

2006年CMS導入から 進化し続けるサイト

ロフトワーク クリエイティブ Div
チーフディレクター 前田 雅子

リニューアルをしたサイトは、



ヤマトシステム開発株式会社さま
コーポレートサイト

コーポレートサイト 概要

- ・ ヤマトグループの情報処理会社
- ・ グループ企業のITシステムを支える他、あらゆる業種・業態の企業に向けて多様なITサービスを提供
- ・ コーポレートサイトは「問い合わせ→受注」につなげるための戦略的なツール
- ・ 2006年にCMS（WebRelease2）導入済み

課題

CMS導入後、
コンバージョン率に
伸び悩んでいる

サービスの分類が社内
の事業部単位で、ユー
ザにわかりにくい

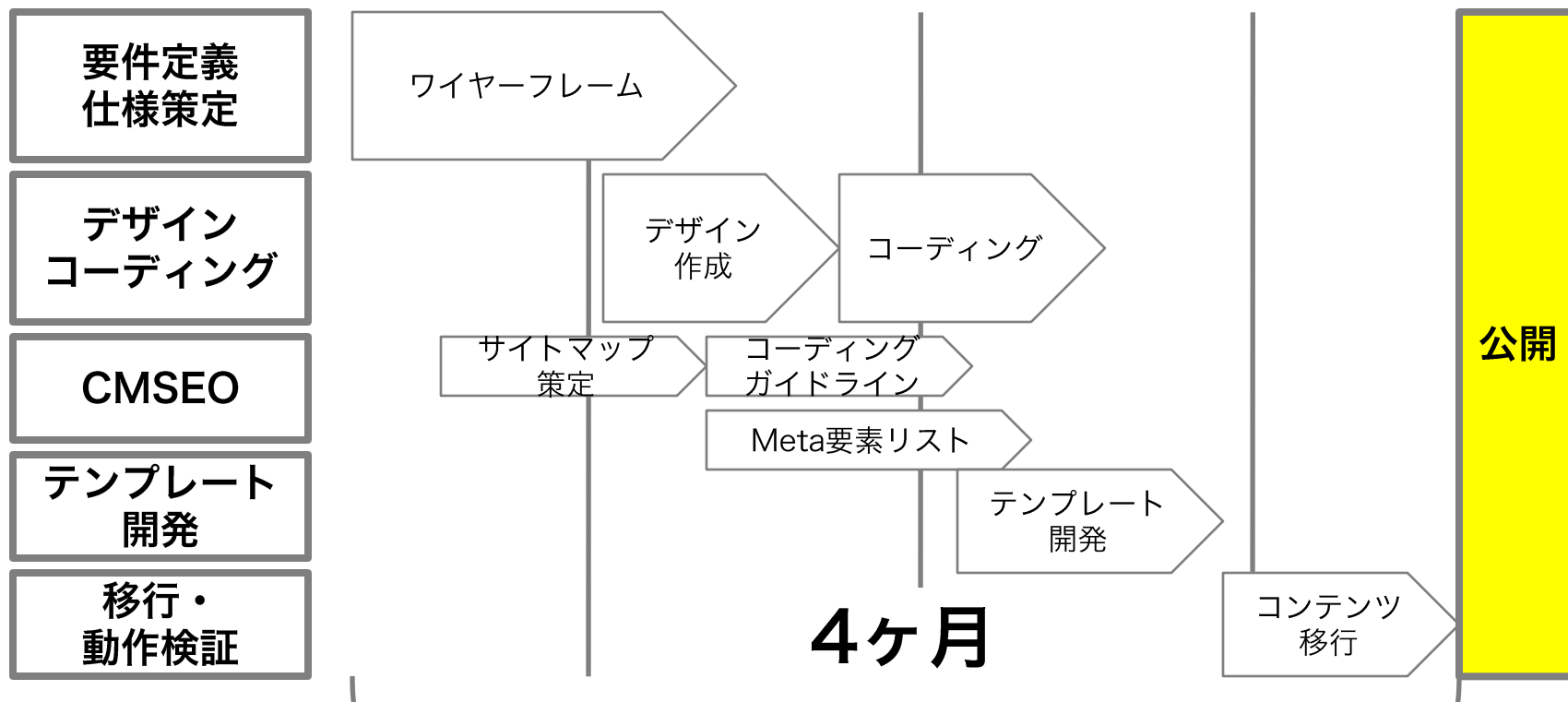
目標

SEOにより問い合わせ数（流入）を増やすと同時に
問い合わせフォームを見直しコンバージョンを高める

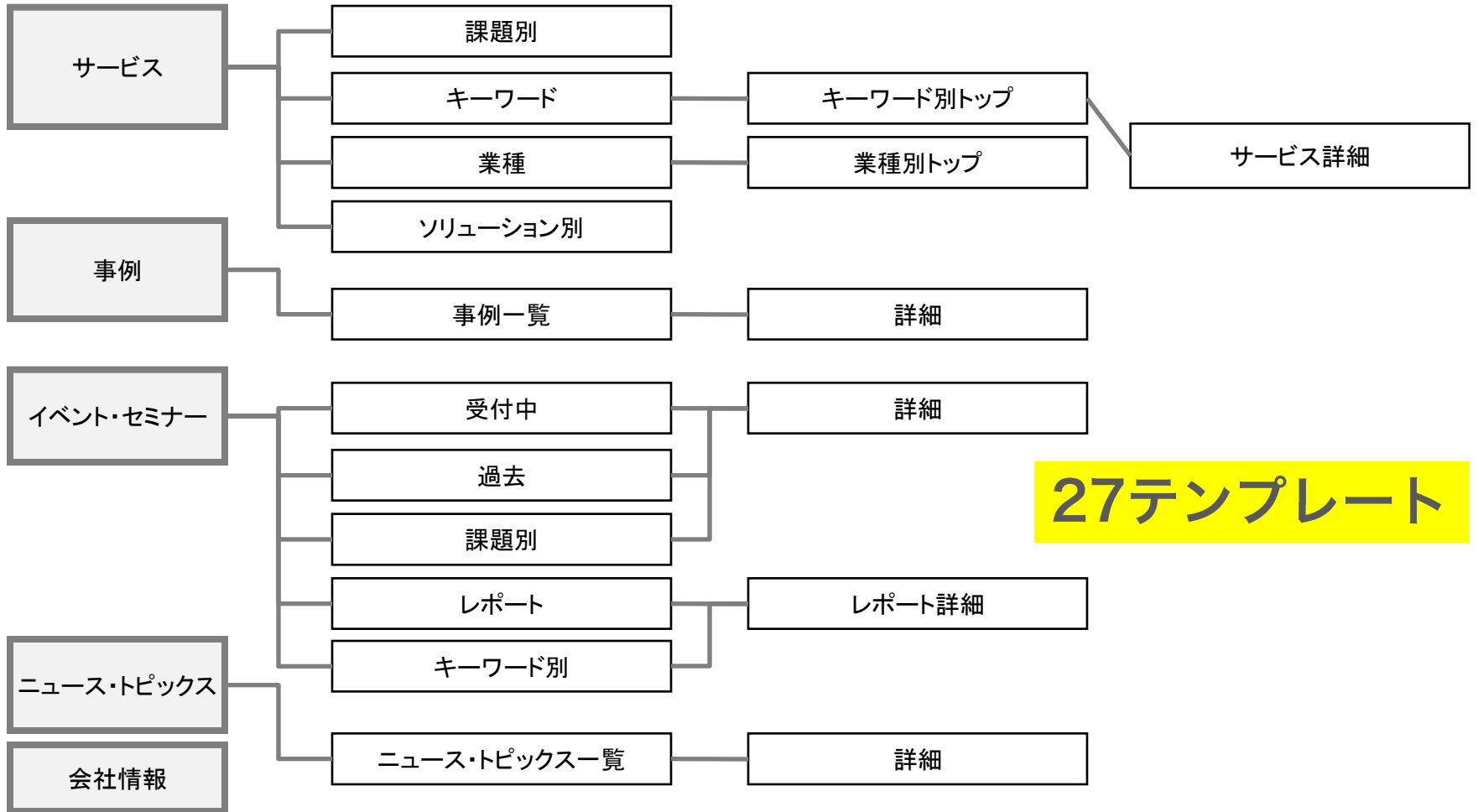
サービス詳細ページにたどり着くまで時間がかかるので、
いくつかショートカット出来る動線を確認する

プロジェクト概要

スケジュール



スコープ



例えば、

ヤマトグループのITを30年以上にわたり支え続けている当社にお任せください。

ヤマトシステム開発

TOP サービス イベント・セミナー 事例

ヤマトシステム開発 TOP > イベントセミナー情報 トップ > 【無料】ネットショップ立ち上げセミナー in 江別

【無料】ネットショップ立ち上げセミナー in 江別



『ネットショップ立ち上げセミナー』では・・・。

- 簡単にネットショップ構築が出来る商品のデモ実演。
- 顧客管理システムでリピートオーダーを獲得する方法。
- インターネットでの集客方法（SEO対策）。
- 実際にご活用されているお客様の事例紹介。

インターネットでの集客方法（SEO対策）。

実際にご活用されているお客様の事例紹介。

開催概要

開催日	2009年8月27日（木）
時間	14：00～16：00
場所	江別市コミュニティセンター 会議室 住所：江別市3条5丁目1-1（JR江別駅より徒歩3分）

イベント・セミナー詳細ページ

ヤマトグループのITを30年以上にわたり支え続けている当社にお任せください。

ヤマトシステム開発

TOP サービス イベント・セミナー 事例

ヤマトシステム開発 TOP > イベントセミナー情報 トップ > 開催予定のイベント・セミナー一覧

開催予定のイベントセミナー一覧

申込受付中

- 飲食業向け「電卓から始める儲けの法則」無料セミナー

過去受講者1
計数管理から
電卓から始め

ヤマトグループのITを30年以上にわたり支え続けている当社にお任せください。

ヤマトシステム開発

TOP サービス イベント・セミナー 事例

ヤマトシステム開発 TOP > イベントセミナー情報 トップ > 過去のイベント・セミナー一覧

過去のイベントセミナー一覧

1 2 3 4 5 6 7 8 >>

開催終了

- IDCセキュリティセミナー【8月開催】

ヤマトグループがこれまでつちかってきたノウハウを活かした、バックアップソリューションをご紹介します。ニーズに合わせて組み合わせられる事業継続のためのさまざまなバックアップ

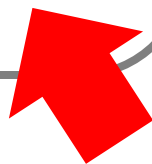
申込受付中と開催終了ページ

工夫した点2

SEOを考える

検索エンジンに
理解しやすい構造を作る

内部要因



連携する
外部サイトとの数と
関連性の高さ

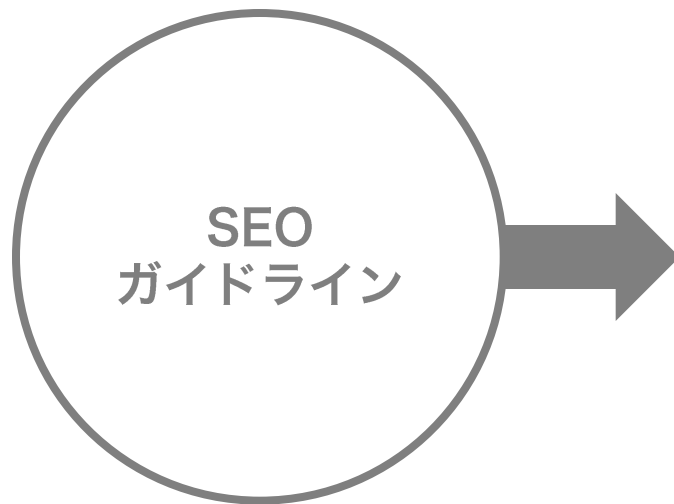
外部要因

- ・評価対象のサイトに対して貼られているリンクの数
- ・評価対象のサイトに対して貼られているリンクの質 など

CMSEOの導入



CMSEOの導入



1 サイト制作の基本

- ・サイト制作の基本

2 ページ/コンテンツ制作に関するガイドライン

- ・ページ構成について(フレーム)
- ・ページ構成について(画像・Flash)
- ・重複コンテンツについて
- ・HTMLソースコードの書き方
- ・ページコンテンツの作成
- ・title要素について
- ・meta要素(description、keywords)について
- ・meta要素(description、keywords)の記述順
- ・h要素、li要素について
- ・strong要素について
- ・画像の取り扱いについて

3 リンク/クローラー巡回に関するガイドライン

- ・URLの形式(静的URLと動的URL)
- ・パンくずリストについて

CMSEOの導入

タグ指示書

The screenshot shows a website editor interface for 'Yamat System Development' with a '1.0 Service Overview' page. The page content includes a main heading, a sub-heading, and several paragraphs of text. The editor interface is overlaid with various HTML tags and annotations:

- Annotations:** Colored boxes (yellow, orange, green, purple) highlight specific elements on the page, such as the main heading, sub-heading, and various text blocks.
- HTML Tags:** Various HTML tags are shown, including `<h1>`, `<h2>`, `<h3>`, `<p>`, ``, and ``.
- Navigation:** The page has a navigation menu on the right side with items like 'Home', 'About Us', 'Services', 'Contact Us', and 'FAQ'.
- Footer:** The page has a footer with 'Banner' and 'Banner' labels.

CMSEOの導入

meta要素
リスト

keywordsタグ	文字数	h1	文字数	
ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	34	ヤマトシステム開発	9	ヤマトシステム開発
物流,決済,Eビジネス,サービス,サービス一覧,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	58	物流・決済・Eビジネスなどのサービス一覧	20	ヤマトシステム開発 > 物流・サービス
<サービスの内容を端的に表す文言>,<カテゴリ名>,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	64	<サービスの内容を端的に表す文言> - <カテゴリ名>	31	ヤマトシステム開発 > 物流・サービス
物流,ロジスティクス,e-ロジトレーシング,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	56	物流からロジスティクス - e-ロジトレーシング	24	ヤマトシステム開発 > 物流・サービス
<サービスの内容を端的に表す文言>,<サービス名>,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	64	<サービスの内容を端的に表す文言> - <サービス名>	31	ヤマトシステム開発 > 物流・サービス
SP,倉庫管理,倉庫管理システム,Nekologi,ネコロジ,Nekologi-ASP,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	79	ASP型倉庫管理システム - Nekologi-ASP	27	ヤマトシステム開発 > 物流・サービス
イベント,セミナー,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	44	イベント&セミナー情報	11	ヤマトシステム開発 > イベント
<イベントに関連する文言>,セミナー,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト	55	<イベント名>	9	ヤマトシステム開発 > イベント
<食業,電卓,無料,セミナー,ヤマトシステム開発,ヤマトシステム,YSD,クロネコ,クロネコヤマト>	49	飲食業向け「電卓から始める個々の法則」無料セミナー	25	ヤマトシステム開発 > イベント

工夫した点2

サービスの検索軸を増やす

サービス詳細ページを見つけやすいよう、
サービスの切り口の軸を増やす

サービスの検索軸を増やす

The screenshot shows the website interface for Yamato System Development. At the top, there are navigation links for 'TOP', 'サービス' (Services), 'イベント・セミナー' (Events/Seminars), '事例' (Cases), 'トピックス' (Topics), and '会社情報' (Company Information). A search bar is located at the top right. Below the navigation, there is a main banner for '業務プロセス効率化パートナー' (Business Process Efficiency Partner). The left sidebar contains a '請求業務サービス' (Request Business Service) section with a '資料請求はこちら' (Request materials here) button. The right sidebar features 'イベント/セミナー情報' (Event/Seminar Information) with several seminar listings. A red circle highlights the search filters at the bottom left, and a red arrow points from this area to the detailed filter view on the right.

This block shows a detailed view of search filters, organized into three main categories:

- 課題から探す (Search by Topic):**
 - セキュリティを強化したい
 - モノの所在を正確に把握したい
 - 店舗間のネットワークを早期に構築・強化したい
 - 売上を増やしたい
 - 通販事業を安く・早期に始めたい
- キーワードから探す (Search by Keyword):**
 - 業務効率化:** 受発注, ロジスティクス, トレーシング
 - セキュリティ:** データセンター, セキュリティ, ネットワーク運用監視
 - 注目ワード:** FAXサービス, ASP, 通信販売, アウトソーシング
- 業種から探す (Search by Industry):**
 - 農業・漁業, 飲食料品製造業, 運輸業, 卸売業, 飲食料品小売業
 - 飲食店・宿泊業, サービス業・その他

リニューアルの効果

実際の効果は...

ヤマトシステム開発株式会社
経営戦略室 経営企画グループ
大木慎也さんにお話しいただきます！



CMSを使用した サイトリリニューアルとその効果

ヤマトシステム開発株式会社
経営戦略室 経営企画グループ
大木 慎也

アジェンダ

1. サイトリニューアルの経緯
 - 1-1. CMS導入から現在まで
 - 1-2. web販促推進PJ
 - 1-3. 管理体制の問題
2. ロフトワーク様に決めた理由
3. ロフトワーク様にお願いして良かった点
もう少し頑張っただけ良かった点
4. リニューアル後の効果
5. 今後の活動予定

1. サイトリニューアルの経緯

1-1. CMS導入から現在まで

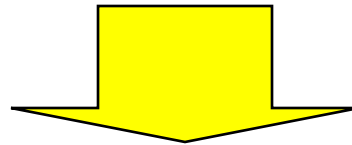


そして現在、
当初の目的を達成すべく日々格闘中です..

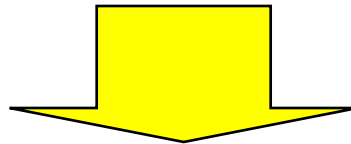
1. サイトリニューアルの経緯

1-2. Web販促推進PJの発足

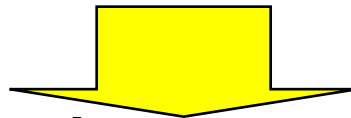
2008年2月に全社的取り組みでHPからの問い合わせ(CV)を増やす販促活動が発足、基本的に社内のリソースのみで活動し半年でPV**10%UP**、問い合わせ**50%UP**を達成



成果は出たが、直帰率の高さやお客様目線ではない構成などユーザビリティの問題に直面



さらに成果を出すには、広告費を増額して流入を増やすと同時に、ランディングページであるHPをリニューアルし、問い合わせの量と質を向上させるべきと判断

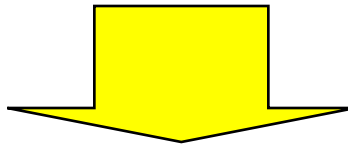


サイトリニューアルへ

1. サイトリニューアルの経緯

1-3. 管理体制の問題

- ・CMSの製作ページ制限(500ページ)をオーバーしていて、新規コンテンツが作れない状態だった
- ・製作を各担当者に任せているので、皆所狭しとHTMLを組んでレギュレーションが形骸化していた
- ・テンプレートの構成の問題で、画像やレイアウトの制限が発生し、十分な情報を伝えきれていなかった



サイトリニューアルへ

2.ロフトワーク様に決めた理由

①CMS導入実績、経験が豊富！

- ・他社はCMS導入経験が少ないところが多く、意思の疎通やアフターサービスを考えると不安

②コストパフォーマンスの高さ

- ・「この内容でこの価格は安い！」と一同納得、他社見積もりと同内容で一桁違うことも。使用しているCMSのページ制限解除の価格もかなりお得

③提案内容の具体性

- ・こちらからヒアリングしたことをイメージしやすいようにできるだけ画像に反映、説明もわかりやすく、話しているうちに自分達もイメージの具体性を持てるように！

④営業(木下さん)の豪腕



意外にこれが重要だった

3.ロフトワーク様にお願いして良かった点、 もう少し頑張ってもらいたかった点

お願いしてよかった点

- ・密に連絡を取ることでのお互いの信頼感醸成
- ・細かな質問、作業にも迅速に対応
- ・業者ではなく「パートナー」として、こちらをリード
- ・明確な理由と選択肢の提供

プロジェクト中一切
不安は感じず、とて
も頼もしかった

もう少し頑張ってもらいたかった点

- ・レイアウトやデザイン決定の際の定量的な説明
- ・CMS導入後実績を出している他社の傾向反映

他社の模倣というわけ
ではなく、トレンド
が知りたかった

4.導入後の効果

定性的効果

- ・更新自由度の向上
- ・レギュレーションの遵守
- ・社内への認知
- ・ユーザビリティ向上
- ・A/Bテスト等検証のやりやすさ

定量的効果

- ・直帰率最大**40%**減少
- ・訪問者数**15%**増
- ・エントリーフォーム流入後
離脱率**10%**減少
- ・セミナー申し込み率**30%**増

5. 今後の活動予定

まだユーザビリティやエントリーフォームへの誘導率、KPI、ROIの測定など改善の余地はたくさんあるので、HPを進化させながら順次対応していきます。

ロフトワーク様、これからも
よろしくお願ひします！