

営業代行の見積依頼テンプレート(3社に同じ条件を渡すための書式)

営業代行の相見積もりは、3社に同じ条件を渡さないと比べられません。条件がそろっていないと、金額の差が「安い・高い」なのか「やることが違う」なのか分からなくなります。この書式は、前半に発注側が書く条件、後半に代行会社へ回答してもらう項目を並べています。

使い方

- 2ページ目「1. 依頼側が書く欄」を社内で埋めます。分からない欄は空欄にせず「未定」「相談したい」と書きます。
- 埋めたものを候補3社へ同じ内容で送り、3ページ目「2. 代行会社へ回答してもらう欄」に記入して返してもらいます。提出期限を書き添えると回答がそろいます。
- 返ってきた回答は「3社比較シート」(Excel)に写し、契約期間の総額と成果1件あたりの実質単価で比べます。
- 2ページ目の下に架空の会社の記入例があります。書き方の参考にしてください。

この資料が役立つ記事

営業代行の費用相場と費用対効果の見極め方 <https://longwave.co.jp/media/articles/sales-outsourcing-cost-and-roi.html>

成果報酬型の営業代行の費用 <https://longwave.co.jp/media/articles/performance-based-sales-outsourcing-cost.html>

営業代行を安く依頼する方法 <https://longwave.co.jp/media/articles/sales-outsourcing-low-cost.html>

営業代行を依頼する流れ <https://longwave.co.jp/media/articles/sales-outsourcing-request-flow.html>

相場の目安(返ってきた金額を読むときの物差し)

いずれも比較メディアが示した幅です。1つに決まった相場はないため、幅と出典名のまま使ってください。税区分の記載が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。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。

項目	相場の目安と出典名
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(Sales Marker、PRONIアイミツほか)。テレアポ中心なら月50万～70万円とする例もあります。
公開料金の月額(固定プラン)	BOXILが主要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(最安プランで比較)。上の「1人あたり」とは数え方が違います。
成果報酬型(アポ1件)	1万5,000円～2万円程度(Sales Marker、PRONIアイミツ、BOXILの34サービス調査)から、1万～3万円(グランドセントラル)、決裁者アポなど難易度が高いと3万～5万円程度(アイドマ、ローカルマーケティングパートナーズ)まで幅があります。
成果報酬型(商談実施1件)	商談1件あたり1万5,000円～3万円(BOXIL)。
成果報酬型(成約時の売上比率)	売上の20～30%(グランドセントラル、アイドマ)とする媒体と、30～50%(Sales Marker、PRONIアイミツ)とする媒体があり、定まった相場はありません。
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(Sales Marker、PRONIアイミツ、BowNow)。固定部分を20万～50万円とする媒体もあります。
初期費用	0円の会社から数十万円の会社まであります。BOXILの34サービス調査では公開6社の中央値が16万2,500円(幅0～100万円)。
最低契約期間	月額固定型は3～6か月が一般的(BOXIL、BowNow、ローカルマーケティングパートナーズ)。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。
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。

依頼するときと稼働中の注意

- 稼働中の要望は代行会社の責任者に伝える窓口を決めます。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)。
- 顧客リストなど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)。
- この書式は一般的な情報です。個別の契約の判断は弁護士、個別の税務の判断は税理士・税務署にご相談ください。

1. 依頼側が書く欄(3社に同じ内容を渡します)

御社名・部署・記入日： 回答の提出期限：

No	項目	書くこと	記入欄
1	商材と単価	何を売るか。1件あたりの単価と契約形態(買い切り・月額)。	
2	ターゲット	業種・規模・地域、会ってほしい決裁者の役職。当ててほしくない相手も書きます。	
3	リストの有無	自社リストを渡せるか、件数、個人情報が含まれるか。	
4	成果地点と「有効」の定義	アポ・有効商談・受注のどこで数えたいか。迷わず判断できる条件まで書きます。	
5	希望期間と開始時期	何か月頼みたいか、いつから稼働してほしいか。	
6	月予算の上限	1か月に出来る上限。初期費用を別枠で用意できるか。	
7	希望する料金体系	固定・成果・複合のどれを希望するか。こだわらない場合は「提案してほしい」。	
8	報告の頻度と形式	週次か月次か、定例の場合、件数以外に共有してほしいこと。	
9	社内の担当と決裁者	窓口になる担当者、契約を決める人。	
10	既存の営業体制	営業担当の人数、いまの手法、当たった業種と断られた理由。	

記入例(架空の会社の例です。金額や件数は例示で、相場ではありません)

- 1 商材と単価

業務用食品(冷凍食材・調味料)の卸。取引開始後の月間仕入額は平均30万円前後。
- 2 ターゲット

居酒屋・カフェを3〜20店舗運営する法人、関東1都3県。会いたい相手は仕入の決裁者。既存取引先40社と商談中の6社は当てない。
- 3 リストの有無

自社作成の約800件を渡せます(会社名・店舗名・代表電話のみ)。不足分は代行会社側で用意してほしい。
- 4 成果地点と定義

有効商談で数えたい。仕入の決裁に関わる人が同席し、30分以上の打ち合わせができた時点を有効とする。
- 5 期間と開始時期

6か月。準備を含めて来月中に稼働開始したい。
- 6 月予算の上限

月50万円まで。初期費用は別枠で20万円まで。
- 7 料金体系

複合型を希望。固定部分は抑えたいが、成果単価だけで組む形が向くかは提案してほしい。
- 8 報告

週次でシートを更新、月1回オンライン定例30分。断り理由の傾向も共有してほしい。
- 9 担当と決裁者

窓口は営業部の課長(要望は課長に集約)。決裁は営業部長。
- 10 既存の営業体制

営業3名が飛び込みと電話で新規開拓。新規商談は月8件前後。断り理由は「いまの卸で足りている」が最多。

2. 代行会社に回答してもらう欄

会社名・担当者・回答日：

見積の番号：

No	項目	回答してほしいこと	回答欄
1	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。どこまでを含むか、税別か税込かも。	
2	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。	
3	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。	
4	実働体制	担当する人数、1人あたりの月の稼働時間、専任か兼任か、責任者は誰か。	
5	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。	
6	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。	
7	再委託の有無	別の会社や個人に任せるか。任せる場合は相手の区分と、報告・情報管理のルールが及ぶか。	
8	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、現場への直接の指示をどう扱うか。	
9	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、監督に応じる体制。	
10	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。	

回答が返ってきたあとの比べ方

- ・ 月額だけでなく、初期費用と成果報酬を足した契約期間の総額で比べます。同じ月額でも、初期費用と最低契約期間で総額が変わります。
- ・ 成果1件あたりの実質単価(総額 ÷ 契約期間中の想定成果数)を出すと、料金体系の違う会社を並べられます。
- ・ 成果が出なかった月に何を払うのかを確認します。固定部分が多いほど、成果ゼロの月の支払いが増えます。
- ・ 最低契約期間の総額(その期間で打ち切った場合の支払い)も出すと、途中でやめる前提の比較ができます。
- ・ 「アポ」「有効商談」「稼働」の意味が3社で同じかを、金額を比べる前にそろえます。

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、提示された金額が妥当かどうか、税区分や源泉徴収の取扱いは、この資料では判断しません。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。相場の目安として載せた金額は、比較メディアが示した幅を出典名とともに書き写したもので、特定の会社の見積を保証するものではありません。