

位置情報とケータイカメラで融資先開拓に新手法

中小企業への融資に特化した新しい業態の銀行として2003年4月に誕生した日本振興銀行では、従来にない独特の事業内容をアピールする方法として、訪問営業



による顧客開拓に力を入れてきた。

ただ、営業活動の拡大を進めるためには、効率的な業務遂行を支援する仕組みが求められた。また、金融機関という事業特性上、万が一のことを考えて防犯対策を具備する必要

もあった。

そこで同社は、低コストで導入・運用できる使いやすいシステムを資料などをともに自社内で検討した結果、目的以上の成果を得られる仕組みを考え出した。

それは、営業担当者に配備したカメラ・GPS機能付きのau携帯電話（A5509T）と、以下の3つのサービスの活用だった。

・「GPS MAP（KDDI）」

携帯電話を持つ営業担当者の位置をパソコンでリアルタイムに把握し、営業所間のバランスを取りながら適正な人員配置を実現

・「ココセコム（セコム）」

緊急時に位置情報を元にセコムの緊急対応処員が現場に急行し、営業担当者の安

業種	銀行		
活用分野	営業支援・管理	防犯対策	
キーテクノロジー	携帯電話	GPS	ASPサービス

全を確保

・「ビジネス便利パック（KDDI）」

携帯電話の盗難・紛失時に電話帳情報を管理部門のパソコンから遠隔消去できる

サービスにより、顧客情報の漏えいを防止

顧客サービス向上という点においても、営業社員が携帯電話のカメラで訪問現場を撮影した画像を、融資の事務手続きに利用。撮影データをメールで審査部に送ることで融資の判断を行い、最短3日での融資を可能にした。

このスピーディさは顧客から高い評価を得ている。1台の携帯電話が営業現場を大きく変えた。

Profile

日本振興銀行 株式会社
<http://www.shinkobank.co.jp/>

所在地

東京都千代田区大手町
 1-6-1 大手町ビル1階

事業内容

中小新興企業向け融資および
 定期預金の受入れ