

提案資料AI「SmartSlide」、 SB C&S株式会社とのディストリビューター契約を締結 ～全国約15,000社の販売ネットワークを活用し、販売を加速～



属人的で難しいとされるソリューション営業を、AIを活用した提案資料の再構築で解決する「SmartSlide」を展開する株式会社スマートスライド(東京都千代田区、代表取締役社長:白幡 健太郎、以下「SmartSlide」)は、この度、ITディストリビューターであるSB C&S株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 兼 CEO:草川 和哉、以下「SB C&S」)とディストリビューター販売契約を締結したことをお知らせします。

■背景と目的

近年、多くの企業では、少子高齢化や採用難を背景とした人手不足により、

- ・慢性的な人手不足による営業リソースの不足
- ・限られた人員の中で増え続ける提案資料作成負荷
- ・人が増やせない中でも求められる提案品質・成果の維持

といった課題が同時多発的に発生しています。

提案資料AI「SmartSlide」は、こうした複雑化・高度化する営業課題に直面する企業のニーズに応えるため、提案資料の作成工数削減と品質の均一化を実現し、営業活動全体の生産性と成果向上を支援してきました。

本課題は特定の業種・規模に限らず、多くの企業に共通する経営・営業課題となっています。

一方、SB C&Sは、ITディストリビューターとして市場環境の変化に対応しながら、豊富なIT製品のマーケティングおよび販売支援を通じて、パートナー企業やエンドユーザー企業の事業成長と業務効率化に貢献してきました。

今回のディストリビューター契約により、SmartSlideが培ってきた
「ソリューション営業における提案資料の仕組み化ノウハウ」と、
SB C&Sの「IT製品販売における知見」および「全国約15,000社に及ぶ販売ネットワーク」を掛け合わせることで、
多様な課題を抱える企業に対し、導入から運用までを一貫して支援できる提供体制を強化します。

これにより、SmartSlideの導入を検討されるパートナー企業様およびエンドユーザー様に対し、よりスムーズかつ実践的な活用支援を実現してまいります。

■株式会社スマートスライド 代表取締役 白幡 健太郎のコメント

多くの企業が、営業の高度化や人材不足、提案品質の維持といった複数の課題を同時に抱えています。

SB C&S株式会社様との協業強化は、そうした現場の切実なニーズにより広く応えていくための重要な一步です。

SB C&S様が持つIT製品販売における豊富な知見と強力なネットワークを通じて、「SmartSlide」を必要とする企業に、より確実に価値を届けられると確信しています。

今後も両社の強みを生かし、営業課題の解決を通じて、企業の持続的な成長に貢献してまいります。

■SB C&S株式会社 概要

SB C&S 株式会社は、ソフトバンクグループの原点である IT 流通ビジネスを受け継ぐとともに、市場環境の変化を迅速にとらえ、新たなビジネスモデルを生み出しています。法人向けには、国内最大規模の販売ネットワークを通じ、クラウドや AI を含めた先進のテクノロジーを活用したプロダクト・ソリューションを提供しています。コンシューマ向けには、独自の企画・開発力を生かし、ソフトウェアやモバイルアクセサリーから、IoT プロダクト・サービスへと商品ラインアップを拡充しています。詳細はウェブサイトをご覧ください。

<https://cas.softbank.jp/>

- SoftBank およびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンクグループ株式会社の登録商標または商標です。
- その他、このお知らせに記載されている会社名および製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です。

■ 株式会社スマートスライドについて

代表者：代表取締役 白幡健太郎
本社：東京都千代田区丸の内2丁目3-2 郵船ビルディング4階
URL：<https://smartslide.jp/company>