

2020 年 1 月 29 日
株式会社テラスカイ

【報道関係者各位】

日用雑貨商社のジェムコが業務効率化を目的に CRM と連携するグループウェア「mitoco」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、株式会社ジェムコ（本社：群馬県佐波郡 代表取締役社長：黒田 克己 以下：ジェムコ）が、テラスカイが提供するコミュニケーション・プラットフォーム「mitoco」を採用したことを発表します。

家庭日用品の総合商社ジェムコは、これまでエクセルファイルで営業情報・顧客情報を管理してきましたが、営業進捗が把握しきれずに営業機会を損失してしまう、正確な売上分析・予測ができないといった課題を持っていました。変化する市場構造に対応して業績を向上させていくためには、分析と予測が可能な CRM を活用してリソースの適正配分と、事業の取捨選択をしていくことが必要であると判断し、Salesforce の導入を決めました。

さらに Salesforce への投資効果、導入効果を最大化するため、グループウェアをサイボウズ Office から mitoco へと刷新しました。mitoco は Salesforce と連携しているため、スケジュールやワークフローなど日々のコミュニケーション情報を顧客や営業情報と紐づけて管理できることが採用のポイントでした。また、mitoco のカレンダーアプリの使い勝手がよく、特にモバイルアプリは営業担当者が外出先で登録、閲覧しやすいと評価をいただいています。このように、ジェムコは mitoco の採用によって営業業務効率の改善と営業情報の一元化を目指します。

ジェムコでは、2020 年 1 月から Salesforce と mitoco のスケジュールを利用開始し、順次掲示板、文書管理、ワークフローを導入する予定です。

mitoco および当社につきまして、プロジェクトご担当者様よりコメントをいただきました。

■株式会社ジェムコ 未来開発部 新業態開発 鈴木伸明様

ジェムコは、時代の変化に合わせた商品をお客様にご提供するために、常に課題意識を持って改善しております。2019 年 11 月には本社の新築移転とホームページの刷新を行い、社として大きな変化を遂げました。さらに社員の働き方改革、生産性向上を掲げ、2020 年 1 月から Salesforce と mitoco の運用を初めています。両システムを活用することで、提案力を高め、お客様に一層ご満足いただくための体制強化を行ってまいります。

<https://gemco.jp/>

■ mitoco について

Salesforce をプラットフォームとしたクラウド時代のグループウェアです。UI に優れたカレンダーや掲示板、複雑な組織に対応可能なワークフローなどコミュニケーションを円滑にし、生産性を向上するアプリを Salesforce で提供します。ワンプラットフォームへの情報集約により、コミュニケーション量の可視化も実現します。

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

<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 4,000 件を超え、日本のコ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：11 億 4,211 万円（2019 年 11 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/>

証券コード：3915（東証一部）

--- 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