

営業代行 3社比較シート(印刷用)

使い方 見積依頼テンプレートに返ってきた回答をこの表に写します。月額だけを並べても、初期費用と最低契約期間で総額が変わるため比べられません。2ページ目で契約期間の総額と成果1件あたりの実質単価を出してから判断してください。Excel版は同じ計算が数式で入っています。

この資料が役立つ記事 <https://longwave.co.jp/media/articles/sales-outsourcing-cost-and-roi.html> / <https://longwave.co.jp/media/articles/performance-based-sales-outsourcing-cost.html> / <https://longwave.co.jp/media/articles/sales-outsourcing-low-cost.html> / <https://longwave.co.jp/media/articles/sales-outsourcing-request-flow.html>

1. 代行会社の回答(見積依頼テンプレートの「2. 代行会社に回答してもらう欄」を写します)

項目	確認のポイント	A社	B社	C社
料金体系と金額	初期費用、月額、成果1件の単価、成約時の料率。税別か税込かも書き写します。			
成果の定義と検収方法	何を成果として数えるか、無効になる条件、いつ誰が確認して請求に載るかを書き写します。			
最低契約期間と中途解約	最低何か月か、自動更新か、解約の申出期限、違約金の有無と計算方法。月額固定型は3〜6か月が一般的です(BOXIL、BowNowほか)。			
実働体制	担当する人数、月の稼働時間、専任か兼任か、責任者は誰か。金額が1人あたりか総額かも確認します。			
リストとスクリプトの用意	リストは誰がどう用意するか、スクリプトは誰が作るか、費用は月額に含まれるか。			
報告の内容と頻度	頻度と形式、報告に載る項目(件数・断り理由・活動記録)、定例の場の有無を書き写します。			
再委託の有無	別の会社や個人に任せるか。任せる場合は報告・情報管理のルールが同じように及ぶか。			
契約形態と指示系統	請負か準委任か。要望を受ける窓口(責任者)は誰か。発注に関わる要求は受注会社に対して行います。			
個人情報の取扱い	渡した顧客情報の管理方法、取り扱う人の範囲、終了時の返却・削除。			
見積の有効期限	いつまで有効か。稼働開始日と、それまでの準備の工程も書き写します。			

2. 費用の試算

数字を書き込む欄 計算して書き込む欄 Excel版では黄色が入力セル、青が数式セルです。

入力項目	入れる数字	A社	B社	C社
月額固定(円/月)	固定部分の月額です。成果報酬だけの契約なら0を入れます。			
初期費用(円)	契約時に1回だけかかる費用です。0円の会社もあります。			
成果1件の単価(円)	アポ・有効商談など成果1件あたりの単価です。固定報酬だけなら0を入れます。			
想定成果数(件/月)	1か月に何件の成果を見込むかを入れます。代行会社の提案値と自社の期待値の両方で試します。			
契約月数(か月)	比べたい期間です。6か月で計算するのが目安です。			
最低契約期間(か月)	回答された最低契約期間です。途中で打ち切る場合の下限として使います。			

3. 試算結果(左の計算式で出します)

試算項目	計算の中身	A社	B社	C社
契約期間中の想定成果数(件)	想定成果数 × 契約月数			
契約期間の総額(円)	初期費用 +(月額固定 + 成果単価 × 想定成果数) × 契約月数			
月あたり平均(円)	契約期間の総額 ÷ 契約月数			
成果1件あたりの実質単価(円)	契約期間の総額 ÷ 契約期間中の想定成果数(初期費用込み)			
成果ゼロの月の支払額(円)	月額固定(その月に成果が出なくても払う額)			
最低契約期間の総額(円)	初期費用 +(月額固定 + 成果単価 × 想定成果数) × 最低契約期間			
最低契約期間に成果ゼロが続いた場合の総額(円)	初期費用 + 月額固定 × 最低契約期間			

4. 相場の目安(比較メディアが示した幅と出典名)

1つに決まった相場はありません。幅と出典名のまま使ってください。税区分は記載のない媒体が多いので、税込・税別を推測で補わないようにします。自社の依頼内容に当てはまる行だけを見れば十分です。金額の前提(1人あたりか総額か、初期費用を含むか)も確認してください。出典はいずれも2026年9月14日に各ページを取得して読み取ったものです。1社だけの公開料金は相場ではないため、ここには載せていません。

項目	相場の目安	主な出典名(媒体名)
固定報酬型(1人あたり月額)	営業担当者1人あたり月50万～60万円程度とするメディアが多いです。テレアポ中心なら月50万～70万円とする例もあります。税区分の記載はありません。	Sales Marker、PRONIアイミツほか
固定報酬型(戦略設計込み・チーム)	戦略設計まで含むと月100万～150万円、月140万円～と、依頼範囲で倍以上に上がります。初期費用込みで月額110万～190万円(税抜)とする例は数え方が違うので、1つに丸めないでください。	ローカルマーケティングパートナーズ、グランドセントラル、セレブリックス
公開料金の月額(固定プラン)	主要34サービスを調べた結果、月額固定プランを公開している7社の月額中央値は約27万円でした(最安プランと比較)。「1人あたり月50万～60万円」とは数え方が違います。	BOXIL
成果報酬型(アポ1件)	1万5,000円～2万円程度から、1万～3万円、決裁者アポなど難易度が高いと3万～5万円程度まで幅があります。単一の相場としては断定できません。	Sales Marker、PRONIアイミツ、BOXIL、グランドセントラル、アイドマ、ローカルマーケティングパートナーズ
成果報酬型(有効商談・商談実施1件)	商談1件あたり1万5,000円～3万円です。商談化1件を3万～5万円とする媒体もあります。	BOXIL、ローカルマーケティングパートナーズ
成果報酬型(成約時の売上比率)	受注時の報酬は売上の20～30%とする媒体と、30～50%とする媒体があり、定まった相場はありません。出典によって10%から50%まで割れています。	グランドセントラル、アイドマ、Sales Marker、PRONIアイミツ
複合型	月額10万～50万円の固定費に成果報酬を上乗せする形が一般的です。固定部分を20万～50万円とする媒体もあります。	Sales Marker、PRONIアイミツ、BowNow、グランドセントラル
初期費用	0円の会社から数十万円の会社まであります。34サービス調査では公開6社の中央値が16万2,500円でした(幅0～100万円)。5万～30万円が複数媒体の重なる帯です。	BOXIL、ローカルマーケティングパートナーズ
最低契約期間	月額固定型は3～6か月が一般的です。コール課金型や成果報酬型には1か月単位・1件から頼める会社もあります。	BOXIL、BowNow、ローカルマーケティングパートナーズ
中途解約	違約金の有無と金額は会社ごとに違うため、契約前に確認します。残存期間の50～100%という数字は1媒体のみの記載で、相場として一般化できません。	BowNow(数字は1媒体のみ)

4. 相場の目安(続き。チャネル別と参考の数字)

項目	相場の目安	主な出典名(媒体名)
テレアポ代行 コール課金	1コール100～300円とする媒体が多いですが、300～700円とする媒体もあります。	BowNow、ローカルマーケティングパートナーズ、アウトソーシングプロ
テレアポ代行 アポ単価	1アポ1万5,000円～3万円です。1万～3万円とする媒体もあり、決裁者アポは3万～8万円とされています。	BowNow、アウトソーシングプロ、ローカルマーケティングパートナーズ
テレアポ代行 月額固定	月30万～70万円です。1人あたり50万～90万円とする媒体もあります。「総額」か「1人あたり」かで上下するので、単位を必ず確認します。	BowNow、ローカルマーケティングパートナーズ、アウトソーシングプロ
フォーム営業代行 1件単価	送信1件あたり数十円～300円程度と幅が大きいです(100～300円、50～200円、20～200円)。リスト作成・文面作成込みか、送信成功のみカウントかで桁が変わります。	StockSun、リードダイナミクス、アイドマ
インサイドセールス代行 月額	固定型で月40万～80万円、月50万～70万円が目安です。業務範囲を広げると月60万～120万円とされています。	InsideSales Magazine、BizFocus、グランドセントラル
訪問営業代行(月額・成果)	固定報酬型で月50万～60万円、成果報酬型で成約売上の30～50%です。訪問・クロージングまで含むと月80万～150万円とされています。	比較Biz、ローカルマーケティングパートナーズ、グランドセントラル
訪問・飛び込み営業代行(日額)	日額の相場を示す比較メディアは確認できませんでした。1社の公式料金の例はありますが相場ではないため、ここには載せていません。	相場の出典なし
展示会の運営・営業代行(日額)	ブース運営スタッフは1名1日3万～8万円です。コンパニオンは1名1日2万5,000～3万5,000円前後です。ブース運営スタッフ・コンパニオン・営業人材は別物なので、職種を書き分けます。	ストラーツ、セカツク
名刺フォロー・フォロー架電	1社の公開料金の例しかなく、相場の出典はありません。	相場の出典なし
営業フリーランス(業務委託)	固定報酬なら1日2万5,000～3万円・月50万～70万円程度、日額3万～5万円・月30万～70万円程度です。成果報酬は売上の20～50%。掲載案件584件の下限で時給2,000～3,500円とされています。	営業幹事(更新2023-12-06)、ITプロパートナーズ、Anycrew
市場規模(参考)	2024年度の国内コールセンターサービス市場は1兆517億円でした(前年度比3.5%減、事業者売上高ベース)。営業代行単体の市場規模・料金の公表値は見つかっていません。	矢野経済研究所

- ・ 月額だけでなく「契約期間の総額」と「成果1件あたりの実質単価」を並べます。「最低契約期間の総額」はその期間で打ち切った場合の支払いです。固定部分が大きい会社ほど、成果が出なかった月の支払いが増えます。
- ・ この試算は入力した数字の計算結果で、見積の代わりにはなりません。想定成果数は約束された件数ではありません。回答された金額が税別か税込かは各社に確認してください。
- ・ 発注側が顧客への営業上の対応方針などをスタッフに直接指示していると労働者派遣事業と判断されるため、発注に関わる要求は受注会社に対して行います(厚生労働省 37号告示関係疑義応答集 第2集 問1・第1集)。個人データの取扱いを委託する場合、委託元は委託先に対して必要かつ適切な監督を行わなければならないとされています(個人情報保護法第25条)。
- ・ この資料で扱わないこと：個別の契約条項が有効かどうか、金額が妥当かどうか、税区分や源泉徴収の取扱いは判断しません。契約の判断は弁護士、税務の判断は税理士・税務署にご相談ください。