

営業担当がやりたがらない 「新規開拓」を私たちが代わりにします

営業担当は既存顧客へ 新規開拓は、私たちに

5,500 社以上

大手企業・官公庁・自治体を含む
累計開拓実績

こんな「新規開拓」の課題、ありませんか

01

既存顧客対応で手一杯

営業が既存顧客に時間を取られ、新規開拓まで手が回らない

02

意図的に避ける・後回しに

断られるのが嫌、成果が出るまで手間と時間がかかる

03

やり方が分からない

誰も教えてくれない、社内にノウハウがない



「新規開拓をやる人」がいないのではなく、営業の役割が違う

営業の役割を分けるだけで、新規開拓は回り始めます

INTERNAL TEAM

社内営業担当 → 既存顧客

- ✓ 既存顧客対応
- ✓ アップセル・継続
- ✓ 重要顧客との関係構築

RECOMMENDED BPO

外部チーム → 新規開拓

- ✓ ターゲット・リスト設計
- ✓ 電話・フォーム等で接触
- ✓ 商談化からAI分析、改善へ

サービス概要：新規開拓代行 いきなり組織を作らず、「1席」から検証する

CONCEPT

新規開拓を「丸ごと」外部チーム化しませんか？電話だけではありません成果につながる「新規開拓の仕組み」をつくります。「量」ではなく「当たり」を増やすリスト設計からアポ獲得までを一気通貫で担い、成果を見ながら席数を拡大可能です。

STEP 01

1. ターゲティング・リスト設計

商材ごとに最適ターゲットをAIで抽出し優先順位化

STEP 02

2. リード獲得

Webマーケティングで見込み顧客を獲得

STEP 03

3. 営業・トーク設計

ターゲット別に訴求・オファーを設計

STEP 04

4. KPI・データ改善

接続率・アポ率・成約率を数値管理

STEP 05

5. AI活用・業務効率化

リサーチ・分析をAIで効率化

対象業務・実行方針

- ✓ 対象業務：ターゲットリスト作成／架電・アプローチ／アポイント獲得／トーク改善
- ✓ 運用方針：組織を先に作らず「1席」から検証し、成果が確認できてから段階的に拡大・本格稼働するアプローチを採用

1席で検証 → 成果確認 → 席数を拡大 → 安定的な営業基盤へ

KPI管理ファネル（数字で検証するプロセス）

架電数

どれだけ接触したか

接続率

相手に届いているか

会話率

話を聞いてもらえるか

アポイント率

トークが刺さっているか

商談化率

案件になっているか

受注率

実際に売れるか

会社紹介：通信事業を自社で立ち上げてきた会社です

「売る」「使ってもらい続ける」「回収する」のすべてを、自社事業として10年以上実践してきました。通信・MVNO領域を中心に、机上のフレームワークではなく現場で磨いたノウハウをそのままご提供します。

会社名	株式会社にゃんこカンパニー
設立	2026年1月5日（株式会社IoTコンサルティングより新設分割）
代表者	代表取締役社長 伊藤 裕輔
資本金	1,000万円
本社	群馬県前橋市千代田町2-10-2
株主	株式会社ラストフロンティア（100％）
事業内容	- 電気通信事業（MVNO）：法人向け「Biz-Fi」／個人向け「にゃんこWi-Fi」 - NURO光回線をはじめとする通信商材の販売 - WEBメディアの企画・運営、生活インフラ・求人サービスの代理店事業 - コールセンター事業/BPO事業

PROVEN TRACK RECORD

5,500 社+

通信商材 累計受注実績

株式会社ラストフロンティア

↓ 100%出資

株式会社にゃんこカンパニー

主な事業ライン

法人向け「Biz-Fi」

個人向け「にゃんこWi-Fi」

NURO光回線 販売

WEBメディア運営

コールセンター事業

BPO事業

経営陣紹介：現場と経営の両方を経験したチーム

「教科書」ではなく「現場」で泥臭くつくり上げた経営ノウハウが、最大の差別化要因です。自ら事業を興し、売上をつくり、未回収収までやり切ってきた二人が、BPOの設計・運用を直接指揮します。

伊 代表取締役社長 — 営業・販売網をつくってきた人
伊藤 裕輔

株式会社光通信に新卒入社後、約15年間、パートナー営業・新規事業・商品企画・MVNO事業開発等に従事。

- 主な実績
- **大手法人パートナー営業**：大手企業20社以上に光コラボ・MVNO等の付加価値商材を展開。月間5万件規模の販売網を構築。
 - **タブレットプラットフォーム事業**：企画・営業を担当し、4年間で大手企業から中小零細企業まで累計7万台を導入。
 - **MVNO事業開発**：販売代理店の開拓・営業網構築を推進。稼働代理店約200社／月間約2万台の販売網を構築。
 - **事業提携・アライアンス**：グループ子会社のDX戦略構築に向け、不動産テック企業3社との新規事業提携を実現。

月間5万件の販売網 累計7万台導入 代理店200社構築

金 取締役会長 — 事業を「つくる・伸ばす・売る」経営者
金野 太一

慶應義塾大学卒業後、株式会社光通信に入社。財務・IRを経て、MVNO等の新規事業開発に参画。独立後は通信・IT領域で起業、上場企業役員・M&A・企業投資などを経験。

- 主な実績
- **新規事業立ち上げ**：通信・IT領域を中心に累計10以上の新規事業を企画・立ち上げ、収益化を実現。
 - **事業買収・売却・M&A**：M&Aによる事業（企業）買収を複数経験。事業（企業）売却によるEXITも累計4件実現。
 - **KPI管理と事業グロース**：徹底したKPI管理を軸に、立ち上げ後の事業グロースも並行して実施。
 - **経営・事業責任者を歴任**：光通信時代の事業部長を経て、スタートアップ経営から上場会社役員まで幅広く歴任。

新規事業10件+ EXIT実績4件 上場企業役員



大手法人営業・販売網構築・新規事業立ち上げを経験した経営陣が、営業設計からKPI改善まで監修します。

数字で見る実践力：「売れるか」を自社の実績で証明してきました

BPOの土台は、他社支援のフレームワークではなく自社事業で培った確かなスキルです。自社で営業し、商品売り、顧客対応・未回収まで行ってきた会社が、その機能をそのまま提供します。

通信商材 累計受注実績

5,500社以上

ポケット型Wi-Fi(1,500社超)、格安SIM(4,000社超)、合計5500社の圧倒的な販売実績。

メディア売上累計 (直近5年)

10億円以上

直近5年間における自社運営メディア経由での売上高。Webとリアルの連動に強み。

自社未収率の劇的改善

20% → 1%未満

自社サービスの未収管理、顧客フォロー、回収プロセスを独自に最適化したノウハウ。

コスト競争力を生む「群馬・前橋拠点」

拠点競争力

東京圏と比較して圧倒的なコスト競争力を持つ拠点での運営体制。専任の責任者・SV（スーパーバイザー）を配置し、厳密な進捗管理とKPIレポートの作成を行い、品質を担保します。



根底にあるのは、自社事業で培った確かなスキルです。

選ばれる理由：単なるコールセンターではありません

「架電すること」がゴールの代行会社ではなく、「売れるか」「回収できるか」を数字で検証し、プロセスから改善する実務家集団です。

POINT 01

1. 実践者としての知見

自社で通信商材を企画・販売し、顧客に使い続けてもらい、未収を回収するところまで一気通貫で経験済み。他社支援のフレームワークではなく、自社実業に基づくノウハウです。

POINT 02

2. 数字で検証するプロセス設計

接触率・約束率・入金率・成約率など、感覚ではなくKPIで運用を継続的に改善します。どこがボトルネックかをデータで特定します。

POINT 03

3. スモールスタートの柔軟性

いきなり大規模組織を作らず、「1席」から検証してから段階的に拡大。撤退リスクを最小化しながら成果を確認できます。

POINT 04

4. 成果に応じた中長期伴走

勝ち筋が見えた段階で席数を拡大し、貴社の頼れる外部営業部門として、中長期にわたり新規獲得の最大化と安定運用を伴走支援します。

一般的な営業代行との違い：単なる架電ではなく「仕組み」をつくる

一般的なテレアポ代行とは異なり、「新規開拓のプロセス自体」を数字で検証し、改善から継続的なスケールまで伴走します。

比較項目	一般的なテレアポ代行	にゃんこカンパニー（新規開拓代行BPO）
ゴール	架電・アポ	✓ 新規開拓プロセス改善
KPI	架電数・アポ数	✓ 接触～商談～成約改善
改善	トーク修正中心	✓ リスト・ターゲット・トーク・KPI
最小単位	数席～	✓ 1席（お試しプラン対応）
支援スタンス	単発・短期スポット前提	✓ 中長期で勝ち筋を磨き、安定稼働を継続支援



単に「電話をかける人手」を提供するのではなく、売れる勝ち筋を特定し組織に残る資産をつくります。

自社実施とBPO活用の比較：抱え込む前に必要な機能だけ外部化

採用・教育・定着のコストと時間をかける前に、必要な機能だけを、必要な分だけ外部化できます。

比較軸		自社で新規構築する場合	にゃんこカンパニーBPOを利用する場合
開始までの期間		採用・教育・物件確保などで半年程度を要するケースも	最短即日レベルで1席から稼働を開始
初期コスト目安		5席規模で概算500～1,000万円前後の初期投資	月額35万円／1席の明朗会計。初期投資を抑制
撤退リスク		採用費・設備のサunkコスト（埋没費用）が発生	1席単位で調整可能。固定費リスクを最小化
運用ノウハウ		効果検証・KPI運用のノウハウを一から構築	接触率～入金率までのKPI運用ノウハウをそのまま提供
電話番号・システム		別途契約・整備が必要	月額料金に内包、専任担当者が品質を継続管理

STEP 11席から検証

→

STEP 2成果を見て拡大

→

GOAL安定的な新規獲得基盤へ

料金体系：目的と規模に応じて選べる2プラン

いきなり本契約ではなく、まずは「10万円・40時間」のお試しプランから成果と勝ち筋をご確認いただけます。

★ まずはここから検証！

営業部門の外部化

¥350,000 /月・1席

- ✓ 対象業務：新規開拓代行 等
- ✓ 稼働時間：140～160時間／月
- ✓ 最低契約期間：3ヶ月

⚡ 導入ハードルを最小化する特別プラン

お試しプラン

¥100,000 /月・1席 (40時間／月)

- ✓ 対象業務： 営業部門外部化プランの試験導入
- ✓ 稼働時間： 月40時間で集中検証
- ✓ 最低契約期間： 3ヶ月（低負担でテスト可能）

項目		営業部門外部化	お試しプラン（推奨ファーストステップ）
最低契約期間		3ヶ月	3ヶ月
稼働時間／月		140～160時間	40時間

※記載金額は税抜表示です。初期設計費・リスト取得費用等が別途発生する場合があります。商材・ターゲット・対応範囲等により個別お見積りいたします。

 GET IN TOUCH

お問い合わせはこちら

現在の営業体制・ターゲット・新規開拓状況をヒアリング。
その上で、どの運用が適しているかをご提案します。

「1席・お試しプラン（月10万円／40時間）」の可否検討も含め、まずはお気軽にご相談ください。



WEB INQUIRY

<https://nyanko.co.jp/bpo/acquisition>



EMAIL ADDRESS

bpo@nyanko.co.jp