

BDR STRATEGY REPORT

BDR 戦略レポート

どの市場の、誰に、どの順で当たり、
どこで止めるか。

LOGOSEC デモ社 御中

(架空の企業)

商材	大企業向けのセキュリティ SaaS
対象	国内に本社を置く、従業員 1,000 名以上の企業
見る期間	最初の 90 日
作成	2026 年 3 月 / リレーションシップ合同会社 LOGOTORU

要旨

- 1 最初の 90 日は、**情報・通信業と小売業 (A 群 140 社)** に集中します。受注実績がある 2 業種で、当て方の型を先に作ります。
- 2 機械・サービス業 (B 群 110 社) は 2 ヶ月目から、化学・医薬品 (C 群 50 社) は 3 ヶ月目に手紙を先に送り、少量で反応を見ます。
- 3 業種ごとに、市場 **NO** シグナル率 **5%** で縮小、**20%** で止めます。月 30 人に届かない業種は判定しません。

1,330 社 対象の市場	3,860 名 想定の方針者	300 社 最初のリスト (1,000 名)	200 人 / 月 アプローチ (スタンダード想定)
-------------------------	--------------------------	----------------------------------	--------------------------------------

解説ミーティングで決めていただくこと

- A 群の 2 業種から始めてよいか
- リストから外す先 (既存顧客・商談中・接触 NG)
- 商談の定義 (例: 部長層以上で、検討時期が 1 年以内)

本書の構成

- ① 市場の地図

② 優先順位とその理由

③ 当て方
- ④ 撤退ライン

⑤ 最初の 90 日の計画

付録 決裁者リストの項目 / 前提と出典

① 市場の地図

国内本社・従業員 1,000 名以上で、御社の商材が入りうる 6 業種。決裁者は情報システム部門長・セキュリティ責任者を、1 社 2〜4 名で数えています。

業種	社数	1,000〜4,999 名	5,000 名以上	想定が決裁者
情報・通信業	380	300	80	1,140 名
サービス業	260	210	50	650 名
機械	240	190	50	720 名
小売業	210	160	50	630 名
化学	150	110	40	450 名
医薬品	90	60	30	270 名
合計	1,330 社	1,030	300	3,860 名

■ 1,000〜4,999 名 ■ 5,000 名以上

- 市場の 29% は情報・通信業 (380 社)。受注実績も最も多い業種ですが、同業からの営業も多く受付で止まりやすい可能性があります。当社のデータでは母数が足りず「観測中」のため、最初の 1 ヶ月で確かめます。
- 5,000 名以上は 300 社 (23%)。セキュリティの決裁が本社と事業部に分かれていることが多く、1 社あたり最大 4 名まで当てます。
- 最初のリストは 300 社・1,000 名に絞ります。市場全体を一度に当たると、反応の悪い業種を焼いてから気づくことになります。

出典: 社数・人数は企業データベースの集計 (本サンプルでは架空の値)。

② 優先順位とその理由

「届きやすさ」(当社の観測データ)と「御社の受注実績」(ヒアリング)の2つで並べました。市場が大きいだけでは先に当たりません。

A 140 社 470 名 1 ヶ月目から	B 110 社 360 名 2 ヶ月目から	C 50 社 170 名 3 ヶ月目に少量
--	--	--

群	業種	リスト	受付ブロック率	受注実績	理由
A	情報・通信業	90 社	観測中	4 社	受注実績が最も多い。受付の固さは当社データの母数不足(観測中)なので、1 ヶ月目で確かめる
A	小売業	50 社	6.6% n=457	2 社	受注実績があり、受付も通しやすい
B	機械	60 社	5.6% n=71	0 社	受付は最も通しやすいが、受注実績がない。2 ヶ月目から検証
B	サービス業	50 社	6.8% n=502	0 社	母数が大きく通しやすい。業態の幅が広いので、規模で絞って検証
C	化学	30 社	18.0% n=305	1 社	受付が固い(機械の約 3 倍)。手紙と直通番号の取得を先に
C	医薬品	20 社	観測中	0 社	規制業種で検討期間が長い想定。少量で反応だけを観測

受付ブロック率は、代表番号への架電のうち受付で取り次がれなかった割合です。**化学 18.0% に対し機械 5.6%**と、**業種で約 3 倍の差**があります。受付が固い業種に同じやり方で当たると、工数だけが消えます。C 群は手紙と直通番号の取得を先に置きます。

出典: 受付ブロック率は LOGOTORU「エンタープライズ BDR 観測レポート 2026」図 7 (電話・代表番号への架電のみ)。n は架電件数。30 件未満の業種は「観測中」。受注実績はヒアリング(本サンプルでは架空の値)。

③ 当て方

当社の観測データ (接触ログ 13,144 件) から、最初の設定を決めます。御社の市場で同じ傾向が出るかは、月次で確かめて直します。

チャネルの順番

手紙 → 3 日以内に電話 → メール

発送後 3 日以内の架電は会話成功率 31.1% (n=90)。手紙なしは 14.6% (n=1,028)。ただし 2026 年 4 月以降のデータでは間隔の差が再現していないため、御社の市場で月次に確かめる

当たる役職

部長層を主に、課長層で課題を確かめる

会話成立率は 課長層 34.0% (n=53) / 部長層 20.9% (n=301) / 執行役員層 10.4% (n=154) / 取締役層 8.1% (n=99)。役員層は手紙で先に届ける

時間帯

10～11 時を厚く、13 時台は避ける

会話成功率 10 時 8.1% / 11 時 8.5% に対し、13 時 3.6% / 17 時 4.6% (電話のみ)

粘る回数

1 人 8 回まで

会話成功率は 4 回目 7.1% が最も高く、8 回目まで 5% 台。9 回目で 3.5% に落ち、戻らない

追う相手

初回会話の温度 3 以上

温度 3 以上は 12.7% が後に商談化。温度 2 以下は 397 名中 3 名 (0.76%)

最初の一文の仮説 (A 群)

情報・通信業

「取引先から求められるセキュリティ要件の確認が、商談のたびに情報システム部門へ集中していないでしょうか。同業の方々が、この負担をどう減らしているかを 15 分ほど共有させてください。」

小売業

「店舗・EC・物流で委託先が増えるほど、委託先のセキュリティ管理が追いつかなくなります。同規模の小売企業での管理の分け方について、情報交換の時間をいただけないでしょうか。」

一文は 2 案ずつ用意し、最初の 2 週間で会話になった割合を比べて 1 つに絞ります。

④ 撤退ライン

始める前に、止める基準を決めておきます。数字が届いたら、成果が出ている業種があっても配分を見直します。

業種ごとの物差し — 市場 NO シグナル率

1 度でもはっきり拒否した人 ÷ 対象リストの在籍人数 (休眠を除き、未接触を含む)



	届いたら	やること
5% (縮小)	その業種への新規接触を絞り、再訪の余地を残す。空いた枠は同じ群か次の群へ	
20% (止める)	その業種への新規接触を止める。市場を焼き切る前に、配分を他の業種へ移す	
判定保留	直近 90 日に当たった人が 30 人未満の業種は判定しない。C 群が 3 ヶ月で 30 人に届かなければ、対象から外すかを定める	

全体の判定 — 5 指標 × 3 点 = 15 点

会話成功率 / ネガ率 / 商談化率 / 残存率 / 市場 NO シグナル率

続ける	12 点以上で、注意ライン未滿	変える	11 点以下、または注意ライン到達
一旦退く	市場 NO シグナル率が 20% に到達	判定保留	当たった人数が月 30 人未滿

判定の基準は LOGOTORU OS の既定値。御社の事情に合わせて、解説ミーティングで調整できます。

⑤ 最初の 90 日の計画

月 200 人 (スタンダード想定) を、群ごとにこう配分します。判定が出たら、翌月の配分を直します。

1 ヶ月目	A 200		
2 ヶ月目	A 120	B 80	
3 ヶ月目	A 100	B 70	C 30

1 ヶ月目

- A 群 140 社の部長層へ手紙 100 通、3 日以内に電話
- 週 1 回 30 分の壁打ちで、一文と当てる層を直す
- 30 日後のレビューで最初の判定 (月 30 人未満の業種は判定保留)

2 ヶ月目

- A 群を続けながら、B 群 110 社を追加
- A 群で「縮小」が出たら、その分を B 群へ移す
- 効いた一文・役職・時間帯を B 群に流用

3 ヶ月目

- C 群へ手紙を先に送り、30 人に絞って反応を観測
- 90 日のレビューで群ごとに続ける / 縮小 / 止める を確定
- 4 ヶ月目以降の配分と、外す業種を決める

90 日後にわかること

- 群ごとの判定 (続ける / 縮小 / 止める) と、その根拠の数字
- 御社の市場で効く役職・時間帯・最初の一文
- 4 ヶ月目以降に配分を厚くする業種と、外す業種

商談数の約束ではありません。90 日で「どこに当て続けるか」を決められる状態をつくる計画です。

付録 決裁者リストの項目

本書と一緒に、決裁者リスト (上限 300 社・1,000 名) を CSV でお渡しします。下は項目の見本です。

優先	企業名	業種	規模	部署	役職	氏名	代表番号	LinkedIn	取得日
A	株式会社〇〇〇〇	情報・通信業	5,000+	情報システム本部	本部長	〇〇 〇〇	03-XXXX-XXXX	公開あり	2026-03
A	〇〇〇〇株式会社	小売業	1,000+	IT 戦略部	部長	〇〇 〇〇	06-XXXX-XXXX	—	2026-03
B	〇〇工業株式会社	機械	5,000+	DX 推進室	室長	〇〇 〇〇	03-XXXX-XXXX	公開あり	2026-03

ほかに本社所在地・従業員数・部署の代表番号 (取得できた場合) を含みます。他の契約者の接触履歴は含みません。

前提と出典

— 企業名、市場の社数・人数、御社の受注実績は、本サンプルでは架空の値です。実際の納品では、企業データベースの集計とヒアリングの内容を使います。

— 届きやすさと当て方の数字は、LOGOTORU「エンタープライズ BDR 観測レポート 2026」(接触ログ 13,144 件、複数プロジェクト横断) の実測値です。御社の市場で同じ傾向が出るとは限らないため、月次で確かめて直します。

— 撤退ラインと判定の基準は LOGOTORU OS の既定値です。

NEXT

解説ミーティング (60 分) で、本書をもとに
どの群から始めるかを決めます。

開拓設計パッケージの完了から 60 日以内に月額契約へ進む場合、パッケージの 50 万円は月額に全額充当されます。