

2020年2月14日  
株式会社テラスカイ

【報道関係者各位】

## 都心特化のマンション買取再販を行うグローバルベイスが 社内コミュニケーション・ナレッジ共有に「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、グローバルベイス株式会社（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：茂木 敬一郎 以下：グローバルベイス）が、Salesforce への情報集約と社内コミュニケーションの最適化を目指し、「mitoco」を採用したことを発表します。

### 【mitoco 採用背景】

グローバルベイスは、多彩なリノベーション済み物件の販売やオーダーメイドのリノベーションサービスによって、お客様に理想の住まいを提供し急成長を遂げています。お客様により満足度の高い提案を行うために CRM として Salesforce を導入し、ビジネスチャットツールと併用していました。しかし、利用していたビジネスチャットツールと Salesforce とで情報が分断されていたため、Salesforce に情報を集約したいというニーズがありました。

### 【mitoco の採用理由】

そこで、Salesforce と連携し、主にナレッジの蓄積・共有、情報の全社展開を実現できるサービスを探していました。加えて、社内ワークフローのシステム化を検討していたグローバルベイスでは、そのどちらも実現でき、顧客にまつわる情報を Salesforce に集約できる mitoco の採用を決定しました。

グローバルベイスでは、2019年6月より全社員に mitoco を導入し、カレンダー、トーク、掲示板アプリを利用しており、2020年4月からはワークフローの運用を開始する予定です。

### ■ mitoco について

Salesforce をプラットフォームとする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