



サービス紹介資料



AIを活用した問い合わせフォーム営業ツール
ユーザー数No.1

※調査概要：2021年3月期_指定テーマ領域における競合調査
(日本マーケティングリサーチ機構調べ)



会社概要

テクノロジーで世界中の人々を幸せに



ISO 27001 認証取得

会社名

エッジテクノロジー株式会社

代表者名

住本 幸士

所在地

東京都千代田区神田須田町1-32-7クレス不動産神田ビル5階

創業日

2008年9月24日 （エッジシステム株式会社として創業）

設立日

2014年5月12日 （エッジシステム株式会社から業務移管）

2020年1月1日 エッジテクノロジー株式会社に社名変更

取引先 （一部抜粋、敬称略）

本田技研工業株式会社、みずほ証券株式会社、リクルート住まいカンパニー株式会社、株式会社 博報堂DYメディアパートナーズ、株式会社ドコモ・インサイトマーケティング、株式会社 ブレインパッド、株式会社 ABEJA、新日鉄住金ソリューションズ株式会社、ソフトバンク・テクノロジー株式会社、エヌ・ティ・ティ・データ先端技術株式会社、デロイトトーマツリスクサービス株式会社、株式会社野村総合研究所

事業内容



AI導入支援&ITプロフェッショナル人材サービス

- ・ 人工知能実装の支援、ビッグデータ解析コンサルティング
- ・ AIアルゴリズムの提供、受託開発、常駐支援
- ・ フリーランスAI人材データバンク「BIGDATA NAVI」の運営



フォームマーケティング自動化ツール

- ・ 顧客リストの分析と受注率の高いリストの抽出
- ・ お問い合わせフォームへ営業文章を自動入力と自動送信
- ・ 営業リストの取得



人工知能技術専門プログラミングスクール

- ・ AI技術専門の教育講座の運営
- ・ AI技術専門の法人研修
- ・ AI人材転職支援

問い合わせフォーム営業とは？



営業手法の変化

テレワークの導入により、**メール営業**や**問い合わせフォーム営業**などオンライン営業手法に注目が集まっています。



施策

- × オフラインセミナー
- オンラインセミナー
- ▲ テレアポ
- ▲ FAXDM
- メール営業
- 問合せフォーム営業



施策

- ▲ 訪問商談
- オンライン商談

問い合わせフォーム営業のメリット

問い合わせフォーム営業とは、お問い合わせフォームから営業メールを送る手法です。

閲覧率	ほぼ100%	・お問い合わせフォームからの問い合わせは、ほぼ確実に1度は見られる ・特に中小企業は決裁権を持つ人（キーマン）の閲覧率が高い
反応率	0.2~0.5%	・一般的にメールの反応率が0.1%と言われている
法的リスク	なし	・特定電子メール法はメールに適用される法律であり、問い合わせフォームからの営業には適用されません。 （メール配信ではネット上に公開されているメールアドレスへの配信は許可されています。ただし、明確に営業禁止とされているものへの配信やメール本文にオプトアウトの挿入が義務など注意が必要です。）
印象	ツール次第	・ツールによって営業NGキーワードを自動検出

問い合わせフォーム営業の流れ

営業リストの作成 &セット	・ GeAlneで取得 ・ BizteX cobitで任意のWebサイトから作成 ・ 自社保有のリスト	営業リストに会社URLがない場合はURL補完機能で補完
営業文章の設定	・ ABテスト機能で効果的な文章を送信	・ テンプレを複数保存可能
GeAlneで送信	・ 自動送信&手動送信 ・ フォームがない場合は問い合わせ用のメールアドレスへ自動送信	・ 1時間に1200社送信 ・ 1回の送信は1万件まで ・ フォームもメールアドレスも検出できなかった場合は送信カウントから除外
クリック通知	・ 送った営業文章内のURLをクリックした企業を通知、一覧で確認	・ ホットリストに追い電することで更に効果的

GeAIneのサービス概要



GeAlneとは？

GeAlne(ジーン)は、新規開拓営業に必要な機能を提供しています

— 主な機能

- 1 営業文章の自動送信
- 2 営業リストの取得
- 3 AIによるオススメ企業分析
- 4 ABテスト&クリック通知



問い合わせフォーム営業の流れ

営業リストの作成 &セット	・ GeAlneで取得 ・ BizteX cobitで任意のWebサイトから作成 ・ 自社保有のリスト	営業リストに会社URLがない場合はURL補完機能で補完
営業文章の設定	・ ABテスト機能で効果的な文章を送信	・ テンプレを複数保存可能
GeAlneで送信	・ 自動送信&手動送信 ・ フォームがない場合は問い合わせ用のメールアドレスへ自動送信	・ 1時間に1200社送信 ・ 1回の送信は1万件まで ・ フォームもメールアドレスも検出できなかった場合は送信カウントから除外
クリック通知	・ 送った営業文章内のURLをクリックした企業を通知、一覧で確認	・ ホットリストに追い電することで更に効果的

営業リストの準備： GeAIneで営業リストを取得、URL補完

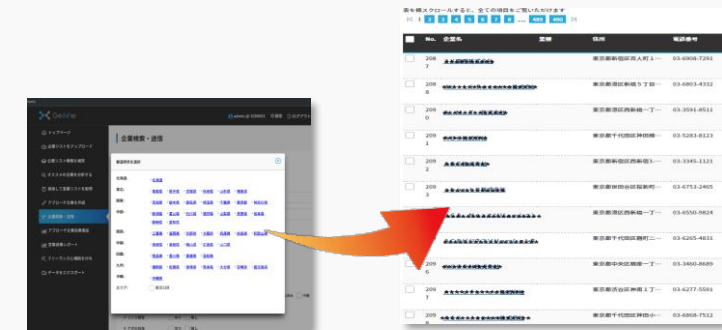
営業リスト取得機能

企業リスト数：**45万社**（本社のみ）

150種類のオリジナルのセグメントから複数選択可能で、既に登録済の企業と重複チェックして**差分のみダウンロード**します。

URL&情報補完機能

通常GeAIne利用に必要な3項目“会社名・住所・URL”のうち、“会社名・住所”があれば、“**URL**”を**補完する機能**です。更に、電話番号や資本金、売上高、従業員数などのセグメント情報も付与されます。既存の**リストにURLがなくてもGeAIneでアプローチ**していただけます！

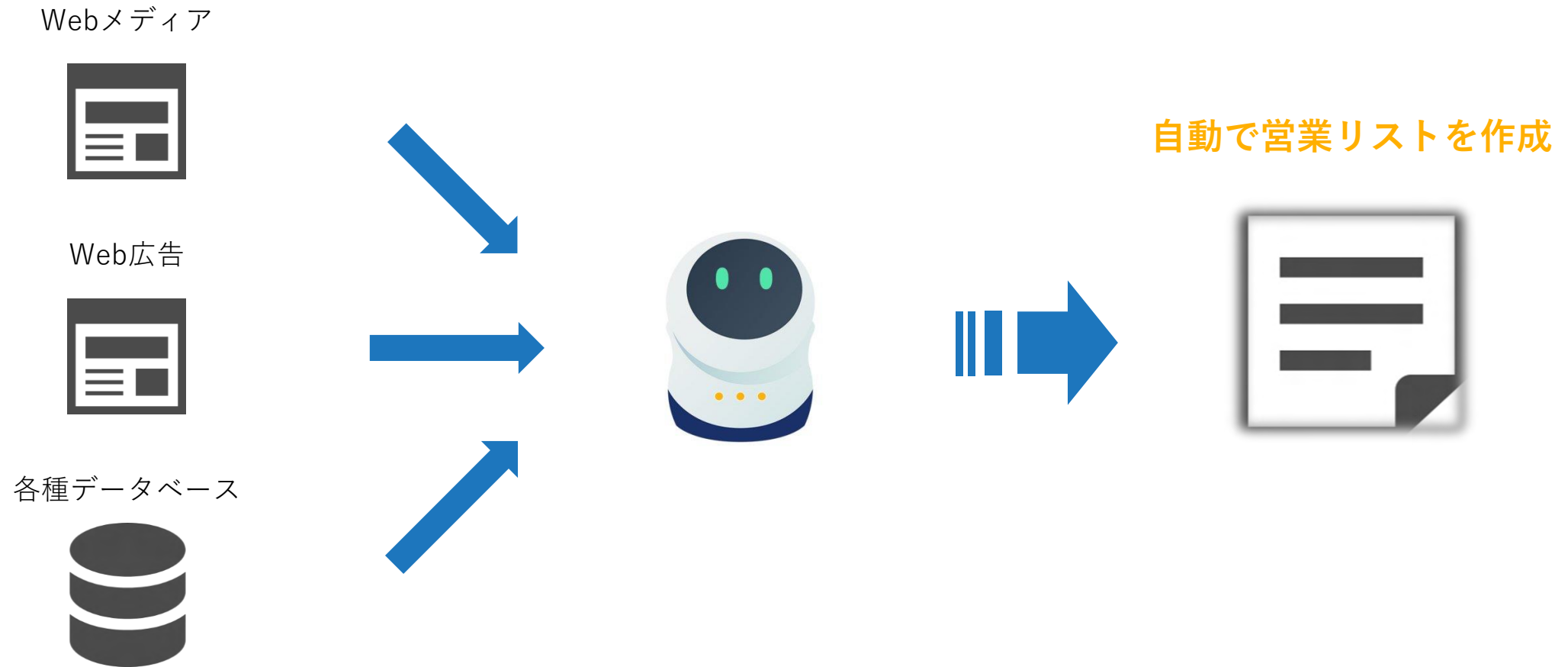


【抽出項目一例】

ITシステム業/医療/教育/建設、建築/トレンド/農業/営業・マーケティング/人事・総務・経理/制作・開発/製造・製薬/経理アウトソーシング/給与計算アウトソーシング/採用アウトソーシング/研修アウトソーシング/人事制度策定/オフィス関連/RPA/社会保険労務士/人材紹介会社（中途）/人材紹介会社（新卒）/各種展示会出展状況（通信IT・機械電子環境・介護医療・人事経営・販促営業・食品健康・ファッション趣味インテリア・自動車・その他・出展企業）/経営状況/広報・マーケティング・営業活動状況/採用活動・雇用状況/事業展開状況（新商品リリース・海外進出・海外取引・グローバル化推進・JADMA会員・ISO認定取得・特許出願・コールセンター保有・IT系認定パートナー・FC加盟店募集をしている・取引先に官公庁・自治体 /

営業リストの準備：日本初のクラウドRPA「BizteX cobit」で作成

BizteX cobitは、任意のWebサイトやデータベースからターゲットリストを自動で作成します



求人や広告を出している企業などのタイムリーなニーズを反映した営業リストの作成が可能

doda、マイナビ転職、リクナビNEXT、Wantedly など

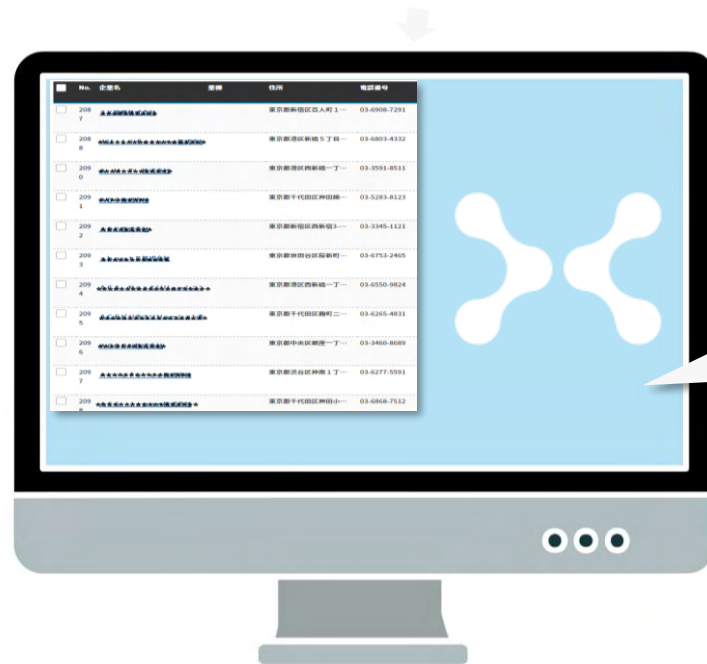
GoogleMap、STARTUP DB、BtoBプラットフォーム(業界ch) など

その他ご希望のサイト・データベースがある場合はご相談ください。



営業リストの準備： おススメ企業リスト作成機能

GeAIneにセットした企業リストの中からおすすめの営業リストを作成します。



おススメの企業分析結果

「全内訳を確認する」から進んでいただくと企業リストの詳細確認と送信がおこなえます。

[A1S1]東京都_資金規模:中_社員規模:多



おススメの企業群内訳

ジーン株式会社
株式会社スーパースティック
GeAIne株式会社
株式会社スーパースティックアボマシーン
アボマシーン株式会社

全内訳を確認する

[A1S9]東京都_資金規模:大_社員規模:多



おススメの企業群内訳

エッジコンサルティング株式会社
株式会社EdgeGeAIne

全内訳を確認する

[A1S7]東京都_資金規模:大_社員規模:少



おススメの企業群内訳

Edge Consulting 株式会社

全内訳を確認する

問い合わせフォーム営業の流れ

営業リストの作成 &セット	・ GeAlneで取得 ・ BizteX cobitで任意のWebサイトから作成 ・ 自社保有のリスト	営業リストに会社URLがない場合はURL補完機能で補完
営業文章の設定	・ ABテスト機能で効果的な文章を送信	・ テンプレを複数保存可能
GeAlneで送信	・ 自動送信&手動送信 ・ フォームがない場合は問い合わせ用のメールアドレスへ自動送信	・ 1時間に1200社送信 ・ 1回の送信は1万件まで ・ フォームもメールアドレスも検出できなかった場合は送信カウントから除外
クリック通知	・ 送った営業文章内のURLをクリックした企業を通知、一覧で確認	・ ホットリストに追い電することで更に効果的

営業文章のセット： アプローチ文章のA/Bテストと効果測定

営業文章を2パターン設定することで効果的な営業文章を把握することが可能です。

文章パターンAの編集

● 件名

HPを見てご連絡いたしました

● 本文

%%DEST_COMPANY_NAME%%
営業ご責任者 様

突然のご連絡、失礼いたします。
エッジコンサルティング株式会社 ○○と申します。

本日は、弊社が人材系企業様からご相談いただくことが多いため、%%DEST_COMPANY_NAME%%様のお役に立てるかも知れないと思
いご連絡させていただきました。

文章パターンBの編集

● 件名

お打合せのお願い

● 本文

%%DEST_COMPANY_NAME%%
営業ご責任者 様

突然のご連絡、失礼いたします。
エッジコンサルティング株式会社 ○○と申します。

本日は、弊社が人材系企業様からご相談いただくことが多いため、%%DEST_COMPANY_NAME%%様のお役に立てるかも知れないと思
いご連絡させていただきました。

アプローチ文章効果測定

対象選択

選択

IT関連企業用文章ABテスト用 ▶

● 期間指定

2019-06-01 ~ 2019-06-30

🔍 表示

送信件数: 351 件

【A】 クリック数: 16 クリック率: 9.94 %

【B】 クリック数: 14 クリック率: 7.37 %

問い合わせフォーム営業の流れ

営業リストの作成 &セット	・ GeAlneで取得 ・ BizteX cobitで任意のWebサイトから作成 ・ 自社保有のリスト	営業リストに会社URLがない場合はURL補完機能で補完
営業文章の設定	・ ABテスト機能で効果的な文章を送信	・ テンプレを複数保存可能
GeAlneで送信	・ 自動送信&手動送信 ・ フォームがない場合は問い合わせ用のメールアドレスへ自動送信	・ 1時間に1200社送信 ・ 1回の送信は1万件まで ・ フォームもメールアドレスも検出できなかった場合は送信カウントから除外
クリック通知	・ 送った営業文章内のURLをクリックした企業を通知、一覧で確認	・ ホットリストに追い電することで更に効果的

GeAIneで送信： 問い合わせフォームを検出&営業文章送信

GeAIneについてのお問い合わせ

企業名 **必須**
例) エッジコンサルティング株式会社

姓 **必須** 名 **必須**
例) 山田 例) 太郎

電話番号 **必須**
例) 090-9328-6704

メールアドレス **必須**
例) your@example.com

お問い合わせ目的 **必須**
☐ 詳細資料が欲しい
☐ 無料プランを使いたい
☐ 詳しい話が聞きたい
☐ その他問い合わせ

お問い合わせ内容 **任意** 500文字以内で入力してください
お問い合わせ内容をご記入ください

当社のプライバシーポリシーに同意の上、送信してください。
☐ 同意する **必須**

送信する

✓ お問い合わせフォームを発見

ー 自動送信

自動送信にチェックをして送信するのみ！ **1クリック**で自動送信完了！

ー 文章埋め込み&手動送信

フォームを発見したが自動で送信できなかったターゲットに対して
手動送信！ ※必須項目が多い/キャプチャ認証/文字数オーバーなどの理由

✓ HP内からメールアドレスを発見

ー メールアドレスへ自動メール送信

フォームがない場合、企業メールアドレスを発見し送信します。

? 未発見

上記2つが発見できなかったリストは自動送信件数にカウントされません。

補足： 特定電子メール法対策

問合せページ・その他のページ上の「営業お断り」キーワードを検知して自動でNG登録します。



「広告宣伝メール、勧誘メールは一切お断り」
「営業目的のお問い合わせはご遠慮下さい」
「営業メール、スパムメールはお断りします」

検知



NGリストへ登録

補足： 特定電子メール法対策

■ フォーム送信・メール送信共通で、営業NGキーワードを自動で検出します

「営業お断り」や「営業禁止」などの**広告宣伝メールの受信を拒否するキーワードを自動で検出**します。検出された場合には営業メールは送信されません。お問い合わせフォームから送る営業メールは、特定電子メールには該当しませんが、営業禁止のフォームに送信されないようになっています。

■ メール送信した場合のオプトアウト導線の自動挿入

前述のとおり、ホームページに公開されているinfo@やsales@などの問い合わせ用のメールアドレスに送る場合は、オプトインの対象ではありませんが**オプトアウトの導線を設置することは必須**になります。GeAlneではメール本文の最後に**オプトアウトが自動で挿入**されます。

問い合わせフォーム営業の流れ

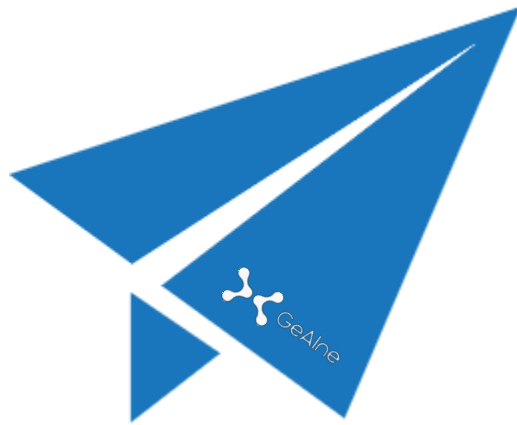
営業リストの作成 &セット	・ GeAlneで取得 ・ BizteX cobitで任意のWebサイトから作成 ・ 自社保有のリスト	営業リストに会社URLがない場合はURL補完機能で補完
営業文章の設定	・ ABテスト機能で効果的な文章を送信	・ テンプレを複数保存可能
GeAlneで送信	・ 自動送信&手動送信 ・ フォームがない場合は問い合わせ用のメールアドレスへ自動送信	・ 1時間に1200社送信 ・ 1回の送信は1万件まで ・ フォームもメールアドレスも検出できなかった場合は送信カウントから除外
クリック通知	・ 送った営業文章内のURLをクリックした企業を通知、一覧で確認	・ ホットリストに追い電することで更に効果的

クリック通知：営業文章内URLクリック企業の把握

URLクリック企業はホットリストです。フォローアップ電話をかけることで商談獲得率がアップします。



送信までの3ステップ



1

営業リストの準備

GeAIneから取得、BizteXcobitで作成した営業リストまたは自社保有のリストをGeAIneにセット

2

営業文章作成

アプローチ文章を作成する。**A/Bテスト**をする場合には2パターンの営業文章を登録する。

3

送信

送信グループを作成し、営業文章を選択して送信する。

プラン料金

リスト取得機能付きのプランです。

■ リストありプラン

	ビジネス	スタンダード	ハイエンド	エンタープライズ
初期費用	150,000円			
月額	70,000円 /月	121,500円 /月	160,000円 /月	お問合せ
自動入力機能上限数	2,000社 /月	5,000社 /月	9,000社 /月	お問合せ
リスト取得可能数	3,000社 /月	6,000社 /月	10,000社 /月	お問合せ
URL補完	—	○	○	○
ご利用期間	3カ月から			

※記載金額は税別です。

※フォームアプローチは、当月内であれば同じ会社に対しては何回送っていただいても件数換算されません。但し、翌月以降は、同じ会社へ送信する場合であっても、件数として換算されますので、ご注意ください。

※リスト取得機能のご利用は、GeAIne利用中のお客様に限ります。リスト機能のみの提供はしていません。

※自動入力・リスト取得機能は、最大上限数に満たない場合でも、翌月に繰り越す事は出来ません。1か月ごとにリセットされますのでご注意ください。

※上記プラン以外の「自動入力機能上限数」と「リスト取得可能数」の組み合わせをご希望の場合は、エンタープライズプランとして相談可能です。

プラン料金

リスト取得機能なしのプランです。是非BizteXcobitとのセットプランもご検討ください。

■リストなしプラン

	ビジネス	スタンダード	ハイエンド	エンタープライズ
初期費用	150,000円			
月額	40,000円 /月	67,500円 /月	80,000円 /月	お問合せ
自動入力機能上限数	2,000社 /月	5,000社 /月	9,000社 /月	お問合せ
URL補完	－	○	○	○
ご利用期間	3カ月から			

BizteX cobit
お問い合わせ

※記載金額は税別です。

※フォームアプローチは、当月内であれば同じ会社に対しては何回送っていただいても件数換算されません。但し、翌月以降は、同じ会社へ送信する場合であっても、件数として換算されますので、ご注意ください。

※リスト取得機能のご利用は、GeAIne利用中のお客様に限ります。リスト機能のみの提供はしていません。

※自動入力機能は、最大上限数に満たない場合でも、翌月に繰り越す事は出来ません。1か月ごとにリセットされますのでご注意ください。

※上記プラン以外の「自動入力機能上限数」と「リスト取得可能数」の組み合わせをご希望の場合は、エンタープライズプランとして相談可能です。



上限者数	ビジネス	スタンダード	ハイエンド	エンタープライズ
導入時レクチャー	○	○	○	○
メールサポート	○	○	○	○
電話サポート	○	○	○	○
改善打ち合わせ (一カ月)	—	○	○	○
文章添削	—	—	○	○
ご利用期間	3カ月から			

ご導入後、初回の操作方法レクチャー(1時間程度)を行い、GeAIne運用シートをお渡しします。

他社比較

	初期費用	月額料金・期間	支払い	運用	問い合わせ	メール
GeAIne	15万円	4万円～ ・ 3か月～	月額	クライアントによる自社運用	自動＋手動 ※問合せ送信エラーの企業はフォーム入力のみ自動で行われ、手動で送信することが可能です。 ※問合せフォームなしの企業は問合せ専用のメールアドレスにメール自動送信可	自動
S社	15万円	6万円～ ・ 6か月～	一括	クライアントによる自社運用	自動 ※問合せ送信エラーの企業へは送れません	×
A社	10万円	5万円～ ・ 6か月～ ＋成果報酬1リード/2万円	不明	委託	委託	委託

※2021年1月現在 エッジテクノロジー調べ
※各社料金はキャンペーン等適用前の基本料金の金額です。

他社比較

	リスト数	送信成功率	配信タイミング	URLクリック企業の通知	サポート体制
GeAIne	◎ 45万社 セグメント：150項目	◎ 50~60% +エラー企業にはメール と手動送信でほぼ100%	◎ 予約も即時も可	○ メールで即時通知あり	○
S社	○ 35万社 セグメント：156項目 ※連携サービス利用で170万件 まで利用可。	○ 50~60%	▲ 予約不可、即時のみ ※即時はベータ版につき送信成功 率が下がります。 ※通常送信は1~3日かかります。	○ ※通知なし、後日一覧でのみ確認可能	○
A社	不明	委託	委託のため不明	委託のためなし	委託のため 特になし

※2021年1月現在 エッジテクノロジー調べ

お申込みの流れ



1

電子契約

お申込みはクラウドサイン(電子契約サービス)を利用します。※クレジットカード払いをご希望の場合は別途ご連絡ください。

2

ID/Password発行

発行後すぐにご利用いただけます。
利用開始希望日を設定することも可能です。

3

レクチャー

カスタマーサクセスの担当者が使い方をわかりやすくレクチャーいたしますので、安心してご使用いただけます。

補足

—Chromeのアドオンのインストールが必要です

Google Chromeのダウンロード

<https://www.google.co.jp/chrome/browser/desktop/index.html>

—不定期メンテナンスを行います

メンテナンスを行うためご利用できない場合がございます。予め告知させていただきますので、何卒ご了承ください。

—請求書は末締めにメールでお送りいたします

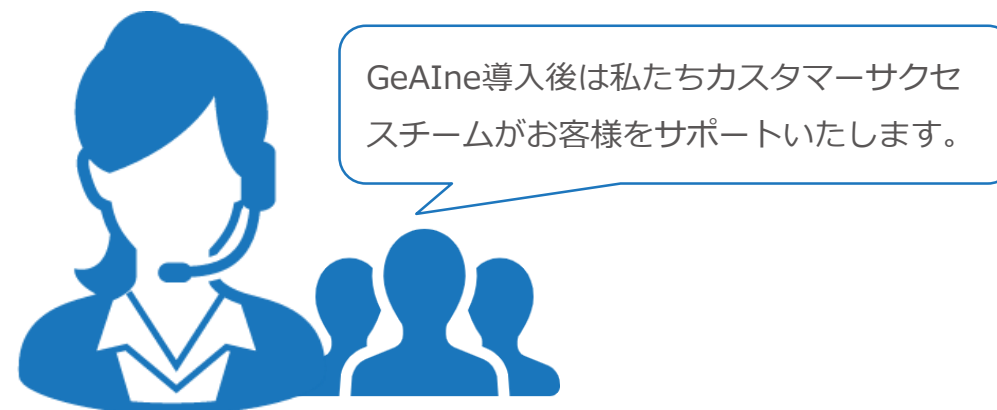
クラウドサインでご契約いただいた場合、メールにて請求書を送付させていただきます。



サポート体制

—サポート（お気軽にご相談ください！）

- ✓ 使い方のレクチャー
- ✓ 営業文章の添削、効果の高い文章のご提案 などなど



—カスタマーサクセスチームの実績

動画プロモーション会社様



0.02%→0.3%へ
15倍UP

ネットセキュリティ会社様



0.5%→2.0%へ
4倍UP

LED事業会社様



0.5%→0.7%へ
1.4倍UP

導入事例① 転職サイト運営企業様



? 課題

新規開拓は全て営業に任せっきりで、**転職サイトへの掲載問合せ**に関しては、力を入れておらず、競合他社と比べて掲載数が少ないという課題があった。

✓ 解決

四半期単位で結果をみると、問合せベース**120%増加**しました。

これから取り組みたい企業に向けて

突然フォームマーケティングを導入した企業からすると、一度に大量の営業メールを送れるのは非常に助かります。手動送信は時間がかかるものの、営業マンが地道に手動で送るよりかは、**時間短縮**や**コスト削減**ができました。どういう企業に送れば反応がとれるのか、どの曜日に、どの時間帯に送れば返信率が高まるのか傾向がとれるので、今後メールマーケティングを行う上でも、ノウハウが社内に蓄積されます。単純に問合せフォームで問合せ獲得だけでなく、マーケティングのノウハウを社内に蓄積するにしてもいいサービスだなと思っています。

導入事例② デジタルマーケティング支援企業様



? 課題

自社ツールの利用でWebサイトに訪問した**企業のリストは保有していたが、持て余している状態**だった。新規事業の顧客開拓には今までとは違うユーザーを狙うことが多く、アプローチ方法に困っていた。

✓ 解決

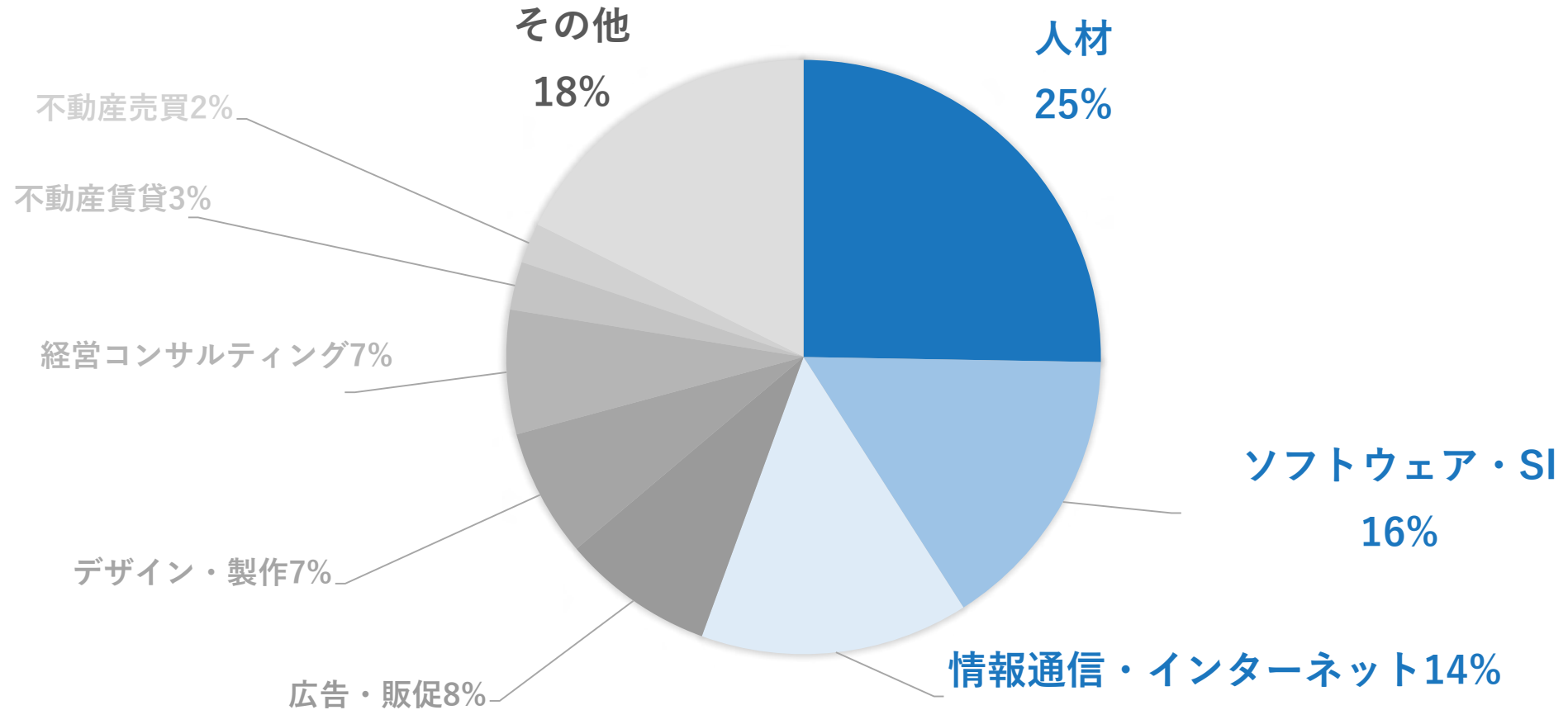
工数をかけず**継続的に商談を創出する施策**として、非常によかった。受注率はほかの施策よりも断然良く、**約15%**まで上げることができた。

これから取り組みたい企業に向けて

社内でフォームDMに適している商材だったり、文言だったり、セグメントだったりと検討が十分にできていないため、今後も効果測定や改善を行っていきたいです。工数をかけず継続的に商談を創出する施策としてよいと感じていて、受注率が他の施策と比べて非常に良いため、**準顕在層や潜在層の獲得**として効果があると思います。

GeAlne導入企業の属性

HPを保有しているような業界・業種をターゲットとする企業様におすすめ



GeAlne導入企業（一部紹介）



お問い合わせ



<https://the.geaine2.jp/>



03-6435-8563



geaine-sales@edge-tech.co.jp