

Salesforceの自律型AIエージェント 「Agentforce」導入・活用支援サービスの提供を開始

～企業のセールス・マーケティング活動における
業務・組織の最適化や生産性向上を実現し、収益最大化や顧客育成など成果創出に貢献～

DX現場支援で顧客と共に社会変革をリードする株式会社メンバーズ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：高野 明彦、東証プライム：2130、以下「メンバーズ」）は、Salesforceが2024年10月30日から提供を開始した自律型AIエージェント「Agentforce」について、2025年3月より、企業向け導入・活用支援サービスの提供を開始します。本サービスでは、Agentforceの初期導入コンサルティングから、設計・実装・運用、内製化、社員育成支援までを伴走支援します。

メンバーズではSalesforceを熟知したプロフェッショナル人材が、取引先企業におけるSalesforceの導入や活用、内製化を伴走支援しています。メンバーズのアライアンスパートナーである株式会社フレイ・スリー（本社：東京都品川区、代表取締役CEO：石田 貢、以下「フレイ・スリー」）が提供する、Salesforce上で動画を活用した営業・サポートの生産性向上を支援する「1ROLL AIエージェント」の導入・活用支援も2024年10月より展開しており、2024年11月からはフレイ・スリーとともに「1ROLL AIエージェント」のAgentforce活用について顧客行動の分析、営業・提案準備の効率化などの概念実証（PoC）も開始しました。2025年2月からは、フレイ・スリーの新サービス「1ROLL for Agentforce」の導入・活用も支援しています。

この度、メンバーズがSalesforceのコンサルティングパートナーとして金融、製造、小売、IT、不動産など多様な業界の企業を支援してきた実績と、フレイ・スリーとのAgentforce概念実証での知見を活かし、企業の業務・組織の最適化や生産性向上につながるAgentforce導入・活用を支援します。これにより企業のマーケティングDXの推進支援を加速させ、さらなる収益最大化や顧客育成などビジネス成果の創出に貢献します。

Salesforceの自律型AIエージェント 「Agentforce」導入・活用支援サービス提供開始

認定資格保有数が**400以上**。
Salesforceを熟知したプロフェッショナル人材が支援

- ✓ セールス・マーケティング活動の業務・組織の最適化や生産性向上を実現
- ✓ 収益最大化、顧客育成など成果創出へ貢献



Agentforce導入・活用支援サービス

(1) Agentforceとは

SalesforceのAgentforceは、Customer 360全体にわたり利用可能な、すぐに使える自律型AIエージェントのスイートと、それらのAIエージェントを作成およびカスタマイズするためのツールセットのブランドです。また、Agentforceには、個人にパーソナライズされたアシスタント型のAIエージェントも組み込まれ、データを検索・分析し、行動計画を作成し実行することで、従業員が行う具体的なタスクをサポートし、業務の効率を向上させます（※1）。

(2) サービス詳細

企業の業務・組織の最適化や生産性向上につながるAgentforceの導入・活用・内製化をプロフェッショナル人材がワンストップで伴走支援します。支援を通じて、売上・利益の最大化、受注率や中間コンバージョンの向上、顧客育成（ナーチャリング）を強力に推進します。

- 初期導入コンサルティング支援
 - 戦略や現状の業務などから、解決すべき業務課題を整理し、ユースケースを提案
 - 導入や活用へ向けた具体的なプランを提案
- 設計・実装・活用支援
 - ユースケースのPoC（概念検証）
 - 実際の展開へ向けた設計、実装
 - 実装後の運用、活用
- 運用内製化・育成支援
 - 内製化に必要な各種設定やローコード開発
 - 効果創出や継続改善につながる運用・活用の支援
 - 組織・体制構築支援
 - SalesforceやSaaS管理者の育成プログラム提供

(3) サービスの特長

- SaaS活用型グロースチーム事業を展開するメンバーズの専門組織サースプラスカンパニー（<https://www.members-saasplus.com>）が支援。サースプラスカンパニーは、認定資格保有数が400以上と、Salesforceを熟知したプロフェッショナル人材が在籍。金融、製造、小売、IT、不動産など、多様な業界の企業に対する豊富な支援実績を有する
- 運用や組織の改善を継続的に支援するチームが伴走。内製化も見据えたアジャイル型の支援
- ツール導入をゴールとせず、KGI・KPIに基づいた効果測定やPDCAを重視したビジネスプロセスとマーケティング成果の向上につながる支援
- 企業の内製化を目指し、各種設定サポートやローコード開発、管理者育成など豊富な内製化支援プログラムを提供
- Web制作/UIUX、デジタルマーケティング、デジタルサービス開発、データ活用支援、脱炭素DXの事業領域において、高い専門スキルを持つデジタル人材が約3,000人在籍。取引先企業の課題やニーズに応じた支援を提供

(4) 問い合わせ先

- 株式会社メンバーズ サースプラスカンパニー：
https://marke.members.co.jp/contact_ss.html

フレイ・スリーとの取り組みと概念実証（PoC）

メンバーズでは、2024年10月よりアライアンスパートナーであるフレイ・スリー（<https://hurray3.com/>）が提供する「1ROLL AIエージェント」の導入・活用支援を展開し、11月からは、メンバーズのSalesforceコンサルタントおよびエンジニアと、フレイ・スリーのエンジニアが、1ROLL AIエージェントにおけるAgentforce活用について、顧客行動の分析、営業・提案準備の効率化といった概念実証（PoC）を開始しました。2025年2月からは、フレイ・スリーの新サービス「1ROLL for Agentforce」の導入・活用も支援しています。

- 1ROLL
 - URL : <https://www.1roll.jp/>

株式会社メンバーズ サースプラスカンパニー 社長 藤井 多鶴子よりコメント



この度は「Agentforce導入・活用支援サービス」をリリースできることを大変嬉しく思います。Salesforceの「Agentforce」は人と連携して自律的に行動し業務をサポートしてくれるAIエージェントです。企業で「Agentforce」の活用が進むことで、これまでの常識を覆し、様々なビジネスシーンに新しい価値を生み出すことを信じております。

本サービスは、Salesforce×AI活用を身近に感じていただき、より良い体験価値を提供することを基本理念として立ち上げました。これからもご支援を通じて試行錯誤を重ねながら、最高のサービス品質をご提供できるように尽力いたします。

提供の背景

AI能力の加速度的な進化に伴い、高度で複雑なタスクを実行できる自律型のAI「AIエージェント」が登場し、マーケティング領域など様々な分野で企業での導入が進んでいます。

メンバーズでは、企業のDXプロジェクトの企画から実行フェーズにおいて伴走と内製化支援を行う「DX内製化伴走支援」を提供しています。支援DX領域の一つである、デジタルマーケティング領域では、セールス、マーケティング、カスタマーサクセス領域において、マーケティングテクノロジーや組織・プロセス・テクノロジーの統合管理（レベニューオペレーション）におけるプロフェッショナルチームが、マーケティングツールの導入・活用、オペレーションモデルの構築、運用などを内製化も見据えて伴走支援し、取引先企業の収益向上といった成果創出をサポートしています（※2）。

この度、Agentforceの提供開始に伴い、Salesforce導入や活用、内製化を支援しているサースプラスカンパニーへ、AI導入により生産性向上や成果創出につながる業務領域や、より合理的な組織体制、導入・活用方法についての相談が寄せられ、またフレイ・スリーとAgentforceの活用のPoCも進め知見が溜まりつつあることから、本サービスの提供を開始しました。

※1：Salesforce Customer 360は、SalesforceのB2Cマーケティング、コマース、サービス製品を連携して動作させるといふ、新しいクロスクラウドのテクノロジーイニシアティブです。管理者はCustomer 360によって、Marketing Cloud、Commerce Cloud、Service Cloudの様々なインスタンスを登録できます。

※2：レベニューオペレーション（Revenue Operations・RevOps）：収益最大化を目指し、セールス、マーケティング、カスタマーサクセスなどの異なる部門のプロセス、データ、テクノロジーを統合的に管理・調整するアプローチのこと。

Salesforce、Agentforce、Salesforce Customer 360、及びその他はSalesforce, Inc.の商標であり、許可のもとで使用しています。

株式会社メンバーズ サースプラスカンパニーについて

SaaS活用型グロースチーム事業を展開するメンバーズの専門組織です。Salesforceや様々なSaaSの知見が豊富な、コンサルタント、アーキテクト、エンジニアなどのプロフェッショナル人材が、導入から運用、開発、内製化、人材育成までをアジャイル型で伴走支援します。取引先企業のセールス・マーケティング課題へ最適なソリューションでアプローチし、マーケティングDX推進を通じてビジネスのグロースを実現します。

- サースプラスカンパニー
 - URL：<https://www.members-saasplus.com/>
- 実績
 - オートビジネスサービス株式会社さま：SFA活用の再スタート。Salesforce業務の効率化を目指したSalesforce研修・資格取得支援
 - URL：<https://www.members.co.jp/results/casestudy/case56.html>
 - 株式会社ベネッセコーポレーションさま：事業の未来を見据え、拡張するサービスを支えるためのSalesforce導入支援
 - URL：<https://www.members.co.jp/results/casestudy/case53.html>
 - 三井住友トラストクラブ株式会社さま：Salesforceを使ったデジタル接点強化とCRM基盤構築ご支援
 - URL：<https://www.members.co.jp/results/casestudy/case52.html>

メンバーズについて

メンバーズは、デジタル人材の伴走による企業へのDX現場支援事業を展開しています。企業のDXプロジェクトを成功に導くため、Web制作/UIUX、デジタルマーケティング、デジタルサービス開発、データ活用支援、脱炭素DXの事業領域において、高い専門スキルを持つデジタル人材が取引先企業のチームの一員として、上位戦略を理解し実行に落とし込みながら、現場での内製によるDX推進を伴走支援することが特徴です。企業のDX推進を一気通貫で伴走支援することで、取引先企業のDX投資のROI最大化に貢献します。

また、メンバーズではグループミッション「“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る」とVISION2030（2030年の目指す姿）「日本中のクリエイターの手で、気候変動・人口減少を中心とした社会課題解決へ貢献し、持続可能社会への変革をリードする」の下、CSV（Creating Shared Value、共通価値創造）経営を実践しています。企業活動を通して社会課題の解決に貢献することを目指し、CSV経営を世の中に広めるとともに、メンバーズ自身が率先して実践するため様々な取り組みを実行しています。1995年設立。東証プライム上場。

（1）会社概要

- 社名：株式会社メンバーズ
- 所在地：東京都中央区晴海1丁目8番10号 晴海アイランドトリトンスクエアオフィスタワーX 37階（受付35階）
- 代表者：代表取締役社長 高野 明彦
- 資本金：1,057百万円（2024年12月末時点）

- Webサイト：<https://www.members.co.jp/>
- SNS
 - Facebook：<https://www.facebook.com/Memberscorp>
 - X（旧Twitter）：https://twitter.com/Members_corp

（2）専門カンパニーとは

取引先企業のビジネス変革・内製化DXの推進を支援するため、高付加価値なモダン技術領域に特化した社内専門組織の拡大を推進しています。2025年2月1日現在、AI、データ活用、Web3、SaaS活用、脱炭素DX™など、多種多様なDX領域において20社が事業を展開し、DX現場支援により企業のDX投資のROI最大化実現を目指しています。

カンパニー一覧：<https://www.members.co.jp/company/groups.html>

本リリースに関するお問い合わせ
株式会社メンバーズ 広報担当：竹原
mail：press@members.co.jp