

**シナジーマーケティングが従量課金処理を自動化した導入事例を公開
基幹システムを次世代へと刷新し、現場主導の業務改善体制を実現**

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、シナジーマーケティング株式会社（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長 兼 CEO：奥平 博史、以下「シナジーマーケティング」）における、複雑な従量課金処理の自動化と現場主導の運用管理体制構築の事例記事を公開したことをお知らせします。

シナジーマーケティングは、オプロの「ソアスク」を導入することで、主力サービスの複雑な従量課金処理を自動化し、次世代の運用基盤へと刷新しました。Salesforce プラットフォーム上で契約から請求までを一元管理できる体制を構築し、現場のリクエストをスピーディに反映できる業務改善サイクルを実現。あわせて属人化リスクの解消と全社的なデータ透明性の向上も達成しました。



導入の背景

2000年創業の国産CRMパイオニアであるシナジーマーケティングでは、販売管理・請求書発行システムを自社業務に合わせて高度にカスタマイズして運用していました。しかし、ビジネスの成長に伴い契約形態が多様化し、主力サービス「Synergy!」の従量課金処理において既存システムでは対応しきれない個別処理が生じていました。さらなる事業拡大を見据え、より柔軟なシステム基盤への刷新が求められる状況となっていました。

導入の決め手

ゼロベースで検討を進め、既存のSalesforce基盤を継続することを前提にツール選定を実施しま

した。外部コンサルタントも交えた比較検討の末、階段式・単価掛けなど複数の従量課金計算パターンを標準機能でカバーできる柔軟性と、Salesforce 上で契約から請求までを一気通貫で管理できる点が決め手となり、ソアスクを選定しました。

導入効果

ソアスク導入後は、従来は外部ベンダーへの依頼が必要だったシステム改修が、BizOps グループの手でスピーディに実施できるようになりました。Salesforce 内での項目・フロー修正のみで小さな改善がすぐに形になり、現場のリクエストへの即応力が大きく向上しました。また、標準機能を活用したカスタマイズにより属人化リスクが解消され、権限管理の最適化によって営業担当も契約情報を閲覧できるようになり、全社的なデータの透明性も高まりました。

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/synergy-marketing.html>

ソアスクの概要

「ソアスク」は、サブスクリプションビジネスの収益プロセスを統合管理するクラウドプラットフォームです。商談から商品・価格設定、契約、請求、売上予測まで一元管理でき、ダッシュボード機能により MRR（月間定額収益）、ARR（年間定額収益）、Churn rate（解約率）といったサブスクリプション特有の KPI をリアルタイムで可視化できます。

- ・ サービスサイト： <https://subsc.opro.net/soasc/>

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）