

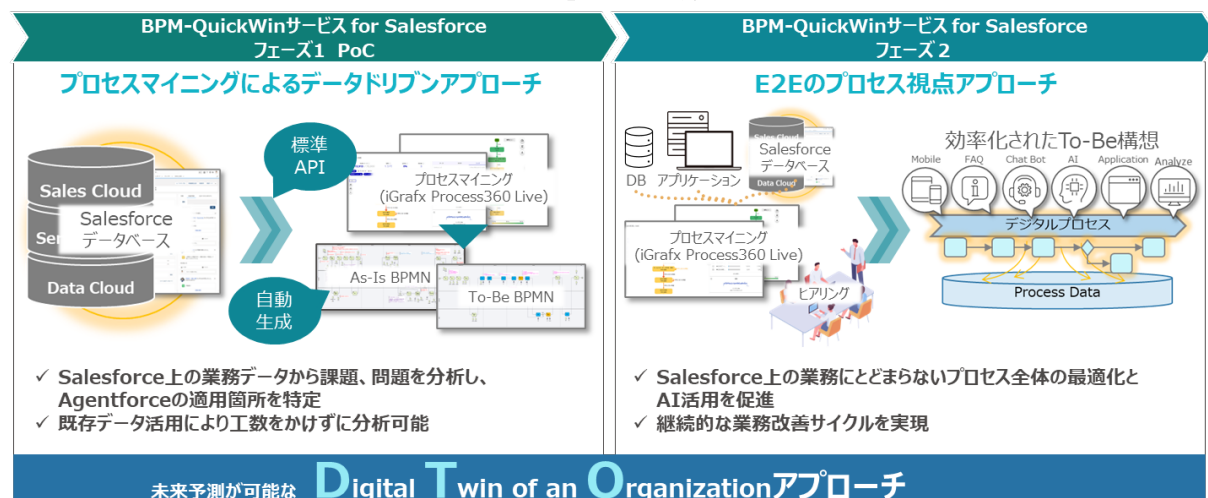
アグレックス、ログデータを使用して客観的な業務可視化・分析を実現する「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」を提供開始 ～業務プロセスの未来予測が可能な DT0 アプローチで継続的な業務改革を支援～

TIS インテックグループの株式会社アグレックス（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：柳井城作、以下：アグレックス）は、DT0※1 アプローチで、Salesforce ユーザー企業の継続的な業務改善を支援するサービス「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」を 2025 年 7 月より提供開始したことを発表します。

「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」は、Salesforce®に蓄積したログデータをプロセスマイニングに活用し、客観的な業務可視化・分析を実現します。

※1 Digital Twin of an Organization の略。企業や組織の業務プロセス・資源などをデジタル上で再現し、リアルタイムで可視化・シミュレーションする仕組み。デジタル上での分析結果を現実世界にフィードバックし、検証しながら改善を繰り返す BPM サイクルを提供。

<「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」の全体像>



■背景

昨今、多くの企業が業務の効率化や DX の推進を目的に、業務プロセスの標準化や基幹システム（ERP・業務アプリケーションなど）の導入・刷新を進めています。こうした取り組みにより、業務に関するログデータが蓄積され、企業内のプロセスを客観的に可視化・分析できる環境が整いつつあります。

そこで、データに基づいた業務改善を実現する手段として注目されているのが「プロセスマイニング」です。業務実態とシステム上の記録を突き合わせることで、非効率な業務フローや属人的な処理、ボトルネックの特定が可能となり、より精度の高い改善アクションへとつなげることができます。すでにシステム基盤が整備されている企業にとって、プロセスマイニングは、業務改善の高度化・継続的な最適化を実現する強力な武器となります。

アグレックスはこれまで、Salesforce の導入・活用支援において、約 3,500 件※2 の支援実績を持ち、さまざまな業種・業態の企業の要望に対応してきました。また、顧客満足度の高さも評価されており、「Salesforce Japan Partner Award」において「Customer Satisfaction of the Year」を 2 年連続で受賞するなど、確かな実績と信頼を積み重ねています。

アグレックスは、Salesforce ログデータをプロセスマイニングに活用して、客観的な業務可視化・分析を短期間で実施する「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」の提供を開始しました。

「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」により、Salesforce 上の業務データから課題を分析して Agentforce※3 をはじめとする AI の適用箇所を特定することで、デジタル技術の有効活用を促進し、業務生産性の向上を支援します。また、この一連の取り組みにより、継続的な業務改善のための土台が整うため、変化の激しいビジネス環境にも柔軟に対応できるビジネスプロセスの実現が可能となります。

※2 2025 年 7 月時点

※3 Salesforce が提供する自律型 AI エージェント。大規模言語モデル（LLM）を使用して顧客とのやり取りのあらゆるコンテキストを分析して把握。Salesforce CRM データや Data Cloud を介した外部データなど信頼性の高いビジネスデータを活用し、指定された業務に応じて自律的に判断・行動するアプリケーション。

■「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」のアプローチ構成と特長

「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」は以下の 2 フェーズで構成しています。それぞれの主な特長は以下の通りです。

【フェーズ 1】プロセスマイニングによるデータドリブンアプローチ（無償対応）

Salesforce に蓄積されたログデータをもとに現行業務プロセスを可視化・分析し、AI を含むデジタル活用案を提示。

本フェーズは、無償で対応しており、企業は Salesforce ログデータを提供するだけで実施が可能。データ保管期間は 1 ヶ月。

<特長>

1. Salesforce からみえるビジネスプロセスの課題を迅速に把握

Salesforce データを利用したプロセスマイニングを実施。Salesforce ログデータ活用+独自の標準 API により、企業側の工数をかけず課題を速やかに特定し、仮シミュレーションによる改善効果を算出。

2. Salesforce 領域の分析を PoC で無償提供

Salesforce 上の業務データをもとにした課題抽出から、最適なビジネスプロセスおよび Agentforce 等を含めたデジタル活用案の適用診断まで、無償で提供。

【フェーズ 2】End to End (E2E) のプロセス視点アプローチ

周辺システムのログデータ分析や、フェーズ 1 の分析結果を起点とした業務課題の深掘り、改善施策の検討を実施。さらに、改善前後の業務プロセスに対して業務量やコストのシミュレーションを行い、改善のインパクトを定量的に可視化。

本フェーズでは、企業担当者へのヒアリングを実施し、データには現れない現場の知見や業務の意図も補完。これにより、プロセスマイニングの客観性とヒアリングによる文脈理解を組み合わせ、精度の高い業務改善提案が可能。

<特長>

1. 業務全体を End to End で可視化

周辺システムまで含めたプロセスマイニングと現場ヒアリングを組み合わせ、部分最適にとどまらない全体最適を実現。

2. シミュレーションによる To-Be プロセスの効果検証

現状の姿 (As-Is) とあるべき姿 (To-Be) のビジネスプロセスをもとに、業務量、コスト、時間、リソースの項目を付加してシミュレーションすることで投資対効果を算出し、迅速かつ正確な意思決定を支援。

詳細は、以下 URL をご参照ください。

<https://www.agrex.co.jp/service/detail/bpm-quickwin-service-for-salesforce.html>

■提供価格

フェーズ 1 : 無償

フェーズ 2 : 800 万円 (税抜) ~

※対象業務範囲によって価格は変動

■株式会社セールスフォース・ジャパンからのエンドースメント

「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」は、お客さまの力を引き出し、それぞれのビジネス課題を解決へと導くことで、お客さまの成功を支援するという同社のコミットメントを体現するものです。Agentforce は日々進化し拡大を続けており、アグレックスのお客さまがその価値を実感しながら、どのような成果を成し遂げていくのかを楽しみにしています

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

■今後について

アグレックスは、「BPM-QuickWin サービス for Salesforce」の提供を通じて、BPM による業務改革手法を広く普及させ、企業のさらなる DX 推進と変化の激しいビジネス環境に耐えうる競争力の維持・向上を支援していきます。これにより、2026 年 3 月末までに 7 社への導入を目指します。

さらに、プロセスマイニングによるデータドリブンアプローチと E2E のプロセス視点アプローチを掛け合わせ、Salesforce ユーザー企業にとどまらず、広く日本企業の業務改善を強力に後押ししていきます。

アグレックスについて (<https://www.agrex.co.jp/>)

アグレックスは、BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング)、SS (ソフトウェアソリューション)、SI (システムインテグレーション) を柱とする総合情報サービス企業です。1965 年の創業以来、半世紀にわたり、大量のデータを抱える企業の煩雑な業務処理を一手に引き受ける独自のアウトソーシングビジネスを中心に事業を展開し、その後システム開発・運用へとその領域を拡大してきました。アグレックスは、業務処理と IT のノウハウを総合化・融合化し、お客さまに最適なソリューションを提供し続けます。

TIS インテックグループについて

TIS インテックグループは、国内外グループ 2 万人を超える社員が『IT で、社会の願い叶えよう。』を合言葉に、「金融包摂」「都市集中・地方衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」を中心としたさまざまな社会課題の解決に向けて IT サービスを提供しています。デジタル技術を駆使したムーバーとして新たな価値を創造し、人々の幸せと持続可能な豊かな社会の実現に貢献します。

※ Salesforce などは Salesforce, inc. の商標です。

※ 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。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

【本件に関するお問い合わせ先】

◆報道関係からのお問い合わせ先

株式会社アグレックス

コーポレート本部 経営企画部 酒井

TEL : 03-5371-1503 E-mail : agrex_info@agrex.co.jp

◆本サービスに関するお問い合わせ先

株式会社アグレックス

ビジネスプロセスマネジメント事業統括本部 BPM ストラテジー統括部 BPM ストラテジー企画部

TEL : 03-5371-1505 E-mail : pr_sales@m.agrex.co.jp