

2026年2月16日
株式会社 鹿児島銀行

新 CRM システム導入とセールスイネーブルメントの取り組みについて

鹿児島銀行（頭取 郡山明久）は、新 CRM システムに株式会社インテック（本社 富山県富山市、代表取締役社長 疋田秀三）のクラウド版システム「fcube（エフキューブ）」を採用することを決定いたしました。また、新 CRM システムには、株式会社インテックが協業する株式会社 Xpotential（本社 東京都千代田区、代表取締役社長 下村諒）の「セールスイネーブルメント」の要素を取り入れることで、営業活動の可視化・効率化と人材育成の両面の効果を継続的に最大化させる仕組みを実現します。

記

1. 背景と目的

外部環境の変化をはじめ、お客さまの課題やニーズの多様化・複雑化に伴い、金融機関に求められる役割や期待は、質・量ともに高いレベルが求められるようになりました。限られた営業リソースの中で、高いサービス品質を維持しつつ、現行システムの課題となっていた「操作性の問題」「情報の分散」「業務の属人化」を解消するとともに、これまで培った営業のノウハウ・ナレッジを劣化させずに若い営業担当者に向けた有効な人材育成体系を構築していくため、抜本的なシステム改修と営業プロセスの見直しを実施いたします。

2. クラウド版 CRM システム「fcube（エフキューブ）」採用のポイント

今回導入する新 CRM システム^{※1}の主な特徴と期待効果、採用のポイントは以下の通りです。

- （1）営業担当者の業務動線に基づく最適な機能配置と画面遷移
 - ・営業計画から商談情報の蓄積、案件提案から成約までを包括的かつワンストップで管理（パイプライン管理）することで情報を多面的に捉え、蓄積することが可能
- （2）サブシステム間のシームレスな情報連携による業務一元化
 - ・システム間のデータ重複入力の削減や業務動線最適化による生産性向上への期待
- （3）セールスイネーブルメント^{※2}による営業スキル向上
- （4）自動通知機能による担当者に向けた営業サポート機能の拡充

※1 「CRM システム」は、顧客情報管理システム（Customer Relationship Management System）の略。

※2 「Sales（営業）」と「Enablement（可能にする）」の造語。営業担当者のパフォーマンスを底上げするための仕組みや仕掛け。

3. 「セールスイネーブルメント」の特徴

セールスイネーブルメントについては、新 CRM システム導入による期待効果の最大化に向けた当行の「営業DX戦略」に位置付けられ、行内に蓄積された営業活動情報とハイパフォーマーの行動情報などを有機的に結びつけることで、組織全体の営業力底上げや生産性の向上、スキル向上による人材育成の強化などへの効果を期待しております。

(1) 組織全体の営業力底上げや生産性の向上

- ・ 案件成約率の向上と対応スピード向上
- ・ サービス品質（営業パフォーマンス）の向上
- ・ 案件種別に各工程を定義化し、各工程における必須ステップやキーアクションを設定

(2) 科学的な KPI 設計に基づく、実践的人材育成プログラムへの展開

- ・ 営業パフォーマンスの可視化/分析を通じた行員スキル向上プログラムへの展開
- ・ ナレッジ化したハイパフォーマーの行動原理や特徴の共有（研修・OJT への活用）

4. CRM システム稼働時期

2027 年 7 月頃リリース予定

5. 対応するSDGs



目標 8. 働きがいも経済成長も

以 上

※ご参考

株式会社インテック について (<https://www.intec.co.jp/>)



株式会社 Xpotential について (<https://xpotential.co.jp/>)



【本件に関するお問い合わせ先】

鹿児島銀行 営業統括部 営業統括グループ

TEL : 099-239-9713 (ダイヤルイン)