2017 年 5 月 29 日（月）
株式会社ユーザベース

ユーザベース、BtoB マーケティング領域へ本格進出
新サービス「FORCAS」をリリース

株式会社ユーザベース（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長（共同経営者）：新野良介・稲垣裕介、東証マザーズ：3966）は、本日 5 月 29 日（月）に新サービス「FORCAS（フォーカス）」をリリースいたしましたのでお知らせいたします。

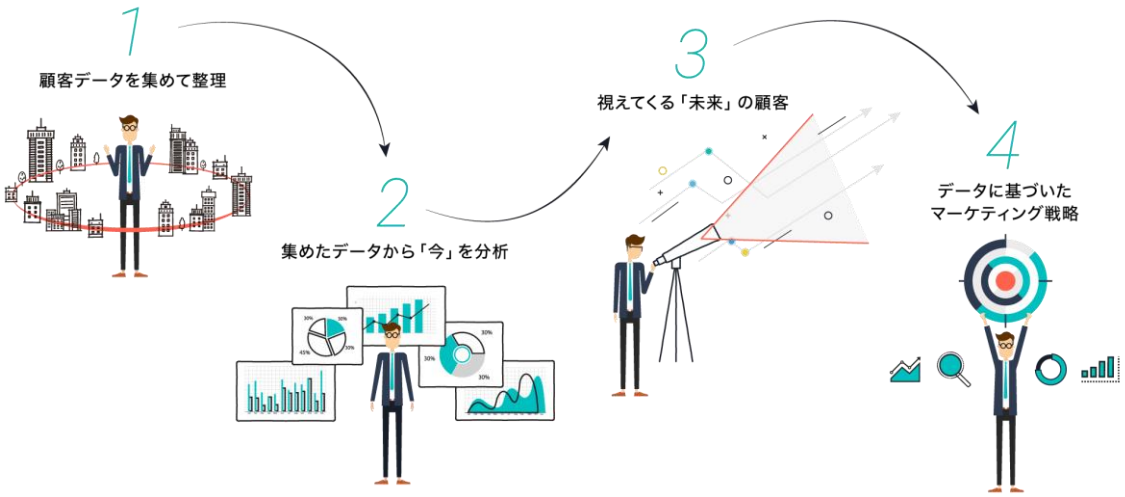
これは、2016 年 9 月 1 日に α 版での提供を開始した SPEEDA の「自動ターゲティング」機能を正式製品版として提供するものです。SPEEDA のユーザー様に向けた有料オプションとして提供を開始いたしますが、将来的に、FORCAS 単独での提供も予定しています。

FORCAS は、「予測する」の FORECAST と「集中する」の FOCUS を合わせた造語です。

データ分析に基いてアプローチすべきアカウントを予測し、マーケティングと営業のリソースをそのターゲットアカウントに集中する、という戦略的な BtoB マーケティングをサポートします。特に、ABM（Account Based Marketing）や Predictive Marketing の実行をサポートするサービスです。

サポート体制の強化に合わせて、FORCAS を提供させていただくユーザー様を増やしていくことを計画しています。当初は SPEEDA の一部のユーザー様のみへの有償での提供になりますが、今秋以降に、ユーザー様を限定せず提供させていただく予定です。

＜FORCAS の特徴＞



＜FORCAS 協業パートナー様＞

株式会社東京商工リサーチ、株式会社マルケト、株式会社セールスフォース・ドットコム、Sansan 株式会社とパートナーを組み、FORCAS は各社が提供するサービスと連携機能を持ちます。

今後、関連サービスを提供するより多くの企業様にパートナーになっていただくことを計画しています。

＜FORCAS 事業責任者・ユーザベース日本事業統括執行役員 佐久間衡のコメント＞

ユーザベースは「経済情報で、世界をかえる」というミッションを掲げています。マーケティング、営業に関わる情報は経済情報のコアで、その場に新たな価値を提供する第一歩に立てたことをとても嬉しく感じています。

SPEEDA で培った企業・業界情報の生成、加工、分析に関わる知見、テクノロジーを最大限に活かし、Analysis Based Marketing（定量分析に根ざしたマーケティング）、Account Based Marketing、両方の ABM を強力に実現するサービスを、パートナー企業様と共に実現してまいります。

ABM は「効果の見込めない」アカウントへのマーケティングを無くし、「効果が見込める」アカウントへのマーケティングにリソースを戦略的に集中するものです。これは、マーケティング、営業を実行する企業様のみならず、その受け手、お客様の企業様にとっても「無駄な売り込みが無くなり、興味、関心がある売り込みが増える」ことを意味します。従って、営業、マーケティングに関わる両側の企業様の生産性の向上に大きく寄与すると考えています。

「働き方改革」が叫ばれる日本で、マーケティング、営業に関わる企業活動全体の生産性を向上させることを目指し、その後、アジアへ進出している SPEEDA、先日、米国への進出を発表した NewsPicks に続き、グローバルに展開していくことを目指します。

FORCAS 紹介サイト
https://www.forcas.com/

株式会社ユーザベース 会社概要
社名： 株式会社ユーザベース / Uzabase, Inc.
設立： 2008 年 4 月 1 日
代表者： 代表取締役社長（共同経営者） 新野良介 / 稲垣裕介
資本金・資本準備金： 2,565 百万円（2017 年 3 月末時点）
所在地： 〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿 1-18-14 恵比寿ファーストスクエア 10F
会社 HP： http://www.uzabase.com

お問い合わせ先（担当：広報）
電話番号：03-4574-6552
メールアドレス：pr@uzabase.com