AViC Co., Ltd.

会社説明資料

2022年4月
株式会社AViC

会社概要

会社名	株式会社AViC　※読み方：エイビック
所在地	東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル4階
創業日	2018年3月
代表者	代表取締役社長　市原 創吾
社員数	51名　※ 2022年4月時点、内定承諾者アルバイト含む
資本金 （資本準備金を含む）	1億8,112万円　※ 2022年4月時点
事業内容	デジタルマーケティング事業

代表取締役社長

市原 創吾

SOGO ICHIHARA

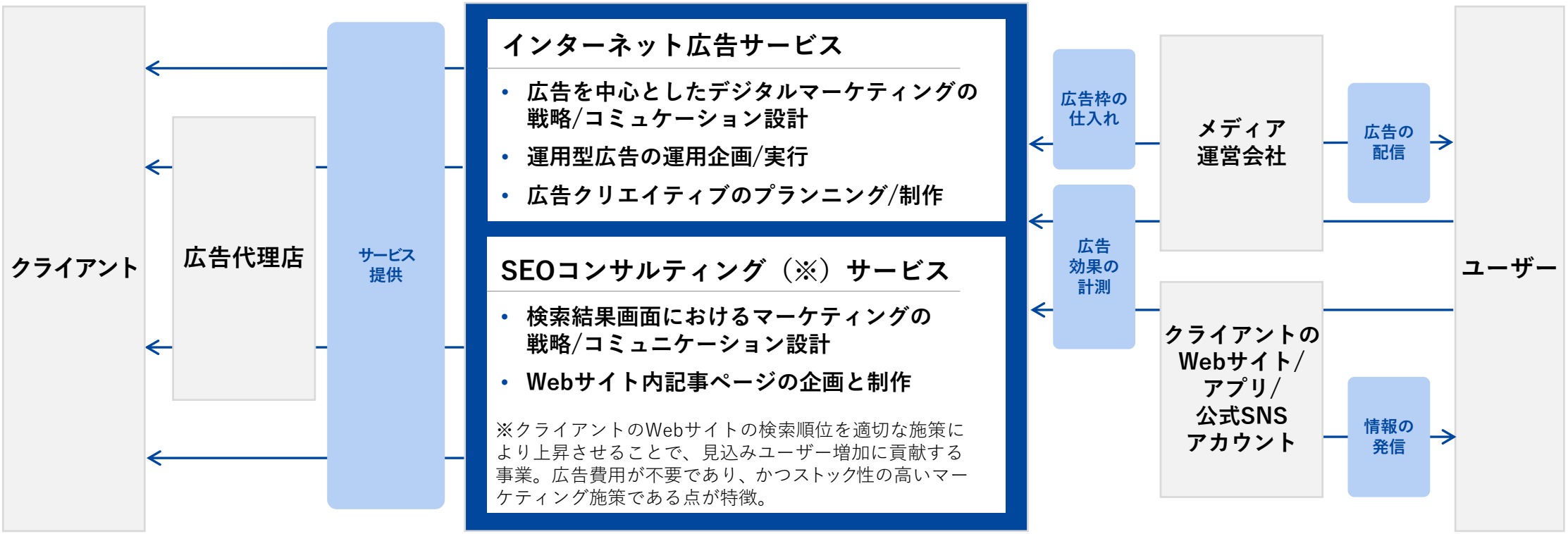
2009年、青山学院大学理工学部を卒業後、株式会社サイバーエージェントに入社。2015年に広告事業部門の局長に就任。運用型広告事業において、年間100億円の売上拡大を実現。2018年3月当社を創業、代表取締役社長に就任。

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

事業内容

**クライアントとユーザーとのコミュニケーションを、テクノロジーを活用して円滑にするため
マーケティング戦略のプランニングから実行までのトータルソリューションを提供**

デジタルマーケティング事業



© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

ミッション

マーケティングで
人・企業・社会 をより良くする

我々が進めているのは、マーケティングにおける企業のデジタル・デバイド（格差）を無くすこと。

マーケティングにおいてもデジタルシフトが益々進む中で、潤沢な予算を有さない企業が受けられるデジタルマーケティングサービスは決して高い品質であるとは言えず、予算を有する企業と比較するとマーケティングの成果に大きな格差が発生しているのが現状であると考えております。

企業がどんなに良い製品・サービスを提供していても、期待通りのマーケティングを行えず、世の中から姿を消してしまう事例が少なくないと考えております。

我々は、良質なデジタルマーケティングサービスを受けられていない企業に対して、当社が有する、国内トップクラスの環境で研鑽・蓄積してきたノウハウ、最高峰のデジタルマーケティング技術を駆使して、質の高いサービスを提供することにこだわり、お客様のマーケティング成果に真摯に向き合います。

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

当社の強み

経営幹部の圧倒的な経験量・質を背景とした、
各種プラットフォームのアルゴリズムの徹底的な理解が他の中規模代理店との最大の差
それを活かしたコンサルティングノウハウを属人化させず各種取組みにより最短で組織知化

価値を生み出す源泉

GoogleやFacebookなど各種プロダクトでの
パフォーマンスを最大限引き出すにはそれぞれの
最新のアルゴリズムを正しく理解することが最も重要

×

価値を持続的に増幅させる工夫

持続的な成長が可能となる3つの仕組み

＝

高品質サービス
・
高い効果

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

幹部社員（抜粋）

各領域のスペシャリスト人材が在籍

インターネット広告サービス

瓜生 翔｜事業本部長
- 前職は㈱リクルート GM兼プロダクトマネージャー
- 前々職は㈱サイバーエージェント エグゼクティブコンサルタント

高野 英樹｜事業部長
- 前職は㈱サイバーエージェント SEMコンサル部門マネージャー

町田 和哉｜マネージャー
- 前職はユナイテッド㈱ 広告プロダクト責任者

UXコンサルティングサービス

増田 光恵｜事業本部長
- 前職は㈱サイバーエージェント 営業局長/ソーシャルメディア局長

櫻庭 洋平｜事業部長
- 前職は㈱doubLe 執行役員

幸田 涼佑 ｜事業部長
- 前職は㈱サイバーエージェント 広告プロダクト(SSP)事業責任者

仕組化・ツール開発

畠山 雄｜営業推進部長
- 前職はByteDance株式会社 執行役員として日本におけるサービスをローンチ
- 前々職は㈱サイバーエージェント 運用型広告仕組みの設計・形式知化、各種業務の自動化システムの開発及び開発チームを運営

コーポレート

笹野 誠｜取締役CFO
- 前職はみずほ証券㈱にてテレコム・メディア・テクノロジーセクターのカバレッジとして投資銀行業務に従事
- 前々職は㈱みずほ銀行

加藤 仁規｜人事部長
- 前職はREGAIN㈱人事戦略部長
- 前々職は㈱mediba人事部長

菅谷 順子｜管理部長
- 税理士事務所、上場企業の常勤監査役を経て現職

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

マーケティングDXツールの開発

**自社で開発しているマーケティングDXツールによって、中規模予算の広告主に対して
高付加価値なサービス提供を行っても採算が取れる仕組み・体制を構築**

インターネット広告

各種プロダクトにおける”あるべき状態“を定義し
その状態を実現するための必要なモニタリングを
行うことで迅速な打ち手が実行可能

あるべき状態の定義

▼

指標化

▼

数値化（目標値化）

▼

ツール	実績数値の リアルタイム モニタリング

マーケティングDXツール

UXコンサルティング

習熟したトップコンサルタントの思考を
ツールにより自動化することで
通常の7.4%への工数圧縮に効率化（注.1）

通常	当社トップコンサルタントの 手動対応による作業時間 108.0 (h)

▼

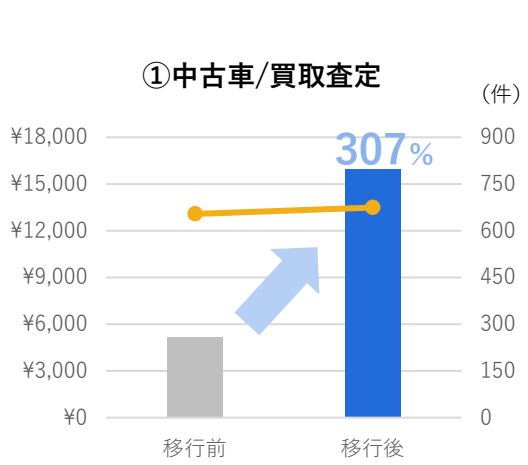
ツール	当社開発のツールを 活用した場合の作業時間 8.0 (h)

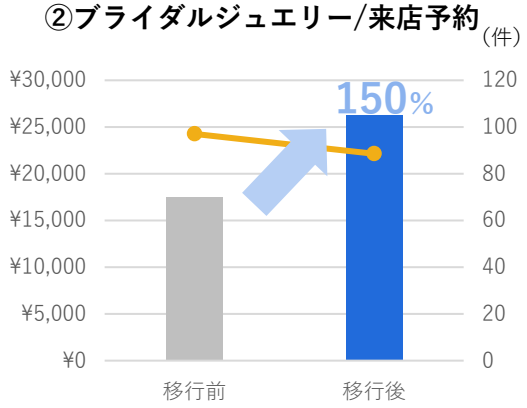
注.1： 紹介例はあくまで一例で、同ツールを活用した場合における事例の中央値程度の数値

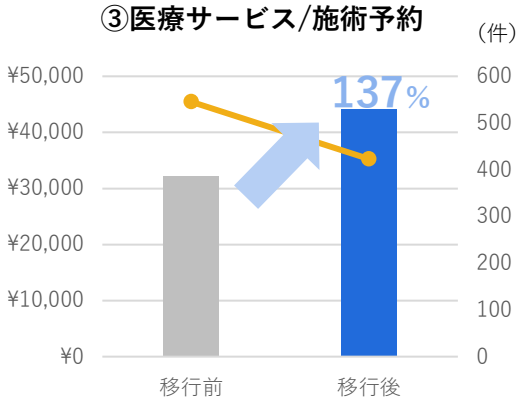
© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

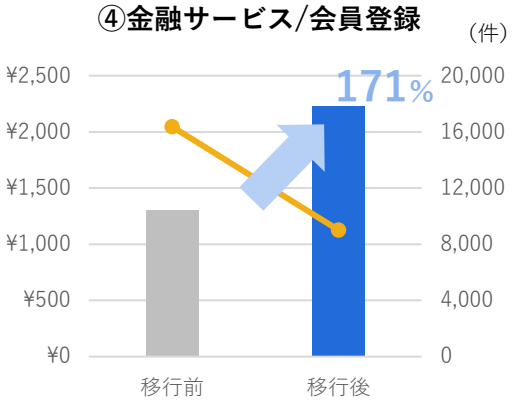
当社サービスによるクライアントのマーケティング効果改善の実績

インターネット広告サービス

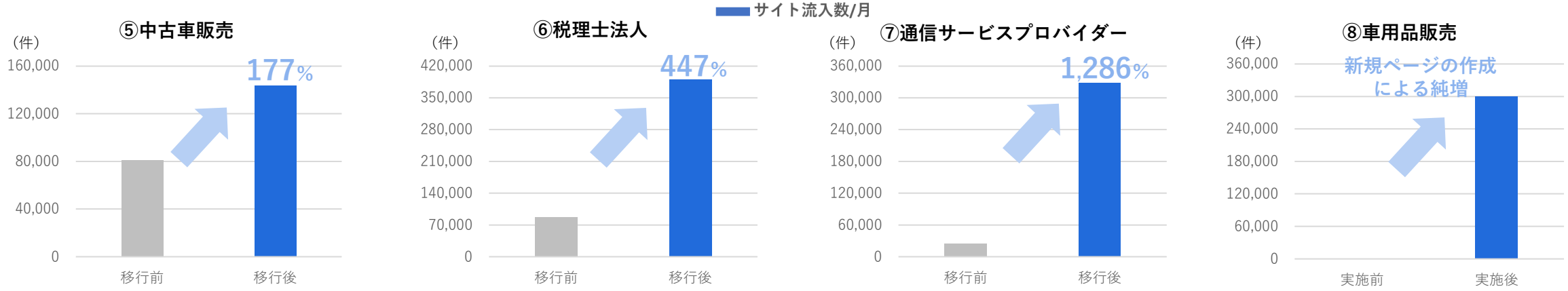








UXコンサルティングサービス



注.1：「移行前」、「移行後」は、「当社サービス提供前」、「当社サービス提供後」を指す

注.2： CVの定義は次の通りで、①中古車の買取査定申込、②ブライダルジュエリーの来店予約、③外科手術の申込予約、④アプリダウンロード。獲得単価は当該月のCV/広告費用で算出

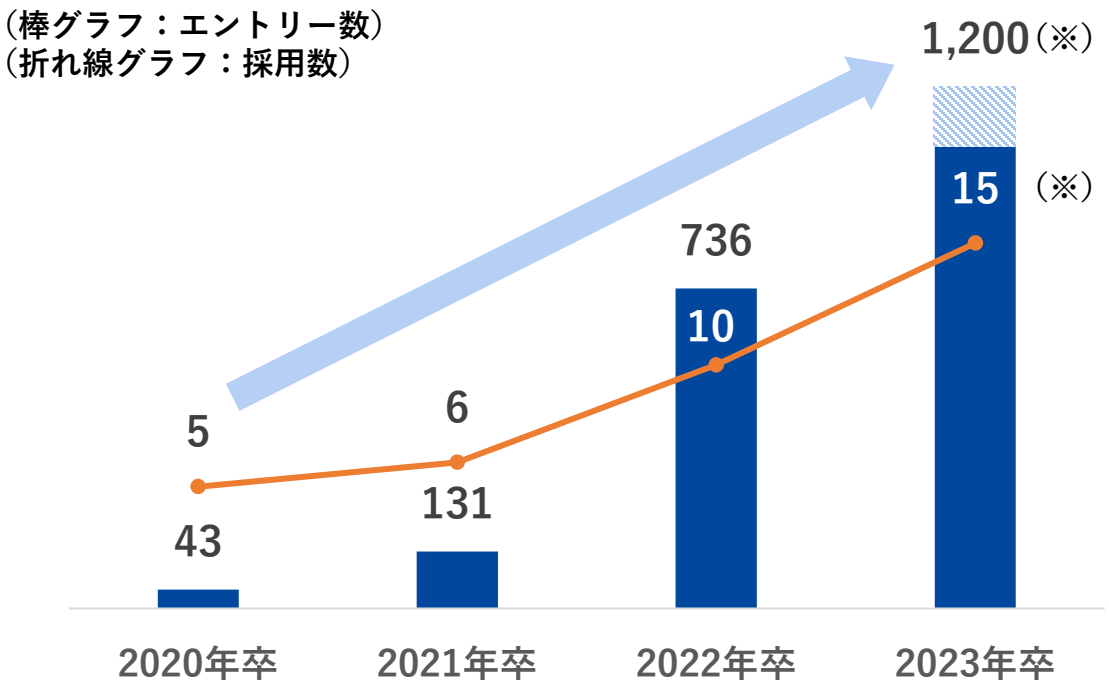
注.3：「移行」前後の時点は以下のとおり。①2021年6月→2021年10月、②2020年7月→2020年10月、③2019年10月→2020年2月、④2020年11月→2021年10月、⑤2020年1月→2021年1月、⑥2020年8月→2021年7月、⑦2020年10月→2021年10月、⑧新規ページ（2020年4月に開設）→2021月10月

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

新卒採用｜優秀な人材が継続的に入る仕組み

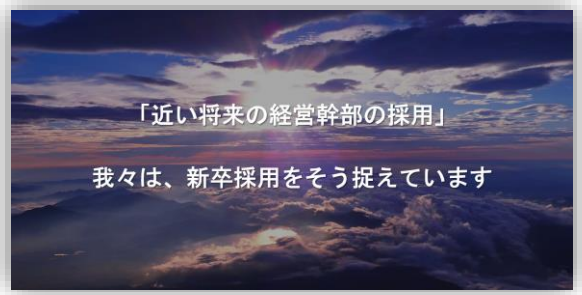
新卒採用を全社の中の最重要プロジェクトとして位置づけ、
役員や本部長を始めとする社員総勢で注力し、優秀な学生に接触・アトラクト

新卒採用のエントリー・採用数実績



※ 2月頭時点での実績から昨年実績を元に着地数値を予想

新卒採用会社説明会/選考会の様子



© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

人材が早く育つ仕組み

人材育成において、属人的・感覚的ではなく、”科学的”なアプローチをすることにより、
確実かつスピーディに人材が育つ環境・仕組みを確立

イネーブルメント・プロジェクト

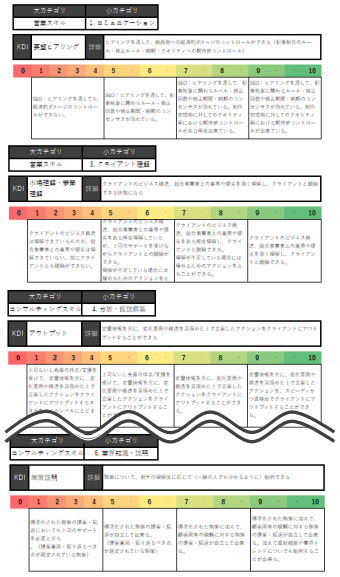
下記の ①→②→③→②→① サイクルを繰り返すことで育成の精度を上げ続ける

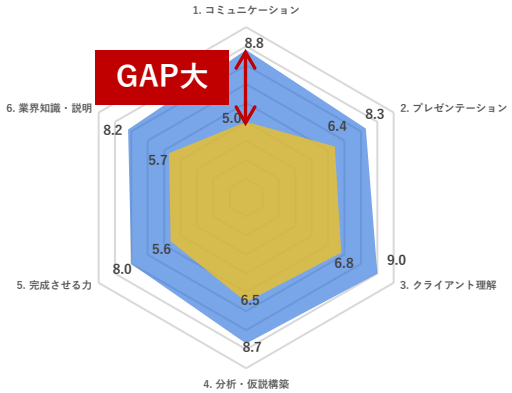
① 状態や行動を<u>項目化・言語化</u>

② 各メンバーを<u>項目毎に採点</u>

③ GAPが大きい項目に対し<u>仕組みとして育成施策を打つ</u>

トッププレイヤー　　育成対象

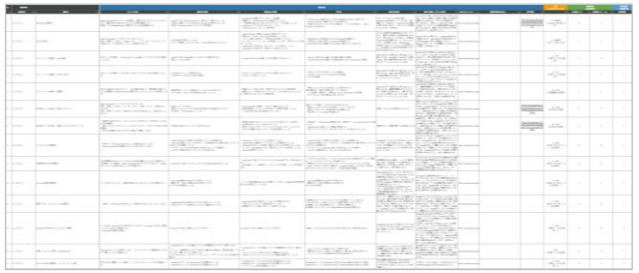




■トッププレイヤー　■育成対象

（実施策・仕組化の例）

■顧客の理解度を上げるための伝え方テンプレート化



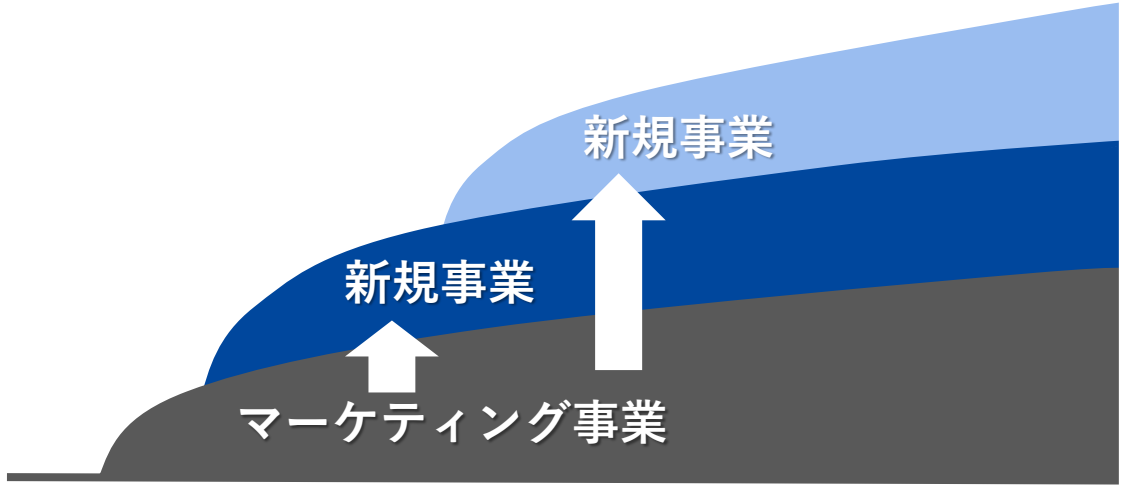
■顧客との認識齟齬を生まないためのアクション管理
（見るべき、伝えるべき項目の明確化）

注.1: 当社独自の呼称で、当社の費用の過半以上を占める人件費を「有効化（イネーブルメント）」するための取組みです。

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

今後の成長戦略｜新規事業の立ち上げ

当社のコアコンピタンスであるデジタルマーケティングの知見を活用して
今後、様々な新規サービスや新規事業を立ち上げグロースさせていく



当社の強みを生かして
中長期的な柱となる自社プロダクトを創出する。

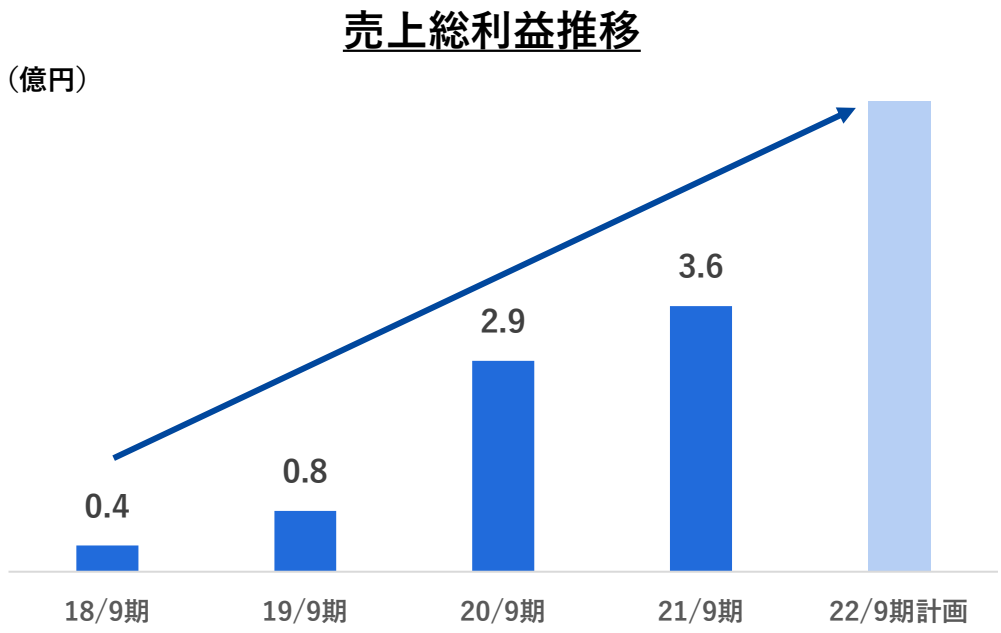
また、優秀な人材の確保(育成)と
新しい挑戦の好ループを実現する。

動画広告クリエイティブの企画力/制作力に
強みを持つ UUUM株式会社 と資本業務提携

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved

業績

創業以来高い成長率を維持し、トップラインのみならず売上総利益も堅調な伸びを記録
また「ベストベンチャー100」への選出等、今後も急成が期待される企業として注目を浴びている



20年・21年度に続き
2022年度も(3年連続)
「ベストベンチャー100」
に選出

みずほ銀行創設の
「Mizuho Innovation Award」
を受賞

© AViC Co., Ltd. All Rights Reserved