

伴走型経営コンサルのプラグマが「ネクストSFA/CRM」を導入、 名刺入力工数を7割削減し、営業情報の可視化で組織全体の営業力向上を実現

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」を導入した株式会社プラグマ（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：堀口 恵子）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。

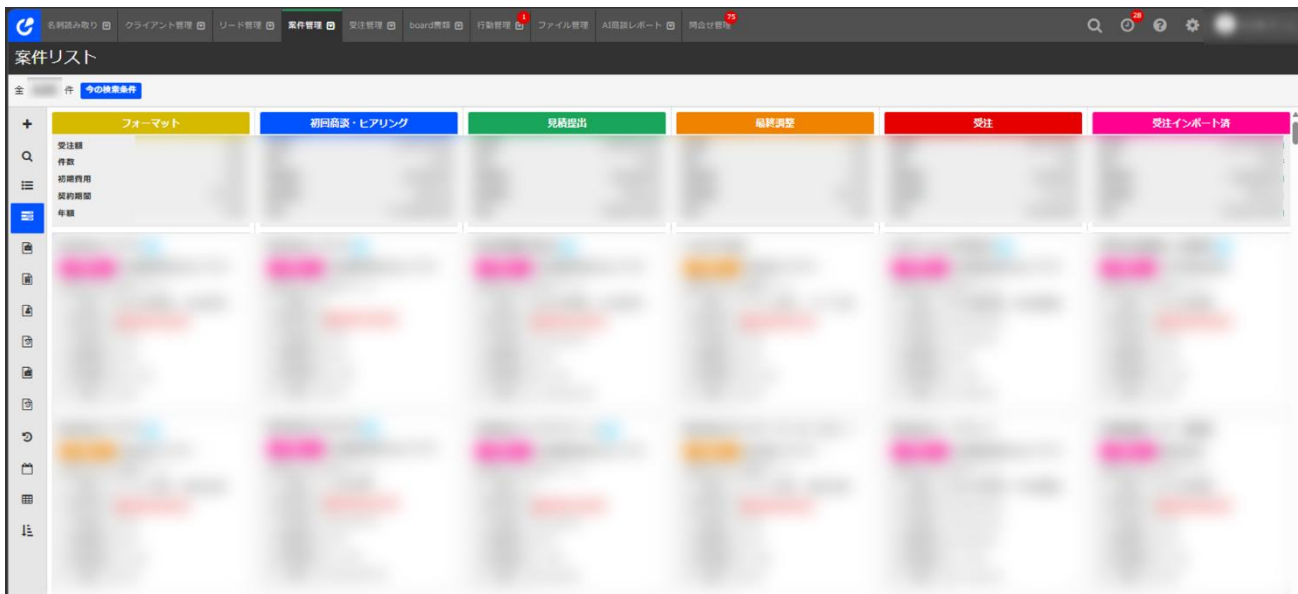


■「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

株式会社プラグマは、経営に不可欠な「ヒト・モノ・カネ」の経営支援と実務のアウトソーシングをワンストップで行う企業グループです。中小企業の経営伴走パートナーとして、会計・税務、給与・労務、バックオフィス業務の改善からコンサルティングまで幅広くサポートしています。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社は、主に3つの課題を抱えていました。1つ目は、Excelによる進捗管理では情報が伝わりにくく、全社会議での状況把握が困難だったことです。2つ目は、ホームページからの問い合わせ対応の非効率さです。総務がメールを受信し、担当者に伝えるなど複数のステップが必要で、初動に時間がかかっていました。3つ目は、名刺入力における多大な工数と担当者負担です。複数人で手入力によるリスト化を行うなど、担当者への精神的・業務的な負担が深刻でした。

「ネクストSFA/CRM」の導入により、3つの課題がいずれも大きく改善されました。まず進捗管理においては、フェーズ管理機能の活用により案件の状況がリアルタイムで可視化され、全社会議での情報共有が大幅に円滑化しました。次に問い合わせ対応では、ホームページへの問い合わせが「ネクストSFA/CRM」に直接リード登録される仕組みが整い、初動対応の迅速化を実現しました。そして名刺入力については、スキャン取り込み機能の活用により入力工数を7割削減。作業の平準化が進み、担当者間の工数のばらつきが解消されると同時に、個人への精神的な負担も大きく軽減されています。これらの改善により営業活動の情報基盤が整備され、組織全体の営業力の底上げにつながっています。



（【フェーズ管理】案件の進捗状況が可視化されたことで、精度の高いコミュニケーションが可能に。）

（【名刺登録】手入力からスキャンになったことで、精神的な負担の軽減と工数のばらつきが無くなる。）

（【問い合わせ連携】HPからの問い合わせがダイレクトにリード登録され、対応がスピーディーに。）

【プラグマについて】

社名：株式会社プラグマ

代表者：代表取締役社長 堀口 恵子

所在地：東京都新宿区市谷船河原町11番地 飯田橋レインボービル6階

創業：2000年7月

事業：伴走型経営コンサルティング事業、会計・税務事業、給与・労務事業、
バックオフィス導入支援事業、DXコンサルサービス

H P：<https://pragma.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

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】 プラグマ様 : <https://next-sfa.jp/cases/pragma/>

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% (2026年3月現在)

利用開始から 翌営業日 まで

充実のサポート 何回でも 無料

資料請求・無料トライアルはこちら

LEADER 2025 (SFA/CRM) LEADER 2025 (CRM) LEADER 2025 (SFA/CRM) LEADER 2025 (CRM) LEADER 2025 (SFA/CRM) LEADER 2025 (CRM)

■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