

Press Release

報道関係者各位

2025年4月18日
株式会社ハイウェイ

エスプールとハイウェイ、ターゲット企業への商談依頼が実現するサービスで協業を開始 成果報酬型で大企業の決裁者やキーパーソンへの営業パスを獲得

株式会社ハイウェイ（本社：東京都新宿区、代表取締役：久保文誉）が開発・運営する企業間営業連携クラウド「ハイウェイ」と、大手企業につながりを持つプロ人材の14,000社以上の人脈データベースを保有するタクウィルは、サービスを連携し、大企業の決裁者へ商談獲得の依頼ができる「ニアバウンド(※1)プラットフォーム」サービスを成果報酬型で開始したことをお知らせします。

本連携は、タクウィルの持つプロフェッショナル人材の人脈や経歴を、ハイウェイが保有する日本の法人データベースに統合させたものです。プロ人材の人脈ネットワークをフル活用し、大手企業のキーマンへアプローチが可能な新しい営業リストサービスとなります。

プロ人材の豊富な経験とネットワークを活かし、従来の手法ではアプローチが難しかった大手企業の意思決定者へのアプローチを、リスト作成から一気通貫で実現します。

(※1)「ニアバウンド」とは、企業が他社などとパートナーを組んで市場を開拓していく営業手法です。状況に応じて最適なパートナーと協力して声掛けをすることで、お互いに信頼関係を生み出しやすい状態で接触する。こうして良好な関係性を構築していくことで、市場を拡大していくのがニアバウンドの考え方です。

参考記事：<https://product.hiway.app/colmun/nearbound>

ハイウェイ、14,000社超の人脈DBを持つタクウィルと連携開始！
ターゲットリストの作成から大企業の決裁者やキーパーソンの商談獲得までを支援



■[協業の背景と提供サービスについて](#)

デジタル時代の到来により、多くの企業がインバウンドマーケティングに取り組み潜在顧客へのアプローチを行っています。ブログ、ソーシャルメディア、SEOなどの戦略を通じてリードを獲得する手法は一般的になりました。

しかし、市場の競争が激化する中で、インバウンドマーケティングだけでは十分なリードを獲得できないケースも増えており、特に大企業の決裁者や地方の企業など、オンラインのマーケティングアプローチだけではリーチできない顧客層が一定存在します。

一方、BDR（Business Development Representative）活動は、アウトバウンドの手法でターゲット企業の代表者などのキーパーソンなど意思決定者へ直接的なアプローチを目指しますが、多大な時間と労力が必要です。特に大手企業の場合、組織の複雑性や情報の非対称性により、BDRが効果的に機能しないことが多々あることから、事業のスケールに時間を要してきました。

このような状況下で、豊富な経験と人脈を持つプロ人材の活用が新たなソリューションとして注目されています。しかし、プロ人材が保有する人脈ネットワークはこれまでデータとして可視化されていないことが多く、その潜在的な価値が活用されていないのが現状でした。

そこでこの度、タクウィルが提供するプロ人材が持つ人脈ネットワークをハイウェイの企業データベースに統合した「ニアバウンドプラットフォーム」を開発しました。従来のインバウンドマーケティングやBDR活動では接触が難しかった、大手企業の意思決定者への直接的なアプローチに、プロ人材が業界内で築き上げた信頼関係と深い知見を活用することが成果報酬型で可能になりました。

本サービスにより、これまでアクセスが困難だった大手企業の意思決定者へスピーディかつ効果的にアプローチができ、新たな商談機会を創出することが可能となります。また、成果報酬型で利用できることから、かかるコストも最小限に抑えることができます。

企業間の新たな出会いへのラストワンマイルを超えることができるサービスです。

■本サービスで目指す未来

エスプールは、未経験人材・障がい者の方々・女性活躍等様々な人材可能性と向き合う中、プロ人材・顧問人材という新しい働き方の人材可能性に向き合ってきました。その中で多くのスタートアップ企業や新事業が立ち上がる昨今、「出会いたい会社に出会えない」という課題の深さに直面しました。私たちが抱える人的ネットワークとハイウェイのテクノロジーの力を組み合わせることで、新たなビジネス機会の創出チャネルの構築を目指します。

ハイウェイは、創業当時から構想にあった「ニアバウンドプラットフォーム」をより多くの企業での営業活動にご利用いただき、効率的に売り上げを獲得していただきたいと考えています。外部パートナーの力をうまく利用し商談を獲得することで、よりビジネスが加速する世界を目指しています。

パートナーの募集開拓から育成、顧客データ・情報管理、リレーションの構築まで、パートナービジネスに関する営業活動を一通貫でできる営業プラットフォームサービスの開発を推進してまいります。

■株式会社エスプール ヒューマンキャピタル事業部 ニアバウンド支援部 部長 長峰 彩乃様のコメント



これまで「紹介」や「ツテ」という営業手法は、一部のトップセールスに限られた世界観として捉えられてきました。

AI時代においても変わらず残り続ける”人間の価値”であると考えています。

数多くの営業手法がテクノロジーによって可視化・最適化されていく中でも、「ニアバウンドセールス」というカテゴリーは今後ますます重要性を増し、確かな存在感を示していくと感じています。

多くの成功者や企業が「たった一人では偉大な成果は成し得なかった」と語るように、新たな価値やサービスを広めたいと願う起業家・リーダーのビジョンの実現には、人とのつながりが不可欠です。

私たちは、その“つながり”のハブとして機能することで、出会いの数、商談の機会を最大化し、企業成長の可能性を広げる存在を目指してまいります。

■ハイウェイ代表取締役 久保 文誉のコメント



株式会社ハイウェイは、インバウンド、アウトバウンドに次ぐ、「ニアバウンドセールス」こそがB2B営業の未来を担う新しいモデルになると信じて開発に取り組んできました。

現代のビジネス環境は急速に変化しており、従来の営業手法では企業は競争力を維持することが難しくなっています。マーケティング本位の情報が溢れる市場において、顧客は既に多くの情報に圧倒されており、顧客は単なる情報ではなく、信頼と影響力に価値を感じています。

ニアバウンドセールスの核心は、エコシステムの活用にあります。既存のパートナーシップや企業・個人が持つネットワークを最大限に活用し、ターゲット顧客に対して信頼性の高いアプローチを実現します。既に顧客から信頼されているパートナーを通じてアプローチを行うことで、営業活動の成果は飛躍的に高まることは明らかです。

情報過多の現代において、信頼と影響力、そして技術とデータを駆使した顧客中心のアプローチが、これからのB2B営業における成功の鍵となるでしょう。

私たちは、この新しい営業モデルを採用することで、日本の営業生産性を飛躍的に向上させ、ビジネスの未来を切り拓くことができると確信しています。

■プロ人材のシェアリングサービス「タクウィル」について

タクウィルでは、東証プライムに上場しBPO事業を展開する株式会社エスプールが、10年以上かけて構築してきた人材データベースを保有しており、多くの企業様の強みと外部人材のノウハウを融合し、企業変革支援を行っています。

公式サイトURL：<https://takuwil.spool.co.jp/>



■企業間営業連携クラウド「ハイウェイ」について

日本全国500万社の企業情報データベースを活用し、さまざまな角度からの絞り込み検索が可能です。アプローチしたい企業に繋がりを持つプロ人材の人脈情報を確認し、ハイウェイ上からすぐに商談獲得のリクエストを送ることができます。

従来の営業リストサービスはアプローチ企業のリストアップで終わることがほとんどでしたが、今回開発した「ニアバウンドプラットフォーム」では、リストアップした会いたい企業に実際にすぐアプローチ依頼を行うことが可能になりました。

公式サイトURL：<https://product.hiway.app/>

■サービス利用の申し込みについて

興味をお持ちいただける方は下記の無料デモ申請フォームよりご連絡ください。

<https://product.hiway.app/demo>

■会社情報

会社名：株式会社ハイウェイ / Hiway, Inc.

代表者：代表取締役 久保 文誉

所在地：東京都新宿区高田馬場2-17-3 東京三協信用金庫本店ビル THE HUB 高田馬場 801

ホームページ：<https://product.hiway.app/>

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社ハイウェイ 広報担当

Email：pr@hiway.app