

株式会社オルタック

# 会社概要

Company overview

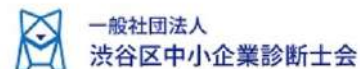


ortak







会社名	株式会社オルタック (設立:2020年4月1日)
代表取締役	イルマス 玲 (れい)
所在地	東京都中央区銀座1-12-4 N&E BLD.7階
問い合わせ	TEL : 03-4582-2331 MAIL : info@ortak.co.jp
事業内容	BPaaS事業 マーケティング・広報・採用・ EC・ファイナンス支援

無形／有形、BtoB／BtoC、ウェブ／リアルなど  
様々な業種・業界にてお取り組み



## 代表略歴

氏名	イルマス 玲 (れい)	
出身	東京都	
学歴	青山学院大学経営学部経営学科	
想い	<p>「オルタック」はトルコ語で「仲間」や「相棒」を意味します。一社や一人では達成できない大きな目標を、共に支え合いながら実現していくという私たちの想いが込められています。</p> <p>良いことも悪いことも受け止め共有し、信頼し合い背中を預けるパートナーとして、お客様のビジネスの成長を全力でサポートします。</p> <p>お客様のビジョンを深く理解し、共に挑戦し、共に喜びを分かち合う存在でありたいと考えています。共に歩む「経営の相棒」として、貴社のプロジェクトを成功へと導きます。</p>	
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中小企業診断士</li> <li>● 中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー（経営支援）</li> <li>● 東京都中小企業振興公社 デジタルマーケティングアドバイザー</li> <li>● 認定経営革新等支援機関</li> </ul>	

2008 ● 11月	 <b>HORIPRO</b> ドラマー、タレントとしてエンタテインメントビジネスを实践
2013 ● 1月 2016 ○ 4月	<b>basic</b> 日本最大級のフランチャイズビジネスマッチング事業にてディレクター、マーケター、編集長
2016 ● 5月 2020 ○ 4月	 <b>CyberAgent</b> <b>ABEMA</b> インターネット広告事業、メディア事業会社にて、マーケティング戦略策定と実行を行う
2020 ● 4月 2023 ○ 7月	<b>NOVARCA</b> 越境マーケティング支援会社にて、部長としてBtoBマーケティング戦略立案実行、広報等を、また採用責任者として全社の採用戦略策定と実行を行う
2020 ● 4月 (2023 ● 7月)	 <b>Ortak</b> マーケティング支援（販路開拓、Web・EC改善）などを行う

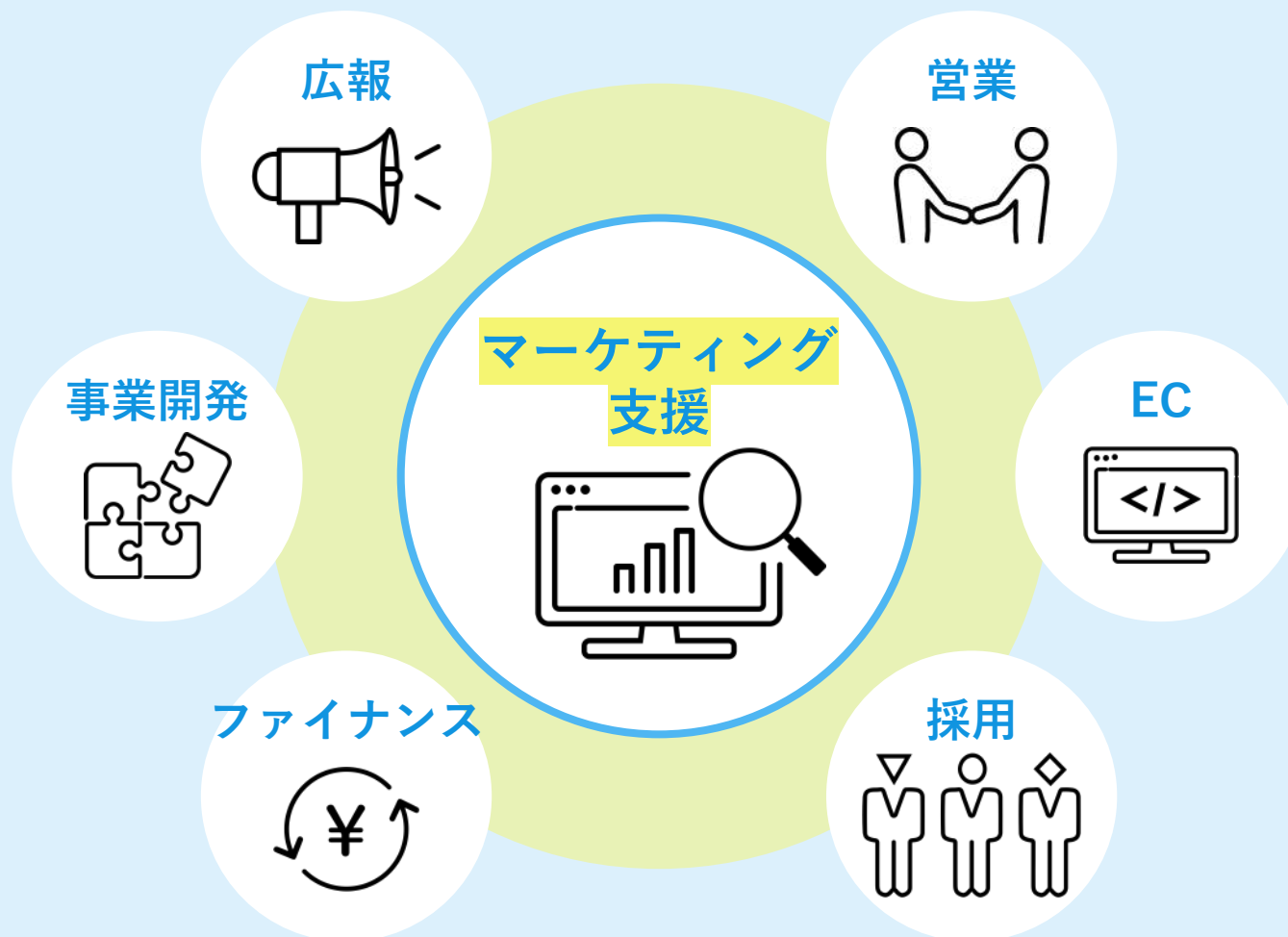
# 事業・サービス

---

ortak

## 事業概要

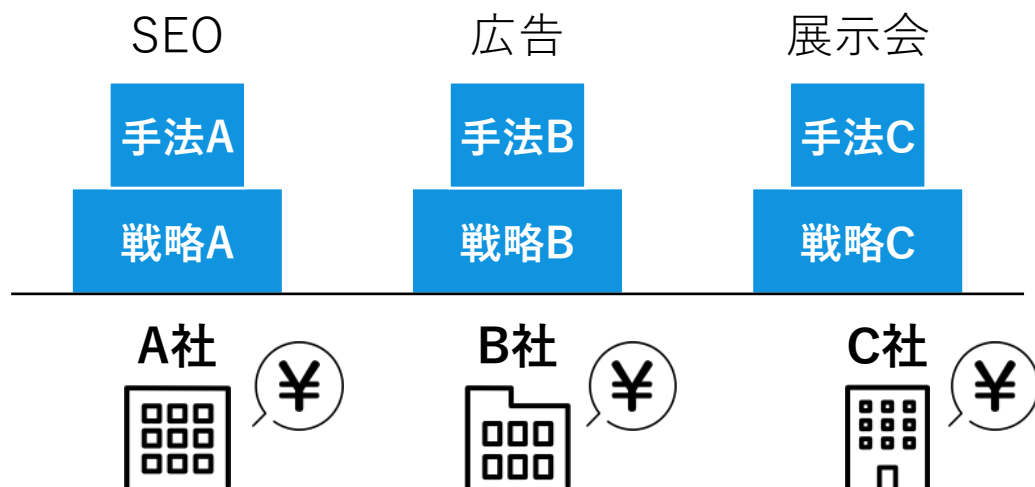
各業務プロセスの企画設計から実行までワンストップで提供  
マーケティング支援を中心に、事業開発、採用、EC支援なども実施



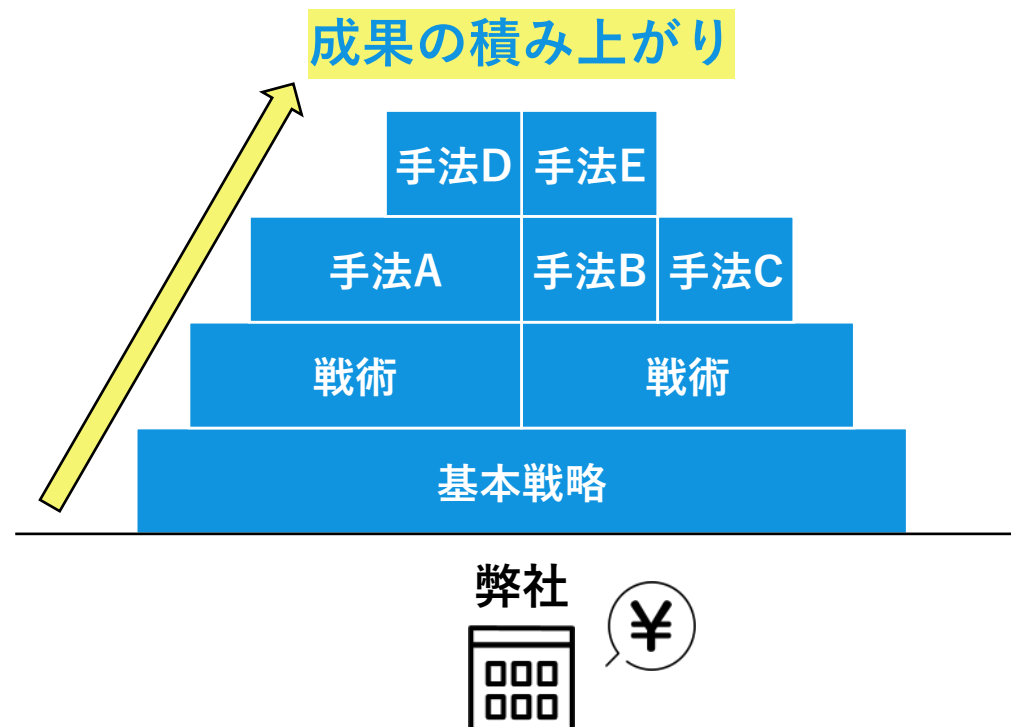
## マーケティング支援事業の特徴

各手法を網羅的に活用できるため、  
費用を抑えながら目標とする成果を狙うことができます

得意な手法のための戦略を  
各社バラバラに構築するため、  
成果が積み上がっていかない




目標・ゴールに向けて各手法を柔軟に  
組み合わせ、最適な戦略構築と実行が可能



# マーケティング支援概要

目的に応じて、各種手法を戦略的に実行いたします

	検証	認知	検討	決断	継続
概要	顧客ニーズと提供価値が <b>マッチしているか確認</b>	良質な見込み顧客との <b>出会いの創出</b>	課題解決にどう寄与するか <b>わかりやすく伝える</b>	関係性を強化し <b>信頼を積み重ねる</b>	満足度を磨き続けて <b>好きになってもらう</b>
目的	検証	問い合わせ	商談化	受注	継続受注
打ち手 (例)	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客調査</li> <li>市場調査</li> <li>競合調査</li> <li>事業計画</li> <li>テストマーケティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ターゲット設定</li> <li>訴求開発</li> <li>広報</li> <li>Web・SNS広告</li> <li>ランディングページ</li> <li>展示会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ホームページ改善</li> <li>比較検討コンテンツ</li> <li>メールマガジン</li> <li>セミナー・ウェビナー</li> <li>提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事例・実績紹介</li> <li>利用者の声</li> <li>トライアル</li> <li>料金プラン</li> <li>メディア掲載</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サポート体制構築</li> <li>割引</li> <li>アンケート</li> </ul>
標準 ステップ	 <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 競合や市場も含めた定量・定性的な現状把握</li> <li>2. ボトルネック(歩留まり)と伸びしろの発掘</li> <li>3. 改善点や戦略的な強化ポイントを設定</li> <li>4. 実行・振り返り、体制づくり</li> </ol>				

# マーケティング支援 『マーケティング担当くん』



インバンド集客・受け入れ支援  
『インバウンド担当くん』



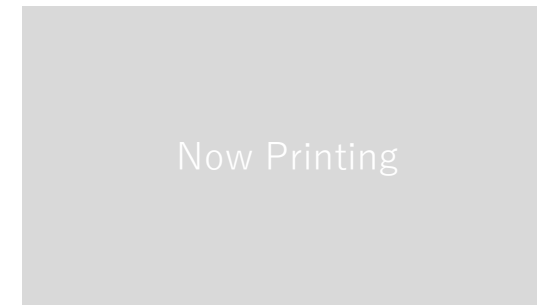
越境EC構築・運用支援  
『越境EC担当くん』



採用支援  
『採用担当くん』



海外向け日本マーケティング支援  
『Marketing Tanto Solutions  
-Your Japanese Marketing Manager,  
Strategy to Execution-』





## ニュース/トピックス

2024

9月

月額制マーケティング伴走支援「マーケティング担当くん」正式リリース

NEW

5月

月額制マーケティング伴走支援「マーケティング担当くん」プレリリース

4月

弊社代表のイルマスが東京都中小企業振興公社 デジタルマーケティングアドバイザーに就任

2月

中小企業庁より認定経営革新等支援機関に認定  
弊社代表のイルマスが中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー（経営支援）に就任

2023

5月

株式会社オルタックへ商号変更（旧Ortak合同会社）

## 実績／事例

## 業種 | 大手お菓子メーカー



## 課題・目的

マーケティング予算の策定

## 実施内容

Web検索順位向上の戦略立案

## 結果・効果

実行に向け予算投資先を大幅変更

## 業種 | 大手精密機器メーカー子会社



## 課題・目的

問い合わせの増加

## 実施内容

ホームページ改善

## 結果・効果

1年で問い合わせ数を約5倍に

## 業種 | 老舗パッケージ通販事業



## 課題・目的

獲得単価の低減

## 実施内容

広告戦略立案と実行

## 結果・効果

獲得単価を約半分にし利益率を向上

## 業種 | D2C食品メーカー



## 課題・目的

利益率の向上

## 実施内容

効果的な訴求の発掘

## 結果・効果

利益率20%増かつターゲット拡大

# 組織・採用

---

ortak

# やりたいことにもっと向き合える社会をつくる



制約を減らし、より自由な経営と生き方ができる世の中づくりに貢献する

# あらゆる適材適所を実現する



# 行動指針

## クライアントファースト



顧客のための存在であることを忘れず、顧客の成果にこだわろう

## 人の可能性を信じて引き出す



人に期待し続けることこそが組織を強くし、無限の可能性を実現させる

## プロフェッショナルリズムの追求



常にプロでいようとする姿勢から生まれる力、身につく能力をあなどらない

## 感謝、反省、改善



どう受け止め、何を感じ、その後どうするか。この繰り返しをより良くすることが周囲への貢献につながっていく

# メンバー／パートナー

Now  
Printing

S.U

マーケティングコンサルタント

Now  
Printing

S.T

デザイナー

Now  
Printing

N.N

プロジェクトマネジメント

Now  
Printing

E.S

アソシエイト

Now  
Printing

S.Y

翻訳

Now  
Printing

A.K

マーケティングコンサルタント

Now  
Printing

M.H

EC

Now  
Printing

R.K

セールス

Now  
Printing

H.O

ファイナンス

Now  
Printing

M.T

バックオフィス

## 採用情報／募集職種

## コンサルタント／エキスパート

いずれかの領域の専門性を持ち、  
コンサルティングと実務の両方が可能な方



## 必須要件

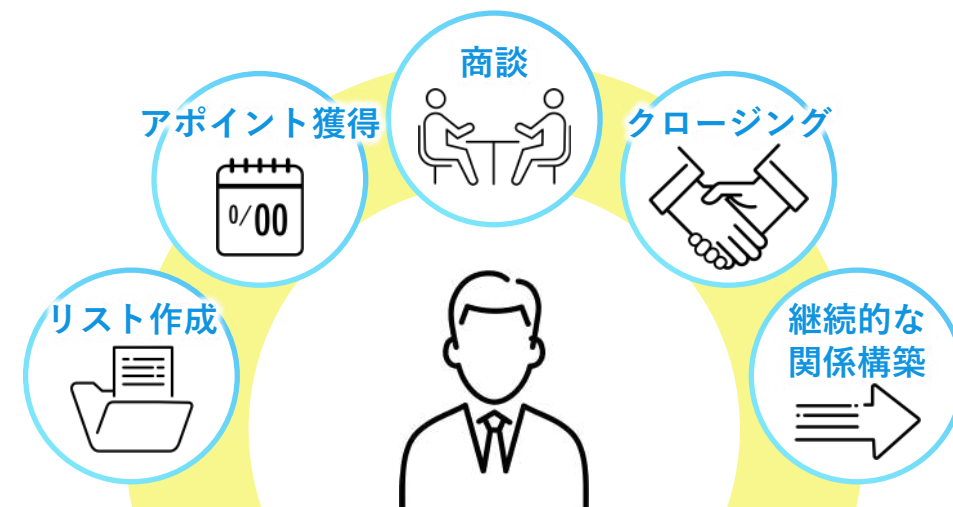
- 得意領域で成果を上げた経験
- ゴールに向けて柔軟に対応した経験

## 歓迎要件

- 2領域以上の強みがある
- 初めてのことでも学習しながら進行できる

## セールス

無形商材の営業活動が得意な方



## 必須要件

- 営業活動で成果を上げた経験
- 顧客と信頼関係を築けたと感じた経験

## 歓迎要件

- 営業活動の各工程に対する幅広い経験
- 商材に関するネットワークをお持ちである

# 報酬体系

- 対象グレード内で実施内容に応じて設定
- 対象グレードの見直し／変更は年に4回
- 月次振り返りシートを見ながら毎月面談を実施



グレード	Tier
G1	Tier1
	Tier2
	Tier3
G2	Tier1
	Tier2
	Tier3
G3	Tier1
	Tier2
	Tier3
G4	Tier1
	Tier2
	Tier3
G5	Tier1
	Tier2
	Tier3
G6	Tier1
	Tier2
G7	Tier1
	Tier2

詳細については  
お問い合わせください



# マーケティング教材関連実績

## 企業向け有料講座

ウェブ計測ツール  
GoogleAnalyticsの講座作成

## 日経ビジネススクール オンデマンド

デジタルマーケティング  
戦略立案講座作成支援

## 書籍

マーケティング関連書籍  
執筆支援

DX沼からの脱出大作戦 単行本 (ソフトカバー) - ①  
2024/2/28  
今木 智隆 (著)  
4.3 ★★★★★ 58個の評価  
すべての形式と版を表示

## 渋谷中小企業 診断士会 経営コラム執筆

中小企業の  
マーケティング成功の  
カギは外部人材の活用

<https://shibuya-smeca.com/6183/>

小さなトライ&エラーを繰り返し、どのような形が一番自社が顧客や市場に対して価値を提供できるかを図るのは、中小企業のマーケティングの大きな役割の一つです。

以下は、中小企業におけるマーケティングの各段階とその打ち手の一覧です。

段階	検証	認知	検討	決断	継続
概費	顧客の要求と提供価値がマッチしているか確認	自社の見込み顧客との出会いの創出	課題解決にどう専与するかわかりやすく伝える	信頼性を強化し、依頼を積み重ねる	満足度を高め続けて好きになってもらう
目的	検証	問い合わせ	商談化	受注	継続受注
打ち手(例)	顧客調査 市場調査 総合調査 事業計画 テスト販売	見込み顧客設定 訴求開発 広報 ウェブ・SNS広告(小規模)	ホームページ改善 比較検討用ページ メールマガジン セミナー・説明会	事例・実績紹介 利用者の声 お試し利用 料金プラン	サポート体制構築 割引 アンケート メディア掲載

### 中小企業のマーケティングの特徴

サービスについて、  
協業について、  
取材についてなど、  
お気軽にご連絡くださいませ

電話



**03-4582-2331**

土日祝含み終日受付中

ホーム  
ページ



**<https://ortak.co.jp/>**

お問い合わせフォームよりご連絡ください

メール



**info@ortak.co.jp**

会社名、氏名、電話番号をご記載の上、  
ご連絡ください



“オールでタッグ、オルタック”