

新たな未来へ、 新たなサービスを

コネクトタイム株式会社



CONNECTTIME

会社概要

| | |
|----------|--|
| 社名 | コネクトタイム株式会社 |
| 所在地 | 大阪府大阪市中央区西心斎橋1-13-18 The Place Osaka 6F |
| 設立年月日 | 2022年6月27日 |
| 従業員人数 | 20名 (業務委託社員含) |
| 代表者名 | 堅田 耕平 |
| 事業内容 | 営業コンサルティング / 営業支援 / 代理店事業 WEB・SNS・クリエイティブ事業 / アパレル事業 |
| 所属人員キャリア | 大手通信会社 / ユニコーン企業 / フードテック企業 / MaaS企業 SaaS企業 / 上場企業 / 飲食業界 / 美容業界 / 人材業界 |

当社の想い

MISSION

VISSION

VALUE

新しいサービスを、新しい未来へ

シンギュラリティ時代へ突入する時代に、素晴らしいサービスや商品を世に広めるのは"営業"を極めていくこと。営業を極めるのは、ただ単純に営業マンを育てる。良い人材を集める。Webマーケティングに投資をする。ではなく、そのサービスや商品にあった営業手法を模索し、深掘り、検証、課題解決を重ねていく。そのサポートを我々コネクトタイムが伴走支援することで、事業加速と成功確率の向上を導いて参ります。

100年先も続く Sales Outsourcing Companyへ

AIの発達により、あらゆる職種が簡素化され、淘汰される時代に "人"と"人"、人間味ある業種の"営業"にて、あらゆる新時代に適した戦略を駆使。
AIと共に生き残れる企業を目指す。"人"をベースにAIを駆使して、AIとのシナジーを生み出す企業へ。

顧客のサービス/商品は 自社のサービス/商品でもある

顧客のみなさまが想いを込めて、開発、運営しているサービス/商品を、我々コネクトタイムは自社のサービス/商品という認識を持って、あらゆる業務に想いを持って行動。自分たちが良いサービス/商品だと認識することがスタートライン。

当社のサービスについて

ゼロエンコンサル



完全無料の営業特化型
コンサルティング事業

Sales Air Line



Sales Air Line
あなたの営業を、次の目的地へ。

企業の足りない部分を補う
伴走型営業支援サービス

@ at home



1日100円から利用できる
ビジネスマッチング

ラフマネー



有効な商談を生み出す
代理店事業

当社は営業支援会社として、
企業の問題や課題に寄り添った提案が可能

なぜ、サービスを立ち上げたのか？

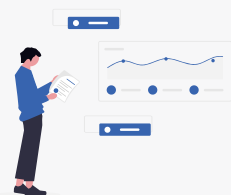
営業活動を通じて、顧客を次のステージに運ぶ、成果まで飛躍させることを実現させたい

営業支援とは？

営業活動をより効率的・効果的に行えるようにサポートするための取り組みや仕組みを指します。個人の営業担当者だけでなく、営業部門全体のパフォーマンスを向上させる目的。

営業戦略構築

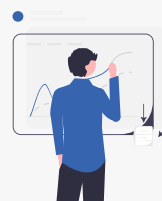
顧客との価値ある接点を創出し売上ではなく信頼を積み重ねる営業体制を構築する



我々の営業戦略は、単なる数字獲得ではなく、顧客の課題を深く理解し、最適な提案を通じて継続的な信頼関係を築くことを目的としています。そのために、顧客インサイトに基づいたターゲットティング、ストーリー設計、チャネルの最適化を三位一体で推進していきます。

営業手法の提案

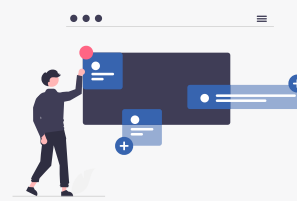
最短で成果につながる“戦略設計”を描く



現状の営業フローや商材特性、ターゲット顧客の購買行動を分析したうえで、最適な営業手法をゼロから設計します。テレアポ・訪問・チャット・ウェビナー・DMなど多様なチャネルの中から、リード獲得～商談形成までの導線を再構築。属人的ではなく、誰でも実行可能な“勝ち筋”を可視化し、再現性ある営業戦略をご提案します。

営業ツールの提案・構築

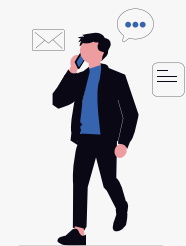
営業の成果を生み出す“仕掛け”をつくる



戦略に基づき、必要な営業ツール・支援資料・スクリプト・テンプレート・SFA/CRMの整備など、武器となる仕組みを一式構築します。初回商談資料、提案スライド、トークスクリプト、営業管理シート、リード管理台帳など、現場で即活用できる形で納品。また、営業DXに向けたITツール(HubSpot、kintone、LINE公式、Salesforce等)の導入提案・連携設定も含めてサポートします。

営業活動の実行

戦略と現場をつなぎ、成果が出るまで並走する



設計と構築で終わらせず、実際の営業活動まで一貫して伴走します。テレアポ代行、DM/チャット送信、初回ヒアリング、商談フォローアップ、成約前後のクロージング支援まで、実務にも柔軟に対応。数値分析やKPIの振り返りをもとに、PDCAを高速で回し、営業チーム全体のスキル底上げと成果最大化を支援します。

世の中のアウトソーシングは無数に

バックオフィス

税務・会計・確定申告

給与計算・勤怠管理
労務管理・社会保険手続き

法務・契約書レビュー

登記・会社設立

各種申請(補助金・許認可)

税理士、会計事務所

社労士、労務代行会社

弁護士、リーガルチェック

司法書士

行政書士

マーケ/クリエイティブ

広告運用代行

ロゴ・名刺・チラシ
Webサイト制作

SNS運用代行

動画編集・撮影

SEO / Webコンテンツ

Web広告代理店

デザイナー / 制作会社
フリーランスクリエイター

マーケティング会社

映像制作会社
動画クリエイター

SEO会社

IT・システム

システム開発

ECサイト構築・運営

ITサポート(PC設定・保守)

セキュリティ対策

Sler / フリーランス

Shopify構築代行など

ITヘルプデスク代行

専門ベンダー

人材・採用

採用代行 (RPO)
面接代行・書類選考

翻訳・通訳

コールセンター業務

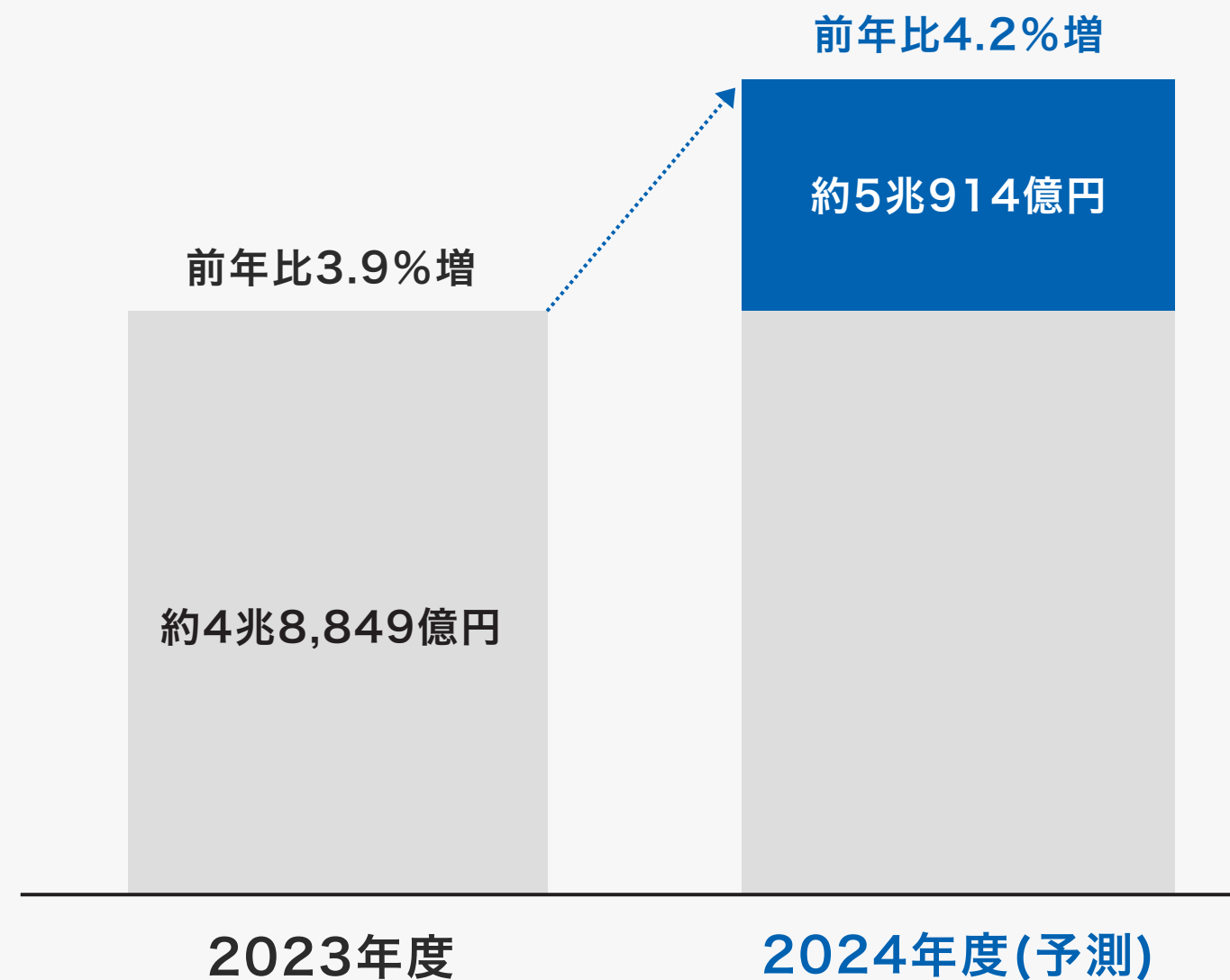
採用コンサル会社

翻訳会社、クラウドワーカー
委託BPO業者

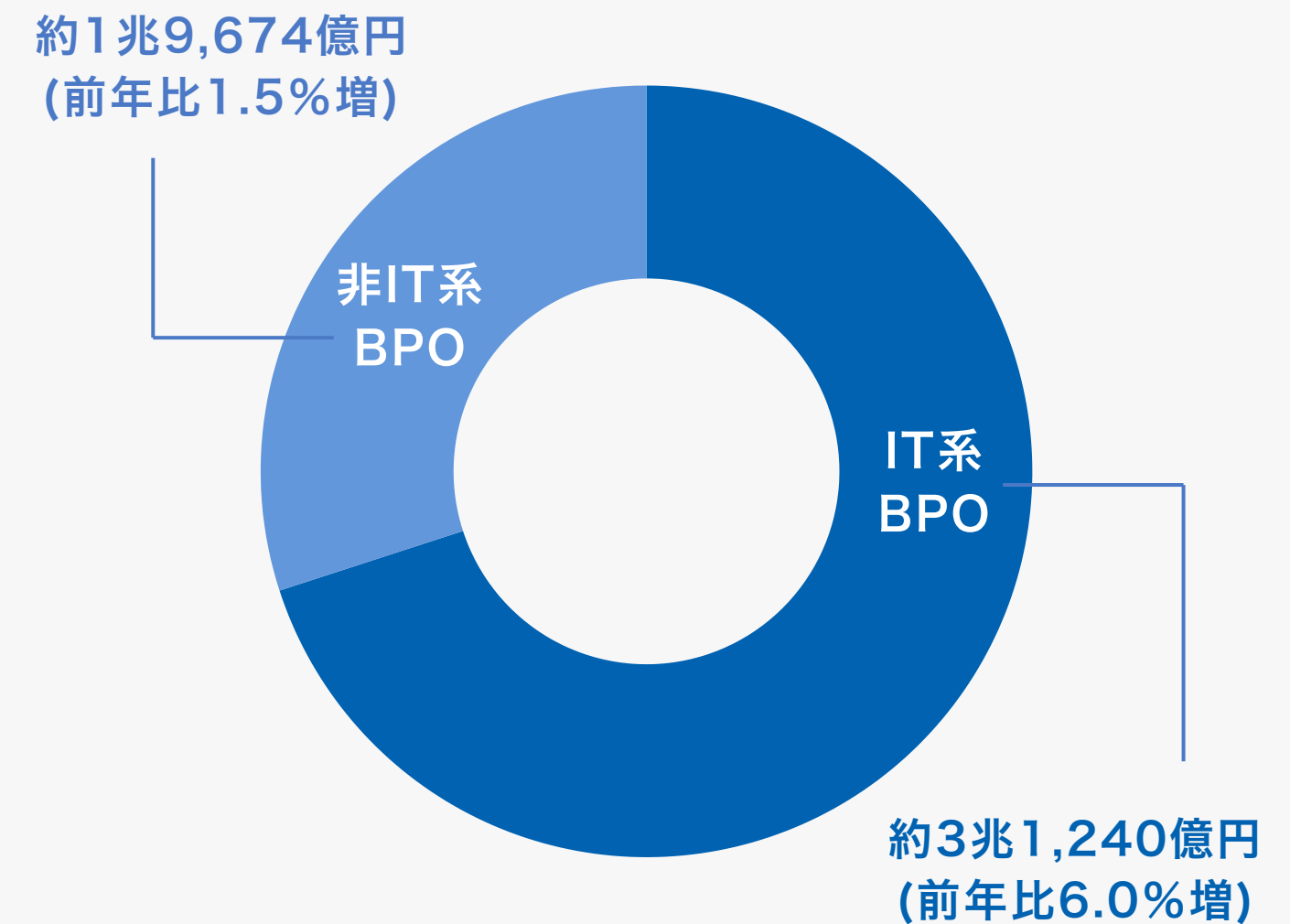
営業領域もアウトソーシングする時代

日本のBPO市場規模と営業アウトソーシングの位置づけ

BPO市場規模



内訳



参考 : jinjibu.jp+1officenomikata.jp+1

営業アウトソーシングは、**非IT系BPOの一部**として位置づけられています

参考 : yano.co.jp+1jinjibu.jp+1

営業アウトソーシング市場の動向

営業アウトソーシング市場の詳細な規模は公表されていませんが、以下の要因から今後の成長が期待されています

人手不足の深刻化

少子高齢化により、営業人材の確保が難しくなっています

DXの推進 (デジタルトランスフォーメーション)

営業活動のデジタル化が進み、
専門的なアウトソーシングサービスの需要が高まっています

中小企業のニーズ増加

営業リソースが限られる中小企業が、効率的な営業活動を
求めてアウトソーシングを活用するケースが増えています

アウトソーシングのメリットとデメリット

| | アウトソーシング | インソーシング | 比較コメント |
|--------------|----------|---------|--------------------------------|
| コスト削減 | ○ | △ | 人件費・設備投資を抑えられる 必要時だけ依頼可能 |
| 専門性の確保 | ○ | △ | 専門スキルを持つプロに任せることで 品質・スピード向上 |
| スピードと柔軟性 | ○ | × | 短期間で稼働、 繁忙期にも柔軟対応可能 |
| コア業務に集中 | ○ | △ | 本業に経営資源を集中できる |
| リスク分散・業務安定 | ○ | △ | 人員不足や属人化リスクを回避できる |
| クオリティ管理の難しさ | △ | ○ | 指示が不明確だと 品質にバラつきが生じやすい |
| ノウハウが蓄積されない | × | ○ | 業務ノウハウが社内に残らず 再現性が持てない |
| コミュニケーションコスト | △ | ○ | 連絡頻度・方法の違いにより 工数が増えることも |
| ブランド理解の不足 | △ | ○ | 企業文化や製品理解が不十分だと 齟齬が起きやすい |

自社リソースコストの比較

サンプル①：一般的な営業社員

| 費目 | 概算(月額) |
|-------------------|-----------------------------|
| 基本給 | 300,000円 |
| 社会保険料 (約17%) | 約51,000円 |
| 賞与 | 50,000円～100,000円 (成果による) |
| 福利厚生 通勤手当等 | 約20,000円 |
| 教育 管理ツール費 | 約15,000円 |
| 間接費 設備費等 | 約15,000円 |
| 合計 (固定+平均的な変動) | 約40～50万円 |

サンプル②：部長クラスの管理者

| 費目 | 概算(月額) |
|--------------------|----------------------------|
| 基本給 | 500,000円 |
| 社会保険料 (約15～16%) | 約75,000円 |
| 賞与 | 50,000～150,000円 (成果による) |
| 福利厚生 通勤手当等 | 約30,000円 |
| 教育 管理ツール費 | 約20,000円 |
| 間接費 設備費等 | 約15,000円 |
| 合計 (固定+平均的な変動) | 約70～80万円 |

ゼロエンコンサルとは？

こんなお悩みありませんか？

✓ 中間管理・マネジメントができる人材がいらない/少ない

✓ 今後の事業戦略について相談できる人がいない

✓ 人材不足で営業に注力できていない

✓ 課題解決につながるシステムを知りたい

✓ WEBやSNS等のノウハウが欲しい

その悩み、
ゼロエンコンサルで解決します

今後事業を伸ばす戦略を
一緒に考えてほしい

客観的な視点から
アドバイスをしてほしい

人材不足を解消したい
営業力をあげたい

全てゼロエンでご相談可能！

電話/Zoom/LINE/チャット等で気軽に相談可能です！

Sales Air Lineとは？

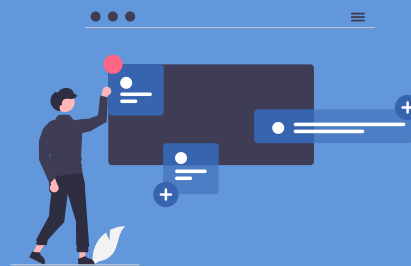
あなたの営業を、次の目的地へ。
足りない部分を補う稼働時間伴走型営業支援サービス

STEP1



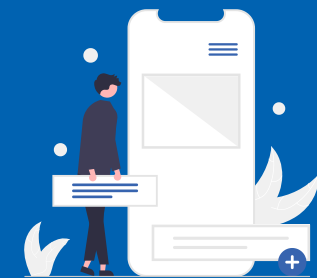
ゼロエンコンサル

STEP2



営業支援
戦略構築

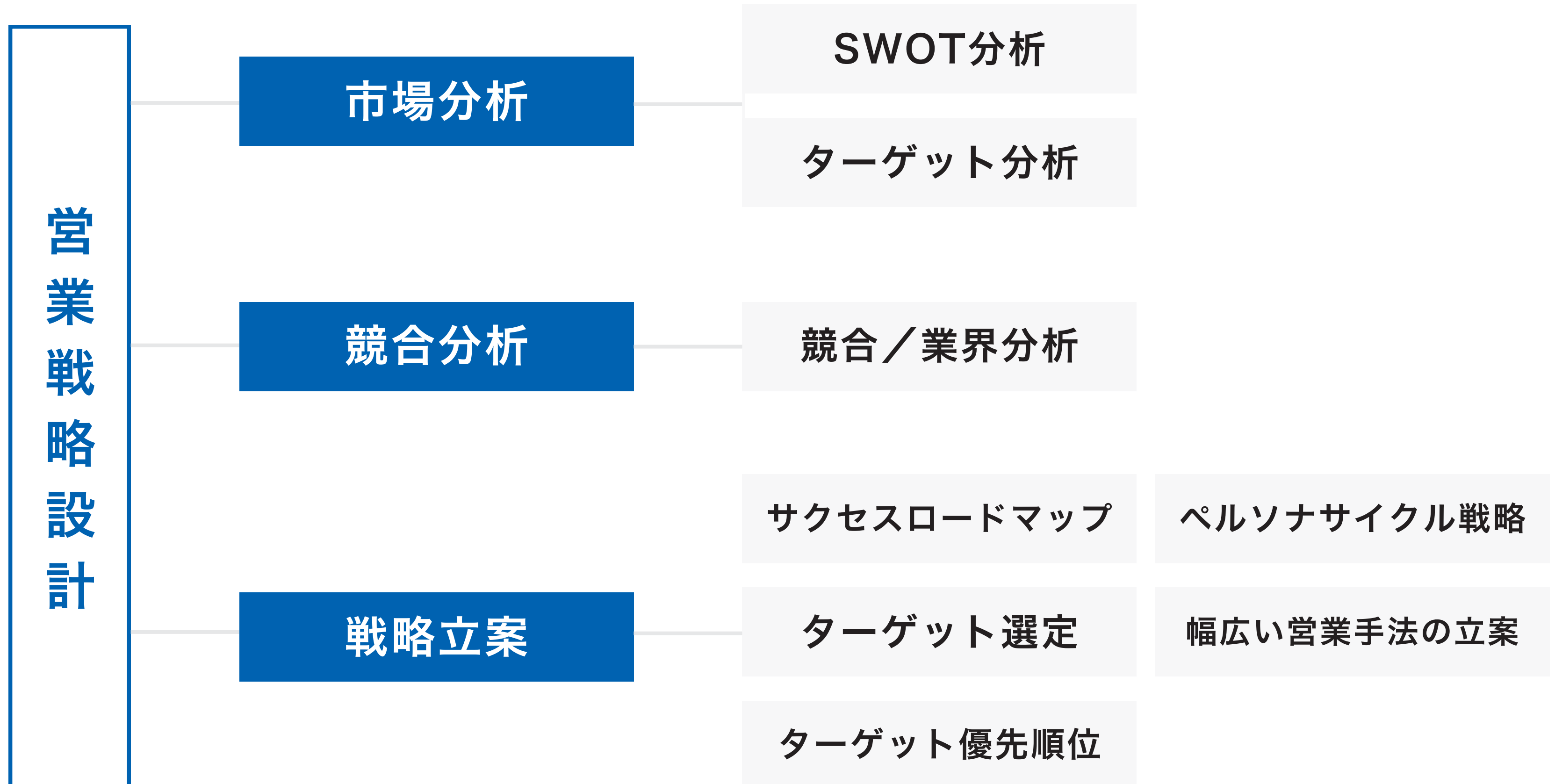
STEP3



実行

営業活動を通じて、顧客を”次のステージに運ぶ”、“成果まで飛躍させる”ことを実現させます

Sales Air Line 対応業務



Sales Air Line その他 対応業務一覧



数値管理/分析



営業管理ツールの作成
システム導入のサポート



営業リストの作成



営業人員の教育/1on1



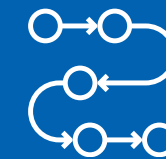
営業人員の採用支援
面談対応



インサイドセールス
立ち上げ支援



フィールドセールス
立ち上げ支援



営業プロセスの構築



営業資料の作成
(商談用資料やマニュアルなど)



営業ツールの作成
(販促用チラシや名刺など)



ホームページや
ランディングページの作成
広告運用



動画制作
SNS制作・運用

稼働工数一覧表(月間イメージ)

| | 項目 | 工数（月間目安） |
|-------|---------------------------------|----------|
| 戦略系 | 事業計画策定/作成 | 10h～ |
| | 営業戦略設計 | 10h～ |
| 調査系 | マーケティング調査 | 20h～ |
| ツール系 | 営業管理ツール作成 | 15h～ |
| | 営業リスト作成 | 5h～ |
| 教育/採用 | 営業人員教育/1on1 | 10h～ |
| | 採用支援/面談対応 | 15h～ |
| 営業支援 | インサイド/フィールドセールス立ち上げ 営業プロセス構築 | 10h～x3 |
| 制作系 | 商談資料/マニュアル作成 | 20h～ |
| | 営業ツール（チラシ等）作成 | 10h～ |
| Web系 | HP/LP制作・広告運用 | 40h～ |
| | 動画/SNS制作・運用 | 20h～ |

導入イメージ

事業計画と営業戦略の設計をサポートして欲しい！あとはSNSで有効なリードを得たい！
毎月依頼内容を臨機応変に対応！

初月

| | |
|------------|------|
| 事業計画策定 | 10時間 |
| 営業戦略設計 | 15時間 |
| ターゲット選定 | 15時間 |
| DM送付先リスト作成 | 5時間 |
| SNS DM送付 | 15時間 |

計60時間

2ヶ月目

| | |
|--------------|------|
| DM送付先リスト作成 | 5時間 |
| SNS DM送付 | 15時間 |
| SNSクリエイティブ作成 | 10時間 |
| SNS投稿作業 | 10時間 |

計40時間

3ヶ月目

| | |
|---------------|------|
| 新サービスの営業戦略設計 | 10時間 |
| 営業人員の教育/1on1 | 10時間 |
| 営業管理ツールの作成 | 5時間 |
| スクリプトや営業資料の作成 | 25時間 |

計50時間

Sales Air Line プラン

ゼロエンコンサル+

スタートアッププラン

月 額

7万円



稼働工数

10工数*

*10工数以上は業務内容に合わせて追加のお申し込みのみ 1工数：7000円

2ヶ月目以降は前月のマイル分を割引！

マイルとは？



1工数毎に1マイル加算

1マイル=1000円

例：前月40工数契約の場合は40マイル
=40,000円の割引

ご利用イメージ *前月が40工数の場合

10工数
(7万円)



追加工数加算分
30工数
(21万円)



前月マイル分
(4万円)

計
24
万円

オプションプラン 営業代行人員レンタル

営業人員が足りない時はレンタルも可能！

*商材やサービス、稼働場所により変動あり

インサイドセールスの場合

45 万円 ~

フィールドセールスの場合

55 万円~

トークスクリプト構築

A/Bテストを通じてより、コネクト/コンタクト率が高いトークスクリプトを作成

ターゲット策定

全国500万社のデータのうちご依頼内容に合わせたターゲット選定。業種、規模、事業内容等を把握して、関連性の高い高い要素をピックアップ

商談後フィードバックの徹底

当社アポイント獲得案件の商談実施後に、アポイントの質などのフィードバックをいただく

ナーチャリングの実施

アポイントコール段階で、企業分析を行い、有効的な情報・課題解決の提案・先方の要望などポイントを把握して、アポイント獲得を狙う

BANT情報の整理と徹底

Budget(予算)
Authority(決裁権)
Needs(必要性)
Timeframe(導入時期)
をヒアリングし整理をした上で提供

STEP 1

事前準備

先方の事業/企業理念等を理解し商談の準備を行います

POINT

- ・企業カルテの制作
- ・想定QAの準備
- ・共感ポイントの抜粋

STEP 2

商談実施

御社の事業理解を深めた営業人材が蓄積されたノウハウを活かして商談にのぞみます

POINT

- ・セールスステップに合わせたゴール設定
- ・商談スクリプト通りに商談形成
- ・フィードバックシートの作成

STEP 3

クロージング

契約業務等、指定の内容に沿って迅速にクロージング実施致します

POINT

- ・フォローコールの実施
- ・契約書面やり取り
- ・キックオフに向けた調整

STEP 4

カスタマーサクセス

万が一、リソースが足りない場合には既存顧客対応等もご相談が可能です

POINT

- ・CS専用のKPI/KGIの設定が可能
- ・コール/商談業務どちらも対応可能
- ・提案資料の作成やデータ分析等の対応も可能

@at homeとは？

事業拡大の鍵

アットホームな営業支援サービス 1日100円から利用できる ビジネスマッチング



新規会員登録

業界

キーワード

検索

「低価格の新たな営業支援」で広がる安心と信頼

@at homeの展望

地域のコミュニティは複数あるが、
営業支援を基にしたコミュニティはない。

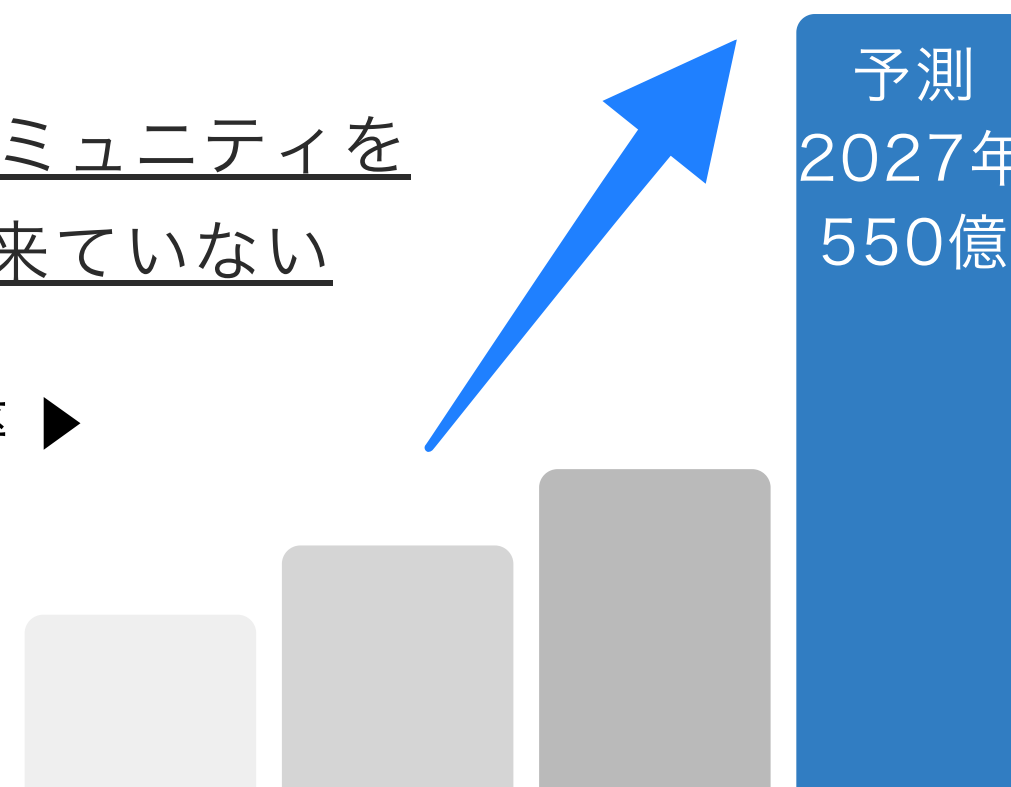
全国で毎年約5万社は廃業しており、5年以上続く企業の生存率は約80%
営業を得意とする企業は存続傾向があるが、売上を作れずに廃業していくこ
との波は抑えきれず、特に開業からの支援が必要となる。

また、コミュニティやビジネスマッチングは増加傾向だが、コミュニティを
作ることに特化しており、企業を支援するまでの活動はほぼ出来ていない

22年比
2.4倍!

※オーガニック市場の成長率 ▶

■ 2020年：125億
■ 2021年：174億
■ 2022年：228億



「営業支援会社」が運営する安心と信頼

@at homeがマッチする企業・フリーランス・店舗

特に営業部を保持していない企業や
スケールしたいサービスを保持、新しい営業手法を求めている方

- 起業家/経営層のマンパワーで営業している企業
- 営業代行の活用や自社社員雇用の予算がない企業
- 競合が多く、大手事業者と対抗ができない事業者
- ビジネスマッチングを良く思っていない方
- コミュニティ形成が苦手、積極的ではない企業や経営者



「苦手を克服」できるのが当社のビジネスマッチングサービス

@at homeが現状の課題を解決する一手になる

「売上が作れない」に対する大きな壁

顧客になりうる繋がり、ネットワークが不足

実績が乏しく、表現できる事例がない

経営層の新規営業活動に手が回らない



キャッシュフロー
が悪化して廃業に
追い込まれる

「課題を克服」できるのが当社のビジネスマッチングサービス

@at homeが現状の課題を解決する一手になる

1日100円の投資

+サイトでアプローチできる負担のないサービス

STEP.01



サイト検索

自社サービスを提案したい
企業をサイト上で検索

STEP.02



メッセージ送付

メッセージ機能を活用して
自社のPRを実施

STEP.03



アポイント調整

マッチングされた相手の
企業と日程調整

STEP.04



商談・提案

自社サービスの提案や
アライアンスの提案を実施

「低価格」で営業支援を体験できるの新しいビジネスマッチングサービス

@at homeはシンプルな料金プラン

1日100円から始められる営業支援サービス

スタンダード

3,000 円

- ✓ 会社情報掲載
- ✓ 掲載サポート
- ✓ メッセージ機能利用可能

ブロンズ

10,000 円

- ✓ 会社情報掲載
- ✓ 掲載サポート
- ✓ メッセージ機能利用可能
- ✓ 商品/サービス 販売掲載可能
- ✓ リストアップサポート

マッチングサポート：~1件

プラチナ

30,000 円

- ✓ 会社情報掲載
- ✓ 掲載サポート
- ✓ メッセージ機能利用可能
- ✓ 商品/サービス 販売掲載可能
- ✓ リストアップサポート

マッチングサポート：1~3件

おすすめ

ダイヤモンド

50,000 円

- ✓ 会社情報掲載
- ✓ 掲載サポート
- ✓ メッセージ機能利用可能
- ✓ 商品/サービス 販売掲載可能
- ✓ リストアップサポート

マッチングサポート：3~5件

契約期間：年間 / 年間払い特典として全プラン10%off

@at homeはオプションも充実

充実なオプションサービス

ロゴ制作



- ✓ 3サンプル提示:20,000円~
- ✓ 縦型/横型等追加:10,000円~

サイト制作



- ✓ HP:300,000円~
- ✓ LP:200,000円~
- ✓ EC:400,000円~
- ✓ 動画:150,000円~

資料制作



- ✓ 1P:8,000円~
- ✓ 5P:35,000円~
- ✓ 10P:6,000円~
- ✓ 現行修正/1P:10,000円~

クリエイティブ



- ✓ バナー:20,000円~
- ✓ 名刺デザイン:60,000円~
- ✓ チラシ:40,000円~
- ✓ POP:40,000円~

オプションは強制ではございません。必要であれば、ご対応可能です。

ラフマネーとは？

ラフマネーはLife × moneyの造語で
生活の中で自然と収入を生み出していくサービス



コスト削減



SoftBank
Robotics

Quants

URIHO



人材強化



複業クラウド

yagioffer



Pass the
BATON



OTENTO



売上向上

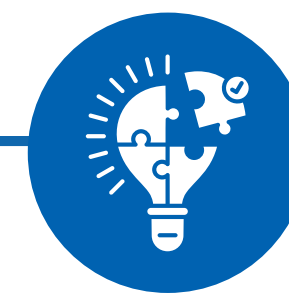


rocket now



新規営業 DXソリューション

BizBo Lead
ビズバリード



多角的
課題解決ツール

PartnerSuccess

7月から新導入

課題解決へ導くご提案を
120以上の商材・サービスから
当社が選定

当社のスタッフ及び全国の連携企業や営業人材が紹介を実施

導入実績

プロジェクト累計**135** PJ

支援実績 **60** 社突破!

例1 営業支援+クリエイティブ系依頼

営業支援工数
150



クリエイティブ系
依頼工数
90

計240工数

例2 営業支援+営業実行依頼

営業支援工数
25



営業実行依頼

オプション

| | |
|------------|------------|
| FS | IS |
| 3 名 | 1 名 |

計25工数+4名アサイン

今後の事業拡大

Sales Air Line 領域幅の拡大



アウトソーシング
可能業務の拡大

ラフマネーの拡大



全国民の所得向上計画

ビジネスマッチングの 拡大



オフライン拠点の
開拓を実施

Q&A

Q.1 各サービスの契約期間はございますか？

Sales Air Lineは2ヶ月契約から受け付けております。
@at homeは1年の契約が必要になります。

Q.2 月途中でのサービスやプランの変更は可能でしょうか？

月途中での変更も柔軟に対応しております。ご相談下さい。

Q.3 Sales Air Lineの追加の工数や@at homeのプランアップを依頼することは可能でしょうか？

Sales Air Lineは業務の対応範囲や納期によりますが、追加工数を発注することで可能となります。
@at homeは翌月以降からプランの変更が可能になります。

Q.4 当社に出向いただくことは可能でしょうか？

営業メンバーの場合は可能です。ディレクターの出向は受け付けておりませんが、オフラインのMTG等は可能です。
*交通費/移動時間分の工数が別途掛かります。



新しいサービスを、 新しい未来へ。

あなたの営業を、次の目的地へ。

Thank you!

コネクトタイム株式会社