

**amptalk がサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」を導入
— 柔軟なビジネスモデルへの対応と内部統制の強化を目指す —**

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、日本の受注率を上げるセールスイネーブルメント・カンパニー amptalk 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：猪瀬 竜馬、以下 amptalk）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・期待する効果

amptalk は、経営判断のスピードを上げ、SaaS ビジネスをさらに拡大させるため、データ活用の強化と業務効率化を推進しています。

amptalk はプロダクトの拡大とユーザー企業の増加に伴い、Salesforce Platform を活用した、よりスムーズでリアルタイムな管理や可視化が求められていました。また、顧客に最適なプランを提供しながら、スピーディな経営判断を実現するため、契約・請求プロセスの一元化が重要なテーマとなっていました。

こうした背景のもと、amptalk はソアスクを導入し、データの正確性と透明性を高めながら、より柔軟で効率的な業務環境を構築することを目指します。

・柔軟なビジネスモデルへの対応

amptalk は、多様な顧客ニーズに応じた最適なプランを提供し、ビジネスの進化を続けています。その中で、新しいサービスの追加やプラン変更にスムーズに対応し、契約情報を統合的に管理する仕組みが求められていました。ソアスクの導入により、契約情報を Salesforce Platform 上で一元化し、プラン変更や新サービスの提供にも迅速に対応できる環境を構築します。また、顧客の契約情報と利用実績データの連携を強化することで、顧客ごとの最適なプラン提案が可能となり、より高品質なサービス提供へとつなげていきます。

・内部統制の強化

amptalk は、さらなる企業成長を見据え、財務の透明性向上と経営基盤の強化を進めています。ソアスクを活用することで、請求情報の正確性を高め、会計システムとのスムーズな連携を実現し、財務管理の一貫性を強化します。これにより、経営データの可視化が進み、意思決定のスピードが向上するとともに、ビジネス全体のガバナンス強化につながります。また、契約から請求、入金確認までのプロセスを最適化し、効率的で透明性の高い業務運営を実現することで、健全な成長戦略を支援します。

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）