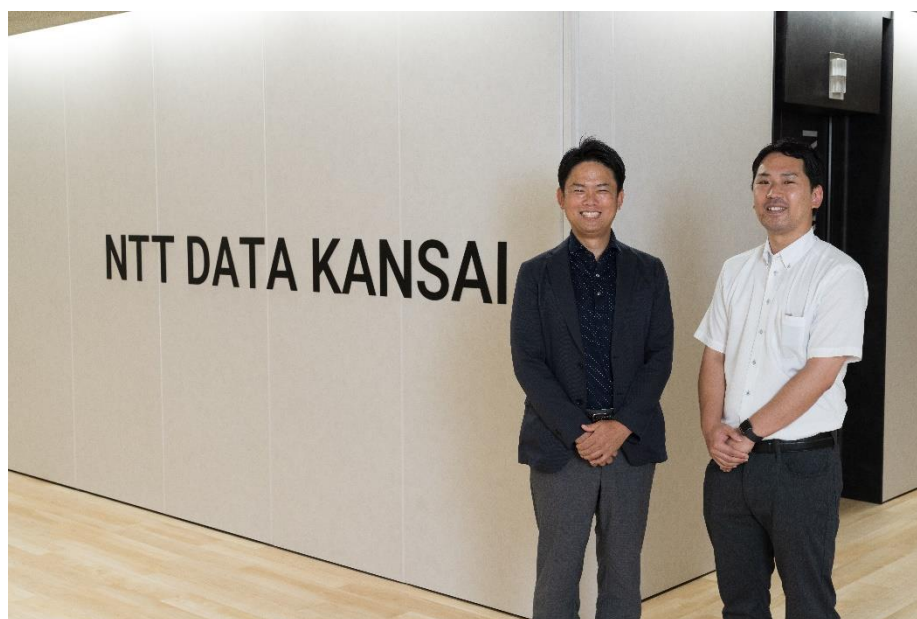


報道関係各位（計4枚）

2022年8月26日  
株式会社インフォマート

## NTTデータ関西、「BtoBプラットフォーム 業界チャネル」導入で 営業・マーケティング双方の提案力を向上

BtoB ビジネスを革新する信頼のリーディングカンパニーを目指す株式会社インフォマート（本社：東京都港区 代表取締役社長：中島 健、以下「当社」）は、当社が提供する営業・マーケティング向けの情報プラットフォームサービス「BtoBプラットフォーム 業界チャネル」が、国内有数のシステムインテグレーターであるNTTデータグループ傘下の株式会社NTTデータ関西（本社：大阪府大阪市 代表取締役社長：古田 正雄、以下「NTTデータ関西」）に導入されたことをお知らせいたします。



（写真左から）

第一法人事業部 営業担当 部長 澤 嘉孝氏

第一法人事業部 営業担当 マーケティンググループ課長代理 水越 崇文氏

▼事例インタビュー全文はこちら

<https://www.infomart.co.jp/case/0206.asp>

＜ 「BtoBプラットフォーム 業界チャネル」導入前の課題 ＞

### ①組織としての営業力の底上げ

・お客様のビジネス上の課題を解決し続け長期的に関係性を深めるアカウントビジネスの必要性を感じており、営業スタイルが人それぞれある中で、どのように組織としての営業力を底上げするかが課題でした。

## ②リモート商談前のお客様に関する情報収集

- ・コロナ禍で商談がリモート中心になり、事前準備でお客様の業界や業務等の知識をより多く習得して商談に臨む必要があると痛感していました。
- ・会社ホームページ、ニュース検索等から得られる情報だけでは限界を感じていました。

## ③業界のニュースや最新動向の情報入手の効率化

- ・営業担当は忙しく時間も限定されるため、スキマ時間に効率良く業界の最新動向やニュース等を調べることができる仕組みが必要でした。

### < 導入の決め手 >

機能の1つである「業界レポート」は、市場規模やトレンド、業界毎の比較が大変分かりやすいと感じました。ビジネスにはお客様の業界、競合も知る必要があり、それらを簡単に素早く確認できる点は非常に良いと思いました。

さらに、月額5万円という抜群の安さと利用者数に制限がない点も大きな魅力でした。4ヶ月に1回程度と更新頻度が高く、随時アップされるコラムもトレンド情報の理解に役立ちます。それらの情報の二次加工も可能なため、幅広くお客様とビジネスを展開するきっかけとして有効なツールだと思いました。

### < 導入効果 >

全体的に提案の質が変わりました。業界や業務の理解を深め、お客様に踏み込んだ提案ができるようになりました。

## ①情報収集のスピードアップ

誰でも同じ情報に簡単に辿り着け、調査を容易に行えるようになりました。より顧客目線に立った営業の提案資料やコンテンツの作成が可能になりました。

## ②提案力、成約率の向上

特に顧客訪問時の事前調査としてお客様の業界トレンド・課題等を訪問前に予め理解しておけば、ヒアリング精度や案件の確度が高まります。全体的に営業スキルの底上げに寄与していると考えています。

## ③営業・マーケティング双方の視点で活用できる

営業の視点では、例えば展示会出展で馴染みのない業界のお客様と話す際、これまでは顕在的な課題に対するソリューション営業しかできませんでしたが、その業界にある総合的課題に素早くアプローチできるようになりました。

マーケティングの視点では、業界毎の新作記事や課題ニュースから、私たちが企画している記事やセミナー等のコンテンツがどれくらいトレンドとマッチしているかを検証しています。仮説を補う検証材料や根拠に使える情報がすぐに見つかります。

#### ④セミナー告知等も発信、集客に活用

「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」は、セミナー告知等の発信もできます。セミナーの新規集客は、ターゲットリストがあっても毎回同じようなお客様、同じような内容になっては伸び悩みます。様々な媒体で幅広く周知していくプロモーションの1つとして期待しています。

#### < NTTデータ関西より、今後の展望 >

コロナ禍で営業もリモート商談が増加し、オンラインと対面のハイブリッドな営業スタイルは今後も続いていくでしょう。「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」はそのどちらにも親和性の高いツールだと思います。

「業界レポート」で市場を展望しながら5年、10年後、どんなビジネスが広がるのか想像する。ビジネス創出のベストな情報のソースとして使っていきたいですね。(澤氏)

DXの推進によってSIer企業もスタンスの変更が求められています。単純なソリューションの提供にとどまらず、お客様の潜在的な課題をいち早くキャッチし、お客様と共創して新しいビジネス、新しい価値を構築していかねばなりません。

「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」で最も効果を発揮するのは若手層だと感じますし、コンサル領域で若手層の成長につながるセールスイネーブルメントな取り組みがNTTデータ関西の企業成長につながる、そのきっかけになればと考えています。(水越氏)



#### < 「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」について >

短時間に、安価で業界動向と主要企業が把握できる営業・マーケティング部門のための情報プラットフォームです。営業先や競合他社など、いち早く知りたい企業のニュース・決算情報・展示会情報の自動収集機能と豊富な情報量と読みやすさを追求した業界レポートで営業・企画を強化します。

また、ユーザーの商品・サービスをPRする機能も搭載。新たなビジネスチャンスを創出し、企業間取引の活性化に貢献します。

URL : <https://www.infomart.co.jp/channel/>

#### < 会社概要 >

##### 【NTTデータ関西】

1	会社名	株式会社NTTデータ関西
2	代表者	代表取締役社長 古田 正雄
3	本社所在地	大阪府大阪市北区堂島3-1-21 堂島ビル
4	創立	1990年3月7日
5	売上高/資本金	売上高 31,013百万円 (2021年度実績) 資本金 4億円
6	事業内容	データ通信システムの開発および保守の受託、販売ならびに賃貸他
7	従業員数	1,002名 (2022年4月1日現在)
8	URL	<a href="https://www.nttdata-kansai.co.jp/">https://www.nttdata-kansai.co.jp/</a>

## 【インフォマート】

1	会社名	株式会社インフォマート（東証プライム市場：2492）
2	代表者	代表取締役社長 中島 健
3	本社所在地	東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階
4	設立	1998年2月13日
5	資本金	32億1,251万円
6	事業内容	BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営
7	従業員数	665名（2022年6月末現在）
8	URL	<a href="https://www.infomart.co.jp/">https://www.infomart.co.jp/</a>

### 【本リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先】

株式会社インフォマート 広報部 矢内・亀田・盛  
TEL：03-6681-0632 E-mail：[im-pr@infomart.co.jp](mailto:im-pr@infomart.co.jp)