

イーシステムとパスコ、金融機関向け CRM パッケージを発表

- 地域型リテール戦略を支援するモバイル CRM ソリューションを共同開発 -

イーシステム株式会社(ナスダックジャパン市場コード番号:4322、本社:東京都千代田区大手町、代表取締役社長:熊坂 憲二、以下 イーシステム)と株式会社パスコ(本社:東京都目黒区、代表取締役社長:大嶽 貞夫、セコムグループ、以下 パスコ)は本日、金融機関向けモバイルCRMソリューション・パッケージを発表いたしました。

近年、金融機関のCRMに対するニーズが高まりつつありますが、金融特有のビジネスモデル、特にリテールに適したCRMソリューションが無く、インプリメンテーションに際して多大な労力とコストがともないました。

また、地域に根ざす金融機関がペイオフ以降の金融氷河期を勝ち抜くための重要なファクターとなる「地域コミュニティ」に対するアプローチ・マネジメントや、渉外担当が持ち歩くモバイルツールと地図情報とのシームレスな連携を実現したソリューションが望まれておりました。

そこで、15以上の金融機関へのCRM導入実績を誇るイーシステムと、GIS(地理情報システム)やロケーションテクノロジーで構成される「地理情報サービスノウハウ」の実績を誇るパスコが、地域金融機関向けに特化したCRMソリューション『営業ナビ Suite(スイート)』を共同開発・販売していくこととなりました。

『営業ナビ Suite』は、単なる「顧客情報管理」にとどまっていた従来のCRMに対し、優れたモバイル性ととも、地域に根ざした企業や住民まで含む情報の解析や有効活用のツールとして利用することができます。

両社は、3月中にCRM機能とGIS機能の連携を完了し、販売を開始いたします。両社は3年間で30社への導入を目標といたします。

イーシステム／パスコ業務提携内容

1. 『営業ナビ Suite』を共同開発いたします。
2. イーシステムのCRMノウハウとパスコのシステム開発力との協業により顧客ニーズに合ったソリューションを提供いたします。

地域金融機関におけるCRM戦略サポートを目的に、パスコとイーシステムは更に連携を強化して参ります。

■ 営業ナビSuiteの特徴

本システムは顧客とのリレーションシップを機軸に据え、地域に根ざす金融機関向けのCRMシステムを段階的に構築して参ります。

ステップ1: 地域金融機関にとって最も重要な顧客との接点を持つ渉外担当者を支援し、地図の利用による徹底した管理・分析とモバイルツールとの融合による渉外担当者の生産性を大幅に向上させます。

ステップ2: 渉外担当者を含む、各チャネルより蓄積されたデータを一元的に管理し、各チャネル間で共有致します。

ステップ3: 蓄積された各種データを元に、仮説検証型、イベントドリブン型等の高度なマーケティングを実践すると共に、地域金融機関における統合CRMを完成させる事が出来ます。

この為、コールセンターや携帯電話から営業活動支援の効率化が図れ、顧客情報を分析する事によるサービスレベルの向上が出来、新規サービスの創出などのメリットが享受できます。

■ 導入金融機関にとってのメリット

① 渉外支援システムの充実

SFA、地図情報、DBによる重要顧客情報管理がよりビジュアルで簡単に使える仕組みの実現

② 本部、支店、渉外担当者間の情報の一元管理と共有化

情報の共有化による真の顧客データベースに構築、勘定系やコールセンター、WEBとの連携

③ 情報の分析と活用

顧客データベースを利用した分析／顧客イベント管理の実施

④ 地理情報を含めた情報の多面的分析

顧客の取引情報や地域別の取引情報と地図の融合により様々な付加価値の創出

⑤ CRM実践者による実務的なコンサルティング

イーシステムの持つ実務経験に基づくコンサルティング・ノウハウにより、短期間でCRM実践に向けてのノウハウの吸収が可能

イーシステム株式会社について

CRMの導入・運用・コンサルティングにおける国内 No.1ソリューションベンダーです。ワン・ツー・ワンマーケティングを実践するインフラとなりえる、究極のマーケティング手法であるCRMと携帯電話を融合した新しい顧客サポート環境、新しいビジネスソリューションを生み出しています。シティバンクやチャールズ・シュワブ、GEキャピタル、アマダ等、数多くの企業を顧客としているイーシステムのCEOである熊坂は、データベースビジネス、そしてCRMビジネスを日本で立ち上げたエキスパートです。その豊富な経験と実績をベースに、「携帯電話を顧客の窓口とするCRM」というビジネスモデルが生み出されつつあります。

株式会社パスコについて

株式会社パスコは、1974年に日本で初めてGIS（地理情報システム：Geographic Information System）の導入を開始してから、常にGISのリーディングカンパニーとして、国内のGIS市場を牽引してきました。1999年からセコムグループ入りし、「社会システム産業構築」の一翼を担う、企業として「地理情報サービス産業」の構築を目指しています。

従来の官公庁市場に加え、新たに民間市場向けに「経営ナビゲーションサービス」の提供をはじめ、e-事業サービスの分野でも次々に地理情報を基軸とした新情報サービスを展開しています。