

News Release

2021年4月27日

株式会社日立ソリューションズ西日本

「Area Power 営業情報可視化サービス」 信用組合業界に向け NTT データと協業開始

株式会社日立ソリューションズ西日本(本社:広島県広島市、取締役社長:久保田 健二/以下、日立ソリューションズ西日本)は、株式会社 NTT データ(本社:東京都江東区、代表取締役社長:本間 洋/以下、NTT データ)と信用組合業界に向け「Area Power 営業情報可視化サービス」のサービス提供で協業し、2021年4月から販売開始したことをお知らせいたします。

■ 背景

信用組合は、地域経済を支える基盤として公共性の高い金融サービスを提供してきましたが、人口や企業数の減少を背景とした資金需要の低迷、金融緩和に伴う低金利の長期化による収益性の低下など、かつてない厳しい経営環境となっています。

そのため、顧客からの融資相談に対応する従来型の営業スタイルから、自ら需要を創出する課題解決型の営業スタイルへの転換を加速化させている状況です。加えて、コロナ禍において、顧客先への訪問や来店対応が制約される中、対面・非対面といった、営業チャネルの使い分けも重要となっています。

このような状況を踏まえ、日立ソリューションズ西日本では、信用組合業界における勘定系システムの主力ベンダである NTT データと協業し、展開中のクラウド型営業支援サービス「Area Power 営業情報可視化サービス」のさらなるサービス展開の強化、機能強化をめざします。

■ 協業について

今回の協業により、全国に拠点をもち、信用組合業界において勘定系システムの主力ベンダであるNTTデータと協力し、より一層全国への販路を拡大し、NTTデータとともにお客さまに安心してご利用いただけるサービスを展開していきます。

また、「Area Power 営業情報可視化サービス」とNTTデータが提供する勘定系システムとの親和性を高め、柔軟に対応していくことで営業支援サービスの機能を強化してまいります。さらに、印鑑システムとの連携も実現するため、口座印影照会が可能となり、印鑑相違などによる再訪問を抑止します。

このように、信用組合の保有するさまざまな情報の共有・参照が営業支援サービス上で可能となり、顧客提案力を大幅に向上させ、集金中心となりがちな従来の営業スタイルから提案型営業スタイルへの転換をご支援致します。

今後は、営業支援システム未導入のお客さまや、タブレット端末を活用し営業スタイル変革を検討しているお客さまへのサービス展開を強化し、NTTデータとともにお客さまの課題解決に貢献していきます。

■ 「Area Power 営業情報可視化サービス」について

「Area Power 営業情報可視化サービス」は、蓄積された営業情報をもとに、訪問計画から帰店後事務までをサポートするクラウドサービスです。地図情報と連携した顧客情報の可視化、行動計画、日報作成・実績集計の自動化や、タブレット端末で従来業務のハンディ端末機能をサポートしており、営業活動の効率化を支援します。さらに、統計情報を活用した店舗周辺の商圈分析レポートや融資の相談業務を支援するエリアマーケティングレポートにより、情報に基づく効果的な顧客提案を実現し、顧客提案力の強化を支援します。

■ 製品紹介URL : <https://www.hitachi-solutions-west.co.jp/areapower/>

< 商品・サービスに関するお問い合わせ先 >

・株式会社NTTデータ

担当部署: 第三金融事業本部 しんくみ事業部 信組営業担当

担 当: 山中 清史、大野 裕章

Tel: 050-5546-8299

E-mail: shinkumi-kikaku@kits.nttdata.co.jp

・株式会社日立ソリューションズ西日本

担当部署: 営業統括本部 第二営業本部 金融営業部

担 当: 秦 章徳

E-mail : hsw-apc-info@mlc.hitachi-solutions.com

担当部署: 金融第二ソリューション本部 第三部

担 当: 内田 秀昭

E-mail : hsw-apc-info@mlc.hitachi-solutions.com

以 上

※ Area Power は、株式会社日立ソリューションズ西日本の登録商標です。

※ その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。