



2026年9月1日

各 位

会 社 名 ユーソナー株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 長 竹 克 仁
(コード番号：431A 東証グロース市場)
問い合わせ先 取締役CFO兼管理本部長 北澤 光剛
TEL. 03-5388-5300

ユーソナー、「Snowflake AI データクラウド サービス パートナー」の Select パートナーに認定 ～LBCで AI 時代の企業データ統合・活用を支援、「法人データインフラ企業」へ～

ユーソナー株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長 CEO：長竹 克仁、以下ユーソナー）は、Snowflake Inc.（東京都中央区、社長執行役員：浮田 竜路、以下「Snowflake」）が展開する Snowflake Partner Network において、「Snowflake AI データクラウド サービスパートナー」の Select パートナーに認定されたことをお知らせいたします。今回のパートナー認定を契機に、Snowflake 環境を利用する企業に対し、ユーソナーの法人企業データベース LBC※ 1 を活用したデータ統合・AI 活用支援をさらに強化してまいります。なお、本件が当社の当期業績に与える影響は軽微ですが、中長期的な企業価値向上に資する取り組みとして推進してまいります。



※ 1 「LBC」…全国の 1250 万を超える事業拠点に 11 桁の管理コードを採番し体系化した日本最大のデータベース。業種や売上高、利益、従業員数、固定 IP アドレスなど豊富な企業の属性情報を紐付け一元管理。取引先データを「LBC」と突合することで、名寄せクレンジング、属性拡充、未取引企業の可視化などの精微なターゲティングを可能にする。日本最大…日本企業の本社及び事業拠点データ保有数の自社調査結果から（2026 年 8 月 1 日）<https://usonar.co.jp/service/usonar/index.php#serviceLbc>

認定の背景：「法人データインフラ企業」を目指すユーソナー

ユーソナーは、企業内への AI の普及と比例して、AI の判断の基礎となるデータの「品質」「構造」「鮮度」の重要性はさらに高まると考えています。私たちは LBC を中心とする提供サービスをさらに磨き、ユーザー企業の経営基盤の強化に貢献する「法人データインフラ企業」を目指していきます。

そのためユーソナーは 2025 年 11 月より Snowflake Marketplace での LBC の提供を開始※ 2、2026 年 3 月には法人データ関連特許 5 件を譲受しました※ 3。こうした取り組みの延長線上に、今回の Select パートナー認定があります。

Snowflake の「AI データクラウド サービスパートナー」Select パートナーは、Snowflake 製品の販売および構築に関する専門知識を有する企業に対して、認定されるものとなります。

※ 2 ユーソナー、Snowflake マーケットプレイスで企業データベース「LBC」の提供を開始

https://usonar.co.jp/news/20251128_1633.html

※ 3 ユーソナー、リコ保有特許 5 件の譲渡を受け、法人データインフラを強化

https://usonar.co.jp/news/20260331_1718.html

■Snowflake 合同会社 執行役員 佐久間 圭パートナーアライアンス統括本部長からのコメント

このたび、ユーソナー株式会社が Snowflake Partner Network の AI データクラウド サービスパートナーにおいて、Select パートナーに認定されたことを心より歓迎いたします。

生成 AI の企業活用が広がる中、その価値を最大限に引き出すためには、信頼できるデータを整備し、組織横断で活用できるデータ基盤がこれまで以上に重要となっています。

ユーソナー株式会社が長年培ってきた法人データの整備・名寄せ・統合に関する知見と Snowflake AI データクラウドを組み合わせることで、日本企業のデータ・AI 活用がさらに加速することを期待しています。

今後、ユーソナー株式会社とのパートナーシップを通じて、お客様のデータ活用とビジネス変革をともに支援していけることを楽しみにしています。

■ユーソナー株式会社 代表取締役社長 CEO 長竹 克仁のコメント

企業が保有するデータを経営や営業に活かすためには、社内外に分散するデータを正しくつなぎ、企業をより深く理解できる状態にすることが重要です。今回の Snowflake Select パートナー認定を契機に、当社が 35 年以上にわたり構築・更新してきた法人データと、お客様が保有するさまざまなデータを組み合わせ、より高度に分析・活用できる環境づくりを推進してまいります。

Snowflake 様との連携を通じて、LBC を新たな法人データインフラへと進化させ、お客様のより正確な意思決定と事業成長に貢献してまいります。さらに、データ活用の領域を広げ、新たな価値を継続的に生み出すことで、当社の中長期的な事業成長につなげてまいります。

今後の取り組み：AI 活用の成否を握るのは「企業データ品質」

AI の登場以降、企業では営業、マーケティング、経営分析、カスタマーサクセス、与信管理などさまざまな領域で AI 活用が進んでいます。その AI のパフォーマンスを最大化するためには、AI モデルの判断や分析の基礎となる「データの品質」がカギだとの認識が広がっています。

その一方で、企業内には、顧客情報、営業情報、マーケティング情報、基幹システム上の取引先情報などが分散して存在しています。同じ企業内であっても、社名の重複、部署・拠点単位での表記の不一致、組織変更の未反映などにより、情報が正しく結び付いていないケースが少なくありません。こうしたデータ品質の散在・不整合は、これまでもデータドリブン経営の妨げとして指摘されてきましたが、本格的な AI 時代を迎え、いよいよ放置できない経営課題となったと考えています。

ユーソーは 1990 年の創業以来、法人企業データベース「LBC」を独自に構築・更新し、企業系列・企業単位・事業所単位での名寄せやデータ統合を通じて、企業のデータ活用を支援してきました。

このたびの「Snowflake AI データクラウド サービスパートナー」の Select パートナー認定を受け、Snowflake の AI データクラウドサービスを利用中のユーザー企業の「データ品質」の向上をご支援してまいります。

Snowflake×LBC が支援するユースケースイメージ

具体的には、以下のユースケースでの支援を想定しております。

- Snowflake 上の顧客データに LBC コードを付与し、企業名の表記ゆれや重複を解消
- 取引先データと LBC を突合し、未開拓企業やホワイトスペースを可視化
- 営業・マーケティングデータを企業単位・系列単位で統合し、ABM やターゲティングの精度を向上
- AI エージェントや生成 AI が参照する企業マスタの品質・構造・鮮度を維持
- 経営分析、与信管理、営業戦略立案に活用できる法人データ基盤を構築

※導入効果は企業が保有するデータの状態や対象範囲により異なります。

■ Snowflake について

Snowflake は、AI 時代のためのプラットフォームとして、企業がより迅速にイノベーションを実現し、データからより多くの価値を引き出すことを支援します。数百の世界最大規模の企業を含む 13,900 社以上のお客様が、Snowflake の AI データクラウドを活用し、データやアプリケーション、AI の構築・活用・共有を実践しています。Snowflake により、データと AI はすべての人にとって変革の力となります。詳しくは snowflake.com/ja をご覧ください。

以上