

株式会社キャリアママ サービス紹介資料



キャリアママ

株式会社キャリアママ



会社概要



会社名 株式会社キャリアママ

英文社名 Career mam Inc.

所在地 本社 東京都台東区小島2-21-16 足立総業ビル2、4階
TEL:03-6387-8879(代) FAX:03-6740-1610

設立年月日 2021年 6月 1日(旧:チアーマザーズ株式会社 2016年～)

代表取締役 上田 美来(現姓:鈴木 美来)

資本金 500万円

事業内容 法人営業企画・法人営業開発業務/主婦ネットワーク構築/研修サービス/マーケティングリサーチ業務/事務代行業務/女性の能力開発・起業支援業務/認可外保育施設の運営

主要取引先 ソフトバンクグループ様/株式会社テレネット様/株式会社コラボス様/株式会社クレスト様/株式会社インナチュラル様/株式会社ギークフィード様/ママズラボ株式会社様/株式会社ユニラボ様/株式会社ネットマン様/READYFOR株式会社様/ヤフー株式会社様

メンバー紹介 (一部)

代表取締役



上田

取締役



佐々木

経営管理部/人事採用
チーフ



穂苅

経営管理部/経理



原田

アウトバウンド事業
部長



市村

インバウンド事業部
マネージャー



中村

インバウンド事業部
チームリーダー



吉田

インバウンド事業部
チームリーダー



宮田

経営管理部/人事



鍾

アウトバウンド事業部



高根

アウトバウンド事業部



佐藤

アウトバウンド事業部



藤巻

インバウンド事業部
チームリーダー



山田

インバウンド事業部
チームリーダー



風間

インバウンド事業部



市川

アウトバウンド事業部



下元

アウトバウンド事業部



渡辺

アウトバウンド事業部



長滝

インバウンド事業部



梶原

インバウンド事業部



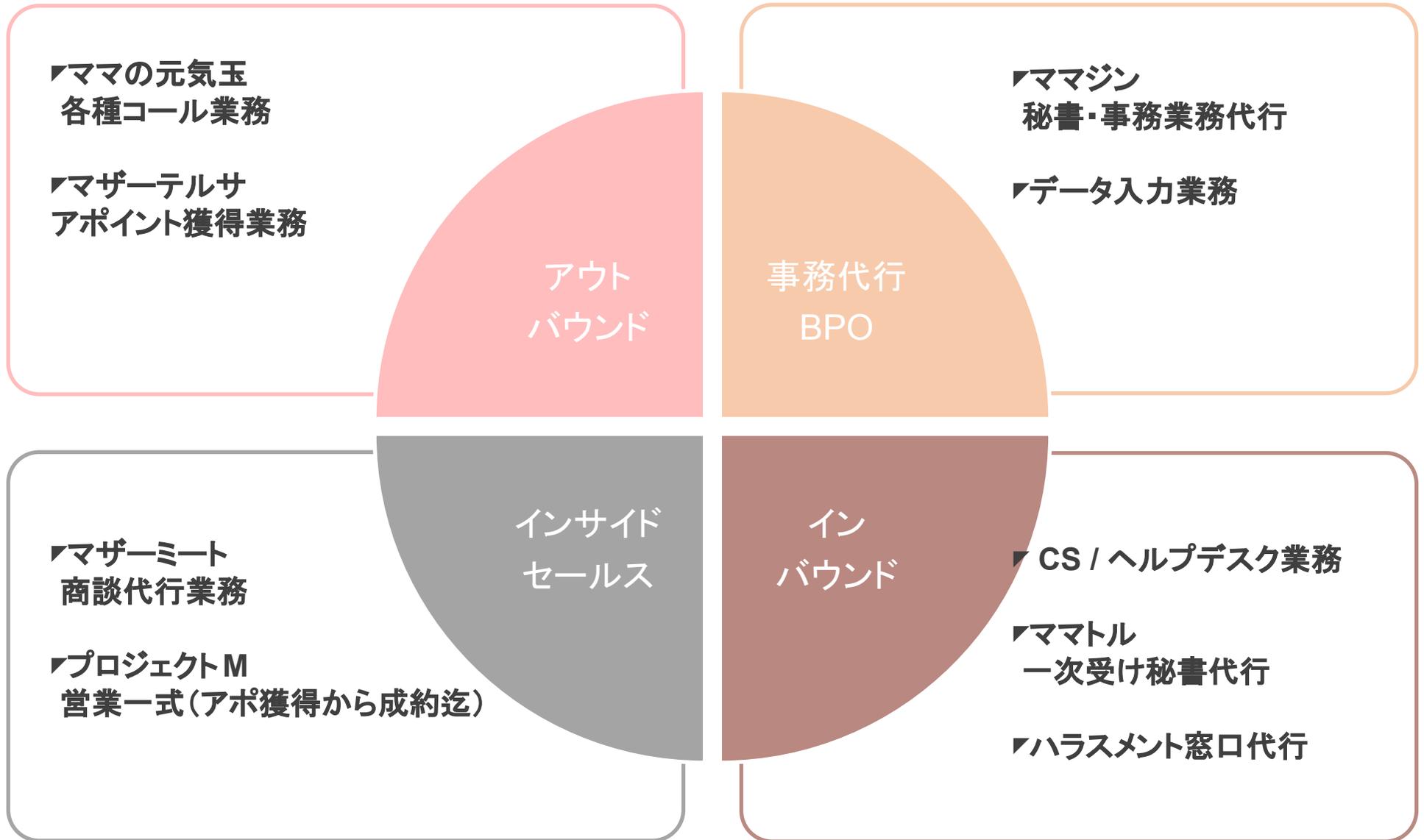
松村

アウトバウンド事業部



金子

サービス全体図



女性の力を社会に活かし、顧客満足の高いサービスを

お客様との絆を結び、共に成長していく

お客様にとっていいことをする。

お客様目線で話しをする。

お客様が“欲しいもの”ではなく、

“必要なもの”を提供する。

お客様とは向き合わない、同じ方向を見る。

常に冷静で謙虚な対応を心掛けること。

顧客
本位

女性を教えて育てる

学歴・キャリア0、未経験の女性を積極的に採用し育成する。

安心感、責任力、圧倒的好感度、感性、気配り力・・・etc

女性ならではの強みを引き出し、伸ばしていく。

稼ぐための技術を教えて育て、心豊かな女性を増やしていく。

女性
支援

社会
貢献

社会で活躍できる女性を増やす

女性の成長・育成を通して、社会で活躍できる女性を増やす。

心と収入が安定していくことで、豊かな家庭を増やしていく。

ママ人材の強み

聞き上手
話し上手



この世で一番の気分屋をご存じですか？そう、赤ちゃんです。
全てのママは、この最高難度のラスボスとの対戦経験があります。
だから、ママは聞き上手で話し上手。
相手のニーズや思いを敏感に素早くキャッチ。
トークのアドリブ力が違います。

圧倒的
好感度



毎朝早起きして、お弁当を作って洗濯をして、
ママの毎日は忙しく悩んでいるヒマがありません。
だから、ママはいつでも明るくて元気！
初対面でもあら不思議、いつの間にか相手が会話に引き込まれてしまいます。

自己責任



働くママは必死です。家族のために毎日戦っています。
だから、自分のことは自分でやるしかない。
毎日を生きるその覚悟が、業務へのこだわりを生み出します。

ママ
ネットワーク



当社の理念に共感いただいたママさんが全国でネットワーク化。
スキマ時間からフルタイムまで、
優秀なママさんの時間を当社が確保しています。

キャリアママ
スクール



当社のママ人材は「キャリアママスクール」という研修を修了しています。
研修を通じて、電話マナーやコミュニケーションのほか、コンプライアンス、
インサイドセールス、マネジメントなどを身につけた
実践力の高い人材となっています。

—— アウトバウンド、営業代行について ——



マザーテルサ

マーケ・
アポ獲得



新規開拓の中で最も労力のかかる初期アプローチの分業を提案。
お母さんスタッフが、成果報酬型でアポイント獲得を代行
丁寧且つ質の高い商談設定で売上アップに貢献します。

マーケティング

アポイント獲得

商談

受注

キャリアママの対応領域

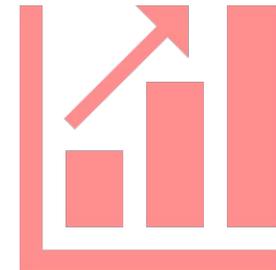
アポイントの取得に悩む企業様にかわり
商談を獲得いたします。

お客様自身による対応領域

企業様は商談やコア業務に集中ができます。

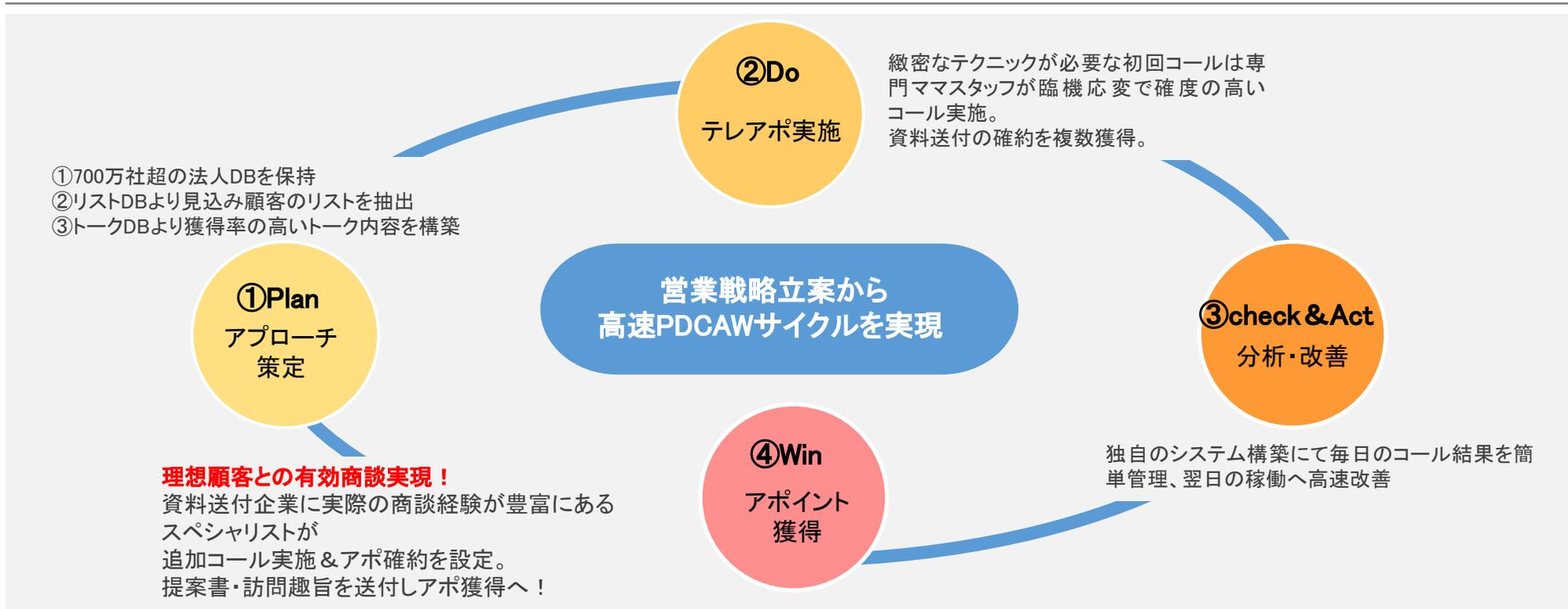
分業するメリット

1. 商談件数の確保
2. 商談獲得のスピードアップ
3. 商談獲得の手間の削減
4. 分業体制構築による効率化
5. 人材採用・人材教育コストの削減



マザーテルサ

BTOB法人営業歴12年、当たり前のごことは、当たり前になります。
当たり前×ママカ＝高品質アポイント



営業目標をお客様と共有し、目標達成を安定的にサポート！

1. 目標件数を踏まえ最適な顧客ターゲットを設定
2. 自社の強みの明確化にて、トークスクリプトを作成
3. 独自システムを用いた分析にて、アポイントが獲れない理由の把握と対策の立案
4. 上記プロセスを最短1営業日で回転させ高速PDCAWサイクルを実行

毎月の定例ミーティングでクオリティアップ

月次の営業活動のご報告・分析結果から翌月の活動戦略をご提案致します。

1 活動結果をご報告致します

1. ターゲット顧客リスト別活動結果数値
2. プロジェクトを通じ獲得したテレマーケティング結果
3. 現状の所感・課題

2 お客様とディスカッションの上、翌月活動の策定

1. 目標達成状況確認
2. ターゲット先の再選定
3. セールストークの再設計
4. 貴社サービス・商品の最新情報共有

3 今後の方針決定

お客様との数値分析・改善案策定の上、翌月活動のための方向性と戦略とを決定致します。

この方針に基づき、翌月の活動内でコールやトークの微調整を日々行っていきます。

月次コール結果報告レポート

ママの元気玉

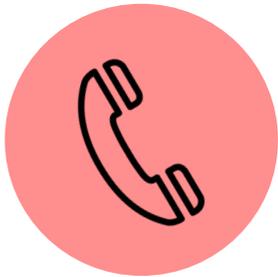
マーケ・
アポ獲得



短期でボリュームミーな業務、架電のご相談を積極的にお受けしています。弊社に登録しているママスタッフがほんのちょっとずつだけ力を分け合い **大きな元気玉** にして対応させていただきます。

料金体系としてはコール課金型となります。

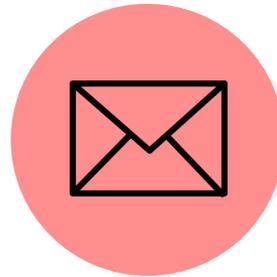
主な利用シーン



イベント集客の
コール
リマインドコー
ルなど



アンケート



DM到着
確認連絡



世論調査



お客様
インタビュー等

ご利用料金

料金体系

マザーテルサ 稼働初月	
初期費用	稼働前入金
¥100,000	
アポイント設定	月末締め翌月末払い
¥18,000円～×アポイント獲得件数	

マザーテルサ ご継続時月額	
実務管理費用	月末締め翌月末払い
¥50,000	
アポイント価格 初回稼働時の アポ取得率で変動	
※業務管理費用内訳 稼働管理、リスト作成、日次業務報告、月次営業会議費、前日確認電話費	

ママの元気玉 料金形態	
初期費用	¥50,000
進行管理費	¥30,000～
1社追客3コールまで ※平均通話時間によって料金は変動します	¥450～

初期費用内訳

- 営業戦略立案
- ターゲットリスト構築
- セールストーク設計
- 貴社専用システム構築
- 貴社KPI管理シート作成
- 担当人材教育・アサイン

※お支払い条件

初期設定費用は発注後稼働前に、ご入金をお願い申し上げます。

アポイント設定根拠

- 3%以上15,000円
- 3%以下20,000円～

※コール数ベース

※詳細は別途シートをご説明します。

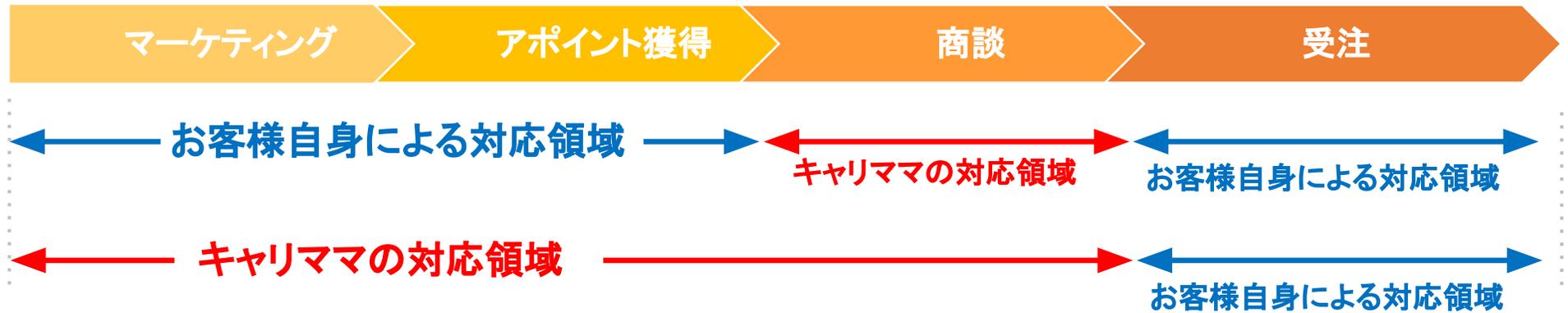
個別お見積りや、20件以上のご発注からボリュームディスカウントの相談も可能です。

マザーミート

商談



確度の低い商談を減らし、貴社 **営業リソースを売上につながる活動** に集中いただくことが可能となります。



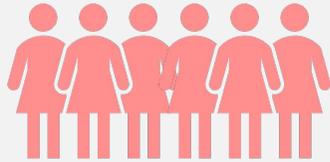
サービス利用のメリット

1. 確度の高い商談のみに注力いただくことが可能です。
2. マーケティングから商談まで、ワンストップで対応させて頂くことで、確度の高い商談や受注関係の業務に集中頂くことが可能です。



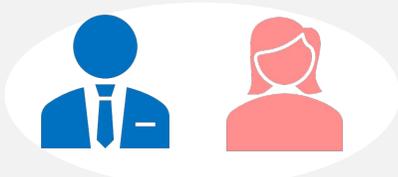
マザーミート

キャリアママ



- 人材調達や採用
- 営業技術をメンバーへ教育
- プロジェクト内容に応じた営業代行メンバーの人選
- 営業活動の戦略・策定

貴社



- リーダーを含めた貴社専属の営業代行チームが対応します
- 貴社依頼主様と定期的なミーティングを実施して、営業の戦略や戦術を決定して行きます。

顧客先

同行営業



- 貴社の名刺を持って営業代行します。
- 貴社の商品やサービスの提案をします。
- 営業時のレポートを作成しデータ分析します。

当社実施

仮説設計・課題ヒアリング
課題解決を誓う提案・商談化
キーマン特定、意思決定プロセス
確認

貴社実施

ご予算確保
商材共有

ご利用料金

料金体系

稼働初月	
初期費用	稼働前入金
¥200,000	
アポイント設定	月末締め翌月末払い
¥18,000円～×アポイント獲得件数	
商談代行費用	
¥20,000円～×商談対応件数	

月額		
実務管理費用	月末締め翌月末払い	
¥50,000		
アポイント価格 初回稼働時の アポ取得率で変動		× アポイント 獲得件数
アポイント価格 初回稼働時の アポ取得率で変動		× 商談対応件数
※業務管理費用内訳 稼働管理、リスト作成、日次業務報告、月次営業会議費、前日確認電話費		

初期費用内訳

- 営業戦略立案
- ターゲットリスト構築
- セールストーク設計
- 担当エージェント体制確保
- 貴社プロジェクト教育
- ターゲット顧客リスト抽出
- トークスプリクト適宜修正、ノウハウ蓄積

※お支払い条件

初期設定費用は発注後稼働前に、ご入金をお願い申し上げます。

月額対応内容

- 営業戦略、軌道修正、リスト作成、テレコール、メール資料送付対応、月間5件～の商談対応、商談後のフォロー、営業進捗管理、業務報告、売上目標の設計、課題分析

※営業マン1人+テレアポスタッフ2名分の業務量のイメージです。

受注



プロジェクト M

採用・育成・営業・受注 **プロジェクトチームを構成** し、貴社
売上にコミットいたします。

マーケティング

アポイント獲得

商談

受注

キャリアママの対応領域(3ヶ月間~)

契約満期後は、継続のほか、専任だったママ人材を雇用頂くことも可能です。

サービス利用のメリット

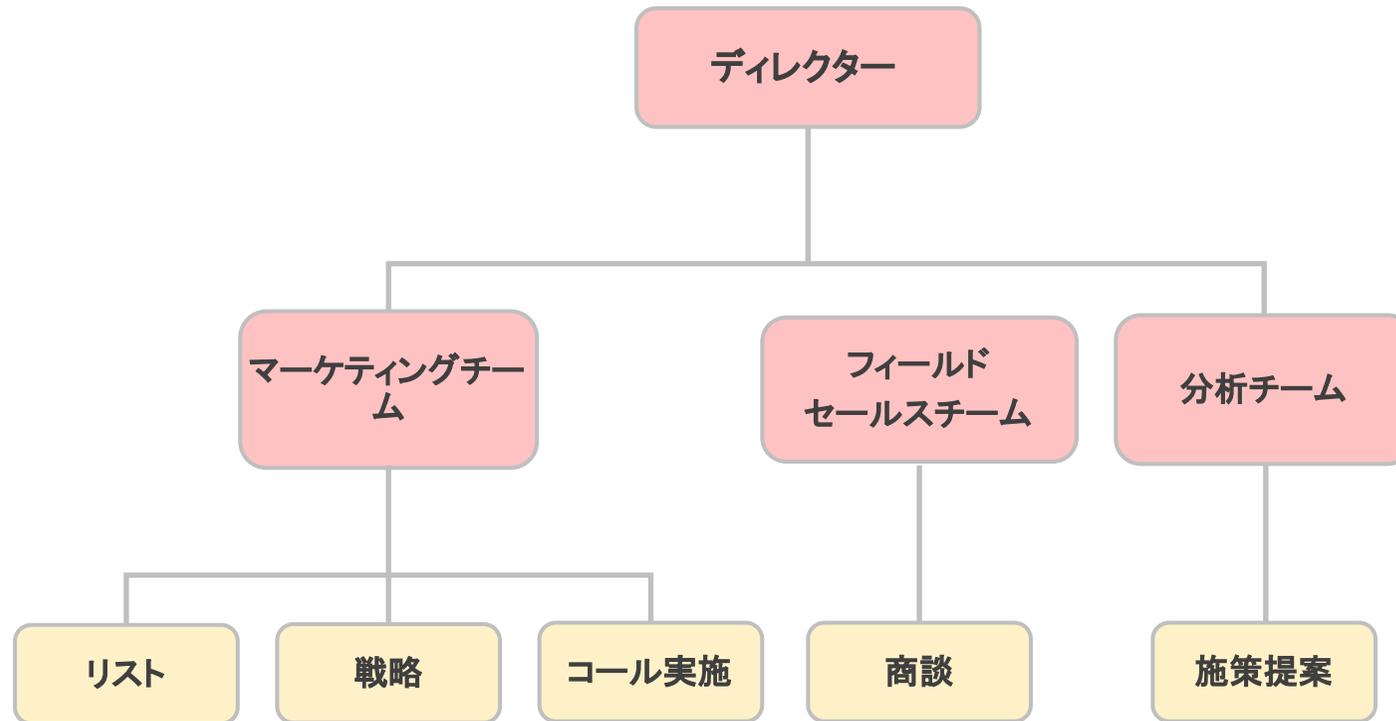
1. 営業活動をマーケティングから
受注までワンストップでお任せ頂
きます。
1. ご契約後は、専任のママ人材を
雇用いただくことも可能です。



プロジェクト M

『プロジェクト M』では、各社に合わせてプロジェクトチームを作り、
一緒に立てた目標・戦略によるプロセスを **コミット** いたします

運用体制



ご利用料金

料金体系

稼働初月	
初期費用	稼働前入金
¥200,000	

月額	
実務管理費用	月末締め 翌月末払い
¥450,000～	

初期費用内訳

- 担当エージェント体制確保・貴社プロジェクト教育
- ターゲット顧客リスト抽出
- トークスプリクト適宜修正、ノウハウ蓄積
※2000社へのコールアプローチ保証

※お支払い条件

初期設定費用は発注後稼働前に、ご入金をお願い申し上げます。

月額対応内容

- 営業戦略、軌道修正、リスト作成、テレコール、メール資料送付対応、月間10～15件の商談対応、商談後のフォロー、営業進捗管理、業務報告、売上目標の設計、課題分析

※営業マン1人＋テレアポスタッフ1名＋営業事務1名分がまるっとチームになって対応しています。

【営業代行・コール業務】導入事例

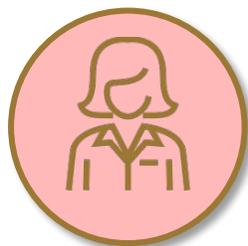


ご支援事例ー導入業界ー



IT

- パッケージシステム
- クラウドサービス
- SaaS系商材
- 業務効率化ツール



HR

- 求人媒体
- 人材紹介
- 人材派遣
- 研修
- 採用支援



食品

- 馬刺し
- マグロ
- カニ
- そば
- バナナ



広告

- SNS活用
- Web広告
- マーケティング支援
- EC事業者向けツール

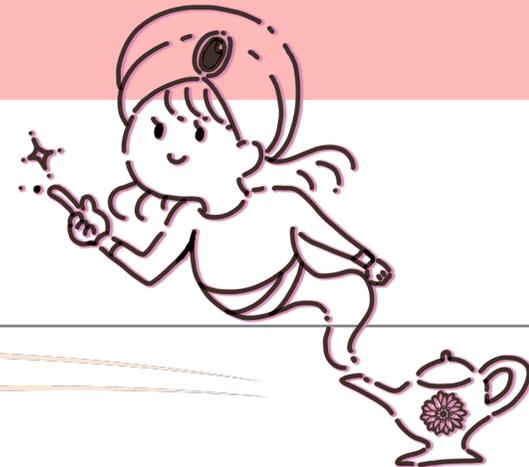


その他

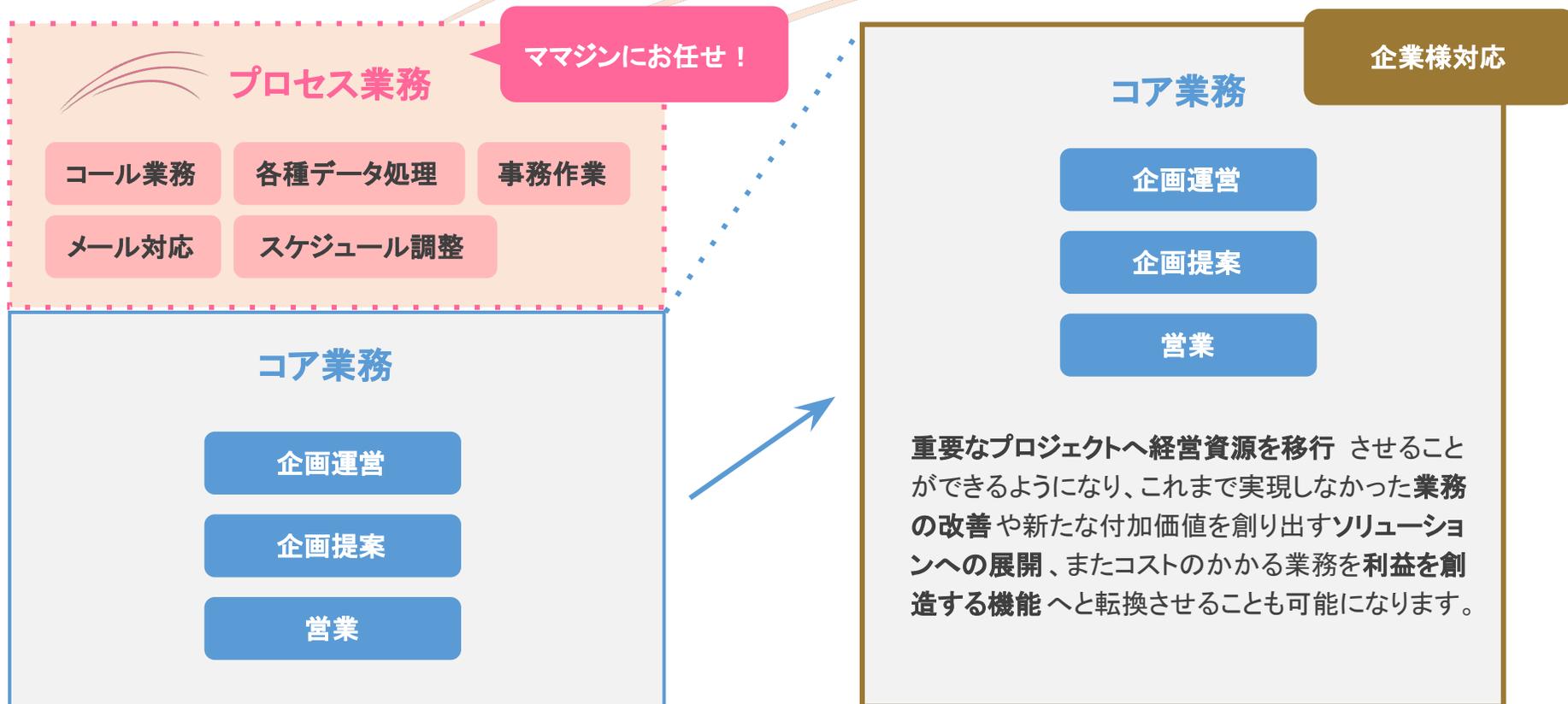
- 額縁、ラック
- 遊具、課外授業
- 靴
- タオル

—— 事務代行、BPOサービスについて ——





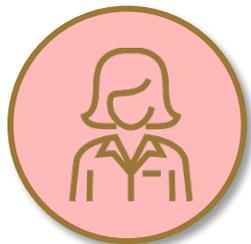
プロセス業務をママの魔人が代行、
業務効率化を低コストで実現 します。





ノンコア業務をママジンのオフィス業務代行におまかせいただくことで、
業務効率化を低コストで実現可能です。
スタッフのほぼ全員が社会人経験があるため安心です。

対応可能業務の一例



事務

- 経理作業
- 手書き資料デジタル化
- 各種チェック作業
- 音声文字起こし
- テキスト精査



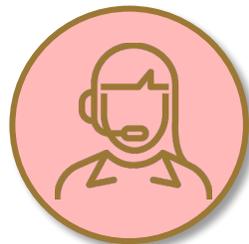
採用業務支援

- 応募者の対応
(電話&メール)
- 1次面接対応
- 応募者のスクリーニング
- 入社説明会対応



Webサイト運用

- SNS更新代行
- WEB/ECサイト更新
- メルマガ配信
- 楽天Yahoo商品登録
- 口コミ管理対応



営業アシスタント

- 数値収集、入力
- 各種コール業務
- 電話アンケート
- 問い合わせ対応、日程調整
- 商談同席、議事録作成



マーケティング

- 座談会の実施
- モニター、アンケート
- 覆面調査
- 事務局運営代行
- 講演会のサポート対応

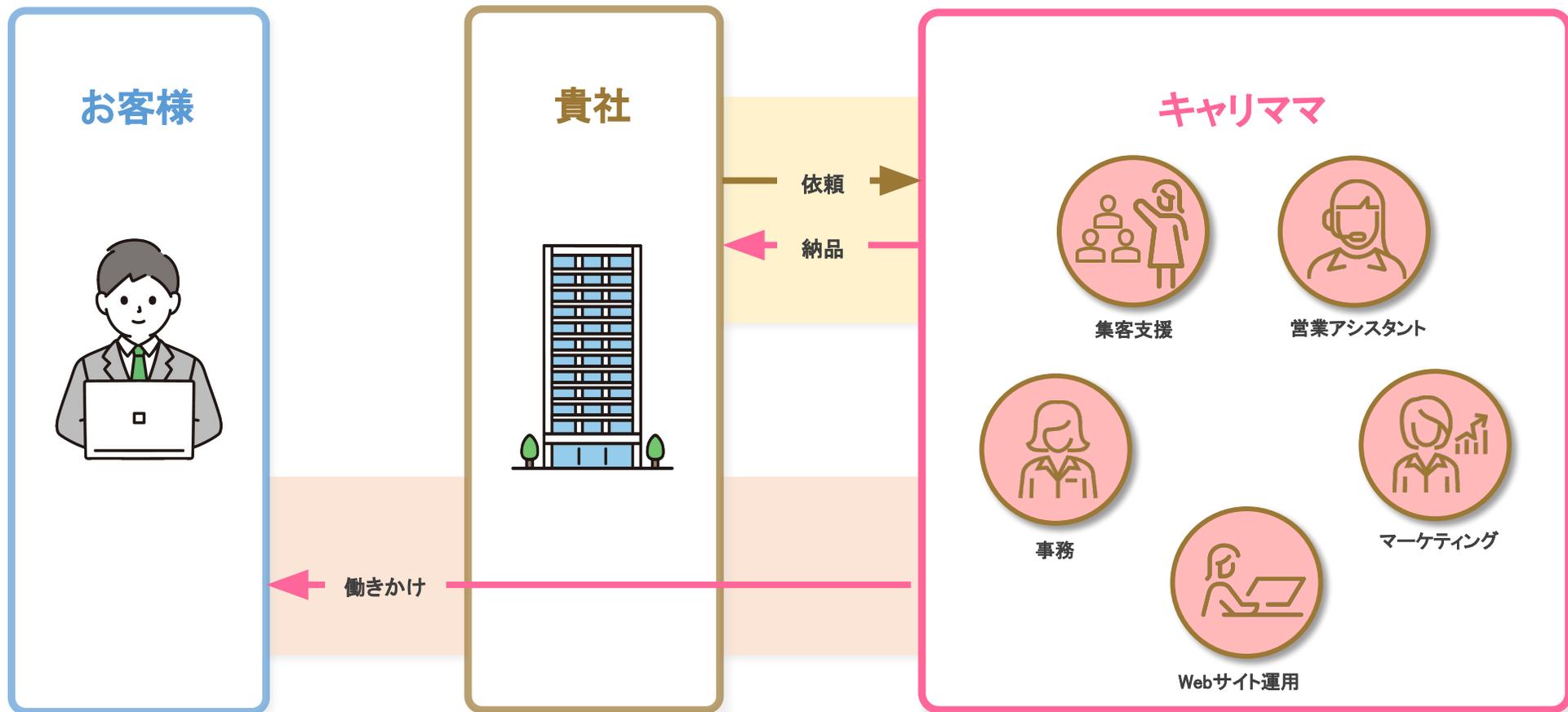
* 上記以外の業務については、個別にお問い合わせください。柔軟な対応が可能となっております。

サポート
フォロー



ママジン -事務業務代行-

ノンコア業務をママジンのオフィス業務代行におまかせいただくことで、
業務効率化を低コストで実現可能です。
スタッフのほぼ全員が社会人経験があるため安心です。





料金体系

初期稼働時報酬体系	
初期費用 ¥50,000~	稼働前入金
稼働プラン費用 × 工数	月末締め 翌月末払い

ご継続時報酬体系	
実務管理費用 ¥30,000~	月末締め 翌月末払い
稼働プラン費用 × 工数	

※ 業務管理費用は、業務内容毎に変動いたします。

※ 業務管理費用内訳: 稼働管理費、案件別管理表作成費、定例会議費、担当人財教育費、その他案件毎の設定費

初期費用内訳

✓ 初期アカウント設定費用

✓ 担当人財チーム編成費用

✓ 担当人財教育費用

✓ 専用回線設定費用

✓ 顧客管理シート作成費用

✓ トークスクリプト設計費

✓ その他案件毎の設定費

※ 稼働案件により追加設定が必要な場合、上記に追加して対応いたします。

【事務業務】事例紹介

企業 職種	情報通信業 様
料金	月額 ¥400,000 (1人工張り付き)
対応 内容	<ul style="list-style-type: none">• 秘書業務• カスタマーサポート管理• 勤怠管理• 請求業務• 社労士先生とのやり取り• データ整理• その他サポート
利用 要件	9~18時(平日) 168時間相当×1人工

企業 職種	製造関係事業者 様
料金	月額 ¥400,000 (1人工張り付き)
対応 内容	<ul style="list-style-type: none">• 受電対応• マニュアルの作成• 顧客プロファイリング作業• データ入力• チェック作業等煩雑な業務
利用 要件	9~18時(平日) 168時間相当×1人工

企業 職種	反社データの システム開発会社 様
料金	1件 50円 × 対応完了件数
対応 内容	<ul style="list-style-type: none">• 過去の新聞データを確認• 指定のExcelフォーマットに ひたすら入力
利用 要件	24時間365日 出来高制で対応

インバウンドについて

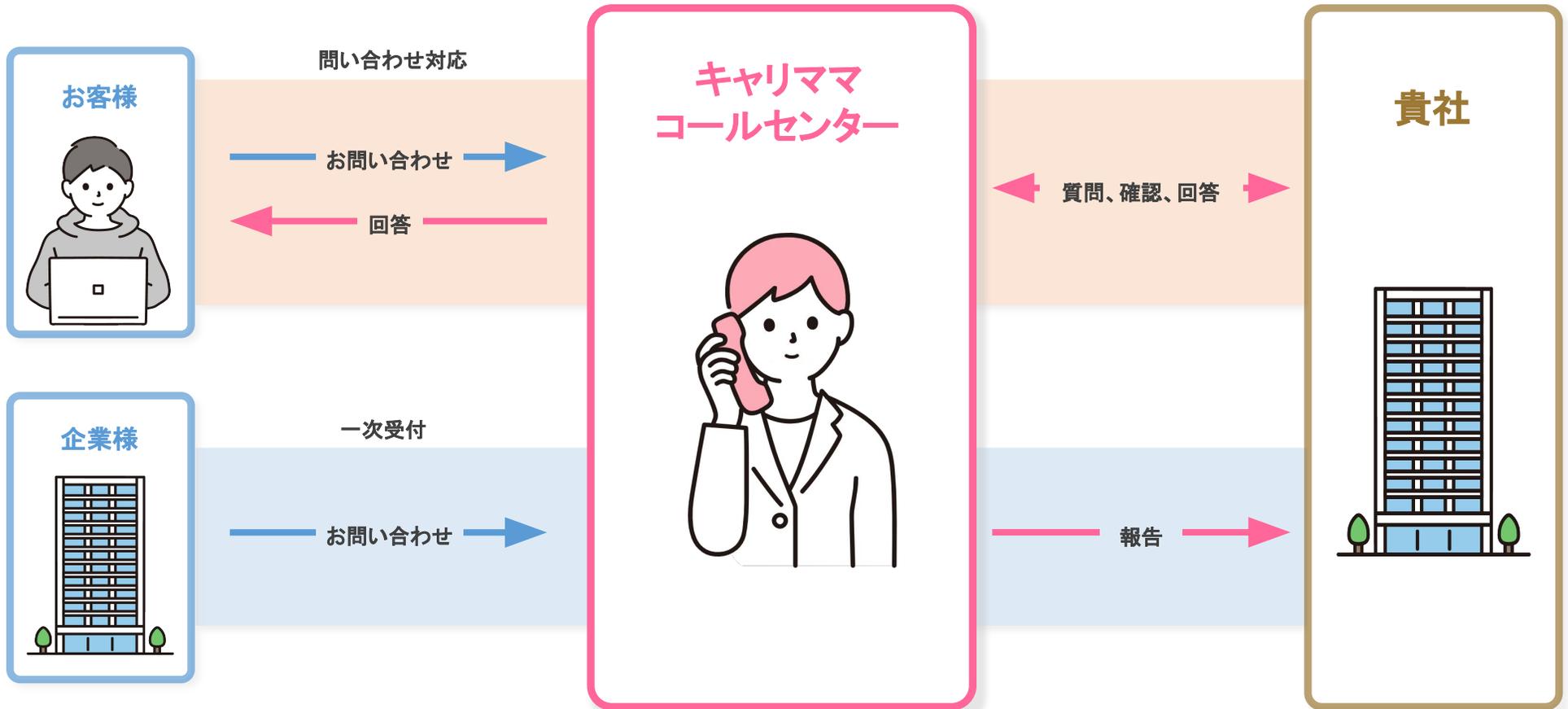


ママジン -コール業務代行-

サポート
フォロー



気配り上手なお母さんスタッフが、
お客様からの問い合わせやご質問などのへの対応を代行します。
企画や営業などのコア業務に人材資源を集中することができます。





貴社に掛かってきた電話を ママトルが代わりに受電 → ご報告するサービス

必要な電話だけ

- ・不要な営業には対応したくない！
- ・でもこういうサービスのお話だったら聞いてみたい
- ・資料だけ送っておいてもらいたい

そんなご要望に臨機応変に対応いたします。
御社にとって大事な内容は、絶対に聞き逃しません。

創業からずっと営業代行を行ってきた、営業のプロである株式会社キャリママ。
必要なお電話か、不要な営業電話かをすぐに判断できるチカラがあります。

契約後(キックオフ実施)、5営業日以内に環境を整備、
お客様による電話転送設定をするだけですぐに対応開始します。

一連の流れをママトルにお任せください！



料金プラン

サポート
フォロー



月50件まで

12,500円

1受電あたり250円

月100件まで

20,000円

1受電あたり200円

月300件まで

60,000円

1受電あたり200円

従量課金プラン 1件ごとに250円



初期費用・各種オプション

※表示価格は全て税抜きになります

サポート
フォロー



オプション

項目名	内容	初期費用	月額
初期費用	CTIシステムのご用意、初期教育費等	3,000円	—
	専用CTIシステムのご用意、初期教育費等	100,000円～	5,000円～

オプション名	内容	初期費用	月額
折り返し電話対応	簡単な折り返し対応をいたします。 折り返し1件につきコール1件としてカウント(留守電や切電されてしまった場合も含む)	—	1,000円
終了時報告	その日1日のお電話内容を、まとめてメールまたはエクセルにて報告します。	—	4,000円
Chatwork以外のツール選択	別のツールで対応します。 使用ツールは要相談	—	2,000円/ツール
FAQベースの一次対応	簡単なFAQに10項目まで対応します。 内容は随時更新が可能。知識がなくても答えられる文言をご用意ください。	—	3,000円/10項目毎
担当者への転送	早急に対応が必要な電話を転送もしくはお取次ぎします。	—	1,000円
時間外に流れるアナウンス	貴社専用のアナウンス内容を設定します。	2,500円 アナウンス初回吹込み時に発生	1,000円
IVR(自動電話応答システム)対応	あらかじめ用意された音声にてご案内後、電話番号入力にてオペレーター対応への振り分けを行います。	5,000円	3,000円
CRM(顧客管理)システムへの登録・更新	必要な顧客の情報を弊社にて登録・更新いたします。 システムツールは貴社でご用意ください。	—	4,000円

※表示価格は全て税抜きになります
※その他オプションはお問合せください。

サポート
フォロー



ハラスメント相談窓口

ハラスメント社外相談窓口サービス なら

貴社のお悩みを解決できます



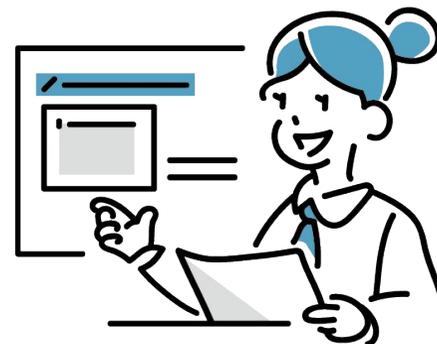
月1万円~の低料
金

「毎月の負担が大きい」という理由で
継続しづらい理由で
続けられなくなる事がないよう
負担の少ない金額設定にしています。



企業ごとの専用フォーム
で気軽に相談できる

電話のように相談のハードルが高い
窓口ではなく、WEBで気軽に回答できる
フォーム形式を採用しました。



翌営業日中
に

相談が報告書として提出
報告書を提出
まとめた報告書を企業様にご提出。
企業様は迅速な対応・対策を行えます。



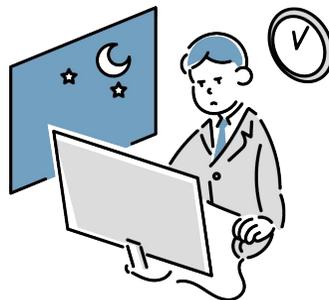
？ こんなお悩み ありませんか？

社内相談窓口の利用者が少ない ...

迅速・適切な対応が出来ない ...

社外窓口の費用対効果が微妙 ...

設置している意味は？



放置されるかも？

前回相談した時は
1か月以上待たされて
不快な思いをした。



あの人には知られたくない！

窓口担当が上司・同僚で
話づらい。むしろ
パワハラをしている本人。



きっと対応してくれない

逆にワガママだと注意され、
改善されない。



相談しすぎ？

人事評価への影響や、
異動対象になるのでは
ないかと不安に。



ハラスメント相談窓口

しかも、職場のハラスメントの実態調査では ...

回答者(全国の企業・団体に勤務する 20~64歳の男女)のうち、
パワハラの実態調査では「上司(役員以外)」(67.9%)が最も多く
次いで「会社の幹部(役員)」(24.7%)、同僚(18.5%)とのデータが出ています。

※令和2年度「職場のハラスメントに関する実態調査報告書」(厚労省)より

従業員は相談したい事や訴えたい事があっても、
社内窓口には言いづらいと感じている人がほとんど。
社内窓口を置いてもあまり意味がない場合が多い のです。

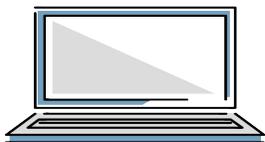
更に、社内に対応するためには適切な人員配置も必要ですが、
忙しい役員や社内の状況が分からない人に任せても
迅速・適切な対応が出来ません。





ハラスメント相談窓口

STEP1



フォームより お申込みください

お申込み完了後、お電話にて
サービスに関するご案内を
させていただきます。

STEP2



ご契約

ご案内に納得がいただけましたら
正式なお申し込みとなります。

STEP3



貴社の情報を ご提出いただきます

サービスご利用開始前に、
貴社の企業情報、従業員リスト等
をご用意・ご提出いただきます。

※こちらはご契約と同時進行で
ご依頼をさせていただきます。

STEP4



相談窓口の 専用フォームを共有

専用フォームを発行次第
URLを共有させていただきます。

ご利用開始



通報・相談が入った場合は、翌営業日に
通報・相談者のご意向と同意の範囲にて
貴社へ報告書を提出させていただきます。

サポート
フォロー



ご利用料金

月額 10,000円



初期費用 2,980円

オプション

※全て税込み価格となります。



メール返信 2,000円/月

メール返信対応をご希望の相談者様に返信いたします。
上限10通まで。11通以降は1通ごとに350円。



電話・WEB面談 3,000円/1回

最大1時間の面談が可能です。
こちらから面談を勧める事はありません。企業様・相談者様のご希望により
実際に面談・相談が行われた際にのみ料金が発生いたします。



まるなげ衛生管理委員会 30,000円~/月

有資格者による衛生管理委員会の設置から毎月の会議、
産業医の選定、報告書類の作成などをトータルで支援いたします。



専門家への相談 5,000円/1回

1回につき30分の相談が可能です。
専門家:産業医・心理カウンセラー・社労士など



休業者管理&サポート 月5,000円/名

復帰までの定期面談、報告などをサポートいたします。

ありがとうございました



キャリアマ

株式会社キャリアママ

