

2026 年 9 月 11 日

株式会社オプロ

**保険業界の DX を推進する hokan、「ソアスク」を採用
見積から請求・会計までの一気通貫管理と内部統制強化を目指す**

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、保険代理店向け顧客・契約管理システム「hokan®」を提供する株式会社 hokan（本社：東京都中央区、代表取締役社長：横塚 出、以下 hokan）が、オプロの収益管理プラットフォーム「ソアスク」を採用したことをお知らせいたします。



採用の背景

hokan では、売上・KPI 集計・請求管理を表計算ソフトで運用していましたが、取引社数の増加にともない、業務が煩雑化していました。また、複数のシステムが併存するため手入力や手動でのデータ連携が発生し、売上・請求関連データがシステム間で分断され、同じ情報を二重に管理せざるを得ない状況が生じていました。手動の転記作業や業務の属人化により情報の正確性を十分に担保することが難しく、IPO を見据えた内部統制強化の観点からも、システム化とデータ可視化の必要性が高まっていました。

そこで、見積から請求・会計までを一気通貫で管理できる「ソアスク」の概念実証（PoC）を実施。自社システムとの連携における改修範囲の洗い出しや、外部連携サービスとの仕様確認、独自の課金ロジックを反映した課金体制の定義、KPI 集計レポートの実現可否など、hokan 独自の業務要件に即した検証を行い、本導入を決定しました。2027 年中の本稼働開始に向けて準備を進めています。

「ソアスク」採用による期待効果

「ソアスク」の採用により、以下の効果が期待されます。

見積から請求・会計までの一気通貫管理による工数削減

ソアスクの活用により、見積から契約、請求、会計処理までの一連の業務を一気通貫で管理できる体制を構築し、業務工数の削減と内部統制の強化を同時に実現することが期待されます。

自社システムとの連携によるデータ一元管理

自社システムとの連携を維持したまま、契約・利用実績情報をソアスク上で一元管理できる体制の

構築が期待されます。複数システムに分散していたデータを集約し、サイロ化・属人化の解消につながる見込みです。

KPI 集計・可視化の柔軟な実現

PoC で実現可否を確認した KPI 集計レポート機能を活用し、売上や KPI の集計・可視化を柔軟に行えるようになることで、経営判断のスピード向上につながることを期待されます。

ソアスクについて

「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、真の顧客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）