

報道関係各位
プレスリリース

2023 年 12 月 7 日
ユーソナー株式会社

バルブ製造の最大手キッツ、DX 推進へユーソナーを導入

～新規市場の進出へ、営業/製造委託先の開拓で有用と高い評価～

ユーソナー株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役会長：福富 七海、代表取締役共同社長：長竹 克仁・大谷 栄一、以下ユーソナー）は、国内最大手の総合バルブメーカー、株式会社キッツ（本社：東京都港区、代表取締役社長：河野 誠、以下キッツ）にユーソナー製品を導入いただきましたのでお知らせします。キッツは中期経営計画において従来のコア市場と成長市場の両方を拡大する経営改革や DX を推進中で、ユーソナー製品は新規営業先や製造委託先の開拓において不可欠、と高い評価をいただきました。



■株式会社キッツの概要

バルブの製造・販売で国内トップシェア、グローバルで 10 位以内。創業 72 年、連結従業員 5,352 人。2022 年度の売上高 1,599 億円、東証プライム上場。

液体や気体の「流体制御」を強みとし、一般住宅やマンション、ビル、工場、石油精製プラントなど様々な配管バルブにおいて高いシェアを誇る。

詳しくはこちら： <https://www.kitz.co.jp/who/>

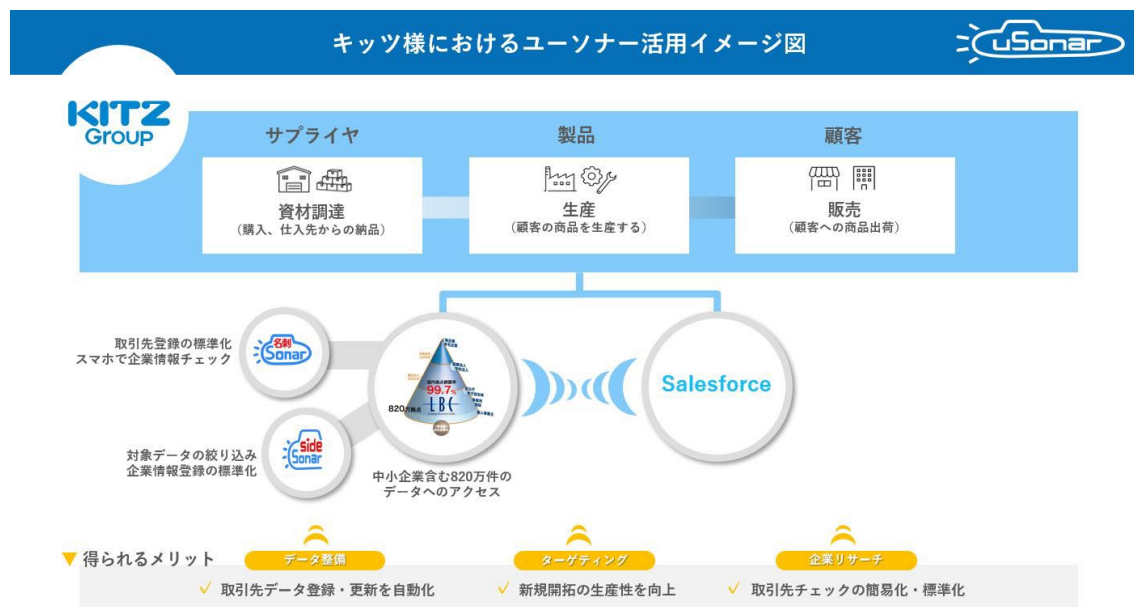
■キッツへのユーソナー導入に至る背景～中計で成長市場の拡大を加速～

キッツは、現在推進中の中期経営計画において、従来のコア市場の中心となっている一般建築や工業プラントなどの市場にとどまることなく、データセンターや半導体製造装置などの「デジタル市場」や次世代エネルギーの水素やファインケミカルなどの「グリーン市場」といった成長市場の拡大を加速する方針を打ち出しています。

■DX 推進でユーソナー導入が不可欠と判断

こうした成長市場への進出を迅速かつ確実に進めるため、IT 統括センター(情報システム部

門)は、グループ全体の情報基盤を進化させる DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進。特に、成長市場の情報収集に対応するため、お客様法人需要（営業面）と部品製造委託先（購買調達面）、両面における情報リサーチが不可欠となり、ユーソナー製品の導入に至りました（下図参照）。



■キットにおける活用シーンと導入の効果

営業面において、新規営業先の開拓は、従来は人づての紹介やネット検索、図書館に足を運ぶなどして企業情報を調査・収集していました。Salesforce とユーソナーの組み合わせ活用を開始して以降は、ターゲティング企業リストを即座に作成でき、新規先リサーチの工数が大幅に短縮・効率化できました。

また購買面において、コロナ禍以後、部品製造協力先の突然の倒産や、納品の遅延といった事態が増えてきました。代替となる部品製造協力先や、新規市場にマッチした部品製造協力先を探す際、従来は、ネット検索や人づての評価に頼っていましたが、ユーソナーを使うことにより、リサーチに掛ける時間が大幅に簡略化でき、候補先の網羅性も拡大しました。

■キット執行役員 IT 統括センター長・石島貴司様のコメント

当社は現在の中計において、従来のコア市場の拡大とともに成長市場の拡大を掲げ、データセンターの空調設備や半導体製造装置で使うバルブ、コンピュータ処理用の「超純水」の濾(ろ)過装置、次世代エネルギーとされる水素ステーション設備など、「デジタル市場」「グリーン市場」需要への拡大実績を積み上げています。成長市場の拡大を実現するためには各市場における需要のあるお客様をより広く認知しアプローチしていくマーケティングを展開していく必要がありますが、企業情報は、集めることすら簡単ではない上に、刻々と変化し

古くなるのが課題でした。ユーソナー導入により、現場からは「今まで（の苦労は）何だったんだ！」という声が出るほど劇的に DX 推進の効果を感じています。企業情報を常に最新に更新し網羅的に提供し、更にアプローチ先を効率的に絞り込めるユーソナー製品に大いに期待しています。

■製造業における Salesforce 導入に効くユーソナー

製造業において DX を進める各企業は、Salesforce をはじめとする SFA/CRM の導入により、商談情報など顧客に関する情報を徹底的に蓄積・分析し営業新規開拓力や受注率の向上を目指しています。一方で Salesforce の導入に伴う新たな業務として、情報の蓄積や更新が必要となり、営業側の入力工数が増えることが課題となります。つまり「情報の蓄積や更新はできるだけ自動化・効率化し、現場の負担は減らしたい」という要件が発生します。そこで活躍できるのが顧客データ統合ソリューション「ユーソナー」です。

詳しくはこちら：URL <https://usonar.co.jp/service/usonar/>

■ユーソナー株式会社について

会社名： ユーソナー株式会社
所在地： 東京都新宿区西新宿 3 丁目 20-2 東京オペラシティ 15 階
代表者： 代表取締役会長 福富 七海、 代表取締役共同社長 長竹 克仁・大谷 栄一
設立： 1990 年 9 月 10 日
資本金： 1 億円
業務内容： データベースマーケティング支援事業
URL： <https://usonar.co.jp/>

<本件に関する問い合わせ先>

ユーソナー株式会社 広報：
03-5388-5300 ir@usonar.co.jp