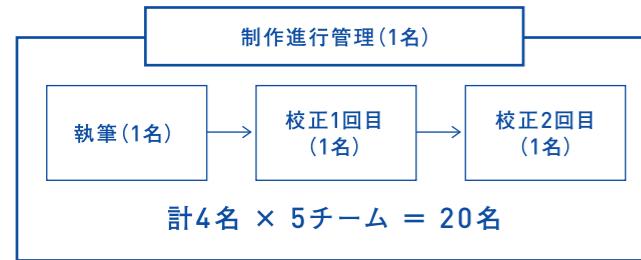


サイト構築スケジュール

コンテンツマーケティングは、いかに効率的に記事を生み出すかがとても重要だ。そのため、まずは仕組みを作るところから始めた。

月に12記事作成できるよう、チームを5つ結成し、同時進行で記事を作成。それぞれのチーム内でメンバーに明確な役割と責任を持ってもらい、プロジェクトを進めている。

チームは、制作進行管理1名、執筆1名、校正2名の計4名で構成される。5チーム、20名体制で運用している。



1週間での記事投稿数

週3記事

1記事あたりの作成時間

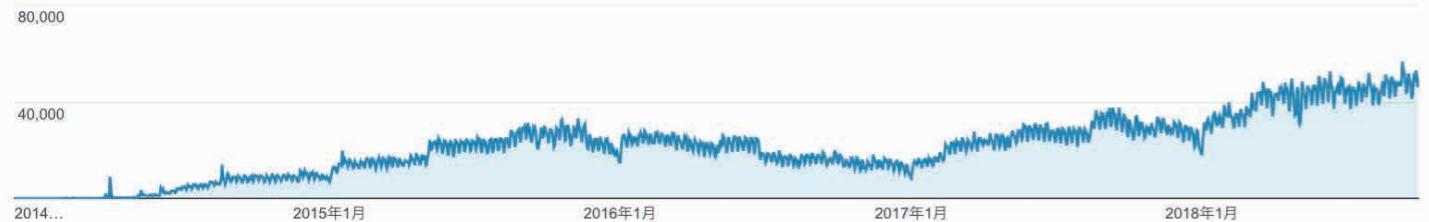
約5時間

PV数

2013年12月のサイトオープンから約1年後である、2015年1月には41万PVを達成した。

およそ5年後の2018年9月には144万PVを達成。確実にアクセス数が増えており、1日に約5万PVにまで達している。

● ページビュー数

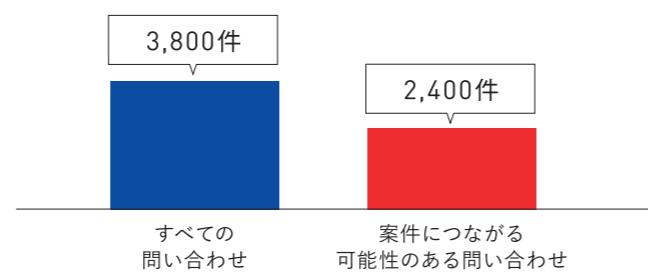


今回のお客様
「弁護士法人
ベリーベスト法律事務所」

●代表弁護士:酒井 将様、浅野 健太郎様、萩原 達也様
●創立:2010年 ●従業員数:465名(2017年1月現在)
●弁護士数:143名(2017年1月現在) ●東京都港区六本木1-8-7 MFPR六本木麻布台ビル11階
全国22拠点に支店を展開し、140人以上の弁護士を抱える弁護士事務所。個人のお客様から、法人のお客様まで、抱える問題に応じて最適なチームを編成し、英知を結集して最適な解決に導く。

問い合わせ数

問い合わせ数は、毎月3,800件を超える。そのうち案件につながる可能性のある問い合わせだけに絞っても、月2,400件以上を継続的に獲得できている。



上位表示達成キーワード

PVのうち、およそ85%は検索エンジン経由(法律関係のキーワードを検索したユーザー)である。750以上の検索キーワードが検索結果の3位までに表示されている。

・上位表示達成キーワード(2018年7月) 750ワード

上位表示達成キーワード例(平均掲載順位)	検索数
・モラハラ(1.0位)	49,500
・離婚 子供(1.0位)	6,600
・不倫 妊娠(1.0位)	5,400
・離婚 準備(2.0位)	5,400
・労災認定(1.0位)	4,400
・コンプライアンス 事例(1.5位)	1,900
・自己破産 クレジットカード(1.3位)	1,900

コンテンツマーケティング成功事例

バズ部のサポートによって、弁護士法人ベリーベスト法律事務所が大きな成果をあげた具体的な課題と施策

月3,800件の驚異的な問い合わせを獲得した法律事務所



バズ部

T 課題
TASK

R 成果
RESULT

リスティング広告に
莫大な広告費を
費やしてきた

約1年で月40万PV、
約5年で月144万PVを
超えるサイトへと成長

- WEB集客はリスティング広告に頼りきっていた
- 集客が頭打ちになってきていた
- 法律事務所が運営するサイトとして社会的な役割を果たせていないと感じていた
- 月間PV数: 約144万PV ※2018年9月実績
- 毎月の問い合わせ件数: 約3,800件以上 ※2018年7月実績
- 上位表示達成(3位以内)キーワード: 750ワード ※2018年7月実績

法律の専門家が正しい情報を発信することが社会貢献にもつながっていると実感

(山本氏)

ユーザーのために徹底的に価値を追求するという手法に強く共感

コンテンツマーケティングに取り組む前はどのような状況でしたか？

山本氏：弁護士法人ベリーベスト法律事務所は、全国22拠点に支店を展開し、140人以上の弁護士を抱える弁護士事務所です。以前は、リストティング広告による集客を中心に行っていましたが、なかなか十分なアクセスが集まりませんでした。ベリーベストの活動をより多くの方に知っていただくために、2013年の12月に「リーガルモール」という法律情報サイトをスタートしました。

バズ部：リストティング広告は即効性のある施策ではありますが、検索ボリュームに依存するところがありますので、どうしても限界が出てきますよね。

山本氏：そうですね。そこで新たな施策を模索したところ、SEOやリストティングとの相性の良い「コンテンツマーケティング」に辿り着き、バズ部さんにお願いすることになりました。

バズ部をパートナーに選んだ理由は何でしょうか？

山本氏：ユーザーのために徹底的に価値を追求するバズ部さんの手法に強く共感したからです。

バズ部：私たちには、「ユーザーの真の



質の高いコンテンツは上質なサービスを想起させるので、自然と人が集まります

(バズ部・石井)

ニーズを満たすことのできる本当に価値のある情報を届けることができれば、Webサイトに自然と人が集まるようになる」というこれまでの実績にもとづく、強い信念があります。

山本氏：法律事務所には、日々悩みを抱えたお客様がたくさんいらっしゃいます。しかし、お話を伺う中で実際に弁護士に依頼しなければいけないのは全体のご相談のうち、20%程度しかありません。残りの80%は正しい情報さえ持つていれば、ご自身で解決できるケースだったのです。

バズ部：つまり、ほとんどのケースが、正しい知識さえ持つていればわざわざ弁護士に依頼する必要がなくなることになりますよね。

山本氏：はい、そうなります。Web上で正しい情報を無料で提供し、問題解決することはお客様の満足につながります。また、社会貢献にもつながることになり、法律事務所が担う重要な役割を果たせると思いました。

難しいことを分かりやすく伝えるのが大変だった

コンテンツマーケティングで苦労したことは何でしょうか？

山本氏：良質なコンテンツの作成に苦労しました。ユーザーが法律事務所に相談に行かなくても不安が解消できるような、最高のコンテンツを作成しようと思うと難易度は高かったです。

バズ部：法律関係のコンテンツの場合、どうしても専門用語が多くなってしまうことがあります。ユーザーのことを考えて、「難しいことを情報量を落とさずに分かりやすく書く」ということに慣れるまでご苦労されたと思います。

山本氏：また、成果が出るまでの数か月は不安がありました。でも、コンテンツマーケティングを通じ、ユーザーに本当に価値のある情報を提供し続ければ、結果は後からついてくると信じて取り組んでいました。

コンテンツもサービスも両方とも素晴らしいというのが理想的

バズ部と取り組んでよかったことは何でしょうか？

山本氏：まず、大きな結果が得られたことです。月間144万PVで問い合わせは毎月3,800件を超えます。案件につながる可能性のあるものに絞っても、月2,400件以上の問い合わせが定期的に獲得できています。

バズ部：これはとても素晴らしい成果ですね。

山本氏：次に、ユーザーに価値を提供するという「ビジネスの原理原則」を改めて実感できました。コンテンツを公開する度に、感謝のコメントがメディア上に寄せられるのも、以前はなかったことです。素晴らしい価値を提供すれば、それ相応の見返りがあるということを実感できました。

バズ部：そうですね。中途半端なコンテンツでは絶対にダメです。「読んで終わりというレベルのコンテンツ」では何の結果にもつながりません。

山本氏：コンテンツの作成を通じてサービスの質が向上していくきっかけになると感じています。コンテンツだけが素晴らしい、サービスがダメでは話になりません。コンテンツもサービスも両方とも素晴らしいという状態が理想です。

バズ部：プロフェッショナルサービスとコンテンツマーケティングはとても相性が



良いですね。質の高いコンテンツをアップし続けることは、質の高いサービスを連想させ、問い合わせを得やすくなります。コンテンツ制作の運営体制を教えてください。

山本氏：コンテンツは1週間に3記事程度制作しています。制作には1記事に4~5時間かけています。体制は、1チーム4名の5チーム(計20名)となっています。チームの内訳は、コンテンツの制作進行管理が1名、執筆担当が1名、そして記事の内容に誤りがないよう2名体制で校正作業を行っています。

バズ部：最初は山本さんが強引に一人でリードしていましたが、最近は徐々に体制も整ってきて、とてもバランスがとれていますね。継続しやすい環境が整っていると思います。

山本氏：執筆については、当社は法律事務所ですので離婚問題や遺産問題など分野ごとの担当弁護士に作成を依頼しています。

コンテンツマーケティングを成功させるために重要なことは何でしょうか？

バズ部：良いコンテンツを継続的に作成

の誰よりもユーザーのことを考え、本当に価値のある情報を提供する」というマインドが大きな結果につながります。

さらに組織体制を整えより多くの方のお悩みに応えていきたい

今後の展開について教えてください。

山本氏：コンテンツマーケティング専任の担当者を作り、さらにしっかりと組織体制を整えたいです。十分な時間と手間をかけてコンテンツを作成できる環境が理想です。

バズ部：そうですね。本気でやると本当にユーザーに喜ばれますし、大きな成果が出ることがこのマーケティングのいいところです。だからこそ、体制づくりが大切ですね。

山本氏：マーケティングにおける目標としては、より多くの方に当社の存在を知ってもらい、今まで以上にお問い合わせをいただくことです。コンテンツマーケティングを軸にしながら、リストティング広告も重要な施策の一つとして引き続き行う予定です。コンテンツマーケティングとの相乗効果で今まで以上のコンバージョンを獲得する一方で、コンバージョンの「質」にも徹底してこだわっていきたいと思います。



山本 尚宏

弁護士法人
ベリーベスト法律事務所

石井 積

株式会社ルーシー
取締役