

株式会社locare 御中

会社説明 & IS紹介資料

アップセルテクノロジー株式会社

2025年9月

会社概要

会社概要

UPSELL
TECHNOLOGIES

アップセルテクノロジーズ株式会社
Upsell-Technologies, Inc.

▶ 創業

創業	2003年10月1日
設立	2004年1月28日

▶ 資本金

50,000,000円

▶ 取締役

代表取締役会長CEO	高橋 良太
代表取締役CFO 執行役員社長 公認会計士	江原 正樹
取締役COO 執行役員副社長 兼 PUT事業部長	須崎 和延
取締役CCO 執行役員副社長	武 幸治
取締役 執行役員事業推進室長	塚本 昌昭
社外取締役	海野 恵加
社外取締役	伊藤 潤一

▶ 監査役

常勤監査役	森川 英治
社外監査役 弁護士	新保 義隆
社外監査役 公認会計士	田中 洋子

▶ 執行役員

執行役員 IS第1事業部長	天野 利泰
執行役員 IS第2事業部長	鎌野 亮
執行役員 IS第3事業部長	樋口 敬士
執行役員 管理部長	松本 貴宏
執行役員 経営企画室長	高木 義和

▶ 国内グループ拠点一覧

首都圏	東京本社	東京都豊島区西池袋5-26-19 陸王西池袋ビル
	東京本部	東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル31階
	池袋ラボ	東京都豊島区西池袋5-26-19 陸王西池袋ビル5階／6階
	新宿ラボ ※1	東京都新宿区西新宿4丁目15-3 住友不動産西新宿ビル3号館6階
北海道 東北 関西	水道橋ラボ ※2	東京都千代田区神田三崎町3-8-5 千代田JEBL4階／5階
	立川ラボ ※2	東京都立川市曙町1-18-2 一清ビル4階／5階
	札幌ラボ ※2	北海道札幌市中央区南1条西4-5-1 大手町ビル8階
	秋田ラボ ※1	秋田県大館市桂城1 秋田大館ビル3階
四国	大阪ラボ	大阪府大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビル 3階／5階
	和歌山ラボ	和歌山県和歌山市六番丁5 和歌山六番丁801ビル4階
	香川ラボ	香川県高松市亀井町8-11 BZ高松プライムビル10階
	高知／四万十ラボ	高知県四万十市田野川乙1328
九州	高知／南国ラボ	高知県南国市大堀甲1484-1 南国常徳ビル3階
	伊方ラボ	愛媛県西宇和郡伊方町中之浜10-1 4階
	徳島ラボ ※2	徳島県徳島市沖浜東3-46 Jビル西館2階
	福岡ラボ	福岡県福岡市中央区天神1-2-12 メットライフ天神ビル9階
	福岡支社 ※2	福岡県福岡市中央区天神3-11-1 天神武藤ビル2階
	熊本ラボ	熊本県熊本市中央区新市街11-18 第一生命ビルディング2階
	大分ラボ	大分県佐伯市駅前2-12400-7 第二メグビル4階

※1 スリーコール株式会社（本社：新宿） ※2 株式会社ダーウィنز（本社：水道橋）

▶ 従業員数

約1,830名／社員約180名 スタッフ約1,650名
※2024年12月時点グループ計



沿革



拠点一覧

海外拠点

フィリピンラボ



NEW DWZ台湾ラボ



TCA（アメリカ法人）



九州エリア

福岡ラボ



NEW DWZ福岡支社



熊本ラボ



大分ラボ



四国エリア

香川ラボ



南国ラボ



四万十ラボ



伊方ラボ



NEW DWZ徳島ラボ



北海道エリア

NEW DWZ札幌ラボ



東北エリア

TC秋田ラボ



首都圏

池袋ラボ



TC本社・新宿ラボ



東京本部



NEW DWZ本社・水道橋ラボ



NEW DWZ立川ラボ



関西エリア

大阪ラボ



和歌山ラボ

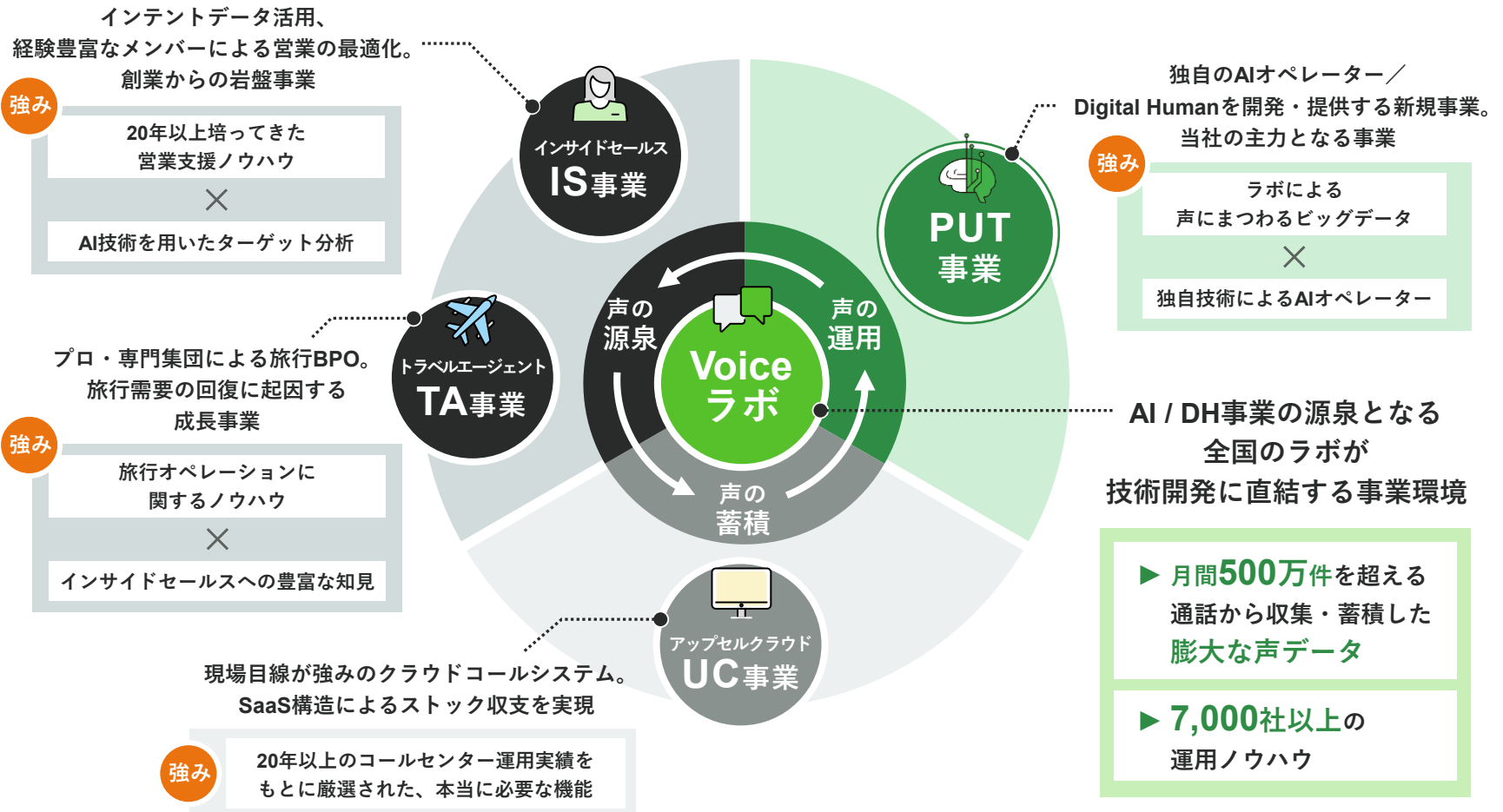


4か国 国内6エリア 21拠点 TOTAL 2,000席

（注）DWZ：株式会社ダーウィンズ、TC：スリーコール株式会社

事業概要（全体）

▶ 創業事業であるインサイドセールス事業のラボを軸に、声によってつながる幅広い事業を展開



事業内容

創業以来、8,200社を超える取引実績を誇ります。
実績は信用信頼の証であると考えております

導入実績
8,200 社以上

お客様のあらゆる営業課題を解決

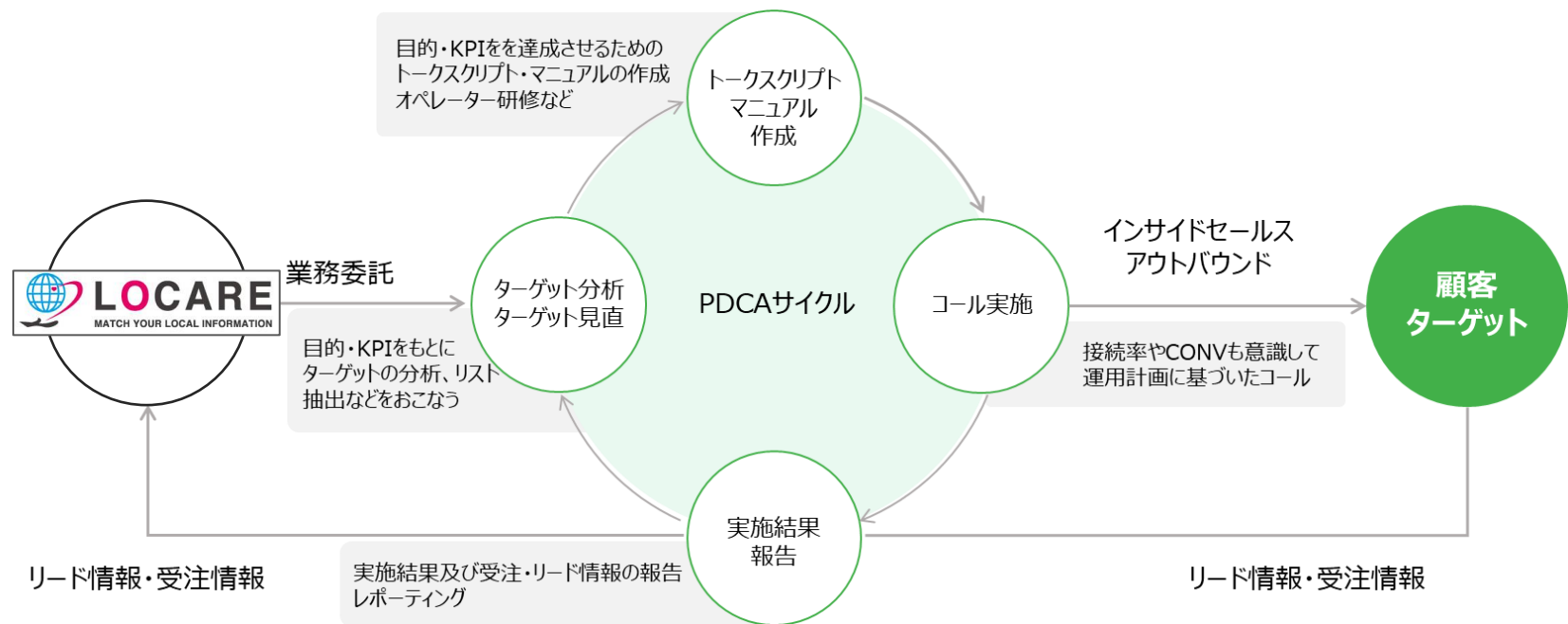
上場企業からベンチャー企業までお客様によりそったご提案

インサイドセールス代行

インサイドセールス代行の概要

ターゲットリストの作成から、営業トークの作成、施策実施・改善まで一気通貫で提供
営業効率の最適化、費用対効果の最大化を実現いたします



インサイドセールス代行の概要

PHASE 1

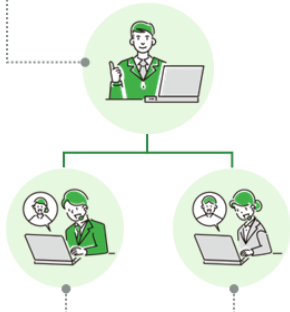
業務準備

業務専用の 営業チーム作り

CL商材とのスキル・経験の相性を
踏まえ、専任のメンバーを選定

プロジェクトマネージャー

営業戦略策定 /
営業結果の分析と改善



プレイヤー

営業活動の実施

PHASE 2

アウトバウンドコール実行

創業以来20年の岩盤事業

アウトバウンドに特化したコールセンター運用を創業以来20年行っており、営業経験豊富なスタッフによる専任チームで業務を実施

▶ 自己、他者の営業トーク共有

常時ベストトークや応酬トークなどを音声共有することで、個々の営業スキル向上、チーム全体の営業力底上げ、早期知識習得が可能



▶ アポイント品質の向上

ネックになりそうな点をアポイント獲得段階で払拭し、より精度の高いアポイントを納品するよう運用を実施



▶ 全コール結果を納品

一番多い断りへの対策や再度新規開拓を行う際のアプローチ選定など次のアプローチ対策が明確化



PHASE 3

商談実行・分析改善

ホットリードの創出と 迅速なFB

クロージング対象となるリードを創出します。また、商談結果のフィードバックを迅速に行い、アウトバウンドコールの改善に活用します。

実行から分析や改善の
スピードが上がり

短期間で安定した
成果を上げるチームが
構築可能

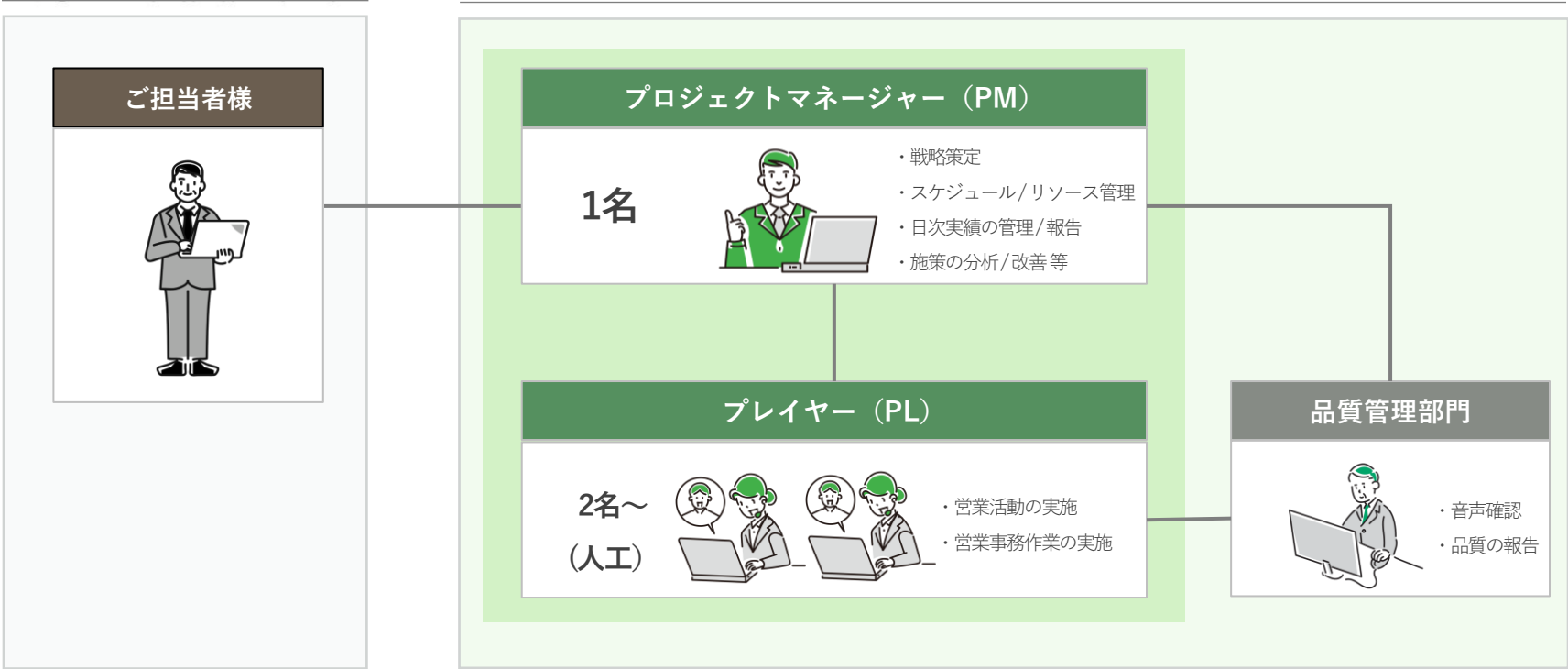


運用体制

一般的な営業代行では、複数名が他社業務と兼任で務めることで、担当者交代による理解不足や改善提案の欠如を生み、成果の伸び悩みにつながっている中で、弊社は少数精鋭の専属チームが戦略立案から改善までを一貫して担うことで成果を最大化できるよう取り組んでおります



アップセルテクノロジーズ



ターゲットリストの作成・ご提供

Web上に公開されている企業情報をリスト化し、ターゲットリストの作成、提供を行うことが可能
企業規模情報によるセグメントだけでなく、約200種類以上のタグ情報を用いて様々な角度からターゲティングを行うことができます

約350万件の法人データベース

基本データベース

企業基本情報

- ・企業名
- ・法人番号
- ・代表者
- ・会社URL
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・本社住所所在地
- ・郵便番号
- ・設立年月日.etc
- ・売上高
- ・資本金
- ・従業員数
- ・店舗数
- ・親会社
- ・決算期
- ・業界（大/中/小）
- ・資金調達額
- ・資金調達時期

利用ツール

- ・MAツール
- ・SFAツール
- ・Web広告
- ・人材系ツール
- ・セキュリティ
- ・SEO etc.
- ・決算月
- ・上場年
- ・売上増減 etc.



約200種類のタグ情報

タグ情報

経営戦略

- ・ISO認定取得
- ・ISMS認定取得
- ・Pマーク取得
- ・IT系認定パートナー
- ・新規拠点立上げ
- ・第三者割当増資
- ・スタートアップ
- ・補助金受領企業
- ・特許出願
- ・CSRに力を入れている

マーケティング

- ・展示会人事経営
- ・展示会販促営業
- ・セミナー開催企業
- ・TVCM放送企業
- ・キャンペーン実施
- ・中途採用中
- ・営業職募集中
- ・外国人募集中

海外展開

- ・海外取引企業
- ・アジア進出企業
- ・北米進出企業
- ・欧州進出企業
- ・海外に関連会社保有

※一部抜粋

※事前に、既存顧客やアプローチNG等の特定企業を除外したカタチでリストの調達を行うことも可能です。
電話番号、法人番号の有無により除外作業精度は大きく左右されるためご注意ください。

日報 | 成果物連携サンプル

▼例：日次数値報告

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	Q	R	S	T	U	AN	AO	AP	AQ	AR	AS	AT
1	アポイント獲得コール				リソース		キーマン接触						未コンタクト				KPI							
2					予定 時間	稼働時 間	アポ獲得 (アポ獲 得)	資料送付 (資料送 付)	見込み A(見込 みA)	見込み B(見込 みB)	担当断り (担当断 り)	見込み C(見込 みC)	受付断り (受付断 り)	再架電不 在(再架 電不在)	不在(不 在)	不通(不 通)	コール 数	キーマン 接触数	時間 コール数	キーマン 接触率	アポイン ト獲得率	SPH	対コール 獲得率	
4	合計				0.0	743.6	83	47	50	64	1,020	588	2,216	256	4,213	1,611	10,148	1,264	14コール	12.5%	6.6%	0.11	0.8%	
5	2503月	合計			0.0	21.3	2	2	0	1	41	31	45	5	93	21	241	46	11コール	19.1%	4.3%	0.09	0.8%	
6	2504月	合計			0.0	257.5	19	25	15	33	363	234	758	58	1,474	416	3,395	455	13コール	13.4%	4.2%	0.07	0.6%	
7	2505月	合計			0.0	361.2	40	17	33	27	462	223	1,122	146	2,121	955	5,146	579	14コール	11.3%	6.9%	0.11	0.8%	
8	2506月	合計			0.0	103.7	22	3	2	3	154	100	291	47	525	219	1,366	184	13コール	13.5%	12.0%	0.21	1.6%	
72	2025/05/30	2505	22	金		18.5	2	3			27	7	92	11	94	91	327	32	17コール	9.8%	6.3%	0.11	0.6%	
73	2025/05/31	2505	22	土																				
74	2025/06/01	2506	23	日																				
75	2025/06/02	2506	23	月		13.5	1	1		1	22	26	46	3	80	58	238	25	17コール	10.5%	4.0%	0.07	0.4%	
76	2025/06/03	2506	23	火		17.7	2				1	11	1		2	5	22	3	1コール	13.6%	66.7%	0.11	9.1%	
77	2025/06/04	2506	23	水		26.3	3	1		2	34	27	81	12	113	32	305	40	11コール	13.1%	7.5%	0.11	1.0%	
78	2025/06/05	2506	23	木		21.3	4	1	1		41	13	92	9	145	48	354	47	16コール	13.3%	8.5%	0.19	1.1%	
79	2025/06/06	2506	23	金		24.9	3		1		56	23	71	23	185	76	438	60	17コール	13.7%	5.0%	0.12	0.7%	
80	2025/06/07	2506	23	土																				

▼例：成果物連携イメージ

基本項目				アポ取得後：ヒアリング項目		
企業名	担当者名	メールアドレス	電話番号	温度感	決済ルート	期待
A社	松尾笑真	ema891@uejkxu.uy	0256371689	情報収集	担当者⇒部長⇒役員	競合優位性
B社	根岸利朗	toshio_negishi@mjbl.ohayo	0742477682	情報収集	担当者⇒社長	競合優位性
C社	大林勉	tsutomu_oobayashi@ihnmc	098507373	勉強目的	回答拒否	回答拒否
D社	志賀彩音	ayane_shiga@tjbuhbzms.vb	0338849611	勉強目的	回答拒否	回答拒否
E社	立花強	tsuyoshi36402@qjgrbcxud.f	0276710164	前向き検討	担当者⇒社長	競合優位性
F社	片山志歩	shiho639@xagauqbzf.jzrxd.	0834258123	前向き検討	担当者⇒部長決済	報酬額
G社	徳田貞一	teiichi861@hxeckv.ooh.xh	0952123955	情報収集	回答拒否	回答拒否
H社	末永光代	Mitsuyo_Suenaga@gfwh.or	0536604932	勉強目的	担当者⇒部長決済	特になし
I社	北尾省三	shouzou_kitao@gpynsppp.c	0191537935	前向き検討	担当者⇒社長	特になし

週報 | 報告サンプル

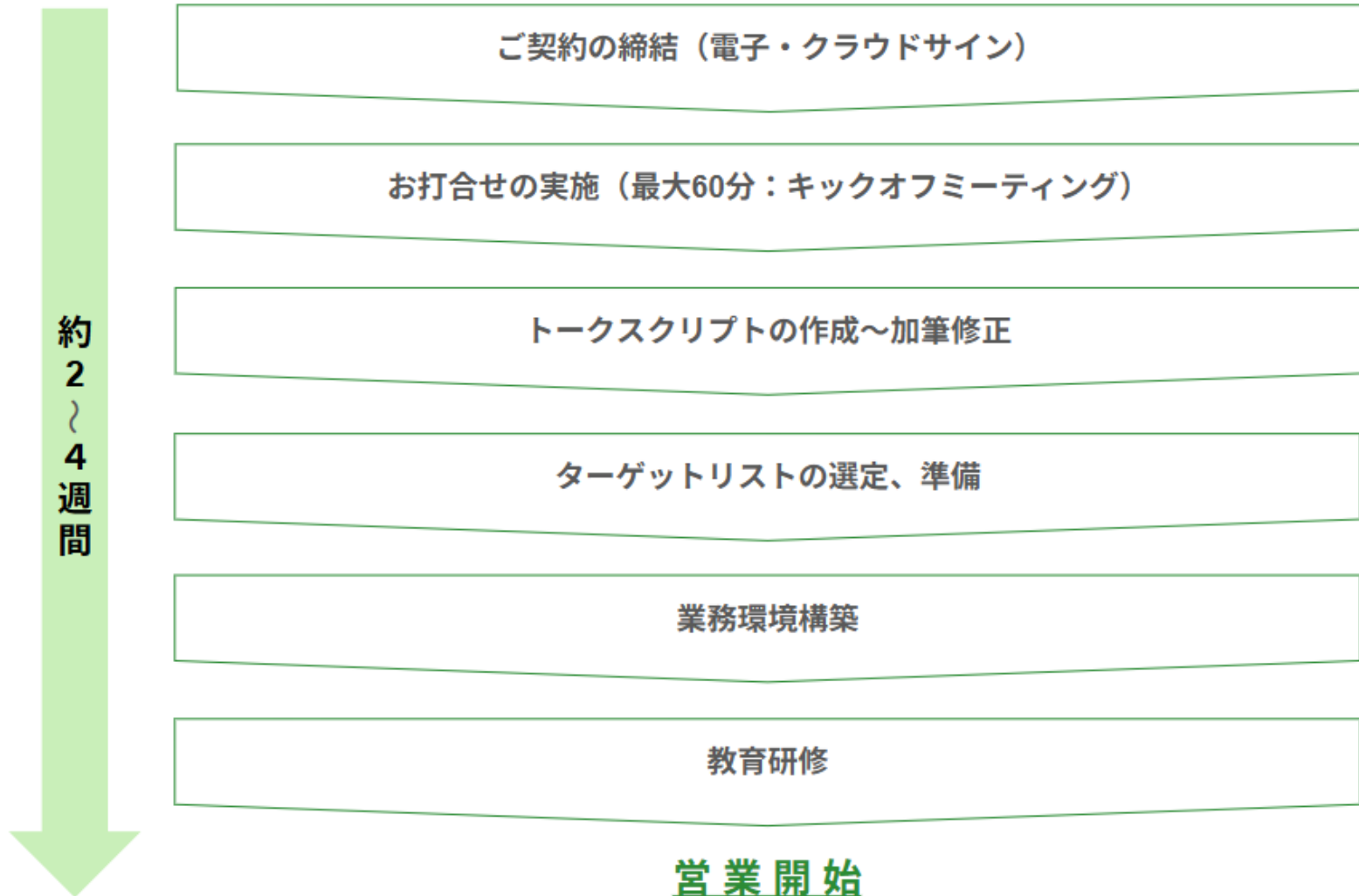
▼例：トークスクリプトにおいて、どこのポイントに問題があるのか？

離脱ポイント	5/12～	5/19～	5/26～	6/2～	6/9～
不通	269	311	274	528	0
受付名乗り	179	186	163	82	0
用件は？	154	125	110	126	0
担当者不在	552	817	456	462	0
担当者用件説明	48	54	48	37	0
現状ヒアリング	18	24	18	12	0
価値訴求	14	9	6	11	0
クロージング	61	98	51	87	0
アポイント了承終話	13	11	7	13	9
アポイント了承後NG	0	2	0	0	0
対象外	2	1	0	4	0
合計	1310	1638	1133	1362	9
キーマン接触数	156	199	130	164	9
受付離脱	37.6%	27.6%	37.4%	31.0%	-
担当用件説明離脱	30.8%	27.1%	36.9%	22.6%	0.0%
クロージング到達率	39.1%	49.2%	39.2%	53.0%	0.0%
クロージング～アボ率	17.6%	10.1%	12.1%	13.0%	100.0%
対コール獲得率(実績)	1.0%	0.7%	0.6%	1.0%	100.0%

▼例：断りフレーズの傾向は？

断りフレーズ	5/19～	5/26～	6/2～	6/9～
営業拒否	367	324	330	0
興味はあるが検討できるタイミングではない	3	4	12	0
がん検査の取組みは既に行っているので不要	2	5	10	0
がん検査の取組みは検討し、見送ったので不要	5	1	1	0
決定権が無い（本社/支店決済）	23	17	25	0
合計	400	351	378	0
「営業拒否」割合	91.8%	92.3%	87.3%	-
「興味はあるが検討できるタイミングではない」割合	0.8%	1.1%	3.2%	-
「がん検査の取組みは既に行っている」割合	0.5%	1.4%	2.6%	-
「がん検査の取組みは検討し、見送った」割合	1.3%	0.3%	0.3%	-
「決定権が無い（本社/支店決済）」割合	5.8%	4.8%	6.6%	-

業務開始までの流れ



ご契約プラン

おすすめ

	【人エプラン】 貴社専属のインサイドセールス体制	【コール制/時間制プラン】 スポットでテスト的な取組み	【成果報酬プラン】
こんな方に おすすめ	専属体制でインサイドセールスを本格導入・強化したい。中長期的に継続して成果を創出できるよう、ノウハウ蓄積を重視	一定のコール品質・量を担保したい。 予算内で計画的に実施したい	できる限りリスクを抑えたい 品質の定義がすでに完成している
料金体系	月額固定費（2人工～）	月額固定費（リスト件数）	成果報酬（1獲得あたり）
初期費用	300,000円/一式	50,000円～	要相談
ランニング費用	1,200,000円/2人工	350,000円～（1,000リストあたり）	20,000円～（要相談）
その他オプション	・ インテントデータ：150,000円/5キーワード運用毎×3カ月間		
主なサービス内容・特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ 専属インサイドセールス担当アサイン ・ 戦略設計、実行、改善(PDCA) ・ ターゲット/スクリプトの最適化 ・ 貴社へのノウハウナレッジ共有/蓄積 ・ 日次報告、定例MTG、詳細レポート 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ターゲット選定/リスト作成 ・ スクリプト作成/改善 ・ 指定コール数/時間保証 ・ 日次報告 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ターゲット選定/リスト作成 ・ スクリプト作成 ・ 日次報告
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貴社専属チームとして活動 ・ 深い商品/顧客理解 ・ 戦略的な活動と継続的改善 ・ ノウハウが社内に蓄積される 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安定したコール活動量 ・ 一定の品質を期待 ・ 柔軟な対応が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 基本はアポが取れるまで費用発生しない ・ 無駄なコスト削減 ・ 費用対効果が明確
デメリット・注意点	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最低契約期間(3ヶ月)あり ・ 中長期の運用を想定しているため、短期での費用対効果が見えにくい ・ 貴社フィールドセールス担当との密な連携が必須 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期的な施策になりがちで品質向上、改善が実現しづらい 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 1アポあたりの単価が高くなる可能性 ・ 品質の定義が重要 ・ 月々の費用が変動

※ご要望に合ったプランをご提案いたしますので、お気軽にご相談くださいませ

御見積

< 初期費用 >

No.	項目	仕様	単価	数量	単位	料金
1	教育研修費用	SV・OP計3名×8時間	¥3,500	24	時間	¥84,000
				小計		¥84,000
				消費税		¥8,400
				合計		¥92,400

※可能な限り13:00-18:00の時間帯に絞り営業を行う、万が一の欠勤等を考慮して管理者含め3名への研修実施を想定しております。

< 運用費用 >

No.	項目	仕様	単価	数量	単位	料金
2	PL業務運用費用	1人工	¥600,000	3	ヵ月	¥1,800,000
3	業務管理費用					※上記に含む
4	ターゲットリスト購入費用	1,100件分				※上記に含む
				小計		¥1,800,000
				消費税		¥180,000
				合計		¥1,980,000

< 仕様・特記事項 >

ご請求	月末締め翌月末支払い(請求書発行は翌月3営業日目以降の発行)
業務時間	平日9時～18時 の時間帯にて営業活動を実施
業務管理費用	実際の業務工数に応じて別途御見積させていただく可能性がございますのでご了承ください。
発着信番号	弊社にて任意の受信専用番号を準備(050番号を想定)
対応マニュアル	一連の運用マニュアルは双方協議の上、弊社にて準備
業務報告方法	対応状況の共有はスプレッドシート等を用いて実施

シミュレーション

■ 3段階Ver

項目	基準・目標値	期待値	悲観値
アウトバウンド費用	¥ 600,000	¥ 600,000	¥ 600,000
コール数	1920コール	2400コール	1920コール
アポイント獲得数	38件	48件	28件
時間コール数	12コール	15コール	12コール
アポ獲得率(対コール)	2.0%	2.0%	1.5%
CPA	¥ 15,789	¥ 12,500	¥ 21,428

【KPI用語説明】

時間コール数：1時間当たりの発信想定数

アポ獲得率：アポ数÷コール数数

CPA：合計費用÷アポイント獲得数

※運用の中でキーマン接触率、

キーマン接触～アポ率を特定し、KPI設定を別途行えればと存じます。

- ・貴社内の営業実績値情報を参考に算出
- ・期待値：アポ率は、リストの提供により異なることを考慮し据え置きにしており、時間コール数は専任制を整えることで向上の余地ありとして設定。
- ・悲観値：時間コール数は据え置き、アポ率は初動のタイミングではパチンコ店への営業経験の有無（ノウハウ）が数値に影響を及ぼすものと仮定し設定。
- ・1人工でのご契約ですが、最大2名を出来るだけ貴社業務に専念できるよう体制構築を行い、13:00-18:00の時間帯を中心に営業活動を行う。

※商談～受注率の指標を事前にご共有願います

※アポイントとならないお客様はナーチャリング対象となる想定をしております、こちらの定義についてもご相談の上決定できればと思います

※アポイントとするか否かの定義、アプローチするリスト属性次第で獲得数値は変動するものと考えております。