



# Japan SalesTech Landscape 2024



01 Japan SalesTech Landscape 2024

02 各カテゴリの解説

03 考察

AGENDA

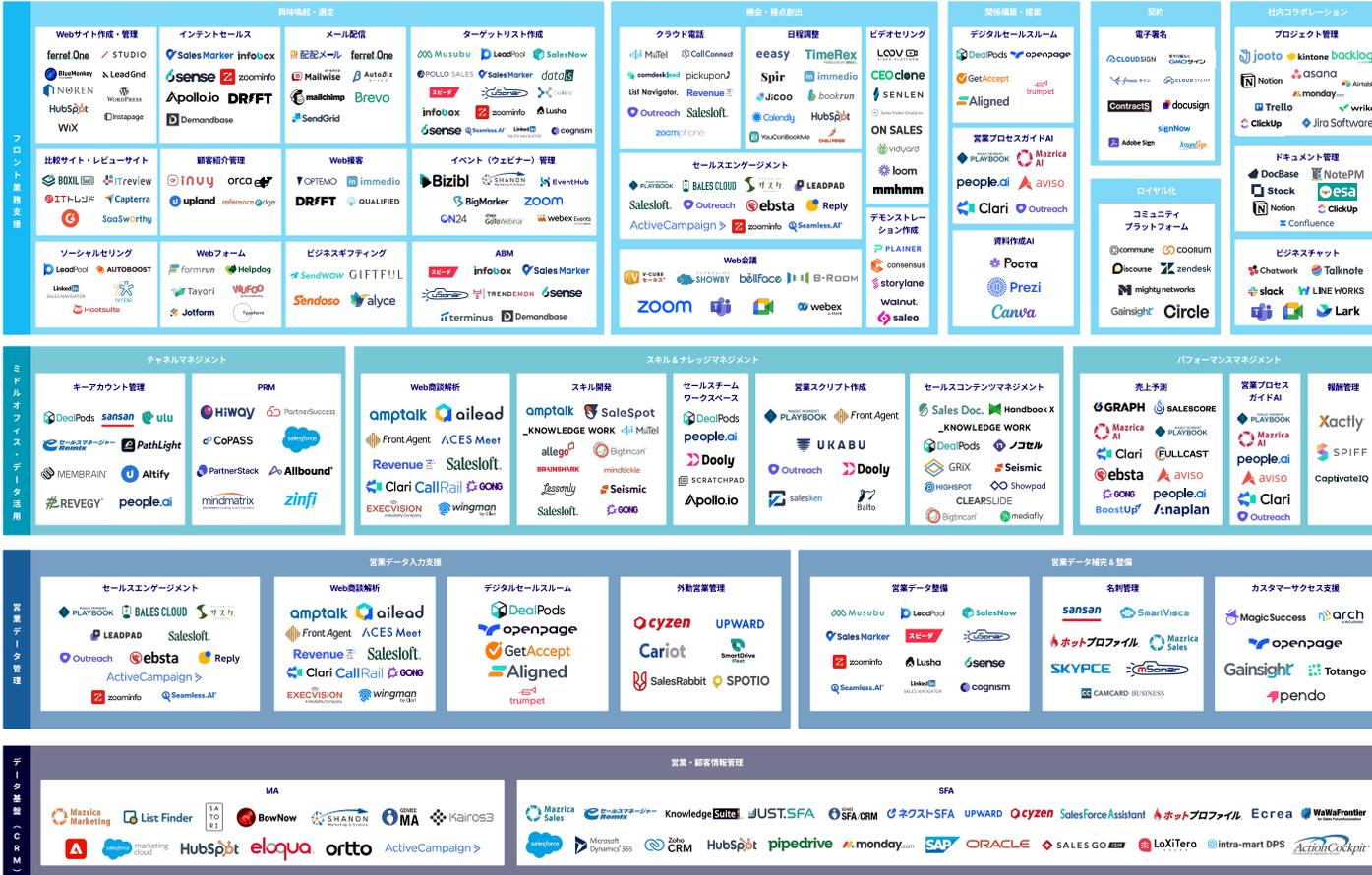


**Chapter1**

# **Japan SalesTech Landscape 2024**

# Japan SalesTech Landscape 2024

株式会社マズリカ





## Chapter2

# 各カテゴリの解説

## インテントセールス

### 説明

見込み顧客のWeb活動ログに基づいて、ソリューションに関心のあるアカウントを特定する(ウェブサイトを訪問したり、ウェブ全体でコンテンツを検索した履歴)。

### 典型的な機能

1. 特定の製品やサービス、キーワードに興味を示す企業内の人物の特定
2. 特定企業の未接触人物の特定



## ターゲットリスト作成

### 説明

会社の規模や職種などの属性に基づいて、見込み客のリストを作成する。  
異動情報、資金調達、買収、ニュースなどの出来事に関する通知を受け取る。

### 典型的な機能

1. 企業属性のフィルター
2. 動的リストの作成
3. 任意の条件に基づくリストの優先順位付け



## Web接客

### 説明

自社サイトに訪れた問い合わせ前の見込み顧客に対するアプローチ。  
チャットボットやその場での通話によって温度感を引き上げ、取りこぼしをなくす。

### 典型的な機能

1. Webサイト上でのコミュニケーション
2. セールスパースンとのスケジュール設定
3. マーケティングコンテンツへの誘導



## 名刺管理

### 説明

名刺のスキャンを通じて、リード情報を記録し、リスト化や異動情報を受け取る。

### 典型的な機能

1. 名刺のスキャン
2. 異動情報の追跡
3. 任意の条件でのリスト化



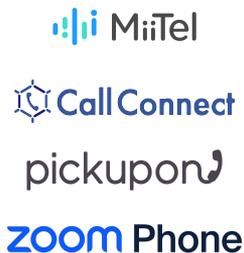
## クラウド電話

### 説明

Web回線の通話によって架電業務を効率化する。  
自動ダイヤリング、応答無応答の迅速な処理、自動録音を行う。

### 典型的な機能

1. Web回線による架電
2. 自動録音
3. 自動架電



## Web会議

### 説明

画面共有、ウェブカメラの使用、および製品のデモを行う。  
デジタルセールスおよびWeb会議に使用される。

### 典型的な機能

1. 参加者全員のウェブカメラビデオ
2. 会議の録画および文字起こし
3. 画面共有



## 日程調整

### 説明

見込み客が営業担当者のカレンダーの空き時間を確認し、直接スケジュールを設定できるようにする。

### 典型的な機能

1. 見込み顧客及び営業担当のカレンダー予約
2. 会議のリマインダーメール
3. Web会議URLの自動発行



## ビデオセリング

### 説明

パーソナライズされたビデオを使用し、エンゲージメントを追跡する。  
オリジナルの動画作成を簡単にいき、優れた顧客体験を提供する。

### 典型的な機能

1. 動画の録画・編集
2. 見込み客の情報を挿入したパーソナライズ動画
3. 視聴履歴の記録



## セールスエンゲージメント

### 説明

顧客へのアプローチタスクをパターン化・自動化し、インサイドセールスを効率化する。メールや電話などの回数や順序を指定し、自動実行する。

### 典型的な機能

1. 顧客アプローチ・フォローアップのシナリオ作成
2. アプローチ回数や順序の設定
3. 架電スクリプトの作成



## セールスコンテンツマネジメント

### 説明

動画や資料などの営業コンテンツを整理し格納する。社内ナレッジの共有、利用回数の測定を可能にする。

### 典型的な機能

1. コンテンツへのアクセストラッキング
2. 提供資料や営業ナレッジの集約
3. 社内外とのコンテンツ共有

### \_KNOWLEDGE WORK



## 外勤営業管理

### 説明

外勤営業を行う担当者のための顧客や住所の検索、ルート計画、活動記録を外出先から行うことが可能。

### 典型的な機能

1. 訪問の計画
2. 活動の報告
3. 活動および時間の追跡



## 資料作成AI

### 説明

テキストからプレゼンテーション資料を作成する。

### 典型的な機能

1. プレゼンテーションの生成・編集
2. 資料の一元管理
3. 資料内のナレッジ検索



## 営業スクリプト作成

### 説明

トークパターンを作成し、顧客との会話内容によって最適なスクリプトを提示する。

### 典型的な機能

1. トークスクリプトの作成・編集
2. 条件分岐シナリオの作成
3. AIによるスクリプトの提示



## デモンストレーション作成

### 説明

パーソナライズされた製品デモを効率的に作成し、顧客体験を向上する。  
顧客ログを取得し、インサイトを発掘する。

### 典型的な機能

1. 顧客属性毎に最適化されたデモの作成
2. デモ環境の共有
3. 顧客ログのトラッキング



## ビジネスギフトイング

### 説明

パーソナライズされたギフトを送付し、顧客体験を向上・アポイント取得確率を向上します。

### 典型的な機能

1. パーソナライズされたギフト
2. スケジュールの設定
3. 手紙またはメールの送信



## 顧客紹介管理

### 説明

顧客紹介による見込み顧客の創出を行う。  
紹介促進、紹介管理や報酬管理を行う。

### 典型的な機能

1. 顧客紹介プログラムの作成
2. 紹介実績の管理
3. 紹介者への報酬管理



## デジタルセールスルーム

### 説明

顧客とのあらゆる商談情報をパーソナライズされたWebページに管理し、共有する。  
社内外の情報連携スピードと精度を高め、コラボレーションを可能にする。

### 典型的な機能

1. 見込み・既存顧客との共有ページの作成
2. 顧客アクセスログの取得・分析
3. 購買チームメンバーの招待・自社内での共有



## 営業プロセスガイドAI

### 説明

AI・機械学習により、パイプラインの各商談に対して最適なアクションを提示する。

### 典型的な機能

1. AIによる懸念・失注リスクの検知
2. 最適なネクストアクションの提示



## キーアカウント管理

### 説明

特定顧客や商談にまつわる情報共有、アカウントプラン作成、レビューを通じたコラボレーションを可能にする。

### 典型的な機能

1. 顧客の組織図・社内関連図の作成
2. アカウントプランとアクションプランの作成
3. レビューの履歴管理



## ドキュメント管理

### 説明

営業及びその他社内での共有すべきあらゆる情報を記載・管理・共有する。

### 典型的な機能

1. ドキュメントの作成・更新
2. ドキュメントの管理
3. ドキュメントの社内共有



## ビジネスチャット

### 説明

社内外のコミュニケーションをチャットにより円滑化・スピードアップする。

### 典型的な機能

1. テキスト・ファイル・通知の送受信
2. 社内外とのチャンネル作成
3. 通話



## 電子署名

### 説明

文書を印刷、押印、ファックス、スキャンすることなく、迅速に署名し返送する。

### 典型的な機能

1. 契約書を送信し、署名を取得
2. 署名状況の追跡
3. 署名済み文書の共有



## カスタマーサクセス支援

### 説明

顧客利用状況データを取得・分析し、顧客セグメント毎の目標設定、アカウント、連絡先、および商談機会を管理する。

### 典型的な機能

1. 顧客全体の製品利用トレンドの特定
2. オンボーディングのプレイブックとワークフロー
3. クロスプラットフォームのレポート作成



## スキル開発

### 説明

セールスのナレッジとスキル向上のためのトレーニング・テスト・コーチングを管理する。

### 典型的な機能

1. マイクロラーニングの実施
2. テストの実施
3. 営業パーソン毎の評価と推移の可視化



## 報酬管理

### 説明

営業担当の契約実績とインセンティブを管理し、ロジックに基づく報酬を算定し可視化する。

### 典型的な機能

1. 業績に基づく報酬設定
2. インセンティブプログラムの管理
3. 成果に応じたボーナス計算

Xactly

SPIFF

CaptivateIQ

## 売上予測

### 説明

過去のデータを分析し、現在のパイプラインから売上予測を行い、リスクと機会を特定する。

### 典型的な機能

1. 営業予測と目標達成確率の算出
2. リスクのある商談の特定
3. 営業パフォーマンスの分析

GRAPH

Mazrica AI

SALESCORE

Clari

## 営業データ整備

### 説明

失効・重複・欠落した顧客データを特定し修正する。

### 典型的な機能

1. 見込み顧客情報の検証と補完
2. 重複レコードの名寄せ
3. 古いレコードの削除

Musubu

スピーダ

uSonar

zoominfo

## セールsteam ワークスペース

### 説明

セールsteamのための統一されたワークスペースで、商談情報やアプローチプランを管理・共有する。

### 典型的な機能

1. 商談メモ、タスク、活動履歴の一覧化
2. タスクとアクションプランの管理・追跡・更新
3. 社内共有とレビュー

DealPods

people.ai

Dooly

SCRATCHPAD

SFA	
<p><b>説明</b> 営業活動、見込み顧客・顧客の情報と履歴を一元管理し、蓄積する。 あらゆるセールステックから情報を連携し、営業組織のためのデータを分析し、売上予測や改善の示唆出しを行う。</p> <p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 過去の受注データの記録と分析</li><li>2. 現在の顧客と契約情報の集約</li><li>3. 未来の受注のための営業プロセス管理と予測</li></ol>	

メール配信	
<p><b>説明</b> 大量のメールを一斉送信する。</p> <p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. メール作成</li><li>2. メール配信</li><li>3. 配信効果の分析</li></ol>	

Webサイト作成・管理	
<p><b>説明</b> Webサイト及びサイト上のコンテンツを作成、編集、管理する。</p> <p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Webサイトの制作・構築</li><li>2. Webサイトの運用・管理</li></ol>	

Webフォーム	
<p><b>説明</b> Webフォームをサイトに設置し、問い合わせやアンケートの回答を得る。</p> <p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. フォームの作成</li><li>2. 問い合わせ管理</li></ol>	

MA	
<p><b>説明</b> マーケティング活動を自動化・効率化する。</p>	
<p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 見込み顧客・顧客の管理</li><li>2. 施策の自動化</li><li>3. 施策の効果測定</li></ol>	

イベント(ウェビナー)管理	
<p><b>説明</b> イベントやセミナーの企画、運営、管理を効率化する。</p>	
<p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 申込の管理</li><li>2. ウェビナーの配信</li><li>3. 参加者へのフォローアップ</li></ol>	

コミュニティプラットフォーム	
<p><b>説明</b> 継続的な売上向上に向けて、顧客コミュニティを通じた課題解決・利用度向上・ファン化を促す。</p>	
<p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 顧客ポータルサイトの構築</li><li>2. ヘルプコンテンツQ&amp;Aの管理</li><li>3. プッシュ型施策の実行</li></ol>	

ソーシャルセリング	
<p><b>説明</b> ソーシャルメディアでの営業活動を支援する。</p>	
<p><b>典型的な機能</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. リスト作成</li><li>2. ターゲットアプローチ</li></ol>	

## 比較サイト・レビューサイト

### 説明

製品やサービスの比較情報やユーザーレビューを提供する。

### 典型的な機能

1. ユーザーレビューの管理
2. 比較表の作成
3. 資料の一括請求



## ABM

### 説明

特定の企業やアカウントに焦点を当て、マーケティング活動を最適化する。

### 典型的な機能

1. 顧客情報の一元管理
2. ターゲットリストの作成
3. アカウントエンゲージメントの分析

スピーダ

infobox

Sales Marker

Demandbase.

## PRM

### 説明

パートナーとの関係を管理し、効果的な協力を支援する。

### 典型的な機能

1. パートナーポータルサイトの構築
2. 最新情報の配信
3. 顧客・商談情報の共同管理



## プロジェクト管理

### 説明

プロジェクトの計画と実行を円滑化する。

### 典型的な機能

1. タスクの管理
2. 進捗状況の管理
3. リソースの管理

jooto

backlog  
by ntlab

asana

Notion

## Web商談解析

### 説明

Web会議ツールなどで取得した商談動画から会話データを抽出・分析する。  
商談の文字起こし、改善点の示唆により、商談パフォーマンス向上を図る。

### 典型的な機能

1. 商談内容の記録
2. 音声データの解析
3. 改善ポイントの分析

amptalk

ailead

Front Agent

GONG



## Chapter3

## 考察



2022年版・2023年版に引き続き、**世界基準に照らし合わせたセールステックツールのカオスマップ**である「**Japan SalesTech Landscape**」の2024年版を制作しました。

過去の「Japan SalesTech Landscape」と比較すると、引き続き**掲載ツール数の増加**や、**新たに日本企業が進出したカテゴリ**の存在が確認でき、国内のセールステック業界は発展の様相を呈しています。

一方で、「Japan Sales Report 2024 大企業 vs スタートアップ」にあるように、セールステックツールを3種以上導入している企業の割合は46.5%と、国内営業組織におけるセールステックツール導入数はまだまだ少ない状況です。

国内セールステックツールは、高度化よりも高度化文脈が多い印象で、実際に営業の顧客との接点や提案活動に使われるツールよりも、周辺領域でのプレイヤー（ベンダー）が目立ちます。

ツールの増加に伴いカテゴリが細分化しているものの、海外の有力なベンダーは開発や買収によって複数領域に進出しており、**カテゴリ統合の流れが今後起きる**と考えられます。

本カオスマップは株式会社マツリカ独自の調査により制作したものであり、必ずしも網羅性や正確性を完全に担保するものではありません。

Landscapeへの掲載/削除依頼につきましては「[japan-sales-report@mazrica.com](mailto:japan-sales-report@mazrica.com)」までご連絡ください。