

砕石業や土木工事業などを展開する織戸組が「ネクストSFA/CRM」を導入、情報の属人化を解消し、営業力強化による売上20%増を目指す

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、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/CRM」を導入した株式会社織戸組（本社：神奈川県川崎市、代表取締役社長：織戸 一郎）における、運用・改善を通じて得られた具体的な活用成果を発表いたします。



時代とともに、社会とともに一。

株式会社 織戸組

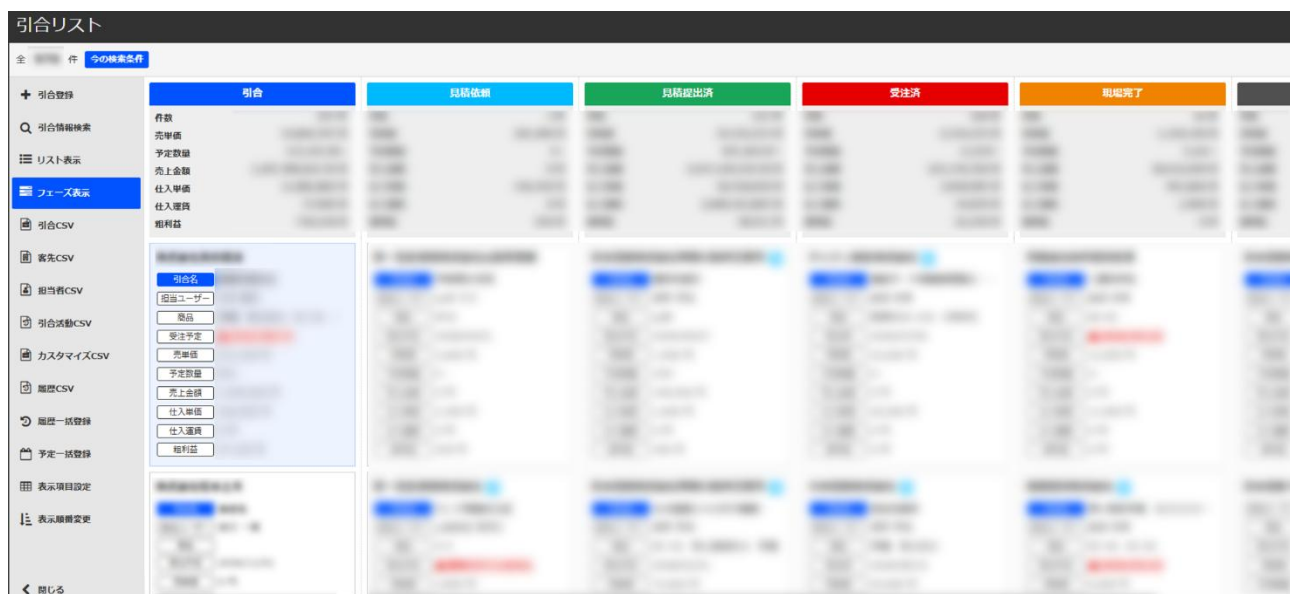
ネクスト
SFA/CRM

■「ネクストSFA/CRM」導入の背景と効果

織戸組は、1923年の創業以来、砕石事業を中心に、良質な砂利・砕石の供給から、舗装・上下水道整備・造成工事といった土木工事、遊休地の有効活用を見据えた不動産事業、さらには太陽光発電や新電力の供給まで幅広く事業を展開しています。社員の行動指針である「挑戦と応援（やりたいことにチャレンジし、それをみんなで応援する）」という姿勢を大切に、業務の効率化や新しい取り組みにも積極的に挑戦しています。

「ネクストSFA/CRM」導入前の同社では、各営業担当者がそれぞれ案件を個別に管理しており、案件管理の属人化が大きな課題となっていました。担当者が休みの日には管理職や他の社員が直接本人に連絡をせざるを得ない状況でした。また、Excelやスプレッドシートを用いた共有も試みましたが、社外からのアクセス制限や入力精度のばらつき、データ分析のしづらさに直面していました。さらに、見積書などの帳票フォーマットが担当者ごとに異なり統一されていない点も不便を感じていました。

「ネクストSFA/CRM」の導入により、案件情報やスケジュール、進捗などが可視化され、担当不在時でも社内でスムーズに対応が完結できるようになりました。データに基づく会話が増えたことでコミュニケーションの効率が向上したほか、見積書などの帳票フォーマット統一とファイル一元管理により、作成・管理・検索の手間が削減されています。また、引き合い登録との連動により名刺登録が習慣化し全社でのデータ活用が進んだほか、過去の見積データや案件バランスの可視化によって粗利を考慮した戦略的提案が可能となり、営業力の底上げによる売上20%増加の実現に期待を寄せています。



引合リスト	引合	見積依頼	見積提出済	受注済	配給完了
全案件	引合登録	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了
引合検索	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
リスト表示	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
フェーズ表示	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
引合CSV	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
客先CSV	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
担当者CSV	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
引合活動CSV	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
カスタマイズCSV	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
履歴CSV	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
履歴一括登録	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
予定一括登録	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
表示項目設定	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	
表示順序変更	見積依頼	見積提出	受注済	配給完了	

（【案件管理】案件担当者に直接聞かなくても、単価や内容、スケジュール感などの検索・確認が可能に。）

（【帳票機能】帳票の作成から案件への紐づけ、ファイル管理までを一元化 → 検索の手間が大幅に軽減。）

（【名刺管理】「名刺を登録すれば引き合い登録がラクになる」というSFAの仕組みが、名刺データの蓄積・活用に。）

【織戸組について】

社 名：株式会社織戸組

代表者：代表取締役社長 織戸 一郎

所在地：神奈川県川崎市中原区田尻町61番地

創 業：1923年1月

事 業：砕石事業、土木工事業、不動産事業、太陽光発電事業、新電力事業

H P：<https://oritogumi.co.jp/>

■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。

【サービスサイト】 <https://next-sfa.jp/>

【導入事例ページ】 織戸組様： <https://next-sfa.jp/cases/oritogumi/>

■株式会社ジオコードについて

ジオコードは、インターネット広告運用や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テック事業も展開しています。

これらの事業を通じて、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：3億6,476万円（2026年5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、クラウドセールステック事業

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