

ヒト幹細胞コスメ「ディレイア」を世界6カ国で展開するグラツィア、 「ネクストSFA」導入で年間120時間の工数と345万円のコストを削減

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・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、ヒト幹細胞コスメ「ディレイア」を世界6カ国で展開する株式会社グラツィア（本社：東京都豊島区、代表取締役：南代 鮎美）が導入したことをお知らせします。

Grazia × ネクストSFA

■「ネクストSFA」導入の背景と効果

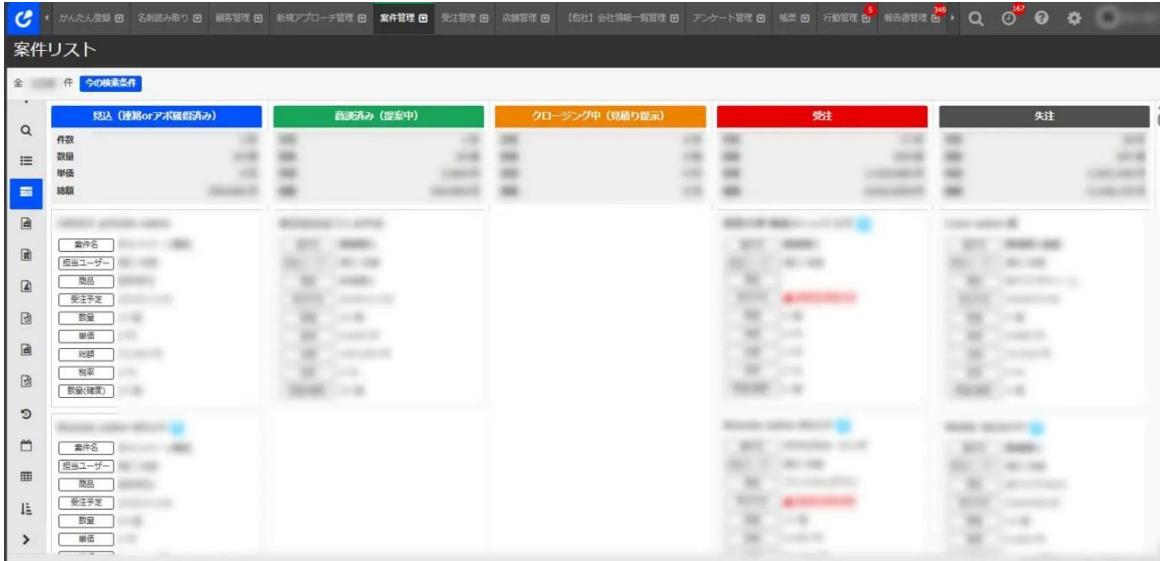
株式会社グラツィアは、ヒト幹細胞コスメの研究に取り組み、有効性ある原料のエビデンスデータ、効果と安全性を実現したコスメやサプリメントを企画・開発・製造するサロン専売品メーカーです。全国約8000店舗での導入や世界6カ国で展開する最先端のコスメブランド「ディレイア」をはじめ、化粧品や美容機器の企画・開発・販売など、総合的な美容のプロデュースを提供しています。

「ネクストSFA」導入前の同社は、営業の進捗管理がExcelベースで属人化しており、会社規模の拡大にともなう管理ルールの統一や活動履歴の蓄積、スムーズな引き継ぎ対応に課題がありました。また、過去に利用していたシステムでは顧客データのリスト管理に留まり、詳細な活動管理ができていませんでした。

この度の「ネクストSFA」の導入により、Excelでの属人的な管理体制から脱却し、「フェーズ（商談段階）ごと」の詳細な進捗管理が可能となりました。さらに、営業と顧客対応の活動履歴を確実に蓄積する文化が定着したことで、急な担当者の異動や退職時にもスムーズな引き継ぎが実現しています。

特に大きな効果として、日報作成の自動化が挙げられます。従来、1日あたり約30分を要していた作業が大幅に削減され、年間で120時間の工数削減、約345万円のコスト削減を実現しました。

加えて、顧客情報を起点に、担当者情報、案件進捗、受注情報、過去の履歴、見積書ファイルなど、点在していた情報がワンストップで集約されました。これにより、必要な情報へ即座にアクセスできる体制が整い、業務効率が大きく向上しています。



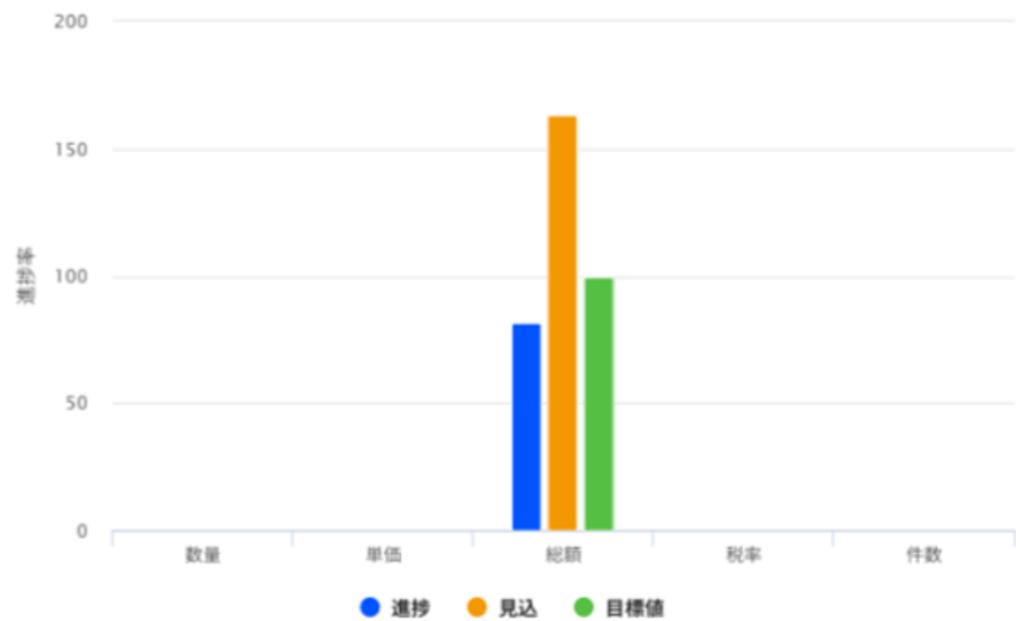
（【案件管理】見込み金額などExcelでの簡易的な管理が、フェーズ（商談段階）ごとの詳細な進捗管理が可能に）

(【履歴】顧客とのやり取りを履歴登録する文化が定着し、急な異動や退職時でもスムーズに引き継ぎが可能に)

日報 :

作成者
提出先
閲覧者

当月進捗



項目	実績	見込	目標値
実績	実績	実績	実績
見込	見込	見込	見込

(【日報】毎日20～30分かかっていた日報も、自動作成により工数が大幅削減)

【グラツィアについて】

社名：株式会社グラツィア

代表者：代表取締役 南代鮎美

所在地：東京都豊島区南池袋2-27-17 いちご南池袋ビル6F

設立：1997年3月6日

事業：化粧品・美容機器企画・開発・販売

H P : <https://www.grazia.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、Web広告運用やSEO対策、Webサイト制作といった従来のWebマーケティング支援に加え、直近のAI検索対策（AIO/LLMO）まで手掛けるWebマーケティング事業を展開しています。また、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」などを提供するクラウドセールステック事業も展開しています。

これらの事業を通じて、当社は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：3億6,452万円（2025年8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