

営業支援ツール「ネクストSFA/CRM」が 「PRO of the DX Award 2026」CRM部門で優秀賞を受賞

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」が、PRONI株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役CEO：柴田大介、代表取締役Founder：栗山規夫、証券コード：479A）主催の「PRO of the DX Award 2026」CRM部門において、優秀賞を受賞したことをお知らせします。



■「PRO of the DX Award」とは

「PRO of the DX Award」は「PRONIAイミツSaaS」掲載サービスの中で「優れた利用実績（成約数など）」を基準に、上位のサービスをカテゴリ別に表彰する制度です。各部門で「最優秀賞」1サービス、「優秀賞」2サービスが選出されています。

【PRO of the DX Award 2026 詳細ページ】 <https://partner.imitsu.jp/award/2026/saas>

「ネクストSFA/CRM」は、CRM部門における利用実績が評価され、「PRO of the DX Award 2026」の優秀賞を受賞しました。今回の受賞を励みに、今後も営業活動の効率化や生産性向上に貢献するサービスとして、「ネクストSFA/CRM」の機能・サービスのさらなる改善に取り組んでまいります。

■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、AI搭載の営業支援・顧客管理ツールです。AIが商談を記録・分析・改善へと導きながら、MA（マーケティングオートメーション）で見込み顧客を獲得・育成 ▶ SFA（営業支援システム）で案件・商談を可視化 ▶ CRM（顧客関係管理）で顧客・契約をサポート・一元管理。マーケティング&営業活動の全体をこのツール1つ



で完結できます。導入から設定、運用まで何度でも利用できる無料サポートで、継続率は98.8%（2026年3月現在）。

また、Googleの各種ツールや会計・請求ソフト、チャット、名刺管理、広告媒体など幅広い外部サービスと連携でき、業務全体の効率化を支援します。

【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、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8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