

設立	1997年10月1日	代表者	堤 寛夫
グループ従業員数	2775名	グループ総資産	1007億円 (特別利害関係者資産含む)
資本金	6億4000万円 (資本剰余金含む)	グループ売上高	500億円 (2024年9月期見込) 430億円 (2023年9月期実績)

グループ所在地



東京本社
中央区京橋3-1-1
東京スクエアガーデン7F



大阪本社
大阪市北区大深町4-20
グランフロント
大阪タワーA 36F



名古屋支社
名古屋市中村区名駅1-1-1
JPタワー名古屋 29F

福岡支社

福岡市博多区博多駅中央街8-1 JRJP博多ビル 9F

札幌支店

札幌市中央区北五条西2-5 JRタワーオフィスプラザさっぽろ 14F

仙台支店

仙台市宮城野区榴岡1-1-1 JR仙台イーストゲートビル 5F

さいたま支店

さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル 26F

柏支店

柏市中央町3-2 TLR柏ビル 4F

船橋支店

船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI 3F

新宿支店

新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー 19F

渋谷支店

渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティウエスト 13F

立川支店

立川市曙町2-37-7 コアシティ立川 10F

川崎支店

川崎市川崎区駅前本町11-2 川崎フロンティアビル 12F

横浜支店

横浜市神奈川区金港町1-4 横浜イーストスクエア 8F

富山支店

富山市牛島新町5-5 インテックビル 12F

静岡支店

静岡市葵区紺屋町17-1 葵タワー 9F

浜松支店

浜松市中区板屋町111-2 浜松アクタタワー 16F

京都支店

京都市下京区四条通烏丸東入ル長刀鉾町8 京都三井ビルディング 3F

本町支店

大阪府中央区安土町3-5-13 本町ガーデンシティテラス 17F

難波支店

大阪府中央区難波5-1-60 なんばスカイオ 15F

神戸支店

神戸市中央区加納町4-2-1 神戸三宮阪急ビル 12F

岡山支店

岡山市北区駅元町15-1 リットシティビル 3F

広島支店

広島市南区松原町2-62 広島JPビルディング 13F

松山支店

松山市南堀端町5-8 オワセビル 4F

宮崎支店

宮崎市広島1-18-13 宮崎第一生命ビルディング 2F

熊本支店

熊本市中央区桜町1-20 西嶋三井ビルディング 11F

鹿児島支店

鹿児島市武1-2-10 JR鹿児島中央ビル 10F

沖縄オフィス

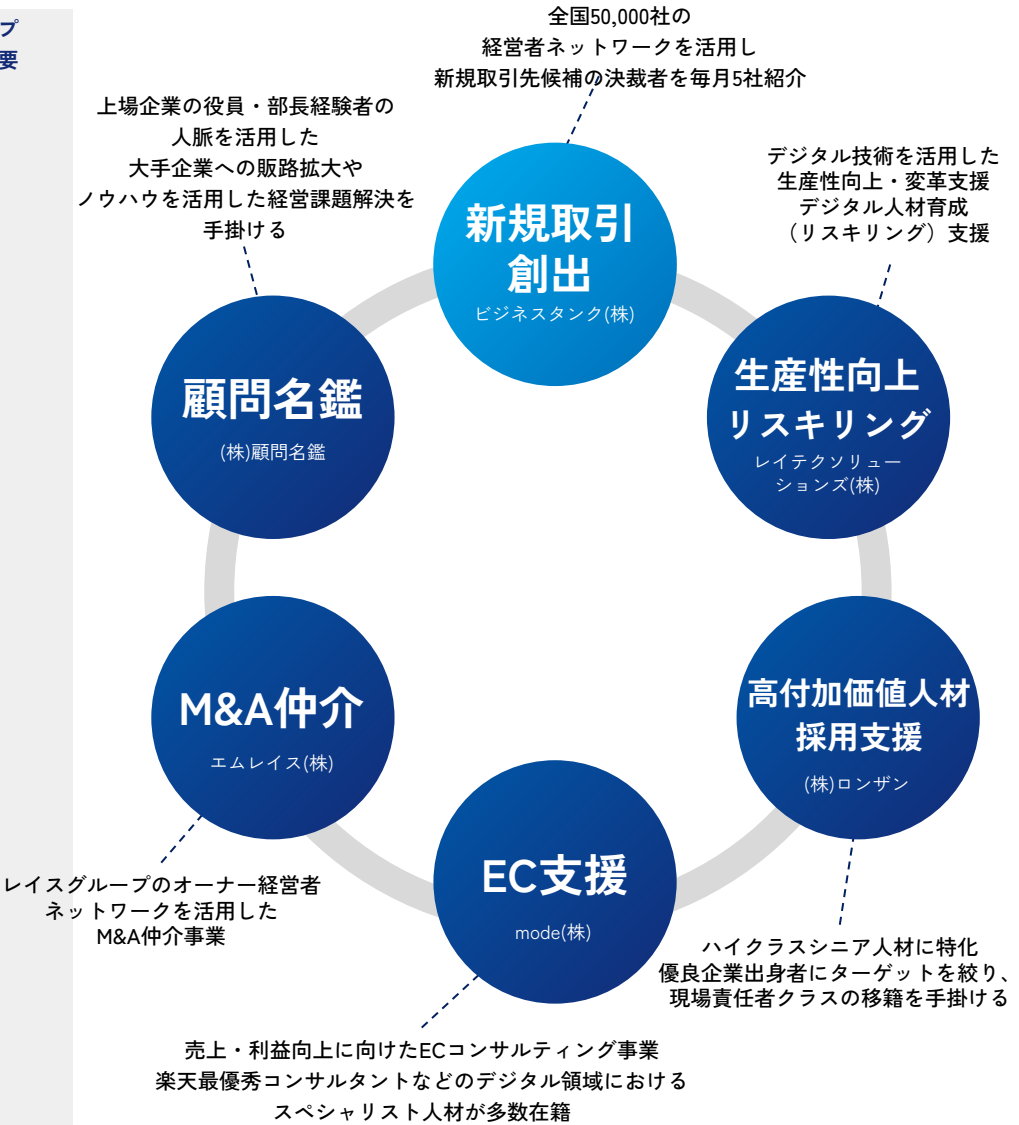
那覇市泊2-15-9 住太郎那覇ビル 5F

許可登録

プライバシーマーク使用許諾番号：10861269(06)

有料職業紹介事業許可番号：厚生労働大臣許可13-ユ-010327

グループ事業概要



グループ取引実績

伊藤忠商事株式会社 / サントリーホールディングス株式会社 /
三井住友海上火災保険株式会社 / トヨタ自動車株式会社 / 東日本電信電話株式会社 /
日本生命保険相互会社 / カゴメ株式会社 / パナソニック株式会社 /
株式会社NTTドコモ / 日本郵政グループ / 東レ株式会社 / 東海旅客鉄道株式会社 /
株式会社博報堂 / 日清食品ホールディングス株式会社 / シャープ株式会社 /
その他ベンチャー企業など7,000社以上

本日は
「年間3000万円増益」
「3年間で約1億円増益」
を実現するご提案をお持ちしました。

※効果が見込めない場合は“返金”いたします

貴社の業績向上に寄与し得る、

- ・ 大口顧客となり得る販売先の開拓
- ・ コスト削減が見込める仕入先の開拓
- ・ 業務提携先（販売、生産、技術など）の開拓

を実現いたします。

具体的には、

- ・「貴社が提案する」商談（＝自社提案）
 - ・「他社の提案を聞く」商談（＝他社提案）
- を合わせて月10件程度、1年間で100件程度、
決裁者（主に社長）との商談を設定し、
売上増・利益増を実現します。

※「他社提案の商談数」は「自社提案の商談数」と同数以上とする。

実際にどのような成果が上がっているのか、
具体的な事例でご説明いたします。

※事例集参照

各事例のとおり、『ビジネスタンク』の活用により、

- 自社サービス・製品の販売
- コスト削減（材料費・外注費・その他経費）
- 販売提携（代理店契約・販売店契約・FC契約）
- 生産提携（製造委託・OEM）
- 技術提携（ライセンス契約・共同開発）
- 有益な他社サービス・製品の導入

などが見込めます。

また、以下のような企業とも
商談機会が持たれた実例がございます。

【メーカー】

社名		売上高	ご紹介した相手方の役職
トヨタ自動車		37兆1542億円	取締役
ジェイテクト		1兆6781億円	取締役
ファナック		8519億円	取締役
TDK		2兆1808億円	代表取締役社長
アイシン		4兆4028億円	購買・設計・技術 本部長
オムロン		8760億円	購買・設計・技術 本部長
オリンパス		8819億円	購買・設計・技術 本部長
ニデック		2兆2428億円	製造部長

【建設・不動産】

社名		売上高	ご紹介した相手方の役職
大東建託		1兆6576億円	代表取締役社長
オープンハウスグループ		1兆1484億円	代表取締役社長
サンフロンティア不動産		827億円	代表取締役社長
大和ハウス工業		4兆9081億円	開発・設計部門 担当役員

【小売・外食】

社名		売上高	ご紹介した相手方の役職
バローホールディングス		7599億円	代表取締役会長兼社長
ベルク		3108億円	代表取締役専務営業本部長
ロピア		3401億円	代表取締役会長
カインズ		5158億円	代表取締役社長
アークランドサービス		471億円	代表取締役社長
ネクステージ		4181億円	代表取締役社長

【その他サービス】

社名		売上高	ご紹介した相手方の役職
ティーケーピー		505億円	代表取締役会長
トランコム		1677億円	代表取締役会長
MonotaRO		2166億円	代表取締役社長
プレミアアンチエイジング		264億円	代表取締役社長
GMOインターネットグループ		2456億円	取締役

※商談の9割以上は、上記のような大手ではなく、中堅/中小企業同士のマッチングです。

1



2

万が一、効果が見込めない場合の“返金保証”

※詳しくは商品プラン説明をご参照下さい。

3 ビジネスタंक社員によるフォロー体制

専属担当者が、商談前に「ビジネスタंकしか知り得ない事前情報」をもとにアプローチ先を選定、商談後は「商談相手のホンネ」を聞き出し、貴社の売上増・利益増の実現をサポートします。

事前情報

- ・ 購買予定品目
- ・ 経営者のニーズ
- ・ 出店計画
- ・ 採用計画
- ・ 新規事業有無
など



商談後の商談相手のホンネ

- 「今の仕入れ価格より3%低ければ、仕入先を変更できる」
- 「提案は良いが、自社の基準をクリアできるか品質が不安」
- 「現在相見積もりをとっている中で、対応スピードが早い会社をお願いしたい」
- 「ぜひ契約を進めたいが、購買担当者を説得するためのメリットを伝えられていない」

4 全国銀行との連携

MIZUHO みずほ銀行

 **ちばぎん**

 三十三銀行

SHIGA BANK

 京都銀行

 北陸銀行

 北海道銀行

 群馬銀行

その他、
地方銀行との
提携多数

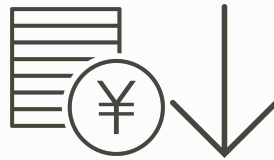
その1

新規顧客獲得



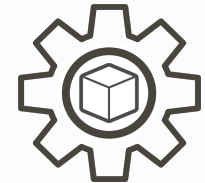
その2

コスト削減を見込める
仕入先／外注先の開拓



その3

新規開発商品の
テストマーケティング



その4

協力会社
(技術協力、OEMなど)
の開拓



その5

代理店開拓①
他社に自社サービスの
代理店になってもらうケース



その6

代理店開拓②
自社が他社サービスの
代理店になるケース



想定される貴社の営業候補先（その１）を
ピックアップしてまいりました。
ぜひそちらをご覧ください。

※別紙参照

その２ 以降もご準備しておりますので、
順番にご紹介いたします。

では次に、
貴社向けのプランをご紹介します。
※別紙参照

たとえば、

月10件、年間100件、
経営者とのアポを取得する

商談後に「商談相手のホンネ
(検討状況や懸念点)」を
聞き出すことができる

営業先だけでなく、
コスト削減や生産性向上に
つながる協力先を見つける



提案をスムーズに進めるため、
商談前に、自ら情報収集をする

明日からすぐに出社できる
(採用リードタイム不要)

昇給やボーナスも不要

もし活躍しない場合、
給料すら返金する

このような“スーパー営業マン”を採用することと同義なのです。

このような“スーパー営業マン”を採用し、
実質リスクゼロで年間100社にアプローチをすることで
年間3000万円、3年間で約1億円の増益を実現する、
それこそが**ビジネスタンク**なのです。