

TSUNAIDE サービス 紹介資料。

展示会支援 / AI 開発 / 営業代行——3 本柱の詳細、支援の流れ、導入事例、よくあるご質問をまとめました。社内での比較検討・稟議にそのままお使いいただけます。

ABOUT

TSUNAIDE について

株式会社 TSUNAIDE は、「展示会を、売上に変える。」を掲げる営業実行支援の会社です。名刺の枚数ではなく、次回商談の日程を確定できた件数で成果を測る展示会支援を軸に、AI 開発・営業代行を組み合わせ、獲得した接点を商談・受注につなげるまで伴走します。

提案で終わらせない。お試しで止まらない。受注後も離れない。
見栄えだけで終わらせず、現場で機能することを優先します。

COMPANY

会社概要

商号 株式会社 TSUNAIDE（ツナイド）

代表者 金子 紗也（代表取締役）

設立 2026 年 5 月 30 日

所在地 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-19-19 ワコー宮益坂ビル 5 階

事業内容 展示会支援 / AI 開発 / 営業代行

Web <https://tsunaide.co.jp/>

REPRESENTATIVE

代表について

代表・金子紗也は、楽天グループを経て独立後、50 社以上の営業代行・営業支援に従事（2026 年 7 月時点・代表個人としての実績を含む）。インサイドセールスの設計から大手決裁者との商談クロージングまで、営業の上流から下流までを一貫通貫で担ってきた実務家です。

展示会支援 — 名刺の枚数ではなく、商談の件数を

展示会は「出展したら終わり」ではなく、回収するまでが展示会です。出展費用を回収できる会社は、必ず会期前・会期中・会期後の3つの戦場すべてに人を割いています。TSUNAIDEはその3つを一気通貫で担当します。

前 会期前 — 事前アポとブース設計

来てほしい企業への事前架電、キーマッセージ（7語以内）とブース動線の設計、KPI設計（次回商談の日程確定数）まで。会期8週間前からの並走を推奨しています。

中 会期中 — 商談化に振り切った接客

商談経験のあるスタッフを派遣し、「選んで、深く話す」接客で、その場での次回商談の日程確定まで持っていきます。名刺の裏に温度（1～3）を記録し、翌日のフォロー優先度をその場で決めます。

後 会期後 — 即日フォローと商談化

会期の夜のうちに翌日の架電リストを作成。獲得リードを24時間以内にAIで分類し、温度3は責任者の手打ちメール、温度2はAI個別化提案で、記憶が薄れる前に商談へつなげます。

実績：1 展示会あたり平均20件の商談化（設計込み支援の場合）。産業機械メーカーの事例では3日間で商談化32件・翌月受注3件。

料金：個別見積もり（ブース規模・スタッフ人数・会期日数・伴走範囲によって設計）。初回相談は無料です。

AI 開発 — 試作で終わらない、現場で使われる AI を

「AI ツールを入れたけど誰も使っていない」——原因のほとんどは業務の解像度不足です。TSUNAIDE の AI 開発は、まず現場に入って業務を理解し、RAG・LLM・エージェントで誰でも回せる資産に落とし込みます。試作 → 本番運用の移行率は 82%（当社支援案件・2026 年 7 月時点）です。

01 業務ヒアリング+要件定義

現場担当者への 1 on 1 ヒアリングで業務フローを可視化し、「AI で解く箇所」を特定。要件定義書と ROI 試算をセットでご提示します。

02 AI 設計・開発

LLM 選定（GPT／Claude／Gemini）、社内 RAG 構築、エージェント設計まで。2～4 週間で MVP の動作確認まで進めます。

03 現場定着・運用改善

現場ユーザーへのオンボーディング、週次の利用状況レビュー、プロンプト・RAG チューニング、内製化に向けた知見移管まで伴走します。

実績：法律事務所のタイムカード手入力を自動化し、3 ヶ月で本番運用・月 42 時間の事務作業を削減。

料金：個別見積もり（対象業務の規模・実装範囲・伴走期間によって設計）。PoC から小さく始める提案も可能。初回相談は無料です。

営業代行 — リスト × トーク × 記録で数字を動かす

「テレアポは効かない」の正体は、リストの粗さです。TSUNAIDE の営業代行は、AI で狙う企業を再定義し、断られた理由まで記録して翌週のリストとトークに反映する週次改善のサイクルで、アポ率を底上げします。

01 AI で狙い撃ちリスト作成

受注ログの共通項抽出、IR・採用情報のシグナルチェック、決裁構造による絞り込みで、「今かけるべき 300~500 社」を選定。週次でリフレッシュします。

02 アウトバウンドテレアポ

実証済みの話法テンプレートを用い、1 稼働者あたり 1 日 50~80 件を架電。断られ方まで全件記録し、翌週の改善につながります。稼働は数字で完全に可視化されます。

03 一次商談代行・録画要約

獲得したアポの一次商談を代行し、録画を AI で要約して共有。確度を判定した上で御社の営業チームへ引き継ぎます。

実績：SaaS ベンダーの支援案件で、アポ率 0.6% → 3.2%（5 倍）。稼働 2 週間で最初のアポ、18 ヶ月以上継続中。

料金：個別見積もり（稼働時間・リスト範囲・商談化目標によって設計）。3 ヶ月契約が基本。初回相談は無料です。

PROCESS

支援の流れ — ご相談から稼働まで

01 初回相談（無料・30 分）

御社の課題・目標・体制をヒアリングします。その場で、御社に効きそうな打ち手を 3 つお伝えします。オンライン・対面どちらでも対応可能です。秘匿性の高いご相談は、NDA を即日締結できます。

02 ご提案・お見積もり（3～5 営業日）

ヒアリング内容をもとに、支援スコープと個別のお見積もりをご提示します。展示会支援は 1 展示会単位、AI 開発・営業代行は月額契約（3 ヶ月～）が基本です。

03 ご契約・稼働開始

営業代行は契約から約 2 週間で稼働開始。AI 開発は 2 週間以内に業務ヒアリングを開始。展示会支援は会期 8 週間前からの設計着手を推奨します。

04 週次・月次の報告と改善

稼働状況・数字・改善提案を週次で共有します。うまくいっていない時ほど、ごまかさずにお見せします。ブラックボックスにしないから一緒に直せる——これが当社の運用方針です。

数字は、良い時も悪い時も、全部お見せします。

よくあるご質問

Q. 料金はいくらですか？

すべてのサービスで個別見積もりです。スコープ・稼働期間・人数によって内容が大きく変わるため、汎用の値札は設けていません。初回相談（無料）で課題を伺った上で、3～5 営業日でお見積もりをご提示します。

Q. 1 つのサービスだけでも依頼できますか？

はい。展示会支援のみ、AI 開発のみ、テレアポのみ、いずれも単独でご依頼いただけます。組み合わせる場合は設計を統合し、リード情報を相互に活用します。

Q. 対応エリアは？

オンライン支援は全国対応。展示会の当日派遣は東京・大阪・名古屋・福岡を中心に、ご相談の上で全国主要会場に対応します。

Q. 実績数値の根拠は？

本資料に記載の数値は、当社が支援した個別案件の実績値です（2026 年 7 月時点・代表個人としての支援実績を含む）。成果を保証するものではありません。各事例の前提条件は、Web サイトの事例ページで公開しています。

Q. 契約前に NDA を結べますか？

はい。初回相談の時点で、オンラインで即日締結可能です。

展示会・AI・営業の課題を、 一緒に整理しませんか。

初回相談は無料です。御社の課題を 30 分伺い、その場で、効きそうな打ち手を 3 つお伝えします。稟議用の追加資料・個別のお見積もりも、ご相談の上で速やかにご用意します。

株式会社 TSUNAIDE (ツナイデ)

展示会支援 / AI 開発 / 営業代行

Web : <https://tsunaide.co.jp/>

お問い合わせ : <https://tsunaide.co.jp/contact.html>

Email : s.kaneko@tsunaide.co.jp

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-19-19 ワコー宮益坂ビル 5 階