



顧客獲得のためのBDRサービス「DORIRU」

本日は、数々の企業様の営業課題を解決してきた弊社ならではの知見を基に、  
御社の新規開拓における成功のヒントをご提供します。



## TODAY GOAL |

“その上で、もし弊社サービスが御社の成長に貢献できると感じていただけましたら  
具体的な成果シミュレーションをご提示する、セカンド商談の機会を頂戴できますと幸いです。”

# なぜ、BtoBの営業は難しくなっているのか？

多くの企業が営業力強化のために様々な施策を導入するも、期待した成果が得られないケースが後を絶ちません

- 1 集客の壁**  
広告・展示会に頼るもリードの質と量に限界  
2024年に企業の広告費は過去最高額を記録するなど競争は年々激化
- 2 体制の壁**  
インサイドセールスのノウハウ・リソース不足
- 3 質の壁**  
アポは取れるが受注に繋がる商談が少ない
- 4 攻略の壁**  
ターゲット企業への効果的アプローチ法が確立できない



# 営業リソースを自社で確保する際の"4つの壁"



深刻なリソース問題が新規営業組織構築を阻害

多くの企業が直面する「時間」 「コスト」 「ノウハウ」 「成果」 の4つの壁

## 優秀な人材採用の困難



IT/SaaS領域に詳しく、営業スキルの高い人材確保は困難。求人コストと採用期間の長期化が経営負担に。

## 教育コストの膨大さ



採用後、戦力化までに長期間の教育投資が必要。この間のコストと機会損失は成長の足かせに。

## 継続的な管理負担



営業組織のマネジメントと評価制度の構築に専門知識と時間が必要。経営層の工数消費。

## 成果の不確実性



多額の投資を行っても期待通りの成果が得られないリスクが高い。離職率の高さも課題に。

## 自社採用 vs DORIRU利用の年間コスト比較

(参考値：個別企業様の状況により異なります)

自社採用  
約1,640万円

vs

DORIRU  
約1,440万円

採用コスト (1名分250万円)

人件費 (年間/1名分600万円)

ツール費用100万円

DORIRU利用料 (年間) 1,440万円

### ① 自社採用の隠れコスト（年間）

管理工数	240万円	教育コスト	150万円
機会損失	200万円	離職リスク	100万円

※IT業界営業職の平均的な採用・人件費を基に概算（参考値）  
※企業様の状況により数値は異なります

貴社に最適なコスト分析は個別相談にて

💡 DORIRUなら 採用・教育の手間なく、即戦力チームを低コストで構築

会社名	DORIRU株式会社
設立	2017年3月1日
住所	東京都品川区西五反田1丁目21-8 ヒューリック五反田山手ビル3階
資本金	136,270,000円
代表者	代表取締役 東 毅憲
事業内容	BtoB営業支援 / セールステック

DORIRUは、2017年の設立以来、一貫してBtoBセールス支援事業に特化してきたことで、業界特有の課題やニーズに対する深い理解と豊富な知見を蓄積しています。

DORIRUは、単なる営業代行に留まらず、顧客企業の経営理念やビジョンに基づいた柔軟な戦略立案から、プロの視点による具体的な提案までを組み合わせることで、より高いマーケティング効果の発揮を目指しています。営業フリーランスの採用や育成にも力を入れており、多角的なサービスを通じて、顧客企業の営業活動全般を強力にサポートいたします。

## BtoBセールス領域において様々な支援を実行



アウトバウンドセールス支援/BDR支援



インサイドセールス代行支援



営業コンサルティング



オンラインセールス代行



リードナーチャリング



リスト作成とスクリプト作成



DORIRUは、顧客企業の経営理念やビジョンに応じた柔軟な戦略立案を重視しており、それぞれの企業のニーズに合わせた最適なサービスを提供することで、リード生成~クロージングまで、フルファネルでご支援が可能です。



## DORIRU Mission

“全ての企業が抱える  
新規開拓の悩みを無くし、  
日本を超元気にする。,,

[Read more](#)

当社は、日本全体が超元気になる未来を目指しています。

個々の才能と挑戦を尊重し、成長の場を提供し、意義のあるキャリアを築くことで人を超元気に。潜在顧客を顕在化させ、新規開拓の成果を最大化し、安定的な事業成長に貢献することで会社を超元気に。

そして、全ての企業に新たな機会を提供し、経済を活性化させ、未来の世代に豊かな環境と成長の機会を提供することで日本を超元気にしていきます。



## BtoB領域専門

業界特有の課題やニーズへの深い理解と知見を活かし、業界の文脈を踏まえた最適なアプローチを実現します。

業界特化型



## 中堅企業以上の開拓

広告では手の届かない企業開拓を得意とし、複雑な意思決定プロセスや組織構造を熟知したアプローチを提供します。

高難度市場に特化



## 「受注に繋がる」商談創出

単なるアポイント獲得ではなく、クライアントの事業成長にコミットした質の高い商談を創出し、真の成果に繋げます。

成果コミット型



アウトバウンドコールを中心に「本当に欲しい」商談を創出します

導入企業数

300社以上

事業継続年数

9年目

## 成果事例

商談数 **300%** 顧客獲得コスト **50%減**

BtoBの新規開拓から 「受注に繋がる商談創出」を数多く実現



SmartHR

UZABASE



LegalOn Technologies

GMO TECH



エン・ジャパン

Shippio



RevComm

studist



PLAID

Money Forward



yappli

TOKIUM

SpiderPlus & Co.

Lenovo

Loglass



Allied Architects

INNOVATION

# 強み① 戰略設計力

## ◎ Who：誰にアプローチすべきか？

個社ごとにヒアリングを実施し、最適なターゲットを特定。  
業界、業種、従業員数、売上規模などでセグメントし、最も確度の  
高い層を狙います。

 全ての企業

 業界・規模で絞り込み

 最適なターゲット層

## □ How：どうやってリストを作るか？

複数のリスト生成ツールを駆使し、部署番号なども特定された良質なリストを作成。常に最新の情報を基にアプローチします。

 企業DB

 SNS

 検索

 ニュース

 業界情報

 電話帳

✓ 受注から逆算した戦略的なターゲティング

✓ 高精度なリスト → アプローチ効率の最大化

## 強み② 実行品質 | "誰でもいい"ではなく "プロ"が実行する



### ● 実行するのは、厳選されたプロチーム

当社では「誰でも良い」という考えは一切ありません。厳選された経験豊富な人材のみで構成されたチームが、高品質な営業活動を実践します。

社会人経験2年以上、かつヘッドハントされた優柔な人材

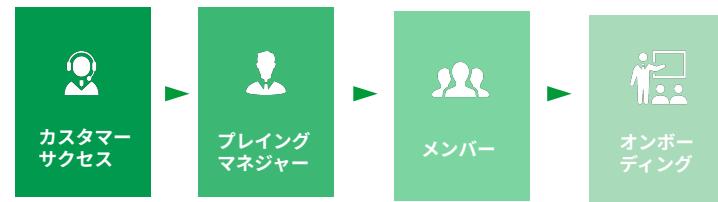
人材有料講座を修了した人材で構成

平均アポイント率 **1.9%**

2025年4月現在

### ◎ 独自の教育・評価制度

DORIRUアカデミーでの徹底した研修に加え、3ヶ月に1度の査定による適切な人員配置で、常に高いパフォーマンスを維持します。



入社時研修（2週間）

3ヶ月ごとの評価・フィードバック

OJTによる実践トレーニング（1ヶ月）

💡 基本出社スタイルにてPDCAの高速化。

## 強み③ 伴走体制 | "丸投げ"ではなく "社内チーム"として機能



### 最低3名以上のチーム体制

経験豊富なディレクターが音声ログの分析やPDCAを管理し、プレイヤーが実行。最低でも3名体制でプロジェクトを推進します。



 専任チームによる手厚いサポート体制

### 高速PDCAを回すコミュニケーション

Slack等でのリアルタイムな情報共有に加え、日次・週次でのレポート提出と定例MTGでの分析報告により、活動状況を常に可視化します。



 透明性の高い連携で成果を最大化

FLOW 1

FLOW 2

FLOW 3

FLOW 4



獲得戦略

対応強化

資産活用



広告ではリーチできない層へのアプローチで、  
ファネルの入り口を最大化します

獲得したリードへの即時対応で、  
商談化率を向上させます

過去の失注・未商談リストの掘り起こしで、  
眠っている資産を収益化します

## DORIRUチーム



### プロジェクトマネージャー（PM）1名

貴社との総合窓口、戦略立案、進捗管理、レポートинг、課題解決を担当。プロジェクト全体の目標達成をリード。



### インサイドセールスリーダー1名

戦術策定、トースクリプト開発、ISメンバーの育成。管理を担当。営業活動の品質と効率を向上。



### インサイドセールス担当（ISR）1名～

ターゲットへのアプローチ、ヒアリング、アポイント獲得。顧客との最初の接点として活動。

## 貴社



### 営業責任者様 / プロジェクトオーナー

プロジェクト全体の方針決定、KPI承認、予算管理。月次の成果報告会に参加。



### 営業担当者様 / プロジェクト窓口

日常的な連携窓口、週次進捗確認、社内調整。獲得したリードの社内展開。

## 連携フロー



### 週次ミーティング



- ・活動実績と進捗確認
- ・懸案事項の共有解決
- ・短期的な戦術調整
- ・参加者：DORIRU-PM、ISL、CMJ営業企画担当者様

### 週次ミーティング



- ・活動実績と進捗確認
- ・懸案事項の共有解決
- ・短期的な戦術調整
- ・参加者：DORIRU-PM、貴社担当者様

# 支援体制イメージ



## ▶ 成功に向けたネクストステップ

①  
**詳細ヒアリング・要件定義 / 1-2週間以内**

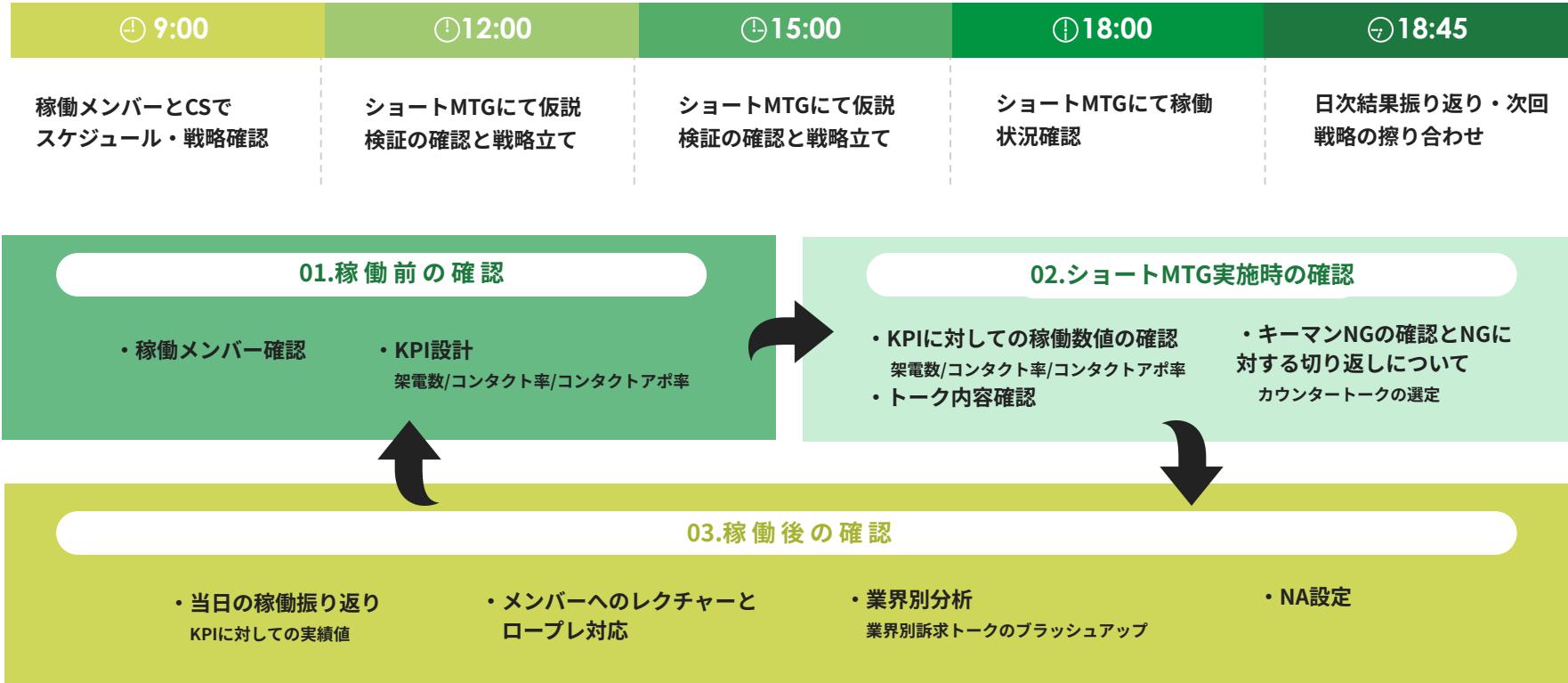
本日のご提案内容を基に、貴社の具体的な課題、目標、対象市場について詳しくお聞かせください。最適なプランを設計します。

②  
**お見積もり・ご契約条件提示 / ヒアリング後1週間**

詳細なヒアリング内容に基づき、最適なご提案と詳細なお見積もりをご提示。貴社のご予算やスケジュールに合わせて調整します。

③  
**プロジェクトキックオフ / 稼働開始1ヶ月前**

ご契約後、速やかに専任チームを組成し、キックオフミーティングを実施します。早期の成果創出を目指します。



## 【○月稼働数値】

	1w	2w	3w	4w	5w
稼働営業日	6	6	2	2	1
架電数	407	410	0	0	0
apo数	3	8	0	0	0
call apo率 (%)	0.7	2.0			
contact数	45	57	0	0	0
contact率(%)	11.1	13.9			
contact apo率(%)	6.7	14.0			

### ■数値について

- ・12営業日／商談獲得11件
- ・コールアポ率1.3%／コンタクト率12.5%／コンタクトアポ率10.8%

### ■アプローチ先／リスト

- ・【Tier1】30名～49名
- ・【Tier2】50名以上
- ・【Tier3】20名～29名（○月よりアプローチ開始）

### ■コンタクト率について

- ・○月に獲得したリードへアプローチを実施したことでコンタクト率改善
- ・受付トークを簡潔にし突破率向上

### ■コンタクトアポ率について

- ・システムではなく、〇〇〇〇の件に変更
  - 「要件を簡潔に伝えることで興味を持っていたら」
  - 「検討していない、別システムに対しての切り返しトークを活用することで比較検討訴求が刺さっている」

	月間数値進捗		
	計画	実績	対比
稼働営業日	20	12	-8
架電数	1,300	817	-483
apo数	20	11	-9
call apo率 (%)	1.5%	1.3%	-0.2%
contact数	195	102	-93
contact率(%)	15.0%	12.5%	-2.5%
contact apo率(%)	10.0%	10.8%	0.8%

## リスト別数値

	架電社数	コンタクト数	コンタクト率	商談獲得数	コンタクトアポ率	コールアポ率
【Tier1】 30名～49名	384	112	29.17%	6	5.36%	1.56%
【Tier2】 50名以上	502	138	27.49%	8	5.80%	1.59%
【Tier3】 20名～29名	102	31	30.39%	3	9.68%	2.94%

- コンタクトアポ率
  - ↳ 【Tier1、2】については、1%程度の改善
  - ↳ 【Tier3】については、数値良好

## リスト別リード状況

	A	B	C	D
Tier1	0	3	18	3
Tier2	1	1	23	6
Tier3	0	0	13	0

\*リードの定義について

- リードA：次回架電時に商談獲得が可能な企業
- リードB：資料送付企業（次回架電時に資料送付フックでの商談化）
- リードC：キーマンの部署、役職、直通連絡先、などヒアリング済
- リードD：時期的要因などで1ヶ月以上先の商談になりそうな企業

## Tier1 分析

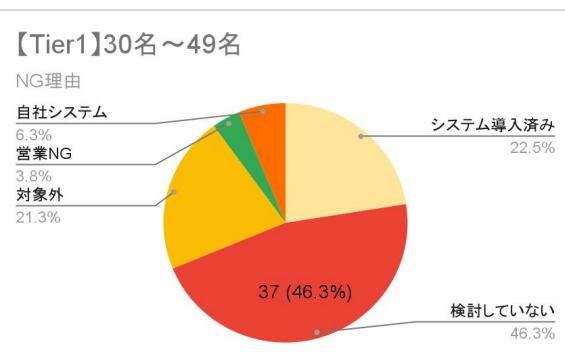
リスト	母数	架電可能	白地	使われていない	なりっぱなし	リモート	不在	キーマンNG	コンタクトのみ	資料送付	アポイント	受付NG	
【Tier1】 30名～49名	428	215	70		3	36	0	109	100	5	1	6	124

## NG理由

【Tier1】30名～49名	
システム導入済み	18
検討していない	37
対象外	17
営業NG	3
自社システム	5
合計	80

## 管理方法

【Tier1】 30名～49名	
〇〇	0
別システム	22
ホワイトボード	0
紙	22
Excel	9
その他	7
合計	60

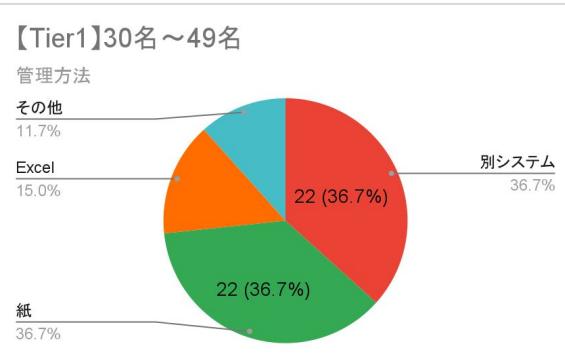


## ■検討していない、システム導入済み

- └導入時期確認を実施（回答率は低い）
- └コスト削減につながる可能性
- └現状との比較検討

## ■トークについて

- └現状問題なし



## ■別システム

- └現状との比較検討にて訴求
- └連携ができないなら不要

## ■紙管理/Excel

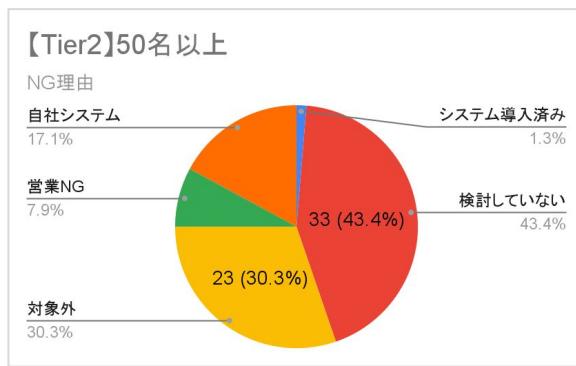
- └これまで紙管理してきたのでシステムは不要
- └ルートに変更がないので不要

## Tier2 分析

リスト	母数	架電可能	白地	使われていない	なりっぱなし	リモート	不在	キーマンNG	コンタクトのみ	資料送付	アポイント	受付NG	
【Tier2】50名以上	572	292	102		7	43	0	147	123	6	1	8	167

NG理由	【Tier2】50名以上
システム導入済み	1
検討していない	33
対象外	23
営業NG	6
自社システム	13
合計	76

管理方法	【Tier2】50名以上
○○	0
別システム	47
ホワイトボード	1
紙	12
Excel	17
その他	9
合計	86



## ■検討していない、システム導入済み

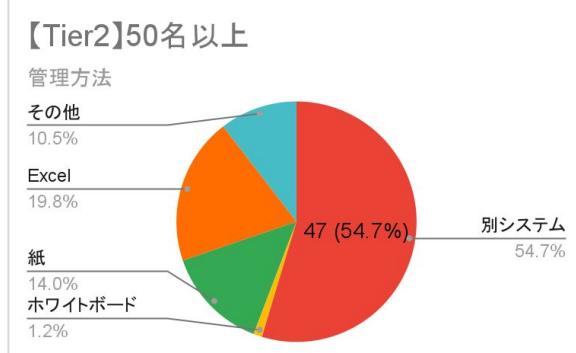
- ※Tier1同様の切り返し実施
  - └導入時期確認を実施（回答率は低い）
  - └コスト削減につながる可能性
  - └現状との比較検討

## ■対象外

- └○○はやっていない
- └○○のみ
- └グループ会社管理

## ■別システム

- └現状との比較検討にて訴求
- └システム連携ができないなら不要
- └現状のシステムに課題なし



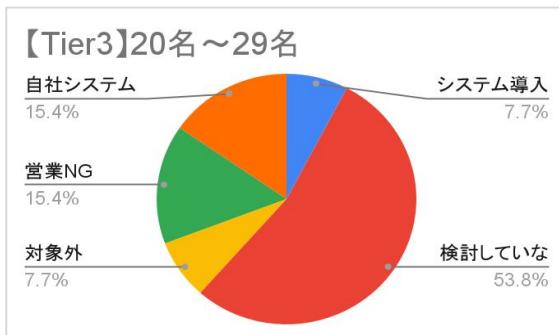
## ■紙管理/Excel (Tier1と同様)

- └これまで紙管理してきたのでシステムは不要
- └○○に変更がないので不要

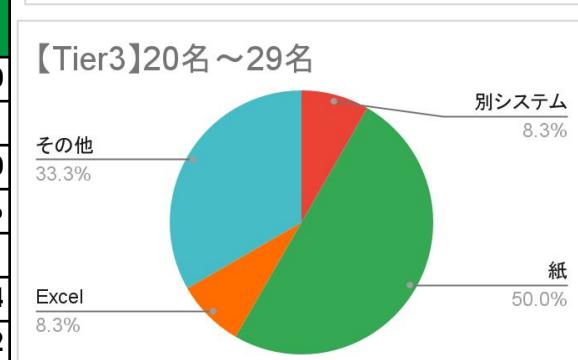
## Tier2 分析

リスト	母数	架電可能	白地	使われていない	なりっぱなし	リモート	不在	キーマンNG	コンタクトのみ	資料送付	アポイント	受付NG	
【Tier3】 20名～29名	420	341	270		0	4	0	67	25	3	0	3	39

NG理由		【Tier3】 20名～29名
システム導入済み		1
検討していない		7
対象外		1
営業NG		2
自社システム		2
合計		13



管理方法		【Tier3】 20名～29名
OO		0
別システム		1
ホワイトボード		0
紙		6
Excel		1
その他		4
合計		12



## ■コンタクトアポ率が良好な理由

- 「話を聞いてくれるキーマンが多い」
- 「担当が複数人いるが高齢者が多いため興味を持っていただける」
- 「今後のDXに向けた情報収集」

## ■別システム

- 「営業NGトークの可能性あり」

## ■紙/ホワイトボード

- 「OOが少ないため不要」
- 「突発的な対応は紙の方がスムーズ」

# Appendix

# 稼働前準備スケジュール

DORIRU

貴社

- |  |   |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> ターゲット選定      | <input checked="" type="checkbox"/> NGリストの共有        |
| <input checked="" type="checkbox"/> アプローチ先部署の決定  | <input checked="" type="checkbox"/> BDR用資料の共有       |
| <input checked="" type="checkbox"/> スクリプト作成      | <input checked="" type="checkbox"/> 商談方法の決定         |
| <input checked="" type="checkbox"/> 稼働メンバー・ロープレ  | <input checked="" type="checkbox"/> 日程調整方法の決定       |
| <input checked="" type="checkbox"/> リストインポート     | <input checked="" type="checkbox"/> 商談トスアップ後のセールス情報 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 運用スプレッドシート作成 | <input checked="" type="checkbox"/> FAQリストのご共有      |

## Q&A①

Q. 準備費用の内訳を教えてください。

A. 初回キックオフMTGの実施/ターゲット戦略立案/ABM+ホワイトリスト抽出/専用スクリプト設計～更新/商材インプット/社内ロープレ対応になります。

Q. 稼働前のキックオフMTGの内容はどのようなことをやりますか？

A. 貴社の商材レクチャー/ターゲット戦略の作成/CVポイントの整理と確認（定義を明確化）温度感によるトスアップ顧客の商談設定等を擦り合わせて頂きます。

Q. マネジメントフィーの内訳を教えてください。

A. BDR/SDR戦略ナレッジ共有/都度リスト作成/トークスクリプトのブラッシュアップ/コールログの確認定例MTGでの分析報告/日報/週報/メンバーへの商材レクチャー/切り返しナレッジ教育が主になります。

## Q&A②

Q. 稼働前の準備工数はどのくらいかかりますか？

A. キックオフMTG時の2時間程度しか工数はかかりません。稼働準備として以下お時間を頂戴致します。

- ・キックオフ(戦略面すり合わせ)：45分～1時間
- ・貴社商材レクチャー：1時間

※担当ディレクターが商材の理解、情報をキャッチアップし、質問、懸念事項がある場合は都度MTGで擦り合わせもできます。

Q. 稼働開始までの準備は何が必要でしょうか？

A. ホワイトペーパーやeBook（お役立ち情報）/サービス導入の最新事例/お客様の声（企業規模ごと）  
よくある質問/NGへの切り返し文言があると初月からスムーズに稼働できます。

Q. HubSpot/Salesforce/キントーンなどSFA,CRMへの入力はできますか？

A. できます。企業様が活用している顧客管理にてリード情報を記載いたします。