

**楽天損害保険株式会社が
CRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」を導入
～スマートデバイスから簡単に入力できる仕組みにより、情報の蓄積と活用を目指す～**

営業イノベーション事業を展開するソフトブレン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長 豊田 浩文、以下 ソフトブレン）は、楽天損害保険株式会社様（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 添田 智則、以下 楽天損害保険様）がユーザー評価で総合満足度No.1のCRM/SFA「eセールスマネージャーRemix Cloud」（以下、eセールスマネージャー）を導入したことを2019年3月19日付けで発表します。



■ 楽天損害保険様について

2018年7月に社名変更した楽天損害保険様は、「FACE TO FACE」をモットーに損害保険のプロフェッショナルとして、個人向けから法人向けの保険まで幅広く取り扱われています。住宅向け火災保険「ホームアシスト」は、価格.com保険アワードで2年連続、戸建・マンション・総合の3部門で第1位を獲得し、自動車保険では、J.D. パワーが行った調査で、自動車保険契約者満足度No.1※1、自動車保険新規加入満足度2年連続No.1※2になるなど、取り扱う保険は顧客・保険代理店から高く評価されています。

※1 J.D. パワー “自動車保険契約者満足度No.1<代理店系保険会社部門>”

出典：J.D. パワー2018年自動車保険契約者満足度調査。現在契約中の自動車保険（任意保険）について3,772名からの回答を得た結果。jdpower-japan.com

※2 J.D. パワー “自動車保険新規加入満足度2年連続No.1<代理店系保険会社部門>”2017年 2018年

出典：J.D. パワー 2017-2018年自動車保険新規加入満足度調査。2018年調査は直近の自動車保険（任意保険）の契約が、新規もしくは他社からの切替であった契約者計2,792名からの回答を得た結果。jdpower-japan.com

■ CRM/SFA検討の背景

楽天損害保険様は、従来、外資系システムで日報管理をしていました。しかし、部門や部署によって運用方法に差があり入力内容にバラツキがありました。また営業活動の管理は入力や参照など、営業担当者・マネージャーへの負荷が高かったことからCRM/SFAへのリプレース検討をスタートされました。

■ eセールスマネージャーが選ばれた理由

楽天損害保険様では、営業担当者が1日に20件もの面談を行うこともあります。そこでCRM/SFAへのリプレースを検討するにあたっては、スマートデバイスでの入力、情報の共有・確認のしやすさといった営業現場での使いやすさを重視されていました。

そうした中でeセールスマネージャーは、1 回の入力に関連する情報や画面が全てリアルタイムに更新されるため、営業担当者が同じような情報を何度も入力する必要がないことや、報告時の文字入力がほとんどなく、スマートデバイスからでも数分で入力を終えることができる使い勝手が評価されました。

また、従来使用していた外資系システムは設定が難解で、自社では業務に合わせてシステムを変更することが困難でした。一方、eセールスマネージャーはノンプログラミングで設定の変更ができるセルフサーブ型のサービスであり、自社で設定の変更やアウトプットの作成などが可能で、変化する施策に合わせてシステムの設定を柔軟に変更できる点も評価されました。

■eセールスマネージャー導入に期待される効果

1. 営業担当者がスマートデバイスから簡単に情報を入力、共有、確認できる仕組みにより、情報を蓄積しやすく、活用しやすい環境を構築する。
2. 営業実績や申込み情報など、全ての情報を一元化し、実績と営業活動の相関性を見い出せるようにする。
3. 資料作成業務を削減し、営業担当者が生産性の高い業務に集中しやすい環境をつくる。
4. プログラミングの知識がなくても設定変更ができる仕組みにより、各種施策に合わせた運用を行う。

■総合満足度 No.1 & 国産 No.1 の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」について

URL : <https://www.e-sales.jp/>

ソフトブレインが提供する総合満足度 No.1 (*1) & 国産 No.1 (*2) の CRM/SFA 「eセールスマネージャー」は、営業プロセスを見える化し、組織営業力を強化します。業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能で、プロセス毎に計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,000 社を超える実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着まで顧客のニーズにあったサービスを提供します。

当社サイトではこれまでの導入企業様の成功事例も多数紹介しています。

導入事例一覧 : <https://www.e-sales.jp/casestudy/list/>

*1 株式会社ESP総研調べ : 2018 年 5 月 全国 20~60 代の男女 / 会社経営者・役員・団体役員、会社員・団体職員(派遣社員、契約社員含む) / CRM/SFA の利用者 / 300 名 / Web アンケート

*2 IDC 「国内 CRM アプリケーション市場シェア_2017 年」より自社で推計

【楽天損害保険株式会社 会社概要】

会 社 名：楽天損害保険株式会社
所 在 地：東京都千代田区神田美土代町 7 番地 住友不動産神田ビル
代 表 者：代表取締役社長 添田 智則
設 立：1951 年 2 月 28 日
事業内容：損害保険業
U R L：<https://www.rakuten-sonpo.co.jp/>

【ソフトブレン株式会社 会社概要】

会 社 名：ソフトブレン株式会社（東証一部：4779）
所 在 地：東京都中央区日本橋 1-4-1 日本橋一丁目三井ビルディング 19F
代 表 者：代表取締役社長 豊田 浩文
設 立：1992 年 6 月 17 日
事業内容：営業イノベーション事業
U R L：<https://www.softbrain.co.jp/>

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

■ソフトブレン株式会社

広報担当 具志堅

TEL：03-6880-9500 FAX：03-6880-9501

e-mail：press@softbrain.co.jp

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。