

## 特集

# グループ各社のリーダーが語る 「元気な未来」への第一歩。

～社会・産業の変化をいち早く捉えた事業創出の原動力とは～

私たちがミッションに掲げる「ひとりひとりのアントレプレナーシップで世界を元気に」——。その実現を目指すうえで、今の社会・産業が抱えている課題をどのように解決しようとしているのか。特集では、セプテーニグループ各社のリーダーが、事業創出の原動力となった社会課題や産業変革の方向性、そして、少し先に実現したい「未来の姿」を語ります。

20年間積み上げてきた  
ケイパビリティと顧客志向を活かし、  
顧客のビジネス全体の成長に向き合う

株式会社セプテーニおよび  
Septeni Japan株式会社

清水 雄介  
Yusuke Shimizu  
代表取締役社長



電通グループとの協業の深化により、  
激しい環境変化の中での  
顧客のビジネス成長にコミットする

株式会社セプテーニおよび  
Septeni Japan株式会社

神埜 雄一  
Yuichi Kono  
代表取締役



急拡大する「DX市場」を踏まえ、  
広告代理から  
データソリューション領域へ  
ドメインを拡張する

株式会社セプテーニ・データ・  
ソリューションズ

武藤 政之  
Masayuki Muto  
代表取締役



# Inspiring the world with entrepreneurship

特集

## グループ各社のリーダーが語る 「元気な未来」への第一歩。

～社会・産業の変化をいち早く捉えた事業創出の原動力とは～

デジタル発のオリジナルIP大ヒットを目指し、さらにはサブスクモデルの確立やデータ・AIの活用によりマンガ・アニメ産業の新たなエコシステムを構築する

コミックスマート株式会社

岡田 健史

Takefumi Okada

取締役



社会貢献活動を「産業」として捉え、蓄積データを用いて変革・成長へと導く

gooddo株式会社

下垣 圭介

Keisuke Shimogaki

代表取締役



育児領域のビジネスを起点に、3.8兆円規模の「孫育て市場」にも新たなアプローチを

株式会社TowaStela

丸谷 陽介

Yosuke Marutani

代表取締役



# Inspiring the world with entrepreneurship



株式会社セプテーニおよび  
Septeni Japan株式会社

▼ More detail  
<https://www.septeni.co.jp>

## デジタルマーケティングの重要性、複雑性が増す中、 顧客ビジネス成長のために、探求と創造を繰り返す

株式会社セプテーニおよび  
Septeni Japan株式会社  
代表取締役社長

清水 雄介

2006年、セプテーニ入社。2018年よりグループ執行役員およびセプテーニ、  
Septeni Japanの代表取締役社長に就任（現任）。

### 20年間積み上げてきた、デジタルや データのケイパビリティと顧客志向を デジタルマーケティングに活かす

デジタルマーケティングは、DX需要の高まりとコロナ禍の影響によって重要性が高まる一方で、複雑性も増しており、顧客自身が課題（何を解決すべきか）と方法（どのようにすべきか）を的確に捉えにくい状況になっています。そうした中で、広告という手段にとどまらず、より収益性を高め、ビジネス成長につながる総合的なデジタルマーケティングのニーズが高まっていると感じています。この変化に対し、20年間積み上げてきたデジタルやデータのケイパビリティと、同じく徹底して積み上げてきた顧客志向の価値観を持つ人材が活きて考えています。

### マーケティングのDXの一手として Amazon広告を用いて、顧客のビジネス 全体の成長に向き合う

一例として、昨今、Amazon（ECプラットフォーム）の広告を用いた、マーケティングのDX需要が高まっており、多くのナショナルブランド顧客を支援しています。しかし、Amazonでの売上を最大化するには、広告のみの指標を追うだけでは不十分です。前述のケイパビリティと顧客志向を活かし、広告にとどまらず、顧客のビジネス全体を踏まえた施策を実行することで、顧客のビジネス成長に貢献しています。

### まだ見ぬ未来へ導くプロフェッショナル 集団として、多くの企業にデジタルマー ケティングという手段を講じて、企業自 体を元気にしていく

Amazonを活用したDX支援のように、当社が顧客に貢献できる機会は、デジタルマーケティングの重要性・複雑性と比例して大きくなってきていると感じています。引き続き、顧客のビジネス成長のために、デジタルマーケティングの探求と創造を繰り返し、まだ見ぬ未来へ導くプロフェッショナル集団を目指していきます。そして、デジタルマーケティングという手段を講じて、多くの企業に影響を与えられる会社として成長していきたいと思っています。

## 電通グループとの協業を通して、 顧客のビジネス成長を支援する

株式会社セプテーニおよび  
Septeni Japan株式会社  
代表取締役

神埜 雄一

2006年、セプテーニ入社。2018年よりグループ執行役員およびセプテーニ、  
Septeni Japanの代表取締役に就任（現任）。

### マーケティングのDXが加速する中、電通 グループとのオン・オフ統合提案を通して、 顧客のビジネス成長にコミットする

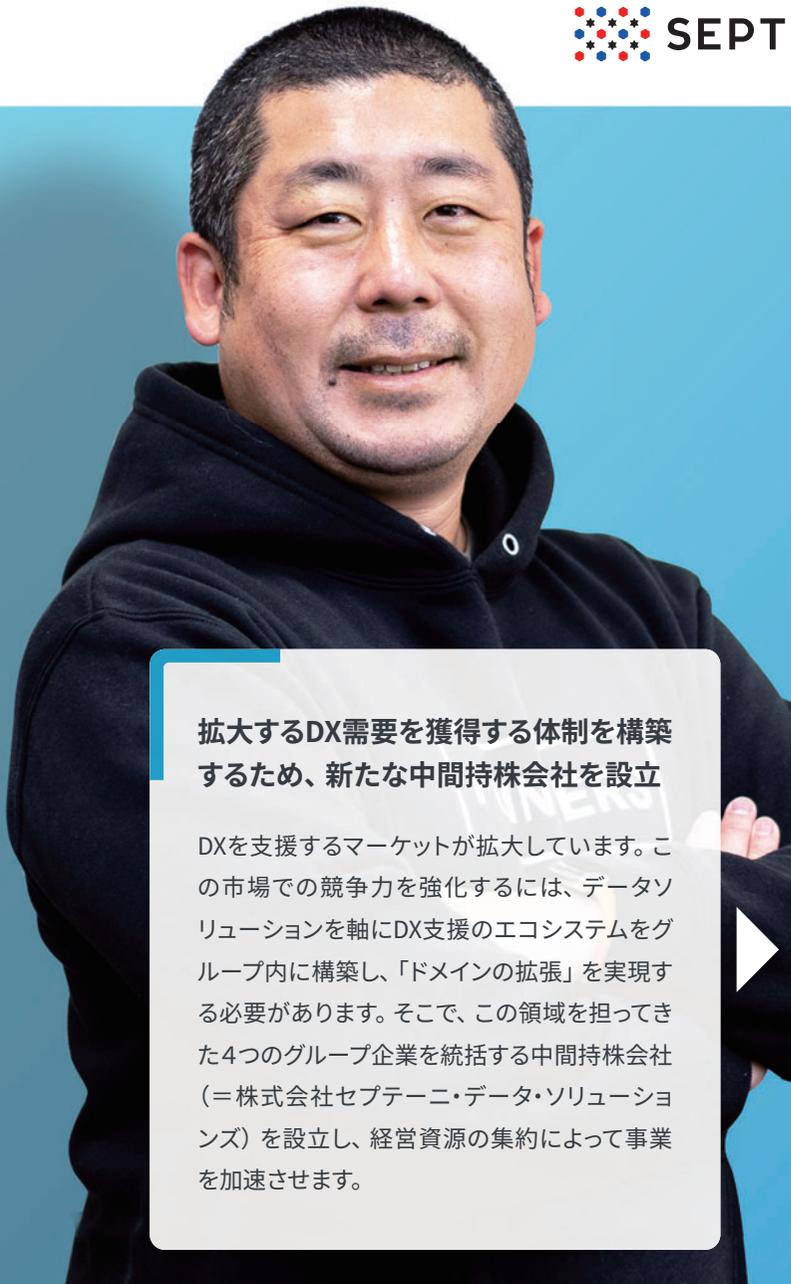
コロナ禍により幅広い産業におけるデジタルシフトが5～10年早まっていると感じられ、企業のマーケティングのDXも加速しています。さらに、OMOといったデジタルの中にリアルもオンラインもある世界の到来により、マス広告とデジタル広告の垣根がない状態でのマーケティングが進むと予測しています。こうした環境変化を見据えながら、電通グループとの協業による両社の強みを合わせたオン・オフの統合提案を通じて、環境変化が激しい中での顧客のビジネスの成長にコミットしていきます。

### 電通グループとの協業の進展による マーケティング手法の進化と各領域で の連携の強化

電通グループとの協業が開始して2年が経過しますが、両社の得意領域の理解や補完関係がとて進みました。マス広告とデジタル広告のデータ連携による新たなマーケティング手法が数多く出てきています。また、エンタメ領域などのドメインの拡張としている領域においても、連携が始まっています。ほかにも、広告ではかなえられない顧客の課題に対し、データソリューション領域での連携も強化していきます。

### 多くの顧客のビジネス成長に貢献し、 ユーザーにとって最適な商品・サービスが 届く世界を目指す

マーケティングのDXがさらに進むと、企業が自らコンテンツをつくり、ユーザーと直接つながるといふビジネス自体のトランスフォーメーションが進んでいくと考えます。一方で、すべての企業がデジタルでプロモーションを駆使できているかというと、まだ一部にとどまっています。電通グループとの提携も含め、多くの顧客のビジネスを支援することで、ユーザーにとって最適な商品・サービスが届く世界を実現したいと思っています。



## 顧客企業のソリューションや組織に、 未来創造型のイノベーションを巻き起こす

株式会社セプターニ・  
データ・ソリューションズ  
代表取締役

武藤 政之

2001年、セプターニ入社。2017年にグループ執行役員に就任（現任）。2019年より  
電通デジタルの取締役役に就任（現任）。

2021年よりセプターニ・データ・ソリューションズの代表取締役役に就任（現任）。

### 拡大するDX需要を獲得する体制を構築 するため、新たな中間持株会社を設立

DXを支援するマーケットが拡大しています。この市場での競争力を強化するには、データソリューションを軸にDX支援のエコシステムをグループ内に構築し、「ドメインの拡張」を実現する必要があります。そこで、この領域を担ってきた4つのグループ企業を統括する中間持株会社（＝株式会社セプターニ・データ・ソリューションズ）を設立し、経営資源の集約によって事業を加速させます。

### プロフィットセンターへの転換を図り、 DXで顧客企業のイノベーションを支援

中間持株会社の傘下にある4社のうち2社は、これまでグループ内のサービス開発を行っていました。今回の再編を機に、グループ外企業もDX支援するプロフィットセンターへの転換を図ります。また、DX促進を目的としたSaaS型パッケージなど、プロダクトの開発にも着手しています。データを活用した課題解決型のソリューションはもちろん、未来創造型のDXで、顧客企業のイノベーションを支援します。

### 「データ」「人」「教育」を軸とした エコシステムを確立し、利益率を底上げする

継続的なDX支援に向けて、技術者を採用・育成し開発支援するという「エコシステム」を確立したいと考えています。これまで培ってきた「データ」を軸としたサービスに加え、「人」「教育」を軸としたサービス、これら3つを循環させることで、私たち独自の強みをさらに発揮していきます。この取り組みが収益力向上、ひいてはセプターニグループの成長につながるような一翼を担えればと思っています。

## マンガ家の職業価値を高め、 子どもたちにとって“憧れの職業”にしたい

コミックスマート株式会社  
取締役

岡田 健史

2003年、セブテーニに新卒で入社。2018年、コミックスマートの取締役役に就任（現任）。  
2019年、グループ執行役員に就任（現任）。

### マンガ家の育成、制作・マネジメントを 支援し、デジタルの領域から多くの スターを誕生させる

10年ほど前から電子書籍のプラットフォームやSNSの普及によりマンガ業界の電子化が進み始め、マンガ家にとって作品を発表する手段が増えました。メジャー誌で活躍する少数の逸材だけでなく、今後はデジタルの領域から多くのスターマンガ家が誕生するでしょう。ただし、そのマンガ家の育成や制作・マネジメントなどの面で、今の業界は十分に整備されているとは言えません。ここにビジネスチャンスがあると考え、事業を開始しました。

### マンガ家育成支援プログラムをゼロから 手探りで構築。マンガアプリ「GANMA!」 は1,400万DL超のヒット

「インターネット発で未来のスターマンガ家を支援・育成し、コンテンツ産業の新たなエコシステムをつくる」をビジョンに掲げ、まず「RouteM」というマンガ家育成支援プログラムをゼロからつくっていきました。2013年には作品発表の場として「GANMA!」を公開。220超のオリジナル作品を掲載するマンガアプリとして支持されており、ダウンロード数は1,400万\*を突破しています。

\* Android・iOS版の累計ダウンロード数。2020年9月末時点。

### 定額制のサブスクリプションサービスに 重点。データやAIを駆使し、アニメ産業 の革新を支える

現在「GANMA!」では、定額で読み放題となるサブスクリプションサービスを収益の柱に育てるべく、戦略分野に位置づけています。また、アニメ事業にも注力しており、業界との強いネットワークによりハイクオリティアニメ制作を実現し、当社が持つIP資産の収益化につなげていきたいです。また今後は、データやAIを駆使し、労働集約型の事業形態の革新などに取り組んでいきます。当社のさまざまな事業を通じてマンガ家の職業価値を高め、野球やサッカーなどのプロスポーツ選手と肩を並べるような、子どもたちにとって“憧れの職業”にしたいと考えています。



## もっと気軽に社会貢献活動に 参加できる仕組みをつくり、普及させたい

gooddo株式会社  
代表取締役

下垣 圭介

2006年、セプテーニに新卒で入社。Facebook広告チームの立ち上げや営業職などを経て、2014年に新規事業としてgooddoを設立。あらゆるソーシャルアクションに誰もが参加しやすい社会を目指し、多面的な事業展開を行う。

### マスから「個」の時代、 ソーシャルグッドへの意識の高まりを 察知し、起業を決断

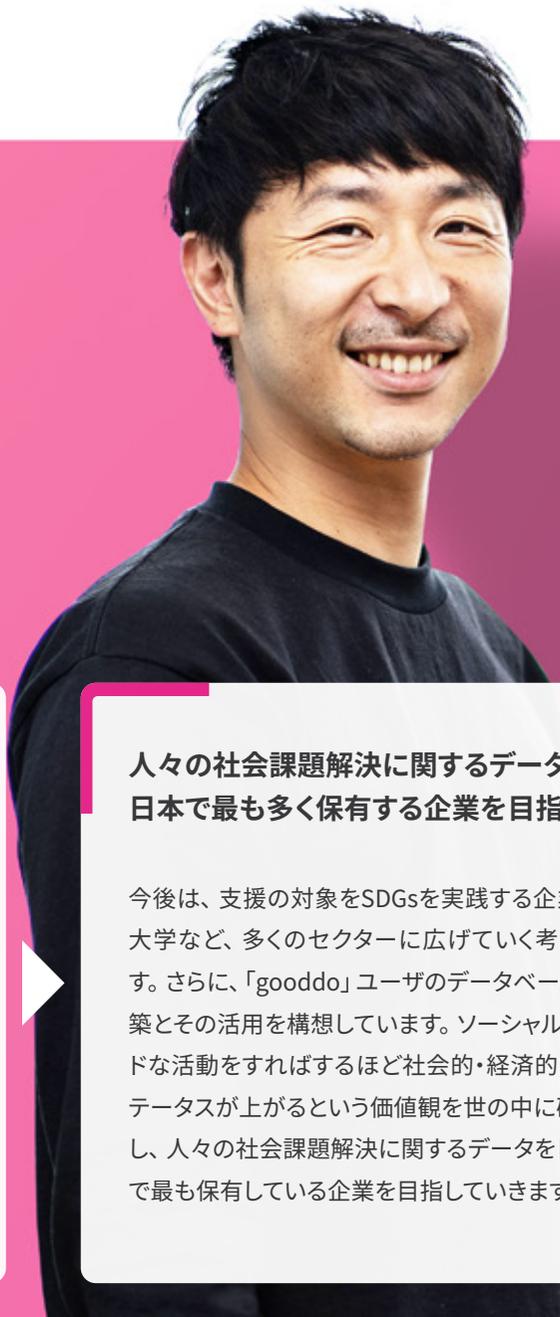
起業のきっかけは、10年ほど前にFacebook関連の事業に携わり、マスから「個」の時代への移り変わりを実感したことでした。また、同じ頃、社会・環境に配慮した消費行動やソーシャルグッドへの意識が高まっていく予感がありました。そこで、人々がソーシャルグッドに参加しやすい、まったく新しいプラットフォームをビジネスとして成立させたいと考えるようになりました。

### 社会課題解決へのアクションを 気軽に起こせる仕組みを提供

gooddoでは、社会貢献プラットフォーム「gooddo」を展開しており、さまざまな社会課題に関心を持つ人々へ、解決のためのアクションを気軽に起こせる仕組みを提供しています。これまでに約3,300万人がサイトに訪れ、年間50万人以上のユーザが無料でできる社会貢献に参加し、国内NPO団体への総支援金額は2億円を突破しています。設立当初は賛同の得られにくかったビジネスモデルも、徐々に成果を上げつつあります。

### 人々の社会課題解決に関するデータを 日本で最も多く保有する企業を目指す

今後は、支援の対象をSDGsを実践する企業や大学など、多くのセクターに広げていく考えです。さらに、「gooddo」ユーザのデータベース構築とその活用を構想しています。ソーシャルグッドな活動をすればするほど社会的・経済的なステータスが上がるという価値観を世の中に確立し、人々の社会課題解決に関するデータを日本で最も保有している企業を目指していきます。



## SNSやデータベースを駆使して、 いちばん子育てが楽しい時代をつくる

株式会社TowaStela  
代表取締役

丸谷陽介

2011年、セプテーニに新卒で入社。2014年にセプテーニグループの新規事業プランコンテスト「gen-ten」で準優勝したことをきっかけに、新規事業開発を行うセプテーニ・ベンチャーズに転籍。2016年にTowaStela を設立し、育児業界で新規事業を手がけている。

### 誰もが抱く、子育ての悩みを 解決に導く事業をやってみよう

子どもができて、自分が父親になって育児の困難さを痛感——。これが起業のきっかけでした。今、日本では核家族・共働きの世帯が増え、仕事と育児の両立が難しくなっています。気軽に頼れる人が周囲にいないなど、誰もが子育ての悩みを抱えており、これを解決するビジネスをやろうと考えたのです。このアイデアをセプテーニグループの新規事業プランコンテストで発表したところ、準優勝し、2016年に事業会社化しました。

### 「悩み」を解決する商品や「悩み」を 楽しく乗り越えるサービスを提供

TowaStelaでは、「いちばん子育てが楽しい時代をつくる」をビジョンに掲げています。この実現に向けて、育児の悩みを解決できる商品や、育児を楽しんで乗り越えられるようなサービスを提供しています。オリジナルグッズを扱うEC事業では、パパ・ママにとって有益かつ楽しい商品・サービスの情報を公式Instagramで発信しており、フォロワー数は40万人を超えました。

### 祖父母を巻き込んだ「孫育て市場」に アプローチし、子育ての在り方を革新 する

近々、「孫育て」に焦点を当てた新規事業に着手します。当社は、孫がいる世代にアプローチする手段とデータベースを保有しています。この優位性を活かし、3.8兆円規模といわれる孫育て市場をもっと活性化したいと考えているのです。並行して、サステナブル軸でのEC事業を構想しています。2030年までには、育児業界のブランドランキングで3位以内に入ることを目指しています。