



HAEMORIKIKAKU

# 当社概要

当社は、PMFのための「BtoB一括コンサルティングファーム」

新規事業のPMF（プロダクト・マーケット・フィット）ならハエモリ企画

マーケ、セールスからCSまで。



そのBtoBビジネスに必要なもの、

# まるっと 一括 コンサル



## 「THE MODEL」完全対応

- ✓ SEO
- ✓ 広告運用
- ✓ フィールドセールス
- ✓ インサイドセールス
- ✓ ナーチャリング
- ✓ クリエイティブ・UI/UX
- ✓ カスタマーサクセス



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本タンパワソン調査研究所



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本タンパワソン調査研究所



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本タンパワソン調査研究所



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本タンパワソン調査研究所



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本タンパワソン調査研究所

# 会社紹介

## Vision

PMFにおけるリーディング・コンサルティングファームであり続ける

## Mission

事業のあらゆるキャズムを超え、顧客と市場の未来を切り拓く

## Value

知恵：論理と本質で、単純化された最適解を創造し、顧客の局面を打開する  
知識：経験とスキルの連続したアップデートで、成功法則を追究する  
行動：当事者意識を持ち、先手で働きかけ、チームワークで課題に相對する

## Tagline

Update your destiny

顧客と事業の未来をアップデートする



ハエモリ企画は、顧客それぞれの「THE MODEL」を構築する、BtoBコンサルティングファームです。マーケから制作、営業、CSにいたるまで、顧客によってとるべき施策、最適解を定義しながら、勝ちパターンそのものを納品する、PMFのための「BtoB一括コンサルティングファーム」です。

### 株式会社ハエモリ企画

- ・創業 : 2012年1月
- ・従業員数 : 37名（業務委託含む）
- ・顧問社数 : 332社（2023年9月現在）
- ・汐留本社 : 東京都港区海岸1-2-3  
汐留芝離宮ビルディング21階
- ・代表取締役 : 南風盛 一郎



## 8 領域のサービスを横断的に提供中

### ①PMFコンサルティング

施策横断のプロジェクトマネジメントと、事業コンサルティング

### ②デジタル広告運用代行

獲得単価を劇的に引き下げる、運用テクニックと「ヒット訴求開発」

### ③クリエイティブ・UI/UX

バナーやLPなど、膨大なABテストを経た獲得率最大化のノウハウを提供

### ④AI SEO対策

「商談化率」を最大化する、順位獲得のその先を実現する最新のSEO対策

### ⑤カスタマーサクセス

「解約率」「アップセル」を最適化する仕組みづくりを構築

### ⑥CRM支援

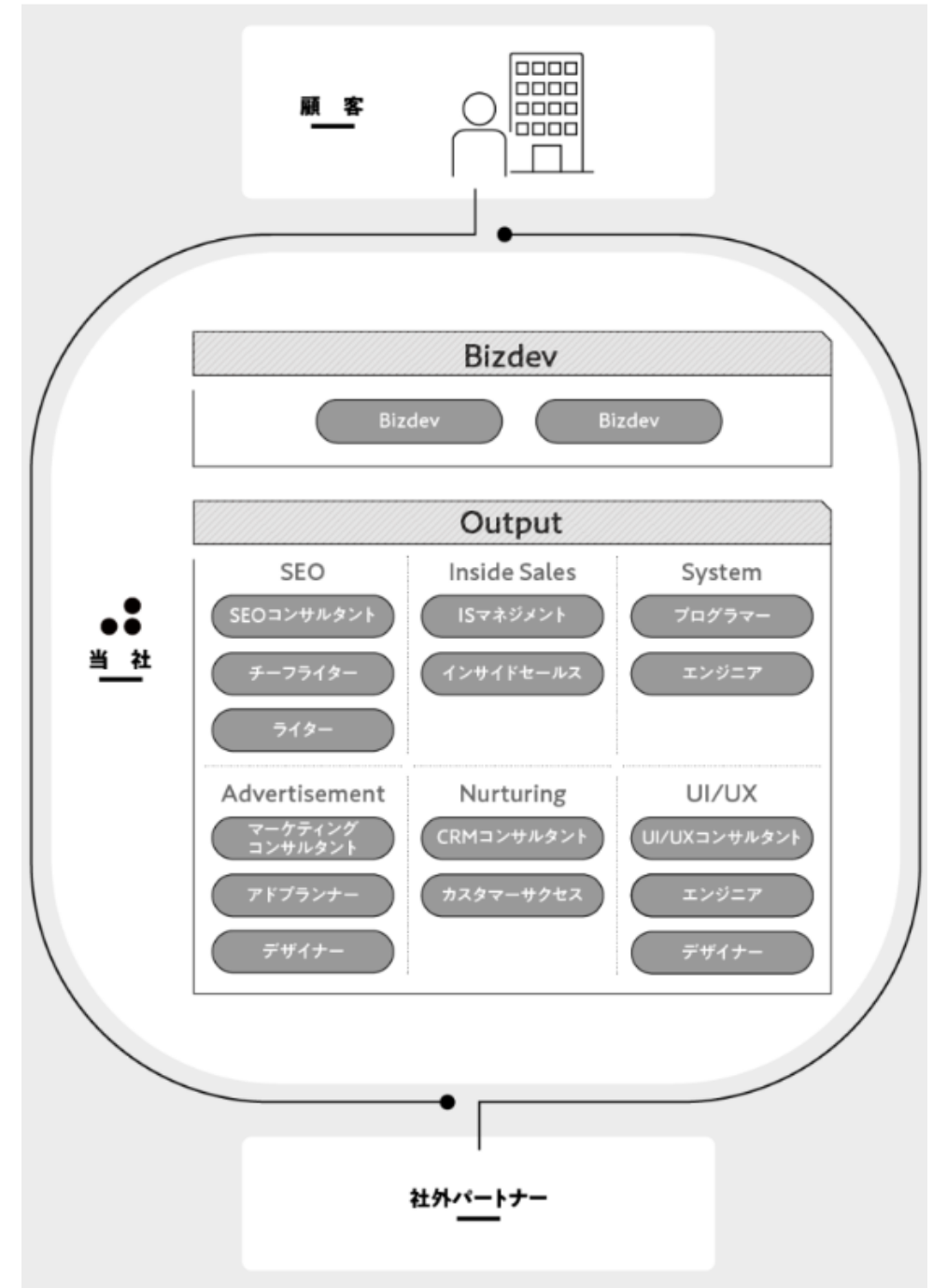
ヒトが追えない部分を自動化し、「商談数」を最大化する

### ⑦セールスイネーブルメント

「営業の型化」を通して、受注率を最大化する

### ⑧WEB開発/保守管理

サイトの保守管理を通して、PDCAの高速化とリスクの最小化



PMF（プロダクト・マーケット・フィット）プロジェクト実績



## コアメンバー紹介



南風盛 一郎  
Ichiro Haemori  
Founder/Bizdev

10年間、ナショナルクライアント含む400社超の顧問先のデジタルマーケティング（制作含む）を担いながら、大企業とスタートアップの新規事業立ち上げに従事。特にSaaS領域においては、サービス開発からセールス、CS構築までカスタマージャーニー全体の知見と実績を武器に、数多のベンチャー、スタートアップのCOO的役割を担う。

2023- Material bank Japan  
2021- PR TIMES「Jooto」  
2020- Mitsui Fudosan「WORK STYLING」  
2018- Softbank「Biz terrace」Alliance Div.  
2017- Softbank Academia external student 8th



稲田 梓  
Azusa Inada  
Manager/SEO Director

慶應義塾大学卒業。  
SEO事業統括を担い、業界・業種を問わず、スタートアップから大企業まで数多くのプロジェクトを担当。的確な分析力と市場感を備える一方で、SEOのその先のオーガニック流入やコンバージョンまで、より本質的で高いKPIにコミットしたSEO支援をスタイルとしている。

2021- PR TIMES「Jooto」SEO Director  
2015- Web Writer / SEO Director  
2012- Academic writer



藤本 矩大  
Norihiro Fujimoto  
Manager/Bizdev

早稲田大学、The Queensland University大学院卒業。民間企業を経たのち、外交官として豪州に駐在後、ハエモリ企画に参画。外交官時代に培ったプロジェクトマネジメントスキルを活かし、ハエモリ企画のガバナンス強化と内部統制・改革において価値を創出し続けている。TOEIC990、IELTS Academic 8.0など高い英語力で、海外案件を一手に担う。

2023- Haemorikikaku in-house Bizdev



高柳 宏介  
Kosuke Takayanagi  
Bizdev

Bizdevとして、顧客のプロジェクト成功のために必要な施策を部門横断的に提案。主にゼロベースでの業務設計や型化、既存業務の生産性改善を得意としている。ホスピタリティとコミットメントを両立した現場での陣頭指揮に、顧客からの信頼も厚い。

2023- Newton  
2021- Project manager / CS consultant  
2018- Human Resources Department outsourcing  
2016- staff training officer



石丸 弘志  
Hiroshii Ishimaru  
Programer/Director

新卒で、システム開発会社入社後、システム・サーバー（AWS）・ネットワーク開発をはじめ、WEBアプリケーションの開発、EC開発、SPアプリ開発などの技術領域にとどまらず、SaaSなどのクラウドサービスなどの開発運用に必要な知識と技術を高い水準で網羅している。プログラマーでありながら、デザインへの深い理解もしている点が強み。

2021- DX consultant  
2020- foreign material company  
2019- o365 system developer  
2018- national HR company  
2017- national cosmetic company EC



菊池 勇助  
Yusuke Kikuchi  
Engineer/Director

創業メンバー。WEB制作会社より現職。創業期より300社超のWEBサイト構築を担い、その経験から中小企業から大手まで幅広く顧客リテラシーに沿った柔軟な設計、要件定義を得意としている。特にCMSの代表格のWordPressにおいては、WordPress団体運営側のメンバーとして、大手広告代理店への技術指導を行う水準の技術力を有している。

2021- PR TIMES「Jooto」technical Director  
2015- Web Writer / SEO Director  
2012- Academic writer

# プロジェクト実例

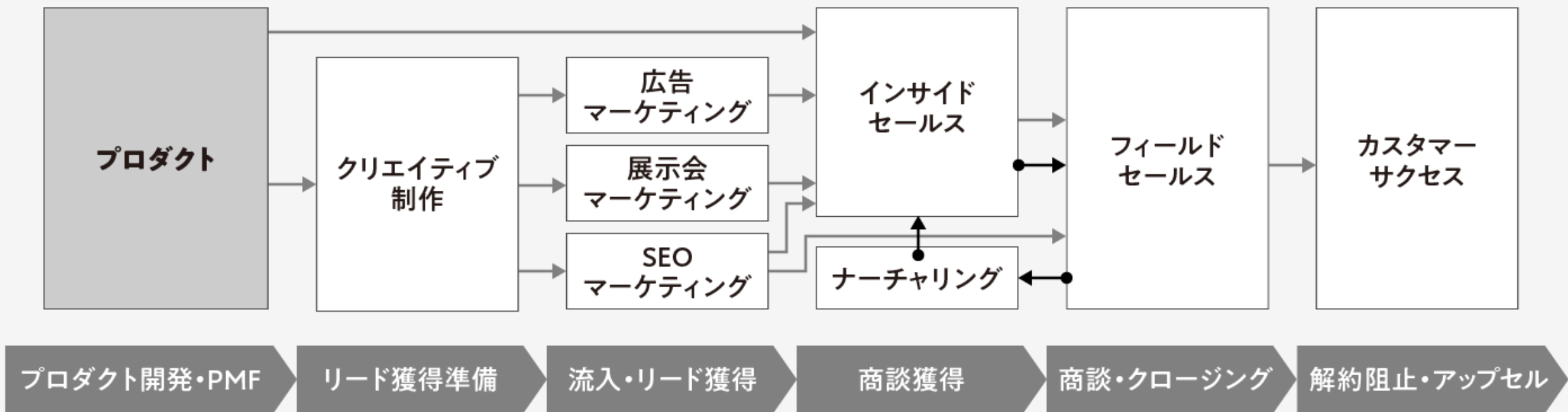


# 顧客それぞれの「勝ちパターン」を構築

PMFのためのソリューションをマーケと営業の壁を超えて揃える「BtoB一括コンサルティングファーム」、それがハエモリ企画です。マーケ、セールス、CSまでの各セクション、それを本業とする会社を超える成果を顧客内で残し、一気通貫で全領域を任せて頂いてきた経験から、全領域横断の

PDCAのノウハウで、顧客のプロジェクトに成功に直結するスピードとクオリティを提供します。各セクションごとの最適解を導き出しながら、それらを繋ぐ全体としての最適解も導き出し、そのまま自走可能な状態で顧客に「勝ちパターン」を納品する、ユニークなスタイルを信条としています。

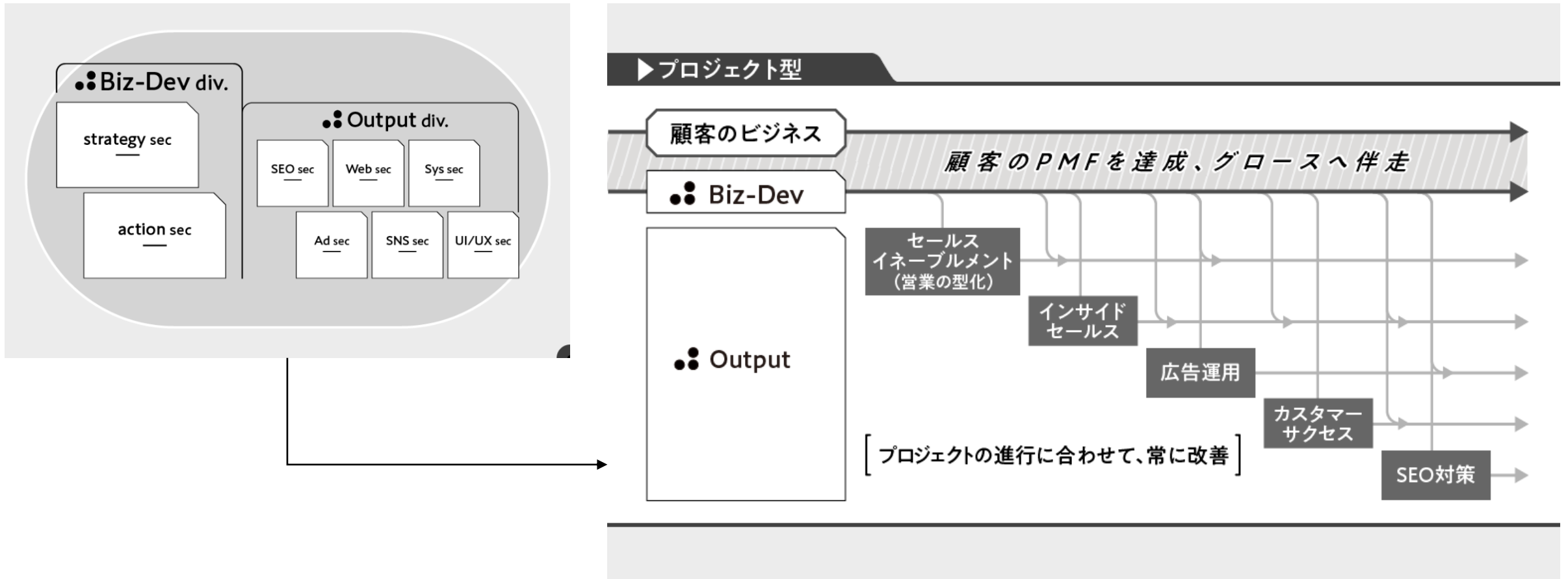
## Bizdev (ビズデブ) が全領域をディレクション



# Bizdev (ビズデブ) の役割

当社ならではのユニークな役割が「Bizdev」です。BtoB顧客の「THE MODEL」の最適解を導き出すために、全領域に対し深い理解とビジネス観点を備えたBizdevが一気通貫でディレクションします。そして、各専門組織を自前でもっているのが当社の強みです。Bizdevから各プレイヤーまで

が、有機的に連携し、最速のスピードで顧客のPDCAを回していきます。Bizdevが、戦略→戦術→戦の成果までを一気通貫でコミットしていくため、PDCAの速度を最高レベルに引き上げ、圧倒的なスピードで成果までの最短距離を進んでいきます。

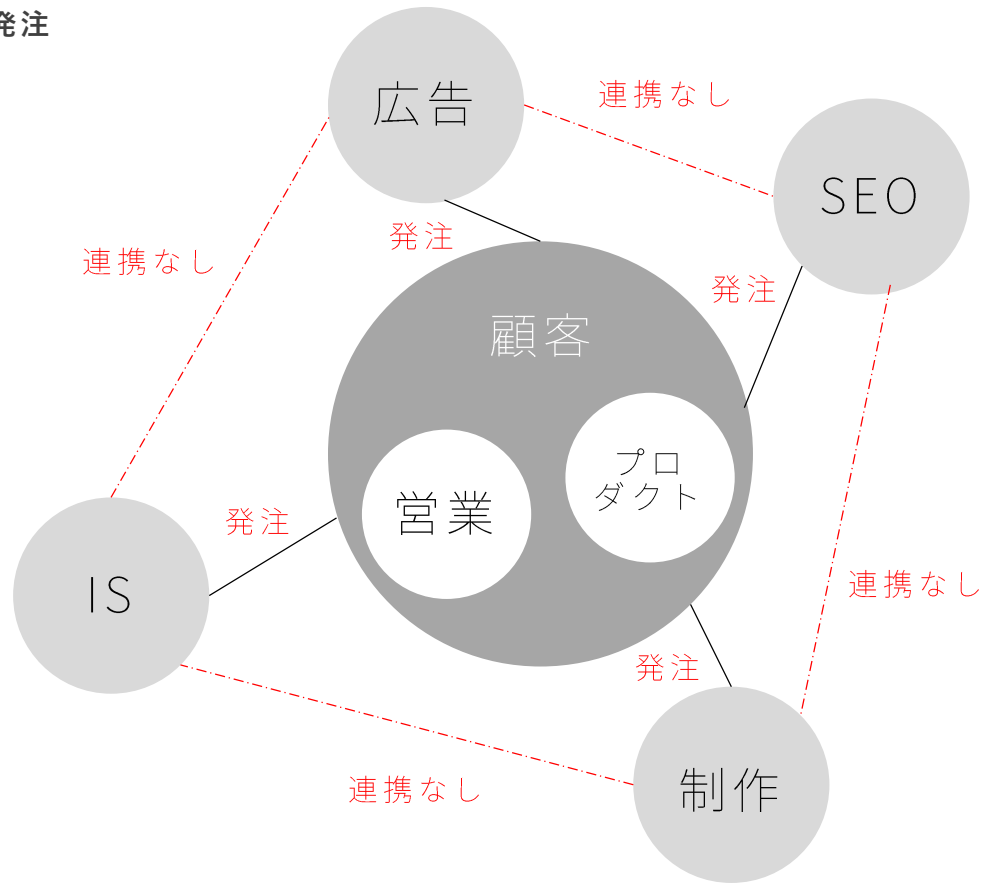


# 「マーケと営業の壁を超える」は、なぜ一括コンサルティングでないのだめなのか？

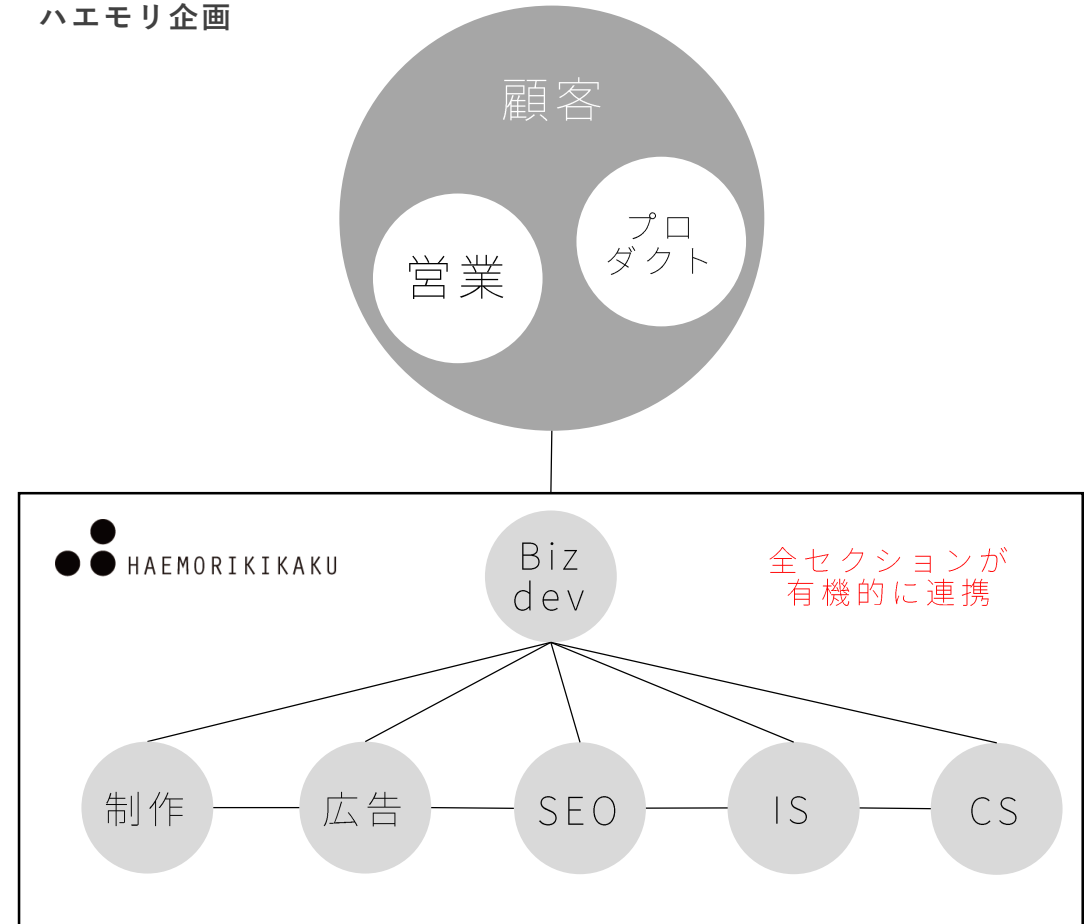
現在のプロジェクトは顧客と各外注プレイヤー×nの関係性で進んでいくことが多いと考えていますが、この形による弊害は少なくありません。広告でヒットした訴求をすぐに営業のフックに使ってみたり、あるいは営業での受注パターンを広告の訴求に活かす、などのPDCAが回らない

こと、サイトのリニューアルがSEOを加味したもので進まず、今までの取り組みが無駄になる・・・こうしたケースはスタートアップからエンタープライズ企業まで多く見られます。ハエモリ企画ではBizdevを中心とした座組で、結果として、マーケ | 営業のような各セクションの壁をなくしていきます。

## 従来型のプロジェクトと発注



## ハエモリ企画



## プロジェクト事例① 三井不動産株式会社 様

三井不動産様のプロジェクトはSEOから始まりました。地道な施策実施で、自然検索からの流入を約7倍にしたあと、広告運用を提案し、クリエイティブを使った新訴求を開発し、これが大ヒット。獲得単価を4分の1に下げること成功したあと、潤沢な商談数を無駄にしないために、営業のテコ入れ

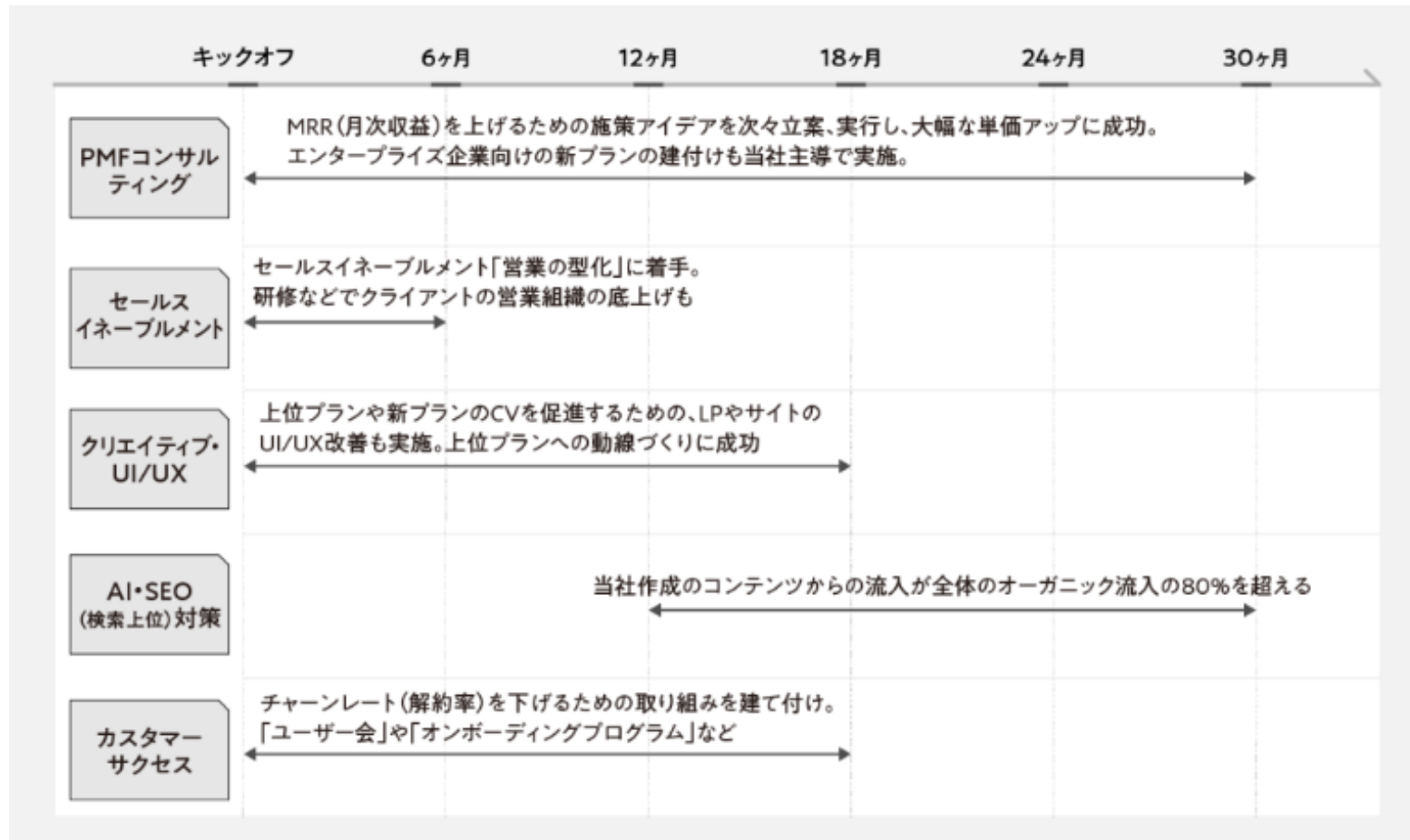
をご相談いただき、顧客史上初、インサイドセールスからフィールドセールスをアウトソースいただき、全域を支援。当たったクリエイティブ訴求を営業に活かす、または営業での成功体験を広告に戻すなどのPDCAとそのスピード感、成果は、当社ならではの評価頂いています。



## プロジェクト実例② 株式会社PR TIMES 様

PR TIMES様のSaaS、タスク管理ツール「Jooto」の支援を行っています。本プロジェクトは営業の型化（セールスイネーブルメント）から始まります。営業の受注率を最大限に引き上げておくことは、もっとも効率の良いプロジェクトのパターンです。セールスの型化を行いながら、売上目標を見なが

ら、新プランの建付けまで行います。営業のパフォーマンスが上がってきたら、解約阻止の動きを提案し、こちらも建て付けを行っていきます。当社提案の「オンボーディングプログラム」「ユーザー会」は、顧客の決算資料でもフォーカスされ、高い成果と評価を頂いています。



## プロジェクト実例③ 株式会社デイドリーム 様

飲食店向け、人事評価ツールのコンサルティング。こちらまずBizdevが営業の型化に着手。テストセールスを経て、売れるパッケージを開発。その後、デジタル広告の運用を建付け、実行。開始後1ヶ月でヒット訴求の開発に成功。安定したリード供給とともに、並行して建付けしたインサイド

セールスが、高い商談率で商談供給まで実現。顧客の増加を見据えて、さらに並行してカスタマーサクセスの建付けを行い、受注増加後の解約率の低下に備える動きをとります。1から事業モデルの建付けを行い、マネタイズまでを実現することができています。



各領域の詳細資料をお求めの方はぜひ、お問い合わせください。

右下のQRコードまたはリンクより、

ぜひご挨拶させていただきます。

ただいま、代表のハエモリが対応中！  
各領域ごとに無料コンサルティングや市場調査など、  
お役に立てる特典つきとなっております。

・対象サービス

- ①PMFコンサルティング
- ②デジタル広告運用代行
- ③クリエイティブ・UI/UX
- ④AI SEO対策
- ⑤カスタマーサクセス
- ⑥CRM支援
- ⑦セールスイネーブルメント
- ⑧WEB開発/保守管理

## 顧客満足度 BtoBコンサルティング5冠達成!

PMF部門 / 広告運用部門 / SEO部門 / インサイドセールス部門 / カスタマーサクセス部門



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本サンバーワン調査総研



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本サンバーワン調査総研



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本サンバーワン調査総研

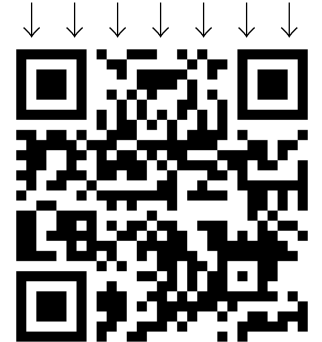


調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本サンバーワン調査総研



調査方法：インターネット調査  
調査時期：2023年11月  
ブランドのイメージ調査  
調査実施元：日本サンバーワン調査総研

今すぐQRコードかリンクからカジュアル面談



<https://meetings.hubspot.com/info12879/mtg>



HAEMORIKIKAKU