



『決裁者』との アポイントを、 無限に開拓。

交流会では会えない決裁者に、
SNSのDMで直接届ける営業支援。

サービス紹介資料



月5.5万円で、決裁者との商談をカレンダーに。

月額料金(税込)

5.5万円

1アカウントあたり。決裁者マッチングの相場は月額10～25万円。

決裁者アポイント/月(目安)

5～10件

業種・規模・役職で選んだ決裁者本人と、直接お話しいただけます。

御社の作業時間/月(目安)

3時間

DM送信から日程調整まで代行。御社は入った商談に出るだけです。

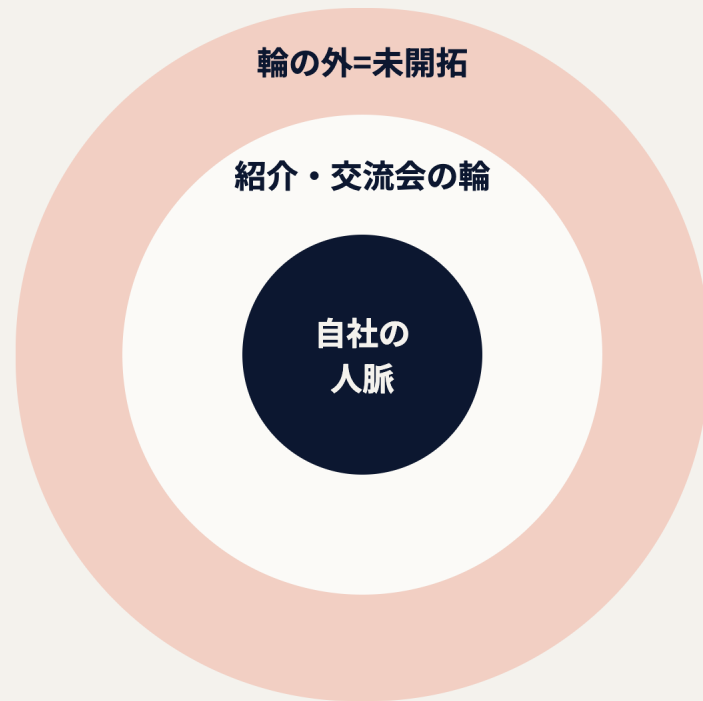
注記 件数・時間は目安であり、成果を保証するものではありません。

従来の営業手法、こんな課題はありませんか？

手法	時間	コスト	精神的負荷	効果
テレアポ	高い	高い	高い	低い
飛び込み営業	非効率	移動+人件費	高い	低い
SNS発信	毎日必要	中～高	高い	低い
イベント・交流会	高い	高い	高い	低い
決裁者マッチング	省力	極めて高い	低ストレス	高い(輪の中のみ)
無限開拓(DM営業)	省力	月5.5万円	低ストレス	月5～10件アポ

解説 省力・低コスト・低ストレスで、狙った決裁者に会える手段がありませんでした。

会いたい決裁者は、「輪の外」にいる。



自社の人脈

既存顧客や知人。すでに会えている相手です。

紹介・交流会の輪

会えるのは「その場に来た人」だけ。閉じた輪の中で紹介が回ります。

輪の外=未開拓のネットワーク

無限開拓がDMで届ける相手。業種・規模・役職で選んだ決裁者本人です。

解説 交流会が悪いのではなく、会える相手が「輪の中」に限られることが問題です。

DM営業を、設計から日程調整までまるごと代行。



解説 御社の作業は、最初のヒアリングと商談への出席だけ。商談が入った状態でお渡しします。

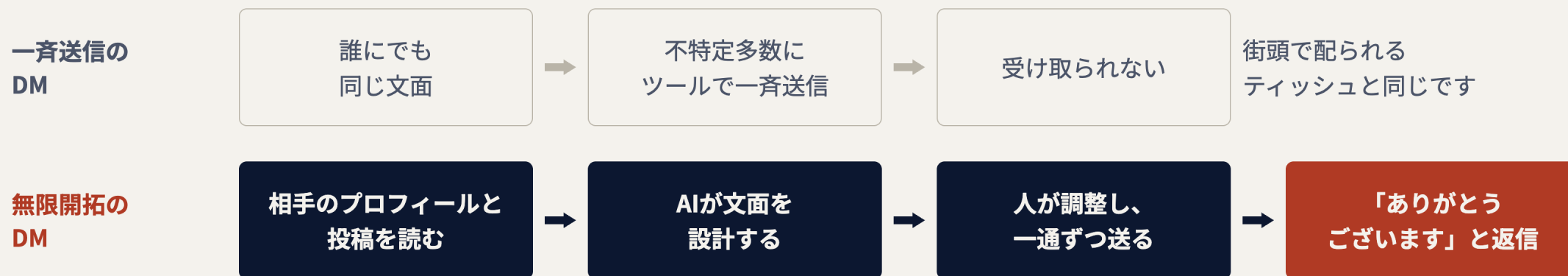
ありそうでなかった選択肢、それが無限開拓です。



解説 狙える手段は高額、安い手段は一斉送信。その空白を埋めるのが無限開拓です。

なぜ、私たちのDMは無視されないのか？

私たちのDMは、お相手のためだけに作られた『手紙』です。



解説 効率はAI、信頼は人。一斉送信ツールは使わず、一通ずつ相手に合わせて書きます。

営業DMなのに、「ありがとうございます」と返ってくる。

お相手:代表取締役(Facebook)

『〇〇』という明確な理念を掲げて活動されている
点に強く惹かれ、ぜひお話を伺ってみたいと思いご
連絡いたしました。

当日中に商談の日程が確定

テンション上がるメッセージありがとうございます。
文章考えるだけでも30分以上時間使わせてし
まっています。はい、ぜひどこかでお話しさせ
てください!

お相手:事務所代表(Facebook)

『〇〇』というお言葉や、人生の節目に寄り添い支
援されている姿勢に、強く心を惹かれました。

送信から2分で返信

弊社の理念に感銘頂き、誠にありがとうございます。
私もおはなししたいです。

解説 紺が送ったDM(一部を伏せています)、白が実際の返信。相手の言葉に触れるから届きます。

月400件のアプローチが、5～10件の商談になる。

月400件

DMでアプローチ

送信:人の手で、一通ずつ

1アカウントあたり月400件が目安。1人につき約3回、相手に合わせたDMを送ります。

10%超

返信率(平均)

返信:やりとりも代行

いただいた返信への対応は、すべてお任せください。

月5～10件

決裁者との商談

商談:日程が確定した状態で

御社は、カレンダーに入った商談に出るだけです。

解説 全アカウントの平均は、Facebook 月5.3件、LinkedIn 月4.6件です(運用記録より)。

FacebookとLinkedIn、どちらが合うか。

平均アポイント(件/月)



決裁者とのつながり増(人/月)



※1アカウント・1ヶ月あたりの平均。Facebook 74件・LinkedIn 68件の月次記録を集計(2025年7月～2026年3月)。

Facebookが合う商材

B2B・B2Cどちらも。社長、1人社長、個人事業主に届きます。

LinkedInが合う商材

企業向けのB2B。コンサルティング、人材採用、高単価な専門サービス向きです。

解説 どちらが合うかは商材とターゲット次第。選定から、ヒアリングで一緒します。

月133時間かかる作業が、月3時間に。

自社で手動運用した場合



約133時間

無限開拓に任せた場合



約3時間

手動の場合の内訳(1人あたり約20分 × 月400人)

ターゲット検索

プロフィール確認

メッセージ作成

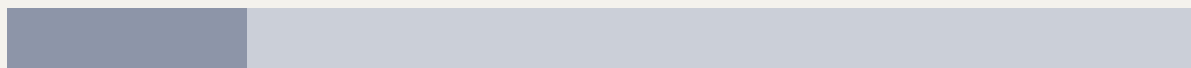
2通目・3通目の送信

返信・興味度の管理

解説 約17営業日分の作業を代行します。御社にお願いするのは、入った商談に出ることだけです。

費用は、従来手段の数分の一。

決裁者マッチングサービス



月10～50万円

自社で手動運用(人件費換算)



月約26万円

無限開拓



月5.5万円(税込)

※自社サービス資料の比較値。人件費は月133時間×時給2,000円で換算。薄い帯は料金の幅を示します。

1/10

アポイント1件あたりの単価は、従来のおよそ10分の1

テレアポは1件の獲得に平均5～10万円。無限開拓は1件あたり3,000～10,000円が目安です。

導入企業の成果と、お客様の声。

月40件

経営者アポイント

「今は大体平均で40件程は、ずっと取れている状態です。一番すごかった時は60件アポが取れて。」

金沢シーサイドFM ももか様

600万円

DMから受注(ROI 1000%超)

「かなり大型のオーディション番組の撮影。もう600くらいですね」

株式会社TELESA 横溝晴城様

安心

スパム扱いの不安が解消

「単純な一斉送信ではなくて、相手のプロフィールや事業内容に合わせた文を、すごい丁寧に作って下さるので、安心してお任せしていました」

株式会社TELESA 横溝晴城様

注記 お客様インタビュー動画より一部抜粋。件数はFacebook・LinkedInの合計。成果を保証するものではありません。

向いている企業、向いていない企業。

向いている企業

経営者・役員に直接提案したいBtoB商材をお持ちの企業

経営コンサル

営業支援

システム開発

映像制作

人材・採用支援

研修・人材育成

AI顧問・DX支援

出版・メディア

ファイナンシャルプランナー

行政書士・士業

健康経営支援

外国人材

建設関連・FC本部

地域FM・広告

向いていない商材

一般消費者向けの商材には向きません。

アポイント取得後の商談とクロージングは、御社でご対応いただきます。

解説 決裁者と話せば前に進む商材ほど、効果が出やすい傾向です。

ご利用料金

SNS決裁者DM営業支援

5.5万円

月額(税込)/1アカウントあたり

初期費用

55,000円(税込)

最低契約期間

1年

料金に含まれるもの

- ✓ ヒアリング・ターゲティング設計
- ✓ 文面作成(AI×人)
- ✓ アプローチ送信(人力・月400件目安)
- ✓ 返信対応・アポイント調整
- ✓ 毎月のレポート納品

※LinkedInをご利用の場合、お客様側でLinkedInの有料プラン(月5,000円前後)が必要です。

解説 決裁者マッチングの相場は月額10～25万円。業種との相性を見て、最適なプランをご提案します。

ご契約から商談までの流れ



解説 早ければ1ヶ月目から成果が出始め、2ヶ月目以降に安定する企業が多いです。

よくあるご質問

営業が得意でなくても大丈夫ですか？

契約につながりやすい相手にピンポイントでアプローチする仕組みです。営業トークが苦手でも、自然に会話が始まります。

こちらで行う作業はありますか？

最初のヒアリング(シートのご記入)と、商談へのご出席のみです。商談とクロージングは御社でご対応いただきます。

DMは月に何件送れますか？

1アカウントあたり月400件が目安です。アカウントが育っていない場合は、200件程度から始めます。

スパム扱いやブランドの傷になりませんか？

一斉送信ツールは使いません。相手に合わせた文面をAIと人の手で設計し、人の手で一通ずつ送ります。

どのくらいで商談が入りますか？

早ければ導入1ヶ月目から成果が出始め、2ヶ月目以降に安定する企業が多いです。業種やターゲットで差があります。

交流会は、やめた方がいいですか？

やめる必要はありません。交流会では出会えない「輪の外」の決裁者との接点を、足していく使い方をおすすめします。

運営会社・法令表記

提供元	無限開拓株式会社
代表者	代表取締役 上野 光一(3年で5,000件以上の紹介実績)
所在地	〒538-0035 大阪府大阪市鶴見区浜2-2-40
お問い合わせ	info@mugenkaitaku.com
提供時期	契約後2週間以内に開始
お支払い方法	銀行振込・クレジットカード・その他
キャンセル	サービスの性質上、原則として返金不可

※成果には個人差があり、保証するものではありません。ご記入いただいた個人情報は、資料送付・連絡用途に限定し、許可なく第三者に提供しません。



決裁者への最短ルートを、 今すぐ。

まずは、御社のターゲットで到達できる決裁者数を無料で試算します。
オンライン商談(60分)で、その場でお伝えします。

無限開拓株式会社 info@mugenkaitaku.com



お申込み・お問い合わせはLINEから