News Release

2026 年 11 月 25 日

株式会社アグレックス

コパード株式会社

アグレックスとコパード、パートナー契約を締結

～BPM と AI 駆動の開発・運用プラットフォームの融合により、
業務変革の継続的な改善サイクルを実現～

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）とコパード株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：舟越 美宝、以下：コパード）は、パートナー契約を締結したことを発表します。

コパードが提供する「Copado」は、Salesforce に特化した AI 駆動の開発・運用プラットフォームです。このたびの契約締結により、アグレックスの Business Process Management（BPM）の知見と「Copado」を組み合わせることで、Salesforce を活用した業務プロセスの継続的な改善とシステムの迅速な実装を支援し、AI エージェント時代に求められる企業の業務変革を加速します。

■パートナー契約締結の背景

企業を取り巻く環境変化が AI の劇的な進化によりこれまで以上に加速する中、多くの企業では業務プロセスとシステムを継続的に改善しながら競争力を高める変革が求められています。しかし、業務プロセス改善で特定した課題や施策をシステムへ反映するには依然として多くの時間と工数を要しており、変革のスピードを阻害する要因となっています。また、業務プロセス改善とシステム開発・運用が個別に進められることで、改善施策を迅速かつ継続的に実現できないケースも少なくありません。Salesforce 開発においても、開発・テスト・リリース工程の複雑化により、開発スピードと品質の両立が課題となっています。

こうした中、Salesforce の計画からリリースまでを一気通貫で管理し、AI が開発サイクルを強力に支援する「Copado」を活用することで、ガバナンスとスピードを両立しながら、継続的な業務改善サイクルの実現が期待できます。

そこで両社は、Salesforce を活用した業務プロセスの継続的な改善とシステムへの迅速な実装を支援するため、パートナー契約を締結しました。

■本契約締結による提供価値

アグレックスが培ってきた BPM による業務改善の知見と、AI 駆動の開発・運用プラットフォーム「Copado」を組み合わせることで、業務課題の可視化から Salesforce 環境への実装・運用までを一貫して支援し、業務改善とシステム改善を連動させながら、継続的な改善サイクルを実現します。本契約締結による主な提供価値は以下の通りです。

Salesforce 開発プロセスの標準化・自動化を支援

「Copado」製品の販売および導入コンサルティングを通じて、Salesforce 開発におけるプロセスの標準化・自動化を支援。開発からテスト、リリースまでの運用を効率化し、品質とスピードを両立した継続的なリリース体制の構築を実現。

迅速な業務プロセス改善とシステム改善を一体で実現

アグレックスの BPM ノウハウと 4,000 件におよぶ Salesforce 導入実績から得た知見を活かし、業務プロセスとシステムの両面から改善を推進。業務プロセス改善とシステム改善を連動させることで、データに基づく継続的な改善サイクルを実現し、変化に強い業務基盤の構築と業務変革の定着を支援。

業務改善からシステム実装・運用定着までをワンストップで支援

業務課題の整理から、「Copado」と連携した Salesforce 環境の構築、開発・運用プロセスの高度化までを一貫して支援。コンサルティング、システム開発・運用、BPO サービスで培った知見を組み合わせることで、企業の DX 推進とガバナンス強化を総合的に支援。

■今後の展望

アグレックスとコパードは、今後、Salesforce を活用する企業を中心に共同提案や情報発信を進め、継続的な業務改善とシステム変革を両立する新たな企業変革モデルの普及に取り組んでいきます。また、企業の業務変革の高度化に向けて、BPM と AI 駆動の開発・運用プラットフォームを融合したソリューションの強化と市場展開を推進していきます。

■株式会社アグレックス 代表取締役社長 柳井 城作のコメント



企業の DX 推進が加速する中、Salesforce をはじめとするクラウドプラットフォームの活用はますます重要になっています。一方で、システム開発やリリース管理の複雑化、品質確保、開発スピード向上など、多くの企業が新たな課題に直面しています。アグレックスはこれまで、システム開発や運用、BPO サービスを通じて培った BPM に関する業務知見と技術力を強みに、お客さまの業務変革を支援してまいりました。本契約を通じて、コパードさまの先進的な開発・運用ソリューションと当社の導入・運用支援ノウハウを組み合わせることで、お客さまの Salesforce の活用高度化と継続的なビジネス成長に貢献してまいります。

■コパード株式会社 代表取締役 舟越 美宝のコメント



Copado は、国内外の幅広い業界において、Salesforce 開発・運用におけるガバナンスとスピードの両立を支援しています。開発への AI 活用や、AI エージェントの業務への組み込みが進む中、ガバナンスとスピードを両立できなければ、AI の活用も道半ばに終わりかねません。

そうした中、アグレックスさまは、日本市場における豊富なシステム構築・運用実績と深い業務知見、BPM の専門性を有する心強いパートナーです。両社の強みを組み合わせることで、多くのお客さまが Salesforce の成果創出を加速できるよう支援してまいります。

■「Copado」について

「Copado」は、Salesforce に特化した AI 駆動の開発・運用プラットフォームです。CI/CD やテスト自動化を統合し、計画からリリースまで一気通貫で管理。AI が開発サイクルを強力に支援することで、ビジネスに求められるガバナンスと圧倒的なスピードの両立を実現し、Salesforce による成果創出を加速します。

詳しくはこちら：https://www.copado.com/jp

株式会社アグレックスについて

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。

会社名：株式会社アグレックス

設立：1965 年 9 月 9 日

代表者：代表取締役社長 柳井 城作

所在地：〒163-1438 東京都新宿区西新宿 3-20-2 東京オペラシティビル 38F

事業内容：「CX」「BPM」「データテクノロジー」の 3 領域を軸に、「ヒトと IT の融合」によって顧客接点の強化、業務プロセスの最適化、データ活用の高度化を推進

URL：https://www.agrex.co.jp/

コパード株式会社について

Copado は、Salesforce に特化した AI 駆動の開発・運用プラットフォームをグローバルに提供しており、日本では 2025 年 1 月にサンブリッジパートナーズとの合弁によりコパード株式会社を設立しました。Insight Partners、SoftBank、IBM、Capgemini、Salesforce Ventures などの支援を受けています。コカ・コーラ、東レインターナショナル、カインズ、T-Mobile、フォルクスワーゲンをはじめ世界中で 1,750 社以上のエンタープライズ企業が、Copado を活用しています。

会社名：コパード株式会社

設立：2025 年 1 月

代表者：代表取締役 舟越 美宝

所在地：〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1 丁目 1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー3F

事業内容：クラウドベースの顧客関係管理アプリケーションの開発・運用を支援するプラットフォ

ームの提供

URL：https://www.copado.com/jp

※ Salesforce 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、井口

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

コパード株式会社 お問い合わせ窓口

E-mail：contact.jp@copado.com

◆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

営業本部

E-mail：agsales@m.agrex.co.jp

コパード株式会社 お問い合わせ窓口

E-mail：contact.jp@copado.com