

勝ち方を、
再現できる
仕組みにする。

SALES ORGANIZATION DESIGN & BUSINESS DEVELOPMENT

JAPAN商事は、営業の「決まる型」を言語化・構造化して組織に移植する、営業・事業開発の実行支援ファームです。行動量の代行ではなく、**商談が決まる確率そのもの**を握ります。属人化した売上を、誰でも回せる仕組みへ——トーク・KPI・制度に落とした成果物は、契約終了後もお客様の資産として残ります。

壱
営業顧問／
クロージング代行

弐
AI一人経営
導入伴走

参
商談前
DDスプリント

握る成果ごとに、3つのサービス。

組織の成約率か、経営者の時間か、目の前の1商談か。課題に合う1つから始められます。すべてのサービスで「何を納品し、何をやらないか」を先に明文化します。

商談はあるのに、 決まりきらない。 → SERVICE 01	エースが辞めたら、 売上も消える。 → SERVICE 01	経営者の時間が、 作業に食われている。 → SERVICE 02	来週、落とせない 商談がある。 → SERVICE 03
--------------------------------------	--------------------------------------	--	------------------------------------

01

営業顧問／クロージング代行 推奨・主力

商談量はあるが、成約率と再現性に課題を持つ営業組織の決裁者に。

握る成果：**商談→受注の転換率**と、勝ちパターンの再現性。

商談同席・クロージング実行／勝ちパターンの言語化／繰り返しスクリプト・KPI・制度の文書化。30日目に更新判断の材料を当方から提示します。

月額（税別）

月20万円～

トライアル1～2ヶ月

着手金10万円前払い・残額月初払い
移行後：営業業務委託 月40万円～

02

AI一人経営 導入伴走

一人社長・従業員5名以下の小規模事業者（土業・制作・コンサル・店舗）に。

握る成果：**経営者本人の時間**と、営業フォローの漏れ。

業務の棚卸し診断＋効果の大きい自動化1本を2週間で実装。ツールを売るのではなく、使い続けられる状態まで伴走します（継続は月額プランあり）。

入口・買い切り（税別）

19.8万円

診断＋自動化1本／2週間

着手金9.9万円前払い・残額納品時
継続伴走：月10／15／25万円

03

商談前DDスプリント

大事な商談を控えた営業パーソン・営業会社・代理店に。単発から。

握る成果：**特定1商談の勝率**。一次情報DDと攻め口の特定。

相手企業の実態・決裁構造・想定反論を一次情報で調査し、DDレポート＋勝ち筋メモ＋30分ブリーフを納品。出典URLを明示し、未確認情報は未確認と明記します。

単発・買い切り（税別）

9.8万円／件

納品目安72時間

着手金4.9万円前払い・残額納品時

JAPAN商事が選ばれる理由

売る側・経営する側・立て直す側。三つの立場を当事者として経験していることが、支援の土台です。

01

現場1位と組織設計、両方の当事者

通信キャリア営業で個人・チーム月間1位を獲った「現場の当事者」であり、営業代行会社の取締役として従業員0からの組織再建・約30人規模への拡大を設計した「経営側の当事者」でもあります。

02

成果物が「資産」として残る

助言だけのコンサルティングはしません。営業プロセスマップ・勝ちパターン分解・KPI設計・切り返しスクリプトなど、すべて文書の成果物に落として納品。契約が終わっても、仕組みはお客様の手元に残ります。

03

実数と一次情報でしか語らない

抽象論・精神論・お世辞で商談を前に進めません。調査は一次情報と出典URLを明示し、自社の実績も「本人申告」であることまで含めて正直に提示します。盛らないことが、当方の信用の根拠です。

04

納期とリスクを、当方が先に背負う

全サービス着手金50%前払いをお願いする代わりに、DDスプリントの納期(目安72時間)は着手前に確定し、間に合わない案件は最初からお受けしません。顧問契約は30日目に更新判断の材料を先に提示し、合わなければ「更新しないでください」と明言します。

● TRACK RECORD

実績 — 数字で語れるものだけ。

1.2 → 2.3^{件/日}

営業生産性の改善

ウォーターサーバー営業代行で1人当たり平均獲得数を改善(最高3.8件/日)。仕組み化・制度設計・予算交渉を担当。

年商5～6^{億円}

組織再建と事業拡大

従業員0となった営業代行会社の再建に取締役として参画。約30人規模まで拡大する設計・裏方を担当。

月間1^位

現場のトップセールス

通信キャリア営業で個人・チームともに月間1位。関西の特別販売事業部を立ち上げ。

全国展開

勝ちパターンの横展開

ヒアリング手法「ヒアリングビンゴ」を開発し、全国の営業現場へ横展開。個人の成果を組織の型に変換した原体験。

4年・30^{社以上}

SNS運用・企画

Instagram中心のSNS運用代行・企画。集客導線の設計から投稿企画・分析まで。

月20^{万円}

ストック収益の構築

アップセル教育とコミュニティ紹介を組み合わせ、継続課金型の収益を構築(2016-17年頃)。

※ 記載の実績・経歴は、いずれも代表・永谷浩一の本人申告に基づきます。第三者による裏付けが可能な範囲とそうでない範囲を、初回のご面談で正直にお伝えします。「盛らない」ことを当方の仕事の姿勢としています。

支援の流れ — いきなり契約ではありません。

ヒアリングと提案までは無料です。合わないと判断した場合は、その場で「不要です」とお伝えします。

1

STEP 1 | 無料

お問い合わせ・15分ヒアリング

メールでご連絡ください(2営業日以内に返信)。「営業組織の健康診断」として、商談数・成約率・体制など現状を15分お聞きします。

2

STEP 2 | 無料

実数を反映した提案

御社の実数を反映して、合うサービスと、握る成果・納品物・価格を1枚でご提案します。

3

STEP 3

書面契約・着手金50%・開始

業務範囲・納品物・条件をすべて書面で契約してから着手します(口頭合意では進めません)。着手金の入金確認後、キックオフ。

● TERMS — 取引条件(全サービス共通)

壹 着手金50%を前払い

全サービス標準。着手時に半額をお預かりしてから作業を開始します。前払いなしの案件はお受けしません。

貳 残額は月初払い／納品時

月額顧問は当月分を月初に、買い切りは納品時に残額を精算。請求書払い対応。

参 残る資産と、確定納期

顧問の成果物は解約後もお客様に残ります。DDスプリントの納期(目安72時間)は着手前に確定します。

● PROFILE

屋号	JAPAN商事(個人事業)
代表	永谷 浩一(Kouichi Nagatani)
創業	2024年4月
所在地	大阪府(フルリモート対応・全国出張可)
事業内容	営業顧問・クロージング代行／AI導入・業務自動化の伴走支援／商談前デューデリジェンス／SNS運用・企画、商品設計・事業開発支援
取引形態	業務委託契約(書面締結・請求書払い・着手金50%前払い標準)。ご要望に応じNDA締結のうえ進行
稼働	定例は月2〜4回(オンライン中心)+随時チャット。商談同席・現場観察は全国出張対応

表示価格はすべて税別。実績・経歴の記載は代表の本人申告に基づきます。 © JAPAN商事

● CONTACT

まずは15分、 現状のヒアリングから。

「営業組織の健康診断」として現状をお聞きし、御社の実数を反映した提案をお出しします。ヒアリングと提案までは無料です。

nagatani.k@japan-shoji.net

※ ご紹介でご覧の方は、紹介者のお名前を一言添えてください。優先してご返信します。