



Mazrica活口メリットのご紹介

Mazrica Sales活用 14シーン

SFA活用で変わる営業活動



Chapter1 自社紹介

Chapter2 そもそもSFAとは？

Chapter3 国内導入状況

Chapter4 SFA活用の課題と選定のポイント

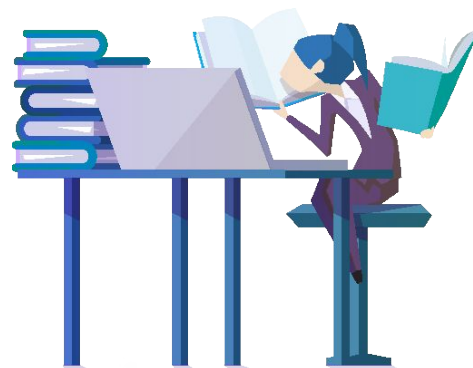
Chapter5 SFA(Mazrica Sales)活用14シーン

Chapter6 Mazrica Salesのご紹介

AGENDA

Chapter1

自社紹介



Chapter1 自社紹介

会社名 株式会社マツリカ/ Mazrica Inc.

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

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

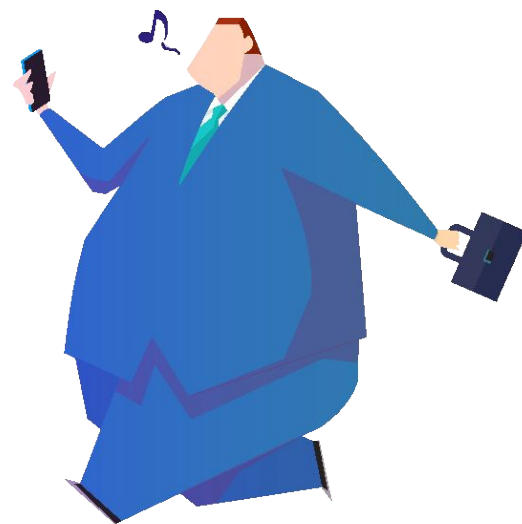
株主

- ・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



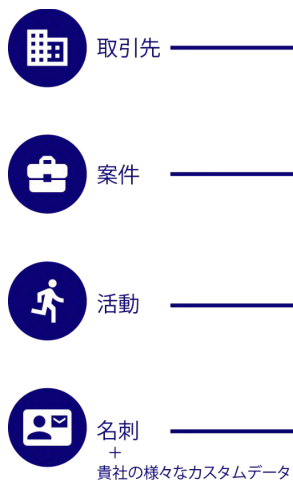
Chapter2

そもそもSFAとは？



Chapter2 そもそもSFA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



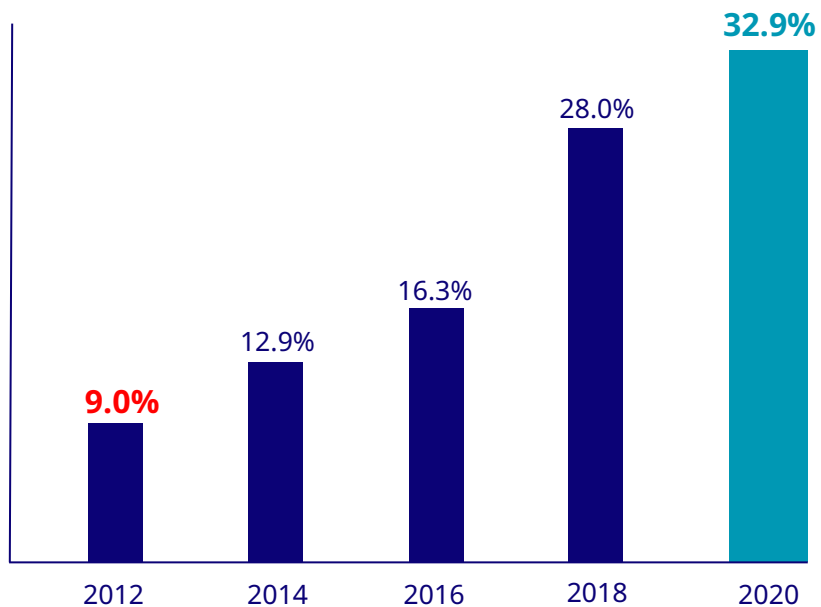
- 営業情報の見える化
- 属人化の解消・型化
- ナレッジ展開・組織成長
- 売上予測の精度向上
- 営業成果の向上

Chapter3

国内導入状況



国内導入状況

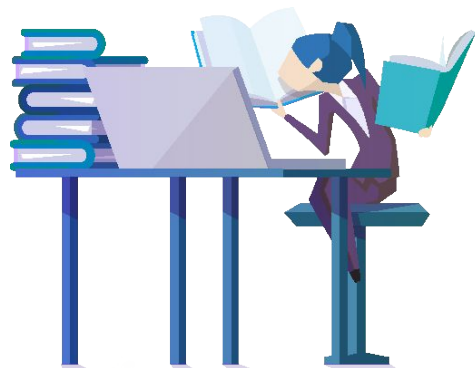


SFAを活用して営業組織改革に
取り組む企業は増加中

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

Chapter4

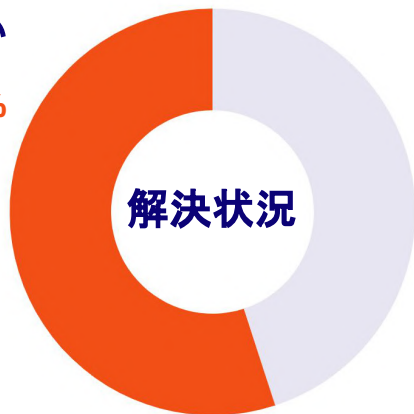
SFA活用の課題と選定のポイント



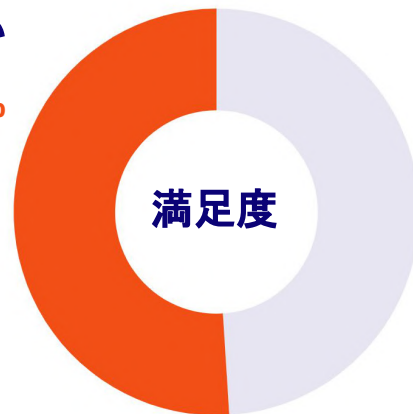
SFA導入でよくある課題

SFA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%



満足していない
51%



参考:「SFA満足度調査」

SFA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

Chapter5

SFA(Mazrica Sales)活用14シーン



シーン 1:スケジュール管理編

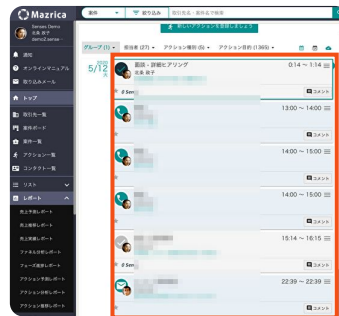
現状



スケジュール、
各自手帳で行っていませんか？

予定が多いときは抜け漏れも発生しませんか？
営業チームの予定を共有できていますか？

SFA(Mazrica Sales)活用



1週間のスケジュールをタイムライン形式で
簡単に管理・共有できます。更にカレンダーとの連携も可能！

もう、スケジュール管理も、
タスクの抜け漏れにも悩まない！！

シーン 2:顧客情報管理編

現状



訪問前に、顧客情報を調べる際、ネット検索していませんか？

事前情報の収集に何時間も掛けていませんか？？

SFA(Mazrica Sakes)活用



約60万社の企業データベースを搭載しているので、
SFA内で顧客情報の確認が可能。

上場企業の場合、有報やR、プレスリリース情報もSFA内でチェック
できます。

企業情報のインプットと仮説立案を済ませましょう！！

シーン 3: 日報作成編

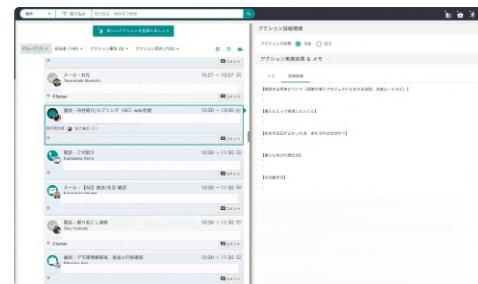
現状



商談後、わざわざオフィスに戻ってPCから日報作成、
営業報告をしていませんか？

訪問先が遠いと大変ですね。

SFA(Mazrica Sales)活用



スマホアプリやテンプレを利用した情報入力で、
商談後にサクサク日報作成。

日報作成後は通知設定にて営業報告が完了です。

無駄な報告の手間は省いて早く終業しましょう！！

シーン4:進捗報告編

現状



上司への報告書の提出などの
報告業務に時間をかけていませんか？

それは全て対面でないとできないことでしょうか？

SFA(Mazrica Sales)活用



SFAを用いることで
案件進捗状況や行動結果をリアルタイムで共有可能。

報告書作成や、無駄な日程調整、
報告業務は効率化していきましょう！！

シーン 5:メール作成編

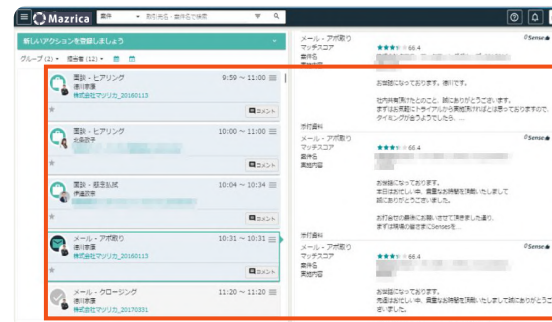
現状



アポ取りメール、面談後お礼メールの
作成に無駄に時間を掛けていませんか？

毎回一からメール作成するのは大変ですね。

SFA(Mazrica Sales)活用



メールのテンプレ機能やおすすめアクション機能により
過去の類似案件から参考になるメールを Recommend してくれます。

使いそうな文面を活用してメール作成を
大幅に効率化しましょう！

シーン 6: 資料作成編

現状



新人営業パーソンが、資料作成に悩んでいませんか？

トップ営業がどんな提案資料
使っているか知ってますか？

提案書作成で残業が増えていませんか？

SFA(Mazrica Sales)活用



Mazricaでは、**案件ごとに資料を紐づけて管理。**
トップ営業が使っている資料を参考にしましょう！

おすすめアクションを活用することで参考になる資料が
ピックアップされるため、資料を探す手間も大幅削減！！

シーン7: 案件進捗状況確認編

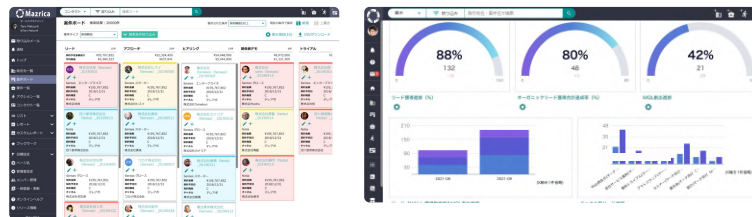
現状



営業会議で進捗状況や、タスクの
抜け漏れチェックに長時間費やしていませんか？

会議は効率的にできていますか？？

SFA(Mazrica Sales)活用



SFAを活用することで、進捗状況が一目で、かつリアルタイムに、
更新・共有可能です。

無駄に長い会議時間は削減してしまいましょう！！

シーン 8: 売上見込み管理編

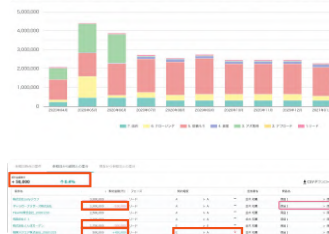
現状



毎月、売上の着地見込みを
見誤っていませんか？

また着地がぶれる原因を特定できていますか？

SFA(Mazrica Sales)活用



売上予測レポート、売上推移レポートを活用することで、
毎月の着地見込み管理を向上できるようになります。

更にAIによる受注精度予測を活用することで
精度の高い予実管理をし、活動の効率化を進めましょう。

シーン 9: ボトルネック分析編

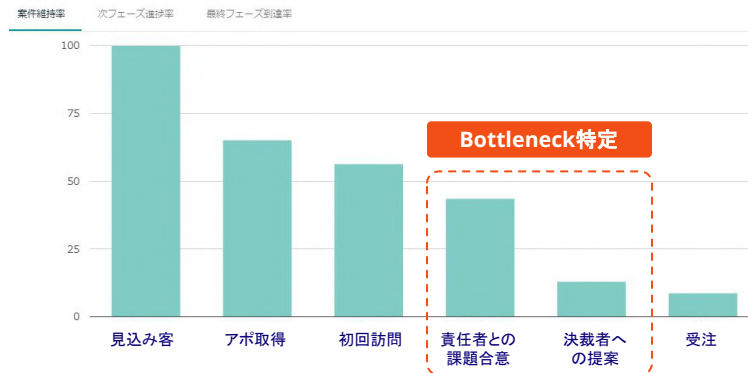
現状



自分の強みや弱みをきちんと把握できていますか？

自分の受注率や、必要な見込み客数を分析できていますか？

SFA(Mazrica Sales)活用

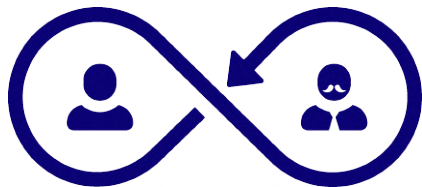


ファネル分析レポートでボトルネックになっているところが一瞬で把握可能。

自分の強み、弱みを把握し改善点を知り、受注件数をコントロールしましょう！！

シーン 10: 案件レビュー編

現状



商談で攻めあぐねているとき、仮説立案に悩んでいませんか？

そんなとき、すぐに優秀社員や
上長にレビューしてもらっていますか？

SFA(Mazrica Sales)活用

The screenshot shows the Mazrica SFA interface. On the left, a case review entry for '4/15' is highlighted with a red box. It includes details like '面談・ヒアリング', '録音済', and a comment from '北島 孝子' regarding a goal clarification. On the right, a panel titled '株式会社マツリカ_2020年8月のSenses Insight' displays an 'AI予測精度: 95%' and a table of '想定されるリスク' (Estimated Risks).

リスク項目	リスク率
案件詳細項目 割合	7%
案件開始予定日 延期 -14日	7%
以下のアクションが実行されていないこと メール・SMS未読 (他社からの案件で行われたフェーズ / リード / 相手 / 依頼)	5%

Below the table, there are sections for '類似案件' (Similar Cases) with filters for '株式会社x_概要資料DL' (44%), '株式会社x_資料DLWeb問い合わせ' (38%), and '株式会社x_20190228' (37%).

アクションのコメント機能で、上長・周囲メンバーから
レビューをもらって助けてもらいましょう。

更にAIの活用で**想定リスク把握**や**仮説の精度**が上がり、
もっと楽に受注できるようになります！

シーン 11: 案件フォローの抜け漏れチェック編

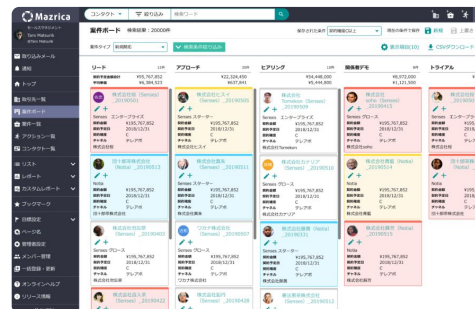
現状



案件の抜け漏れ発生により、フォローが後手後手になっていませんか？

これにより貴重な商談機会を逃していませんか？

SFA(Mazrica Sales)活用



案件ボードを活用することで、一定期間動けていない案件は自動で色が変わります。

未然にフォローの抜け漏れを防止できます。

シーン 12: 活動履歴管理編

現状



顧客との商談内容の管理をきちんとできていますか？

手帳やエクセル等で、過去のやり取りの内容を探すのに
手間取っていませんか？

SFA(Mazrica Sales)活用



案件ごとに時系列で過去のやり取りを管理し、
過去の商談実施内容も一瞬で把握可能です。

お客様とのやり取りは、次の商談への仮説立案の
材料にしましょう！！

シーン 13:タスク管理編

現状



タスク管理きちんとできていますか？

タスク漏れが起きてないですか？

SFA(Mazrica Sales)活用



自分専用のタスク管理画面で、時系列でのタスク管理ができます。

またタスクの完了・未完了は色で区別ができるので、未完了のタスクを一瞬で把握。

これで抜け漏れゼロに！！

シーン 14: 名刺管理編

現状



名刺帳でアナログな名刺管理していませんか？

自分の人脈データベースを常に把握できていますか？？

SFA(Mazrica Sales)活用



名前	メールアドレス	担当名	性別	電話番号	所属会社名	状態
1. 山田太郎	123@mazrica.com	山田太郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
2. 山田次郎	124@mazrica.com	山田次郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
3. 山田三郎	125@mazrica.com	山田三郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
4. 山田四郎	126@mazrica.com	山田四郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
5. 山田五郎	127@mazrica.com	山田五郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
6. 山田六郎	128@mazrica.com	山田六郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
7. 山田七郎	129@mazrica.com	山田七郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
8. 山田八郎	130@mazrica.com	山田八郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
9. 山田九郎	131@mazrica.com	山田九郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録
10. 山田十郎	132@mazrica.com	山田十郎	男性	03-1000-0000	山田太郎株式会社	登録

名刺情報を一覧でデジタルに管理できます。

また、名刺管理ツールとの連携やOCR機能で自動登録も可能です。
(CSVファイルからの一括登録も可能)

Chapter6

Mazrica Sales のご紹介



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%

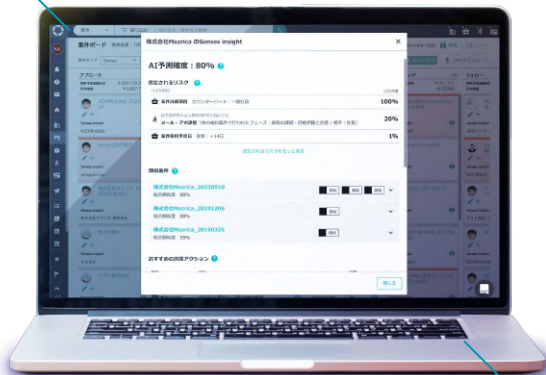
※アクティブ率 = DAU/MA
※上位10%のSaaS平均28.7%と比較し約2倍



機能抜粋① 案件管理機能

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

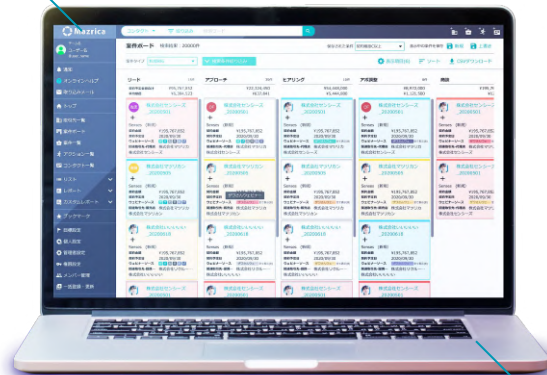


類似案件

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

設定なしで使える標準レポート

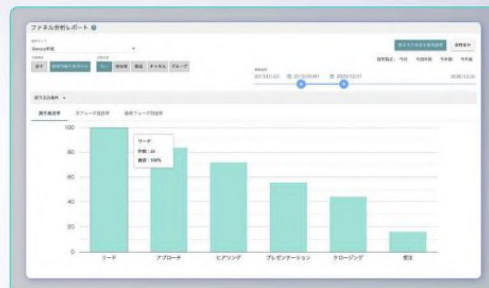
Report 売上予測レポート 積み上げ詳細画面



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



機能抜粋② レポート機能



名刺管理機能



CTI連携



カンバンボード



取引先カルテ



分析レポート



メール
一斉配信機能



AI-自動名寄機能



AI確度予測



見積書発行



ダッシュボード



webフォーム
発行機能



企業情報DB



AI契約予定日
予測



ワークフロー



iPaaS連携



アクセス解析機能



アプリ架電機能



Gmail/Outlook/
Garoon連携



freee/MF連携



MA連携機能

 sansan

Sansan連携

Mazricaの運口差別化ポイント

誰でも簡単に操作できる
画面設計

運用定着率UP

✓ DAU : SFA業界平均20~30%に対し、**60%を上回る**

※DAUとは : Daily Active Users。1日にサービスを利用したユーザー数のこと。

✓ 営業マネジメントに必要な指標を抑え**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)

✓ 操作時間目安 : 案件更新**14秒**、活動登録**44秒**

導入後のシステム変更
柔軟に対応

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**

導入～効果創出までの
手厚いサポート

導入失敗のリスク減

✓ 平均レスタイム「**1分21秒**(※中央値)」の即レスのチャットサポート

✓ カスタマーサクセスによる手厚いサポートにより、
平均的に**1ヶ月**で利用開始、**3ヶ月**で運用定着の状態にできる



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





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/>