

ネクストSFAに「カスタムオブジェクト機能」を追加、 人材業界向けオブジェクトの提供開始でDXに寄与

Webマーケティングとクラウドセールスツール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、東証スタンダード：7357）は、同社が開発、サービス提供するクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」に、一覧表や名簿のようなオブジェクト（データの箱）を簡単に作成できる「カスタムオブジェクト機能」を追加し、第一弾として、人材業界向けオブジェクトの提供を開始しました。



The screenshot displays the 'NextSFA' application interface. At the top, there is a navigation bar with various management modules: 企業管理, アプローチ管理, 選考管理 (highlighted), 受注管理, 求職者管理, 求人管理, 行動管理, セールスマップ, ファイル管理, パフォーマンスレポート. Below this is a '選考リスト' (Selection List) section. It shows a table with columns for different stages of the selection process: 説明会参加 (Blue), 一次選考 (Green), 二次選考 (Orange), 最終選考 (Pink), and 内定 (Purple). Each column lists candidates with their names, roles, and associated data like '件数' (Number of items), '内定者年収' (Offered salary), '粗利率' (Gross profit rate), and '計上額' (Revenue). For example, under '説明会参加', there are 4 items, with one candidate named '上杉さん×総務(さいたま)'.

※SFA（Sales Force Automation）とは

個人の勘、経験、根性に頼る旧来的な営業活動を、科学的な観点で自動化、改善、管理できるシステムです。

「カスタムオブジェクト機能」とは？

「カスタムオブジェクト機能」は、一覧表や名簿のようなオブジェクト（データの箱）が簡単な操作で作成できる機能です。「ネクストSFA」に標準搭載されている企業管理やアプローチ管理といったオブジェクトとは別に、自社の業態や提供サービス・商品に合わせた独自のデータを管理できるオブジェクトを自由に作ることができます。それぞれの事業の特徴に合わせてカスタムすることで、より自社に適した営業管理が可能になります。

人材業界向けオブジェクト

「ネクストSFA」を人材業界の企業に提案した際に、人材紹介での求人や求職者の情報管理に適したツールが少なく、ExcelやGoogleスプレッドシートで管理している企業が多いことを知りました。そこで今回、人材紹介業で必要とされる管理項目やリストをパッケージ化した人材業界向けのオブジェクトの提供を開始しました。

このオブジェクトは、管理項目に「選考中」や「内定」などが登録されており、求職者の状況を一覧で把握することができます。求職者と求人をつづけて案件登録することで、求人獲得などの営業活動から内定・入社後のフォローまで「ネクストSFA」で一元管理が可能です。

また、商品項目に経験/未経験・職種などのカテゴリを追加し、計算式を設定することもできるため、内定者の年収から自社の計上額を自動計算してグラフ化することで、企業経営に直結するデータの把握や管理ができます。

企業管理	アプローチ管理	選考管理	受注管理	求職者管理	求人管理	行動管理	セールスマップ	ファイル管理	パフォーマンスレポート	検索	リフレッシュ	ヘルプ	設定	ユーザー
求職者リスト														
全 17 件中 / 1~17件を表示 今の検索条件 100 件表示 < >														
+	求職者情報	選考情報紐付け	受注情報紐付け											
NEW	豊臣秀吉	履歴 > 予定 >	株式会社東京 (豊臣さん×CS(東京)) 最終選考 株式会社北海道広告 (豊臣さん×総務(北海道)) 不採用											
NEW	武田信子	履歴 > 予定 >	株式会社東京 (武田さん×CS(東京)) 内定承諾											
NEW	上杉謙子	履歴 > 予定 >	株式会社北海道広告 (上杉さん×総務(北海道)) 説明会参加 株式会社さいたま (上杉さん×総務(さいたま)) 説明会参加											
NEW	伊達政宗	履歴 > 予定 >	株式会社神奈川センター (伊達さん×営業(神奈川センター)) 二次選考											
NEW	真田幸子	履歴 > 予定 >	株式会社北海道広告 (真田さん×総務(北海道)) 二次選考											
NEW	明智光子	履歴 > 予定 >	株式会社東京 (明智さん×CS(東京)) 内定 株式会社神奈川センター (明智さん×営業(神奈川センター)) 内定承諾 株式会社さいたま (明智さん×営業(さいたま)) 最終選考	株式会社神奈川センター (明智さん×営業(神奈川センター)) 入社日決定										
NEW	徳川家康	履歴 > 予定 >	株式会社東京 (徳川さん×CS(東京)) 一次選考											
NEW	足利尊氏	履歴 > 予定 >												

クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」について

「ネクストSFA」は、見込み顧客の情報から商談履歴、さらに案件成立後の顧客対応状況までの一連の営業プロセスを見える化して効率的な管理を可能にするクラウド営業支援ツールです。ユーザーにとっての見やすさと使いやすさを重視した設計で、短期間かつ低コストで容易に導入することができます。

また、利便性を向上させるため、これまで以下のようなツールと連携してきました。

- 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 (ワークスモバイルジャパン株式会社)
- Chatwork (Chatwork株式会社)
- Google 広告 (Google合同会社)
- Yahoo!広告 (ヤフー株式会社)
- INNOVERA (株式会社プロディライト)



「ネクストSFA」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、SEO対策とWebサイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」やWeb広告運用などのサービスを提供するWebマーケティング事業と、クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールスストック事業を展開。

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（東証スタンダード：7357）

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：3億5,151万円（2022年2月末現在）

事 業：Webマーケティング事業、クラウドセールスストック事業

H P：<https://www.geo-code.co.jp/>

■ お問い合わせ先

<サービスについて>

株式会社ジオコード

クラウドCS課

メール：info@geo-code.co.jp

電 話：03-6274-8081

<プレスリリースについて（報道機関窓口）>

株式会社ジオコード

広 報：加藤 康二

メール：kato@geo-code.co.jp

電 話：080-1175-1335