



2026年2月5日

株式会社 ちゅうぎんフィナンシャルグループ

ユーソナー株式会社のサービス導入で地域企業支援を強化 ～データ利活用による営業D Xを推進～

株式会社ちゅうぎんフィナンシャルグループ（岡山市 社長 加藤 貞則）は、データ利活用の高度化を目的として、ユーソナー株式会社（東京都新宿区 社長 長竹 克仁、以下「ユーソナー社」）が提供する経営戦略プラットフォーム「プランソナー」、企業情報・名刺管理アプリ「m ソナー」を導入しました。

1. 導入の目的と背景

当社は、中期経営計画「未来共創プラン ステージⅢ」において、「お客さまのステージや経営課題に応じたタイムリーなアプローチの実現」を重要施策として掲げています。その実現には、企業情報や名刺情報といったデータの利活用を高度化し、より深い企業理解にもとづく提案をおこなうことが不可欠です。名刺管理ツールの導入により行員の生産性向上を図るとともに、ユーソナー社が提供する企業データベースやグループ会社で蓄積された名刺情報を一元的に活用することで、お客さまの実態をより深く把握し、的確な情報提供につなげることができます。

2. 導入するサービスの特徴

●網羅性の高い企業データベース

ユーソナー社の法人企業データベースは、大企業から個人事業主まで全国約1,250万件を網羅した日本最大級の企業データベースです。業界や企業規模などのデータを活用することで、よりきめ細やかな営業が可能となります。また、Web行動履歴をもとにしたインテントデータを活用することで、潜在ニーズを捉えたタイムリーで精度の高い情報提供が可能となります。

●名刺交換履歴の可視化によるアプローチ情報の共有

名刺交換履歴などの情報を「記録」「グループ内で共有」することができます。これにより、どの営業担当者が、いつ、どのお客さまと接点を持ったかをグループ全体で把握でき、過去のアプローチ状況を踏まえたスムーズな提案が可能になります。

ユーソナー社の企業データベースの活用、グループ全体でのお客さま情報の一元管理など、データ利活用の高度化を加速することで、地域企業支援をより一層強化し、グループ一体となってお客さまの多様なニーズに応じた課題解決を実践してまいります。

■ユーソナー株式会社について

1990年の設立当初より、法人間取引データ関連の課題に対応すべく、日本最大級の法人企業データベース「LBC」※を独自に構築・維持してきました。高品質で正確なデータを收集整理する独自の技術と、人工知能など最先端の知見も駆使し、より精確なビジネス戦略の立案を支援するため、顧客データ統合ソリューション「ユーソナー」を提供しています。経営戦略プラットフォーム「プランソナー」や、企業情報&名刺管理アプリ「mソナー」、登記情報ダウンロードツール「登記ソナー」などお客さまの課題を解決できるさまざまなクラウドサービスを展開しています。

サイトURL：<https://usonar.co.jp/service/usonar/>

※「LBC」は、日本全国の事業所に11桁の管理コードを採番したユーソナーの法人データです。業種や売上高、利益、従業員数、固定IPアドレスなど豊富な企業の属性情報を紐付けて一元管理しています。取引先データを「LBC」と突合することで、取引先を除いた精微なターゲティングを可能にします。

以 上

本件に関するお問い合わせ先（TEL 086-223-3110）

グループ営業戦略部 岡 本（携帯090-8207-2483）

広報センター 岡 嶋（内線2255）