

ジオコード、営業支援ツール「ネクストSFA」の「AI商談レポート機能」が Google MeetやZoomと連携可能に

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「AI商談レポート機能」において、Google MeetやZoomと連携できるようになりました。



■機能強化の背景と目的

「ネクストSFA」に搭載されている「AI商談レポート機能」は、Web会議の録画データをアップロードするだけで、AIによる高度な文字起こしや要約、SFA（顧客管理ツール）への自動連携などを行い、商談レポートを作成する機能であり、導入企業の営業活動の効率化を支援しております。しかし、従来はWeb会議の録画データをPCなどのローカル環境に一度保存した後、手動で「ネクストSFA」にアップロードする必要があり、この手間が営業担当者の負担となっていました。

今回の機能強化では、Web会議ツールで保存された録画データ（動画ファイル）を、Googleドライブなどのクラウドストレージから直接選択・連携できるようにすることで、データ保存やアップロードというボトルネックを解消します。これにより、営業担当者は煩雑なファイル操作なしに、瞬時にAI分析を開始できるようになります。



■「AI商談レポート機能」導入のメリット

当機能を導入することで以下のようなメリットがあります。

議事録作成時間の削減	商談内容の文字起こしや要約にかかる時間を大幅に削減し、営業担当者はよりコアな業務に集中できます。
記録漏れの防止と精度の向上	AIが客観的に内容を記録するため、担当者による記録漏れや主観による解釈のずれを防ぎ、商談記録内容の正確性を向上させます。
情報共有の効率化	商談履歴に議事録と要約が自動登録されるため、チーム内での情報共有がスムーズになり、連携強化に貢献します。
「商談の見える化」の実現	AIによる商談レポート機能を活用することで、「今後の流れが明確になっているか」「クロージングが適切に行われているか」など、商談における重要なポイントが体系的に整理されます。これにより、各商談の進捗状況や課題が一目で分かるようになり、営業マネジメントやフォローアップの精度が向上され、商談力の強化にもつながります。
過去の商談内容の有効活用	過去の商談議事録を容易に検索・閲覧できるため、ナレッジの蓄積や営業戦略の立案に役立ちます。

■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。

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！

継続率 **98.6%**
2025-2026

利用開始から
翌営業日
何回でも
無料

無料体験・無料トライアルはこちら

【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：3億6,386万円（2025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

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