髙橋宗照(たかはし むねてる) プロフィール

2026年度 改定版_HPPF2026



略歴

中央大学卒。三井ホーム株式会社に営業職として入社し、20代後半に営業管理職を歴任。常に営業チームをトップランクに導き、自身も営業職在籍期間8年で100棟以上の受注を達成。その後会社経営を目指しマンションデベロッパーに転職。事業計画の策定から販売計画の立案・実践までを経験後、経営コンサルティング会社 株式会社船井総合研究所に入社。同社退職後、2002年に株式会社タカハシ&パートナーズを設立。
現在は●経営コンサルタント ●セミナー・研修講師、講演活動 ●著述家(11冊上梓)
●FM HOT(83.9MHz)「高橋宗照のビジネス通信」のパーソナリティなど
多岐に渡り精力的に活動している。多くの企業、クライアントから支持され、延べ受講者数は約10万名を優に超える。(2025年12月末現在)
産業能率大学総合研究所、アーテリジェントスクール(六本木ヒルズ)講師、NHK文化センター講師、
米国アンガーマネジメント ファシリテーション1・インストラクター、米国デール・カーネーギー・トレーニングインストラクター、など数々の経歴も有する。
2018年 関連会社として不動産投資及び資産管理法人を設立。現在に至る。

主な著書(11冊) ※書籍のみ掲載、雑誌、新聞、web等への寄稿は除く

●はじめての起業成功ガイド(中経出版:共著)
●最後に勝つ営業交渉術(PHP研究所)
●売れるツボ 売れないドツボ～営業マン勘違い50の法則(徳間書店)
●デキる人ほどやっている報・連・相のコツ(C&R研究所)
●上記CD-BOOK(Pan Rolling社)
●「段取り力」を磨けば仕事は成功する!(C&R研究所)
●上記イラスト付き大活字版(同上)
●営業マンのここが嫌い(クロスメディアパブリッシング)
●押しの弱いあなたでも売れる営業のしかけ(同上)
●「検討します」と言われても売れる営業のしかけ(同上)
●勝者になるための準備～起業したい人のために











主な実績とメディア等出演・取材履歴

経済産業省／国土交通省／各行政機関／商工会議所／政府系金融機関／大手総合商社／不動産／住宅関連～メーカー、リフォーム業、住宅建材商社、住宅設備メーカーなど各社／自動車ディーラー／広告代理店(日系・外資系)／飲食業・小売業／IT関連・SI関連～ソフトハウス・ソフトウェア系、ソリューション系／外資系検索エンジンサイト／コンサルティング業／ビル管理業／人材派遣・人材紹介業／精密部品加工／金融関連～都銀系ファーム、証券、先物取引、生命保険、損害保険／学校法人～大学、専門学校／福祉関連～幼稚園、保育園、障害者支援施設等／電話、通信／電力・ガス等のエネルギー関連／製薬会社／医療機器メーカー／物流／大手電気メーカー／公共交通機関(鉄道、バス等)／外資系タバコメーカー／税理士・会計士事務所等 他多数の企業・団体での実績あり。
●テレビ東京 WBS/ワールドビジネスサテライト出演 ●NHK「会社の星」取材協力 ●日本経済新聞 ●週刊BCN●雑誌「アントレ」(旧:リクルート)
他掲載多数

Copyright Takahashi & Partners Inc. All Rights Reserved.