News Release

2026 年 11 月 13 日
SCSK株式会社

「専門商社向け AI エージェント」を提供開始
～営業・見積・需給調整などに熟練者のノウハウを活用し、商社の「調整力」を組織の競争力へ～

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、専門商社・卸売業における営業、見積、需給・納期調整、顧客・仕入先対応などの業務を支援する「専門商社向け AI エージェント」を 2026 年 11 月 13 日より提供開始します。

専門商社では、顧客の要望と仕入先の在庫・価格・納期などの条件をすり合わせ、取引を成立させる「調整力」が競争力の源泉の一つとなっています。一方、その判断は熟練者の経験やノウハウに依存しやすく、これらを組織全体で継承・活用していくことが課題となっています。

本サービスは、専門商社の営業活動や取引業務を支援する AI エージェント群と、業務情報や熟練者の対応履歴・判断理由を蓄積するデータ・ナレッジ基盤を組み合わせ、業務に必要な情報の収集や判断材料、調整案を提示します。これにより、熟練者のノウハウを組織全体で活用し、迅速かつ再現性の高い業務運営への変革を支援します。

また、SCSKが住友商事グループ向けの IT サービス提供を通じて培ってきた商社業務の知見と、システム構築・運用支援の知見を融合し、CRM/SFA や ERP などの業務システムとの連携や業務プロセスの見直しまでを含め、AI を実務で活用するための環境づくりから効果創出までを一貫して伴走支援します。



提供可能な AI エージェント

1. 背景

専門商社・ディストリビューターなどの卸売事業者は、顧客の希望する仕様や予算、納期などの取引条件に応えるために、複数の仕入先と在庫・納期・価格などの供給条件を調整し、双方が納得できる取引を実現する役割を担っています。その際、双方の条件に加え、過去の取引履歴や与信情報など多くの情報を照合する必要があります。さらに、商談中の条件変更や受注後の突発的な変更依頼に対しても、迅速かつ柔軟に対応することが求められます。こうした諸条件を適切に調整する力が専門商社の重要な競争力となっている一方で、必要な情報が複数のシステムや部門に分散していることや、判断の拠り所となる知識・ノウハウが特定の担当者に偏在しており、担当者の異動や退職によって失われかねないことが課題となっています。

SCSK が製造業・商社・卸売業の BtoB 営業現場を対象に実施した調査※1 では、顧客対応のために複数のシステムやファイル、他部署への確認が必要となることが「頻繁に」または「たまに」ある営業担当者は 63.8%に上りました。また、情報やノウハウが特定の担当者に依存していることによる課題として、29.8%が「成功した提案や営業ノウハウを他の担当者へ展開しにくい」と回答しています。

専門商社の強みである調整力を組織として継承・強化していくには、分散した情報と、特定の担当者に偏在してきた知識・ノウハウをつなぎ、「情報収集・判断・調整」をデータと AI で支える必要があります。しかし、汎用的な AI ツールだけでは、専門商社固有の業務フローや商習慣、企業ごとに異なるデータやシステム環境を踏まえた支援を実際の業務に組み込むことは容易ではありません。

そこでSCSKは、住友商事グループ向けの IT サービス提供を通じて培ってきた商社業務の知見と、システム構築・AI 活用の知見をもとに、専門商社・卸売業の業務に最適化した「専門商社向け AI エージェント」を開発しました。

※1 出典:「営業現場における情報分散や属人化による社内確認業務の実態」に関する調査(SCSK)
https://www.altcircle.jp/download/whitepaper-sales-information-silo-survey

2.「専門商社向け AI エージェント」の特長

本サービスは、AI エージェント群と、それらが共通で参照するデータ・ナレッジ基盤で構成されます。この基盤は、複数のシステムや部門に分散する顧客接点情報や業務情報に加え、特定の担当者に偏在してきた対応履歴や判断理由といったノウハウを蓄積・参照できるようにするものです。AI エージェントがこの基盤を活用し、情報収集から判断材料・調整案の提示までを担うことで、営業担当者の業務負荷を軽減するとともに、個人の知識・ノウハウを組織全体で活用できるようにします。

(1)営業・提案支援エージェント

顧客情報・商談履歴・活動履歴に加え、仕入先の在庫・納期や顧客ごとの要望・取引条件などの情報を横断して収集し、実現可能な提案仮説や確認事項、推奨商品、次のアクションを提示します。訪問後は面談メモを要約して SFA に反映し、商談で得た需要シグナルを蓄積して後続の需給・納期判断へつなげます。これにより、熟練者が持っている判断の軸や営業ノウハウが組織の資産として蓄積され、経験の浅い担当者でも再現できるようになります。

（2）見積・取引支援エージェント
メールや FAX、ポータルサイトなどの多様な経路からさまざまなフォーマットで届く見積依頼の内容を適切に読み取り、複数の仕入先の在庫、単価、納期や、顧客ごとの契約条件や、与信、過去の取引実績を照合することで、仕入先・顧客の双方にとって適切な仕入・販売条件を整理し、見積書のドラフト作成から承認依頼までを一連で支援します。これにより、複雑な取引条件の確認負荷を軽減し、見積回答の迅速化と取引条件の最適化に貢献します。

（3）需給・納期調整支援エージェント
顧客からの内示連絡や過去の販売実績、進行中の商談などの需要情報と、仕入先の在庫や生産予定などの供給情報、これまでの需給調整履歴を照らし合わせることで、過剰在庫や欠品、納期遅延などのリスクが顕在化する前の打ち手を提示します。過去の調整履歴や判断軸を活用することで、熟練者にしかできなかった複雑な需給調整ノウハウが全社に展開でき、在庫の適正化や納期遵守につながります。

（4）顧客・仕入先対応支援エージェント
顧客・仕入先からの問い合わせや変更依頼に対し、在庫、引当、納期、契約、与信、過去取引などの関連情報を横断して参照し、双方の取引条件や過去の経緯を踏まえた回答案や代替提案、必要な確認事項や調整先を提示します。対応履歴や判断理由を蓄積することで、仕入先からの納期延長の打診や、顧客からの急な数量変更依頼といった突発的な状況への対応ノウハウを組織全体で活用し、迅速かつ適切な対応を実現します。

3. SCSK の提供価値
SCSKは、AI エージェントの提供に加え、CRM／SFA や ERP などの業務システムとの連携および新規導入・リプレイス、AI 活用に最適なデータ・ナレッジ基盤の構築から、対象業務への適用、運用・定着、効果の創出までを一貫して支援します。
また、業界特化型 CX オファリングサービス「altcircle」※2 を通じて提供している WEB/EC、CRM/SFA、コンタクトセンター、データ活用基盤、業務アプリケーション、BPO などの幅広いサービスにより、業務プロセス全体の改革まで見据えた DX 推進を支援します。AI による個別業務の効率化にとどまらず、組織全体で活用できる仕組みとして定着させることで、「人に依存する事業運営」から「データと AI を活用した再現可能な事業運営」への変革を実現し、持続的な事業成長に貢献します。
※2 業界特化型 CX オファリングサービス「altcircle」：https://www.altcircle.jp/

4. 今後の展望
今回提供開始する AI エージェント群を起点に、蓄積される業務データや利用企業のニーズを踏まえ、営業ナレッジ共有・人材育成、契約更新・保守、物流・在庫アラート、与信リスクチェック・法規制チェックなどへ支援領域を拡大し、専門商社の強みの源泉となる調整力の組織的な継承および強化・発展を支援してまいります。
さらに今後は「販売パートナー支援プラットフォーム」※3 と組み合わせた販売代理店への営業支援の高度化や、SCSK の AX サービス「NebulaCore」※4 との連携による Agent to Agent（AtoA）型の業務プラットフォームへ発展させることで業務全体をカバーする高精度なAIエージェントを含む専門商社向け統合ソリューションへの発展を目指します。

※3 「販売パートナー支援プラットフォーム」:https://www.scsk.jp/news/2026/pdf/20260918i.pdf
※4 「NebulaCore」:https://www.scsk.jp/sp/nebulacore/

SCSKグループのマテリアリティ

SCSKグループは、経営理念「夢ある未来を、共に創る」の実現に向けて、社会と共に持続的な成長を目指す「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を事業視点で評価し、社会とともに成長するために、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います。
本取り組みは、「豊かな未来社会の創出」に資するものです。

－分散する情報や熟練者のノウハウを AI エージェントで横断的に活用し、知識・ノウハウの組織的な継承・活用を促進
－顧客ごとの多様なニーズに応える調整力を強化し、専門商社・卸売業の競争力向上に貢献

・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/corp/csr/materiarity/index.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
知財事業グループ
CX 事業本部　ビジネスプロセスソリューション部
E-mail：cx-info@scsk.jp

【報道関係お問い合わせ先】
SCSK株式会社
サステナビリティ推進・広報本部　広報部　　栗岡
TEL：03-5166-1150

※　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。