
テクノスジャパンとテラスカイ クラウド型ERP市場の拡大に向けて、資本業務提携を締結

DX でつながる社会の未来を切り拓く株式会社テクノスジャパン（本社：東京都新宿区、代表取締役 社長執行役員：吉岡 隆、以下「テクノスジャパン」、証券コード 3666）は、株式会社テラスカイ（本社：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」）と2023年7月26日（水）にて、資本業務提携契約を締結いたしました。



本提携により、テクノスジャパンが提供する企業間協調プラットフォーム「CBP」とテラスカイの「mitoco」、
「Fujitsu GLOVIA OM」を“つなげる”ことで価値を高めた ERP 総合ソリューションとして提供を開始いたします。これにより両社製品の利便性向上はもとより、企業活動のすべてが可視化され、戦略的営業活動と迅速な経営判断を可能にし、顧客企業の DX 推進とビジネス成長に貢献してまいります。

また北米市場を中心に、製品・連携ソリューションの共同販売を開始いたします。本協業により、海外マーケットの販売強化を図ります。

両社製品とサービスの営業協業および導入協業を行うことで、中堅企業、製造業界において後回しにされていたバックオフィスの DX と、基幹システムのクラウド化を両社で進め、クラウド型 ERP 市場の拡大を目指してまいります。

【資本提携の内容】

両社は、市場より相互の株式 1 億円を目途に買い付けることで合意。

【業務提携の内容】

テラスカイが保有するグループウェア「mitoco」、クラウド型の販売管理/在庫管理システム「GLOVIA OM」、テクノスジャパンが保有するバリューチェーン最適化の基盤となる協調プラットフォーム「CBP」を連携、さらには導入コンサルタントの相互協業をすることで合意いたしました。双方の強みを生かした営業協業により、マーケットの拡大を狙います。

1. 両社ソリューション・サービス（GLOVIA OM、mitoco、CBP）の連携・開発

- 連携開発を行うことで、サービスレベルの向上と、企業活動の全てを可視化、統制

2. 国内マーケットにおける製品販売からソリューション導入の協業

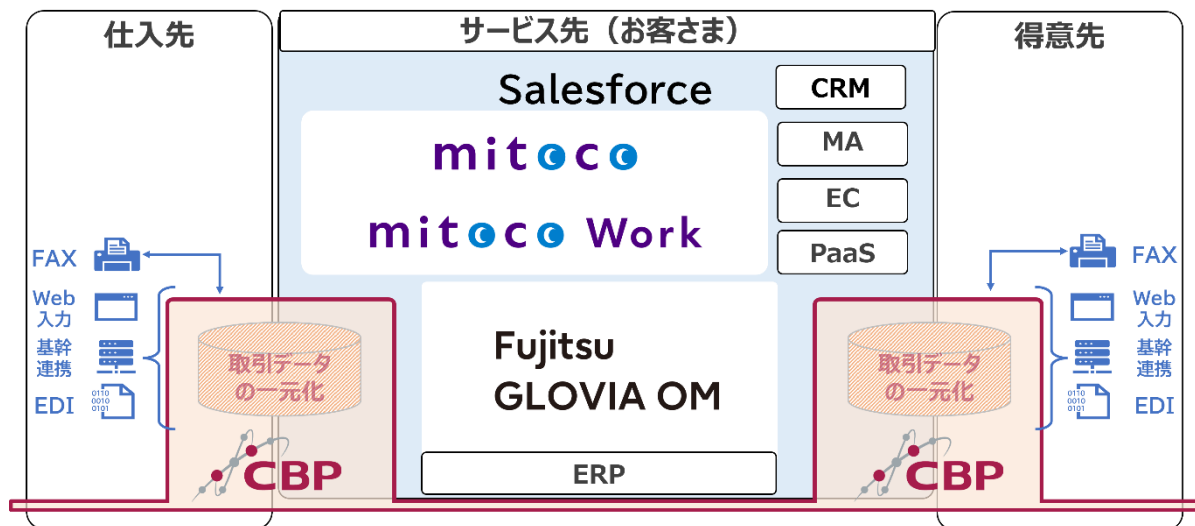
- 双方の既存マーケットに対して営業、エンジニアの相互協業によるプロジェクト協業

3. 海外マーケットにおける製品販売の協業

- テクノスジャパンの子会社、Lirik Inc.による北米マーケットにおけるテラスカイ製品ならびに両社連携ソリューションの販売

4. SAP 領域における協業

- テラスカイのグループ会社で SAP 関連事業を行う株式会社 BeeX も協業体制をとり、基盤領域に強みを持つ BeeX 社、ERP アプリケーション領域に強みを持つテクノスジャパンが一体となり、コンサルティング、モダナイズ化/クラウド化、保守ビジネスまで一気通貫で顧客を支援



両社ソリューション・サービス (GLOVIA OM、mitoco、CBP) の連携イメージ図

【本提携の日程】

資本業務提携契約締結日 2023年7月26日

■ mitoco について

『mitoco』はクラウド時代のニーズとテクノロジーを基に開発したコミュニケーション・プラットフォームです。最大の特徴は Salesforce をプラットフォームとしている点であり、Salesforce 上の CRM データとの連携や、柔軟性の高い開発基盤上にカスタムアプリケーションを追加開発することも容易です。

<https://www.mitoco.net/>

■ Fujitsu GLOVIA OM について

Salesforce が提供するクラウドプラットフォーム「Force.com」上で構築された、クラウド型の販売管理/在庫管理システムです。Salesforce CRM とシームレスに連携し、Salesforce と同等のセキュリティレベルを維持します。業務に併せたカスタマイズや拡張に対応できるため、ユーザーニーズに即した ERP システムを構築できます。新たなサーバーやネットワーク環境等のハードウェアや OS/DB 等のソフトウェアを購入する必要がなく、導入期間の短縮に加え、システム運用や管理の手間が大幅に削減可能です。

■CBP (Connected Business Platform) について

「CBP」は、各企業が持つ ERP や CRM 同士が連携し、企業間データを齟齬無く、柔軟かつリアルタイムに活用していくための協調プラットフォームです。データを溜める、活かす企業間取引基盤と、データをつなぐデータ連携基盤の2つのコア基盤で構成されており、データ活用によるコミュニケーションを図り、バリューチェーン全体での生産性向上を実現します。

URL : <https://www.tecnos.co.jp/lp/cbp/>



■会社概要

株式会社テラスカイ

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いち早く捉え、株式会社セールスフォース・ジャパンの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6,500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：12億5,212万円（2023年2月末時点）

代表者：代表取締役 CEO 社長執行役員 佐藤 秀哉

URL： <https://www.terrasky.co.jp/>

証券コード：3915（東証プライム）

株式会社テクノスジャパン

1994年に創業し、ERPビジネスを中心に事業を拡大。2018年、20年のM&Aにより、もう一つの柱としてCRMビジネスを確立。取り扱いソリューションはERPのグローバルスタンダードであるSAP、CRMのグローバルスタンダードであるSalesforceが中心で、現在はこれらに加えてテクノスジャパン独自の企業間協調プラットフォーム「CBP」上にクラウドサービスを展開。「企業・人・データをつなぎ社会の発展に貢献する」をグループミッションに掲げ、企業向けの経営・業務領域のデジタルトランスフォーメーションを推進するサービスを提供しています。

所在地：東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー14階

設立：1994年4月27日

資本金：5億6,252万円

代表者：代表取締役 社長執行役員 CEO兼COO 吉岡 隆

URL： <https://www.tecnos.co.jp/>

証券コード：3666（東証プライム）

※本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。