
売って、実装まで伴走する営業コンサルティング

Sales Commit

営業の勝ち筋を資産化し、営業成果の再現性をご支援

会社紹介

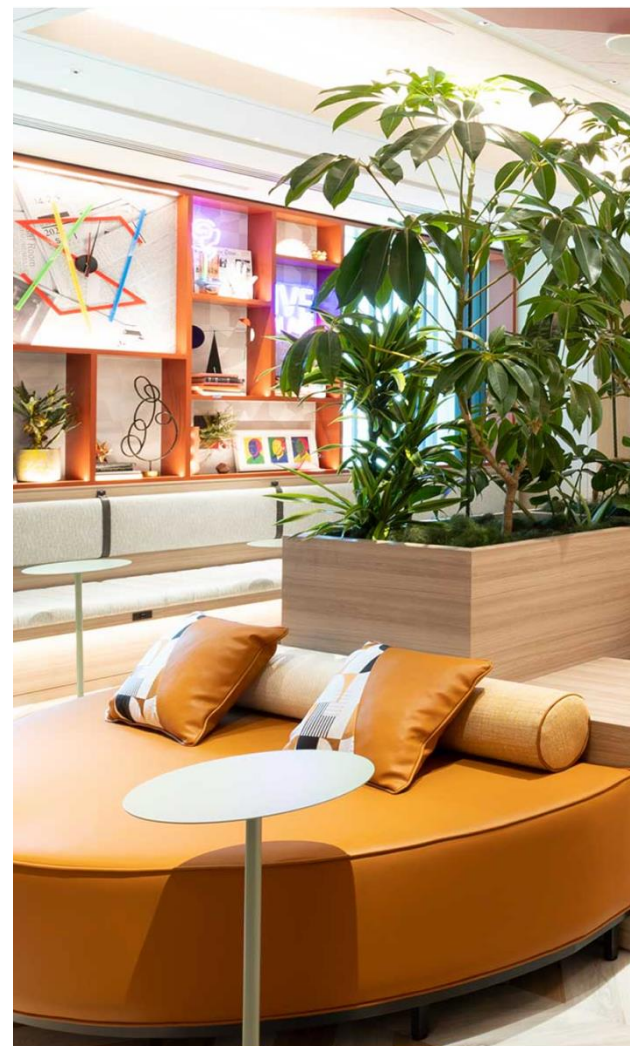
株式会社ハレモヤとは

会社名 株式会社ハレモヤ

所在地 東京都港区高輪2-14-14-704
東京都港区赤坂5- 2 -33-1303

事業内容 ・ITプロダクトの開発
・コンサルティング事業

設立年度 2019年
*本格スタートは2024年10月



チーム編成

事業とAIに精通したSales Developmentチームが一気通貫で支援



事業責任者 / ディレクター

永富 佳

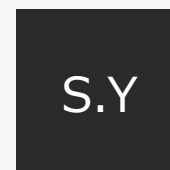
KEI NAGATOMI

証券営業 / 事業開発
/ AI プロダクトマネジメント

プライム上場証券会社にて個人・法人向け営業に従事し、全国1位の手数料・純増実績を挙げる。ベイカレント・コンサルティングにて大手事業会社のIT変革支援に携わったのち、需要予測AIのSENSY、JapanAIにてAIプロダクトマネジメントを担当し、大手企業100社超の導入プロジェクトを統括。流通小売・アパレル領域の支援実績を多数持つ。

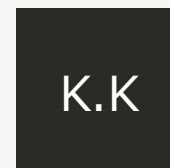
営業現場の勝ち筋を数値で捉え、AI実装まで一気通貫で設計・実行することが強み。

参画メンバー

**PM**

事業開発 / 営業 / カスタマーサクセス

カルチュア・コンビニエンス・クラブにてTSUTAYA・FC事業本部のフィールドトレーナーとして、全国店舗の運営支援に7年間従事。大手企業向けの新規事業コンサルティングを経て、AIスタートアップのカラクリを共同創業。取締役VP of Customer Successとして約7億円の既存顧客ARRを統括。

**PL | Sales Development**

事業開発 / 営業 / マーケティング

サイバーエージェントグループにてデジタルマーケティングに従事。SaaS事業会社およびデジタルマーケティング支援会社にて、実務から戦略立案までを異なる立場で経験。ハンズオン型の伴走支援を主軸とし、ランサーズ、BLAM等との共催セミナーに登壇。

解決したい課題

AI時代こそ、営業機能の価値向上が命題

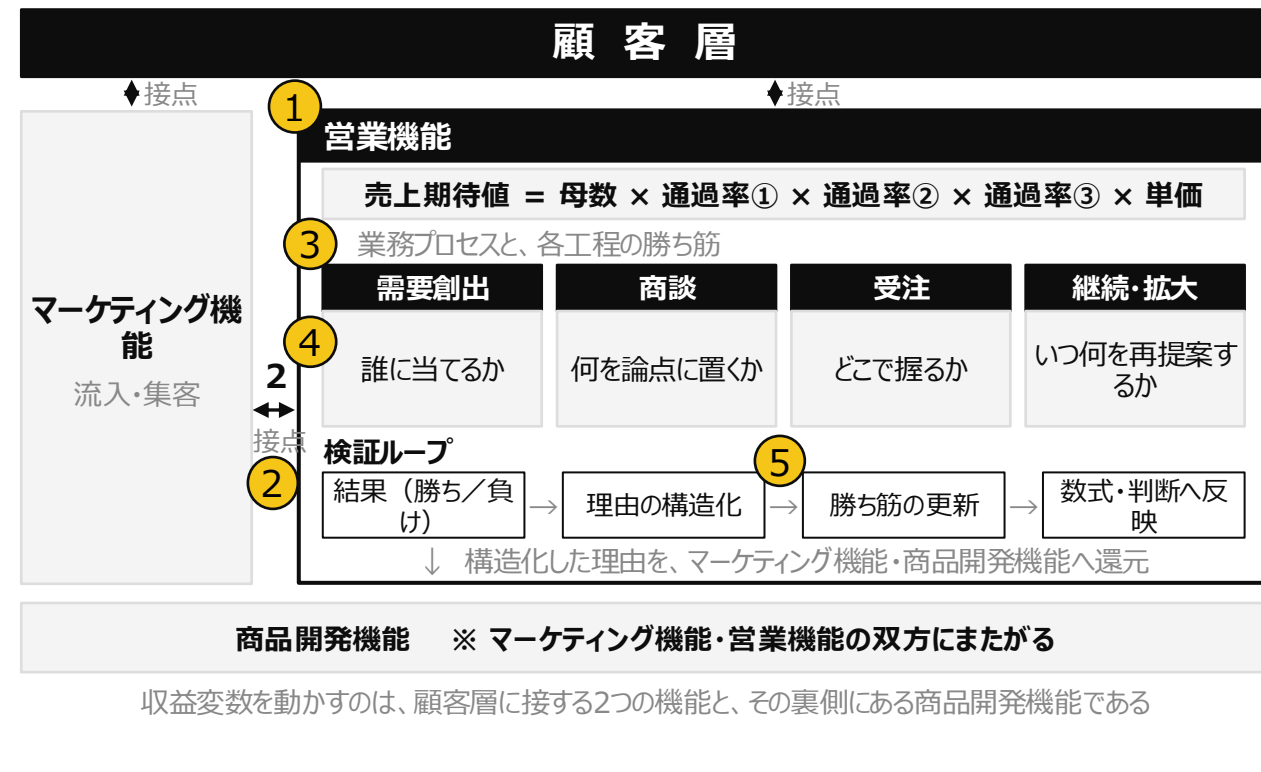
我々が見ている景色



- ・AI化は代替しやすい機能から進み、営業に最後に到達する
- ・人が人を動かす営業領域は、競争優位が最も長く残る
- ・その優位は、**営業の勝ち筋を発掘し、型にして、仕組みに載せることで持続**する

構造的な課題

事業機能



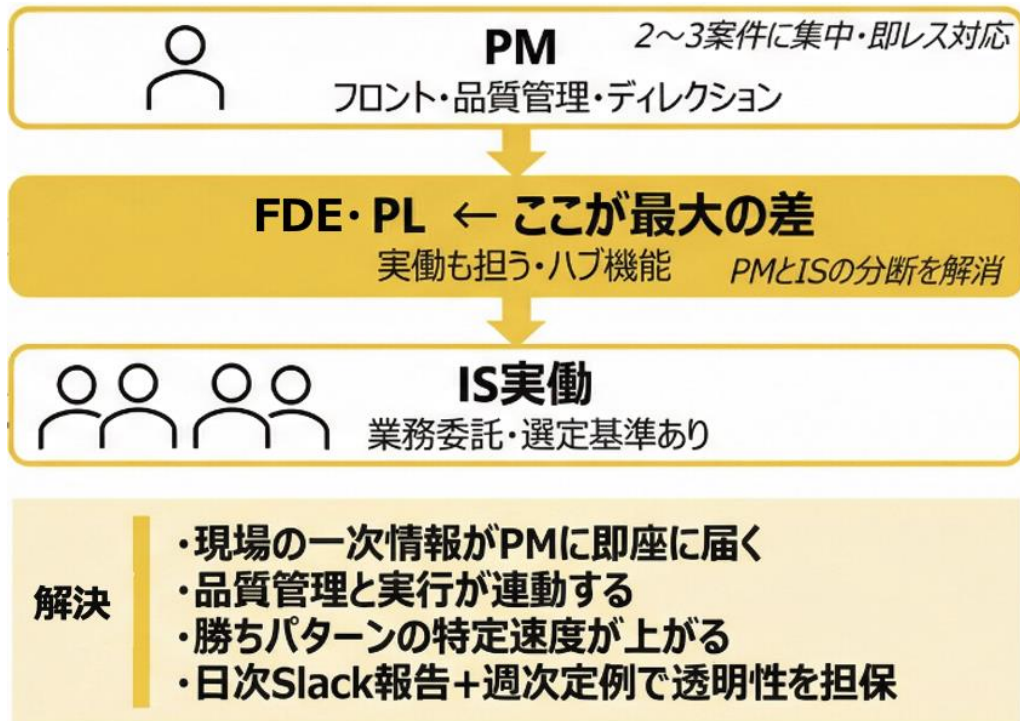
営業課題

- ① 新規BDRの立ち上げ
- ② マーケと営業の未接続
- ③ 営業の業務負荷
- ④ 営業の属人化
- ⑤ 打率改善

サービス概要

お客様の営業課題ごとにサービスプランを用意

サービス体制



サービスプラン

全体を見た上で、御社の場合はここから着手します

貴社課題	パッケージプラン 既にある型・ソースコードの移植	コンサルプラン 個社固有の対応
BDRの新規立ち上げ	適さない	立ち上げ代行／伴走 PM + PL + IS + FDE
営業の属人性	勝ち筋の型テンプレート PL単独	型化 → AI実装 → 定着 PM + PL + FDE
営業打率の改善	分析設計 PM + 薄くPL	営業型化へ ROI実証後に実施
営業業務の負荷	営業が営業に集中する型作り PM単独	適さない
マーケ↔営業の未接続	接続の可視化 PM + 薄くPL	接続実装 + 営業型化 PM + PL + FDE

提供価値

営業の勝ち筋を資産化し、営業成果の再現性を組織に実装する

提供価値（What）

① Sales数字の再現性

担当を問わず、同じ数字が出る状態になる

② 勝ち・負けパターンの資産化

人が辞めても残り、更新され続ける勝ち筋の資産になる

③ 負けた理由の、事業各機能への還元

商品・マーケ・経営が意思決定に使える一次情報になる

提供方法（How）

Sales Commit 事業OS

勝ち筋・KPI設計・買われない理由の構造を、コードとして保有

▼ 課題類型に応じてチームを編成し、御社に移植

PM / PL

事業構造とKPIを設計し、
現場に入って一緒に売る

FDE

営業判断をAIに実装し、
全体アーキテクチャに組み込む

▼ 個社固有の事由を潰しながら、実装・内製化 ▼

一例 | 営業の属人化解消の場合

1

現場に入り、
一緒に提案し売る
(前提)

2

営業判断を
一次情報として取得

3

判断プレイブック／
Skills に落とす

4

アーキテクチャへの
組み込みを設計・推
進

※ 工程は課題類型により異なる。チーム編成もあわせて組み替える。

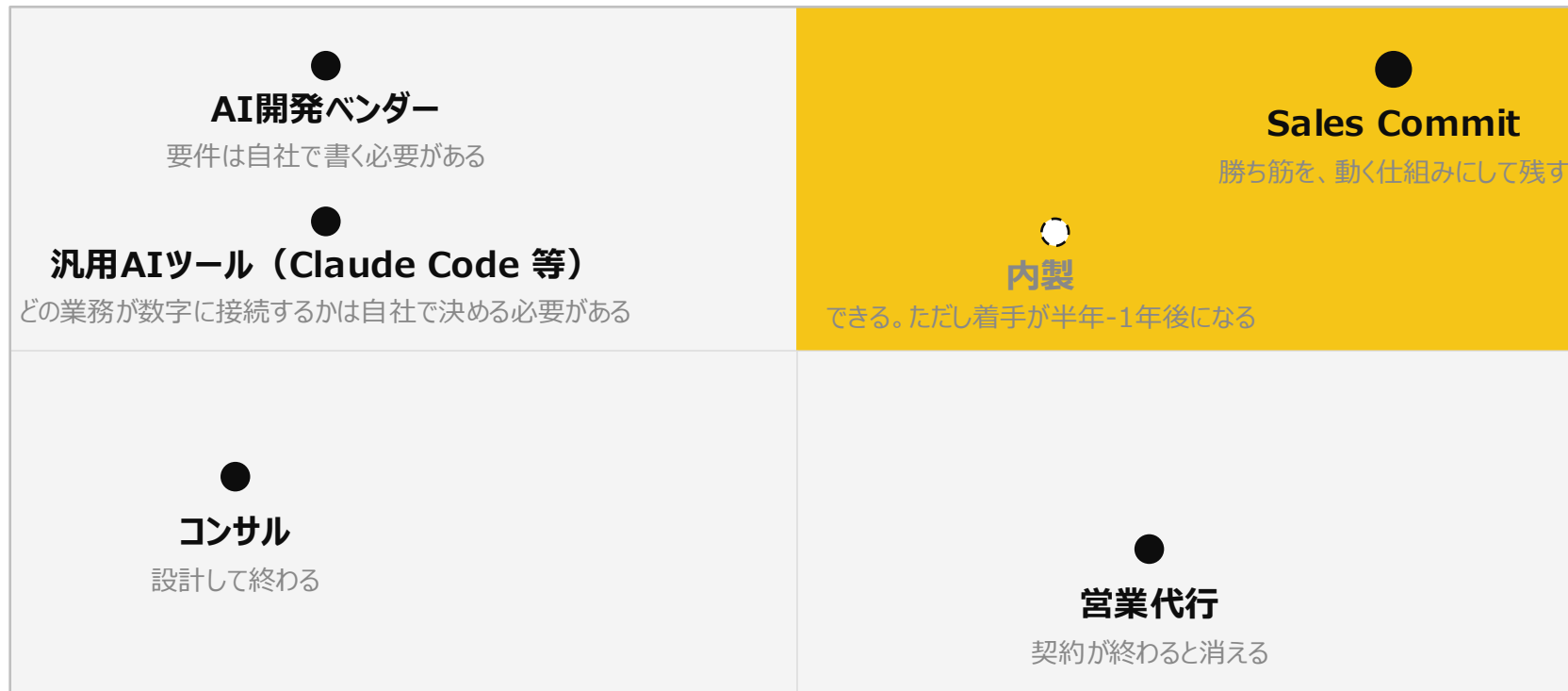
業界内での立ち位置

設計・助言だけで終わらせず、売り、動く仕組みを残す

動く仕組みが残る

設計・助言まで

売る



残らない

内製は同じ象限にいます。違うのは着手が半年後になること。汎用AIツールは、実行できる人がいる前提で成立します。私たちはその前提ごと、期間を区切って引き受けます。