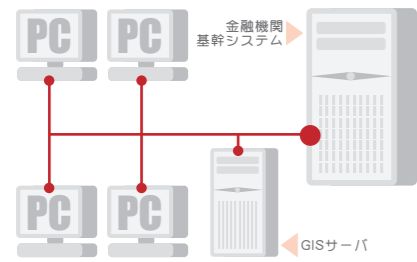


# 機能紹介

## 基幹システム連携機能



「狙い家！」は、金融機関における基幹システムと連携させ、検索対象とするデータをCSV形式で取込む事により、各金融機関において独自の運用が出来ます。

## 総合マルチ検索機能



個人・法人を問わずあらゆる顧客の流動性残高・貸付残高を始め、公共料金の引落、給与振込み状況、年金支給予定・カードローン等、顧客の取引状況をビジュアルにとらえて次の一手を打つ事が出来ます。

## 商談状況管理機能



情報を地図上に一元化する事により、管理者が各渉外担当者の商談状況を把握し営業戦略を立案する事が出来ます。またエリア内における軒下情報・他店情報なども社内共有し引継ぎにおける効率化が図れます。

## 地図データについて

狙い家の利用に関しては別途地図データが必要です。

### ●狙い家サポート地図データ

- 北海道地図社製 電子住宅地図
- ゼンリン社製 住宅地図 (Z-MAP)
- ダイケイ社製 Tel map
- NTT-ME社製 数値地図
- インクリメントP社製 Fanta GISTA
- その他の対応地図フォーマット
- 国土庁フォーマット
- DXF, シェイプ(SHP), DM, XML, BMP, JPEG etc...

## 動作環境

### ●スタンドアロン環境

- 対応OS:Windows 98SE/ME/2000/XP (2000/XPではAdministrator権限が必要)
- Microsoft Internet Explorer 6.0以上
- CPU:Celeron700MHz相当以上推奨
- メモリ:512MB以上推奨
- HDD:データ容量による
- ディスプレイ:カラー16bit以上、800×600以上
- CD-ROMドライブが必要

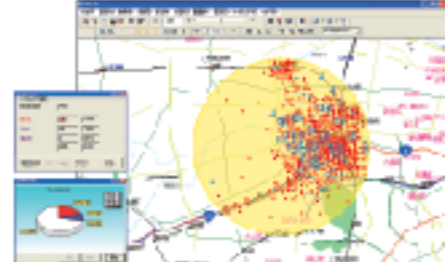
### ●C/S版, WEB版共通

- サーバ環境
- 対応OS:Windows NT SERVER 4.0 Windows SERVER 2000以上推奨
- CPU:Celeron700MHz相当以上推奨
- メモリ:512MB以上推奨
- HDD:データ容量による
- ディスプレイ:カラー16bit以上、800×600以上
- CD-ROMドライブが必要

- クライアント環境
- 対応OS:Windows 98SE/ME/2000/XP (2000/XPではAdministrator権限が必要)
- Microsoft Internet Explorer 6.0以上
- CPU:Celeron700MHz相当以上推奨
- メモリ:512MB以上推奨
- HDD:500MB以上推奨
- ディスプレイ:カラー16bit以上、800×600以上
- CD-ROMドライブが必要

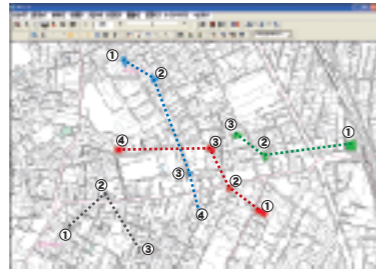
\*詳細は、販売店または弊社にお問い合わせ下さい。

## エリアマーケティング機能



各種地図を併用して利用する事により様々な角度から取引情報を一目で把握。また各種統計情報と組み合わせることにより、エリア単位での市場動向を掴み長期の戦略ビジョンを立てる事が出来ます。

## 訪問実績(予定)管理機能



渉外担当者の訪問実績(予定)を地図上に表す事によりエリア内における訪問活動状況を分析する事が出来ます。これにより担当者間の訪問活動の効率化を図ると共に、訪問空白地域を掴む事が出来ます。

## 各種セキュリティー機能



システムログインにおけるID・パスワードの登録及びログイン履歴の管理、IDによる担当者別機能制限の実施、画面ハードコピー防止など様々なセキュリティー対策を行っています。

## マルチデータベース機能



一つの地図データを基に、複数のテーブル定義が行なえます。従ってエリアマーケティング・顧客管理担保物権管理など各部署において個別のデータを利用し独自の運用が出来ます。

## 店舗・担当者エリア編成シミュレーション機能



地図上において軒下数や顧客数など様々な情報を基に店舗及び担当者エリアの再編・統合のためのシミュレーションが行えます。

## その他「狙い家!」各種機能

- 検索範囲指定機能
- 名称・住所・電話番号・業種別検索機能
- 2画面表示機能
- レイヤー登録機能
- 建物ポリゴン追加・削除 地図メンテナンス機能
- 距離・面積計測機能
- ExcelへのCSVデータ出力機能
- 地図へのメモ書き込み機能
- 作図機能
- 画像添付機能

# ねら うち 狙い家!ro

Customer Relationship Management Series

## 金融向けGIS

ビジネスが簡単に見えてくる



情報をかたちに...  
株式会社ネクストウェーブ

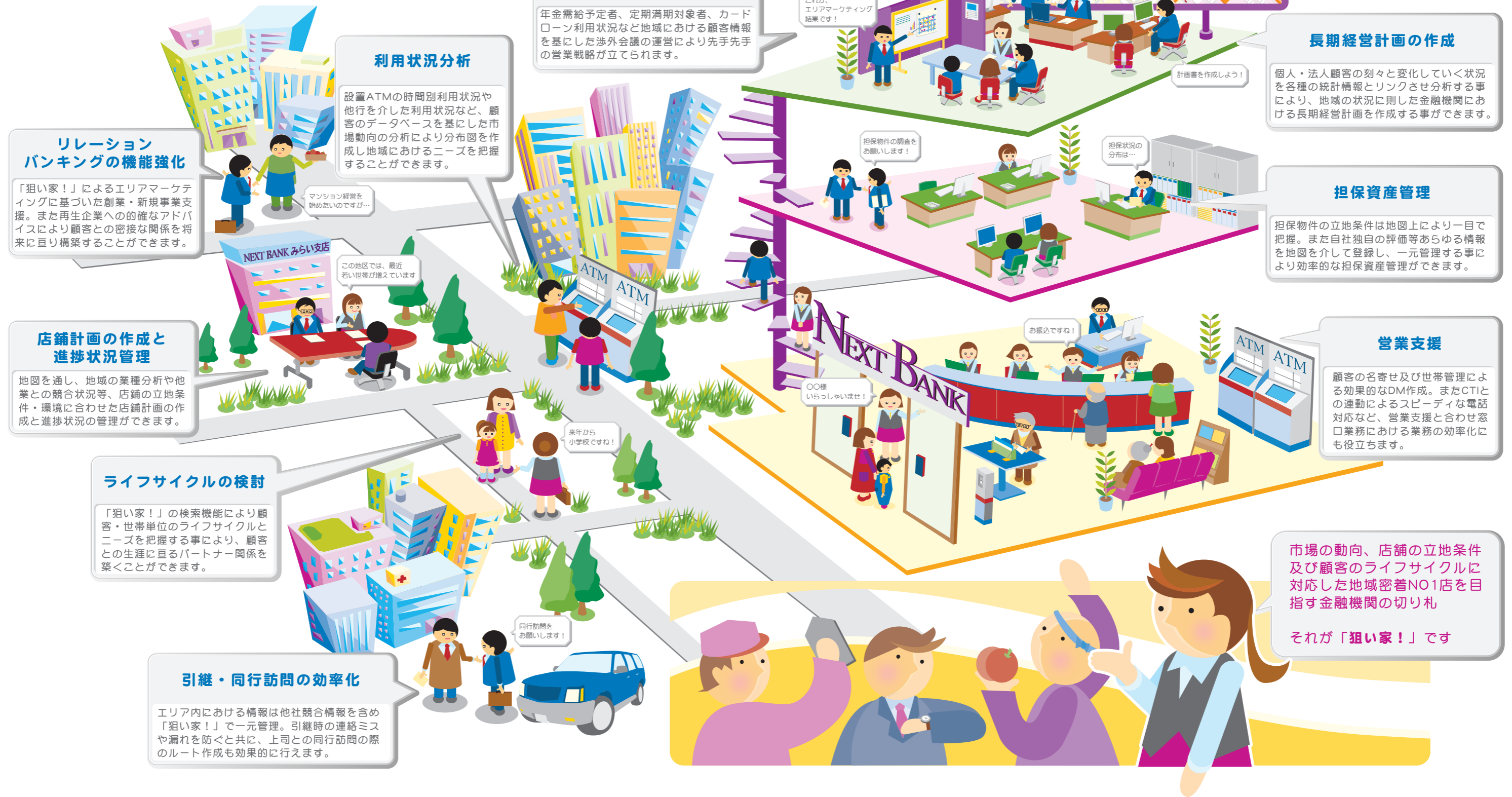
**Head office**  
〒078-8801 北海道旭川市緑が丘東1条3丁目1-6 旭川リサーチセンター内  
TEL 0166-68-2488 FAX 0166-68-2556

**Sapporo office**  
〒060-0807 北海道札幌市北区北7条西6丁目 キタノビル8F  
TEL 011-700-0345 FAX 011-700-0333

**URL** <http://www.next-wave.co.jp>

# すべての情報は Ne Ra I U Chi 地図を通して一元化

営業の手薄な地域の発見、有力なエリアの絞り込みなど、CRMの推進に「狙い家！」は本領を発揮します。



**NEXT BANK A支店**  
 渉外担当 Eさん  
 渉外担当 Gさん

**NEXT BANK B支店**  
 渉外担当 Jさん  
 渉外担当 Mさん

**DISCOVERY**  
 どの担当者も訪問していないエリアがある！

**DISCOVERY**  
 Eさん担当エリアと Gさん担当エリアが重複している！

**DISCOVERY**  
 A支店 Gさん担当エリアにB支店 Mさんが訪問している！

**訪問活動の効率化**

渉外担当者毎における訪問実績を期間単位で地図上に表示。これにより訪問エリアの重複や営業活動の手薄な地域を掘り再編する事により効果的な訪問計画を立案できます。

**店舗及び担当者エリアの再編・統合分析**

店舗エリア毎に結合・再編を「狙い家！」上においてシミュレーションを行い分析する事により効果的な店舗エリアを決定する事が出来ます。また同様に担当者のエリアの統合や再編の為にシミュレーションも可能です。

**渉外会議の効率化**

年金給付予定者、定期満期対象者、カードローン利用状況など地域における顧客情報を基にした渉外会議の運営により先手先手の営業戦略が立てられます。

**長期経営計画の作成**

個人・法人顧客の刻々と変化していく状況を各種の統計情報とリンクさせ分析する事により、地域の状況に則した金融機関における長期経営計画を作成する事が出来ます。

**利用状況分析**

設置ATMの時間別利用状況や他行を介した利用状況など、顧客のデータベースを基にした市場動向の分析により分布図を作成し地域におけるニーズを把握することができます。

**担保資産管理**

担保物件の立地条件は地図上により一目で把握。また自社独自の評価等あらゆる情報を地図を介して登録し、一元管理する事により効果的な担保資産管理ができます。

**リレーション  
 バンキングの機能強化**

「狙い家！」によるエリアマーケティングに基づいた創業・新規事業支援。また再生企業への的確なアドバイスにより顧客との密接な関係を将来に亘り構築することができます。

**店舗計画の作成と  
 進捗状況管理**

地図を通し、地域の業種分析や他業との競合状況等、店舗の立地条件・環境に合わせた店舗計画の作成と進捗状況の管理ができます。

**ライフサイクルの検討**

「狙い家！」の検索機能により顧客・世帯単位のライフサイクルとニーズを把握する事により、顧客との生涯に亘るパートナー関係を築くことができます。

**引継・同行訪問の効率化**

エリア内における情報は他社競合情報を含め「狙い家！」で一元管理。引継時の連絡ミスや漏れを防ぐと共に、上司との同行訪問の際のルート作成も効果的に行えます。

**営業支援**

顧客の名寄せ及び世帯管理による効果的なDM作成。またCTIとの連動によるスピーディな電話対応など、営業支援と合わせ窓口業務における業務の効率化にも役立ちます。

市場の動向、店舗の立地条件及び顧客のライフサイクルに対応した地域密着NO1店を目指す金融機関の切り札

それが「狙い家！」です