



ロッキングホース

「トップ営業支援」のご案内

(ver.1/221125更新)

会社概要

会社名	ロッキングホース (Rocking Horse Co., Ltd.)
代表取締役	森部 好樹
所在地	〒141-0031 東京都品川区西五反田 1-23-7 五反田シティトラストビル 5階
電話番号	03-5745-0211
設立	2013年7月
資本金	9,550,000円
従業員数	19名 (業務委託メンバー含む)
事業内容	BtoB販路開拓支援 および 決裁者への営業に特化したコンサルティング
グループ会社	株式会社資金調達の仲人、株式会社 Mac English

“ロッキングホース”とは

ロッキングホースとは

『ベンチャー企業の**営業支援カンパニー**』

創業者森部のネットワークを起点に拡大してきた

大企業経営層の豊富なネットワークを活かし

貴社の販路開拓・事業拡大を強力にサポートします

トップ営業支援とは

経営層との「ご縁」をつなぎ「深める」

大企業トップ（決裁者クラス）とベンチャー企業トップとの
『**トップ同志の面談**』を「点」→「線」→「円（縁）」で支援します

面談機会を提供し（点）、面談前後のフォローアップを行い（線）
先方との”縁”を深めるためのPDCAを回す（円）

これらを繰り返しながら、大企業を中心とした
BtoB販路拡大・売上拡大に向けて、強力にサポートします。

代表 森部好樹のご挨拶

ドラえもんのような
存在でありたい



大企業のニーズに合うような「エッジの利いた」ベンチャー企業を紹介し、Win-Winな関係をつくる支援をしています。

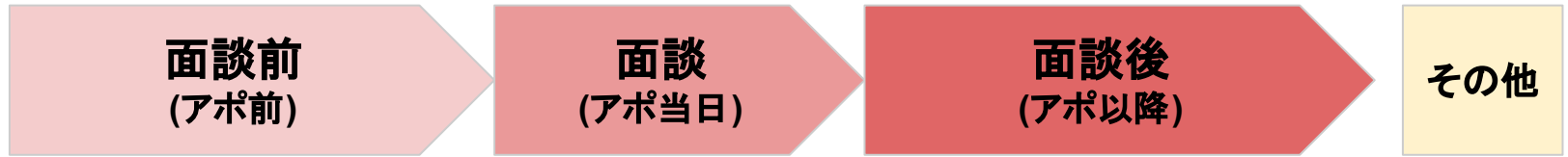
一昔前までは、起業をするために何億円もの投資額が必要だったため、優秀な若者は起業をせず大企業へ就職していました。しかし、現在はネットを使ってお金を稼ぐことができる環境が整っているため、知識さえあれば資金がない学生でも起業できるようになりました。さらに、起業する若者が増えることによって、精神的なハードルもかなり下がったのではないのでしょうか。起業のインフラは整ったといえども、**若き経営者たちに欠けているものが、ひとつだけあります。**

それは「人脈」です。

どんなに良い商品を開発しても、売れなければ「価値ある商品」とはいえません。確実な販路があり、商品が売れてはじめて「価値ある商品」といえます。そこで、私がいままで蓄積してきた**大企業の役員層の方々との繋がりを活かし、ベンチャー企業と大企業を繋ぐことで、双方にとって「ドラえもん」のような存在**としてお役に立てる事業を展開してまいります。

サービスプラン

アポイント供給(面談機会提供)をサービスの軸とし、経験豊富なメンバーが営業・商材戦略及び営業力強化のための支援をいたします。



支援サービス	営業力強化		商談促進 (ニーズ確認)	面談機会提供		商談促進 (フィードバック)	営業力強化	商談促進 (二次アポ)	グローバル営業力強化
	ブランディングチェック (営業プレゼンチェック)	ターゲット・サービス内容検討	先方へ事前ニーズ確認	複数社同席 (最大3社)	単独設定	先方フィードバックの共有	プレゼンのブラッシュアップアドバイス	二次アポ設定フォロー／同席	
	効果的なプレゼンテーション、営業時の資料のノウハウをご提供いたします。	貴社ターゲット企業及び部署と弊社の訪問企業のすり合わせ及び、貴社提供サービスの把握と検討	大企業から様々なニーズを把握し、ニーズに基づいた商談機会の提供に繋がります。	ベンチャーの真髄であるエレベーターピッチを基にした、弊社名物の3社同席の商談です。短時間に的確な提案と熱量を込めてください。	先方のニーズに基づいたご提案を、じっくり時間をかけてプレゼンしていただけます。	先方の担当者から面談直後に、評価、印象の聞き取りを行い、フィードバックいたします。	年間2000回を超える面談に同席している弊社オフィサーが、プレゼンを評価し、改善提案をいたします。	二次アポに向けて先方へフォローをいたします。また、二次アポの際の同席も可能です。	「セールス」に特化した英語力強化支援。グローバルを見据えた営業力を強化します。
BASIC	○	○	△ 各社個別での事前ニーズ確認は行いませんが、全体的なニーズのヒアリングは行います。	○ 1アポ10万円相当月3回程度のご紹介	×	○	○	×	○
ADVANCED	○	○	○ 事前に貴社のニーズがあるかどうかを確認します。	○ ご希望あれば参加可能	○ 1アポ30万円相当月1回程度のご紹介	○	○	○	○

※各プランの価格および備考事項については、P14に記載しております。

提供サービス

これまでの「点(面談機会提供)」の支援に加え、「線(面談前後)」の支援、さらにそれが「円」となり、次に繋がっていくように、貴社の成長を強力にサポートしていきます。

点 の提供

経営層・役員層との「面談機会」の提供

超大手企業を中心とした、2000社以上の企業の経営層との面談(プレゼンテーションの機会)をセッティング。



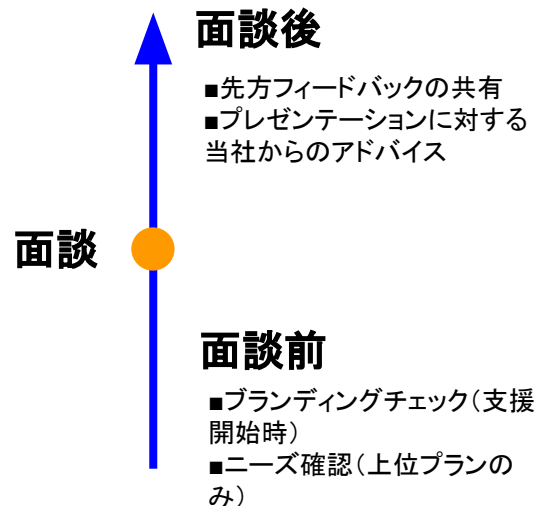
面談機会提供
(5合目スタート)

当社サービスは他の顧問サービスと異なり、5合目スタート(決裁者アポ)です。且つ、面談機会の提供のみではなく、「線の支援」「円の強化」と面でもサポートしていきます。

線 の支援

「面談前後」のフォローアップ支援

支援開始時のプレゼンチェックによる「営業力強化」、事前ニーズ確認、二次アポイント設定フォロー、先方フィードバック共有などの「商談促進」サポート。

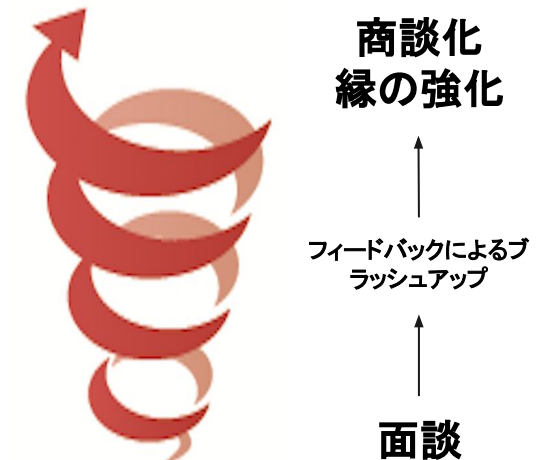


弊社の初回面談は、「複数社を一度に紹介する形式」のため商談というより「面談(ピッチ)」に近い場になります。2回目以降(=二次アポイント)で具体的な「商談」に入っていきます。

円 の強化

螺旋PDCAで「営業力と先方との縁」を強化

「営業力強化」そして「商談促進」のため、プレゼンテーションのフィードバックを頻繁に実施。「トップに刺さるプレゼン」にするためのブラッシュアップを支援。



面談→フィードバック→プレゼン強化→次回面談といったPDCAを回すことにより、「訴求力の向上」と「成約率の向上」を目指し、さらに先方との「縁」も強化していきます。

サービスの特徴①「5合目スタートのアポイント」

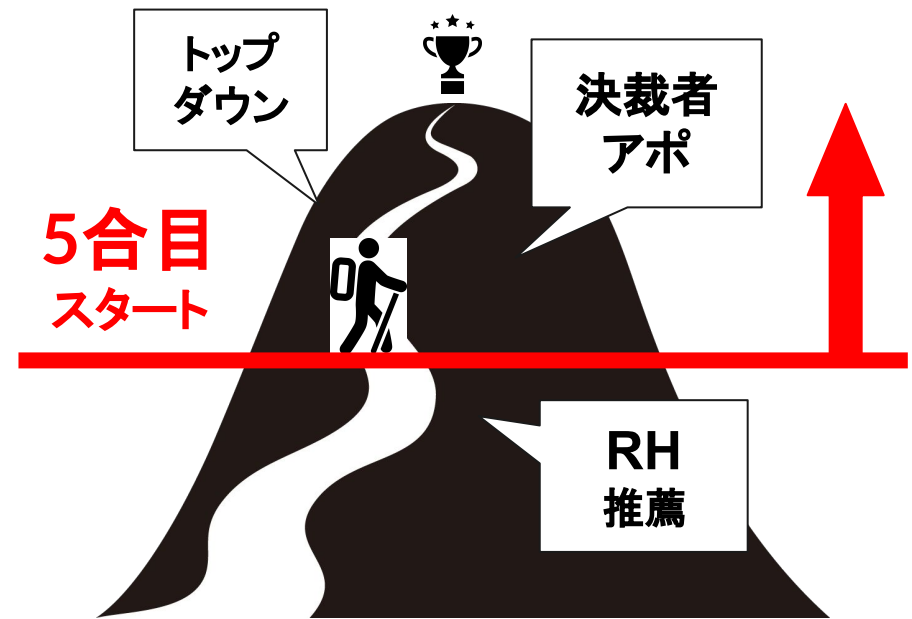
諸々のリソースが不足しているベンチャーにとって、「スピード」は最大の価値です。RH推薦(=厳選された企業)という前提のもと、5合目からスタートし、最短ルートで勝負を掛けましょう。

<< 通常アポ >>



長く険しい道のり

<< RHアポ >>



最短 + 明瞭な道のり

サービスの特徴②「豊富な紹介先と関係性の深さ」

代表森部が過去脈々と築いてきた「人脈」は、一朝一夕のものではありません。日本興業銀行をはじめ、各組織における優良且つ大企業を中心とした取引先、そして、名だたる大手企業が名を連ねる「フォーラム 21」の繋がりなど、数もさることながら関係性が深い先が数多くあります。

森部経歴

1972年4月	株式会社日本興業銀行	入行
1994年4月	同 香港支店	副支店長
1997年12月	興銀証券株式会社	取締役
1999年5月	株式会社ビックカメラ	取締役
2002年12月	株式会社オンデーズ	代表取締役社長
2006年10月	同	代表取締役会長
2007年4月	株式会社共同広告社	顧問
2007年6月	同	取締役副社長
2008年6月	同	代表取締役社
2013年4月	ロッキングホース	代表取締役社長

その他ネットワーク

・『興銀OB／興銀取引先』

金融という特性上、各業界に興銀OBがおり、ネットワークの広さに繋がっている。また興銀時代の取引先も貴重な紹介先。

・『フォーラム21』

日本を代表する企業による異業種交流コミュニティ。21世紀を担う指導者の育成を目的に1987年に設立され、現在35期まで続いている。森部は6期生。

・『富山銀行経由』

2021年に弊社と富山銀行が提携（頭取が興銀出身というご縁）。現在は富山銀行様より北陸の大企業などもご紹介いただくことが増えている。

・『その他』

【明走会】：森部が興銀時代に立ち上げたランニングクラブ（走る異業種交流会）。東京を本拠地に、仙台、関西、香港に支部がある。会員数800名。大企業の役員も多数在籍。

etc

主な紹介先企業



数値でみるポイント4つ

保有企業リスト数

約 **5,000** 社
(約 12,000 名)

多頻度紹介先数

約 **2,000** 社
(約 4,800 名)

二次アポイント進出率

50~80%

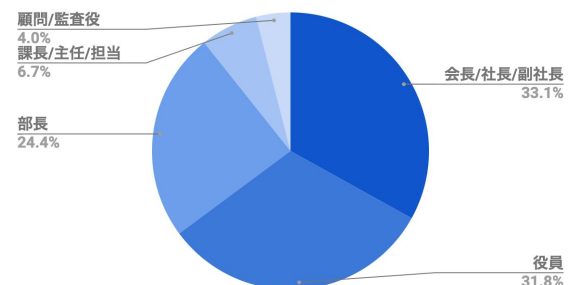
(2022年11月現在 ロッキングホース調べ)

※社長・役員クラスが自らプレゼンテーションを行った場合の進出率になります(50~80%の差は「プレゼンテーションの質」に拠る)

※弊社のアポイントは「トップ面談」が基本となりますので、担当者のアサインはお控えください。

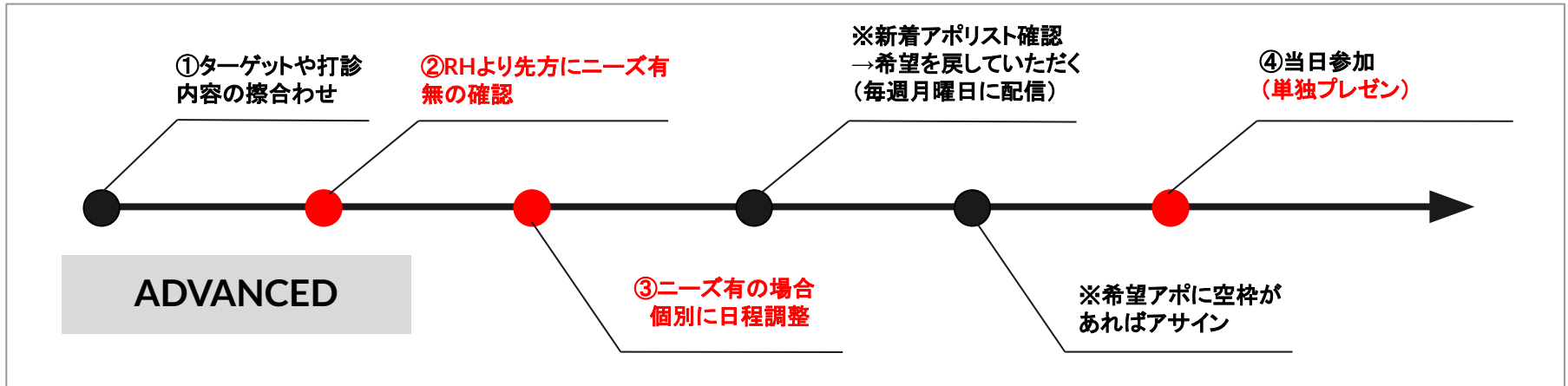
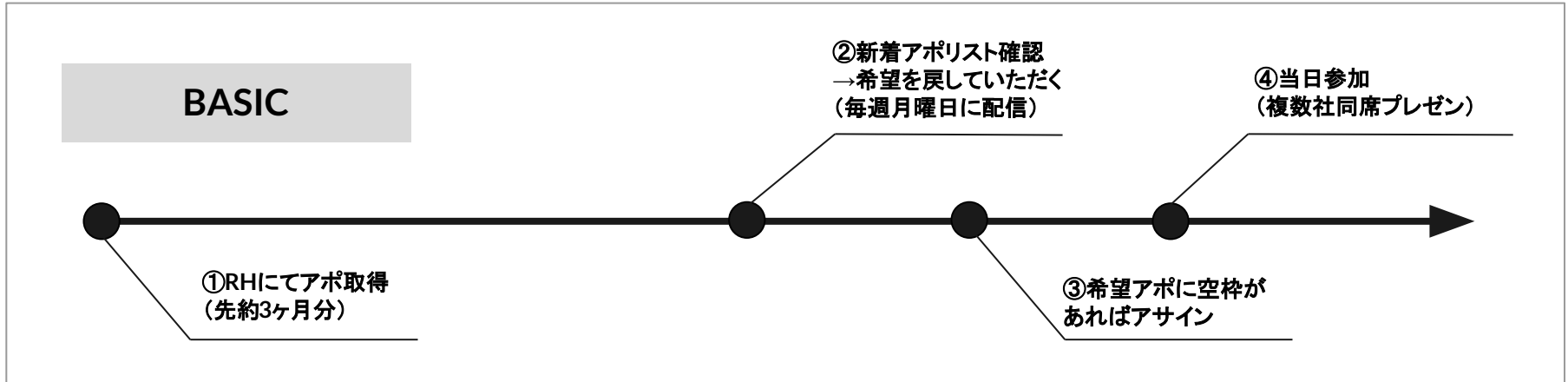
面談相手のレイヤー比率

決裁者が
(部長以上) **約 90%**



アポイント設定から参加までの流れ(プランによる違い)

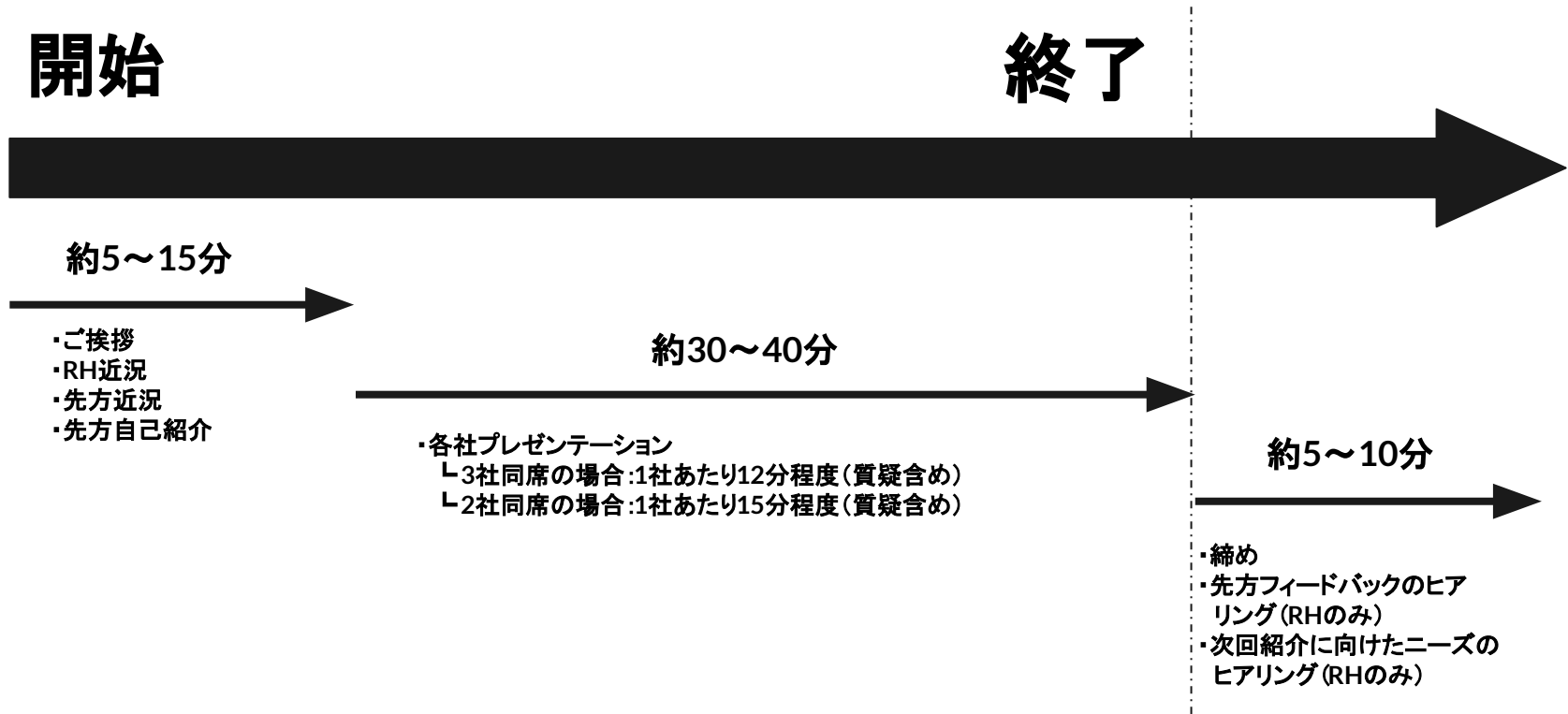
弊社のアポイント設定には特徴があります。BASICとADVANCEDで流れが異なります。



※ADVANCEDプランも、新着アポイントリストは毎週お送りします。
※プランに関わらず、月1回の定例会を実施し、紹介案件の進捗や戦略会議を実施します。

初回面談の流れ

弊社のアポイントは、原則以下の流れで進行いたします。1社あたりの時間は短時間となりますが、その中で先方にしっかりと提案を届けるためのノウハウをフィードバックしながらアドバイスします。



※上記は原則となります。先方との関係性やご面談の頻度により、時間配分や内容は異なる場合がございます。
※オンラインアポの場合は、面談終了後に弊社同席者が先方に御礼メールを送る際に、参加者のアドレスをCCに入れ、先方に共有いたします。その後個別に先方にプレゼンデータを共有していただきます。

料金プラン

プラン	BASIC	ADVANCED
価格	月額30万～／3アポ相当 (※上記金額は税別です)	月額60万～／2アポ相当 (※上記金額は税別です)
サービス内容	<ul style="list-style-type: none">■営業力強化支援<ul style="list-style-type: none">・ブランディングチェック(支援スタート時)・”トップに刺さる”プレゼンPDCA■商談機会提供<ul style="list-style-type: none">・トッププレゼンテーション(最大 3社同席) (※結果として単独もしくは 2社となる場合はございます)■商談促進支援<ul style="list-style-type: none">・先方の大まかなニーズ確認 (※先方次第でニーズ確認が難しい場合もあります)・先方フィードバックの共有	<ul style="list-style-type: none">■営業力強化支援<ul style="list-style-type: none">・ブランディングチェック(支援スタート時)・”トップに刺さる”プレゼンPDCA■商談機会提供<ul style="list-style-type: none">・トッププレゼンテーション(<u>単独設定</u>)■商談促進支援<ul style="list-style-type: none">・<u>個別での事前ニーズ確認</u>・<u>二次アポイント設定フォロー／同席</u>・先方フィードバックの共有
備考 (共通)	<p>※いずれのプランにも、グローバル営業力強化のための「Sales English」サービスが付帯します。(※受講可能人数はプランにより各社 1～3名まで) ※ご契約期間はいずれも「1年間」となります。(以降、1年毎の自動更新) ※契約初月に「初期費用 10万円(税別)」を別途頂戴します。初期費用には営業力強化支援「ブランディングチェック」が含まれます。 ※上記月額費用と初期費用以外に、紹介先と成約に至った場合は「成功報酬」を頂戴します(フィーの料率については個別にご相談)。 ※アポイント供給に関して不足が生じた場合、不足に関しては「契約終了後 3ヶ月間」に限り保証いたします(※有効期間については、アポイント実施日ではなく「アポイント設定日」が 3ヶ月以内とする) ※本サービスとは別に、当グループ会社「株式会社資金調達の仲人」にて、資金調達のサポートもしております。詳細はお問い合わせください。</p>	
備考 (個別)	※アポイント供給に関して、 ご契約金額以上のアポイントが必要な場合、1アポイント10万円(税別) にて申し受けます。	※アポイント供給に関して、 ご契約金額以上のアポイントが必要な場合、1アポイント30万円(税別) にて申し受けます。

Appendix①

ロッキングホースでは、営業支援以外にも、貴社の成長をバックアップするためのさまざまなサービスを提供しております。

資金調達の仲人



支援先の質・規模感の向上に伴い
2022年9月に設立した
「資金調達支援専門」の
ロッキングホースグループ子会社

<サービス>

- 大企業・CVCの決裁者とのマッチング
- 案件推進に関わる助言業務の提供
- 資金調達戦略の立案サポート
- バリューアップサービスの優待特典

セールスイングリッシュ

営業に特化した英語プログラム
Sales English

グローバルを目指してほしい！
そんな想いを込めて展開する
営業に特化した英語プログラム
KeyMessageは『「Yes」を勝ち取れ』

<サービス>

- エレベーターピッチコース
- セールスピッチコース
- 海外進出シミュレーションコース
- 90日コーチングコース

Appendix②

ロッキングホースでは、営業支援以外にも、貴社の成長をバックアップするためのさまざまなサービスを提供しております。

東京ベンチャー企業選手権大会



大会コンセプトは
「東京からユニコーンを輩出する」

ロッキングホースが主軸となり
運営委員会を組成し
2019年より4年連続で開催している
東京都後援のピッチコンテスト

成長著しい優良ベンチャーの
熱いピッチが毎年繰り広げられている

ポスタルくらぶ(福利厚生)

当社パートナー企業による
法人向け福利厚生サービス

入会金無料・初期費用なし
月額400円or500円のコストパフォーマンス
ベンチャー企業に最適！

IPO支援サイト

当社パートナー企業が運営する
「PRONEXUS SUPPORT」

実務支援DB(上場会社の法定開示書類検索)、
IPO申請書類の雛形使用、その他関連資料、
セミナー検索などが利用可能

