



合同会社Rubato ご紹介資料

会社概要

会社紹介

社名	合同会社Rubato
設立	2023年4月
資本金	3,000,000円
本店所在地	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号渋谷道玄坂東急ビル2F-C
事業内容	(1)コンピュータのソフトウェア及びハードウェアの企画、研究、開発、設計、製造、販売、保守、リース、賃貸及び輸出入並びにそれらに関するコンサルティング業務 (2) 営業代行業、営業業務代行業 (3) 経営コンサルティング業務 (4) 企業戦略の立案、企業革新、企業情報システムの構築に関する支援事業 (5) 前各号に附帯関連する一切の事業

代表紹介



代表社員
山内 聡

兵庫県神戸市出身。
京都大学工学部物理工学科卒業。

株式会社プロシップにて
システムのコンサルティング営業に従事。

その後、ベンチャー企業にて
営業マネジメント、プロジェクトマネジメント
AIツール導入コンサルティングに従事し、独立。

実績（公開企業のみ）

～ 取引企業 ～



さとやまエネルギー株式会社



Present Square

株式会社HAND

～ パートナー企業 ～



EXIIS-Lab

サービス紹介

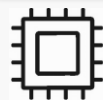
お客様ごとの課題をヒアリングさせていただいた上で、課題解決に向けた製品・サービスをご提案します。

営業代行・営業支援



営業のアウトソーシングの他、営業戦略の立案・実行を支援いたします。

データ分析・予測サービス



データを分析することで様々な領域の競争力を高めます。

AI・ITコンサルティング



DX推進や業務効率化に向けたコンサルティング支援を行います。

受託開発



ニーズに合わせたシステムで、売上拡大や業務効率化に貢献します。

営業代行・営業支援

システム開発会社向け、営業代行・営業支援

貴社のシステム開発事業の成長を加速させる、専門的な営業代行・営業支援サービスをご提供します。
技術に特化した開発会社様が営業活動に時間を割くことなく、
本来の強みである開発業務に集中できる環境を実現します。

Before

- ❗ 技術者が営業活動に時間を取られ、本来の開発業務に集中できない
- ❗ 営業スキルやノウハウの不足により、案件獲得率が低い
- ❗ 新規顧客開拓のリソースや手法が限られている
- ❗ 営業人材の採用・育成コストが高い



After

- ✓ 専門知識を持った営業代行による効率的な新規顧客開拓
- ✓ 貴社の技術的強みを活かした提案資料の作成支援
- ✓ 見込み顧客の発掘から商談、クロージングまでの一貫したサポート
- ✓ 将来展開を想定した営業体制の構築支援

ご提案プラン

ミニмумプラン

スタンダードプラン

プレミアムプラン

サービス詳細

営業MTG2回
+
メール等でのQA対応

営業MTG2回
+
メール等でのQA対応
+
調査・資料作成

営業MTG4回
+
メール等でのQA対応
+
調査・資料作成

料金 (月額・税抜)

10万円

20万円

30万円

オプションプラン

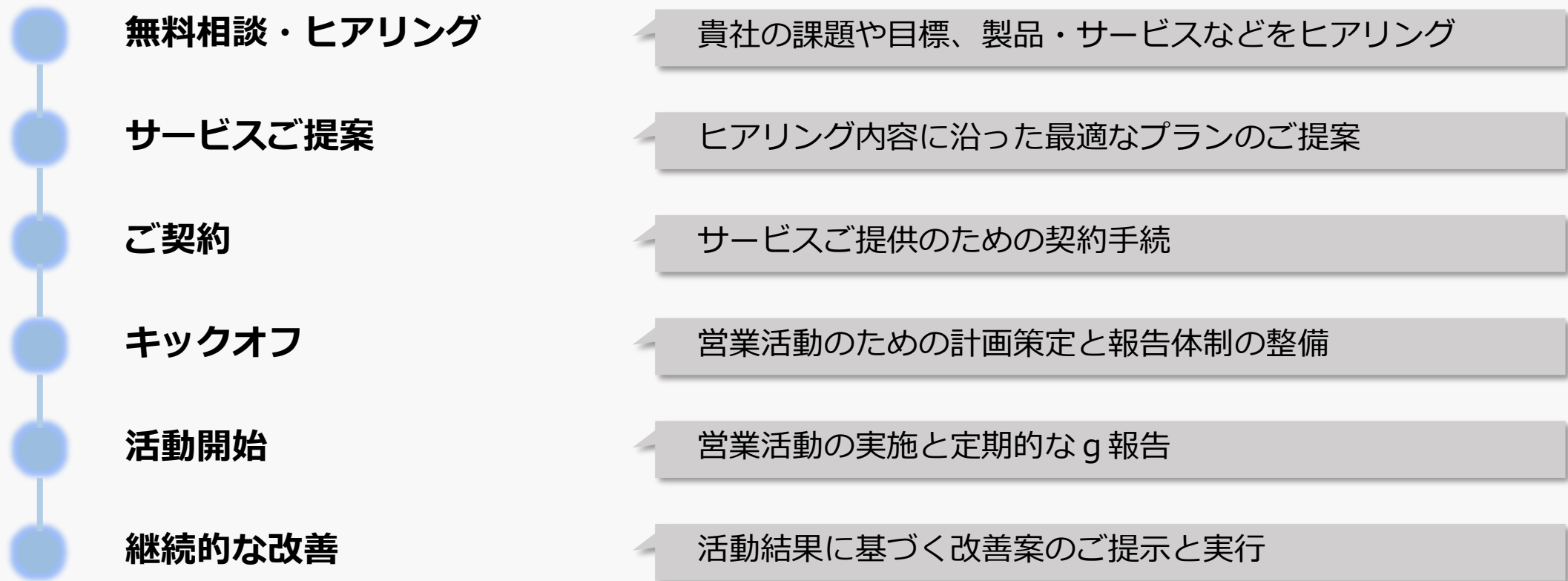
お客様の営業活動において必要なサービスを追加でご提案します。

品目	見積金額 (税抜)	備考
リスト作成	個別見積	Google Mapやタウンページのスクレイピング等、ご提案が可能です。
テレマーケティング	500円/1企業	1企業あたり3コールまでとします。 ※電話の繋がりにくい時間帯などは外し対応致します。
商談対応	4,000円/1時間	・商談代行 ・商談後フォロー

※上記の他にもご提案できる可能性がありますので、お気軽にご相談ください。

サービス導入までの流れ

サービス導入までには下記の流れを想定しております。



取引事例①

お客様情報

企業名：株式会社Present Square様

業種：システムサービス事業 ・ コンサルティング事業 ・ キャリアディベロップ事業



Present Square

ご支援内容

インサイドセールス推進・代行 (フォーム営業施策の推進)

- ・ 対象リスト条件の選定
- ・ 文面作成
- ・ A/Bテストの実施

→クリック率が**3.4%から12.3%**に向上

(テレマーケティングの代行・推進)

- ・ テレアポの代行、トークスクリプト作成
- ・ 各コンバージョン率の評価、改善

フィールドセールス

- ・ 商談代行
- ・ 提案資料作成
- ・ クロージングまでの提案活動

営業体制構築支援

- ・ Hubspotの設定、更新

取引事例②

お客様情報

企業名：株式会社HAND様
業種：宅食販売管理システム『Dファーム』の開発・販売

ご支援内容

アウトバウンド架電リストの作成

- ・インターネット調査
- ・Google Mapスクレイピング

インサイドセールス

- ・テレアポの代行、トークスクリプト作成
- ・各コンバージョン率の評価、改善

フィールドセールス

- ・商談代行

営業資料作成

- ・営業資料作成
- ・トークスクリプト、ヒアリングシート作成

市場調査

- ・競合調査
- ・展示会視察

取引事例③

お客様情報

企業名：非公開

業種：AIサービス事業・クラウドサービス事業

ご支援内容

営業体制の構築

- ・リード獲得～セールスの体制構築
- ・各KPIの設定
- ・顧客管理ツール（JUST.DB）の導入支援

営業力向上施策の実行

- ・商談時トークスクリプトの作成、教育
- ・営業資料の作成

営業代行

- ・インサイドセールス業務代行
（展示会での名刺獲得、ウェビナー登壇）
- ・フィールドセールス業務代行
（初回商談の実施～クロージング）

受託開発

受託開発

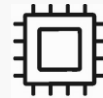
お客様ごとの課題をヒアリングさせていただいた上で、課題解決に向けた製品・サービスをご提案します。

営業代行・営業支援



営業のアウトソーシングの他、営業戦略の立案・実行を支援いたします。

データ分析・予測サービス



データを分析することで様々な領域の競争力を高めます。

AI・ITコンサルティング



DX推進や業務効率化に向けたコンサルティング支援を行います。

受託開発



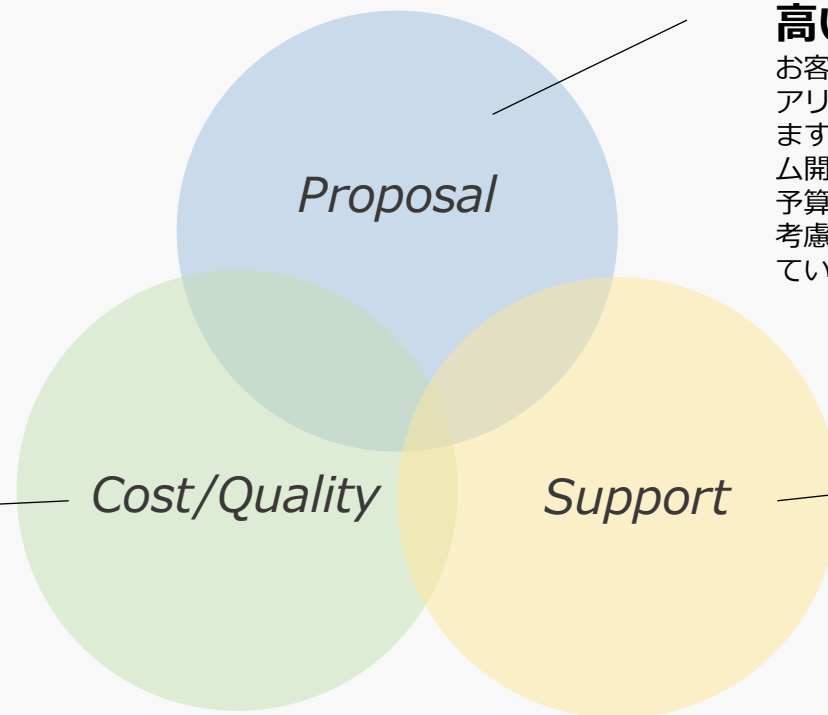
ニーズに合わせたシステムで、売上拡大や業務効率化に貢献します。

弊社の強み

強みを生かしてお客様にとって最適なシステムの開発を目指します。

AI活用によるコスト削減と 高い品質

GitHub CopilotやCodyを活用し開発工数を削減し、低コストでのシステム開発を実現しております。また、1,000万以上のユーザーを抱えるアプリの開発を担当していたエンジニアが責任者として陣頭指揮しており高品質なシステムをご提供します。



お客様の課題に繋げるための 高い提案力

お客様が本当に成し遂げたいことをきちんとヒアリングし、その内容をもとにご提案しておりますので、お客様の課題解決に直結するシステム開発が可能となります。それだけではなく、予算や納期、お客様の社内リソース状況なども考慮しご提案しますので最適な選択枝を選択していただくことが出来ます。

少人数体制ならではの 迅速かつ柔軟な対応

大手SIerではどうしても意思決定までに時間を要しますが弊社少人数体制ですので迅速な意思決定が可能です。そのため、要件定義・開発・保守といった各フェーズにおいて迅速かつ柔軟な対応を取ることができお客様に伴走することが出来ます。

契約形態

ラボ型・プロジェクト型いずれかで提案することが多いですが、柔軟に対応させていただきますのでお気軽にご相談ください。

	ラボ型	プロジェクト型
特徴	- 専属の開発チームを長期間にわたって確保 - 柔軟なリソース調整が可能 - チームメンバーはプロジェクトの進行状況に応じて適切にアサインされる	- 特定のプロジェクトに対して契約 - 成果物が明確に定義され、納品が目的 - 一定期間で終了する短期契約
メリット	- 継続的なリソース確保で長期的なプロジェクトに適応 - 要件変更柔軟に対応可能 - 内部チームのように一貫したコミュニケーションが可能	- 事前に成果物と納期が明確 - コストが成果物に対して固定され、予算管理が容易 - 短期間で成果物を得られる
デメリット	- 継続的なリソース費用がかかる - プロジェクトが終了してもチームを維持する場合がある - 短期プロジェクトには不向き	- 要件変更が難しく、範囲外の作業は追加契約が必要 - 柔軟なリソース調整が難しい - 一時的な関係のため、長期的な改善が困難

技術領域

プログラム言語



 Kotlin

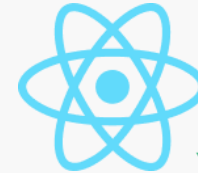
Java
JavaScript
PHP
Kotlin
python



フレームワーク



Spring Boot
Ktor
React
Next.js
Vue.js

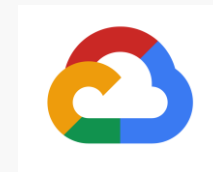


データベース



MySQL
PostgreSQL

クラウド



AWS
GCP
Firebase
Supabase
Azure

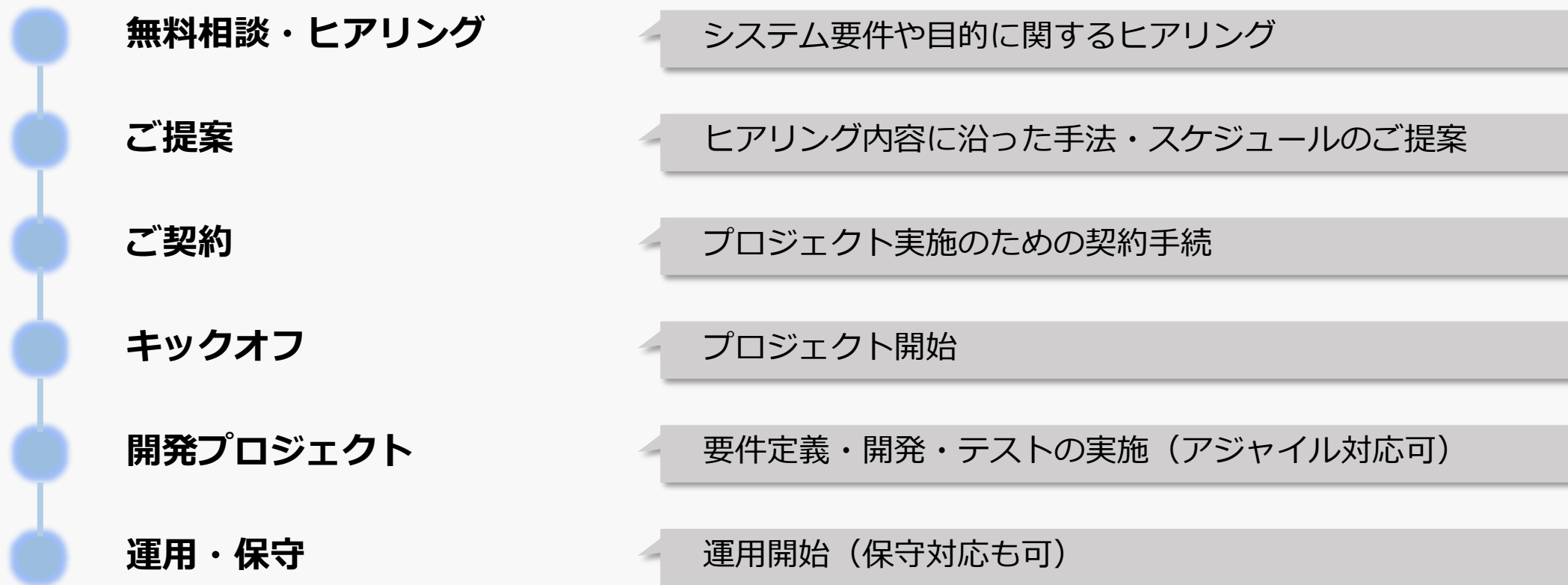


Firebase



システム稼働までの流れ

システム稼働までには下記の流れを想定しております。



取引事例①

お客様情報



さとやまエネルギー株式会社

企業名：さとやまエネルギー株式会社様
業種：小水力発電事業

開発内容

【内容】

天気情報サイトからのWebスクレイピングによる
過去の天気情報及び予報の天気情報を基にした電力需要予測のための計算システム
→**需要予測業務の効率化、予測精度の向上**

【使用言語】

- Python
- Javascript

取引事例②

お客様情報

企業名：株式会社HAND様
業種：宅食販売管理システム『Dファーム』の開発・販売

開発内容

【内容】

Google MapのWebスクレイピングによる店舗情報の取得
→**営業リスト取得による営業活動の促進**

【使用言語】

- ・ Python
- ・ Javascript

取引事例③

お客様情報

企業名：非公開

業種：3Dアバター自動作成サービスの開発、販売

開発内容

【内容】

企業HPサイトの別サーバーへの移行及びCMS導入
→**HPサイト管理業務の効率化及びPR活動の促進**

【使用言語】

- ・ Node.js

【インフラ】

- ・ VPS

取引事例④

お客様情報

企業名：非公開
業種：非公開

開発内容

【内容】

規定フォーマットに必要事項を入力することで生成AIを介し、提案内容をレコメンドするシステム

→**営業活動を効率化**

【使用言語】

- JavaScript

【インフラ】

- GCP Cloud Run