
REACH Digital Inc.とオンライン商談プラットフォームの独占販売店契約を締結

～With コロナ時代のオンライン商談を実現～

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役 社長執行役員 最高執行責任者:谷原 徹、以下 SCSK)は、米国 REACH Digital Inc.(本社:米国サンフランシスコ、CEO & Co-Founder:Yair Ravid、以下 REACH(リーチ)社)と、オンライン商談プラットフォームの日本における独占販売店契約を2020年3月末に締結しました。アプリケーションのインストールは不要で、複数人での商談から契約締結、監査証跡の記録や本人確認まで、オンラインで実現する SaaS (Software as a Service) 型の All in one プラットフォームです。今後3年間で、売上20億円を目指します。

1. 背景

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、企業は対面での商談や従来の紙を前提とした形式から、デジタルをベースとした新しい環境へのシフトがより一層求められています。

一方で、業務のデジタル化を促進するサービスが多数リリースされる中、最大限のシナジー効果が得られるサービスを選定し、さらに複数のシステムと連携する必要があり、業務にかかる負荷、コストが課題となっています。

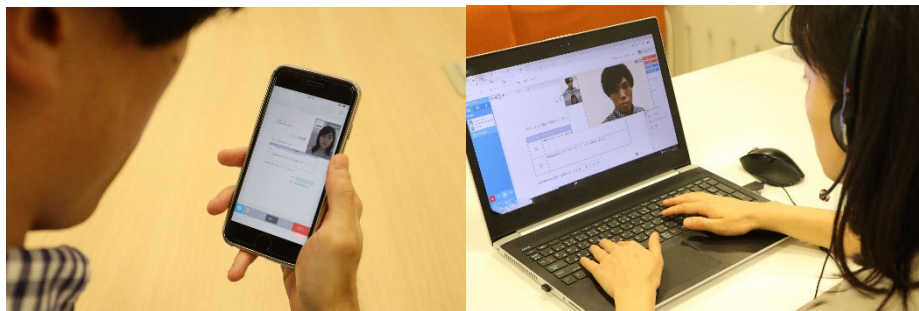
このような課題の解決に向け、SCSKは REACH 社とオンライン商談プラットフォームの独占販売店契約を締結し、これまで独立したサービスが個々に実現していた機能を SaaS 型の All in one プラットフォームとして提供することで、企業のデジタル化推進を支援します。SCSKグループが持つさまざまなソリューションとノウハウを組み合わせ、日本の商習慣に合ったサービスとして提供します。

場所や時間にとらわれないオンライン商談を実現する本サービスで、SCSKが経営理念「夢ある未来を、共に創る」の実践のために策定したマテリアリティの1つである「安心・安全な社会の提供」に寄与します。

2. オンライン商談プラットフォームの概要

あらゆるシーンにおけるオンライン商談に対応する多数の機能を有した All in one プラットフォームです。法人間の取引だけでなく、法人と個人の取引においても幅広く対応しています。商談先のユーザーは好きなタイミングで電子ドキュメントを編集し、必要に応じてオンラインのサポートを受けることができます。ユーザーに対して、オンラインでタイムリーな手厚いサポートや新たな顧客体験を提供することで成約率の向上にも寄与します。また、本サービスの導入支援および導入後のサポートは、SCSKが対応します。予期せぬ社会情勢の変化に伴う新たな生活様式においても、「止まることのない」ビジネスの価値を提供します。

PCやスマートフォンを使って取引することが可能



3. オンライン商談プラットフォームの特長

(1) オンライン商談に必要な機能をフルラインアップで提供

Web 会議、本人確認、電子サインなど個々のサービスを導入する場合、個別にシステムの統合が必要となり、また UI が統一されていないなどの課題が発生します。

本サービスでは、オンライン商談に必要な機能を All in one プラットフォームとして用意することで、共通の UI で利用可能です。

(2) 強力なエビデンス

作成した電子ドキュメントのみならず、監査証跡、音声、動画、テキスト情報など、オンライン商談に関わるあらゆる情報をエビデンスとして取得します。ボタン一つでオンライン商談全体を再現することができ、不正が無いが容易に確認できます。

(3) 簡単・迅速にビジネスを開始

企業、ユーザーともにアプリケーションのインストールが不要で、ユーザーは企業から送信された URL にブラウザからアクセスするだけで本サービスの利用が可能です。

また、SaaS として提供するため、企業は本サービスを短期間で導入することができます。

さらに、すでにある帳票などを取り込み、簡単にデジタル化することができるため、企業は本サービス導入後、すぐにビジネスを開始できます。

(4) 複数人をつなぐオンライン商談スペース

1人のホスト役を中心とした1つのオンライン商談スペースに対し、複数の離れたユーザーが同時に参加でき、顔を見て会話をしながら1つのドキュメントを同時編集・署名することが可能です。

これまで制約となっていた場所や時間から企業やユーザーを解放し、顧客体験を一新します。

(5) オンライン完結型本人確認に対応

2018年に改正された犯罪収益移転防止法において、新設されたオンラインで完結する本人確認方法のうち、「容貌・写真付き本人確認書類の画像情報の送信を受ける方法」に対応しています。

これにより、郵送による時間やコストの無駄を省くこともできます。

(6) API を用いた他システムとの連携

CRM などのバックシステムと API を介して連携し、記入項目の自動プリセットや商談情報の自動連携を実現することで、プロセスの自動化に貢献します。

4. 今後の展開

SCSKは、今回の独占販売店契約を通じて、新たなコミュニケーションの在り方を提案するとともに、SCSKグループの総合力を活かし、企業が取り組むデジタル化の推進を支援してまいります。

REACH 社 CEO & Co-Founder: Yair Ravid 氏からのコメント

REACH 社は、SCSKとの戦略的な販売パートナーシップ締結を心より歓迎いたします。

あらゆるシーンで大きな価値を提供する SaaS 型の All in one プラットフォームは、企業のビジネス革新に寄与できると考えております。

SCSKとの戦略的なパートナーシップを通じて、日本市場におけるビジネス継続性の確保に邁進してまいります。

REACH について

2015 年に設立され、ビジネスのデジタル化を促進するカスタマーエンゲージメントプラットフォームを提供しています。オンライン商談プラットフォームは、世界で 100 社以上の企業に導入されています。

www.reachhq.com/

SCSKのサステナビリティ経営

SCSKグループは事業を通じた社会課題解決により、社会と共に持続的な成長を図る「サステナビリティ経営」を推進しています。社会が抱えるさまざまな課題の中で、特に重要と捉え、優先的に取り組む課題を7つのマテリアリティとして策定しており、本サービスは、「安心・安全な社会の提供」に資するサービスです。

- ーオンライン商談に必要なサービスをプラットフォームで提供
- ーデジタルによる新たな働き方・商慣習の推進
- ・SCSKグループ、経営理念の実践となる7つのマテリアリティを策定

https://www.scsk.jp/news/2020/press/management/20200428_2.html

本件に関するお問い合わせ先

【製品・サービスに関するお問い合わせ先】

SCSK株式会社

金融システム事業部門

事業推進グループ DX 事業化推進部

TEL:03-5166-1944

E-mail: DX-Business-Sales@ml.scsk.jp

【報道関係お問い合わせ先】

SCSK株式会社

広報部 栗岡

TEL:03-5166-2169

※ 掲載されている製品名、会社名、サービス名はすべて各社の商標または登録商標です。