

地方から、日本を元気に。 Jリーグが生む新たな可能性

日本には、世界に誇れる素晴らしいコンテンツが数多くあります。しかし、私たちはそれを十分に活かしてきていないのではないかと感じています。特に地方には、歴史や文化、自然といった貴重な資源が豊富に存在します。しかし、それらの価値をさらに磨き上げ、世の中に発信していくためには、地域の人々が自らの土地に誇りを持ち、それを高めていこうという意識を持つことが不可欠です。その点で、私はスポーツ、特にサッカーが持つ力に大きな可能性を感じています。我々の会社のケースで言えば、2022年からサポートをしているモンテディオ山形がその象徴です。もしモンテディオ山形がJ2で優勝し、J1昇格を果たせば、地域に活気が生まれ、人々が誇りに思う。そして自信を取り戻すきっかけになるはずです。山形には、美しい水田や雄大な山々など、すでに素晴らしい観光資源が揃っています。しかし、それらがスポーツを通じて改めて注目され、地域全体の発展へとつながる波紋が広がっていくことが重要だと考えています。

Jクラブ×歯科医院が生む、意識革命

Jクラブの存在には、スポーツの枠を超えた社会的な意義もあります。例えば、歯科医院の在り方に対する意識改革もそのひとつです。口腔内の健康は、全身の健康に大きな影響を与えるにもかかわらず、まだ多くの人に十分な理解が浸透していません。Jクラブと連携することで、歯科医院の新たなブランディン

グを行い、人々の健康意識を高めるきっかけをつくることもできるでしょう。ただし、我々の目的は単にクラブのオフィシャル歯科医院を増やし、価値を高めることではありません。我々の役割は、地域のサッカークラブと歯科医院を結びつける橋渡しをし、プロダクトを通じてサポートすることにあります。その先の運営や活用については、それぞれの歯科医院の皆様委ねられています。しかし、このプロジェクトがきっかけとなり、国民の行動変容を促し、歯科医院への定期的な通院を増やし、結果的に健康につながっていくことを目指しています。最終的な目標は、歯科医院が予防医療を中心とした医療機関として定着し、我々の関与がなくなってもその価値が広がっていくことです。決して、クラブの知名度を利用して患者を集め、高額な治療を提供し、売上を上げることが目的ではありません。それは患者の利益を第一に考えた時、必ずしも望ましいことではないからです。

現在の課題として、日本では歯科医院に定期的に通う人の割合が低いというデータがあります。これを改善する手段のひとつとして、プロサッカークラブの力や知名度を活用することは有効です。最初は「クラブのオフィシャル歯科医院だから通う」「サッカーが上手くなりそうだから」という理由でも構いません。そこから、口腔内の健康の大切さに気づいてもらえればと思っています。この取り組みは、一度歯科医院を作って終わりではありません。クラブオフィシャルクリニックが設立されてからが本当のスタートなのです。これからの一年、私たちはこうしたビジョンを実現するために、全力で取り組んでいきます。

12月11日(水)、ついに歯科医院と患者さまとのコミュニケーションをAIで支援する革新的なサービス「Pay Light CX」がローンチされました！治療完了を「終わり」ではなく、「新たな関係の始まり」ととらえ、歯科メインテナンスの重要性を高め、予防意識の向上を目指します。あらためてローンチに向けた想いや業界に与えるインパクトについて玉井さんに伺いました。

記事／岩淵菜々子



What's the Update Release

世界最大級の歯科業界イベント、国際デンタルショー「IDS 2025」が、3月25日から29日にかけてドイツ・ケルンで開催されます。本プロジェクトの責任者堂谷さんにコメントをいただきました。

記事／我妻里莉



私たちが目指すのは『言語を超えた未来の共有』。この展示は、私たちが日常で話しているビジョンを具体化し、来場者とリアルに共有する場なのです。IDSは私たちが築いてきたものを世界に示し、歯科医療業界全体に影響を与えるチャンスでもあります。日本では"痛みが出てから歯科医院に行く"という文化がまだ根強く残っています。この状況を変えるには、PHRや予防歯科の価値をもっと多くの人に伝える必要があります。海外では予防歯科が主流であるため、彼らにも私たちの技術が提供する

新たな可能性を体感してもらいたいと思います。この展示を通じて、国内外の来場者に『これが未来だ』と感じてもらうことが目標です。プロジェクトに携わるメンバーはみんな「IDS 2025」が単なるイベント以上の意義を持つと感じています。私たちは「テクノロジーで『105年活きる』を創造する」というビジョンを共有するだけでなく、それを形にし、参加者自身がその一部になる体験を提供します。この挑戦が業界全体の意識を変え、長期的には私たちの競争優位性を確立する礎になるはずです。

Content to be presented at IDS

「The Future is Ours to Create (未来は私たちが創造する)」というテーマのもと、歯科医療の未来を切り開く最新技術と、VR (仮想現実) を活用した最先端のコンテンツを展示します。Apple Vision Proを装着した来場者が、PHRを基盤とした未来の予防歯科をバーチャル体験できるよう、あらゆるディテールにこだわって設計しました。この技術で描かれる世界観は、ただ"見せる"ものではなく、"体験させる"ものです。さらに当日現地からはリアルタイムでのレポートも発信する予定です。ぜひご期待ください。(我妻)

▼ 2023年のIDS初出展時のブースはこちら!



25シーズンモンテディオ山形 ホームゲーム試合 キヤッシュレス化提案への道

スタジアム全体を快適で魅力的な空間に。

このプロジェクトは、楽天Edyを活用した決済システムを、3月1日(土)のパブリックビューイングで使用開始し、3月9日(日)の開幕戦から本格稼働させるものです。ステラのクレジット端末を新たに導入し、スタジアム全体の利便性向上を目指しています。モンテディオ山形との提携は、当社がスポンサーを務めていることをきっかけに実現しました。昨シーズンまで使用されていたIDアプリには、スタジアムでのチャージ限定で

チャージの待機列問題や運営コスト、返金対応が必須であるといった課題があり、これを解決するために楽天Edy導入を昨夏から提案してきました。今回の導入により、コンビニやヤマザワ(山形のスーパー)でのチャージが可能となり、利用者の利便性が大幅に向上します。また、IDアプリに必要だったスタッフ配置が不要になり、運営コスト削減も実現。さらに、試合後の返金対応が不要になる点も大きなメリットです。導入に際してはsteria端末にフラネット

のPOS機能を組み合わせることで、安定したシステムを構築しました。このプロジェクトは、単なる決済手段の変更にとどまらず、サポーターの導線改善や観戦体験向上にも寄与します。モンテディオ山形の担当者からも高い評価をいただいております。地域とスタジアム運営双方にとって価値のある取り組みとなっています。今後はこのキヤッシュレス化をさらに推進し、スタジアム全体を快適で魅力的な空間にすることを目指していきます。

加地 良多

ペイメント事業部 部長

1973年生まれ。神奈川県逗子市在住。1997年に株式会社武富士へ入社。その後、株式会社デジタルチェックで代表取締役(当時)を務めていた土岐隆之氏と出会う。また、株式会社Spread-X在籍時に、玉井さんと知り合う。メインのキャリアとして決済業界に長年従事し、SBペイメントサービス株式会社ではQoo10、モスバーガー、TSUTAYA、リクルート、メルカリ、大東建託等々、各種大手企業の担当となる。2023年に株式会社SCOグループに入社。入社の手前は「玉井さんの結婚式で、社員のみなさんがイキイキと輝いていて、一緒に未来を作りたいと思ったので。」



最近どうだい？

vol.6 事業戦略部 PR

「実際にどのような業務を担っていて、どんなことを考えながら仕事をしているのか聞いてみたい。」そんな思いから始まった企画です！

第六回は、SCOグループのプロダクトからコーポレートまで、さまざまな情報発信を担っているPRの岩渕菜々子さんにお話を伺いました。SCOグループにおける広報やこれからの課題について、広報のプロフェッショナル岩渕さんの考えとは。

.....

11月に入社してまだ3ヶ月。ようやく試用期間を終えた……というところですが、SCOグループの凄さやパワーには日々驚かされています。まず驚かされるのは、発信する情報の多さです。よくあるベンチャーやスタートアップ企業では、発信できる情報やネタが乏しく、苦勞することが定番ですが、SCOグループはとにかく「ネタ」が豊富です。「ネタ」が多すぎて困るということはありませんが、一方で適切なタイミング、適

切な形で、必要な人に届けられるかどうか重要です。それをしっかりやり切ることが、私自身の使命であり、広報における重要な課題だと考えています。とはいえ、情報発信はただ伝えるだけでは不十分です。「共感」があってこそ伝わるもの。その「共感」を生むためには、発信する側が心からその価値を信じていることが必要です。それは、会社のビジョンや実現したい世界観を深く理解し、共鳴していることに他なりません。私自身、口腔内と全身疾患の関係については、もともとヘルスケアの仕事に携わっていながらも、知らないことが多いと気づかされました。また、歯科業界の根深い課題など、自分自身の健康に直結することでありながらも、これほど知らなかったことに驚きました。だから

こそ、こうした気づきを他の多くの人にも伝えたいという思いを強く持ち、取り組んでいます。

.....

2025年の広報プロジェクトとしては、Jクラブオーラルケアプロジェクトの推進やコンソーシアムの立ち上げなど、大きなものがあります。もちろん、インナーブランディングなど細かな課題も多くありますが、どの活動にも共通しているのは、「テクノロジーで『105年生きる』を創造する」というビジョンと、「歯科医院に足しげく通う未来」を実現することです。揺らいではいけないビジョンを大切に、私はSCOグループを広報という形で支えていきたいと思っています。皆さんもどうぞ、お力を貸していただければ幸いです。

さらなる飛躍&組織拡大を目指して 事業推進本部 セールス新体制、始まる！

ガットウーゾだけでは勝てない。

昨年11月に入社し、営業部の皆さんの活動を見ました。とにかく頑張っている、動いているという印象を受けました。

ただ、その一方で「満遍なくあれもこれも」という状況から、ある程度組織的に動くことで、より成果が上がるのではないかと感じました。サッカーに例えると、ガットウーゾ（元イタリア代表で圧倒的な運動量を誇り、守備も攻撃も積極的に参加する選手）11人で試合をしているようなものです。

もちろん、すごい仕事量

のスーパースターが揃っていますが、誰が守るのか、誰がゴールを狙うのか、そういった役割を特性に合わせ分担することが必要だと考えました。

新しいチャレンジを。

「営業みなAM」という体制から、OS、ALというチームを立ち上げる中で、本来の得意分野に戻る形になったメンバーもいます。しかし、それだけにとどまらず、座組や攻め方を含めて新しいチャレンジをしてほしいと考えています。例えば、MSだけでなく新しいベンダーの開拓や選定、プレイヤーとしての視点に加えて、ある種

のマネージャー感覚で仕事に向き合うことが大切です。ゼロからチームを作る環境だからこそ、こうした新しい取り組みがしやすい。もちろん大変なこともあるでしょうが、楽しみながら取り組むことで個人の成長にもつながると信じています。

半年間でどれだけ人数が増えるか

OS、ALという新体制ですが、この成果を評価するための指標として、半年後のチームの人数が一つの目安になるのではないかと考えています。チームでしっかりと成果を上げ、その価値を社内認めてもらえれば、より多くのリ



松田 晃一

事業推進本部 統括副本部長

1985年生まれ。フィールドセールス業務やインサイドセールス部門の立ち上げ、新規営業部門のマネージャーなど様々な経験を生かし、2月より事業推進本部 統括副本部長ならびに営業推進部 部長に就任。昨年開催のモンテディオ山形冠試合に関する動画を見てSCOグループに直接コンタクトを取り、社内をざわつかせた逸話が（一部で）有名。

みなさん、こんにちは！
今日は大円筋（ベジータがめっちゃ発達している脇下背中寄りの筋肉）が筋肉痛の営業推進本部AL（アライアンス）チーム・西村雄太郎です。思えば、私のチーム長ライフは昨年10月、東京支社2の支社長就任から始まりました。しかし、11月には大橋さんが退社し、りんたくんは名古屋へ異動、江田くんは9割広報のような動きをするようになり、わずか1ヶ月で支社メンバーのほとんどがいなくなるという、とても悲しい経験をしました。そんな東京支社も、12月には一つに統合され、森さんや奥野くんといった新しいメンバーも加わり、よりパワーアップした状態で2025年をスタート！と思いきや、今度は私が東京支社から離れ、2月からはアライアンスチームとして動くことになるなど忙しく活動しております。

ALチームは、現在つながっている代理店各社の動きをより活性化させていくことが使命です。「特定のエリア」は持たずに活動していくため、カバー範囲は日本全国。

それだけに各支社との連携が求められるチームです。代理店との動きを密に取りながら、今まで以上にPLやPLCXの獲得に繋げていけるような動きをすることが求められていますが、私、西村としては個人的な裏目標をもって日々取り組んでいます。それはALチーム以外のみんなから「ALチーム、なんかかっこいい!」と思ってもらうことです。現在は視覚情報多め、キャラ強めの西村、中村、砂川の3名しかいませんが、将来的にはAMメンバーがALチームをかっこいいと感じて「ALチームに移籍したい!」という気持ちになり、気がついたらAMメンバー全員がALチームに加入しているくらいの世界観を目指しています。ALチームの砂川くんは福岡支社と離れたところにいますが、私が一番尊敬する営業マンの一人ですし、中村周さんと私の「強めガタイコンビ」での代理店周りは存在感抜群です。謝罪もこのガタイコンビで頭を下げれば一発解決です。今後も、キャラクター豊かなALチームのメンバーと私の筋肉の成長に、ぜひご期待ください！ALチームへの移籍はいつでも大歓迎！皆さんの積極的な加入をお待ちしています！



ALチームリーダー
西村雄太郎

