

7月9日のセミナー『「違いがわからない」をその目で解決。主要9社による
”実演解説”で選ぶCRM/SFA選定会』にジオコードの渡邊洋平が登壇

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、2026年7月9日(木)にオンラインで開催されるセミナー『「違いがわからない」をその目で解決。主要9社による”実演解説”で選ぶCRM/SFA選定会』において、事業推進部クラウド営業課・課長の渡邊洋平が登壇することをお知らせします。

「違いがわからない」をその目で解決

主要9社による実演解説で選ぶ

CRM / SFA

BEST SPECIAL SELECT

選定会

参加費無料
オンライン開催

7月9日 木





■ セミナー概要

CRM/SFAの導入やリプレイスを検討しているものの、「カタログ比較だけではどのサービスが自社に合うか判断できない」「各社のサービスを比較するのに時間がかかる」と悩んでいる方も多いのではないのでしょうか。

本選定会では、「違いをその目で確かめる」をテーマに、CRM/SFAの主要9社が集結。実際の操作画面を用いて「実演解説」します。貴社に最適な1社を見つけてみませんか。

＜こんな方におすすめ＞

- ・複数のCRM/SFAを比較検討している方
- ・資料比較だけでなく、現場が迷わず使える「実際の操作感」を確認したい方
- ・短時間で主要システムの違いを効率よく網羅的に把握したい方

■ 開催概要

セミナー名	「違いがわからない」をその目で解決。 主要9社による”実演解説”で選ぶCRM/SFA選定会
開催日時	2026年7月9日 (木) 10:00～12:30
開催形式	オンライン（FanGrowth）

参加費用	無料
参加方法	▼以下の特設サイトより事前申込制▼
特設サイト	https://media.clabel.jp/seminar/sfa-crm-selection-202607 ※お申込みいただいた方へ登録完了メールにてご案内いたします。
主催	株式会社シーラベル

■プログラム

時間	サービス名	登壇者
【Session1】 10:05～10:20	Agentforce Sales (旧称 Sales Cloud)	株式会社セールスフォース・ジャパン 製品事業統括本部 プロダクトマネジメント&マーケティング本部 プロダクトマーケティングマネージャー 中村 明日香
【Session2】 10:20～10:35	HubSpot CRM/SFA	株式会社100 (ハンドレッド) GTM本部 渋谷 真生子
【Session3】 10:35～10:50	esm (eセールスマネージャー)	ソフトブレイン株式会社 事業開発室 執行役員 室長 井上 裕太
【Session4】 10:50～11:05	Mazrica Sales	株式会社マツリカ Revenue Marketing Division 石川 綾子
【Session5】 11:05～11:20	GENIEE SFA/CRM	株式会社ジーニー Sales AX/DX事業部 リーダー 山本 千鶴
【Session6】 11:20～11:35	Zoho CRM	株式会社船井総合研究所 DXコンサルティング本部 執行役員 副本部長 片山 和也
【Session7】 11:35～11:50	Frictio	株式会社SYSLEA 代表取締役 大橋 勇輔
【Session8】 11:50～12:05	ferret SFA/CRM	株式会社ベーシック ferret事業部 マーケティングマネージャー 見山 悠妃

【Session9】 12:05～12:20	ネクストSFA/CRM	株式会社ジオコード 事業推進部 クラウド営業課 課長 渡邊 洋平
---------------------------	-------------	--

■クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA/CRM」について

「ネクストSFA/CRM」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。

ネクストSFA/CRMの強み 機能一覧 料金プラン 導入実績 無料トライアル

AIが商談を記録・分析・改善！

企業データの一元化、案件管理、顧客管理まで全機能搭載！

継続率 **98.8%** (2024年3月現在)

利用開始から翌営業日 まで無料

営業のサポート 何回でも無料

資料請求・無料トライアルはこちら

【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、Web広告運用やSEO対策、Webサイト制作などの従来のWebマーケティング支援に加え、近年注目が高まるAI検索対策（AIO/LLMO）にも対応したWebマーケティング事業を展開しています。あわせて、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA/CRM」などを提供するクラウドセールスデ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：3億6,461万円（2026年2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、クラウドセールスデック事業
H P： <https://www.geo-code.co.jp/>

■お問い合わせ先

<ネクストSFA/CRM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