

自動車販売やOEMグッズ製造を展開するナッシュが「ネクストSFA/CRM」を導入、見積作成工数の約80%（年間コスト約200万円）の削減を実現

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」を導入した有限会社ナッシュ（本社：静岡県藤枝市、代表取締役：松田 善浩）において、導入後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。



■「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

有限会社ナッシュは、静岡県藤枝市を拠点に、自動車販売・修理、パーツの製造および卸売業、OEMグッズの企画・製造・販売、Web制作・ECサイト運営まで多角的に事業を展開する企業です。

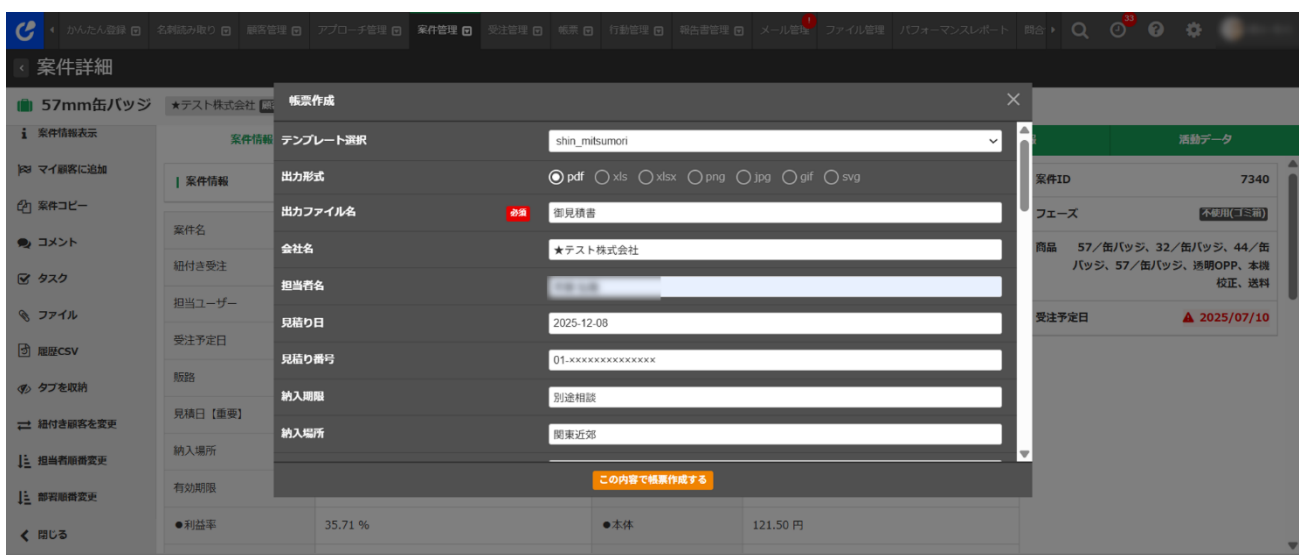
「縁と輪」という二つの言葉を大切にし、人と人のつながりを第一に考えて事業に取り組み続けていくことをミッションに掲げています。

近年は「推し活」ブームの影響を受け、関連グッズの製造にも注力しており、缶バッジやアクリルスタンドなどを国内の自社工場で一貫生産しています。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社は、営業活動や顧客・案件情報がExcelや担当者ごとの個別管理となっていたため、情報の属人化が課題でした。そのため、本社側で営業状況をリアルタイムに把握することが難しく、案件進捗や見積・受注に関する情報共有にも課題を抱えていました。また、見積作成などの作業負荷が高く、営業活動全体の効率向上が急務となっていました。

この度の「ネクストSFA/CRM」の導入により、営業業務全体の効率化と情報共有体制の強化が飛躍的に進みました。特に帳票作成機能の活用により、これまで多くの時間を要していた見積書作成業務の工数を約80%削減し、年間約200万円のコスト削減を実現しています。また、営業情報や売上・粗利データをリアルタイムで一元管理できるようになったことで、本社側でも営業状況を即座に把握できる体制が整いました。

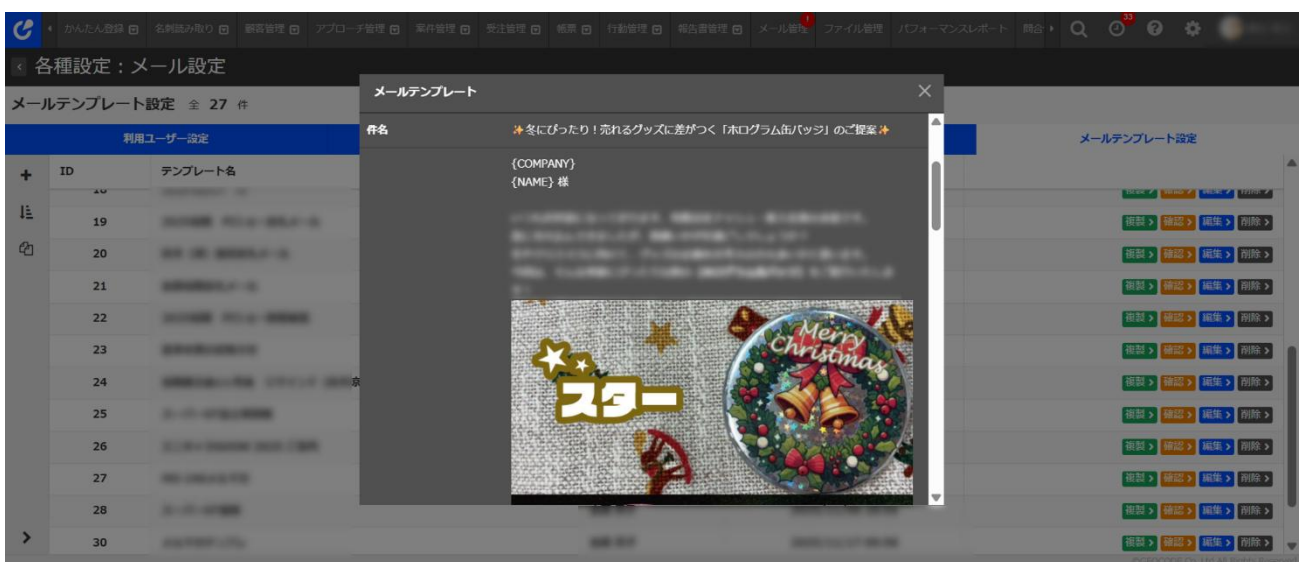
さらに、案件管理機能によって過去の商談履歴や対応内容を容易に参照できるようになり、見積・提案時の判断スピードが向上。こうした営業ノウハウの蓄積・共有は、若手社員の育成にも大きく寄与しています。



（【帳票機能】最優先課題だった「案件情報とそれに紐づく売上・粗利のリアルタイム共有」は帳票機能で実現。）



(【案件管理】案件を一覧で見れたり、過去の営業履歴を残して振り返れるのが便利。)



(【メール一括配信機能】一斉送信で手間がかからず、営業工数の削減が可能に。)

【ナッシュについて】

社名：有限会社ナッシュ

代表者：代表取締役 松田 善浩

所在地：静岡県藤枝市瀬戸新屋305-6

創業：1999年1月

事業：自動車販売・修理・パーツ製造及び販売卸業。OEMグッズの企画・製造・販売。

H P：<https://nush.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】 ナッシュ様 : <https://next-sfa.jp/cases/nush/>

■ 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

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