Press Release

株式会社ジオコード
2026年10月14日

美容関連商品卸の小山センビが「ネクストSFA/CRM」を導入、営業活動の見える化で案件化率が30～50%向上

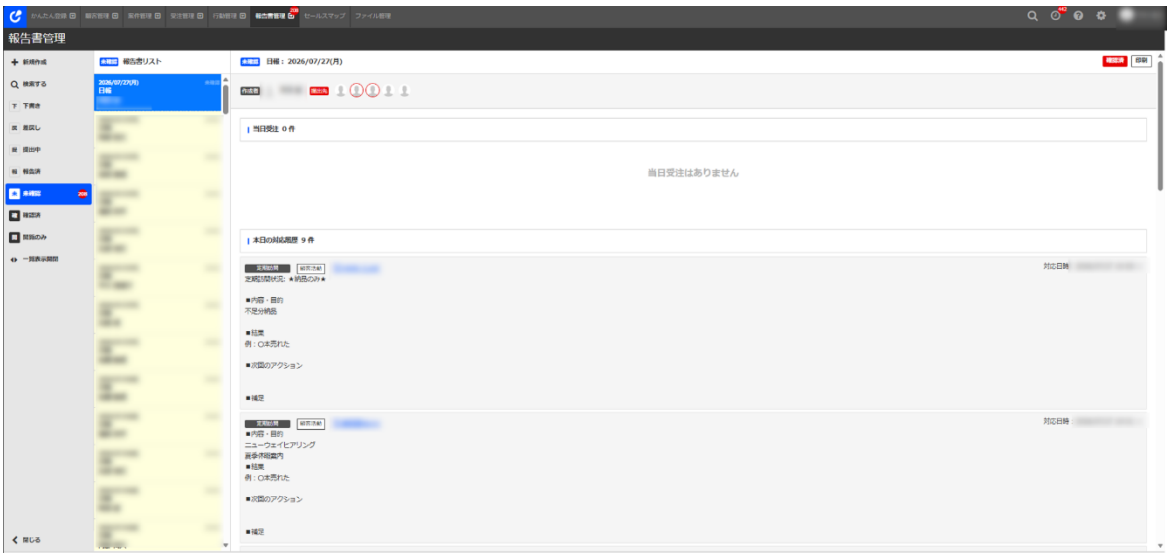
Webマーケティングとクラウドセールステック事業を展開する株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役：原口 大輔、証券コード：7357）は、同社が開発・提供するクラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA/CRM」を導入した株式会社小山センビ（本社：栃木県小山市、代表取締役社長：高松 信芳）について、導入・運用を通じて得られた具体的な活用成果を発表いたします。

■「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

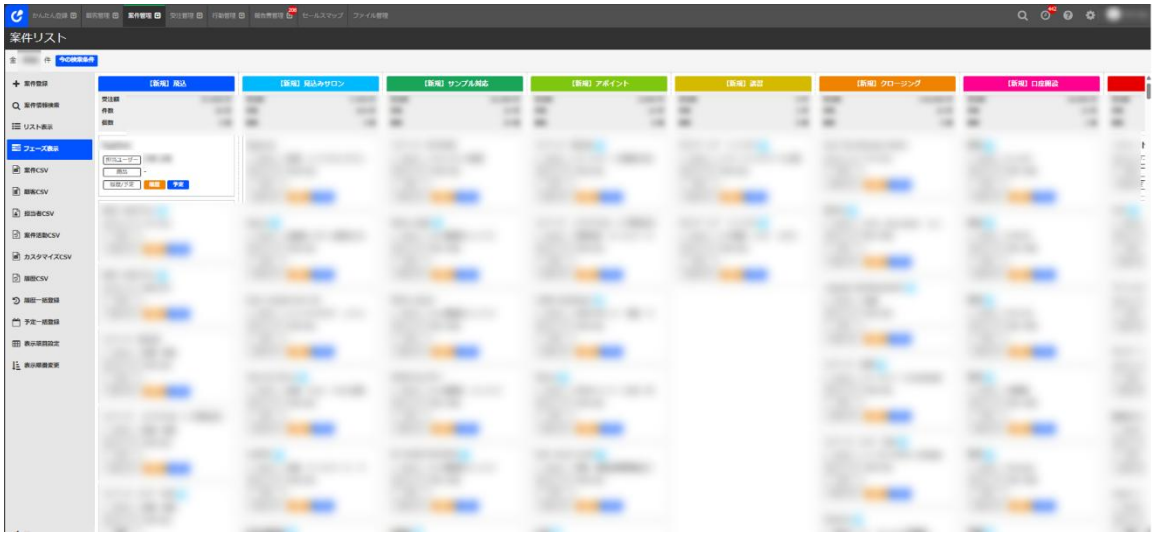
株式会社小山センビは、美容関連商品の卸売を中心に、サロン経営支援、美容機器の販売・レンタル、美容技術者育成、美容関連コンサルティングなど、美容サロンを総合的に支援する事業を展開しています。同社は、単に美容材料を届けるだけではなく、最新の情報提供や経営サポートなどを通じてサロンとともに歩む「握手共行」の精神を大切にし、美容業界の価値向上とサロンの成長を支援しています。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社は、営業メンバーの日報をLINEで共有しており、入力の手間から報告内容が省略されがちで、報告の質・量に大きなばらつきが生じていました。そのためマネージャーは各メンバーに個別にヒアリングを行う必要があり、確認作業に多くの時間を割かれていました。また、どの担当者がどのサロンを訪問しているかを可視化する仕組みがなく、気づかないうちに1～2ヵ月訪問できていないサロンが発生し、そのまま失注につながるケースも起きていました。「報告内容の統一化」と「営業活動の見える化」が同社にとって重要な課題となっていました。

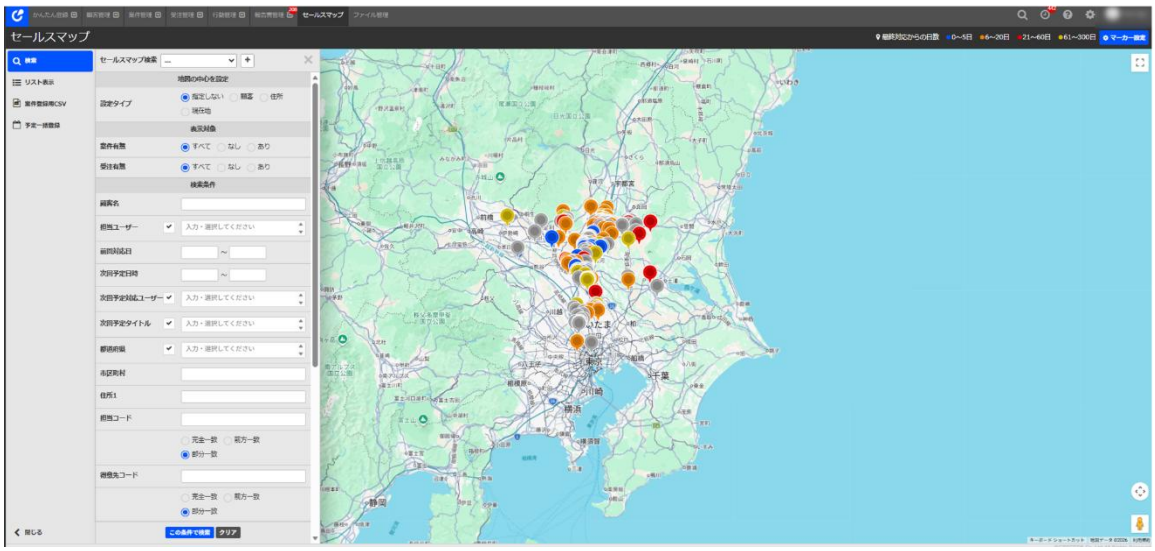
「ネクストSFA/CRM」の導入により、日報や案件情報の入力形式がテンプレート化されたことで報告内容の質が向上し、マネージャーが迅速にアドバイスやフォローが行える体制が整いました。さらに、「セールスマップ機能」を活用して担当エリアの訪問状況を一目で可視化することで、未訪問サロンへのアプローチや適切な行動プロセスの指導が可能となりました。これらの変化により、案件化率が30～50%向上したほか、月間のアポ獲得数が最大10倍（1～2件から10件へ）に増加するケースも生まれるなど、営業成果の向上や売上拡大につながっています。



（【日報】テンプレート化によりマネージャーの個別の管理作業が減少 → 管理業務が効率化。）



（【案件管理】入力内容が統一されたことで営業メンバーへの適切なアドバイスや徹底したフォローが可能に。）



（【セールスマップ】担当エリアの訪問状況が視覚的に一目で把握できるように。）

【小山センビについて】

社　名：株式会社小山センビ
代表者：代表取締役社長　高松 信芳
所在地：栃木県小山市西城南2丁目10番地3
創　業：2013年10月
事　業：美容関連商品の卸売業、サロン経営支援事業、美容機器の販売・レンタル事業、
　　美容技術者育成事業、美容関連コンサルティング事業
H　P：https://www.senbi-beauty.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、AI搭載の営業支援・顧客管理ツールです。AIが商談を記録・分析・改善へと導きながら、MA（マーケティングオートメーション）で見込み顧客を獲得・育成 ▶ SFA（営業支援システム）で案件・商談を可視化 ▶ CRM（顧客関係管理）で顧客・契約をサポート・一元管理。マーケティング＆営業活動の全体をこのツール１つで完結できます。導入から設定、運用まで何度でも利用できる無料サポートで、継続率は98.8%（2026年3月現在）。



また、Googleの各種ツールや会計・請求ソフト、チャット、名刺管理、広告媒体など幅広い外部サービスと連携でき、業務全体の効率化を支援します。
【サービスサイト】https://next-sfa.jp/
【導入事例ページ】小山センビ様：https://next-sfa.jp/cases/senbi-beauty/

■株式会社ジオコードについて

ジオコードは、インターネット広告運用や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、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：3億6,476万円（2026年5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