

2026年9月18日
SCSK株式会社

メーカー・専門商社向け 「販売パートナー支援プラットフォーム」の提供を開始 ～営業プロセスのデジタル化とAI活用で販売チャネル強化を支援し、事業成長に貢献～

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長:當麻 隆昭、以下 SCSK)は、販売代理店や特約店などのパートナー企業を活用した販売モデルを持つ製造業および、一次流通を担う専門商社・卸売業を対象に、販売パートナーとの販売チャネル強化を支援する「販売パートナー支援プラットフォーム」の提供を開始します。本サービスは、販売パートナーへの販促・案件情報の共有から、見積・受注、商品情報管理、アフターサービスまでを一体的に支援するプラットフォームです。販売パートナー向けポータルを起点に、基幹システム、CRM、MAなどと連携し、販売支援業務や受注業務の効率化と販売機会の拡大を実現します。さらに、AIやデータを活用した提案支援と、導入後のマーケティング・データ活用などの伴走支援を通じて、販売パートナーとの販売チャネル強化と継続的な事業成長に貢献します。

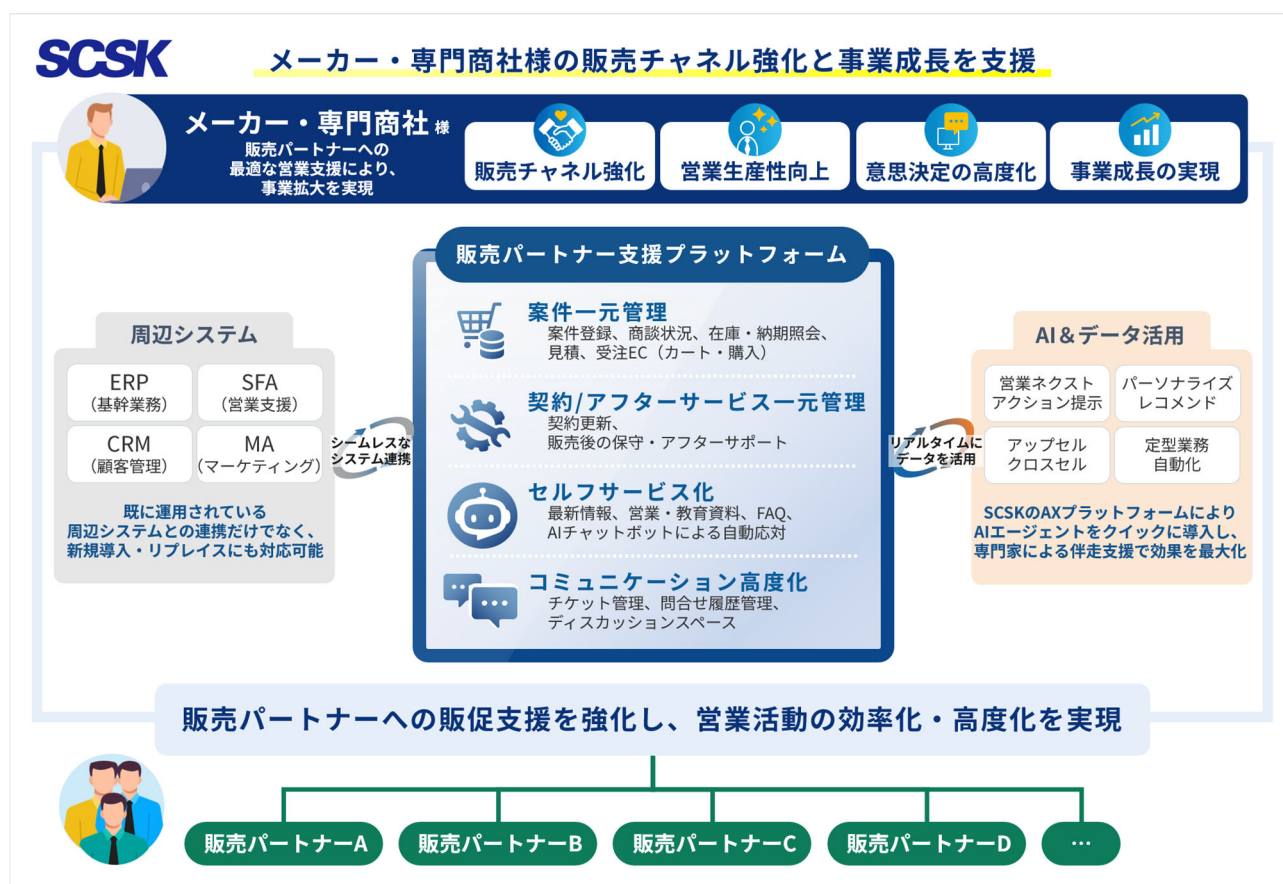


図:販売パートナー支援プラットフォームの全体像

1. 背景

近年、製造業や商社・卸売業では、労働人口の減少による営業人材不足が進む中、販売パートナーとの販売チャネル強化が重要な経営課題となっています。自社製品や取扱商品の販促支援、納入後の保守・アフターサービス、日常的なコミュニケーションなどを通じて販売パートナーとの関係を強化し、販売機会を拡大することが事業成長の鍵となっています。しかし、販売パートナーとの販売チャネルを支える販売支援業務は、依然としてアナログな運用や属人的な対応が多く残っており、販売チャネル強化を進めるにあたっては次のような課題を抱えています。

- ・見積依頼や納期確認、受注などの業務が営業個人宛の電話・メール中心で運用されており、営業リソースが逼迫している
- ・販売パートナーからの問い合わせ対応の遅延が、提案機会の逸失や失注につながっている
- ・販売パートナーの持つ案件情報や商談状況を把握できておらず、適切な販売支援や販売機会の創出につなげられていない

特に多数の仕入先・商品・販売先を抱える専門商社では、こうした課題が発生しやすいことに加え、消耗品や後継機・代替品を含む商品情報の整備不足が、さらなる工数増大や回答遅延につながっています。

SCSKはこれまで、CX オファリングサービス「altcircle※」を通じて、製造業や商社・卸売業のさまざまな課題解決を支援してきました。その豊富な支援実績の中で蓄積した業務ノウハウや開発してきた各種知財を結集し、「販売パートナー支援プラットフォーム」の提供を開始します。

※CX オファリングサービス「altcircle」：<https://www.altcircle.jp/>

2. 本サービスの強み・特徴

本サービスの強みは、パートナー販売に関する豊富な業務ノウハウと、基幹システムを含む豊富な連携実績に基づくインテグレーション力、そして継続的な事業成長を支える伴走支援にあります。また、当社が開発した販売パートナー支援プラットフォームのテンプレートを活用することで、UI 設計・デザイン工程を効率化し、低コスト・短期間での導入を実現します。主な特長は以下のとおりです。

① 販売支援業務・受注業務のデジタル化

販売パートナー向けポータルを通じて、見積依頼や納期確認、問合せ対応、受注業務をデジタル化します。価格・在庫確認から納期回答までの手作業を削減し、営業担当者の業務負荷軽減やリードタイム短縮、オペレーションミスの低減を実現します。

② 販売機会創出を支える案件情報の一元管理

販売パートナーによる案件登録や商談状況といった案件情報を一元管理します。商談状況や売上目標に対する過不足を可視化し、適切な販売支援や追加提案などのアクションにつなげます。

③ 自己解決を促進する情報提供基盤

最新情報、FAQ、営業資料、教育コンテンツなど、ポータルを通じて提供し販売パートナーによる自己解決を促進します。これにより、問い合わせ対応工数の削減と迅速な情報提供を実現します。

④ 商品情報管理とアフターサービスの高度化

商品および部品・消耗品、後継機・代替品などの関連情報を一元管理し、在庫照会や部品発注、修理受付までをポータル上で対応可能とすることで、問い合わせ削減やアフターサービス業務の効率化を実現します。

⑤ AI を活用した提案活動の高度化

サイト行動履歴や案件状況を AI で分析し、関連商品や上位商品のパーソナライズレコメンドを実施します。アップセル・クロスセルの機会創出を支援し、営業担当者や販売パートナーの提案活動を高度化します。

⑥ 継続的な事業成長を支える伴走支援

マーケティング、データ活用、AI 活用などの専門知見をもとに、お客様と一体となって営業プロセスの改善と業務運用を推進します。システム導入後の定着・活用まで伴走し、継続的な事業成長を支援します。

3. SCSKグループの提供価値

SCSKは、販売パートナーとの販売チャネル強化を実現する BtoB EC や販売パートナー向けポータルの構築に加え、SFA・CRM・データ基盤などの周辺システムとの連携および新規導入・リプレイスまでを含めた最適な DX 基盤をトータルで構築します。これにより、販売支援・受注業務の効率化から営業・マーケティング活動の高度化までを一貫して支援します。営業担当者を定型業務から解放し、新規顧客開拓や重点顧客への提案など、より付加価値の高い活動へのリソースシフトを実現します。

さらに、システム導入にとどまらず、マーケティング、データ活用、AI 活用など専門知見を元に、お客様と一体となって営業プロセスの改善と業務運用を伴走支援します。これにより、継続的な事業成長を実現するとともに、自ら改善を推進できる「自走可能な組織」づくりを支援します。

SCSKグループ技術戦略

SCSKグループは、「共創 IT カンパニー」の実現に向けた取り組みを加速するため、技術戦略「技術ビジョン 2030」を推進しています。「技術ビジョン 2030」では、先進デジタル技術の最大活用による事業構造の変革（デジタルシフト）や生成 AI の活用による飛躍的な生産性向上の実現を目指すとともに、蓄積してきた知財を活用した製品・サービス開発を推し進め、お客様や社会、生活におけるさまざまな課題解決に対応していきます。

・SCSKグループ技術戦略「技術ビジョン 2030」

https://www.scsk.jp/sp/technology_strategy/index.html

本件に関するお問い合わせ先

SCSK株式会社

知財事業グループ

CX 事業本部 販売パートナー支援プラットフォーム担当

E-mail: websas-all@scsk.jp

※ 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。