



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 〒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

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

成果を自動的に最大化する営業支援ツール

現場に最も使われている SFA/CRM



★★★★★
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

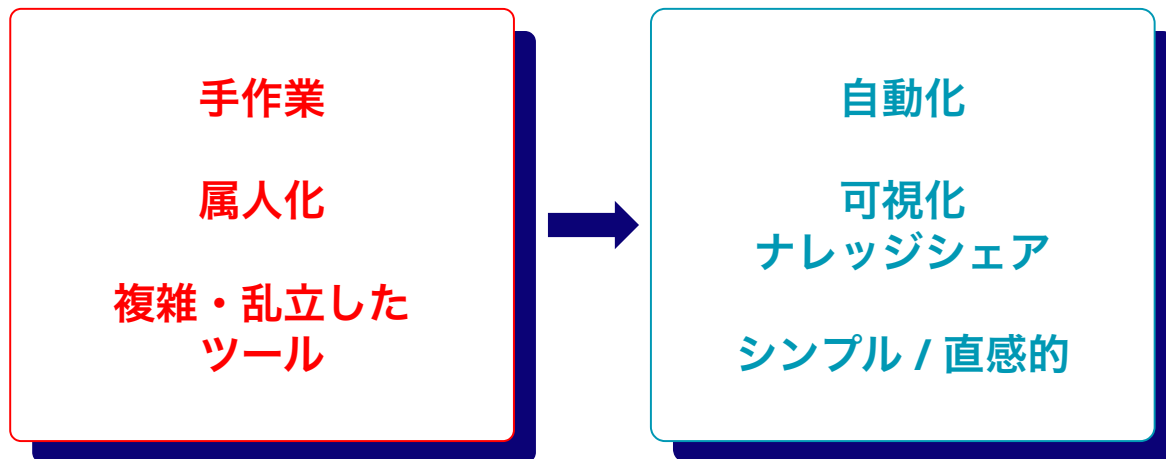
顧客やりとり・提案



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

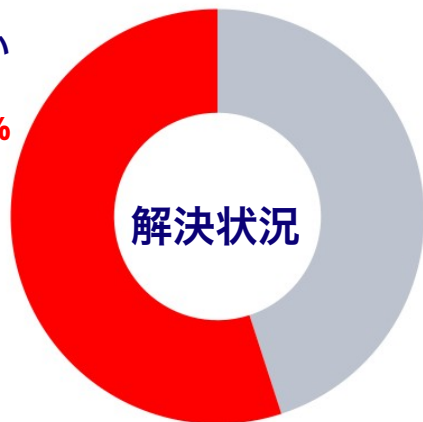
-既存のSFA/CRMの課題-



SFA/CRMによる営業改革“失敗”の現実

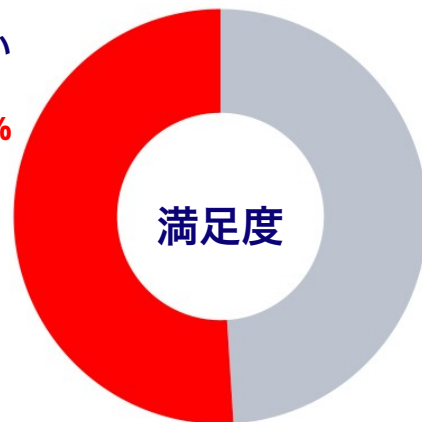
解決していない

55%



満足していない

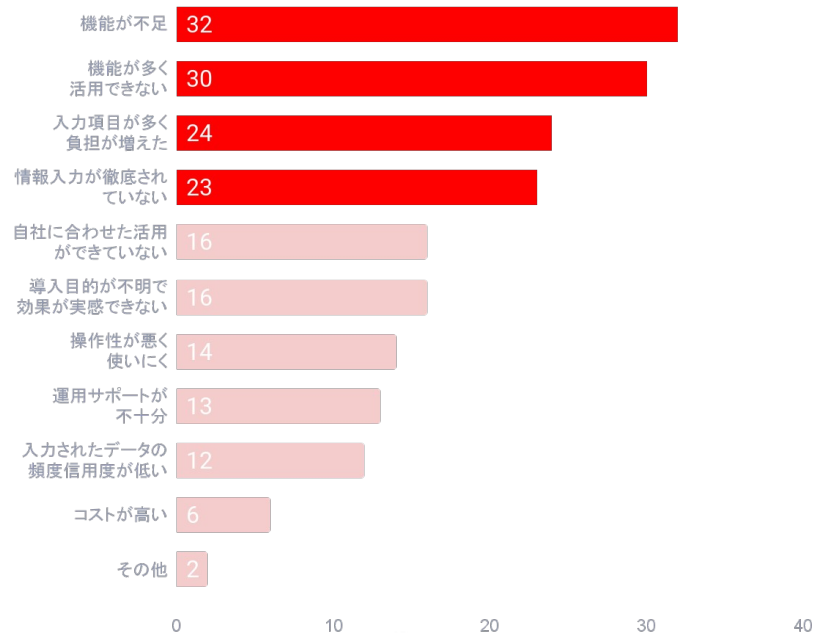
51%



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

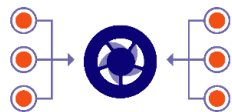
SOLUTION

- 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

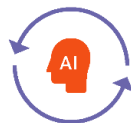


進捗状況の可視化

コミュニケーションの活性

賞賛の文化

3 誰でもでデータ活用できる



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

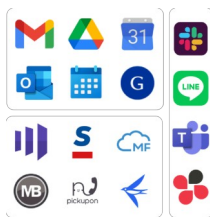
データ活用から逆算して設計・開発
AI活用や業務効率化を実現しやすい

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

AI予測契約日
2021/06/07
契約手元日: 2021/07/30
差分(AI予測日-手元日): -63日

契約日の予測に影響する項目	影響率
案件詳細項目 リードソース: (外部イベント) 営業支援EXPO	+89%
案件詳細項目 顧客の業界: メーカー/製造業	+66%
※ 以下のアクションが行われていないこと 履歴・自社紹介をアップ (4日) 訪問 (他の関係者で 行われたアプローチ) 掲載の良	+62%

氏名 漢字

受注額
1,180,000
受注率(%)
71.4

申込
1,600,000
実行数

リードタイムの短縮
顧客アクション配

File Search
A Simple Way to Find All Documents and Files
Every Where, Anytime.

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



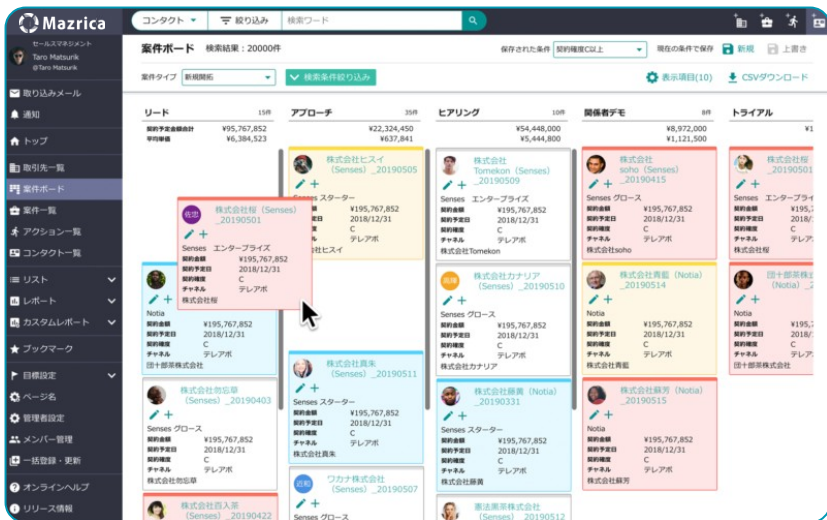
Chapter4

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 自動アラートで確実に推進

ヒアリング	見積中	内定
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

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

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

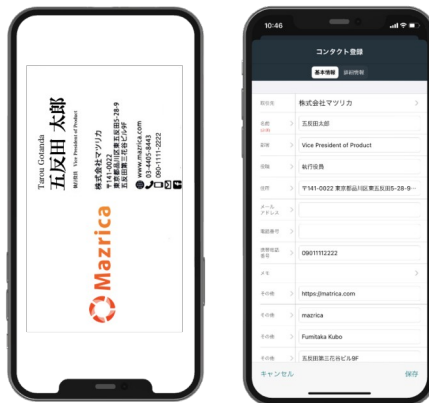
簡単データ入力

70万件以上の企業DBと
自動で連携



[詳細はこちら](#)

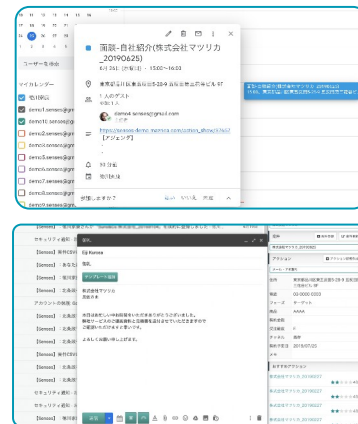
OCR機能で名刺・テキスト
データを自動登録



[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

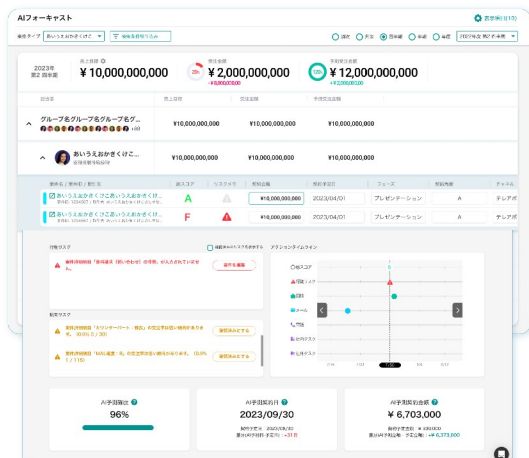


[詳細はこちら](#)

簡単データ入力

AIによる営業支援

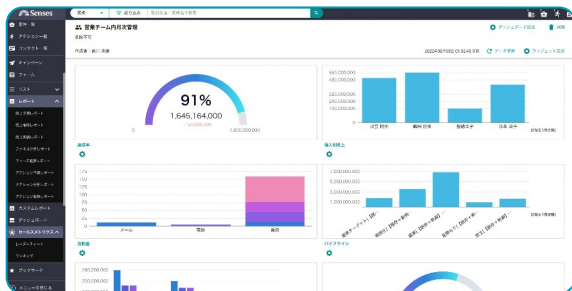
AIによる着地予測・リスクの可視化



[詳細はこちら](#)

標準レポート・ダッシュボード

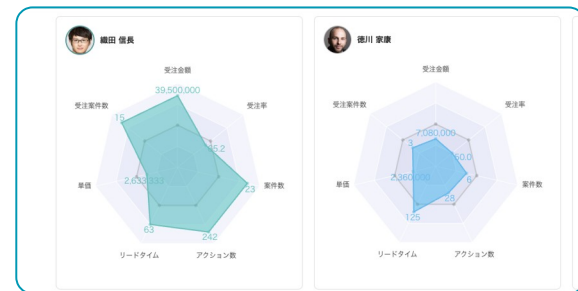
営業マネジメントに必要な指標を抑えた
8種のレポートが標準装備されている



[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?



プレミアムサポート

サポート内容

- ・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

月額
5万円から

補足

- ・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きます

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%

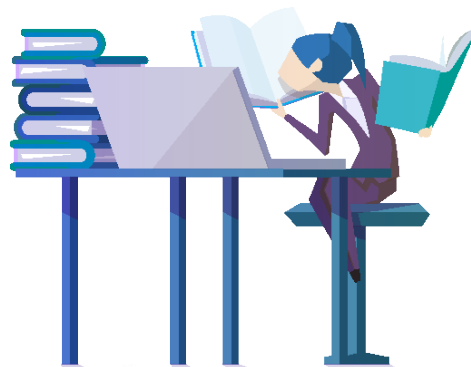
Mazrica Sales利用ユーザー
1人あたりの工数削減率

-30.0%

Chapter5

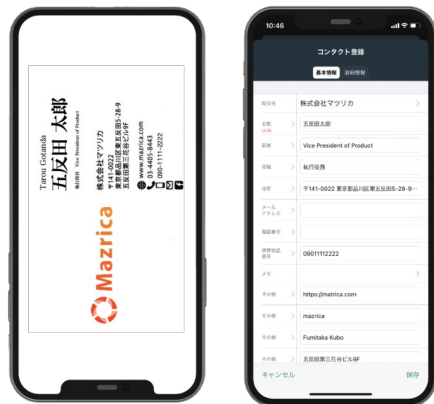
活用シーン

- マーケティング~営業までを一気通貫でカバー -

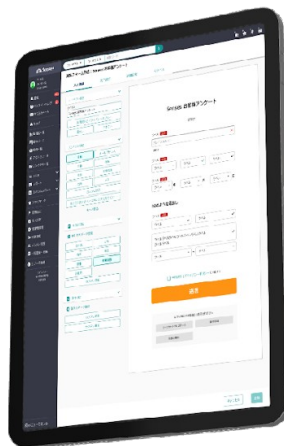


1.マーケティング活動

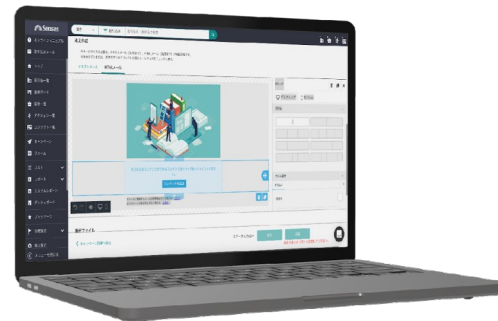
AI-OCR 名刺取り込み機能



Webフォーム作成機能



メール一斉送信機能



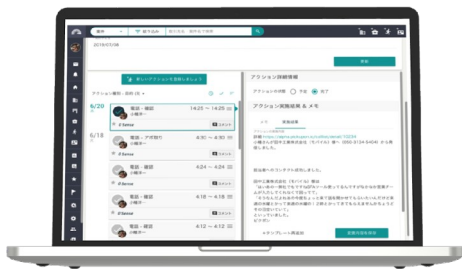
2.新規アプローチ（見込み客管理）

CTI連携

架電自動録音や文字書き起こし

会話サマリーAI電話ピックアップ

pickupon  CallConnect



約70万社の企業情報DB

取引先情報更新を自動化

約70万社

企業情報

財務情報

業界情報



ニュース

リリース

AI自動名寄せ

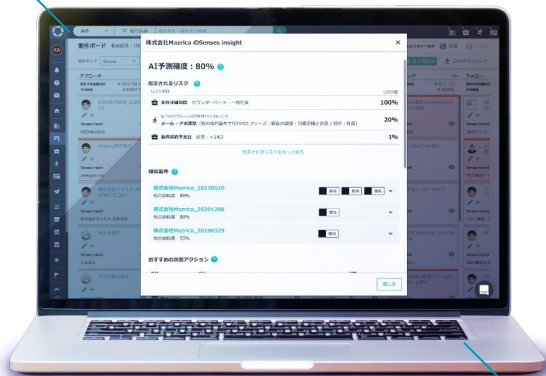
重複したデータをAIが自動で検知



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

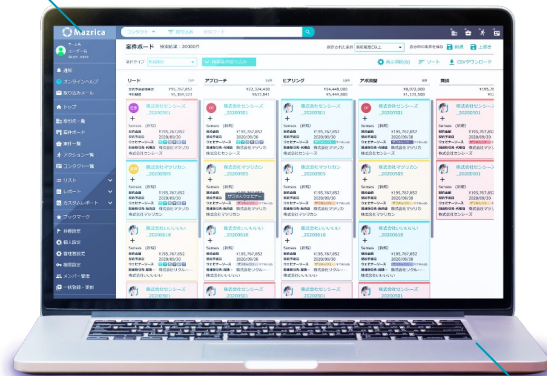


類似案件

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!

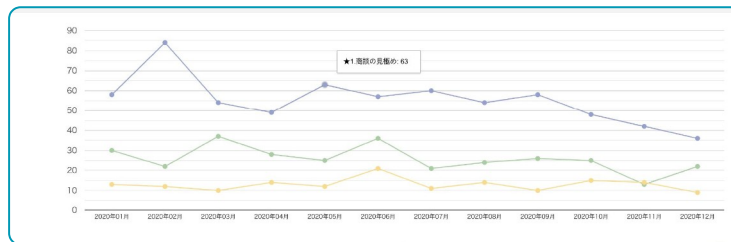
粗利
フェーズ滞留
原価

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



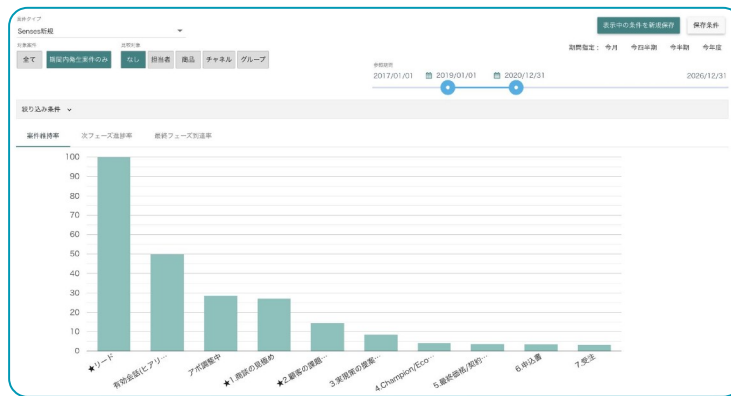
Report フェーズ進捗レポート



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
株式会社編纂部
東京都 港区 東新橋1-9-1
03-6889-2000

Senses企業情報のほかにも検索する

住所
東京都 港区 東新橋1-9-1
03-6889-2000

URL
https://www.softbank.jp/corps/aboutus/profile/

従業員数
37,821

売上高
204,309,000,000

業種
3

詳細項目

保存

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

2020/03/31 売上高 6 億円 営業利益

2016/03 2017/03 2018/03 2019/03 2020/03

経資産 株主資本比率推移

2020/03/31 経資産 27 億円 営業利益 15.90 %

2016/03 2017/03 2018/03 2019/03 2020/03

キャッシュフロー推移

2020/03/31 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 2 億円 営業利益
財務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

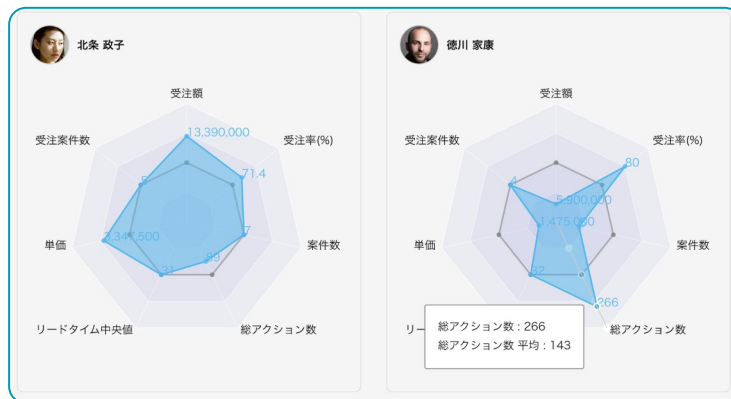
2016/03 2017/03 2018/03 2019/03 2020/03

6.分析・組織力強化

Analysis 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



RICOH



iSiDAO

アコム

Material
group

 **MONTBLANC**

 **Gakken Group**
学研スタディエ

 **Gaiax**

 **Chatwork**

FANCL

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[※]

※アクティブ率 =
DAU/MAU

55%

利用企業数

2,800社

契約継続率

98%

Mazrica Sales (旧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。

職種 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、案件が埋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。

職種 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。

職種 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ずほとんど機能しなかったです。

職種 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。

職種 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

★★★★★

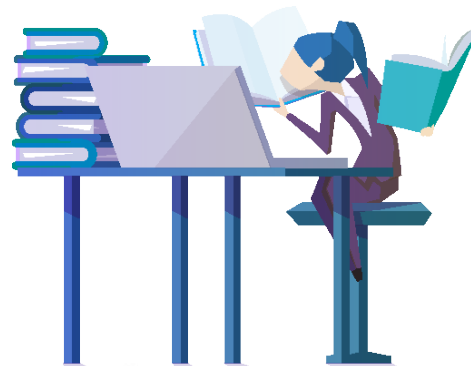
特にSFA初心者企業様には非常に導入ハードルが低く、手厚いサポートも頂けるため、不安がある企業様におすすめです。また営業部のメンバーの方がSFAに慣れていない/苦手な方が多くても、直観的に操作が可能です。

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

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～

貴社専任の顧客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





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/>