

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。2024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・アンバサダーを兼任。講演実績も多数。

顧問・パートナー・アンバサダー

登壇活動



BtoBマーケティング・セールス領域で述べ10000人以上にBtoBマーケ・セールスの最前線に関して講演



マーケティングの力で事業をグロスさせる圧倒的な成果事例を
自社の施策に落とし込む2日間

28社登壇
自社カンファレンス
集客数 **1100人**

day1 2024.10.29(火) 10:00-16:00
day2 2024.10.30(水) 10:00-16:00

マーケティングの力で事業をグロスさせる圧倒的な成果事例を自社の施策に落とし込む2日間



2024上半期を振り返る！
本当にあった！BtoBマーケティング
BtoB企業17社の神事例としくじり体験談

7.18(土) 10:00-16:50

17社登壇
自社カンファレンス
集客数 **750人**

2024上半期を振り返る！本当にあった！BtoBマーケティング
BtoB企業17社の神事例としくじり体験談



ONLINE SEMINAR
LTVを高めるためのサービス起点の事業戦略

2024.01.18(土) 11:00-12:00

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**

2024上半期を振り返る BtoBマーケ17社の神事例・しくじり体験談



オンライン開催 | 参加無料
KPIを達成するBtoB組織の秘訣とは？
売上最大化のためのBtoB組織の作り方と人材活用戦略

2024.4.23(木) 12:00-13:00

4社共催ウェビナー 集客数 **80人**

売上最大化のためのBtoB組織の作り方と人材活用戦略



BtoB Sales Marketing x AI
「集客」と「受注」を最大化するAI活用のリアル

2024/07/30-31 (TUE&WED) 10:00-15:00

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



活用事例公開！
データドリブン×高速PDCAで実現する
インテントデータを活用したBtoBマーケ・セールスの定石とは？

07.23(TUE) 12:00-13:00

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



The Model型
インサイドセールス組織の立ち上げ方
少人数組織で最大の成果を出す「仕組み」とは？

7.11(木) 12:00-13:00

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



BtoBビジネス拡大の鍵
リード獲得から営業までのプロセスに迫る！

2024.6/5(土) 12:00-13:00 ONLINE

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



クリスマス特別プレゼントウェビナー！
少人数組織でも取り組める、2024年結果を出すためのコンテンツマーケ×ナーチャリング施策とは？

12.20(土) 12:00-13:00

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



商談を最大化するBtoBリード獲得とは？

2024.04.11(木) 10:00-13:50

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



シャコウ式「The Model型」クイックウィンを徹底解説
1年で月間リード1000件・月商談100件を実現

5.23(土) 12:00-13:00

ハウスウェビナー 集客数 **50人**

シャコウ式 The Model型クイックウィン1000リード100商談の極意



SEO×コンテンツマーケティングでビジネス成長に必須！
ビジネス成長に必須！BtoBマーケティングの新戦略を学ぶ

2024.6/6(木) 12:00-13:00

4社共催ウェビナー 集客数 **150人**

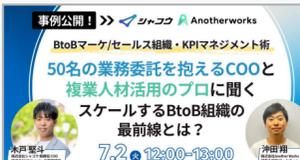
ビジネス成長に必須！BtoBマーケティングの新戦略を学ぶ



ウェビナー×インサイドセールス最前線
熱い商談を生み出す
コンテンツ企画とインサイドセールスの定石

6.14(金) 12:00-13:00 ONLINE SEMINAR

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



事例公開！
BtoBマーケ・セールス組織・KPIマネジメント術
50名の業務委託を抱えるCOOと複業人材活用のプロに聞く
スケールするBtoB組織の最前線とは？

7.2(土) 12:00-13:00

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



受注にこだわるマーケティング・セールス施策一挙大公開！

2024.2/7(木) 12:00-13:00

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



1人マーケターでも生産性上がり
事業拡大期のマーケ組織が陥るリソース不足を解決する
BtoBマーケ施策TIPS

2024.03.29(金) 10:00-13:00 ONLINE

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



顧客の心を掴む、ウェビナーの子カラ。
Webinar Marketing Conference
最新で成果を出した10社が語るウェビナー成功事例

2023.11.29(土) 10:00-14:00 ONLINE

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**



SaaSとBPOで実現するビジネスプロセスの構築
BaaS最新事例

2024.01.26(土) 14:00-15:00 ONLINE

4社共催ウェビナー 集客数 **100人**

Youtubeチャンネル「BtoBマーケ研究所」



BtoBマーケティングが
ゼロから網羅的に学べる

BtoBマーケ 研究所

BtoBマーケティング研究所
「ゼロから始めるBtoBマーケティング」
BtoBマーケティングがゼロから網羅的に学べるシリーズ

\チャンネル登録お願いします/

[▶ Youtubeで視聴する](#)

\ BtoBマーケに役立つコンテンツを配信中 /

\ 月10本のペースで公開 /



The Modelとは?

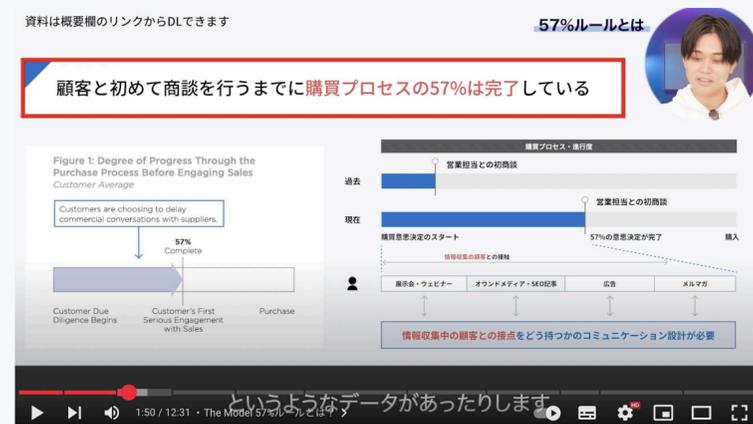
BtoBマーケ・セールスは
なぜ失敗する?



BtoBマーケの2大概念 The ModelとABM 特徴と選び方 徹底解説



TOPICS
00:46 The Modelとは?
06:34 BtoBマーケ・セールスはなぜ失敗するのか?



資料は概要欄のリンクからDLできます

57%ルールとは

顧客と初めて商談を行うまでに購買プロセスの57%は完了している

Figure 1: Degree of Progress Through the Purchase Process Before Engaging Sales Customer Average

Customer Due Diligence Begins → Customer's First Serious Engagement with Sales → Purchase

57% Complete

Customer's First Serious Engagement with Sales

購買プロセス - 実行度

過去: 営業担当との初商談

現在: 営業担当との初商談

購入

購買意思決定のスタート

57%の意思決定が完了

購入

顧客会・ウェビナー

オウンドメディア・SEO記事

広告

メルマガ

情報収集中の顧客との接点をどう持つかのコミュニケーション設計が必要

\ BtoBマーケター向けお役立ちノウハウ投稿中 /

[▶ Xをフォローする](#)

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。2024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。2024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。

Advisor



顧問

福山 敦士
Atsushi Fukuyama

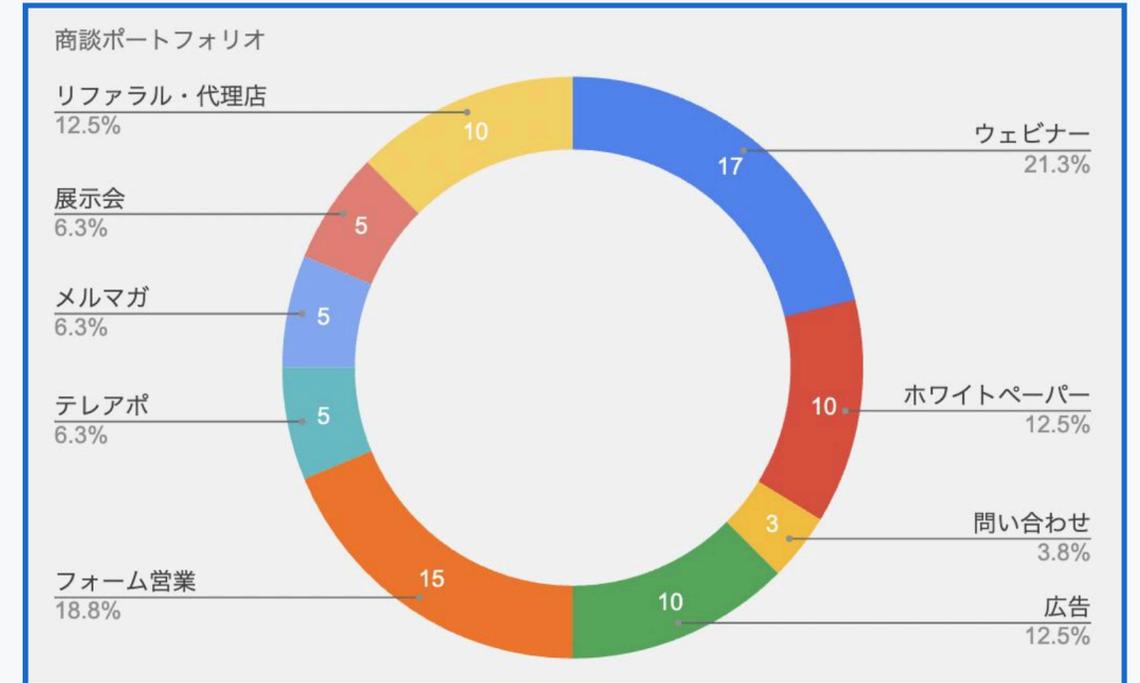
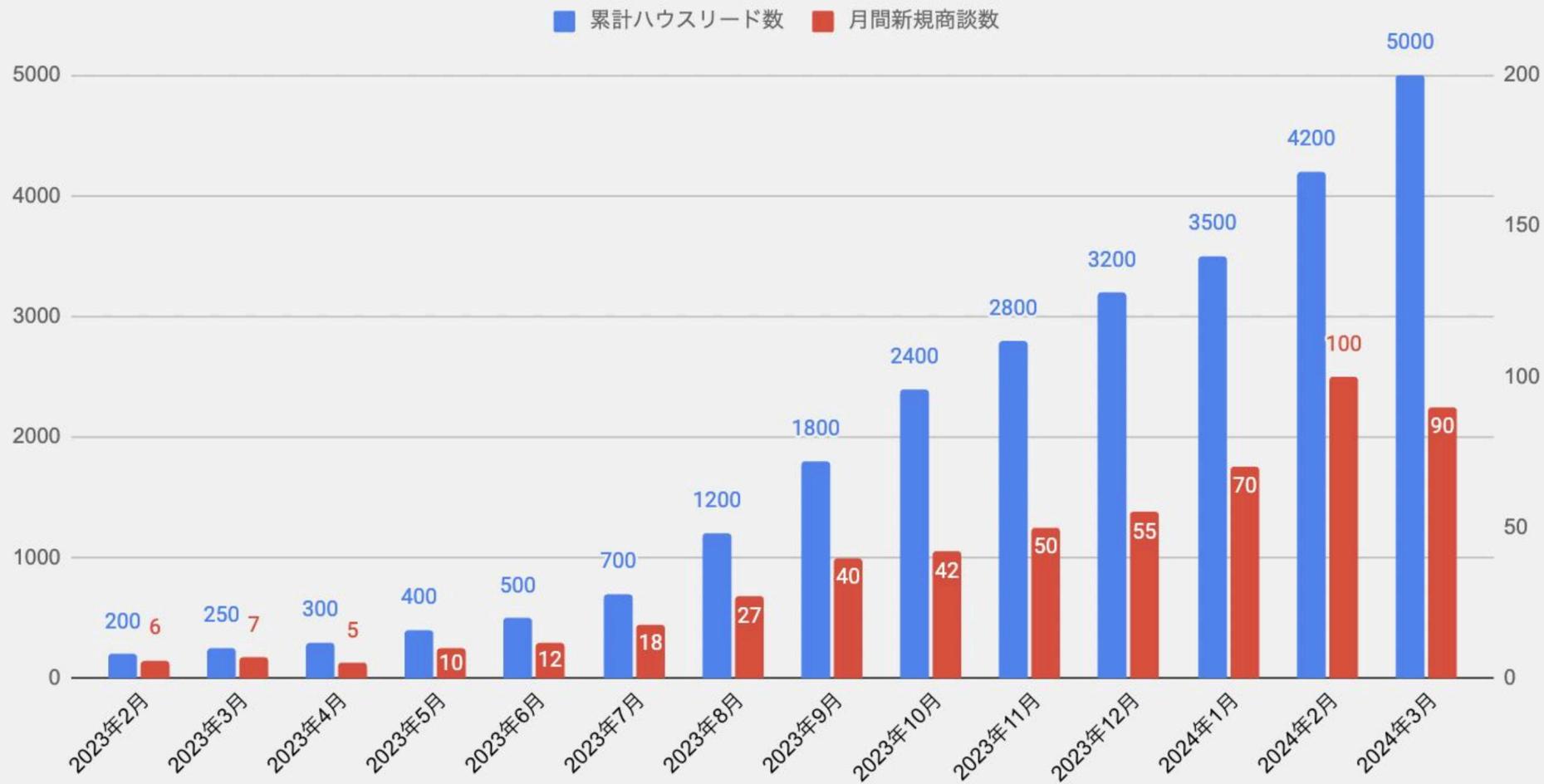
新卒でサイバーエージェントに入社。27歳で独立し、レーザービーム代表取締役役に就任。28歳で東証一部上場企業の株式会社ショーケースに事業・株式をそれぞれ譲渡。2020年、DORIRU (旧ギグセールス)をM&A、代表取締役に就任。3年で売上15倍、従業員数200名の採用を実現後、ソニーの関連会社へ株式譲渡。2023年、香川オリブガイナース球団をM&A、代表取締役社長に就任。

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

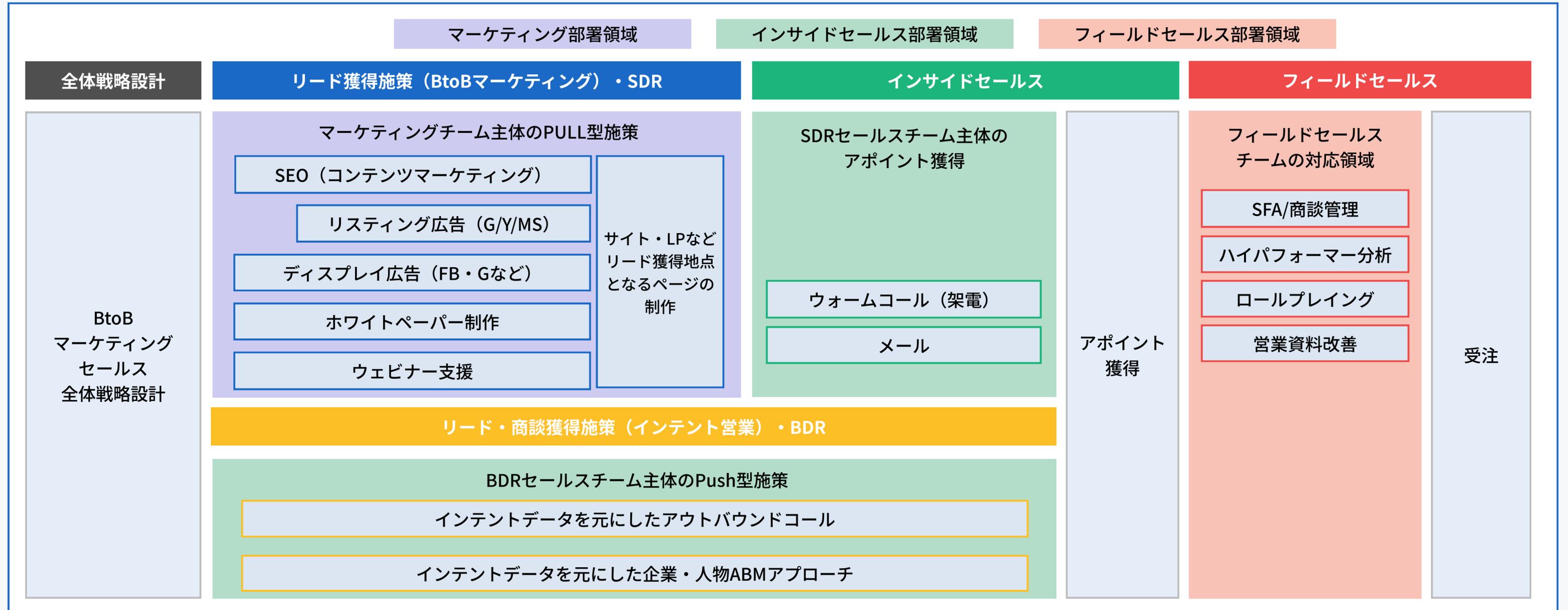
累計リード数と月間商談数の推移

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。

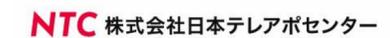
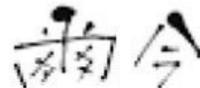


他社との違い

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	○	△	△	◎	×

ご支援・お取り組み企業例

企業規模・業種・業界問わずBtoB企業の皆様をご支援させていただいております



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 2024年2月2日

サービス紹介（単品施策）

ホワイトペーパー制作支援



制作例 制作の4つのポイント 導入事例 全11の制作プロセス 料金プラン 導入の流れ

月間1000リード・100商談を生み出す 有効商談を創出する ホワイトペーパー制作支援

コンテンツマーケティングを主軸に月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ社でメソッド化されたホワイトペーパーの制作支援です。
商談化を生み出すホワイトペーパー制作を企画・原稿・ラフ作成・デザインまで丸投げ可能です。

スピーディな資料作成
最短2週間で納品可能

広告・フォーム営業・テレアポによる
リード集客支援

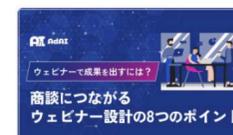
ホワイトペーパーダウンロード後
90秒以内コールで即商談化

コンテンツマーケティングでの成果実績
1000リード・100商談創出

無料で資料を請求する



ホワイトペーパー制作完全ガイド
BtoBマーケティングに有効なホワイトペーパーの作り方



商談につながるウェビナー設計の8つのポイント



インサイドセールスの運用形態を比較！



失敗しない！EC構築業者の4つの選び方



決裁者のリード獲得方法6選



脱Excelで顧客管理を効率化する方法



SEO・オウンドメディア運用支援

Organicからの集客とCVを最大化し
有効商談を創出する

SEO・オウンドメディア支援

コンテンツマーケティングを主軸に月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ社でメソッド化されたコンテンツSEO・オウンドメディアの運用支援です。

BtoB企業に特化した戦略設計・コンテンツ制作支援で有効商談を最大化いたします。

✓ 緻密な戦略設計
獲得すべきKW戦略から実施

✓ SEOアルゴリズムに準拠
高品質なコンテンツ制作

✓ コンテンツSEO以外にも対応
内部/外部SEOまで網羅的に

✓ CV生み出す設計
CRO対策でCV数を最大化

無料で資料を請求する

上流戦略設計 (ペルソナ/カスタージャーニー・競合調査・KWリストを作成)

ペルソナの作成

ペルソナC-1: 老舗スキーカスノガでしよ

属性	特徴
性別	男性
年齢	30代前半
職業	営業
年収	500万円
学歴	大学
婚姻状況	既婚
子供	2人
趣味	スキー、ゴルフ
価値観	安定志向、家族重視
生活スタイル	週末はスキー、平日は通勤
情報収集手段	テレビ、新聞、雑誌
購買行動	ブランド重視、品質重視
課題	スキー用具のメンテナンス、家族との時間

貴社が狙うべきユーザー属性を明らかにします。

カスタージャーニーマップの作成

フェーズ	検索KW	競合	自社	施策
認知	スキー用具	ヤマハ、スズキ	シャコウ	SEO対策
検討	スキーウェア	ニトリ、ユニクロ	シャコウ	コンテンツ制作
購入	スキー用具	ヤマハ、スズキ	シャコウ	価格競争
購入後	スキー用具	ヤマハ、スズキ	シャコウ	アフターサービス

カスタージャーニーマップ
顧客フェーズごとの検索KWを明らかにします。

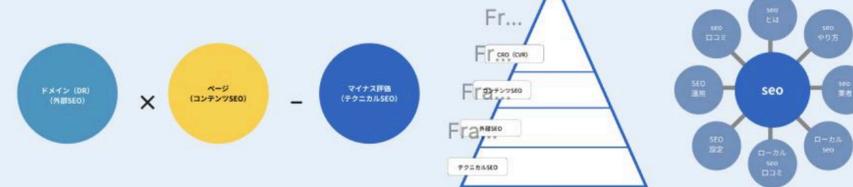
競合調査も実施し、KWリストを作成

キーワード	検索ボリューム	競合	自社	優先度
BtoBマーケティング	10000	競合	自社	高
SEO対策	5000	競合	自社	中
コンテンツ制作	2000	競合	自社	低
ホワイトペーパー	1000	競合	自社	低

KWリストを作成
ペルソナ・CMJ・競合調査から優先度をつけたKWリストを作成。

Googleアルゴリズムを理解した高品質なコンテンツ制作

Googleアルゴリズムに根ざした運用



Googleアルゴリズムの理解
Googleアルゴリズムの傾向や品質評価ガイドラインを軸に評価されるコンテンツ作成を実施。E-EATなどの重要視される概念やトピッククラスターを含めたSEO施策をご提供。

品質評価ガイドラインに基づくコンテンツ制作



コンテンツ制作
プロのディレクター・ライターがユーザーの検索意図を満たすコンテンツを作成。

データ分析とCROでトラフィック・CVを最大化

運用データからスクリプト・訴求を改善していくPDCAを実行



データ分析と高速PDCAを実現
Google Analytics・サーチコンソールと順位計測をもとに計測体制を構築。定例でのMTGで状態チェック・改善策を出し、アクションプランを作成。高速で改善を重ねる。

CV数を加速させるコンテンツ制作も可能



コンテンツ制作
CVを加速させるコンテンツ制作・推進も同時に可能

ウェビナー運用支援



BtoB向けウェビナーの勝ちパターンとは よくあるお悩み 7つのポイント 運用プラン

月間1000リード・100商談を実現する 有効商談を創出するウェビナー実務支援 ウェビナー企画・運用支援

ウェビナーの企画・共催マッチングから集客支援・商談化支援までウェビナープロセスの全てを外注する一気通貫サービス。月間1000リード以上の集客実績をもとに、商談に繋がるBtoBリードを大量獲得いたします。

- 有効リード CPA3,000円以下
- ウェビナー開催後の インサイドセールス支援
- 広告・アウトバウンドコールによる 集客支援
- 成果実績 1000リード・100商談創出

無料で資料を請求する

BtoB向けウェビナーの勝ちパターンとは

月間ウェビナー回数5~7回、集客1000人以上を集めるシャコウ社のウェビナーメソッドを元にしたウェビナー支援サービス



企画から共催先マッチング・集客（広告/アウトバウンドコール）・動画配信実務、アーカイブまで一気通貫で御社のウェビナーを成功させるお手伝いをします。ウェビナー施策に興味はあるがリソースがない・初めてで不安といった方に特におすすめのサービスです。

有効リード・商談獲得に繋がるウェビナーの勝ちパターンに沿って、ウェビナーの企画から集客・商談化支援までを実施

Chapter 2 商談につながるウェビナー設計の8つのポイント

ウェビナーから商談につなげるには、テーマをはじめ、最適な設計が必要です。ここでは、商談獲得のためのウェビナー設計のポイントを紹介します。

2-1 商談の目的を明確にする	2-2 ターゲット設計を行う	2-3 ウェビナーでの目標を設定する	2-4 ターゲットの痛め解決につながるテーマを設定する
2-5 1つのテーマに絞って参加者層を絞り込む	2-6 参加者層を絞って分析を行う	2-7 アーカイブ配信や記事コンテンツを行う	2-8 インサイドセールスと連携してフォローアップを実施する

2-1 開催の目的を明確にする

ウェビナー開催の目的は、一般的に「認知拡大」「リード獲得」「クロージング」の3つがあります。例えば認知拡大の場合は、参加者を「認知」の状態から「興味・関心」へとステップアップさせるのが目的です。まずは開催の目的を明確にすることで、ウェビナー参加者のターゲット設計やテーマ決定が可能になります。

- クロージングのためのウェビナー開催
「比較・検討」から「購入」につなげ、購入へと到達させるのが目的
- リード獲得のためのウェビナー開催
「興味・関心」から「比較・検討」へ段階を移行させ、潜在顧客を顕在顧客化させるのが目的
- 認知拡大のためのウェビナー開催
参加者を「認知」から「興味・関心」の状態へとステップアップさせるのが目的

過去の集客実績

 <p>ビジネス成長に必須！ BtoBマーケティングの新戦略を学ぶ 2024 THU 6/6 12:00-13:00</p> <p>4社共催ウェビナー 集客数 150人</p>	 <p>商談を最大化する BtoBリード獲得 04.11 Thursday 10:00-13:50</p> <p>リード獲得各領域のプロ8社が語る商談を最大化するBtoBリード獲得 自社カンファレンス 集客数 500人</p>	 <p>自社事例公開！ 1年で月間リード1000件・月商談100件を実現 5.23 12:00-13:00</p> <p>自社ハウスウェビナー 集客数 50人</p>
---	--	--



© 2024 shakou inc. All Right Reserved

定額制インサイドセールス支援

シャコウ BtoB向けウェビナーの勝ちパターンとは よくあるお悩み 7つのポイント 運用プラン

有効商談獲得にコミットする SDR・BDRの両面に対応 インサイドセールス支援

月間1000リード・100商談を生み出すシャコウ社でメソッド化されたインサイドセールスの実務実行支援サービスです。戦略的なリスト作成からインサイドセールスの定石に基づいた運用・数値の見える化を実現するオペレーションで有効商談獲得にコミットします。

- ✔ BtoB特化のインサイドセールス
SDR・BDR両面に対応
- ✔ 専任コンサルタントが支援
戦略的なリスト作成
- ✔ 勝ちパターンに沿った運用
インサイドセールスの定石
- ✔ 盤石な体制構築
数値の見える化で高速PDCA

リスト作成・使用可能ツール（有料利用ツール含む）

SalesMarker



インテントデータ
顧客の興味・関心を把握するための行動データ。Web上の行動解析の中で意志を持つ行動データのこと

SelectDMP



SalesNow



法人データベース
500万社の企業データからリストを絞り込み。

クローリング・手動作成



各種プラットフォーム
クライアント様の要望に応じて、適切なソースもとからカスタマイズしたリスト作成を行う。

運用・オペレーション

インサイドセールスの定石に根ざした運用



トークスクリプト・フォーム文面の作成
リストに対して刺さる訴求文言のPDCA改善。トークスクリプトの磨き込みを行います。またインサイドセールスの定石（最適なアクションタイミングやフォロー回数など）に基づいた運用を行います。

リアルタイム・日時・週次での進捗の見える化



透明性の高い運用
リアルタイム・日次・週次での進捗の見える化で安心して業務を委託いただけます。

データ分析とPDCA

運用データからスクリプト・訴求を改善していくPDCAを実行



データ分析と高速PDCAを実現
アポ獲得・失注分析を通して、リストと訴求軸の分析をスプリントで行いながら継続改善を行います。週次での定例MTGで継続改善の体制を整えます。

アポ獲得を加速させるコンテンツ制作も可能



コンテンツ制作
アポ獲得を加速させるコンテンツ制作・推進も同時に可能

BtoBマーケに必要な機能が詰まったオウンドメディアを高速立ち上げ！

BtoBマーケの定石に基づく 高速サイトパッケージ

月間1000リード・100商談を実現しているシャコウだからできる、
BtoBマーケの定石をおさえたBtoBサイトパッケージをご用意しました。



無料で資料を請求する

Point.01

シャコウの高速BtoBサイトパッケージとは

BtoBマーケの定石を押さえた サイトを最短2ヶ月で構築

サービス、記事、導入事例、ウェビナーページなど、BtoBマーケティングに必要な機能を詰め込みました。パッケージだから管理・運用も楽にお使いいただけます。



Point.02

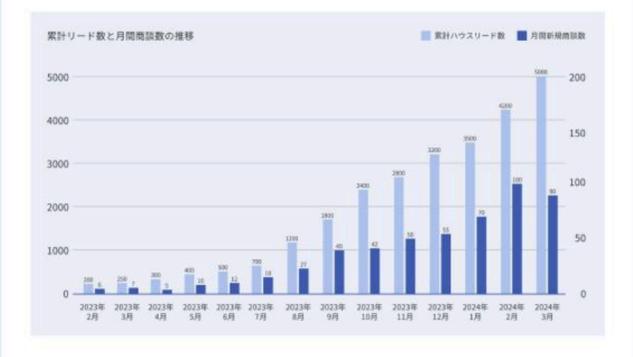
月間1000リード・100商談を実現しているノウハウを BtoBサイトに詰め込みました

制作だけでなく、マーケの戦略から実行まで
一気通貫の支援をしているからできるサイト制作

シャコウならBtoBグロースに必要な施策をすべて提供！

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
マーケティングチーム全体のPULL戦略 SEO (コンテンツマーケティング) リスティング広告 (広告) ディスプレイ広告 (FB・GND) ホワイトペーパー制作 ウェビナー実施	マーケティングチーム全体のPULL戦略 SDRセールスチーム全体のアポイント獲得 フォームコール (採集) メール・メルマガ運用	SDRセールスチーム全体のPULL戦略 インテント・ニーズデータも統合したアカウントコール インテント・ニーズデータも統合したアカウントコール	フィールドセールスチームの対応領域 付帯3年保証 ハイパフォーマンス

1000リード・100商談を実現するシャコウ社の
サイト運営メソッドをままた必要機能だけを厳選



サービス紹介（複合サービス）

成果報酬型ホワイトペーパーとは

月間1,000リード・100商談を実現するシャコウ式メソッドをそのままに

商談獲得にコミット 成果報酬型ホワイトペーパー

成果につながる企画からデザイン、商談獲得まで一気通貫ので支援を実現！

悩み

01

ハウスリストの
掘り起こしに
手が回っていない

悩み

02

オウンドメディア
経由のリード獲得を
増やしたい

悩み

03

メルマガ配信の
コンテンツが
足りていない

このような悩み全て解決します！

企画立案

目的に合わせた企画立案、
顧客フェーズ毎にマッピングし、
制作する企画を決定。

コンテンツマッピング

No.	型	タイトル	型	タイトル	型	タイトル
1	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？
2	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？
3	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？	リード型	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？

型	タイトル	型	タイトル
【準顕在層】 悩みはあるが、解決策が不明。	成果につながる！ ホワイトペーパーの作り方	【顕在層】 解決策を理解しており、悩みを解決したい。	失敗しない！ ホワイトペーパー制作会社の サービス比較型
【準顕在層】 悩みはあるが、解決策が不明。	ハウスリストは家の山！ 効率的な掘り起こしを実現する ホワイトペーパー活用とは？	【顕在層】 解決策を理解しており、悩みを解決したい。	【徹底比較】 自分に合った会社が見つかる ホワイトペーパー制作会社
【準顕在層】 悩みはあるが、解決策が不明。	オウンドメディア経由での CV数を増加させる〇つの施策とは	【顕在層】 解決策を理解しており、悩みを解決したい。	【事例集】 ホワイトペーパー活用にお 成功事例まとめ

構成作成

企画に沿ったストーリー、タイトル、
各ページの内容など、構成を作成。
全体イメージを共有。

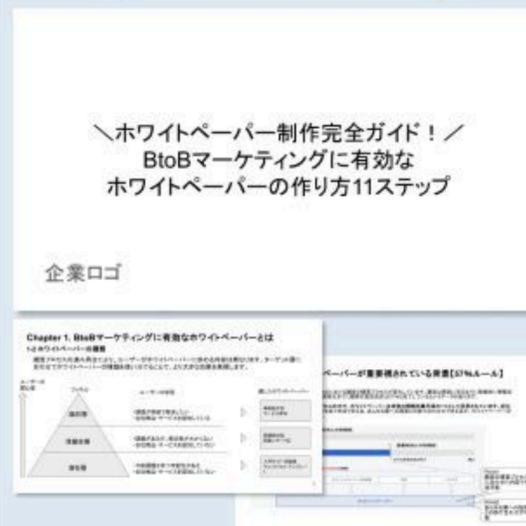
構成案

【タイトル案】	
目次案	P
Chapter 1. BtoBマーケティングに有効なホワイトペーパーとは	3
1-1 ホワイトペーパーの目的・効果	3
1-2 ホワイトペーパーの種類	4
Chapter 2. ホワイトペーパーが重要視されている背景	5
2-1 2-4まで全て解説	
2-4 購買プロセスの変化	

ラフ作成

構成をもとに、具体的な文章、
図版などをラフに落とし込む。
見せ方・具体内容を共有。

ラフ



デザイン

ラフをもとに、デザインを作成。

デザイン



リード・商談獲得

ホワイトペーパー経由で獲得した
アポ情報（日程・課題/ニーズ、時期など）
を共有。

アポ情報

フリガナ	ヤマダ様	電話番号	080-0000-0000
担当者氏名	山田様	メールアドレス	yamada@shakou-inc.co.jp
部署	マーケティング部	役職	部長
商談予定日時	2025/01/07 11:00		
興味ジャンル	C：情報収集		
ヒアリング①	BtoBマーケティング(セールス)に課題がある？		
ヒアリング②	現状の課題/ニーズ		
ヒアリング③	実現したい時期		
アプローチ結果	アポ・商談獲得		
担当者の役割	次段階あり		
ヒアリング④	展示会のみ		
現状実施中/検討している施策	リスティング広告、ウェビナーなどを検討中		
ヒアリング⑤	現在設定中		
KPI・目標 (商談数などあれば)	月間30-50万くらいから始められと理想		
ヒアリング⑥	予算		

90秒ホワイトペーパー（ホワイトペーパーマーケ × インサイドセールス）

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 **インテントフォーム**



インテントデータを用いて
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 **ハウズリスト**



ハウズリストを用いて
効率的な商談獲得

ROAS効率化
(ハウズリスト数千)

これまで獲得してきているハウズリード
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。

サブスク型BtoBコンテンツマーケティング (SEO × ホワイトペーパー × ウェビナー)

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

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

キーワード	検索ボリューム	ペルソナ	フェーズ	競合の存在	ホワイトペーパー
BtoBマーケティング	10000	高L	導入	あり	あり
ホワイトペーパー	5000	中L	導入	あり	あり
SEO	2000	高L	導入	あり	あり
コンテンツ制作	8000	中L	導入	あり	あり
SEOとは	15000	高L	導入	あり	あり
リスティング広告	15000	中L	導入	あり	あり
CPC CPM	1500	高L	導入	あり	あり

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



戦略から実行まで一気通貫で支援

ペルソナ例

ペルソナ	サイコログラフィック
性別	男性を多く見たい。旅行やアクティビティなど新体験に魅了される傾向が強い。
職業	物やサービスが手に入る人型は多い。最新テクノロジーに興味があり、人型に興味がある。
趣味	社会人になり趣味が狭くなる。仕事に没頭している。友人とも会う頻度が減り趣味に没頭する。
価値観	高品質のものは、中身の価値があると思われ、そのために仕事も頑張ろうと思える。
解決策	仕事に没頭している。プライベートをもう少し充実させたい。

ペルソナ設定

	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・目的の旅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のイ
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

カスタマージャーニーマップ

etc...

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



月額5万円からのBtoB事業ライトコンサルティング

ターゲット顧客が興味を持つホワイトペーパーを訴求し、90秒以内コールでアポ獲得を実現

ニーズを喚起するホワイトペーパー
見込み顧客の資料DLをリアルタイム検知
貴社で簡易対応

BtoBベンチャー経営者・BtoB marketer限定 事業グロスへの第三者壁打ち支援

ちょこっとCMO for BtoB

創業3期目で月間1000リード・100商談を実現するシャコウCEOの太田が御社事業の壁打ちを行います。貴社事業に合ったサービス戦略設計・施策ごとのアドバイスから顧客紹介、会食への招待などその時必要な支援をちょこっとサポートします

- ✓ 明朗会計で安心
月額5万円~の定額支援
- ✓ 担当窓口
シャコウCEOが窓口対応
- ✓ 施策実施もお得に
全支援メニューが10%OFF
- ✓ シャコウ式メソッドの共有
1000リード・100商談創出

30分でちょこっと相談 /
無料相談を
今すぐ予約

[無料お試し会に申し込む](#)

ちょこっとCMO for BtoBとは

1000リード・100商談を実現するシャコウ式メソッドを元にCEO太田が貴社のCMOとなりお悩みを“ちょこっと”サポートします

ちょこっとCMO for BtoBは、シャコウ社自身がグロスしていく中で培ってきたメソッドを元に、御社のmarketerとなり戦略壁打ちや有効施策をアドバイスさせていただくサービスです。月1回の定例MTGと日々のチャットやりとりで日々のちょっとしたお困りごとやBtoB経営者・BtoB marketerの壁打ち相手となり事業グロスに貢献いたします。



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のメディアグロスに貢献。予算1億の事業責任者として、BtoB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BaaSグロス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。株式会社wacul・エキサイト株式会社・株式会社AdAIにて研究パートナー・アンバサダー・顧問も務める。

顧問・研究パートナー企業
FanGrowth WACUL AdAI

BtoBマーケティング・セールスの勝ちパターンに沿って 貴社の課題について徹底的に議論いたします

シャコウではデジタルマーケティングの戦略設計から実行まで支援しています。幅広い支援実績のもとに、貴社課題の解決にコミットします。

1年で1000リード・100商談
を作ってきた裏付けがあります

シャコウならBtoB戦略に必要なノウハウ全てをお伝えできます!

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 (G/AMS) ディスプレイ広告 (FB・Gなど) ホワイトペーパー制作 ウェビナー支援	SDRセールスチーム主体の アポイント獲得 ウォームコール (実電) メール・メルマガ運用	フィールドセールス チームの対応領域 FS受注率改善支援 ハイパフォーマンス分析 営業資料作成
	リード・商談獲得施策 (インテント営業)・BDR		
	BDRセールスチーム主体のPush型施策		
	インテント・ニーズデータを起点としたアウトバウンドコール		
	インテント・ニーズデータを起点としたフォーム営業		

■ 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

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

2024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。



2024年 BPaaS市場規模

603億米ドル (約7兆8,390億円)



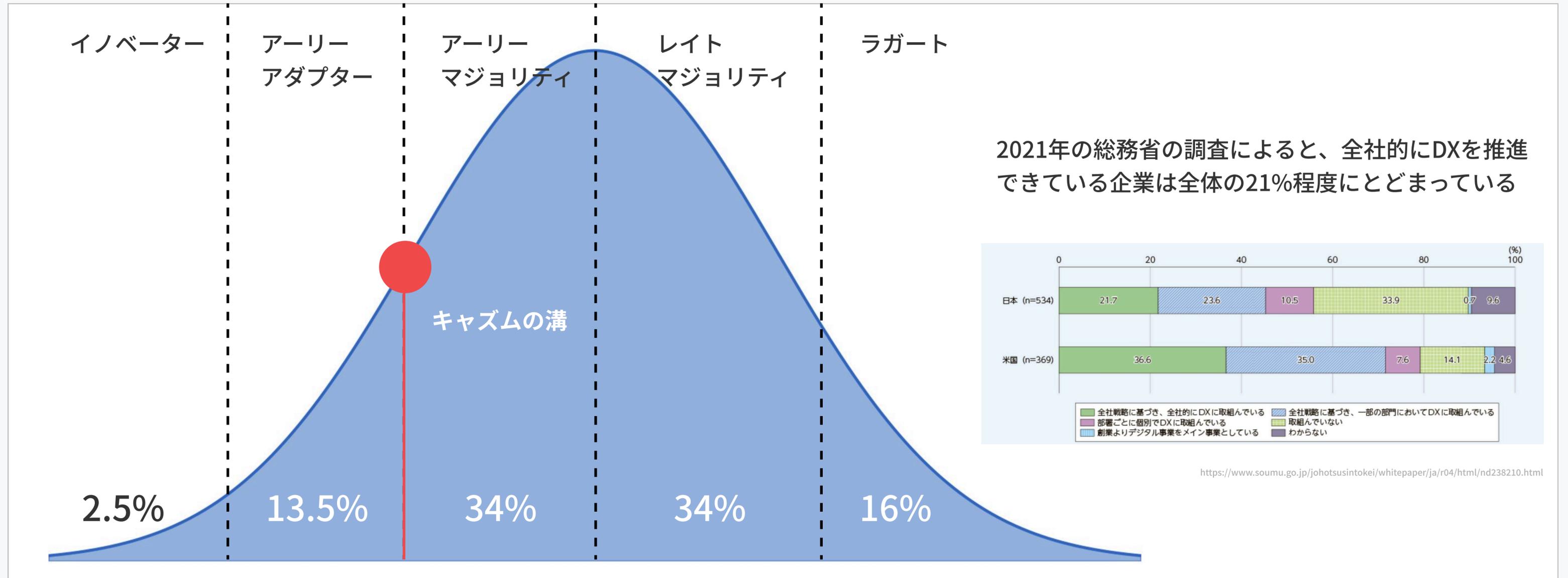
2035年 BPaaS市場規模予測

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

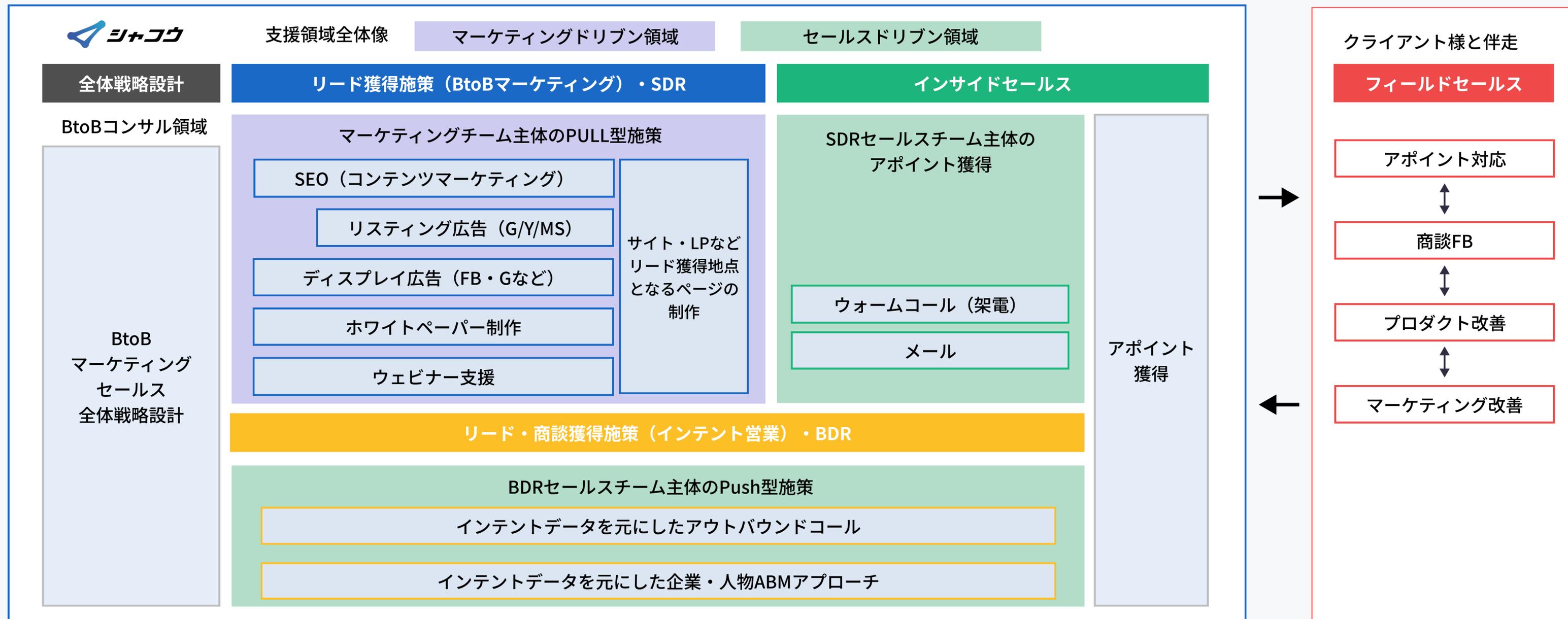
引用: <https://www.sdki.jp/reports/bpaas-market/109135>

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る企業はごく一部



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](#)