

ゼストがサブスクビジネス管理サービス「ソアスク」を導入
— 超高齢社会における在宅医療・介護業界の DX 推進を加速 —

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、在宅医療・介護業界の収益改善プラットフォーム「ZEST」を提供する株式会社ゼスト（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：一色 淳之介、以下ゼスト）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

ゼストは、在宅医療や介護サービスの訪問スケジュール管理を AI で支援する「ZEST SCHEDULE」をはじめとしたツールを提供し、在宅医療・介護業界の DX 推進に貢献しています。

超高齢社会に伴う需要増加に対応し、事業規模と人員の拡大を進める中で、契約管理体制の強化が急務となっていました。取引先が限られていた当初は、スプレッドシートを用いた契約管理が可能でしたが、事業が拡大するにつれて、この管理方法の限界が見えてきました。

特に、料金プランが多様化し、取引先の利用状況に応じたアップセル提案が求められる環境では、個別の契約管理に多大な工数がかかり、人的ミスのリスクも増大。こうした状況から、顧客数が将来的に 1,000～2,000 件規模に達することを見据え、管理業務の効率性と正確性を兼ね備えたツールが必要となり、『ソアスク』の導入を決定しました。

『ソアスク』を選定した大きな理由は、見積提案から契約・請求管理までのフローが一气通貫で実現でき、既存の業務フローに適応しやすい点でした。導入・運用コストの面でも、将来の業務拡大を見据えた柔軟な対応ができることが評価され、選定の決め手となりました。

導入の効果

『ソアスク』導入により、契約管理や請求書発行業務の効率が格段に向上しました。

従来、画一的でない契約内容の確認に多くの手間がかかっていましたが、見積情報が自動で請求書に反映されるようになったことで確認作業が効率化されました。

また、請求書発行数が 3～4 倍に増加しても作業工数は変わらず、特に日割り計算の自動化でさらに負担が軽減されました。さらに、契約終了 3 か月前に担当営業にプッシュ通知が行われるようにすることで、契約更新やアップセル提案に繋がりがやすい状況になりました。

今後は蓄積された顧客データをもとに、より効果的なカスタマーサクセス活動への活用も目指しています。

詳細

導入事例の詳細は以下をご覧ください。

・ <https://www.opro.net/customer/zest.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）