

会社概要



*コンサルティングメニューは巻末に

会社名	マーケティング北海道(株)	代表者	高橋洋之
所在地	〒006-0013 北海道札幌市手稲区富丘 3 条 1 丁目 8-56	E-mail	info@tk39.com
電話	011-683-0274	URL	http://tk39.com
FAX		資本金	1000 千円
創業	平成 15 年(2003)11 月 1 日	設立	平成 21(2009)年 1 月 19 日

経営理念: 経営支援を通じて 事業の継続と人生の安心を共に築く

経営ビジョン: 起業して良かった! 幸せな経営者の輪を広げる



■業務内容

1、経営コンサルティング

- ・事業計画書作成支援(年商 1000 万円以上のみ申し込み可能) ・単発コンサルティング
- * 巻末に料金やサポート内容を記載しています。

2、マーケティングセミナー

3、全国ひとり社長同友会主宰 <https://1doyukai.club/>

4、オンラインにて経営ノウハウ提供(年商 1000 万円未満が対象)

■経歴

1989年(平成元年) 総合広告代理店(株)ピーアールセンター入社。主に流通業の販売促進に従事する。

1998年(平成10年) 住宅雑誌リプラン編集・発行の(株)札幌社に入社。北海道ならびに東北の工務店を対象に、リプランを中心とする販売促進に従事する。

2003年(平成15年) 広告制作・販売促進コンサルタントとして個人創業

2004年(平成16年) 外資系メーカー日本法人設立メンバーとなる。

専属となり営業、マーケティングに従事する。2005年まで

2009年(平成21年) 法人化 マーケティング北海道(株)設立 現在に至る。

2011年(平成23年) 経済産業省(北海道経済産業局) 専門家登録 * 専門分野: 創業、販路開拓

2013年(平成25年) 中小企業庁 ミラサポ 専門家登録 専門家登録 * 専門分野: 創業、販路開拓

2020年(令和2年) 個人事業主、スタッフ5人以下の会社の社長向けの異業種勉強会

「全国ひとり社長同友会」を結成。

■公的機関との連携実績と、支援実績

- 公益財団法人 北海道科学技術総合振興センター(通称:ノーステック財団)
専門家登録(マーケティング)2010年
- 経済産業省(北海道経済産業局) 専門家登録(マーケティング)2010年~2013年
- 札幌商工会議所付属専門学校 非常勤講師(広告戦略論)2010年~2013年
- 中小企業庁 ミラサポ 専門家登録 2013年~2021年

・経済産業省

2011年~2013年 中小企業支援ネットワーク強化事業 専門家派遣

・中小企業庁

2014年~2021年 小規模事業者ワンストップ総合支援事業(ミラサポ専門家派遣)

累計派遣回数 約400回(2021.2 現在)

・厚生労働省

2016年 (株)北海道名販(きのこ王国)「やさしいマーケティング実践講座」キャリアアップ助成金 社員研修

■主な講演実績

○不況下の戦略的集客のしかた

・芙蓉総合事務所・TKC 経営革新セミナー

・社団法人札幌地方自動車整備振興会青年経営研究会

・中小企業家同友会西手稲地区・不況でも売上3倍UP!!!例会

・マンマの経営塾・販売戦略の強化(北海道女性農業者倶楽部 マンマのネットワーク主催・企画運営 ノーステック財団)

・モバイルを活用した、お客様との信頼関係づくり(羊蹄山麓大学/中小企業家同友会・小樽しりべし地区)

・NPO 法人の情報発信力強化(北海道庁主催・企画運営 北海道未来総合研究所)

平成23年度、24年度 道内計7か所

○不況の時はこれをやれ!スピード集客セミナー

・Epson Business Forum 2012 基調講演 ・はこだて雇用創造推進協議会

・Canon マーケティングジャパン)

○司法書士のためのブランディングセミナー・札幌司法書士協同組合

○今さら聞けない Facebook ビジネス活用講座 ・札幌商工会議所

○職員向けソーシャルメディア活用講座・石狩商工会議所

○中小企業のための集客力UP講座 ・小樽地域創造協議会

○商売繁盛 えびす塾 ・南知床4町地域雇用創造協議会

○SNS で売上げと集客UPを! ・札幌市生涯学習センター その他、講師多数。

代表者経歴・詳細

経歴1

広告代理店

「20代の前半から経営幹部と接する仕事、広告代理店」

新卒で入社、当時は流通業が元気で地場大手の家具・家電チェーンを主に担当していました。企画立案、制作の予算・進行管理など「実務を通じて広告について精通」していきました。テレビ・ラジオ・新聞・雑誌・折込チラシ・イベント等と主要な広告の仕事は、この時代に経験しました。また成績は粗利益で評価される会社で厳しいコスト感覚が身に着き、現在コンサルティングの指導の基本になっています。新人賞・MVP 各1度受賞。

経歴2

出版社

「出版社で地域に根差した多くの中小企業と出会う」

次に物創りの現場に近い職場として出版社の広告営業を選びました。入社時は一人が何役もやり、更に広告主は札幌市内ばかりで遠隔地には需要があっても行けない状況でした。営業部を本格的に組織化して新規開拓の末、200Pの雑誌が360Pになりました。その後、未開の市場開拓により東北版発行を成功させました。テレビ等で目にする事の無い無名の会社にも、眩しい会社がたくさん存在する事を実感した職場でした。

経歴3

tkマネジメント&アソシエイト

「身体を壊して起業する他無かった」

重度のうつ病になり、仕事のやり方を変え、お客様同士のビジネスマッチング、戦略の相談などの割合を増やしました。その結果、広告の域を超えるようになりました。しかし体調不良は続き、組織に所属し続けるのが困難を極めてきました。自営業の家庭で育ち、いずれ事業を起こす事を考えていたので起業しました。

経歴4

日本 PAX

「外資系メーカーの日本法人設立メンバーとして発注側に」

最初は外資系メーカーの日本法人設立メンバーとなり営業、マーケティングに2年間従事。営業所の立ち上げ、広告・販売促進のプランの立案・発注、ユーザーサポート、販売網の開拓、施工指導等を行いました。

経歴5

マーケティング北海道(株)

「より多くの中小企業に明りを灯したくて第2創業」

広告代理店、出版社(マスコミ)、メーカー(発注者)と、違う立場を経験してきた私は、ここで大きな事に気づきました。広告・販売促進の基本が分からないまま集客に取り組む事が、いかに金額と時間の回り道になるか、そして殆どの中小企業がしなくても良い回り道をしている事を。そこで対象を年商10億円までの中小企業に絞り、「広告・販売促進の基本を教える」広告診断士として集客コンサルティングの提供を始めたのです。

経歴6

起業家支援

「経営の基本を普及するコンサルタントへ」

集客コンサルタントとして、集客のお悩み相談が殺到するようになりました。しかし集客以前の問題でつまづいている起業家が、あまりに多くて驚きを隠せませんでした。根拠のない価格設定、曖昧なターゲット設定、行き当たりばったりの営業・集客、ずさんな金銭管理(資金繰り)、基本的な会計知識の欠如(決算書が読めない)など。それだけではありません。的外れで必要のない講座、コンサルティングを受けてキャッシュ減らして苦境に陥っている人もたくさん見てきました。そこで商工会議所など公的機関と連携を始めました。中小企業庁で「創業」「販路拡大」の専門家(旧:ミラサポ)として登録され、専門家として延べ400人の支援も行ってきました。

経歴7

全国ひとり社長同友会®

「個人事業主、ひとり社長の「専用」の全国組織を結成した」

中小企業庁経由だけでも400人、その他を含めると数千人単位で経営コンサルティングをして15年が経過しました。悲しいかな、何割かは倒産、廃業になってしまう。対処療法だけではなく継続的なサポートをする事で、真の実力を身に着ける環境が必要だと痛感しました。起業する人は増えている。そして社会情勢を考えると、起業する人はこの先も増え続ける事が予想される。大企業には経団連、中小企業には中小企業家同友会など全国組織が存在する。しかし、一番団結すべき立場と状況の個人事業主、ひとり社長、スタッフ数名の経営者「専用」の全国組織が無い。無いなら自分が立ち上がるしかないと2020年4月に「相互支援で絆を創る」の理念だけを持って、たった一人でスタートしました。

コンサルティングメニュー(税込)

●経営相談(スポット) 55,000 円/1 時間

・相談可能な内容

集客、営業に関すること、初歩の財務(決算書解説など)、商品やサービス内容の点検、メンタルコンディションやモチベーションに関すること

●顧問契約(年商 1 千万円~10 億円) 110,000 円/月額から、年間契約

・サポート内容(主なもの)

集客・営業方法の点検と見直し、マーケティング分析(SWOT 分析、4P4C、3C 分析、ターゲット設定など) 決算書解説、商品・サービス内容の見直し、仕入れ・経費の見直し、資金繰りに関すること、社内研修、各種専門家の紹介

・補償内容

最初の 1 か月目で、やはり合わないなと感じたらキャンセル可能です。

【顧問契約に関するお引き受け方針・キャンセルポリシー】

本顧問契約は、本気で事業の成長に取り組む経営者の方に、継続的な支援を提供することを目的とした年間契約となっております。

ただし、初回のご契約から 最初の 1 か月間は“お試し期間”として位置づけております。その期間内に「考え方が合わない」「やはり方向性が違う」といったことがあれば、遠慮なくキャンセルをお申し出ください。もちろん、その場合は以降の請求は一切発生いたしません。また、こちらからも「サポート内容の相性が合わない」と判断させていただいた場合は、無理にご契約を継続することはいたしません。

大切なのは、お互いが信頼のうえで真剣に向き合える関係を築くこと。本契約は、その前提を大切にしていきたいと考えています。どうぞ安心してご相談ください。

●社長の未来づくり伴走プログラム(6ヶ月集中)660,000 円

— 半年後、“中期経営計画書”という形で未来が見える

この 6 ヶ月は、“考える時間”をとり戻すための伴走です。

対話の積み重ねの先に、中期経営計画という「地図」が自然と仕上がります。

テーマ: 脱、行き当たりばったり経営!

弊社が提供するフォーマットを使って、マンツーマンで10年ビジョン、3カ年計画書を作成いたします。

1, 中長期の計画を創る事で、更に目標、使命が明確になり「具体的な行動計画」を「自分で立てられる」ようになります。

2, マーケティング、財務が分かるようになるので、社長の経営力がアップ。理想や夢実現のスピードや成功確率が高まります。

・使い方・効能

毎月、毎年、経営計画書を見ながら、ひとり会議をする

社員、家族に見せて社長の考えや目指している事を共有する

金融機関に提出して、評価を上げる

既に経営計画があるので、補助金申請が楽になる

・基本的な進め方

1回1時間~2時間、面談しながら1~3Pを記入します。計画書は、オンラインで共有して、私から質問やフィードバックをして完成度を上げて行きます

安心のサポート体制について

1. 完成保証制度

→ 万が一6ヶ月以内に計画書が完成しない場合、無償で期間を延長し、完成までサポートいたします。

* 定期ミーティングのスケジュールを入れない、度重なるキャンセルなど、お客様の都合による遅延は除きます

2. アフターサポート(6ヶ月)

→ プログラム終了後も、経営計画書に関するご質問・ご相談を6ヶ月間無料でお受けします。

3. 継続をご希望の方へ

→ 顧問契約をご希望の場合、割引プランもご用意しております。

安心して長期的な伴走をご検討いただけます。

【6か月集中プログラムに関するお引き受け方針】

本プログラムは、どなたでもご参加いただけるわけではありません。

初回に事前面談(ヒアリング)を 60 分ご用意しております。

これは、あなたの現在地や課題を深く理解し、

このプログラムが本当に効果を発揮するかどうかを私自身が判断するための時間です。

正直に申し上げて、「まだこの段階では効果が出ない」と判断した場合や、

方向性が合わないと感じた場合は、ご参加をお断りさせていただくこともございます。

それは、あなたの大切なお金と時間を無駄にしてほしくないからです。

無理にお引き受けすることは、誰にとってもプラスにならないと考えています。

ご自身の事業と向き合う“本気の 6 ヶ月”にするためにも、まずは事前面談で、お互いの覚悟を確認しましょう。

●ビジネスの未来が整う 3 カ月レッスン For ひとり社長 165,000 円

— お金と仕事を整えて、3 カ月で未来の道筋をつくる —

数字や計画が苦手でも大丈夫。

動画講義と全 6 回の個別レッスンを通じて、売上や商品整理、お金の流れを「見える化」し、3 カ月後には自分の未来が楽しみになる状態をつくれます。

テーマ:安心して進める土台づくり

弊社が提供する Excel フォーマットを使って、マンツーマンで 10 年後の未来像から 1 年のアクションプランまでを整理します。

- 1, 不安だった売上やお金の見通しが「根拠ある安心」に変わり、次の一步を自信を持って踏み出せます。
- 2, 商品やサービスの強みを整理でき、自分らしい価値を言語化できるようになります。

・使い方・効能

毎月の行動を整理することで、数字に基づいた確かな一步が踏み出せる
お客様や周囲への説得力が増し、単価アップや成約率向上につながる
金融機関に対しても、資金繰りの信頼感が高まる

・基本的な進め方

1 回 60~90 分、個別レッスンで 1~3 章ずつ進めます。動画講義を事前に学んでから面談し、実際にフォーマットに記入しながら完成度を高めていきます。

安心のサポート体制について

1. 完成保証制度

→ 万が一 3 カ月で仕上がらなかった場合、必要に応じて追加サポートを行い完成まで伴走します。

2. アフターサポート(半年間)

→ 終了後も1か月後・3か月後・半年後にフォロー面談を実施し、実行の定着をサポートします。

お支払いについて

- 一括払い:150,000 円(税込)
- 分割払い:165,000 円(税込)／3 回(各 55,000 円)