

2017年5月30日

東京都千代田区紀尾井町 3-12
アイティメディア株式会社
代表取締役社長 大槻利樹
(東証マザーズ、証券コード:2148)

**アイティメディア、B2B デジタルマーケティング分野でランドスケイプ社と協業
～日本最大級の企業 DB を活用し、リードジェンの品質向上と ABM を実現～**

<http://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2017/05/30/landscape/>

アイティメディア株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:大槻利樹)は、株式会社ランドスケイプ(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:福富 七海)との間で、当社が提供するリードジェン*1サービスの品質向上と顧客のABM(アカウントベースドマーケティング)*2実現をサポートすることを狙った協業を開始することを発表します。

株式会社ランドスケイプは、日本最大の企業データベースを活用して、顧客データの整備から、注力すべき未開拓企業の分析・抽出などのABMを支援するためのデータソリューションを提供する企業です。一方当社は、テクノロジー分野に特化したインターネット専門のメディア企業であり、運営するオンラインメディアとその会員データベースを活用してホットな見込み客を発見するサービス(リードジェン)を提供しています。

今回の協業においては、営業面での連携以外に、下記の3点に取り組みます。

●**当社会員データベースの品質向上**

当社が保有するメディアの会員データベースについて、ランドスケイプ社のソリューションを適用し、企業名称の名寄せ、クレンジング等を行うことで、リードジェンの基盤となるデータの精度を高めます。

●**顧客企業への提供データの付加価値向上**

当社リードジェンサービスの利用顧客に提供する見込み客データに対し、ランドスケイプ社の企業コードであるLBC(Linkage Business Code)を付与します。

●**ABMに取り組む顧客向けのターゲット選定ソリューションの提供**

ABM(アカウントベースドマーケティング)に取り組む顧客企業に対し、その端緒となるターゲット企業の選定をランドスケイプ社のソリューションによりサポートします。選定された企業リストをターゲットとしたリードジェンサービスを当社が提供するなど、複合的な提案を実現します。

当社が提供するリードジェンサービスは、製品選択に欠かせない情報源である専門情報サイトを活用していることから、購買可能性の高いホットな見込み客を投資金額に応じて数多く獲得することができる有力なリードジェンの手段です。こうした特徴に加え、上記のようなランドスケイプ社のソリューションを組み合わせることで、当社の顧客はそのマーケティングプロセス全体を改善し、最終成果である購買可能性／ROIを向上させることが可能になります。

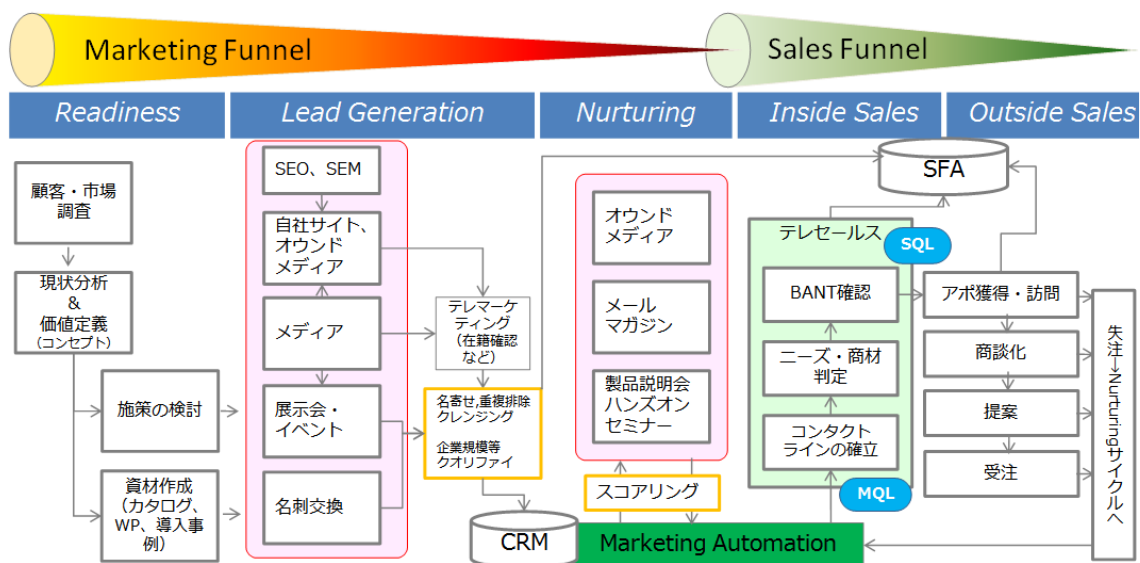
当社は今後もリードジェンに留まらず、顧客のマーケティングプロセスの改善に寄与し、よりROIの高いサービスの提供に努めてまいります。

【参考:カスタマーサクセスを意識したパートナーシップについて】

インターネットの爆発的な普及に伴い、B2B(企業向け)の製品選びについてもオンラインで行われることが当たり前となりました。必然、そうした製品を販売する企業のマーケティングにおいても、デジタル化が急速に進行しています。



当社は、テクノロジー分野では国内最大級のオンラインメディア群を通して、デジタルマーケティングの基礎燃料とも言えるリードジェンサービスを提供しています。旧来のマーケティング手法に比べ、デジタルマーケティングにおいてはROI(投資対効果)の明確化が容易ですが、当社サービスへの投資が、顧客の最終成果である「販売」に至るまでには、下記の例のようにさまざまなプロセスが存在します。



顧客が当社サービスをさらに活用し、その ROI を向上させていくためには、リードジェンに留まらずその前後のマーケティングプロセスへの関与・連携が必要です。当社はそのような考えの下、同じ視点を持ったデジタルマーケティング関連の有力企業との間で、カスタマーサクセスを意識したサービス連携、パートナーシップの構築を推進しています。

以上

＜サービスに関するお問い合わせ／当社との協業のご相談＞
 アイティメディア株式会社 リードジェン事業本部 メディア企画部
 Email: lg_mp@ml.itmedia.co.jp

＜そのほかのお問い合わせ＞
 アイティメディア株式会社 広報担当
 電話:03-6893-2189 Email: pr@sml.itmedia.co.jp

- *1 リードジェネレーション：Web サイトでのコンテンツ掲載や展示会への出展、セミナー開催などを通じて見込み客の情報を獲得するマーケティングの手法。リードジェンと略される。
- *2 ABM(アカウントベースドマーケティング):企業単位でターゲットを捉えるマーケティングの考え方。企業内にある顧客関連の情報を統合、既存の顧客も含めて売上の最大化につながる企業を優先ターゲットに設定し、マーケティングプロセス全体を最適化する。コンセプトとしてマーケティングオートメーションツールとの相性が良く、同ツールの普及と合わせて注目が高まっている。

■株式会社ランドスケープについて <http://www.landscape.co.jp/>
 ランドスケープは、データベースマーケティング支援会社として、独自構築した日本最大のデータベースを構築・維持してきたマーケティングノウハウを柱に、クライアント企業に対して新規顧客の発見と顧客育成を支援しています。特に独自構築した 820 万拠点を網羅する日本最大の企

業データベース「LBC(<http://www.landscape.co.jp/lbc.html>)」やデータ統合ツール「uSonar(<http://www.landscape.co.jp/usonar.html>)を用いて、クライアント企業が保有する顧客データの名寄せやターゲティングを容易に実現できるソリューションをご提供しています。

■アイティメディア株式会社について <http://corp.itmedia.co.jp/>

テクノロジー関連分野を中心とした情報やサービスを提供する、インターネット専門のメディア企業。月間約 2,500 万ユニークブラウザで利用されています。IT 総合情報ポータル「ITmedia (<http://www.itmedia.co.jp/>)」、企業向け IT 製品の総合サイト「キーマンズネット (<http://www.keyman.or.jp/>)」、IT エキスパートのための問題解決メディア「@IT(アットマーク・アイティ、 <http://www.atmarkit.co.jp/>)」をはじめ、ターゲット別に数多くのウェブサイトを運営。IT とその隣接領域を中心に、各分野の専門的なコンテンツをいち早く提供します。

[東証マザーズ、証券コード:2148]