

2024年6月5日

SCSK Minoriソリューションズ株式会社

## パートナー企業とのエンゲージメントを強化する 統合プラットフォーム「PRMONE」の提供開始 ～ユーザー固有のビジネス要件に対応し、パートナービジネスの成功に貢献～

SCSK Minori ソリューションズ株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:戸田 賢二、以下 SCSK Minori ソリューションズ)は、代理店販売などパートナービジネスを手掛ける企業向けにパートナーリレーションシップマネジメントに特化した統合プラットフォーム「PRMONE(ピーアールエムワン)」の提供を開始します。パートナーとのコミュニケーションを円滑化することで、パートナーの営業力の強化と、パートナーとのエンゲージメント強化を支援します。

### 1. 背景

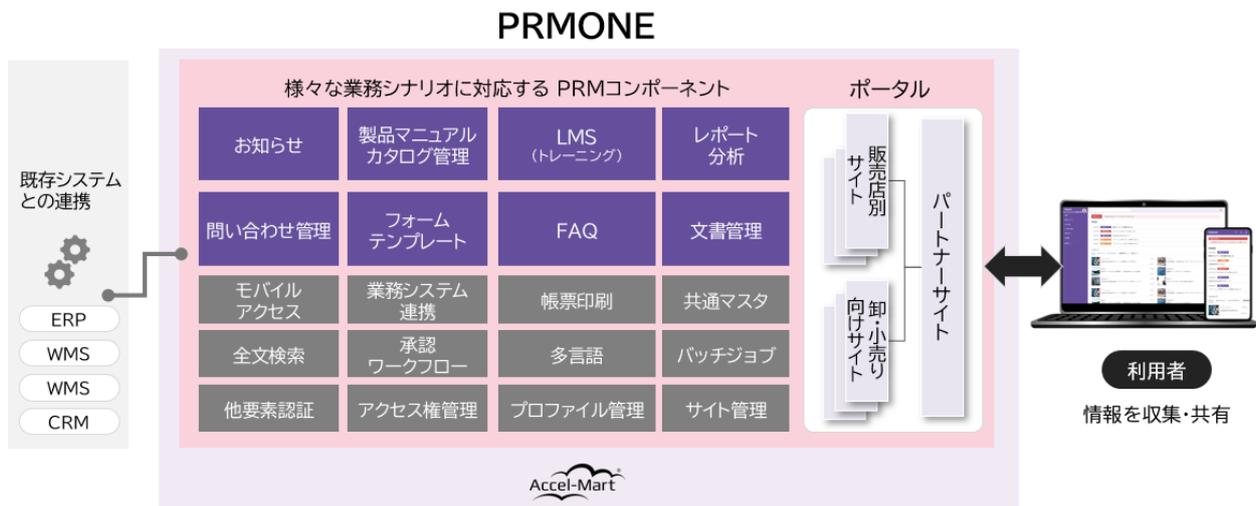
パートナービジネスを行う企業においては、パートナーを効率的かつ適切に管理するとともに、パートナーとの関係性を強化することが、市場での競争優位性を築く上での鍵となります。中でも、パートナーの販売強化に向けた円滑な情報提供、製品やサービスの強化にむけたパートナーから意見や満足度の収集といった、双方向のコミュニケーションがエンゲージメントの向上に直結します。

しかし、パートナービジネスを支えるパートナーリレーションシップマネジメントシステム<sup>※1</sup>の多くは、企業のパートナー戦略やブランド戦略、業界固有の要件に柔軟に対応することが難しいのが現状です。

※1 パートナーとの関係を効果的に運営し、ビジネスを共同で推進するために不可欠な情報共有、申請手続き、及びコミュニケーションをサポートするシステム

### 2. PRMONEの概要

PRMONE は、パートナーの営業支援に必要な情報共有やパートナーの学習環境などパートナーリレーションシップマネジメントに必要な業務コンポーネントを一括で提供する統合プラットフォームで、企業とパートナーとのコミュニケーション強化による販売活動の円滑化とエンゲージメント強化を支援します。



### **3. PRMONEの特長**

#### **(1)効率的な情報アクセスと直感的な操作**

PRMONEは、トレーニング資料、マーケティングコンテンツ、販売支援ツール、FAQなど、パートナーリレーションシップに必要なすべてのリソースを一つのプラットフォームで提供することで、パートナー企業の迅速な情報取得、業務効率化、生産性向上を実現します。また、情報の一元化によって、データの一貫性も保たれ、より正確で迅速な意思決定を支援します。さらに、スマートフォン、タブレット、パソコンを問わず、どのデバイスからも簡単に操作できる直感的なインターフェースを採用しており、パートナー企業のトレーニング時間を短縮します。

#### **(2)カスタマイズと柔軟性**

PRMONEは、企業の独自の要件に合わせたカスタマイズが可能です。企業毎に異なるブランディング方針に対応するためのデザインと機能の調整が行え、企業のアイデンティティを強化します。また、提供するAPIを活用して既存のシステムと連携することで、情報の流れとデータの一貫性が向上するとともに、全体のビジネスプロセスを最適化します。

#### **(3)高度な情報ガバナンスとセキュリティ**

PRMONEのワークフロー機能を利用して承認プロセスを明確化することで、ガバナンスの強化を実現します。また、プラットフォームのセキュリティも厳格に設計しており、重要な資料については「閲覧は許可するがダウンロードは許可しない」などの細かな設定も可能で、企業は情報を効果的に管理し、情報漏えいリスクを最小限に抑えることができます。

PRMONEは、株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマートのAccel-Martをベースに開発しており、高度なワークフロー機能、あるいは日本の商習慣や企業固有のビジネス要件に対応するためのローコードアプリケーションの追加開発が可能です。さらに、他のシステムと連携するために、Webシステム開発で使用する標準的な機能をAPIで提供しており、社内に存在するさまざまなデータとの連携を実現します。

### **4. 販売目標**

SCSK Minori ソリューションズは、「PRMONE」の導入を進め、お客様企業同士のコラボレーションによる新たな価値創出に貢献するとともに、今後2年間で国内企業20社以上へ提供することを目指します。

#### **株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート様からのエンドースメント**

このたびのSCSK Minori ソリューションズ様による「PRMONE」のリリースを心より歓迎いたします。パートナービジネスの成功には、パートナーとの密な連携によるリレーション強化が不可欠であり、双方向のコミュニケーションを円滑に構築可能なPRMONEは、企業競争力を高めるソリューションとして寄与するものと確信しています。今後も、SCSK Minori ソリューションズ様とのパートナーシップを強化し、お客様の満足度向上、ビジネスモデルの変革に貢献してまいります。

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート  
代表取締役社長  
中山 義人

## ウェビナー開催について

「PRMONE」のリリースにあたり、ウェビナーを開催します。

ウェビナータイトル:成功するパートナービジネスの最新トレンドと「PRMONE」による解決策

開催日時:2024年6月20日(木)12:10~12:45

参加費:無料(事前登録必要)

対象:既存のパートナービジネス担当者:関係強化や業務効率化に関心がある方。

IT部門やシステム管理者:技術的詳細やシステム統合の方法について学びたい方。

経営層や戦略立案者:ビジネスの成長戦略や投資回収に興味がある方。

ビジネス開発担当者:効率的なパートナー関係構築について学びたい方。

参加申し込みページ:<https://www.scskminori.co.jp/seminar/7565/>

## SCSK Minori ソリューションズ株式会社について

アカウントサービス、テクノロジーソリューション、ビジネスソリューションの3つの事業領域をカバーし、アプリケーション開発・IT基盤・運用サービスまでをトータルでサポートします。最適な組み合わせでサービスを提供し、IT課題をワンストップで解決、顧客企業の成長を実現します。SCSKグループの総合力を活かし、新たな価値創造に挑戦します。

<https://www.scskminori.co.jp/>

## 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造」に資するものです。

- パートナーリレーションシップマネジメントを通じた営業力強化とエンゲージメント向上
- 企業同士のコラボレーションによる新たな価値創出に貢献
- ・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/news/2020/press/management/20200428\\_2.html](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 Minori ソリューションズ株式会社

営業本部 マーケティング・営業推進部

E-mail: [contact@scskminori.co.jp](mailto:contact@scskminori.co.jp)

【報道関係お問い合わせ先】

SCSK Minori ソリューションズ株式会社

経営企画本部 経営企画部

E-mail: [koho@scskminori.co.jp](mailto:koho@scskminori.co.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。

※ PRMONEは商標出願中です。