



# Mazrica Sales



# ABOUT CORPORATION

## 会社概要

会社名 株式会社マツリカ / Mazrica Inc.

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）

所在地 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2-2-1 KANDA SQUARE 11F WeWork内

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	ちばぎんキャピタル株式会社
DNX Ventures	マネックスベンチャーズ株式会社
株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ	三菱UFJキャピタル株式会社
アーキタイプベンチャーズ株式会社	きらぼしキャピタル株式会社
SMBCベンチャー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
ニッセイ・キャピタル株式会社	株式会社tb innovations
いよぎんキャピタル株式会社	Sony Innovation Fund
	大分ベンチャーキャピタル株式会社

現場に最も使われている  
SFA/CRM

成果を自動的に最大化する営業支援ツール



★★★★★  
Google Workspaceと連携。最初のSFAとして。



★★★★★  
サポート体制も抜群



★★★★★  
後発ならではのUIとステータス管理、ユーザーメリット



★★★★★  
直感的なUIで使いやすいSFA

Chapter1 What is SFA/CRM?

Chapter2 ISSUE

Chapter3 SOLUTION

Chapter4 特徴的機能

Chapter5 活用シーン

Chapter6 PERFORMANCE

Chapter7 PRICING

AGENDA

## Chapter1

# What is SFA/CRM ?

-営業支援ツールの必要性-



# 多忙な営業パーソンは日々の業務に追われており 営業生産性の向上が急務

66%

営業前後活動

事務作業・資料作成



顧客調査・優先順位付



データ入力



社内会議・研修



34%

営業活動

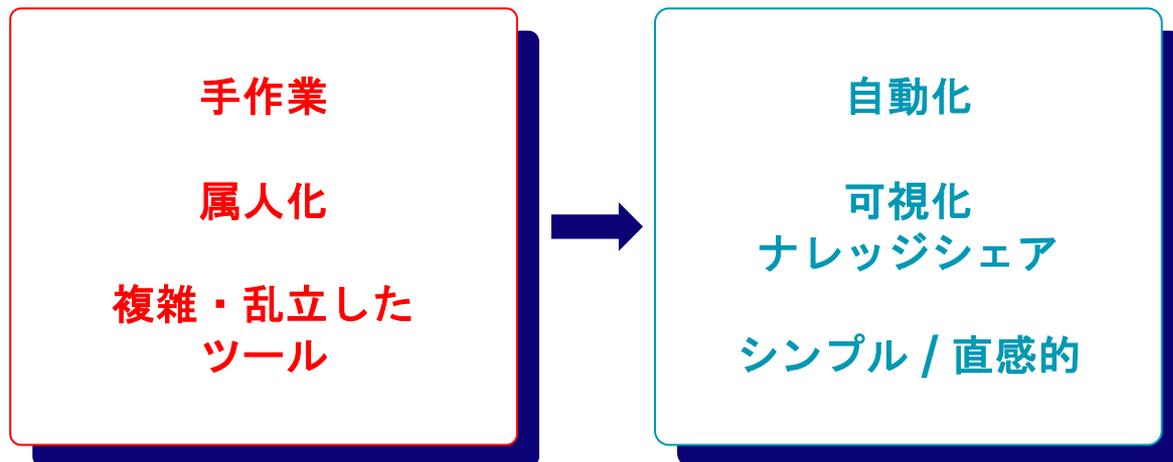
顧客やりとり・提案



新規・見込顧客開拓



## 営業支援ツール活用による 営業生産性向上が持続的な事業・組織成長のカギ



## 営業支援ツールはデータの蓄積・活用を強力サポート 属人的な営業活動から脱却し、営業活動を効率化・高度化



## Chapter2

# ISSUE

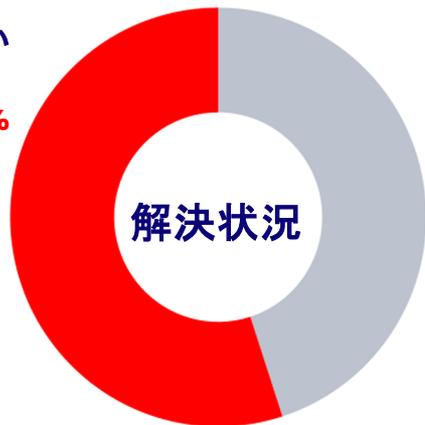
-既存のSFA/CRMの課題-



## SFA/CRMによる営業改革“失敗”の現実

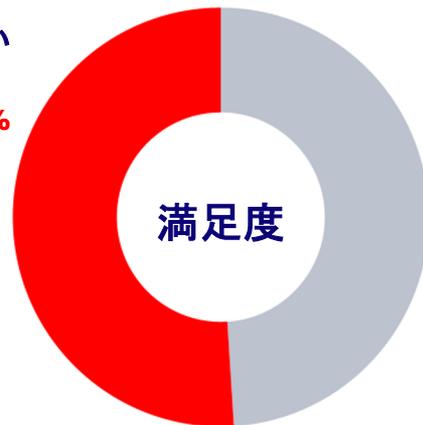
解決していない

55%



満足していない

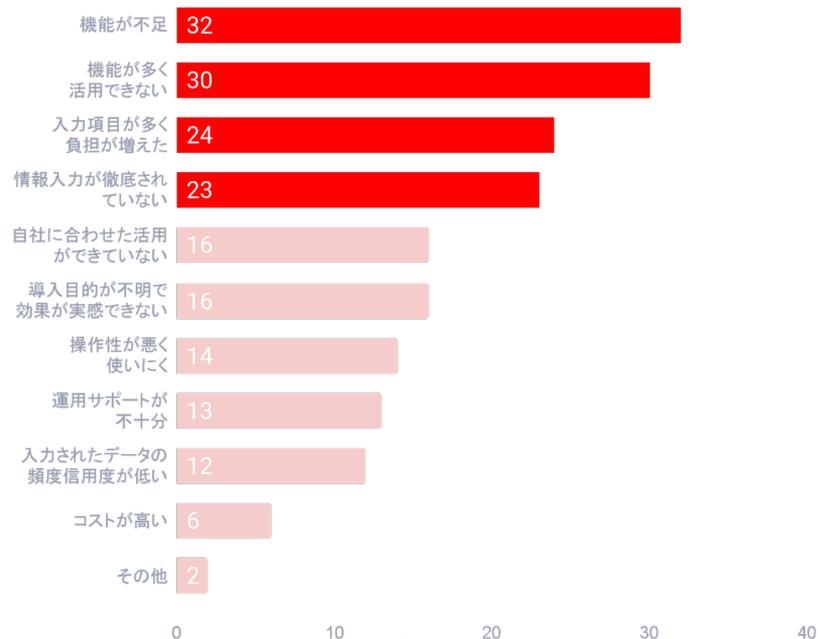
51%



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

# 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



## 旧世代型 SFA/CRM は管理者向け 現場活用には3つの壁



**データ入力コスト**  
高い入力負荷

入力が難しそう...

画面遷移が複雑...



**データ活用コスト**  
曖昧な活用目的

見るべき情報・数字が  
分からない...

自分にとって  
何の役に立つのか...



**運用・定着コスト**  
設定困難・高額費用

設定が難しすぎる...  
サポートから返事が  
なかなか来ない...

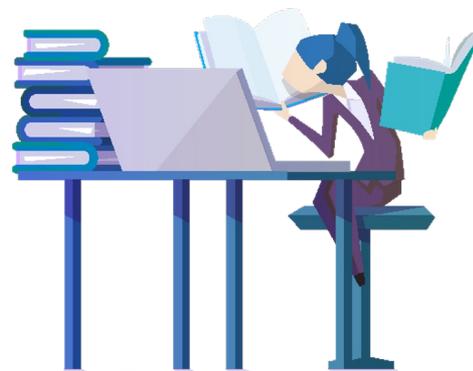
運用・保守費用が  
見合わない...



## Chapter3

# SOLUTION

- 私たちのソリューション -



## Mazrica Sales は現場ファーストで 誰でもデータ活用できることに特化

### 1 簡単にデータが貯まる



入力の半自動化

60万件の企業DB

名刺・テキストOCR

### 2 リアルタイムで共有される



進捗状況の可視化

コミュニケーションの活性

賞賛の文化

### 3 誰でもデータ活用できる



AI分析

自動レポート書き出し

スキルの可視化

### 4 創造性/生産性が向上する



受注率の向上

顧客接点時間の増加

モチベーションの向上



他SFA製品

将来的な到達可能性 大

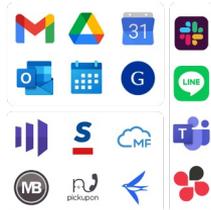
入力・運用コストでデータが溜まらず  
AI活用・業務効率化を実現困難

データ活用から逆算して設計・開発  
AI活用や業務効率化を実現しやすい

# Mazrica Sales は 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



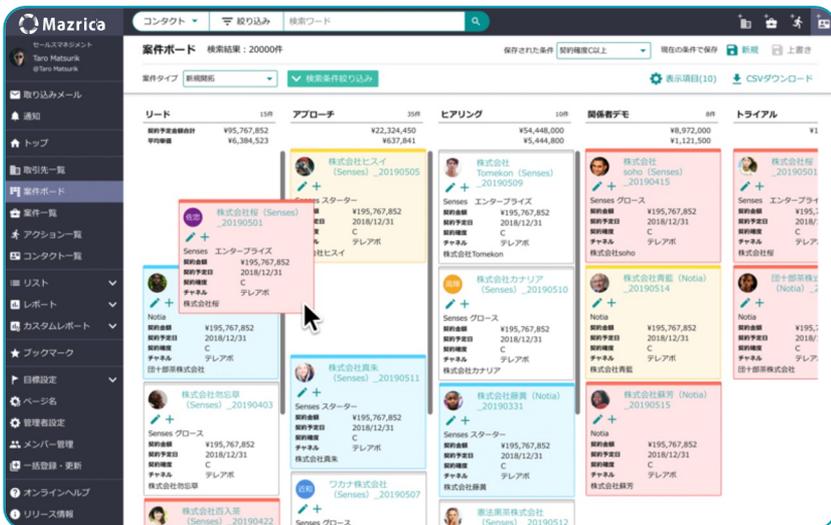
## Chapter4

# 特徴的機能

- 画面の一例 -



# 簡単データ入力/蓄積 使いやすいUI/UXによるデータ入力の向上



[詳細はこちら](#)

操作時間目安：  
案件更新14秒、活動登録44秒

## 案件状況 + 次に行うべきことが分かる

ヒアリング	見積中	内定	推
契約予定金額合計 ¥ 12,000,000	契約予定金額合計 ¥ 36,000,000	契約予定金額合計 ¥ 12,000,000	
平均単価 ¥ 12,000,000	平均単価 ¥ 36,000,000	平均単価 ¥ 12,000,000	

<b>夜空グループ 配送センター運営</b> 配送センター業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/02/10 契約年度 D_25% - 25% 完了アクション日 2023/01/20 次回アクション日 -	<b>夕波商事_文書保管</b> 文書保管業務 契約金額 ¥ 36,000,000 契約予定日 2023/06/10 契約年度 C_50% - 50% 完了アクション日 2023/03/31 次回アクション日 2023/04/25	<b>朝焼けホールディングス_輸出関連業務</b> 輸出入海貨業務 契約金額 ¥ 12,000,000 契約予定日 2023/05/01 契約年度 A_90%以上 - 90% 完了アクション日 2023/03/17 次回アクション日 2023/04/10
--	---	---

2023 04/25 火

電話 - 確認  
小野 小町  
夕波商事\_文書保管(夕波商事)

13:00 - 13:30

コメント

- ・コメントで上長フィードバック
- ・自動アラート

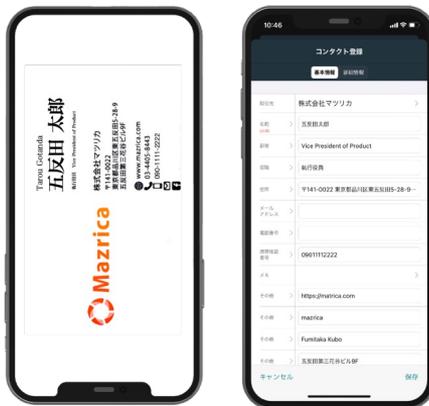
# 簡単データ入力

70万件以上の企業DBと  
自動で連携



[詳細はこちら](#)

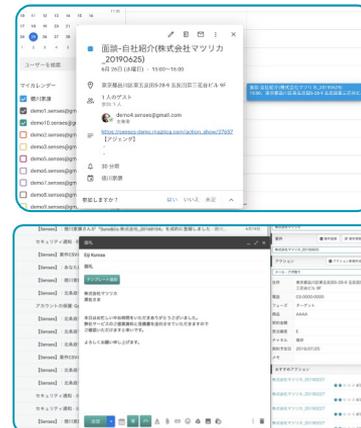
OCR機能で名刺・テキスト  
データを自動登録



[詳細はこちら](#)

外部ツール連携による  
入力負荷の軽減

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

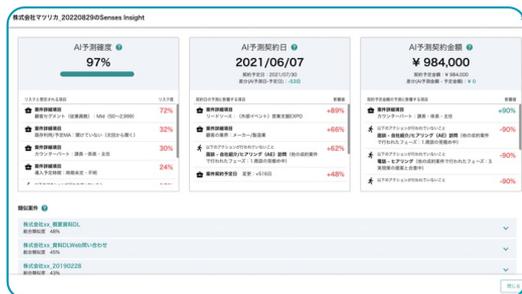


[詳細はこちら](#)

# 簡単データ入力

## AIによる営業支援

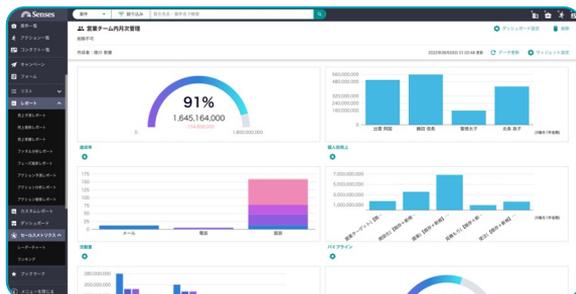
正答率92%を誇るAIによる受注予測



[詳細はこちら](#)

## 標準レポート・ダッシュボード

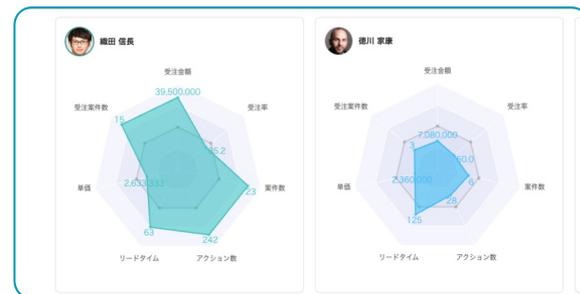
営業マネジメントに必要な指標を抑えた  
8種のレポートが標準装備されている



[詳細はこちら](#)

## スキルの可視化

営業スキルをマッピングするメトリクス



[詳細はこちら](#)

# 運用サポート

1人1人に寄り添ったリアルタイムチャットサポート・プレミアムサポートで強力支援

## リアルタイムチャットサポート

お困り事はチャット相談  
で即解決

無料

ユーザーの誰もが操作の不明点など  
直接相談可能(平日:10時-18時)

専任CSチームがレスポンスタイム  
1分21秒(中央値)でサポート

再度お越し頂き、ありがとうございます!  
一度、web会議などで実際の  
デモご覧頂きながら詳しいお  
話出来ればと思いますが、い  
かがでしょうか?

サポート内容

補足

## プレミアムサポート

月額  
5万円から

- ・基本概念 / 操作方法 説明
- ・設定支援: 取引先項目
- ・設定支援: 案件タイプ
- ・設定支援: 案件基本項目 / 詳細項目
- ・設定支援: アクション目的
- ・設定支援: コンタクト項目
- ・運用 / 定着化支援
- ・活用 / 改善支援
- ・事例資料の提供

- ・価格はすべて税抜価格です
- ・費用はライセンス数1~25IDまで月額5万円、
- ・26ID以上の場合は25IDごとに月額5万円が追加となります  
(例) 26~50ID: 月額10万円、51~75ID: 月額15万円、76~100ID: 月額20万円
- ・面談でのお打合せは月1回程度を上限とさせていただく場合がございます

## Mazrica Sales 導入の効果

営業現場で実際に活用いただいているお客様が売上向上や工数削減を実現

Mazrica Sales利用ユーザー  
1人あたりの売上アップ率

+39.6%

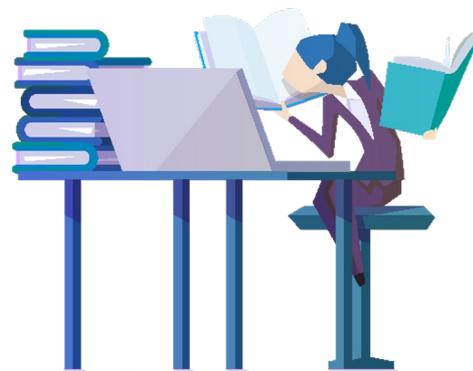
Mazrica Sales利用ユーザー  
1人あたりの工数削減率

-30.0%

## Chapter5

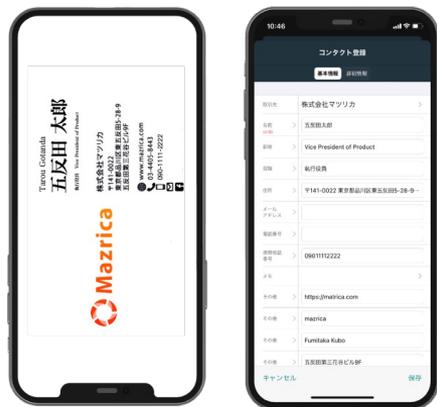
# 活用シーン

- マーケティング~営業までを一気通貫でカバー -



# 1.マーケティング活動

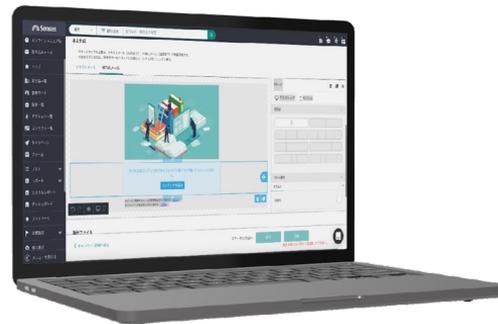
## AI-OCR 名刺取り込み機能



## Webフォーム作成機能



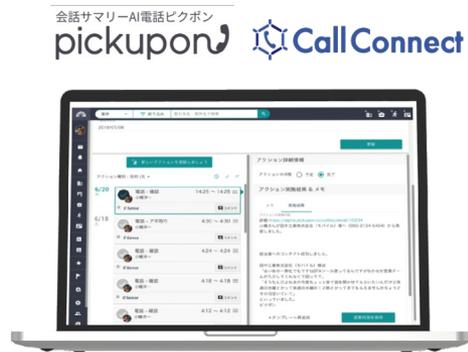
## メール一斉送信機能



## 2.新規アプローチ（見込み客管理）

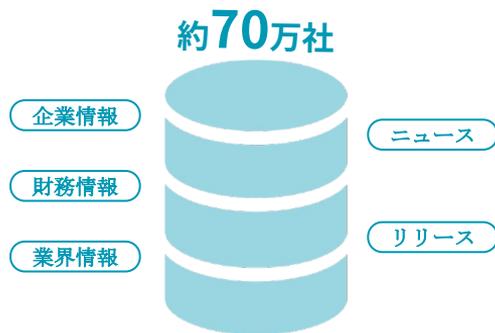
### CTI連携

架電自動録音や文字書き起こし



### 約70万社の企業情報DB

取引先情報更新を自動化



### AI自動名寄せ

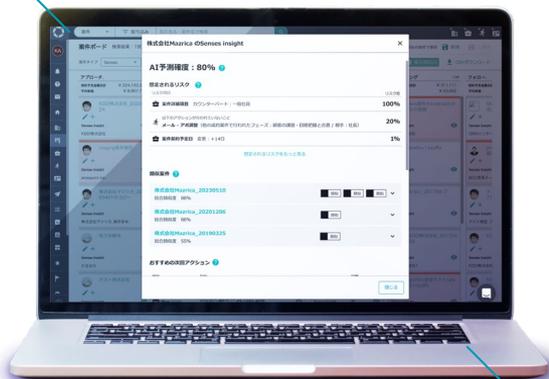
重複したデータをAIが自動で検知



### 3.案件化、提案（案件/活動管理）

AI予測確度 92%

受失注案件の属性を学習し、  
各案件の制約確立をAIが予測

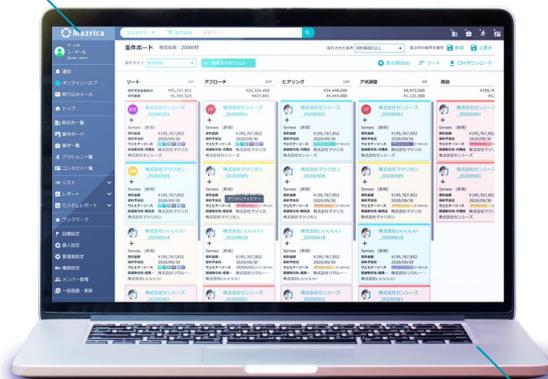


類似案件

参考にすべき類似の案件を  
抽出、表示

更新頻度に応じた色分けで  
対応もれを直観的に把握

直近動きあり  
アラート  
対応漏れ



表示項目や並びも  
自由自在にカスタマイズ！

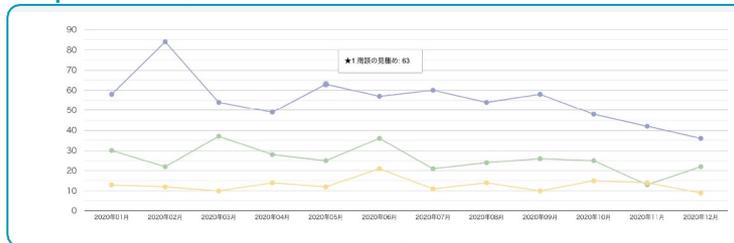
粗利  
フェーズ滞留  
原価

# 4. クロージング、契約（業績管理）

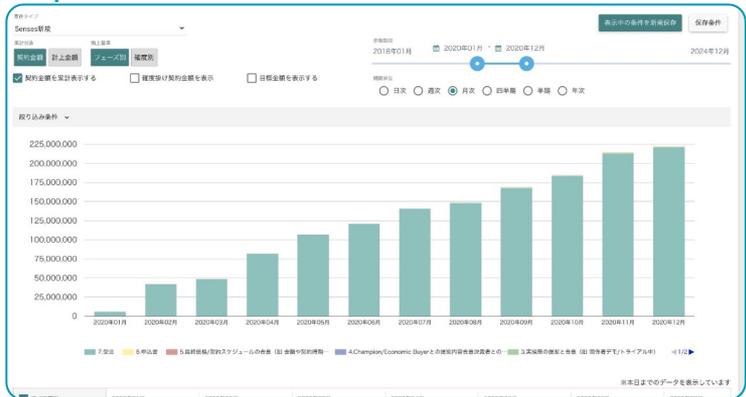
Report 売上予測レポート 積み上げ詳細画面



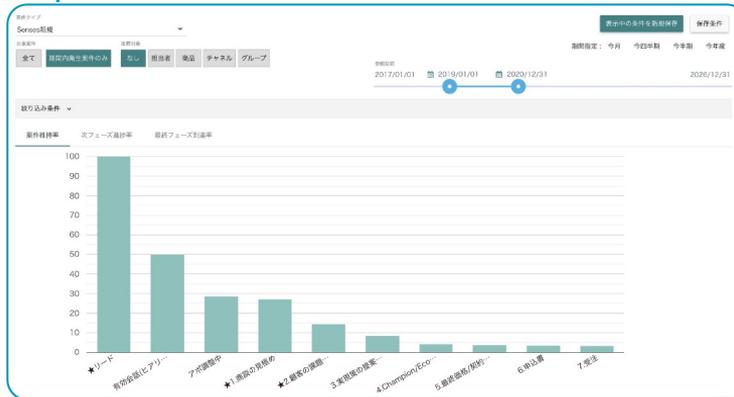
Report フェーズ進捗レポート



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）

### 取引先登録

取引先  
ソフトバンク

Senses登録企業から選択（検索結果から最大30件を表示中）

- ソフトバンク コマース&サービス株式会社  
東京都 港区 東新橋1-9-2汐留住友ビル
- ソフトバンクBB株式会社  
東京都 港区 東新橋1-9-1
- ソフトバンクグループ株式会社  
東京都 港区 東新橋1-9-1東京汐留ビルディング3F
- ソフトバンクテレコム株式会社  
東京都 港区 東新橋1-9-1
- ソフトバンクモバイル株式会社  
東京都 港区 東新橋1-9-1東京汐留ビルディング
- ソフトバンクロボティクス株式会社  
東京都 港区 東新橋1-9-2汐留住友ビル14F
- ソフトバンク株式会社  
東京都 港区 東新橋1-9-1  
03-6889-2000

取引先登録済

### 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

### 取引先登録

取引先  
ソフトバンク株式会社

Senses企業情報

ソフトバンク株式会社  
〒東京都港区東新橋1-9-1  
03-6889-2000

Senses企業情報の訂正を依頼する

住所 03-6889-2000

設立時期 1970 URL <https://www.softbank.jp/corp/aboutus/profile/> 従業員数 254,309,000,000 3

詳細資料

登録

### Update 財務情報も自動収集でアップデート

### 売上高 営業・当期純利益推移

2020/03期  
売上高 6 億円 営業利益

期	売上高	営業利益
2016/03	~8,000,000,000	~1,000,000,000
2017/03	~8,500,000,000	~1,200,000,000
2018/03	~9,000,000,000	~1,500,000,000
2019/03	~9,500,000,000	~1,800,000,000
2020/03	~10,000,000,000	~2,000,000,000

### 経費率 株主資本比率推移

2020/03期  
経費率 37.0% 株主資本比率 13.90 %

期	経費率	株主資本比率
2016/03	~35%	~10%
2017/03	~36%	~11%
2018/03	~37%	~12%
2019/03	~38%	~13%
2020/03	37.0%	13.90%

### キャッシュフロー推移

2020/03期  
営業活動によるキャッシュ・フロー 1 億円 営業利益  
投資活動によるキャッシュ・フロー 3 億円 営業利益  
金融活動によるキャッシュ・フロー 4 億円 営業利益  
フリーキャッシュ・フロー 3 億円

## 6.分析・組織力強化

Anaysys BIによって経営管理・営業推進の高度化を実現



Human Management 多面的に営業パーソンの強みや弱みを可視化することができます



# マーケティングから組織強化まで一気通貫で実現可能

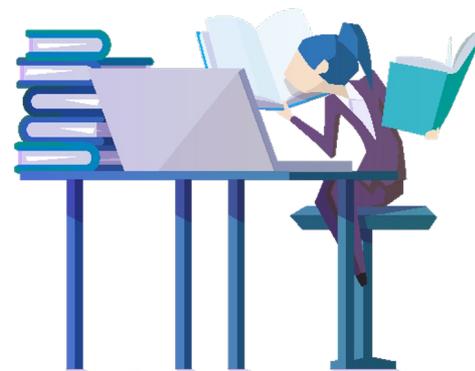


 オートメーション →

## Chapter6

# PERFORMANCE

- 実績 -



## 利用企業例



スタートアップから大企業まで2,800社以上のご利用実績

アクティブ率<sup>※</sup>

※アクティブ率 =  
DAU/MAU

55%

利用企業数

2,800社

契約継続率

98%

## Sensesユーザーの声



### 簡単データ入力/蓄積

### 誰でもデータ活用

### 簡単設定/運用サポート

ITreview | Sensesの良いポイント

★★★★★ 案件ボードは非常に見やすく設定も登録もしやすいです。細かい調整も社内で即対応できる管理画面のおかげで、営業チームからの細かな要望の即反映や、他ツールとの連携における微調整なども柔軟に設定でき大変使いやすく感じています。

業種 情報通信・インターネット 職種 経営・経営企画職 従業員規模 100-300人未満

ITreview | どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

★★★★★ 案件管理、次回のアクション、売り上げ管理をすべて別の場所で管理していました。しかし、senses導入後はすべてsenses内で管理することができ、営業側の工数がかなり削減できました。また、次回アクションを立てることにより、案件が理もれることもなくなったので、受注率にも良い影響をもたらしてくれました。

業種 ソフトウェア・SI 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 100-300人未満

ITreview | どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

★★★★★ まだ導入したばかりですが、サポート、フォロー体制が秀逸。大きな顧客管理システムよりは、営業がとつきやすいことは確かでした。まだまだですがもう少し利用促進していきます。

業種 広告・販促 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 100-300人未満

ITreview | Sensesの良いポイント

★★★★★ 初めて営業管理システムを導入する企業でも、1週間程度でメンバーが使いこなせるようになりました。他企業にいた時に他社製品を導入しましたが、現場が全く使いこなせざほとんど機能しなかったです。

業種 介護・福祉 職種 経営・経営企画職 従業員規模 300-1000人未満

ITreview | Sensesの良いポイント

★★★★★ ・契約前にテストアカウントの提供を依頼しところ、快く人数分提供して頂けた。それにより、使い勝手やイメージをしっかりと確認した上で導入できました。・多種多様なAPI連携に対応しています。・定量と定性、顧客毎と案件毎といったように、多角的な案件管理・タスク管理が行えます。

業種 ソフトウェア・SI 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 1000人以上

ITreview | 検討者へお勧めするポイント

★★★★★ 特にSFA初心者企業様には非常に導入ハードルが低く、手厚いサポートも頂けるため、不安がある企業様におすすめです。また営業部のメンバーの方がSFAに慣れていない/苦手な方が多くても、直観的に操作が可能です。

業種 情報通信・インターネット 職種 経営・経営企画職 従業員規模 100-300人未満

# Chapter7

# PRICING

- 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	ロセス1つまで）
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



Mazrica  
Sales

Mazrica  
Marketing

Mazrica  
BI

Mazrica  
AI

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/>