

週刊**東洋経済**
2014年10月18日号 掲載

グローバルな調達や マーケティングを 強化しようとする企業は、 なぜTSRに注目するのか。

Business
ASPECT

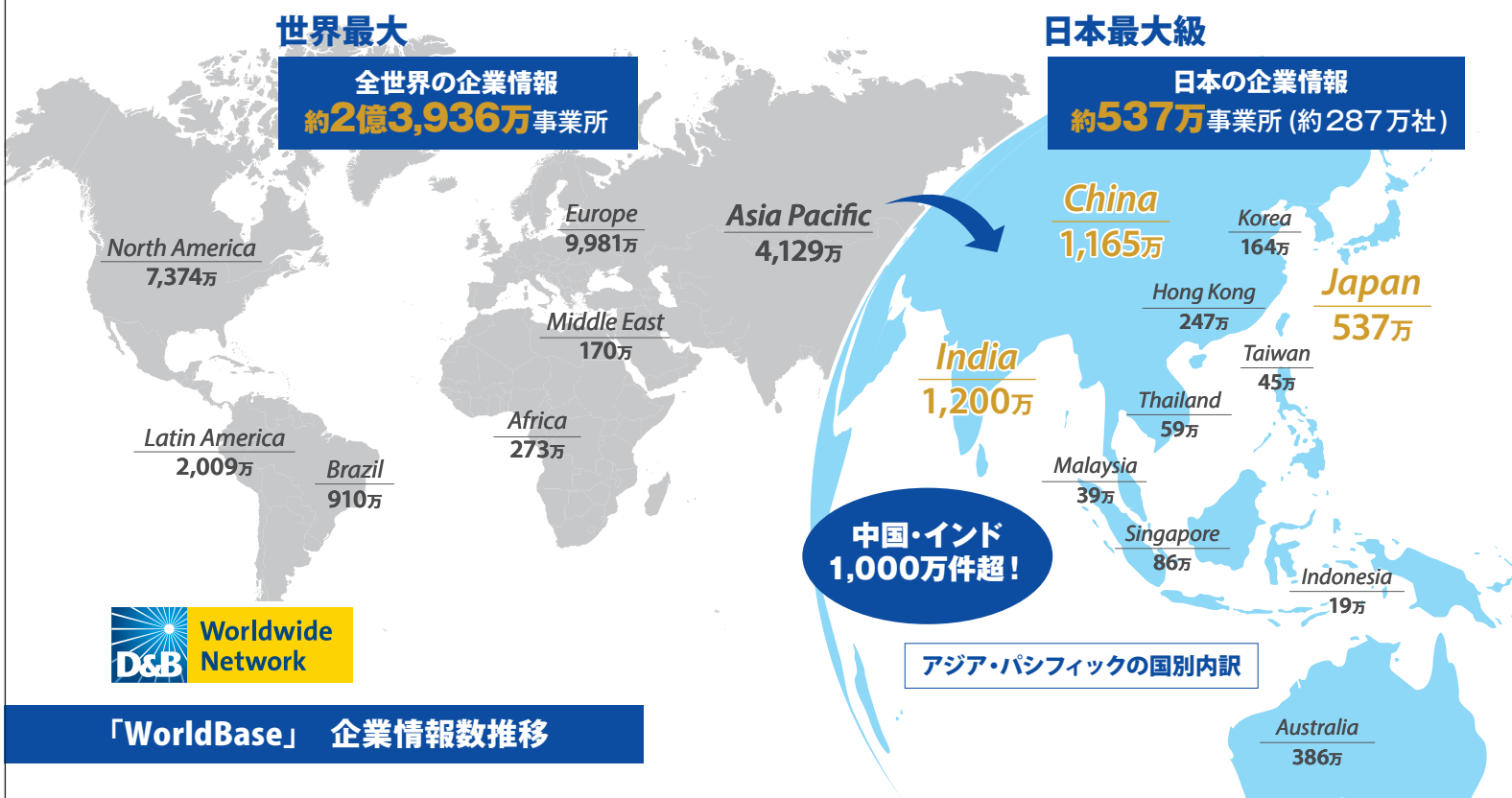
東京商工リサーチ

企業活動のグローバル化が進展している。クロスボーダーの取引も当たり前になりつつある。こうした環境においては、顧客や調達先との取引実態を正確に把握するための情報が重要になる。そこで注目されているのが東京商工リサーチ（TSR）だ。国内最大級の企業データベースを保有しているほか、海外大手信用調査会社と提携することにより、世界中の企業データを提供している。最近では、与信管理だけでなく、調達購買、営業マーケティングなどの分野でも同社のソリューションが活用される機会が増えているという。成功事例も生まれているようだ。最新の動向取材した。

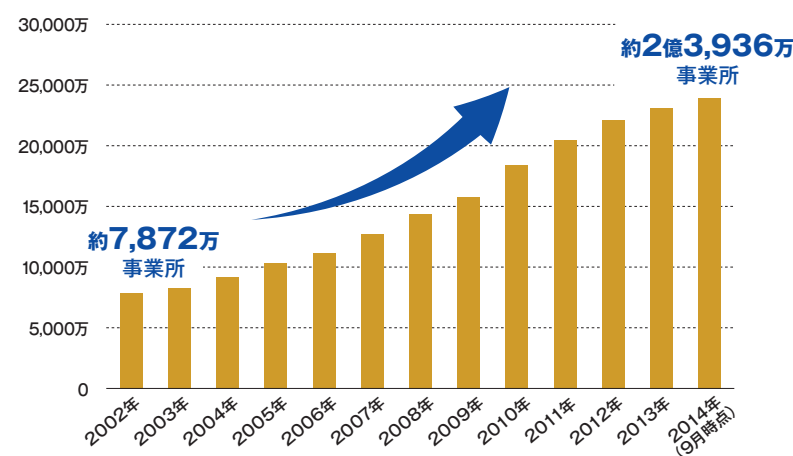
制作・東洋経済企画広告制作チーム

「WorldBase」 全世界の企業情報の地域ごと内訳

■2014年9月時点



「WorldBase」 企業情報数推移



実態を可視化し、取引情報を集約・二元管理することができま

部長は紹介する。DUNSナンバ

および特許取得済みの独自のマッ

グ技術を活用することで、各国の言

語に対応した企業の名称はもとより、

略称、誤記なども含めて正確な名寄

せができるというから驚く。

成功事例も数多く生まれている。S

PMは2012年のロンドンオリ

ピックでサプライチェーン（SCM）

マネジメントに採用された。サプ

見込み客を プロファイリングする グローバルマーケティング

「最近では、マーケティングなど『攻め』の経営に当社のソリューションを活用される企業が増えています」と田中部長は話す。

前述した世界2億3936万件の「WorldBase」は、子会社や事業所を関連付け、ツリー状に把握できる構造になっている。TSRではこれを「ファミリー・ツリー・リンケージ」と呼んでいる。これを利用することで、企業グループごとに取引実績を可視化することが

世界最大級の データベースで 企業の海外展開を支援

「当社が長年にわたり蓄積してきたデータベースをグローバルな調達やマーケティングに積極的に活用したい」というご相談が増えています」と、東京商工リサーチ（TSR）ソリューション開発部の田中智子部長は語る。

TSRは1892年に創業した歴史と伝統を誇る信用調査会社である。120余年の歴史の中で、特に与信管理に活用される有益な情報の提供では圧倒的な実績がある。現在も、全国80カ所の拠点の調査員が目で見えて足で稼いだ企業情報をレポートやデータベースとして提供し高く評価されている。保有する企業データベースは国内企業約287万社、約537万事業所に及び、国内企業の約97%、新設法人は100%をカバーしている。もちろん、国内最大級の収録数だ。

TSRは1994年、企業信用情報の提供では世界のリーディングカンパニーである米国ダンドブラッドストリート（D&B）との業務提携をスタートした。このことにより、

世界2億3936万件もの企業データベースである「WorldBase」が提供できるようになったのは頼もしい。国内・海外ともに共通フォーマットでデータが提供されるのも便利だ。

「当社が提供する企業データには、DUNS（The Data Universal Numbering System：ダン／ナンバーと呼ばれる9ケタのコードが付与されています。DUNSナンバーにより全世界の企業や支店、事業所を重複なく識別することができま

部長）。

国連や欧州連合（EU）、米政府なども、入札などの際に同ナンバーを活用しているという。まさに企業識別コードのデファクトスタンダードと言える。

グローバル調達を可視化 リスク抑制、 コスト削減を実現

TSRが提供するデータを活用することにより、国内から海外まで世界最大級の企業情報にワンストップでアクセスできるわけだ。このようなソリューションを提供できる企業は、もちろん国内では他に例がない。その

強みを、グローバル展開する企業のためにどのように生かしているのか。

「たとえばグローバル調達において、さまざまなメリットがあります」

田中部長によれば、グローバルに展開する企業の中には、数千社に及ぶサプライヤーを抱えるところがある一方で、これらを二元的に管理できている例は少ないという。多くの企業では、国や地域ごと、事業部ごとといったようにばらばらに管理しているのが実情だ。このような場合、企業グループとして、どこから、いくらで、どのくらいの量を購入しているのか、把握することができず、無駄なコストが発生しがちだ。

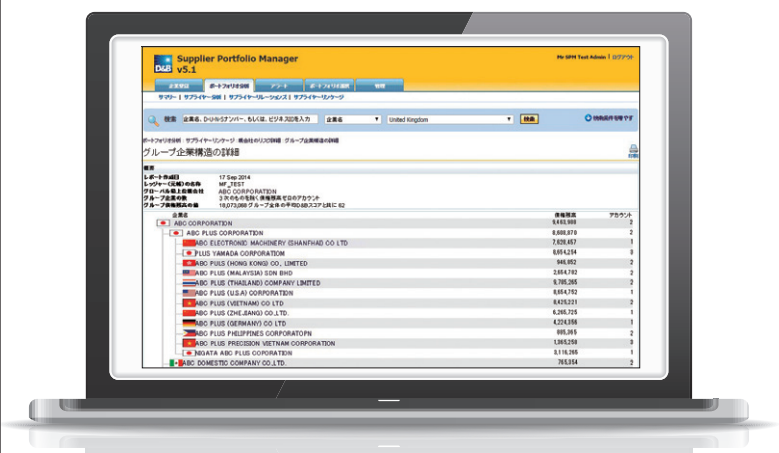
「今月にリリースされた『Supplier Portfolio Manager（SdM）』を利用すれば、企業グループごとの取引

『攻め』の経営に 当社のソリューションを 活用される企業が増えています

ソリューション開発部 コンサルティング部長 田中 智子



Supplier Portfolio Manager (SPM) の使用画面。全世界の調達先を
一元管理できるため、迅速かつ簡単にリスクの把握が可能になる



可能になる。まだ開拓できていないホワイトスペースが明確になるほか、グループ経営者同士のトップアップアプローチにも活用できるだろう。

「当社ではさらに、『買っていただけそうなお客様の分析』などもお手伝いしています。『マーケティングスコア』や『プロファイリングサービス』などのソリューションです」（田中部長）。

『プロファイリングサービス』とは、過去の取引実績を基に統計学的な手法を用いて、顧客の特徴を分析するものだ。また分析結果に基づき顧客にスコアを付与し、TSRの企業情報デー

タベースから有望な顧客候補を抽出することもできる。

田中部長が話すように、まさに「買ってくれる確率が高い見込み客」を効率よく営業できるわけだ。限られた経営資源をコア業務に特化することができる。むしろ、営業スタッフのモチベーションも高まるに違いない。

きめ細かな アフターフォローで導入から 運用までをサポート

ソリューション開発部の黒嶋麻里子課長は、「データを販売するだけでなく、その導入や運用までアフターフォローする体制を設けています」と話す。

TSRでは、顧客からの問い合わせなどに対応する部署を設け、きめ細かなサポートを行っている。セールスフォースやマイクロソフト、オラクルなど、主要なベンダーのSFAやCRMシステムとのデータ連携などのニーズにも丁寧に応える。海外のデータについては、D&Bの現地子会社やパートナーの間に入り調整してくれるので、言葉の違いによる心配もない。

「データは日々動いているため、継続的なサポートが大切です。お客様の事業を理解した上で、実際にデー

タを活用できるよう、仕様の提案から運用の定着まで継続的に行っています。お客様の課題を把握したり、最新の情報をお伝えしたりする定例会も開催しています。お客様の信頼とご期待に応えたいと考えています」と黒嶋課長は話す。

データを販売するだけでなく、その後の運用まで文字どおり一貫してサポートしようとする姿勢は同社ならではと言える。

田中部長は、「当社自身も大きく変革している途中です。国内最大級の企業データベースのほか、これまでにないソリューションも積極的に提供していきます。これらを通じてぜひ、お客様の課題解決に貢献したいと考えています」と力を込める。

その言葉どおり、グローバルに活躍の場を求める企業にとって、同社は頼りがいのあるパートナーになるだろう。

販売するだけでなく、 導入や運用までアフターフォローする 体制を設けています

ソリューション開発部 データコンサルティング課長 黒嶋 麻里子



TSR
TOKYO SHOKO RESEARCH

株式会社東京商工リサーチ マーケティング部
東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル
TEL 03-6910-3195 Email marketing@tsr-net.co.jp
www.tsr-net.co.jp