

# 株式会社アドインテ

独自の技術を軸として、デジタル領域のマーケティングを総合プロデュース  
一貫したスマートフォンマーケティングに強み、革新的なサービスを展開

## 事業内容

言語解析・行動分析技術を活用したデジタルマーケティングエージェンシー  
独自開発した「AI Beacon」により、高度なマーケティングサービスを提供

会計事務所での勤務経験のある代表の十河氏が、IT関連サービス業の成長可能性に目を付け、デザイナーとエンジニアを集めて3人で創業。以来、デジタルマーケティング領域を中心に、広告配信サービス、成果報酬型SEO対策、クレーンゲームの開発など、幅広い事業を展開し、売上を急拡大させている。

現在の主力事業は、独自に開発したWi-Fiビーコン「AI Beacon」でスマートフォンユーザーの行動データを収集、データを解析し、商業施設や小売店、飲食店などに向けて、広告配信等のマーケティングサービスを提供している。具体的には、「AI Beacon」の近く(150m以内)を通りすぎるスマートフォンの動線から移動経路による属性の

特徴や嗜好性などを分析し、嗜好に合わせた情報提供や広告通知を行っている。

Wi-Fiによる匿名のアクセス情報を取得・蓄積することが可能な「AI Beacon」は特許も取得しており、圧倒的な技術力・販売力を有している。



CONCEPT ~私たちは潤沢な技術力と画期的なアイデアでユニークなビジネスを創出します

## 外部人材活用・人材投資に注力した背景

外部招聘した取締役副社長が事業の成長を牽引  
Wi-Fiビーコンを活用したDMP事業を手掛ける唯一無二の企業

設立後しばらくは成果報酬型のSEO対策が事業の中心となっていたが、京都大学と連携しDSP(広告配信サービス)に関わるサービスの研究開発も行い、自社のエンジニアを中心として技術力を高めてきた。その中でも、他社に先駆けて開発した「AI Beacon」は、同社の技術力の高さを象徴する製品である。独自開発によるWi-Fiビーコンを活用したDMP事業を展開する企業は、現状では当社のみである。

高い製品開発力を持つ一方で、製品やサービスの販売面では課題を抱えていた。営業に携わる人材が十分に確保できていなかったことに加え、営業ノウハウも不足していたこともあり、売上を伸ばしきれずにいた時期もあった。営業やマーケティングに関わる内部資源が不足していたため、関連サービスの営業やマーケティング経験を有し、企業を成長させた実績のある人物を社内に取り込みたいと考えていた。

そこで、同社に迎え入れたのは、数々のITベンチャー企業やデジタルマーケティング業界でビジネスを成長、拡大させた経験と実績を有する稲森氏(現在:副社長)。経営者としての経験もあり、大手企業とのネットワークも豊富で、事業を一気に飛躍させることができる能力を有する人物であった。同社のビジョンや想い、技術力に関心を持ってもらえたことから、同氏を取り込むことができた。

また業容が拡大し、IPO(新規上場)を視野に入り始めた頃、内部統制を目的として、公認会計士であり大手企業の支援経験のある人材の採用も行った。IPOに向けた資金調達や株式割当など財務周りを担当しており、次のステージに向けての組織整備も着々とすすめている。



取締役副社長 稲森 学 氏

## 株式会社アドインテ

〒600-8441 京都府京都市下京区四条通新町四條下ル四條町347-1 CUBE西烏丸7F  
TEL: 075-342-0255 FAX: 075-342-0256  
<http://adinte.co.jp/>

〈代表者名〉十河 慎治  
〈創業年月〉平成19年5月  
〈資本金〉80,000千円  
〈従業員〉51人  
〈業種〉ソフトウェアの開発及び広告代理業

## 外部人材活用の成果と今後の展開

中期的に広告業界のローライゼーションを推し進めていく  
デジタルサイネージ(電子看板広告)に着目し、他者の追従を許さない広告サービスを提供

稲森氏が事業を推進していった影響もあり、既存事業に加えて、DMP(データマネジメントプラットフォーム)事業が加速的に成長していった。独自に開発したWi-Fiビーコン「AI Beacon」でスマートフォンユーザーの行動動線を収集し、その解析データを活かして、店舗や商業施設、観光地などにおける、より精度の高いO2Oマーケティングが実現できる当社のサービスを導入する企業が増えていった。

従来は、小口の営業を積み重ねていくかたちの営業であったが、大手企業とのネットワークを活用しながら、数千万円の契約を次々と積み重ねていった。販売代理店契約を結ぶ機会も重なり、ユーザーが拡大するのと比例して、同時に同社製品の知名度も向上していった。

また、販売面において、デジタルサイネージ(電子看板広告)に着目し、店舗の待ち時間やタクシーなどの移動時間に個人の属性や嗜好に合わせた広告を表示するサービスも展開。単なる端末の販売と位置情報の取得にとどまらず、それらデータ解析を活かした広告配信事業に力点を置くことにより、他者の追従を許さない広告サービスを提供することができている。人の流動が活発な百貨店や商業施設で導入が開始されているほか、待ち時間がある飲食チェーン店や美容室など、人が滞留する場所で効果的な広告を配信し、時間に新たな価値を生み出している。IPOまでは、新たな広告配信サービスを一気に普及させ、上場後の事業の礎にできればと考えている。

他方、今回新たに採用したCFO採用の影響により、IPO対応やステークホルダー向けの開示資料やコンテンツが整えられたため、様々な交渉ごとが進めやすくなった。財務面の要所を抑えた事業運営を行うことができるようになっていく。

人材面では、同社の技術力の高さに刺激を受けたエンジニアなどの専門人材が入社するケースが増えているという。新しい開発に直接関わることがモチベーションと

なっているようで関連業界から人材が流入してきており、人材確保もスムーズに行われている。

今後については、来年(2019年)2月のIPOに向けて、引き続き準備を進めている。大手企業複数社から第三者割当増資を受けることも決定しており、着実にビジネスを前進させつつ、経営基盤を強化している。これまで国内でなかなか普及してこなかった広告配信サービス事業で広告業界の勢力地図の塗り替えを図っていく。



アドインテの使命 Advertising with intelligence.「知性のある広告」



株式会社アドインテ 京都オフィス外観