



40

ジンテックは、電話番号を使った契約時審査、途上与信のリスクマネージメントや顧客管理でのマーケティング支援ソリューションを提供している。もともとは通信販売会社向けが多かったが、ここ数年、金融機関やカード会社などへの導入がかなり進んでいる。柳秀樹社長に金融機関への取り組み状況や今後の展開について聞いた。

### ジンテック

代表取締役社長

**柳 秀樹氏**



やなぎ・ひでき  
東京都出身、39歳。  
流通、コンサルティング会社などを経て  
06年ジンテック入社、08年5月現職。

## 途上与信管理も重要

金融向けに提供  
する主なソリューションは、

「金融向けに提供  
する主なソリューションは、  
電話番号の利用状況を把握し、不正利用を防止したり、与信リスクを低減する」

「融資や入会に際しては、厳密な審査を行っている。しかしながら、月々口座引き落としがきちんとされているか、顧客からの申し出がない限り、特段のアプローチはしないのが一般的だ。ただ、顧客の現況は日々変化している。常に顧客情報の正確な把握を図っている。」

## 電話番号から顧客把握

況を、瞬時にリアルタイムで判別する全自動電話番号クリーニングシステムと、電話番号の過去の利用状況を把握するシステムだ。新規入会の契約や融資申し込みなどに

審査の効率化を実現する。さらに、住居移転などによる環境変化をいち早く察知することにより、早期にリスクを把握し、適切な対応が可能になる。また、電話番号のデータから、顧客の属性や行動パターンを分析し、マーケティング戦略の最適化を図ることができる。また、電話番号の不正利用を防止し、与信リスクを低減することができる。また、電話番号の不正利用を防止し、与信リスクを低減することができる。

「現在、4億件を超える電話番号のデータベース構築を基に、金融機関の与信管理やマーケティング戦略の支援を行っている。融資や入会に際しては、厳密な審査を行っている。しかしながら、月々口座引き落としがきちんとされているか、顧客からの申し出がない限り、特段のアプローチはしないのが一般的だ。ただ、顧客の現況は日々変化している。常に顧客情報の正確な把握を図っている。」

のチェックにも活用されている。金融向けの導入状況は、「当社の顧客約400社のうち銀行、生損保、カード会社、消費者金融などは、厳密な審査を行っている。しかしながら、月々口座引き落としがきちんとされているか、顧客からの申し出がない限り、特段のアプローチはしないのが一般的だ。ただ、顧客の現況は日々変化している。常に顧客情報の正確な把握を図っている。」