

スピーダ

概要資料

信頼できる情報とAIで、
事業のお悩みを
スピーディに解決！

経営企画／
新規事業

海外調査／
イノベーション推進

営業企画／セールス
マーケティング

R&D／
知財戦略



目次

1. スピーダとは？

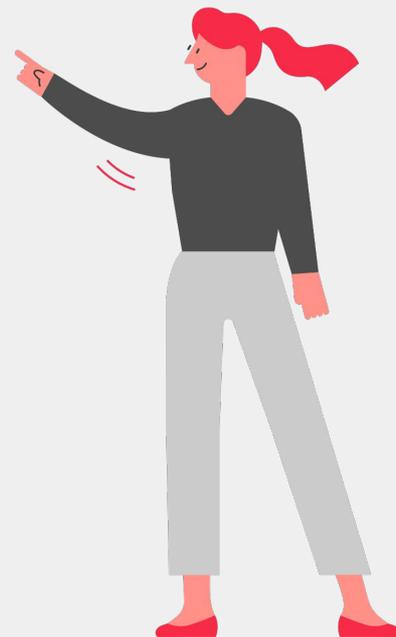
P03

2. スピーダでできること(機能)

P08

3. 導入事例

P32



1.

スピーダとは？

1. スピーダとは？

2. スピーダでできること（機能）

3. 導入事例

世界中の経済情報にワンストップでアクセスできる情報プラットフォーム

スピーダ 経済情報リサーチ

スピーダ R&D分析

スピーダ エキスパートリサーチ

スピーダ 顧客企業分析

スピーダ スタートアップ情報リサーチ

スピーダ 顧客企業データハブ

スピーダ イノベーション情報リサーチ

スピーダ 営業リサーチ

※お客様の業務に最適化したプランとして月額定額制でご提供

スピーダが選ばれる 3つの理由

理由1

信頼性の
高いデータ

- ✓ 1,000万社以上のグローバル企業データ
- ✓ 3,000本以上の業界・トレンドレポート
- ✓ 1,000種類以上の企業特徴データ

スピーダ

理由2

エキスパート
の伴走支援

- ✓ 専門家の知見にいつでもアクセスできる
- ✓ 専属のコンサルタントが実行をサポート

理由3

独自の
AIエンジン

- ✓ 独自のアルゴリズムでデータ分析を自動化
- ✓ 生成AIを組み込み、業務を効率化

さまざまなパートナーと連携したデータとネットワークを提供

信頼できるパートナーと自社組成データ

上場・非上場企業 (国内外)	業界・ トレンドレポート	ニュース (国内外)	国内スタートアップ	海外スタートアップ
約 1,200 万社	3,000 本以上	1,680 媒体以上	約 24,000 社	約 2,500,000 社
オリジナル記事 (累計)	特許動向	M&A情報	投資家	ファンド
20,000 記事以上	660 分類以上	約 270 万件	約 100,000 社	約 3,000 本
スタートアップ・プロダクト情報数	新興市場/業界の詳細情報	非上場企業情報数	トレンドレポート	上場企業情報数
10,000 件以上	160 市場以上	300 万件以上	約 120 本	5,000 件以上

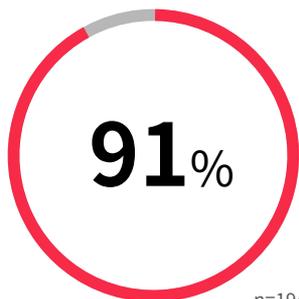
16万の専門家 (エキスパート) ネットワーク

国内エキスパート	海外エキスパート	FLASH Opinion回答数 (エキスパートによる回答数)
約 35,000 名	約 150,000 名	約 170,000 件

スピーダの導入・利用による効果

効果 1

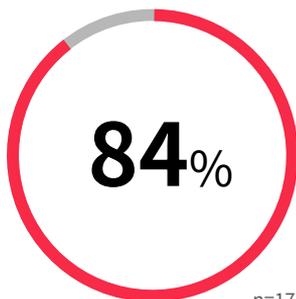
調査分析の時間が
削減



n=194

効果 2

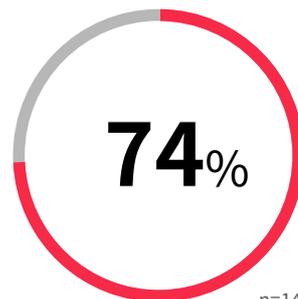
戦略精度が
向上



n=177

効果 3

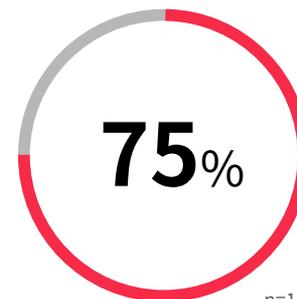
経営の打ち手
増加



n=149

効果 4

継続的な収益・利益の
拡大に貢献



n=110

※出所：2023年 Uzabase 「SPEEDAのご利用に関するアンケート」より抜粋・要約

2.

スピーダでできること(機能)

ご利用いただける機能は、契約プランによって異なります。
お客様のニーズを営業担当が伺い、最適なプランをご提案します。

1. スピーダとは？

2. スピーダでできること (機能)

3. 導入事例

スピードが解決する主な事業の課題

市場リサーチ

を加速する

競合の動き

を正しく把握する

スタートアップ

への投資 / 共創を加速する

注目イノベーション

の動向を先取りする

M&A戦略

の実行スピードを速める

技術・研究開発

を事業創出につなげる

新規事業

の成功確度を高める

営業戦略

を確かなものにする

セールストーク

の質を上げる

Salesforce

をもっと活用する

人材育成

を加速する

業界レポート | 世界各国、570の業界の「いま」と「未来」がわかる

ポイント1

独自に定義された 約570業界

各業界を570業界まで分解・定義し、より細かい粒度で動向を押さえられるように設計しています。



ポイント2

業界の現在地を 「構造的に」把握

アナリストが各業界を「業界概要」「市場環境」「競争環境」で構造的に整理し、オリジナルレポートを執筆しています。



ポイント3

業界軸の 深堀調査

各業界に紐づく企業/ニュース/M&Aなど、関連情報を業界カットでシームレスに検索することができます。



トレンドレポート | テクノロジーの最新動向を100本以上のレポートで

ポイント1

市場の「未来」に関するレポート

アナリストが新たなビジネス動向を構造的(概要/マネタイズ/未来)に整理し、オリジナルレポートを執筆しています。

未来

関連する企業は、インフラ、LLM自体

LLMやテキスト生成AIに関わる企業やサービスは、AI化したサービスに大きく分けられることができる。

インフラであるクラウドサーバは、ビッグテック各社サービス提供が行われている。LLM普及に応じてサーバ9割以上はNVIDIA (USA) が占めている (IOT ANAL) ており、AMD (USA)、Intel (USA)、Meta (USA)

LLMの開発は、ビッグテック各社が自社で取り組んだから2019年以降、数十億ドルの投資を受けて提携してDeepMind (GBR) を持つ。また、GoogleとAmazon

ポイント2

最新の取り組み事例(国内・国外)

レポートのテーマに関連した、グローバル全体で注目すべき企業・事例を把握できます。

取り組み事例

テキスト生成AI

	<ul style="list-style-type: none">【LLM開発、汎用支援サービス】・LLM「GPT」シリーズを開発、2023年3月る。・Microsoftから2019年以降、数十億ドルの・チャットサービスである「ChatGPT」を1・2023年8月には、入力データが保護される声や画像入力にも対応した。・2024年4月には日本人を開設、日本語用
	<ul style="list-style-type: none">【LLM開発、汎用支援サービス】・2017年に同社が発表した論文「Attention「PaLM (5,400億パラメータ)」などを開発・子会社にDeepMindを有するほか、GPT-3・サービス提供では、2023年2月に、自社用Workspace、Gmail、Meet上でAI機能を提供

ポイント3

ニュース情報の紐付け

アナリストが各テーマに関連するニュース情報を紐づけています。詳細な動向を日々確認することができます。

ニュース

テキスト生成AI

検索結果:282件 (NewsPicks編集部)

【基礎からわかる】電気料金に直結「エネ基改定」っ
配信 2024/6/6 - NewsPicks編集部

【超実践】ChatGPTで「難解な契約書」を読みこな
配信 2024/6/6 - NewsPicks編集部

【業界研究】激動の広告業界で起きていること
配信 2024/6/4 - NewsPicks編集部

【実践】生成AIの「今」と「使い方」を徹底解説
配信 2024/6/3 - NewsPicks編集部

ポイント1

企業課題や 投資方針の整理

企業情報について、見るべきポイントを構造的に整理しています。効率的に経営方針・経営課題などを整理できます。



ポイント2

競合他社の 財務比較

ワンクリックで競合他社との財務比較/可視化が可能。



- 売上高
- 当期純利益
- 当期純利益率
- 売上高増加率
- 従業員数
- 時価総額
- PER
- 企業価値/EBITDA

ポイント3

業績予測と 特許動向

市場データでは確認が難しい業績予測(アナリスト予測)・特許動向も格納しています。未来動向の類推に活用できます。



ターゲット企業リスト | アプローチしたい営業先をすぐにリストアップ

ポイント1

独自に定義された 約570業界の企業リスト

営業・マーケティングに使いやすい、当社
独自分類の業界定義に基づいて企業リスト
を抽出。業種が近い企業へのアプローチ
は、スムーズな横展開が期待できます。



ポイント2

企業課題など独自の 「シナリオ」による分類

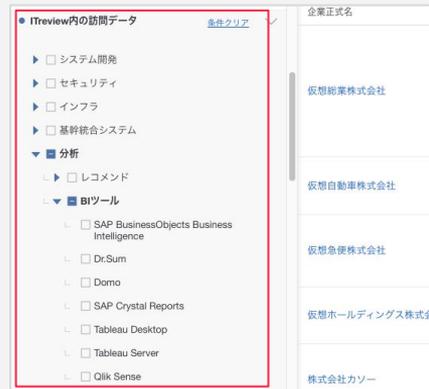
財務情報や有価証券報告書の記載内容と
いったデータを分析して得られる『シナリ
オ』は、スピーダ独自の切り口です。300
種類以上のシナリオで、企業のニーズがわ
かります。



ポイント3

企業の 行動データ

国内最大規模のレビューサイト
「ITreview」と連携し、IT製品に興味・関
心をもつ企業を抽出可能。早い段階でのア
プローチに効果的です。



スタートアップ検索 | 国内外250万社超のスタートアップを収録

ポイント1

企業のあらゆる情報を ひとつのページに集約

事業内容、資金調達ニュース、ファイナンス、株主、従業員数など、スタートアップの情報がワンページに。あちこち探し回る必要はありません。



ポイント2

資金調達からわかる スタートアップのリアル

「シリーズAではどれくらい資金調達しているのか」「FinTech関連企業で評価額が高いのはどこ？」のような疑問にお答えします。



ポイント3

豊富なタグから スタートアップを分析

独自定義の業種や技術、シリーズ情報など、スタートアップを検索・分析するためのさまざまな情報を付与しています。

タグ	
スタートアッププレミアム」とスタートアップ」の2つのサービスを行う。2018年にシ...	#SaaS #人工知能 #ジェネレーティブAI #サブスクリプション #クラウドサービス #BtoC
機械学習技術を掛け合わせ解決を行う事業を展開。	#AgriTech #人工知能 #ジェネレーティブAI #サブスクリプション #農業
に向けたコミュニケーションメディアの運営、KOL・インフルエンシング、日本の魅力を発...	#旅行 #宿泊予約 #アプリ #サブスクリプション #クラウドサービス #ホテル #多言語翻訳
アの開発、並びにIoTプラットフォームの提供。機能を自在にカスタマイズ可能なハイブリッドスマ...	#データベース #サブスクリプション #クラウドサービス #ビジネス・インテリジェンス・ツール
情報までさまざまなテーマや温泉コミュニティな	#IoT #ソフトウェア #ハードウェア #サブスクリプション #プラットフォーム #ウェアラブル
動・体験共有を可能にするソ	#データベース #サブスクリプション #クラウドサービス

専門家調査(エキスパート) | 24時間以内に5名以上の専門家からテキスト回答が得られる

ポイント1

国内外18.5万人の エキスパート

オープンデータにはない現場知見やノウハウを効率的に集められます。
※業界出身者など、調査対象者の属性を指定可能



- 行政OB
- プロフェッショナル人材
- 大学教授
- 大企業
- ミドルマネジメント
- スタートアップ
- 経営者/
- CXOクラス



ポイント2

24時間以内に、 5名以上から回答

弊社事務局が質問を受領してから、24時間以内に5名以上のエキスパートから回答を集められます。



ポイント3

質問設計の添削支援も充実

質問設計の添削サポートも行っており、誰でも適切な回答を集めることができます。



技術動向 | 国内外の特許・研究者動向から技術の未来を予測する

※スピーダ R&D分析のみ提供



ポイント1

上場/非上場企業の特許取得動向がわかる

いつ・どの企業がどのような特許を出願しているのか一覧でわかります。特許出願数、被引用数、推定研究者人数などを知ることによって、企業ごとの技術的な強みがわかります。特許内の「頻出ワード」推移で、技術トレンドの経年変化がわかります。

ポイント2

注目の技術論文の執筆者から協業先を探す

技術テーマ別の、技術論文の発表数がわかります。大学・研究機関別の技術論文・研究者情報も網羅。ある技術テーマの第一人者や、企業との共同研究に積極的な大学・研究者を知ることができるため、提携先の調査にご活用いただけます。

ポイント3

規制動向で各国のスタンスを知り将来を予測

特定の技術領域に関する国際的なルールを把握することで、各国の技術に関するスタンスやトレンドを理解できます。国連や100か国以上の政府のルール動向、NGOの活動傾向などに関する記事群より、未来予測の精度を高めます。

顧客分析 | 簡単な操作で、受注しやすい顧客がわかる

特徴	重要度	すべて	既存	カバレッジ
	重要度	社数	社数	
すべて		150,324	506	0.3
求人シナリオ > 求人情報分析 > 広告出稿 求人情報サイトで出稿料の高い記事で営業職を募集している企業	★★★★☆	5,968	41	0.7
企業概要 > 上場市場名 東証スタンダード	★★★★☆	1,364	41	3
シナリオ > 業績影響シナリオ > COVID-19発生後1年の業績影響シナリオ COVID-19発生後1年で売上高が5%以上増加した上場企業	★★★★★	717	40	5.6
企業概要 > 売上高 売上高 50,000百万円 ~ 99,999百万円	★★★★☆	1,673	40	2.4
シナリオ > 財務分析 > 回転率 売上債権回転期間が長い企業	★★★★☆	583	39	6.7
求人シナリオ > 求人情報 (指定した職種での募集がある企業) > ITエンジニア 求人情報サイトでITコンサルタント・SE職を募集している企業	★★★★☆	2,574	39	1.5

ポイント 1

膨大な顧客データを誰でもかんたんに活用できる

ExcelやSalesforceから取引先企業リストをアップロードすると、簡単な操作で、自動的に顧客分析が完了します。企業名の重複・表記揺れを高い精度で名寄せし、分析に使えるさまざまな企業属性データを付与します。

ポイント 2

受注確度の高い顧客の特徴を自動で分析

業界・利用サービス・財務シナリオなどの企業属性ごとに、既存数・潜在数・商談数・受注率・リード獲得割合などを一瞬で可視化します。

ポイント 3

受注確度の高い営業先リストを作成

顧客分析の結果に基づいて「受注確度の高い条件」を発見し、その条件に合致する企業の一覧をリストアップ。営業先リストとして利用できます。

ポイント1

営業がいつも使う画面で
データにアクセス

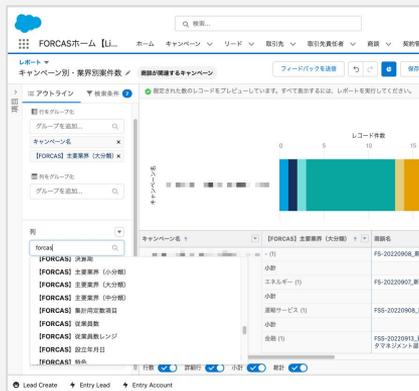
取引先やリードの画面内に、業界・売上・従業員数などの企業属性や、特色・経営課題などのさまざまな情報を集約します。



ポイント2

レポート条件にスピーダの
企業属性を利用

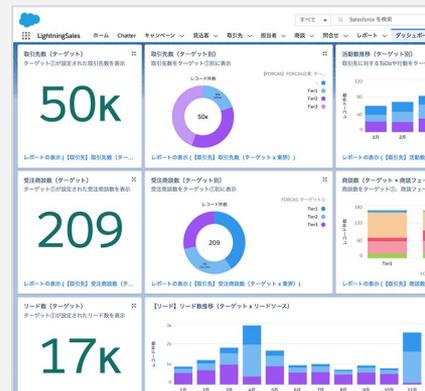
業界、シナリオ、ターゲット企業フラグなど、幅広い視点でデータを分析し、欲しいデータを的確に取り出すことができます。



ポイント3

ABMダッシュボード

ABM = アカウントベースドマーケティングの実践において重要な指標を集めたダッシュボードのテンプレートをご用意しています。



🔍 人事部長が抱えている可能性がある悩み

- 課題 **ダイバーシティ推進の課題**
- 根拠 2031年までに女性比率約40%、管理職比率を15%にする目標に向けて取り組む部長としては、これらの目標を達成するために、従業員の意識向上や環境に配の整備など、様々な取り組みを推進する必要があります。
- 課題 **グローバル体となった経営の推進**
- 根拠 成長戦略の中で、グローバル展開が重要な要素として位置づけられています。を進めるためには、本社と海外拠点のコミュニケーション強化や現地慣習にあの構築が必要となりますがそのノウハウ不足に悩んでいる可能性があります。
- 課題 **事業モデル転換に伴う人材の配置転換**
- 根拠 中期経営計画において、事業モデルの転換を早期化することが計画されています。

ポイント1

生成AI・LLMを利用が、
企業が抱える課題を具体的に提案

スピーダが保有する豊富な企業情報とLLMを組み合わせ、顧客企業が抱えている可能性がある課題を具体的に提案します。この情報を用いれば、営業担当者はたった5分で、高精度な仮説提案を準備できます。

ポイント2

ペルソナ別に課題を整理

アプローチに即活用できるよう、「人事部長」「情報システム部長」「営業部長」の3つのペルソナごとに、関連する課題を整理して提案します。

ポイント3

非上場企業2万社にも対応

スピーダが持つオリジナルの業界情報と豊富な企業情報を組み合わせることで、上場企業のみならず、売上50億円以上の非上場企業約2万社についてもAI企業課題サジェストを表示します。

その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

セールストーク

Salesforce活用

人材育成

財務比較

- ✓ 企業ごとの収益性・成長性・安定性が一目でわかる
- ✓ ベンチマーク企業の情報を定点観測できる

		売上高合計	親会社株主に帰属する当期純利益	親会社株主に帰属する当期純利益
		百万円 直近年度	百万円 直近年度	% 直近年度
7299	アイシン	4,402,823	37,670	
5471	大昭和製鋼	578,564	36,438	
5482	豊和製鋼	285,141	1,610	
5851	リョービ	282,693	10,115	
7283	豊三工業	240,806	8,504	
7315	IJTT	167,983	1,159	
5852	アールスティ	140,938	-84	
6470	大豊工業	105,161	399	
7214	GMB	87,170	1,213	
6317	北川鉄工所	59,700	-418	
5844	メタルアート	44,238	2,632	
5994	ファインシンター	39,675	-2,659	
7628	オーハシテクニカ	34,975	1,283	
5607	中央可鍛工業	33,523	671	
7271	安永	33,284	1,293	
7264	ムロコーポレーション	21,842	292	
6319	シンニクタン	21,739	595	
7299	フジオーセックス	21,606	595	
3439	三ツ知	12,555	-32	
6467	ニチダイ	10,848	-485	
6439	中日本精工	5,368	-483	
7255	松井製作所	4,598	-306	

セグメント比較

- ✓ 事業単位で競合との財務比較ができる
- ✓ 対象企業の各セグメントの経年データが一覧化。各企業の成長領域がどこかクイックに把握可能

		2018年度	2019年度	2020年度
		2018年度	2019年度	2020年度
8551	北日本銀行・クレジットカード・信用保証			
	売上高	百万円	746	705
	営業費用	百万円	530	410
	セグメント利益	百万円	216	295
	セグメント利益率	%	29.0 %	41.8 %
8416	高知銀行・クレジットカード			
	売上高	百万円	372	402
	営業費用	百万円	378	358
	セグメント利益	百万円	-6	44
	セグメント利益率	%	-1.6 %	10.9 %
8364	清水銀行・リース・クレジットカード			
	売上高	百万円	6,036	6,054
	営業費用	百万円	5,811	5,828
	セグメント利益	百万円	225	226
	セグメント利益率	%	3.7 %	3.7 %
8337	千葉商業銀行・信用保証・クレジットカード			
	売上高	百万円	2,038	2,020
	営業費用	百万円	1,128	1,010
	セグメント利益	百万円	910	1,010
	セグメント利益率	%	44.7 %	50.0 %
8562	福島銀行・クレジットカード・信用保証			
	売上高	百万円	215	186
	営業費用	百万円	209	192
	セグメント利益	百万円	6	-20
	セグメント利益率	%	2.8 %	-3.2 %

その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

セールストーク

Salesforce活用

人材育成

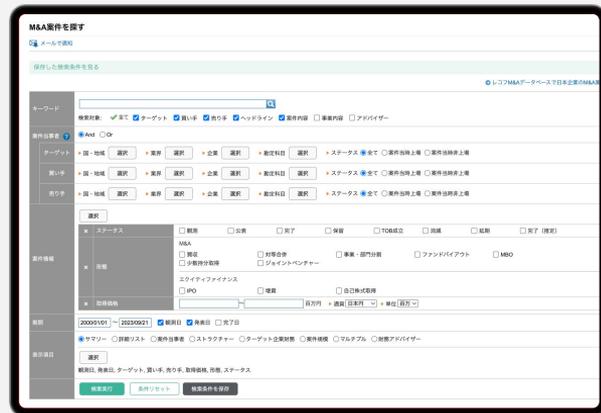
ニュース

- ✓ 国内約160・海外約2,000のメディアと連携
- ✓ 特定のニュースを毎朝通知できる。追いかけていたいテーマの最新情報を常時取得



M&A案件検索

- ✓ 全世界約270万件のM&A情報を格納
- ✓ 過去の類似案件や競合案件を短時間で分析できる



その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

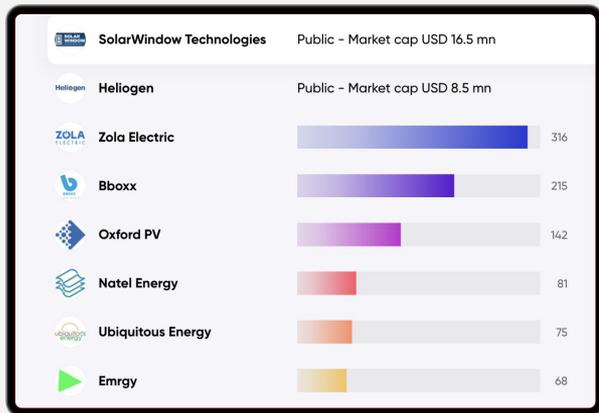
セールストーク

Salesforce活用

人材育成

プレイヤー情報

- ✓ 市場環境を一変させる可能性のある新興企業を、イノベーション領域ごとに一覧し、企業情報を調べられる。



ユースケース／アップデート情報

- ✓ グローバルトップ企業が、イノベーション領域でのどのような活動を行なっているか、最先端事例を捕捉できる

Use cases

Generative AI solutions are increasingly adopted across various industries, particularly the information technology and industrial sectors. The most common use case is for developing content, particularly for marketing and sales purposes like ad creation, customer training, and conversational content creation like chatbots to assist employees and customers. We have identified key Generative AI use cases below:

GICS Industry	GICS sub-industry	Use case	Customer	Startup/incumbent product used	Description
Communication Services	Diversified Telecommunication Services	Data management and analytics	Telefonica	MOSTLY AI	Customer data from Telefonica's CRM is synthesized by MOSTLY AI synthetic data platform to provide a compliant, statistically identical data alternative that provides the same statistical patterns and correlations as the original data without the original data points.
Communication Services	Entertainment	Media production	Assembly	Runway	To integrate Runway's masking tools into Assembly's production workflow in order to enhance the efficiency of the masking process for projects involving luxury, fashion, and beauty brands (e.g., to account for background grading and masking in video).
Communication Services	Media	Video production	Assembly	Runway	To streamline CBS production processes, to enhance the efficiency of the masking process for projects involving luxury, fashion, and beauty brands (e.g., to account for background grading and masking in video).

その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

セールストーク

Salesforce活用

人材育成

有報・適時開示検索

- ✓ 国内企業の有価証券報告書・適時開示資料を網羅的に検索
(収録期間：有報・半報・四報は2000年～（その他書類は2005年～））
- ✓ キーワード検索や特定項目の絞り込みにより、自社と近い技術領域に注力している企業の中期戦略、事業状況がわかる

有報・適時開示検索

メールで通知

保存した検索条件を見る

企業 全企業 個別企業選択

期間 [2022-09-01] ~ [2023-09-30]

EDINET 収録期間：有報・半報・四報は2000年～（その他書類は2005年～）

全て 特定有価証券に関する書類を検索対象に含める

有価証券報告書 中期報告書 四半期報告書

特定対象資料

TDnet 収録期間：2005年6月～

全て

すべてのキーワードを含む

レポート検索

- ✓ 官公庁・行政機関が発行する研究開発にまつわる白書・イノベーションレポートで社会の動きを洞察する
- ✓ グローバルにおける地域別分析レポートが読める

検索対象レポート

全て レポートリンク集 販売レポート

有料・無料 全て 無料 有料

すべてのキーワードを含む

いずれかのキーワードを含む

検索ワード

含めないキーワード

タイトル 本文 概要

ダウンロード

検索実行 条件リセット 検索条件を保存

レポートリンク集

*官公庁や業界団体など、信頼性の高い発行元から公開されている、経済関連レポートのリンク集です。

全1,000件 最初へ 前へ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 次へ 最後へ

No.	Free/Paid	発行日	発表元
1	Free	2024/06/28	発表元
2	Free	2024/06/28	発表元

レポートの詳細

その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

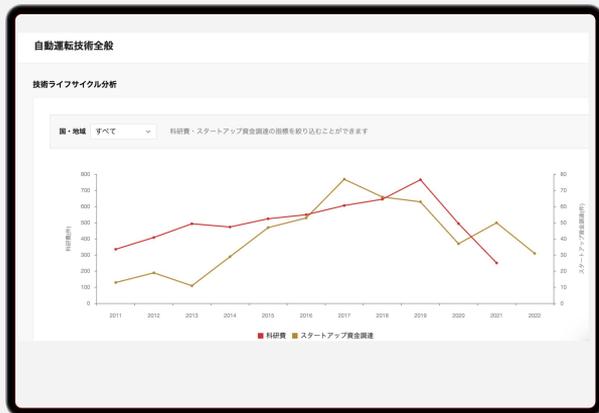
セールストーク

Salesforce活用

人材育成

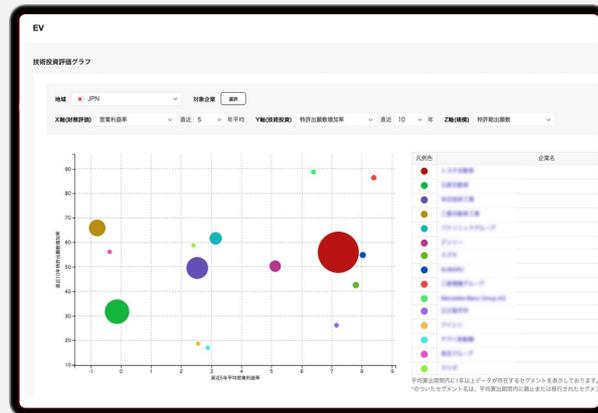
技術ライフサイクル分析

- ✓ 特定の技術に対する科研費の交付状況とスタートアップへの投資状況がわかる
- ✓ 科研費/スタートアップ投資の相関から市場ニーズのある技術領域を探る



技術投資評価グラフ

- ✓ 「売上高研究開発比率」など企業が特定の特許領域で伸ばしている財務結果がわかる
- ✓ 特許/研究開発投資と財務結果の相関がわかる



その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

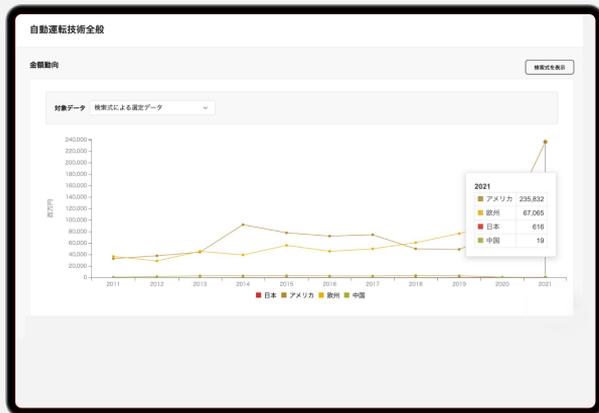
セールストーク

Salesforce活用

人材育成

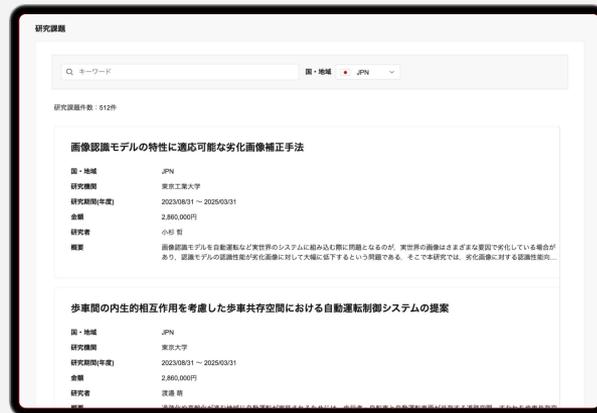
科研費動向（金額）

- ✓ 特定の技術領域に対する科研費の交付状況がわかる
- ✓ 国・地域別の科研費交付状況を比較できる



科研費動向（研究課題）

- ✓ 科研費が交付されている研究テーマの概要がわかる
- ✓ どの研究テーマ・大学・研究者にいつ科研費が交付されているのか国・地域別に把握できる



その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

セールストーク

Salesforce活用

人材育成

企業情報

✓ 企業Webサイトの内外に分散する企業情報や、独自に集めた最新情報を、共通フォーマットの1画面に集約

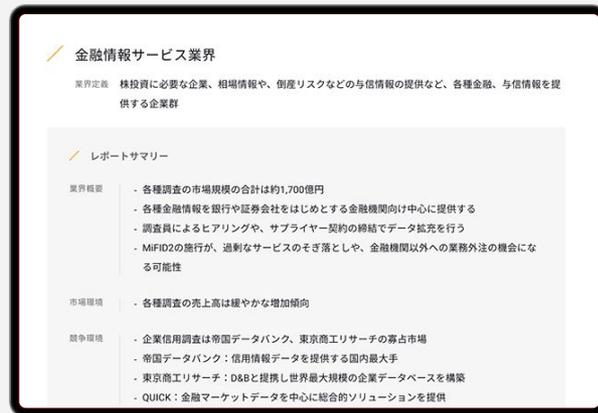
✓ 上からスクロールするだけで、スピーディに顧客理解が進みます



業界レポート・業界サマリー

✓ 顧客の所属業界について、業界概要・市場環境・競争環境を要約して表示

✓ 3C分析の基本的な情報を押さえることで、このままセールストークに活用可能



その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

セールストーク

Salesforce活用

人材育成

業界プレイヤー一覧

- ✓ 同じ業界に属する企業名と、売上高などの主要な財務指標、「増収増益」などの傾向を一覧表示
- ✓ 業界における顧客のポジションと競合先を簡単に把握できる

金融情報サービス業界			
	売上高 (百万円)	当期純利益 (百万円)	期末従業員数 (人)
株式会社フォーカス	54,000	N/A	3,000
デジタルセールス株式会社	30,000	N/A	600
株式会社IoT	↑増収 ↑増益 29,000	3,000	200
株式会社Venture	↑増収 ↑増益 12,345	1,234	789
Sales Tech株式会社	↑増収 ↓減益 8,000	2,400	200
ベンチャー株式会社	↑増収 ↑増益 8,000	1,400	110
株式会社セールスリクエスト	6,000	N/A	100

人事異動・人物情報

- ✓ 企業ごとの人事異動情報をすかさずキャッチし、最適なタイミングでのアプローチに活かせる
- ✓ 役員陣の人物情報を見れば、主要な経歴が一目で分かる

商材Bのターゲット企業の変化		
ニュース	組織・人	
2022/08/19	フォーカス	金森 彩加 新役職: コーポレート本部調達センター調達第二 (2022/08/21から)
2022/08/17	ベンチャー	梶 寛 新役職: 顧問 (2022/08/17から)
2022/08/12	テレワークナビゲーション	白川 百合子 旧役職: 常務取締役 (2022/09/30まで) 市川 和義 新役職: 常務取締役
2022/08/09	デジタルセールス	村尾 佳子 旧役職: 社外取締役 (2022/09/28まで) 山口 健太 新役職: 社外取締役
2022/08/05	IoT	佐藤 薫 新役職: CTO 執行役員 技術統括本部長 (2022/08/01から) 横山 淳一
2022/08/04	Venture	渡辺 博子 新役職: 代表取締役 CEO (新任) 洞口 恵 新役職: 監査役 (新任)
2022/08/02	Sales Tech	桜井 守 新役職: 執行役員 (新任)
2022/08/02	日本アグリテック	高木 将貴 旧役職: 制御・解析本部本部長 (退任) 樋口 正寿 新役職: 制御・解析
2022/08/01	セールスサポート	松崎 悠 新役職: 代表取締役社長 旧役職: セールサポート総研 代表取締役社長 (旧)

その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

セールストーク

Salesforce活用

人材育成

ニュース

✓ ターゲット企業に関連する1日あたり約2,000件のニュースを閲覧可能

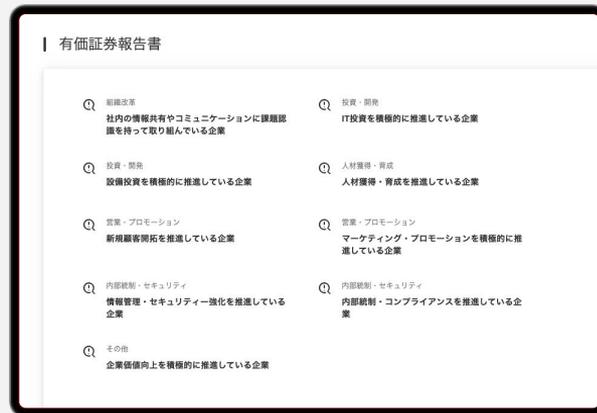
✓ 通常であれば有料の購読契約が必要なものも含む、多数の専門紙・地方紙を網羅。NewsPicksオリジナル記事も



有価証券報告書

✓ 長い有価証券報告書を自動分析し、「シナリオ」の形でサマリーを抽出

✓ 有報を読み込まなくても、顧客企業の戦略や課題が一目で分かる



その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

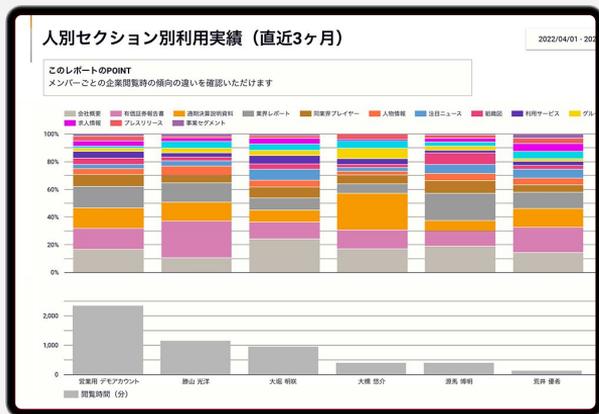
セールストーク

Salesforce活用

人材育成

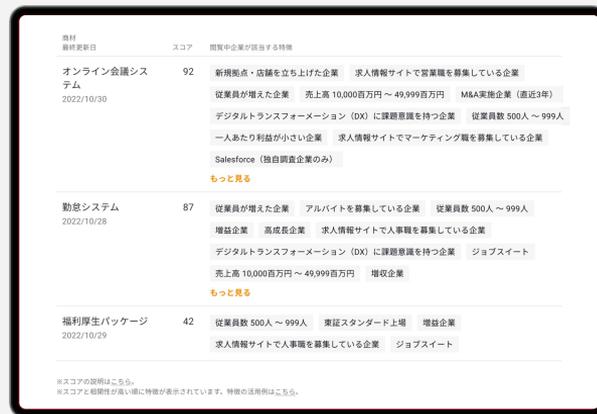
ログレポート

- ✓各営業メンバーの活用状況を、営業成績と紐付けて参照することで、顧客理解プロセスの問題を特定でき、ソリューション営業の型化を実現



スコア分析

- ✓複数プロダクトの顧客分析結果に沿って、提案商材ごとの受注確度を「スコア」として定量化
- ✓どの企業に何を売るのが、一目瞭然になる



その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

セールストーク

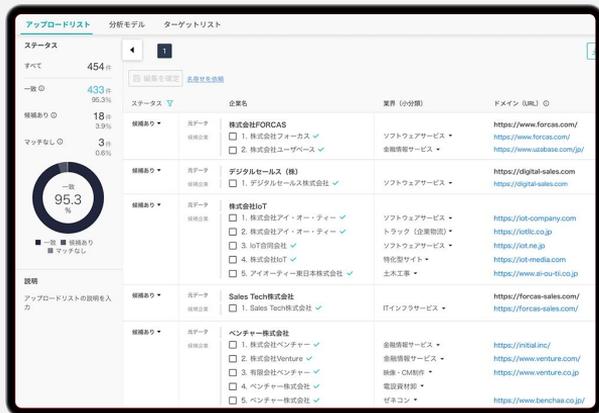
Salesforce活用

人材育成

名寄せ

✓ お手持ちの顧客リストをExcelからアップロードするだけで正確な企業名と法人番号を特定し、自動で表記揺れを修正

✓ 複数候補がある場合でも、リストから選ぶだけで簡単に名寄せが完了



顧客分析ダッシュボード

✓ 受注、商談、リードそれぞれのカバレッジ（網羅率）や受注率、商談化率などの主要数値をターゲット毎に把握

✓ 四半期毎など定期的にデータを更新し、この画面を見るだけでターゲティング戦略のPDCAを回せる



その他のお役立ち機能

市場リサーチ

競合調査

スタートアップ

イノベーション

M&A戦略

研究開発

新規事業

営業戦略

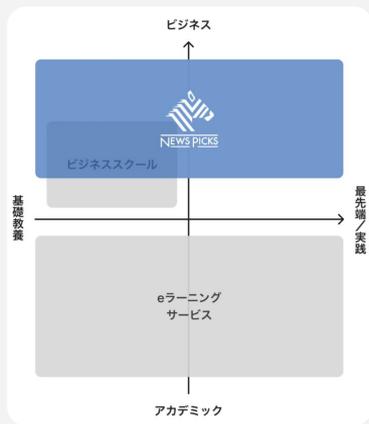
セールストーク

Salesforce活用

人材育成

社員の自律的な学びを習慣化する

- ✓ 924万人のユーザー数を誇るNewsPicksの法人プラン
- ✓ 20000本以上のNewsPicksオリジナル記事/動画が見放題
- ✓ 個人の気づきを組織の学びへ、ニュースのシェア機能



次世代人材を育てる学習コンテンツ

- ✓ 動画を通じて、ビジネスの実践者から、知っておくべきトレンド・テクノロジー・ 이슈などを体系的に学べる
- ✓ LMSなどの学習システムとの即時連携が可能



セールス →



DX →



SDGs →



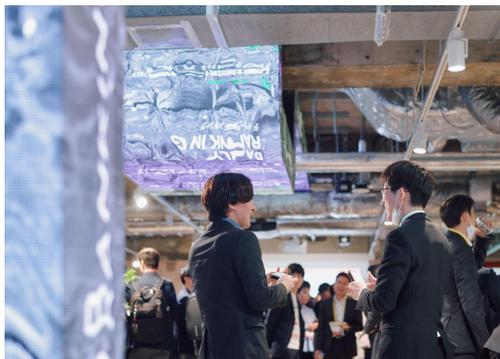
新規事業開発 →

ユーザーコミュニティ スピーダ ユーザーグループ

外部環境がどんどん変化していくこの時代において、どのように戦略を立て、次世代のビジネスをつくるのか、誰とタッグを組んでビジネスを推進していくべきなのかー

『スピーダ ユーザーグループ』では、そうした課題を解決する情報をお届けしたいと思い、スピーダユーザー限定のコミュニティイベント開催をしております。

外部環境の激しい変化へ適応し、日本経済を牽引する**意思決定と実行のスピードを向上させるための知見・人材交流のプラットフォーム**とし、同じ志を持つプロフェッショナル・リーダーとの良質なネットワークを構築することで、**新規事業の機会の創出と持続可能な成長をスピーディーに実現**します。



各種コミュニティイベント

スピーダ ユーザーグループでは、毎月20~100名規模の交流会や勉強会など様々なコミュニティイベントを開催しております。



Meetup ※全ユーザー対象

「スピーダ ユーザーグループ Meetup」は、スピーダをご利用いただいている全ユーザー様を対象とした交流会です。毎月テーマを設定し、同じ業務に携わっているユーザー様同士の交流を促進します。

✓ スピーダユーザー異業種との接点作り

✓ リテラシー向上・動向把握



ピッチ & 交流会 ※原則スタートアップ情報リサーチ契約者のみ

毎月今注目のスタートアップ6社をお招きしピッチを頂きます。また、経営企画・事業開発を中心とした事業会社、CVC、VC、金融機関など毎月100名以上のユーザー様にご参加頂いております。様々な領域のスタートアップと出会えるのはもちろん、ユーザー様同士の横の繋がり、交流を促進します。

✓ スピーダユーザー異業種との接点づくり

✓ 多くの領域のスタートアップを知れる

各種コミュニティイベント



勉強会 ※全ユーザー対象

各業界で活躍するトッププレイヤーの方をお招きして、新規事業やスタートアップ業界の最新情報を学べる勉強会を開催します。また、スピーダを活用した新規事業・競合調査など活用促進に向けた勉強会も開催しております。

開催例：・JAFCOパートナーから学ぶスタートアップ投資検討場面におけるポイント
・多様化するスタートアップ資金調達の実態などを

✓ 若手メンバーの育成

✓ スピーダ 活用促進

✓ リテラシー向上・動向把握



テーマ別オフ会 ※全ユーザー対象

テーマ別オフ会では、毎月テーマを絞り、20名程度のその業界に関わる方々でのカジュアルな交流会を開催しています。同じ業界だからこそわかる課題や、意見交換、業務提携の話まで、毎月活発な議論が行われています。

開催例：小売、環境・エネルギー、ヘルスケア、メディア・エンタメ、物流、CVC PR担当者向けのオフ会 など

✓ 同じ業界の横の繋がり創出

✓ 質の高い意見交換

✓ 同業界の他社の取り組みを知れる

3.

スピーダの使い方

部門別の事例紹介

1. スピーダとは？

2. スピーダでできること（機能）

3. 導入事例

部門別のスピーダの活用

※ タイトルをクリックすると各ページに移動できます。



経営企画／新規事業
での活用例



海外調査／
イノベーション推進
での活用例



営業企画／セールス・
マーケティング
での活用例



技術戦略策定
での活用例





経営戦略策定や事業開発を、 ワンストップで、カンタンに・スピーディーにする

1

- 市場・業界・トレンド・ 競合などの調査

市場
リサーチ

競合の
動向把握

- ・ 市場の概観やバリューチェーンを理解する
- ・ TAMやCAGRと、その根拠を知る
- ・ 業界の動き、トレンド、ニュースを掴む
- ・ 有力企業やスタートアップの動向把握

2

- 情報の示唆出し - 仮説立案

初期
仮説構築

初期
仮説検証

- ・ エキスパートの知見活用
 - 業界課題ヒアリング～仮説立案～検証
- ・ 差別化のための事例収集
- ・ 海外事例を基にした国内の機会探索

3

- 仮説検証 - 実行・改善

事業性実証

協業/
提携先探索

- ・ 顧客課題の特定
- ・ 対象業界の商慣習深堀
- ・ 提携や協業先の検討調査

事例紹介

NEC ソリューションイノベータ: スピードが求められる新規事業の検討

市場リサーチ

競合の動向

新規事業

新規事業を効率的且つ効果的に進められるようサポートしていくことが、我々のミッションです。

スピーダを利用すると、**すぐに業界の動向から個々の企業の情報まで調べられる**ため、初動が早く非常に便利です。事業部から相談が来たときに、**すぐに業界レポートを見ることができるので、自分たちの知識レベルを迅速に上げられる**ようになりました。

新規事業においては、様々な方にインタビューをしてファクトファインディングや仮説の検証をすることが必要です。

スピーダ エキスパートリサーチでは、**10人ほどの有識者からわずか1日で知見が得られ、スピーディに傾向を捉えることができます**。自分1人で行うと1ヶ月はかかるプロセスを2~3日でできるわけですから、気軽に使えるカジュアルなツールとして重宝しています。

[→詳細は事例ページへ](#)



調査にかかる時間を大幅に短縮。情報の量も質も向上
多くの専門家へのインタビューが必要なファクトファインディングや仮説検証のシーンでも活用

NECソリューションイノベータ株式会社
大塚 俊一様 / 高野 裕之様 / 細川 豊様 / 上田 岳宏様

事例紹介

CVCで「新たなエンタメ創出」を目指すバンダイナムコエンターテインメント

市場リサーチ

競合の動向

スタートアップ

スピーダ スタートアップ情報リサーチで最新のニュースリリースをチェックし、紐づく企業情報にアクセスするのは日課です。個社の情報収集はもちろんですが、**スタートアップの動向を網羅的に見られるので、トレンドの把握に役立っています。**

また、スタートアップ各社へのアプローチ状況を「ステータス管理」機能で記録できるため、面談の履歴やスピーダのスタートアップコミュニティで得た情報を「メモ（機能）」に残し、共有しています。

世の中にある有象無象の情報の中から、興味を持ったスタートアップと似た企業を探すにはかなりの労力が必要です。一瞬で類似企業を探し出せるだけでなく、**事業概要や資金調達の状況などの情報収集がスピーダで完結できることに価値を感じています。**

[→詳細は事例ページへ](#)



**情報収集からネットワーキングまで、ソーシングが効率化
経営層への提案に必要な情報を網羅的に揃えられるように**

株式会社バンダイナムコエンターテインメント
021 Fund アソシエイト 岩崎 寛史 様 / 松田 愛里 様



事業開発や協業検討のためのグローバル調査を、 ワンストップで、カンタンに・スピーディーにする

1

- イノベーション領域の概要理解
- 市場成長予測の調査
- プレイヤー把握

調査領域の
決定

大手/新興企業
動向把握



- ・新興市場／領域の概要とプレイヤーの理解
- ・市場規模／分類と成長率、その根拠を把握
- ・領域ごとの注目企業の資金調達状況を知る
- ・大企業の領域ごとの活動を俯瞰

2

- ベンチマーク企業の
イノベーション活動の比較と
ホワイトスペースの発見

初期
仮説構築

初期
仮説検証



- ・大企業の領域ごとの活動ベンチマーク
 - 取り組み事例～投資/買収/提携の把握
- ・グローバルの状況を基に 国内の機会探索
 - 国内スタートアップの探索と情報収集
- ・スタートアップの最先端事例の観測

3

- 自社戦略/事業開発への
反映・検討
- 国内での再現性検証

事業性実証

協業/
提携先探索

- ・エキスパートの知見活用
 - 国内の機会／脅威／課題 ヒアリング
 - 仮説の創出～立案～検証
- ・提携や協業先の検討調査～アプローチ

事例紹介

正確な重点分野を特定し、事業部門の新たな協業ベンチャー立ち上げを支援する

市場リサーチ

イノベーション情報

スタートアップ

顧客の潜在的なニーズを理解し、その理解に基づいて積極的にビジネスチャンスを生み出す際、事業部門と連携するために、業界横断的なトレンドを迅速に把握し、各領域における成長機会をピンポイントで特定するソリューションを必要としていました。

スピーディなイノベーション情報リサーチを活用することで、次のようなことができるようになりました：

1. さまざまな分野の顧客ニーズや業界トレンドをより深く理解する。
2. 潜在的な分野を探り、事例を理解することで、有望な新しいビジネス機会をピンポイントで見つける。
3. 定期的に作成されるトレンドレポートやニュースレターを通じて、注力分野に影響を与える最新の動向を把握する。



**顧客中心のビジネス開発プロセスを強化
戦略的に新規事業を開発し、その洞察を社内の事業部門に
迅速に伝えられるように**

株式会社NTTデータ
オープンイノベーションチーム：渡辺 出様 / 藤原 健一様



ソリューション営業の強化 / 仕組み化 / 実行を、 ワンストップで、カンタンに・スピーディにする

1

理想的な顧客×提供する便益
→顧客企業リストアップ

顧客ターゲ
ティング

リスト作成

- ・理想的な顧客の発見(仮説／シナリオ作成)
- ・提供する便益／解決する課題の発見
 - 想定顧客企業の調査分析
 - 業界動向／ニュースの取得

2

- 商談機会創出
- 提案作成・実施と仮説検証

案件発掘

商談創出

- ・顧客企業へのアプローチ
- ・ナーチャリング
- ・顧客接点/キーマン接点創出
- ・BANT情報の獲得

3

- Win/Lost
- 要素分析

商談最適化

契約

- ・顧客の声を把握/共有
- ・商談と提案の最適化
- ・足りない提供価値の洗い出し

事例紹介

NTTネクシア 新たな営業プロセスで新規営業案件の15%をたった9名で創出

市場リサーチ

営業戦略

Salesforce活用

1社1社をネットで調査するのに膨大な時間と工数がかかっていたので、自社調査を効率化するために、スピーダを導入。スピーダ 経済情報リサーチの、業界レポートや企業情報で、**既存企業の解像度を上げ、弊社の強み・弱みを足し合わせていくと、戦略の概観が見えてきます。**

さらに、スピーダ 顧客企業分析を活用することでリスト作成に掛かる工数を削減。さらに、リストアップされた対象企業をSalesforce連携で把握。

スピーダ エキスパートリサーチの機能、FLASH Opinion（24時間以内に5名以上のエキスパートから回答が得られる機能）は、**困っていることに対する現状の最適解や解決の方向性を、素早くエキスパートに相談でき、アウトプットの質が高まっています。**

[→詳細は事例ページへ](#)



**営業企画と営業現場の目線が揃い、連携がスムーズになり、新規顧客獲得への意識も全社的に高まった
さらに、調査・分析・戦略策定の時間を大幅に短縮**

株式会社NTTネクシア
営業企画部：宮澤 淳一 様 / 川原 宏之 様 / 芳泉 哲史 様

事例紹介

富士通が挑む”顧客への提供価値最大化”に向けたデジタル変革

市場リサーチ

営業戦略

セールストーク

まず、リストの**ターゲティング精度を高める**目的でスピーダを導入しました。きちんと絞り込みを行ったうえで、優先度を付け見込み客へアプローチをすれば、**成果も出やすく生産性向上にも繋がります**。ターゲティング機能は、日本企業に合う業界区分で、シナリオも非常に有効だと感じています。

デジタルセールスマン一人ひとりが**事前情報収集でも生産性を高め、精度の高い事前調査の再現性を保つため**、WEB検索よりも効率的なスピーダ 営業リサーチを利用。顧客情報、業界、競合といった視点から総合的にスピード感をもって情報収集する上で、スピーダ 経済情報リサーチは役立っています。

[→詳細は事例ページへ](#)



**顧客提案に必要な情報収集と戦略策定プロセスの体系化を実現
仮説構築で、一貫性のあるロジックに基づいた取り組みを実現
データを基に仮説を創出、組織連携における変革を推進**

富士通株式会社
CRO室 Deals Creation 及川 美智代 様 / 木村 洋平 様 / 山口 湧大 様 /
田代 一道 様 / 吉原 一博 様 / 田中 常元 様



技術戦略策定における 市場・競争環境分析を、 ワンストップで、カンタンに・スピーディにする

1

- 市場・競争環境分析

トレンド・
社会課題把握

自社
ポジショニング

- ・ 自社技術、有形／無形資産の棚卸し
- ・ 市場／競合の調査分析
- ・ 技術動向の調査分析
- ・ 規制動向の調査分析

2

- 技術戦略立案 - テーマ探索・選定

価値創造
ストーリー策定

事業性・
市場性評価

- ・ 経営層との連携、あるべき将来像の合意
- ・ コア技術／コアバリューの定義
- ・ シーズ選定
- ・ ベンチマーク企業分析

3

- 研究開発

仮説構築・仮説検証・PoC

- ・ 用途仮説／顧客検証／研究構想／計画
- ・ パートナー探索・提携
 - ライセンス交渉 -M&A
 - CVC・スタートアップ連携

事例紹介

セイコーエプソンが実践する多角的なバックキャストの市場分析と知財戦略

知財戦略

新規事業

スタートアップ

経営戦略推進部では、知財・R&Dと経営をつなぐ役割を担っています。主なミッションは、**新規事業やイノベーションの創出**です。イノベーションを起こそうとする人々に貢献し、指揮する経営層に知財部門の得意技を生かした情報解析の側面からサポートしていく形が望ましいと考えています。

事業部や開発部門からスタートアップ企業の調査依頼を受けた際は、**まずはスピーダ スタートアップ情報リサーチで企業調査・共創可能性を検討**します。

その上で、**将来の市場性や競合技術の動向をスピーダ R&D分析で分析し、共創した未来の売上・利益計画、企業価値評価のベンチマークになるような財務データを取得**します。そうして、**経営が求めるファクト・定量データも含む全体の繋がり**で情報を整理し、社内への説明を実施します。

[→詳細は事例ページへ](#)



情報収集からネットワーキングまで、ソーシングが効率化経営層への提案に必要な情報を網羅的に揃えられるように

セイコーエプソン株式会社
大橋 洋貴 様 / 谷口 誠一 様

まずはお気軽に、 無料トライアルをお試ください！

トライアルから自動更新、課金されることはありません。
開始日もご相談いただけますので、ぜひお問い合わせください。

お問い合わせ
料金案内



お気軽に

無料トライアル
はこちら



お問い合わせ担当

株式会社ユーザベース
インサイドセールスチーム

Tel: **03-6386-5154**

E-mail : insidesales@uzabase.com

営業時間: 平日午前10時～午後6時

スピーダ