2026 年 6 月 18 日
株式会社ヘッドウォータース
(コード番号：4011 東証グロース)

ネットビジネスサポート、米国ユニコーン AI 企業 Clay Inc.と国内初のパートナーシップ協業を開始

～自律型 AI が B2B アウトバウンド営業を実行するサービスに、
日本企業 75 万社規模の Beegle データを連携～

株式会社ヘッドウォータースのグループ会社である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、以下「NBS」）は、米国発の GTM 活動を支えるインフラを提供する企業である Clay Inc.（本社：アメリカ合衆国ニューヨーク州ブルックリン、創業：2017 年 6 月、以下「Clay Inc.」）と、日本の企業データ提供会社として初めてパートナーシップ協業を開始しました。

OpenAI、Anthropic、Canva、Rippling など、AI 時代の先端企業が営業基盤として採用する「Clay」は、CapitalG（Alphabet 傘下のグロースファンド）や Sequoia Capital 等から累計約 2 億ドルを調達し、評価額 31 億ドル（約 4,650 億円）に達するユニコーン企業として、世界 10,000 社超の GTM チームに利用されています。同社の「Clay」は、企業データの取得、企業調査、営業リスト作成、メッセージ生成、アウトリーチ実行までを一体化し、AI が営業活動そのものを推進する B2B アウトバウンド営業の実行基盤です。本協業により、NBS が提供する次世代型日本企業データベース「Beegle データ」を「Clay」上で活用できるようになり、これまで人手と経験に依存していたアウトバウンド営業の「企業抽出→担当者探索→企業調査→アプローチ設計→実行」までを、日本市場において実務レベルで一体的に進めやすくなります。

なお、本協業の開始を記念し、NBS と Clay Inc.は 6 月 25 日（木）にオフラインイベントを開催します。



イベント詳細はこちら：https://www.net-bizs.jp/seminar/20260625-2/

■ **協業の経緯**

近年、B2B 営業の現場では、ターゲット企業の選定、担当者の特定、企業調査、提案準備、アウトリーチ実行といった工程が複数の SaaS や情報源に分散しており、打ち手を思いついても実行に移すまで時間がかかることが課題となっていました。特にアウトバウンド営業では、量を増やすと画一的なアプローチになりやすく、質を上げようとすると 1 社ずつの手作業リサーチに戻ってしまうという構造的な壁がありました。

「Clay」は、こうした分断を解消し、データ取得、AI による企業調査、営業リスト整備、CRM・配信ツールとの連携、アウトリーチ実行までを一つの基盤でつなぐことで、B2B アウトバウンド営業の Push 型アプローチを AI で効率化し、営業の Outcome に直結する実行基盤として活用が広がっています。

今回の協業は、こうした Clay の実行基盤に、NBS が強みとする日本企業データを組み合わせることで、日本市場向けにより実務で使える解決策を提供することを目的としています。日本企業向けの営業実務では、企業の活動情報、事業分野、直近の変化に加え、部署情報や連絡先など、より細かな粒度のデータが求められるため、本協業はそうした日本市場の実務ニーズに対応する取り組みです。

■ **Clay の特徴**

「Clay」は、AI 時代における B2B アウトバウンド営業の OS ともいえるプラットフォームです。企業データの取得、企業調査、営業リスト作成、メッセージ生成、CRM 連携、アウトリーチ実行までを一体化し、AI エージェントが営業活動の準備だけでなく実行フェーズまでを一連の流れで支える点に特長があります。

具体的には、複数のデータソースを自動で使い分けることで、従来は見つからなかった連絡先や企業情報を取得しやすくするほか、AI リサーチエージェント「Claygent」が企業サイト、求人情報、ニュースなどを読み込み、営業判断に必要な情報を抽出します。さらに、資金調達、人事異動、採用増加などのシグナルをもとに、今アプローチすべき企業を見極め、パーソナライズしたメッセージ生成やアウトリーチ実行につなげることが可能です。

導入企業では、Anthropic でデータカバレッジが 3 倍に向上し、Rippling ではメール開封率 60%、返信率 10%といった成果が示されています。こうした点から「Clay」は、従来の営業 SaaS のような作業効率化ツールではなく、営業成果（Outcome）に直結する実行レイヤーとして評価を高めています。

■ **Beegle データの特長**

NBS が提供する「Beegle データ」は、企業の公式サイト情報をもとに構築した次世代型日本企業データベースです。企業の公式サイトから収集した情報を法人番号で名寄せし、企業の活動内容、事業分野、トレンド、直近の動きまでをタグ情報として付与することで、営業・マーケティング現場で使いやすい形に整備されています。

収録情報としては、企業情報約 75 万社、拠点情報約 95 万件、企業ニュース 400 万件、人事異動情報などが案内されており、展示会出展、セミナー開催、海外取引、求人募集、事業拡大といった活動情報をもとに企業抽出ができることも特長です。さらに、部署名、部署所在地、部署電話番号といった部署情報に加え、企業活動・事業分野・トレンドを表す多数のマーケティングタグを付与しており、日本市場向けに実務で使える企業データとしての強みを備えています。

■ **なぜ NBS がパートナーとして位置づけられたのか**

NBS がパートナーとして位置づけられた理由は、日本市場で営業・マーケティング実務を動かすうえで必要な企業データを、実務で使える粒度で保有・提供しているためです。NBS の「Beegle データ」は、企業の公式サイト情報をもとに整備され、法人番号をキーに名寄せしたうえで、企業活動、事業分野、トレンド、直近の変化などをタグ情報として付与しています。さらに、部署名、部署所在地、部署電話番号といった部署情報も扱っており、日本企業に対するアプローチに必要な粒度の情報を備えています。

今回の連携では、「Clay」上で日本市場向けの企業情報補完に NBS のデータが活用されることが示されています。こうした、日本市場向けに実務で使える鮮度・粒度・運用接続性を備えたデータ基盤を持つことが、NBS がパートナーとして位置づけられる大きな理由です。

■ **本協業で実現すること**

本協業により、「Clay」上で NBS の Beegle データを活用できるようになり、日本企業へのアプローチに必要な情報を、より実務に即した形で扱えるようになります。企業情報の補完、活動情報やマーケティングタグを活用した企業検索、部署所在地・連絡先の取得、企業内キーパーソンの探索、メッセージ生成、アウトリーチ実行まで、一連の営業プロセスを一つの流れで進めやすくなります。

また、NBS の Beegle データ API 連携サービスでは、住所、電話番号、業種、規模、マーケティングタグなどの企業情報を、SFA、MA、CRM などの各種社内システムから呼び出せることが案内されています。これにより、日本市場向けに必要な企業データを「Clay」上の実行基盤とつなぎ、営業リスト作成から情報補完、アプローチ準備、実行までをより効率的に進めることが可能になります。

■ **本協業の意義**

本協業の意義は、世界で活用が広がる「Clay」の実行基盤に、日本市場で実務に使える NBS の企業データを組み合わせることで、日本企業向けの B2B アウトバウンド営業を、より現実的かつ高精度に動かしやすくする点にあります。AI 時代においては、ツール単体の機能ではなく、営業成果（Outcome）にどれだけ直結するかが評価軸となっており、「Clay」はその実行レイヤーを担う基盤として選ばれています。

NBS は、Beegle データをベースに、データ提供、クラウドサービス、API 連携、名寄せ・クレンジング支援などを展開しています。こうした基盤があることで、Beegle データは単なる企業情報にとどまらず、「Clay」上で営業活動を動かすための実務データとして活用しやすい構造になっています。NBS にとって本協業は、日本企業データの価値を単なる情報提供にとどめず、営業を動かし成果につなげる仕組みの中核へと拡張していく戦略的な取り組みです。

■ **パートナーシップ協業開始記念イベントについて**

イベントでは、「Clay」と NBS の組み合わせを前提に、営業リスト作成、自社 DB との連携、企業リサーチの自動化、複数チャネルでの接点獲得まで、B2B アウトバウンド営業を一気通貫で進める実践メソッドを紹介予定です。

イベント名：Clay Club Tokyo　AI で営業リストはここまで変わる
　　Clay で実践するアウトバウンド営業の新常識
開催日時　：6 月 25 日（木）17:30 開場
開催方法　：オフライン（オンライン参加不可）
参加費用　：無料（1 社につき最大 2 名まで）
会場　　：東京都港区六本木 5-2-1 ほうらいやビル 302
詳細　　：https://www.net-bizs.jp/seminar/20260625-2/

今後、NBS は Clay Inc.との連携を通じて、日本企業に対する営業活動におけるデータ活用の可能性をさらに広げ、企業情報の収集・整備・活用をより実務に即した形で支援してまいります。今後も、企業データの価値向上に取り組みながら、顧客企業の営業成果の向上に貢献してまいります。

以上

■ **Clay Inc. 会社概要**

名　称　：Clay Inc.

創　業　：2017 年 6 月

本　社　：アメリカ合衆国 ニューヨーク州（ブルックリン）

CEO　　：カリーム・アミン（Kareem Amin）

事業内容：次世代型の営業・マーケティング（GTM：Go-To-Market）自動化プラットフォームの提供

URL　　：https://www.clay.com/

■ ネットビジネスサポート株式会社 会社概要

名　称　：ネットビジネスサポート株式会社

設立年月：2014 年 2 月 26 日

本　社　：東京都渋谷区渋谷 1-12-2

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

URL　　：https://www.net-bizs.jp/

■ **サービスに関するお問い合わせ先**

担当者：相田

e-mail：sales@net-bizs.jp

TEL：03-6272-5315

■ **商標について**

記載されているサービスなどの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。

■ **本件のお問い合わせ先**

株式会社ヘッドウォータース

メール：info@ml.headwaters.co.jp