LINE / LINE WORKS × Salesforce

# 開かなくても、
# Salesforceが育つ。

入力も確認も、いつものトークの中で。開きたいときに、開けばいい。

たまった記録は、翌朝「今日やること」になって戻ってきます。

LeanCard Sync

EARLYWELL
For the growth of all people



# 営業現場で、入力が続かない理由

Salesforceが空のまま残る理由は、担当者のやる気ではありません。入力が経営に報告するための作業になっていて、入れた人の仕事は何何も楽にならない。だから続かないし、続いてもデータは荒れていきます。

### 記録するのは、いつも夜

訪問先ではPCを開けない。事務所に戻る頃には内容が薄れ、翌日以降にずれ込んでいきます。

### 配ったアプリが、開かれない

専用アプリを導入しても、日常的に開く習慣がつかない。アカウント発行と管理だけが残ります。

### 記録が一行で終わる

「訪問」とだけ書かれた活動履歴。後から見ても何があったか分からず、引き継ぎに使えません。

### やりとりが個人の中に留まる

LINEやLINE WORKSで交わした会話が担当者の端末に残ったままで、チームからは何も見えません。

**ポイント！** どれも「入れる手間」の話に見えますが、根は同じです。入れた本人に戻ってくるものがないこと。LeanCard Sync は、入力の先に何を返すかから設計しています。

© 2026 EARLYWELL .inc

# LeanCard Sync とは

LINEおよびLINE WORKSをインターフェースとして、Salesforceへの記録と参照を行えるようにするサービスです。専用アプリのインストールも、新しいログインも必要ありません。

### LINE / LINE WORKS

毎日使っているトーク画面

### LOA

話した内容から項目を下書き

### Salesforce

確認して保存・一元管理

**ポイント！**　話した内容・撮った名刺は、内容を見て直せます。トーク履歴の自動記録（Workプラン）だけは、有効にした設定に従って自動で活動に残ります。

## ご利用の前提

### Salesforce

Enterprise Edition 以上が必要です（Platformライセンスでもご利用いただけます）。Professional Edition・Pro Suite・Starter Suite は対応しておりません

### プランのバッジ

本資料では各機能に Plus / Work のバッジを付けています。Plus は LINE公式アカウント、Work は LINE WORKS を使う構成です。料金は同じで、Salesforce に繋ぐ範囲で選びます（15ページ）

© 2026 EARLYWELL .inc

# 入力したあと、何が返ってくるか

LeanCard Sync は、記録する機能と、記録から返す機能の2つでできています。入力の機能だけでは「入力が楽になるツール」で止まってしまう。返ってくる側がそろって、はじめて入れる理由が担当者本人に生まれます。

INPUT　入力

## いつものトークから、記録する

・音声で活動を記録する

・見て、直して、次の予定まで

・名刺を登録する

OUTPUT　返ってくる

## たまった記録が、判断を助ける

・今日の確認事項が、トークに届く

・聞けば、1枚にまとまる

・次の一手をその場で選ぶ

**ポイント！**　LINE WORKS 連携（Workプラン）は、この2つにまたがります。顧客とのやりとりそのものが入力になり、翌朝の確認事項にも反映されます。

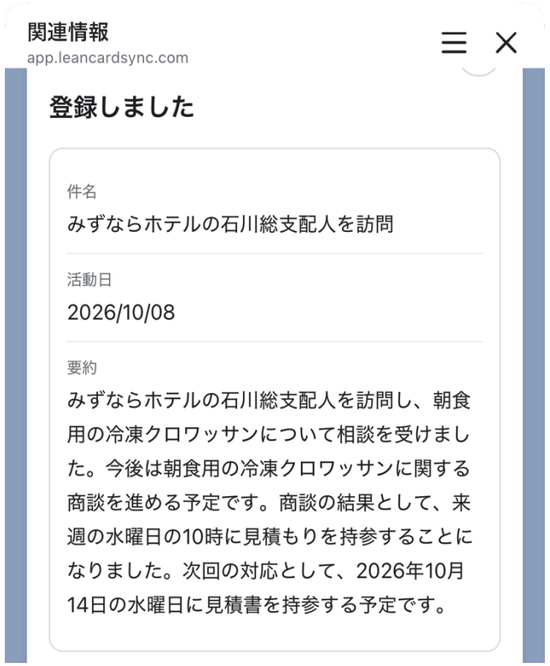
© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能① ー 音声で、活動を記録する

Plus Work




録音中の画面




話した内容から項目が下書きされる

## トークから話すだけ。新しいアプリは開きません

・件名・活動日・要約などが下書きされます。「来週の水曜日」のような言い方も日付として解釈します

・入力項目は組織ごとのSalesforce設定に合わせて出し分け。使っていない項目が並ぶことはありません

・写真は1件あたり最大10枚まで。活動と取引先の両方から参照できます

・10秒話さなければ録音は自動で止まるので、押し忘れたまま送られることもありません

**ポイント！** 文字にしにくいものは写真で残せます。打ち合わせのホワイトボード、設置場所、現場の状態。次に担当する人にもそのまま伝わります。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能② ー 見て、直して、次の予定まで

Plus　Work




押すまで、Salesforceには作られない

**AIが勝手にSalesforceを書き換えることはありません**

保存した内容は画面に表示されます。見て、必要なら直せます。

・選択リストの項目は候補の中から選ぶ仕組みです。候補を制限している項目では、候補にない値は保存されません

・話した内容に日時が含まれていれば、次の予定やToDoの候補も一緒に出ます。件名と開始・終了時刻を下書きします

・行動とToDoは切り替えられます。紐付け先と担当者もその場で確認できます

**ポイント！**　［作成する］を押すまで、Salesforceには作られません。提案されたものを選ばなければ、何も作られないという設計です。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能③ ー 名刺を登録する

Plus　Work

撮って送るだけでSalesforceに登録されます。1枚ずつでも、展示会で集めた束でも、同じトーク画面から扱えます。

## 1枚ずつ

### その場で撮って送る

その場で撮って送れば登録されます。持ち帰って入力し直す必要がありません

## 最大50枚

### まとめて一括登録

展示会で集まった名刺は一度に登録できます。机に積んだままにしなくて済みます

## ＋音声

### 名刺に音声メモを添える

誰とどんな話をしたか。名刺だけでは残らないことを、声で足せます

**ポイント！**　登録した相手は顧客リストにまとまります。名刺とトーク相手の2つのタブで、LINEとLINE WORKSのどちらでも同じ形です。

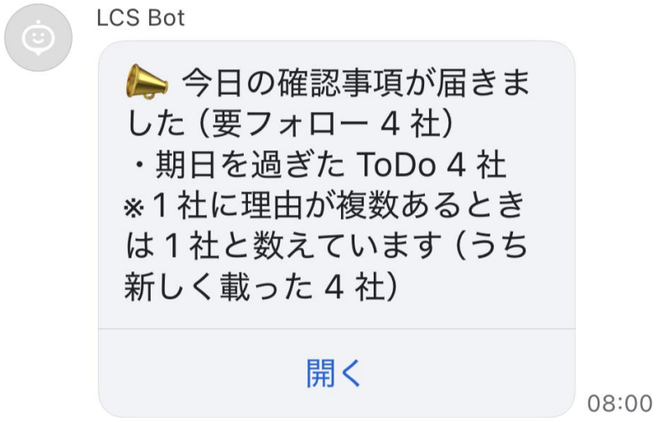
© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能④ ー 今日の確認事項が、トークに届く

Plus　Work




［開く］を押すと3つに分かれて並ぶ




朝8時に届くのは、この通知ひとつ

**今日ふれておく相手と、その理由**

・今日の確認ポイント — 上位3件。なぜ気にかけたほうがいいのかと、次の一手

・トークの注目点 — 顧客とのやりとりのうち、拾っておきたいもの

・予定とToDo — その日の予定と、手元に残っている用事

**ポイント！**　朝8時のトーク通知は Work プランの機能です。Plus では、同じ内容をご自身で開いてご確認いただけます。「トークの注目点」は、Work でトーク履歴の自動記録を有効にしている場合に表示されます。

記録は、貯めるためのものではありません。たまった記録から、今日ふれておいたほうがいい相手と、その理由が戻ってきます。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能⑤ ー 何を気にかけるかは、こちらで決める

Plus Work

拾う条件は4つあり、導入した時点ではすべて無効です。管理者が必要なものを選んで有効にしてから動きはじめます。

01

期日を過ぎたToDoがある

02

期日の入っていないToDoがある

03

訪問や打ち合わせのあと、次の一手が決まっていない

04

（商談を使っている組織では）商談が止まっている

### 推測ではありません

拾っているのは、担当者自身が登録した予定や期日です。接触頻度などから推測しているわけではないので、身に覚えのないものが並ぶことはありません。

### 外すこともできます

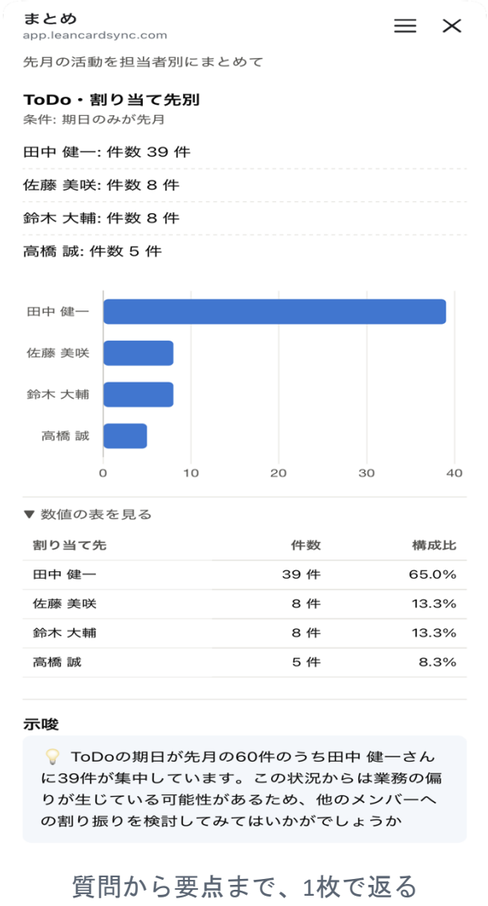
追わないと決めた相手は対象から外せます。条件そのものも、運用に合わなければ無効に戻せます。

**ポイント！** 「入れたら勝手に通知が飛びはじめるのでは」というご心配をいただきます。初期状態はすべて無効です。管理者が選んで有効にするまで、何も動きません。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能⑥ ー 聞けば、1枚にまとまる

Plus　Work




質問から要点まで、1枚で返る

**「先月の活動を担当者別にまとめて」と送るだけ**

- 集計とグラフ、一覧、要点が1枚に構成されて返ります。項目名やレポートを覚えている必要はありません
- 数えるところは計算で出しているので、同じ質問なら同じ数字になります
- どの条件で絞ったかが見出しに出るので、意図と違えばその場で気づけます

## 最後に、要点がひとこと添えられます

**示唆**

💡 ToDoの期日が先月の60件のうち田中 健一さんに39件が集中しています。この状況からは業務の偏りが生じている可能性があるため、他のメンバーへの割り振りを検討してみてはいかがでしょうか

**数字と、文章を分ける**

集計の数字は計算で出しています。AIが書いているのは最後の要点の文章だけです。そこを分けてご説明すると、数字の信頼について話が早くなります。

**ポイント！**　1枚構成はPlus・Workの両方でご利用いただけます。ただしWorkでは、LCS Viewer の登録が完了するまでボタンが表示されません。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能⑦ ー 次の一手を、その場で選ぶ

Plus　Work




文面はそのまま送られず、直してから使う

## 気づいて終わりにしない

気になった相手はその場で開けます。連絡の文面を用意する、自分で書く、活動として記録する。トークの中で終わります。

- 相手と状況に合わせた文面が出ます。トーク向けとメール向けを切り替えられます
- 気に入らなければ作り直せます。そのまま送られることはありません
- 画面にも「自分の言葉に直して使ってください」と表示します。送る判断は人が持ちます
- その場で活動として記録することもできます

**ポイント！**　勝手に顧客へメッセージが飛ぶことはありません。用意するのは下書きまでで、送信は人が行います。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 主な機能⑧ ー やりとりそのものが、Salesforceに残る

Work

社内のLINE WORKSから、顧客とのトークをそのままSalesforceの活動として残せます。

STEP 1

### トーク相手を、レコードに紐づける

トークにいる外部ユーザーを、取引先責任者やリードに紐づけます

STEP 2

### 以降のトーク履歴が、活動として自動で残る

紐づけたあとのやりとりが、活動として自動で記録されます

STEP 3

### Salesforceの情報を、連絡先に反映する

氏名・会社名・部署・役職を反映でき、相手が誰か分かります

**グループトークも対象です。** 1対1のトークだけでなく、複数人が入っているグループトークも記録できます。チームで対応している顧客でも、やりとりがひとつのレコードに集まります。




紐づけるのは最初の一度だけ




以降のやりとりは、このかたちで自動的に残る

※ トーク履歴の自動記録には、LINE WORKS のスタンダード以上のプランと、管理者権限・スコープの設定が必要です。

© 2026 EARLYWELL .inc

# やり方を変えなくていい。今の項目のままで




業務に合わせて作ったオブジェクトや項目を、そのまま使えます。LeanCard Syncに合わせて作り直す必要はありません。

### 自社で作ったオブジェクトも探せる

工事管理、受注、発注。話し言葉で探せて、件数や金額の合計もあわせて返ります

### 今の項目に合わせて出し分ける

音声で記録するときに出る入力項目は、組織ごとの設定に沿って変わります

### 対象は導入時に決める

どのオブジェクトを扱えるようにするかは導入時の設定で決めます。設定内容はこちらでサポートします

**ポイント！** Platformライセンスの会社を想定し、商談やリードを前提にしない構成にしています。いまお使いのSalesforceを作り直す必要はありません。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 新しく入れてもらうアプリは、ひとつもありません

営業支援ツールの多くは専用アプリを配る形をとります。配って、アカウントを発行して、使ってもらうところまで支える人が要ります。LeanCard Syncが向いているのは、情シス専任がいない会社です。配って教えて定着させる余力がない前提で、すでに毎日開いているトーク画面の中に置くという設計にしました。

| | 専用アプリ型のツール | LeanCard Sync |
|---|---|---|
| **導入時の手間** | アプリ配布・インストール・アカウント発行 | いつものトークにメニューが増えるだけ |
| **現場の定着** | 開いてもらう習慣づけが別途必要 | 毎日開くアプリの中にあるため、動線が変わらない |
| **ログイン** | 新しいIDとパスワードの管理が増える | 新しいログインは不要 |

**ポイント！**　表に載せたのは、アプリを配る形なら構造的にそうなる3項目だけです。他社の設計意図や対象規模には踏み込んでいません。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 機能の上下ではなく、Salesforceに繋ぐ範囲で選びます

担当者一人ひとりの記録と確認までを繋ぐか、社内の連絡も含めて会社ごと繋ぐか。料金は同じで、上位・下位の関係ではありません。初期費用はいただいておらず、月額のご利用料金のみです。最低3ユーザーから、追加は1ユーザー単位で承ります（税抜）。

## Plus

LINE公式アカウント

**担当者ごとに、LINEから繋ぐ**

担当者一人ひとりの記録と確認を、LINEからSalesforceに繋ぎたい。
社内の連絡は今のままでいい。

**¥1,200 /ユーザー・月**

## Work

LINE WORKS

**会社ごと、LINE WORKSから繋ぐ**

社内の連絡も顧客とのやりとりも含めて、会社ごとSalesforceに繋ぎたい。

**¥1,200 /ユーザー・月**

LINE WORKS をまだお使いでない場合も Work をお選びいただけます。いま何をお使いかではなく、どこまで繋ぎたいかでお選びください。

### ご契約について

・原則として年間契約です。更新のタイミング以外での途中解約・ユーザー数の減員は承れません。期間終了の30日前までにご連絡がない場合は、同一条件で自動更新します。

・初年度のみ、Salesforceライセンスの契約期間に終期を合わせることができる場合があります。

※ LINEとLINE WORKSの両方でのご利用をご検討の場合は、構成が組織ごとに変わるため個別にご案内しています。

© 2026 EARLYWELL .inc

# AI機能の利用回数 ― 1人あたり、1営業日およそ16回

生成AI機能には、Salesforce組織ごとに1か月あたりの利用回数の上限があります。基本は3ユーザー分で月1,000回、4ユーザー目以降は1ユーザーにつき月300回を追加します。人数が増えても、1人あたりの回数はほとんど変わりません。

| ご利用人数 | 月の上限 | 1人・1営業日あたり |
|---|---|---|
| 3名 | 1,000回 | 約17回 |
| 5名 | 1,600回 | 約16回 |
| 10名 | 3,100回 | 約16回 |
| 20名 | 6,100回 | 約15回 |

※ 1営業日は月20日として計算しています。上限はSalesforce組織ごとの合計です。

### 「1回」の数え方

- 名刺を1枚登録する → 1回（表裏を一度に登録しても1回）
- 検索でひとつ質問する → 1回
- 音声で活動報告を1件出す → 1回
- AI分析を1回まわす → 1回
- 毎朝の「今日の確認事項」はカウントしません

### 1営業日16回で、こんな1日

名刺を5枚取り込み、顧客について3回聞き、訪問後の音声報告を2件出し、AI分析を1回まわす ― これで11回です。名刺が集中する日は多めに使いますが、上限は月単位でならされます。

**ポイント！** 上限を超えてもサービスは止まりません。1,000回ごとに4,000円（税抜）を追加でご請求します。上限に近づいたとき・超えたときは、ご担当者へご連絡します。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 業務データは、お客様のSalesforceの中にあります

名刺・活動・音声の記録は、すべてお客様のSalesforceに保存されます。当社のクラウド（AWS）に置くのは、連携に必要な対応表と、処理中の一時データだけです。

### データの置き場所

・業務データ（名刺・活動・音声の記録）は、お客様のSalesforceにだけ保存されます。

・当社のクラウドに置くのは、連携に必要な対応表と、処理中の一時データだけです。

・一時データは期限付きで消えます。画像の一時置き場も14日で自動的に削除されます。

・参照できる範囲は、Salesforce側の権限設定に従います。

### AIと通信

・AIはGoogleのGeminiを利用しています。

・お客様のデータを、当社が生成AIの学習に利用することはありません（利用規約 第7条4項）。

・通信はすべてHTTPSで暗号化しています。

・接続用の認証情報は、お客様ごとに分けて AWS Secrets Manager に保管しています。

**ポイント！** ご利用にはSalesforceのライセンス（Enterprise Edition以上。Platformライセンスでも可）が必要です。ライセンスをお持ちでない方はご利用いただけません。

© 2026 EARLYWELL .inc

# 機能一覧 ― 入力から、示唆まで

| 機能 | Plus | Work |
|---|---|---|
| **入力** | | |
| 音声で活動を記録 | ● | ● |
| 写真添付（最大10枚） | ● | ● |
| 名刺の登録・一括登録（最大50枚） | ● | ● |
| 名刺への音声メモ | ● | ● |
| 顧客リスト（名刺・トーク相手） | ● | ● |
| **LINE WORKS連携** | | |
| トーク相手の紐付け | — | ● |
| トーク履歴を活動として自動記録 | — | ● |
| Salesforce情報を連絡先に反映 | — | ● |

| 機能 | Plus | Work |
|---|---|---|
| **示唆** | | |
| 音声から次の予定・ToDoを提案 | ● | ● |
| 話し言葉での検索（カスタムオブジェクトを含む） | ● | ● |
| 集計・グラフ・一覧を1枚に構成 | ● | ● |
| 今日の確認事項 | ● | ● |
| 朝8時のトーク通知 | — | ● |
| 要フォロー（条件を選んで有効化） | ● | ● |
| 連絡の文面を用意 | ● | ● |
| 取引先ごとの状況整理 | ● | ● |

※ 初期設定を行ったうえでご利用いただきます。　※ 次の予定・ToDoは候補として表示され、選ばなければ作られません。

※ 要フォローの条件は、導入時点ではすべて無効です。　※ トーク履歴の自動記録には LINE WORKS スタンダード以上のプランが必要です。

**ポイント！**　プランの差は、Salesforceに繋ぐ範囲の違いから来るものだけです。示唆の機能で違うのは、朝8時のトーク通知があるかどうかだけです。

© 2026 EARLYWELL .inc

# ご検討にあたって、よくいただくご質問

### Q.　専用アプリのインストールは必要ですか？

営業担当の方は不要です。導入時にSalesforce側へパッケージをインストールし、項目などの初期設定を行います。管理者の方に一度だけ行っていただくもので、内容はこちらでサポートします。

### Q.　LINE WORKSはフリープランでも使えますか？

名刺の登録や検索など、Botを通じた機能は動作します。ただし1分あたりのAPI呼び出し回数の上限が低く（60回／分。スタンダード以上は240回／分）、トーク履歴の自動記録はご利用いただけません。

### Q.　Salesforceはどのエディションが必要ですか？

3ページのとおり Enterprise Edition 以上です。Platformライセンスでもご利用いただけます。ご利用中のエディションが不明な場合は、無料相談の際にご確認いただけます。

### Q.　AIが勝手にSalesforceを書き換えることはありませんか？

内容が画面に表示されます。見て、必要なら直せます。なお、トーク履歴の自動記録（Workプラン）だけは、有効にした設定に従って自動で活動として記録されます。

**ポイント！**　ここに挙げた以外のご質問も、無料相談の場でお受けしています。貴社のSalesforceの設定を見ながらのほうが、具体的にお答えできることが多いです。

© 2026 EARLYWELL .inc

# まずは、現場でどう使えるか見てみませんか

貴社のSalesforceの項目や運用に合うかどうかを、実際の画面でご確認いただけます。導入前提の場でなくても構いません。

**無料相談のご予約**

https://timerex.net/s/h-hayai_9de3/a24dec60

**サービスサイト**

www.leancardsync.com

**お問い合わせ**

info@earlywell.com

## 株式会社EARLYWELL

EARLYWELL
For the growth of all people

| | |
|---|---|
| 代表者 | 代表取締役　早井 博一 |
| 所在地 | 本社：福岡県宗像市　／　福岡オフィス：福岡市中央区天神2-8-35 天神住友生命FJビジネスセンター 6F |
| 主な事業内容 | Salesforce導入・運用支援事業／Salesforceパートナー支援事業／エンジニア教育・育成事業／AI活用を含めた中小企業のDX支援 |

© 2026 EARLYWELL .inc