

# Press Release



2017年10月30日

transcosmos online communications 株式会社

## トランスコスモスとLINEの共同出資会社 transcosmos online communications が 事業加速のために増資

**既存2社に加え、Salesforce Venturesから資金を調達。LINE関連商材の企画・開発・販売に加え、Salesforce Marketing Cloud、Salesforce Service Cloud 関連ツールの企画・開発・販売を追加展開**

トランスコスモス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO：奥田昌孝）とLINE株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：出澤剛）の共同出資会社である transcosmos online communications 株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：貝塚洋、以下 TOC）は、米国セールスフォース・ドットコム（日本法人：株式会社セールスフォース・ドットコム、本社：東京都千代田区、代表取締役会長兼社長：小出伸一）の投資部門である Salesforce Ventures から資金調達を行いました。あわせて、既存株主であるトランスコスモス、LINE から資金調達を実施しました。TOCは、今回調達した資金を元に、トランスコスモスと、LINE 関連のサービスのみならず、Salesforce 関連サービスとも連携し、独自ツールの開発や営業強化を行いながら、マーケティング・コミュニケーションの革新を担って参ります。



TOCは、2016年5月にトランスコスモスとLINEの合併会社として設立し、主にLINE ビジネスコネク트의販売支援事業やLINE 関連ツールの企画・開発・販売事業を展開してきました。2017年9月にはLINE@対応のセグメントメッセージ配信ツール「KANAMETO」を開発、販売を開始しています。今回のSalesforce Venturesからの出資に伴い、セールスフォース・ドットコムがもつ広範かつ競争力の高い各種ソリューションにおいても、トランスコスモスと共に積極的に展開していきます。

具体的には、セールスフォース・ドットコムが提供する One to One マーケティングを実現するプラットフォーム「Salesforce Marketing Cloud」およびカスタマーサービスプラットフォーム「Salesforce Service Cloud」、LINE ビジネスコネク、LINE カスタマーコネクに關する関連ツールの企画・開発・販売を行います。また、トランスコスモスとも、これらの製品を含め積極的に販売してまいります。そのために必要な人員として、人員増強はもちろん、セールスフォース・ドットコムより、製品の導入に精通した社員がTOCに出向し、最新情報の共有と、導入ノウハウの共有、教育、販売支援を行います。

セールスフォース・ドットコム 常務執行役員 手島主税様より以下のコメントをいただいています。

「トランスコスモス、LINE との協業を心より歓迎します。トランスコスモスとLINE はすでに法人向けのマーケティング領域にて協業を開始しておりますが、今回のTOCを中心とした新しい協業により、多くの企業に対してデジタルトランスフォーメーションのご支援が加速していくと期待しております。」

今後、TOC は、LINE およびセールスフォース・ドットコム関連サービスの営業支援ならびに関連ツールの機能拡張、新機能の開発を強化するため、体制の強化を目指していきます。さらに、トランスコスモス、LINE、セールスフォース・ドットコムが連携した新サービスの開発を行うなど、事業拡大を目指します。

### **transcosmos online communications 株式会社について**

transcosmos online communications 株式会社は、トランスコスモス株式会社と LINE 株式会社の合併会社として、2016年5月に設立されました。LINE のプラットフォーム・ユーザー基盤とトランスコスモスの営業・開発力を活かし、企業とユーザーのより良い関係構築を実現するさまざまなソリューション・サービスの提供に向けて取り組み、企業とユーザーの新たなコミュニケーションのデファクトスタンダードを目指しています。なお、2017年9月にはLINE@対応のセグメントメッセージ配信ツール「KANAMETO」を開発、販売を開始しています。 <http://www.trans-cosmos.co.jp/transcosmos-online>

※記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です