

報道関係者各位

2019年2月22日
株式会社インティメート・マージャー

パブリック DMP 市場シェア No.1 のインティメート・マージャー、
Sales Tech 領域の強化に向け、『Select DMP』とランドスケープの提供する
顧客データ統合ツール『uSonar』との連携を開始

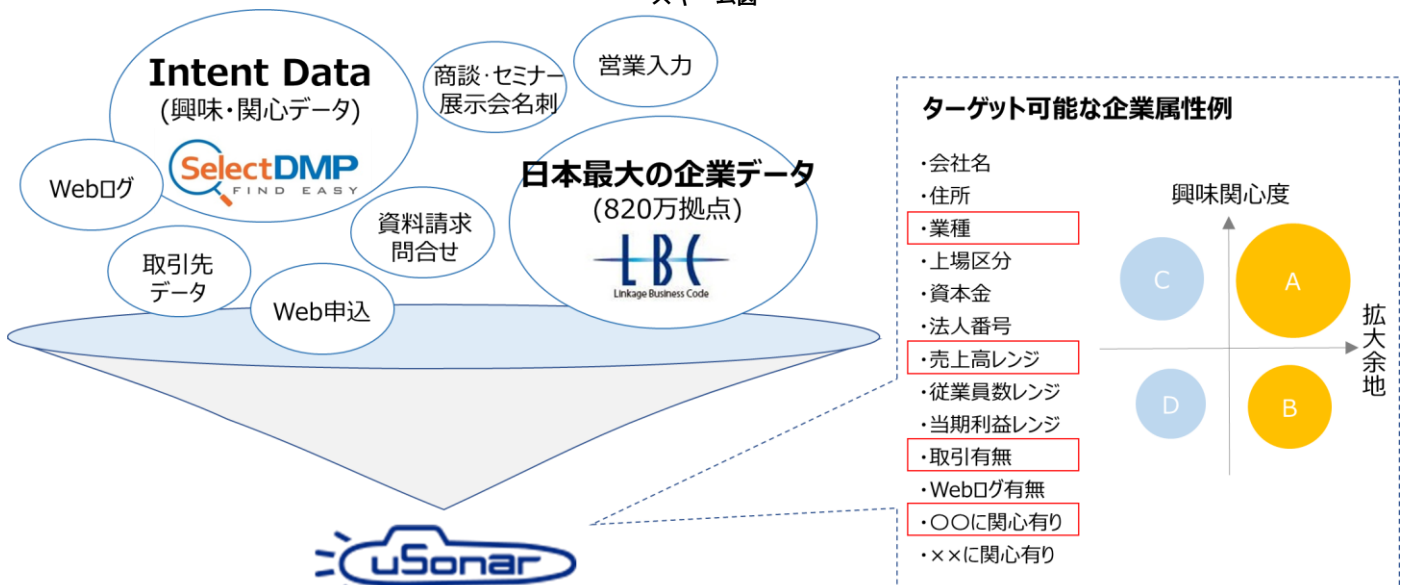
約 4.7 億件のオーディエンスデータを提供する DMP 専門最大手、データマーケティングカンパニーの株式会社インティメート・マージャー（本社：東京都港区、代表取締役社長：築島亮次、以下 IM）は、データベースマーケティングを支援する株式会社ランドスケープ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：福富七海、以下 ランドスケープ）の提供する顧客データ統合ツール『uSonar(ユーソナー)』と、IM の提供するニーズ検知型企業リスト生成サービス『Select DMP(セレクト ディーエムピー)』が連携を開始したことをお知らせします。これにより、『uSonar』から、企業属性や顧客区分とインテントデータ（興味・関心データ）を掛け合わせてターゲット企業リストを抽出することが可能になりました。



昨今、MA（マーケティングオートメーション）ツール市場の拡大やアカウントベースドマーケティングの浸透が進む一方で、B2B の領域ではリードジェネレーションが課題とされてきました。情報収集から発注まで長期間を要する B2B のマーケティングファネルにおいて、アプローチ先の企業はリスト化できるものの、案件獲得のカギとなる「潜在顧客がニーズを持った瞬間」の把握が難しかったことが一因にあります。

そこで、IM が保有する約 4.7 億件のオーディエンスデータを活用したニーズ検知型企業リスト生成サービス『Select DMP』とランドスケープが保有する日本最大の企業データ『LBC』を連携し、これまで把握が困難だった未開拓企業や、既存企業のニーズの発生タイミングを検知できる仕組みを『uSonar』に実装しました。

スキーム図



これにより、『uSonar』のユーザーは、例えば、売上 100 億円以上の製造業で、ある製品名やサービス名に興味関心がある未開拓企業リスト(優先アプローチデータ)や、ある競合サービスに興味関心がある既存企業リスト(離反予備群データ)を『uSonar』から抽出できます。

IM は今後も様々なプレーヤーと連携し、更なるデータ精度・網羅性の向上を用いて、Ad Tech 分野のみならず、Sales Tech 等 X-tech 領域への DMP 活用を推進してまいります。

<ニーズ検知型企業リスト生成サービス『Select DMP』について>

IM の『Select DMP』は、国内最大級である 4.7 億件の行動履歴分析システムを活用し、オーディエンスデータと DMP の属性データからこれまで把握が困難だったクライアントニーズの発生タイミングを検知します。この情報のリアルタイム提供と、MA・CRM・RPA などマーケティングソリューションを提供するパートナー企業との連携を通じて、B2B マーケティング活動の効果的な運用を支援します。

URL : <https://corp.intimatemerger.com/main/service/advertiser/select-dmp/>



<顧客データ統合ツール『uSonar』について>

顧客に関わる様々な情報を統合し、管理することができるクラウド型の CDI(Customer Data Integration)ツールです。ランドスケープが長年培ってきた様々なフォーマットのデータをクレンジングするノウハウや、日本最大の 820 万拠点の企業データ『LBC』が搭載されているため、ターゲット企業の選定など効率的な ABM(アカウントベースドマーケティング)を実現します。Salesforce など SFA やマーケティングオートメーション、DMP などのソリューションとの連携も可能です。

URL : <https://www.landscape.co.jp/service/usonar/>



<企業データ『LBC』について>

日本全国(約 820 万拠点)の事業所に、11 桁の管理コードを採番したデータベースです。『LBC』は、企業の過去情報や略称名・旧社名、誤記しやすい社名などの企業データも紐付けて管理しているため、顧客データを『LBC』とマッチングすることで表記ゆれの正規化も可能です。また、顧客データに業種や売上規模などの企業属性を付与することも可能です。

URL : <https://www.landscape.co.jp/service/lbc/>



■ランドスケープについて

ランドスケープは、データベースマーケティング支援会社として、独自構築した日本最大のデータベースを構築・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。特に独自構築した 820 万拠点を網羅する日本最大の企業データベース『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『uSonar』などのサービスを提供しています。

- ・代表取締役社長 : 福富 七海
- ・URL : <https://www.landscape.co.jp/>
- ・事業内容 : 中堅・大手企業向けデータベースマーケティング支援事業
- ・所在地 : 東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティ 15F

■インティメート・マージャーについて

「世の中のさまざまな領域における、データを使った効率化」をミッションに掲げ、パブリック DMP 市場シェア No.1^(※1)のデータ活用プラットフォーム「IM-DMP」を提供するダイナミックデータベース&ソリューション・カンパニー。約 4.7 億のオーディエンスデータと高度な分析技術により、IM-DMP の提供・構築支援、データ活用コンサルティングを行っています。今後はダイナミックデータ^(※2)を基にしたスコアリングを提供することで、Sales tech や Fin tech、Health tech などの X-tech 領域に事業を展開し、「データビジネスのプロデューサー集団」を目指してまいります。

※1：「ITR Market View：マーケティング管理市場 2017」および「ITR Market View：メール/Web マーケティング市場 2018」より引用

※2 ダイナミックデータ：端末に紐づいている情報から、対象の興味関心をリアルタイムに収集・解析し、活用するデータ

- ・代表取締役社長 : 築島 亮次
- ・HP : <https://corp.intimatemerger.com/>
- ・事業内容 : マーケティングアプリケーション開発・販売事業、データマイニング事業
- ・所在地 : 東京都港区六本木 3-5-27 六本木山田ビル 4F

■一般の方のお問い合わせ先

株式会社インティメート・マージャー 佐伯

TEL: 03-5797-7997 MAIL: Info (アットマーク) intimatemerger.com