

2018年11月26日  
株式会社テラスカイ

【報道関係者各位】

## テラスカイ、企業が Salesforce AppExchange で アプリを提供するための支援サービスを提供開始

～Salesforce と連携させるアプリケーション・サービスの開発を支援～

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、Salesforce のビジネスアプリケーション・マーケットプレイスである Salesforce AppExchange 上で企業が自社アプリケーション・サービスを提供するために必要な計画書作成からテクニカルサポート、開発、保守までを包括的に支援するコンサルティングサービスを、2018年11月より提供開始しました。

### 【AppExchange とは】

AppExchange はセールスフォース・ドットコムが提供する Salesforce 製品の機能を拡張するアプリ、特定業界・業種向けのアプリなど、Salesforce のパートナー様が開発・提供する 5,000 以上のソリューションを検索・インストールできる世界最大級のビジネスアプリケーション・マーケットプレイスです。

### 【サービス提供の背景】

AppExchange でアプリケーションを販売するには、セールスフォース・ドットコムが用意するプログラム参加フローの審査に通る必要があります。この審査には、事業計画書等のドキュメント作成をはじめ、Salesforce との連携開発あるいは Salesforce 上でのアプリケーション開発、ライセンス管理の設定など、Salesforce に関する技術的な知識を求められる作業が必要となります。AppExchange のアプリケーション開発経験が無い企業にとっては、経験豊富な企業からの支援を得て良い製品を早く市場に投入したいというニーズが数多くありました。

テラスカイは、これまで複数の AppExchange アプリケーションを開発・提供してきた実績から、多くの企業より依頼を受け、他社アプリケーションを AppExchange で提供するための支援をしてまいりました。このような背景と高いビジネスニーズに応えるため、この度新たに支援サービスの本格提供を開始しました。

### 【AppExchange 化支援サービスの主な内容】

- ・事業計画コンサルティング
- ・テクニカルコンサルティング
- ・製品開発支援
- ・製品保守やヘルプデスクのサポート
- ・マーケティングコンサルティング
- ・販売コンサルティング

テラスカイでは、これまで大日本印刷株式会社（DNP）の「DNP パーソナライズドオファー」、弁護士ドットコム株式会社の「クラウドサイン」と Salesforce を連携させる AppExchange アプリケーション等、多くの AppExchange 化を支援しております。

Salesforce 市場の拡大にともない、AppExchange 上で業務アプリケーションを提供したい企業は今後も増えていくと見込んでおり、今後 3 年間で 30 社への AppExchange 化支援サービスの提供を目標にしています。

以下、コメントを頂戴しました。

**【大日本印刷株式会社 情報イノベーション事業部 C&I センター  
デジタルマーケティング本部 本部長 天本 直也 様】**

DNP は、テラスカイの AppExchange 化支援サービスを受けて Salesforce のマーケティングクラウド上で利用可能なビジネスアプリ「DNP パーソナライズドオファー」を開発し、2019 年春から提供します。マーケティングクラウドの画面上で、電子メールやアプリなどのデジタルツールと同様に、DM の生成～送付を自動で行えるアプリは国内で初めてです。DNP は、このアプリにより、企業のパーソナライズドコミュニケーションを支援します。

テラスカイは Salesforce AppExchange 化に必要な開発のみならず、AppExchange ビジネスに必要な製品開発支援が可能であり、今回の「DNP パーソナライズドオファー」を提供するうえで、最も信頼のおけるパートナー企業です。

**【弁護士ドットコム株式会社 執行役員 CloudSign 事業部 事業部長 橋 大地様】**

弁護士ドットコムはテラスカイと、2017 年 10 月に「クラウドサイン Salesforce 版」の提供を開始しました。

クラウドサインはオンライン上で契約締結ができるソリューションで、テラスカイとの提携で初めて Salesforce 連携を実装いたしました。

テラスカイは Salesforce と連携するアプリケーション経験に優れ、リリース後の製品開発、営業支援サポートも充実し、最も信頼のおけるパートナー企業です。

**【株式会社セールスフォース・ドットコム 執行役員 アライアンス本部 AppExchange アライアンス部 部長 北原 祐司 様】**

セールスフォース・ドットコムは、Salesforce Platform で稼働する mitoco や、SkyVisualEditor など日本の AppExchange において多数のアプリを提供しているテラスカイが、本コンサルティングサービスの提供開始により、AppExchange マーケットの更なる活性化と Salesforce ユーザーの利便性が向上されることを期待しています。

**<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

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/>

東証マザーズ 証券コード：3915

\*本文中に記載された会社名、サービス名等は該当する各社の登録商標です。

--- 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)