



サービス紹介資料



会社名

エッジテクノロジー株式会社

所在地

東京都港区東新橋二丁目12番1号PMO東新橋2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



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



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

— 主な機能



お問い合わせフォームへ
営業文章の
自動入力・送信



自社に適した
アタックリストを
AIが絞り込み！

A/B

アプローチ文章の
A/Bテスト



クリック企業の通知

The screenshot shows the GeAIne web application interface. The sidebar menu includes the following items:

- トップページ
- 企業リストをアップロード
- オススの企業分析の準備
- オススの企業を分析する
- 検索して営業リストを取得
- アプローチ文章を作成
- 企業検索・送信
- アプローチ文章効果測定
- 営業成果レポート
- フリーランスに権限を付与
- データをエクスポート

The main content area features:

- お知らせ** (Notices):
 - 2019-10-25 13:16:21 システムメンテナンスのお知らせ
 - 2019-10-18 10:17:54 【新機能】営業リスト取得機能をリリースしました
 - 2019-07-22 17:13:00 NewGeAIneマニュアル
- 今月の自動営業レポート** (Monthly Automatic Sales Report):
 - アポ獲得数 (Appointment Acquisition Count): 0 (前月比 -%)
 - メール内リンククリック数 (Clicks on Links in Emails)
 - アプローチ文章入力完了数 (Approach Article Input Completion Count)
 - オスス企業分析数 (Number of Recommended Company Analyses)



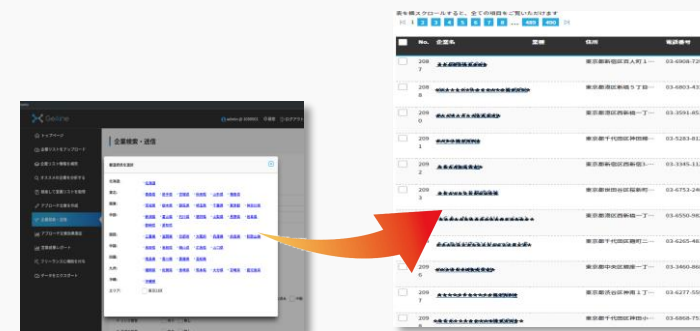
— 営業リスト取得機能

企業リスト数：**38万社**（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。更に上記のタグの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！プラン上限数まで補完ができ、URLを補完出来た企業のみカウントされます。



【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/



アプローチ文章のA/Bテストと効果測定

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 OO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 OO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

- 文章選択
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%



ターゲットのグルーピングをAIがお手伝い！

顧客リストを
アップロード



GeAIneが
リストの
企業を分析
(業種/距離/
社員数/会社規
模)





“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。

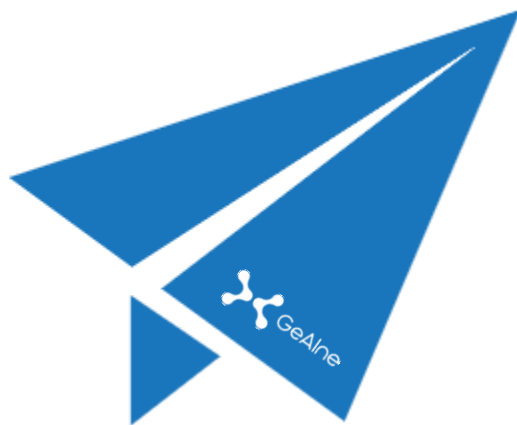


「広告宣伝メール、勧誘メールは一切お断り」
「営業目的のお問い合わせはご遠慮下さい」
「営業メール、スパムメールはお断りします」

検知



NGリストへ登録



1

ターゲットリストの準備

ターゲットにしたい企業リストを**営業リスト取得機能**よりダウンロード、またはお客様ご準備のリストをアップロード

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。



GeAIneで操作可能な送信の種類

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 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。



■基本プラン：フォームアプローチ（営業文章送信）

	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
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、同じ会社に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。

※リスト提供機能のご利用は、GeAIne利用中のお客様に限りです。リスト機能のみの提供はしていません。

■オプションプラン：営業リスト取得機能 / URL&情報補完機能

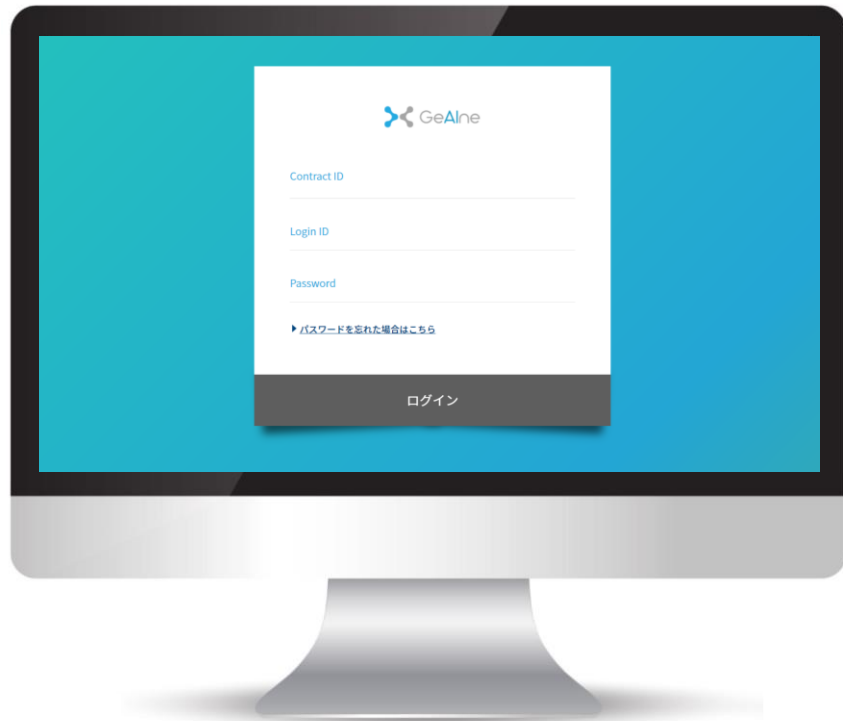
上限社数	3,000社	6,000社	7,000社	9,000社	10,000社
営業リスト取得機能	30,000円	54,000円	56,000円	72,000円	80,000円
URL&情報補完機能	15,000円	30,000円	35,000円	45,000円	50,000円
ご利用期間	3カ月から				

※記載金額は税別です。

※リスト提供機能のご利用は、GeAIne利用中のお客様に限りです。リスト機能のみの提供はしていません。

※リストダウンロード機能は、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。

※補完機能は、補完出来た件数のみカウントします。上限に満たない場合も、翌月に繰り越すことはできません。



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。※書類での契約も可能ですので、お気軽にご相談ください。

2

ID/Password発行

発行後すぐにご利用していただけます。
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。

– 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

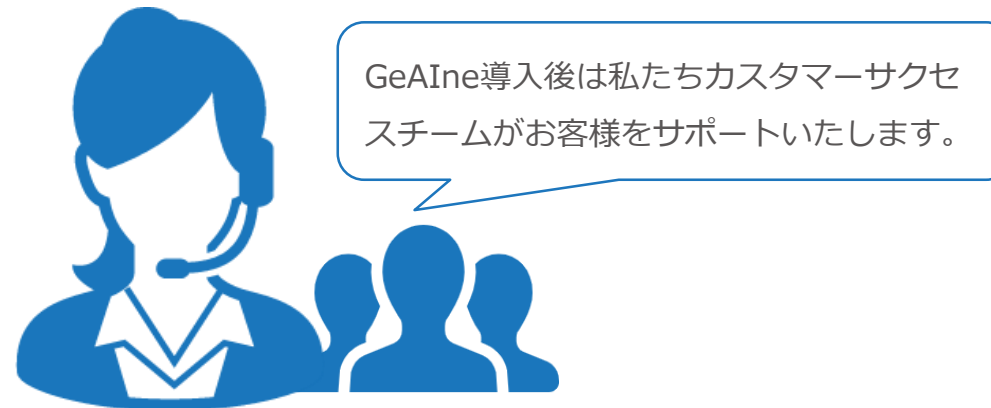
環境に配慮し、ご提案からご請求までペーパーレス化させていただいております。



ご安心ください、アポ率UPのお手伝いをさせていただきます!!

ーサポート（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



ー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

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。

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。

WEBマーケティング企業



月額4万円のビジネスプラン(月間2,000件送信)で**40件のアポ獲得**に成功！
アポ獲得単価1,000円で運用！

カスタマーサクセスチームの実績



送信文のA/Bテスト、文章添削のPDCAを回したことで、**アポ獲得率が0.5%から2.0%**にまで改善し、4倍になりました！

お問合せ



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



03-6435-8563



geaine-sales@edge-tech.co.jp