



届けたい相手が、もっと広がる。終わらないビジネスを創る。

 Musubu

サービス概要資料

# INDEX

1.	Musubuについて	P.03~08	4.	ご利用までの流れ	
2.	Musubuの機能紹介		4.1.	ご利用開始までのフロー	P.29
2.1.	Musubuの機能について	P.10	4.2.	フリープランのご案内	P.30
2.2.	営業リスト作成	P.11~15	5.	よくあるご質問	P.31~32
2.3.	メール配信機能	P.16~17	6.	お知らせ	
2.4.	アプローチ管理	P.18~19	6.1.	セミナーのご案内	P.34
2.5.	成約企業の分析	P.20	6.2.	販売パートナー募集	P.35
2.6.	その他機能・サービス	P.21~22	7.	会社概要	P.36~37
3.	料金のご案内				
3.1.	料金プラン一覧	P.24			
3.2.	オプションでの追加購入オプション	P.25			
3.3.	単月料金プラン一覧	P.26			
3.4.	料金のポイント	P.27			

Musubuについて

Musubuについて

## まだ会ったことない「売れる顧客」に出会える。

「法人営業」と一口に言っても、

その中には「顧客と出会う」ための事前の情報収集や

アプローチ企業のリストアップ、アポ取りから、

「顧客になっていただく」ための商談やクロージング、

契約締結まで多様な業務が含まれています。

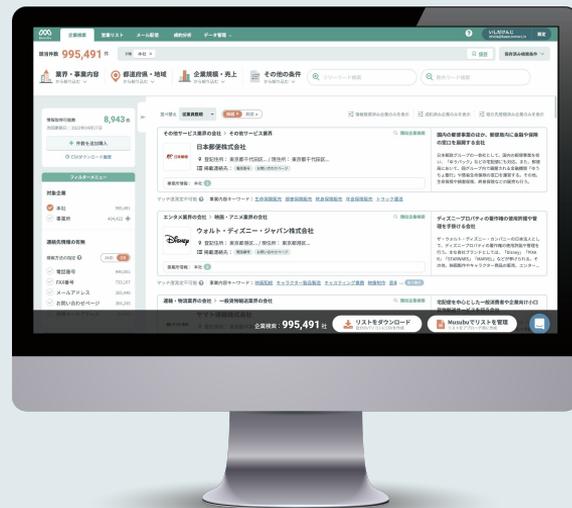
Musubuは中でも「顧客と出会う」フェーズの

業務を強かにサポートするツールです。

日々の営業活動からデータを蓄積し、

独自データベースと紐付けることで

**「自社の商品が売れる顧客」との出会いを実現します。**



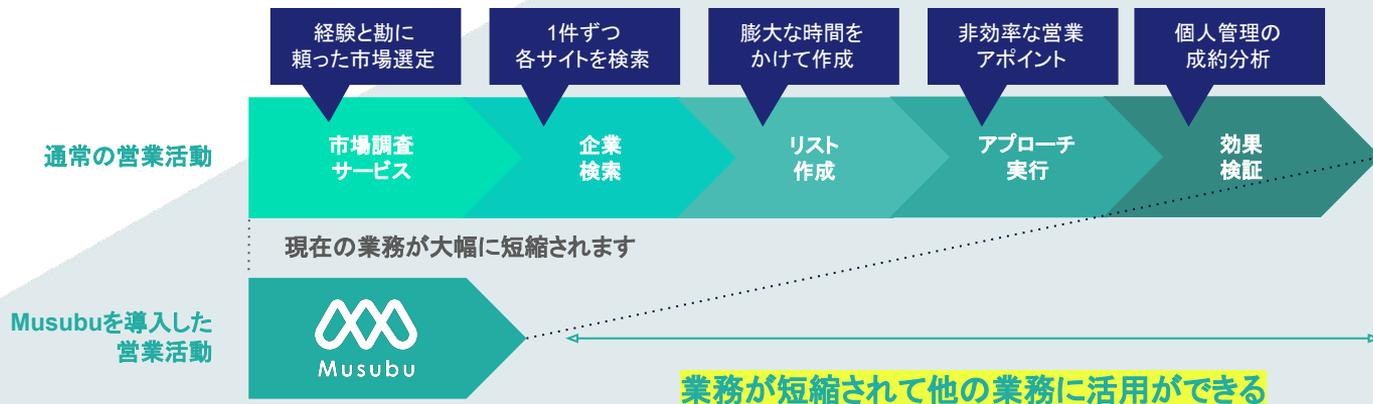
Musubuについて

## Musubuなら煩雑な営業活動の一連の流れがこれ1つで効率的になる。

今までアポを実行し獲得するまで膨大なプロセスが必要でした。

Musubuを入れることで業務が短縮され、

提案の改善やノウハウ蓄積など、営業活動全体の質を向上させることができます。



Musubuについて

## Musubuはアポ獲得に必要な機能が揃っている。

Musubuにはアポ獲得に必要な機能が揃っているため、  
今から新規営業を開始される場合や、  
効率的なアポ獲得を実行される場面で、  
ご導入していただきやすいソリューションになります。



Musubuについて

## 法人営業の新規開拓におけるPDCAをスムーズに回し、生産性を高めながらアポ率・成約率を上げられる

Musubuは企業情報を取得するだけでなく、新規でアポを獲得するために必要なPDCA改善を実行することが可能です。1回のアポ獲得だけでなく、使い続けることで効率よく成果の出る営業活動を実現できます。



Musubuについて

## 東証一部上場企業から中小企業まで 通算導入利用社数

111,755社

※ 2022年12月15日時点

- 営業リスト作成サービス顧客満足度
- 中小企業が導入すべき営業支援サービス
- 今、勢いのある営業リスト作成サービス

3部門 1位獲得!!



申実監査委託先：日本トレンドリサーチ  
2020年5月実施：サイトのイメージ調査



申実監査委託先：日本トレンドリサーチ  
2020年5月実施：サイトのイメージ調査



申実監査委託先：日本トレンドリサーチ  
2020年5月実施：サイトのイメージ調査

※ 実施委託先：日本トレンドリサーチ 2020年5月実施：サイトのイメージ調査

# Musubuの機能紹介

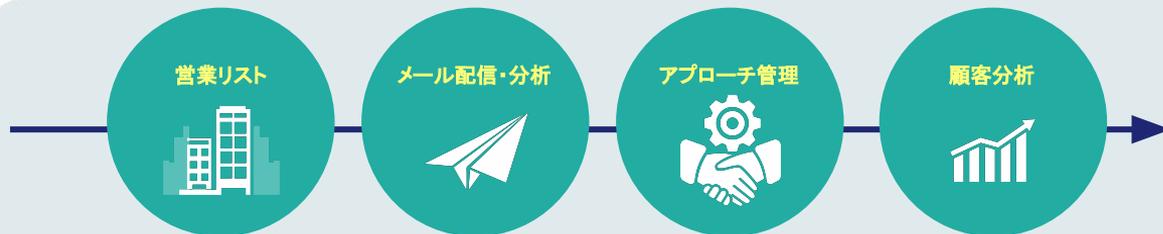
---

1. Musubuの機能について
2. 営業リスト作成
3. メール配信機能
4. アプローチ管理
5. 成約企業の分析
6. その他機能・サービス

## Musubuの機能について

# Musubuの4つの機能でアポ獲得のPDCAを実現可能

Musubuの企業検索で「どの企業に営業活動を行うか」を判断、  
ターゲットした企業を元に営業リストを作成し、  
その営業リストにメールで一斉にコンタクトを取ることができます。  
さらにアプローチ結果や傾向を管理・分析することも Musubuでは可能です。



営業リスト

## 30秒で簡単に営業リストが作成でき、 営業に必要な情報をGoogle検索よりも簡単に入手できる



### 30項目以上の検索軸から高い精度のターゲティングを実現

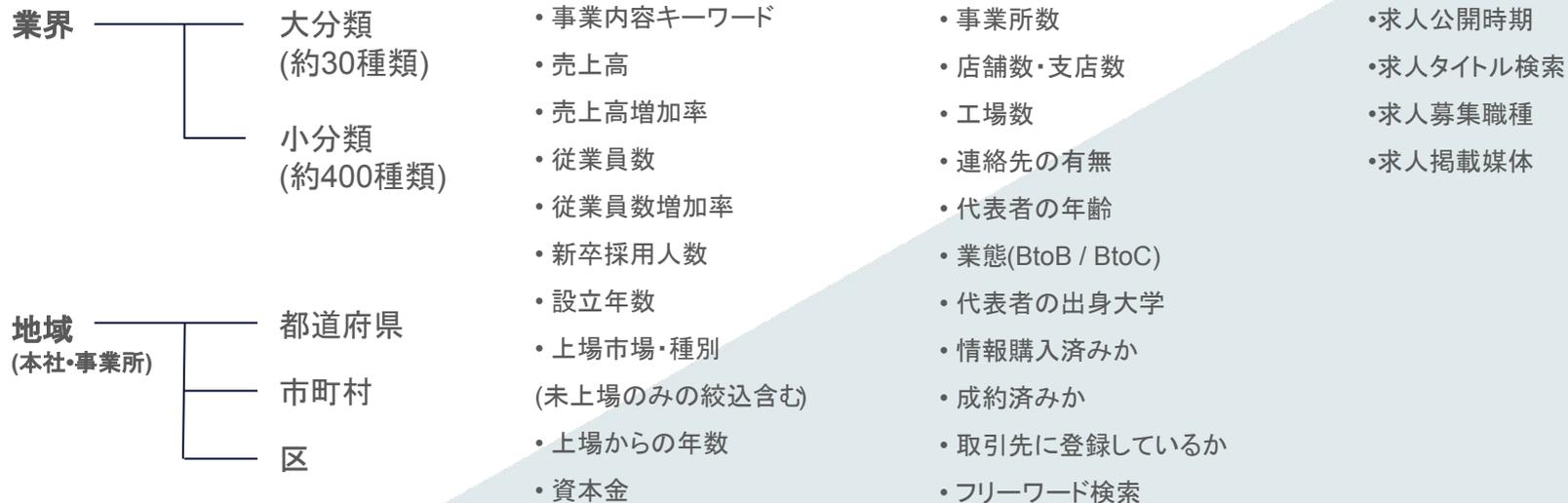
業界や地域など貴社のターゲットになるべき企業を検索することができます。  
従業員数や採用情報などによる自社商材や販売手法に適した探し方や  
Musubu独自に生成された事業内容キーワードを元にしたターゲティングも可能です。



### 40項目以上のデータから、営業活動に必要な情報収集の工数が削減できる

ターゲティングだけではなく、営業時のコミュニケーションや事前の情報収集のための  
サイトURLや代表者名などの情報も豊富です。  
もちろん、アポ獲得に必要な連絡先の情報もご紹介します。

営業リスト 参考：企業検索絞り込み軸



営業リスト 参考：提供データ項目

## 企業概要情報

- 企業名
- 企業名(英語名)
- 一言解説・企業概要説明(約200文字)
- 会社サイトURL

## 基礎データ

- 従業員数
- 設立年月
- 資本金
- 事業所数
- 店舗数
- 工場数
- 上場日
- 上場市場(or 未上場)
- 株主構成

## 業績データ

- 売上高
- 売上高増加率
- 従業員増加率
- 事業別収益

## 人物データ

- 代表者名
- 代表者年齢
- 代表者出身大学
- 役員プロフィール

## 求人情報

- 求人公開時期
- 求人タイトル検索
- 求人募集職種
- 求人掲載媒体

## 連絡先情報

- 本社 / 事業所住所
- 本社 / 事業所電話番号
- 本社 / 事業所FAX番号
- 代表メールアドレス
- 採用メールアドレス等
- お問い合わせページ URL

## 分類情報

- メイン業界・サブ業界分類
- 事業内容キーワード
- 業態(BtoB / BtoC)

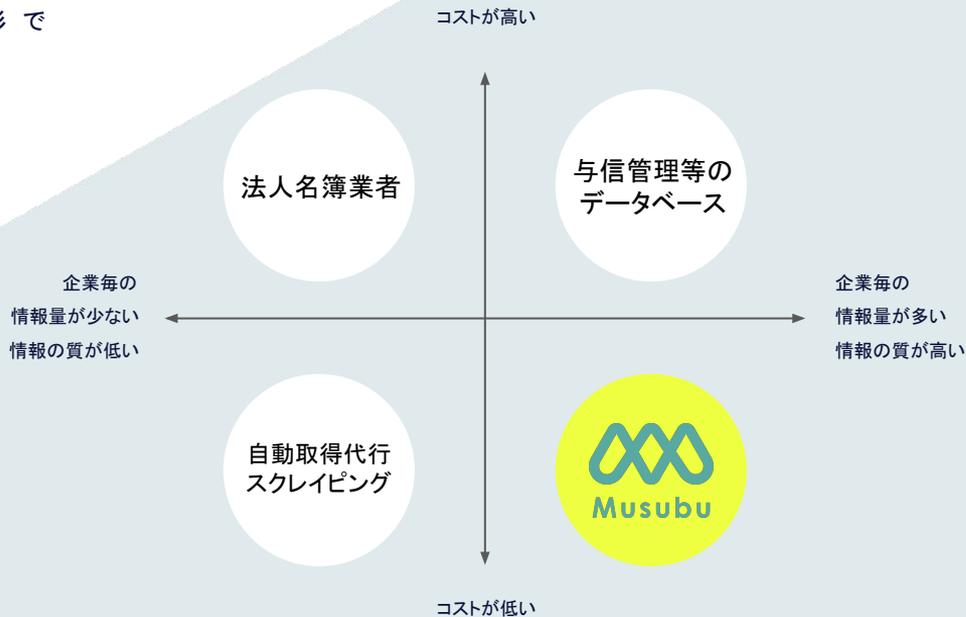
## その他

- 決算月
- 証券番号
- 法人番号
- 株主データ

営業リスト

# 人力×テクノロジーの組み合わせにより、 情報量が豊富で安価な提供が可能！

Musubuは人力とテクノロジーを組み合わせたハイブリッドな形で  
データ作成しており  
人力によって情報の質を維持しつつ、  
機械的な生成によりデータ量と購入しやすい  
価格帯でご提供させていただいております。



### 営業リスト：競合・従来との比較

	Musubu	手作業	調査型の企業情報データベース	法人名簿業者	自動取得代行・スクレイピング
説明	営業活動にとって重要な情報を速く、安く、効率的に、必要な分だけ収集できる。	簡単にできるが作業により得られる情報の質にばらつきがあり、時間と手間もかかる。	独自調査のため情報の質が高いが、その分費用も高く、収集にも時間がかかる。	金額は安いが検索性に乏しく、必要でない情報まで購入してしまう可能性がある。	すぐに取得でき安価だが、情報が整理されておらずそのままでは活用できない場合もある。
時間 100件のリスト作成	30秒～数分	4～10時間	数分～数日	数日	数分～1時間
価格 1件あたり	45円～	50～300円(人件費)	300～1,400円	20～300円	0.5～20円
企業ごとの 情報量	40項目以上、会社説明文などもあり、法人営業用途に特化	調べれば調べるほど詳しい企業情報が得られる	主に業種分類や財務データと信用用途の非公開情報が充実	業種分類や連絡先などのみ	求人サイトなどのまま会社名などもない場合あり
検索軸	30以上	絞り込み軸が多いほど手間がかかる多くなると現実的に不可能	15程度	主に地域と業種の2つ	取引秋のサイトによる業種などもサイトごとに定義が様々
リスト管理・ 案件管理機能	案件・取引先・担当者管理機能あり				
レコメンドなど 機能の充実や 使いやすさ					

## メール機能

Musubuだけでメールマーケティングでの  
アポ獲得が完了する

## 毎月3000通のメール送信が可能

営業リストを購入すると、毎月 3000通のメール送信が可能になります。

追加費用もかかりませんので、お気軽にご利用いただけます。

配信したメール単位でレポートが作成され、  
開封率、リンククリック率の確認が可能

メールを送るだけでなく、メールの開封やリンクのクリック率から  
メールの効果を確認することができます。

Musubuの企業データと連携し、反応のあった企業の業界・規模などの傾向を見て  
次にターゲティングする企業を判断することもできます。

件名	状況	配信数	配信成功(%)	開封率(%)	クリック率(%)
新製品発表会にご招待いただける材料仕入メーカーのご案内 (BtoBtoB)株式会社	配信済み	2998	2805(94%)	3432(7%)	50(%)
【2/24未読済】アレアびびびでいいの？ コロナ後のBtoB新製品発表会を後悔！無料Webセミナーのご案内	配信済み	2998	2750(92%)	2871(4%)	19(%)
【営業ご担当者様】コロナ後のBtoB新製品発表会を後悔！無料Webセミナーのご案内	配信済み	2999	2806(94%)	3531(3%)	18(%)
【配信リストが追加で作れるお祝いサービス】で御慶びよく御挨拶申し上げます？	配信済み	1036	967(93%)	712(74%)	35(4%)



## メール機能

クリックしたユーザー、開封したユーザーなど  
メールの反応に合わせて再度メールを送信可能

段階的なステップアップメールも可能です。

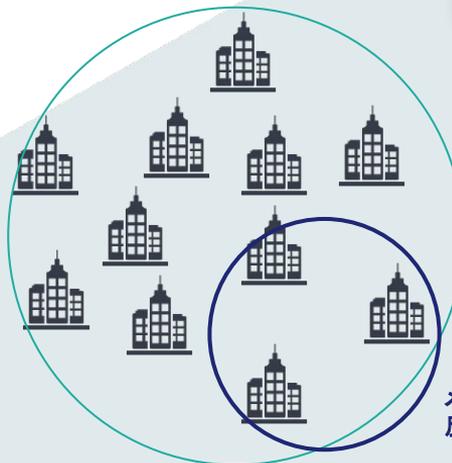
開封やリンククリックのあった企業に対して

段階的なメールを送ることでユーザーごとに適した訴求を  
行っていただけます。

表示件数 20件

< 前へ 1 2 3 4 5 6 ... 150 次へ >

配信先	案件名	状態	配信日時	開封	リンククリック
株式会社〇〇〇〇aaa@test.co.jp	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	✓	✓
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	—	—
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	✓	—
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	✓	✓
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	—	—
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	失敗	2021/07/21 09:35	—	—
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	✓	✓
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	✓	—
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	—	—
株式会社〇〇〇...	株式会社〇〇〇-20210719	成功	2021/07/21 09:35	✓	—



1回目のメール送信

2回目のメール送信

メール開封など  
反応があった企業

## アプローチ管理

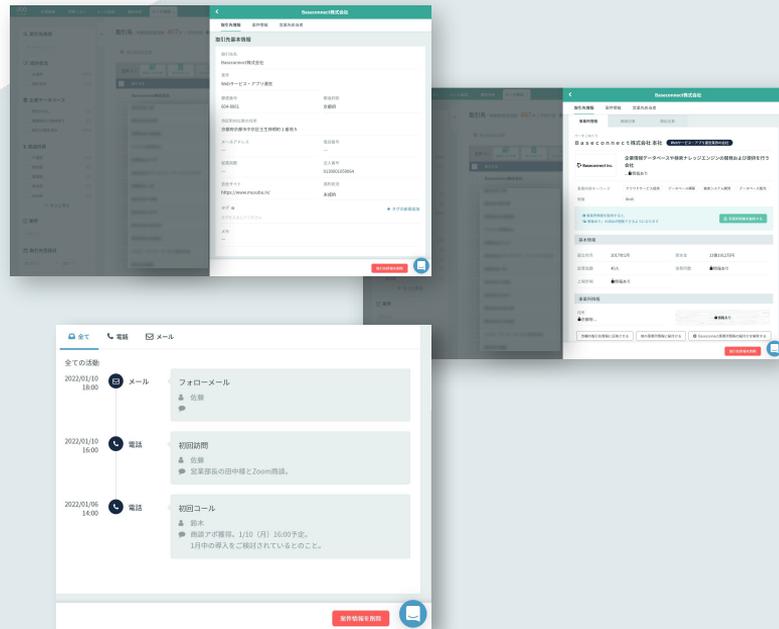
# 取引先の情報やその取引において進行している 案件の活動履歴を簡単に残し、チーム間での共有が可能

140万件の企業データから入力補正できるので、  
入力の手間が削減され運用が楽になる「取引先管理」

Musubuにある企業データを元にした取引先登録ができるので、  
入力の手間が削減され、鮮度の高い情報で運用することができます。

「案件管理」で案件に対する営業アプローチの履歴を残したり  
進捗管理を楽に、簡単にできる

営業活動におけるアプローチの履歴を残すことで案件の進捗を管理し、  
次回アクションの判断や、チーム内での共有を簡単に行っていただけます。



## アプローチ管理

「営業先担当者管理」は案件管理画面において、簡単に担当者の連絡先などの閲覧が可能なので、コンタクトが取りやすい

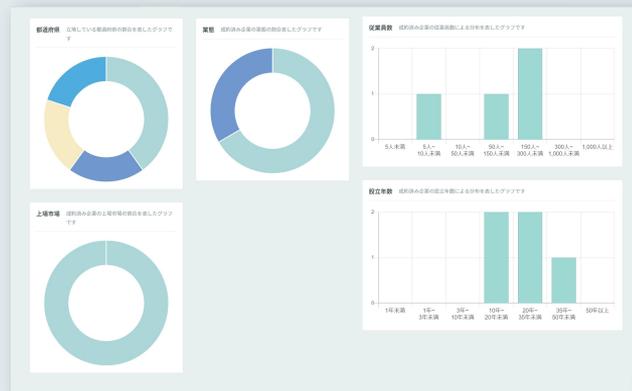
コミュニケーションした企業の担当者情報を整理し、その担当者ごとの情報を管理することができるので、担当者ごとに連絡をして、適切なアプローチを行っていただけます。



## 成約企業の分析

# 成約企業の傾向が可視化できるので、 次回のリスト作成などの参考にできる

アプローチ管理で成約した企業を登録することで  
成約企業の傾向をグラフ化することができます。  
そのデータを元に次にアポ取りするターゲットの  
判断に活用して、確度の高い企業を見つけることができます。



その他の機能・サービス



### マッチ度算出機能

貴社が成約した企業情報を元に分析・学習し、近い可能性のある企業を「マッチ度」として数値で提案します。



### CSVインポート機能

現在お手元にある企業情報を CSVのテンプレートを利用してMusubuに取り込むことができます。またMusubu上の企業情報と情報の紐付けを自動で行うことも可能です。



### 名寄せ機能

Musubuに登録した見込み顧客・取引先情報が重複している場合に編集・削除することができます。今まで社内で保管していた複数の同じ企業データを整理することができます。



### 企業関連記事

Musubuの企業情報画面で企業に関する関連記事を読むことができます。アプローチの前に最新情報をチェックしてからコミュニケーションできます。

その他の機能・サービス



### テレアポ代行サービス

効率的で効果的なターゲティングが可能でも実行するリソースがなければアポ獲得はできません。そんな時に、Musubuにテレアポ代行をご依頼いただけます。(料金は別途見積もり)



### お問い合わせフォーム送信代行

Musubuにある企業のお問い合わせフォーム URL データを元に、ダイレクトにお問い合わせ窓口にアプローチをかけることができます。(料金は別途見積もり)

## 料金のご案内

---

1. 料金プラン一覧
2. オプションでの追加購入オプション
3. 単月料金プラン一覧
4. 料金プランのポイント

## 料金プラン一覧

まずはお試しでMusubuを使ってみる

## スタートプラン

ご利用料金

**165,000**円

(55,000円/□)

企業情報取得  
可能数の付与

**3,000**件

メール配信数の  
付与

**9,000**件

契約期間

**3**ヶ月

本格的な営業活動のために

## 6ヶ月プラン

ご利用料金

**300,000**円

(50,000円/□)

企業情報取得  
可能数の付与

**6,000**件

メール配信数の  
付与

**18,000**件

契約期間

**6**ヶ月

コンスタントに成果を創出するために

## 12ヶ月プラン

ご利用料金

**540,000**円

(45,000円/□)

企業情報取得  
可能数の付与

**12,000**件

メール配信数の  
付与

**36,000**件

契約期間

**12**ヶ月

※スタートプランは回限りでご契約可能です。

企業情報可能数の付与は初月に一括付与されます。

## オプションでの追加購入オプション

有料プランの件数に追加する形で **情報取得可能数やメール配信件数を追加** 購入いただけます！

情報取得可能件数オプション料金表

情報取得可能数	ご利用料金
+1件	100円 (1件あたり100円)
+100件	8,000円 (1件あたり80円)
+500件	35,000円 (1件あたり70円)
+1,000件	60,000円 (1件あたり60円)
+3,000件	165,000円 (1件あたり55円)
+10,000件	500,000円 (1件あたり50円)
+20,000件	900,000円 (1件あたり45円)

メール配信件数オプション料金表

メール配信件数	ご利用料金
+500件	500円 (1件あたり1円)
+1000件	800円 (1件あたり0.8円)
+3,000件	1,800円 (1件あたり0.6円)
+10,000件	4,000円 (1件あたり0.4円)

## 単月料金プラン一覧

短期間でターゲットリストが必要な企業様に向けた、単月でご利用いただけるプランです。

	スモールプラン	ミディアムプラン	ラージプラン
契約期間	60,000円/月	120,000円/月	330,000円/月
情報取得数	1,000件	2,000件	6,000件
メール配信 可能件数	2,000件	4,000件	12,000件
契約期間	1ヶ月		

料金プランのポイント



### 初期費用無料

初期費用がかからないので、簡単に始められて必要な時に再開できます。



### 1か月から利用が可能

単月からご利用いただけるため、まずは初月だけご利用いただけますし、時期によりご利用されない場合は都度契約する運用もできます。



### ユーザー数100名まで可能

1アカウントで100名のユーザーで運用が可能ですので、ご安心して会社全体やチーム内でご利用いただけます。



### 何度でも情報取得可能

1度情報取得いただいた企業データは再び情報取得する際に追加費用がかかりませんので、何度でも情報を取得していただけます。

## ご利用までの流れ

---

1. ご利用開始までのフロー
2. フリープランのご案内

ご利用開始までのフロー

1

## フリープランに登録

[こちらのページ](#)から必要情報を入力してフリープランに登録してください。

すぐにアカウントが発行され、ご利用いただけます。

2

## 情報取得数を確定

Musubu内で貴社の営業活動に必要な企業情報を検索し、必要件数を確定ください。

自動更新で毎月付与されますので、単月で必要な情報量だけでも問題ございません。

3

## 有料プランにご変更

必要な情報取得数に合ったプランにご変更ください。

支払い方法はクレジットカードと請求書払いをお選びいただけます。

**フリープランご登録から有料プランへのご変更まで、当日すぐに可能。  
申込書や契約書は必要ありません。**

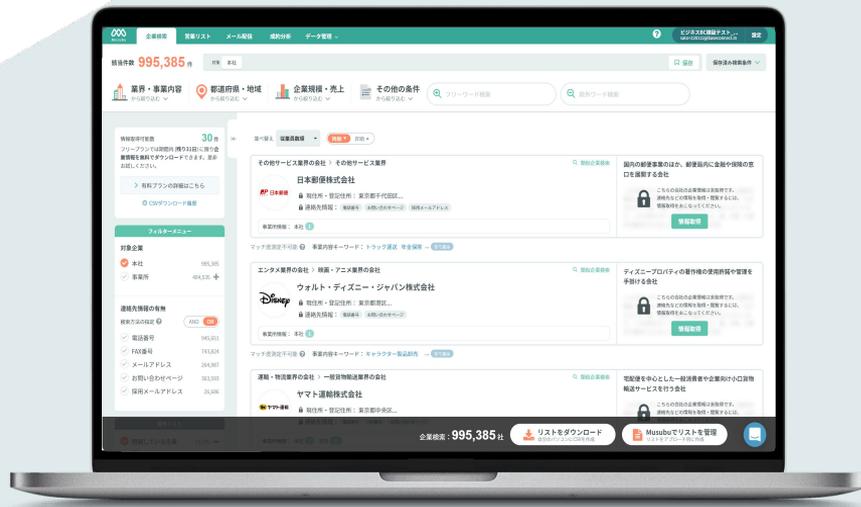
## フリープランのご案内

## まずは無料お試し！フリープランに登録！

Web上で登録するだけで Musubu を無料で試せる「フリープラン」をご用意しております。ぜひ実際の機能や操作感、企業情報をお試しください。

- 無料で30件の企業情報がダウンロード可能**
- 必要なときだけ必要なリストが作成できる**
- 書面での手続き不要！ご登録からすぐに利用可能**

**無料登録する**  
(クリックするとウィンドウが開きます)



## よくある質問

## よくある質問

### Q. どんな企業がMusubuを使っていますか

A. 上場企業から100名未満の中小企業まで、様々な業界の方にご利用いただいています。[こちら](#)からご導入企業様の活用事例をご覧ください。

### Q. フリープランから有料プランにはいつ変更できますか

A. フリープラン登録後、いつでも変更できます。まずはフリープランでサービスを体験していただき、実際にご利用される場合は有料プランにご契約ください。ご契約方法については[こちら](#)のマニュアルをご確認ください。

### Q. 企業情報の掲載元はどこですか

A. ご提供する企業情報は会社の公式サイトや求人情報など、各企業が公開している情報を元に専属のリサーチャーによる目検を経て作成しております。

### Q. 支払いサイクルはどうなっていますか

A. 有料プランへ変更した日を起点として、翌月に月額の利用料をご請求いたします。クレジットカードの場合はカード会社に起因してのお引き落としとなります。  
(詳細は[こちら](#))

### Q. 複数名で利用した場合、料金は変わりますか

A. 何名でご利用いただいても料金は一律で変わりません。1アカウントを複数人でご利用いただけますので、(最大 100名までご利用可能)他部署と合わせてご利用いただくことも可能です。

### Q. 利用期間1ヶ月のカウント方法について教えてください

A. 例えば7月15日に有料プランの利用を開始した場合は、7月15日～8月14日までを1ヶ月とし、8月15日に次月更新が自動的にされる仕様となります。(詳細は [こちら](#))

# お知らせ

---

1. セミナーのご案内
2. 販売パートナー募集

セミナーのご案内

## 【無料】オンラインセミナー “Musubuの活用講座” 開催中！

「Musubuの操作方法がよくわからない」

「社内で使い方をレクチャーする手間を省きたい」

「自社にあった効果的なターゲティング方法を知りたい」 ...

といった方はぜひご参加くださいませ。

セミナー詳細・お申し込みはこちら  
(クリックするとウィンドウが開きます)

Musubu活用講座

30秒で営業先を探してみよう！

ZOOM オンラインセミナー

参加無料

販売パートナー募集のご案内

## Musubuを顧客への訴求に使いませんか？

- ・営業シーンにおける課題解決の提案をしたい
- ・マーケティングのリード獲得での提案をしたい
- ・顧客ターゲティングでのソリューション提案をしたい

そんな時、提案しやすく導入しやすい

Musubuソリューションの販売パートナー制度を是非ご活用ください。

詳細はこちら  
(クリックするとウィンドウが開きます)



## 会社概要

## 会社概要



**社名** Baseconnect株式会社 / Baseconnect Inc

**拠点** 京都本社: 〒604-8861 京都府京都市中京区壬生神明町 1-5

**設立日** 2017年1月17日

**役員** 代表取締役 國重侑輝

取締役 野中 崇史

社外取締役 山川 隆義

常勤監査役 尾堂 隆久

**従業員** 217名 (社員/役員 56名 アルバイト161名)

**資本金** 13億1912万円(累計増資額)

**株主** 國重侑輝 / Z Venture Capital / Genesia Ventures / ユーザベース / JAFCO / East Ventures /

みずほキャピタル / 京都市スタートアップ支援ファンド / オリエントコーポレーション 他

---

お問い合わせはこちら: <https://knowledge.musubu.in/ja/knowledge/kb-tickets/new>



# Musubu

本資料は、Baseconnect株式会社の著作権法上の「著作物」と不正競争防止法上の「営業秘密」を含んでおります。

よって、貴社以外の第三者への配布はご遠慮頂きますようお願い申し上げます。

Copyright © 2022 Baseconnect Inc. All Rights Reserved.