

## 電話DXのプロディライトが「ネクストSFA」導入で営業DX推進、 情報共有時間を最大60%削減

Webマーケティングとクラウドセールステック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・提供するクラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」を、電話のDXを推進する株式会社プロディライト（本社：大阪市中央区、代表取締役社長：小南 秀光、証券コード：5580）が導入したことをお知らせします。



※SFA (Sales Force Automation) とは、個人の勘、経験、根性に頼る旧来的なセールス活動を、科学的な観点で自動化、改善、管理できるシステム。

### ■ 「ネクストSFA」導入の背景と効果

プロディライトは、クラウド電話システム「INNOVERA」を提供し、「電話のDX」を推進しています。社会のニーズを的確に捉え、日常のあらゆるコミュニケーションがよりスムーズで便利になるような革新的なシステム開発に日々挑戦する東証グロース上場企業です。

同社の業務上の課題は、営業部門とカスタマーサポート部門の間で管理手法が異なり、成績数値も複数のツールで管理されていたため、必要な情報の調査や共有に多くの時間と労力を要していました。さらに、一部の業務が属人化しており、例えば担当顧客の引継ぎの際には、前任者の記憶を基に情報を整理する必要があり、迅速な対応が困難になるケースもありました。

「ネクストSFA」の導入により、顧客対応履歴や商談進捗情報が一元管理されるようになり、業務の引継ぎや情報把握にかかる時間が大幅に削減されました。具体的には、これらの作業時間が約50～60%減少したと同社は推測しています。この節約された時間を利用して、顧客に対してより建設的なアドバイスを提供するなど、業務の質的向上が実現しました。さらに、「ネクストSFA」を通じて顧客とのやり取りが可視化されたことで、以前は特定の個人に依存していた情報も広く共有できるようになりました。



(マイページ・シェアボード：全体数値の進捗状況を把握でき、個人化・カスタマイズも可能)

案件リスト		
全 53 件 今すぐ検索		
着手前	着手中	レビュー
受注額 1,199,000 円 粗利 749,500 円 件数 5 件	受注額 260,000 円 粗利 139,500 円 件数 5 件	受注額 70,900 円 粗利 81,800 円 件数 5 件
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; display: inline-block;">   案件名: 案件コード018  ID: 41  販路: 無料体験ページ  受注額: 50,000 円  粗利: 9,500 円  都道府県: 秋田県  代理店: 未登録  履歴/予定: <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">履歴</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">予定</span> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; display: inline-block;">   案件名: 案件コード033  ID: 76  販路: リピート  受注額: 100,000 円  粗利: 49,500 円  都道府県: 東京都  代理店: 未登録  履歴/予定: <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">履歴</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">予定</span> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; display: inline-block;">   案件名: 営業コード: 0016  ID: 61  販路: リピート  受注額: 50,000 円  粗利: 50,000 円  都道府県: 東京都  代理店: 未登録  履歴/予定: <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">履歴</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">予定</span> </div>
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; display: inline-block;">   案件名: テスト案件  ID: 714  販路: テスト  受注額: 1,030,000 円  粗利: 630,000 円  都道府県: 山梨県  代理店: 未登録  履歴/予定: <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">履歴</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">予定</span> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; display: inline-block;">   案件名: 案件コード022  ID: 50  販路: 展示会・セミナー  受注額: 60,000 円  粗利: 50,000 円  都道府県: 東京都  代理店: 未登録  履歴/予定: <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">履歴</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">予定</span> </div>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; display: inline-block;">   案件名: 案件コード003  ID: 650  販路: 展示会・セミナー  受注額: 0 円  粗利: 0 円  都道府県: 東京都  代理店: 未登録  履歴/予定: <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">履歴</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; border-radius: 5px; color: #0072bc;">予定</span> </div>

(INNOVERAとの連携：自社製品「INNOVERA」と「ネクストSFA」の連携が可能で「着信ポップアップ」が便利)

× INNOVERA

(案件のフェーズ管理：ドラック&ドロップの簡易的操で案件の迅速なリストアップも可能に)

### 【プロディライトについて】

社名：株式会社プロディライト

代表者：代表取締役社長 小南 秀光

所在地：大阪府大阪市中央区高麗橋3-3-11淀屋橋フレックスタワー2F

設立：2008年6月4日

事業：音声ソリューション事業

- ・クラウド音声システムの企画・開発・販売「INNOVERA」
- ・回線サービスの販売「IP-Line」
- ・音声デバイスの販売「Yealink」

H P : <https://prodelight.co.jp/>

### ■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、以下のようないくつかの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)

ネクストSFA

ネクストSFAの強み 機能一覧 ご利用料金 導入実績 無料トライアル

**見込み顧客の獲得、育成から、**

**商談管理、顧客管理まで、**

**MA、SFA、CRMの全てを搭載！**

98.7%  
2024年3月実績  
MA PERFORMANCE

翌営業日  
リード登録から販路登録まで  
MA PERFORMANCE

何回でも  
無料  
サポート

MA  
PERFORMANCE  
2024 Summer

CRM  
PERFORMANCE  
2024 Summer

SFA  
PERFORMANCE  
2024 Summer

MA  
PERFORMANCE  
2024 Summer

資料請求・無料トライアルはこちら

- 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（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：3億6,182万円（2024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

HP：<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CS課

メール：[info@geo-code.co.jp](mailto:info@geo-code.co.jp)

電話：03-6274-8081