



報道関係者各位

プレスリリース

2015年10月26日

DRS

「ディーアールエス」【特許出願中】

獲得した見込み顧客情報に、自動で最新の企業情報を付与する

マッシュアップ型 WebAPI DRS サービス提供開始のお知らせ

～マーケティングオートメーションの運用を、より自動化させることができる Web API～

業務支援型クラウドコンピューティングカンパニーのナレッジスイート株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長兼 CEO:稲葉雄一、以下ナレッジスイート)は、HP からの問い合わせや展示会やイベント・セミナーで獲得した見込み顧客情報に自動で企業基礎情報を付与する、マッシュアップ型 WebAPI 「DRS(ディーアールエス)」の提供を開始することを発表いたします。

【新サービス DRS リリースの背景】

マーケティングオートメーション(MA)を導入検討している企業において、Web フォームからの問い合わせをはじめ、積極的に見込み顧客を獲得するために、展示会やイベント・セミナーで多くの見込み顧客となる名刺の確保を強いられます。獲得した名刺は見込み確度別に整理され、マーケティング担当者は営業に引き渡す前に、見込み顧客の属性を一緒に調べる必要がありました。

例にあげれば展示会で獲得した多くの名刺を、商談化する前のタイミングで与信管理を行うことはコスト高に繋がり、マーケティング担当者は営業担当者に引き渡す前に獲得した名刺情報から、手作業で企業情報を収集・整理し付与する膨大な作業をこなす必要があります。

獲得した見込み顧客情報から、「この会社はどんな会社だろう」を自動で探る

事業内容は？

顧客データに必要情報を「収集・付与」

役員構成は？

資本金額は？



Webフォーム
からのお問い合わせ



展示会で
獲得した名刺



セミナーやイベント
でのアンケート

従業員数は？

株主構成は？

業種・業態は？

設立年月日は？

取り扱い製品は？

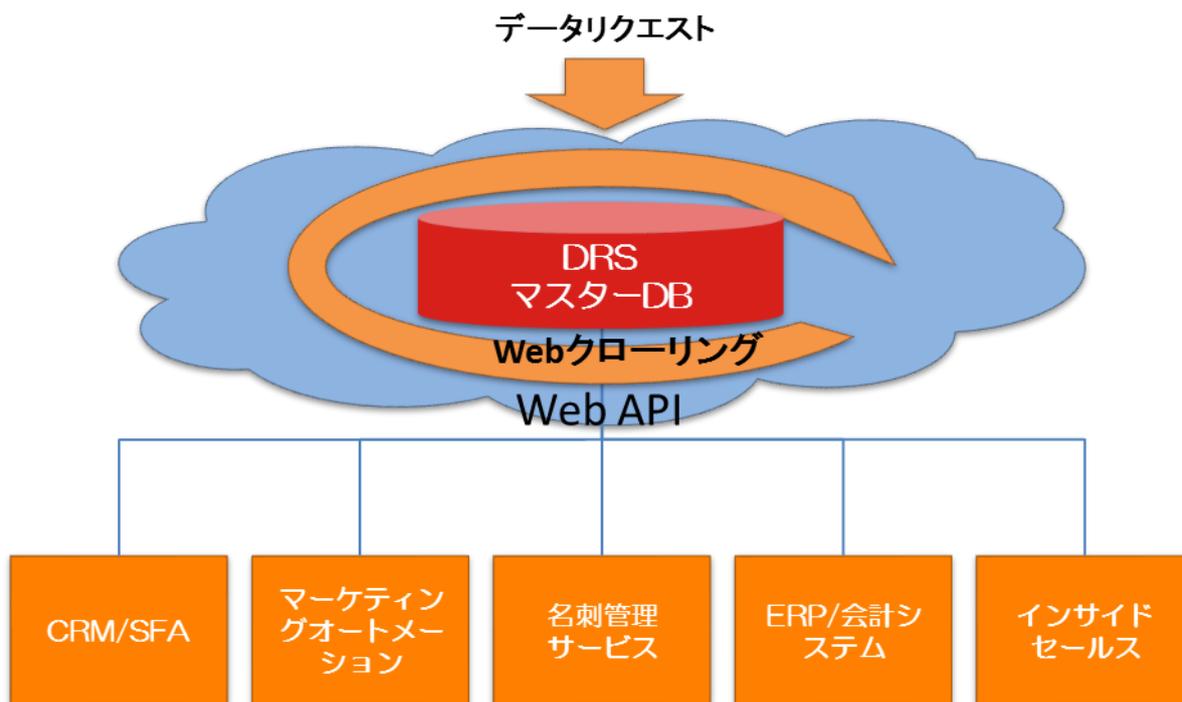
【DRS (ディーアールエス)とは?】

DRS は、企業が必要となる情報を、インターネット上から探し出し整理し DB 化する、SaaS 型マッシュアップクロールングサービスです。多くの獲得した名刺から、1 件 1 件会社基礎情報を調べ DB 化しなければならないマーケティング担当者の手作業を自動化することが可能です。特に中小企業や中堅企業は、名刺記載の会社名だけでは業種業態、会社規模などの会社基礎情報がわからず、アプローチの方法や戦略を事前に検討することもできません。DRS は情報の鮮度を重視し、リアルタイムに最新の会社基礎情報をインターネット上からクロールし収集・整理し DB 化までの自動化サービスを提供いたします。

DRS は企業情報を販売するものではなく、欲しい情報を WebAPI を通じてリクエストすることで、必要な情報をリアルタイムにインターネット上から見つけ出し、独自のアルゴリズムによってデータを整理し、法人版マイナンバー(法人番号)や産業分類を自動化付与し必要な企業基礎情報をマッシュアップして DB 化していくリクエスト型のクラウドサービスです。

【DRS 利用方法】各 Web サービスと連携する WebAPI

DRS を通じてマッシュアップされたデータは、KnowledgeSuite(ナレッジスイート)や GEOCRMをはじめ、各種 SFA/CRM サービスやマーケティングオートメーションサービス、名刺管理サービス、ERP や会計システム、インサイドセールスなどの各 Web サービスと連携することで、見込み顧客の可視化を実現いたします。また各種与信データや企業データ、取引データなど、必要な情報を追加付与しマッシュアップしていくことも可能です。



DRS 利用例を紹介

例 1) マーケティングオートメーション (MA) での運用フロー

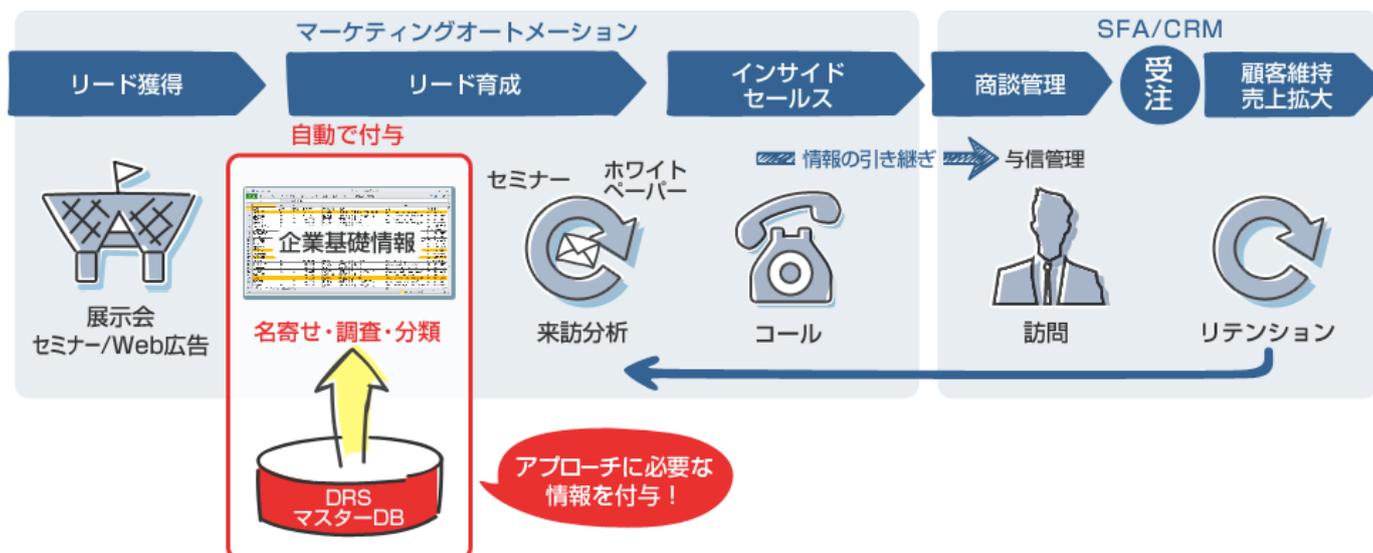
DRS を通じて、マーケティングオートメーションに登録された見込み顧客に対しリアルタイムで会社情報が付与されることにより、「誰?」から「どんな会社の誰」を特定し可視化され、ターゲットを分類することが可能になります。

展示会で取得した名刺は各営業担当者に割り当てられます。

そこから営業担当者がインターネットから手作業で会社概要やニュースなど営業に必要な情報を収集します。

DRS を利用することで名刺情報がデジタル化された時点で Web API を通じて必要情報が DRS に送られ、収集可能な必要項目を整理しデータを作り上げ DB 化を自動化します。

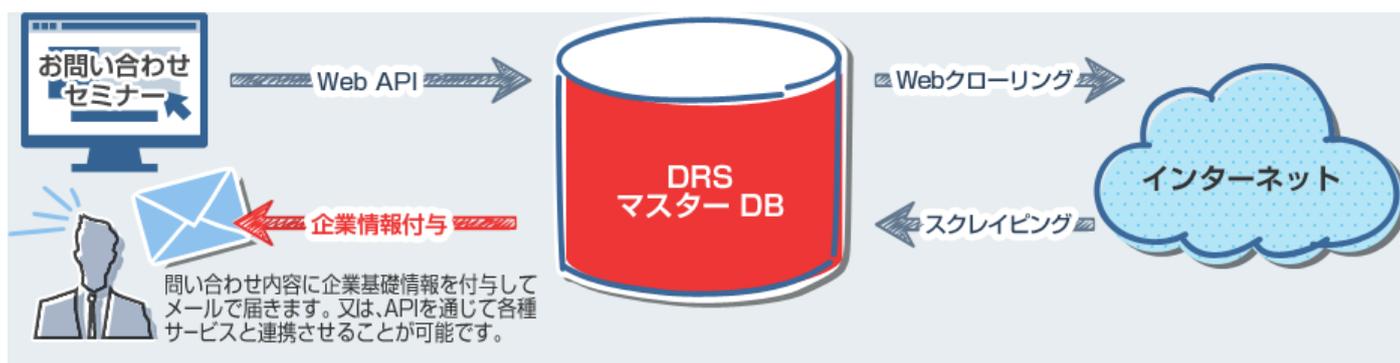
名刺だけではわからない企業の基礎情報を収集し、DB 化することができる為、企業の与信管理前情報としてインサイドセールスや訪問営業活動時にご利用いただけます。



例 2)コーポレートサイトや製品サイトの問い合わせ用メールフォームでの運用フロー

Web フォームでのお問い合わせにおいて、「入力項目の数」が問い合わせの妨げになるためできるだけ入力項目を少なくさせることが件数を増加させる一つの方法とされています。

会社名とメールアドレスさえあれば会社基礎情報を自動で収集し付与させることが可能なため、お客様からの入力の手間の削減、またどんな会社からの問い合わせなのかをリアルタイムに把握することが可能になります。



DRS サービスメニュー

- メールフォーム DRS (法人番号なし) 月間利用料 980 円～
サービス:メールフォームからの問い合わせに対して企業基礎情報を付与するサービスになります。
 - メールフォーム DRS Power (法人番号付き) 月額利用料 1,980 円～
サービス:メールフォームからの問い合わせに対して法人番号付き会社基礎情報を付与するサービスになります。
 - DRS (標準サービス) 月間利用料 38,500 円～
サービス:各種名刺管理サービスでデジタル化された名刺に、API を通じて法人番号や産業分類された会社基礎情報を提供するサービスです。
 - エンタープライズ DRS 月額利用料 98,000 円～
サービス:各社のご要望に対応するためのカスタマイズ用ベースサービスになります。
- ※プライベートクラウドやカスタマイズに関しては柔軟に対応いたします。
 ※メールフォーム DRS からの販売開始
 ※企業版マイナンバー (法人番号) 付与サービスは、国税庁の情報公表からできるだけ早くに対応いたします。

エンドースメントを頂いております。

株式会社サンブリッジは、DRS の発表を歓迎いたします。

DRS は、今までのような企業情報を販売するサービスでなく、リクエストに応じて最新の企業情報を収集し提供する WebAPI サービスです。

弊社が提供する Salesforce 一体型クラウド名刺管理サービス「SmartVisca」や Marketo 専用名刺デジタル化サービス「LeadVisca」の両サービスが DRS と連携することで、より価値のあるサービスをお客様に提供できると確信しております。DRS で取得・分類された最新の企業情報と弊社のサービスによりデータ化された名刺情報の連携は、今後の SFA/CRM およびマーケティングオートメーション分野において、顧客の顔を浮き彫りにする自動化マッシュアップサービスとして期待しております。

正式リリースを契機に、ナレッジスイート社とのサービス連携を進めていく流れを作っていきたいと思っております。

株式会社サンブリッジ
代表取締役社長
小野裕之

株式会社クエステトラは、DRS の発表を歓迎いたします。

弊社は社内の業務進捗を可視化するクラウド型ワークフロー「Questetra BPM Suite」を提供しております。

事前に DRS との連携について検証を進め、企業様からのお問い合わせに関し、リアルタイムに最新の会社概要を自動的に取得できることを確認できました。この発表を機に弊社のクラウド型ワークフロー「Questetra BPM Suite」と DRS の連携を進め、両社のお客様にとって付加価値の高いサービスに提供するべく調整を進めていきます。

株式会社クエステトラ
代表執行役
今村 元一

販売目標

販売目標は、メールフォーム DRS を皮切りに随時サービスを提供を拡張していきます。

年間契約目標は、300 社を予定しております。

DRS オフィシャルWebサイト:

<http://drsapi.com>

【ナレッジスイート株式会社 概要】(2014年5月12日現在)

本 社 : 東京都港区海岸3-9-15 LOOP-Xビル6階
設 立 : 2006年11月1日
事業内容 : クラウド型ビジネスアプリケーション「Knowledge Suite」等の提供
導入支援コンサルティング/トレーニングサービス提供
デジタルマーケティングサービスの提供
資 本 金 : 376,820,000円
代 表 者 : 稲葉 雄一
U R L : <http://ksj.co.jp/>
製品サイト : <http://geocrm.com>
<http://knowledgesuite.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問い合わせ】

TEL:03-5440-2081 / FAX:03-5440-2086
E-Mail: info(アット)ksj.co.jp

ナレッジスイート株式会社
マーケティングユニット 柳沢・尾崎