

LayerX がサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」を導入 — Salesforce Platform 上に、スケーラブルな契約管理基盤を構築 —

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）は、すべての経済活動のデジタル化を目指す株式会社 LayerX（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO：福島 良典、以下 LayerX）が弊社のサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」を導入したことをお知らせいたします。



導入の背景

LayerX は、「すべての経済活動を、デジタル化する。」をミッションに掲げ、請求書処理、経費精算、勤怠管理などの業務を効率化するクラウドサービス「バクラク」を展開しています。累計 1 万社の企業に導入されており、その利便性の高さから急速に成長を遂げています。

LayerX では従来、Salesforce の標準・カスタムオブジェクトを活用して契約管理を行っていましたが、バクラクシリーズの導入が拡大する中で、より契約実態を正確・詳細に表現できるデータモデル・UI の必要性が高まっていました。

こうした背景のもと、LayerX は 1 年にわたるツール選定を実施。その過程では、Salesforce の UI との親和性を重視し将来的に LayerX の製品である「バクラク請求書発行」「バクラク債権管理」を並行して活用することを視野に入れながら、「ソアスク」を採用することを決定しました。

導入の効果

「ソアスク」を導入したことで、請求書や見積書の出力がスムーズになっただけでなく、効果を生み出すための土台作りが進み、将来的なゴールの実現可能性を明確にすることができました。今後は、「ソアスク」によって一貫性と完全性が担保されたデータを活用し、契約状況の可視化やサブスクリプションの更新時期の通知など、顧客にとって付加価値の高い仕組みの実現が期待されています。

詳細

導入事例の詳細は以下をご覧ください。

- ・<https://www.opro.net/customer/layerx.html>

ソアスクの概要

「ソアスク」は、業務の見える化と業務フローの確立を実現し、現在サブスクリプションビジネスを始めている企業やこれから進出を検討している企業の業務を支援する、クラウド販売管理サービスです。「Sales Cloud」連携によって、サブスクビジネスにおける商談や商品/価格、契約、請求、売上予測までの一元管理できます。また、ダッシュボード機能により MRR^{※1} や ARR^{※2}、Churn rate^{※3} の可視化が可能です。

- ・サービスサイト：<https://www.soasc.net/>

※1.月間定額収益 ※2.年間定額収益 ※3.解約率

株式会社オプロ

オプロは「make IT simple」のミッションのもと、お客様の新たなビジネスや価値の創出を支援します。「Less is More」を開発指針とし、データオプティマイズソリューション・セールスマネジメントソリューションを通して最適なサービスを提供しております。そして、真のカスタマーサクセスを実現すべく、サービスを更に進化させてまいります。

- ・<https://corp.opro.net/>

■ 本件に関するお問い合わせ先 ■

株式会社オプロ（東京都中央区京橋 2-14-1 兼松ビルディング 9F）

お問い合わせ先：<https://www.opro.net/contact/>（広報チーム）