

メディア・デジタル事業部門

目指す姿と成長戦略

2019年5月16日

メディア・デジタル事業部門長
南部 智一

1. 部門概要

2. 部門成長戦略

3. DXの推進

4. 定量目標

組織図



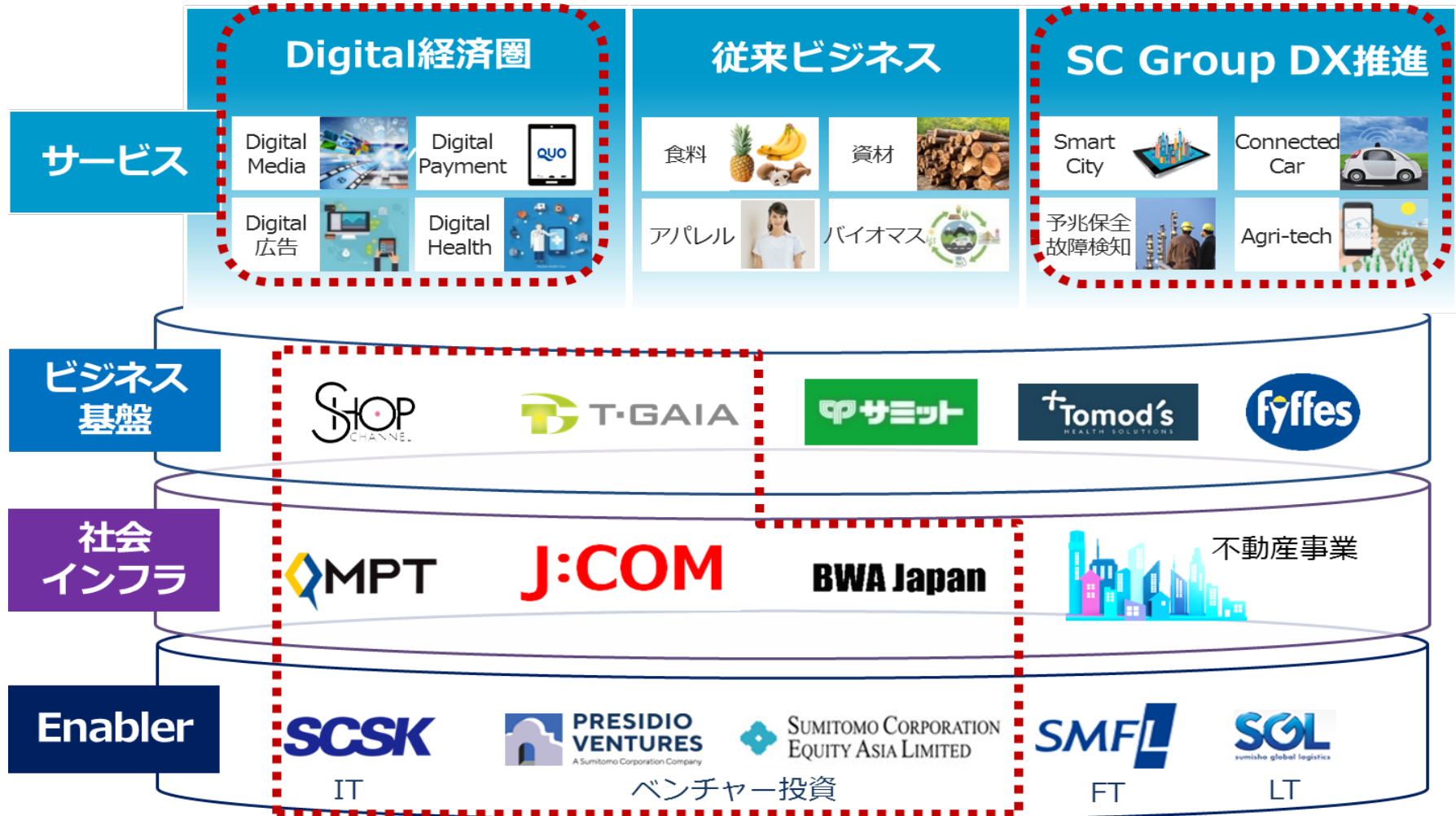
※人員数 単体 460人／グループ合計 42千人

< 部門のビジョン >

先進テクノロジーの活用・デジタル人材の育成により、イノベーション加速のためのEnabler機能を強化し、全社的なデジタルトランスフォーメーション推進、及びスマート社会の基盤づくりに貢献する。

成長戦略イメージ

プラットフォームレイヤー図



1. 部門概要

2. 部門成長戦略

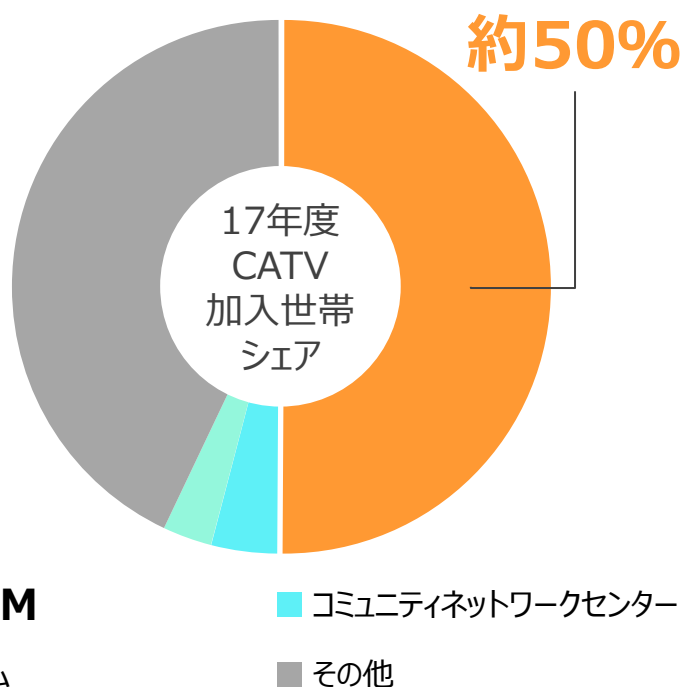
2-1. コアビジネスのバリューアップ°

2-2. 新領域への進出

3. DXの推進

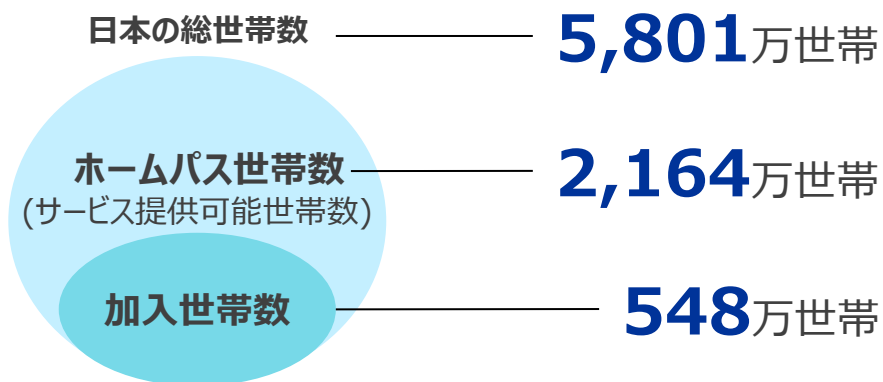
4. 定量目標

市場シェア

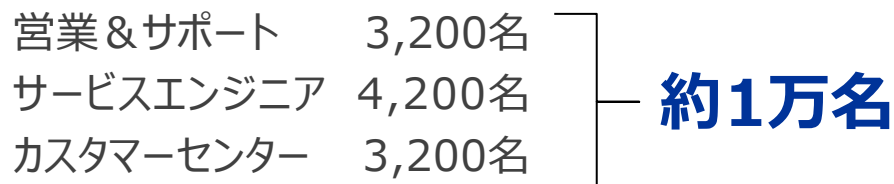


ビジネス基盤

■ 加入世帯数の規模感



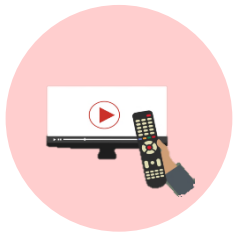
■ 顧客接点



売上7,565億円 営業利益1,149億円 純益676億円

(2019年3月現在)

基本3サービスのサービス高度化



TV



PHONE



NET

生活インフラサービスの強化



電力



MOBILE



ガス

今後の注力施策

スポーツ祭典の
需要取り込み



2019
ラグビーW杯



2020
東京オリンピック

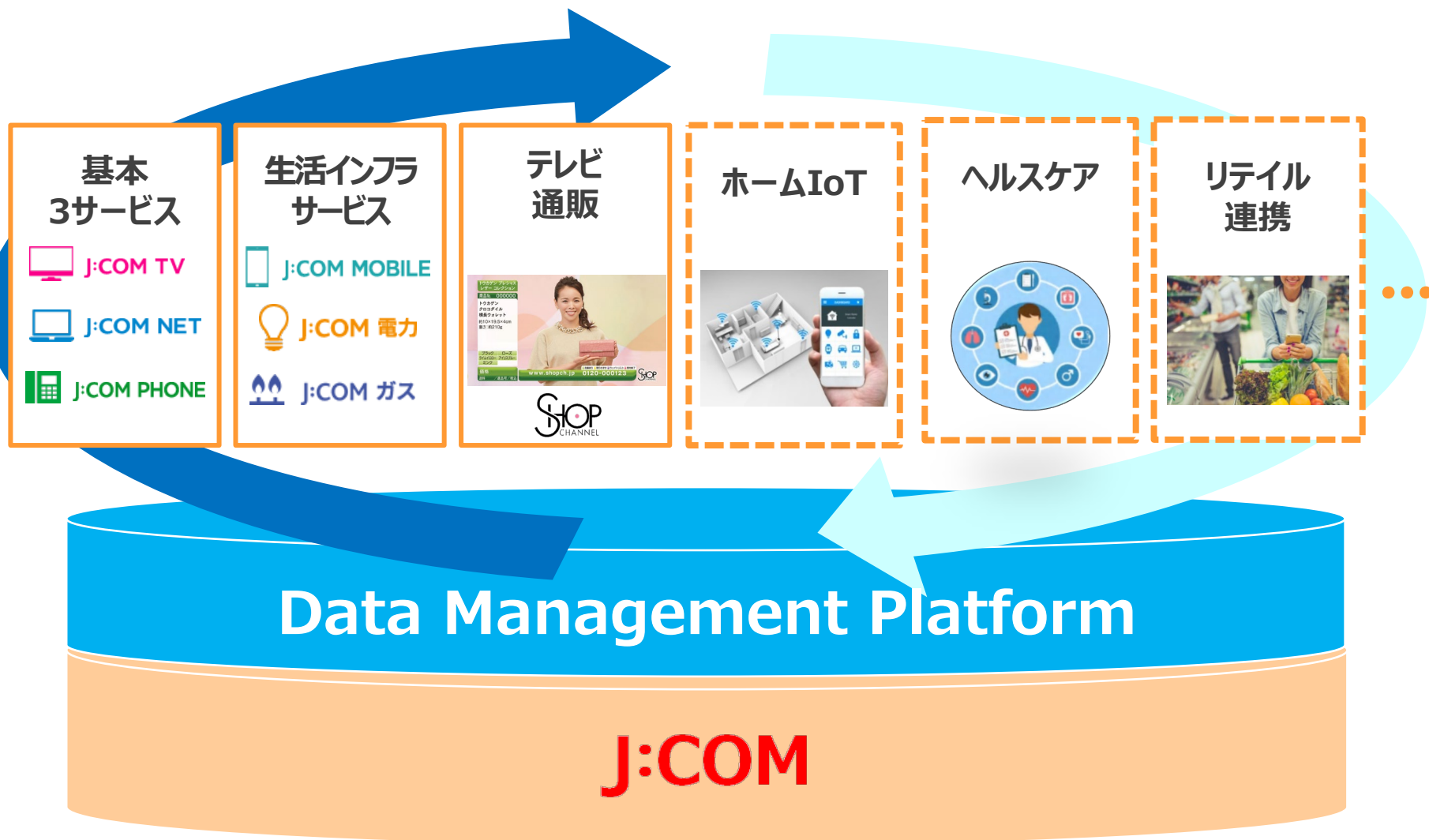
JCOM経済圏の
拡大



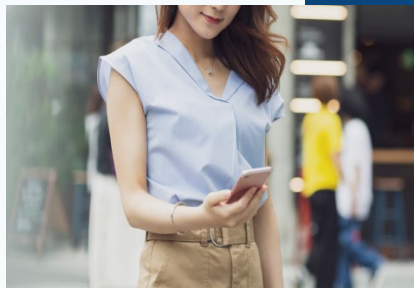
次世代
セットトップボックス

J:COM プラットフォームの拡大

J:COM 経済圏の拡充



ホームIoT（サービスイメージ）



家電の遠隔操作



保険コンサル



照明・空調制御

IoT家電

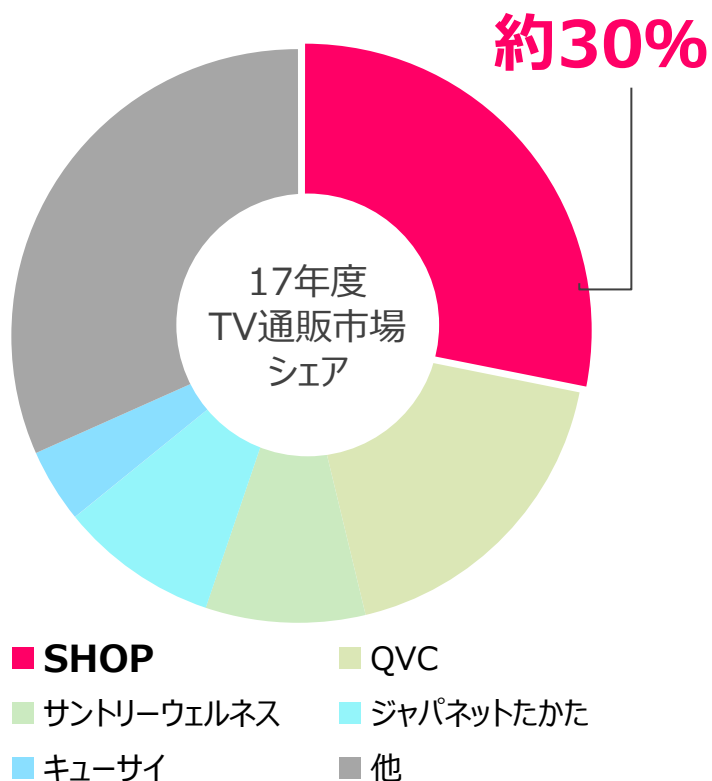
次世代STB

ホームセキュリティ

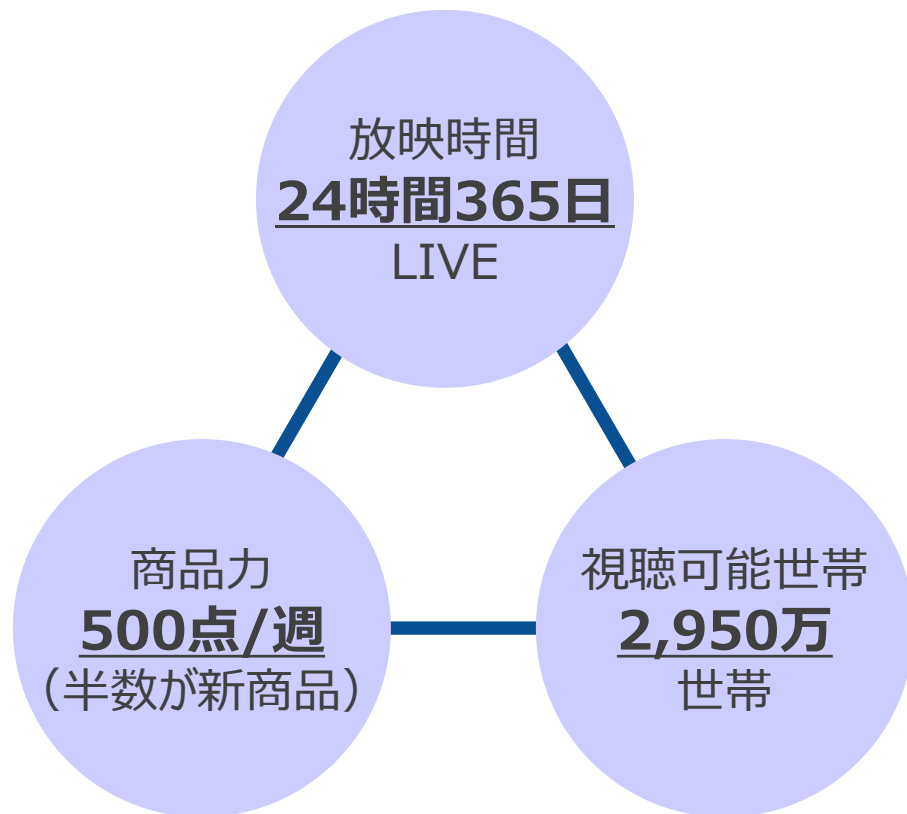
AIスピーカー

J:COM

市場シェア



ビジネス基盤



売上1,593億円

営業利益248億円

純益178億円

(2019年3月現在)

- 顧客層の拡大
- 販売チャネル拡充 → TV + Eコマース + SNS等
- データマーケティングの高度化
- 新ジャンルの商材開拓

ショップ売れ筋商品



ファッション



ジュエリー



コスメ

スマホアプリ リニューアル



TV & SNS ハイブリッド型ライブコマース

2019年6月 0時・12時 タイムセール同時ライブ配信 (予定)



心おどる、瞬間を。

TV 配信力

TV放映



番組連動

Internet
双方向・即時性



スマートデバイスでの
コミュニケーション

新ジャンルの商材開拓

①プレミアムブランドの取り扱い

⇒ブランド価値向上

BMW i3



②モノからコト消費へ

⇒上質な非日常 “旅行の提案”



データ利活用

AI活用 需要予測



売筋商品開拓



販売計画の精度向上



マーケティング施策立案



社内外のデータ統合、リアルタイムに活用



販売計画



視聴データ



物流



顧客問合せ

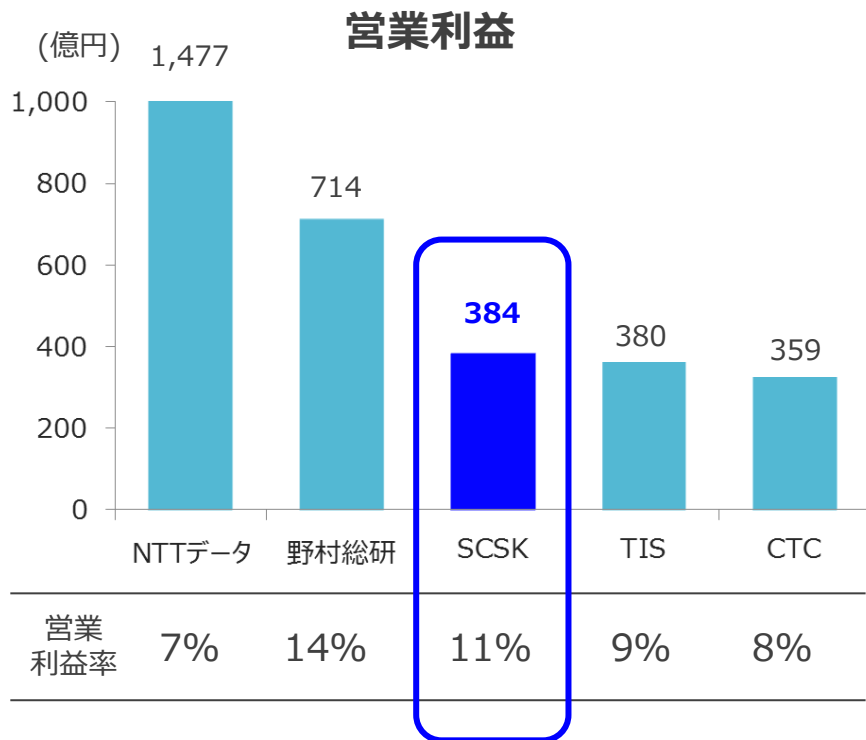


EC

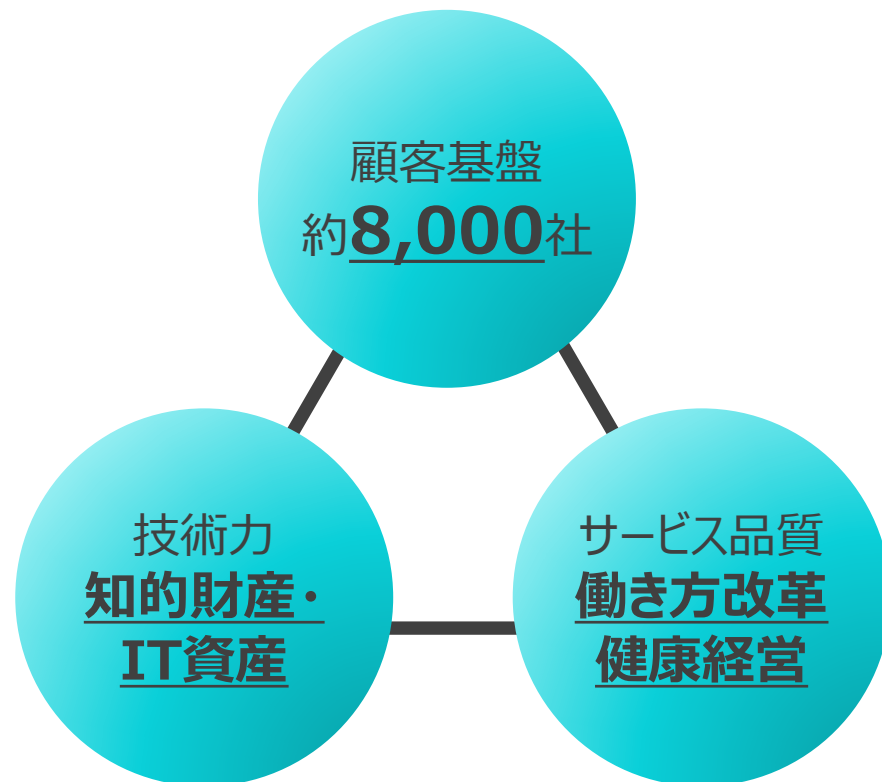
One to One Marketingの強化



業界ポジション



ビジネス基盤



売上3,587億円

営業利益384億円

純利益279億円

(2019年3月現在)

サービス提供型ビジネス

流通・金融・メディア業界向けサービス拡充



戦略的事業の推進

- ・車載システム事業
- ・AIを活用したビジネスの推進
- ・DXへの取り組み



グローバル展開 第二ステージ

- ・米国、英国、中国、シンガポールの拠点を中心に
世界38カ国200以上のシステム導入実績
- ・ベトナムIT最大手のFPTコーポレーションと提携

グループの総合力を活かし、リアルビジネス×先進ITで
「お客様の未来」を共に創る

Business

 住友商事

 *Gran Manibus*
SCSKサービスウェア株式会社

Global

 PRESIDIO
VENTURES
A Sumitomo Corporation Company

 PLUG AND PLAY

 FPT

IT Solutions



お客様と共に
リアルビジネス追求

Co-Creation
【共創パートナー】

ベスト・オブ・ブリードの
先進IT提案

お客様

東南アジアを中心にグローバル事業の足場固めへ

SCSK 拠点

SC 拠点

SC事業会社
SC開発事業

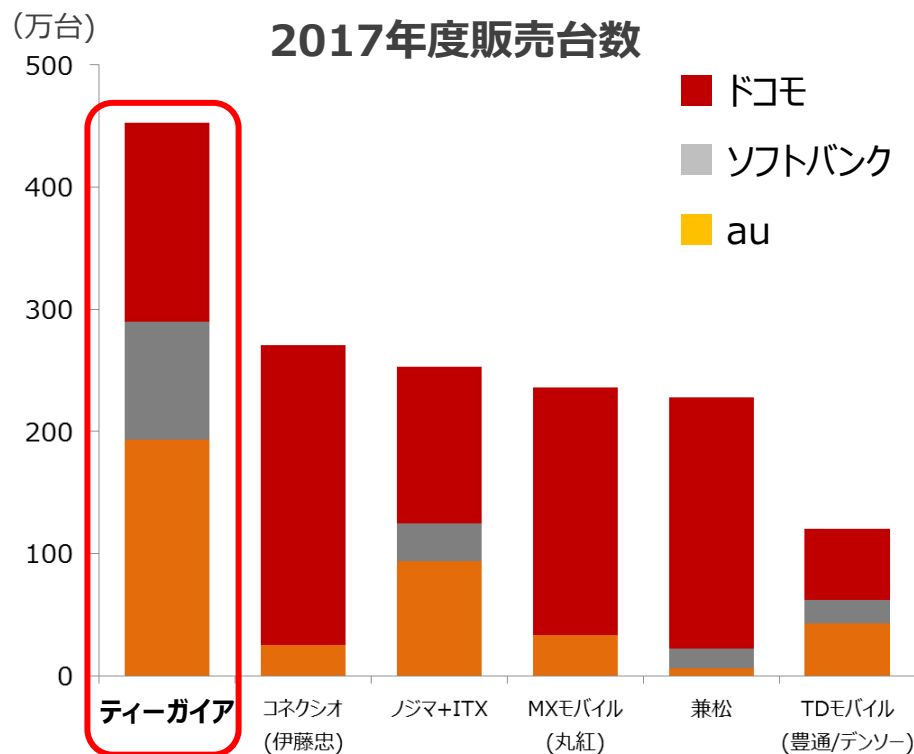
ティラワ特別経済区（81社）

イーストジャカルタ工業団地
（93社）
携帯通信事業自動車リテール
ファイナンスリース業SCEA
（ベンチャー投資会社）SCSK
上海

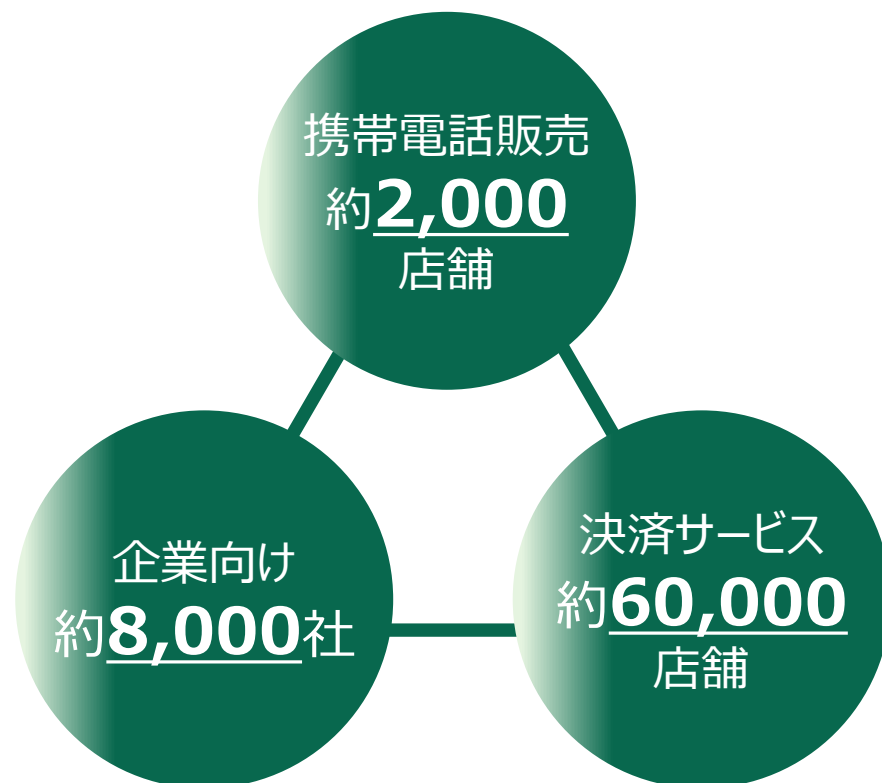
北ハノイ スマートシティ

タンロン工業団地
第二タンロン工業団地
（計173社）

市場シェア



ビジネス基盤



売上5,269億円

営業利益155億円

純利益108億円

事業基盤の強化・変革

携帯販売シェアNo.1を活かした施策

- ・通信事業者との戦略提携
- ・ICT周辺総合事業会社への変革
- ・店舗網を活用した新事業の創出

Mobileソリューションの強化

IoT導入 スマートデバイス展開



決済事業の拡充

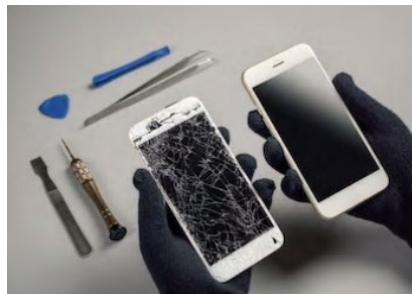
QUOカードのデジタル化



ユーザー認知度 **92.3%**!

あの“QUOカード”が
便利なデジタルギフトに
なりました!

調達からリプレイスまでワンストップ支援



端末入れ替え



携帯電話管理サービス



セキュリティ
ソリューション



タブレット
ソリューション



3ステップで使える簡単便利なデジタルギフト



1

クオ・カード ペイのURLを
スマートフォンに送信

メールや各種SNSなど、URLを送れるツールであればいつでも簡単、スピーディに送ることができます。



2

クオ・カード ペイの受け取りは
URLを開くだけ。

届いたURLを開いて受け取った金額が表示されたら受け取り完了。より便利に使える専用アプリも用意しています。



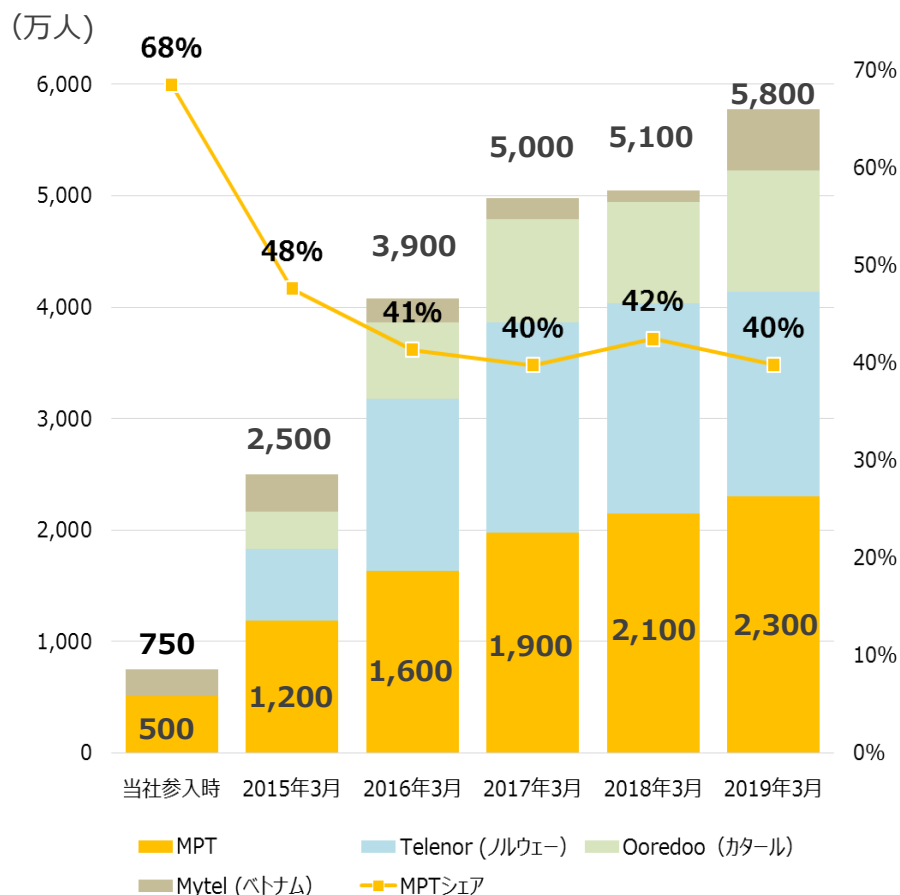
3

あとはお店で見せるだけ。
サインも本人確認も不要です。

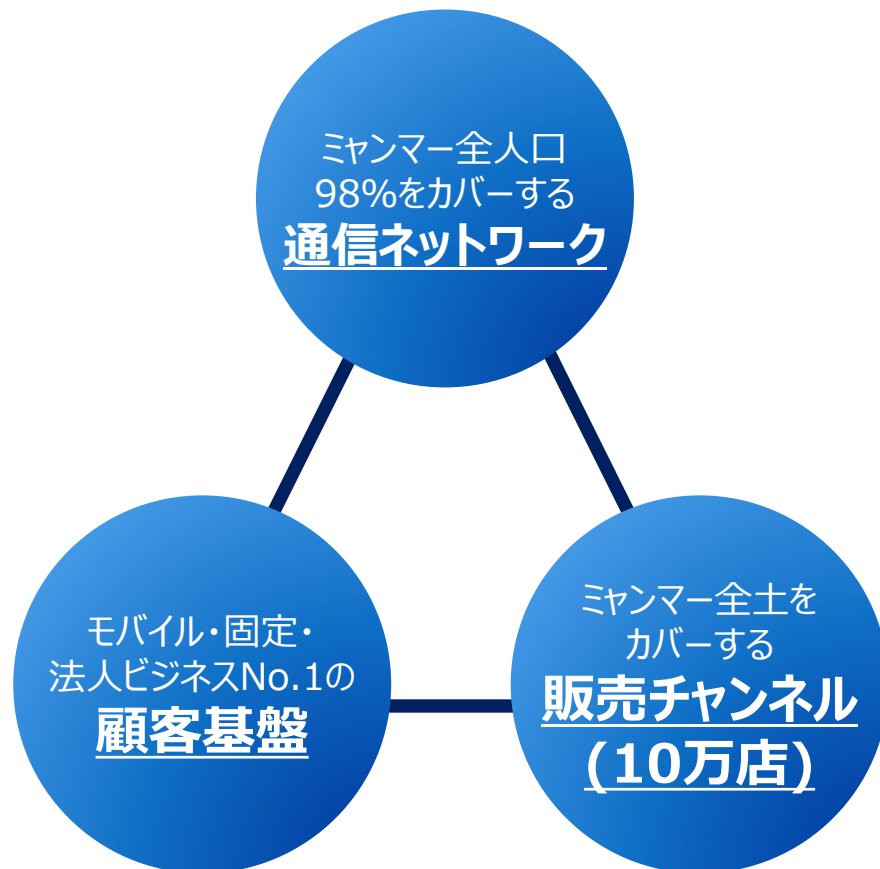
お店での決済方法は、バーコードを読み取ってもらうだけ。残高がある限り何度でも利用でき、現金とも併用可能です。

市場シェア

ミャンマー携帯加入者(90日Active)とシェア



ビジネス基盤



事業基盤の拡充

- ・第四世代携帯網（LTE）の拡充
- ・データ収入の拡大

顧客基盤の拡大

- ・携帯販売代理店網の拡充
- ・法人向け取引の拡大（含、固定回線）

MPT経済圏の構築

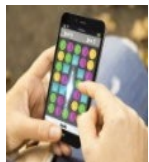
- ・コンテンツ事業の拡大
（電子書籍・音楽・動画・ゲーム）
- ・生活プラットフォームとしての価値提供
（ファイナンス・オフグリッド電力・ヘルスケアなど）



MPT経済圏

Closest Life Platformer

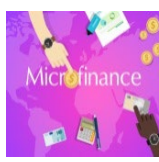
デジタル
コンテンツ



モバイル
マネー



マイクロ
ファイナンス



オフグリッド
発電



Myanmar



携帯通信加入者 **2,300**万人

Service

Infrastructure

デジタルコンテンツへの取り組み

電子書籍



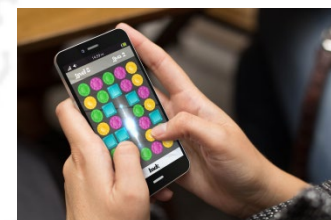
音楽配信



動画配信



ゲーム



ミャンマーの未来を共につくる



ミャンマーナショナルリーグへの資金支援
ユース育成



日本・ミャンマー学生交流
プログラムへの協賛

1. 部門概要

2. 部門成長戦略

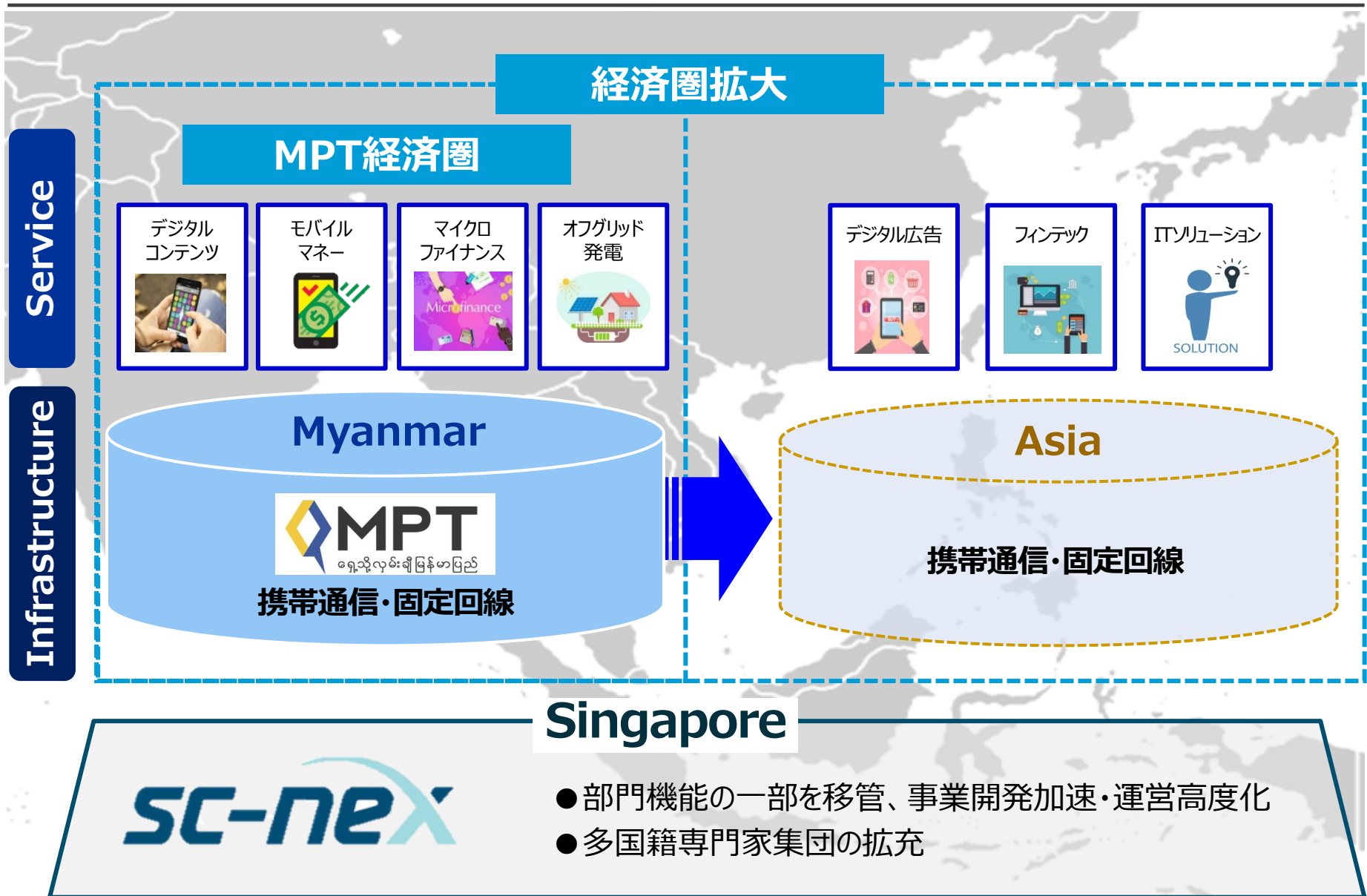
2-1. コアビジネスのバリューアップ[°]

2-2. 新領域への進出

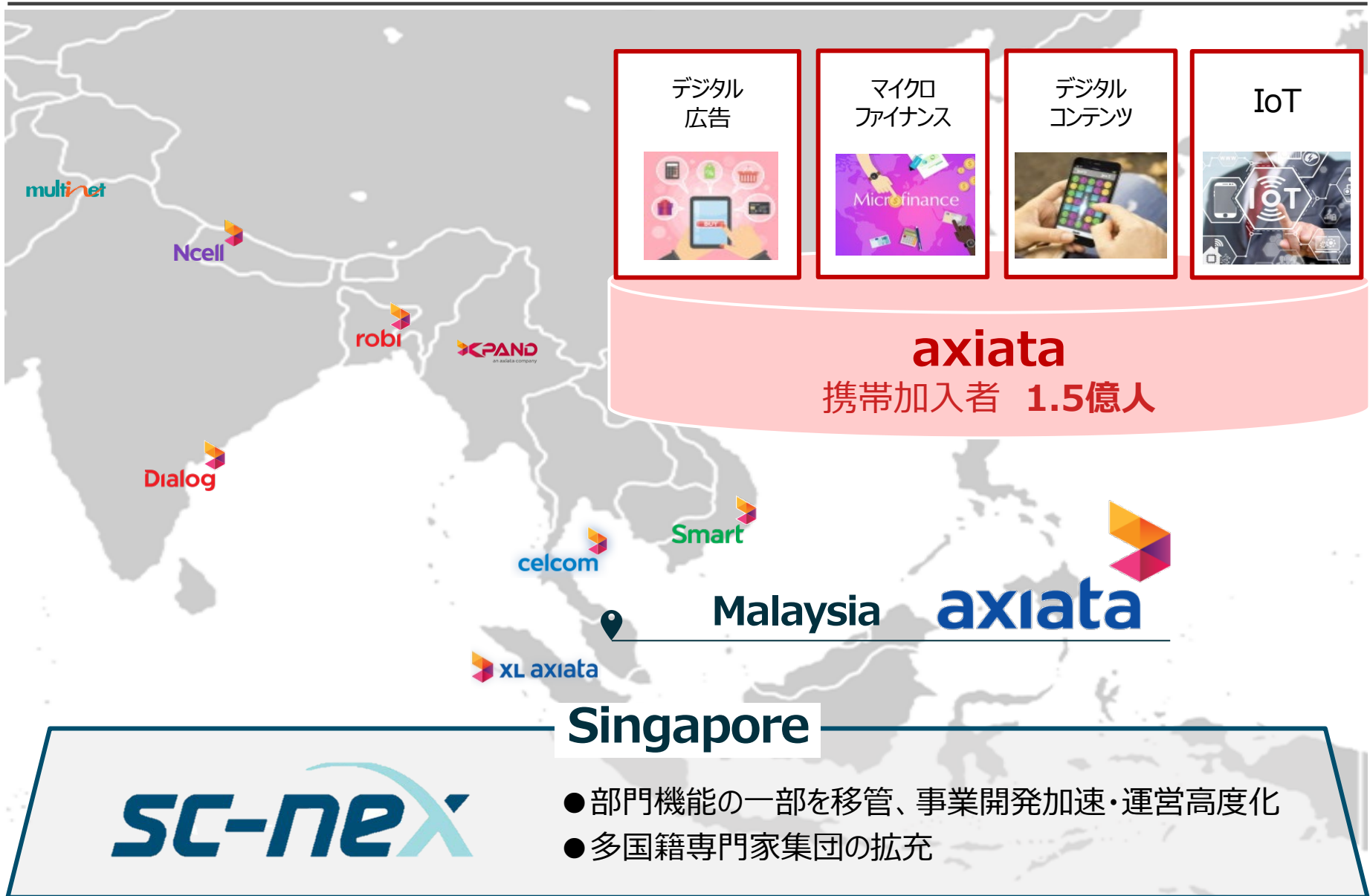
3. DXの推進

4. 定量目標

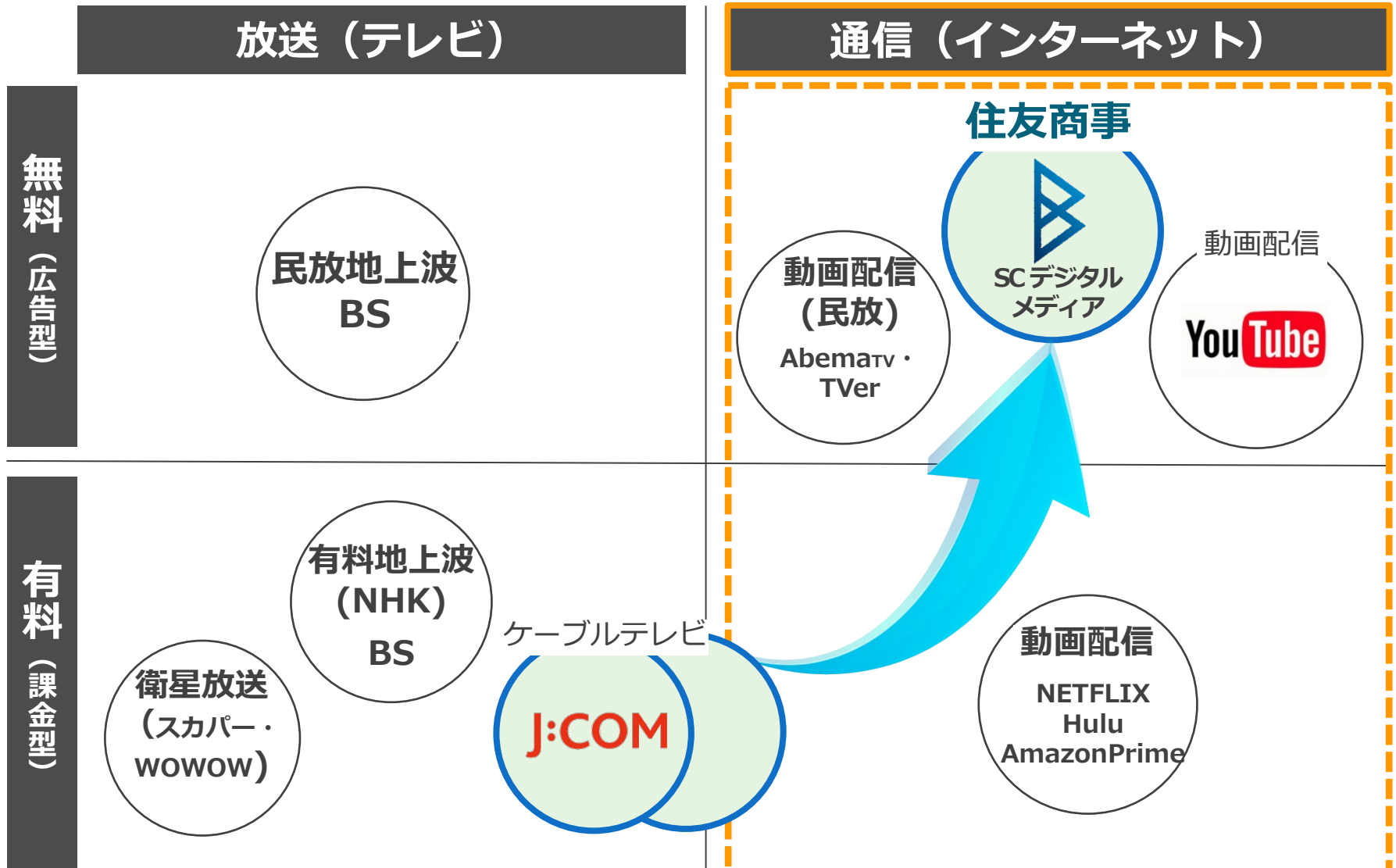
海外スマートプラットフォーム戦略①



海外スマートプラットフォーム戦略②



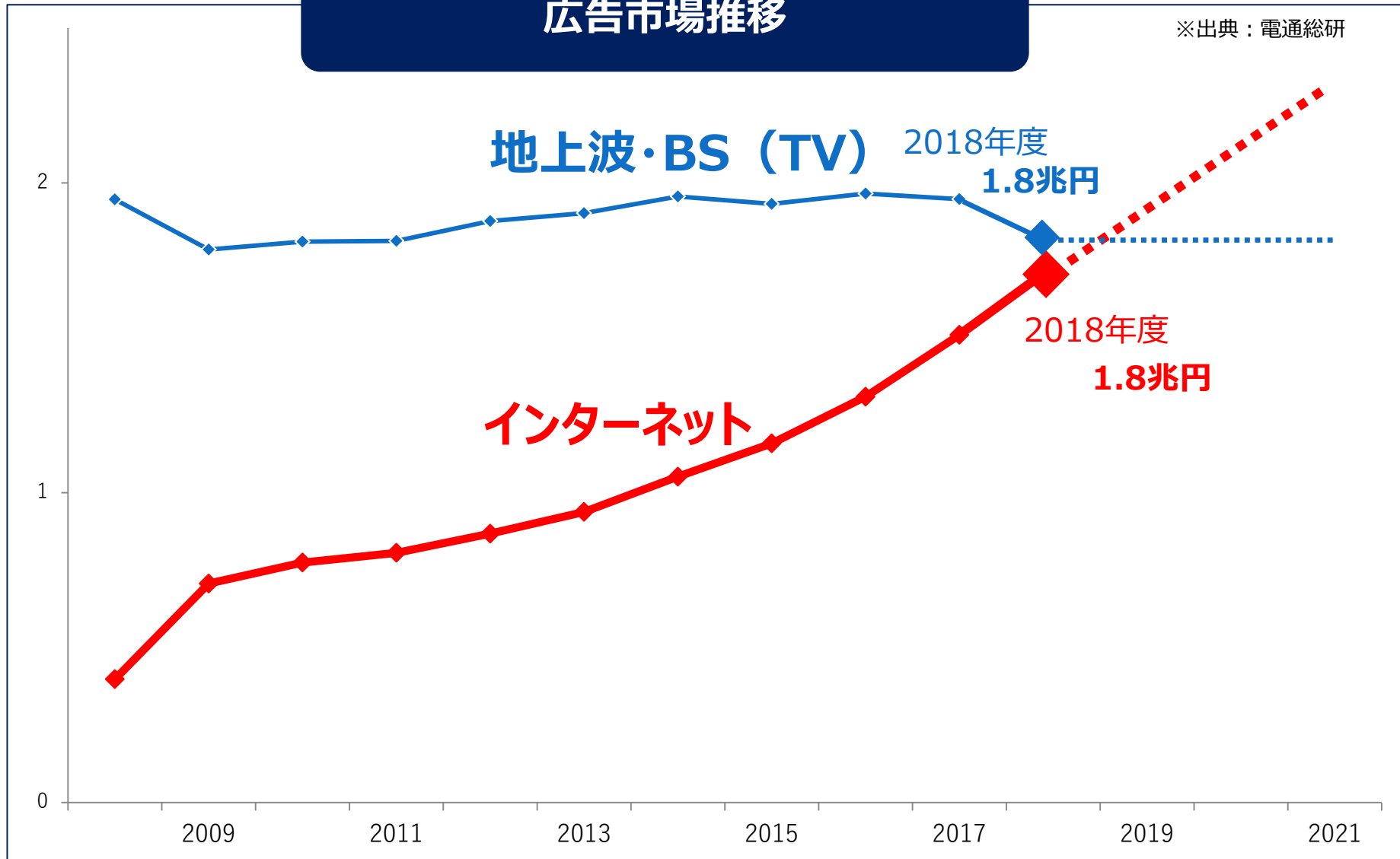
デジタルメディア戦略①



デジタルメディア戦略①

広告市場推移

※出典：電通総研



デジタルメディア戦略②

Partner



Advertiser



Platform



Creator



キッズライン

トッシー

soel / FCL

デジタルメディア戦略③





ALPHABOAT

a FULLSCREEN partner

動画

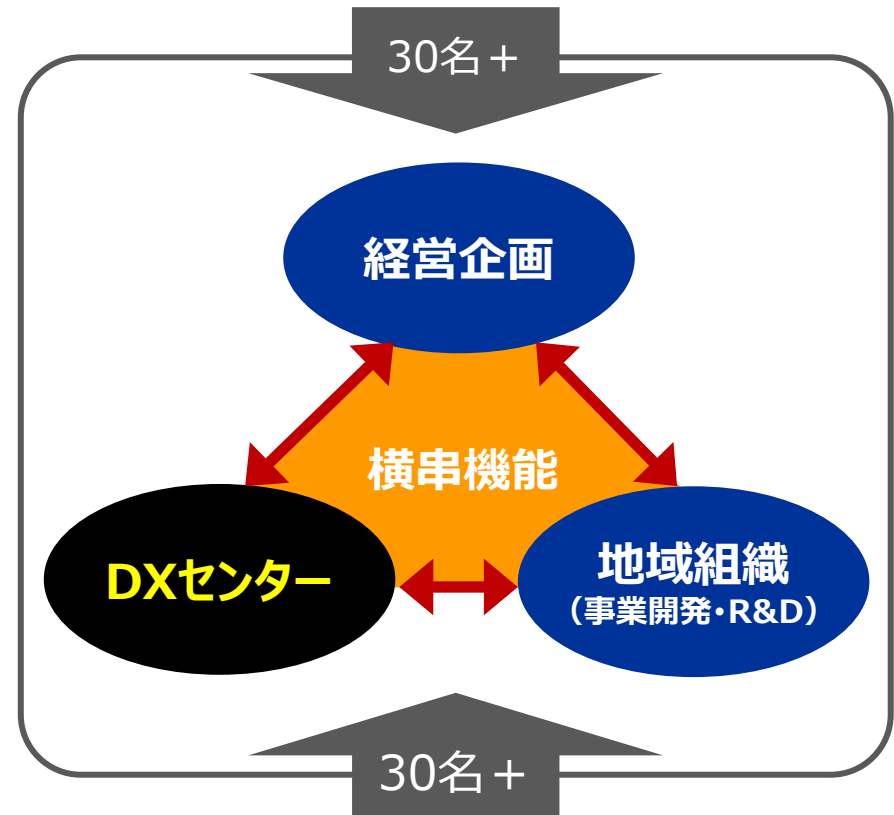
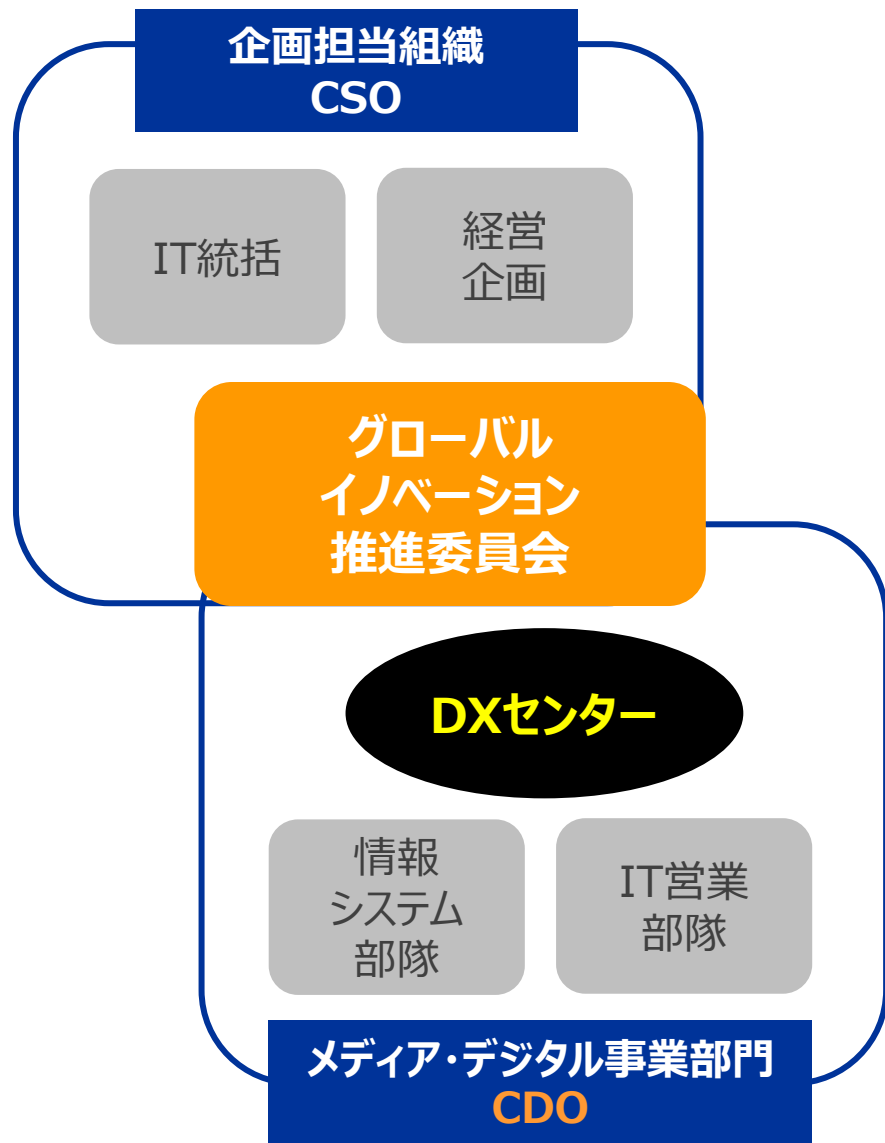
1. 部門概要

2. 部門成長戦略

3. DXの推進

4. 定量目標

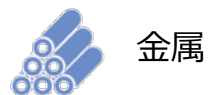
体制整備



SCSK + 外部エキスパート
(キャリア採用・コンサル)

DXセンターの強化

【事業部門・地域組織】



金属



輸送機・建機



インフラ



メディア・デジタル

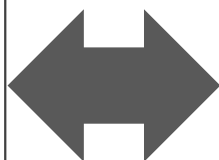


生活・不動産



資源・化学品

課題
アイデア



デジタル
技術導入

DXセンター

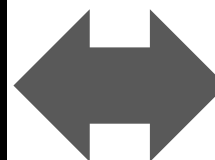
組織別チーム

テーマ別
ソリューション

技術センター

CVC
Accelerator

オープン
コラボ



先進技術
の組合せ

【先進技術】

Start-up



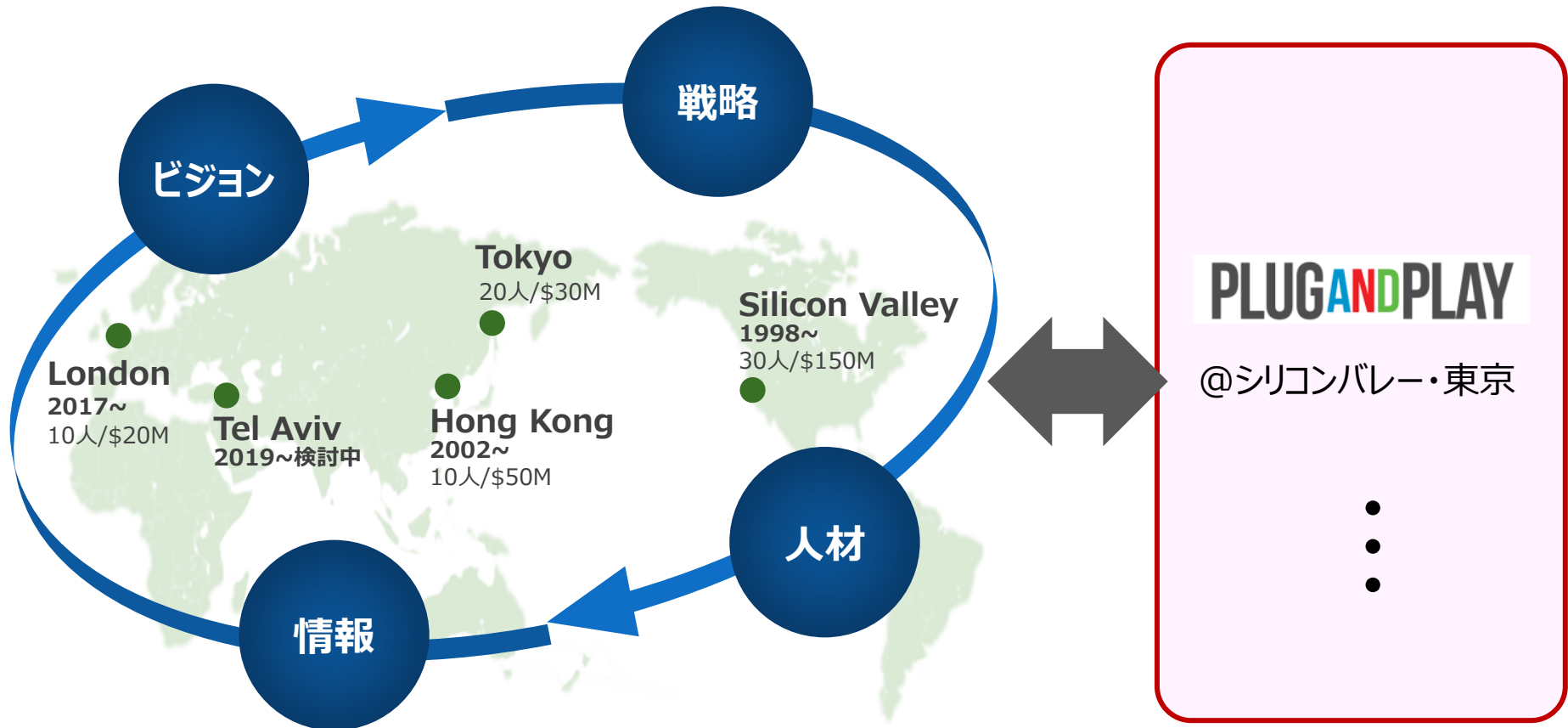
大手IT企業



Start-up企業との共創

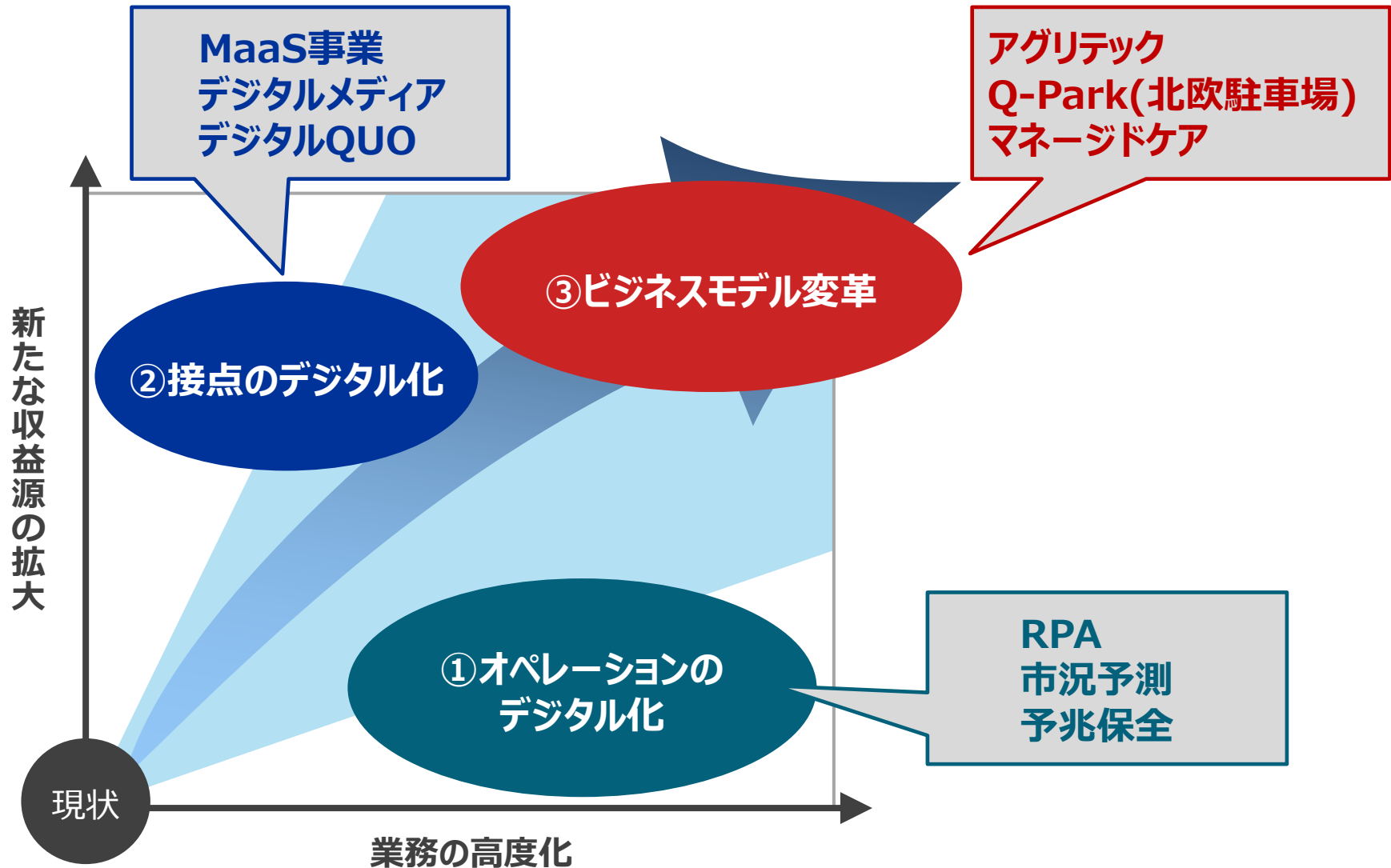
グローバルCVC

Accelerator



①新技術発掘・適用 ②産業構造変化先取り ③Incubation

DX取り組みの方向性



DX推進状況

DXモメンタム醸成

中期経営計画説明会（経営層・全社・部門・地域組織）
 経営会議/本部長会議/主管者会議/事業会社トップ会議
 DXセミナー（基礎編・応用編・マネジメント編）
 営業部門・事業会社向けDX説明会・アイデア創出ワークショップ

計3,000名

計500名

計2,000名

20回以上

DX案件推進

進捗	RPA : 80組織	DX : 171件
コーポレート	22	3 2 5
金属	11	20 2 1 23
輸送機・建機	20	20 8 2 4 34
インフラ	5	25 6 31
メディア・デジタル	3	9 5 6 8 28
生活・不動産	4	23 8 2 3 36
資源・化学品	15	11 2 1 14

□ DX企画・検討
 □ 実証実験
 □ 実現準備
 ■ 実行中

DX事例の動画

住友商事 DXによる経営改革

環境変化

社会のデジタル化による産業の融合
市場の急速な変化、ニーズの多様化

課 題

改 革

組織 ・ 人材

- 縦割り組織
- 固定化された人材配置・知見の偏在
- 産業を超えたビジネス創出の難しさ

- 横串体制の構築
- ビジネス × デジタル思考人材
- Diversity & Inclusion
(外部エキスパート登用、パートナー提携)

企業 文化

- 年度毎のP L重視の経営
- メーカー・製品志向
- 『失敗しない優秀さ』を評価
- ボトムアップ

- 中長期視点での価値創造経営
- デザイン思考（顧客視点重視）
- 『Start Small』・『Fail Fast』
- トップダウン

Diversity & Inclusion推進

デジタルマーケティング
プロフェッショナル



グローバル情報通信
エキスパート



Innovation
加速

DX Tech
Center

データサイエンティスト
AI エンジニア

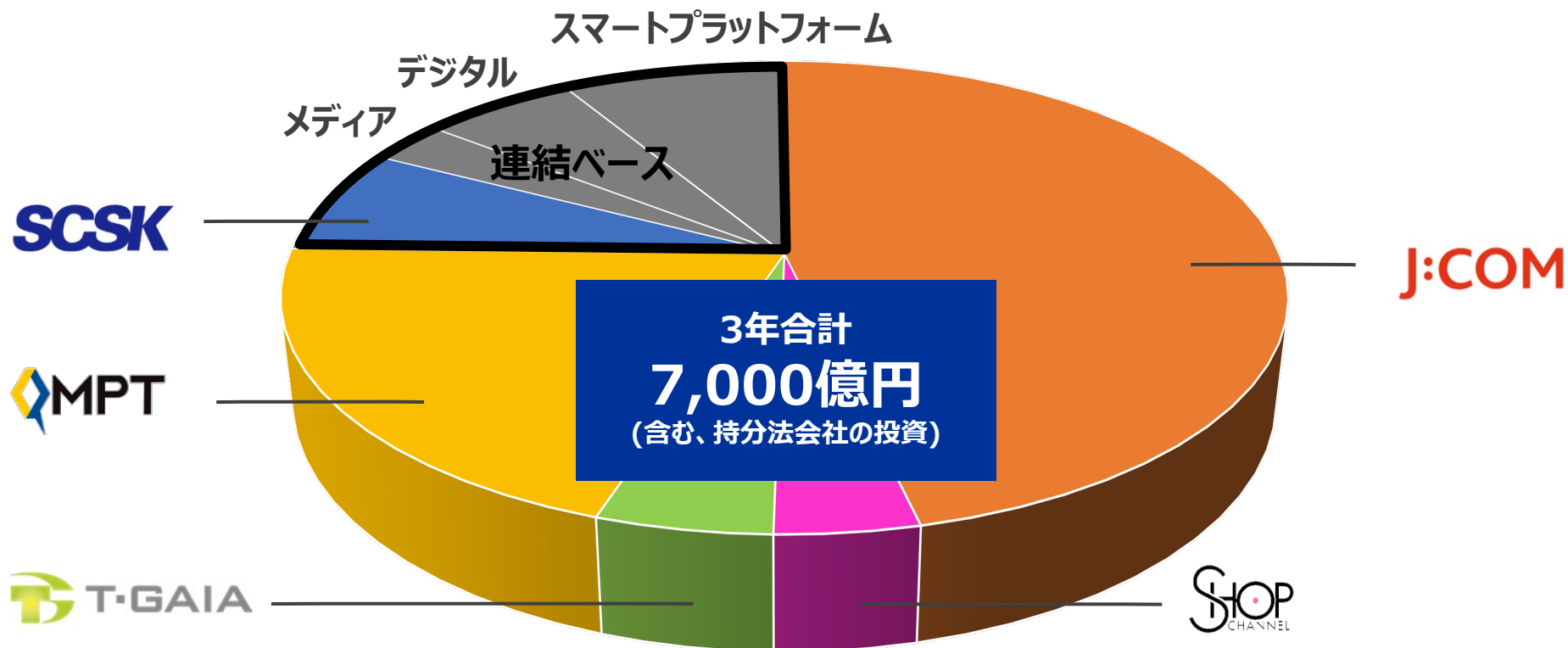
1. 部門概要

2. 部門成長戦略

3. DXの推進

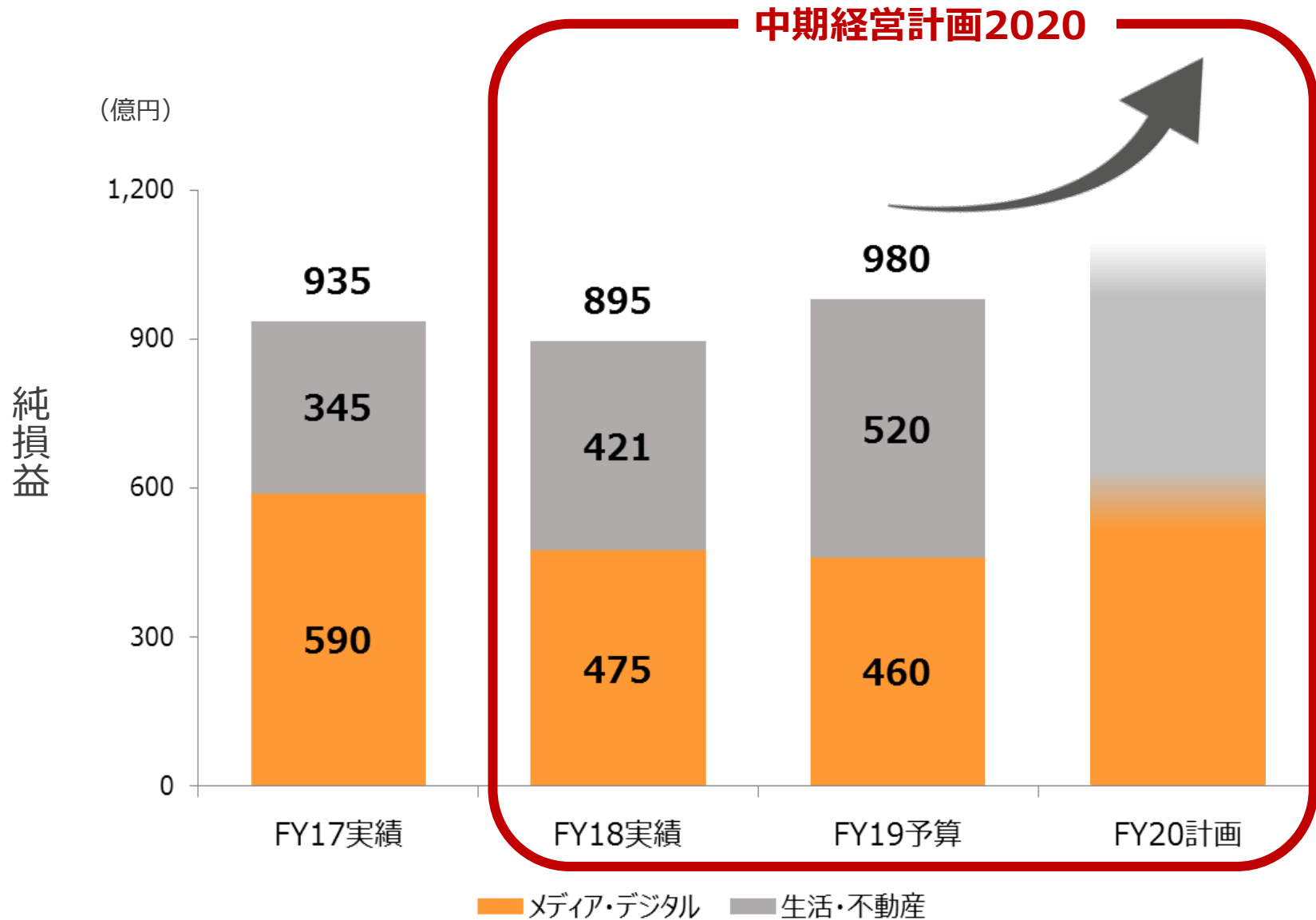
4. 定量目標

投資計画(3年合計)



持分法を含む総資産規模：2兆円
(単体・子会社の総資産 1 兆円 + 持分法の総資産 1 兆円)

純利益推移





**ご清聴
有難うございました！**

メディア・デジタル事業部門

コミュニケーションパートナーロボット『unibo』