

10月1日
株式会社テラスカイ

**テラスカイ、オリックスの法人顧客に対し
Salesforce 販売・導入・伴走支援を開始**
～AI 活用と「mitoco」も提案に加え DX と営業変革を加速～

株式会社テラスカイ(本社所在地:東京都中央区、代表取締役 CEO 社長執行役員:佐藤 秀哉、以下 テラスカイ)は、オリックス株式会社(本社:東京都港区、取締役 兼 代表執行役 社長・グループ CEO 高橋 英丈 以下 オリックス)との間で、オリックスの法人顧客に対し、テラスカイが Salesforce 等の販売・導入及び活用支援と営業サポートを行う協業を開始しました。

本協業により、テラスカイはオリックスの法人顧客及び取次店ネットワークに対し、オリックスとの継続的な営業連携を通じて、全国の中小企業の DX と持続的な成長を支援してまいります。



■ 協業の背景

これまでオリックスは、直販及び取次店ネットワークを通じて全国の企業へ Salesforce 等のクラウドソリューションを提供し、デジタル変革および営業変革を支援してきました。一方で、契約管理や顧客対応の負荷を軽減し、顧客の DX や AI 活用に向けた取り組みをさらに強化する必要がありました。

また、テラスカイでは 2025 年に広域営業部門を立ち上げ、地方および中堅・中小企業に対する営業体制を整備し、更なる事業拡大を目指しています。

両者は協業により全国の顧客企業へのサポート強化と顧客基盤の拡大を図ります。

■ 協業による主な取り組み

1. **既存顧客のサポートと伴走支援** オリックスの既存の取次店ネットワークおよび直販の Salesforce 利用企業へのサポート体制をテラスカイに統合・集約します。テラスカイの高度な技術力と専門ノウハウを活用し、契約の維持・更新にとどまらない活用提案を行ってまいります。
2. **オリックスとの継続的な営業連携**
顧客との関係維持やシステム全般のコンサルティングを行う「営業サポート」としてオリックスと営業連携します。両社の協業体制で、顧客の課題を迅速に吸い上げ、きめ細やかなフォローを実施します。

3. **Agentforce と「mitoco」シリーズの提案で運用定着化** AI エージェントプラットフォーム「Agentforce」や、自社製品であるグループウェア「mitoco」、AI プラットフォーム「mitoco Buddy」等の製品提案も行い、Salesforce の利活用による顧客のビジネス成長に向けた取り組みを一体的に支援いたします。

■ 今後の展望

テラスカイは、オリックスの顧客基盤・取次店ネットワークを最大限に活かし、地域経済を支える中堅・中小企業に対して、最適な製品提供から高度な技術支援・業務効率化まで一気通貫で伴走し、社会全体の DX 推進に貢献してまいります。