2025年９月30日

各　位

会　　社　　名　株　式　会　社　ジ　ー　ニ　ー
代　表　者　名　代表取締役社長　　　　　工藤　智昭
（コード番号：6562　東証グロース）
問　合　せ　先　上級執行役員(CFO)兼　菊川　　淳
投資戦略部部長
（TEL. 03-5909-8177）

「GENIEE SFA/CRM」がリレーションマップ機能の提供を開始

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下「当社」）は、提供する営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」において、リレーションマップ機能の提供を開始したことをお知らせいたします。

詳細につきましては、別紙「営業管理ツール GENIEE SFA/CRM がリレーションマップ機能を提供開始　～人脈を管理し営業プロセスや案件状況を可視化～」をご参照ください。本件による、当社連結業績への影響は、軽微であると見込んでおります。

以上

（別紙）

営業管理ツール GENIEE SFA/CRM がリレーションマップ機能を提供開始

～人脈を管理し営業プロセスや案件状況を可視化～

株式会社ジーニー（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：工藤 智昭、以下ジーニー）が提供する営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」がリレーションマップ機能を提供開始しました。

■リレーションマップについて

リレーションマップは、顧客同士の人的つながりと組織内の関係性を図式化して表示する機能です。関係者が多く複雑な営業案件において、キーマンの特定や意思決定プロセスの把握を可能にし、営業活動の効率化と成約率向上を実現します。

案件や担当者ごとに人間関係を体系的に管理することで、これまで営業担当者の経験や記憶に依存していた人脈情報を組織の共有資産として活用できます。また、営業チーム全体で顧客情報を共有することで、担当者変更時の引き継ぎもスムーズに行えます。

①人脈情報と組織情報の登録・可視化

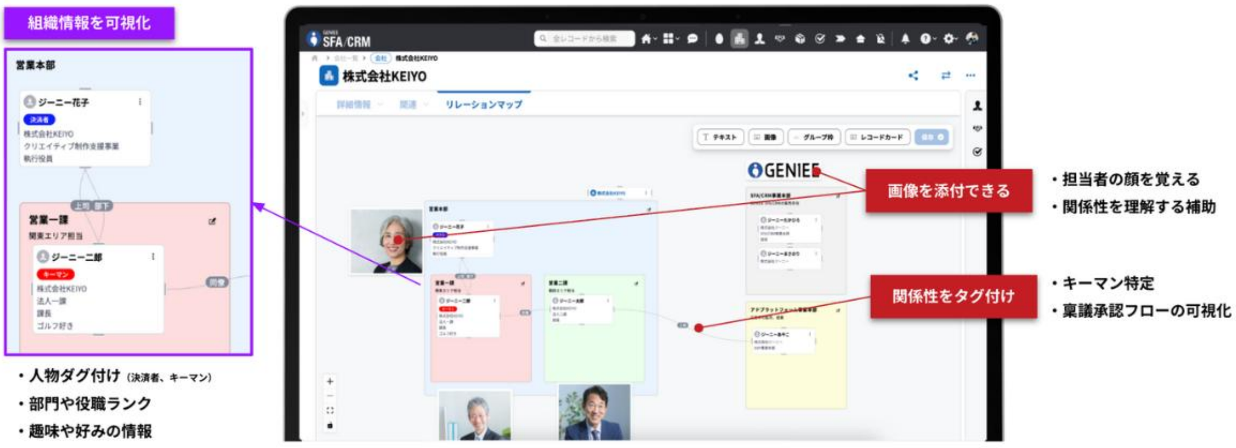
顧客情報を登録する際に、関係者同士のつながりや組織内での位置関係を入力します。関係性を図式化し、一目で人脈構造を把握できる状態で表示します。複数の案件にまたがる人物の関係性も統合して管理され、営業担当者は顧客との関係性を瞬時に理解できます。家族関係、友人関係、業務関係など、つながりの種類も明確に分類されます。

②人物タグ付け機能

各人物に対して部門や役職ランク、キーマン情報などの営業活動において重要な情報をタグとして付与できます。これにより、営業アプローチの際に相手の立場や興味関心を踏まえた最適なコミュニケーション戦略を立案できます。

③キーマン特定と営業戦略への活用

可視化された人脈図から影響力の強い人物や意思決定に関わる重要人物を特定し、効果的なアプローチルートを設計できます。過去の商談履歴と組み合わせることで、成功パターンの分析と再現が可能になります。また、直接アプローチが困難な場合でも、共通の知人を通じた紹介ルートを発見し、信頼関係を構築しながら営業活動を進められます。



■提供の背景と目的

現代の営業活動では、企業組織内の複雑な人間関係や意思決定構造の中で活動を行う必要があります。

特にエンタープライズ企業においては、案件や組織の可視化が不十分で、チーム全体の顧客組

織の人脈攻略状況が把握しにくく、重要なステークホルダーの異動や組織変更の追跡が困難な状況が多く見受けられます。また、組織図やキーマン情報が個人資料として属人化し、組織資産として活用されていない課題があります。

本機能では従来は営業担当者の個人的な記憶や経験に依存していた人脈管理を、システム上で可視化・共有することで、組織全体の営業力向上を図ります。属人化していた顧客情報を組織資産として蓄積し、継続的な顧客関係の構築を支援します。

■今後の展望
今後はAIを活用して組織図自体を自動で作成したり、構築したリレーションマップをもとに具体的な行動計画をサジェストしたりなど、より効率的で成果の出る営業活動を支援してまいります。

■営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」
入力しないSFA「GENIEE SFA/CRM」—顧客管理・商談管理・データ分析を入力ゼロで実現するSaaS型プロダクトです。AIとかけ合わせ入力負担を軽減しながらも、情報蓄積が可能です。
シンプルで使いやすく、ITに詳しくない担当者だけでも入力や分析が容易で、ビジネスのPDCAを回しやすいことが特徴です。スタートアップ企業から大手企業まで、幅広い業種・業界のお客様にご利用いただいています。
URL：https://chikyu.net/

▶「GENIEE SFA/CRM」資料ダウンロードはこちら

■プロダクトに関するお問合せ先
株式会社ジーニー AI/DX統括本部 セールスプラットフォーム本部
担当：長島
TEL：03-5909-8187
MAIL：mkt@geniee.co.jp

（別紙）

■ジーニーについて

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という 2 つの Purpose（企業の存在意義）のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

■会社概要

社 名：株式会社ジーニー
代 表 者：代表取締役社長 工藤 智昭
本 社：東京都新宿区西新宿 6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6 階
設 立：2010 年 4 月
資 本 金：100 百万円（連結、2025 年 3 月末現在）
従業員数：877 名（連結、2025 年 3 月末現在）
海外拠点：米国、インド、シンガポール、ベトナム、インドネシア、UAE
事業内容：広告プラットフォーム事業、マーケティング SaaS 事業、デジタル PR 事業
U R L：https://geniee.co.jp/

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞

株式会社ジーニー　広報担当
TEL：03-5909-8177
MAIL：pr@geniee.co.jp