

無名のベンチャー企業が 100社の法人契約を受注した秘訣

アクスビー株式会社
代表取締役 山田俊明

本日の内容

- 法人営業の形態とプロセス
- 無名ベンチャー企業が上場企業と契約した方法
- 営業代行（アウトソーシング）の活用法
- 法人営業の受注率を高める「7つの要素」
- リモートワーク時代の営業手法

アクスビー株式会社

- ◆ 設立 2008年2月6日 (13期目)
- ◆ 資本金 3,000,000円
- ◆ 住所 〒110-0005 東京都台東区上野2-12-18
- ◆ 代表者 山田俊明
- ◆ 電話 03-4570-0784
- ◆ Eメール support@axbee.com

◆ 事業内容

- ・ AIクラウド自動翻訳システムの販売サポート事業 (ロゼッタ社 代理店)
- ・ 企業向けメンタルヘルス研修サービス事業 (YSメンタルヘルス社 代理店)
- ・ グロービッシュ (ビジネス英語) 教育研修サービス事業

◆ 関連会社

一般社団法人SIA心のゼロ経営プロジェクト

◆ 取引先銀行

三菱UFJ銀行 新宿新都心支店
朝日信用金庫 上野支店



攻め(お客様のニーズを掘り起こす)



受け身(お客様からの要望を待つ)

法人営業の主なアプローチ手法

A デモ型（商材提案型）

（有形商材：ハード・ソフトウェア、ITツール etc）

B ヒアリング提案型

（無形商材：コンサルティング・研修・システム構築 etc）

- 高額商材の場合は、AとBのミックスになる場合あり

主な法人営業のプロセス



アクスビーの法人向け製品サービス

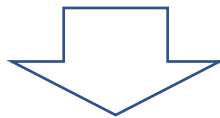
デモ型

<https://www.axbee.com/t-400/lp/>

AI クラウド翻訳サービス

プロ翻訳レベル95%高精度
AIクラウド翻訳システムの
販売サポート
(ロゼッタ社 正規代理店)

T-400



主に上場企業のIR広報・財務部門

ヒアリング提案型

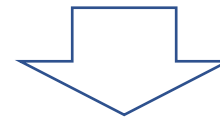
<http://www.sia-business.co.jp/>

企業メンタルヘルス対策サービス

メンタル不調の未然防止
プレゼンティズム対策研修プログラム
(YSメンタルヘルス社 正規代理店)

YS メンタルヘルス
MENTAL HEALTH

※社団法人SIA心のゼロ経営プロジェクトとの合併事業



主に上場企業の総務・人事HR部門

無名ベンチャー企業が上場企業と契約した方法

- コアコンセプトを決める
- 対象企業リストアップ（四季報・WEB検索）
- テレアポ
- 営業代行会社に委託
- 商談デモ
- 商談後フォローアップ（体験版など）
- メールDM（NG＝未契約先に対するフォロー）

上場企業をターゲットにする メリットとデメリット

- 情報量が多くターゲット部門が選定しやすい
(場合によっては責任者の個人名がわかる)
- テレマにおける電話対応が丁寧
- 1社でも実績ができると、その後の営業展開がやりやすい
- 1社あたり売上単価が高い (他部署紹介)

デメリット

- 契約までの期間が長い（金額・予算時期による）
- 決定権者・キーマンが複数、最終段階でNGになる場合もあり
- 要求される提出資料が多い
- 創立間もない会社は監査（帝国データなど）が入る場合がある

コアコンプト

- **誰に**

IR（海外投資家向け広報）部門トップ・翻訳担当

- **何を（顧客メリット）**

AI翻訳による翻訳プロセスの時間・コストの削減

- **USP**

プロ翻訳者レベル95%の高精度（最初は70%程度）
翻訳会社が開発した専門文書に特化した本格的翻訳ツール

初公開！アポ率10%の テレアポトーク スクリプト(サンプル)

アプローチゾーン 対象:受付						
お世話になります。私、アクスビー株式会社の〇〇と申します。 本日、IRの責任者の方がいらっしゃいましたらお願いできますでしょうか。						
〇〇:名前(基本はオペレーター名)						
AP1	AP2	KT	SD	NG1	NG2	
OT1	OT2	OT3	OT4	OT5		
※用件を聞かれた場合のみ						
サマリーゾーン 対象:受付						
失礼いたしました。 弊社は、IR広報様向けに人工知能を活用した英文作成のお手伝いをしておりまして、2点ほどお伺いしたことがあり、お電話させていただきました。						
AP1	AP2	KT	SD	NG1	NG2	
OT1	OT2	OT3	OT4	OT5		
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> はい いいえ 担当不在 </div>						
フックポイントゾーン 対象:担当者						
お忙しいところ恐れ入ります。 私、アクスビー株式会社の〇〇と申します。 お世話になります。						
弊社は、IR広報様向けに人工知能を活用した英文翻訳のお手伝いをしておりまして、2点ほどお伺いしたいことがあり、お電話させていただきました。						
今、2~3分ほどよろしいでしょうか。						
ありがとうございます。						
Q1 御社では、IRや決算資料などの英文を作成する際に、外部の会社を利用されておりますか？ それとも社内に対応しておりますでしょうか？						
AP1	AP2	KT	SD	NG1	NG2	
OT1	OT2	OT3	OT4	OT5		
ディテールゾーン 対象:受付						
今後のご参考にお話だけでも聞いていただけたらと思いますので、是非、ご担当者様にお繋ぎいただけませんかでしょうか。						
AP1	AP2	KT	SD	NG1	NG2	
OT1	OT2	OT3	OT4	OT5		
ディテールゾーン 対象:受付						
左様でございますか。それでは後日改めてお電話させていただければと思いますが、何時位でしたらいらっしゃいますでしょうか。						
<確認事項> ・担当者名 ・時間						
AP1	AP2	KT	SD	NG1	NG2	
OT1	OT2	OT3	OT4	OT5		

営業代行（アウトソーシング）の活用

- 最初は自社でテスト的に実施（1日/30～50件）
- コアコンセプトが固まり、アポ率が10%を超え、数社受注した段階で営業代行に依頼
- **1社あたりアポ獲得費用 = @1万円が目安**
- 固定フィー型代行
- 成果報酬型代行

成約率を高める「商談デモ」

- **事前準備**（翻訳してほしい資料データを事前に送ってもらう）
- デモをしながら**できるだけ質問してもらう**・意見や感想を話してもらう
- 同業界**他社の事例**
- 機能ではなく、顧客**ベネフィットを強調**
- **投資対効果**の比較（社内で翻訳 or 翻訳会社外注との比較）
- **商品を薦めるのではなく、選択してもらう**

例）仮に利用するとしたら・・・

- 体験版のオファー（今だけ2週間試用可能） => **次の行動につなげるためのオファー**

商談後フォローアップ

- **今は結構（現状満足）**

=> 定期的に体験版のメールDMを配信

- **予算が合わない**

=> メニューにないミニマムプランをオファー

- **うちにはニーズない**

=> 他部署の需要を聞いてみる

- あとはメールDMを配信 or 見込み先に数ヶ月後コールしてみる

- 業界別・IR担当向けセミナーの開催

法人営業の受注率を高める「7つの要素」

1. **志とミッション**（なんのために営業をするのか？）
2. **コアコンセプト**（ターゲット・顧客メリット・USP）
3. 最初は多種多様な方法で顧客接点（アポ）を増やし、成功パターンを見つける（**テストマーケティング**の実施）
4. **売込みとして電話やメールをしない**
5. **クイックレスポンス**
6. **ネガティブな情報も正直に提供する**
7. **テレアポや商談を楽しむ**（契約云々関係なし）

リモートワーク時代の法人営業手法

- **AIを活用したアウトバウンドセールス「フォーム営業代行」**

- **ソーシャルセールス**

(オンライン上でファンを作り顧客候補を紹介してもらう)

<https://saleshub.jp>

問い合わせフォームを活用した新規開拓 「Sales Now Form」

文面例 - 6

目的:アポの調整

■ 件名

【関西特化】M&Aについてのご提案【相談無料】

■ 内容

〇〇株式会社の〇〇と申します。

弊社は、〇〇に特化したコンサルティングを行っており、〇〇の領域で国内トップシェアの企業になります。

関西圏を中心に、〇〇というビジョンを掲げ活動しております。

コロナ禍のご状況ではございますが、今後の〇〇（M&A事業承継等提案事項）につきまして、一度ご提案の御機会を頂けないでしょうか？

完全成果報酬で、M&Aが確定するまで全て無料で相談可能です。

以下■内に提案事項の強みやメリットを記載

-
-
-

多様化する市場の中で、ベストなご提案をさせていただきます！

以下の時間にご提案の機会を頂ければと思いますが、ご都合いかがでしたでしょうか？

〇/〇（月）13:00-16:00

〇/〇（火）13:00-16:00

〇/〇（水）13:00-16:00

※対面のご案内が難しい場合は、ZOOMでのオンライン商談も行わせて頂いておりますので、お気軽にご連絡下さいませ。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

文面例 - 7

目的:アポの調整

■ 件名

〇〇について一度お時間いただけませんか。【初期費用無料】

■ 内容

株式会社〇〇の〇〇と申します。

弊社では、〇〇中心にグローバル人材の紹介を行っております。

貴社にて弊社の〇〇(提案サービス)がご活用頂けるかと思いき連絡差し上げました。

〇〇(提案サービス)は、〇〇(サービスの特徴)、コロナウィルスによる人材流動停滞にも対応したサービスです。

(URL)

【(提案サービス)の特徴】

・弊社オフィスでのリモート業務にて貴社機密漏洩リスクを軽減

・〇〇

・〇〇

今月末(2022年〇月末)までの申し込みで、初期費用無料キャンペーンを実施しています。

これまでの実績をふまへ、30分ほどお時間を頂けませんか。

〇/〇（月）13:00-16:00

〇/〇（火）13:00-16:00

〇/〇（水）13:00-16:00

〇/〇（木）13:00-16:00

まずはお気軽にご都合ご連絡いただければ幸いです。

資料ダウンロード型

【お問い合わせ内容】

『社外プロ活用とは時間とスピードを買う』ということ

です。

弊社は、ビジネス系プロ人材シェアリングサービスを行なっています。

本日は、IPOを目指す企業がどのフェーズで外部人材を活用すると効果的かについて記載した、ホワイトペーパーをお届けします。

資料をダウンロードする

https://www.essence.ne.jp/document/startup-ipo-pro?fm_cp=60b792937ced7d0ce4c105e9&fm_mu=60c1c0ec5e9017074c6bbc1f&utm_campaign=60b792937ced7d0ce4c105e9&utm_medium=email&utm_source=Google

<こんな人におすすめ>

- ・業務委託の活用を考えている
- ・いくつかの業務を外に切り出そうかと考えている
- ・社内に戦略を考える人材が不足している
- ・数年後にIPOを考えている
- ・スタートアップ企業、ベンチャー企業

<資料内容（一部抜粋）>

Q1. コストパフォーマンスはどちらが良い？

現在の転職市場の状況として、人材不足による、優秀人材の確保に時間がかかっていることと、優秀人材にオファーが殺到し年収が高騰している、という事実がございます。

そんな中、年収200万クラスのビギナーをフルタイム採用し育成をしていくのか、年収1,000万クラスのエキスパートを週1日業務委託で活用するのか、どちらがコストパフォーマンス高いでしょうか？

問い合わせフォーム営業 (送信数に対する目安)

- アポ率 0.5% -1%
- URLクリック率（資料ダウンロード）：7～10%

ソーシャルセールスとは

企業が自社事業やサービスの理念をインターネットなどを介して発信し、
想いに共感した社外の個人から顧客候補の紹介を募る仕組みです

