

BtoBテレアポ実態調査2026

-メディア様向け情報提供資料-

193,026コール・270商材の実運用データから見る、アポ率・担当接触率・接触後アポ率

193,026

コール

270

商材

7,304

アポイント

3.78%

全体アポ率

営業ファネル

193,026

コール



71,695

担当接触



7,304

アポイント

担当接触率 37.14%

接触後アポ率 10.19%

アンケートではなく、実際のBtoBテレアポ運用データを分析

調査概要

調査期間	2025年10月～2026年8月
対象商材数	270商材
カテゴリー別分析対象	193,026コール
分析カテゴリー	21カテゴリー
担当接触数	71,695件
アポイント数	7,304件

指標の定義

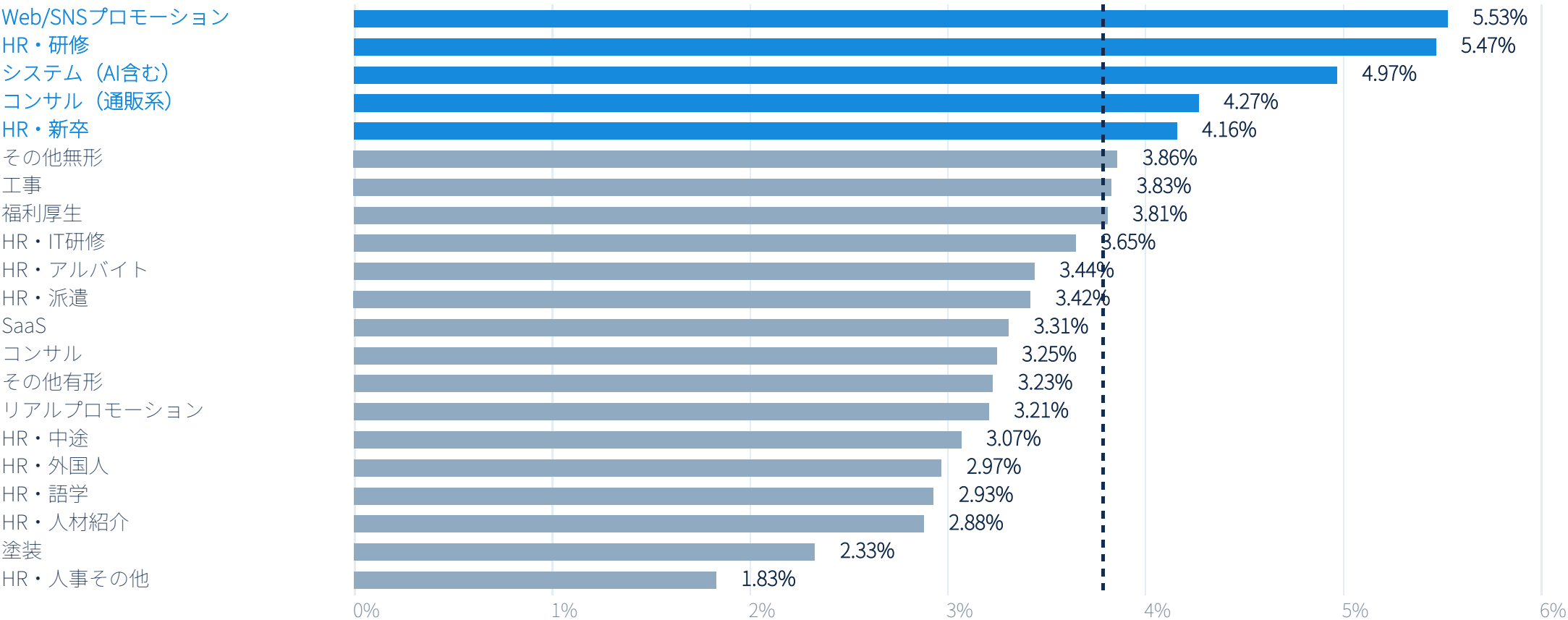
アポ率
$\text{アポ率} = \text{アポイント数} \div \text{コール数} \times 100$
担当接触率
$\text{担当接触率} = \text{担当接触数} \div \text{コール数} \times 100$
接触後アポ率
$\text{接触後アポ率} = \text{アポイント数} \div \text{担当接触数} \times 100$

アポイント：商談実施を目的として、案件ごとに事前設定した取得条件に則って獲得したアポイント

担当接触：提案商材を管轄する担当者として、案件ごとに事前設定した担当者定義に該当する相手へ接触できた状態

本調査の数値はBtoBテレアポの業界平均を示すものではありません。

商材カテゴリー別アポ率、最高はWeb/SNSプロモーション5.53%

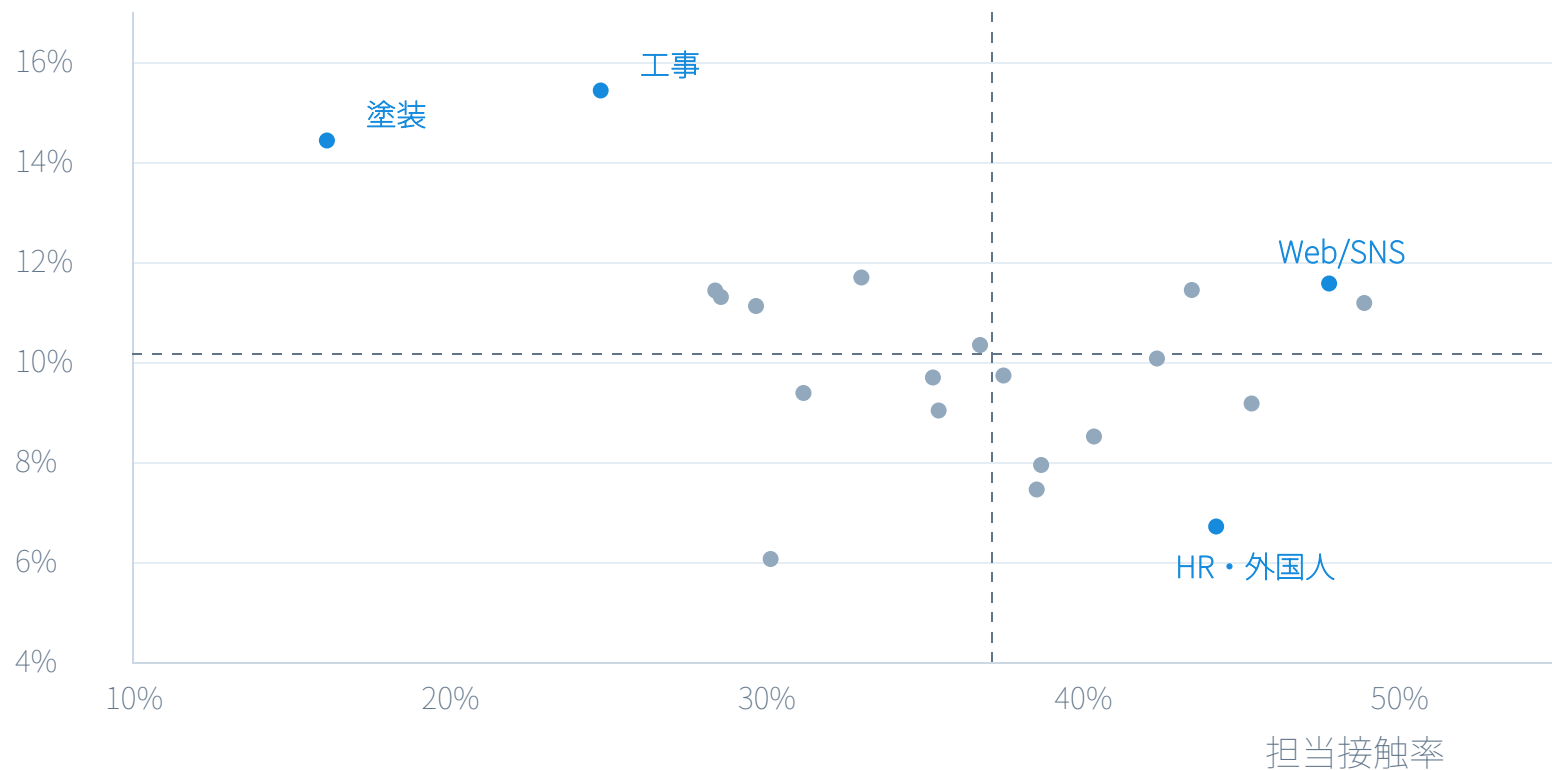


カテゴリーごとにコール数・ターゲット条件等が異なるため、
商材カテゴリーそのものが成果差の原因とは断定できません。

出典：aworthz「BtoBテレアポ実態調査2026」 ※カテゴリー分類済み193,026コールを集計

「担当者につながりやすい」と 「接触後にアポになりやすい」は一致しない

接触後アポ率



工事

接触 24.81% 接触後 15.43%

接触後アポ率 21カテゴリー中最高

塗装

接触 16.16% 接触後 14.43%

担当接触率は最低、接触後アポ率は2位

HR・外国人

接触 44.26% 接触後 6.71%

Web/SNSプロモーション

接触 47.83% 接触後 11.57%

基準線：担当接触率37.14%／接触後アポ率10.19%

最終アポ率だけでは、営業ファネルのどこがボトルネックか判断できない場合がある。

同じHR領域でも営業ファネルに違い

HR領域の比較

HRカテゴリー	アポ率	担当接触率	接触後アポ率
研修	5.47%	48.94%	11.18%
新卒	4.16%	45.38%	9.17%
アルバイト	3.44%	40.40%	8.51%
派遣	3.42%	35.31%	9.69%
中途	3.07%	38.73%	7.94%
外国人	2.97%	44.26%	6.71%
人材紹介	2.88%	38.59%	7.45%
人事その他	1.83%	30.18%	6.06%

100コール換算

コール → 担当接触 → アポ

HR・研修
100 → 48.94 → 5.47

Web/SNSプロモーション
100 → 47.83 → 5.53

工事
100 → 24.81 → 3.83

塗装
100 → 16.16 → 2.33

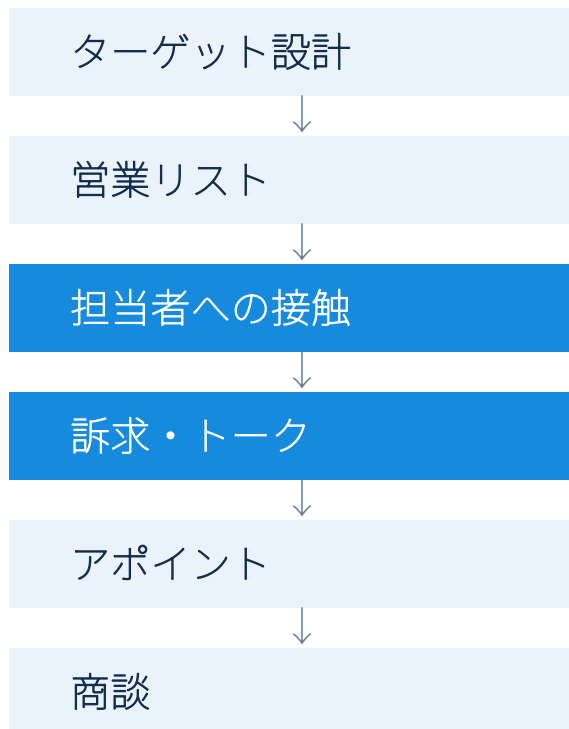
途中の担当接触を分解すると、営業ファネルの特徴が見えやすい。

出典：aworthz「BtoBテレアポ実態調査2026」 ※カテゴリー分類済み193,026コールを集計

アポ率が低い＝トーク改善、とは限らない

担当接触率が低い場合

- ・ターゲット企業
- ・営業リスト
- ・担当部署・担当者定義
- ・担当者への到達工程



担当接触率が高いが、 接触後アポ率が低い場合

- ・相手の課題と訴求の一致
- ・サービス説明に偏っていないか
- ・トーク内容
- ・商談を設定する理由
- ・電話時の訴求と商談内容の整合

aworthzでは「営業ファネルのどこがボトルネックか」を特定することが重要だと考えています。

※aworthzの実務上の見解であり、今回のデータから因果関係が証明されたものではありません。

公開データ・引用・掲載用素材

公開データ

21カテゴリーの件数・割合を公開

商材カテゴリー／コール数
担当接触数／アポ数
アポ率／担当接触率／接触後アポ率

CSVダウンロード

<https://www.aworthz.com/wp-content/uploads/2026/10/aworthz-btob-telemarketing-survey-2026.csv>

引用表記例

aworthz「BtoBテレアポ実態調査2026」によると、2025年10月～2026年8月に実施した270商材のうち、カテゴリー分類済み193,026コールの全体アポ率は3.78%、担当接触率は37.14%、接触後アポ率は10.19%だった。

出典表記

aworthz「BtoBテレアポ実態調査2026」

提供素材

調査概要

21カテゴリー公開データ

掲載用グラフ

指標定義

コメント・実務上の見解

【BtoBテレアポ実態調査2026 完全版URL】 <https://www.aworthz.com/btob-teleapo-survey-2026/>

BtoB企業の新規開拓を、完全成果報酬型のテレアポ代行で支援しています。

支援内容

ターゲット設計
営業リストの設計・作成
トーク作成・改善
架電から商談獲得
KPI分析・改善

サービス特徴

初期費用・月額固定費0円
最低契約期間なし
アポイント数だけでなく、受注につながる商談を重視
営業リソース不足や新規開拓の属人化を支援

<https://www.aworthz.com/>