



SFA/CRM徹底比較8選

自社にとって最適なツールを見つけよう



Chapter1 SFA/CRMとは？

Chapter2 SFA/CRM徹底比較8選

- 2-1 Mazrica Sales
- 2-2 Sales Cloud
- 2-3 JUST.SFA
- 2-4 Sales Hub(Hubspot)
- 2-5 ネクストSFA
- 2-6 Zoho CRM
- 2-7 eセールスマネージャー
- 2-8 GENIEE SFA/CRM
- 2-9 ご紹介サービスの機能比較
- 2-10 第三者機関の評価

Chapter3 Mazrica Sales 特長と機能

AGENDA

Chapter1

SFA/CRMとは？



SFAとは「Sales Force Automation」の略で、日本語では「営業支援ツール」と呼ばれています。

SFAの一番の目的は、営業活動を効率化して受注率を高めることです。

SFAは、企業の営業活動における情報全般をデータ化・分析できます。

営業プロセスの「見える化」、属人化されがちな「**営業情報の共有**」、営業活動の「**効率化**」を実現させ、目的達成を強力に後押ししてくれるのです。



CRMとは、「Customer Relationship Management」の略で、日本語では「顧客関係管理」「顧客関係システム」「顧客管理システム」などを意味します。

CRMツールを利用することで、**顧客の個人情報を管理**、**営業・マーケティングプロセスの可視化**、**購入履歴などに添った施策**が可能になります。

CRMツールの定義も様々ですが、基本的にはマーケティング機能に特化した**MAツール**（マーケティングオートメーションツール）やセールスに特化した**SFAツール**（セールスフォースオートメーションツール）を内蔵したツールとなっています。



Chapter2

SFA/CRM徹底比較8選



ご紹介サービスの機能比較

サービス名	無料プラン	無料トライアル	クラウド / オンプレミス	案件管理	顧客管理	行動管理	日報管理	スケジュール管理	名刺管理	通知機能	メール一括配信	データ分析レポート
Mazrica	-	●	クラウド	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Sales Cloud	-	●	クラウド	●	●	●	●	●	●	●	●	●
JUST.SFA	-	●	クラウド	●	●	●	●	●	●	●	-	●
Sales Hub	●	●	クラウド	●	●	●	-	-	-	●	●	●
ネクストSFA	-	●	クラウド	●	●	●	●	●	-	-	●	●
Zoho CRM	-	●	クラウド	●	●	●	●	●	●	●	●	●
eセールスマネージャー	-	-	クラウド / オンプレミス	●	●	●	●	●	●	-	△	●
GENIEE SFA/CRM	-	●	クラウド	●	●	●	●	●	●	-	●	●

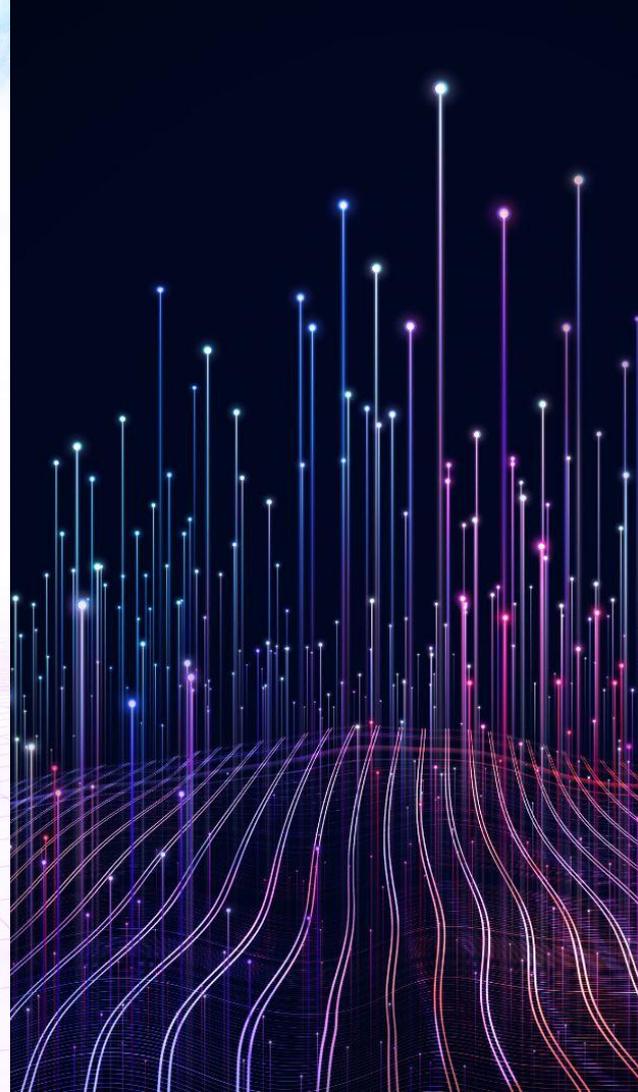
Mazrica Sales

特徴	<ul style="list-style-type: none">・わかりやすくシンプルなUI/UX・カード形式の案件ボードで直感的に営業状況を把握できる・運用定着までを徹底サポート・AIが案件のリスク分析や類似案件を直接アドバイス
月額費用	<ul style="list-style-type: none">・Starterプラン:1ユーザー5,500円・Growthプラン:1ユーザー11,000円
こんな会社におすすめ	<ul style="list-style-type: none">・営業管理をエクセルからSFAに変えたい・他社SFAを導入したものの現場に定着していない
公式ページ	https://product-senses.mazrica.com/



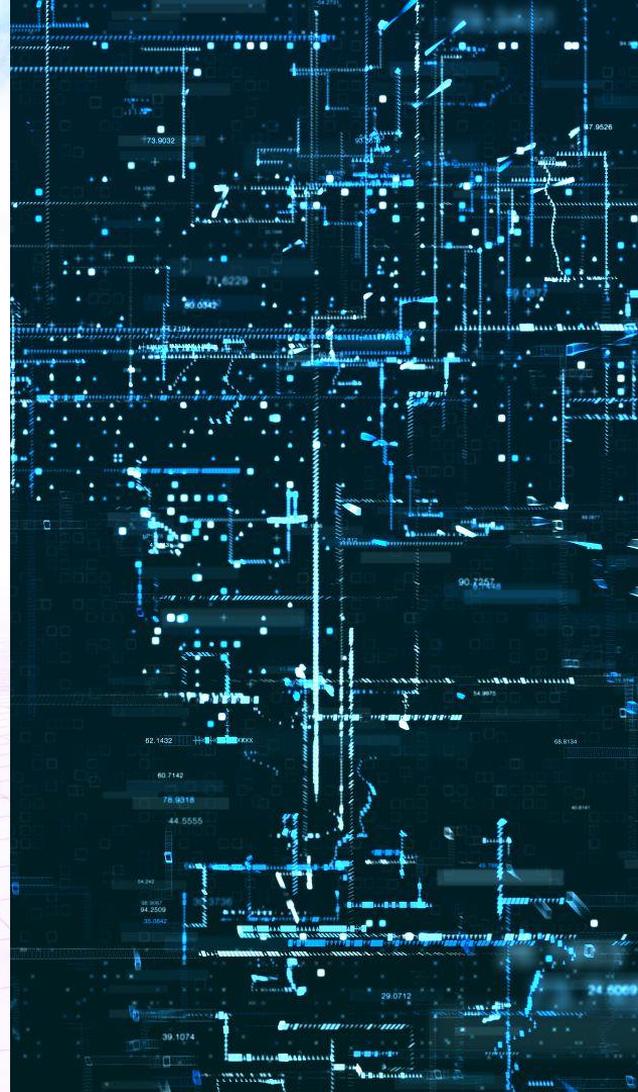
Sales Cloud

特徴	<ul style="list-style-type: none">・世界No1シェア・機能性、拡張性No1・営業以外の部分でも企業全体の基幹システムとして利用可能
月額費用	<ul style="list-style-type: none">・Essentials: 1ユーザー3,000円～・Professional: 1ユーザー9,600円～・Enterprise: 1ユーザー19,800円～
こんな会社におすすめ	<ul style="list-style-type: none">・利用にあたり、細かいカスタマイズの必要性がある企業・大企業の基幹システムとしてヘビーユースしたい企業
公式ページ	https://www.salesforce.com/jp/products/sales-cloud/overview/



JUST.SFA

特徴	<ul style="list-style-type: none">・TOP画面をカスタマイズし、欲しい情報を一画面に集約することが可能・ノーコードで構築、プログラミング知識不要・外部システムとのスムーズな連携
月額費用	・非公開
こんな会社におすすめ	・IT部門やベンダーに依存せずSFAをカスタマイズしたい
公式ページ	https://www.justsystems.com/jp/products/justsfa/



Sales Hub(Hubspot)

特徴	<ul style="list-style-type: none">・世界中で利用されている・コストを最小限で利用できる・情報の一元管理が簡単
月額費用	<ul style="list-style-type: none">・無料プランあり・Starter: 5,400円 (2ユーザー)・Professional: 54,000円 (5ユーザー)
こんな会社におすすめ	<ul style="list-style-type: none">・MAツールやSFAツールをオールインワンで導入したい企業・営業においてインバウンドリードが大半の企業
公式ページ	https://www.hubspot.jp/products/sales

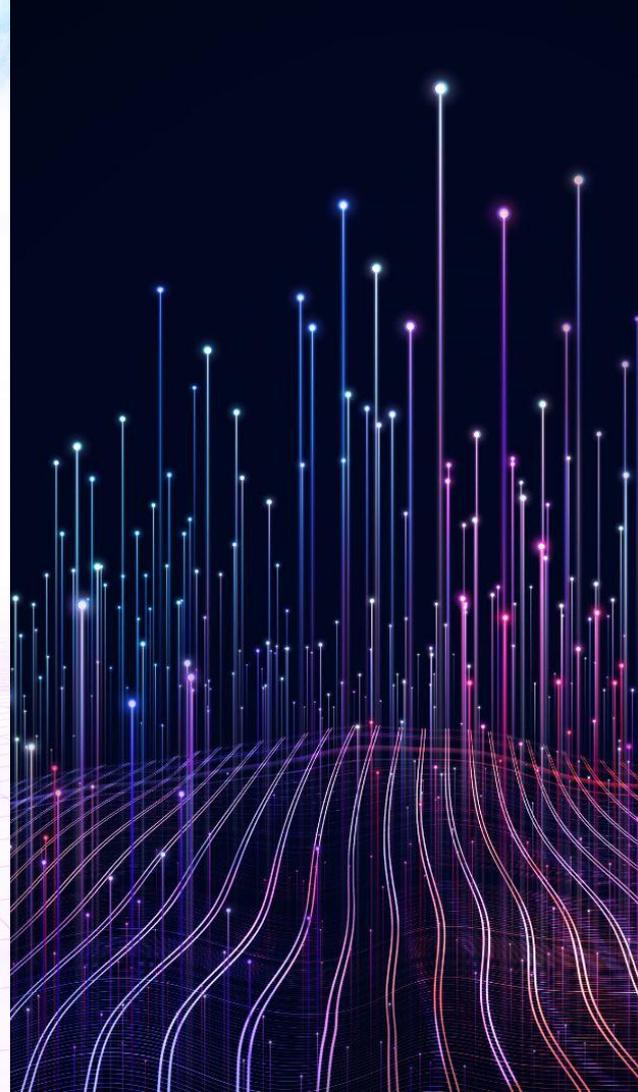
ネクストSFA

特徴	<ul style="list-style-type: none">・自動日報機能・メール一括配信・取引先ごとの目標管理機能あり
月額費用	50,000円～(10ユーザー)
こんな会社におすすめ	取引先ごとに目標を決めている
公式ページ	https://next-sfa.jp/



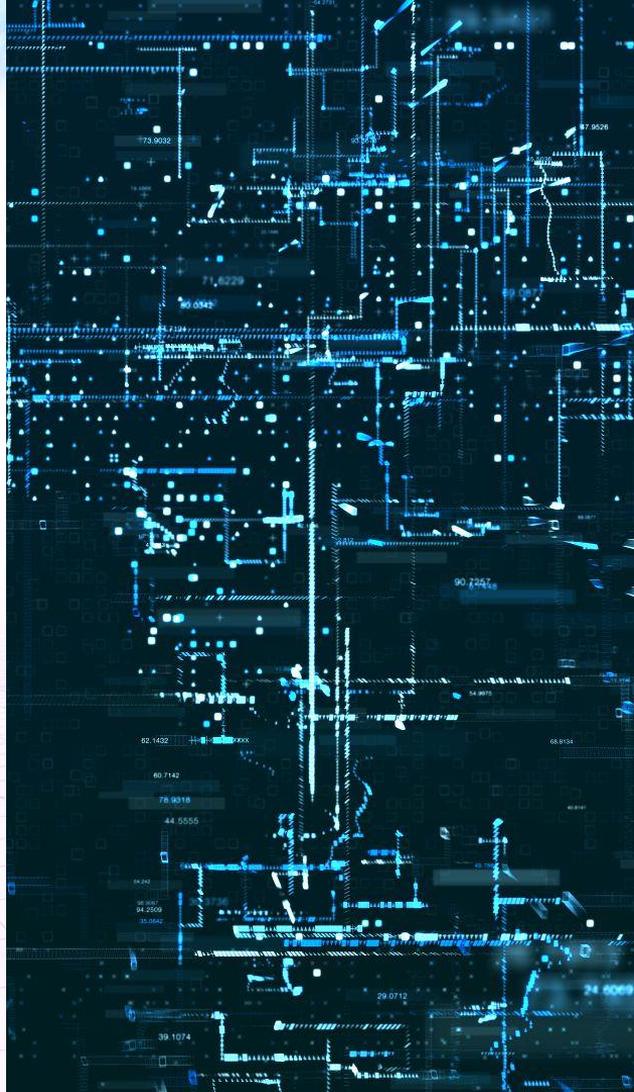
Zoho CRM

特徴	<ul style="list-style-type: none">・業務を自動化するワークフロー機能・多言語対応
月額費用	<ul style="list-style-type: none">・スタンダード:1ユーザー1,680円・プロフェッショナル:1ユーザー2,760円・エンタープライズ:1ユーザー4,800円
こんな会社におすすめ	<ul style="list-style-type: none">・海外拠点がある・海外ツールと連携させたい
公式ページ	https://www.zoho.com/jp/crm/



eセールスマネージャー

特徴	<ul style="list-style-type: none">・国産No1シェア・営業コンサルタントがサポート・幅広い機能
月額費用	<ul style="list-style-type: none">・初期費用: 要見積もり・月額費用: 1ユーザー3,000円～
こんな会社におすすめ	<ul style="list-style-type: none">・オンプレミスでの運用を重要視されている企業・営業パーソンの行動を詳細管理したい企業
公式ページ	https://www.e-sales.jp/

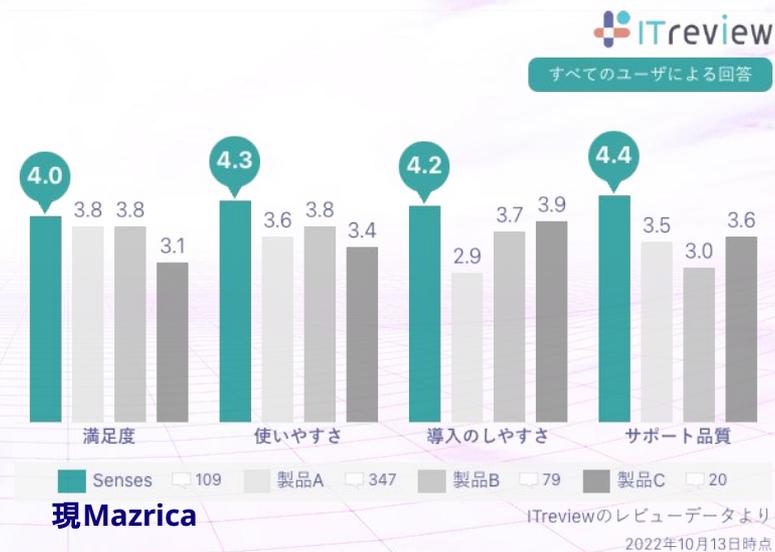
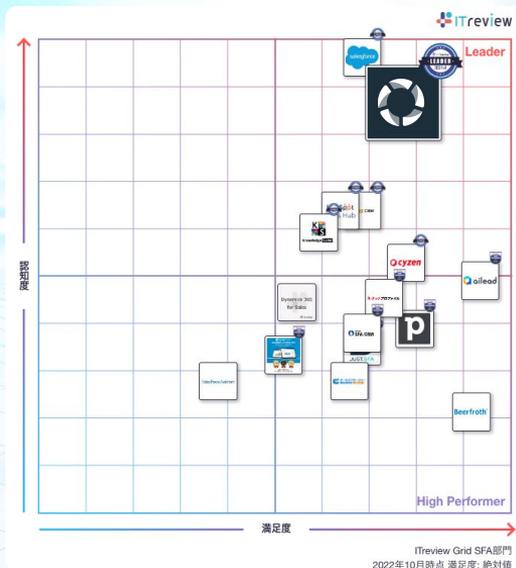


GENIEE SFA/CRM

特徴	<ul style="list-style-type: none">・必要項目と機能を厳選し、低価格を実現・シンプルな画面で高い定着率・短期間での運用開始が可能
月額費用	<ul style="list-style-type: none">・ライト:1ユーザー1,480円・スタンダード:1ユーザー2,980円・プロ:1ユーザー4,980円
こんな会社におすすめ	<ul style="list-style-type: none">・まずは低価格でSFAを導入したい・ITに強いスタッフが少ない
公式ページ	https://chikyu.net/

第三者機関の評価

実名レビューサイトのITreviewにおいて**Mazrica Sales**は認知度・満足度ともに高く評価。使いやすさや導入のしやすさ、サポート品質などでも多くの方に支持されています。



Chapter3

Mazrica Sales 特長と機能概要



クラウド営業支援ツール Mazrica Sales

成果を自動的に最大化する営業支援ツール



利用企業数
2,800社
突破

利用継続率
98%

アクティブ率
55%



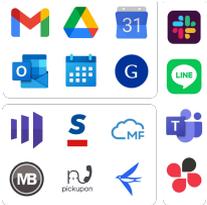
※アクティブ率 = DAU/MA
※上位10%のSaaS平均28.7%と比較し約2倍



特長 - 現場定着ファースト・現場が率先して使いたくなる

簡単データ 入力/蓄積

ツール連携



モバイル/自動化



- ・入力テンプレート
- ・企業DB 70万件
- ・写真文字起こし
- ・名刺取込・音声入力

誰でも データ活用

AI 営業支援



ナレッジ活用



簡単設定 / 運用サポート

充実した多様な
活用セミナー



活用伴走型
プレミアムサ
ポート



Mazricaの運用差別化ポイント

01
入カコスト削減

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～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**
- ・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

おすすめ資料のご案内

40種類以上のSFAを分析した
「SFA分類チャート 4つのタイプ」



「SFA分類チャート」を
ダウンロードする



営業現場に最も使われている SFA
「Mazrica Sales」について知りたい方

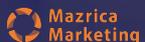


「Mazricaサービス紹介資料」を
ダウンロードする



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





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/>