

＼ AIに置き換わる時代に「AIを使いこなす側」へ／

平均年齢26歳

未経験OK

AIスキル習得

同世代の先輩多数

# Sales synergy

「仕事」と「プライベート」どちらも大切にできる環境

# 組織図

ㄣ インサイドセールス事業部



営業推進部



営業企画部

# 営業推進部



## 電話対応

### ・用件を聞く

→問い合わせ・相談など、相手の目的を把握します。

### ・対応・取次・記録

→自分で回答したり、担当者に取り次いだり、内容を記録したりします。



## メール対応

### ・社内連携・調整

→営業担当に「この件、対応できますか？」と確認・連絡。

### ・日程調整のメール

→「来週の打ち合わせは○日で大丈夫ですか？」などの調整連絡。



## データ入力

### ・顧客情報の管理

→会社名・住所・担当者・連絡先などをCRM（顧客管理システム）に登録・更新。

### ・売上データの入力

→データをスプレッドシートでまとめたり、グラフにしたりする作業。

# 営業企画部



## 電話対応

### ・アポイントの調整

→ 社内の担当者のスケジュールを確認して、「○日または○日の午前はいかがでしょうか？」と先方に連絡。

### ・資料の到着確認

→ 「資料届いていますか？ご不明点はありませんか？」などのフォロー連絡。



## メール対応

### ・社内連携・調整

→ 営業担当に「この件、対応できますか？」と確認・連絡。

### ・日程調整のメール

→ 「来週の打ち合わせは○日で大丈夫ですか？」などの調整連絡。



## データ入力

### ・顧客情報の管理

→ 会社名・住所・担当者・連絡先などをCRM（顧客管理システム）に登録・更新。

### ・売上データの入力

→ データをスプレッドシートでまとめたり、グラフにしたりする作業。

# キャリアアップ制度



## ビギナー (営業事務)

- ・ 電話対応、メール対応、データ入力など、基本の業務を先輩と一緒に。
- ・ 最初は「できること」から少しずつ始めていきます。

「まずは"できること"から大丈夫です。」



## リーダー (教育係)

- ・ 1on1
- ・ 後輩に「これやってみてね」と伝えたり、簡単なマニュアルを作ったり。
- ・ 昇格基準：個人対応件数

「みんながスムーズに働けるように支える役割です。」



## マネージャー (チーム作り)

- ・ 1on多
- ・ 後輩の育成、チームをまとめ、業務の流れを見直して"もっとラクに"する工夫など。
- ・ 昇格基準：チーム対応件数

「働きやすいチームを、自分のスタイルで作っていく役割です。」



## オーナー (運営・管理)

- ・ 社内ベンチャー制度を活用し、担当のお客様や仕事をそのまま引き継ぎ。
- ・ 「ゴール」ではなく、"本当にやりたいことに近づく手段"として選べるキャリア。

「好きな場所で、好きな時間に、自分のペースで働く毎日を。」



# オーナーについて



## 入社2年で**月収80万～120万円**も可能

既存の取引先・案件・チームをそのまま引き継げるため、オーナー初月からスタートアップとは思えない収入を得ることができます。

頑張った分がまるごと収入になる仕組みです。



## 働く時間を**自由に選択**できる

自分が"社長"になるから、働く時間・場所・進め方もすべて自分で決められます。在宅・リモート中心でもOK。チームを育てて任せられるようになると、**自分は"現場を離れて"時間をつくる**ことが可能です。

🕒 **働く時間 = 「縛られるもの」から「選べるもの」へ**

☕ 朝ゆっくり

🌿 美容DAY

✈️ 平日旅行

🏠 家族の時間



## 2～3年の**短期間**でキャリアアップ



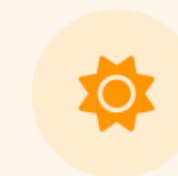
ビギナー  
0～3ヶ月



リーダー  
4ヶ月～1年半



マネージャー  
1年半～2年



オーナー  
2年～

### 短期でキャリアアップできる理由



90名以上独立済み  
→ 再現性の高いノウハウを共有



全プロセスがマニュアル化  
→ 効率的にスキル習得できる環境



オーナーがメンター  
→ 具体的な相談・成長支援

# 独立したオーナー

## 🔑 20代男性/大学卒業/1年9ヶ月で独立

### 経歴

国立大学卒業後、大手のJR西日本に就職。でも「このまま一生"無難"で終わるのは違うかも」と思い、思い切ってベンチャーの世界へ。

### キッカケ

「もっと評価されたい」「将来の収入も広げたい」と思い、1年9ヶ月で独立。

### 現在

年に数回、海外でリフレッシュ。好きな場所で、好きな人たちと、自分のペースで仕事を楽しんでいます。

## ★ 20代男性/専門学校卒/2年3ヶ月で独立

### 経歴

就職のつなぎで受けた面接が、まさかの「人生を変える出会い」になるとは思いませんでした。

### キッカケ

直感で「ここなら変われそう」と思って挑戦。友達に「2年だけ待って」と伝えて、本気で飛び込みました。

### 現在

VRやITの事業を複数展開中。経験ゼロからでも、"誰かの会社"じゃなく"自分の会社"を持てる未来がここにあります。

## ♥ 20代女性/高校中退/2年6ヶ月で独立

### 経歴

高校中退後、3年間の引きこもり生活。妹の上京に合わせて東京へ出て、週2回の短時間バイトから社会復帰。

### キッカケ

「変わりたい」「自分を信じてみたい」。そんな気持ちで飛び込んだ環境が、私の人生を動かし始めました。

### 現在

今は自分の会社を育てながら、美容にも投資できる余裕が。「毎日が私のペース」で動けるって、本当に幸せです。

## 20代女性/専門学校卒/1年10ヶ月で独立

### 経歴

パティシエとして数々の受賞も。でも働き方はずっと変わらず、「私の人生、このままでいいのかな」と悩みました。

### キッカケ

「努力がちゃんと報われる環境に行こう」と決意して転職。初めて"自分の人生を自分で選べた"気がしました。

### 現在

自分の会社を成長させながら、美容も勉強も楽しめる毎日へ。ちゃんと休んで、ちゃんと働く。それが今の私のスタイルです。

# 社内ベンチャー制度について

	 一般的な社内ベンチャー	 フランチャイズ	★ Sales synergy
出資	あり（親会社）	加盟金が必要	なし
決定権	親会社にある	本部にある	自分にある
利益	一部は親会社に戻る	本部と分け合う	全て自分のもの
スタート時	1から立ち上げ	マニュアルに従う	顧客・案件を引き継いで即開始
実績	制度だけ存在することも	加盟は多い	90人以上が独立済み

## Sales synergyの社内ベンチャー制度の特長

- ✓ 初年度から黒字経営の会社を持てる
- ✓ 短期集中で、2～3年で独立可能
- ✓ 人・案件・顧客を引き継いで即スタート可能
- ✓ 持株100%、利益はすべて自分のもの

**実績：90人以上がこの制度で独立！**



# Q&A

## ？ 営業企画部の仕事って、未経験でもできるんですか？

はい、大丈夫です。

**未経験からスタートし、一人一人に合わせた教育プラン**

をご用意しています。

最初からすべてができなくても心配ありません。

あなたに合わせたステップアップ制度で成長をサポートします。

## ？ 独立は難しそうで不安です…

独立した人の**9割が"未経験から"のスタート**です。

特別なスキルや人脈がなくても大丈夫。

Sales synergyの独立支援は**"まるっと引き継ぎ型"**。

お客様もチーム体制も継続できるので、ゼロからのスタートではありません。

## ？ 自分に自信がないんですが、それでも挑戦できますか？

**そんな方にこそ向いています。**

「できるようになりたい」という気持ちがあれば十分です。

経験よりも**伸びしろを重視した育成体制**と、

定期的な1on1面談であなたの強みを一緒に見つけていきます。

## ？ 人と比べて劣っている気がして、できるのか不安です…

私たちは**「誰かと比べない働き方」**を大切にしています。

一人ひとりの個性や強みを活かし、自分のペースでキャリアを築けるよう、チーム全体であなたの成長を応援します。