

産業用機械メーカーの大平洋機工が「ネクストSFA/CRM」を導入、顧客情報の一元管理で1人あたり年間約100時間の業務削減を実現

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」を導入した大平洋機工株式会社（本社：千葉県習志野市、代表取締役社長：市川 卓司）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。



大平洋機工株式会社
Pacific Machinery & Engineering Co., Ltd.



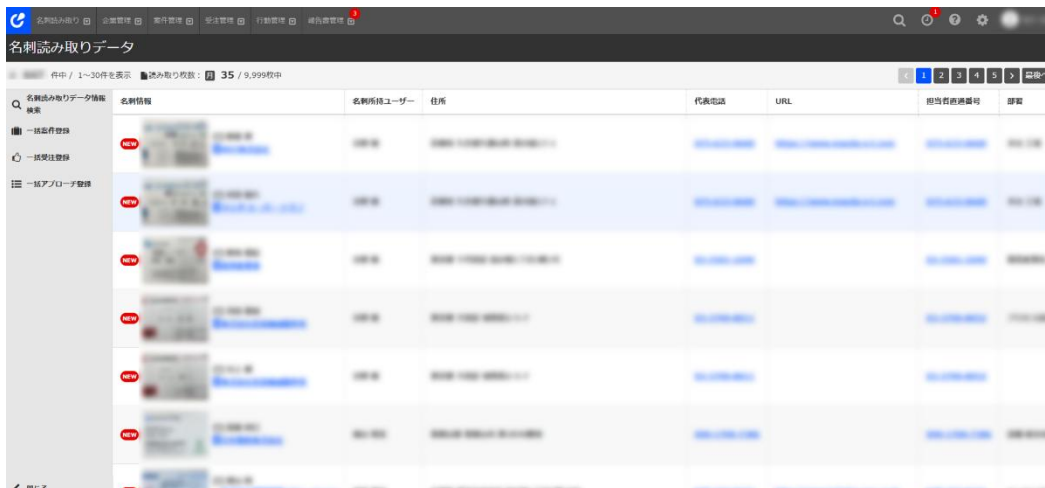
■ 「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

大平洋機工株式会社は、1984年の創業以来、スラリーポンプ・汚泥ポンプ・各種ミキサをはじめとする一般産業用機械の設計・製造・販売を手がける総合メーカーです。

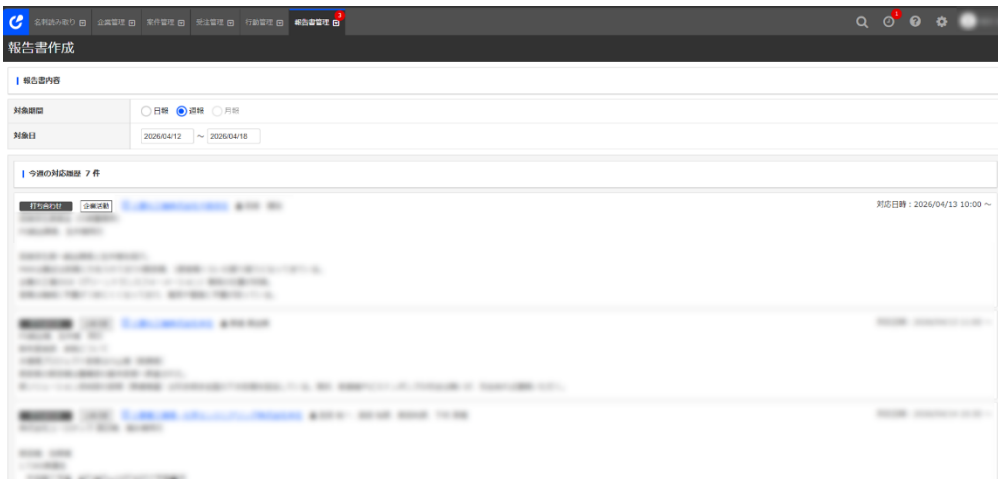
上下水道・発電所・化学・建設など幅広い産業分野に製品を提供しており、火力発電所における排煙脱硫プロセスへの貢献や災害対策用ポンプの開発、さらには次世代の国産資源として期待される「海底レアアース泥」の採鉱プロジェクトなど、多岐にわたる分野で日本のインフラや持続可能な社会を支えています。「技術開発による社会貢献」を企業理念に掲げ、さまざまな産業課題の解決に取り組んでいます。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社は、名刺をはじめとする顧客情報が各営業担当者やグループごとに分散・属人化しており、組織として情報を統合・一元管理できていないことが大きな課題となっていました。以前に導入していた他社の名刺管理ツールでは情報の視認性が低く、必要なデータを検索しても素早く辿り着けないなど、日常業務におけるストレスとなっていました。また、営業活動後の報告書は外出先から帰社した後に作成する運用が定着しており、1件あたり30分～1時間を要するケースもあったため、営業活動に充てる時間が圧迫されていました。

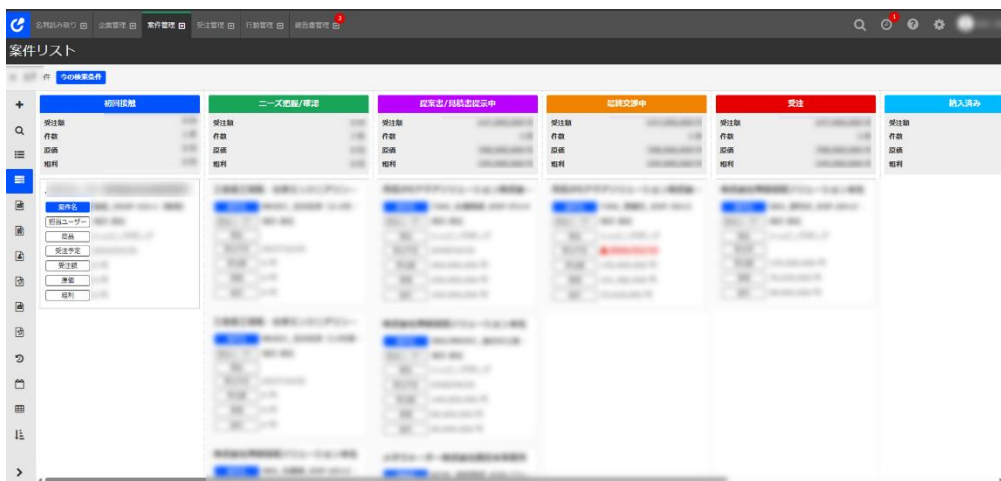
「ネクストSFA/CRM」の導入により、名刺・顧客情報の検索や報告書作成にかかる時間が営業担当者1人あたり年間約100時間削減され、その分を本来注力すべき営業活動へ充てられるようになりました。また、アプリから隙間時間に報告書を作成できる仕組みが定着し、営業後の事務作業の負担が軽減されました。さらに、名刺と案件を紐づけて管理できる機能により、これまで個人の管理に埋もれがちだった停滞案件が可視化され、組織として適切なタイミングで再アプローチできる体制が整いました。フェーズ管理機能によってチーム全体が案件の進捗をリアルタイムで共有できるようになり、メンバー間での声かけや建設的なアドバイスも増え、受注獲得に向けた好循環が生まれていると担当者は述べています。



（【名刺管理】情報検索が容易になったことに加え、案件との紐づけ管理による的確な再アプローチが可能に。）



(【日報・週報】履歴の自動反映やそのまま一括提出など、隙間時間にアプリから簡単作成。)



(【案件のフェーズ管理】進捗状況が一目で把握でき、属人化の解消や営業担当の意識向上にも繋がる。)

【大太平洋機工について】

社名：大太平洋機工株式会社

代表者：代表取締役社長 市川 卓司

所在地：千葉県習志野市東習志野 7-5-2

創業：1984年7月1日

事業：スラリーポンプ・汚泥ポンプ・各種ミキサを中心とした一般産業用機械製造業

H P：<https://www.taiheiyo-kikou.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。

【サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

【導入事例ページ】 大平洋機工様 : <https://next-sfa.jp/cases/taiheiyo-kikou/>

■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