



# ハイパー・メディアマーケティング

## 講演・研修のご案内

～孫正義、スティーブ・ジョブズ、ビル・ゲイツ等とビジネス交流した  
IT業界の生き字引、面白さと分かり易さで理解度が高い!!～

株式会社 ハイパー・メディアマーケティング ®  
代表取締役 菅野 弘達

初めまして、菅野 弘達（かんの ひろみち）です。

社会人の第一歩をメガバンクでプログラマ、システムエンジニアからスタート。これからパソコンの時代が来るだろうと予見し、ソフトバンクの孫正義代表が創設した（社）日本パーソナルコンピューターソフトウェア協会に転職。パソコン業界の黎明期イベント企画、会員拡大部門にて業界の発展に寄与、スティーブ・ジョブズ、ビル・ゲイツ、マイケル・デルなど世界的IT起業家と協会業務を通じて親交を持つ。

2012年、（株）ソーシャルメディアマーケティングを創業。

2024年、AI、ショート動画、SNSを使った集客、販促、採用のコンサルティングを行う（株）ハイパー・メディアマーケティングに社名を変更。

大型コンピュータ、パソコン、インターネット、SNS、AIとIT業界最先端分野での実務経験のある講師は全国でも珍しく、単なる技術解説に留まらず、孫正義、スティーブ・ジョブズ等の世界的IT起業家とのビジネス交流から得られた豊富なエピソードの数々で受講者を飽きさせません。

是非この機会に普段聞くことのできない希少性の高い講演・講義を企画頂き、お客様のビジネスのお役に立てれば幸甚です。

株式会社ハイパー・メディアマーケティング

代表取締役 菅野 弘達

# 企画担当者のお役に立てます!!

???

こんな講演・研修のできる講師がないかなあ……

- 実務経験に基づいた説得力のある話のできる講師
- 参加者を飽きずに、寝かせずに、最後まで楽しませて学ばせる講師
- 専門用語を極力使わず、女性にも分かり易く理解させることができる講師
- 参加者に「今日は来てよかったです!!」と言わせる満足度が高い話のできる講師



IT業界の生き字引  
全て解決します。  
私にお任せください！

## ■ 講演の特徴

- ・ メガバンクのシステムエンジニアからパソコン業界の団体の職員まで  
IT業界40年のキャリアと実績を持つエキスパートの講師です。
- ・ クライアントの成功事例をベースに、実際に成果の上がる内容は他では聞けません。
- ・ 大学等での講義実績も豊富で、難しい内容を平易な表現で解説でき、理解度が高い。
- ・ 分かりやすい内容と成果の上がる事例紹介で参加者の評価が極めて高い講演です。

## ■ 他の講師との違い

- ・ 紹介する成功事例が自身のクライアントが中心で、説得力が違います。
- ・ 女子大での講義経験から、ITが苦手な女性にも分かりやすい表現で解説できます。
- ・ IT業界40年、孫正義からスティーブジョブスまで豊富なエピソードで飽きさせません。
- ・ お客様の満足度が高いので、主催者様も大満足いただけます。



## 【商工会議所、商工会、法人会】

セミナー、講演等受講者数：11年間累計 11,179名 [2023.9月末現在]

東京商工会議所板橋支部、鳥栖商工会議所、秦野商工会議所、新潟商工会議所、阿波池田商工会議所、山形県商工会議所、備中西商工会、石川県商店街振興組合連合会、徳島商工会議所、土浦市新治商工会、三条商工会議所、福島商工会議所、横浜商工会議所、茨城県中小企業団体中央会、茂原商工会議所、檜原商工会議所、小野商工会議所、小山商工会議所、諫早商工会議所、四国中央商工会議所、大分商工会議所、駒ヶ根商工会議所、木更津商工会議所、常滑商工会議所、小津戸商工会、別府商工会議所、愛知県小原商工会、愛知県あま市商工会、弥富市商工会、武豊町商工会、日野市商工会、南房総市朝夷商工会、三郷市商工会、小金井市商工会、山形県商工会議所、函館商工会議所、山形県 大石田町商工会、愛知県 設楽町商工会、長野県 阿南町商工会、我孫子市商工会、新潟県 北条商工会、九十九里商工会、千葉県 佐原商工会議所、尾張旭市商工会、千葉県 鎌ヶ谷市商工会、伊勢崎商工会議所、足利商工会議所、千葉市 土気商工会、江別商工会議所、山梨県 北杜市商工会、舞鶴商工会議所、大分商工会議所、明石商工会議所、高知県 須崎商工会議所、愛知県 田原市地域雇用創造協議会、千葉県 勝浦市商工会、高松商工会議所、長野県 南箕輪村商工会、広島商工会議所、千葉県 館山市商工会議所、山梨県 中央市商工会、大分県 津久見商工会議所、長野県 池田町商工会、つくばみらい市商工会、佐世保商工会議所、千葉県 東金法人会、愛知県 安城商工会議所、埼玉県 本庄商工会議所、千葉県 富津市商工会、栃木法人会、茨城県 下館商工会議所、千葉県 八千代商工会議所、長野市商工会、福島県 いわき市商工会議所、日本橋法人会、茨城県 境町商工会、茨城県 牛久市商工会

## 【民間企業】

日本電気東販会、テンポスバスターズ、家庭教師のトライ、ブルボン、カーベル、九州ENEOSグループ会、日本プラスター、日本ビルドライフ、アサヒアレックスホールディングス、ライトウェイプロダクツジャパン、司法書士法人コスマ、税理士法人イデアコンサルティング、りそな総合研究所、香川銀行、ジブラルタル生命保険、Innova Global、G-FACTORY、V-Spirits、宮崎県物産貿易振興センター、茨城県商工会連合会、茨城県鹿嶋市、千歳空港ターミナル、横田富佐子総合美容文化会、しらはた胃腸肛門クリニック横浜、レディスクリニック フォレスタヴエルデ、オーガニックレストラン「みどりえ」、インドカレー「Moti」、太平洋電気通信協議会、全国商店街連合会、日本ヘアデザイン協会、日本地域広告会社協会、郵宣協会、日本メントレ協会、コンファレンスビジネス事業化研究フォーラム、東京都印刷業工業組合板橋支部、東京都倫理法人会広報委員会、豊島区倫理法人会、日本橋法人会、千葉県柔道整骨院勉強会、千葉県起業家交流会、その他 美容室、エステティックサロン、整体院、居酒屋、貸会議室、ウォーターサーバー、カーディーラー、社会保険労務士事務所、中小企業、店舗、個人事業主など約380社

## 【教育機関】

大妻女子大学大妻マネジメントアカデミー、流通経済大学 客員講師、青山学院大学総合文化政策学部 [元特別研究員]

## 新たなテーマ

生成AI「ChatGPT」など人工知能をビジネスで活用、集客、売上をアップする方法を解説します。

対象者	タイトル	プログラム
話題の生成AI ChatGPTを ビジネスで活用 したいと思って いるAI未活用者	<b>誰でもできる ChatGPTの 使い方：初級編</b> ~ ChatGPTを使って集客、売上 アップする方法 ~	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 対話型AIについて</li> <li>2. ChatGPTとは？</li> <li>3. アクセスの方法、基本的な使い方、手順               <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) プロンプト、効果的な質問の仕方</li> <li>(2) AIとの対話の重ね方</li> </ol> <p>【実演】 参加者からの質問をChatGPTに聞く</p> </li> <li>4. 活用事例 1：集客編               <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 企業のイベント集客をアップする。</li> <li>(2) 商店の集客をアップする。</li> </ol> </li> <li>5. 商店の集客をアップする。               <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 売上が上がる営業レターを作成する。</li> <li>(2) 売上がりを高めるチラシを作成する。</li> </ol> <p>【実演】 参加者からの質問をChatGPTに聞く</p> </li> <li>6. まとめ、質疑応答</li> </ol>

## 人気のテーマ

生成AIを活用した顧客管理、販促業務の効率化、自動化のためのDX戦略を解説します。

対象者	タイトル	プログラム
DXにより、顧客管理、販売促進の効率化を検討している役職者、担当者	<b>生成AIを活用した顧客管理、販促業務の効率化、自動化のためのDX戦略</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 生成AIとは何なのか？</li><li>2. ChatGPTの基本的な使い方<ul style="list-style-type: none"><li>(1) 効果的な質問の仕方</li><li>(2) AIとの対話の重ね方</li></ul></li><li>【実演】参加者からの質問をChatGPTに聞く</li><li>3. 顧客関係管理（CRM）の効率化<ul style="list-style-type: none"><li>(1) 顧客データの収集、分析・管理の効率化</li><li>(2) 顧客満足度を高めるパーソナライズ</li></ul></li><li>4. マーケティングの自動化<ul style="list-style-type: none"><li>(1) マーケティングキャンペーンの自動化</li><li>(2) 顧客獲得の効率化</li></ul></li><li>5 まとめ、質疑応答</li></ol>

# 社員研修テーマ

今の最大の課題“採用” 応募が来ない！求人広告ではなく、SNSを使ったリクルーティング手法を学ぶ

対象者	タイトル	プログラム
採用担当、SNS運用担当写真	<b>ソーシャルメディアリクルーティング実務担当者養成講座</b>	<p>第1回 「WEB、SNSによる情報発信概要、効果的活用法」</p> <p>第2回 「各種SNSの概要と成果を上げる活用法」</p> <p>第3回 「潜在顧客に繋がるSNS投稿写真の撮り方と編集法」</p> <p>第4回 「ビジネス動画のプラン作成、成果を上げる活用法」</p> <p>第5回 「情報セキュリティ、継続投稿のための効果分析と管理運用方法」</p> <p>* 各回、<u>当日のワーク</u>、<u>次回への課題</u>あります。</p> <p>* 講義、質疑応答を含めて、5時間/1回。</p> <p>受講スケジュールのパターンは、ご相談に応じます。</p>

NS対象者	タイトル	プログラム
<p><b>[TikTok]</b> TikTokをビジネスで活用しようと思っている TikTok未経験者</p>	<p><b>『ビジネスTikTok』で潜在顧客をファン化して売上アップする！</b> ～踊らなくても売上が上がる縦型・ショート動画の新しい使い方～</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 『ビジネスTikTok』をはじめるべき3つの理由</li> <li>2 潜在顧客をファン化して売上アップする3つの鍵</li> <li>3 『ビジネスTikTok』は演出で差別化を図る</li> <li>4 縦型・ショート動画の撮影、編集のポイント</li> </ol>
<p><b>[DX]</b> 経営者・経営幹部・DX担当者</p>	<p><b>小企業にもできる！DX時代を勝ち抜くデジタル人材育成 3つの鍵</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 DX (デジタルトランスフォーメーション)とは何なのか？</li> <li>2 国や自治体の最新動向</li> <li>3 中小企業でもできる！DX実現の3ステップ <ul style="list-style-type: none"> <li>・データをデジタル化する</li> <li>・業務をデジタル化する</li> <li>・DX (デジタルトランスフォーメーション)する</li> </ul> </li> <li>4 デジタル人材の定義と育成プロセス <ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタル人材の種別</li> <li>・育成プロセス</li> </ul> </li> <li>5 中小企業のDX化の事例紹介</li> </ol>

# 主催者様の声

業界組合  
企画担当者



いつもは講師派遣エージェントに依頼していましたが、今回は「ソーシャルメディア、集客、売上、評判」のキーワードで検索してみました。菅野先生がトップに出てきた分けではありませんでしたが、ともかくいろいろな主催者によるセミナー、講演会の案内が数多く検索されたので、直接依頼しました。全国の組合支部参加者のアンケート提出率も高く、大変好評でした。

大手教育会社  
研修担当者



弊社主催の各種セミナーの受講者は、年代を問わず女性が大半で、インターネット、SNS等、最先端のテクノロジーに疎い方が多く、講師の人選に悩んでおりました。知人から女子大でも講義経験のある先生を知っているとのことで菅野先生を紹介されました。私も受講しましたが、難しい専門用語を分かり易く解説されるので、受講生の理解度も高く、以降、このテーマでは菅野先生に継続登壇いただいています。

法人会  
広報担当者



どこの法人会も同様に、講演会、イベントの集客は、相変わらずチラシを使っているため募集人数に達するものが少ないのが悩みでした。菅野先生が当会広報委員会のメンバーに加わったので、チラシを作らずFacebookだけで200名の会場を満席にする企画をしたところ、菅野先生の言う通り、定員を超える232名の参加で立ち見が出る程集客できました。以来、広報担当者にSNS活用勉強会を継続的にやっていただいております。

私立大学  
教授



経済学部経営学科でマーケティングを教えていますが、ご多分に漏れず最先端のSNSマーケティングの知識、経験がないため、菅野先生のセミナーを聴講したことがあったので、社会人講師として特別講義を春、秋に受け持っていただくことにしました。時間割りが昼食後の3限と学生が眠くなる時間帯ですが、熱のこもった講義で眠る学生もほとんど無く、学生からも面白くって、分かり易いと好評価得ています。

# 講演・研修参加者の声

## 40代 税理士 女性

確定申告の入力が遅れていて、今日参加する前までは「やっぱりこの時期は申し込むべきではなかった…」なんて後悔していたのですが、心から行って良かったと思えたセミナーでした。ありがとうございましたm(\_)\_m

## 30代 会社員 女性

お返事頂き感謝感激です。  
素晴らしいセミナーありがとうございました。  
昨夜は目から鱗の内容でした。  
こちらこそ、今後ともよろしくお願ひ致します。

## 30代 会社員 男性

昨日、菅野弘達先生のFacebook活用セミナーを受講しました。それはもう、目から鱗でした！

菅野先生、ありがとうございました！！

私もFacebookを使う目的を定めたいと思います。

- ・共に成長する仲間作り。
- ・相続の分野で、同じ志を持って志事をする仲間作り。

## 60代 会社経営者 男性

今朝の経営者モーニングセミナーの講師は、株式会社ソーシャルメディアマーケティング代表取締役の菅野弘達(かんのひろみち)さん。

### 『ソーシャルメディア時代の倫理実践』

目から鱗とはこのこと、素晴らしいお話を聞きすることができました。

菅野さん、ありがとうございました。

## 50代 会社代表 男性

facebook集客コンサルタントの菅野弘達さんが実践するfacebook集客の手法は  
視点が斬新でありながら本質をズバッと突いています!!

## 30代 個人事業主 男性

菅野さん 90分が短く感じた濃い内容でした。有難うござ

## 40代 飲食店経営 女性

今日のお話、目から鱗が落ちました。  
facebook歴は長いのですか、生きた使い方が出来なく、疲れて投稿も休んでいました。

## 40代 デザイナー 男性

世の中に溢れる、SNS集客とは全く別物です。  
若きケイツ・ジョブス・孫正義と仕事をした経験のある  
SNSマーケティングの第一人者。

高額を払ってでも、参加すべき内容のセミナーに無料で参加させていただきました。

WEB/SNSの常識感が変わりました。このご縁に感謝いたします。

## 50代 社会保険労務士 男性

菅野先生、二日間本当にありがとうございました♪  
多くの参加者から「目からウロコ」と感想を頂いております。  
一人でも多くの方が、はじめの一歩を踏み出してくれると嬉しいです。

\*ご参加者の多くは、普段からSNSを活用しているので、セミナーの感想、評価をSNS上に投稿しています。それらを承認を得て掲載します。一番多い感想は、初めて聞く内容で「目から鱗でした」。次に多いのは「90分が短く感じる」「濃い内容」「WEB/SNSの常識感が変わりました」などでした。



## 菅野 弘達 (かんの ひろみち)

株式会社ハイパームディアマーケティング 代表取締役  
流通経済大学客員講師、日本ダイレクトマーケティング学会会員  
AI、動画、SNSによる顧客開拓の仕組み構築の専門家

多摩大学大学院 経営情報学研究科 修士課程修了 MBA  
社会情報大学院大学 先端教育研究生 実務家教員養成課程修了  
日本ダイレクトマーケティング学会会員、流通経済大学客員講師

### ◆略歴

IT業界一筋40年のエキスパート。メガバンクのシステムエンジニアからスタート。ソフトバンク 孫正義氏が創設した（社）日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に転職。黎明期のパソコン業界にて、創業期のスティーブ・ジョブズ、ビル・ゲイツ、マイケル・デルなど世界的IT起業家とビジネスを通じた親交を持つ。2012年、新進起業家 マーク・ザッカーバーグが「よりオープンに繋がる世界を創る」の宣言に感銘！SNS時代の到来を予感して独立、(株)ソーシャルメディアマーケティングを設立。

2024年、AI、ショート動画、SNSを使った集客、販促、採用のコンサルティングを行う  
(株)ハイパームディアマーケティングに社名を変更。商工会議所、業界団体、法人会、企業、大学等での講義、講演も行い、受講者数は10年間で1万人を超える。  
日本ダイレクトマーケティング学会会員、流通経済大学客員講師

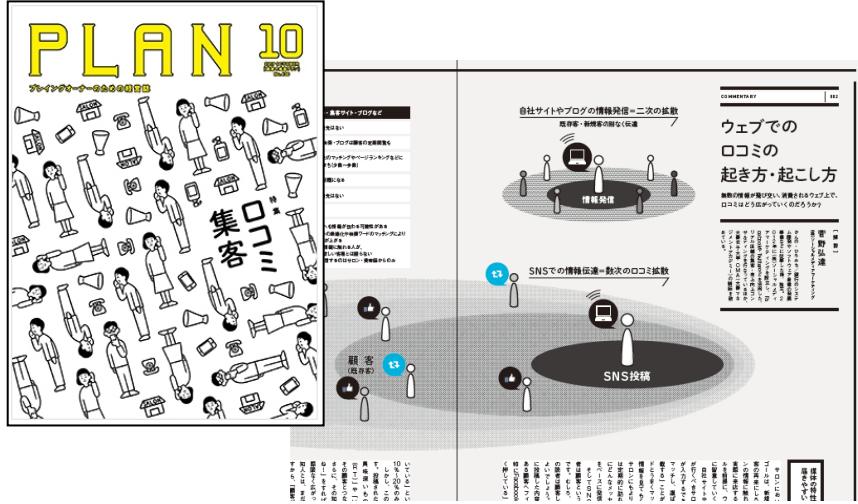
# 業界専門誌等への寄稿



『美容の経営PLAN』（女性モード社発行、2014年12月号）



『美容の経営PLAN』（女性モード社発行、2024年4月号）

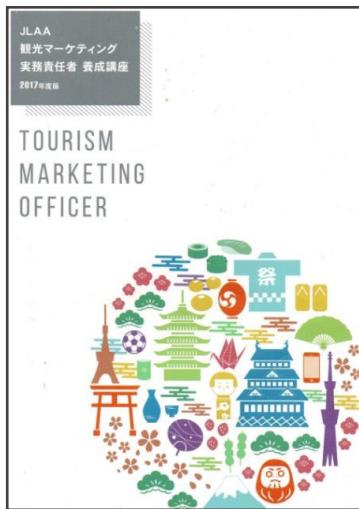


『美容の経営PLAN』（女性モード社発行、2017年10月号）



『美容の経営PLAN』（女性モード社発行、2024年7月号）

# 業界専門誌等への寄稿



『観光マーケティング実務責任者養成講座』

テキスト：第4章、プロモーション戦略/

「ネットマーケティングとSNS」を担当

(日本地域広告会社協会発行、2017年10月)



『商店街のデジタル化推進に向けた取り組み』

報告書：第4章、「店舗のデジタル化への対応」を担当

(全国商店街振興組合連合会発行、2023年5月号)



別冊：商工ビジネスデータ No.425

「SNS活用による顧客開拓 ファン化の実践ガイド」

(『商工ジャーナル』2023年12月号、商工中金経済研究所発行)

## ■ 基本的な諸条件

- ・講師料 別途ご相談により
- ・交通費・宿泊費別
- ・移動は講師のみ
- ・起点はJR船橋駅
- ・準備するもの

プロジェクター、スクリーン、ワイヤレスマイク  
〔資料はデータで送りますので当日印刷配布〕

- ・講師料のお支払い  
講演後一ヶ月以内に弊社法人名義口座にお振込  
〔会社内で支払規定等があればその都度ご相談にて〕

## ■ 開催の日程

現状として半年先までご依頼を頂いており、今後の日程確保が難しくなる可能性があります。従いまして早めに正式なご依頼を頂けますと助かります。  
〔それまでは仮予約で押さえておきます。正式なご依頼は文書にてお願い致します。〕