01 ／ SALES CONSULTING

勝ちパターンを、
御社の営業に残す。

営業の勝ち方を設計し、現場で売って確かめ、
AIで回る形にして社内に残す。

AIgear（エーアイギア）｜株式会社figfig

会社概要

会社名	**株式会社figfig**
設立	2021年4月7日
代表者	代表取締役 花川 和也
所在地	東京都渋谷区神宮前六丁目 23番4号 桑野ビル2階
連絡先	ka.hanakawa@figfig.jp

事業

AIgear aigear.jp

営業の勝ち方を設計し、現場で売って確かめ、
AIで回る形にして社内に残す。

firstmeet firstmeet.jp

会社のサイトに営業担当の分身（AI）を置き、
問い合わせ前の訪問者と話してアポイントまでつなぐ。

アポトス apotoss.com

営業戦略の立案から、
インサイドセールス・商談代行まで。

代行の現場で、勝ち方が
組織に残らないのを見てきました。



花川 和也（はなかわ かずや）
株式会社figfig 代表取締役／
AIgear責任者

2021年に株式会社figfigを設立し、上場企業からスタートアップまで、
電話・訪問の営業代行を行ってきました。その現場で見えてきたのが、この課題です。
必要なのは、営業のプロセスそのものを効率化し、
現場の実行力を引き上げ続ける仕組み。その問題意識から立ち上げたのが、AIgearです。

大学在学中｜NODE株式会社
ASEAN留学生の人材紹介で、法人の新規開拓

会社員時代｜ユナイテッド株式会社（東証上場）グループ
広告媒体の法人営業。TechAcademyで法人営業とリード獲得メディアの立ち上げ

2021年｜株式会社figfig創業
上場企業からスタートアップまで、電話・訪問の営業代行や営業組織の立ち上げ

話す人と、作る人が同じです。
代表が1人で担当するため、同時にお受けする社数を絞っています。

04 ／ IN ONE LINE

営業代行の現場で勝った型を、御社の社員が回せる形で渡します。

2021年から営業代行をしてきた代表が、営業の設計から商談の同席まで担います。
商談の前後の作業はAIで減らし、社内で回る形にして残します。

AIで、商談の前後の作業を減らす

1 設計する → 2 現場で売る → 3 型にする → 4 社内で回る

数字は出せても、営業が強くならない。

01	**勝ちパターン**	外注やトップ営業の頑張りで数字はつくれても、 受注率が上がらず、勝ち方が組織に残らない。
02	**立ち上がり**	営業を増やしても、商談準備やトークの型がないので、 独り立ちまでに時間がかかる。
03	**商談の外**	事前の調査、お礼メール、顧客管理への入力。 商談の外の作業に、営業の時間が取られている。

どれも営業個人の腕ではなく、仕組みの問題です。
だから、仕組みで解決できます。

06 ／ WHY NOT SOLVED

ツール・資料・アポ。
どれも「回る営業」までは届かない。

依頼先	起きること
AIツール	入れても、現場で使われない。
戦略コンサル	資料は残るが、実行する人がいない。
アポ獲得代行	アポは増えるが、社内に仕組みが残らない。

受注率は上がらず、外注費だけが固定費になっていく。

AIgear	**仕組みを作る人と、現場で回す人が同じ。**

設計する人が、現場で売り、仕組みにして残す。

営業の設計から商談の現場まで、同じ責任者が見ます。商談は人が、商談の前後の作業はAIが担います。

1 設計する

営業コンサル

分業・KPI・トーク・採用と評価を設計します。

営業の分業設計
KPIの設計
トークの設計
採用と評価の設計

→

2 現場で確かめる

商談同席・営業代行

商談に同席し、勝ち筋を型にして渡します。

商談への同席・代行
勝ちパターンの型化
社内への引き継ぎ

→

3 回る形にする

AI実装

商談の前後にある作業を、AIで減らします。

リサーチ・提案書の下書き
議事録・顧客管理への入力
追客・リスト採点

入口はどこからでも構いません。最後に残すものは1つ、御社の勝ちパターンです。

営業の1日は、こう変わる。

例：法人営業の担当者。商談そのものは変わりません。変わるのは、その前と後です。

場面	これまで	AIgear導入後
商談前 AI	企業サイトと採用情報を 自分で読んでメモ	**会社名を渡すと、商談前シートが1枚で出る　→10**
商談 人	準備に追われたまま 商談に入る	**準備済みのシートを手に、 人が商談に集中する**
商談後 AI	お礼メールと顧客管理への 入力が後回し	**お礼メール下書き・商談メモ・ヒアリングシートが 同時に出る。顧客管理へは承認してから反映　→11・12**
次の一手 AI	どこに当たるかを 記憶と勘で決める	**5つの基準で採点したリストの上から当たる　→13**

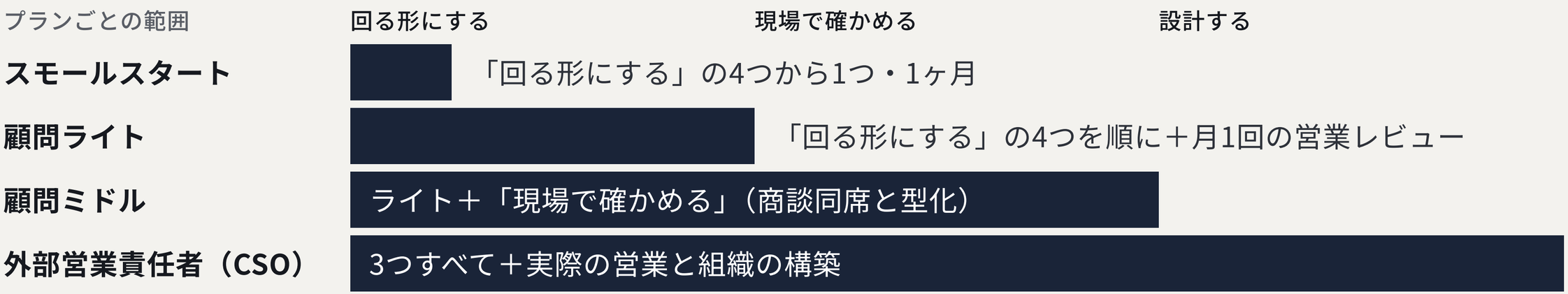
使うツール｜Claude・Gmail・Google Workspace・HubSpot など。今お使いの道具（スプレッドシート等）の上でも作れます。

09 ／ WHAT YOU KEEP

契約後に、御社の手元に残るもの。

領域	残るもの	ページ
設計する	分業図・KPIの設計・トークスクリプト・評価基準	—
現場で確かめる	勝ちパターンの型（受注した商談と失注した商談の分かれ目を言葉にしたもの）	—
回る形にする	商談前リサーチ／お礼メールと商談メモ／顧客管理への反映と追客／営業リストの採点	→10〜13

どの領域も、手順書と社内の運用担当をセットで残します。



会社名を渡すと、商談前の1枚が出る。

企業サイトと直近の動き
（資金調達・採用・新規事業）を
読んで要約

課題の仮説と、
その商談で聞くこと3つまで出す

営業が読んで直す前提の、
話せる粒度

サンプル

事業概要
業務用機器の専門商社／従業員40名／首都圏

直近の動き
関西に営業拠点を新設、営業職を3名採用中

課題の仮説
増員した営業の立ち上げに、商談準備の型がない

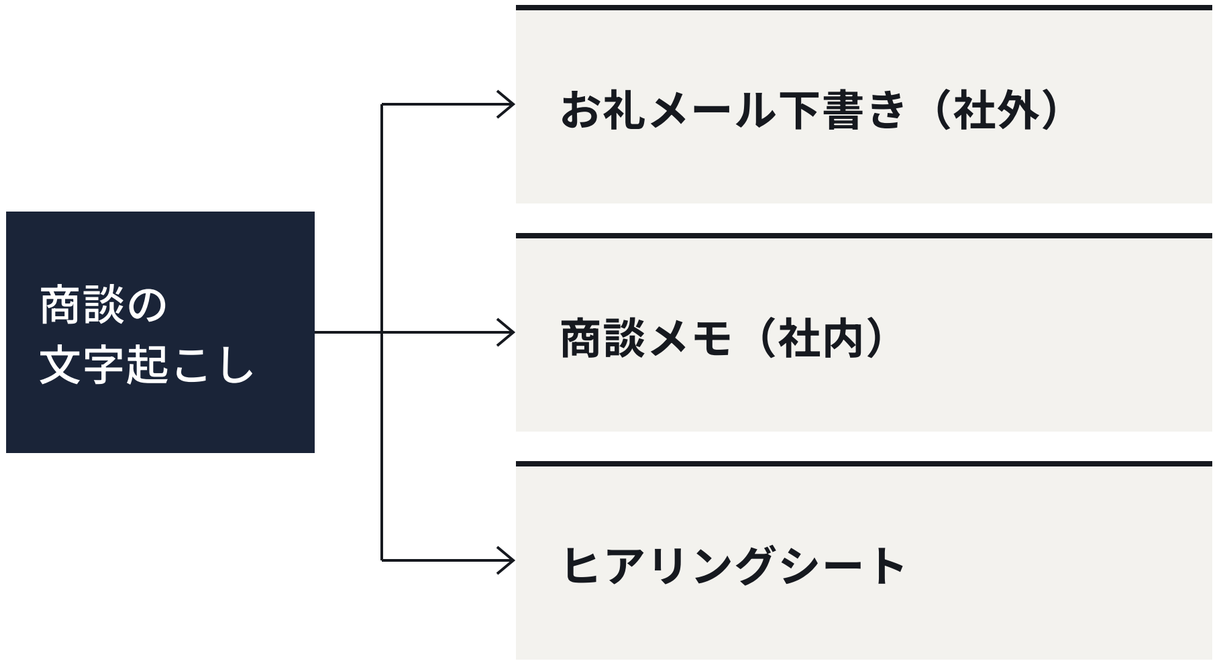
聞くこと
新人営業の独り立ちまでの期間／月の新規商談数

商談の直後に、
送るものと残すものが同時に出る。

お礼メールの下書き（現状の整理／
お力添えできる点／今後の流れ の3段）

商談メモを
社内の共有フォーマットに整形

ヒアリングシートの該当欄を
商談の内容から記入

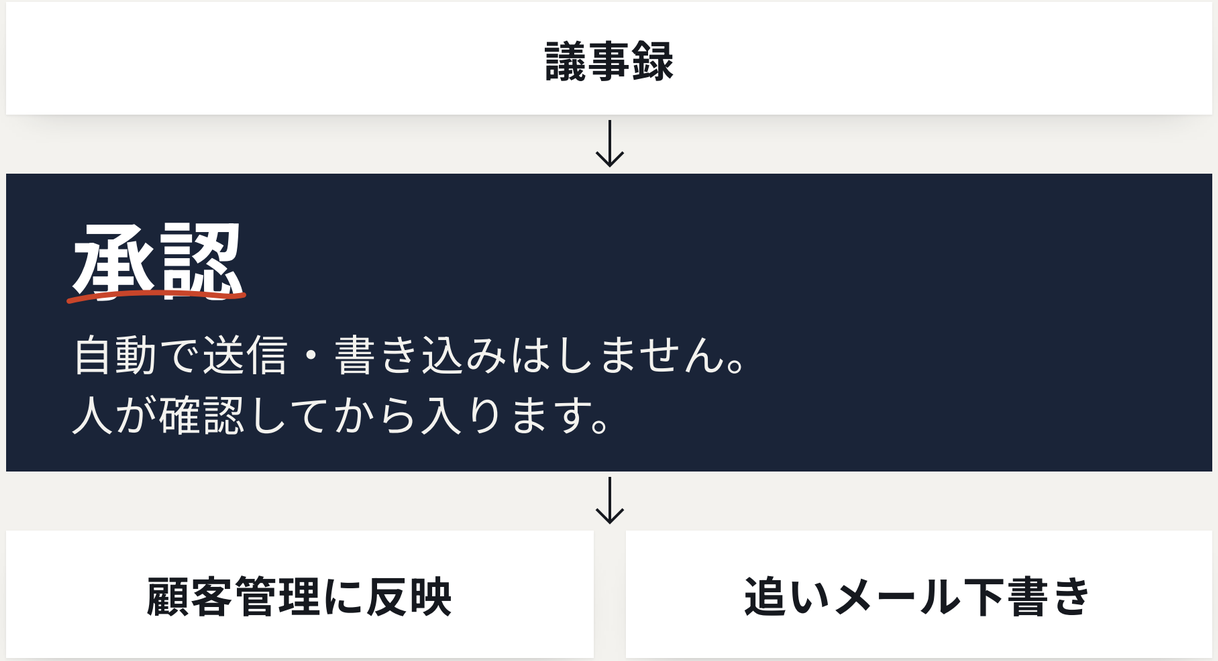


顧客管理の入力と、
止まった案件の追いかけをAIに。

議事録から顧客・取引・メモ・
期日付きタスクを作る
（HubSpot・スプレッドシートなど）

一定期間動いていない案件を見つけ、
追いメールの下書きまで作る

どちらも、反映する前に一覧を出して
承認をもらう



当たる順番を、決めてから動く。

各社を調べて5基準
（課題の合致／予算の体力／
タイミング／接触しやすさ／
競合状況）で採点

S〜Dのランクを付けて
点数順に並べる

Googleスプレッドシートに
書き戻す

数値はダミー

企業	課題	予算	時期	接触	競合	合計	ランク
A社	5	5	4	5	4	23	S
B社	4	4	4	4	3	19	A
C社	4	3	3	3	3	16	B
D社	3	3	2	3	2	13	C

回るまでの、5つの工程。

枠に空きがあれば、お申し込みから最短2週間でキックオフ。
3ヶ月目に、最初に決めた「3ヶ月後の状態」に届いたかを一緒に確かめます。

01

無料壁打ち 無料

60分

持ち帰り：
最初に手を付ける
3か所と、最初に
作る1つの候補

02

始め方を選ぶ

どちらか一方

- 1つだけ試す
  スモールスタート
  1ヶ月
- まとめて進める
  顧問
  3ヶ月〜

03

棚卸しと実装

1ヶ月目〜

今の状態と3ヶ月後の
状態を決め、効果の大きい
業務から御社の道具の
上に組み込む

04

現場で定着

2〜3ヶ月目

毎日使われる状態まで
現場で直し、社内の
運用担当を決める

05

振り返り

3ヶ月目

決めた状態に届いたかを
確かめ、続けるか・
広げるか・止めるかを
決める

スモールスタートは、03を1つだけ1ヶ月で行います。

今の状態と、3ヶ月後に目指す状態

課題	今どうなっているか（これまで試したこと）	3ヶ月後の状態	優先度
[課題1]	［今の状態と、これまで試したこと］	［3ヶ月後の状態］	［優先度］
[課題2]	［今の状態と、これまで試したこと］	［3ヶ月後の状態］	［優先度］
[課題3]	［今の状態と、これまで試したこと］	［3ヶ月後の状態］	［優先度］

最初の3ヶ月で、ここまで進めます。

御社の課題	→	ご提供できること	
[課題1]	⟶	**1ヶ月目**	［ご提供内容］
[課題2]	⟶	**2ヶ月目**	［ご提供内容］
[課題3]	⟶	**3ヶ月目**	［ご提供内容］

推奨プラン［プラン名］　理由［1行］

御社の数字での試算　商談前後の作業 月［ ］時間 ×　［ ］人

料金は、範囲と時間で先に明示します。

無料壁打ち ¥0
60分・月5社まで

プラン	内容	稼働・期間	月額・税別
顧問ライト	3ヶ月後：商談の前後の作業がAIで回り、社内に運用担当がいる状態。月1回の営業レビュー（60分）つき	約15h/月 3ヶ月〜	**30万円／月**
顧問ミドル	ライトに加えて、商談に同席し、勝ちパターンを型にして残す	約30〜40h/月 6ヶ月〜	**60万円／月**
外部営業責任者（CSO）	ミドルに加えて、実際の営業と営業組織の構築	約80h/月 6ヶ月〜	**120万円／月**
短期構築（FDE）	営業の仕組みやツールを、AIで個別に作り切る	個別のプロジェクト	要相談

課題の「勝ちパターン」「立ち上がり」はミドル以上、「商談の外の作業」はライトから扱います。

スモールスタート 10万円
顧問の前に、1つだけ試す｜10〜13から1つを選び、1ヶ月で御社の道具の上で動く状態にして渡す｜約10h・1ヶ月・1社1回・同時2社まで

価格はすべて税別・毎月月初の前払い。成功報酬はありません。稼働時間は打ち合わせ・作業・同席の合計です。最低期間の後は月単位で止められます。Claudeの利用料は別途、御社のご契約でお支払いいただきます。同時にお受けできる社数に上限があります。

ご契約の前に、よく聞かれること。

Q 個人情報をAIに入れて大丈夫ですか？
最初に「AIに渡す情報・渡さない情報」の
線引きを決めます。そのうえで、入力を
学習に使わない法人向けのプランを、
御社名義でご契約いただいて運用します。

Q 営業が新しいツールを使ってくれません。
現場がやるのは「商談準備して」の一言と、
承認ボタンを押すことだけです。
使われない部分は、契約の時間の中で
現場に入って直します。

Q 途中でやめられますか？
顧問ライトは最低3ヶ月、ミドルとCSOは
最低6ヶ月です。どのプランも、その後は
月単位で止められます。スモールスタートは
1ヶ月で終わり、自動では続きません。

Q 実績や事例はありますか？
2021年から株式会社figfigで、上場企業から
スタートアップまで営業代行をしてきました。
AIの仕組みは自社の営業で毎日回している
ものを、ブログとYouTubeで公開しています。
ご契約企業の事例は、了承を得たものから
順に掲載します。

HubSpotがなくても、今お使いの道具の上で作れます。NDAの締結、地方・リモートでの対応、インボイスにも対応しています。

お申し込みから、
最短2週間で動き始めます。

枠に空きがある場合。空きがないときは、開始できる月をお伝えします。

01

プランと範囲、
3ヶ月後の状態を確定

→

02

ご契約・
初月お支払い

→

03

キックオフ
（業務の棚卸し）

→

04

最初の仕組みを
実装

ka.hanakawa@figfig.jp

https://aigear.jp

まずは60分、
お話しさせてください。



花川 和也が対応します

0〜15分

今の状態
（商談数・営業の人数・
使っている道具）

15〜45分

受注が止まっている箇所を、一緒に特定する

45〜60分

最初に手を付ける
3か所と、最初に作る
1つの候補を持ち帰る

ご用意いただくと深くなるもの｜直近の商談1件の流れ、営業の人数と役割

月5社まで・オンライン。その場でご契約をお願いすることはありません。

無料壁打ちを予約する →

ka.hanakawa@figfig.jp

https://aigear.jp