

# 【実務用資料】営業代行選定チェックリスト

## ■ 本シートの活用方法

商談のガイドとして: 候補企業との打ち合わせ時に、項目に沿って質問を投げかけてください。  
提案書の比較に: 各社の提案内容を網羅的にチェックし、不足している要素を可視化します。  
社内検討の根拠に: チェック数(充足率)を元に、客観的な選定基準として社内共有にご活用ください。

### 1. 戦略・専門性 (5項目)【評価の視点】単なる作業代行ではなく、売れる仕組みを共に構築できるか？

No.	チェック内容	チェック
1	商材の強みを「顧客便益(ベネフィット)」に変換した訴求提案があるか	<input type="checkbox"/>
2	属性(業種・規模)だけでなく「状況・課題」まで踏み込んでいるか	<input type="checkbox"/>
3	断り理由を「NO」で終わらせず、次の施策に活かす仕組みがあるか	<input type="checkbox"/>
4	単なるアポ獲得ではなく「成約率」を上げるための項目を設計しているか	<input type="checkbox"/>
5	市場の反応に合わせて、スクリプトを柔軟かつ論理的に修正できるか	<input type="checkbox"/>
【カテゴリ合計点: 点 / 50点】		

### 2. 実行体制・リソース (8項目)【評価の視点】「誰が、どのように動くのか」という現場の質と継続性はあるか？

No.	チェック内容	チェック
6	担当ディレクターの経験年数・マネジメント力は十分か	<input type="checkbox"/>
7	実際に稼働するプレイヤーの属性(正社員等)が商材に合っているか	<input type="checkbox"/>
8	プレイヤーへの教育研修制度が体系化されているか	<input type="checkbox"/>
9	離職率が低く、担当者の入れ替わりリスクが低い	<input type="checkbox"/>
10	複数名体制で、ナレッジの属人化を防ぐ工夫があるか	<input type="checkbox"/>
11	現場のコールログや録音データをいつでも確認できるか	<input type="checkbox"/>
12	担当者とのコミュニケーションの相性やレスポンス速度は良好か	<input type="checkbox"/>
13	成果の急減などの異常値が発生した際、即座に動く体制があるか	<input type="checkbox"/>
【カテゴリ合計点: 点 / 80点】		<input type="checkbox"/>

### 3. 運用・レポート (8項目)【評価の視点】不都合な事実も共有し、共に改善を回せる透明性はあるか？

No.	チェック内容	チェック
14	定例ミーティングの頻度が適切か(週次・隔週など)	<input type="checkbox"/>
15	レポートに数字だけでなく、定性的な「分析」が含まれているか	<input type="checkbox"/>
16	リアルタイムで進捗を確認できる共有ダッシュボード等があるか	<input type="checkbox"/>
17	失敗事例を正直に共有し、対策を講じる文化があるか	<input type="checkbox"/>
18	市場のリアルな「顧客の声」を細かく拾い上げているか	<input type="checkbox"/>
19	スクリプトの修正頻度が高く、常にブラッシュアップされているか	<input type="checkbox"/>
20	連絡手段(Slack/Chatwork等)でのやり取りがスムーズか	<input type="checkbox"/>
21	成果が出ない場合の「撤退基準」や「戦略変更」を明確に示しているか	<input type="checkbox"/>
【カテゴリ合計点: 点 / 80点】		

4. 信頼性・コンプライアンス(7項目)【評価の視点】自社のブランド(顔)を預けるに足る誠実な企業か？

No.	チェック内容	チェック
22	秘密保持契約(NDA)の内容が適切か	<input type="checkbox"/>
23	過去に大きなトラブルや不適切な勧誘による炎上等がないか	<input type="checkbox"/>
24	財務状況が安定しており、長期的なパートナーシップが可能か	<input type="checkbox"/>
25	営業活動における法令遵守(特定商取引法等)が徹底されているか	<input type="checkbox"/>
26	既存クライアントからの継続率やリピート率が高いか	<input type="checkbox"/>
27	実名で公開されているケーススタディ(事例)が豊富にあるか	<input type="checkbox"/>
28	契約期間の縛りが適切か	<input type="checkbox"/>
【カテゴリ合計点： 点 / 70点】		

5. コスト・ROI(7項目)【評価の視点】単なる「安さ」ではなく、投資対効果(ROI)が見合っているか？

No.	チェック内容	チェック
29	料金体系(固定/成果/ハイブリッド)が目的に合っているか	<input type="checkbox"/>
30	活動の成果が、自社の受注に直結するものか	<input type="checkbox"/>
31	1アポあたりの単価が市場相場から大きく乖離していないか	<input type="checkbox"/>
32	リスト代やツール代が不透明に請求されていないか	<input type="checkbox"/>
33	契約終了後、スクリプトやリストが自社の資産として残るか	<input type="checkbox"/>
34	支払い条件に無理がないか	<input type="checkbox"/>
35	品質の維持・向上のための「適正な価格」提示であるか	<input type="checkbox"/>
【カテゴリ合計点： 点 / 70点】		

■ 総合判定

【総合計得点： 点 / 350点】

▼判定基準

300点以上：【Sランク】迷わず依頼すべき、極めて稀な戦略的パートナー。

200～290点：【Aランク】信頼できる優良企業。細部の条件があえば即決圏内。

100～190個：【Bランク】標準的な代行会社。不足している項目を自社で補填できるか検討。

90点以下：【Cランク】注意。戦略パートナーというよりは「単純作業の委託」と割り切る