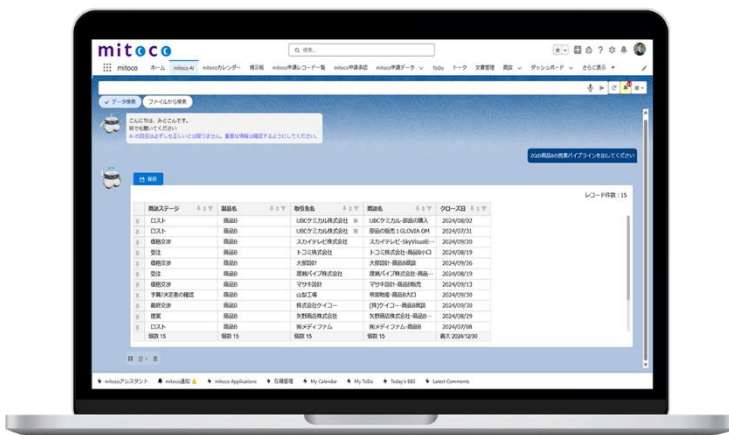


2026年4月20日
株式会社日立ソリューションズ

Salesforceの活用と定着化の加速に向け、生成AIによる支援を強化

対話による検索や自動レポート作成を行う「mitoco AI」で、業務効率化とデータドリブン組織への変革を後押し
Salesforce内のナレッジ活用を加速させる生成AIサービス

mitoco AI



mitoco AIの画面イメージ

○ 自然言語で必要情報に即アクセス

RAG機能により提案資料や営業ナレッジを横断的に提示し、情報活用の迅速化に貢献

○ 商談データをもとに資料を自動生成

検討資料や報告書の参考データを自動生成し、営業担当者の作業負担を削減

○ AI環境整備から定着化まで一体で支援

日立ソリューションズの業務プロセス最適化ノウハウを活かし、AI活用とSalesforce定着を総合的に支援

株式会社日立ソリューションズ（本社：東京都品川区、取締役社長：森田 英嗣／以下、日立ソリューションズ）は、株式会社テラスカイ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：佐藤 秀哉／以下、テラスカイ）が提供する、Salesforce 内のナレッジ活用を加速させる生成 AI サービス「mitoco AI」を、4月21日から提供開始します。

Salesforce は、世界 15 万社以上に導入される CRM ソリューションです。「mitoco AI」は、Salesforce の画面上にインストール後すぐに利用でき、Salesforce 上に蓄積されたデータや社内ナレッジを、自然言語による対話形式で回答します。RAG 機能^{*1}によって提案資料や営業ナレッジなども検索可能です。商談情報や顧客データをもとに、これまで手間のかかっていた集計作業や、グラフ・表による可視化を自動化し、報告業務や資料作成の効率を大幅に向上させます。

日立ソリューションズはこれまで、自社内で Salesforce による営業 DX や定着化を実現し、2025 年には Salesforce の「Internal Use of the Year」を受賞しました。蓄積してきた知見とノウハウをもとに、Salesforce の利用定着、企業のデータドリブン経営への変革を後押しします。そして、「DX by AX toward SX」をコンセプトに、AI の活用を通じた DX をベースに変革を推進し、価値創出と持続可能な社会の実現に貢献していきます。

*1 Retrieval-Augmented Generation の略で、生成 AI の回答精度を向上させる技術。ユーザーの質問内容に関連する情報を指定されたデータベースから検索し、回答を生成する

「mitoco AI」の特長と日立ソリューションズが提供する価値

1. Salesforce 上に表示される AI アシスタントに自然言語で質問するだけで、必要な情報を即座に提示。RAG 技術により、提案資料や営業ナレッジ、FAQ など Salesforce 上に蓄積された情報を検索し、属人化の解消や現場の情報活用スピード向上に貢献

2. 商談情報や顧客データをもとに、「mitoco AI」が検討資料や報告書などの参考データを自動生成。営業担当者の作業負担を軽減し、意思決定の迅速化やデータドリブンな営業活動を後押し
3. 日立ソリューションズが培ってきた業務プロセス最適化ノウハウを活かし、生成 AI による即時に情報へアクセスできる環境の整備から、Salesforce 活用を促す文化醸成、運用設計、定着化コンサルティングまで一体で提供。ユーザーの Salesforce 利用頻度を自然と高め、データ活用文化を組織全体へ浸透させ、データドリブン経営の実現を支援

今後の展開

「mitoco AI」などの活用により、Salesforce にデータを蓄積することの価値はこれまで以上に高まっています。企業がデータドリブンな意思決定を行うためには、現場が日常的にデータを入力し、活用できる環境を整えることが不可欠です。

今後は、生成 AI を活用した業務プロセスの最適化や、Salesforce 上のデータ活用をさらに高度化するためのコンサルティングサービスを強化します。また、企業ごとの業務特性に合わせた AI 活用シナリオの設計や、Salesforce の運用定着を支援する伴走型サービスを拡充し、企業のデータ活用基盤の強化を力強く支援してまいります。

背景

企業の DX 推進が加速する中で、営業、マーケティング、カスタマーサクセスといったフロント業務においても、AI を活用した業務効率化やデータ活用の高度化に対するニーズが急速に高まっています。特に、CRM 領域では、蓄積された膨大なデータをいかに現場で活かし、意思決定や顧客対応の質を向上させるかが重要なテーマとなっています。

日立ソリューションズは、国内におけるクラウド型 CRM の黎明期からいち早く Salesforce の取り扱いを開始し、自社内でも導入してノウハウを培い、基幹業務システムとの連携やカスタマイズ、開発を行って営業 DX を推進してきました。多様な業種、業態の企業に対して、業務プロセスの最適化やデータ活用の高度化を実現してきた豊富な実績とノウハウを持っています。

こうした知見をもとに、生成 AI を活用した Salesforce のデータ活用や定着化支援を強化するため、「mitoco AI」の提供に至りました。

「mitoco AI」について

<https://www.hitachi-solutions.co.jp/salesforce/partnersolutions/mitocoai/>

日立ソリューションズについて

日立ソリューションズは、お客さまとの協創をベースに、最先端のデジタル技術を用いたさまざまなソリューションを提供することで、デジタルトランスフォーメーションを実現します。欧米、東南アジア、インドの各拠点が連携し、社会や企業が抱える課題に対して、グローバルに対応します。

そして、人々が安全にかつ安心して快適に暮らすことができ、持続的に成長可能な社会の実現に貢献していきます。

詳しくは、日立ソリューションズのウェブサイト(<https://www.hitachi-solutions.co.jp/>)をご覧ください。

日立ソリューションズの AX の取り組みについて

日立ソリューションズグループは、IT 人材不足に備えた生産性向上、市場での競争力強化に向けて、「DX by AX toward SX」というコンセプトの下、国内外の拠点の従業員全員が AI や生成 AI、AI エージェントを活用し、高い付加価値を創出することをめざしています。

具体的には、AI エージェントや生成 AI を活用した開発のユースケース、よくある社内問い合わせ対応など、特定の業務向けのチャットボットが集約されたイントラの専用サイトも整備しています。また、活用促進に向けて、アイデアや事例を募集する全社コンテストも開催しています。

ソリューションに関するお問い合わせ先

株式会社日立ソリューションズ

<https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/>

※ 記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

報道機関お問い合わせ先

担当：秋山、竹谷

株式会社日立ソリューションズ

経営企画本部 広報部

koho@hitachi-solutions.com

このニュースリリースに記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL など)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
