

## PRESS RELEASE

2023年12月11日  
株式会社 OpenModels

### 営業DX基盤Creatio（クリエイシオ）を用いた ノーコードDX推進に関するイベントレポート

欧米先進国で導入が進む営業DX基盤「Creatio」による、  
日本企業における営業分野のDX課題に対する新しいソリューションを提案

株式会社 BlueMeme（ブルーミーム、本社：東京都千代田区、代表取締役社長：松岡 真功、以下 BlueMeme）の完全子会社である株式会社 OpenModels（オープンモデルズ、本社：東京都千代田区、代表取締役社長：辻口 真理子、以下 OpenModels）は、「日本初上陸！営業DX基盤「Creatio」～日本企業のDX推進にノーコードは有効か？～」と題したオンラインイベントを実施しました。イベントアーカイブは、OpenModelsのアーカイブ配信ページよりご視聴が可能です。ぜひご覧ください。



イベントアーカイブはこちらから！

<https://www.openmodels.com/creatio-event/>

#### 営業DX基盤「Creatio」とは

Creatioは、アメリカとヨーロッパを中心に導入が進む営業DX基盤です。金融機関や建設業、製造業など幅広いビジネスでの導入が進んでおり、急速に評価が高まっています。

<https://www.creatio.com/>

日本国内では、株式会社 BlueMeme の完全子会社である株式会社 OpenModels が、2023年4月より Creatio の国内総代理店として取扱いを開始しています。製品のローカライズ、コンサルティング・開発サービス、トレーニングなど、日本のビジネス環境に適したサービスの提供を2024年1月から本格展開いたします。

<https://www.openmodels.com/creatio/>

#### イベントハイライト

##### 国内のCRM利用・カスタマイズの市場実態と Creatio を用いた解決策

市場調査に基づき、日本企業が直面している国内のCRM利用とカスタマイズの実態について詳細に解説いたしました。調査を通じて浮かび上がったのは、CRM導入や運用に伴う高いコスト、適切な成果が得られていない状況、社内での開発体制を構築する難しさ、他のシステムとの連携に関連する問題などです。

これらの課題に対して、以下のような視点から Creatio の活用による解決策をご紹介します。

## 高速な CRM 構築・改善サイクルを実現

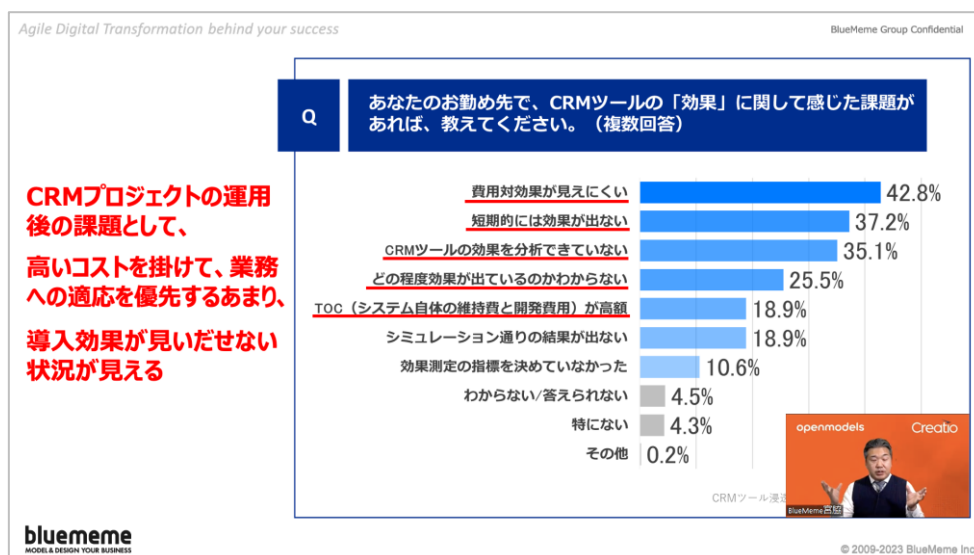
パッケージ化された SaaS 製品よりも柔軟であり、かつ、個別のシステムをスクラッチでゼロから作るよりもはるかに迅速に、自社のニーズに合った CRM を開発できます。絶えず変化する現場の要件に対応し、迅速な改善サイクルを確立できます。

## 習得するのは最小限の開発スキルだけ

ノーコード開発機能により、高度な開発言語を学ぶ必要がなく、ドラッグ&ドロップで直感的な操作が可能です。これにより、外部の IT ベンダーに都度発注する手間や、社内システム部門との煩わしいやり取りが発生せず、営業やマーケティング担当者自身が容易に改善できる環境が整っています。

## 他システムとの連携サポート機能

Creatio のマーケットプレイスに公開されている 400 以上のコネクタを活用し、API を介して他の業務システムや SaaS とのスムーズな連携が可能です。これにより、Creatio 上で情報を統一し、部署ごとのシステムの分散による管理コストの上昇や、顧客情報のサイロ化を回避できます。



## グローバルの事例と製品デモンストレーション

事例紹介では、オランダの最大手の高級百貨店パイエンコルフの事例をご説明しました。Creatio を使って 1,600 万人の顧客管理とデータ規則対応、マーケティングの自動化を 12 ヶ月で実現した事例です。

従業員の負担軽減や GDPR（ヨーロッパの個人情報保護規則）への対応だけでなく、新たに特別会員専用のプログラムも実現しました。

このプロジェクトでは、開発メンバー6名の体制で、1,600万人分の顧客データ管理や GDPR の規制対応、マーケティングの自動化をわずか1年で実現しました。

Agile Digital Transformation behind your success

BlueMeme Group Confidential

## 開発体制とビジネス上の効果

**開発体制**

- 開発体制：6名（ディベロッパー2名、ビジネスアナリスト3名、プロジェクトリーダー1名）
- 開発期間：1年
- 2018年時点で1600万人名の顧客管理、データ管理規制対応、MAの実施が可能になった。
- 60名社内ユーザーがCreatioを活用

**ビジネス効果**

- 顧客生涯価値（顧客一人当たりが企業にもたらす価値の総計）15%向上

2017 Q4

- 業務分析・要件定義
- 既存ERPとの統合方法の検討
- PoCの実施

2018 Q1/Q2

- 顧客データ等の統合
- GDPRコンプライアンス対応

2018 Q2/Q3

- プリベリッジメンバーシッププログラムの発行

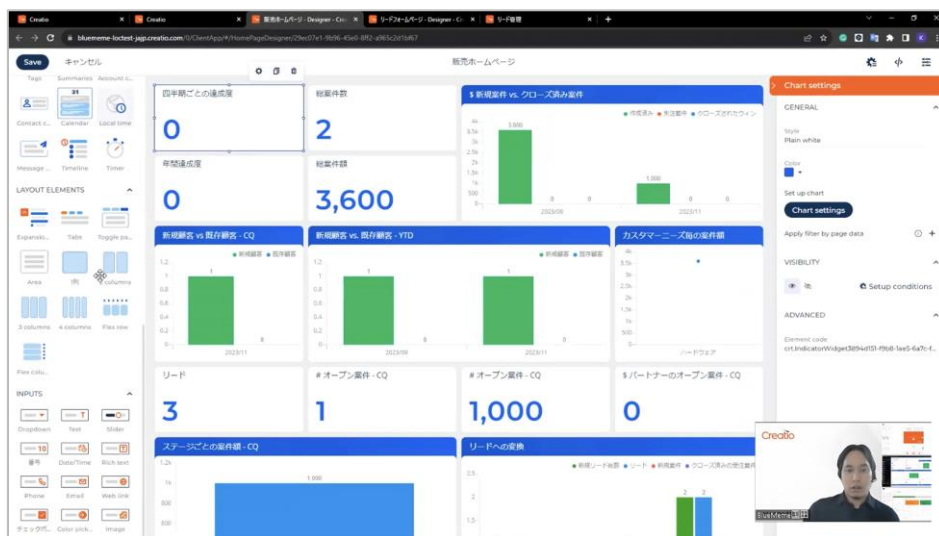
2018 Q4

- MA（マーケティングオートメーション）

bluememe  
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© 2009-2023 BlueMeme Inc.

製品デモでは、ノーコードで専門知識なしに様々な機能をドラッグ&ドロップで組み合わせ、機能の追加や UI の変更、業務プロセスの調整が可能であることをご紹介しました。Creatio は「コンポーザブル・ノーコード」というアプローチで、「マーケティング」、「セールス」、「カスタマーサービス」などの各業務に必要な標準化されたコンポーネントを、実際の業務ニーズに合わせて迅速に開発・改修できます。



### Creatio の国内展開における取り組み

Creatio の国内展開に関する進捗と現状もお知らせしました。製品とサポートの日本語対応は既に完了しており、今後は日本語でのご利用が可能です。12 月前半にリリース予定の Creatio の新バージョン 8.1.1 からは、日本語が選択可能となり、開発ツールやアプリケーションも日本語でご利用いただけます。また、サポート体制も整備済みで、問題が発生した際にはスムーズに日本語でお問い合わせいただけますので、ご安心ください。

現在、日本国内でのプレ導入として、BlueMeme グループを含む 3 社が既に導入済みです。BlueMeme グループでは、インサイドセールス、リード管理、稼働管理、パートナー管理などのアプリケーションを開発し 200 名規模で利用しています。日本のビジネス環境における経験

や知見は、速やかに製品にフィードバックされ、より適切な製品の提供のために活用されます。

また、Creatio には、「NO-CODE PLAYBOOK」という無償の開発ガイドブックがあり、現在その日本語版を作成中です。これにより、日本のユーザーも簡単に情報を入手できるようになりますので、今後の展開にご期待ください。

The image shows a presentation slide for the 'NO-CODE PLAYBOOK'. At the top left, it says 'Agile Digital Transformation behind your success'. At the top right, it says 'BlueMeme Group Confidential'. The main heading is '複雑なアプリケーションでも開発可能なガイドが準備されています' (A guide is prepared that allows development of even complex applications). Below this is the 'NO-CODE PLAYBOOK' title in large orange letters. A central image shows the book cover with 'Creatio' and 'NO-CODE PLAYBOOK' text, and icons for 'DESIGN', 'GO-LIVE', and 'DELIVERY'. To the right is a table of contents with sections like 'Introduction', 'About This Book', and 'Table of Contents'. A small video inset shows a woman speaking. At the bottom left, there is a red box with Japanese text: 'このプレイブックでは、効率的なITと業務のコラボレーションを組織化し、コーポレートガバナンス要件に準拠したノーコード活用による変革をもたらす方法についてのガイダンスを提供します。' (This playbook provides guidance on how to bring about change through no-code adoption that complies with corporate governance requirements, by organizing efficient IT and business collaboration). The bottom left has the 'openmodels' logo and the bottom right has '© 2023 OpenModels Inc.'.

詳しい内容は、イベントアーカイブから是非ご覧ください！

<https://www.openmodels.com/creatio-event/>

### 株式会社 OpenModels について

BlueMeme の完全子会社である OpenModels は、アジャイルとローコードという開発手法を活用した、業務システムの受託開発およびプラットフォーム事業に特化した会社です。標準化された技術や製品、サービス、プロジェクト管理手法を用いて、これまでに蓄積されたノウハウを活用することで、開發生産性の向上と成果物の品質の確保を実現しています。2023 年に米国 Creatio 社と日本国内総販売代理店契約を締結し、ノーコード基盤「Creatio」の日本向けサポート、ローカライズと販売を行っています。

社名：株式会社 OpenModels

代表者：代表取締役社長 辻口 真理子

所在地：東京都千代田区神田錦町 3-20

資本金：10,000,000 円（2023 年 3 月 31 日時点）

事業開始：2018 年 1 月（設立 2017 年 12 月）

URL：<https://www.openmodels.com/>

### 株式会社 BlueMeme について

BlueMeme は、2012 年にローコード開発基盤「OutSystems」を日本で初めて導入し、日本のローコード開発市場を第一線でけん引してきました。2023 年 9 月末時点、累計 160 社以上の導入実績、3,600 件以上のローコードを活用したサービスの提供実績に加え、5,600 名以上の OutSystems の技術者の育成といった実績に基づきアジア初の OutSystems プレミアパートナーに認定されています。当社では、独自の開発方法論「AGILE-DX」を用いて、アジャイルと

ローコード手法の効果的な運用を実現しています。今後も、最新技術を活用した次世代型の情報システム開発を通じて、破壊的な変革を乗り切るための DX を実現し、日本企業の国際的な競争力を向上させていきます。

社名 : 株式会社 BlueMeme

代表者 : 代表取締役社長 松岡 真功

所在地 : 東京都千代田区神田錦町 3-20

資本金 : 971,243,225 円 (2023 年 9 月 30 日時点)

事業開始 : 2009 年 8 月 (設立 2006 年 12 月・資産管理会社として設立後、現代表にて事業開始)

上場市場 : 東証グロース (証券番号 : 4069)

URL : <https://www.bluememe.jp/>

**報道関係者様からのお問い合わせ**

BlueMeme (ブルーミーム) グループ広報事務局 担当 : 押山、上原

TEL : 0570-080-016 E-mail : webmk@bluememe.jp