

採用が困難な時代に

Scale

即戦力人材のセールスBPOサービス

Naral株式会社

Move hearts,move business.

企業概要

設立

2024年4月19日

所在地

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷 2-19-15宮
益坂ビルディング 6F

従業員

6名(業務委託含む)

顧問

プロコミットパートナーズ法律事
務所
税理士法人NEXPERT

受賞歴



Globis Venture Challenge大賞



代表取締役 CEO



宮城 新

Shin Miyagi

2016年Sansan株式会社入社。エンタープライズセールス責任者、インサイドセールス東日本統括、事業開発を歴任ARR10億を売り上げる。経済産業省JAXA、地方自治体も担当し官民双方のセールスを歴任。

株主



麻生 要一

(Yoichi Aso)

株式会社アルファドライブ 代表取締役社長兼 CEO /
琉球アルファドライブ代表
株式会社ゲノムクリニック代表取締役共同経営責任者
(経営・ファイナンス管掌)
株式会社UB Ventures ベンチャー・パートナー
株式会社Ambitions 代表取締役
株式会社UNIDGE 代表取締役

IPO経験を持つコンサルタントが多数在籍

代表



宮城 新

Shin Miyagi

IT企業へ新卒入社。東証1部人材会社を経て、Sansan株式会社へ2016年入社。エンタープライズセールス責任者、インサイドセールス東日本統括、事業開発を歴任。ARR100億に達した「請求書受領サービス:Bill One」の事業開発をリード。

また採用にも携わり累計1,000名以上セールス担当者の面接を実施。

エンブラセールス責任者

組織作り・評価制度作成

セールス仕組み化

コンサルタント



正木 翔太

Shouta Masaki

大手ハウスメーカーを経てSansan株式会社に転職。エンタープライズ責任者。新規開拓、既存深耕を経験後、エンタープライズ領域のセールス責任者に従事し累計2,000社を支援。この知見を活かし、現在はセールス、SaaS系などのセールス支援に従事。

エンタープライズ責任者

事業計画・組織作り

セールス採用

コンサルタント



青柳 洋平

Yohei Aoyagi

外資系スタートアップに新卒入社。大手企業開拓を牽引。エンタープライズセールスの型化と大型案件創出をリード。帰国後はオンラインコミュニティSaaSを展開するオシロ株式会社に参画し、累計100社以上の企業・クリエイターのコミュニティ立ち上げに従事。事業計画・組織開発まで横断的に担い、ARRを約400%成長させる事業成長に貢献。

エンタープライズ責任者

組織作り、カルチャー浸透

事業開発

コンサルタント



畔柳 倫平

Rimpei Kuroyanagi

人材会社を経てSansan株式会社に転職。新規開拓営業を経験後、営業組織づくりに向けたセールスイネーブルメントの立ち上げを主導。営業オンボーディングの構築、CRMの設計、営業シナリオ・資料の型化、営業目標設計など仕組み作りに従事。その後、シード期のHR系スタートアップの共同創業者として事業開発を管掌。プレシリーズA総額1.5億円の資金調達に貢献。

セールスイネーブルメント責任者

組織作り、カルチャー浸透

セールス仕組み化

Client Voice

支援実績

再現性ある組織へ。受注単価150%・新規案件金額は過去最高を更新。

企業プロフィール

株式会社immedio <https://corp.immedio.io/>

事業内容: 決まる商談が自動で増えるAIインサイドセールスAIインサイドセールス「immedio」の企画・開発・販売

セールスマネジメント伴走

パイプライン戦略の内製化

戦略立案支援

商談同席コーチング



株式会社immedio 営業部長 本多 将大氏
(画像をクリックすると動画が開始されます)

課題

- 1 担当者単位の生産性が安定せず、毎月の売上を積み上げきれない
- 2 少人数体制で、セールスナレッジがマネージャー個人に属人化
- 3 「自分の経験が、才能あるメンバーの天井になる」という危機感

支援を通じて得られた成果

受注単価の向上

取り組み前比 **150%** に成長 (1.5倍)

新規案件金額が過去最高

月次のP2創出額が会社史上
最高記録 を更新

ナレッジの体系化

商談の“勝ち筋”を言語化・標準化し
属人化を解消

Client VOICE

「セールスの教科書を当てはめるのではなく、現場に入り込んで本当の課題を突き詰めてくれる。商談に同席して"背中"で示し、言語化して残してくれたことは弊社の宝物です。本気で組織を変えたい責任者にとって、これ以上ない伴走パートナーでした。」

属人的なセールスから「狙う・獲る」の型へ。戦略と獲得方針を言語化。

企業プロフィール

株式会社ユニッジ

<https://unidge.co.jp/>

事業内容: 大企業向けの協業による新規事業開発支援/ スタートアップ企業の事業開発・事業成長支援

戦略立案支援

リサーチ業務



近藤 駿人氏 株式会社ユニッジ_マネージングディレクター
(画像をクリックすると動画が開始されます)

課題

1

セールス活動が属人的で、拡大時の再現性に不安があった。

2

ターゲティングとアプローチの方針が未確立だった。

3

複数商材・無形商材ゆえに「売れ筋」が見えづかった。

支援を通じて得られた成果

戦略の言語化

マネージャー陣で「対象別のアプローチ方針」が明確化・共通認識化

獲得の型化

既存深耕と新規獲得で戦略を分離、アクションが明確に

セールスの焦点化

複数商材・無形商材の中で売れ筋と獲得経路を可視化

Client VOICE

「外部に任せる」というより「チームの一員として一緒に考えてくれる」感覚。当社の状況や分析をしっかり理解した上で、売り方や受注の取り方まで一緒に考えてもらえる ——ここが他社にはない魅力でした。」

SI受託から自社SaaS全国展開へ。エンタープライズ役員クラスの開拓を実現。

企業プロフィール

株式会社GlobalB <https://gbalb.com/>

事業内容: LITONE(ライトン) — LINE WORKSとkintoneを連携する、
現場DX向けウェブアプリ

AXセールスコンサルティング

インサイドセールス代行

戦略立案支援

エンタープライズセールス支援



(右) 代表取締役 山本健太郎氏 / (左) COO 佐藤潤一氏
(画像をクリックすると動画が開始されます)

課題

- 1 受託開発の強みを自社SaaSの全国展開へ拡張する段階
- 2 SaaS型ビジネスに最適化されたセールスフロー構築に外部知見が必要
- 3 展示会・ウェビナー由来リードを商談・受注につなげる体制が不足

支援を通じて得られた成果

販路の起点化

展示会・ウェビナー由来リードのIS運用で
成果確認

エンブラ接点の獲得

役員クラスからのアポイントを創出

ナレッジの体系化

社内セールsteamへの展開準備が進行

Client VOICE

「決め手は担当の方が誠実に向き合ってくれたと感じたこと。SaaS販売・エンブラセールスの実務経験にも期待しました。」— 代表取締役山本様

即戦力人材のセールスBPO

Scaleの提供価値

採用が困難な時代に抱える3つの課題

プロダクトは市場に受け入れられ、拡販フェーズに入った
IT・SaaS企業から、私たちに最も多く寄せられるご相談です。

①マーケリードを 活かしきれていない

- インバウンドでリードは増えるが、フォローが後手に回る。
- 鮮度の高いリードから商談数を最大化しきれていない。
- 対応するのは兼務のメンバー。

②営業の採用が追いつかない

- 営業人材の採用・育成が間に合わない。
- 増えるリードに追いつかず機会損失が生じている。

③マネジメント層が薄く 現場を見切れない

- セールス現場のリソースが逼迫している。
- 特定の担当者しか売れず属人的となっている。
- 育成プログラムが限定的になっている。

Scale提供価値

「受注の最大化に向けた」
再現性のある仕組みと即戦力人材を提供します

再現性ある仕組み

ターゲット設計

- ・市場アプローチ方法
- ・ICP/セグメント選定
- ・アプローチリスト精度向上

バリュー設計

- ・バリュープロポジション設定
- ・競合差別化
- ・提案書設計
- ・事例の活用

プロセス設計

- ・トーク/商談スクリプト
- ・受注率・転換率改善
- ・SFA活用最適化
- ・商談フロー設計書

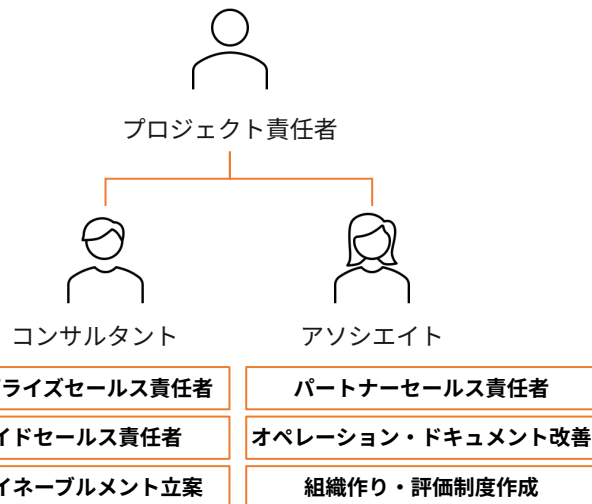
組織設計

- ・IS→FS連携設計
- ・KPI・目標管理体制
- ・マネジメント基準設計
- ・改善サイクル構築



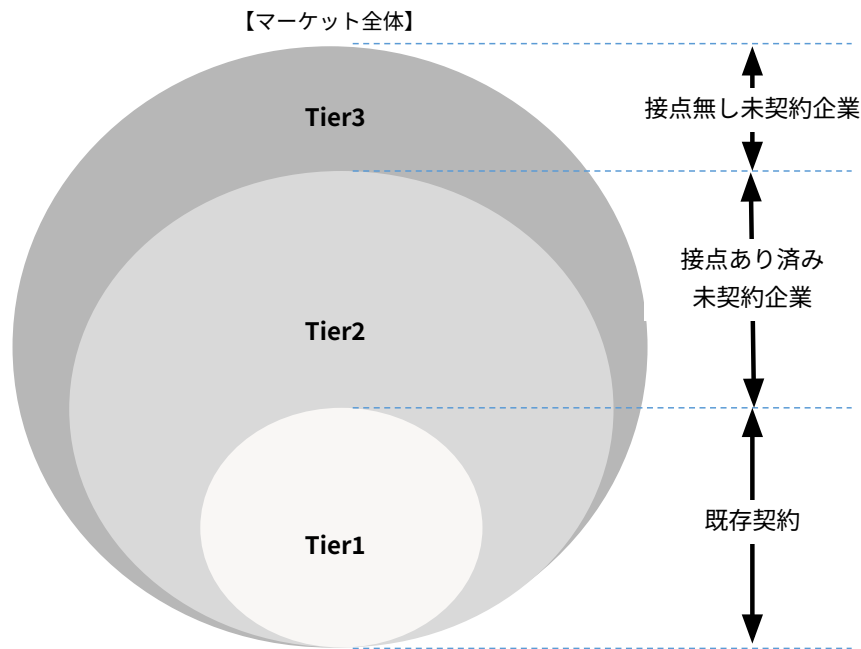
経験豊かな即戦力人材

プロジェクト実行体制



ターゲット選定の考え方

優先ターゲットは既存顧客。
セカンドターゲットは接点ありの未契約企業。



Tier3：接点なし未契約企業^(新規顧客)

- ・ 非認知層（「会社名・氏名・サービス」が認知されていない層）
- ・ 競合が獲得しており開拓が困難で長期化しやすい層

Tier2：接点あり未契約企業^(新規顧客)

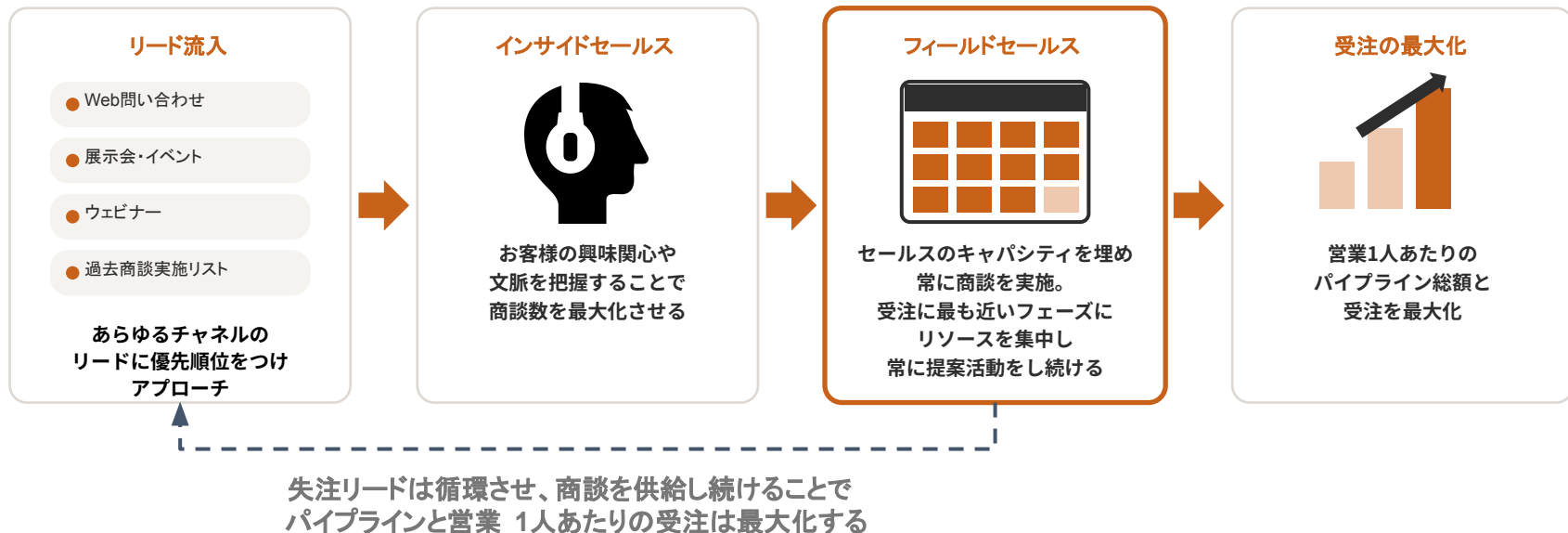
- ・ 見積提出層
- ・ 商談実施済み層
- ・ 認知層（過去問い合わせや展示会・セミナー・イベントでお会いした方々）

Tier1：既存契約^(既存顧客)

- ・ ファンの可能性が高く他部署・他企業の紹介可能性がある層

「受注の最大化に向けた」プロセス設計

セールスキャパシティを埋め、最も営業生産性が高いプロセスを構築する



Scale_提供メニュー

インサイドセールスBPOを起点に フィールドセールス・イネーブルメントまで一気通貫で伴走します

まずはここから

SERVICE 01

インサイドセールスBPO

SDR代行

ターゲット設計からトークスクリプト、架電・ナーチャリングの実行、商談化基準の設計まで。受注につながる商談を安定的に創出します。

SERVICE 02

セールスマネージャーBPO

営業同行／商談〜クロージング

エンタープライズ営業の経験者が、商談からクロージングまでを同行。現場に出ることで、“勝ち筋”を言語化しながら受注を積み上げます。

SERVICE 03

セールスイネーブルメントBPO

組織設計・型化・仕組み化

営業組織の設計、オンボーディング、ナレッジの標準化を支援。代行で得た成果を“貴社の型”として定着させ、内製化まで見届けます。

正社員採用・営業代行との違い

営業体制を強化する選択肢の中でも、売上に繋がる「人材と仕組み」を提供します。

	正社員採用	一般的な営業代行	Scale
立ち上がりまでの期間	採用・育成に6ヶ月～	1～2ヶ月程度	戦略設計込みで最短 1ヶ月
戦略設計への関与	自社で設計が必要	実行が中心	戦略設計から一気通貫
営業の型・ナレッジ	個人に蓄積されやすい	契約終了とともに手元に残りにくい	型化して貴社の資産に残す
コスト構造	固定費(人件費＋採用費)	固定 or 成果報酬	規模・フェーズに応じて設計
体制変更の柔軟性	調整に時間がかかる	契約により異なる	フェーズに合わせて増減可能

ご提供プラン

初期費用

- 要件定義/実施計画策定
- 担当者による市場、サービスの事前インプット

+

月額/プロジェクト実施費用



ディレクター

2名体制



コンサルタント

- Slack・Chatwork等のコミュニケーション連携
- ディレクターによるPDCA改善

備考

- プロジェクト期間: 3ヶ月～
- 契約形態: 支援プロジェクトの準委任契約となります。
- 請求条件: 契約当月末締め・翌月末一括払いとなります。
- 開始タイミング: キックオフ日を起点
- 要件定義外の追加要望は別途お見積もり
- 御申込と同時に弊社マーケティング施策 (事例取材等) にご協力をお願いしております。

ご興味を持って頂けたら

無料相談を実施しています。

**組織構築、戦略設計、実務支援まで
貴社サービスに近い事例を交えながらご提案いたします。**



Click

[日程調整は
こちらから](#)

noteにて発信しています

第3回

セールスの
「量をこなす」は正しいか？

第6回

案件化できるセールスは
商談前に何を“仮説”しているのか

第7回

セールスイネーブルメントとは何か。
営業の型化と再現性向上について

note

こちらから
全ての記事を確認できます



Move hearts, move business.

naral.jp