
株式会社START WITH WHY

BtoB営業代行 選定チェックリスト30項目

IT以外のBtoB業界で失敗しない発注基準

2026年版

株式会社START WITH WHY

営業コンサルティング・営業代行「グロース支援スタジオ」運営

IT以外のBtoB領域 200社超の支援実績

<https://sw2.jp> / 本資料の無断転載・再配布は禁止いたします。

はじめに

本資料は、IT以外のBtoB業界（食品・卸、ヘルスケア、ホテル・旅館、不動産、製造、物流、建設など）で営業代行の発注を検討されている経営者・営業責任者の方に向けた、発注前の最終チェックリストです。

本資料で解決できること

- ・ 複数の営業代行会社を比較する際の統一基準ができる
- ・ 過去に失敗した発注経験を言語化し、今回は同じ失敗を避けられる
- ・ 稟議書・決裁資料で「なぜこの業者に決めたか」を論理的に説明できる
- ・ 契約締結前に見落としがちな論点を30項目で網羅的に確認できる

本資料の使い方

3～5社を候補に挙げた段階で、各社に30項目を投げかけてください。回答を表にまとめれば、感覚ではなく根拠で業者選定ができます。

営業代行選定で失敗する3つのパターン

失敗パターン	発生頻度	根本原因
① 期待値とアウトプットのズレ	最多	発注前に成果定義・KPI・報告方法を言語化していない
② 稼働メンバーの品質低下	中程度	契約書に「稼働メンバー変更時の通知義務」が無い
③ 契約終了後のノウハウ残存ゼロ	多数	ドキュメント引き継ぎ条項を設けていない

※ 本資料はIT以外のBtoB業界200社超の支援事例をベースに、発注側で実際に後悔が多かった論点から逆算して設計しています。

チェックリスト30項目

以下の30項目は、5つのカテゴリに分類されています。発注候補の各社に同じ質問を投げかけ、回答を比較してください。

カテゴリA：実績と得意領域（6項目）

01

自社の業界（食品卸/ヘルスケア/ホテル/製造 等）での直近3年の支援実績は何社か

業界特化が弱い場合、商習慣・キーマン・タイミングの勘所が効かない。実名開示できる事例が2件以上あるかを確認。

02

類似商材（単価帯・決裁者レイヤー）での成功事例はあるか

月額5万円のツールと月額500万円のソリューションでは営業プロセスが全く異なる。単価帯が近い事例の有無を必ず確認。

03

支援終了後に内製化に移行した事例はあるか（移行期間・移行後の状態）

「代行が終わったら売上が元通り」では意味がない。内製化移行のノウハウがある会社か否か。

04

失注・解約事例を開示できるか（言える範囲で原因と対応を）

成功事例しか出さない会社はフィルタが効いている可能性が高い。失敗を開示できる誠実さは信頼の指標。

05

自社と競合する商材の支援歴はあるか（コンフリクトの有無）

同時期に競合商材を支援していると、ノウハウ流用や提案時の優先順位が曖昧になる。

06

IT以外のBtoB業界の「決裁プロセスの長さ」を前提にしたプランか

SaaS系営業代行は「1〜2ヶ月で受注」前提の設計が多い。製造・建設・不動産は6〜12ヶ月かかることも。

カテゴリB：料金体系と契約条件（6項目）

07

料金体系は固定月額か、成果報酬か、ハイブリッドか（明細まで確認）

固定月額は計画しやすいが品質担保が弱い。成果報酬は単価が高く長期では割高。ハイブリッドの内訳が明確か。

08

最低契約期間は何ヶ月か。中途解約条項はあるか

6ヶ月縛りが多いが、3ヶ月時点で成果が見えない場合の対応は明記されているか。

09

成果報酬の定義は「アポ獲得」「商談化」「受注」のどれか

「アポ」定義が甘いと空アポが大量発生する。商談化 or 受注ベースが健全。

10

追加費用（リスト購入・ツール利用料・出張費）は月額に含まれるか

月額50万円と提示されていても、リスト購入10万円・ツール5万円・交通費5万円が別請求で実質70万円になるケースがある。

11

KPI未達時のペナルティまたは補填条項はあるか

「3ヶ月連続で目標の50%未満の場合、翌月月額の30%を減額」などの条項があるかで本気度が見える。

12

値上げタイミング・値上げ幅の事前通知義務はあるか

契約更新時に無通知で値上げされるケースがある。通知義務（3ヶ月前など）を契約書に明記。

カテゴリC：体制と稼働メンバー（6項目）

13

実稼働メンバーの役職・経験年数・所属形態（社員/業務委託）は開示されるか

営業を委託した先が実はアルバイトや完全外注だったという事例は多い。稼働メンバー一覧の事前開示を求める。

14

プロジェクト責任者（PM）と実働メンバーは明確に分かれているか

契約時に提案した役員クラスが実稼働時には不在で、経験の浅いメンバーだけが動く構造は要注意。

15

メンバー変更時の通知義務・代替品質保証はあるか

稼働中にメンバーが変更されると立ち上がりがゼロに戻る。1ヶ月前通知 + 同等スキル保証を契約書に明記。

16

1メンバーが同時に何社を担当しているか

5社以上兼任だと各社への集中度が低下。3社以下が望ましい。

17

自社業界の商談を過去に経験したメンバーがアサインされるか

業界未経験者はキャッチアップに1〜2ヶ月かかる。その期間の成果を誰が担保するか。

18

稼働管理ツール（Salesforce/HubSpot/スプシ）は何を使うか・共有可能か

ブラックボックスで動かれると透明性ゼロ。発注側が稼働状況をリアルタイムで見られる設計か。

カテゴリD：KPI設計と報告体制（6項目）

19

KPIは「アポ数」だけでなく「商談化率」「受注率」「平均単価」まで設計されるか

アポ数だけでは成果との相関が取れない。フェーズごとのCVRまで可視化できるKPIを設計する会社か。

20

KPIの初期設定値は「業界平均」と「自社過去実績」のどちらを基準にするか

業界平均だけを基準にすると自社の特殊事情が反映されない。両方を踏まえたKPIか。

21

定例会の頻度・参加メンバー・議題テンプレートは決まっているか

週次か隔週か。議題が毎回「数字の共有のみ」では戦略的な議論ができない。

22

月次レポートのフォーマット見本は事前提示されるか

契約後にフォーマットが想像と違って使えないケースが多い。事前にサンプルを貰う。

23

通話録音・商談録画は100%共有されるか（部分抽出ではなく全件）

「良い商談だけ」を共有されると、実態把握ができない。全件共有が原則。

24

数字が未達の際の原因分析と改善プランは誰がいつ出すか

「未達でした」の報告だけで次の打ち手が出ない会社は多い。改善プランの提出義務を明記。

カテゴリE：契約終了後の引き継ぎ（6項目）

25

契約終了時にリード情報・商談履歴は全件引き渡されるか

契約終了とともにリードが「業者所有」のまま消えるケースがある。契約書に引き渡し義務を明記。

26

トークスクリプト・リスト・ノウハウドキュメントは引き渡し対象か

稼働中に作成された資産を発注側のものであるとして受け取れるか。契約書の知的財産権条項を確認。

27

内製化移行のための引き継ぎ期間（最低2～3ヶ月）は用意されるか

契約終了月にすべてを終わらせると内製側が立ち上がらない。移行期間を設計できる会社か。

28

引き継ぎ期間中の料金は通常通りか、割引されるか、別プランか

引き継ぎだけで通常料金を取られると移行が進みにくい。割引プランの有無を確認。

29

契約終了後のサポート（質問対応・再委託）の条件は定まっているか

完全に切れる契約か、スポットで相談できる関係性かで移行後の安定度が違う。

30

契約終了後の顧客への連絡禁止条項・情報削除義務はあるか

契約終了後に自社顧客に直接営業をかけられるトラブルが実在する。競業避止条項の範囲を確認。

選定判定マトリクス（スコアシート）

各カテゴリを5段階で評価し、合計スコアで判定してください。

カテゴリ	満点	A社	B社	C社
A. 実績と得意領域	30点			
B. 料金体系と契約条件	30点			
C. 体制と稼働メンバー	30点			
D. KPI設計と報告体制	30点			
E. 契約終了後の引き継ぎ	30点			
合計	150点			

判定基準

スコア	判定	アクション
130-150点	発注推奨	契約交渉に進む
100-129点	条件付き可	不足カテゴリを契約書で補強
70-99点	要再検討	他社追加比較を推奨
69点以下	非推奨	発注を見送る

注意：合計点が高くても、カテゴリBまたはカテゴリEが半分以下のスコアの場合は、契約リスクが高いため追加交渉を推奨します。

よくある質問

Q1. 30項目すべてを聞くと嫌がられませんか？

誠実な会社ほど歓迎します。嫌がる会社は発注を見送る判断材料になります。実際、本資料を使って選定した企業の多くが「30項目すべてに即答できた1社」を選んでいきます。

Q2. 複数社から同じ回答が返ってきた場合、どう差をつけますか？

カテゴリAの「実名事例」とカテゴリCの「実稼働メンバー開示」で差が出ます。テンプレ回答しか返せない会社は実績が浅い傾向です。

Q3. 料金が安い会社と高い会社、どちらを選ぶべきですか？

「月額」ではなく「1受注あたりの獲得コスト（CAC）」で比較してください。月額100万円で月3受注の会社のほうが、月額50万円で月0.5受注の会社より実質安くなります。

Q4. 発注後にチェック項目を追加したくなったら？

月次定例会の議題に追加すれば運用上対応可能です。ただし契約書条項を追加する場合は双方合意の書面で締結してください。

Q5. 営業代行ではなく営業コンサルとの違いは？

代行は「実行」、コンサルは「設計」が主。IT以外のBtoB業界では両方を統合したハイブリッド支援が機能する事例が多く、当社はこの統合型を基本としています。

30項目チェック後、迷ったら無料診断（30分）

株式会社START WITH WHY では、発注候補各社の回答をもとに、発注推奨度を第三者視点で診断する無料相談（30分）をご提供しています。

IT以外のBtoB業界 200社超の支援実績をもとに、
あなたの業界・商材に即した判断基準でアドバイスします。

sw2.jp/contact/

発行: 株式会社START WITH WHY / 2026年4月版
<https://sw2.jp> / 本資料の無断転載・再配布は禁止いたします。