

営業支援・顧客管理統合プラットフォーム 「T-マーケティング」提供開始

2025年4月4日

株式会社東京商工リサーチ（以下「TSR」）は、営業支援・顧客管理を統合した新プラットフォーム「T-マーケティング」の提供を開始しました。本サービスは、企業の営業活動を支援し、ターゲット選定の精度向上や顧客データ管理の効率化を実現します。

TSR が保有する国内最大級かつ高品質の企業データベースの情報と連携し、ターゲットリスト作成、系列情報の取得、取引先情報の一元管理、データ整備など営業活動に不可欠な機能を網羅。企業の営業戦略を強力にサポートします。

■こんなお悩みをお持ちの方にオススメ

- ✓ 未取引の顧客（ホワイトスペース）へ効率的にアプローチしたい
- ✓ 競合や市場の分析を通じてマーケティング戦略を強化したい
- ✓ 既存取引先の管理やデータ整備を一元化し、業務を効率化したい

■ご利用のメリット

- 既存取引先の系列企業や事業所情報を取得し、グループ全体のネットワークを把握
- 豊富な検索条件でターゲット企業を特定し、営業・マーケティング活動を効率化
- TSR の企業情報を活用し、取引先データを常に最新の状態に維持

■「T-マーケティング」の主な機能

1. 未取引の優良顧客（ホワイトスペース）を可視化

TSR の膨大な企業データを活用し、新たな営業先を迅速に発見。

2. 多彩な条件でターゲットリストを作成

業種・売上・従業員数などの条件を自由に設定し、最適なターゲットリストを作成。

3. 既存取引先の系列企業・事業所を自動抽出

企業グループ全体のネットワークを可視化し、営業機会を最大化。

4. 企業情報の一元管理とデータ整備

取引先情報を統合し、整備・更新を容易に。

5. ダウンロード・外部システムとの連携

取得したデータを自社システムと連携し、業務効率を向上。

■ 開発の目的と背景

近年、営業活動におけるデータ活用の重要性が高まっています。従来の営業手法では、アプローチすべき企業の選定や優先順位付けに時間がかかり、効率的な営業が難しいという課題がありました。「T-マーケティング」は、こうした課題を解決し、営業戦略の最適化を支援するために開発されました。

■【無償オプション】API 連携・SKYPCE 連携

- ✓ API 連携：自社独自情報が更新されると、T-マーケティングの情報も自動的に更新。
- ✓ SKYPCE 連携：Sky 株式会社の名刺管理ツール「SKYPCE」と連携し、登録した名刺情報を T-マーケティングに自動反映。

■ 料金・環境構築について

TSR が貴社専用の閲覧環境を構築し、表示項目やダウンロード項目のカスタマイズが可能です。料金は開発要件、機能、取得情報量により異なりますので、詳細はお問い合わせください。

▼ サービスの詳細はこちら

<https://www.tsr-net.co.jp/service/detail/t-marketing.html>

■ 株式会社東京商工リサーチ（TSR）について

本社：東京都千代田区大手町 1-3-1 代表取締役社長 河原 光雄

TSR は日本最古の信用調査会社として、国内最大級 1,000 万件超の企業データベースと全国 81 ヶ所に広がるネットワークによる信用調査業務を核に、130 年以上にわたり日本の経済活動に貢献しております。

また世界最大級の企業情報プロバイダーである D&B(Dun & Bradstreet)の日本における唯一のパートナー企業として、全世界 6 億 223 万件の企業情報を提供しております。

<https://www.tsr-net.co.jp/>

（問い合わせ先）

株式会社東京商工リサーチ マーケティング部 弓削（ゆげ）

TEL：03-6910-3195 E-mail：marketing@tsr-net.co.jp