

2021年9月3日

報道関係 各位

株式会社マリモホールディングス

## マリモ・グローバル・テクノロジーとテラスカイが共同で 分譲マンション事業を主とした営業支援プラットフォームを開発、 拡販を開始

### 共通プラットフォーム活用で不動産業界のDXを推進

マリモグループ傘下のシステム会社である株式会社マリモ・グローバル・テクノロジー（東京都中央区、代表取締役社長 深川 真、以下マリモ・グローバル・テクノロジー）と株式会社テラスカイ（東京都中央区、代表取締役社長：佐藤 秀哉、以下テラスカイ）は、共同で不動産総合デベロッパーの株式会社マリモ（本社：広島県広島市 代表取締役社長 深川 真、以下マリモ）の、分譲マンション事業を主とした営業支援プラットフォーム構築を支援いたしました。販売開始から契約完了までの業務プロセスを複数のシステムと連携させ、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供する Salesforce Sales Cloud 上に統合プラットフォームとして構築しています。

今回開発したシステムは、企業規模を問わず不動産業界で有益に活用いただけるマンション販売特化型 営業支援プラットフォームとしてパッケージ化し、マリモ・グローバル・テクノロジーとテラスカイの協業で不動産業界に9月より本格的に拡販してまいります。

#### 開発背景

マリモでは、過去に複数の不動産販売用の業務支援ソフトや顧客管理システムを活用していましたが、複数のシステムの併用、移行を繰り返した結果、「システムの乱立による業務プロセスやデータのサイロ化」が起きており、二重入力の手間など業務の非効率性が大きな課題となっていました。また、事業拡大にともない販売代理会社との協業が増加する中で、販売代理会社との情報連携ができないなど、変化する環境や業界トレンドにスムーズに対応しづらい状況が発生していました。

マリモは現状の課題解決に加え、将来的に改変しながら活用することを想定した、システム基盤の最適化を検討し、開発時と運用時の変更の容易さ、動作の安定性、信頼性などを総合的に判断して、Salesforce で構築することを決定。マリモグループでシステム開発を行っているマリモ・グローバル・テクノロジーは、技術力に加え、継続的なサポートが期待できる開発支援パートナーとしてテラスカイを選定しました。

#### 新・営業支援プラットフォームの開発方向性

開発にあたって3社は以下のゴールを定義し、開発を進めました。

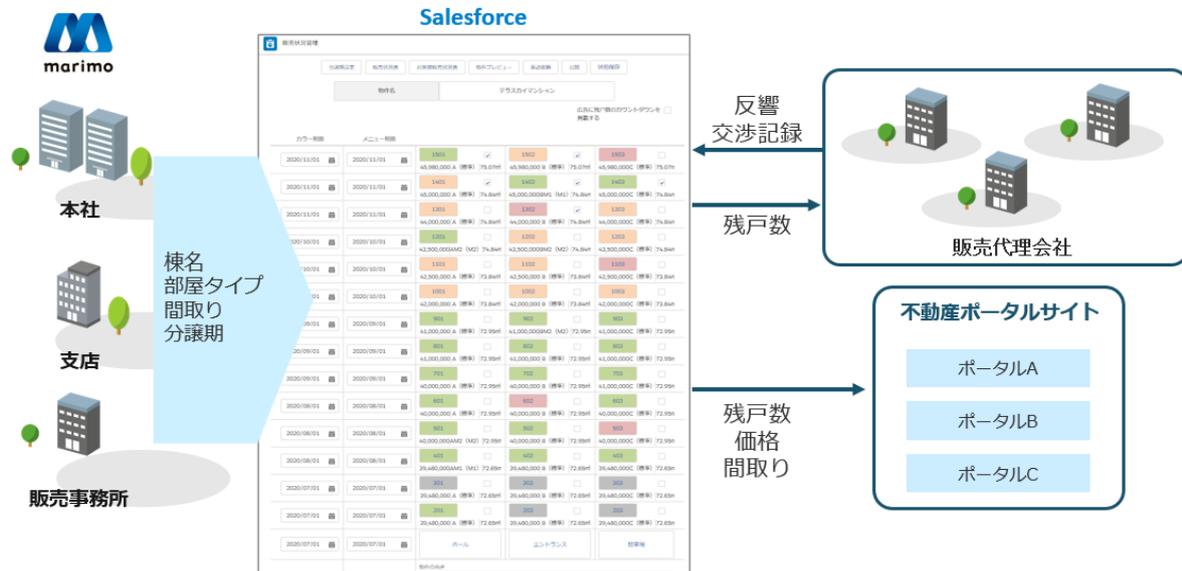
- ・自動化を通じて、営業を筆頭に、関係する各部門の業務生産性を向上させる。
- ・データを活用し、広告、マーケティング施策を的確に実行できるようにする。

- ・将来的な拡張や変更に対応できるようにする。
- ・改変を重ねても適切に利用できる基盤を構築する。

### それぞれの強みを生かして開発した「鳥かご」システム

マリモの分譲マンション事業に関する豊富な知見、マリモ・グローバル・テクノロジーのきめ細やかな業務プロセスの理解、そしてテラスカイの Salesforce に関する技術力を生かし、物件のレイアウト、含まれる部屋タイプや間取り、各戸の分譲期や広告状況、成約状況など、必要なすべての情報が含まれる「鳥かご」を Salesforce 上に再現しました。広告の反響情報の反映、商談の進行状況、申込・契約者情報の確認、さらに販売代理会社も許可された範囲内でのシステム閲覧、入力を可能にするなど、関係者全員が販売状況を確認し、相互に協力しあって販売促進を実現することが可能となりました。

### Salesforce で構築された「鳥かご表」



### 営業支援プラットフォームの導入効果

プロジェクトは要件定義を 2019 年の 6 月にスタート、関係者間で共有するための仕組みが盛り込まれたシステムが 1 年半かけて開発されました。

「販売代理会社の利用」に対応したことにより、マリモでは営業部門において販売代理会社の情報を代理で入力する必要がなくなり、業務効率は導入以前と比べて、大きく改善されました。営業担当者が最新の販売状況を理解し、迅速に次のアクションをとるうえで有用なシステムとなっています。

### 営業支援プラットフォーム 今後の展望

今回開発した“鳥かご”システムは、分譲マンションだけでなく、賃貸住宅やその他の不動産の売買、管理、仕入れなど、業界のさまざまな業務に対応できる汎用性を備えています。各社独自のビジネスプロセスへの対応も、不動産事業で実績のあるマリモグループの一員であるマリモ・グローバル・テクノロジーと、Salesforce でのインテグレーションにノウハウを持つテラスカイが支援いたします。非効率な業務への対応に悩まれている不動産関連企業様の、システム統合、業務効率化のお役に立てればと思っております。

### <株式会社マリモについて>

マリモは 1970 年に設計事務所として創業。そして 20 年後の 1990 年に分譲マンションデベロッパーへ転身し、2008 年のリーマンショックでは大規模な事業リストラをいち早く断行し、世界的

な不況を乗り越えました。以後 10 年で、市街地再開発事業や、商業施設・ホテル・オフィスなどの収益不動産事業を推進し、J-REIT に上場している「マリモ地方創生リート」のスポンサーとしても地方の優良な不動産の価値向上に努めています。国内では全国 44 都道府県において 425 棟・27,701 戸の分譲マンションを開発しているほか、海外でも中国、東南アジアで分譲マンション事業などを展開し、不動産総合デベロッパーとして事業を拡大しています。

所在地：〒733-0821 広島県広島市西区庚午北 1 丁目 17 番 23 号

設立：1970 年 9 月

資本金：1 億円

代表者：代表取締役社長 深川 真

事業内容：分譲住宅の企画・開発・設計・監理・販売業務、不動産流動化事業、  
海外マンション分譲事業

認定事項：一級建築士事務所 広島県知事 20 (1) 第 3489 号

宅地建物取引業 国土交通大臣 (5) 第 6032 号

金融商品取引業 中国財務局長 (金商) 第 47 号

URL：<https://www.marimo-ai.co.jp/>

#### <株式会社マリモ・グローバル・テクノロジーについて>

マリモ・グローバル・テクノロジーは、1994 年の設立以来、IT ソリューション企業として、外資系企業を含む多くの取引先とのシステム開発の実績があります。27 年に及ぶ開発経験をもとに、エンジニア不足の潮流に伴い、現在 7 か国以上に及ぶ外国籍エンジニアを多数起用し、開発プロジェクトへ参画しております。受託開発、SES 事業において、チーム体制によるシステム開発プロジェクトへの参加により、業容を広げ、現在、Salesforce をはじめ、AWS によるクラウドサービス事業など、将来的な顧客需要を予測し、挑戦的な事業展開を行っております。

所在地：〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町 22-6 東京セントラルプレイス 2F

設立：1994 年 12 月

資本金：5,000 万円

代表者：代表取締役社長 深川 真

事業内容：アプリケーション受託開発、ソフトウェアシステム設計・開発・保守、  
IT システムコンサルティング、  
IT 技術者派遣(労働者派遣事業許可番号:派 13-307290)

加盟団体：日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS)

各種認定：プライバシーマーク使用許諾事業者 認定番号 17000322(06)号

入札資格(全省庁)：業者コード: 0000157147 役務の提供、物品の販売

URL：<https://www.marimo-gt.co.jp/>

#### <株式会社テラスカイについて>

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、セールスフォース・ドットコムのコ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 5,000 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：11 億 8,777 万円 (2021 年 2 月末時点)

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

URL : <https://www.terrasky.co.jp/>

証券コード : 3915 (東証一部)

※ 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。

以上

**【本件に関するお問合せ先】**

株式会社マリモ・グローバル・テクノロジー 担当 : 小岩井 (こいわい)

TEL 03-6206-2750

問合せフォーム [https://www.marimo-gt.co.jp/contact/index\\_business.html](https://www.marimo-gt.co.jp/contact/index_business.html)

※本リリース掲載の情報は、発表時点の最新情報であり、変更となる場合がございます。