

# 営業アポ率が1.6倍に。資料送付の“待ち時間”をなくし、初動スピードを改善。資料共有の標準化と開封可視化により、工数削減・優先順位付け・PPAPゼロを同時に実現し、営業プロセスを大幅改善

## Weegent

### 営業の再現性を高める仕組みづくりを進める Weegent

営業アウトソーシングと営業コンサルティングを手掛ける株式会社 Weegent は、エンタープライズ開拓をはじめ、インバウンドリード対応、アウトバウンドコール、営業資料作成、商談同席・代行、SFA 導入支援など、営業活動を戦略設計から実行まで一貫通貫で支援しています。2023年8月の設立以降、営業成果に直結する現場支援を強みに事業を拡大してきました。

直近では、イベントリード対応やインバウンドリード対応、営業プロセスの最適化、SFA 活用支援など、営業現場のデジタル化や仕組み化に注力しています。特に、クライアントの担当者に接触しやすい曜日や時間帯であるホットタイムの分析や、クライアントからの意見や要望を整理するニーズシートの活用、日次・週次での改善運用など、属人的になりがちな営業活動を再現性のある形にしていこうと重視しています。

### お客様情報

#### 所在地

東京都渋谷区

#### 企業規模

52名

#### 対象の業界

コンサル・土業

#### 抱えている課題

セキュリティを強化したい

#### ご採用いただいたソリューション

DenshoBako

#### この事例のポイント

- アポ率が5%から8%へ向上、データを基にした営業高度化も
- 業務効率化とガバナンス強化を同時に実現
- 社内の情報管理・共有も標準化され、新人が早期に戦略化

### お話を伺った方



株式会社 Weegent  
チーフコンサルタント  
古田 竜也 様



### 大容量ファイル共有のたびに、送付方法と中身の確認が発生していた

Weegentの業務では、営業資料や提案関連ファイルを社外と日常的にやり取りしており、録画データなど大容量の資料を共有するケースも珍しくありません。その際、従来のメール添付など一般的な転送手段では、利便性とセキュリティの両面で課題があったといえます。チーフコンサルタント 古田 竜也 氏は次のように振り返ります。

「お客様にファイルを送るにあたり、事前の確認フローが特に大きな負荷になっていました。上長と役員が、クライアントの希望する送付方法を適切に選択しているか、そしてファイルの中身が適切であるかを都度確認していました。ファイル送付のたびに複数の人間が二つの要素を確認する必要があり、担当者は上長の確認連絡を待って送付するというフローだったため、現場の業務スピードを落とす原因になっていました」（古田氏）

また、同社はMicrosoft 365を導入しており、同サービスの活用も有力な選択肢でしたが、運用上のジレンマがありました。

「（Microsoft 365の標準機能だけで）セキュリティを優先すると現場の使い勝手が落ち、逆に利便性を優先すると統制が弱くなるという難しさがありました。かといって、現場の使いやすさを優先して個人向けの転送サービスを使ってしまう“シャドーIT”や、PPAPのような非効率かつ管理しづらい運用を放置することはできません。情報の受け渡しを便利にしながら、誰が何をどこに送ったかがしっかりトレースできる環境を作りたいと考えました」（古田氏）



## ISMAP 登録済みの安心感と、無制限運用が選定の決め手に

こうした課題を受けて、Weegentではファイル共有方法の見直しと標準化を進め、DenshoBakoの導入に至りました。選定の理由について、古田氏は次のように話します。

「日本政府が定めるセキュリティ評価制度であるISMAPに登録済みのサービスであることは、安心材料として非常に大きかったです。営業活動で社外とのデータ授受が発生した際に、セキュリティやガバナンスの観点で説明がしやすいことを重視しました」

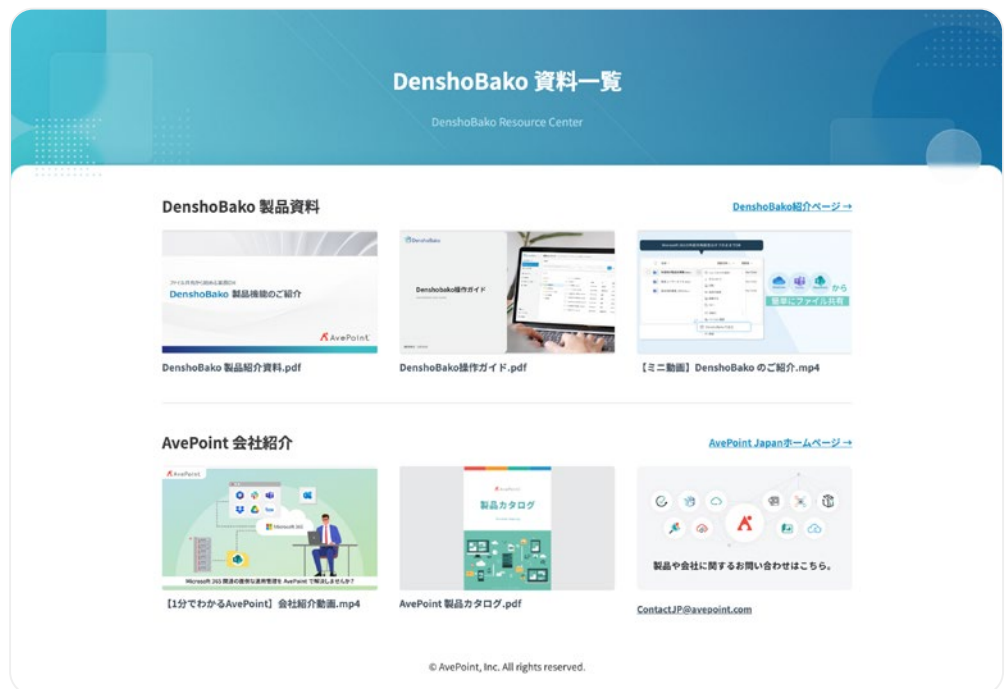
また、運用面でのメリットも評価のポイントとなりました。

「容量・回数・保管期限が無制限という点も、採用を後押ししました。利用量の上限を気にせず運用できるため、ファイルサイズや保管期間を毎回意識したり、別ツールに逃がしたりする必要がなく、結果的に運用ルールをシンプルにできると感じました」（古田氏）



## 最新資料の一元化で、連携ミスを防ぎ、育成の立ち上がりも早く

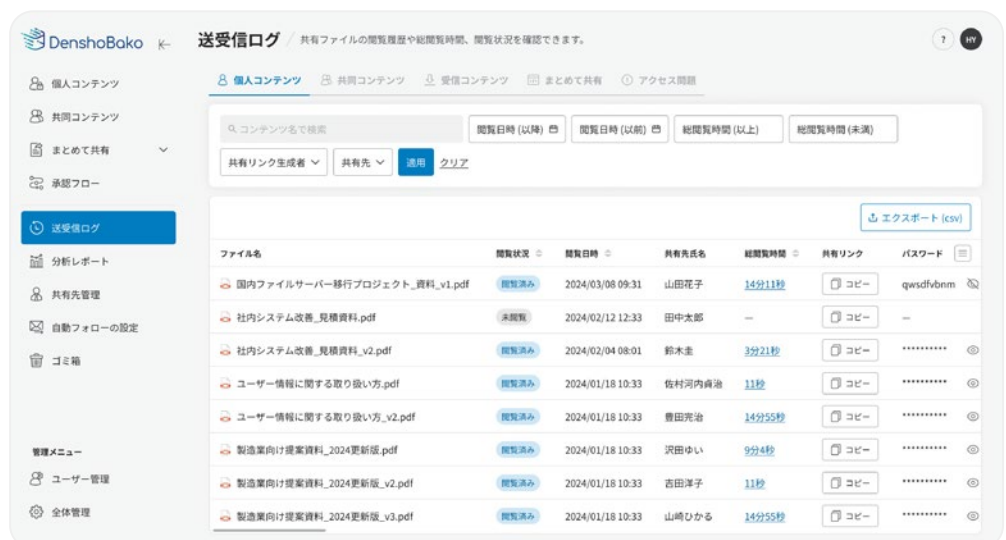
DenshoBakoの導入後は、ファイル共有方法のツールをDenshoBakoに一本化し、従来の「送付方法の確認」という工程を廃止。さらに、上司がDenshoBako上で資料を確認すると担当者に自動で通知される仕組みを実装し、「確認済み」の連絡を待たずに資料を送付できる体制を整えました。これにより、コール後やリード獲得後に見込み客に接触するまでの時間が短縮され、アポ率が5%から8%へと大幅に改善しました。さらに、開封履歴を活用することで資料閲覧済みリードへの優先架電やコール内容の最適化が可能となり、営業の優先順位付けと再現性向上にも寄与しています。



DenshoBako を導入して資料共有の手順を統一したことで、資料共有 1 件あたり 10 分の作業時間を削減できており、郵送に伴う作業もほぼゼロになったため、業務の効率化という観点でも顕著な効果が出ています。加えて、PPAP や個人向け転送サービスの利用を廃止し、「誰が・いつ・何を共有したか」をログで追える環境を整備したことで、ガバナンスを大幅に強化しています。

また、営業会社においては未経験メンバーや新入社員の早期戦力化も重要なテーマです。Weegent では、彼らに共有する営業資料の管理・運用も、DenshoBako を活用して改革しました。

「従来、お客様への説明資料などはさまざまなバージョンが混在した状態で管理され、効果が出なかった古い資料などをオンボーディングの対象者に共有してしまうことがありました。DenshoBako の導入後は、『まとめて共有』機能で最新の資料をわかりやすい場所に格納しておくことで、そうした連携のエラーがなくなりました。標準資料を迷わず使えるようになったことで現場での迷いが減り、育成の立ち上がりも早くなりました」（古田氏）





## 情報共有の利便性を高めながら、ガバナンスも自然に維持できる状態へ

今後の展望について、Weegentでは情報共有のあり方をさらに進化させていきたいとしています。

「単にファイルを送るだけでなく、必要な情報を必要な相手に、安心して、迷いなく届けられる状態をさらに追求していきたいと考えています。情報共有の利便性を上げながら、ガバナンスも維持できる運用を、より自然な形で定着させていくことが理想です」（古田氏）

また、Microsoft 365の外部共有制限と現場の要望の間で悩むIT担当者に向けて、古田氏は次のように訴えます。

「利便性を我慢させるか、統制を緩めるかの二択ではなく、その間を埋める手段を持つことが重要です。現場が無理なく使えて、かつ管理者も追える仕組みを整えることで、セキュリティと生産性は両立できます」

