

「営業」の外部委託で、ビジネスを効率的に成長させて、経営基盤を強固なものに

「営業代行」についてのご提案



日本営業代行株式会社

「営業代行会社」が求められる背景

中小企業を取り巻く深刻な人材不足

日本政策金融公庫による中小企業景況調査（2018年11月）から、企業の不安要素の1位は「人材不足、育成難」、また経営基盤の強化に向けて注力する分野として1位が「営業力・販売力の強化」、2位が「人材の確保、育成」となっている。

※調査対象：日本政策金融公庫の三大都市圏取引先900社（首都圏451社、中京圏143社、近畿圏306社）

2019年に向けての不安要素は、「人材の不足・育成難」が65.3%と最も高くなり、「国内の消費低迷、販売不振」（63.6%）を上回り、第1位。

2019年に注力する分野は、「営業・販売力の強化」が65.1%と、これまで同様最も高い割合を占めている。また「人材の確保・育成」の割合は、前年調査に比べ上昇。

図-12 今後の不安要素

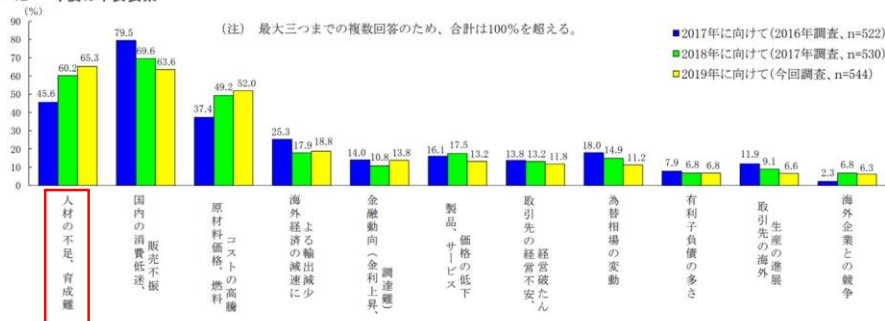
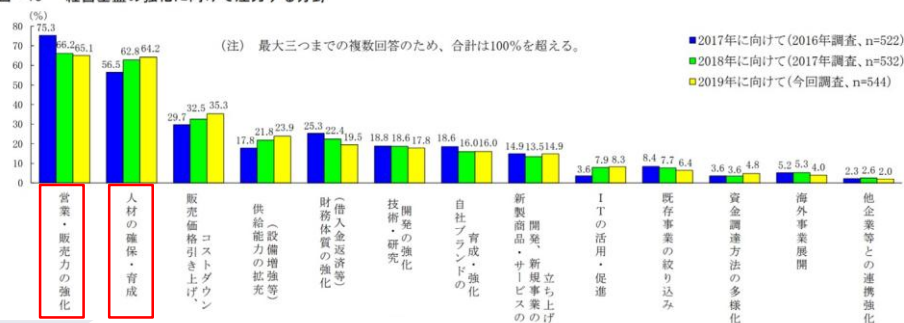


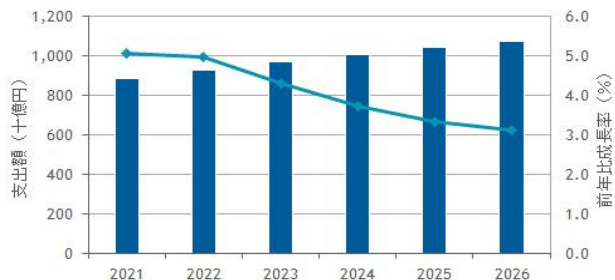
図-13 経営基盤の強化に向けて注力する分野



少子化や高齢化社会による人材不足の解決策として

BPOサービスの市場が年々成長「営業代行」のニーズも拡大

(BPO=ビジネス・プロセス・アウトソーシング 企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託すること)



参考資料：国内BPOサービス市場の支出額予測：2021年～2026年（出典：IDC Japan）

BPO市場は、2021年から2026年まで年平均3.9%で成長すると予測

また市場ニーズの多様化や複雑化、製品のライフサイクルが早まっていることなどから、よりスピードが求められているところもあります。

中でもカスタマーサポートの電話におけるアウトソーシングが増えていますが、経理、人事管理などのこれまで小さい市場だった分野にも需要が見込まれており、市場は全体的に拡大していくとみられています。

また、近年のクラウドやビッグデータ、ソーシャルの発展も、BPOサービスの導入を容易にしています。

自社リソースの営業組織の組成が困難な企業にとって、販売力強化やスピード感のある事業展開のためには「**営業代行会社**」をうまく活用することが重要であると思われます。



日本営業代行株式会社

2010年創業以来、様々な業種・規模・地域で、数百のご依頼企業様の営業を代行して参りました。
全国に30代～50代の経験豊富で実績のある契約スタッフが在籍しておりますので、営業内容のニーズに合わせた実践が可能です。

会 社 名：日本営業代行株式会社

住 所：〒160-0023 東京都新宿区西新宿 3 丁目 3 番 1 3 号 西新宿水間ビル 2 階

電話/FAX：0120-815-008 / 03-6823-3558

M a i l： info@eigyodaikou.co.jp

資 本 金：3,000,000円

設 立：2017年12月

代 表 者：代表取締役社長 福永直人

事業内容：営業代行、テレアポ代行、営業研修、新規/販路開拓コンサル

関連会社：大阪営業代行株式会社／株式会社メディアケアプロモーション(介護・福祉・医療専門)

拠 点：東京・名古屋・大阪・福岡 (在席エージェント約100名 30代～50代男女)

関連事業：令和営業塾(完全予約制、個別指導)

取引銀行：三井住友銀行、三菱UFJ銀行

リソース&実績

【リソースの概要】

在籍スタッフ(グループ全体)：30代～50代の男女 約100名（東京、大阪、名古屋中心）

営業対象範囲：対法人限定 （個人への営業は賜っておりません）

スキル：テレアポ、飛び込み、アポイント商談、クロージング、店舗ラウンダー（販促管理、発注喚起）

出身業種：製造業、不動産、建築、消費財、メーカー、IT業界、人材業界、流通（商社）、介護、福祉

営業実務歴：3年～30年程度、過去在席企業においての高実績を有する人材、営業未経験者は無

【実績】

グループ全体受託件数：200社超 平均受託のべ年数／企業：約2年 リピー特利用率：5%

【受託業種100業種】

BCPコンサル、CSRサービス、ICカード用タイムレコーダー、ITサポートサービス、ITデバイス開発会社、IT人材派遣、アイデア雑貨メーカー、アプリ開発会社、イベント業、ウォーターサーバー、お弁当販売所、クリニック・医院向け精算機、グループホーム、コーヒー製造、サービス付き高齢者住宅、サプリース会社、サプリメント会社、システム開発会社、システム保守サービス、ショートステイ、デイサービス、デザイン会社、デジタルサイネージ広告、ノベルティ用品製造業、プラットフォームサイト運営IT企業、プリンターレンタル、ヘアケア製品メーカー、マーケティング会社、リサイクル業、レンタルバイク事業、レンタル業、印刷業、飲食サービス業、飲食業、運送業、衛生用品メーカー、化粧品メーカー、加工食品メーカー、家電メーカー、家電量販店、介護事業所、介護老人保健施設、外壁塗装業者、観光地土産店、玩具メーカー、眼鏡量販店、企業給食、金属加工工場、警備会社、決済端末設置、建築業、研修サービス、原状回復業、光触媒施工、公益財団法人、行政書士事務所、高級弁当受注サイト、在宅医療クリニック、在宅訪問薬局、資金調達サポート、自動販売機設置、社労士事務所、酒類輸入業、出版社、小口配送業、障がい者施設、食材販売会社、新電力関連事業、清掃業、専門学校、相続関連サービス、葬祭業、太陽光関連事業者、大手飲料メーカー、大手加工食品メーカー、大手人材派遣業、中古車会社、注文建築サービス、通信会社、通信工事事業者、店舗集客アプリ、動画配信プロデュース業、特許事務所、特殊清掃業、農業・園芸関連製品、不動産業、福祉用具販売、弁護士事務所、放課後等デイサービス、法人向けポータルサイト、訪問マッサージ、訪問介護、訪問歯科院、木製家具メーカー、輸入雑貨商社、有料老人ホーム遊技場、旅行業、老人向けサービス、老舗和菓子メーカー、和装小物製造業、美容用品販売業、健康用具（順不同）

ご提供サービス内容(業務委託契約)

新規開拓営業



新規開拓先のリストを元に、実際に訪問して新規開拓の営業をします

営業リソース不足は年々深刻化しています
営業人員の採用が困難な企業にとって、営業代行は、早期に経済的に営業展開が可能です

リテンション営業代行



**Saas・サブスク提供企業様のための
離反防止、アップセルの営業**

地域ごとにユーザー数などに合わせた形で営業リソースの運用が可能になります。販管費を流動化させながら、ユーザーの離反を防止、アップ・クロスセルも期待できます

ルートセールス



すでにお取引があるお客様への定期的な訪問、新しい提案等をする営業

顧客に対して、新製品や細かい受注、顧客満足のためには、顧客営業は大切です
顧客が地方で、フォローができないなどでお困りの企業様にとっての営業代行です

飛び込み営業



**ターゲットの地域に実際に訪問し、
サービスや製品の紹介をする営業です**

DM、FAXDMでは効果がなかった・・・
地域で一日でも早くPR・告知・周知させたい
そんな時に使えるのが、直接訪問する営業です

テレアポの代行



**電話でのアポイント獲得に特化した
サービスです**

新規開拓営業の大切な仕事の一つであるテレアポ。
電話をかける時間が無い、経験が無いので自分では
厳しい、等でお困りのあなたに代わってプロが電話
でアポを取ります

ラウンダー



**店舗へのラウンド業務（受注・売場
確保・販促など）を委託頂けます**

ラウンダー業務を一括で委託できます。担当者折衝まで可能なラウンダーが貴社のラウンダー業務を代行いたします

大阪の営業所代行



**関西での販路拡大に。最小限のコストで
大阪の出先を展開**

大阪の商売は独特な文化を持っており、大阪に拠点と人員がいることが、お客様への安心感や、顧客の増大へとつながります

コンサルティング



実践可能な視点でのコンサルをします

机上論ではなく、すぐに実行可能なタスクを提案
自分たちでは気づかなかった課題を第三者目線で
抽出し、解決のお手伝いをいたします。

(基本的な費用：税込み)

代行内容	単位	単価
新規開拓営業	1日～	35,200円～
リテンション営業代行	1日～	33,000円～
ルートセールス	1日～	33,000円～
飛び込み営業	1日～	29,700円～
ラウンダー	1日～	29,700円～
テレアポ（初期費用33,000）	1件～	385円～
大阪の営業所代行	1人／月	660,000円
コンサルティング		お見積り

具体的な内容や、営業代行の使用は初めて、という方もお気軽にお問合せください。弊社は成果報酬は頂いておりません。

「日本営業代行会社」を使用するメリットとデメリット

【メリット】

①市場シェア獲得スピードが優位に

競合他社よりも早く、一定の市場シェアを獲得する必要性や、スピードが重要な場合に、自社内のリソースだけでは対応できない部分を営業代行を使用することで補填することができます。

②営業マンの採用コストや育成にかかる時間・費用・手間が不要

営業マン募集にかかる費用、さらに面接、選考、採用手続き、研修などの育成にかかる時間・費用・手間もかからず、営業マナーや営業トーク等を十分に備えた「営業マン」に自社の営業を任すことができます。

③営業経験豊富なスタッフが在席、プロジェクトへの対応もスムーズに

BtoBが得意であったり、BtoCが得意というスタッフもいれば、営業スタイルもソリューション型や飛び込み型とそれぞれに対応できるスタッフが豊富にいるため、プロジェクトによってスタッフを組み替えることが可能です。

④突然の退職リスク（＝ビジネス成長鈍化）がない

「営業代行」は、請負契約（期間満了履行）ですので、営業マンの突然の退職リスクの危険がありません。

⑤税金や福利厚生などの負担を抑える

営業を雇用する場合、社会保険や厚生年金、その他の諸費用が掛かりますが、営業代行であれば、代行費用と移動経費などの諸経費だけで自社の営業マンを持つことができるので、コストを抑えて営業活動することが可能です。

⑥主要都市に経験豊富な、所属営業エージェントが在席

例えば、関東の企業様が関西での販路拡大を考えられている場合、社員の大阪転勤や現地採用等することなく、大阪の営業拠点を立ち上げることが可能です。地域それぞれの商習慣などを理解し、営業経験と実績を積み上げてきたスタッフが御社の営業代行を行いますので 他府県の企業様も安心してビジネス展開が可能になります。

【デメリット】

①営業活動以外の代行は不可

営業業務での代行契約となりますので、例えば、会社の雑務、棚卸作業、行事の準備等、社員なら普通に任せているような事については制限があります。

②幹部候補として育てることはできません。

あくまでも、営業代行契約なので将来自社の営業幹部としての育成はできません。ただし、幹部候補として育てたい自社の人材がいる場合は、営業面でのOJTや教育について別途メニューにてサポートすることは可能ですのでご相談ください。

重要事項説明



- 当サービスは、委託業務として受託します。
- 委任ないし準委任契約である営業代行の業務委託契約は、雇用契約ないし労働契約や労働者派遣契約ではありません。
- そのため発注者が、受託（受任）者である営業代行担当者に対して、その仕事への監督・管理を行うことや、指揮命令下に置くことは各種労働法等違反となりえます。
- 例えば、発注者が営業代行担当者に対してその裁量を認めず、活動内容、活動方法、活動場所等を指定・指示することや、タイムカードを押させること、就業規則や服務規律、社内規定等の発注者側の内部ルールを遵守させようとするなど、雇用契約ないし労働契約、労働者派遣契約ではないため、業務委託では行うことができません。
- このように業務委託は、雇用契約ないし労働契約、労働者派遣契約とは大きく異なるため、委託（委任）者たる発注者は、この点の理解を十分に行う必要があります。
- もし、かかる点の理解が不十分なまま、営業代行を不適切な形で利用した場合は、偽装請負や仮装委託として罰せられ、公表され、発注者企業のレピュテーションに多大なる悪影響を及ぼすおそれがあります。
- そのため営業代行を利用する場合は、委任ないし準委任契約である業務委託の性質を十分に理解した上で利用する必要があります。

日本営業代行の基本的なご契約の流れ

お客様

日本営業代行株式会社

- ① 営業代行に関するご相談、お困りの内容をお聞かせください
- ② ご相談内容に応じて、最適な営業代行プラン・御見積を作成いたします
- ③ 内容をご確認いただき、ご契約の意思表示（※ご不明点などはご質問下さい）
- ④ ご依頼後、弊社から覚書（契約書）をお送り致します
- ⑤ 覚書内容をご確認・ご捺印頂き、ご返送 **【契約完了】**
- ⑥ 請求書発行及び営業代行スタッフの詳細等お伝えいたします
- ⑦ 営業代行スタッフの名刺、営業に必要な資料等のご準備をお願いします
- ⑧ おおよその活動日程をご連絡差し上げます
- ⑨ 営業代行開始の前月末までに振込をお願い致します
- ⑩ 実際に活動開始。随時、活動報告書をお送り致します