



## サービス紹介資料

問合せフォームを活用した  
新規アポ獲得ツール



# 会社概要



- 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
- 設立日** 2014年5月12日
- 資本金** 95,354,000円
- 事業内容**
- AI実装の支援、ビッグデータ解析コンサルティング
  - ITプロフェッショナル人材サービス
  - エンジニア向けAIスクール、法人研修事業『AIジョブカレ』の運営
  - AI人材に特化した中途採用支援『エッジキャリア』の運営
  - AIを用いた営業支援システム『GeAIne（ジーン）』の開発販売

- 認定等**
- 経済産業省 第四次産業革命スキル習得講座認定
  - 厚生労働省 専門実践教育訓練講座指定
  - 日本ディープラーニング協会（JDLA）認定プログラム
  - 有料職業紹介事業者許可番号（13-ユ-307390）
  - 一般派遣事業届出番号（派13-311998）

## 東証グロース上場

### テクノロジーで 世界中の人々を幸せに

私たちは、最先端の人工知能技術により、さまざまな社会の課題を解決し、AIとIoTが実現する未来の社会に貢献していきます。  
AIやIoTによって、人々や企業がシームレスにつながるより便利で豊かな社会を実現していきたいと考えています。



APAC CIO Outlook誌の  
2019年AIコンサルティング/サービス企業の  
トップ10社に選出



デロイトトウシュートー  
マツ リミテッド 2020年  
日本テクノロジー Fast  
50に選出

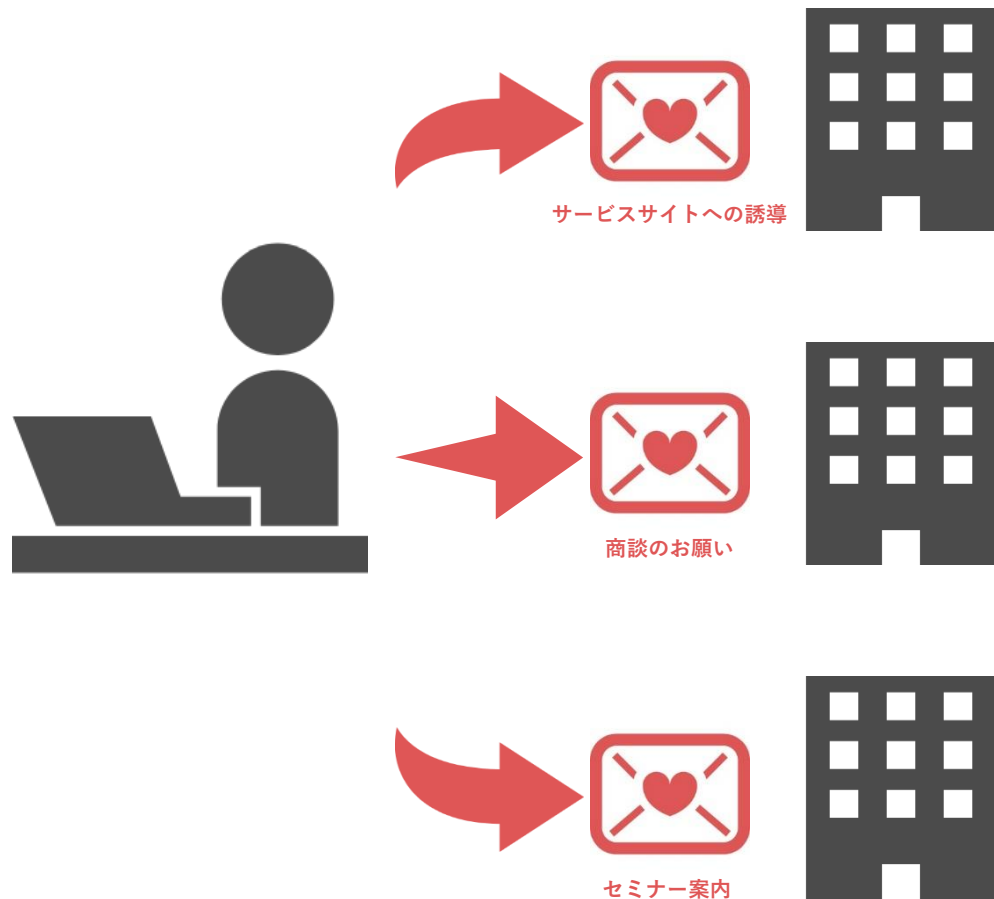


ISO 27001 認証取得

問合せフォーム営業とは？

# 問合せフォーム営業とは？

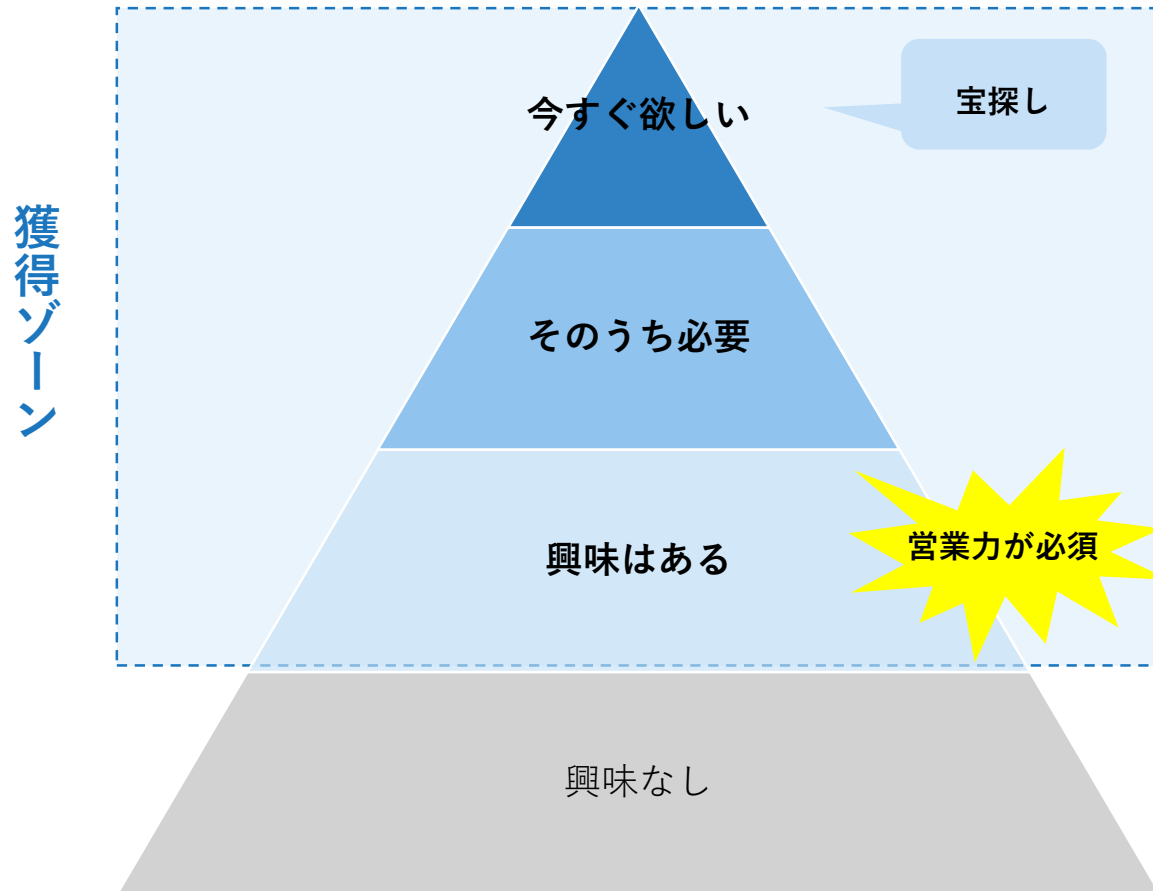
企業サイトにある問合せフォームに営業文章を送る新規開拓手法です



The screenshot shows a contact form on a website. The header includes the company name 'GeAlne' and contact information: '電話でのお問合せ 03-6435-8563 サポート時間：平日（月～金）9:00～18:00（土日、祝祭日、年末年始を除く）'. The form fields include: '企業名' (Company name) with example 'エッジテクノロジー株式会社', '姓' (Last name) with example '山田' and '名' (First name) with example '太郎', '日中つながりやすい電話番号' (Phone number) with example '090-9328-6704', and 'メールアドレス' (Email address) with example 'your@example.com'. There are checkboxes for 'お問い合わせ目的' (Purpose of inquiry) such as '詳細資料が欲しい' (I want detailed materials), '詳しい話が聞きたい' (I want to hear more details), 'トライアルプラン希望' (I want a trial plan), 'IT補助金利用検討' (Considering IT subsidy), and 'その他問い合わせ' (Other inquiries). A text area for 'お問い合わせ内容' (Inquiry content) is provided with a 500-character limit. At the bottom, there is a checkbox for '同意する' (I agree) and a '送信する' (Send) button.

# テレアポとフォーム営業の違い

## テレアポで獲得できる顧客層



### メリット

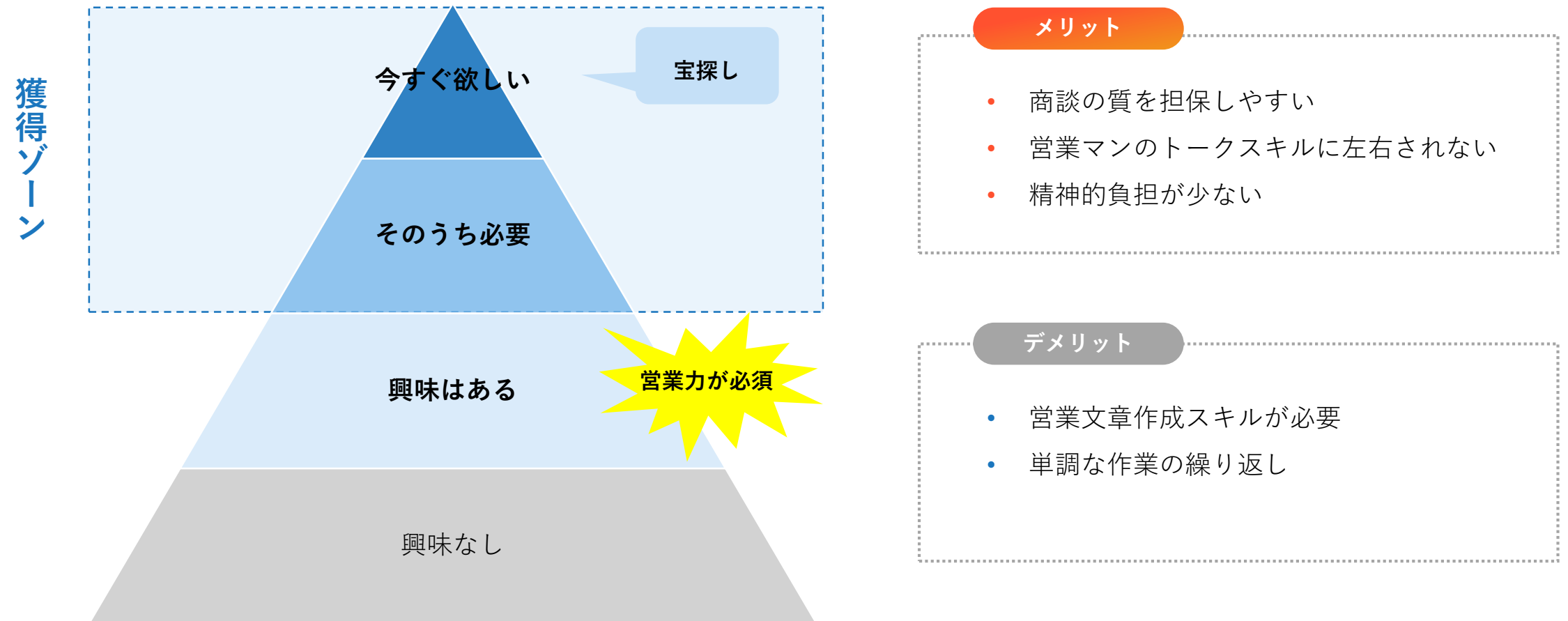
- トーク次第で商談数を稼げる
- 直接話すので温度感は把握しやすい

### デメリット

- 商談の質が担保しづらい
- すぐ欲しい企業との接点は宝探しになる
- 精神的負担が大きい

# テレアポとフォーム営業の違い

## フォーム営業で獲得できる顧客層



# GeAlne（ジーン）サービス紹介

# GeAIne（ジーン）とは？

『GeAIne（ジーン）』は新規開拓営業に必要な機能を提供しています。

- 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

営業リストと営業文章にセットし、送信ボタンを押すだけ！

Step1



## 営業リストの準備

- GeAlne保有の約57万社のリストから取得
- 約150種類のオリジナルセグメントで抽出
- 自社保有のリスト活用可

Step2



## 営業文章の設定

- ABテスト機能でブラッシュアップ
- テンプレを複数保存可能

Step3



## GeAlneで送信

- 自動送信（手動送信も可能）
- 1時間に約1500社送信
- クリック通知でリアルタイムに計測

# 営業リストの準備：GeAIneで営業リストを取得、URL補完

ダウンロードした営業リストまたは自社保有リストの両方が使えます



約57万社150種類のセグメントから  
選択ダウンロード



会社名・住所があれば  
URLを補完

# 営業リストの準備：GeAlneで営業リストを取得する場合

約57万社の企業データから約150種類のセグメントを使って、ターゲットを絞って取得可能

- 企業名
- エリア（地域）
- 業種
- 資本金
- 従業員数
- 売上高
- 上場区分
- 分野
- マーケティング

- 小売・卸売・商社 (95625)
- 飲食・宿泊 (8485)
- サービス (64082)
- IT・広告・マスコミ (63117)
- コンサル・会計・法務関連 (8635)
- 人材 (7552)
- 病院・福祉・介護 (14986)
- 不動産 (33864)
- 金融・保険 (7625)
- 教育・学習 (5335)
- 建設・建築 (83829)
- 運輸 (16579)
- 製造・機械 (87442)
- 電気・ガス・水道 (1075)
- 農林水産 (3280)
- 鉱業 (220)
- 官公庁 (235)
- 組合・団体・協会 (11642)
- その他 (298)

- IT・広告・マスコミ全て (63117)
- 情報通信・インターネット (8541)
- ソフトウェア・SI (26416)
- デザイン・製作 (13749)
- 広告・販促 (8751)
- 印刷 (0)
- 放送・出版・マスコミ (5660)

# 営業リストの準備：送信実績をもとにリストを取得

自動送信の成功実績をもとにリストを取得することで、自動送信成功率UP！

## 自動送信成功実績あり

自動送信成功実績のある企業を絞り込めます。

※企業HPが変更されたり、営業禁止の文言が追加されると送信NGになる場合があるので、100%を保証するものではありません。

**自動送信だけを希望する方におすすめ！**

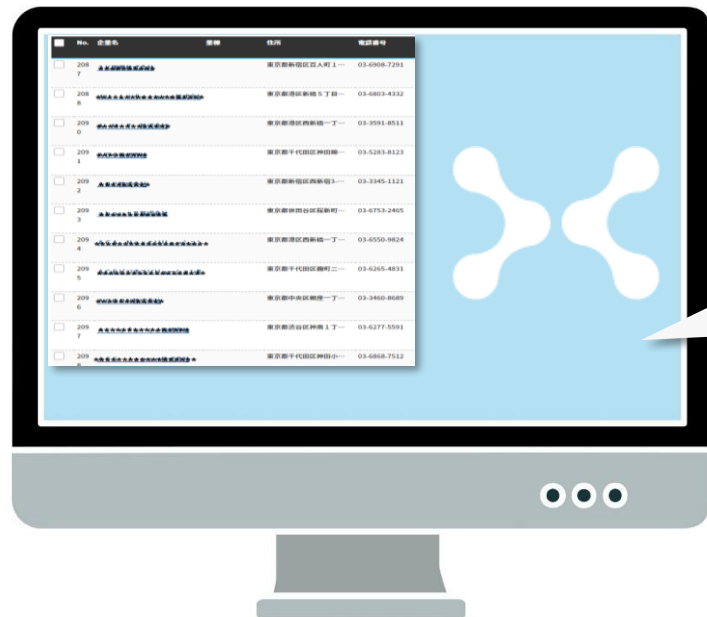
## 手動送信可能

企業独自の項目がフォームに設置されてる等で、**基本的な項目のみ自動記入し、手動送信が可能**なリストを抽出します。

**より多くの企業に営業したい方におすすめ！**

# 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。



# 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。

The image shows a software interface for creating and testing marketing emails. On the left, two panels show the editing of two different email patterns (A and B). Both patterns use a placeholder for the recipient's name. Pattern A has a subject line 'HPを見てご連絡いたしました' and a body that starts with '営業ご責任者様' and mentions 'エッジコンサルティング株式会社'. Pattern B has a subject line 'お打合せのお願い' and a body that starts with '営業ご責任者様' and also mentions 'エッジコンサルティング株式会社'. An orange arrow points from the body text of Pattern A towards the right-hand panel.

The right-hand panel, titled 'アプローチ文章効果測定' (Approach Article Effect Measurement), shows the '対象選択' (Target Selection) step. It includes a dropdown menu for the campaign name, currently set to 'IT関連企業用文章ABテスト用'. Below this, there is a date range selector for '期間指定' (Period Specification) set to '2019-06-01' to '2019-06-30'. A '表示' (Display) button is located at the bottom right of this section.

At the bottom of the right-hand panel, a red-bordered box displays the following performance metrics:

- 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 %

# 営業文章のセット：キャンペーンURLを発行してクリック計測

## クリック数を計測するにはキャンペーンURLを発行します

文章パターンAの編集

✕ 削除    ✓ テスト送信    + 編集

● 件名

お打ち合わせのお願い

● 本文

%%DEST\_COMPANY\_NAME%%  
%%DEST\_PERSON\_NAME%% 様

突然のご連絡大変失礼いたします。  
エッジテクノロジー株式会社のテスト太郎です。

オンラインでのアポ獲得が主流になりつつある中、  
【お問い合わせフォーム営業】という施策を取り入れる企業様が増えてきています。

新規リード獲得のために企業の問い合わせフォームから営業メールを送ったことはありませんか？  
『CoAlpa (ジーピー)』では営業文章入力・送信を自動化することができます。

サービスサイト  
%%CAMPAIGN\_CODE\_1%%

※送信メール本文に「お問い合わせフォーム営業」という文字が追加されます。ご留意ください。  
是非一度ご説明の機会を頂けると幸いです。

245文字(コードを除く)

### POINT

送信すると

<https://www.aiej2/0000>

のように短縮URLに変換され、クリック数を計測します。

### 他社でよくあるパターン

<https://tasyaservice.com/redirect/~>

他社サービスではリダイレクトさせることが多いですが、URLが長いと不信に思われクリック率が下がってしまいます。

# GeAIneで送信：選べる送信方法

## 送信方法を選択することが可能です

問い合わせ送信設定 ✕

● 送信方法選択

自動送信    手動送信    自動送信 + 手動送信

● 送信対象選択

フォーム・メールに送信    フォームのみ送信    メールのみ送信

年  月  日  時

分 現在時刻を入力

### 送信方法選択

- 自動送信
- 手動送信（フォームへの記入のみ自動）
- 自動送信 + 手動送信

### 送信対象選択

- 検出したフォームだけに送信するのか、フォームが検出できなかった場合はメールで送るのかを選択可能です。

- 自動送信を選択した場合、**自動送信成功数**が送信数としてカウントされます。
- 手動送信を選択した場合、**フォームへ自動記入された件数**を送信数としてカウントします。
- 自動送信 + 手動送信を選択した場合は、**自動送信成功数 + フォームへ自動記入された件数**を送信数としてカウントします。
- 送信対象としてメールを含めた場合、上記以外にメール送信成功数も送信数としてカウントします。

※お問い合わせフォームもメールアドレスも検出できなかった場合、送信件数にはカウントされません。



# GeAIneで送信：予約配信

前日に翌日配信設定をしたり、土日の配信を避けたりすることができます。

● 送信方法選択

自動送信+手動送信    自動送信    手動送信

● 送信対象選択

フォーム・メールに送信    フォームのみ送信    メールのみ送信

年  月  日  時

分 現在時刻を入力

× キャンセル  

## POINT

- 事前に予約設定が可能です。
- 反応のいい曜日、時間帯を指定して送信できます。

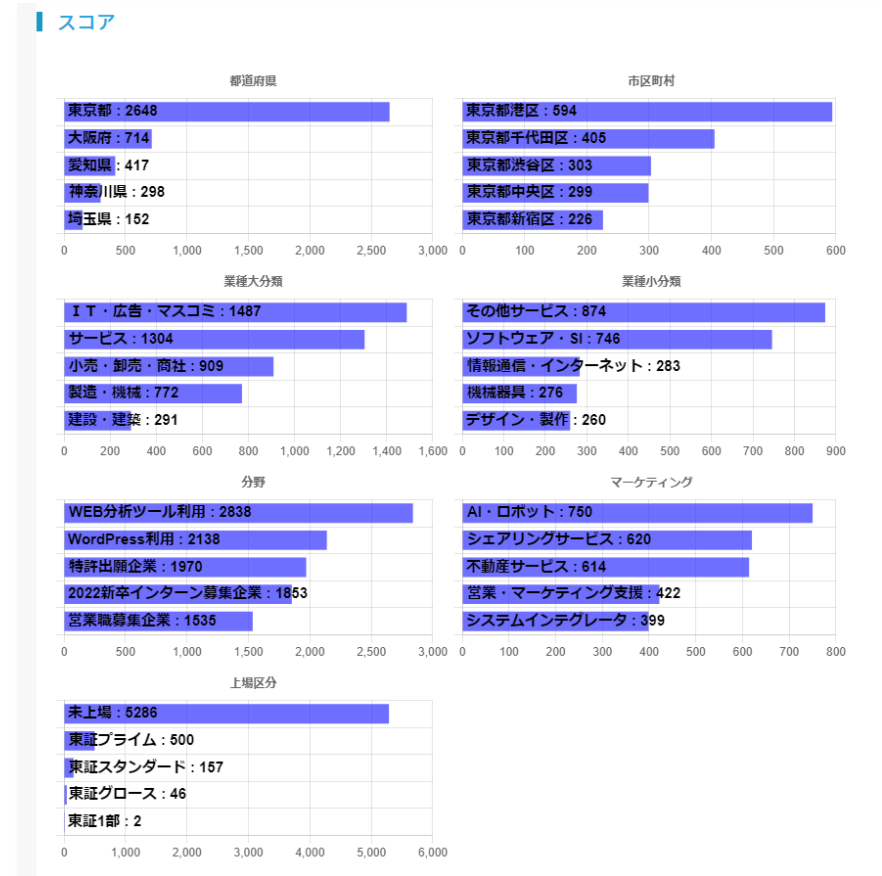
# GeAIneで送信：クリック通知機能でホット企業を把握

営業文章内のURLをクリックした企業を即時に把握することができます



# その他：スコアリング機能

クリック数をもとにスコアの高いセグメントを見つけることができます



## POINT

スコア結果からリストを取得したり、送信設定が可能です。

# GeAIneで送信：問い合わせフォームを検出

## フォーム発見

企業のサイトからお問い合わせフォームを検出。

## メール発見

info@ や contact@ など企業のサイトに掲載されているお問い合わせ用のメールアドレスへ自動送信

## 未発見

企業によってはお問い合わせフォームもメールアドレスも設置/記載していない場合があります。

## POINT①

▶ 1クリックで自動送信完了。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も可能。

※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

## POINT②

▶ 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。

## POINT③

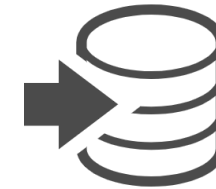
▶ お問い合わせフォームもメールアドレスも検知できなかった場合、自動送信件数にカウントされません。

# その他：特定電子メール法対策

## 「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」



NGリストへ登録

### 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。

※100%検出できるものではありません。

### 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。

# 料金プラン

# 料金プラン①

GeAIneの保有する約53万社の企業リストから営業リストを取得できる「リスト取得機能付きプラン」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
3か月	送信数/月	2,000社 / 月	5,000社 / 月	9,000社 / 月	お問合せ
	リスト取得数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
6か月	送信数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
	リスト取得数/月	4,000社 / 月	7,000社 / 月	11,000社 / 月	お問合せ
12か月	送信数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
	リスト取得数/月	4,000社 / 月	7,000社 / 月	11,000社 / 月	お問合せ
URL補完		—	○	○	○
ご利用期間		3か月から ※自動送信			



※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。

# 料金プラン②

リスト取得機能なしのプランです。自社保有のリストをご活用ください。

## ■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
3か月	送信数/月	2,000社 / 月	5,000社 / 月	9,000社 / 月	お問合せ
6か月	送信数/月	3,000社 / 月	6,000社 / 月	10,000社 / 月	お問合せ
12か月	送信数/月	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か月から ※自動送信			



※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。

※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。



# サポート体制

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。

## 全プラン共通



- メールサポート、電話サポートあり

# 他社比較まとめ

- 『GeAlne（ジーン）』では送信可能数のカウント方法として、**送信社数**を採用しています。
- また、送信方法を「自動送信のみ」にすることで、**送信数 = 自動送信成功数**とすることも可能です。

	初期費用	月額料金	期間	送信数	支払い	フォーム営業	メール
GeAlne	15万円	4万円～	3か月～	2000社/月～	月額	自動（手動送信も可） ※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	30万円	8.7万円～ ※2年契約で6万円～になります。	6か月～	1000件/月～	一括	自動 ※問合せ送信エラーの企業へは送れません	×
送信代行	不明	13万円～	6か月～	600件/月～	不明	手動送信代行	手動送信代行

※2022年5月現在 エッジテクノロジー調べ  
※月額料金は契約期間・送信などによって変動します。

# 他社比較まとめ

- 『GeAlne（ジーン）』では**100アカウントまで作成可能**です。

	アカウント数	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
GeAlne	100	◎ 57万社	◎ 50~60% + エラー企業は手動送信でほぼ100%	◎ 予約も即時も可	○ メールで即時通知あり	○
S社	1	○ 35万社	○ 50~60%	▲ 予約不可、即時のみ	○ ※通知なし、後日一覧でのみ確認可能	1万円/件
送信代行	-	不明	-	指定不可	○ ※通知なし、後日一覧でのみ確認可能	×

# 営業代行とツールの違い

## 営業代行

### メリット

- 自社の教育コスト削減
- 送信率はほぼ100%

### デメリット

- 業務のブラックボックス化
- 営業活動の管理がしにくい
- 送信時間がツールに比べると時間がかかる

## ツール

### メリット

- 営業活動の見える化
- 送信スピードが早い
- 便利な機能が豊富（クリック通知等）

### デメリット

- あくまで効率化、一定の運用工数は必要

# お申込み～開始までの流れ



## 1 電子契約（クラウドサイン）

## 2 ID/Password発行

※クラウドサイン締結後、3営業日以内に発行いたします。

## 3 導入レクチャー

### 支払いサイクル

- 月末締め、翌月末払いです。
- 基本銀行振込ですが、クレジット払いをご希望の際には事前に営業担当へご相談ください

# 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。

## 請求書は未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。



# 導入実績

# 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

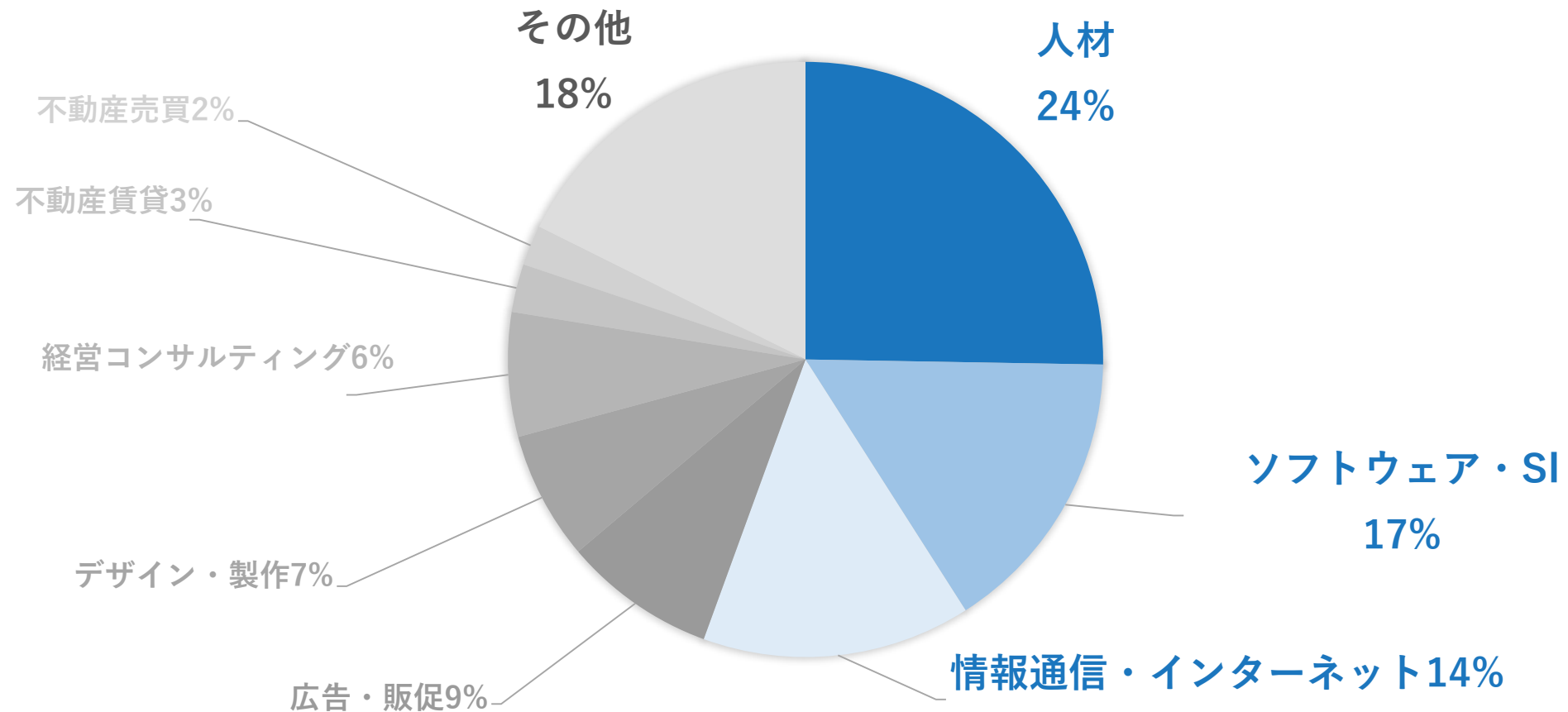
工数をかけず**継続的に商談を創出する施策**として、非常によかった。受注率はほかの施策よりも断然良く、**約15%**まで上げることができた。

### 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。

# GeAIne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



# GeAIne導入企業（一部紹介）

 SMARTCAMP

 ROBOT PAYMENT

 GLOBAL POWER

Goalist

 IntimateMerger

 bellFace

 Aqua Clara

 CAREER DESIGN CENTER

SA  
TO  
RI

News  
Technology

RealideaL

KOUS

 RevComm  
Inc

 ONE COMPATH

 Look Smile  
株式会社 ルックスマイル

 NoMaDoS  
株式会社

ENZINE

APT  
We are game changer

ichini

 TOMIYO JOB!

 株式会社 オービーエル  
OFFICE BUILDING LEASING

 未来貯金

 STUDIOS

MakeShop<sup>®</sup> by GMO

Lexi

mog  
ママ、お仕事がんばって！

# お問い合わせ



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



03-6435-8563



[geaine-sales@edge-tech.co.jp](mailto:geaine-sales@edge-tech.co.jp)

[商談予約はこちらをクリック](#)