

霞ヶ関キャピタルが「ネクスト SFA」を導入、 レポート作成時間を 50%削減し業務効率の大幅改善を実現

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、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、不動産開発事業を展開する霞ヶ関キャピタル株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：河本幸士郎、証券コード：3498）が導入したことをお知らせします。



KASUMIGASEKI
CAPITAL

ネクスト SFA

※SFA（Sales Force Automation）とは、

個人の勘、経験、根性に頼る旧来的なセールス活動を、科学的な観点で自動化、改善、管理できるシステム。

「ネクスト SFA」導入の背景と効果

霞ヶ関キャピタルは、不動産開発による社会課題の解決を軸に、物流事業、アパートメントホテル事業、自然エネルギー事業、海外事業などを展開しています。

これまでは、事業活動の中で収集された顧客情報が一元管理できておらず、営業担当者の日常的なマネジメントや、異動や退職の際の引き継ぎが正確にできていない状況にありました。また、社外提出用の月次レポート作成にも多くの時間がかかっていることも課題でした。

「ネクスト SFA」導入後は、日々の営業活動を記録し残していくことで、顧客との会話や対応内容が見える化され、引き継ぎはもちろんのこと、商談時に過去の提案内容を把握しやすくなりました。また、月次レポート作成においても、履歴データから対象期間や必要項目を選んでダウンロードすることで作成時間を 50%ほど削減でき、大幅な効率化を実現しています。



（案件リスト：商談メモの登録で営業情報を蓄積 → レポート出力にも展開が可能）

顧客情報	対応日時	種別	活動内容	対応ユーザー	担当者	履歴タグ	タイトル	同行ユーザー	所属部署	所属グループ	メモ	登録日
[Customer Info]	[Date]	[Type]	[Content]	[User]	[Staff]	[Tag]	[Title]	[User]	[Dept]	[Group]	[Memo]	[Date]
[Customer Info]	[Date]	[Type]	[Content]	[User]	[Staff]	[Tag]	[Title]	[User]	[Dept]	[Group]	[Memo]	[Date]
[Customer Info]	[Date]	[Type]	[Content]	[User]	[Staff]	[Tag]	[Title]	[User]	[Dept]	[Group]	[Memo]	[Date]
[Customer Info]	[Date]	[Type]	[Content]	[User]	[Staff]	[Tag]	[Title]	[User]	[Dept]	[Group]	[Memo]	[Date]
[Customer Info]	[Date]	[Type]	[Content]	[User]	[Staff]	[Tag]	[Title]	[User]	[Dept]	[Group]	[Memo]	[Date]
[Customer Info]	[Date]	[Type]	[Content]	[User]	[Staff]	[Tag]	[Title]	[User]	[Dept]	[Group]	[Memo]	[Date]
[Customer Info]	[Date]	[Type]	[Content]	[User]	[Staff]	[Tag]	[Title]	[User]	[Dept]	[Group]	[Memo]	[Date]

(対応履歴リスト：リードタイムが長い案件でも時系列で商談状況が把握でき提案や会話の幅が広がる)

(案件活動 csv ダウンロード：フォーマットの統一により内容や表記の確認時間が短縮できレポート作成を効率化)

【霞ヶ関キャピタル株式会社について】

社 名：霞ヶ関キャピタル株式会社

代表者：代表取締役 河本 幸士郎

所在地：東京都千代田区霞が関 3 丁目 2 番 1 号 霞が関コモンゲート西館 22 階

創 業：2011 年 9 月

資本金：179 億 3813 万円（資本準備金含む）※2024 年 1 月末日現在

上 場：東証プライム 証券コード：3498

事 業：不動産開発事業（物流、アパートメントホテル、ヘルスケア、海外、自然エネルギー）

H P：<https://kasumigaseki.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（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）
- ソクコム（Foonz 株式会社）

【ネクストSFA サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

霞ヶ関キャピタル株式会社様の導入事例は以下ページでも詳しく紹介しています。

<https://next-sfa.jp/cases/kasumigaseki-capital/>

ネクストSFA

ネクストSFAの強み 機能一覧 ご利用料金 導入実績

The banner features a blue background with white and yellow text. At the top, it says '見込み顧客の獲得、育成から、商談管理、顧客管理まで、MA、SFA、CRMの全てを搭載！'. Below this, there are four circular icons with laurel wreaths, each representing a 'No.1' ranking in a specific category: '継続率' (98.2%), '営業日' (2023.10.20), 'サポート' (何でも無料), and '導入実績' (No.1). On the right side, there is an illustration of two people looking at a large screen displaying a bar chart. At the bottom right, there is a red button with white text that says '無料請求・無料トライアルはこちら'.

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・顧客管理ツール「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。

GEO CODE

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 5,857 万円（2023 年 2 月末現在）

上 場：東証スタンダード 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

<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