

「STATION Ai」入居スタートアップが 有償支援プログラムを通じて営業力向上を実現 ～CROSLAN、itowa、フレンドマイクロブの事例公開～

パーソルキャリア株式会社の副業・フリーランス人材 マatchingプラットフォームサービス「HiPro Direct」（本社：東京都港区、代表取締役社長：瀬野尾 裕）は、STATION Ai株式会社（ステーション・エーアイ、本社：名古屋市昭和区、代表取締役社長 兼 CEO：佐橋 宏隆）が運営する日本最大級のオープンイノベーション拠点「STATION Ai」に入居するスタートアップを対象とした有償支援プログラム「Sales Engine Program」を2025年11月25日より4か月間にわたり実施しました。

本プログラムに参加したスタートアップ6社において、外部パートナーとの業務提携や営業体制構築といった具体的な成果を創出しており、その内容を事例として公開します。



「Sales Engine Program」とは

「Sales Engine Program」は、シリーズAを目指すスタートアップがSalesTOP[※]候補者とのマッチングを通じて、営業戦略の策定・実行力を高めることを目的とした約4か月間の有償支援プログラムです。

2025年に実施した第一期では、HiProによるプロ人材支援と、STATION Aiが有するスタートアップ・大企業・VCネットワークを掛け合わせ、営業体制構築と顧客接点創出の両面から支援を行いました。なお、本プログラムの第二期を、2026年7月中旬より約4か月間にわたって実施します。

※スタートアップ企業にて営業組織の立ち上げが期待できるようなご経歴・経験をお持ちの方

参考（第一期リリース）：<https://hipro-job.jp/newsroom/pressrelease/20251009-01/>

第一期支援事例

事例1：株式会社CROSLAN

属人的な営業から脱却し、商談数や成約率が向上

事業内容・企業サイト：

特定技能外国人の「受け入れ・管理業務」を自動化・効率化するSaaSの「SMILEVISA」を展開

<https://croslan.co.jp/>

プログラム参加時の状態・課題：

- ・エンタープライズ営業のノウハウ不足
- ・エンタープライズへのアプローチ方法や再現性のある営業プロセスの構築が行なえていない状況

支援内容：

- ・営業戦略の整理、エンタープライズ営業戦略の設計
- ・現状KPI／営業プロセスの可視化と課題抽出
- ・提案・稟議資料の作成支援
- ・営業分析ツールによる営業プロセスの型化
- ・エンタープライズ向けアカウントマーケティングの実行支援
- ・営業組織拡大を見据えた営業人材育成・オンボーディング体制の構築支援

支援したプロ人材：

IT業界を中心に35年以上、法人営業および営業マネジメントに従事。国内外の主要IT企業で営業リーダーとして実績を重ね、ベンチャー企業の取締役として事業戦略と経営にも携わってきた。近年はCRMベンダー企業で大手製造業・自動車・サービス業向けに営業DXを推進し、売上成長と複数チームのマネジメントに貢献。現在は独立し、スタートアップ企業の営業戦略構築を行うセールスのプロ人材。

成果：

- ・営業戦略の明確化・ターゲットの明確化
- ・営業プロセスの整理・標準化
- ・商談数1.5倍増、成約率10%以上向上、単月で10件の成約成立
- ・属人的な営業体制から組織的な営業体制の構築

事例2：株式会社itowa
BtoBの営業戦略に強みのあるプロと、営業体制を構築。業務提携が実現へ。
事業内容・企業サイト：

Web計報から供花注文、オンライン香典までを叶える「葬儀DXプラットフォーム」を展開。

<https://itowa71.com/>

プログラム参加時の状態・課題：

- ・展示会やWEB問い合わせ対応によるインバウンド営業が中心で、アウトバウンド施策に着手できていなかった。
- ・ビジネスサイドは代表含めて2名と人材不足で、営業施策の検証が進まない。
- ・営業の知見不足、営業戦略・営業組織の型が未整備。

支援内容：

- ・エンタープライズ企業（葬儀会社）向けの営業戦略・戦術の設計
- ・アライアンス戦略の策定・実行支援
- ・営業・提案資料の作成
- ・展示会や問い合わせ対応を含むマーケティング基盤の整備

成果：

- ・業界シェアの高い大手商社との業務提携を締結
- ・後払い決済サービスとの業務提携を締結
- ・プログラム内共創イベントを通じた新規提携の検討が進行中

**事例3：株式会社フレンドマイクロブ
営業戦略を確立し、新たな企業連携を創出**
事業内容・企業サイト：

受託研究事業、微生物による油分解事業を展開。

<https://friendmicrobe.co.jp/>

プログラム参加時の課題：

- ・代表1名による営業活動。
- ・営業知見が不足しており、営業戦略・営業体制の構築・営業の型化ができていない状況。

支援内容：

- ・営業チャネルの整理・構造化
- ・営業案件管理シートの設計・導入
- ・営業会議の設計・ファシリテーション
- ・新規営業開拓戦略のアップデート

成果：

- ・営業戦略・営業プロセスの確立・型化
- ・プログラム内共創イベントを通じた企業連携

株式会社itowa、株式会社フレンドマイクロブを支援したプロ人材：

BtoBエンタープライズ営業および組織構築の専門家。ベンチャー企業や上場企業において、事業開発およびアライアンスを主導。トップセールスとしての実践知と、幅広いフェーズ・業界での経験を活かし、「再現性ある営業組織の構築」と「上場企業水準の新規事業ガバナンス」を両立させる強みを持つ。

第一期に参加した企業6社のインタビュー記事

- ・株式会社itowa：<https://stationai.co.jp/magazine/int20260331>
- ・株式会社CROSLAN：<https://stationai.co.jp/magazine/int20260423>
- ・GREEN OFFSHORE株式会社：<https://stationai.co.jp/magazine/int20260424>
- ・powder keg technologies株式会社：<https://stationai.co.jp/magazine/int20260428>
- ・株式会社フレンドマイクロブ：<https://stationai.co.jp/magazine/int20260422>
- ・VMC Motion Technologies株式会社：<https://stationai.co.jp/magazine/int20260427>

第二期プログラム概要

参加資格：STATION Aiに入居する、資金調達（シリーズA）前後のアーリーフェーズの企業
※初期顧客は獲得済みで、今後の拡販戦略の高度化を目指す企業など

定員：10社

実施期間：2026年7月中旬～2026年11月中旬（約4カ月間）

参加費用：1,000,000円（税別）

※プログラム期間中の「HiPro Direct」利用および専任HiProサポーターによる伴走フォロー費、企業リード獲得費、プログラム企画運営費を含む

※別途、SalesTOP人材への業務委託費が必要

申込方法：<https://forms.gle/Gmiv4Ly1QAWJyKzT7>

お問い合わせ先：Sales Engine Program運営事務局（担当：田沼・加藤）（GRP-sales_engine@stationai.co.jp）

STATION Ai株式会社 Sales Engine Program 企画・実施担当 田沼 久嗣氏・加藤 大貴氏 コメント

第一期では6社のスタートアップが参加し、業務提携の締結や商談数・成約率の向上、営業組織の構築など、各社が具体的な成果を上げることができました。HiProのプロ人材支援とSTATION Aiのネットワークを組み合わせた本プログラムの可能性を、改めて実感しています。

一方で、約4か月という期間の中で支援効果を最大化するには、参加企業の営業フェーズや課題の解像度をより早い段階で揃えることが重要だという学びも得ました。第二期では参加企業の選定と事前状態整理を強化し、STATION Ai入居企業が一社でも多く成果を出しきれるプログラム設計を目指してまいります。

パーソルキャリア株式会社 HiPro事業部 Business innovation統括部 HiPro新規事業戦略部 ゼネラルマネジャー 土井 裕希、HiPro Direct部 クライアントサクセスグループ 岩田 康平 マネジャー コメント

STATION Ai開業以降、スタートアップへのヒアリングを通じて、即戦力の確保やプロダクト拡大に多くの企業が課題を抱えていることを改めて認識しました。また、同施設では多様な支援機能を提供している一方で、事業成果にハンズオンでコミットする体系的なプログラムが十分に確立されていなかったなかで、スタートアップの事業を加速させるための営業領域特化型プログラム「Sales Engine Program第一期」を開催いたしました。本プログラムではプロフェッショナル人材の活用により、営業活動の体系化と事業成長の加速を支援し、資金調達に向けた推進を後押ししています。第一期では自社プロダクト・ソリューションにおける営業の勝ちパターンを確立し、事業が前進するきっかけを提供することができ、参加企業には満足度の高い声をいただきました。一方で、実行精度および強度を高めていくためには、事業全体を踏まえた戦略設計の重要性について示唆を得ることができました。第二期ではプログラム参加企業への課題整理と初期設計を強化し、さらなる成果創出と持続的成長の実現を目指してまいります。

■STATION Ai について < <https://stationai.co.jp/> >

日本最大級のオープンイノベーション拠点「STATION Ai」は、スタートアップ企業の創出育成およびオープンイノベーションの促進を目的に様々な支援サービスを提供しています。1,000社を超える国内外のスタートアップ企業、パートナー企業、VC等の支援機関や大学等がSTATION Aiに参画し、新規事業創出に取り組んでいます。働きやすい環境提供に加え、勉強会、メンタリング、マッチング、各種有償支援プログラムなど、事業成長を後押しする支援を提供しています。メンバースタートアップの所在地は愛知県をはじめ、東京、国外など多岐に渡っています。

■プロフェッショナル人材の総合活用支援サービス「HiPro」について < <https://hipro-job.jp/> >

「HiPro（ハイプロ）」は、「スキルを解放し、社会を多様にする。」をパーパスに、課題に向き合う企業と、副業・フリーランス人材をつなぐ、プロフェッショナル人材の総合活用支援サービスです。企業の人材獲得の難易度が高まり、

個人のはたらき方が大きく変わる中、「HiPro」は企業が必要とする人材と出会い、個人は自分のスキルに合ったプロジェクトを見つける機会を「HiPro Biz」「HiPro Tech」「HiPro Direct」の3つのサービスを通じ提供します。これまでの経験とスキルを活かしながら自身の可能性を広げたい個人と、複雑化する課題に対応したい企業に選択肢を増やし、社会を多様にしていきます。

プロフェッショナル人材による経営支援サービス「HiPro Biz」 < <https://hipro-job.jp/corp/service/biz/> >
経営課題解決に取り組む企業向けに、経営層・CxO・エキスパートクラス等、高度な課題を解決できる個人と共に、課題解決に導く経営支援サービスです。

IT・テクノロジー領域特化型エージェントサービス「HiPro Tech」 < <https://tech.hipro-job.jp/> >
IT・テクノロジー領域の課題解決に取り組む企業向けに、エンジニア・ITコンサルタント・技術顧問・PM/PMO等、IT分野に精通した個人を紹介するエージェントサービスです。

副業・フリーランス人材 マatchingプラットフォームサービス「HiPro Direct」

< <https://hipro-job.jp/pro/service/direct/lp/> >

課題を解決できる副業・フリーランス人材と企業がプラットフォーム上で直接つながり、最短即日で業務の受発注ができるMatchingプラットフォームサービスです。

■ **パーソルキャリア株式会社**について < <https://www.persol-career.co.jp/> >

パーソルキャリア株式会社は、「人々に「はたらく」を自分のものにする力を」をミッションとし、転職サービス「doda」やハイクラス転職サービス「doda X」を通じて人材紹介、求人広告、新卒採用支援などを提供しています。2022年5月にはプロフェッショナル人材の総合活用支援サービス「HiPro」を立ち上げ、副業・フリーランス領域にも本格参入。グループの総力をあげて、これまで以上に個人の「はたらく」にフォーカスした社会価値の創出に努め、社会課題に正面から向き合い、すべての「はたらく」が笑顔につながる社会の実現を目指します。

当社のミッションについて：https://www.persol-career.co.jp/mission_value/