

2025 年 10 月 10 日
株式会社シャノン
ニュースリリース

【シャノン活用事例】

ウェビナー集客累計 3,500 人、月 10 時間のお問い合わせ対応工数削減。

成果とリスク管理を両立した DX 戦略

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：山崎 浩史、証券コード：3976 以下、シャノン）は、大塚化学株式会社（本社：大阪市中央区、代表取締役社長 土佐 浩平 以下、大塚化学）における、マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM（以下、SMP）」の活用事例を発表いたします。



大塚化学は、医薬品や食品で知られる大塚グループの一員として 1950 年に創業した化学メーカーです。独自の化学技術を基盤に、ヒドラジン関連事業、材料事業、ファイン事業の 3 つを柱と

し、自動車、電気・電子、住宅、医療といった幅広い分野へ高機能素材をグローバルに供給しています。

素材開発を核としながら常に技術革新を追求し、顧客との協業を通じて社会の「健康で豊かな暮らし」に貢献する創造的な製品づくりを目指しています。

■SMP 導入の目的

- ・自社でセミナーを運営するための基盤と体制の構築
- ・マーケティング領域のデジタル化の推進
- ・属人化していた顧客管理体制の刷新

■SMP 導入の効果

- ・ウェビナー10回で3,500人集客、運営の内製化を実現
- ・お問い合わせ対応の完全自動化で10時間/月の工数削減
- ・会員管理の活用でSDS配布履歴を自動管理し、事業リスク解消

■事例インタビュー

ウェビナー集客累計3,500人、月10時間のお問い合わせ対応工数削減。

成果とリスク管理を両立したDX戦略

<https://www.shanon.co.jp/case/chemical/otsukac/>

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。

デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現し、イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、CMSまで提供するシャノンのマーケティングクラウドは、金融、IT・通信、製造業から公共機関まで業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証グロース）
代表者	代表取締役 CEO 山崎 浩史(やまざき ひろふみ)
所在地	東京都港区浜松町 2-2-12 JEI 浜松町ビル 7F
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

■本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部

TEL：03-6743-1565

E-mail：marketing@shanon.co.jp