

平成 25 年 3 月 21 日

株式会社日本経済新聞社
砂山 絵理子様

株式会社ランドスケイプ

深海の潜水艦のように外部環境の変化とターゲット企業を探知する BtoB専用の市場開拓支援ツール「uSonar」の提供開始

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：福富 七海、以下ランドスケイプ）は、企業の顧客データと WEB サイトのアクセスログやオンライン情報、そしてランドスケイプが構築した日本最大の企業情報データベースを統合することで、個々の顧客行動に応じたリアルタイムマーケティングを実現することができる BtoB 専用のクラウド型市場開拓支援ツール「uSonar」の提供を開始します。

<サービス概要>

「uSonar」は、顧客に関わる様々な情報を統合し、深海の潜水艦のように外部環境の変化とターゲット企業を探知することをコンセプトとして開発したクラウド型の BtoB 市場開拓支援ツールです。

「uSonar」は、自社のホームページにアクセスしてきた企業と閲覧しているページについての情報をリアルタイムでユーザーに知らせるライブアクセス機能を持ちます。その機能により、ユーザーはタイムリーに顧客の動向を知り、他社に先んじてターゲットとする企業に対しアクションをとることができます。

さらに、顧客データに、ランドスケイプが自社構築した 750 万件の企業情報データベース「LBC」(*1)が持つ業種や売上高などの属性情報、その他各企業の WEB サイトやオンライン上のテキスト情報など、顧客に関わる情報を統合することで、顧客動向のみならず、市場が見える化し、接点がある企業には企業属性に即した電子メールの配信、まだ接点がない企業には、優先的にアプローチすべき企業のターゲットング、LPO(ランディングページ最適化)を含めた様々なプロモーションなど、効率的に BtoB 市場を開拓できるデータ基盤の構築を実現します。

BtoB 専用の市場開拓支援ツール「uSonar」

<http://www.landscape.co.jp/usonar.html>

<サービス提供の経緯>

様々な BtoB 企業様から、顧客や見込み客が持つ興味や関心事を、タイムリーに把握したいという要望がありました。また、各部署や用途により顧客に関する情報が分散されていることで、アプローチすべき対象企業を見つけることに膨大な時間がかかっているという課題も寄せられていました。

そこで、ランドスケイプは、このような要望や課題に対応すべく、「uSonar」の提供を開始しました。

<「uSonar」の特徴>

- ・日本最大の企業情報データベース「LBC」を搭載。
- ・顧客データや WEB アクセスログなど顧客に関わる情報の統合により包括的な顧客理解が可能。
- ・クラウド型での提供により、短期間での導入を実現。
- ・顧客 DB を高精度にデータクレンジング・名寄せが可能。
- ・用途に応じてデータ項目や集計軸の設定が可能。

顧客に関わる情報を統合し、BtoB市場と顧客の見える化



ランドスケープは、今後とも長年培ってきたデータベースマーケティングのノウハウを駆使し、様々な企業のマーケティングを支援してまいります。

*1:ランドスケープが独自に収集・構築した750万件の本社・事業所を網羅する日本最大のデータベースです。社名や住所、業種などの基本情報をはじめ、売上情報など118項目の企業属性情報を随時更新しており、合併情報や倒産情報、企業名の略称などのナレッジ情報まで紐づけて一元管理を行っています。ターゲットデータとしての活用や、様々な顧客情報の整備及び名寄せを目的としたマスターデータとして活用いただいております。

<http://lbcsite.landscape.co.jp/>

<株式会社ランドスケープの概要>

株式会社ランドスケープ

所在地 : 東京都新宿区西新宿 3 丁目 20-2 東京オペラシティ 15 階

代表者 : 代表取締役社長 福富 七海

設立 : 1990 年 9 月

資本金 : 4 億 66 百万円

事業内容 : データベースマーケティングの支援事業

<http://www.landscape.co.jp/>

<製品に関する問合せ先>

株式会社ランドスケープ

担当 : 営業部 樋代 周平

03-5388-5300 FAX : 03-5388-5301

info@landsacpe.co.jp

<報道に関する問合せ先>

株式会社ランドスケープ

担当 : スタッフ部 吉川 大基

03-5388-5300 FAX : 03-5388-5301

ir@landscape.co.jp