

人×AIで実現する ナーチャリングコンテンツの作り方

GROWTH SOIL

ナーチャリングの力で、事業成長の土壌をつくる

Index

目次

- 01** 会社概要
- 02** 人×AIで実現するナーチャリングコンテンツの作り方
- 03** ナーチャリングコンテンツ制作サービス

GROWTH SOIL

会社概要

01

GROWTH SOIL

GROWTH SOIL

ナーチャリングの力で、事業成長の土壌をつくる

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	ナーチャリング戦略設計 MA再設計・運用代行 ナーチャリングコンテンツ制作 AI駆動のナーチャリングコンテンツ制作研修
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（Marketo）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、ナーチャリングによる事業成長を支援している。



[@gs_iwano](#)



[@gs_iwano](#)



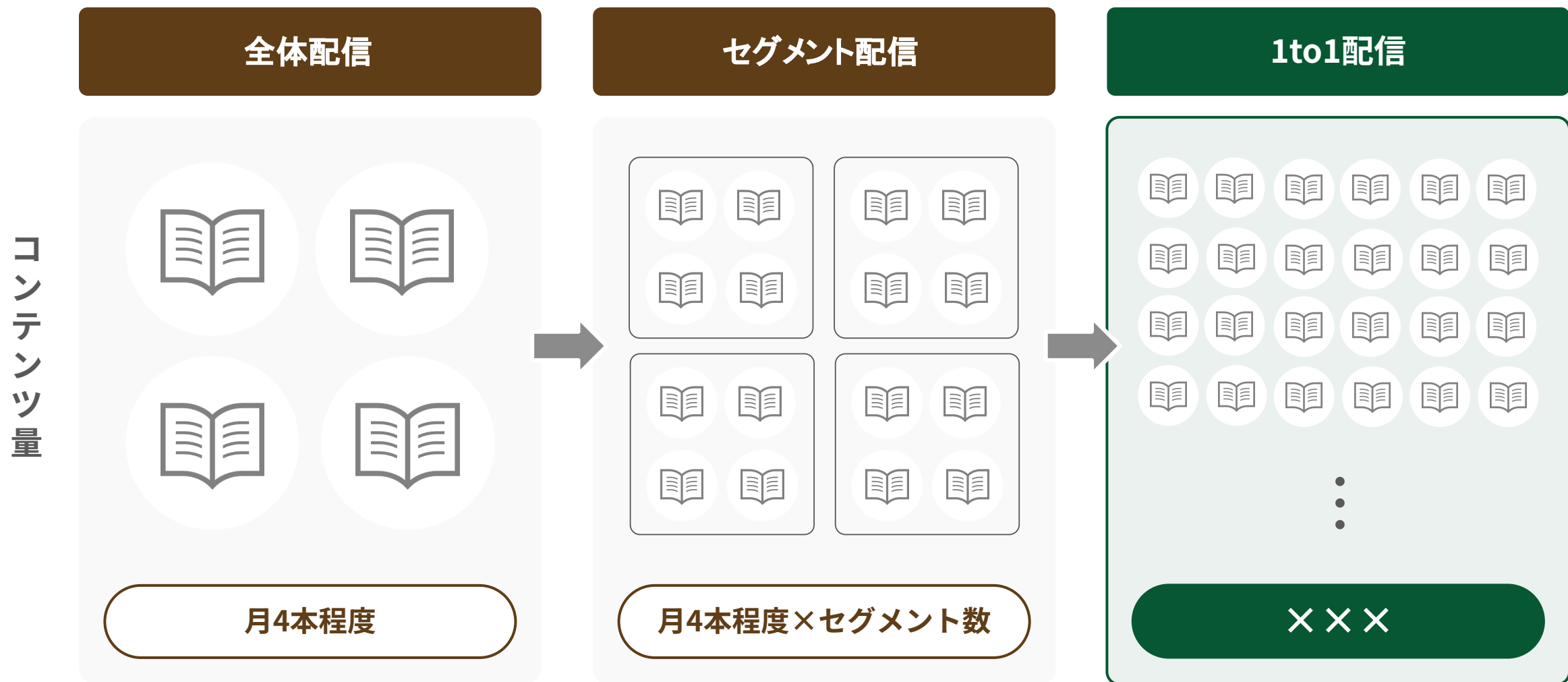
[ナーチャリングラジオ](#)

人×AIで実現する ナーチャリングコンテンツの作り方

02

GROWTH SOIL

AIを活用してナーチャリングを1to1レベルまで細分化していくには
当然ナーチャリングコンテンツが量質ともに充実している必要がある



ナーチャリングコンテンツをマーケティング部が作るうえで、2つの壁がある

顧客解像度の壁



ナレッジ不足の壁



▶ これらの壁を越えるには、社内の一次情報を取りに行く必要がある

社内の一次情報を取りに行く方法は2パターンある

パターン 01

社内データがマーケティング部の元に
集まってくるよう、データフローを整備する

社内データ

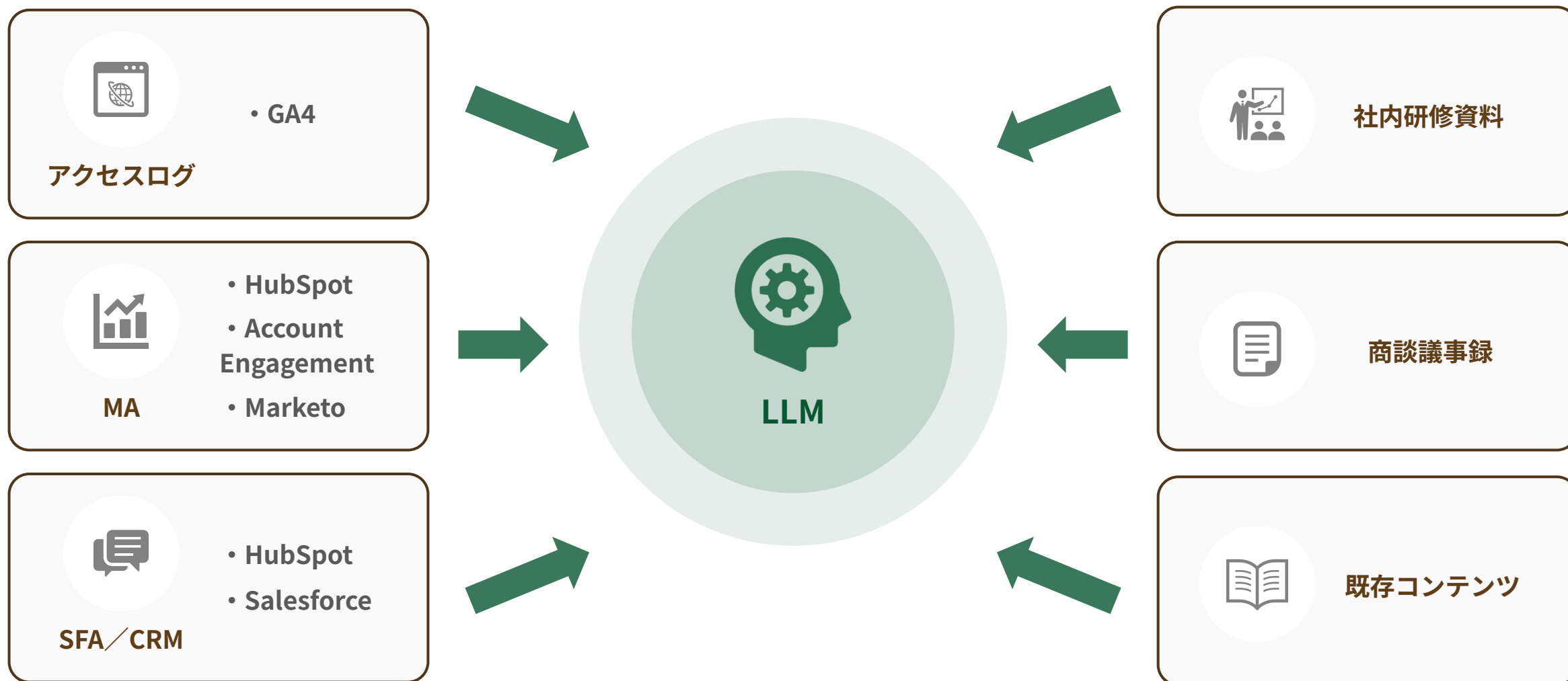


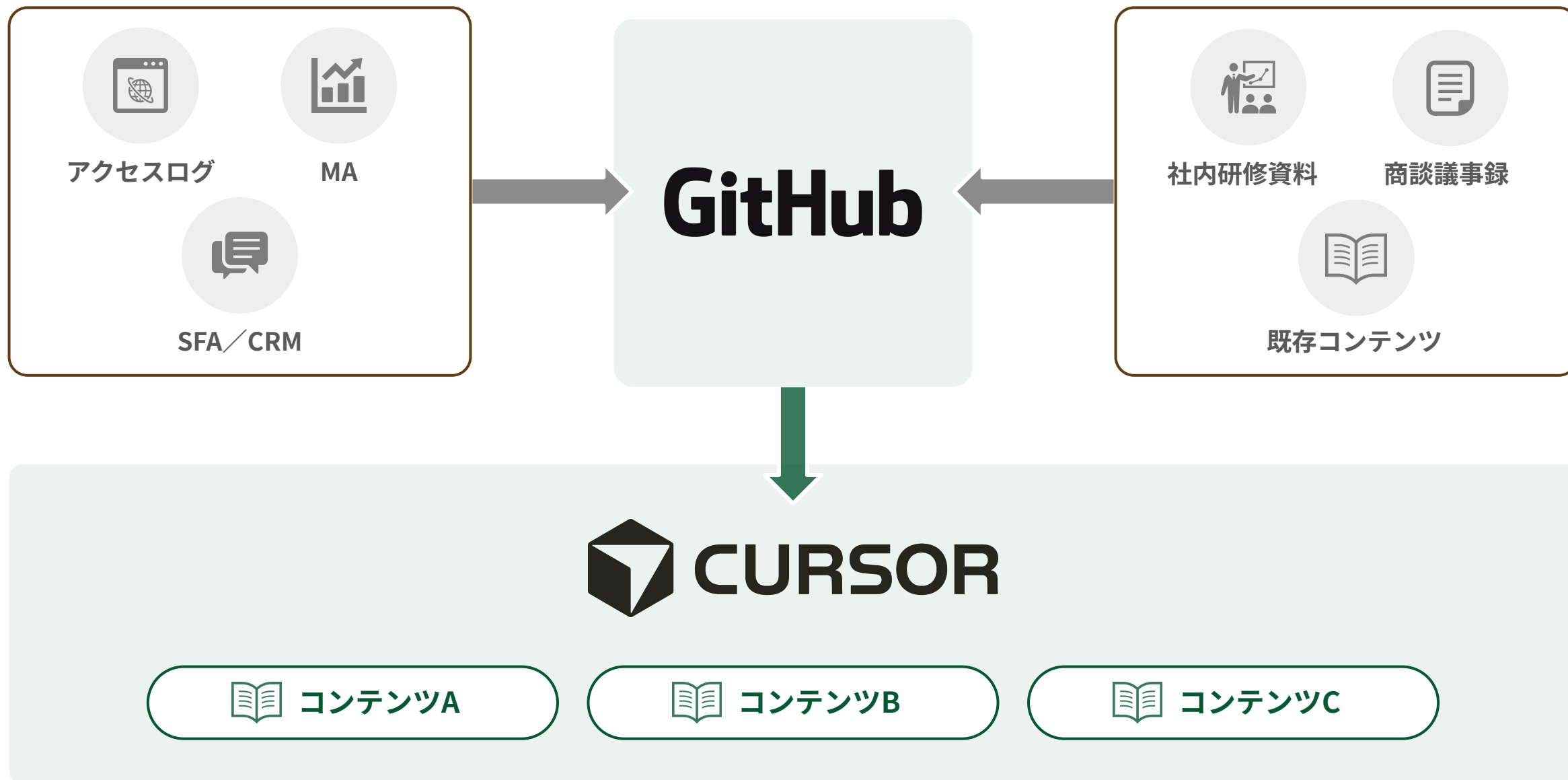
パターン 02

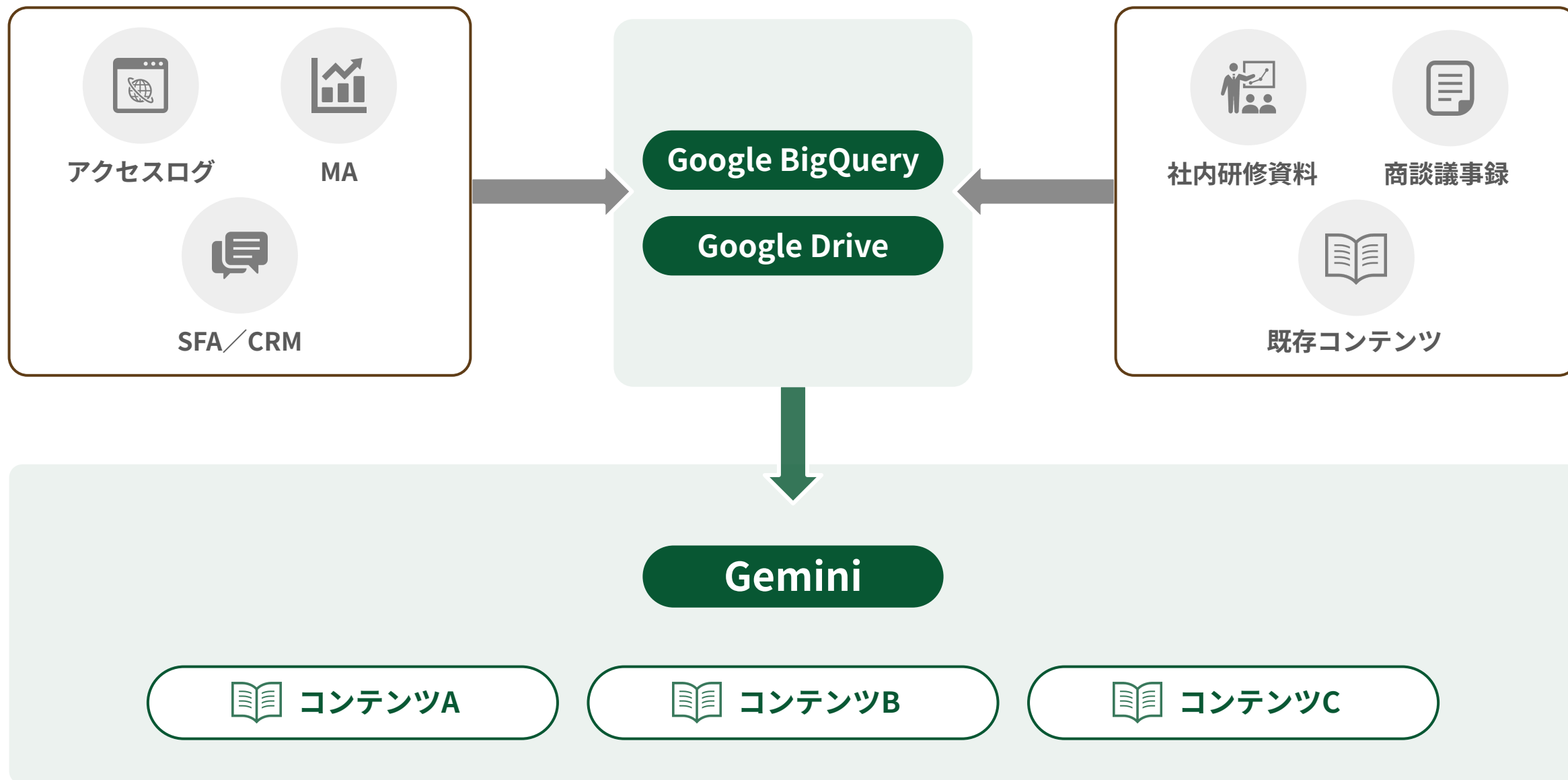
事業部メンバーに取材をして情報をもらい
コンテンツをつくる



これらをひとつのデータベースに集め、ローカルのLLMがリアルタイムで学習できる環境を作る







事業部メンバーに執筆を依頼すると…

- ・「忙しい」と制作を断られてしまう
- ・一度は了承されたものの、後回しにされて締め切りどおりに提出してもらえない
- ・書いてもらったものの、文章力の観点で課題があり、修正に時間がかかる



現場の知見を引き出すうえでより現実的かつ効果的な方法

インタビュー形式でのナレッジ抽出

「1時間だけ〇〇さんの話を聞かせてください」と依頼



執筆依頼よりも受け入れてもらいやすく、協力のハードルも大きく下がる

インタビューを通じたコンテンツづくりのプロセス

01

顧客の悩みを軸に
テーマを決める

社内でアイデア出しを行い
焦点となる悩みを明確にする

02

企画書を作成し
取材の背景や目的を
共有する

03

構成案（たたき台）を
用意する

※柔軟に調整可能なラフ案でOK

04

質問項目を準備し
取材を打診・実施する

長期目線でローカルLLM環境を構築しつつ、当面は取材を通じて制作していくのがおすすめ

短期・中期



社内取材を通じた
ナーチャリングコンテンツ制作

長期



ローカルLLMをベースとした
ナーチャリングコンテンツ制作

ナーチャリングコンテンツ制作サービス

06

GROWTH SOIL

顧客の悩みを起点に記事・資料コンテンツを制作することで、既存リードからの商談創出に貢献します。

記事コンテンツ

ナレッジ記事

- ・ 貴社独自のナレッジをまとめた記事
- ・ 顧客の悩みを起点に企画
- ・ 貴社社員の方に取材したうえで制作

事例記事

- ・ 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

資料コンテンツ

ホワイトペーパー

- ・ 貴社独自のナレッジをまとめた資料
- ・ 顧客の悩みを起点に企画
- ・ 貴社社員の方に取材したうえで制作

サービス詳細資料

- ・ 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

01 /

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コンテンツ化します



02 /

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



03 /

ナーチャリングアドバイザー支援を受けられる

月2回、グロースソイル代表の岩野がナーチャリングについてのアドバイザーMTGを実施します。
アドバイザーMTGでは、コンテンツに限らずMAの設計などについてもご相談いただけます。
(一定数以上の制作をご依頼いただくお客様のみご提供)



株式会社AGEST様 (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、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、“顧客の購買意欲を引き出すコンテンツ”を生み出し、届けることに苦慮していた。

支援内容

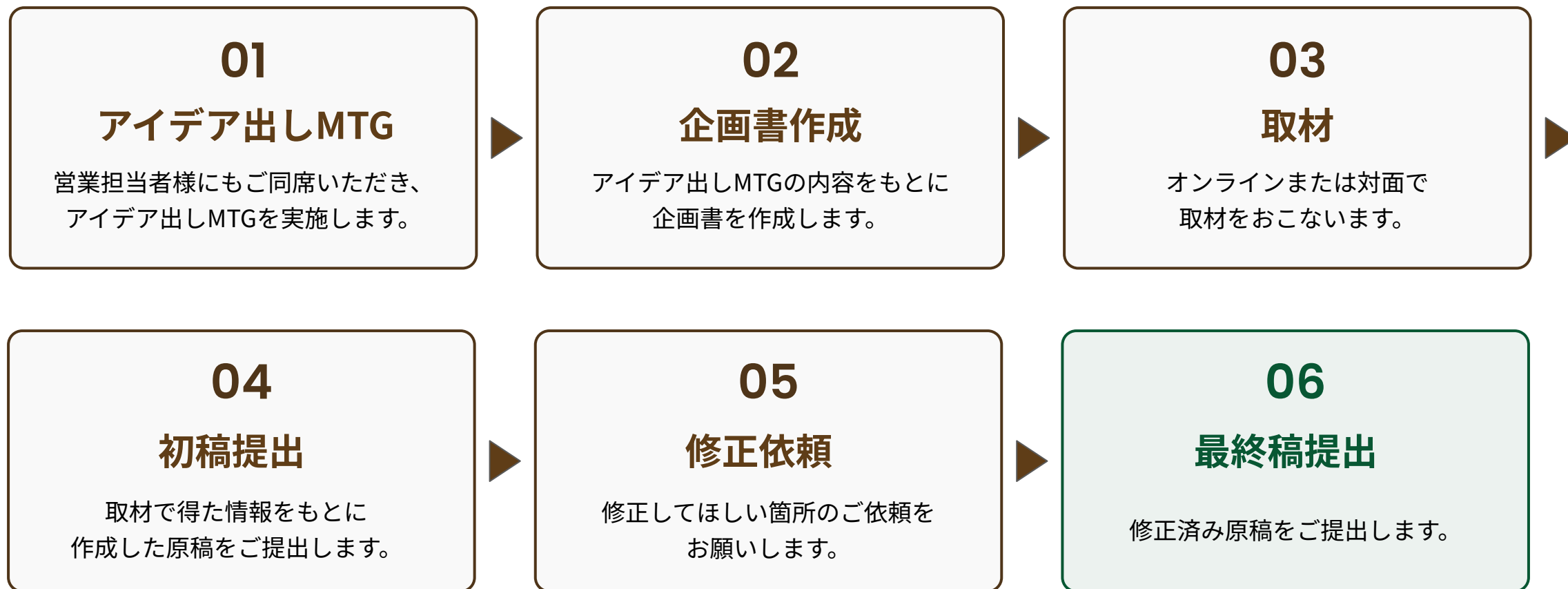
- ・ ナーチャリングコンテンツ制作
- ・ MA再設計、運用代行

生まれた効果

- ・ 前年同期比で 問い合わせ **2.5 倍** / 受注率 **1.5 倍**
- ・ 顧客がアクションを起こした瞬間に営業フォローできる体制を構築

取材実施から3～4週間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)



グロースソイルでは、”ナーチャリング”をテーマに
毎週月曜 朝、Podcastを配信しています。



GROWTH SOIL

ナーチャリングの力で、事業成長の土壌をつくる

お問い合わせはこちら

