

## レーザー機器の開発・製造などを行うテラスレーザーが「ネクストSFA/CRM」を導入、 入力作業の手間を削減し月間約200時間の業務効率化を実現

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」を導入したテラスレーザー株式会社（本社：大阪市生野区、代表取締役：馮 書剛）における、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。

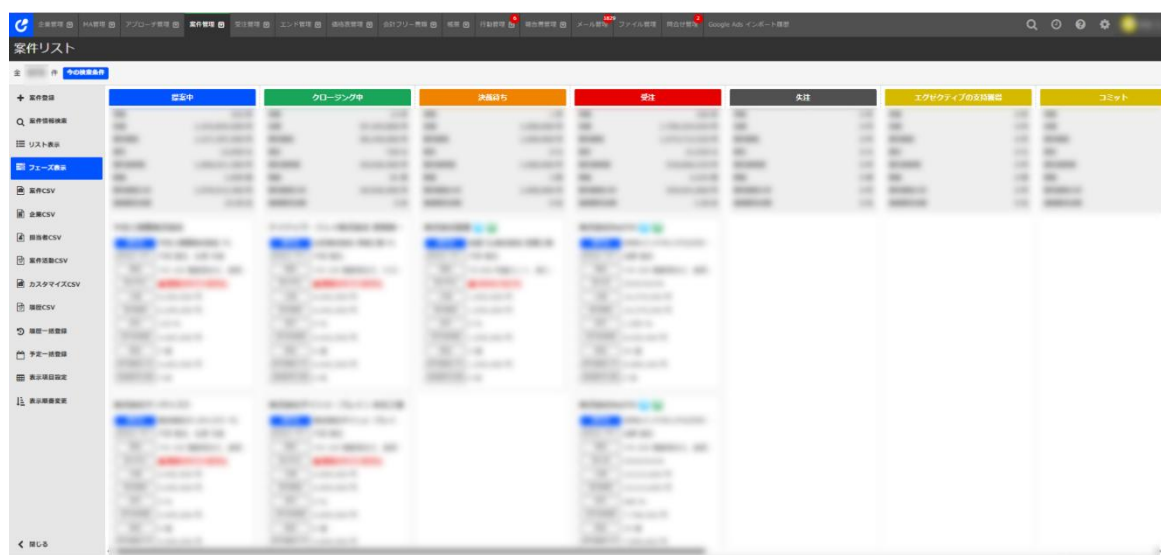


### ■「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

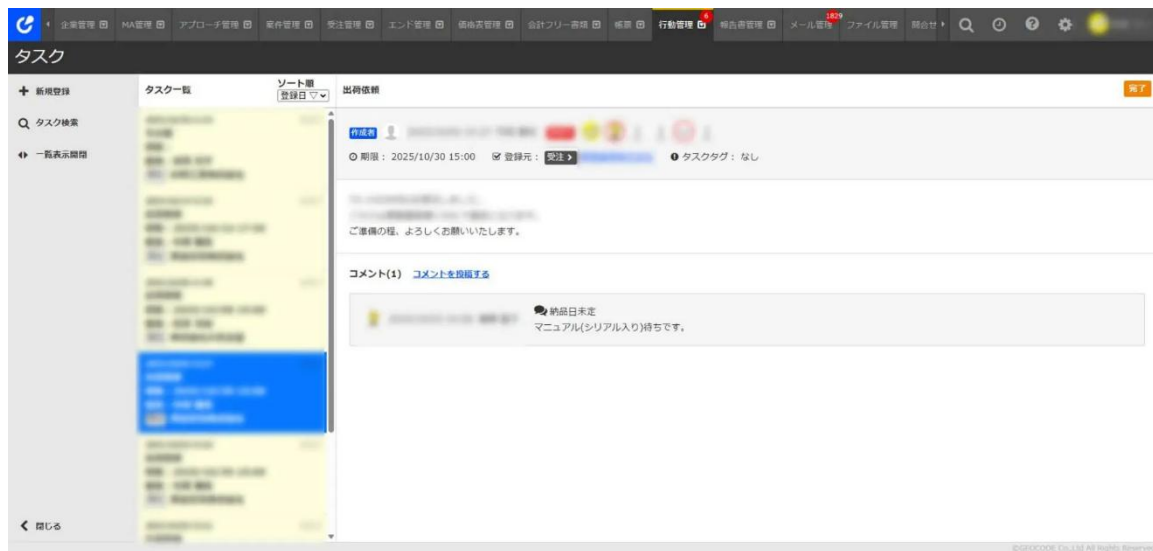
テラスレーザー株式会社は、「MADE IN JAPAN」にこだわり、レーザー溶接機をはじめとするレーザー機器の開発・製造・販売・アフターサービスまでを一貫して提供しています。独自のレーザー技術を活かした精密溶接機「T-LASER」を中心に、精密金型の補修や各種機械部品の再生補修など多様な産業ニーズに応えています。また「モノは売らない。価値を提供する。」というメッセージを掲げ、テラス製品を通じてお客様の成功を支援するために、高性能なハードと充実したソフトの両面を提供しています。

「ネクストSFA/CRM」導入前は、同社では大手企業のCRMツールを利用していましたが、豊富な機能がある一方で設定が複雑で入力項目が多く、営業担当者の大きな負担となっていました。その結果、正確なデータ入力や分析が滞り、顧客情報の共有やデータ活用におけるCRM本来の効果を発揮できていませんでした。

「ネクストSFA/CRM」導入後は、営業情報の入力負担が大幅に軽減され、見やすい管理画面と必要最小限に絞った入力項目設計により、これまで煩雑だった登録作業がシンプルになりました。その結果、営業活動にかかる工数が月間約200時間削減され、freeeやChatworkとの連携によって関連情報の一元管理も実現しています。現在では、「ネクストSFA/CRM」は顧客対応活動の基盤となり、案件管理やタスク管理を中心に営業情報を可視化することで、社内の情報共有や進捗管理がよりスムーズに行えるようになりました。



（【案件管理】クラウド会計ソフト「freee」との連携で、納品書や請求書などの伝票発行もスムーズに。）



(【タスク管理】「Chatwork」との連携で、お客様に関するすべての対応状況が「ネクストSFA/CRM」上で可視化。)

### 【テラスレーザーについて】

社 名：テラスレーザー株式会社

代表者：代表取締役 馮 書剛

所在地：大阪市生野区新今里3-3-20

創 業：2019年8月1日

事 業：レーザー機器および放電被覆肉盛装置の開発・製造・販売

H P：<https://teluslaser.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】テラスレーザー様：<https://next-sfa.jp/cases/teluslaser/>



## ■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](mailto:info@geo-code.co.jp)

電 話：03-6274-8081