

平成8年（1996年）3月1日 日本経済新聞本紙1面に掲載されました

顧客管理システム
提携企業に販売
JCB会員の情報を提供

ジェーシービー(JCB)は提携クレジットカードを発行する企業を対象に、顧客情報を活用するための会員管理システムの販売を始める。FD(フロッピーディスク)を利用した簡便・低コストのシステムで、提携先が手元で会員の属性分析や営業店ごとの帳票出力、利用金額に応じたポイント計算などができる。初年度五十社への販売を目指す。

システムの名称は「JACQUET(ジャケット)」。
システム開発などを手掛けるネクスト・ブレイン(大阪市、田中久史社長)と共同で開発した。
ソフトの価格は十八万円。
このほか毎月一万円の運用費がかかる。

JCBは会員データや利用明細データをFDに収め、月に一回、提携先に提供する。そのデータをもとに提携先が会員照会や検索などを行う。

従来、JCBは磁気テープに会員属性や売り上げデータなどを入れて提携企業に送っていたが、データの加工に手間がかかるため情報を有効活用している企業は少なかったという。既に香川三菱自動車販売(高松市、宮地茂社長)など二社が導入を決めている。

顧客管理システム 提携企業に販売
JCB 会員の情報を提供

ジェーシービー(JCB)は提携クレジットカードを発行する企業を対象に、顧客情報を活用するための会員管理システムの販売を始める。FD(フロッピーディスク)を利用した簡便・低コストのシステムで、提携先が手元で会員の属性分析や営業店ごとの帳票出力、利用金額に応じたポイント計算などができる。初年度五十社への販売を目指す。

システムの名称は「JACQUET(ジャケット)」。
システム開発などを手掛けるネクスト・ブレイン(大阪市、田中久史社長)と共同で開発した。
ソフトの価格は十八万円。
このほか毎月一万円の運用費がかかる。

JCBは会員データや利用明細データをFDに収め、月に一回、提携先に提供する。そのデータをもとに提携先が会員照会や検索などを行う。

従来、JCBは磁気テープに会員属性や売り上げデータなどを入れて提携企業に送っていたが、データの加工に手間がかかるため情報を有効活用している企業は少なかったという。既に香川三菱自動車販売(高松市、宮地茂社長)など二社が導入を決めている。

クレジットカード利用によるポイント加算の処理をシステム化。
提携カード版をアプリケーションパッケージとして開発・販売しました。

