

SCデジタル株式会社
会社概要



COMPANY
PROFILE

AGENDA

1. 企業概要
2. VISION
3. STATEMENT
4. 我々の強み
5. WHAT WE ARE
6. ソリューション全体像
7. 支援実績
8. クライアント企業様からの声
9. サービス
10. 支援事例
11. Appendix



01 | 企業概要

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7-5

ヒューリック渋谷二丁目ビル2F/3F

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

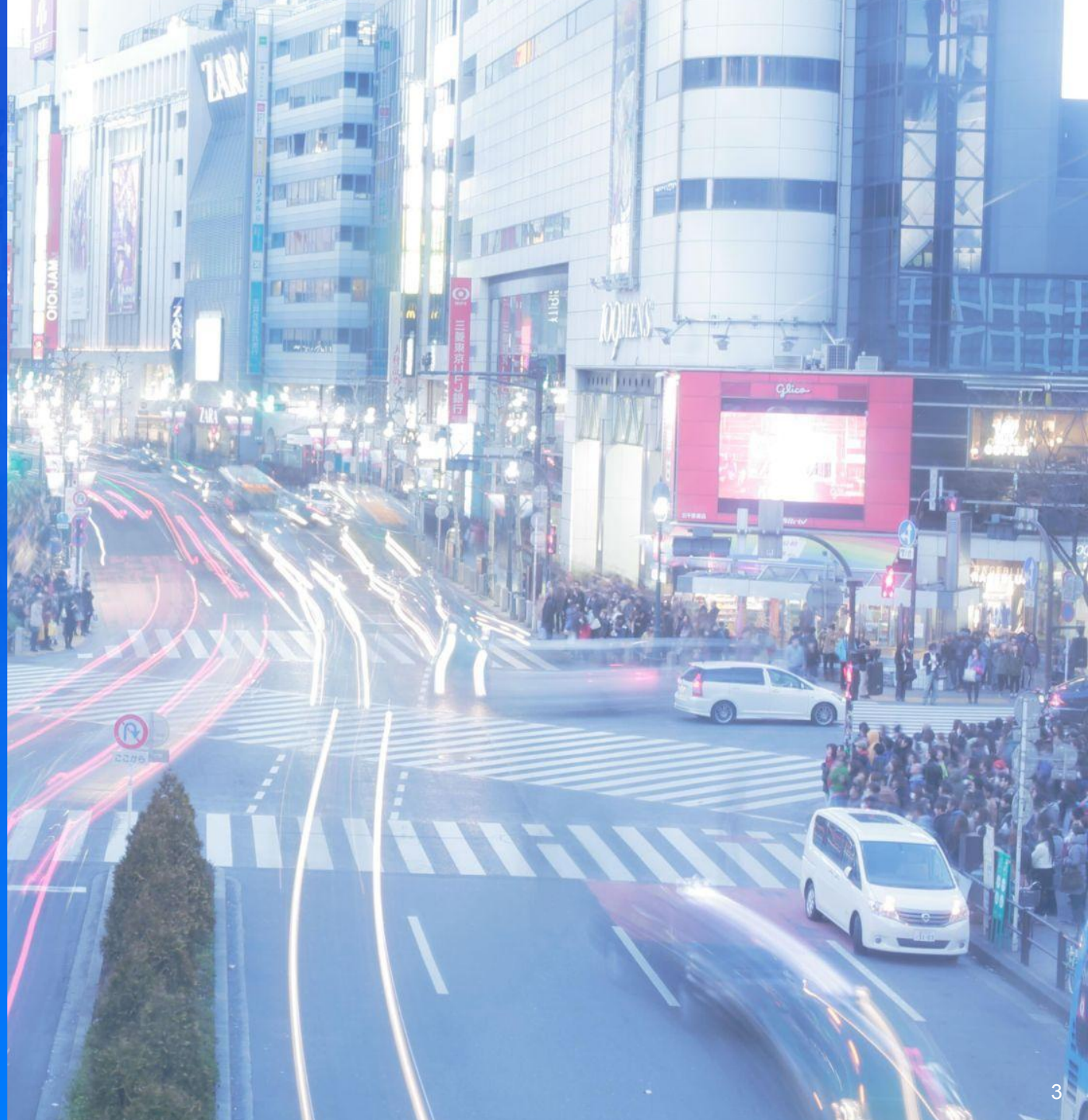
取締役(非常勤)荒牧 俊一

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KIYONO、株式会社CMerTV

認定 プライバシーマーク22000345(02)



02 | VISION

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

**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。**

04 | 我々の強み① ~住友商事グループのマーケティングDXを担う~

住友商事グループの抱える経営課題やマーケティング課題、ニーズを把握し、蓄積してきたノウハウが我々にはあります。

住友商事グループ 約900社



金属



輸送機・建機



インフラ



メディア・デジタル



生活・不動産



資源・化学品



エネルギー
イノベーション

課題・ニーズ

04 | 我々の強み② 多様なデジタル人材

SCグループの事業領域を背景に、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

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

04 | 我々の強み② ~多種多様なマーケターが集う~

SCデジタルには様々な業界の出身者が集結しており、貴社の課題解決に適したマーケターが見つかります。

マーケター出身業界(抜粋)



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

04 | 我々の強み③ ~データ×クリエイティブ~

私たちはデジタル顧客体験創造の専門家集団です。
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。

データをもとにしたターゲット分析から、最適なクリエイティブ制作まで一気通貫でご支援

市場調査

顧客分析

CDP・MA 導入/活用

...



SNS運用

サイト構築/動画作成

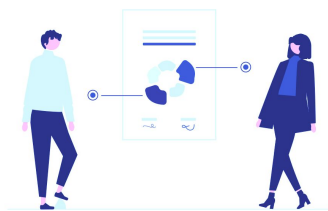
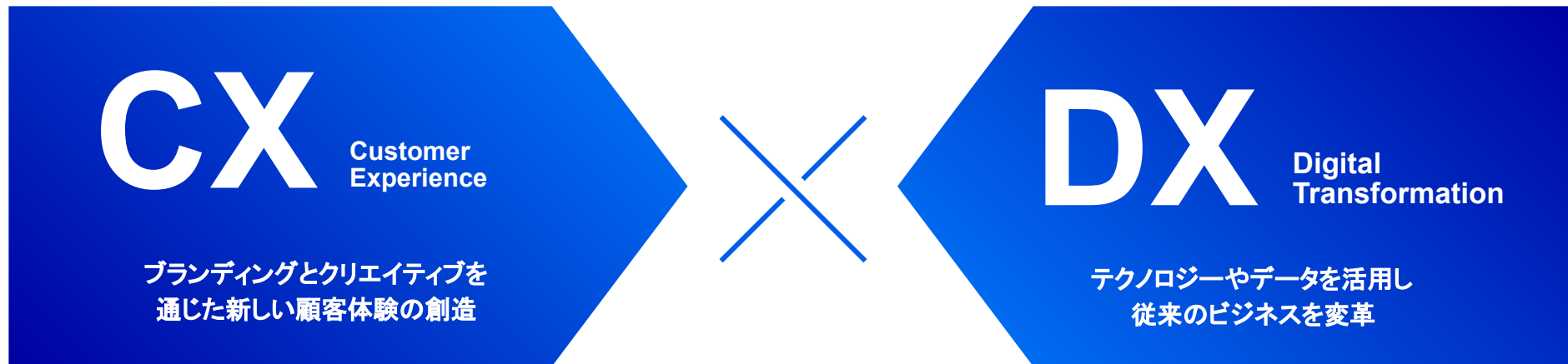
XR/ライブ配信

メールマーケティング

...



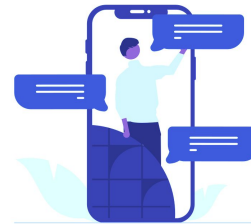
私たちはデジタル顧客体験創造の専門家集団です



コンサルティング



導入支援



企画・制作



運用代行



伴走支援

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、
ユニークで高い顧客エンゲージメントを実現します

06 | マーケティング全体像

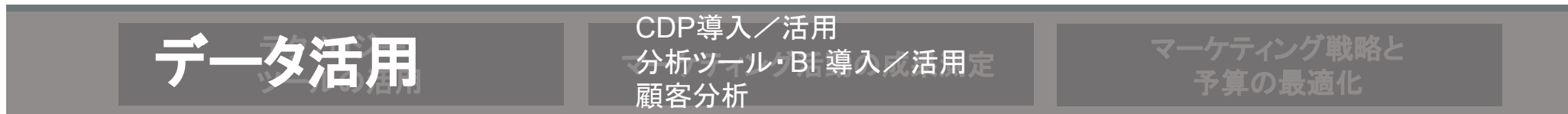


06 | ソリューション全体像



LTV最大化戦略

新規獲得戦略

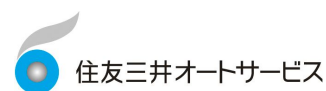


07 | 支援実績



BtoB、BtoCを問わず幅広い企業様の伴走支援をしています。

星野リゾート



08 | クライアント企業様からの声



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申し上げましたが、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
□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。

09 | サービス① ~コンサルティング ビジネス・システム~

企業のデューデリジェンス、新規事業開発、データ活用戦略、戦略実現のシステム構想を支援

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



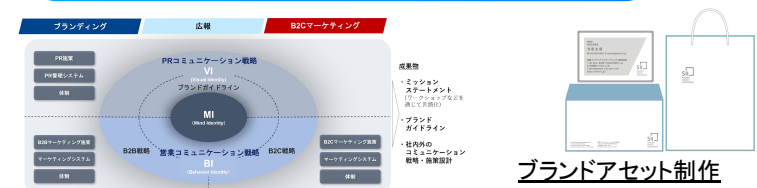
成果物例

DX戦略検討

データ分析に基づいた課題の構造化



ブランド戦略の立案・実行

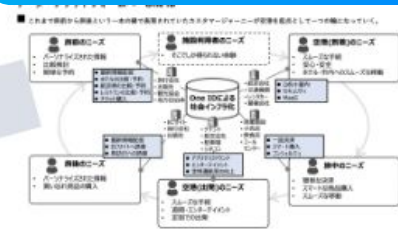


データ活用戦略グランドデザイン検討



成果物例

IDやデータ保持の検討



09 | サービス② ~システム導入~

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、運用まで支援させていただきます。

CDP



MA / パーソナライズ



BI / Analytics



アプリ

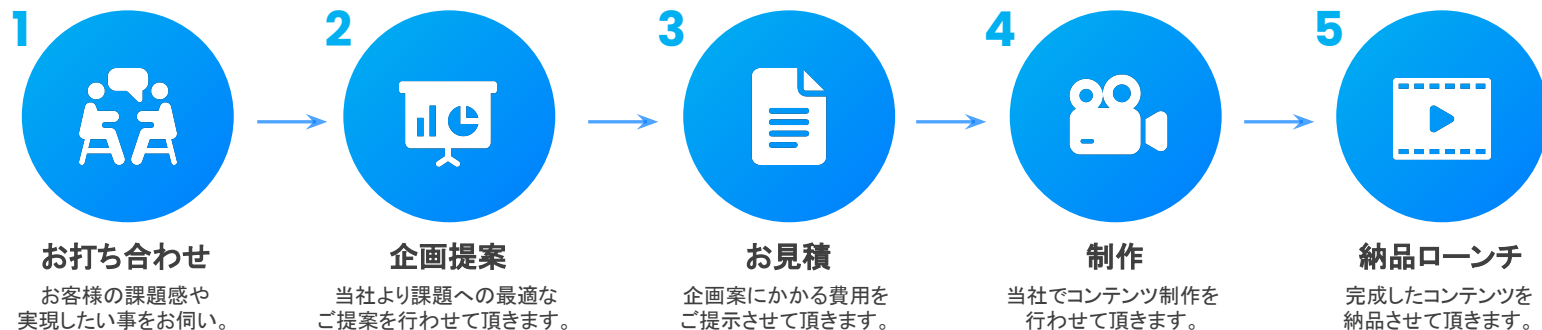


EC



09 | サービス③ ~映像制作・ライブ配信~

お客様の本質的な課題確認をさせていただき世の中に発信したいメッセージと方法をご提案～制作、運用まで一気通貫で実施します。



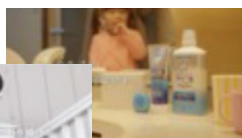
ALPHABOAT XR STUDIO

SCSK様
「UXサービスセンター altcircle コンセプトムービー」

住友三井オートサービス様 新サービスプロモーション



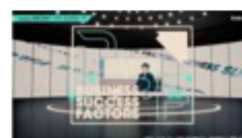
ライオン様 ブランディング動画



TVC
M



KV/LP/バナー作
成



タクシー広
告



WEB AD 運
用



メディアタイアップ

	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。

09 | サービス④ ~マーケティング運用支援~

SMCやBraze、HubSpot、KARTE等のMarketing Automation(MA)製品の認定資格保有者が多数在籍。
CDP製品やWebサイトを含め、顧客ニーズに合わせた運用支援サービスを提供。

MA運用支援

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

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

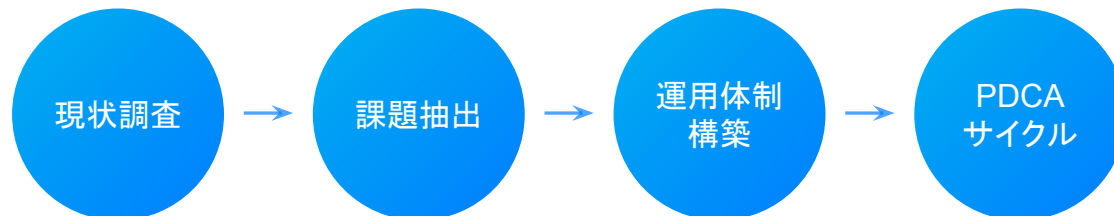
Q&A対応

保守対応

コンテンツ制作

WEBサイト企画・制作・運用支援

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を行い、
顧客に伴走する形で効果の分析や改善施策の
立案からPDCA運用などを実施・サポート



SNS運用

SNSを起点としたデジタルマーケティングを支援
媒体ありきではなく、目的やゴールから逆算した手段をご提案

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の
両輪でサポート

広告運用

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

- ✓ クリエイティブの専門家集団が理想の見せ方を実現
- ✓ 企業の価値を最大化できる施策をワンストップでトータルプロデュース
- ✓ 内製で少数精鋭の小回りの利くチームだから提供できるスピード感

09 | サービス⑤ ~SCデジタルの広報PR機能BPO~

広報・宣伝・採用領域のプロフェッショナル人材不足、アウトター・インナープロモーションにおける課題など企業・ブランドのコミュニケーションを高度化する為に最適な人材+デジタル・コミュニケーション領域における効率的で最適なソリューションを提供します。

01 | コミュニケーションコスト削減と生産性向上

広報・宣伝・採用プロモーション領域におけるプロフェッショナル人材の採用、外部広告エージェンシー、PR会社など専門性の高いコミュニケーションが求められる領域を当社人材によりコミュニケーションコストの削減と生産性を向上などの機能提供を致します。

02 | 専任PMが広報・宣伝業務の高度化に伴走

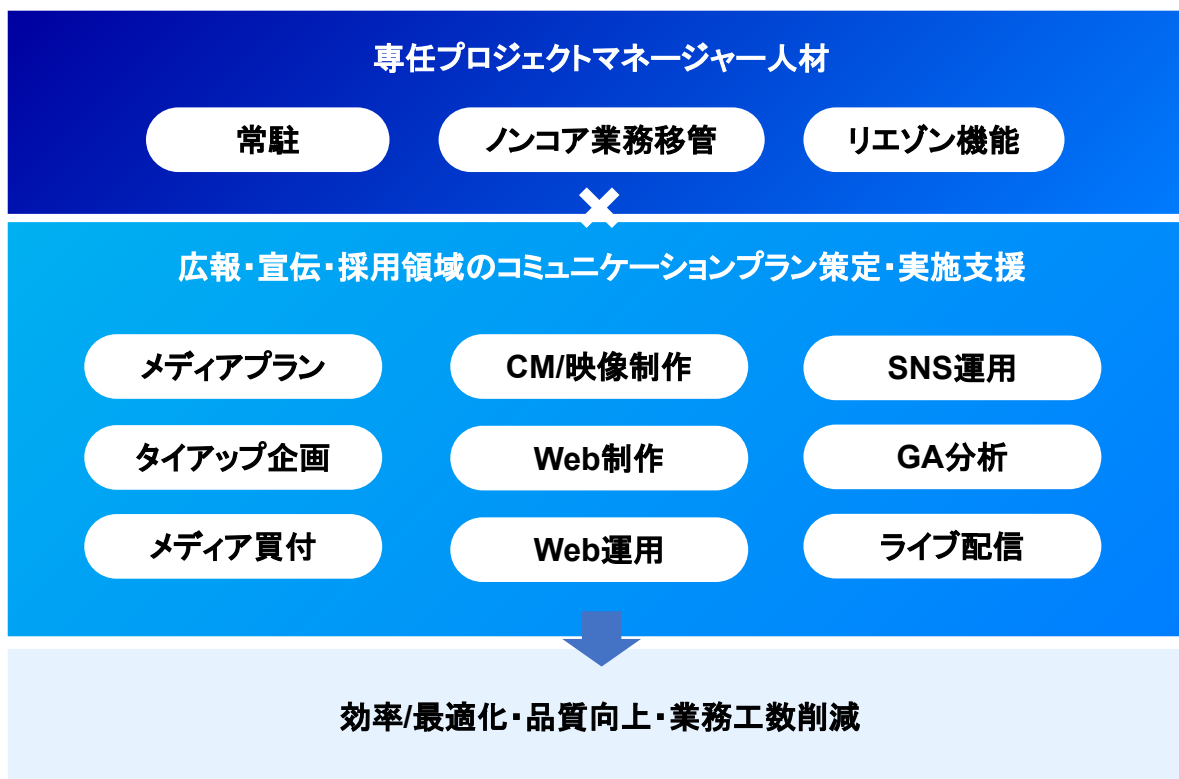
専任プロジェクトマネージャーがプロモーションの高度化や課題解決に向けて貴社ご担当者・チームに伴走致します。

03 | デジタル・SNSのトレンドに即対応

目まぐるしく移り変わるデジタル・SNSのトレンドや、SNS炎上リスクの対策などデジタル・SNS領域の各業務に関するノウハウを駆使し、デジタルコミュニケーション領域のサポートを致します。

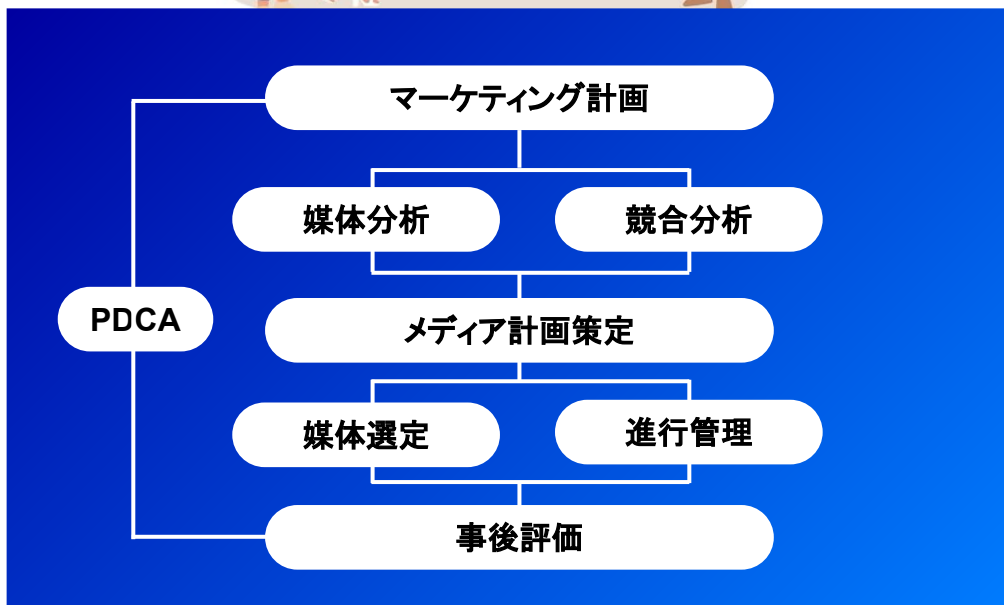
04 | SCデジタルのナレッジを活用

広報・プロモーション業務の改善を目指す際に、社内のノウハウだけでは不十分な場合もあります。SCデジタルのナレッジを活用し広報・プロモーション業務の改善を行いコミュニケーションを高度化していく事が可能です。



09 | サービス⑤ ~ 広報PR機能BPO支援事例(メディアプランニング)

クライアント企業のマーケティング計画に基づいた広告コミュニケーションの立案、媒体・競合分析を経てメディアプランを策定。ターゲットに合わせた媒体の選定、実行の進行管理、効果測定までの一気通貫してサポートいたします。



09 | サービス⑤ ~ 広報PR機能BPO支援事例 (CM/映像制作)



住友商事
テレビCM制作



住友三井オートサービス
テレビCM制作



アイジー工業
テレビCM制作



ダイソン
ウェブCM制作



サミット
店頭プロモーション動画



住友商事
ブランドムービー

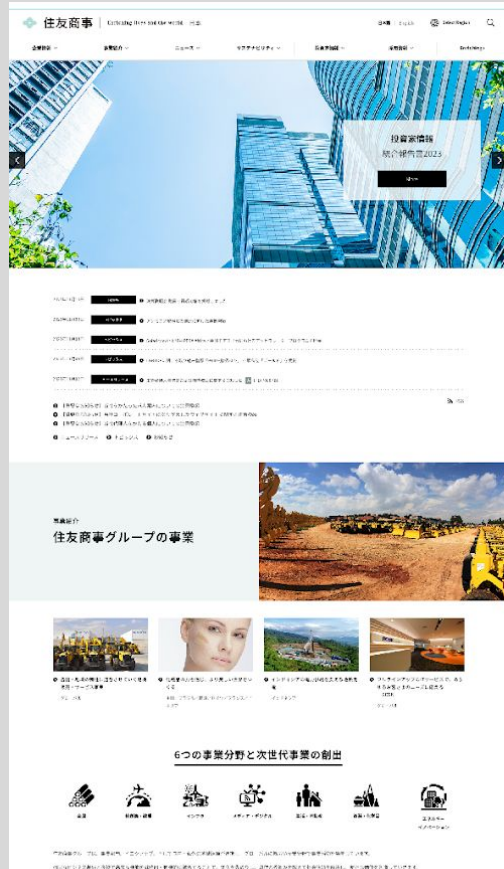


住商メタルワン鋼管
採用ブランドムービー



KALDI
店頭プロモーション動画

09 | サービス⑤ ~ 広報PR機能BPO支援事例(ウェブ制作/運用/GA分析)



住友商事 企業サイト
制作・運用



SCデジタル基盤ポータルサイト
制作・運用



住友商事オウンドメディア
制作・運用



住友三井オートサービス
サービスサイト制作

09 | サービス⑤ ~ 広報PR機能BPO支援事例 (SNS運用)



住友商事
Facebook LinkedIn



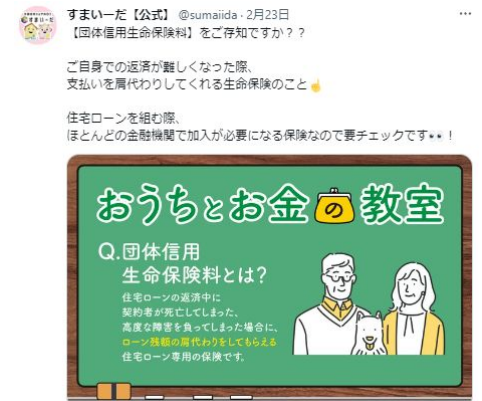
福島県浪江町
Facebook / Instagram / X



ニッスイ
X (一部YouTube実績あり)



住友商事マシネックス
Facebook



飯田グループホールディングス
X / YouTube



スタジオびえろ
YouTube



シンエイ動画「あたしんち」
YouTube / TikTok / X / Facebook



UCC 上島珈琲
YouTube



日本中央競馬会
YouTube



LOWYA
YouTube

09 | サービス⑤ ～広報PR機能BPO支援事例(ライブ配信)



住友商事×Forbes
ライブ配信



東芝
OPEN SESSIONライブ配信



Brave
ローンチイベントライブ配信



Brainpad
Doors DX Conference



JPB
B.LEAGUE対談ライブ配信



LION
新商品発表会ライブ配信



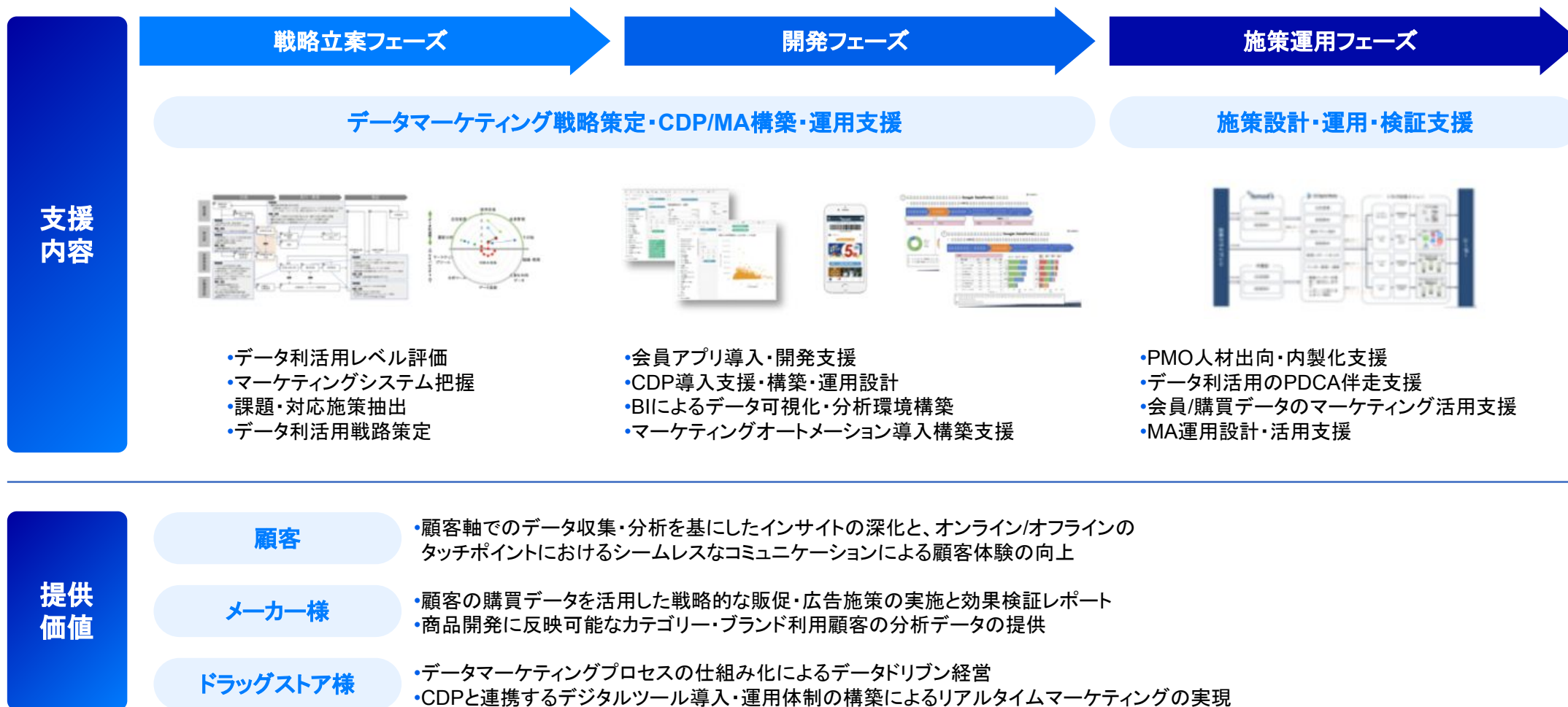
パーソルホールディングス
ライブ配信



東洋水産
赤緑食べ比べライブ配信

10 | 支援事例① ～株式会社トモズ様～

提供価値向上を実現するため、戦略～施策設計まで一気通貫支援



10 | 支援事例② ～住友三井オートサービス株式会社様～

SaaSの新サービスローンチに合わせ、キービジュアル制作からマーケティング施策の計画・実施までマーケティングファネルごとに一貫通貫した施策を全面支援

KV / LP / バナー



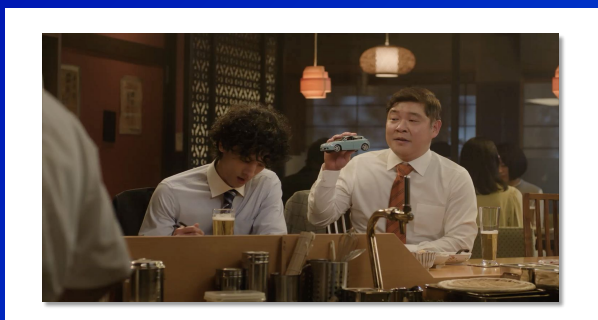
OOH広告



タクシー広告



TVCM



メディアタイアップ



デジタル広告



10 | 支援事例③ ~株式会社グラニフ様~

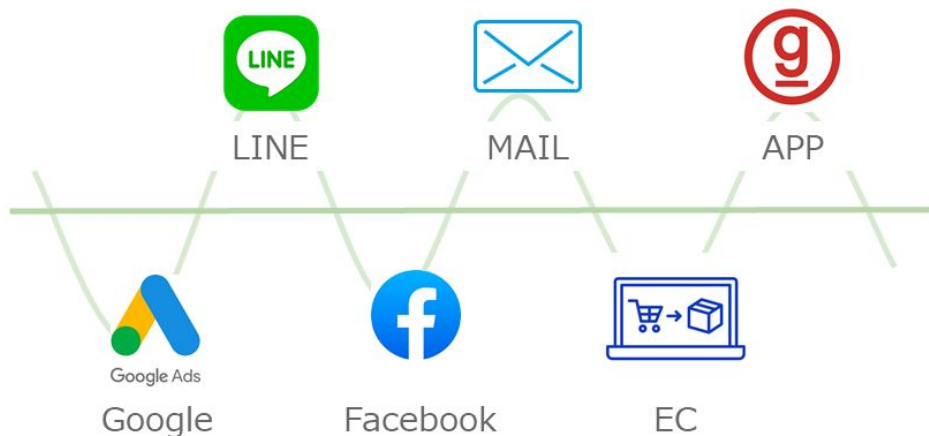
graniph®



braze

(アパレルの企画・製造・小売)

複数の顧客接点



プロジェクトのゴール

**BRAZE導入（マルチチャネル×パーソナライズ）による
最先端の顧客体験価値の強化**

最適化された一貫性のある
マルチチャネルシナリオ

顧客データ活用による
レコメンデーション構築

日々変化する顧客ニーズに
応えるための自走伴走支援

プロジェクトの効果

①顧客離反防止
による売上貢献

実装期間2ヶ月で**10X**

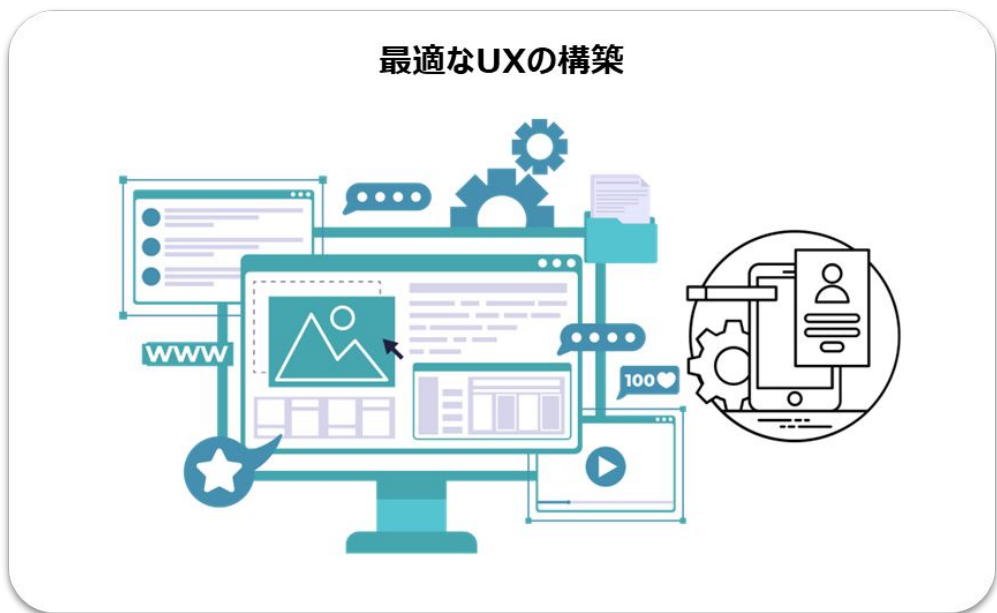
②商品ページを
閲覧者数のカート投入
CV数増に貢献

実装期間2.5ヶ月で**2X**

③施策の追加や
応用に活用

∞X

10 | 支援事例④ ~三菱電機株式会社様~



プロジェクトのゴール

KARTEを導入して コンテンツマーケティングの高度化を支援

KARTEを最大限活用した
WEB接客

専門家集団だからこそその
スピーディーで高品質な対応

ツール運用に留まらない
マーケティング伴走支援

プロジェクトの効果

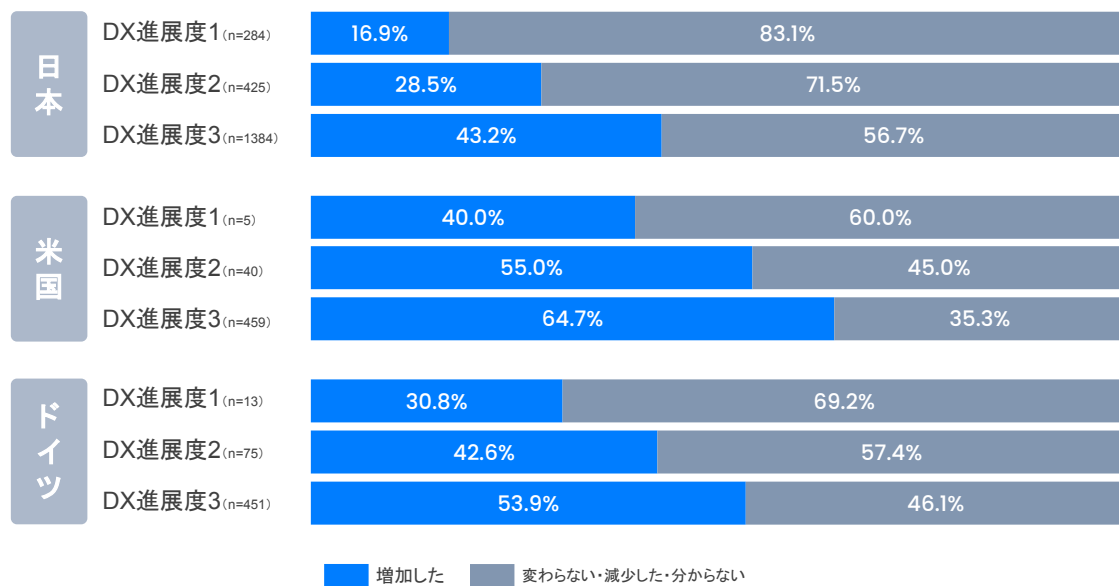
- ①WEB接客による
送客率向上
送客率81.7%向上
- ②KARTEの
設定対応はもちろん
+αのご提案まで
期待以上の付加価値
- ③運用業務を超えた
メディア全体の
PDCAまでサポート
高レベルな伴走支援

11 | Appendix: 企業を取り巻く環境 ~DXの遅れ

DX推進が売上に与えるインパクトは認識しているものの、直近数年間の日本企業のDX推進は欧米に比べて大きく遅れをとっている。

DXの進展度と売上高(前年度からの比較)

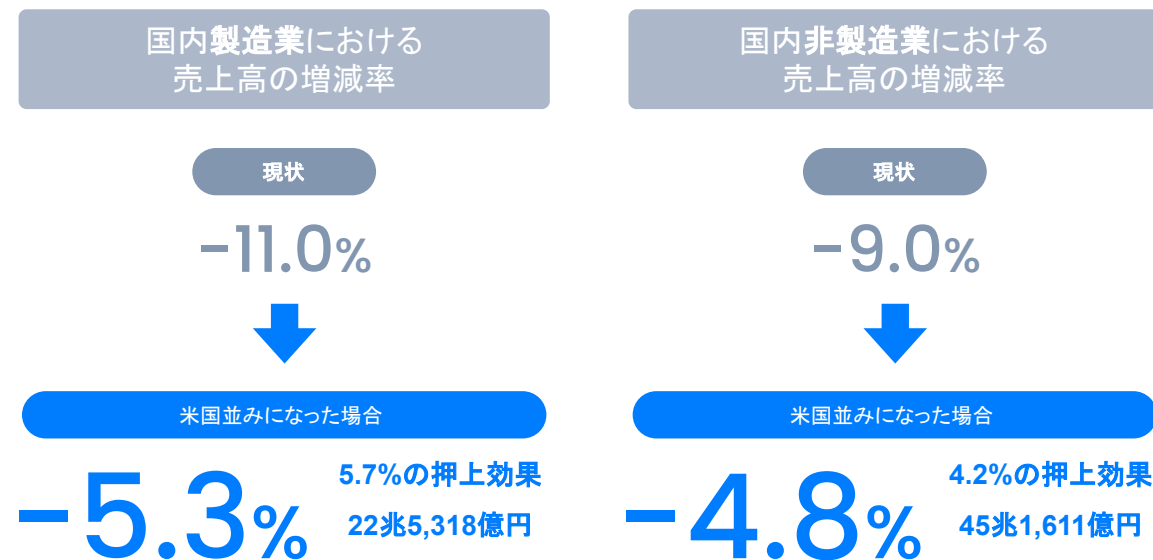
いずれの国においても、DX進展度の高い企業ほど、売上高が増加したと回答した企業の比率が高い結果となった。



(出典)「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究」総務省(2021)
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r03/html/nd1124a0.html>

DXに取り組む企業が米国並みになった場合の売上高シミュレーション

製造業、非製造業ともに売上高押し上げ効果が見られた。



(参照)総務省「企業活動におけるデジタル・トランスフォーメーションの現状と課題」
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r03/pdf/n1200000.pdf>

11 | Appendix: 企業を取り巻く環境 ~CXの遅れ

CX(カスタマーエクスペリエンス)の改善を遅らせる企業は、売上の伸びが遅くなり、CXを優先し優れた成果を上げている競合他社に比べて、全体的な企業成長に苦勞する可能性があることが示唆されています。

マッキンゼーレポート 「Growth through customer experience」

売上伸長率 **200%超**

CXにおいて優れている企業は、2016年から2021年の間にCXで遅れを取っている企業と比較して、売上の伸び率が2倍以上であった。これらのCXリーダー企業は、COVID-19パンデミックの経済的影響からも他社より速く回復した。

(出典)<https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/growth-through-customer-experience>

マッキンゼーレポート 「Building blocks of successful customer experience」

CVR **15~20%UP**

10年以上にわたり、マッキンゼーは900社以上の企業にカスタマーエクスペリエンスプログラムの設計と実行を支援してきた。これらの取り組みにより、売上のコンバージョン率は15~20%増加し、サービスコストは20~50%減少し、顧客満足度は10~20%向上した。

(出典)
<https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/the-three-building-blocks-of-successful-customer-experience-transformations>

フォレスターレポート 「The \$-Value Of Improving CX By 1 Point In 2022」

追加収益 **10億ドル超**

CXをわずか1ポイント改善するだけで、10億ドル以上の追加収益が見込まれる。これは、CXのわずかな改善が企業の成長に大きな財務的影響をもたらすことを示している。

(出典)<https://www.forrester.com/report/the-value-of-improving-cx-by-1-point-in-2022/>

エプティカレポート 「How does customer experience affect sales growth?」

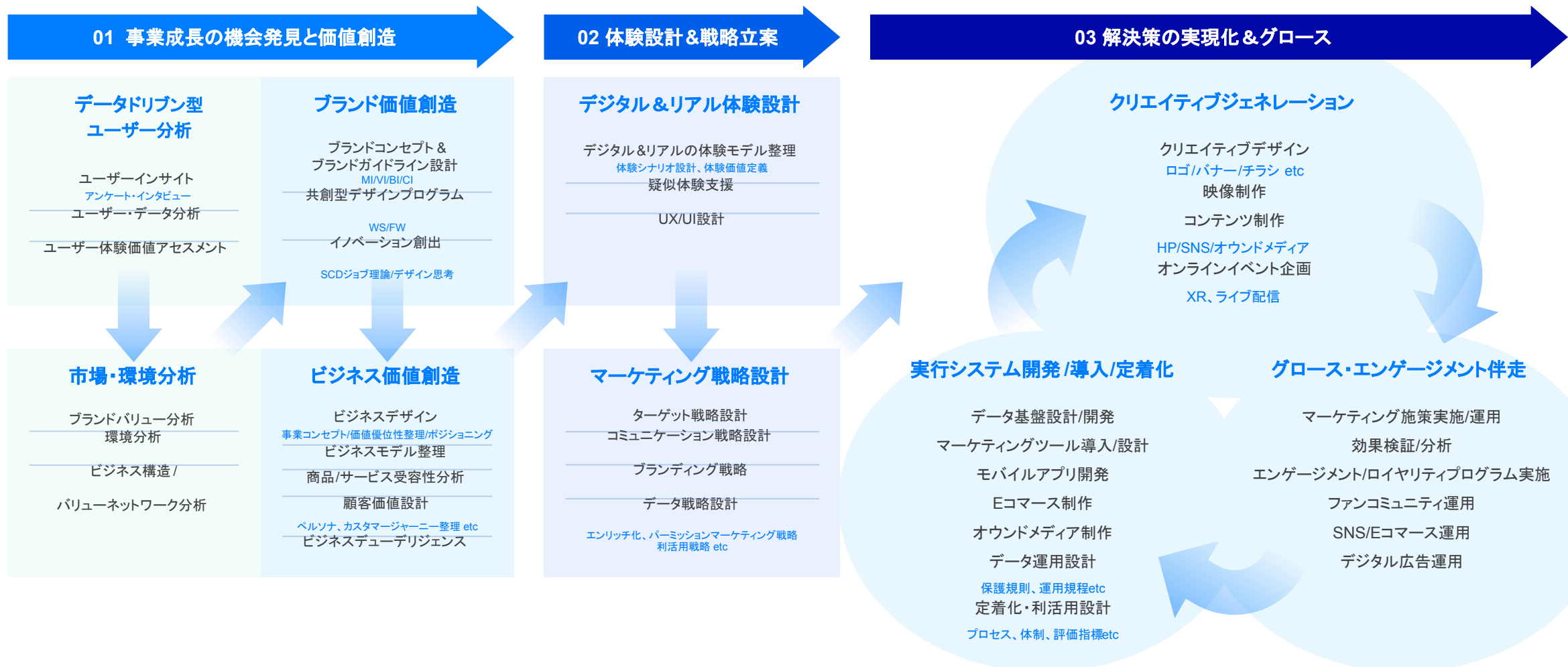
年間成長率 **17%**

CXでリードしている企業は年間成長率が17%に達しており、これはCXで遅れを取っている企業の3%と比較して明らかに高い。CXのポジティブな影響が売上成長に明確に現れている。

(出典)<https://www.enghouseinteractive.fr/how-does-customer-experience-affect-sales-growth/>

11 | Appendix: CX Value Creation Model

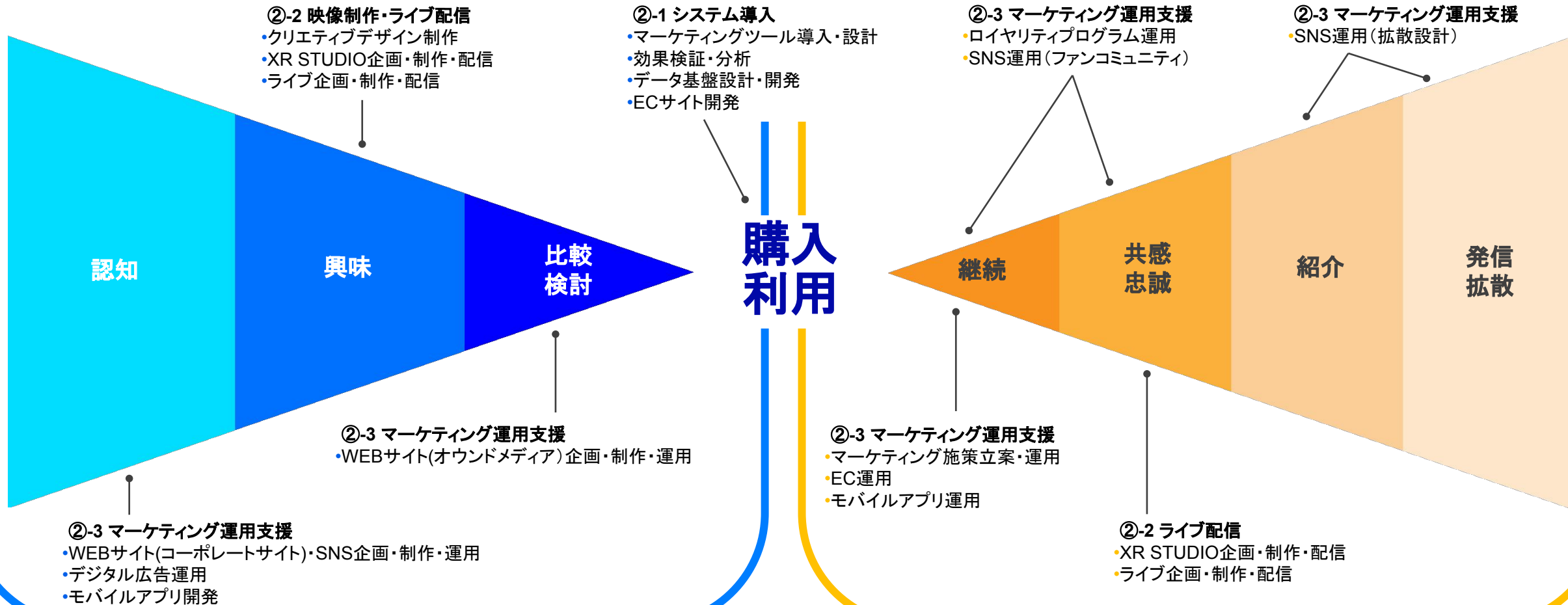
“CX Value Creation Model”とは、事業成長のための課題を発見・明確化し、顧客中心の解決策をクリエイティブとデジタルの力で遂行するフレームワークです。



11 | Appendix:ダブルファネル

新規顧客獲得

既存顧客維持





SC Digital

CX VALUE