

Press Release

2025年5月26日発表
株式会社ジオコード

ジオコード、営業支援ツール「ネクストSFA」の新機能「AI商談レポート機能」を6月2日にリリース

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」の新機能「AI商談レポート機能」を6月2日にリリースします。

新機能 ネクストSFA

営業の“商談を見える化”

01 AIで文字起こし!!

02 AIで要約!!

03 AIで改善!!

刺さる商談を提案！

企業詳細

2日前 2025/XX/XX XX:XX

ジオコード 担当者

活動内容 動画打ち合わせ

要約内容 初回ミーティングでは、現状の集客課題についてヒアリングを行い、「お問い合わせ数の減少」と「広告費に対する効果の不透明さ」が主な懸念点として挙げられました。これを受けて、弊社からはLPの改善、広告運用の見直し、そしてSNS活用の方針について、全体像をご説明しました。

具体的な施策としては、現行の広告データを分析し、ターゲティングとクリエイティブの最適化を図ること、また、SNSやオウンドメディアを活用した中長期的な集客戦略の構築をご提案しました。

今回の打ち合わせでは、詳細な数値目標とスケジュールを提示し、施策の優先順位をすり合わせる予定です。

■ 開発の背景

近年、オンライン商談の普及に伴い、営業担当者は商談後の議事録作成や商談時の様々な情報の記録に多くの時間を費やす傾向にあります。この課題を解決するため、当社はAI技術を活用し、商談内容の要約や商談履歴の自動登録を可能にする「AI商談レポート機能」を新たに開発することにいたしました。

■ 「AI商談レポート機能」とは

Google MeetやZoomなどの主要なWeb会議サービスで記録された商談動画ファイルを「ネクストSFA」にアップロードするだけで、以下の処理が自動実行されます。

AIによる高精度な文字起こし	アップロードされた商談動画の内容を、最新のAI技術を用いて高精度にテキスト化します。
AIによる要約	文字起こしされた内容をAIが解析し、商談の重要なポイントを自動で抽出・要約します。
SFA（顧客管理ツール）への自動連携	文字起こしされた議事録とAIによる要約結果は、「ネクストSFA」の該当する商談履歴に自動的に登録されます。

■ 「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。

【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、SEO対策とWebサイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」やWeb広告運用などのサービスを提供するWebマーケティング事業と、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールステック事業を展開。



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