

2019年9月10日
株式会社テラスカイ

【報道関係者各位】

mitoco、JCB の国内営業部門で採用

ビジネスの変化を支える ICT 基盤と態勢を強化

株式会社テラスカイ（本社：東京都中央区 代表取締役社長：佐藤 秀哉、以下：テラスカイ）は、テラスカイが提供するコミュニケーション・プラットフォーム「mitoco」が株式会社ジェーシービー（本社：東京都港区 代表取締役会長兼執行役員社長：浜川 一郎 以下：JCB）で採用が決定したことを発表します。

JCB の国内営業部門（以下：営業本部）では Salesforce Sales Cloud（以下：Sales Cloud）を導入する計画を進めており、それに合わせ、Sales Cloud のプラットフォーム上でスケジュール管理を行えるアプリケーションとして、mitoco を採用しました。

mitoco の採用理由

国内でカード事業・加盟店事業等の営業を行う営業本部では、現在利用中の営業支援システムでもカレンダーアプリを利用しています。

今般、Sales Cloud の導入、移行を検討するに伴い、スケジュール管理を行うアプリケーションも見直すことになりました。

見直し検討にあたっては、Sales Cloud と連携しているアプリケーションであることを基本条件に、カレンダー・招集などの基本機能、操作性が高くわかりやすい UI を求めています。

mitoco は、これらに加えてモバイル利用にも適していること、掲示板機能等が同社の営業活動にフィットすると評価され、採用が決定しました。

mitoco および当社につきまして、以下のコメントをいただきました。

■株式会社ジェーシービー 営業本部 営業統括部 次長（営業統括グループ担当）
水島 茂雄様

「収益基盤の戦略的強化」「ビジネスの進化・変革への挑戦」「効率的かつ適応力のある筋肉質な経営基盤の構築」という 3 つの基本方針のもと、国内営業現場においては環境変化に対して迅速かつ柔軟に適応するための取り組み強化として、進化を支えられる ICT 基盤と態勢の構築に注力しています。

今般採用させていただいた mitoco では、Sales Cloud の情報と連携することでより俊敏な営業活動を可能にします。

変化する決済環境において、お客様のニーズに確実に応えていくための戦力として、mitoco の採用を決定しました。

■ mitoco について

Salesforce をプラットフォームとしたクラウド時代のグループウェアです。UI に優れたカレンダーや掲示板、複雑な組織に対応可能なワークフローなどコミュニケーションを円滑にし生産性を向上するアプリを Salesforce で提供します。ワンプラットフォームへの情報集約により、コミュニケーション量の可視化も実現します。

<https://www.mitoco.net/>

<株式会社テラスカイについて>

テラスカイは、クラウド創成期からクラウドに取り組んできたリーディングカンパニーです。2006 年の設立以来、クラウド時代の到来を一早く捉え、セールスフォース・ドットコムのコサルティングパートナーとして、導入・普及に取り組んできました。導入実績は金融、保険業界をはじめ医療、サービスなど業界を問わず 4,000 件を超え、日本のコンサルティングパートナーではトップクラスの導入実績数を誇っています。また、多くの実績から得られた知見を基に、開発効率を飛躍的に改善するクラウドサービスの開発・提供を行っています。

所在地：東京都中央区日本橋 2-11-2 太陽生命日本橋ビル 16 階

設 立：2006 年 3 月

資本金：11 億 2,849.7 万円（2019 年 5 月末時点）

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

U R L： <https://www.terrasky.co.jp/>

証券コード：3915（東証一部）

--- 本件に関するお問い合わせ先 ---

株式会社テラスカイ 経営企画本部 マーケティング・コミュニケーション部

担当：堤 / 田中 TEL：03-5255-3410 / mail：pr@terrasky.co.jp