



SALES INTEGRATED LIST AUTO SYSTEM

トップ営業マンの AIエージェント

属人化していた「思想」を会社の資産に

リスト抽出機能

ポータル24h監視

フォーム営業自動化

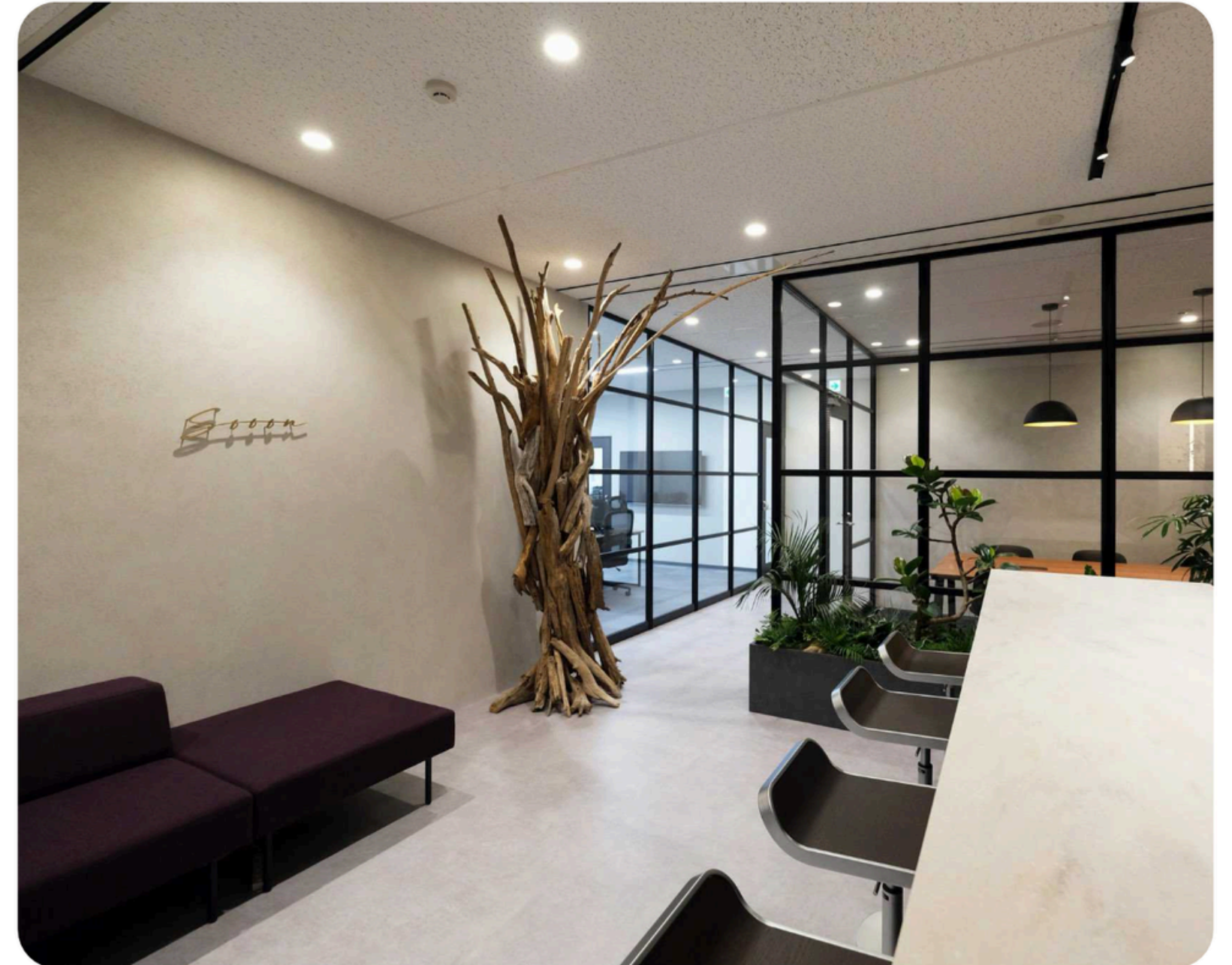
Soon株式会社

The screenshot displays the SILAS dashboard interface. At the top, three key performance indicators are shown: '総抽出リスト' (Total extracted list) at 92,450 with a 12% increase, '高確度リード' (High accuracy leads) at 1,280 NEW, and 'アポ獲得数' (Appointment acquisition) at 85 per day. Below these, the '見込み客リスト (HOT)' (Hot prospect list) is updated 1 minute ago, listing '青山美容室' (Aoyama Beauty Salon), 'Cafe Terrace', and '整体院 恵' (Body Therapy Center En). A notification center on the right shows a 'HOT' alert from 2 minutes ago regarding a photo update at '渋谷イタリアン' (Shibuya Italian) and a 'NEW' alert from 15 minutes ago regarding a new opening at '整体院' (Body Therapy Center).

会社概要

Soon
100 years on life

会社名	Soon 株式会社
設立日	2021年10月
資本金	10,000,000円
所在地	大阪府大阪市西区北堀江1-1-21 四ツ橋センタービル 8F
経営陣	代表取締役 / CEO 金本 相太
事業部	AI事業 営業AIエージェント『SILAS』 Webマーケティング事業 SNS運用代行 MEO対策 HP・LP制作 LINE構築 教育事業 オンラインスクール『WSSクラス』生徒1,600名突破 代理店事業 Smart・Start スマスタ代理店数100社突破



今の営業の課題点

トップ営業マンが商談するまでに、膨大な「準備時間」が浪費されています



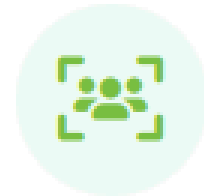
効率が悪く無駄な人件費がかかっている
全員がトップ営業マンと同じ動きができれば効率よく成果も最大化される

トップ営業マンは何が違うのか

トップ営業マンの強さは"トーク力"だけではない



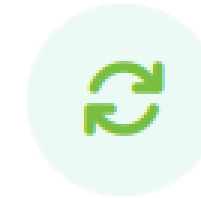
準備



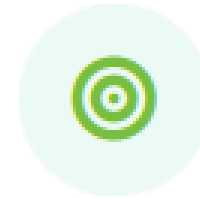
顧客選び



優先順位



勝ちパターンの
再現



高ニーズの
厳選リード

TOP SALES MINDSET

大量の薄い顧客ではなく、高ニーズの厳選されたリードへアプローチしている

10人中1人しかできない、その人のスキルやセンスに依存した状態

しかし、そのトップ営業マンを育てるコストは？

即戦力の人材を採用し、育成・維持するには莫大な投資が必要です

1人あたりの年間コスト（目安）

年間給与	300～450万円
社会保険等	60～90万円
教育・研修・マネジメント	200～350万円
1人あたり合計	約800万円/年

10名体制での年間合計コスト



約800万円 × 10名

8,000万円

※1人を育てるための投資総額

▲ 現実的な課題：10人採用して、ようやく1人が育つ

🚧 育成の歩留まり

トップ営業になるのは

10人中わずか1名

残り9人分の人件費・採用コストは、実質的な「育成ロス」として経営を圧迫します。

👉 独立・離職リスク

せっかく育てたトップ営業マンほど

独立しやすい

8,000万円かけて育てたエースも、より良い条件や独立を求めて離職するリスクが常につきまといます。

👛 ノウハウの流出

会社の資産になるべき営業ノウハウが

属人化し、流出してしまう

「人」に依存した経営では、投資対効果が回収しきれない構造的な欠陥があります。

トップ営業マンの思想を 『SILAS』で実現させる



ポータルサイト監視

24時間 自動検知



オーダーメイド
トップのみぞ知る
条件をAI化



アプローチ
最大 4,000 通/日

フォーム自動送信

“

トップが抜けても、勝ち方は残る。
貴社専用のAIエージェントが会社の資産にする。

”

SILASの3つの強み

圧倒的なデータ収集力とスピードで、営業の「質」と「働き方」を変革します。



01

アツいリストへ "圧倒的"数でアプローチ

- トップの思想に基づいた特別ツールの開発
- 少人数でも受注の取れるアポ質を創出
- 4,000通のフォーム営業



02

30以上の ポータルサイトに対応

- 地域・業種に合わせたポータルを網羅
- 必要に応じて対象サイトの追加も可能
- 御社のターゲットに最適化した収集



03

掲載直後の "ニーズが高い"店舗に即アプローチ

- 新規掲載を24時間自動検知
- 競合より先にコンタクト可能
- 最も熱いタイミングを逃さない

従来の営業準備の実態 vs SILAS導入後

今まで

- × 稼働時間外にリスト作成作業
- × 家に持ち帰らせてデータ収集
- × 強制的なブラック稼働が常態化

▲ これは会社にとって大きなリスク

SILASなら

- ✓ ワンクリックして帰るだけ。
- ✓ ニーズの高いターゲットを自動で絞り込み
- ✓ 翌朝には準備完了

☎ 営業は商談だけに集中できる

SILAS最大の武器：貴社専用の「トップ営業マンの思想」を入れたツール

分析要素一覧（これらを自由に組み合わせて条件設定可能）	
写真	オーナー写真更新頻度 写真総枚数 最終更新日 カテゴリ多様性
口コミ	口コミ返信率 返信スピード 口コミ総数 平均評価 最新口コミ日
基本情報	営業時間設定 祝日営業 電話番号 WebサイトURL
説明文	ビジネス説明充実度 キーワード含有数 サービス内容
投稿	最新投稿頻度 投稿総数 クーポン・イベント活用
属性	サービス属性設定 支払い方法 バリアフリー情報
その他	メニュー/商品登録 予約リンク設定 Q&A回答

弊社のランク分け例

ランク あくまで一例としての基準設定

- S** 複数要素で高スコア（集客に本気）
- A** 主要要素をクリア（意識高い）
- B** 一部要素のみ（育成余地あり）

※この基準も、御社の商材に合わせて自由に変更可能です。

ここがポイント

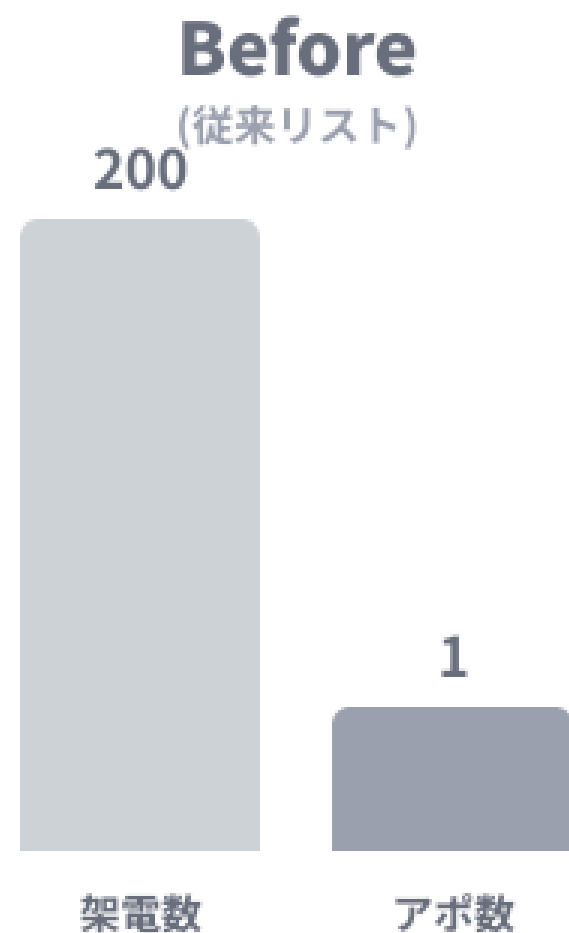
会社ごとに「勝ちパターン」は違う。

- ✓ 「口コミ返信していない店」だけを狙いたい
- ✓ 「写真は多いが、投稿が止まっている店」を探したい
- ✓ 「Webサイトがない店」を高ランクにしたい

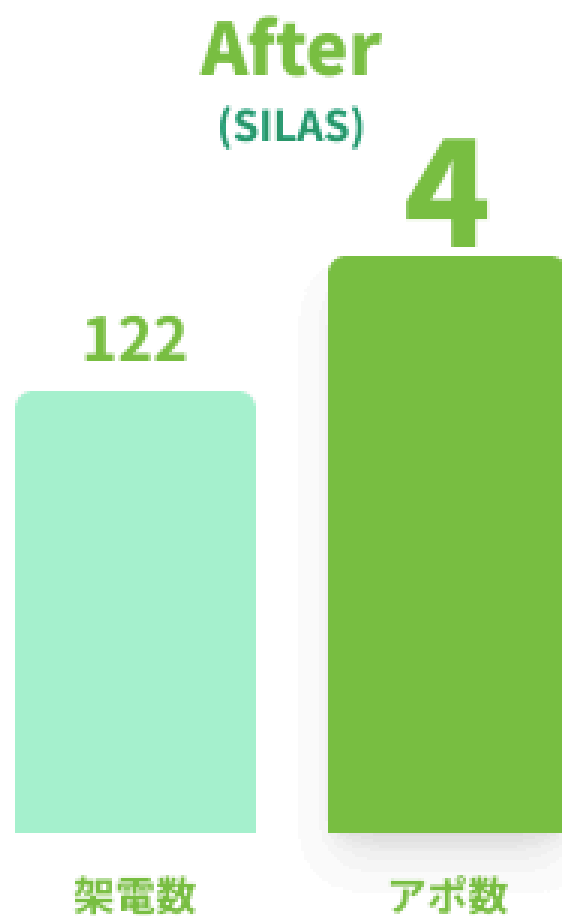
これら全ての要望に
パラメータ調整だけで対応できます。

では、カスタマイズされたリストが生む実際の成果を確認 →

Sランクに架電したら、入社半年のスタッフが1日で4アポ獲得。



アポ率 **0.5%**



アポ率 **約3.3%**

✓ **ここがポイント**

👤 架電したのは...

**入社半年の
新人スタッフ**


🎯 受注率は...

誰がやっても
30%受注できる
高確度リード

リストの質が変われば、**新人でも成果が出る。**

トップ営業マンがやってた準備 → SILAS

人は「提案・クロージング」に集中

比較項目	Before (従来)	After (SILAS)
 アポ率 (対コール)	0.39% (255コール)	1.4% (約3.5倍) (71コール)
 アポ率 (対CL)	12% (7.1CL)	30% (2.5倍) (3.3CL)
 契約率 (商談)	8% (12.5商談)	40% (5倍) (2.5商談)
 100リスト作成時間	230min	1クリック (圧倒的短縮)



膨大な準備と
リスト作成をAIへ



圧倒的な工数削減



高精度な
ターゲティング



アポ率・契約率向上



人は提案・
クロージングに集中



少人数でも売上が伸びる構造

SILASと同程度の営業マンを採用するには？

手作業で成果を出すために必要な役割分担とコスト構造

役割①	役割②	役割③
 リスト取得 Data Acquisition	 フォーム営業 Sales Outreach	 監視・精査 Monitoring & Analysis
■ 主な業務 <ul style="list-style-type: none">Googleマップから店舗情報の収集ポータルサイトの新着チェックターゲット選定・リスト化	■ 主な業務 <ul style="list-style-type: none">問い合わせフォームへの送信送信履歴の管理・記録送信エラー対応・再送処理	■ 主な業務 <ul style="list-style-type: none">競合他社の動きを監視リストの質・確度の精査アプローチ優先順位の決定
適性: 事務処理・リサーチ力	適性: 根気強さ・正確性	適性: 分析力・判断力

1人あたりの年間コスト内訳 (目安)

採用コスト	54~110万
年間給与	300~450万
社会保険等	60~90万

教育・研修	100~200万
マネジメント	100~150万
設備・その他	80~150万

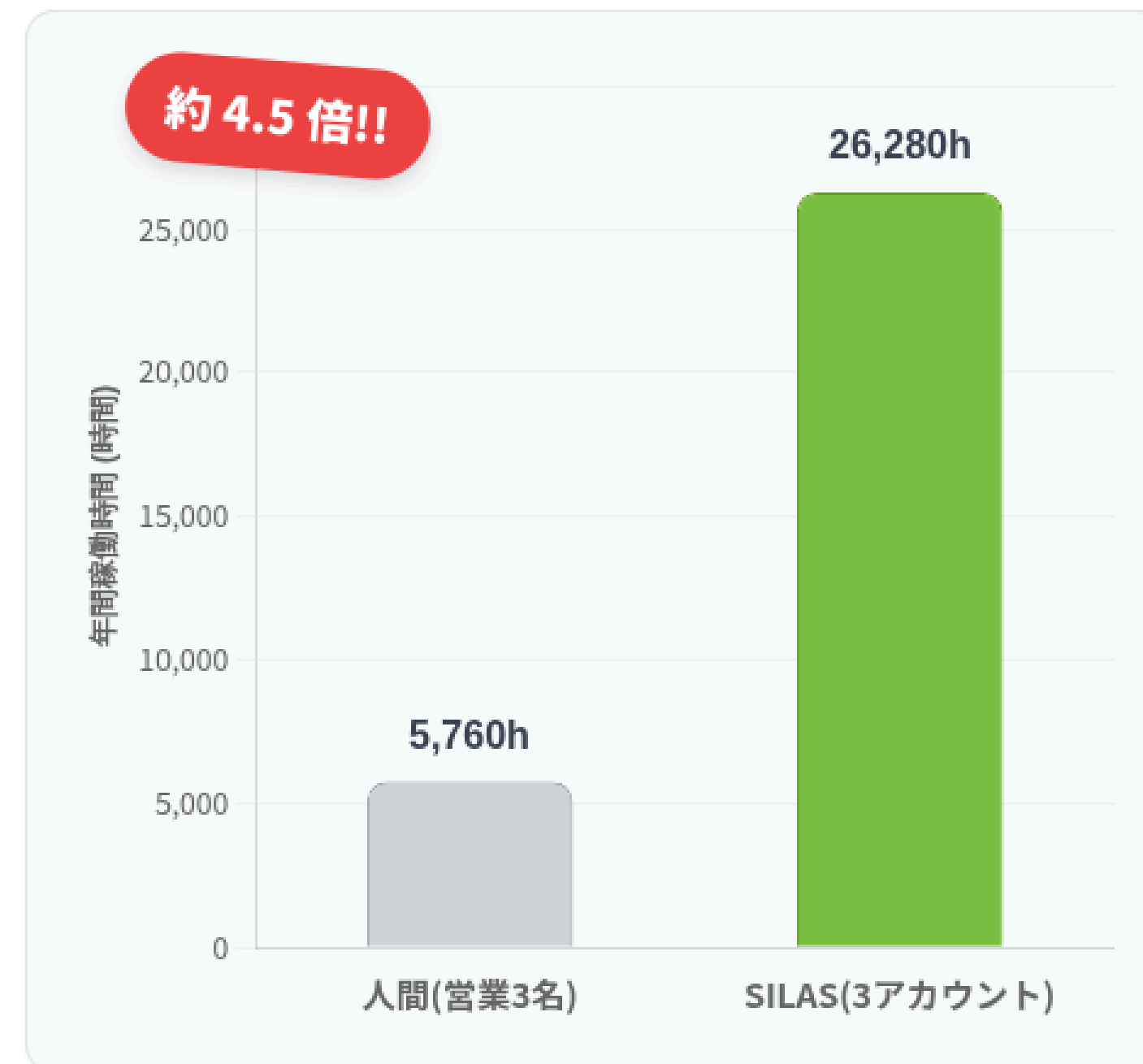
3名体制での年間合計コスト

約800万 × 3名 = **2,400** 万円

▲ 採用難易度が高く、離職リスクも3倍に

SILASなら、24時間365日 働き続ける

項目	人間（営業3名）	SILAS（3アカウント）
稼働時間	24時間 / 日 (8h×3名)	72時間相当 / 日 (並列処理)
休日	週2日 + 祝日	なし (365日稼働)
年間稼働	約 5,760 時間	26,280 時間 4.5倍
実作業	精査・架電・入力	すべて自動
対応範囲	同時に1件ずつ	並列処理で大量対応
教育	必要 (3名分)	不要
管理	マネジメント必要	不要
離職	リスクあり (3倍)	リスクなし



人間の实稼働はほぼ0。来たアポに対応するだけ。

なぜ、SILAS が選ばれるのか

比較項目	サイラス (SILAS)	リスト生成ツール	営業支援会社
戦略専用ツールの開発	◎	×	△
トップ営業の思考再現	◎	×	△
優良中小企業の抽出	◎	△	○
ノウハウの自社資産化	◎	×	×
コストパフォーマンス	◎	○	×

VS リスト生成ツール

「数」より「精度」

誰もが持っている「枯れたリスト」で消費するのではなく、Webから独自に掘り起こす「生きたリスト」

VS 営業支援会社（代行）

「消費」から「投資」へ

月額費用の掛け捨て（人件費）ではなく、トップ営業の脳内をデジタル化した「自社専用の武器」

VS フォーム営業代行

「作業」から「文脈」へ

HPから「文脈」を読み取るため、リスト化されにくい「中小企業」まで全域をカバー。

既製品に業務を合わせるのではなく、貴社の戦略に合わせた『最強の武器』を開発します。