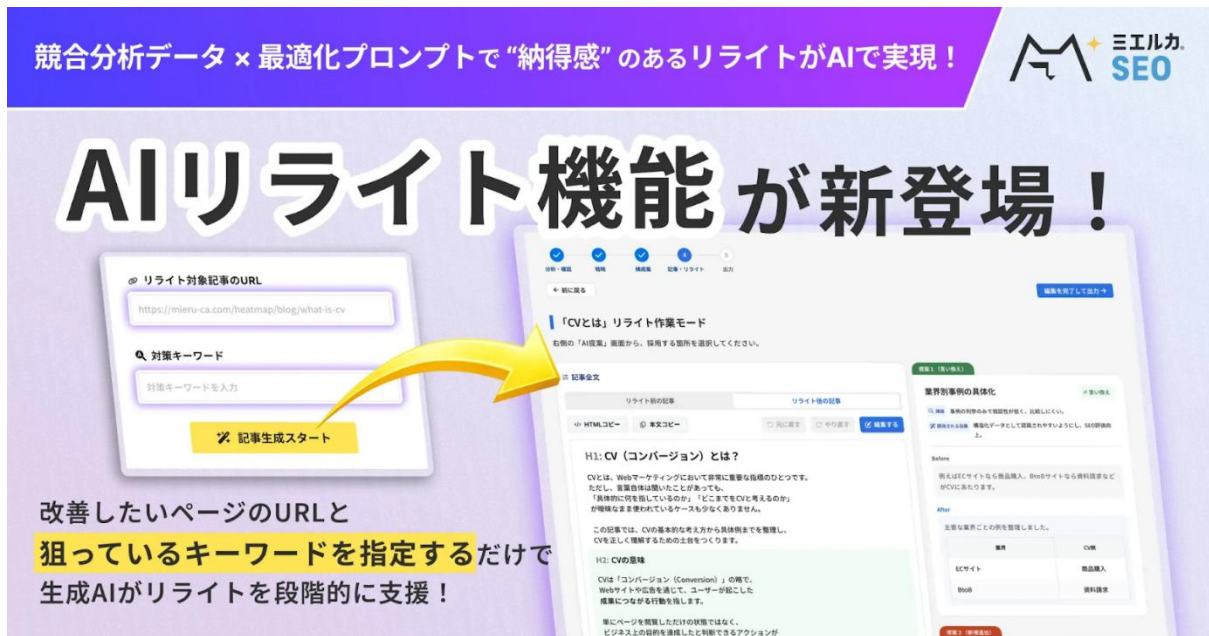


報道関係各位

2026年4月1日  
株式会社Faber Company

## ミエルカSEO、新機能「AIリライト機能」(β版)搭載のお知らせ



株式会社Faber Company(本社:東京都港区、代表取締役:稲次正樹、古澤暢央)は、SEOプラットフォーム「ミエルカSEO」において、改善したいページと狙うキーワードを指定するだけで、生成AIが戦略立案から文章改善までを一貫して支援する新機能「AIリライト機能」のβ版をリリースしたことをお知らせします。

本機能により、専門的なSEOの知識や高度なプロンプト設計スキルに頼ることなく、実データに基づいた“納得感のある”リライトを、だれでもかんたんに実行することが可能になります。

### ■開発の背景

検索結果の上位表示を目指すうえで、既存コンテンツのリライトは欠かせない施策です。一方で、実際の現場では、以下のような悩みが多く上がっていました。

- どこを直せば順位が上がるのかわからない
- 競合コンテンツと比較して、自社には何が足りないのか判断できない
- チャット型AIでリライトしてみたものの、本当に効果が出るのか確証が持てない

ChatGPTなどの一般的なチャット型AIでもリライト自体は可能ですが、競合コンテンツとの比較に基づく実データを保持していないことや、入力するプロンプト次第でアウトプットの質が大きく変わってしまう点が課題となっています。

こうした背景を受け、「ミエルカSEO」が持つ「**競合分析機能**」と「**生成AI**」を掛け合わせ、「なぜ、そこを直すべきか」という根拠を可視化し、だれでも迷わず成果に繋がるリライトができることを目的に、本機能を開発しました。

## ■「AIリライト機能」の概要

対象URLとキーワードを指定するだけで、生成AIが段階的にリライトを支援する機能です。

単に最終的なリライト文章を一度に出力するのではなく、以下のような**戦略と理由を明示したうえで改善案を提示**します。

- 実際に上位表示している競合コンテンツとの比較
- どの要素が不足しているのか
- どこを、なぜ、どのように変えるべきか

ユーザーは生成AIの提案背景を理解しながら作業を進められるため、内容に納得しながらリライトを進めることができ、SEO施策としての再現性も高まります。

### 「CVとは」リライト戦略

データ分析に基づき、以下の3つの視点から改善戦略を立案しました。

#### 自社の強みと弱みの分析

##### 🔴 決定的な弱み (要改善)

###### 広告 (出現回数 240)

競合上位20サイト中16サイトが言及していますが、貴社記事には記述がありません。

競合平均評価 高      自社評価 圏外

重要度: 高

###### Webサイト (出現回数 172)

「WebサイトにおけるCVの役割」という文脈での解説が不足しています。

重要度: 中

##### 👍 自社の強み (維持)

###### CV率 (計算式)

計算式の解説は競合と比較しても分かりやすく、評価されています。このセクションは維持しつつ、周辺情報を強化すべきです。

#### 改善トピックの優先順位

<h5>👑 広告 (Ads)</h5> <p>「Web広告」におけるCV定義 (直接/間接) の解説を追加する。</p>	出現回数 <b>240</b>
<h5>Webサイト/ECサイト</h5> <p>サイトタイプ別の具体的なCV事例 (購入、資料請求など) を網羅する。</p>	出現回数 <b>171</b>
<h5>Webサイト/ECサイト</h5> <p>サイトタイプ別の具体的なCV事例 (購入、資料請求など) を網羅する。</p>	出現回数 <b>171</b>

#### 戦略的示唆まとめ

- ✓ 競合との差が最大である「**広告運用視点**」の記事コンテンツを新規追加し、専門性を高める。
- ✓ BtoB、ECなど**業界別の具体事例を形式立てて整理**し、ユーザーの「自分ごと化」を促す。
- ✓ 単なる言葉の定義に留まらず、「**ROI改善**」や「**PDCA**」など**ビジネス成果に直結するメリットを強調**する。

## ■ 本機能の特長

### ① 競合分析に基づく“実データ”を活用

一般的なチャット型AIでは扱えない、競合コンテンツを分析したSEO軸での実データを活用。感覚や推測ではなく、根拠のあるリライト判断が可能です。

### ② プロンプトに依存しない安定したアウトプット

プロンプトはシステム側で最適化されているため、操作する人のスキルによって結果が大きくブレる心配がありません。

だれが使っても一定水準以上のリライト提案を得られます。

### ③ 「どこをなぜ変えるのか」まで可視化

一発で文章を書き換えるツールは存在しますが、「どこを」「なぜ」「どう変えるべきか」まで実データを用いて示唆するケースは多くありません。本機能ではその部分までカバーしているため、初心者から経験者まで納得感を持って活用できます。

#### 「CVとは」リライト作業モード

右側の「AI提案」画面から、採用する箇所を選択してください。

##### リライト記事全文

リライト前の記事      リライト後の記事

HTMLコピー      本文コピー      元に戻す      やり直す      編集する

### H1: CV (コンバージョン) とは?

CVとは、Webマーケティングにおいて非常に重要な指標のひとつです。ただし、言葉自体は聞いたことがあっても、「具体的に何を指しているのか」「どこまでをCVと考えるのか」が曖昧のまま使われているケースも少なくありません。

この記事では、CVの基本的な考え方から具体例までを整理し、CVを正しく理解するための土台をつくります。

### H2: CVの意味

CVは「コンバージョン (Conversion)」の略で、Webサイトや広告を通じて、ユーザーが起こした成果につながる行動を指します。

単にページを閲覧しただけの状態ではなく、ビジネス上の目的を達成したと判断できるアクションがCVとして定義されます。

### H3: CV (コンバージョン) とは何を指すのか

コンバージョンが何を指すかは、Webサイトや施策の目的によって異なります。

たとえば、商品を販売するECサイトであれば「商品購入」がCVになりますし、BtoB向けのサイトであれば「資料請求」や「お問い合わせ」がCVとして設定されることが一般的です。

このように、CVはあらかじめ「ユーザーにどの行動を取ってほしいのか」を明確にしたうえで定義される指標です。

業界	CV例
ECサイト	商品購入
BtoB	資料請求

### H3: なぜマーケティングでCVが重要なのか

CVが重要とされる理由は、Webサイトや広告施策が実際に成果につながっているかどうか

##### 提案1 (音い換え)

#### 業界別事例の具体化

事例の列挙のみで視認性が低く、比較しにくい。

期待される効果: 構造化データとして認識されやすいようにし、SEO評価向上。

Before

例えばECサイトなら商品購入、BtoBサイトなら資料請求などがCVにあたります。

After

主要な業界ごとの例を整理しました。

業界	CV例
ECサイト	商品購入
BtoB	資料請求

##### 提案2 (新規追加)

#### Web広告のCV

競合上位の多くが普及している「広告運用におけるCV (直接/間接)」の記述なし

期待される効果: 不足トピックを網羅し、専門性を高める

Before

-

After

#### Web広告におけるCVの考え方

リスティング広告などでは、広告をクリックした直後の成果を「直接コンバージョン」、一度離脱して後日発生した成果を「間接コンバージョン」と区別して計測します。

### ④ 回数無制限で、何度でも検証・改善できる

月間の利用回数は無制限。リライトの実行や、やり直しも何度でも行えます。

回数を気にせず使える設計により、納得感のあるコンテンツ改善を継続的に行えます。

## ■今後の展望

今後は、生成AIがリライト提案を行う際に活用する実データの種類やボリュームをさらに拡充し、よりプロフェッショナルな視点で、かつ信憑性の高いエビデンスに基づいたリライトが行えるよう、継続的な改善を予定しています。

あわせて、β版をご利用のお客様からいただいたフィードバックを反映した改善リリースを随時積み重ねることで、さらなる精度向上を追求し、正式版をリリースする予定です。

## ■ご利用方法

「AIリライト機能」は、ミエルカSEOをご契約中のユーザーであればご利用可能です。※プランによって利用条件が異なる場合があります

ミエルカSEOを未契約で、本機能にご興味のある方は、下記フォームより「AIリライト機能に興味がある」旨を記載のうえ、お問い合わせください。

<https://mieru-ca.com/blog/contact/>

## ■ミエルカSEOとは

Faber Companyが15年以上にわたる検索エンジンマーケティングの知見をもとに、AIを活用して開発したSEOプラットフォーム。(1)コンテンツ企画・制作・評価・改善に加え、競合サイトを含むSEOパフォーマンス計測ができるツール、(2)セミナーや動画など自律的に学べる学習コンテンツ、(3)個別コンサルティング の三位一体で、インハウス(導入企業内)でのSEO・コンテンツ施策を支援する。2015年3月リリース。

## ■会社概要(当社)

会社名 : 株式会社Faber Company ※「ファベルカンパニー」と読みます。  
上場証券取引所: 東京証券取引所スタンダード市場(証券コード: 220A)  
所在地 : 〒105-6923 東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー23F(受付)  
代表取締役 : 稲次正樹、古澤暢央  
資本金 : 1億円  
設立 : 2005年10月24日  
事業内容 : ミエルカ事業、コンサルティング事業、メディア事業、ミエルカコネク(DX人材紹介)事業

## 本件に関するお問い合わせ

株式会社Faber Company IR担当  
E-mail : [ir@fabercompany.co.jp](mailto:ir@fabercompany.co.jp)