

株式会社シャコウ
会社概要資料・サービス紹介資料



会社概要



BPaaS Growth Company

実行ある戦略で

The Modelに基づいたマーケティングからセールス理論を遂行し、BtoB事業をグロースする



「BtoBの暗黙知をゼロ」にするをミッションに社内外でBtoBマーケ領域で精力的に活動

BtoB Marketing Consultant



BtoBコンサルタント
(戦略設計/マーケティング)

太田 翔葵
Shoki Ota

経歴 (現在)

株式会社シャコウ 代表取締役社長
株式会社White Lake 取締役
株式会社wacul (東証グロース) 研究パートナー
株式会社AdAI 顧問
エキサイト株式会社 (東証スタンダード) 顧問
(fangrowth事業部)

経歴概要

創業直後のスタートアップにてwebディレクターに従事。500万PVクラスのメディアグロースに貢献。予算1億の事業責任者として、シニア領域におけるBtoBtoC事業の立ち上げを行う。2022年2月に株式会社シャコウ創業し、BPaaS Growth Companyとして中小企業からエンタープライズまで幅広く支援。2023年4月にホワイトペーパーを起点とした、BtoB SaaSの開発・運営を行う株式会社White Lakeを設立。上場企業のパートナーや顧問などを多数兼任。

上場企業含むBtoB領域の企業でパートナー・顧問を兼任。講演実績も多数。

顧問・研究パートナー企業



ウェビナーSaaS・コミュニティ

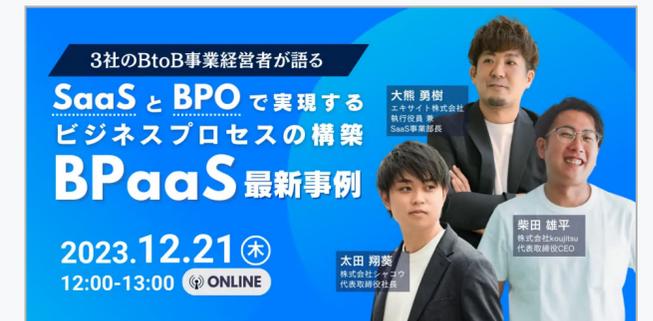


AIアナリスト



AIコール

登壇活動



体制・メンバー

Consulting



BtoBコンサルティング部門
(戦略設計/分析)

太田 翔葵
Shoki Ota

創業直後のスタートアップにてwebディレクターに従事。500万PVクラスのメディアグロースに貢献。予算1億の事業責任者として、BtoBtoC事業の立ち上げを行う。2022年2月に株式会社シャコウ創業し、**BtoBに特化した伴走型マーケティングカンパニーとして中小企業からエンタープライズまで幅広く支援**。2023年4月にBtoB SaaSの開発・運営を行う株式会社White Lakeを設立。

Marketing



BtoBマーケティング部門
(マーケ実務運用/制作)

木戸 堅斗
Kento Kido

スタートアップにて、SEOディレクターとして月商1000万円規模のメディアヘグロース。太田と共に、BtoBtoC事業の立ち上げを行う。その後、広告代理店にて、主にD2C事業を展開する企業を支援。**月間数千万円の広告運用経験**を持つ。**過去BtoB企業へのコンテンツ納品（SEO・ホワイトペーパー）は、1000本を超える。**

Sales



BtoBセールス部門
(インサイドセールス)

山下 裕貴
Yuki Yamashita

2020年に**営業代行会社を創業し2021年に事業譲渡**を経験。累計6年間で、中小企業から東証プライム**上場企業**を含め**100社以上のインサイドセールス(BDR/SDR含む)の支援**を経験。上場SaaS企業の30名以上の大規模なインサイドセールス組織の構築や、新設法人のBDR部門立上げ等を経験。2023年よりWhiteLakeに参画し、インサイドセールスMGの業務を担当。

顧問・研究パートナー企業

FanGrowth
excite

WACUL

AdAI

BtoB領域での登壇活動



Creative



BtoBクリエイティブ部門
(デザイン/UIUX)

小関 優人
Yuto Koseki

リクルートやスタートアップで複数の新規事業開発に従事。株式会社LITALICOでプラットフォームビジネスの立ち上げに参画。その後**BtoBスタートアップのsoucoにCXO (Chief eXperience Officer)として参画**し、プロダクト全体の体験・クリエイティブを統括した。2022年にNui株式会社を設立し、伴走型デザインサービスを提供すると同時に、クリエイティブ部門長も務める。

Sales



セールス顧問

福山 敦士
Atsushi Fukuyama

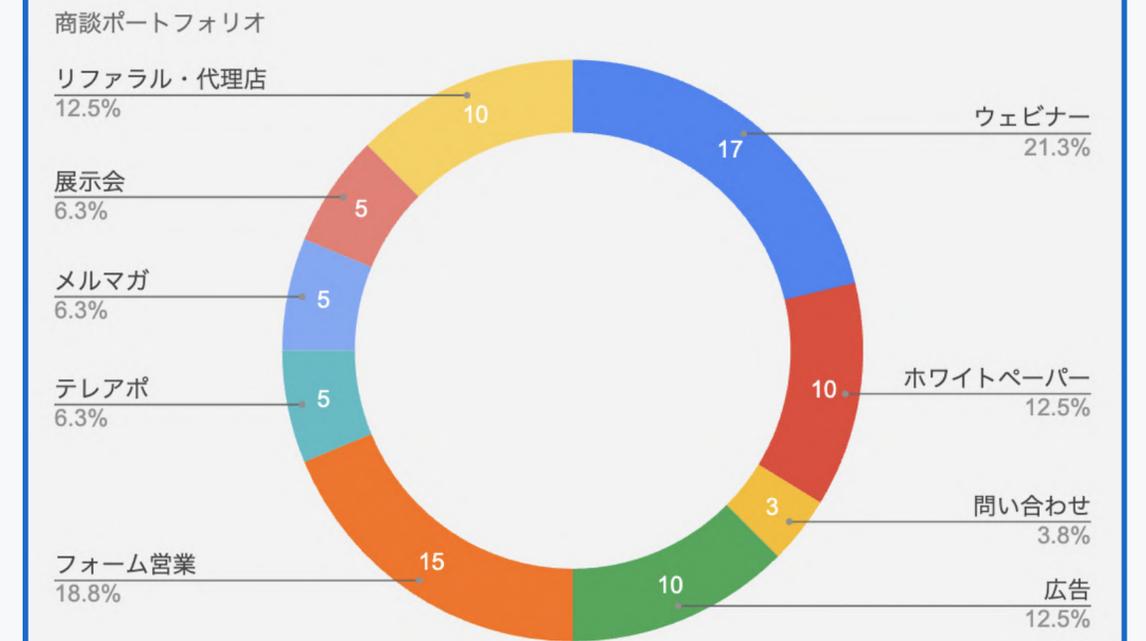
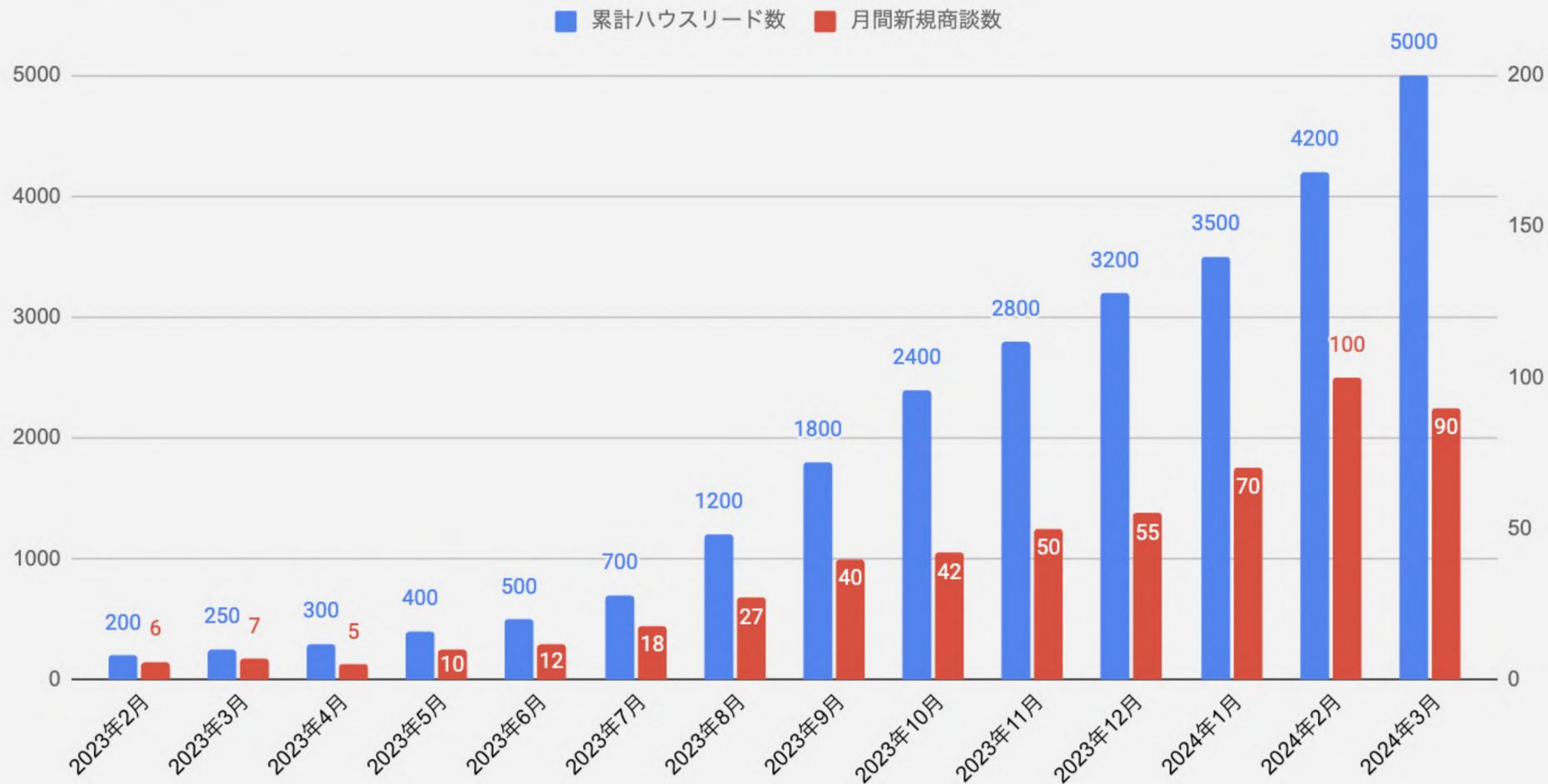
新卒でサイバーエージェントに入社。27歳で独立し、レーザービーム代表取締役役に就任。28歳で東証一部上場企業の株式会社ショーケースに事業・株式をそれぞれ譲渡。2020年、DORIRU (旧ギグセールス)をM&A、代表取締役に就任。3年で売上15倍、従業員数200名の採用を実現後、ソニーの関連会社へ株式譲渡。2023年、香川オリブガイナース球団をM&A、代表取締役社長に就任。

シャコウ社の支援領域

1年間で月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ式メソッドで体系的にご支援可能

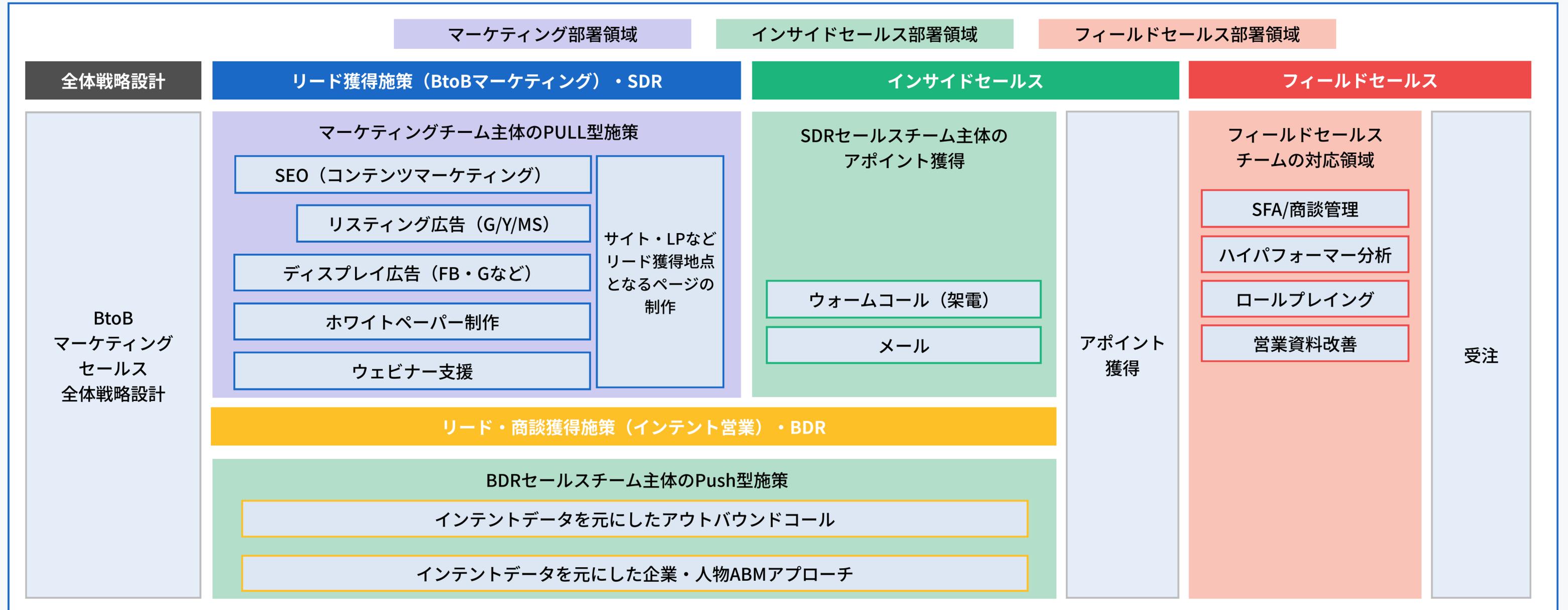
累計リード数と月間商談数の推移

株式会社シャコウ 実績



シャコウ社の支援領域

The Model型におけるマーケティング・インサイドセールス・フィールドセールス領域を網羅



コンサル・マーケ・クリエイティブ・セールスの4部門で構成

BtoB Strategy Studio

BtoBマーケティングの王道ロジックに当てはめ、貴社サービスの強みを活かした「勝ちパターン」の創出を行う。正しい戦略設計を行うことで貴社の進むべき道を明らかにする。



BtoB Marketing Studio

正しい戦略設計を忠実に実行することで、最速で結果を出すことにコミットする。SEOや広告などのマーケティングオペレーションと高速PDCAで、貴社の事業グロースに貢献する。



BtoB Creative Studio

企業の意志決定をするのは、人という思想のもと、顧客担当者の心を動かすクリエイティブで貴社の事業価値を正しく届ける。ロジックとクリエイティブの調和で貴社の強みを最大化します。



BtoB Sales Studio

マーケティングで獲得したリードに対するアポ獲得（SDR）・アウトバウンドでのアポ獲得（BDR）の両面から貴社事業グロースに欠かせないセールス業務を代行。



他社との違い

支援会社	 シャコウ	コンサルティング会社	マーケティング支援会社	制作・デザイン会社	営業代行会社
BtoBに対する理解	◎	○	△	△	○
戦略設計能力	◎	◎	△	×	×
BtoBマーケ実行能力	◎	△	◎	×	×
BtoBセールス実行能力	○	×	×	×	◎
クリエイティブ力	○	△	△	◎	×

取引先一覧 (抜粋)

企業規模・業種・業界問わずBtoB企業の皆様と取引させていただいております

WACUL

SBI いきいき少短

KAGE
MUSHA

Oasis

東邦ガス

レトリバ



Timers

adish

FUJIFILM
Value from Innovation

Faber
Company

Local Ad

excite

toX



DXHR
Delight x Experience by Humans and Robots

fullbalance

バズコネ
BUZZ CONNECTION

会社概要

会社名 株式会社 シャコウ

代表者 太田 翔葵

所在地 東京都渋谷区渋谷3丁目9-10 KDC渋谷ビル 8階

事業内容 BtoBマーケティング・セールス支援事業・研修事業

設立日 2022年2月2日

サービス紹介

商談獲得コミット型BPaaS 「90秒ホワイトペーパー」

商談獲得コミット型
BPaaSサービス

90秒ホワイトペーパー

ホワイトペーパーでの
リード獲得から90秒コールで
アポ獲得を最大化



まずは無料シミュレーション

マーケティングだけでも、セールスだけでもない

事業フェーズに応じた
THE MODEL型組織をまるごと実現

90秒ホワイトペーパー
for **intentフォーム**



intentデータを用いて
リアルタイムに興味関心を持つ
企業に訴求

PMF検証期
(シード～アーリー期)

プロダクト・サービスに興味を持つ顧客
に広くアプローチし、効率的にリード・
商談獲得を行う。予算をかけずにPMF検
証をしたい企業向き。当たり顧客群を発
見する。

90秒ホワイトペーパー
for **AD**

媒体 Google YAHOO! JAPAN

ターゲティング 年齢 / 性別 /
興味関心 / 役職 etc

クリエイティブ

グロース期
(アーリー～シリーズA期)

マーケティング予算を投下し、プロダク
トサービスのグロースに力を入れてい
く。
KPI達成のためのリード獲得・商談獲得
の最大化を目指す。

90秒ホワイトペーパー
for **ハウスリスト**



ハウスリストを用いて
効率的な商談獲得

ROAS効率化
(ハウスリスト数千)

これまで獲得してきているハウスリード
に対して、再度アプローチ・ナーチャリ
ングしていくことで、効率良くアポ獲得
を実現していく。

リードジェネレーション型BPaaS 「コンテンツリージェネ」

コンテンツを起点としたリードジェネレーション型BPaaS

SEO・ホワイトペーパー・ウェビナーを丸っとおまかせ！

BtoBコンテンツマーケティング総合パッケージ コンテンツリージェネ

まずは無料シミュレーション

戦略から実行まで一気通貫で支援

ペルソナ例

ペルソナ設定

ペルソナA

名前: 佐々木 美奈
年齢: 26歳
性別: 女
年収: 300万円 (年収)
職業: アレル
学歴: 私立大学
居住地: 浜松区

ペルソナB

名前: スキー 日守り / GAN (役目: 上級、監視人) を利用することで
職業: 日守りスキーは安全で安心なものである。
趣味: 日守りスキー、マウンテンバイク、スキー場での写真撮影。
スキル: 新幹線とリフト乗りが得意な中級者。
価値観: 初心者でも楽しめるスキーを希望。
課題: 平日スキーの予約や交通手段の確保。

	A	B	
1	フェーズ	課題・興味関心	情報収集
2	顧客の状態	気になる・困りごとがある	解決策を調べる
3	インサイト	イベント・目的の内容について調べる	イベント・目的の目的地までの行き方 目的以外で何かした 当日の過ごし方
4	キーワード	「コンサート」 「スキー」 「出張」 などやりたいことが既に決まっている 「スキー コツ」 「スキー 服装」	「東京ドーム 行き方」 「仙台 東京 お得」 「スキー場 混み具合」 「水道橋 おすすめ」
	メディア	検索エンジン	検索エンジン SNS

etc...

コンテンツリージェネ for SEO

Googleアルゴリズムを理解した高品質な記事制作で上位獲得を実現

貴社で勝てるキーワードリストの作成

高品質なSEO記事の作成

コンテンツリージェネ for ホワイトペーパー

高品質なホワイトペーパーで顧客をエンゲージメントし、商談化を実現

作成すべきホワイトペーパーのテーマ案を作成

ストーリーテリングな骨子・ラフの作成

ニーズを喚起する分かりやすいデザイン

コンテンツリージェネ for ウェビナー

高品質なホワイトペーパーで顧客をエンゲージメントし、商談化を実現

開催テーマ案・共催先マッチングを支援

LP/OGP/メール文面の作成も代行

当日の動画配信など裏方業務も丸投げ

The Model型人材 高速リスキリング研修

3ヶ月でBtoB人材に高速リスキリング / BtoBビジネスを加速させる The Model型人材研修サービス

人材開発支援助成金が活用可能

最大 **75% OFF**

無料で資料を請求する

マーケティング部署領域 インサイドセールス部署領域 フィールドセールス部署領域

全体戦略設計 リード獲得施策 (BtoBマーケティング)・SDR インサイドセールス フィールドセールス

BtoBマーケティングセールス全体戦略設計

マーケティングチーム主体のPULL型施策

- SEO (コンテンツマーケティング)
- リスティング広告
- ディスプレイ広告
- ホワイトペーパー制作
- ウェビナー支援

サイト・LPなどリード獲得地点となるページの制作

SDRセールsteam主体のアポイント獲得

- ウォームコール (架電)
- メール

アポイント獲得

フィールドセールsteam主体の対応領域

- SFA/高談管理
- ハイパフォーマンス分析
- ロールプレイング
- 営業資料改善

営業

リード・商談獲得施策 (インテント営業)・BDR

BDRセールsteam主体のPush型施策

- アウトバウンドコール
- 企業・人物ABMアプローチ

「The Modelにおける概論・マーケティング・セールスまで各講座は専門的かつ実践的な内容で構成」

「Zoomを活用したインタラクティブな講座とアフターフォローで講座完走までしっかりサポート」

講義	内容	アウトプットレポート: 要約 (1000文字) と質問書 (300-500文字)	チェック	担当講師	講師フィードバック
第1講	オリエン・The Model型人材とは	※要約 特にIT・SaaS企業では当たり前となっている、The Modelという組織体制は、マーケティング・インサイドセールス・フィールドセールスから構築される。ITの進化により新しい手段も情報収集を行うことが一般的となった現代において、87%ルールがあるように、異業種集客ニーズのある顧客との接点をいかに持つかが、企業の課題となる。	☑	本田	非常に実践的だと思っています。この講座で学習していきましょう！ 先方があれば、The Modelの本を買んでもらうこともおすすめします。 実践には、要領後のカスタマージャーナルを含めて読まれるケースがほとんどなので、より理解を深めましょう！
第2講	マーケティングの概要 (Who/What)				
第3講	The Model型マーケティング体制に関して				
第4講	BtoBコンテンツマーケティング・SEO編				
第5講	BtoBコンテンツマーケティング・ホウペ・ウェビナー編				
第6講	BtoBマーケティング・広告・LP編				
第7講	BtoBマーケティング・メルマガ・その他施策 (フォームなど) 編				
第8講	BtoBセールス・インサイドセールス編				
第9講	BtoBセールス・フィールドセールス編				
第10講	これからのBtoB市場・SaaSとAI活用に関して				
第11講	貴社課題・ケース分析・講師フィードバック				
第12講	貴社課題・ケース分析・講師フィードバック				

「どの部署でも活躍できるThe Model型人材を育成」

- マーケティング
- インサイドセールス
- フィールドセールス

Drive BtoB Growth with **Shared Knowledge**.

知の共有で BtoBビジネスを グロースする

価値ある知見・ノウハウがBtoBのエコシステムに普及することで
健全な競争と消費者へのよりよい価値体験を促します。

無料で資料を掲載する

完全無料（0円）で使える BtoBナレッジシェアメディア White Radar



掲載続々！



BPaaSに関して

BPaaSは「SaaSを使いこなせない」を解決するSaaSの上位概念に位置する

サービス種別	サービス領域	特徴	主な対象者
BPaaS Business Process as aService	ビジネスプロセス	目的に対してプロセスごとクラウドで提供	マーケ/セールス バックオフィスなど職種 (ビジネスサイド)
SaaS Software as a Service	アプリケーション	目的に応じたアプリケーションをクラウドで提供	マーケ/セールス バックオフィスなど職種 (ビジネスサイド)
PaaS Platform as a Service	ミドルウェア	アプリケーション開発のプラットフォームを提供	アプリケーションエンジニア
IaaS Infrastructures as a Service	ハードウェア	システム構築のためのインフラ環境を提供	インフラエンジニア

BPaaS市場に関して

2022年から2035年までにBPaaS市場の市場規模は10%以上成長すると予測されている

市場スナップショット

B-PaaS市場の収益は、2022年に約603億米ドルに達しました。さらに、当社のB-PaaS市場に関する洞察によると、市場は予測期間中に約11.2%のCAGRで成長し、2035年までに約2,156億米ドルの価値に達すると予想されています。



2022年 BPaaS市場規模

603億米ドル (約7兆8,390億円)



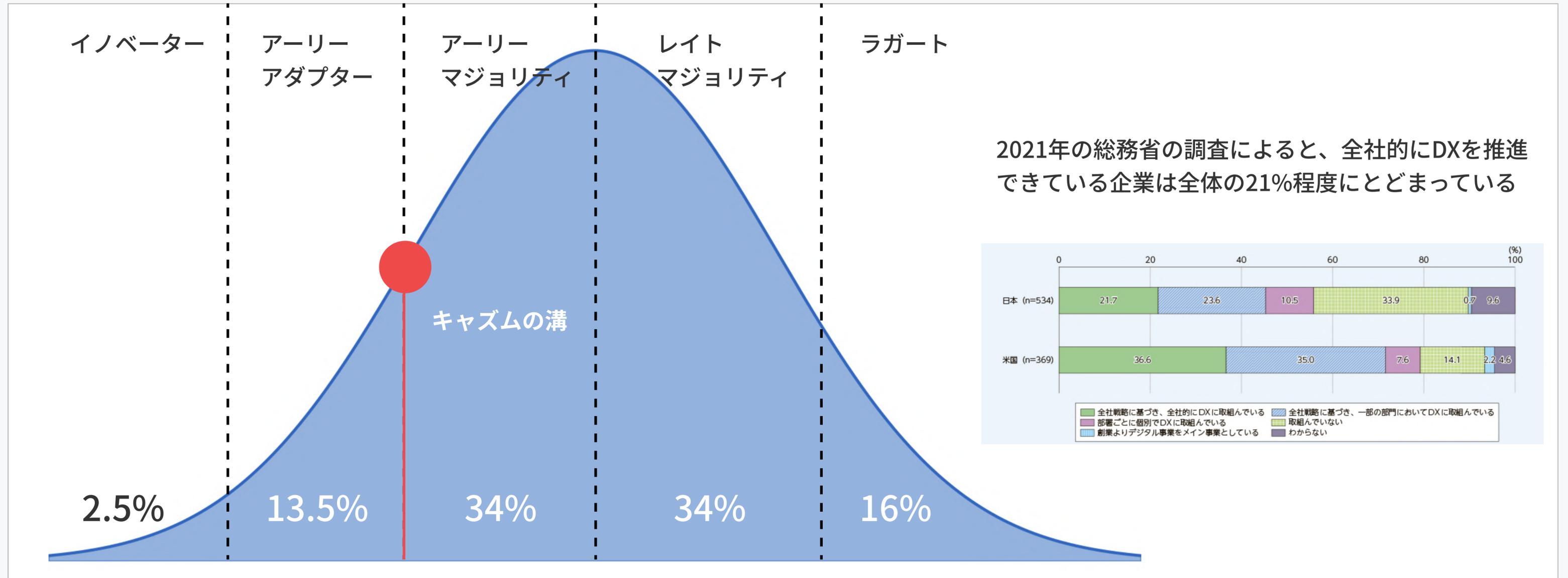
2035年 BPaaS市場規模予測

2156億米ドル (約28兆2800億円)

2023年4月時点の平均為替レート約130円/ドル

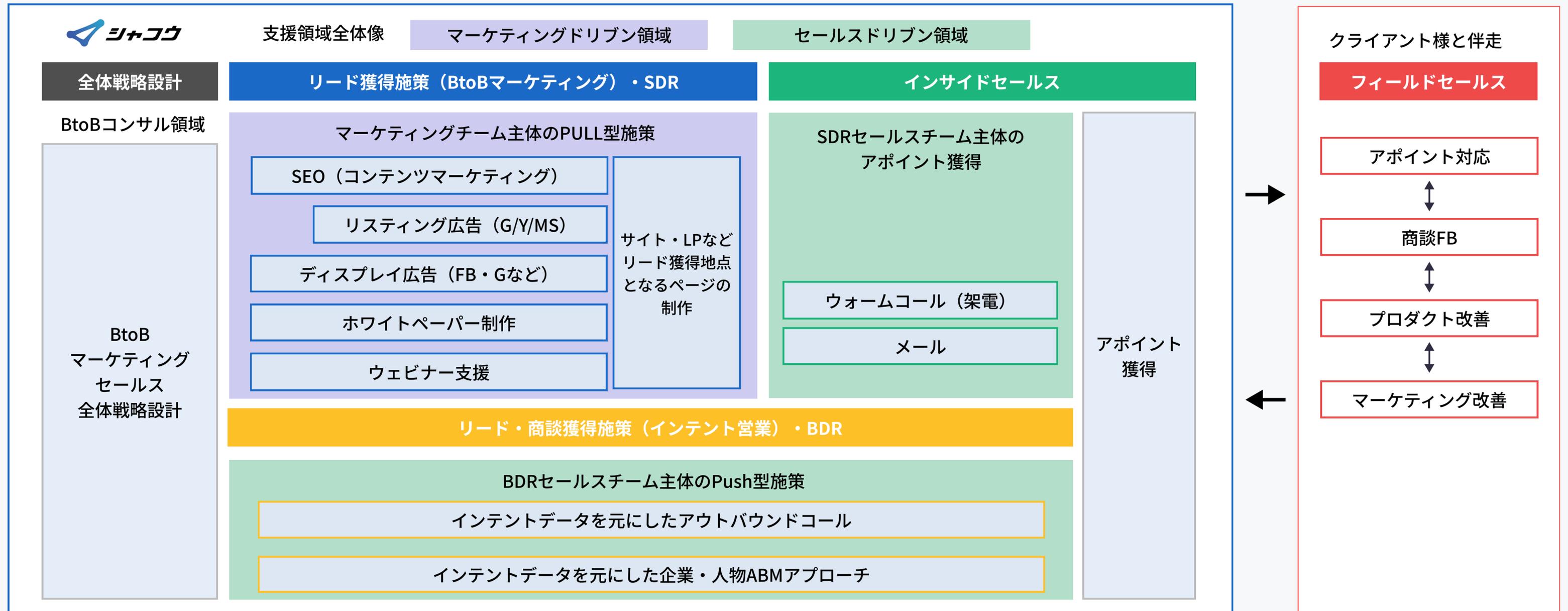
引用: <https://www.sdki.jp/reports/bpaas-market/109135>

日本99.7%を占める中小企業にとって、SaaSを活用した推進ができていない企業はごく一部



シャコウが目指すBPaaSの姿

クライアント様がコア業務（=顧客に向き合い、サービスを改善する）のみに集中できる体制・環境を提供する





ご不明点・ご要望等あればお気軽にお申し付けください

[まずは無料で相談する](#)