

金買取 SEO対策

金買取・貴金属買取の SEO対策完全ガイド

まだ誰も取っていないKWで差をつける方法

約12万KWの実データ分析から見えた「主要企業の伸びしろ」を徹底解説

3倍 CV増加実績
(4ヶ月で9件→52件)

12万KW 調査・管理した
キーワード数

40~50% AI活用による
施策コスト削減率

監修：Marche（マルシェ）SEOチーム | 2026年4月 ※クライアント実績（2025年）

市場拡大と競争激化

国内リユース市場は2009年の約1.1兆円から**2023年には約3.1兆円**に成長。検索上位の争奪戦が激化し続けている。

コスト効率の高さ

チラシ・ポスティングと異なり、SEOは**一度上位を獲得すれば継続的に集客**できる。広告と違いランニングコストが低い。

検索ユーザーの高い購買意欲

「金買取 新宿」などと検索するユーザーは**すでに売却意欲が高い状態**にある。CVRが非常に高い集客チャネル。

顕在ニーズとの一致

ほぼ全員が「今すぐ売りたい」「いくらで売れるか知りたい」という**具体的なニーズ**を持っており、成約率が高い。

POINT

金買取SEOの最大のメリットは「検索＝売却意欲の顕在化」。広告と異なりユーザーが自ら検索してくるため成約率が高く、SEO投資の費用対効果は特に高い。

1

地域名 × 買取 ローカルKW

店舗型ビジネスの最重要対策。Googleマップ（MEO）との相乗効果も期待できる。

金買取 渋谷 | 貴金属買取 大阪

金 査定 名古屋 | 18金 買取 東京

金 出張買取 福岡 | プラチナ 買取 横浜

貴金属 査定 千葉

2

品目 × 買取 商品カテゴリKW

売ろうとしている具体的な商品を含むKW。品目ごとにページを設けて細かいニーズに対応。

18金 買取 | 金貨 売りたい

プラチナ 指輪 査定 | K24 買取

22金 売却 | 金 指輪 買取

ダイヤモンド 買取

3

相場・情報系 情報収集KW

情報収集段階のユーザーを取り込む。価格の定期更新で再訪問率向上にもつながる。

金 買取価格 今日 | 18金 グラムいくら

金相場 推移 | プラチナ 相場 今日

金 買取価格 比較 | 18金 1グラム いくら

金 売り時 いつ

次のステップ:「金買取」「貴金属 買取」などの1~2語KWはすでに上位を確保している。一方、3~5語の複合KWにはまだ大きなシェア獲得余地が残されており、次の成長領域として対策を加速させることが重要。

前提

金・貴金属買取はYMYL（お金に関するジャンル）。Googleの評価基準が特に厳しいカテゴリのため、E-E-A-T（経験・専門性・権威性・信頼性）を意識した設計が必須。

1

一次情報・独自データを含める

各社の買取実績数、独自の価格調査データ、スタッフのコメントなど他サイトには書けない情報が評価の鍵。Googleは「一次情報を持つコンテンツを高評価する」方向へシフト（2025～2026年傾向）。

2

著者・店舗情報を明示する

買取担当者のプロフィール、資格・実績、店舗の所在地・営業実績などを明示。信頼性（Trust）の担保がYMYLジャンルでは特に重要。

3

定期的なリライトで「実質的な更新」を行う

日付だけの更新はGoogleに見抜かれる。金の買取価格は日々変動するため、価格情報の更新・新事例の追加など実質的なコンテンツ追加と合わせた更新が必要。

技術SEO — 押さえるべき3点

① XMLサイトマップの登録

Search Consoleに登録することで新規ページのクロール速度が向上。品目ページを量産する場合は必須。

→ Search Console > サイトマップ から送信

② Core Web Vitals (LCP) の最適化

スマートフォン検索が多いため表示速度が重要。ファーストビュー画像が重いとランキングに影響。

→ PageSpeed Insights の Opportunities を優先対応

③ 重複コンテンツへの対処

地域ページを量産する場合、地域ごとに固有コンテンツを加え canonicalタグを適切に設定。

→ 店舗情報・お客様の声を地域ページに追加

KPI設定とROI換算の考え方

月間検索ボリューム × 想定CTR × CVR = 月間CV数

月間CV数 × 客単価 (査定単価) = ROI換算

$$\begin{array}{ccccccc} 10,000\text{回} & \times & 5\% & = & 500\text{件} & \times & 1\% & = & 5\text{件} \\ \text{月間検索数} & & \text{3位CTR} & & \text{月間訪問数} & & \text{CVR} & & \text{月間CV} \end{array}$$

月5件 × 粗利5,000円 = 月25,000円の利益貢献。広告のCPAと比較することでSEO投資対効果を説明できる。

金買取関連KW全体を通じて1位獲得数・シェアを集計。上位10社の顔ぶれはほぼ固定されている。

順位	ドメイン	1位獲得数	シェア
1位	kaitori.e-daikoku.com	12,070件	9.50%
2位	nanboya.com	9,810件	7.80%
3位	www.buysela-japan.com	8,847件	7.00%
4位	kikinzokukaitori.jp	7,945件	6.30%
5位	www.otakaraya.jp	7,917件	6.30%
6位	www.kaitori-daikichi.jp	7,148件	5.70%
7位	www.gendai-a.co.jp	6,986件	5.50%
8~10位	rescue.epark.jp 他2社	7,599件	6.00%

上位10社の合計シェア **約58%**

上位10社に名を連ねる主要な企業でも、語数別に分解すると取り切れていない大きな伸びしろが見えてくる →

※ Marche社調査データ（2025年）。全調査KWに対する1位獲得件数・シェアを集計。

「語数別」に分解すると見えてくる、主要企業の伸びしろ

貴金属 × 買取 (2語)

84.8%

貴金属 × 駅名 × 買取 (3語)

65.1%

貴金属 × 都道府県 × 買取 (3語)

52.5%

貴金属 × 都道府県 × 買取 × 取引条件 (4語)

48.3%

貴金属 × 政令市 × 買取 × 取引条件 (4語)

47.3%

結論

語数が増えるほど、主要な企業のシェアも低下している。4語の掛け合わせKWでは上位10社のシェアが47~48%まで低下。業界トップ企業でも、長尾KWには50%以上の未獲得領域が残っている。

すでに上位を確保しているKW vs. まだ伸ばせるKW

✓ すでに上位を確保している2語KW

シェア84.8%

金 買取 | 貴金属 査定 | 金 売りたい | プラチナ 買取

18金 買取 | K24 買取 | 貴金属 買い取り | 金 査定

多くの主力企業がすでに強固なポジションを持つKW群。引き続き維持しながら、次の層への拡張を図る段階にある。

✓ 競合シェアが低い3~4語KW

シェア47~48%

貴金属 神奈川県 買取 即日 | 18金 大阪府 査定 出張

金 指輪 名古屋 高額買取 | プラチナ 埼玉県 買取 持ち込み

貴金属 渋谷駅 買取 キャッシュレス | 金貨 千葉県 査定 無料

金 東京都 買取 即金 | 金 東京都 買取 手数料なし

18金 東京都 出張買取 | プラチナ 大阪府 出張買取

金 神奈川県 出張買取 | 貴金属 愛知県 買取 即金

主要な企業でもまだ十分に対策できていない高CVR領域。既存の強みを活かしながら今すぐ着手することで、大きなCV上乗せが見込める。

「金 買取」
情報収集段階
CVR 低



「金買取 大阪」
比較・検討段階
CVR 中



「金 指輪 神奈川県 出張買取」
売却先を絞り込む段階
CVR 非常に高い

CV率が高い理由

「0件表示」でも需要は存在する

キーワードプランナーで月間検索数「0~10」表示でも、実際には月10~50件の検索が発生するケースは多い。「検索なし=需要なし」と判断すると隠れた需要を丸ごと見逃す。

語数が多い=ニーズが明確

語数が多いほど購買意欲が高くCVRが非常に高くなる傾向がある。少ない検索数でも成約率が10倍・20倍になれば十分な集客効果が得られる。

Google検索の約34%は4語以上のクエリ (Marche調査)

AIで自動化できるSEO施策

- ✓ 対策KWの洗い出しと優先度付け
- ✓ 各KWに対応した記事の構成設計
- ✓ 競合と差別化する一次情報の挿入指示
- ✓ 月次の順位変動レポート自動生成

3倍

CV数を4ヶ月で増加
(9件→52件、2025年)

40~50%

施策コスト
削減率

無料プレゼント

多くの主力企業がまだ取り切れていない 次の成長KWとドメイン別順位データを 無料でもらう

金買取関連約12万KWの調査データから「主要な企業がすでに持つ強みを活かして、さらにシェア拡大できるKW」と、各KWで現在1～10位を獲得しているドメイン一覧をまとめました。通常7万円相当のデータを今なら無料でご提供。

無料でKWデータを受け取る →

※ 下記よりお受け取りください（1～2営業日以内にお送りします）