

営業支援ツール「ネクストSFA」が「AI履歴登録機能」をリリース、 音声やテキストメモからAIが企業特定と履歴登録を自動補正

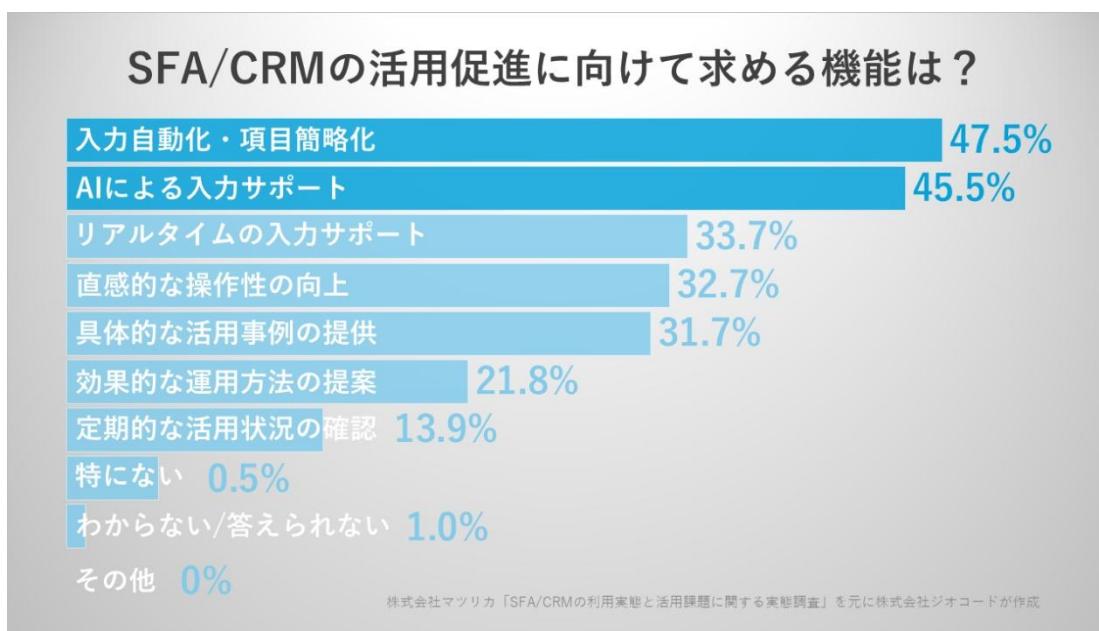
SFA/CRMツールの長年の肝 “ユーザーが入力してくれない問題” を一気に解決！定着率、継続率が大幅に改善

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履歴登録機能」を2025年12月4日にリリースしました。



■ 「AI履歴登録機能」開発の背景

BtoB企業・BtoBtoC企業の営業部門管理職及び主任等の営業担当者101名を対象に行われた「SFA/CRMの利用実態と活用課題に関する実態調査（※）」によると、SFA/CRMの活用促進に向けて求められる機能として「入力自動化・項目簡略化（47.5%）」「AIによる入力サポート（45.5%）」の2つが上位に挙がっています。



※：BtoB企業の営業管理職・主任101名に聞いた！SFA/CRM活用課題徹底調査 | SFA/CRMツールならMazrica Sales | 株式会社マツリカ

<https://product-senses.mazrica.com/dldocument/sfa-research>

このような課題を踏まえ、ジオコードは音声や簡易的なテキストメモを「ネクストSFA」に送信するだけでAIが内容を整理し、適切な企業ページを見つけ出し、AIが自動補正した内容を簡単に履歴登録できる「AI履歴登録機能」をリリースしました。これにより、営業担当者は入力作業から解放され、より顧客に向き合う本来の営業活動に集中できるようになります。

■ 「AI履歴登録機能」の主な特徴

本機能は、「ネクストSFA」での履歴登録に必要だった「企業検索」「企業ページに移動」「履歴登録」といった複数のステップが、音声入力なら1ステップで履歴登録を完了することができます。

SFA/CRMツールの長年の肝でもあった“ユーザーが入力してくれない問題”が一気に解決できます。これにより、SFA/CRMツールの定着率、継続率が大幅に改善されます。

特徴	機能詳細	削減される工数
該当企業を瞬時に特定	音声やメモの内容に含まれる企業名やキーワードから、AIが「ネクストSFA」に登録されている該当企業（商談先）を瞬時に検索し、探し当てます。	企業検索、企業ページへの移動。
音声や簡易的なテキストメモを自動補正	音声や簡易的なテキストメモでも、AIが内容を理解し、商談用、メール用、電話用など、用途に合わせた最適な履歴テンプレートに沿って自動で補正します。	詳細な履歴内容のテキスト作成や煩雑な入力作業。
音声なら“ゼロ入力”で履歴登録を実現	補正された履歴は、該当の企業ページに自動で登録されます。これにより、営業担当者は音声またはメモの入力という1つの動作だけで、正確な履歴登録を完了できます。	履歴登録ボタンの操作。

■ 今後の展開

当社は、今後も「ネクストSFA」の機能拡充を積極的に進めてまいります。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、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