

営業支援ツール「ネクストSFA/CRM」が「AI案件更新機能」をリリース AIが案件履歴を分析し、獲得確度や契約予定日など正しい情報を“入力なし”で管理可能に

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・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」の新機能「AI案件更新機能」を2026年5月25日にリリースしました。本機能により、営業担当者は複雑な入力作業なしに、案件情報を常に正確かつ最新の状態で管理できるようになります。



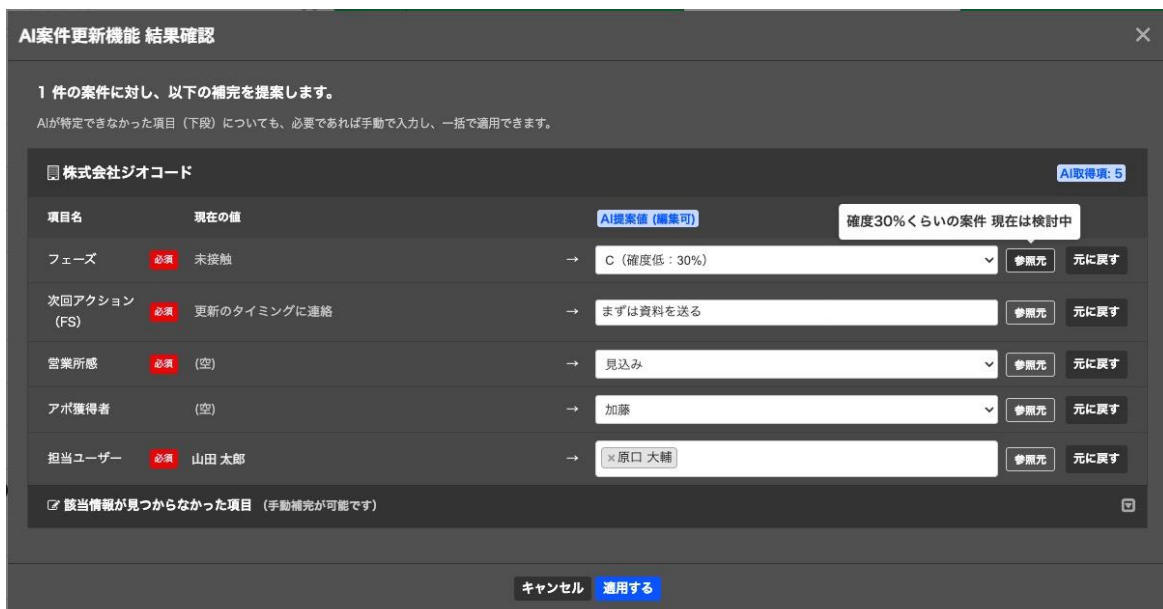
■「AI案件更新機能」開発の背景

営業活動において、SFA/CRM（営業支援/顧客管理）ツールへの情報入力は業務効率化の要である一方で、その入力作業自体が現場の担当者にとって大きな負担となっているケースが少なくありません。特に「獲得確度」「提案状況」「契約予定日」といった案件情報は、商談の進捗とともに日々変化するため、その都度手動で更新するには手間と時間を要します。入力が後回しになることで情報が古いまま放置され、上司やチームメンバーが正確な案件状況を把握できないという課題が、多くの営業組織で共通して見受けられます。

こうした現場の声に応えるべく、当社はAIを活用した案件情報の自動補完・更新機能の開発に取り組んでまいりました。

■「AI案件更新機能」の主な特徴

「AI案件更新機能」は、案件情報の入力の手間を減らす機能の1つです。「ネクストSFA/CRM」に蓄積された案件の活動履歴をAIが解析し、獲得確度や提案状況、契約予定日などの情報を簡単に補完・更新します。これにより、複雑な入力操作や管理工数をかけることなく、常に正確な案件情報をチーム全体でリアルタイムに共有できる環境が実現します。



■今後の展望

当社は今後も顧客の業務効率や生産性向上に取り組み、AIを活用した機能の拡充を継続してまいります。営業担当者が入力作業ではなく、本来注力すべき顧客との対話や提案活動により多くの時間を割けるSFAツールの実現を目指します。

■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/>

■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：3億6,461万円（2026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
HP：<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