

報道関係

2017年7月19日
株式会社サンブリッジ
株式会社リアライズ

サンブリッジとリアライズ、アカウントベースドマーケティング（ABM）実現に向けたデータマネジメントサービスで提携

～「SmartVisca と AI を活用したマッチング」による ABM のためのマスターデータマネジメントソリューション～

Salesforce およびマーケティングオートメーション（以下、MA）の導入支援、定着化、最適化を支援するクラウドプロフェッショナルサービス企業の株式会社サンブリッジ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：小野裕之、以下サンブリッジ）、および NTT データグループのデータマネジメント専門会社である株式会社リアライズ（本社：東京都江東区、代表取締役社長 大西浩史、以下：リアライズ）は、アカウントベースドマーケティングの実現に向けたデータマネジメントサービスで提携すると発表しました。（図1）

“アカウントベースドマーケティング（以下、ABM）”とは、優良な得意先・企業（＝アカウント）をターゲットとして戦略的にアプローチするマーケティング手法です。

従来までの個人を対象としたマーケティング手法と異なり、企業単位でリードを管理する必要があります。しかし、Web からの問い合わせやマーケティング活動で獲得した顧客リスト、手入力で登録されたリード情報に表記ゆれや情報の欠落といった不備がある場合、対象となるターゲット顧客をアカウント（企業）単位で把握できないケースが生じるため、適切なマーケティング施策を実行することが困難となります。

サンブリッジは、自社の Salesforce 内に格納された顧客企業の基礎情報の精度向上のため、リアライズが提供する顧客データの AI マッチング&クレンジングツール「Data-Master™01」を採用しました。これにより、リード情報や商談情報等の顧客やパートナーの行動をアカウント単位に見える化し、アカウントごとに適したマーケティング戦略や営業戦略を展開することができるようになりました。（図2）また、この際に Salesforce 一体型クラウド名刺管理サービス「SmartVisca（スマートビスカ）」でデジタル化された名刺情報を「Data-Master™01」に取り込むことで、表記ゆれを統一するなど顧客情報の精度を上げられるだけでなく、高いマッチング精度が得られることもわかりました。

これらの実績をもとに、サンブリッジは、「SmartVisca」によってデジタル化された名刺情報とリアライズの「Data-Master™01」を組み合わせることにより Salesforce のコア製品や Pardot で管理する顧客データをアカウント単位で見える化する「ABMのためのマスターデータマネジメントサービス」を展開してまいります。

サンブリッジとリアライズによる Salesforce の顧客データマネジメントにおける協業について株式会社セールスフォース・ドットコム 常務執行役員 アライアンス本部 本部長 手島 主税 氏は次のように述べています。「企業における顧客接点の重要性は益々高まっており、正確な顧客情報によるマーケティング、営業戦略の実現化が求められています。この度の両社の協業により、企業は戦略的なアカウントベースドマーケティングの効果により、顧客との接点が強化されると期待しております。」

■サンブリッジについて (<https://www.sunbridge.com/>)

サンブリッジは高度化・多様化が進む顧客のビジネス課題に対するソリューションを提供するプロフェッショナルサービス企業であり、トップクラスのグローバルエンタープライズソフトウェア製品の付加価値リセラーです。また、Salesforce に代表されるクラウドサービスをはじめ、近年注目されている IT 技術をいち早く日本に紹介しています。日本における株式会社セールスフォース・ドットコム社設立時からのコンサルティングパートナーとして、500社 2,000プロジェクトのSalesforce 導入・定着化支援を行う一方、マーケティングオートメーションの導入活用コンサルティングサービスや Force.com や Heroku を活用した幅広いシステム開発サービスを提供しています。近年は自社サービスの開発販売に力を入れており、AppExchange アプリケーション「SmartVisca」(Salesforce 一体型名刺管理サービス)「Viscarte」(名刺+ Pardot 連携ソリューション)の開発・販売を行っております。

ホールディングスカンパニーであるサンブリッジ コーポレーションはこれまでに株式会社セールスフォース・ドットコム、および同社に買収されたデマンドウェア株式会社などのクラウド企業の日本での合併企業設立の実績があります。サンブリッジは東京、大阪およびシリコンバレーにオフィスを構えています。

■リアライズについて (<http://www.realize-corp.jp/>)

株式会社リアライズは、NTT データグループのデータマネジメント事業専門会社として、創業者がユーザー部門で体験した問題意識から 1997 年に事業を開始し、一貫してデータマネジメントを通じた企業・組織の情報活用力の強化を支援しています。900 プロジェクト以上の「データに関わる課題」を解決するプロジェクトに携わり、様々な業種・業態のお客様のデータのあるべき姿に近づけるためのデータアセスメント・コンサルティングから、データの統合・構築(再生化)、データの運用・管理(高品質なデータの継続的な維持・管理)という3本柱のサービスにより、データライフサイクル全体を通じて解決・サポートしています。

■ SmartVisca について (<https://www.sunbridge.com/products/smartvisca/>)

SmartVisca は、名刺情報を正確にデジタル化し、Salesforce 組織上で名刺管理および取引先・取引先責任者の管理を実現する Salesforce 専用のクラウド名刺管理サービスです。名刺情報は Salesforce 組織に取り込まれ、その他のサーバーには残りません。

デジタル化された名刺情報は Salesforce 組織上で一元管理され、Salesforce1 対応のモバイルアプリを活用した社内の人脈共有や営業活動およびマーケティング活動に利用できます。

■ Data-Master™ について (<https://www.data-master.jp/>)

Data-Master™01 とは、部門ごとに分散してきた顧客データを AI によるクリーニングとマッチング処理を自動的かつ高速に行う、クラウドサービスです。とくに、デジタルマーケティングの分野で、Web やメールを利用した MA の利用やカスタマー・ジャーニーを適切に活用できる「正しい顧客リスト」を整えるために利用いただくサービスです。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社サンブリッジ

セールス&マーケティング本部

担当：宮本・服部

TEL：03-5488-6005 FAX: 03-5488-6020

E-mail: mktg@sunbridge.com

株式会社リアライズ

マーケティング・営業部

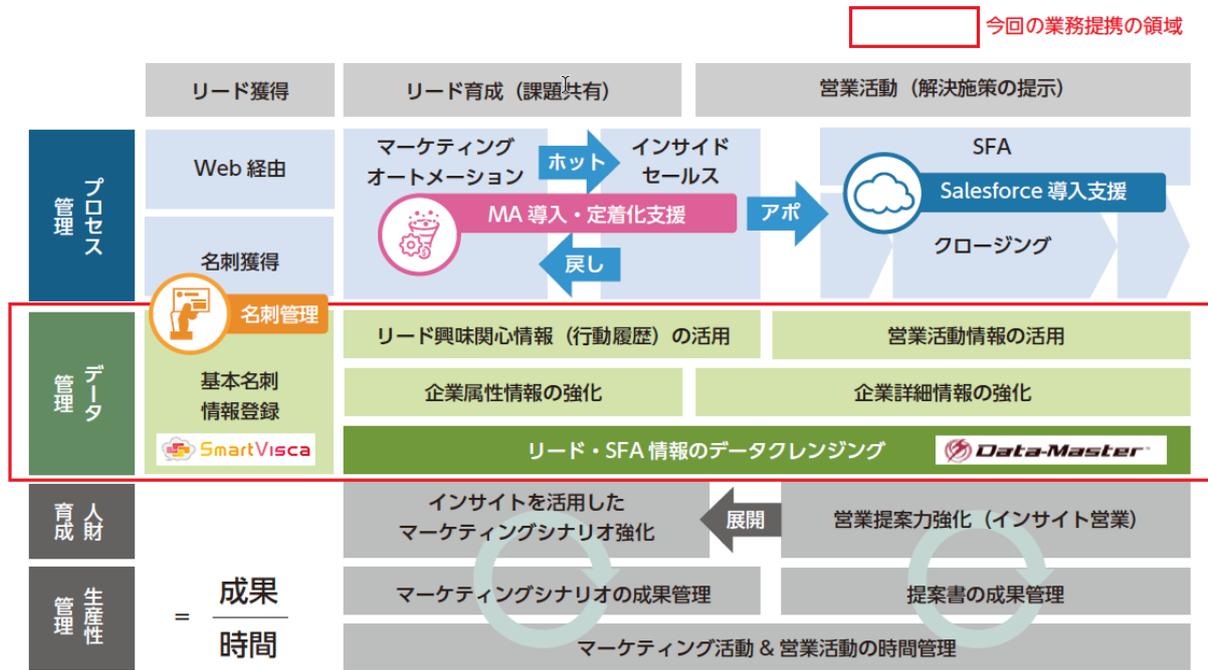
担当：野村

TEL: 03-6734-9888

E-mail: press@realize-corp.jp

【別紙】 ABM 実現に向けたデータマネジメントサービスについて

図1 「MA 活用時の全体管理イメージ」



マーケティングオートメーション活用時に必要な管理項目全体イメージおよびサービス提供範囲

図2 「リード～商談～受注までをアカウント単位に見える化すると見えてくるもの」

