

企業の価値を、 売上に変える。

法人の営業と売上づくりを、
仕組みとクリエイティブで支援します。

Sales X × **Creative X**

—— 2026.09



会社概要

会社名	Contents X 株式会社（Contents X Inc.）
設立	2026 年 3 月
資本金	1,000 万円
役員	代表取締役 黒宮 大貴 ／ 取締役 鵜池 航太
所在地	東京都目黒区中目黒 1-8-8 目黒 F2 ビル 1F
出資企業（一部）	アソビシステム株式会社、株式会社 KIRINZ
事業内容	法人向け営業支援、採用支援、マンガ・アニメ・映像の企画制作 制作スタジオ・マンガスクールの運営、オリジナル作品（IP）の企画開発
Web サイト	https://contentsx.jp

※両社ともマイノリティ出資。

Creative X

価値を創る

Sales X

売上を伸ばす



営業と創造が、互いを強くする。

Contents X は、 法人の営業と売上づくりを支援します。

見込み客との接点から、価値の理解、商談後のフォローまで。必要な支援を組み合わせます。



出会う

新規開拓と検索対策で、
見込み客との接点をつくる。



伝える

導入後の変化を、
マンガや映像で伝える。



つなげる

商談の記録を残し、
次の営業行動につなげる。

採用支援

事業を伸ばすための人材にも、会社や仕事の魅力を届けます。

Contents X の2つの事業



Sales X

営業の仕組みをつくる

新しい接点をつくり、顧客情報を蓄積。
次の営業行動と成果につなげます。

ビズフォーム ビズ AIO
ビズカルテ ビズ採用

Creative X

価値を、伝えるカタチにする

導入後の変化や商品の魅力を、
マンガ・アニメ・映像で伝えます。

ビズマンガ ビズアニメ ビズビデオ

制作スタジオ・IP 事業

問い合わせから、継続的な営業へ

01 発見・問い合わせ獲得

ビズフォーム / ビズ AIO

フォームでのアプローチや
検索対策で接点をつくり、
返信・問い合わせを獲得します。



02 商品の魅力を伝える

ビズマンガ / ビズアニメ ビズビデオ

使う場面や導入後の変化を伝え、
商品・サービスへの理解を深めます。



03 顧客を育成・フォローする

ビズカルテ

商談の経緯や関心を記録し、
適切なタイミングで連絡。
継続的な情報提供で、受注に
つながる関係を育てます。



売上が上がり、人を採用したいときに

ビズ採用

課題から選べる、5つの支援領域

いま困っていることから、取り組む内容を決められます。

お困りごと	支援内容	サービス
新しい商談の数が足りない	新規開拓の実務をまとめて引き受ける	ビズフォーム
検索しても自社が見つからない	検索キーワードを分析し、 コラムを制作する	ビズ AIO
商品の良さが伝わりきらない	導入後の変化をマンガや映像にする	ビズマンガ ほか
顧客情報や商談履歴が分散している	記録を一元化し、次の行動を知らせる	ビズカルテ
事業を伸ばす人が採れない	仕事や会社の魅力を伝える	ビズ採用

Sales X

セールス X とは

価値を、成果につなげる

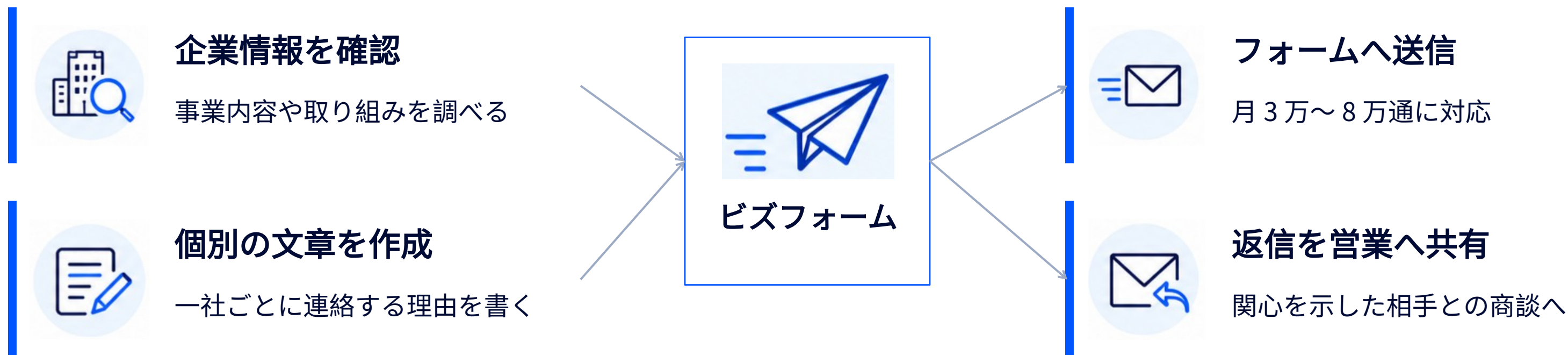
新規開拓、検索対策、顧客管理、採用支援。
法人の売上を伸ばすための仕組みをつくります。



ビズフォーム

新規開拓の実務をまとめて支援

企業ごとに送る理由を考え、文章作成・送信・返信共有まで一括で担います。



一社ごとの文章で、接点を広げる。

送信・除外管理、配信停止、月次レポートまで対応。

ご用意いただくもの：商材の内容・届けたい相手・送りたい相手

業界最安値（弊社調べ）

1社ごとに全文作成するサービスの公開料金を比較（2026年8月時点）。

ビズ AIO

検索キーワードの分析と、コラム制作で接点を増やす

お客様が調べる言葉を分析し、比較・検討に役立つコラムを継続して制作・改善します。

01 検索キーワードを分析する

お客様の悩みや質問、
検索ニーズを整理。
狙うキーワードと記事テーマを
決めます。



02 コラムを制作・掲載する

サービスの使い方、事例、料金、
よくある質問を記事と図で説明。
お客様が自分で比較・判断できる
情報を揃えます。



03 検索・AI 対策を改善する

検索表示、AI の回答、記事からの
問い合わせを確認。
掲載内容を見直し、次の記事制作に
反映します。



営業で説明している内容を、いつでも読める情報に。

今ある資料を生かし、必要に応じて取材。
コラム制作から掲載・改善まで支援します。

※検索順位や AI の回答への掲載を保証するものではありません。

ビズカルテ

営業の記録を、次の行動に変える

顧客ごとのやりとりを情報資産として蓄積し、誰に・何を・なぜ今行うかを知らせます。

01 記録をまとめる

メール・電話・商談・議事録を
顧客ごとの時系列に集約。



02 次の行動を知らせる

記録を AI が読み、
フォローすべき相手を提案。



03 対応を記録する

行動がそのまま活動記録に。
引き継ぎや振り返りにも活用。



通知の例

提案書の送付から 5 日返信がない場合に、
追いかける電話を提案。

「4 月に予算決定」の記録があれば、
その前の情報提供を提案。

営業担当者が 3 ～ 50 名ほどの会社を想定しています。

ビズ採用

会社と仕事の魅力を、応募前から届ける

取材をもとに、複数のクリエイティブを制作。
仕事内容や働く環境を具体的に伝え、応募・面接への不安を減らします。

取材

代表の考え・働き方
仕事内容・キャリア



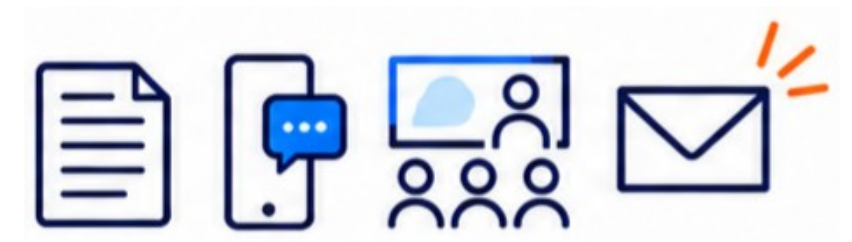
制作するもの

マンガ・アニメ
記事・採用ページ



活用する場面

求人票・SNS・説明会
応募直後の返信・面接前の案内



見る指標

閲覧数・クリック数・応募数・スカウト返信率・面接への通過率・採用人数

面接前の辞退や、入社後の認識のずれを減らすことを目指します。

Creative X

クリエイティブ X とは
価値を、伝えるカタチにする

商品・サービスの価値を、マンガ・アニメ・映像で伝えます。
導入後の変化を、買う前にイメージできる体験へ。



導入後の変化を、買う前に伝える

機能の説明に加えて、自社で使ったときの変化までイメージできるようにします。

機能や条件を知る

 何ができるのか

 どう使うのか

 いくらかかるのか



自分の仕事に重ねる

 どんな悩みが解消するか

 導入後に仕事はどう変わるか

 どんな成果につながるか

マンガや映像を通じて、サービスを使う場面と導入後の変化を具体的に伝えます。

商談にいなかった上司や決裁者にも、検討に必要な情報を届けます。

マンガ・アニメ・映像の制作

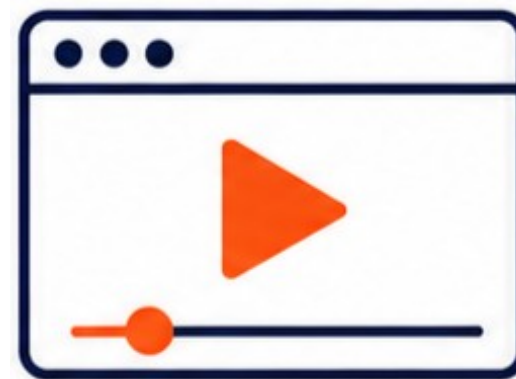
企画・シナリオから仕上げまで、YOAKE STUDIO で制作します。

｜ ビズマンガ



導入前の悩みから、導入後の変化までを物語に。読む人が自分の状況に重ねられるマンガを制作します。

｜ ビズアニメ



サービスを使う場面や、その後の変化を動きで表現。物語と演出をクリエイターが設計します。

｜ ビズビデオ



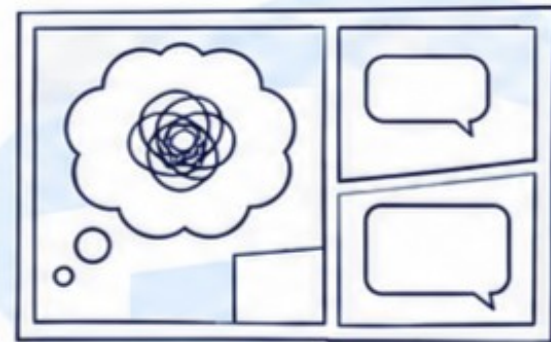
商品の動きや使い方、導入後の様子を映像で表現。AI による実写に近い映像制作にも対応します。

ビズマンガ

導入後の変化を、読む体験にする

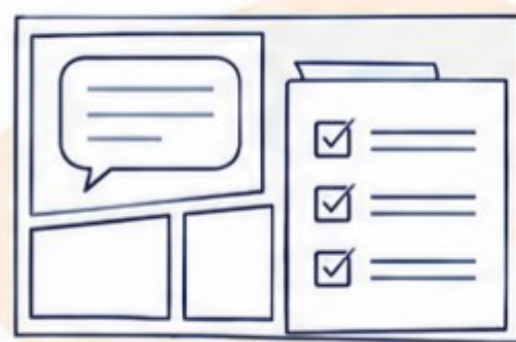
お客様や社員を主人公に、困っていた場面から変化を実感するまでの流れを描きます。

困っている



読者と同じ悩みを示す。
共感できる導入に。

出合い・検討



導入前の迷いや不安を描く。
判断に必要な情報を伝える。

導入・体験



使い方や現場の様子を、
場面として見せる。

変化の実感



何が変わったかを示し、
導入の検討を後押しする。

商談のあとにも、説明が届く

商談にいなかった上司や決裁者にも内容を共有しやすくなります。
印刷して手渡す、郵送する、稟議に添付するなど、使い道を広がられます。

ビズアニメ

場面と会話、動きと声で、導入後の変化を伝える

企画・シナリオから絵コンテ、映像・音声の仕上げまで対応します。

企画・シナリオ



目的と伝える内容を整理。
原稿がなくても相談できます。

絵コンテ・演出



伝える順番と場面を設計。
形のないサービスも
具体化します。

映像・音声の制作



動きと会話で理解を促進。
セリフ・ナレーションは
プロの声優が収録。

マンガとの同時制作



同じ物語をアニメとマンガに。
概要から詳しい説明へ
つなげます。

関心を、次の理解につなげる

サービスを使う場面を具体的に伝え、
詳しい資料や問い合わせへ進むきっかけをつくります。

自社のプロダクト開発で、実績が出たものを提供する

自社の営業・採用で開発と検証を重ね、成果を確認できた仕組みやコンテンツをサービスにしています。



自社の課題から開発

新規開拓、検索での発見、顧客情報の管理など、自社の業務で必要な仕組みをつくります。



自社で運用・改善

実際の営業で使い、返信や問い合わせ、検索での表示、商談後の反応を確認して改善します。



確認できた成果を提供

検証で得たノウハウをサービスにまとめ、お客様の商材や対象に合わせて運用・制作します。

自社での検証例：ビズマンガ

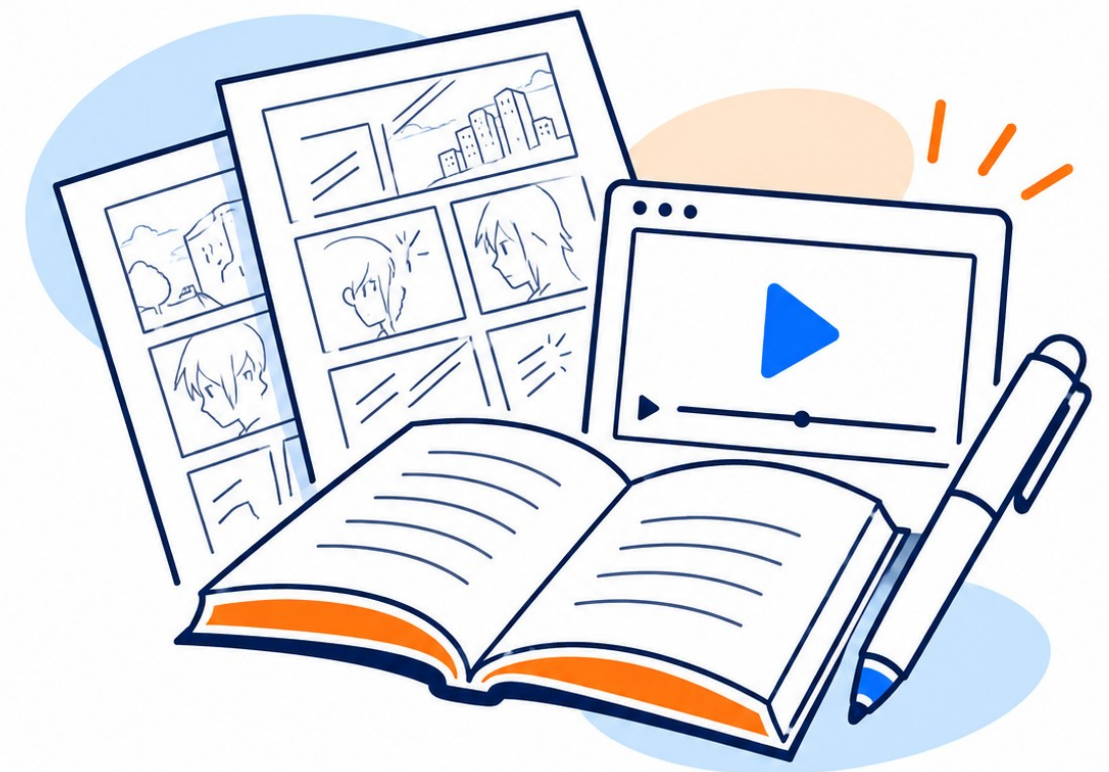
「ビジネスマンガ制作」で自然検索 1 位。Google の「AI による概要」でも料金と自社ページが紹介されました。

2026 年 8 月 19 日の確認時点。現在の順位や AI での表示を保証するものではありません。

クリエイティブスタジオ & IP 事業

企業向けの制作と、
オリジナル作品の開発

YOAKE STUDIO
ニューマンガアカデミー
IP 開発



制作を支える、スタジオと人材育成

企業向けの制作とオリジナル作品の開発を、自社の制作体制で支えています。

出会う

オーディションを通じて作家や作品に出会う。



育てる

ニューマンガアカデミーで物語づくりと作画を学ぶ。



つくる

YOAKE STUDIO で企画から仕上げまで制作。



届ける

企業向けの制作に活用。自社作品の国内外展開も目指す。



アソビストーリーオーディション 2026

powered by LINE マンガ 企画運営の実施

[公式サイトを見る](#) ➤

ミッション・ビジョン

ミッション

企業の戦略を、
時代に合わせて
アップデートし続ける。

ビジョン

日本の中にある価値を、
世の中に出し切る。

バリュー

01

新しい時代の、伴走者になる。

お客様と同じ目線で考え、一緒に手を動かします。
新しいことに挑戦するとき、最初に相談される会社を目指します。

02

経験が、会社に貯まる形にする。

担当者の経験や勘に頼っていたやり方を、誰でも使える仕組みにして会社に残します。
人が替わっても成果が続くようにします。

03

Contents X に頼むたびに、社内の景色が変わる。

頼んでよかったとだけ思っていた結果を出します。
成果が出ると社内の雰囲気が変わり、次の新しい取り組みにも前向きになれます。

代表メッセージ

全国を回って、同じ光景を何度も見てきました。

Contents X 株式会社 代表取締役の黒宮大貴です。

私は平成2年、三重県四日市市で生まれました。町工場や商店街がまだにぎやかで、昭和の空気が残る街です。社会に出てからは、スマートフォンやSNS、そしてAIが当たり前になっていく変化を、仕事の現場で経験してきました。昔のやり方も今の感覚も、どちらも肌で知っている「狭間の世代」だと思っています。

大学進学を機に上京し、株式会社キーエンスで約8年間、法人営業を担当しました。東北、北陸、関西と全国の会社を訪ね、素晴らしい技術や商品をつくる会社に、数えきれないほど出会いました。

同じくらい多く出会ったのが、その良さが世の中に伝わっていない会社です。営業や採用のやり方が昔のまま変わっていなかったり、良い商品があるのに知ってもらう手段がなかったりする会社です。時代の変化についていけず、取り残されていく会社もありました。

どの会社も商品やサービスは良く、働く人も真剣でした。ただ、伝え方が時代に追いついていなかったのです。全国どこへ行っても、同じ光景がありました。

伝え方や売り方、採用のやり方は、今の時代に合わせて変えることができます。必要なのは、新しいやり方を知る機会と、最初の一步を一緒に踏み出す相手だと考えています。

Contents X は、その最初の一步を引き受けるためにつくった会社です。見込み客に見つけてもらうところから、商品の良さを伝えて契約につなげるところまで、営業の仕組みとマンガや映像を使ってお手伝いします。提供しているサービスは、どれも私たち自身が営業や採用で使い、効果を確かめてきたものです。

昭和と令和、地方と東京。その両方を知っている私たちだからこそ、お役に立てることがあると考えています。

全国で見てきたあの光景を、一社ずつ変えていきたいと思っています。御社とご一緒できる日を楽しみにしています。

Contents X 株式会社
代表取締役 黒宮 大貴

企業の価値を、 売上に変える。



まだ、課題がまとまっていなくても。

営業や売上づくりで気になっていることをお聞かせください。
状況を一緒に整理し、取り組むことを考えます。