



Consilegy Revenue CRM

CRMを入れて、仕事を増やさない。

中小企業向けのCRM/SFA（顧客管理・営業管理ツール）です。

顧客データを一つにつなぎ、「CRMのための仕事」をAI・自動化・初期設定で減らします。

開発・運営は日本の会社です。データは東京リージョンに保存します。



SUMMARY

「CRMのための仕事」を、最初から減らしてあります

1

AIによる記録

名刺や手書きメモの読み取り、録音の文字起こしと要点の抽出をAIが行い、顧客・商談の記録に残します。

2

175本の自動化と診断

定型業務を回す自動化を175本収録。診断機能が設定状況を読み、有効化の候補を最大8本まで提示します。

3

業務に合わせた初期設定

B2B、支援会社・受託開発、代理店、スクールの4エディション。初期設定済みで使い始められます。

3,000円

1アカウント月額（税抜）。ほか2プラン

175本

自動化を標準収録

30日間

無料トライアル。カード登録不要

国産

開発・運営とも日本の会社

顧客との関係は、部署とツールの境界で切れる

- 顧客の一覧はExcel、やりとりはメール、温度感は担当者の頭の中
- 誰がどの案件をどこまで進めたのか、聞かないと分からない
- 売上の見込みを、月末に毎回手集計している
- 一度CRMを入れたが、入力が続かずに使われなくなった

つながりとして、ツールを入れると

ツールを入れる

入力・設定・運用が増える

専任がいないと回らない

記録が名刺やメモに戻る

直すべきは現場の努力ではなく、CRMが人に求める仕事の量です。

人をCRMに合わせるのではなく、CRMを人の仕事に合わせる



入力はAIが下書きし、設定は済ませてあり、運用は自動化が回します。人は撮る・上げる・確かめるだけです。

名刺も録音も、AIが記録の下書きにします

名刺から

展示会や商談でもらった1枚

スマホで撮る



AIが17項目に振り分け



人が内容を確認



1通目の下書きが積まれる

商談・通話の録音から

録音データ

ファイルをアップロード



AIが要約と次にやること



人が内容を確認



活動とタスクになる

記録のあと

止まったら自動化が知らせる

一定期間動きがない



自動で検知する



担当者に通知が飛ぶ



フォローのタスクを作成

AIが書いたメールは下書きとして残り、人が確認してから送ります。読み取った内容も、保存する前に人が確認します。

FEATURE 02

自動化は、175本を最初から収録しています



175

本の自動化を収録（4エディション共通）

商談の抜け漏れ防止

商談メモ、停滞、期限超過、受注・失注後の処理

更新・解約リスク監視

更新日、ヘルス低下、解約予兆、追加提案の候補

問い合わせ対応

受け取り、担当の決定、初回対応タスクの作成

メールフォロー自動化

歓迎メール、休眠掘り起こし、検討段階別フォロー

すべてを使う必要はありません。診断機能が現在の設定状況を読み、有効化の候補を最大8本まで提示します。

用途を選ぶと、初期設定済みで使い始められます

B2B

法人営業・案件管理向け。

- 商談・見積・フォーキャスト
- パイプライン管理
- リードスコアリング

支援会社・受託開発

案件の受注からデリバリー、稼働管理まで。

- 「商談」を「案件」と呼ぶ
- 見積から納品、保守契約まで
- 担当者の稼働と空き枠

代理店

SaaSリセラー。仕入れ先の製品を再販する事業者向け。

- 契約と継続収益が主役
- 更新日と解約リスク
- 利益率の管理

スクール（B2C）

生徒の問い合わせ・体験から在籍中の対応まで。

- 生徒を軸に管理
- 講師には担当の生徒だけ
- LINEから課題を受け付け

管理する単位が違うため、B2B（案件）とB2C（生徒）は最初から別に設計しています。

レポートを作る仕事も、話しかけるだけで済みます

検索と集計

「ファネルの状況を教えて」「金額の大きい商談を5件」。レポートを作らなくても答えが返ります。

登録と作成

コンタクトの登録もタスクの作成も、会話のまま指示できます。

資料の意味検索

添付資料の中身まで探します。「契約条項を探して」で該当箇所が出ます。

どの画面からでも

⌘E (Ctrl+E) でその場に呼び出せます。画面を移動する必要はありません。



商談の現在地が、開いた瞬間に分かります

ステージごとに金額

各列の合計と確度が出ます

ドラッグで進める

動かすと確度も履歴も更新

クローズ予定日

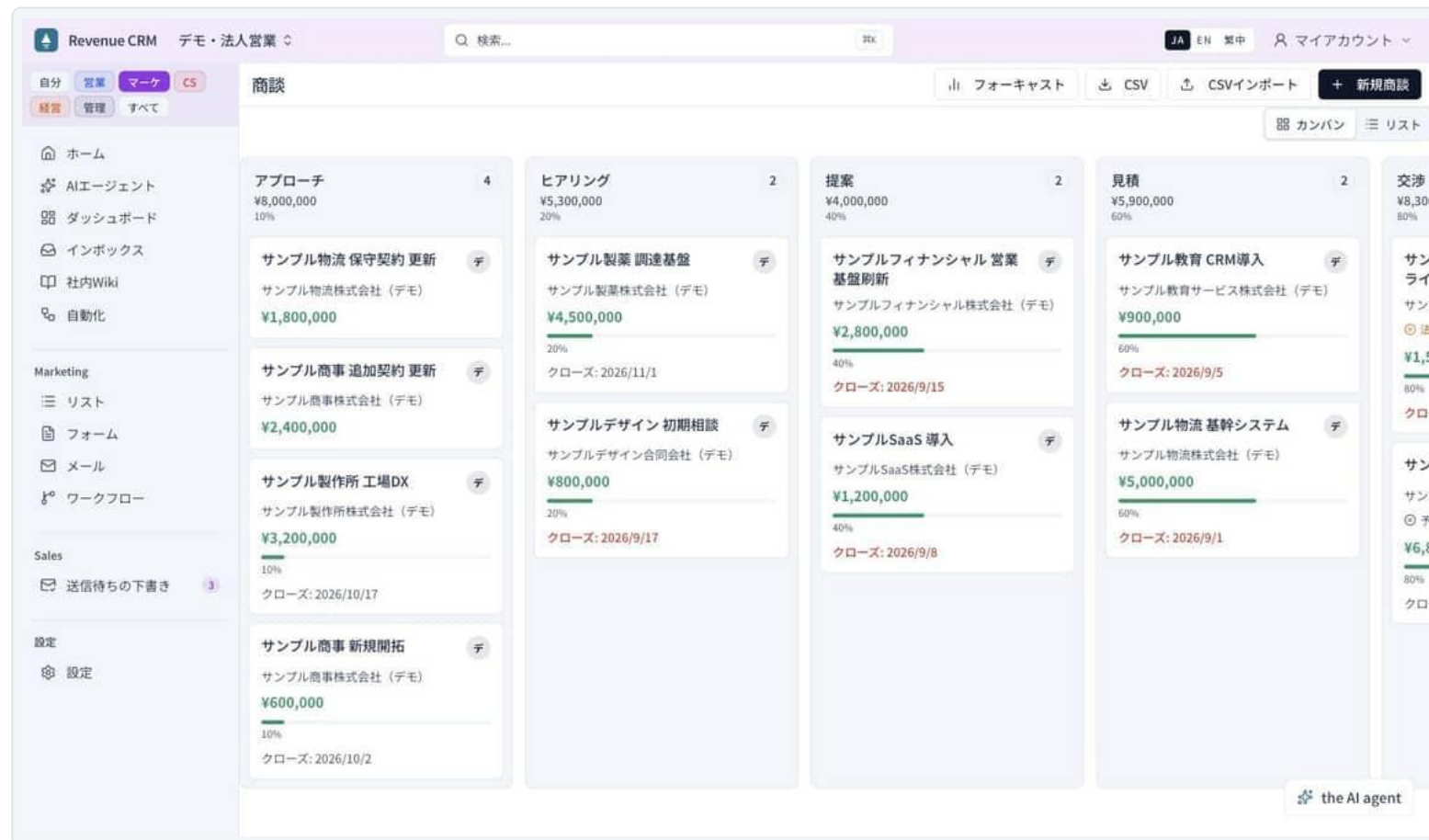
遅れは色で分かります

カンバンとリスト

用途で切り替えられます

CSV入出力

既存データも取り込めます



売上見込みを、毎回手集計しなくてよくなります

加重フォーキャスト

確度で加重した着地見込み

パイプライン カバレッジ

目標に対する厚みの目安

勝率と受注

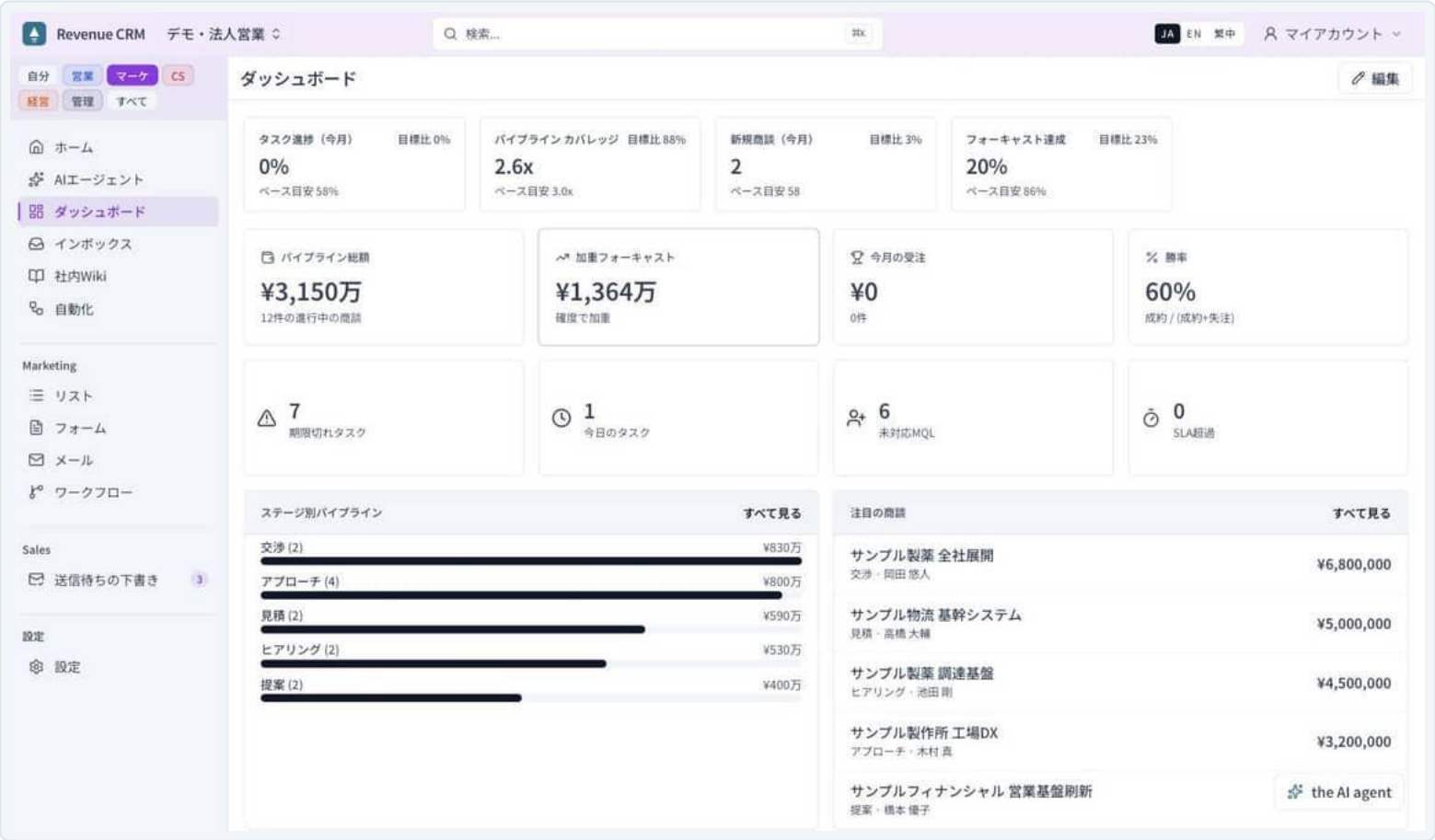
成約／（成約＋失注）

期限切れタスク

フォロー漏れを数で把握

役割で切り替え

営業・マーケ・CS・経営



スマートフォンでも、そのまま使えます

専用アプリは不要

ブラウザで開くだけです

画面が自動で切り替わる

スマホの幅に合わせて表示します

名刺はその場で撮る

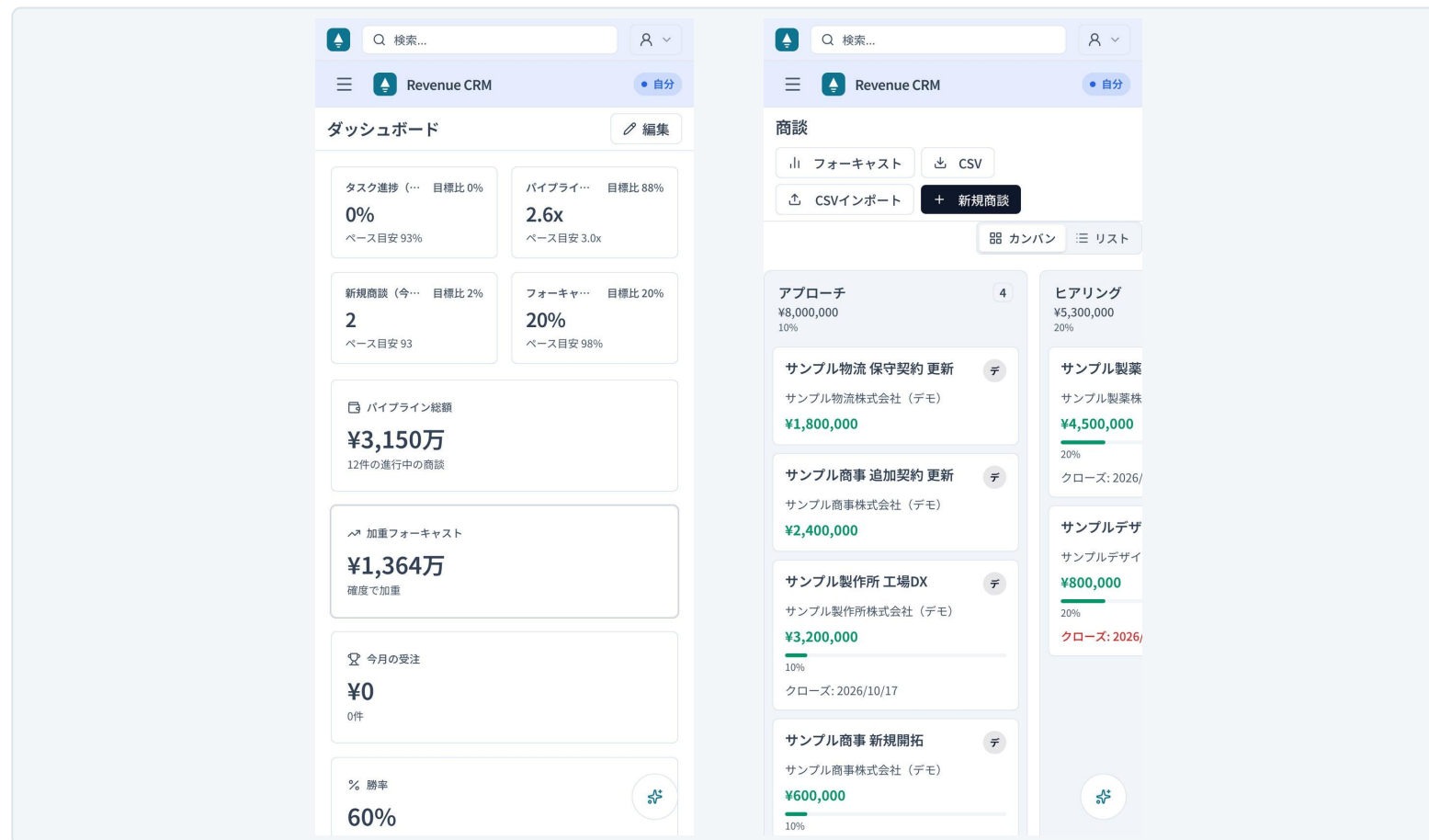
撮った写真をAIが読み取ります

外出先で商談を確認

金額・ステージ・次の予定まで

同じデータを見る

パソコンと同じ内容です



主な機能

CRMコア

コンタクト／会社／商談、チケット、タスク、活動、通話、商談かんばん、パイプライン管理

自動化

自動化175本を収録。診断で有効化の候補を提示

セールス

フォーキャストと精度計測、パイプライン診断、リードのルーティング、シーケンス、見積書、製品マスタ

カスタマーサクセス

ヘルススコアとリスク中の収益、サクセスプラン、CSプレイブック

データ構造と拡張

カスタム項目、データモデル拡張

AIエージェント

日本語でCRMを操作、名刺スキャン、手書き・ホワイトボードの読み取り、録音の文字起こしと要点抽出、音声入力、次の一手の提案、APIキー持ち込み（BYOK）

マーケティング

フォームビルダー、リスト、メール配信、リードスコアリング

デリバリー

納品管理、空き枠カレンダー

サブスク・請求

継続課金と請求

権限・運用・セキュリティ

ロール別権限、組織ごとのデータ分離、多要素認証、監査ログ、ゴミ箱からの復元

いまのデータを取り込み、自社の仕組みともつなげます

取り込めるもの

CSV

コンタクト・会社・商談を取り込み・書き出すことができます

録音データ

アップロードした録音を文字起こしし、要点と次のアクションを抽出

LINE（スクール版）

公式アカウントからの問い合わせや課題提出を取り込み

HubSpot

HubSpotのデータを読み取れます（置き換え不要）

自分たちで組むもの

REST API

コンタクト・会社・商談・サブスクを読み書きできます

GraphQL

必要な項目だけをまとめて取得できます

Webhook

CRM側の変化を、外部のシステムへ通知します

APIキー

n8n・Zapierなどの外部システムから接続できます

MCPサーバー

Claudeなどのエージェントから、CRMを直接操作できます

HubSpotへ書き戻すのは、リストを静的リストとして送る場合だけです。それ以外の書き戻しは行いません。

PRICING

使い方に合わせて、3つのプランから選べます

ユーザープラン

B2B・支援会社・代理店／毎日CRMを使う会社に

3,000 円 / 人 / 月

含まれる燃料 1人あたり30（最低100）

燃料の追加 3,000円で400

利用できる人数 ご契約の人数

お問い合わせ 使い方・不具合

生徒数プラン

スクール版／講師・スタッフは何人でも

9,800 円～ / 月

生徒50人まで 9,800円・燃料300

生徒100人まで 19,800円・燃料600

生徒300人まで 39,800円・燃料1,200

燃料の追加 3,000円で400

プリペイドプラン

全エディション／使う頻度が低い、月によって波がある会社に

3,000 円 / 月

含まれる燃料 100

燃料の追加 3,000円で100

利用できる人数 無制限

お問い合わせ 不具合のみ

初期費用

なし

無料期間

30日間。カード登録不要

契約期間

1ヶ月ごとの自動更新

解約

14日前までにご連絡

お支払い

クレジットカード（前払い）

税抜。3プランで使える機能は同じです。燃料はAIなどCRMが仕事をするための単位で、名刺の読み取りは1、要約やメールの下書きは3、ダッシュボードの提案は10を使います。プランに含まれる燃料は契約更新日ごとに付与し、繰り越しはありません。追加分は購入日から90日間有効です。

データは東京リージョンに保存し、会社ごとに分けて管理します

開発・運営

日本の会社（Consilegy合同会社・東京）

データの置き場所

東京リージョンに保存します。会社ごとにデータを分けて管理します

ログイン

Googleアカウントでログインできます。多要素認証（認証アプリの6桁コード）に対応

AIに渡すもの（文章・音声・画像）

Anthropic・OpenAI・Google（いずれも米国）が処理します。モデルの学習に使わないことを利用契約で定めています

見せる範囲

役割ごとに、誰がどの顧客・商談を見られるかを決められます

消しても戻せます・記録

削除したデータはゴミ箱から戻せます。誰がいつ何を変えたかは監査ログに残ります

サポート

平日営業時間内。翌営業日までに一次回答

第三者認証・SLA

ISO27001・Pマークとも未取得。SLAは現在準備中

提供形態はブラウザで、パソコンでもスマートフォンでも使えます（専用アプリはありません）。画面は日本語・英語・繁体中文に対応。このほかメール送信・決済でも国外の事業者を利用しており、全一覧は利用規約の外部委託先一覧に記載しています。

この製品は、台湾・花蓮で形になりました

構想が形になったのは、台湾・花蓮県が運営する拠点「花蓮雲基地（Hualien Cloud Hub）」です。代表の山口聖子が第1期メンバーとして滞在し、各国の起業家や技術者との協働のなかで、CRMにAIエージェントを組み合わせたこのプロダクトの形が固まりました。

滞在中の活動とこのプロダクトの開発は、See News（花蓮視新聞）2026年6月25日の記事で紹介されています。

代表の山口聖子は約8年、HubSpotやSalesforceを中心に40社以上のCRM導入・運用支援に携わってきました。そこで出した答えは、定着を現場の努力に委ねず、CRMが人に求める仕事そのものを減らすことでした。

導入社数と導入企業名は、クローズドβのため非公開としています。

MEDIA

See News（花蓮視新聞）

2026年6月25日 地方要聞

第一季進駐者來自日本的 Seiko 與富分享，花蓮雲基地提供了舒適且對外國人極度友善的共工空間，讓她平時能毫無障礙地進行跨國遠距會議與高度協作，工作效率大幅飆升。更讓她驚喜的是，在花蓮進駐期間，她成功開發出結合客戶關係管理與人工智慧技術的「CRM x AI」全新產品，而這項具備國際市場潛力的創新構想，正是源自於她在花蓮參與數位遊牧活動時，與各國創業家深度交流客戶管理與商業模式所碰撞出的火花。Seiko 表示，花蓮不僅生活機能便利、充滿特色咖啡館，當地居民與基地團隊的熱情支持，更讓她深刻體會到，企業成長除了依賴冰冷的技術，人際連結與社群信任更是永續商業的關鍵。



掲載記事を読む

まず、デモを触ってみてください

01

デモ

メールアドレスを入れるだけで、パスワード登録なしにデータ入りの画面を開けます。

02

初回30日間 無料

カード登録不要。全機能をお使いいただけます。初期費用はかかりません。

03

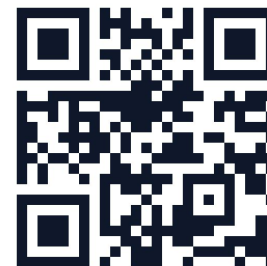
ご契約

業務に合わせた初期設定を済ませた状態で使い始められます。

デモ crm.consilegy.com/demos



代表者	山口 聖子
所在地	〒107-0061 東京都港区北青山1丁目3番1号 アールキューブ青山3階
設立・法人番号	2025年5月12日 / 2010403035111
お問い合わせ	info@consilegy.com



会社サイト
consilegy.com