



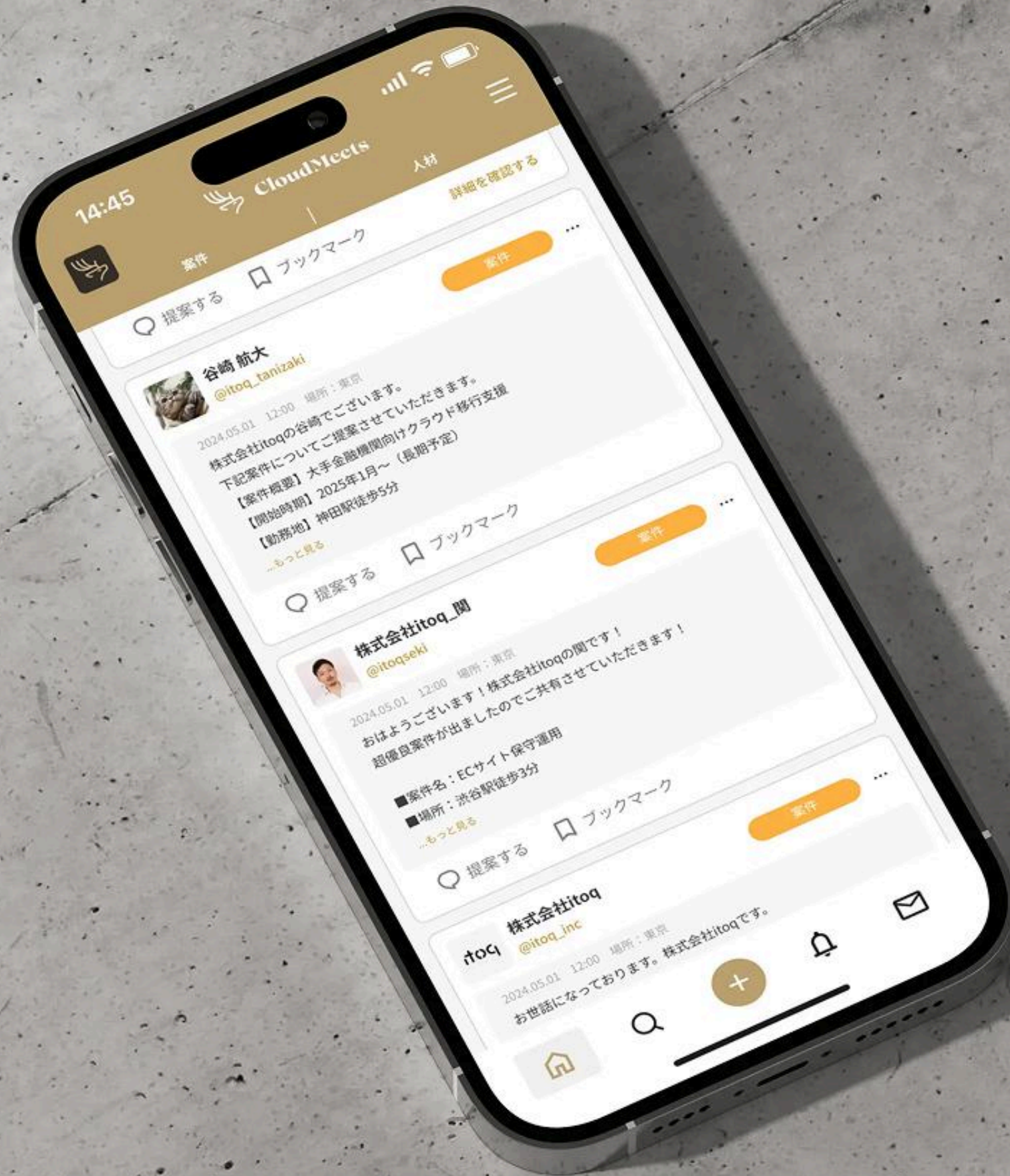
CloudMeets

SES営業をオンラインで完結

※他社への無断転載はご遠慮下さい。

INDEX

01. 会社概要	02
02. SES業界の現状と課題	04
03. CloudMeetsにできること	09
04. CloudMeetsを使うメリット	15
05. 最後に	20



01 会社概要



運営会社

株式会社itoq（イトク）

役員

代表取締役 | 鹿田 健太

取締役 | 伊達 樹哉

取締役 | 辻本 健一

事業内容

SES事業 | システム開発事業 | CloudMeets事業

グループ企業

株式会社Qホールディングス | 株式会社salq | 株式会社ATELIER-Q

顧問

T.V.B社会保険労務士法人 | T.V.B税理士法人 | 千葉直愛法律事務所

創立

2019年9月2日 | 従業員 112名（2026年 10月時点 ※グループ含む）

02 SES業界の現状と課題

営業の現状

①緊急の連絡が多く時間がない

計画表通りに営業できない | 後手に回りトラブル対応 | 精神的負担 | 新規開拓が後回し

②属人化してしまう

売上が頭打ち | 新人教育 | 新人の離職 | 優秀な営業の離職 | エンジニアの待遇差 | ブラックボックス化

③ベテランが新規営業をしない&できない

既存で手一杯 | 満足している | エンジニアの希望より顧客優先 | 新規開拓をしないことが当たり前になっている

④新人が売上予算を達成できない

何をすればいいかわからず目標が下がる | 業界に疑問を思いつながら働く | 非効率もしくは雑務が多く新規開拓できない

SES業界での課題

①慣習の多さ

独特の業界ルールが多い | 保守的な会社や人が多く慣習が変わることは少ない

②非効率を悪としない

義理人情 | 会いに行くことが美德とされている | 忙しさを効率化でカバーしない

③馴れ合いが発生

契約やコンプライアンスが曖昧になってしまうことも少なくない

今後のビジョン

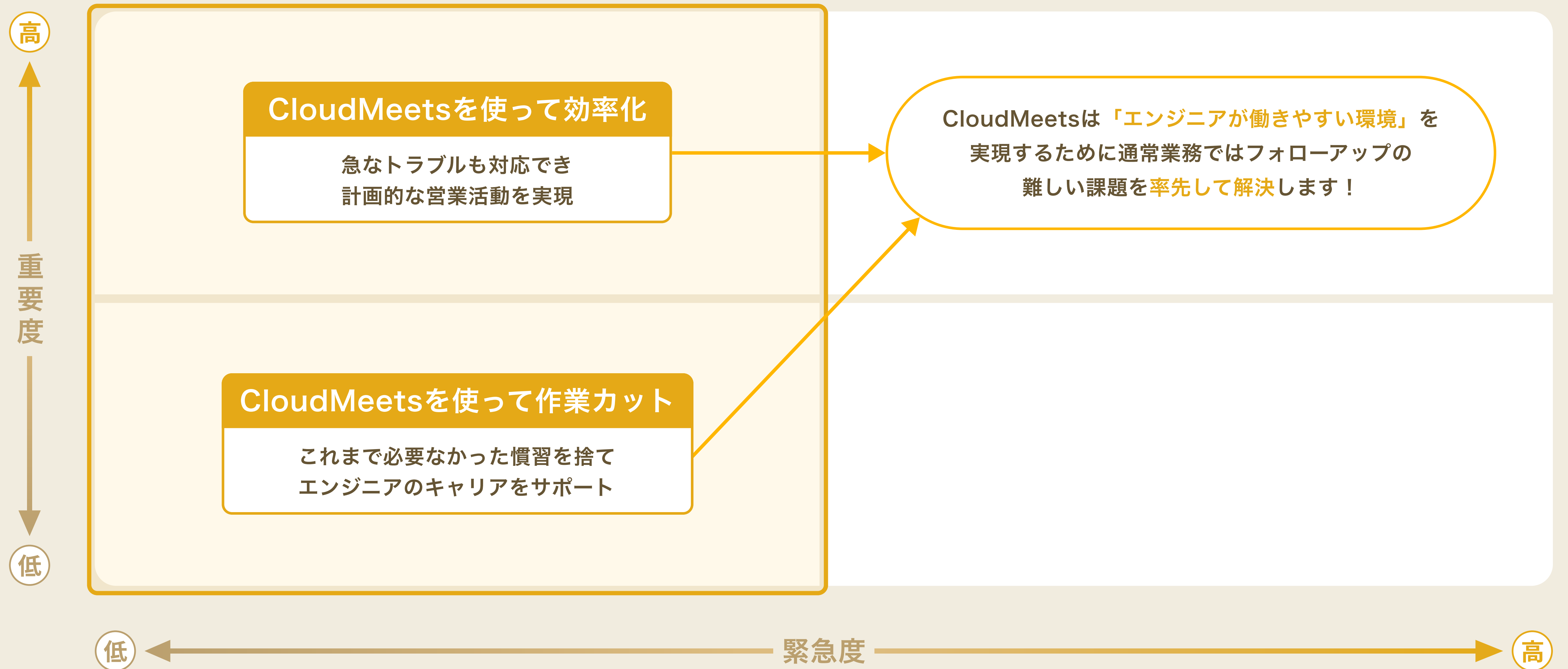
業界と営業あるべき姿とは

営業は「エンジニアが働きやすい環境を作る」ために効率的に働くことが大切です。

優先順位は「顧客 > エンジニア」ではなく「顧客 = エンジニア」というような対等な関係性です。

今の時代に適した新しい働き方を取り入れながら、1人でも多くのSES営業が効率的に働くことが、エンジニアの幸福度をはじめ、営業の心のゆとり、業界全体の向上に繋がります。





SES営業がビジネスパートナーを増やす流れ



従来の
営業手法



03 CloudMeetsにできること

Q CloudMeets (クラウドミーツ) とは？

A SES営業に特化したビジネスマッチングサービスです

アポを片手間で

SES営業の基本である新規訪問。
情報交換している会社の数が成約の肝となりますが、新規訪問はアポ獲得や日程調整に時間も気力も使います。

- ✓ 新規訪問が不要 → 必要に応じて訪問が可能
- ✓ おすすめユーザーをピックアップ
- ✓ 情報交換の申請はボタン1つでOK
- ✓ 承認もボタン1つで完了
- ✓ 日程調整カレンダー機能

営業コストが¥0

CloudMeetsの基本利用料 ¥0~
マッチング時の成功報酬 ¥0
ご成約時の成功報酬 ¥0

ご成約時の成功報酬

- ・営業リスト作成 ・待ち時間
- ・アポ電話 ・メール
- ・移動時間 (アポ・日程調整・御礼)

カットできる経費

営業交通費

安心のセキュリティ

情報交換後のメールは機密情報に溢れているにも関わらず、
NDAは契約時に結ぶことが業界の“普通”です。
CloudMeetsは「足を運ぶ」「面と向かって話す」だけで信用を担保することから脱却できるよう業界をサポートします。

- ✓ 未承認のユーザーにはTLが非公開
- ✓ 承認したユーザーにのみ情報配信
- ✓ メールの誤配信が0になる
- ✓ マッチ時にNDAを結ぶ規約
- ✓ ユーザー登録は審査制

Q CloudMeetsの実績はありますか？

A 約71,900組のビジネスパートナーが生まれました

※2026年10月5日時点

ローンチから6年

CloudMeetsは2020年9月30日にサービス公開しました。
6年の中で、たくさんのSES営業の方にご利用いただいております。都内を中心に浸透しており、九州や関西でのご利用が比較的多いことも特徴の1つです。

PRTIMEサービスローンチ記事

[記事はこちらから](#)



PRTIMEリニューアル記事

[記事はこちらから](#)



利用者数 6,150名

個人で登録するサービスの為、1社で2名以上の方にご利用いただくケースもございますが、登録者数が6,150名を超えました！

安心いただけるサービス設計

CloudMeetsは、システムに案件人材情報を登録し募集するのではなく、**ユーザー同士の営業活動を推進**させるプラットフォームです。

その為、不特定多数ユーザーやサイト外から閲覧されることはありません。

承認したユーザーにしか公開されない為、メールと同じようにご利用いただけます。

安心のセキュリティ

SES企業力はビジネスパートナー（BP）の数が大切な指標となりますが、既存の営業活動に追われ、新規開拓は優先順位が下がりがちです。

CloudMeetsがあれば、**普段の営業活動の片手間**でBPを増やすことができます！

公開から6年あまりで、約71,900件の新しいビジネスチャンスを提供できた事を大変嬉しく思っております。

ご利用中のユーザー様の声は、P18で公開しております。

Q CloudMeetsでどれくらいコストカットできる？

A ビジネスパートナーを増やすことに限れば、**約80%カット**も!?

BPの価値とは

ビジネスパートナー(BP)の価値はどれくらい高いかを考えたことはありますか？

- ✓ 新人が開拓している
- ✓ 来訪が多いから問題ない
- ✓ 交流会に参加しているから大丈夫
- ✓ そもそも集計していない

これらの認識ではもったいないです。

BPはいわば**会社の資産**です！

資産が持続する

SES業界は独特です！

- ✓ リード獲得の**ハードルが低い**
- ✓ **リードを消失**することが少ない
- ✓ リードの多さが**成約率**に繋がる
- ✓ 定期的な営業活動が**できる**
- ✓ 定期的な営業活動を**してくれる**

マーケティングの観点からすると、これほど好条件が揃う業界も珍しいのかもしれませんが。情報交換が始まったらBPは**基本的に減**ことはありません。SES企業は意図的にBP開拓をするメリットは非常にあると言えます。

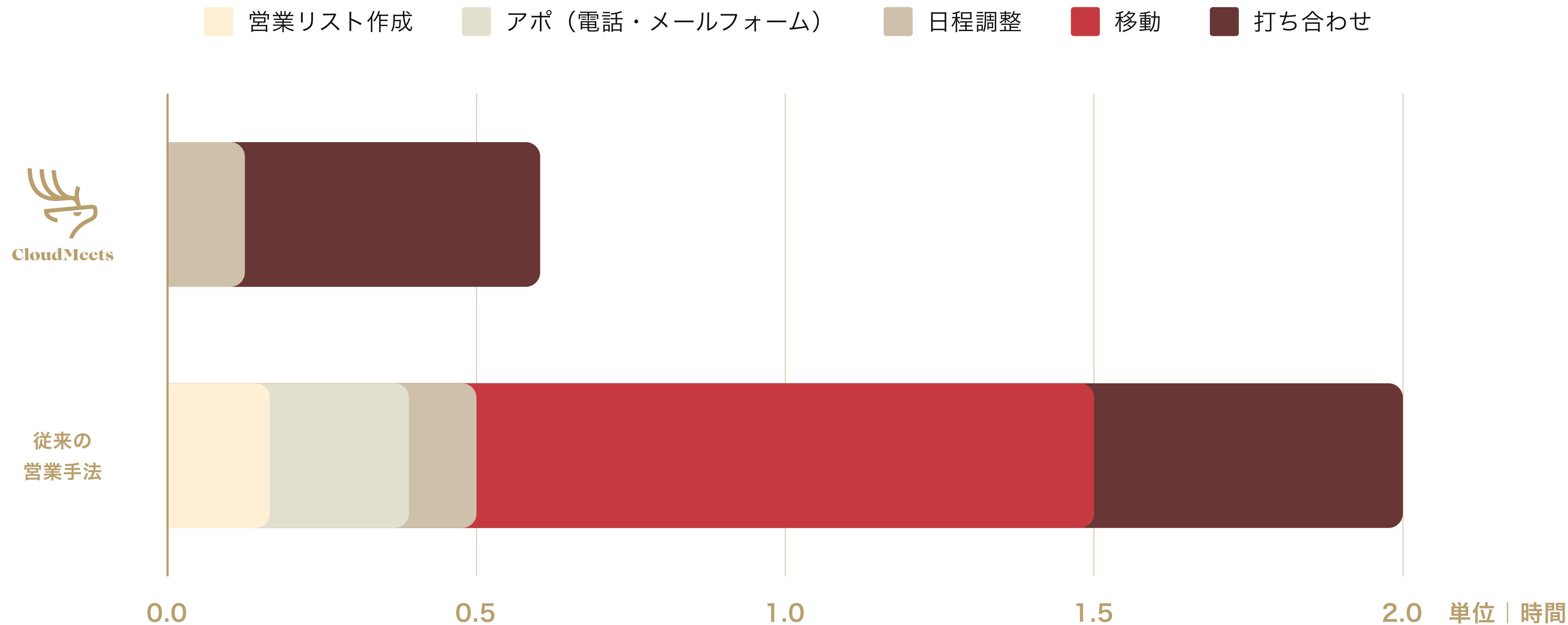
コストを把握する

まずは営業の現状を把握しましょう！

- ✓ **1社獲得**までのコスト
- ✓ 現状の**月間BP獲得数**
- ✓ 開拓専任の**営業の限界獲得数**
- ✓ アポの**成約率**
- ✓ 日程調整
- ✓ 営業交通費
- ✓ 移動や待機時間・お礼のメール作成

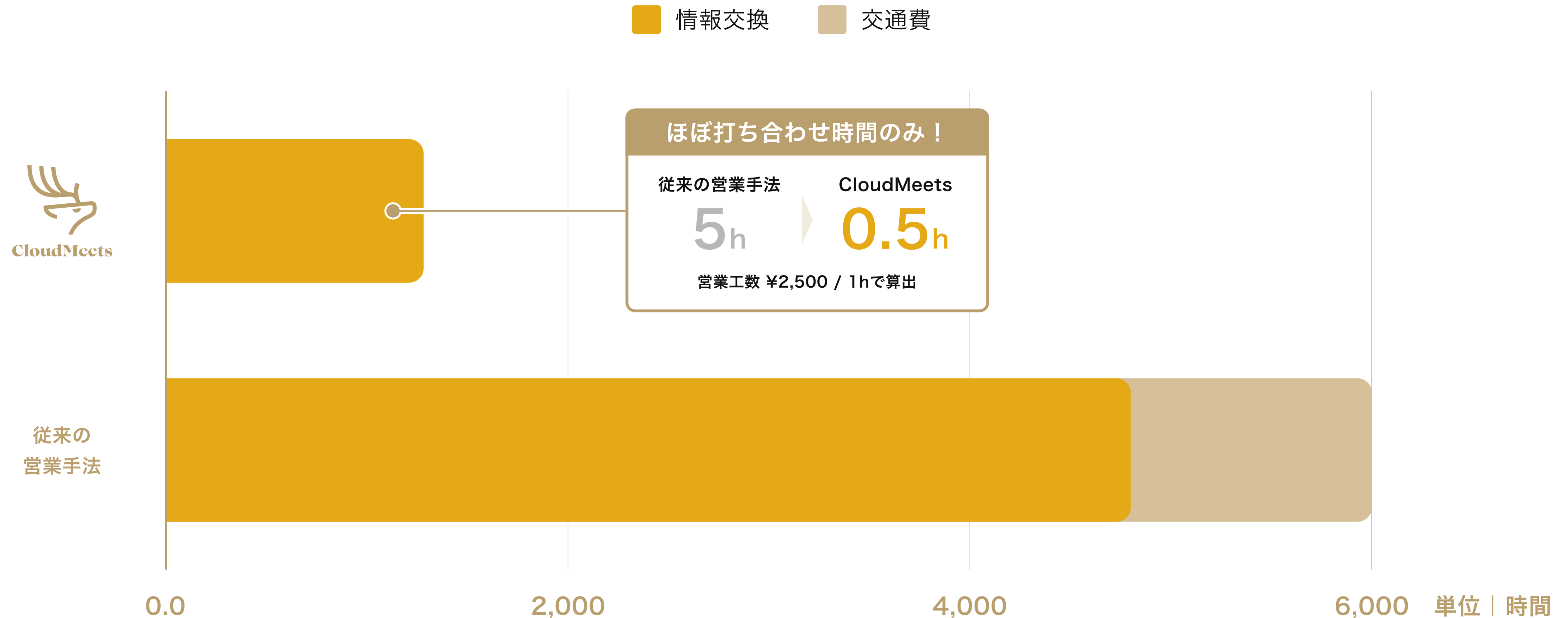
弊社は、営業工数を元に算出すると1社BPを獲得するまでに**¥5,000~¥10,000程度のコスト**がかかっておりました。

1社BPを獲得するまでにかかる工数



弊社調べ

1社BPを獲得するまでにかかる費用



ほぼ打ち合わせ時間のみ！

従来の営業手法	CloudMeets
5h	0.5h
営業工数 ¥2,500 / 1hで算出	

弊社調べ

04 CloudMeetsを使うメリット

Q CloudMeetsはSES企業しかメリットがない？

A ITエンジニアを求める**全ての企業**にメリットがあります

事業会社様

課題

- ✕ 求人サイトに掲載している
- ✕ 業務委託を利用している
- ✕ コストがかかっている
- ✕ 新規プロジェクトを始めたい

解決

- ☑ **すぐに**エンジニアが見つかる
- ☑ **プロジェクト単位**で契約できる
- ☑ **正社員化**しなくてもいい
- ☑ 掲載料・マージン・紹介料が**¥0**

Sler様

課題

- ✕ 新規のBPを増やしたい
- ✕ 新規プロジェクトが始まる
- ✕ 至急技術者が必要
- ✕ どんな会社かチェックしたい

解決

- ☑ 新規のBPが**片手間**で増える
- ☑ **SES営業が多い**のですぐに見つかる
- ☑ **不特定多数**に公開されず拡散できる
- ☑ 来客される前に**会社チェック**ができる

フリーランス様

課題

- ✕ 案件がない
- ✕ 自分が単価が分からない
- ✕ 良い会社があれば就職したい
- ✕ 外注先がない

解決

- ☑ **案件**がある
- ☑ **自分の相場**を知ることができる
- ☑ 簡単に**企業と繋がる**ことができる
- ☑ **技術者募集**をすることもできる

SES営業



T.Aさん

営業エリア

都内・ベテラン

CloudMeetsを利用してみて

- ・シンプルでわかりやすい
- ・効率的にBP開拓をすることができている
- ・仲の良い営業に使ってみたらと声をかけた

SES営業



H.Yさん

営業エリア

九州・ベテラン

CloudMeetsを利用してみて

- ・九州の企業であるため、BP開拓が難しい
- ・東京や大阪に支店があるので、同時に営業活動ができるのは助かる

SES営業



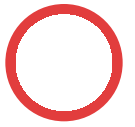
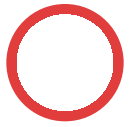
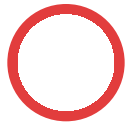
S.Rさん

営業エリア

都内・若手

CloudMeetsを利用してみて

- ・創業したばかりでBPの増やし方がわからなかった
- ・情報交換後は、タイムラインに案件や人材情報が流れてくるので取引に繋がりやすそう
- ・CloudMeetsを軸に営業していきたい

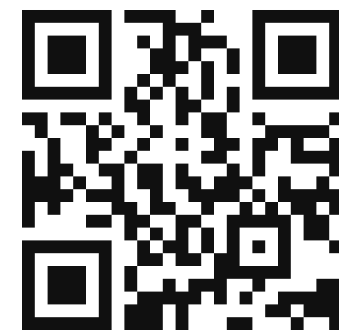
	 CloudMeets	求人サイト	副業サイトA	副業サイトB	エージェント会社
初期費用	¥0	50万円～	掲載月3万円～	¥0	¥0
運営側の成功報酬	¥0	¥0	¥0	マージン20%～	年収の30% (100万円～程度)
エンジニアとの契約形態	ユーザーにより異なる ※1	正社員	業務委託	業務委託	正社員
契約相手	エンジニアの所属会社	個人（給料）	個人（業務委託）	運営会社	個人（給料）
掲載開始	即日	数週間後	数週間後	数週間後	数週間後
掲載終了	制限なし	制限あり プランにより異なる	掲載料を支払う期間 プランにより異なる	制限なし プランにより異なる	制限なし プランにより異なる
即戦力					
募集力・求人力	 ※2	 ハイプランに限る	 コミット力低い	 サイト差あり	 営業の個人差あり

※1 企業と個人のユーザーが混在しており運営側は介入しないため

※2 SES営業が再委託として営業する場合あり

サービスページ

<https://ses.cloudmeets.jp/>



登録ページ

<https://cloudmeets.jp/register>



メールでの
お問い合わせ

info@cloudmeets.jp



プレスリリース

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000002.000063549.html>



【運営会社】
株式会社itoq

<https://itoq.co.jp>



最後までご覧いただき
ありがとうございました。

ご不明点などありましたらお気軽にお問い合わせください。



CloudMeets