

2018年8月7日  
株式会社テラスカイ

【報道関係者各位】

**電子薬歴の医療ベンチャー、グッドサイクルシステムが、  
業務効率化と情報集約を目的にコミュニケーション基盤「mitoco（ミトコ）」を採用**

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、株式会社グッドサイクルシステム（本社：東京都渋谷区 代表取締役：遠藤 朝朗、以下：グッドサイクルシステム）が、テラスカイが開発したコミュニケーション・プラットフォーム「mitoco」を採用し、2018年4月から全社員で運用を開始したことを発表します。

グッドサイクルシステムは、薬局の業務効率化やサービス向上を図るシステムを提供しています。2012年にはiPad対応型スマート薬歴システム「GooCo(グーコ)」の提供を開始し、大手ドラッグストアチェーンなど多くの薬局に採用されています。グッドサイクルシステムは、自社の業務効率についても常に改善策を模索しており、創業当初の2005年に顧客情報管理システムとしてSalesforceを採用するなど、積極的なIT投資を行っています。

**■ mitoco 導入の背景**

グッドサイクルシステムでは社員数の増加や事業の成長に伴い、柔軟性の高いクラウドプラットフォームであるSalesforceに情報を集約することで、業務効率化を推進しようと考えていました。営業活動の効率化のためにスケジュール管理について、これまではグループウェア製品とSalesforceのスケジュール連携や、Salesforce基盤上で動くカレンダーアプリの導入を実施してきました。しかし、スケジュール同期のタイミングをリアルタイムにしたい、カレンダーにとどまらず、コミュニケーション全般における効率化を実現したいといった要望を実現するツールとして、mitocoに着目しました。

mitocoについて、グッドサイクルシステムは、ビジネスやテクノロジーの進化に対応する確実なバージョンアップ、シンプルで使いやすいUI、情報最適化や表示スピードの速さ、多機能性を大きく評価し、mitocoの定期バージョンアップでワークフロー機能に求めている要件が追加されたことにより、2018年に導入を決定しました。

【グッドサイクルシステムがmitocoを選んだ理由】

- ・Salesforceとの連携機能が多数あり、Salesforceを一層活用できる
- ・eメールに限界を感じていた社内の情報共有方法が、「掲示板」で解決できる
- ・バージョンアップで追加されたモバイル版により、フィールドサービススタッフが外出先でも業務をストレスなく進行できる

## 株式会社グッドサイクルシステム 情報システム部長 白鳥喜章様

医療・調剤薬局業界は、薬事法や診療報酬など頻繁な法改正があり、提供するソリューションも即時対応が迫られます。スピード感を持った提案活動を行うためにもグッドサイクルシステム社内では、確実な情報共有と業務効率を上げることは経営課題です。mitocoは、Salesforce 基盤上で稼働しているため Salesforce の情報と最適化でき、確実なアップデートにより常に変化するビジネス戦略に対応するプラットフォームとして、当社の成長を支えてくれることを期待しています。

利用当初はカレンダーとモバイル版のカレンダーアプリから利用を開始し、現在は掲示板、ToDo の利用を開始しました。今後はワークフローも mitoco に移行し、ビジネスコミュニケーションに関わるすべての情報を mitoco が稼働する Salesforce のプラットフォームに集約することを目指します。

### <株式会社グッドサイクルシステムについて>

保険薬局支援システム事業、製薬会社向け患者支援事業、PHR (Personal Health Record) 事業、薬剤師力向上支援サービス事業を3つの柱に、医薬分業の理念の実現を支援し、患者さまの安全と健康に貢献する事業の創造を目指しています。

### <mitoco とは>

mitoco は、クラウド時代のニーズとテクノロジーを基に開発したコミュニケーション・プラットフォームです。既存のグループウェアとは一線を画し、コミュニケーションの範囲を社外、モノ、コトまで拡張します。最大の特徴は Salesforce をプラットフォームとしている点であり、Salesforce の CRM データとの連携や、Salesforce の柔軟性の高い開発基盤でカスタムアプリケーションを追加開発することも容易です。

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

### <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・ドットコムの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 2-11-2 太陽生命日本橋ビル

設立：2006年3月

資本金：4億6,472.7万円（2018年2月末時点）

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

URL: <https://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。

--- 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](mailto:pr@terrasky.co.jp)