


成長可能性に関する説明資料

株式会社エードット
東証マザーズ：7063

adot

- 
1. 会社概要
 2. 当社の強み
 3. 今後の展開

and dot

1. 会社概要

社名	株式会社エードット
設立	2012年7月26日
事業内容	ブランディング事業
取締役	<p>代表取締役社長 伊達晃洋</p> <p>取締役副社長 仲亀敦</p> <p>取締役 牧野圭太</p> <p>社外取締役 玉塚元一</p> <p>社外取締役（監査等委員） 松崎文治、松木大輔、阿部慎史</p>
本社所在地	東京都渋谷区渋谷2-16-1 Daiwa渋谷宮益坂ビル11F
資本金	109,676千円（資本準備金：49,838万円含む）※2018年12月時点
子会社	<p>(株)アスラボ、(株)カラス、(株)噂、(株)エードット・アジア、</p> <p>(株)Spark、(株)ARUYO、北京伊藤商貿有限公司</p>

エードット
第6期全体総会

「働きがいのある職場」 2年連続選出





取締役

牧野圭太

(1984年11月21日生)

【略歴】

(株)博報堂



代表取締役社長

伊達晃洋

(1984年11月7日生)

【略歴】

(株)ワイズインテグレーション



取締役副社長

仲亀敦

(1982年8月25日生)

【略歴】

(株)ワイズインテグレーション



社外取締役

玉塚元一

(1962年5月23日生)

【略歴】

(株)ファーストリテイリング
代表取締役社長 兼 COO
(株)ローソン 代表取締役社長

社外取締役（監査等委員）

松崎文治

【略歴】

キッコーマン食品(株) 常務執行役員

社外取締役（監査等委員）

松木大輔

【略歴】

松木法律事務所 事務所長

社外取締役（監査等委員）

阿部慎史

【略歴】

ブレイクスルーパートナー会計事務所 代表社員

年月	変遷
2012年7月	セールスプロモーションサービス（SPサービス）の提供を目的として、当社を設立
2015年12月	サービス・商品の広報活動の支援を目的としてパブリック・リレーションズサービス（PRサービス）を開始
2016年4月	スポーツをテーマとした『アスラボ』サービスを提供する完全子会社の(株)アスラボ（旧：(株)エードット・マネジメント)(現連結子会社)を設立
2016年8月	クリエイティブサービスの提供を目的として、完全子会社の(株)カラス(現連結子会社)を設立
2016年12月	バズ(情報の話題拡散)サービスの提供を目的として、完全子会社の(株)鳴(現連結子会社)を設立
2017年6月	本社を東京都渋谷区渋谷二丁目16番1号に移転
2017年7月	SPサービスの一部である「イベントプロモーション運用サービス」を事業譲渡
2017年9月	完全子会社の(株)UMIU（2016年12月設立）を(株)エードット・アジアに社名変更し、アジアを中心としたインバウンド・アウトバウンドに関するブランディングサービスの提供を開始
2018年4月	採用活動や人材育成に関するコンサルティングサービスを目的として、完全子会社の(株)Spark(現連結子会社)を設立
2018年7月	コンサルティングサービスの提供を目的として、完全子会社の(株)ARUYO(現連結子会社)を設立
2018年10月	日本と中国間におけるインバウンド・アウトバウンドに関わるコンサルティング事業を行う、合併会社の北京伊藤商貿有限公司(現連結子会社)を設立

夢を応援する 社会をつくる。

大人が夢を追いかける。それは時に「みっともないこと」だと言われます。ただ人にも笑われるような誰かの夢が現実となり今の社会をつくってきました。エードットは人々の「夢」を応援します。クライアントの夢や、社員が抱く夢を、保有する力を使ってサポートしていきます。企画、デザイン、コンサルティング、PR。そして知恵と技術と情熱をもち、「夢を応援する社会」づくりに貢献します。

adot

ブランディング事業を展開

広告にとらわれないアクションで、事業、
 プロダクト、サービスの成長を生み出します。
 特定のサービスを提供するのではなく、
 顧客ニーズにあわせて複数のサービスを組み合わせ
 複合的に提供しております。

セールス プロモーション (SP) サービス	パブリック リレーション (PR) サービス
クリエイティブ サービス	バズサービス
「アスラボ」 サービス	人材サービス
コンサルティング サービス	クロスボーダー ブランディング/コン サルティングサービス

ローソンおにぎり屋 リブランディング



2017年秋、ローソン「おにぎり屋」のリブランディングを担当。
ロゴデザイン、キーカラーの刷新から、パッケージや店頭POPなど
全体のリニューアルを行いました。

SPサービス

商品やサービスの売上拡大目的とした一般消費者の認知度・購買意欲の向上等、顧客企業が抱える課題解決のための各種ソリューションを提供しております。具体的には、プレゼントキャンペーンや他商品とのタイアップ施策等の店頭プロモーションの企画・制作、試供品等の配布により需要を喚起するサンプリング、ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）・デジタルコンテンツ等と連動したキャンペーンやイベントの企画・運営、TVCMの制作及びそれに伴うタレント等のキャスティングの企画・交渉・手配等、顧客企業のニーズに合わせ様々なソリューションを提供しております。

PRサービス

顧客の商品・サービスがメディアに記事・ニュースとして取り上げられ消費者の注目を集めるよう、商品やサービスのPR戦略の企画立案から携わり、メディアプロモート、PRイベントの実施・運営等を行っております。従前、消費者はTVCMから多くの情報を得ておりましたが、現在はスマートフォンの普及等によりインターネット等のメディアから得る情報量が大幅に増加しております。そのため当社のPRサービスでは、顧客企業の商品・サービスの認知度や消費者の購買意欲を向上させるために、TVCMだけに偏ることなく、新聞、WEB、雑誌、ラジオ等様々な媒体へのアプローチする提案を行っております。

クリエイティブサービス

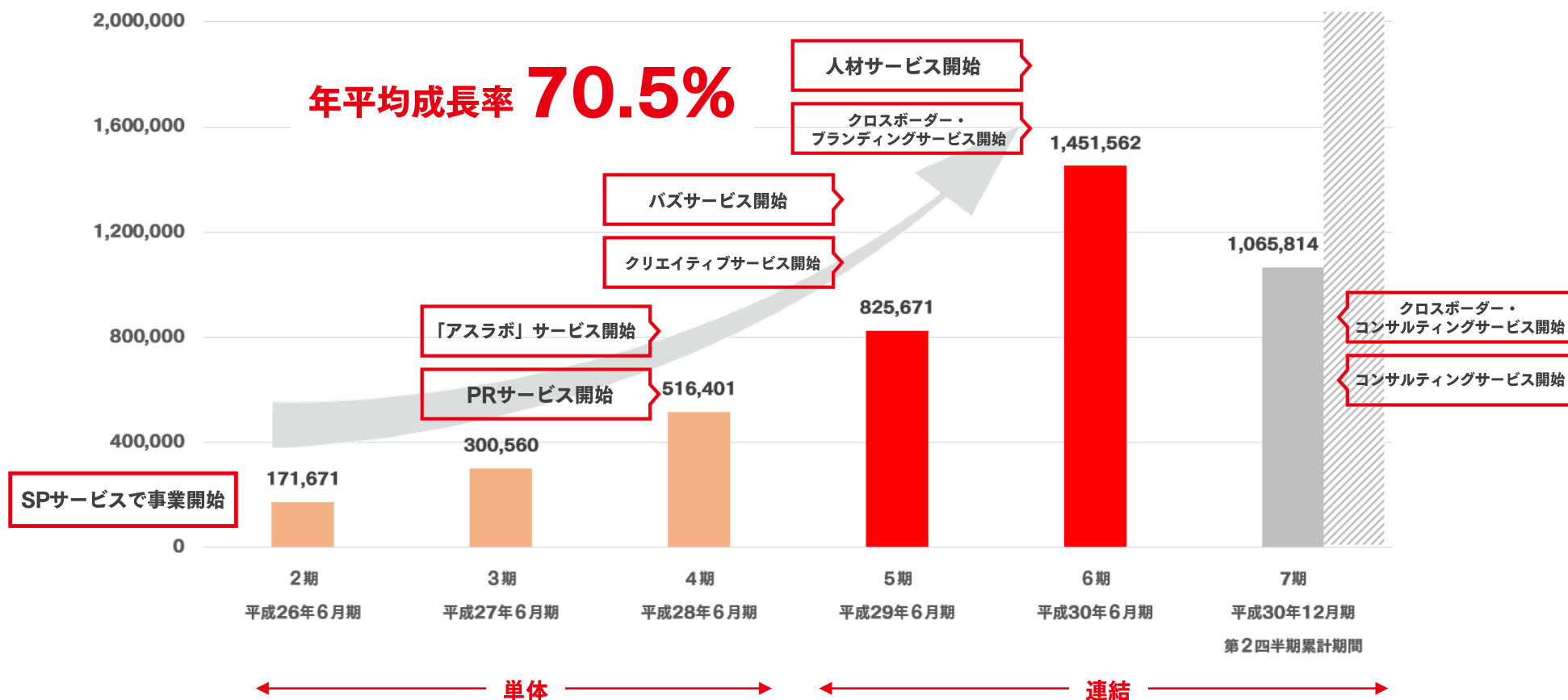
顧客のブランドイメージや商品・サービスの強みをキャッチコピーやロゴ・マーク等により具現化することで、消費者に選ばれるブランドづくりを支援しております。具体的にはマーケティング・ブランディング戦略の策定から、CI※1、VI※2の立案、ホームページ等Webサイトの企画・制作、コピーライティング、ポスター・グラフィックの企画・制作等を行い、企業や商品・サービスのイメージを視覚的に印象付けることを行っております。

※1 CIとはコーポレート・アイデンティティの略で、企業が自社の理念や特性をロゴやキャッチコピー等により明確にすることで、企業内外に統一したイメージをつくり、企業の存在価値を高める企業戦略のこと。

※2 VIとはビジュアル・アイデンティティの略で、マークやロゴをはじめ、名刺、封筒、Webサイトなどにより企業理念・ビジョン、商品の価値等を可視化し社会に伝える企業戦略であり、CIを構成する要素の一つ。

事業領域を拡大させながら成長

（単位：千円）

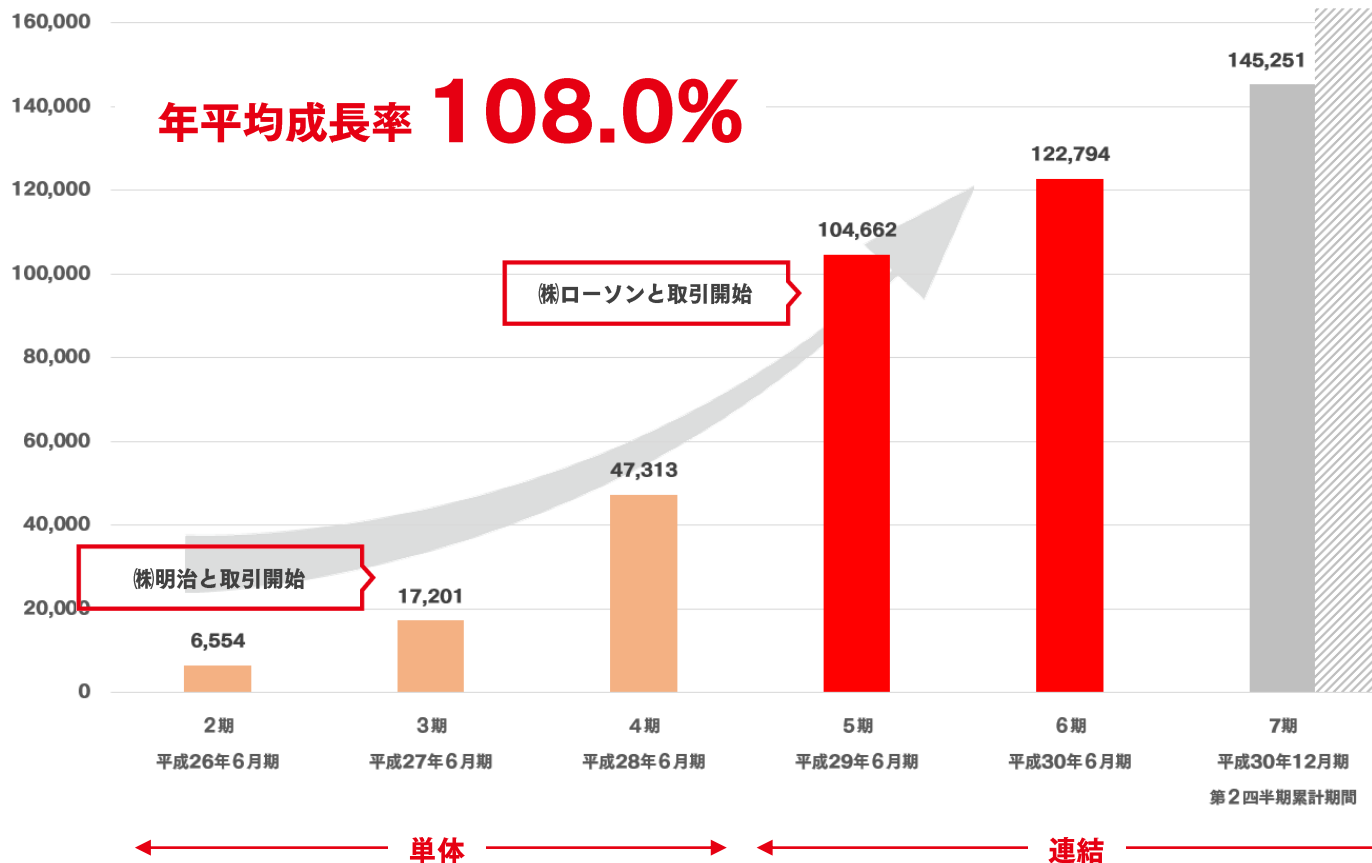


7期の網掛けは予算となります

※年平均成長率（CAGR）は2期から6期を対象としております

経常利益においても、成長を継続

（単位：千円）

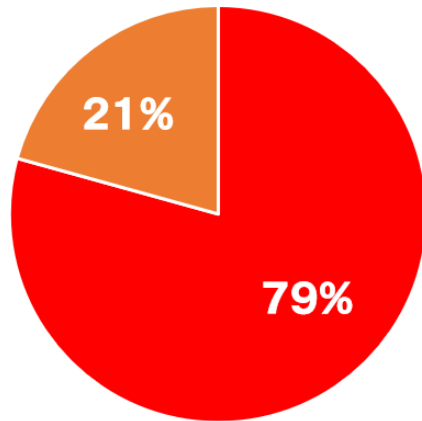


7期の網掛けは予算となります

※年平均成長率（CAGR）は2期から6期を対象としております

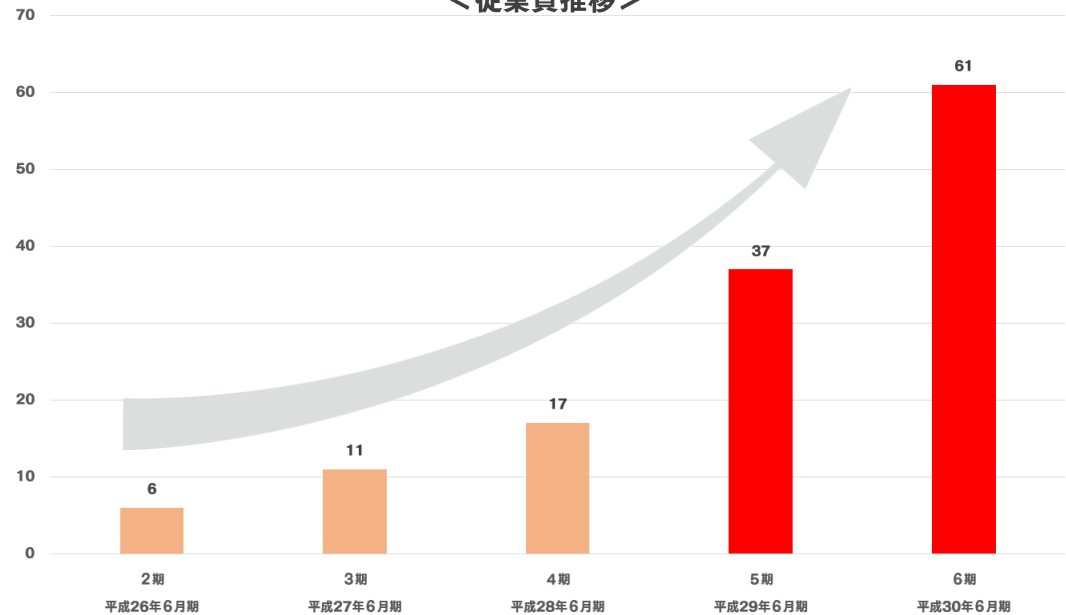
中途採用だけでなく、 新卒採用も積極的に行い、従業員数を増加

<採用割合（6期）>



■ 中途採用 ■ 新卒採用

<従業員推移>



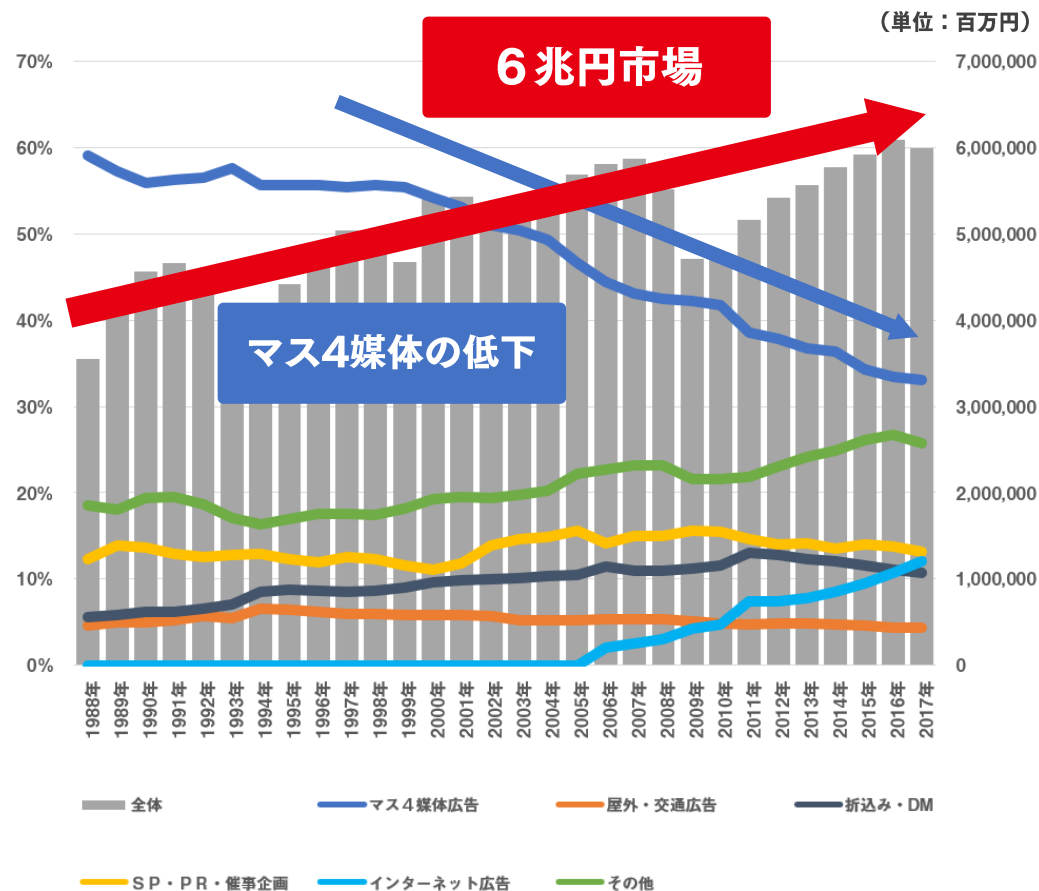
← 単体 → ← 連結 →



2. 当社の強み

広告市場規模は堅調に
推移するも、マス4媒体
シェアが低下

＜広告市場規模推移＞



<背景>

スマートフォンや動画メディアの普及により生活者の情報接点に変化



<現状>

テレビ・新聞・雑誌・ラジオなどの既存広告媒体への広告出稿が伸び悩み



<課題>

情報量が急増し、更に顧客ニーズが多様化している中で、
消費者から選ばれる商品・サービスとなるためには、
既存広告媒体を中心とした広告手法にとらわれないマーケティング活動を行い、
商品やサービスのブランド価値を高めていく必要がある

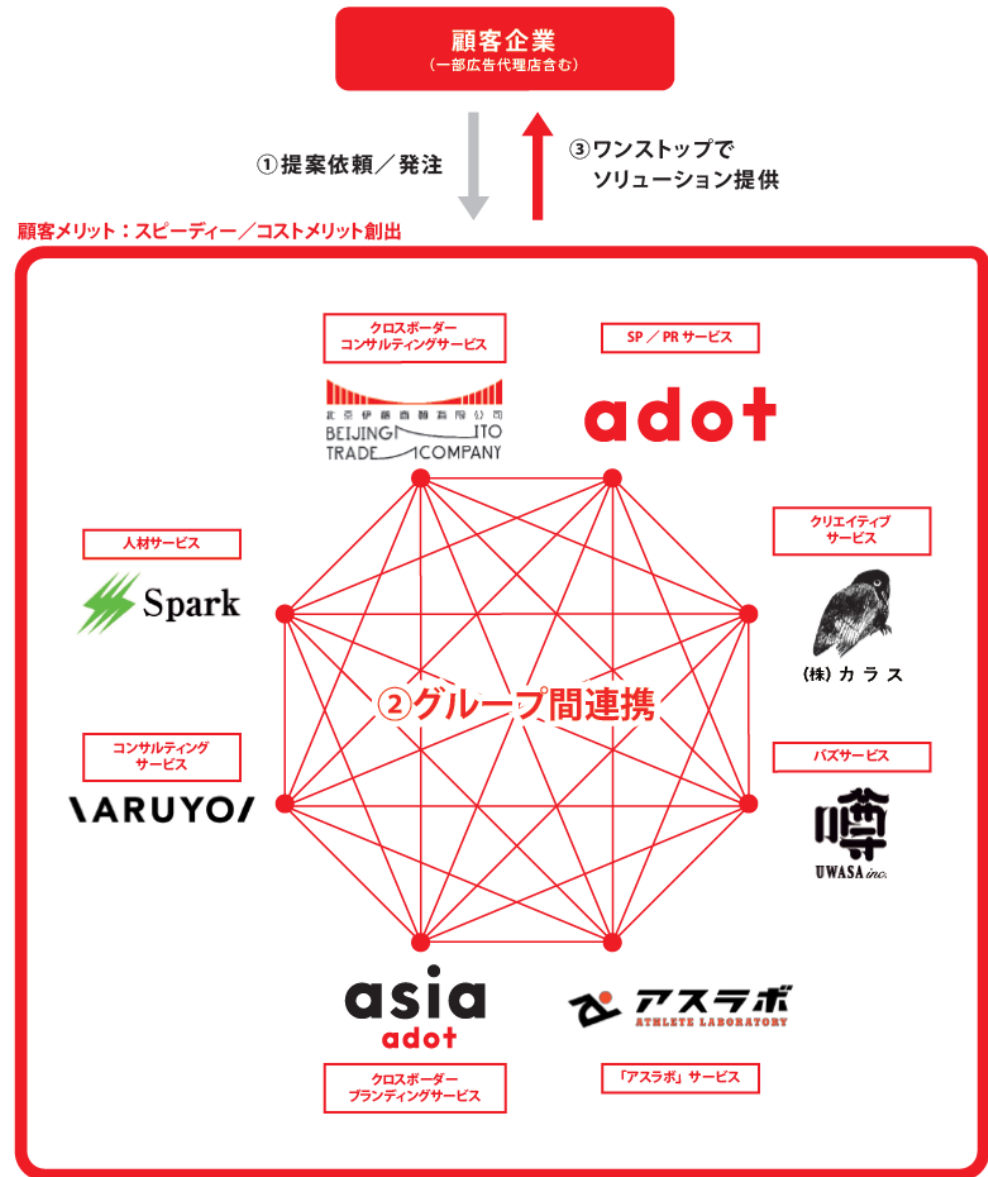
顧客ニーズに合わせて複数の
サービスを提供可能であり、
サービスの内製化により
スピーディーかつ
コストメリットを創出し、
高い収益性の確保が可能



顧客企業との直接取引による
多段階構造の排除

各専門領域の内製化による
グループ間連携

ワンストップで
ソリューションを提供し、
スピーディーかつ
コストメリットを創出



高いクオリティの提供を
可能とする人的資源の確保

(株)エードット 執行役員

小野川 翼 [略歴] サッポロビール(株)、(株)ビズリーチ

adot

(株)エードット 執行役員

吉田 光志 [略歴] 凸版印刷(株)、(株)Speee

adot

(株)カラス デザイナー

柴田 賢蔵 [略歴] (株)博報堂



(株)噂 代表取締役

長谷川 哲士 [略歴] (株)カヤック



(株)アスラボ 代表取締役

五十嵐 雅彦 [略歴] (株)サニーサイドアップ



(株)エードット・アジア 代表取締役

戴 蓉婧 [略歴] (株)IDOM、(株)trippiece

asia
adot

(株)Spark 代表取締役

永田 謙介 [略歴] (株)サントリー酒類、(株)ビズリーチ



(株)ARUYO 代表取締役

中田 雅之 [略歴] (株)電通、(株)YCP Japan

ARUYO/

北京伊藤商貿有限公司 執行董事

藤崎 竜成 [略歴] 北京外国語大学 卒業





adot

3. 今後の展開

戦略① 国内マーケットのシェアの拡大

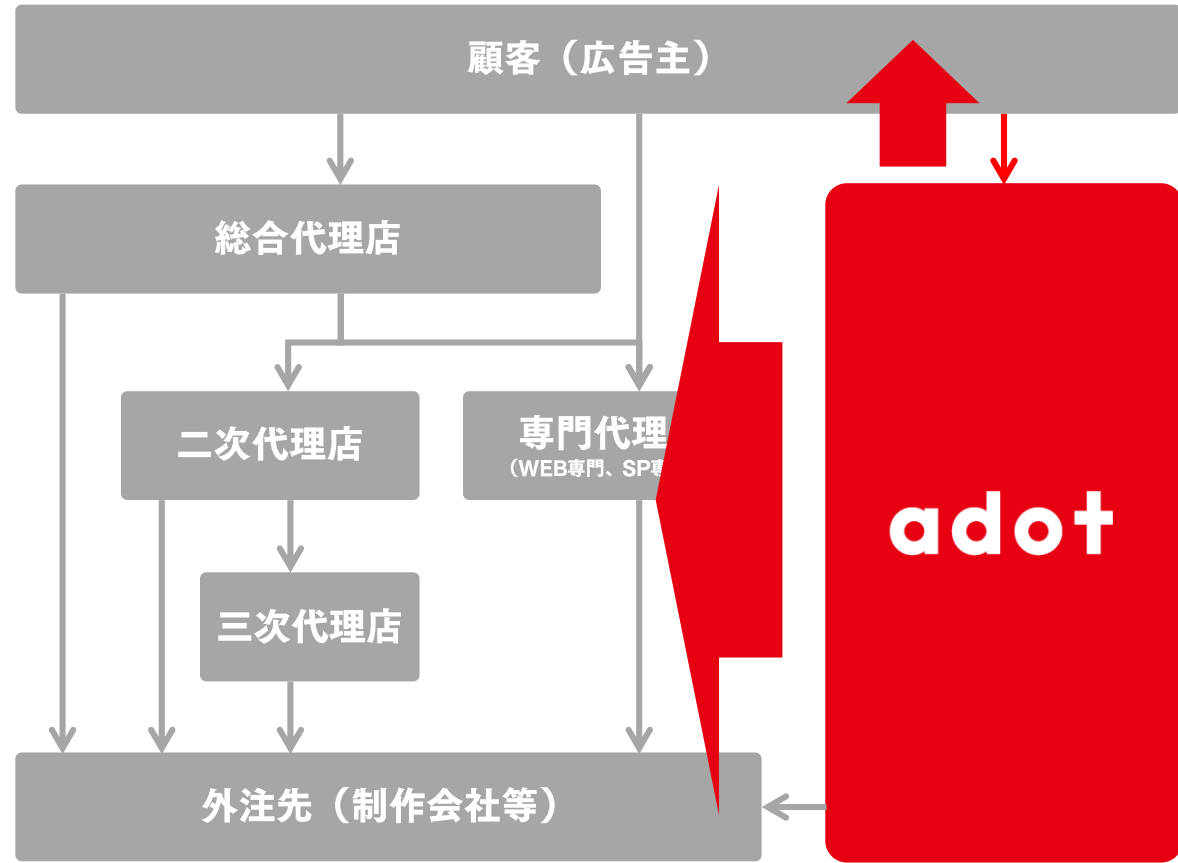
戦略② クロスボーダー領域への事業領域の拡大

戦略③ 自社サービス開発／展開

既存サービスの強化及び
新規サービスの内製化、
更にナショナルクライアント^(※)との直接取引を
増加させ、売上の拡大
および高収益化を目指す

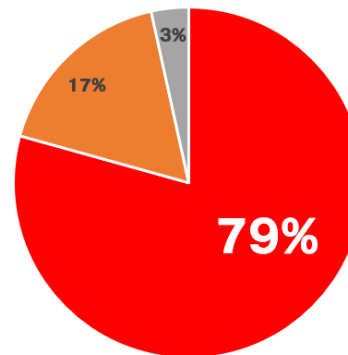
ナショナルクライアントの
「数」「売上高」「売上総利益」をKPIとして設定。
サービスラインナップの増加や人員拡大により、
ナショナルクライアント数の増加を目指しております。

※当社の年間売上高50,000千円以上で知名度の高い
(全国で自社ブランドの製品を販売している) 広告主と定義



優秀な人材を獲得し、
彼らが社内で活躍し続ける
ことができる環境を用意し
更なるサービス領域拡大を
目指す

<リファーマルを中心とした攻めの採用>



※6期実績

■ リファーマル

■ 求人媒体

■ 人材紹介エージェント

<福利厚生の実質化>

住宅手当／転居手当	出産祝金／結婚祝金	社員総会／ 表彰制度
インフルエンザ 予防接種	社員旅行／ 部活制度／懇親会	社員持株会

etc.、

その他、社員にとって魅力ある制度を必要に応じて制度化してまいります

<働きがいのある職場へ>

「働きがいのある職場」
2年連続選出



(株)エードット・アジア、
北京伊藤商貿有限公司を
立ち上げ、クロスボーダー
領域の市場を開拓

asia
adot

北京伊藤商貿有限公司
BEIJING ITO
TRADE COMPANY

<プロジェクト例>



中国の国家戦略である商品追跡管理システム
「維信312(※)」の日本発表会を実施。
今後の日本展開施策についても進行中。



登壇者及び来賓者

会場の様子

※製造段階で商品ごとにQRコードを貼付け、製造した場所などの情報を
確認できるシステム。中国で問題となっている商品の偽造を防止する
ほか、在庫管理やマーケティングにも活用することが可能です。

既存サービスを含め、
今後更なる自社サービス
開発を行う

アスラボサービス

「スポーツをリノベーションする」というミッションのもと、
新しいスポーツ文化を創造するサービス



もったいないアクション

世の中に存在する「もったいない」にスポットライト
を当て、新しい価値へと変換することを目指す



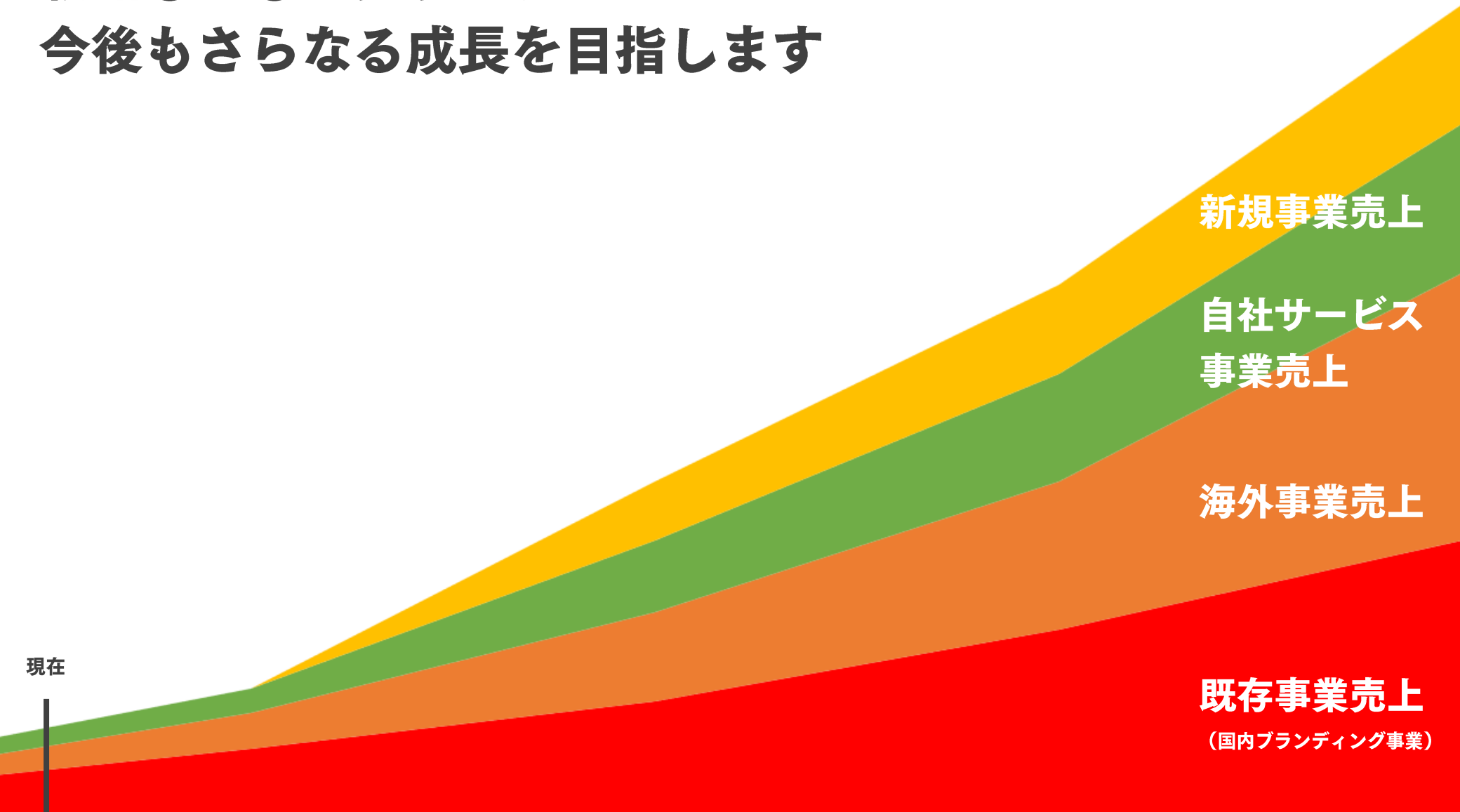
MOTTAINAI Action
もったいないアクション



フード・アクション・ニッポンアワード **受賞**

「フード・アクション・アワード2015」販売活動部門 優秀賞を受賞

戦略①～③を実現し、
今後もさらなる成長を目指します



現在

新規事業売上

自社サービス
事業売上

海外事業売上

既存事業売上

(国内ブランディング事業)

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。