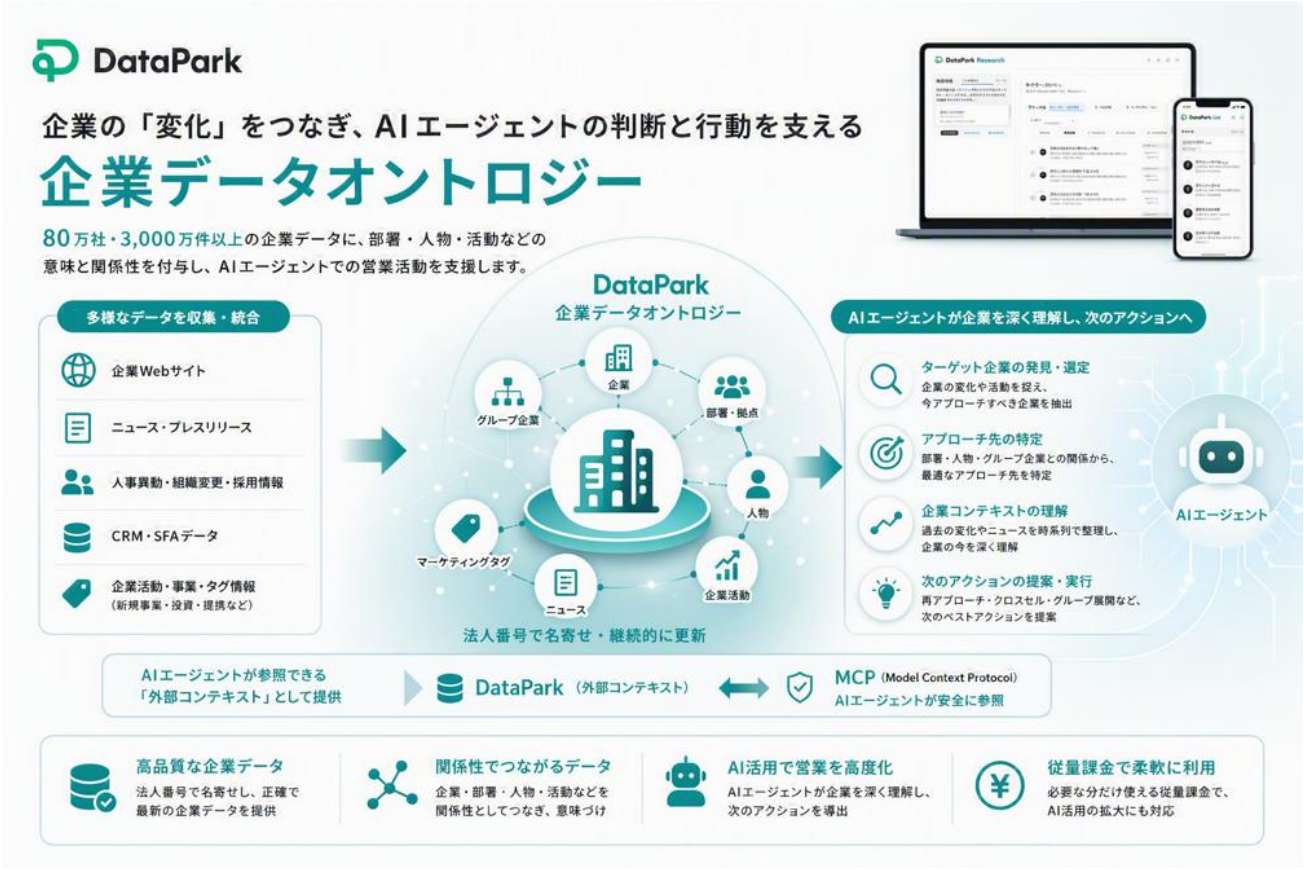
2026 年 7 月 15 日
株式会社ヘッドウォータース
(コード番号：4011 東証グロース)

# NBS、企業データベースを「企業データオントロジー」へ進化させる「DataPark」を提供開始

～80 万社・3,000 万件以上の企業データに、部署・人物・活動などの意味と関係性を付与し、AI エージェントでの活用を支援～

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、企業情報に意味と関係性を付与し、営業担当者の判断と AI エージェント活用を支える企業データオントロジー「DataPark（データパーク）」を、2026 年 8 月中旬に正式リリースする予定です。




URL ： https://datapark.jp/

## ■ 背景：人間のタスクを代行する Agentic AI には、企業情報の「意味と関係性」が必要

企業における AI 活用は、企業情報を検索・要約して人間に提示する段階から、人間が行ってきた情報収

集、対象企業の選定、アプローチ先の特定、次のアクションの提案・実行といったタスクを自律的に進める「Agentic AI」の活用へと進みつつあります。

これまで営業担当者は、企業の基本情報に加え、ニュース、人事異動、組織変更、採用活動、新規事業などの情報を収集し、それぞれを頭の中で関連づけることで、「どの企業に、なぜ今アプローチすべきか」「どの部署や人物に提案すべきか」を判断してきました。

Agentic AI がこうした人間のタスクを代行するためには、人間が判断に用いてきた情報を参照できるだけでなく、それぞれの情報が何を意味し、企業、部署、拠点、人物、ニュース、企業活動などとどのように関係しているかを、AI が理解できる状態にする必要があります。
そこで注目されているのが「オントロジー」です。オントロジーは、企業や部署、人物、活動などの対象と、その属性、関係性、ルールを体系的に定義し、「何が存在し、それぞれが何を意味し、どのようにつながっているか」を、人間と AI が共通して理解するための仕組みです。

近年、Microsoft や Palantir などの主要なテクノロジー企業も、エンタープライズ AI・データプラットフォームの中核にオントロジーを位置づけています。オントロジーは、AI エージェントへ業務上の意味や関係性を提供し、判断や行動につなげるためのコンテキスト基盤として注目されています。Agentic AI 時代の企業データには、正確性・鮮度・粒度だけでなく、人間が頭の中で行ってきた情報の意味づけと関係づけを、AI が利用できる形で外部化することが求められています。

■ **DataPark とは：企業・部署・人物・活動を関係づける「企業データオントロジー」**

DataPark は、NBS が 10 年以上にわたり開発・整備してきた次世代型企業データベース「Beegle データ」を基盤とし、法人番号による名寄せを軸に、企業・部署・拠点・グループ企業・人物・企業活動・ニュース・マーケティングタグを関連づけ、継続的に更新する企業データプロダクトです。

公式サイトを保有する企業約 80 万社、各種企業データ 3,000 万件以上を収録し、1 社を 1 行で表すフラットな企業情報ではなく、「どの企業が、どのように変化し、誰と関係しているか」をたどれる形で提供します。正確で最新の企業情報を利用可能な製品として管理する「Data as Product」に加え、企業データ同士の意味とつながりまで利用可能な形で整備する「Ontology as Product」の考え方を取り入れています。

※「Data as Product」はデータを継続的に管理・改善される製品として扱う考え方、「Ontology as Product」はデータ同士の意味や関係性を利用可能な形で整備する考え方を指します。

■ **DataPark の主な特徴**

**1. 80 万社・3,000 万件以上の企業データを、意味と関係性を持つデータとして提供**

企業の公式サイト情報をもとに法人番号で名寄せし、部署・拠点・グループ企業・人事異動・企業ニュース・活動タグなどを企業単位で関連づけます。企業の基本情報だけでなく、その周囲にある変化や関係性を企業コンテキストとして提供します。

**2. 3 つのクラウドサービスと既存顧客基盤を「DataPark」へ統合**

DataPark は、新規サービスをゼロから立ち上げるものではなく、NBS がこれまで個別に提供してきた 3 つのクラウドサービスと、その既存顧客基盤を統合して展開します。従来は異なるサービスとして提供していたターゲットリスト作成、CRM・SFA データの整備、企業詳細情報の確認を一つのサービス上で利用できるようにすることで、既存顧客が目的に応じて複数の機能を横断的に利用しやすくなります。

| 従来サービス | DataPark | 主な用途 |
|---|---|---|
| Papatto クラウド | DataPark List | 会社リスト作成、ターゲット企業の抽出 |
| B-Plus | DataPark Plus | 名寄せ・クレンジング、情報補完 |
| クリックサーチ | DataPark Research | 会社詳細、活動情報の確認 |

**3. CRM・SFA の顧客データを、Agentic AI の判断コンテキストへ**

DataPark は、CRM・SFA に蓄積された企業データの表記ゆれ、重複、古くなった情報を整備するだけでなく、商談先や既存顧客のデータに、組織変更・人事異動・採用活動・新規事業・ニュース・企業活動などの外部情報を継続的に結びつけます。これにより、CRM・SFA に記録された過去の顧客接点と、社外で現在起きている企業の変化を、企業、部署、拠点、人物などの関係性に基づいて統合します。CRM・SFA の企業データを単に正確な状態へ整えるだけでなく、Agentic AI が顧客との関係と企業の現在の変化を参照し、再アプローチ、クロスセル、グループ企業への横展開など、次の営業アクションを判断するための企業コンテキストへと拡張します。

**4. AI が検索条件の作成とターゲット企業の抽出を支援**

営業担当者が目的を入力すると、AI が複雑な検索条件や検索クエリの作成を支援します。また、Web 上の企業活動や変化情報を解析し、ターゲット企業の抽出と、選定理由となる情報の確認を支

援します。

**5. AI エージェントが参照できる外部コンテキストとしての提供を予定**

DataPark の基盤となる Beegle データは、企業、部署、拠点、人物、ニュース、企業活動などの情報を、意味と関係性を持つ企業コンテキストとして整備しています。

今後、NBS は、Beegle データをもとに、AI エージェントが社外企業を理解するための外部コンテキストとして参照できる提供形態の整備を予定しています。企業内の CRM・SFA や商談履歴などの「内部コンテキスト」に対し、DataPark は、取引先や見込み顧客を含む社外企業を理解するための「外部コンテキスト」としての活用を見据えています。

**6. 人と AI エージェントの利用拡大に対応する従量課金型の料金体系**

従来の SaaS では、サービスを利用する人の数に応じたシート課金が一般的でした。一方、Agentic AI 時代には、人間の利用者数が増えなくても、AI エージェントが企業情報の検索、対象企業の選定、企業コンテキストの取得、CRM・SFA データの補完などのタスクを継続的に実行することで、データ利用量が拡大します。DataPark は、基本利用料に加え、利用する機能やデータ量に応じた従量課金型の料金体系を採用します。これにより、人によるサービス利用だけでなく、AI エージェントによる企業データや企業コンテキストの利用拡大にも対応し、DataPark の利用価値と NBS の収益機会が連動する事業構造を目指します。

■ **Agentic AI 時代のセールス：企業の変化を捉え、次のアクションへ**

従来の営業活動では、営業担当者が企業データベース、ニュース、採用情報、人事異動、企業 Web サイト、CRM・SFA などを個別に確認し、それぞれの情報を頭の中で関連づけながら、「どの企業に、なぜ今アプローチすべきか」「どの部署や人物に提案すべきか」を判断してきました。

Agentic AI 時代のセールスでは、AI エージェントが企業情報を検索・要約するだけでなく、企業を取り巻く変化を継続的に捉え、複数の情報を関係づけながら、営業機会の発見から対象企業の選定、アプローチ先の特定、次のアクションの提案までを支援します。

例えば、ある企業が新規事業を開始し、関連人材の採用を強化するとともに専門部署を新設した場合、それぞれの情報を個別に提示するのではなく、一連の事業拡大の動きとして捉えることで、新たな投資や提案機会の可能性を示す企業シグナルとして活用できます。また、対象企業とグループ企業、拠点、部署、人物との関係をたどることで、企業単位で営業対象を抽出するだけでなく、「どの法人の、どの部署や人物へアプローチすべきか」まで具体化できます。

CRM・SFA に蓄積された過去の商談履歴や顧客情報と、社外で起きている最新の企業変化を組み合わせることで、過去の失注企業への再アプローチ、既存顧客へのクロスセル、グループ企業への横展開など、新たな営業機会の発見にもつなげられます。DataPark は、AI エージェントが単に条件に合う企業を抽出す

るだけでなく、「なぜ今、その企業なのか」という判断理由とともに、次の営業アクションを導く Agentic AI 時代のセールスを支援します。

■ **今後の展望：MCP を通じた企業データオントロジーの活用拡大**

DataPark は、一部顧客向けにベータ版を提供しており、2026 年 8 月中旬の正式リリースを予定しています。今後、NBS は、既存顧客への機能横断利用の提案と、営業・マーケティング領域における企業データ活用ニーズを起点に、導入企業および利用範囲の拡大を目指します。

また、MCP を活用し、Microsoft 365 Copilot や Claude など、企業で日常的に利用される AI サービスから DataPark の企業コンテキストを参照できる接続・提供形態の拡充を進めます。これにより、利用者が普段使用する AI 環境から、対象企業の選定、企業調査、アプローチ準備などに DataPark を活用できる環境を目指します。

あわせて、CRM・SFA・MA などとの連携、SaaS ベンダーや営業支援企業との協業を進めるとともに、企業活動、部署・拠点、人事異動、マーケティングタグなどの意味情報と関係性データを継続的に拡充します。DataPark を、企業内の AI エージェントが社外企業を理解するための外部コンテキスト基盤として発展させてまいります。

ヘッドウォータースグループは、NBS が培ってきた企業データの開発・整備ノウハウと、ヘッドウォータースが提供する「Agentic AI Platform」を組み合わせ、企業データオントロジーを AI エージェントの判断・行動につなげるサービス展開を推進します。

DataPark が、企業、部署、拠点、人物、ニュース、企業活動などの意味と関係性を持つ外部コンテキストを提供し、Agentic AI Platform が、企業内の CRM・SFA、商談履歴、業務データなどの内部コンテキストと組み合わせて活用することで、営業機会の発見、対象企業やアプローチ先の選定、次のアクションの提案・実行までを支援します。

これにより、企業データの提供だけでなく、AI エージェントによる業務への実装までをグループとして一貫して支援し、Agentic AI を活用した営業・マーケティング DX を推進してまいります。

なお、本件による当社の当期業績に与える影響は軽微であります。今後開示すべき事項が発生した場合には速やかにお知らせいたします。

以上

※ Beegle データについて

NBS が提供する、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。法人番号による名寄せを行い、企業活動・事業分野・トレンドなど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活用しやすい形に整備されています。また、NBS は米国発の GTM 活動を支えるインフラを提供する 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ており、Beegle データ

は「Clay」上でも活用可能となっています。
https://www.headwaters.co.jp/news/nbs_clay_partnership.html

■ **商標について**

DataPark は商標登録出願中です。Microsoft 365 Copilot は Microsoft Corporation の製品またはサービスです。Claude は Anthropic PBC の製品またはサービスです。その他、記載されている会社名、製品名、サービス名は、各社の商標または登録商標です。

■ **会社情報**

会社名：ネットビジネスサポート株式会社
所在地：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
設　立：2014 年 2 月 26 日
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/

会社名：株式会社ヘッドウォーターズ
所在地：〒163-1304　東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー 4 階
代表者：代表取締役　篠田 庸介
設　立：2005 年 11 月
URL　：https://www.headwaters.co.jp/

■ **本件のお問い合わせ先**

株式会社ヘッドウォーターズ
メール：info@ml.headwaters.co.jp