

現場目線で使いやすさを追求した営業支援ツールを開発

使い勝手の良さを重視した営業支援ツールを開発。現場目線に立ち、営業パーソン自身が使いたいツールとすることで、大手ベンダー製品に物足りなさを感じる顧客を取り込んでいる。

2015年に創業した株式会社マツリカは、クラウド型営業支援ツール「Senses(センシーズ)」の開発・運営で業績を伸ばしてきた。前職のニュースアプリ運営会社で同僚だった黒佐英司氏と飯作供史氏が共同代表(代表取締役Co-CEO)の形で同社を立ち上げ、現在は黒佐氏が主に営業・マーケティング面を、飯作氏が技術・開発面を担う形で事業運営を行っている。

業を経験。営業部門のマネジャーまで務めた後、ニュースアプリ運営会社では営業開発チームを立ち上げるなどBtoB、BtoC両方の営業の経験と、現場の営業パーソンとマネジャー両方の立場を経験してきた。「大企業もスタートアップ企業も見てきたため、営業組織の抱えるあらゆる課題が肌感覚で分かる」と語る。

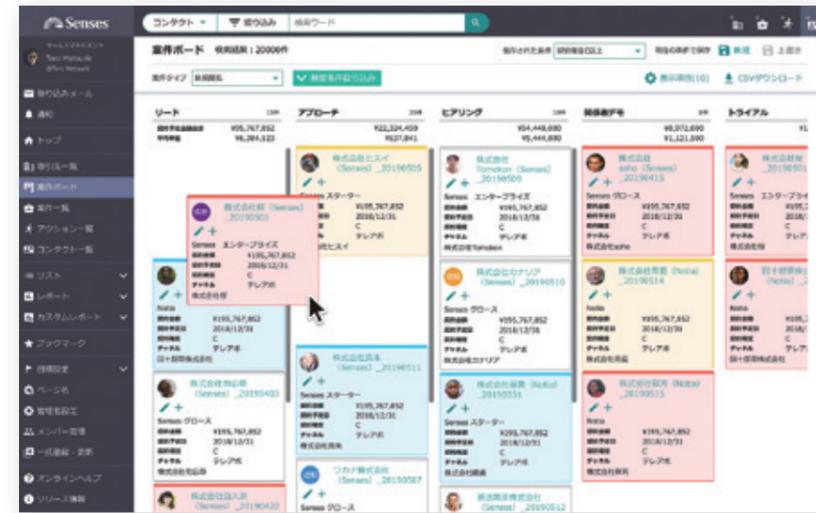
その経験を生かして開発したセンシーズは、いわゆるSFA(営業支援シ

ステム)／CRM(顧客関係管理ツール)であり、セールスフォース・ドットコム社、マイクロソフト社といった米国の大手IT企業のサービスと正面から競合する。マツリカはそのレッドオーシャンで真っ向勝負を挑んでいる。

精神的コストと時間的コストを取り払う工夫を随所に

「SFA/CRMは20~30年の歴史があるが、ずっと同じ問題を抱えて続けてきた。それは、導入しても有効に活用できていない企業が少なくないということだ」(黒佐代表)。

そこで、センシーズは製品のユーザーインターフェース(UI)やユーザーエクスペリエンス(UX)の向上を徹底して追求。例えば他のシステムでは4回クリックが必要だった作業を1



営業案件の一つひとつをカード形式で表示し、色で進捗状況を表すなど直感的に操作できるようにしている



センシーズ上に問い合わせ用のチャット画面が常駐する構造にして、問い合わせやすく、また素早く対応する体制をとっている



「創造性を解放し、遊ぶように働ける環境を創り、「世界を祭り化したい」と語る黒佐英司代表取締役Co-CEO

Corporate Profile

代表取締役Co-CEO 黒佐英司
代表取締役Co-CEO 飯作供史
所在地 東京都品川区東五反田5-28-9
設立 2015年4月
<https://mazrica.com/>

回のクリックで済むようにするなど、現場の営業パーソンの「精神的コストと時間的コスト」を取り払う工夫を数多く取り入れ、営業パーソン自身が積極的に活用したいと思うツールに磨き上げていった。

競合に対する差別化要因として同社が挙げているのが、「入力負荷の軽減」「直感的な管理画面」「分析と改善の示唆(営業活動データを分析して、より効果的な営業方法を提案する機能)」など。システム自体の使いやすさに加えてサポート体制を充実させることで、顧客企業は専任の運用管理者を設ける必要がなく、コスト面を含めて、中堅・中小企業にとって導入しやすいというメリットがある。価格は、基本プランでライセンス費用が10万円/月(ユーザー10人分)+運用サポート費用8万円/月に設定している。

「分析と改善の示唆」機能ではAI技術も取り入れており、顧客情報や営業活動のナレッジが蓄積するほど分析精度が高まって、顧客企業にとって、より有効性の高い営業提案ができるようになっていく。

社名は同社のミッション、「世界を祭り化する」に由来する。「祭り化」とは、人々が何かに没頭したり、夢中になる状態だという。センシーズは、現



入力した個々の営業案件の詳細が、営業パーソン全員で共有される

場の営業パーソンが楽しみながら夢中になって営業活動に取り組めるようになることを支援するツールというわけだ。「昨今の働き方改革では、残業時間の削減やIT活用による合理化などが強調されているが、本質的な働き方改革とは、働くことが楽しみでストレスにならず、働きたいから働いている状態をつくることではないか」。黒佐代表はこう指摘する。

同社は数年後の経営目標として、年間定額収益100億円の達成と株式公開を掲げる。ただ、数字にこだわるのではなく、まずはミッションの実現を重視するという。営業現場を知り尽くした経営者のもと、センシーズの進化はまだまだ続きそうだ。

キャピタリストの眼

豊富な経験をベースに 着実な成長が見込める

マツリカが展開するクラウドCRMの市場は約400億円で、年率17%の勢いで伸びている成長市場です。外資系大手ベンダーのサービスを利用中の大手企業からのリプレース需要の他、中堅中小企業を中心にSFA/CRM未導入の新規開拓先も充分残されています。黒佐氏、飯作氏のお二人は、前職でBtoBのSaaS*ビジネスの創業期を経験しており、スタートアップ企業の経営者として信頼できる人物です。また黒佐氏は、一般社団法人五反田バレー*の代表理事を務めるなど、豊富なネットワークを持ち、人望が厚い点も大きな魅力だと感じています。



SMBCベンチャーキャピタル株式会社 投資営業第二部 副部長 山口俊也

*SaaS:「Software as a Service(サービスとしてのソフトウェア)」の略。クラウドで提供されるソフトウェアのことを指す
*一般社団法人五反田バレー:東京・五反田をベンチャー・スタートアップの集積地として認知してもらうことで、五反田バレーに参画している企業の成長に貢献することを目指す団体