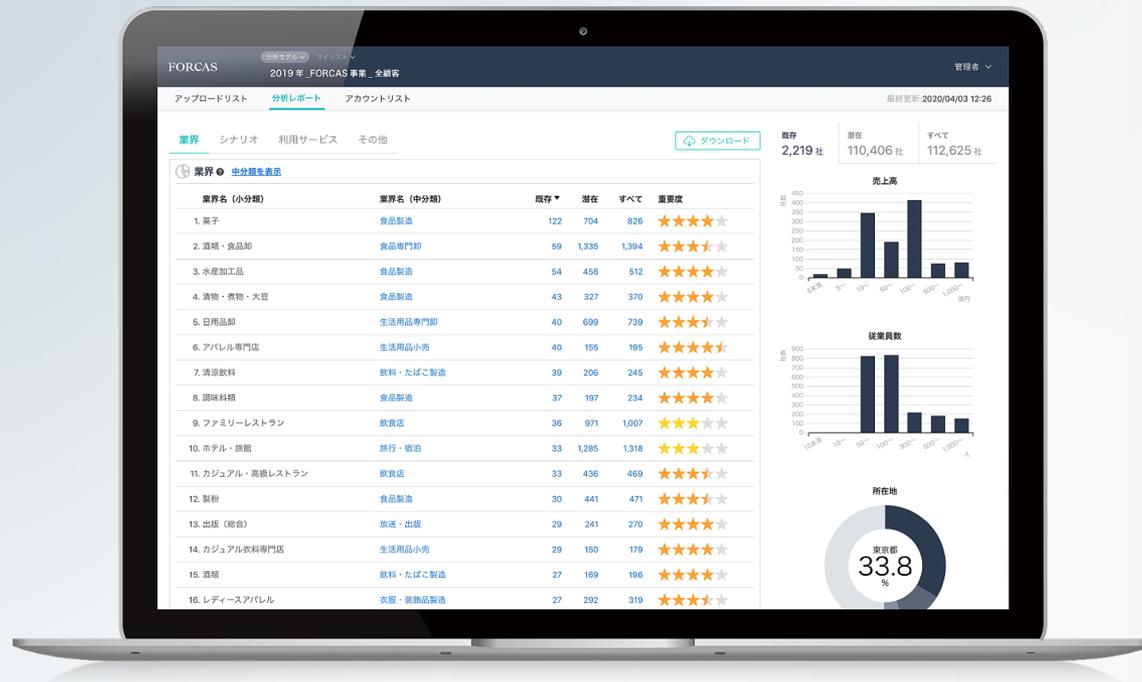


FORCAS

ABMや営業の成果を高める
B2B 事業向け顧客戦略プラットフォーム

概要資料



FORCAS

概要資料

FORCASのご紹介

FORCAS for Marketingプランのご紹介

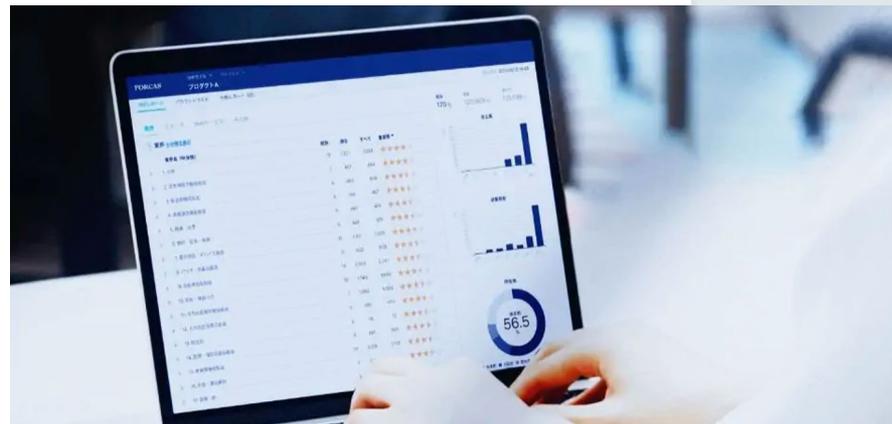
FORCAS for Salesプランのご紹介

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	611名 (2020年12月現在)
上場市場	東京証券取引所マザーズ
拠点	国内：六本木本社・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

B2B 事業向け
顧客戦略プラットフォーム



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



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



ターゲティングの精度アップで
商談化率5倍のケースも

ネクスウェイ株式会社様



業種別のセグメント配信で
反応率が3倍に

日立建機日本株式会社様

HITACHI
Inspire the Next

 PASONA


KONICA MINOLTA

LINE

 Adobe



TOPPAN

MACNICA

NEC
NECソリューションイノベータ

DSK

WingArc **1ST**




LegalForce


NEXWAY
TIS INTEC Group


WILLGATE
MAKE YOUR WILL COME TRUE

 MyRefer

 SmartDrive



FORCAS

**FORCAS (フォーカス) は
ABM や営業の成果を高める、
B2B 事業向け顧客戦略プラットフォームです。**

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

各種データサプライヤーと提携し国内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。公官庁/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/レポート

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。専属アナリストに
よる独自の業界分析レポートも収録。

財務シナリオ

約 **200** 種類

「高成長」「BtoB」「アジア進出」など、
財務の内訳や経年変化から読み解ける
企業の状況をデータ化。

有報シナリオ

約 **100** 種類

「働き方改革」「SDGsに課題認識を持つ」
など、有価証券報告書に記載のキー
ワードから課題をデータ化。

利用サービス

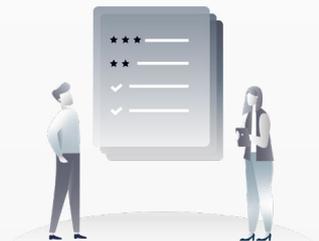
約 **1500** 種類

「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
ているサービス名まで特定。

※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



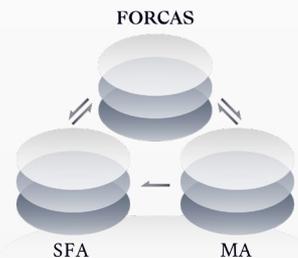
豊富な企業データベースから、自由に条件を設定して何度でもリストを作成・保存・ダウンロードできます。

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。

※FORCAS for Sales プランにのみ含まれます。
※企業/業界リサーチ機能単体でもご契約可能です。

ニーズに合わせた2つのご提供プラン

FORCAS for Marketing

ターゲティングの、精度が変わる。



対象

営業推進／マーケティングを担う方

効果

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きみを実現します。

利用可能サービス

FORCAS



FORCAS for Sales

営業戦略と、提案力が変わる。



対象

営業企画／営業／インサイドセールスを担う方

効果

再現性のあるプロセスで顧客理解の精度を高め、強いセールsteamを実現します。

利用可能サービス

FORCAS

FORCAS
Sales

※各単体でのご契約も可能



FORCAS for Marketing

プラン紹介



FORCAS for Marketing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 for Marketing 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。

営業推進からマーケティング活動まで幅広くご活用



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3倍に

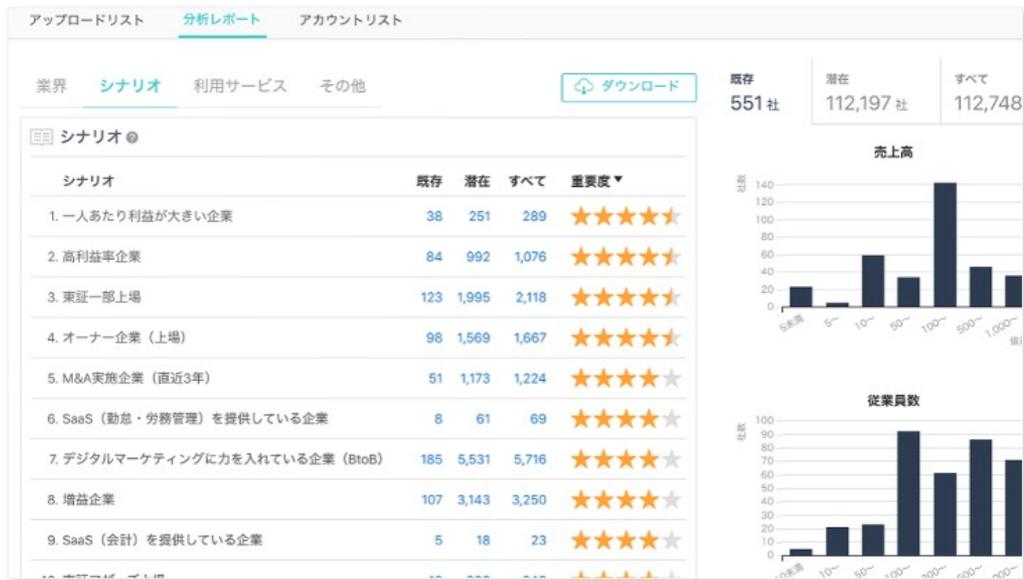
日立建機日本株式会社様



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



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 Recommend 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		
	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ケ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

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 種類 (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。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	ゴルフ情報サイトなど展開。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

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? 具体的にどうい会社名が出てくる? 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、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、開封率は以前の3倍の56%と想像を超える結果を得られています。

FORCAS for Sales

プラン紹介



FORCAS for Sales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 for Sales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



企業データの中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。

営業企画・営業・インサイドセールスまで幅広くご活用



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
JFE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



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

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	https://www.uzabase.com/
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			

色別 デジタル情報領域で事業展開。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」

Reply: 大堀 秋

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 the FORCAS for Sales interface. On the left is a navigation menu with items like 'コメント', '会社概要', '業界レポート', and '事業セグメント'. The main content area is divided into two sections: 'コメント' (Comments) and '会社概要' (Company Overview). The 'コメント' section shows a list of comments with a 'コメントする' (Comment) button. The '会社概要' section provides detailed information for '株式会社XYZカンパニー', including its industry, characteristics, sales figures (15,000 million yen), and employee count (777).

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、短期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

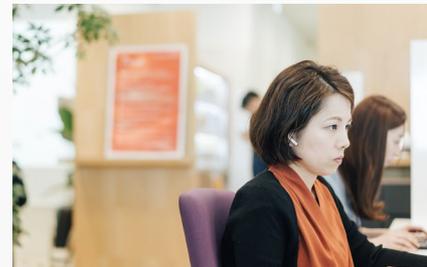


New Joiner 向け勉強会
他部署向け勉強会

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



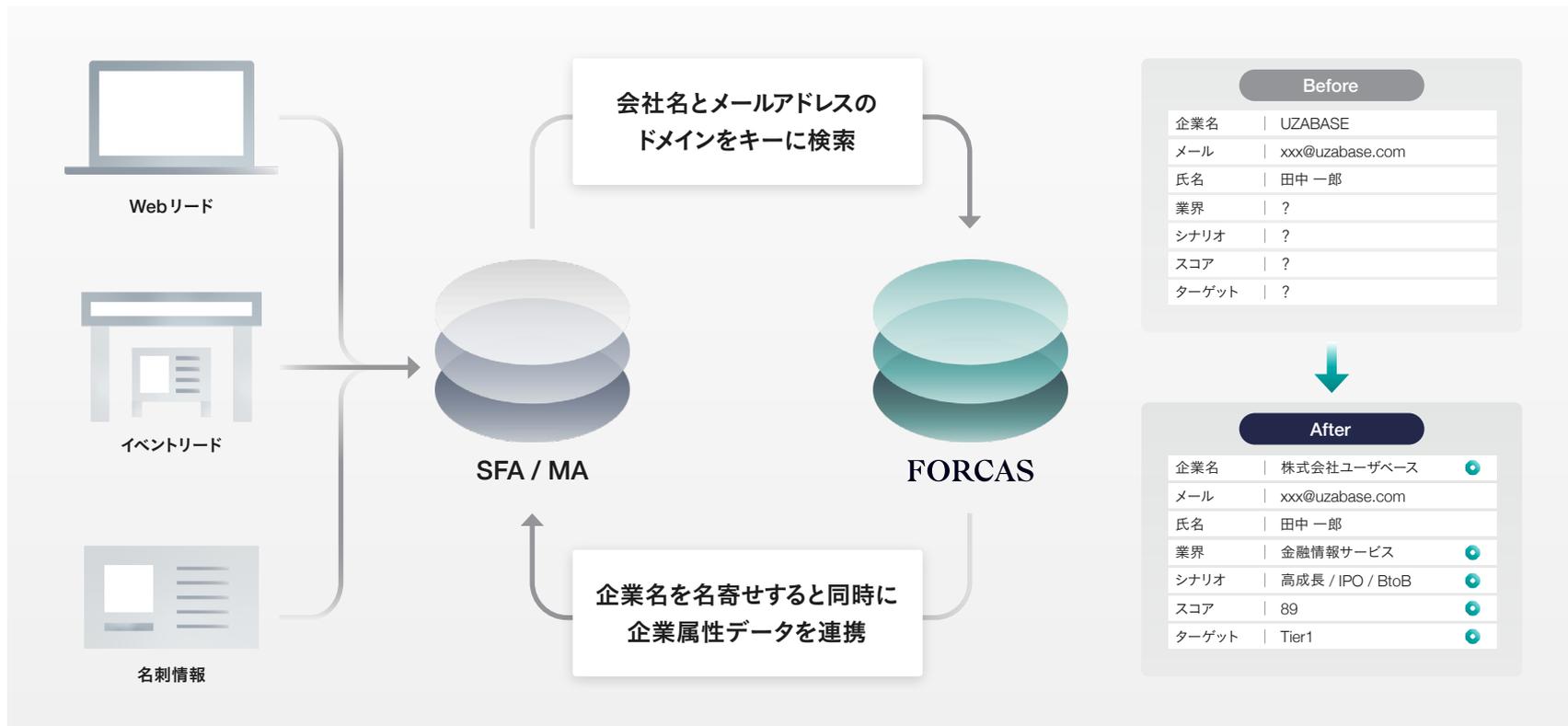
チャット(Slack) 上でのやり取り



FORCAS データの詳細



Salesforce、Dynamics、Marketo、HubSpot に対応 (2021年10月現在)



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に課題認識を持つ企業
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 <small>の募集がある企業</small>

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・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)
人物情報	国内上場企業を中心とした役員の基礎情報
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

— 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てください。

→ <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

URL 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

FORCAS USER CASESTUDY vol. 23

受注率の差は10倍以上。受注確度と売上ポテンシャルが高いゾーンへ、
リソースとスキルを集中できました。



国内シェアNo.1のオンライン営業システム「bellFace」を提供するベルフェイス株式会社。リリースから5年で3,000社以上の企業に導入されています。そんな同社の営業はもともとインバウンドが中心でしたが、顧客層の変化と多様化に対応すべくFORCASとFORCAS Salesを活用されています。具体的な利用シーンを、岩田様と市川様に伺いました。

事業内容

電話とWeb会議を用いたオンライン営業システム「bellFace」の開発と販売を行っている。「bellFace」は特許技術である「シンクロプレゼン」機能の他、「ビューティーモード」や独自開発の「音声テキスト化」、「Salesforce連携」など営業に特化した機能が特徴である。また、有形商材の接客やサポートをオンライン化するビデオチャットツール「bellMe」の提供も行う。
<https://bell-face.com/>

FORCAS 導入時期

2018年8月

導入目的

- ・重点ターゲット企業の開拓を実現する
- ・業界特性や企業課題への理解を深め、仮説精度を高める

抱えていた課題

- ・開拓型の営業へシフトするための提案力強化
- ・無駄な商談や、リサーチの手間をなくしたい

導入効果

- ・重点ターゲット企業へのリソース集中が実現
- ・情報収集にかかる時間が5分の1以下に
- ・商談数の向上、顧客満足度の向上を実感

2021年7月インタビュー

本文中に記載の企業名・役職・数値情報・FORCASの仕様などはインタビュー当時のものです。

本 当に価値提供できる 顧客だけにアプローチしたい

— FORCASを2018年から導入いただいています。最近では活用方法が変わってきたと聞いています。

岩田様 当初はMAツールやSalesforceのデータ整備、顧客属性の分析に活用していました。現在はさらに、ターゲット企業を定義し、リソースやスキルを集中させるために活用しています。

市川様 これまで当社はインバウンドで成長してきました。2020年の社会情勢変化で、あらゆる業種の企業がオンライン営業に対応できるツールを導入しようと動き、ベルフェイスにも非常に多くのお問い合わせをいただきました。しかし、お問い合わせ数の増加に対し、受注数や売上が比例しない状況が起きました。

岩田様 ベルフェイスのオンライン営業システムは、全ての業界、全ての企業にフィットするわけではありません。そこで、ベルフェイスが本当に価値を提供できるお客様を明確化するプロジェクトを実施したんです。

F ORCASのシナリオと独自の基準で 2万8,000社をターゲットینگ

— 具体的に、どのようにターゲットینگしたのかを教えてください。

市川様 プロダクトの特性上、業種などの単純な仕分けではターゲットングできません。まずはベルフェイスが必ず価値提供できるお客様はどのような企業なのか、ワークショップを通じて言語化し、「営業力がコア・コンピタンス（競争力の源泉）である企業」と定義しました。そこからFORCASのシナリオを活用し、データに落とし込んでいきました。

岩田様 営業職が少ない業界区分や、従業員数を一定絞った上で、シナリオを活用して潜在ターゲット企業を洗い出しました。具体的には「人件費が大きい」「旅費・交通・通信費が大きい」「新規顧客開拓を推進」「新卒を募集している」などを活用して絞り込んだのが約5万社です。

さらに独自の評価項目で2万8,000社のターゲット企業をリストアップして評価をAAA、A、B、Cとランク分けし、従業員規模とのマトリクス※ができあがりました。（※次ページ上図参照）

AAAランクの企業に対して、ハイパフォーマンスをBDR（開拓型インサイドセールス）として置くなど開拓型のアプローチを実践し、受注率がみるみる向上し始めています。AAAランクの企業とCランクの企業とでは実際に10倍以上の受注率の差が出ていて、戦略的にリソースを集中させることの重要性を再認識しています。これはFORCASがなければ実現できませんでした。

— 素晴らしいですね。今後、経営状況によってランクが変わる可能性もありますが、随時それも反映させていくのでしょうか。

人数区分	総数	ランク付済	Tier1	Tier2	Tier3	Tier4	Tier5	49以下
			1,000以上	500-999名	300-499名	100-299名	50-99名	49名
総数	49,975件							0件
AAA								
A								
B								
C								
未ランク付け								

← 従業員数 (Tier) →

岩田様 まさに、その仕組みを業務プロセスに乗せようとしているところなんです。ある瞬間はCランクでも、経営状況によってAランクに変わることあります。鮮度が大切だからこそFORCASを使い続けていますし、情報やシナリオの充実化には期待しています。

顧客理解のスピードと質が向上。商談数、顧客満足度アップを実現

— FORCASで明確にしたターゲットに対して、より効果的にアプローチするためにFORCAS Salesを導入されたのでしょうか。

市川様 特に重要な顧客層にはこちらから開拓を仕掛けたい。そのためにはお客様のことを知らなくてはなりません。経済産業省のWebサイトを調べて業界に関するレポートを読むなど、時間をかければ調べられますが営業リソースは有限です。その効率化に悩んでいたところ、FORCAS Salesの案内をいただきました。

準備時間が5分の1以下に。チームメンバーの目線が高くなった

— FORCAS Salesの具体的な活用方法を教えてください。

市川様 事前準備に活用しています。商談前に必要なのは、業界の特性、企業の状況を理解し、経営課題の仮説を立てることです。ただ機能優位性を紹介するだけではなく「オンライン商談システムを導入することがお客様の経営課題の解決にどう繋がるのか」を営業自身が納得した上で、提案する必要があるからです。

今ではメンバーそれぞれが事前準備にFORCAS Salesを活用し、経営課題の仮説を立て、社内

の作戦会議に臨むようになりました。

こうした事前準備は従来からやっていましたが、時間がかかりますし属人化しやすいものです。その点、FORCAS Salesなら見るべき情報があらかじめ整理されているので、メンバー全員の顧客理解のスピードが上がると共に質の底上げもできました。

— よく見ている項目はありますか？

岩田様 ニュースや業界レポート*などはよく見えています。業界レポートの優れた点は、対象企業の業界内でのポジションや業界課題がわかること。たとえば葬儀業界なら「実は新規参入が増加してシェア争いが激化し、1社あたりの売上が減っている」ことがすぐわかるので、経営課題の仮説の精度が高まります。

— メンバーからの反響はいかがでしょう。

市川様 今まで30~40分かかっていた事前準備が5分程度でできるようになったという声があがっています。



※業界レポート画面

岩田様 今までは経営目線が足りないという課題がありました。FORCAS Salesを使い始めてからは、メンバーの目線が高くなりました。

また、業務が効率化されてアクション数が増え、明らかにアポイント数や商談数は増加していますし、提案の質が上がって顧客満足度の向上にもつながっていますね。

独自の顧客カルテで、チームを越えた情報共有と提案強化を実現

— 他にも、FORCAS Salesを導入したことで起きた変化があれば教えてください。

岩田様 FORCAS Salesの情報と、Salesforceに蓄積された情報、既存顧客ならbellFace活用状況やサポート履歴などを一箇所に集めた顧客カルテをつくっています。

さっそく、ある大手上場企業で成果が出ました。セールス、カスタマーサクセスが集まって、カルテを見ながら経営課題を解決するためのプランをつくり、提案したんですね。すると「自社の社員よりも当社を理解した素晴らしい内容だった」という高評価をいただきました。個社情報を1つのフォーマットに集約して、チームをまたいで共有できたからだと思っています。

— ありがとうございます。最後に、今後の活用方法について教えてください。

市川様 上述したようにセールsteamで早期に成果が見られたため、10月よりインサイドセールスとカスタマーサクセスにも導入を決定いたしました。常に変化する業界や企業の情報をキャッチするために、お客様のbellFaceの活用状況と合わせて、FORCAS Salesをチェックして、経営状況や業界状況の変化を把握するといった使い方にもチャレンジしたいです。

FORCAS

B2B事業向け顧客戦略プラットフォーム。FORCAS独自の企業データベースと顧客データを統合・分析し、より精度の高い営業戦略やABM(アカウントベースドマーケティング)の実行をサポート。

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

PHONE **03-4356-8998**

MAIL forcas-is@uzabase.com

URL www.forcas.com