



2025年12月4日

株式会社 ちゅうぎんフィナンシャルグループ

お客さま提供価値の向上と営業力強化に向けて 新営業支援システムを導入

ちゅうぎんフィナンシャルグループ（岡山市 社長 加藤 貞則）は、顧客データの一元化と営業力強化を通じて、お客さまへ提供する価値をさらに高めるため、株式会社セールスフォース・ジャパン（東京都千代田区 代表取締役会長兼社長 小出 伸一）が提供する「Agentforce Financial Services」を導入することを決定しました。本システムは2027年1月に稼働開始予定です。

1. 導入の目的と背景

当社は中期経営計画「未来共創プラン ステージⅢ」において「地域社会・お客さまと相互に発展する持続可能なビジネスモデル」の実現を掲げています。お客さまが抱える課題やそれに応じた提供サービスが多様化する中で、持続的に高品質なサービス提供をおこなうためには、顧客データの一元化と営業担当者の活動を支援する仕組みの強化が不可欠であると考え、新システムの導入を決定しました。

2. 新システムの特徴**●顧客データの統合と生成 AI の活用による営業力強化**

お客さまのデータを新システムに集約し、蓄積されたデータを活用することで、一人ひとりに最適な提案が可能となります。また、生成 AI を活用し、社内外の情報収集や資料作成を効率化することで、これまで以上にお客さまと対話する時間を増やすことができます。

●グループ全体の情報共有による営業体制強化

ちゅうぎんグループ各社が共通のシステムを利用することで、部門や会社間の連携を強化し、グループ体となってお客さまに対してより幅広く、タイムリーな提案が可能となります。

●金融機関業務に特化した機能と柔軟な拡張性

拡張性・カスタマイズ性に優れた「Agentforce Financial Services」の採用により、外部環境の変化に応じて迅速な対応が可能となります。

引続き、ちゅうぎんグループはお客さまの多様なニーズに応じた課題解決を実践する企業グループとして、お客さまへ提供する価値の向上を目指してまいります。

以 上

本件に関するお問い合わせ先（TEL 086-223-3110）

グループ営業戦略部

岡 本（携帯090-8207-2483）

広報センター

岡 嶋（内線2255）