



営業組織を劇的に変えるたった一つの方法

SFA/CRMとは？ -入門編 -

SFA /CRMでできることから導入プロセスまで徹底解説



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 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



そもそもSFA/CRMとは？

企業の営業活動における情報全般をデータ化して蓄積・共有・分析し、営業課題の解決を図る為のツール

①インプット

② 情報の共有
③ 集計・分析

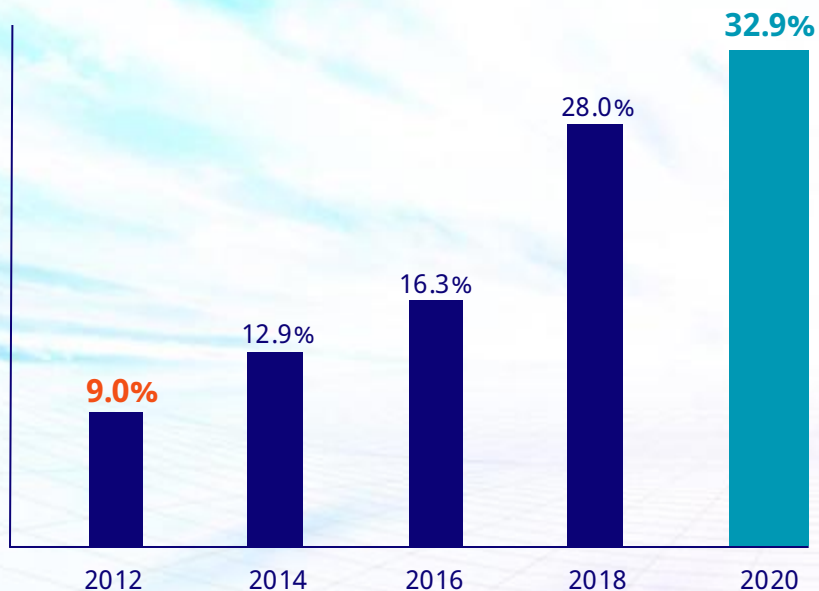
営業課題の解決の示唆



- 営業情報の見える化
- 属人化の解消・型化
- ナレッジ展開・組織成長
- 売上予測の精度向上
- 営業成果の向上

国内導入状況

CRM・SFAのクラウド利用率の調査

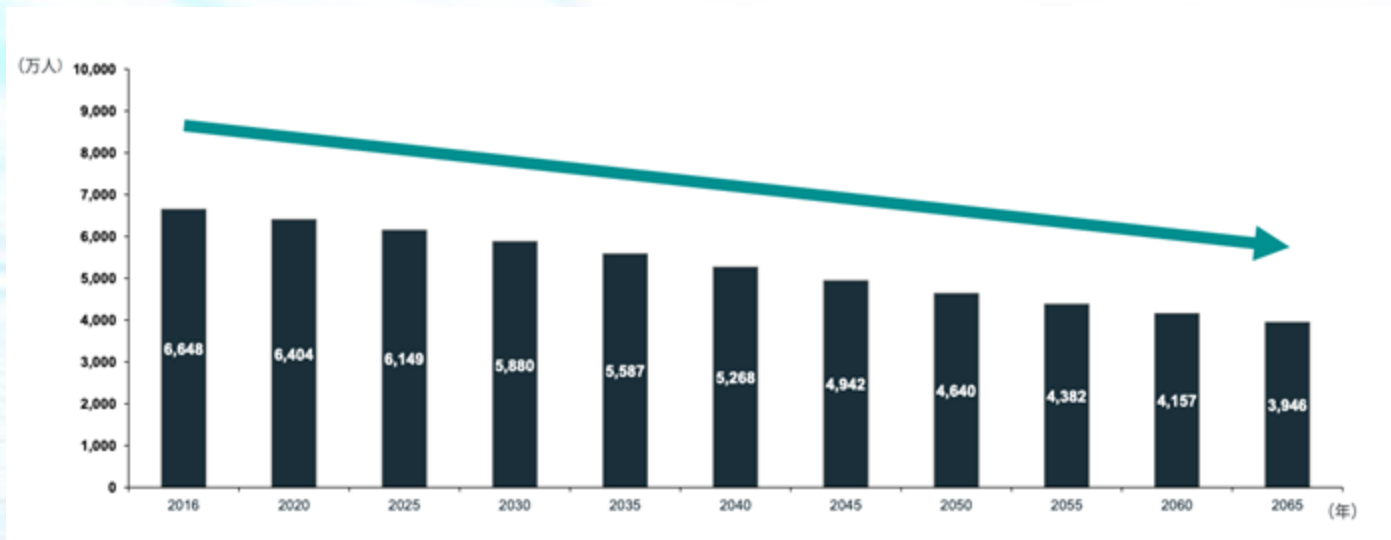


SFA/CRMを活用して営業組織改革に
取り組む企業は増加中

株式会社矢野経済研究所
「ERP及びCRM・SFAにおけるSaaS利用状況の法人アンケート調査を実施(2020年)」より
データを加工して作成

SFA/CRMが必要になる背景

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

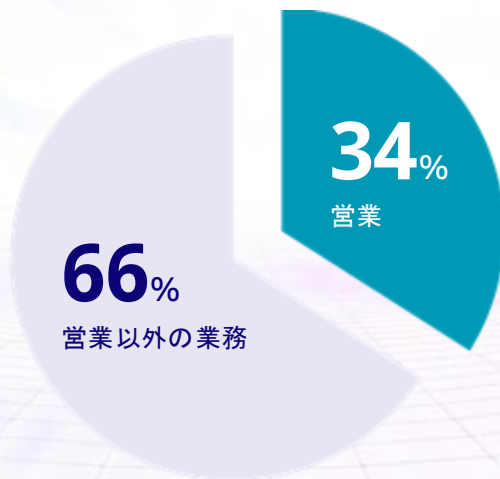
SFA/CRMが必要になる背景

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

SFA/CRMで解決できる営業課題 ～活用メリット～

営業現場の無駄なコストを削減し 売上成果を最大化させること

- ・ 売上の増加
- ・ 受注率の向上
- ・ リードタイム縮小
- ・ 単価の向上
- ・ 案件数の増加

↑ 売上UP

コストDOWN ↓

- ・ 長時間移動の削減
- ・ 会議時間の縮小
- ・ 集計作業の削減
- ・ 報告作業の削減
- ・ 引き継ぎ作業の削減

Excel管理との違い



Excel管理の問題



入力箇所が多くて負荷大



集計作業に時間がかかる



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

Excel管理との違い

Excel



SFA/CRM

案件状況をカード形式で可視化



案件を更新するだけで
レポートが自動作成



時系列で活動履歴が残るので
共有も簡単



営業の見える化が促進され営業の型化の示唆を得ることが可能
営業コストの削減と売上の向上を実現

SFA/CRM導入でよくある課題

SFA/CRM導入済み企業の過半数は課題を解決できず、SFA利用について満足していない

解決していない

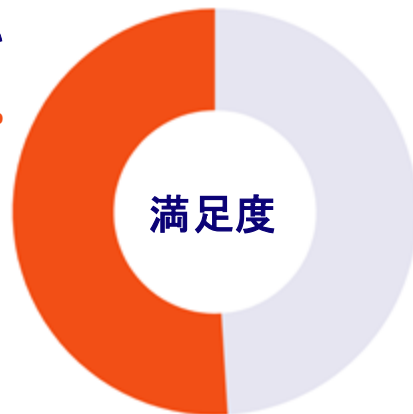
55%



解決状況

満足していない

51%



満足度

参考：「SFA/CRM 満足度調査」

SFA/CRM選定に必要な4つの視点

1

現場の 定着コスト

- ・ 直感的なUI/UX
- ・ 他ツールとの連携
- ・ モバイルアプリ
- ・ サポート体制

2

管理者の 設計コスト

- ・ 初期設定コスト
- ・ データインポート
- ・ 導入研修
- ・ 業務フロー設計

3

現場の 支援機能

- ・ 放置案件アラート
- ・ メールテンプレ
- ・ 類似案件レコメン
ド

4

管理者の 分析機能

- ・ 直感的な分析レポ
ート
- ・ ダッシュボード機
能
- ・ BIツール連携

SFA/CRMの導入プロセス

カスタマーサクセスチームが成果創出まで伴走



Step1
運用設計



Step2
システム設定



Step3
メンバー研修



Step 4
運用スタート

提供サービス クラウド営業支援ツールMazrica Sales（旧Senses）

成果を自動的に最大化するSFA/CRM 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



Mazrica Salesが他のSFA/CRMと圧倒的に違うポイント

現場の定着にもっともフォーカスした営業支援ツール

入力負荷の軽減



直感的な管理画面

株式会社マツリカ 法人課 所属: 2017/06/28 商品名: Services 契約金額円: 1,000,000,000 契約年度: 5 チャネル: オムニ 契約予定日: 2017/05/10 実行アクション: 2017/06/28 実行者: 株式会社マツリカ	株式会社マツリカ 法人課 所属: 2017/06/28 商品名: Services 契約金額円: 20,000,000 契約年度: 5 チャネル: オムニ 契約予定日: 2017/05/10 実行アクション: 2017/04/08 実行者: 株式会社マツリカ	株式会社マツリカ 法人課 所属: 2017/06/28 商品名: Services 契約金額円: 100,000 契約年度: 5 チャネル: オムニ 契約予定日: 2017/05/10 実行アクション: 2017/06/28 実行者: 株式会社マツリカ
株式会社マツリカ 法人課 所属: 2017/06/28 商品名: Services 契約金額円: 100,000 契約年度: 5 チャネル: オムニ 契約予定日: 2017/05/10 実行アクション: 2017/06/28 実行者: 株式会社マツリカ	株式会社マツリカ 法人課 所属: 2017/06/28 商品名: Services 契約金額円: 20,000,000 契約年度: 5 チャネル: オムニ 契約予定日: 2017/05/10 実行アクション: 2017/04/08 実行者: 株式会社マツリカ	株式会社マツリカ 法人課 所属: 2017/06/28 商品名: Services 契約金額円: 100,000 契約年度: 5 チャネル: オムニ 契約予定日: 2017/05/10 実行アクション: 2017/06/28 実行者: 株式会社マツリカ

分析と改善の示唆



ライセンス費用（年間契約・一括払い） 表示価格は税抜です

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

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力プラン

主な機能

Starter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）

有償サポート費用 表示価格は税抜です

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/CRM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～

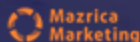
貴社専任のカスタマーサクセスマネージャーが
Mazricaの導入・運用・活用・改善をサポートする
年間支援プラン

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

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/>