Master Progress

中小企業の成長を、
テクノロジーと人の力で。

株式会社マスタープログレス

会社総合案内 | 2026年10月

私たちが大切にしていること

ミッション

価値提供の場を
創出し続ける

お客様が、自社の商品やサービスの価値を届けられる場をつくること。集客・採用・AI活用の支援は、そのための手段だと考えています。

01 課題から考える

広告やSNS、AIを売ることから始めません。「お客さんが増えない」「人が採れない」といった課題を伺い、何から手を打つかを一緒に決めます。

02 運用と改善まで引き受ける

提案して終わりにせず、日々の運用は当社が行います。数字を見ながら、効果の出ていない部分に手を入れ続けます。

03 テクノロジーと人で役割を分ける

投稿や口コミ返信、問い合わせの一次対応など、仕組みとAIで速く回せる部分は任せます。何をやるかの判断と、お客様とのやり取りは人が担います。

会社概要と歩み

社名	株式会社マスタープログレス
設立	2013年10月11日
代表取締役	岡本 紘幸
資本金	1,000万円
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山6-8-18 P's南青山ビルディング4F
事業内容	Web集客支援／Web採用支援／AIコンサルティング
URL	https://master-progress.co.jp

主な歩み

- **2013.10** 設立。代表の岡本が30歳で独立
- **2013.11** 営業開始。中小企業・店舗のWeb集客支援を始める
- **創業以来** Web広告、LP・ホームページ制作、Googleマップ、LINE公式アカウント、AI検索対策へと支援の範囲を広げる
- **過去の事業** 問い合わせ後の電話対応・商談設定の代行（リアトル）を提供。現在は提供を終了
- **2026.10** 設立13周年。Web採用支援の提供を開始

支援しているお客様と、よくいただくご相談

1,200社超

創業以来の累計取引社数（当社集計）

従業員数名〜数十名の中小企業が中心です。社長・院長から直接ご相談いただくことがほとんどで、BtoBのメーカーやフランチャイズ本部まで、業種を問わずお取引しています。

クリニック 歯科・産婦人科など	**店舗** 小売・飲食・美容	**工務店・建設** 工務店・建設会社	**不動産** 売買・賃貸
製造・メーカー BtoBメーカー	**FC本部** 多拠点運用・加盟募集	**スクール** 学習塾・教室	**寺院・霊園** 寺院・霊園・葬祭

よくいただくご相談

お客さんが増えない

知られていない／広告を出しても問い合わせにつながらない／リピートが続かない

人が採れない

求人を出しても応募が来ない／来た応募にすぐ返せず、面接まで進まない

任せられる人がいない

Googleマップやインスタを作ったまま止まっている／社内にWeb・AIの担当がいない

3つの事業

Web集客支援

主力・創業以来

対象 中小企業・店舗・クリニック・FC本部

課題 見つけてもらえない。見られていても問い合わせにつながらない

支援 Web広告、LP・ホームページ制作、Googleマップ、SNS、LINE公式アカウント、AI検索対策を課題に合わせて組み合わせ、運用と改善まで当社が担います。

Web採用支援

2026年10月 提供開始

対象 人を採りたい中小企業

課題 求人を出しても応募が来ない。応募が来ても返信が遅れ、面接まで進まない

支援 求人広告の運用で応募を集め、応募者への連絡と面接日程の調整までを当社が担います。採用ページとLINEで応募を受ける仕組みも整えます。応募への自動の一次返信は整備中です。

AIコンサルティング

提供範囲を整備中

対象 AIの活用を進めたい中小企業

課題 何にAIを使えばよいか分からない。入れても現場で使われない

支援 当社のお客様で、Googleの口コミ返信の自動化と、LINEでの問い合わせへのAI応答を構築・運用しています。業務の流れを整理し、こうした実績のある領域から導入と運用を支援します。

代表事例｜ボックス工業株式会社

どんな会社か

メッシュパレットの販売・買取専門店（石川県能美市）

新品・中古の販売に加え、加工や設計製作も手がけています。商品はECサイトでも販売し、林業・漁業・工業など幅広い業種の企業がお客様です。

最初のご依頼（2020年）

Googleショッピング広告と検索広告の運用。メッシュパレットを探している企業に、商品を届けるところから始まりました。

支援の範囲の広がり

2020

広告で、探している企業に届ける

Googleショッピング広告・検索広告の運用、Webサイトの分析

2021–22

調べた企業に伝わる形に整える

Webサイトの構造化データの設定、広告の画像表示や広告文の改善

2024–25

広告の幅を広げる

Facebook広告のバナー制作、リマーケティング広告、関連キーワード表示

2026

AIによる検索でも紹介される状態へ

会社情報の整備、プレスリリース配信、Googleマップ・Instagram・Facebookへの投稿、AI検索対策

2020年〜

最初のご依頼から、現在もお取引が続いています

広告からAI検索まで

Webサイト・SNSも含め、支援の範囲を段階的に広げてきました

月8回

Googleマップ・Instagram・Facebookへの投稿を当社が運用（2026年5月〜）

ボックス工業様｜当社が担当している制作物と運用



お客様のWebサイト。会社情報の整備と構造化データの設定を当社が担当







当社が制作したFacebook広告のバナー（2024～2025年）



Googleで社名を検索したときに表示される会社情報（Googleビジネスプロフィール）。情報の整備と投稿を当社が運用

現在の担当範囲

Web広告の運用／Googleマップ・SNSの投稿／会社情報とWebサイトの整備／プレスリリース配信／AI検索対策

そのほかの支援事例

クリニック　2019年〜

産婦人科クリニック（東京都）

広告・動画・SNS・Googleマップ・LINE・プレスリリース配信まで、複数の依頼先に分かれていた施策を当社に集約。2025年の11施策を2026年は5施策に整理し、まとめて運用しています。

検索順位

4位 → 2位

地域名＋診療内容でのGoogleマップ検索（2026年10月時点。比較元は運用前の分析時）

フランチャイズ本部／多拠点　2026年〜

教育系フランチャイズ本部

全国の教室のGoogleマップを本部と連携して一括で運用。本部共通と教室独自の発信を組み合わせ、各校の数値を同じ画面で管理しながら、教室向けの勉強会も行っています。

表示回数（前年同月比）

+25.7〜63.7%

Googleの検索結果に表示された回数（2026年5〜8月、31校合計）

フランチャイズ本部／加盟募集　2026年〜

パーソナルジムのフランチャイズ本部

加盟を検討している人からの問い合わせを集めるMeta広告を運用。申込フォームの項目とバナーの訴求を見直し、問い合わせの質を改善しました。

問い合わせ獲得単価

15,765→7,518円

問い合わせ1件あたりの広告費（週次。フォーム見直し後の2026年5月）

BtoB／機械販売　2019年〜

中古機械の販売・買取会社

Google広告・Yahoo!広告の運用と検索キーワードの拡充に加え、Googleマップの整備と、AIによる検索で参照されやすい専門記事の制作を担当しています。

マスタープログレスの特徴

01

長く任されてきた経験

創業から13年で、累計1,200社超とお取引しています。第13期（2025年10月〜2026年9月）にご契約いただいた企業は120社を超えます。

事例では

- 産婦人科クリニック：2019年から
- 中古機械の販売・買取会社：2019年から
- 物流資材メーカー：2020年から

02

課題に合わせて、施策を組み合わせる

広告、Webサイト、Googleマップ、SNS、LINE、AI検索対策までを自社で扱い、お客様の状況に合わせて手を打つ順番を決めます。

事例では

- 物流資材メーカー：広告から始め、Webサイト、SNS、AI検索へと段階的に拡大
- 産婦人科クリニック：分かれていた11施策を5つに整理

03

運用して、数字を見て直す

広告運用やSNS・LINEの配信は、社内と業務委託のチームで日々運用し、数字を見ながら訴求やフォームに手を入れます。

事例では

- FC本部の加盟募集：フォームと訴求の見直しで、問い合わせ1件あたりの広告費を週次で約半分に
- 教育系FC：31校の数値を同じ画面で管理し、教室向けの勉強会も実施

代表メッセージ



代表取締役

岡本 紘幸

岡山県倉敷市出身
2006年 GMOインターネット株式会社に入社
2013年10月 30歳で独立し、当社を設立
2026年10月 設立13周年
YouTube「M&A BANK」（2024年）などに出演

倉敷で、祖父が始めた靴づくりの家業を見て育ちました。良い技術や商品を持ちながら、それが世の中に知られていない会社がある。その悩みが、独立したときから今まで、私たちの仕事の出発点です。

2013年に30歳で独立してから13年。お取引いただいた企業は1,200社を超えました。検索広告からSNS、Googleマップ、そしてAIによる検索へと手段は変わりましたが、経営者の方と直接向き合い、課題から一緒に考えるやり方は変えていません。

大切にしているのは、決めたことを最後までやり切ることです。父から言われ続けた「一度決めたことは最後までやり遂げろ」という言葉を、今も仕事の基準にしています。

これからは集客に加えて、採用とAIの活用にも支援を広げます。どちらも始まったばかりですが、これまでと同じやり方で、一つずつ実績にしていきます。

中小企業の成長を、テクノロジーと人の力で。

Master Progress

お問い合わせ

電話	03-6418-1052
フリーダイヤル	0120-803-843（受付 9:00〜18:00）
Webサイト	https://master-progress.co.jp
お問い合わせフォーム	https://master-progress.co.jp/contact
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山6-8-18 P's南青山ビルディング4F

株式会社マスタープログレス

中小企業の成長を、テクノロジーと人の力で。