

BRAND SUPPORT SERVICE

# ブランド支援サービス 紹介資料



# 「AI時代のブランディング」とは、顧客とAIの両方から選ばれること

イノーバの「ブランディング」は、導入検討の際、正しい理解のもとに真っ先に「思い出され、選ばれる」状態を作ります。



## 従来型のブランディング

中心は「認知」の獲得

広告やPRなど露出強化型の施策を通じて、まず「認知」を獲得することが中心でした。名前を知られていることが、比較検討の入口になっていました。

## AI時代のブランディング

認識→想起→選好 まで必要

知られているだけでは不十分です。見込み顧客や生成AIから「〇〇に強い会社」「〇〇ができる会社」と正しく認識され、課題が生じたときに思い出され、推奨されやすい状態をつくる必要があります。

長年コンテンツマーケティングに携わってきたイノーバが、見込み顧客や生成AIの両方から“選ばれる”ブランドづくりをご支援をします。

# 「〇〇の会社」と認識されるために必要なのが、「独自情報」

見込み顧客に「〇〇の会社」と認識してもらうためには、一般的な情報発信だけでは足りません。自社ならではの視点や経験が伝わる独自コンテンツとして、継続的に発信していく必要があります。

## PROBLEM

# 01

一般的な情報だけでは、  
誰にも届かない

AIの普及で誰もがスピーディーに情報発信できるようになった結果、どこかで見たような情報が溢れ、コンテンツ自体が埋もれやすい状態になっています。  
だからこそ、他社には真似できない独自の情報発信が求められています。

## SOURCE

# 02

一次情報が  
独自性をつくる

誰でも言えるような一般的な情報ではなく、自社の現場での経験や専門知識などの一次情報が、自社ならではの視点や強みにつながります。

## OUTCOME

# 03

独自コンテンツが  
「〇〇の会社」という認識を育てる

一次情報をもとに、ストーリーや独自性を言語化し、継続して発信することで、顧客の中に「この課題や領域ならこの会社」という認識が育っていきます。

# 独自情報の重要性はわかっている、形にできない企業が多い

多くの企業では、強みそのものが無いのではなく、誰に何をどう伝えるかを整理できず、コンテンツに落とし込んでいません。  
その背景には「強みの言語化」と「伝え方」の難しさがあります。

## 経営・ 事業責任者

### 事業の強みはあっても、社外向けの言葉に変換できず、自分語りになってしまう

#### ■ 言語化の課題

独自の技術・サービスへの熱い想いを「選ばれる理由」として言語化できず、機能と価格の競争に巻き込まれている。

#### ■ ブランド戦略の課題

市場での立ち位置が定まらず、「〇〇といえばあの会社」という想起を獲得する戦略が描けていない。

## マーケティング 部門

### 発信している、自社ならではの違いや強みが伝わらず、比較検討の中で埋もれやすい

#### ■ コンテンツの課題

ノウハウ記事や機能説明にとどまり、自社ならではの独自の知見を活かしたコンテンツがなく、競合との差が伝わりにくい。

#### ■ リードの課題

獲得したリードにどのような情報で関係性を築けばよいかかわらず、休眠化させてしまっている。

## 人事部門

### 会社の魅力や働く意義を、候補者に伝わる言葉で整理しきれない

#### ■ 外向きの課題

「なぜ競合ではなく自社か」という魅力や働く意義を明確に言語化できず、応募につなげられていない。

#### ■ 内向きの課題

社外発信だけでなく、社員のエンゲージメントを高めるインナーブランディングが追いついていない。

# コンテンツマーケティングのイノバが考える、ブランド構築4つの視点

イノバは、長年コンテンツマーケティングのリーディングカンパニーとして、コンテンツとお客様に向き合ってきました。単に情報を届けるだけでなく、コンテンツを通じて見込み顧客に何を伝え、どのように認識され、どうすれば想起されるかを考えながら支援してきました。

## 01 見込み顧客からどのように認識されるべきか。

市場の中で、どのような立ち位置を築くべきかを整理すること。

## 02 コンテンツによって、どのような認識変容を促せるか。

伝えたい価値を、相手に伝わる情報へ変換し、理解や共感につなげること。

## 03 必要な場面で思い出される状態を、どうつくるか。

継続的な発信を通じて、「〇〇といえばこの会社」という想起を育てること。

## 04 正しく伝わり正しく理解されるコンテンツはどう作るか。

一次情報をもとにした高品質なコンテンツを見込み顧客に届けること。

コンテンツマーケティング×ブランディングの戦略策定からコンテンツの企画・制作まで一貫して、  
貴社のブランド構築をご支援します。

# サービスラインナップ一覧

「自社の強み」を正しく市場に届け、選ばれ続けるための6つの支援領域をご用意しています。  
貴社の課題や対象部門に合わせて、最適な内容をご提供します。

## ① 採用ブランディング

- 「選ばれる理由」インタビュー調査
- 採用コンテンツ制作（記事・動画）
- 採用note伴走パッケージ
- 伴走型・社内広報代行

## ② 内製化・AI活用支援

- 内製強化プラン（編集会議・添削）
- 内製移行プラン（AI執筆フロー構築）

## ③ マーケティング・営業支援

- オリジナル白書・調査レポート制作
- 顧客事例（ケーススタディ）制作
- 展示会用お役立ちミニマガジン

## ④ ブランド戦略・調査分析

- 経営者・社員インタビュー調査
- エンドユーザー向けデプスインタビュー
- カテゴリーブランディング支援

## ⑤ 認知拡大・ファン育成

- プレミアム・ニュースレター制作
- プロセス発信・オウンドnote運用
- オウンドメディア継続運用支援

## ⑥ 特化型

- ニッチ・専門領域伴走ライティング
- 公共・地域系コンテンツ制作

※オプションでYouTube台本制作や、SNSビジュアル制作も対応しています。

# 「なぜ、うちなのか？」を言語化する。採用ブランディング支援

単なる条件の提示だけで、自社にマッチした人材を獲得するのは困難な時代です。経営陣の熱い想いや現場のリアルなやりがいを言語化し、求職者の心を動かす「採用コンテンツ」へと昇華させます。

## こんな採用課題、抱えていませんか？

### 強みの言語化不足

抽象的なアピールにとどまり、競合と差別化できていない

### 魅力が伝わらない

求職者が自社を「知らない」「魅力を感じられない」

### 継続的な発信が困難

採用noteを立ち上げたが、ネタ切れで更新が止まっている

### 社員のエンゲージメント不足

採用広報のメッセージが社内に浸透せず、組織の一体感が醸成できていない

## 主な提供メニュー



「選ばれる理由」の言語化  
(インタビュー調査)

経営層や現場へのヒアリングを通じ、他社にはない  
自社独自の「強み」と「選ばれる理由」を定義します。



採用コンテンツ制作  
(記事・動画)

言語化した強みをもとに、働く姿をイメージできる  
社員インタビューや動画を制作します。



採用note伴走パッケージ  
(継続発信)

会社の価値観や社員のドラマを継続的に発信。  
企画の壁打ちから執筆代行まで、採用担当者を継続的に  
支援します。



伴走型・社内広報  
(インナーブランディング) 代行

社外だけでなく、社員に向けた情報発信（社長のビジョンや社員の活躍）を行い、エンゲージメントを向上させます。

# 「なんとなくAI」から脱却。成果を出すコンテンツ内製支援

生成AIの登場で文章作成は効率化されましたが、成果に繋がるコンテンツを作るためには「自社ならではの知見の整理」や「企画設計」が不可欠です。AIを活用しながら、高品質な『独自コンテンツ』を継続的に生み出せる「体制の構築」を伴走支援します。

## こんな制作課題、抱えていませんか？

### コンテンツ制作を内製している企業

- コンテンツを作ってはいるが、より効果的・効率的な制作をしたい
- 制作や社内レビューで多くの時間をとられてしまっている
- コンテンツの品質や制作フローに関して客観的な意見が欲しい

### コンテンツ制作をアウトソースしている企業

- 用語説明や一般的なコンテンツしか作れず、独自性を出せていない
- 外注先とのやり取りや修正対応が多く、コンテンツ制作に膨大な時間がかかっている
- コンテンツ制作のノウハウを社内に蓄積したいと思っている

## 主な提供メニュー



既にコンテンツ制作を内製化している企業向け

### 内製強化プラン

自社の独自性を落とし込む執筆フローを再設計し、毎月の「編集会議（プロによる細かな添削）」を実施。チーム全体の執筆レベルを均一にし、安定した体制を構築します。

#### 主な内容

・現状分析&課題抽出 ・AI活用レクチャー ・実践伴走&フィードバック ・企業専用のプロンプト/マニュアル納品



コンテンツ制作をアウトソースしている企業向け

### 内製移行プラン

独自のプロンプトと型を導入し、「AIで最速1本1時間」を実現する執筆フローを構築。外注に頼っていた業務を社内へ取り込み、コンテンツ制作力とノウハウが資産として定着する体制を築きます。

#### 主な内容

・外注業務の棚卸し&移行計画策定 ・専用プロンプト&テンプレ構築 ・内製化トレーニング&実践伴走 ・運用マニュアル納品

# 「一般的な資料」から脱却。競合と差別化する「商談の武器」を創る

機能説明やありきたりなノウハウ記事だけでは、質の高いリード獲得や商談の決定打にはなりません。貴社ならではの独自の知見をプロの編集力で形にし、顧客の心を動かすコンテンツを制作します。

## こんなマーケ・営業課題、抱えていませんか？

### リード獲得の質

一般的な資料や記事しかなく、競合に埋もれて質の高い見込み顧客が獲れない。

### イベントでの差別化

展示会で配布するパンフレットが堅苦しく、持ち帰られても読まれずに捨てられてしまう。

### 商談の決定打不足

提案時に他社と比較された際、自社の本当の強みや導入メリットが深く伝わりきらない。

## 主な提供メニュー



### オリジナル白書・ ホワイトペーパー・ 調査レポート制作

貴社が持つデータや業界知見を「〇〇白書」「ホワイトペーパー」「トレンドレポート」として編集し、リード獲得の強力なフック（コンテンツ）にします。



### 顧客事例 (ケーススタディ・ブック) 制作

単なる機能紹介ではなく、導入前の葛藤から成功までのドラマをドキュメンタリー風に記事化。営業が持参する最強の武器になります。



### お役立ちミニマガジン (展示会用)

展示会で配るパンフレットの代わりに、業界ノウハウやトレンドをまとめた“捨てられない”「雑誌風の小冊子」を制作します。

## 市場とのズレをなくし、第一想起を獲得。「選ばれるブランド」を定義

「独自の強み」を正しく市場に届けるためには、まず自社の現状と、市場からの見え方を客観的に把握し、言語化することが重要です。精緻な調査とインタビューを通じてブランドの土台を定義し、競合に勝てるポジションを設計します。

### こんな経営・事業課題、抱えていませんか？

#### 強みの言語化不足

独自の技術や想いはあるが、言葉にできず価格競争になっている。

#### 認識（見え方）のズレ

自社が打ち出したい強みと、顧客が実際に感じている魅力が一致していない。

#### ポジションの不在

市場における立ち位置が不明確で、「〇〇といえばあの会社」という想起を獲得できていない。

### 主な提供メニュー



#### 経営者・社員インタビュー調査

経営層のビジョンや現場のリアルな声を抽出し、目指すべきブランドの姿や、全社共通の「強み」を言語化します。



#### エンドユーザー向けデプスインタビュー

顧客の生の声から、自社が気づいていない「本当の価値」や課題を洗い出し、企業と顧客の認識（見え方）を合わせます。



#### カテゴリーブランディング支援

自社と競合のポジショニングマップを設計し、特定のカテゴリで想起を獲得するための戦略と文脈（コンテンツの方向性）を構築します。

## 「単なる宣伝」から脱却。継続的な発信でリードを「ファン」へと育成

獲得したリードに単なる宣伝ばかりを送っていても、顧客の心は離れてしまいます。第三者の編集視点を取り入れたオウンドメディアやニュースレターの継続的な発信により、顧客と強固な信頼関係を築き、「応援者（ファン）」へと引き上げます。

### こんな育成・運用課題、抱えていませんか？

#### リードの休眠化

獲得したリードに対し、どのような情報を提供すれば関係性を築けるかわからない。

#### 宣伝中心の配信

メルマガが単なる機能紹介や売り込みになっており、読まれずに解除されている。

#### 運用リソース不足

オウンドメディアやnoteを立ち上げたが、ネタ切れで更新が止まっている。

### 主な提供メニュー



#### プレミアム・ ニュースレター制作 (顧客育成)

単なる宣伝メルマガではなく、社外報のような親しみやすい形式で自社の活動や独自の知見をペラ1枚の新聞風に配信。親和性の高いリードを育て、レポートを生み出します。



#### プロセス発信・ オウンドnote運用 パッケージ

サービスの裏側や開発の苦勞、失敗談といった「プロセス（過程）」をあえて開示し、深い共感を呼ぶことで、読者を熱烈なファン（応援者）へと変える伴走型サービスです。



#### オウンドメディア 継続運用支援

ネタ出しや執筆リソースに限界を感じている企業向けに、プロが第三者の編集視点で入り込みます。企画の壁打ちから記事制作まで丸ごと支援し、信頼を育むメディアを継続させます。

# 難解なテーマから独自の知見を伝える「特化型」コンテンツ制作

非常にニッチな領域や、行政や教育機関向けに高い正確性が求められるコンテンツを作りたいなど、社内のリソースだけでは対応が難しい「専門的・特殊な領域」をプロの編集力で解決します。

## こんな専門・特殊課題、抱えていませんか？

### ニッチ領域のライティング

極めて専門的な領域で、深い知識と文章作成能力の両方を兼ね備えた書き手が社内にはいない。

### 公共・自治体向けの発信

行政や教育機関に向けた、特殊なトーン＆マナーや正確性が求められるコンテンツを作りたい。

## 主な提供メニュー



### ニッチ・専門領域 ライティング

製造・医療・ITなど業界特有の背景や専門用語が必要な領域において、リサーチとヒアリングを重ねることで、専門性を損なわずにターゲットの心に刺さるコンテンツを制作します。



### 公共・地域系 コンテンツ制作

自治体や教育機関向けの冊子、移住ガイド、広報コンテンツなど、高い正確性と公共性が求められる特殊な制作にも対応可能です。

# ご利用の流れ

---

「自社の課題が明確になっていない」「何を作るべきかわからない」という段階からでもお気軽にご相談ください。ヒアリングを通じて課題を整理し、予算に合わせた最適なプランをご提案いたします。

## お問い合わせ

まずはWebサイトの[お問い合わせフォーム](#)、またはメール（[brand-support@innova-jp.com](mailto:brand-support@innova-jp.com)）にてお問い合わせください。ご相談内容を確認の上、担当者よりご連絡いたします。

## ヒアリング (無料)

お客様の現状や課題感、目標などを担当者がヒアリングいたします。ヒアリングの日程を別途ご連絡いたします。

## プランのご提案

ヒアリング内容を踏まえ、お客様の予算や課題に合った最適なプランをご提案いたします。

## ご契約・ プロジェクト開始

契約書のご記入をもって利用開始とさせていただきます。キックオフを実施し、専任の担当者が継続的にサポートいたします。

# よくあるご質問（FAQ）

---

ご検討にあたってお客様からよくいただくご質問をまとめました。  
こちらに記載のないご不明点やご相談などがございましたら、いつでもお気軽にお問い合わせください。

**Q** 何から相談すればよいかわからないのですが、大丈夫ですか？

**A** もちろんです。「採用がうまくいかない」「自社の強みが言語化できない」など、現状のぼんやりとした課題をそのままお聞かせください。  
担当者が課題を整理しながら、最適な支援領域をご提案します。

**Q** 一般的なコンテンツ制作会社との違いは何ですか？

**A** 私たちは単なる制作代行会社ではありません。制作の前に「誰に・何を・なぜ伝えるのか」を整理し、貴社独自の「選ばれる理由」を定義するところから支援します。  
制作そのものではなく、その先の「事業成果」を重視しています。

**Q** 専門性の高い業界でも対応できますか？

**A** はい。IT・SaaS・製造業・医療など、専門性の高い業界で600社以上の支援実績があります。  
専門家へのインタビューや調査を通じて、難解な内容をわかりやすく整理し、ターゲットに正しく伝わる形に編集いたします。

# よくあるご質問（FAQ）

---

ご検討にあたってお客様からよくいただくご質問をまとめました。  
こちらに記載のないご不明点やご相談などがございましたら、いつでもお気軽にお問い合わせください。

**Q** 社内にコンテンツ担当者がいなくても大丈夫ですか？

**A** 問題ありません。企画・取材・執筆・編集まで一括で対応可能です。  
また、将来的に内製化を目指す企業様向けには、AI活用を含めた体制構築（フロー設計やプロンプトの提供）の伴走支援も行っております。

**Q** 単発の制作依頼も可能ですか？

**A** はい、可能です。ホワイトペーパー1本、事例記事1本、またはインタビュー調査のみといった単発でのご依頼も承っております。  
その後、必要に応じて中長期的な継続支援（伴走パッケージ）へと拡張いただくことも可能です。

**Q** サービスメニューに載っていないコンテンツ制作も相談できますか？

**A** はい、可能です。本資料に掲載しているサービスは、代表的な支援内容の一例となります。  
「何を作るべきかわからない」という段階からでもご相談を承りますので、まずはお気軽にお問い合わせください。

# 会社紹介

---

会社名

株式会社イノーバ

主な事業

- コンテンツマーケティングの企画・制作・運用
- Webサイト制作
- BtoBマーケティングの全般ご支援

設立

2011年6月28日

代表者名

宗像 淳

資本金

3億2,423万円

所在地

東京都新宿区市谷船河原町9-1 NBCアネックス市谷ビル7階

主要株主

Draper Nexus Technology Partners , Salesforce.com, inc. , 株式会社アイレップ

支援実績

600社以上



# まずはお気軽に ご相談ください

当サービスの他にも、BtoBマーケティング、  
ブランディング支援、LLMO/AIO対策、  
Webサイト制作など幅広くサービスをご提供して  
います。  
是非、ご相談ください。

## Contact

### お問い合わせ窓口

電話・Web

**03-4405-7431**

受付時間：平日 09:30 ~ 18:30

<https://innova-jp.com/>

メールでの  
お問い合わせ

[brand-support@innova-jp.com](mailto:brand-support@innova-jp.com) (ブランド支援事業部)

[お問い合わせフォームはこちら](#)

