

(リモドゥー)

remodoo!

在宅チームで最強組織を

在宅ワーカーを活用して
業績拡大・経営課題の解決を実現！



会社名	株式会社SAL
本社所在地	東京都品川区西五反田1-26-2 五反田サンハイツビル2階
業務開始年度	2008年7月7日
代表者	魚住 琢
資本金	1,000万円
従業員	144名（契約社員、業務委託等含む）
グループ会社	株式会社em（沖縄）
事業概要	在宅チーム構築支援「remodooo!」 Web戦略設計、制作、運用 SNS常駐型運用支援

取引先	TOHOシネマズ株式会社	株式会社セガ
	アディダスジャパン株式会社	株式会社テレビ朝日ミュージック
	貝印株式会社	株式会社テレビ東京コミュニケーションズ
	株式会社CHINTAI	株式会社ベネッセコーポレーション
	株式会社SHIPS	株式会社リクルートコミュニケーションズ
	株式会社サイバーエージェント	株式会社リクルートホールディングス

代表取締役 魚住 琢



2004年にサイバーエージェントへ入社。サイバーエージェントが運営を行うメディア全てを統括する広告局でリーダー及びアカウントエグゼクティブとしてメディアの特性を活かしたプロモーション及び総合ディレクションを担当。

株式会社SALを立ち上げてからはWeb制作事業、在宅チーム構築支援事業、飲食店経営など幅広い事業を立ち上げ、上海や沖縄にも会社を設立してきた。

株式会社資生堂
株式会社朝日新聞社
株式会社電通
株式会社読売広告社
株式会社日本経済新聞社
株式会社博報堂

remodooo!はWebマーケティングや新規事業推進に
悩まれている企業様に多く導入いただいています！



実績一例

若手社員が新規事業を立ち上げ
組織構築と集客推進にremodooo!を導入
→半年間で44名体制の集客・サービス提供体制を構築し
受注まで実現✨

取り組み一例

- ・フォームマーケティング・SNS運用
デザイナー（サービス提供）チームを構築。
- ・新規事業のサービス設計から専任CSが壁打ち相手となり、
社員の方と二人三脚で戦略を設計。
- ・営業定例に参加しながら集客手法やアプローチ軸の提案、
採用したワーカーさんとのコミュニケーションなど、
一歩踏み込んだ推進を実施。



Webマーケティングに
力を入れたいが
リソースとノウハウがない



営業代行や広告運用を
試しているが
商談に繋がらない



新規事業を立ち上げたいが
他業務が忙しく推進できない



このような悩みは **在宅チームの構築** により解決できます！

■ 売上拡大・商談獲得が難しい理由

そもそも商談獲得が難しいのは…

セールスフロー全体を見た改善ができていないから！



広告運用会社はここだけ

点のサポートでは営業やマーケティングチームとの連携が難しく成果に繋がりにくい…



営業代行はここだけ

セールスフロー全体を一貫して強化することが
商談獲得安定化のためには重要です！

\ remodooo!では…**セールスフローの丸っと強化**をサポートしています! /



専任CSが戦略設計サポート

在宅ワーカーを活用し
外注費を抑えたコンテンツ制作

社員×マーケターの架け橋となり運用サポート

商談の質や商談化率などを振り返り
商談獲得に向けたアクションプランをご提案

商談の質をブラッシュアップさせるご提案

リピート率の向上
新サービス戦略の設計サポート

セールスフローの一気通貫サポートはremodooo!だからこそ提供できます!

マーケティング・人材活用
ノウハウのご提供



Web集客の仕組み構築＋
マーケティングチーム内製化

LP制作-広告運用-リード獲得
まで一貫したサポート



集客強化による
安定した商談獲得

売上拡大に向けた戦略設計から
人材活用・施策推進のサポート



社員のリソースを最小限に
新規事業・事業拡大を推進

■ 導入までの流れと経営課題解決までのフロー

STEP
01

無料相談会

- ・ 現状の課題や構築したい組織
- ・ 戦略設計に向けた深掘
- ・ 人材の集め方について
- ・ 課題解決に対する手段の提案
- ・ 類似成功事例のご紹介 等



STEP
02

貴社へのご提案

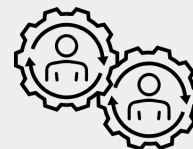
相談会の内容を踏まえ
ビジョンの実現に向けたロードマップご提案



STEP
03

ご契約後 チーム運用のスタート

- ・ 採用サポート
- ・ 業務フローの構築
- ・ 運用サポート
- ・ 戦略のブラッシュアップ



STEP
04

成果を出すための PDCAを回す

業務委任フローのブラッシュアップ

- ・ 各プロジェクトを振り返り
成果に繋げるための改善案ご提案及び推進



① 人件費を変動費化できる

- 在宅チームは業務委託で構成されているため、**繁忙期に多く採用し閑散期には人件費を抑える**ことができます。

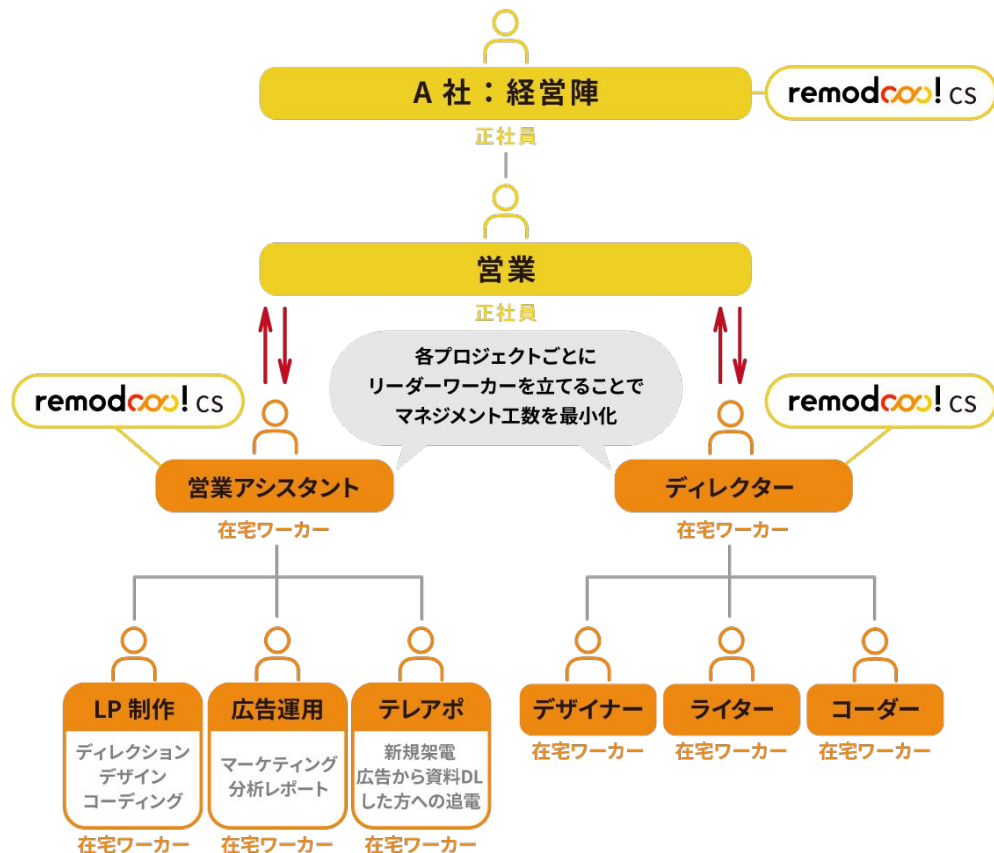
② ノウハウが社内に蓄積される

- 営業やマーケティング経験のある人材**を社内に取り入れてオンラインでチーム構築をするため、業務が属人化せず社内に成功ノウハウがどんどん蓄積されていきます。
- 業務未経験の社員×経験者の在宅ワーカーと一緒に仕事をすることで、社員のスキルアップにも繋がります。

③ 社員の業務生産性がアップし、業績拡大のチャンスが広がる

- 社員のアシスタント体制を作ることで、これまで社員が行っていた事務作業などノンコアな業務を在宅ワーカーに委任し社員は新規事業推進やお客様との商談など、**業績に直結する業務に集中**することができます。

■ 在宅チーム構築による組織体制



社員はリーダーとなる

在宅ワーカーとやりとりをするだけで

複数の集客施策・制作案件の

進行管理ができるようになります！

社員の生産性を上げることで
集客体制 × 制作体制強化 = 業績拡大

	remodooo!	営業代行会社
自社サービスへの理解	 集客体制を内製化するため 自社にコミットした 集客活動が実施できる	 アポインターと直接やり取りできないため 自社サービスについて 深い理解をしてもらうことは難しい
商談の質	 自社にコミットメントしたチームで 集客を実施するため 顧客のサービス理解度が高い傾向にある	 数をこなすことに意識が向くため 商談後のミスマッチが 多い傾向にある
集客ノウハウ	 成功・失敗事例を 社内共有できるため 集客ノウハウが社内に蓄積される	 集客活動を まるっと委任できるが そのノウハウは自社には残らない

■ 在宅ワーカー(remodooo!)とフリーランスの違い

	在宅ワーカー	フリーランス
自社サービスへの理解	 制作体制を内製化するため 次第にサービスへの理解が深まり クオリティも向上	 単発の依頼になるため サービス理解を 深めることが難しい
費用	 時給 1200 円から採用可能	 案件単価が中心で 時給 3000 円以上になることも多い
コミュニケーションの取りやすさ	 自社内に 制作チームとして構築するので 「ちょっとした依頼」も相談しやすい	 案件ごとに 見積作成が発生するため コミュニケーションが取りにくい

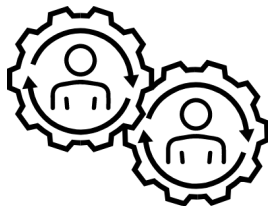
■ 貴社専任コンサルタントによる支援内容

採用サポート



採用の基準や採用フローなどに関するアドバイスを通して採用業務を全面サポート

業務フロー分解 在宅化へ向けた 仕組み作り



弊社が実際に在宅チームで活用している業務フローをご提供し、業務仕組み化を推進

在宅ワーカー 運用サポート



他社にはない“採用後の運用”サポートとしてワーカーとのコミュニケーションの取り方や業務整理などをサポート

業績を上げるための 戦略設計サポート



業績拡大に繋がる組織や施策のご提案及び
チーム構築・運用のサポート

社員0のまま
新規営業チームを構築



業種：映像制作会社

従業員数：1名（社員0）

一人社長のため

新規営業活動が実施できていなかったが
在宅ワーカーを活用して営業チームを構築。
新規商談を安定的に構築できるように。

SNS広告運用チームと WEB制作チームを構築



業種：印刷会社

従業員数：6名

カスタマーサクセスと共に
新しいサービス（変形名刺）を考案し
リリースに成功。

新サービスのデザインや宣伝は
在宅チームが実施。



営業チーム

- 営業アシスタント
(時給1200円)
- フォームマーケティング作業
(テキスト送信1件5円)
- テレフォンアポインター
(時給1350円)



Webマーケティングチーム

- WEBマーケター
(時給1500円)
- WEBデザイナー
(時給1200円)
- SNS運用アシスタント
(時給1200円)



バックオフィスチーム

- 経理・総務・人事
(時給1200円)
- sales forceなど
顧客管理・勤怠管理ツールの
エンジニア
(時給1800円)

■ こんな悩みもまずはご相談ください

Q 在宅ワーカーの仕事のクオリティって低いんじゃないですか？

A **委任したい業務の経験者**を採用するため、基本的に教育の必要はありません。
また、業務分解や依頼方法のブラッシュアップを行うことで**高いスキルの人に頼らなくても成果が出せる仕組み**を弊社が構築させていただきます。

Q 依頼する仕事がない時はどうすればいいですか？

A 業務委託契約のため、**案件発生時のみの稼働**となり、固定費がかかり続ける心配はございません。

Q 在宅ワーカーって直接会えないからコミュニケーションが取りづらそう

SA オンライン上でも適切なコミュニケーションや案件進行ができるよう、**実際に弊社で成功させてきた在宅ワーカー活用のポイント**を共有させていただきます。
貴社専任のコンサルタントが、在宅ワーカーと貴社との間に入り、運用のサポートも実施します。

お問い合わせ

 お問い合わせはこちら 

メール

zaitaku@sal.ne.jp

サービス紹介ページ

<https://zaitaku.sal.ne.jp>

貴社業務の中で在宅化できる部分があるかのご相談や、
在宅チーム構築について詳しく知りたい方はぜひお問合せください！
コンサルタントが貴社の経営課題を解決するためのご提案を無料で行わせていただきます！