

日本の中小企業が  
「優秀なウェブ担当者」を  
いつでも採用できる世の中に！！

ウェブ人材「採用」&「育成」サービス

webno

ウェブチームに、ビジネスセンスを。

この度は、資料のご送付をさせて頂きまして、ありがとうございます。

## **この度は、資料請求ありがとうございます！**

2019年に立ち上げた、新しいサービスでしたので  
詳しいご説明ができるように、資料にまとめさせて頂きました。

ひとことと言くと、優秀なウェブ人材の  
採用&育成を代行するサービスです。

**ご興味をいただける点がございましたら  
是非とも御社にマッチしたプランを  
ご提案させて頂きます。**

# 弊社のご紹介

# webno

ウェブチームに、ビジネスセンスを。

## 会社概要

社名 ウェブノ株式会社  
代表者 谷脇しのぶ  
本社 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-17-15-2F  
設立： 2019年8月28日  
資本金 10,000千円  
事業内容 Web人材の採用支援、教育支援  
Webコンサルティング業務、研修業務  
自社ツール開発・サイト運営  
セミナー、eラーニングスクール運営ほか

協賛 / 主催  
認定 / 取得





セミナー講師  
記事の執筆 など



## 講演・セミナー

- 東京
  - ・EC事業者のための、AMAZON PAY 活用&運営ノウハウ
  - ・失敗しないウェブサイト立ち上げ勉強会
  - ・サイト育成のための6つの役割&ワークショップ
  - ・EC事業者のための、AMAZON PAY 活用&運営ノウハウ
  - ・失敗しないWebサイト改善 施策大公開セミナー
- 熊本
  - ・あなたのお店が飛躍する！稼げるLP超実践セミナー
- 神奈川
  - ・鎌倉商工会議所主催セミナー
- 韓国
  - ・楽天市場の活用方法&効果アップ施策セミナー



## 執筆・寄稿

- ferret
  - ・伸び悩むWebサイトを育てる！「サイト育成」の6ステップを解説
  - ・物販型サイトの効果をサイト育成によってアップさせる方法
- ウェブ担当者 Forum
- 月刊 ネット販売 (Online)
- ITmedia マーケティング など記事執筆中

## 講師

起業・独立支援 ドリームゲート 11期アドバイザー  
<https://profile.dreamgate.gr.jp/consul/pro/henobu>  
ネットショップマスター認定講師  
<http://www.netshopmaster.com/>

新規制作・運営・コンサル実績数：800 サイト以上

UDX

楽天 自遊人



yutori no kukan  
share with 栗原 はるみ

Schwarzkopf

世紀東急工業株式会社

にんべん

ママワークス  
mama works



何をしている会社か？

# サイトをリニューアルせず、改善し成果を出す 「サイト育成」という手法を活用しています

既存サイトのデータ解析 & UIチェックで、育てやすいか診断

実際に手を動かして改善

データを見ながら効果アップ

**戦略**

なぜ結果が出ないんだ？  
きちんと分析・検証  
したいなあ…。

なんで成果が出ないの？  
サイトに問題が  
あるのかな？

**解決！**

**制作**

何から始めたらいいか、  
わからない…。

人手もノウハウもなく、  
サイトなんて  
作れないよ。

**解決！**

**集客**

集客もやってるのに  
効果が出ない…  
何でだろう？

SNSとかも使いながら  
マーケティングを  
強化したいな。

**解決！**



**サイトを育て成果を出す** ことをウェブ担当者に教育します！



# サイト育成のコツは、以下の6ステップ PDCA サイクルを効率的に回せる手法です

## 6 効果の検証

ビフォア/アフターの効果検証・データ解析を行い、詳細結果をご報告。次の戦略立案へ。

## 1 弱点を見つける

デザイン、集客状況、使いやすさなど、幅広い角度からトータルな弱点診断を行います。

## 2 改善策と戦略の立案

弱点診断の結果を商品特性や市場特性と突き合わせ、独自のノウハウで改善策と戦略を立案。

## 3 デザイン・コンテンツ制作

購買心理に働きかけるデザインやSEOを考慮したコンテンツをお客様のサイトに最適な形で制作。

## 5 集客および販促

最適な媒体を組み合わせ、ユーザーがメリットを感じる働きかけで集客。販促につなげます。

## 4 施策の更新

お客様との密なコミュニケーションにより、スピーディかつタイムリーに更新や改善を反映します。



にんべん株式会社 様

2017年9月からご支援



## 行っている取り組み

- ・既存サイトへの不満、ご要望の徹底的なヒアリング
- ・改善施策のご提案、年間シミュレーション設計
- ・デザイン改善（リニューアルではなく、パーツごとの導線強化）
- ・PDCAを回しながらデータ解析
- ・ランディングページ制作、メルマガ雛形制作 など

## 初期段階の効果

- ・毎月のデータ分析報告により、弱点に対するアプローチが顕著に
- ・企業様で行うこと、弊社側で行うことを明確にして作業分担
- ・デザイン改善による KPI 改善
- ・ページデザインクオリティあっぷにより、CV 率向上
- ・ランディングページの CV 数向上

## スタートから現在までの効果

- ・売上 193%アップ
- ・セッション数 493%アップ（広告投下による）
- ・CV 数 243%アップ

スタート時から 17 ヶ月で、3.71 倍の売上獲得！

●ウェブサイト URL  
<https://shop.ninben.co.jp/>



## 株式会社ゆとりの空間 様

2013年8月からご支援

### 行っている取り組み

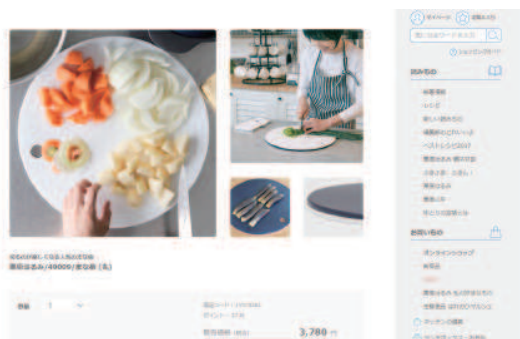
- 5年にわたり、サイトの改善、リニューアルなどのプロジェクト管理
- 改善施策のご提案、年間シミュレーション設計
- デザイン、コーディングシステム設計、導入支援
- PDCAを回しながらデータ解析、戦略提案
- SNS運営支援、外部コンサルティング など

### ここ1年での効果

- サイト統合により、効果が減少していたが、改善施策を実施し回復
- 企業様のブランドコンセプト変更によるサイト内施策の考案、実施
- より高度な解析とデータ分析、社長を含んだビジネス戦略考案
- レシピサイトとECサイトの強みを顕著にし、効果を維持
- 新しい取り組みに対するフォロー、アドバイス、実施代行

### 現在までの効果

- **初期段階から売上20倍向上！！**
- **ブランディングを維持した形で売上向上**
- **5年間で、8割以上の月次目標達成！**
- **月間146万人訪問、750万PV達成**



●ウェブサイト URL  
<https://www.yutori.co.jp/>

# 株式会社トーセキ様

# 2013年9月からご支援

## 当初の状況

- ・サイトは作られていたが、問い合わせの数も質も悪かった。
- ・よく見られているページとそうでないページがかなり開いていた
- ・決断に必要な情報が足りていなかった
- ・ここに依頼するメリットがあまりサイトの中で表現されていなかった。
- ・押しそうだけど押しえない画像や、動線が設計されていなかった。

## 行った施策

- ・データを解析し KPI 目標を設計し、弱点の洗い出しを行った
- ・足立区・給湯器・故障・修理などのワードで調べた時に知りたい情報をサイトに配置していった。
- ・それぞれのページの情報を厚くし、サービス内容をわかりやすくした。
- ・購買心理に合わせて、キャンペーンや特典を設けて引き上げをした。
- ・問い合わせを電話とフォームにて受け付け、結果を毎週確認した。
- ・広告企業との連携で、効果を最大限出すように一緒に動いた。

## 現在までの効果

15年 12件  
16年 53件  
17年 122件  
18年 205件  
(繁忙期 12月実績)

- ・1年ごとに効果が上がり  
3年で問い合わせ件数が **17倍に!**
- ・サイトが充実し、CV率が安定し  
毎月広告出稿のみで目標達成!



●ウェブサイト URL  
<https://www.9-10ki.com>

# 株式会社アイドマホールディングス様

2015年6月からご支援



## 当初の状況

- ・サイトを立ち上げたばかりで、集客、会員数、企業登録数も少ない状況
- ・在宅ワークを取り扱うサイトとしてナンバーワンを目指す
- ・在宅で仕事をしたいママさんに情報を届けたいが、集客できない
- ・企業とワーカーのマッチングが最初はあまり叶わなかった
- ・機能拡張を行いたい予算が限られているのでできることから1つずつ

## 行った施策

- ・在宅ワークという言葉でコンテンツをたくさん書いて、集客を実現
- ・在宅専門サイトであるべく、在宅求人のみを1件1件増やしていった
- ・スマートフォンでも会員登録がしやすいように。
- ・求人情報を詳しくし、応募しやすい作りに。
- ・SEO対策を綿密に行い、上位表示できるように。
- ・事例やお客様の声、ユーザボイスなどを丁寧に掲載し実績をアピール



## 現在までの効果

15年 261件  
 16年 781件  
 17年 1922件  
 18年 2358件  
 各年11月実績)

- ・会員数が10万人を突破!
- ・「在宅ワーク」で検索1位獲得!
- ・サブスクリプションモデルが確立!

●ウェブサイト URL  
<https://mamaworks.jp/>

## そのほか、成果事例

### 売上

自社ネットショップ  
立ち上げ6ヶ月月商 **30万円** ▶ 4年で、広告月額5万円、  
月商 **800万円** まで改善！

定期購入数 **21件** ▶ 半年で **101件** まで改善！  
(オーガニックショップ S.M様)

スマートフォン対策  
によって月商 **0円**が ▶ **320万円** 増収！  
(登山用GPS販売 J.L様)

サイト育成4年で、  
月商売上**200万**が ▶ **5200万円** に！  
(グローバル的メーカー W.M様)

サイト立ち上げ後  
2ヶ月後、LPのみで ▶ **125万円** を実現！  
**1年目で年商3461万円**獲得！  
(ヘアケアメーカー H.J様)

本店サイトを楽天市場に  
多店舗出店しただけで、 ▶ **売上900万円** を獲得！  
(コスメ系メーカー F.G様)

オフィシャルサイトと  
ネットショップ融合で ▶ **売上2000万 ⇒ 4300万円** に！  
(オーガニック食品 K.B様)

デザインUI改善と  
サイト育成で ▶ **売上180万 ⇒ 870万円** に！  
(食品メーカー N.B様)

### 集客

月間集客数 **6万人** ▶ **110万9000人** まで改善！  
(雑貨ショップ U.K様)

サイト改善と  
アフィリエイト対策で ▶ **集客400人 ⇒ 9500人**  
**に改善！**  
(サプリメント販売 D.S様)

### 成約率

ランディングページの  
CV率**0.48%** ▶ **5.10%** まで改善！  
(集客支援企業 S.O様)

サイトからの  
問い合わせで ▶ **250万円**相当の案件を  
**4件** も受注！  
(イベントプロデューサー K.N様)

コンセプトサイト  
制作により、 ▶ **問い合わせが10倍** に！  
(Webコンサル会社 H.F様)

サイト改善により、 ▶ **毎月車の板金依頼の**  
**予約が埋まる**ように！  
(クルマの板金企業 Y.G様)

引き上げ戦略により、 ▶ **LTVが3倍**に！  
(食品メーカー m.h様)

# ウェブ人材の採用と教育 新サービスへの発展

- 1 ウェブサイトのあらゆる業務を社内で出来るよう弊社が採用から教育までを行います。
- 2 伴走型のスタイルなので、お客様自身がスタッフを教育する必要はありません。私たちが教えます。
- 3 リモート採用なので、スタッフの応募数は多いです。ウェブチームを「在宅」正社員で確立できます。

私たちが「優秀なウェブ担当者」を育て上げ  
日本の中小企業に採用するサービスです！



これからは、企業が「リモート採用」にて「自社のウェブチーム」を持つ時代です！

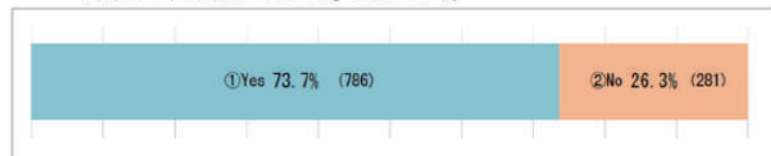
お客様の状況に応じて、必要な人材を確保します。

## 採用の状況

中小企業機構が2016年に行ったアンケートではなんと 約74%の中小企業が「人手不足」と回答しています。

Q1. 「人手不足」を感じていますか。

7割以上の中小企業が「人手不足」を感じている。



人手不足によって、  
従業員ひとりあたりの仕事量が増える  
↓  
商品やサービスの質の低下  
↓  
売り上げや利益減少  
↓  
労働環境が悪化  
↓  
さらなる離職率で人手不足も悪化

- 人手不足が深刻化している
- さらに、ウェブ人材は採用が難しい上に
- 1つの会社でサイト育成までできない

## インハウス化の流れ

Unyoo.jp

Excelよりも使える

【連載】突撃！隣のマーケター第3回：ピクスタ株式会社「インハウスとは、事業を加速させる『質の良い燃料』である」

Special 連載 2019年3月16日 井西 高次郎

ExchangeWire JAPAN

ニュースダイジェスト 業界マップ イベント インタビュー コラム

「インハウス化とは、つまりは自分事化」 —メルカリが語るインハウス運用の是々非々【インタビュー】

by 長野 雅俊 on 2019年1月31日 in News

広告主が、広告代理店を経由せずに自ら広告運用を行う「インハウス化」が世界的に進行しつつあるという。他国に比べて、広告代理店が担う役割が大きいとされる日本市場でもこの流れは本格化するのか。株式会社メルカリでインハウス運用を行う坂田博昭氏が、そのメリットとデメリットを教えてくれた。

(聞き手: ExchangeWire JAPAN 長野 雅俊)

- ウェブ部門の内製化で成功事例が出てきた
- マーケティングだけでなく制作も内製化
- ウェブチームを作るのには時間がかかる

# ウェブ人材「育成」&「輩出」を成功させる3つのカギ。

## リモート採用のノウハウ



- ・リモート在宅正社員 90% を実現
- ・マネージャークラスも複数
- ・タスク管理や在宅ルールを確立
- ・一度も会わずに成果をあげる  
スタッフを採用できるノウハウ

## ウェブ環境作りとクラウドの活用



- ・情報の徹底的な可視化が実現

## サイト育成ルール 成功ノウハウ



- ・サイト育成ノウハウを伝授
- ・インハウスなら専属担当なので、弊社よりも成果が  
あげやすいチームが作れる

どうやって実現するのか？

お客様と一緒に、ウェブ担当者の採用から、教育を伴走して行います。

## ご契約後、6ヶ月間の間に、 採用、教育、伴走を実現します。

### 採用

自社にWeb知識を持っている人がいないから、  
採用時のスキルジャッジが難しい。

Webチームの採用を行う場合、求めているWeb人材かどうか  
人事担当者が判断し採用することは難しいと思います。  
そんな時は、WebnoHRに採用支援をお任せください。  
第一線で活躍中のプロのウェブ担当者が御社の人事担当者と  
なり、採用すべきスタッフのスキル判定を行います。

### 教育

継続的に教育できる人がいないから、  
人材が定着せずウェブチームが構築できない。

ウェブ担当者を採用できたとしても、現場の作業を任せなが  
らレベルアップさせることも至難の技です。  
この悩み答えられるのがWebnoHRです。  
伴走型のフォロー体制で企業もウェブ担当者も安心です。



社内にwebを教えられる社員がいなくても  
スタッフの  
レベルアップができます。

採用・教育・伴走までを行なってスタッフのレベルアップ  
ができるのは、WebnoHRの強みです。



フリーランスや製作会社への業務委託でも  
コストとスピードの見合った  
チームの構築が可能です。

現状、フリーランスや制作会社に業務委託しているのと比べ、  
チームの団結力やモチベーションが圧倒的に違います。最終的  
なパフォーマンスを考えると、コスト的にリーズナブルです。



採用して教育しながら、日々のサイト運営に伴走します。

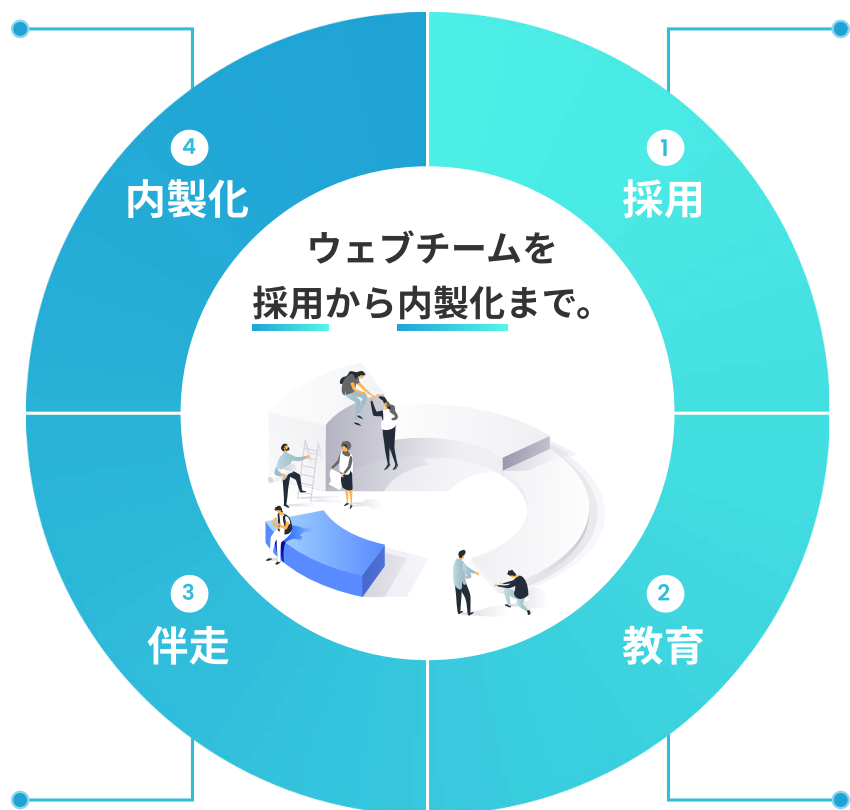
## ウェブ担当者のスキルジャッジから 内製化まで、ワンストップサービス

### ④ 内製化

WebnoHRの伴走型チーム作りは6ヶ月～2年のプログラムです。その後は御社専属のチームが内製化されるため、既存ビジネスの発展はもちろん新規事業に繋がるウェブサイト運営が内

### ③ 伴走

WebnoHRで採用する人材は全てリモート採用。地方の勤勉でモチベーションの高いスタッフを厳しい基準で採用し、専任スタッフが伴走しながらサイト育成の成果を確認。



### ① 採用

優秀なウェブ担当者を採用するために、一次選考、課題判定など、人材選定を企業様に合わせて対応。第一線で活躍中のプロのウェブ担当者が、御社の人事担当者となり採用をフォローします。

### ② 教育

サイトを育てていくPDCAの回し方はもちろん、タスク管理方法やモチベーションの管理、解析、提案、マーケティング、デザインなどレベルに沿った教育研修を用意しています。

最短6ヶ月で優秀なウェブチームを構築できる！

なぜ、優秀なWeb担当者が採用・育成できるのか？

## Web制作会社をグループ会社にもち 人材育成を15年行ってきたキャリアを活かす

		求人媒体	人材紹介	ヘッドハンティング
優秀な人材採用	 プロがスキルを判断するため	△	○	○
採用コスト	 優秀なスタッフを固定費で採用可能	△	×	×
教育コスト	 伴走型のため企業に負担が少ない	×	×	○
スキルレベル	 ウェブ人材としての必須スキルを習得	△	△	△
モチベーション	 全国の意欲的な人材をリモートで確保	△	△	×

※成長スピードやマインドセットは取り組みによって一社一社異なります。



**トーセキ・ヤナギグループ**  
代表取締役 柳慎太郎

自社でWEBチームを持てるとは全く考えていませんでしたが、谷脇社長から在宅ワーカーの働き方、可能性を教えてください取り組み始めました。

社内に専属で動くWEBチームがいることにより従来よりも数倍早くレスポンスが返ってきて、発足2ヶ月で早くもPDCAサイクルを回すことが出来始めています。

WEBの専門的なことや、仕事の進め方などはコーチ陣によるきめ細かい伴走により、指導してくれるので初めての試みでしたが、順調にスタートすることができ安心しました。

他社にない取り組みを始めることができたので、圧倒的なWEB集客を実現させることができるのではないかとワクワクしています。



**某人材紹介企業**  
Aマネージャー

ウェブ担当者を採用しても、いつも短期間で退職してしまうため、フリーランスの方をお願いしたり、外注したりしていましたが、ビジネスの発展にはウェブチームが必要だと常日頃から感じていました。

そんな時に、谷脇さんから連絡をもらい、ウェブチーム構築サービスに乗り出したと聞いて、これは受けてみたいとご依頼しました。最初はリモートでスタッフを採用することも、不安が大きかったですが、WebnoHR（またはヘノブファクトリー）で活躍するスタッフの方の事例を多く聞いていたので、動き出してからはとてもいい人材が採用でき、またハンドリングは全てWebnoさんにお任せだったので、かなりスムーズにチーム作りができたと感じています。

## ウェブ担当者 (更新・管理レベル)

ウェブサイトの更新や管理、新しい業務をスムーズに自ら企画しながら実行できるレベルのスタッフを育成します。ウェブ担当者としての基本的な業務内容と、タスク管理、報告業務などを的確に行えるように成長させます。

### ● スキルレベル

- ・ サイトデザイン・コーディング (初級～中級レベル)
- ・ 企画プランニング、タスク管理、業務報告 など

### ● 採用

- (原稿制作・採用フォロー・課題評価)

### ● 費用 (税別)

初期費用	35万円					
月額費用	1ヶ月目 35万円	2ヶ月目 35万円	3ヶ月目 15万円	4ヶ月目 15万円	5ヶ月目 5万円	6ヶ月目 5万円
トータル	145万円 (初期35万円、月額合計110万円)					

### ● 研修

トレーニングe-Learning (必要な期間活用可能)

### ● 伴走

- ・ 月1ミーティング (フィードバック方式)
- ・ 常時チャットサポート

### ● 最短契約期間

6ヶ月



## ウェブ運営担当者 (PDCA運営レベル)

ウェブサイトの更新や管理、成長させるためのデザイン、組み込みなど実務をメインとしながら、企画や業務報告などウェブサイト運営に必要なPDCAサイクルを能動的に実施できるスタッフを採用、教育し、6ヶ月伴走しながら育成するプランです。

### ● スキルレベル

- ・ サイトデザイン・コーディング (初級～中級レベル)
- ・ PDCAサイクル習得、ディレクションスキル習得

### ● 採用

- (原稿制作・採用フォロー・課題評価)

### ● 費用 (税別)

※1 採用媒体掲載コスト含む

初期費用	50万円※1					
月額費用	1ヶ月目 50万円	2ヶ月目 50万円	3ヶ月目 35万円	4ヶ月目 35万円	5ヶ月目 15万円	6ヶ月目 15万円
トータル	250万円 (初期35万円、月額合計110万円) ※1					

### ● 研修

- ・ ディレクション研修1回
- ・ PDCA研修1回
- ・ トレーニングe-Learning (6ヶ月常時活用可能)

### ● 伴走

- ・ 週1ミーティング (okr方式)
- ・ 月次ミーティング
- ・ 常時チャットサポート

### ● 最短契約期間

6ヶ月

## ウェブ戦略運営責任者

ウェブサイトの運営責任者として目標の設計、マネタイズフローの確立、サイトの運営管理、デザイン、組み込みなど実務に及ぶまで、一人で一連の流れを構築でき、仲間や外部パートナーを巻き込んだサイト育成を実施できるレベルのスタッフを育成します。採用段階でマネジメントスキルを向上できるか判断し、店長やサイト運営責任者としてゴールを目指したサイト運営ができるよう、採用、教育し、1年間伴走しながら育成するプランです。

### ● スキルレベル

- ・ サイトデザイン・コーディング (初級～中級レベル)
- ・ ウェブ戦略立案、KPI・KGI目標の設計、サイト設計
- ・ 基礎ウェブ解析スキル習得、基礎マーケティングスキル習得
- ・ PDCAサイクル習得、ディレクションスキル習得

### ● 採用

- (原稿制作・採用フォロー・課題評価)

### ● 費用 (税別)

※1 採用媒体掲載コスト含む

初期費用	80万円※1		
月額費用	1～6ヶ月目 50万円	7～9ヶ月目 35万円	10～12ヶ月目 15万円
トータル	530万円 (初期80万円、月額合計450万円) ※1		

### ● 研修

- ・ ディレクション研修2回
- ・ PDCA研修2回
- ・ 解析研修2回
- ・ マーケティング研修2回
- ・ トレーニングe-Learning (1年半常時活用可能)

### ● 伴走

- ・ 週1ミーティング (okr方式)
- ・ 月次ミーティング (レポート形式)
- ・ 常時チャットサポート

### ● 最短契約期間

1年間

最後までありがとうございました！！

まずは、ご要望をお聞かせください。

ビジネスに直結する、ウェブチームを  
最短6ヶ月で内製化できます！！

ウェブノ株式会社 谷脇しのぶ

いつでもお気軽にご連絡ください。

03-5360-8853（採用支援の件で、と谷脇を呼び出してください。）

[contact@webno.co.jp](mailto:contact@webno.co.jp)

**webno**  
ウェブチームに、ビジネスセンスを。