株式会社セールスリクエスト
サービス紹介資料

26.11 v.14



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 事例・実績
Examples/Achievements



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	BtoB営業支援
親会社	株式会社オーリーズ 東証 TOKYO PRO Market 上場（証券コード：637A）
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

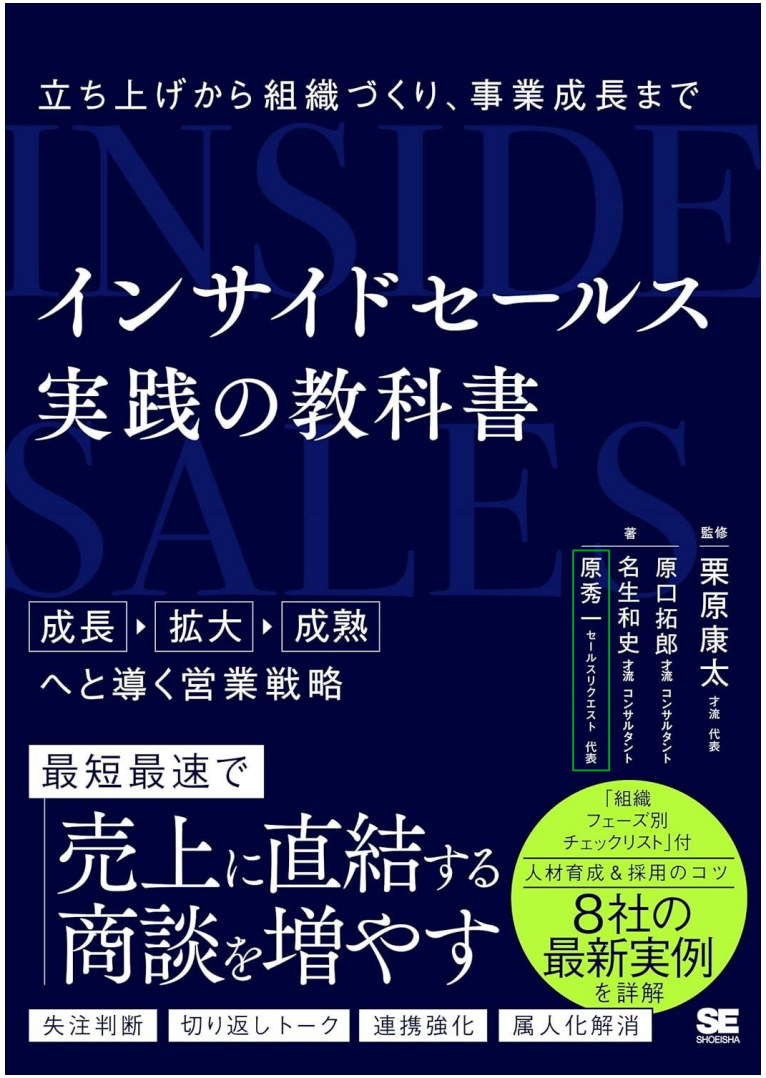
Shuichi Hara

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

© 2026 株式会社セールスリクエスト

インサイドセールスの実践知を体系化した書籍を出版



10年以上の現場経験と多数の支援実績から得たノウハウをもとに、立ち上げから成果創出までの**再現性ある営業組織づくり**を解説しています。

株式会社才流との共著
BtoBビジネスコンサルティングの第一人者達と共同執筆

Amazon売れ筋ランキング上位獲得
インサイドセールス関連書籍で高い評価を獲得

立ち上げから成果創出まで体系化
戦略設計・運用・改善までの実践ノウハウを網羅

代表原の10年以上の実践知を収録
累計200社以上の支援実績に基づく具体的メソッド

© 2026 株式会社セールスリクエスト

支援実績一覧

エンタープライズ企業およびエンタープライズ企業と接点を持ちたい企業を中心に、
多岐にわたる商材・サービスの営業活動をご支援しております （2026年10月時点）



















※一部の導入企業様、順不同

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエストのポジション①対象市場

エンタープライズ企業との接点構築に特化し“質の高い商談”を生み出すことが強みです。

SMB
小規模～中小企業

対象市場

エンタープライズ
大手企業

一般的な営業支援会社


テレアポ代行


インサイド
セールス代行


メール配信
フォーム営業


フィールドセールス
代行

SMB～ミッドマーケット中心
比較的シンプルな商談・短期検討が中心

セールスリクエスト


戦略設計


接点創出

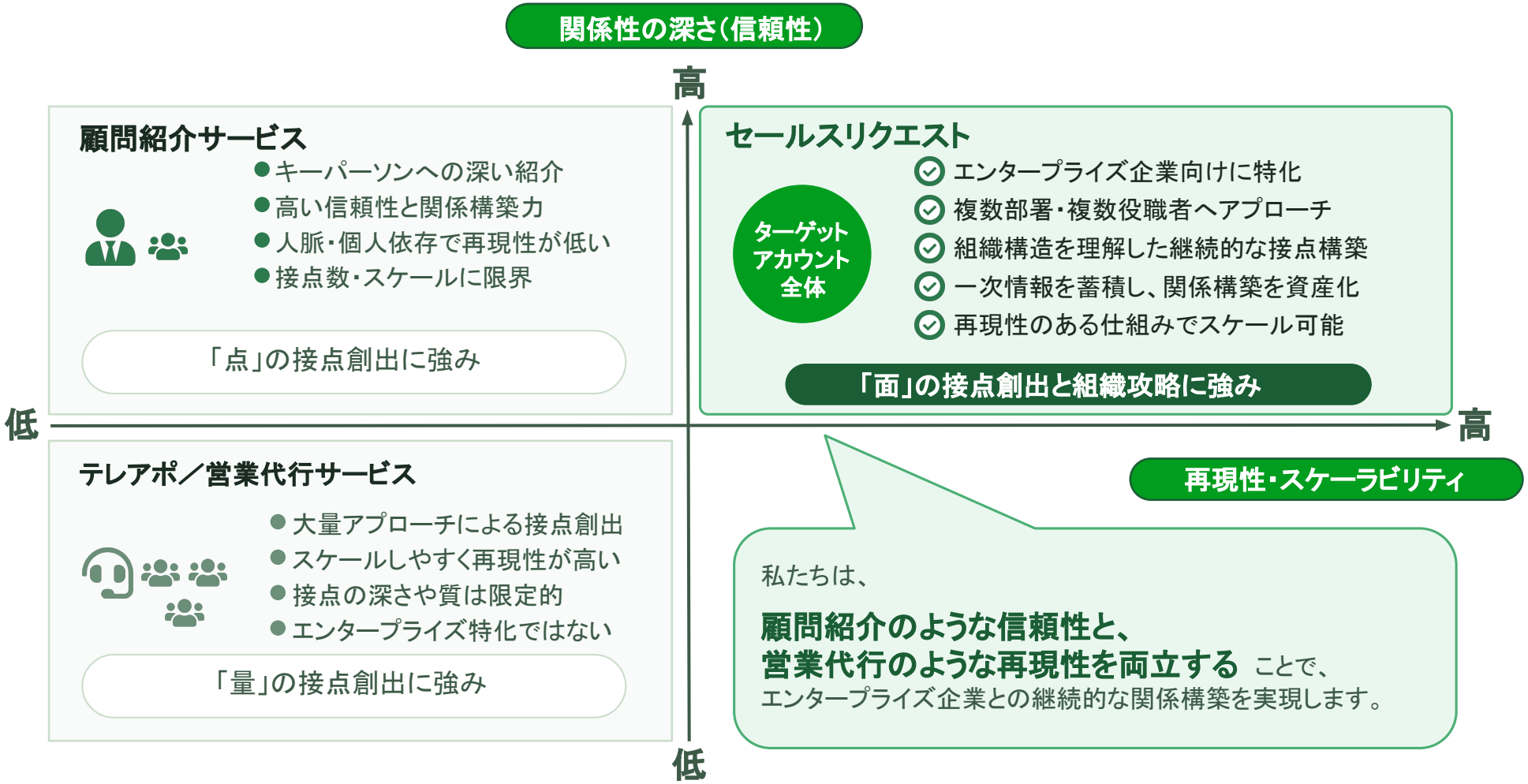

関係構築


資産化

大手企業との関係構築・長期的な成果創出
複雑な組織・長い意思決定プロセスに対応

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエストのポジション②サービス比較



アポイントを「単発で取る」サービスでも、「紹介して終わる」サービスでもありません。
エンタープライズ企業との関係構築資産を継続的に創ることが、セールスリクエストの役割です。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエストの使命

優れたサービスがある。変革したい企業がある。
それにも関わらず、その両者はまだ出会えていない。

優れたサービス
企業の成長を加速させる
価値ある提案

まだ、出会えていない
組織の途中で止まる機会損失

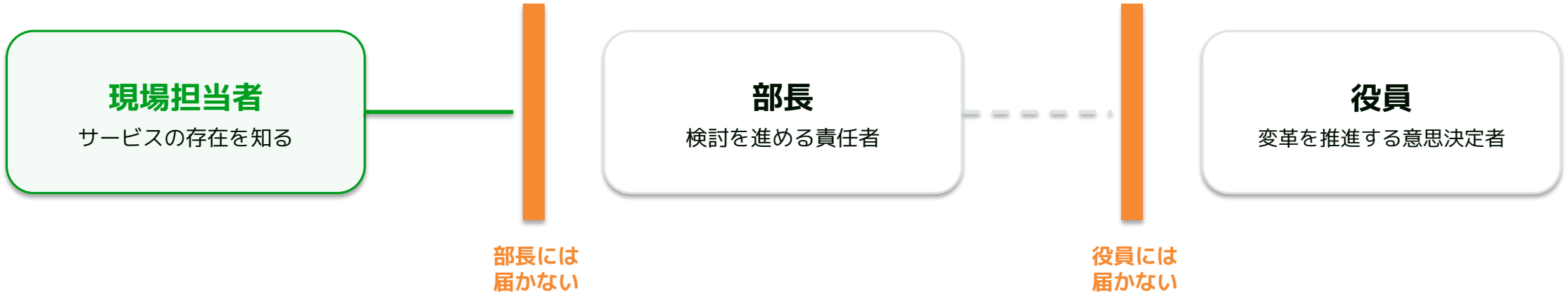
変革したい企業
本当に価値ある提案を
知りたい意思決定者

出会うべき企業と、出会うべきサービスをつなぐ。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

エンタープライズセールスは、組織のどこかで止まっている

役員は営業を受けたくないのではなく、本当に価値のある提案を知りたい。
ただ、その両者はまだ出会えていない。



役職の壁を越えて、必要な人に価値を届ける。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

だからこそキーパーソンに辿りつくための企業変革の接点を創る

セールスリクエストは、企業の変革を支えるサービスと、
変革を推進したい企業との出会いを創出します。

01

文脈を設計する

公開情報・課題仮説をもとに
「なぜ今、あなたか」を明確化

02

意思決定者へ届ける

現場だけでなく部長・役員まで
組織構造を踏まえて接点化

03

関係構築につなぐ

商談獲得で終わらず
案件化・受注につながる機会へ

エンタープライズ企業をつなぐための、架け橋であり続けます。

© 2026 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

私たちが創るのは、企業変革を推進するエンタープライズ企業との出会い

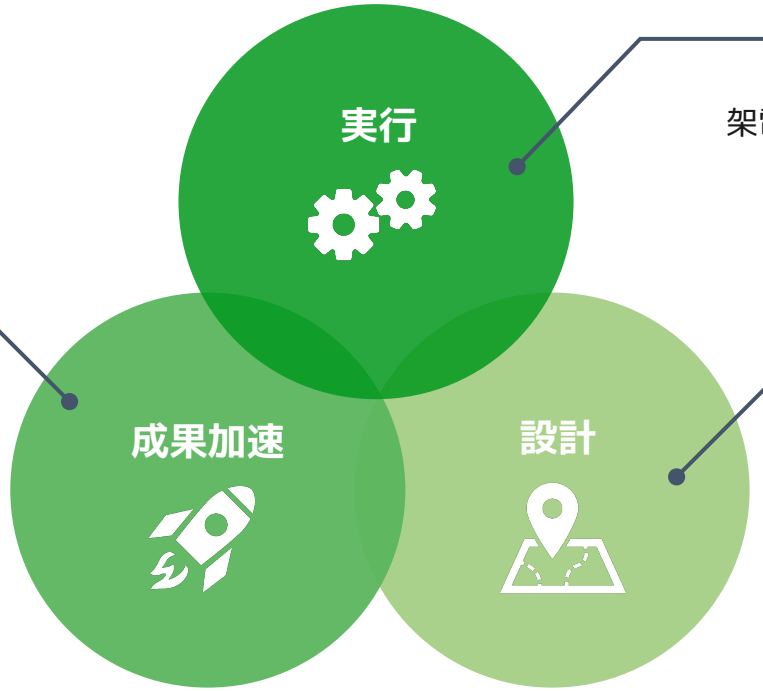
セールスリクエストは、**エンタープライズ企業との接点構築に強みを持ち、**
BtoB営業の戦略設計から実行・成果創出までを一気通貫で支援します。

BPO（営業代行）

商談の獲得から受注まで。
架電による商談創出（インサイドセールス）や
営業代行で、設計を実行に移します。

営業AIエージェント

AI×人の力でアプローチを大規模化・高速化。
1to1の文脈設計で商談創出を最大化します。



営業コンサルティング

営業戦略・プロセスの最適化。
組織への定着と再現性を構築します。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエストの「BPO（営業代行）」

営業活動の実行を担い、**商談創出（インサイドセールス）から受注（フィールドセールス）までを推進**します。これらをサポートする営業事務（セールスサポート）もご対応可能です。

導入前のよくある課題

- 営業リソースが不足し、十分なアプローチ量を確保できない
- 商談はあるものの、質が安定せず受注につながりにくい
- 日程調整・資料作成・SFA入力などの周辺業務に営業の時間が取られている



セールスリクエスト

BPO（営業代行） サービス

インサイドセールス代行



商談を作る

ターゲット企業へ電話・メールなどでアプローチし、初期接点をつくります。
新規開拓や休眠顧客の掘り起こしを行い、商談機会を創出します。

フィールドセールス代行



受注を作る

初回商談・提案商談・商談後フォローを実行します。
創出した商談を案件化し、受注につなげます。

セールスサポート代行



営業を支える

資料作成、日程調整、議事録、SFA / CRM入力などを代行します。
営業担当が商談・提案に集中できる状態をつくります。



インサイドセールス代行（全体概要）

単に電話やメールを行うのではなく、**顧客の状態を見極めます**。
その上で、商談につながりやすい接点を設計・実行し、商談機会を創出します。

マーケティングリード獲得 ▶ **商談獲得までの全プロセス** ▶ フィールドセールス商談 ▶ 受注



新規リードに即対応
（インバウンド対応）

Web問い合わせ / 資料請求 /
展示会・セミナー参加者

- リード発生後、すぐに初回アプローチを行う
- 顧客の関心度を見極め、商談化を目指す

接点直後の温度感が高い状態でアプローチできる



過去接点のある顧客を掘り起こし
（ナーチャリング）

失注顧客 / 商談後に滞留している顧客 /
資料請求 ・セミナー参加で未商談の顧客

- ハウスリストから優先度の高い顧客を抽出する
- 商談打診・コンテンツ提供・資料送付・個別相談を出し分ける

放置されていた見込み顧客を再び営業機会に変えられる



未接点のターゲット企業へ接触
（アウトバウンド）

新たに開拓したい企業 / 特定業界・特定部署の企業 / 大手企業・役職者・キーマン

- 業種・規模・部署・役職などをもとにリストを整える
- 電話・メール・フォーム・レターなどを組み合わせて接点をつくる

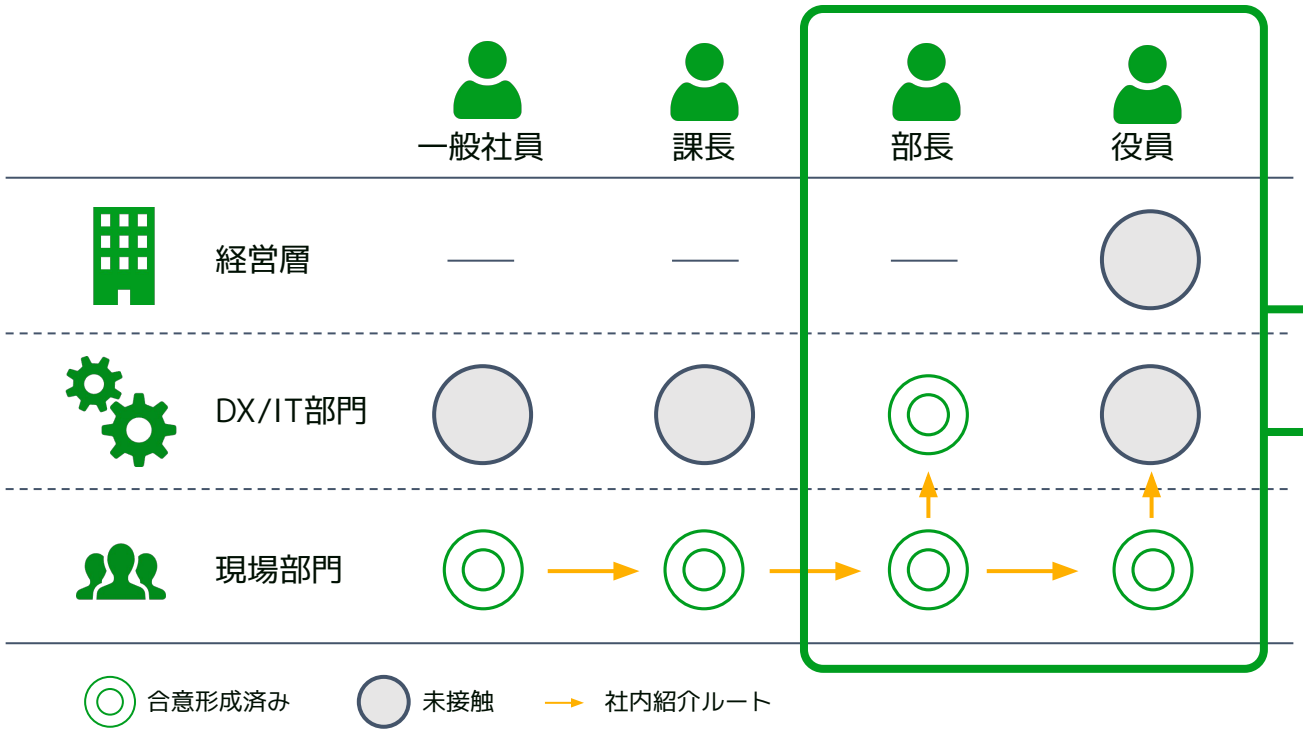
未接点の企業にも接点をつくれる

© 2026 株式会社セールスリクエスト

インサイドセールス代行（エンタープライズ企業）

部門（縦軸）と役職（横軸）から意思決定構造を可視化し、トップダウン・ボトムアップ双方のルートを設計。ステークホルダーを巻き込みながら案件化・商談創出を実現します。

ステークホルダーマップ（例）



架電を通じて、案件確度を高めるアプローチ

1. **商材と対象企業のマッチ度を確認**
2. **接触範囲の広さ（部門・役職）**
3. **合意形成の深さ（決裁者との接触）**

部長・役員などの決裁者への接触と合意形成を商談創出時点から進めることで、案件化の確度を高めます。

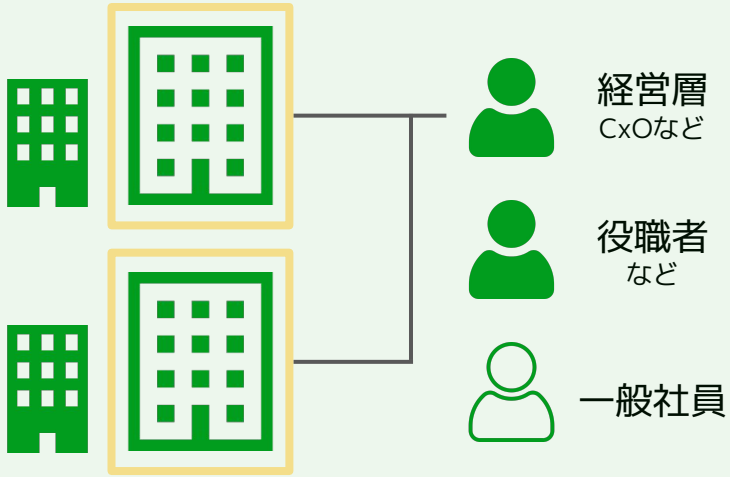
© 2026 株式会社セールスリクエスト

インサイドセールス代行｜（エグゼクティブ層に向けたCxOレター）

エンタープライズ企業の経営層・公開キーマンを対象に、個社別に設計したアプローチを実施。
レターとコールを組み合わせ、**通常接触しにくい相手との商談機会を創出**します。

ハイクラス・ターゲットのリストアップ

大企業をピックアップ → 経営層・役職者を特定



業種・規模・課題仮説から対象企業を絞り込み、公開情報をもとに部署・役職者・送付先住所を特定します。

レター・コールのアプローチの特徴

レター

- **埋もれにくい**
  営業メールよりも受け取る数が少なく、役職者や秘書の目に留まりやすい。
- **個別性を伝えやすい**
  企業ごとの課題や事業状況に合わせた内容にすることで、「自社向けの提案」として受け取ってもらいやすい。
- **電話のきっかけになる**
  後日コールする際に「先日お送りしたレターの件で」と伝えられ、受付突破や会話の入口を作りやすい。

コール

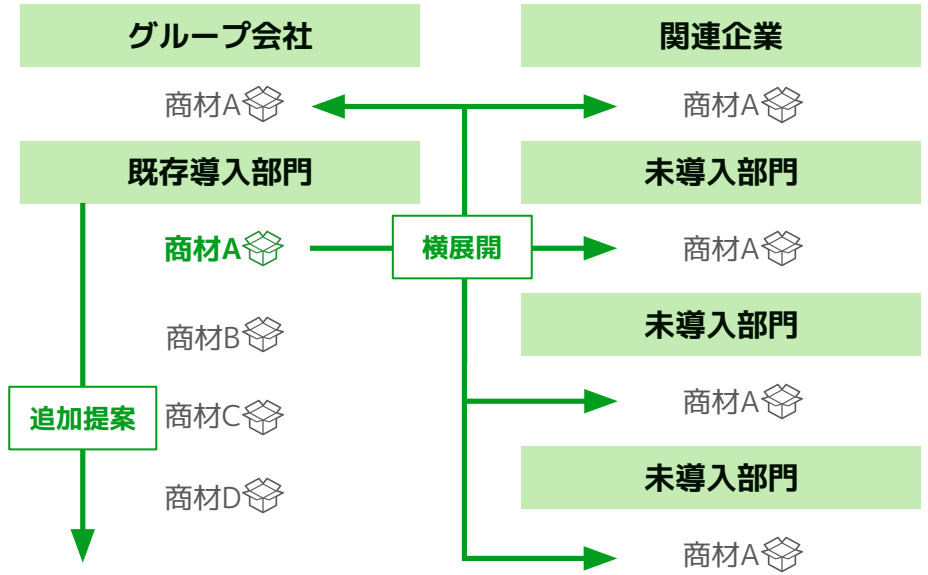
- **レター送付後の反応を確認できる**
  レターを見たか、関心があるか、誰に確認すべきかを直接確認できる。
- **キーマンへの接続を狙える**
  受付や代表番号から、担当部署・役職者・意思決定に近い人（秘書）への接続を目指せる。
- **商談化に向けて温度感を見極められる**
  課題感、検討状況、関心テーマを確認し、商談打診や次のアクションにつなげられる。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

インサイドセールス代行｜既存顧客向けのエクスパンションセールス

既存顧客の導入状況や利用部門を整理し、追加提案の余地を発掘します。
グループ会社・未導入部門への横展開により、**顧客単価やLTVの向上を支援**します。

追加提案・横展開のイメージ



既存顧客に対して追加提案の余地があっても、営業やCSが日常業務の中で追いきれないケースがあります。カスタマーインサイドセールスを入れることで、既存顧客との継続的な接点を持ち、商談機会を見つけます。

エクスパンションセールスの特徴

部署を横断可能なキーマンを特定し、追加提案・横展開を提案する

1. 既存導入部門の「利用拡大」を狙う

- 利用人数を増やす
- 上位プランへ切り替える
- 関連機能を追加する
- 商材B・C・Dを提案する

2. 未導入部門への「横展開」を狙う

- 営業部で導入済みの商材Aを別部署にも提案する
- 本社で導入済みの商材を、支社・拠点にも展開する
- 一部部署の成功事例をもとに他部署へ紹介する

LTV（ライフタイムバリュー）の向上へ



© 2026 株式会社セールスリクエスト

フィールドセールス代行

顧客ごとの課題や組織構造、意思決定プロセスを踏まえて提案を設計し、
案件化から受注までフィールドセールスのプロが伴走します。

マーケティングリード獲得 → マーケティングリード獲得 → **フィールドセールス商談** → 受注



オンライン商談の実施

- インサイドセールスで得た顧客情報を引き継ぐ
- 顧客の課題・温度感・検討背景を踏まえて商談対応する
- 商談創出と商談対応の分断を防ぐ

**顧客情報の引き継ぎ漏れを防ぎ
商談の質を高められる**



商談内容を整理し提案の質を高める

- 初回商談で顧客課題や導入背景を深掘りする
- ヒアリング内容をもとに提案内容を調整する
- 顧客に合わせた提案ストーリーを設計する

**顧客課題に合った提案ができ
案件化につながりやすくなる**



商談後フォローまで担い受注化を推進

- 初回商談だけで終わらず、追加説明・再提案まで対応する
- 案件化に必要な情報を整理し、次アクションを設計する
- 営業担当が追いきれない商談も放置せず前に進める

**商談後の対応漏れを防ぎ
受注に向けた動きを継続できる**

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスサポート代行

営業リストや議事録の作成、CRM入力、商談後フォローといった営業周辺業務を代行します。
営業活動の管理精度を高めながら、**営業担当が商談・提案に集中できる状態**をつくります。



営業リスト作成

・ターゲット企業リストの作成
・企業情報の調査
・問い合わせフォームURLの調査



フォーム営業支援

・問い合わせフォームへの送信
・送信履歴の管理
・返信有無の確認



商談議事録

・AI議事録の内容確認
・商談内容の要点整理
・決定事項の整理、ToDoの抽出



CRM入力補助

・Salesforce / HubSpotへの
活動履歴入力補助
・商談メモの入力補助



日程調整

・候補日の調整、カレンダー登録
・Web会議URLの発行
・メールまたはチャットでの調整対応



商談後フォロー

・お礼メールの下書き作成
・資料送付タスクの整理
・商談相手への資料送付



営業レポート

・週次対応件数、未対応タスク、
商談化状況、見積もり作成の整理
・Salesforce等によるレポート作成



進め方のポイント

- 対応フローや使用ツールを事前にすり合わせ、認識をそろえて支援開始
- 優先度の高い定型業務から対応し、運用状況に応じて柔軟に調整
- 顧客折衝や判断業務は行わず、メール・チャット中心で支援

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエスト展示会

「**展示会からいかに売上を生み出すか**」から逆算し、
出展戦略・準備から当日運営、展示会後のインサイドセールスまで一気通貫で支援します。

展示会でよくある課題

- 出展準備・社内調整に時間がかかり、通常業務が圧迫される
- 営業メンバーを数日間、展示会に張り付けることが難しい
- 獲得した名刺・リードをフォローしきれず、成果を追えない



セールスリクエスト展示会支援概要

出展前

戦略と準備を整える

展示会選定、ターゲット、KPI、メッセージ設計、ブース制作、営業オペレーションまで支援します。

展示会当日

商談につながる運営

ブース運営を統括し、前衛・後衛人材を配置。ヒアリング、ターゲット判定、商談打診を行います。

出展後

リードを商談へつなぐ

リードランクを設定し、CRM登録、お礼メール、電話フォロー、ヒアリング、商談獲得まで対応します。



展示会を「名刺獲得」で終わらせない

営業支援会社だからこそ展示会を営業チャネルとして設計。

商談・案件・受注から逆算し、出展前から展示会後までの**営業オペレーションを設計**します。



出展戦略・KPI設計

・出展展示会の選定
・ターゲット設計
・KPI・評価指標の設計



メッセージ・ブース

・訴求メッセージ策定
・施工会社の選定
・制作ディレクション



当日オペレーション

・ヒアリング項目設計
・リードランク基準
・商談打診ルール



当日人員の配置

・前衛スタッフ
・BtoB営業人材
・ブース全体の統括



リード管理・SFA

・名刺データの整理
・CRM・SFA登録
・優先順位付け



展示会後のIS

・お礼メール・架電
・課題・ニーズのヒアリング
・商談創出



成果分析・改善

・案件・受注の追跡
・商談化率の分析
・次回施策への反映



設計のポイント

「誰と接点を持つのか」「何をヒアリングするのか」「どのような状態なら商談を打診するのか」「展示会後に誰からフォローするのか」といった商談創出から逆算した営業オペレーションを設計

© 2026 株式会社セールスリクエスト

支援実例｜展示会の接点を、商談へつなぐ

商材理解とフォロー体制で、営業活動を支援



ZENRIN DataCom

株式会社ゼンリンデータコム 様

課題 社内にISチーム・スキルがなく、
短期間での成果創出が必要。

支援 商材理解を深めたIS代行と、
複数商材に応じた柔軟なアプローチ。

**展示会で60件中
商談アポ獲得** **22件**



GMO Flatt Security

GMO Flatt Security 様

課題 展示会・問い合わせのリードを、
人手不足でフォローしきれない。

支援 ISによるフォロー体制を構築。
問い合わせはSlack連携から架電へ。

**IS経由の
商談獲得** **月10〜20件**

出典：各社の導入事例ページ。成果は個別事例であり、将来の成果を保証するものではありません。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

営業AIエージェント「セールスリクエストAI」

AIと人の力で、ターゲット選定から1to1アプローチまでを高速化＆最大化。AIを活用し、**営業に必要なリスト作成・企業調査・メッセージ作成・送付を一気通貫で支援**します。

導入前のよくある課題

- アプローチすべき企業やキーパーソンの選定に時間がかかる
- テンプレート的な営業文面では反応が得られにくい
- 人手だけでは、個社別に最適化したアプローチを継続できない



セールスリクエスト **セールスリクエストAI**

AI

リスト作成 /アプローチ仮説作成 /1to1メッセージの設計

メンバー

品質確認 / 送付・返信対応

ターゲット

メッセージ受領
問い合わせ・商談依頼

「商談獲得数」に応じて料金が変動する成果報酬型

- **AIによる効率化と、メンバーによる品質担保で、施策スピードを最大化。**
- **成果報酬型の料金体系で、費用対効果高くリードやアポを獲得**



セールスリクエストAIの強み

人手では時間がかかるリストアップやドラフト作成を効率化し、
大規模なアプローチを継続的に実行します。

01 ターゲット企業を抽出する

生成AIを活用し公開情報から商談化の可能性がある企業を抽出します。

- IR・中期経営計画などから注力テーマを確認
- 部署・取り組み・事業課題に関する情報を収集
- 「該当領域に投資している企業」に絞ってリスト化

02 キーパーソンを特定する

抽出した企業に対して、アプローチすべき部署・役職者を特定します。

- 関連部署・担当領域を調査
- 部門責任者・推進担当者を整理
- 企業ごとの意思決定に近い接点を設計

03 個社別の文脈を設計する

企業情報・役割・課題仮説をもとに、1社ごとのアプローチ文面を設計します。

- 企業ごとの関心テーマを整理
- 部署・役職に合わせた訴求を作成
- 「なぜ今連絡したのか」が伝わる導入文を設計

04 人の目で品質を担保して接点構築する

AIで作成した内容をそのまま送るのではなく、最終チェックを行った上でアプローチします。

- 表現の微調整
- トーンの統一
- 不自然な訴求や誤った内容の排除

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエストAIを導入したお客様

エンタープライズ企業（1000名以上）の特定部門に向けたアプローチを通じて、
四半期で30件以上の継続的な商談獲得を実現しています。

従業員1000名~製造業×DX推進部門の商談42件創出（四半期）

ご支援企業：データ活用基盤SaaS提供企業
対象：エンタープライズ企業
支援内容：AIを活用したターゲット抽出・アプローチ支援

POINT

- 大手企業向けのターゲット開拓を支援
- 個社ごとの訴求内容を整理
- 商談化しやすい企業へのアプローチを実行

従業員1000名~メーカー×物流戦略部門の商談21件創出（四半期）

ご支援企業：モビリティプラットフォーム提供企業
対象：モビリティ関連サービスの導入検討企業
支援内容：AIを活用した見込み顧客リスト作成・商談創出支援

POINT

- 業界・企業属性に応じたターゲットを抽出
- メール・フォームなどを活用して接点を創出
- 継続的なアプローチで商談数を確保

従業員2,000名~×IT戦略/DX推進部門の商談29件創出（四半期）

ご支援企業：AIチャットボット提供企業
対象：社内DXを検討する企業
支援内容：AIチャットボット導入ニーズのある企業へのアプローチ支援

POINT

- 社内DX・業務効率化ニーズのある企業を抽出
- 課題仮説に基づいたメッセージを作
- 潜在層への接点づくりから商談化までを支援

従業員10,000名以上×CIO・CTOの商談12件創出（四半期）

ご支援企業：業務効率化ソリューション提供企業
対象：AI技術を活用した業務効率化に関心のある企業
支援内容：AI活用ニーズのある企業への商談創出支援

POINT

- 業務効率化ニーズを持つ企業を抽出
- 企業ごに訴求軸を整理
- 商談獲得に向けたアプローチを実行

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエストの「コンサルティング」

営業の戦略策定から、定着まで。受注につながる商談のための仕組みを設計し、
貴社の営業チームが再現できる成果の定着まで、幅広くご支援します。

導入前のよくある課題

- 営業活動が属人化し、成果が特定の担当者に依存している
- 商談数や受注率の低下要因が見えず、改善の打ち手が定まらない
- SFA／CRMを導入しているものの、営業管理や意思決定に活用しきれていない



セールスリクエスト **コンサルティング サービス**

1	戦略を作る	事業目標・ターゲット・営業方針を整理し、成果につながる営業戦略を設計
2	プロセスを作り実行する	リード獲得から商談化・受注までの流れを整理するだけではなく、実行まで対応し成果を創出
3	成果を管理・改善する	KPI・SFA／CRM・レポートを整備し、活動状況とボトルネックを可視化
4	営業組織に定着させる	運用改善・育成・振り返りを通じて、再現性のある営業体制に定着

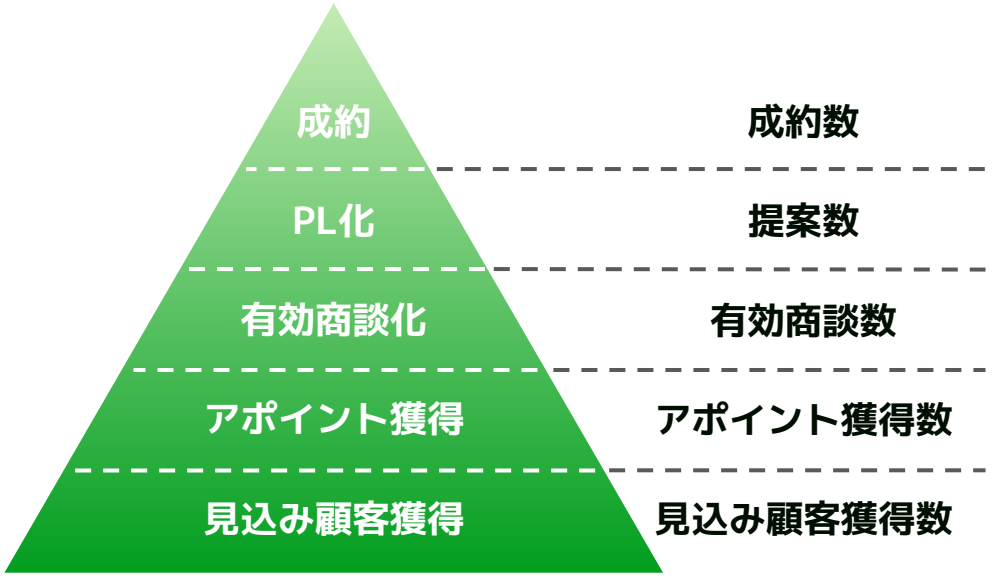


© 2026 株式会社セールスリクエスト

SFA/CRM導入・設計・活用 （コンサルティング ご支援例の一部）

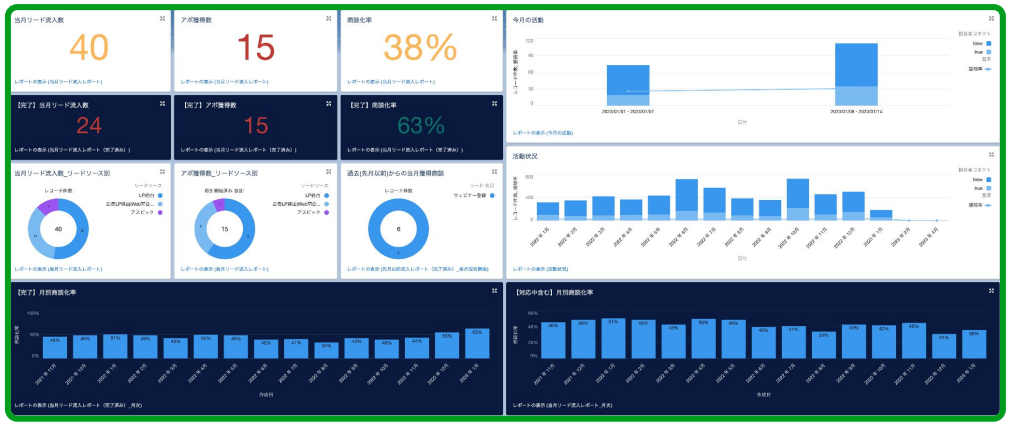
見込み顧客～成約の要件定義から、項目策定までのプロセスを設計していきます。
マーケティング～営業のデータを可視化し、**戦略検討に効果的な基盤を整えます**。

成約までのプロセス



各プロセスのデータ可視化

ダッシュボードを作成し、
セールスプロセスにおけるKPIを可視化します。
※Salesforce認定コンサルティングパートナーの資格取得済



可視化のポイント 💡

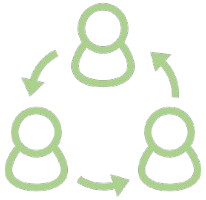
- 商談につながった接点を起点に、アポ獲得から成約までの流れを可視化します。
- お客様との最初の接点を起点に、見込み顧客獲得から成約までの流れを可視化します。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

営業チームの設計・育成（コンサルティング ご支援例の一部）

営業組織の成果創出に向けた分析・改善・検証をワンストップで支援。
管理者に依存せず、成果を出し続ける強い組織をつくります。

STEP1



マネジメント

- スタッフごとの課題を確認
- 顧客理解・商材理解・行動量をモニタリング
- 定量・定性の両面から改善点を特定

STEP2



オペレーション改善

- トーク内容を改善
- ロープレを実施
- アプローチリストを見直し
- スタッフと連携しながら改善

STEP3



効果検証

- アポ率・獲得件数を確認
- 改善施策の成果を検証
- 次の改善ポイントを提示

GOAL



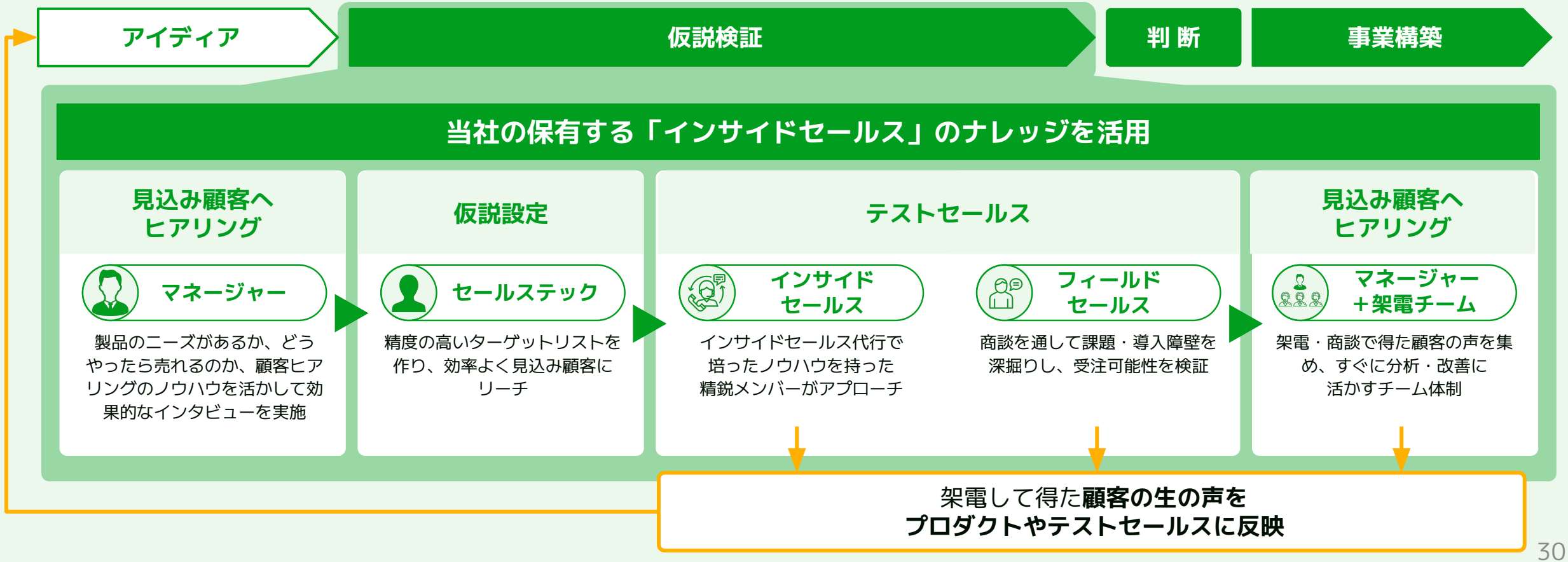
体制の完成

現場スタッフが「自立自走」できる状態へ

© 2026 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 （コンサルティング ご支援例の一部）

アイデア段階から顧客の反応を検証し、**事業化に向けた勝ち筋を明らかにします**。市場ニーズの把握、ターゲットの発掘、テストセールスを通じて、事業構築までつながる検証を行います。



© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエスト市場調査 サービス概要

見込み顧客の「生の声」を、事業判断の根拠に。

狙った企業・担当者を抽出

業界・規模・部署・役職で選定
企業名を指定した調査にも対応

営業のプロが直接ヒアリング

課題・導入条件・見送り理由など
回答の背景まで深掘り

一次情報を整理・分析

優先すべき市場・商品価値・
営業で伝える訴求を可視化

スポットコンサルティングとの比較

スポットコンサル

有識者・専門家の知見を得る
個別の経験や見解をもとに理解を深める

セールスリクエスト市場調査

実際の見込み顧客から複数の声を収集
定量・定性データで検証し、その先の営業まで見据える

複数の買い手の声をもとに、新規事業や市場参入の仮説を検証。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエスト市場調査 利用シーンと成果物

事業フェーズに合わせた仮説検証を、次の意思決定へ。

想定利用シーン

新規事業の検証

想定顧客の課題・現在の対応・
解決の優先度から市場性を検証

新市場参入

業界・部署別の課題と反応を比べ、
優先して検証する市場を絞り込む

コンサルティングプロジェクト

提言に必要な一次情報を収集
仮説・納期に合わせた実査体制

マーケティングリサーチ

課題の背景や導入しない理由など
顧客の「なぜ」を直接確認

納品成果物

調査対象／ヒアリングDB

アプローチ・接触状況、質問ごとの回答を
回答者の属性・定性コメントとともに一覧化

ヒアリングログ

回答の背景を振り返れるよう内容を記録
録音・文字起こしは案件条件に応じて対応

分析レポート

セグメント別反応・ニーズ・導入障壁を整理
事実と仮説・示唆を分け、次の論点を提示

※コンサルティング案件では、数百社規模へのアプローチもご相談いただけます。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セールスリクエスト市場調査 支援の流れ

調査設計から分析まで、一気通貫で支援。

対象企業へのアプローチ難易度を踏まえ、目的・納期に合う情報収集を設計します。

01



ご相談・要件整理

事業の背景、知りたいこと、調査対象・期限などをお伺いします。

02



調査計画・お見積もり

対象・アプローチ方法、目標件数・納品物・実施期間をご提案。

03



ご契約・調査準備

企業リスト・質問項目・スクリプトを作成。情報の取り扱いを確認。

04



実査・中間報告

直接ヒアリングを実施。回答状況と論点を共有し、必要に応じて調査を調整。

05



最終報告・次の施策検討

結果と示唆をご報告。追加調査やテストセールスの要否を整理。

数社への深掘りから、数百社規模のアプローチまで。

目的・納期に合わせて柔軟に体制を構築。最短納期等は個別にご相談ください。

© 2026 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

ディレクター紹介（一部）

会計領域・人事領域・マーケティング領域などで実績を積んだディレクターが在籍。
エンタープライズ企業特有の組織力学、ステークホルダー構造、意思決定プロセスを踏まえ、
案件化・受注につながる接点創出を支援します。



営業支援 / CRM支援

鹿嶋 亮介

Ryosuke Kashima

元Salesforceアカウントエグゼクティブ



営業支援

野口 英嗣

Hidetsugu Noguch

ISディレクターチームの統括マネージャー



営業支援

林 直也

Naoya Hayashi

元SEのIS・FSプレイングマネージャー



営業支援 / CRM支援

川口 翔

Sho Kawaguchi

Salesforce社で従業員五千人超向けBDRに従事



営業支援

太田 直樹

Naoki Ota

エグゼクティブ層向けBDRの実績が多数



営業支援

三牧 絵里加

Erika Mimaki

HRテック企業出身。HR領域の知見が豊富



営業支援

白取 泰典

Yasunori Shiratori

医療/介護業界の知見が深く、BDR実績も数多い



営業支援

今村 明人

Akito Imamura

エンプラ向けISチーム立ち上げ責任者経験



営業支援

北澤 功多

Kota Kitazawa

IS組織立ち上げ、セールスエンジニア経験あり

© 2026 株式会社セールスリクエスト

営業支援メンバー紹介（一部）

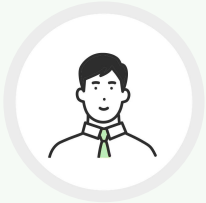
エンタープライズ企業への接点創出を担う専門チーム。
法人営業経験者を中心に、製造業・IT・人材・金融など幅広い業界の大手企業開拓を支援。
ターゲット企業のリサーチから接点創出まで実行します。



営業支援メンバー

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



営業支援メンバー

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



営業支援メンバー

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



営業支援メンバー

N.O

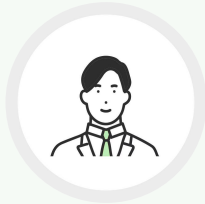
- 営業経験年数：7年11ヶ月
- 経験商材：PR/映像制作/SaaSツール/製造業の仕入先開拓
- BDRのみ



営業支援メンバー

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



営業支援メンバー

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

© 2026 株式会社セールスリクエスト

セキュリティ対策について

セールスリクエストでは、エンタープライズ企業を中心に顧客情報を取り扱うため、
情報管理体制の整備と運用を徹底しています。

ISMS認証取得
→営業支援・セールスフォース構築・コンサルティング業務におけるJSO/IEC 27001:2022に基づくISMS認証取得済

アクセス権限管理
→顧客ごとに閲覧権限を制御し、情報アクセスを制限

操作ログ管理
→アクセス履歴・操作履歴を記録し監査可能な状態を維持

NDA・機密保持体制
→全メンバーと秘密保持契約を締結

セキュリティ教育の実施
→定期的な研修・ルール整備を実施

セキュリティオフィスの設置
→福岡拠点を活用したセキュアな業務環境を整備

© 2026 株式会社セールスリクエスト

稼働スケジュールに関するご案内

弊社では 「契約開始日＝プロジェクト開始日（業務開始日）」 としております。

■ 契約締結から稼働開始までの推奨リードタイム

契約開始日からの準備期間として2週間程度を推奨しております。
スクリプト作成、各種ツール設定、メンバーへのインプット等を行い、
安定的な立ち上げを目的として、支援初月は場合によっては架電件数を調整させていただくことがございます。
またCxOレターについては、別途２週間の準備期間をいただいております。

推奨リードタイムのイメージ	
初日	契約開始日＝プロジェクト開始日（業務開始日）
初日～14日目	準備期間：各種ツール設定、スクリプト・リスト作成、メンバーへのインプット等
15日目以降～	業務本格開始

© 2026 株式会社セールスリクエスト



04　料金プラン

Price

料金プラン

お客様の目的に応じて、月額プラン・成果報酬プランの2つをご用意しています。

月額プラン（人月型）

初期構築費用
100 万円
対象企業選定・戦略設計・リスト作成・スクリプト作成CxOレター作成など、プロジェクト立ち上げに必要な準備を実施
【初期構築費用にすべて含まれます】

人月費用
100 万円／人月
ディレクター＋架電クルー体制で運用支援を実施

契約期間
3 ヶ月～
3ヶ月からご契約いただけます

成果報酬プラン（アポイント課金型）

初期構築費用
100 万円
対象企業選定・戦略設計・リスト作成・スクリプト作成CxOレター作成など、成果創出に向けた基盤構築を実施
【初期構築費用にすべて含まれます】

成果報酬
1 アポイント
10 万円～
商談につながるアポイントに対して成果報酬をお支払いいただきます
※ターゲット企業・役職・難易度に応じて個別設定いたします

契約期間
3 ヶ月～
3ヶ月からご契約いただけます

初期構築費用に含まれる内容

- ターゲット企業選定
- アプローチ戦略設計
- ターゲットリスト作成
- トークスクリプト作成
- メール文面作成
- CxOレター作成・送付
- KPI設計
- CRM環境構築支援

※料金はすべて税別です　※ご依頼内容に応じたプランのカスタマイズも可能ですので、ご相談ください

© 2026 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

選ばれる理由❶エンタープライズ攻略の進捗を可視化（週次定例資料）

毎週の定例では活動報告だけでなく、ターゲット企業の攻略状況・市場インサイト・獲得した一次情報を共有し、営業戦略そのものをアップデートします。（サンプル：こちら）

2026年5月	活動実績（件）				転換率（%）		
	コール数	接触数	資料送付数	アポ数	接触率	資料送付率	アポ獲得率
Week1（5/1～5/2）	210	34	11	3	16.2%	32.4%	27.3%
Week2（5/5～5/9）	235	42	13	4	17.9%	31.0%	30.8%
Week3（5/12～5/16）	240	39	15	5	16.3%	38.5%	33.3%
Week4（5/19～5/23）	215	37	12	4	17.2%	32.4%	33.3%
Total	**900**	**152**	**51**	**16**	**16.9%**	**33.6%**	**31.4%**

【定量コメント】

- コール数は計画比105%で進捗。接触率は16.9%で想定範囲内。
- 資料送付率は33.6%。課題ヒアリング後の送付が量も反応も良好。
- アポ獲得率は31.4%。資料送付後の当日追客で商談化が増加。

Good（うまくいったこと）

- ターゲット仮説が当たり、情報システム部門での接触率が高い。
- 「既存ツールの運用負荷」「現場展開の難しさ」などニーズを複数確認。
- 資料送付後のフォローから、具体検討フェーズの商談化につながった。

More（改善・強化したいこと）

- 担当者接触では主なケースがあり、決裁関与者への接点創出を強化。
- 予算・導入時期の確認を初回接触の段階からより徹底する。
- 競合利用中企業向けに、切り返しトークと事例訴求を追加する。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

選ばれる理由❷エンタープライズ企業ごとの仮説設計

テンプレート配信ではなく、企業ごとの経営課題・組織構造・部門ミッションを
踏まえた（仮説を持った）アプローチ設計を実施します。

直近接点・公開情報に加え、役職・部署・企業課題に合わせて、
訴求内容を出し分けた1to1メールを作成します。

件名：【情報交換のお願い】○○ウェビナーご参加のお礼

株式会社サンプルホールディングス
人事部　部長　○○様

いつもお世話になっております。株式会アレンジ社サンプルソリューションズの山田と申します。

1. 先日は「○○ウェビナー」にご参加いただき、誠にありがとうございました。
2. 貴社の採用ページ・公開情報を拝見し、組織づくりを強化されている印象を受けました。
3. 人事部を統括される ○○様に、個別に情報交換のお願いにてご連絡しております。

特に、以下のような観点でお役に立てるのではと考えております。

- 部門を越えたコミュニケーション活性化
- 理念浸透につながる行動の可視化
- 現場のエンゲージメント向上

4. 貴社の今後の組織拡大を見据え、部門間連携や理念浸透が重要テーマではないかと考えております。
もしご関心があれば、30～45分ほど情報交換のお時間をいただけますと幸いです。

株式会社サンプルソリューションズ
山田 太郎
営業推進部
TEL：03-0000-0000 | Mail：yamada@example.co.jp

"なぜ今、あなたにご連絡したのか　" が伝わる文面設計

1to1化のポイント

A. 直近接点を反映

セミナー参加・ウェビナー申込・
過去接点を起点に文面を調整

B. 公開情報を反映

HP・採用ページ・IR・
インタビューなどをもとに
個社理解を反映

C. 役職別に訴求

経営層には全社課題、部長層には
部門課題など、関心テーマに
合わせて表現を調整

D. 部署別に訴求

人事・情シス・経営企画など、
部署ごとの論点に合わせて
文面を出し分け

直近接点　公開情報　役職別訴求　部署別訴求

選ばれる理由❸役職の意思決定構造を理解した訴求設計

エンタープライズ企業では、同じ提案でも立場によって関心事が大きく異なります。それぞれのミッションや評価指標に合わせて訴求内容を設計します。

CIO向けエグゼクティブレター

経営視点で訴求

○○株式会社
執行役員 CIO
△△様

突然のお手紙にて失礼いたします。
貴社の**中期経営計画**を拝見し、**「現場力強化」**および
「デジタル活用による生産性向上」というテーマに関心を持ち、
ご連絡いたしました。

製造業各社のCIOの方々とお話しする中で、

- DX投資は進んでいるものの現場活用が定着しない
- 工場ごとに最適化が進み全社展開が難しい
- ベテラン人材の知見が属人化している

といった経営課題を伺う機会が増えています。

私たちは、DXの成否を分けるのはシステム導入そのものではなく、
現場に蓄積された知見や改善活動を、いかに組織全体の競争力へ
転換できるかにあると考えています。

もしご関心がありましたら、近しい事例をご紹介できれば幸いです。

DX推進部長向けレター

推進・実行視点で訴求

○○株式会社
DX推進部 部長
△△様

突然のお手紙にて失礼いたします。
貴社の**中期経営計画**を拝見し、**「現場力強化」**および
「デジタル活用による生産性向上」というテーマに関心を持ち、
ご連絡いたしました。

製造業各社のDX推進責任者の方々とお話しする中で、

- システムは導入したものの利用率にばらつきがある
- 改善活動や成功事例が展開されない
- 現場への定着状況を把握しづらい

といったご相談を伺う機会が増えています。

特にDX推進部門の皆様は、

「いかに現場へ定着させるか」
「いかに全社へ展開するか」
「いかに成果を可視化するか」

まで求められるケースが多いと感じています。

情報収集の一環としてご関心がございましたら、
弊社事例をご参考に情報交換のお時間をいただけますと幸いです。

© 2026 株式会社セールスリクエスト

選ばれる理由❹担当者任せにしない品質管理体制

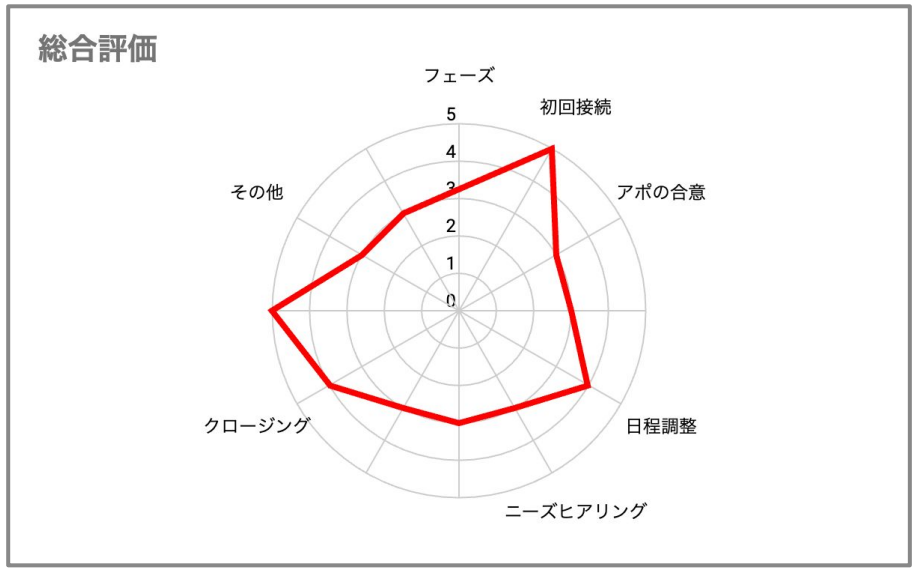
エンタープライズ営業のノウハウを個人ではなく組織に蓄積し、
誰が担当しても一定以上の品質を担保できる体制を構築しています。

業界理解の標準化	業界構造や競争環境、組織構造や部門ミッションをナレッジ化し、担当者ごとの差異を最小化
訴求設計レビュー	メール・レター・トークスクリプトをレビューし、役職や部署ごとの訴求精度を向上
品質モニタリング	架電ログや商談内容を確認し、仮説設計・ヒアリング・情報収集の品質を継続改善
改善サイクル	案件で得たノウハウや成功パターンを全プロジェクトへ横展開し再現性を高める

© 2026 株式会社セールスリクエスト

選ばれる理由❺エンタープライズ営業の品質を可視化

エンタープライズ企業へのアプローチでは、単なるトークスキルではなく、企業理解・組織理解・仮説設計の品質が成果を左右します。セールスリクエストでは定期的なレビューを通じて営業品質の向上を継続的に行っています。



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

© 2026 株式会社セールスリクエスト



06　事例・実績

Examples/Achievements

✔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

✔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

「まるで社員」密なコミュニケーションで最適なIS体制へ

Before

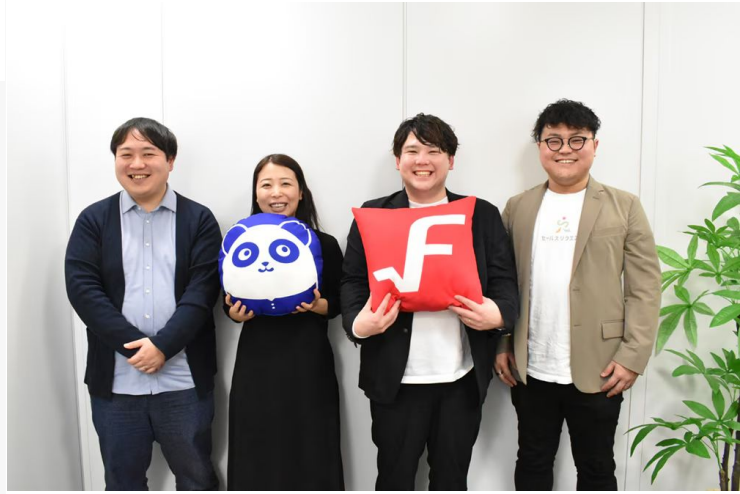
- 展示会や問い合わせでリードは獲得できていたが、フォローアップのリソース不足で活用できてない
- フィールドセールスだけでは対応が追いつかず、リードの取りこぼしが発生していた
- 商談化までの仕組みがなく、リードを継続的に商談へつなげられていなかった

ここが発注の決め手！

- 専門性の高いIT・セキュリティ商材の支援実績があったこと
- IS支援だけでなく、事業成長まで踏み込んだ提案力があったこと

After

- IS経由で毎月10～20件の商談を安定的に獲得できるようになった。
- リードの取りこぼしを防ぎ、商談を創出する仕組みを構築できた。
- 問い合わせ後にSlack連携→架電するフローを整備し、ホットリードへの即時対応が可能になった。



GMO Flatt Security 様

事業概要

ソフトウェア開発組織に最適なセキュリティサービスを提供

社員数　70名 ※2026年時点

売上高　非開示

ご担当　ビジネスグロース部
小島様、木村様

✔ 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　✔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　✔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

私たちが創るのは、企業変革を推進する
エンタープライズ企業との出会い

エンタープライズセールス支援
セールスリクエスト