

株式会社ビズエッグ

～会社/サービス概要～



2025年版



Agenda

- 01 | 会社概要
- 02 | 事業内容
- 03 | お問い合わせ

こんな方はぜひご検討ください

こんなお悩みはありませんか？

- ① 商談アポイントが不足している…
- ② 自社スタッフのアポイント単価が高止まりしている…
- ③ テレアポ代行を活用しても成果が安定しない…
- ④ 新人・テレアポスタッフの離職率が高い…
- ⑤ アポイントに対する受注率が目標値を下回っている…



その悩み、ビズエッグで解決します💥

01



会社概要

Company

会社概要

会社名	株式会社ビズエッグ
所在地	埼玉県さいたま市見沼区東大宮 5丁目33-14 ミカミビル 3F
電話番号	048-796-7026
代表者	中村 愛光
資本金	500万円
事業内容	営業代行事業 営業コンサルティング事業
URL	https://bizegg.co.jp



代表者について



代表者経歴

- 2013年** 21歳…広告制作会社にて営業職に従事【飛込営業】
- 2015年** 23歳…従業員500名規模のOA機器販売会社に転職 営業職として従事【テレアポ】
独学で心理学を学ぶ【テレアポ部門：年間アポイント獲得4部門にて全国1位】
- 2017年** 25歳…営業推進事業部マネージャーへ昇格
全国のテレアポ社員の育成業務とアポイント獲得業務に従事
- 2019年** 27歳…新規営業所出店を拠点長として成功させる
【個人部門：対面営業にて年間営業成績全国1位】を2期連続で獲得
【マネージャー部門：年間拠点成績全国1位】を2期連続で獲得
- 2022年** 30歳…エリアの部長へ昇格
【部長部門：年間エリア成績全国1位】2期連続獲得
管轄エリアのV字回復を2年間で行い独立のため退職
- 2025年** 株式会社ビズエッグを設立

2013

広告制作会社に入社
営業社員として勤務
～初めて営業職に出会う

2015

全国規模のOA機器関連会社に転職
営業社員として勤務
BtoBアウトバウンドのテレアポで
年間表彰4部門1位を獲得

2017～2024

【営業推進部】マネージャー
【新規営業所の出店】拠点長
【エリア責任者】部長
を経験し独立

2025

株式会社ビズエッグ設立

代表挨拶

初めまして、株式会社ビズエッグ代表の中村と申します。
まずは、当社資料をご覧いただきありがとうございます。
ビズエッグは、テレアポ×人材育成で組織の売上増加を支援させていただく会社です。
私たちは、【テレアポに特化した営業支援】と【独自のノウハウにて人材育成】することで
【組織の営業課題の解決】をするために存在します。

代行では短期成長・育成では中期成長 仕組み化で長期成長を

当社は「テレアポ代行」「テレアポ研修」「テレアポチームコンサルティング」
3つのテレアポ支援を軸にテレアポ×人材育成を提供致します。

「営業コンサルティング」ではクロージング力やマネジメント力といった
営業組織の成長に必要な人材育成支援や戦略立案、運用ルールの改善など
企業と人と伴走することで組織の売上増加に貢献致します。



Vision

明日が楽しみな社会づくり

人生の時間は大きく分けて3つ
「仕事」「プライベート」「睡眠」
仕事は労働となり、
人生の約3割を我慢して終えるのはもったいない
成長し変化することで
“今の仕事はもっと楽しくなる”
休日やいつかを楽しみにするのではなく
「明日が楽しみな社会」を作るための
企業として存在します

Mission

働く人たちの成長を支え 変化のきっかけになる企業

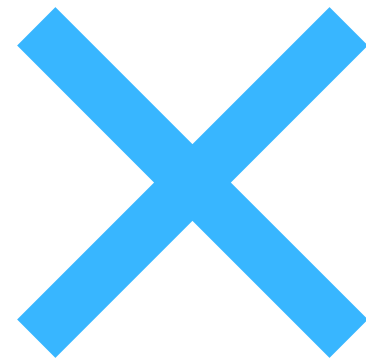
人は費用ではなく資産。
人材難のこの時代だからこそ、
人的リソースの価値を高めるべきだと考えます
企業にとっても、個人にとっても
【成長】は絶対的な価値である
成長・教育・育成支援を行うことで
“殻をやぶるきっかけ”を
企業と働く人達に提供します



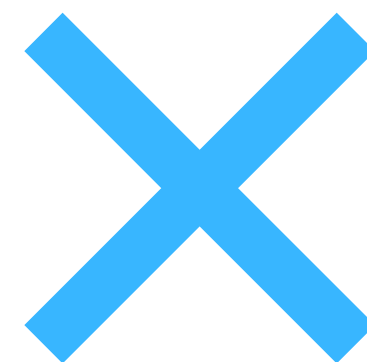
事業内容

Business

テレアポ



人材育成



仕組み化



3つのテレアポ支援で商談の課題を解決
最短1カ月の営業育成で組織の人材課題を解決
ルール化と言語化による仕組み化で営業課題を解決

組織の成果に直結する伴走支援で現場稼働を提供

《ビズエッグ》3つのテレアポ特化サービス

テレアポ研修

【得られる効果】

アポイント獲得力の向上

【研修内容】

BtoBテレアポ営業に特化した1日研修で当社独自メゾットを学び、アポイント獲得力アップを目指します。

▼研修内容 参考例▼

マインドセット

顧客心理の理解

声の使い方と感情の込め方

NGトークと改善トーク例

トークスキル

決裁者通話率向上法

時間設定法について など

テレアポ代行

【完全成果報酬モデル】

当社のアポイント獲得代行においては、最低活動費やコール課金制ではなく、完全成果報酬型を採用しております。

事前にアポイント条件とアポイント単価をお打ち合わせにて決定し、獲得アポイントに対して、費用が発生致します。(最低単価は2万円～)

※本契約前には原則最大5営業日のテストコール期間(コール課金制で1コール単価50円×上限1000コール)を設けさせて頂いております。

テレアポチームコンサルティング

【チーム全体のコンサルティング】

テレアポチームの生産性を向上させるための様々な支援を伴走支援にて対面でご提供

【ライトプラン】

1日6h×月間4日＝合計24h

【スタンダードプラン】

1日6h×月8日＝合計48h

【プレミアムプラン】

1日6h×月12日＝合計72h

▼支援内容▼

アポインター育成//スクリプト・応酬話法の修正//リスト戦略//マニュアル制作//運用ルール策定と修正//戦略立案//仕組み構築//代行業務

サービス概要

導入イメージ

～短期支援～

テレアポ代行 ＜成果報酬モデル＞

「アポイント提供数」という
成果を根拠に社内にノウハウ展開を

研修サービス ＜スポット1日研修＞

「社員の生産性増加」という
成果を根拠に社内の仕組み構築へ

～中長期支援～

テレアポチーム コンサルティング

トークスクリプト
の整備や伴走によ
る人材育成など
あらゆるチーム力
強化のサポートを
行います。

営業 コンサルティング

テレアポ以外の
マネジメントやク
ロージング、ルー
ルや営業戦略など
営業全体の売上増
加の仕組みを構築

導入前には無料トライアルも対応可能

～自走～

仕組み構築で
自社内製化

営業代行を
お探しの場合

無料相談

社内研修を
お探しの場合

サービス内容一覧					
	テレアポ研修 営業研修 マネージャー研修	テレアポ代行	コンサルティング 【ライト】	コンサルティング 【スタンダード】	コンサルティング 【プレミアム】
税抜金額/月額	テレアポ研修…100,000円 営業研修…100,000円 マネージャー研修…150,000円	成果報酬型 1アポ単価 最低20,000円～	300,000円	600,000円	900,000円
最低契約期間	なし	1カ月	3カ月～	3カ月～	3カ月～
月間稼働時間	6時間×1日	事前MTGにて決定	6時間×4日＝24時間	6時間×8日＝48時間	6時間×12日＝72時間
テスト期間	なし	最大5日のコール課 金制でテスト実施	無料トライアル 1日6hの支援あり	無料トライアル 1日6hの支援あり	無料トライアル 1日6hの支援あり
備考	人数制限なし 対面・オンライン対応可	事前テスト期間あり 最大5日	育成対象人数：無制限 オンライン対応も可	育成対象人数：無制限 オンライン対応も可	育成対象人数：無制限 オンライン対応も可

コンサルティングサービス 無料トライアル



【 無料トライアル 1日(6時間)のイメージ 】

AM：対象者の直近数値の確認と現場モニタリング

対象者の現在の能力確認・マネジメント確認・運用ルールやスクリプトを確認

PM：課題の中から1テーマを無料改善体験

(営業社員とのロールプレイング/簡易社員研修/戦略アドバイス)

➡簡易診断レポートを作成と提出

人材育成/テレアポの運用見直し/営業戦略立案/仕組みの構築アドバイス

営業組織の成長の妨げとなる要素をブラッシュアップし改善策を提示します。

▼無料トライアル▼

▼無料診断▼

お問い合わせは

👉こちらから👉



問い合わせ



**本資料・無料トライアルに関する
お問い合わせはお気軽にご連絡ください。**

株式会社ビズエッグ

TEL：048-796-7026

E-mail：yoshimitsu.nakamura@bizegg.co.jp

当社ホームページ内

【お問い合わせ】 フォームからのご連絡お待ちしております。