

2020年8月3日

株式会社日立ソリューションズ

## デジタルマーケティングなどのインサイドセールスを強化する 顧客データ統合管理サービス「ユーソナー」をクラウド上で提供開始 未開拓の重点企業を特定し、戦略的なマーケティングを支援

株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:星野 達朗/以下、日立ソリューションズ)は、株式会社ランドスケイプ(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:長竹 克仁/以下、ランドスケイプ)と、顧客データを統合管理し、データのメンテナンスや顧客分析を支援する「ユーソナー(uSonar)/以下、ユーソナー」の販売代理店契約を締結し、8月4日からクラウド上で提供開始します。

「ユーソナー」は、ランドスケイプが保有する約820万拠点(国内網羅率99.7%)の企業情報データベース「LBC(Linkage Business Code)」を搭載しており、LBCを使用することで企業内の顧客データに対し、名寄せやクレンジングによる最新状態の維持、細分化された業種などの企業属性情報を付与する、顧客データ統合管理をクラウドで提供するサービスです。「ユーソナー」を導入することで、顧客データの維持管理コストを大幅に削減するとともに、洗練された最新の顧客情報により戦略的なマーケティングシステムを実現することができます。


日立ソリューションズは、セールスフォース・ドットコム社やマイクロソフト社のデジタルマーケティングシステムを多くの企業に導入しています。「ユーソナー」を組み合わせることで、デジタルマーケティングなどのインサイドセールスを強化していきます。

### ■背景


新型コロナウイルスの感染拡大によって、企業の営業活動は新常态(ニューノーマル)を見据えた大きな変化を余儀なくされています。このような状況下で、電話や電子メールなどの非対面チャネルを活用したインサイドセールスに注力する企業が増えています。

デジタルマーケティングを含むインサイドセールスでは、売上が見込めるアプローチ企業を明確にして効率的な活動をするために顧客データの正確性が重要となります。一方、ビジネス環境が激しく変化する中で企業の統廃合が繰り返され、顧客データの維持管理ができず、営業活動の機会損失に繋がる例は少なくありません。

日立ソリューションズは2019年4月より、「ユーソナー」を自社に導入し、顧客データの最新化・充実化を図ることで未開拓の重点アプローチ企業の特定を容易にし、インサイドセールスの効率化、デジタルマーケティングの強化を図り一定の効果を上げています。セールスフォース・ドットコム社やマイクロソフト社の主要な営業支援システム、顧客管理システム、マーケティングオートメーションの豊富な導入実績があり、今後は「ユーソナー」と組み合わせることで、企業における戦略的なデジタルマーケティングシステムとして導入を支援していきます。

 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002東京都品川区東品川四丁目12番7号  
Tel:03-5780-2111 ホームページ: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ 

## ■「ユーザー」の特長

### 1. 「LBC」と連携した名寄せやクレンジングで、顧客データのメンテナンス・維持工数を大幅に削減

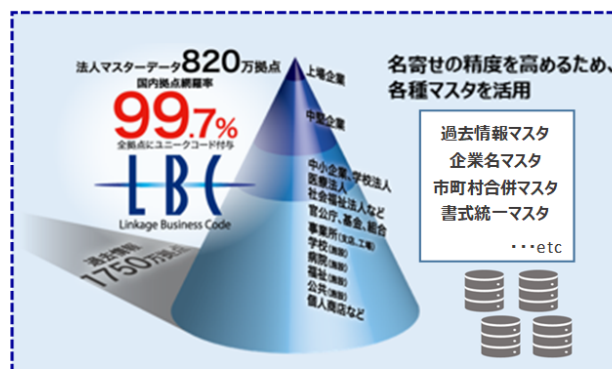
「ユーザー」は、ランドスケープが独自構築している日本最大級の企業情報データベース「LBC」を基に、企業が管理している顧客データに対して名寄せやクレンジングを行い最新化を図り、細分化された業種など 119 項目もの企業属性情報を付与する顧客データ統合管理クラウドサービスです。「LBC」は、有価証券報告書や法人電話帳、ホームページなどの企業情報を日々クロールし、データの更新を行っているため、データの精度と鮮度を維持しています。

セールスフォース・ドットコム社の「Salesforce Sales Cloud」や「Salesforce Pardot」、マイクロソフト社の「Microsoft Dynamics 365」などの主要な営業支援システムや顧客管理システム、マーケティングオートメーションシステムには標準 API を利用し、プログラム開発することなく連携が可能になります。

企業はこれにより、顧客データの維持管理コストを大幅に削減するとともに、戦略的なマーケティングシステムを実現することができます。

#### 重複する企業情報を高精度にクレンジング

- ① 表記違いによる顧客データ重複を解消
- ② 本社コードと支社コードを区別して採番
- ③ 企業の再編や統合等による社名、企業属性を最新化



#### 細分化された業種や年商情報などの企業属性を付与

顧客データベース			「LBC」から付与される項目					
社名	住所	...	LBC	本社LBC	企業名	業種	売上高	...
① AAA(株)	東京都新宿区	...	00000000001(*1)	00000000001	AAA(株)	地域電気通信業	1兆円～	
AAA	東京都新宿区	...	00000000001(*1)	00000000001	AAA(株)	地域電気通信業	1兆円～	
② AAA 港支店	東京都港区	...	00000000002(*2)	00000000001(*2)	AAA(株)	地域電気通信業	1兆円～	
③ CCC(株)	東京都千代田区	...	00000000003	00000000003	DDD(株)(*3)	高炉による製鉄業	1兆円～	

図1 LBC コードや属性情報の付与による名寄せやクレンジングを実現

### 2. 業種別や業績別のホワイトスペースを可視化し、分析することで重点アプローチ企業の特定を実現

「LBC」と、企業内の顧客データをマッチングすることで、細分化された業種や業績などの属性を分析軸にして、さまざまな顧客の傾向を可視化することができます。

既存顧客と同様の属性を持つ未取引企業を特定することで、重点アプローチ企業をリスト化し、効果的な戦略立案を支援します。

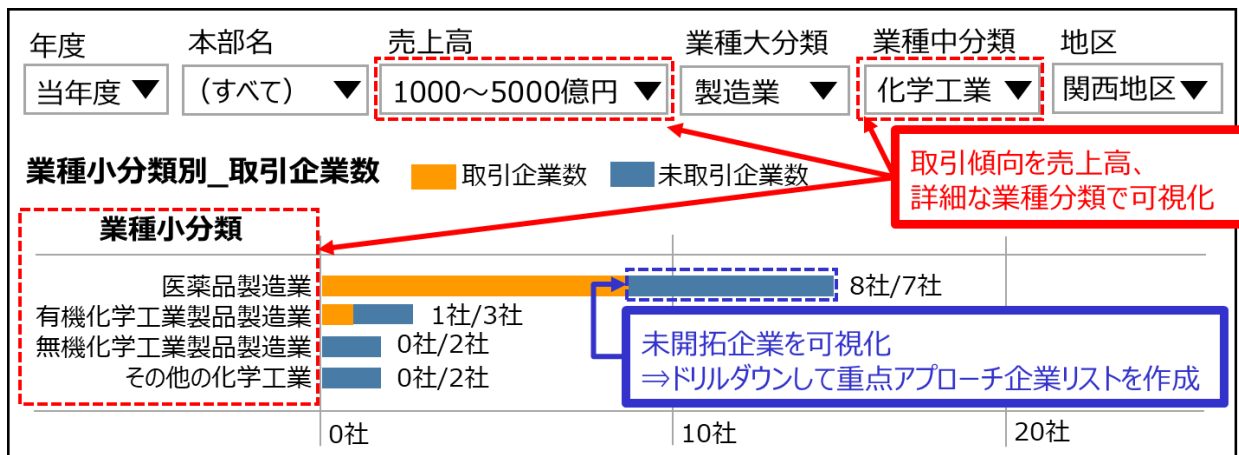


図2 LBC で付与された属性を用いて未開拓企業の重点アプローチ企業を BI ツールで可視化した例

■ 価格 : 個別見積

■ 販売開始日 : 2020年8月4日

■ ランドスケイプについて <https://www.landscape.co.jp/>

ランドスケイプはデータベースマーケティング支援会社として、日本最大級のデータベースを独自構築・維持してきたマーケティングノウハウを柱に、クライアント企業に対して新規顧客の発見と顧客育成を支援しています。独自構築した820万拠点を網羅する企業情報データベース「LBC」を用いて、クライアント企業が保有する顧客データの名寄せやターゲティングを実現できる顧客データ統合ツール「ユーソナー」などのサービスを提供しています。

■ ランドスケイプ 代表取締役社長 長竹 克仁氏からのエンドースメント

「ランドスケイプは、日本を代表するシステムインテグレーターである日立ソリューションズ様による「ユーソナー(uSonar)」の販売開始を心より喜ばしく思っております。日立ソリューションズ様が持つ高い技術力やインテグレーション力を組み合わせることにより、よりお客様視点でデータを最大限に活用したデジタルマーケティングを支援できることを期待しております。」

■ 「ユーソナー(uSonar)」に関するホームページ

<https://www.hitachi-solutions.co.jp/usonar/>

■ 商品・サービスに関するお問い合わせ先

<https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/>

※ ユーソナーは、株式会社ランドスケイプの登録商標です。

※ その他、記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号  
Tel:03-5780-2111 ホームページ: <https://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ