

将来の収益基盤となるロイヤルカスタマーとの契約を目指す

BtoB提案型商材のABM／インサイドセールス  
「**CC エージェント IBS**」



# CCエージェント IBS

01. 「CC エージェント IBS」は、BtoB 提案型商材を専門とした、ABM / インサイドセールスのアウトソーシングサービスです。
02. 当社サービスを利用する企業様の業種やお悩みとは？
03. 外注が結果をだせるのか？
04. ロイヤルカスタマー候補企業からの「商談の場」の創出
05. 成果を出すための訓練された営業チーム
06. 当社のノウハウやセールステクノロジー
07. 当社のクライアントに率直に聞いてみました。  
「どうして当社を利用し続けているの？」
08. 営業請負範囲
09. ご契約の方式
10. メンバー紹介
11. よくある質問
12. 当社の請負実績／得意分野
13. 会社概要

# 01 「CCエージェント IBS」は、BtoB 提案型商材を専門とした ABM / インサイドセールスのアウトソーシングサービスです。

エグゼクティブの ABM / インサイドセールスのアウトソーシングは、  
営業難易度の高い 法人向けの提案型商材（カタチがない、説明が複雑、販売に時間がかかる、高額）  
を持つ企業の営業に特化しています。

業種としましては、IT や販促分野、産業機器に豊富な実績があります。

将来の収益基盤となるロイヤルカスタマーとの契約を目指し、  
貴社の「第 2 営業部」として、中長期営業戦略（ABM）に基づき、  
中堅企業（従業員 300 名～）から大手企業（従業員 1,000 名～）にアプローチをします。

受託範囲は広く、新規リード獲得から商談代行、ナーチャリング、営業ツール制作、WEB 広告運用  
までを請け負います。

## 当社の特徴

1. アポイント獲得や商談実施への成果報酬型の料金体系
2. 営業活動の中断／再開が月単位ででき、中断の間も活動データとチームを保持
3. 60%が1年以上契約する常連クライアント
4. メンバーの半数以上が5年以上の在籍、最長は20年。全員正社員。
5. 既存顧客へのアンケートでは「営業品質が高い」「社内教育が徹底されている」との評価

次のページから、当社のノウハウや実績をお話ししていきます。

## 02 当社サービスを利用する企業様の業種やお悩みとは？

BtoB 提案型商材は、相手企業の課題のヒアリングから始まり、**その課題に対しての提案が必要**になります。そのため、業界知識や営業経験が求められたり、売るまでに時間がかかるために追いかけて営業が必須であったり、**営業の難易度が総じて高い**です。

現在以下のような企業様（60 社）が当社サービスを利用しています。

### 【クライアント企業様の横顔】

BtoB 提案型商材（カタチがない、説明が複雑、販売に時間がかかる、値段が高い商材）を持つ中堅以上の企業様や老舗企業様で、業界内で自社のブランドをお持ちです。

商材は、IT / システム開発、企業研修、福利厚生、広告、マーケティング、電子機器、クリエイティブです。

ブランドを損なうことなく、使いやすい契約体系と料金で、品質の高い営業活動を行って欲しいと考えています。

社内営業部のように柔軟に活動し、短期的ではなく、中長期視点で中堅～大手企業から優良顧客の獲得が目的です。

### 【ご相談を頂く営業課題】

- ・営業スピードを向上したい：社内営業の動きを効率化するために、営業の起点となるアポ獲得を外部に依頼する。
- ・マーケリードを有効活用したい：リードの確度精査やアポ確定を外部に依頼し、セールス部門に活躍してもらう。
- ・新製品を新市場に売りたい：新製品販売向けに社内の営業部門を動かさないために外部に依頼する。
- ・営業部員を補充や増強したい：社内営業担当が退職したが補充がままならないために外部に依頼する。

### 【お声がけを頂く部署・担当者】

- ・マーケティング部門を管轄されておられる方
- ・営業本部（営業支店を統括している部門）を管轄されておられる方
- ・営業現場の責任者兼プレイヤーの方

## 03 外注が結果をだせるのか？

当社のサービスはとても複雑である。  
当社の営業でさえ売るのに苦労しているのに、  
**外注が本当に結果を出せるのか？**

ごもっともな意見だと思います。

私どもだけが、まるでマジックのように次の日から売ることができる、とは申しません。

ですが、この**営業アウトソーシング業界で22年の間事業運営をしてきた当社**だから言えることがあります。

貴社には、**貴社のサービスを深く長く使っている優良顧客（ロイヤルカスタマー）が、おられるはずです。その企業にとって貴社はなくてはならない存在**です。

私共の役割は、貴社サービスをまだ知らないだけで、**本来的には貴社のサービスを切望する企業に対して、貴社サービスをお知らせすること**です。

貴社でももちろん営業活動は行っておられると思いますが、当社の活動では、**明確にバイネームでターゲット企業を定め、何年でも諦めることなく徹底的に営業活動をして商談を創出**します。

この**新規商談をナーチャリングし、結果として億単位の受注**を生み出しています。



# 04 ロイヤルカスタマー候補企業からの「商談の場」の創出

現在、月間 **60** 社の **BtoB 提案型商材を販売する企業様** の営業活動を請負っています。

月間約 **500** 件の **新規商談の創出** をしています。

## 請負企業企業例

- ・ システムの受託開発、コンサルティング事業をはじめ教育事業も手がける会社
- ・ 政府機関、大手金融・保険会社等の業務システムを手がける総合 IT 企業
- ・ 各種コンベアの設計・製作等を一貫して行う、各種生産ライン制作、整備会社
- ・ 金属、樹脂等の成型部品及び製品の製造を行う老舗会社



まずは、「商談の場」を創出することで、営業活動を成功させて参りました。  
この商談の場の創出においても、下記の各技術を活用しています。

マーケティングフレームワークを使った  
セールスシナリオ作成技術



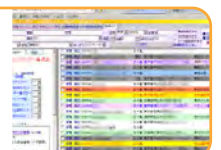
課題抽出のための  
インタビュー型のトーク手法



取引のない企業からキーパーソンを見つけ  
アポイントを取り付ける技術



会話内容を蓄積して  
次の営業につなげる営業管理技術



アポイントの確度をあげるための  
シナリオ型営業ツール制作技術



# 05 成果を出すための訓練された営業チーム

営業部門を成功に導くチーフエージェントを筆頭に、しっかりと訓練された営業人材が揃っており、

## チーフエージェント



## 営業戦略

- ・商品／サービス内容の把握
- ・アポイント獲得の条件設定
- ・ターゲット企業決定
- ・セールストーク作成
- ・営業管理システム設定
- ・商談方針決定



必要な人材で  
チーム編成

## テレアポ



## 商談



## 営業ツール制作



## ナーチャリング



## 既存顧客対応



## Web 集客



売るための営業フローが固まった後はチームの増強が必要です。

貴社に適した人材を当社にて雇用／教育し、貴社専用チームとして活動することができます。

## 採用担当



## 増員

- ・募集広告
- ・面接
- ・採用 / 教育

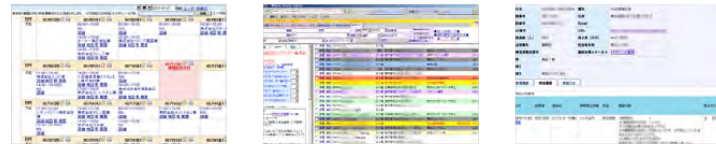
# 06 当社のノウハウやセールステクノロジー

蓄積されたノウハウとテクノロジーを駆使して、  
貴社の営業活動をスピードアップします。

## BtoB 提案型商材の営業ノウハウ集 「セールスガイド」



## BtoB提案型商材専用の営業管理システム 「RE-CH!」



スケジュール共有

架電状況一覧

商談状況履歴

## ナーチャリング専用システム 「ランディングメディア / IBS」



## 狙った企業に広告を配信する 「ターゲティング広告」



## 狙った企業の動向 (資料閲覧、HP 来訪) を把握する「EX-IP」



# 07 当社のクライアントに率直に聞いてみました。 「どうして当社を利用し続けているのですか？」

今まで20社契約した。  
ずっと続いているのは  
エグゼだけ。

## SaaS (コンシューマー分析サービス)



- エグゼクティブとの関係性は、10年以上。担当者が変わっても、一定の成果を上げてくれるエグゼを信用し、頼っている。社内でも、積極的に別部署に紹介している。
- 成果が素晴らしい。一定の成果を10年以上、出し続けているのはすばらしい。愛着も情もあるが、それ以上に成果が素晴らしいから継続している。唯一まれ。
- 人のクオリティが高い。みんな、やっている仕事のクオリティが高い。エグゼクティブの教育プログラムが素晴らしいのでは。

柔軟な対応、親しみやすさ、  
全担当者共通の一定の成果に  
助けられている。

## 大手メーカー系列のSler



- エグゼには、本当にお世話になっています！直接お伝えしたが社内大喜びの新規受注も誕生！これからも、よろしくお願いします！
- 過去のDBをPJ完了後も使わせてくれる。自分たちの財産を私たちに共有してくれるってこと。大変助かる。ありがたい。古い会社は、決まりきったことしかできない。
- 担当窓口を通すだけでなく、営業担当と直接やりとりしてくれる。
- 柔らかい雰囲気。要望を言いやすい。
- 初回のキックオフ会議は、オンラインでも伝わる親しみやすさ！他とは違う。女性が多いからか。
- 要望を言いやすい！ダメもとで、聞きやすい。他だとちょっと遠慮しちゃう。
- 一定の品質。担当者が変わっても、みなさん一定の品質で成果をあげてくれる。採用方針？教育？

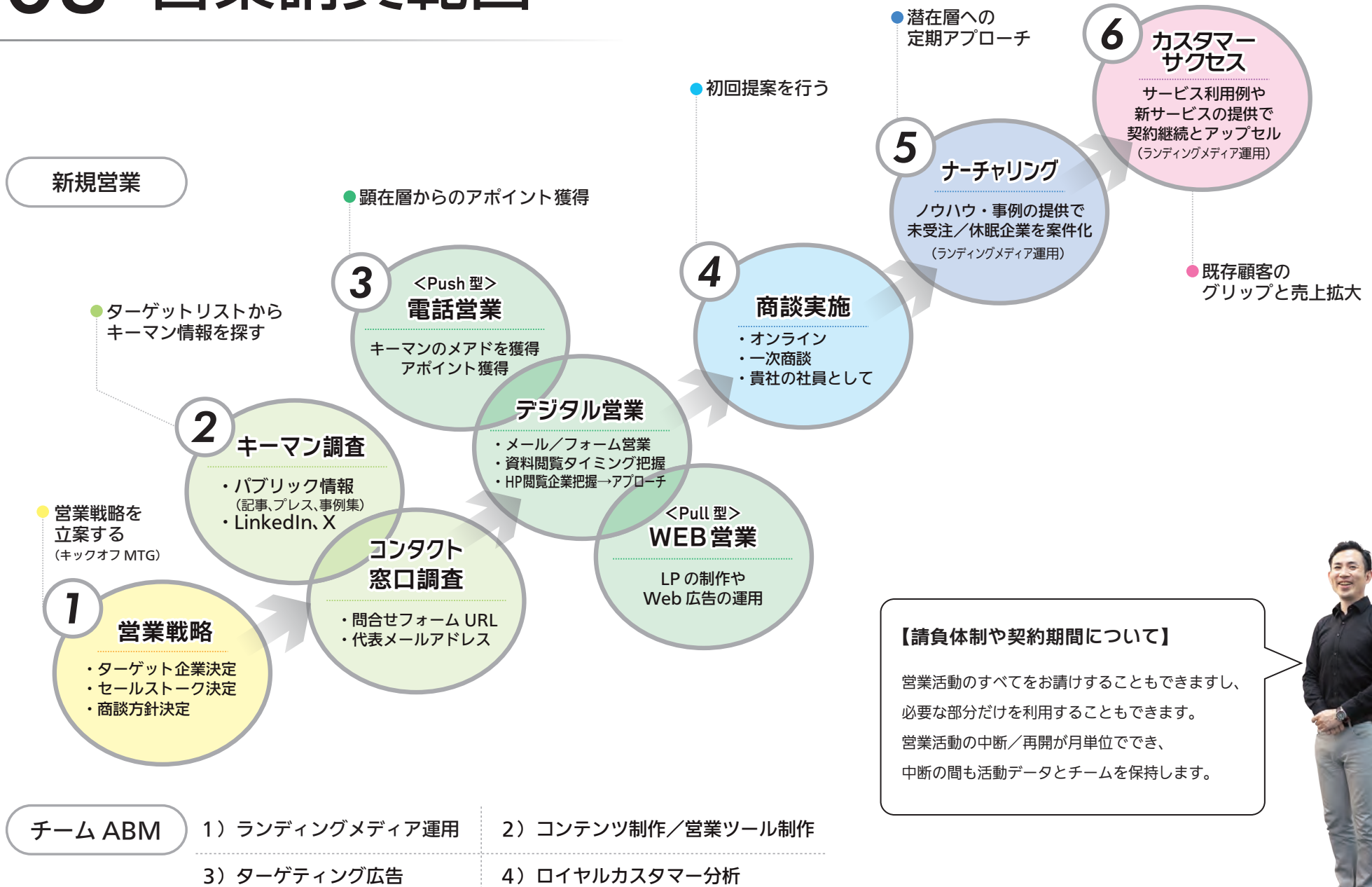
営業リード獲得ゼロベース状態から、  
どの業界をアプローチ対象とするか  
自分から提案するまでに。

## 製造業向け業務効率化提案



- ご担当者2名が、我々以上に売り込みに情熱を持っているように見える。
- 2022年冬、第1号のお客さんは、市場調達で受注した。向こうがモノがなくて困っているところに、中国にあった部品を調達して納品した。
- 別の案件は、2023年は1億までいかないが、大きくなっている。
- 「これを使わないと損するよ、くらいの気持ちでやっています」と言われて嬉しかった。

# 08 営業請負範囲



# 09 ご契約の方式

営業を外注するという事は、結果が見えにくく、発注側にとってリスクがあることだと思っています。  
そこで、下記のような契約方式をとっています。

## 契約方式

1

月額基本料金に加え  
アポイント獲得や商談実施への**成果報酬型**の料金体系です。

2

分析やツール制作などは、  
**必要な時だけ時間精算**で活動いたします。

3

**営業活動の中断／再開が月単位**ででき、  
少額の維持費で中断の間も活動データとチームを保持します。



料金表はこちら



# 10 メンバー紹介

## 企業の決済者を探し出す営業活動が得意です。



セールス&マーケティング部  
Sayo Fukasawa

### ヒストリー

#### 経歴

大学卒業後、2011年から株式会社エグゼクティブに参画。

#### エグゼクティブ社への参画理由

就職活動中、どの会社の担当者と話しても、当たり障りのない通り一遍の対応に疑問を感じる。

そこで、“楽しみながら、長く働けそうな会社”を探中、当社を発見。会社説明会后、「絶対この会社に入りたい」と思い、志望。

### エクスペリエンス

#### 経験商材一覧

- ・大手製造業向け「スマホアプリ」提案
- ・中小企業向け「通販モール」提案
- ・大手企業向け「WEB・交通広告」提案
- ・通販事業者向け「マーケティングツール」提案
- ・中小企業向け「システム受託開発」提案
- ・システム企業向け「技術研修」提案
- ・上場企業向け「株主優待施策」提案
- ・中小企業向け「映像制作」提案

#### 最も印象的で喜ばれた会社概要とその内容

上記、大手製造業向け「スマホアプリ」提案の営業活動が最も印象的でした。

上司から引き継いで担当した案件だったため、クライアントと当社との信頼関係を壊してはいけないというプレッシャーもありました。しかし当該クライアント企業から、「あの企業受注しましたよ！前任の方から引き継いだ後も安心してお任せできます」と言われたときが一番嬉しい瞬間でした。

### セールススタイル

#### こんな営業が得意

企業の決済者を探し出す営業活動が得意です。

クライアントの社員になったつもりで丁寧な商材説明を行い、営業相手のニーズや性格まで把握することを心がけています。

### プライベート

#### 出身

富岡製糸場で話題になった群馬県です。

#### 今ハマっていること

家庭菜園。料理の作り置き。

#### 得意なこと

ピクニック・山登り・ランニング

#### 趣味

キャンプ



# 10 メンバー紹介

大手・中堅企業に向けた**提案型営業活動**が得意です。



セールス&マーケティング部

Sayaka Kawamoto

## 最も印象的で喜ばれた会社概要とその内容

大手企業向け「システム受託開発」提案の営業活動が最も印象的でした。入社して最初に参画したプロジェクトの一つでしたが、これまで経験したことがない、カタチのない商材の提案営業に、大変に苦労しました。

しかし、当該クライアント企業から、大手薬品メーカーの受注が決まり、「御社の根気強い営業活動のおかげです、いつもありがとう。」と言われたときが一番嬉しい瞬間でした。

## ヒストリー

### 経歴

大学卒業後、WEB開発、カスタマーサポート担当として人材採用のサポートサービスを行う企業に入社。  
その後、半導体部材の加工製造メーカーにおいて総務人事担当や同社アグリビジネス事業において営業担当を経験。  
2017年から株式会社エグゼクティブに参画。

### エグゼクティブ社への参画理由

転職活動中、仕事と私生活両方を充実させられる企業を探中、当社を発見。自身の新規営業活動の経験が活かせる職場と思い志望。

## エクスペリエンス

### 経験商材一覧

- ・小売店向け「健康飲料」販売
- ・設計・デザイン企業向け「コーティング材」販売
- ・大手企業向け「システム受託開発」提案
- ・中小企業向け「基幹システム」提案
- ・製造業向け「営業支援ツール」提案
- ・大手企業向け「交通広告」提案
- ・大手企業向け「営業研修」「マネジメント教育」提案
- ・食品製造業向け「市場分析ツール」販売
- ・オンラインショップ事業者向け「WEB決済サービス」提案
- ・大手・中小企業向け「WEBマーケティングツール」提案
- ・大手企業向け「戦略コンサルティングサービス」提案
- ・大手企業向け「SNS運用代行・コンテンツ企画提案」提案
- ・BtoB企業向け「企業ブランディング」提案
- ・製造業向け「電子部品、ユニット」提案
- ・BtoC企業向け「連絡業務効率化ツール」提案
- ・大手企業向け「アスリート協賛」提案
- ・大手・中小企業向け「商品紹介イベント」動員提案
- ・大手企業向け「翻訳・通訳サービス」提案
- ・大学研究室向け「プラットフォームロボット」提案

## セールススタイル

### こんな営業が得意

大手・中堅企業に向けた提案型営業活動が得意です。  
初めての相手でも相手の状況を理解しながら、うまく課題を引き出すスタイルで、短時間で課題に合わせて提案することができます。

## プライベート

### 出身

ダムとホタルイカで有名な富山県です。

### 今ハマっていること

動画配信サービスで海外ドラマをよく見ています。  
パズルゲームによくはまっています。

### 得意なこと

手先を使う作業。  
子供のハロウィンの衣装を作ったり、家で手ごねパンを焼いたり、工作系が得意です！  
年に数回、演劇鑑賞をするのが楽しみです。

### 趣味



# 10 メンバー紹介

企業規模問わず決済者と直接やり取りをする営業活動が得意。



セールス&マーケティング部  
Yaya Akahane

## ヒストリー

### 経歴

大学卒業後、販売代理店担当として海外のソフトウェアの国内販売を行う企業に入社。その後、トルコで数年生活。  
2018年から株式会社エグゼクティブに参画。

### エグゼクティブ社への参画理由

転職活動中、家庭の事情により、時短勤務が可能で、かつ営業活動が行える企業を探看中、当社を発見。  
大好きな営業活動ができ、法人向けのソフトウェア販売経験が活かせる職場と思い志望。

## エクスペリエンス

### 経験商材一覧

- ・大手企業向け「プロモーション支援」提案
- ・大手・中小企業向け「レコメンドツール」提案
- ・中小企業向け「リスティング広告」提案
- ・大手・中小企業向け「データ軽量化ソフト」販売
- ・大手・中小企業向け「リモートコントロールツール」販売
- ・大手製造業向け「高速・多機能ビューア」販売

### 最も印象的で喜ばれた会社概要とその内容

上記、大手企業向け「プロモーション支援」提案の営業活動が最も印象的でした。当初諦めていた、アプローチが難しい企業に対して営業活動をしました。やはりキーマンへのアプローチの壁が厚く、大変に苦労しました。

しかし、当該クライアント企業から、短期で大型案件の受注が決まり「とても丁寧に対応してくれて、上層部も含め期待以上の成果を出してくれて、喜んでいきます。ありがとうございます。」と言われたときが一番嬉しい瞬間でした。

## セールススタイル

### こんな営業が得意

企業規模問わず決済者と直接やり取りをする営業活動が得意です。  
初対面でもアウェイな雰囲気ホームにしながら、お客様から課題や相談事などを引き出すスタイルで、一瞬で信頼関係を作ることができます。

## プライベート

### 出身

かんてんぱとおそばで有名な長野県です。

### 今ハマっていること

簡単で美味しく作れるレシピ集め。

### 得意なこと

イベントを企画し、友人たちとワイワイ遊ぶこと。

### 趣味

海外ドラマを見るのが好きです。



# 10 メンバー紹介

課題感を聞き、商材がどのようにマッチするのかを考え、提案。



セールス&マーケティング部  
Maruse Abe

## 最も印象的で喜ばれた会社概要とその内容

全案件印象的ではありますが、物流企業向け「業務請負」提案の営業が、最も印象的でした。

初めてプロジェクトリーダーとして参画した案件でしたので、「どうしたらクライアントさんに喜んでいただけるか」を模索しながら案件メンバーにも相談しながらプロジェクトを進めました。

「新規顧客開拓のための営業リソース不足で御社に依頼をしていたけど、今は御社のおかげで十分すぎるくらいリードをもらえて嬉しいです。」と言われた時はとても嬉しく、やりがいを感じました。

## ヒストリー

### 経歴

新卒で外資アパレルに3年勤めた後、アートギャラリーへ入社。  
ギャラリーで、企画・運営・広報を担当しておりました。  
出産を機に3年間のブランクを経て、2022年より株式会社エグゼクティブに参画。

### エグゼクティブ社への参画理由

経験を生かしたキャリアアップ目的と、育児と両立ができる会社への転職活動をしていた際に、弊社のNLPT制度の魅力を知り、人事担当がとても素敵な方だったので、入社を志願。

## エクスペリエンス

### 経験商材一覧

- ・大手企業向け「FAQツール」販売
- ・小売業界向け「電子決済サービス」販売
- ・物流企業向け「業務効率化システム」販売
- ・広告代理店向け「デジタルマーケティング」提案
- ・病院向け「医療ナビ」販売
- ・健康保険組合向け「コンサルティング」提案
- ・大手企業向け「データ分析教育」提案
- ・製造業向け「計測器」販売
- ・大手企業向け「ECコンサルティング」提案
- ・大手小売業界向け「サイト内検索ツール」販売
- ・システム会社向け「検証ツール」販売
- ・教育現場向け「映像システム」販売
- ・物流企業向け「業務請負」提案
- ・メーカー向け「デザイン協業」提案
- ・自治体向け「商品券」販売
- ・製造業向け「動画生成ツール」販売
- ・小売業界向け「防犯システム」販売
- ・飲食業界向け「自走式カート」販売
- ・製造業向け「プレゼン代行」提案
- ・大手企業向け「プロジェクト参画」提

## セールススタイル

### こんな営業が得意

得意かはわかりませんが、中小企業に向けた提案型営業活動が好きです。架電先企業の課題感をお聞きしながら、扱う商材がどのようにマッチするのかを考え、提案します。

## プライベート

### 出身

東京都

### 今ハマっていること

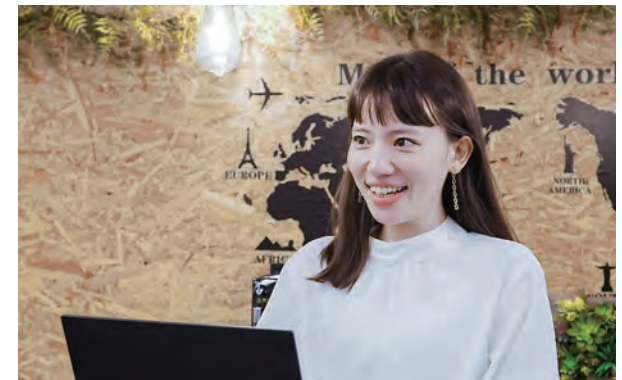
・子どもと遊ぶネタを探すこと・SNS

### 得意なこと

3年間ワンオペ育児に専念していたので、時短料理を作るのが得意です。

### 趣味

美術鑑賞、映画鑑賞、音楽鑑賞、パレエ鑑賞です。



# 10 メンバー紹介

## 営業管理システム開発



テクニカルコンテンツサポート部  
Akihisa Saito

### プロフィール

大手企業のシステム開発に携わること10数年。  
2008年から株式会社エグゼクティブに参画。  
営業管理システムの開発から、アクセス解析までこなす。  
ITの力を駆使し、営業を支援している。

独自に開発した営業管理システム「RE-CH!」を利用し、  
営業担当の「記録/管理/共有/報告/分析」を行っています。

専用の営業管理システム「RE-CH!」を活用し、日々の活動の記録を行います。  
WEB上でいつでも閲覧できます。営業担当者に対して、日々の目標管理/活動管理を行います。



特許 第4557268号

### 主要機能一覧

営業管理システム「RE-CH!」

◎架電リスト一覧

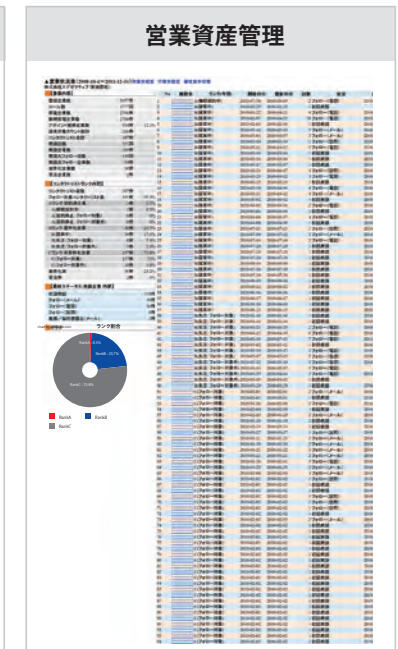
架電状況  
アポイント獲得  
興味なしアポイント NG  
お力添えの架電待ち  
お力添えの架電待ち  
お力添えの架電待ち  
お力添えの架電待ち  
お力添えの架電待ち  
お力添えの架電待ち

◎アポイントを獲得した企業に質問をし記録

【質問 1】 今回の○○○サービスについてはご存知でしょうか？  
【質問 2】 今「Twitter」などのメディアがありますか？  
【質問 3】 では、今一番注力しているプロモーション方法は何かですか？  
【質問 4】 貴社メディアを強化するといったお考えはありますか？  
【質問 5】 今、会社として、ウェブマーケティングへの予算のかけ方は、どんな考えですか？  
【質問 6】 何か全般的にプロモーション上の課題はありますか？  
【質問 7】 PRの目的は、リレーション型/新開業型ですか？

◎相談記録

【相談内容】  
1. 貴社の現状  
2. 貴社の課題  
3. 貴社の強み  
4. 貴社の弱み  
5. 貴社の未来



全ての活動履歴をテキストにて記録/情報共有

営業資産として蓄積

# 11 よくある質問

ほとんどの企業様から頂く質問への回答をまとめてみました。

## Q1. 最低契約期間などがありますか？

**A.** ありません。1ヶ月だけの利用でも問題ありません。  
ご契約書の表記としましては、1年間ごとの更新契約となっておりまして、追記で、契約期間中でも当月に停止の依頼を頂戴すれば、次月からの契約が停止できると記述しております。  
なお、ご契約自体はいつでも停止／再開できるようになってはいますが、私共の気持ちとしましては、未  
永く、極端なことを言えば、一生貴社の営業部隊として活躍したいと考えています。

## Q2. 月間上限予算などを決められますか？

**A.** 決められます。  
月間40万円の上限予算でと決めて頂ければ、その範疇で活動します。  
月によって予算を変えて頂いてもまったく問題ありません。  
場合によっては、テレアポなどのプッシュ型の営業活動を停止する期間があっても構いません。  
その折には月間の営業推進費用の範囲のみでデジタル営業等の活動をいたします。

# 11 よくある質問

## Q3. 営業活動情報の共有はどうなりますか？

- A.** 営業管理システムにて情報共有を行います。  
貴社にはシステムの ID / PASS をお渡しします。  
活動のすべてはシステム内に入力していますので、いつでも状況がわかります。  
その他、週報や月報、営業会議にて情報を共有します。
- 貴社とは別の事業所で活動を行いますので、目の前に人がいない分ご不安になると思います。  
貴社がご不安にならないように、活動のすべてをガラス張りにするように心がけています。

## Q4. サービスや製品の内容をどうやって覚えるのですか？

- A.** まずは、キックオフミーティングの1時間を使って、エッセンスのみを学びます。  
すべてを机上で覚えることはできませんので、その後は実際に活動する中で、疑問点を見つけ、質問し、学んでいきます。

# 11 よくある質問

## Q5. 営業開始までに、何を準備すれば良いですか？

**A.** 大雑把に申し上げますと、1. ターゲット企業が決まり、2. セールストークが固まれば、ひとまずの営業活動は開始できます。まずは走り始める事を重視しておりまして、最初のキックオフミーティングではこの2点を決めます。

これらを決めるために、過去に貴社がどのように顧客から喜ばれてきたかを教えて下さい。

なお、理想の営業部隊を構築するためには、その後、たくさんの決めなければいけないことがあります。

初回商談とは何をすべきか？

HP では何を PR して誰に振り向いて欲しいのか？

初回商談後のフォロー体制は？

相手に最も伝わりやすい営業ツールとは？

等々です。

活動を請負う中でこれらを固めて参ります。

## Q6. 営業メンバーが変わる事がありますか？

**A.** 基本的に営業メンバーは変わりません。

増員をする場合があります。

同じ人物が貴社の活動を長く請負うことで、より貴社の事、またサービス／製品を理解して効率的な営業ができるようにと心がけています。

# 11 よくある質問

## Q7. キーマンリサーチアポイントとは何ですか？

- A.** 電話をかける前に、ターゲット部署の責任者のお名前を調べ、その方を名指しでアプローチする営業手法です。
- 入社したばかりの方や権限の無い方にいくら面会しても商談は前に進みません。なるべく効果的に営業活動ができるようにと、この手法を使っています。

## Q8. どの社名で営業活動を行うのですか？

- A.** 貴社の社名で活動いたします。
- 私共はあくまでも黒子です。気持ちの上では貴社の社員です。

## Q9. 現在は受託出来る要員はいるのですか？

- A.** 小さな営業部隊であればお請けできます。大きな営業部隊をご要望の場合には少しお待ち頂く場合があります。
- 幸いなことに、毎月ほぼ100%の稼働率ではありますが、当社も社員を増やし育てておりますし、また、60社のクライアント企業の営業ボリュームも毎月増減します。

# 12 当社の請負実績／得意分野

**BtoB 提案型商材専門**です。**1,000**社を超える請負実績があります。

**得意分野：中堅～大手への営業**

カタチがない  
説明が複雑  
販売に時間がかかる  
高額

システム開発、IT コンサル、企業研修、  
福利厚生、広告、マーケティング、  
電子機器、クリエイティブ

日本を代表する総合家電メーカー  
宅配便を展開する大手運輸会社のグループ会社でシステム開発等事業会社  
アメリカ大手銀行グループの日本におけるクレジットカード事業会社  
音響・映像・放送機材で世界屈指のブランド力を持つ大手電子機器メーカー  
IT 機器のハードウェア、ソフトウェア製品販売企業  
大手インターネット関連事業子会社でレンタルサーバー事業等を手がける企業  
大手飲料メーカーの子会社で情報システムの企画・設計・開発を行う企業  
大手不動産グループの賃貸住宅運営管理会社  
大手インターネットサービスプロバイダ  
手作り惣菜製造会社  
SNS、ブログなどのソーシャルメディア企画・開発会社  
電子部品トレー製造会社  
音楽・映画プロモーション DVD 制作、子供向け DVD 制作会社  
経営者コーチング、女性リーダー専門コーチングサロン運営会社  
建築、土木、防水、塗装、産廃物収集運搬事業等を行う会社  
ショッピングサイト等の ASP サービスなどを手がける企業  
各種コンペの設計・製作等を一貫して行う、各種生産ライン制作、整備会社  
インターネット広告の企画販売を手がける大手インターネットプロバイダ系列会社  
電子マネー、オンライン送金サービス等を手がける日本最大手通信事業会社のグループ会社  
日本主要コンピューター会社の共同出資で設立されたコンピューター専門レンタルリース会社  
システムの受託開発、PC・携帯サイト向けパッケージ製品の開発会社  
建設向け設計、施工支援等のシステム開発をはじめ、橋梁などの構造物解析等を行う会社  
段ボールの製造・販売会社  
大手化学メーカーを取引先に持つ老舗化学繊維加工会社  
金属、樹脂等の成型部品及び製品の製造を行う奈良の老舗会社  
大手通信会社も手がけるサーバー・ネットワーク監視サービス事業会社  
コンピューターに関するテクニカルサポート、システム構築販売会社  
システムの受託開発、コンサルティング事業をはじめ教育事業も手がける会社  
ハワイ、中国等にパートナーを持つシステム開発を得意とする Web 制作会社  
創業 43 年の千葉の老舗印刷会社  
公共系オンラインソフト開発に強いソフトウェアパッケージの開発・販売会社  
携帯電話での PC メール利用可能サービスを主力とする情報通信会社  
政府機関、大手金融・保険会社等の業務システムを手がける総合 IT 企業  
大手電機メーカー等を取引先に持つ LSI 設計に特化した企業  
高レベルな経理スキルを持つスタッフを派遣する経理のプロ集団  
大手電機メーカー、政府機関、大学等を取引先とするシステム開発会社・・・etc



# 13 会社概要

## 当社のミッション

社会に対して何を実現したいか？

——『良いモノが売れる世界に』

当社は、そんな製品やサービスに大きな自信を持っている企業様のために生まれた会社です。クライアント企業の営業部門になりかわり、営業部署全体をご支援する事業を行っています。まだ営業部門をアウトソーシングする事が世の中に知られていない、20年以上前に立ち上がりました。

日本はもちろん、世界中にビックリするような素敵な製品やサービスがいくつもあります。この20数年間で、様々な企業様からエピソードを聞いて参りました。起業のきっかけ、製品開発のアイデア、失敗談、導入後の劇的な改善ストーリー。なんでこんなにステキな会社が多いのかと驚くばかりです。

良いサービスは売れるべきだと当社は考えています。

「優れた製品やサービスをもっと多くの企業に届けたい！」とお考えの企業様を全力で支援します。

## コーポレートカラーは「太陽色」



当社に出会うことで、営業の悩みが解決し、視界が晴れていく。まるで、曇っていた空から顔をだし、周囲を優しく照らす太陽のような会社になりたい、という願いを込めました。

## 沿革

平成 14 年 01 月：東京都国分寺にて創業  
平成 16 年 11 月：業務拡大の為、中央区日本橋大伝馬町に移転  
平成 20 年 04 月：サービス提供企業累計 400 社突破  
平成 23 年 04 月：業務拡大の為、中央区日本橋人形町に移転  
平成 24 年 04 月：サービス提供累計 750 社突破  
令和 01 年 05 月：「中央区ワーク・ライフ・バランス推進企業」認定  
令和 01 年 12 月：「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2019」受賞  
令和 02 年 07 月：完全在宅（フルリモート）勤務開始  
令和 03 年 03 月：第 1 回「TOKYO テレワークアワード」推進賞を受賞  
令和 03 年 06 月：第 6 回ホワイト企業アワード「柔軟な働き方部門受賞」  
令和 03 年 09 月：「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2021」受賞  
令和 03 年 11 月：総務省 令和 3 年度「テレワーク先駆者百選総務大臣賞」受賞  
令和 04 年 12 月：第 23 回「テレワーク推進賞」テレワーク実践部門優秀賞受賞  
令和 04 年 12 月：「東京ライフ・ワーク・バランス」認定  
令和 04 年 12 月：第 23 回「テレワーク推進賞」テレワーク実践部門優秀賞受賞  
令和 06 年 06 月：ナーチャリング専用「ランディングメディア」サイト開設  
令和 06 年 08 月：営業一括請負「CC エージェント IBS」サービスのバージョンアップ

## 所在地等

〒103-0012 東京都中央区日本橋堀留町 1-6-5 丸彦ビル 4F  
TEL：03-3661-7107  
資本金：10,000,000 円  
従業員数：30 名  
URL：<https://www.executive.jp>

ご希望がございましたら、オンラインにてお打合せいたします。  
お気軽にご連絡ください。

MAIL : [otoiawase@executive.jp](mailto:otoiawase@executive.jp)

TEL : 03-3661-7107

