

創業1972年の表面処理スペシャリスト 東栄電化工業がDXで営業体制を強化、 「ネクストSFA」導入でメール配信工数を約67%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」を導入した東栄電化工業株式会社（本社：神奈川県相模原市、代表取締役社長：山本 茂樹）において、一定期間の運用定着を経て得られた具体的な活用成果を発表いたします。

高付加価値な表面処理技術を強みとする同社は、「ネクストSFA」の導入により、アナログ管理からの脱却と営業プロセスの可視化を実現し、大幅な業務効率化を達成しました。



■ 「ネクストSFA」導入の背景と効果

東栄電化工業株式会社は、アルミニウムの表面処理（アルマイト処理や化成皮膜処理）を専門とする企業です。光学部品、半導体装置、自動車、スポーツ用品、時計外装、産業機械など幅広い分野で、意匠性や機能性を高めたアルマイト処理を提供しています。新しい市場でプラスチックや塗装品をアルミに置き換える、省エネ・SDGsに貢献する取り組みも始めています。

「ネクストSFA」導入前の同社は、少量多品種の製品と膨大な顧客情報を抱える中、Excelで顧客管理と営業進捗管理を行っていたため、「営業担当ごとの進捗状況の把握が困難」「他メンバー間での情報共有が滞る」といった課題がありました。特に、展示会などで得た大量の名刺情報へのフォローアップに多大な時間を費やしており、効率的な営業アプローチ体制の構築が喫緊の課題となっていました。

「ネクストSFA」導入後は、テンプレートを使ったメールの一括配信機能により、展示会後のフォローアップ業務の大規模な効率化を実現。メール配信業務の工数を約1/3に短縮し、削減できた時間を、顧客への提案準備など付加価値の高い業務（コア業務）に充當できるようになりました。迅速かつ丁寧なフォローが可能になったことで、商談化率が約20%改善する見込みに。また、従来は手一杯で対応しきれなかった1,000人規模のリストへのアプローチも可能になり、新たな顧客層の開拓にもつながりました。「ネクストSFA」での情報の一元化で「メール配信から顧客対応履歴の記録まで1つのツールで完結」できるようになったことが、業務効率化の大きな要因となっています。

A screenshot of the NextSFA software interface. The top navigation bar includes links for 'かんたん登録', '名刺読み取り', '顧客管理', 'アプローチ管理', '開発フェーズ管理' (highlighted in red), '受注管理', '行動管理', 'メール管理', 'ファイル管理', and '問合せ管理'. Below the navigation is a search bar and various filter icons. The main area is titled '開発フェーズリスト' and displays a grid of development phase records. Each record includes columns for '開発フェーズ情報' (Phase Information), '前回対応 / 次回予定' (Last Response / Next预定), '最終フェーズ更新日' (Last Update Date), '担当ユーザー' (Responsible User), 'フェーズ' (Phase), 'NDA取り交わし' (NDA), '商品情報' (Product Information), and '開発フェーズID' (Development Phase ID). The grid contains several rows of data, each with a small preview thumbnail and a series of icons for actions like edit, delete, and export.

(【アプローチ管理】顧客の温度感ごとに分類・履歴管理し、効率的なアプローチが可能に。)

The screenshot shows a dashboard interface with a calendar at the top. Below the calendar are four cards: 'マイ活動リスト' (My Activity List), '顧客フェーズ進捗 (進捗、登注済、会社)' (Customer Phase Progress (Progress, Registered, Company)), '取扱取扱法 (先月)' (Handling Method (Last Month)), and '取扱取扱法 (当月)' (Handling Method (This Month)). The '顧客フェーズ進捗' card displays various stages like '獲得', '検討', and '決定' with corresponding counts. The '取扱取扱法' cards show sample counts for different categories.

(【ダッシュボード】日々の活動履歴を登録するだけで、自動的にグラフ化・集計されるように。)

The screenshot shows a list of 100 scheduled approaches. Each item includes a preview of the email content, the next response date, the responsible agent, priority level, and a checkbox for follow-up emails. The list is organized by priority and includes columns for notes and attachments.

(【メール一括配信機能】膨大な時間がかかっていたメール送信。テンプレでの一斉配信で対応時間が1/3に短縮。)

【東栄電化工業について】

社名：東栄電化工業株式会社

代表者：代表取締役社長 山本 茂樹

所在地：神奈川県相模原市中央区小町通2-5-9

創業：1972年

事業：一般アルマイト処理、高機能特殊アルマイト処理、精密アルマイト処理、化成被膜処理、各種金属表面処理

H P : <https://toeidenka.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)

The screenshot shows the Next SFA homepage. It features a banner with the text "AIが商談を記録・分析・改善！" (AI records, analyzes, and improves negotiations!), "企業データの一元化、案件管理、顧客管理まで全機能搭載！" (Unified corporate data management, case management, customer management, all functions integrated!), and "顧客管理まで全機能搭載！" (Customer management included). Below the banner are several awards and recognition logos, including "顧客満足度 98.6%" and "2025年版 Gartner Magic Quadrant for Sales Engagement Platforms Leader". A call-to-action button at the bottom right says "資料請求・無料トライアルはこちら" (Request information · Free trial here).

- 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/>

【導入事例ページ】 東栄電化工業様：<https://next-sfa.jp/cases/toeidenka/>

■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