

**バーチャレクス、オプロとの協業で**  
**FRAIM 株式会社へのサブスクリプションビジネス運営管理基盤構築を支援**  
～ソアスク・Salesforce Sales Cloud と Slack でシームレスな管理基盤を構築～

バーチャレクス・グループのバーチャレクス・コンサルティング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：丸山勇人、以下、「バーチャレクス」）はこの度、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」）と、FRAIM 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：堀口圭、以下「FRAIM」）に対してサブスクリプションビジネス運営管理基盤構築の支援を行いました。

クラウドドキュメントワークスペース「LAWGUE」を展開する FRAIM は Salesforce Sales Cloud（以下 Sales Cloud）にて商談を管理していましたが、顧客の契約情報や MRR（月次経常収益）等の KPI の管理の煩雑さに課題を抱えていました。そこで Sales Cloud に加えてサブスクリプションビジネス管理パッケージであるソアスクを導入。ソアスクと Sales Cloud を連携することにより Salesforce 環境上で最新の顧客の状況がリアルタイムに可視化されるようになりました。

また上記に加え Slack との即時連携も実現。これにより、チーム間での効率的な情報共有が可能となり、スムーズな業務運営を実現しました。FRAIM では今後、これらの基盤を用いてカスタマーサクセス領域での業務の充実化を図り、導入後の顧客へのサポートにも活用していきたいと考えています。

バーチャレクスとオプロは昨年 2021 年より、オプロが提供する Salesforce 上で B2B サブスクリプションビジネスを管理できるアプリケーション「ソアスク」の導入支援に関して協業を進めています。今回のように導入支援を通じて顧客企業様のニーズを把握しながらソアスクおよび Slack 等の関連製品の知見を深めるとともに、それらを用いて顧客企業様のビジネスの成功へと伴走できるような体制づくりを目指しています。

オプロ代表取締役の里見一典氏は、今回の支援について次のようにコメントしています。「バーチャレクスは、カスタマーサクセスを含むサブスクリプションビジネス領域への知見と、導入後の伴走支援を含むパッケージによってお客さまのソアスク導入を成功に導くことができる重要なパートナーです。FRAIM 様の事例ではソアスクと Sales Cloud に加え、Slack まで含めた連携を行うことによってサブスクリプションビジネスの運営管理基盤を構築、また構築後も業務が定着化するよう伴走支援をしていただきました。今後もバーチャレクスとのパートナーシップを強化しつつ、サブスクリプションビジネスの成功に貢献するソリューションを展開してまいります。」

FRAIM 株式会社向け支援内容詳細は[こちら](#)よりご覧ください。

■ **バーチャレクス・コンサルティング株式会社について** (<http://www.virtualex.co.jp>)

バーチャレクス・コンサルティングのビジネスはコンタクトセンターが原点となっており、「顧客の成功こそが自社成長の鍵である」というカスタマーサクセスの考え方にもとづき、「Succession with You」— 一度きりの成功の「Success」ではなく、連続する成功という意味の「Succession」を、「for You」ではなく、伴走するという意味で「with You」していくことを企業として掲げています。現在では顧客企業の CRM 領域の DX・デジタルシフトを、コンサルティング、テクノロジー、オペレーションのコアスキルを融合させ、ワンストップ伴走型でサービスを展開しています。

■ **バーチャレクス・グループについて** (<http://www.vx-holdings.com>)

バーチャレクス・グループは、東京、佐賀、アメリカ、バンコクと3ヶ国6企業、約900名の従業員が一体となり、金融・保険、IT・情報通信、通販・インターネットサービス、教育、官公庁・自治体など、幅広い業界のクライアント様に対して、それぞれの専門知識を活かしたサービスを提供しております。2016年6月には東京証券取引所マザーズ市場に上場しています。

■ **本件に関するお問い合わせ**

[専用フォーム](#)よりお問い合わせください