

クラウドのサービスをつくり、提供している

BtoBのクラウドサービスをつくり、提供し、企業や社会の課題を解決。潜在顧客や見込み顧客を管理するクラウドサービス「サスケ(SAASKE)」を開発し、主力サービスは、リードナーチャリング専用システム「サスケリード(Lead)」。



▲サスケWorks



▲展示会での様子



▲サスケWorksのサンプルアプリ

誰でも自分でカスタマイズできる万能ツール ～ビジネスアプリ作成ツール「サスケワークス(Works)」

「サスケワークス(Works)」でほしい機能、不足している機能を追加。

北海道を拠点に、BtoBのクラウドサービスをつくり、提供している株式会社インターパーク。同社が提供しているリードナーチャリング専用システム「サスケリード(Lead)」は、名刺交換や展示会・セミナーなどで集めた顧客リストを、さまざまな要素で管理・分析、可視化し、営業効率を図るクラウドサービスで、国内で1500社以上に導入されている。

今回取り組んだビジネスアプリ作成ツール「サスケワークス(Works)」は、リードで不足している機能や、「こんな機能もあればいいのに」と、利用者が必要とするビジネスアプリをプログラミングの知識がなくても作成することができるツールだ。同社では、社内稟議や社内名簿、報告書、サンクスカードなどで「サスケWorks」をフル活用している。現状はリードの補助機能的な位置づけだが、誰でも自分でアプ

リがつけられるので、自分でつくったアプリを販売することも可能だという。

マーケットは、北海道から世界へ。

主力サービスであるリードは、組織で協力しあう日本の営業スタイルには役立つが、個人主義の海外の営業スタイルには合わないという。だからこそ、自分に使いやすくシンプルにわかりやすくカスタマイズできる「サスケWorks」は海外市場を視野に入れている。

「ネット経由で低価格で販売し、PMF(Product Market Fit)するまで、ユーザーの要望を聞くことを優先したい。そのためにユーザーができる開業の自由度を高くしてオープンソースのようなイメージでバージョンアップしていきます」と代表の船越さんは言う。

「サスケWorks」のリリースは2020年3月から。アプリ作成ツールなので0からつくることができるのだが、すぐに活用できるようさまざまなビジネスシーンで利用できるサンプルアプリを多数用意してサービスを開始する。

新しい働き方に必要になる。

株式会社インターパーク
代表取締役社長
船越 裕勝



この度の支援で、「サスケWorks」の基礎機能をつくりました。「サスケWorks」の使い方はほぼ無限大の万能ツールです。これからの新しい働き方には必要になると考えています。