



AI検索・反響改善 診断・実行レポート

株式会社サンプル / 架空サンプル

合同会社 My Agent Works
2026-09-22

01 経営判断のための要約

01 / EXECUTIVE SUMMARY



優先すべきは発信量の増加ではなく、サービスを正しく理解できる情報と、相談までの導線の整備です。

61



基盤整備 / 100点

MAR独自の点検指数

40%



AI正答言及

12 / 30回答

6件



有効問い合わせ

有効6 / 総問い合わせ8件

ANALYSIS

このサンプルで読み取る、3つの経営課題

課題 / 架空の観測	解釈・事業上のリスク	まず実行すること
指名検索の1ページ目は2 / 10語	社名を知った検討者でも、目的のサービス情報に到達しにくい可能性。	正式名称・対象地域・提供内容を主ページに集約。
AIの正答言及12 / 30回答、引用5 / 30回答	認知と引用は別の課題。名称が出ても内容や参照先が不正確なら検討を支えない。	定義文、根拠のある事例、質問への回答を同じ情報体系に配置。
問い合わせ8件から有効6件、商談2件	集客量だけでなく適合性に対応後の歩留まりも点検対象。売上への因果は未確認。	相談対象を明確化し、流入・相談内容・対応結果を接続。

意思決定：最初の30日で「計測と主ページ」を先に確定

広告・記事の追加投資は、現状値、責任者、実装可否を確認してから判断します。順位だけで可否を決めず、実装の完了、露出の変化、有効問い合わせの変化を分けて報告します。

今回、合意したいこと：①重点サービスと対象地域 ②修正権限と担当者 ③有効問い合わせの定義。これらを固定してから、90日間の改善と検証へ進みます。

MY AGENT RESEARCH

株式会社サンプル

不動産事業のAI・検索・地域接点を統合して評価

対象期間 2026年8月1日 - 8月31日

発行日 2026年9月22日

認知を、検討へ。検討を、問い合わせへ。

01 見つかる > 02 理解される > 03 相談される

架空サンプル / 実査・実績ではありません。企業、サービス、順位、AI回答、競合、アクセス、反響はすべて架空であり、改善効果を保証するものではありません。

架空サンプル / 実査・実績を示すものではありません

My Agent Works

MARは不動産会社の複数事業に対応します。

本資料では相続関連サービスを、分析の具体例として扱います。

分析単位	このサンプルの設定	本番での確定事項
会社・サービス	株式会社サンプル / 不動産5サービスのうち相続領域1件を重点化。	正式名称・業務範囲・対象外の相談。
拠点・エリア	横浜1拠点、横浜・鎌倉を想定。地図25地点。	来店可能地域・訪問範囲・支店別担当。
Web・検索	自社48 URL、検索30語。指名10語と非指名20語。	対象URL、除外ページ、端末と測定地域。
AI回答	6環境 × 5問 = 30回答の架空データ。	製品・モデル・検索モード・質問全文・日時。
反響・期間	2026年8月の月間例。問合せ8、有効6、商談2。	有効の定義・重複処理・電話/フォームの計測。

ANALYSIS

業種特化と、サービスの汎用性を両立

01

恒常情報

会社・スタッフ・拠点・提供サービスは、長く参照される情報の基盤として管理。

02

変動情報

物件・募集状況・イベントは、公開期限・更新責任者・終了後の処理まで管理。

読み方：架空の観測 / 解釈・仮説 / 実行提案を区別

この資料は実在企業を調査した結果ではありません。観測欄の数値は説明用データであり、解釈は検証すべき仮説です。本番では証拠と測定条件を添付し、未取得データは「未測定」と記載します。

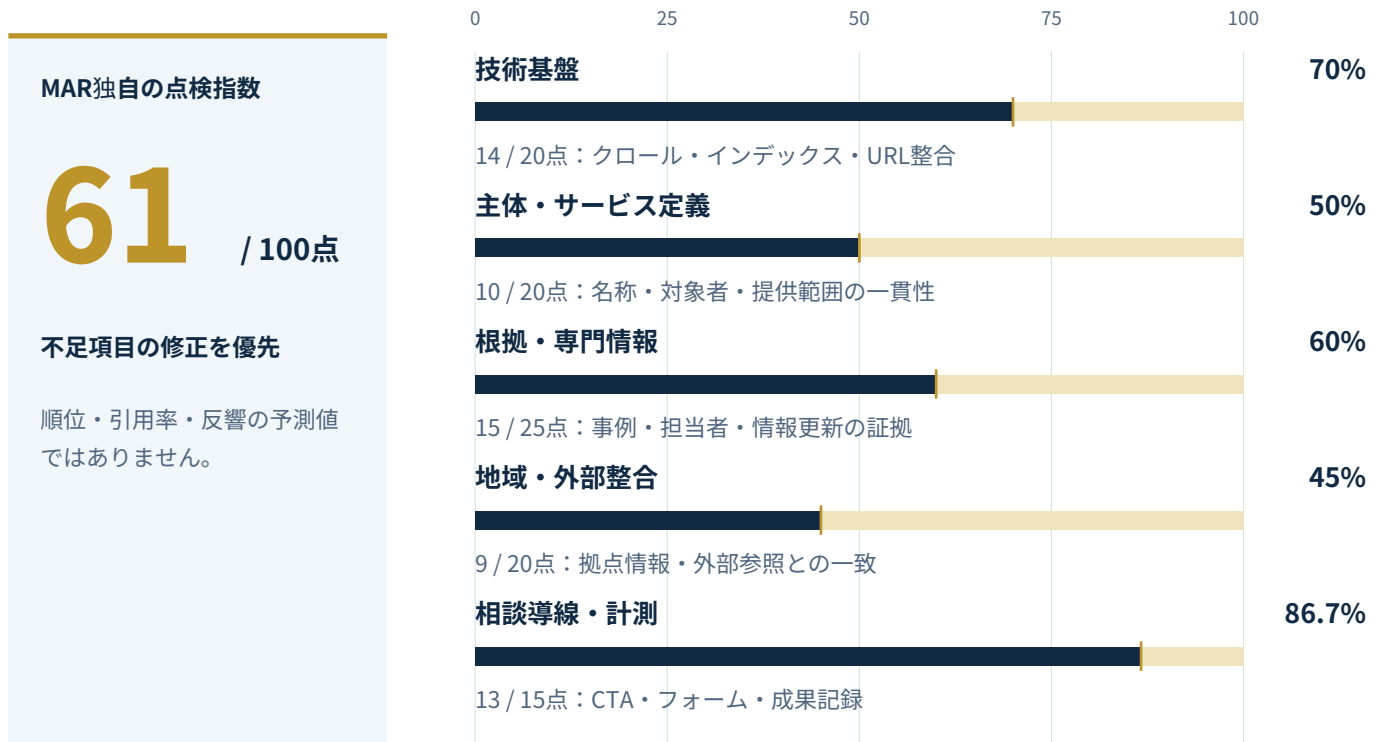
03 整備度61点の、内訳と改善余地

03 / READINESS



主な不足は「情報を理解できる構造」と「信頼できる根拠」。
まず配点の大きい未整備項目から修正します。

共通尺度0-100% / 紺：整備済み相当 金：改善余地



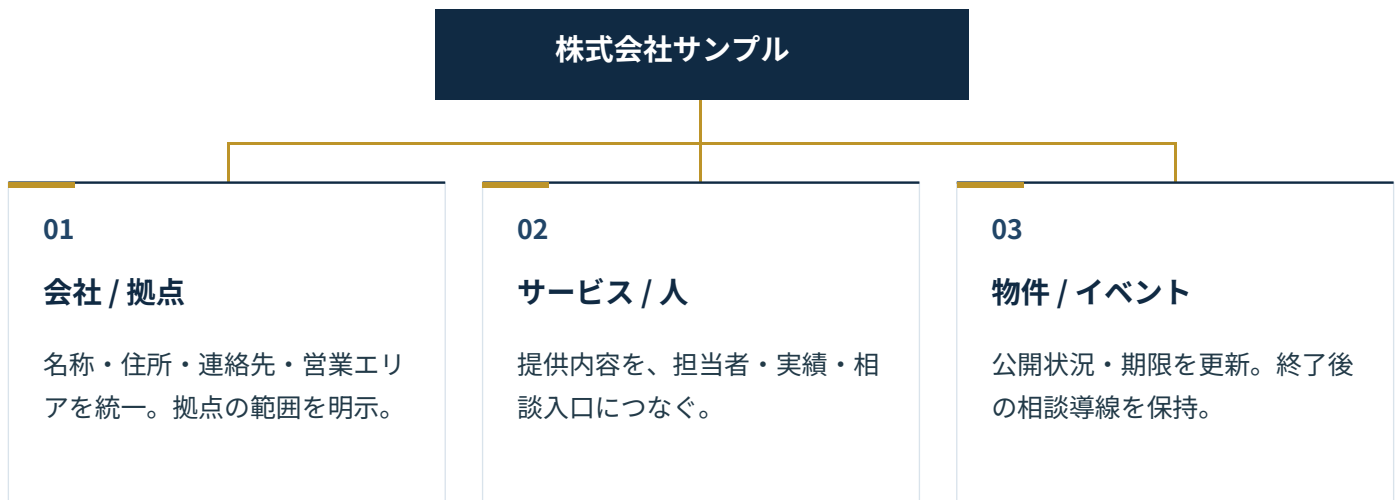
架空のカテゴリ内訳：14 + 10 + 15 + 9 + 13 = 61 / 100

本稿では「技術・定義・根拠・地域・導線」の5カテゴリへ再整理しています。これは配点例であり、個別項目の明細がないため監査可能な実査得点ではありません。本番では項目、配点、合否条件、証跡を持つ採点台帳を先に合意し、未確認項目を未測定と表示します。

重要：61点は検索エンジンやAIによる評価ではありません

これはMARの作業計画用の点検指数で、順位・引用率・反響の予測値ではありません。次回比較では同じ項目と配点を固定し、実装完了と露出変化を別々に確認します。

会社名だけでなく、サービス・拠点・担当者・物件の関係が読める状態をつくり、探索の行き止まりを減らします。



対象	架空の点検結果	優先する修正
サービス5件	呼称がページごとに異なり、重点サービスの主URLが不明瞭。	名称辞書と主URLを決め、関連ページから接続。
担当者3名	資格等の記載はあるが、担当業務・情報監修との対応が不明。	担当範囲と確認可能な経歴を明示。
物件10件	募集終了ページの案内と後続導線が統一されていない。	更新日・取扱状況を表示し、類似物件や相談へ案内。
イベント2件	開催後も申込ボタンが残る想定ケース。	期限管理、開催終了表示、次回通知への切替。

運用で崩さない：情報ごとに更新責任者を決める

固定情報は変更時確認、物件は募集状況変更時、イベントは受付終了時に更新します。売買・仲介・賃貸・管理・相続等のサービスは同じ情報モデルで扱い、相続のみをMARの提供範囲にしません。

社名を知る人への取りこぼし防止を先行し、地域・課題が具体的な検索から検討層との接点を増やします。

指名10語の構成 / 固定条件の自然検索

Top10 : 2語

11位以下・圏外：8語

架空クエリ例 / 意図	順位例	読み取りと対応
株式会社サンプル / 指名	4位	社名検索は上位。しかしサービス探索まで満たすとは限らない。
サンプル相続不動産サポート / 指名	18位	サービス主ページの定義・リンク・titleを確認。
横浜 相続 不動産 相談 / 地域課題	34位	地域と相談範囲を具体化し、拠点との関係を示す。
複数の土地 相続前 整理 / 課題	51位以下	土地・建物ごとの整理手順と相談対象を説明。
相続 不動産 相談先 比較 / 比較	43位	不動産会社と専門家の役割、対応できない範囲も明記。
横浜 賃貸管理 相談 / 別サービス	未測定	対象追加時に別の主ページ・反響目標を定義。

判定：指名10語のうち2語が上位10件以内 = 20%

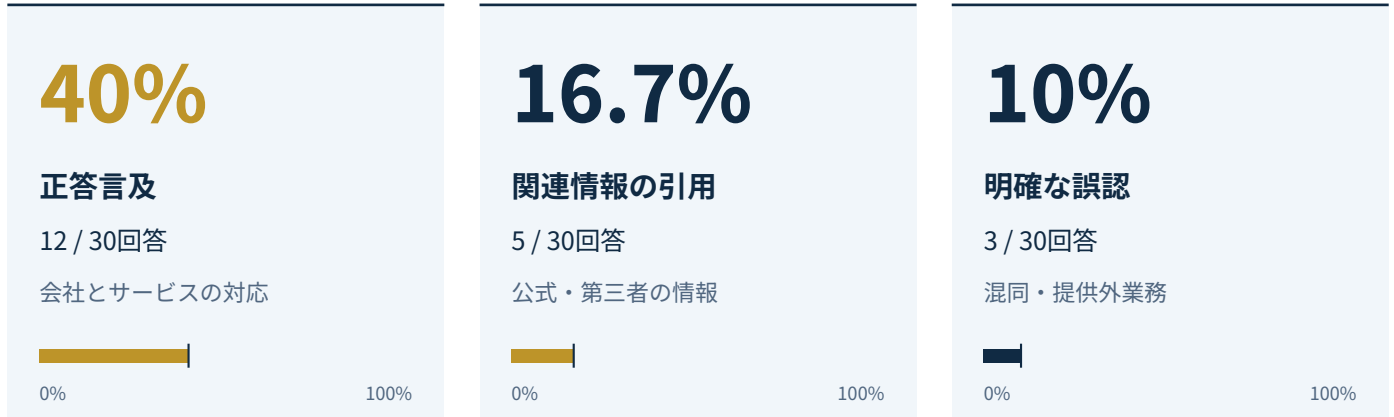
固定日時・地点の自然検索枠Top10を判定します（広告・地図・AI回答枠を除外）。表は代表例で、集計は固定した全10語を分母とし、順位が悪い語を除外しません。圏外は「測定上限より外」であり、Web上に存在しない意味ではありません。

次の実行：ページを増やす前に、検索意図と主URLを対応させる

1つの問いに1つの優先回答先を定めます。地域名だけを置換した量産ページではなく、地域で異なる対応内容・事例・訪問範囲など、実際の違いを説明できるページを優先します。

社名が回答に出るだけでは不十分。サービス内容の正しさ、出典、検討者が行動できる参照先まで確認します。

回答30件を共通の分母として表示 / 各指標は重複可能



判定の区分	集計時の扱い
正答言及と引用	重複可能。引用があっても内容が誤れば正答言及には含めない。
誤認・言及なし	誤認3件、残り15件は不十分な言及または未言及の架空例。未測定と区別。
AI環境の違い	検索あり/なしを区別し、製品をまたぐ合計だけで優劣を結論しない。
安定性の確認	単回30回答は傾向を見る試行。別日に再測定し、回答の変動幅を記録。

実行提案：定義文と一次情報を改善し、同じ質問で再検証

特別なAI用の構造化データが必要という前提には立ちません。検索で理解・参照できる情報を整備し、引用先と回答の正しさを確認します。情報更新がAIの学習や推薦を保証するものではありません。[R1・R3]

07 AI環境別の違いを、件数で把握

06B / AI ENVIRONMENT MATRIX



合計の認知率だけでなく、どの環境で、何が不足したかを確認します。
5問ずつの少数例で製品の優劣は断定しません。

	正答言及	引用	説明正確 / 誤認
	0 1 2 3 4 5	0 1 2 3 4 5	
ChatGPT	3/5	1/5	4/5 0/5
Claude	2/5	1/5	3/5 0/5
Gemini	2/5	1/5	3/5 0/5
Perplexity	2/5	1/5	3/5 1/5
Copilot / Bing	2/5	0/5	3/5 1/5
Grok	1/5	1/5	3/5 1/5

合計：正答12/30 / 説明19/30 / 引用5/30 / 誤認3/30

固定5型：指名 / 一般 / 比較 / ニッチ / 課題

各環境へ同じ5型の質問を行う設定です。例：指名「株式会社サンプルの相続関連サービスは？」、課題「複数の土地・建物を残す前に相談先をどう選ぶ？」。本番は型だけでなく質問全文を固定します。

正答言及と説明正確性は別判定

正答言及は会社と固有サービスの対応、説明正確性は提供業務の説明が事実合うかを判定します。サービス名が出なくても業務説明が正しいケースがあるため、説明19件は正答12件の内訳ではありません。引用・誤認との重複もあります。

証跡IDの例：E-AI-CHATGPT-01（指名）、E-AI-CHATGPT-05（課題）。これは命名規則のサンプルであり、実際の取得ファイルはありません。本番で日時・モデル・検索設定・回答全文と紐づけます。

回答結果のスクリーンショットだけで終わらず、誤認箇所と正すべき一次情報をセットで納品します。

模擬証跡 E-AI-012 / 実際のAI出力ではありません

質問例：「横浜で、複数の土地や建物を子どもに残す前に整理したい。相談先を選ぶ際の確認点は？」 測定条件欄には本番で製品、モデル表示、検索の有無、地域、日時、会話履歴の扱い、質問全文を保存します。

模擬回答の記述	判定と理由	主ページに必要な情報
「株式会社サンプルは相続税申告まで一括で対応」	誤認。自社の提供範囲として税務申告が確認できない設定。	自社対応と土業連携の境界を明記。
「不動産の整理や売却の相談ができる」	概ね適合。ただし複数物件、賃貸中物件等の対応範囲が不明。	対象物件・相談段階・できることを具体化。
参照先が古い会社紹介ページ	引用ありでも、検討中のサービスへ到達できない。	主URLを設定し、会社紹介から直接接続。

ANALYSIS

修正後に確認すること

01

回答の正しさ

同じ条件の質問で、対応外業務の記述が消えたか。
正誤判断には自社確認済み事実を使う。

02

行動につながるか

引用先で相談範囲・担当者・費用説明・問い合わせ方法を確認できるか。

証跡の取り扱い

本番では生の回答・引用URL・採点理由を紐づけます。個人情報を含む相談内容を検証プロンプトへ入力せず、公開可能な架空条件へ置き換えます。

大手と同じ記事数を目指すのではなく、
地域の相談者が比較に必要な具体情報を充実させる仮説を検証します。

比較項目	サンプル社	地域A社	専門B社
提供範囲の具体性	部分的	明確	明確
担当者と相談の流れ	不足	明確	明確
地域別の対応説明	部分的	明確	対象外
事例の課題・判断・結果	不足	部分的	明確
相談条件・費用の説明	不足	明確	部分的
公開情報の更新日	部分的	部分的	明確

架空比較の読み方：優劣スコアではなく、情報の欠落を探す

A社・B社は架空の比較対象です。「明確」はページ上で確認できる設定、「不足」は説明が見当たらない設定であり、実際の業務品質を評価していません。本番は比較日・URL・抜粋・採点基準を記録します。

01

差別化の仮説

複数物件の整理、入居中の不動産、遠方家族への説明等の具体的な相談過程が強みになる可能性。

02

検証する指標

対象ページへの関連検索流入、相談内容との適合、有効問い合わせの割合を追う。順位だけで採否を決めない。

避けること

実績のない専門性や地域No.1を掲げません。実際に提供できる強みを、公開可能な事例と担当者の説明で裏付けます。

10 発見・取得・理解の障害を取り除く

09 / TECHNICAL FOUNDATION



公開ページを増やす前に、検索対象として意図したURLへ情報と評価が集約されているかを確認します。

架空の検出事項	影響の仮説 / 確認方法	修正と検収
canonical不整合 3 URL	意図しないURLへ正規化される可能性。HTMLとSearch Consoleの判定を照合。	主URLを決定し、内部リンク・canonicalを整合。再取得で確認。
サイトマップ不一致 7 URL	公開済みの重要ページの把握が遅れる可能性。掲載URLと状態コードを照合。	公開対象を反映し、終了・重複ページを整理。
サービス定義の本文不足	画像や曖昧なコピーだけでは、サービスの範囲を理解しづらい。	HTML本文に対象者・地域・提供範囲・相談方法を記述。
重要ページへのリンク不足	会社紹介からサービスにたどり着けず、訪問者の探索が止まる。	主要導線へリンク追加。スマホ操作で到達を確認。

01

実装の合格

対象URL、変更前後、公開日時、担当者を記録。
HTTP状態、正規URL、リンクを再点検。

02

成果の確認

実装合格とインデックス・順位変化を区別。修正直後に成果が出ない場合も経過を追う。

注意：送信・修正は掲載保証ではありません

サイトマップ送信やクロール許可は、検索結果への掲載・上位表示を保証しません。アクセス制限を変える場合は情報公開範囲を確認し、非公開ページを誤って公開しないよう検収します。[R1]

抽象的な「何でも相談」ではなく、誰のどの判断を支えるかを説明し、費用・範囲・担当者への疑問を解消します。

ページの構成	記載する内容	避ける表現・状態
1. サービスの定義	対象者、対象物件、対象エリア、具体的に支援する意思決定。	税務・法務等の自社対応外まで一括保証。
2. できること / 対象外	調査、整理、査定、売却支援等の実際の提供範囲と専門家連携。	事実確認のない対応範囲の拡張。
3. 相談からの流れ	受付→情報確認→方針の整理→必要な支援。各段階の成果物。	相談すると必ず売却が必要という印象。
4. 費用の説明	無料の対象と範囲、有料になる条件、見積りのタイミング。	「査定無料」を全相談・全業務無料と誤解させる。
5. 信頼の根拠	担当者の役割、公開許諾済みの事例、更新日、確認済み情報。	匿名・出典不明の実績や作られた体験談。
6. 次の行動	何を送るか、誰が対応するか、相談後の流れをCTA近くに配置。	電話番号やフォームだけで不安が残る。

制作の優先順位：主ページ → 根拠 → 質問への回答

まず正しい案内先を整え、次に比較に必要な事例・担当者情報を追加します。FAQは実際の相談で繰り返す疑問を使い、回答には確認者と更新責任者を設定します。FAQを追加するだけで検索の特別表示が得られるとは限りません。

地図順位は検索者の位置で変わります。

1地点の順位を会社全体の評価として扱わず、測定エリアと接点を見直します。

8	9	12	18	24
6	7	11	17	23
4	5	9	15	21
7	10	14	20	28
13	16	22	30	35

地図結果の上位10件以内

9 / 25地点 = 36%

上位20件以内：18 / 25地点 = 72%

実地図ではない模式図。数字は順位。濃青1-10位、淡青11-20位、灰21位以下。全25地点取得済みの架空例で、地理的広がりは示しません。

確認項目	実行内容
正しいプロフィール	店舗の実態、主カテゴリ、名称、住所、電話、営業時間、サービスを確認。
地域との関連性	各拠点ページで対応内容と訪問範囲を具体化。全地域で同順位を目指さない。
口コミと信頼	実際の利用者へ中立的に依頼。報酬付き投稿、架空投稿、良い評価の選別依頼はしない。
成果への接続	プロフィールのリンクに識別子を付け、Web反響と電話・来店の記録を分ける。

比較条件と限界

本番では地点の緯度経度、間隔、検索語、日時、端末条件を固定します。ローカル検索は関連性・距離・知名度等で決まり、遠方を一律に上位化できるとは限りません。[R2]

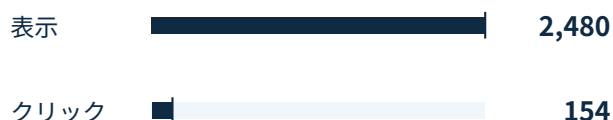
13 反響までの障害を、段階ごとに発見

12 / INQUIRY JOURNEY

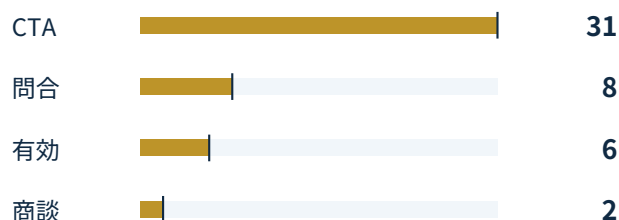


露出が増えても、適合する相談が増えなければ十分ではありません。
相談前の情報と、問い合わせ後の対応をつなぎます。

検索接点 / 幅の基準2,480



相談接点 / 幅の基準31



同一母集団へ接続済みと仮定した、架空の計算例

対象は2026年8月。検索表示・クリックとWebイベントは本来別の計測系です。ここでは全段階が接続され、重複処理済みと仮定しています。本番で接続を確認できない場合、段階間の率は算出せず別指標として報告します。

段階 / 仮の率	何を確認するか	優先改善
表示→クリック 6.2%	$154 \div 2,480$ 。検索意図と検索結果の説明が合うか。	ページtitleと説明を事実 に即して明確化。
クリック→CTA 20.1%	$31 \div 154$ 。相談条件と次の行動が見えるか。	費用範囲・相談対象をCTAの近くへ。
CTA→問合 25.8%	$8 \div 31$ 。必須項目やスマホ入力が障害か。	必要最小限の初回入力と送信完了確認。
問合→有効 75.0%	$6 \div 8$ 。有効＝対象地域・相談内容がサービスに適合。	対象外を明記し、受付時に適合を記録。
有効→商談 33.3%	$2 \div 6$ 。商談＝日時合意済みの具体相談。	返信・担当割当・次回予定を記録。

少数件のため月次率は大きく変動します。季節性・広告・営業対応の影響もあるため、MAR施策だけの効果とは断定しません。

14 計測定義を合意し、成果の誤読を防ぐ

13 / MEASUREMENT CONTRACT



計測ツールの接続だけでは不十分です。何を1件と数えるか、どこまで追えるか、誰が確認するかを先に固定します。

指標	計測と定義	本番の管理責任
自然検索の露出	Search Console。対象期間・検索語群・ページ・国・端末を固定。平均掲載順位は集計平均であり、6ページの固定条件順位とは別指標。	MAR：集計 / 顧客：閲覧権限の付与。
サイト内の行動	アクセス解析。電話クリックと実際の通話成立を区別。	MAR：イベント点検 / 制作担当：実装。
有効問い合わせ	重複と営業連絡を除き、対象地域と業務に合う新規相談。	顧客：適合・重複・内容を記録。
商談・成約	商談日時合意と契約成立を別項目で記録。追跡可能な案件のみ。	顧客：対応履歴 / MAR：集計条件確認。
AI正答言及	会社と固有サービスの対応が正しい回答 / 有効に取得できた回答。	MAR：回答保存・判定 / 顧客：事実確認。

欠測ルール：取得 n=24（計画30、未取得6）

率の分母は実際に取得できた24回答とし、6件は未取得として明記します。好結果だけの再取得・採用はしません。取得できたが社名が出ない回答は未言及であり、分母に含めます。

最小限のデータで運用する

分析用台帳は案件ID、受付日、流入区分、適合判定、対応段階を基本とし、相談者の氏名や財産情報を必要なく複製しません。権限は個人アカウントの招待で付与し、パスワードをヒアリングシートで収集しません。

15 優先度は、依存関係と実装可能性で決める

14 / PRIORITY PORTFOLIO



短期で動かせる基盤修正を先行し、根拠づくりと外部評価の形成を並行します。
即効性を約束する順位付けではありません。

定性的マトリクス / 上：想定影響が大 左：実装しやすい

先行 / 大きな影響を想定

主URL・定義文
フォーム点検・計測

段階実装 / 大きな影響を想定

事例の整理・公開許諾
CMSや構造の改修

通常運用 / 影響は限定的

名称・営業時間の統一
終了イベントの導線修正

後続 / 効果の検証が必要

新規チャネルの追加
大量の記事・地域ページ

順番	実行項目	着手条件 / 完了の確認
P0	計測・主URL・公開障害	権限付与と基準値を確保。イベントとURLの動作を検収。
P1	定義・相談範囲・担当者	自社確認済みの事実を入稿。誤認を生む曖昧さを除く。
P1	事例・FAQ・拠点情報	素材と許諾を確認。対象サービスへのリンクを設置。
P2	外部接点・追加制作	基盤修正後の露出と反響を確認して投資を判断。

図の読み方 / 実装前の概算分類

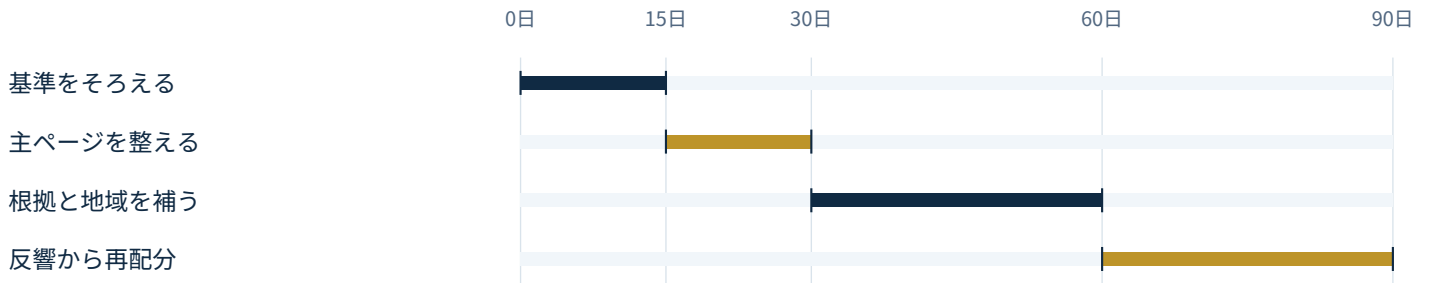
上段ほど影響が大きいと仮定、左ほど既存環境で実装しやすい想定です。実工数・費用はCMSや権限、素材の有無で変わるため、本番は見積りと承認を経て確定します。

16 90日で、実装と検証を一巡させる

15 / 90-DAY ROADMAP



最初から上位表示を納期に約束せず、各段階で何を納品し、何を見て次へ進むかを明確にします。



DAY 01-15

基準をそろえる

重点サービス・計測定義・権限を合意。検索/AI/地図の初回測定と技術点検を保存。

検収：範囲・基準値・未測定一覧を確認。

DAY 16-30

主ページを整える

正式名称・範囲・相談条件を明記。主URLと内部リンク、入力・送信動作を修正。

検収：変更差分、URL、動作証跡を確認。

DAY 31-60

根拠と地域を補う

公開許諾済みの事例、担当者、FAQ、拠点情報を追加。同条件で露出を再測定。

判断：誤認や探索障害が改善したか。

DAY 61-90

反響から再配分

有効問い合わせと対応結果を確認。効果の弱い導線を見直し、次の対象へ展開を判断。

判断：継続・修正・停止の理由を合意。

掲載・AI回答の変化には外部要因と時間差があります。未達時は未達を報告し、測定条件・実装状態・仮説の順に点検します。

17 担当者が動ける、実行チケットへ

16 / IMPLEMENTATION TICKET



「改善が必要」という指摘を、対象・変更内容・担当・完了条件まで具体化し、実装漏れを防ぎます。

チケット MAR-001 / 主サービスページの定義・導線整備

対象URL：https://www.sample-estate.example/services/inheritance/（架空）。目的は、会社名を知った検討者がサービスの対象範囲と相談方法を確認できる状態にすること。順位上昇ではなく、公開内容と動作の検収を完了条件にします。

管理項目	実行内容
変更すること	正式名称、対象者、複数物件への対応、対象地域、自社業務と専門家連携の区分を追記。
変更しないこと	無料範囲、料金、資格、実績は確認済み情報のみ。推測で付加しない。
顧客の担当	サービス責任者が事実・公開可否を確認。必要な素材と担当者情報を提供。
MARの担当	構成・原稿・計測要件を作成し、合意した契約範囲内で実装または制作担当へ連携。
完了条件	顧客承認、公開URL正常、スマホ表示、関連リンク、フォーム送信、計測発火を確認。
変更の証拠	公開前後の画面とテキスト差分、確認日、確認者、未解決事項を台帳に保存。

公開後の検証

同一クエリ・同一AI質問で次回測定し、回答の正しさと到達先を比較します。変化がなければ、情報の取得状況・質問との対応・競合情報の差を点検し、根拠なく追加制作へ進みません。

18 報告書だけで終わらせない納品設計

17 / DELIVERABLES & ACCEPTANCE



意思決定資料と実装証跡を分けて渡し、担当が変わっても改善が続けられる状態にします。

提出物	受け取る価値	検収ポイント
本レポート	経営判断に必要な要点・課題・次の行動を把握。	対象期間・範囲・結論・限界が明示。
測定・証跡台帳	検索語・AI回答・引用先・地図地点を再確認。	測定条件、原データ、未取得の記録。
改善チケット一覧	誰がどのURLを何のために直すか把握。	担当・期限・依存関係・完了条件。
変更差分・公開一覧	公開済みと未実装を分け、変更履歴を保持。	承認者、URL、公開日、動作確認。
計測定義・引継ぎ書	有効反響の判断と更新を継続。	指標定義、権限、更新責任者、返却条件。
次月の実行計画	継続・修正・停止の選択肢を比較。	作業範囲、追加費用の有無、顧客承認。

01

顧客側で確認

会社情報、サービス範囲、実績、掲載許諾、料金表示、問い合わせ対応の実態。

02

MAR側で確認

測定条件、計算、リンク、表記、画面、実装差分、未解決事項の明示。

注意：このサンプルは納品物の設計例です。実際に含む成果物・実装・回数・修正対応は見積書と契約で確定します。

19 再現できる測定と、結論の限界

18 / METHODS & LIMITATIONS



AI・検索・地図は固定の採点試験ではありません。
結果が揺れる前提で、比較可能な条件と証拠を保存します。

領域	固定・保存する条件	結論の限界
検索	クエリ、日時、地域、端末、自然検索枠、測定上限、URL。	順位は時間や個人化で変動。圏外は不存在ではない。
AI回答	質問全文、製品、モデル、検索モード、会話条件、回答、引用URL。	単回回答で認知を断定しない。学習済み状態を測る指標ではない。
地図	検索語、25地点の座標と間隔、日時、順位上限。	距離の影響を分離できない。全地点上位の保証はしない。
サイト行動	ツール、イベント定義、期間、除外、重複処理、同意状態。	計測同意や端末移動で欠測。利用者単位の接続には限界。
事業成果	有効反響・商談・成約の定義、受付月、確定月、追跡範囲。	広告、季節、営業対応も影響。MAR単独の因果ではない。

分析品質のチェック

割合は分子・分母を併記し、小数第1位で表示します。未測定は0にしません。改善前後は同条件で比較し、条件が変わった場合は注記します。比較対象の恣意的な差し替えや好結果だけの抽出を避けます。

サンプルの利用範囲

本稿の数値はすべて架空です。実績紹介や顧客の推薦として使用せず、分析方法と納品品質の説明に使ってください。法務・税務等の個別判断を提供する資料ではありません。

目指すのは「名前が出る」状態だけではなく、適切な相談者が内容を理解し、次の行動を選べる状態です。

01

30日まで

重点サービス・計測定義・主URLを確定。公開内容と動作の問題を先に解消。

02

60日まで

根拠・地域情報を追加。同条件の測定で正しさと露出の変化を確認。

03

90日時点

有効問い合わせと商談を確認し、次の投資先・継続条件を合意。

REFERENCES

技術方針の参照資料

[R1] Google Search Central：AI機能とウェブサイト

AI機能にもSEOの基本が適用され、特別なAI専用最適化を前提としない。

<https://developers.google.com/search/docs/appearance/ai-features?hl=ja>

[R2] Google：ローカル検索の掲載順位を改善する

地域検索での関連性・距離・知名度等の説明。

<https://support.google.com/business/answer/7091?hl=ja>

[R3] OpenAI：Publishers and Developers FAQ

公開コンテンツと検索・参照の扱いを確認する公式資料。

<https://help.openai.com/en/articles/12627856-publishers-and-developers-faq>

資料の位置付け / 2026年9月22日版

公式資料は技術方針の参考であり、本稿の架空数値を裏付けるものではありません。サービス仕様や公開情報は更新されるため、本番調査時点で再確認します。

合同会社 My Agent Works | My Agent Research

認知・比較・相談をつなぐ、不動産会社の継続改善パートナー。



My Agent Series

合同会社 My Agent Works

my-agent.work