

2023年4月24日

営業支援システムの内製化および統合データベースの本格稼動について

佐賀銀行（頭取 坂井 秀明）は、第17次中期経営計画で掲げるDX戦略の一環として、営業支援システムのリリースおよび統合データベースを本格稼動しますので、お知らせいたします。

全ての営業活動の基幹となる営業支援システムを、当行行員及び当行グループ社員を中心に企画・設計・開発しました。内製化により、今後の機能強化に対し、迅速な対応が可能となり、改修・開発費用を大幅に削減できます。

当行は、今後も銀行業務と地域貢献活動の両面から持続可能な地域社会の構築と地域活性化へ取り組んでまいります。

記



1. 営業支援システムとは

お客さま情報を一元管理するシステムであり、お客さまと良好な関係を構築するための施策を実現するツールです。交渉記録やニーズ・案件管理機能を搭載しております。

2. 内製化の特徴

① 今後の機能強化への迅速な対応

営業現場の意見を取り入れ、随時新機能を搭載していくことで、お客さまからの生の声をシステムに反映することが可能です。

② マッチング支援機能による、お客さま同士のマッチング機会の更なる創出

お客さまからお伺いした販路拡大や経営課題等に関するお悩みについて、既に営業支援システムに登録されているニーズの中から、条件にあった内容を抽出できる機能を搭載したことで、当行のお客さま同士のマッチングをこれまで以上に創出できるようになります。

③ データ利活用の基礎確立及び可視化を実現

ユーザーインターフェースを大幅に見直し、規則性を持たせた正確なデータ入力を実装します。蓄積したデータを利活用することで、当行全員がお客さまに精度の高いご提案をすることが可能になります。また、BIツールと連携し、入力データの可視化を実現します。

※BI（ビジネス・インテリジェンス）ツール…様々なデータを分析・見える化し、経営や業務に役立てるソフトウェアのこと。

④ 開発費用の大幅削減

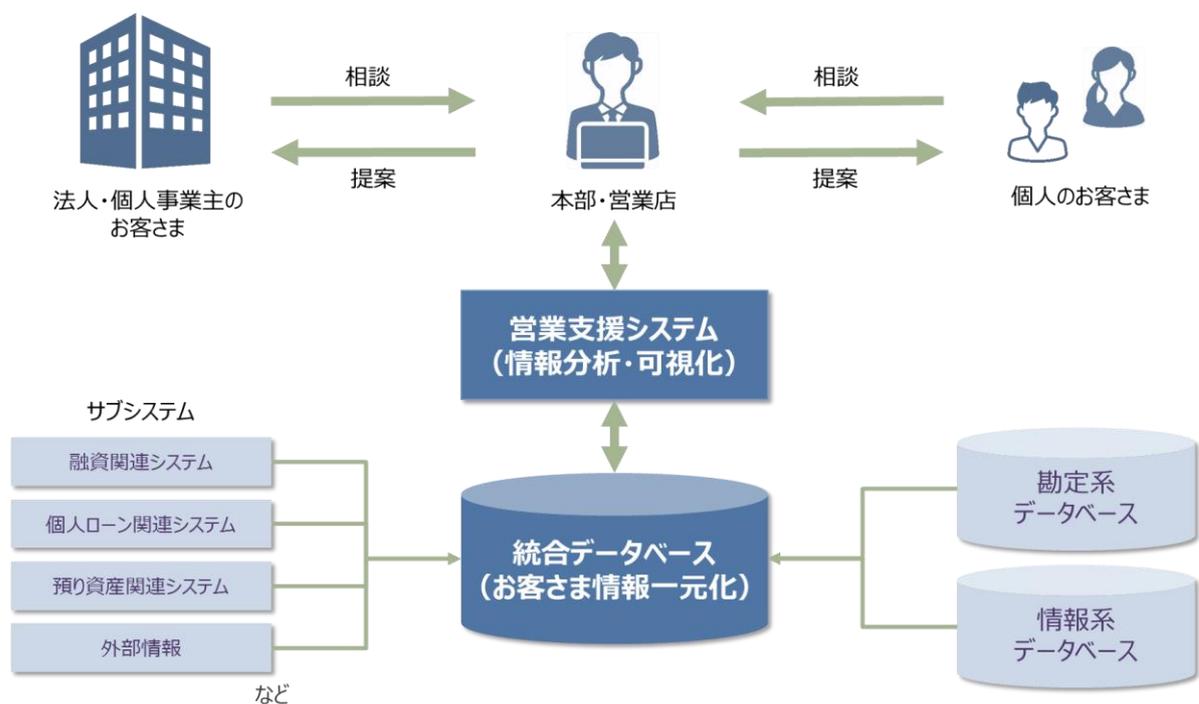
カスタマイズや改修作業は当行行員で行いますので、カスタマイズ費用や改修費用といったシステム費用は基本的に発生しません。

3. 統合データベースの本格稼働について

2020年10月1日に、統合データベースチームを新設（現在はDI本部へ統合）し、統合データベースの構築に取り組んできました。当行で運用している勘定系、情報系および営業系サブシステム内にそれぞれ保有するお客さま情報を一元的に集約・蓄積・管理し、統合したデータを基に取引傾向など精度の高い分析を行うことで、お客さまへの付加価値や、より効果的なプロモーション・商品開発に繋げていきます。

2022年10月に構築しており、営業支援システムのリリースに合わせて本格稼働します。

4. イメージ図



5. リリース日

2023年5月8日（月）

以 上

《本件に関するお問い合わせ先》
DI本部 担当：井手
TEL 0952(65)2339
システム部 担当：細川・高嶋
TEL 0952(22)2114
<https://www.sagabank.co.jp>