

Company profile

SCデジタル株式会社 会社案内 2025

INDEX

1. 企業概要
2. SCデジタルについて
3. SCデジタルの強み
4. サービス紹介
5. 事例紹介

企業名	SCデジタル株式会社（SC Digital Co., Ltd.）
事業内容	マーケティングDXを中心としたDX支援事業
設立日	2017年12月28日
資本金	5,000万円
住所	東京都渋谷区渋谷二丁目7番5号
代表者	代表取締役 社長執行役員CEO 中橋 大樹
株主	住友商事株式会社100%
投資先	株式会社CMerTV
認定	プライバシーマーク22000345(03)

COMPANY OVERVIEW

SCデジタルについて

CORE VALUES

1. 信用を重んじ、誠実に行動する
2. 健全な事業活動を通じて、社会に貢献する
3. 変革マインドをもって、自ら困難な課題に果敢に挑戦する
4. 人と、人の成長を大切にする
5. 円滑なコミュニケーションを通じ、チームワークと総合力を発揮する
6. 法と規則を守り、高潔な倫理を保持する

PURPOSE

マーケティングとテクノロジーの力を融合し、豊かな未来を実現する

MISSION

2030年までにマーケティングDX領域における
リーディングカンパニーになる

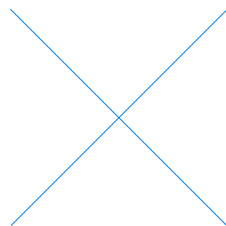
STATEMENT

事業成長のための課題を発見・明確化し、
顧客中心の解決策を
クリエイティブとデジタルの力で遂行します。

私たちはデジタル顧客体験創造の専門家集団です。



テクノロジーやデータを活用し
従来のビジネスを変革



ブランディングとクリエイティブを
通じた新しい顧客体験の創造

DXとCXを融合したソリューションをOne Stopの伴走支援で提供し、貴社のさらなる成長を後押しします。

SCデジタルの強み

住友商事のDX戦略事業会社として、SCデジタルは
住友商事グループの事業会社（約900社）が抱えるDX/CXの課題に向き合ってきました。

OUR HISTORY

phase 1

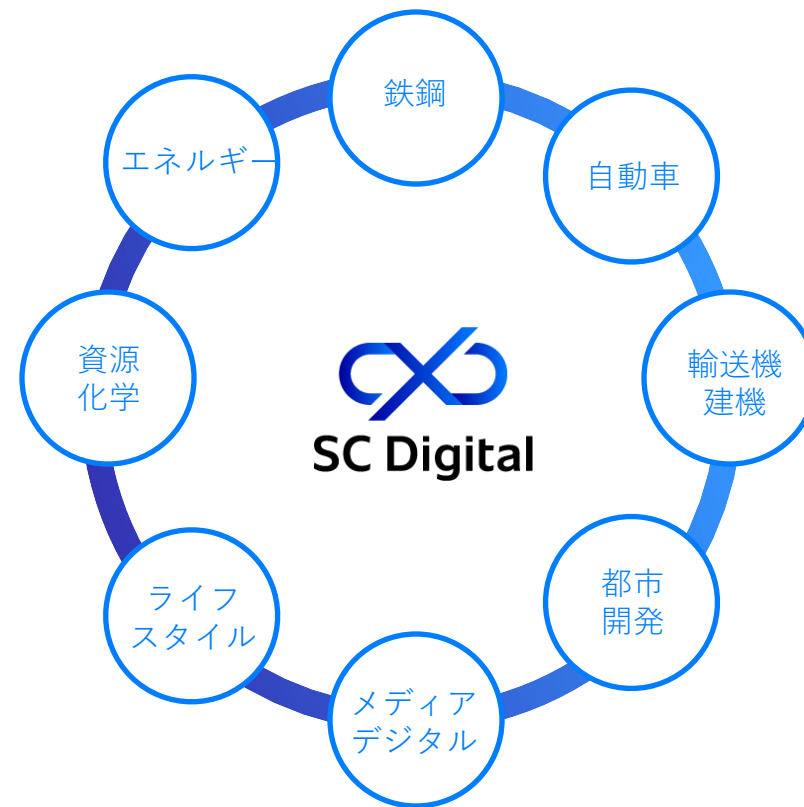
住友商事のデジタル/メディア事業領域での新規事業開発とその推進を目的とする戦略事業会社として設立。

phase 2

住友商事をはじめ、グループ事業会社 約900社が抱えるDX/CXに関する課題に、インナー/アウター双方から伴走しソリューションを提供。

phase 3

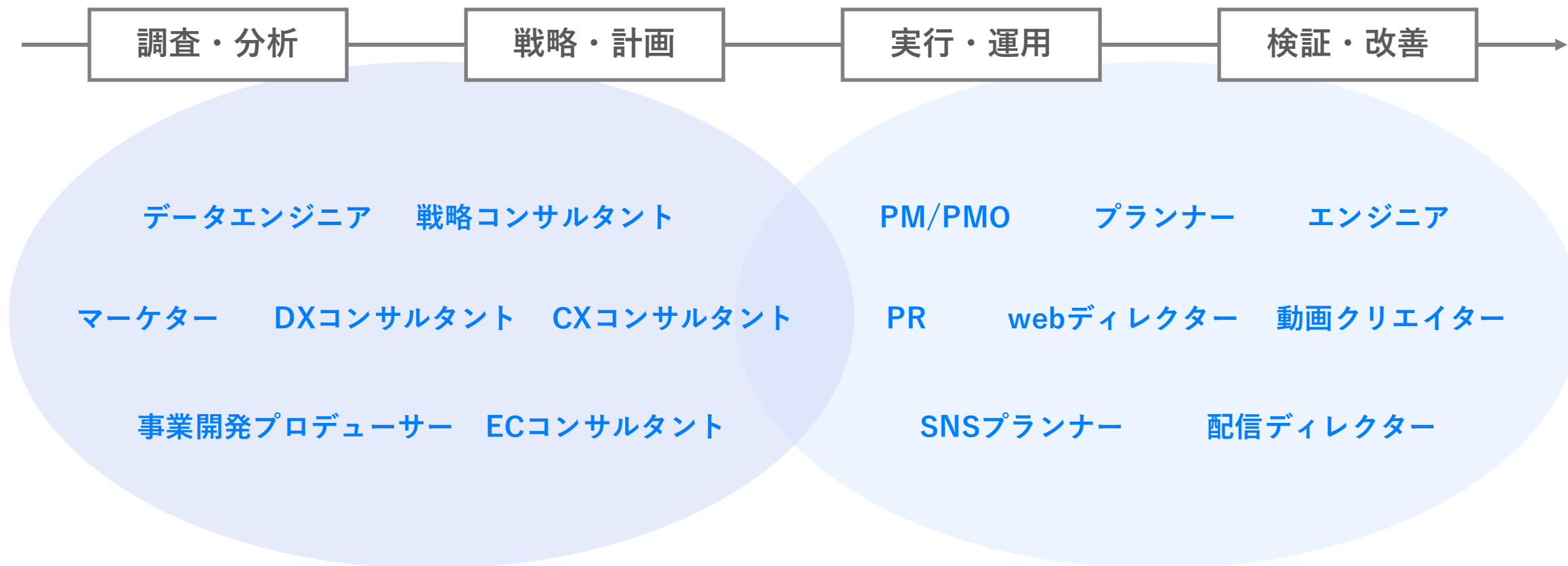
その経験をもとにグループ外の同様の課題を持つ企業へノウハウやソリューションを提供開始。



蓄積された現場の生の声・ノウハウ・経験を基に、顧客にとって最適なソリューションを提供します。

各業界に精通した人材やデジタル領域に強みを持つプロフェッショナルが多数在籍。

戦略立案から実行・運用まで、課題に応じた最適なチームで伴走します。



出身業界例

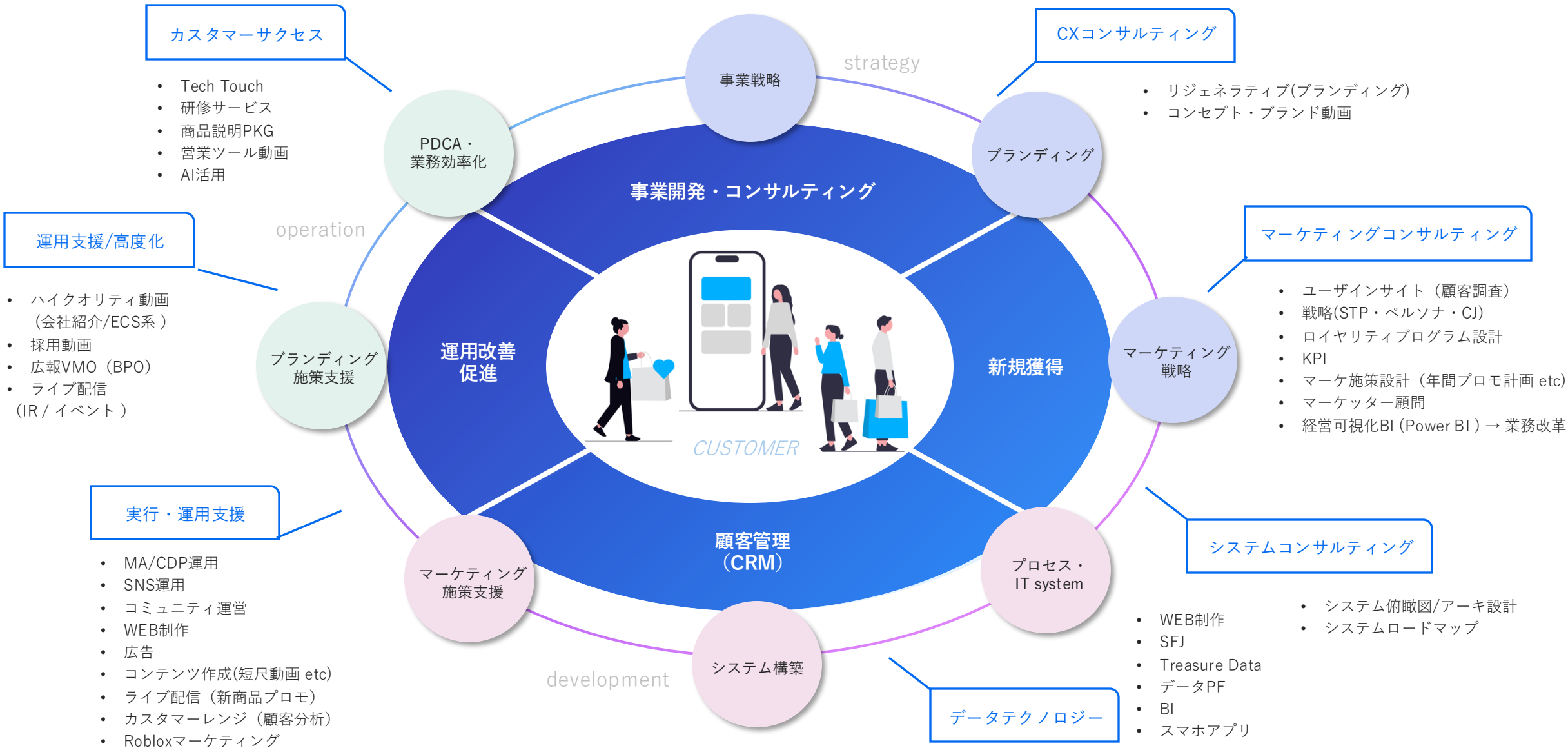
印刷、総合電機、コンサルティング、人材、通信・映画、広告、化粧品・健康食品、小売、SaaS、ホテル、自動車…

グループ会社だけでなく、様々な企業・自治体のご支援実績を保有しています。



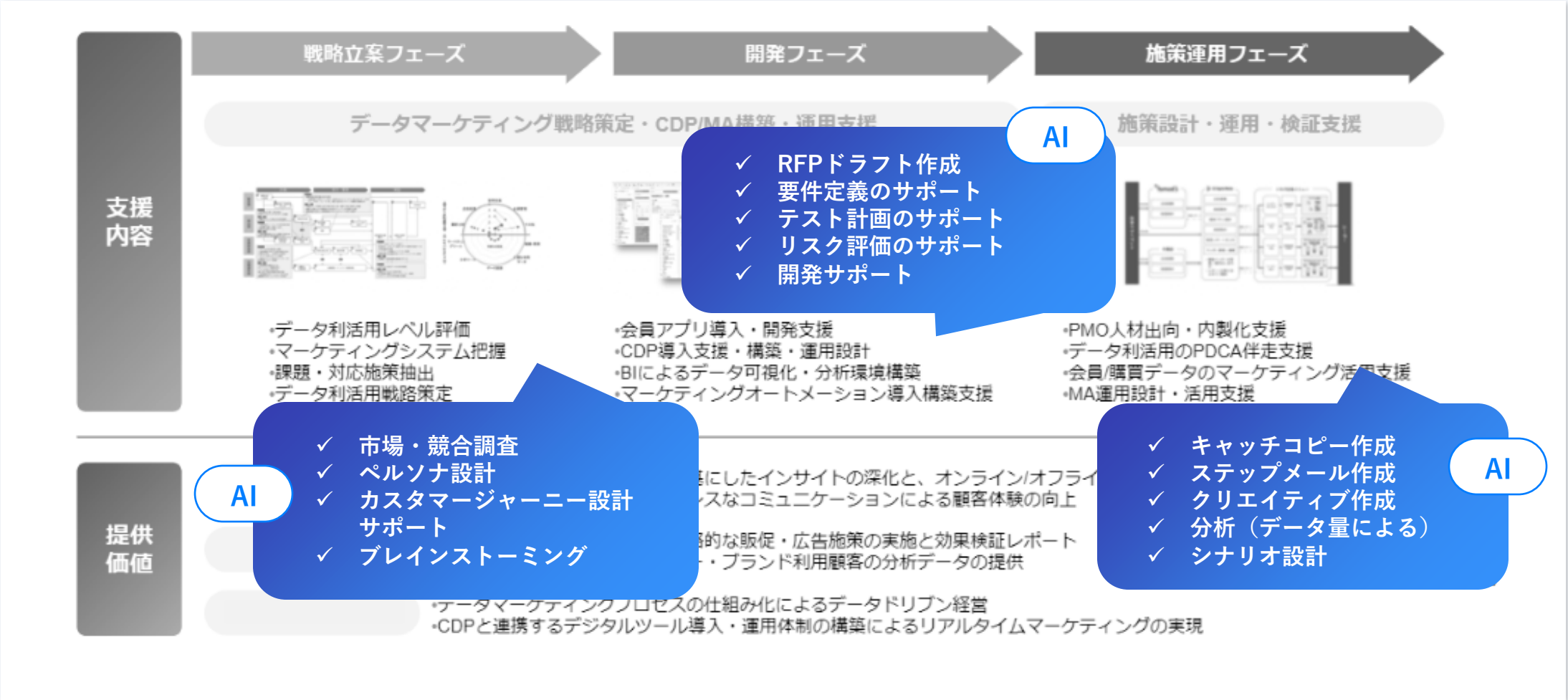
サービス紹介

データドリブンな戦略策定から各領域の実行・運用まですべてのフェーズをDX/CX両面からワンストップで伴走します。



SCデジタルは、あらゆる事業に生成AIを組み込み、業務効率の飛躍的向上と顧客提供価値の最大化を実現。
より迅速かつ高品質な支援を目指します。

例) CDP・MA導入および内製化支援での生成AI活用



自社内での生成AI活用により独自に蓄積したノウハウを、お客様の課題に合わせてカスタマイズし提供。

広報・マーケティング領域におけるAIトランスフォーメーションを推進します。

例) 各業務での生成AI活用

対応業務

市場調査 ターゲット選定

- ・ 市場ニーズ調査
- ・ 競合調査
- ・ ペルソナ設計
- ・ ジャーニー設計

広報活動

- ・ プレスリリース
- ・ オウンドメディア
- ・ 記事制作
- ・ 校正・校閲

集客・LPO

- ・ 画像バナー制作
- ・ LP制作

ナーチャリング

- ・ リストアップ
- ・ コンテンツ制作
- ・ メルマガ制作
- ・ ホワイトペーパー

営業

- ・ 企業調査
- ・ 提案資料作成

オペレーション

- ・ Excel
- ・ PowerPoint
- ・ Word

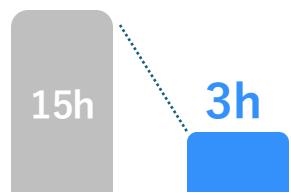
成果

事例1

市場調査/競合調査

各社のニュースやWeb上の情報を、自社のテンプレートにまとめるまでの業務を生成AIが代替。

業務時間 **80% 削減**

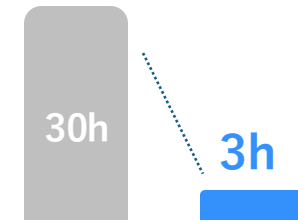


事例2

提案書作成

資料の骨子を生成AIで作成。
PowerPointへの落とし込みもAIツールを活用し対応。

業務時間 **90% 削減**



企業のブランド戦略、新規事業開発、データ利活用戦略、戦略実現のシステム構想をご支援します。

As Is / To Be

1. 現状(As Is)分析・課題把握
2. To Be像明確化
3. 実現プラン策定

- As Is / To Be像のギャップ解消に向けた中長期的な実現ロードマップとその実現に向けた体制案策定
- 将来的に必要なシステム構成案を定義し、今後のシステム検討に連携

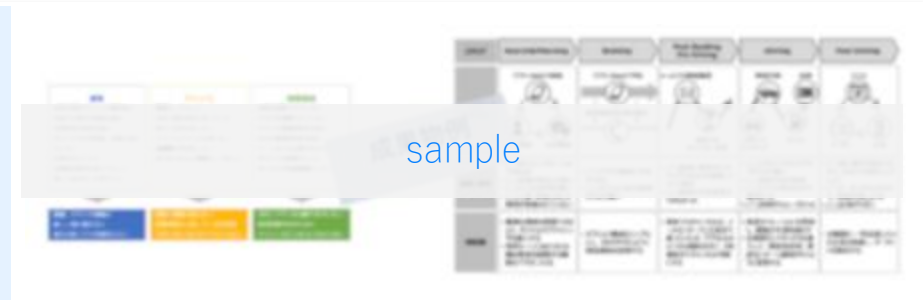
ロードマップ策定



1) 課題抽出と現状把握		2) デジタルマーケティング戦略策定	3) 活動計画策定
1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目以降
事業戦略のための課題抽出 ・ヒアリング/インタビュー実施 ・現状把握/課題抽出 ・課題抽出/課題抽出 ・課題抽出/課題抽出		マーケティングの全体戦略・施策の策定 ・マーケティングの全体戦略・施策の策定 ・マーケティングの全体戦略・施策の策定 ・マーケティングの全体戦略・施策の策定	目標達成に向けた体制構築 ・目標達成に向けた体制構築 ・目標達成に向けた体制構築 ・目標達成に向けた体制構築
経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討		経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討	経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討 ・経営計画策定の検討

DX戦略検討

データ分析に基づいた課題の構造化



データ活用戦略
ブランドデザイン/
IDデータ保持の検討



ブランド戦略の立案・実行



データマーケティング基盤構築支援からデータ分析や施策設計/実行まで、
お客様のフェーズ毎に最適なテクノロジーを選定し要件定義から構築、運用までご支援可能です。

CDP	MA/パーソナライズ	BI/Analytics	EC
    	    	   	 

CDP・MA・BIツール等のツールを活用し、データドリブン経営の実現を支援。

既存のシステムやフローを考慮し、データ活用方法の整理から実際の運用までご要望・ご状況に合わせて伴走します。

CDP/MA導入・運用支援



伴走支援

企画支援

シナリオ実装支援

配信設定代行

レポート集計支援

Q&A対応

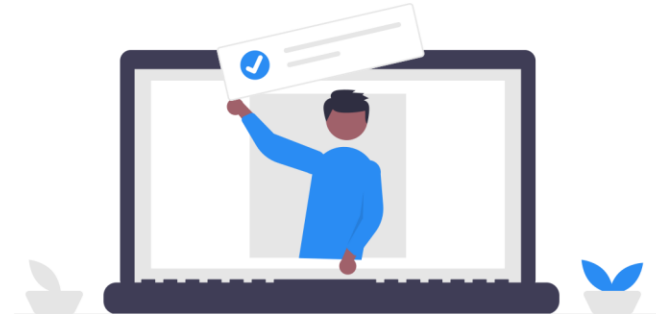
保守対応

コンテンツ制作



顧客のビジネス目標やシステム環境を理解し、顧客に寄り添った運用支援を実施

データ活用高度化支援



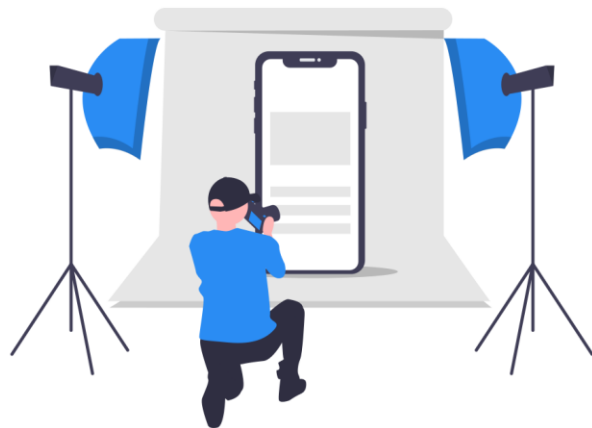
- 徹底的なヒアリングによる業務理解
- 各レイヤーの目線を考慮した最適解でのツール実装
- 自走できる体制を整える社内研修
- データを活用した施策改善、データ活用の定着・習慣化



単純なツール導入ではなく、実際に社内でデータを活用する体制の構築・定着化まで支援

経験と実績が豊富な専任チームが【高クオリティ×成果が見える】を目指し、
コミュニケーション領域では見えづらいROIを最大化させるご支援をいたします。

動画制作からCV獲得までワンストップ



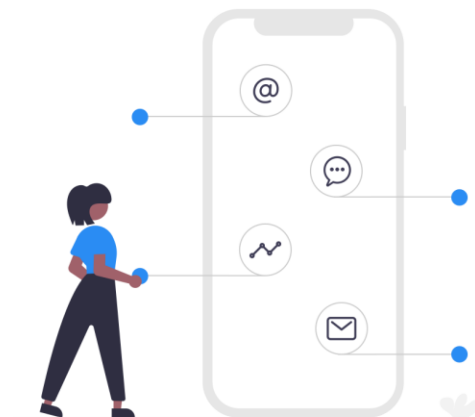
経験豊富な専任チーム
高品質&高コスパ

つくりっぱなしにしない
成果にコミット



KPIやコンテンツ施策案をベースに課題の調査やヒアリング。
効果の分析や改善施策の立案~PDCA運用までサポート

SNS立ち上げ/グロース/運用支援



社内調整のサポートも行う
伴走型支援

運用とクリエイティブで
両輪でサポート



YouTubeを始め0→100万フォロワーまでグロース経験のある
専門チームが目的やゴールから逆算した手段をご提案

サイト制作や分析、動画・広告コンテンツ制作からイベント配信まで。
マーケティング戦略に合わせた、あらゆるクリエイティブを提供します。



活用シーン例

オウンドメディア



商品紹介



ライオン 様

<https://lp.scdigital.co.jp/works/109>

IPコンテンツ活用



シンエイ動画 様 <https://www.youtube.com/c/atashinchichi>

事例紹介

業務に徹底的に寄り添った活用提案で短期間に40種類以上の業務へ生成AIを適用、自走できる体制構築を支援

課題

全社的に生成AIの活用を進め、企業向けChatGPT「exaBase 生成AI」を導入されていたロート製薬様。しかし、広報部の多岐にわたる専門業務にはまだ十分に活用されておらず、担当者の業務負担が増大していました。

支援内容

広報業務に知見のある人員をアサインし、ハンズオンでの支援を実施。業務の洗い出しを徹底し、実際の業務にAIを活用できるよう、**実践型のワークショップ**を開催しました。また、オンラインチャットでの質問受付や生成AIの活用Tipsの共有等を通じて、3ヶ月間にわたり現場への定着を支援。結果、**未経験の社員も自発的に活用を進め、他部署を含めた社内の利用ランキングで上位に入るほどの定着を実現しました。**

■ 生成AI適応業務例

- ・ プレスリリースの作成
- ・ メディア取材用QA作成
- ・ 週報の作成
- ・ インタビュー内容のサマリー作成
- ・ 文章のファクトチェック
- ・ 動画編集における要編集箇所の特定
- ・ 特定テーマにおけるリサーチ
- ・ 危機対応時の方針検討



ワークショップやもくもく会に加え、オンラインでのQA対応やTIPS共有、個別フォローも実施。プロンプトエンジニアリングの高度なスキルの内製化を行い、各自でプロンプトを編集・追加可能に。最終的には、自作プロンプトの発表会を開催できるほどの自走体制を構築しました。

経営層を含む事務局を中心に、全社一丸の営業DXを3本の柱で推進

課題

長年、管理はExcelベースで運用

- ・ Excelベースの営業進捗会議では一件一件読み上げる形式で、会議運営が非効率
- ・ 月次締め処理後の経理の集計を待たないと全社の売上総利益の実績がわからない
- ・ 月次の営業進捗会議前はリーダークラスは準備に追われて残業が常態化していた

支援
内容

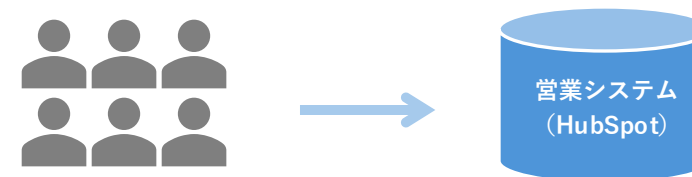
- ①BI（Power BIによる営業進捗状況の可視化）
- ②営業システム（HubSpotへの全案件登録）
- ③BPR（業務効率化と業務廃止）

■ 業務改善の流れ

- ・ 経営層から現場レベルまで幅広く対話を実施し、組織全体にDXを定着

スケジュール	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
主要なイベント	★キックオフ ★ダッシュボード①リリース	★ダッシュボード②リリース		★営業DX説明会（営業本部全員） ★営業システム入力開始					★経営層ヒアリング ★営業ヒアリング	
活動の浸透	経営層	リーダー層		現場レベル					・・・継続的な定着支援	
戦略検討 伴走支援	体制構築	説明会ストーリー検討		継続的な教育・フォロー、徹底的な伴走支援						
BI開発/運用	初期開発			継続的な改善						
営業システム活用		要件定義		活用促進						
営業BPR		BIベース の会議		週報廃止		旧管理表 廃止	議事録 見直し			

- ・ 営業システムの定義・ルールを整理し、全案件を登録



- ・ 会議運営をExcelからBIベースに変更



プロジェクト開始から半年。経営層と営業では平均して2日に1回ペースでダッシュボードを活用しており月間利用率は100%に。
BIツールが営業活動・経営判断を支えるインフラへ。

支援内容

1 顧客データの活用推進

▶ BrazeとAmplitudeで顧客データの分析を行い、顧客層の整理およびシナリオメール作成

2 マルチチャネルコミュニケーション

▶ Brazeコンテンツカードを活用し、ECサイトTopバナーを個人に合わせて出し分けの実施

3 DBとツールのAPI連携を活用した施策設計・設定

▶ BrazeとAmplitudeを連携、顧客と施策の分析結果の反映サイクル構築

成果

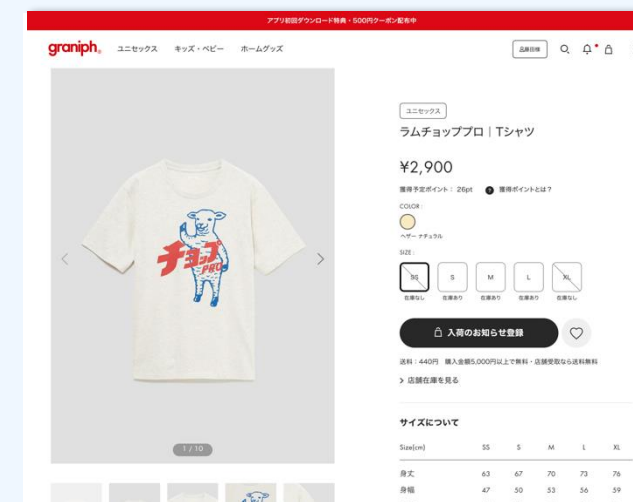
離反防止

実装期間2ヶ月 **10 倍増**

商品ページ閲覧者数のカート投入CV数

実装期間2.5ヶ月 **2 倍増**

- ✓ パーソナライズされたコンテンツをマルチチャネルかつPUSH/PULL両軸で実現
- ✓ 顧客の行動イベントをトリガーに個人に合わせたコンテンツを配信
- ✓ 顧客の行動データ分析や機械学習を活用し、必要な施策対象と効果的なコンテンツの選定を実現



Amplitude レコメンドと *braze* コンテンツカードを組み合わせた日本初の事例に！



訴求keyword

アルコールチェックから車の手配まで「社員の移動をまるまる管理」

設計point

どんなことができるサービスなのか”を直感的に感じ取れるキーワード（キャッチコピー）を策定。
キーワードを全施策の軸に置き、キーワードを体現するクリエイティブを各タッチポイントで制作し発信。
認知フェーズと理解促進フェーズのコンテンツをそれぞれ制作することで与件を叶える全体設計に。

認知フェーズ



理解促進・獲得フェーズ



獲得バナー

LP訪問者に対し効果的なバナーを出し
分け再訪を促す



とことん寄り添い、 “志”を持って提案してくれる

住商アーバン開発株式会社
代表取締役社
長羽鳥様

当社の仕事は、実際に経験されないとなかなか理解いただくことが簡単ではないと考えています。
しかし、SCデジタルは当社の仕事内容や抱えている課題を、深く理解することに努め、寄り添った提案をしてくれました。当社からも要望や意見を色々としましたが、それら全てに「そうですね、その通りですね」と同意するわけではなく、場合によっては「こうすべきです」などの提案もしてくれ、有意義な議論を重ねることができました。
中途半端な提案や寄り添いはしないという強い覚悟が伝わってきました。



ビジョンを崩さずにプロジェクトを 達成する伴走支援

株式会社グラニフ
EコマースDiv.ゼネラルマネージャー
高松 貴宏様

弊社がBrazeを採用した際のビジョンの一つは、「さまざまなコンタクトポイントを通じて、パーソナライズされた顧客体験を”シームレス”に提供する」ということでした。もし、ECサイトとEメールで異なる商品をご提案した場合、お客様はグラニフでの体験に違和感を感じるかもしれません。そこで、レコメンデーションはBrazeに集約し、Brazeから全てのコンタクトポイントに同じ商品をご提案することが最良の方法であると考えました。プロジェクトの過程で遭遇した課題も多かったですが、関係者全員の協力で、ビジョンを崩さずにプロジェクトを達成することができました。



広い視点での マーケティング支援に期待

三菱電機株式会社
宣伝部 ビジネスコミュニケーション1グループ
原田 幸洋 様 / 小泉 華音 様

Biz Timelineが現在どのような状況になっていて、今後どうしていきたいか、といったといった「As-Is / To-Be」を再定義し、理想と現状のギャップと課題を洗い出している最中です。
KARTEには、現在当社で利用している機能の他にも多くの機能が搭載されているため、KARTEの機能を把握して当社の課題解決にどのように活用できるか考えていきたいです。
理想に近づけていくためにはKARTEだけで解決できないこともあります。SCデジタル社のマーケティングに関するノウハウや視点から総合的にサポートしていただければと考えています。

