

2026 年 8 月 12 日

株式会社オプロ

**ソアスク、生成 AI 時代に広がる「クレジット制課金」の収益管理に対応
前払いクレジットの残高管理と、利用実績にもとづく売上計上を Salesforce 上で完結**

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、サブスクリプション収益管理サービス「ソアスク」において、「前払いクレジット機能」を提供開始します。本機能は、生成 AI の普及を背景に採用が進む「クレジット制課金」に対応したものです。あらかじめ販売したクレジットを前受金として管理し、利用実績に応じた売上への振替処理を自動化します。これにより、契約期間にもとづく期間按分では対応が難しいクレジット制課金においても、Salesforce 上で収益管理を実現します。

前払いクレジット機能提供の背景

2026 年 4 月にオプロが実施した「BtoB サブスクビジネス実態調査 2026」では、過去 1～2 年で料金プランや価格構造を見直した企業の 44.5%が、「生成 AI を含む AI ツールの普及・技術変化」を見直しのきっかけとして挙げました。生成 AI の普及は、提供する機能だけでなく、料金設計そのものを動かしはじめています。

実際、生成 AI 機能を提供するサービスでは、あらかじめクレジットを販売し、利用量に応じて消費する「クレジット制課金」が広がっています。利用する機能や AI モデルによって提供コストが異なるため、複数の機能を共通のクレジットで管理する設計が採られています。

一方で、クレジット制課金では販売時に受け取った代金を、受け取ったタイミングではなく、実際の利用に応じて売上を計上する必要があります。しかし、多くのサブスクリプション管理業務は、契約期間にもとづく期間按分を前提としており、クレジットの利用量に応じた売上計上は手作業や個別運用で対応しているケースも少なくありません。

ソアスクは、こうした市場環境の変化を踏まえ、クレジット制課金の収益管理を Salesforce 上で一元的に行える機能を提供します。

前払いクレジット機能の主な特長

クレジットの残高推移を Salesforce 上で可視化

顧客ごとのクレジット購入・残高状況を Salesforce 上で一元管理できます。営業担当者やカスタマーサクセス担当者は、顧客の最新の利用状況を把握でき、追加購入の提案や契約更新時の判断にも活かれます。

クレジットの利用実績にもとづく売上計上を自動化

クレジット購入時に受け取った代金は前受金として管理され、クレジットが消費されると消費量に応じて売上への振替処理が自動的に行われます。手作業での仕訳に頼らず、売上がどの利用にもとづくのかを明細単位でたどれます。

クレジット不足時の追加販売に対応

契約期間中に顧客のクレジットが不足した際には、契約期間はそのままだクレジットのみを追加販売できます。小口で買い足せる追加購入用のクレジットは、契約時と別の単価で用意することも可能です。また、追加分を従来の従量課金に切り替えることも可能です。

前払いクレジット機能

クレジットの利用実績にもとづく売上計上と残高不足時の対応



契約更新時のクレジット新規付与と失効処理に対応

契約の自動更新時には、更新後のクレジットを自動で付与します。クレジットは契約期間ごとに管理されるため、対象期間の契約終了時点で未使用のクレジットは失効します。その際、未使用のままだ残った前受金は、まとめて売上へ振り替える処理を実行できます。

前払いクレジット機能

契約の自動更新: 更新時のクレジットと前受金の扱い

例) 1契約期間につき10,000円分のクレジットを付与



関連セミナーのご案内（8月18日開催・参加無料）

なぜ、AI サービスには「前払い課金」が求められるのか？

クレジット設計が鍵を握る SaaS プライシング戦略

AI サービスでは、同じ指示でも実行されるタスクによって消費量が変わるため、顧客側で費用の見通しを立てにくくなります。予算が組めず稟議が止まり、導入は決まっているのに契約だけが進まない。本セミナーでは、前払い型の料金体系がなぜいま求められるのかを整理したうえで、運用で詰まりやすい3つの地点と、その解き方をご紹介します。

開催日時：2026年8月18日（火）11:00～11:30

開催形式：オンライン開催

参加費用：無料

登壇：株式会社オプロ マーケティング本部 カスタマー＆パートナーサクセス部 岡野 不動
インサイドセールスとして累計5,900件以上の企業接点を担当

お申込み：https://event.opro.net/seminar/soasc_maebaraicredit_seminar.html

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）