

2026 年 8 月 17 日

各位



## 営業 DX に向けた営業支援システムの稼働 およびデータ利活用基盤の整備について

株式会社池田泉州銀行（頭取 CEO 阪口 広一）は、第 6 次中期経営計画の営業 DX 推進に向け、株式会社セールスフォース・ジャパンが提供する営業支援システム「Financial Services Cloud（以下、FSC）」を稼働いたしましたので、お知らせいたします。

あわせて、2026 年 5 月に稼働したデータ利活用基盤（後述）と連携させ、お客さまの状況をより早く、より深く把握・理解することで、ニーズに応じた適切なソリューション提供を行うとともに、営業活動の効率化を図ってまいります。

### 1. 導入の背景

金融業界においては、お客さまの行動・ニーズの多様化やデジタル技術を活用した新たな金融サービスの台頭といった環境変化に対応していくために、担当者の経験・スキルに依存した従来の営業スタイルから脱却し、データを起点とした組織的・高度な営業への変革が求められています。

一方で、当行の既存システムはお客さまに関する情報が部門・システムごとに分散されており、属人的なプロセスへの依存や担当者ごとのスキル格差を招き、グループ一体でのソリューション提供や営業活動全体の水準底上げにおける課題となっていました。

これらを踏まえ、お客さまに関するデータを一元的に集約・活用し、お客さまのニーズに対してタイムリーにお応えできる仕組みの構築が急務であるとの認識に至りました。

### 2. 目指す営業スタイルと仕組みの考え方

当行が目指すのは、顧客情報の濃度・鮮度を最大化し、データを最大限に活用したソリューション提案を実現する営業スタイルです。

具体的には、営業支援システム（FSC）を中心に据え、複数のシステム・サービスを柔軟に連携させることで、お客さまの状況変化に即したアプローチとソリューション提供が行える体制を構築します。また、デジタルとリアルどちらの顧客接点においても、お客さまが求めるタイミング・チャネルに合わせた対応力の向上を目指します。あわせて、営業活動のプロセスを可視化・管理することで、担当者の行動水準の底上げと組織全体の営業力強化を図ります。

### 3. システムの選定について

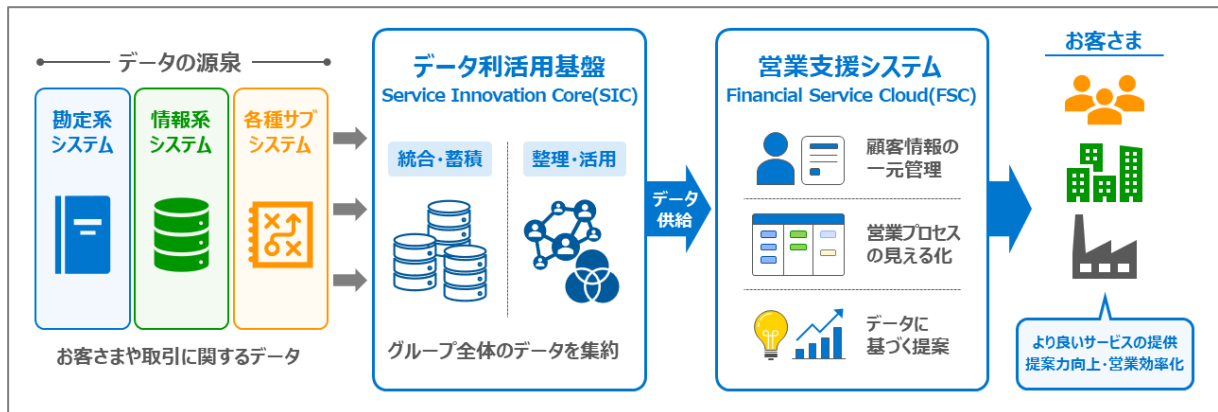
今回のシステム選定にあたっては、「現在の営業を支える機能性」および「将来的なビジネス環境の変化への対応力」を重視いたしました。

FSC は、世界の金融機関で広く採用されているグローバルスタンダードの営業支援プラットフォームです。顧客情

報を中心に様々なシステム・サービスと柔軟に連携でき、当社が目指す営業スタイルの実現に最も適した製品と判断いたしました。

当行では2026年5月に株式会社NTTデータが提供するデータ利活用基盤「Service Innovation Core（以下、SIC）」を採用しています。お客さまに関する情報・取引データ・各種チャネルの接点情報をグループ全体で統合・蓄積し、FSCをはじめとする各システムへデータを供給する役割を担います。両システムの連携により、データに基づく営業活動の精度を高め、より質の高いサービス提供を実現してまいります。

図：FSCとSICを連携させた運用体制のイメージ



#### 4. 今後について

当行は、FSC および SIC の活用・定着を段階的に進めることで、お客さまのニーズや事業環境の変化に的確に対応し、提案力の向上と営業活動の効率化の両立を目指してまいります。

今後も、第6次期経営計画に基づき営業DXを着実に推進し、地域企業の成長支援およびお客さまの資産形成支援の充実を通じて、地域社会の持続的な発展に貢献してまいります。