

各位

バーチャレクス・ホールディングス株式会社
(東証グロース：6193)

バーチャレクス、ツバイン社と最適な業務プロセスと自動化を実現する
クラウドサービス「RobotERP ツバイン」のリセラーパートナー契約を締結
～6月28日に共催ウェビナーを開催予定

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）はこのたび、ツバイン株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役/CEO：印具 毅雄、以下ツバイン）と、ツバインが提供する最適な業務プロセスと自動化を実現するクラウドサービス「RobotERP ツバイン」のリセラーパートナー契約を締結しました。また、6月28日に両社共催ウェビナーの開催も予定しています。



ERP やプロセスオートメーションが注目される背景

ERP やプロセスオートメーションが注目される背景には、企業のコスト削減と生産性向上が求められていることが挙げられます。これらのシステムは業務プロセスの自動化と標準化を通じて効率を高め、手作業によるミスを減らします。さらにデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進や迅速な意思決定を支援するため、企業全体のデータを統合し、リアルタイムでのアクセスを可能にします。グローバル展開や厳しいコンプライアンス規制への対応、顧客期待の変化にも対応するため、ERP やプロセスオートメーションは不可欠です。自動化により人件費削減と作業効率化を実現し、従業員はより高度な業務に集中できるため、企業の競争力と持続可能な成長を支える重要な要素として注目されています。

標準機能のままに会社の業務プロセスを最適化し、自動化する「RobotERP ツバイン」

RobotERP ツバインは、コンサル、アプリ開発、サブスクリプション、WEB、建設、士業に最適なフロント業務を自動化するツバイン PSA と経理・財務などのバックオフィス業務を自動化するツバイン ERP により構成されています。

顧客管理、案件・プロジェクト管理、予算管理、売上・販売プロセス管理、制作プロセス管理、調達・購買プロセス管理、工数管理、財務会計・管理会計、債権債務管理、固定資産管理、経費精算管理などの業務プロセス全体、取引先との電子取引（WEB-EDI）を自動化し、データを統合管理することができます。

コミュニケーション、承認ワークフローも統合することができ、ワンプラットフォームで会社の業務をデジタル化します。

2024年6月現在、国内最大級のIT製品・SaaSレビューサイト「ITreview」（運営会社：アイティクラウド株式会社）のアワードである「ITreview Grid Award」をERP部門で13期連続受賞しています。

CRM 構築・DX 推進の支援を通してカスタマーサクセスを目指すバーチャレクス

バーチャレクスは長年にわたり、顧客企業のCRM・顧客接点領域のDX・デジタルシフトをワンストップで伴走する形で支援してきました。具体的には、“描き”（いわゆる上流の全体構想策定）、“築き”（それを実現しビジネスを支える基盤としての業務オペレーションやIT環境の構築）、“変える”（新IT環境ベースでの業務が日常化・習慣化されるまでの伴走）をキーワードに、成果創出までEnd-to-Endでご支援しています。

この“築き”の過程で、DX・デジタルシフトの基盤となる「Salesforce Sales Cloud」や「Account Engagement (旧 Pardot)」の導入・活用定着化を多数支援、2020年には直近3年にSalesforceパートナープログラムに加入し、最も顕著な活躍をしたパートナーに授与される『Rookie Partner of the Year』を受賞しています。

バーチャレクス×ツバイソの協業の狙い

今回の協業において、バーチャレクスが培ってきたコンサルティング、テクノロジー、そしてカスタマーサクセスの知見・実績と、ツバイソが持つ ERP とプロセスオートメーションの技術を掛け合わせることで、顧客事業の効率化とコスト削減、リアルタイムデータの活用、コンプライアンスとリスク管理の強化、そして企業様の事業成長をより広く、より深く、一歩踏み込んだ伴走型の支援が可能となります。

● バーチャレクス×ツバイソ共催セミナー開催のお知らせ

オンライン開催

企業が今こそ取り入れたい 営業力強化のためのERP戦略の考え方と実践 5つの指針とケーススタディ

ツバイソ株式会社
代表取締役CEO
印具 毅雄

バーチャレクス
コンサルティング株式会社
遠山 太郎

6/28 (金) 13:00-14:00
—参加費無料—

ツバイソ Virtualex Consulting

「企業が今こそ取り入れたい営業力強化のための ERP 戦略の考え方と実践：5つの指針とケーススタディ」

経営者は、企業活動における様々な実績データを元にマーケットが求めるプロダクト、サービスの仮説を立て、営業活動をトリガーに製造部門、調達部門、管理部門が営業部門と協調して正確、高回転にビジネスプロセスのサイクルを回すことを目指しています。ところが、マーケットへのフィットを目指しても、各部門、各プロセスの老朽化、硬直化がその変化に追従できず、戦略の実行が困難となる課題に直面しています。

このセミナーでは、Salesforce（セールスフォース）と標準連携する ERP「RobotERP ツバイソ」を提供するツバイソと新規コンサルティングパートナーとなったマーケティング&セールス DX の豊富な経験と実行力を持つバーチャレクス・コンサルティングが両社の専門知識を組み合わせ、参加者に最新のソリューションやベストプラクティスを提供します。

▶ ウェビナー詳細・参加のお申し込みはこちらから

■ こんな方におすすめです

ERP やプロセスオートメーションに関心を持つ方

1. ビジネスオーナー/経営者：ビジネスの効率化や成長戦略に関心がある経営者や企業オーナー
2. IT 担当者：ERP システムやプロセスオートメーションの導入や管理を担当する業務担当者
3. ビジネスプロセスの改善を担当するスタッフ：プロセスの自動化や効率化に興味を持つ業務担当者やプロセス改善チームのメンバー
4. 部門管理職：各部門での業務効率化を推進する管理職。特に生産性向上やコスト削減に責任を持つ方々

■ セミナープログラム

営業力強化のための ERP 戦略の考え方

成功事例から学ぶ業務効率化：ベストプラクティスの共有

まとめ・質疑応答

■ 開催概要

▼日時

2024年6月28日（金）13:00～14:00

▼形式

Zoom ウェビナー

■ RobotERP ツバインについて (https://tsubaiso.jp/about_tsubaiso/)

RobotERP ツバインは、販売プロセス、購買プロセス、制作プロセス、配員・工数管理、取引先管理、与信管理、原価計算、管理会計、フォーキャスト、債権債務管理、財務会計、ワークフロー、電子取引(WEB-EDI)を一元管理することができるクラウド ERP（統合基幹システム）です。

■ ツバイン株式会社について (<https://tsubaiso.jp/company/>)

ツバイン株式会社は、RobotERP®技術（特許第 6592731 号）で自律的運転を実現するクラウド ERP「ツバイン」を開発する、テクノロジー企業です。

会計、業務、内部統制、IT に習熟したコンサルタントがお客様毎の課題を、当社の体系的ノウハウにより開発したパッケージシステム（クラウドサービス）、運用改善、カスタマイズにより解決しています。

■ 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・コンサルティングは創業来「企業と顧客の接点領域」にフォーカスしたビジネスを展開しており、「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、各社約 1,000 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（現：グロース市場）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