



SALES ADVISOR SERVICE

# 政財界10年以上の人脈で 御社の成長を加速させる

「営業の壁」を突破し、  
大手企業・官公庁への最短ルートを構築

行政書士 田中 均 事務所

Osaka, Japan | Professional Sales Consulting

# 営業課題は成長のボトルネック

## 新規開拓の 「質」と「量」の限界

テレアポや飛び込みといった従来手法では、決裁権者へのアプローチが困難。商談設定までに膨大なリソースを消費している。

## 営業プロセスの 属人化

一部のトップ営業マンの「人脈」や「勘」に頼り切り。組織として再現性のある営業体制が構築できていない。

## 大手・官公庁への 接点不足

優れたプロダクトがあっても、「信頼の壁」により門前払い。紹介ルートがないため、コンペの土俵にすら立てない。

# 4つの不足が営業成果を止める

## 01 人脈の不足

キーマンへのアクセスルートがなく、入口で停滞している。

→ 商談設定コストの増大

## 02 ノウハウの不足

大手特有の商習慣や決裁プロセスへの理解が足りない。

→ 受注率の低迷・失注

## 03 リソースの不足

日々の業務に追われ、戦略的な新規開拓に手が回らない。

→ 成長機会の損失

## 04 戦略の不足

ターゲット選定やポジショニングが曖昧なまま活動している。

→ 営業効率の悪化

# 営業顧問が「外部営業責任者」になる

## 単なる「紹介屋」ではなく、 実務に伴走するパートナー

行政書士としての高い倫理性と、政財界で培った10年以上のネットワークを融合。御社の営業組織の一員として、戦略立案から商談設定、成約までを一気通貫で支援します。

01

### 営業戦略・ポジショニング支援

ターゲットの再定義、競合優位性の明確化、勝てる営業シナリオの構築を行います。

02

### 商談設定・ビジネスマッチング

独自のネットワークを活用し、通常では接触困難な大手企業のキーマンを直接紹介します。

03

### 大手企業・官公庁アプローチ

特有の商習慣や決裁フローを熟知したアドバイザーが、提案資料の監修や商談に同行します。

## COST & RISK COMPARISON

# 採用より早く、 低リスクで営業力を強化

営業担当者を新たに採用する場合、費用・育成期間・離職リスクが発生します。営業顧問の活用は、外部人脈と実践知を必要な期間だけ取り入れる選択肢です。

| 比較項目  | 営業担当者を採用            | 営業顧問を活用                   |
|-------|---------------------|---------------------------|
| 年間費用  | 年間 <b>500～800万円</b> | 年間 <b>180万円～</b>          |
| 立ち上がり | 育成に時間がかかる           | 初月から効果発揮                  |
| 運用リスク | 離職リスクあり             | 柔軟に解約可能                   |
| 実績・人脈 | 個人の経験に依存しやすい        | <b>10年以上の実績と政財界ネットワーク</b> |

## 年間300万円以上の コスト削減も可能

固定人件費を抑えながら、大手企業・官公庁への接点、商談設定、営業戦略の実行支援を外部から取り入れられます。

---

WHY WE ARE CHOSEN

# 選ばれる理由は人脈と実践力

---

## 10年以上の 政財界ネットワーク

行政書士として培った官公庁・自治体・商工会議所との深い繋がり。通常のアプローチでは到達不可能な決裁権者へのダイレクトな紹介が可能です。

## 現場主義の 実践的営業支援

アドバイスに留まらず、実際の商談設定や同行、クロージングの監修まで実施。御社の営業担当者と共に汗をかき、成果にコミットします。

## 行政書士としての 高い信頼性と倫理

国家資格者として守秘義務と高い倫理観を保持。大手企業や官公庁が安心して取引を開始できる、信頼の「お墨付き」を提供します。

# 3領域で営業力を強化

PHASE 01

## 営業戦略の立案・構築

- ターゲット市場の選定・分析
- 独自の提供価値（USP）の明確化
- 勝てる営業シナリオの構築
- 提案資料・営業ツールの監修

PHASE 02

## 商談設定・マッチング

- 政財界ネットワークによる紹介
- 大手企業のキーマンへの橋渡し
- 官公庁・自治体との接点構築
- ビジネスマッチングの機会提供

PHASE 03

## アプローチ実行支援

- 商談へのサポート
- 決裁プロセスの把握・対策
- クロージング戦略の立案
- 営業担当者の育成支援

## CASE STUDY 01

# 成功事例1：売上6倍へ飛躍的成長

戦略コンサルティング会社A社様（従業員1名）

## ■ 導入前の課題

高い専門性はあるものの、大手企業へのアプローチ手法が分からず、紹介に頼った営業が中心。新規開拓の仕組みがなく、売上が停滞していた。

## ■ 実施した支援

- ・大手製造業・金融機関のキーマン紹介
- ・コンサルティング商材のパッケージ化支援
- ・行政機関向け入札案件のアドバイス
- ・代表者へのトップセールス同行

支援開始1年半後の成果

6.0 倍

2,000万円 → 1億2,000万円

大手企業との  
直接取引開始

紹介中心から  
能動的営業へ転換

「田中さんの人脈と、行政書士としての信頼性が扉を開けてくれました。単なる紹介ではなく、成約までのシナリオ作りが勝因です。」（A社代表）

# 成功事例2：大型案件で45億円規模へ

対象企業

AIコールセンター支援企業B社様  
従業員50名

## 導入前の課題

- 既存顧客中心の成長に限界があり、拡大戦略が不透明だった。
- 「コスト削減ツール」と見なされ、価格競争に巻き込まれていた。
- 大型案件獲得の仕組みと、導入後のアップセル体制が不足していた。

## 実施した支援

### BEFORE

コールセンター効率化サービス



### AFTER

顧客対応DX・CX改善プラットフォーム

- AI音声解析、生成AIチャット、FAQ自動化を組み合わせた高付加価値提案へ転換。
- 鉄道・電力・ガス・銀行・保険など、大規模コールセンター保有業界へ集中。
- 決裁権者への紹介ルートと、導入後の成果分析レポートを標準化。

導入前売上

5億円



5年後売上

45億円

## 大型導入とストック化を実現

大手インフラ・金融企業への導入が進み、SaaS・保守契約などのストック型収益が売上の60%以上へ拡大。IPO準備フェーズへ移行。

出典：ユーザー提供資料「営業顧問サービス」記載内容

# 成功事例3：AI研修から経営変革へ

対象企業

AIエージェント人材育成企業C社様

従業員60名

## 01

### 単発研修から 抜け出せない課題

- 問い合わせは増加する一方、単発研修で終わる案件が多かった。
- 競合との差別化が難しく、価格競争が激化していた。
- 「ChatGPTの使い方研修」という認識が強く、決裁層への提案力が不足していた。

## 02

### AIエージェント時代の 組織変革支援へ再定義

- AIツール研修会社から、業務再設計・組織変革支援企業へポジショニングを刷新した。
- 部署横断の業務分解、人とAIの役割再定義、生産性KPI設計を含む実践型プログラムへ転換した。
- AI人材育成、業務改革、DX推進を一体化した大手企業向け提案モデルを構築した。

## 03

### 経営変革案件として 高単価・継続化

- 大手企業の決裁権者との紹介ルートを構築した。
- AI導入後の伴走支援、定着支援、AI CoE構築支援を展開した。
- ストック型収益が売上の過半数を占める構造へ転換した。

導入前売上

12億円



支援後の売上規模

100億円

### AI研修から経営変革案件へ

上場企業・大手企業を中心に導入社数が増加し、平均契約単価が大幅に上昇。IPO準備フェーズへ移行しました。

出典：ユーザー提供資料「営業顧問サービス」記載内容

# 導入効果は 段階的に積み上がる

営業顧問の導入効果は、短期の商談創出から中期の営業プロセス確立、長期の売上向上と自立組織化へ進展します。

| 1~3ヶ月  | 3~6ヶ月  | 6~12ヶ月   |
|--|--|--|
| <p><b>短期的効果</b></p> <p>OPPORTUNITY CREATION</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ 新規商談機会の創出</li><li>■ 営業活動の質向上</li><li>■ 担当者のモチベーション向上</li></ul> | <p><b>中期的効果</b></p> <p>PROCESS IMPROVEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ 受注率・単価の向上</li><li>■ 営業プロセスの確立</li><li>■ 営業組織の強化</li></ul> | <p><b>長期的効果</b></p> <p>BUSINESS GROWTH</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ 売上の大幅向上</li><li>■ 自立した営業組織の確立</li><li>■ 経営基盤の強化</li></ul> |

## 商談創出から 自走する営業組織へ

短期成果だけで終わらせず、営業ノウハウを社内に移転し、顧問終了後も成長を続けられる体制づくりを目指します。

# 成果報酬で始めやすい料金体系

## 料金体系

商談設定・実施

**15**万円（税別）～/1件

※案件の規模、難易度により変動いたします。

※初回相談（60分）は無料です。

## お問い合わせ

### 行政書士 田中 均 事務所

住所 〒533-0021  
大阪市東淀川区下新庄4-2-12-101

電話 06-4400-6926

メール [tanakahitoshi@osaka-pref.com](mailto:tanakahitoshi@osaka-pref.com)

まずは無料相談から承ります