



# EBM(Event Based Marketing)での TDBデータ利活用のご紹介

2016年11月

株式会社帝国データバンク

営業推進部 営業開発課

# ストーリーライン

---

下記の手順でご説明いたします

はじめに

**EBM(Event Based Marketing)とは**

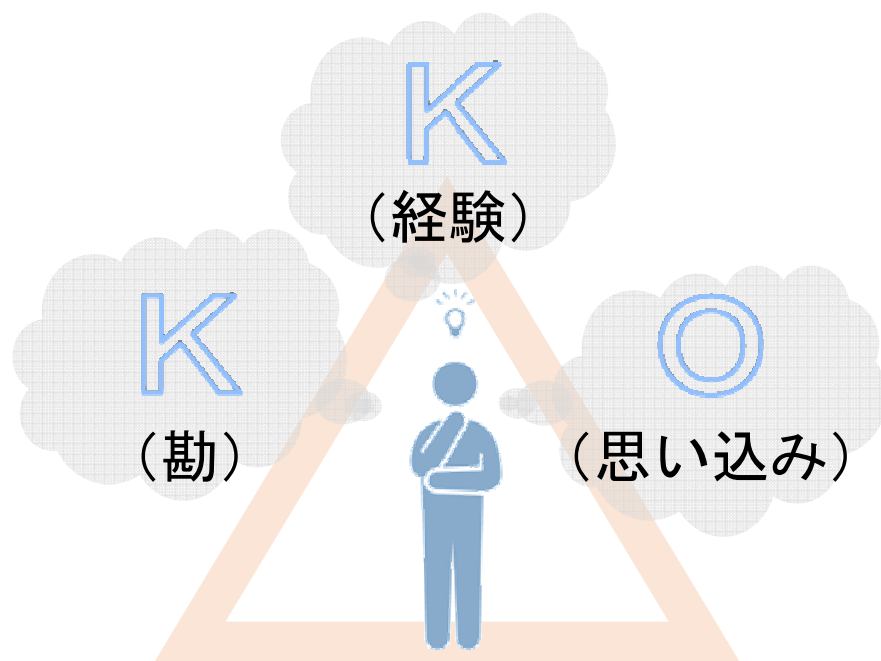
**法人EBMへの取り組み事例**

**TDBデータでみるEBM**

まとめ

## はじめに：営業行動の変化

主観的な発想による営業行動から、客観的な根拠に基づく営業行動へ



主観的な発想を重視

過去実績・将来予測

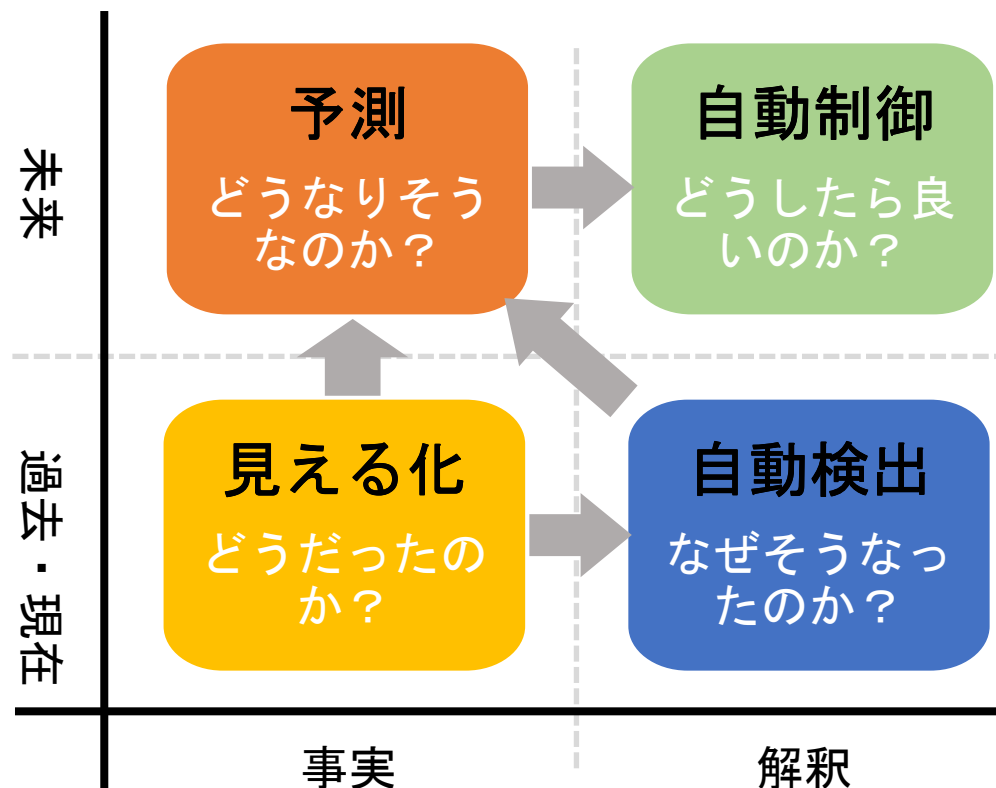


客観的な根拠を重視

PDCAを意識したデータ等に基づく客観的・中立的な営業行動に  
注目している企業が近年急増しています

# はじめに：データ活用の深化

データ活用は「見える化」から「予測」や「自動制御」へ深化しています

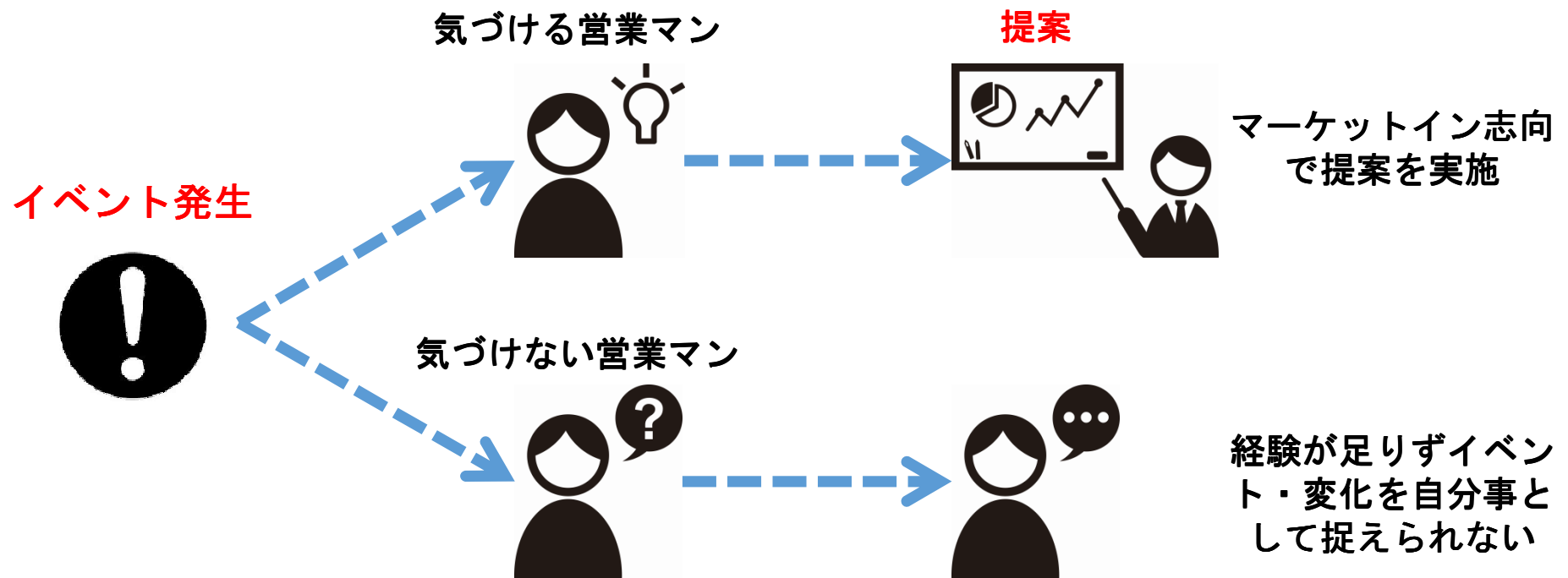


出典：鈴木良介「ビッグデータビジネスの時代」

- ① 「見える化」で判明した事実を分析し「自動検出」
- ② 「見える化」や「自動検出」の結果に基づいて将来を「予測」
- ③ 「予測」の結果に基づいてモデルを構築し制御を行い「自動制御」

# EBM(Event Based Marketing)とは

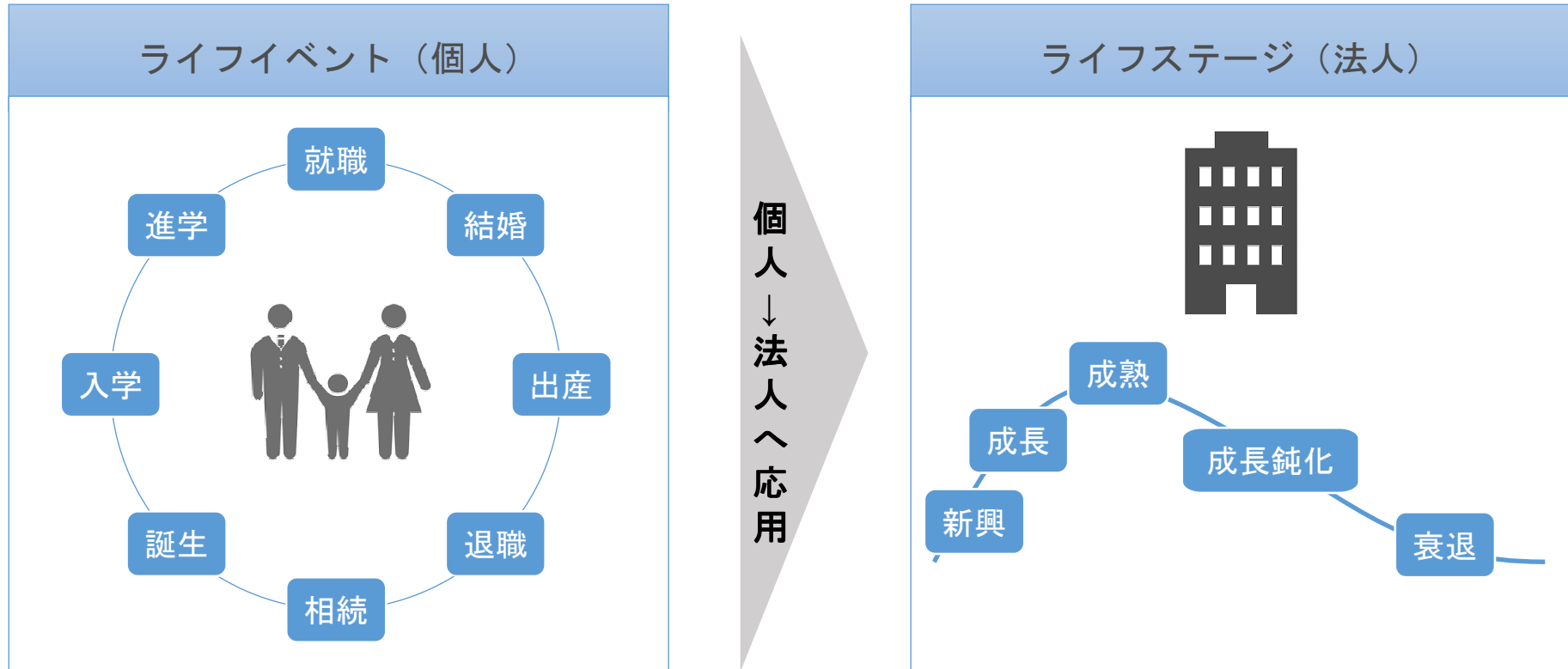
お客さまの変化（イベント）からニーズを推察し、最適な商品を勧める手法です



ニーズのありそうなお客さまに向けたアプローチ（従来型マーケティング）ではなく、お客さまが必要とするタイミングで必要なものを提案すべきです

# EBM(Event Based Marketing)とは

顧客のとした行動（イベント）からニーズを推察し、最適な商品を勧める手法です



EBMを社内で定着させるには、お客さまの変化（イベント）を的確に捉え、営業担当に気づきを与えることが大切です

# 法人EBMへの取り組み事例

先行していた個人EBMの手法は確立され、法人EBMへ注目が集まっています

**YOKOHAMA NEWS**  
A fresh 新たな視点、新たな価値。 横浜銀行

平成26年1月20日

### 法人EBMの取り組みと特許取得について

横浜銀行（代表取締役 中澤 隆雄）は、法人のお客さまを対象としたイベント・サービス・マーケティング（以下、「法人EBM」といいます）に関する特許を取得しましたのでお知らせいたします。

法人EBMは、お客さまの金融ニーズが顕在化した発想や潜在的変化といったイベントを捉えて、ニーズを的確に把握するマーケティング手法です。横浜銀行では、平成20年1月に個人のお客さまを対象としたEBMシステムの運用を開始し、平成25年9月に法人のお客さまを対象とした運用を本格的に開始しました。現在、法人のお客さまを対象としたEBM特許は43件取得しており、見方・方向の情報は営業担当者の営業支援システムに自動配信しています。

このたび、このEBM情報のうち、法人のお客さまの「新規開業先からの入会」と「新規法人入会」の2つのモデルについて特許が認められました。これらの情報を活用することで、お客さまのニーズの変化から新たな事業展開を予測し、資金調達ニーズや融資拡大のビジネスチャンスに迅速に対応し、より積極的に対応することが可能となります。

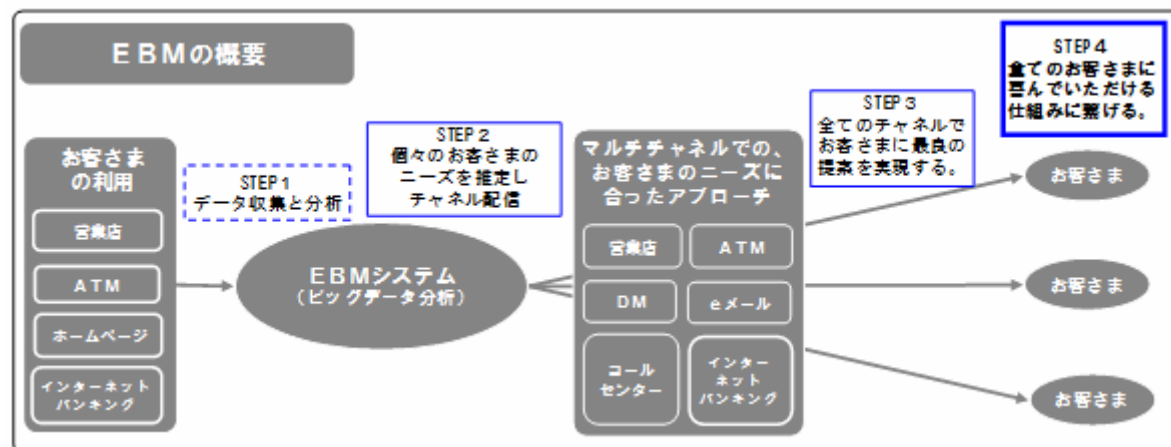
横浜銀行は、今後もお客さまのニーズをタイムリーに捉え、問題解決に資するソリューションを提供し、お客さまに選ばれる銀行をめざしていきます。

記

1. 特許権の概要

登録番号：特許第5410052号  
発明の名称：法人営業支援システム、法人営業支援方法、およびプログラム

図 1



出典：横浜銀行 2014/01/20付 リリース資料

出典：東邦銀行 2014/09/30付 リリース資料

金融機関を中心に法人EBMの展開に向けて  
全社的に動き出している企業が増加しています

# TDBデータでみるEBM：企業状態の変化（イベント）

企業状態の変化を捉えることで営業担当に気づきを与え、行動のきっかけを作れます

## 商号変更

変化：会社の商号は「**1 時間に 1 社以上**」変更

仮説：会社として大きな判断を下そうとしている？

## 住所変更

変化：登記面住所は「**10 分間に 3 社**」変更

仮説：都市圏への進出であれば上昇機運の企業？

## 代表者変更

変化：代表者は「**月に4,500社程度**」変更

仮説：会社として大きな方向展開が起きやすい？決裁者に会う口実？

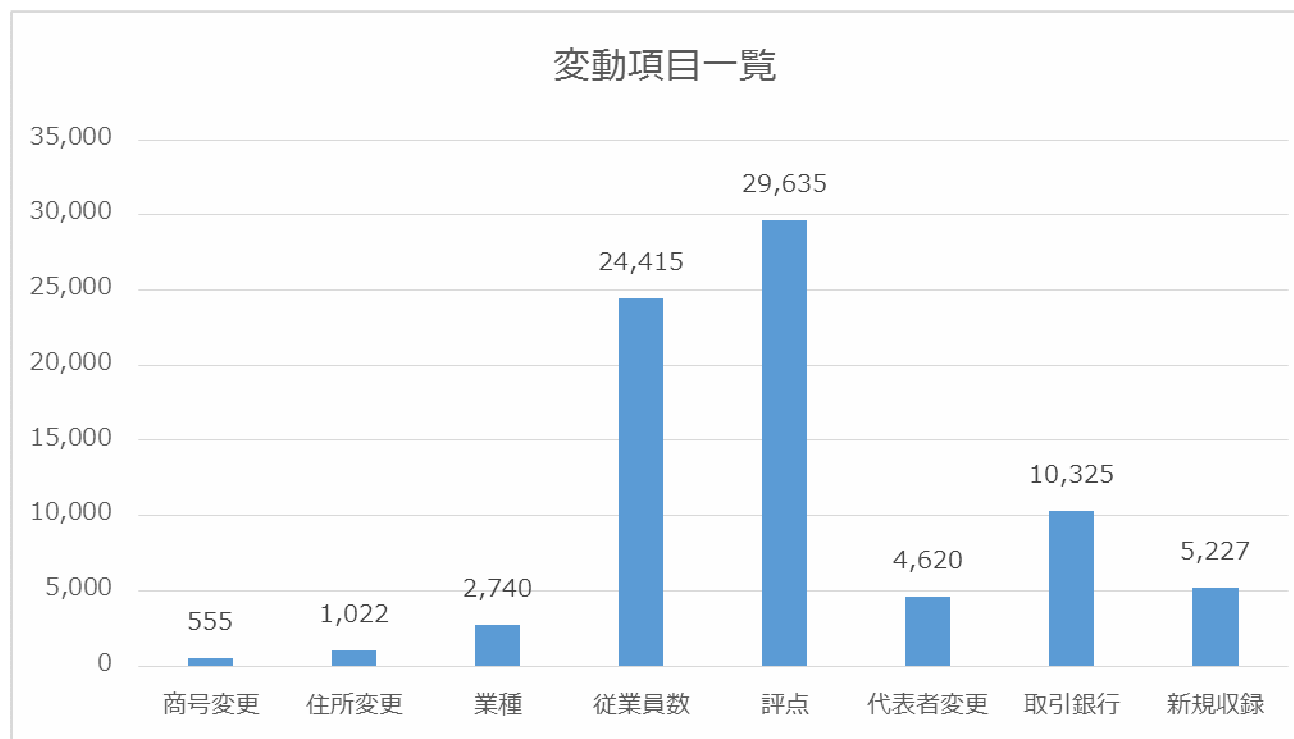
弊社が提供している企業概要データから上記のような  
企業状態の変化を捉えることが即座に可能です



# TDBデータでみるEBM：企業状態の変化（イベント）

企業状態の変化を捉えることで営業担当に気づきを与え、行動のきっかけを作れます

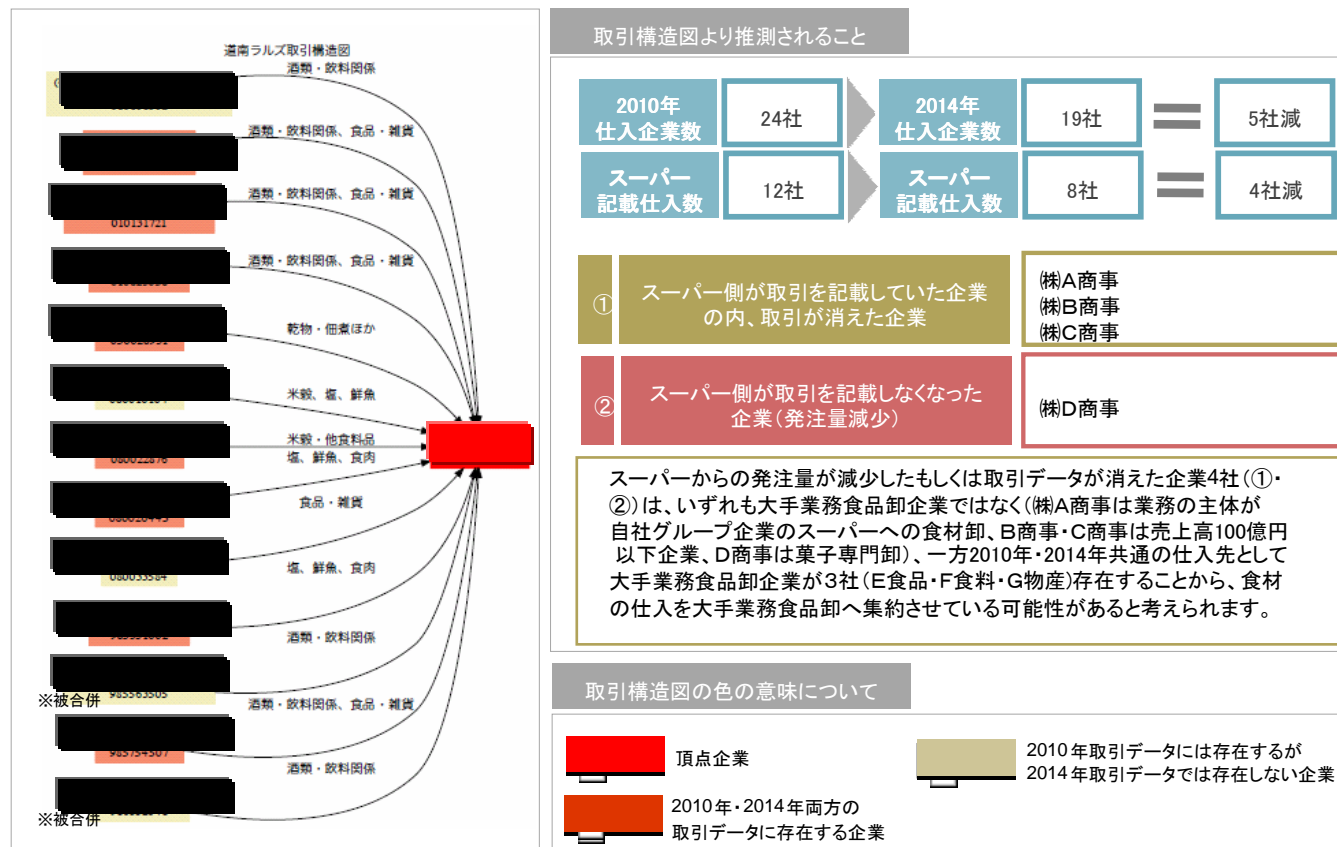
【参考】 TDB企業概要データの月次変化（2016年9月度）



弊社では、日次でデータメンテナンスを実施しており、  
月次で変更情報のご提供が可能です

# TDBデータでみるEBM：商流の変化（イベント）

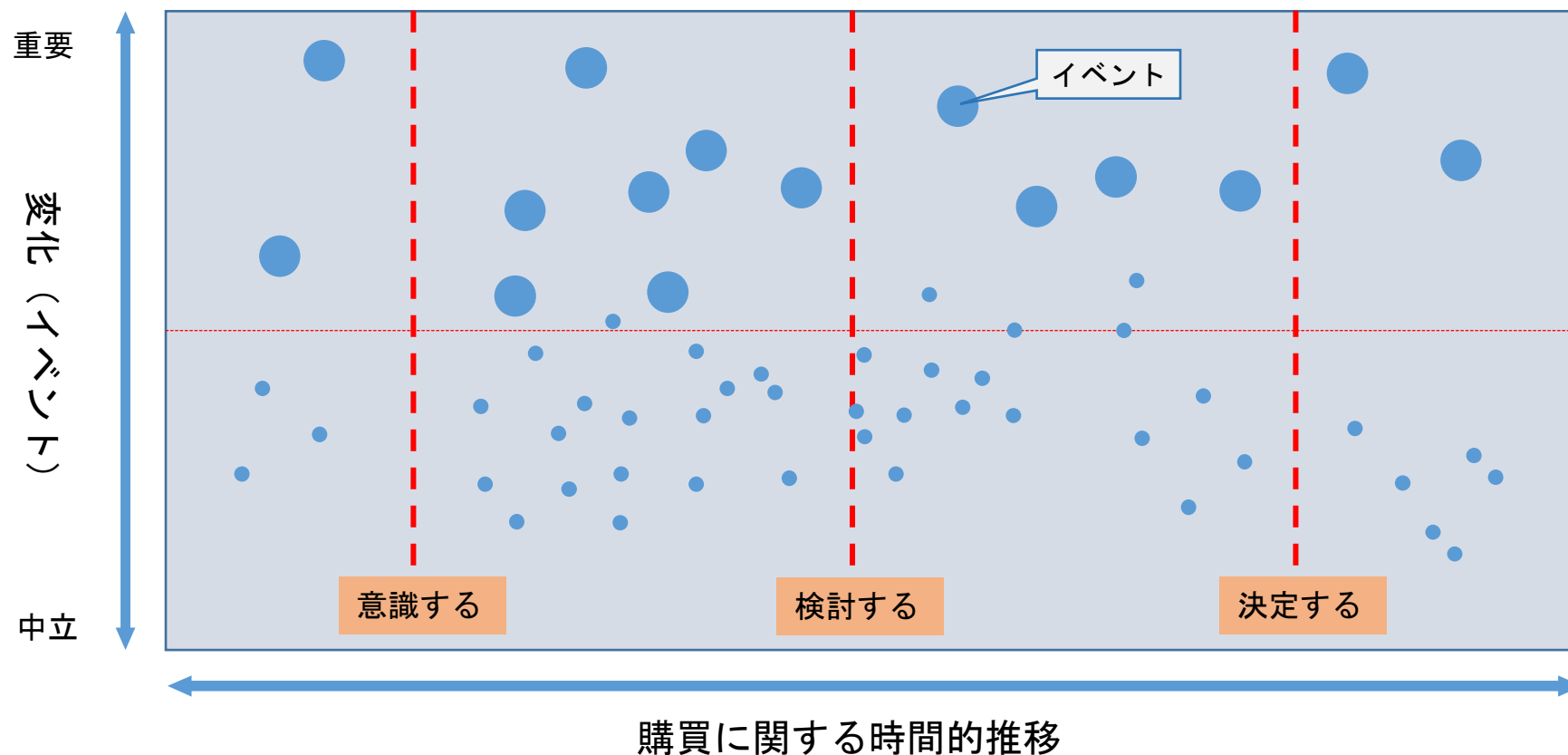
企業状態の変化だけでなく、商流の変化など動的な変化も捉えられます



近年、注目されている商流についても月次更新でデータ蓄積しており、  
時系列での変化を捉えることが可能です

## まとめ：EBMの考え方を取り入れるために

どの『イベント』に注目し、どの段階でお客さまとコミュニケーションするか検討すべきです



営業スタイルや商材により、注目する『イベント』、取るべきコミュニケーションが異なるため、自社独自の“**勝ちパターン**”を見つけるべきです

# まとめ：TDBデータの利活用

TDBデータについても差分から変化（イベント）を捉えるべきです

## 現状

- 営業前の事前準備としての参考情報
- 条件抽出し新規ターゲット先として活用

## 今後

- 企業の変化（イベント）を差分データ・履歴データから捉え、営業担当へ気づきを与える

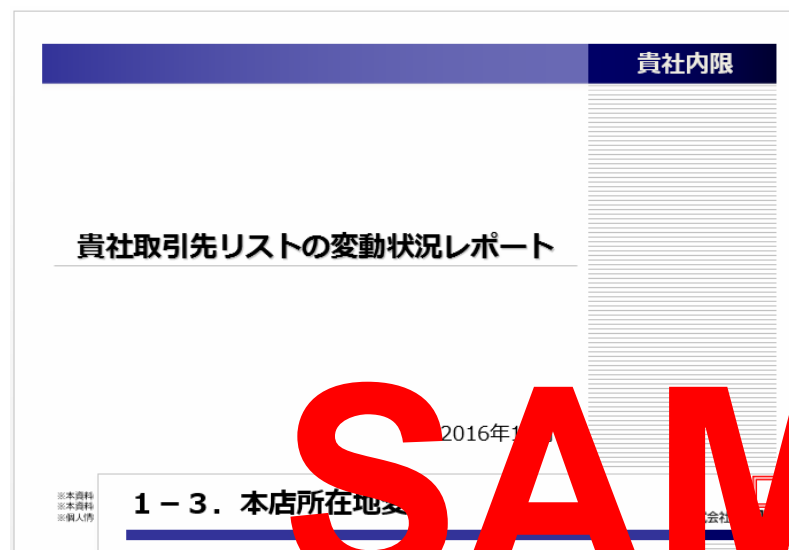
## 将来

- 貴社なりの“勝ちパターン”を模索し、「予測」や「自動制御」のモデルを構築する

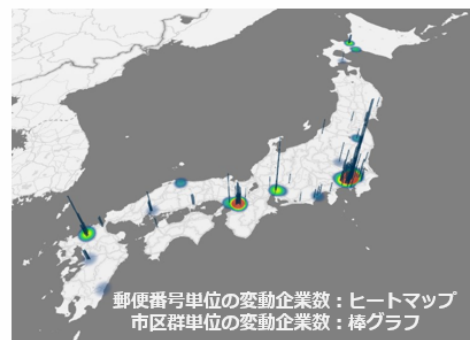
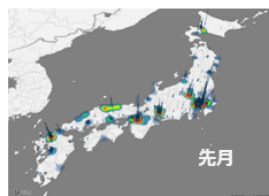
TDBデータの  
差分データ・履歴データに着目ください

# 今回資料をご覧頂いた方の特典: 貴社取引先のEBM分析レポートを無料提供

自社の顧客の変動情報がわかります



本店所在地変動：999社



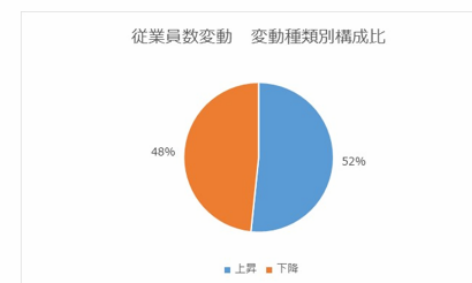
Copyright (c) 株式会社帝国データバンク All Rights Reserved.

12



1-5. 従業員数変動

従業員数変動：20,310社



上記数字はあくまで、増減のみであり、変動なしは含まれない。調査の結果、従業員数を増加させている（スケールアップ）している企業が多いです。

Copyright (c) 株式会社帝国データバンク All Rights Reserved.

14

# お問い合わせ先

---

お問い合わせは下記の連絡先までお願いいたします。

株式会社 帝国データバンク  
営業推進部 営業開発課 益子  
TEL : 03-5775-3132

※本資料の一部、全部を問わず、株式会社帝国データバンクの承諾なく、引用・複製または第三者へ開示することを禁じます。