

Happy Marketing

合同会社 Happy Marketing

ハッピーなマーケティングカンパニー

マーケティングとは

人の幸せな選択・決断を支援するもの



Introduction

Happy Marketing CEO 友貞ファラ洋輔

グラスゴー大学公共政策学部修了。帰国後、ITコンサルティングファームに従事したのち、独立
独立後はマーケティング戦略をベースにした新規事業開発として、大手企業と様々な仕掛けづくりを手掛ける。
現在は、複数の企業にて役員・取締役としてジョインしながらハズオンの事業成長に取り組む

現職および過去役職

株式会社Wiz CMO

南青山アドバイザーグループ Leaders Online 事業責任者

株式会社レジチョイス 取締役

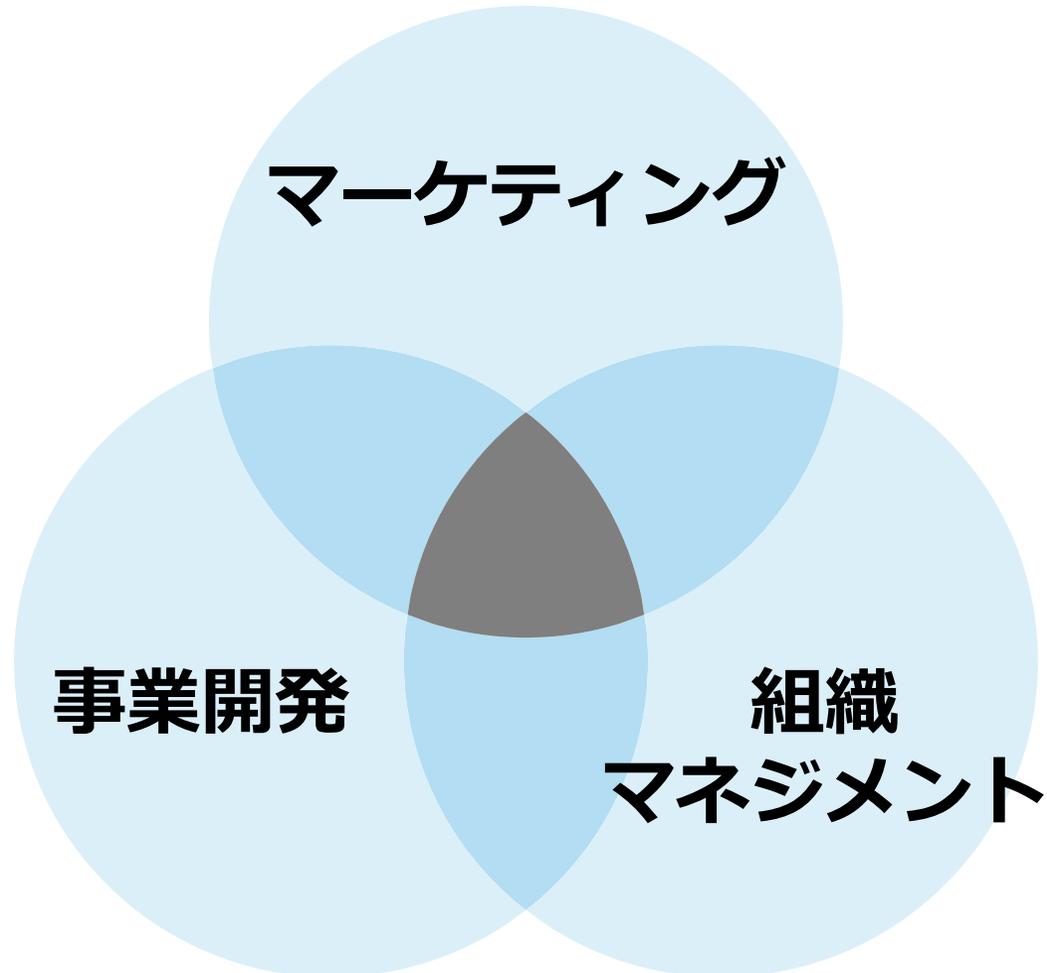
株式会社UPBOND 取締役CMO

株式会社MS-JAPAN マーケティングディレクター

株式会社TAAS 取締役COO

株式会社INFORICH マーケティングディレクター

事業領域



マーケティング

マーケティング

戦略から実行まで

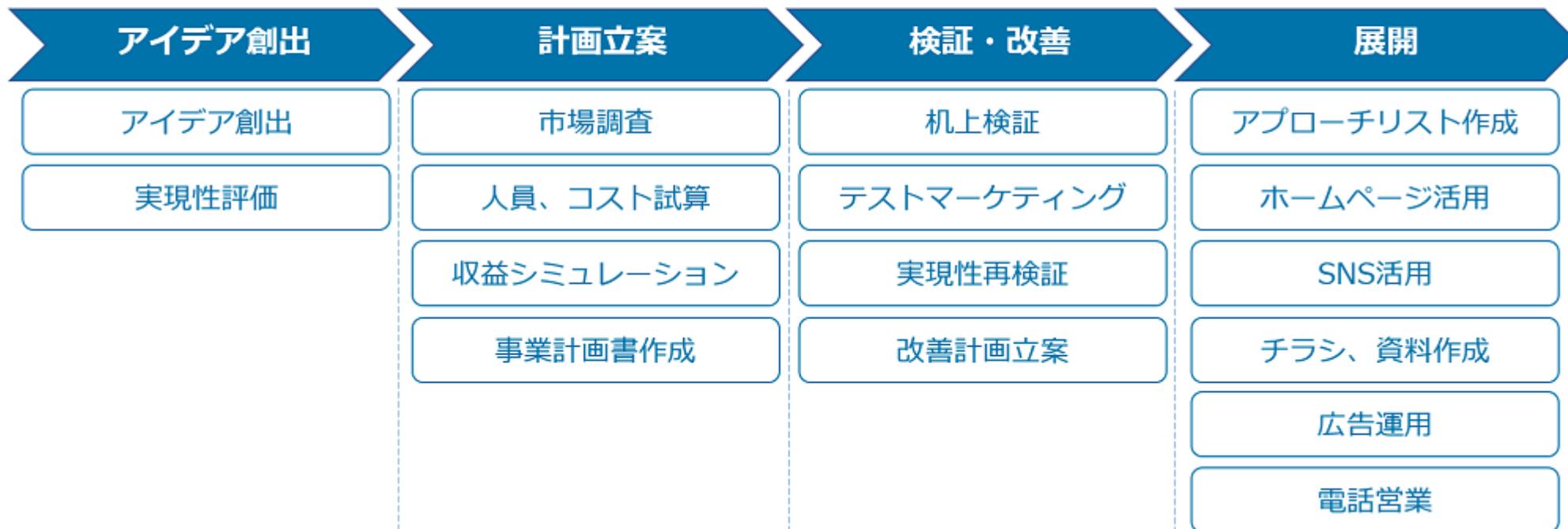
事業開発

アイデアからPoC、スケール

組織マネジメント

組織構築から人材育成

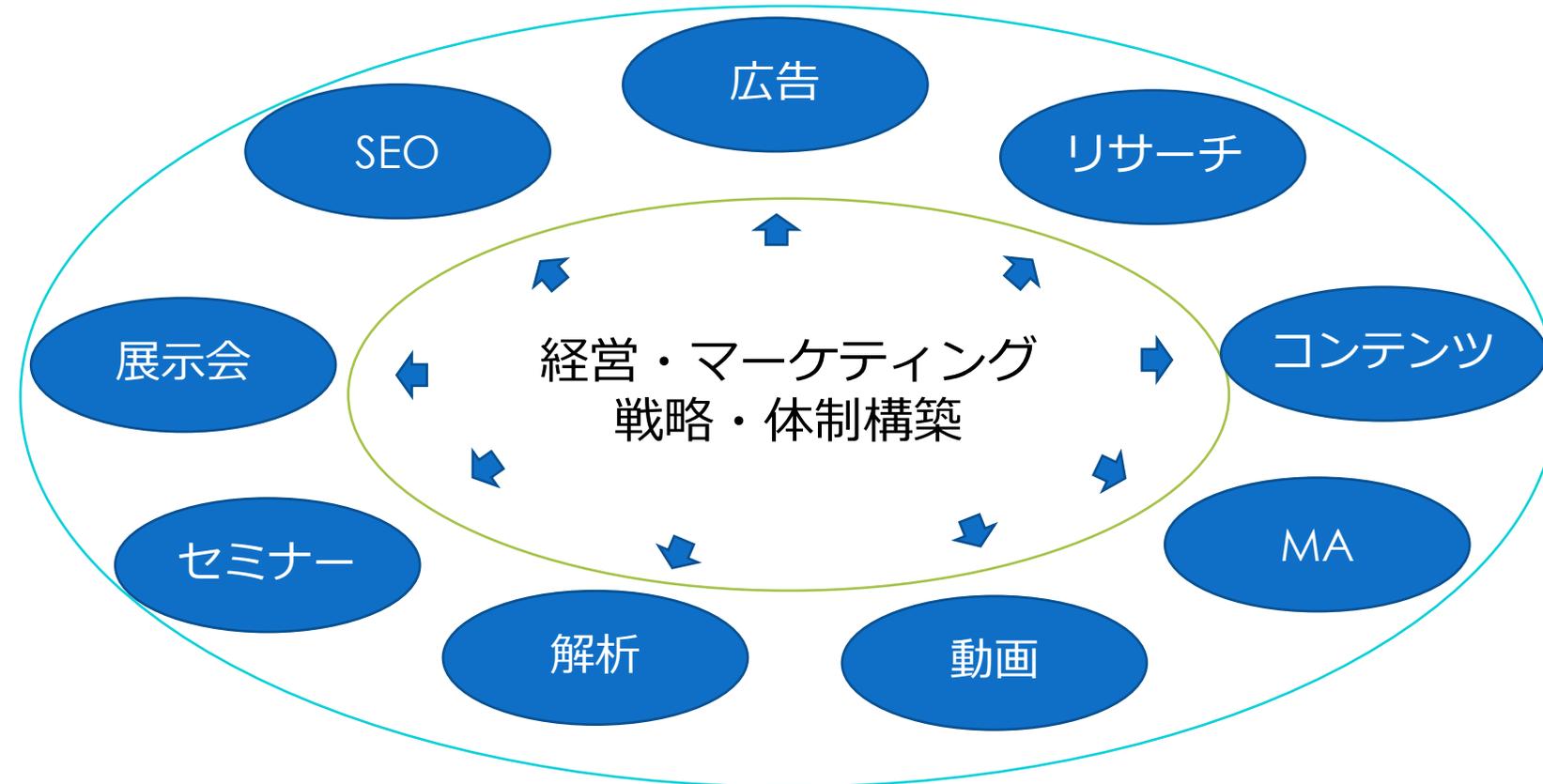
事業領域



Happy Marketingの事業領域

一般的なマーケティング会社

Happy Marketing のスタイル



個別のプロモーション施策を行う
 広告代理店ではなく、
 マーケティング業界で課題になる
 「サービスのドーナツ化現象」を
 避けるべく、社内のマーケティング
 戦略・体制構築からサポートする
 マーケティングカンパニーです

LEADERSonline

クライアント名	青山アドバイザリーグループ
サービス概要	スタートアップ資金調達マッチングプラットフォーム
役割	事業責任者（サービス立ち上げ及び事業戦略と実行）
実績	資金調達マッチング3億6000万円 B版ローンチ



Best Professional Firm

クライアント名	株式会社MS-JAPAN
サービス名	Best Professional Firm2019 2020
役割	事業責任者（企画立案・サービス立ち上げ・戦略と実行）
実績	事業立ち上げ・表彰イベント・オンラインイベント 売上：1億円/年間



より透明性のある経営を求められる昨今、MS-Japanは日本経済の成長と発展における会計業界の重要性がますます高まり、世の中に必要とされる存在になると考えます。

AIやRPAによる自動化が進み、公認会計士・税理士の仕事がなくなくなるというニュースが報じられる中、一方で時代の変化に負けない、世の中に必要とされ続けているプロフェッショナルがいることも事実です。

MS-Japan では約30年間におよぶ企業の管理部門職種と会計・法律業界に特化した人材紹介での経験を活かし、いつの時代も、高い価値を提供し続けるプロフェッショナルな会計ファーム「Best Professional Firm」を選出することで、改めてビジネスにおける会計業界の重要性・有用性と会計業界の価値の再認識していくことをめざし、MS-Japanの蓄積された知見やネットワークを最大限活用し、より会計業界を盛り上げるべく、本アワードを設立致しました。

Best Professional Firm2020では受賞ファームの代表者を招き、授賞式を実施。日本を代表する会計ファームの中から受賞した約100法人の代表者が集まる一大イベントとなっております。

Manegy

クライアント名	株式会社MS-JAPAN
サービス名	バックオフィス向けWEBメディア
役割	ディレクター（サービス立ち上げ及び事業戦略と実行）
実績	サービス導入およびマネタイズ（ニュース、動画、資料ダウンロード） 年間3億円（2019年当時）

The screenshot displays the Manegy website interface, which is designed for B2B clients. At the top, there is a navigation bar with the Manegy logo and 'MS-Japan' branding. Below this, a main menu offers options like 'サービス比較' (Service Comparison), 'お役立ち資料' (Helpful Materials), 'セミナー' (Seminar), and 'トピックスtoB' (Topics to B). The main content area is divided into several sections:

- Cloud Request Automation Solution:** A prominent banner for '請求管理ロボ' (Request Management Robot), highlighting features like request collection, notification, CRM integration, and accounting linkage. It mentions a '500社以上' (over 500 companies) success story.
- Dynamic Management System Comparison:** A section titled '動態管理システム比較10選！システム導入時に意識したいポイントは？' (10 Selected Dynamic Management Systems! What points should be considered during system introduction?).
- MBO (Self-Management):** A section titled 'MBO (目標管理) とは？効果やメリット紹介' (What is MBO (Goal Management)? Introduction of effects and merits).
- Back Office Reform:** A section titled 'バックオフィス改革を起こす『請求管理ロボ』が急成長企業に選ばれている理由とは？' (Why is 'Request Management Robot' chosen by rapidly growing companies for back office reform?).

Below the main content, there are navigation tabs for '01 サービス資料情報' (Service Material Information), '02 お役立ち資料' (Helpful Materials), '03 セミナー情報' (Seminar Information), and '04 toB動画' (toB Video). A yellow banner encourages users to find services needed for problem-solving. At the bottom, there is a 'おすすめサービス' (Recommended Services) section.

On the right side of the screenshot, there is a sidebar with a '経理・財務' (Accounting/Finance) category. It features several video thumbnails and titles:

- BATONZ:** '令和2年度第3次補正予算 事業承継・引継ぎ補助金 “事業承継トライアルの活用方法” 最新版' (Latest version of the guide for using business succession trials).
- BATONZ:** '中小企業庁担当者へ聞く 新M&A補助金 “事業承継・引継ぎ補助金” の買い活用方法' (Buying and using the new M&A subsidy).
- freee:** '【特典あり/決定版】ゼットイわかる！電子帳簿保存法改正の完全解説セミナー' (Complete explanation seminar for the revised electronic accounting records retention method).
- freee:** 'DXを正しく進められる経理部門になる ～ 明暗を分ける当事者意識を解説 ～ Part 1' (How to make the accounting department shine by understanding DX).

Below this, there is an '人事' (HR) category with more video thumbnails:

- BATONZ:** '令和2年度第3次補正予算 事業承継・引継ぎ補助金 “事業承継トライアルの活用方法” 最新版' (Same as above).
- StellaS:** '新卒採用管理システム “ジョブスイートフレッシュャーズ” のご紹介' (Introduction of the new graduate recruitment management system).
- StellaS:** '中途採用業務における3つの“お悩み”を簡単解決' (Simple solutions for 3 common problems in mid-career recruitment).
- BATONZ:** '中小企業庁担当者へ聞く 新M&A補助金 “事業承継・引継ぎ補助金” の買い活用方法' (Same as above).

レジチョイス

クライアント名	株式会社Wiz
サービス名	レジ比較メディア
役割	事業責任者⇒代表取締役就任予定
実績	年間売上 1 億円

レジチョイス
POSレジ比較するならレジチョイス

キーワード検索

後悔しない、お店にぴったりのPOSレジ選び

- 探す・相談する
- 様々なタイプのレジを学べる レジを知る
- 初心者向け、レジの基礎知識など レジの選び方

ご相談店舗 6,000 店舗様！

メーカー比較してみませんか？
 レジコンシェルジュに無料相談

コンシェルジュがお店の状況を徹底ヒアリング。お店にピッタリのレジを無料でご紹介します。無理な営業は一切致しません。

店舗様には特定のメーカーに偏ることなく、比較・検討していただけます。

まずは簡単なヒアリングからスタート！

店舗状態 新店舗 既存店

業種を選択

相談をはじめます (無料) >

AirREGI スマレジ ユビレジ blayn FSccompass POS+

UPBOND

クライアント名	株式会社UPBOND
サービス名	ノーコードCIAMおよびMA
役割	取締役（営業・カスタマーサクセス・マーケティング）
実績	年間売上1.5億円

UPBOND

機能 特徴 お知らせ 採用 [今すぐ無料相談](#)

BOND YOUR CUSTOMERS

顧客管理からアプローチまで
簡単に出来るマーケティングツール

お知らせ

September 30, 2021
UPBOND、情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の国際規格認証を取得

July 21, 2021
「UPBOND Communication」、Instagram上で相互的な接客体験を実現。InstagramメッセージメントのAPI連携を開始。

日本語 >

チャットでの質問はこちら
※返信が遅くなる場合があります

4°C Bridal

クライアント名	株式会社FDCP
サービス名	4°C Bridal
役割	Webサイトリニューアルおよびマーケティング戦略実行支援
実績	年間売上1.4億円



fukusuke

クライアント名	株式会社福助
サービス名	
役割	マーケティングオートメーションを活用したコミュニケーション戦略
実績	LINE友達登録 5万人増加 WEB売上前年比130%

スクリーンショットは株式会社福助のオンラインストアのウェブページを示しています。ページの上部には「Hello! びっくりの心地よさ。」というキャッチフレーズと、快適な履き心地を強調するイラストがあります。ナビゲーションメニューには「レディース」「メンズ」「キッズ」「福助足袋」が並び、ユーザーは「LOGIN」や「CART」にアクセスできます。検索バーには「満足 ストッキング ページ」が検索された結果として表示されています。メインビジュアルには、赤いストッキングを手に持つ様子、木製のバスケットに入ったストッキング、そして黒いタイツと黒い靴を履いた女性の足元が写っています。右下には「2021 → 2022 年末年始 SALE」の告知があり、1.5 @ 11:00 から 1.17 @ 10:59 までの期間、ストッキングやタイツのセール価格からさらに10%OFFの特別価格が適用されると告知されています。左下には「NEWS お知らせ」のセクションも確認できます。

日比谷花壇

クライアント名	株式会社イノベーションパートナーズ
サービス名	Hibiyakadan.com
役割	MAをつかったメールマーケティング支援
実績	年間売上1000万（メールマーケティングのみ）



ChargeSPOT

クライアント名	株式会社INFORICH
サービス名	レンタルモバイルバッテリー
役割	マーケティングディレクター
実績	大手コンビニグループへの導入拡大

トップ > Charge SPOT (チャージスポット)

会社概要

コーポレートメッセージ

あなたの施設にスマホ充電器を
無料で設置しませんか？



お問い合わせはコチラ >



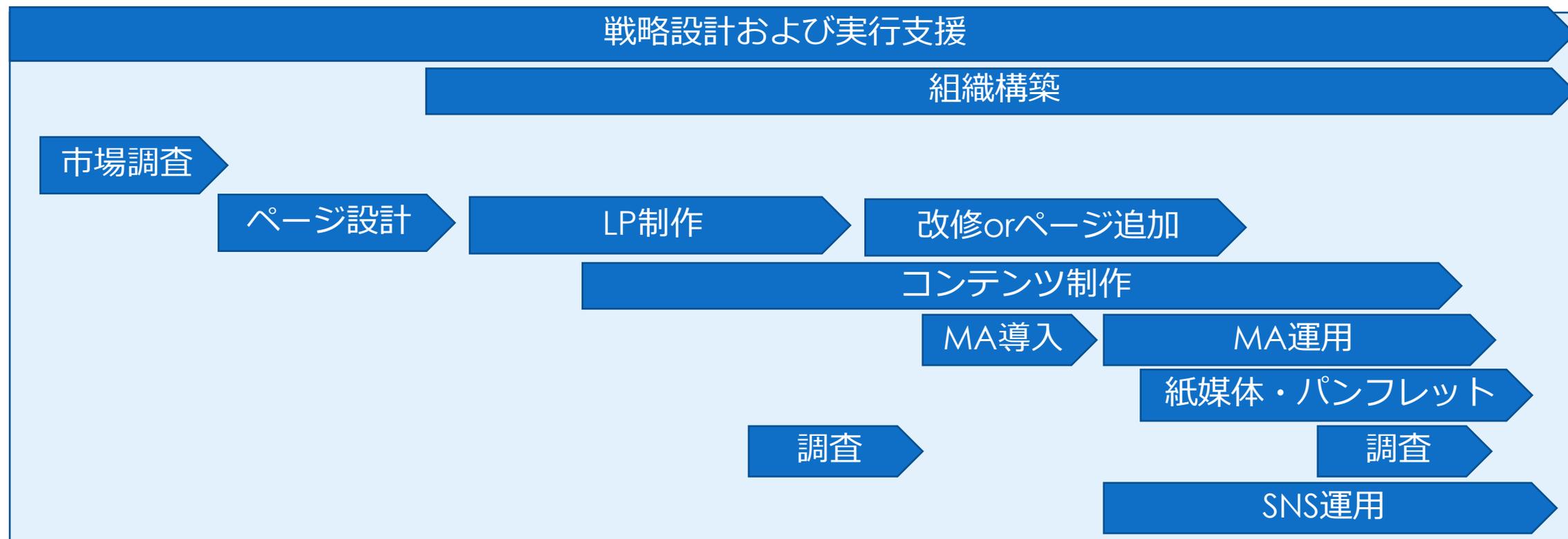
料金プラン（制作物）

LP制作	サイト制作	動画作成	コンテンツ作成
30万円～	70万円～	5万円～	3万円～
LPの制作	サイト制作	動画広告、 コンテンツ制作、字幕etc 撮影する場合別途費用	テキストコンテンツ 3000字～

広告運用	SNS運用	MA導入	調査
運用金額15%	5万円～	10万円～	10万円～
広告運用の運用費 バナー制作費別途	SNSオーガニック運用費	MA導入にあたっての システム設計費用 システム利用料別途	インタビュー 市場調査

上記に加えて、コンサルティングフィーが発生します（10万～）

実行プラン（例）



全てのコンテンツを運用していく設計にしていますが、必要性・コストに応じて随時取捨選択する