

2025 年 9 月 25 日

株式会社オプロ

ナレッジワークがサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」を導入 わずか 2 カ月で業務プロセスの一元化とデータ活用基盤を構築

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、セールスイネーブルメント AI「ナレッジワーク」を開発・提供する株式会社ナレッジワーク（本社：東京都港区、CEO：麻野耕司、以下ナレッジワーク）が、販売管理の基幹システムとしてオプロ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します。

_KNOWLEDGE WORK

導入の背景

ナレッジワークは「LIFE WITH ENABLEMENT できる喜びが巡る日々を届ける」をミッションに、主に大手企業を対象に営業支援およびセールスイネーブルメント AI「ナレッジワーク」を中心に開発・提供し、急成長を続けています。

契約企業数が 100 社規模に到達した段階で、見積作成・契約管理・請求管理といったバックオフィス業務が複数のシステムやスプレッドシートに分断されており、データの一貫性や将来的な拡張性に課題がありました。

こうした状況を踏まえ、同社はバックオフィス業務の一元化とデータ活用基盤の整備を目的に「ソアスク」を導入。Salesforce との高い親和性に加え、データを活用した経営判断につなげられる分析機能、またスタートアップ企業の BizOps 担当者からの高い評価が選定の決め手となりました。

導入のプロセスと効果

2024 年 8 月に導入を開始し、同年 9 月末までに設定を完了。人員体制の調整を経て同年 11 月から運用を開始しました。わずか 2 カ月で本番稼働に至ったスピードは、他の導入企業と比較しても際立つ成果となりました。導入はすべて自社内で実施され、ゼロベースでのシステム構築をスムーズに実現しています。

導入により、分断されていた業務プロセスが一通貫で管理できるようになり、効率化とともにデータ活用の基盤が整いました。これにより、契約から請求、入金までのデータが一元的に蓄積され、経営判断やレベニュー最大化に直結する分析が可能となっています。

今後の展望

ナレッジワークは今後、さらにバックオフィス業務全体の効率化を進めるとともに、営業活動や顧客対応に関わるデータを統合し、経営判断に活かすための基盤づくりを進めていきます。その中核システムとして「ソアスク」の活用を拡大させていきたい考えです。

詳細

導入事例の詳細は以下をご覧ください。

- ・ <https://subsc.opro.net/soasc/case/knowledgework.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ができます。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://subsc.opro.net/soasc/>

※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://corp.opro.net/contact/media.html>（広報チーム）