

“パートナーが売れる”を科学する パートナーマーケティング

パートナーマーケティングを実現する SaaS
PartnerProp(パートナープロップ)のご紹介

PRM Partner Relationship
Management



基本情報

会社名	株式会社パートナープロップ
代表者	代表取締役 CEO 井上拓海
資本金	9.0億円（資本準備金含む）
事業内容	PRMツール「PartnerProp」の開発・販売
所在地	〒102-0093 東京都千代田区平河町2丁目5-3 MIDORI.so NAGATACHO 3階
適格請求書番号	T8011101102882

投資家



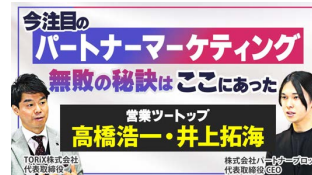
delight ventures

Angel Bridge

JAFCO



メディア掲載



セキュリティ



MSCB-113



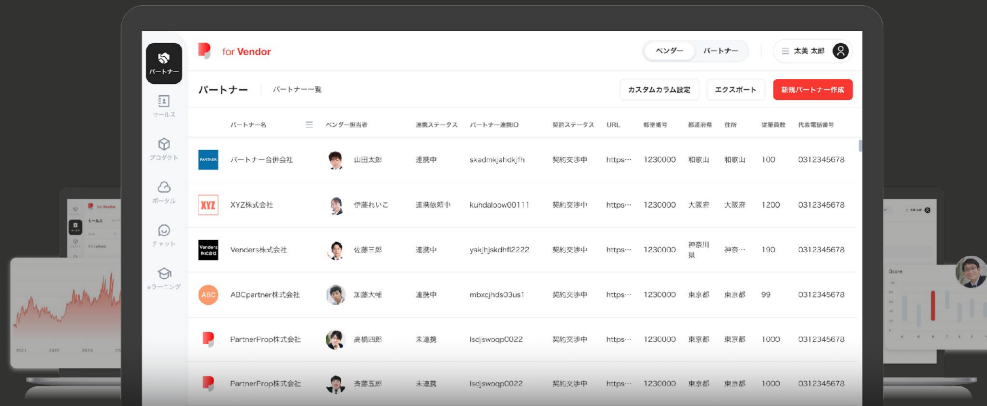
GIJ-1384-IC
ISO/IEC 27001:2022

ISO 27001 を取得済

監査ログ提供 / 入力制御
暗号化 / IPアドレス制限
企業 / 個人別の権限管理

パートナーマーケティングを実現するPRM

「可視化」「動機付け」「フォローアップ」の仕組みの構築を可能に。



動機付け

段階的プログラムの構築と
インセンティブ提供

可視化

パートナーチャンネルに関する
あらゆる情報を一つに

フォロー

パートナー状況に基づき
最適なフォローアップを実現

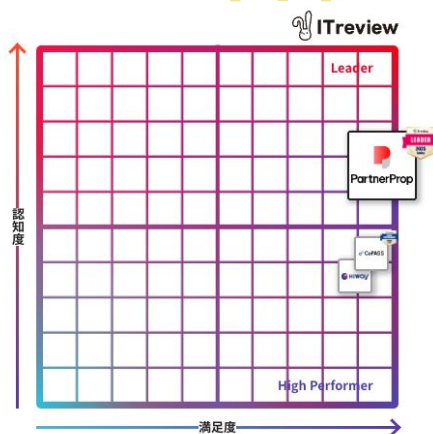
業界No.1の信頼と実績

PartnerPropはPRM(パートナー管理システム)において、国内で高い評価を獲得

国内
PRM市場
資金調達
額
No.1

ITreview Grid

No.1評価



最高位
LEADER

受賞

※1)スピーダ 資金調達リサーチ

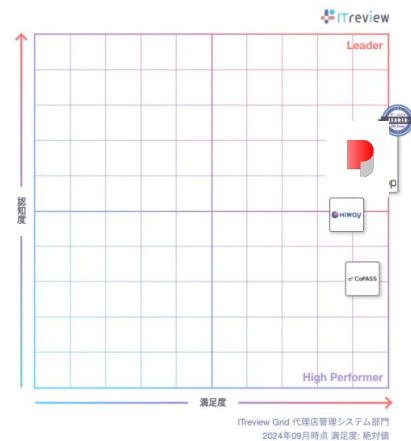
※2,3)2025 Spring Leader 代理店管理システム部門 2025年4月時点

幅広い業界で導入されており、PRM 業界で「国内唯一のリーダー評価」を取得

導入企業例



受賞歴



ユーザーのみなさまのレビューを元に
業界「唯一のリーダー評価」を受賞

※ 導入企業の一部抜粋

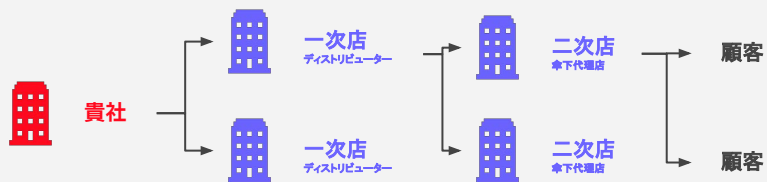


代理店構造

パターン A：直契約モデル



パターン B：ディストリビューターモデル



パターン C：ハイブリッドモデル

上記パターン A および パターン B の組み合わせ

パートナー戦略

事業戦略

- 注力商材：
- 単価：
- 対象顧客：
- 目標 KPI：

パートナープログラム

- 代理店数：●● 社
- 主な代理店：
- 契約種別：取次紹介（商談創出）・販売代理（契約締結）
- マージン：●● に対して最大 ●●% の手数料
- 実績：1社あたり月●●件、●●社がアクティブ
- 支援内容：勉強会、商談同行
- 連携方法：電話・メール・スプレッドシート

直面しているお悩み

-

取り巻く環境の変化
パートナービジネスが
収益成長のカギとなる理由

すでに8割の企業がパートナービジネスに取り組んでいる

パートナーチャネルの活用率



パートナーチャネルを活用する企業例



引用) B2BCX—企業間取引における顧客体験調査 2017

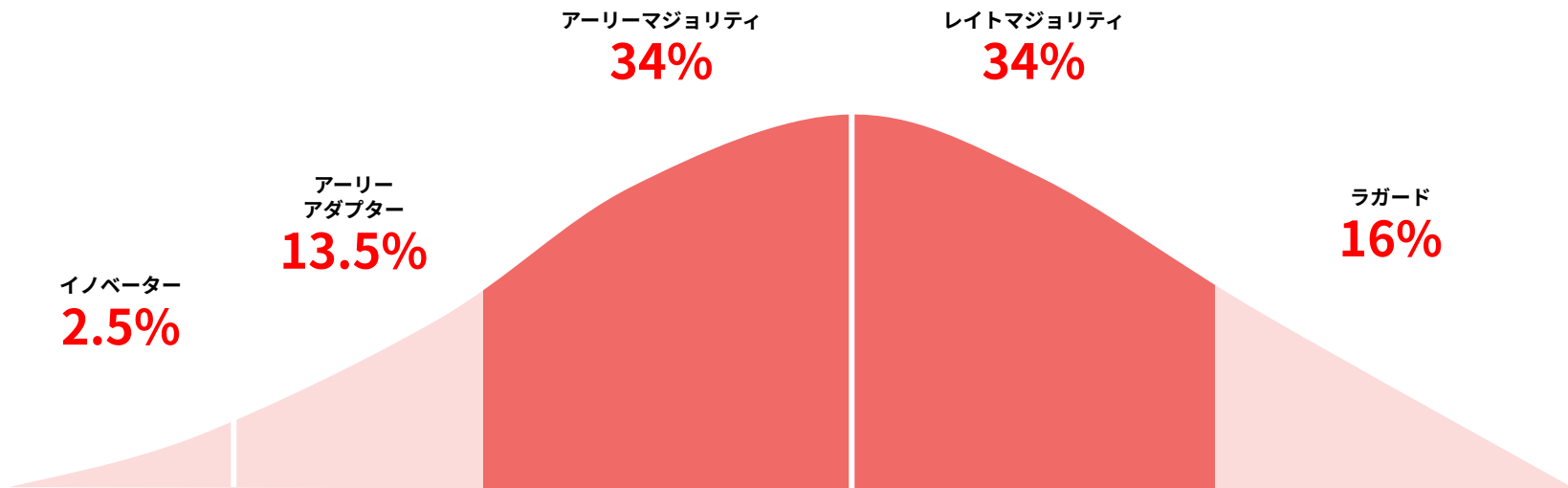
SaaS 上場企業の ARR 上位30社のうち、**全社が販売パートナーを有する**

企業名	ARR (億円)
ラクス	360
Sansan	333
Appier Group	303
マネーフォワード	268
サイボウズ	262
フリー	261
インフォマート	142
プラスアルファ・コンサルティング	117
エス・エム・エス	113
弁護士ドットコム	108
セーフィー	102
ブレイド	95
カオナビ	87
HENNGE	82
kubell	74

企業名	ARR(億円)
メドレー	65
PKSHA Technology	64
ソラコム	62
スマレジ	59
リンクアンドモチベーション	55
ヒューマンテクノロジーズ	51
ヤプリ	45
うるる	45
ウォンテッドリー	40
AI inside	40
ヌーラボ	40
スパイダープラス	40
チームスピリット	37
Finatext ホールディングス	36
サイバーセキュリティクラウド	35

2024年8月時点 公表 ARR をもとにパートナープロップが独自調査 / 敬称略

市場シェアを拡大する上で、直販だけでは限界が訪れる



直販による事業成長

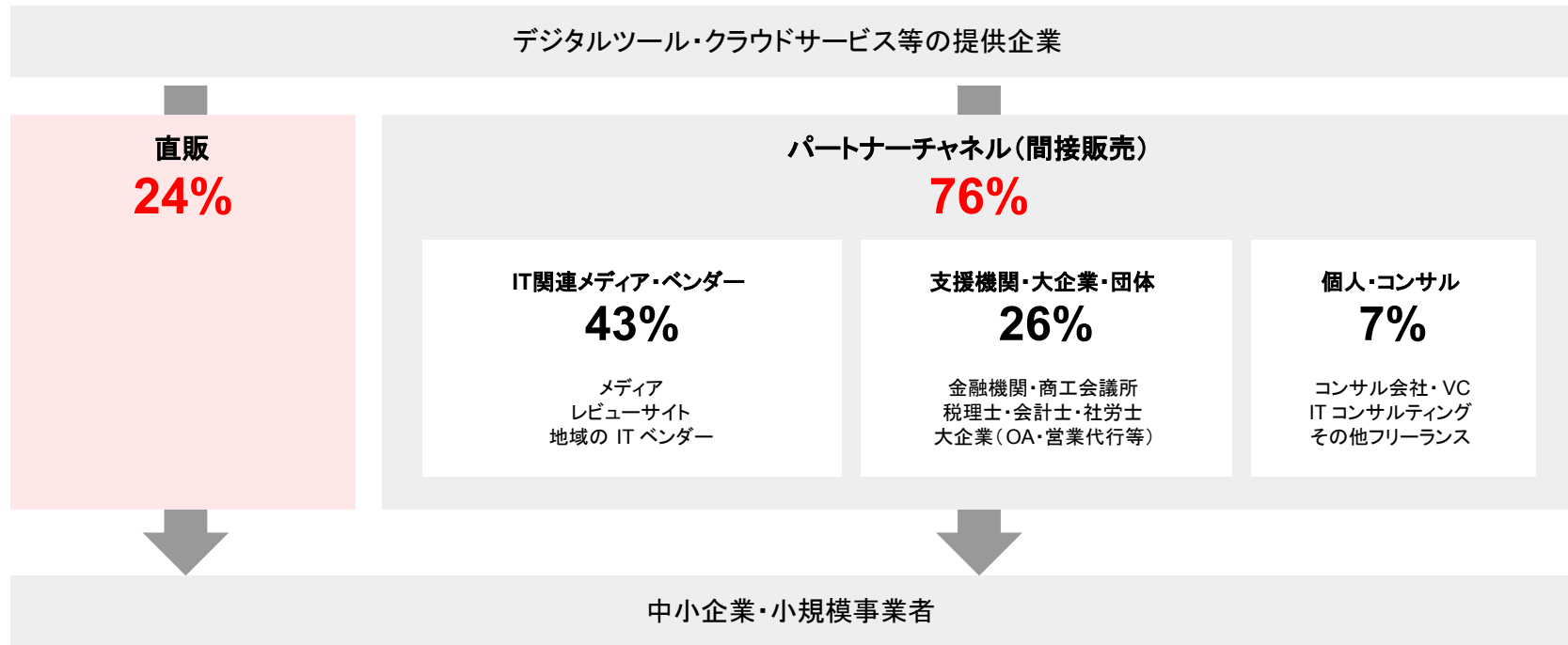
直販だけでは成長が鈍化

※ 人材採用・育成コスト・広告予算の肥大化・リード獲得効率などの制約による

パートナーチャネルを検証

パートナーチャネル(間接販売)の本格化

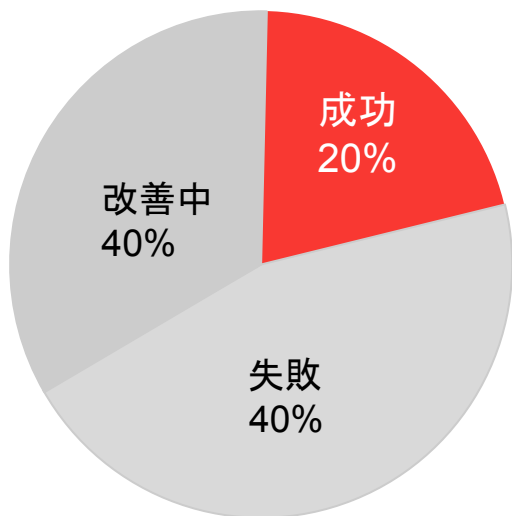
マジョリティ層の開拓において、すでに **直販はマイナーチャンネル** である



中小企業庁『中小企業の身の丈に応じた ITツールの普及促進について』(令和元年)

パートナービジネスに**成功している企業は2割**にとどまっている

パートナービジネスの状況



「改善中・失敗」と答える理由



パートナーが稼働しない

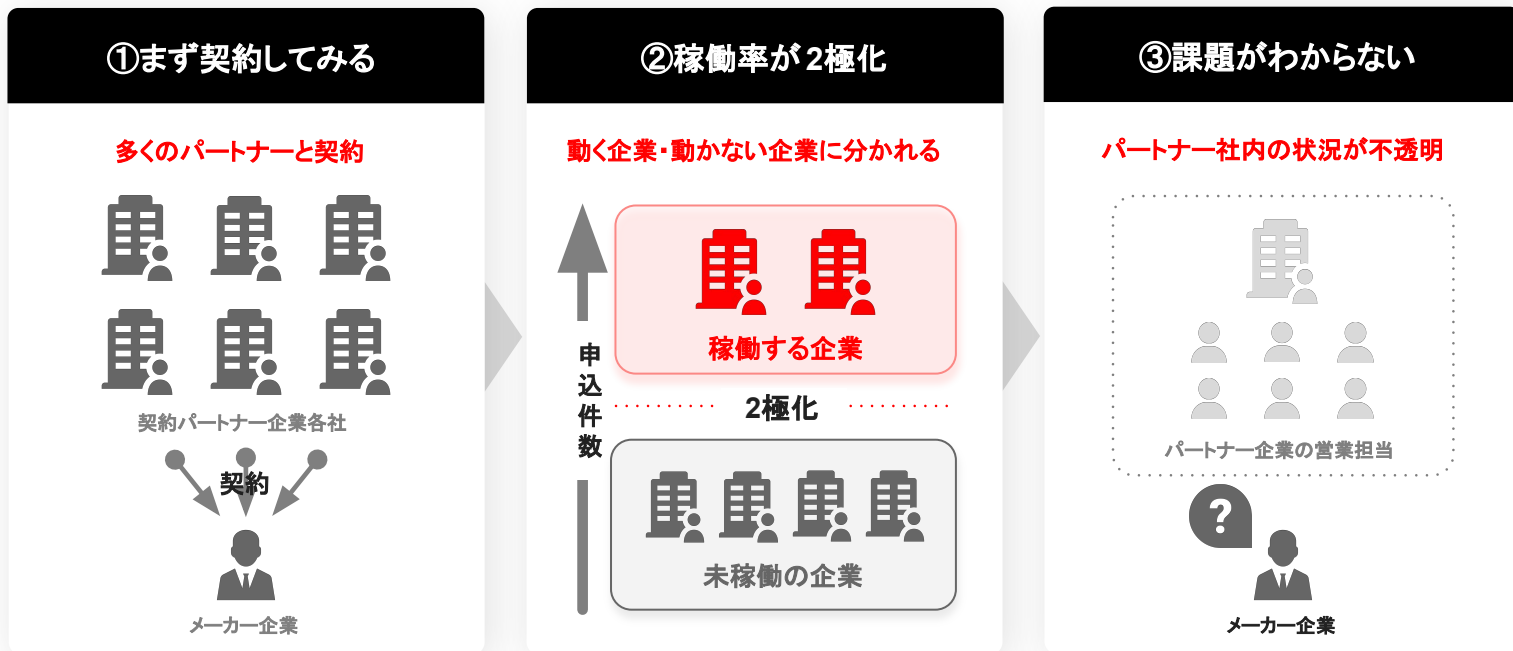


ブラックボックスになっている



勉強会などに工数がかかる

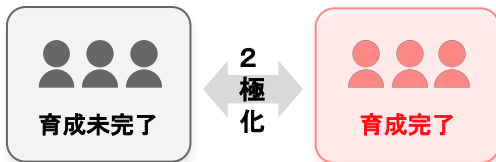
成果に悩む企業は **二極化・ブラックボックス** によって課題の特定も困難



パートナービジネスに関するよくある課題は ①見える化 ②仕組み化 の2つ

“企業間”の見える化の課題

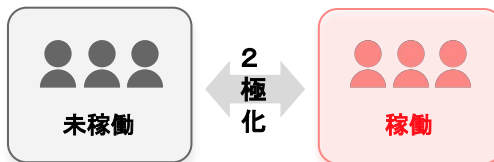
パートナーの育成状況の見える化



商品・営業知識を誰が理解しているか分からない。

ベンダー企業

パートナーの稼働状況の見える化

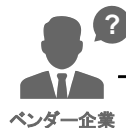
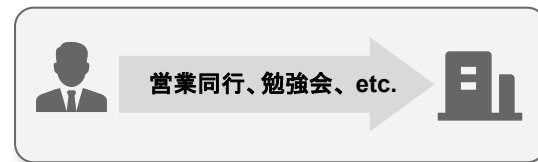


いつ、誰が、どの顧客にアプローチしているか分からない。

ベンダー企業

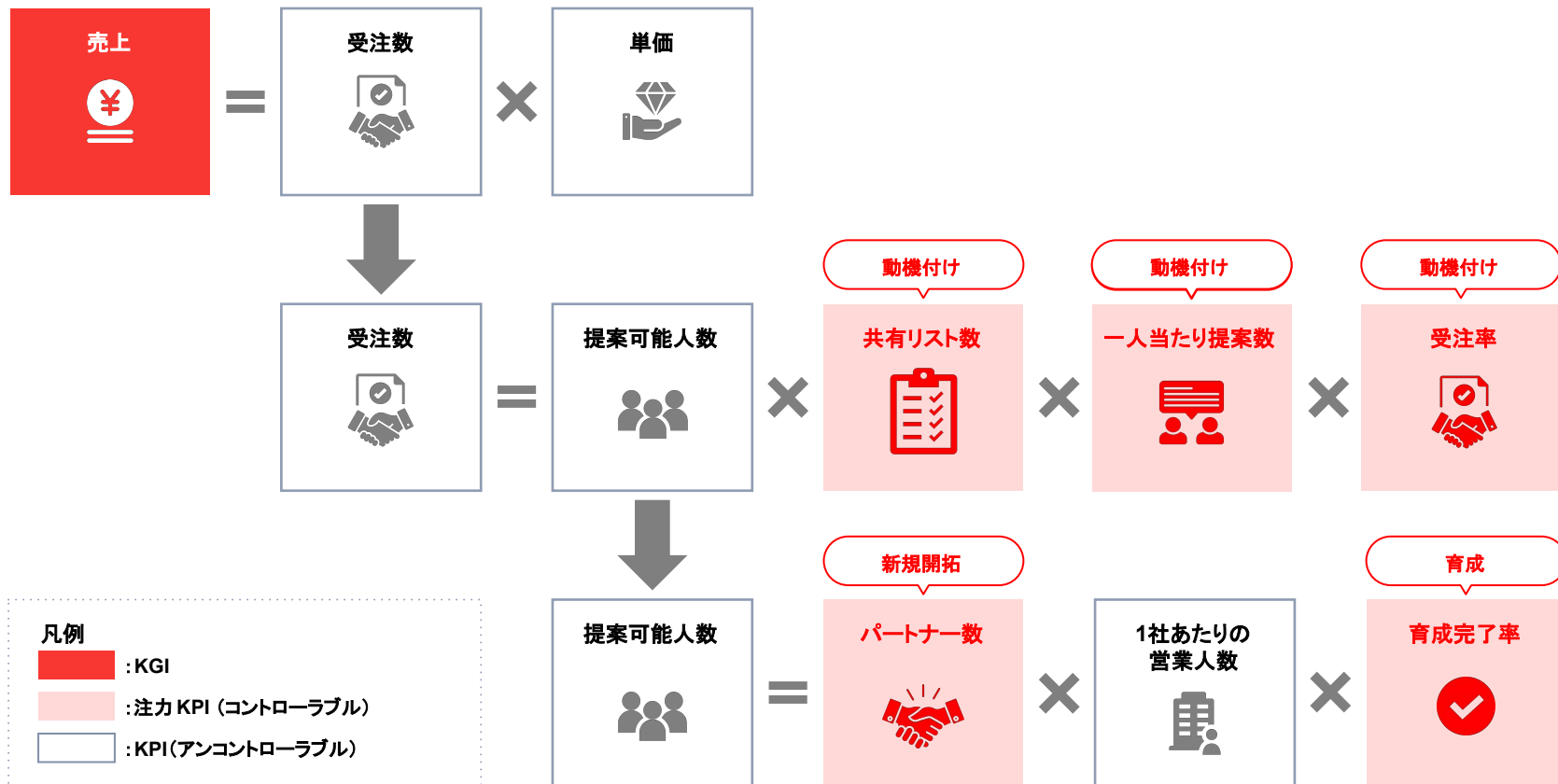
仕組み化の課題

最適なパートナープログラム設計



最適なパートナープログラムがなく、一方通行の営業同行、勉強会の繰り返し。

ベンダー企業

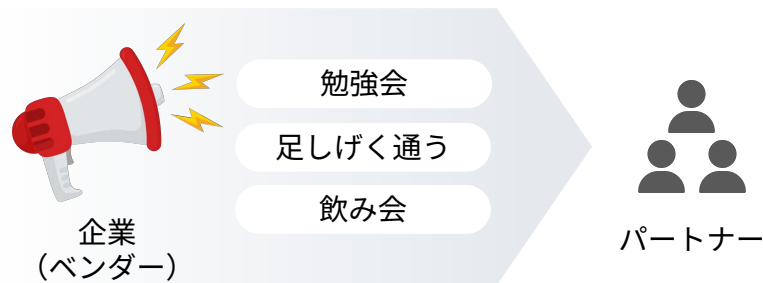


パートナービジネスの成功法則
“パートナーが売れる”を科学する
パートナーマーケティング

「お願い」で売ってもらうのではなく、自発的に売っていただける **仕組み**をつくる

パートナーセールス

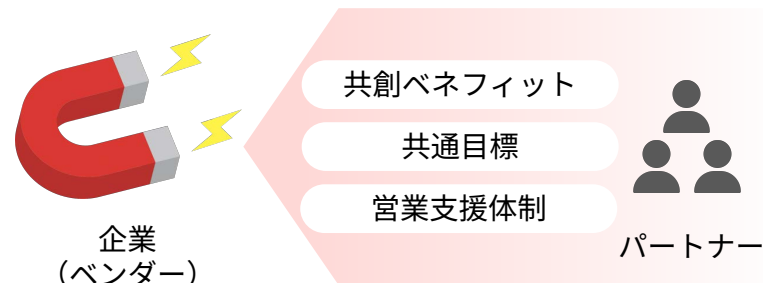
パートナーに**関係性**で売ってもらう状態



関係を築き「お願い」する

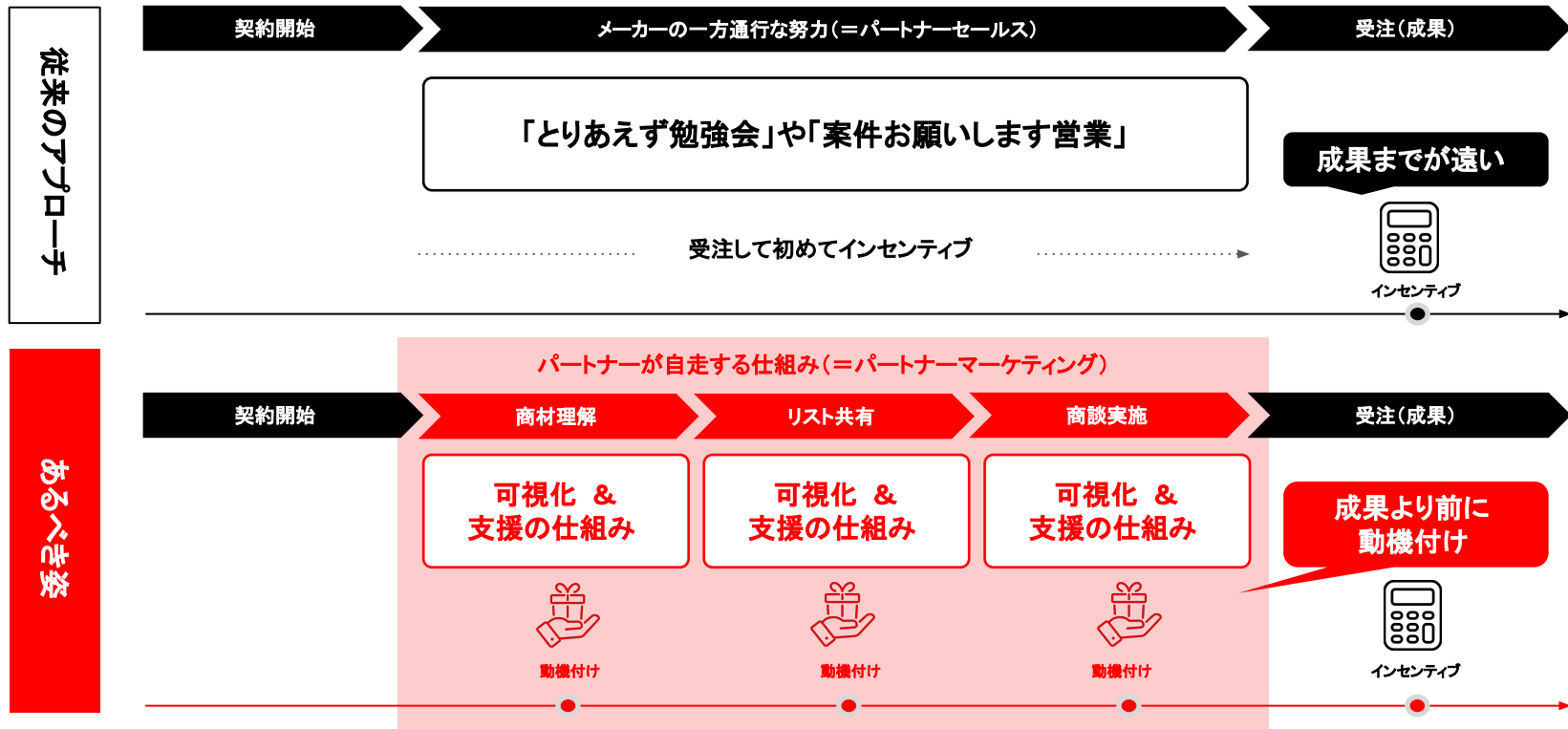
パートナーマーケティング

パートナーが**自発的**に売っていただく状態

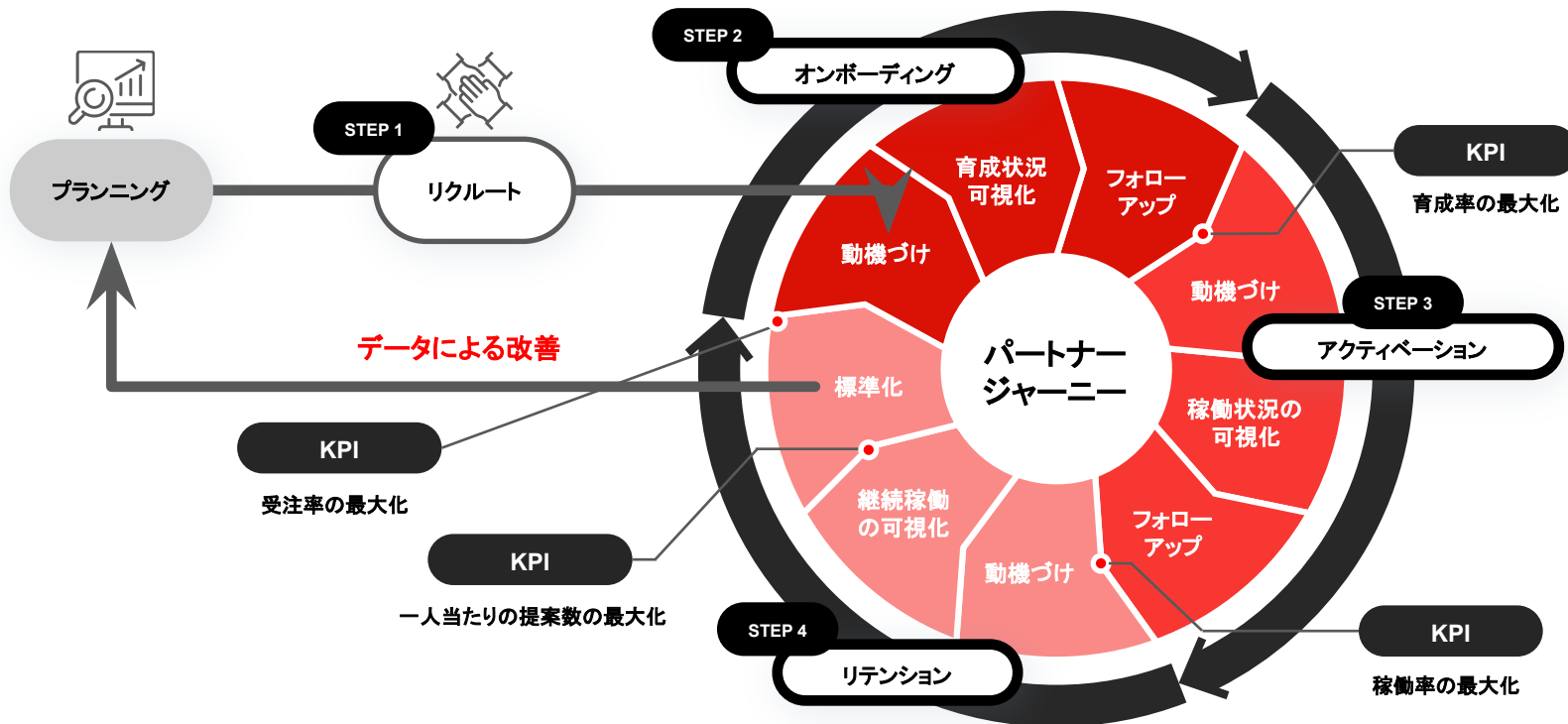


「売りたいくなる」仕組みをつくる

パートナーが自ら動くモデル(=パートナーマーケティング) で成果を最大化



パートナーマーケティングの **ベストプラクティスを独自に体系化**



パートナーが自走する上での動機付けとなるインセンティブを設計

プログラムランク	ノーマル	ブロンズ (オンボーディング)	シルバー (アクティベーション)	ゴールド (リテンション)
目指す状態	代理店契約を結んでいる	代理店の担当者が製品を理解している	初期の営業成果が生まれている	継続的な営業成果が生まれている
特典の例	<ul style="list-style-type: none"> 手数料 5% ポータルアクセス権 	<ul style="list-style-type: none"> 手数料率 10% ギフトング リード提供 	<ul style="list-style-type: none"> 手数料率 15% 共同プロモーション イベント招待 	<ul style="list-style-type: none"> 手数料率 20% 専任担当者の割り当て ホットリード提供 MDFの提供

← … 単なる手数料 UPだけでなく、パートナーがランクを上げるインセンティブを設けることで、両社がランクを上げることを目的にコミュニケーションが取れるようになる。 … →

ランク			ノーマル	ブロンズ (オンボーディング)	シルバー (アクティベーション)	ゴールド (リテンション)
契約後の期限を設定する場合			契約締結時	契約締結後 30日以内に達成	契約締結後 60日以内に達成	1年ごとの達成
達成条件: 育成	初回 トレーニング 受講	提案可能人数の 確保	制約なし	3名以上	制約なし	制約なし
	認定資格	キーマンの 育成・特定	制約なし	1名以上資格保有	制約なし	3名以上資格保有
達成条件: 稼働	リード登録	ターゲット 優先度の設定	制約なし	5件以上の登録	制約なし	年度毎に 15件以上の登録
	商談	活動すること への動機付け	制約なし	制約なし	2件以上の商談実施	年度毎に 10件以上の商談実施
	受注	成果へのコミット	制約なし	制約なし	制約なし	年度毎に 1件以上の受注

ランク		STEP1	ブロンズ (ボーディング)	シルバー (アクティベーション)	ゴールド (リテンション)
契約後の期限を設定する場合		まずは提案できる状態を構築するための「育成」と「ターゲット選定」を完了させる	契約締結後 30日以内に達成	60日以内に達成	
達成条件: 育成	初回トレーニング受講	制約なし	3名以上	制約なし	
	認定資格	制約なし	1名以上資格保有	制約なし	3名以上資格保有
達成条件: 稼働	リード登録	制約なし	5件以上の登録	制約なし	年度毎に15件以上の登録
	商談	制約なし		2件以上の商談実施	年度毎に10件以上の商談実施
	受注	制約なし		制約なし	年度毎に1件以上の受注
		STEP2	STEP3		
		初期の稼働を完了し、パートナーが「売れる」肌感覚を掴む	「成功体験」「継続的に販売」を達成するために、中間地点に目標を立てる		

パートナーマーケティングを実現するためには「幅広い施策・機能」が必要

STEP 1

リクルート

適切なパートナーの選定



選定支援

制度設計支援

契約管理

渉外記録

組織図

商品管理

STEP 2

オンボーディング

代理店の担当者を育成



資料共有

お知らせ

Eラーニング

ギフトニング

閲覧ログ

権限管理

STEP 3

アクティベーション

担当者の稼働率を最大化



案件共有

リスト重複制御

CRM連携

チャット

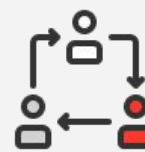
問い合わせ

メール配信

STEP 4

リテンション

商談・受注を最大化



売上管理

手数料計算

個人単位分析

リスト数推移

ワークフロー

ランク制度

法人向けクラウドソフトウェア (SaaS)

パートナーマーケティングを実現する オールインワンプラットフォーム

- 1 **代理店の育成・案件共有・コミュニケーション・レポート等** に対応
- 2 代理店に対して「パートナーアカウント」を **無制限無料** で発行
- 3 アライアンス専門家による **導入支援・継続的な運用サポート**

安心のセキュリティ対応

ISO 27001 / 暗号化 / IP アドレス制限 など

主要 SFA との API 連携

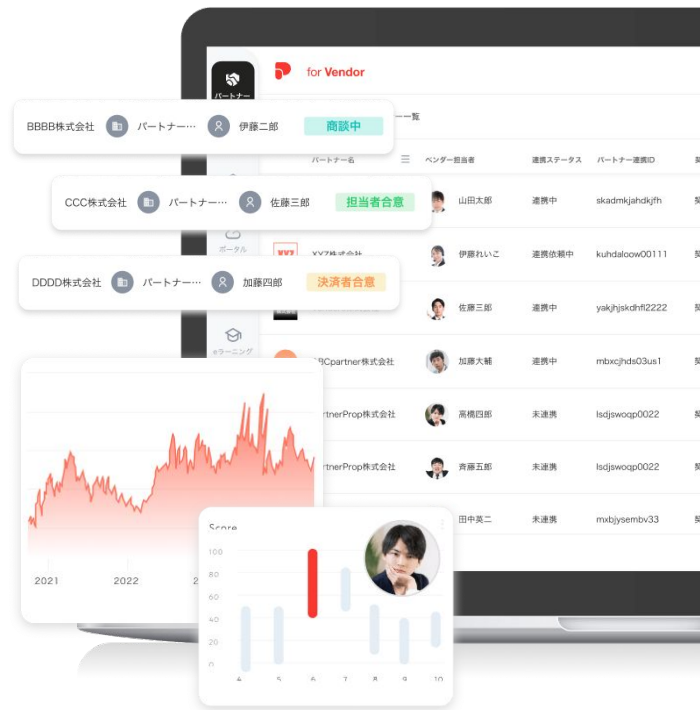
自動転記やバッティング制御など

国内最高評価を獲得

ITreview 2025 Spring! カテゴリリーダーを受賞

商談数6倍などの事例

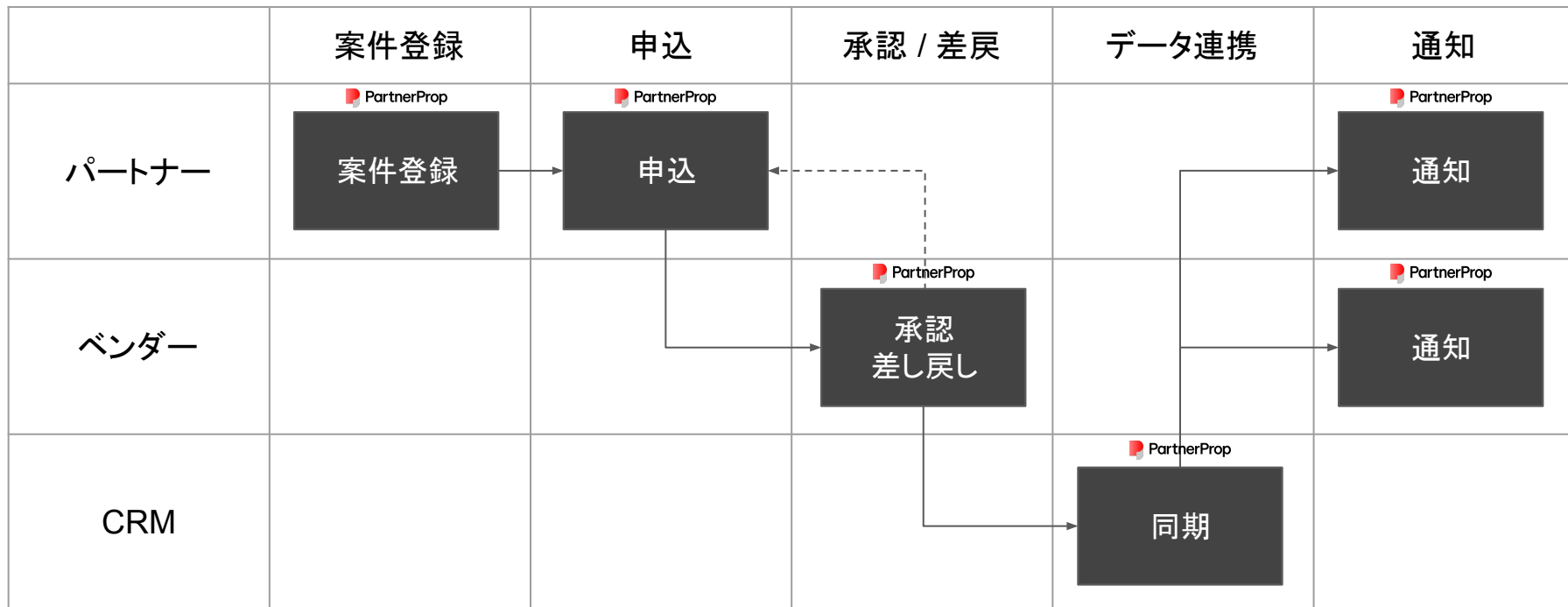
大手企業からスタートアップで導入ぞくぞく



活用方法

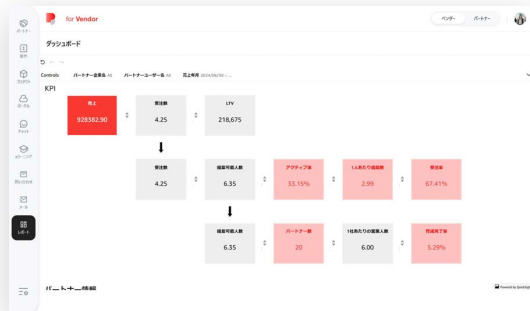
PartnerProp の主要機能

案件登録から申込承認通知まで一元化、パートナー体験向上・監査対応を実現



← 各ステップでログを自動取得 →

パートナーの稼働状況・成果のリアルタイム可視化



ダッシュボード

重点支援先を即時に特定
 成果やKPIをリアルタイムで可視化
 商談数・受注率等の改善のきっかけに

The partner management screen shows a list of partners with columns for '会社名' (Company Name), '代表者' (Representative), '業種' (Industry), '所在地' (Location), 'URL', and '連絡先' (Contact). The list includes entries for '株式会社アーク', '株式会社エーエス', '株式会社エーエス', '株式会社エーエス', and '株式会社エーエス'.

パートナー管理

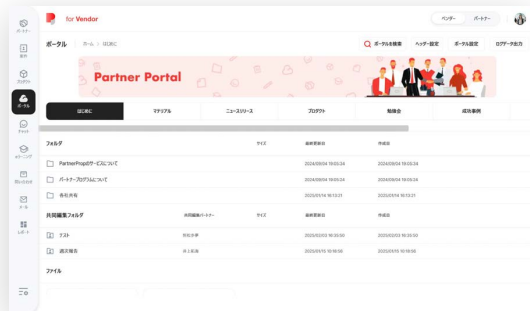
契約書や活動記録などを一元化
 パートナー社内の組織図も自動生成
 パートナー管理に関する属人化を解消

The case management screen shows a list of cases with columns for '案件名' (Case Name), '担当者' (Manager), 'ステータス' (Status), '更新日時' (Update Date), and 'リンク先' (Link). The list includes entries for '株式会社アーク', '株式会社エーエス', '株式会社エーエス', and '株式会社エーエス'.

案件管理(共有 CRM)

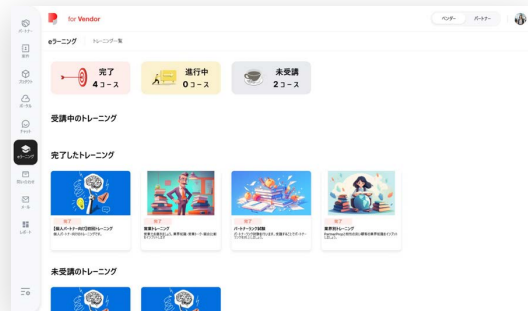
リストや停滞案件を早期把握
 ベンダーによる報告工数を削減
 既存 CRM との連携で転記工数もゼロ

ポータル・Eラーニングで商材理解を標準化し、即戦力化



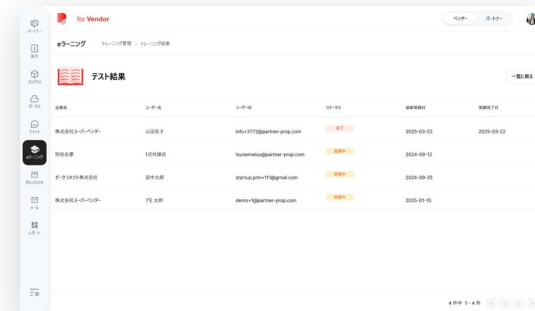
パートナーポータル

サービス資料・事例資料等を一元化
 パートナー個人単位で権限仕分け
 閲覧ログの可視化に基づく支援



Eラーニング

代理店の育成スピードを加速
 勉強会のDXによる受講率改善
 早期の即戦力化と教育コストの削減

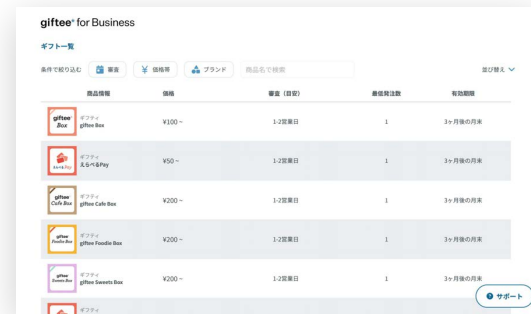
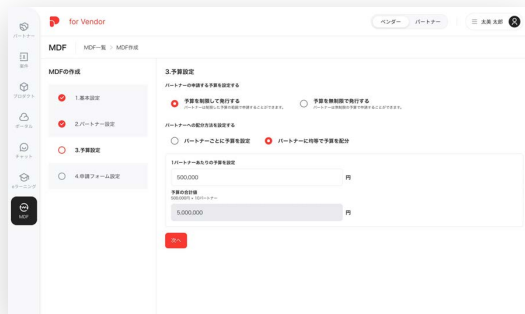


学習進捗トラッキング

Eラーニング進捗状況を可視化
 未受講者の早期発見とフォローアップ
 パートナーによる製品理解度の向上

ランク制度・成果連動型インセンティブで代理店のアクティブ率 UP

	ブロンズ	シルバー	ゴールド
特典	手数料 UP ポータル利用権	手数料 UP ホットリード共有 共同イベント	手数料 UP MDF 提供 専任担当
条件	E ラーニング受講 リスト登録 X件	売上 XX万円 商談数 X件	売上 XX万円 継続的な リスト登録数 X件



ランク制度設計

弊社 CS がランク制度設計を支援
成果に応じた動機付け(特典)の付与
自走するパートナーを効率的に創出

MDF (Marketing Development Fund)

代理店に対する広告宣伝費の支援
予算申請から効果測定まで一元化
管理コストや報告漏れを削減

ギフトینگ

成果や活動に基づくギフト送付
giftee (ギフトイ) 連携による工数削減
個人に対する動機付けによる成果促進

SendWOWとの連携により、ギフトを PartnerProp 上から送付可能

施策の企画・全体設計の立案は PartnerPropにてご支援します。

その後、ギフトの製造及び在庫管理、発送業務、データ連携を Smapoにて行います。

パートナーギフティングの実行は、お客様自身にて PartnerProp上から行うことができます。



ロゴ入りのギフトやメッセージカードを BOXに入れてギフトング パートナーの社内で話題になるような施策に



ギフトBOXイメージ

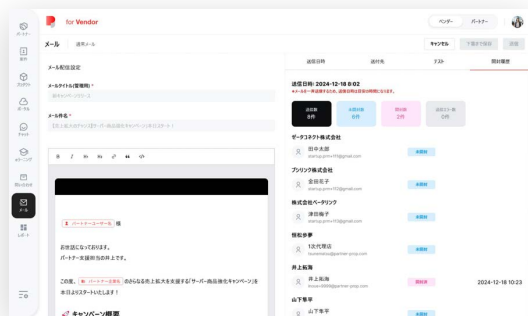


物理ギフトの一例



メッセージカード例

認知拡大から関係構築まで一元的に実行



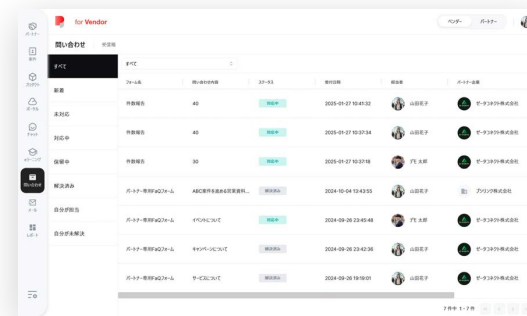
メール配信

代理店に対する迅速な情報共有
開封データに基づくPDCAの実現
新事例・新製品等の認知を最大化



チャット

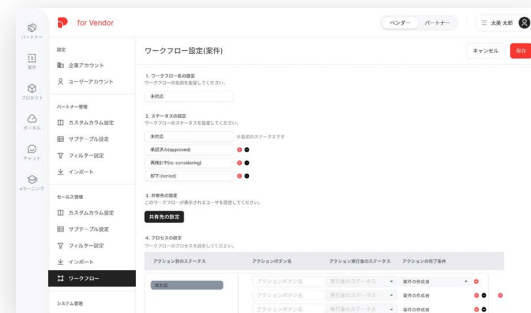
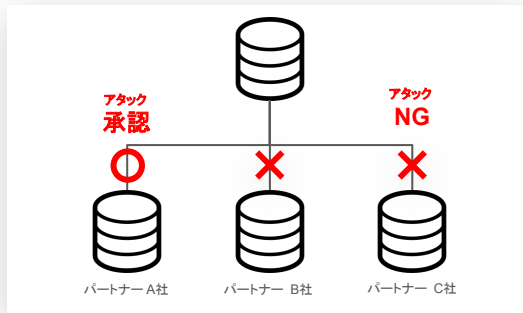
リアルタイムでコミュニケーション
代理店担当者の賞賛などでも活用可能
チャットツールを不要に(コスト削減)



問い合わせ管理

問い合わせをチケット形式で管理
対応状況の可視化で対応漏れを防止
サポート品質向上で満足度向上

パートナー管理を自動化し、運用負荷を削減



案件情報の相互連携

CRM との二重入力を排除
リアルタイムのデータ同期・可視化
入力エラーや工数の大幅な削減

バッティング制御

CRM における重複アプローチを検知
ターゲットリストのバッティングによる
機会損失や信頼低下を防止

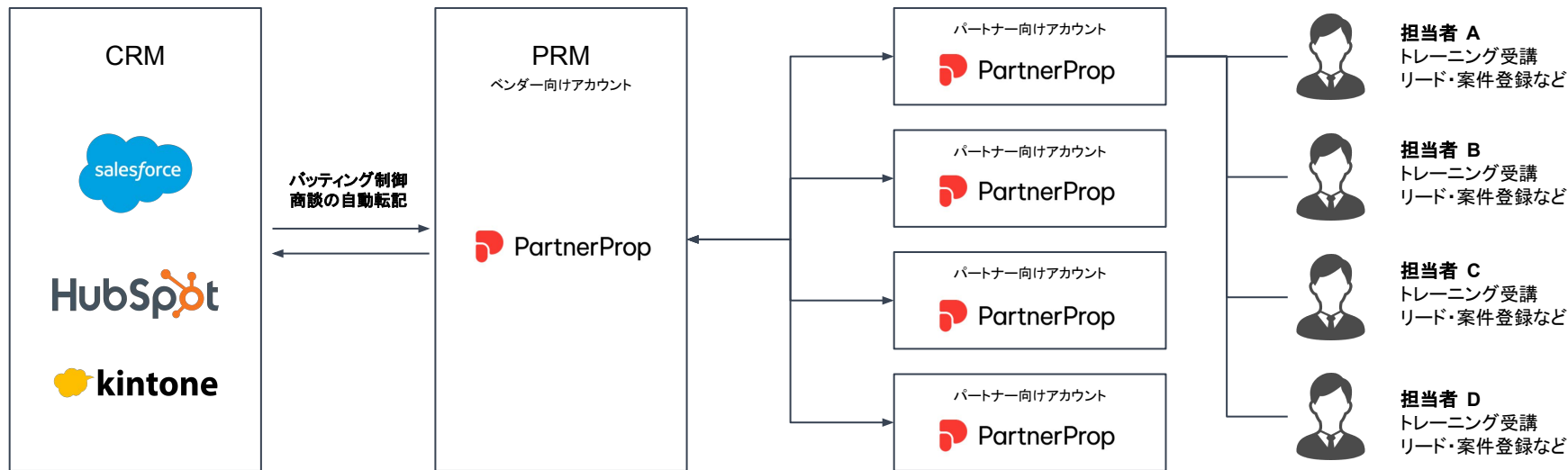
ワークフロー

承認プロセスを自動化して迅速化
業務プロセスの進捗遅延を防止
承認時間短縮による成果向上

CRM と PRM で相互連携、パートナーには個人単位で PartnerProp を付与可能

利用者:ベンダー

利用者:パートナー



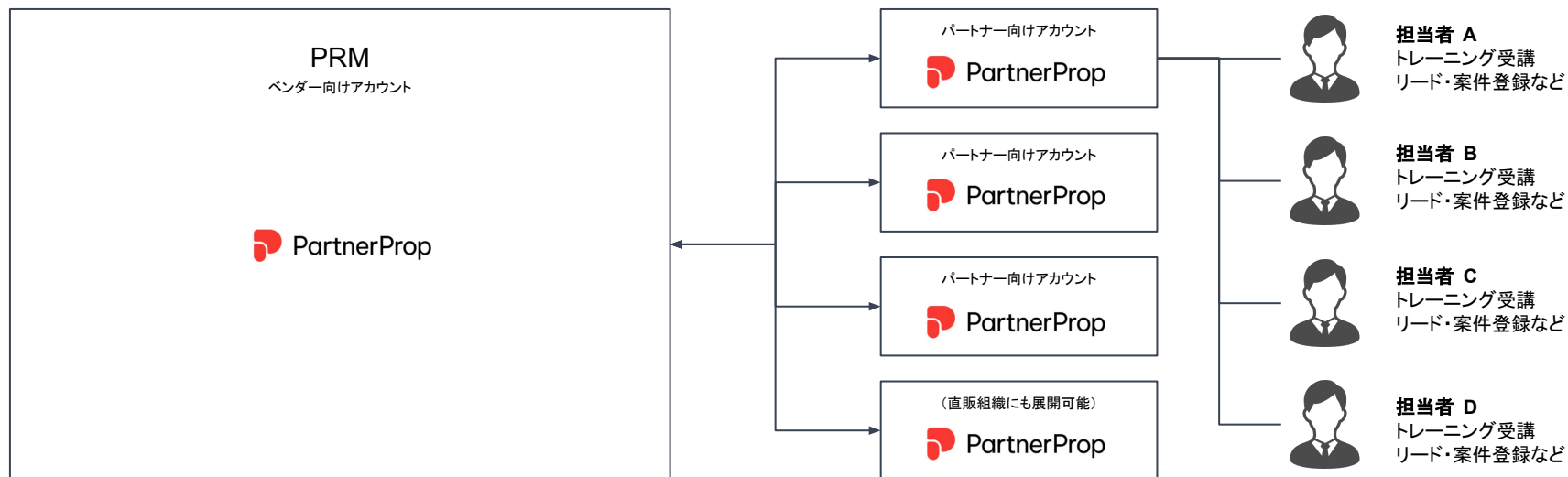
ベンダーは自社の CRM と PartnerProp を相互連携することが可能。
ただし、連携は必須ではなく、PartnerProp 単体での活用ケースも多数。

パートナーは PartnerProp を無料で利用することが可能。
案件登録・トレーニング受講・ベンダーとのコミュニケーションが可能。

代理店にいらっしゃる担当者ひとりひとりの活動状況を可視化、適切な支援を可能に

利用者:ベンダー

利用者:パートナー



万全のセキュリティ体制で安心を提供

ISMS 認証取得

国際基準 (ISO/IEC 27001) に準拠した
情報セキュリティ管理体制を整備し、
組織全体でデータ保護を徹底

脆弱性診断

脆弱性診断を行っており、
最新のサイバー脅威にも迅速に対応。
リスクをおさえたデータ運用を可能に。

厳格なアクセス制限

ユーザーごとにアクセス権限を設定し
重要なデータや設定画面への
不要なアクセスを防止

IT監査・内部統制の実施

外部機関によるIT監査を定期的に受け
ガバナンスと運用の適正性を
継続的にチェック

情報セキュリティポリシーの策定

情報セキュリティポリシーを策定して
社内の全社員に遵守を徹底
https://partner-prop.com/security_policy/

通信の暗号化と操作ログ管理

通信の暗号化および
ログの記録・監査体制により
外部・内部からのリスクを抑止

Case Study

PartnerProp の導入事例



パートナーマーケティングで**案件創出600%増！** コミュニケーションを増やして**稼働率向上を実現**

ポータルその他、案件管理機能・育成機能・チャット機能をフル活用。
パートナーとのコミュニケーションの量・質が高まったことで、
案件創出が前月比600%増加。

初月から3件受注をする代理店が生まれる、各代理店の受注・有望案件
が増えるなど、パートナーマーケティングを通じて、代理店自身の成功
体験を増やすことに成功

- 導入後3か月での案件数

数件程度



案件数6倍の成果

- 契約したばかりの代理店

数か月経っても受注0



初月から3件受注





新規パートナー契約率20%アップを実現。
業務効率も高まり、パートナー営業戦略の精度が向上。

手作業で行っていたパートナー管理が自動化され、業務負荷が軽減しました。手動で行っていた作業が自動化されたことで、業務の効率が30%向上しました。

パートナーの成果を可視化したことで、成果を出したパートナーに適切なインセンティブを提供し、新規のパートナーの契約率が20%改善。

■ 新規パートナー契約率

成果を可視化できず



成果を可視化し、
前年比20%UP

■ 業務効率

手作業の業務工数過多



業務の効率が30%向上





少人数営業でもパートナービジネスを効率化し、 資料共有工数の大幅削減と稼働率向上を実現

少人数の営業体制で複数のパートナー企業を管理・育成するためにPartner Propを導入。ポータルやe-Learning機能を活用して資料共有・教育工数を削減し、稼働率向上を実現。

さらにチャット機能でコミュニケーションを効率化し、情報一元管理と販売活動のスピードアップにも成功した。

■ 資料共有工数

1社あたり15分



ほぼ0分

■ パートナー情報管理

Excel・メール運用



ツール一元化で即時把握





少人数でもパートナー数拡大を実現し、
対等な関係で“売りたいなる仕組み”を構築

複数のSaaSプロダクトを展開する上で、少人数体制ながら多くのパートナー企業を効率的に育成・稼働させることが課題。

PartnerProp導入により、eラーニングやポータルで“売りたいなる仕組み”を提供し、対面研修に頼らず知識浸透を図ることで、最少人数でもスピーディーにパートナーセールスを拡大できる体制を実現している。

- 担当1名あたり対応可能数

20社上限



100社以上対応を視野に

- 初回勉強会

支店訪問で数時間



Eラーニング活用で時間を
大幅削減





分散していた **パートナー情報を一元化** し、
営業1名単位の数値分析で **パートナー戦略の精度を大幅に向上**

複数部門に分散していた 170社以上のパートナー情報を集約するため、Partner Propを導入。営業 1名単位の数値管理で属人性を排除し、戦略立案の精度が大幅に向上。

また、キントーンとの API連携により既存データを効率的に活用し、売上アップを目指す基盤づくりを進めている。

■ 情報管理

1法人1アカウントで
ログ取得が限定的



営業1名単位で
モニタリング可能

■ パートナー契約数

部門別にバラバラ管理



170社分を一部署に集約し
戦略を一本化



Timee

パートナー育成 × データ分析で **全国拡大を効率化** し、
“スキマバイト”の **新市場をさらに加速**

自社営業リソースだけでは拡大が難しい全国展開をパートナー経由で推進するため、Partner Propを導入。受注前の渉外活動をデータで可視化し、課題特定や育成施策を強化することで、効率的にパートナー数を増やしリード獲得を拡大。

全国47都道府県への迅速な事業展開と ROI向上が期待されている。

■ 稼働エリア

7県



今後は全国 47都道府県へ展開

■ パートナー管理

属人的な定性情報



個別データ可視化で
戦略的な稼働・育成が可能

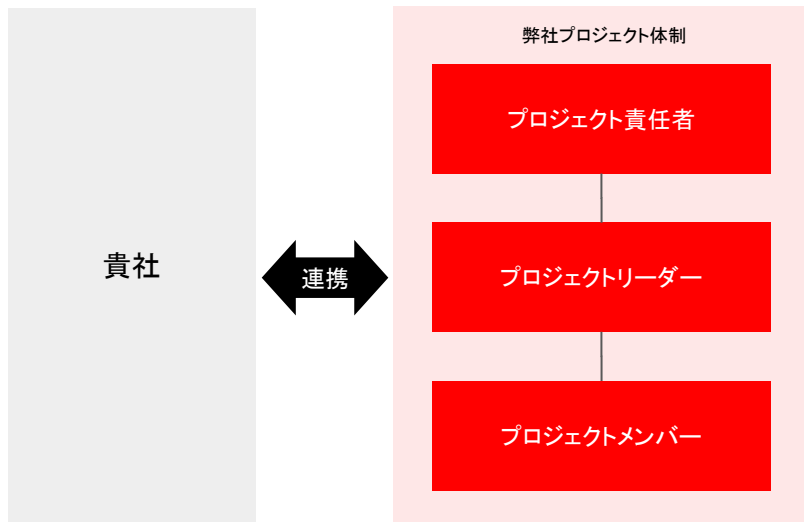


プロジェクト概要

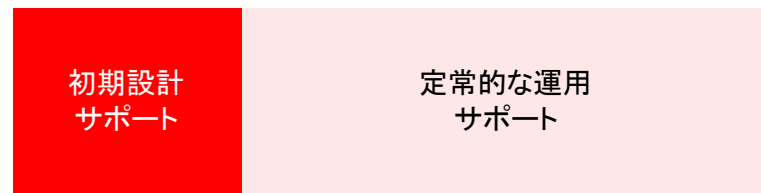
体制・スケジュール・プラン

パートナービジネスの成功を支えるプロジェクト体制をご用意

貴社向けのサポート体制を組成



豊富なナレッジをもとに継続支援



弊社パートナーコンサルタントより提供させていただくナレッジの例



約1カ月で初期設計を完了後、パートナーマーケティングの運用を開始

オンボーディング支援例(プロジェクト内容によって内容やペースは異なります)			
フェーズ	期間	弊社のタスク	貴社のタスク
申込・契約	Week 0	申込書(クラウドサイン)の発行	申込書に対する電子署名
キックオフ	Week 1	プロジェクトの説明 および 進行管理	現状課題の共有
業務整理・要件確認	Week 2	業務フローの整理 および 活用方針の提案	現行業務フローの説明
システム初期設定	Week 3	システム環境の設定サポート	システム環境の設定(CRM連携含む)
試験運用	Week 4	改善案の提案	現場での試験運用
本番運用の開始	Week 5	本番稼働サポート、初期トラブル対応	パートナーに対するアカウント展開
フォロー・改善	Week 6 以降	定着化支援、改善サポート	利用定着、運用改善

プロジェクトの全体像(プログラム新規立ち上げの場合)

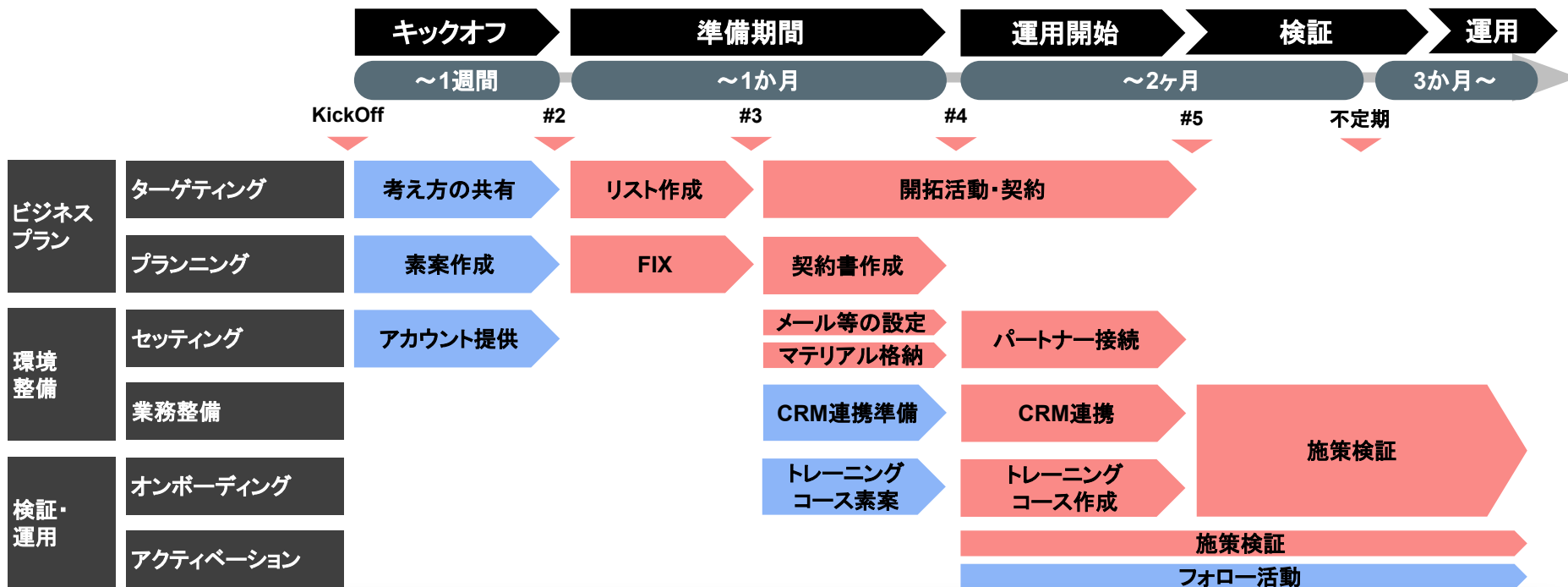
凡例:

貴社主導

弊社主導



2ヶ月でアカウントセッティングまで整備の上、運用開始を目指す(※日程ご確認)



上記を詳細化した WBS をスプレッドシートにてご用意しております
そちらにて貴社・弊社のタスク管理をさせていただきたく存じます

プロジェクトの全体像(既存プログラム並行運用の場合)

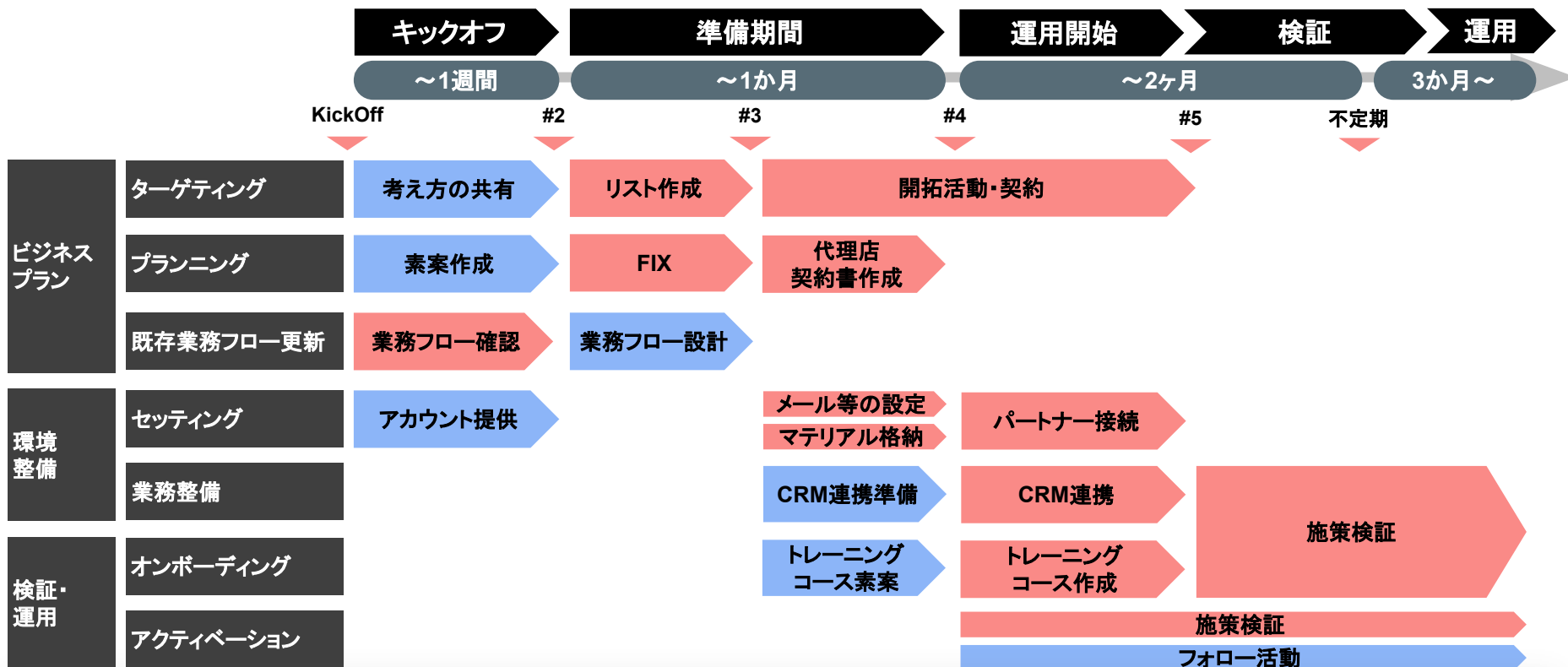
凡例:

貴社主導

弊社主導



1ヶ月でアカウントセッティングまで整備の上、運用開始を目指す(※日程ご確認)



上記を詳細化した WBS をスプレッドシートにてご用意しております
そちらにて貴社・弊社のタスク管理をさせていただきたく存じます

1

ヒアリング 貴社の体制やお悩みを伺い、サービスをご紹介

2

ご提案 課題や取り組みに合わせた最適なプランをご提案

3

ご契約 弊社が発行する電子契約書（クラウドサイン）にご署名

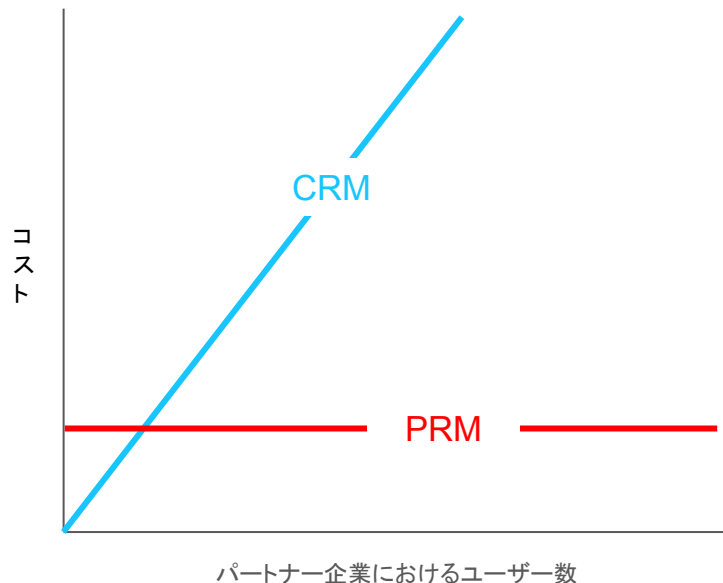
4

利用開始 アカウントを発行次第、初期設計・運用を開始

パートナー数・ユーザー数が増えてもコストは固定、だからスケールできる

CRM は変動型、PRM は固定費型

固定費型でスケールできる PRM



項目	CRM	PRM
課金形態	ユーザーID課金 (1名あたり XX 円)	月額固定課金 (パートナー無制限)
コスト構造	人数増加で比例して上昇	一定金額
主な用途	自社の営業管理	パートナー強化
機能	案件管理・企業管理	パートナー・案件管理 パートナー育成 手数料計算 など