

ジオコード、人材業界に特化した「ネクストSFA_HR」の提供を開始

Webマーケティングとクラウドセールステック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、同社が提供するクラウド営業管理/MAツール「ネクストSFA」の新たなパッケージとして、人材業界に特化した「ネクストSFA_HR」の提供を9月20日から本格的に開始しました。

人材業界に特化したパッケージ

ネクストSFA **HR**



企業情報



選考状況



求人情報



求職者

企業情報から求職者・選考状況の情報すべてを紐づけて一元管理！

一元管理できるSFA

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。

一般的なSFAは企業を軸にした案件の管理しかできないものが大多数ですが、「ネクストSFA_HR」は、通常は別のツールを使わないとできない、求職者の管理、求人情報の管理、選考状況を一つのツールで簡単に管理することができます。

「ネクストSFA_HR」開発の背景

新型コロナウイルス禍から年月が経ち、経済活動が再開したことに伴い企業の求人が伸びています。特に情報通信業、宿泊業、飲食業、運輸業、サービス業などで顕著で、人手不足による廃業や売上の減少などが社会問題となっています。また、人材系の企業との商談やヒアリングをするなかで、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、このような社会問題の解決や人材業界のDX推進の一助になればとの思いで今回のパッケージ開発に至りました。

「ネクストSFA_HR」とは？

ネクストSFAに標準搭載されたカスタムオブジェクト機能で「求人リスト」を作成し、企業の求人案件と求職者を紐づけることで求職者の選考状況を可視化できるようにするパッケージです。

管理項目には「選考中」や「内定」など人材業界向けの項目が標準で登録されており、求職者の状況を一覧で把握することが可能で、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を「ネクストSFA_HR」で一元管理することができます。また、商品項目に経験/未経験・職種などのカテゴリーを追加し、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。

■人材紹介における管理の概要

1. アプローチ機能を使って企業に対する契約までの営業活動を管理
2. 契約を締結し、紹介可能になった案件(求人)に対して求職者を紹介したら、案件管理で案件と求職者を紐づけて選考フェーズを管理
3. 内定・内定承諾・入社などをゴールとする

■求職者管理

求職者リストでは、紹介可能な求職者をリスト登録することで、求職者情報の検索やその求職者に紐づいている選考状況が一覧できるようになっています。1人ひとりの求職者に対して、活動履歴を残すことも可能なため、求職者面談でのヒアリング内容や転職活動ステータスを管理できます。

■選考管理(案件管理)

「説明会参加」「一次面接」「最終面接」「内定」「内定承諾」「入社」など、選考過程をフェーズとすることで選考状況を管理できる画面です。選考登録時に、企業と求職者を紐づけて登録することで、どの企業の求人に誰が応募していて、今どういう選考状況なのかが一覧化できます。

企業管理

アプローチ管理

選考管理

交渉管理

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

通知

設定

ユーザー

退出

選考リスト

全 20 件 今の検索条件

+

Q

≡

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+

+



7月14日発表の2024年2月期第1四半期決算では、ネクストSFAの売上高が前年同四半期比+60.8%と伸びており、売上、粗利ともに過去最高を達成しています。

今回の「ネクストSFA_HR」は人材業界に特化したものとなりましたが、今後もネクストSFAの需要の増加が予想されるため、別の業界でのパッケージ開発や他社ツールとの連携など、DX推進の一助になるような機能の開発やサービスの提供を行っていく予定です。企業理念「Webマーケティングとセールステックを活用し、顧客、社会にとって有益なサービスを創る。」を実現していきたいと考えています。

クラウド営業管理/MA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活動&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（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テック事業を展開。

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テック事業

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