

2018年12月3日
株式会社テラスカイ

ミサワホーム不動産 SkyVisualEditor を採用

業務システムのユーザーインターフェースを刷新し、効率化を推進

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、ミサワホーム不動産株式会社（本社：東京都新宿区 代表取締役社長執行役員：岡村 康晴、以下：ミサワホーム不動産）が、テラスカイの提供する Salesforce の画面開発サービス『SkyVisualEditor』を採用したことを発表します。

ミサワホーム不動産では、以前より不動産売買仲介事業の営業支援システムとして Salesforce を利用しています。不動産取引では、顧客情報・物件情報・取引条件など多岐にわたる数多くの情報を取り扱っています。同社は、UI が進化した Salesforce の新しいインターフェースである Lightning Experience（以下：LEX）への切り替えを準備していましたが、LEX の標準レイアウトでも、同社が管理する多くの項目を表示するには、画面が縦に長くなってしまい、ユーザーにとって決して見やすいものではありませんでした。このようなユーザビリティの問題を解決するツールとして、SkyVisualEditor の導入を決定しました。SkyVisualEditor を利用すれば、様々なレイアウトを容易に作成することが可能で、一度作成した画面レイアウトの修正も比較的に行えるため、ユーザーの利便性を高めることができることが、SkyVisualEditor 導入の決め手でした。

ミサワホーム不動産が SkyVisualEditor を利用して実現した内容

- ・LEX 画面では一度に表示できない大量の項目を、SkyVisualEditor で画面開発することによって表示可能に。
- ・Salesforce 導入以前に使っていたスクラッチ開発の画面構成に寄せたユーザーインターフェースを SkyVisualEditor で開発し、ユーザーの利便性を追究した画面を実現。

■ミサワホーム不動産株式会社 経営管理部 次長 綾部 宇晃様

ミサワホーム不動産では、2017年より Salesforce を導入し、競争の激しい不動産売買仲介事業の営業力強化と、複雑な契約業務の効率化を推進してきました。今回 SkyVisualEditor を利用して画面レイアウトを刷新することで、営業担当者の Salesforce への入力作業が大幅に効率化するだけでなく、これを確認する上長も見やすいレイアウトにより承認作業が効率化して、一連の業務効率が飛躍的に向上します。今回の不動産売買仲介事業における Salesforce システムの効果が実証できたら、他事業でも展開していくなど、会社全体の業務効率化を推進していく予定です。

■SkyVisualEditorについて

Salesforce の標準レイアウトでは実現できない自由なレイアウトや、入力支援機能を備えた画面を、Visualforce でコーディングすることなくドラッグ&ドロップで作成できるサービスです。複数オブジェクトの一括入力画面や、検索から直接編集/新規作成するような画面、帳票と同じデザインの画面など、自由に作成できます。Salesforce の旧 UI である Classic から LEX へのスムーズな移行も支援します。

<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 3,500 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

U R L：<https://www.terrasky.co.jp/>

東証第一部 証券コード：3915

--- 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