

6月3日・4日のEight EXPO「営業DX 比較・導入展」@東京国際フォーラムに ジオコードの営業支援ツール「ネクストSFA/CRM」が出展

AI・営業・マーケティングに特化した厳選150社が集結する展示会。営業課題をまるごと解決！

Webマーケティングとクラウドセールススト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、2026年6月3日(水)・4日(木)に東京国際フォーラムで開催されるEight EXPO「営業DX 比較・導入展」に、営業支援ツール「ネクストSFA/CRM」を出展します。



Eight EXPO 2026 夏

6月3日(水)・4日(木) | 主催  eight

構成展示会

SDX 営業DX比較・導入展
AI-PAX AIの実践的な活用展
MSX マーケソリューション比較・導入展

会場：東京国際フォーラム [無料] 参加申込受付中

■ Eight EXPO 2026 とは？

Sansan株式会社が提供する名刺アプリ「Eight」が開催する、AI活用、マーケティング、営業DXに特化した課題解決型のビジネス展示会です。最新ツールのデモ展示や豪華ゲストによる講演などが行われ、ビジネスの生産性向上や組織強化を目指す企業の営業・マーケティング担当者にとって、情報収集の機会となるイベントとなっています。

■ 出展概要

イベント名	Eight EXPO 2026「【SDX 2026 夏】 第6回 営業DX 比較・導入展」
開催期間	2026年6月3日(水)・4日(木) 10:00~18:00 ※両日とも基調講演は9:30開始。 ※1日目のみ、夜の大ビジネス交流会は18:30開始。
会場	東京国際フォーラム ホールE（ロビーギャラリー含む） 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-5-1 Googleマップ： https://maps.app.goo.gl/pXEhM8RQFL7hFpP66 <JR線> ・有楽町駅より徒歩1分 ・東京駅より徒歩5分（京葉線東京駅とB1F地下コンコースにて連絡）

	<p><地下鉄></p> <ul style="list-style-type: none"> ・有楽町線：有楽町駅(B1F地下コンコースにて連絡) ・千代田線：二重橋前駅より徒歩5分/日比谷駅より徒歩7分 ・丸ノ内線：銀座駅より徒歩5分 ・銀座線：銀座駅より徒歩7分/京橋駅より徒歩7分 ・三田線：日比谷駅より徒歩5分
「ネクストSFA/CRM」 出展場所	SDX135
参加対象者	営業部門の担当者・責任者、営業推進・営業企画担当者、カスタマーサクセス、パートナーセールス担当者、ITツール導入検討担当者、DX推進責任者・事業責任者。
参加方法	以下の特設サイトより事前申込制（参加費：無料）
特設サイト	https://eight-event.8card.net/eightexpo/sdx/
主催	Eight（Sansan株式会社）

■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%
 2024-3月

利用開始 まで
 翌営業日

名実のサポート
 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/>

■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