

(報道資料)

## 訪問活動の効率化と顧客・地域分析に戦略的に取り組む地図ソリューション りそな銀行で導入

株式会社パスコ（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：古川 顕一、以下パスコ）は、空間情報を活用した様々な企業向けソリューションを展開しています。

このたび、株式会社りそな銀行（以下：りそな銀行）において、渉外活動を支援するタブレット端末の新アプリケーションとして「CRM 連携地図システム」をご導入いただきました。

本システムは既存の CRM の付加機能として地図上にデータが可視化されるとともに、効率的な訪問計画の立案が可能のため、りそな銀行では顧客訪問量の最大化が図れるものと期待されています。

### ■ 導入の背景

りそな銀行では、オムニチャネル構想実現にむけた基盤構築を実現し、顧客との接点となるすべてのチャネルで同質のサービスを提供することを目指しており、ビッグデータを活用したアプローチを通じて、サービス品質の向上を目指しています。

「CRM 連携地図システム」導入の背景には、「顧客訪問の最適化」や「収益率の向上」があげられます。

本システムの導入により、渉外担当者はセキュリティが確保されたネットワーク環境で、デジタル地図と位置情報が連動した顧客情報をタブレットで活用できるようになりました。

### ■ システムの特徴

#### 【訪問予定の可視化】

CRM で計画した訪問予定を地図上に可視化し、移動ルートや訪問先の情報の確認が行えます。

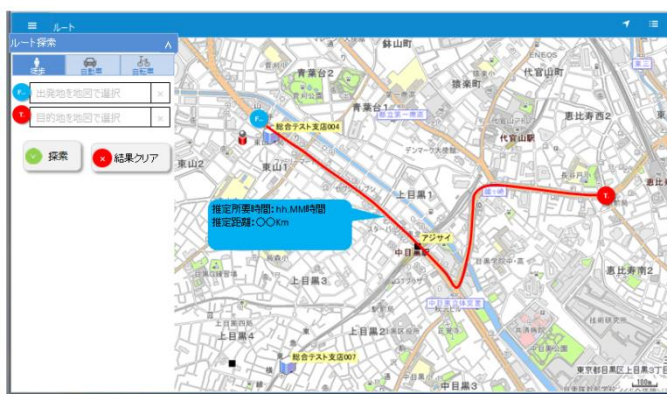
#### 【ついて訪問の強化】

訪問予定の顧客と併せて、CRM 情報から条件を絞った顧客情報を地図上に表示できます。

例えば、長期未訪問や定期満期など、収益損失につながりかねない顧客を優先訪問先候補として抽出し、地図上で可視化することができます。

#### 【訪問時の活動支援】

CRM 上にある登記簿謄本などの各種情報の確認や、地図上で都市計画用途地域や路線価などの情報が確認できます。



■ パスコの金融機関向け地図ソリューションとは

パスコの金融機関向け地図ソリューションは、マーケティングや営業支援、顧客サービス、災害対策、不動産物件管理など、金融機関の業務を支援する地図ソリューションを提供しており、都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、証券会社等の企業でご好評いただいております。

(パスコのソリューションはホームページにてご確認ください)

金融機関向け地図ソリューション：<http://www.pasco.co.jp/products/financial-sol/>

その他の企業向けソリューション：<http://www.pasco.co.jp/products/business/>

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社パスコ <http://www.pasco.co.jp/>

(報道機関) 広報部

TEL : 03-3715-1048

(お客様) カスタマーセンター

TEL : 0120-494-800

お問い合わせフォーム

<http://www.pasco.co.jp/contact/>

プレスリリースの内容は発表時のものです