



創造性高く遊ぶように働ける

環境を創る

Create an Environment to be Creative and Playful



現場に最も使われている SFA/CRM



Google Workspaceと連携。最初のSFAとして。



後発ならではのUIとステータス管理、ユーザーメリット



サポート体制も抜群



直感的なUIで使いやすいSFA

利用企業例





スタートアップから大企業まで 2,500社以上のご利用実績

アクティブ率^{*}

*アクティブ率 = DAU/MAU

55%

利用企業数

2,500社

契約継続率

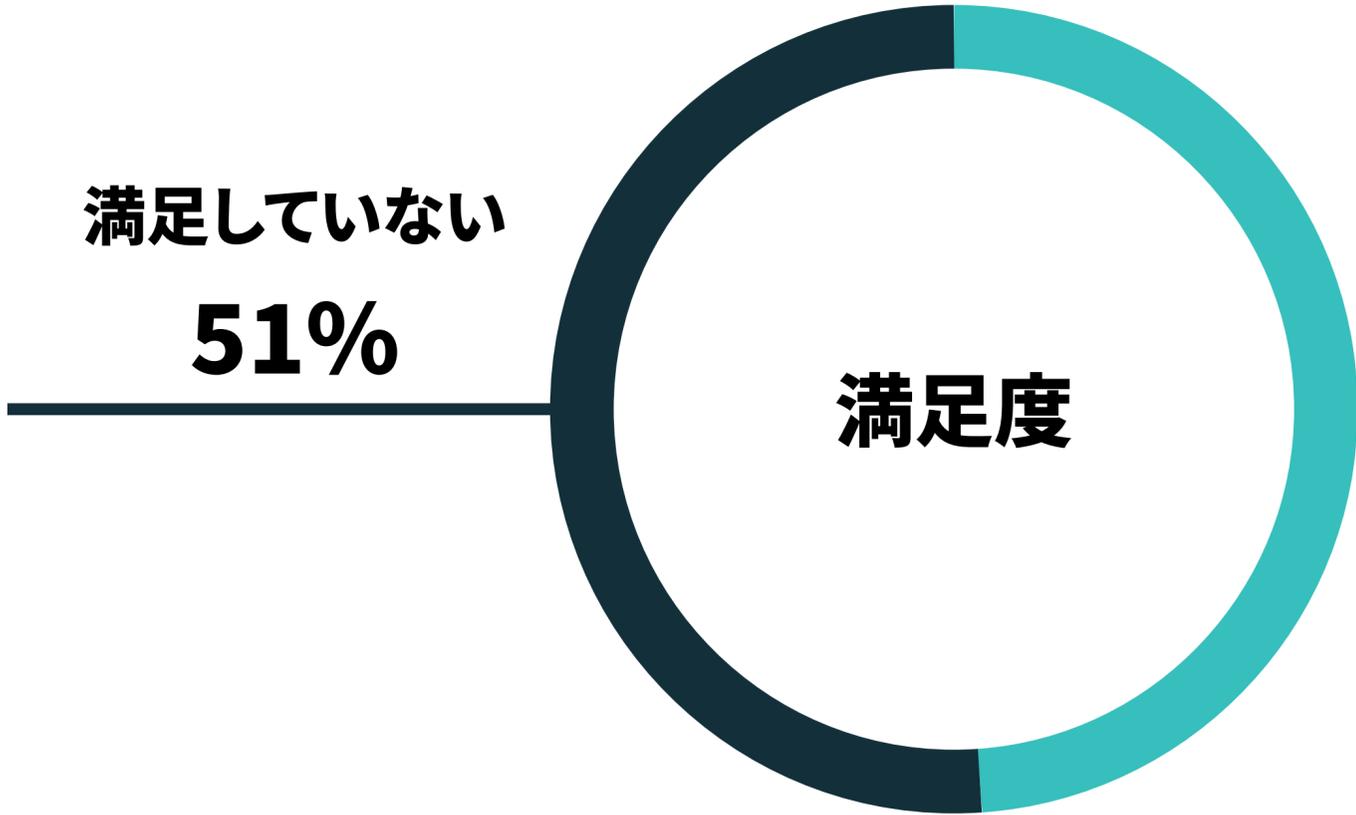
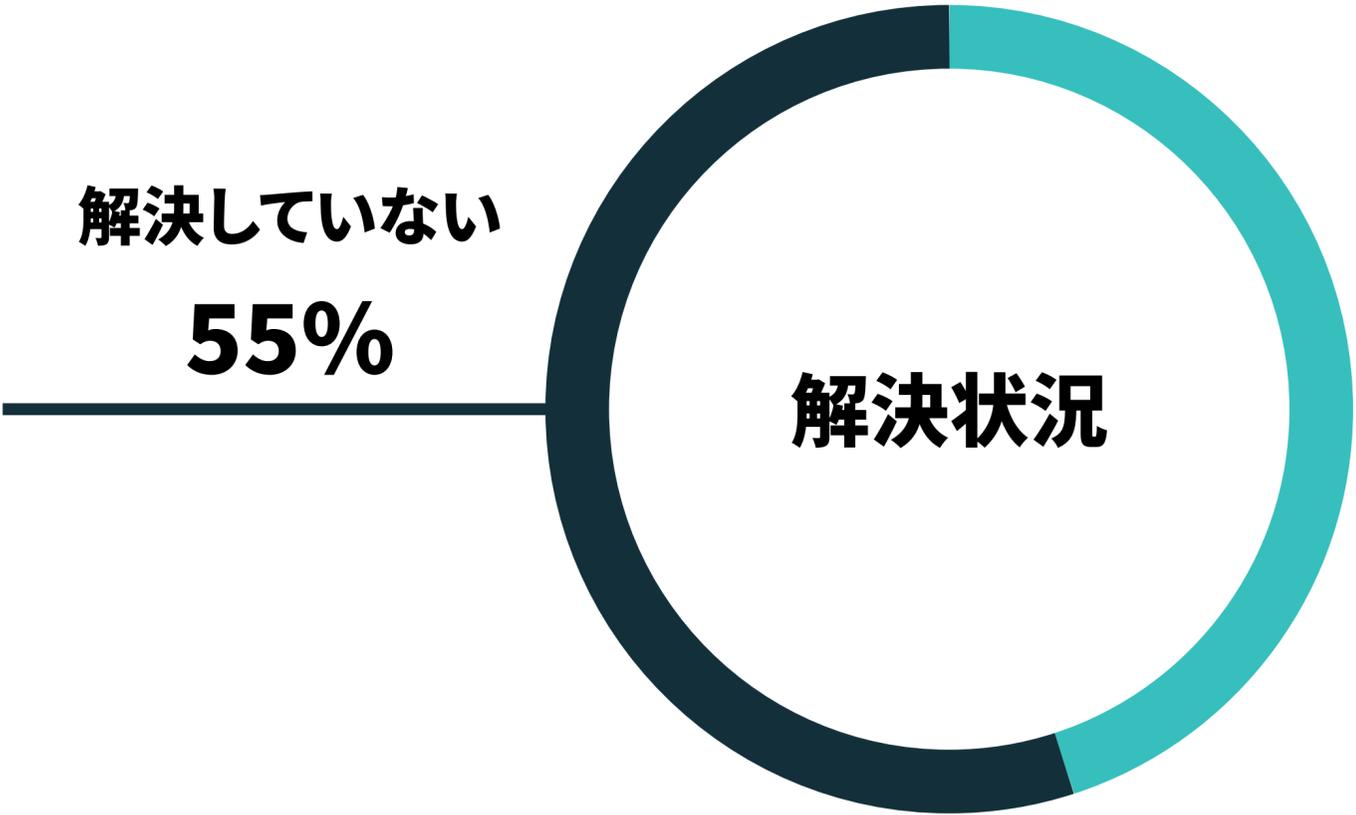
98%

ISSUE

- 課題 -

ISSUE

SFA/CRMによる営業改革”失敗”の現実



営業改革の施策として多くの企業がSFA（営業支援ツール）やCRM（顧客管理ツール）の導入活用を試みるが、過半数の企業が失敗に終わる

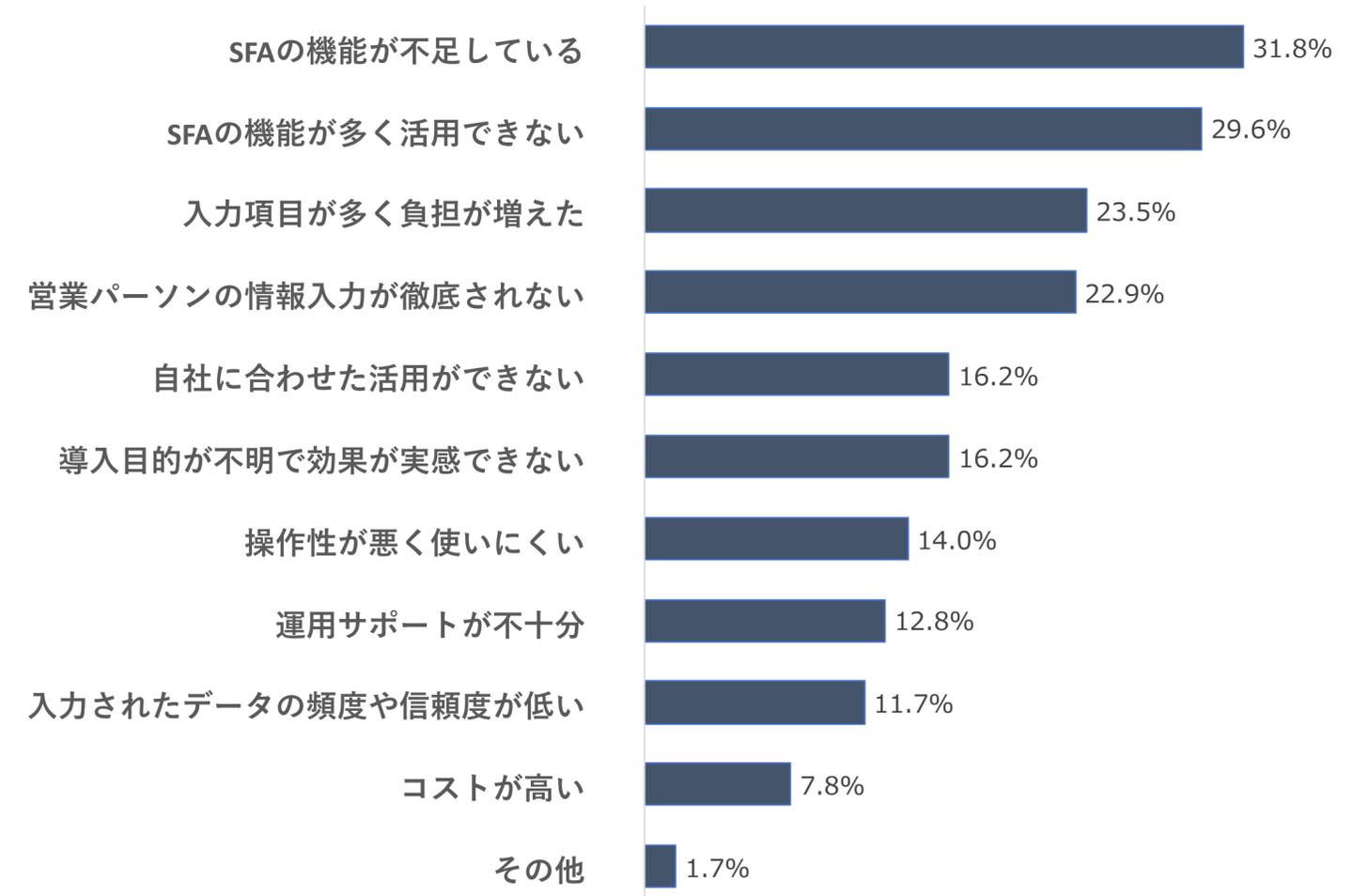
ISSUE

SFA/CRMは

多くの企業の現場にとって

“入力されず、使いこなせない”

SFA/CRMの利用が進まない要因の調査結果



ISSUE

多くの企業に眠る、形骸化したSFA/CRM

高額なSFA/CRMを導入しても現場の活用が進まない原因となる見えないコスト

01

入力コスト

小難しくて使いこなせない
入力がとにかく大変

02

活用コスト

溜まったデータをどう活用したら
営業成果に繋がられのかわからない

03

運用コスト

初期設定や設定変更、
外部ツールとの連携など
運用工数が逼迫

SOLUTION

- 私たちのソリューション -

SOLUTION



現場ファースト 

SFA/CRMの入力・活用・運用に圧倒的な効率化をもたらす

01

DATA ENTRY AUTOMATION

誰でも使いやすいUI/UX
データ入力の自動化

02

AI-POWERED CRM

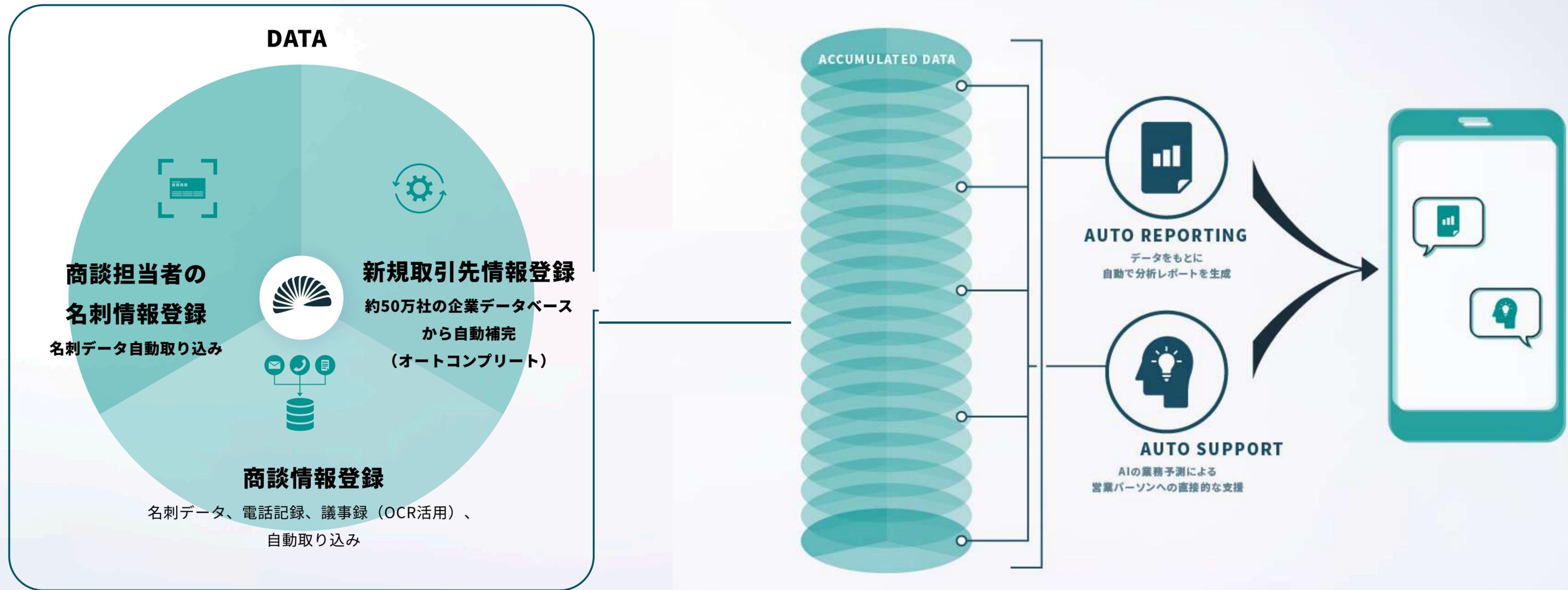
AIによる分析と示唆の自動化
直接的な営業支援

03

WORKFLOW AUTOMATION

最短で2週間で利用開始！
国内外1,000以上の
アプリケーションと連携可能

” Sensesから得られる価値の流れ ”



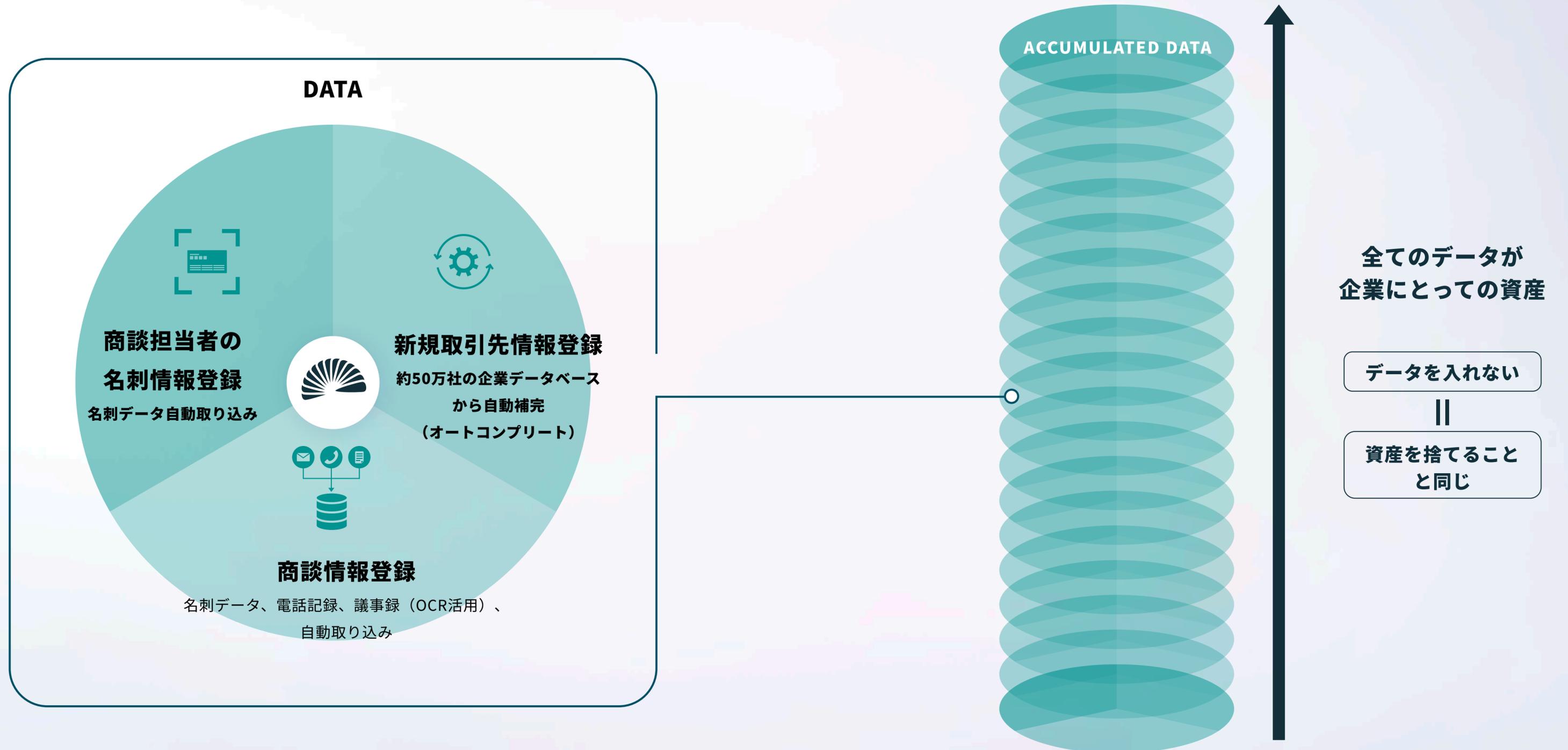
①マーケティング～営業支援 (SFA) /顧客管理 (CRM) までの社内に眠る顧客情報を自動入力、一元管理して可視化することで資産に

②蓄積したデータを分析活用 示唆までをAIの力で自動化

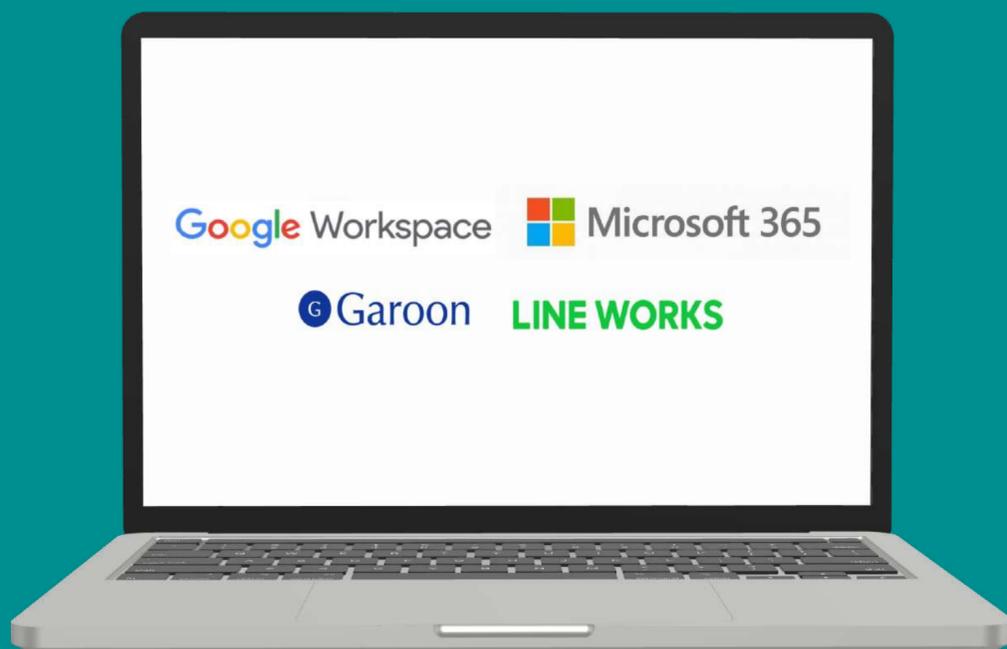
③現場のコミュニケーション促進とナレッジ共有などのコラボレーション

DATA ENTRY AUTOMATION

“ 企業の資産であるデータが自動で積み上がる ”



メール、カレンダー、チャット
日々使う業務ツールと標準連携



DATA ENTRY AUTOMATION

企業情報

財務情報

業界情報



ニュース

リリース

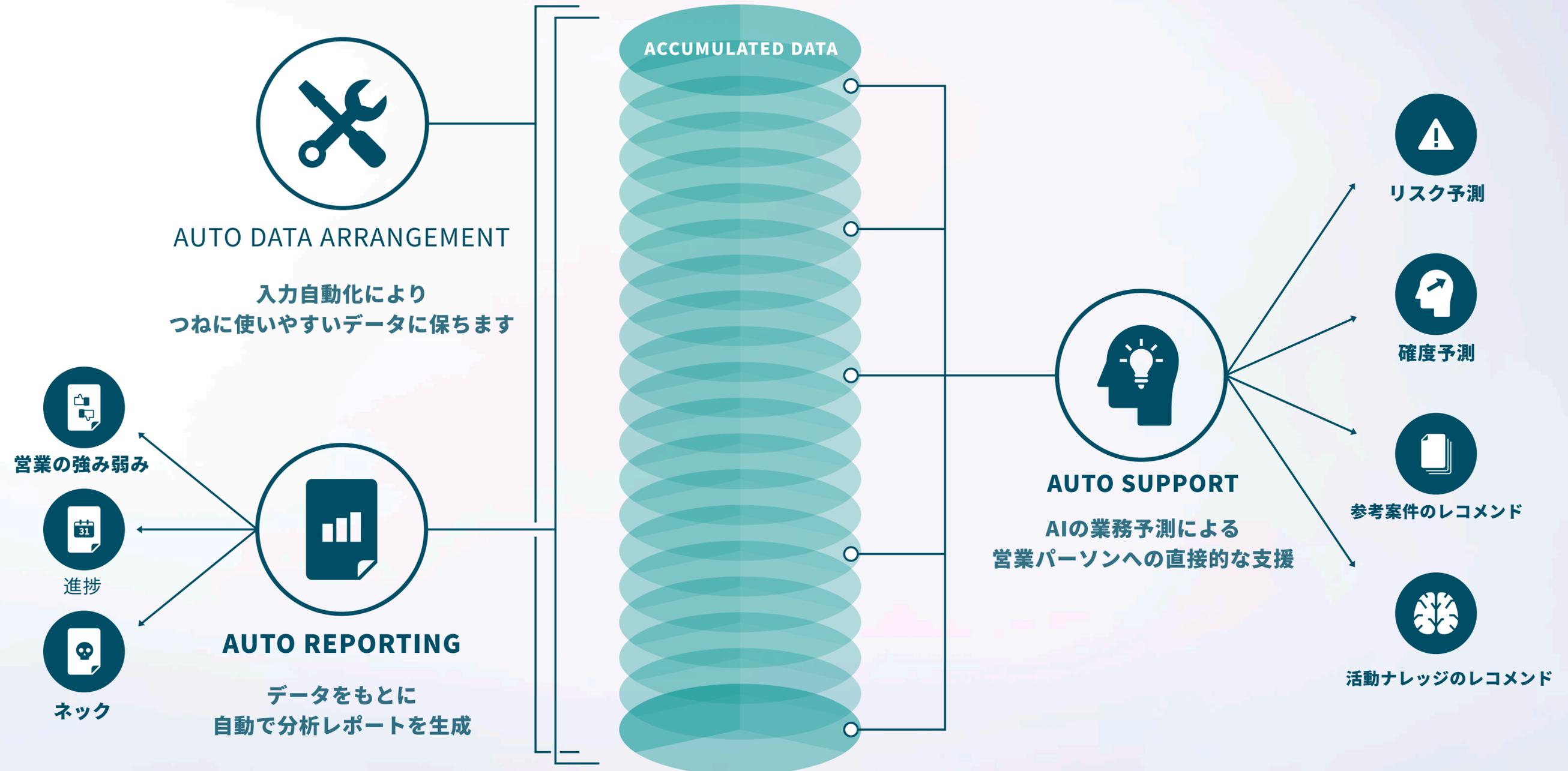
約70万社の
企業情報自動取り込み

AI-OCRで議事録や名刺も
一瞬でデータ化



AI-POWERED CRM

“ 収集したデータの整理から活用までを自動で ”



Senses Insight 提供開始

AIによる受注予測機能
オンラインの営業活動もサポート

AI確度予測 (93%正答率)

AI契約日予測 (予測誤差中央値2日)

AI契約金額予測 (予測誤差中央値8,500円)

受注予測

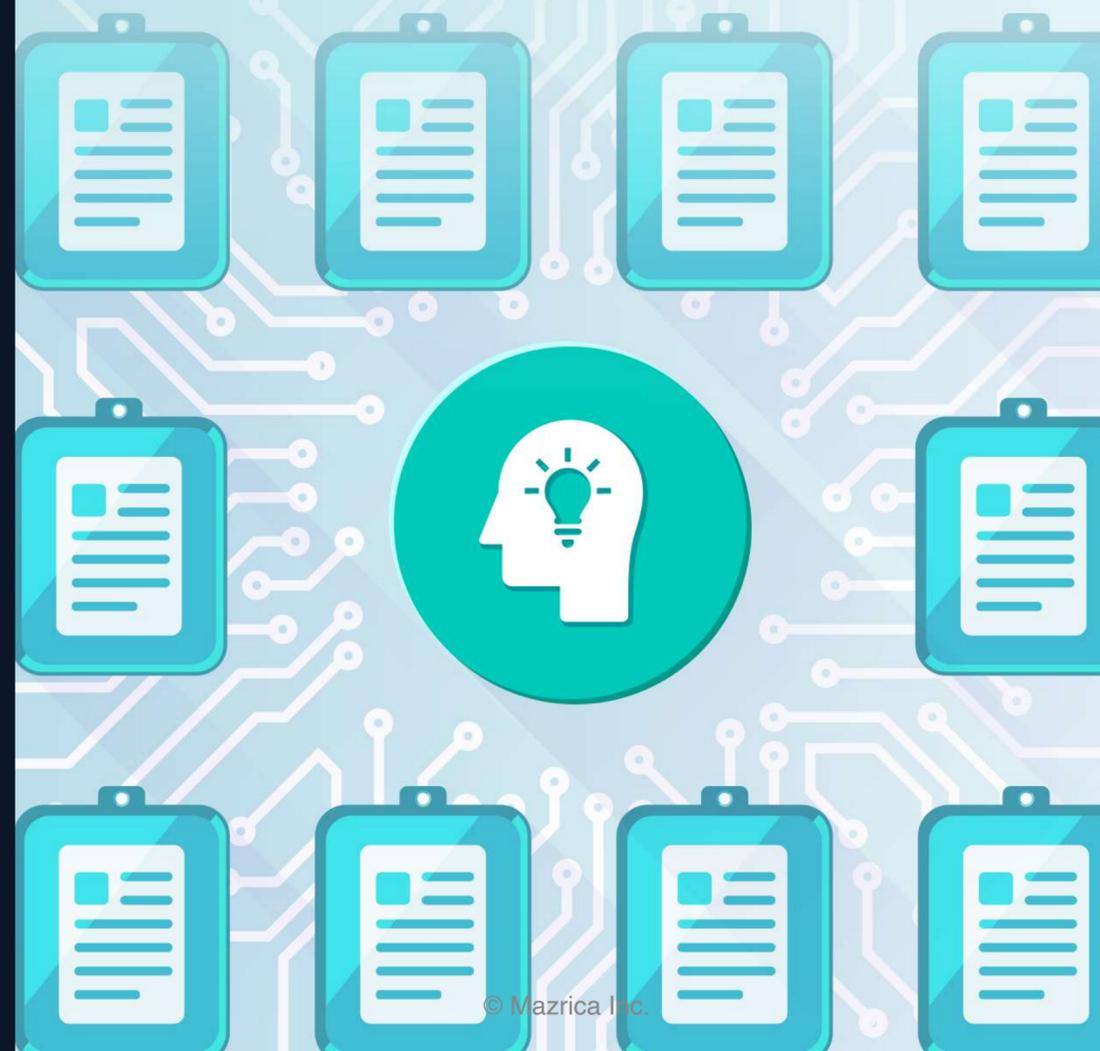
類似案件

リスク検知

提案補助



AI自動名寄せ 提供開始

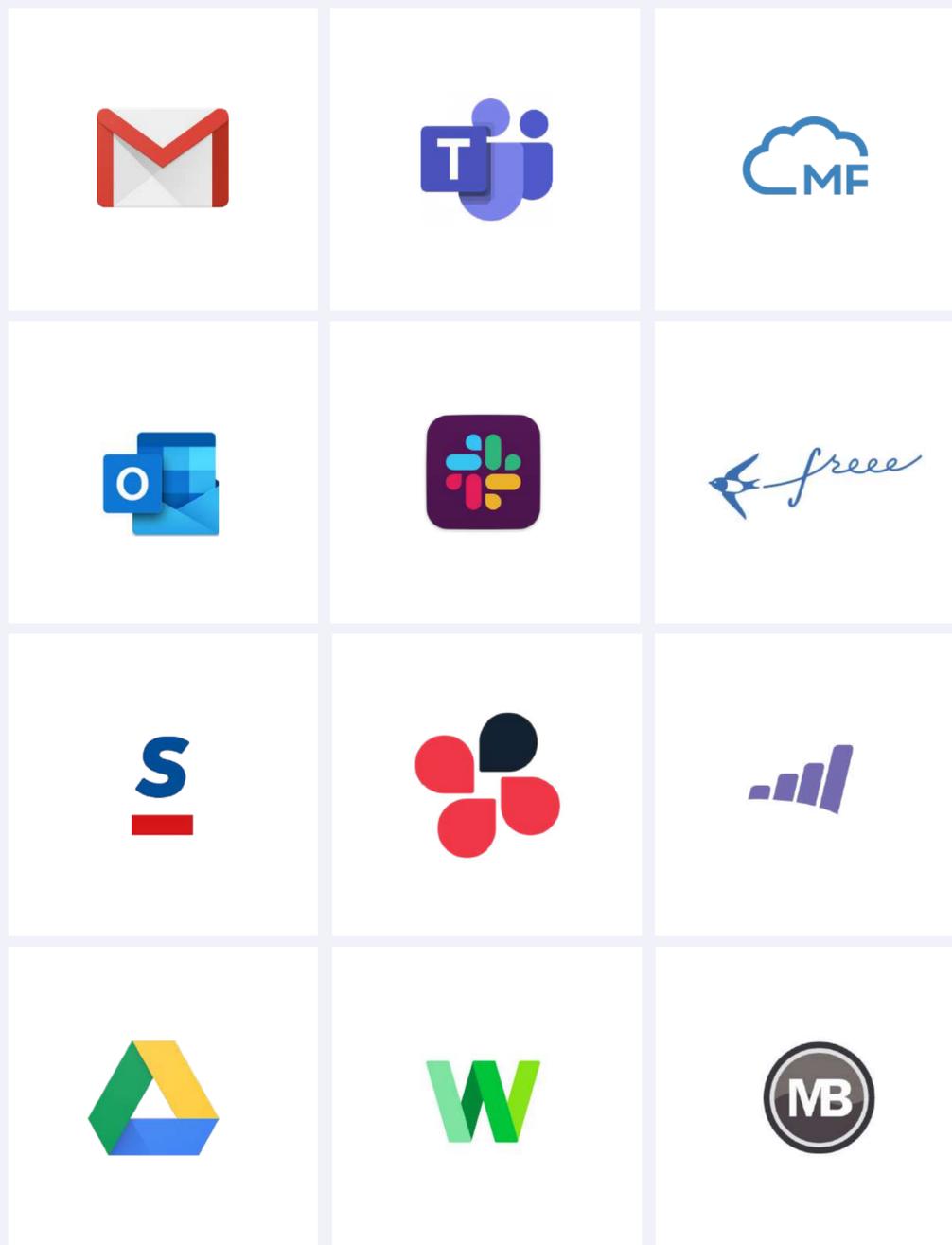


© Mazrica Inc.

メール開封通知 提供開始

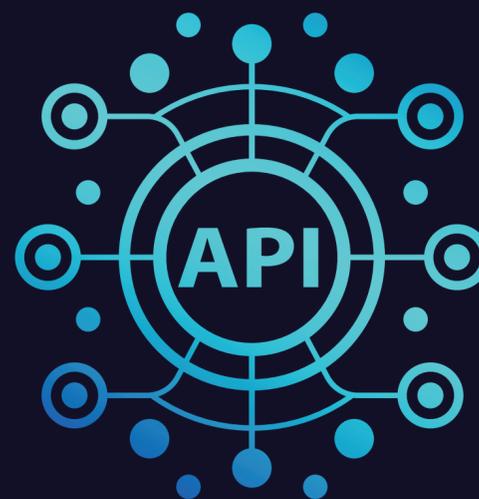


国内メジャーなツールと 標準機能として自動連携



WORKFLOW AUTOMATION

Senses OpenAPI



iPaaS利用で国内外1,000以上の
連携構築が実現可能

Sensesの機能一覧

SFA/CRMとしてマーケティング～顧客管理まで幅広くカバー

 名刺管理機能

 CTI連携

 カンバンボード

 取引先カルテ

 分析レポート

 メール
一斉配信機能

 AI-自動名寄機能

 AI確度予測

 見積書発行

 ダッシュボード

 webフォーム
発行機能

 企業情報DB

 AI契約予定日
予測

 ワークフロー

 iPaaS連携

 アクセス解析機能

 アプリ架電機能

 Gmail/Outlook/
Garoon連携

 freee/MF連携

 MA連携機能

 Sansan連携

特徴的機能

- 画面の一例 -

マーケティング～案件管理～顧客管理まで ビジネスプロセス全般の課題をカバー

課題

効果的なメルマガが手軽に作れない
顧客データの重複、リストの分散
名刺データの属人的管理



1. マーケティング活動

マーケティング/リード創出

- メルマガを送信する
- セミナーで見込み客を獲得する
- 名刺データアプローチ
- スコアリングして優先度の高い顧客を見つける
- HPから見込み客を集客する

課題

企業情報が正確に入力されない
顧客データが更新されず古いまま
テレアポ、商談記録が残っていない



2. 新規アプローチ

見込み管理

- 飛び込みする
- 新規顧客を探す
- 企業調査する
- テレアポする

課題

リアルタイムな進捗が把握できない
面談・電話の記録が歯抜け
確度やヨミが不正、フォロー漏れ



3. 案件化、提案

案件/活動管理

- 提案状況を記録/更新し、ステータス管理
- 契約金額や確度を記録/更新し、売上予測
- お客様との面談やメール、電話を記録

課題

実績集計やレポート作成工数が逼迫
どう分析したらよいかわからない
成功例が蓄積されていない



4. クロージング、契約

業績管理

- 売上の予算、実績を管理する
- 日々の数字進捗を管理する
- 実績から営業組織の課題分析を行う

課題

過去の提案情報、資料が残っていない
顧客の担当者情報が残っていない
フォローすべきタイミングが不明

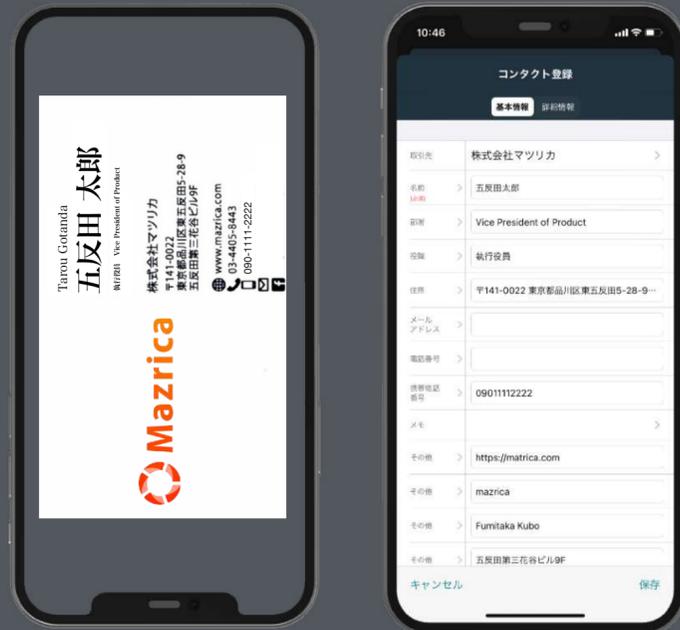


5. 継続フォロー/顧客満足度

顧客管理

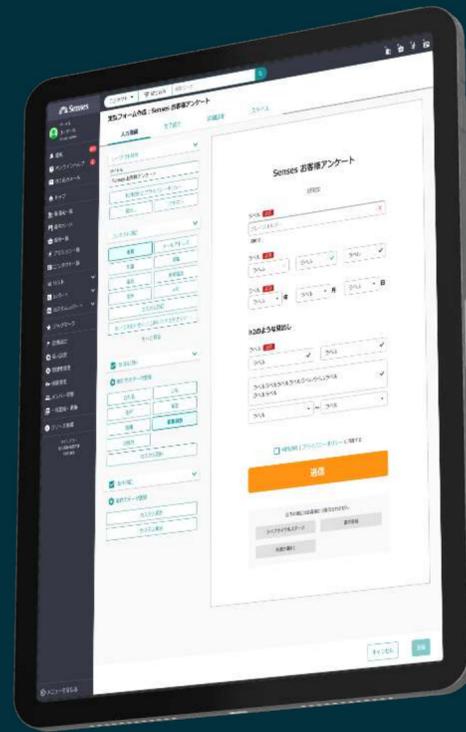
- 過去の商談記録、接触担当者など顧客情報を整理
- 適切なフォローを行い続けることで取引の継続や拡大、他社への紹介に務める

AI-OCR 名刺取り込み機能

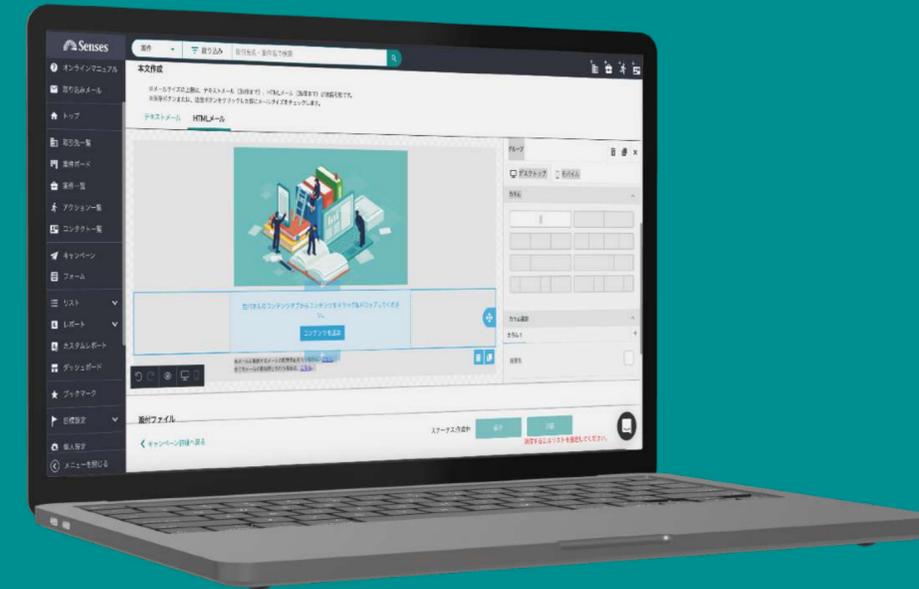


Senses for Marketing

1. マーケティング活動



メール一斉送信機能



Webフォーム作成機能

Senses

for Inside Sales

2.新規アプローチ (見込み客管理)

CTI連携

架電自動録音や文字書き起こし

会話サマリーAI電話ピックアップ



AI自動名寄せ

重複したデータをAIが自動で検知



約70万社の企業情報DB

取引先情報更新を自動化



for Process Management

3.案件化、提案 (案件/活動管理)

AI予測確度 93%

受失注案件の属性を学習し、各案件の成約確率をAIが予測

更新頻度に応じた色分けで対応漏れを直感的に把握

直近動きあり

アラート

対応漏れ



AI予測契約日 / AI予測契約金額

受注失注案件の属性を学習し、AIが契約予定日や契約金額を予測

表示項目や並び替えも 自由自在にカスタマイズ！

粗利
フェーズ滞留日
原価

4.クロージング、契約 (業績管理)

Report 売上予測レポート 積み上げ詳細画面



Report フェーズ進捗レポート



Report ファネル分析レポート

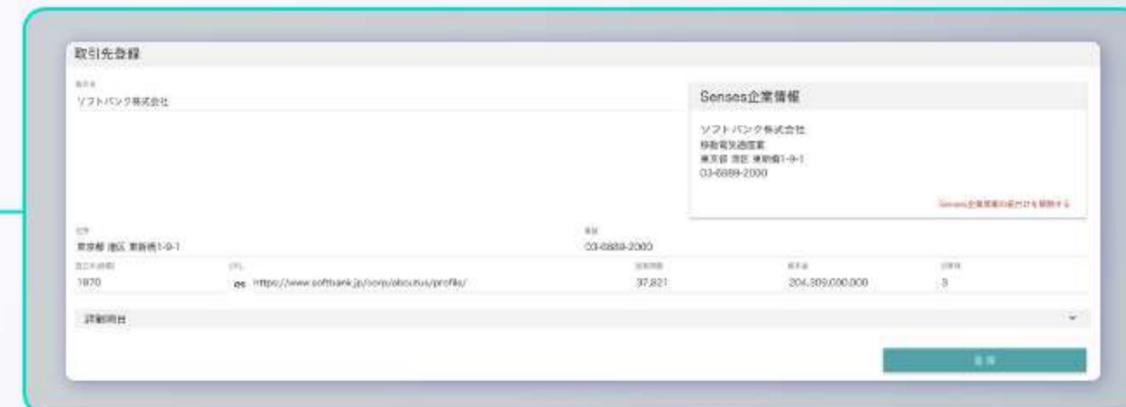


Report 売上予測レポート

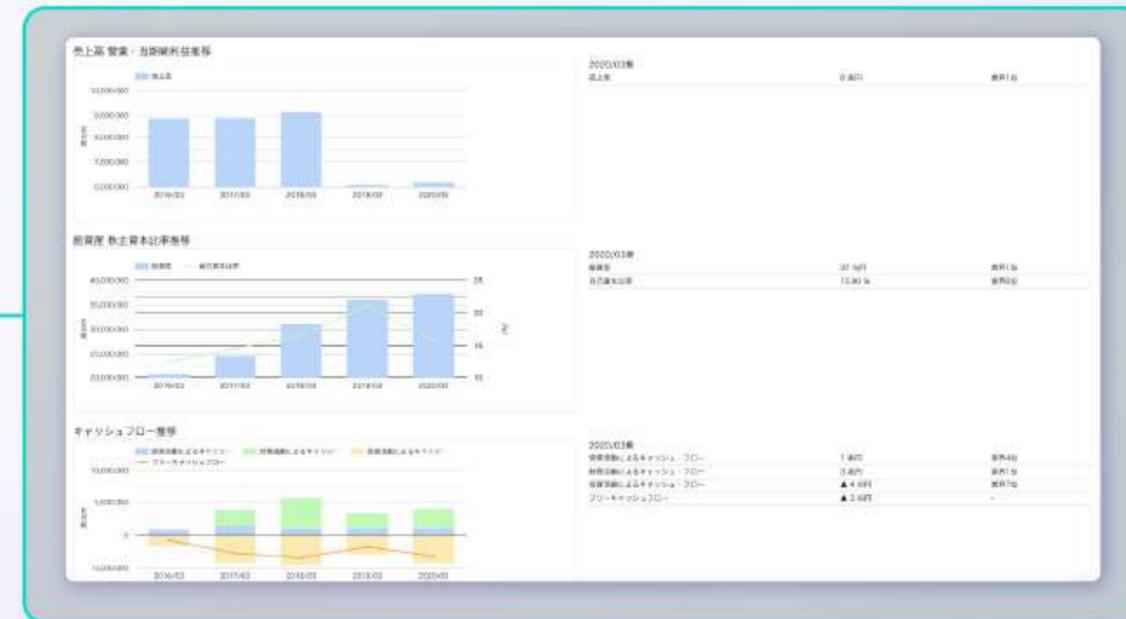


5. 継続フォロー/顧客満足度 (顧客管理)

Import ワンクリックで約50万社の企業データベースから企業情報を自動補完します



Update 財務情報も自動収集でアップデート




Sensesの運用差別化ポイント

01 入力コスト 削減

誰でも簡単に
操作できる画面設計

運用定着率UP

- ✓ アクティブ率：SaaS上位10%の平均28%に対し、**55%を上回る**
※アクティブ率=DAU/MAU
- ✓ 操作時間目安：案件更新**14秒**、活動登録**44秒**
- ✓ **開発費用0円・連携費用0円**で連携できる外部ツール多数

02 活用コスト 削減

データ活用のための『型』の提供
AIによるデータ活用

導入失敗のリスク減

- ✓ 営業マネジメントに必要な指標を抑えた**8種のレポート**が標準装備されている
※独自レポートも作成可能
- ✓ **正答率92%**を誇るAIによる受注予測

03 運用コスト 削減

導入後のシステム変更に柔軟に対応
導入～効果創出までの手厚いサポート

事業スピードにコミット

- ✓ カスタマイズに専門的な知識が必要ないため**専任運用担当者不要**
- ✓ カスタマイズ支援の必要性がないため**初期費用0円**
- ✓ レスポンスタイム『**1分12秒（中央値）**』の即時応答のチャットサポート

CUSTOMER SUCCESSES

- 安心のサポート体制 -

1000社以上の実績からみるSFA/CRM導入失敗3パターン

課題特定とスコープ設定が成果創出のカギとなる

	失敗行動	弊害	結果
#01 選定基準の失敗	<ul style="list-style-type: none">- 機能重視 (MA, Chat, 日報 . . .)- 拡張性を重視- 入力負荷を無視	<ul style="list-style-type: none">- 操作性の悪化- 現場負担の増加	運用の未定着
#02 検討方法の失敗	<ul style="list-style-type: none">- 無目的なトライアル- 個別開発が前提- 現状のオペレーションに固執	<ul style="list-style-type: none">- 無意味に反対意見を生む- 業務フローの複雑化	検討の長期化
#03 導入目的の失敗	<ul style="list-style-type: none">- とりあえず導入 (目的が曖昧)- 目的が「売上向上」にない	<ul style="list-style-type: none">- 効果創出ができない- 導入の費用対効果が出ない	導入メリットなし

SFA/CRMの定着化までのステップ

SFA/CRMの運用は、“導入して終わり”ではなく1年間の過ごし方で成功の可否が分かれる

設計/設定

- 目的の明文化
- 営業フロー整理
- KPI策定
- 管理項目の整理
- 現状課題の抽出
- Must/Want整理
- 強み/弱み分析

業務フロー策定

- 情報のフロー整理
- 他部署との連携項目整理
- 管理職の役割明確化
- 現状の業務フロー棚卸
- シーン別利用方法
- 入力ルール策定
- 項目名の定義

操作方法理解

- 説明会実施
- 限定的な利用検証
- 運用フロー確定

運用定着

- 定期Mtgで課題抽出
- 入力項目の高度化
- 分析スキル強化

運用改善

- 情報収集項目の再策定
- 業務フローの見直し
- 営業フロー全体再設計
- 効果測定
- 営業データ分析の高度化

← カスタマーサクセス(CS)チームが伴走支援 ※ →

※サクセスパッケージプランご利用時

LIVEチャットサポート



お困り事はチャットで即解決

専任のCSチームがリアルタイムチャットサポート運用のお困りごとや操作の不明点は**即解決**します

データの活用までをしっかりとフォロー

お客様のSenses環境に蓄積された顧客・営業データを元に
AIデータサイエンティスト専属で高度な分析を支援



Senses利用でデータ集約



マツリカ社データサイエンティスト
を専属アサインの上分析実行



分析結果をレポート作成

PERFORMANCE

- 実績 -

利用企業例



業界最大手のSFAから乗り換えたユーザーの声



業界大手A社
(専門サービス業)

SFAの運用管理者が退職した結果、
環境設定変更ができる人がいなくなってしまい、
ただ数値を入力するだけのツールになっていた。
管理者の学習コストが高いため、導入後の微調整が困難。



インターフェースが使いやすいので、
誰でも設定変更ができるようになった。
会社の成長フェーズに合わせ
営業の仕方も高度になっていく中で、
調整をしやすくなった。



業界中堅B社
(ソフトウェア業)

どこを触ったら何が変わるのがわかりにくい。
二重入力が発生して手間がかかる。
結果として、現場の営業が入力してくれず、
30%ぐらいの人しか活用していなかった。



メールやカレンダーとの自動連携も
さることながら画面がわかりやすいので、
入力負荷が圧倒的に少なくなった。
以前は5クリック必要だった作業が、1クリックに
なったイメージ。



業界中堅C社
(専門サービス業)

基本料金に加えオプションも複数追加し
コストが高くなっていた。
一方で、使いにくく活用が進んでいなかった。



月額ライセンス費用だけでも
コストを4分の1に削減することができたが
自分たちが必要な機能を十分維持できた。
システム移管もスムーズに行えた。



スタートアップから大企業まで
2,500社以上のご利用実績

アクティブ率^{*}

※アクティブ率 = DAU/MAU

55%

利用企業数

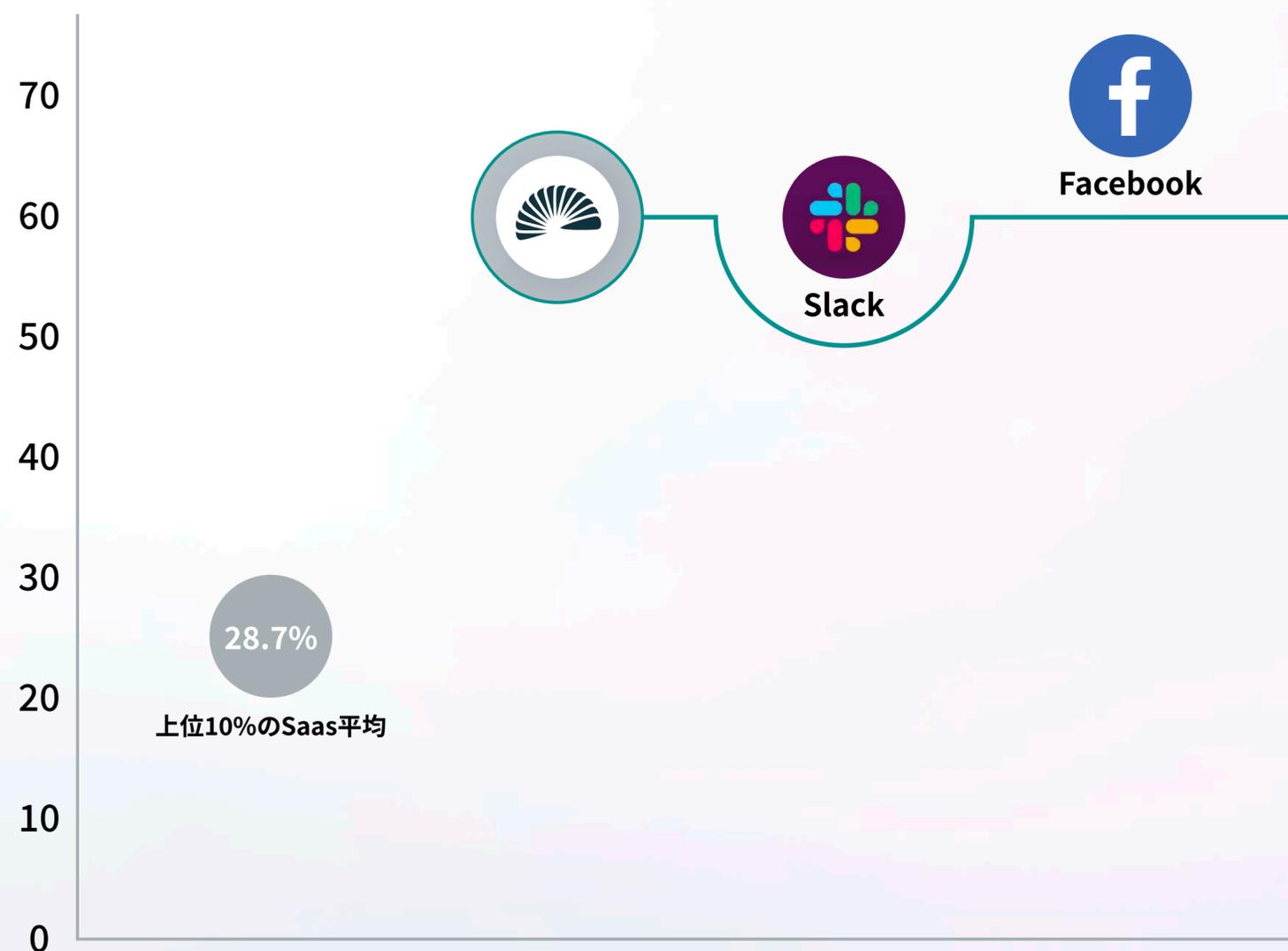
2,500社

契約継続率

98%



営業現場が日常的に使うプロダクトへの成長



アクティブ率

55%

上位10%のSaas平均28.7%と比較し約2倍

でも

もっと

毎日に

PRICING

- 費用 -

ライセンス費用（年間契約・一括払い）

表示価格は税抜

スターター Starter

月額27,500円~

5人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額5,500円

小規模企業向けのミニマムプラン

主な機能

顧客・案件・行動管理
メール・スケジューラー自動連携
レポート・データ分析機能
企業データ・プレスリリース自動収集
企業データベースによる自動入力
外部サービス連携
モバイルアプリ対応
監査ログ

Most Popular グロース Growth

月額110,000円~

10人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額11,000円

全ての営業組織の
成長を支援する基本プラン

主な機能

Starterプランの全機能

+

複数営業タイプ管理
カスタムリスト作成
権限設定
IPアドレス制限
カスタム表・グラフ作成
API連携
見積書作成機能
ダッシュボード
セールスメトリクス
AI案件予測（営業管理プロセス1つまで）
AI一括名寄せ

エンタープライズ Enterprise

月額330,000円~

20人のユーザーを含む
追加ユーザーあたり月額16,500円

カスタマイズ性やAI機能を
利用可能な強カプラン

主な機能

Growthプランの全機能

+

名刺OCR取込み
AI案件予測（案件タイプ無制限）
カスタム項目（無制限）

スポット支援

100,000円/回～

スムーズな運用開始/定着促進のために
ピンポイントでの支援に特化した
短期中集中プラン

サポート内容

SFA初期設定支援
操作説明（入力・活用方法）
分析方法研修
設定変更支援 など

プレミアムサポート

月額50,000円～

貴社専任のカスタマーサクセスマネージャーが
Sensesの導入・運用・活用・改善をサポートする
年間支援プラン

サポート内容

チャットサポート
導入支援
運用・定着支援
活用改善・支援

ABOUT CORPORATION

会社概要



会社名	株式会社マツリカ / Mazrica Inc.	
所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F WeWork内	
代表者名	代表取締役CEO 黒佐 英司	
設立年月日	2015年4月30日	
資本金	730,667,153円（資本準備金等含む）	
事業内容	クラウド営業支援ツールSensesの運営、 営業活動におけるコンサルティング業務、 その他インターネットインフラ事業の開発・運営	
株主	経営陣 DNX Ventures 株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ アーキタイプベンチャーズ株式会社 SMBCベンチャーズキャピタル株式会社 ニッセイ・キャピタル株式会社	いよぎんキャピタル株式会社 ちばぎんキャピタル株式会社 マネックスベンチャーズ株式会社 三菱UFJキャピタル株式会社 きらぼしキャピタル株式会社 フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

最後までお読みいただき、ありがとうございました

【お問い合わせ】

株式会社マツリカ

<https://mazrica.com/>

 **【Sensesご紹介オンラインMTG】ご予約フォーム**
Sensesの概要、ご活用事例などをご案内いたします。お気軽にご活用ください。

**無料デモ・お打ち合わせをご希望の方は
こちらよりご都合のよい日程をご指定ください**

	09	10	11	12	13	14	15
10:00			10:00	10:00	10:00	10:00	10:00
11:00	11:00	11:00	11:00	11:00	11:00	11:00	11:00
13:00	13:00	13:00	13:00	13:00	13:00	13:00	13:00
14:00	14:00	14:00	14:00	14:00	14:00	14:00	14:00
15:00	15:00	15:00	15:00	15:00	15:00	15:00	15:00
16:00	16:00	16:00	16:00	16:00	16:00	16:00	16:00



入力負荷が小さく成果を自動的に最大化するSFA/CRM