

# データとテクノロジーで営業を変革する セールスインテリジェンスと革新的データ基盤の融合



## データとテクノロジーで 働き方を変革する セールスインテリジェンスプロバイダー

株式会社SalesNowは、「データとテクノロジーで働き方を変革する。」をミッションに掲げ、Database + SaaSの日本市場における先駆けとして、2019年に創業された、セールスインテリジェンスを提供する企業である。多種多様、かつ鮮度の高い企業情報を提供することで、クライアントの営業活動の生産向上に寄与し、サービスとしてSalesNowというSaaS型サービスと、SalesNow DBというオンプレメディアを市場へ提供している。特にSalesNowは、営業支援を目的とした企業データベースであり、公開されている国内企業の約500万社を超える企業に関する採用、資金調達、プレスリリース、展示会出展などの情報と、自社で持つ独自の情報の組み合わせから得られるビジネスインサイトの提供を行っている。彼らの強みは、その情報のリアルタイム性であり、例えば公開された求人情報は、最短分単位ですぐに更新されデータベースに反映されている。また、ある企業の従業員数や公開採用枠の過去数年間の推移のデータを、その他の情報と組み合わせることで、法人営業担当はターゲット企業のビジネス状況を予測することが可能である。

## データブリックス導入により データ基盤を強化。 SSOTアーキテクチャーと データ信頼性の確保を実現

データがビジネスのコアであるため、それを支えるデータ基盤は非常に重要である。データ基盤の設計思想としては、SSOT (Single Source of Truth)に基づき、あらゆる情報が一つのデータストアに蓄積されるアーキテクチャーが重要と考えている。多種多様なデータソースが存在し、データを活用するユーザーの業務も様々である一方で、クライアントへのコミットメントを果たすには、信頼性が高くガバナンスを担保したデータ基盤を構築することが急務であった。

データブリックスの導入以前は、各プロジェクトや業務ごとにシステムやデータが個別に乱立している状況で、データの獲得、保存、運用に対する一貫したポリシーが存在しなかった。そこで、データブ



株式会社 SalesNow  
プロダクトマネージャー  
石井 雄介氏

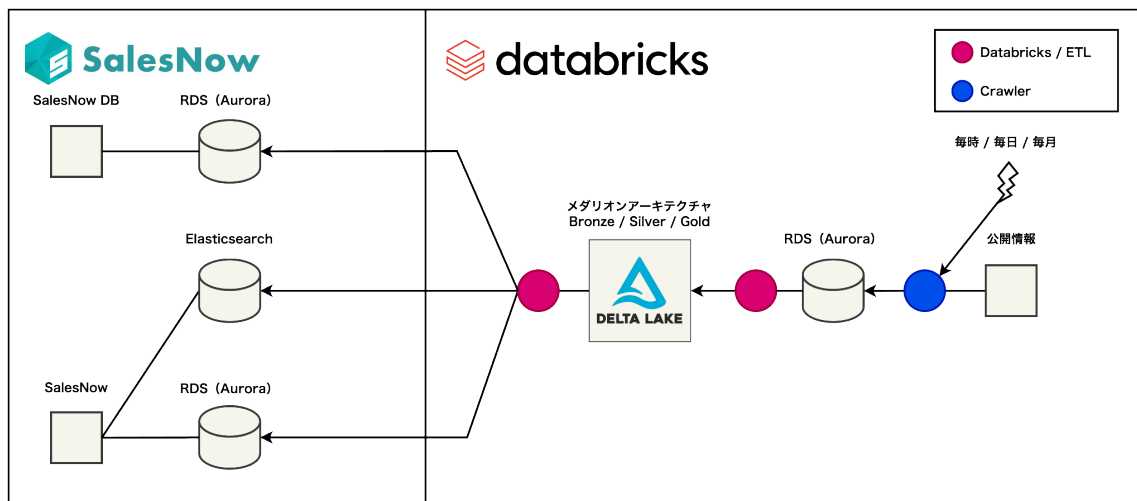


株式会社 SalesNow  
技術顧問  
島田 雅年氏

リックスの「データ・インテリジェンス・プラットフォーム」の採用を決めた。収集/分析対象となる主なデータがテキストのため、従来であればデータ処理のパフォーマンスや処理の信頼性を担保するのが難しいが、「Delta Lake」を活用することで、テキストのような非構造化データも高速に処理し、Delta Lake化することで、データ処理の信頼性が確保されている。また、リレーショナルデータベースやユーザ行動ログなどからもデータを収集し、Delta Lake化することで、さまざまなデータソースと結合可能なデータプラットフォームの構築を行っている。ETLで作成したデータをDatabricks SQLとRedashを使って可視化することにより、データのサイロをなくし、SSOTの実現を行っている。今後はLakehouse Federationを利用し、さまざまなデータに対してインタラクティブにクエリしてデータの質を高めていく予定である。

## データブリックスの革新力で 非構造化データの容易な処理と 高品質な情報の提供が可能に

「今回、他のクラウドDWH等複数製品との比較において、他のクラウドDWHなどの製品は、整理されたあとのデータを扱うことを主眼にしているため、非構造化データを扱うことに大きな課題が生じてしまう。一方で、データブリックスの「データ・インテリジェンス・プラットフォーム」は、ノートブック型でデータ処理が可能であり、インターネット上に公開されている整理されていない各データも、構造化データへの変換が容易に行えるため、データ品質を担保しやすい点が気に入っています。」と、同社(技術顧問)島田 雅年氏は語る。実際、Apache SparkやPandasなどのライブラリーを柔軟に組み



合わせて、データブリックス上で前処理を行っている。

抽出された高品質なデータを元に、統計に基づくデータサイエンスによって、クライアント企業へ有益な情報に昇華して提供している。具体的には、各企業の活動量をモニタリングし、独自のアルゴリズムによって、ビジネス獲得の可能性が高い企業の提案も提供し始めている。また、大規模言語モデルの活用にも積極的にPoCを実施しており、費用対効果も含めて最適な適応分野を見極め中である。今後は、自社独自データのさらなるリッチ化に取り組み、クライアント向けのセールスインテリジェンスの幅を広げていく予定だ。