



PressRelease
報道関係者各位

2026年1月6日

店舗の「見えない商流」を可視化する新サービス「アカマネリスト for 店舗」提供開始 ～フランチャイズ構造を解明し、決裁権がある店舗の運営法人への直接アプローチを実現～

「テクノロジー」×「実行支援」×「教育」で企業のエンタープライズセールスを支援するインキュベーター株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役:八並 嶺一、以下 当社)は、営業リスト作成サービス「アカマネリスト」の派生サービスとして、店舗検索・フランチャイズ構造特定に特化した「アカマネリスト for 店舗」の提供を2026年1月6日より開始いたします。本サービスは、全国の店舗データベースと運営法人情報を紐付けることで、店舗の外見からは判別できない「誰が・どのように運営しているか」を可視化し、決裁権を持つ運営法人へのダイレクトなアプローチを可能にします。私たちは今後も、営業活動における「つながりにくさ」「見えにくさ」という課題を、データの力で解決し続けます。

アカマネリスト for 店舗 2026年1月6日リリース

INCUBATER

フランチャイズ構造を解明し、決裁権がある店舗の運営法人への直接アプローチを実現！

検索画面（基本情報） 検索画面（業態） 検索結果画面

©INCUBATER inc.

■【2026年1月中は、先着100社まで無料利用できます】

無料利用をお申し出いただいた企業様は、先着100社限定で「アカマネリスト for 店舗」を1/31(土)まで無料で利用できます。※100件までリストが無料でダウンロードできます。

無料利用をご希望の企業様は、以下のURLより、Web打ち合わせをご予約ください。打ち合わせにて、使い方の説明をさせていただき、その後、アカウントを発行いたします。

<https://timerex.net/s/inc/af33b6fe>

■ 社会背景:フランチャイズの「見えない壁」が、営業効率を阻む

拡大するフランチャイズ市場と、複雑化する商流構造

日本のフランチャイズ市場は、コンビニエンスストア、飲食、フィットネス、美容、教育など、生活のあらゆる領域に浸透し、その市場規模は年々拡大を続けています。街を歩けば目に多くの店舗が、実はフランチャイズ契約に基づいて加盟店企業によって運営されています。

しかし、この「フランチャイズ構造」は営業活動において大きな課題を生んでいます。店舗の看板や外観からは「直営店」なのか「加盟店」なのか、「どの会社が運営しているのか」を判別することは困難です。結果として、厨房機器メーカー、決済端末事業者、清掃サービス、DXツールベンダーなど、店舗向けに製品・サービスを展開する企業は、「現場スタッフに提案しても決裁権がない」という構造的な非効率に直面してきました。

デジタル化が進む今、「つながる相手の特定」が最後の課題に

営業活動のデジタル化が進み、MAツールやCRMの導入、インサイドセールスの普及など、営業手法は大きく進化しました。しかし、「そもそも誰にアプローチすべきか」という最も本質的な課題は、特に店舗営業において未解決のまま残されていました。フランチャイズ構造の中で「運営会社が特定できない」という点で、店舗営業の入口を塞いでいました。

■「決裁権者への最短距離」を、すべての営業担当者へ 営業活動の本質は、「適切な相手に、適切な提案をすること」

当社は、創業以来一貫して「企業情報の非対称性」という課題に向き合ってきました。どんなに優れた製品やサービスを持っていても、それを必要とする相手につながれなければ、価値は届きません。営業活動の本質は、「適切な相手に、適切な提案をすること」。そのために最も重要なのが、「誰にアプローチすべきか」を正確に特定することです。店舗営業においては、この「相手の特定」が特に困難でした。看板のブランド名と、実際の運営法人が異なるケースが大半であり、決裁権を持つ相手を見つけるまでに、膨大な時間とコストがかかっていました。

今回提供を開始する「アカマネリスト for 店舗」は、全国の店舗データベースを基軸に、各店舗を実際に運営している「加盟店企業(フランチャイジー)」および「本部(フランチャイザー)」の情報を紐付けたデータベースサービスです。企業検索という枠を超えて、「商流構造の可視化」という新しい価値を提供いたします。店舗営業に携わる企業にとって、決裁権を持つ相手を特定できることは、営業効率の向上だけでなく、提案の質を高めることにもつながります。

従来は見えなかった「この店舗は、どの会社が運営しているのか」「その運営会社の規模や連絡先は」「本部はどこか」といった商流構造を、データとして可視化します。これにより、店舗の現場ではなく、予算や導入の決定権を持つ運営法人の経営層や本部部門へ、直接アプローチすることが可能になります。

【主な検索・絞り込み機能】

直感的なUIで、以下の条件を組み合わせてターゲットをピンポイントに抽出できます。

- 基本属性:電話番号・問い合わせページの有無、エリア(都道府県)
- 運営形態:運営会社(加盟店)、フランチャイザー(本部)
- 企業属性:上場区分、従業員数、資本金、売上高、店舗数規模、チェーン数規模
- 業種・カテゴリ:飲食(ベーカリー、ハンバーガー、居酒屋等)、サービス、ショッピング等

- ・ 個別指名:具体的なチェーンブランド名での指名検索

【取得可能な情報(CSVエクスポート対応)】

- ・ 店舗基本情報:チェーン名、店舗名、所在地、電話番号、カテゴリー
- ・ 運営会社情報:運営法人名、法人番号、代表メールアドレス、資本金、従業員数、売上高、所在地、企業URL
- ・ 本部情報:本部社名、法人番号、資本金、売上高、所在地、URL、上場区分
- ・ 統計情報:チェーン全体の店舗数

【想定される活用シーン】

- ・ 加盟店開拓:既存のFCオーナーに対し、別のフランチャイズ商材を提案
- ・ 店舗向け営業:厨房機器、決済端末、清掃、DXツール等の提案先リスト作成
- ・ 市場調査:競合ブランドの出店状況や加盟店企業の属性分析
- ・ MEO対策営業:多店舗展開企業のGoogleマップ対策や店舗情報管理の代行提案

例えば、「関東エリアで5店舗以上展開している、ハンバーガーチェーンの加盟店企業で、電話番号が公開されている企業」といった複雑な条件も、数クリックでリスト化できます。

■ サービス概要

サービス名:アカマネリスト for 店舗

提供開始日:2026年1月6日

料金体系:お問い合わせください

【導入メリット】

- ・ 決裁権を持つ「運営法人」へ直接アプローチ:店舗現場ではなく、予算や導入の決定権を持つ運営会社の経営層や本部部門を特定してアプローチできるため、営業効率が劇的に向上します。
- ・ フランチャイズ構造の可視化:「どのブランドに加盟している、どの会社か」という複雑な商流をデータで把握できるため、精度の高い競合分析や戦略立案が実現します。
- ・ リスト作成工数の大幅削減:「特定エリア×特定業態×電話番号あり×一定規模以上の法人運営」といった複雑な条件のリストも数クリックで作成・ダウンロード可能です。
- ・ マルチチャネル営業の実現:電話番号に加え、メールアドレスや問い合わせページの有無が把握できるため、ターゲットに応じた最適な連絡手段を選択できます。

■「アカマネ」について

「テクノロジー」×「実行支援」×「教育」で、再現性のあるエンタープライズセールスを実現するソリューションです。精度の高いリスト作成から、AIを活用した商談準備、実働部隊によるアウトバウンド支援、そしてトップセールスの育成まで。主力のアカウントマネジメントプラットフォーム「アカマネ」を中心に、BtoB

営業に必要なプロセス全てをワンストップで支援します。買い手への理解を深め、LTV(顧客生涯価値)を最大化する。「アカマネ」は、エンタープライズセールスの新しいスタンダードを提案します。

■インキュベーター株式会社について

エンタープライズ特化型ソリューション「アカマネ」を展開するセールステックカンパニー。「テクノロジー」×「実行支援」×「教育」を融合した独自のアプローチで、アポ獲得から顧客深耕まで、BtoB営業の全プロセスをワンストップで革新します。従来のツールベンダーの枠を超え、買い手の購買体験向上とLTV最大化を実現する「売れる仕組み」を企業に実装します。

- ・ 会社名:インキュベーター株式会社
- ・ 所在地:〒150-0047 東京都渋谷区神山町11-15 神山フォレスト 2F
- ・ 代表者:代表取締役 八並 嶺一
- ・ 設立:2022年8月8日
- ・ 事業内容:アカマネ(エンタープライズセールス支援)、インキュベーション支援
- ・ URL:<https://incubater.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

インキュベーター株式会社 広報事務局 新村

Email: press@incubater.co.jp