



競合サイトから答えを発見

SEO・コンテンツ制作 を支援する分析ツール



<https://keywordmap.jp/>



INDEX

- 01 | Keywordmapについて
- 02 | 解決する課題 = 実現できること
- 03 | 開発背景
- 04 | なぜKeywordmapが選ばれるのか
- 05 | 導入事例
- 06 | 評価・実績
- 07 | カスタマーサクセス
- 08 | 導入までの流れ
- 09 | 会社紹介



Keywordmap

Keywordmapについて

01

Keywordmapのビッグデータ

SEO・広告戦略に必要な**ビッグデータが成功確率を高め**、無駄な施策を排除。
世界最大量の日本語ビッグデータを自社保持しています。膨大な量のデータから導かれる正確な分析が、今後の施策の成功確率を決定します。



検索ニーズ

消費者の検索のニーズをグラフ化しコンテンツ設計を支援



Google評価フレーズ

変化するGoogle評価をリアルタイムに把握し施策対応



検索ボリューム推移

掛け合わせキーワード一覧とその検索volの増減を可視化



上位サイト特徴

上位サイトの特徴を理解することで対応方針を決定



キーワード領域順位

リアルタイムに指定キーワード領域の順位・占有を分析



自社サイト流入状況

自社サイトの強み・弱みや流入状況の変化を把握



競合サイト流入状況

分析対象サイトの戦略や劣勢のキーワードを抽出



広告出稿

キーワード・サイトから出稿状況とクリエイティブを表示



Keywordmap

解決する課題 = 実現できること

02

Keywordmapが実現できること

質の高いWEBサイト運用を、誰でも・再現性を持ち・属人化せず可能になります。



ビッグデータを活用した キーワード選定

データの豊富さ=施策の引き出し。圧倒的なデータ量で、自社に最適なキーワードを選択。



再現性のあるコンテンツ運用

属人化したコンテンツ運用の防止と、成果に繋がるコンテンツ設計を。



広告運用の質を最大化

CV最大化を目指す方程式をKeywordmapで。成果の出る広告運用を実現。



教育ツールとしての一面

教育の一端をKeywordmapで。データをどう扱うか。プロフェッショナル人材に育てる。



圧倒的工数削減

圧倒的短時間で精度の高い施策運用が可能。競合サイトに勝つための思考を行えます。



カスタマーサクセスによる 運用支援

Webマーケティングにおける相談と壁打ちが可能。施策の精度向上に繋がります。

キーワード選定からコンテンツ制作を1つの機能で

CINC独自のグーグル検索結果ビッグデータを活用することで検索上の競合比較から狙うべきキーワードを選定したり、上位表示するためのコンテンツ制作をワンストップで実行することが可能です。

01 キーワード選定

競合サイトのURLを入力するだけで、競合性やSEO難易度の観点から自社が対策すべきキーワードを抽出。



膨大な調査時間をかけた結果、自分たちが対策すべきキーワードがわからないという課題を1ポタンで解決

02 記事構成案作成

CINCが保有する膨大なサジェスト、共起語、上位サイトページ構成のデータを基に、記事構成案を自動作成。



国内最大級のビッグデータに裏付けられた構成要素の分析により、構成案作成の効率化と最適化を同時に実現

03 記事執筆

ツール上で執筆のタスク管理が可能。また、品質スコア計測もできる。



煩わしいツール間の行き来をなくし、関係者がワンストップかつ共通基準で制作をすることが可能

04 効果検証

キーワードベースで定点観測を行いつつ、順位が下がった時はツールからアラートを出すことも可能。



定点観測で効果検証を行いつつ、順位下落時はリライトを行うなど、PDCAを回せるようになる

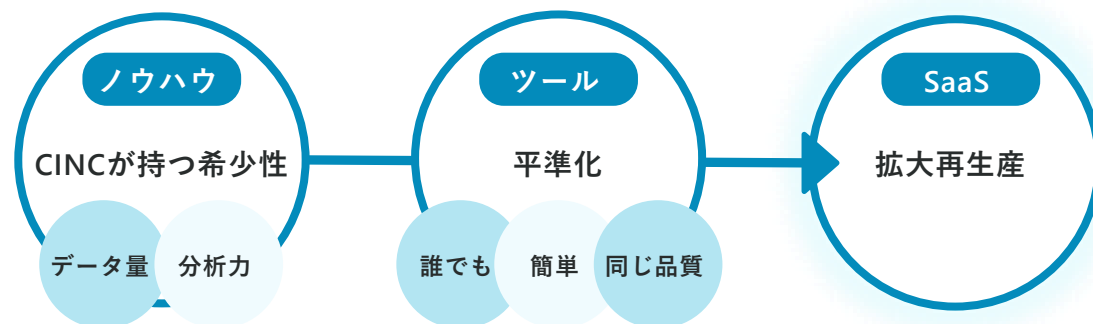


Keywordmap

開発背景

03

従来、高度な分析・考察は専門的なスキルや知識を持つ者に依存していました。これをツールに置き換えることで、誰もが簡単に利用可能となり、この変革によって**価値を最大化することが可能**となりました。



変革

- 2014年 後発でデジタルマーケティングの支援会社を設立
- どのように競合に勝つのか考えた結果、「成果をあげるためのデータに基づいた分析、提案」に帰着した
- 少数精鋭であれば対応ができたが、CINCとして価値提供できる限界が到来 ※再現性の欠如
- サービスの強み（希少性）を平準化できないかを考えた
- ノウハウをツールに変え、社内ツールとしてKeywordmap誕生
- 顧客からの要望と改善を繰り返し、SaaSとして事業化
- 営業、アナリスト、コンサルタントが活用することで社内・社外から要望を吸い上げ、機能開発を進めている



Keywordmap

なぜKeywordmapが選ばれるのか

04



競合に勝つためのマーケティングツール

選ばれる4つの理由

01

Google検索
ビッグデータを独自に
収集・保有

成果創出のために必要な
データを一瞬で取得

02

マーケティング
コンサルタントの知見
を平準化した機能

ノウハウがなくても
プロレベルの分析が可能

03

施策のプロが
目的達成に向けた
伴走支援を実施

カスタマーサクセスが
内製化を支援

04

誰でも簡単に扱える
ユーザー
インターフェイス

直感的な操作性・
ワークフロー



Keywordmap

導入事例

05

目的 サイト流入増加、競合調査

達成  ローンチから半年で月間27万PV達成



社名 | INTLOOP株式会社
事業内容 | コンサルティング事業

お客様の課題

- 営業力が弱かったため、コンサルティングサービスの案件獲得が低迷
- SEO上の競合他社が不明確であり、戦略策定が困難

Keywordmapの活用方法

- 顧客との接点増加を目的に、オウンドメディアを立ち上げコンテンツSEOを実施
- Keywordmapの競合サイト調査機能で自社・競合他社のSEO上の立ち位置を把握

成果

- ローンチから半年間でPV数27万、UU数20万

目的 キーワード選定、コンテンツ制作、サイト流入増加

達成 SEO知識ゼロから、**PV数47倍**を達成



社名	夢見る株式会社
事業内容	人材教育サービス

お客様の課題

- SEOへの知識、経験がなくSEO記事制作を外注していたが、品質が低かった
- Webサイト全体の検索順位が低く、流入がほとんどない

Keywordmapの活用方法

- CSのサポートによる、SEOノウハウの提供
- コンテンツSEOを定量的なデータをもとに、再現性を持って実行

成果

- サイト全体の**PV数24倍**
- ブログ記事の**PV数47倍**

目的 サイト流入増加、ユーザーニーズ調査、広告調査

達成 広告出稿KWの調査時間が短縮



社名 | 株式会社富士山マガジンサービス
事業内容 | 人材教育サービス

お客様の課題

- 指名系キーワード以外の出稿キーワードからCVが発生しない
- 出稿キーワード数を増やしたいが、他ツールでは見つからない

Keywordmapの活用方法

- サジェストデータを活用した新規キーワードの発見
- 検索ニーズを軸とした出稿キーワードに相応しい広告文の作成

成果

- 関連雑誌の売上増加
- オーガニックセッションが半年で**約140%増**

目的 キーワード選定、サイト流入増加、内製化

達成  YMYL領域でセッション・CV数30倍



社名 | レインメーカー株式会社
事業内容 | Webマーケティング

お客様の課題

- SEO業務に工数を取られ、他業務ができない
- メンバーのSEOスキルが属人化している

Keywordmapの活用方法

- 検索ニーズや共起語といった定量的なデータを基にした記事作成、リライト
- 競合他社と比較し、機会損失キーワードの発掘

成果

- セッション数・CV数が**30倍増加**
- PV数が**20倍増加**

目的 キーワード選定、リライト、工数削減

達成  キーワード選定の工数を**5分の1**に



好きな街。好きな暮らし。
ひかりノへ**
hikari*renovation

社名 | 株式会社ネクサス・アールハウジング
事業内容 | 不動産総合コンサルティング事業

お客様の課題

- キーワード選定、競合調査に時間がかかっていた
- SEOの各工程において、複数のツールを横断して使用していた

Keywordmapの活用方法

- 新記事作成、検索順位を落としてしまった記事のリライト
- オーガニック検索で獲得が難しいキーワードへのリスティング広告出稿

成果

- サイト流入数**300%増加**
- 平均検索順位の上昇
(6位 ⇒ 2.4位)

目的 キーワード選定、工数削減、広告調査

達成  クライアントの初回提案に貢献、初期調査の**時間短縮**



DENTSU
DIGITAL

社名 | 株式会社電通デジタル
事業内容 | デジタルマーケティング

お客様の課題

- クライアントサイトの初期調査に時間を要していた
- 若手社員の分析スキルが属人化している

Keywordmapの活用方法

- ドメイン、キーワード両軸における競合調査
- Keywordmapの定量的なファクトデータを基にした提案作成

成果

- 初期調査の時間が短縮され、プランニング業務へ工数を割けるようになった
- 若手社員の分析スキルが向上

目的 キーワード選定、ユーザーニーズ調査、工数削減

達成  訪問ユーザー**7倍増**、資料作成時間**45%カット**



社名	クラウドサーカス株式会社
事業内容	デジタルマーケティングSaaS 「クラウドサーカス」の開発・販売

お客様の課題

- 新規、既存顧客への提案資料の作成時間が長く、残業時間がかさんでいた
- 複数の無料ツールを横断しており、膨大な工数がかかっていた

Keywordmapの活用方法

- 新規、既存顧客への提案資料作成
- 自社オウンドメディアにおける、記事のアウトライン作成

成果

- 残業時間**25%**、資料作成時間**45%削減**
- 自社オウンドメディアにおける、オーガニックセッション、ユニークユーザー数**7倍**

目的 キーワード選定、広告調査、競合調査

達成  Keywordmapで1%だった**売上が30%まで成長**



社名 | CROCO株式会社

事業内容 | コンテンツマーケティングソリューション

お客様の課題

- 海外製ツールの日本語データ量が少なく、納得のいく分析ができない
- 海外製ツールのデータ精度が要因で、コンサルティング案件を積極受注していなかった

Keywordmapの活用方法

- コンテンツSEOの上流設計時のストロングポイント分析

成果

- クライアントの成果創出までの**時間短縮**
- コンサルティングサービスの売上げが**全体費1%から30%へ上昇**

目的 広告調査**達成** Keywordmapで広告調査40時間を2時間に工数削減！

Timingood inc.

社名	株式会社Timingood
事業内容	Web広告サービス

お客様の課題

- クライアントの広告調査に膨大な工数を要していた

Keywordmapの活用方法

- 広告調査における、競合分析

成果

- 広告の調査時間を95%削減
- クライアントの早期目標達成

目的 内製化、工数削減、競合調査

達成  業界最前線のデジタルリフトがKeywordmap活用で調査工数を**10分の1**に



社名 | 株式会社デジタルリフト

事業内容 | デジタルマーケティング

お客様の課題

- 無数の競合サイト、キーワードの調査・分析を人力で行うには限界があった
- 対象となるキーワードの検索結果を目検でチェックし、競合サイトを人力で調べるため、膨大な工数・時間がかかっていた

Keywordmapの活用方法

- 広告調査における、競合分析
- SEOにおける、検索ニーズ、競合調査

成果

- 調査時間・工数を**10分の1**まで削減
- 高品質なデータを誰でも簡単かつ迅速に取得できるというKeywordmapの特長を生かし、戦略策定や資料作成における再現性が獲得



Keywordmap

評価・実績

06

ご利用者様からの評価



BOXIL SaaS AWARD Autumn 2023

SEOツール部門にて、Good Service
ほか2つのNo.1に選出



★★★★★ 5/5 投稿経路 キャンペーン

SEOに取り組むなら今必須と呼べるツール

★★★★★ 5/5 投稿経路 パートナー

複数のサイトでキーワード対策ができる

★★★★★ 5/5 投稿経路 キャンペーン

サイトに必要なキーワードを一目で把握

★★★★★ 4/5 投稿経路 キャンペーン

SEOの分析や対策施策を精度高く考えられる



★★★★★ 5/5 投稿経路 キャンペーン

データ量が段違い

★★★★★ 4/5 投稿経路 キャンペーン

SEOコンサルタントも使うくらい便利なツール！

★★★★★ 5/5 投稿経路 パートナー

SEO対策の必須ツール

★★★★★ 5/5 投稿経路 キャンペーン

コンテンツマーケティングの必需品

★★★★★ 5/5 投稿経路 パートナー

ビジュアライゼーションが綺麗

Keywordmapの導入企業抜粋

支援企業









BtoBサービス







メディア






人材







その他







EC









Keywordmap

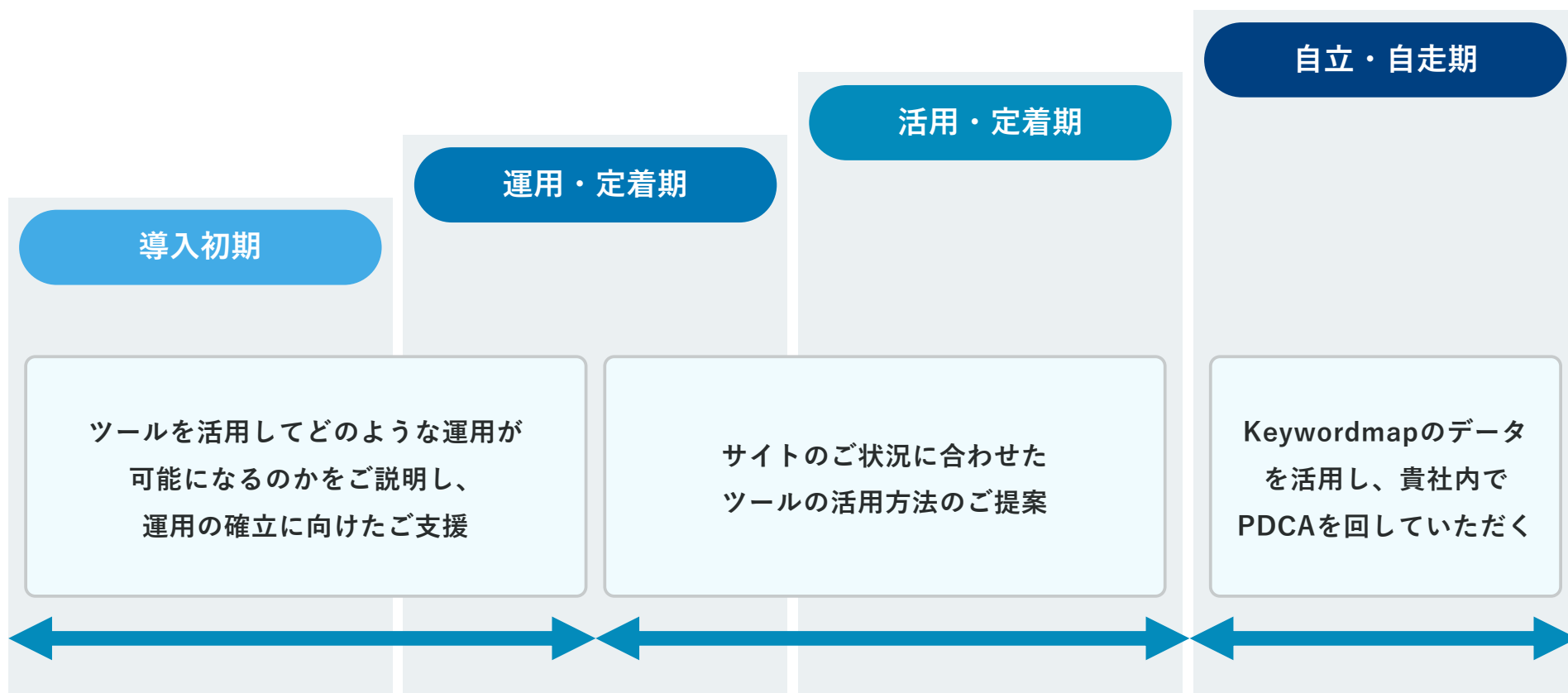
カスタマーサクセス紹介

07

サポートの概要

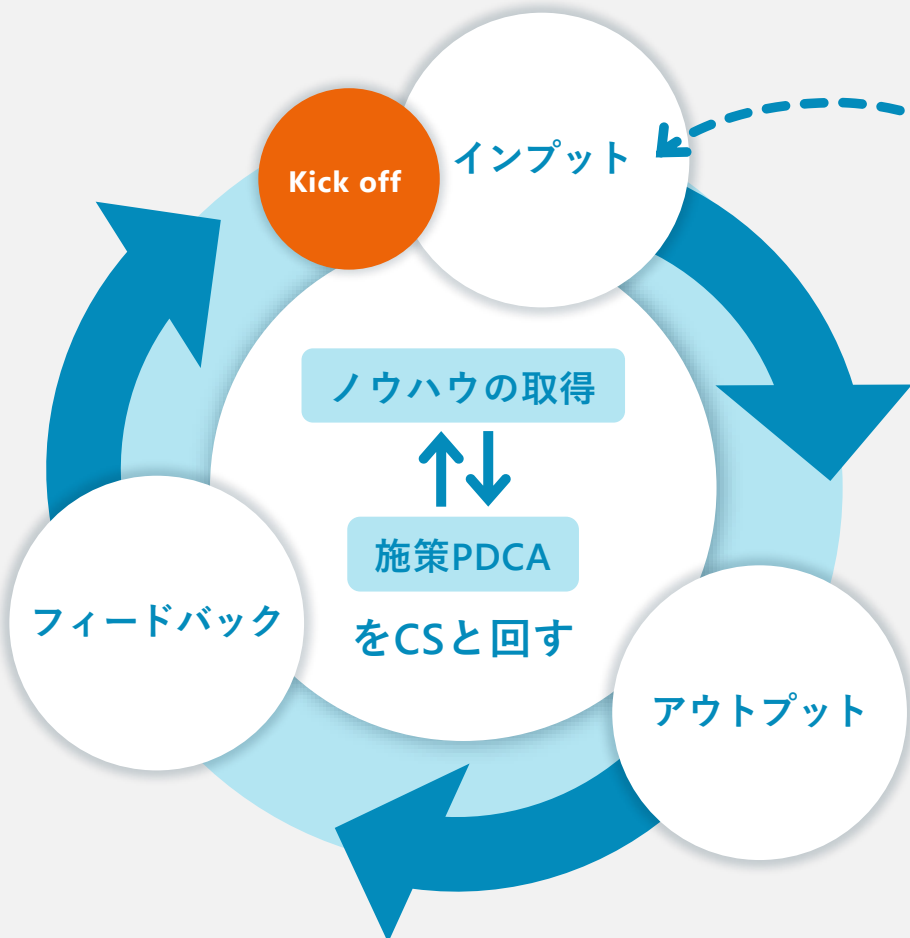
契約期間を通して、貴社のフェーズに合わせて対応

Keywordmapご契約期間を通して以下のようなフローのサポートを想定しております



定着のための支援コンテンツ

インプットとアウトプット、フィードバックを繰り返し、PDCAサイクルの定着をご支援



インプットのご支援コンテンツ

サポートページ

Coming Soon...

ツール内ナビゲーション



メールマガジン



動画コンテンツ



貴社のご希望に合わせてカリキュラムを選択



新規記事作成優先フロー

Session 01

初回
キックオフ

50分

Session 02

活用提案

50分

Session 03

新規記事向け
キーワード
選定方法

50分

Session 04

キーワード選定
振り返り

50分

Session 05

記事作成フロー
(新規記事)
活用方法

50分

Session 06

構成案振り返り
1回目

50分

Session 07

既存記事整理

50分

Session 08

記事作成フロー
(リライト)
活用方法

50分



新規記事作成優先フロー (SEO勉強会あり)

Session 01

初回
キックオフ

50分

Session 02

SEO基礎勉強会

50分

Session 03

活用提案

50分

Session 04

新規記事向け
キーワード
選定方法

50分

Session 05

キーワード選定
振り返り

50分

Session 06

記事作成フロー
(新規記事)
活用方法

50分

Session 07

構成案振り返り
1回目

50分

Session 08

記事作成フロー
(リライト)
活用方法

50分



リライト優先フロー

Session 01

初回
キックオフ

50分

Session 02

活用提案

50分

Session 03

既存記事整理

50分

Session 04

記事作成フロー
(リライト)
活用方法

50分

Session 05

新規記事向け
キーワード
選定方法

50分

Session 06

記事作成フロー
(新規記事)
活用方法

50分

Session 07

構成案振り返り
1回目

50分

Session 08

構成案振り返り
2回目

50分

SEO 新規記事制作優先フロー（SEO勉強会有り）



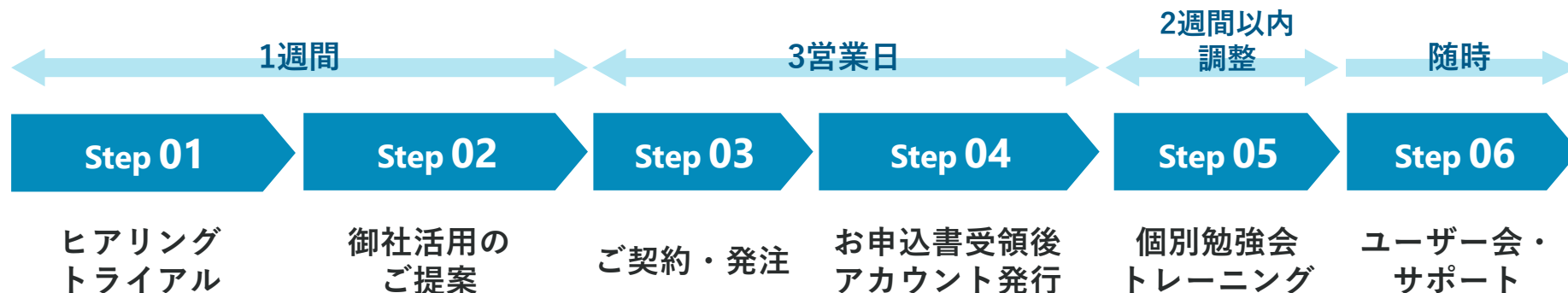


Keywordmap

導入までの流れ

08

■ ご契約後の活用イメージを明確にさせていただき、ご導入へ



貴社

トライアル発行後、
貴社のご活用用途を
ヒアリングさせてい
ただき、効果的なト
ライアルの活用をサ
ポートいたします。

弊社

貴社の課題・ニーズ
をヒアリングし、ご
要望に沿った
Keywordmapのご活
用方法をご提案させ
ていただきます。

ご導入意向をい
ただいた後、弊
社よりお申込書
とご利用規約を
お送りさせてい
ただきます。

ご捺印いただいたお申
込書のPDF送付および
原本(or 電子契約)を弊
社にお送りいただきま
す。到着次第、本アカ
ウントのご利用が可能
となります。

ご導入月にキッ
クオフMTGを実
施いたします。
Keywordmapの
社内浸透、使い
こなしのサポー
トをいたします。

ご利用上の不明
点のサポートや、
ユーザー会等の
イベントの実施
を行います。ぜ
ひご参加くださ
い。

よくあるご質問

契約 について

Q 契約期間は年間だけの契約ですか？

A 年間契約のみでございます。それぞれ料金体系が変わります。

Q 契約後の契約更新はどのような形になりますか？

A 契約終了日1ヶ月前までに、書面による解約通知がなければ、同一条件での自動継続とさせていただきます。

Q アカウントは人数分発行されますか？

A ご契約プランにより、発行されるアカウント数は異なります。

データ抽出 について

Q ポイントが消費されるのはどのタイミングですか？

A 下記アクションでポイントが消費されます。

- ワードマップ、検索市場レポート、順位一括チェック、競合コンテンツレポートでの検索
- その他CSVダウンロード

Q ポイントの繰り越しは可能でしょうか？

A 料金表記載のポイント数が毎月付与されますが、翌月以降へのポイントの繰り越しはございません。

無料トライアル について

Q 各機能の活用イメージが湧きません。

A 皆様にKeywordmapの価値をご理解いただけるよう、弊社スタッフがサポートさせていただきます。お気軽にお問い合わせください。

Q トライアル期間中、機能制限はありますか？

A 外部へのデータ出力はできない仕様でございます。



Keywordmap

会社紹介

09

■ 会社概要



CINC

会社名	株式会社CINC（シंक） / CINC corp.
代表取締役社長	石松 友典
設立	2014年4月1日
本社所在地	東京都港区虎ノ門1丁目21-19 東急虎ノ門ビル6F
事業内容	「Keywordmap」シリーズの開発・販売 DXコンサルティングサービスの提供

そうきたか。

C/N/C

CATCH COPY

今ある正解は、本当の正解なのか。
期待を超える驚きや感動がそこにはあるのか。
世界を変えるのはいつだって、世界を疑った人だ。
常識は一瞬で覆ることを、僕たちはもう知っている。

Certainty

確信をもつ

他の追随をゆるさない圧倒的な技術力・分析力で多様なデータを読み解き、確信ある情報に変えていきます。

Core

核心をつく

目の前の課題も、まだ課題として認識されていない事柄も。本質を見抜き、利益を最大化するソリューションを提供します。

INnovation

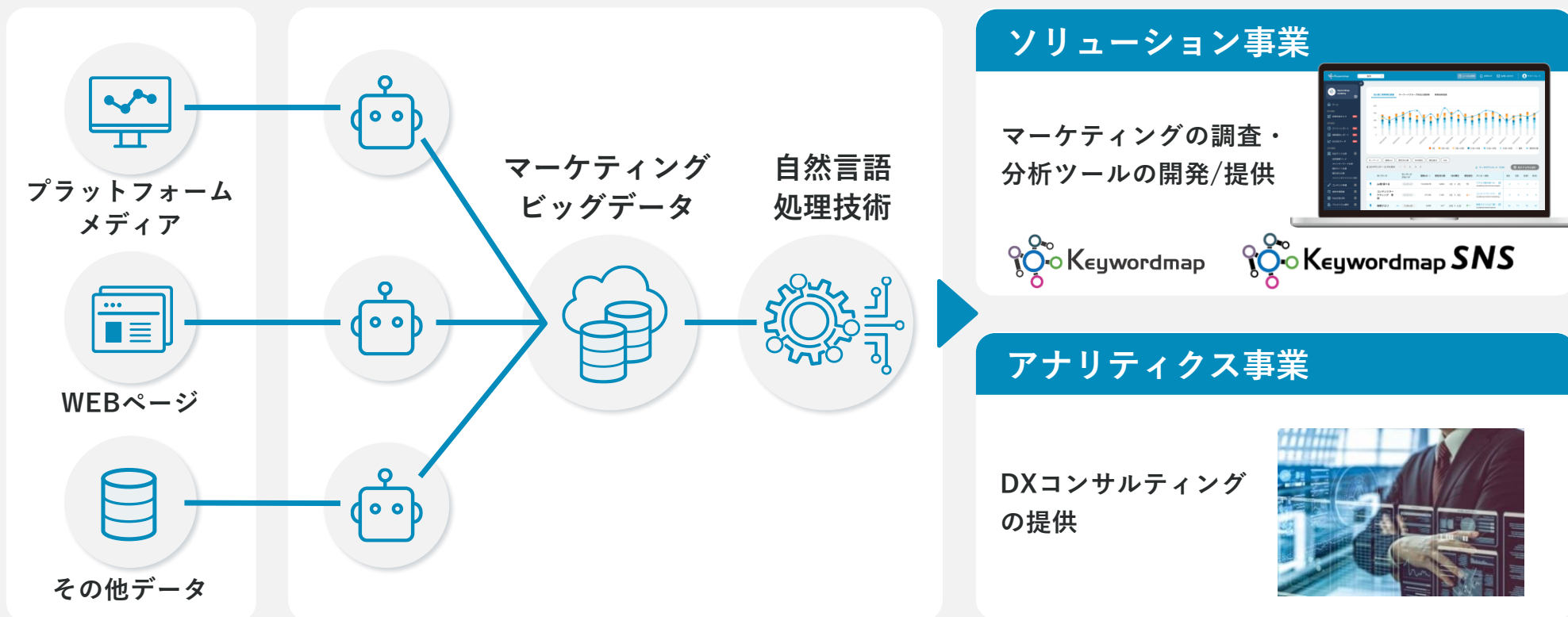
革新をおこす

日常から世界まで、あらゆる単位でより良い未来を追求。これまでの常識に捉われず挑戦を続け、革新を起こします。

事業内容

ビッグデータを基盤にしたWEBマーケティング支援企業

- ビッグデータと自然言語処理技術等で、顧客のマーケティング課題をデータドリブンに解決し、ビジネスの成果創出を支援
- マーケティング用調査・分析ツール「Keywordmap」シリーズの開発・提供を行うソリューション事業、Keywordmapシリーズを用いてDXコンサルティングを提供するアナリティクス事業を展開





そうきたか。

C / N C

株式会社CINCは、当資料作成には、細心の注意を払い作成しておりますが、情報の正確性、有用性、確実性、適合性、合法性、最新性について、当社は、一切の保証を与えるものではありません。目的の如何を問わず、本資料の無断複製、無断転載その他二次利用行為等の国内および国外の著作権により禁止される行為を固く禁じます。そのような行為が発見された場合、弊社は法的措置をとる場合がございます。