

インフラ劣化予測AIのFracta Japanが「ネクストSFA/CRM」を導入、 営業プロセスの可視化で事務確認を50%削減、戦略的営業への転換を加速

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Fracta Japan株式会社（本社：東京都中野区、代表取締役：的場 雄介）について、導入・運用を通じて得られた具体的な活用成果を発表いたします。

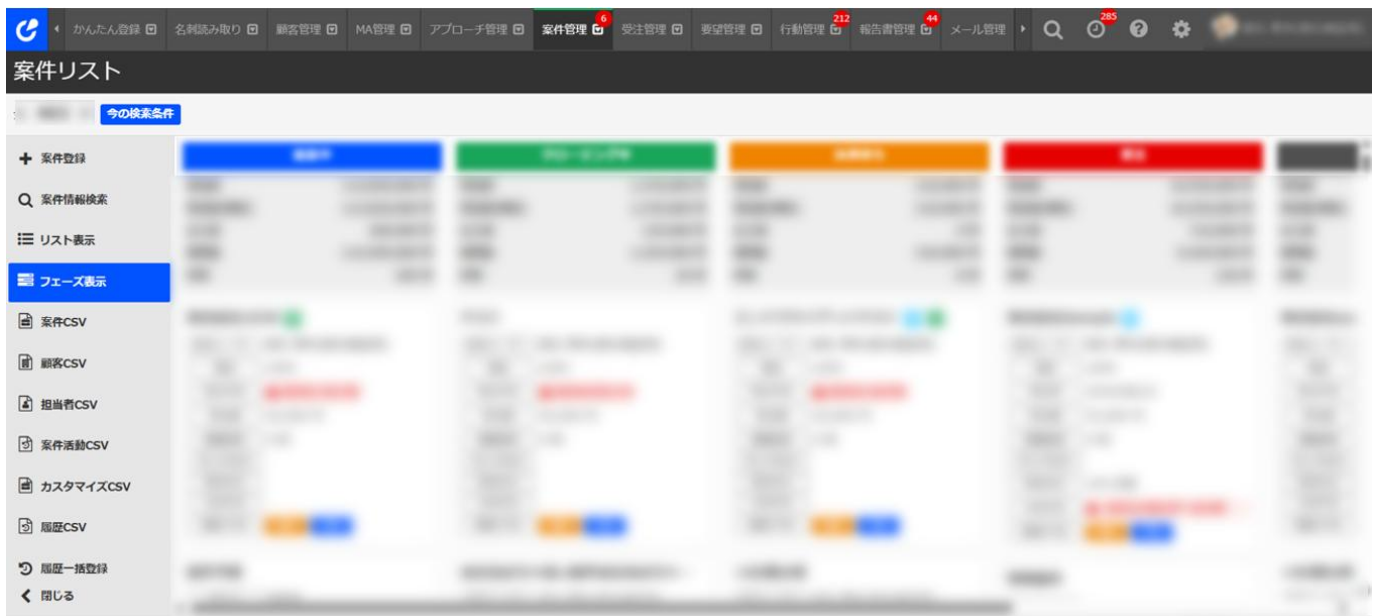


■「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

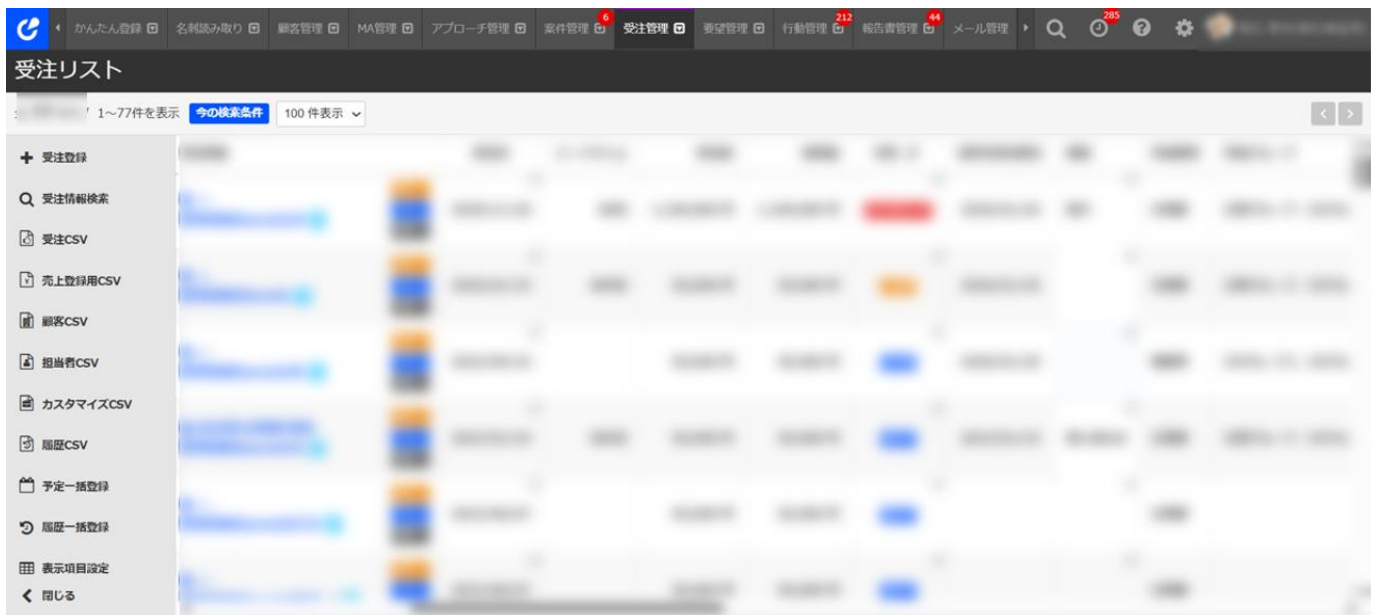
Fracta Japan株式会社は、AIと機械学習を活用した地下埋設配管の劣化予測ソフトウェアを提供するインフラテクノロジー企業です。全国の自治体を主な顧客として、水道管やガス管の老朽化診断・更新計画の最適化を支援しています。インフラメンテナンス大賞での「内閣総理大臣賞」など、権威ある賞も受賞しており、全国各地の上下水道事業体、ガス事業者、パートナーと共に、社会課題の解決を技術で推進するスタートアップとして注目を集めています。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社は、営業情報が担当者個人や複数ツールに分散し、情報の属人化が課題となっていました。週報などの報告運用は存在していたものの、組織としてリアルタイムに情報を共有・分析する仕組みが十分に整っておらず、数値報告のたびに集計作業へ多くの時間を要していました。また、受注後の進捗管理は別ツールで行っていたため、営業担当者とデータサイエンティストが同一の情報を参照できず、部署間の連携にも支障をきたしていました。

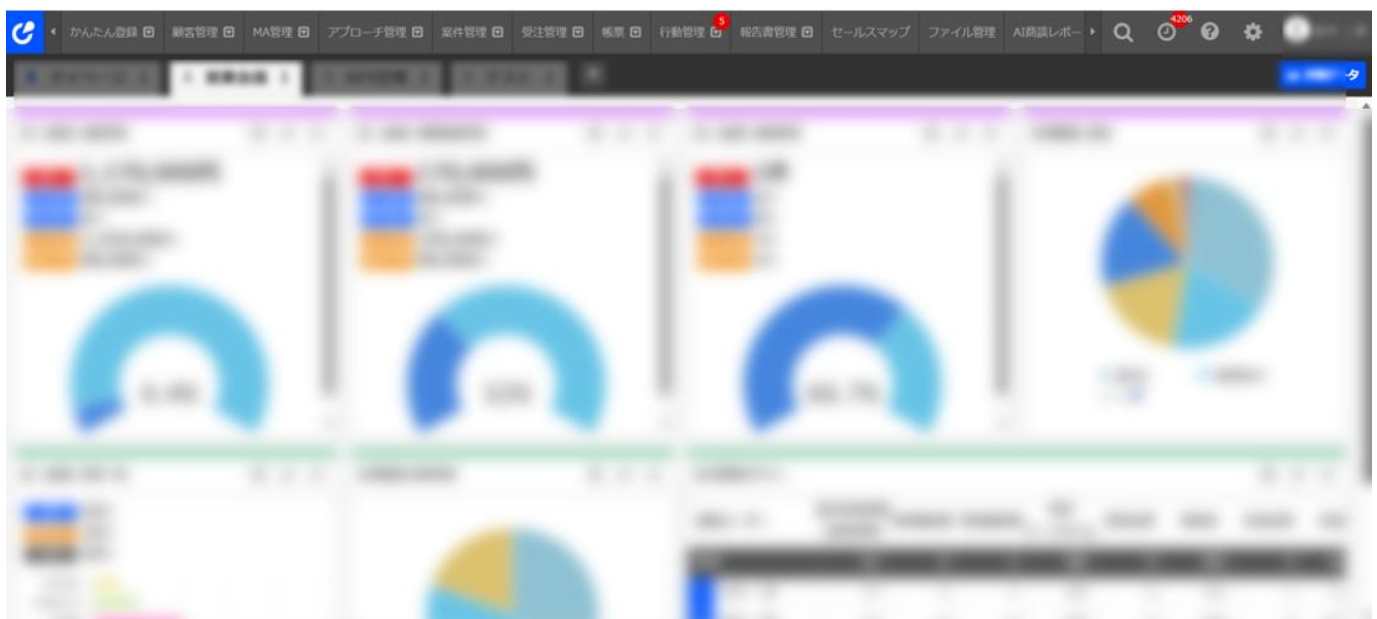
この度の「ネクストSFA/CRM」の導入により、営業プロセスの一元管理・可視化が実現し、状況確認等の事務作業に要する時間を約50%削減しました。これにより創出された時間は、顧客との関係深化や新規市場に向けた戦略立案など、より付加価値の高い活動へとシフトしています。また、ダッシュボード機能によってパイプラインの確度を高精度に判定できるようになり、注力すべき案件と優先度を見直すべき案件の判断精度が大幅に向上。営業プロセスの可視化は「勝ちパターン」の組織的な蓄積にも寄与しており、入社時期がバラバラな営業人材の育成・教育強化にもつながっています。



（【案件管理】「営業プロセスの可視化」が、入社時期が異なるメンバーの営業教育の強化にも繋がっている。）



(【受注管理】リソース管理まで一元化することで、部署間の連携がよりスムーズに。)



(【ダッシュボード】最終的な着地点が明確になり、案件の判断が以前よりもはるかに高い精度で出せるように。)

【Fracta Japanについて】

社名：Fracta Japan株式会社

代表者：代表取締役 的場 雄介

所在地：東京都中野区中野4-10-1 中野セントラルパークイースト

設立：2019年9月

事業：AIを利用した水道管等のインフラ劣化予測サービスの提供

H P : <https://fracta-jp.com/>

■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。

ネクスト SFA/CRM
ネクストSFA/CRMの強み 機能一覧 料金プラン 導入実績 無料トライアル

AIが商談を記録・分析・改善！
企業データの一元化、案件管理、
顧客管理まで全機能搭載！

継続率 98.8%
2024年3月

利用開始から
翌営業日
2024年3月

実家のサポート
何回でも
無料

資料請求・無料トライアルはこちら

【サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

【導入事例ページ】 Fracta Japan様 : <https://next-sfa.jp/cases/fracta-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

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