

2023年1月31日  
株式会社インテック  
株式会社大垣共立銀行

## 大垣共立銀行がインテック提供のF<sup>3</sup>（エフキューブ）の 営業支援に関するサービスを導入 ～コンサルティング型ビジネスモデルの強化を目指す～

TIS インテックグループの株式会社インテック（本社：富山県富山市、代表取締役社長：北岡隆之、以下インテック）と、株式会社大垣共立銀行（本店：岐阜県大垣市、取締役頭取：境 敏幸、以下大垣共立銀行）は、大垣共立銀行にF<sup>3</sup>（エフキューブ）の「法人向けソリューション営業支援サービス」ならびに「個人向けソリューション営業支援サービス」（以下、ソリューション営業支援サービス）を導入し、1月から利用開始となったことを発表します。

### ■導入の背景

大垣共立銀行では、中期経営計画「Let's Do It!」の基本戦略の1つである「コンサルティング型ビジネスモデルの強化※1」に向けて、更なるデータの蓄積とその利活用が必要だと考えていました。しかし、従来のCRMシステムでは顧客を軸とした情報管理に重点が置かれ、効率的かつ効果的な営業活動をサポートする観点が不足しており、これを改善することで営業力強化につなげていきたいとの想いから、CRMシステムの更改に併せ、インテックの「ソリューション営業支援サービス」の採用を決定しました。

※1 コンサルティング型ビジネスモデルの強化:大垣共立銀行 中期経営計画「Let's Do It!」の基本戦略の1つ。  
詳細は、大垣共立銀行ホームページをご参照ください。(https://www.okb.co.jp/assets/pdf/about/plan.pdf)

### ■採用のポイント

インテックは、銀行の業務フローを理解している点、そしてなにより大垣共立銀行の既存CRMシステム導入当初から、システムの開発・運用を担っており、既存CRMシステムと情報連携している各種サブシステムへの影響もふまえた対応を行うことが可能である点が評価されました。

また、大垣共立銀行はCRMシステムの更改に併せ、新システムに求める以下の点を満たせることから、「ソリューション営業支援サービス」の採用を決定しました。

- ・顧客情報と営業活動をワンストップで管理できるシステム構成である点（特長参照）
- ・オンプレミス※2型の既存CRMにクラウドサービスの機能をシームレスに連携できる点

※2 オンプレミス：サーバーやソフトウェアなどの情報システムを、自社（銀行）施設内で保有して運用すること。

### <画面イメージ>



## ■サービスの特長

### ①課題解決に向けた仮説検証型のソリューション営業モデルを实践

地域金融機関のお客さまの現状から課題・ニーズを模索し、課題解決に向けた仮説を立案します。社員（行員）は、課題の仮説立案シミュレーションを行うことで、お客さまの抱える課題の把握・解決案を考え、営業提案することができます。

### ②案件の発掘から結末までを一元化/組織横断での提案をサポート

銀行内の各種案件発掘から結末までを継続して情報共有できるような管理システムを構築します。案件情報を資産として蓄積、再活用できる仕組みを構築することで、これまでの日報主体の管理から営業プロセスを見直し、社内（行内）全体での課題解決型営業モデルの確立を支援します。

### ③次の提案アクションの示唆

お客さまの状況変化を通知することで、社員（行員）へ気づきを与え、継続的なお客さまフォローが可能で、また、スケジュール管理では、お客さまとの面談計画以外にも社内（行内）ミーティングなどのタスクも把握できるため、業務全体をふまえた効率的な活動計画の設計が行えます。

### ④法人・個人営業に必要な情報を集約表示

取引状況や財務・資産情報のほか、タイムラインなどで商談経緯などのお客さま情報が一目瞭然であり、面談・提案の準備の際に活用することができます。

「ソリューション営業支援サービス」の詳細は、以下をご参照ください。

- ・法人向けソリューション営業支援サービス

<https://www.intec.co.jp/service/detail/f3-for-biz/>

- ・個人向けソリューション営業支援サービス

<https://www.intec.co.jp/service/detail/f3-for-retail/>

## ■インテックの今後の展開

F<sup>3</sup>（エフキューブ）の「ソリューション営業支援サービス」は、地域金融機関が目指す新たな営業モデルをデジタル化により実現し、営業力とCX（顧客体験価値）の向上を支援するサービスです。お客さまの課題・ニーズを体系的に管理し、企業概況表や財務情報などと合わせてデジタル化することで、営業活動のDXを推進します。また、組織横断での営業情報共有と一元管理が可能となり、情報を活用したソリューション営業への転換を実現します。

インテックは、今後も豊富な業務ノウハウやネットワーク・セキュリティ技術をもとに金融機関向けに営業生産性向上につながるサービスを拡充し、社内（行内）業務のDX化や金融機関が抱える顧客の課題解決を支援します。

※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

「F<sup>3</sup>（エフキューブ）:Flexible Financial Frontier」について

[\(https://www.intec.co.jp/service/detail/f3/\)](https://www.intec.co.jp/service/detail/f3/)

インテックが提供する金融機関向け総合情報系ソリューションの総称であり、CRMシステム、コールセンターシステム、ローン自動審査システムなどを業務機能の体系化と業務単位のコンポーネント化で、合理的なシステム導入と拡張性を実現した金融機関向け「統合型CRMシステム」です。F<sup>3</sup>（エフキューブ）は豊富な導入実績と確かな技術および業務ノウハウの蓄積により、情報の一元管理、法人企業の事業性評価、商流の把握など営業推進支援を目的とした

業務の効率化と高度化を実現しています。

株式会社インテックについて (<https://www.intec.co.jp/>)

お客様の経営戦略に沿った情報化戦略の立案からシステムの企画、開発、アウトソーシング、サービス提供、運用保守まで、IT分野において幅広く事業を展開しています。インテックは、1964年の創業以来培ってきた技術力をもとに、AI、RPA等のデジタル技術の活用や、新たな市場の創造にも積極的に挑戦しています。常にオープンな姿勢で、人、企業、社会を技術でつなぎ、自らも変革しながら「豊かなデジタル社会の一翼を担う」企業としてお客様に新しい価値を提供してまいります。

株式会社大垣共立銀行について (<https://www.okb.co.jp/>)

創立126年を迎えた大垣共立銀行は、経営の基本理念「地域に愛され、親しまれ、信頼される銀行」に基づき、“地域とともに”“お客さま目線”を第一にさまざまなサービスを展開してきました。

多様な人材が活躍する大垣共立銀行では現在、中期経営計画「Let's Do It!～社員輝き地域伸びゆく～」の達成に向けた各種施策や、地方創生・社会貢献に資する活動を積極的に行っています。

**【本件に関するお問い合わせ先】**

◆報道関係からのお問い合わせ先

株式会社インテック テクノロジー&マーケティング本部 広報室 小川、長谷、稲垣  
E-Mail : [press@intec.co.jp](mailto:press@intec.co.jp)

株式会社大垣共立銀行 広報部 原  
TEL : 0584-74-2248

◆本リリースに関するお問い合わせ先

株式会社インテック バンキングビジネス事業本部 事業企画部 担当：松田、瀧澤  
TEL : 050-1704-0660 E-Mail : [f3\\_pr@intec.co.jp](mailto:f3_pr@intec.co.jp)

株式会社大垣共立銀行 広報部 原  
TEL : 0584-74-2248