

ホームページを作る楽しみ、アクセスアップする楽しみ、  
 売れる楽しみをご案内するフリーペーパーです

**2007年5月号** [Vol.005]  
 2007/05/11(金) 発行

- 目次
- 1** ■ SEO対策とキーワード  
 : 自分で作る・ホームページ
  - 2** ■ 愛は態度で表すべきだ: 色のふしぎ  
 ■ 実はうれしい? 母の日プレゼント: 季節のたより  
 ■ 今月のクイズ ■ 編集後記



自分で作る・  
 ホームページ

小さな規模の会社を経営する方々に贈る  
**SEO対策とキーワード**

SEO対策と一言で表してもその実現方法は多岐・詳細になります。まずはSEO対策の全体像を掴み、重要な対策に焦点を当てて掘り下げて行きましょう。

## SEO対策を分かりやすく整理する

SEO対策と一言で表してもその実現方法は多岐・詳細になります。まずはSEO対策の全体像を掴むために下記のように整理しましょう。ここではSEO対策の大きな方向性《指針》と具体的なテクニック《技術》の二つに分けて掘り下げて行きます。

### SEO対策

#### 目標とすべき指針

- 1** ライバル会社よりも多くのキーワードを埋め込む
- 2** 全てのページに重要なキーワードを埋め込む
- 3** サイト内のページ量を増やす

ライバル会社よりも多くのキーワードを埋め込む  
 ・ライバル会社のページを計量し、本文が不自然にならないようにキーワードを埋め込む。

全てのページに重要なキーワードを埋め込む  
 ・ページのヘッダーやフッターにキーワードを含んだキャッチコピーを入れる。

サイト内のページ量を増やす  
 ・10ページで構成されたサイトと100ページで構成されたサイトではページ数が多いサイトの方がより高く評価される。サイト立ち上げ時、まずは200ページ超を目指してコンテンツを充実させる。

#### コーディング技術

- 1** タイトルの書き方
- 2** メタタグの書き方
- 3** ページの書き方

タイトルの書き方  
 ・タイトルの先頭から順に重要なキーワードを入れる。

メタタグの書き方  
 ・ページ毎に内容に則した記述をする。

ページの書き方  
 1) ページの冒頭にキーワードを意識して入れる。  
 2) 見出しと本文で構成する文書構造で記述する。  
 3) 見出しにはキーワードを意識して入れる。  
 4) 本文中の重要なキーワードは論理的強調 (strong/emタグ) でマークアップする。

## 見込み客が入力するキーワードを探る

より効率的にWEBサイトへ集客できるキーワードを考える時、自社の商品やサービスを実際に購入してくれる方が使うキーワードか? という点がとても重要です。検索でヒットしても売上に繋がらないのでは商用サイトとしては力不足ですね。例えば「化粧品」というキーワードを使う方は化粧品を購入したい方かもしれませんが、化粧品メーカを探している方かもしれません。さらに踏み込んで化粧品を購入したい方が使うキーワードを考え、対策を施す方が売上向上に繋がると言えます。

例えば「化粧品 シミ」というキーワードを使う方はどんな方でしょうか? いかにも、気になるシミを目立たなくする化粧品を探している方が使いそうですね。シミが目立たなくなる化粧品のページを見たこの方がブックマークに登録してくれたら・・・この商品を購入してくれる見込み客が一人増えたと考えて差し支えないですね。

#### 見込み客が検索に使うキーワード

商品/  
 サービス名を  
 表すキーワード

問題・悩み解決系のキーワード  
 欲求・願望を満たす系のキーワード  
 地域を限定するキーワード  
 用途を限定するキーワード



愛は態度で表すべきだ

## 色のふしぎ?

キッシング・グラミーと呼ばれる熱帯魚がいます。色は薄くピンクがかった白色と肌色の中間ぐらい。体長は大きくなると20cm以上にもなる割と大きい魚です。水槽の中を泳ぎまわるその姿は雄大ながら、水底や石についたコケを食べるなどします。そして注目すべきはその行動。2匹で正面向かい合ったかと思うと、ひたすらキスをしあうのです。ピンクがかった白色の大きな体で口をぱくぱくさせながら、時には激しくつばむようなそのキスに、なんてロマンチックな奴らなんだ…と思わず羨んでしまいたくなるのですが。実はこれ、縄張り争いのための力比べ。その可愛くも堂々とした外見やしぐさ裏腹、押し合い圧し合い大合戦。やれ我の領地はここぞとばかりに激しくぶつかりあっているのです。そんな夢の無い…。その体の色と行動は偽り?なんとなく純粋な心を裏切られた気持ちになりながら、変わらずキスをする彼らを眺め見るのでした。

まいたくなるのですが。実はこれ、縄張り争いのための力比べ。その可愛くも堂々とした外見やしぐさ裏腹、押し合い圧し合い大合戦。やれ我の領地はここぞとばかりに激しくぶつかりあっているのです。そんな夢の無い…。その体の色と行動は偽り?なんとなく純粋な心を裏切られた気持ちになりながら、変わらずキスをする彼らを眺め見るのでした。

### 今月のクイズ

次の◆の中を埋めてください。

Q 任意のURLを登録しておく機能のこと。いわゆる「お気に入り」。

「◆◆◆マーク」

本誌内のどこかにヒントが!

### ■応募方法

ハガキ、FAX、メールからは、お名前・会社名・郵便番号・住所・電話番号とクイズの答えをご記入の上、下記宛先へご応募下さい。

宛先：〒194-0013 東京都町田市原町田二丁目2番1号  
ライオンズマンション町田第6-402

FAX：042-727-5805 Mail：present@rel-ish.co.jp

応募フォームにてご応募される方は

(<http://www.rel-ish.co.jp/present/>)へ。

締切：2007年5月31日

※ 厳正な抽選の上、当選は発送をもってかえさせていただきます。

携帯電話からのご応募は、こちらをご利用下さい ▶

<http://www.rel-ish.co.jp/present-k/>

紹介欄に掲載させて頂ける  
会社/店舗さん募集!

▼下記まで  
ご連絡下さい

編集・発行：レリッシュ株式会社 **Rel-ish**

〒194-0013

東京都町田市原町田二丁目2番1号

ライオンズマンション町田第6-402号室



0120-212367

受付時間：平日 AM8:30～PM16:30

<http://www.rel-ish.co.jp/>

- 町田商工会議所会員事業者
- ソフトウェア振興会 研修委員
- 町田青年会議所会員

## 実はうれしい? 母の日プレゼント

季節のたより



ゴールデンウィークも終わり、やって来るのは母の日。定番のカーネーション?それともスカーフ?あげるプレゼントで頭を悩ませる人も多いはず。

そんな中職場で母の日の話をしていると、あげるプレゼントにいつも何かしら文句を言われている人が。「花をあげれば『花なんか外に咲いているからお金使うのもったいない』だの、物をあげれば『お金使ってまでそんなのいらぬ』だの言うから、いつもあげる物に悩んで」とのこと。しかもさらに、「普段何もしてなかった弟が母にプレゼントあげたら、それはすごい喜びようだったのよ!」ということがあったため、3年前からプレゼントを止めてしまったのだとか。すると横で話を聞いていた職場仲間。「それ嬉しいんだけど遠慮してたんじゃない?」「口でそういうことを言っておいてさ、後で帰った後にぶつぶつ文句言いながら、実はうきうき花に水をあげたりしてたりしてるんじゃない?」「そうかな?じゃあもらえなくてがっかりしてたのかな?」素直になれない親心?はたして真相やいかに。



Rel-ish★セレクト  
プレゼントはこちら

フレネルレンズ  
名刺サイズ(丸善株)



薄くて小さい。だけでっかくくっきり!

5名



前号のクイズの答えは「E」でした。

本号のクイズの答えは次号発表いたします。

## 編集後記

「ほ〜むべーじ通信」  
制作スタッフからの一言です!

- 木村 > 購入から2年以上経つ自転車。始めて油を注したら驚くほど快適な走行!自転車も人間もお手入れは大事です。
- ペペ > 昔「こんな尾の先が丸い魚はいません!」と怒った家庭科教師。絵描いていたカレイの立場はどこに。
- iori > 約半年ぶりに髪を切りにいきました。頭かるーい! 視界良好ー! でもさむーい!
- MoEgi > オープン初日に新丸ビルへ。お洒落なお店が並ぶ中、お箸専門店を発見! 箸置きや箸袋も豊富でしたよ。

次号2007年6月号は「2007/06/08(金)」発行予定