見込み客創出アプリ

List & Marketing リスマ
LisMa®

新規顧客開拓をもっと楽に簡単に

見込み客創出アプリ「リスマ」のご紹介

ECONOS

リスマとは

Web上に散在するデータを自動収集し、法人営業やマーケティングリサーチに便利なリストとして
CSV形式で生成・出力し、情報追加や整理までがワンストップでできる、
便利なアプリケーションです。

「リスマ」を構成する3つのツール

リストを作成する
ListA リスタ

リストを整理する
Listoo」 リスツール

リストに情報を付加する
ListMotto リストモット

よくある課題

営業・販売促進の現場において、このようなお悩みがありませんか？

営業先リストの作成に手間とコストがかる

WEB情報をコピー＆ペーストする等、これまでの面倒なリスト作成手間を軽減し、貴重な人件費を削減。

最近DMの効果がほとんど無い

よりターゲットを絞り込むことで無駄打ちを削減し、メールDM、問合せURLへのアプローチ等多彩な手段でDMの費用対効果をUP。

顧客開拓用のリストが古く陳腐化している

従来型の業種×地域による検索だけでなく、キーワード検索で御社オリジナルの新鮮な新規開拓用リストを作成し営業効率UP。

リスマで解決！

なにができる？

キーワード検索

WEB上に散在する情報を、指定キーワードで自動検索し企業リストとしてCSVで出力します。

データベース検索

業種とエリア(住所)から最新の企業リストを検索し出力します。

ハウスリストツール

既存のリストに、FAX、Mail、URL、業種、住所、名称、等を検索・付与する機能です。

チェックツール

FAX、Mail、問合せフォームに関して、DMが禁止されている先を自動チェックします。

新規事業者の抽出

昨年存在しなかった企業を、電話番号をキーに比較しフラグ立てする機能です。

問合せURLの抽出

URLを元に、問合せURL、メールアドレス、問合せ部署等を検索しリストアップします。

「リスマユーザーズマニュアル」↓も併せてご覧ください。

https://econos.jp/download/LisMa_manual.pdf

なにができる？

データの前処理

整理・加工の為の下準備として。データ内のスペース、タブ、空白行の除去。英数字などの全角/半角を統一、などができます。

表記の統一

整理・加工の為の下準備として。法人格、住所、電話番号等の表記のばらつきを統一できます。

項目の追加付与/住所分割

都道府県名や郵便番号が不明のデータへの付与、都道府県コードの付与、住所を「都道府県・市区町村、・それ以下」に三分割。

文字列の加工、データの抽出/削除

データ内の指定文字列置換(正規表現可)、指定文字列の付与、指定文字列を含むデータの抽出・削除、並び替えができます。

件数表の出力

都道府県ごと、業種ごと等、自由な項目設定で、件数表（クロス件数表）を出力できます。

統合・差分・マッチ

データどうしの統合、差分出し、自由項目でマッチング、を数百万件クラスのデータでも驚くほどスピーディーにできます。

「リスマユーザーズマニュアル」↓も併せてご覧ください。

https://econos.jp/download/LisMa_manual.pdf

なにができる？

リストに情報を付加する「リストモット」

アプローチ先に「目鼻をつける」

業種、企業規模、企業概要、コーポレートサイト等の把握で、漠然としたターゲットが明瞭に見えてきます。

アプローチ先に「目星をつける」

業種、規模等による取捨選択、優先順位設定により、DM、営業の無駄打ちを削減できます。

アプローチ先に「より近づける」

ターゲットのサイトや企業概要を確認しながら、よりターゲットに迫ったトークが可能になりアポ率向上に。

アプローチ手段を「増やす」

代表メールアドレスやFAX番号を追記でき、電話、郵送以外でのマルチなアプローチが可能になります。

成功率のUP

代表者氏名が付与されることで、DMの開封・レスポンス率向上、テレアポ成功率を向上できます。

営業効率向上

月々わずかな費用で営業効率向上に大きく貢献します。

「リスマユーザーズマニュアル」↓も併せてご覧ください。

https://econos.jp/download/LisMa_manual.pdf

機能

List & Marketing リスマ
LisMa
見込み客創出アプリ リスマ

3つのツール
機能一覧

ListA リスタ

リストを作成する

- Web 全体検索
- 企業情報ページ検索
- URL リスト検索
- 検索アプローチ回数
- 除外件数
- ドメイン指定
- 出力上限数
- メールアドレス検索
- 対象ドメイン
- ドメイン以外の文字列
- ページタイトルに含む文字列
- 電話帳に無い企業情報も取得する
- 企業情報が付与されるデータのみ取得する
- ハイフン無し電話番号も取得する
- 住所フィルタ
- FAX 付加
- メールアドレス付加
- URL 付加
- 問合せ URL の抽出
- 新規事業者の抽出
- 除外ドメイン
- 業種 × 住所検索（Web 電話帳検索）

Listoo」 リスツール

リストを整理する

- スペースを取り除く
- タブを取り除く
- URL エンコード
- 全／半角統一
- 企業表記統一
- 住所表記統一
- 電話番号分割
- 文字列置換
- 固定文字列の付与
- 住所→郵便番号
- 住所→都道府県コード
- 住所→都道府県名
- 住所→都道府県付与済住所
- 郵便番号→住所
- 住所分割
- 外字チェック
- 空白行の除去
- 重複データの除去
- 指定文字列を含むデータを抽出・削除
- 並び替え（昇順 / 降順）
- 件数表の作成
- クロス集計
- 複数ファイルの結合
- 列の削除 / コピー / 追加
- マッチ / 差分 / マージ

ListMotto リストモット

リストに情報を付加する

- 代表者氏名
- メールアドレス
- 従業員規模
- 資本金規模
- 売上規模
- 本社フラグ
- URL
- 問合せ URL
- FAX
- 設立年
- 産業分類・業種
- 概要 （Web サイトのディスクリプションから生成したデータ）

多くのメリット

安全なDM送信

迷惑メール防止法（特定電子メール法）に抵触しないアドレスを自動判別し、DMへのクレームや貴社のイメージダウンを回避。

鮮度抜群

都度Web検索を行うため、鮮度抜群のリストが、欲しい時にすぐに作成できます。

営業効率改善

リスト作成、コピペ作業、非効率なDMからの脱却で営業効率を改善。

3つの安心

初期費用が不要。サブスクで短期間利用も可能。
価格、操作性、導入後のサポート体制においても高い評価をいただいております。

サブスクリプション

初期費用不要で

「必要な時に必要なだけ」

ご利用いただけるサブスクリプション型のサービスです。

無料サポート

「電話」、「FAX」、「Eメール」のサポートが無料でお受けいただけます。

アップデート無料

ご利用期間内は常に無料でアップデート。いつでも最新の「リスマ」をお使いいただけます。

お客様の声

石坂　裕　様
株式会社ヒルストン　代表取締役

リスマ（リスト作成ツールリスタ）は、マーケティングそのものです。Web・メール・DMにおいて、様々な使い方ができ、自社内でできることが素晴らしいです。

もっと見る ＞

堀　祐介　様
株式会社トライリンク　代表取締役

リスマ（リスト作成ツールリスタ）をとても重宝して利用させていただいております。今後も新たな便利サービスを期待しています。

もっと見る ＞

小野田　弘希　様
オフィスナビ株式会社　物件情報DB担当

ユニークなリストを自分たちで作成できますので、リスト作成を楽しんでやっています。

もっと見る ＞

株式会社ＢＯＮＤ　様

リスマ（リスト作成ツールリスタ）で日々の業務が大幅に改善されています。

もっと見る ＞

お客様の声

NSSマーケティング株式会社　様 (インターネットサービス)

NSS MARKETING

関数を使うより処理スピードが速く、社内DB整理に使っています。

A社　様 （人材サービス）

A社

アポイントの禁止リスト（電話番号や住所）に該当するリストを容易に省くことができました。

N社　様 (LEDレンタルサービス)

N社

電話番号のハイフン付与や住所表記統一を簡単に処理できるので助かっています。

D社　様 (情報通信関連)

D社

差分抽出機能で新規リスト作成、また重複架電防止のためのマッチング作業に利用しています。

お客様の声

リストに情報を付加する「リストモット」

松尾　昌志　様
株式会社アウトスタンディングパートナーズ
代表取締役

代表者氏名やURL等を調べるのに、都度検索をしていて効率が悪かった。リストモットを使うことで、リスト作成時間の短縮に繋がっています。

もっと見る ＞

NSSホールディングス株式会社　様

NSS HOLDINGS

リストモットを使うことで、販売商材のターゲティング時に従業員規模でセグメントができるようになった。付与された項目のみに金額がかかるなど、料金としても安く、利用しやすいです。

もっと見る ＞

M社　様
(マーケティング事業)

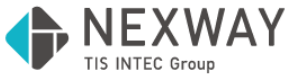
社員数の把握や本社番号の選別ができ、本社ベースでのリスト整備が可能になりました。初期導入費が不要で月単位の契約であることも契約の決め手になりました。

H社　様
(人材サービス業)

効率的にリストの収集・整理を行え、営業先法人のリストを整備し、DM等を送付することが可能となった。代表者氏名, FAX, メールアドレスの付与を使っています。

実績

上場企業から個人事業主まで、4,000以上の皆様にご利用いただいております。



料金

「リスマ」のリスト作成ツール「リスタ」

リスタ リスト作成	エンタープライズ	ビジネス	スタンダード	スターター	トライアル
月額利用料 / 1 ライセンス（税別）	¥40,000	¥30,000	¥20,000	¥10,000	¥0
検索件数（月間）	無制限	無制限	100,000	10,000	500
キーワード検索	✓		✓		✓
業種 × 住所検索	✓	✓	✓	✓	✓
データプラス（旧 ハウスリストツール）					
企業名・住所・業種付加	✓	✓	✓		✓
メールアドレス付加	✓	✓	✓		✓
ＦＡＸ・URL 付加	✓	✓	✓		✓
問合せ URL 付加	✓				✓
チェックツール（営業・DM 安全性チェック） ＦＡＸ番号・メール・問合せ URL	✓	✓	✓		✓
その他	全ての機能が無制限		キーワード検索とデータプラス合わせて 10 万件、業種 × 住所検索が 10 万件上限		期間：2 週間

「無料体験版」はこちらから

料金

情報付加「リストモット」・リスト整理「リスツール」

リストモット 情報付加

	10M	6M	3M	1M	トライアル
月額利用料 / 1ライセンス（税別）	¥60,000	¥42,000	¥24,000	¥9,000	¥0
ポイント（月間）	100,000	60,000	30,000	10,000	500

リストモット使用ポイントについて

それぞれの項目1件の情報付加ごとに
右記のポイントを消費いたします。

●代表者氏名	10pt
●産業分類・業種 ●売上規模 ●従業員規模 ●問合せURL ●資本金規模 ●メールアドレス	5pt
●本社フラグ ●設立年 ●URL	2pt
●FAX ●企業概要 ●法人マイナンバー	1pt

リスツール リスト整理

	無制限
月額利用料 / 1ライセンス（税別）	¥10,000

機能抜粋

文字列置換	ファイル統合	データ抽出/削除	並び替え	クロス件数表
〒＆都道府県付加	電話番号分割	住所分割	重複データ除去	差分/マッチ/マージ

■ 件数・ポイントの追加購入について ■

リスタ ▶ キーワード検索・業種×住所検索
リストモット ▶ ポイント

10,000 件・ポイント につき ▶ ¥10,000（税別）

「無料体験版」はこちらから

ご利用の流れ

無料体験版	まずは無料体験版でお試しください。	無料体験版DL ＞
製品版申込	ご希望するエディションでお申込みください。 シリアルキーをメールにて発行いたします。	製品版申込ページへ ＞
ご利用開始	シリアルキーを入れることで体験版が製品版に変わり、 ご利用いただけます。	

以下から無料体験版をダウンロードいただけます。
https://www.econos.jp/trial/entry9.php

よくある質問

Q	1つのライセンスで複数台使えますか？
A	1つのライセンスを複数のコンピューターでご利用可能ですが、同時利用は1台のみです。
Q	素人でも簡単に使えますか？
A	エクセル使用経験をお持ちの方でしたら簡単にお使いいただけます。
Q	著作権・個人情報保護法に関して問題ないですか？
A	問題ございません。詳しくはhttps://lisma.bizの「よくある質問」コーナーをご参照ください。
Q	Macでも使えますか？
A	Windows専用アプリにつきMacでは使えません。
Q	検索方法等のアドバイスやサポートはいただけますか？
A	電話、FAX、メール、チャット等、サポートは無料です。お気軽にお問合せください。

「リスタ」お客様アンケート　1

- 2021年3月実施
- リスタ新規契約者　回答：28社

Q. リスタ導入の目的をお教え下さい

・新サービスの認知拡大を目的として、
　メールによる販促活動を行うため
・コールセンターで使用するリストの作成
・自社サービスの販促のため
・テレアポに利用するリスト収集のため
・アウトバウンド業務の発信先リストとして
・直ちに、欲しい種類のリストが抽出できるから
・弊社商材のアプローチ先(リスト・リード)拡大
・労働組合の名簿を探してDMをお送りするため
・新規事業に使用する為
・リスト作成のため
・新規開拓のためのメールによる販促活動
・DMによる販促活動の為
・アウト営業部構築のため
・メールによる販促活動を行うため
・新規客開拓
・メール・FAXでのアクションを前提にした営業リスト作成のため
・ペイメントに関しての電話営業活動を行うため
・テレアポリスト
・テレアポ営業用リスト抽出
・営業部立ち上げの為
・テレマによる販促活動
・メール配信のリード数獲得
・法人のテレマリスト作成の為
・業種別リストが欲しかった為
・メーリングリストを作りたかった
・メールによる販促活動を行うため

「リスタ」お客様アンケート　2

- 2021年3月実施
- リスタ新規契約者　回答：28社

Q. リスタ導入前に抱えていた課題や悩みがあればお教え下さい

・リスト取得を一切行えていなかった。
・特にありません
・目的に合ったコスパの良いリスト収集ツールを探していました
・良し悪しが不明なリストを都度購入していたのでコスパが悪かった
・逐一、調べて電話していた
・大規模にDMを送るのは初めてだったのでメールを集めるところから始める必要があった
・自社で調べてリスト作成していたが、非効率的であり、時間単価を考えた時に割りに合わないと感じていた
・直接電話で新規開拓を行っていたので、効率がわるかった
・特電法への抵触
・リストが無かった
・メールアドレスの収集方法がなかった
・商品はあるが、販促先のリストが無かった
・新規リードの獲得が進まない
・新鮮なリストが欲しかった
・リストがなく、とにかく紹介を頼りに営業していた
・ハウスリードの枯渇
・購入リストの選定 使い勝手が悪かった
・リストの数が少なかった
・人力で作成していたため効率が悪かった

「リスタ」お客様アンケート　3

- 2021年3月実施
- リスタ新規契約者　回答：28社

Q. どのような商品サービスの営業・販促にリスタを使われているかお教え下さい

単日のアルバイト採用
蓄電池の販売
展示会の出展営業
求人サービスの販促
キャッシュレス決済、MEO
キャッシュレス決済サービス
採用管理システム　(HR商材)
動画配信サービスの告知
WEBなど
LINEの拡張機能
手袋
感染症対策商品
ホワイトニングサービス
DM送信委託
新規客開拓
ニッチトップ商品販促
求人サービス
抗菌 制菌商材
法人新電力テレマ
アウトソーシング
デリバリーサービス
採用管理システムのメールマーケティング
法人向け商材全般
遮熱シート
工務店向けのWEB集客サービス
リフォーム、工務店など

「リスタ」お客様アンケート　4

- 2021年3月実施
- リスタ新規契約者　回答：28社

Q.　契約の決め手になったことがあればお教え下さい

・手厚いサポートをいただけたため
・コスパが最も良さそうだと感じました
・無制限で抽出できること
・全てオンライン完結だった事
・価格・ご担当者さまの対応
・体験版で何度も試すことができたこと（希望が叶うのかを数多く試しました）
・これから始めるビジネスに対して費用対効果が良いと感じられたため
・必要だったので
・DM配信のサービス
・法に抵触しないメール送信が可能なため
・新しいリストであっても、ある程度検索できる点
・収集件数の多さ
・コストパフォーマンス
・初期費用もなく、気軽に始められること
・安くできる事
・取得件数、設定等の分かりやすさ
・金額
・リストの鮮度
・初期費用なく、価格もお手頃だったため
・初期費用もなく、気軽に始められること
・気軽に始められる。年間契約などの縛りがない（短い）

「リスツール」 お客様アンケート

● 2021年4月実施

Q. リスツール導入の目的をお教えください。

・コールセンターで使用するコールリスト作成
・電話番号のハイフン付与や住所表記統一を簡単に処理するため
・差分抽出のため　・新規のリスト獲得のため　・作業効率化
・差分の抽出を手早く実施したかった
・既存客が作成した新規データにあるかどうか確認
・リストの整理とDB整理がメイン

Q. リスツール導入前に抱えていた課題や悩みがあればお教え下さい。

・禁止リスト（電話番号や住所）に該当するリストを省きたい
・おなじリストに多重架電になる　・全て手作業にて行ってた部分の非効率
・表記のばらつきが悩みでした。　・既存客のデータを目視で確認していた

Q. どの機能を主に使われているかお教え下さい（複数選択可）

・データの前処理、件数表の作成
・データの前処理、企業名・住所・電話番号等の表記統一、都道府県や郵便番号の付与
・マッチングツール（マッチ・差分・マージ）
・データの前処理、マッチングツール（マッチ・差分・マージ）
・データの前処理、マッチングツール（マッチ・差分・マージ）
・データの前処理、企業名・住所・電話番号等の表記統一、文字列置換や固定文字列の付与、都道府県や郵便番号の付与
・データの前処理、マッチングツール（マッチ・差分・マージ）
・データの前処理、企業名・住所・電話番号等の表記統一
・マッチングツール（マッチ・差分・マージ）

「リストモット」 お客様アンケート

● 2021年4月実施

Q. リストモット導入の目的をお教えください。

・営業先法人のリストを整備し、DM等を送付するため
・テレアポ業務
・リスト作成時間の短縮
・全国の本社リストが必要なため(50名～1000名規模)

Q. リストモット導入前に抱えていた課題や悩みがあればお教え下さい。

・効率的にリストの収集・整理を行いたかった
・時間がかかる、都度検索で効率が悪かった
・社員数の把握や本社番号の選別が難しかった

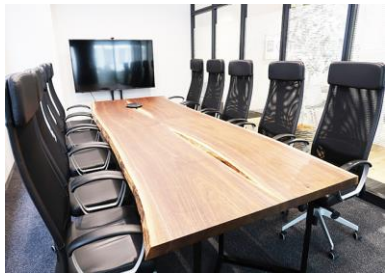
Q. 契約の決め手になったことがあればお教え下さい。

・問い合わせからのご対応が早かった
・費用が安く手軽に開始出来ること
・導入費が無く月単位の契約の為

会社概要

エコノスは、お客様の「新規顧客開拓」を「リスト」を通じで支援する会社です。

商号	エコノス株式会社
代表	代表取締役　　野畑　博央
事業内容	販売促進サービス、ソフトの開発・販売
資本金	1，000万円
設立	1995年3月16日
拠点	（本社） 大阪市中央区安土町1-7-13　トヤマビル3F （東京支社） 東京都千代田区二番町5-5　番町フィフスビル7F
Webサイト	https://econos.jp



その他の製品・サービス紹介

コンタクトフォームお問合せ代行サービス「コンタクトDM」

お問合せフォームへの安心・安全なDM配信サービス。

https://contactdm.site

リード獲得まるごと支援サービス「マーケアップ」

面倒な"新規顧客開拓"をまるっとおまかせ。

https://markeup.site

データマーケティング道具箱「D-tools」

データマーケティングに便利な無料ツールが集まった便利サイト。

https://dtools.jp/

その他、効果的な営業用「リスト」の受託作成も承っております。【見積無料】

無料相談受付中

BtoBの新規顧客開拓のことなら何なりとご相談ください！

電話でのお問い合わせ

06-6265-5111

03-6261-7322 （東京）

平日10:00～17:30

メールでのお問い合わせ

sales@econos.jp

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を
ご記入の上、お問い合わせください

https://www.econos.jp/panf/

当社のホームページでも資料請求・お問い合わせができます。