SERVICE GUIDE

マーケ部長を雇う前に、
マーケ部長の頭脳と道具を。

よそおいマーケティング顧問　サービス資料

2026.11　tiny合同会社



CONTENTS

この資料でお伝えすること

マーケの判断者がいない会社で起きること

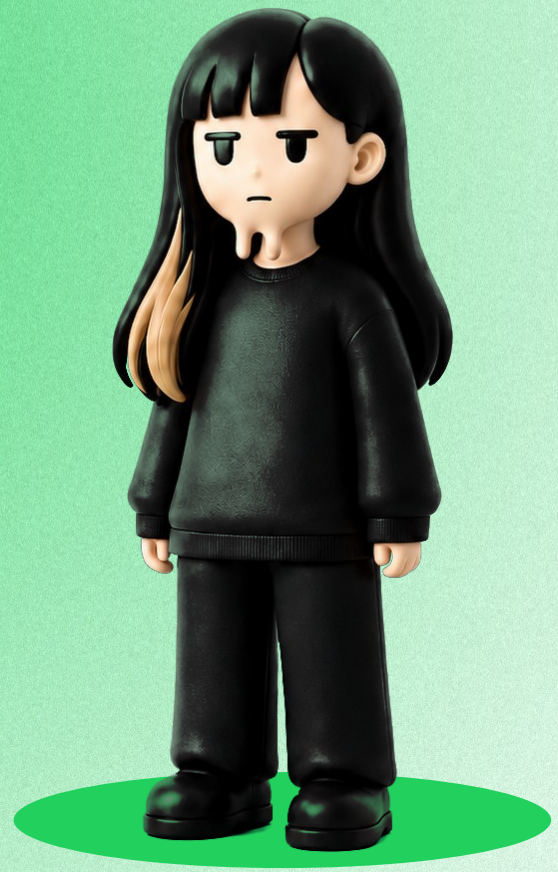
よそおいマーケティング顧問の中身

無料マーケ診断のご案内

01

判断する席が空いている

施策の数ではなく、判断の置き場所から考えます。



YOSOOI MARKETING ADVISOR

COMMON QUESTIONS

マーケ責任者がいない会社から、よくこの相談を受けます

施策はやっているのに、
全体の戦略がない

代理店の提案が良いのか悪いのか、
判断できない

社長がマーケを兼任していて、
考える時間が取れない

AIを使いたいが、
現場の業務に落とし込めていない



どれも、担当者の努力不足ではありません。年商3〜50億円規模で、マーケティング責任者がいない、または1人で回している会社に共通して起きることです。

ROOT CAUSE

相談の根は、判断する席が空いていることです

別々の悩みに見えますが、たどると同じところに行き着きます。

よくある相談

戦略がないまま、施策とAIツールだけが増える

代理店の提案を評価する基準が、社内にない

社長の兼任で、考える時間が後回しになる

共通の根

マーケの判断が、誰の仕事にもなっていない

決める人がいないので、施策も外注もAIも、つながらないまま走ります。

- 足りないのは施策の数ではなく、毎週判断する人と、その判断を支える道具です。

COMPARE

マーケ体制の選択肢を比べると、社内に残るものが違います

戦略の伴走とAIスキルの納品をセットにしたのが、よそおいマーケティング顧問です。

選択肢	コストの目安	弱点	社内に残るもの
マーケ責任者を採用	年収800〜1,200万円＋採用費	採用が難しく、ミスマッチのリスクがある	本人の知見（退職で失う）
代理店のリテナー契約	月30〜100万円	実行が中心で、戦略が代理店の都合に寄りやすい	納品された制作物
一般的な社外顧問	月20〜50万円	会議で終わり、社内に何も残らない	会議の記録
よそおいマーケティング顧問	**月30万円（税別）**	**同時3社までのため、受付を止めることがある**	**議事録とアクションリスト、AIスキル5点**

※ コストは一般的な目安で、公的統計ではありません。よそおいマーケティング顧問のみ実際の料金です。

WHY

顧問が会議で終わるのは、次の行動と道具が残らないからです

よくある顧問	よそおいマーケティング顧問	変わること
話して終わり、次の行動は各自の記憶に残る	翌営業日までに、議事録とアクションリストを渡す	**決めたことが動く**
次の会議まで、相談が止まる	平日10–18時の専用チャットで、原則1営業日以内に返す	**判断が止まらない**
契約が終わると、社内に何も残らない	AIスキル5点を納品し、解約後も最終版を使える	**道具が社内に残る**

ADVISOR

代理店、コンサル、独立。立場を変えて判断を見てきました

担当するのは、よそおい（原田健司）本人です。

マーケ歴

20年以上

3つの立場の合計

博報堂グループ

13年

大手広告代理店の立場

アクセンチュア

5年

外資コンサルの立場

tiny合同会社

代表

独立した立場

毎週の会議では、論点を整理して「次に何をやるか」まで決めます。

大手広告代理店、外資コンサル、独立。3つの立場から、マーケティングの意思決定を見てきました。AIも「使ってみる」で終わらせず、実務に組み込むところまで一緒に進めます。



WORKS

ブランド、PR、映像、SNSを横断して手がけてきました

tiny合同会社の仕事から抜粋しました。顧問サービスの導入事例ではありません。

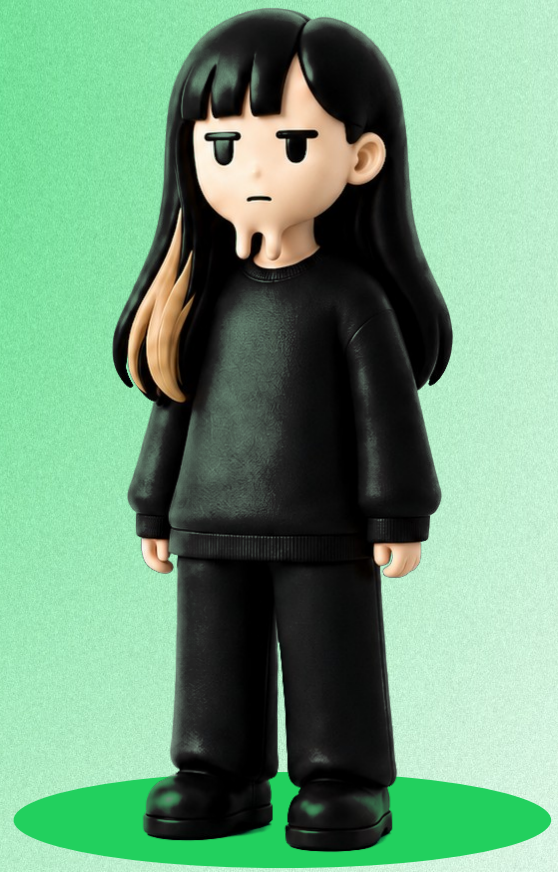
クライアント	案件	領域	年
TOKYO MX	SO TOKYO	Brand movie / Social	2025
ABABA	お祈りメールみくじ	PR / Experience	2025
WeWork	ー	ブランディング	ー
CESA	ゲームのやくそく	Communication	2024
ABABA	Branding Campaign	Campaign / PR	2024
ZAWAMEKI	Zawameki Studio	Content studio	2024
KTV / FUJI TV	火曜は全力! 華大さんと千鳥くん	SNS Strategy / Growth	2024–2025

※ 仕事の一部を掲載しています

02

毎週決めて、道具を残す

月額に含まれるものと、最初の6ヶ月の進め方をご説明します。



YOSOOI MARKETING ADVISOR

5 PROMISES

成果につなげるために、次のことを約束します

約束 01

現在地が分からないまま、走らせません

初月に現状診断レポートをつくり、課題マップと90日プランにまとめます。

約束 02

決まらない会議は、やりません

週1回60分で、次にやることまで決めます。翌営業日までに議事録とアクションリストを渡します。

約束 03

返事で、止めません

平日10–18時の専用チャットで、原則1営業日以内に返信します。

約束 04

代理店の都合では、考えません

発注する側の席に座ります。提案依頼書の作成、比較評価、プレゼン同席まで、半期に1回。

約束 05

道具を、社内に残します

AIスキル5点を納品します。解約後も最終版を使い続けられます。

WEEKLY SESSION

週1回60分で、次にやることまで決めます

月4回の戦略壁打ちです。オンライン、または東京都内なら対面で進めます。

STEP 1

議題を共有する

前日までに、いま判断したいことを共有します

STEP 2

論点を整理する

会議の前半で、何を決めれば進むのかを絞ります

STEP 3

次の行動を決める

誰が、いつまでに、何をやるかまで決めます

STEP 4

記録を渡す

翌営業日までに議事録とアクションリストを渡します

頻度

週1回60分・月4回

場所

オンライン、または東京都内で対面
（交通費込み）

振替

前日までの連絡で、
同じ月の中で振り替えます

CHAT

次の会議を待たず、専用チャットで相談できます

平日10–18時に受け付け、原則1営業日以内に返信します。

1

施策と予算配分の相談

どの施策から始めるか、予算をどこへ寄せるか。会議を待たずに相談できます。

2

制作物のレビュー

LP・広告文・クリエイティブを公開前に見て、どこを直すと良いかまでお返しします。

3

代理店提案の第二意見

代理店から届いた提案を、発注する側の目で読みます。社内で判断する材料になります。

つなぐ先は、Slack・Chatwork・LINE WORKSなど、御社のツールです。

AI SKILLS

現場で使うAIスキルを、4ヶ月目までに5点納品します

御社の商材・データ・トーンに合わせて調整し、会議の中で実務に組み込みます。

No.	スキル	できること	導入
#1	顧客インサイト分析	レビュー・アンケート・商談メモから、ペルソナと購買理由を抽出します	1ヶ月目
#2	競合ポジショニング分析	競合のサイトや広告を読み解き、まだ誰も取っていない訴求を見つけます	2ヶ月目
#3	施策企画・提案書作成	課題を入れると、施策案と企画書の骨子が組み上がります	3ヶ月目
#4	ブランドトーン・コピー生成	自社のトーンを学習させ、広告文・SNS投稿・メールを量産します	1ヶ月目
#5	効果検証レポート	数値データから示唆と次の打ち手をまとめ、レポートにします	4ヶ月目

契約中は毎月アップデートします。解約後も、スキルの最終版はそのまま使い続けられます。

WHY 3 COMPANIES

担当は本人だけ。だから、3社までです。

毎週の会議も、チャットの返信も、AIスキルの調整も、よそおい本人が担当します。枠が埋まり次第、受付を一時停止します。



INCLUDED

現状診断、競合ウォッチ、代理店選定支援も標準で含みます

壁打ち・チャット・AIスキルに加えて、月額の中で次の3点を提供します。

1

初月の現状診断

自社・競合・顧客を分析し、課題マップと90日プランのレポートにまとめます。

2

月次の市場・競合ウォッチ

競合の広告・LP・SNSの変化と業界ニュースを、毎月要約してお届けします。

3

代理店・外注の選定支援

提案依頼書の作成、提案の比較評価、プレゼンへの同席までを、半期に1回お手伝いします。

FIRST 6 MONTHS

6ヶ月で、AIスキルの導入と施策1サイクルを一巡させます

週1回の壁打ちと専用チャットは全期間で続きます。その上で、月ごとの重点を変えます。

進めること	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
現状診断と90日プラン	●●					
施策ロードマップの設計と実行		●●	●●			
KPIツリーと効果検証の仕組み化				●●		
改善と内製化・次の半期の方針					●●	●●
AIスキルの導入	#1・#4	#2	#3	#5		
振り返り			●			●

最低契約期間の6ヶ月で一巡させ、7ヶ月目以降は1ヶ月ごとの更新に移ります。

OUT OF SCOPE

顧問契約で引き受けないことも、先にお伝えします

期待のずれは、始める前に潰しておきます。

× **制作と広告運用の実行**	契約に含むのは戦略・判断・レビューです。実行は紹介か別途お見積もりです
× **4社目の同時契約**	品質を保つため同時3社までです。枠が埋まり次第、受付を止めます
× **翌月への会議の繰り越し**	前日までの連絡で、同じ月の中で振り替えます
× **解約後のスキル更新**	最終版は使い続けられます。アップデートは契約中だけです

PRICE

月額30万円（税別）、初期費用0円、最低契約は6ヶ月です

同時に契約できるのは3社までです。

項目	内容
月額	¥300,000（税別）
初期費用	0円
最低契約期間	6ヶ月。7ヶ月目以降は1ヶ月ごとの自動更新で、解約は1ヶ月前までのご連絡です
年払い	¥3,300,000（税別）。1ヶ月分お得です
同時契約	3社まで
オプション：追加の壁打ち会議	5万円／回
オプション：AIスキルの追加開発	15〜30万円／本
オプション：社内向けAI×マーケ研修（2時間）	20万円〜
オプション：企画書・提案書の作成代行	別途見積もり

※ 表示はすべて税別です。条件は2026年11月時点のものです。

FAQ

導入前によくいただく質問にお答えします

Q 対面の会議は、どこまで来てもらえますか？

東京都内（島しょ部を除く）は交通費込みで伺います。都外の場合は交通費の実費をいただきます。

Q 解約したら、AIスキルは使えなくなりますか？

いいえ。最終版はそのままお使いいただけます。契約中は毎月アップデートします。

Q 制作や広告運用もお願いできますか？

顧問契約に含まれるのは戦略・判断・レビューです。制作や運用は、パートナーをご紹介するか、別途お見積もりします。

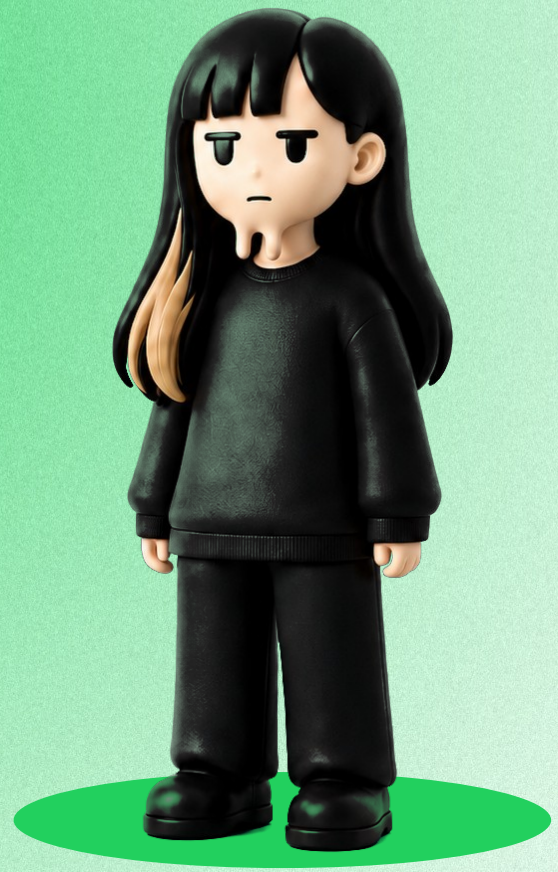
Q AIスキルは、どのツールで使えますか？

御社のAI利用環境に合わせて納品します。無料マーケ診断の時点で、利用中のツールを確認します。

03

まず無料マーケ診断から

いまの課題を整理し、診断結果と90日プランの骨子をお渡しします。



YOSOOI MARKETING ADVISOR

FREE DIAGNOSIS

ひとつでも当てはまるなら、60分だけ話しましょう

- ✓ マーケ戦略を立て直したい
- ✓ 代理店・外注を見直したい
- ✓ AIを現場の業務に組み込みたい

無料マーケ診断を申し込む

https://yosooi.jp/komon/thanks/#apply

同時契約は3社までです。枠が埋まり次第、受付を一時停止します。

1　無料マーケ診断

60分・オンラインで課題を整理します

2　診断結果のご提案

診断結果と90日プランの骨子を
お渡しします

3　ご契約・初回会議

現状診断レポートづくりから始めます



COMPANY

運営は、東京・目黒区のtiny合同会社です

項目	内容
社名	tiny合同会社（tiny inc.）
所在地	〒153-0042 東京都目黒区青葉台1-1-4
代表者	原田 健司
電話	03-6822-6470
資本金	500,000円
設立	2019年10月
URL	https://tinyinc.co.jp/

※ 会社情報は2026年11月時点のものです。