

ジオコード、営業支援ツール「ネクストSFA」の新機能 「AI活動レポート」を7月3日にリリース

「感覚」から「データ」へ！対応履歴をAIが解析、受注確度の客観的把握や営業プロセスの最適化を実現

Webマーケティングとクラウドセールステック事業を展開する株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役：原口 大輔、証券コード：7357）は、同社が開発するクラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」の新機能「AI活動レポート」を7月3日(木)にリリースしました。

本機能は、「ネクストSFA」内に蓄積された顧客情報や商談履歴などの膨大なデータをAIが高度に解析することで、営業担当者の「ヨミ」を客観的なデータに基づき精緻化し、営業活動全体の質向上と成果最大化を支援します。



■「AI活動レポート」開発の背景

昨今の競争が激しいビジネス環境において、営業活動の効率化と成果の最大化は企業の喫緊の課題となっています。多くの企業がSFA（営業支援システム）を導入しているものの、「個人の経験や感覚に頼りがちなヨミ管理」「営業活動の振り返りに時間と手間がかかる非効率性」「属人化しやすい営業ノウハウ」といった課題に直面しており、SFAを最大限に活用できていないのが現状です。

当社は、これらの営業現場の課題を解決し、すべての営業担当者や管理職がデータに基づいた戦略的な営業活動を展開できるよう、「ネクストSFA」の新機能として「AI活動レポート」の開発を進めてまいりました。AIを活用することで、営業担当者はよりの確な判断を下し、経営層やマネージャーは営業プロセス全体の改善点を迅速に特定することが可能となります。

■「AI活動レポート」の主な機能

「ネクストSFA」に登録された顧客情報や商談履歴などのデータをAIが解析し、以下のような洞察を提供します。

顧客との対応履歴を要約	過去の複雑なコミュニケーション履歴をAIが要約。担当者間の引き継ぎや、商談前の情報整理が格段に効率化されます。
営業活動や商談内容の解析	どのような営業活動（アプローチ頻度、提案内容など）や商談内容（顧客の反応、課題認識の深さなど）が成果につながりやすいかをAIが分析。成功パターンを可視化し、標準化を促進します。

追客状況の解析	商談後の追客（フォローアップ）が適切に行われているか、タイミングや内容が最適であったかをAIが評価。追客漏れや非効率なアプローチを未然に防ぎます。
受注失注要因の解析	受注・失注に至った具体的な要因をAIが多角的に分析。成功の鍵や、改善すべき課題を明確にし、次なる商談戦略に活かすことが可能です。

これらの解析結果に基づき、「受注確率の定義」を個社に合わせて設定できるようになります。これにより、これまでの感覚的な「ヨミ」ではなく、客観的なデータに基づいた精度の高い「ヨミ」管理が実現し、営業計画の立案やリソース配分の最適化に貢献します。

している担当者

やり取りができて無い担当者

テスト データ

2025-06-24 20:15:51

テスト データ

2025-06-24 20:15:51

AI活動レポートテンプレート登録

名称

必須

対応内容解析

レポートのプロンプト内容

必須

- 顧客とのやりとりの回数を活動内容毎に
- アップセルに関する提案が実施され顧客の印象はどのようなものか
- 直近抱える顧客の課題感
- 当社側担当者が今後提案すべき内容
- 特に最近やり取りしている担当者、やり取りができて無い担当者

この内容で登録する

今の検索結果

AI活動レポート結果

顧客対応レポート

顧客とのやりとりの回数（1年以内）を活動内容毎に
電話連絡（企業）が2回実施されています。いずれも2025年6月10日に行われており、一つ目の電話は14:47、二つ目は15:40に記録されています。

アップセルに関する提案が実施され顧客の印象はどのようなものか
履歴内容からは、アップセルに関する具体的な提案は実施されていないことが確認できます。記録された通話は主に機能確認のテスト会話であり、商談や提案要素は含まれていませんでした。

直近抱える顧客の課題感
顧客はダウンロード機能の使用方法に不明点を抱えているようです。「これダウンロードできんのかな？まあいいや、後でやろう」という発言から、操作方法の不明確さが課題として見受けられます。

当社側担当者が今後提案すべき内容
ダウンロード機能の具体的な操作方法や活用法に関する説明資料の提供が有効でしょう。また、音声データの効率的な管理や活用に関する提案も検討すべきです。

特に最近やり取りしている担当者、やり取りができて無い担当者
履歴内容からは明示的な参加者情報が記録されておらず、最近やり取りしている担当者や連絡のとれていない担当者を特定することはできません。複数名の発言者が会話に参加していたとのみ記録されています。

データダウンロード



■営業力の底上げとマネジメントの高度化へ

「AI活動レポート」の活用により、営業担当者は自身の営業活動が正しく行われているか、適切な追客ができているかを客観的な視点から把握し、自律的な改善を促すことができます。また、マネージャーは、チーム全体の営業プロセスにおけるボトルネックを可視化し、効果的な指導や教育を行うことで、組織全体の営業力の底上げとマネジメントの高度化を実現します。

■今後の展望

当社は、今後も「ネクストSFA」の機能拡充を通じて、営業現場のDX（デジタルトランスフォーメーション）を強力に推進してまいります。AI技術を活用したさらなる機能強化に加え、顧客とのコミュニケーションを円滑化する機能拡充を図ることで、営業活動の効率化と顧客満足度の向上を追求し、より高い付加価値を提供してまいります。

■クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」について

「ネクストSFA」は、“使いやすさ”と“見やすさ”を徹底追求し、営業活動を効率化、改善する営業支援・顧客管理ツールです。

MA（マーケティングオートメーション）機能も搭載しており、見込み顧客の獲得、育成から受注までのマーケティング&営業活動をこのツール1つで管理できます。導入から設定、運用まで充実の無料サポートによる高い継続率も特徴です。また、以下のようなツールと連携可能なため、様々なビジネスシーンで相乗効果を発揮できます。

- クラウド会計ソフト freee（freee株式会社）
 - Sansan（Sansan株式会社）
 - マネーフォワード クラウド請求書（株式会社マネーフォワード）
 - LINE WORKS（LINE WORKS株式会社）
 - Chatwork（株式会社kubell）
 - Google 広告（Google合同会社）
 - Yahoo!広告（LINEヤフー株式会社）
- など。

【サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

■株式会社ジオコードについて

ジオコードは、SEO対策とWebサイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」やWeb広告運用などのサービスを提供するWebマーケティング事業と、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールステック事業を展開。

Webマーケティング&営業DXで、集客から、受注までの全てを一社完結で支援し販売拡大に貢献するとともに、DX推進にも寄与するサービスを提供し、顧客の経営を攻守両面から支援しています。



社 名：株式会社ジオコード

代表者：代表取締役 原口 大輔

所在地：東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー 10F

設 立：2005年2月14日

資本金：3億6,386万円（2025年2月末現在）

上 場：東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：7357）

事 業：Webマーケティング事業、クラウドセールステック事業

H P：<https://www.geo-code.co.jp/>

■お問い合わせ先

<ネクストSFAについて>

株式会社ジオコード

クラウドDX部 クラウドCS課

メール：info@geo-code.co.jp

電 話：03-6274-8081