

創業期・成長期企業の経営者に贈る

タイムパフォーマンスを

圧倒的に上げる

3ステップ



Contents

タイムパフォーマンスを

圧倒的に上げる

3ステップ



資料概要	…3
創業期・成長期企業の経営者の課題	… 4
タイムパフォーマンス向上への3ステップ	… 6
おすすめサービス紹介「営業窓口代行」	… 9
お問い合わせ・企業概要	… 12



タイムパフォーマンスを 圧倒的に向上する 3ステップとは？

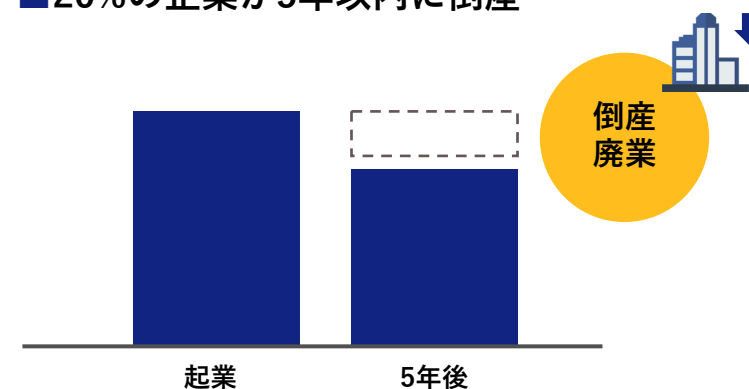


このところ、ライフスタイル、ワークスタイルが変化中、
キャリアの選択肢として起業・創業に改めて注目が集まっています。
一方、中小企業庁の資料（中小企業白書2017）によると、
国内における起業5年後後の企業生存率は81.7%であり、
約20%が廃業・倒産しているという状況があります。

起業が失敗に終わる要因はさまざまですが、
多くの業務を抱える経営者（創業者）が多忙で、
コアな業務に手が回らないというケースが少なくありません。

そこで本資料では、創業期・成長期企業の経営者に向け、
タイムパフォーマンスを圧倒的に上げる3ステップを解説します。

■20%の企業が5年以内に倒産



※中小企業白書2017より

業務効率を高め、
経営者が「経営」に専念できる
フローの構築が重要！



多くの経営者が “ノンコア業務”に 時間を奪われている…！

創業期・成長期企業においては、
人的リソースを十分に確保することが難しい場合が多く、
経営者自身に課題な業務負荷がかかりがちです。

経営者の業務は、それ自体が価値を創出する“コア業務”と、
それ自体では価値を生まない“ノンコア業務”に分類することができます。

このうち、創業期・成長期の企業では、
経営者が“ノンコア業務”に時間を取られすぎてしまうケースが
少なくありません。

■コア業務とノンコア業務の違い

コア業務

これ自体が
価値を創出

ノンコア業務

これ自体では
価値を生まない

■経営者が行いがちなノンコア業務 [一部]



メール・電話対応



社内資料作成



顧客リスト作成・整理



経理業務

…など



経営者の“多忙”は、 それ自体がリスク！

経営者がノンコア業務に時間を取られすぎると、
当然ながら、その企業の業務効率・生産性は大きく下がってしまいます。

さらに、経営者の業務負荷がより高まった結果として、
健康面にも深刻な影響でてしまうケースがあります。

近年では官民一丸となって「健康経営」が推進されている一方、
そうした経営を意識して従業員の負荷を軽減した結果、
経営者に業務が集中してしまい、
メンタルヘルス不調に陥ってしまうケースも…。

■多忙は健康面にも悪影響が



タイムパフォーマンス向上の3ステップで解消！

① 業務の整理

② アウトソーシング

③ パートナー開拓



ステップ

1 業務の整理

コア業務とノンコア業務を 洗い出し & 整理しましょう

経営者が「業務負荷が過大な状態」から抜け出すためには、
まず自身の業務を洗い出すことが不可欠です。

その上で、各業務の重要性・必要性を個別に
判断・整理していきましょう。

業務整理のためには、既存のフレームワークを活用することが効果的です。
例えば、右に示す「ECRS」は、
シンプルで使い勝手の良いフレームワークとして知られています。

■ ECRS（イクルス）

事業再生や経営・業務など改善／改良を行う場合の基本的な流れ

E

Eliminate

ムダな仕事、業務、プロセスなどの排除

C

Combine

2つ以上の作業や業務を統合・結合

R

Rearrange/Replace

仕事や業務の流れを入れ替えたり、
変更したり、置き換える

S

Simplify

できるだけ簡単なプロセスにする
作業や方法を単純化・簡素化



ステップ

2 アウトソーシング

タイムパフォーマンス向上の第一歩は、 電話対応のアウトソーシングから

「ECRS」などのフレームワークを用いて業務の整理を行ったら、
可能な範囲で業務をアウトソーシングしてきましょう。

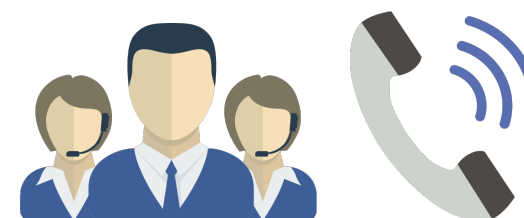
4ページで示したような“ノンコア業務”の中でも、単純作業で完了できるものは
マニュアル化しやすく、アウトソーシングしやすいと言えます。

特にオフィスに着信する電話対応は

アウトソーシングしやすい上、さまざまなメリットがあるので、
ここから始めることをおすすめします。

■電話対応のアウトソーシングによるメリット

- ☒ 集中力UP
- ☒ 取り逃しなし
- ☒ 不公平感なし
- ☒ テレワークも可能



おすすめサービス

「営業窓口代行」

- 低コストで電話対応を代行
- 営業をうけると報酬がもらえる！

クレームの
一時対応にも！

詳細は
9・10Pへ！





ステップ

3 パートナー開拓

ノンコア業務をアウトソーシングしたら、 ビジネスパートナーを拡充！

徐々にノンコア業務がアウトソーシングできたら、
空いた時間はビジネスパートナーの拡充に使うことをおすすめします。
これまで付き合いのなかった企業と協業することで、
さらなる業務効率化・生産性向上が期待できます。
「どのように協業相手を探せばいいかわからない」といった場合は、
オフィスに届くメールやDM、営業電話の中から、
興味のある企業の営業提案を受けてみましょう。
ただし、闇雲に複数の営業提案を受けてしまうと、
自社に合わない提案だった場合にタイムロスが大きいため、見極めが重要です。



おすすめサービス

「営業窓口代行」

- 営業を受けると報酬を獲得
- 貴社に合ったパートナーを開拓

初期費用&月額費用

0円

詳細は
9・10Pへ！



確かなビジネスパートナーを開拓するなら！ 「営業窓口代行」

他社からの「営業提案を受ける」ことで
報酬を受け取ることできる、業界唯一のサービスです。

貴社の
「商談時間」を
販売！

自分の時間を販売



営業を受けた時間を
報酬としてお支払い

パートナー開拓



ビジネスパートナーを
見つける

初期費用&
月額費用

0円



刺さらない商談も 報酬に変える

自社に必要ななかった営業提案
も報酬化できるため、タイムロ
スを削減できます。



日程調整などの マンパワー不要

電話やメールを転送するだけで
OK。営業対応に充てていた人材
の業務負担を軽減します。



営業元の詳細情報を 瞬時に把握

当社の企業データベースを
もとに相手企業の詳細情報を受
け取ることができます。

⊕ オプション

電話窓口業務の アウトソーシングも対応！

月額1万円～利用可能な電話窓口代行サービスを、オプションとしてご提供しています。
月50件までの電話対応は固定料金に含まれており、
51件以降については、1件あたり追加200円の従量課金となっています。

月額固定料金

10,000円

[50件まで]

+

従量課金 [51件～]

200円/1件



料金例

■ 月間電話件数：**100件**

■ 対応した営業提案：**3件**の場合

- ・ 月額固定料金 : 0円
- ・ 従量料金 : 10,000円 (200円 × 50件)
- ・ 営業提案の報酬 : 30,000円 (10,000円 × 3件)

▼
10,000円の
プラス収支に！



導入事例



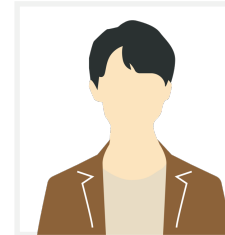
0円で導入し、 すぐ収益化を実現

システム開発業A社 O.T様

導入サービス

- ☒ 営業窓口サービス
- ☐ オプション：電話窓口代行サービス

クライアントワークを通じて地固めをしつつ、5年後を目処に新規事業として自社サービスを展開したいと検討していたA社。資金繰りを安定させるために「営業窓口代行」を導入した結果、スピーディに収益を上げることに成功。「時間のロスをおそれず、より貪欲にビジネスパートナーを探せるようになりました」



代行を依頼しても、 営業報酬でペイ可能

経営コンサルタントG社 S.K様

導入サービス

- ☒ 営業窓口サービス
- ☒ オプション：電話窓口代行サービス

リモートワーク対応が進む中、やむを得ない理由でオフィスへの出社を続けた代表取締役は、電話対応の負荷が集中していたG社は、極力コストをかけずに電話対応をアウトソーシングしたいと検討し「営業窓口代行」を導入。「電話のために業務を中断することなくなり、ストレスも減りました」

＼ ここをクリック！ ／

営業窓口代行

SALES AGENT SERVICE

本資料をお読みいただき、
「営業窓口代行」にご興味をお持ちいただいた方は、
ぜひ右記からお気軽にお問い合わせください。

[お問い合わせ](#)



[サービス資料ダウンロード](#)



03-6455-7875

受付時間：土日祝日を除く平日10:00～18:00

商号	株式会社営業窓口
代表取締役	濱田 裕
資本金	1,000万円（2023年8月末時点）