

カスタマーカード

1社1枚。営業の下調べと段取りを、仕組みに変えるSaaS。

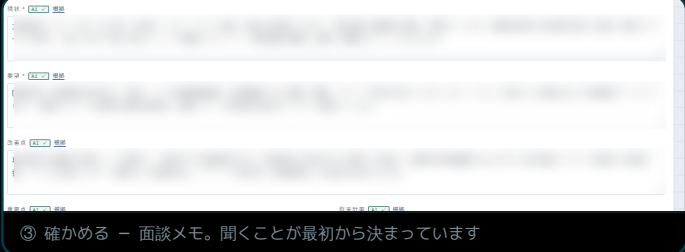
新規開拓の「調べる・組み立てる・話す・残す」を、1社につき1枚のカードにまとめます。ベテランがやっていた下調べを8つの工程に分解し、AIが下書きをつくり、人が確かめて確定します。



① 調べる — 企業調査10項目。AIが下書きし、出典URLが付きます



② 組み立てる — 自社の強みを、その会社向けの言い方に変えます



③ 確かめる — 面談メモ。聞くことが最初から決まっています



④ 残す — 履歴。誰がいつ何を变えたかが時系列で残ります

※ 掲載画面はすべて実際の動作画面です。実在企業の社名・担当者名・調査内容・URLは伏せています。

提供形態
クラウド
ブラウザで利用

更新頻度
随時
自動更新

対応範囲
日本国内
の法人

月額（税込）
¥19,500
～¥47,500

初期費用
¥0
最低利用期間なし

CONTENTS

01	製品概要	3つの特長／想定用途／構成図／8工程の出どころ	P.2
02	機能仕様① 調べる	企業調査10項目／工程の出口条件／AIの使い分け	P.3
03	機能仕様② 組み立てる	訴求の設計／面談メモ／指標の算出式	P.4
04	機能仕様③ 訴求内容の設計（将来像）	11の欄／悩みは人が選ぶ／推測の限界	P.5
05	機能仕様④ 入れる・出す・守る	取込／出力／チーム／契約管理／セキュリティ	P.6
06	プラン比較表・動作環境・技術仕様	全16項目の比較／対応ブラウザ／構成要素	P.7
07	導入の流れ・FAQ・会社概要	導入4ステップ／よくあるご質問／出典／免責	P.8

ベテランの下調べを、8つの工程に分解しました。

新規開拓がうまい人は、訪問する前に必ず下調べをしています。カスタマーカードは、その手順を8つの工程として画面に固定し、AIに下書きをさせ、人が確認して確定する形にしました。担当者が替わっても、同じ手順で同じ品質の準備ができます。

特長 01

手順が画面に固定されている

工程01～08それぞれに「ここまで埋まったら次へ」という出口条件があります。何をすれば終わりのかが決まっているので、新人でも手が止まりません。

特長 02

1社1枚。全部が同じ画面にある

調べた中身・訴求の設計・面談メモ・工程・次の一手が、1枚のカードに載っています。引き継ぎは「このカードを見てください」で済みます。

やらないこと

分からない項目は「不明」と出します

AIに推測で埋めさせません。出典が取れなかった項目は空欄のまま残します。**それらしい嘘が混ざらないこと**を、項目が埋まることより優先しています。

想定用途

名刺・リストの消化

展示会やセミナーで集めた企業リストを、1社ずつカード化して優先順位をつける。

新人・中途の立ち上がり

下調べの手順を教えなくても、画面の順に埋めれば先輩と同じ準備ができる。

担当交代・引き継ぎ

経緯・訴求・面談の中身がカードに残るので、口頭の引き継ぎが要らない。

新しい業種への横展開

知らない業界でも同じ10項目で調べるので、当たりをつける時間が短くなる。

システム構成



この8工程の出どころ

本製品の工程分解は、1980年代に米国系の産業機器メーカーの日本法人で導入された、体系的な新規開拓手法を下敷きにしています。会う前に何を調べ、どの順に確かめ、どう組み立てるかが、すべて手順として決まっている方法です。

当時の日本の主流はKKDH（勤・経験・度胸・ハッタリ）で、手順化された営業はほとんど受け入れられませんでした。市場が伸びていた時代は、訪問件数と気合いで数字が作れたためです。

40年を経て、同種の考え方は新規開拓の一般的な型になりました。本製品は、その型を画面と工程に固定したものです。新しい発想ではありません。

KKDH	当時のやり方
K — 勤	その場の感覚で判断する
K — 経験	過去の似た案件に当てはめる
D — 度胸	分からないまま踏み込む
H — ハッタリ	自信のある振る舞いで押し切る

近年は「科学・計画・データ」の新KKDとして語り直されることもあります。いずれも個人に依存しない再現性を求める動きです。

インストール作業はありません。ブラウザで所定のURLを開き、メールアドレスとパスワードでお入りいただきます。社内ネットワークの設定変更や、端末へのソフトウェア導入は不要です。

相手のことを、10項目そろえてから会いに行く。

01 企業調査 — 会社名を入れると、AIが10項目の下書きをつくれます

① 企業調査（事前）

面談前に調べ切る。出典が取れない項目は「非公認/不明」と書き、面談で聞く材料にする。

調査日

2026/09/18 ()

調査ツール

Gemini

企業概要

会社名

業種

事業内容

製品

市場

法人・役員

役員

役員

調査記録

業界動向

業界

企業調査の画面。各項目に出典URLが付きます。

出典

[1] 国税庁「法人番号API（取得できませんでした）」

出典はクリックで元のページを開けます。

裏が取れなかった項目は、埋めずに空欄のまま残します。AIに推測で書かせると、面談で恥をかくのは現場だからです。会社名は国税庁の法人番号システムと照合し、同名企業があれば候補を並べて人が選びます。

調べる10項目

事業内容	何を売っている会社か
主力商品	売上の柱になっているもの
顧客層	誰に売っているか
拠点・規模	本社・支店・従業員数
最近の動き	新規事業・出店・採用などの発表
経営課題	公開情報から読み取れる困りごと
業界の流れ	その業種がいま置かれている状況
競合	同じ商圏で競っている会社
決裁の流れ	誰が決めていそうか
接点のヒント	会話のきっかけになりそうな材料

判定根拠 — 工程の出口条件（何が埋まれば次に進めるか）

工程	出口条件（これが埋まると次の工程へ進めます）
01 アプローチ準備	アプローチ開始日／企業概要／キーマッセージ／決裁者・担当者
02 初回接触	接触方法と日付／先方の反応／次回の約束
03 課題のヒアリング	困りごと／現状のやり方／困っている度合い
04 提案の作成	提案内容／概算金額／提出予定日
05 提案・プレゼン	提案実施日／先方の参加者／反応
06 条件のすり合わせ	先方の条件／こちらの条件／折り合った点
07 社内決裁	決裁の見込み日／決裁者／確度
08 受注・納品	受注日／受注金額／納品予定日

※ 出口条件は画面上部の工程バーに表示され、埋まっていない項目が一目で分かります。未入力のまま次へ進むこともできます（警告表示のみ）。

AIの使い分けと、1社あたりの処理回数

企業調査	10回／社
訴求内容の設計	5回／社
合計	15回／社

- 調査系 → 軽量モデル（速度優先）
- 文章生成 → 生成モデル（品質優先）
- 実行方式 → 順番待ち（Queues）で非同期実行
- 数え方 → 1社＝15回ぶんを消費します
- 対象外 → 面談メモの下書き（面談後の作業のため）

限界について。調査は公開されているWeb情報と法人番号システムを元にしています。非公開の業績・人事・与信情報は取得できません。公開情報が少ない会社ほど空欄が増えます。カードは「下調べの下書き」であり、与信判断や投資判断の資料ではありません。

調べた中身を、相手の言葉に翻訳します。

02 訴求の設計 — 自社の強みを、その会社向けの言い方に変える（全工程はP.5）

訴求の設計画面。自社の強みと、その会社向けの言い換えが並びます。

同じ強みでも、相手によって響く言い方が違います。カスタマーカードは、調べた10項目を踏まえて **その会社向けの言い換え**をAIが下書きし、担当者が直して確定します。

BEFORE — 自社の言い方

「当社は施工品質に自信があります」

AFTER — 人手の確保に困っている会社へ

「工期が読めるので、職人の手配計画が立てやすくなります」

言い換えは編集できます。確定した文言はカードに残り、次の面談でもそのまま使えます。

03 面談メモ — 聞くことが決まっているので、雑談で終わりません

面談メモ画面。日時・参加者・決まったこと・次の約束まで、書く型が決まっています。

04 指標と算出式 — ブラックボックスにしません

- 進捗率 = 現在の工程番号 ÷ 8 × 100 (%)
- 期(年度) = 決算開始月を基準に、当年度を自動判定
- 滞留日数 = 本日 - 現在の工程に入った日
- 残り社数 = プランの登録上限 - 登録済み社数
- 残り調査回数 = プランの月間上限 - 当月の調査実行社数

現在の工程	完了工程	累積金額	オプション料	滞り込み	工場の運営	備考
06 ローゼン	5/4	6,010 円	9,000 円	2期	なし	8:案件化
01 プラン	02 アド	03 契約	04 見積・ア	05 見積・案件化	06 ローゼン	07 納品・入

カード上部の指標帯。工程・滞留日数・次の予定が常に見えています。

調査回数は毎月1日に戻ります（繰り越しはありません）。

限界について。進捗率は工程番号から機械的に計算した値です。案件の大きさや難易度は考慮していません。「**工程05まで来ている＝受注確度が高い**」という意味ではありません。滞留日数も同様に、こちらの都合で止めている案件と、先方の返事待ちの案件を区別しません。

AIが書いたものと、人が確かめたもの

状態	画面での見え方	意味
AI下書き	「AI」の印が付いて表示されます	まだ誰も確認していません。そのまま提案書に使わないでください。
人が確認済み	印が外れ、確認した人の名前が残ります	担当者が中身を読み、必要なら直したうえで確定した状態です。
未取得	空欄のまま残ります	出典が取れなかった項目です。埋めていません。

※ 未確認のAI下書きだけを一覧する画面があり、確認漏れを後からまとめて処理できます。

悩みを2種類出して、当てる1つを人が選びます。

できる営業は、相手の会社が「どうなっていれば理想か」を先に描き、そこから逆算して面談を組み立てます。その起点は、**どの悩みに当てるかの判断**です。カスタマーカードはこの工程を11の欄に分け、AIが下書きを書きます。ただし「**選んだ悩み**」だけは人が決める設計です。ここが以降すべての前提になります。

05 訴求内容の設計 — 11の欄

欄	書くのは	内容
一般的な悩み	AI	その業種で一般に起きていること。
特有の悩み	AI	調査10項目から読み取った、その会社ならではのこと。
選んだ悩み	人	どの悩みに当てるかを決めます。AIの案をそのまま承認することもできます。以降の欄はすべてこの選択を前提に書かれます。ここで処理はいったん人待ちで止まります。
心理的・感情的ニーズを満たす価値	AI	解決されたとき、担当者の不安がどう消えるか。
意味・目的として提供する価値	AI	会社として、それにどんな意味があるか。
理想の未来	AI	どうなっていれば理想か。自社商品の説明ではなく、相手の状態として書きます。
得られていない原因	AI	なぜ、まだそうっていないのか。担当者の能力ではなく、仕組みの問題として書きます。
解決策・提案	AI	その原因に、自社の何がどう効くのか。ここで初めて、自社の商品が出てきます。
訴求ポイント	AI	提案を、相手に伝える言い方に直したもの。
キーマッセージ	AI	訴求ポイントを1段落にまとめたもの。工程01の出口条件のひとつです。
確認する仮説	AI	初回面談で当たり外れを確かめる質問。番号つきで並びます。

各欄に「AI」の印と「根拠」リンクが付きます。人が確認すると印が外れ、確認した人の名前が残ります（P.4の表のとおり）。



実際の画面です。實在企業のため本文はぼかしています。画面にも「**ここで選んだ悩みが以降の訴求の前提になる**」と表示しています。

06 事前に登録するもの

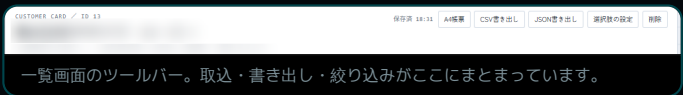
商材カテゴリ	自社が何を提供している会社か。悩みの推測と解決策の下書きに使われます。
AI訴求商材	この相手に売りたい商品。訴求ポイントとキーマッセージの下書きに使われます。
登録の単位	会社（テナント）ごとに登録します。メンバー全員の下書きに反映されます。

限界について。将来像は、**公開情報と登録いただいた商材情報からの推測**です。相手の実際の計画・予算・社内事情・検討状況は含まれません。数字や時期を断定する書き方はしません。これは面談で確かめるための仮説であり、正解ではありません。画面にも「調査は仮説にすぎない。工程03①のヒアリングで、ここに書いた仮説の当たり外れを確かめる。」と表示しています。 **どの悩みに当てるかの判断は、AIに委ねず人が行う設計です。**

既存のリストから始められて、**出口**も用意しています。

07 取り込む・書き出す

Excel取込	お手持ちの企業リスト（.xlsx）を読み込み、列の対応を画面で指定して一括登録します。
取込前の確認	登録前に一覧で確認できます。重複・空行は対象から外せます。
書き出し	CSV／JSON。表計算ソフトや他システムに渡せます。
A4帳票	1社分のカードを印刷用に整えて出力します。面談への持ち出し用です。



09 記録が残る



10 契約管理

お支払い	クレジットカード（Stripe）。請求書払いはスタンダード以上。
適格請求書	登録番号 T3120901050756 入りのPDFを毎月発行します。
消費税	表示価格は税込（10%内税）。請求書に内訳表示。
プラン変更	画面から即時。上位への変更はその場で反映されます。
解約	画面から即時申請。 お支払い済みの期間の末日までご利用いただけます。



08 チームで使う



参加方法	管理者が発行する招待コードを入力して参加します。
権限	管理者／一般の2種類。契約とメンバー管理は管理者のみ。
共有範囲	同じ会社のメンバーは、全カードを閲覧・編集できます。

変更前後の値も記録されます。担当が替わったときに「なぜこうなっているのか」を後から追えます。面談メモ・訴求の設計・工程の変更も、すべて同じ履歴に入ります。

引き継ぎのときに起きること
前任者に聞かなくても、カードを開けば経緯が読めます。**口頭の引き継ぎと、引き継ぎ資料の作成が不要になります。**

セキュリティとデータの取り扱い

通信	すべてHTTPS（TLS）で暗号化します。
パスワード	そのままの形では保存しません。利用者ごとに異なる値を加えたうえで、元に戻せない形に変換して保存します。
データの区分	会社（テナント）ごとに区切って保存します。他社のデータは参照できません。
カード情報	当社では保持しません。 決済代行（Stripe）の画面で直接ご入力いただきます。
AIへの送信	調査に必要な情報のみ送信します。送信内容がAIの学習に使われない設定で利用しています。
退会後	一定期間の経過後に削除します。期間内であれば復旧のご相談を承ります。
操作の記録	誰がいつ何を変えたかを履歴として保持します。

お願い。カードに保存する内容は、**公開情報と自社の営業記録**を想定しています。個人の機微な情報や、取引先から預かった秘密情報の入力はお控えください。

初期費用 ¥0。最低利用期間はありません。

FREE / 無料 ¥0 まず1社だけ試す	LITE / ライト ¥19,500 少人数の営業チーム	STANDARD / スタンダード ¥39,000 請求書払いに対応	PRO / プロ ¥47,500 全社展開・複数部門
-----------------------------	------------------------------------	--	----------------------------------

月額・税込（10%内税）。初期費用¥0。最低利用期間なし。

プラン比較表

項目	FREE	LITE	STANDARD	PRO
月額（税込）	¥0	¥19,500	¥39,000	¥47,500
初期費用	¥0	¥0	¥0	¥0
登録できる企業数	1社	900社	9,000社	27,000社
AI企業調査（月あたり）	3社	90社	180社	220社
使える人数	1名	3名	9名	12名
8工程の進捗管理	●	●	●	●
将来像・訴求の設計・面談メモ	●	●	●	●
変更履歴	●	●	●	●
Excel取込（一括登録）	●	●	●	●
CSV／JSON 書き出し	●	●	●	●
A4帳票の印刷	●	●	●	●
メンバー招待・権限管理	—	●	●	●
適格請求書（インボイス）	—	●	●	●
請求書払い	—	—	●	●
超過料金	なし	なし	なし	なし
アカウント登録	必須	必須	必須	必須

■の行が、プランを分ける境目です。登録社数・調査回数・人数で選びいただくのが基本で、チームで使うならライト以上、請求書払いが必要ならスタンダード以上になります。上限を超えても超過料金は発生せず、新規の登録・調査が止まります。調査回数は毎月1日に戻ります（繰り越しはありません）。

動作環境

ブラウザ	Google Chrome／Microsoft Edge／Safari／Firefox の最新版
端末	Windows／macOS／iPad／iPhone／Android（ブラウザでご利用いただけます）
専用アプリ	ありません。インストール作業は不要です。
通信	インターネット接続が必要です（HTTPS／443番ポート）
表示言語	日本語（画面右上から英語表示に切り替えられます）
推奨画面幅	1,280px以上（スマートフォンでも閲覧・入力できます）

技術仕様

提供形態	クラウド（SaaS）。サーバー構築は不要です。
実行基盤	Cloudflare Workers
データベース	Cloudflare D1（SQLite互換）
ファイル保存	Cloudflare R2
非同期処理	Cloudflare Queues（順番待ちで実行）
生成AI	Google Gemini（調査用と文章生成用で使い分け）
企業情報の照合	国税庁 法人番号システム Web-API
Web検索	Brave Search API
決済	Stripe（カード情報は当社を経由しません）

まず1社だけ、無料で作ってみてください。

導入の流れ

- 1 アカウントを作る（無料）—— メールアドレスとパスワードだけです。クレジットカードの登録は要りません。
- 2 1社だけカードを作る —— いま気になっている会社の名前を入れて、AI調査を動かしてみてください。数分で下書きが出ます。
- 3 出てきた中身を見て判断する —— 使えると感じたらプランを選び、画面から申し込みます。初期費用はかかりません。
- 4 メンバーを招待して始める —— 招待コードを配るだけです。Excelの企業リストがあれば、そのまま取り込めます。

よくあるご質問

Q AIが書いた内容は、そのまま信用してよいですか。

A いいえ。下書きとしてお使いください。公開情報からの要約なので、古い情報や誤読が混ざることがあります。各項目には出典URLが付いていますので、重要な項目は元のページでご確認ください。裏が取れなかった項目は、埋めずに空欄で残す仕様です。

Q 調査がうまくいかない会社はありますか。

A あります。Web上の公開情報が少ない会社ほど、空欄が増えます。設立まもない会社や、自社サイトを持たない会社では、ほとんど項目が埋まらないこともあります。非公開の業績・与信・人事情報は取得できません。

Q 上限の社数や調査回数を超えたら、追加料金がかかりますか。

A かかりません。上限に達した時点で、新規の登録・調査ができなくなります。すでにあるカードの閲覧・編集は続けられます。上位プランに変更いただくと、その場で上限が上がります。調査回数は毎月1日に戻ります（繰り越しはありません）。

Q 解約したら、入力したデータはどうなりますか。

A 解約のお申し込み後も、お支払い済みの期間の末日までご利用いただけます。その間にCSV／JSONで書き出しておいてください。期間終了後は無料プランの扱いとなり、一定期間の経過後にデータを削除します。

Q すでに使っているSFA／CRMと、何が違いますか。

A SFAは「案件の管理」が中心で、入力を担当者が行います。カスタマーカードは面談の前にやる下調べと段取りに絞った製品で、調べる部分をAIが下書きします。既存のSFAを置き換えるものではなく、その手前を埋める道具とお考えください。書き出したCSVを他システムに取り込んでお使いいただけます。

データの出典

法人情報	国税庁 法人番号システム Web-API
公開情報の検索	Brave Search API
要約・文章生成	Google Gemini
決済・請求書	Stripe

※ 各サービスの提供条件の変更により、取得できる情報の範囲が変わる場合があります。

会社概要

会社名	グリーンアップル株式会社
サービス名	カスタマーカード
URL	https://card.greenapplekkapp.com
登録番号	T3120901050756
お問い合わせ	サービス内のお問い合わせ画面より承ります

※ 特定商取引法に基づく表記は、サービス内に掲載しています。

免責事項

- 本カタログに記載の仕様・価格は、改良のため予告なく変更する場合があります。最新の内容はサービス内の表示をご確認ください。
- AIが生成した調査結果・文章は、公開情報を要約した下書きです。正確性・完全性・最新性を保証するものではありません。ご利用にあたっては必ず出典をご確認ください。
- 本サービスは与信判断・投資判断・法務判断の資料として提供するものではありません。これらの目的にはご利用にならないでください。
- 進捗率・滞留日数などの指標は、入力された工程情報から機械的に算出した値です。受注確度を示すものではありません。
- 外部サービス（法人番号システム／検索／生成AI／決済）の障害・仕様変更により、一部機能が一時的にご利用いただけない場合があります。
- 本カタログ掲載の画面は実際の動作画面ですが、実在企業の社名・担当者名・調査内容・URLは伏せています。
- 記載の会社名・製品名は、各社の商標または登録商標です。

まず1社。無料で、カードを1枚つくってみてください。

<https://card.greenapplekkapp.com>

クレジットカードの登録は不要です。初期費用¥0・最低利用期間なし。