

2025年7月7日
日本システム技術株式会社

多様な接点によるゴールベースアプローチの実践を支援 ～琉球銀行次世代 CRM/SFA システム本稼働～

日本システム技術株式会社（本社：大阪市北区、代表取締役社長：平林 卓、以下「JST」）は、株式会社テラスカイ（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO 社長執行役員：佐藤 秀哉、以下「テラスカイ」）との共同開発体制により、Salesforce Financial Services Cloud（以下「Financial Services Cloud」）を株式会社琉球銀行（本店：沖縄県那覇市、取締役頭取：島袋 健、以下「琉球銀行」）へ導入し、本稼働を迎えたことをご案内いたします。

■導入の背景

琉球銀行は、2025年4月にスタートした中期経営計画「Empower 2025」において掲げた長期ビジョン「地域経済の好循環サイクルを実現し、地域とともに成長する金融グループ」の実現に向け、様々な施策を展開しています。その中でも重点戦略の一つである「多様な接点によるゴールベースアプローチの実践」を推進するため、次世代 CRM/SFA としてセールスフォース・ジャパン社の「Financial Services Cloud」を活用していく方針です。

■次世代 CRM/SFA の特徴・期待効果

1. お客様のニーズ・課題を起点とした営業体制への進化

営業担当者はお客様のライフイベント情報などを蓄積することで、お客様一人ひとりのニーズに合わせた提案を行うことが可能になります。また、本部との情報連携をオンライン化することで、専門的な課題にも素早く対応することができます。

さらに、スマートフォンでも顧客情報の閲覧、交渉履歴の入力を実現し、営業活動を効率化することで、担当者はより多くの時間をお客様とのコミュニケーションに費やすことができ、お客様とより強固な信頼関係を構築することが期待できます。

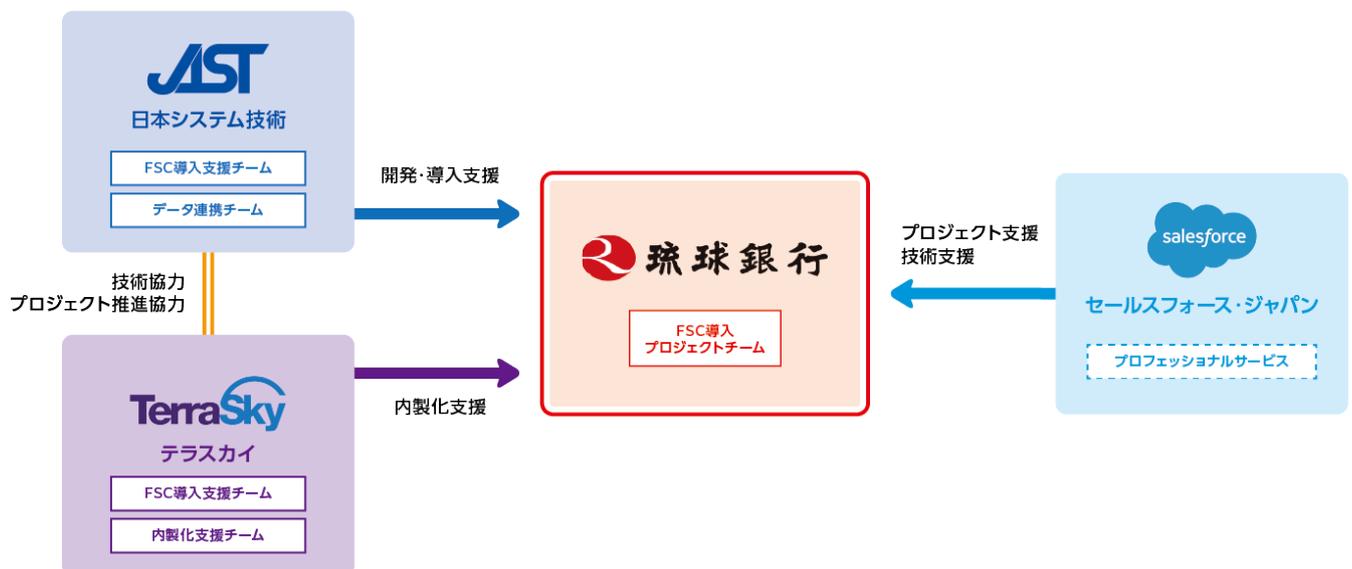
2. 内製化を見据えたノーコード・ローコードでの構築

多様化する外部環境に迅速に対応するため、Salesforce の標準機能を最大限に活用し、内製化を前提としたノーコード・ローコードで開発しました。これにより、市場の変化やユーザーのニーズに合わせ、行内で主体的かつ迅速にシステムを改善し、一層進化させることが可能となります。外注と比較して、開発期間の短縮とコスト削減が期待できます。

■プロジェクト体制

JAST とテラスカイは共同開発体制を取り、データ連携、システム構築、さらには内製化による運用を一貫して支援します。

(体制図)



■琉球銀行 取締役頭取 島袋 健様よりコメント

「当行は、地域社会の発展に寄与する銀行を目指して、お客様の様々なニーズによりきめ細かく対応できるようサービス基盤の構築に取り組んできました。この度、金融機関に豊富な実績と高い拡張性をもつ Financial Services Cloud を当行の CRM/SFA に採用することで、データ利活用により、お客様理解を深め、課題解決に取り組んでいきます。」

<Financial Services Cloud について>

Financial Services Cloud とは、顧客、案件、見込顧客に関する情報を一元化して管理し、生産性を向上させる株式会社セールスフォース・ジャパン（本社：東京都千代田区、代表取締役会長 兼 社長：小出伸一）が提供する金融機関向け顧客関係管理（CRM）ソリューションです。



未来を、仕掛ける。

NEWS RELEASE

【本件に関するお問い合わせ先】

日本システム技術株式会社

BankNeo 事業部 担当：山田

TEL：03-6718-2772

Mail：bankneo_info@jast.co.jp

URL：<https://www.bankneo.jp>

【報道関係者お問い合わせ先】

日本システム技術株式会社

総務部 担当：山下、石田

TEL：06-4560-1000

Mail：press@jast.co.jp

URL：<https://www.jast.jp/>

以上