



テレアポ代行・インサイドセールス代行 **SORA PROJECT**

代行会社市場と料金体系で解説

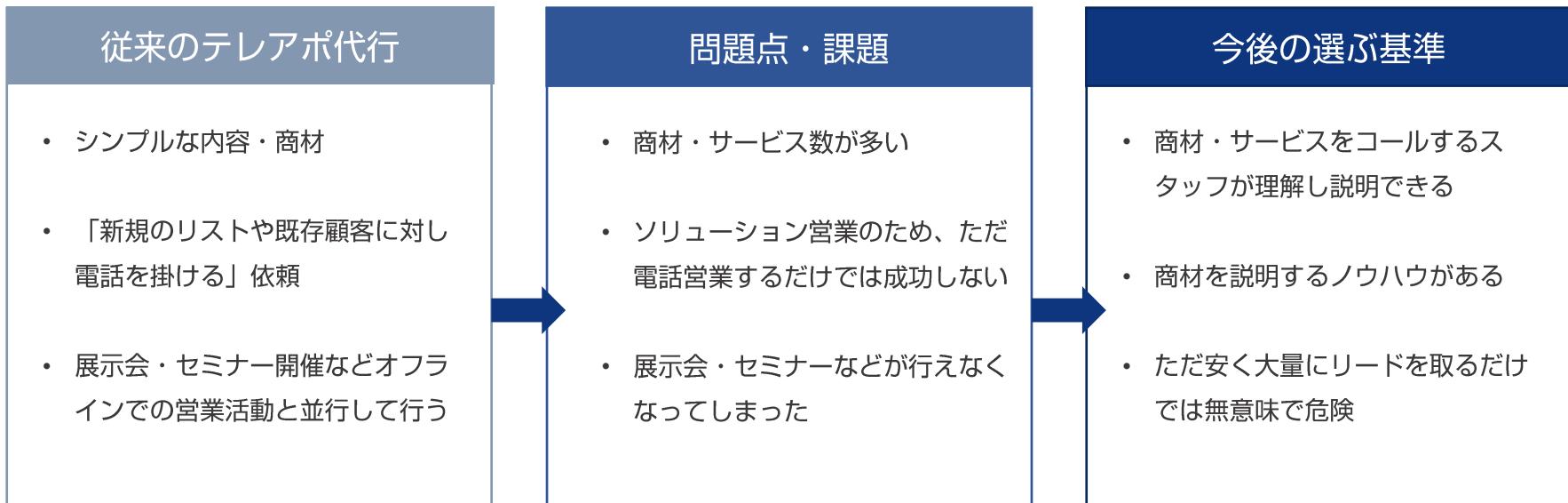
テレアポ代行会社の選び方

ポストコロナ社会で、テレアポ代行を選ぶ基準は変わった



ポストコロナ社会によりこれまで通りの営業ができない

- これまで訪問営業や外回り営業を行ってきた会社は、
コロナ禍以降これまで通りの営業活動ができなくなりました。
実際に、テレアポ代行会社である当社へそのような相談や問い合わせが少なからずあります。



営業代行の市場

営業代行と言っても、各社によって確保している人材や得意とする領域はさまざまです。

以下は営業代行の「料金」と「商材の複雑性」に応じた大まかな領域マップです。

自社が求める人材や領域、コスト感の参考としてください。



各領域の比較

領域	準備期間	商談の確度	業務途中の修正	費用対効果
低スキル/テレマ領域 低価格コール業者 成果報酬型	◎	×	×	△
中スキル/価格両立領域 コール課金型 従量課金型	○	○	○	○
高スキル/コンサル領域 営業コンサル型 インサイドセールスチーム代行	×	○	○	×

商材・サービスそのものの複雑さや、求める業務の範囲により依頼したい代行業務・代行業者は変わります。

上記の項目において

- ・代行業者がどの位置づけにあるのか
- ・貴社の依頼したい領域がどれに該当するのか

把握し、依頼前に話し合うことが重要と言えます。

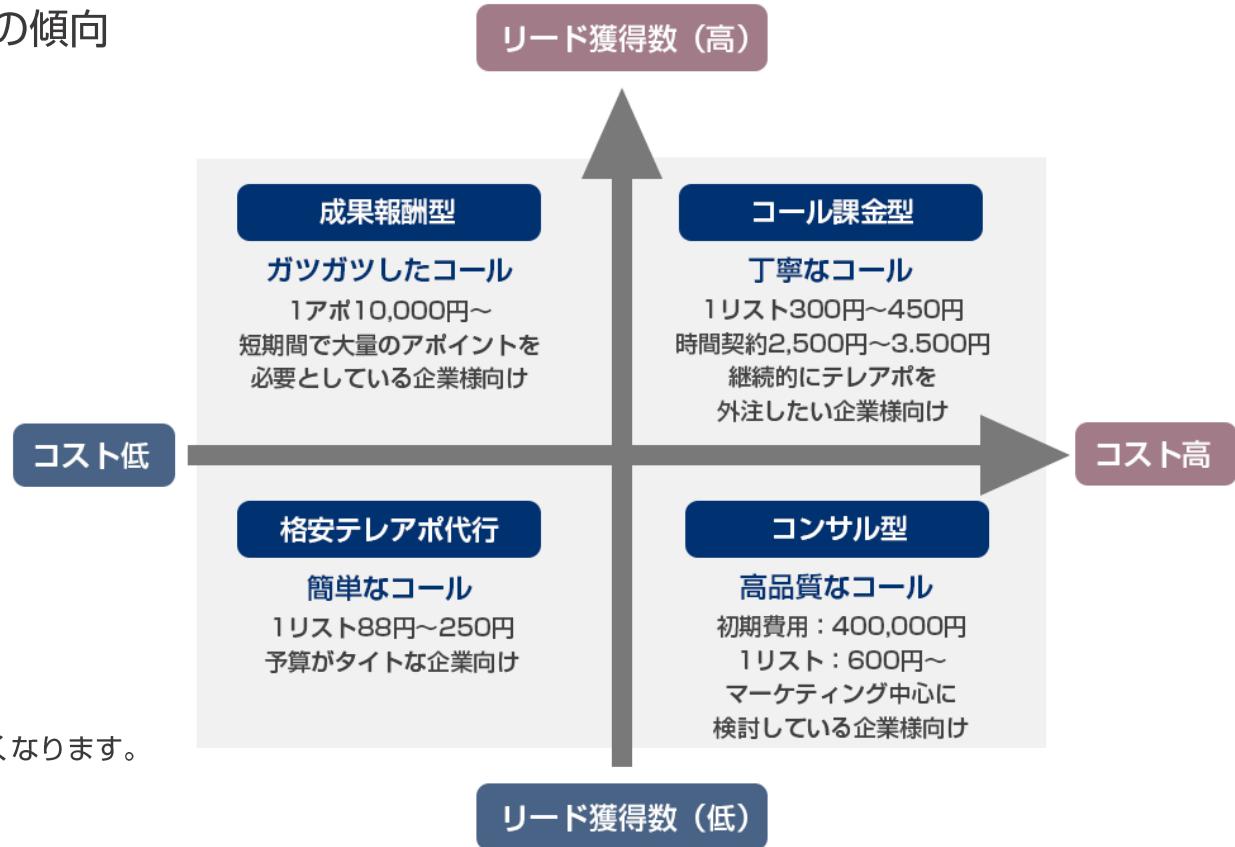
4つに分けた料金体系マップ

料金体系から読み解く代行会社の傾向

右図を参考にすることで
テレアポ代行会社に依頼できる業務範囲を
把握することができます。

右図に限らず
 ・スタッフの稼働時間契約型
 ・商材の成約金額に対する成果報酬型
 ・コンサル内包型
 などの体系があり、
 案件の内容によってフレキシブルに対応する
 会社もあります。

大きく分けこの2軸を把握すると選定しやすくなります。



料金体系と相場

料金の相場は、ふたつの料金体系に分けた場合以下の通りです。

コール課金／従量課金型

料金相場

55～70万円

メリット



成果が出るほどCPAを下げる。また、予算を決めやすい

デメリット



成果が発生していないくとも費用は発生する

成果報酬型

料金相場

1.5～2.5万円
(1アポ獲得あたり)

メリット



成果に対して費用が発生するため初期費用が抑えられる

デメリット



成果あたりの費用は高く設定される

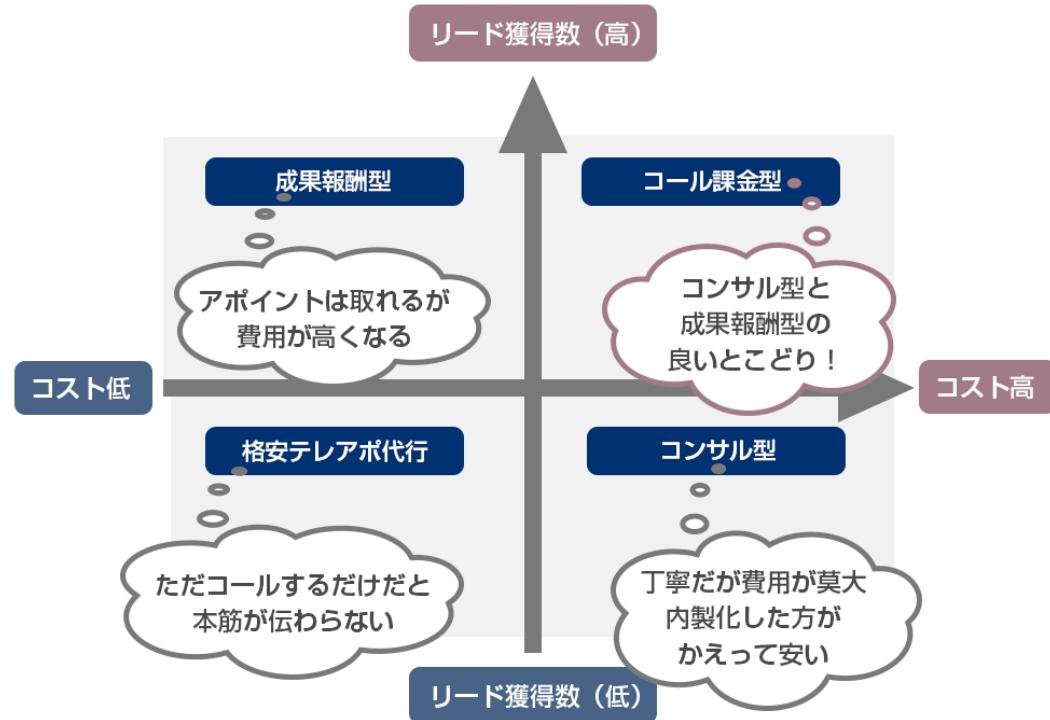
初めてなら「コール課金・型」がおすすめ

「コール課金・従量課金型」がおすすめの理由

- これからテレアポ代行を選ぶ
- 商材が複雑なので今まで踏み切れなかった
- 過去にテレアポ代行で良い結果が出なかった

そのような企業様へおすすめする理由は以下の4点です。

- 1 予算が立てやすい
- 2 商材の難易度に関わらずコールする
- 3 CPAが下がる可能性がある
- 4 中価格帯以上は
経過報告やレポート、BANT情報が貰える



成果報酬型とは

費用

こんな
案件向け

アポイント獲得数 × アポイント単価
1アポイントあたり10,000円～

※ 初期費用/最低価格が存在するケースがある

- ご挨拶くらいのコールで良い
- 確度が低くても大量にアポイントが必要
- 初期の予算が少ない

メリット

アポイントが取れなければ、
費用がかからない

アポイントが取れやすい商材
なら次々とコールしてもらえる

デメリット

確度の低いアポイントでも
課金される

難しい商材はコールすらされない
ケースもある

結果的に費用が割高になる傾向

コール課金・従量課金型（低価格）とは

費用

初期費用+コールリスト×コール単価
1コールあたり88円～250円

※コール課金型の中でも、1件あたりの単価が88円～250円の会社を低価格帯とする

こんな
案件向け

- 予算がタイトだ
- スクリプト・ターゲットが固定化・プロジェクト中の変更がない
- リード・既存顧客に情報伝達（一方通行）

メリット

予算が固定なので稟議で説明
しやすい

予算がタイトでも導入できる

デメリット

難しい商材だとアポイント率が
低くなる可能性がある

スクリプトの変更やターゲット
の変更などの対応ができない

スタッフや分析の質が担保でき
ない

コール課金・従量課金型（中価格）とは

費用

初期費用+コールリスト×コール単価
1コールあたり300円～450円

※コール課金型の中でも、1件あたりの単価が300円～450円の会社を中価格帯とする

こんな
案件向け

- 確度の高いアポイントだけしかいらない
- PDCAを回しながら継続してテレアポしてほしい
- 情報伝達しながら調査やリストのスクリーニングをしてほしい

メリット

予算が固定できるので、継続した施策が検討できる

スクリプトやターゲット変更などへの対応力が高い

会話の中でBANT情報などのリサーチができる

デメリット

低価格帯と比べてしまい、費用が割高に見える

アポイントが取れない場合も料金がかかる

soraプロジェクトの紹介



soraプロジェクトは、BtoBに特化したインサイドセールスの代行会社です

当社はインサイドセールス代行・テレアポ代行・マーケットリサーチ会社です。

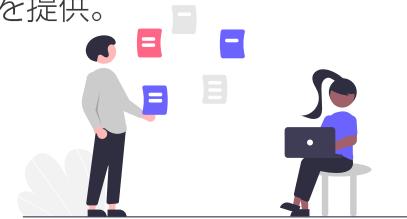
- ・ インサイドセールスチームの立ち上げ・改善
- ・ テレアポによる確度の高いアポイントの獲得
- ・ 市場調査

に特化し、企業様の成長を全国範囲で支援いたします。

創業14年のノウハウを駆使しコールスタッフの育成に力を入れ、質の高いアポイントを提供。

継続的な売り上げ獲得のために、適切なプランをご提案致します。

[soraプロジェクトのサイトを見る](#)



サービス概要

テレアポ代行

営業戦略の企画や、リストの作成、アポイント獲得まで、営業マンの一員としてサポートします

インサイドセールス

見込み顧客に対し継続してコミュニケーションを取り、商談を作り出す役割を担います

マーケットリサーチ

トークスキルに長けたスタッフが電話で市場調査を行い、顧客の生の声をきき取ります

会社概要

社名

株式会社soraプロジェクト

企業理念

成長する企業のエンジンとなる事で経済の発展に寄与する

代表取締役社長

樋口 裕貴 (ひぐち ゆうき)

所在地

【本社】 福岡県筑紫野市上古賀3丁目1-1
【東京オフィス】 東京都千代田区丸の内1丁目11番1号8F
【天神センター】 福岡県福岡市中央区天神2-3-2 7F
【福岡センター】 福岡県福岡市南区大橋1丁目8-21

従業員数

120名 (パート、契約社員含む)

+400名 (フランチャイズパートナー含む)

資本金

15,000,000円

設立

2007年3月26日

認証資格

情報セキュリティマネジメントシステム
ISO27001／ISMS

業務内容

- インサイドセールス代行・テレマーケティング事業
- 電話営業・市場調査
- コールセンター研修