

PRODUCT GUIDE



AI営業電話エージェント

リストを作り、電話をかけ、アポを取り切る。
テレアポは、AIにまかせる時代へ。

28業界対応

月額¥29,800~

初期費用0円

PROBLEM

新規開拓の電話が、組織の体力を奪っている

アポは「量×質×継続」でしか増えません。しかしその3つを人力で維持するコストは、年々重くなる一方です。

量

架電量が確保できない

テレアポ要員の採用難と高い離職率。営業が自分でかければ、商談の時間が消える。

質

トークが属人化する

取れる人のトークは本人の頭の中だけ。教育しても辞めれば、またゼロから。

漏

かけた後が漏れる

不在・「また後で」の再架電は管理しきれず、せっかくの脈ありリードが放置される。

費

コストが読めない

テレアポ代行は1アポ数万円。成果が出るほど費用が膨らむ構造から抜け出せない。

テレアポを「根性で回す」時代は、終わりました。AIがリストを作り、電話をかけ、追っかけまでやり切る——それがALICEです。

WHAT IS ALICE

ALICEは「読み上げる」AIではありません

録音音声の再生や、決まり文句のロボット架電とは別物です。貴社のWebサイトを読み込んで営業トークを自ら組み立て、相手の反応に合わせて会話します。

VALUE 01

HPを読み込み、 トークを自動生成

WebサイトのURLを入れるだけで、基本トーク・業界別トーク・反論対応までAIが作成。画面の案内に沿って最短即日で架電を開始できます。

VALUE 02

同時最大10回線で、 自動架電・自動追っかけ

リストに沿ってAIが連続架電。不在や「折り返します」には、最適なタイミングで自動再架電。営業時間・除外時間帯も自動で守ります。

VALUE 03

全通話が録音され、 AIが改善を提案

結果は自動分類、通話は全録音。蓄積データからAIが「次に何を考えるべきか」を提案し、運用するほどアポ率が育ちます。

対応は28業界。アポ獲得だけでなく、資料請求・見積依頼・セミナー集客・契約獲得まで、最終ゴールに合わせて動きます。

契約が取れる理由は、才能ではなく「会話の構造」

優れた会話には、才能ではなく構造がある——それがLeadsiaの出発点です。一流の営業担当者が無意識に実行している「問いの順序・文脈の作り方・受け止め方」という型を理論として解析し、AIの会話設計そのものにも実装しました。私たちはこれを「会話の構造化」と呼んでいます。土台になっているのは、世界標準として確立された3つの営業科学です。

THEORY 01 | SPIN Selling

問いの順序で、 本質に辿り着く

ニール・ラッカムが大規模な商談分析から導いた、問いの設計理論。状況（S）→課題（P）→影響（I）→解決価値（N）の順に問いを重ねると、相手は自分の課題を自分の言葉で語り始めます。この4段階がALICEの会話の骨格です。

THEORY 02 | Pre-Suasion

説得は、話し始める前に 決まっている

ロバート・チャルディーニが明らかにしたのは、人の判断が「本題を聞く前の一瞬」で方向づけられるという事実。だからALICEは会話の入り口を緻密に設計します。第一声の置き方と文脈づくりで、相手が「聞く耳を持った状態」をつくる。その状態がなければ、どんな提案も届きません。

THEORY 03 | To Sell Is Human

売り込まず、 問題を見つける

ダニエル・ピンクが描いた、現代の営業の本質。情報の非対称性が消えた今、営業の仕事は売り込みではなく「相手の問題を見つけること」へ。無理に押さない、合わなければ引く——この節度が長期の信頼を生みます。

世界標準の営業科学を、音声AIの会話設計に実装する。だからALICEの会話は、台本の読み上げとは別物です。

リスト作成からアポまで、1本の流れで自動化



発信番号は貴社の地域の市外局番

会社所在地の都道府県に合わせた市外局番で専用番号を発行。見知らぬ050番号ではなく、地域の番号から発信します。

折り返しにもAIが24時間応答

かけた相手からの折り返し着信に、AIがそのまま応答。過去の架電内容と照合して、文脈を踏まえた会話をします。

毎朝、AIから今日の報告

前日の成果と本日の予定をAIが毎朝レポート。月初には月次レポートPDFがメールで自動で届きます。

エースのトークを、AIが量産する

● Webサイトからトークを自動生成

URLを読み込み、自社の強み・料金・事例を踏まえた提案トークを構築。「基本トーク」「業界別トーク」「反論対応」「カスタム」の4カテゴリで管理します。

● 反論対応まで設計済み

「今は間に合っている」「資料だけ送って」——現場で必ず出る切り返しへの応答を、AIが事前に用意します。

● AIと一緒にトークを磨く

直接編集はもちろん、「もっと柔らかく」のような依頼でAIが書き換え。成果データに基づく改善提案も受け取れます。

提案トーク

生成済み

基本トーク

お世話になります。〇〇株式会社の山田と申します。実は御社のWebサイトを拝見しまして、△△の業務でお役に立てる可能性があり、ご連絡いたしました——

反論対応

切り返し

「間に合っている」への応答

承知いたしました。皆さまそうおっしゃるのですが、実は□□の点だけ、3分ほどお時間をいただけませんか——

※画面・文面はイメージです

「また後で」を、取りこぼさない自動追っかけ

- **不在・折り返しに自動で再架電**

AIが聞き取った「14時頃に戻ります」を最優先で消化。不在には積極型（最大5回）・バランス型・慎重型のプリセットで系統的に再アプローチします。

- **安全に、礼儀正しく**

明確にお断りされた相手には再架電しません。架電禁止リスト、除外時間帯、定休日を自動で守る設計です。

- **アポが取れたら、その先も自動**

カレンダー自動登録、前日・1時間前のリマインダー、資料請求への自動メール送付、見積依頼の責任者通知まで設定できます。

1 10:02 株式会社サンプル商事
ご担当者不在。「14時頃に戻る」とAIが聞き取り

↓ 自動で再架電を予約

2 14:00 自動再架電
ご担当者に接続。サービス概要を説明

↓

3 アポ獲得 6月12日（金） 15:00
カレンダー登録・リマインダー設定まで自動完了

※画面はイメージです

すべての架電が、録音・分類された営業データになる

- **全通話の録音とAI要約**

1件ごとに会話内容をAIが要約し、アポ獲得／資料請求／興味あり／再架電希望／不在／お断りなどの結果コードを自動付与します。

- **「要確認」だけ人がみる**

クレームや判断の難しい通話にはAIが要確認フラグ。確認すべき通話だけに集中できます。

- **AIが次の一手を提案**

蓄積した結果からAIが改善提案を生成。「どの業界に」「どのトークで」かけるべきかが、データで見えてきます。

株式会社サンプル工業

アポ獲得

11:24・3分05秒

AI要約

業務効率化に課題感あり。6月12日（金）15:00にオンライン商談で合意。決裁者の同席を依頼済み。

音声録音



サンプル物流株式会社

再架電希望

11:31・58秒

来週前半での再連絡を希望。火曜午前に自動再架電を予約済み。

※画面はイメージです

アポの「その後」まで、手離れよく

カレンダー自動登録

アポ獲得と同時にGoogleカレンダーへ自動登録。リマインダーは前日・1時間前に自動設定できます。

営業資料の自動送付

「資料だけ送って」にもチャンスを残す。アップロードしたPDF資料を、資料請求の相手へ自動でメール送付します。

見積依頼は責任者へ即通知

温度の高い反応は人へ。見積依頼が発生したら営業責任者へ即時に通知します。

Slack／Chatwork／SMS通知

アポ獲得・要確認・日次レポートを、普段お使いのチャットや携帯へリアルタイム通知。

kintone・Stripeと連携

リード・商談をkintoneへ双方向同期。Stripe連携で入金まで追跡し、成果を一気通貫で可視化します。

月次レポートPDFを自動送付

毎月1日、前月の架電実績・成果・コストをまとめたレポートPDFがメールで届きます。

かけた相手は、かけてくる。 その1本を受けるのが、SOPHIAです

アウトバウンドを本気で回すと、必ず折り返しの電話が増えます。攻めのALICEに、受けのAI受付「SOPHIA」を組み合わせると、開拓の入口から受付まで電話がひとつにつながります。

- **アポ獲得した相手を、SOPHIAが「お名前」で迎える**

ALICEでアポを獲得すると、その相手は自動でSOPHIAに共有。折り返しや当日の電話を、SOPHIAが社名・お名前つきで対応します。

- **受電から見込み客が生まれる**

SOPHIAが受けた電話のうち、折り返し希望・資料希望などの条件に合うものは、ALICEのリストへ自動追加。受付が開拓の入口になります。

- **「かけないで」も両方で共有**

架電NGのご要望はALICE・SOPHIA間で自動同期。二度とかけない・受け方を変える、を仕組みで守ります。

A ALICEが架電 → アポ獲得
相手情報をSOPHIAへ自動共有

↓ 数時間後、先方から折り返し

S SOPHIAが受電
「サンプル商事の田中様でいらっしゃいますか」と名前で対応

↓ 用件を記録してALICEへ自動連携

A ALICEのリストに反映
商談前の温度感まで引き継いで次のアクションへ

※会話・画面はイメージです

同じメールアドレスでご契約いただくだけで連携は有効化できます。攻めと受けがつながると、電話は資産になります。

営業電話だからこそ、品質と節度を設計に組み込んだ

防

プロンプトインジェクション多層防御

通話相手がAIを誤作動させようとする攻撃（なりすまし指示・情報引き出し）を多層のルールで検知・遮断します。

録

全通話の録音と完全な記録

すべての架電が録音・要約され、後から検証可能。「AIが何を話したか分からない」状態を作りません。

節

かけない相手を守る仕組み

架電禁止リスト、明確なお断りへの再架電停止、除外時間帯・定休日の自動順守。しつこい営業を仕組みで防ぎます。

知

頭脳には Anthropic Claude を採用

安全性研究で知られるAnthropic社のAIモデルを中核に採用。自然な日本語会話と、慎重な判断の両立を重視しています。

準

国際的セキュリティフレームワークを参照した設計

AIシステムへの攻撃手法と対策の国際的な整理に基づき、設計・運用を継続的に点検しています。

OWASP

LLM Top 10

MITRE

ATLAS

NIST

AI RMF

攻撃は「来る前提」で備える。社外と直接話すAIだからこそ、防御は機能ではなく設計思想として組み込んでいます。

PRICING

料金プラン

初期費用0円。月3万円弱の従量プランから、月5,000件の大量架電まで。

	おすすめ		
Solo	Rise	Prime	Apex
¥29,800 ~/月 (税別)	¥198,000 /月 (税別)	¥398,000 /月 (税別)	¥948,000 /月 (税別)
従量制 ¥220/件	架電 1,000件/月 込み	架電 2,000件/月 込み	架電 5,000件/月 込み
同時 3回線	追加 ¥210/件・同時 3回線	追加 ¥200/件・同時 5回線	追加 ¥190/件・同時 10回線
リスト生成 250件/月	リスト生成 500件/月	リスト生成 1,000件/月	リスト生成 2,500件/月
年払い ¥298,000 (17%OFF)	年払い ¥1,980,000 (17%OFF)	年払い ¥3,980,000 (17%OFF)	年払い ¥9,480,000 (17%OFF)

・表示価格はすべて税別です。Rise以上の超過分は月末にまとめてご請求します。 ・CSVリストの取り込みは全プラン無料・無制限。リスト生成は追加パッケージ (500件¥4,980~) で当月内拡張できます。 ・全プラン共通：トーク自動生成/自動架電・追っかけ/録音・AI要約/各種連携/月次レポート。 ・適格請求書 (インボイス) 対応：T6010801036178

導入は画面の案内に沿って、最短即日

1

業界を選ぶ

28業界から選択。業界に合わせた営業の型が用意されます。

2

基本情報を入力

会社名・営業担当者名・営業時間など。発信番号は所在地の市外局番で発行。

3

リストを用意

ターゲット条件からAIが生成、または手持ちのCSVを取り込み（無料）。

4

AIがトークを自動生成

Webサイトと入力情報を読み込み、営業トーク一式をAIが作成。

5

自分にテスト架電

自分の携帯にAIから架電。納得いくまでトークを調整できます。

6

「開始する」で自動架電スタート

あとはALICEが回します。毎朝の報告と通知で状況はいつでも把握。

まず、ALICEからの電話を受けてみてください

資料の続きは、声で。leadsia.aiの体験デモから、ALICEの電話を実際に受けられます。

WEB | 体験デモ

leadsia.ai

製品ページの体験デモから、ALICEの電話をその場で受けられます。営業をかけられる側の感覚を、ぜひご自身で。

WEB | AIアシスタントに質問

MIRA

サイト右下のAIアシスタント「MIRA」が、機能・料金・導入のご質問にその場でお答えします。

MAIL | お問い合わせ

support@leadsia.ai

お電話：03-6899-5243
通常1営業日以内にご返信します。

株式会社Leadsia

〒150-6018 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー18階

AI営業・受付エージェント「SOPHIA」「ALICE」「LYDIA」開発・提供 | 適格請求書発行事業者登録番号 T6010801036178

本資料に掲載の画面・会話・メッセージはイメージです。価格・仕様は2026年6月時点のものであり、予告なく変更される場合があります。