

Ricoh Business cloud

アポ取り

RICOHビジネスクラウド:アポ取りの ご紹介

アポ取り・日程調整を効率化する営業支援

アジェンダ

Agenda

- 01 | 会社概要
- 02 | 営業現場の「機会損失」という課題
- 03 | シーン別解決策：組織で成果を出す3つのスタイル
- 04 | アポ取りを支える主な機能
- 05 | 導入によって得られる価値
- 06 | ご利用プラン・料金
- 07 | お問い合わせ・ご相談

会社概要

会社名	株式会社リコー
設立	1936年2月6日
所在地	東京都大田区中馬込1-3-6
主な提供サービス	複合機、プリンター、印刷機、ネットワーク関連機器、サーマルペーパー、デジタルカメラ、360°カメラ、環境、ヘルスケアなど

連結売上高



2兆5,278 億円

※2024年度

グループ従業員数



78,665 名

※2025年3月31日現在

事業エリア(国と地域)



約 200 拠点

※2025年3月31日現在

顧客企業数

約 140万 社
(グローバル)

※2024年度

その他詳しくは、<https://www.ricoh.co.jp/> をご覧ください。

取れたはずの商談を、逃していませんか？



待ちのインバウンド

Webサイトからの問い合わせ



攻めのアウトバウンド

展示会後のフォローメール



日程調整の壁

お客様の熱量が下がり、商談化のチャンスを逃している

調整時間は、2つの「損」を生む

LOSS 01



営業にとっての 苦痛な時間

本来は商談の準備に使うべき時間が、
面倒な調整業務に削られていく。

LOSS 02

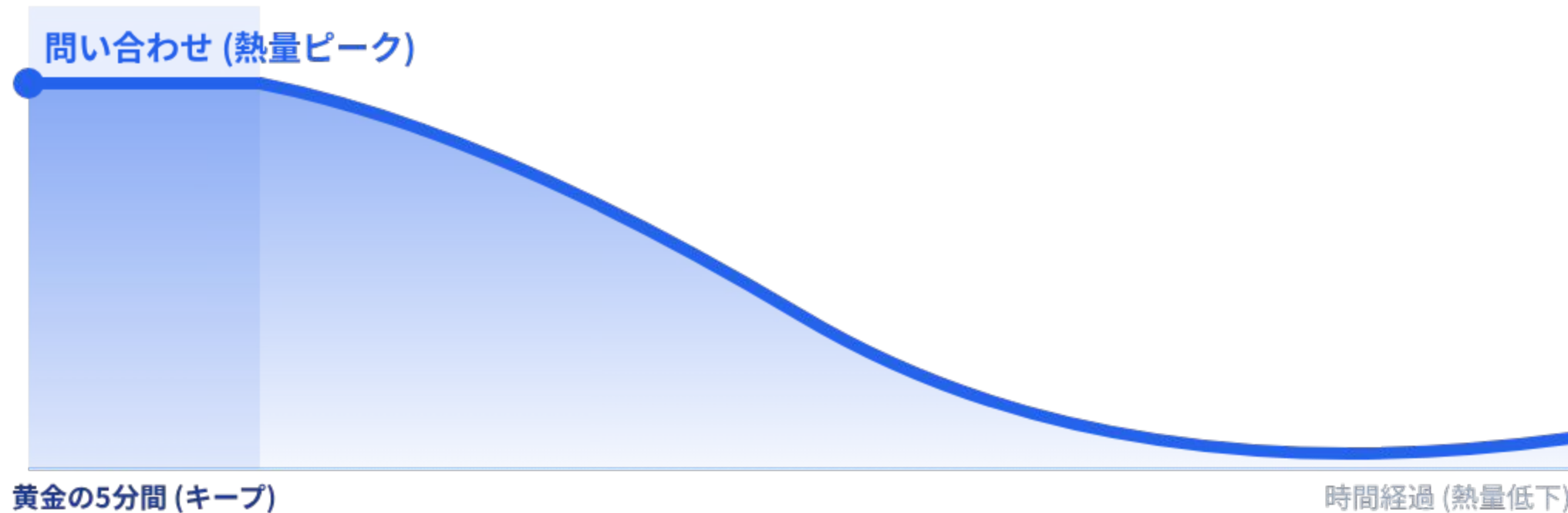


商談獲得の 機会損失

待たせるほどお客様の熱量は下がり、
取れたはずの商談を逃してしまう。

だから、いま、日程調整を見直す価値がある。

商談化の鍵は、顧客の熱量が最も高い「最初の5分」



5分以内の対応は、商談化率を21～100倍にまで高めます。

しかし、多くの企業の平均対応時間は**42時間以上**…

時間が経てば経つほど「他社でいいや…」と顧客の熱量は冷めてしまいます。

引用元：MIT（マサチューセッツ工科大学）とInsideSales.comによる共同研究「Lead Response Management Study」

あらゆる接点を、その場で「商談」に。

インバウンド（待ち）とアウトバウンド（攻め）の両面から アポ獲得を効率化し、チーム全体の成果を最大化します。



フォームでアポ取り 【待ち：インバウンド】

- ✓ 問い合わせ完了と同時に日程調整。
- ✓ 条件に応じたチームへの自動配分で、顧客の熱量が最も高い瞬間に商談を「即時確定」。



メールで自動化 【攻め：アウトバウンド】

- ✓ 大量のリードへ、個別最適化したアポ打診を自動送信。
- ✓ 面倒な手動メール作成や日程調整の「返信待ち」を完全にゼロ化。



ワークスペース一元管理 【チーム管理】

- ✓ 顧客情報やアプローチ進捗をチーム全体で共有。
- ✓ マーケから営業へ、データ断絶や引き継ぎ漏れのない「シームレスな連携」を実現。

USE CASE01：Webフォーム経由リードの即時対応＆自動配分

Webサイト・問い合わせ対応

条件分岐ルールとラウンドロビンで即時アサイン

サイトに埋め込んだフォームへの入力内容（例：商談希望か、資料請求か）をシステムが自動判定。担当チームへ瞬時にパスします。

フォーム回答によるターゲット条件の自動判定：

「商談希望」や「導入時期」など、即対応すべき優良リードを自動抽出

チーム全員の空き時間を統合表示：

担当者個別の予定を確認する手間をなくし、最短の日程を提示します

空いているメンバーへの自動アサイン：

選択された日時に対応可能なメンバーに公平に割り当てます

導入後の効果

- ✓ 顧客を1秒も待たせることなく、その場でアポが確定
- ✓ 特定メンバーへのアポ偏りを防ぎ、公平に自動分配
- ✓ 割り振りのための社内調整の手間・時間が完全にゼロ化

USE CASE02：展示会・ウェビナー後のフォローアップ自動化

展示会・ウェビナー後のフォロー

多数のイベントリードへ、手間なく一斉にアプローチ

手作業でのフォローが遅れがちな多数のリストに対し、タグに合わせて担当者を均等に自動アサイン。日程調整メールを自動一斉送信し、営業は自分に割り振られた顧客との商談に100%集中できます。

CSVインポート&タグ付与：

CSVでリストを一括登録し「2026春展示会」等のタグを付与

担当者の自動アサイン&メール送信：

タグ(条件)をトリガーにチーム内へ均等アサイン。
メールが自動で一斉送信されます。

「反応があったリード」だけに集中：

日程調整はアサインされた担当者のカレンダーと自動連携。
営業は、自分に割り振られた顧客との商談対応に集中できます。

導入後の効果

- ✓ イベント直後の「顧客の熱量」を逃さず、最速でアポ獲得。
- ✓ メール配信から日程調整までを完全自動化。数百件の手動メールや事務作業をゼロに。
- ✓ 営業リソースを商談に100%投下。予約が入った「今すぐ話したい顧客」に集中。

USE CASE03：マーケティングから営業へのスムーズな引き継ぎ

部署間・チーム間の連携強化

「ワークスペース共有」で情報の分断をなくす

マーケティングから営業への引き継ぎを、ひとつのツールで完結。データの二重管理や、引き継ぎ時の情報分断のストレスを解消します。

チーム間での情報一元化：

全員が同じワークスペースに所属し、部署を跨ぐやり取りを効率化

検討ステータスのリアルタイム把握：

メール開封、URLクリック、予約完了などの進捗をチーム全員で共有

営業担当者へのスムーズな受け渡し：

対象リードを担当チームへ自動で紐づけ。対応の重複や放置を防止。

導入後の効果

- ✓ ツール分断による「情報の受け渡し漏れ」や「二重管理」を解消
- ✓ 顧客の現在の検討ステータスに合わせた最適な追客が可能に
- ✓ 担当の明確化により、リードの放置や対応の遅れをゼロ化

熱量を逃がさない、問い合わせと同時に完了する「即時商談予約」

STEP1

フォームを作成

新規フォーム

はじめてのフォーム作成
フォームの設定方法や埋め込み方はクイックスタートガイドで確認できます

設定

フォーム項目

条件分岐

埋め込み

結果

回答一覧

フォーム名
管理用の名前で、フォームの回答者には表示されません
新規フォーム

フィールド

打合せ申し込みフォーム
以下の情報をご入力ください。

お名前・
例: 山田 太郎

会社名・
例: 株式会社サンプル

メールアドレス・
例: yamada@example.com

電話番号
例: 080-1234-5678

打ち合わせ候補: 50分 (Google Meet)

日程を選択する

必要な項目・条件を選択して
かんたん作成

STEP2

Webサイトに設置 & お客様が日時選択

「RICOHビジネスクラウド」アポ取り

営業の日程調整をかんたん
自動化

営業のアポ取り業務を、もっとうまくなる。
リスト作成はAIがサポート。日程調整は自動で
メールとフォームの二刀流で、アポ獲得までの
必要なのはGoogleアカウントだけ。今すぐ無料
体験してください。

名前・
メールアドレス・
会社名
電話番号
お問い合わせ内容・
選択してください

予約する

山田 太郎様 お打ち合わせ
相手: アポ取りUser
ご都合の良い日程を選択してください。
打ち合わせ方法はオンライン (Google Meet) になります。

1月

月 火 水 木 金 土 日

12 13 14 15 16 17 18

2026/01/15 (木) の日程候補
打ち合わせ時間: 60分

11:30 - 12:30 12:00 - 13:00 12:30 - 13:30 14:00 - 15:00
14:30 - 15:30 15:00 - 16:00 15:30 - 16:30 16:00 - 17:00

タグを貼るだけですぐに使える
& お客様が日時選択するだけ

STEP3

商談予約 確定

コンタクト

123/123件選択中

検索

一括メール 削除 + 追加

名前	メールアドレス	ステータス	会社名	電話番号
鈴木 太郎	suzuki.taro@...	アポあり	フレンジー	080-1234-...
田中 花子	tanaka.hana@...	アポあり	株式会社...	090-1234-...
佐藤 一郎	sato.ichiro@...	アポあり	日本流通...	090-1234-...
山村 健一	yamamura.kenichi@...	アポあり	株式会社...	080-1234-...
高橋 健之介	takahashi.kenji@...	アポあり	株式会社...	080-1234-...
林 拓	hayashi.taku@...	アポあり	東京建設	080-1234-...

作成

2026年 2月

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

マイカレンダー

予約時間

午前8時

午前9時

午前10時

午前11時

午後1時

午後2時

午後3時

午後4時

午後5時

10:00 - 11:00

形式選択 / ショーケース / 他社

問い合わせと同時に予約が入り
担当者を自動決定

お客様の関心が最も高い「その瞬間」に、最適な担当者との商談を確定

回答に応じた条件分岐で遷移先を出し分け、最適なチームへ自動割り当て

今すぐ商談したい顧客を逃さず、情報収集層には自動で追客を開始

名前 *

メールアドレス *

会社名

導入検討時期 *

選択してください

送信する

すぐに導入したい



情報収集中
未定など



即日日程調整

顧客 テスト様 お打ち合わせ
担当：Miku Hakamatani
ご都合の良い日程を選択してください。
打ち合わせ方式はオンライン（Google Meet）になります。

2月

月	火	水	木	金	土	日
2	3	4	5	6	7	8

2026/02/06 (金) の日程候補
打ち合わせ時間：30分

09:00 - 09:30	09:30 - 10:00	10:00 - 10:30	10:30 - 11:00
11:00 - 11:30	11:30 - 12:00	12:00 - 12:30	12:30 - 13:00

担当チームへ自動で割り当て（ラウンドロビン）

製品ページへ

RICOH
imagine. change.

アポ取りとは 機能・特長 プラン よくあるご質問 営業の達人ブログ ヘルプ

「RICOHビジネスクラウド：アポ取り」で
営業の日程調整をかんたん自
動化

営業のアポ取り業務を、もっとシンプルに。
リスト作成はAIがサポート、日程調整は自動でカレンダーに反映。
メールとフォームの二刀流で、アポ獲得までスムーズに完結。
必要なのはGoogleアカウントだけ。今すぐ無料でスタート！

Googleで登録
デモを申し込む

「#情報収集層」を自動付与し、メールで自動追客

あらゆる顧客接点に合わせて選べる、多彩な設置・共有方法

インライン(埋め込み)

デモを申し込む

名前 *

メールアドレス *

会社名

電話番号

お問い合わせ内容 *

選択してください

送信する

ポップオーバー

メールとフォームの二刀流で、アポ獲得までスムーズに完結。
必要なのはGoogleアカウントだけ。今すぐ無料でスタート！

Googleで登録

デモを申し込む

アポ取りとは

クラウド：アポ取り』は、

ポップオーバー

営業の日程調整をかんたん目
動化

営業のアポ取り業務を、もっとシンプルに。
リスト作成はAIがサポート、日程調整は自動でカレンダーに反映。
メールとフォームの二刀流で、アポ獲得までスムーズに完結。
必要なのはGoogleアカウントだけ。今すぐ無料でスタート！

Googleで登録

デモを申し込む

お問い合わせ

URL共有

note

RICOHビジネスクラウド 開発 チーム

▼お問い合わせはこちら▼
<https://stg.rbc-apps.com/appo/forms/embed/cml7lz1rw0058g8sjyv2ihw7s>

既存の顧客リストをAIでスマートに整備し、即座にアプローチへ移行

CSV一括登録 (タグ一括付与)

今お使いのリストをそのまま
取込。AIが列を自動判別し、
タグも一括付与。



AIスマート入力機能

会社情報AI自動入力

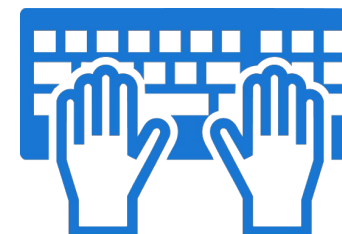
会社情報の入力は、
AIが先回りして補完



AIスマート入力機能

担当者の「見える化」

登録した顧客ごとに、担当者
を一目で把握。対応の重複や
放置を防止。

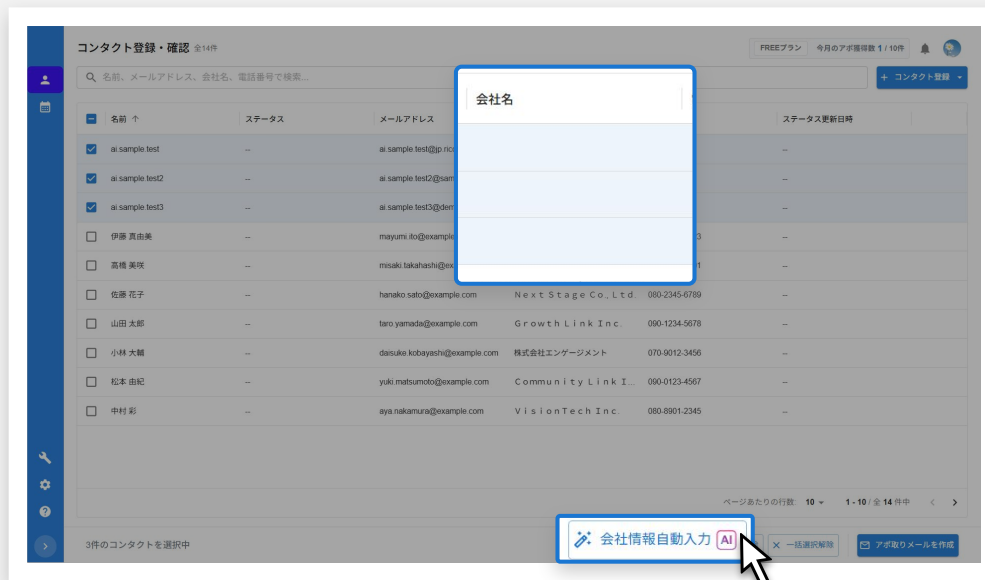


「名刺整理・顧客リスト整備」に時間を取られず、
次のアプローチ（自動追客や担当者への引き継ぎ）へ即座に移行できます。

会社情報の入力、AIが「先回り」して完結

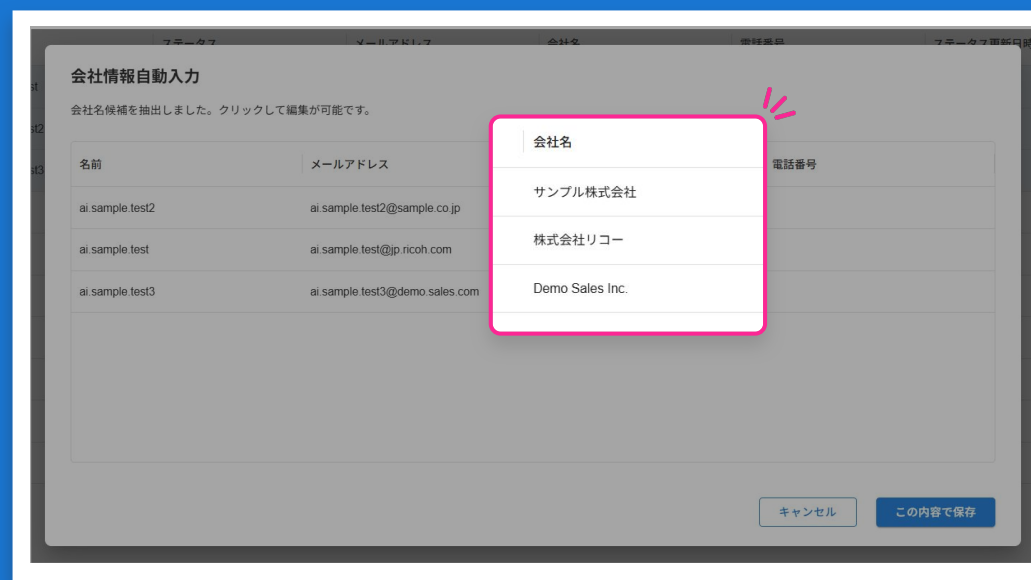
会社名の手動入力もう不要

- ✓ 会社名を1件ずつ調べて入力するのは、時間がかかる上にミスも起きやすく面倒
- ✓ メールアドレスが入ったリストを選択し、「AI自動入力」をクリック！



一瞬でリストが完成！

- ✓ AIがドメインから会社名を自動補完
- ✓ 複数件でもすぐに完了するため、リスト作成の手間とミスを大幅に削減
- ✓ もちろん、補完内容の修正も可能

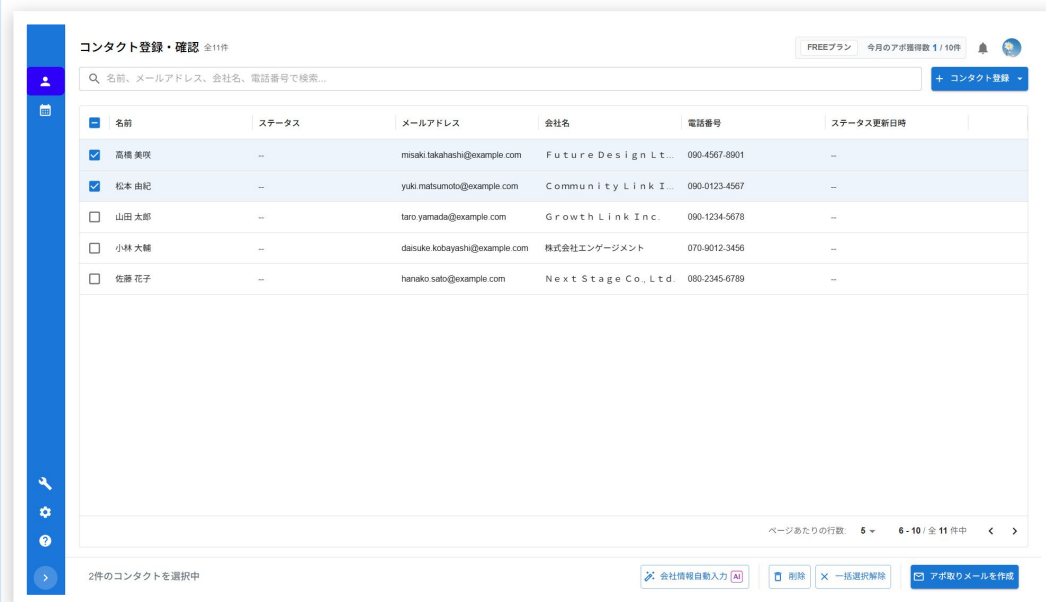


※AIによる補完イメージです
 ※サンプル株式会社やDemo Sales Inc.は架空の会社情報です

顧客を選んでカレンダーと連動、メールの作成までわずか「数秒」で完結

1 送信相手の選択も「迷わない・手間取らない」

- ✓ メールを送りたい相手をリストから選ぶだけ
- ✓ 1件ずつの丁寧なアポ打診はもちろん、複数人への一斉送信にも対応



2 空き時間の自動抽出 & テンプレートの活用で、考える手間を最小限

- ✓ カレンダーの空き時間URLボタンを、自動挿入
- ✓ 宛名や送信元は変数で自動切り替え。手作業による差し替えの手間を排除



お客様が選ぶだけ。商談準備はすべて「自動」で完了

1

相手は候補日時を選ぶだけ

- ✓ 調整相手がURLから希望日時を選ぶだけのカンタン操作で日程が確定。
- ✓ 最新の空き時間を常に参照するため、複数のアポ打診を出していても予定が被る心配なし
- ✓ お客様と自分へ確定通知メールを自動送信。

田中 健様 お打ち合わせ

担当: User

ご都合の良い日程を選択してください。
打ち合わせ方式はオンライン (Google Meet) になります。

1月

月	火	水	木	金	土	日
12	13	14	15	16	17	18

2026/01/16 (金) の日程候補

打ち合わせ時間: 30分

11:00 - 11:30	11:30 - 12:00	12:00 - 12:30	12:30 - 13:00
13:00 - 13:30	13:30 - 14:00	14:00 - 14:30	14:30 - 15:00



2

Googleカレンダーに自動登録 & 会議URLを自動発行

- ✓ 日程確定後は連携しているGoogleカレンダーとアポ取りカレンダーに予定を自動登録
- ✓ Google Meetの会議URLも自動で発行

× 株式会社ソリューションズ 田中 健様との打ち合わせ

2026年 1月 16日 午前11:00 ~ 午前11:30 2026年 1月 16日 (GMT+09:00) 日本標準時

☐ 終日

予定の詳細 時間を探す

Google Meet に参加する
meet.google.com/qfw-faon-dob - 100 人まで参加可能

場所を追加

通知 30 分

通知を追加

日程調整

2026年1月

日	月	火	水	木	金	土	日
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	

1/16 本日の予定
本日の予定はありません

11日 12月 13火 14水 15木 16金

09 AM
10 AM
11 AM
12 PM
01 PM
02 PM
03 PM
04 PM

『アポ取り』が営業活動にもたらす3つのコアバリュー

顧客の「熱量」を逃さず、あらゆる接点をその場で商談化する仕組み



熱量×条件適合×タイミング を逃さない

フォーム送信直後の熱量を逃さず
ターゲット条件を満たしたリードだけを
抽出し確定関心が最も高い「その瞬間」
に商談を確定



アポ獲得の 「機会損失」を防ぐ

リード獲得後の待ち時間をゼロに。
競合へ流れる隙を与えません。



営業から 「日程調整」をなくす

調整の手間や
それに伴うミスゼロにし、
接点を持ったその場で商談を確定

日程調整が自動化されることで生まれる、営業の「余白」

65%

「浮いた時間を顧客への提案や
フォローに使いたい」と回答

✓ 成約率を上げる「提案準備」

お客様の業界や課題を深く調べる時間に充て、
商談の質を高める

✓ 競合に負けない「即時フォロー」

問い合わせに対して、他社より1秒でも早く
アプローチする

✓ 売上に直結する「商談数の増加」

日程調整のタイムラグで消えていた
「もったいない失注」をゼロにする

お問い合わせ先

お問い合わせ先

サービスの詳細やご不明な点などあれば、お気軽にお問い合わせください。

「ここ、もっとこうだったら…」という声も、いつでもお待ちしております！



ご意見・ご質問はこちらから

<https://ricoh-business-cloud.zendesk.com/hc/ja/requests/new>



アポ取り公式Webサイト

<https://businesscloud.ricoh.com/>



ヘルプページ

<https://ricoh-business-cloud.zendesk.com/hc/ja>



営業の達人ブログ

<https://businesscloud.ricoh.com/jp/ja/apotori/blog.html>

