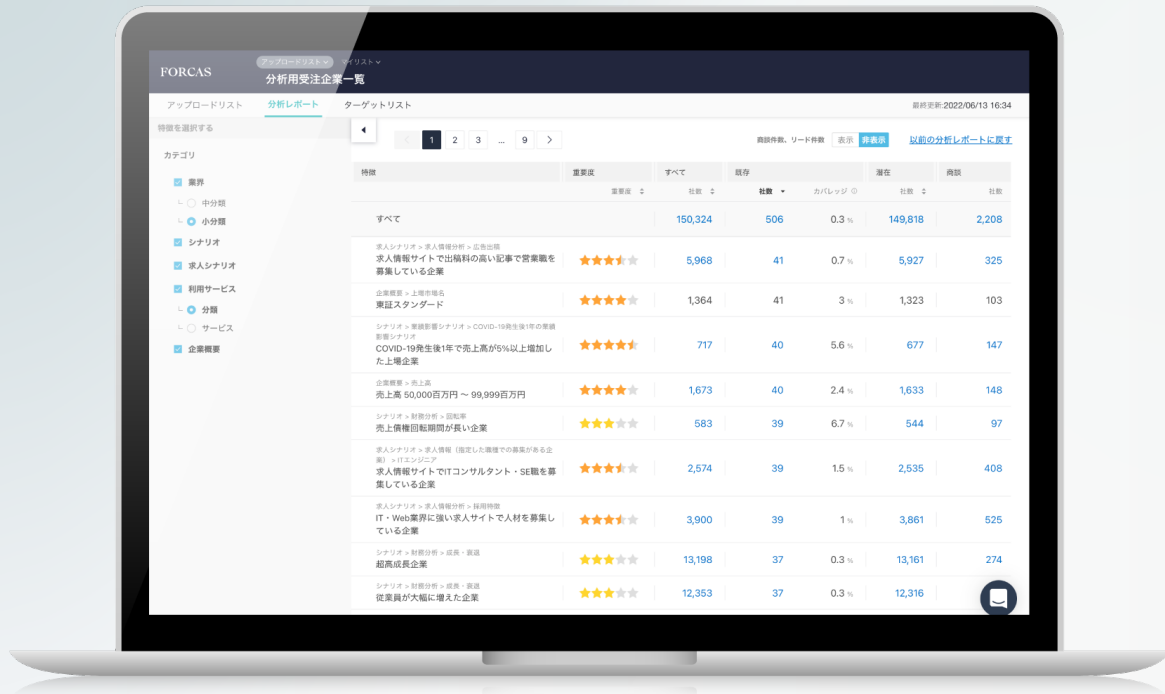


売れやすい顧客を可視化して  
効率的に売上を最大化

営業DXソリューション

# FORCAS

概要資料



# FORCAS

---

概要資料

FORCASのご紹介

マーケティング(営業企画・営業推進)部門での活用事例

営業・インサイドセールス部門での活用事例

活用サポート

FORCASデータの詳細

# FORCAS

サービス紹介



# UZABASE

社名	株式会社ユーザベース / Uzabase, Inc.
創業	2008年4月1日
事業内容	企業活動の意思決定を支える情報インフラの提供
代表者	稲垣 裕介 / 佐久間 衡
従業員数	1134名(2023年1月1日時点)
拠点	国内：丸の内本社・西日本オフィス 海外：上海・シンガポール・スリランカ・ニューヨーク

2009

---

**SPEEDA**

経済情報プラットフォーム



2013

---

**NEWS PICKS**

ソーシャル経済メディア



2017

---

**INITIAL**

スタートアップ情報プラットフォーム



2017

---

**FORCAS**

営業DXソリューション



2018

---

**AlphaDrive**

企業変革推進  
コンサルティング



2020

---

**FORCAS**  
Sales

セールスリサーチ  
プラットフォーム



## 顧客との共創を広める

自分たちのサービスを必要としている企業に、サービスを届けたい。  
自分たちのサービスを必要としている企業は、どのような企業だろう。

自分たちのサービスを使っている企業の特徴を分析し、そこに共通項を見つける。  
その共通項を持つ企業を全企業の中から特定し、新たにサービスを届ける。

そうすれば、サービスを必要としている企業に届けられる世界に近づいていく。

これが、FORCASの最初の発想です。

この実現には、データとテクノロジーを融合させた、新たなマーケティングのコンセプトと手法を生み出していく必要があります。  
発想に共感してくれたユーザーのみなさんと共に、その新たなマーケティングを創ってきました。

「未来のマーケティングを共創する」。当時、このビジョンが、私たちが実現してきたことであり、目指すゴールでもありました。

しかし、顧客企業を分析し、理解し、戦略を策定する重要性はマーケティングに留まらず、経営全般にまで広がります。

実際に、FORCASを顧客起点の経営の実現のために利用するユーザーが増え、私たちが実現してきたユーザーとの共創の輪が、FORCASのユーザーのみなさんを起点として、さらに広がっています。

私たちはこの輪を広げ続け、「顧客との共創を広める」ことを新たなビジョンとして目指します。

私たちが自分たち自身で経験してきたように、「顧客との共創」は顧客起点の問題解決という事業成功の側面だけではなく、自分たちが提供する価値を顧客とダイレクトに実感し合い、働く喜びが広がる世界につながると考えています。

## 大手企業からスタートアップまで、幅広いご利用実績



NTT DATA

FUJITSU

HITACHI  
Inspire the Next

TOPPAN

NEC  
NECソリューションイノベータ



KONICA MINOLTA

MACNICA

Adobe

docomo business | NTTコム オンライン

HENNGE

DSK

国内最大級 IT 製品レビューサイト「ITreview」で、満足度・認知度ともに優れた製品であると顧客から評価され、「ABM」「企業データベース」「セールスイネーブルメント」の3部門にて「Leader」を受賞しました。

# FORCAS

FORCAS (フォーカス)は  
売れやすい顧客を可視化して  
効率的に売上を最大化する  
営業DXソリューションです。

150万社以上の企業データベースを活用することで、  
かんたんに受注率の高い潜在顧客を見つけられます。  
顧客理解を深め、提案力強化や営業効率化にもお役立てください。



## B2B事業向けに特化した豊富な企業データベースを保有

### 多彩な集積データ



法人データ

約**150**万件

各種データパートナーと提携し国内150万以上の法人をカバー。売上高、従業員数、所在地、資金調達、連絡先など多数のデータを掲載。学校/医療法人も収録。官公庁/自治体も拡充中。

上場企業

野村総合研究所などから  
全上場企業

非上場企業

東京商工リサーチ等から  
約150万社

スタートアップ

『INITIAL』に収録の  
約1.6万社

企業Webサイト

2000万件のWebサイトから  
情報抽出

求人情報

約83万求人から  
情報を抽出

ニュース・PR

NewsPicks有料記事含む  
160媒体

### 独自の生成データ



業界区分

約**560**業界

最新のビジネスモデルに対応した独自の大/中/小業界区分。専属アナリストの調査とそれを元にした推定モデルで紐付け

シナリオ

約**300**種類

財務系「高成長」「BtoB」「アジア進出」など有報系「働き方改革」「SDGsに課題認識を持つ」などを独自シナリオに

利用サービス

約**1500**種類

「Web広告」「採用ATS」など企業Webサイトの通信データから、企業が利用しているサービス名を特定

企業の行動データ

約**4000**種類

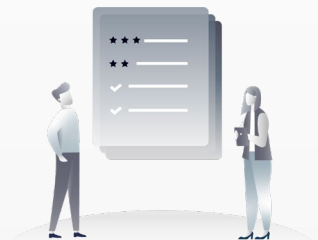
国内最大級の口コミサイトであるITreviewと連携。企業の各種ITサービス購入に対する関心を特定

※ご提案プランによって、一部含まれないデータもございます。



## 企業データベースを営業成果につなげる主な機能

### ターゲットリスト



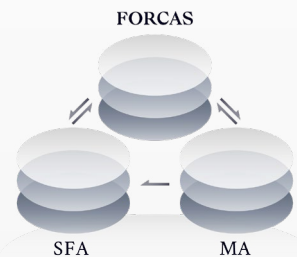
豊富な企業データベースから、自由に条件を設定して何度でもリストを作成・保存・ダウンロードできます。

### 顧客分析



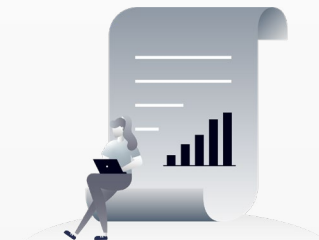
リストをアップロードするだけで、自社顧客に共通する特徴が分析され、潜在顧客を見つけることができます。

### ツール連携



MAツールやCRM/SFAにFORCASが持つ企業属性データが自動付与され、常に最新のデータを利用できます。

### 企業/業界リサーチ



事業概要/決算資料/業界レポート/ニュースなどを統一フォーマットに集約。必要な情報だけを短時間に収集できます。

活用事例

マーケティング(営業企画・営業推進)部門



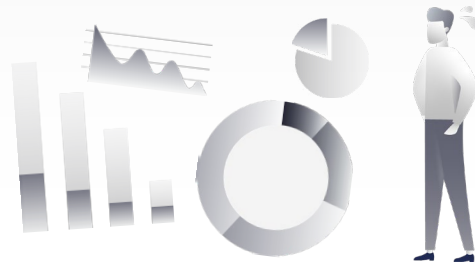
## FORCASが解決する課題

ターゲット顧客がわからない



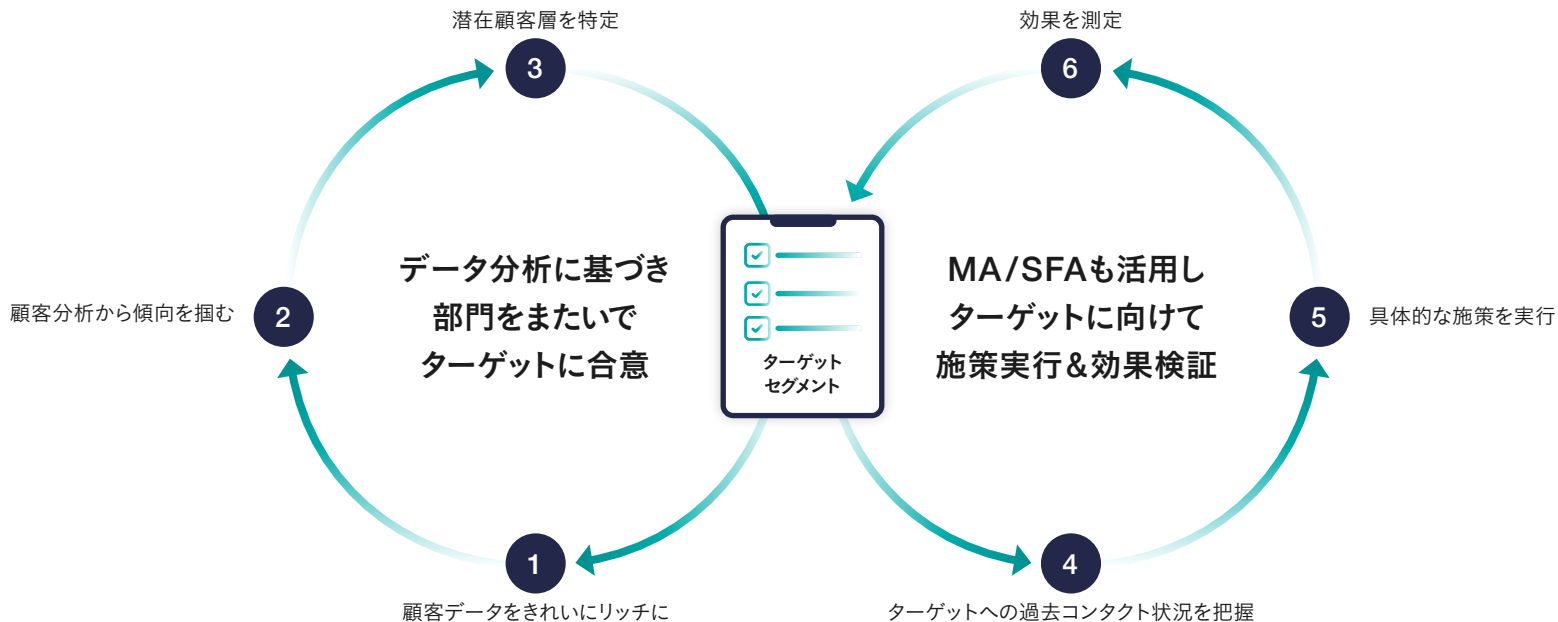
顧客定義が属人的、部門間でバラバラなため、  
マーケティング投資が無駄になりやすい。

施策・検証がまわらない



業界や規模など狙い先が決まっても、  
データが揃わないためメール配信や効果測定ができない。

## FORCASがもたらす効果



データに裏付けられた企業ターゲティングで、受注率の高いセグメントへアプローチし続けるしくみを実現します。

## スタートアップ企業から大手企業まで幅広いご導入



戦略的なマーケティングは、  
保有リード状況の可視化から

株式会社マクニカ様



データ活用を通じて営業・  
マーケティングの連携強化を実現

コニカミノルタジャパン株式会社様



有効リードからの  
アポイント率が2倍に

株式会社DearOne様



潜在的な優良顧客を  
ターゲティング

株式会社電算システム様



業種別のセグメント配信で  
反応率が改善

日立建機日本株式会社様



顧客分析で  
ペルソナが明確になりました

株式会社ロゼッタ様

## 自社顧客の特徴をつかみ、潜在顧客層をみつける

FORCAS 分析用受注企業一覧 高橋 浩実

アップロードリスト 分析レポート ターゲットリスト 最終更新:2022/06/13 16:34

特徴を選択する

カテゴリ

- 業界
  - 中分類
  - 小分類
- シナリオ
  - 求人シナリオ
  - 利用サービス
    - 分類
    - サービス
  - 企業概要

特徴	重要度	すべて	既存	潜在	商談
	重要度	社数	社数	社数	社数
すべて		150,324	506	0.3%	149,818
求人シナリオ > 求人情報分析 > 広告出稿 求人情報サイトで出稿料の高い記事で営業職を募集している企業	★★★★☆	5,968	41	0.7%	5,927
企業概要 > 上場市場名 東証スタンダード	★★★★☆	1,364	41	3%	1,323
シナリオ > 業績影響シナリオ > COVID-19発生後1年の業績 影響シナリオ COVID-19発生後1年で売上高が5%以上増加した上場企業	★★★★☆	717	40	5.6%	677
企業概要 > 売上高 売上高 50,000百万円 ~ 99,999百万円	★★★★☆	1,673	40	2.4%	1,633
シナリオ > 財務分析 > 回転率 売上債権回転期間が長い企業	★★★★☆	583	39	6.7%	544
求人シナリオ > 求人情報 (指定した職種での募集がある企業) > 作業シナリオ 求人情報サイトでITコンサルタント・SE職を募集している企業	★★★★☆	2,574	39	1.5%	2,535
求人シナリオ > 求人情報分析 > 採用特徴 IT・Web業界に強い求人サイトで人材を募集している企業	★★★★☆	3,900	39	1%	3,861

### 機能1 顧客分析

顧客企業のリストをアップロードするだけ。150万社以上の企業データベースが参照され、業界区分/シナリオ/利用サービス/企業規模などの軸で、顧客に共通する特徴やその潜在顧客数がレポートされます。

### Case.1 NECソリューションイノベータ株式会社様



#### データが揃わない中での顧客分析に

当社の既存顧客に共通する特徴を解析する機能が斬新だと感じました。解析結果を元に、FORCASが持つ企業データベースの中から受注確度が高い企業をレコメンドしてくれるので、当社のターゲティングの精度を高められる期待が持てました。

業界や企業規模はもちろんですが、「増収企業」「働き方改革を推進している企業」といったFORCAS独自シナリオデータによって分析の精度や納得度が高くなりました。

## リード保有率や受注率を可視化し、施策立案へ

名称	ターゲット	リード			最終更新日: 2020/3/2 04:23	→	⋮
	社数	件数	社数	カバレッジ①			
すべてのターゲット企業	6,955 社	2,326 件	1,654 社	23.8 %			
Tier1 マーケティングリテラシーが高く先進的な取り組みを行っている企業	6,082 社	1,843 件	1,325 社	21.8 %	→	⋮	
Tier2 THE MODELを構築して新規獲得マーケティングに力を入れている企業	615 社	344 件	270 社	43.9 %	→	⋮	
Tier3 THE MODELを構築してそうな企業	258 社	139 件	59 社	22.9 %	→	⋮	

### 機能 2 顧客分析ダッシュボード

リードや商談データもあわせて分析することで、セグメント別のリード保有状況や、商談化率・受注率が見える化されます。どのセグメントをいかに狙うのか、施策立案に活用ください。

※上図の数値はすべてサンプルです。

### Case.2

株式会社ロゼック様



#### マーケティング施策の狙いを明確化

ウェビナーのペルソナを作る際、そのペルソナとなる業界や企業がどれくらいあるかがFORCASで瞬時にわかり、該当する企業のリードや過去受注実績の有無までひと目でわかります。

すると、仮説から作ったペルソナは正しいのか、それともニッチすぎるのかが理解できます。リード数や過去商談数と照らすことで、実績が十分にある手堅い企画なのか、ホワイトスペースを狙った挑戦的な企画なのかも明確になります。

## 具体社名をいつでもリストアップし、認識合わせ

アップロードリスト 分析レポート **アカウントリスト**

条件設定 111,532社 [すべてクリア](#)  
表示とダウンロードは5,000社まで

キーワード

キーワードを入力

すべて

企業名  特色  業界

シナリオ  利用サービス

住所  代表者名  法人番号

業界 ?

B to B企業 / B to C企業

シナリオ ?

利用サービス

指標 (赤ト高/従業員数)

スコア...	企業正式名	特色
99	GMOインターネット株式会社	インターネットを始め、インターネット。セキュリティ
99	株式会社マイナビダイレクト	代表電話の代行業 作成や資料送付、 ポードデスク対応
98	株式会社日本経済新聞社	国内外の景気動向 う。また「日経M 掛ける。その他「 加えて、情報サイ
98	株式会社ECC	
98	株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン	ゴルフ情報サイト イトなども展開。 新規サービス展開
97	株式会社集英社	
97	エキサイト株式会社	ポータルサイト「 デルは広告掲載と コト...

### 機能3 ターゲットリスト

150万社以上の企業データベースから自由に条件を絞って企業リストを作成できます。具体的な社名や該当社数を見ながら、部門間の認識合わせにご活用ください。

### Case.3

コニカミノルタジャパン株式会社様



### 営業部門との合意形成に

ペルソナを考えて、(FORCASのターゲットリスト画面を見ながら) どういうシナリオが近いだろうか? 具体的にどの会社名が出てくる? 肌感覚と合う? これならいけそうだね、といった議論ができるようになりました。

(中略) 組織内に向けた議論ではなく、お客様の本当のニーズは何なのかを仮説検証することに集中できています。



## 保有データの名寄せや情報入力を自動化し、手間を削減



### 機能4 名寄せ

Excelファイルをアップロード、またはSalesforceやMAツールとの連携で名寄せや企業属性データ付与が自動化できます。データ整形の手間は、もういりません。

※上図はExcelで企業リストをアップロードし、Web上で名寄せを実行した際の画面イメージです。

### Case.4

株式会社マクニカ様



### 顧客データの整備・統合に

例えば「従業員数が1万人以上の企業にアプローチしたい」と営業から要望を受けても、Excelでリストを全部出して、ウェブで調べて1件1件手作業で対象を探す必要がありました。

(中略) 以前はデータ提供元によって同じ企業に異なる業界区分がついていたり、フォーマットがばらばらだったりして整形が大変だったのですが、FORCASから一括でデータが付与でき、かつ業界区分が統一されるようになりました。

## MAツールからのセグメント配信や、Salesforce上でのレポート作成に



### 機能 5 ツール自動連携

企業の売上、従業員数、業界区分、事業概要などの最新情報が自動的に付与されます。データ分析やメール配信などに豊富なビジネスデータを活用ください。過去データの一括リフレッシュも可能です。

※Salesforce (Sales Cloud) 上でレポートを作成した際のイメージです。実際の数値ではありません。

### Case.5

日立建機日本株式会社様



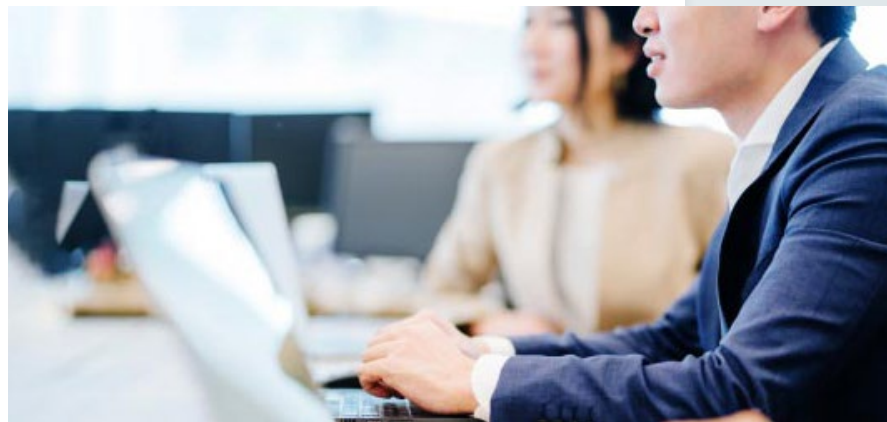
### MAツールからの業種別メール配信に

お客様の業種別に即したコンテンツを配信することは非常に重要な課題でした。

たとえば以前は5万通に配信しても数件の引き合いがあったのが、「解体」の業種に絞って3,500通のコンテンツを配信した結果、8件の引き合いを得られました。さらに「業種別×地域別」で配信することで、開封率も飛躍的に向上しました。

活用事例

営業・インサイドセールス部門



## FORCASが解決する課題

### 仮説提案型のセールスを実現したい

モノからコトへの変化が加速し、訪問営業が困難になったことで、人間関係に頼った営業スタイルが難しくなった。



ソリューション提案型の営業スタイルをより強化し、オンラインセールス時代にも受注を生み出せる組織をつくりたい。

### 開拓型のセールスを強化したい

引き合い経由での売上や既存顧客からの売上に限界がきている。  
開拓型の営業、特に大手企業の開拓を強化したい。



組織としてノウハウの蓄積が無い中で、属人的な営業ではなく、再現性や戦略性のある新規開拓に取り組みたい。

## 再現性のあるセールス強化のために重要なステップとは

### 狙い先の特定

そもそも事業・組織として  
開拓したい企業はどこか

精度の高い営業リスト

部門をまたいだ合意

測定と見直しサイクル

### 顧客理解(事前準備)

どのような情報を  
どこで調べいかに仮説をつくるか

情報収集の効率化

準備プロセスの標準化

共有知化の促進

### 商談・提案

ヒアリングや提案内容など  
顧客コミュニケーション

提案書のレビュー

上司が商談に同席

ロールプレイング

営業戦略や営業前のプロセスを見直す方が、  
より早く、再現性のある成果につながる

営業力強化の取り組みは  
属人的になりやすく、時間もかかる

## FORCASで実現できること

真にアプローチすべき顧客の定義



分析と仮説に基づいて営業先を抽出

顧客理解を深めたアプローチ



必要な情報を効率よく収集し、仮説づくりと提案力を高める



企業データの力で顧客定義と顧客理解の精度を高め、強いセールスチームづくりを実現します。

## スタートアップ企業から大手企業まで幅広いご導入



デマンドセンターの案件創出数が  
2倍以上に

ソニーマーケティング株式会社様



営業パーソンの提案力が  
大幅に向上

株式会社アイレップ様



深い顧客理解で、  
BDRの役割を司令塔に変える

アドビ株式会社様



仮説と検証サイクルで  
インサイドセールス強化を実現

ウイングアーク1st株式会社様



仮説づくりを徹底強化し、  
開拓型営業へシフト

ベルフェイス株式会社様



データを活用したABM実践で  
生産性3倍

株式会社ウィルゲート様

## 高精度なリストをいつでも、何度でも

FORCAS 分析モデル ▼ マイリスト ▼  
ターゲットリスト作成

条件設定 4,381社 [すべてクリア](#)  
表示とダウンロードは5,000社まで

シナリオ [条件クリア](#) ▼

シナリオを検索

基本属性

- 上場市場
- ベンチャー
- 海外進出
  - アジア進出企業
  - 北米進出企業
  - 欧州進出企業
  - M&A・ファイナンス

企業正式名	シナリオ
矢崎総業株式会社	B to B企業
トヨタ自動車株式会社	B to C企業
日本生命保険相互会社	B to C企業
パナソニック株式会社	B to C企業
東日本旅客鉄道株式会社	B to C企業
株式会社デンソー	B to B企業
J F E スチール株式会社	B to B企業
明治安田生命保険相互会社	B to C企業

### 機能 1 ターゲットリスト

150万社以上のデータの中から、自由に条件を絞って狙い先企業のリストを作成できます。具体的な社名や該当社数を見ながら、いつでも何度でもリストを見直してスピーディーに営業方針を議論できます。

### Case.1

株式会社ネクスウェイ様



### アウトバウンド施策のPDCAに

今までは、見込みがありそうな業界の企業リストを購入して、施策の議論に移るまでに1~2週間は必要でした。でもFORCASなら、一瞬で見込みのある業界と企業のリストを得られるため、PDCAのスピードは格段に上がっています。(中略) データに基づくターゲティングの効果を、営業部門にも数値で証明できました。それ以来、アウトバウンドの企画はすべてFORCASのデータをベースにしています。



## 顧客分析に基づいて、狙い先に根拠と戦略性を

FORCAS 分析用受注企業一覧

アップロードリスト 分析レポート ターゲットリスト 最終更新:2022/06/13 16:34

特徴を選択する

カテゴリ

- 業界
  - 中分類
  - 小分類
- シナリオ
  - 求人シナリオ
  - 利用サービス
    - 分類
    - サービス
  - 企業概要

特徴	重要度	すべて	既存	潜在	商談
	重要度	社数	社数	カバレッジ	社数
すべて		150,324	506	0.3%	149,818
求人シナリオ > 求人情報分析 > 広告出稿 求人情報サイトで出稿料の高い記事で営業職を募集している企業	★★★★☆	5,968	41	0.7%	5,927
企業概要 > 上場市場名 東証スタンダード	★★★★☆	1,364	41	3%	1,323
シナリオ > 業績影響シナリオ > COVID-19発生後1年の業績 影響シナリオ COVID-19発生後1年で売上高が5%以上増加した上場企業	★★★★☆	717	40	5.6%	677
企業概要 > 売上高 売上高 50,000百万円 ~ 99,999百万円	★★★★☆	1,673	40	2.4%	1,633
シナリオ > 財務分析 > 回転率 売上債権回転期間が長い企業	★★★★☆	583	39	6.7%	544
求人シナリオ > 求人情報 (指定した職種での募集がある企業) > 件数シナリオ 求人情報サイトでITコンサルタント・SE職を募集している企業	★★★★☆	2,574	39	1.5%	2,535
求人シナリオ > 求人情報分析 > 採用特徴 IT・Web業界に強い求人サイトで人材を募集している企業	★★★★☆	3,900	39	1%	3,861

### 機能 2 顧客分析

リストをアップロードするだけで自社顧客の傾向を分析できます。どの業界区分/シナリオ/企業規模が多いのか、潜在顧客数はどれくらいあるのかが明らかに。データに基づいた根拠のある営業戦略立案に活用ください。

### Case.2

ソニーマーケティング株式会社様



### 部門をまたいだ営業方針の合意に

商談創出数の増加はもちろんですが、外勤営業との連携が強化されたことも大きな変化です。その背景にあるのはリストへの納得感です。

(中略)例えばFORCASで分析した結果から分かったこととして業界を問わず「外資系企業」「北米進出企業」「アジア進出企業」などのシナリオを持つグローバル企業との相性が良かったので、ターゲット企業リストに反映しています。

## Salesforce上のデータを充実させて業務効率アップ

FORCAS企業情報

実行

### FORCAS

▼ 企業情報

▼ 基本情報

会社名	株式会社ユーザベース	名寄せ結果	一致
英語会社名	Uzabase Inc.	会社URL	<a href="https://www.uzabase.com/">https://www.uzabase.com/</a>
代表者名	代表取締役 Co-CEO 稲垣 裕介、代表取締役 Co-CEO 佐久間 衛	電話番号	
FAX番号		従業員数	181
従業員数レンジ	100~199	メールアドレス	
郵便番号	106-0032	住所	東京都港区六本木7-7-7TRI-SEVEN ROPPONGI
上場・非上場	上場	設立年月日	2008/04/01
設立年数	設立 10年 ~ 20年	売上高 (百万円)	JPY 3,615
売上高レンジ (百万円)	3,000~5,000	資本金 (百万円)	
決算期	12	親会社	
最終資金調達日			

特色 ビジネス情報領域で業界最良。BtoBではSaaS型で各種サービスを提供し、経済情報プラットフォーム「SPEEDA」

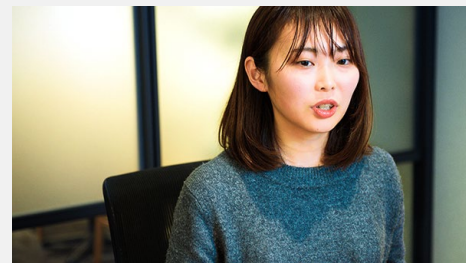


### 機能3 Salesforce自動連携

売上、従業員数、業界区分、事業概要などの最新情報が自動的に付与されます。Salesforce上のデータだけで、コール前の準備やリードへの優先度づけができます。

### Case.3

株式会社ウィルゲート様



### インサイドセールスの生産性向上に

以前は用意されたリストに対して上から順にアポイントを取る活動でしたが、今ではアポイントの取り方の仮説を考えて、自らリストを作成するようになりました。  
(中略) FORCASの業界区分やシナリオを使ってセグメントを考え、リストを作って、メールの見出しを練ったりしています。

## 営業準備のプロセスを標準化し、提案力アップにつなげる

The screenshot displays a web interface with two main sections. The top section, titled 'コメント' (Comments), features a list of comments on the left and a text input area on the right with a 'コメントする' (Post Comment) button. The bottom section, titled '会社概要' (Company Overview), provides details for '株式会社XYZカンパニー'. It includes a '上場: 1717' (Listing: 1717) badge, a 'プロダクトXYZのターゲット企業 | Tier1' (Product XYZ Target Company | Tier1) badge, and a 'プロダクトABCのターゲット企業 | スコア90以上の企業 | 既存' (Product ABC Target Company | Score 90+ Companies | Existing) badge. The company name '株式会社XYZカンパニー' is prominently displayed, along with a '公式HP' (Official Website) link. Below this, a table lists key metrics: '所属業界' (Industry) as '金融情報サービス / 専門情報サイト', '売上高 (百万円)' (Revenue) as '15,000' (with '超高速增长企業' and '増益企業' tags), and '従業員数' (Employees) as '777' (with '従業員が属した企業' tag).

### 機能 4 企業・業界リサーチ

会社概要・競合企業・ニュース・決算資料・役員情報・組織図・業界分析レポートなどを統一フォーマットで閲覧できます。仮説づくりに必要な情報をこれひとつで。

※企業/業界リサーチ、ログ機能はfor Salesプランにのみ含まれます。『FORCAS Sales』として単体でもご契約可能です。

### Case.4

株式会社アイレップ様



### セールストレーニングの基盤に

営業パーソンが顧客を訪問する前に、必ず業界情報、企業情報、競合情報をリサーチして、顧客理解を深めることを徹底させています。

特に競合とコンペになる場合、短時間でクオリティの高い提案をすることが求められるため、一つのプラットフォームにデータが整理されていると大変便利です。

## コメントやログ機能で、セールスの共有知化を加速



### 機能 5 コメント・リサーチログ

企業リサーチのログから、結果を出しているセールスの行動を分析できます。属人化しやすい営業準備の型化や共有知化を促進し、チームのスキルを底上げしてください。

※企業/業界リサーチ、ログ機能はfor Salesプランにのみ含まれます。『FORCAS Sales』として単体でもご契約可能です。

### Case.5

アドビ株式会社様



### 属人化しない業務プロセスの構築に

メンバー個々のリサーチ行動のログが可視化されるので、パフォーマンスの高いインサイドセールスの行動を振り返ることができるようになります。「アドビのインサイドセールスの成功事例」を積み上げることができますし、ゆくゆくはセールスにも浸透させれば、セールス活動全体の改革につながるかと期待しています。

## 活用サポート



## 専任担当者より、3ヶ月間の導入プログラムをご提供



## 導入プログラム終了後も追加費用無しで手厚いサポート

### ターゲティング勉強会



ユーザーニーズや、ご利用状況に合わせた勉強会

頻度 月に数回

場所 現在はオンライン中心に実施

### FORCAS初期トレーニング

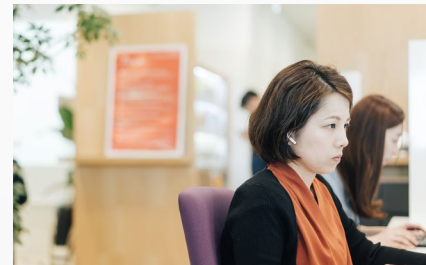


New Joiner向け勉強会  
他部署向け勉強会

頻度 随時

場所 現在はオンライン中心に実施

### Slackでのチャットサポート



リアルタイムに回答

頻度 随時

場所 オンライン

## ユーザーコミュニティで「共創」を加速

### ユーザー会 (FORCAS USER NATION)



### ユーザー出演 によるセミナー



### ユーザー限定 各種勉強会



### チャット(Slack) 上でのやり取り





## FORCASデータの詳細

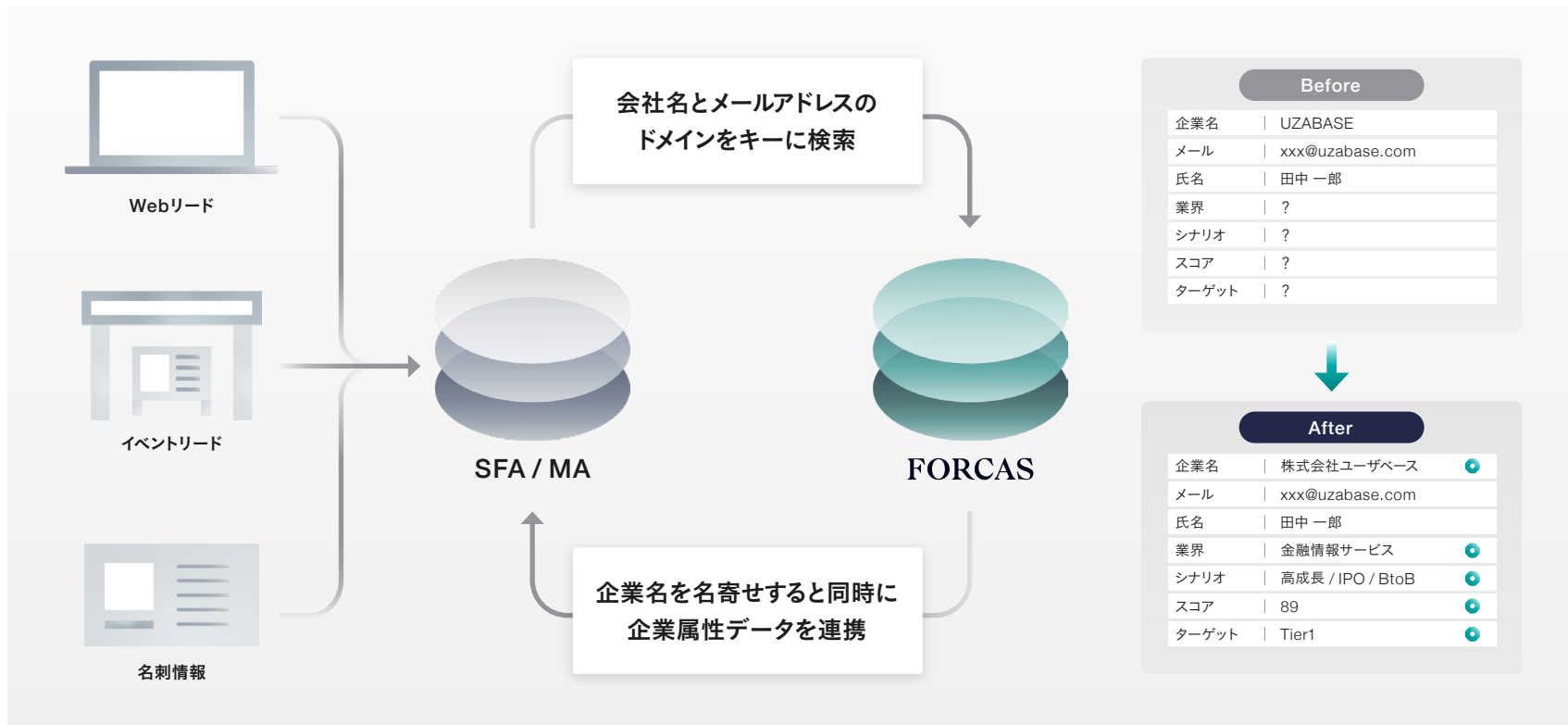
FORCAS  
 素材Aのご契約企業

ターゲットリスト

選択条件 表示 検索済 1000件中 1000件表示

	ターゲット	既存		新規		最終更新: 2021/06/28 18:34			リード		割合
		社数	社数	カバレッジ	件数	社数	カバレッジ	更新件	件数	社数	
全てのターゲット企業	619,371 社	481 社	0 %	3,445 件	3,413 社	0.5 %	14 %	942 件	942 社	0	
上場企業、非上場企業、ベンチャー企業 1000社未満	3,184 社	90 社	2.8 %	365 件	355 社	11.1 %	25.3 %	107 件	107 社	3.3 %	
売上高100万円未満 1000社未満	862 社	17 社	1.9 %	115 件	112 社	12.9 %	15.1 %	64 件	64 社	7.4 %	
1000社未満	1,385 社	22 社	1.5 %	86 件	85 社	6.1 %	25.8 %	35 件	35 社	2.5 %	
1000社未満	619,370 社	477 社	0 %	3,445 件	3,413 社	0.5 %	14 %	942 件	942 社	0	

## Salesforce、Dynamics、Marketo、HubSpot に対応

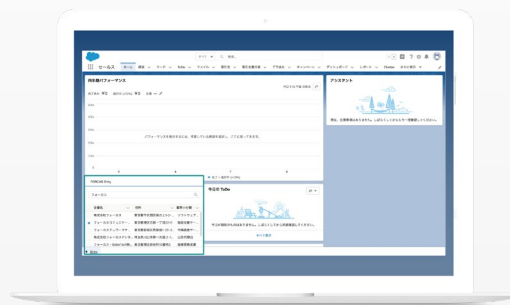


## 「取引先」「リード」の簡単かつ正確な入力を可能に「FORCAS Form」

SFAに入力されている  
企業名が間違っている…



正確な社名を調べて  
入力するのが面倒…



会社名やドメインなどで検索

企業名	住所	業界小分類
○	_____	_____
●	_____	_____
○	_____	_____
○	_____	_____

20社の候補の中から選択

正式企業名・住所・法人番号が  
入ったレコードが自動で登録される

Salesforceに、入力時に正しい企業名を候補から選択するだけで、住所や業界情報を自動入力

## FORCASから各種ツールに付与できる企業属性情報の一覧

企業基本情報	ビジネス情報	FORCASデータ
会社名	売上高	シナリオ(分析モデル)
英語会社名	従業員数	シナリオ(全て)
法人番号	店舗数	利用Webサービス
TSR企業コード	事業所数	ターゲット企業フラグ
代表者名	工場数	類似企業一覧
特色	親会社	業界類似企業一覧
会社URL	決算期	名寄せ結果
運営サイト	業界分類(大・中・小)	成約確度スコア
電話番号	主要業界分類(中・小)	「潜在」または「既存」
メールアドレス	資金総調達額	SPEEDA ID
本社所在地(都道府県)	最終資金調達日	SPEEDA URL
住所	上場・非上場	FORCAS Sales URL
郵便番号	新卒採用予定人数	
設立年月日		

※全ての項目が付与されていない企業データがございます。 ※未上場データの一部はダウンロードおよび付与できない場合がございます。

## 有価証券報告書シナリオデータの詳細

有価証券報告書によるキーワードシナリオ		
営業力強化を推進している企業	新規拠点・店舗を立ち上げた企業	コスト削減を推進している企業
人材獲得・育成を推進している企業	新製品開発を推進している企業	サプライチェーン改革を推進している企業
提案営業を推進している企業	設備投資を積極的に推進している企業	地域社会発展活動を推進している企業
働き方改革・ダイバーシティーを推進している企業	システム安定稼働に課題を感じている企業	既存事業強化を推進している企業
顧客志向に課題意識をもって取り組んでいる企業	グループ経営に課題を感じている企業	商品やサービスの強化に課題を感じている企業
新規顧客開拓を推進している企業	情報管理・セキュリティ強化を推進している企業	産学連携を推進している企業
業務効率・改善を推進している企業	デジタルトランスフォーメーション(DX)に課題意識を持つ	SDGsに課題意識を持つ企業
オープンイノベーションを推進している企業	組織改革を推進している企業	健康志向に課題認識を持って取り組んでいる企業
CSR活動を積極的に推進している企業	事業ポートフォリオ見直しを検討している企業	研究開発を積極的に推進している企業
パートナーシップ・アライアンス強化を推進している企業	IT投資を積極的に推進している企業	社内の情報共有やコミュニケーションに課題を感じている
マーケティング・プロモーションを積極的に推進している	内部統制・コンプライアンスを推進している企業	財務基盤の強化に課題を感じている企業
新規事業開発を推進している企業		

## 基本属性・財務情報シナリオデータの詳細

基本属性・財務情報による企業シナリオ		
B to B企業	人件費が大きい企業	資産回転が早い企業
B to C企業	人件費が増えた企業	人材需要が高い企業
アジア進出企業	荷造・運送・保管費が大きい企業	売上高販売管理費率が高い企業
北米進出企業	旅費・交通・通信費が大きい企業	売上高販売管理費率が低い企業
欧州進出企業	賃借料が大きい企業	人件費率が高い企業
オーナー企業	研究開発費が大きい企業	人件費率が低い企業
増収企業	設備投資が大きい企業	棚卸資産回転期間が長い企業
減収企業	研究開発費を増やした企業	平均年齢が若い企業
増益企業	販売管理費が増えた企業	外資系企業
高成長企業	広告宣伝費が大きい企業	ベンチャー企業
増資した企業	広告宣伝費を今期増やす可能性が高い企業	資産が老朽化している企業
従業員が増えた企業	広告宣伝費を増やした企業	IPO実施企業
従業員が減った企業	iOSアプリを提供している企業	M&A実施企業(直近3年)

## 求人情報シナリオデータの詳細

企業基本情報			
28の職種別シナリオ		採用形態や企業風土のシナリオ	
営業職を募集している企業		充実した社員研修をアピールしている企業	
マーケティング職を募集している企業		人材エージェントを利用している企業	
経営企画職を募集している企業		女性活躍をアピールしている企業	
総務職を募集している企業		リモートワーク/フルフレックスをアピールしている企業	
人事職を募集している企業		新設部署・拠点の募集がある企業	
ITエンジニアを募集している企業		新卒を募集している企業	
機械系エンジニアを募集している企業		IT・Web業界に強い求人サイトで人材を募集している企業	
Webデザイナー・UI/UXデザイナーを募集している企業		求人情報サイトで直近1ヶ月以内に新たに掲載を始めた企業	
47都道府県のシナリオ			
東京都の募集がある企業	神奈川県 <small>の募集がある企業</small>	千葉県 <small>の募集がある企業</small>	熊本県の募集がある企業

## 業績影響シナリオの詳細

直近の業績影響シナリオ
業界
直近四半期で売上高が5%以上下落した上場企業が多い業界(小分類)
直近四半期で売上高が5%以上増加した上場企業が多い業界(小分類)
直近四半期で売上高が5%以上下落した上場企業が多い業界(中分類)
直近四半期で売上高が5%以上増加した上場企業が多い業界(中分類)
上場企業
直近四半期で売上高が5%以上下落した上場企業
直近四半期で売上高が5%以上増加した上場企業
直近四半期で当期純利益が50%以上下落した上場企業
直近四半期で当期純利益が50%以上増加した上場企業



## 利用サービスカテゴリの一覧

利用サービスカテゴリ(企業サイト、DNS)			
アクセス解析 Googleアナリティクス、AdobeAnalyticsなど	広告 Google、Yahoo!、Facebook広告など	マーケティングオートメーション Marketo、Pardot、HubSpotなど	ウェブ接客 KARTE、ec-CONCIER、Zenclerkなど
A/Bテスト Optimizely、DLPO、KAIZEN PLATFORMなど	DMP IntimateMerger、トレジャーデータなど	ソーシャルプラグイン LINE、Twitter、Instagram など	ヒートマップ ユーザーヒート、Clicktail、SiTestなど
レコメンド Rtoaster、Outbrainなど	eコマース系ツール FutureShop2、カラーミーショップなど	人材系ツール Wantedly Open API、engageなど	デジタル化が遅れている企業 企業HPに埋め込まれたサービスタグが1つ以下
CDN	CMS	CRM	EFO
Emailマーケティング	IR系ツール	JavaScriptフレームワーク	SSL証明書
アフィリエイト	ウェブチラシ	ウェブツール	ウェブフォント
カスタマーサポート	コールトラッキング	サイト内検索	スマホサイト最適化
セキュリティ	ソーシャルマーケティング	タグマネージャ	チャット
データ収集	プッシュ通知	ホスティング	リードジェネレーション
レビュー／コメント	多言語化	地図	調査ツール
動画再生	旅行系ツール		

※上記はカテゴリのみ抜粋。約1,500種類のサービス別に利用企業を抽出可能です。

## 企業の行動データカテゴリの一覧

企業の行動データカテゴリ(ITreview訪問データ)			
大カテゴリ			
セールス	分析	経理・財務	基幹統合システム
カスタマーサポート	インフラ	人事・総務・労務	セキュリティ
マーケティング	システム開発	法務	工業・機械
EC・販売	クリエイティブ・デザイン	情報システム	業界特化
中カテゴリ			
SFA・CRM	ECサイト構築	タレントマネジメント	データ保護
企業データベース	オンライン決済	勤怠管理システム	ネットワークセキュリティ
CMS	POS	e-ラーニング	システム監視ツール
SNS運用・管理	キャッシュレス決済	請求管理・債権管理	ストレージ
SEO・MEO	ローコード・ノーコード	電子契約	IoT
マーケティングオートメーション	統合開発環境	会計	ERPパッケージ
Emailマーケティング	ホスティング	予約システム	販売管理
アクセス解析	ダイアグラム作成	オフィス機器	建設
メールサービス	ウェブデザイン	経費精算	教育
コールセンター	モバイルアプリ開発	ATS	医療
ヘルプデスク	ビジネスチャット	ストレージ	保育・介護
ウェブ接客	オンライン会議	オンライン会議	不動産

※上記は大カテゴリと中カテゴリの一部を抜粋。各カテゴリに関してサービス別に訪問企業を抽出可能です。

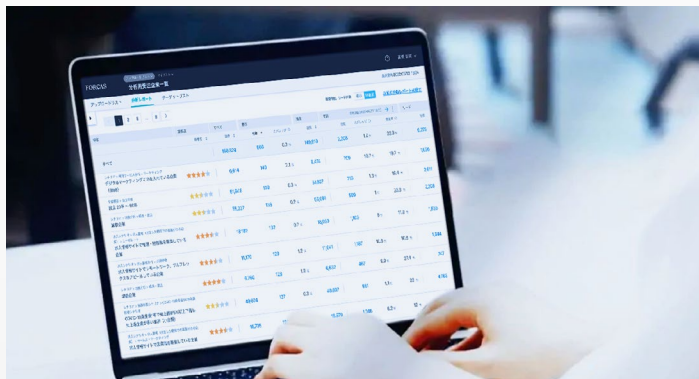
## 企業・業界リサーチで取得できるデータの一覧

会社概要	会社概要・従業員数・設立日・決算月・特色・業界分類・シナリオ特徴)
同業界企業	独自の560業界分類における、同業界企業の売上・当期純利益・従業員数
業界レポート	業界概要・市場環境・競争環境を当社アナリストが解説したレポート
開示資料	通期・四半期決算説明資料、有価証券報告書、組織図
ニュース/PR	経済誌、専門誌、『NewsPicks』有料記事含む100メディア、およびPR情報(PR Times情報)
組織/人物情報	組織図、国内上場企業を中心とした組織図、役員の基礎情報、人物異動情報
利用サービス	WEBサイトのHTML/DNS/求人情報解析による1500種類以上のITサービス情報
グループ会社	連結子会社、他グループ会社
求人情報	募集職種、自社求人サイトURL

— さらに詳しく

## 費用や活用方法、セミナーのご紹介

### 費用・活用方法



費用を含めた詳細ご説明、および実際のFORCAS画面を用いたデモンストレーションを行います。

→ <https://www.forcas.com/demo/>

### セミナーのご紹介



様々なテーマでセミナーをお届けしています。ご自身の業務におけるヒントを見つけください。

→ <https://www.forcas.com/event/>

# FORCAS

---

貴社の営業やマーケティングの課題に合わせて、最適なお提案をさせていただきます。  
気になる点・ご質問がありましたら、お気軽にご連絡ください。

Tel **03-4356-8998**

Mail [forcas-is@uzabase.com](mailto:forcas-is@uzabase.com)

URL [www.forcas.com](http://www.forcas.com)

株式会社ユーザベース

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-5-2 三菱ビル