

【店舗オーナー必見】

MEO 対策とは何か？基礎知識やメリット・デメリットを徹底解説

どうも、店舗集客コンサルタントの大島です。

この PDF を見ていただきありがとうございます。この PDF は「Google マイビジネス(MEO)対策って最近よく聞くけど、具体的にどういうものなのかイマイチわからない」という人向けに書いてます。

MEO 対策は店舗集客をする上で今、最もおすすめできる方法です。

それこそポータルサイトやブログ・SNS・ホームページなどあらゆる媒体の中でもかなり勝ちやすく、しかも質の高いお客さんを集めることができます。

実際、僕がコンサルをしたお店では、MEO 対策をして Google マップ1位を獲得し、**県外からのお客さん**が増えたり、個人経営からスタッフを雇うまでに成長して店舗オーナーさんもあります。

【お客様の声】

BURGER CAFE&RESTAURANT

シュビドゥバー様（サイト制作・運営サポート）

またこの他にも

「治療院がたった 1 週間でお店の場所の検索数が 0→583 に上昇」

「新宿の居酒屋さんが 1 ヶ月の反応数（電話・ルート検索等）が 3 ヶ月で 47→191 に上昇」

「埼玉の美容室のセミナー中に 地域名キーワードで 3 位→1 位 にアップ」

など次々に成果につながっています。

現状、MEO 対策は地域によっては顧客を総取りし、**地域一番店**になるほどの可能性も秘めています。

でも逆に言えば、競合が MEO 対策にミッチリ取り組んでしまったら、知らず知らずの内に顧客を取られてしまう可能性もあります。

そこでこのページでは

- ・ MEO 対策とは何か？
- ・ メリット・デメリットは何があるのか？
- ・ やり方はどうすれば？

などの初心者あるあるを詳しく解説しています。ぜひこの記事をきっかけに是非 MEO 対策の基礎知識を身に付けてくださいね。

MEO 対策とは？

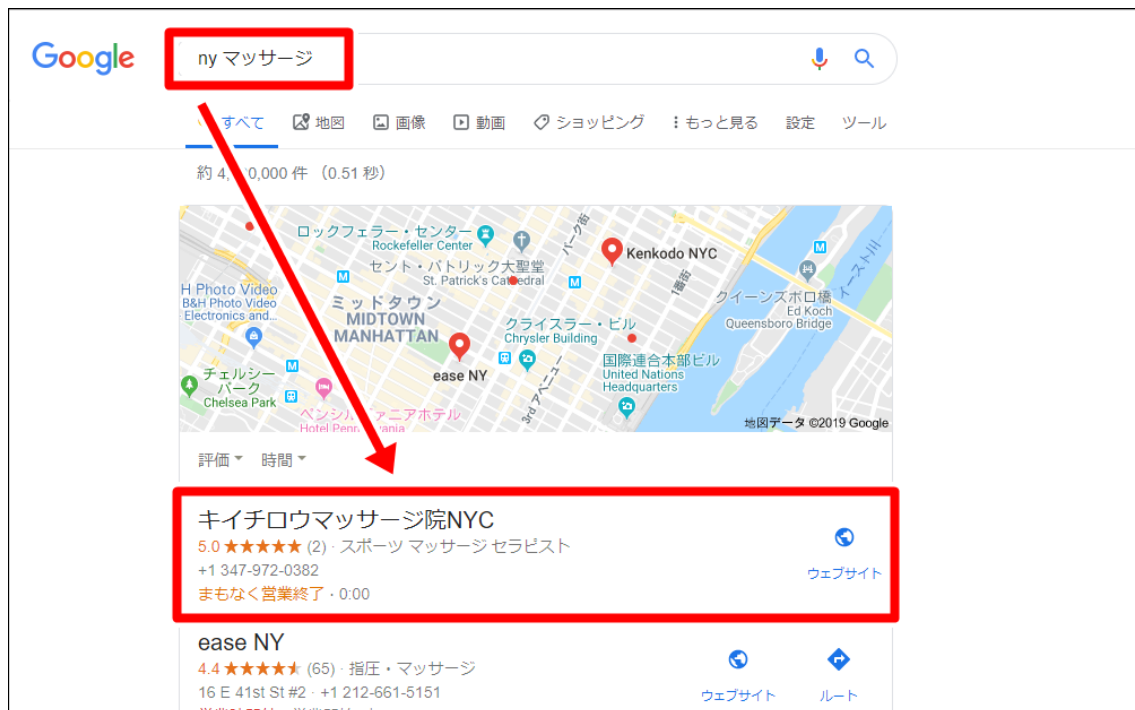
MEO 対策を一言で言うと

- ・ Google マップ対策(MEO=マップエンジンオプティマイゼーション)

のことで、Google マップ上で**自店舗や事業所を上位表示させるための対策**です。

MEO 対策で上位表示をさせると「Google マップ上」で目立つ位置に自店舗を表示させることができます。

下記はクライアントの方の実例です。



「ny マッサージ」と検索すると、一番上にお店が表示されているのがわかると思います。

SEO 対策では「検索エンジンで上位表示」を目指しますが、MEO では「Google マップで上位表示」を目指します。

Google マップで上位表示をすれば、検索エンジンよりも上に表示することができ、より高い集客効果が見込めるからです。2014 年にスマホ向けに大幅刷新された Google マップは、現在 4000 万人ほどの利用者がおり、お店探しアプリとして 10 代～30 代の若者を中心に使われるようになってきています。

そもそも Google マップって何ですか？

と、その前に「そもそも MEO 対策とは何なのか？」を理解するために、

Google マップとは何か？というのを説明しておきましょう。

以下は PC・スマホでの表示になります。

【PC の場合】



※場所名を入れてレストランを検索した時の例

【スマホの場合】



※場所名を入れてスマホでレストランを検索した時の例

こんな感じのやつですね。

つまり、「新宿＋カフェ」とか「新宿＋レストラン＋駅近」などの『場所＋業種名』で検索した時によく出てくる地図のようなものです。

正式名称は Google Maps と言います（覚えなくてもいいです）。

Google マップは、**自分の現在地に合わせて最適な検索結果を用意してくれる**のが特徴です。

例えば、「**近くのカフェ**」とか「**コンビニ 最寄り**」と検索したりすると、今の現在地に一番近いコンビニを順番に表示してくれます。

【近くのお店を探した場合】



現在地が市が尾に近いので、最も近い市が尾のコンビニを表示してくれています。

【遠くのお店を探した場合】



『滋賀県高島市＋ランチ』などの遠くの地名で検索した場合は、僕との現在地が遠いので、滋賀県全体のおすすめのランチを順番に表示してくれます。

検索エンジンの地図版なので、よく「マップエンジン(ME)」と呼ばれています。SEO の場合は「サーチエンジン最適化(SEO)」ですが、MEO は「マップエンジン最適化」という意味で MEO 対策と呼ばれています。

※最適化＝Optimize(オプティマイズ)でO(覚える必要はありません)

つまりまとめると、Google マップはあなたに最適な地図情報を表示してくれる機能であり、その Google マップ上であなたのお店をより上位表示させるための対策が MEО 対策だと思ってください。

Google マップをランキングで表示する仕組み＝マップエンジン

この Google マップには、検索エンジンと同じく検索順位(ランキング)が付いています。

スマホで見ると、1 位～3 位までが目立つ位置に表示されていますが、4 位以降は『更に表示する』をクリックしないと見れません。



「さらに表示」クリック(またはタップ)すると…



上部にグーグルマップ広告が表示され、その下にお店の情報が並びます。

あとはランキング順に 1 ページ目の 1 位～20 位、2 ページ目に 21 位～40 位と 1 ページ 20 店舗ずつ表示されます。

MEO 対策では主に狙ったキーワードで 1 位～3 位にすることを目指して、Google マップユーザーを呼び込む対策を行っていくわけですね。

Google マップにも「アルゴリズム(順位付けのルール)」が存在する

そして Google マップにも検索エンジンと同じく、検索順位を決める仕組み(アルゴリズム)があります。

ものすごくざっくり言えば「よくお店の情報が見られている場合」は高く評価されますが、「お店の情報が全く見られていない場合」は評価されないと
言った形です。

例えばあなたがスマホで

- ・ 駅名＋カフェ(例えば「渋谷＋カフェ」)
- ・ 最寄り＋コンビニ

などで検索したとしましょう。

この場合、マップエンジンのアルゴリズムを使って、あなたに最適なカフェ
やコンビニをランキング形式で表示してくれるわけですね。

Google マップ3位は検索1位に勝る

そして最も重要な点は、Google マップは SEO 対策よりも遥かに集客効
果が高いということです。

今や Google マップは、SEO の検索結果よりも上部に表示されています。



上記を見ると、

1. 広告
2. Google マップ(掲載者側は Google マイビジネスと呼びます)
3. 検索エンジン(SEO)

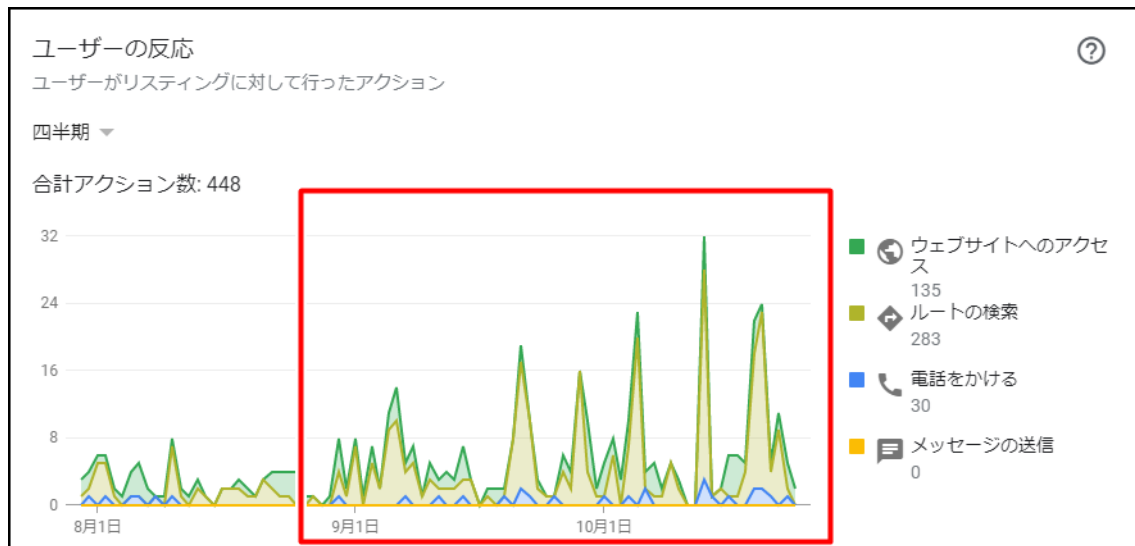
の順番に表示されているのがわかりますね。

「1」の広告はお金を払っているので除外しますが、2 番目にグーグルマップが上部に表示されています。

もはや検索 1 位よりも、グーグルマップ3位のほうが目立っているのです。

つまり Google マップで自分のお店が 1～3 位に表示されたほうが、SEO 対策で 1 位を取るよりも来店率が上がる可能性が高いのです。

実際に MEO 対策後に来店率が上がったケースです。



8 月から MEO 対策後、2 ヶ月後のアクション数（電話予約・ルート検索、ウェブサイトのアクセス）が約 3 倍に増えています。

しかも MEO はブログなどと違って記事を大量に書く必要もなく、作業量もさほど多くありません。正しいノウハウをしっかりとこなせばかなり費用対効果が高いのが MEO 対策の特徴です。

SEO 対策と MEO 対策の違いは？

ここまで読んで「SEO 対策と MEO 対策の違いがよくわかりません…」と

いう人のために違いを説明しておく、

- SEO 対策＝全てのメディアが競合
- MEO 対策＝**競合は同地域の同業のお店のみ**

だと思っておけば OK です。

例えば『餃子＋美味しい＋食べ方』などのキーワードは、全国どこにいても『餃子をおいしく食べたい』という需要は変わりません。

- 北海道で検索した『餃子＋美味しい＋食べ方』
- 東京で検索した『餃子＋美味しい＋食べ方』

で検索結果に違いが出ることはありません。

こういったキーワードで検索上位表示をする場合、ウェブにある全てのメディアが競合になります（つまり SEO 対策での戦いになる）。

でも『餃子＋宇都宮』であればどうでしょう？ **宇都宮という場所が指定**されています。

すると今度は、Google マップから最適な情報が提供されるため、ウェブメディア（食べログやホットペッパービューティーや楽天ビューティーや…）と戦わず、**マップエンジンで競合店に勝てば上位表示**をすることができます。

MEO 対策は特に実店舗を経営されている方は、最も優先すべき対策になります。

MEO 対策のメリット・デメリット

では次に MEO 対策のメリット・デメリットについて挙げてみましょう。

MEO 対策のメリット

まずはメリットから。

① 地図アプリ利用者が年々増えている

Google マップなどの地図アプリ利用者は年々増えています。

以下はモバイルマーケティング研究所さん調べの、アプリ利用者推移です。

	単位：万人					
	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
LINE	2,118	3,090	3,644	4,353	4,968	5,528
Google Maps	1,577	2,058	2,351	2,710	3,299	3,936
YouTube	1,141	2,133	2,383	2,716	3,162	3,845
Google App	1,521	1,945	2,205	2,522	2,985	3,465
Gmail	1,452	1,706	2,047	2,401	2,834	3,309
Google Play	1,882	2,239	2,407	2,697	2,972	3,136
Twitter	935	1,423	1,732	2,207	2,526	2,875
Yahoo! JAPAN	641	1,041	1,110	1,656	2,165	2,670
Facebook	1,539	1,971	2,108	2,170	2,176	2,301
マクドナルド	1,084	1,282	1,302			2,053
Apple Music			1,464	1,744	2,154	

モバイルマーケティング研究所調べ

[【随時更新】日本におけるアプリ利用者数ランキングの推移より](#)

上記の画像の Google マップ利用者を見ると、**2015 年に比べて 2 倍以上**
に利用者が増えているのがわかります。

3936 万人なので、3 人に 1 人は使っている計算になりますね。

つまり、それだけ Google マップから顧客が獲得できる可能性があるとい
うことになります。

② Google マップは地図アプリの中でも最も利用率が高い

更にいうと、**Google アプリは地図アプリの中でも最も利用率が高い**です。

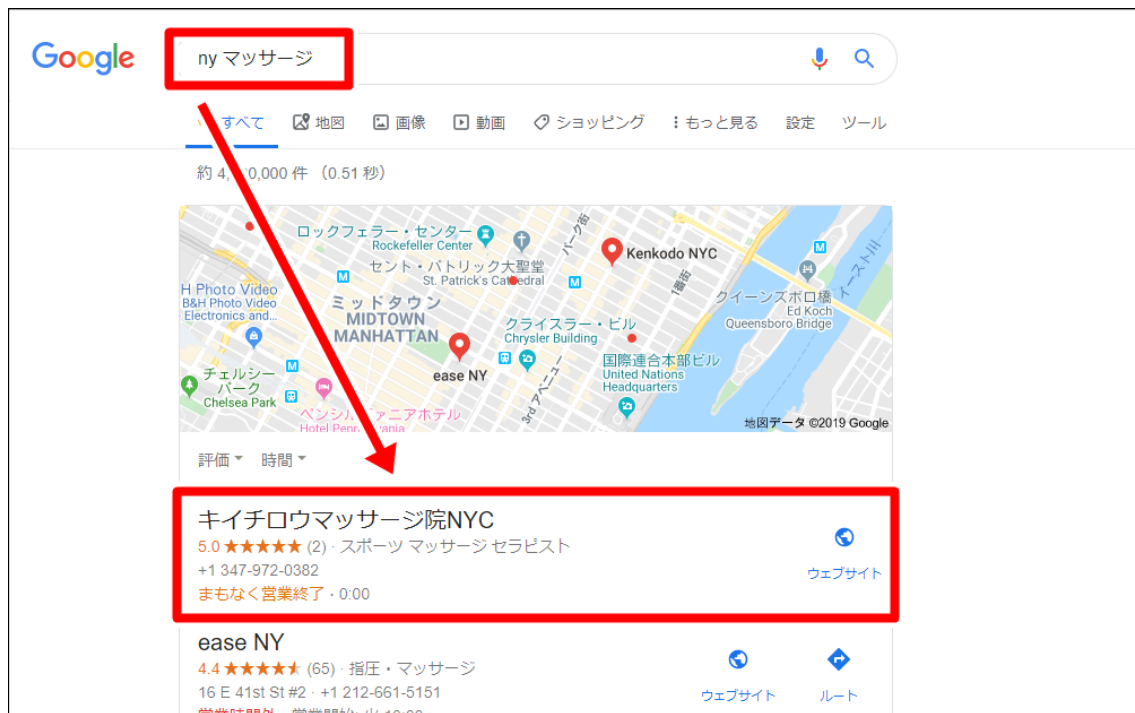


[地図アプリ利用率 1 位は Google マップ！エフェクチュアルが地図アプリの利用トレンドをレポートより引用](#)

地図アプリは Yahoo、アップル、ナビタイムなどもありますが、それらと比べてもグーグルマップは利用率が高いです。

またグーグルマップの場合、アプリを使わなくてもマップ機能を使えるのも魅力です。

Google は検索エンジンとも連動しているので、キーワードさえ打ち込めば検索上でもグーグルマップを表示してくれます。



※スマホアプリを使わなくても検索エンジン上でマップを表示してくれる

例えば Yahoo で場所名で検索するとこんな感じ。



※ヤフーの検索エンジンではマップは自動的に出てこずちょっと不便。

Google マップを表示してくれる Google と比べると、記事にアクセスして情報を見て、お店を選んで…というアクションがめんどうです。

地域名に関する検索キーワードはヤフーよりも Google のほうが圧倒的に使いやすいので、利用者数は今後も増えていくと思われます。

③ SEO 対策よりもやることがシンプル

MEO 対策は **SEO 対策よりもやることがシンプル**です。

基本的にやることは

1. 店舗情報を入れる
2. 写真や投稿を行う
3. 口コミ対策をする

くらいです。

もちろん「ただなんとなくやればいい」という訳では全くありませんが、正しいノウハウを元に実行すればかなり成果に繋がりがやすいのが特徴です。

④ 来店につながりやすい

Google マップユーザーは「お店を探す」という目的があるので、そもそも来店につながりやすいのが特徴です。またブログや SNS と違い、Google マップのお店の情報には

- ・ 口コミ
- ・ 写真や投稿
- ・ ホームページ

などもあり、それを見て予約・来店に繋がることもあります。来店につながりやすいユーザーにアピールできるのはかなりのメリットです。

⑤ ビジュアルで訴えられる

Google マップは検索エンジンと違ってビジュアルで訴えることができます。

例えば Google マップで色んなお店を探してみると、こんな画面になります。



目立つ位置に写真一覧が並んでおり、ビジュアルでマップユーザーにアピールすることができます。

ビジュアルで目を引ければ、お店情報を見ってくれるきっかけになります。

デメリット

次は MEO 対策のデメリットも挙げてみました。

①悪い口コミも見られてしまう(削除ができない)

Google マップの口コミは自由で制限がないため、**悪い口コミ**も見られます。

もし自店舗のサービスに不満を持った人が、有名なレビュアーさんで、星 1 つの評価でつらつらと不満な点を書かれた場合、他のユーザーにも見られてしまいます。

低評価をもらった時のお店の対応も腕の見せどころと言えます。

②店舗がなければ使えない

MEO 対策は『**マップエンジン(地図エンジン)**』のため、店舗がなければ使えません(訪問型ビジネスなら可能)。

③MEO 詐欺も多い(らしい)

MEO 対策には業者や色々なコンサルタントがありますが、詐欺もめっちゃ多いようです。

以前クライアントの方から『丸投げで OK』『成果報酬(キーワードで 1 位になったら～円とか)』を謳ってる会社に MEO 対策を依頼したというお話を聞きましたが、謳い文句と結果が伴っておらず、でも企業側が間違いを認めなかったそうです。

いくら MEO 対策が勝ちやすいと言っても、全て丸投げがありません。お店側の協力がなければ集客の成功は難しいです。

MEO 対策の基本的なやり方

具体的な MEO 対策のやり方としては、基本的には店舗や事務所を構えていればすぐに始めることができます。

やり方と順序で言うと

1. Google マイビジネスに登録する

2. 店舗情報を入力する

3. 口コミを増やす

①Google マイビジネスに登録する

MEO 対策を始めるためには、まず Google マイビジネスに登録する必要があります。

[Google マイビジネスの公式ページ](#)から登録をしておきましょう。

詳しいやり方は[【2020 年版】Google マイビジネスの登録方法\(登録～オーナー確認までの作業手順\)](#)にてわかりやすく説明されているので、記事を読みながら作業してみてください。

②店舗情報を入力する

次は店舗情報を入力していきます。店舗情報はなるべく細かくいれていくのが良いでしょう。

営業日や時間、席数、電話番号などの情報はもちろん、

- おすすめメニューの写真
- 外観

- ・ 内観
- ・ スタッフ写真
- ・ 店長写真

などのお店のイメージがしやすい情報も入れておきましょう。あらゆる角度から情報を入れておくと、よりお店の魅力が伝わりやすくなります。

③口コミを増やす

次は口コミです。

口コミは自作自演のレビューは Google のガイドライン上禁止されているため、業者に頼んだり自分のアカウントでコメントしたりはしないほうがいいでしょう。

バレた時には**アカウント停止や、何よりお客様の信頼を損ねます。**

また 1 日 10 件のコメントが来るとか、どう考えても怪しい口コミ投稿も停止させられる可能性もあります。口コミはあくまで来てくれたお客さんを対象に、集める工夫をしていきましょう。

まとめ

MEO 対策は SEO 対策よりも早く成果が出やすく、企業の大手メディアやポータルサイトも競合にならないのがいいところです。

今後、実店舗の集客には必須になるので、この機会に MEO 対策に力を入れていくのが良いでしょう。

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。次回の PDF は「**あなたのお店を MEO 対策で上位に上げるために知っておくべき Google アルゴリズム**」を公開予定です。

独自調査で得た情報を公開しますので、次回もぜひ読んでください。