



平成 17 年 8 月 3 日

各 位

会 社 名 アジア パシフィック システム 総研 株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 木 庭 清  
( J A S D A Q コ ー ト 番 号 : 4 7 2 7 )  
問 い 合 わ せ 先 専 務 取 締 役 佐 藤 秀 行  
T E L 0 3 - 3 9 8 5 - 4 3 1 1

**大東銀行は、次期情報系システムの再構築に、アスパックの戦略情報活用プラットフォーム「entrance」を採用  
アスパックはみずほ情報総研とタイアップしてプロジェクト推進  
～ 地域金融機関の、リレバン加速化を強力に支援～**

株式会社大東銀行(所在地:福島県郡山市、代表取締役社長:能勢 秀幸、以下、大東銀行)は、顧客満足度の向上、収益力強化を目的に現行の情報系システムを再構築するにあたり、アジアパシフィックシステム総研株式会社(所在地:東京都豊島区、代表取締役社長:木庭 清、以下、アスパック)の地域金融機関向け戦略情報活用プラットフォーム「entrance」の採用を決定いたしました。

アスパックは、金融システム構築にノウハウのある、みずほ情報総研株式会社(所在地:東京都千代田区、代表取締役社長:小原 之夫)と共同でプロジェクトの計画、推進、導入を行います。

「entrance」とは、企業内に散在した顧客情報を一元化し、顧客軸による収益管理や営業管理を全面的に支援するシステムで、アスパックの「entrance」事業の採用事例としては今回で2社目となります。

みずほ情報総研は、みずほフィナンシャルグループのバンキングシステム構築で培ったノウハウを生かし、アスパックは、最新のIT(情報技術)で顧客管理業務の効率化を図る「entrance」を提供することで、大東銀行の営業力向上・収益向上を実現させるパートナーとして、2006年1月の本番稼働に向けてプロジェクトを推進していきます。

**「entrance」による顧客中心型の戦略的情報活用システムを構築**

第一フェーズとして、既存の勘定系システムや部門業務システムに散在している顧客情報を統合データベースへ一元化し、顧客収益を軸とした営業活動を推進するための基礎構築を実施します。本部や営業店などの業務担当者へは、社内ネットワークを通じて最新の顧客収益状況(リスク調整後)が提供され、日々の営業活動での活用が可能となるため、精度の高い「仮説・検証サイクル型営業」の促進が期待されます。

第二フェーズ以降は、CRM機能を拡張しリテール分野の強化を目的に更なる収益力向上の実現に貢献していきます。

### **変化に強い「entrance」戦略的情報活用プラットフォームの特長**

・「entrance」は、ノン・プログラミングツール製品を体系化したプラットフォームです。

entranceツール製品を活用することで、短期間・低コストでの情報系システムの構築が可能であり、「entrance」ソリューションは、多くの地域金融機関において長年の課題であった情報系システムの改善を強力にサポートいたします。

\* WEEDS Data Collector: データ統合ツール(\*1)

\* ODIP: データ加工ツール(\*2)

\* WEEDS Reports: データ活用ツール(\*1)

・また、業務内容の高度化の速度に合わせてシステム機能の高度化を行えるため、「無理なく始めて」段階的に「大きく育てる」といった導入が可能です。

・地域金融機関向けのリレバン強化のための業務テンプレートを用意しており、従来型のシステム開発よりも短期間・低コストで次世代型の情報系システムの構築が可能です。

\* 総合収益管理テンプレート

\* 顧客情報管理/CRMテンプレート

(\*1): ウィーズ・システムズ(株)の製品

(\*2): (株)インテリジェント・モデルの製品

### **今後の展開**

アスパックは、更に「entrance」の拡販事業を推進し、2006年までに5行程度の受注獲得を目標として、地域金融機関の収益力向上に貢献していきます。

以 上