

2026年6月8日

株式会社テラスカイ

テラスカイ、Salesforce Forward Deployed Engineering Partner Networkに参画、Agentforceの成功を拡大

テラスカイはSalesforceより高度なエンジニアリングの知見の提供を受け、企業が独自のビジネスIPと技術的な厳密さ、専門的なトレーニングを組み合わせることで、AIへの理想と現実世界での成果との間のギャップを埋めることを支援

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)は、新たに発表されたSalesforce Forward Deployed Engineering(FDE) Partner Networkへ参画することを発表しました。Agentforce提供において確かな実績を有するパートナーとしてテラスカイは、Salesforceの社内チームが持つ深いナレッジ、専門スキル、そして専門的なトレーニングを活用し、企業のAIエージェントのビジョンを現実のものにするための支援を行う厳選された企業ネットワークの一員となります。

企業がエージェント型 エンタープライズへと進化するにつれ、AIの試行段階は終わり、具体的なビジネス成果の提供が求められるようになりました。しかしながら、実行面では依然として大きなギャップが存在しています。多くの企業は「試行的なポイントソリューションの段階」に留まっており、実際のビジネス運用に活用できる規模に拡張できていません。Salesforce FDE Partner Networkは、複雑なセキュリティ環境や独自データの課題に対応するために必要な高度なエンジニアリング能力を提供することで、このギャップを解消します。

この特別な認定を受けたパートナーとして、テラスカイは技術的な厳密さとプロダクションの成果を最優先事項とし、顧客が以下を達成できるよう支援します。

- **高度な技術の統合:** AIエージェントが適切に動作するために、複雑で断片化されたデータ構造をマッピングし、必要なコンテキストと安全に動作するための権限アーキテクチャを提供します。
- **規制環境の強化:** 誤った対応が取り返しのつかない結果を招く業界において、厳格なセキュリティ基準を満たすAIのガードレールを構築します。
- **システムのオーケストレーション:** AIエージェントが運用環境の全体で機能するために必要な統合、API、データパイプラインといった統合基盤を構築します。
- **本番環境におけるギャップの解消:** 長年にわたる業界固有のナレッジとSalesforceの社内エンジニアリングの標準を組み合わせ、複雑なデータと規制対象のワークフローを管理する顧客向けにAIエージェントを迅速に提供します。

テラスカイにおけるSalesforceとAgentforceへの取り組みと実績

1. 圧倒的なSalesforce支援実績と信頼

テラスカイは創業以来、Salesforceの導入支援において8,000件以上のプロジェクトを手掛けてきました。幅広い業界・規模のお客様への支援で培った豊富なノウハウを、Agentforceの実装においても最大限に発揮します。

2. 共同クライアントの指標と実証ポイント

コンタクトセンター領域における業務効率化と顧客満足度向上をKGIに掲げ、AIによる自動解決率や回答の正確さを示す適合率、ハルシネーション率等をKPIとして設定し、以下の3点を中心に実証を推進しています。

- ・KGI連動の多角的評価：適合率等の技術面と、自動解決率等のビジネス面の両面から、成果を客観的に評価

- ・精度と安全性の担保：適合率を重視し、誤情報リスクを抑制するとともに、ハルシネーション率に対する撤退基準を設け、リスク管理を徹底

- ・経済的効果の検証：自動解決数等からコスト削減効果を試算し、投資対効果を検証

3. 自社におけるAgentforce活用の実践事例

テラスカイでは、AIエージェントを活用した営業改革プロジェクトを推進しています。

Agentforceを活用した具体例

- ・会議メモからの商談・活動情報の更新およびToDo自動作成
- ・提案骨子ドラフトの自動生成
- ・類似商談の検索
- ・AIを相手にした商談ロールプレイング など

その結果、商談登録や提案書作成等の業務工数を削減し、顧客対応時間の創出を実現しています。さらに、これまで暗黙知であった提案内容のデータ蓄積による組織資産化、属人化の解消、若手育成の早期化を同時に推進しています。

このパートナーシップの拡大により、Salesforceの顧客はAI統合の複雑な課題に単独で取り組む必要がなくなります。Salesforce FDE Partner Networkを通じて、テラスカイは、AIエージェントのビジョンを長期的に拡張可能な現実へと変えるために必要な継続的な専門知識とテクノロジーのガバナンスを提供します。

テラスカイとそのSalesforce Forward Deployed Engineering機能の詳細については、Salesforceが提供する、構築済みの自律型AIエージェントとスキルのマーケットプレイスであるAgentExchangeをご覧ください。

コメント

Salesforceのコメント

株式会社セールスフォース・ジャパン 専務執行役員 アライアンス事業統括本部 統括本部長 浦野敦資氏は次のように述べています。「AIエージェント時代に成功を収めようとするお客様は、パートナーエコシステムによりSalesforceの優位性を具体的な形で利用可能となります。Salesforce Forward Deployed Engineering Partner Networkは、Salesforce社内で培ってきた深い知見と専門的なトレーニングを、厳選されたパートナーネットワークへと拡張します。これにより、お客様はパイロット段階から本番環境への移行、そして大規模なビジネス成果の達成に必要なエンジニアリングの深みと自信を得ることが出来ます」

株式会社テラスカイ 取締役 副社長執行役員 宮田 隆司のコメント

このたび、当社がSalesforce Forward Deployed Engineering Partner Networkへ参画することを大変嬉しく思います。当社は、これまで累計8,000件を超えるSalesforce導入で培ってきた伴走支援力と、本ネットワークを通じて活用する高度なエンジニアリングナレッジを掛け合わせ、お客様のビジネス変革を支援してまいります。お客様の業務プロセスを深く理解するテラスカイだからこそ、AIの実務利用における壁を迅速に解消し、ビジネスの現場で真に成果を出す本番導入を実現してまいります。

テラスカイによるAIエージェント導入支援の紹介ページは下記よりご覧いただけます。
https://www.terrasky.co.jp/ai_consulting/

Salesforce®, Agentforce™, AgentExchange™などは、Salesforce, Inc.の商標です。

<株式会社テラスカイについて>

株式会社テラスカイは、日本のクラウド黎明期からクラウド市場を牽引し続けているリーディングカンパニーです。創業以来、Salesforceのコンサルティングパートナーとして、金融、保険、医療、サービスなど、あらゆる業界のDXを支援してきました。これまでの実績を通じて蓄積された深い知見を基に、コンサルティングから独自のプロダクト提供まで、お客様のビジネスを次なるステージへと導く最適な支援を続けています。

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:12億5,689万円(2025年11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)

報道関係者の問い合わせ先:

株式会社テラスカイ
担当:堤・岡田
TEL:03-5255-3410
mail : pr@terrasky.co.jp