

**Wix**で無料&簡単に作る

# 集客できる デザイン ホームページ

一般社団法人 日本WIX振興プロジェクト 著

サイト公開後の  
ウェブマーケティングも  
この一冊で学べる!

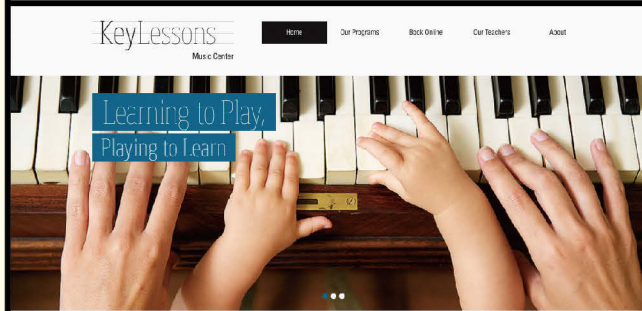
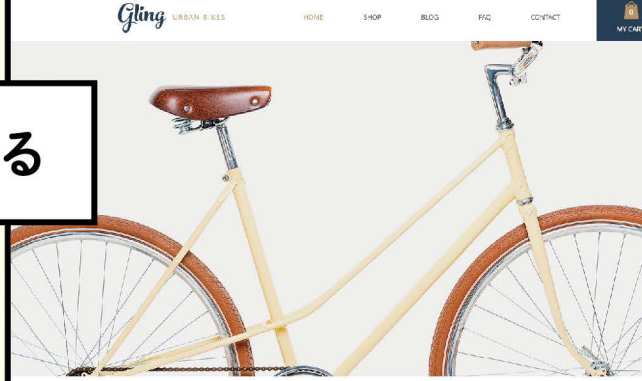
プログラミング  
不要!

➡ スモールビジネス・  
個人ショップ経営者に最適!

➡ ブログ更新やメンテナンスも  
自分でできる!

  
マイナビ

↑  
こんなサイトを作れます





Wixで無料&簡単に作る

集客できる  
デザイン  
ホームページ

一般社団法人 日本WIX振興プロジェクト 著



## はじめに

日本の中小企業を取り巻く環境は、人口減少や少子高齢化が進むなか、事業規模の小さな企業にとって厳しい状況にあります。昨今は海外需要の増加が波及している業種、円安の恩恵が受けられる業種では収益改善がみられますが、内需依存が強い業種では収益環境が悪化しており、業種や企業間でのばらつきが広がっています。

ICTが目まぐるしく進化するなか、10～20年の間に、およそ半分の職業が無くなるとされ、欧米ではウェブ制作会社は既に絶滅状態、国内でも多くの業界人が「いずれなくなる職業」と、戦々恐々としています。

一方で人間にしか出来ない仕事としてクリエイティブが挙げられます。AIが人間に取って代わることで、逆に人間にしか出来ない、ヒトの持つ感性が見直され、これまでマイナーで拾われなかった様なクリエイターが活躍出来る時代がやって来るのではないのでしょうか。

「誰でも簡単にホームページが作れる」という将来を必然と考えれば、その先にある未来はきっと「感性」に回帰する世の中になると考えています。

Wix.com（ウィックドットコム）は2006年の誕生から2012年のローカライズを経て日本国内でもずいぶん浸透してきました。米ナスダックへ上場、世界では7800万アカウントを突破して、その存在は確固たるものになっています。

プログラミング不要で、誰もが簡単にウェブクリエイターになれるツールであり、ホームページ制作のクリエイティブではない作業を取っ払い、「本質」であるホームページのデザインやコンテンツを追求する時間を与えてくれます。

今後、日本の中小企業はWixで「外注」が当たり前だったホームページ制作をインハウス化し、フレキシブルな情報発信とウェブサイトの低コストな運営が可能になります。

本書は、一般社団法人日本WIX振興プロジェクトにより「中小企業のため」という使命をもって書かれました。日本を下支えする300万の中小企業に役立つ書籍となることを望みます。

一般社団法人日本WIX振興プロジェクト

<b>Chapter 1</b>	<b>中小企業にとってなぜWixが良いのか？</b>	<b>005</b>
	Wix って何だろう？ .....	006
	中小企業とホームページ .....	010
	世界で、Wixで、集客成功事例 .....	016
	ウェブ制作の未来 .....	018
	ユーザーに必要とされる情報発信.....	022
<b>Chapter 2</b>	<b>Wix.comでホームページをつくる</b>	<b>025</b>
	Wixでホームページを作る前に準備するもの .....	026
	登録してテンプレートを選ぶ.....	030
	参考になるサイトを探す .....	034
	Wixエディタでサイトを編集.....	038
	Wixサイトの管理.....	047
	スマートフォンサイトの編集.....	050
	動画背景でユーザーのイメージを掻き立てる .....	056
	Wixアプリで機能追加.....	060
<b>Chapter 3</b>	<b>ワンランク上のサイトを目指す</b>	<b>069</b>
	より見やすく、美しくサイトをデザインする .....	070
	画像の種類と使い方 .....	074
	Wixプレミアムプランでワンランク上のサイトを目指す .....	078
	独自ドメインを利用してブランド価値を高める .....	082
	カスタムメールアドレスの取得を利用する .....	086
	ユーザーにストレスなく軽快にサイトを表示する .....	091
<b>Chapter 4</b>	<b>更新してサイトを育てる</b>	<b>097</b>
	サイト更新のポイント .....	098
	Wixブログで更新を簡単に.....	100
	SNSとサイトの連携.....	104
	動画コンテンツの活用 .....	108

Chapter <b>5</b>	<b>ネットショップを運営する</b>	111
	Wixストアでネットショップを作成 .....	112
	外部サービスでネット販売を拡大.....	124
Chapter <b>6</b>	<b>業種に特化した機能</b>	129
	Wix Booking で予約機能.....	130
	Wix Menu でメニュー表を作成.....	134
	Wix Music で音楽販売 .....	136
	Wix Hotels で宿泊の予約受付.....	140
Chapter <b>7</b>	<b>ウェブマーケティングを知って更に集客</b>	145
	ウェブマーケティングとは.....	146
	Wixの機能でオウンドメディアマーケティング.....	150
	SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）の活用.....	156
	アクセス解析① .....	162
	アクセス解析② .....	164
	ウェブマスターツールと Google Analytics への登録.....	170
	SEM / SEO 検索エンジンからの集客.....	178
	PPC / アフィリエイトを知ろう.....	194
	マーケティングオートメーションの導入 .....	200
Chapter <b>8</b>	<b>Wixをもっと活用する</b>	205
	Wix公式ブログを活用しよう.....	206
	Wixのビジネス活用.....	210
	Wixでニュースレターを配信する .....	216
	日本でのサポートや活動.....	224
Appendix	.....	227
索引	.....	230



## 中小企業にとって なぜWixが良いのか？

Day 1

Wixって何だろう？

Day 2

中小企業とホームページ

Day 3

世界で、Wixで、集客成功事例

Day 4

ウェブ制作の未来

Day 5

ユーザーに必要とされる情報発信

# Wixって何だろう？

## ✓ ここで学ぶこと

最近日本でも注目を集め始めている無料ホームページ作成ツールWix。世界で最も多くのユーザーに利用され、難しいコーディングなしに初心者でも直感的に簡単にデザインできてしまう世界最高のクラウド型CMSです。

## 1

### Wix.comってどんな会社？

まずはWix.comとはどのような会社なのか、その沿革と会社概要を紹介していきます。

## ✓ Wix.comの会社概要

設立：2006年 創設者：アビシャイ・アブラハミ、ナダブ・アブラハミ、ギオラ・キャプラン  
 本社：テルアビブ（イスラエル）  
 支店：サンフランシスコ、ニューヨーク、マイアミ、ドニプロペトロフスク、ヴィリニユス、ビルシエバ  
 株式公開：ニューヨーク・ナスダック（2013/11）  
 事業内容：ウェブサイトビルダーの開発・運営サービス、ウェブホスティングサービス  
 売上高：170億円（2014）[\$1=¥120] 総資産：142億円（2014）[\$1=¥120]  
 社員数：1,000人 利用者数：7,800万人・190カ国（2016/01）



## ✓ Wix.comの沿革

2006年：テルアビブ（イスラエル）に設立  
 2007年：Adobe Flashをベースにしたプラットフォームの開発を開始する  
 2010年：世界中に350万人のユーザーを獲得。世界でも有数のベンチャーキャピタル4社から総額12億円の資金調達を行う  
 2011年：世界のユーザー数が850万人を超える。ベンチャーファンドより追加の資金調達を行い48億円を調達、総額が73億円となる  
 2012年：これまでのAdobe Flashのプラットフォームに替わり、新たにHTML5ベースのプラットフォームに移行する。この年12月には日本語版がリリース。年間売上高72億円を達成  
 2013年：HTML5への移行、モバイル対応。世界ユーザー数3400万人。ニューヨーク・ナスダック市場に上場し市場より152億円を調達、この分野での企業では唯一のIPOとなる  
 2014年：Wix.com本社より日本担当者5名が初来日、東京と名古屋で日本初のWixセミナーを開催。ソフトバンクC&SがWix.comより日本での国内販売権を取得し販売が開始される。アジアに向けたWix.com普及を目指す一般社団法人日本WIX振興プロジェクトが設立  
 2015年：2月にMicrosoftと業務提携を発表、クラウドベースのOffice365にWixの導入が決定、世界に向け供給を開始、6月Wix.com2度目の来日、熊本と東京でWix meetupを開催。熊本県を世界初のWixパイロットシティに認定。背景動画が表示可能な新型エディターが登場



## 2

# クラウド型 CMS、 Wixの特徴

Wixはホームページ作成の技術や知識がなくても自分自身でホームページを作成することができるとてもDIYなツールです。

### ✓ コーディングなしの直感的操作

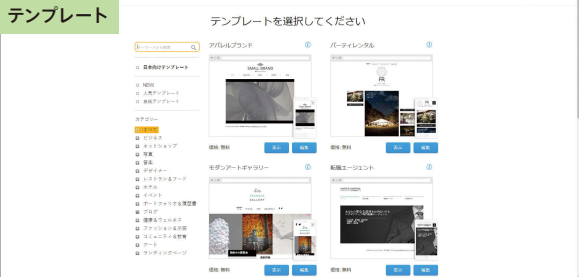
Wixはドラッグ＆ドロップで、簡単にHTML5ベースのウェブサイト及びモバイルサイトを構築できるクラウド型の開発プラットフォームです。

### ドラッグ&ドロップ



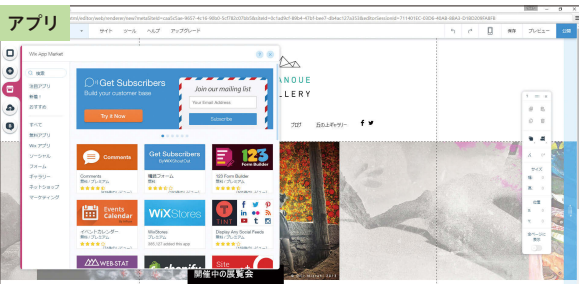
### ✓ 充実したテンプレート

Wixには数百種類ものデザイン性の高い充実したテンプレートが用意されています。それらを自分でカスタマイズしてプロ並みのおしゃれなホームページが作成できます。もちろん白紙から自分のオリジナルも作成可能。



### ✓ 組み合わせ自由で豊富なアプリ

ソーシャルプラグイン、eコマース、コンタクトフォーム、eメールマーケティング、コミュニティフォーラム等の豊富なアプリも充実。Wix提供の無料版からサードパーティの有料版まで豊富なラインナップが利用可能。



### ✓ Wixはフリーミアム

Wixのビジネスモデルはフリーミアムです。ホームページ上のWixの広告表示さえ気にならなければ利用料もサーバー代もすべて無料となります。ただし、広告非表示、独自ドメインの取得、ネットショップ開設等は有料プレミアムのアップグレードで利用可能です。





## Wixの機能一覧

①システム	クラウド型CMS
②ビジネスモデル	フリーミアム（無料・有料プレミアム）
③操作性	画面のホームページを見ながらドラッグ&ドロップで、直感的に修正・変更・追加・削除等の作業が簡単にできる
④サイトの構造	2階層までページを設置することが可能
⑤テンプレート	業界・業種ジャンル別に数百種類もの豊富で充実したテンプレートからプロのデザイナーのデザインが選べる
⑥モバイル画面对応	スマートフォン用画面に対応
⑦デザイン性	画像や背景動画等のシンプルですっきりした構成の感覚的なサイトレイアウトに強みを発揮する
⑧Wixの広告表示	無料版にはヘッダーとフッターにWixの広告が表示される、有料版プレミアムを利用すれば広告は非表示となる
⑨独自ドメイン	有料プレミアムを利用すれば主要な独自ドメインの取得が可能、外部のドメインサービスを利用すればその他のドメインも利用可能になる
⑩ネットショップ	有料プレミアムにのみカード決済機能が利用可能
⑪アプリ	SNS、eコマース、コンタクトフォームなど多種多様な有料・無料のアプリが豊富に利用可能
⑫SEO	サイト全体と各ページごとの設定が可能
⑬アクセス解析	有料プレミアムでGoogle・アナリティクスを使用したアクセス解析が利用可能
⑭サポート体制	Wixユーザーフォーラムで対応、電話サポート不可

## ✔ Wixを支えるベンチャーファンド

創業間もないころからWixの開発と運営は世界的にも実績のある有名なベンチャーキャピタルからの資金調達により支えられてきました。その中でも特に実績のあるベンチャーキャピタル4社を紹介しておきます。

### ■ マングローブ・キャピタル・パートナーズ

2000年にルクセンブルグに設立されたヨーロッパでは実績のあるベンチャーキャピタルで、2003年に一番最初にSkypeに投資したことで有名。ヨーロッパを中心に70社以上の投資実績を持つ。

### ■ ベッセマー・ベンチャー・パートナーズ

ヘンリー・ピブスがカーネギー製鉄所の株式売却で得た資金をもとに設立したのが始まり。Wixを始めSkype、Staples、VeriSign、LinkedInなどに投資し100以上の企業をこれまでに上場させている。

### ■ ベンチマーク・ベンチャー・キャピタル・ファーム

1995年に設立されたシリコンバレーを代表するベンチャーキャピタル。創業以来、Twitter、Uber、Snapchat、Instagram、AOL、Palm、eBayなど250以上のスタートアップに投資をしてきた。特に代表的な事例としては1997年にeBayに8億円投資。

### ■ インサイト・ベンチャー・パートナーズ

1995年に設立されたニューヨークを代表するベンチャーキャピタル。これまでにTwitter、Tumblr、Flipboardなど190を超えるベンチャー企業に投資し24社を上場させている。また、これまでの投資総額は9000億円を超え、投資先は世界65カ国にわたる。

# 中小企業と ホームページ

## ✓ ここで学ぶこと

近年の中小企業を取巻く環境は、日々厳しさを増している現状があります。その厳しい環境を生き抜き他社との差別化を図るためのヒントとアイデアを、Wixの利活用を通じて紹介していきます。

## 1

### 中小企業・小規模事業者の劇的な減少

まず日本の中小企業が現在どのような状況にあるのか、以下のデータから確認してみたいと思います。

#### ✓ 減り続ける中小企業

1999年と2009年の中小規模の事業所数の推移を表したデータですが、厳しいデフレ経済の中で、この10年の間に約64万社（13%）もの中小企業が消滅したことを示しています。

##### ■ 中小企業庁資料(企業全体に占める割合)

	1999年	2009年	減少数(率)
中小企業・小規模事業者	484万社(99.7%)	420万社(99.7%)	▲64万社(▲13%)
うち小規模事業者	423万社(87.0%)	367万社(87.0%)	▲56万社(▲13%)

#### ✓ 加速する中小企業の減少率

2009年と2012年の比較でリーマンショックの影響はあるものの、わずか3年で35万社（8.3%）もの減少が見られ、その減少率が劇的に加速しています。以上のように中小企業は今後益々生き残りをかけた業績の効率、生産性向上のための努力を求められます。

##### ■ 中小企業庁資料(企業全体に占める割合)

	1999年	2009年	減少数(率)
中小企業・小規模事業者	420万社(99.7%)	385万社(99.7%)	▲35万社(▲8.3%)
うち小規模事業者	367万社(87.0%)	334万社(86.5%)	▲33万社(▲9.0%)

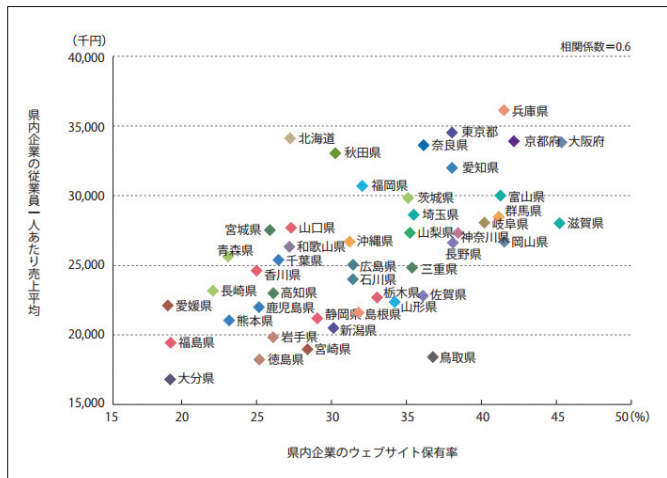
次に各地域ごとの中小企業のウェブサイト保有率の状況とその売り上げにおける生産性との間にどんな関係があるかを見てみましょう。

### 都道府県別保有率と売上平均

自社のウェブサイトを保有している企業の割合が高い県ほど、その県の企業の一人あたり売上が高い傾向があり、平均してまだ半数以上の企業がウェブサイトを保有していません。地域の中小企業の成長と地域経済の活性化にはインターネットの活用が益々欠かせないものとなっています。

※野村総合研究所  
([http://www.internet-keizai.jp/pdf/Economic\\_impact\\_of\\_the\\_Internet\\_jp.pdf](http://www.internet-keizai.jp/pdf/Economic_impact_of_the_Internet_jp.pdf))

#### ■ 県別の企業のウェブサイト保有率と平均一人あたり売上

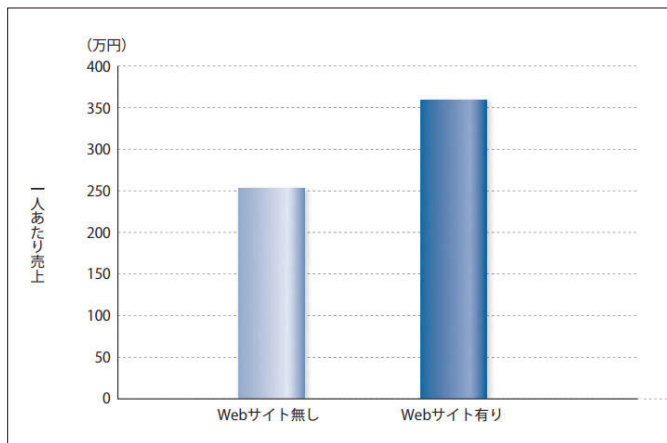


### ウェブサイト保有の有無と売上高の関係

売上高を基準にした比較でみると、ウェブサイトを保有している企業は保有していない企業と比べて約30%ほど売上が高いという結果になっています。このようにインターネット活用の差が、企業間の生産性の差となって現れています。

※野村総合研究所  
([http://www.internet-keizai.jp/pdf/Economic\\_impact\\_of\\_the\\_Internet\\_jp.pdf](http://www.internet-keizai.jp/pdf/Economic_impact_of_the_Internet_jp.pdf))

#### ■ 企業のウェブサイト保有の有無と一人あたり売上高の関係



### 3

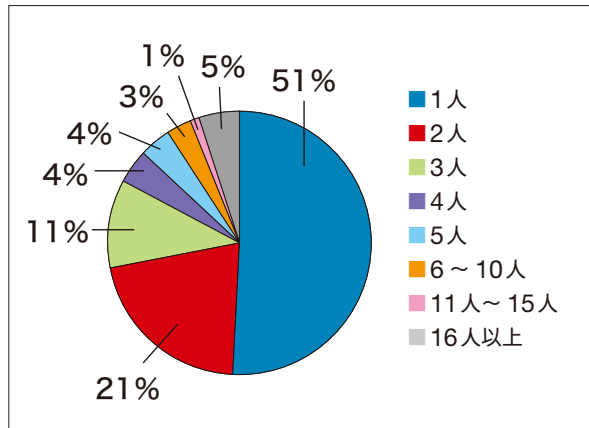
## ウェブマーケティングの取組状況

最後に国内の中小企業はウェブマーケティングに対して現在どのように取り組んでいるのか、アンケート調査をもとにグラフで見てみます。

### 1社あたりのウェブ担当者数

右の図は中小企業のウェブ担当者の人数を示したグラフです。全体の約半数の企業が1人だけで担当しており、人と予算の制約がある中でのサイト運営であることがうかがえます。

■ 中小企業のウェブマーケティング実施状況に関する調査結果  
~1社あたりのウェブ担当者数

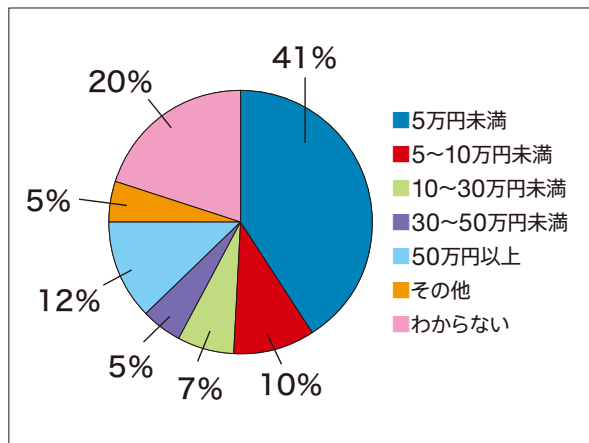


※Webマーケティングメディア「ferret」  
(<https://ferret-plus.com/1632>)

### 1社あたりの月額広告予算

右の図は中小企業の月額広告予算を金額別に示したグラフです。4割の企業が5万円未満の低予算で運営しているというのが現状です。

■ 中小企業のウェブマーケティング実施状況に関する調査結果  
~1社あたりの月額広告予算の割合

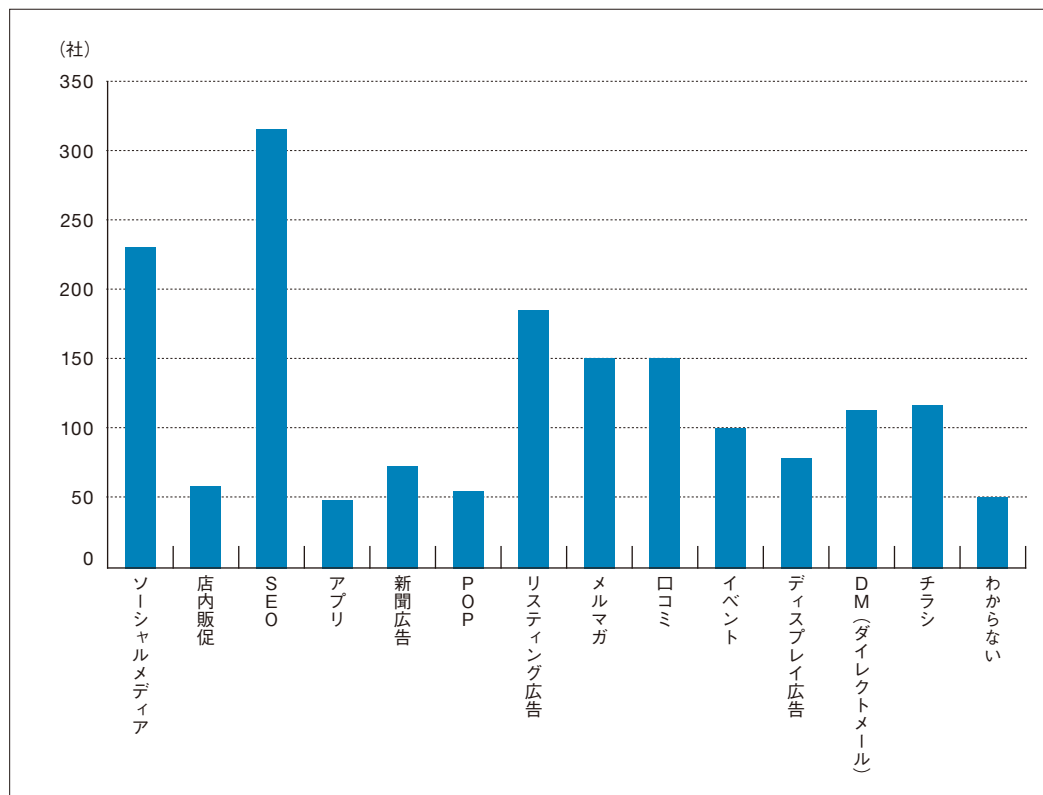


※Webマーケティングメディア「ferret」  
(<https://ferret-plus.com/1632>)

## ✓ 取り組んでいる集客施策

下の図からもわかるように、集客施策ではSEO対策が圧倒的で次いでSNSとなっていますが、極力低予算での集客効果を期待する中小企業の意図が反映された結果となっているようです。

■ 中小企業のウェブマーケティング実施状況に関する調査結果～取り組んでいる集客施策



※Webマーケティングメディア「ferret」(<https://ferret-plus.com/1632>)

## 4

### なぜ中小企業にホームページが必要なのか？

この章のまとめとして、中小企業にとって大変厳しい経済環境の中で、どのように自らを差別化し生き残っていくのか、ホームページの必要性を通して考えてみます。

#### ホームページが絶対に必要な理由

#### 1 顧客は必ず最初にホームページを確認する

顧客はまず最初に検討している企業名や店舗名を必ず検索し、なおかつ他社や他店と比較をして取引や購入を決めています。他社と比較されたときにホームページがなければ、そこで勝負は決まってしまう。つまりホームページとはお店でいえば「看板」であり、企業でいえば「名刺」なのです。

#### 2 ポータルサイトへの掲載だけで安心しない

「大手のポータルサイトに掲載しているから安心。」という方も少なくありませんが、消費者はそうしたポータルでの検索と併せて、各社固有のホームページも見ています。せっかくお金をかけて掲載していても、固有のホームページが無いというだけで消費者から選ばれない可能性があります。また、ポータルサイトへの有料掲載だけに頼ったマーケティングでは広告費のコスト削減もままなりません。

#### 3 市場を拓ける

中小企業のホームページ保有率は全国的な平均値は未だに25%～30%ほどでしかありません。なければ大きなハンデでありリスクになりますが、あれば逆にメリットであり他社との差別化になります。従来範囲の狭い市場だけに依存して苦戦していた企業やお店がホームページを開設して積極的に活用することで全国、更には海外からの受注が入るようになり商圏が広がり売上も拡大したという事例は数多くあります。

#### 4 単なる「会社案内」ではなくマーケティングの「武器」になる

かつてのホームページは単なる「会社案内」のような更新頻度の少ない「静的」な使い方しかできませんでした。今はマーケティングツールとして消費者に積極的に情報を発信し、もっとインタラクティブ（双方向的）に消費者とコミュニケーションをする「動的」な使い方、顧客の信頼を得ることが可能です。



## 5

### 中小企業はどのようにホームページを運用すればいいのか？

この本を手にしている方は少なくとも前項のホームページの必要性は理解されているものだと思いますが、それをどのように活用していくべきかをまとめてみます。

#### 1 自社にホームページ制作ができる担当者を見つける

Wixのようなツールのおかげで、ホームページ運営はエクセルやワードの様に自力が当たり前になっていきます。欧米で進むウェブ制作を自社で行うインハウス化を追随し、これまで外注していたものが自社での運営に変わっていきます。このことで「企業の生の声を発信」、「フレキシブルな情報発信」、「コスト削減」が実現され、利益に直結していきます。

#### 2 コンテンツを積み増していく

複雑なアルゴリズムを組み合わせたGoogleなどの検索エンジンは人間の目に近い状態になっています。つまり人間にとって本当に有益な情報を載せたサイトが評価をされます。長期的な戦略としてウサギとカメならカメ型で、サイト内ブログなどを活用しコツコツと顧客にとって有益なコンテンツを積み増します。Wixブログを活用すれば更新も簡単ですし、検索エンジンからの評価は上がり、アクセスが増え、売り上げにつながっていきます。

#### 3 動画を積極的に活用する

スマートフォンさえあれば撮影から編集、動画のアップロードまで簡単に行えますが、依然として動画を活用できている企業は多くはありません。従来のテキストと静止画を中心にした「読ませる」ホームページから、動画で「魅せる」ページへと積極的にシフトしましょう。Wixなら動画背景で直観的に、YouTubeの動画埋込みも簡単です。

#### 4 Wixを導入する

ウェブ制作におけるテクノロジーは「高度な技術を必要」としていたシーンから、「難しいを簡単にする」テクノロジーへと進化しています。Wixを使えば、ホームページとしての機能だけでなく、オンラインの社内報や営業ツールとしての活用も可能です。本書ではWixの利活用を余すことなくご紹介しています。Wixをまだ使ったことがない方も是非チャレンジしてください。

# 世界で、Wixで、 集客成功事例

## ✓ ここで学ぶこと

世界中のビジネスでWixは活躍しています。そのビジネスシーンを、Wix.comのホームページ「Wixストーリー」の中で紹介しています。世界中の様々なWix成功体験を参考にし、ぜひご自身のビジネスに活用ください。

## 1 「Wixストーリー」で成功を学ぶ

Wixを利用して、早く、きれいに、簡単に、しかも無料でホームページ制作ができるようになったことで、様々な【Wix成功物語】が世界中で生まれています。

## ✓ 「Wixストーリー」を探す！

Wixオフィシャルサイトのコミュニティから「Wixストーリー」の項目でご覧いただけます。世界中のWixで情報発信を行うユーザーのリアルな声をお聞きください。

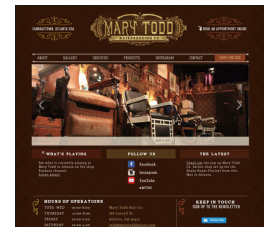


### アトランタの散髪屋 (米国)

<http://www.wix.com/stories/videos/mary-todd-hair-co/>

「失敗を恐れないことだ、きっとどこかで勝利はつかめるから。」

メアリー・トッド・ヘアのオーナー、スティーブとショーンに会いにアトランタまでやって来た。何てイカした散髪屋なんだ。彼らは、何とその見た目の雰囲気そのままのカッコよさを自分たちのウェブサイト完璧に再現してみせた。しかも、そのサイトでは、店の予約もできてオンラインでヘアケア用品まで買ってしまう。恐るべし、アトランタの散髪屋 powered by Wix !!



### リオのケーキ屋 (ブラジル)

<http://www.wix.com/stories/food-drink/pecaditos-gourmet-sweets/>

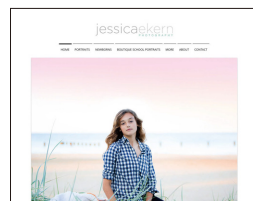
「私のウェブサイトはまさにリアルなお店そのもの。なぜって、私の作ったケーキの美味しさをリアルに伝える必要があるからよ！」ジュリアナはリオデジャネイロにお店を持つ、根っからのケーキ職人。最初はちょっとした趣味でケーキ作りを始めたそうだけど、ちまたでその美味しいケーキのウワサがウワサを呼び、あっという間に注文が殺到したとのこと。「私のこの小さな自宅ビジネスを、これまでずっと続けてくれたのもWixのお陰、とても感謝してるわ！」





## シカゴの女性写真家 (米国)

<http://www.wix.com/stories/photography/jessica-ekern-photographer/>



「Wixで顧客を獲得できるっていいわね。興味のある顧客は、私のウェブサイトをしっかりチェックしてくれているわ。」女性写真家としてシカゴで活躍するジェシカは、自然の光だけで子供や赤ちゃん、新生児そして家族の写真を専門に撮るスペシャリストだ。

写真展オープニングの何日か前の夜、彼女はウェブを検索しながら、他の写真家のウェブサイトをいろいろと見ていたときに、たまたま気に入ったサイトを見つけたそうだ。「そのサイトがWixで作られていたの。あまりにステキだったので私も自分のサイトを作ろうと決めたの。」



## ニューヨークのDJ (米国)

<http://www.wix.com/stories/music/quiana-parks/>



「Wixはとっても自由自在 — 私が変わったように、私のウェブサイトも私と一緒に変わったわ。」キアナはニューヨークで活躍するDJ兼グラフィックデザイナーだ。実は彼女には驚くべき、信じ難い過去がある。癌を克服して生還したという事実だ。自分の体を侵した癌、リンパ腫のことをもって世の中の人々に知ってもらおうと、癌撲滅のためのキャンペーンを開始したのであった。「私がWixで作ったサイトのおかげで、私の強い思いと意志を多くの人に伝えることができたし、チャリティのための寄付を募ることもできたわ。人生で最高の経験だった。」



## ジョージアのバイオリン弾き (米国)

<http://www.wix.com/stories/music/ken-ford/>



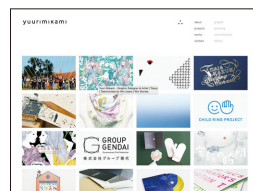
アトランタでプレイするケン・フォードは実に多才な男である。彼の演奏は、パワフルにして繊細、黒人ミュージシャン特有のソウルフルなパフォーマンスはファンを虜にして離さない。

今や彼は「ストリングスのキング」と呼ばれるようになったが、その影にWixの存在があったことは誰も知らない。彼がまだ名も無いころ、もちろんディオンヌ・ワーウィックのショーや大統領夫人のミシェル・オバマのスペシャルゲストとして演奏などしていなかったころのことだが、「自分でWixサイトをカスタマイズして自分の曲のショーケースを作ったんだ。その作品をオンラインで販売しているときに、僕は見つけてもらい、認めてもらったんだ。Wixが僕をデビューさせてくれた。」



## 東京の作家兼イラストレーター (日本)

<http://www.wix.com/stories/art/yuuri-mikami/>



「私の作品を世の中の人たちに見てもらえる可能性を拡げてくれたWix。そんなWixが大好きです！」三上悠里は東京で働く作家兼グラフィックデザイナーだ。Wixのおかげで本当に楽に、簡単に自分のウェブサイトを制作できることが何よりもありがたいと彼女は言う。また、ウェブページをカスタマイズしたり、作品をより詳細に表現するためのフレキシブルな操作性が、特に彼女のお気に入りでもある。

「私のウェブサイトを通じて、多くの方が私の作品により深い興味と理解を持っていただけようになりました。お陰さまで、仕事の問合わせが日に日に増えてきています。」



## 東京のビューティセラピスト (日本)

<http://www.wix.com/stories/videos/maki-fujita/>



「制作日数はわずか2日だけ、まさに自分のやりたいように、自分のスタイルで、思ったとおりのウェブサイトに仕上げました。」

藤田麻希は東京のビューティサロン「サロン・ディ・ロサ」のオーナー経営者だ。女性たちのための、心身共にくつろげる環境、女性の美しさを引き出すための場所として2013年東京にオープンした。彼女は前職の看護師としての経験と知識を活かして、単にメイクアップだけで綺麗になるのではなく、女性の身体の年齢的な周期やホルモンバランスに注目した処置を施すことで女性の美を追求していくことを彼女自身の使命としている。「いつでも簡単にコンテンツをアップデートできるウェブサイトを自分で作りたかった。お陰さまで、お客様とは益々強い信頼関係を構築することができています。」

# ウェブ制作の未来

## ✓ ここで学ぶこと

ウェブ制作における世の中の環境変化は、日々目まぐるしいスピードで変化しています。テクノロジーの進歩により、クライアントのニーズとウェブデザイン業界の業態や環境にどのような変化が予想されるのかを考えます。

## 1

### ウェブ制作会社は二極化が進行中

ウェブ制作の現場では、進化するCMSの影響や業界内での価格競争など二極化が進みつつあります。ウェブ制作の作業自体の価値が問われ始めています。

## ✓ 強みのない制作会社は淘汰される

ここ最近の数年間で、ウェブ制作単価の下落が急速に進行しています。業界内での価格競争やCMS（コンテンツマネジメントシステム）の進化・普及により、これからさらに制作単価は下落していくことが予想されます。単にホームページを作るという作業自体の価値が低下しつつあり、それだけの業務を行う制作会社は時代の流れとともに自然淘汰されていく運命にあります。

自社独自の「強み」や「売り」、USP（Unique Selling Proposition / 差別特性）を持たない単なる制作会社は徐々に消滅していくでしょうし、制作自体でいえば、時間と場所に囚われない新しい働き方、クラウドソーシングサービスの「個人」が主体になっていきます。今後更にこの業界ではWeb制作会社の二極化が進んでいくこととなります。

- 安い価格で、品質はまあまあ・そこそこ、時間外でも親切丁寧に対応可能な会社
- マーケティング提案、ブランド構築、情報設計等の得意分野をしっかりと持っている会社

要するに、「マーケティング提案ができて、ブランド価値を向上させ、クライアントの業績向上に貢献し、更には新しい分野やトレンドにも積極的に対応して自らの企業価値を高めていく会社」がこれからこの業界で生き残っていく条件となっていくそうです。もしくは価格競争にさらされるリスクはあるものの、「気軽でお手軽な会社」として何とか生き残っていくかの「二社択一」の時代に向かいつつあります。

以下にそのUSP（差別特性）の詳細な分類を挙げてみることにします。以上7つのジャンルが、今後の生き残りをかけた方向性のヒントになると思われます。

- デザインセンスを極める【アートディレクター系】
- 顧客の集客と収益アップをサポートする【マーケティング系】
- サイトの企画制作・運営・コンテンツ制作をサポートする【コンテンツマネジメント系】
- 新しい技術や超高度技術のシステム設計や企画運営をサポートする【テクノロジー系】
- ウェブ全般に関する知識・情報・スキルを提供するセミナー運営【教育普及系】
- 新しいビジネスモデル（メディア化・JV化）を創造し業態転換する【トランスフォーマー系】
- 激安・迅速・並品質・時間外対応の「やすい はやい うまい 開いてよかった」を貫く【ファストフード・コンビニ系】

## 2

### アメリカの現状は 未来の日本の現状

アメリカで起きている現実は、今までも多くのことがそうであった様に、いずれ日本にも起こり得る現実です。アメリカのウェブ制作の今を見てみましょう。

#### アメリカはウェブ制作会社が存在できない!?

現在のアメリカではいわゆる「ホームページ制作」だけでは会社組織としては存続不可能な状況です。10年ほど前までは日本同様にウェブ制作だけでも事業として成り立っていましたが、企業体としてウェブ制作だけを行っている組織はゼロに近いと言われています。

#### ■ ほとんどの企業が社内にウェブ制作の機能を持っている

アメリカでのICTに対する重要性は日本よりも高く、ほとんどの企業が社内にウェブ制作の機能を持っています。そのためウェブ制作に関する仕事を外注する必要がないという状況です。

#### ■ ウェブ制作価格の低下

アメリカの場合、東南アジア・南米など人件費の安い英語圏の国に発注する機会が増えています。クラウドソーシングを利用してサイト制作を依頼し、テレビ会議などを利用して遠隔でコミュニケーションを行って制作します。こうした現状がアメリカ国内でのコスト押し下げています。

## ■ フリーランサーの台頭

アメリカにおけるフリーランスの存在は日本のそれとはまったく異なります。実力主義のアメリカでは、特にデザイン業については企業が個人に対して仕事を依頼することが一般的です。コスト面から法人より個人への依頼が安上がりなので、フリーランサーの存在がウェブ制作会社が存続できない理由となっています。

## ■ 人材に頼ったデザイン業のしがらみ

デザイン会社はヒューマンスキルに依存せざるをえず、デザイン会社間での引き抜きだけでなく、インハウス化した一般企業からの引き抜きなどで企業として存続がままならないこともしばしば。

## ■ デザインスタジオの買収

デザインの重要性に回帰したFacebook、Google、Adobe、Square、AccentureなどのIT企業によるデザインスタジオの買収が行われています。ウェブデザイン会社として起業して、優秀であればあるほどその対象となるため存続しづらくなるわけです。

# 3

## フリーエージェント社会の到来

時間と場所に囚われない新しい働き方「フリーエージェント」、インターネットの普及と進化が、あらゆる「個人」に対し、それを可能にしていきます。

## ✓ 自由な時間と環境で仕事をする時代

ダニエル・ピンクの著書「フリーエージェント社会の到来」(~「雇われない生き方」は何を変えるか ~)が米国で出版されてすでに15年が経ちますが、驚くことに出版された当時(2000年)にはすでに米国の労働人口の約25%、4人に1人が組織に雇われない働き方「フリーエージェント」を選択していたという事実本当に驚かされます。おそらく今ではもうすでに、3人に1人くらいまでになっているのではないのでしょうか。

総務省統計局が実施している「労働力調査」によると、2012年日本の就業者数は6,270万人、その内自営業主・家族従業者数は739万人で、比率にして約

12%、8人に1人がフリーエージェントということになります。おそらくインターネットの発達というキーワードを考えると、今後日本でもフリーエージェントの数が増えてくる可能性は十分あり得ます。また、フリーエージェントではなくても、最近日本政府も企業に対し積極的に奨励している、社員が定期的にテレワークや在宅ワークを導入するという労働形態も徐々に浸透してくるのではないのでしょうか。

日本企業の終身雇用はすでに崩壊しています。米国が経験した社会背景を20～30年遅れて日本がそのあとを追っていきます。企業に対して強い忠誠心が持てなくなり始めている今、企業の寿命がどんどん短くなりつつある今こそ、フリーエージェントという働き方を考えてみる必要がある時期かもしれません。

今後ウェブ制作のような仕事は、WixのようなクラウドベースのCMSの技術が進歩することで在宅ワークが可能になっていくことが期待されます。

最後に、いかにCMSが進化し簡単にウェブサイト制作ができるようになったとしても、少なくとも以下の4つの制作依頼ニーズというのは必ず存在します。

- やはりどうしても能力的に無理、作れない
- 時間的余裕が無い、時間的コストが合わない
- デザインや文章表現のセンスがない
- 単に面倒くさい、コスト的に割安感があれば問題ない

また、WixのようなCMSのスキルがあることで以下の4つの労働形態も選択肢として考えられます。

- フリーエージェント
- ウェブ制作会社
- 企業内雇用によるインハウスデザイナー（派遣社員としても可）
- CMSのスキルを教えるトレーナー及びセミナー講師

ぜひ自分に合った、最適なワークスタイルが見つかることを期待しています。

3.1  
2017

1

2

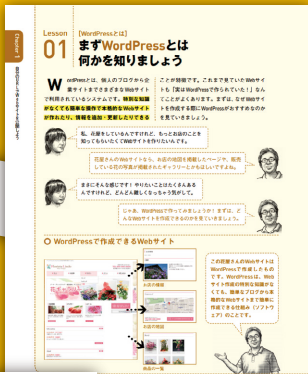
「Webクリエイティブ・マーケティング」

デザイン性・機能性に優れた  
Webサイトが作れるようになる!

人気のWordPress入門書 第2版です。前回の書籍と同様、セミナー経験の豊富な著者陣が、実践的なノウハウを織り交ぜつつ丁寧に解説しています。WordPressの最新バージョンに対応した手順をすべて画面付きで解説しているので、Webサイトをはじめて作る人でも安心して読み進められます。HTML、CSS、PHPなどの知識がなくても、パソコン・スマートフォン両方の表示に対応した本格的なWebサイトを作れることでしょう。

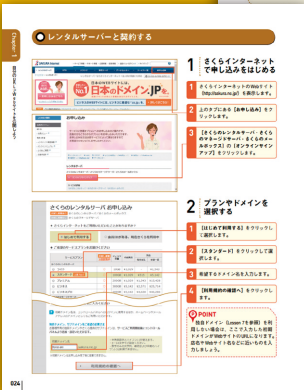
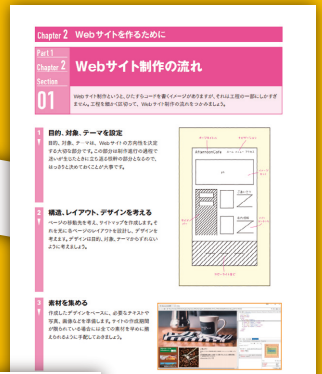
仕事できちんとWebを扱えるように  
なりたい人のための新・定番書

そもそもWebサイトって何?というあなたでも、インターネットの基礎からHTMLとCSSの基本や使いこなしを学び、総まとめとしてシンプルなコーポレートサイトを制作できます。環境構築もていねいに説明しました。Web関連の企業に内定が決まった学生や、Web関係の部署に異動になった社会人など、必要に迫られて一通りきちんと学びたい人のための新・定番書です。ダウンロードできるサンプルデータで実際に作りながら学べます。

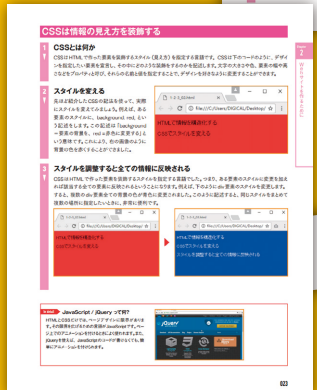


実際のセミナーや講義を元にしたやりとりによって、理解を深められる

ここで学ぶことは何なのか、どのような用途があるのかをイメージしよう



操作の手順は、大きな画面でひとつひとつのステップを丁寧に解説!



コードと実際のWebページを参照しながら学習できる!

いちばんやさしい  
WordPressの教本

人気講師が教える  
本格Webサイトの作り方  
第2版 WordPress 4.x 対応  
インプレス  
石川栄和・大串肇・星野邦敏 (著者)  
256 ページ  
価格: 1,663 円 (PDF)



CMS

HTML5&CSS3  
マスターブック

マイナビ出版  
デジカル/HONTENTS (著)  
248 ページ  
価格: 2,138 円 (PDF)



HTML / CSS



**問題は設計にあり!?**  
**UX視点のデザインプロセス**



3

**デザインング  
Web アクセシビリティ**

この書籍に書かれている内容は、良質なユーザー体験を生むためのノウハウです。普通に戦略・要件策定→情報設計→ビジュアルデザイン→実装・コーディングを行えば、達成基準を満たせることが理解できるでしょう。

ポーンデジタル  
太田良典・伊原力也(著者)  
296 ページ 価格: 2,700 円(PDF・EPUB)

**4コママンガを交えて  
Webサイト制作を解説!**



4

**わかばちゃんと学ぶ  
Webサイト制作の基本**

4コママンガを交えて、ユーモアたっぷりに Web サイト製作の基本を初心者向けにわかりやすく解説しています。企画の段階から、HTMLやCSSの基本、JavaScriptやPHPの概要、Webサイトの公開・運営に触れています。

シーアンドアール研究所  
淡川あい(著者)  
価格: 2,138 円(PDF・EPUB)

**UIデザインの原則と  
心理学上の根拠がわかる**



5

**UIデザインの心理学  
わかりやすさ・使いやすきの法則**

UIデザインコンサルタントによるデザイン原則の科学。「物事を認識するときどのようなバイアスがかかるか」「物事をどのように見分けてとらえるか」など、UIデザイン原則と心理学上の根拠がわかります。

インプレス  
Jeff Johnson(著者)、武倉広幸・武倉るみ(翻訳)  
288 ページ 価格: 3,456 円(PDF)

**WordPress4 で迷わず  
Webサイトができあがる!**



6

**はじめの一步!  
サクサクわかる WordPress 4.x 対応**

WordPress4.x (2016年10月最新版)を使って、ホームページの作り方をていねいに教える本。これまでWordPressを使ったことがない方、HTMLやCSSの知識がない方にとっても分かりやすいよう、図解中心で解説します。

マイナビ出版 茂木葉子・天野裕子・遠藤岳史(著者)  
256 ページ 価格: 1,814 円(PDF)

**写真で顧客の心をつかむ!  
Instagramの宣伝ノウハウ**



7

**できる100の新法則  
Instagram マーケティング**

1枚の写真で顧客の心を引き寄せる手法を現役ソーシャルメディアマーケターが解説。企業がInstagramでマーケティング、ブランディングを行い、成果を出すために必要なすべてのノウハウを収録しています。

インプレス 株式会社オプト・山田智恵・小川由衣・石井リナ(著者)、  
できるシリーズ編集部(編集) 240 ページ 価格: 1,944 円(PDF)

**絶対に挫折しない  
コンテンツマーケティング**



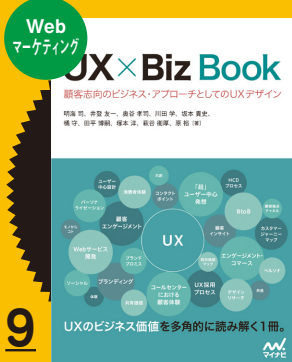
8

**いちばんやさしい  
コンテンツマーケティングの教本**

人気講師が教える宣伝せずに売れる仕組み作り業界の第一人者が「絶対に挫折しない」をコンセプトにコンテンツマーケティングを詳しく解説。商品の売り込みに限界を感じている人、マーケティングの概念だけでなく実践に本気で取り組みたい人などにオススメです。

インプレス 宗像淳・魚山將(著者)  
200 ページ 価格: 1,814 円(PDF)

**ビジネス視点から  
UXの価値を探る!**



9

**マンガと解説のセットで  
Webマーケティングを理解**



10

**種類の多いWeb広告を  
上手に運用するための本**



11



**UX × Biz Book**

顧客志向のビジネス・アプローチとしてのUXデザイン

ビジネスの場で「顧客とのエンゲージメント」の重要性が増している中、UXアプローチは不可欠です。本書はさまざまな現場で活躍する執筆陣が、複合的な視点でUXおよびUXDのビジネス価値を分かりやすく解説します。

マイナビ出版 明海 司・井登 友一・奥谷 孝司・川田 学・坂本 貴史・橋 守・田平 博嗣・塚本 洋・森谷 徹厚・原 裕(著者)  
240ページ 価格：3,024円(PDF)

**マンガでわかる  
Webマーケティング 改訂版  
Webマーケッター瞳の挑戦!**

マンガとストーリーに沿った丁寧な説明で、Webマーケティングの本質をわかりやすく解説しています。この改訂版では最新のデジタルマーケティングに対応し、現場で役立つノウハウをさらに盛り込みました。

インプレス 村上佳代(著者)、ソウ(イラスト)、  
星井博文(原作者・原案) 296ページ 価格：1,944円(PDF)

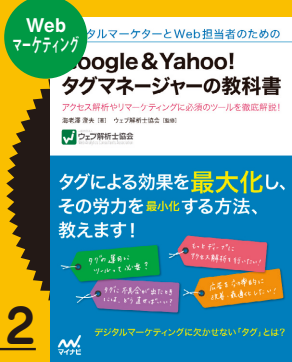
**基礎から学ぶ  
Web広告の成功法則**

本書はWeb広告の上手な使い方を解説する本です。特にユーザーをどのようにして動かすのか、という視点を持つことで、Web広告の種類の多さや、新しい技術に惑わされず、長く使える広告運用のスキルが身に着きます。

マイナビ出版 間間和城(著者)  
232ページ 価格：2,462円(PDF)



**タグを効率よく管理して  
Webマーケの労力を最小化**



12

**すぐに役立つ実践的な  
グロースハックの手法!**



13

**Webマーケティングを  
ビジネスに取り入れよう!**



14

**デジタルマーケターとWeb担当者のための  
Google&Yahoo! タグマネージャー  
の教科書**

「Googleタグマネージャー」と「Yahoo! タグマネージャー」について、設定や運用の実際、さらに効果測定や運用のTipsまでを詳しく解説。本書を読んでタグによる効果を最大化し、そのための労力を最小化しましょう。

マイナビ出版 海老澤淳夫(著者)、ウェブ解析士協会(監修)  
304ページ 価格：2,894円(PDF)

**いちばんやさしいグロースハックの教本  
人気講師が教える  
急成長マーケティング戦略**

注目の成長戦略「グロースハック」の実践が学べます。業界の第一人者が自社製品を育てた経験をもとに、すぐに役立つ手法やフレームワークを解説。製品やサービスを最短で収益化して成長に導くノウハウが満載です。

インプレス 金山裕樹・梶谷健人(著者)  
176ページ 価格：1,728円(EPUB)

**いまさら聞けない  
Webマーケティング  
初歩から学べる集客のセオリー**

近ごろはさまざまなマーケティング手法が登場しています。本書はそうしたトレンドを押さえつつ「マーケティング戦略を基本から学びたい」「Webマーケティングを実践に活かしたい」と考えている方に向けた一冊です。

マイナビ出版 佐藤和明(著者)  
272ページ 価格：2,138円(PDF)