

2026 年 7 月 17 日

株式会社オプロ

**保育 ICT 大手ユニファが「ソアスク」導入で年間 3,000 時間超の業務削減を実現
商談・契約・請求の前提をそろえ、誰もが同じ数字で判断できる基盤に**

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、ユニファ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役 CEO：土岐 泰之、以下「ユニファ」）における、商談・契約・請求のデータをつないだ収益管理基盤の構築の事例記事を公開したことをお知らせします。

保育総合 ICT サービス「ルクミー」を展開するユニファ株式会社では、商談・契約・請求のデータがそれぞれ別のシステムで管理され、収益の全体像を同じ前提で語れる人が限られていました。オプロが提供する収益管理プラットフォーム「ソアスク」の導入により、商談から契約・請求までを Salesforce 上でひとつながりにし、誰もが同じ数字をもとに判断できる基盤を整えました。金額に差異が生じた際も、原因までさかのぼって確認できる、一貫したデータを残せる状態になっています。



導入の背景

ユニファでは、商談は Salesforce、契約受注は別のオペレーションツール、請求は会計システムと、データも、それを管理する担当者もそれぞれ異なるシステムに分かれていました。金額に差異が生じて追跡・照合する手段がなく、原因の特定に時間がかかっていたほか、解約率や顧客単価といった指標も特定の担当者しか算出できない状況でした。従来のサブスクリプション管理ツールの Salesforce 連携機能廃止を機に、管理システムの刷新を検討することになりました。

導入の決め手

基幹システムである Salesforce との親和性を条件に、現場が日常の Salesforce 業務の中で使えることや、複雑な課金要件への対応を相談しながら進められる柔軟さを高く評価し、「ソアスク」の導入を決定しました。移行費用を含めたコスト面が予算範囲内であったことも決め手となりました。

運用状況と導入効果

商談の見積もりから契約、請求までを Salesforce 上でひとつながりに確認できるようになり、誰が見ても同じ前提の数字をもとに意思決定できる状態になりました。金額に差異が発生した場合も、商談の見積もりまでさかのぼって照合できるため、原因究明とアクションの優先順位付けが容易になっています。営業担当者は自身が担当する契約・請求状況をすぐに把握できるようになり、マネージャーも同じレポートを前提に会話できる体制が整いました。営業・契約管理・請求の各部門あわせて年間 3,000 時間以上の工数削減につながっています。

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/unifa.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）