

## ふくおかフィナンシャルグループ F<sup>3</sup>(エフキューブ)CRMシステムを導入

インテックは福岡銀行、熊本銀行、親和銀行を参加行とするふくおかフィナンシャルグループに、新CRMシステムを導入しました。4月に福岡銀行で本番稼働し、順次各行に展開しました。

同グループは約1年をかけ、「お客さまとのリレーション深化」、「営業生産性の向上」を目指して、現場目線で業務棚卸や生産性向上について検討を重ねてきました。その結果、既存のCRMシステムを刷新し、顧客情報の一元管理とシステムの全体最適を実現するため、インテックの「F<sup>3</sup>(エフキューブ)CRMシステム」の採用を決定しました。

今回導入したシステムは、顧客情報管理(CRM)に加え、金融商品の販売支援や地図情報との連携、EBM機能などを搭載しています。また、タブレット端末を活用し、営業担当者の提案力向上と業務効率化を支援します。

システム統合基盤には、地銀で初めて日本IBMの「IBM PureFlex System」と「SmarterCloud Orchestrator」を採用し、システム構築の期間とコストを低減しました。

注：EBM(Event Based Marketing)蓄積した取引情報から顧客の行動や生活の変化を察知し、最適なタイミングで適切な商品やサービスを提案するマーケティング機能

## F<sup>3</sup>(エフキューブ)開発拠点を集約

インテックは5月、富山県高岡市のインテック万葉スクエアに、金融機関向け総合情報システム「F<sup>3</sup>(エフキューブ)」の開発部門を集約し、「金融ソリューション開発センター」を開設しました。

これまで、横浜を中心に大阪・富山など複数地区の技術者が開発に従事していましたが、今回、開発拠点を万葉スクエアに設置した金融ソリューション開発センターに集約、オフショア窓口も一本化することによって、開発における生産性・品質の向上と新技術への対応を加速させます。「F<sup>3</sup>(エフキューブ)」は大型の受注が見込まれているほか、クラウドサービスの新機能開発も予定しており、同センターはその企画、開発、保守の3機能を総合的に担っていきます。

## 佐賀銀行にCRMシステムを導入 渉外活動を効率化

佐賀銀行にインテックの「F<sup>3</sup>(エフキューブ)CRMシステム」が採用され、4月より利用されています。お客さまの取引内容や店頭・渉外活動で得られたコンタクト情報を一元管理し、銀行全店での共有を可能にするシステムで、きめ細やかな対応や最適な商品提案を通じてお客さま満足度の向上を実現します。

携帯電話からもCRMアプリケーションが利用でき、店外でも情報照会や日報作成ができるなど、渉外活動の効率化を図っています。顧客情報保護の観点から携帯電話にはデータが残らない仕組みになっており、安心・安全に利用できます。

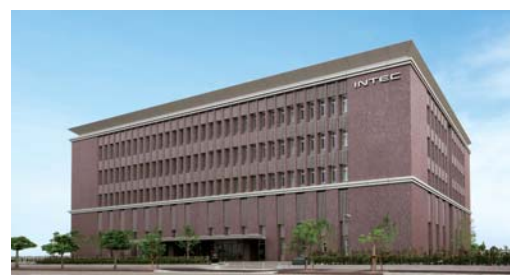
携帯電話での日報作成にはフュートレック社が提供する音声認識技術「vGate(ブイゲート)」を利用し、情報入力の負担を軽減しています。また、本システムは日本ユニシスが提供する勘定系システム「Bank Vision」と連携しています。

インテックは今後も金融機関の発展にお役に立つため、F<sup>3</sup>(エフキューブ)の機能を拡充していきます。

### F<sup>3</sup>(エフキューブ: Flexible Financial Frontier)

インテックが提供する金融機関向け総合情報システムの総称。CRM(Customer Relationship Management)システム、SFA(Sales Force Automation)システム、コールセンターシステムなどから構成される統合型CRMシステムです。業務機能の体系化と業務単位のコンポーネント化によって、合理的なシステム導入と拡張性を実現しています。F<sup>3</sup>(エフキューブ)シリーズはこれまで90社以上の金融機関に導入されています。

▼詳しくは  
[http://www.intec.co.jp/service/detail/f3\\_crm/](http://www.intec.co.jp/service/detail/f3_crm/)



インテック万葉スクエア

F<sup>3</sup>(エフキューブ)についてのお問い合わせ先：株式会社インテック 金融ソリューションサービス営業部 TEL:045-451-2424 e-mail: sbp\_info@intec.co.jp

## インテックの新任役員

インテックは、2014年6月18日開催の定時株主総会後の取締役会において、取締役副社長に鈴木良之(専務取締役)、専務取締役に石井貞行(常務取締役)、常務取締役に平井克八(参与)、取締役に今里直人(執行役員)、高瀬幸忠(同)が就任しました。 ※( )内は旧役職



すずき よしゆき  
鈴木 良之  
取締役副社長



いしい さだゆき  
石井 貞行  
専務取締役



ひらい かつや  
平井 克八  
常務取締役



いまさと なおと  
今里 直人  
取締役



たかせ ゆきたか  
高瀬 幸忠  
取締役

## 「MCFrame Partner of the Year」 10回目の受賞

インテックは東洋ビジネスエンジニアリングより、年間を通して最も優秀なビジネスパートナーに贈られる「MCFrame Partner of the Year 2014」を受賞しました。多数の新規導入や大手製造業におけるグループ展開などMCFrameの拡販に貢献したことに加え、大型プロジェクトへの対応や高難度プロジェクトへの挑戦などが評価されました。インテックが「MCFrame Partner of the Year」を受賞するのは通算10回目となります。

MCFrameは製造業向け国産基幹業務パッケージの生産管理モジュールとしてトップクラスのシェアを持ち、今年4月末時点で411社に導入されています。インテックはMCFrameを用いたSCMシステムをすでに70社を超えるお客さまに導入しており、今後は海外拠点を含めたサポート体制をさらに充実させていきます。



5月に開催されたMCFrame パートナー総会で表彰  
東洋ビジネスエンジニアリングの石田壽典社長(現会長)とインテック会長の盛田繁雄(右)

## コーポレートマークを一新

ITホールディングスグループは6月1日、今まで以上に一体感をもって、お客さまにサービスを提供していくため、コーポレートマークを統一、一新しました。

インテックはグループの中核企業として、さらに成長するとともにグループとしての強みをアピールしていきます。

インテックのコーポレートマーク



新たな挑戦の場を表すオーシャンブルーと、堅実さと確かな技術の裏付けを象徴するインテリジェントグレーの2色を使ったロゴマークには、「IT」の2文字が包含されています。各グループ会社が様々なエキスパートであり、その集合体としてのITHDグループの一体感、そして未来へ向かって進み続ける躍動感を表現しています。ブランドメッセージである「Go Beyond」には、常に新たなチャレンジを求めて「その先に向かって」歩み続け、クライアントの課題をクリアするだけでは満足せず、さらにその先にあるお客さまのニーズを先取りして「一歩進んだ提案」をしていくという、ITHDグループの強い意志を表しています。

## 企業向け同期型ファイル共有ソリューション「SO-SOLA」 複数企業で、簡単・安全にファイルを共有

インテックは6月より、企業向け同期型ファイル共有ソリューション「SO-SOLA (エスオーソラ)」の提供を始めました。SO-SOLAを利用することで、共有フォルダにファイルを入れるだけで企業内や企業間でファイルを簡単・安全に共有することができます。

SO-SOLAは、インテックの堅牢なデータセンター内に設けたEINS/SPS (アインズ エスピーエス) サーバ上で稼働しています。全てのファイルはクライアント側で暗号化されてからサーバに送られるため、常に暗号化された状態で保管されます。加えて、ファイル復号化の鍵データもクライアント側のみに持つので安心してご利用いただけます。また、インテックの「マルチデバイス間鍵管理技術」によって端末間の

暗号化処理を自動化しており、利用者は暗号化や復号化を意識する必要がありません。

昨今、社内ではパソコンを、社外ではスマートフォンやタブレット端末を業務に利用するなど、スマートデバイスとパソコン間の情報共有が求められています。また、ファイルサイズの肥大化によりメール添付で送付することも困難になっています。SO-SOLAは様々なデバイスに対応し、簡単に異なるデバイス間でのファイル共有とデータ同期を行うことができます。価格は1テラバイトあたり月額10万円です。

注：マルチデバイス間鍵管理技術  
複数の情報機器が同一の秘密鍵をネットワーク経由で共有する技術  
(特許第5489775号ならびに特許第5491932号)

お問い合わせ先：株式会社インテック ネットワークソリューション部  
TEL：045-451-7473 E-Mail：sosola\_sales@intec.co.jp

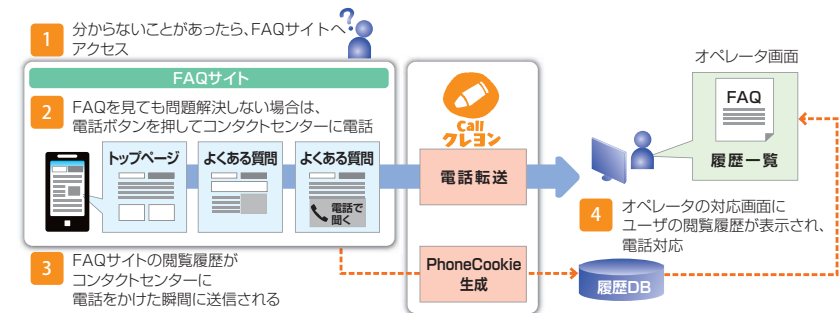
## トランスコスモスの「オムニチャネルサポートサービス」に 「Callクレヨン®」を提供

インテックはコンタクトセンター運営などを行うトランスコスモスの「オムニチャネルサポートサービス」向けに、顧客接点強化ソリューション「Callクレヨン」を提供し、7月よりサービスがスタートしました。

同サービスは、スマートフォンで閲覧したFAQサイトでは問題が解決できなかった場合に、画面のボタンをタップするだけで電話問い合わせができるもので、「Callク

レヨン」はコンタクトセンターに電話を転送する機能、閲覧履歴を連携する機能を提供します。オペレータ側の端末に閲覧履歴が表示されるため、的確なサポートを行うことができます。

サイト内でのユーザーの行動と問い合わせ内容を顧客データとして一元管理し分析することで、新たな顧客セグメントの創造や製品改良にもつながります。



### Callクレヨン®について

「Callクレヨン」は、インテックとTISが共同で提供する顧客接点強化ソリューションです。「PhoneCookie®」という独自技術(特許取得済)により、Webと電話から得られる「閲覧中WebのURL」「パラメータ」「発信時刻」「通話時間」などのトランザクション情報を効果的に結びつけ活用することで、新しいビジネス価値を創造するサービスです。

お問い合わせ先：株式会社インテック ネットワークソリューション部  
TEL：045-451-7473 E-mail：net\_pf@intec.co.jp

## ASEANでもEDIサービス グローバルな企業間取引を効率化

インテックは今年10月より、受発注や決済などの情報を企業間で電子的に交換するEDIサービスの海外展開を開始します。

インテックのEDIアウトソーシングサービス「EINS/EDI-Hub Nex」は30年近くの実績があり、国内約400ユーザーのお客さまにご利用いただいています。新たに加える「グローバルEDIサービス」では国内企業だけでなく、ASEAN地域の現地企業にもグローバル接続を提供します。まずはタイのバンコク、インドネシアのジャカルタの現地企業向けに提供を始め、ASEAN各国における企業間取引の効率化を支援します。さらに、中国やベトナム、マレーシアなどにも展開していく予定です。

### ■グローバルEDIサービス 接続パターン

- ①国内企業向けグローバル接続サービス  
国内ユーザーが海外の拠点や取引先と接続する際に利用できます。※欧米諸国を含む。
- ②ASEAN EDIサービス  
ASEAN現地企業向けに、ASEAN諸国内の拠点や取引先との接続を可能にします。

### 受発信データのPDF変換を可能に

同じく10月より、企業間のデータ交換における受発信データをPDFに変換する「帳票(PDF)機能サービス」の提供を開始します。これにより、取引先単位での多様なデータ変換(固定長、可変長、CSV、XML等)と取引先への帳票(PDF)データの配信が可能となりました。

### 【グローバルEDIサービス全体概要図】



お問い合わせ先：株式会社インテック EDI事業推進部 TEL：045-451-2395 e-mail:edi\_info@intec.co.jp

## 統合ログ管理「LogRevi」が中国語など、複数言語に対応 ～新バージョン「Ver.6.1」をリリース～

インテックは、ログの統合管理を実現する「LogRevi(ログレビ)」をUnicodeに対応させ、様々な言語で出力されたログの取り込みが可能となる「Ver.6.1」を7月31日よりリリースしました。情報漏洩事故対策への注目が高まっており、アジア圏へのビジネス展開が進む中、国内と同等のセキュリティ

レベルで海外現地法人も管理したいという要望が多く寄せられていました。新バージョンでは海外の各拠点で出力される様々な言語のログをそのまま取り込み、表示、検索、分析を行うことができるようにしました。

※サポート対象言語は日本語、英語、中国語(簡体字、繁体字)

お問い合わせ先：株式会社インテック ビジネスソリューション企画推進部  
TEL：03-5665-5140 e-mail：itps\_info@intec.co.jp

LogRevi 専用サイト  
**OPEN!**  
http://logrevi.jp/

