

# NEWS RELEASE

報道関係者各位

2020年6月17日

リーグル株式会社

リーグル株式会社  
直近1年以内に選定が完了する情報システム機器・サービスに限定した  
**SalesTech ツール「OPOサーチ12」**を  
**2020年6月17日（水）より提供開始**  
～ポストコロナ時代における営業・マーケティングの改革を目指す～

RPA ホールディングス（本社:東京都港区、代表取締役:高橋 知道、以下「RPA ホールディングス」）の子会社であるリーグル株式会社（本社:東京都港区、代表取締役 執行役員社長: 大橋 英明、以下「リーグル」）は、「抜本的な営業・マーケティング変革」をコンセプトに、ポストコロナ時代においてより一層求められる“業務効率化”を目的とした、直近1年以内に選定が完了する情報システム機器・サービスに限定したオポチュニティ・サーチ・プラットフォーム「OPOサーチ12」(※)を2020年6月17日（水）より開始いたします。

(※) 特許出願中

## OPOサーチ12とは？

### 業界初！直近案件に限定した成果報酬型サービス

※2020年4月現在

直近案件獲得に時間も労力もコストもかかる「法人マーケティング」をサポート

マーケ・営業担当者様は提案可能なカテゴリを選択し、  
エンドユーザの案件登録を待つだけ

#### 「OPOサーチ12」で提供可能な案件例

- ◎ クラウド (IaaS) 移行 ※物理サーバー15台
- ◎ 仮想デスクトップ (VDI) 構築&移行案件 ※クライアントPC5,000台のVDI移行
- ◎ サーバーストレージの新規導入/リプレース案件 ※NAS60TBのオールフラッシュストレージ移行
- ◎ エンドポイントセキュリティの強化案件 ※クライアントPC5,000台・既存AVを廃止し、新たにNGAVへリプレース

## ■「OPOサーチ12」立ち上げの背景

リーグルは、2008年からITベンダーを対象に営業・マーケティング業務に特化したアウトソーシングサービスを提供しており、これまでに600社以上のITベンダーを支援しています。（2020年5月末時点）

昨今、「業務効率化/働き方改革による生産性向上」が風潮となる中、ITベンダーの営業・マーケティング部門でも、インサイドセールスやアカウントベースドマーケティング（ABM）、マーケティングオートメーション（MA）といった、新たな組織の立ち上げや、新たなマーケティング手法・ツールの活用が進んでいます。

しかし、リードジェネレーションによって獲得したリード（見込み顧客情報）を元に、リードナーチャリング（見込み顧客に対してメールや電話などを利用し、有益な情報を提供することで、購買意欲を高めていく手法やプロセス）を実施することにより、継続的な案件創出を目指すという考えは、昔から変わっていません。

リーグルでは、従来から営業・マーケティング部門が主体で取り組んでいる展示会やセミナー、デジタルマーケティング（Web 広告、Web メディア）、テレマーケティングといったリードジェネレーション施策に加え、新たな一手に着手することが、抜本的な営業・マーケティング変革に繋がると考え、直近1年以内に選定が完了する情報システム機器・サービスの案件情報を独自の方法で収集し、IT ベンダーへ案件紹介するサービス「OPOサーチ12」の提供を開始します。

本サービスにより、IT ベンダーの営業・マーケティング部門が抱える課題を解決し、機会損失防止にもつなげることが可能です。

### <参考：IT ベンダーにおける営業・マーケティング部門が抱える課題>

#### ●営業部門

- ・名刺情報は増える一方で、必要なタイミングでフォローできていない。
- ・インサイドセールスを立ち上げたが、即効性のある成果が出せていない。
- ・検討時期が不明なリードに対応する時間がない。

#### ●マーケティング部門

- ・リード獲得数よりも案件数が重視されだした。
- ・リードを獲得しても、ナーチャリング（案件育成）する体制がない。
- ・ナーチャリング（案件育成）に充てる十分な予算が確保できない。

### ■「OPOサーチ12」サービス概要

サービス HP : <https://opo-search12.com>

サービス利用ガイド : <https://opo-search12.com/lp>

「OPOサーチ12」では、PC・サーバの入替えから業務システムのクラウド化、サイバーセキュリティ対策、非構造化データの有効活用（DX）に至るまで、90 分野の紹介が可能です。

「OPOサーチ12」の会員は、会員登録時に設定する自身が提案可能な分野の案件が発生した際に、企業情報（業種、地域、売上規模、従業員数規模）や案件概要の通知を受け取ることができます。（※エンドユーザの社名は非公開となります。）

通知された情報を元に、提案するか否かの判断を行い、提案する場合はエントリー情報（会社紹介、製品・サービス紹介、実績紹介、概算見積額）を登録することで、その情報がエンドユーザへ通知される仕組みになっています。通知を受け取ったエンドユーザが案件要件や予算感を踏まえ、具体的な商談を希望する IT ベンダーに対してのみ、エンドユーザの社名および、担当者情報を開示され、その後は直接、日程調整のやり取りへ進むことができます。

 PC・サーバー	 仮想化	 ストレージ	 データセンター	 運用管理
 ネットワーク機器	 基幹系システム	 物理セキュリティ	 エンドポイントセキュリティ	 ネットワークセキュリティ
 セキュリティアクセス メント訓練・トレーニング	 バックアップ	 スマートデバイス	 情報共有システム コミュニケーションツール	 データ活用
 デジタルマーケティング	その他			

<「OPOサーチ12」で提案機会を獲得できる領域例>

### 【活用するメリット】

- ・直近1年以内に選定が完了する情報システム機器・サービスの提案機会を獲得できる。
- ・提案機会の獲得に、時間・労力がかからない。
- ・その他施策で発掘できなかった案件の取りこぼし（機会損失）防止が見込める。

	ターゲット策定	見込み客リード (LEAD)	マーケティング対象となる見込み客:MQL	セールスリード抽出	営業対象となる見込み客:SQL	具体的な案件情報がある見込み客:オポチュニティ	受注
マーケティングプロセス例 <small>※展示会から始まったリードGENのそれぞれのフェーズとKPIを簡単に示した実例</small>		名刺 1,000枚 リード単価: 4,000円	200件 単価: 20,000円	40件 単価: 100,000円	10件 単価: 400,000円	5件 単価: 800,000円	2件の内示
WEB							→
展示会/セミナー							→
テレマーケティング							→
OPOサーチ12	業務負荷を軽減、作業時間の短縮！営業&マーケティングの効率化！						→
既存顧客							→

<ROI を最適化イメージ>

### ■OPOサーチ12の実績

サービス提供開始から、中小・中堅・大手企業で合計130社が利用しています。

〈製造業〉

- ・EDR 案件/売上高 1,000 億円以上/従業員数 1,000～3,000 名未満
- ・データセンター・IaaS 案件/売上高 100～500 億円未満/従業員数 500～1,000 名未満

〈倉庫・運輸関連業〉

- ・RPA 新規導入案件/売上高 500 名未満/従業員数 500～1,000 名未満

〈卸/小売業〉

- ・勤怠管理システム案件/売上高 100～500 億円未満/従業員数 500～1,000 名未満
- ・倉庫管理システム案件/売上高 1,000 億円以上/従業員数 1,000～3,000 名未満

〈金融業〉

- ・メールセキュリティ案件/売上高 1,000 億円以上/従業員数 1,000～3,000 名未満

〈情報通信業〉

- ・ワークフロー案件/売上高 100～500 億円未満/従業員数 500 名未満

### 【費用】

初期費用や月額サービス利用料はなく、エンドユーザが具体的な商談を希望した IT ベンダーに対してのみ、成果報酬費が発生いたします。

※案件受注を成果とするものではないため、ご注意ください。

※エンドユーザが具体的な商談を希望しなかった IT ベンダーの他、既に提案済み、またはこれから提案を受ける予定の IT ベンダーについても具体的な商談を希望とならず、費用はかかりません。

## ■会社概要

### リーグル株式会社について (<https://leagle.co.jp/>)

- ・本社所在地：東京都港区虎ノ門 1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー8F
- ・設立：2008年12月  
RPA ホールディングス株式会社（東証一部上場）100%子会社
- ・代表者：代表取締役 執行役員社長 大橋 英明
- ・資本金：3,000万円
- ・事業内容：セールス、マーケティングコンサルティングサービス、ディストリビューション