

2017年12月14日  
株式会社テラスカイ

【報道関係者各位】

## テラスカイ、フィールドサービスのソリューション事業を本格化

ニーズが高まるフィールドサービス業務の効率化に備え体制を強化

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、フィールドサービス業務を支援するソリューションをクラウド上で提供するサービスについて、社内体制の強化を図り、今後本格的に事業展開していくことを発表いたします。

フィールドサービス業務は、国内の企業では未だ経験や勘に頼るところもあり、また手作業が多く残る、システム化がもっとも遅れている分野のひとつとなっています。

その一方、近年では、モバイルデバイスの普及やIoT（モノのインターネット化）に代表される技術革新により、フィールドサービス業務の効率化を支援する仕組みは着実に発展しております。

テラスカイでは、医療機器メーカーであるデンツプライシロナ株式会社のサービスサポートシステムや、グローバルに展開する製造業のフィールドサポート支援システムなど、これまで多岐にわたるフィールドサービス領域のシステム化を支援してまいりました。その経験を活かし株式会社セールスフォース・ドットコム（以下セールスフォース・ドットコム）が2016年に日本でのサービスを開始した「Field Service Lightning」を活用した、フィールドサービスソリューションを提案してまいります。Field Service Lightning は、Salesforce のサービスプラットフォーム「Service Cloud」上で、顧客からの電話対応や作業指示書の作成、作業員のスケジュール管理、作業員のディスパッチ、修理点検作業実施の支援、作業実施報告書の作成など、一連のフィールドサービス業務を効率的に実施できる環境を提供するソリューションです。

テラスカイは、フィールドサービスに関する知識を有したエンジニアを集め、今年度中に5名の認定 Field Service Lightning エンジニアを育成し、さらに今後も体制を強化していきます。今回の本格展開に伴い、日本のフィールドサービス業務をクライアント企業、セールスフォース・ドットコムとともに、変革していく所存です。

今回の発表について、セールスフォース・ドットコムの執行役員 アライアンス本部 ストラテジックパートナー部 部長 松元 洋治様より、以下のコメントを頂戴しております。「セールスフォース・ドットコムは、今回のテラスカイ社が Field Service Lightning のサポート体制を強化することを歓迎します。セールスフォース・ドットコムは、パートナーであるテラスカイ社とともに日本市場におけるフィールドサービス領域におけるビジネスを積極的に展開していきます」

※本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

### <株式会社テラスカイについて>

テラスカイは、クラウド創世記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・ドットコムコン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 3,000 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 1-3-13 東京建物日本橋ビル 7 階

設 立：2006 年 3 月

資本金：4 億 6,433.9 万円（2017 年 11 月末時点）

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

U R L：<http://www.terrasky.co.jp/>

東証マザーズ 証券コード：3915

※ 本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

### --- 報道関係のお問い合わせ ---

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：田中 / 堤 TEL：03-5255-3410 / mail：[pr@terrasky.co.jp](mailto:pr@terrasky.co.jp)

<https://www.terrasky.co.jp/news/2017/12/post-64.php>