

ともに成長し、ともに未来へ。



日本のDXを成功へ導く
SB C&S

草川
和哉

代表取締役社長兼CEO

販売パートナー様とともに
日本のIT競争力を
向上させる

SB C&Sは、「事業領域の拡大」「ビジネスモデルの進化」「リカーリングモデルの拡大」の三つ成長戦略を柱に、ICT事業、コンシューマ事業、サービス開発事業を展開、13期連続の増益を達成するなど成長を続けている。Value Added Distributor（付加価値提供型ディストリビューター）として、最新のテクノロジーをいち早く使いやすいかたちで届け続けることで、企業のDX推進やAI活用を支援し、日本のIT競争力の向上を目指している。今後、全国約1万3000社のパートナー企業とともにどのような成長曲線を描いていくのか、ICT事業の戦略や取り組みを草川和哉・代表取締役社長兼CEOと永谷博規・取締役専務執行役員兼ICT事業本部長に聞いた。

永谷
博規取締役
専務執行役員兼ICT事業本部長

SB C&Sグループの3大成長戦略 +1

事業領域の
拡大
テクノロジーを
活用し
新たな領域に挑戦ビジネスモデルの
進化
高付加価値の
販売モデルを
拡大リカーリング
モデルの拡大
販売パートナー様
全体の
エコシステム

AIによる進化

「成長戦略」「構造改革」の最大化

“プラスワン”のアプローチ

SB C&Sグループの2024年3月期の取扱高は7000億円を突破し、今期もビジネスが好調に推移し、営業利益も高い成長率を維持している。成長をけん引するのが法人向けのICT事業だ。年間の見積件数は年間100万件超、見積総額も約6兆円に拡大しているという。

ソフトバンクのグループ企業として高い成長を期待される同社は「常に成長戦略」、そして「常に構造改革」を掲げている。草川社長は、この取り組みを最大化させる三つの成長戦略に“プラスワン”のアプローチとして「AIによる進化」を挙げる。この部分では、同社の企業文化である「実践」が強みを発揮する。以前からトランザクションの効率化に焦点を当て、AIを組み込むことで成果を出してきたが、さらに強化を図るため、4月に全社の業務フロー改革とAI活用を推進する「スマートオペレーション推進本部」を社長直下に新設した。

草川社長は「AIにより当社の生産性を大きく伸ばし、販売パートナー様に対するサービスレベルを向上していく」と力を込める。新しいソリューションの場合、どういった効果があるのか、データ保全やセキュリティは大丈夫なのかといったことにエンドユーザーは興味を抱く。その中で、実践で得たノウハウや知見を自らの言葉で販売パートナーや、その先のエンドユーザーに伝えられるのは同社の大きな特徴となっている。

ハイブリッドでAI活用を支援

法人向けのICT事業は、同社の目利きのプロが世界中のメーカーの商材を見つけ、使いやすい仕組みやかたちにして、販売パートナーを通じて全国のエンドユーザーに届けている。永谷取締役は「現在の仕入れ先は4000社以上に拡大した。単に製品を仕入れて卸すだけではなく、Value

Added Distributorとして、ときにはメーカーのような立ち位置でも活動するなど、独自の付加価値を提供している」と強調する。さらに、AIやクラウド、セキュリティなど各領域をプラットフォーム事業に進化させることで、販売パートナーがこれまで以上に売りやすく、エンドユーザーが利用しやすいかたちに進化させている。

注力領域として、取り組みを強化しているのがAIビジネスだ。生成AIの登場以降、AIの活用を目指す企業や組織が増加し、利用形態もオンプレミスとクラウドのハイブリッド化が進んでいる。オンプレミスでのAI利用に関する製品では、昨年からGPUサーバーの供給に力を入れており大きな実績が生まれている。

草川社長は「現時点でのGPU搭載サーバーの引き合いは、クラウドサービス事業者やデータセンター事業者、あるいは研究機関におけるAI基盤の構築用途が大半を占めている。今後は一般企業における需要も拡大していくだろう」と分析する。

AIビジネスを拡大させるため、GPUに加えて、仮想化ハイパーバイザーやネットワーク、ストレージ、クラウドサービス、ファシリティー、セキュリティといった周辺ソリューションを包括的に提供する「AIアラウンド戦略」を推進する。専任チームのエンジニアリソースも拡大し、販売パートナー様に対する充実した技術支援にも注力しており、「製品から技術まで全てをワンストップで提供できる体制を整えている」と自信を見せる。

クラウドAI利用の需要に対しては、米Microsoft（マイクロソフト）の「Azure OpenAI Service」の販売に力を入れる。永谷取締役は「当社のビジネスにおいて、最も重要なパートナーシップの一つ」とし、両社が強固なアライアンス関係であることを強調。SB C&S社内には、多くのマイクロソフト製品のプロフェッショナルが在籍しており、Azure OpenAI Serviceに関する全国ロードショーなどの施策を行うことで、同製品を扱うパートナーも大幅に拡大しているという。

重要度が増す
セキュリティを強化

もう一つの注力領域がセキュリティ

だ。ランサムウェアをはじめとするサイバー攻撃が多くの企業や組織に甚大な被害をもたらしている。さらに生成AIを活用した攻撃も出てくるなど、巧妙化を続けるサイバー攻撃へのセキュリティ対策強化は、事業成長の観点から経営課題として取り組まなければならない状況にある。

企業のセキュリティ強化のため、同社は、目利き力を生かし、グローバルトレンドのセキュリティソリューションの取り扱いを拡大させている。セキュリティの場合、製品が多岐に渡っていたり、新しいソリューションが常に生まれたりするため、提案に難しさを感じる販売パートナーも少なくない。それに対応しようと、同社は「セキュリティ製品ソムリエ」と呼ばれる専門チームを設けて、取り扱うセキュリティ製品を組み合わせたソリューション提供や、製品比較をはじめとした情報提供などを通じて販売パートナーをサポートしている。

このほかにも、リカーリング商材の利益の約2割を占め「経営を安定させる重要なファクター」（永谷取締役）となっている通信事業の強化も図り、「流通事業×通信事業」としてソフトバンクのグループ企業の強みを発揮していく考えだ。

永谷取締役は「われわれはメーカーではなく、基本的には、お客様に直接販売する立ち位置でもない。コアになるのは人やサービス、そして、信頼関係で成り立っているビジネスだ」と語る。同社は事業ビジョン「繋ぐ 〜テクノロジーのチカラで、ワクワクする未来へ〜」を掲げている。メーカーと販売パートナー、エンドユーザーをつなぎ、最新のトレンドをいち早く届けることで、企業のAI活用やDXの推進を支援し、日本全体のIT競争力の向上を目指す。



守谷 克己

執行役員

ICT事業

クラウドサービス・技術推進担当



仲島 太士

執行役員

ICT事業

広域営業／通信・リカーリング
販売推進担当

専門部隊による独自のサポートを提供

SB C&Sは成長戦略の一つに「リカーリング(継続収入) モデルの拡大」を掲げるなど、長年、リカーリングビジネスの強化を進めてきた。2023年度には、リカーリングビジネスが同社グループの利益の50%超を占めるまでに拡大。その中心となっているのが、クラウドと通信だ。DXの推進やAI利用が進む中で、需要が拡大する両分野においてはどのような戦略で販売パートナーを支援していくのか。ICT事業クラウドサービス・技術推進担当の守谷克己・執行役員とICT事業広域営業／通信・リカーリング販売推進担当の仲島太士・執行役員に聞いた。

SaaSに注力できる環境を提供

業務でSaaSを活用する企業は大幅に増加していることから、市場では、さまざまなSaaSが誕生している。同社は、各ジャンルの有力メーカーをほぼ網羅し、取り扱うSaaSは300以上となった。ビジネスチャンスが広がるSaaS市場に販売パートナーが積極的に参入できるようするため、2年前にマーケティング、セールス、カスタマーサクセス機能を提供し、トータルで販売パートナーのSaaSビジネスを支援する専任チーム「Cloud Service Concierge」を発足した。立ち上げ以降、積極的な営業とマーケティングを展開したことが奏功し、現在は月間でのSaaS関連の問い合わせは1200件以上、Cloud Service Conciergeを利用する販売パートナー数も年間で700を超えているという。守谷執行役員は「販売パートナー様が、SaaSを提案する機会が増えたことに伴い、Cloud Service Conciergeの認知度も向上している」と手応えを語る。

また、コラボレーション、HR (Human Resource)、バックオフィスやMarketing/Salesなどの領域で高いシェアを持つSaaSを「注力SaaS」として位置付け、専門チームを設けて販売を強化することで、売り上げも大きく伸長している。

システム面では、サブスクリプション契約・更新管理のためのプラットフォーム「ClouDX」を開発・提供している。SaaSごとに異なるライセンスなどを一括で管理するのが特徴だ。現在は、約200のメーカーに対応、契約件数は25万件以上になったという。仲島執行役員は「パートナービジネスに

販売パートナー様に対して

支援体制の充実

商品ラインナップ充実

プラットフォーム提供

全国の販売パートナー様

において、切っても切り離せないシステムになった。今後もさらに進化させていく」と力を込める。地方の場合、首都圏と比較するとSaaSの利用拡大はまだ緩やかな状況にある。現在、約100人体制のSaaS部門の増強をはじめと支援を強化し、日本のDX推進を後押しする。

進化するMicrosoftビジネス

クラウド分野では、米Microsoft (マイクロソフト) 製品のビジネス拡大にも長年、注力しており、「Microsoft 365相談センター」と「Azure相談センター」を開設するなど、独自の販売パートナー支援体制を設けており、両センターへの相談件数も急増中だ。最近の傾向として、AIの活用を目指す企業が増えている中で、「Azure OpenAI Service」への関心が高まっているという。加えて企業のAI活用を促進するため、マイクロソフトがアプリケーション開発サービス「Microsoft Copilot Studio」や「Azure AI Studio」といったAI関連のソリューションを大幅に増やしていることにも対応している。

こうした流れは、販売パートナーにとっても大きな追い風になるが、AIの技術を取得し、エンドユーザーの分かりやすく適切な提案を行うのは容易ではない。そうした課題を解決に向けて同社では、販売パートナーがマイクロソフトのAIソリューションに関する技術を

取得できるように、セミナーやハンズオントレーニングを実施するなど支援体制の充実を図っている。守谷執行役員は「マイクロソフトとの連携をさらに深めることで、いち早く販売パートナー様に情報提供していきたい」と力を込める。

ネットワークサービス+IT+SaaSをワンストップで支援

リカーリング事業のもう一つの柱となるのが通信だ。ソフトバンクのグループ企業としての強みを生かし、モバイル回線からデータ回線まで幅広いWANのサービスを取りそろえている。営業面では、全国約200人のネットワークサービス専門組織が販売パートナーを支援しており、積極的にネットワークサービスを販売するパートナー企業が増加傾向にある。

仲島執行役員は「ソフトバンクの法人向けの通信回線を当社のチャネルを通じて展開することに大きな意義がある。販売パートナー様に、通信、IT、SaaSをワンストップで支援できる体制はほかにはなく、当社の大きな強みだ」と語る。クラウド導入やセキュリティ強化といった際に、通信も一緒に検討するエンドユーザーが増えていることから、自社の強みを生かした伴走支援で、販売パートナー各社の成長に寄与していく。



伊藤 孝太

執行役員

ICT事業

マーケティング推進担当



諸留 勇

執行役員

ICT事業

東日本営業／教育市場担当

AIビジネスの拡大に向けて支援体制強化

これからのビジネスの成長に向けては、AIの活用は欠かせない要素だ。国内企業でもAIを構築して業務に活用する動きが出てきている。SB C&Sは、こうした市場環境に対応するため、「AIア라운드戦略」を打ち出し、パートナーとともにAIの普及に注力していく姿勢を示している。ICT事業マーケティング推進担当の伊藤孝太・執行役員とICT事業東日本営業／教育市場担当の諸留勇・執行役員が、AIビジネスの戦略に加え、GIGAスクール第2期「NEXT GIGA」への対応状況について語った。

「AIア라운드戦略」を推進

クラウド環境でAIを利用する企業が多いが、セキュリティなどの観点から、大手企業や中心にオンプレミス環境を選択するケースが出てきている。同社は、こうした流れにいち早く対応しており、2023年はGPUサーバーメーカー各社との連携を強化。国内でも高まる需要に迅速に対応して、大きな実績を積み上げた。

そして、AIビジネスのさらなる拡大に向けて取り組んでいるのが、AIア라운드戦略だ。同社の強みである目利き力を生かして、AIインフラ、GPU、ハイパーバイザー、ネットワーク、クラウド、ファシリティー、セキュリティ、ストレージといったプライベートAIを構築する上で必要なプロダクトをそろえている。

伊藤執行役員は「プライベートAIの場合、データセンターのファシリティーをそろえたり、InfiniBand対応のネットワーク機器が必要だったり、従来とは違う環境が必要となる。AI特有のセキュリティリスクへの対応も大切だ。そういったことから幅広い製品を用意している」と説明する。

また、ディストリビューターの強みを生かして、例えば、構築したAIとRPA製品を組み合わせた活用方法を提案するといった取り組みも検討しているとする。

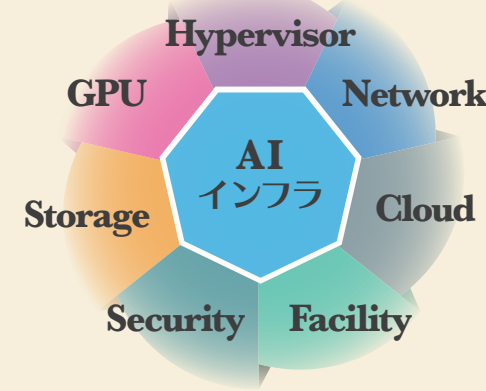
“攻め”の活用事例を伝える

販売パートナーとエンドユーザーは、製品はもちろんだが、プライベートAIを構築する技術やノウハウを必要としている。こうした部分では、専任チームによる技術支援を充実させている。取り組みの一つとして、24年、専任チー

販売パートナー様のAIビジネスをOne Stopで提供

AIア라운드戦略

AIビジネスの強み



ソフトバンクグループシナジー

専任チーム
技術支援提供パートナー様
協業事例

ムを中心に全国でセミナーを実施し、多くの参加者でにぎわったという。ほかにも、販売パートナーには実証実験用検証機の貸出しを提供しており、利用依頼も増えている。

伊藤執行役員は、「エンドユーザー企業の中では、AIを業務に活用したいが何から取り組めばいいのかわからないという声が少ない。まずはお客様が実現したいことのストーリーを理解して上で、必要なモノを提案していくのが重要になる」と語る。諸留執行役員は「現状では、業務効率化のためにAIを活用するケースが多いが、経営の中にAIを取り込んでいくのが重要だと考えている。今後は、“攻める”をキーワードに、AI活用事例を販売パートナー様に伝えていく。日本のIT競争力を上げるためにも、AIの普及に注力する」と宣言する。

万全の体制で「NEXT GIGA」に対応

ハードウェアの領域では、GIGAスクール構想の第2期となる「NEXT GIGA」への取り

組みにも積極的に対応している。「Windows」「Chrome OS」「iPadOS」の3OSの端末、キーボードやディスプレイ、MDMなどNEXT GIGAで必要とされる機器をメーカーと協力して、ラインアップを大きく広げたという。9月には、全国の販売パートナーに向けてこれらの製品を紹介するイベントを開催。伊藤執行役員は「実際に手に取って製品を比較してもらえたことで『カタログベースではわからないところまで理解できた』という声をいただくなど非常に好評だった」と手応えを語る。また、製品提供だけでなく、買い取りサービスやセットアップサービスといったサービス面も充実させており、本格的な動きがスタートする来年度に向けて、万全の支援体制を整えている。

諸留執行役員は「NEXT GIGAへの取り組みを強化するのは、当社が文教市場に注力するという宣言でもある。教育は未来につながる重要な分野であり、今の小学生が社会に出たときにどれだけIT教育が役立つかを考えながら、販売パートナー様、メーカー様と一緒に真剣に取り組んでいきたい」と抱負を語る。

SB C&Sが取り組む変革

PRIORITY THEME

サイバーセキュリティー



友 秀貴

執行役員
ICT事業
首都圏エンタープライズ
営業担当



山名広朗

本部長
ICT事業
ネットワーク&セキュリティ推進本部

高まるセキュリティー需要に応える充実した支援体制

SB C&Sは、国内外の最新のセキュリティー製品を取りそろえているのに加えて、充実した支援体制を構築することで、販売パートナーのセキュリティービジネス強化をサポートしている。サイバー攻撃による被害が拡大する中、セキュリティーニーズは大きく高まっており、市場には大きなビジネスチャンスが広がっている。セキュリティー事業をどのように成長させていくのか、友秀貴・執行役員（ICT事業 首都圏エンタープライズ営業担当）とマーケティングを担当する山名広朗・ICT事業本部 ネットワーク&セキュリティ推進本部長に戦略を聞いた。

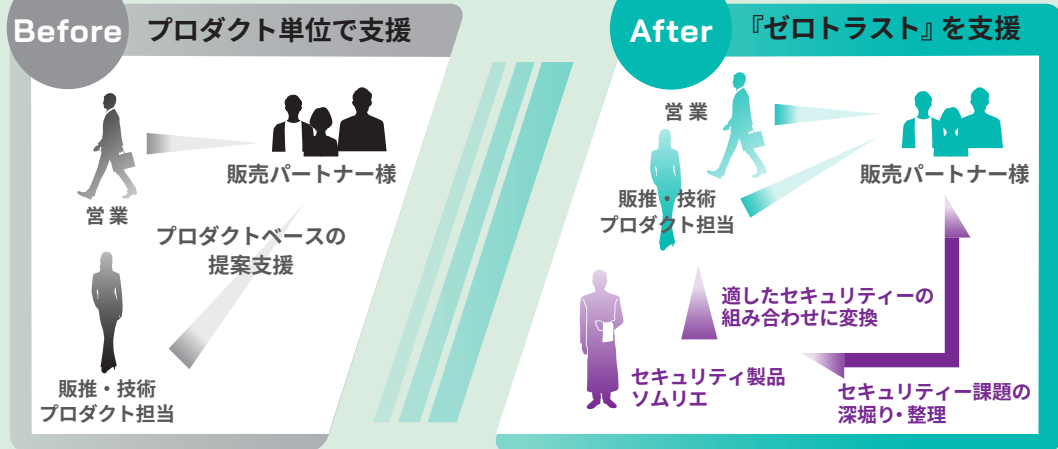
国内外の最新製品をそろえる

サイバー攻撃が増加・巧妙化が進み、国内でも多くの被害が発生している。安定した事業の継続、そして、クラウドシフトやAI活用といったDXの推進を図るために、セキュリティー対策強化は規模や業種を問わず全ての企業の重要課題となっており、関心が高まっている。友執行役員は「セキュリティーの取り組みを強化する企業が増加する中で、必然的に販売パートナー様と一緒に提案する機会が大きく増えている」と傾向を語る。

同社は、拡大するセキュリティーニーズに合わせてさまざまな施策を展開することで、販売パートナーのビジネスをサポートしている。その中で強みとなるのが、同社の目利きのプロが厳選した国内外の最新のセキュリティー製品をそろえていることだ。1月にサイバー攻撃対策の新たなフレームワークCTEM (Continuous Threat Exposure Management) を手掛けるイスラエルのXM Cyber (エックスエムサイバー)、9月にはクラウドセキュリティープラットフォームCNAPP (Cloud Native Application Protection Platform) を手掛ける米Wiz (ウィズ) とディストリビューター契約を結ぶなど、これから需要が高まる領域の製品の取り扱いをいち早く開始した。取り扱う製品の選定について山名本部長は「チャネル構造をはじめ日本の市場環境や文化を理解していただき、投資を検討しているメーカーの皆様と協業を進めている。メーカー側も、当社の販路と技術力に魅力を感じており、安心して任せられると評価をいただいている」と述べる。またセキュリティー市場は、

ソムリエによるご提案支援

ソムリエ設置でパートナー様向けのご支援機能を強化



買収によるメーカーの統合など動きも多いため、最新の市場動向を販売パートナーに伝えられる点も付加価値となっている。

「セキュリティー製品ソムリエ」が課題を解決

しかし、サイバー攻撃の傾向に合わせて、次々と製品が生まれ続けている中では、販売パートナーにとって最新のテクノロジーを全て理解して、提案するのは難しいことだ。そこで活躍するのがセキュリティー専門組織であるゼロトラスト推進室に属する「セキュリティー製品ソムリエ」だ。製品比較をはじめとした情報提供、新規商材と従来商材を融合させたソリューション展開、エンドユーザーの環境に合わせた製品選定などを行い販売パートナーの抱える悩みや課題を解決。セキュリティー製品ソムリエが活動する案件は急増中だとする。友執行役員は「販売パートナー様、エンドユーザーが必要とするモノを的確に提案できるのは大きな強みだ」と述べる。セキュリティー製品ソムリエによる支援に加えて、勉強会・トレー

ニング、セキュリティーショーケースといったイベントなど販売推進活動の拡充にも注力している。

販売パートナー様からのフィードバックを生かす

このような充実した支援体制が取れるのは、営業とマーケティングが密に連携しているからだ。山名本部長は「日頃から営業がお客様とコミュニケーションを図り、フォローできているからこそ最新の情報を適切に届けられる。そして、お客様からのフィードバックを営業から聞くことで、目利きをはじめさまざまな部分に生かすことができる」と自社の強みを強調する。ビジネスの拡大に向けては「販売パートナー様やエンドユーザーとセキュリティー市場の間にまだギャップがある。われわれが最新トレンドなどをかみ砕いて分かりやすいメッセージで発信するのが重要だ」と山名本部長は語る。今後も、さまざまな取り組みを進めることで、日本のセキュリティーレベルの向上を目指していく。

SB C&Sが取り組む変革

SALES ORGANIZATION

営業組織

IT市場では、急速なテクノロジーの変化により、さまざまな製品が生まれ続けている。加えて、DXの推進により、企業のITニーズは多岐にわたる。こうした環境の中、ディストリビューターには、製品の提供だけにとどまらない幅広い役割が求められるようになっていく。SB C&Sの法人向けICT事業の営業部門は、販売推進部門、技術部門との連携をはじめ、さまざまな施策を展開することで体制を強化、充実した支援を販売パートナーに提供する。フロントに立ち販売パートナーと最も密接な関係にある営業は、事業ビジョン「繋ぐ」を実現する象徴的な存在だ。ここでは、同社の営業の強みやさらなる進化に向けた戦略に迫る。

営業、販売推進、技術が一体となり 充実した支援体制を構築

首都圏エリア

西日本エリア

東日本エリア

広域エリア



友 秀貴

執行役員
ICT事業
首都圏エンタープライズ
営業担当



光永 剛

執行役員
ICT事業 西日本営業担当



諸留 勇

執行役員
ICT事業
東日本営業／教育市場担当



仲島 太士

執行役員
ICT事業
広域営業／通信・リカーリング
販売推進担当



木下 努

ICT第1営業本部長



郡 空明

ICT西日本営業本部長

国内外の最新製品をそろえる

同社は、4000以上のメーカーの製品を取り扱っており、製品によってはメーカーに代わって販売するなど、従来のディストリビュータービジネスの枠にとどまらないビジネスを展開する。そして、これら幅広い製品ポートフォリオをいち早く正確に、そして、スキルフルに、全国の販売パートナーへ提案できるのは、営業、販売推進、技術の各部門の強固な連携にある。営業部門は、販売パートナーのニーズや課題を聞き出し、販売推進チームは、さまざまな施策で情報やトレンドを届け、技術部門がテクニカルな部分の課題を解消する。こうした流れを一体になって戦略的に進められるというわけだ。この強みを生かし、例えば、SaaS、通信といった分野では、エンドユーザーの案件創出から、案件の同行・受注までを支援できる体制を構築している。

営業体制の強化においては、営業スタッフ一人一人のスキル

「ソフトバンクのプライド」を胸に

営業部門においても、業務効率化や提案の質の向上を目的にAIとデータ活用に積極的に取り組んでいる。さらに、自社活用だけにとどまらず、得た知見やノウハウを販売パートナー、そして、その先のエンドユーザーに共有するといった動きができるのも同社の特微だ。特にAIの活用は、これからの企業活動において欠かせない要素となるため、その具体的な活用方法を伝えられるのは大きな付加価値となるはずだ。

常に時代の最先端をいち早く届けてきたソフトバンクグループのディストリビューション事業を担うSB C&Sに対しても、常にIT市場から大きな期待が寄せられている。「ソフトバンクのプライド」を胸にこれまでの歩みをさらに加速させ、国内約1万3000社の販売パートナーとともに国内のIT市場の先頭を走り続ける。

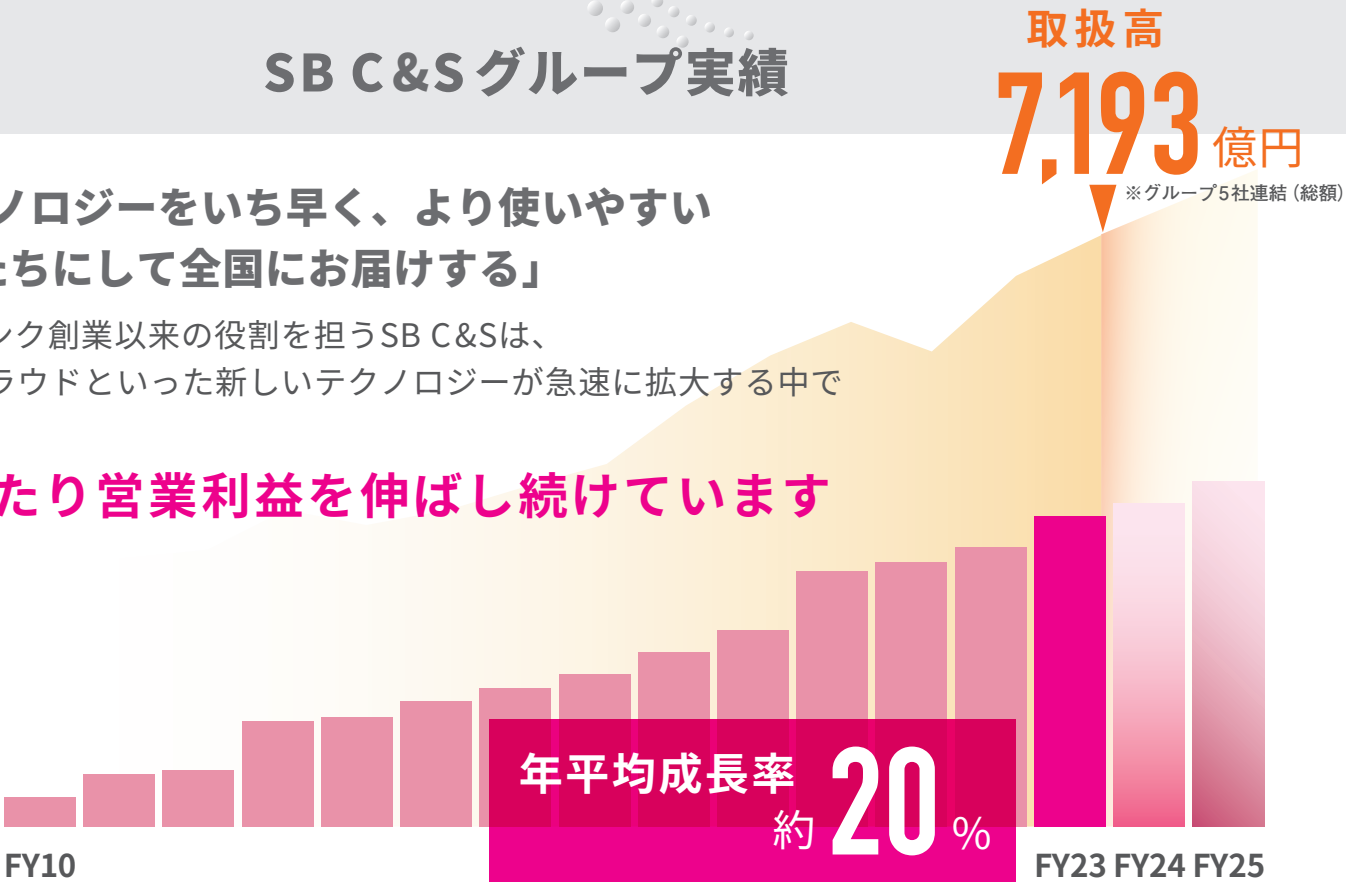
数字で見る S B C & S

SB C&S グループ実績

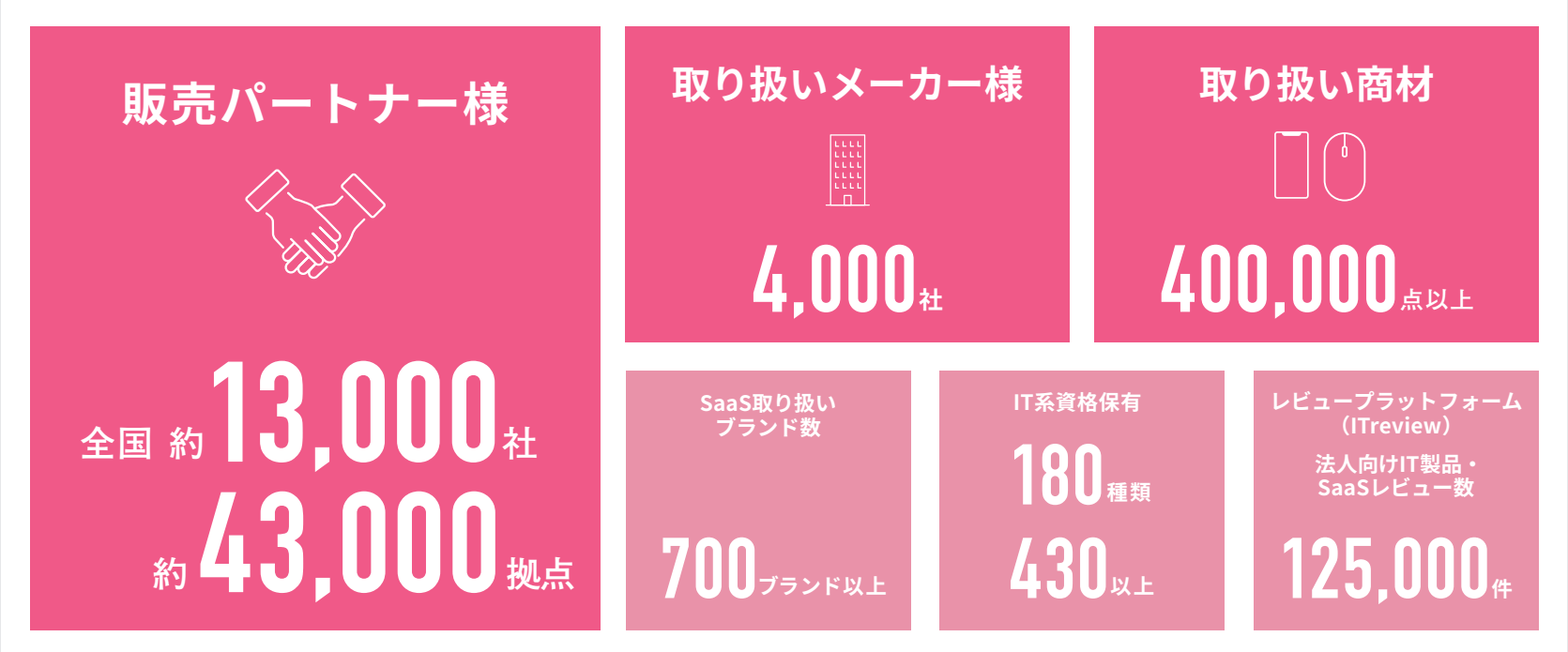
「新しいテクノロジーをいち早く、より使いやすい
仕組みやかたちにして全国にお届けする」

というソフトバンク創業以来の役割を担うSB C&Sは、
AI、IoT、5G、クラウドといった新しいテクノロジーが急速に拡大する中で

13 期にわたり営業利益を伸ばし続けています



法人向けICT事業 事業規模（2024年4月時点）



SaaS専任チーム
Cloud Service Concierge
クラウドサービスコンシェルジュ
のご案内

比較サイトを見ても、
どれを選べば良いかが分からない

業務効率化をしたいが、
何から始めれば良いか分からない

ツールを導入しても社内に定着しない

月間
問い合わせ数
1,200 件

**SaaSツール導入で
こんなお悩みは
ありませんか？**

2023年度
活用パートナー数
約 **700** 社

Cloud Service Conciergeは、
SaaS業界のサービスに精通した専門チームによる、ツールの選定・導入支援サービスです。
お客様のニーズに合った最適なSaaSツール導入プランをご提案します。

<https://cloudserviceconcierge.com/>