

TDB

100の企業には、100の戦略がある。

貴社にオンリーワンの力を。

総合マーケティングサービス

ATTACK

TDBの調査力を活かした
オーダーメイドのマーケティングサービス

ATTACK

ビジネスの現場で日々顕在化する「知りたい」「したい」。

それら個別のご要望に、

100年以上にわたって企業調査に携わってきた

帝国データバンク（TDB）の

調査力を活かしてお応えするのが、

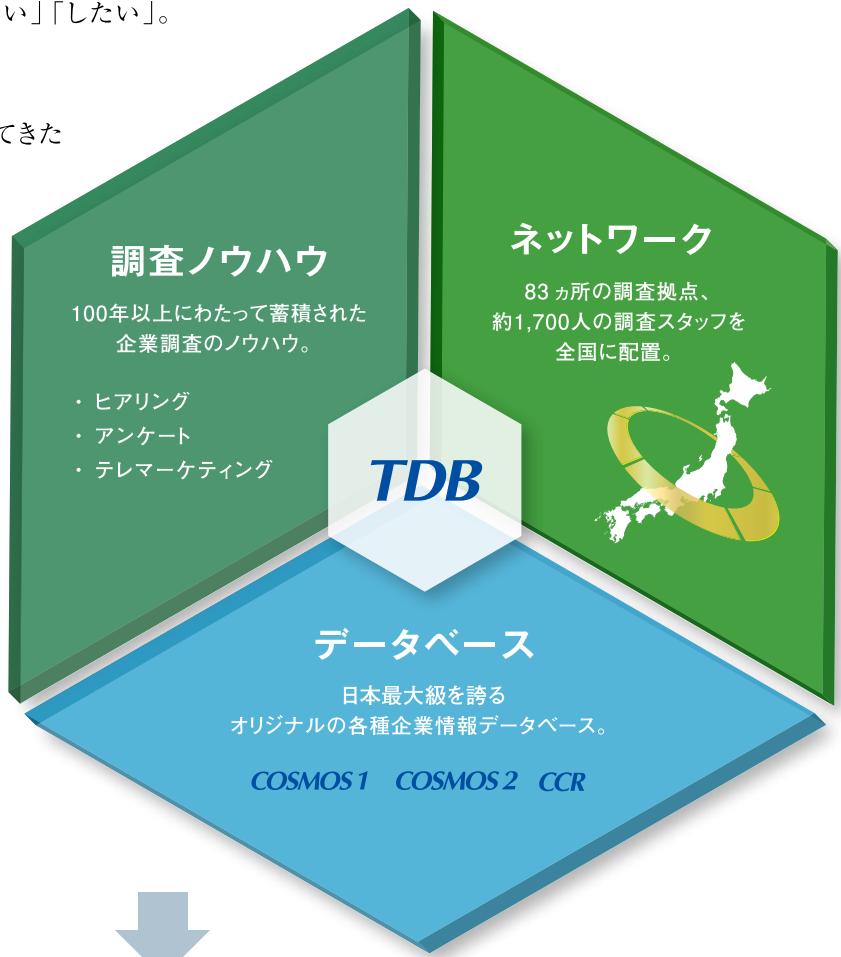
総合マーケティングサービス

「ATTACK」です。

エリア戦略からグローバル展開まで、

貴社が指針を必要としているとき、

TDBにご相談ください。



貴社の「知りたい」「したい」を実現する、
的確なマーケティングサービスをご提供します。



ATTACK サービスカテゴリー

1

市場調査

新規市場への参入や市場の動向、今後の見通しなどの把握をしたい場合に有効です。市場規模、主要企業の現況、流通経路、市場の将来性などの把握もできます。

<事例>

- ・建具業界の市場動向調査
- ・ミネラルウォーターの市場動向調査
- ・老人ホーム市場の実態調査
- ・太陽光発電機器業界に関する調査
- ・水質汚濁に関するアンケート調査
- ・放送・CATV事業者の動向調査
- ・パッケージソフトウェアの需要動向調査
- ・大手学校法人の就職動向に関する調査
- ・レンタルパーキングシステムに関する需要動向調査
- ・LANシステムの導入状況調査
- ・複合機の導入実態調査
- ・企業年金の導入状況調査
- ・オートリースの利用状況

2

業界調査

貴社の業界内のポジションを知りたい、上場の準備資料を揃えたいなどといった場合にご活用ください。

<事例>

- ・半導体製造装置業界
- ・マンションデベロッパー業界
- ・機械部品メーカー
- ・ペットサブリメント業界
- ・クリーンエネルギー関連業界
- ・生コンクリート業界
- ・自動封入封緘業界
- ・トランクルーム業界
- ・冷凍食品業界

3

CS(顧客満足度)調査

取引先との友好関係を継続的なものとするため、自社の改善点を知るため、注目度の高まっているCS調査をご活用ください。

<事例>

- ・建設資材の満足度調査
- ・複写機の満足度調査
- ・設備メンテナンスサービスの満足度調査
- ・化学薬品の満足度調査
- ・警備サービスの満足度調査
- ・金融機関の満足度調査
- ・ソフトウェアの満足度調査

4

取引先データ整備

社内の取引先情報をTDB企業コードで一元化することで、情報の共有・活用が有効かつ効率化し、取引先企業のさまざまな変化にも対応しやすくなります。

<実績>

- ・総務省
- ・都市銀行
- ・大手メーカー
- ・厚生労働省
- ・地方銀行
- ・総合商社
- ・経済産業省
- ・大手リース会社
- ・防衛省
- ・生損保会社

5

コンサルティング

経営理念・ドメインの策定から経営戦略の立案、ビジネスプランを具体化するための仕組みづくり支援までのトータルサポートが可能です。また、後継者育成・次世代幹部育成や営業スキルアップなどの研修メニューも充実しています。

<事例>

- ・営業力強化支援
- ・知的資産経営支援
- ・ISO (9001/27001/22000等)認証取得支援
- ・人事制度構築支援
- ・次世代幹部育成支援

6

情報提供

日々企業調査を行っているTDBの最新情報をご提供。各企業・業界の動向、その兆候をいち早く察知することで、貴社のビジネスプランニングにお役立ていただけます。

<事例>

- ・倒産予測値
- ・休廃業予測モデル「QP」
- ・設備新設拡充計画データ

ATTACK 活用事例

1. Case Study 市場調査



新規顧客開拓のため、
可能性のある企業を
知りたい。

○ オートリース会社 ○ 営業部

ご要望

新規顧客開拓に伸び悩んでいたため、ターゲットとするエリア内にある企業の社有車台数やリース利用動向を確認したい。

2. Case Study 業界調査



営業戦略策定のため、
自社の業界内の
ランキングを知りたい。

○ 機械部品メーカー ○ 営業戦略部

ご要望

ニッチな業界であるため、統計資料が存在しない。主力商品の業界内でのポジションを知り、営業戦略を決めたい。



調査手法	企業概要データベース「COSMOS2」からエリア、規模等の条件で 500 社を抽出。テレマーケティング調査を実施。
調査内容	社有車の有無・台数・種類、今後の導入意向等を調査。
調査期間	約 8 週間
調査結果 報告書	集計表、およびグラフにて調査結果をご報告するとともに、リストアップした500社の企業情報をあわせてご提供。
費用	■ 500社をレイアウトAで提供、 6割の回答を得られた場合 1,030,000円 (本体価格)

調査手法	お客様指定の「ハブペアリング」を取り扱う企業をTDBデータベースより抽出。各社への訪問調査を実施。
調査内容	「ハブペアリング」の売上高等を調査。
調査期間	約 8 週間
調査結果 報告書	調査結果よりランキングを含む報告書を作成。
費用	■ 10社をレイアウトAで提供、 10社に訪問調査を実施し、報告書を作成した場合 560,000円 (本体価格)

POINT

オートリースの利用状況を把握した上で、
営業活動を行えます。

顧客の意向や事業規模を
把握した上で営業を行えるので、
非常に効率的に営業できました。

POINT

信用調査報告書データベースを
活用すれば、ニッチな業界でも、
全体像を捉えることができます。

自社の業界内でのポジションや
ライバル企業が明確になって、
具体的な営業戦略を
描くことができました。



3. Case Study CS(顧客満足度)調査



取引先の問い合わせが必要だ。満足いただいているのだろうか。

○建設資材メーカー ○営業部

ご要望
業績が厳しいため、既存取引先の問い合わせを確実に行う必要がある。そのため当社に対する満足度を客観的に把握したい。



4. Case Study 取引先データ整備



支店単位で管理している売上を、本社で一元管理したい。

○運送会社 ○経理部

ご要望
支店取引が多いので、売上管理は支店単位。売上来本社で一元管理できるようにし、商号変更や合併などのメンテナンスも行えるようにしたい。



調査手法	お客様からお預かりした取引先リスト掲載の企業に、アンケートを郵送。
調査内容	満足度評価の対象となる商品の特性や商習慣なども勘案して調査項目を決定し、アンケートを作成。
調査期間	約8週間
調査結果 報告書	回収督促電話により、回答率を向上。調査分析結果を集計表、グラフにまとめてご報告。
費用	■ 300社にアンケートを送付、270社にフォローコールを実施。90社から回答が得られた場合 900,000円（本体価格）



中立・公正な立場にあるTDBなら、取引先の本音を聞き出すことができ、当社に対する本当の満足度を数値で把握できます。

総合的な満足度の向上に向けて、優先的に改善すべき点を具体的に把握できました。

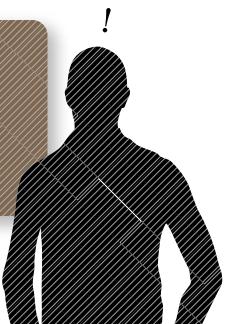


ご提供手順	顧客データのお預かり 機密保持契約を結んだ上で、顧客データをお預かりし、TDB企業コードを付加。
データベース化	社名や住所などをキーに、顧客データを名寄せ。TDB企業コードを付加し、一元管理が可能なデータベースを構築。
所要期間	約2週間
提供	お預かりした顧客データにTDB企業コードを付加し、磁気媒体にて納品。 (Excel形式)
費用	■ 1,000社の場合 300,000円（本体価格）



TDB企業コードにより、企業概要データベースCOSMOS2と連携すれば、顧客データの定期的なメンテナンスが可能になります。
倒産予測値と連携すれば、より高度な与信管理も可能になります。

全社の売上状況が タイムリーにわかるようになり、 効率が格段に向上しました。
!



ATTACK 活用事例

5. Case Study コンサルティング



世代交代を考えている。
後継者と次世代幹部を育成したい。

- 食品専門商社 後継者と幹部人材層

ご要望

息子（後継者）も入社後数年を経過し、世代交代を考える時期となった。そろそろ、事業承継に向けて、特に後継者・幹部層の育成強化を図りたい。



支援手法

自社の「見えざる資産」の棚卸し
次世代幹部人材でプロジェクトチームをつくり、自社の見えざる資産（目に見えない強み）を棚卸し、可視化し、共有。

見えざる資産の活用・強化のストーリーづくり
コンサルタントのファシリテーションにより、プロジェクトメンバーが自ら考え、議論が活発になるように促進し、次世代ストーリーの構築。

6. Case Study 情報提供



取引先のリスク管理を効率的にできないかな。

- 製造会社 経理部

ご要望

日常的に取引を行っている得意先のリスク管理を、精度高く効率的に行いたい。



ご提供手順

倒産予測値算出有無確認

お取引先のTDB企業コードをお預かりし、個社毎の倒産予測値算出有無を確認。なお、TDB企業コードが不明な場合は、別料金にて企業コード付加作業を実施。



新しく進出した地域で、新規顧客を獲得したい。

- 建設会社 営業部

ご要望

未開拓の地域に新たに進出。新規顧客開拓が思うようにならないため、該当地域の設備新設予定の潜在顧客を知りたい。



ご提供手順

条件の選定

地域や投資額、計画時期等、抽出条件を選定。

抽出条件に合った企業の計画を提供
日々の信用調査で入手した「設備の新設拡充に関する情報」を提供。

支援期間	10回支援／約5ヶ月
効果・成果	次世代幹部の経営参画意識醸成および 次代経営計画書
費用	1,600,000円（本体価格）



経営者からの指示待ちではなく、
後継者らが自分たちの時代を主体的に捉え、
支援が進んでいきます。

トップダウンの業務指示になってしまい、
後継者らが「正解探しの罠」に陥っていました。今回をきっかけに、後継者
らが自ら経営について考えるよう
になったのは大きな効果でした。



提供期間	1年間
提供	100社の得意先の倒産予測値を、1年間 毎月、最新のデータを用いて算出し、ご提供。
費用	■全モデルの場合 600,000円（本体価格）



企業が1年内に倒産する確率を、
最新の企業情報や変動情報などに基づいて算出。
取引先のリスク管理の指標として有効です。

取引先のリスクを数値で
把握できるので、リスク管理の精度が
格段に上がりました。



提供期間	1年間
提供	取材を元に、新たに入手した情報を毎月1回、 ご報告します。
費用	■1都道府県、1年間で120件提供の場合 420,000円（本体価格）



地域はもちろん、各種条件など、
お客様の要望に合致した企業の最新情報を
定期的に知ることができます。

実施予定がわかっている企業に
営業を行えるので、
効率的に新規開拓ができました。



貴社のご要望に合わせ、 迅速なマーケティング情報をご提供します。

アンケート調査の場合のご利用イメージ

【ご利用フロー例】

1 貴社の調査ニーズをヒアリング	3 調査を実施
弊社営業担当が貴社を訪問。貴社の調査目的やニーズ、ご予算などを直接お伺いします。	ご提案内容の決定、もしくは再提案を経て決定した内容に基づき、調査を実施します。
2 調査方法を策定、提案	4 レポート、データ等を報告
ATTACKのリサーチチームが調査のタイプや対象、調査方法などを検討。具体的なプランとお見積もりをご提案します。	調査結果を集計・分析。その結果に基づき、レポート・データを取りまとめてご報告します。

【スケジュール例】

作業内容	第1週	第2週	第3週	第4週	第5週	第6週	第7週	第8週
STEP 1 企業概要データベースCOSMOS2からデータ出力	●	●						
STEP 2 調査票の作成		●	●					
STEP 3 電話調査の実施				●	●			
STEP 4 回答結果の入力・集計報告書の作成						●	●	

*ご提供の内容によって納期が異なりますので、詳細は営業担当にお問い合わせください。



<https://www.tdb.co.jp>

お問い合わせは

ATTACKについてのご質問・ご相談は

最寄りの事業所・営業担当へ

○個人情報の取り扱いについてはこちらをご覧ください。▶ <https://www.tdb.co.jp/privacy>