



## 連携概要資料

LINE WORKS連携による営業情報入力工数削減の実現



## Chapter1 LINE WORKS × Mazrica Salesの連携概要

- 1-1 LINE WORKSとは
- 1-2 LINE WORKSとMazricaのそれぞれの特長
- 1-3 LINE WORKS × Mazricaの連携概要
- 1-4 LINE WORKS連携の費用

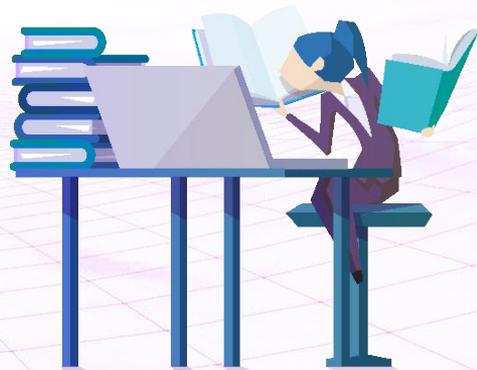
## Chapter2 Mazrica Sales 特長と機能概要

## Chapter3 Mazrica Sales 費用

# AGENDA

Chapter1

# LINE WORKS × Mazrica Salesの連携概要



## 1-1 LINE WORKSとは

### LINE WORKSの特徴。

はたらく仲間がつながる。



- トーク**  
LINEおなじみのチャットやスタンプはもちろん、LINEの使いやすさもそのまま。効率的に仕事ができるLINE WORKSオリジナル機能も。
- ホーム**  
大事な通知や情報共有も徹底できる表示機能。
- メール**  
万全のセキュリティを備え、送信取消や開封確認などビジネスに特化。
- アドレス帳**  
名刺裏/名刺のメンバーを一覧で確認。トークやメール等の機能にも連携。
- カレンダー**  
メンバーのスケジュール確認や、共有予定の作成も可能。
- アンケート**  
見込み調査やイベントへの出席確認、もしもの時の安否確認も。
- Drive**  
どこからでもファイルの保存、ダウンロードが行えるフォルダ機能。

### なじみのあるLINEと同じ使い勝手。

充実した機能を備えたビジネス版LINE。

LINEおなじみのチャットやスタンプの機能はもちろん、仕事で活用できる充実した機能が揃っています。見慣れた画面のため、導入したその日から誰でも使えます。ユーザー教育も不要です。



- 音声通話・ビデオ通話**  
LINE WORKS向上型であり、1:1、複数人での音声通話、ビデオ通話も無料で利用可能。
- ノート・お知らせ機能**  
チーム/グループトークで情報共有スペースとして利用できるノート機能。重要事項はお知らせとして表示可能。
- LINE/LINE WORKSスタンプ**  
LINEスタンプ、LINE WORKSオリジナルスタンプ合わせて約1000個。
- 既読確認・既読メンバー確認**  
LINEと同様に既読の状況も表示。さらに既読メンバーも確認可能。
- アンケート**  
LINEの投票機能に加え、テンプレート等も利用可能。
- 翻訳**  
リアルタイムで翻訳が可能。日⇄韓/英⇄中 に対応。
- 取消**  
送信済みメッセージを送信者側と受信者側のトークから取消可能。(管理者で設定した一定時間内のみ)

### 社内とも外部ともここから。

LINEユーザーとも、他社LINE WORKSユーザーとも。

顧客などLINEユーザーとも、取引先など社外のLINE WORKSユーザーとも、社内メンバーとのトークと同じようにコミュニケーションができます。



- LINE連携**  
顧客などLINEユーザーとのトークが可能。そのため、プライベートのアカウントを数える必要もありません。
- 外部LINE WORKS連携**  
取引先など社外の人でも、LINE WORKSユーザーであれば、社内と 同じようにトークのやり取りが可能です。



## 1-2 LINE WORKSとMazrica Salesのそれぞれの特長



### プライベートで使い慣れた LINEのUI

→使い慣れたLINEのUIのまま利用可能

### 顧客とLINEでつながる唯一のチャット

→顧客とのLINEのやりとりも直接管理

### 社内のコミュニケーションハブ

→チャット、メール、カレンダーなど充実した機能



### 案件情報の集約・集積

→営業データを貯める文化の醸成

### 売上予測のリアルタイム把握

→営業プロセスの見える化によるナレッジ共有

### 集積した営業情報から改善の示唆を抽出

→営業人財の育成・営業の型化の促進

## 1-3 LINE WORKS × Mazrica Salesの連携概要

プライベートで使い慣れたLINEのUI から、Mazrica Salesにアクション情報を入力



The graphic features the Mazrica Sales logo (a blue circular icon with four segments) and the text "Mazrica Sales" in blue, followed by a large "X" symbol and "LINE WORKS" in green. Below this, a green speech bubble with a white "W" icon contains the text "LINE WORKS の画面から 営業活動情報を入力!". To the right, a smartphone screen displays the Senses app interface. The screen shows a list of actions with buttons for "アクション結果入力", "アクション予定を表示", and "前日未完了アクション表示". A blue button labeled "アクション結果入力" is highlighted. Below, a message from "株式会社マツリカ\_20200511" is visible with a "選択する" button.

### 1-3 LINE WORKS × Mazrica Salesの連携概要

LINE WORKSのトーク画面上から、Mazricaに紐づいた案件情報を読み出し返信するように営業活動情報を入力



SFAの学習コストや毎日の入力負荷を軽減します

## 1-4 LINE WORKS連携の費用

### 連携月額費用

3万円/10ユーザーまで  
(追加は月額3,000円/ユーザー)

- ・本連携ご利用にあたり、Mazrica SalesはOpenAPI機能が利用必須となります  
(Growthプラン以上)詳しくは営業担当者までお問い合わせください
- ・LINE WORKS本体のご契約も別途必要になります。
- ・本連携は、hachidori株式会社との共同開発機能のため、hachidori社のチャットボットプラットフォームを利用します。

## Chapter2

# Mazrica Sales 特長と機能概要



## 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



## 提供サービス 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



## 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, 法人事業部_20170626	株式会社マツリカ, カスタマーセレス本部	株式会社マツリカ, 代理店事業本部
商品名 Senses 契約金額(円) 1,000,000,000 契約年度 E チャネル テレラボ 契約(予定)日 2017/07/28 完了アクション 2017/06/28 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 20,000,000 契約年度 E チャネル Web問合せ 契約(予定)日 2017/05/26 完了アクション 2017/04/26 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 102,020 契約年度 A チャネル セミナー 契約(予定)日 2016/07/22 完了アクション 2017/08/26 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ

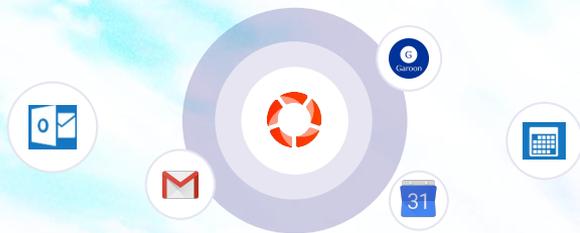
  

株式会社Senses, PR事業本部	株式会社マツリカ, クラウドソリューション事業部	株式会社Senses, PR事業部
商品名 Senses 契約金額(円) 102,020 契約年度 A チャネル セミナー 契約(予定)日 2016/07/22 完了アクション 2017/06/26 次回アクション — 取引先 株式会社Senses	商品名 Senses 契約金額(円) 7,777 契約年度 E チャネル テレラボ 契約(予定)日 2017/01/28 完了アクション 2017/01/07 次回アクション — 取引先 株式会社マツリカ	商品名 Senses 契約金額(円) 100,000 契約年度 E チャネル テレラボ 契約(予定)日 2016/07/04 完了アクション 2017/07/01 次回アクション — 取引先 株式会社Senses

### 分析と改善の示唆

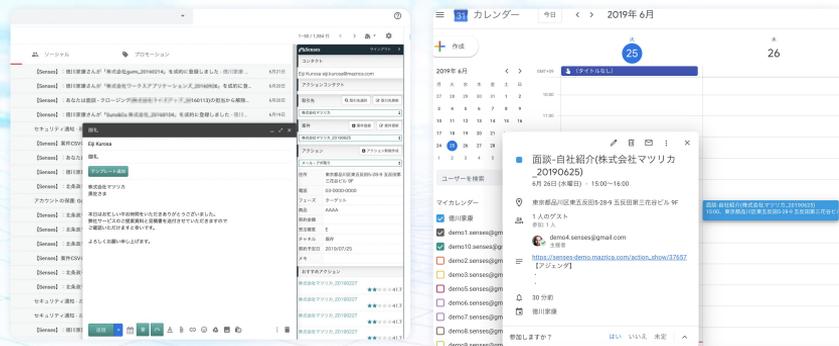


## メール・カレンダーとの連携 入力負荷の軽減



### 管理のポイント

- ・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？
- ・メール画面上から案件情報の更新ができるか？
- ・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](#))

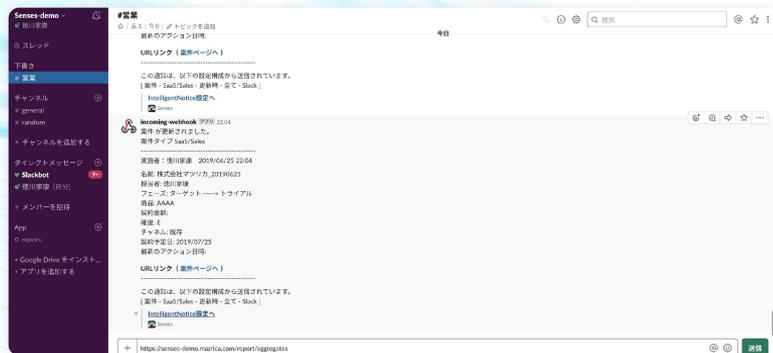
## Chapter2 Mazrica Sales 特長と機能概要

### チャットツールとの連携 入力負荷の軽減



## 管理のポイント

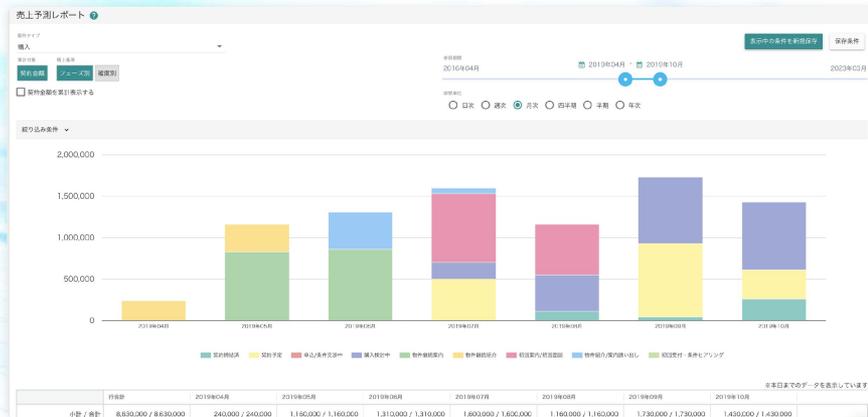
- ・案件の更新情報がリアルタイムに通知されるか？
- ・商談の活動記録が即時にチャットに共有されるか？
- ・放置案件のアラートがチャットにあがってくるか？



Mazrica Salesのチャットツール連携画面  
(slack、chatwork、Teams連携などの通知設定は [こちら](#))





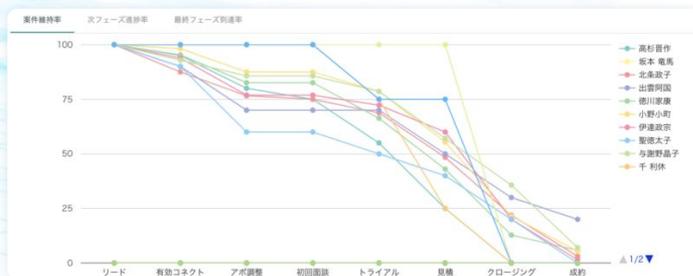
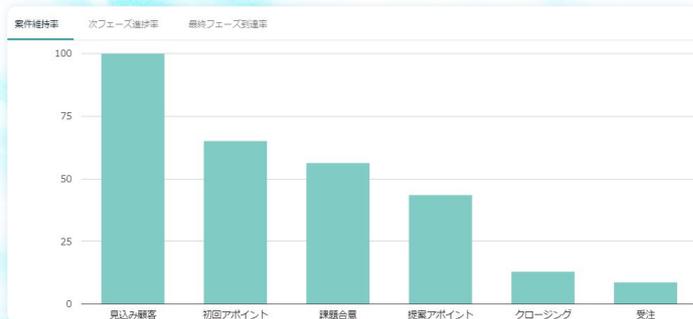


Mazrica Salesのパイプライン管理画面  
(売上予測レポートの詳細については [こちら](#))

## 管理のポイント

- ・どのフェーズの案件までクローズできそうか？
- ・受注見込み額(当月着地)はいくらか？
- ・目標に対していくら見込みを積めているか？
- ・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？
- ・重要案件の商品/契約金額/チャンネルは何か？
- ・担当案件に偏りはないか？
- ・上長サポートは必要か？

## ボトルネックの特定(ファネル分析レポート) 分析と改善の示唆



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](#))

### 管理のポイント

- ・どのフェーズの案件までクローズできそうか？
- ・受注見込み額(当月着地)はいくらか？
- ・目標に対していくら見込みを積んでいるか？
- ・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？
- ・重要案件の商品/契約金額/チャネルは何か？
- ・担当案件に偏りはないか？
- ・上長サポートは必要か？

## 業界最大手のSFAから乗り換えたユーザーの声



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か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、現場の営業マンが入力してくれず、  
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。

Chapter3

# Mazrica Sales 費用



## ライセンス費用(年間契約・一括払い)

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	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(営業管理ブ
カスタム表・グラフ作成	ロセス1つまで)
API連携	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～

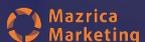
貴社専任のカスタマーサクセスマネージャーが  
Mazricaの導入・運用・活用・改善をサポートする  
年間支援プラン

### 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/>