

精密機器向け緩衝包装材の設計・加工・販売を一貫して手掛ける株式会社生出、 「ネクストSFA」導入により報告書作成時間50%以上削減

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」を導入した株式会社生出（本社：東京都西多摩郡、代表取締役社長：生出 治）において、一定期間の運用定着を経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」導入の背景と効果

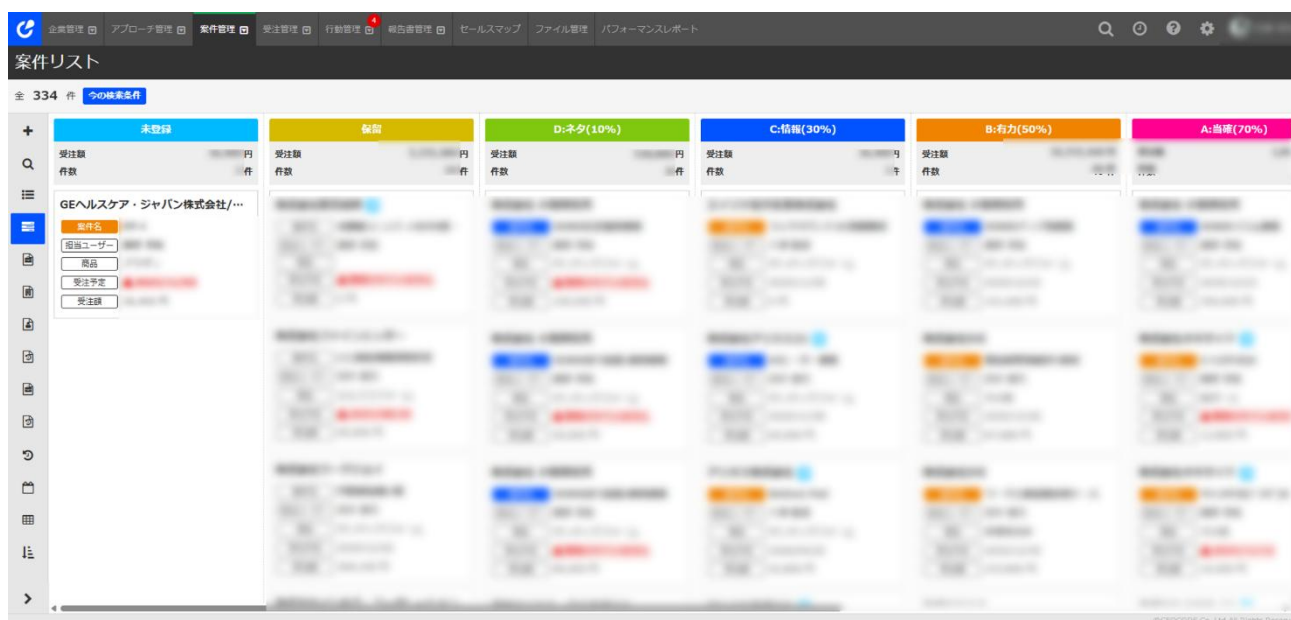
株式会社生出は約60年間に渡り、精密機器向け緩衝包装材の設計・加工・販売を一貫して手掛けている企業です。顧客ごとの製品特性や輸送条件に応じた最適な緩衝包装設計を強みとし、多品種・高付加価値なオーダーメイド包装材を提供しています。

また、近年では独自開発の環境対応素材「エルココフォーム」（原料：トウモロコシ澱粉55%、ポリプロピレン45%）を活用した製品展開を推進。環境負荷の低減と、優れた断熱性能を両立し、アイスクリームや医薬品・試薬などの温度管理が求められる低温輸送分野でも採用が進んでいます。

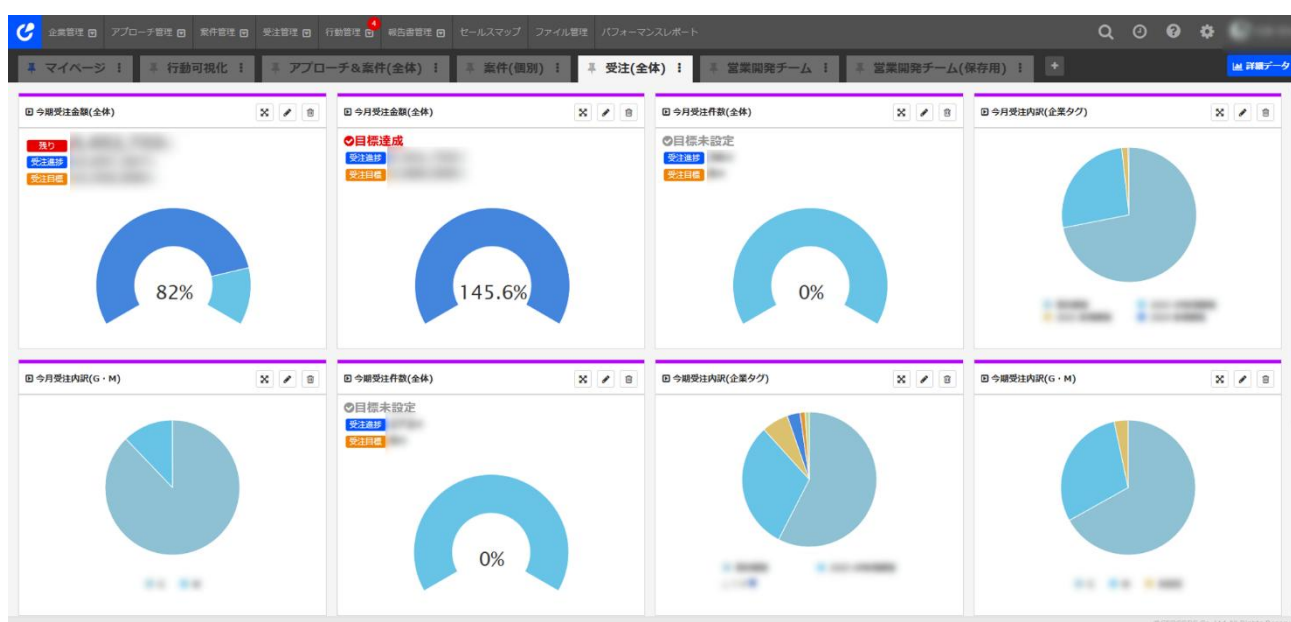
こうした事業特性のもと、営業活動や報告業務の効率化を目的に「ネクストSFA」を導入し、現場の業務改革を進めています。

「ネクストSFA」導入前の同社では他社製SFAを利用していましたが、入力項目の多さや複雑な階層構造などの操作性に問題があり、営業担当者間で入力が定着しないという課題を抱えていました。また、案件と金額の情報が分離していたため、マネージャー層が案件の進捗状況や全体像をリアルタイムで把握することができず、週次ミーティングのたびに進捗報告のための資料作成に多くの時間を費やしていました。営業活動の効率化と、より戦略的な案件管理体制の構築が喫緊の課題となっていたのです。

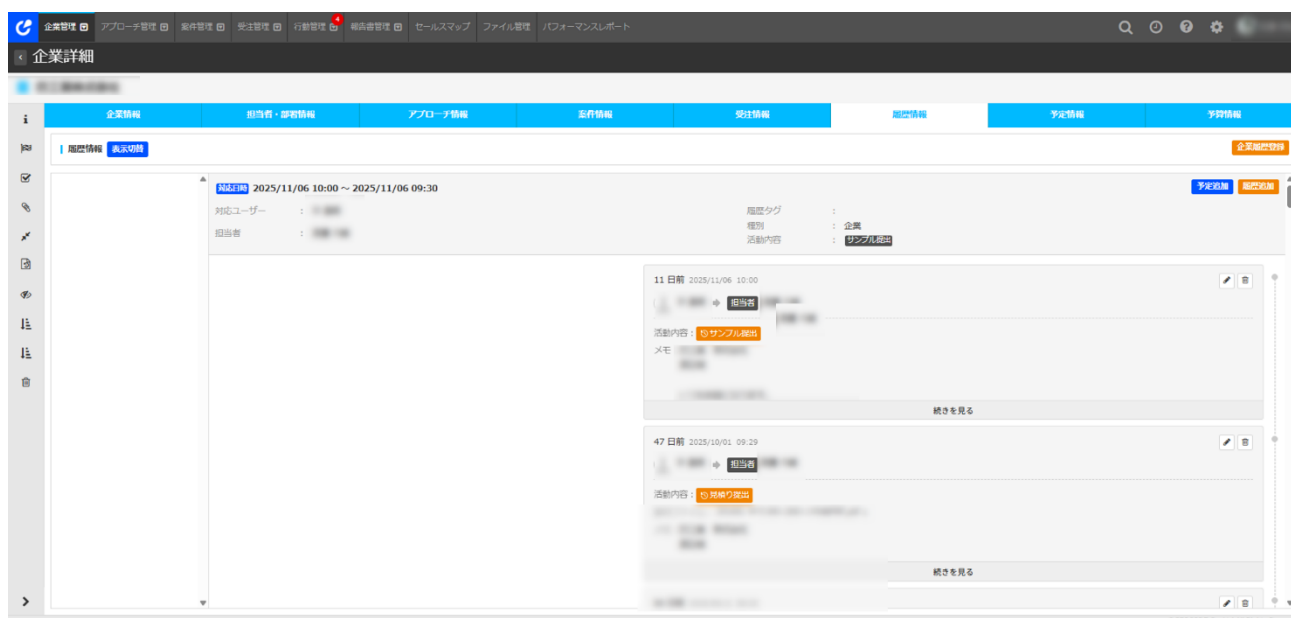
「ネクストSFA」導入後は、案件情報や活動履歴がリアルタイムで可視化され、会議では「ネクストSFA」上の最新データを見ながら議論できるようになりました。その結果、会議資料の作成が不要になり、報告書の作成時間が50%以上も削減するなど、大幅な業務効率化を実現しています。また、シンプルな入力項目になったことで、営業担当者の負担が減り、案件履歴の入力が定着しました。情報がリアルタイムで共有されるようになったことで、マネージャー層やメンバー間でのコミュニケーションが活性化し、チーム全体で積極的に案件を追う風土が醸成され、より戦略的な営業活動が実現しました。



（【案件管理】そのフェーズにある案件数や受注見込み金額などを一覧で把握可能。）



（【シェアボード】シンプルかつカスタマイズ性が高いグラフ作成で営業会議も効率アップ。）



（【履歴】案件を一覧化しやすくなったことで履歴登録が簡単に。入力する習慣が付き、時系列で遡れるので便利。）

【生出について】

社 名：株式会社生出

代表者：代表取締役社長 生出 治

所在地：東京都西多摩郡瑞穂町大字箱根ヶ崎1188番地

創 業：1958年1月

事 業：緩衝包装材の設計・製造・販売

H P：<https://www.oizuru.co.jp/>

■クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」について

「ネクストSFA」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】生出様：<https://next-sfa.jp/cases/oizuru/>



■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サイト制作といった従来のWebマーケティング支援に加え、直近のAI検索対策（AIO/LLMO）まで手掛けるWebマーケティング事業を展開しています。また、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」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：3億6,452万円（2025年8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