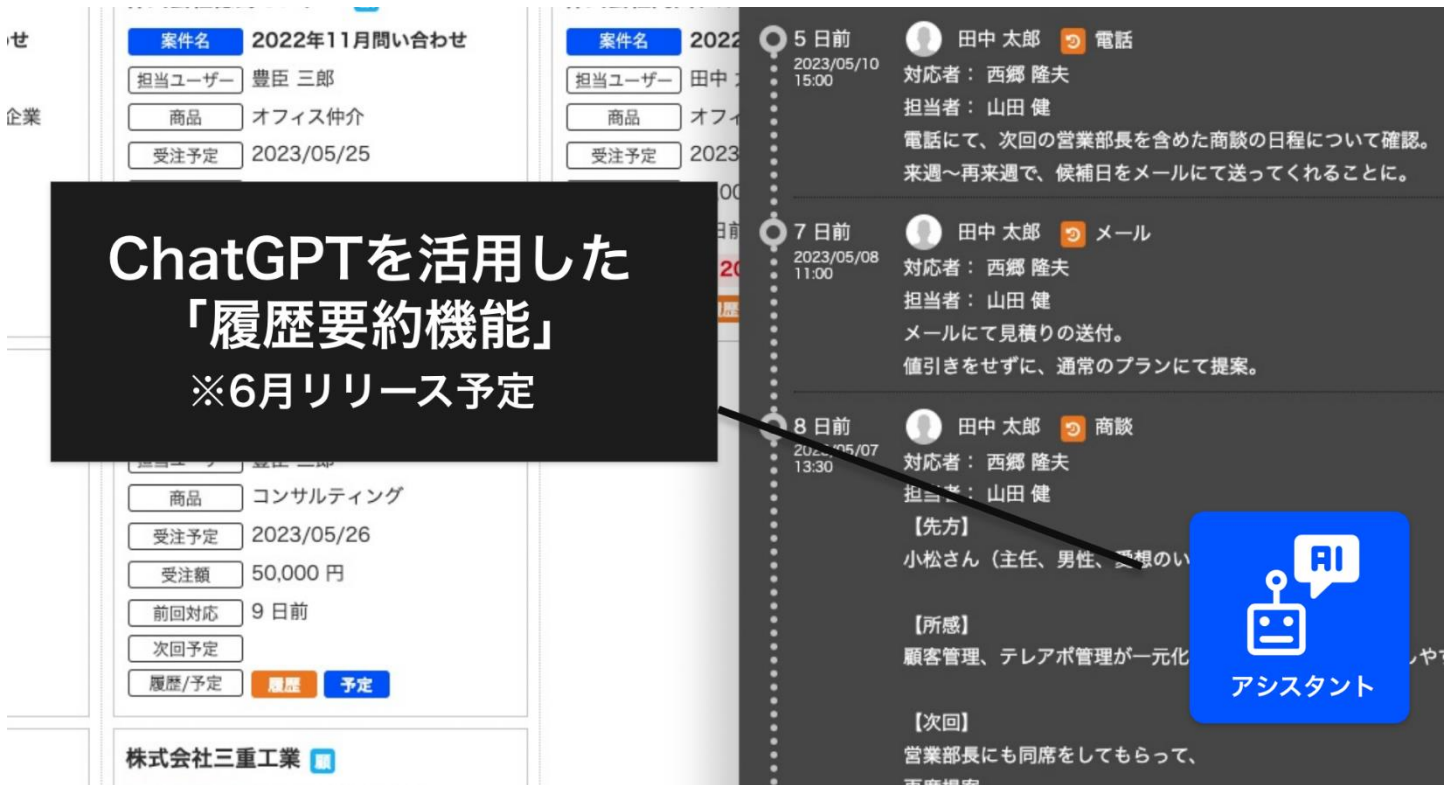


## ジオコード、ChatGPTを活用したネクストSFAの新機能 「履歴要約機能」を6月リリース予定

Webマーケティングとクラウドセールスツール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、東証スタンダード：7357）は、同社が提供するクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」の新たな機能として、ChatGPTを活用した「履歴要約機能」を6月にリリース予定であることを発表いたします。



ChatGPTを活用した  
「履歴要約機能」  
※6月リリース予定

アシスタント

※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」開発の背景

2022年11月にアメリカのOpenAI社が開発した人工知能チャットボット「ChatGPT」が全世界にリリースされ、2か月で月間1億ユーザーを獲得するなど大きな話題となっています。このChatGPTを利用することでビジネスシーンでも大きな変化を与えられると言われてはいますが、AIへの命令文「プロンプト」の作成や自社データの入稿方法が難しいなど、ChatGPTの活用は容易ではない状況が続いています。

ジオコードでは、クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」とChatGPTを組み合わせた「メール作成機能」や（※1）、Webマーケティング事業でのChatGPTに関するサービスの提供（※2）などを通して、専門的な知識や技術がなくても簡単にAIを活用できる機会の創出を行っていますが、顧客対応の履歴管理についても、AIを活用することで業務効

率や生産性のさらなる向上が図れると考え、今回、「ネクストSFA」の新機能として「履歴要約機能」の開発に着手しました。

※1：ジオコード、ChatGPTを活用したネクストSFAの新機能「メール作成機能」をリリース

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000156.000006185.html>

※2：ジオコード、ChatGPTを活用した記事作成コンサルティングをサービスメニューに新たに追加

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000145.000006185.html>

### 「履歴要約機能」とは？

「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で要約できる機能です。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ると想定しています。

- ・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

ご用件を伺います

対応履歴を要約してください

Step 1. AIアシスタントに指示出し  
ChatGPTへの指示はボタンをクリックするだけです。



対応履歴を要約しています

15 日前  
2023/04/25  
11:35

15 日前  
2023/04/25  
09:00

20168

SFA

失注

Step2. AI アシスタントが対応履歴を要約

対応履歴データをChatGPTに送信。処理された出力データを受け取ります。

20202

SFA

失注

要約完了



上司と見積りについて協議し、別プランを提案しましょう。

推奨アクション

受注確度：70% 接触回数：電話1回 メール3回 商談2回

行動履歴のまとめ

【状況】

機能などにはご納得いただいておりますが、費用感で難色を示しているようです。

【詳細な経過】

■2023年3月15日

今回の商談では、山田太郎がメリットや導入イメージについて説明をし、相手も納得しているようでしたが、コスト感については少し難色を示していますので、お見積りについて協議することを推奨します。

■2023年2月10日

お見積り書を送ったところ、佐藤様より金額感についてのご質問がありました。

状況・経過のまとめ

15 日前  
2023/04/25  
09:00

20168

SFA

失注

Step3. AI アシスタントが対応履歴の要約し、推奨アクションを提案

ChatGPTが要約した対応履歴から受注確度、接触回数などを提示します。

20202

SFA

失注

### 今後の展望

現在、6月中の先行リリースに向けて開発を進めていますが、一定のフィードバックを得た後は、全ユーザーに向けたサービス提供を本格的に開始し、「ネクストSFA」を利用することで得られる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います。

## クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」について

「ネクストSFA」は、見込み顧客の情報から商談履歴、さらに案件成立後の顧客対応状況までの一連の営業プロセスを見える化して効率的な管理を可能にするクラウド営業支援ツールです。ユーザーにとっての見やすさと使いやすさを重視した設計で、短期間かつ低コストで容易に導入することができます。

また、利便性を向上させるため、これまで以下のようなツールと連携してきました。

- 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)

「ネクストSFA」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、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、クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールススタック事業を展開。

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（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：3億5,151万円（2022年2月末現在）

事業：Webマーケティング事業、クラウドセールススタック事業

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](mailto:info@geo-code.co.jp)

電話：03-6274-8081

＜プレスリリースについて（報道機関窓口）＞

株式会社ジオコード

広報：加藤 康二

メール：[kato@geo-code.co.jp](mailto:kato@geo-code.co.jp)

電話：080-1175-1335