

2019年6月10日

各 位

株式会社電通国際情報サービス

ISiD、静岡銀行の住宅ローン事前診断・審査申込ポータルを Salesforce で構築

～マーケティングオートメーションで新たな顧客接点創出を支援～

株式会社電通国際情報サービス(本社:東京都港区、代表取締役社長:名和 亮一、以下 ISiD)は、株式会社静岡銀行(本部:静岡県静岡市、頭取:柴田 久)の住宅ローン事前診断・審査申込ポータルサイト(以下、本システム)を、Salesforce Community Cloud と Salesforce Pardot で構築したことをお知らせします。

本システムは、簡単な入力項目で住宅ローンの借入可能見込額をお知らせするところから、物件確定後の住宅ローン事前審査手続きまでを、顧客の物件検討状況に合わせてタイムリーにフォローアップできるシステムで、同行が掲げる顧客接点改革を推進するものとして期待されています。

■背景■

静岡銀行は第13次中期経営計画の基本戦略の一つに「チャネル・IT基盤を活用したセールス業務の変革」を掲げ、インターネットをはじめとする非対面チャネルの強化・拡充に取り組んでいます。

このような中、同行が本年3月に提供を開始した住宅ローンの事前診断サービス「マネピタ」は、年齢や年収など簡単な入力項目で住宅ローンの借入可能見込額がわかるサービスで、住宅購入を検討し始めたばかりの見込客との新たな接点になるものとして期待されています。静岡銀行では、2018年8月に開設したラップ口座開設ポータルを Salesforce Community Cloud で構築しており、構築パートナーである ISiD の提案・支援のもと、今回の「マネピタ」にも同一基盤を活用し、さらに高度なマーケティング施策の導入を決定しました。

■システムの概要■

本システムは、「マネピタ」の特長である「簡単な入力項目で借入可能見込額がわかる」仕組みを Web 上で提供し、使いやすいユーザーインターフェースや、事前診断の申込みから事前審査結果通知までの進捗状況をいつでも照会できるポータル機能を実現しています。さらに物件を決めたあとは、追加項目を入力するだけで事前審査申込まで行える機能を、同じポータル上で提供しています。

これらの仕組みに加え、マーケティングオートメーションツールである Salesforce Pardot を使い、顧客の手続きの進捗状況や行動・属性に合わせ自動でメール配信を行い、顧客が途中で離脱することなく、スムーズに一連の手続きを進められるようフォローアップする仕組みを実現しています。



<住宅ローン事前診断・審査申込ポータル システム概要>

■ISiD の役割■

本システム導入にあたり ISiD は、住宅ローン事前診断のための入力項目策定や業務フローの再設計、Salesforce Community Cloud を活用したポータルサイト構築、ユーザーインターフェース開発を行いました。さらにデジタルマーケティング分野における実績を生かし、住宅ローン申込におけるマーケティング戦略の立案、Salesforce Pardot を活用したマーケティングオートメーションの仕組みの構築も行いました。静岡銀行は今回構築した仕組みを活用して、今後さらに多彩な商品・サービスを提供していくことを計画しています。

ISiD はかねてより、リテールコミュニケーションに関するコンサルティングサービスをはじめ、コンタクトセンターやインターネットバンキングのシステム構築など、金融機関のマーケティング領域におけるソリューションを多岐にわたり提供してきました。ISiD の有する金融、マーケティングおよびクラウドの各分野における知見を結集し、金融機関の「顧客接点改革」に貢献してまいります。

■Salesforce Community Cloud/Salesforce Pardot について■

株式会社セールスフォース・ドットコムが提供する Salesforce Community Cloud は、顧客と企業担当者やパートナーをシームレスにつなぎ、コミュニティの形成を支援するエンゲージメントプラットフォームです。また、同社のマーケティングオートメーションツールである Salesforce Pardot は、Webトラッキングやスコアリングをもとにメールやコンテンツの動的出し分けを行い、営業効果の最大化を実現します。

* Salesforce、Salesforce Community Cloud、Salesforce Pardot およびその他は Salesforce.com, Inc の商標であり、許可のもとで使用しております。

【製品・サービスに関するお問い合わせ先】

株式会社電通国際情報サービス 金融ソリューション事業部 ソリューション営業 2 部 南、中島

E-Mail: g-DXmarketing@group.isid.co.jp

【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社電通国際情報サービス コーポレートコミュニケーション部 岩坂、李

TEL: 03-6713-6100

E-Mail: g-pr@isid.co.jp

関連プレスリリース

・ISID、Amazon Connect と Salesforce Service Cloud を活用した金融機関向けフルクラウド型コンタクトセンターソリューションの提供を開始 (2019年2月14日発表)

<https://www.isid.co.jp/news/release/2019/0214.html>

・ISID、静岡銀行のラップ口座開設ポータルを Salesforce Community Cloud で構築 (2018年10月22日発表)

<https://www.isid.co.jp/news/release/2018/1022.html>

・ISID、山陰合同銀行のデジタルチャネルを活用した顧客接点改革の取り組みを支援 (2018年6月28日発表)

<https://www.isid.co.jp/news/release/2018/0628.html>

関連情報

・金融機関の“顧客接点改革”に向け、Salesforce ソリューションの販売体制強化

<https://www.isid.co.jp/news/topics/2018/0424.html>

<電通国際情報サービス (ISID) 会社概要>

社名	:	株式会社電通国際情報サービス (略称: ISID)
代表者	:	代表取締役社長 名和 亮一
本社	:	東京都港区港南 2-17-1
U R L	:	https://www.isid.co.jp/
設立	:	1975 年
資本金	:	81 億 8,050 万円
連結従業員	:	2,783 名 (2018 年 12 月末現在)
連結売上高	:	91,024 百万円 (2018 年 12 月期)
事業内容	:	ISID は、社会や企業のデジタルトランスフォーメーションを、確かな技術力と創造力で支えるテクノロジー企業です。金融業務や製品開発の領域で創業以来培ってきた知見に加え、人事・会計など企業活動の根幹を支えるシステム構築の実績、電通グループのマーケティングノウハウ、そして IoT やロボティクス、AI など先端技術の社会実装に向けたオープンイノベーションへの取り組みにより、社会と企業の課題解決に貢献する、価値あるソリューションを生み出し続けています。

* 本リリースに記載された会社名・商品名は、それぞれ各社の商標または登録商標です。