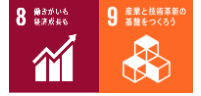


株式会社 **京都銀行**

京都市下京区烏丸通松原上る
郵便番号600-8652

～より質の高いコンサルティングを目指して～

新たな営業支援・顧客情報管理システムを導入！



京都銀行（頭取 土井 伸宏）は、2022年4月11日（月）から、多様化かつ高度化するお客さまのニーズに的確かつ迅速に対応するため、新たな営業支援・顧客情報管理システム（CRM[※]）を導入しますのでお知らせいたします。

本システムの導入により、当行はお客さまに対して、付加価値の高いコンサルティング営業の取り組みをこれまで以上に加速させていきます。

当行は、今後も、お客さまに付加価値の高いサービスを提供するとともに、さらなる利便性向上とコンサルティング体制強化を実現してまいります。

※「Customer Relationship Management」の略で、顧客関係管理と訳します。広義には、「顧客に適切な対応をすることで顧客との良好な関係を構築・維持していくこと」、狭義には「顧客関係管理を行うためのツール」を意味しています。

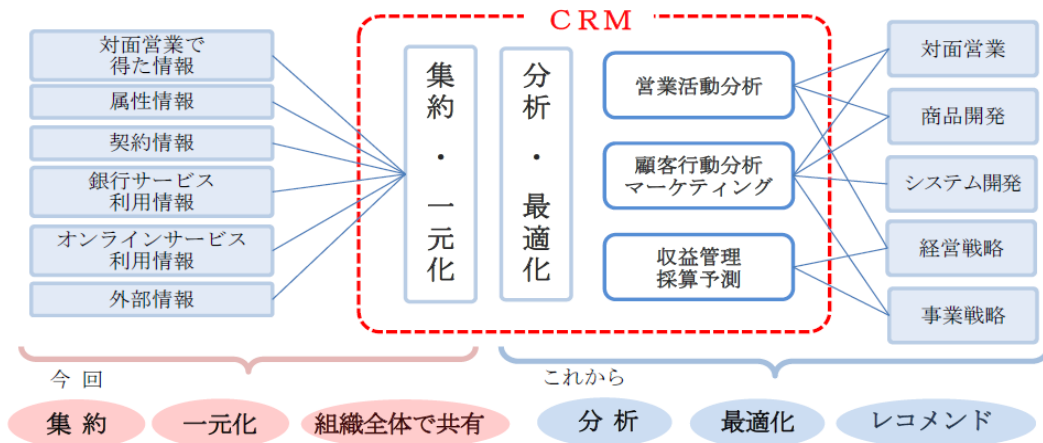
記

1. 「CRM」の概要

各種システムや担当者の頭の中などに散在する顧客情報・データを集約し、情報の一元化を図り、それらを組織全体で共有していくことで、営業生産性の向上を実現するとともに、集約したデータの分析・営業活動への利活用を実現するシステムです。

今後は、集約した情報をAI等にて分析を行い、お客さまに新たな価値を提供するためのレコメンド機能等の搭載も検討していきます。

＜本システムのイメージ＞



2. 利用開始日

2022年4月11日（月）

以上

京都銀行グループでは、従来から「地域社会の繁栄に奉仕する」という経営理念に基づいた企業活動を行ってまいりました。今後も経営理念のより一層高いレベルでの実践であるSDGs達成に向け、地域の社会課題の解決に貢献してまいります。なお、関連するプレスリリースにその目標であるSDGsのアイコンを明示しております。

【SDGs】2015年9月に国連で採択された、経済・社会・環境のあり方についての2030年までの世界共通目標。17のゴールと169のターゲットで構成されている。

