



SOGOTCHA

# ディスカッションペーパー

---

2023年8月 | 株式会社マーブル

# 全ての人に

「わかった！」

# So Gotchaを！



株式会社マーブルは、**分かりやすさ**を武器に、  
すべての人の「**So Gotcha！（わかった！）**」の実現を目指します。

Gotcha：「わかった！」を意味する英語のスラング

1

事業概要

2

導入・活用事例

3

目指す姿

# 当社の強みは「PEファンド」×「動画」

## PEファンド出身者による動画サービス



チーム  
PEファンド出身メンバーで構成



SOGOTCHA PLUS+

### eラーニング | SOGOTCHA PLUS+

- M&A分野の動画を中心としたプラットフォーム
- 金融機関やM&A仲介会社、事業会社で導入



SOGOTCHA VIZ

### 動画制作 | SOGOTCHA VIZ

- 金融・M&Aを中心とした動画制作
- ユーザーニーズを反映し、SDGsや補助金にも分野拡大

# 事業1 | eラーニング SOGOTCHA PLUS+ ①

## インタラクティブ動画を利用したeラーニングプラットフォーム（サブスク型の当社メインプロダクト）



### 特徴① インタラクティブ動画

- UXを最優先した結果、クリックできるインタラクティブ動画を実装
- シナリオ分岐でより実践的な研修機能を提供可能



### 特徴② 増え続けるコンテンツ

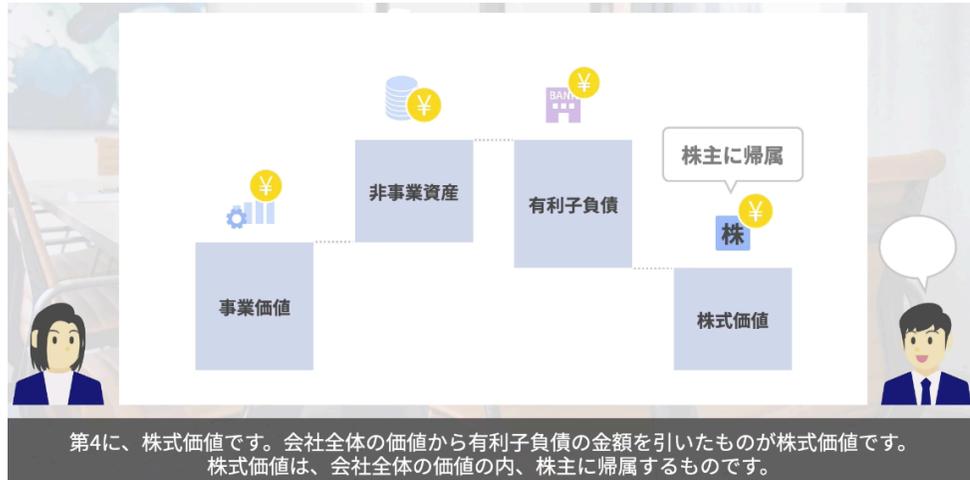
- ユーザーニーズを反映し、週数本のペースで動画コンテンツを追加

### 主なご利用実績



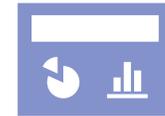
# 事業1 | eラーニング SOGOTCHA PLUS+ ②

SOGOTCHA PLUS+の動画は、**対話型のアニメーション**



## 特徴① 対話型

- 「顧客と営業担当」などの対話型が中心であり、見た内容をそのまま営業トークとして活用可能



## 特徴② アニメーション

- 画面真ん中のホワイトボードで、スキームやコンセプトをアニメーションで説明



## 特徴③ ナレーション読み上げソフト

- 自然なレベルで聞こえるナレーション読み上げソフトで、より聞き取りやすいナレーションを実現

## PEファンド出身者による動画制作



## 特徴① 金融・M&amp;Aなどに特化

- 金融・M&Aを中心とした動画制作
- ユーザーニーズを反映し、SDGsや補助金にも分野拡大



## 特徴② 実務経験者による動画制作

- 実務知識を有するPEファンド出身メンバーが動画を制作
- ユーザーのコミュニケーションコストを低減

## 主な制作実績

メガバンク様

三菱UFJ銀行グループ  
ソリューション  
デザイン様地方銀行グループ  
四国アライアンス  
キャピタル様中小企業庁  
事業承継・  
引継ぎ補助金特許庁  
IPランドスケープ  
支援事業

松山商工会議所様



1

事業概要

2

導入・活用事例

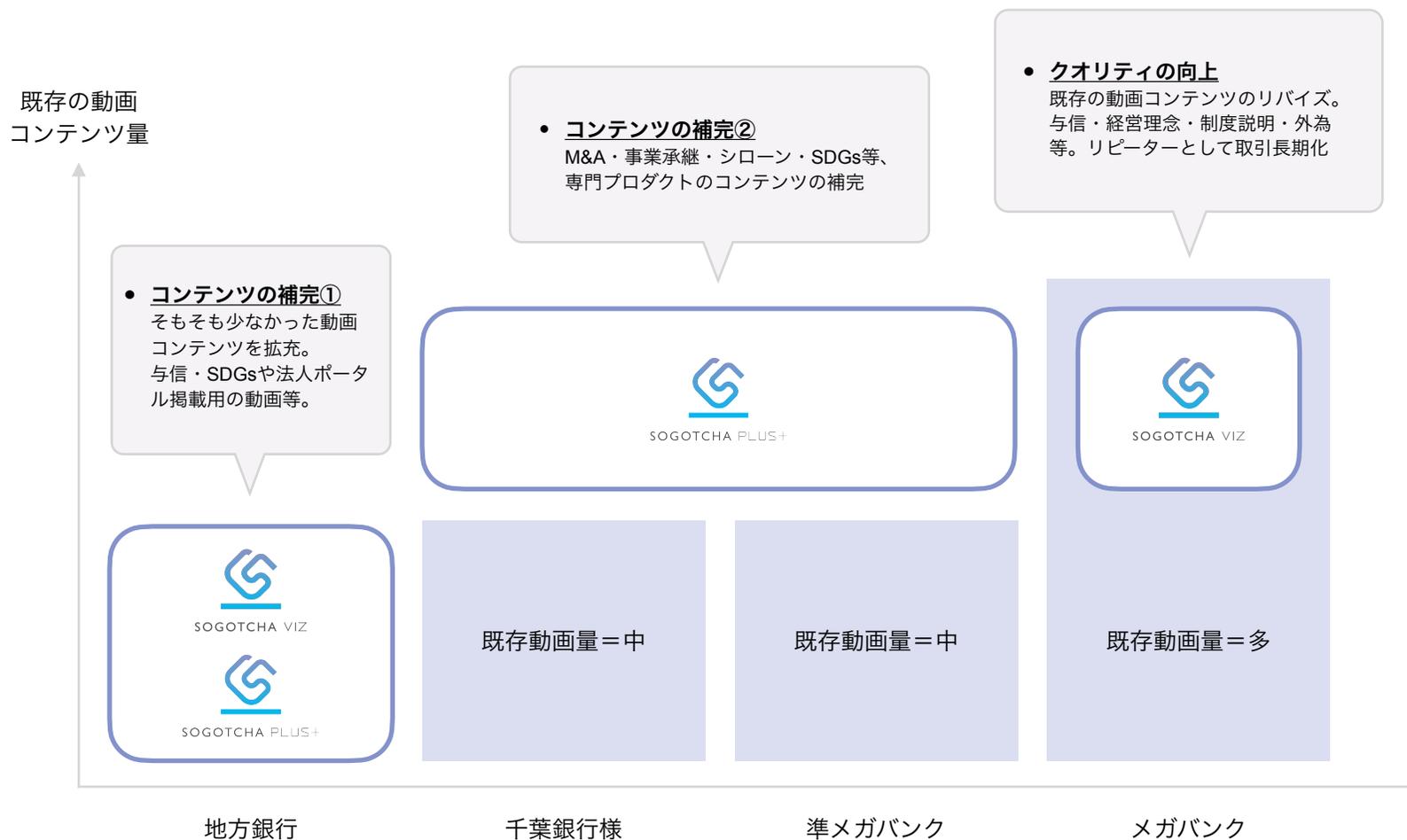
3

目指す姿

メガバンク、準メガバンク、地方銀行、銀行系投資会社など、多くのユーザーが利用

|   | ユーザー                      | ニーズの起点            | 所管             | ニーズの概要  |
|---|---------------------------|-------------------|----------------|---|
| 1 | メガバンク                     |                   | 人事             | <ul style="list-style-type: none"> <li>①<b>教育研修</b>：新入行員向けの与信業務説明動画、外為動画</li> <li>②<b>情報発信</b>：経営理念浸透動画、人事制度説明動画など</li> </ul>   |
| 2 | 準メガバンク                    | M&A部門             | M&A部門<br>(+人事) | <ul style="list-style-type: none"> <li>①<b>教育研修</b>：M&amp;A部門の基礎スキル向上</li> <li>②<b>トスアップ</b>：営業部店からの案件紹介（全行展開に向け人事と連携中）</li> </ul>  |
| 3 | 千葉銀行様                     | 投資子会社・人事          | 人事             | <ul style="list-style-type: none"> <li>①<b>トスアップ</b>：（投資子会社）営業部店からの案件トスアップ</li> <li>②<b>教育研修</b>：（人事）eラーニングコンテンツの拡充</li> </ul>  |
| 4 | 地方銀行                      |                   | 営業推進           | <ul style="list-style-type: none"> <li>①<b>教育研修</b>：新入行員向けの顧客概要シート説明動画</li> <li>②<b>トスアップ</b>：SDGs宣言支援、シンジケートローンなどのプロダクツ説明動画</li> <li>③<b>DX</b>：法人ポータル顧客宛サービス紹介動画</li> </ul> |
| 5 | 三菱UFJグループ<br>ソリューションデザイン様 |                   | 投資部門           | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>トスアップ</b>：営業部店からの案件紹介</li> </ul>  |
| 6 | 四国アライアンス<br>キャピタル様        |                   | 投資部門           | <ul style="list-style-type: none"> <li>①<b>トスアップ</b>：営業部店からの案件紹介</li> <li>②<b>情報発信・DX</b>：顧客宛のファンド紹介（ホームページ掲載）</li> </ul>   |
| 7 | 銀行系ファンド                   |                   | 投資部門           | <ul style="list-style-type: none"> <li>①<b>トスアップ</b>：FA・仲介会社宛のファンド紹介</li> <li>②<b>情報発信</b>：顧客宛のファンド紹介</li> </ul>  |
| 8 | 大手リース会社                   | M&A部門<br>(プリンシパル) | 営業推進           | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>トスアップ</b>：営業部店のM&amp;A営業のトークスクリプト的動画</li> </ul>   |

主な顧客ニーズは、「コンテンツの補完」と「クオリティの向上」の2点



# 導入・活用事例1 | 金融機関様×SOGOTCHA PLUS+

本部担当者と営業部店担当者のソリューション提案力の均質化を図るべく、SOGOTCHA PLUS+を活用



新入行員の早期戦力化を図るべく、教育・研修の一環としてSOGOTCHA VIZを活用

従来

顧客概要シート（仮）



- 新入行員の早期戦力化が課題



SOGOTCHA VIZ



- 与信先についてまとめられた自行専用の顧客概要シート（仮）の理解促進を図るべく、SOGOTCHA VIZをご活用頂き、教育・研修目的のカスタム動画を制作

# 導入・活用事例3 | 金融機関様×SOGOTCHA PLUS+

法人ポータルの活性化と情報発信を目的として、SOGOTCHA PLUS+を活用



# 導入・活用事例4 | 銀行系投資子会社様×SOGOTCHA VIZ

銀行の営業部店担当者や顧客向けにファンドの活用方法の周知を図るべく、SOGOTCHA VIZを活用



1

事業概要

2

導入・活用事例

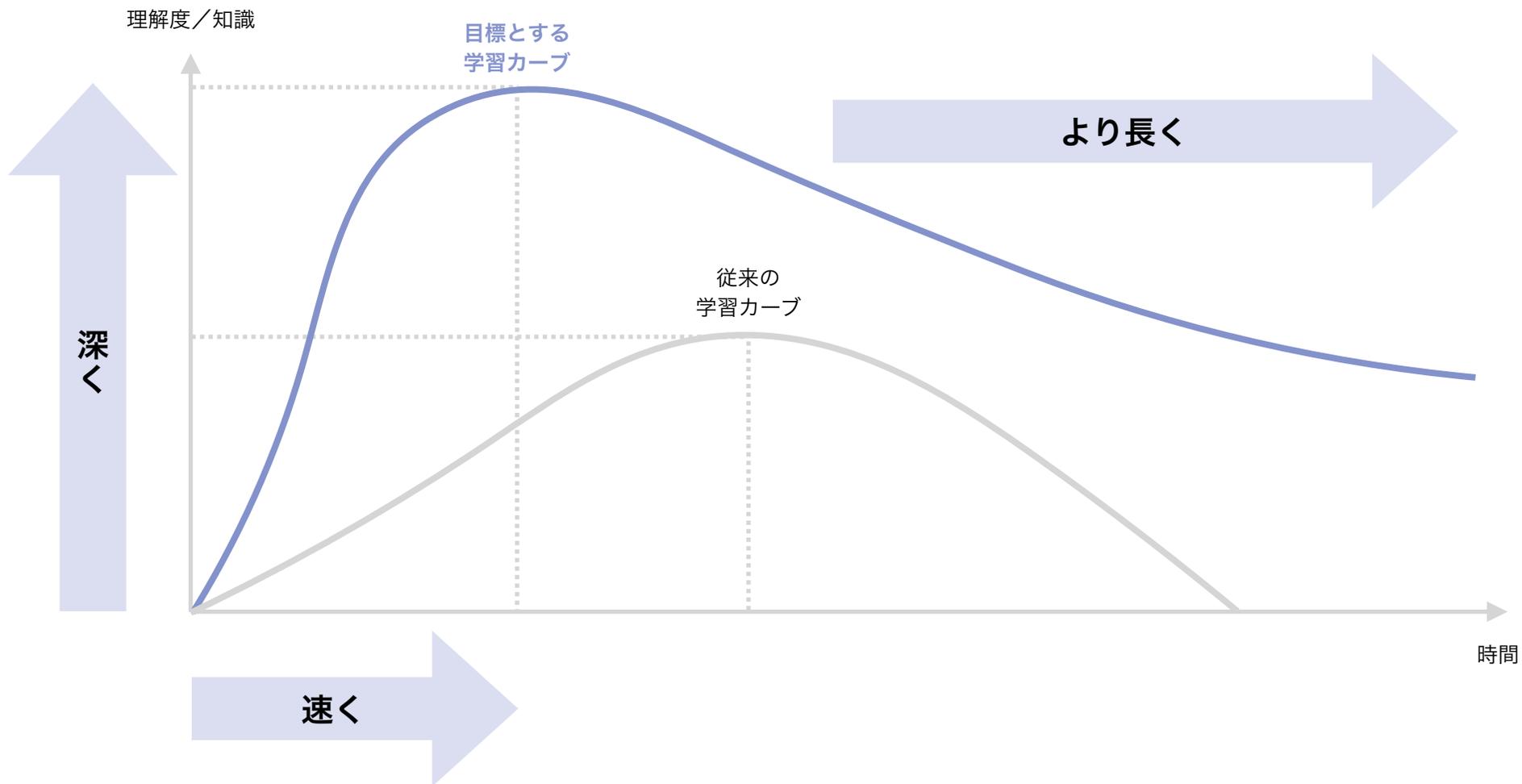
3

目指す姿

# 速く、深く、より長く

わかった！

マーブルが目指すのは、速く、深く、より長い So Gotchaの実現



# 事業領域の拡大

ユーザーを「金融機関 → 事業会社 → 学生・グローバル」へと拡大したい

