

真空成形トレー・物流容器メーカーのヨシザワが「ネクストSFA/CRM」を導入、 名刺・案件管理のデジタル化で情報共有・検索工数を約90%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/CRM」を導入した株式会社ヨシザワ（本社：三重県鈴鹿市、代表取締役社長：吉澤 健）における、導入・運用を経て得られた具体的な活用成果を発表いたします。



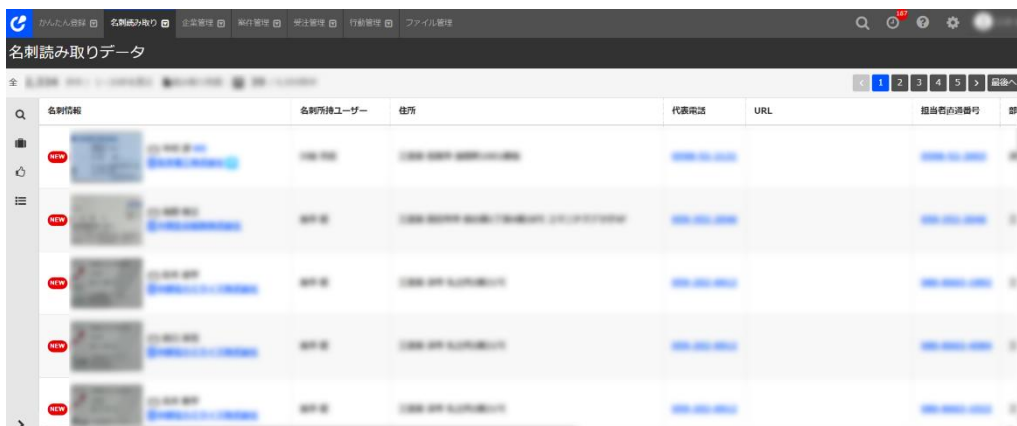
■「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

株式会社ヨシザワは、モノづくり大国日本に欠かせない真空成形トレーや物流容器、プラスチック段ボールなどの製造・販売を主な事業とする包装・物流資材メーカーです。リサイクル原料の調達からシート製造・成形加工・梱包・配送に至るまでの社内一貫生産体制を強みとし、50年以上にわたって国内の物流・製造業界を支えてきました。

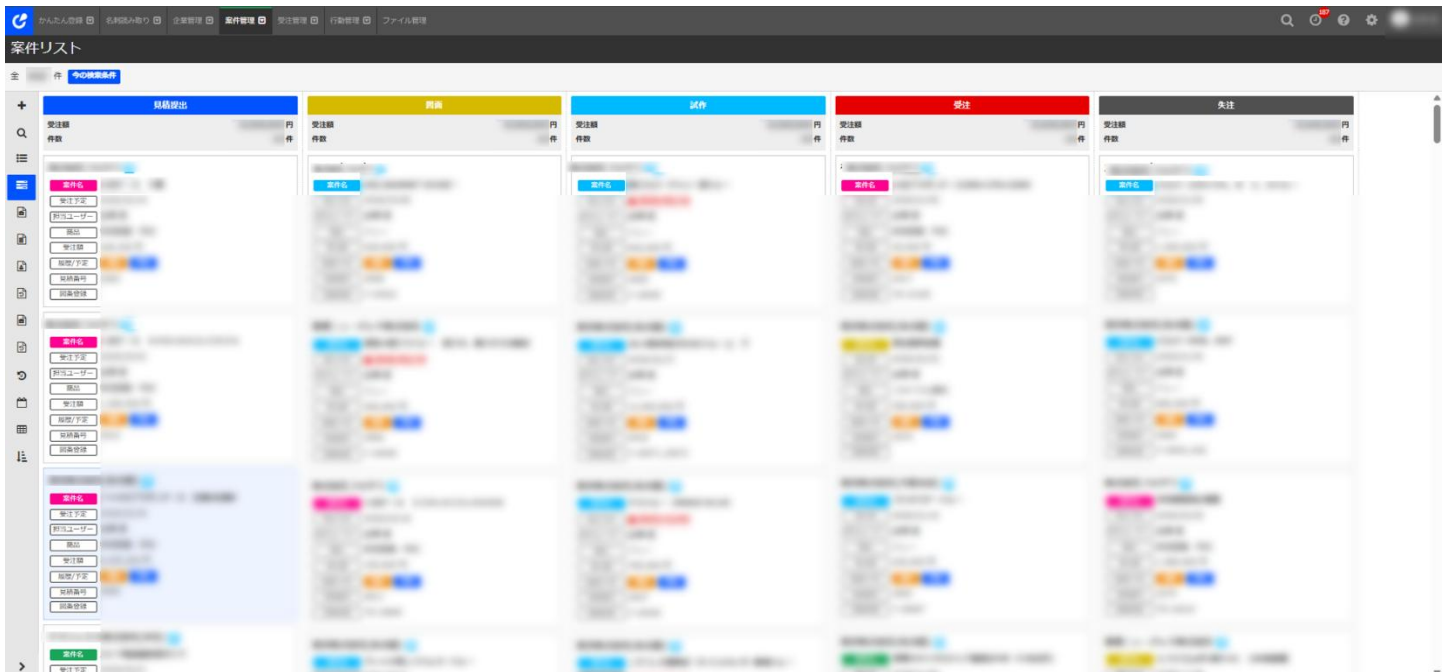
近年は、プラスチックのリサイクル事業にも注力しており、現在は月間約25トンものプラスチックを全国から収集できる体制が整っています。収集したプラスチックを活用して製造したポリ袋を鈴鹿市内の介護施設やホテル、銀行、大学などへ販売することで、地元から「資源循環の輪」を広げる活動にも取り組んでいます。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社は、名刺および案件管理がアナログ運用に依存し、属人化している点が課題でした。名刺は各営業担当者が個人で保管していたため、他の担当者が顧客情報を必要とする際には、その都度本人を探して借りに行くというやり取りが常態化していました。情報へのアクセスに時間と手間がかかるだけでなく、担当者不在時には情報を活用できないという機会損失が生じるケースもありました。案件管理についても、見積書と関連資料を紙でファイリングしていたため、過去の経緯や必要な情報を迅速に参照できない状態でした。また、営業実績の共有は月1回の会議に限られており、日常的な進捗把握やモチベーション管理にも課題がありました。

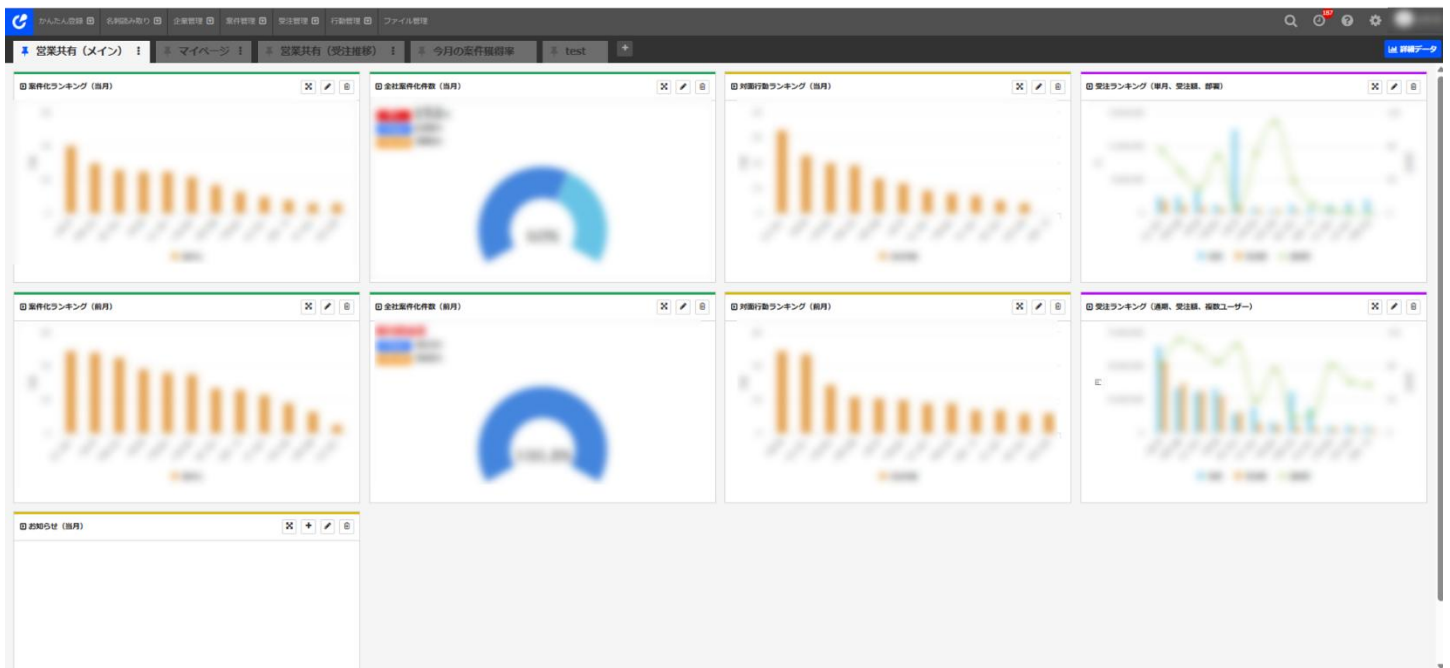
この度の「ネクストSFA/CRM」の導入により、名刺情報のデジタル化と一元管理が実現し、アップセルを含む営業活動に向けた名刺の確認・情報共有にかかる工数が約90%削減されました。名刺データはクラウド上で検索・共有が可能となり、スマートフォンからもアクセスできるため、外出先での営業活動の効率化にも寄与しています。案件管理においても、見積書や関連資料を案件に紐づけてデジタルで一元管理できるようになり、必要な情報への即時アクセスが可能となっています。さらに、ダッシュボード機能によって営業実績がリアルタイムでグラフ化・可視化されたことで、営業部内に自然な競争意識が生まれ、「1件でも多く獲得しよう」という前向きな意欲の醸成にもつながっています。こうした変化を通じて、本来注力すべき顧客フォローに充てる時間が増加し、顧客からは「いつもマメに連絡をくれる」と厚い信頼を得られるようになったとのこと。また、機会損失の防止と将来的な売上の底上げへの貢献も実感されています。



（【名刺管理】即座に共有・検索が可能になり、情報収集の手間が従来の10分の1ほどに激減。）



（【案件管理】見積書や資料などを案件ごとに一元管理できるようになったため、資料を探す手間がなくなりました。）



（【ダッシュボード】常に最新のランキングが更新されるため、良い意味での競争意識が芽生え、営業部が活性化。）

【ヨシザワについて】

社 名：株式会社ヨシザワ

代表者：代表取締役社長 吉澤 健

所在地：三重県鈴鹿市御園町4057-3

設 立：1975年4月

事 業：真空成形トレーの製造・販売 / 物流容器の製造・販売 / プラスチック段ボールの製造・販売

H P：<https://www.yoshipack.co.jp/>

■クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA/CRM」について

「ネクストSFA/CRM」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/>

【導入事例ページ】 ヨシザワ様： <https://next-sfa.jp/cases/yoshizawa/>

■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サイト制作などの従来のWebマーケティング支援に加え、近年注目が高まるAI検索対策（AIO/LLMO）にも対応したWebマーケティング事業を展開しています。あわせて、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA/CRM」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11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/CRM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