

【報道関係各位】

2018年11月30日
株式会社テラスカイ
株式会社メンバーズ

テラスカイとメンバーズ、企業のマーケティング活動を トータルに支援するための協業を開始

マーケティングオートメーション、営業、サポート領域まで網羅する
トータルソリューション提案が可能に

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）と、株式会社メンバーズ（本社：東京都中央区 代表取締役社長：剣持 忠 以下：メンバーズ）は、2018年11月より協業を開始しました。本協業により、マーケティング分野におけるシステム構築から運用までを網羅する導入支援サービスの提供をはじめ、マーケティング部門から営業部門、サポート部門と担当が引き継がれた後も考慮したトータルソリューション提案が可能となります。このトータルソリューションの提供によって、顧客企業のマーケティングを包括的に支援し、ビジネスの拡大に貢献してまいります。

■背景

メンバーズはこれまで総合的な Web 運用サービス「エンゲージメント・マーケティング・センター（EMC）」の提供により、大手企業のオウンドメディアやソーシャルメディアのマーケティング活用を数多く担い、データを活用した継続的な PDCA 活動や、UX 改善のノウハウを蓄積してまいりました。近年は加えてマーケティングオートメーション（MA）を活用した成果向上メソッドとチームの提供も開始し、さらなる強化を図ってまいりました。

一方、テラスカイは 2006 年よりクラウド・インテグレーターとして多くの企業に Salesforce をはじめとするクラウドサービスを利用した営業支援、顧客管理、サポート業務支援のシステム導入を行ってきました。近年のマーケティング領域におけるさまざまなソリューションが登場によって MA 構築などのニーズも高まり、それに伴った運用支援の要望に応えるべく、MA 導入・運用支援のノウハウを持つパートナーを求めていました。

■概要

今回の協業によって、両社の強みを活かし、お客さまのマーケティング活動を包括的に支援する体制を整えました。

具体的には CRM を担う Salesforce Sales Cloud や Salesforce Service Cloud 部分をテラスカイが、MA を担う Salesforce Pardot や Salesforce Marketing Cloud 部分をメンバーズが手がけ、両社が協同してすべてのデータを連携し、あらゆる事業部で活用できるようにします。つまりお客さまのビジネス・ゴールを意識し、営業改革まで視野に入れた MA の全体設計、

構築から導入後の運用を軌道に乗せる伴走／運用のアウトソーシングまで、企業のマーケティング活動／CRM 活動を包括的に支援いたします。

株式会社セールスフォース・ドットコム

常務執行役員 アライアンス本部 本部長 井上 靖英 様

「マーケティング領域で経験豊富なメンバーズ様と、多くの Salesforce 導入実績を持つテラスカイ様の協業によりマーケティングから、営業、サポート領域までトータルソリューションとして Salesforce が提案されることを歓迎します。これまで各領域で専門性や技術力においてお客さまから信頼を得ている両社の協業によって、より一層お客さまのビジネスの発展に寄与いただけることを期待しています。」

※ 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。

<株式会社メンバーズについて>

メンバーズは企業のネットビジネスパートナーとして、総合的な Web 運用サービス「EMC」によって高スキルかつ多種・多様な Web サイト運用人材を顧客毎に専任チーム化し、デジタル時代のユーザー体験を継続的に改善し、様々なビジネス成果の創出を強力に支援しています。UX デザインに基づく仮説立案、複数のデジタルチャネルに対する最適なコミュニケーション設計や、仮説検証・PDCA 活動、マーケティングオートメーション運用サービスを通じて、顧客と企業間の継続的な関係（エンゲージメント）構築、LTV の向上を実現し、顧客企業のビジネス成果向上を実現します。

所在地：東京都中央区晴海 1-8-10 晴海アイランド トリトンスクエアオフィスタワーX
37 階

設立：1995 年 6 月

資本金：873 百万円（2018 年 9 月末時点）

代表者：代表取締役社長 剣持 忠

URL：<https://www.members.co.jp>

東証第一部 証券コード：2130

<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 3,500 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：8億1,856.4万円（2018年10月末時点）

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

URL：<https://www.terrasky.co.jp/>

東証第一部 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