

営業管理/MAツール「ネクストSFA」の履歴要約機能でChatGPT4.0版を実装予定

Webマーケティングとクラウドセールスタ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、証券コード：7357）は、同社が開発・提供するクラウド営業管理/MAツール「ネクストSFA」の履歴要約機能において、ChatGPT4.0に対応したバージョンアップ版の実装を予定しています。



※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。

履歴要約機能

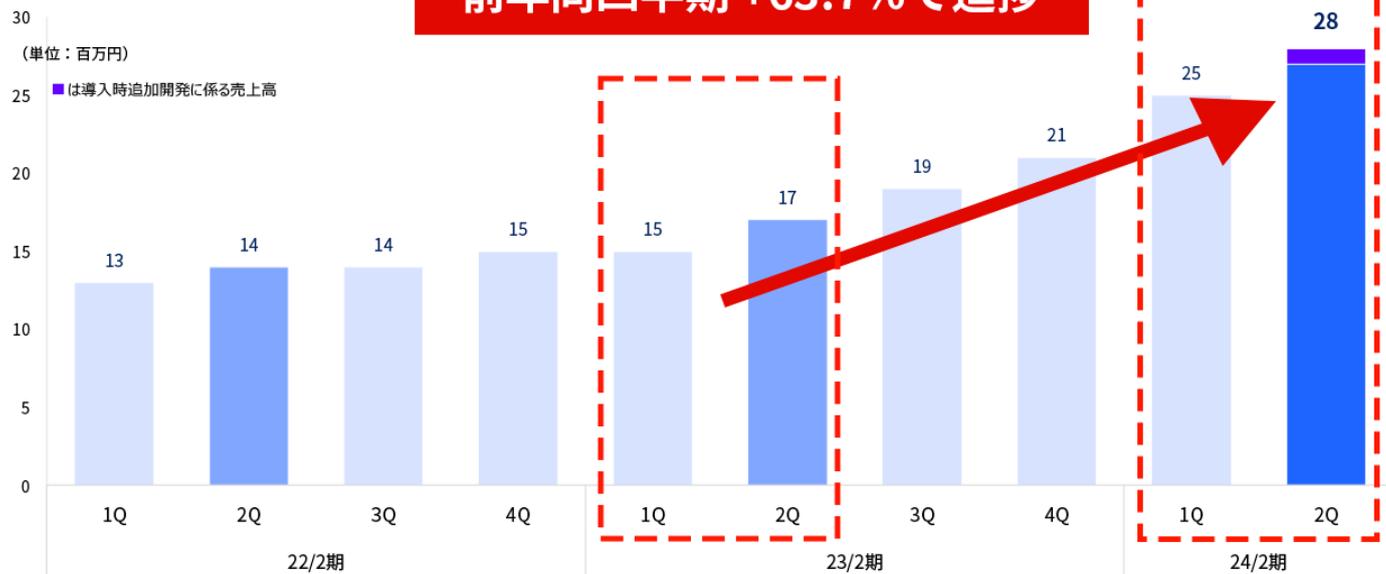
履歴要約機能は、「ネクストSFA」内で管理されている顧客との通話内容、商談履歴、メール履歴などの対応履歴をChatGPTで要約する機能です。生成AIを初めて使う方でも簡単に人工知能の利点を最大限に活用することができます。

本機能を利用することで以下のようなメリットが得られます。

- ・数日～数ヶ月にわたる膨大な対応履歴をわずかな時間で要約できる
- ・対応履歴をさかのぼり、閲覧・分析する手間や時間を削減できる
- ・次に対応すべき最適な施策案を提案してくれる

これまでのChatGPT3.5の機能を組み込んだ生成AIからChatGPT4.0に対応したバージョンアップ版に進化させることで、情報元の鮮度や正確さ、記憶力、対応言語数、文字数、速度などが大幅に改善され、微妙なニュアンスも理解できるようになって、「ネクストSFA」を活用した営業活動がより快適で、かつより効率的なものになります。

前年同四半期 +63.7%で進捗



10月13日発表の2024年2月期第2四半期決算では、ネクストSFAの売上高が前年同四半期比+63.7%と大幅に伸びています。

今後は、営業担当者の1日の動きをAIがまとめるような「日報アシスト機能」などの開発も検討中です。AIを活用することで「ネクストSFA」の利用体験や導入価値の向上につなげていきたいと考えています。そして今後も引き続き、ChatGPTやそれに類するAIサービスを活用した新機能・新サービスの拡充を検討し、開発、リリースにつなげていく予定です。

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)



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、クラウド営業管理/MAツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセール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：3億5,857万円（2023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