

“ビジネスを加速させる営業支援のリーディングカンパニー”

営業支援サービスのご紹介

株式会社soraプロジェクト



テレアポ・インサイドセールス代行

売上シェア**No.1**



支援実績

6,350件突破



取引社数

1,415社突破



Mission

営業活動のプラットフォームとなる

Vision

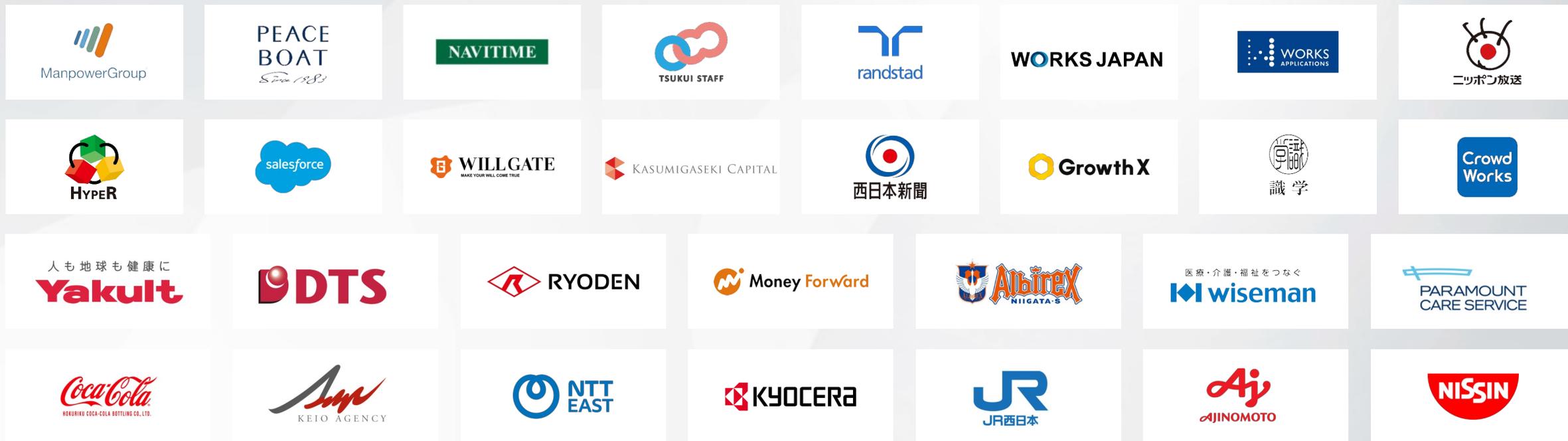
お客様の成功を通じて、誇らしい仲間を作り、社会に尊敬される会社となる

事業概要

- 営業支援事業
- コンサルティング事業
- 営業DX事業

会社名	株式会社soraプロジェクト
設立	2007年3月26日
代表取締役	樋口 裕貴
所在地	【東京本社】 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5 【福岡本社】 福岡県筑紫野市上古賀3-1-1 【福岡オフィス】 福岡県福岡市中央区天神2-3-2天神アイエスビル7・8F 【セールスオペレーションセンター】 第1センター / 福岡天神 第2センター / 筑紫野
資本金	3,000万円
認証資格	ISO27001 / ISMS 登録番号 IA110300

1,415社 / 6,350案件以上の支援実績がございます



取引業種一覧

無形商材

広告 / ITクラウドサービス / ITソフトウェア / アプリ / 保険 / 人材（派遣・求人広告・人材紹介） / 教育サービス / コンサルティングサービス / 電力、ガス / 光回線

有形商材

製造 / 機械、部品メーカー / 設計 / 建築、設計 / 物流、運輸 / 食品、飲料メーカー / 代理店

その他

BtoC複数実績あり

一気通貫支援も状況に応じたカスタマイズも可能です

ナーチャリングコール

未商談リードに対するコール・
商談後の顧客への接点継続・
ウェビナーへの誘致

ハウスリストの掘り起こし

失注・リサイクル・休眠・
過去顧客の掘り起こしコール・
資料送付

ホワイトリストへの アウトバウンド

狙ったターゲット層からの商談化・
担当者の特定～アポ獲得

イベント集客 / フォローコール・調査コール

展示会やウェビナーで集客した
リードへのフォローコール・
市場調査 / 競合調査

インバウンドリード即時対応

サイト・広告経由のリードに
即時フォロー・ナーチャリング
施策との連携も対応

オンライン商談代行

初回商談から提案までカバー・
要件定義や課題整理など質を
重視

営業リスト作成

高品質なリストを抽出・
ABMにも対応

TELアポ研修 / ロープレ・ トークスクリプト作成研修

100業種を超える稼働実績の
ノウハウを研修にて支援

インサイドセールス 戦略設計 / 組織構築支援

戦略的にアプローチを
行うための戦略設計・
組織連携/KPI設計

CRM (HubSpot導入支援)

HubSpot設計 / 構築 / 定着

DtoC業界特化型 アウトバウンド

休眠顧客の掘り起こし・
既存顧客のアップセル /
クロスセル

AIアポインター

AIを活用した自動架電と
人による架電の組み合わせ

インタラクティブ動画 / LOOV

個別の説明やプレゼンを
自動化

営業代行から組織化まで幅広く支援し、創業19年で100業種を超える稼働実績がございます

NTT東日本株式会社 様



リスト属性ごとの分析と改良で 達成率**110%**

企業規模ごとにリスト分析を行うことで、成果率の高い属性を発見。属性に合わせたトークスクリプトへ改良することで、アポイント獲得に繋がった。

サービス ローカル5G

ターゲット 製造業・建設建築業・病院など

マンパワーグループ株式会社 様



効果的なリスト運用で 毎月**20~30**件のアポ獲得

行動量の担保、適切に情報を管理し、ナーチャリングコールをすることで、タイミングを逃がさず成果に直結。

サービス 人材派遣

ターゲット 業種問わず

株式会社RYODEN 様



新規事業の商談代行から toC面談対応までご支援

限られたリソースを補完し、育成段階のリード商談からスタッフ面談までを一貫支援。人材サービスの両面対応により、紹介率向上を実現。

サービス 製造業特化のプロ人材紹介サービス

ターゲット 経営管理部

北陸コカ・コーラボトリング株式会社 様



インサイドセールス支援から 営業研修までを広くご支援

ターゲットの時期需要や課題に合わせたアプローチによって、月平均アポ率**5.2%**を実現。TELアポ研修やインサイドセールス研修を行い、組織構築も進行。

サービス 自動販売機、飲食店向け飲料

ターゲット 一般企業、飲食店、小売店

株式会社京王エージェンシー 様



新規活動強化による インサイドセールス立ち上げ支援

インサイドセールス組織立ち上げに必要な戦略設計・リード獲得のための手段構築・KPI設計・組織構築支援・CRM（HubSpot導入設計）まで広くご支援。

サービス 動画広告パッケージ

ターゲット 一般企業（食料品・飲料）・広告代理店

01

BtoBに強いテレマーケティング

月間アポ獲得件数**22,000**件。**コールセンター激戦区での人材確保**により、**30秒に1件以上アポ獲得するセンター**として圧倒的な実績を誇っています。成果を数値で管理し、改善**PDCA**を回すことで活動の品質を高水準で保っています。



02

データ×仕組みで新たな勝ちパターンの提供

6,300件を超える**プロジェクト実績**で得たデータに基づき、御社に適した戦略を提案します。これまで支援してきたプロジェクトの**AB**テスト結果、トークスクリプトを駆使して最短で成果創出ができる勝ちパターンを提供します。



03

リード獲得・育成・受注まで、営業課題の窓一本化

新規開拓や営業活動全般における課題に**広く対応**します。リード獲得における**Web**広告・インサイドセールス代行・商談代行・**CRM (HubSpot)** 導入設計・営業**DX** / ツール支援まで、営業課題に合わせたご提案をします。





マーケティング

- **業務**
 - リード獲得
 - ターゲット選定
- **主なチャネル**
 - オウンドメディア
 - 広告
 - 展示会
 - セミナー
 - SNS

インサイドセールス

- **業務**
 - ヒアリング
 - リードナーチャリング
 - 見込み客の見極め
 - 見込み客の引き渡し
 - 問い合わせ対応
- **主なチャネル**
 - 電話
 - メール
 - Web会議



フィールドセールス

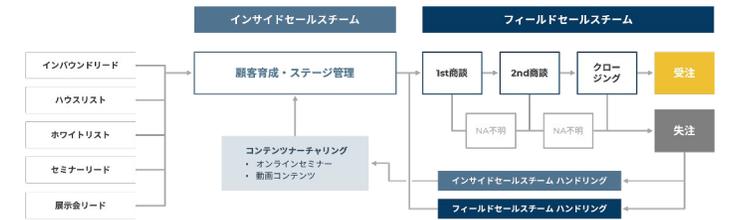
- **業務**
 - 提案
 - クロージング
- **主なチャネル**
 - 訪問

カスタマーサクセス

- **業務**
 - 顧客フォロー
 - 契約更新
 - アップセル
 - クロスセル
- **主なチャネル**
 - 電話
 - メール
 - チャットツール

カスタマージャーニーに合わせたシナリオ設計

インサイドセールスはカスタマージャーニーを把握したうえで、**アプローチのシナリオを設計することが成功のコツ**となります。認知→情報収集→競合比較→社内検討など、リードの複雑な購買プロセスを把握したうえでシナリオを設計します。

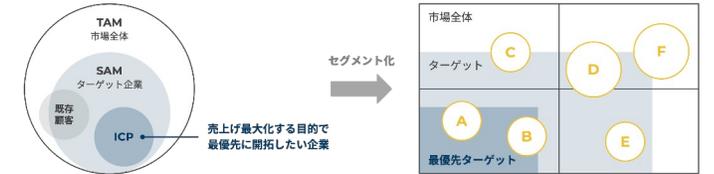


適切なターゲット選定とKPI設定

インサイドセールスを成功させるためには、**適切なターゲット選定とKPIを設定して検証していくことも重要**です。（例）架電数・担当者接続数・メール送信数・ヒアリング数・アポイント数 / 率

ICP (Ideal Customer Profile)

BtoB向けのペルソナ設定であり、ICPは既存顧客を分析して、大きな利益創出となる最適な顧客を定義するときに活用します。



顧客育成の型の醸成

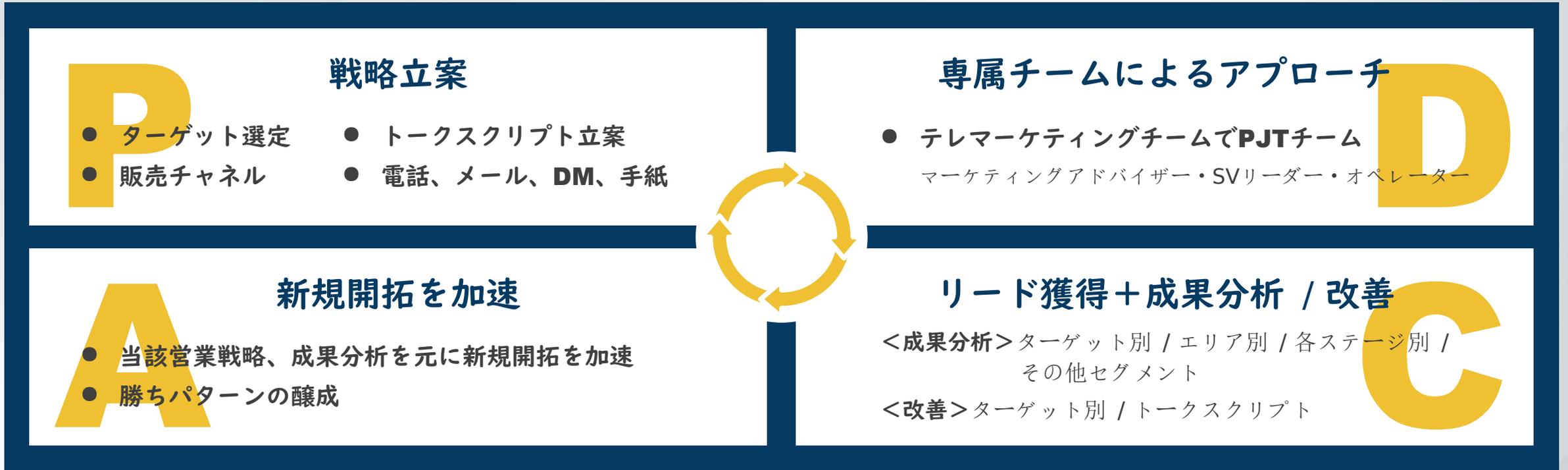
顧客育成の手法、進捗管理の型や継続した活動の**型を作ることが新規開拓を進めるうえで最も重要な活動**になります。継続した顧客育成ができるプロセスをご提案します。



アポ率 / 受注率向上のための勝ちパターン醸成

商談トスアップの際に、**受注角度を見極めて生産性の高い営業活動を実現**します。温度感が高い顧客なのか、情報収集段階の顧客なのかの見極めを行ったうえで、質の高いトスアップにつなげます。





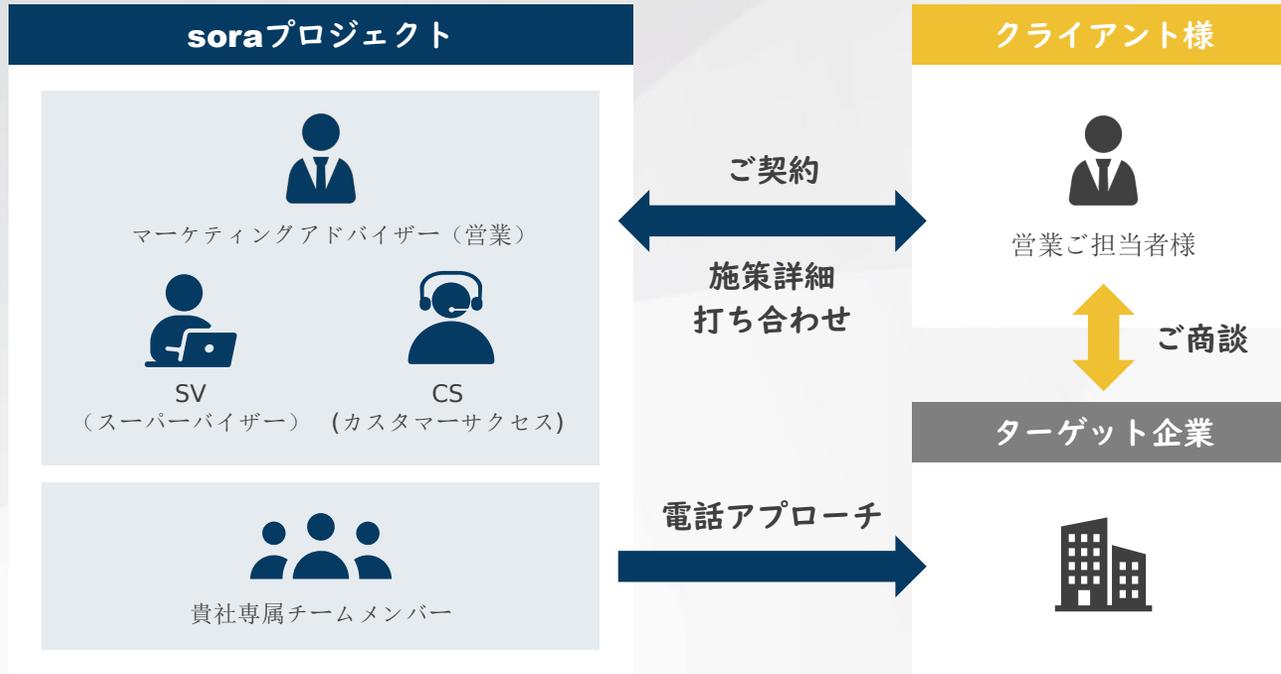
納品物は御社の資産やノウハウとなります

- 営業戦略 (ターゲット×切り口)
- 営業戦略のテストマーケティングの結果
- アプローチリスト
- トークスクリプト

- リードのデータ
(資料送付先、アポイント先)

- 商談マニュアル

インサイドセールス体制&コールスタッフ管理 / 改善



- 貴社専属のプロジェクト責任者が着任
- 営業・SVが定期的にご報告
- 定例以外でも進捗はタイムリーに報告できる体制を構築
- 「人」に頼らずアポが取れるようスタッフのコールスキルを可視化し管理&改善PDCAを回します

氏名	1w (4/1~4/5)						2w (4/8~4/12)					
	稼働時間	コール数	CPH	成果	成果率	CPA	稼働時間	コール数	CPH	成果	成果率	CPA
コールスタッフA	25	325	13.0	6	1.8%	0.24	25	345	13.8	8	2.3%	0.32
コールスタッフB	20	272	13.6	5	1.8%	0.25	20	280	14.0	6	2.1%	0.30
コールスタッフC	23	253	11.0	3	1.1%	0.13	23	260	11.3	3	1.1%	0.13
コールスタッフD	30	426	14.2	6	1.4%	0.20	30	430	14.3	6	1.4%	0.20



リアルタイム×スピーディな育成力 現場主導で成果・改善を最速で実現

出社型のセールスオペレーションセンターを2拠点に構え、日々のコール業務をリアルタイムで管理・育成しています。対面での即時フィードバック体制により、課題抽出から改善までを圧倒的なスピードで実行します。

セールスオペレーションセンター

第1センター / 福岡天神

第2センター / 筑紫野

※2025年4月より、第1オペレーションセンターを拡張





高スキル人材×数値マネジメント モチベーション向上と高水準の運用を両立

コールセンター激戦区に拠点を構える強みを活かし、
経験豊富な人材を安定的に確保。
個人の生産性や成果を数値で徹底管理・可視化しています。

また、各案件に適切なスタッフを迅速にアサインするため、
コール経験10年以上のインストラクターを擁する
専門の育成チームによるAIなどを活用した個人別研修を
全コールスタッフへ定期的に実施しています。

高品質のオペレーションを実現



数値マネジメント

新人教育		相手に合わせた話スピード	積極的な積極の姿勢	話をささげらない	問いかけ後の回答待ち	継続後の復唱
悪い ↑ 良い	1	合わせていない	聞いていない、こちらから一方的	相手の話中によくこちらから話し出す	待つことなく次の話をしようとする	聞き忘れが多い
	2	合わせようとしているが、合わせていない時もある	相手の聞いたことと違う回答をいう	たまに被せる	待ちの時間が長い、短い時がある	聞き忘れることもある
	3	違和感なし	違和感なし	違和感なし	違和感なし	よく聞いている
	4	一人一人にスピードが合わせられる	しっかり傾聴し、それに応えている	続いた時は、一言添えるか、聞いたらあとにお客様の話を聞く	タイミングが上手いお客様に提案を合わせることができる	お客様の不発がなく復唱ができています
	5	話のスピードは合っている 急ぎや時間がないときは断言に論点を言える	積極的に聞く姿勢があり相手もよく話す	会話がスムーズで聞の取り方が絶妙	長い時には添え言葉を使う お客様が考えているときは聞く姿勢を表現できる	お客様のほうから復唱に協力時間をかけずにできる

音声		論点傾向(이슈を極める)	商品の理解度	相手の言葉から本質的な課題のあぶり出し	強力な切り直し	商談までの流れがスムーズ
悪い ↑ 良い	1	相手の会話と論点が噛み合わない	商品のわからない点が多いまま話している	相手に話を引き出せない	切り直しが少ない、内容が適切でない	現状も、課題も聞けてない 一方的なアプローチになっている
	2	論点以外の話が多い	話せるが深くは理解していない	話してもらうため、むみやたんな質問が多い	切り直しがあるが、説得力に欠ける	相手の現状などは聞けるが、適切な提案とクロージングに弱い
	3	論点の明確	違和感なし	台本程度、少しは話を引き出せる	普通に台本通り切り替えている	相手の課題・ニーズを聞き取りができるが、提案が足りない
	4	相手がずらしても論点まで戻ってくる	お客様よりこちらのほうがよく聞いている	サービスについての現状やニーズまでを聞き出せる	切り直しが、不快でなく結果として次の展開になる	現状・課題・ニーズを聞き出し、より具体的な提案まで行う
	5	論点について深く聞く、相手の本音まで引き出せる	良く商品を理解し、わからない点はすぐに質問し、再度かける	課題やニーズだけでなく購入時期や今後の見通しまで聞いている	切り直しがクロージングに向かい、相手も受動的になる	相手の状況を聞き出し、相手に興味がありそうな提案から、最終に持ち込む

トークスクリプトの構成

● 受付突破

コンバージョンの種類によって受付トークを変え、
お客様が話しを聞く体制に

● 現状と課題のヒアリング・提案

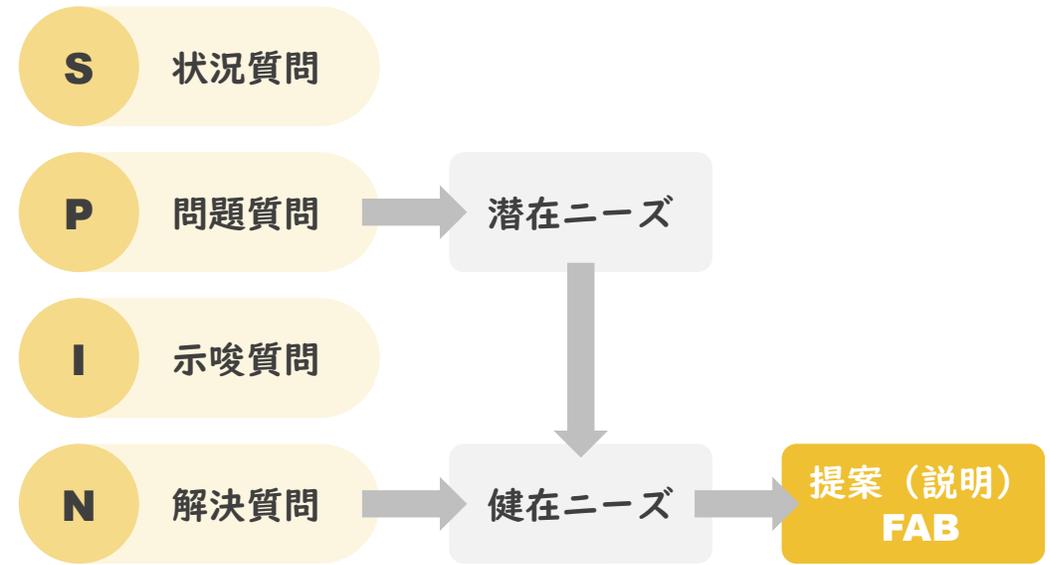
SPIN話法で、お客様の課題に合ったソリューション提案

● 万全なカウンタートーク / 用語集で武装

カウンタートークは**10~20**のバリエーション、
用語集も合わせて武装



SPIN（質問）モデル



継続して営業を行うために、詳細なレポートと分析を実施し、
次回に活かすためのデータとなる情報を共有します

取得した情報のご報告



訪問アポイント



資料送付の有無



見込み度

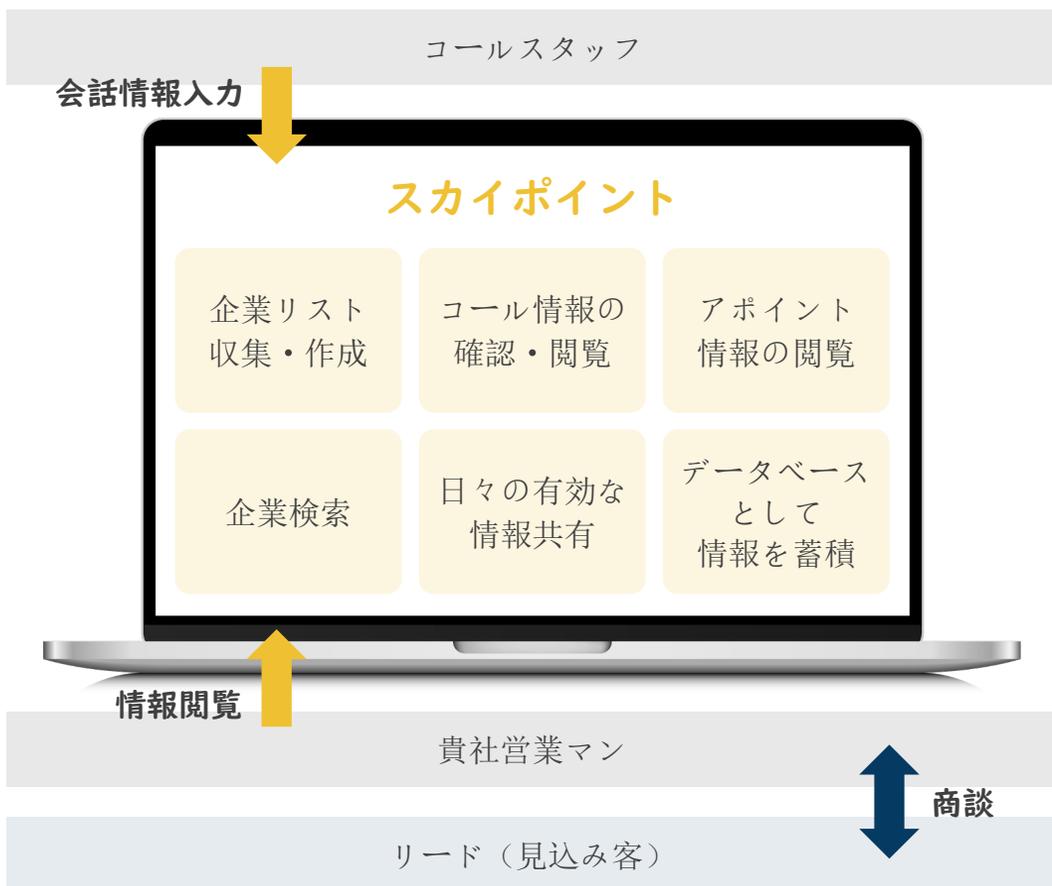


見込み度の傾向



業界・業種分析

クラウド型コールシステム「スカイポイント」 日々のコールデータをリアルタイムで共有します



予実管理表 日々の稼働計画と結果を共有します

		月日	3月1日	3月2日	3月3日	3月4日	3月5日	1	3月8日	3月9日	3月10日	3月11日	3月12日
		合計	月	火	水	木	金	weekly	月	火	水	木	金
目標値	発信数												
	contact数												
	成果件数												
	目標-実績成果数												
	コンタクト率												
	コンタクト対:拒否率												
	発信対:受付拒否率												
	SPC/対コンタクト成約率												
	SPH/対稼働時間成約率												
	成果率(成果合計÷発信数)												
1時間当たりの発信数													
稼働時間													
成果	発信数												
	着手リスト数												
	A:訪問アポ承諾												
	A:WEB会議												
	A:アポ承諾												
その他 コール結果	成果合計												
	B:営業から連絡												
	B:資料送付												
	B:情報提供												
	B:担当者名取得												
	C:キーマン保留												
	C:担当拒否												
	D:受付拒否												
	D:担当者不在												
	D:留守電・無応答・話中												
E:連絡先別													
E:ターゲット外													
コンタクト数													

目標	実績
月間の行動計画	コンタクト率
成果目標 など	CPH など
成果	コール結果の内訳
アポ数	資料送付
発信数	担当者情報取得
着手リスト数 など	受付拒否 など

マーケットやターゲットに合わせて、必要なデータをまとめ納品します

顧客ランク（グレード）別稼働結果一覧

顧客ランク	成果獲得	リスト対成果率	コンタクト率	SPC
▼ ブラチナ	1件	5.3%	31.6%	16.7%
▼ ゴールド	13件	5.5%	36.6%	14.9%
▼ シルバー	19件	4.6%	49.3%	9.4%
▼ ブロンズ	11件	8.4%	48.9%	17.2%

顧客ランク	件数	割合
ブラチナ	19	100.0%
ゴールド	238	100.0%
シルバー	410	100.0%
ブロンズ	131	100.0%

リスト別稼働結果一覧

サービス	成果獲得	リスト対成果率	コンタクト率	SPC
▼ [2411] サービス	2件	0.9%	20.5%	4.2%
▼ [2411] 小売・卸売	1件	0.2%	22.4%	0.8%
▼ [2411] 製造・機械	0件	0.0%	20.7%	0.0%

サービス	件数	割合
[2411] サービス	234	100%
[2411] 小売・卸売	572	100%
[2411] 製造・機械	846	100%

拒否理由一覧

拒否理由	件数	割合
営業電話・新規提案はお断り	90	(26.97%)
他社導入済み検討余地なし	8	(2.12%)
必要ない	13	(3.45%)
26採用で多忙	3	(0.80%)
(用件を言った時点) 結構です	13	(3.45%)
今は必要ない(検討時期ではない)	1	(0.27%)
イベント予定無	4	(1.06%)
新卒採用していない	1	(0.27%)
多忙のため時間が取れない	1	(0.27%)
予算が無い	1	(0.27%)
27採用未定	1	(0.27%)
(名前を言った時点) 結構です	4	(1.06%)
担当はテレワークで取次不可	4	(1.06%)
自社で行っており困っていない(マイナビ等の利用なし)	1	(0.27%)
採用は関連会社の管理	2	(0.53%)
担当者不明は取次不可	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
総計	141	(37.40%)

拒否理由	件数	割合
営業電話・新規提案はお断り	9	(2.39%)
他社導入済み検討余地なし	27	(7.16%)
必要ない	21	(5.57%)
26採用で多忙	10	(2.65%)
(用件を言った時点) 結構です	8	(2.12%)
今は必要ない(検討時期ではない)	4	(1.06%)
イベント予定無	4	(1.06%)
新卒採用していない	7	(1.86%)
多忙のため時間が取れない	5	(1.33%)
予算が無い	4	(1.06%)
27採用未定	1	(0.27%)
(名前を言った時点) 結構です	1	(0.27%)
担当はテレワークで取次不可	4	(1.06%)
自社で行っており困っていない(マイナビ等の利用なし)	2	(0.53%)
採用は関連会社の管理	2	(0.53%)
担当者不明は取次不可	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
総計	105	(27.85%)

拒否理由	件数	割合
営業電話・新規提案はお断り	1	(0.27%)
他社導入済み検討余地なし	11	(2.92%)
必要ない	5	(1.33%)
26採用で多忙	9	(2.39%)
(用件を言った時点) 結構です	1	(0.27%)
今は必要ない(検討時期ではない)	2	(0.53%)
イベント予定無	3	(0.80%)
新卒採用していない	10	(2.65%)
多忙のため時間が取れない	1	(0.27%)
予算が無い	2	(0.53%)
27採用未定	3	(0.80%)
(名前を言った時点) 結構です	2	(0.53%)
担当はテレワークで取次不可	4	(1.06%)
自社で行っており困っていない(マイナビ等の利用なし)	3	(0.80%)
採用は関連会社の管理	2	(0.53%)
担当者不明は取次不可	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
総計	34	(9.02%)

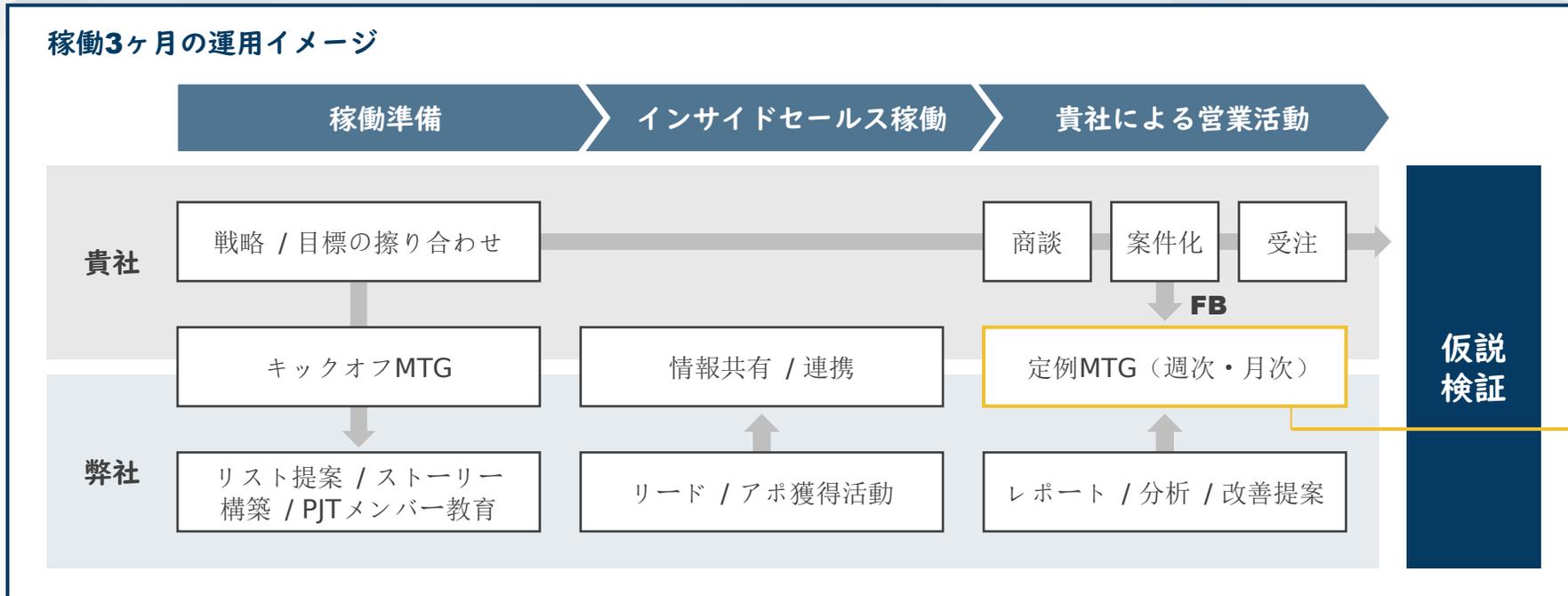
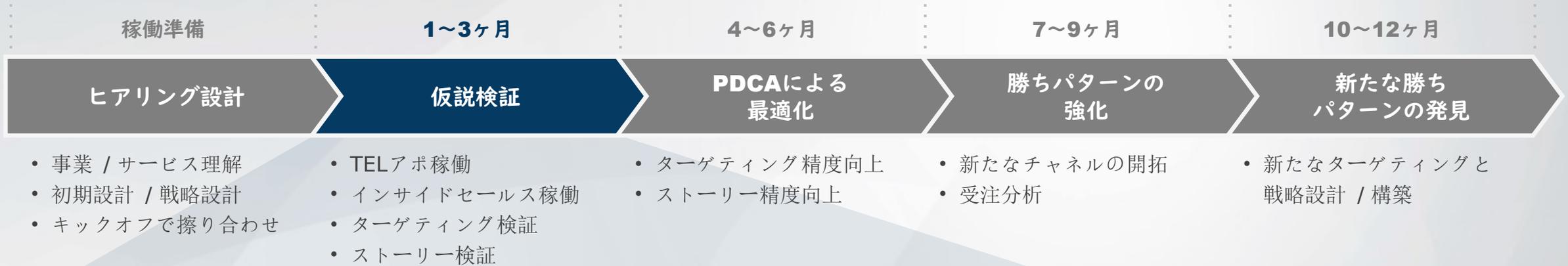
拒否理由	件数	割合
営業電話・新規提案はお断り	9	(2.39%)
他社導入済み検討余地なし	30	(7.96%)
必要ない	64	(16.98%)
26採用で多忙	6	(1.59%)
(用件を言った時点) 結構です	22	(5.84%)
今は必要ない(検討時期ではない)	17	(4.51%)
イベント予定無	16	(4.24%)
新卒採用していない	11	(2.92%)
多忙のため時間が取れない	11	(2.92%)
予算が無い	7	(1.86%)
27採用未定	6	(1.59%)
(名前を言った時点) 結構です	5	(1.33%)
担当はテレワークで取次不可	4	(1.06%)
自社で行っており困っていない(マイナビ等の利用なし)	3	(0.80%)
採用は関連会社の管理	2	(0.53%)
担当者不明は取次不可	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
他社検討中	1	(0.27%)
総計	97	(25.73%)

キーマンとコンタクトがしやすい曜日・時間帯

時間帯	発信数	コンタクト数	コンタクト率	成果数	SPC
9時	218	38	17.4%	3	7.9%
10時	265	50	18.9%	5	10.0%
11時	344	64	18.6%	6	9.4%
12時	0	0	0	0	0
13時	419	76	18.1%	6	7.9%
14時	419	84	20.0%	6	7.1%
15時	505	104	20.6%	13	12.5%
16時	477	91	19.1%	7	7.7%
17時	113	16	14.2%	0	0.0%
総数	2760	523		46	

曜日別	発信数	コンタクト数	コンタクト率	成果数	SPC
月曜日	438	99	22.6%	9	9.1%
火曜日	847	163	19.2%	20	12.3%
水曜日	636	117	18.4%	5	4.3%
木曜日	443	76	17.2%	4	5.3%
金曜日	396	68	17.2%	8	11.8%
総数	2760	523		46	

スケジュールシミュレーション



週次	<p>週次にて定例会の実施 (30分)</p> <p>定量 / 定性にて進捗確認</p> <ul style="list-style-type: none"> 予実管理表にて進捗確認 課題抽出～NextActionの決定 トークスクリプト改善
月次	<p>完了報告会の実施 (60分)</p> <ul style="list-style-type: none"> 成果進捗 (リスト数/担当者接続/アポ) レポート報告 所感 トスアップ商談のフィードバック 成果創出のためのご提案 NextActionの決定

☑ 国内No1、鮮度の高いターゲットリスト

70万社の公式サイトから収集した企業データを収録

☑ 最新のデータを収集

2ヵ月毎に情報をアップデート

☑ 部署直通データを収集

直接アプローチできる部署直通の住所や電話番号を収録

☑ マーケティングタグで簡単抽出

企業の活動、製品 / サービスの分類でデータ抽出

☑ インテント検索

自社サービスに興味関心を持っている企業のピックアップ

抽出例

従業員数 100人以上 + 採用活動中 + 工場内の人事部



部署
直通

窓口突破が不要！
担当者接続率UP

ターゲット調査時間の
短縮

現場特有の
ヒアリングがスムーズに

その他、ターゲットに合わせた専門リストのご提案も可能です

リスト名	リスト単価	手数料
部署直通リスト（人事・情報システム・工場）	¥50～	¥30,000～
インテントリスト	¥50～	¥30,000～
役所リスト	¥50～	¥10,000～
病院リスト	¥30～	¥10,000～
福祉・介護施設リスト	¥30～	¥10,000～
大学・高専・専門学校リスト	¥30～	¥10,000～
飲食リスト	¥30～	¥10,000～
ECリスト	¥35,000	¥30,000～

soraプロジェクト



マーケティングアドバイザー（営業）



SV（スーパーバイザー）



CS(カスタマーサクセス)

セールスオペレーション部

インサイドセールス課



フィールドセールス課



商談連携

- 貴社専属のプロジェクト責任者が着任
- 営業・SVが定期的にご報告
- インサイドセールスからフィールドセールスへ商談をトスアップ
- フィールドセールスは商談対応後、レポートを御社へ提出

約1か月程度かけて、稼働準備します

- シナリオ確認
- 商談レクチャー
- 商談ロープレ など





STEP1**商材勉強会**

商談資料を用いてご説明をお願いします。よく聞かれる質問等に関しても共有をお願いします。

**STEP2****商談同席**

貴社のWEB商談に同席をさせていただきます。
同席が難しければ、録画データのご共有をいただければ助かりますが、必須ではありません。

**STEP3****ロープレ**

弊社内にてロープレを重ねた後、貴社にクライアント役をお願いしたロープレを2~3回実施します。

**START****開始後は定例会（週1回 / 30分）を実施**

発生した疑問点等は、都度Slack等のチャットシステム経由で確認しながら進めてまいります。

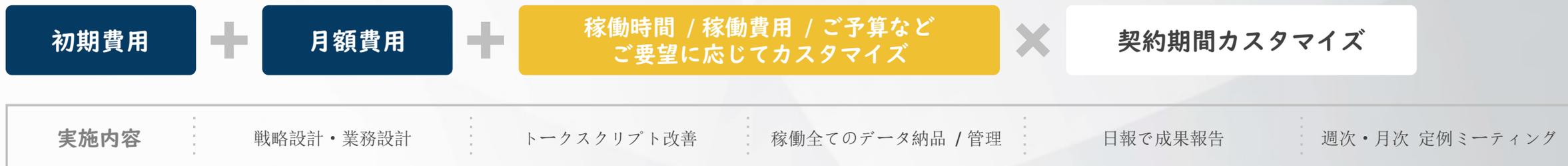


準備期間：1ヶ月～1.5ヶ月 ※商材によって準備期間、準備内容は異なります

貴社準備物：普段商談の際に使用している資料（サービス資料資料、事例集等）、WEB商談の録画データ（任意）

	インサイドセールス定額プラン	カスタマイズプラン	インバウンドリード即時対応プラン	商談代行
初期費用	-	150,000円～	150,000円～	300,000円～
月額費用	-	150,000円～	150,000円～	150,000円～
稼働費用	650,000円	ご予算 / ご要望に応じて カスタマイズします	ご予算 / ご要望に応じて カスタマイズします	ご予算 / ご要望に応じて カスタマイズします
稼働時間	100時間			
リスト	オプション	オプション	-	-
特徴	<p>インサイドセールスチームとして貴社のセールsteamと伴走いたします。営業コールだけでなく、BANTC情報の聞き取りや市場調査など幅広く対応。</p> <p>業務設計から接点構築まで承ります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 初期費用 / 月額費用込み 自社リスト持ち込み可 ターゲット変更可 トークスクリプト改善込 	<p>ご予算、KPI、リスト数などのご要望にてカスタマイズします。1か月単位からご契約が可能です。稼働時間に応じて稼働費用が発生します。</p>	<p>御社のインバウンドリードを専任担当が、即時対応を行い成果創出をお手伝いします。空いた時間は、ハウスリストやホワイトリストへの架電も行います。</p> <p>対応可能時間 9:00～18:00 CRMやコミュニケーションツールを連携いただきます。</p>	<p>御社専属のプロジェクト責任者が着任し、オンライン商談を代行します。インサイドセールスとセットでも商談代行のみのご契約も可能。初回商談後の追跡も行い、レポートをご提出します。商談件数や稼働時間についても、ご要望に応じてカスタマイズします。</p>

基本の料金体系（ご要望に応じて御見積りします）



検討のご相談は下記フォームよりお申し込みください

 <https://meetings.hubspot.com/kitagawa-k/contact>

