1,000社に同じ言葉より、1社に響くコミュニケーションを

出会いたい企業の『話を聞く理由』をつくる。

ABM型フォームセールス「フォームワン」のご案内



Salesbox

フォームセールスの代行サービスです

御社の商品を必要としていそうな会社へ、ご案内を届ける営業を、弊社がお引き受けします。

1

送り先を探す

御社の商品が合いそうな会社を探します

2

1社ずつ読んで書く

送り先ごとにサイトを読んでから書きます

3

フォームから届ける

フォームから送り、記録を残します

なかでも弊社がいちばん大切にしているのは、「1社ずつサイトを読み込んで書く」ことです。

サイトを読んで感じたことをご案内の書き出しに入れ、同じ文面の一斉送信はしません。

「この案件が終わったら」と、後回しになっていませんか？

新しいお客さまを探す営業は、大事だと分かっていても、目の前のお仕事が優先されがちです。
この件が落ち着いたら始めようと思っているうちに、次のお仕事が入ってきます。

1社にご案内を送るまでには、およそ30分かかります

送り先を探す	サイトを読んで文面を書く	送って記録する
5分	20分	5分
問い合わせフォームのある会社を探し、送ってよい相手かを確かめる	相手のサイトを読み、その会社に合わせた書き出しを考える	フォームに入力して送り、いつ、どこへ送ったかを残す

1,000社にアプローチすると、約500時間

営業担当の方がおひとりで取り組むと、およそ3か月分のお仕事量です

この資料でお伝えすること

01 弊社が担うことと、
御社にお願いすること

02 1社ずつ書いたご案内に届いた返信と、
弊社の営業での数字

03 料金と、お申し込みまでの流れ

目次

弊社が担うことと、御社にお願いすること 5
これまでの実績 6
実際に書いたカスタム文 10
営業担当の方が声をかける場合との比較 12
料金 13
送信完了の数え方 15
お引き受けの範囲 16
よくある質問 17
お申し込みの流れ 19
担当者について 20

弊社が担うことと、御社にお願いすること

手間のかかる前半の、調べる、書く、送るは弊社が担います。
返信から先は、商品の良さを一番よく話せる御社にご対応いただきます。

工程	弊社	御社にお願いすること
誰に何を伝えるかの整理（ヒアリング）	◯	商品の良さと、届けたい相手を教えていただく
送り先探し 問い合わせフォームがあり、営業お断りの表示がない会社	◯	送ってほしくない会社を伝えていただく
1社ずつサイトを読んでカスタム文を書く	◯	最初の数社分を確認していただく
送信と記録	◯	なし
返信への対応、日程調整、商談、ご契約	なし	御社でご対応いただく

1社ずつ書いたご案内に届いた返信

弊社は、自社の新しいお客さま探しでも、この方法でご案内を送っています。実際に届いた返信の一部です。

弊社のサイトをとても丁寧に見ていただいたことが伝わる内容で、**特にサイト内の言葉まで拾ってお声がけいただいたことが、とても印象に残りました。**

営業のお問い合わせではありましたが、率直に嬉しく感じましたので、そのことだけでもお伝えしたく返信させていただきました。

Web制作（福岡） お断りの返信

弊社のような会社をどこでどのような手段で探し立てたのかは存じませんが**拙い弊社のサイトを「正しく」読み込み、それがメール文章に添えられていたことに正直驚きました。**

（言いたくはないですが…最近は本当にいい加減な営業メールが多くて…）

クリエイティブ制作（福岡） のちに打ち合わせへ

ご丁寧なメールをありがとうございました。
私のサイトをここまで読み込んでいただき、言葉の選び方にも深い理解を感じました。

現状、具体的なお約束ができる状況ではありませんが、制作の供給が詰まる場面や、外部の力が必要になる場面は確かにあります。

その際に、**今回のメールのことを思い出すと思います。**

Web・ECサイト制作（宮崎） 今後に向けた返信

社名・お名前は伏せています。文面は原文をもとに、社名の言い換えと改行だけ資料に合わせています。

返信をきっかけに、お話につながった例も

返信のあと、面談に進んだ例です。

このたびは、弊社の取り組みや［サービス名］をご覧いただき、また丁寧なご提案まで頂戴し、心より御礼申し上げます。
大変共感しながら拝読いたしました。

Web制作・WordPress運用（長野・東京）　面談へ

このたびは**丁寧なご連絡をいただき、ありがとうございます。**
（中略）
一方で、ディレクションからデザイン・コーディングまでチームで一貫して対応されている点や、「作ること」ではなく成果から逆算して制作に取り組まれている**お考えには興味を持ちました。**

Web制作・CMS開発（名古屋）　面談へ

社名・お名前・サービス名は［］で伏せています。文面は原文のまま、改行だけ資料に合わせています。

2026年7〜9月の弊社の営業の数字

フォームからのご案内は、ほとんどが読まれずに終わります。弊社でも、送った会社の99%近くからは返事がありません。
そのうえで、1社ずつサイトを読んで書いた場合の営業実績は次のとおりです。

送信完了	返信	面談
2,379件	26件	15件
相手のフォームの 完了画面まで進んだ件数	送った数の1.09% お断りの返事も含みます	送った数の0.63% 実際にお話しできたものだけ

1,000件送ると、返信は11件前後、面談は6件前後

弊社（Web制作）が、同業の制作会社へ協業をご提案したときの数字です（2026年9月時点）。
業種や商品によって反応は変わるため、初回お試しで御社との相性を確かめます。返信や面談の数をお約束するものではありません。

どの会社にも同じ文面で送っていたころとの違い

弊社も2026年6月までは、どの会社にも同じ文面のご案内を、一度にまとめて送っていました。

送った数と面談の数

送り方	送った数	面談
どの会社にも同じ文面（2026年4〜6月のうちの2回）	1,500件規模を2回	1件
1社ずつサイトを読んで書いた文面（2026年7〜9月）	2,379件	15件

1,000件あたりの面談



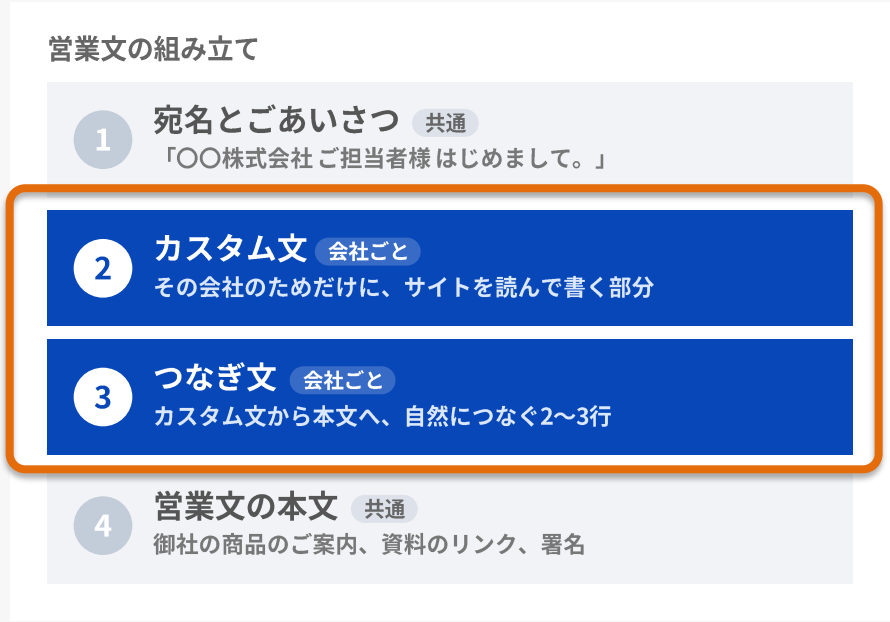
送信の方法やご案内の中身（訴求）も変わっているため、条件をすべてそろえた比べ方ではありませんが、弊社の直近の実績です（2026年9月時点）。

1社ずつ書く、とはどういうことか

サイトを読む
送る前に、お相手の会社のサイトを開き、
トップページの言葉や、実績や取引先のページを読みます。

カスタム文を書く
ごあいさつのあとに、その会社のためだけに書くカスタム文を入れます。
サイトで読んだことと、そこから受け取った印象を書きます。

本文につなぐ
つなぎ文で、御社の商品のご案内（共通の本文）へつなぎます。
本文は、お試しでは2種類の営業文を用意します。



お申し込みの前に、御社の業種で数社分を作ってお見せします

参考までに、次のページで実際のカスタム文の例をご紹介します

サイトを読んで、1社ずつ書いたカスタム文（例）

弊社のサイトと、継続してお取引をさせていただいている会社さまのサイトを読んで書いた一例です。

ndesign-fukuoka.com

弊社のサイト

Web制作

制作会社3社とエンドクライアント2社、それぞれと継続してお仕事をされていると知り、その理由が、ご自身の言葉で書かれた**『不安を残さないコミュニケーション』**と**『誠実な対応』**にあるように感じました。

専門用語が多く、分からないまま進んでしまう。その不安を一つずつ言葉にしながら**最後まで伴走する**進め方は、依頼する側にとって何よりの安心なのだと思います。

同じく制作の現場に立つ者として、その丁寧さに素直に唸らされました。

adfactoryhearts.com

有限会社アドファクトリーハーツ様

継続してお取引のある会社さま

『モノづくり＝ヒトづくり』

この信念の一文に、思わず手が止まりました。ロゴも動画も写真もホームページも、形は違っても、その先で育っていくのはお客様との関係なのだと受け取りました。

『常に、フラットな関係性で』というお客様との向き合い方にも、同じ芯が通っているように感じます。

作るものより先に人を見る、その順番に、自分の在りたい姿が重なりました。

footballatuk.com

FOOTBALL@UK様

継続してお取引のある会社さま

『限界に挑み、境界を越えよう』という呼びかけと一緒に、**『留学生活ではうまくいかないこともありますが、それこそが成長のカギ。』**と書かれているのを読んで、思わず手が止まりました。

留学を楽しい話だけで終わらせず、つまずく場面まで先に伝えておられるのは、**2003年から300人以上**を現地で支えてこられた経験があるからなのだろうと想像しています。

送り出す側としての誠実さに、素直に胸を打たれました。

マーカーの部分は、サイトに実際に書かれていた言葉です。

このページをご覧いただくきっかけになったご案内も、同じ方法で御社のサイトを読んでからお送りしています。
そのとき書いたカスタム文も、あわせて参考にしてください。

営業担当の方が声をかける場合との比較

比べているのは「最初に声をかける」という部分です。

営業担当の方が、自分で声をかける

1,000社に声をかけると

約575,000円

約500時間（1社30分×1,000社）
営業担当の方おひとりで、およそ3か月分のお仕事量

福岡県の平均時給1,150円×500時間で計算（求人ボックス給料ナビ、2026年9月時点）

VS

弊社のフォーム営業代行「ひとふで」
3か月単位・月1,000件

1,000社に届けると

月200,000円（+税）

御社の手間は、ヒアリングとカスタム文の確認だけ

半年続けると
毎月1,000社・計6,000社にアプローチした場合

約345万円
約3,000時間

→

120万円
（+税）3か月単位を2回

その差は、約225万円

営業担当の方の金額は、時給だけで計算しています（社会保険などは含みません）。月1,000社を人が行うと月500時間になり、実際には複数人の仕事量です。

成果が出る運用は、3か月単位で

文面を直した効果が返信に出るまでには、1か月ほどかかります。
3か月間かけて、結果を見て文面を改善し、その効果まで確かめられます。

月に送る数	1社あたり	月額（税別）
500件	250円	125,000円 3か月で375,000円
1,000件	200円	200,000円 3か月で600,000円
2,000件	125円	250,000円 3か月で750,000円

期間についてのご希望はご相談ください

3か月の間に行うこと

1. 反応の良かった営業文を、さらに磨きます
2. 届け先の業種を変えて試します
3. 毎月のご報告で、次に変えることをご提案します

お受けできる数には限りがあります

1社ずつサイトを読んで書くため、同じ時期にお引き受けできる会社の数を絞っています。
ご検討中の段階でも、先にご相談フォームからご連絡ください。

＼ご相談は無料です／

ご相談フォームを開く

送信数は「送信完了」の件数で数えます

送信ボタンを押した後、相手のサイトの完了画面に進んだことを、システムで確かめられたものを送信完了とします。

送信完了として数えるもの

相手のサイトの完了画面に進んだもの

「送信完了」「お問い合わせありがとうございました」などの画面。
記録として保存します

自動返信メールが届かなかったもの

自動返信が届いたかどうかは問いません

送信完了がお申し込みの件数に届くまで送ります

数えないもの

- 確認画面で止まったもの
- エラーになったもの
- 画像認証（CAPTCHA：機械からの送信を防ぐ仕組み）で送れなかったもの
- 営業お断りの表示があり、送らなかったもの

次のページでは、ご依頼の前に知っておいていただきたい、弊社でお引き受けする範囲をご紹介します

お引き受けの範囲について

弊社では行わないこと	理由と、弊社で行うこと
返信への対応、日程調整、商談、ご契約	商品の良さを一番よく話せるのは御社のため、返信から先は御社にお願いしています
返信数、面談数、受注数のお約束	フォームからのご案内は、読まれずに終わることも多い連絡です
営業お断りの表示がある会社への送信	送り先を探す段階で、表示のある会社を外します
御社の既存のお客さまへの送信	送ってほしくない会社を、送る前に伺います

よくある質問

Q どんな業種でも頼めますか

A 問い合わせフォームを置いている会社が一定数ある業種なら、お受けできます。個人のお客さま向けの商品や、フォームを置く会社が少ない業種は、ヒアリングの時点で正直にお伝えします。

Q 返信はどこに届きますか

A フォームには御社のお名前とメールアドレスを入れて送るので、返信は御社へ直接届きます。

Q 文面は、送る前に確認できますか

A 最初の数社分を先にお見せし、確認していただいてから送ります。

Q 送った相手に迷惑がられませんか

A 営業お断りの表示がある会社には送りません。送ってほしくない会社も、事前に伺って外します。
フォームからの営業は、読まれないことも多い連絡です。
そのうえで、読んでいただけたときに「サイトをよく見てから連絡してくれた」と受け取っていただけるよう、
1社ずつサイトを読んで書いています。返信をいただいたときは、そこをよい印象として受け取っていただいています
。

Q お試しで反応が少なかったら、どうなりますか

A 送信完了の数、返信の数、クリック数をご報告し、次に変えることをご提案します。続けるかどうかは、御社にご判断いただきます。返信や面談の数はお約束していません。

お受けできる数には限りがあります

1社ずつサイトを読んで書くため、同じ時期にお引き受けできる会社の数を絞っています。
ご検討中の段階でも、先にご相談フォームからご連絡ください。

＼ご相談は無料です／

ご相談フォームを開く

お申し込みの流れ

1	ご相談フォーム	御社のサイトのURLと、届けたい相手の業種などをご記入ください（1〜2分）。内容を拝見し、ご希望の時期を含めた進め方をメールでご案内します
2	ヒアリング	商品の良さ、届けたい相手、送ってほしくない会社を伺います。やりとりは基本的にメールで行い、ご希望があればオンラインでも伺います
3	お試しの設計	2種類の営業文と、送り先の業種を弊社からご提案し、確認していただきます
4	カスタム文のサンプル確認	御社の業種で数社分を作り、先にお見せします
5	送信	送信完了が1,000件になるまで送ります（期間の目安は**2〜3週間**）
6	結果のご報告	送信完了の数、送れなかった理由、営業文ごとの返信とクリック数、次に変えることのご提案
7	その後の進め方	結果をご覧いただき、続けるかどうかを御社でご判断ください。続ける場合は、3か月単位でご依頼いただけます

会社概要

会社名	株式会社Salesbox
代表者	代表取締役 半野 陽大
広島本社	〒730-0037 広島県広島市中区中町6-30 広テレプラザ4階
福岡オフィス	〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南2丁目1-9　博多筑紫通りセンタービル1F（リージャス内）
電話番号	092-289-4768
メール	info@sales-box.net

フォームセールス以外にも、セールス支援のご提供をしております。

リードを集めるセールスファネル、ご希望の企業との商談機会を作るABMなど、御社の課題に寄り添った解決施策をご提供致します。詳しくは左のボタンかQRコードからウェブページをご覧ください。

＼ウェブページはこちらから／

ウェブページを開く