

2019年2月19日  
株式会社テラスカイ

## 日本 M&A センター、SkyVisualEditor で顧客管理画面を自社開発し マッチング業務の効率化を実現

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、株式会社日本 M&A センター（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：三宅 卓、以下：日本 M&A センター）が Salesforce の画面開発ソリューションに SkyVisualEditor（以下：SVE）を採用したことを発表します。

日本 M&A センターでは、理想的な M&A 成約を実現するため、独自のノウハウに基づいた多種多様な企業情報をデータベース化しています。2014 年に Salesforce を導入し、全国で活躍する M&A コンサルタントが収集した情報や、ホームページから入る問合せ企業の情報などを一元管理しています。Salesforce にある必要な情報のみを帳票化し印刷したいという現場ニーズに応えるため、帳票化を実現し、且つ Salesforce の画面開発を容易に行える SVE の導入に至りました。さらに、マッチング業務の効率化のために、検索画面についても開発を進めました。

日本 M&A センターは、SVE の GUI で画面を開発できる点と、テラスカイが提供するユーザーサポートや自習教室（SVE アドミンカフェ）といった機会を活かし、内製により迅速に開発を進めました。

### ■ SVE による主な開発画面と効果

- ・必要項目のみが記載された企業情報印刷画面
  - 企業情報を印刷する場合には複数枚にわたってしまう、不必要な情報が含まれるといった課題があり、SVE で独自の印刷画面を開発することで解決した。
- ・企業情報・M&A 情報の検索システム
  - マッチング業務を効率化させるため、約 15 項目の条件を設けた検索画面を開発。これにより、マッチング業務が大幅に効率化し、スピーディな提案と成約に貢献した。

### 株式会社日本 M&A センター データマーケティング部 部長 菊地原 拓氏

Salesforce を導入した当初は、外部のシステム会社に頼り独自システムを追加するなどして利用しており、ビジネスや最新機能への対応が難しい状況でした。Salesforce のように、改善や新機能追加といったアップデートが頻繁に行われるプロダクトの場合は、自社の業務に合うようにシステムを変えていくよりも、業務をプロダクトの設計思想に合わせた方がビジネスの効率が良いと気づきました。SVE で画面を内製化することにより、Salesforce の機能を活かしながら、ユーザビリティを追求することができるようになりました。

<株式会社日本 M&A センター>

日本 M&A センターは、中堅・中小企業の友好的 M&A の支援企業です。東京本社、大阪支

社、名古屋支社、福岡支店、札幌営業所、中四国営業所、沖縄営業所の国内7拠点で全国をカバーしています。また、シンガポール・オフィスを開設し、アジア全域をカバーしています。

### <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：10億2,836.1万円（2018年12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)