

株式会社 グロースソイル 会社紹介

GROWTH SOIL

コンテンツの力で、ナーチャリングの"土壌"をつくる

Index

—
目次

- 01** 会社概要
- 02** BtoBマーケティングの現状
- 03** ナーチャリングコンテンツ 制作サービス
- 04** その他補足事項

GROWTH SOIL

会社概要

01

GROWTH SOIL

GROWTH SOIL

商談を生み出すナーチャリングコンテンツを制作する会社

会社名	株式会社グロースソイル
代表者名	岩野 航平
会社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿3-5-6 キュープラザ新宿三丁目 ビジネスエアポート
設立年月日	2024年1月
事業内容	ナーチャリングコンテンツ制作サービス
資本金	100,000円
従業員数（代表含む）	2名



株式会社グロースソイル

代表取締役

岩野 航平

大学卒業後、新卒で人材×SaaS領域のベンチャー企業に入社。
マーケティング本部にて、BtoBメディア事業の新規立ち上げを経験。

その後、MAの導入活用支援を主とするマーケティングコンサルティング会社に転職し、コンテンツ編集長として自社マーケティングを推進（ISも兼任）。コンテンツを活用したマーケティング活動をおこない、リード獲得、MQL創出、新規商談創出、受注獲得までを広く担ってきた。

2024年1月、株式会社グロースソイルを創業。
BtoB企業を対象に、ナーチャリングの強化を通じて事業成長を支援している。



[@gs_iwano](#)



[@gs_iwano](#)



[GROWTH SOIL RADIO](#)

BtoBマーケティングの現状

02

GROWTH SOIL

問題点
01

ユーザー・リードの獲得はできても、
ホットリード・商談の創出まで繋がられていない

問題点
02

課題を 根本から解決できる支援会社がない

問題点
01

ホットリード・商談の創出まで繋がられていない



ユーザー・リードの獲得はできても、
ホットリード・商談の創出まで繋がられていない

問題点

02

課題を根本から解決できる支援会社がない

日本には多くのBtoBマーケティング支援会社が存在しますが、いずれもBtoBマーケティング組織が抱えている問題を根本から解消することはできずにいます。

マーケティング コンサルティング会社

収益と紐づける戦略は描けるが

制作までは入れない

SEO支援会社

検索流入の増加に特化しており

収益拡大まで寄与できない

編集プロダクション

BtoBマーケティングや
営業の専門家ではないため

収益に繋がるコンテンツを
生み出せない

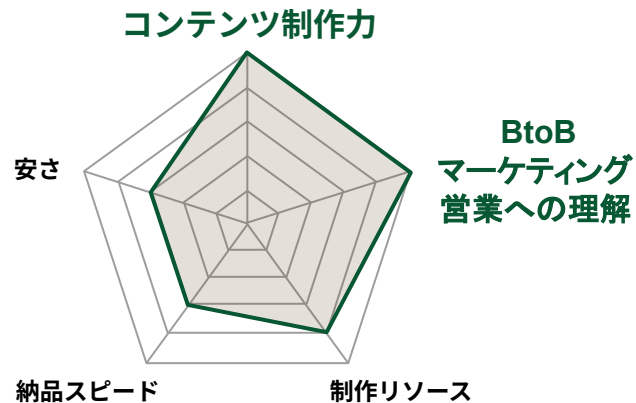


MA (Marketo) の導入活用コンサルティング会社で
コンテンツマーケティングを統括していた者が代表を務める

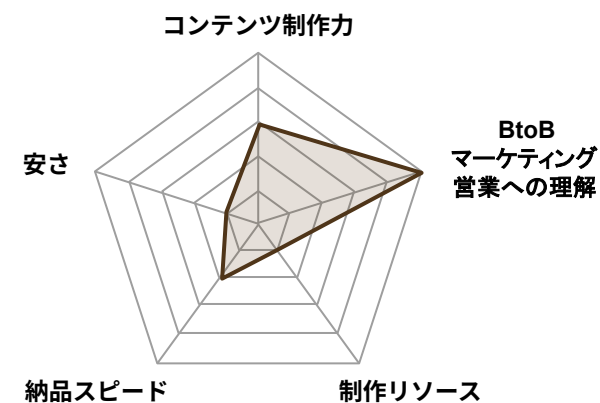


顧客課題を起点として企画し、
取材を通じて一次情報を引き出したうえでコンテンツを制作する

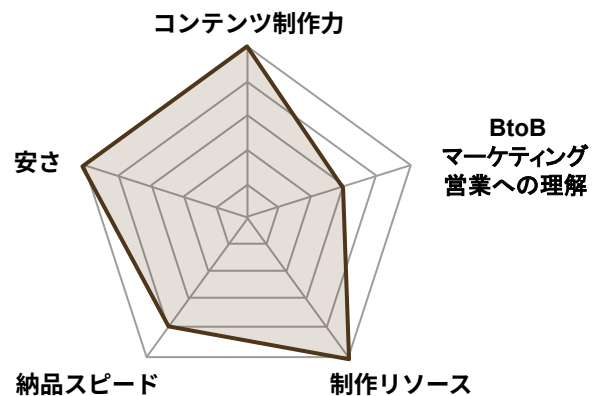
グロースソイル



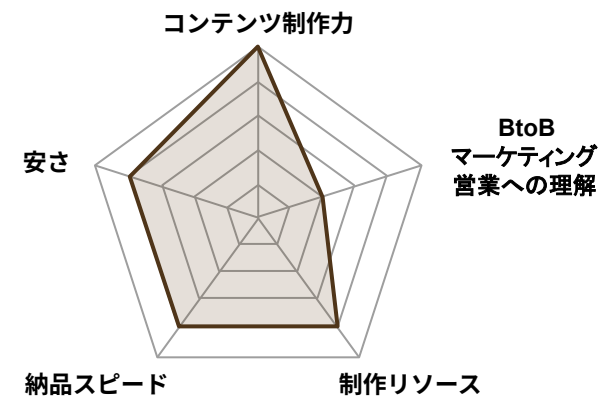
マーケティングコンサルティング会社



SEO支援会社



編集プロダクション



ナーチャリングコンテンツ 制作サービス

03

GROWTH SOIL

ナーチャリングコンテンツ

課題特定コンテンツ (準顕在層向け)

顧客が 解消すべき課題を明確に
するコンテンツ

例

- ・ナレッジ記事
- ・ホワイトペーパー

検討支援コンテンツ (顕在層向け)

顧客が 発注先候補を絞り込む
ために必要なコンテンツ

例

- ・事例記事
- ・サービス詳細資料

顧客課題を起点に記事・資料コンテンツを制作することで、貴社の商談創出に貢献します。

記事コンテンツ	
<h3>ナレッジ記事</h3> <ul style="list-style-type: none"> 貴社独自のナレッジをまとめた記事 顧客課題を起点に企画 貴社社員の方に取材したうえで制作 	<h3>事例記事</h3> <ul style="list-style-type: none"> 貴社の支援事例をまとめた記事 “顧客の成功”に焦点を当てて取材・制作 貴社のお客様に取材したうえで制作
10万円(税別) / 本～	15万円(税別) / 本～

※3,500 - 5,000字程度

資料コンテンツ	
<h3>ホワイトペーパー</h3> <ul style="list-style-type: none"> 貴社独自のナレッジをまとめた資料 顧客課題を起点に企画 貴社社員の方に取材したうえで制作 	<h3>サービス詳細資料</h3> <ul style="list-style-type: none"> 貴社サービスの詳細をまとめた資料 貴社サービスの提供価値が伝わる流れを設計 貴社社員の方に取材したうえで制作
30万円(税別) / 本～	40万円(税別) / 本～

※スライド30枚前後

01 /

既存リードの商談化を促進

SEOやSNSのような露出の強化ではなく、
既存リードからの商談創出を目的としてコンテンツを生み出します



02 /

貴社独自のナレッジ・事例をコンテンツ化

取材を通じて一次情報を引き出すことで、
Web上の情報を集約したSEO記事とは一線を画した独自の内容をコンテンツ化します



03 /

メルマガ・ISフォローに活用できる

制作したコンテンツは、MAでのメルマガ、ISでのフォローに活用することで、
既存リードの商談化に繋がられます



01 /

リード獲得以降の商談化に課題がある企業

「SEOや広告、イベント等、集客施策はやってきたけれど、大半のリードは商談化しないまま放置してしまっている」という企業様と相性が良い



02 /

競合が多い領域でサービスを提供している企業

人材業界や広告業界のように、競合が多い領域ではSEOでの競争が熾烈になるため、広告等でリードを獲得し、ナーチャリングに力を入れる方が成果を生み出せる確度が高い



03 /

ニッチ領域に絞ってサービスを提供している企業

ニッチ領域では新規リード獲得が早期に頭打ちになるため、ナーチャリングの重要度がほかの企業と比べて高い



AGEST

 Power Interactive

 **Mer**

 **PUNKS**

様々な業界でのコンテンツマーケティングをご支援しています。

ソフトウェア関連企業 A社 (従業員数 501~1,000名)

抱えていた問題

事業を急拡大していくためにマーケティングの強化に取り組んでいた。
マーケティングを実行するための基盤づくりはある程度進んできたものの、
”顧客にとって価値あるコンテンツ”を生み出すこと、届けることに苦慮していた。

支援内容

・マーケティングオートメーション再設計&運用代行

- ・購買ステージの再設計、MAへの実装
- ・ナーチャリングシナリオの刷新
- ・営業への情報連携体制の見直し

・ナレッジ記事制作

生まれた効果

- ・月の商談・受注件数 **2倍** / 問い合わせ **3倍**
- ・顧客の購買意欲が高まった瞬間を営業に連携する体制を構築

株式会社 Mer (従業員数 2~10名)



抱えていた問題

- ・事例記事制作の重要性は理解しているものの、リソースがひっ迫し、制作が後手に回っていた。
- ・他社に事例記事制作を依頼したことがあったが、事業理解不足もあり、納得のいく品質で納品されなかった。

支援内容

事例記事制作

生まれた効果

公開から3カ月間で、事例記事経由で3件の問い合わせが発生

→ 合計 約**1,200**万円相当の商談を創出

- ・社内で制作するよりも高品質な事例コンテンツを公開
- ・Mer社メンバーのモチベーション向上

詳細記事

[【株式会社Mer】
「顧客の成功」に焦点を当てた事例記事で1,200万円相当の商談創出に貢献](#)

抱えていた問題

自社内でコンテンツ発信の機運が高まり、以前よりもコンテンツを量産できる体制はできていた。

しかし、社員が生み出すコンテンツは必ずしも事業戦略に沿ったものとは限らず、事業を意図した方向へ推進するためには別の動きを取る必要があった。

支援内容

- ・ナレッジ記事制作
- ・事例記事制作

生まれた効果

- ・事業戦略上必要なコンテンツを継続的に公開
- ・MAでのシナリオメール、ISでのフォローに活用

詳細記事

[【株式会社パワー・インタラクティブ】](#)
[事業戦略と連動したコンテンツを制作し、リードとの継続的な関係構築を実現](#)

サービス内容	費用	詳細
<p>コンテンツマーケティング 戦略設計</p>	<p>30万円（税別）</p>	<p>貴社の状況を詳しくヒアリングしたうえで、商談を生み出すコンテンツマーケティングの戦略を設計します。</p> <p>“勝ちパターン”をベースとして調整するという形を取ることで、1カ月という短期間で”商談を生み出すコンテンツマーケティング戦略”を設計します。</p>
<p>マーケティングオートメーション 再設計・運用代行</p>	<p>個別お見積もり</p>	<p>顧客行動を軸としたシンプルな購買ステージとナーチャリングシナリオを実装することで、商談化率の高いホットリードを生み出す支援をします。</p>
<p>ナーチャリングアドバイザー</p>	<p>5万円（税別）/月</p>	<p>1回30分・月2回のMTG、無制限のチャットQ&Aサポートを通じて、ナーチャリングによる成果創出を支援します。</p> <p>コンテンツ・システム基盤（主にMA/CRM）の状況を俯瞰して見て、最適なナーチャリング体制をつくるための壁打ち相手としてナレッジを提供します。</p>

記事は取材実施から3週間、資料は1カ月以内に初稿を納品します。

(最終FIXまでの期間は場合によるものの、初稿提出から5営業日以内に完了することが多いです)



その他補足事項

04

GROWTH SOIL

Q 支払いのタイミングはいつになりますか？

A 制作に着手する前月末にご請求し、翌月末のお支払いという前請け制でお願いしております。

Q 一度単発で依頼し、納品物の品質を確認した後まとめて発注することは可能ですか？

A 可能です。コンテンツ制作を依頼するパートナーに値するかどうか、単発のご利用にてご判断いただければと思います。

Q 都度単発で制作を依頼することはできますか？

A 単発での制作依頼は初回のみお受けしており、2回目以降は基本的に半年単位でのご契約をお願いしております。

Q ナレッジ記事のテーマは誰が出すことになりますか？

A 月に一度企画会議を実施し、コンテンツアイデアの種を洗い出していきます。
また、お客様側でコンテンツ化したいテーマが出たときは、随時ご共有いただいております。

Q 成果分析レポートまで対応してもらえますか？

A 弊社サービスの成果分析はお客様のデータ環境に依存する部分が多いため、お客様が主体となって分析していただくのをサポートする、という形を取っています。

Q 資料コンテンツはPowerPointやGoogleスライドの編集可能な形式でも納品できますか？

A できます。基本的に、PowerPointまたはGoogleスライドで制作しています。

グロースソイルでは、”商談を生み出すコンテンツマーケティング”に関するナレッジブログを公開しています。

ナレッジブログ GROWTH SOIL

**原点回帰で考える
「コンテンツマーケティング」とは**

ナレッジブログ GROWTH SOIL

**SEOを軸としない
コンテンツマーケティングのあり方**

ナレッジブログ GROWTH SOIL

**限られたソースを有効活用する
コンテンツリサイクルの型**

ナレッジブログ GROWTH SOIL

**顧客行動を軸に
購買ステージを再定義する**

ナレッジブログ GROWTH SOIL

**GEO(Generative Engine Optimization)
時代に生み出すべきコンテンツとは**

ナレッジブログ GROWTH SOIL

**「ノウハウ流出が怖いから出せない」
を突破するには**



グロースソイルでは、“商談を生み出すコンテンツマーケティング”をテーマに

毎週月曜 朝、Podcastを配信しています。



GROWTH SOIL
RADIO

商談を生み出すコンテンツマーケティング



GROWTH SOIL

コンテンツの力で、ナーチャリングの”土壌”をつくる

[お問い合わせはこちら](#)

