

営業支援ツール「ネクストSFA」、全国35都道府県・71,000台のタクシーに設置の  
サイネージメディア「TOKYO PRIME」を展開するIRISが導入

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、全国35都道府県・合計71,000台（うち東京都内25,500台）のタクシーにサイネージを設置する日本最大(※)のタクシーメディア「TOKYO PRIME」を運営する株式会社IRIS（本社：東京都港区、代表取締役社長：眞井 卓弥）が導入したことをお知らせします。

(※)タクシーメディア各社の媒体資料記載の台数比較より。2024年10月時点。



■「ネクストSFA」導入の背景と効果

株式会社IRISは、タクシーアプリ「GO」などを手掛けるGO株式会社と、インターネット広告技術企業として国内初DSPベンダーとなった株式会社フリークアウト・ホールディングス（東証グロース：6094）の合併会社として設立されました。タクシーサイネージ「TOKYO PRIME」を全国35都道府県・合計71,000台(うち東京都内25,500台)のタクシーに展開しています。

「ネクストSFA」導入前の同社は、スプレッドシートで営業活動を管理しており、データの分散や過去データの検索性の低さに加え、営業活動に活用できる分析基盤の不足といった課題を抱えていました。今後の売上規模拡大を見据え、営業データの「一元化」と「分析基盤の構築」を実現するため、SFAツールの導入を検討していました。

この度の「ネクストSFA」の導入により、営業情報や顧客データの一元管理を実現。過去の案件を探す手間も省けたことで、年に1〜2日かかっていた作業工数を削減できました。案件登録では、必須項目設定や外部ツール連携（名刺管理ツール「Sansan」連携機能）などの活用によって、スプレッドシートでは困難だった、高品質な営業データの蓄積や分析も可能になりました。さらに、「MA(マーケティングオートメーション)機能」とセットで利用することで、リード(見込み顧客)育成から商談管理、顧客管理までを一気通貫で把握でき、「ここを見れば全て分かる」というデータ活用の基盤が整いつつあります。

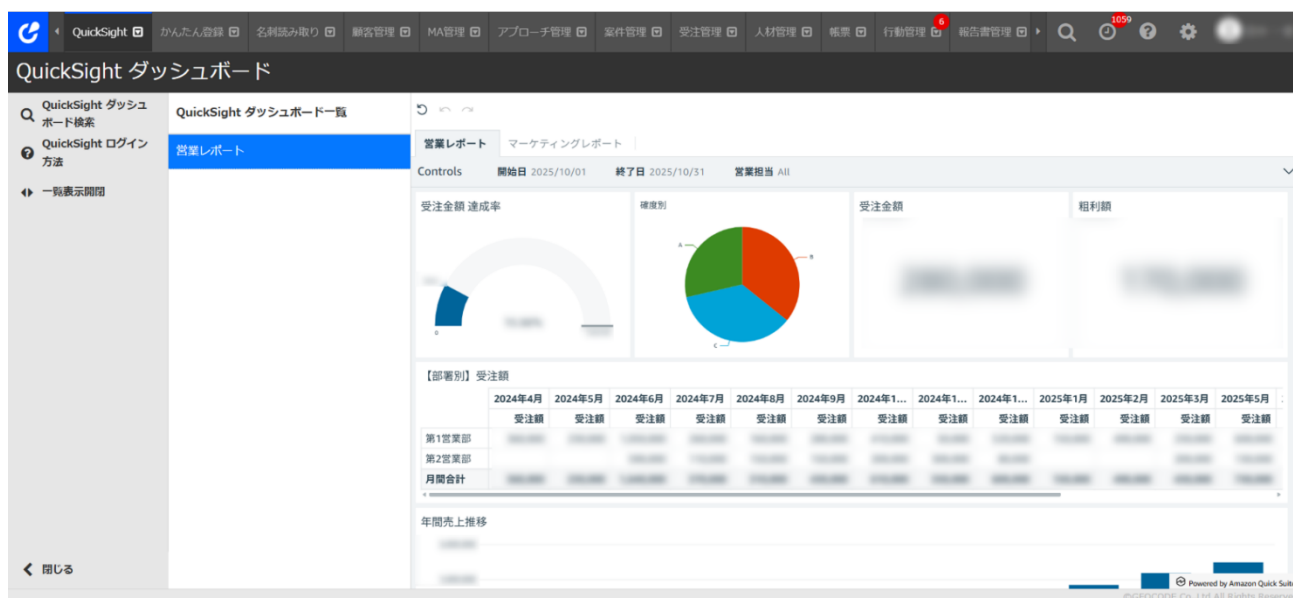
また、「ネクストSFA」導入の決め手は「手厚いサポート」「コスト」「直感的な操作性」の3点です。特に、構築から運用まで伴走する無料のサポート体制は他社にはない魅力で、導入決定の大きな要因となりました。



（【案件管理】「新規or既存」や「受注理由」を必須項目に設定することで営業活動の精度がアップ）

検索	広告主名	担当者名	取込結果	エラー内容	所持ユーザー	所持ユーザーメール	情報取込日	
データ取込み	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>
	株式会社〇〇〇	田中 太郎	登録成功		〇〇〇	〇〇〇@〇〇〇.co.jp	2025/10/1	詳細>

（【Sansan連携】自動反映した名刺情報をベースにメール配信、開封率などを分析して効率的にアプローチ）



（【データの一元管理】年度ごとに作成していたスプレッドシートの作成や更新作業が不要に）

## 【IRISについて】

社 名：株式会社IRIS

代表者：代表取締役社長 眞井 卓弥

所在地：東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー 23階

設 立：2016年6月1日

事 業：新世代デジタルサイネージ「TOKYO PRIME」の開発、および広告の販売

H P：<https://www.iris.inc/>

## ■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。

ネクストSFA

ネクストSFAの強み 機能一覧 料金プラン 導入実績 無料トライアル

AIが商談を記録・分析・改善！

企業データの一元化、案件管理、顧客管理まで全機能搭載！

98.6% 継続率 (2025.3月)

利用開始から 翌営業日 対応可能

名刺のアップロード 何回でも 無料

無料導入・無料トライアルはこちら

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

電 話：03-6274-8081