

# 2024年の振り返り

振り返ると、2024年も新たなチャレンジを続けた一年でした。まず、1月には「ペイたんコール」の提供開始とモンテディオ山形への資本参加が発表され、スポーツとテクノロジーの融合が加速。3月にはトライアスロンの稲田弘さんとのスポンサー契約を締結し、4月には社名を「SCOグループ」に変更して、新たなスタートを切りました。8月にはavax ROYALBRATSと共に「徳島・2024阿波おどり」に参加し、心を動かす経験を五感で味わいました。11月には、特別協賛した「天皇杯」決勝の開催、Jクラブオーラルケアプロジェクトの始動が発表され、SCOグループの志

に共鳴する輪の広がりを感じます。12月には、Pay Light CXの提供開始と名古屋支社の立ち上げが完了し、歯科業界に革新をもたらす成長を遂げた一年でした。

来年はさらに飛躍する年になるよう、遺伝子にスイッチを入れて前進していきましょう！



2025年、多くの人で賑わう神田明神の初詣が新たな年の幕開けとなりました。

新年会の席では、玉井さんから乾杯の挨拶をいただきました。その中で、スタンフォード大学アメリカンフットボール部コーチ・河田剛さんから、Forbesの連載記事に取り上げるお話をいただいたことに触られました。この内容が、SCOグループが掲げる「多くの人々が足しげく歯科医院に通う未来を創る」という目標に通じていることを力強く語られました。

さらに、これからの私たちの行動指針として、「知

らないこと、わからないことをその場に持ち込まない」という言葉を掲げ、日々の仕事における責任感とプロフェッショナリズムの大切さを改めて教えていただきました。この言葉には、私たち一人ひとりが自ら学び、考え、行動することで、より良い未来を切り拓いていこうという強いメッセージが込められています。

2025年も新たな挑戦と成長の一年とすべく、社員イチガンとなって邁進してまいりましょう。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

## 2025年の抱負

## What's the Update Release

### 最初の一步を踏み出した「Pay Light CX」

12月11日(水)、ついにローンチを迎えた「Pay Light CX」。先月号では玉井さんにこのプロジェクトに込めた想いを語っていただきましたが、今号では認知度向上を目的にセミナー登壇など精力的に活動されているマーケティング部の藤本さんにお話を伺いました。 記事／岩淵菜々子

#### 認知拡大に向けた取り組み

—藤本さんは、CXの認知向上の一環としてさまざまなセミナーに登壇されています。実際に手応えを感じたエピソードについて次のように語ってくださいました。

「セミナーにご参加された歯科医院の現場スタッフの方々の表情や感想から、このプロダクトに価値を見出していることは明らかです。ただ、具体的な内容は実際に使用してみないと分かりませんので、どうすればCXの価値を直接肌で感じていただけるか、検討する必要があります。」

—特に印象深いのは、24年12月に実施したオンラインセミナーでの反応です。

「師走でお忙しい中にも関わらず、申し込まれた先生方の半数が参加し、そのうち3割がアンケートに回答してくださいました。このアンケート結果は、普段見えない歯科医院さまの率直な意見を知る貴重なデータとして活用しています。また、これまで私たちはセミナーに招かれる立場でしたが、今回の発表会で100人規模のイベントを自ら開催できることが証明されましたので、これを営業の武器として活用する提案も可能だと考えています。」

#### 「CX」の未来を見据えて

—藤本さんは「Pay Light CX」の可能性について、単なる歯科医院支援にとどまらない広いビジョンを描いています。

「診療中の会話をデータ化し、患者さまの性格や希望

に応じた提案をAIが自動で行う世界を目指しています。例えば、患者さまが健康情報を調べているタイミングでLINEメッセージが届くなど、パーソナライズされたコミュニケーションが実現できれば素晴らしいですね。」

—さらに、スポーツや勉強、仕事のパフォーマンス向上に寄与する新たなサービスの可能性についても言及。

「口腔内データを活用することで、特定の歯の治療がスポーツや学業にどのような影響を与えるかを提案できる未来を構想しています。歯科医院に行くこと自体がゴールではなく、日常生活全般のサポートにつながる新しい形のコミュニケーションを目指しています。」

#### 乗り越えるべき課題

—最後に、藤本さんはプロダクト導入の難しさについても触れました。

「歯科医院の根幹に関わるシステムと連携するためには、経営者や院長を動かす大きなパワーが必要です。しかし、これを乗り越えなければ「Pay Light CX」の存在意義を示せません。この課題に挑む覚悟を持ち、チーム一丸となって取り組んでいきたいです。」

「Pay Light CX」は、歯科業界の未来を切り拓くプロダクトとして、大きな期待を背負っています。今後の展開にも目が離せません!



# EW × W PayLight

## 歯学部サッカー部 東西オールスターゲーム

歯学部サッカーリーグ史上初の試み、全20大学の選抜による東西オールスターゲーム「Pay Light Dream Match」。プロの舞台で、プロさながらの実況解説付きで生中継される中でのプレーは、歯学部生にとってまさに「夢の時間」でした。その彼らの表情を見れば、誰もがその感動を感じ取ることができた素晴らしいイベントになったと思います。

こうした大きなイベントを行うたびにいつも感じるのが、「SCOグループって面白い会社だな」「すごい会社だな」「優秀な人がたくさんいるな」ということです。

このイベントの中で我々のビジョンを伝え、共感してもらおう。未来の歯科医療を支える彼らにメッセージを伝える場にする。こうした想いのもと行われたイベントは非常に意義のあるものであり、参加した学生のみならず歯科関係者にも「SCOグループが面白いことをやっている」と記者会見も含めて話題になったことは間違いありません。

どうせやるなら豪華にやりたい。解説といえば松木安太郎さんだろう。お招きしよう。同じ事務所の

福田正博さんもお招きできるかな？学生に人気のあるインフルエンサー・ウンパルンパさんも呼んで、3人解説なら豪華だ！ユニフォームもオリジナルで作らないと。なんなら大学に持って帰れるお土産も用意しよう。ピブスも1セットずつ作ろう！試合中継のカメラは…… J2のDAZNが3台？だったらこっちは4台でいこう！なんて……。やりたいことは全部やりました。ここまでやらせてくれる会社なんて、ウチくらいです。本当にすごい会社です。改めてそんな風を感じた1日になりました。

でも、「好き勝手」といえばそうですが、一つだけこだわったことがあります。それは『中途半端なことはしない』ということです。「歯学部のサッカーの試合のためになんでここまでするの？」それが大切なことでした。「そこまでしなくてもいいじゃないか」「最初だし小さく始めよう」では、「夢」とは言えませんし、参加した学生に感動を与えられなかったと思います。

また、ここまでやったからこそ伝えられる会社としてのイメージ。「SCOグループってすごい会社だ



# Dream Match

本試合はSCOグループが主催し、全国の歯学部サッカー部に所属する選手たちが、東西に分かれた選抜チームとして対戦するエキシビジョンマッチ。アルビレックス新潟のオフィシャルクラブパートナーである医療法人新心会が協賛として携わり、学生たちに特別なサッカー体験を提供するとともに、夢を応援する活動の一環として実施された。

な」という印象を多くの人に与えられたとも思います。「ほとんど持ち出しでこんなことするの!?!すごい!」「営利目的じゃないのにここまでのイベントを…… Pay Lightさんを応援する」そんな声を、学生のみならず多くのOBの方々からいただきました。歯科業界において「SCOグループあり」という存在感は、きっと伝わったはずです。

さて、玉井さんをはじめとするSCOグループの心意気と、優秀な社員の皆さんに支えられ、無事に終わることができた「Pay Light Dream Match」。参加した学生からは「全てが最高でした」「本当に幸せだった」「全てが豪華」「素晴らしい経験になった」という声をいただきました。OBからは「自分たちの時にもこんな大会があれば」「また続けてほしい」「シニアの大会もやってほしい」「できる限り力になる」といった言葉も寄せられました。

もちろん、これっきりで終わっては意味がありません。こういったイベントは毎年続けて開催し、多くの人を巻き込んで繋げ、大きな広がりになっていくべきものだと思います。歯科にとどまらず医科も巻

き込んで、ガラガラのスタンドをもっと多くの関係者で埋められるように、そしていつかは門前払いされた国立競技場を「夢の舞台」にできるように。今回が、これからますます大きく長く続いていくイベントの記念すべき第一回であったと後世に言われるように。皆さんの力をお借りして、次に繋げていけたらと思っています。

記事／江田亮

## 最近どうだい?

vol.5

# システム開発本部(CSD)

「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!

今回の「最近どうだい?」では、SCOグループのプロダクトを支えるCSD(カスタマーシステムディベロップメント)の五十嵐秀之さんにお話を伺いました。CSDの現在地と未来、そして五十嵐さんの熱い想いをお届けします。

.....

「CSDは“TURTLEのような社内向けシステム”と“Pay Lightのような社外向けシステム”を扱うチームを分けることで、作業効率化を図ろうという過程で生まれたコアです。現在はSaaS事業『Pay Light』に全力で取り組んでおり、チーム全体が高いモチベーションを持っています。SCOグループは、物事が進むスピードが非常に早く、納期がタイトでプレッシャーを感じる場面も少なくありません。しかし、メンバーはものづくりが好きな人たちばかりです。厳しい状況でも力を合わせて目標を達成しようとする姿勢には、本当に頭が下がります。

一方で、会社として最も大切なのは、求められるボリュームやスピード感を保ちつつ、チームに過度な負担をかけないことだと思っています。そのために、開発プロセスの効率化やメンバーの増員、高スキルを持つメンバーの能力を最大限活用するなど、さまざまな方法を模索しています。私たちは単に会社からのオーダーに応えるだけでなく、『こうあるべき』『こうありたい』という自分たちの意志を持ち、主体的に取り組むことを大切にしています。ただし、現状の課題もあります。リファラル入社が多く人間関係は強固ですが、その一方で“内輪感”が強まり、新しいメンバーにとって入りづらさを感じさせてしまう場面もあるかもしれません。会社のイロハを体系化して新入社員がスムーズに溶け込めるよう、取り組む必要があると感じています。来年2月には、エンジニアやマネージャーとして豊富な経験を持つ方が新たに加わる予定な

ので、大きな変化が期待できそうです。私自身、SCOグループのビジョンやミッションに共感し、理解もしています。一方で、客観的な視点や俯瞰することも大切だと考えているため、あえて盲信しないようにしているんですが、たまたまこの前外部の方との会話の中で会社のビジョンに対する否定的なご意見を頂いた際に、思わずイラっとしてしまいました(笑)。その瞬間、自分が思っている以上にこの会社のビジョンに共鳴し、熱意を持っていることに気づかされました。改めて自分の中でこの仕事への想いが強まったように思います。CSDというかシステム開発本部の動き方は、業務性質上どうしても受動的に見えてしまうことがあるかと思います。それに対しても課題感を持っていて、今後は部外のメンバーに対してより積極的なアプローチをとっていきよう取り組みを考えています」

# 支社だより from Branch Office

皆様、明けましておめでとうございます。  
名古屋支社の麟太郎です！

12月より名古屋に越してきて早くも1ヶ月が経ちました。朝会でも一度ご紹介させていただきましたが、名古屋支社のオフィスからは名古屋を一望することができ、天気の良い日は本当に名古屋中を一望することができます！名古屋にお越しの際は是非オフィスにもお立ち寄りください！

私はアカウントマネージャーとして、Pay Light CXの提案を中心に営業活動を行なっているわけですが、日々、医院へ訪問し、ドクターや現場スタッフの方と会話する中で、課題として感じることで、よく耳にすることは「人材不足の深刻化」についてです。愛知県は県民性として、愛知から離れない（皆、愛知で就職する）という話を噂程度で聞いたことがあります。実際にはここ数年で、愛知から東京や大阪に出てしまっている人の数はかなり多いとのこと。また、愛知県（名古屋）においては、三重や岐阜から働き手の流入があるので、プラスマイナスで考えると、ややマイナス程度でも、外部からの流入のない三重や岐阜においては本当に絶望的な状況なんだとか……裏を返すと……それだけSCOのプロダクトが活きる地域であると捉えて、日々医院の元へ足を運んでおります！

AIというものに対して抵抗のある先生はまだ多いと感じますが、どの医院でも、CX

のデモをお見せしたり、音声デモを聞いてもらったりすると、「これはすごいね！本当にこのレベルで対応できるんだ……」と皆びっくりしてくれます。地域の方々が、安心して足しげく歯科医院に通えるようにするためにも、一医院でも多く、Pay Lightを知っていただき、サービスを導入していただけるようこれからも尽力いたします。

名古屋支社で業務をするにあたり、大変ありがたいことに多くの方々から「1人で寂しくないか？」「困っていることはないか？」とご連絡をいただいております。もちろん、本社と比べると少し寂しいなと思うこともあります。その分オンラインミーティングや、ちょっとした通話などでのコミュニケーションがすごく貴重に感じ、そこで沢山のエネルギーをいただいております！支社の開設にあたり、サポートしてくださった皆様、本当にありがとうございました。改めて御礼申し上げます。

一月の後半からは、1月入社の田中さんが合流してくれますので、2人で力を合わせて、全速力で営業活動をしていくと同時に、支社の基盤も作り上げていきたいです。SCOで脈々と受け継がれている、企業文化や精神があるように、名古屋支社としての文化や色を創り出せるように二人三脚で頑張ってまいります！

本年もどうぞよろしくお願いいたします！

名古屋支社  
菊地麟太郎



JRセントラルタワーズ50Fから見える景色

## 広報から 新年のご挨拶

明けましておめでとうございます！

2025年は巳年ということで、「しなやかに、柔軟な発想で前進」する1年にしたいと意気込んでいます。

早速、ソーシャルメディアを使った実践として、Xのアカウントを「Pay Light」から「SCO GROUP」にリニューアル、noteのリブランディング、Facebookの開設を進めております。これにより、「SCOグループのPay Light」としての認知を高めるため、多様な試みを積み重ねています。

CXのリリースやオーラルケアプロジェクトの推進、ならびにCM放映やC-SOUNDの放映により、歯科業界の内外を問わず、さらなる認知拡大を実現するタイミング。実際に、歯科業界に関係していない方々も「SCO GROUP」を目にする機会が大きく増えており、身近な人からSNS上でも「CMを観ました！」などの反応をいただいています。

醸成されてきたSCOの文化と、実現していく未来を、より多くの方々に認知いただき、「テクノロジーで105年活きる」世の中にまた一步前進する1年にしていきます！

今年もどうぞよろしくお願いいたします。

