

バーチャレクス、オプロ社とサブスクリプション管理サービス「ソアスク」の 導入支援に関する協業に合意

バーチャレクス・グループのバーチャレクス・コンサルティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：丸山 勇人、以下、バーチャレクス）は、このたび、株式会社オプロ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：里見一典、以下オプロ）と、オプロが提供する Salesforce 上で B2B サブスクリプションビジネスを管理できるアプリケーション「ソアスク」の導入支援に関して協業を進めて行くことに合意しました。



サブスクリプションモデルが注目される背景

コロナ禍において、日本国内でのデジタルトランスフォーメーション（DX）に向けた動きは一気に加速しており、CRM・顧客接点領域においてもデジタルシフトが進んでいます。企業と消費者が受け取る情報量の差はなくなりつつあり、顧客のニーズは多様化する一方となっています。

そんな中、これまでの自社製品で提供できる価値とは何かという“企業起点”から、消費者や顧客は何を求め、それに対し自社はどのような価値を提供していくのかに向き合い続ける“顧客起点”へと、ビジネスモデルをアップデートすることが求められています。その際たる例の一つが、サブスクリプション（サブスク）と呼ばれるビジネスモデルへの転換であり、昨今多くの企業で、従来の売り切り型のビジネスモデルからの脱却が図られています。

顧客情報を一元化し、サブスクビジネスの成功を支援する「ソアスク」

オプロの「ソアスク」は、このサブスクビジネス専門の「販売管理」機能をクラウドで提供しており、営業、バックオフィスの業務プロセスを自動化、可視化することで、企業の長期的な成長を支えます。

また、「Salesforce Sales Cloud」（SFA/CRM）と連携することで、「Pardot」（MA）とシームレスに繋がり、受注・販売以前のリード獲得から商談に至るプロセスも合わせて管理することが可能です。

顧客との中長期的に良好な関係性を構築することがビジネス成功の鍵となるサブスクビジネスにおいて、顧客に関する情報の統合・一元化は必要不可欠であり、ソアスクは、まさにこれを実現するアプリケーションと言えます。

CRM 構築・DX 推進の支援を通してカスタマーサクセスを目指すバーチャレクス

バーチャレクスは長年にわたり、顧客企業の CRM・顧客接点領域の DX・デジタルシフトをワンストップで伴走する形で支援してきました。具体的には、“描き”（いわゆる上流の全体構想策定）、“築き”（それを実現しビジネスを支える基盤としての業務オペレーションや IT 環境の構築）、“変える”（新 IT 環境ベースでの業務が日常化・習慣化されるまでの伴走）をキーワードに、成果創出まで End-to-End でご支援しています。

この“築き”の過程で、DX・デジタルシフトの基盤となる「Salesforce Sales Cloud」や「Pardot」の導入・活用定着化を多数支援、2020年には直近3年に Salesforce パートナープログラムに加入し、最も顕著な活躍をしたパートナーに授与される『Rookie Partner of the Year』を受賞しています。

また、サブスクリプションビジネスの成功に必要な不可欠といわれる「カスタマーサクセス」についても、アメリカで出版された「カスタマーサクセスのバイブル」と呼ばれる書籍の翻訳本を出版するなど、マーケットの啓蒙及び関連ビジネス

の展開に注力しています。

バーチャレクス×オプロの協業の狙いと今後のサブスクリプションビジネスモデルへの貢献

今回の協業において、バーチャレクスが培ってきたコンサルティング、テクノロジー、そしてカスタマーサクセスの知見・実績と、オプロが持つサブスクリプション管理の技術を掛け合わせることで、顧客事業のサブスクビジネスへの転換、そしてその成長をより広く、より深く支援する、一歩踏み込んだ伴走が可能となります。

今後は、「Salesforce Sales Cloud」や「Pardot」、そして「ソアスク」を通じた、お客様の「サブスクリプション型ビジネスへの転換・成長」実現に向け、両社での協業を推し進めてまいります。

なお、本件による 2022 年 3 月期の連結業績に与える影響は軽微であります。

■ ソアスクについて (<https://www.opro.net/products/service/soasc/>)

ソアスクは、サブスクリプションビジネス専門の「販売管理」機能をクラウドで提供し、営業、バックオフィスの業務プロセスを自動化、見える化することで、企業の長期的な成長を支え続けるサブスクリプション管理サービスです。

■ 株式会社オプロについて (<https://www.opro.net/company/>)

株式会社オプロは、「make IT simple」を実現するサービスを提供し、常にビジネスの見える化を進めています。また、「Less is More」を開発指針とし、「無駄を省くことで、より最適になる」という考えで、パフォーマンスの高い製品開発を続けております。あらゆるサービスと連携し、それらを培ってきた技術と発想力をもとに、ドキュメントフレームワーク「oproarts」を形成し、マルチクラウドを利用した最適なサービスを提供しております。お客様にとっての Optimized Provider であることをお約束し、お客様に喜んでいただけるサービスを更に進化させて参ります。

■ バーチャレクス・コンサルティング株式会社について (<http://www.virtualex.co.jp>)

バーチャレクス・コンサルティングのビジネスはコンタクトセンターが原点となっており、「顧客の成功こそが自社成長の鍵である」というカスタマーサクセスの考え方にもとづき、「Succession with You」— 一度きりの成功の「Success」ではなく、連続する成功という意味の「Succession」を、「for You」ではなく、伴走するという意味で「with You」していくことを企業として掲げています。現在では顧客企業の CRM 領域の DX・デジタルシフトを、コンサルティング、テクノロジー、オペレーションのコアスキルを融合させ、ワンストップ伴走型でサービスを展開しています。

■ バーチャレクス・グループについて (<http://www.vx-holdings.com>)

バーチャレクス・グループは、東京、佐賀、アメリカ、バンコクと 3ヶ国 6 企業、約 900 名の従業員が一体となり、金融・保険、IT・情報通信、通販・インターネットサービス、教育、官公庁・自治体など、幅広い業界のクライアント様に対して、それぞれの専門知識を活かしたサービスを提供しております。2016 年 6 月には東京証券取引所マザーズ市場に上場しています。

《本リリースに関するお問合せ》

バーチャレクス・コンサルティング株式会社

マーケティング担当

専用フォームよりお問合せください

https://www.virtualex.co.jp/contact_form/inquiry-agree.html