

【構成案】

タイトル: 中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶならSEOがおすすめ！

公開記事: https://webmarks.co.jp/magazine/owner_13/

メインキーワード:

中小企業診断士 Webマーケティング 70

サブキーワード:

中小企業診断士 SEO 10

1. 中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶべき理由
 - 1.1 中小企業の売りに直接関われる
 - 1.2 自分自身でWeb集客ができるようになる
 - 1.3 知識を活かして習得しやすい
2. 中小企業診断士に必要なWebマーケティングスキル
 - 2.1 論理的思考力
 - 2.2 情報収集・分析スキル
 - 2.3 Webマーケティングの知識
3. 中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶ方法
 - 3.1 Webマーケティング会社に転職する
 - 3.2 独学でWebマーケティングを学ぶ
 - 3.3 Webマーケティングスクールを受講する
4. SEOスキルが中小企業診断士との相性抜群な理由
 - 4.1 中長期的な集客基盤を作れる
 - 4.2 費用対効果が期待できる
5. 中小企業診断士が取り組むべき効果的なSEO実装ステップ
 - 5.1 キーワード選定と競合調査
 - 5.2 ユーザーに価値を提供するコンテンツ制作
 - 5.3 効果測定
6. SEOスキルで中小企業を支援するWebマーケターの成功事例
 - 6.1 SEOスキルで中小企業を支援している佐藤さん
 - 6.2 中小企業とWeb集客の関連性を感じSEOスキルを学んだ増田さん
7. SEOでWebマーケティングができる中小企業診断士へ

※ペルソナなどの参考はこちら

■【中小企業診断士 Webマーケティング】記事構成・設計書

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1sb4Savh0NrLZmgX5wgTWos1hBMe-kGhflcpz8gmaJno/edit#gid=250515067>

引用(参考)

注1: 令和4年通信利用動向調査の結果(概要) | 総務省

https://www.soumu.go.jp/main_content/000881045.pdf

注2: 令和3年度電子商取引に関する市場調査報告書 | 経済産業省

<https://www.meti.go.jp/press/2022/08/20220812005/20220812005-h.pdf>

注3: ウェブ解析士とは | 一般社団法人ウェブ解析士協会

<https://www.waca.associates.jp/course/wac/>

注4: Google アナリティクス

<https://marketingplatform.google.com/about/analytics/>

注5: Google Search Console

<https://search.google.com/search-console/about?hl=ja>

中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶならSEO がおすすめ！

【画像】

[いきかたメディア: 離脱防止ポップアップ]

「中小企業診断士になったが、どう仕事へつなげればいいのかわからない」

「中小企業を支援するための効果的な方法を知りたい」

「Webマーケティングと聞くけど、どんな手法があるの？」

Webマーケティングを学びたい気持ちはあるけど、どこから学べば良いかが分からなくて、悩んでいる中小企業診断士の方もいるでしょう。

中小企業診断士が、中小企業を支援する効果的なWebマーケティングを学ぶなら、SEOがおすすめ！

今回の記事では、「**中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶべき理由や効果的な手法とSEO実装ステップまで紹介**」します。

また、スキルを活かして中小企業を支援する事例も紹介します。

Webマーケティングスキルを学び、中小企業から必要とされる一歩先をいく中小企業診断士を目指すみなさんは、ぜひ参考にしてください。

[\[box05 title="Webマーケティングスキルで中小企業を支援する皆さん"\]](#)

体験談をすぐに知りたい方は、[こちら](#)！

[\[導入文下事例:佐藤さん\]](#)

[\[導入文下事例:増田さん\]](#)

[\[/box05\]](#)

[【吹き出し開始】](#)

いきかた編集部の福本です。

「身近にある中小企業の役に立ちたいけど、どうすれば良いか分からない！」

「実現したい働き方と、自分自身が置かれている環境にギャップを感じる」

この記事で紹介するスキルがあれば、きっと理想の働き方が手に入るきっかけになるでしょう。

ぜひ参考にしてください。

[【吹き出し終わり】](#)

[\[執筆者プロフィール:福本さん\]](#)

[\[監修者\(鈴木さん\)\]](#)

[\[導入文直下CTA\]](#)

[\[ここに目次を挿入\]](#)

中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶべき理由

「そもそもなぜ、中小企業診断士はWebマーケティングを学ぶべきなの？」と疑問に思う人もいるでしょう。

中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶべき理由は、**中小企業を支援するWeb集客スキルが身につく事**と、中小企業診断士とWebマーケティングの親和性が高く、**将来的に中小企業診断士として、独立を目指す事も可能だから**です。

ここからは、Webマーケティングを学ぶべき理由について説明していきます。

- 中小企業の売りに上げに直接関われる
- 自分自身でWeb集客ができるようになる
- 知識を活かして習得しやすい

中小企業の売りに上げに直接関われる

そもそもWebマーケティングとは、Web広告・オウンドメディア運営などのSEO対策・SNS運用などを活用して、商品やサービスを売る仕組みを作ることです。

オフラインで集客を拡大する場合、営業マンの雇用、教育、担当エリアの割振りや、紙媒体のチラシの印刷、ポスティングなどの施策費用がかかります。Webマーケティングは、オフラインでの集客に比べて低コストで始められるので、企業の売りに上げに直接関わるスキルです。

また、Web検索、SNS検索などを通して、商品やサービスの購入や情報収集する機会が増えたこともあり、不特定多数の顧客にアプローチができるWeb集客は、大企業に比べて予算が限られている中小企業にとって需要があります。

Webマーケティングの中でも、SEOスキルは、中小企業のWebサイトを検索エンジン上で上位表示させるスキルです。そのためスキルを活かしてWebサイトへ集客し、中小企業の売りに上げに直接関われるため、中小企業診断士にとっては欠かせないスキルになるでしょう。

なぜ中小企業でWeb集客スキルの需要があるのか、以下の資料をご参考ください。

総務省の「令和4年通信利用動向調査」では、スマートフォン保有率は90%を超えており、テレビや広告、チラシだけでなく、Webサイトへの集客の必要性が高まっている事が伺えます。(参考:[令和4年通信利用動向調査の結果\(概要\)|総務省](#))

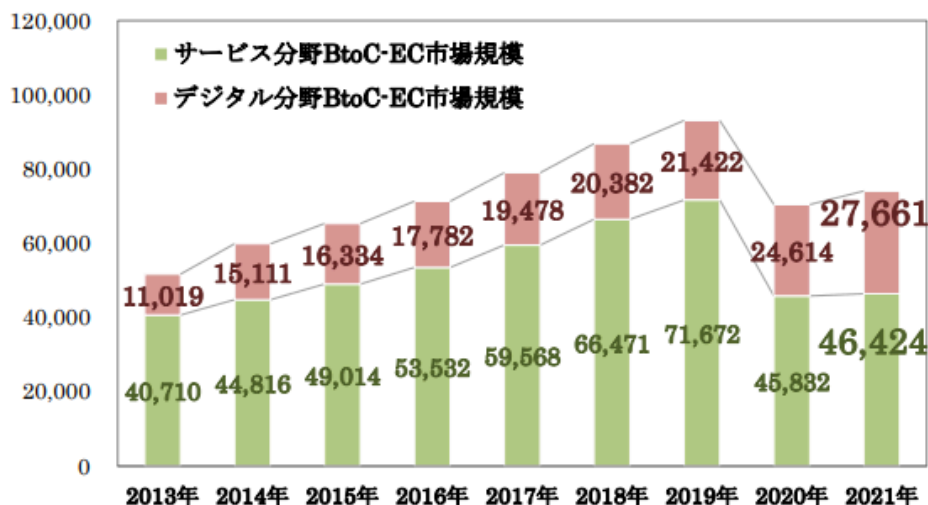
【画像】

図表 1-3：サービス系、デジタル系分野の BtoC-EC 市場規模

	2020 年	2021 年	伸長率
B. サービス系分野	4 兆 5,832 億円	4 兆 6,424 億円	1.29%
C. デジタル系分野	2 兆 4,614 億円	2 兆 7,661 億円	12.38%

図表 1-4：サービス系、デジタル系分野の BtoC-EC 市場規模の経年推移

(単位：億円)



(出典：[令和3年度電子商取引に関する市場調査報告書](#) | 経済産業省)

デジタル分野BtoC-EC市場規模は、2020年の2兆4,614億円から3,047億円増加し、2兆7,661億円となっている。伸長率は12.38%と市場も増加傾向のため、今後も市場規模が伸びて行くことが予想されるでしょう。

今後もデジタル分野の拡大が見込まれるため、Webマーケティングは中小企業にとっても**売り上げに直接関わってくる施策**であることは間違いありません。

自分自身でWeb集客ができるようになる

中小企業診断士がWebマーケティングスキルを習得することで、クライアントである中小企業のWeb集客だけでなく、自分自身でもWeb集客を行えるようになり、**中小企業診断士は自分自身の事業や副業にも役立てることができるため、将来的な独立も可能**になるでしょう。

具体例なWeb集客のメリット、種類や方法について気になる方は以下の記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考: Web集客のメリットとは？種類や方法、費用、戦略がわかる

<https://webmarks.co.jp/web-attractingcustomers-merit/>

知識を活かして習得しやすい

中小企業診断士は中小企業の経営課題にアドバイスをする専門家なので、「経営学」「上流戦略」の知識を習得されています。**Webマーケティングを学ぶうえでも、「経営学」「上流戦略」の知識があると理解が進みやすく、習得しやすい**です。

Webマーケティングに活かせるその他の知識や資格が気になる方は以下の記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考: Webマーケティング資格のおすすめを徹底解説！就職や転職を有利に！

<https://webmarks.co.jp/marketing-qualification/>

[\[h2最下部CTA\]](#)

中小企業診断士に必要なWebマーケティングスキル

「**中小企業診断士とWebマーケティングに必要な共通する必要なスキルはあるの？**」と思う人もいるでしょう。

中小企業診断士に必要なWebマーケティングスキルは、以下のようなものがあります。

- 論理的思考力
- 情報収集・分析スキル
- Webマーケティングの知識

論理的思考力

中小企業診断士は、中小企業の経営課題に向けて、データや統計を元に戦略を立て、**論理的に筋道を立ててアドバイスするスキル**を必要とします。

この論理的思考力はWebマーケティングでも同様で、クライアントに対して、**自社の解析データや競合、市場のデータをもとに筋道を立てて提案する点**で共通しているでしょう。

情報収集・分析スキル

Webマーケティングは常に進化しているため、最新のトレンドや最適な手段について常に情報を収集し、マーケティング戦略に活かす必要があります。

中小企業診断士は信頼できる情報源を見極め、正確な情報を収集し、**情報を分析して企業のマーケティング戦略に活かす能力**を持つ点で共通しているでしょう。

Webマーケティングの知識

中小企業診断士は情報を集め、競合調査をもとに筋道を立てて提案をする必要があるためWebマーケティングの知識も必要です。

「Web広告」「SEO対策」「コンテンツマーケティング」「ソーシャルメディアマーケティング」など、様々な分野についての知識を習得し、**クライアントのWeb集客を強化するスキルを身につける**必要があるでしょう。

Webマーケティングの基礎知識を習得するためにおすすめの資格として、「**ウェブ解析士**」が挙げられます。

「ウェブ解析士」とは、Webマーケティングを体系的に学習できる資格で、学習内容は「ウェブ解析士認定試験公式テキスト」で学びます。

ウェブ解析士認定試験公式テキスト学習内容	各章のタイトル
第1章	ウェブ解析と基本的な指標
第2章	事業戦略とマーケティング解析
第3章	デジタル化戦略と計画立案
第4章	ウェブ解析の設計
第5章	インプレッションの解析
第6章	エンゲージメントと間接効果
第7章	オウンドメディアの解析と改善
第8章	ウェブ解析士のレポートニング

ウェブ解析士を取得するためには、「ウェブ解析士認定試験」を受験して合格する必要があります。試験時間は120分、問題数は50問で、すべて4択形式。試験費用は17,600円（税込）です。（参考：[ウェブ解析士とは | 一般社団法人ウェブ解析士協会](#)）

【吹き出し開始】

私も、未経験からウェブ解析士を取得しました。学習時間は約60時間でウェブ解析士認定講座もあわせて受講しました。

テキストを読み終えた後、ウェブ解析士認定試験公式問題集を活用しました。問題を4周ほど解いてから受験し、資格取得ができましたので、ぜひ参考にしてください！

【吹き出し終わり】

その他の中小企業診断士に必要なWebマーケティングスキルが気になる方は以下の記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考:【必見】Webマーケティングに必要なスキル11選をやさしく解説！

<https://webmarks.co.jp/webmarketing-need-skills/>

[\[いきたメディア:特定位置出現ポップアップ\]](#)

[\[h2最下部CTA\]](#)

中小企業診断士がWebマーケティングを学ぶ方法

では「**具体的にどうやってWebマーケティングスキルを学ぶの？**」

中小企業診断士がWebマーケティングスキルを学ぶ方法は、以下のようなものがあります。

- Webマーケティング会社に転職する
- 独学でWebマーケティングを学ぶ
- Webマーケティングスクールを受講する

Webマーケティング会社に転職する

1つ目のWebマーケティングを学ぶ方法は**Webマーケティング会社に転職する**です。

中小企業診断士がWebマーケティング会社に転職することで、様々なクライアントのWebマーケティングに携われるため、幅広いWebマーケティングの知識を習得できます。

ただし、Webマーケティング会社にもSEOに特化している会社やWeb広告に特化している会社など、得意分野が分かれているケースも。。

得意分野を確認しないままWebマーケティング会社に転職すると、「SEOスキルを習得しようとしたのに広告運用しかやらない会社だった」などのミスマッチになりかねないので、注意しましょう。

また、未経験からWebマーケティング会社に転職する際に、いきなり転職するのは難しいので、まずは「**独学でWebマーケティングを学ぶ**」もしくは「**Webマーケティングスクールを受講する**」のいずれかでWebマーケティングの知識を習得してから、**転職するのがおすすめ**です。

独学でWebマーケティングを学ぶ

2つ目のWebマーケティングを学ぶ方法は独学でWebマーケティングを学ぶことです。
中小企業診断士が、独学でWebマーケティングを学ぶ主な方法は以下の4点です。

本を読む	本は体系的に情報がまとまっているので、おすすめです。
ネットで情報を集める	自分で集めた情報が古くないか、情報に誤りがないか精査する必要があります。
オンライン動画を活用する	YouTubeでWebマーケティング動画を視聴する。もしくは、Udemyなどの動画学習プラットフォームを活用して、Webマーケティング講座を受講しましょう。 YouTube、Udemy共に動画の学習内容が実践的な内容なのか、自分自身で精査する必要があります。
ブログを運営する	自分のブログを運営することで、SEOスキル、ライティングスキル、読者の深層心理を考えるスキルが身につき、自分自身のポートフォリオサイトにもなるので、おすすめです。

独学でWebマーケティングを学ぶ際のポイントとして、「情報は一次情報をあたる」「最新の情報を収集する」「実践的な内容なのか精査する」ことが挙げられますので、学習の際は十分に注意しましょう。

Webマーケティングスクールを受講する

3つ目のWebマーケティングを学ぶ方法はWebマーケティングスクールを受講することです。
「いきなり転職してWebマーケティングスキルを身につける自信がない」「独学で失敗したくない」そんな中小企業診断士のあなたに、Webマーケティングスクールの受講をおすすめします。

中小企業診断士がWebマーケティングスクールを受講することで、SEOスキルなどの専門的なWebマーケティング知識を習得できます。

Webマーケティングスクールでは、講師から直接指導を受けられるため、より実践的な正しい内容を身につけられるでしょう。

未経験からWebマーケティングスクールを受講するなら、現役のWEBマーケターが講師を務め、Web集客に役立つSEOスキルに特化した「WEBMSRKS」がおすすめです。

[\[h2最下部CTA\]](#)

SEOスキルが中小企業診断士との相性抜群な理由

中小企業診断士がWebマーケティングを行うのであればSEOがおすすめです。

SEOとは「Search Engine Optimization(検索エンジン最適化)」の略で、検索結果画面に表示される自社サイトの検索順位を改善し、自社の商品、サービスに誘導することを目的としています。

結論として中小企業診断士とSEOスキルは下記の点で相性が良いと言えます。

- 中長期的な集客基盤を作れる
- 費用対効果が期待できる

コストを抑えて、集客基盤を積み上げていくSEO対策は中小企業には向いている施策と言えるでしょう。

中長期的な集客基盤を作れる

SEO対策は、中小企業診断士が支援する中小企業にとって、中長期的な集客基盤を作れるため、非常に効果的です。SEO対策を実施することで、中小企業のWebサイトの検索エンジン上の表示順位を上げることが期待できるため、中小企業のWeb集客に貢献できるでしょう。

SEO対策についてより詳しく知りたい方はこちらの記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考:SEO対策とは？検索上位表示のために重要な8つのポイントを徹底解説！

<https://webmarks.co.jp/seo-topdisplay/>

費用対効果が期待できる

SEO対策は、他のWebマーケティング手法に比べて費用対効果が非常に高いと言われています。なぜなら、外部対策であるコンテンツ記事制作や、サイトの内部対策による検索エンジン上での上位表示を目指すことで、企業は広告費用を最小限に抑えながら効果的なマーケティングを実現できるからです。

中小企業診断士がSEOスキルを習得することで、中小企業にとって費用対効果の高いWebマーケティングを実現できるでしょう。

中小企業診断士が支援する中小企業のWebサイトに有効なWebマーケティング施策をより詳しく知りたい方はこちらの記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考:【最新版】無料で会社のホームページに集客する方法と成功のコツ

<https://webmarks.co.jp/free-company-homepage/>

[\[h2最下部CTA\]](#)

中小企業診断士が取り組むべき効果的なSEO実装ステップ

「SEOスキルが中小企業診断士と相性が良いのは分かったけど、どうやって実装すれば良いの？」

中小企業診断士が効果的なSEO対策を行うためには、SEOを実装するステップを踏む必要があります。

SEOを実装するステップを順番に実施することで、中小企業のWebサイトが[検索エンジン上での上位表示](#)や[ユーザーの関心を引く](#)ことが期待できます。効果的なSEO実装ステップを通じて、中小企業のWeb集客と成果を上げましょう。

【SEOの実装ステップ】

- ①キーワード選定と競合調査
- ②ユーザーに価値を提供するコンテンツ制作
- ③効果測定

キーワード選定と競合調査

効果的なSEOを実装するためには、はじめにターゲットとなる適切なキーワードを選定する必要があります。

また、[競合他社のWebサイトを調査](#)し、市場環境を理解することも重要。競合調査をすることで、自社のWebサイトをより他社と差別化を図るものにしましょう。

キーワード選定と競合調査をより詳しく知りたい方はこちらの記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考:ロングテールキーワードの探し方とは？選び方のコツやツールなど詳しく解説！

https://webmarks.co.jp/long_tail_keywords/

ユーザーに価値を提供するコンテンツ制作

次にSEOを実装するステップは[コンテンツ制作](#)です。

SEO対策の成功の鍵は、ユーザーに価値を提供する高品質なコンテンツを制作することが重要です。[役立つ情報や解決策を提供するコンテンツは、検索エンジンの評価を高め、ユーザーからの信頼と共感を得る](#)でしょう。

実際にコンテンツマーケティングを活用した自社オウンドメディアの成功事例を記載しておりますので、気になる方はこちらの記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考:オウンドメディアとは？成功事例5選に学ぶ自社サイトの正しい運用方法

<https://webmarks.co.jp/inhouse-ownedmedia/>

効果測定

最後にSEOの実装に必要なステップは**効果測定**です。

SEO対策を実施した後は、効果測定を行い改善点を見つけることも重要な施策です。

Webサイトのトラフィックや検索順位の変動を定期的に観察し、改善の余地があるポイントを特定することで、より効果的なSEO施策を実施できます。

効果測定を実施するためには、アクセス解析ツールを使用することが効果的です。

効果測定に有効なアクセス解析ツールを紹介します。

ツール名	概要
Googleアナリティクス	Webサイトのトラフィックやユーザー行動に関する詳細なデータを収集し、分析するためのGoogle公式のWebアクセス解析ツール
Google Search Console	Webサイトの検索順位を監視し、改善するためのGoogle公式のツール

(参考: [Analytics Tools & Solutions for Your Business - Google Analytics](#))

(参考: [Google Search Console](#))

より詳しくGoogleアナリティクスについて、知りたい方はこちらの記事をご覧ください。

【内容リンク貼る】

参考: Googleアナリティクスとは？メリットやデメリット・できることを解説！

<https://webmarks.co.jp/what-ga/>

参考: Googleアナリティクスの練習ができるデモアカウントとは? 活用方法を解説!

<https://webmarks.co.jp/ga-demo/>

より詳しくGoogle Search Consoleについて、知りたい方はこちらの記事をご覧ください。

【内容リンク貼る】

参考:《グーグルサーチコンソール》モバイルユーザビリティのエラー内容と対応

<https://webmarks.co.jp/searchconsole-mobile-error/>

参考: Googleアナリティクスとサーチコンソールの連携方法を解説! レポートの見方も

<https://webmarks.co.jp/ga-search-console/>

より詳しく各種ツールについて、知りたい方はこちらの記事をご覧ください。

【内部リンク貼る】

参考: インハウスSEOに必要なツールとは! 現役マーケターも利用【無料・有料】

<https://webmarks.co.jp/inhouse-seo-tools/>

[\[h2最下部CTA\]](#)

SEOスキルで中小企業を支援するWebマーケターの成功事例

SEOスキルで中小企業を支援するWebマーケターの成功事例を紹介します。

おふたりとも、好きな時間に好きな場所で働くフリーランスに転身されました。

前職が公務員、会社員と職業は違いましたが、今ではフリーランスのWebマーケターとして独立され、パソコン1台で仕事をしています。

少し前までは、未経験でしたが、今では理想の働き方をご自身の努力で勝ち取ったのは素晴らしいですね!

SEOスキルで中小企業を支援している佐藤さん

[【画像】](#)

[\[事例プロフィール: 佐藤さん\]](#)

「公務員で働くことにやりがいを感じながらも、組織で働くことの限界やストレスを感じていた。そこで自分の力で独立して、お金や時間を自由に使える働き方をしたいと考えるようになった」という佐藤さん。

公務員という安定した職業から、独立してフリーランスのWebマーケターに挑戦する姿勢に意気込みを感じますね！

現在は、地元の中小企業さんで学んだSEOスキルを活かし、コンテンツ制作や内部の改善などを担当されています。

求められていた手を動かせるWeb担当者として週1日の出社と在宅やリモートも活用して中小企業さんを支援されています。

目標通り、お金や時間を自由に使えるフリーランスのWebマーケターに転身され、「SEOはどう転んでも損しないスキルであり、リスクヘッジに向いている」とおっしゃっていました。

【内部リンク貼る】

卒業生インタビュー：【卒業生】公務員からWebマーケターに転身した佐藤さん

<https://webmarks.co.jp/interview-satou/>

中小企業とWeb集客の関連性を感じSEOスキルを学んだ増田さん

【画像】

[\[事例プロフィール：増田さん\]](#)

「前職での営業で、個人事業主のお客様や中小企業のお客様とお仕事する機会が多かった。その中でお店の集客をされているお客様が少ないと感じ、今後IT化が普及していく中で、スキルを自分で身に付ければ、今よりもたくさんのお客様に提案できると思った」という増田さん。

中小企業の課題である集客に着目し、ご自身のスキルアップを目指されたそうです！
現在は、住んでいる地域の整体院のSEO担当をされており、キーワードの選定から記事の構成などをされています。

通勤時間がなくなった中で、前職からお付き合いされていた企業さんで学んだことやできることを活かして支援されているそうです。

Webマーケティングスクールで学ばれた事を実践し、フリーランスのWebマーケターに転身されました。

「SEOスキルは自分のお店を持つときなども応用ができるスキル。やりたいこととSEOがマッチするならやってみる価値はある」とおっしゃっていました。

【内部リンク貼る】

卒業生インタビュー:【卒業生】営業マンからフリーランスのWebマーケターに転身した増田さん
<https://webmarks.co.jp/interview-masuda/>

[\[h2最下部CTA\]](#)

SEOでWebマーケティングができる中小企業診断士へ

SEOはさまざまな事業で応用できるスキルであり、中小企業の支援にも効果的です。

Webマーケティングを学ばならSEOがおすすめと言えるでしょう！

また、SEOスキルを習得して、**中小企業を支援しながら好きな時間と場所で働いてる**人もいます。

「中小企業診断士は取得したけど、独立して自由に働けるかな？」と思っている人も、Webで解決する事が多くなった時代ですから、視野を広げてはいかがでしょうか。

中小企業診断士がSEOスキルを習得することで、中小企業の売り上げ増加に直結する**効果的なWeb集客を提案**でき、**自分自身でもWeb集客が実行**できます。

また、「**本当に望んでいる働き方を実現するチャンス**」もあるでしょう

現在WEBMARKSでは、Webマーケティングを学びたい方に向けてオンライン講座を無料プレゼント中です。

中小企業診断士としてWebマーケティングを学びたい人は、まずWEBMARKSのLINEに登録してみましょう！

[\[記事最下部CTA\]](#)