

## ネットビジネスサポート株式会社、グループ会社・関連会社へのアプローチ戦略に使える

### 『グループ・関連会社データベース』提供開始のお知らせ

～BtoB 営業の効率を劇的に向上～

X-Tech (クロステック) プラットフォームを通じて持続可能な社会を目指すことを目的に、デジタルトランスフォーメーションを推進するBBDイニシアティブ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 グループCEO 稲葉 雄一、東証グロース上場:証券コード5259)は、グループ子会社であるマーテックカンパニーのネットビジネスサポート株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 池上 正夫)が、上場企業・未上場大手企業のグループ・関連会社の情報を網羅した『グループ・関連会社データベース』の提供を開始しましたことをお知らせいたします。



**グループ・関連会社  
データベース**

上場会社、未上場の大手企業のグループ企業・  
関連会社をデータベース化しました

**5万社**

大手企業**4,600**社、関連会社**5万**社を網羅!

#### ◆新規開拓より効率的に成果を出す! グループ企業への営業戦略

法人営業の新規開拓において、真っ新たな新規企業にゼロから営業アプローチをするよりは、既存顧客のグループ・関連企業に営業アプローチする方が、高い成果が期待できます。

##### 理由1. キーマンへアクセスしやすい

グループ・関連会社内の企業に取引実績があることで、代表電話の突破がしやすくなったり、既存顧客の担当者から営業先の担当者を紹介してもらえたりと、キーマンへの接触ハードルが下げられます。

##### 理由2. これまでの信用担保がある

取引の実績がある分、ゼロから信頼を構築するよりもスムーズに話が進められます。既存企業の担当者から推薦をしてもらうこともできるかもしれません。

##### 理由3. 営業戦略が立てやすい


企業文化や購買プロセスは、グループ・関連会社で似ている場合が多いもの。これまでの取引を参考に営業戦略が立てられ、契約までの流れも円滑に進められることでしょう。

#### 理由4. 取引拡大のチャンスが広がる

グループ内の会社との取引を糸口に、グループ全体への営業展開も進めやすくなります。グループ・関連企業全体へ営業するスケールメリットと言えるでしょう。

グループ・関連会社データベースを使うと…

- ✓ グループ企業への営業戦略の立案が効率的・効果的に
- ✓ 取引中のある企業のグループ企業に営業がかけられる
- ✓ SFAへの取り込みで、関連会社を容易に確認できるようになる



#### ◆新規開拓より効率的に成果を出す！グループ企業への営業戦略

実際にグループ・関連会社へ営業する際に、もし手持ちの情報が古い状態、抜け漏れがある状態では、せっかくの営業機会の損失に繋がってしまいます。

ネットビジネスサポートが提供する「グループ・関連会社データベース」は、大手企業 約4,600社、関連会社 約5万社の最新情報を網羅しています。親子関係をはじめとした会社同士の繋がりや、グループ内企業の顔ぶれが、最新の状態で簡単に確認できるので、確度の高い営業先を見逃すことなく、効率的な営業活動が可能になります。

#### ■既存顧客を活かせ！BtoB営業の近道・グループ・関連会社へのアプローチ戦略

<https://www.net-bizs.jp/dataguide/27680/>

#### ◆グループ・関連会社データベース サービス概要 (<https://www.net-bizs.jp/groupcompany-db/>)

大手企業：約4,600社（上場企業：約4,000社、未上場・売上1,000億円以上の企業：約600社）

親会社、グループ・関連会社：約5万社

#### 【データ項目】

会社名、法人番号、住所、TEL、URL、業種、会社規模、代表者名など ※詳細項目は36,500社に付与

#### 【関連会社の定義】

連結子会社、関連会社グループ会社、持分法適用子会社、親会社

#### 【価格・ご利用条件】

一式：40万円（税別）



Excelファイルで納品。  
加工して社内システムで  
ご利用いただけます。



API経由で、会社名、法人番号  
をリクエストすると、  
会社情報を取得できます。



データは6か月ごとに  
更新します。

同社は引き続き、「BtoBセールス・マーケティングデータの民主化」を軸に、SFA/CRMベンダー、MAベンダー、インサイドセールス企業や営業・マーケティング部門へ独自の企業データベースサービスを提供し、各ベンダー企業様との協業を進めることで営業DXを推進し、企業の売上・生産性向上、業務効率化を実現してまいります。

また、当社グループでは、各社が提供するサービス・プロダクトとのシナジーを実現し、企業の営業活動・業務の自動化・自律化による企業のDXをSaaS・AIテクノロジーにより推進してまいります。

## ■ネットビジネスサポート株式会社 会社概要

次世代型企業データ開発、営業・マーケティング現場で利用するターゲティングリストの作成、企業データの名寄せ、クレンジングを専門とするベンチャー企業

商号： ネットビジネスサポート株式会社

設立： 2014年2月26日

本社： 東京都渋谷区渋谷一丁目12番2号

代表者： 代表取締役社長 池上 正夫

事業内容： 「Beegle データ」をベースとしたデータ提供ならびにクラウドサービスの提供、ビジネスコンサルティング、システム開発・運用サービスの提供

会社URL： <https://www.net-bizs.jp/>

## ■次世代型企業データベース『Beegleデータ』とは

<https://www.net-bizs.jp/beegle/>

## ■サービス一覧

<https://www.net-bizs.jp/services/>

### 【サービスに関する問い合わせ先】

担当者： 相田、武内

e-mail： [info@net-bizs.jp](mailto:info@net-bizs.jp)

T E L： 03-6272-5315

本社： 東京都港区愛宕二丁目5番1号  
愛宕グリーンヒルズMORIタワー38階  
設立： 2023年4月3日  
代表者： 代表取締役社長 グループCEO 稲葉 雄一  
U R L： <https://bbdi.co.jp/>

【本リリース/取材等に関するお問合せ】

T E L： 03-5405-8120

F A X： 03-5405-8119

E - M a i l： [press@bbdi.co.jp](mailto:press@bbdi.co.jp)

広報IR担当 山崎/高橋

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は一般に各社の商標または登録商標です。