

株式会社テラスカイ・テクノロジーズ



株式会社
テラスカイ・テクノロジーズ

主な事業：
2021年2月1日設立。SalesforceやAWS (Amazon Web Services) スペシャリスト人材に特化した人材派遣サービスを提供しています。即戦力の認定エンジニアを派遣し、企業のDXを人材面でサポートしています。

課題：
業務システムをSalesforceプラットフォームに統一し、データの一元管理を進めたい

従業員数：
356名（2025年2月時点）

所在地：
東京都中央区

URL：
<https://www.terrasky-tech.co.jp/>

会計システムの刷新にあたりmitoco 会計を採用 Salesforce上で稼働する業務システムと連携し ワンプラットフォームのデータ利活用を目指す



テラスカイのグループ会社であり、Salesforceのスペシャリスト人材に特化した人材派遣サービスを中心にビジネスを展開するテラスカイ・テクノロジーズ。自社内のシステムに関しても、Salesforceプラットフォームへの集約を進めており、2024年1月の電子帳簿保存法の改正に合わせて会計システムの刷新にも着手。テラスカイが提供する「mitoco 会計 財務・管理会計」と「mitoco 電子帳簿保存法対応オプション」を採用し、既存システムからの移行を進めている。本プロジェクトについて、取締役執行役員の宮内 修氏と、経理部 マネージャーの吉田 全郁氏に話を伺った。

Salesforceをプラットフォームとする 「mitoco 会計」の導入を決定した経緯

——事業の概要と昨今注力している領域についてお聞かせください。

宮内：メインの事業としては、Salesforceを導入されているお客様に向けて、定着化・活性化・内製化の支援を行っています。形態としては派遣契約でお客様の組織・オフィスに当社のSalesforceエンジニアが常駐し、設定から運用支援、活用促進までを伴走型でサポートしています。Salesforce・AWSの研修サービスも多くの引き合いをいただいております。昨今では従業員のリスキリング、内製化の促進にも注力しています。

使用サービス

mitoco

mitoco 会計

mitoco Work 経費

mitoco 電子帳簿保存法
対応オプション

——今回、Salesforce をプラットフォームとする会計システム「mitoco 会計 財務・管理会計（GL）」、および「mitoco 電子帳簿保存法対応オプション」を導入されています。その経緯をお聞かせください。

宮内：当社では、業務システムをSalesforceのプラットフォームに統一するという取り組みを進めており、テラスカイが開発・提供しているmitocoシリーズのグループウェアや経費、勤怠といったサービスを導入しています。会計システムに関しても、Salesforceのプラットフォーム上で一元管理したいと考えており、電子帳簿保存法の改正に合わせて、リリースされたばかりのmitoco 会計をいち早く採用したという経緯です。

——検討開始から導入決定・システム構築/移行・運用開始まで、本プロジェクトの流れを時系列で教えてください。

吉田：もともとmitoco Work 経費・勤怠を利用していたこともあり、mitoco 会計がリリースされた段階から導入を検討していました。本格的にシステムの構築を開始したのが2023年の12月頃ですが、2024年1月の改正電子帳簿保存法の施行に合わせて、mitoco 電子帳簿保存法対応オプションの導入を優先して行いました。その頃にはちょうどグループ会社の決算時期だったため、まずはmitoco 会計と既存の会計システムを併用。決算が終わった5月から過去1年分のデータを取り込み、問題なく移行できるか検証作業を進めていきました。

宮内：2025年度の第一四半期までは既存の会計システムで処理する形になりましたが、データの入力自体はmitoco 会計でも併行して行っており、既存システムと同様に処理できることが確認できています。次の四半期決算からはmitoco 会計に切り替えていく予定です。

——mitoco 電子帳簿保存法対応オプションの活用についても教えてください。

吉田：先に既存の会計システムと組み合わせて導入しましたが、手作業で証憑データを保存する必要がありました。今後はmitoco 会計と連携させて仕訳の起票画面から証憑データを、電帳法の保存要件を満たした状態で自動保存できるようになるため、業務の効率化が図れると考えています。



株式会社テラスカイ・テクノロジーズ
取締役執行役員

宮内 修 氏

既存会計システムと併用しながら検証を進め 懸念点を払拭したうえで完全移行に踏み切る

——既存システムとの併行稼働から、mitoco 会計への切り替えへとフェーズが移行している段階ですが、mitoco 会計を実際に使ってみた印象はいかがでしたか。

吉田：まだ使い始めて間もないところですが、まずは操作に慣れていくことが大切と考えています。以前の会計システムには承認フローのシステムがなく、仕訳帳を紙で印刷して検印していくという形だったのですが、mitoco 会計にはワークフロー機能が実装されているので、画面上で内容を確認して承認が行えるようになりました。上長が外出中、もしくは在宅勤務中でも承認できることは、業務効率化の面でも大きなメリットと捉えています。

——経営層側からの観点では、mitoco 会計の導入をどのように評価されているのでしょうか。

宮内：やはりSalesforceをプラットフォームとする会計システムであることが重要です。現状は親会社への決算報告が会計業務の中心であり、財務会計上の分析や予測は、データをExcelなどに落として行っていますが、これをmitoco 会計の管理会計機能を活用して行えるようになれば、より精度を上げた状況把握や予実管理が可能になり、経営判断の迅速化にもつながると期待しています。

——本プロジェクトにおけるテラスカイの支援について所感をお聞かせください。

吉田：非常に丁寧に支援いただきました。Web会議システムで実際の



株式会社テラスカイ・テクノロジーズ
経理部 マネージャー

吉田 全郁 氏

環境を表示しながら、操作方法や不明点の原因・解決方法を確認しながら導入を進められたのは、本当にありがたかったと感じています。

ワンプラットフォームで企業内の情報を集約 AIも有効活用し、データ利活用の促進を図る

—— 今回の取り組みを踏まえた今後の展望について お聞かせください。

宮内：先ほどの話と重なりますが、とにかくSalesforceのプラットフォーム上にすべての情報が集約される環境を目指しており、mitoco 会計に関しても、そういったコンセプトで改修を進めているところです。差違分析やフォーキャストの精度向上はもちろん、将来的にはワンプラットフォームで集約したデータの利活用も促進していきたいと思っています。その意味でも、今後はAI技術を積極的に活用していきたいと考えており、Salesforceに実装されているAI機能である「Agentforce」と組み合わせての効果的な活用方法を模索しているところです。

経営判断の迅速化という観点では、チャット形式で必要な情報を得られるmitoco AIにも注目しています。

吉田：現場サイドとしては、親会社への決算報告はもちろんですが、会計とSalesforceの情報を統合したレポートの作成など、mitoco 会計の特徴的な機能を有効活用して業務負荷の改善を図っていければと考えています。

—— そのなかで、テラスカイの製品・サポートに 期待しているところを教えてください。

吉田：1つの画面上で多くの情報を一元的に確認できるのはmitoco 会計の大きな利点ではありますが、経理担当者としては表示情報を絞って、ひと目で見るとべき箇所や入力する項目がわかるようなUIを好む傾向があります。そのあたりをカスタマイズできるようになれば、さらなる業務効率化が図れると考えています。

—— 最後にmitoco 会計の導入、もしくは Salesforce プラットフォームへの業務システム集約、 並びにデータ利活用の促進を検討している企業に向けて メッセージをお願いします。

宮内：Salesforceは非常に高機能・多機能な製品で、新しいテクノロジーも積極的に取り込んでいます。プラットフォームとして非常に優秀なのですが、多機能なぶん、当社に限らず多くの企業が十分に使いこなせていないのが現状です。

当社では「誰もが先進のテクノロジーを使いこなす世界へ」というミッションを掲げて、人材派遣や研修サービスを提供しており、今回のmitoco 会計導入もそうですが、自社内で取り組んだ成果は、お客様に提供するサービスにも積極的に反映させていきたいと考えています。Salesforceのプラットフォームを使い切ることができれば業績の向上も見込めますし、強固な情報セキュリティも実現できます。mitoco 会計の導入も“Salesforceを使い倒す”ための有効なアプローチの1つですので、ぜひテラスカイ、もしくは人材派遣や研修サービスも含めるのでしたら当社に相談いただければと思います。