

Company profile

SCデジタル株式会社 会社案内 2024

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
役員	代表取締役 社長執行役員CEO 中橋 大樹 取締役（非常勤）柿木 弾 取締役（非常勤）荒牧 俊一 監査役（非常勤）坂木 賢史
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

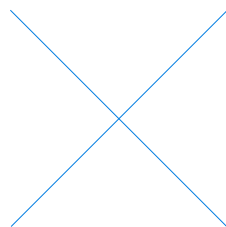
STATEMENT

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

CXとDX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

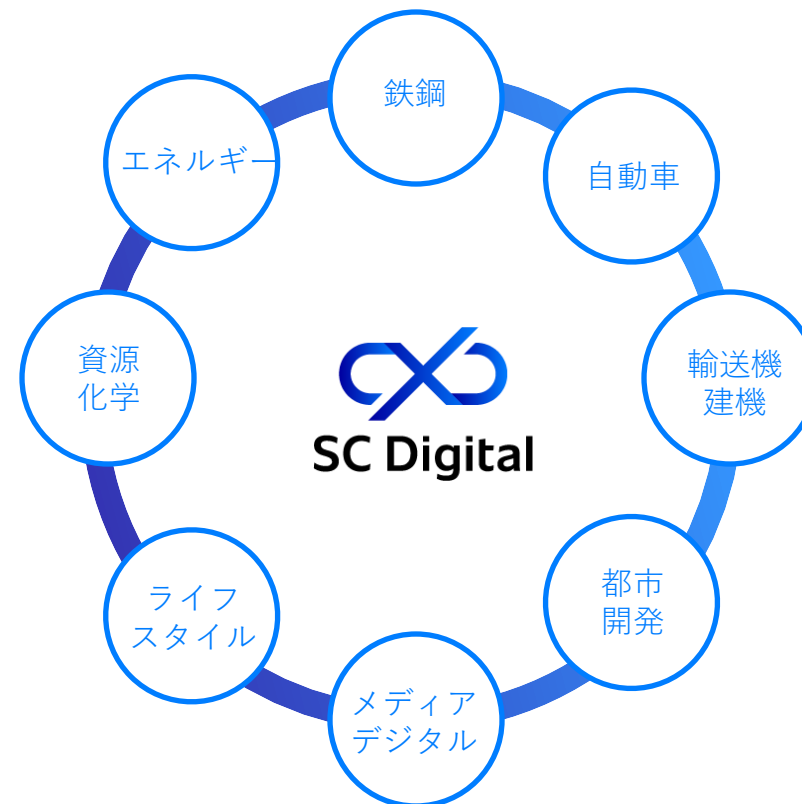
住友商事のデジタル/メディア事業領域での新規事業開発とその推進を目的とする戦略事業会社として設立。

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/アウトナ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。

各業種に特化したマーケターをはじめとしたプロ人材が複数在籍。
課題解決とプロジェクトの成功をリードします。

マーケター出身業界例



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

DX/クリエイティブ/コンサルティングなど様々な領域のプロフェッショナルが集結。

貴社の課題解決に適したデジタル人材をアサイン可能です。

戦略コンサルタント

マーケター

動画クリエイター

エンジニア

DXコンサルタント

SNSプランナー

データエンジニア

CXコンサルタント

webディレクター

ECコンサルタント

PR

プランナー

PM/PMO

事業開発プロデューサー

配信ディレクター

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。

星野リゾート



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が可能です。

DX

- 購入前（パーチェスファネル）各種施策

CX

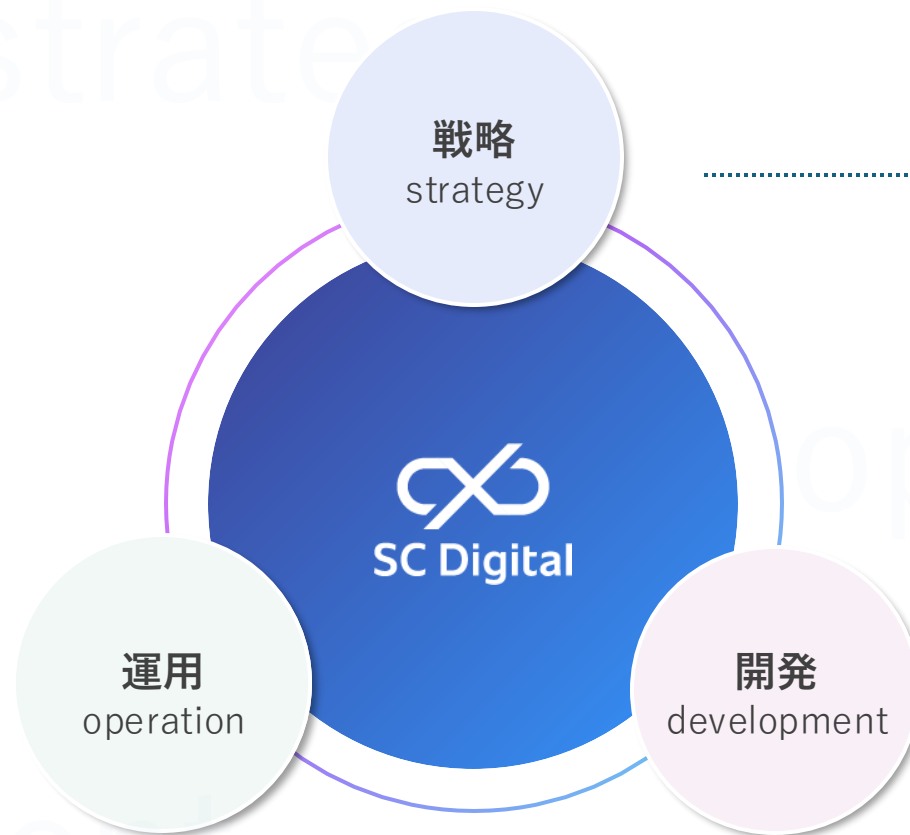
- 購入後（インフルエンسファネル）施策各種

DX

- データ戦略

CX

- ビジネス戦略
- ブランド戦略
- マーケティング戦略

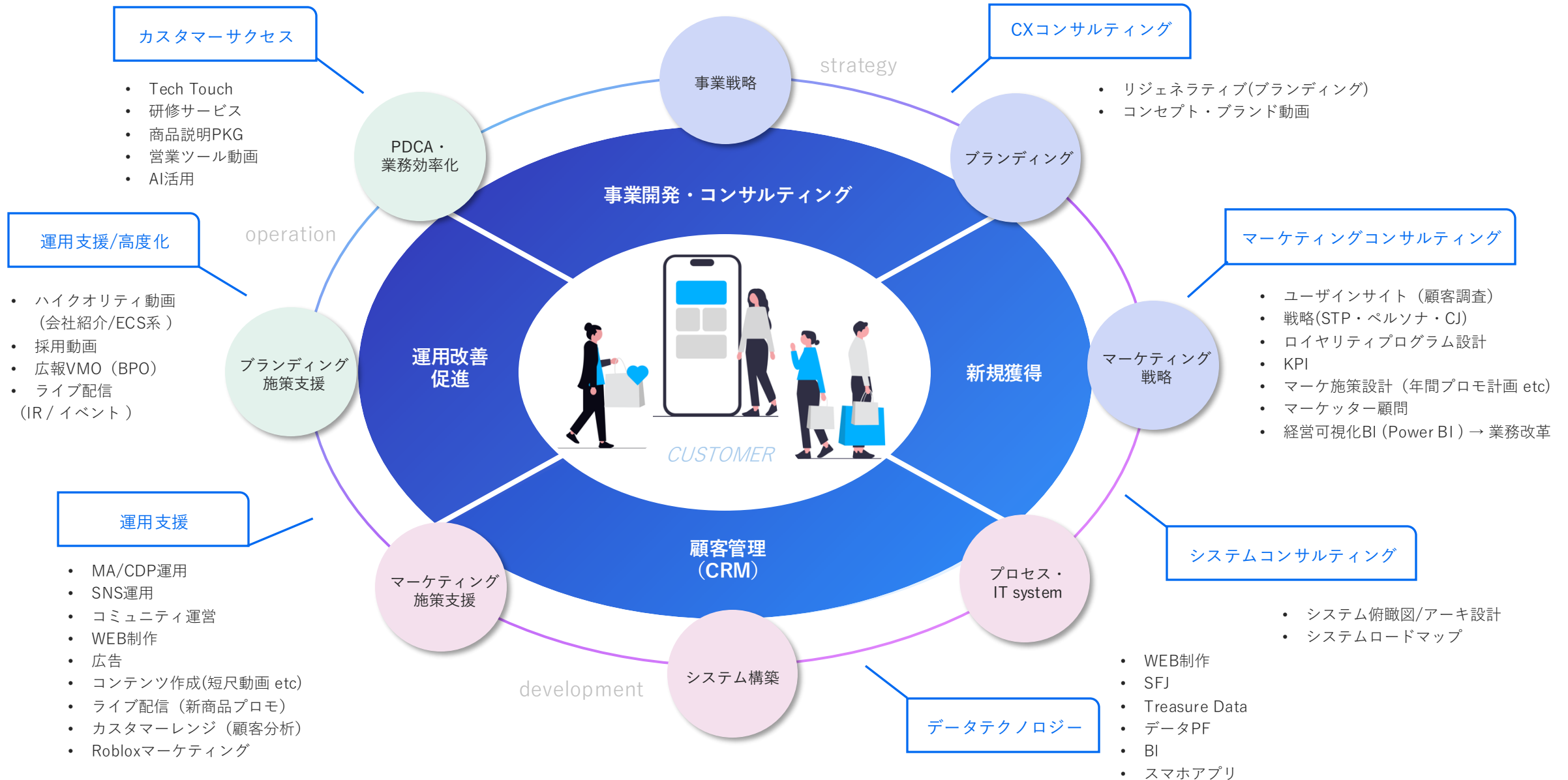


DX

- システム開発/構築
- MAツール導入支援

CX

- マーケティング施策計画
- クリエイティブ開発



企業のデュエリジェンス、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) 課題抽出と対応策策定		2) デジタルマーケティングの企画立案		3) 実行計画策定	
1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目以降	4ヶ月目以降
事業戦略のための課題 ・ヒアリング/インタビュー等による		事業戦略のための課題 ・既存顧客インタビュー等による		マーケティングの全体戦略・実施計画の策定	
経費削減のための課題 ・現状の経費削減 ・現状の経費削減 ・現状の経費削減		顧客獲得のための課題 ・現状の顧客獲得 ・現状の顧客獲得 ・現状の顧客獲得		目標達成に向けた推進体制 あるべき体制の検討	
組織体制構築のための課題 ・現状の組織体制 ・現状の組織体制 ・現状の組織体制		顧客獲得のための課題 ・現状の顧客獲得 ・現状の顧客獲得 ・現状の顧客獲得		各部署マーケティングチームの 体制案	

sample

DX戦略検討

データ分析に基づいた課題の構造化



sample

データ活用戦略
ランドデザイン/
IDデータ保持の検討



sample

ブランド戦略の立案・実行




sample



ブランドアセット制作

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	
    	    	  	 <th>アプリ</th> 	アプリ

SMC/Braze/HubSpot/KARTE等の幅広く取り扱い & 認定資格保有者が多数在籍。

内製化や広告運用まで、顧客ニーズに合わせた支援を提供します。

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

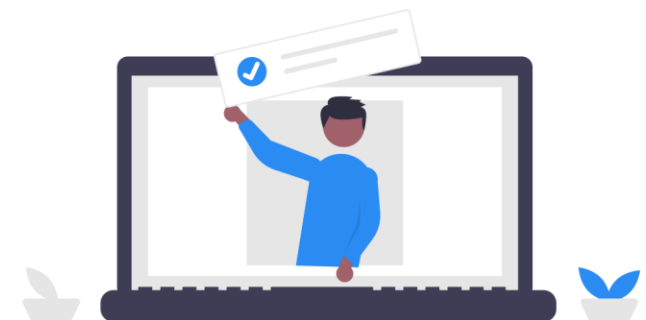
保守対応

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

広告運用支援



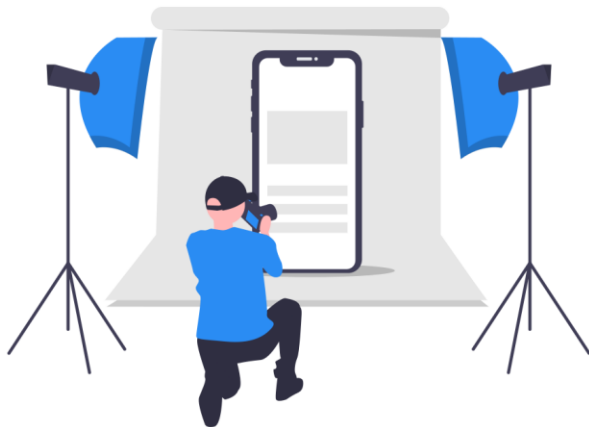
- クリエイティブの専門家集団が理想の見せ方を追求
- 企業価値を最大化する施策をトータルプロデュース
- 内製 & 少数精鋭の小回りの効くチームによるスピード感



TVCMやタクシー広告・雑誌広告から、リスティング広告やSNS広告のオンライン施策まで幅広く対応

経験と実績が豊富な専任チームが【高くオリティ×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ずらい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



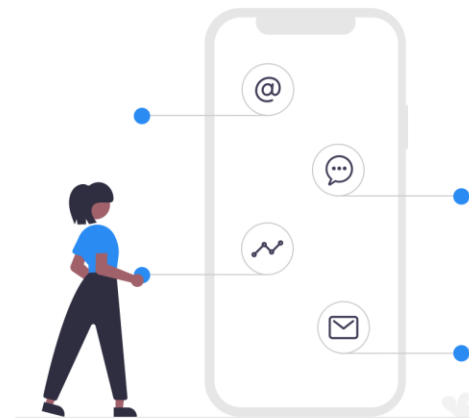
経験豊富な専任チーム
高品質&高コスパ

×
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

最先端のXRスタジオを保有し、配信実績も多数。

オンラインでのリッチな顧客体験として様々な目的でご利用いただけます。



CGなど多彩な演出を入れた体験型映像でメッセージを訴求！
反応が見えにくい&コミュニケーションがとりづらいオンラインイベントでも、ユーザーを飽きさせずに伝えたい情報を届けることが可能です。

XRスタジオの活用例

- IR/記者会見
- ユーザーイベント
- カンファレンスイベント
- 社員向け/採用イベント etc

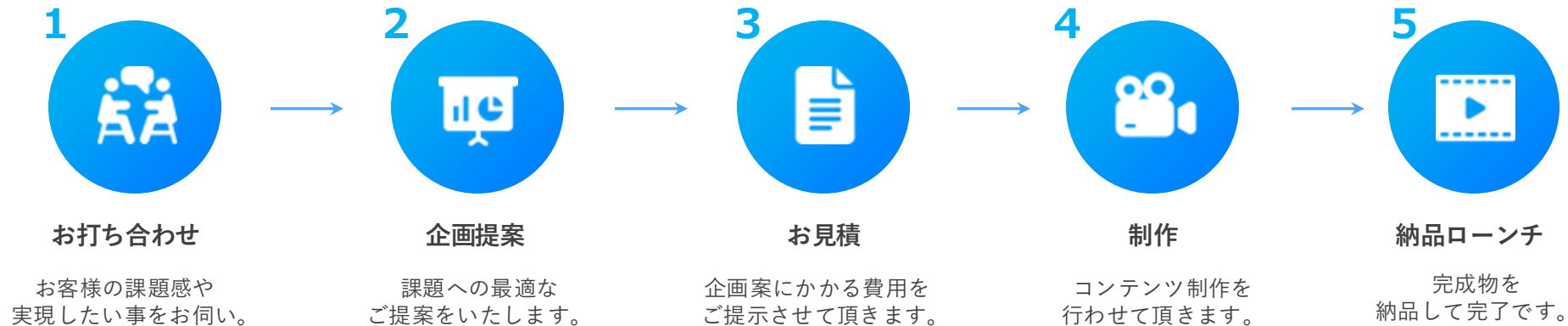
▼ALPHABOAT XR STUDIOのメリット

	当社	A社 (大型XRスタジオレンタル)
価格	○ ミニмум300万円～	△ 数千円～数億
プランニング 有無	◎ 番組制作やライブの実績豊富なスタッフが、企画・演出等トータル提案。	✕ 基本はスタジオレンタルのみ。
CG・合成 クオリティ	◎ 人物やオブジェクトの反射・動きのスムーズさなど、現実に近い映像レベル。	◎ 映画制作にも利用できる質感。さまざまなグラフィック演出も可能。
カメラワークの 自由度	△ 人物映像は正面からのみだが、引き絵や空間内の自由な移動が可能。	◎ 360°撮影等、複数のアングルでも投影可能。
撮影場所の 自由度	◎ 持ち運び可能。体験型コンテンツとしての利用や遠隔での登壇を実現。	✕ スタジオがある場所への移動が必須。

XRスタジオを活用したイベント配信の演出から、TV CMなどの高品質な動画まで。
コミュニケーション手法としてのあらゆるクリエイティブを、企画から実行まで対応可能です。



完成までの流れ



事例紹介

支援内容

- 1 顧客データの活用推進
- 2 マルチチャネルコミュニケーション
- 3 DBとツールのAPI連携を活用した施策設計・設定

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

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

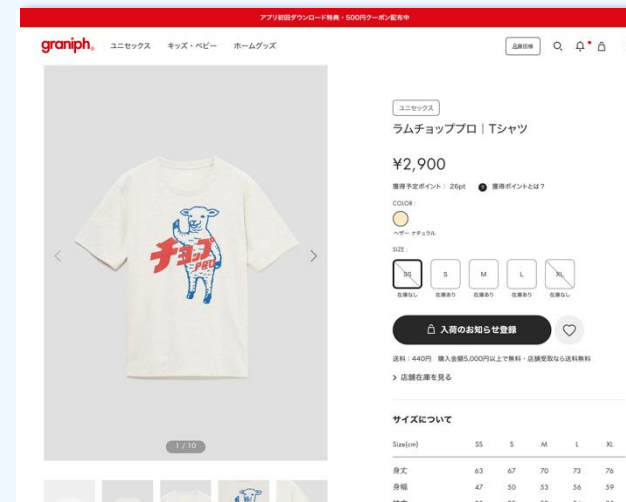
BrazeとAmplitudeを連携、顧客と施策の分析結果の反映サイクル構築

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

CM (TV/Web)



OOH (各主要都市)



タクシー広告



Webバナー (GDN/YDN)



SEO対策



理解促進・獲得フェーズ

How to 動画



コンセプト動画



メディアTU記事



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お申し上げしましたが、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、「さまざまな接触ポイントを通じて、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から全ての接触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。

 SC Digital