

「バズ部」 コンテンツ制作代行サービス資料

Lucy

株式会社ルーシー

株式会社ルーシーについて

「バズ部」というブログメディアを運営。

独自の中長期的安定SEO、爆発的な集客力が高く評価されている。

会社名	株式会社ルーシー
所在地	東京都港区新橋5-10-5 PMO新橋 II 8階
代表者	丸山 勲 (まるやま いさお)
発行済株式数	1,561株
設立年月日	2012年5月1日
資本金	10,200,001円
従業員数	30名

導入事例

- ・ 楽天生命保険株式会社 様
- ・ 株式会社 リクルートキャリア 様
- ・ 株式会社 シマンテック 様
- ・ ベルリッツ・ジャパン株式会社 様
- ・ ガシーレンカージャパン株式会社 様
- ・ ソウルドアウト株式会社 様
- ・ 株式会社 ホワイト・ベアーファミリー 様
- ・ アフラック生命保険株式会社 様
- ・ 株式会社エーチーム 様
- ・ 富士通株式会社 様
- ・ 株式会社EPARK 様



1. サービス内容：コンテンツ制作代行

① 目指す姿 圧倒的な集客力の実現

結果がでる良質なコンテンツ制作の内製化を実現

結果が出る良質なコンテンツを増やすことが、コンテンツ制作代行の目指す姿です。貴社のサイトに結果が出る良質なコンテンツが増えれば増えるほど、サイトの集客力は増し、より大きな結果を生み出すことにつながります。私たちはお客様に納得していただくために、コンテンツ制作代行サービス開始から72ヶ月分、5,882Wの全成果公表をしております。成果のうち7割超が検索結果の1ページ目、約4割が1位表示を獲得しています。

過去バズ部執筆記事（5,882記事）の順位割合一覧

バズ部認定ライターが、
過去お客様にご納品した合計5,882記事
(2018年9月～2024年8月納品分) の順位データ一覧

38%が1位、77%が10位以内にランクイン

※記事の順位が安定する、公開から3ヶ月後以降のKWが対象

	本数	比率
全KW	5,582 本	100 %
1位	2,265 本	38.51 %
1位～3位	3,342 本	56.82 %
1～5位	3,861 本	65.64 %
1位～10位	4,544 本	77.25 %

1. サービス内容：コンテンツ制作代行

②特長 業界最高水準の記事制作

01



厳格な基準を設けた ライターを採用

ライターの採用においては、業界平均の倍以上の報酬を設定し、全ライターに独自のテストを実施。
定めた水準以下のライターは採用せず、厳選したライターのみを採用しています。

02



バズ部水準のマンツーマンの ライティング指導を実施

バズ部から厳選したライターに向けて初回に3時間の研修を実施。
その後も各コンテンツごとにユーザーニーズの議論を徹底して一緒に作り上げ、記事質を担保しています。

03



バズ部式コンテンツチェックリストで 記事質を平準化

記事の作成時、納品時にはバズ部がこれまでの知見を蓄積して作成した40項目にも及ぶコンテンツチェックリストを活用。
納品記事がバズ部のコンテンツ水準に達しているか最終確認を実施しています。

1. サービス内容：コンテンツ制作代行

②特長 記事制作丸投げでOK

バズ部と認定ライターが全工程で議論をしつつ編集・執筆

キーワードへの理解

- ・ ニーズの深掘り
- ・ 競合サイトのリサーチ
- ・ 検索シチュエーション想定
- ・ コンテンツのゴール設定
- ・ ペルソナ設定

構成作成

モレとダブリがない構成を作成。構成作成時にはディスカッションを行う。

本文執筆

玄人が満足する内容を素人にも理解できるよう本文を作成。

本文修正

テキストとオンラインでコミュニケーションを取り、最高の記事になるまで修正する。

1名のライターにバズ部社員がつき各工程に合わせてMTGを実施。チャットやメールだけの簡易なやり取りではなく、対面での精緻なフィードバックを行うことで納品後に修正の無い記事品質を担保しています。

1. サービス内容：コンテンツ制作代行

②特長 狙ったキーワードで1位を表示

ポスティングメディア

1位表示記事本数

100 / 214 本

- キーワード例 -

- ・普及啓発
- ・美容室 DM デザイン
- ・全戸配布 方法
- ・全戸 配布
- ・選挙広報 新聞折込
- ・選挙 公報 ポスティング
- ・選挙 ビラ 新聞折込
- ・折込チラシ 料金
- ・折込チラシ 効果
- ・折込チラシ 業種
- ・自治体 情報発信 戦略
- ・自治体 広報誌 配布方法
- ・自治体 広報誌 ランキング
- ・自治体 広報誌 おしゃれ
- ・自治体 広報誌
- ・自治体 広報紙 著作権
- ・自治体 広報 役割
- ・自治体 広報 誌 配布 方法
- ・自治体 広報 課題
- ・自治体 ポスター

マッサージメディア

1位表示記事本数

91 / 100 本

- キーワード例 -

- ・揉み返し 好転反応
- ・足 つば 痛い 効果
- ・足 つば 痛い ところ
- ・足 つば 肝臓 痛い
- ・生理 足 つば
- ・生理 マッサージ
- ・生理 エステ
- ・整体 とは
- ・整体 保険
- ・整体 服装
- ・整体 頻度
- ・整体 猫背
- ・整体 痛い
- ・整体 整骨 違い
- ・整体 女性
- ・整体 初めて
- ・整体 時間
- ・整体 骨盤矯正
- ・整体 効果
- ・整体 肩こり

老後の資金計画メディア

1位表示記事本数

63 / 142 本

- キーワード例 -

- ・老後 旅行
- ・老後 趣味
- ・老後 寂しい
- ・老後 移住
- ・老化 防止 運動
- ・年金 いくらもらってる
- ・入院 暇つぶし 老人
- ・独居老人 見守り
- ・定年後の過ごし方
- ・定年後 趣味がない
- ・定年後 資格
- ・中高年 再就職に有利な資格
- ・中高年 SNS
- ・孫と旅行
- ・孫と遊ぶ
- ・孫 テレビ電話
- ・孫 お祝い金 相場
- ・操作が簡単なスマホ
- ・趣味 共有 アプリ
- ・散歩の効果

過去に納品した記事のうち1位表示が約40%、1ページ目表示が約70%。狙ったキーワードに対して高確率で1位を獲得しています。
上記は実際にSEOで1位表示をしたことがあるキーワードのほんの一部です。

1. サービス内容：コンテンツ制作代行

③オプション 記事内CVを最大化するライティング

過去私達がサポートしたメディアでは、商品のタッチポイントを適切に置くことで大きな成果を生み出すことに成功してきました。
多くのメディアはCVに近いKWだけにリソースのほとんどを使い、成果が出ずに撤退していきます。

CVには直接的に成果を生む”CVコンテンツ”だけではなくそれをアシストする“アシストCV”が最終的なCVに大きな影響を与えています。

CVライティングを使えば、記事内で適切な商品のタッチポイントを作ることができ、最終的なCVをアシストするコンテンツを作ることができます。

ライティングなしとライティングありの違い		
	ライティングなし	ライティングあり
商品の タッチポイント	バナーCTA LPへの導線	記事を読み 進めることで 自然に接触
ユーザーの 知覚・行動変化	少ない	多い
商品・サービスの ユーザー理解	低い	高い

1. サービス内容：コンテンツ制作代行

③オプション 記事内CVを最大化するライティング

CVライティングの進め方

バズ部社員が全行程でマンツーマンで確認・指導を実施

商品・サービスの理解

- ・商品やサービス価値の深掘り
- ・商品・サービスのリサーチ
- ・CVペルソナの設定

MTG1回目

事前にリサーチしてきたものをご担当者様と一緒にすり合わせを行い、記事内のCV導線について方向性や獲得したい見込み顧客を明確にする

ストーリー設計

MTG1回目でヒアリングした情報をもとに商品・サービスの価値をさらに深掘りして、どのような記事構成でCV訴求をするのかを決定する

MTG2回目

- 以下の最終確認を行う
- ・ご依頼KWの記事構成
 - ・CV訴求の方向性
 - ・獲得したい見込み客

CVライティングの実績

美容・健康系メディア

CVR 0.04% → CVR 0.1%

キーワード例

- ・50代女性 サプリ おすすめ
- ・アグリコン型 イソフラボンサプリ おすすめ
- ・40代女性に必要なサプリメント
- ・女性が飲むべき サプリ
- ・アンチエイジング サプリ
- ・女性 体力 サプリ
- ・疲れが取れない 40代女性 サプリメント
- ・疲労回復 サプリ 女性
- ・サプリメント おすすめ 女性40代
- ・更年期のサプリ
- ・体がだるい サプリメント

健康系メディア

CVR 1.4% → CVR 2.0%

キーワード例

- ・置き換えダイエット
- ・糖質制限 ダイエット
- ・オートファジー ダイエット
- ・ケトジェニック ダイエット
- ・酵素ダイエット
- ・断食ダイエット
- ・タンパク質 ダイエット
- ・簡単ダイエット
- ・ダイエット お菓子
- ・産後ダイエット

2. 支援実績

支援実績 **400** 社以上

FUJITSU

 Symantec

 Dropbox

 RECRUIT

Aflac

ともに覚悟する。ともに挑む。
SOLDOUT

E PARK

StretchPole®

 **ATEAM**
LIFESTYLE

Berlitz®

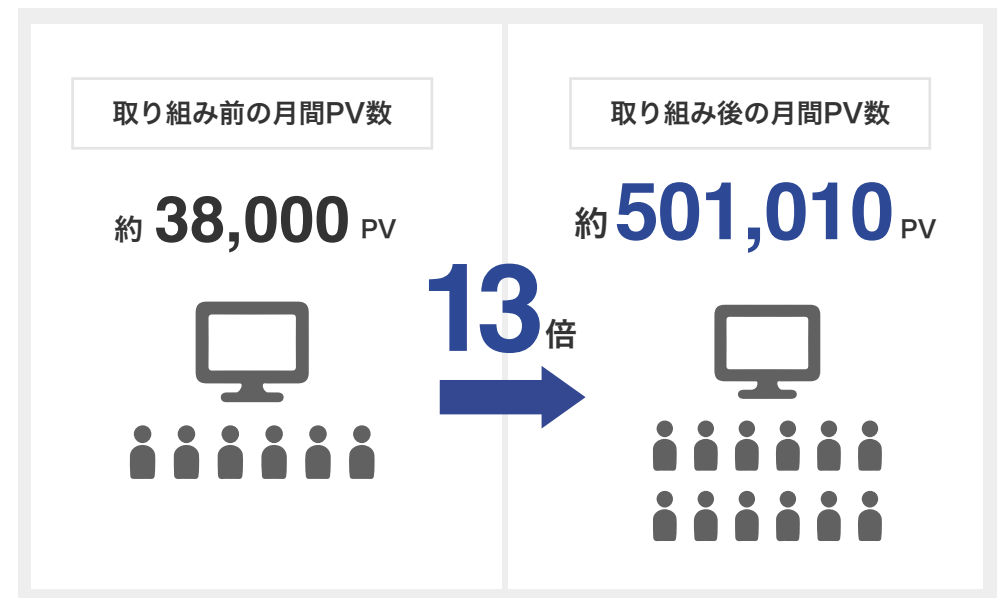
Guthy | Renker
JAPAN

2. 支援実績

PV数 **13** 倍に増加毎月コンスタントに問い合わせを獲得できた記事代行事例



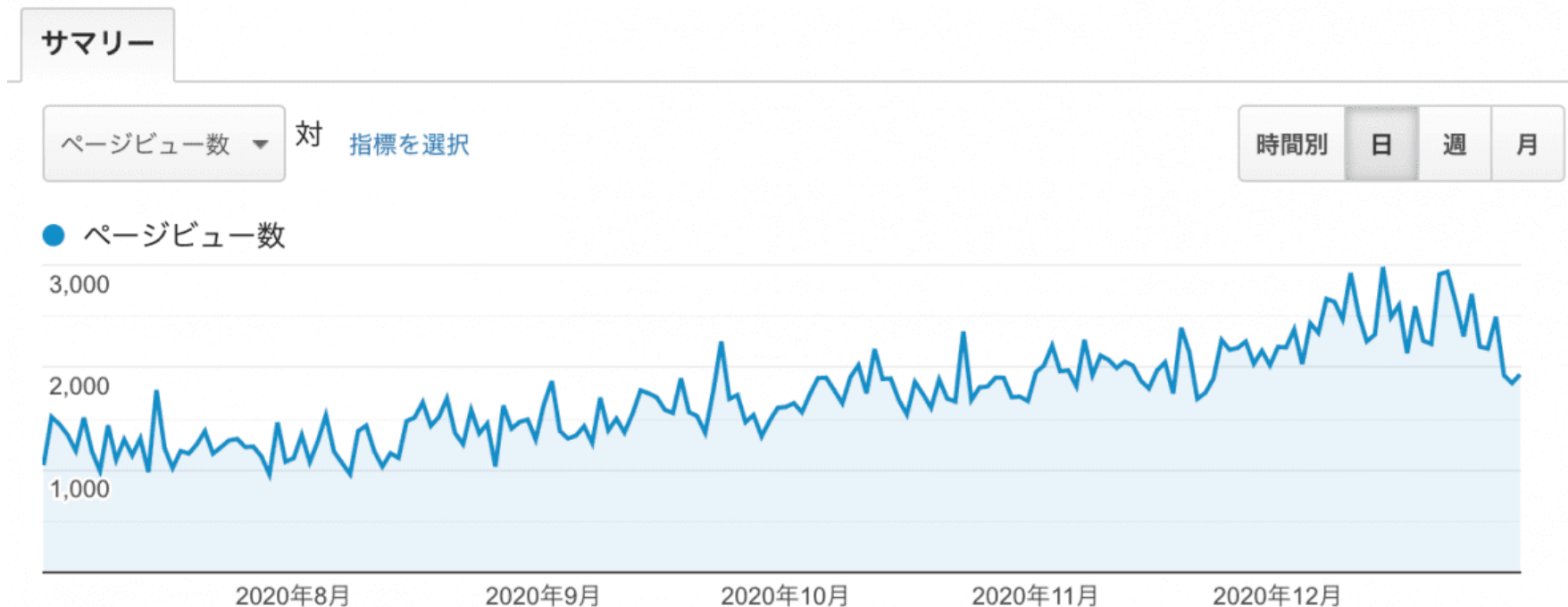
運営メディア



記事代行支援後の結果

2. 支援実績

プロジェクト開始から5ヶ月後にはアクセス数が **2** 倍



5ヶ月目の段階で公開した記事は48本。

長期的な施策の1つとして絶対に必要だと考えて始まった当プロジェクトですが、開始5ヶ月で少しずつ成果が見えてきました。短期での成果を求めているとはいえ、想定よりも早い段階で成果が出たことに安心されていました。

2. 支援実績

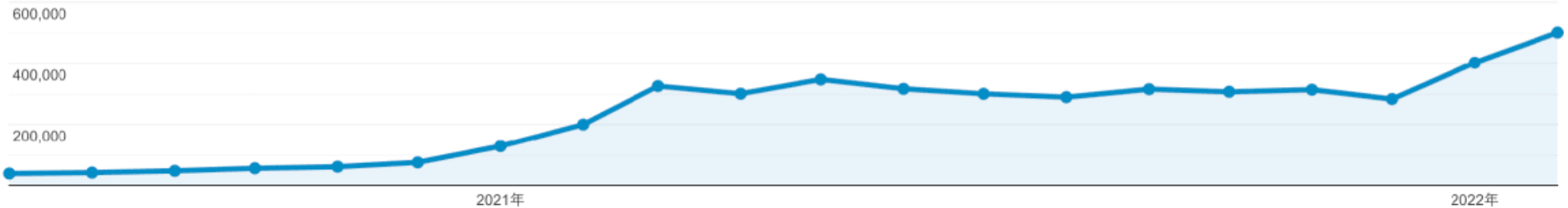
19ヶ月後までに105本公開アクセス数が**13**倍

サマリー

ページビュー数 ▼ 対 指標を選択

時間別 日 週 月

● ページビュー数



19ヶ月目の段階で公開した記事は105本。この時点で月間PVは過去最高の50万PVを達成しました。
記事代行プロジェクトを開始したことにより、PV数は13倍に増加し、アクセス数を大幅に伸ばすことで自然と問い合わせ数も増加しました。

2. 支援実績

紹介した運営メディアにおける執筆事例

家売る理由ランキングTOP10と買主への売却理由の上手な伝え方

築浅・中古住宅の売却

🕒 2021/01/07 📅 2021/03/21
🏠 売却理由



「家売る理由」というキーワードで執筆しました。

記事代行では、検索ユーザーのことを徹底的に考え抜いた「良質な記事」を提供しています。

この記事はユーザーニーズを満たした良質な記事に加え、特に「**オリジナリティ**」を追求しました。

「家売る理由」として、ホームセレクト様で売却した**お客様の声を集計し、実データを掲載した**ことで他にないオリジナリティの高い記事ができたのです。

全ての記事で、この記事にしかない「価値」を提供しています。

ライティング事業部担当者より

3. お客様の声

—記事代行の制作フローがしっかりしていると感じた

記事代行の制作フローを伺う中で、1名のライターにバズ部社員がつき、マンツーマンで確認・指導を実施していること知った時に制作フローがしっかりしていると感じました。

というのも、他社で記事を書いてもらっていた時は各ライターによって上がってくる記事に大きな差を感じていました。そのことから、記事制作ではライターに丸投げして担当者が最終確認する形が主流だというイメージを持っていたのです。

しかしバズ部では1記事に対して何度もフィードバックを行っているだけでなく、バズ部公認のライターが執筆していると知り、記事の質を限りなく高められる環境が整っていると思いました。

—ホームセレクトとバズ部の想いが一致した

ホームセレクト「いい不動産を増やし、世の中をより良く変える」バズ部「私たちは誰よりもユーザー主義を貫く」私たちが掲げている想いと一致しており、お客様に対して最高のコンテンツが提供できるのではないかと考えました。不動産業界では、専門的な用語や内容が多いので、「難しくてよく分からない」と言われる方もいらっしゃいます。

そのため、ホームセレクトでは「わかりやすさ」と「話しやすさ」を常に心がけて接しています。

バズ部のコンテンツ制作について話を聞いた時、中学生でも理解できる言葉や内容に置き換えていると聞き、フィールドは違えどお客様にわかりやすく伝えるという点で想いが一致していると感じたのです。目指しているところが一緒なので、安心して記事制作をお願いすることができました。

—ビジネスパートナーとして信頼できた

依頼前には、バズ部の記事や事例をよく読んでいました。1記事に「魂を込めて作る」という部分ですごく共感でき、思い切って問い合わせをしました。面談時にホームセレクトにとって最善の方法を提案をしてもらったことから信頼できると感じました。

私は経営者という立場上、ビジネスで多くの方と出会います。その中には、自社の売上のみを意識した提案をしてくる方もいたのです。

しかし、バズ部ではホームセレクトにとって必要なキーワードを提案してくれ、私たちの事業に対して真剣に向き合ってくれるパートナーだと強く思いました。



ホームセレクト代表 佐々木 様

3. お客様の声

—費用対効果が高いと感じた

開始1年目は、良質な記事をオウンドメディアに入れていくことを意識して年間で88本の執筆をお願いしました。

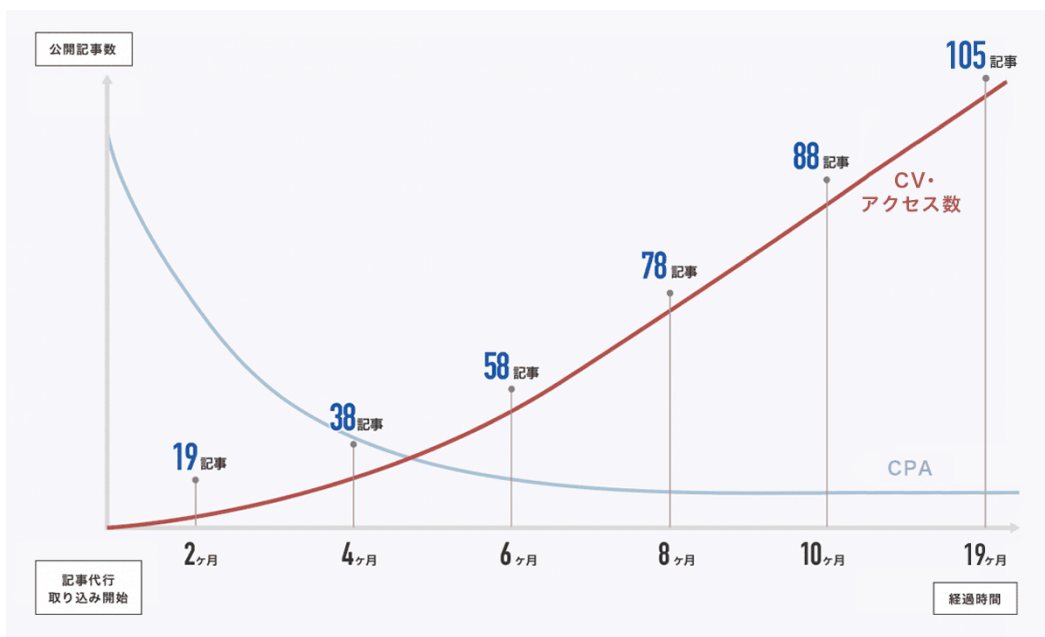
初めはどうしてもコストがかかってしまいましたが、アクセス数と問い合わせ数が増加したことで費用対効果も徐々に逆転していったのです。

もちろん、短期的な戦略として「ポスティング」や「リスティング」は必要です。

ただ、短期的な戦略のみでは良くないと感じ、未来へ向けた先行投資も必要だと考えました。

リスティング広告であれば、配信を止めた際に何も残らない。しかし、コンテンツマーケティングは「良質なコンテンツ」がオウンドメディアに残り続けます。

現在は執筆本数を減らしていますが、今までの記事が継続的に集客していることから費用対効果の高さを日々感じています。



—見込み度の高いお客様からの問い合わせが増えている実感

他社ではなく弊社で売却をしたいと考えていただけたお客様からの問い合わせが増えました。

私たちは仙台市を中心に不動産売買・仲介を行っているのですが、仙台で売却を考えているお客様から問い合わせをもらったのです。

まさに、私たちがターゲットにしているお客様からの連絡でした。明らかに記事の滞在時間も増え、問い合わせ数の増加を感じた時はすごく嬉しかったのを覚えています。

記事内でしっかりとユーザーニーズに全て答えることで、問い合わせに繋がりやすくなるだけでなく、記事を読んだお客様とはWebで信頼関係ができていることもあり、より安心して任せていただくこともありました。

3. お客様の声



— 成果があがらずに悩んでいた

バズ部依頼前に、記事制作をお願いしていたことがありました。
その時に、以下のような悩みを抱えていたのです。

- お金をかけても上位表示せず成果がでない
- 作成してもらった記事がお客様の視点で書かれていない
- 自分たちで書く技術やリソースがない

バズ部依頼前に、記事制作をお願いしていたことがありました。
その時に、以下のような悩みを抱えていたのです。

- 買ってよかった
- 売ってよかった
- ホームセレクト を選んでよかった

それは、Web上でも同じです。

ホームセレクトのブログを読み、真剣に悩んでいるユーザーに対して正しく価値のある情報を提供することで「ホームセレクトのブログに出会えてよかった」とユーザーに心から思っていた良かったです。
バズ部とのプロジェクト以降は、今まで課題に感じていた部分が全て解決したのと同時に確実に成果に結びつきました。

3. お客様の声

— 自社メディアで圧倒的に集客していきたい場合は、絶対に取り組むべき施策です。

自社メディアで圧倒的に集客していきたい場合は、絶対に取り組むべき施策です。

ただ、長期戦略の1つという視点を持って「何を実現したいのか」を明確にしてから取り組む必要があると感じています。

私たちの場合は、取り組み前に以下を実現したいと強く考えていました。

- ・ 自社メディアでホームセレクトの強みを発信していきたい
- ・ 大手ポータルサイトへの依存から脱却したい

これらを達成するには「コンテンツマーケティング」が必要不可欠だという結論に至ったのです。

単に集客したいから取り組むのではなく、集客した先にどんな未来を実現したいのかを考えることで継続的に取り組み、それが圧倒的な結果に繋がったと思います。

ぜひ、長期視点を持ってコンテンツマーケティングに向きあってみてください。



4. サポート体制



取締役

石井 穰



執行役員

海老名 貴之



経営企画/セールス
マネージャー

広瀬 淳



セールス/研修
マネージャー

野口 陽司



マーケティングサポート事業部
マネージャー

松澤 大輔



マーケティングサポート事業部
マネージャー

木村 竜児



ライティング事業部
マネージャー

ギンドウス レオ



メディア事業&新規事業

房宗 和希



システムデザイン事業部
マネージャー

鶴牧 万里



システムデザイン事業部
バックエンドエンジニア

永田 景子



マーケティングデザイン部
マネージャー

柳下 俊也



マーケティングデザイン部
リードデザイナー

高橋 克也

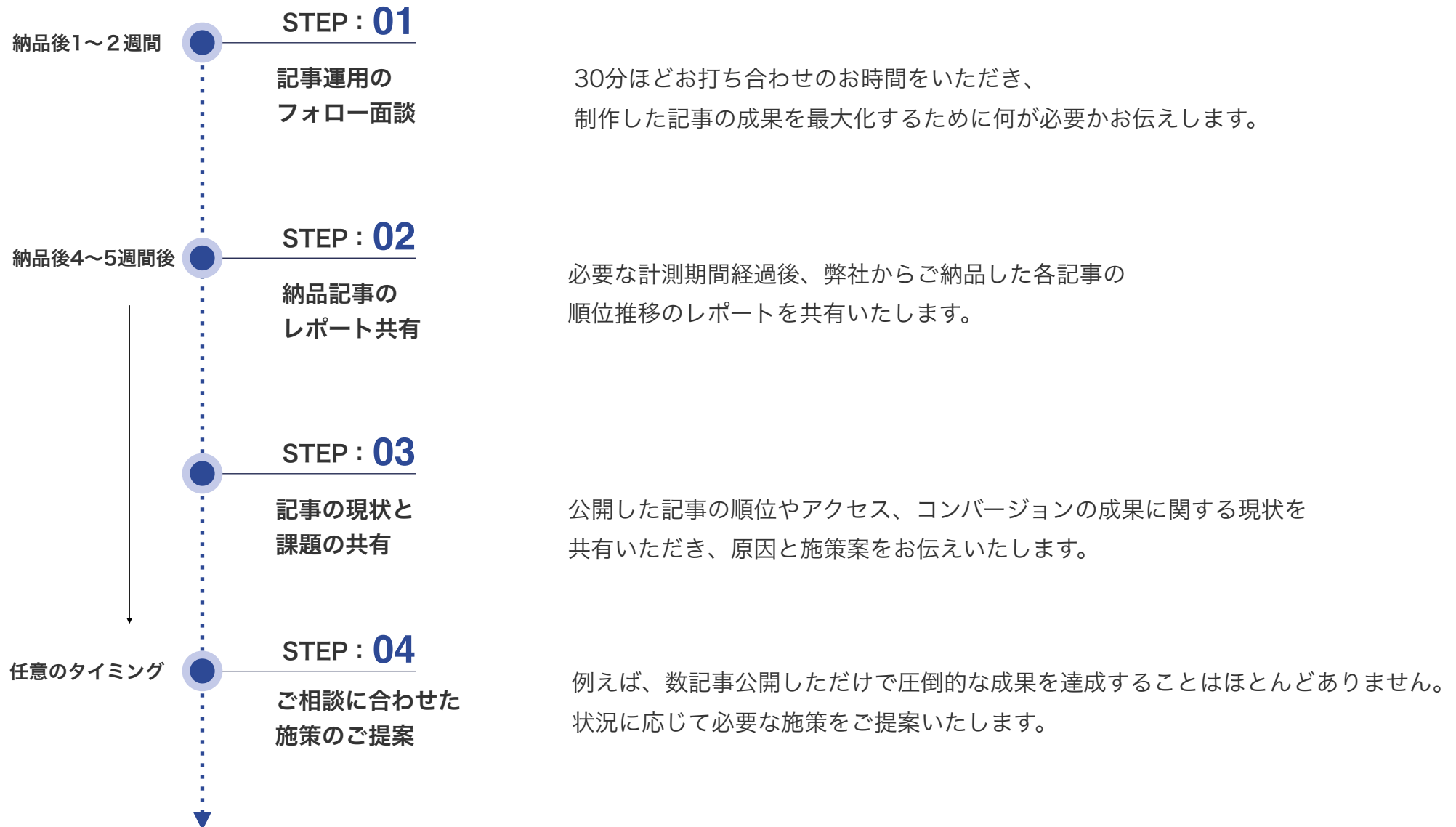
他 **30** 名

※原則として社歴5年以上のスタッフがプロジェクトメンバーとしてアサインされます。

5. ご利用の流れ



6.納品後のフォロー体制



7. コンテンツ制作代行サービスラインナップ

集客数増加を目的とした記事制作代行サービス	制作期間
SEO記事制作代行	1ヶ月
SEO記事制作代行（打ち合わせ実施）	個別見積

コンバージョン数増加を目的としたコンテンツ制作代行	制作期間
記事内CVを最大化するライティング ※SEO記事制作代行オプション	1ヶ月
成功事例ページ制作代行	1.5ヶ月
コンバージョン記事 + バナー3種 制作代行	2ヶ月～3ヶ月

メンテナンス対応	制作期間
リライト代行	1ヶ月

オプション対応	制作期間
内部リンク設置	要相談
Wordpressへのアップ	要相談
メタディスクリプション制作	要相談

※文字数増加による金額の変更は原則ございません。

8. 各サービス内に含まれるもの

サービス	事前ミーティング	中間ミーティング	納品形式	修正対応	画像・イラスト・図表
SEO記事制作代行	○	—	Word or Googleドキュメント	有料	納品後・クライアント 所有物として商用可能
SEO記事制作代行 (打ち合わせ実施)	○	○	Word or Googleドキュメント	有料	納品後・クライアント 所有物として商用可能
記事内CVを最大化する ライティング	○	○	Word or Googleドキュメント	有料	納品後・クライアント 所有物として商用可能
成功事例ページ制作代行	○	○	Word or Googleドキュメント	有料	納品後・クライアント 所有物として商用可能
コンバージョン記事 + バナー3種 制作代行	○	○	Word or Googleドキュメント	有料	納品後・クライアント 所有物として商用可能
リライト代行	○	—	Word or Googleドキュメント	有料	納品後・クライアント 所有物として商用可能
内部リンク設置	—	—	Googleドキュメントor Wordpress 下書き投稿	—	—
Wordpressへのアップ	—	—	Wordpress 下書き投稿	—	—
メタディスクリプション制 作	—	—	Wordpress 下書き投稿	—	—

Lucy