

インサイドセールスに 「おもてなし精神」の対応品質を

顔が見えないインサイドセールスだからこそ、

丁寧で誠実な、心を込めたサポートを大切にしています。



- 01 | 会社概要
- 02 | 解決できる課題
- 03 | サービスラインナップ
- 04 | サービス特徴
- 05 | 一般的なテレアポ代行サービスとの違い
- 06 | インサイドセールスのフロー
- 07 | ターゲットリストの作成
- 08 | アプローチチャネル
- 09 | 手紙（セールスレター）作成
- 10 | トークスクリプト作成
- 11 | 分析レポートの作成
- 12 | プロジェクトチーム体制
- 13 | シングルマザーの強み
- 14 | 本稼働までの流れ
- 15 | 導入事例 ①
- 16 | 導入事例 ②
- 17 | 導入事例 ③
- 18 | よくある質問と回答
- 19 | 個人情報の管理について
- 20 | 解決したい社会問題
- 21 | ビジネスマodel

01 会社概要

会社名 TSUMUGU WORKS株式会社（ツムグワークス）

住所 東京都新宿区市谷田町3丁目8番
市ヶ谷科学技術イノベーションセンタービル2F

設立日 2021年4月2日

代表取締役 小原 光弘

所属協会 一般社団法人インパクトスタートアップ協会

事業内容 インサイドセールス代行サービス
オンライン営業事務代行サービス

外部認証 ISO/AEC 27001:2022 & JIS Q 27001:2023
認証範囲：インサイドセールス代行業務



IA 240102 / ISO 27001

サポート実績：50社以上

GVA TECH

DTS



RICOH



ENAGEED

LinkStaff Group

02 こういう課題はありませんか？

営業の人手不足やリード不足の問題を、インサイドセールス代行支援で解決！



インサイドセールスを
スマールスタートで
試してみたい



フォローができない休
眠リードから有効な商談を
増やしたい



教育に時間をかけずに素早
く営業人材を確保したい



プル型（インバウンド）
では接触できない顧客
ターゲットとアポイントが
欲しい



自社商材のニーズがある
マーケット・顧客を
知りたい

仕組み構築までをワンストップで伴走支援

戦略構築

運用

改善

正攻法の確立



インバウンドセールス 代行サービス（SDR）

ハウスリードや休眠顧客から
有効商談を生み出す



トップダウン型の決裁者層向け アプローチサービス（ABM）

手紙やSNSを活用しキーパーソン
狙い撃ちで商談を獲得



BtoB市場調査コール

ペルソナ顧客に対して市場調査
でヒアリングを実施



アウトバウンドセールス 代行サービス（BDR）

未接点顧客のターゲット作成から
初期接点の創出



展示会リードコール

展示会翌日にアプローチを実
施して商談を創出



Salesforce/HubSpotの 構築・運用

ダッシュボード、ワークフロー、
レポートを作成して運用

顔が見えないインサイドセールスだからこそ、おもてなし精神の対応品質を

貴社の顧客向け「おもてなし」姿勢



商材理解の徹底で、あらゆる質問にも対応

サービス概要資料の読み込みはもちろん、営業（フィールドセールス）の方の商談内容のチェックや、デモンストレーション環境の試用を進めて、商材を深く理解します。トークスクリプト以外の顧客からの質問にも即座に回答できるようにトレーニングします。

経験豊富なスタッフの細やかな気配りが、信頼を築く架け橋に

ビジネスマナーを極めたプロフェッショナルが、顧客対応を担当します。電話やメールによる顧客とのコミュニケーションを丁寧に行うことで、会社のブランドを毀損せず、安心して業務を依頼していただくことができます。

貴社向け「おもてなし」姿勢



こまめなコミュニケーションで活動状況の透明性を実現

活動状況をブラックボックス化させないために、隨時リアルタイムでのチャットやメールのやり取りに加えて、日報の共有、隔週の定例ミーティングなど、こまめなやり取りを行います。顧客との会話情報も全て共有させていただきます。（CRM/SFAへの入力も可能）

市場と商材に合わせたオーダーメイドの支援で、安心のスタートを

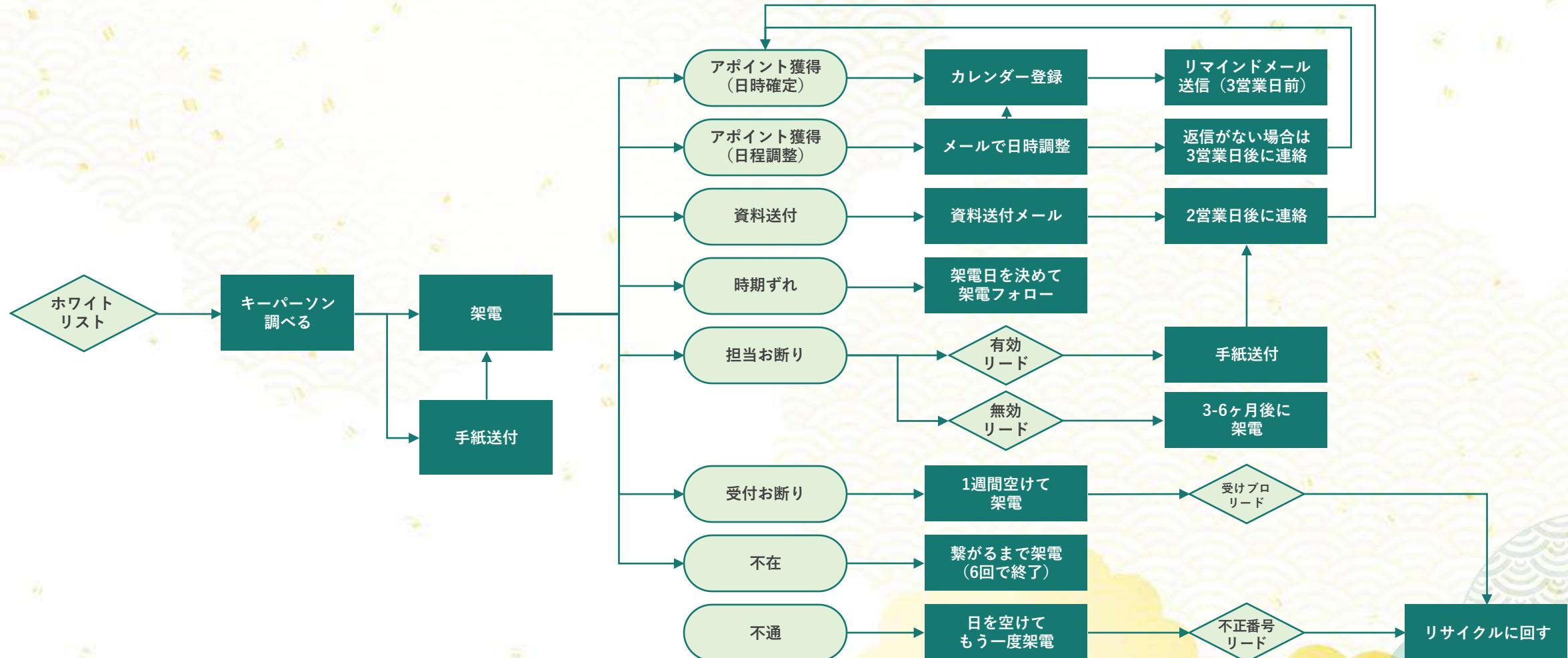
これからインサイドセールスを立ち上げるタイミングにて、商材・市場・目標に合わせてオーダーメイドで仕組みを構築します。トークスクリプト、ターゲットリスト、メールテンプレート、分析レポートをプロの目線で作成していきます。

05 一般的な営業代行サービスとの違い

	戦略設計				運用			改善		仕組み化	
	シナリオ	ターゲットリスト	スクリプト	チャネル	人材	オペレーション	コミュニケーション	データ分析	戦術の変更	成果物	SFA/CRM運用
目的：売上/営業利益の目標達成											
TSUMUGU WORKS	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	・複数あるサービスラインナップから最適な戦略を提案（SDR/BDR/ABMなど）	・部署番号データベース ・キーパーソンリスト ・インテントデータを活用したリスト作成	・業界毎やチャネル毎に複数のトークスクリプトを作成 ・メールのテンプレートも複数用意	・コール以外にも、メール、手紙、ソーシャルセーリング（SNS）、FAXなど複数チャネルに対応	・インサイドセールスメンバの8割が社員で、固定メンバーで支援できる ・PMがプロジェクト全体の成果にコミット	・アポイントに繋がらなかったとしても、リード情報、競合情報、BANT情報をヒアリングして次回提案に繋げる ・顧客とのメール対応やリマインド連絡も可能	・リアルタイムでのチャット ・週報の共有 ・隔週の定例ミーティングで活動状況を見える化	・お断り理由、時間帯毎、業界毎、エリア毎、チャネル毎など複数の観点でクロス分析することで、クリティカルな示唆出しが可能	・顧客のお断り理由を深掘りして切り返しトークを作成 ・リストの追加は一切費用がかからないため、顧客の反応やデータを分析しながら、テストセールスができる	・内製化に向けて、見込み顧客リスト、トークスクリプト、メールテンプレート、分析レポートを納品 ・獲得できたリード情報も全て成果物として納品	・Salesforce、HubSpot、Zohoを中心にCRMの設計・運用を伴走支援できる
目的：アポイントの獲得											
一般的なテレアポ代行会社	△	△	△	△	△	△	△	×	△	×	×
	アウトバウンドコールのみ	代表番号のみ	基本的には一つのスクリプトのみ	コールのみ	・インターン、クラウドワーカーなどの業務委託が主で担当の入れ替わりが激しい ・PMがないこともある	・アポイントが獲得できない場合は、メール対応できないケースが多い	・1ヶ月に1回の定例ミーティングが主で活動状況がブラックボックス化	なし	・リストを変更する場合追加費用がかかるケースが多い	なし	なし

運用イメージ

過去のインサイドセールスの活動データをもとに、
案件化数を最大化できるオペレーションフローを構築



運用イメージ

約250万社 + 40万事業所の営業リストから、条件を絞って
ターゲットリストを作成
部署番号やインテントデータを活用したリストアップも組み合わせる



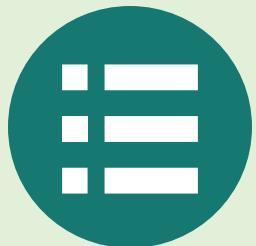
売上



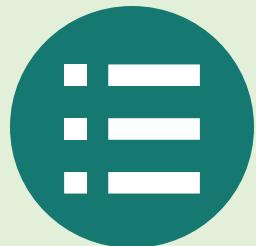
従業員数



都道府県・地域



業種 (大項目)



業種 (小項目)



上場市場



採用情報



設立年数



有価証券
報告書の内容



利用サービス

何件リストを作成しても、追加費用なし

運用イメージ

テレアポだけに囚われずに、複数のチャネルから手段を選定できる
チャネルを組み合わせることでアポイント数を高めることができる
(例: 手紙を送った後にコール)

コール

メール

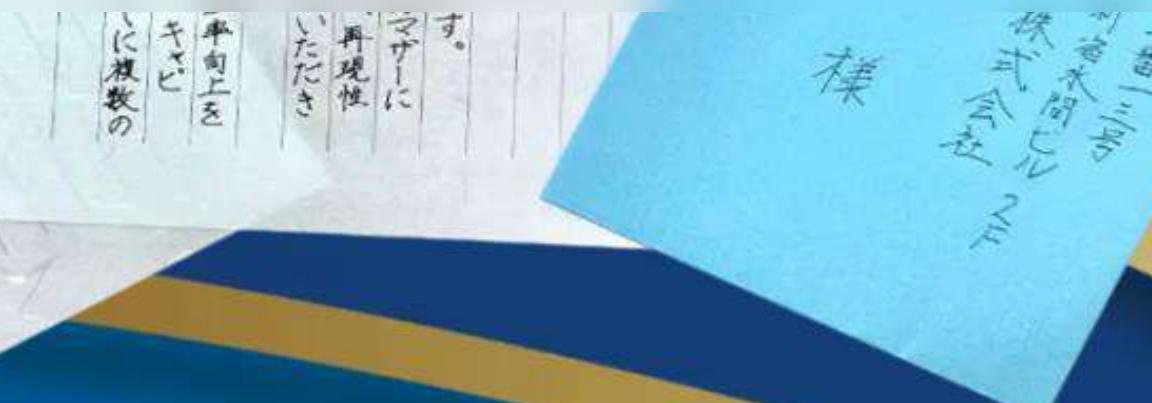
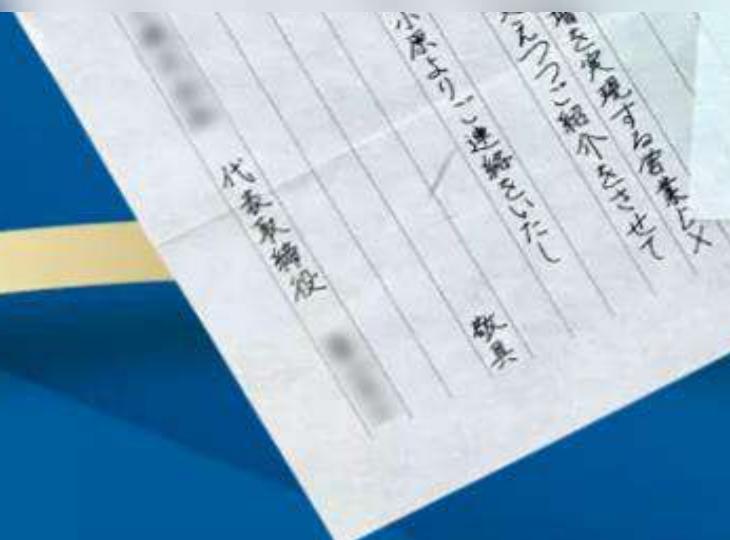
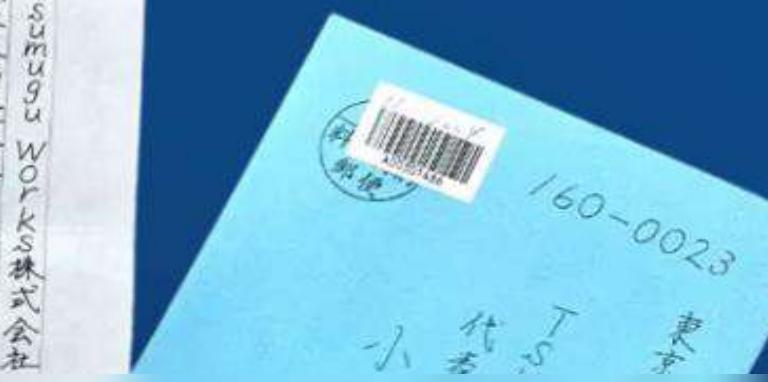
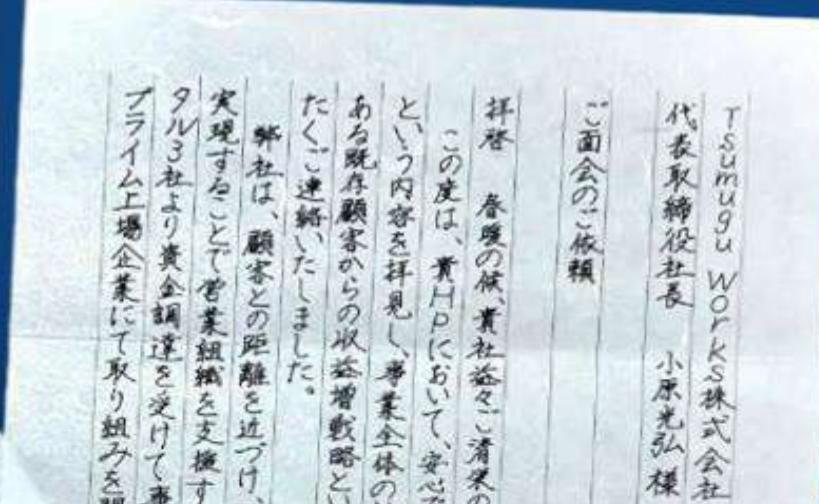
SNS

手紙

FAX

手紙サンプル

ロボットを活用して、手書きと変わらない温かみのある手紙を送ることができる。
(1to1感を演出でき、反応が良くなる傾向)



運用イメージ

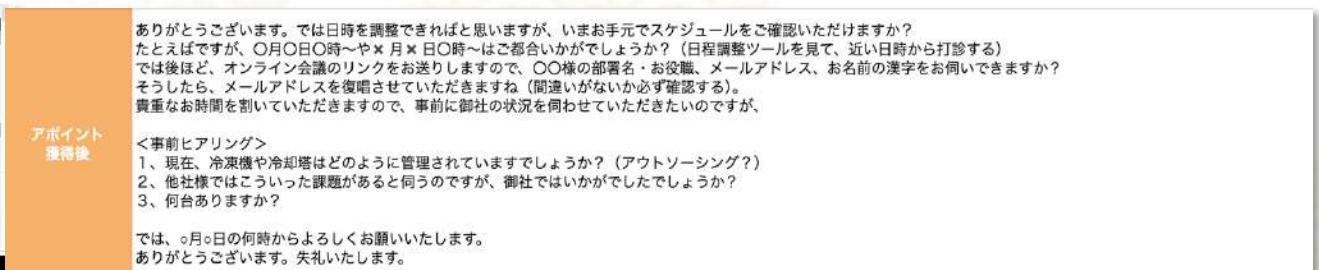
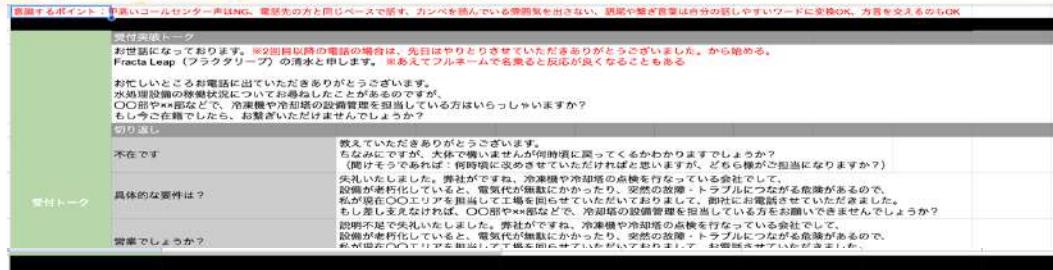
受付トーク、担当者トーク、アポイント獲得後、切り返しの4つのパートに分けてトークを設計

POINT 01 コールの合計時間は5分で伝えられるように簡潔にする

POINT 03 すでに競合他社を導入している場合は契約終了日を必ず聞く

POINT 02 アポイントにならなかった場合は、資料送付に繋げて接点を持続続ける

POINT 04 アポイント獲得後にヒアリングを実施することで、トスアップの質を高める



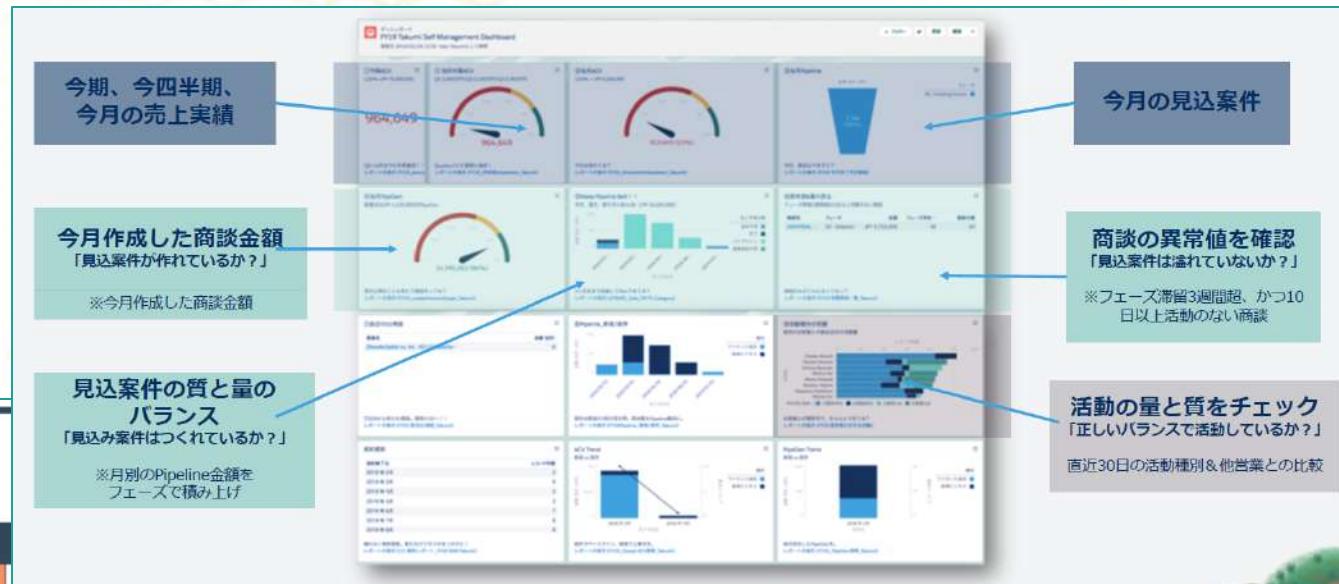
担当トーク	お世話になります。株式会社Fracta Leap（フラクタリープ）の清水麻美と申します。 突然のお電話恐れ入ります。 弊社がですね、冷凍機や冷却塔の設備管理をIoTを活用しながら実施している会社なのですが、私が現在〇〇エリアを担当しておりますので、ご挨拶のお電話で連絡させていただきました。 〇〇様が冷凍機や冷却塔の設備管理を担当されているということで、お間違ないでしょか？	アポイント獲得後	ありがとうございます。では日時を調整できればと思いますが、いまお手元でスケジュールをご確認いただけますか？たとえばですが、〇月〇日〇時～や×月×日〇時～はご都合いかがでしょうか？（日程調整ツールを見て、近い日時から打診する）では後ほど、オンライン会議のリンクをお送りしますので、〇〇様の部署名・お役職・メールアドレス、お名前の漢字をお伺いできますか？そうしたら、メールアドレスを復唱させていただきますね。（間違いがないか必ず確認する）貴重なお時間を割いていただきますので、事前に御社の状況を伺わせていただきたいのですが、
	ありがとうございます。 弊社がですね、「スマート冷却塔サービス」という業界初？の新しい設備管理のサービスを展開しております、ぜひとも〇〇様の業務にお役に立つサービスか否かをご判断いただければと思うのですが、一言で言うと、「」ができるサービスとなっております。		くことりうじ くことりうじ くことりうじ くことりうじ くことりうじ くことりうじ くことりうじ くことりうじ くことりうじ くことりうじ
	例えば、他社の工場では、冷却塔のメンテナンスが人手不足でできておりません。 電気代が大幅に増加していたり、そもそも他の工場と比較して冷却効率が落ちているのかどうかが分からないと言うお		1. 現在、冷凍機や冷却塔はどのように管理されていますでしょうか？（アウトソーシング？） 2. 他社様ではこういった課題があると伺うのですが、御社ではいかがでしたでしょうか？ 3. 何台ありますか？
	「スマート冷却塔サービス」では、センサーを用いた冷却塔の状況診断からデータに基づいた運転管理、定期巡回まで費用体系は、初期費用無料な上に、電気代のコスト削減幅に応じた成果報酬型となっているため、実質0円でリスクを（まずは診断だけ無料でやるという提案もOK？）		では、〇月〇日の午後からよろしくお問い合わせいたします。 ありがとうございます。失礼いたします。
	他社様では最大120万円？のコスト削減効果を試算できた実績もございますので、どのように運用してコスト削減の試算ができるかの事例であったり、口頭ではイメージしづらい部分について、資料やデモンストレーションを交えてお話しさせていただきたいと考えています。オンラインでお時間をいただく分に		失礼いたしました。ではお電話でのご案内をここでストップさせていただきますが、もし差し支えなければ、サービス要件資料だけでもメールでお送りさせていただく件はござ迷惑でしたでしょうか？サービス内容はもちろん、他社工場での導入事例も記載しているのでどれくらいのコスト削減につながるかイメージを持ってもらえると思われます。部署名・お役職・メールアドレス、お名前の漢字を教えていただけますでしょうか？（メール送信をして2営業日後に再度電話で、後ほどメールを送りますので、ご確認ください。では失礼いたします。）
	他社様では最大120万円？のコスト削減効果を試算できた実績もございますので、どのように運用してコスト削減の試算ができるかの事例であったり、口頭ではイメージしづらい部分について、資料やデモンストレーションを交えてお話しさせていただきたいと考えています。オンラインでお時間をいただく分に		教えていただきありがとうございます。ではまた時期を改めさせていただければと思いますが、強いていうならいつごろなら少し落ち着きそうでしたでしょうか？
	他社様では最大120万円？のコスト削減効果を試算できた実績もございますので、どのように運用してコスト削減の試算ができるかの事例であったり、口頭ではイメージしづらい部分について、資料やデモンストレーションを交えてお話しさせていただきたいと考えています。オンラインでお時間をいただく分に		直接関係のない件でのお電話となり大変失礼いたしました。ご迷惑だった大丈夫ですが、もし可能であれば水処理の設備管理を担当されている方にお尋ねいただけませんでしょうか？
	他社様では最大120万円？のコスト削減効果を試算できた実績もございますので、どのように運用してコスト削減の試算ができるかの事例であったり、口頭ではイメージしづらい部分について、資料やデモンストレーションを交えてお話しさせていただきたいと考えています。オンラインでお時間をいただく分に		教えていただきありがとうございます。であれば特に現状お困りごとがあるわけではないかもしれません、弊社のサービスは、初期費用無料かつコスト削減幅に応じた成果報酬型になるので、0円でサービスを導入してもらうことができます。もし可能であれば、他社サービスと比較していただきたいです。
	他社様では最大120万円？のコスト削減効果を試算できた実績もございますので、どのように運用してコスト削減の試算ができるかの事例であったり、口頭ではイメージしづらい部分について、資料やデモンストレーションを交えてお話しさせていただきたいと考えています。オンラインでお時間をいただく分に		具体的な金額については、弊社の状況に合わせて見積りをさせていただく流れになりますが、初期の投資費用は無料で始めることが出来て、ランニング費用に関してはコスト削減幅に応じた成果報酬になりますので、実質0円で、リスクを抑えてサービスを利用していくことができます。（100万円のコスト削減ができる場合は50万円？）
	他社様では最大120万円？のコスト削減効果を試算できた実績もございますので、どのように運用してコスト削減の試算ができるかの事例であったり、口頭ではイメージしづらい部分について、資料やデモンストレーションを交えてお話しさせていただきたいと考えています。オンラインでお時間をいただく分に		承知いたしました。お忙しい中、話を聞いてくださいありがとうございました。 冷凍機や冷却塔の設備管理で何か困ったことがあれば、Fracta Leap（フラクタリープ）までぜひご連絡ください。 以上、Fracta Leap（フラクタリープ）の清水でした。ありがとうございました。

11 分析レポート

CRM/SFAでダッシュボードを個別に作成して、アプローチした活動結果を見る化
お断り理由、リード流入経路毎、業界毎、エリア毎、チャネル毎など複数の観点でデータを分析して、
クリティカルな問題を発見し示唆出しに繋げる（Salesforce/HubSpot/ZOHOなどに対応）

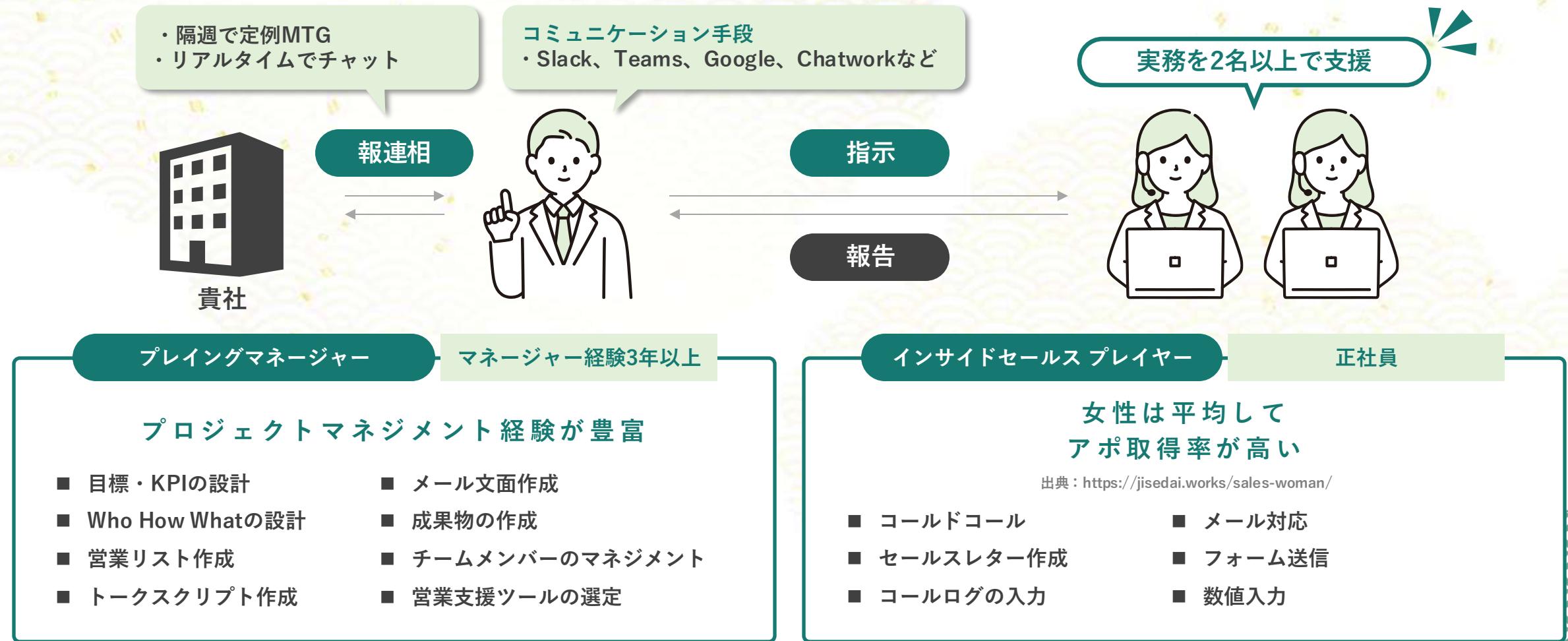
入力シート
<月次実績> 月次セールス実績データの入力用シートです。
下記項目の**黄色セル**が入力欄です。ダッシュボードに自動反映されます。
(件数、額・単価は¥)

年月日	MQL	インサイド	(メール+電話)				商談
最初の設定 ↓開始年月を 入力	MQL	インサイド	Eメール	電話	不満	未着手	受注商談
2020/01	3,864	2,504	648	1,856	780	580	565
2020/02	2,928	2,199	626	1,573	395	334	501
2020/03	3,873	2,427	622	1,805	795	651	401
2020/04	3,341	2,388	594	1,787	347	613	586
2020/05	3,873	2,427	622	1,805	795	651	401
2020/06							
2020/07							
2020/08							
2020/09							
2020/10							
2020/11							
2020/12							
合計	17,870	11,938	5,112	8,626	5,112	2,027	2,454
平均	3,576	2,388	622	1,765	622	566	491



運用イメージ

マネージャー1名、プレイヤー2名以上の1グループでのチーム体制
担当するメンバーは固定専属制のため、商材を深く理解することが可能





シングルマザーが持っている能力を、 インサイドセールスの強みとして発揮

社会人経験が豊富で高い
コミュニケーション力

女性の電話は
アポイント率が高い傾向

我が子を一人で育てる
仕事に対する責任感

▼
顧客に寄り添う力が
信頼につながる

声のトーンが聞きやすい
参照：
<https://dgloss.co.jp/column/teleappointment-woman/>

▼
立てた目標に対して
真面目に取り組む姿勢

インサイドセールスに必要な基本スキル



OJT + 研修

トレーニングで専門性を
身につける

インサイドセールスのスペシャリストを育成

契約後すぐにインサイドセールスチームを組成して、実稼働を開始

準備期間
最短 10 営業日

STEP 1

STEP 2

STEP 3

STEP 4

STEP 5

STEP 6



- 弊社のご紹介
- ヒアリング

- ご支援内容の提案
- ディスカッション

- 正式見積提示

- ご契約

- キックオフMTG
- 商材理解/ロープレ
- トースクリプト
- ターゲットリスト
- メール文面
- 営業管理シート

- 本稼働
- 週報の共有



SaaS商材におけるインサイドセールスの実績

導入事例		
商材	会社名	株式会社Helpfeel
サービス	検索性に優れたFAQサービス	
案件概要	IS支援期間	1年2ヶ月
	支援領域	BDR+SDR
	流入経路	休眠/メディア/展示会リード
	ターゲット業界	問い合わせ件数200件以上
	ターゲット部署	カスタマーサクセス部門
結果	リード数	400件/月
	コール件数	1,500件/月
	コール-アポイント率	3.91%
	アポイント獲得数（平均）	58件/月
	有効商談数	29件/月
	商談-有効商談率	50.3%

新たなターゲットの開拓に成功！

株式会社Helpfeel

岸 賢祐様

営業部



「Helpfeel」は問い合わせが多い企業ほど必要性が高く、TSUMUGUさんのリストアップとアプローチにより案件化が増加しました。特に、注目していた業界への提案を受け、展示会で集中的に営業を行い、アフターフォローによりアポイントが大幅増加。ただし、案件化が難しいケースもありましたが、この手法を他業界へ展開できる点に価値を感じています。TSUMUGUさんの活動により、社内リソースだけでは難しい動的情報を収集でき、大きな支援となっています。

IT商材におけるインサイドセールスの実績

導入事例		
商材	会社名	株式会社FCE
サービス	RPAロボパッドDXサービス	
案件概要	IS支援期間	10ヶ月
	支援領域	SDR
	流入経路	休眠/失注/展示会リード
	ターゲット業界	全業界
	ターゲット部署	情報システム部、DX推進部
結果	リード数	200件/月
	コール件数	1,000件/月
	コール-アポイント率	4.51%
	アポイント獲得数（平均）	45件/月
	有効商談数	32件/月
	商談-有効商談率	71%

休眠顧客の掘り起こしで受注増加

株式会社FCE
梶原 淳司様
 営業推進部部長
友野 洋平様
 営業推進部インサイドセールス室
 DX推進チーフコンサルタント



休眠顧客の掘り起こしに成功したのはもちろんですが、各オペレーターのコミュニケーション能力が非常に高いところですね。
 私たちのクライアントになり得る企業というのは、中小・中堅企業から大企業まで幅広くいらっしゃいます。
 ビジネスマナーがきちんとしていることはもちろん、アプローチ先の企業ニーズまで下調べをしていただいているため、獲得するリードの質が明らかに高いですね。

セキュリティ教育eラーニングシステムのインサイドセールス実績

導入事例		
商材	企業名	LRM株式会社
サービス特徴	セキュリティ教育eラーニング	
案件概要	IS支援期間	2年1ヶ月
	支援領域	アウトバウンドコール (BDR)
	ターゲット企業	従業員1,000名以上の大手企業
	ターゲット部署	情報システム部
結果	コール件数	1,500件/月
	コール-アポイント率	1.47%
	アポイント獲得数（平均）	26件/月
	リード獲得数（平均）	53件/月
	案件化数	12件/月

導入の決め手は「丁寧さ」

LRM株式会社
山邊 司様
セキュリオ部 兼 マーケティング部



毎月、ニーズのあるお客様のアポイントが20~25件取れています。これまで全くアウトバウンド営業をやっていなかったことを思うと、大きな一歩です。社内でも「まずはお試しで」という感じで、はじめは営業を外部委託することには少し慎重になっていました。社内ではお試し期間が終わっても継続しようという判断に至りました。実際に成果が出ているということで社内的な信頼度も高いです。

Q 最低契約期間は？

A 3ヶ月が最短契約期間になります。短期間でトライアルすることができます。（3ヶ月のトライアル終了後に更新する場合は、6ヶ月への契約更新になります）

Q 成果報酬でお願いすることは可能ですか？

A 商材やターゲット次第ではお受けできる可能性がありますので、ご相談ください。

Q 常駐で稼働いただくことは出来ますか？

A フルリモートの会社のため、常駐は基本的に断りしております。

Q 最小稼働人数は何名ですか？

A プレイヤー1名+プレイヤー0.5人月になります。プロジェクトの規模に合わせてアサインするメンバーを増やすことが可能です。

Q 営業リストは作成してもらえますか？

A 可能です。過去の実績を参考にターゲットを選定して、営業リストを作成・提供します。

Q 電話音声は共有してもらえますか？

A 可能です。音声は自動録音されていますので、案件やアポイントに繋がった音声を共有しています。

Q CRM/SFAへの入力も可能でしょうか？

A 可能です。Salesforce、HubSpot、ZOHO、Kintoneなどを活用した運用/入力経験があります。

【お知らせ】ISMS（ISO/IEC 27001）認証を取得しました
このたび、当社は情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格である「ISO/IEC 27001:2022 / JIS Q 27001:2023」の認証を取得いたしました。

■ 認証取得の詳細

適用規格：ISO/IEC 27001:2022 / JIS Q 27001:2023

登録番号：＊＊＊

認証日：2024年7月5日

審査機関：EQA国際認証センター

認証範囲：インサイドセールス代行業務

当社では、お客様の大切な情報資産を適切に保護し、安全に管理することを重要な責務と考えております。

今回の認証取得により、当社の情報セキュリティに対する取り組みが国際基準に適合していることが証明されました。

今後も、より一層のセキュリティ強化と継続的な改善に努め、お客様に安心してサービスをご利用いただける環境を提供してまいります。

引き続きご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

[会社名] TSUMUGU WORKS株式会社

- ✓ ひとり親の就労率はOECDで**1番高い**にも関わらず、相対的貧困率
- ✓ パート・アルバイトで働く母子世帯の平均就労年収は**150万円**
- ✓ 養育費を受け取ることができている割合は、**28.1%**

世界の大人口の家庭の
相対的貧困率の比較



出典: OECD 2020 Family Database "Child poverty"

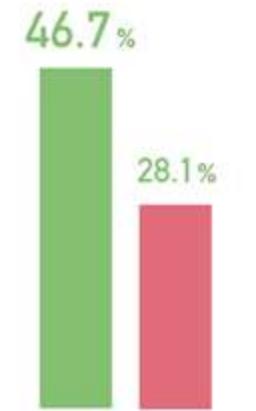
※ スウェーデン、英国の数字は2019年、デンマーク、アイスランド、ハンガリー、米国の数字は2017年、オランダの数字は2016年、ニュージーランドは2014年

養育費

Q. 別れた父親から

養育費はもらえているのでしょうか？

日本では養育費をもらっているのは3割未満。母子世帯の28.1%が現在養育費をもらっていると答えています。調停などで取り決めをしても年々受給できる人は少なくなっています。これは有効な取り立て制度がないことも原因です。



支払率 受け取り率

真面目に働いても、シングルマザーの2人に1人程度は貧困を抜け出すことができない。
歪な社会構造によって生まれているワーキングプアを解決する。

シングルマザーが活躍するインサイドセールス代行サービス

給与UP、働きやすさUP



子どもとの時間を大切にしたい
経済的な安定を得たい

雇用

完全在宅勤務

TSUMUGU WORKS
つむぐワークス

ISトレーニング
プロジェクトマネジメント

IS代行

報酬/対価

売上・利益UP



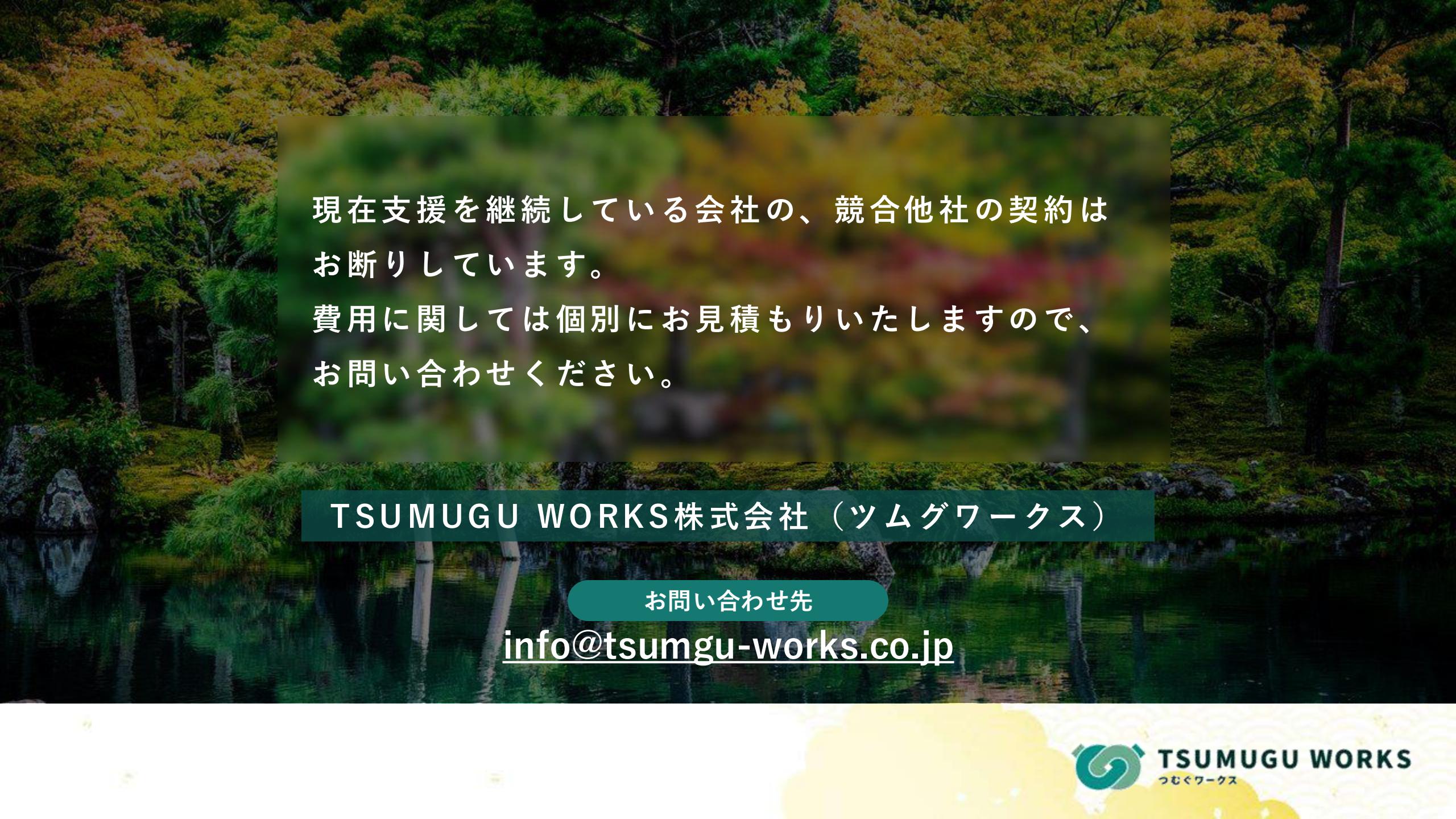
離職率が高い
人手が足りない



11万人の会員
NPO法人との連携



CSR/CSV
企業のイメージ向上



現在支援を継続している会社の、競合他社の契約は
お断りしています。

費用に関しては個別にお見積もりいたしますので、
お問い合わせください。

TSUMUGU WORKS株式会社（ツムグワークス）

お問い合わせ先

info@tsumgu-works.co.jp



TSUMUGU WORKS
つむぐワークス