「KIJI for Salesforce」のご紹介

国内全法人の基本情報から最新動向までをSalesforce上で

KIJI for Salesforce とは

国内全法人500万社超を網羅する法人データ基盤「KIJI」を、Salesforceの取引先画面にそのまま統合するAppExchangeアプリです。基本情報・組織・拠点から、最新のニュース・求人・人事異動まで、企業を理解し動きを捉えるための一次情報を一元的に提供します。

- 企業基本情報（財務・業種・従業員数・設立・所在地）
- 企業活動タグ／拠点情報／部署・組織情報／役員情報
- IR・PR・企業サイト限定の開示情報、指定報告書
- 名寄せ後、基本情報・タグをKIJI専用のSalesforce項目へ自動反映

AppExchange提供・API/Snowflake連携にも拡張可能

500万社超の基本情報

国内全法人を網羅、毎日更新

名寄せ・法人番号

法人名・住所・電話番号・URLなどで名寄せ

部署・拠点データ

部署直通番号、組織情報、拠点所在地・連絡先

求人・ニュース

40万社以上の求人データ、25万社超のニュース

法人営業チームの課題

Salesforceを使う法人営業チームから、よく伺う3つの課題

アプローチの最適なタイミングが分からない

人事異動・資金調達・拠点新設などの「動き」を営業担当が個別に追い切れず、接触の好機を逃してしまう。

KIJI for Salesforce なら

企業活動タグ・人事異動・求人データを取引先画面に表示。シグナルが出た企業から順にアプローチ。

開示資料・企業報告書の収集に時間がかかる

企業HPにしかない統合報告書・中計・説明会資料をサイトごとに探し、商談準備に何時間もかかる。

KIJI for Salesforce なら

全上場企業の指定報告書と企業サイトの開示情報を収集・分類済み。Salesforce上で閲覧。

企業の最新動向が分からない

非上場企業や中小企業はニュースが取れず、取引先の現状を把握しないまま提案してしまう。

KIJI for Salesforce なら

25万社超のニュースを上場2時間毎・非上場毎日収集。100万社以上のHPを構造化し中小企業も網羅。

「KIJI for Salesforce」主要機能

Salesforceの取引先画面から、国内企業の最新一次情報にワンクリックでアクセス

1 企業基本情報

500万社以上の国内全法人を網羅。財務（資本金・売上・利益）、業種、従業員数、設立、所在地などの基本項目。

2 企業活動タグ

求人、資金調達、移転、商号変更、海外進出、M&A、DX推進などの企業の「動き」をタグ化。営業シグナルとして活用。

3 拠点情報

本社・支社・営業所・工場などの拠点所在地と連絡先。エリア営業やテリトリー設計に活用。

4 部署・組織情報

部署名、部署直通番号、役員・部長などの組織情報。キーパーソンへの的確なアプローチを支援。

5 開示情報・ニュース

IR、PR、企業サイトにしかないお知らせ・開示情報を横断収集。上場企業は2時間毎、非上場企業は毎日更新。

6 指定報告書

統合報告書、説明会資料、中期経営計画書、ESGレポートなどを閲覧。課題や投資計画の把握に。

7 求人データ

Doda、Bizreach、Green、Mynavi等の求人票を毎日収集し法人番号と名寄せ。採用動向から成長企業を発見。

8 人事異動

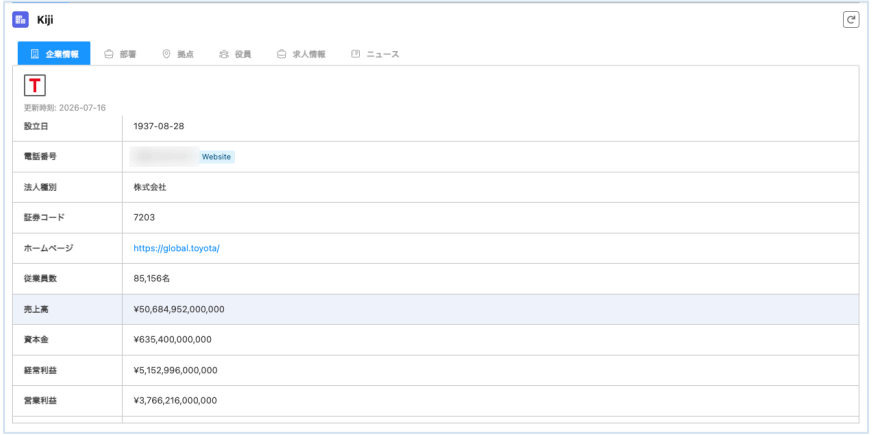
企業サイトや開示資料から人事異動・役員変更を収集。担当者変更や新任役員へのアプローチ機会を逃さない。

画面イメージ：企業情報

Salesforceの取引先画面に、法人番号・事業タグ・財務情報など500万社超の基本情報を表示



法人番号、会社名、事業内容、住所、法人格、代表・人物データに加え、「DX推進企業」「海外進出企業」などの事業タグと3,000件以上の業種分類を表示



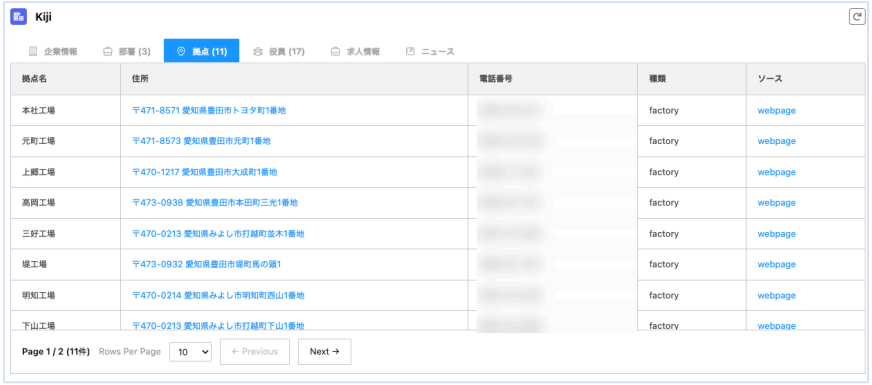
設立日、証券コード、従業員数、売上高、資本金、経常利益・営業利益などの財務・基本項目

画面イメージ：部署・拠点情報

部署名・直通番号・メールアドレスと、全国の拠点所在地・電話番号をタブで確認



部署情報：部署名、正規化された部門カテゴリ（営業・IR・広報など）、担当者、電話番号、メールアドレス



拠点情報：拠点名、住所、電話番号、種類（工場・営業所など）と情報ソース

画面イメージ：役員・求人情報

役員・部長クラスのキーパーソンと、複数媒体から収集した最新の求人票を一覧



役員情報：氏名、役職、所属部署と、人事異動の根拠となるソース（event）へのリンク



求人情報：更新日、媒体、求人タイトル、年収。採用動向から事業拡大・注力領域を把握

画面イメージ：ニュース・開示情報

企業サイト、EDINET等から収集したニュース・開示資料を独自タグ付きで時系列表示



日付、媒体（企業サイト・EDINET等）、見出し、企業活動タグ（工場、開発、株主総会、大量保有報告書など）。上場企業は2時間毎に更新

データカバレッジ・情報ソース

国内全法人を網羅する法人データ基盤「KIJI」が、Salesforceにデータを供給

500万社超	100万社以上	40万社以上	25万社超
国内全法人の基本情報を網羅、毎日更新	ホームページを構造化（新規企業も随時追加）	求人データを毎日収集し法人番号で名寄せ	ニュース・開示情報を収集（上場は2時間毎更新）

主な情報ソース

- 上場・非上場企業サイトのIR・PR・お知らせ一覧
- 統合報告書、中期経営計画書、説明会資料、ESGレポート
- PRTIMES、EDINET、政府機関の開示情報・法人登記の更新
- 求人媒体10社以上（Townwork、Hellowork、Doda、Rikunabi等）

提供データ領域（カバレッジは随時拡大中）

部署	拠点	役員・部長
部署名・直通番号・メール	所在地・電話番号・種類	役職・部署・ソース
ニュース・開示	**求人票**	**人事異動**
IR/PR・EDINET・報告書	全文・年収・職種	役員変更・ソースリンク

「KIJI for Salesforce」の仕組み

収集 → 名寄せ → Salesforce項目へ反映の3ステップで、一次情報をそのまま営業活動へ

01 収集・構造化

KIJIが企業サイト・開示資料・PRTIMES・EDINET・求人媒体を継続的にクロール。AIがテキストを構造化し、企業活動タグを付与。

02 法人番号で名寄せ

Salesforceの取引先とKIJIの法人データを、法人番号・会社名・住所で照合。

03 KIJI項目へ自動反映

基本情報・タグをKIJI専用のSalesforce項目へ反映。部署・拠点・役員・求人・ニュースはタブで表示。

提供形式

Salesforce AppExchange
AppExchangeから導入（本資料）

API / MCPサーバー
ユーザー専用エージェント連携

Snowflake / S3バルク
データ基盤への直接連携

KIJI Web UI
AI検索プラットフォーム kiji.app

KIJIの一次情報の品質

資産運用会社・金融機関が調査に使うデータ品質を、そのまま法人営業へ

1 企業ホームページのニュースを直接・正確に収集

上場・非上場企業サイトのIR・PR・お知らせ一覧を独自パイプラインでクロール。元URL・原文・構造化テキストを保持し、収集対象を日々拡大。

2 説明会資料・中期経営計画・統合報告書を網羅

全上場企業の指定報告書を分類・全文化（OCR込み）。統合報告書、ESGレポート、中計、説明会資料を企業サイトから収集し、Salesforce上で閲覧。

3 開示資料・登記の更新を追跡

EDINET・PRTIMESの開示、法人登記の変更（商号変更・移転・閉鎖）、人事異動をソースリンク付きで提供。

採用実績

国内最大級の資産運用会社・金融機関が、企業調査・ESG分析の一次データとしてKIJIを利用

- JPX総研（日本取引所グループ）
- 三井住友信託銀行
- みずほ証券
- 明治安田生命

他社データプロバイダーとの違い

静的な企業属性データではなく、企業の「動き」を捉える一次情報を提供します

	一般的な企業データベース	KIJI for Salesforce
情報源	登記・信用情報などの静的データが中心	**企業サイト・IR/PR・開示資料など一次情報を直接収集**
対象企業	上場・大手企業が中心	**国内全法人500万社超（非上場企業を含む）**
中小企業カバレッジ	情報が少なく、更新も限定的	**100万社以上のホームページを構造化し中小企業も網羅**
新規企業の追加	反映までに時間がかかる場合がある	**新設・新規発見企業のホームページを随時追加**
更新頻度	サービス・項目によって差が大きい	**上場企業2時間毎・非上場企業毎日、収集対象を随時拡大**
ニュース・開示資料	基本属性が中心、開示資料は対象外が多い	**25万社超のニュース＋統合報告書・中計・説明会資料の全文**
求人データ	採用動向の有無・粒度はサービスにより異なる	**10媒体以上の求人票を全文保持し法人番号で名寄せ**
検索性	キーワード・属性検索	**独自ニュースタグ、全文検索、AIによる要約・回答**
拡張性	固定のデータ項目	**要望に応じて項目・要約・回答を追加提供可能**

※ 全文検索・AI機能はKIJI Web UI/APIで提供します。

活用シーン

KIJIのシグナルを起点に「いつ・誰に・何を」提案するかを決める

1

既存顧客の担当交代を検知

シグナル：人事異動・役員変更

人事異動・役員変更データから、取引先の役員・部長交代を検知。新任責任者の着任直後に挨拶・提案の機会をつくる。

2

求人・企業活動から提案テーマを発見

シグナル：求人データ・企業活動タグ

企業属性や求人、ニュースを確認。採用動向や企業活動タグをもとに、提案テーマを検討。

3

動いている企業から新規開拓

シグナル：企業活動タグ・ニュース

資金調達・移転・出店・海外進出のタグで「今動いている企業」を確認し、ニュースを引用した初回アプローチ。

商談準備

提案の根拠づくり

統合報告書・中期経営計画・説明会資料から顧客の課題と投資計画を把握し、根拠に基づく提案書・トークスクリプトを作成。企業HPを巡回する時間をゼロに。

導入実績

金融・資産運用から自治体・事業会社まで、法人データ基盤「KIJI」の導入企業一例

※ KIJIデータ基盤の導入事例です。KIJI for Salesforceの導入実績ではありません。

KIJIデータ基盤 導入事例

- JPX総研（日本取引所G）
- みずほ証券
- 三井住友信託銀行
- 明治安田生命
- 大同生命
- 東洋経済新報社
- 三菱ケミカル
- coconala
- 東京都中小企業振興公社
- NTTデータ ニューソン

KIJI News for Salesforce 導入実績

みずほ証券

KIJI News for Salesforceの導入例

今後のアップデート予定

Salesforce上で、条件に合う企業を検索し営業リストを作成

01 企業条件で検索

従業員数・従業員数の増減、求人数・採用動向などを条件に検索

02 活動情報で絞り込み

企業活動タグ・ニュース、部署・拠点・役員・人事異動で絞り込み

03 営業リストとして活用

条件に合う企業をSalesforce上の営業対象リストとして活用

※ 記載内容は今後の開発予定です。提供時期および仕様は変更される場合があります。

導入プラン・料金

組織のユーザー数・規模・データ範囲に合わせて個別にご提案します

3ヶ月

PoC 初期検証プラン

特定エリア・業種・営業テーマに絞り、法人営業での有効性を検証。検証後に本導入へ拡張。

本資料の対象

AppExchange 本導入

Salesforceの取引先に名寄せ・KIJI項目付与。ニュース・求人・役員・部署・拠点タブを提供。

拡張オプション

API・Snowflake連携

自社データ基盤や営業AIへの直接連携。S3バルクファイル、MCPサーバー、ユーザー専用エージェント。

カスタム

個別要件対応

業務要件・データ項目・連携方式に応じて専用APIやアプリバージョンを設計・提供。

料金

要相談

利用者数・対象企業数・データ範囲・更新頻度に応じて個別にお見積りします。

お問い合わせ

KIJI for Salesforceの導入、3ヶ月のPoC初期検証プラン、API・Snowflake・バルクデータ連携のご相談は、下記までお問い合わせください。

salesforce@datazora.com
www.kiji.app/salesforce
AppExchange：KIJI for Salesforce

DATAZORA株式会社
東京都港区赤坂4-7-6
https://www.datazora.com/