

# Press Release



2010年6月21日  
トランスコスモス株式会社

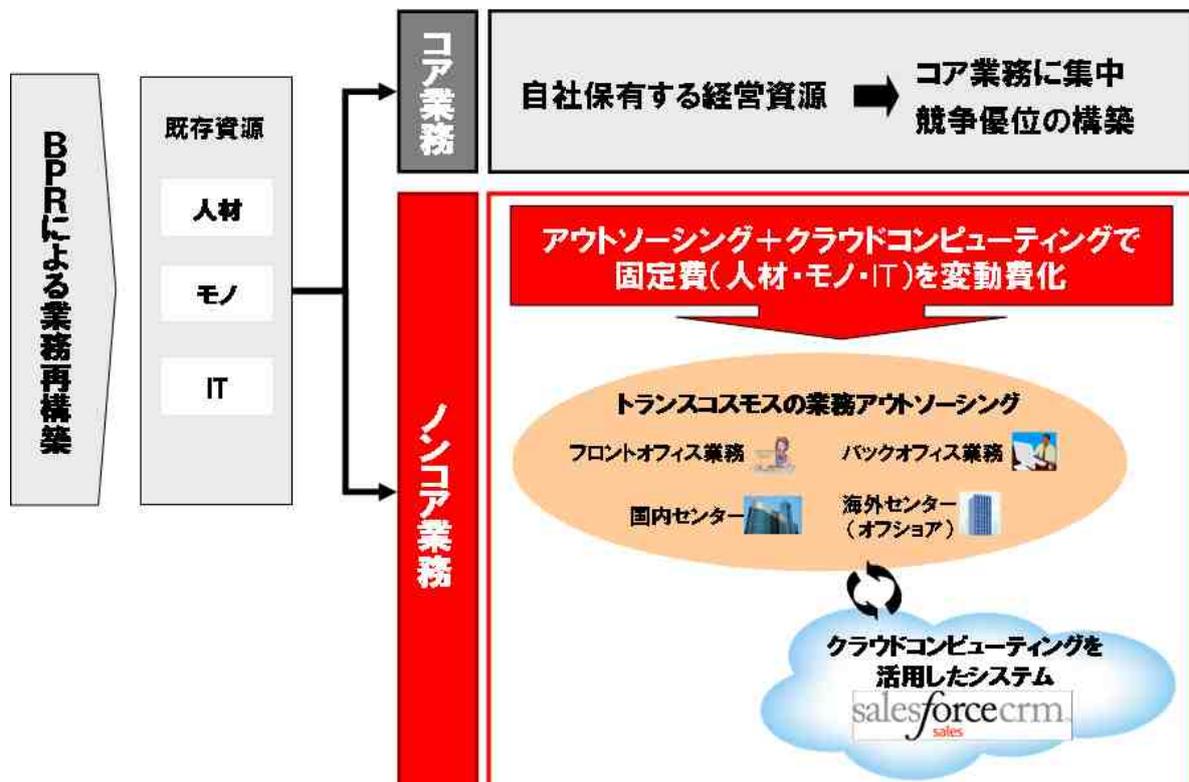
## トランスコスモス、セールスフォース・ドットコムとVARパートナー契約を締結 ～クラウドサービスとアウトソーシングサービスを融合させたサービスを展開～

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、証券コード:9715、以下、トランスコスモス)は、株式会社セールスフォース・ドットコム(本社:東京都港区、代表取締役社長:宇陀栄次、以下セールスフォース・ドットコム)とVAR(付加価値再販)パートナー契約を締結し、同社のクラウドサービスを活用したアウトソーシングサービスの提供を開始しました。

エンタープライズクラウドのリーディングカンパニーであるセールスフォース・ドットコムのサービスと、トランスコスモスが得意とする運用・サポートなどのアウトソーシングサービスを融合させ、お客様企業の経営効率を一層高めるサービスを提供します。

現在、企業にとっての課題はビジネスプロセスを改善し、経営資源を自社のコアビジネスに集中、付帯業務をアウトソーシングすることでコスト削減をはかることが、優先度の高い課題のひとつとなっています。また、クラウドサービスはお客様企業がハードウェア・ソフトウェアなどのIT資産を所有せず利用することから、初期コスト削減や高い費用対効果を得ることができるため、ニーズが高まっています。トランスコスモスは、長年培ってきたアウトソーシングの実績・ノウハウと、セールスフォース・ドットコムのクラウドサービスを組み合わせ、お客様の多様化・高度化されたニーズに対応していきます。

### 【 アウトソーシングとクラウドサービスによる経営効率化 】



トランスコスモスは、セールスフォース・ドットコムとVAR(付加価値再販)パートナー契約を締結し、本サービスを提供します。また、「セールスフォース・ドットコム認定コンサルタント」の資格取得者を保有するなど、セールスフォース・ドットコムのクラウドサービスを導入する体制を整えています。

セールスフォース・ドットコム アライアンス本部 執行役員 フレッド・マカレイグ様より、以下のコメントをいただいております。

「トランスコスモス株式会社様とアウトソーシングサービスで提携したことによって、全てのお客様に対して、新しい型のアウトソーシングが可能になり、サービスを拡大できるようになることを大変うれしく思っております。これにより、お客様が、さまざまなノンコア業務から解放され、自社の業務に集中し、より高い生産性をえられるようになると確信しております。」

トランスコスモスは、今後、コールセンターや事務センター運営など業務アウトソーシングのプラットフォームとして、セールスフォース・ドットコムのクラウドサービスのメリットを活かした展開を拡張していく予定です。

### クラウドサービスを利用した業務アウトソーシング展開例

コールセンター業務	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ クラウドサービスの利用により、早期に立上げ可能。</li><li>✓ コールセンター、システム両面で豊富な実績に基づく運営を支援。</li><li>✓ キャンペーンなど期間限定のスポット業務に対して、クラウドサービス利用で導入コストを削減。</li></ul>
事務センター運営	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 各種申込・申請受付や手続業務等を運営。クラウドサービスの導入でピーク時を想定したハード・ソフトの初期投資が不要。小～中・大規模まで早期に立上げ可能。</li></ul>
BtoB 販促 アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 電話や E-MAIL、訪問セールスなど BtoB 型の顧客開拓、営業活動をアウトソーシング業務として実施。SFA システムを活用して、顧客や営業案件を一元管理。クラウドサービスのメリットを活かし、初期投資を抑えて導入、順次拡張が可能。</li></ul>
日本企業向け海外展開	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 海外展開時の業務支援とシステム提供の両面でサポート。セールスフォース・ドットコムのクラウドサービスで多言語(日本語、英語、中国語など)にも対応。</li></ul>

トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です。その他、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。

### (トランスコスモス株式会社について)

1966年に事業を開始して以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。コールセンターサービスをはじめ、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービスなど、それぞれのサービスを単独、または融合させることで、お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、売上の拡大、新規顧客の獲得などを実現する、総合的な IT アウトソーシングサービスを提供しております。さらに、これらのサービスは国内だけでなく、アジアを中心に、グローバルに展開しております。当社は高品質なアウトソーシングサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global IT Partner」を目指しています。(URL: <http://www.trans-cosmos.co.jp>)