

【共催ウェビナー開催】アジアクエスト×Sansan×Geolocation Technology 見込み客のシグナルを逃さず、商談・受注につなぐ IP アドレス×顧客データで「いま会うべき人」がわかるデータ活用術を解説

アジアクエスト株式会社（本社：東京都文京区、以下アジアクエスト）は、2026 年 11 月 27 日（金）15:00～16:30、Sansan 株式会社、株式会社 Geolocation Technology との共催ウェビナー「見込み客のシグナルを逃さず、商談・受注につなぐ～IP アドレス×顧客データで、「いま会うべき人」がわかるデータ活用術～」を開催いたします。

自社サイトを訪れている見込み客を営業の動きにつなげ、受注確度を高めるための、名寄せ×IP シグナル×HubSpot の実践法をお伝えします。

お申し込みはこちら ⇒ <https://www.asia-quest.jp/aqw/20261127#form>

■開催概要

タイトル：見込み客のシグナルを逃さず、商談・受注につなぐ～IP アドレス×顧客データで、「いま会うべき人」がわかるデータ活用術～

開催日時：2026 年 11 月 27 日（金）15:00～16:30

参加費：無料

形式：オンライン（Zoom 等）

主催：アジアクエスト株式会社

共催：Sansan 株式会社、株式会社 Geolocation Technology

お申し込み：<https://www.asia-quest.jp/aqw/20261127#form>

※当日は予定時刻よりも前倒しで終了する場合がございます。

■見込み客はすでに自社サイトに来ている。捉えられていないだけ——「見えない」「紐づかない」「動けない」、3 つの壁

サイトを訪れた企業が分からない（見えない）。分かっても、社内の顧客データと結びつかない（紐づかない）。結びついて、営業が「いま」動ける形になっていない（動けない）。多くの企業で、見込み客のシグナルはこの 3 つの壁のどこかで途切れてしまっています。

成果を分けるのは、顧客データの正しさと、「今」の関心を示すシグナルをつなぎ、営業が動ける仕組みにできているかどうかです。本ウェビナーでは、Sansan が保有する企業情報データベースと、Geolocation Technology の IP アドレスによる企業判定を、HubSpot Platinum パートナーであるアジアクエストが HubSpot 上で結合し、営業アクションに変換するまでを一連の流れで解説します。

AI インテグレーターとしてお客様のビジネスニーズに合わせたデータ分析ソリューションを実現するアジアクエストが主催となり、HubSpot をゲスト講師にお迎えして、より受注確度を高めるための実践知識をお伝えします。

■こんな方におすすめ

- ・自社サイトに来ている見込み客を把握できておらず、商談につなげられていないと感じている方
- ・インサイドセールスやマーケティングで、HubSpot を活用した見込み客へのアプローチを強化したい方
- ・見込み顧客のシグナルを活用して、受注確度を高める方法を模索されている方

■登壇者

Sansan 株式会社

Sansan 事業部 SDI 推進部 プリセールス担当

原 匠磨 氏（はら たくま）

新卒で Sier に入社し、データ領域のプリセールスに従事。Sansan 株式会社入社後は、データ連携ソリューション「Sansan Data Hub」「Sansan Data Intelligence」を担当。提案活動に加え、HubSpot をはじめとするアライアンス業務も手掛ける。パートナー企業とのオープンな連携を通じ、顧客のデータ利活用と成果創出を支援している。

株式会社 Geolocation Technology

営業部

坂野 洸弥 氏（さかの こうや）

某大手求人メディアにて法人営業を経験したのち、2019 年に株式会社 Geolocation Technology へ入社。BtoB 企業や自治体を中心に、Web マーケティングやデータ活用の支援に従事。現在は営業・マーケティング領域を横断し、IP アドレスデータを活用したマーケティング支援や、SaaS 事業者とのシステム・API 連携、アライアンス企画などを担当している。また、セミナー・イベントの企画運営、コンテンツマーケティング、既存顧客の活用促進など、サービスの認知拡大から顧客獲得・継続利用まで幅広い業務に携わっている。

アジアクエスト株式会社

デジタルトランスフォーメーション事業部

デジタルインキュベーション部 デジタルインキュベーション 3 課 マネージャー

稲富 将紘（いなとみ まさひろ）

システム開発から現場での保守対応、営業・提案活動まで幅広い業務を経験し、アジアクエスト入社はプロジェクトリーダー、PM/PMO として案件推進や関係者調整、品質・進捗管理を担ってきた。現在はマネージャーとして売上管理や組織マネジメントに加え、スクラッチ開発や HubSpot を中心とした CRM 活用支援の提案を推進。HubSpot ソリューションの提案・活用支援を統括する立場として、顧客課題の整理から導入、活用定着まで一貫して伴走している。

■お申し込み方法

下記フォームよりお申し込みください。

▶ **お申し込み URL：**<https://www.asia-quest.jp/aqw/20261127#form> ぜひ、お気軽にお申し込みください。

■AI インテグレーターとは

従来の強みである幅広い技術力による「デジタルインテグレーション」と、業界知見や課題理解に基づく提案力を持つ「ビジネスエンジニア」に加え、AI オーケストレーションをはじめとする高度な AI エージェント開発を組み合わせることで、意思決定や業務プロセスの高度化を実現するプロフェッショナル集団です。アジアクエストは、最適なドメイン特化型 AI エージェントを提供し、お客様の戦略的パートナーとして社会に貢献する「AI インテグレーター」を目指します。

■アジアクエスト株式会社について

アジアクエストは、高度な AI 技術を核に、AIX（AI トランスフォーメーション：AI による業務変革）および DX の実現を支援する AI インテグレーターです。AI・IoT・クラウドなど多様な技術に加え、建設・製造・小売といった各業界の知見をあわせ持つプロフェッショナル集団として、コンサルティングから設計・開発・運用、人材育成まで一貫して伴走。PoC から大規模システム構築まで、確かな実装力で応え、お客様と共に新たな価値の創出と変革を実現しています。

