



エクセルから脱却すべきタイミングとは？ ～SFAの導入で変わる営業組織～

```
using System;
using System.Collections.Generic;
using System.Linq;
using System.Text;
using System.Threading.Tasks;

namespace Mazrica
{
    class Program
    {
        static void Main(string[] args)
        {
            Console.WriteLine("Hello World!");
        }
    }
}
```

01InRdesClnYtknCEBst9

```
using System;
using System.Collections.Generic;
using System.Linq;
using System.Text;
using System.Threading.Tasks;

namespace Mazrica
{
    class Program
    {
        static void Main(string[] args)
        {
            Console.WriteLine("Hello World!");
        }
    }
}
```

```
using System;
using System.Collections.Generic;
using System.Linq;
using System.Text;
using System.Threading.Tasks;

namespace Mazrica
{
    class Program
    {
        static void Main(string[] args)
        {
            Console.WriteLine("Hello World!");
        }
    }
}
```

```
using System;
using System.Collections.Generic;
using System.Linq;
using System.Text;
using System.Threading.Tasks;

namespace Mazrica
{
    class Program
    {
        static void Main(string[] args)
        {
            Console.WriteLine("Hello World!");
        }
    }
}
```

自社紹介

会社名 株式会社マツリカ/ Mazrica Inc.

所在地 〒103-0004東京都中央区東日本橋2丁目7番1号FRONTIER東日本橋 6階

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 1,405,626,010円(資本準備金等含む)

事業内容

- ・クラウドアプリケーションの開発・提供
- ・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
- ・株式会社tb innovations
- ・Sony Innovation Fund
- ・大分ベンチャーキャピタル株式会社



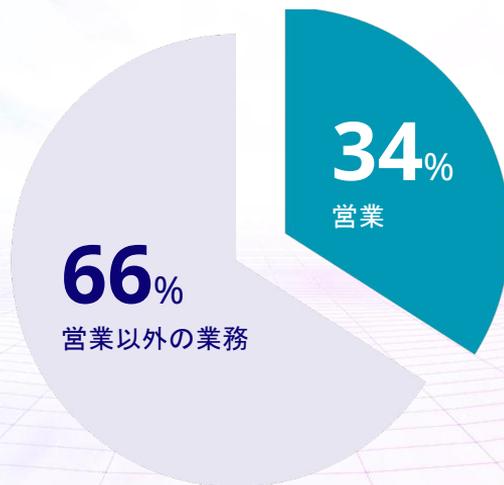
営業の実態 ～営業活動に費やせる時間は 3分の1しかない～

営業担当が営業活動に費やせる時間は、勤務時間のわずか 3分の1

1週間のうち営業担当者が各業務に費やす時間の割合

営業以外の業務 **66%**

- ・準備、プランニング 9%
- ・事務作業 9%
- ・見積、提案書の作成と承認の取得 9%
- ・見込み客の調査 9%
- ・顧客、営業データの手入力 8%
- ・社内会議、研修 8%
- ・見込みリード、商談の優先順位付け 7%
- ・休憩 7%



営業に費やせる時間 **34%**

SalesforceResearch「全世界2,900人以上を対象にしたセールスの動向に関する調査結果」より引用

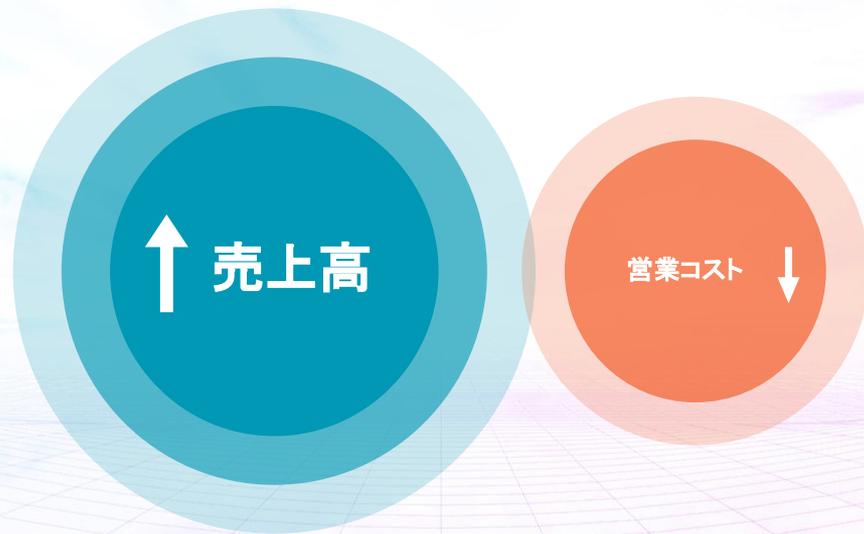
労働市場の変化 ～労働人口の減少～

今後の労働人口の推移



(資料) みずほ総合研究所作成「みずほインサイト」(2017年)を参考に作成

営業現場で今必要なこと ～営業生産性を向上させること～



営業生産性を分解して考える

営業コストに対し、どれだけ売上を高められるか5つの指標に分解して考える

$$\text{営業生産性向上} = \sum \left(\frac{\left(\frac{\text{商談数} \times \text{成約率}}{\text{リードタイム}} \right) \times \text{単価}}{\text{営業コスト(会議・資料・教育・検索)}} \right)$$

The diagram illustrates the decomposition of sales productivity into five key indicators. The formula is presented as a sum of terms, each enclosed in large parentheses. The numerator of each term is itself a fraction. The top part of the numerator is '商談数 × 成約率' (Number of negotiations × Conversion rate), with orange arrows pointing to each. The bottom part of the numerator is 'リードタイム' (Lead time), with a blue arrow pointing to it. This entire fraction is multiplied by '単価' (Unit price), with an orange arrow pointing to it. The denominator of the main fraction is '営業コスト(会議・資料・教育・検索)' (Operating costs: meetings, materials, education, search), with a blue arrow pointing to it. The overall structure is a sum of these terms, with a large blue arrow pointing to the entire expression.

営業での事務作業といえば Excel...しかし様々な問題が、、、



ファイルが重くて
入力の負荷大



個人情報漏洩の危険性



時系列にプロセスを
把握することが難しい



成功事例の共有ができない



他ツールとの
データ連携ができない

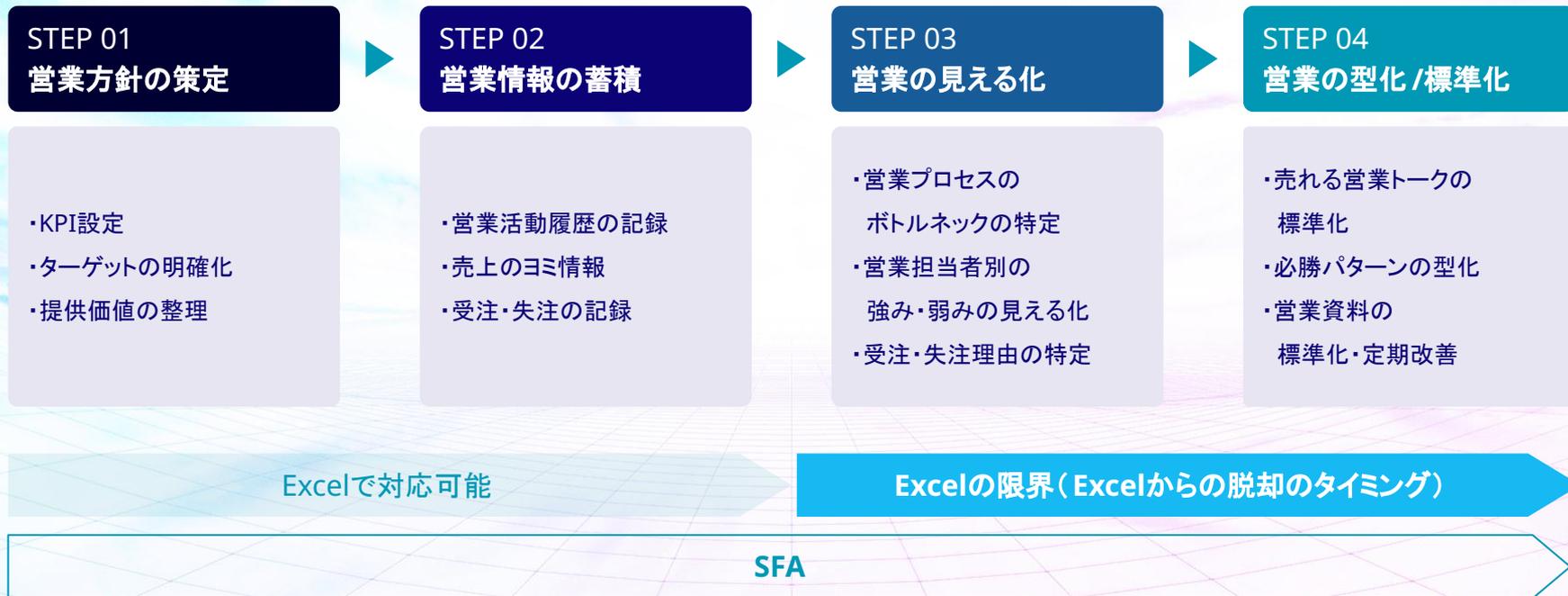
SFAに期待すること

SFA活用による営業生産性向上への5つのアプローチ

- 1 セキュアなクラウド環境へのデータの蓄積
- 2 他ツール連携による入力負荷の軽減
- 3 成功ナレッジ共有による営業人材の育成
- 4 営業プロセスと成果の見える化
- 5 蓄積されたデータから営業の型化を促進



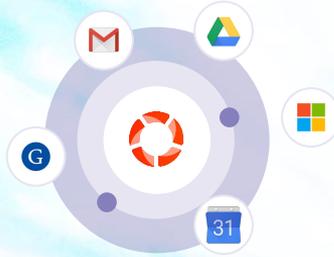
Excelからの脱却のタイミング ~営業プロセスの整理と Excelの限界~



SFAによる営業生産性向上の アプローチ

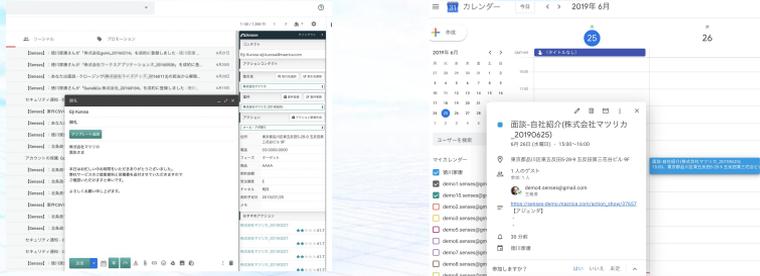


営業情報の蓄積 ~ メール・カレンダーとの連携 ~



💡 ポイント

- ・顧客とのメールは自動で取り込まれ記録されるか？
- ・商談の活動記録はカレンダーに自動反映されるか？
- ・メールのテンプレート機能がつかえるか？



Mazrica Salesのグループウェア連携画面
(Google連携については[こちら](#)、Microsoft365連携については[こちら](#))

営業の見える化① ~成約までのプロセスの可視化(案件ボード)~

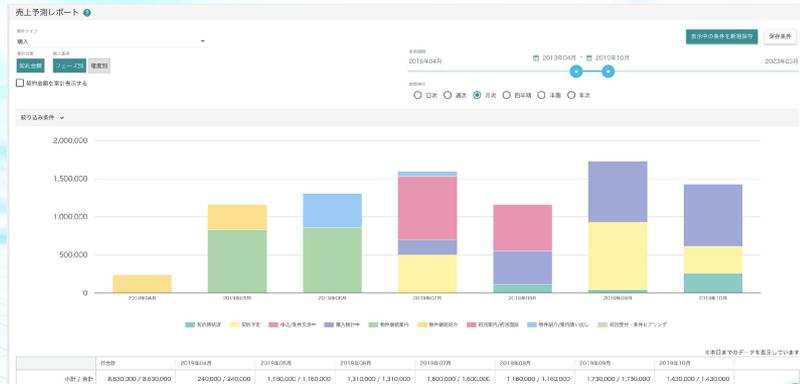
The screenshot displays the Mazrica CRM interface with a Kanban board. The board is divided into six columns: 'リード' (Lead), 'アプローチ' (Approach), 'ヒアリング' (Listening), 'プレゼンテーション' (Presentation), 'クロージング' (Closing), and 'フォロー' (Follow-up). Each column contains multiple cards representing sales cases. Each card includes the company name (e.g., '株式会社 マツリカ カスタム'), the sales amount (e.g., '310,000'), and various dates such as '契約予定日' (Contract Date) and '完了アクション' (Completion Action). The interface also shows a search bar at the top and a sidebar on the left with filters and navigation options.



- ・停滞している案件はないか？
- ・大口案件(上長フォロー)はどれか？
- ・今月クローズできる見込み案件はどれか？
- ・担当案件に偏りはないか？
- ・契約予定日/金額は正確に入力されているか？

Mazrica Salesの商談プロセス管理画面 (案件ボードの詳細については[こちら](#))

営業の見える化② ～正確なパイプラインの把握(売上予測レポート)～

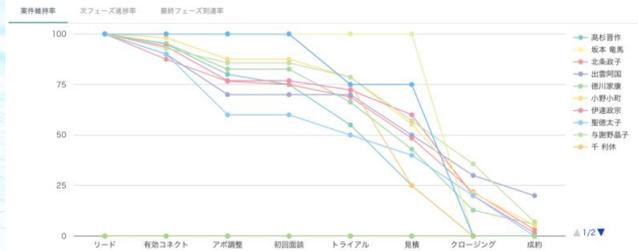
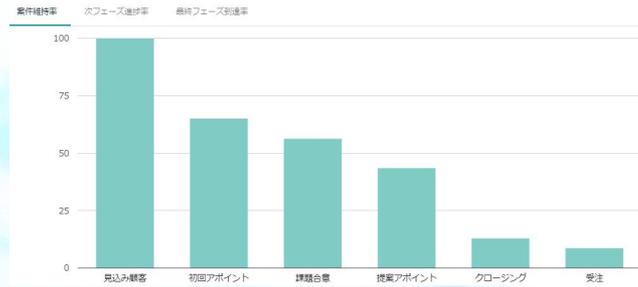


💡 ポイント

- ・受注見込み額(当月着地)はいくらか？
- ・確度が高くクローズ見込みの案件はどれか？
- ・どの担当者が重要案件を持っているか？

Mazrica Salesのパイプライン管理画面
(売上予測レポートの詳細については[こちら](#))

営業の標準化 ～ボトルネックと勝ちパターンの可視化(ファネル分析レポート)～



💡 ポイント

- ・どのプロセスがボトルネックになっていそうか？
- ・誰がどのプロセスにおいて歩留まりが高い/低いかわかるか？
- ・各人の得意フェーズ/課題は何か？

Mazrica Salesのファネル分析管理画面
(ファネル分析レポートの詳細については[こちら](#))

SFA 導入の効果 (Mazrica Salesの場合)



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%

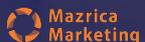
アクティブ率
55%

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



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/>