

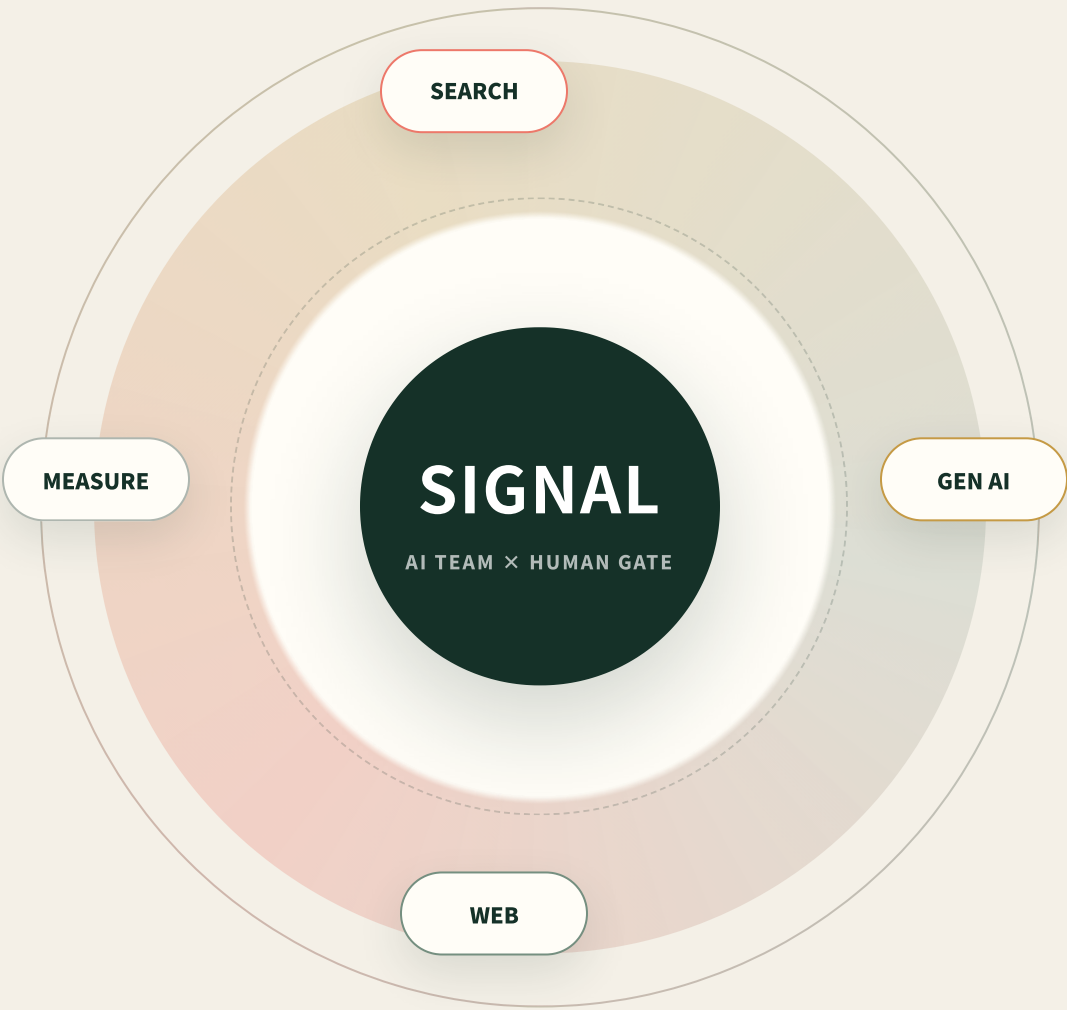
NETSUJO SIGNAL

Web営業を、 AI専門チームで 継続改善する。

検索・生成AI・Webサイト・実装・計測を、ひとつの改善ループに。

SIGNALは「診断レポート」ではありません。見つからない、伝わらない、問い合わせにつながらない理由を特定し、実装し、公開後の変化を測り、次の改善へ戻します。

- 検索 / SEO
- 生成AI / AIO
- UX / CRO
- 実装 / QA
- 計測 / 改善



診断 → 実装 → 独立QC → 公開 → 測定 → 再改善

問い合わせ前に、候補選定は始まっている。

顧客は営業担当に会う前に、検索・生成AI・公式サイト・第三者情報を横断して「この会社に相談するか」を判断します。



Webサイトは会社案内ではなく、問い合わせ前の意思決定を支える営業基盤です。

ところが、Web改善は分断されている。

SEO、制作、解析、生成AI対応が別々に動くほど、「結局どこを直すべきか」「誰が実装するか」「効果をどう測るか」が途切れます。



SIGNALが埋めるのは、ツールの不足ではなく「診断 → 判断 → 実装 → 測定」の断絶です。

SIGNALは、Webサイトを「改善し続ける営業資産」に変える。

8つの診断軸で詰まりを見つけ、改善仕様に落とし、実装・公開・測定までをひとつのループとして回します。



単発施策ではなく、自社Webに改善の知識と成果が蓄積する状態をつくります。

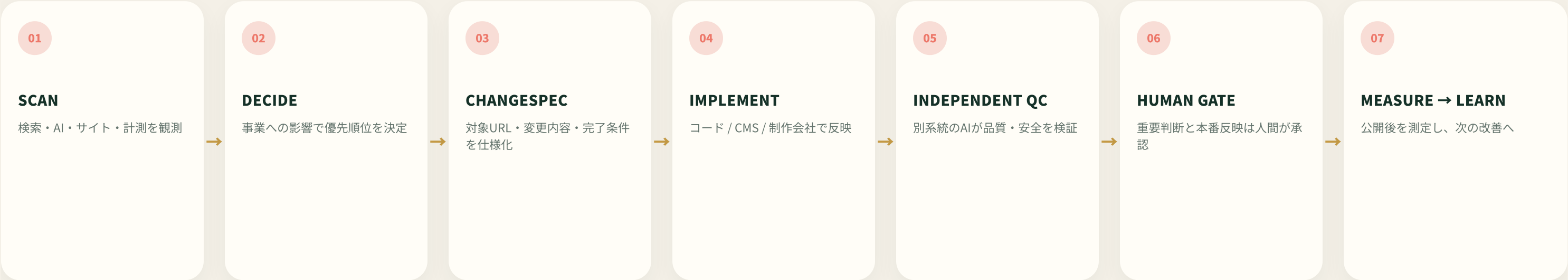
AIを使う会社ではない。 AI専門組織を運用している。

Netsujoは46の役割契約を持つAI専門チームをCompany Agent OSで編成。ひとつのAIに全部やらせず、専門分業・権限制御・独立QCでWeb改善を実行します。



提案で終わらない。公開まで動かす。

診断結果を「ChangeSpec（変更仕様）」へ変換し、実装・独立QC・人間承認・公開・計測までつなげます。



AIが速くする ✕ 独立QCが止める ✕ 人間が重要判断を承認する

「診断だけ」「実装だけ」「分析だけ」に分断せず、ひとつの改善単位を最後まで閉じます。

自社を最初の実験台にした。

SIGNALの考え方は、netsujo.jp と miyakodeit.com で診断・実装・計測を反復しながら磨いています。

netsujo.jp / GSC + GA4

企業サイト

構造化データ、内部リンク、サービス説明、CTA、計測基盤を横断して改善。



検索表示 約34.5倍

自然検索セッション 約6.9倍

miyakodeit.com / GSC + GA4

コミュニティサイト

イベント・活動実績・参加導線の情報設計、構造化データ、検索監査を継続。



検索表示 約27.7倍

検索クリック 約7.2倍

比較期間には記事公開・サイト改修・イベント・検索需要・アルゴリズム変化等も含まれます。個別施策との因果は断定せず、実施内容と観測値を分けて扱います。

強さは、AIモデルではなく「学びが会社に積み上がる」こと。

モデルが新しくなっても、Netsujo側に役割・判断基準・改善知識・検証手順が残る。案件を重ねるほど、改善の再現性が上がる構造です。

LAYER 01

Role Contracts

誰が何を判断し、どこまで実行できるかを明文化。

組織の型

LAYER 02

Playbooks / ChangeSpec

改善のやり方を、再利用できる手順と仕様へ。

改善の型

LAYER 03

Evidence / Measurement

公開後の実測と失敗条件を次の判断へ戻す。

学習の型

案件を重ねるほど

再現性を高める

Claude / Codexなど個別ツールは実行ランタイム。会社の知識・権限・品質基準はAgent OS側に保持します。

特に効くのは、 「良いものがあるのに説明が難しい」企業。

まずはBtoBの技術・専門サービス企業を中心に、検索・生成AI・公式サイトでの説明品質が商談前の選定に効く領域から支援します。

BEST FIT

01

技術・製造・IT・SaaS
専門性が高く、比較検討が長い。営業前にWeb上の根拠が必要。

説明力が商談化に直結

BEST FIT

02

士業・コンサル・専門サービス
信頼性・実績・提供範囲を明確に伝える必要がある。

信頼と理解が重要

SIGNAL FIT

03

Web担当が少人数
何を直すか決めきれない、既存制作会社は活かしたい、実装まで止めたくない。

判断と実行を補完

どこまで任せるかで選ぶ。

無料で現在地を確認し、必要なら「診断」「推進」「90日初期改善」へ。既存制作会社を残したまま導入できます。

01

無料診断

無料

まず、どこで機会損失が起きているかを知る

- 公開情報から診断
- 優先課題を特定
- 最初の修正指示
- カード登録不要

02

SIGNAL 定期診断

月額70,000円（税別）

社内・既存制作会社で改善を進める

- 月次診断
- 改善優先順位
- ChangeSpec
- 公開後の測定

03

SIGNAL 改善推進

月額300,000円（税別）

判断・制作会社連携・進行まで任せる

- 定期診断込み
- 改善会議
- 実装連携
- 公開確認

04

SIGNAL 初期改善90日

900,000円（税別）から

90日でWeb営業基盤を初期整備する

- 主要ページ改善
- 計測環境整備
- 初期実装
- 運用引継ぎ

価格は税別。無料診断から有料契約へ自動移行することはありません。

次は、Web改善を「投資判断」へつなぐ。

SIGNALを作った理由はROIではありません。ただ、外販すると「自社ではどの程度の成果が期待できるか」という問いが繰り返し出ます。そこで次の開発テーマとしてROI機能を検証します。



ROIは現在の標準機能でも成果保証でもありません。予測可能性と適用条件を実証しながら開発するロードマップです。

NETSUJO SIGNAL / FREE DIAGNOSIS

まず、 自社サイトの現在地を知る。

検索・生成AI時代に、どこで見つからず、伝わらず、
問い合わせ前に離脱しているか。最初の改善テーマを無料で整理します。

必要なのは、公式サイトURLと「まず売りたいサービス」。公開情報から診断を開始します。

無料診断: </services/signal/scan> / signal@netsujo.jp

01

URL

診断したい公式サイト

02

優先サービス

まず問い合わせを増やしたい商材

03

顧客

獲得したい企業・担当者像