

建築・人材サービスに強みを持つライフ設計事務所が「ネクストSFA/CRM」を導入、営業活動の可視化により休眠リストへの再アプローチ数が約30%増加

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ライフ設計事務所（本社：東京都北区、代表取締役：平山 渉）における、運用・改善を通じ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

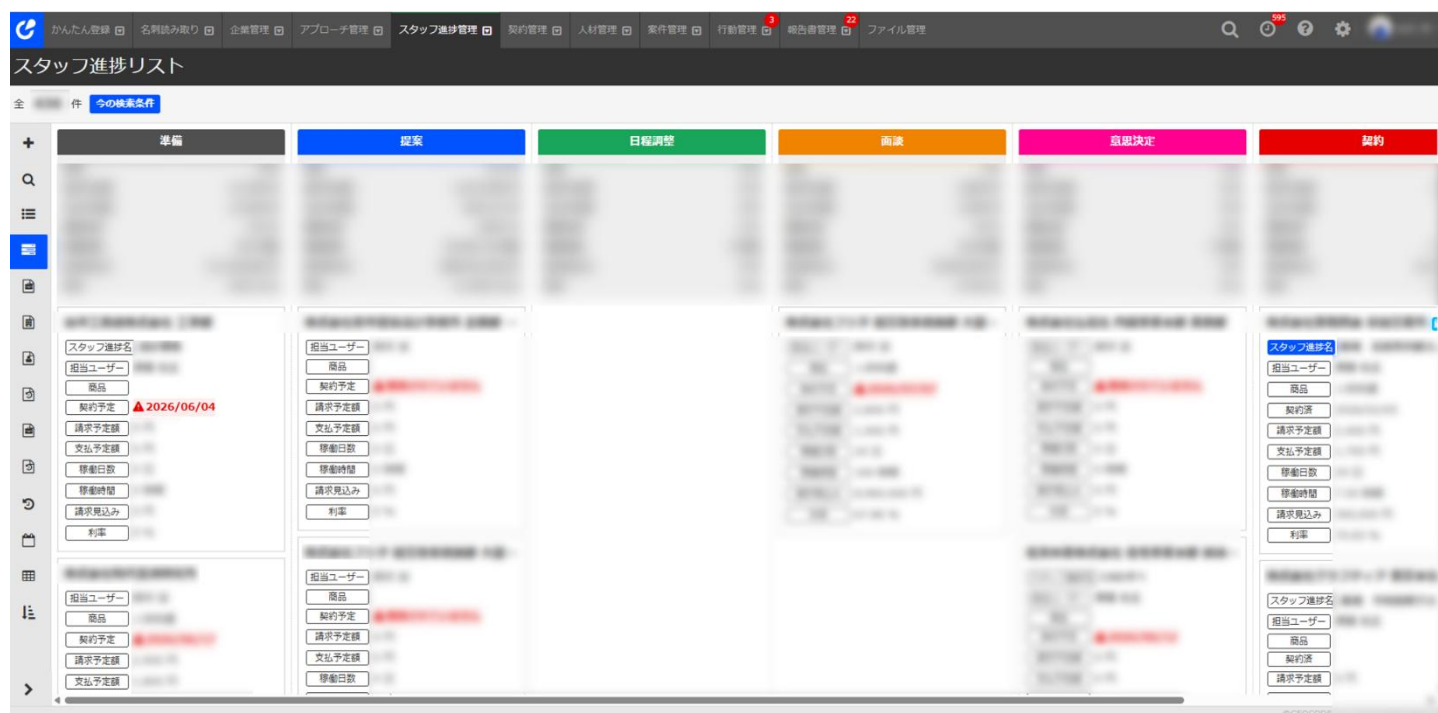
株式会社ライフ設計事務所は、1971年の創立以来、建築物全般の構造設計・金属工事設計・施工設計・施工管理に加え、人材派遣業・人材紹介業・建物管理までを手がけてきた企業です。建築・設備・土木分野に特化した専門性の高い人材マッチングを強みとし、「技術力」と「人間力」を軸に事業を展開しています。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社は、営業管理・顧客管理をExcelなどで行っており、情報が担当者ごとに分散し、属人化していることが課題となっていました。誰が・いつ・どの顧客にアプローチしたのかを担当者本人に確認しなければ把握できず、進捗状況の共有や管理にも手間がかかっていました。

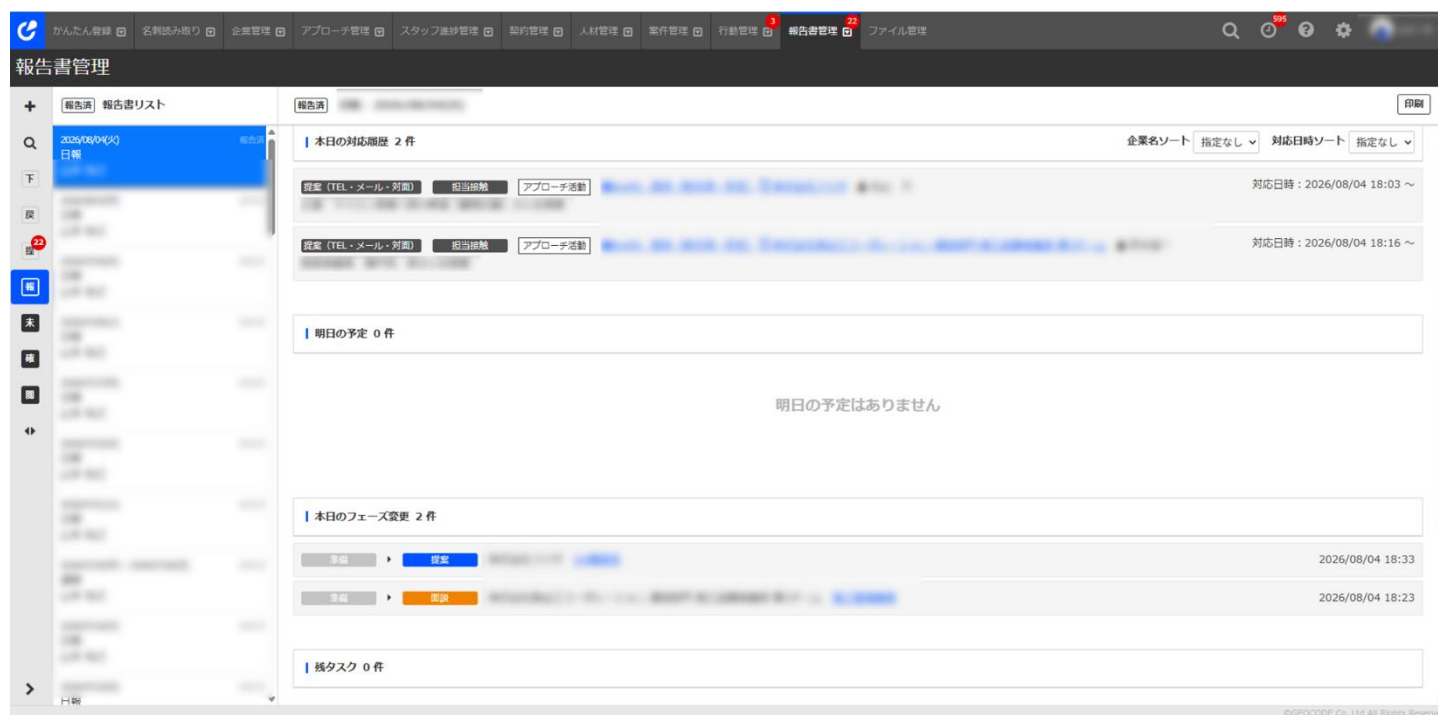
「ネクストSFA/CRM」の導入により、営業管理や日報を一元化し、社内の情報共有を大幅に効率化しました。アプローチ状況が可視化されたことで、これまで休眠状態にあったリストへの再アプローチ数が約30%増加。アプローチの幅が広がったことで新規案件の獲得数も増えました。さらに、若手メンバーが自ら営業活動を進め単独で新規案件を獲得できるようになるなど、組織全体の成長にもつながっています。

アプローチリスト											
表示 今の検索条件 100 件表示											
+	アプローチ情報	前回対応 日 / 次回予定	最終状態更新日	担当者	アプローチID	商品情報	状態	チェックリスト	担当ユーザー	販路	所属部署
Q		 今日 09:22 : 提案 (TEL・メール・...				人材派遣	契約済み (待機済み)				
		 2 日前 : 提案 (TEL・メール・対面)				人材派遣	契約済み (待機済み)				
		 2 日前 : 提案 (TEL・メール・対面)				人材派遣	訪問済				
		 9 日前 : 訪問					契約済み (待機済み)				
		 21 日前 : 案件獲得					契約済み (待機済み)				
		 21 日前 : 案件獲得				人材派遣	訪問済				
		 22 日前 : 提案 (TEL・メール・対面)					契約済み (待機済み)				
		 22 日前 : 提案 (TEL・メール・対面)				人材派遣	アプリーチ済み				

（【アプローチ管理】各担当者がいつ・誰に・どんなアプローチをしたかが一覧で確認できるように。）



（【スタッフ進捗管理】スピーディーな情報共有が人材確保の機会損失防止に。）



（【日報】日報の共有で、互いの動きや目標に対する意識付け・管理もスムーズに。）

【ライフ設計事務所について】

社 名：株式会社ライフ設計事務所

代表者：代表取締役 平山 渉

所在地：東京都北区東田端1-7-3 田端フクダビル5F

創 立：1971年12月1日

事 業：建築物全般の構造設計、建築物の金属工事設計、建築物全般の施工設計、
施工管理、人材派遣業、人材紹介業、建物管理

H P：<https://www.life-sekkei.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】 ライフ設計事務所様： <https://next-sfa.jp/cases/life-sekkei/>

■株式会社ジオコードについて

ジオコードは、インターネット広告運用や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、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：3億6,476万円（2026年5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