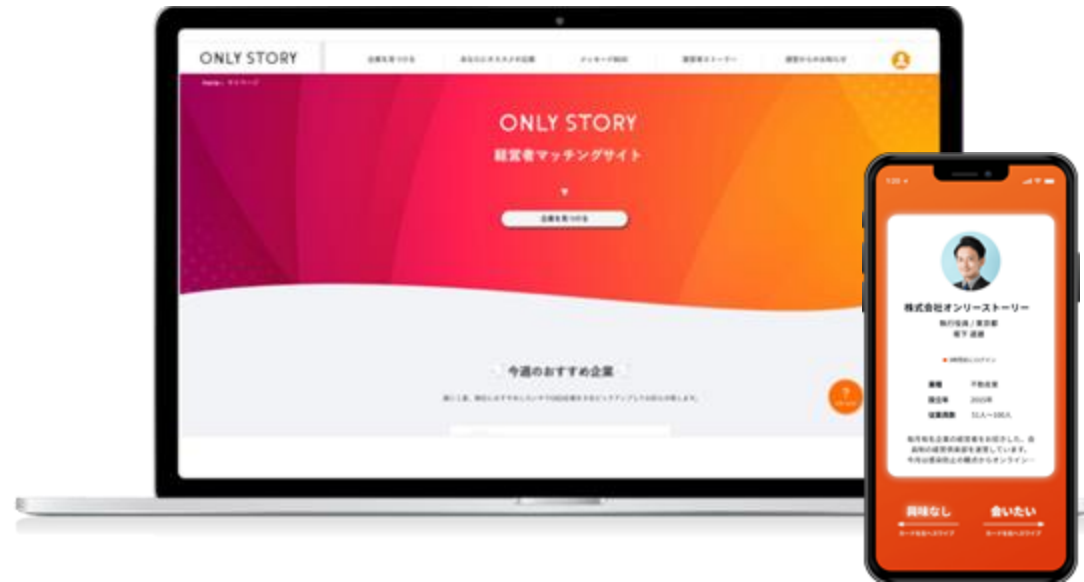


チラCEO for Target

狙った会社の、狙った決裁者に会える

KBM支援サービス

決裁者マッチング一筋約9年



チラCEO for Targetが解決する課題

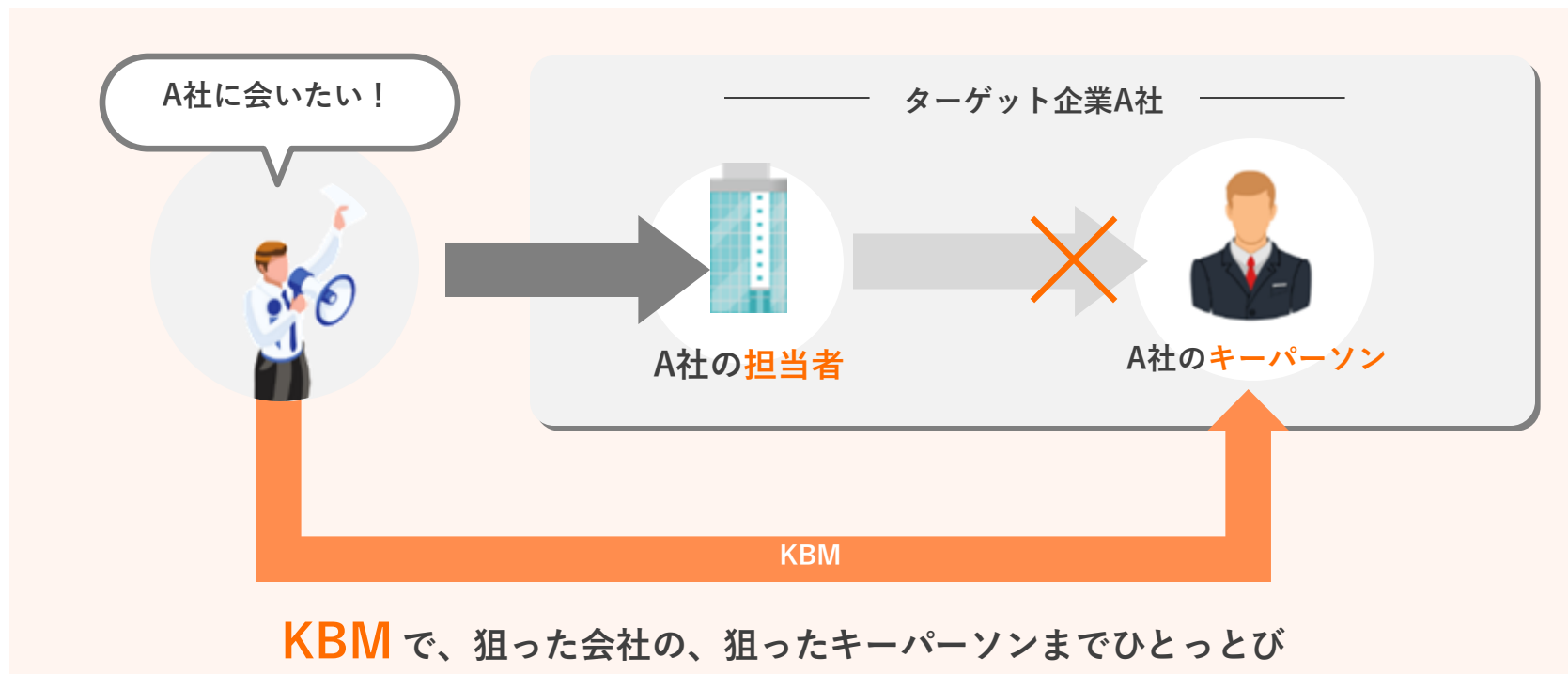


= “**決裁者**” に会えない

非決裁者と会っても、中々契約に繋がらない



KBM（キーパーソンベースドマーケティング）とは 企業ではなく、**その先の決裁者を基軸**とした マーケティング活動



チラCEOは、決裁者に会えないという課題を
7,000人以上の決裁者が登録する、
決裁者限定マッチングプラットフォーム「ONLY STORY」を
通して解決するサービスです。



多くのマッチングを生み出しているチラCEOですが、

ターゲットのセグメントが強いお客様の

要望には応えられていない現状がありました。

例：BtoCの会社にだけ、建設業界の会社にだけ

このような課題を解決するために生まれたのが、

チラCEO for Targetです。



1

速さ

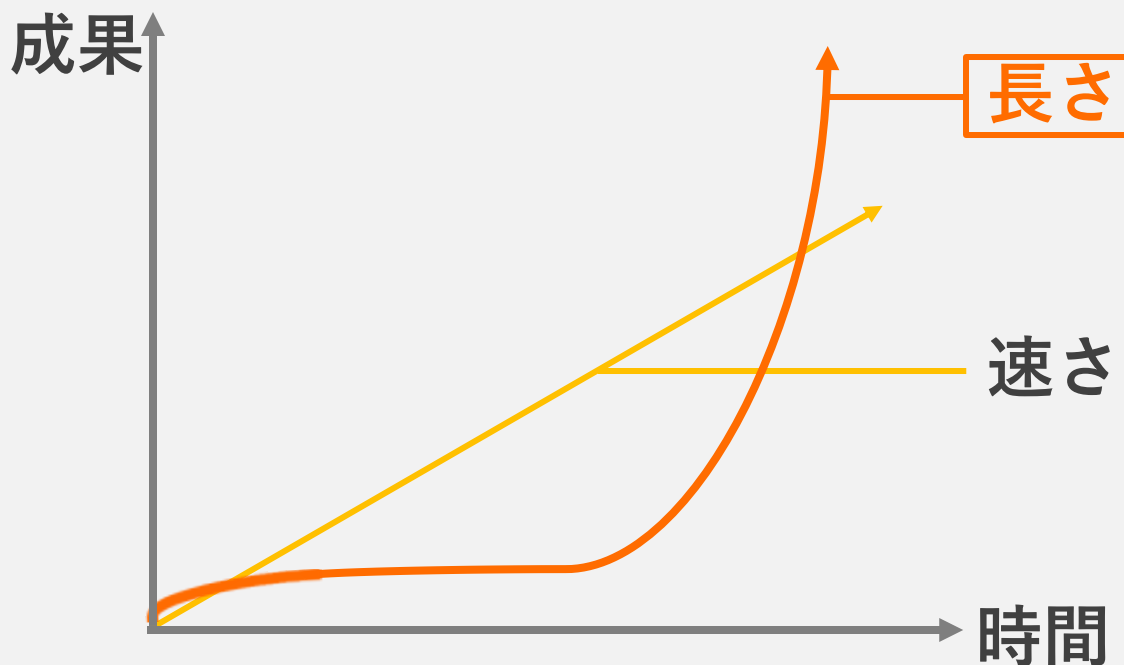
(短期指標：アポ数・成約数・額)

2

長さ

(中長期指標：リード数・営業戦略・勝ちパターン構築)

手紙でPDCAを回すと、
短期だけでなく、中長期での資産になる

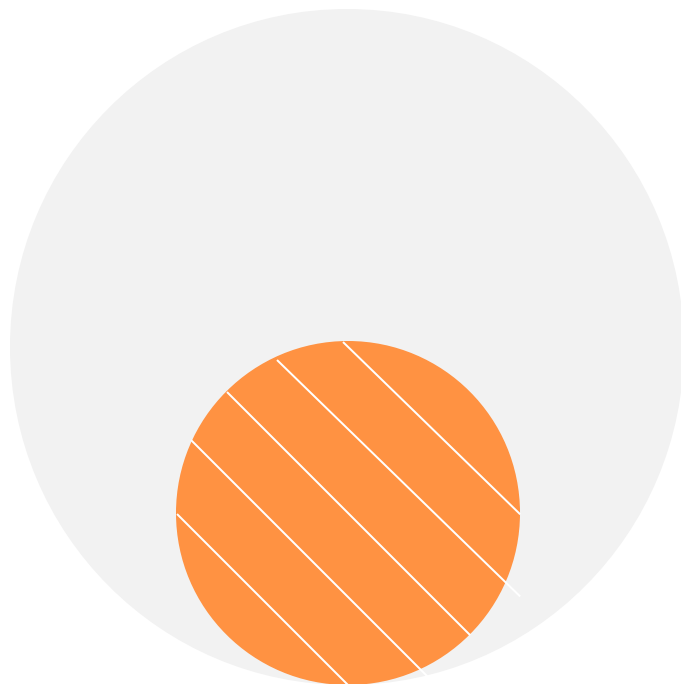


サービス内容



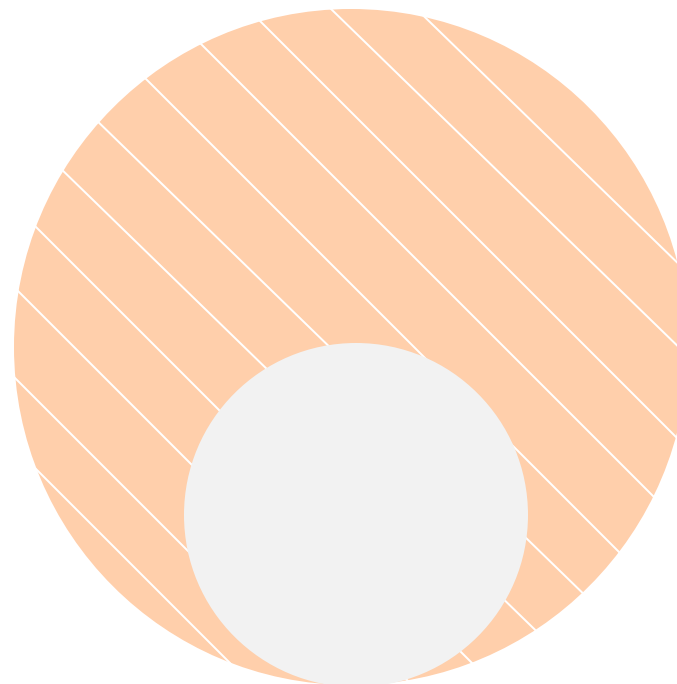
チラCEO for Targetでは
より幅広いターゲットにアプローチ可能

チラCEO



狭い・濃い

チラCEO for Target



広い・薄い

3つの手法でPDCAを回す

以下の手法でPDCAを回し、アポイント創出！



手紙



送付先への架電



チラCEO

* リストの販売は行っていません

短期

アポイント獲得 

…手書き風手紙と追い架電でアプローチ

認知拡大 

…手紙によるアウトバウンドでより良い認知を広げる

リード獲得 

…アポイントだけでなく、顧客情報も架電時にヒアリング
(例 担当者名、顧客の課題、現在利用している商材etc)

刺さる商材説明 

…文面や架電のPDCAを回すことで、
スクリプトのブラッシュアップが可能

テストマーケティング 

…手紙×チラCEOでターゲットの仮説検証が可能
かつ、効率的な営業マーケ戦略を立てられる

長期

チラCEO for Targetでは、
狙った企業の狙った決裁者に向けて、
手紙と架電とチラCEOを活用してアプローチします。

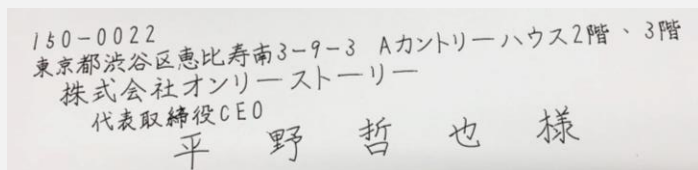
ターゲット選定や文面作成など送付までの作業を弊社がすべて担当



* リストの販売は行っていない

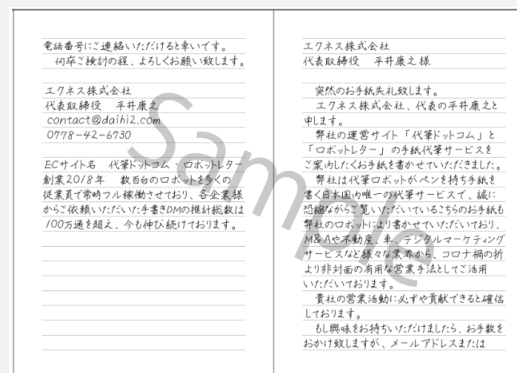
実際の手紙の写真

筆跡タイプ

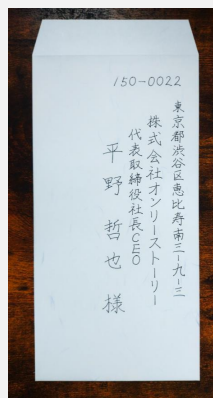
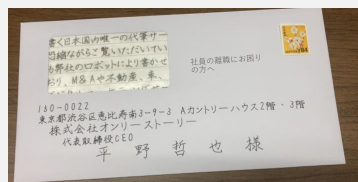


美文字1

実際の手紙



封筒



手書き再現ロボット



手紙でのアプローチには様々なメリットがあります



手元に形として残る

- ・リモートワークが進んでも、手紙自体が残るため週1出社の際に確認してもらえるケースも
- ・メールの様に、メールボックスで埋もれてしまう可能性ない



オンライン化が進んだ現代だからこそ差別化ができる

- ・手書きの手紙は珍しいため目に留まりやすい
- ・手書きの手紙のため丁寧な印象や、自分のために書いてくれたという特別な印象を与えられる



送り相手だけに開示される

- ・対個人宛に送付しているため、手紙の内容を確実に本人に読んでもらえる



幅広い層にリーチできる

- ・Web広告等ではリーチしにくい業界の決裁者に直接アプローチができる

チラCEO for Targetの特徴



手紙の質

手書きロボットが、
完全手書きを再現



印刷文字でない手紙を送付することで
開封率の向上が見込める

▼実際の手書きロボット▼



業種、業態だけでなく、様々な情報でセグメントが可能

求人情報



- ✓ 求人媒体
- ✓ 求人更新日時
- ✓ 雇用形態
- ✓ 年収
- ✓ 勤務地
- etc,,,

利用ツール



- ✓ Slack
- ✓ Salesforce
- ✓ SmartHR
- ✓ Asana
- ✓ Office365
- etc,,,

ニュース

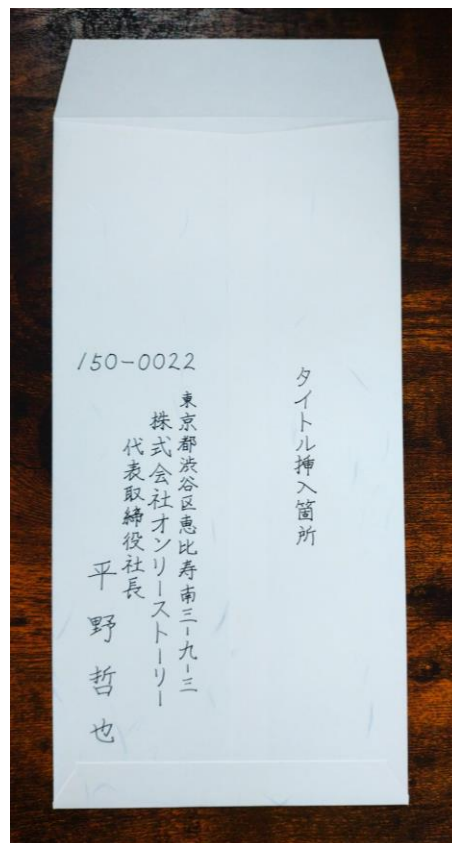
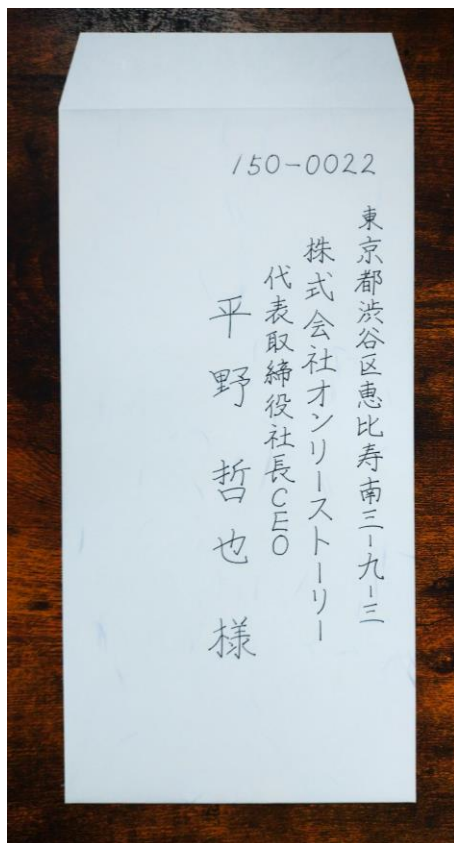


- ✓ 新規事業
- ✓ 取締役就任
- ✓ 資金調達
- ✓ プレス更新
- ✓ サービス導入
- etc,,,

2種類の封筒

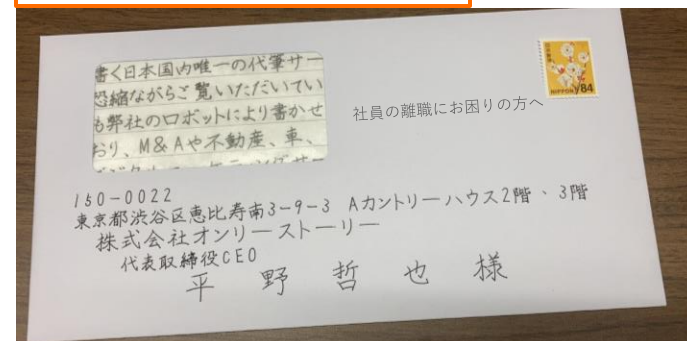
- ・基本窓なし封筒ですが、窓付きも選択可能です。
- ・窓なしが高級感漂うと選ばれるお客様が多いです。

窓なし封筒

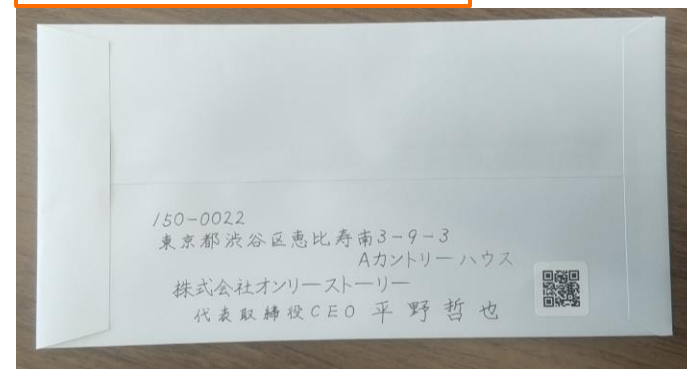


表面 宛名を記載

窓あり封筒



裏面 差出人を記載



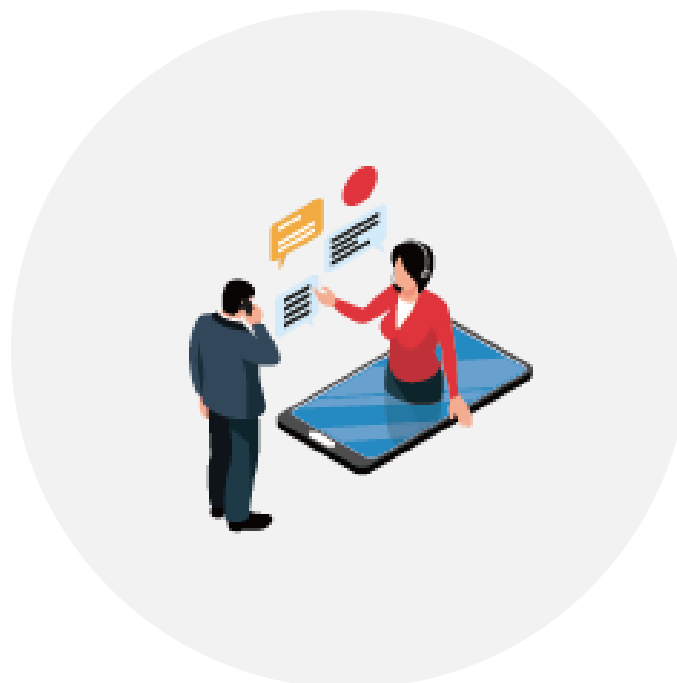
マッチング率

1社に複数回送付も可能



例：1社に対し2通送付も可能

送付先への架電



熟練したチームによる架電で
よりマッチング率UP

チラCEO の特徴



決裁者マッチングサービス『ONLY STORY』を基軸に、

5つの方法で決裁者商談を提供します

メイン

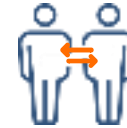


メッセージ送付

メイン



掲示板投稿



“会いたい”機能



オンラインイベント



紹介

決裁者と会える

全体の8割以上が取締役以上の経営層

社長または取締役

82%

執行役員
事業部長等

商談獲得単価が3万円台

5導線を十分に活用することで、

平均月10件の商談獲得



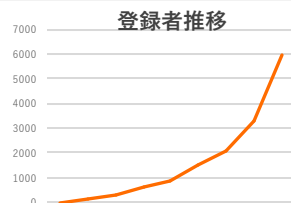
=

35,000円~

6,000人の決裁者登録数

毎月100~150名ほどが新規会員登録

日本最大級の
決裁者プラットフォーム



充実したCS体制

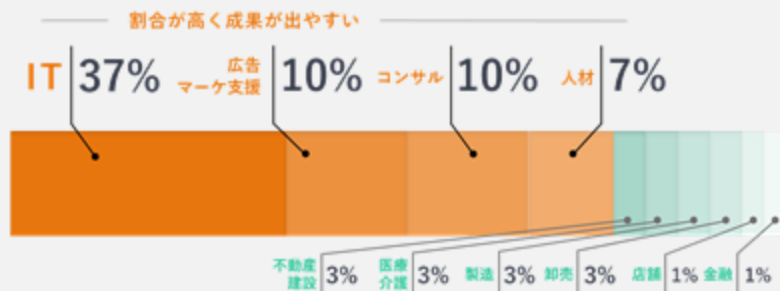
会社の全メンバーの
約4-5割がカスタマーサクセス

CS

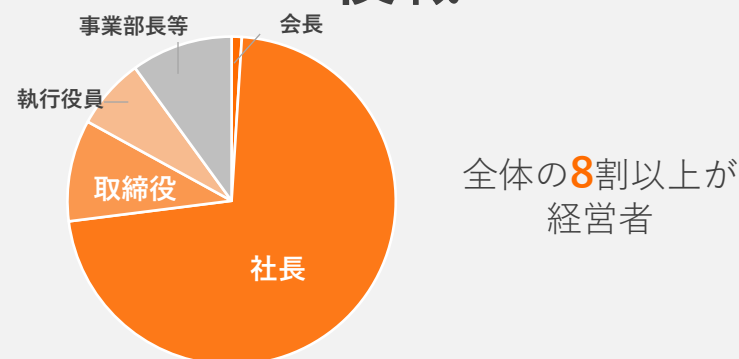


現在**6,000**名以上の決裁者の方にご利用いただいております

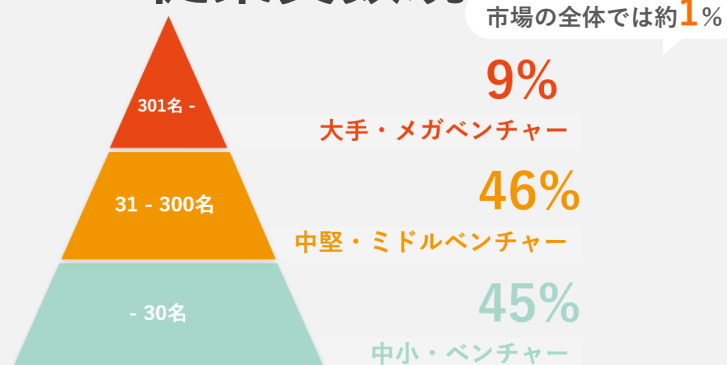
業種



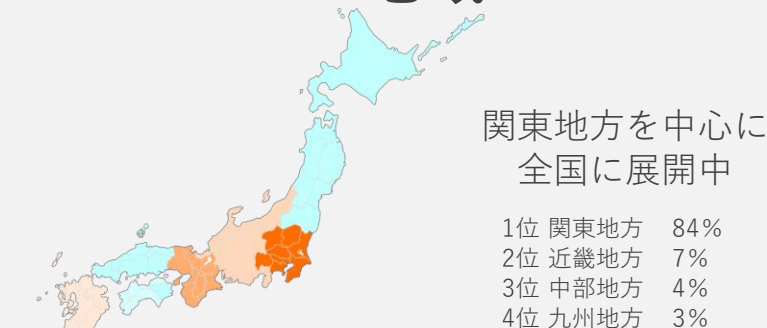
役職



従業員数規模



地域



1

決裁者とのアポがとれる

2

個人の信頼から**紹介**が回る

3

協業パートナーができる

A. 案件くれる B. 自社商材の強化
C. リソースいっぱいの際の
アウトソース先ができる

4

成約率上がる

営業手法(提案内容や商材の見せ方)の
ブラッシュアップ

5

プロダクトの**ブラッシュアップ**

6

経営者への**認知拡大**

1 新規事業の立案

テストマーケ、ビジネスモデルの構築

2 課題解決のための サービスと出会える

3 評価制度や採用方法 の ディスカッション

4 新卒や幹部社員の 育成

5 人脈形成

経営者のメンター探しや意思決定のための情報収集ができる

6 資金調達

7 M&A・資本提携

8 市場調査

経営者のニーズヒアリング

苦戦するパターン



なんとなくの情報交換で
終わってしまう商談

商材の内容しか提案しない

自社の利益最優先の考え

先方の提案には興味がない



成果を出しやすいパターン



専門家として
認知してもらえる

企業理念や事業に
強い想いを伝える

契約よりも先方の課題解決を
優先する

自社の課題についても
素直に話せる

サクセスポイント・運用イメージ



1

リスト×文面×架電スクリプトが成功の起因要素

最大成果を出すためには、リスト×文面×架電スクリプトが成功の鍵となっております。

2

利用開始して3ヶ月目以降が最も成果に繋がりがやすい

成約までのタイムラグや、リスト・文面・架電スクリプトなどのPDCAが回っている3-5ヶ月目は成果が出やすい傾向があります。

成果が出やすい企業の3つのPOINT

1



差出人企業(貴社)が
従業員数11名以上の場合

2



従業員数11名以上を
ターゲットとしている場合

3



貴社からリストを
提供いただいている場合

* リストの販売は行っておりません

1

ターゲットTierが
確定している



手紙



チラCEO



手紙とチラCEOを使って
ターゲット企業に会う

2

ターゲット先は明確だが、
Tierが確定していない



ターゲット先仮説



手紙

架電



ターゲット先の仮説を立てて会う
PDCAを回し、仮説検証を行う

3

ターゲット先もTierも確定していない

3か月

3か月

3か月

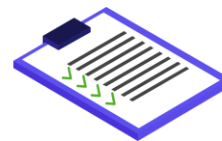
3か月スパンでターゲット検証を行う

リスト×文面×架電スクリプトなど
商材の見せ方を検証



商材スクリプト検証

チラCEOプラットフォーム内で、
上記の仮説が刺さるか
合わせて検証することが可能



ターゲット先仮説

チラCEOでの オススメ利用方法をご紹介します！

方法 1

オススメ機能 (会いたい依頼)

毎日おすすめの決裁者を
ご紹介！「会いたい」依頼と
「会いたい理由」を送ること
ができます。

メリット

- ・比較的アポ率が高く、
ペルソナにあった企業
と、やりとり少なくマッ
チングが可能。



方法 2

掲示板

売りたいニーズ（アピールし
たいこと）と買いたいニーズ
（困りごとや探している商
材）を投稿し、反応できる機
能。

メリット

- ・月数件の投稿で、アポ
につながる。少ないリ
ソースで、効率的な利用
が可能。



他社事例・お客様の声



ハウスリストの活用で 見込み顧客の開拓 に成功

(名刺交換した展示会の参加者)

A社 業種 メディア/店舗運営 ターゲット企業 小売/流通/商社/メーカー/製造系



ハウスリストへの手紙送付

展示会参加者と名刺交換し、
記載の連絡先に**手書き手紙**を送付。



アポ獲得から**成約**に！

手書き手紙が好印象となりアポ獲得(アポ率**3.64%**)。
アポ後も友好関係が続き、成約につながった。

実績

アポイント率 **3.56%**
(送付数 450通 アポイント数16件)

良かった点・他施策との比較

ターゲット×決裁者アポ
だから無駄なアポがない



手紙だから
目に留まりやすい
メールの様に埋もれない



架電もセットで
対応可能だから
リソース削減に



手紙もセットだから
アウトバウンドコールと
違って丁寧な印象に



Case.1

ご利用企業

東証マザーズ上場 マーケティングツール販売 A社

アポイント率

2%

ターゲット属性

小売業など店舗展開している／企業のマーケティング責任者

手紙経由の商談のうち、**半分以上が見積もり・二次商談など案件化**

Case.2

ご利用企業

子供向けメディア運営 B社

アポイント率

3.1%

ターゲット属性

従業員数1,000名以上のIT・教育企業／保育園

文面と架電時のトーク内容の**PDCAを回しアポイント率UPに！**

Case.3

ご利用企業

動画編集ツール提供 C社

ターゲット属性

不動産／学習塾／各種受託システム開発

アポイント率

2.2%

業種ごとにセミオーダーメイド文面での送付を実施

Case.4

ご利用企業

コミュニティプラットフォーム運営 D社

ターゲット属性

金融機関（地方銀行）／1,000名規模の大手企業

アポイント率

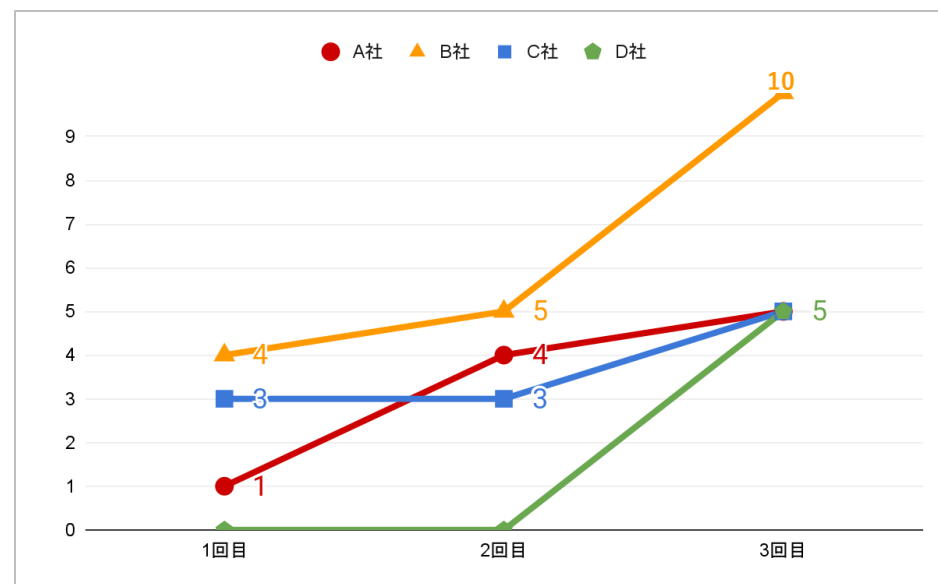
6%

既存のハウスリストに送付しアポイント率がUP！

ご利用事例（ターゲット×文面×架電スクリプト）

PDCAを回すことで、 中長期目線での価値提供を可能に！

	1回目	2回目	成果・価値
A社	・従業員～100名→100名以上に変更 ・宛名/役職をお客様で補完	・過去送付リスト ・宛名/役職をお客様で補完	累計アポ率 2.5% ターゲットの 明確化
B社	・スクリプト修正※1 ・リスト役職 ・資料送付後追客架電	・1回目送付の残リスト活用 ・スクリプト修正	追客架電で アポ 2 件UP リード顧客の フォローアップ
C社	・スクリプト修正※2 ・ターゲット部署の変更	・切り返しトークの改善	最終アポ率 3.3% リード獲得 8.0%
D社	・リストを弊社用意 ・文面変更 ・宛名変更 ・番号不明先の補充	・リストを特定のサービスから抽出 ・スクリプト修正※3 ・オンライン手紙 ・リマインドメール	アポ率 3% UP 商材説明の ブラッシュUP ターゲットの 明確化



- ※1 サービス理解を深め、訴求文言のシンプル化
- ※2 ターゲット部署と訴求内容のシンプル化
- ※3 パワーワード、事例、他社との差別化

PDCAを回すことで、 中長期目線での価値提供を可能に！

			3回目分（8/30発送）	4回目送付分（11/7発送）	5回目発送分（12/16）	6回目発送分（2/8）
リス	リスト		弊社リスト	貴社リスト	貴社リスト	貴社リスト
全体	発送数		166	119	287	503
成果	アポ率		0.00%	0.84%	4.88%	3.18%
	アポ数		0	1	14	16
	↳手紙アポ		0	1	12	7
	↳架電アポ		0	0	2	9
	↳日系企業		0	1	9	12
	↳外資系企業		0	0	5	4
架電	コール数	1周目	163	119	286	392
		2周目	68	35	130	0
	通電率 (担当接触率)		11.9%	8.40%	20.00%	10.20%
	アポ獲得/資料送付		こちら参照	こちら参照	こちら参照	こちら参照
	断り理由		接続後に宛先人へのインタビューのご案内をしておりますが、当人への接続はお断りをいただいている状況です。	担当者接続数：26件（3コール目架電13件） 継続して、営業力を含めたグローバル人材を採用していない、及び、採用に困っていないとの回答をいただいております。	1月13日時点でコールが完了しており、アポイントを2件、検討企業を1件獲得致しました。 担当者接続数：58件 人事責任者宛での架電を試みている事により前回よりも通電率は改善を	2月17日時点で1コール目を392件かけており、アポイントを5件獲得できております。 課題としましては、継続して外資系企業を中心に受付でのNGが強固な状況となっており、通電率が10%で
	所感		●リストにおける改善要素 ①1回目のようなすでに貴社と一定関係性があるハウスリストへの送付が有効 →貴社の方で追加でリスト出しが可能でしたら、リスト出しをいただ	119件に対して3コールまで完了致しました。 役員クラス呼び出しは難易度が高いため秘書宛での架電を行っております。しかしながら、最大手の企業を中心に秘書の名前を伝えないと	286件に対して1コール目が完了している状況となっておりますが通電率の更なる改善と、接続後の切り返し強化が必要な状況でございます。 ・通電率の改善：既に年末にかけて	改善点 通電率こそ下がっておりますが、以前お取引をしていた事で繋いでいただけた先からアポイントが取得できておりますので、引き続き接続できるリストからはアポイントを取得で
貴社	所感		▼との アポイント 人事責任者の方とmtg →すでにやり取りのある企業様で再リレーション	連絡をいただいた内容的には手紙の内容も響いていたようで、契約に繋がりそう 情勢的にも、外資は厳しいのではないかと	休眠顧客に対する反響の方が良い 以前取引をしていたので、話が早い 手紙の内容に響いてアポになった先もある（沖縄科学技術大学院大学（	送付数が多かったこともあり、反響が多かった →ドンビシヤなターゲットではなかったが、良い感触のところもある 架電の中で、アポ日の余裕を持って

**PDCAを回すことで、
中長期目線での価値提供を可能に！**

【更新日】 2021/12/28

【様】

お世話になります。

この度は突然のご連絡失礼いたします。
私、[REDACTED]、〇〇と申します。
先日〇〇様宛に書かせていただいたお手紙の件でお電話させていただいたのですが、
〇〇様もしくは秘書の方いらっしゃいますでしょうか？

本人に繋がる

お世話になります。

私、貴社、〇〇の申請に、最先端の技術やビジネスモデルを有したベンチャー企業様6000社と貴社のような大手企業様をお引き合わせ、協業連携を促すことで、新規事業創出や中社内事業のアップデート、デジタル化支援（DX化）をさせていただいております。貴社の取組である拡大や新規事業の立ち上げシーンで貴社に貢献できるのではと考え、筆を執らせていただきました。1度どんな内容なのか等実際のご支援例などを交えてオンラインでお話をさせていただければと思っていますが、いかがでしょうか？

↓ 具体的にどんな内容？

具体的には、貴社のような大手企業様におかれまして、新しい技術やアイデアを取り入れた新規事業などで自社の事業成長を狙うことができ、またベンチャー企業様は企業の顧客基盤や開発拠点などの資源を活用することで事業の成長を加速できるという相互メリットがございます。

いいですよ

例えば、※業界向け文面参考に
〇〇様はじめ合計200社以上の企業様をご支援させていただいております。
よろしければ1度どのようにご支援をさせていただいているかをご紹介しますいただけ
ないでしょうか？

「いいですよ」

ありがとうございます！

※なるべく最短でスケジューリング（好評につき予約がかなり埋まってきている旨伝達）
【ヒアリング項目】

- ①商談日時
②オンラインツール（指定なければzoomで）※訪問でも可能
③名前（名字だけでもいいが、漢字も必ずヒアリング）
④役職（聞ければOK）※〇〇様は採用の部長までですか？
⑤メールアドレス（必ず復唱）

それでは、この後メールで詳細送らせていただきますので、よろしくお願いたします。当日はお話
させていただけること楽しみにしております。何卒よろしくお願いたします。
それでは、当日は担当の「〇〇」よりお話をさせていただきますので、
何卒よろしくお願いたします。

どういったご用件ですか？

大変失礼いたしました。

弊社は、主に**既存事業の拡大**のために、最先端の技術やビジネスモデルを有した**ベンチャー企業様6000社**と貴社のような大手企業様を引き合わせ、**協業連携**を促すことで、新規事業創出や社内事業のアップデート、**デジタル化（DX化）**のご支援をさせていただいております。

その件で〇〇様宛に直筆のお手紙を書かせていただいたのですが、〇〇様もしくは、秘書の方いらっしゃいますか？

結構です（新規事業とか考えてないのなどでなど）

ただいま離席中です

営業はお断りしてます

何時ころお戻りでしょうか？（戻り時間を所感に記載）
 ⇨かしこまりました。それでは改めさせていただきます。

→ 不在

承知いたしました。
 それでは、また何かございましたらよろしくお願いします。

→ 受付ブロック

ちなみに、・・・

(下記で自分が言いやすいorお客さんに刺さるような2つか3つを伝える)

- ・既存の事業がコロナの影響で業績が芳（かんば）しくなく、新規事業をやる必要があるもののアイデアが出てこない。
- ・既存事業をデジタル化にシフトしていく必要があるが、どうすれば良いかわからない。
- ・社内の採用、労務、経理などのバックオフィス業務を効率化していく必要がある。
- ・社員が能動的に仕事をし、自ら仕事を生み出してくれるような育成が必要。
- ・コンサルや起業家のような外部のリソースを借りて社内風土を変えたい。

といったご要望はございますでしょうか？

はい

ありがとうございます。
今頂いたご要望に対して、どのようにご支援ができるのか？を1度他社様の事例踏まえてご紹介できればと思うのですが、いかがでしょうか？

はい

Q&A

『どんな会社との実績があるの?』

【車・垂り物業界向け文面】

【例ではございますが、日野自動車様、オリックス自動車様といった企業様をはじめ、合計200社以上の企業様をご支援させていただいております。

【運送業界向け文面】

一例ではございますが、佐川急便様、ヤマトホールディングス様といった
合計200社以上の企業様をご支援させていただいております。

【そのほか向け文面】

一例ではございますが、サントリーホールディングス様、日立製作所様といった
合計200社以上の企業様をご支援させていただいております。

ぜひ実際のどのような流れでご支援されてるかを1度ご紹介だけでもできればとおもって
まして～

⇒クロージング

大変失礼いたしました。承知いたしました。
ちなみに、御社様のお力になれるのでは勝手ながら思っておりまして、
もしよろしければ、1度概要資料だけでも送らせていた抱きたいと思う
のですが、、？（申し訳なさそうに）※必要以上に粘らない

はい **資料送付**

いいえ → 断り

料金プラン



料金プラン

プラン	梅 	竹 	松 
通常	月額 20 万円 (税込)22万円	月額 30 万円 (税込)33万円	月額 35 万円 (税込)38.5万円
チラCEO会員 ＜20%OFF＞	月額 16 万円 (税込)17.6万円	月額 24 万円 (税込)26.4万円	月額 28 万円 (税込)30.8万円
役務 提供	手紙	- 手紙 - 架電	- 手紙 - 架電 - チラCEO(テックのみ) - 役職のオーダーメイド調査対応 - セミオーダーメイド 文面对応
通数	月100通	月150通	月 200 通
定例MTG	キックオフのみ 定例なし	あり	あり
文字数	600字以内 ※便箋2枚		
初期費用 (税抜)	20万円	10万円	
最低契約期間	12ヶ月→期間特別限定 6 ヶ月		

プラン	単発		
通数	500通	1500通	2500通
料金	100万円 (税込)110万円	200万円 (税込)220万円	300万円 (税込)330万円
役務提供	- 手紙 - 架電		
定例MTG	キックオフのみ 定例なし		
文字数	600 字以内 ※便箋2枚		
初期費用 (税抜)	20 万円		

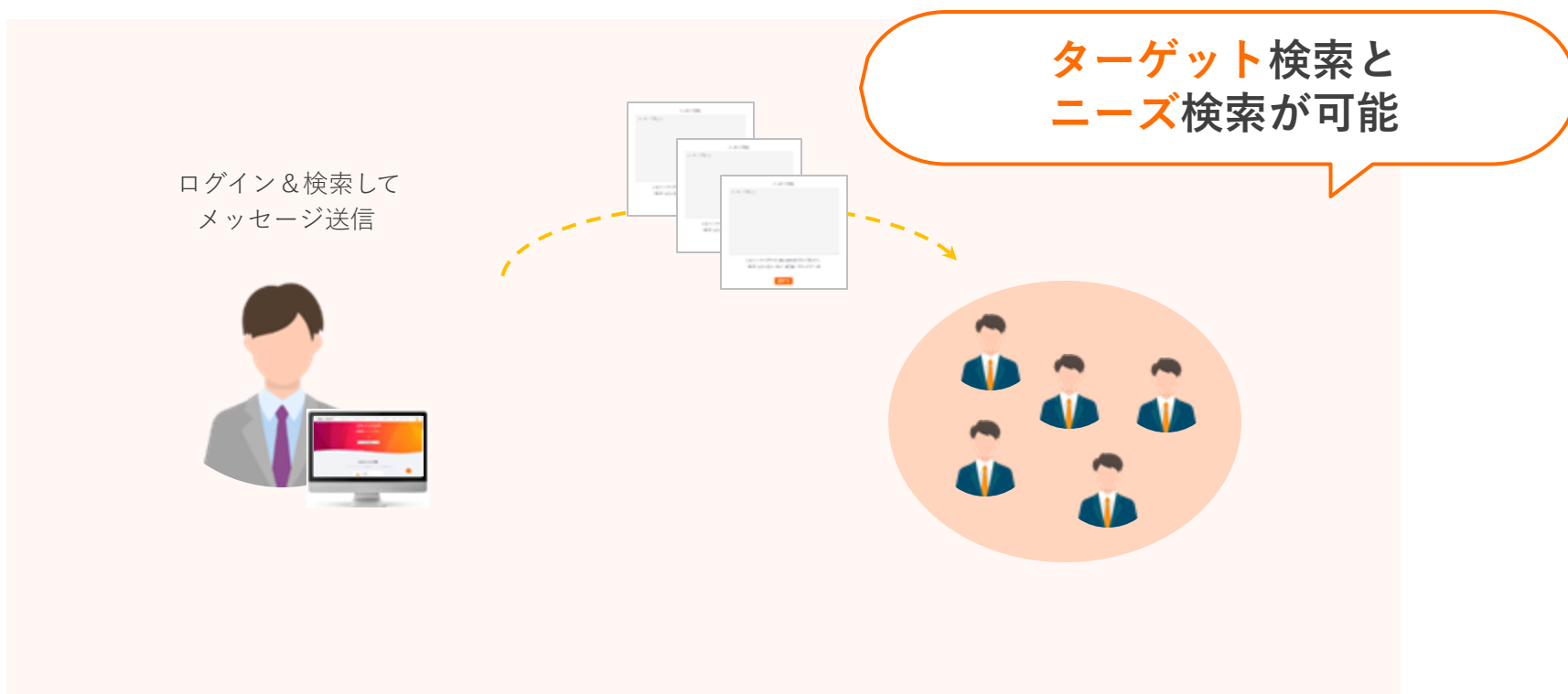
松プランに関して



プラン概要	役務内容
掲示板投稿回数	月5回
メッセージ送信回数	週5人
オンラインイベント参加枠	○

決裁者向けスカウトメッセージ機能

決裁者マッチングサービス「ONLY STORY」内から、
6,000名以上の決裁者に直接メッセージを送れるKBM支援ツール



月5回の掲示板への投稿

6,000名以上の決裁者に対し、
貴社の「Buy（買いたい）」
「Sell（売りたい）」を投稿し
課題解決機会を創出する機能

全掲示板投稿の確認

月間150件以上の投稿があるため
決裁者の「買いたい」「売りたい」
という**最新のニーズがわかる**

1投稿当たり平均**2**件程の反応



弊社主催オンラインイベント会

決裁者の方限定で**マッチング**を創出する様々な**イベント**を開催

通常オンラインピッチ会



概要

成長企業の決裁者で集まり、
マッチングを行うイベント

おすすめの方

マッチング数を増やしたい方

テーマ別イベント



概要

資金調達をした経営者の会、自社の
新卒を自慢する会など様々なテーマで
ディスカッションを行うイベント

おすすめの方

セミナーとは違った色のリアルな情
報・ノウハウを共有し合いたい方

マッチング率を更に向上させる3つの松プラン役務提供内容

送付先への 架電対応



熟練したチームによる架電で
よりマッチング率UP

役職のオーダーメイド 調査対応



リストアップした企業の
社長以外役職者
(例：執行役員。人事責任者等)
に送付が可能。

セミオーダーメイド 文面对応



送付リストをセグメントに分けて
セグメント毎に送付文面を
制作することが可能。

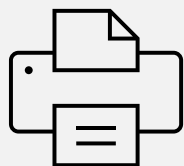
差別化ポイント



1. 相場からみて**料金が安い**（手書きにも関わらず）
2. **決裁者マッチング**一筋8年の知見
3. 独自の**オンライン手紙**での送付も可能
4. 担当がついて**文面のPDCA**を回せる
5. 熟練の正社員のみによる**架電チーム**

ロボットによる手書きによる1枚1枚の手書き

他社



1枚だけ手書きで
他はコピーした手紙を送付

弊社



株式会社オナリスト
平野哲也様
吉田様、山崎様、お世話
株式会社オナリスト

ロボットによる
1枚1枚手書きで手紙を送付

注意事項・よくある質問・会社概要



- * 手紙は、オンリーストーリー名義でなく、御社名義で送ります。
- * 手紙は担当者でなく、御社決裁者様の名義でお送りし、送られた後も決裁者様に商談対応頂きます。
- * 手紙の作成、送信、マネジメント等は、弊社、並びに弊社提携先の会社と連携して行わせて頂きます。
- * お支払いはクレジットカードでお願いいたします。
- * リストの販売は行っておりません

Q.架電の流れを教えてください。

A.

- ①架電する内容に関するMTGを実施し、商材内容理解を深める
- ②手紙送付タイミングに応じて3営業日後を目安に実施
- ③日程調整ツール等、貴社がご都合のよいツールを活用しアポ化
- ④架電結果・内容をまとめ報告

Q.電話してアポイントがとれた場合どのようなフローで日程調整しますか？

A.スケジューラーまたは、カレンダーの編集権限を付与いただき
直接日程調整をいたします。

社名	株式会社オンリーストーリー	決裁者マッチングー筋約9年
代表取締役	平野 哲也	
設立	2014年2月14日	
資本金	4億1749万円	
主な株主	         	

テレビ

NHK『おはよう日本』
『クローズアップ現代』
フジテレビ
「Live News α」で特集



コンテスト

4つの
ビジネスコンテストで
受賞の実績



受賞

ベストベンチャー100に
3年連続選出



受賞

東洋経済
「すごいベンチャー100」
選出



調達

総額約26億円調達



受賞

「働きがいのある会社」ランキング
100名未満部門 日本5位受賞



お申し込み書約款

本書の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を固く禁じます。
また、他サイトへの引用を厳禁いたします。

