



2025 年 9 月 24 日

各 位

会 社 名 株式会社テラスカイ
代表者名 代表取締役CEO社長執行役員 佐藤 秀哉
(コード:3915、東証プライム)
問合せ先 取締役CFO専務執行役員 塚田 耕一郎
(TEL. 03-5255-3410)

テラスカイ、みずほ銀行の法人顧客へ Salesforce の販売・導入を開始

「みずほデジタルコネクト」を活用し、全国の中小企業の営業変革と生産性向上を加速

株式会社テラスカイ(代表取締役CEO社長執行役員 佐藤秀哉、以下「テラスカイ」)は、株式会社みずほ銀行(頭取 加藤勝彦、以下「みずほ銀行」)と、2025 年 7 月にビジネスマッチング契約を締結しました。テラスカイは本年 9 月より専門組織を立ち上げ、全国のみずほ銀行の法人顧客に対し、Salesforce の販売・導入支援を本格的に開始します。これにより、人材不足や DX 推進途上の中小企業の課題解決を強力に支援してまいります。



■ 契約の背景

これまで大手企業を中心に Salesforce の導入・活用を支援してきたテラスカイは、近年、中小企業においてもクラウド活用の機運が高まっていることを受け、営業体制の強化を進めてまいりました。2024 年の西日本支社オフィス増床に加え、2024 年から 2025 年にかけて開発拠点となるサテライトオフィスを 4 地点で新設し、全国規模での営業・技術基盤を強化しました。この体制のもと、地域経済の要である中小企業のビジネスおよび DX を支援するみずほ銀行と、ビジネスマッチング契約を締結する運びとなりました。

■ 事業のスケジュールと今後

知見の共有: テラスカイはみずほ銀行の法人顧客に、テラスカイグループが持つ累計 21,000 件以上の導入実績から得た知見とクラウドに関する最新の専門知識をご提供し、中小企業のお客さまが DX を実現するべく伴走で支援をいたします。

先進ソリューションの提供: 人材不足の課題を解決するため、テラスカイのグループウェア「mitoco」と Salesforce を組み合わせたソリューションを提供し、業務効率化を支援します。加えて、Salesforce が提供する AI エージェントプラットフォーム「Agentforce」との連携ソリューションにより、精度の高い財務分析に基づいた、先見的な経営戦略の策定を支援します。

体制の整備: テラスカイではこのたびのみずほ銀行とのビジネスマッチング契約を背景に広域営業部門を新たに立ち上げました。2025 年 9 月より、この新体制で全面的に稼働を開始します。テラスカイおよびグループ会社のテラスカイ・テクノロジーズが、Salesforce の導入から運用まで一貫して支援します。

テラスカイでは、みずほ銀行が推進する「みずほデジタルコネクト」の取り組みに賛同し、法人顧客の DX 推進を支援してまいります。テラスカイの専門性と、みずほ銀行のネットワークを組み合わせることで、より多くの中小企業の営業変革と成長を力強く後押しできると確信しています。今回の連携を通じて、両社で日本の社会全体の持続的な発展に貢献してまいります。

以 上