株式会社セールスリクエスト
サービス紹介資料

25.05.v5

INDEX

01 会社概要
Company info

02 事業内容
Our Business

03 支援体制
Support System

04 料金プラン
Price

05 弊社が選ばれる理由
Our Value

06 事例・実績・FAQ
Examples/Achievements/FAQ

01　会社概要

Company info

会社概要

セールスリクエスト

会社名	株式会社セールスリクエスト
代表	代表取締役　原 秀一
設立	2019年4月1日
所在地	東京都世田谷区駒沢公園1-1 Tote駒沢公園307
事業内容	インサイドセールス代行・Salesforce活用支援
ISMS認定取得	
Salesforce認定コンサルティングパートナー	

代表取締役社長

原 秀一

Shuichi Hara

大手人材会社の営業の経験を経て、
2015年、弁護士ドットコム株式会社にてインサイドセールスの立ち上げに従事。
2019年、株式会社セールスリクエストを設立し代表取締役に就任。
インサイドセールス代行支援、Salesforce/HubSpotの活用支援を行う。
設立6年で150社以上を支援。
2023年、All"s groupに参画。著書「インサイドセールス実践の教科書」

https://x.com/sicgram

© 2025 株式会社セールスリクエスト

02　セールスリクエストの事業内容

Our Business

セールスリクエストの事業内容

インサイドセールスのプロフェッショナルファームとして、
お客様の課題に応じ、カスタマイズしたサービス提供をいたします

インバウンド	アウトバウンド	リードナーチャリング	インハウス支援	Salesforce/HubSpot活用	その他
資料請求/問い合わせ対応	CxOレターの作成	優先度に合わせた アプローチリスト設計	リスト差配	レポート/ダッシュボード等 セールスプロセスの可視化	新規事業の テストマーケティング
セミナー/展示会リード対応	バイネームのキーマン特定	メルマガ/ウェビナー等の 各種コンテンツ作成	ロールプレイング	Webサイト トラッキング設計	既存顧客向け クロスセル/アップセル
その他リード対応	インテントデータ活用	顧客状況に応じた アプローチ手法の差配	オペレーション改善	業務自動化 ワークフローの作成	自治体向け 新規商談獲得

© 2025 株式会社セールスリクエスト

インバウンド対応

Web経由のみならず展示会、セミナーなど新規流入リードを対応
問答無用な商談打診ではなく、顧客の見極めを行い商談獲得を目指します

新規流入リードの即対応

- 新規リードの場合、商談獲得に向け対応スピードが命取りとなるのは明確です
- リード発生を即座に検知して、初回アプローチを実施します

架電のみに頼らない顧客フォロー

- 在宅で架電が繋がらない場合は、メール・SMSを送付して追客していきます
- 追客メール文面作成や現存の改善ご提案も含めて実施します

インサイドセールスの活動データ可視化

- リードソース別のリード数・架電数・接続数・商談数(率)・案件化数(率)まで歩留まりを可視化
- 貴社のCRM上で可視化することで、リアルタイム分析が可能です
  ※Salesforce・HubSpotのみ

© 2025 株式会社セールスリクエスト

インバウンド対応

新規リードの中に商談履歴・別担当者との会話履歴を確認し、
行動履歴を元に仮説を持ってアプローチしていきます

仮説 ①

- 昨年の12月に別担当者と一度商談している。
  この時は部門導入での検討で音信不通で失注。
- 今回はDX関連部署ということは、
  部門ではなく全社導入の可能性もありそう。

仮説 ②

- この会社は既に何名も資料請求やセミナーに参加している。
  しかし商談履歴はなく、誰にヒアリングしても情報収集中とのことで商談化には繋がってない。
- つまり今回も情報収集の可能性は高い。
  これだけ興味をもつ人が多いなら営業と連携し一社限定対象の社内勉強会の打診をしてみるのもアリ。

© 2025 株式会社セールスリクエスト

リードナーチャリング

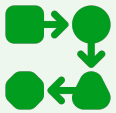
ハウスリストに蓄積された情報をフル活用し、優先度を立ててリストの抽出を行います

フォロー優先度（高）リストへのナーチャリング

- 貴社を認知しているリスト(失注・商談後滞留・資料ダウンロード未商談etc)をレポートから抽出
- メールと架電を組み合わせ、ニーズのヒアリングを行い商談獲得を目指します

フォロー優先度（低）リストへのナーチャリング

- 貴社を認知していないリスト(展示会・共催セミナー・オンライン展示会etc)をレポートから抽出
- 貴社商材の認知獲得を行うため、資料送付許可のオファー提示から段階を踏んだアプローチを行います



Webトラッキングデータの活用

- Webサイトに流入してる顧客リストを抽出してヒアリングを実施していきます
- LP / フォーム等の流入は健在層に近いシグナルのため積極フォローしていきます

© 2025 株式会社セールスリクエスト

リードナーチャリング

既存情報を元に顧客体験を最大限引き上げるために、
顧客状況に応じて、**”商談打診”**か**”資料送付”**かオファー内容を変更します

セグメント別のオファー内容例

リードソース別のオファー

問い合わせ・資料請求	セミナー	比較サイト・展示会
過去健在層 自社認知あり ▼ 商談打診を実施	潜在層 自社認知あり ▼ 個別相談や施策の 壁打ちの案内を実施	潜在層 自社認知なし ▼ 自社サービスの 認知獲得・ 資料送付許可の打診

役職者別のオファー

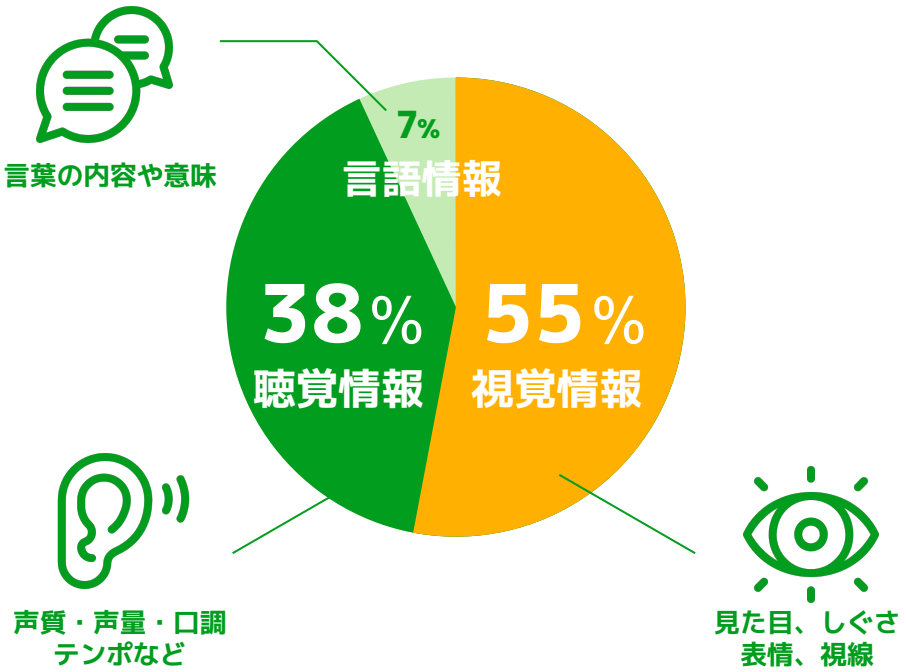
役員クラス以上	課長〜部長クラス	担当者クラス
自社役員や代表も 同席の上で ディスカッションの 打診	部門単位、管掌領域の 施策整理の ディスカッションの 打診	施策の壁打ちや 個別相談の打診

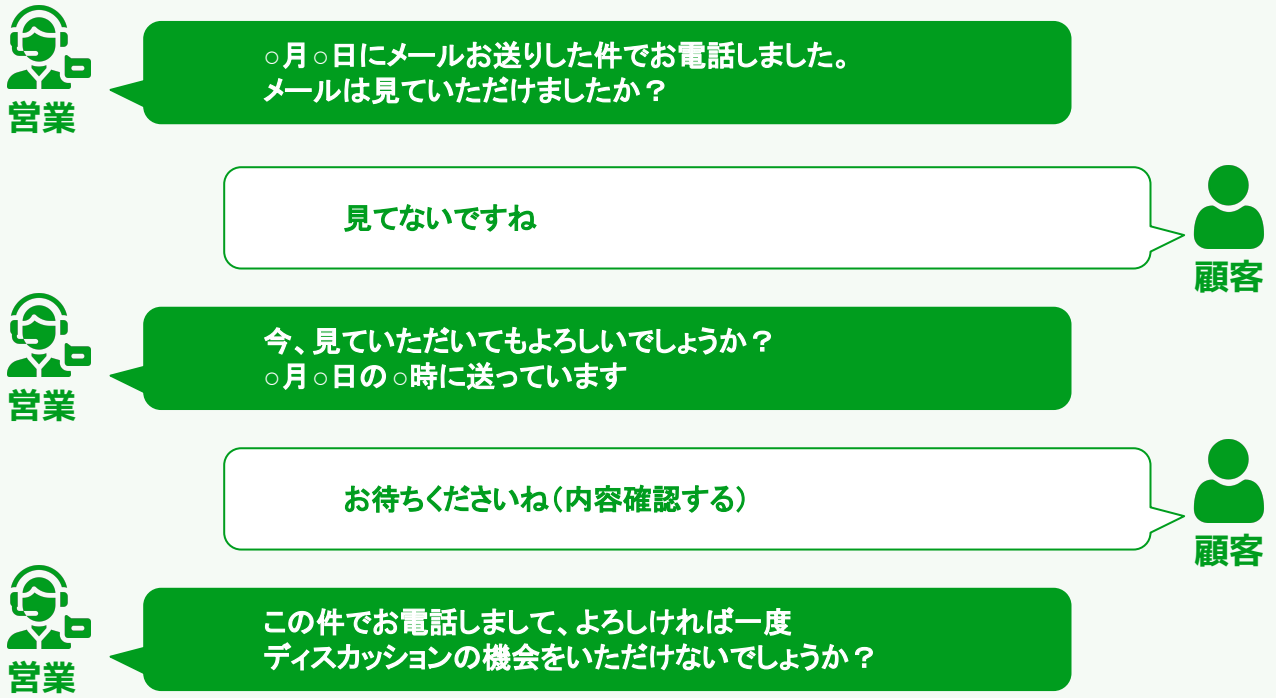
© 2025 株式会社セールスリクエスト

リードナーチャリング

温度感の低いリードにはいきなり架電せず、事前にメールを送信していきます
架電時に視覚情報も合わせて訴求することで、**”なぜ連絡したのか”**を明確にします

メラビアンの法則とは？





© 2025 株式会社セールスリクエスト

リードナーチャリング

Web行動履歴や流入経路別のアクションを確認した上で、
仮説を持ってアプローチを行います

Webトラッキングデータの活用イメージ

仮説

- ○○様の事例ページ閲覧の履歴あるな...
- ○○様の事例をフックに担当営業を引き合わせるという形で
  商談打診してみるのもありかも...

アクション

- **Webサイトに流入してる顧客リストを抽出してヒアリングを実施**
- **LP・フォーム等の流入は健在層に近いシグナルのため
  積極フォローを実施**

※Account Engagement(旧:Pardot)・HubSpotのみ

© 2025 株式会社セールスリクエスト

リードナーチャリング

リードナーチャリングに必要なコンテンツ案の幅出しに関するご提案も可能です

※Webコンテンツ等の実装までご希望される場合、別途費用が発生いたします

ナーチャリングコンテンツ案のサポートイメージ

© 2025 株式会社セールスリクエスト

アウトバウンド対応

コール件数のみを担保するテレアポを得意としておりません
コール以外の施策を組み合わせながら丁寧にアプローチしていきます

好相性リスト（キーマン特定）の作成

- 業種 / 規模 / エリア / 売上の属性データと特定部署の人員(バイネーム)を抽出します
- 闇雲なコールドコールよりも受付突破率・接触率は大幅に向上します

架電以外のアプローチを実施

- 業界によってはコールアプローチが難しいケースもあります
- 顧客属性に併せてLinkedin / X(旧:Twitter) / CxOレターと多様なアプローチを行います

架電による資料送付許可・商談打診の実施

- 認知していない顧客に対して問答無用でアポ打診ではなく、認知獲得をゴールに架電を実施します
- 正しく認知獲得できた後にニーズ喚起を行い商談打診を行います

© 2025 株式会社セールスリクエスト

アウトバウンド対応

幅広い施策を実行することが強みですが、しっかりと**”検証”**を行い、
検証結果からPDCAを回して勝ちパターンを探っていきます

お断り理由の集約

- お断り理由をカテゴライズして、セールス担当にフィードバックします
- セールス担当から切り返しトーク事例を共有いただき、スクリプトの修正を行います

部門や業界毎の定量数値を共有

- 部門・業界毎のカテゴリ毎の受付突破率~有効会話率~アポ率~パイプライン転換率を共有します
- アウトバウンドでの勝ちパターンを検証する上での定量数値を大事にしています

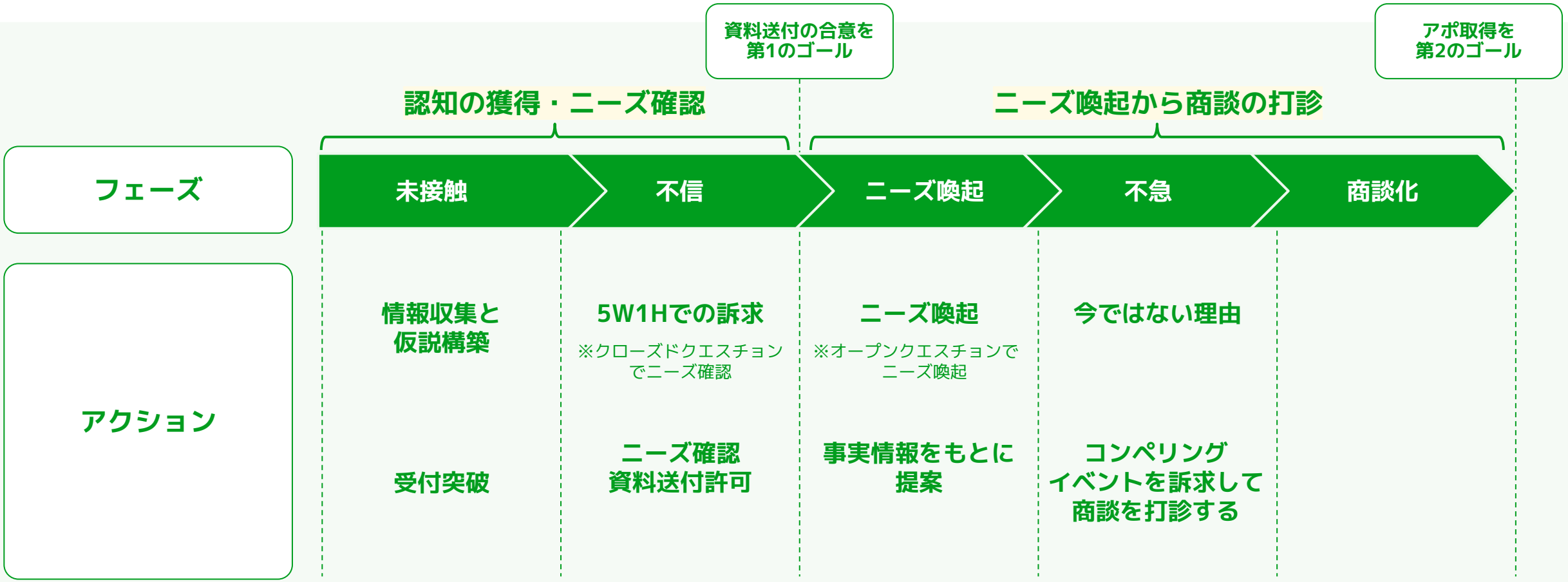
顧客の声である一次情報を共有

- アポイントの背景・顧客課題・担当者所感を共有します
- サービスへのフィードバックに直結するために商談前の事前準備をアシストします

© 2025 株式会社セールスリクエスト

アウトバウンド対応

顧客の状態に応じ段階的にゴールを設定することで、
”正しく認知が取れた状態”、**”ニーズ喚起した状態”**で商談獲得が可能になります



© 2025 株式会社セールスリクエスト

アウトバウンド対応

特定企業や経営層(CxO)、役職者に接触するためには戦略的なアプローチが重要
新規開拓を戦略的に行うために、レター×コールの掛け合わせ施策を行います

充実したサポート内容

エンタープライズ獲得プラン

一気通貫の対応
- レター作成
- 送付
- アプローチ

定期的な報告
- 進捗状況のレポート
- 成果の報告

企業・業界分析
- 事業内容の調査
- 業界動向の分析

ノウハウの蓄積と共有
- 成功パターンの蓄積
- アプローチ戦略への活用

パーソナライズドレター作成
- 企業特有の課題
- CxOの関心にマッチ

ターゲット選定支援
- 最適な送付先リスト
- プロダクト・サービスの親和性

効果測定と改善提案
- 開封からの反応率
- アポ獲得率
- お断り内容の分析

宛名

1通1通
手書きで記載

内容

個別
カスタマイズ

© 2025 株式会社セールスリクエスト

インハウス支援

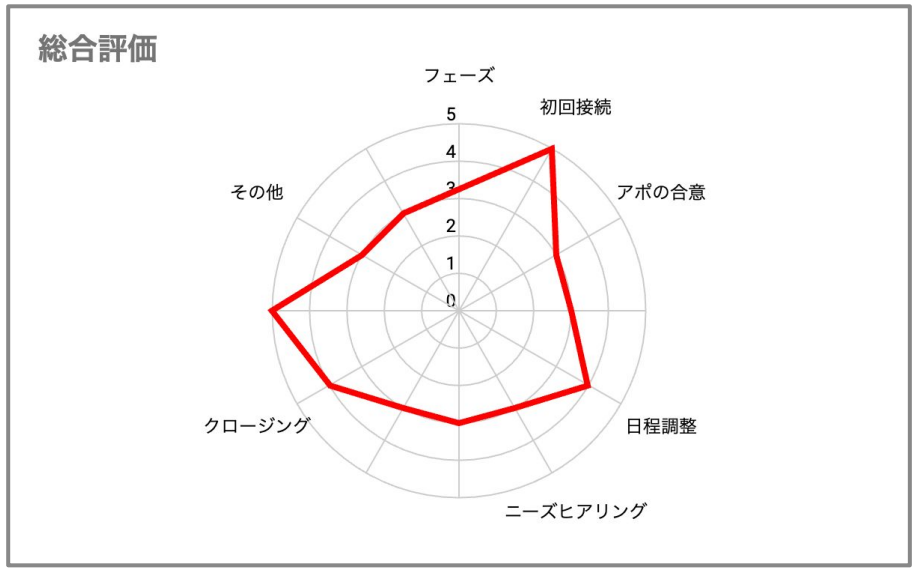
社内スタッフのトレーニング育成を代行し、スタッフの戦力を向上はもちろんこと、
社内管理者の管理工数を軽減し、主体的に業務に取り組めるようにします

マネジメント（定量・定性）	**社内スタッフごとの課題(顧客理解・商材理解、行動等)を 定量・定性の両面からモニタリングを実施し、課題を特定**
オペレーション改善	**課題を特定した上で、トーク改善、ロープレ、アプローチリストの 差配等、社内スタッフとコミュニケーションを計りながら、改善を実施** ※必要に合わせて座学形式の講義も承ります
効果検証	**改善の結果、アポ率や獲得件数を踏まえ、成果の検証を実施し、 さらなる伸びしろをご提示**
スタッフの自立自走	**最終的には、各社内スタッフが管理者(Mgr等)に依存せずに、 自走できるように業務練度の向上を図る**

© 2025 株式会社セールスリクエスト

インハウス支援

社内スタッフのスキルを定量化、改善プロセスの可視化を行い、
ロールプレイングも交え、改善点に対しピンポイントなアプローチしていきます



ロープレチェックシート Lv.1

フェーズ	行動	チェック内容	判定
初回接続	名乗り	電話をする目的、お電話の時間をもらう了承を取りにいってるか	5
アポの合意	会社紹介	自社の特徴や強みを説明できていたか	3
	アポ打診	なぜアポを取りたいか訴求できていたか	3
日程調整	日程打診	日程調整に至る必要な案内をできていたか	4
ニーズヒアリング	ヒアリング①	予算と検討可否を確認できているか	3
	ヒアリング②	導入タイミングとポイントを確認できているか	3
	ヒアリング③	担当者の役務領域や購買フローを確認できているか	3
クロージング	電話後のサポート案内	電話後のサポートからのメール、アンケート回答依頼の案内ができてるか	4
	お礼を伝える	終話時にお客様のお時間をもらったことへの感謝が伝えられているか	5
その他	トークの全体の流れ①	スクリプトを棒読みになっていないか＆自分の言葉で伝えられているか	3
	トークの全体の流れ②	お客様との会話のキャッチボールができてるか（一方的になっていないか）	3

※参考イメージ

アウトプット形式は貴社指定のフォーマットでの対応も可能です　例：Notion、ナレッジ管理ツール、スプレッドシート等

© 2025 株式会社セールスリクエスト

Salesforce/HubSpot活用

見込み顧客～成約まで要件定義から項目策定までのプロセスを設計していきます
マーケティング～営業までのデータを可視化し、効果的な戦略を検討に必要な基盤を整えます

マーケ観点

- ファーストタッチキャンペーンベースで見込み顧客獲得から成約までを横串で可視化
- 商談主キャンペーンベースでアポ獲得→成約までを横串で可視化

© 2025 株式会社セールスリクエスト

Salesforce/HubSpot活用

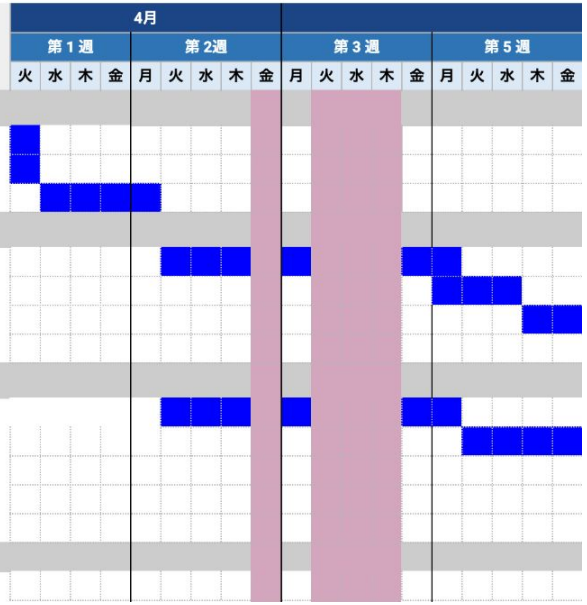
全体像から各項目の設計内容の洗い出し～スケジューリングまで、
弊社ディレクターが手厚くサポートしていきます

CRM活用支援スケジュールイメージ

払い出しSFアカウント：kashima+cx@sales-request.com

メールアドレス：kashima@sales-request.com

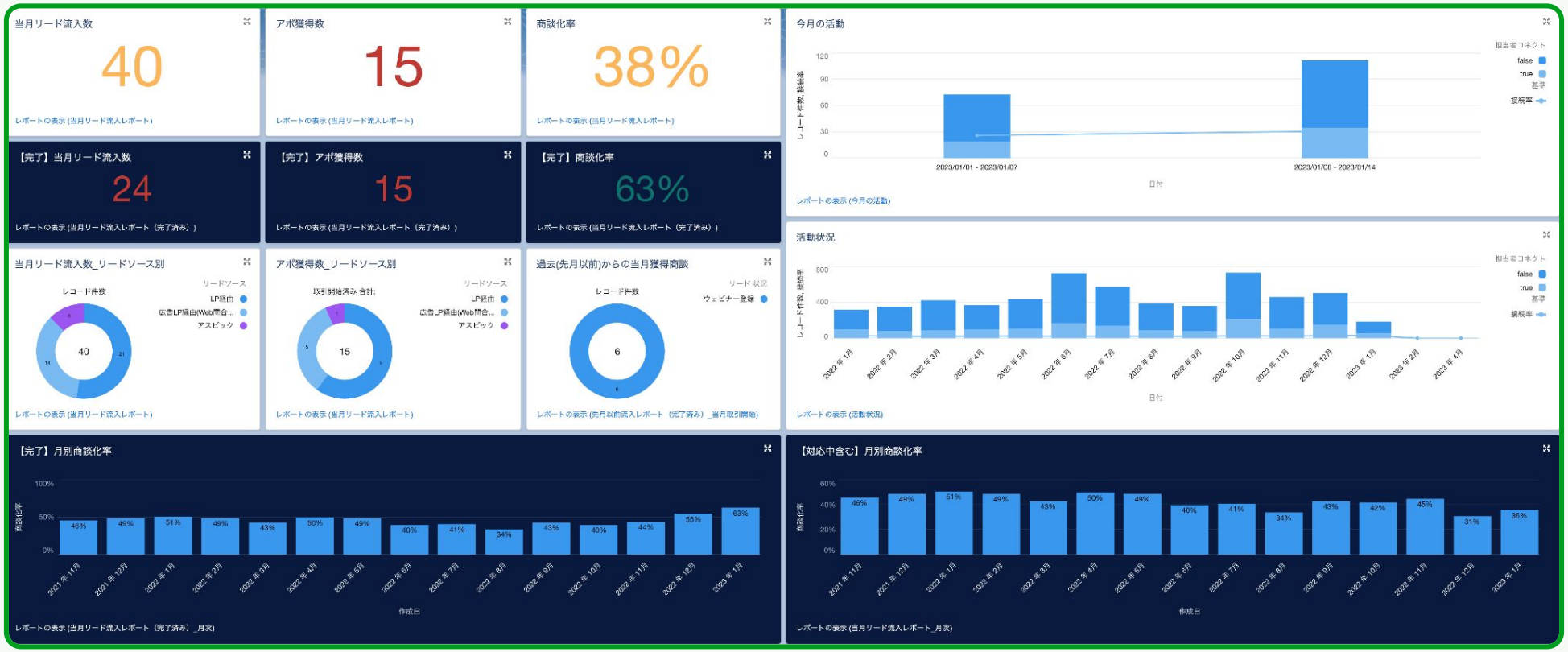
WBS 番号	タスクのタイトル	タスクオーナー	開始日	期限	進捗
1	**現状把握とイメージすり合わせ**				
1.1	初回MTG	様/SR	22年 4月 19日	22年 4月 19日	
1.2	現状把握、ニーズ確認	様/SR	22年 4月 19日	22年 4月 19日	
1.3	SF管理状況確認	SR	22年 4月 20日	22年 4月 25日	
2	**キャンペーン整理/紐付け**				
2.1	キャンペーン対象となる施策の棚卸し	様/SR	22年 4月 26日	22年 5月 10日	
2.2	キャンペーン名称ルール設計	SR	22年 5月 10日	22年 5月 12日	
2.3	キャンペーン名定義/キャンペーン作成	SR	22年 5月 12日	22年 5月 16日	
2.4	キャンペーン紐付け設定(完了アクション)	SR	22年 5月 17日	22年 5月 20日	
3	**オブジェクト項目整理**				
3	業務フロー/利用シーンのすり合わせ	SR	22年 4月 26日	22年 5月 10日	
3.1	【リード/取引先/取引先責任者/商談】必要項目整理	SR	22年 5月 11日	22年 5月 18日	
3.2	【リード/取引先/取引先責任者/商談】必要項目　合意	様/SR	22年 5月 19日	22年 5月 24日	
3.3	項目設定/レイアウト整理	SR	22年 5月 25日	22年 5月 30日	
3.4	フロー設定/テスト(first/lastキャンペーン記録、Todo自動発行)	SR	22年 5月 31日	22年 6月 10日	
4	**ダッシュボード設計**				
3	評価軸のすり合わせ	様/SR	22年 6月 13日	22年 6月 17日	



© 2025 株式会社セールスリクエスト

Salesforce/HubSpot活用

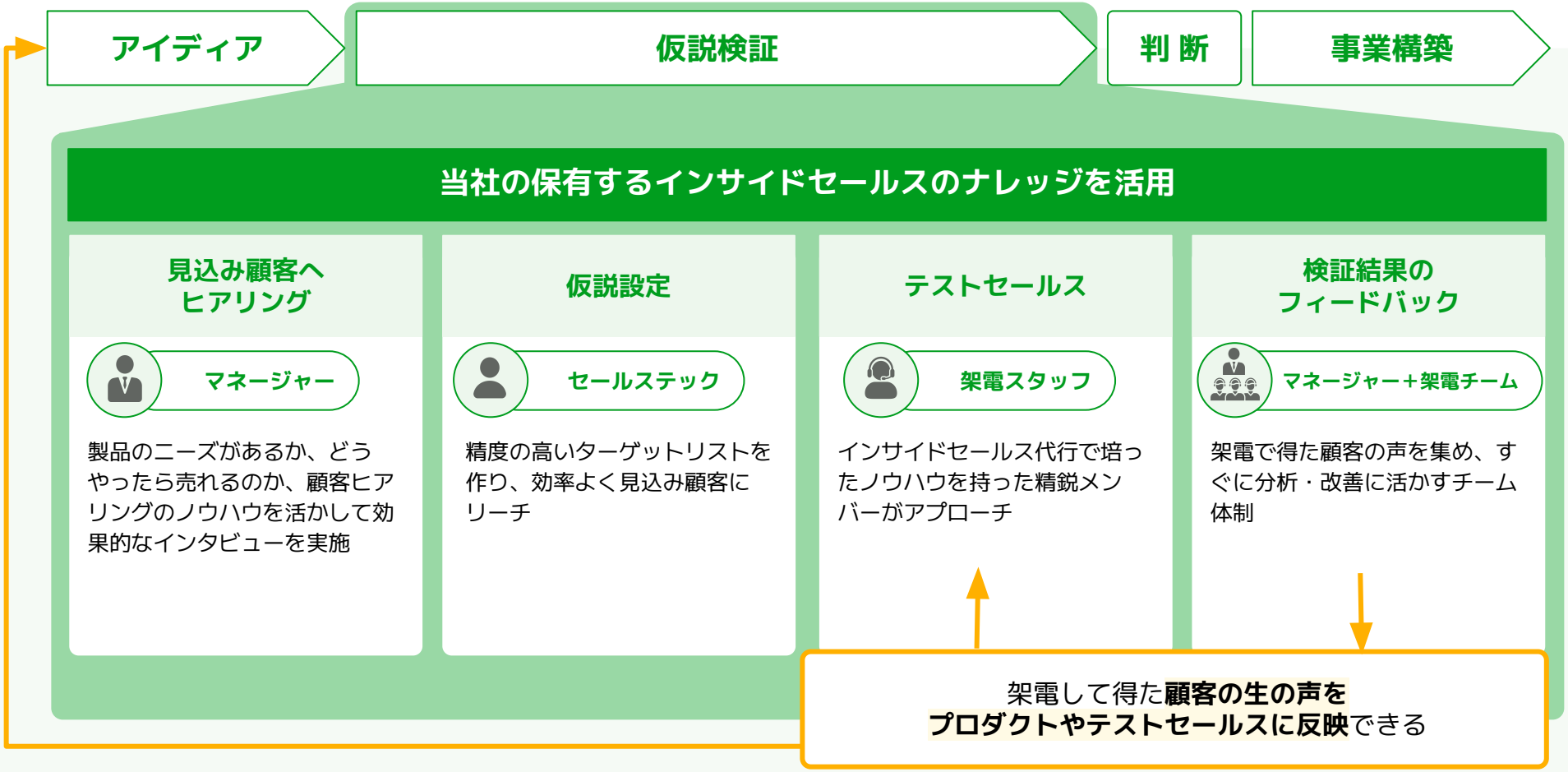
ダッシュボード作成を行いセールスプロセスの可視化をしていきます
※Salesforce認定コンサルティングパートナーの資格取得済



© 2025 株式会社セールスリクエスト

新規事業のテストマーケティング

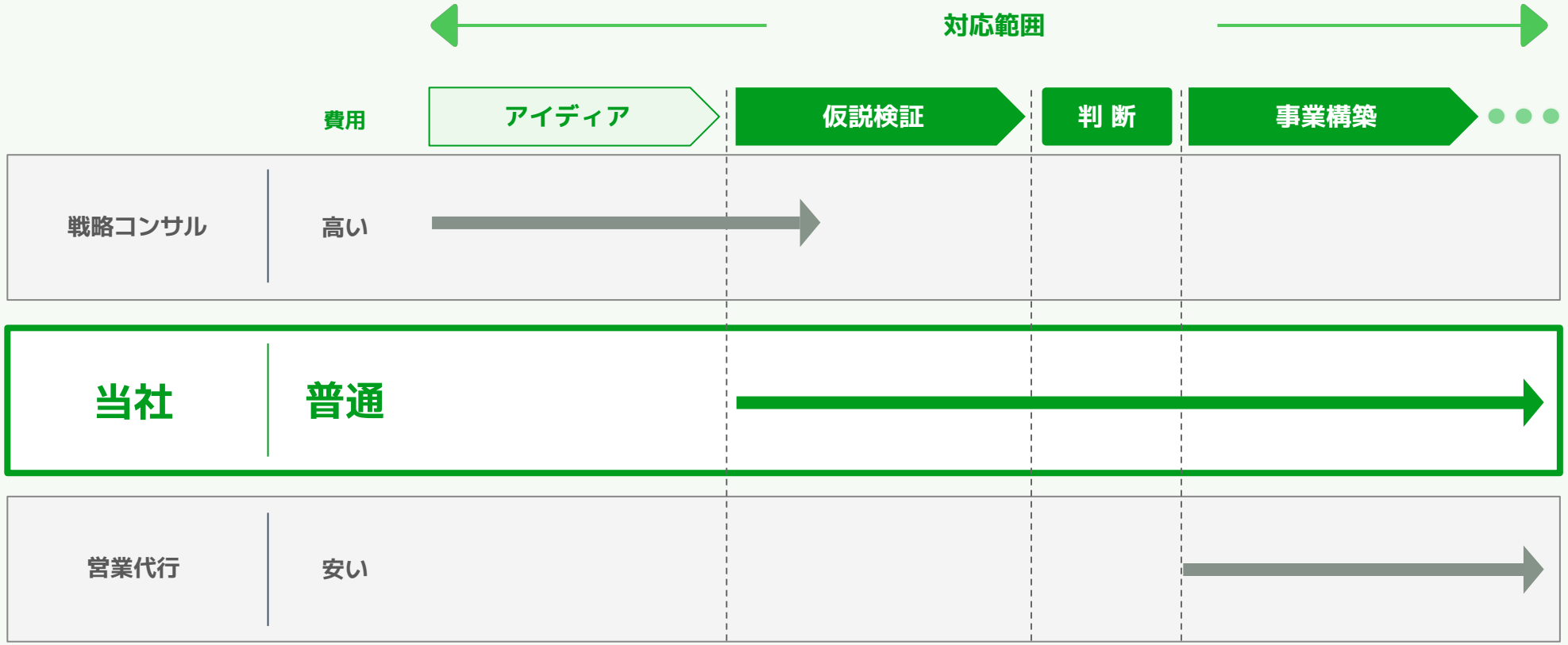
新規事業を成功させるには、**「作る前にアイデアを売る」**ことが何よりも大事です
市場ニーズの把握から、ターゲットの発掘、顧客の反応の検証まで、的確な検証を行います



© 2025 株式会社セールスリクエスト

新規事業のテストマーケティング

仮説検証から事業構築フェーズのインサイドセールス代行まで一貫して実行できるため、
アイディアはすでにあるが、商談が作れない、という企業におすすめです



© 2025 株式会社セールスリクエスト

03　セールスリクエストの支援体制

Support System

契約後の流れについて

契約締結後、キックオフの実施から2~4週間程度で架電を開始することができます

契約締結後の流れ

契約締結

※クラウドサインを予定しております

01
キックオフの実施

02
各アカウントの用意
（メール・CRM）

03
スクリプト作成・オペレーション確認

04
内容確認

05
架電開始

06
定性・定量のフィードバック

© 2025 株式会社セールスリクエスト

支援体制

ディレクター&メンバーによるユニットを基本単位としています
事前に貴社サービスをインプットしたメイン担当とサブ担当にて体制を整えております

ディレクター

メンバー

稼働内容	**1ユニットで月間約800件の架電を実施** ※1to1メールやSMS、レターなど架電以外の施策を合わせると、架電ボリュームの調整が入る場合もございます
取扱実績のあるCRMツール	**Salesforce / HubSpot / Zoho / Senses / pipedrive / kintone等**
コミュニケーション手段	● **Slack / Chatwork / Teams / Google Chat等を活用** ● **オンラインでの週1回の定例ミーティング** ● **デイリー稼働報告**

© 2025 株式会社セールスリクエスト

ディレクター紹介（一部）

SalesforceやSaaS企業出身の経験豊富な人材が主幹となり組織を構築
全ディレクターがCRM/MAを主軸にSalesTechの活用が可能な体制です

IS支援 / CRM支援

鹿嶋 亮介

Ryosuke Kashima

#元Salesforce #CRM設計 #組織立ち上げ

IS支援

鶴巻 百門

Momoto Tsurumaki

#IS立ち上げ #CRM設計
#自治体/公共向け営業

IS支援

林 直哉

Naoya Hayashi

#IS立ち上げ #インターン組織構築
#Hubspot設計/運用 #趣味:サウナ

IS支援

野口 英嗣

Hidetsugu Noguch

#IS立ち上げ #ABM戦略 #HubSpot設計/運用
#趣味:お笑いラジオ視聴

IS支援 / CRM支援

川口 翔

Sho Kawaguchi

#元Salesforce #製造業の知見
#趣味:ゴルフ

IS支援

三牧 絵里加

Erika Mimaki

#SDR/BDR #HR領域の知見
#趣味:ゴルフ、ミュージカル鑑賞

IS支援

太田 直樹

Naoki Ota

#BDR(エグゼクティブ層) #HubSpot設計/運用
#趣味:カメラ、アニメ、サウナ、キャンプ

IS支援

白取 泰典

Yasunori Shiratori

#BDR #組織立ち上げ
#医療/介護業界の知見 #元エスエムエス

IS支援

小畑 篤志

Atsushi Obata

#BtoBマーケ戦略 #組織マネジメント
#Webマーケ領域の知見 #趣味:スキー

© 2025 株式会社セールスリクエスト

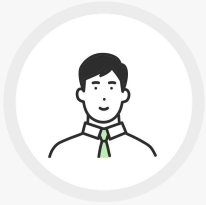
メンバー紹介（一部）

接客業・法人営業の経験を持ったメンバーが多く在籍
様々なサービス領域の支援実績があり、即戦力でのご支援が可能です

ISメンバー

I.E

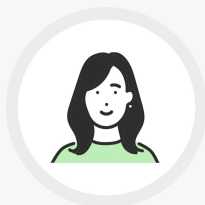
- 営業経験年数：6年
- 経験商材：個人向け保険/MA支援ツール/SaaS管理ツール
- SDR / BDR 両方経験あり



ISメンバー

M.H

- 営業経験年数：5年
- 経験商材：不動産
- SDR / BDR 両方経験あり



ISメンバー

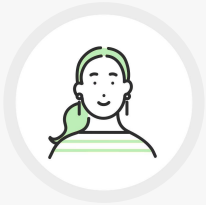
M.E

- 営業経験年数：3年半
- 経験商材：個人向け保険/通信機器/ITシステム/デリバリーサービス
- SDR / BDR 両方経験あり

ISメンバー

N.O

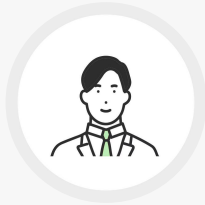
- 営業経験年数：7年11ヶ月
- 経験商材：PR/映像制作/SaaSツール/製造業の仕入先開拓
- BDRのみ



ISメンバー

Y.O

- 営業経験年数：12年
- 経験商材：卸売業/医薬品小売/保険/情報通信/SaaSツール
- SDR / BDR 両方経験あり



ISメンバー

T.O

- 営業経験年数：4年
- 経験商材：人材/キャッシュレス決済/医薬系SaaSツール
- BDRのみ

© 2025 株式会社セールスリクエスト

04　料金プラン

Price

インサイドセールス代行支援プラン

1ユニット(ディレクター&メンバー)を軸とし、代行支援を行います
初回契約期間と月額料金の異なる3つのプランからお選びいただけます

	基本プラン	中期プラン	長期プラン
月額料金	**80万円**／ユニット	**75万円**／ユニット	**70万円**／ユニット
初回契約期間	**6ヶ月**	**9ヶ月**	**12ヶ月**
人月追加費用	**+75万円**／メンバー1名	**+70万円**／メンバー1名	**+65万円**／メンバー1名
初期費用	**30万円**		
ディレクター業務内訳	• メンバーマネジメント • 支援業務の品質管理 • 商材理解のキャッチアップフォロー	• 業務フロー構築 • スクリプト作成/メール文案作成 • 部門情報&番号/キーマンリサーチ	• CRM設計 • レポート/ダッシュボード作成 • データの可視化&分析

※時間・コール単価ではなく、活動量に応じた契約となります
※上記に記載のないプランをご希望の場合、別途協議の上当事者間で定めた期間にて応相談可能です
※以降のご継続は12ヶ月契約でお願いしております(ご希望により応相談可能です)

© 2025 株式会社セールスリクエスト

デマンドセンターアウトソーシング プラン

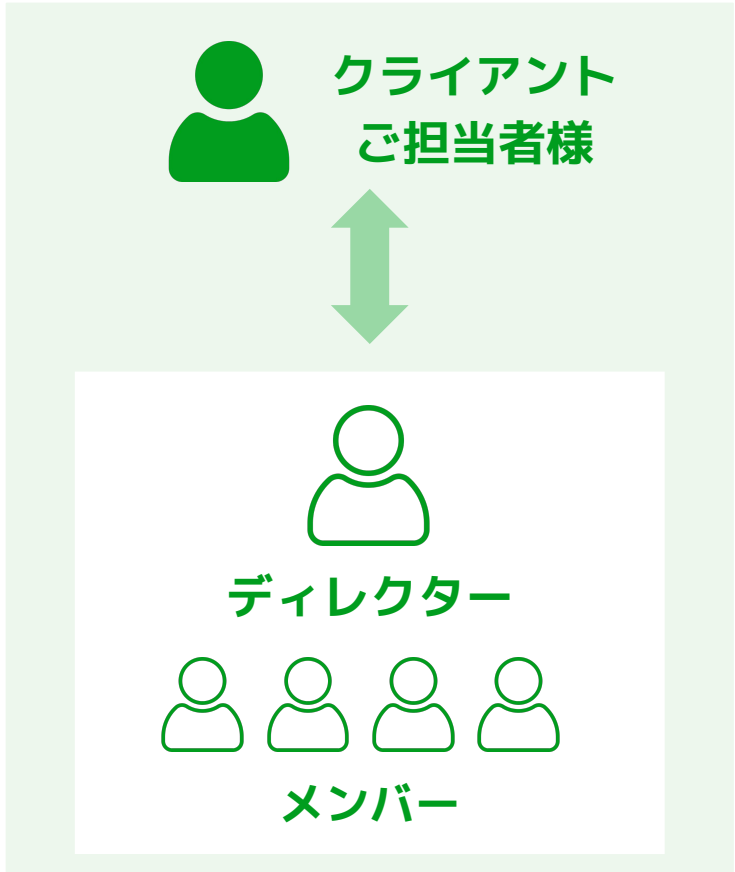
より大規模な体制ニーズのある企業様に向けた
通常プランと比べて、さらにコストパフォーマンスの高いプランです

	デマンドセンターアウトソーシングプラン
体制	**ディレクター1名・コールメンバー4名〜**
月額料金	**300万円〜**
初回契約期間	**3ヶ月**　※継続時は年間契約
人月追加費用	**+120万円**／メンバー2名
初期費用	**30万円**
ディレクター業務内訳	・メンバーマネジメント ・支援業務の品質管理 ・商材理解のキャッチアップフォロー ・業務フロー構築 ・スクリプト作成/メール文案作成 ・部門情報&番号/キーマンリサーチ ・CRM設計 ・レポート/ダッシュボード作成 ・データの可視化&分析

© 2025 株式会社セールスリクエスト

デマンドセンターアウトソーシング プランの体制イメージと特徴

体制イメージ



特徴

コストメリット	・バルク契約のため通常プランと比べ約25%のディスカウント ・ナレッジ移管や内製化支援まで含む包括的な支援モデル
本プランがマッチしやすい企業ニーズ	・大規模な営業組織体制を持ち、既存対応に追われて新規開拓まで手が回っていない ・インサイドセールス部門が未整備、または組織化の途上にある ・大きな事業成長をしていくために商談数を3桁以上追加していきたい ・外注に頼るだけでなく、自社内に“売れる仕組み”を構築・内製化したいと考えている

© 2025 株式会社セールスリクエスト

CxOレター×コール戦略プラン

特定大型企業向けの経営層(CxO)や役職者をターゲットにした、
レター施策×アウトバンドコールで戦略的アプローチを行えるプランになります

初期費用	手紙作成費用	架電費用	契約期間
30万円	**20万円**/月	**60万円**/月 ※架電数：500コール/月	**4ヶ月〜**

※初期費用には、文面作成やターゲットリスト作成、トークスクリプトなどが含まれます
※手紙送付は**最大100通/月**の作成・送付となります
※書籍やノベルティ送付 等も対応可能でございます。その場合、別途追加料金が発生いたします

© 2025 株式会社セールスリクエスト

インハウス支援プラン

社内組織の立ち上げや内製の体制強化に向け、
貴社スタッフ人員及び期間に応じたプランをお選びいただけます

料金体系	短期ご支援プラン		通常ご支援プラン	
月額	**70万円**／月 （5名以下の場合）	**80万円**／月 （6～10名以下の場合）	**55万円**／月 （5名以下の場合）	**65万円**／月 （6～10名以下の場合）
契約期間	**3ヶ月**		**6ヶ月**	
支援領域	・CRM設計 ・改善マニュアル作成 ・トークスクリプト作成 ・ロールプレイング ・メール設計 など			

※人員が10名以上の場合、別途ご相談を承ります
※上記に記載のないプランをご希望の場合、別途協議の上当事者間で定めた期間にて応相談可能です

© 2025 株式会社セールスリクエスト

05　弊社が選ばれる理由

Our Value

アウトソーシングを活用するメリット

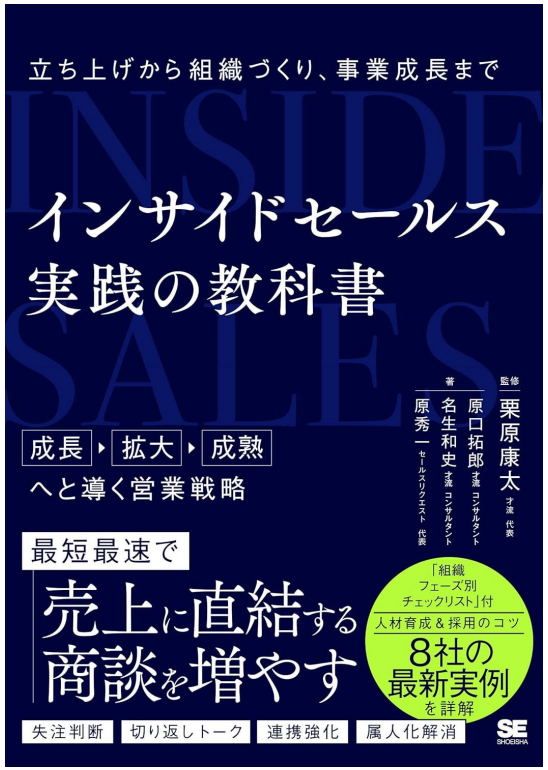
数多くの支援実績を持つベンダーだからこそ、柔軟な対応や専門性の活用、
コア業務への集中といった多くのメリットを得ることができます

	セールスリクエスト	自社社員	競合他社
クオリティ	◎ 高い	△ スキルに依存する	○ 中～高
スピード	○ 即時可能	× 採用に時間がかかる	○ 即時可能
ノウハウ	◎ 高い	△ 不十分なケースがある	○ 中～高
費用	×→○ 成果で費用対改善	○ 安い（教育費除く）	△ 単価・支援内容に依存する
信用力	○ 高い	ー （問題なし）	○ 高い
コストコントロール	○ 予算設計が容易	× 固定費化	○ 予算設計が容易

© 2025 株式会社セールスリクエスト

弊社の支援実績のノウハウを体系化

書籍でも取り上げている、インサイドセールスの立ち上げ～事業拡大まで、
組織フェーズに合わせた現場ノウハウを活用し、最短最速でご支援が可能です



インサイドセールス実践の教科書 立ち上げから組織づくり、事業成長まで

インサイドセールスに10年以上携わり実績を積み上げてきた才流とセールスリクエストの両著者陣が、
顧客を見つけ、管理・分析し、関係性を築いていく方法を惜しみなく紹介

インサイドセールスの組織フェーズ

活動方針をつくる	チームを強くする	成果を加速させる	売上を最大化させる
「立ち上げ期」	「成長期」	「拡大期」	「成熟期」

© 2025 株式会社セールスリクエスト

顧客フェーズに応じた支援イメージ

貴社の事業成長を推進していくために、フェーズにあった施策でご支援が可能です

弊社でご支援していく年間の施策イメージ

活動方針をつくる「立ち上げ期」	チームを強くする「成長期」	成果を加速させる「拡大期」	売上を最大化させる「成熟期」
開始〜3ヶ月	3〜6ヶ月	6〜9ヶ月	9〜12ヶ月
短期でのアポ数の最大化 顕在リード含め顧客傾向を把握するためにも、まずはアポ数の最大化に注力	**ナーチャリング施策の強化** リード状況に応じ、定期フォローアップ、掘り起こし等のアプローチ幅を拡張	**認知リードからのアポ数最大化** SDR/BDR問わず、認知獲得~ニーズ喚起まで継続フォローしてきた潜在リードの獲得を実施	**部門連携を通じた施策強化** マーケ〜営業との連携を強化し、受注を意識したアポの「質」に注力を実施
CRMの設計&整備 レポーティング・ダッシュボード作成含む	**CRMの活用強化** Hotリード、Coldリードのリストセグメントを強化し、効率的なアプローチを実施		

Point

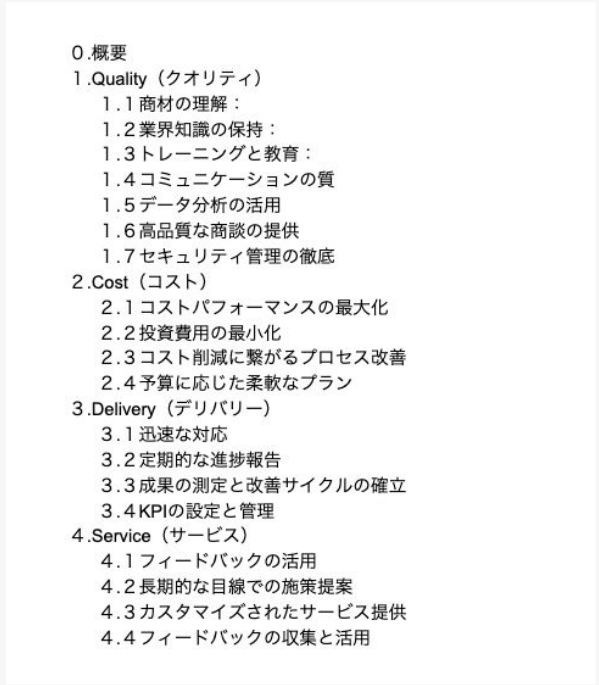
短期では、顧客管理基盤の整理と顕在層アポの最大化に注力。
中期では、短期での取り組みに磨きをかけ潜在層の獲得やセグメンテーション強化を実施。
長期では、部門横断連携も踏まえ、さらなる磨き込みを実施します。

© 2025 株式会社セールスリクエスト

支援品質を担保するためのガイドライン

サービス品質の向上・顧客満足度の最大化を追求していくために、
ガイドラインを策定し、ガイドラインに沿ったサポートを行ってまいります

ガイドラインのイメージ



0.概要
1.Quality（クオリティ）
　1.1 商材の理解：
　1.2 業界知識の保持：
　1.3 トレーニングと教育：
　1.4 コミュニケーションの質
　1.5 データ分析の活用
　1.6 高品質な商談の提供
　1.7 セキュリティ管理の徹底
2.Cost（コスト）
　2.1 コストパフォーマンスの最大化
　2.2 投資費用の最小化
　2.3 コスト削減に繋がるプロセス改善
　2.4 予算に応じた柔軟なプラン
3.Delivery（デリバリー）
　3.1 迅速な対応
　3.2 定期的な進捗報告
　3.3 成果の測定と改善サイクルの確立
　3.4 KPIの設定と管理
4.Service（サービス）
　4.1 フィードバックの活用
　4.2 長期的な目線での施策提案
　4.3 カスタマイズされたサービス提供
　4.4 フィードバックの収集と活用

クオリティ	クライアントの業界・商材理解をベースに質の高い商談獲得の追求
コスト	売上効果のみならず、プロセス改善によるコスト削減も見据えた投資対効果の追求
デリバリー	日々の活動における報連相や、改善PDCAを回すためのアクションの追求
サービス	顧客からのフィードバックや成功・失敗事例を元にしたサービス改善の追求

© 2025 株式会社セールスリクエスト

クオリティマネジメントによる品質向上

架電業務の品質担保、サービス品質の向上を目的に
クオリティマネジメント組織を設置しており、顧客満足度最大化に取り組んでいます

アサインコントロール	クライアントの業種・提供サービスに対し、過去の支援実績や親和性を元に、適切な担当のアサインを実施
オンボーディング	アサイン予定のメンバーに対し、業界用語や業種・商材理解などの基礎知識を事前にインプットを実施
ロールプレイング	プロジェクト実施期間においても、品質の悪化防止、さらなるコミュニケーションの磨き込みを図るために定期的にロールプレイングを実施
フォローアップ	架電ログから行動量やアプローチ状況を随時確認し、ディレクターへの共有や報告、メンバーへの改善アプローチを細やかに実施

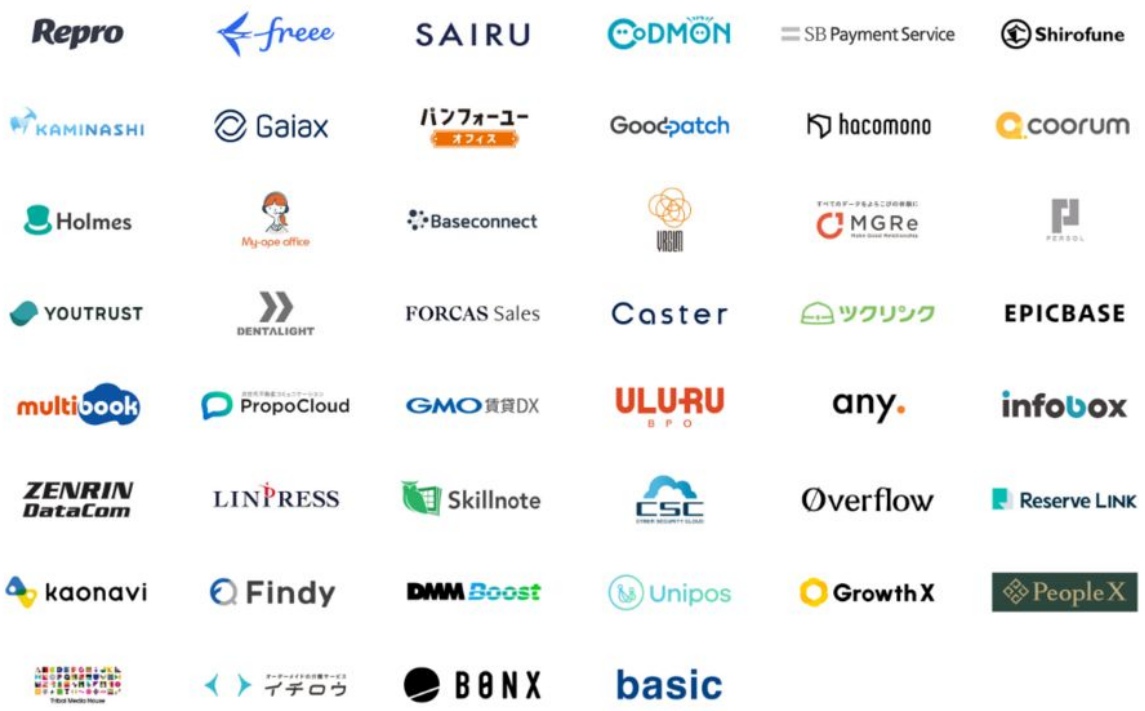
© 2025 株式会社セールスリクエスト

06　事例・実績・FAQ

Examples/Achievements/FAQ

支援実績一覧

BtoBビジネスを中心にSaaS企業～大手企業まで幅広くご支援しており、
多岐にわたる商材のインサイドセールスをご支援しております （2025.02月実績）



※一部の導入企業様

© 2025 株式会社セールスリクエスト

✔インサイドセールス代行　✔お問い合せ初期対応　✔リード掘り起こし

迅速かつ的確な初期対応で受注率向上

Before

- 信頼して任せられるインサイドセールス代行会社を求めていた
- インサイドセールス部門の内製化は難易度が高く、定着しない懸念があった
- お問い合わせの初期対応に課題があり、商談時間の短縮や受注率の向上を目指していた

ここが発注の決め手！

- セールスリクエストは**プロフェッショナル**であり、安心して任せられる
- 成果が出ない**原因が人にあるのか施策にあるのか判断がつきやすく**、PDCAが回しやすい

After

- 商談数や受注率をはじめ、KPIがおおむねプラスに転じた
- 商談設定時の的確なヒアリングにより、初回訪問ですぐ本題に入れるようになり、商談時間を短縮できた

SAIRU

株式会社才流 様

事業概要

BtoB営業・マーケティングのデジタル化支援

社員数 39名 ※2025年1月現在

売上高 非開示

ご担当 代表取締役社長 栗原 康太 様

✔インサイドセールス代行　✔Salesforceダッシュボード構築　✔リード掘り起こし

商談化率が導入前後比139%改善

Before

- 2023年初頭、リード数が増加したが、対応するインサイドセールスの人員が不足し、商談化率が低下
- 業務が逼迫し、全リードへの対応が機械的になり、効果的なコミュニケーションが困難に

ここが発注の決め手！

- IS代行に留まらず**対応の幅が広い**
- 商談を通して**「安心して依頼できる」と感じた**

After

- 商談化率が導入前後比で139%改善
- インサイドセールスの対応範囲が拡大し、全リードへの効果的なアプローチが可能に
- Salesforceのダッシュボード構築により、分析の効率化を実現

SB Payment Service

SBペイメントサービス株式会社

事業概要

決済プラットフォームサービスの提供

社員数 320名 ※2024年4月時点

売上高 235億円 ※2023年3月末時点

ご担当 マーケティング課 岡本 様
マーケティング課 梶 様

インサイドセールス代行　インサイドセールス立ち上げ　アウトバウンド(新規開拓)

高い柔軟性と商材理解力で期待を大きく上回る成果を獲得

Before

- ISチームやISスキルを持つ人材が社内にいなかったので、内製が困難な状況
- 短期間で成果を出す必要があった

ここが発注の決め手！

- **柔軟性の高い対応**で商材ごとにアプローチ数を制限しない方針がニーズにマッチ
- **内製化に向けたサポート**でIS代行だけでなく、将来的な内製化に向けたアドバイス

After

- 初年度で目標達成率110%を達成
- 複数商材への柔軟な対応により業務効率が向上
- 商材理解の深さにより、展示会で60件中22件の商談アポ獲得に成功

ZENRIN DataCom

株式会社ゼンリンデータコム 様

事業概要

ナビゲーションサービスや地図活用ソリューションを提供

社員数 391名 ※2022年4月時点

売上高 157億円 ※2024年3月時点

ご担当 プロモーション推進室 課長 江藤様
プロモーション推進室 正木様

✔ HubSpotからSalesforceへ移管　✔ 複数商材のCRM統合

Salesforce移行プロジェクトをリード

Before

- 営業組織の強化の必要性と、データ分析の高度化が求められていた
- 複数プロダクト(「DMMチャットブースト」シリーズや「STAR BOOST」)の管理が分散しており統合が必要

ここが発注の決め手！

- HubSpot時代から**CRM活用をサポートしていた実績**
- **営業組織の生産性向上や商談率改善を重視**し、プロジェクトの成功に貢献する姿勢

After

- プロダクト間のデータ活用が可能となり、より効果的な営業・マーケティング施策を実施
- 高度なデータ分析が可能になり、商談率改善に向けた具体的なアクションプランを立案

DMM Boost

株式会社DMM Boost 様

事業概要

LINE公式アカウント自動化ツール「DMMチャットブースト for EC」の提供 など

社員数　71名 ※2021年11月時点

売上高　非開示

ご担当　セールスイネーブルメントチーム 川戸様

✓インサイドセールス代行　✓アウトバウンド(新規開拓)　✓ウェビナーやキャンペーンリード対応

アウトバウンドでアポ率4%を実現

Before

- 主力商品「コドモン」のシェアは順調に拡大していたものの、市場が限定されているため、リード獲得数の逓減が懸念されていた
- 新サービス（無料の研修サービス）をフックに新たな層へのアプローチを試みたが、既存業務と並行してアウトバウンド営業を続けるのは困難だったため、外部委託を検討

ここが発注の決め手！

- 上司の推薦と「BtoBマーケティングで実績がある」という評判
- 保育施設への営業経験を持つ担当者がいる点に信頼感を抱いた

After

- 3ヶ月間の試験契約でアポ率4%、受注率88%、約120件の成約を達成
- その後も契約を継続し、ウェビナーやキャンペーンの申し込み促進でも高い成果を実現
- ウェビナーは着電者の約7割、キャンペーンは73%が申し込みを行い、目標を達成

株式会社コドモン 様

事業概要

保育・教育施設向けICTサービス「コドモン」の運営 など

社員数 308名 ※2024年7月時点

売上高 非開示

ご担当 営業企画 谷口 様

よくある質問：FAQ

Q

弊社（契約クライアント様）オフィスに出社、作業は可能ですか？

A

大変申し訳ございませんが、出社対応は致しかねます。ご理解、ご了承くださいませ。

Q

セキュリティ上、弊社PCを貸与し、作業を依頼することは可能ですか？

A

可能でございます。他社でも同様の事例がございますので、ご相談くださいませ。

Q

電話のログを提供いただくことは可能ですか？

A

可能でございます。全てのログ提供は困難なため、商談獲得時や有効接触できた際のログを提供しております。

Q

支払いサイトについて

A

当月末日締め翌月末払いでございます。

© 2025 株式会社セールスリクエスト