

2002年11月27日

リース会社に特化したCRMパッケージ 「リースナビ LeaseNavi / フロント FRONT」の販売を開始

(株)日立情報システムズ(社長:高須昭輔、本社:東京都渋谷区)は、リース会社向けに、営業情報の一元管理により効率的・効果的な営業活動を実現するリース会社に特化したCRMパッケージ「リースナビ LeaseNavi/フロント FRONT」を、11月27日から販売開始致します。

1. 「LeaseNavi/FRONT」開発の背景

昨今の金融自由化の波は金融業界再編成を促進し、リース・クレジットといったノンバンク系企業は、勝ち残るための改革を迫られています。特に、企業の設備投資低迷の影響をまともに受けているのがリース業界であり、各社ともに営業力の強化と効率化が大きな課題となっています。

そのため、複雑で膨大な引合・契約案件の管理による迅速な営業活動や、他決したお客様に対するリース期間終了後の再アプローチ等、リース会社特有の商談にタイムリーに対応する必要性が高まっています。特に、お客様へのアプローチタイミングは契約獲得の重要な要素となっています。

当社では、こうしたリース業界のニーズに応えるため、当社がこれまで蓄積してきたリース業務のノウハウを活かし、約300社以上あるリース会社向けに、リース会社の運営を総合的にサポートするシステム「LeaseNavi」シリーズの開発を進めています。その第一弾として、今回、営業支援パッケージ「LeaseNavi/FRONT」を販売致します。リース会社に特化したCRMパッケージの販売は、業界で初めてです。

2. 「LeaseNavi/FRONT」の開発コンセプト

リース会社では、営業担当者が受け持つお客様数・取扱い件数が他の業界に比べ多いと言えます。このため、お客様ニーズへのきめ細かい対応や、事務担当者に任せられがちな営業事務の精度向上・効率化による競合力強化が大きな課題となっており、これを実現するためのCRMシステムの導入が急がれています。

「LeaseNavi/FRONT」では、契約情報、営業事務作業進捗情報、営業担当者ごとに把握している顧客先への訪問履歴、競合情報等の一元管理により、営業担当者や営業管理者が、社内PCやモバイル端末からリース業務特有のイベント情報をタイムリーに確認できます。

また、Web対応でリース用語を用いた画面構成により、社内での展開や操作習得も容易です。

さらに、大切なお客様情報の保護についても、システム利用者によるアクセス制限機能や改ざん防止機能等、情報セキュリティ対策をサポートしています。

「LeaseNavi/FRONT」は、営業担当者だけでなく管理者がお客様との折衝状況や事務進捗状況をタイムリーに把握し、組織として「ビジネスチャンス先取りする」、「顧客満足度を向上させる」ための情報源として、リース会社の戦略型営業を実現致します。

3. 「LeaseNavi/Front」の特長

【営業情報の一元管理により、迅速な営業管理業務をサポート】

データベースで一元管理された進捗状況・競合情報・訪問履歴を閲覧することにより、管理者から営業担当者、事務作業担当者へ迅速・適切な営業行動指示を可能とします。

【リース会社の営業活動に便利な各種機能をサポート】

- (1) 営業計画として必要な行動をタスクリストに登録することにより、日々の行動計画が明確になり、効率的な営業活動を可能とします。
- (2) 外出先から PDA 端末で、お客様に関する契約情報・訪問履歴・進捗状況を必要に応じ入手できます。
- (3) 画面表示項目にリース業務用語を用いているため、違和感なく早期に習熟が可能です。
- (4) リース業務を前提とした固有のイベントを標準で設定しているため、ノンカスタマイズで使用が可能です。

【Web 対応】

Web 対応のため、クライアントは Web ブラウザさえあれば、専用のソフトのインストールは不要です。従って、社内での展開も容易で操作も簡単です。

【基幹システムとの連携】

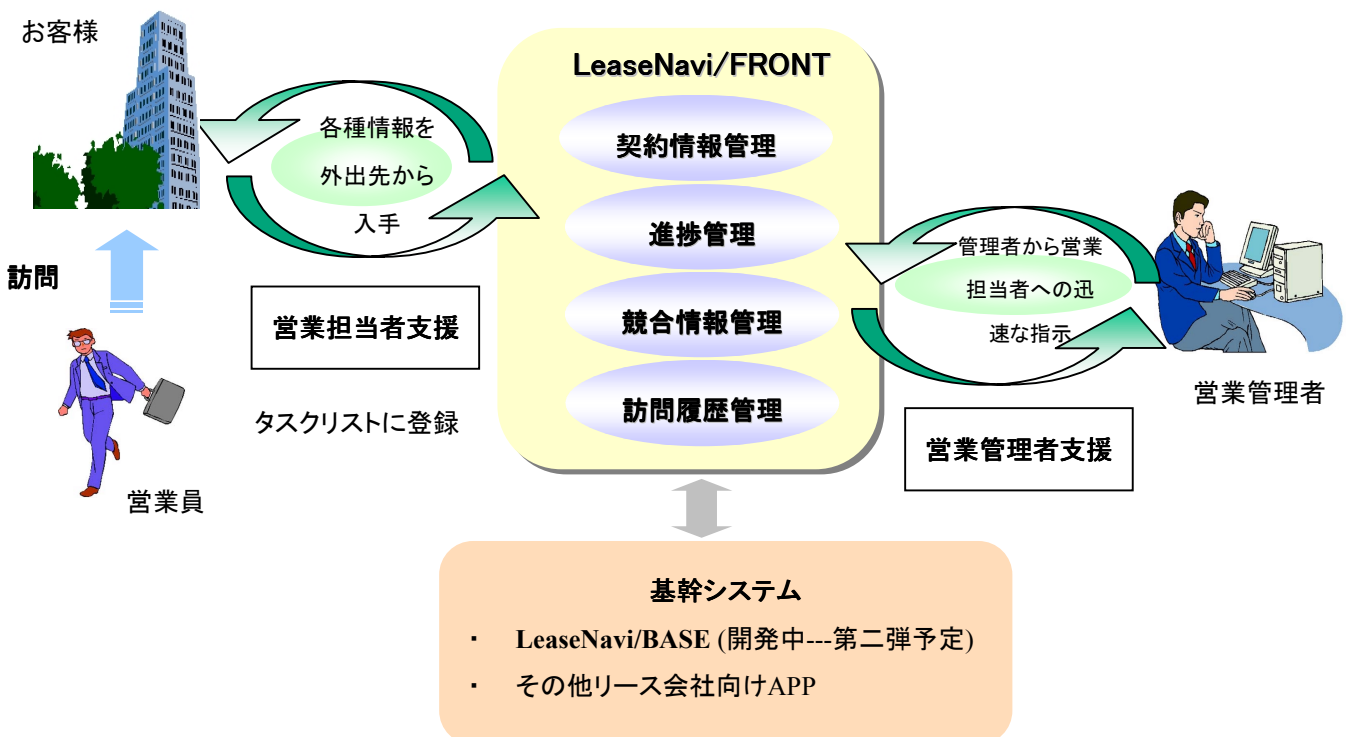
Windows、Linux など、多様なプラットフォームに対応しています。基幹データベースと「LeaseNavi/Front」データベースのデータ連携システム雛型を備えているため、簡易なカスタマイズを施すだけで連携を実現します。データ連携システムには、当社の CIDI 製品（注）を使用し、同期処理をコンポーネント化することにより、さまざまな基幹システムとの連携などのカスタマイズが容易となっています。

（注）CIDI 製品・・・Customer Information Directory Integration の略。顧客オブジェクト製品。分散している顧客情報を収集し、コンポーネントに情報を供給する製品。

「LeaseNavi/Front」の詳細については、以下のホームページをご参照下さい。

<http://www.hitachijoho.com/solution/leasenavi/front/>

4. 「LeaseNavi/Front」システム概念図



5. 「LeaseNavi/Front」の標準機能

分類	機能	内容
共通機能	取引先情報	契約先、競合先等の詳細情報を参照することができます。
	案件一覧	契約先 / 部署 / 担当者別等の検索条件で過去・現在の案件情報を参照できます。
営業折衝情報管理	訪問履歴管理	お客様との折衝記録（営業日報を含む）を登録し管理します。また照会機能を利用し参照することができます。
	競合情報管理	過去にお客様に提案した案件情報や競合他社の情報を登録し蓄積しておくことで、現在提案中の案件に対する営業戦略のための情報として参照できます。
進捗情報管理		現在提案中、契約済みの案件に対して、事務作業の進捗状況を把握できます。
タスク管理		営業担当者、管理者の行動予定を把握できます。
契約情報管理		過去に契約し、現在、契約中の詳細な情報を照会できます。
連絡管理		担当者から上長や事務担当者等への連絡の送受信および、連絡事項のステータス確認を行えます。

6. 販売価格

(1) パッケージ本体

- ・デスクトップ版（20クライアント）：400万円～
- ・PDA版（20クライアント）：100万円～

(2) パッケージカスタマイズ：個別見積

7. 販売目標

今後3年間で50社、5億円の受注を計画（累計）

8. 問い合わせ先

【商品に関する問い合わせ】

商品問い合わせセンター FainDesk（ファインデスク）

TEL 0120-346-401（フリーダイヤル）受付時間 9:00～12:00 13:00～17:00（土・日・祝日は除く）

FAX 03-3770-5712 e-mail faindesk@hitachijoho.com

【発表に関する問い合わせ】

社長室文書広報グループ 松林（〒150-8540 東京都渋谷区道玄坂1-16-5）

TEL 03-3464-5073 FAX 03-3496-5684

以上