



株式会社ウィズモー

工務店のためのWeb戦略

集客・受注を最大化するSEOとデジタル活用術

なぜ工務店にWeb戦略が不可欠なのか？



現代の住宅購入検討者の行動は劇的に変化しています。かつて主流だった住宅展示場やチラシよりも、今はまずスマートフォンで情報収集を始めます。

1

行動の主戦場はWeb

住宅を検討するお客様は、チラシや展示場よりもまずスマホで情報収集。
モデルハウスに行く前に、WebやSNSで徹底的に下調べをしています。
従来の広告だけでは、見込み客にリーチできない時代です。

2

Webは24時間働く営業マン

Webは単なる名刺代わりではなく、会社の顔として24時間情報を発信し続けます。
見込み客との接点を増やし、信頼を築く強力なツールです。
さらに集客だけでなく、理念に共感する人材採用にもつながります。

Web戦略の基礎を固める



効果的なWeb戦略は、しっかりとした土台作りから始まります。

目的の明確化

- ✓ 「何のためにWebを使うのか？」を具体的に設定しましょう。
例：「半年で資料請求数を月30件増やす」「来年中に新卒を3名採用する」。
ゴールが曖昧だと、効果的な施策は打てません。

顧客と競合の理解

- ✓ 貴社の「理想の顧客」はどんな悩みを抱え、何を求めているのかを深く掘り下げます。
- ✓ 競合他社がどんな家を建て、どんな情報を発信しているかを把握し、自社の強みをどこに置くべきか明確にしましょう。

小規模工務店の戦略

- ✓ 「やること・やらないこと」を明確に決め、限られたリソースを一点に集中させましょう。
地域密着や特定の専門分野（例：高気密高断熱、自然素材の家）に特化することで、大手には真似できない独自の価値を提供できます。

Web集客の核：SEO対策と検索エンジン攻略



検索エンジンは、Web集客において最も重要な入り口です。
その仕組みを理解し、適切に活用することが成果への近道です。
日本ではGoogleが約75%のシェアを持ち、Yahoo!もGoogleのアルゴリズムを採用。
つまり、**Google対策がWeb集客の最優先**です。

SEO成功のための準備

効果的なSEOは、記事を書く前の準備で大部分が決まります。



悩みキーワードを見つける

「住宅ローン 組み方」「断熱性能 比較」など顧客の具体的な悩みを狙うことで、購買意欲の高い見込み客に届きます。



検索意図と競合を徹底分析

ユーザーが何を知りたいかを理解し、競合よりも役立つ独自情報を提供することで差別化しましょう。

Web集客の核：SEO対策と検索エンジン攻略



SEOに強いコンテンツ制作の実践

貴社のWebサイトに訪れる見込み客の心を掴むコンテンツを作りましょう。

地域×キーワードを狙う

- ✓ 「〇〇市 注文住宅」「〇〇区 リフォーム」のように、地域名とサービスを組み合わせたキーワードでコンテンツを作成します。
- ✓ Googleビジネスプロフィールの登録・最適化も地域検索で非常に有効です。

施工事例・お客様の声の重要性

- ✓ 貴社独自の「独自性」「専門性」「信頼性」を示す強力なSEO資産となります。
- ✓ 詳細な写真、使用した工法、デザインのこだわり、そしてお客様のリアルな声や感想を丁寧に記載しましょう。

SEOに強い記事作成ポイント

- ✓ キーワードを入れたわかりやすい記事で、読者の悩みを解決し、最後に自然に自社を紹介する程度にする。
- ✓ 記事は定期的に関心事項をリライトして情報を更新し、検索エンジンから再評価を狙う。

Webサイトの信頼性とユーザビリティ向上

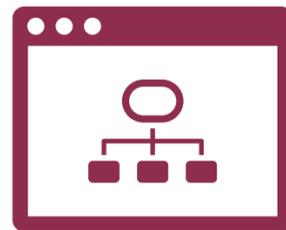


検索エンジンは、Webサイトの質や使いやすさも重視します。



スマホ対応と表示速度

多くのユーザーがスマホで閲覧するため、**モバイルフレンドリー（スマホでの見やすさ）は必須**です。ページの表示速度が遅いと、ユーザーはすぐに離脱します。Google PageSpeed Insightsなどのツールで定期的にチェックし、画像の最適化やサーバー高速化などで改善しましょう。



内部リンク強化と サイト構造の最適化

サイト内の関連ページ同士を適切にリンクで繋ぎ、**ユーザーがスムーズに回遊できる構造**を作りましょう。これはユーザーの利便性を高めるだけでなく、検索エンジンがサイト全体を効率的に理解する手助けとなり、SEO評価向上に繋がります。



会社の専門性や施工 実績の明確な打ち出し

Googleは「**E-E-A-T（経験、専門性、権威性、信頼性）**」を重視します。Webサイトで、有資格者の紹介、過去の表彰実績、独自の工法や技術、品質管理体制、具体的な施工実績（例：累計〇〇棟、創業〇〇年）を明確に示し、信頼性を高めましょう。



被リンク獲得戦略

他の信頼できるWebサイトからのリンク（被リンク）は、貴社のWebサイトが「**信頼性が高く、有用な情報を提供している**」という証拠になります。地域メディア、商工会議所、関連協力会社、業界団体などから、**質の高い被リンクを地道に増やすこと**を目指しましょう。

Web戦略を加速させる外部連携



SEOだけでなく、他のデジタルチャネルと連携させることで、Web戦略の効果を最大化できます。

SNS連携



InstagramやYouTubeで魅力的な施工事例や家づくりのこだわりを発信し、貴社の認知度を高め「〇〇工務店」という指名検索を増やしましょう。
SNSの投稿からWebサイトへのリンクを設置し、直接的なサイト訪問を促します。

Web広告活用



SEOは時間がかかりますが、Web広告（リスティング広告など）を併用することで、短期的に見込み客を獲得できます。
「地域名+注文住宅」などのキーワードで、購買意欲の高いユーザーにピンポイントで広告を表示し、効率的に集客しましょう。

LINE連携



WebサイトやSNSからLINE公式アカウントへの登録を促し、見込み客リストを獲得しましょう。
登録特典を用意し、ステップ配信やリッチメニューを活用して、顧客ニーズに合わせた情報を提供。見込み客との信頼関係を深め、来店や問い合わせへと繋がります。

問い合わせ・受注に繋がるWebサイト設計



Webサイトの最終的な目的は、問い合わせや受注に繋げることです。

「問い合わせた後」を見据えた導線設計

記事の最後にただ「お問い合わせはこちら」と置くだけでは不十分。

「まずは〇〇について相談してみませんか？」など、心理的ハードルを下げる言葉で行動を促し、見込み客が迷わず次のステップへ進める明確な導線を設計しましょう。

会社概要ページで信頼を醸成する

問い合わせ前に、多くのユーザーが会社概要ページを訪れます。

代表の家づくりへの想いや理念、社員の顔写真や具体的なエピソードを掲載し、会社の透明性と人間的な魅力を伝えましょう。

「この会社なら安心して任せられる」という信頼感を与えることが重要です。

問い合わせ・受注に繋がるWebサイト設計



成功事例から学ぶWeb戦略の具体例

★ SEOリライトで資料請求3倍増

既存記事の質を高め、情報の鮮度を保つことで、アクセスと資料請求が劇的に増加

★ ブログ更新でモデルハウス見学予約倍増

Web広告に頼らず、モデルハウスの魅力を深掘りしたブログ記事を継続的に発信し、見学意欲を高めて予約数が増加

★ 売上増・成約率向上を実現した戦略

ターゲットを明確にし、Webサイト、SNS、LINEで一貫した価値ある情報を提供することで、営業経験ゼロのスタッフでも高確率で成約

これらの事例は、「お客様を本気で幸せにしたい」という愛情と、地道なWeb戦略、そして小さな改善を粘り強く続ける姿勢が、確実に大きな成果に繋がることを示しています。

地域工務店が2025年に勝ち抜くために



Web戦略は工務店経営の 生命線

これからの時代、Webはもう単なる選択肢ではなく、経営を支える必須の柱です。SEOを核に、サイトやSNS、LINE、Web広告を連携させ、多角的に見込み客へアプローチしましょう。



顧客の悩みに寄り添う 情報発信が鍵

「知りたい」「解決したい」という顧客の悩みに応える価値あるコンテンツを継続して発信することで、信頼が生まれ、問い合わせや受注へと繋がります。



自社でWebを育て 改善を積み重ねる

外部に任せきりにせず、社内でWeb運用人材を育てデータをもとに改善を続けることが、持続的な成長のポイントです。小さな改善を粘り強く続けた会社だけが、変化の時代を勝ち抜き地域で選ばれる存在になります。

工務店様限定・特別コミュニティのご案内

👑 ウィズモーラウンジ | 工務店のための情報共有と学びの場

- ☑ SNSでは話せない「裏話」や「限定ノウハウ動画」
- ☑ 工務店経営に役立つ勉強会情報を定期発信
- ☑ 他社の成功事例や外注先情報のシェア
- ☑ 東京開催の勉強会では、住宅系インフルエンサー・経営者と直接交流も！

直近のイベントご案内

価値あるつながりと情報をあなたに！詳しくは担当までお気軽にお声がけください。

01

👑 ウィズモーラウンジ
- 工務店コミュニティ -

コミュニティ向け勉強会

工務店販売戦略とコミュニティの使い方

パートナー紹介・グループ質問会

参加方法：Google フォームよりお申し込みください

7/29 火 Zoom開催
20:00-21:30

株式会社ウィズモー 代表
小倉 和

02

👑 ウィズモーラウンジ
- 工務店コミュニティ -
ウィズモーラウンジ交流会

＼ 工務店業界の皆様来てください！ /

●参加費：5,000円
(ドリンク・軽食込み)

●都内開催

参加方法：Peatixよりお申し込みください

お食事しながら
交流しましょう！

8/29 金 19:00-21:00

株式会社ウィズモー 代表
小倉 和

会社概要



株式会社ウィズモーは、住宅会社向けに経営支援や営業コンサルティング、各種セミナー企画・運営などを行う、住宅業界に特化した支援サービス企業です。

代表	小倉 和
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-19-15 宮益坂ビルディング609
電話番号	03-6362-0875
利用開始日	<ul style="list-style-type: none">• 各種コンサルティング事業• 住宅会社向けの経営支援、営業コンサルティング業務• 各種セミナー、研修、イベントなどの企画、開催、運営及び管理• フランチャイズチェーンシステムによる加盟店募集及び加盟店の指導業務• 各種商品の企画、製造、販売及び輸出入• インターネットによる広告業務及び番組配信
URL	https://withmo.co.jp

\ 無料 /
ウィズモーラウンジに
参加する

