



2021年5月11日

各 位

会 社 名 株式会社ジオコード
代表者名 代表取締役社長 原口 大輔
(コード番号: 7357 東証JASDAQ)
問合せ先 専務取締役管理部長 吉田 知史
(TEL. 050-1741-0214)

クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」とYahoo!広告の機能接続について

株式会社ジオコード(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:原口大輔、東証JASDAQ:7357、以下 ジオコード)は、下記のとおり当社が提供するクラウド営業支援ツール「ネクスト SFA」とYahoo!広告との機能接続を、2021年5月11日より開始することを決定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 「ネクスト SFA」とYahoo!広告の機能接続の意義

Web 広告では、これまで「問い合わせ」、「資料請求」、「見積もり依頼」、「予約」などを成果地点に設定することが一般的でしたが、これは、広告をクリックしたユーザーの動線を確認できる最終地点がそれらであったことによります。

しかし、本来あるべき成果地点は、「受注獲得」や「売上計上」のような企業の業績に直結するものでなければならず、この課題を解決する機能として、当社は、2021年3月30日に「ネクスト SFA」とGoogle 広告との機能接続を開始しましたが、今回、Yahoo!広告でも同様の機能接続を実現いたしました。

当社は、「ネクスト SFA」の機能開発及び他社サービスとの機能連携を強化し、品質と利便性の向上を図るとともに販売促進にも積極的に取り組み、セールステック活用によるデジタルトランスフォーメーション(DX)推進に貢献することを重点施策の一つと位置付けておりますが、今回のYahoo!広告との機能接続は、この重点施策をさらに大きく前進させるものと考えております。

2. 機能の概要

「ネクスト SFA」とYahoo!広告との機能接続は、Google 広告の場合と同様に、Yahoo!広告経由で発生したオンラインリード(見込み顧客)データを「ネクスト SFA」にインポートし、オンラインリードがビジネスの最終目的である「受注獲得」や「売上計上」にどれだけ貢献したかを可視化し、さらに、SFA ツール上でトラッキングされた成約データを、オフラインコンバージョンとしてYahoo!広告に返す機能になります。

これにより「受注獲得」や「売上計上」といった本来広告主がKPIとして設定すべき「成約ベース」での広告配信の自動最適化を実現することができ、予算効率の高い販路(自然検索や広告)を把握することで、より付加価値の高いサービスを提供することを可能としております。

3. 今後の見通し

本件は、中長期的に当社の業績及び企業価値の向上に資するものと考えておりますが、当期の業績に与える影響については現時点で未定であり、今後、お知らせすべき事象が発生した場合には、速やかに開示いたします。

以上