



# 2018年12月期 決算説明資料

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

1



# 当社事業概略

# 事業紹介

## ファン育成・活性化施策:アンバサダープログラム

目的：企業/商品のファンの育成・活性化を推進

概要：ファンの組織化と活性化の取り組みを中長期で実施

実施形態：プロモーション受注モデル（契約期間：6ヶ月～）

➡ 期待：クチコミ発信活性化、体験情報構築、商品開発



## テスト販売プラットフォーム:CATAPULT(カタパルト)

目的：商品のテスト販売/国内外の販路拡大を推進

概要：体験記事と共に価値を伝え、期間限定で製品の販売が可能

実施形態：成果報酬モデル（記事コンテンツ提供含む）

➡ 期待：テスト販売、販路拡大、海外進出支援



# ファン育成・活性化施策 『アンバサダープログラム』



# 当社が推進する「アンバサダー®」コンセプト

『アンバサダー』(=大使)

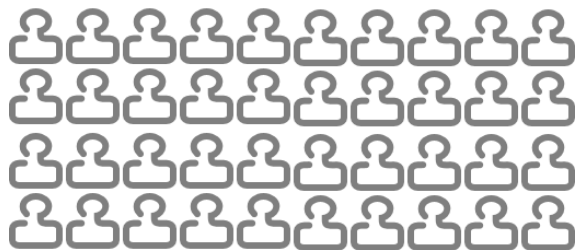
好きな企業/ブランドと積極的に関わり身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファン

マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



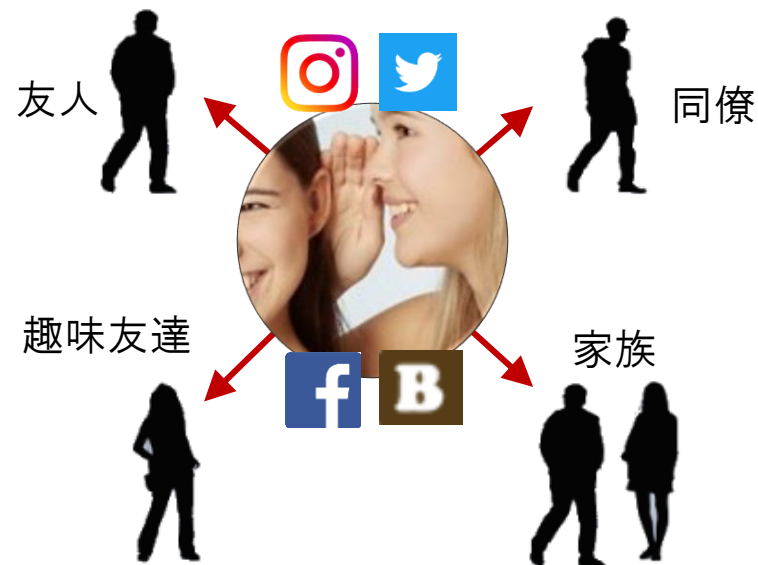
視聴者/読者/ファン



※インフルエンサーには金銭報酬が発生

アンバサダー

身近な人に魅力を伝える



※アンバサダーには金銭報酬はない

# 企業や商品の「アンバサダープログラム<sup>®</sup>」(ファンクラブ運営)を展開

アンバサダー登録



セブンスウィーツアンバサダーとは

セブン-イレブンが大好き!  
スイーツのおいしさを広め+

参加



クチコミ発信



アンバサダー参加動機: 特別な“体験”

体験イベント



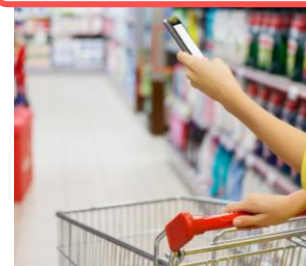
先行モニター



商品開発

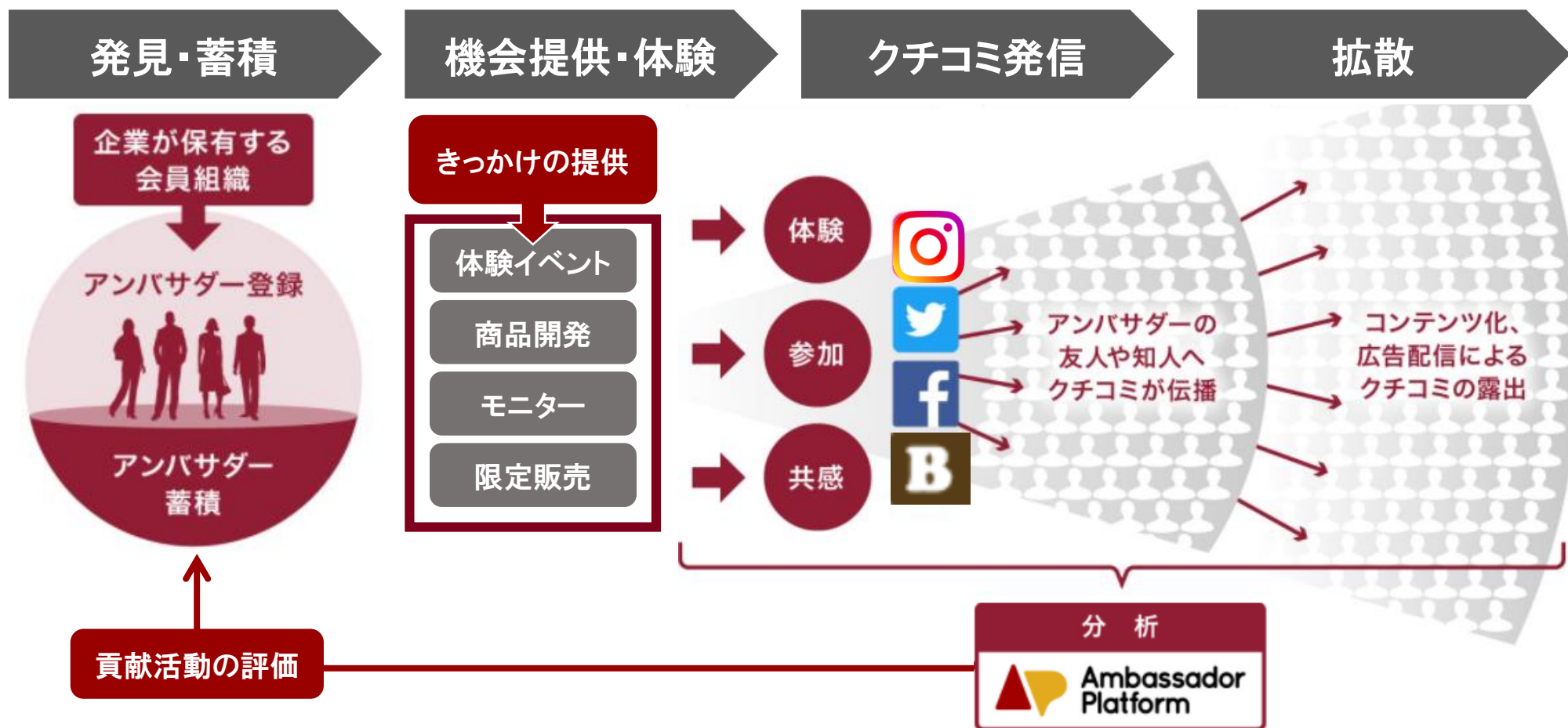


限定販売



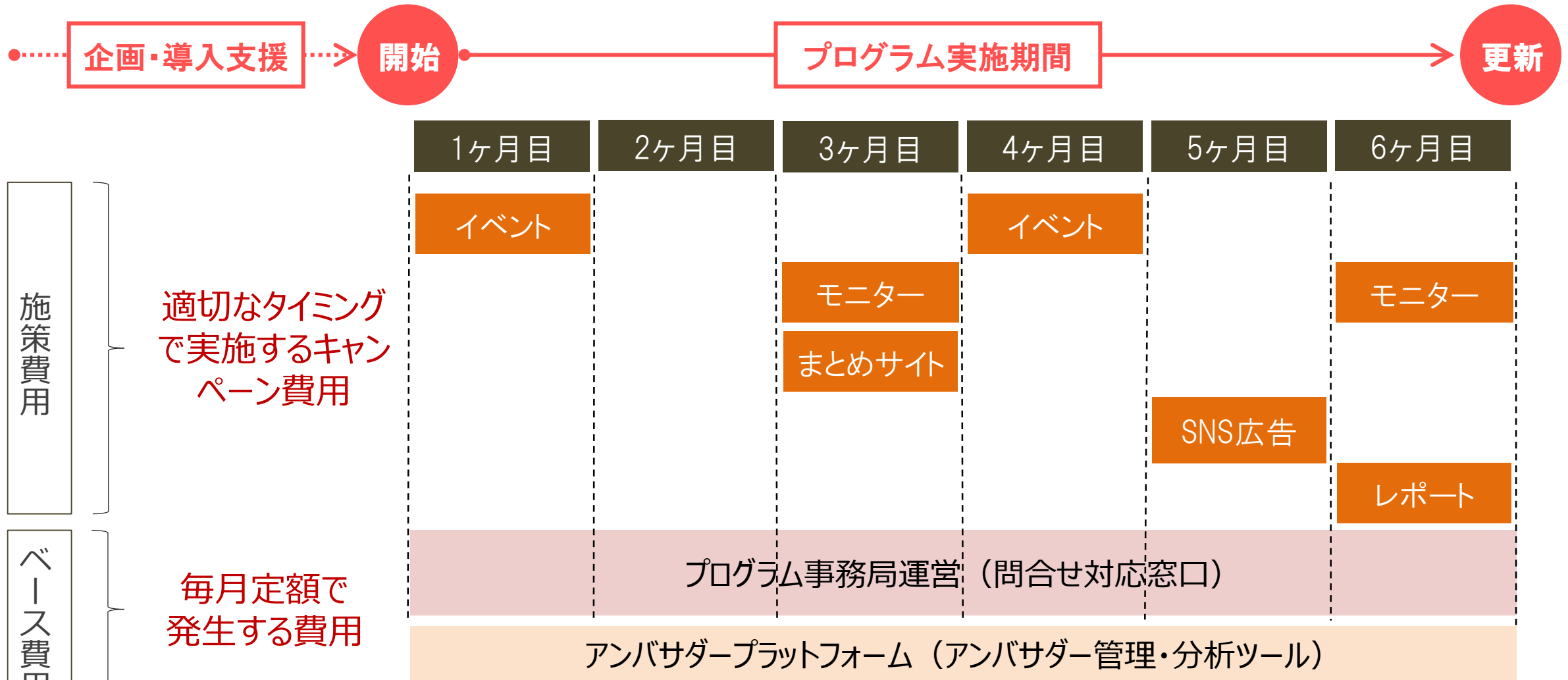
# プログラム実施の流れと分析テクノロジー

基幹システム「アンバサダープラットフォーム」を活用し  
クチコミを促進するための施策の企画・運営支援など様々なサービスを提供



# 「アンバサダープログラム」モデルパッケージ(6ヶ月)

売上は「ベース費用」と「施策費用」から構成され、長期契約を更新するモデル





# テスト販売プラットフォーム 『CATAPULT(カタパルト)』



# CATAPULT(カタパルト)とは

魅力的でユニークな製品を手がける  
中小企業向けテスト販売プラットフォーム。



**CATAPULT(カタパルト)**  
<https://amn-catapult.com/>

1 出店無料、販売金額に応じた**成果報酬モデル**

2 公認ガイドによる**商品体験記事制作を無料実施**

3 日本だけでなく**海外での販売に対応 (準備中)**



# 利用者の遷移

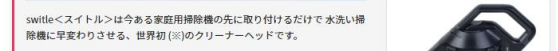
## サイトTOPページ

各商品が並び注目度やカテゴリで分類されます。



## プロジェクトページ

商品紹介ページ。目標を設定し、ガイドによる体験情報を提供します。



## 購入ページ

チケット（商品パッケージ）を選択肢し購入できます。



## 応援(クチコミ)ページ

SNSを通じてプロジェクトを拡散することが可能です。



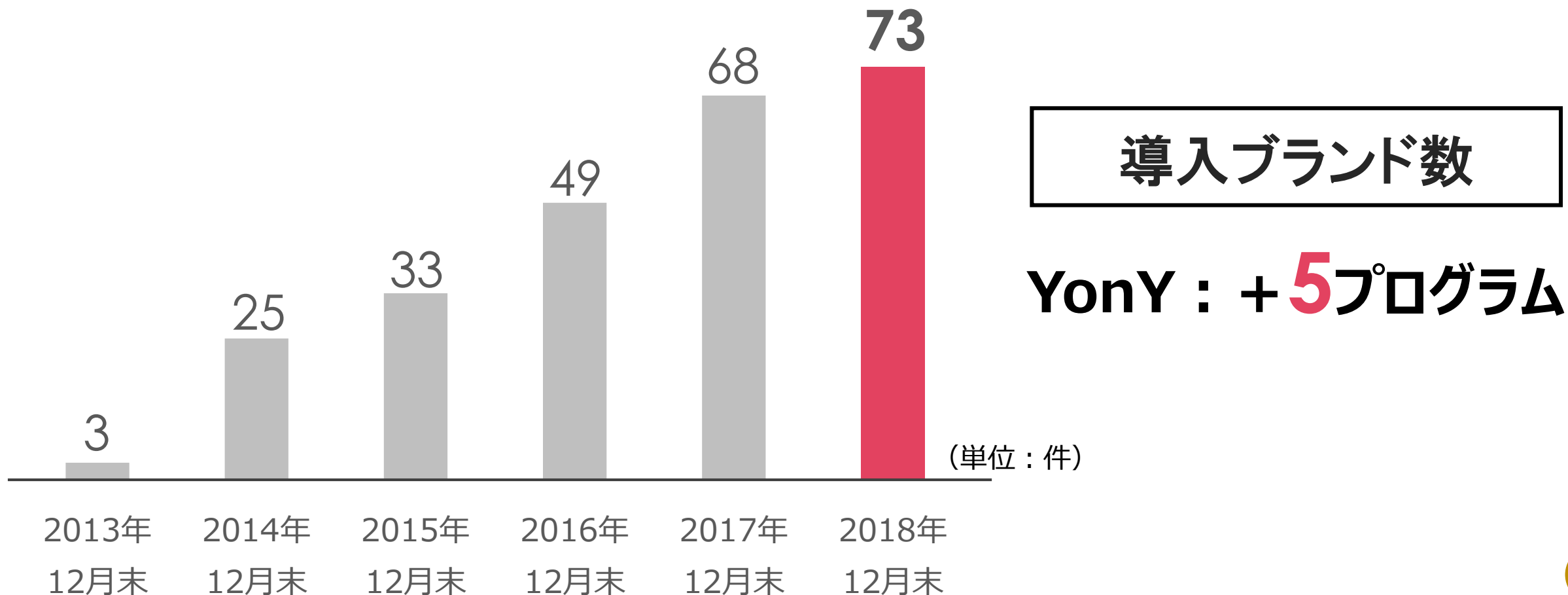
2



## 業績報告

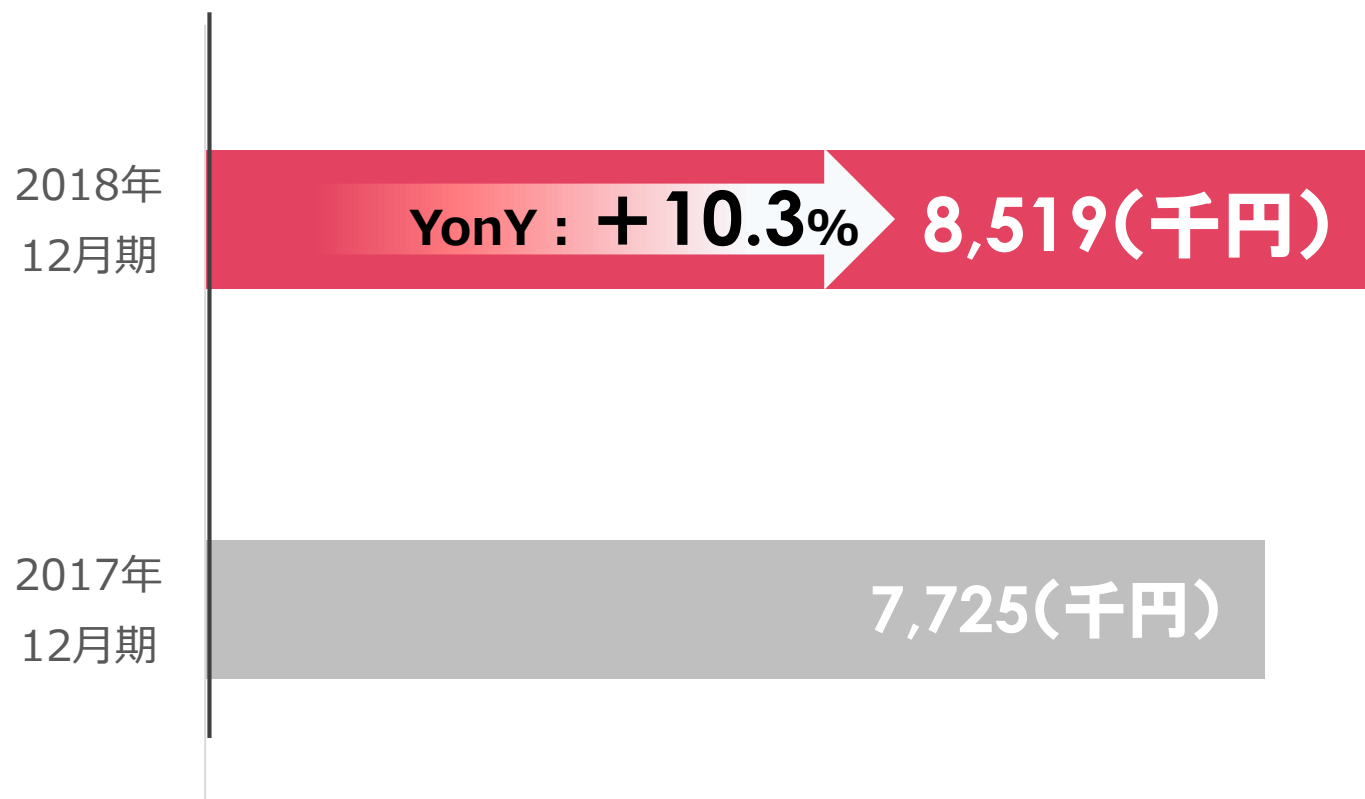
## トピック①：プログラム導入ブランド数推移(通期)

プログラム単価向上を目指しつつ受注活動を推進し、  
プログラム導入ブランド数は**73プログラム**（前期末比**+5件**）と進展。



## トピック②: 契約中のプログラム1件あたりの売上単価

プログラム受注金額の大型化を推進し、  
プログラム売上単価は+794（千円）、前年同期比で10.3%アップ。

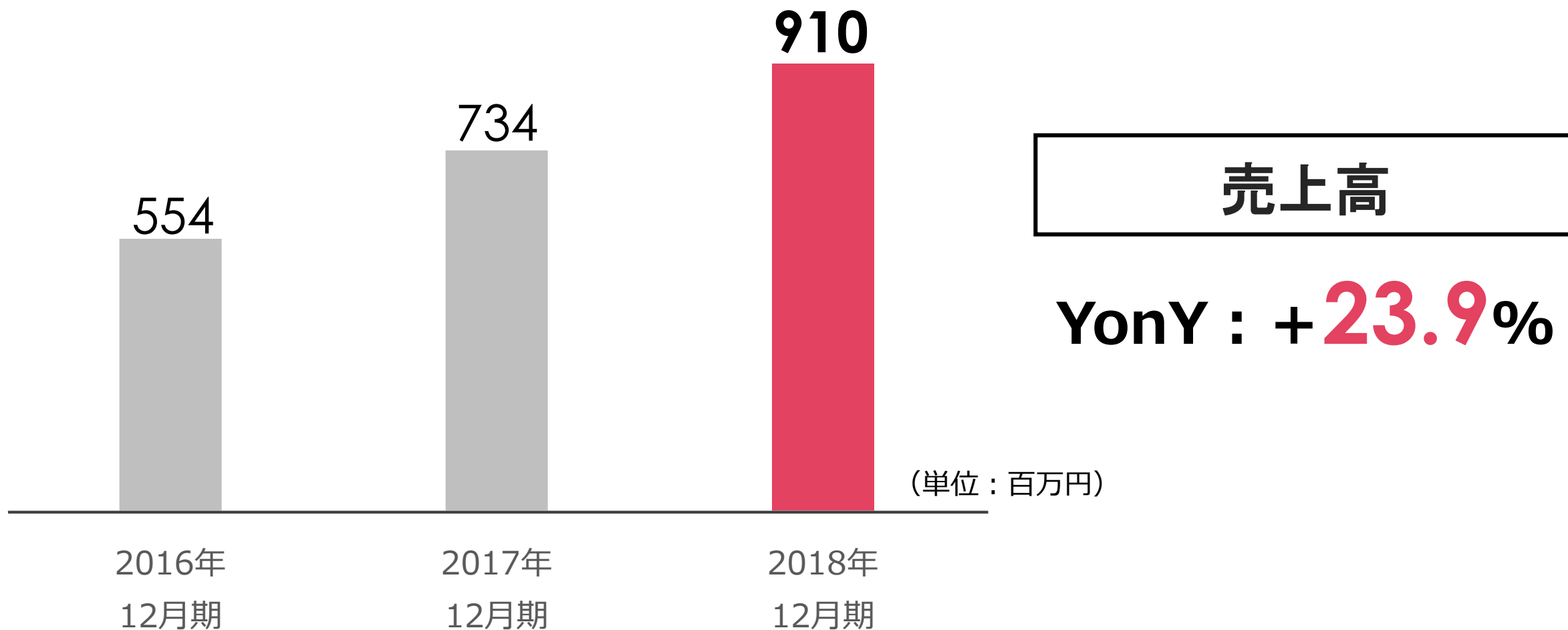


プログラムあたりの  
通期売上単価

YonY : +10.3%

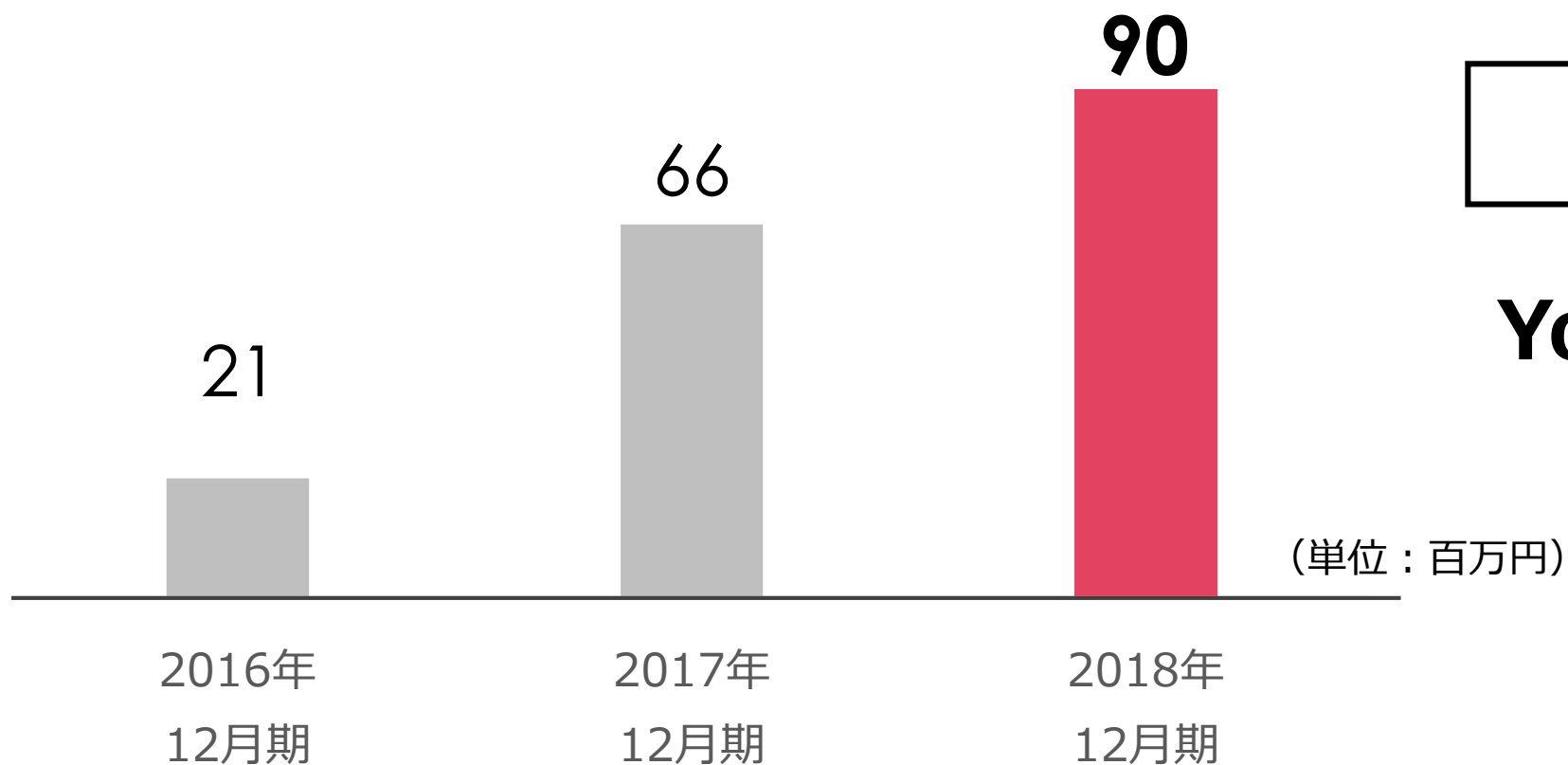
## 売上高 実績

アンバサダープログラム新規獲得及び単価向上が寄与し、  
売上高は910百万円（前年同期比+23.9%）で過去最高を記録。



## 営業利益 実績

アンバサダープログラム運営の生産性向上が寄与し、  
営業利益は90百万円（前年同期比+36.3%）で過去最高を記録。



営業利益

YoY : +36.3%



# 3



## 今後の展開

# 成長戦略

当社テクノロジーと運営ノウハウを核に事業展開を加速。

## ファン育成・クチコミ活性化支援



- ・プログラム規模拡大
- ・基幹システム機能開発
- ・周辺広告メニュー取り込み

1

## テスト販売・販路拡大支援



- ・取扱い件数増加
- ・販路拡大支援
- ・協業による付加価値向上

2

## 海外プロモーション・市場進出支援



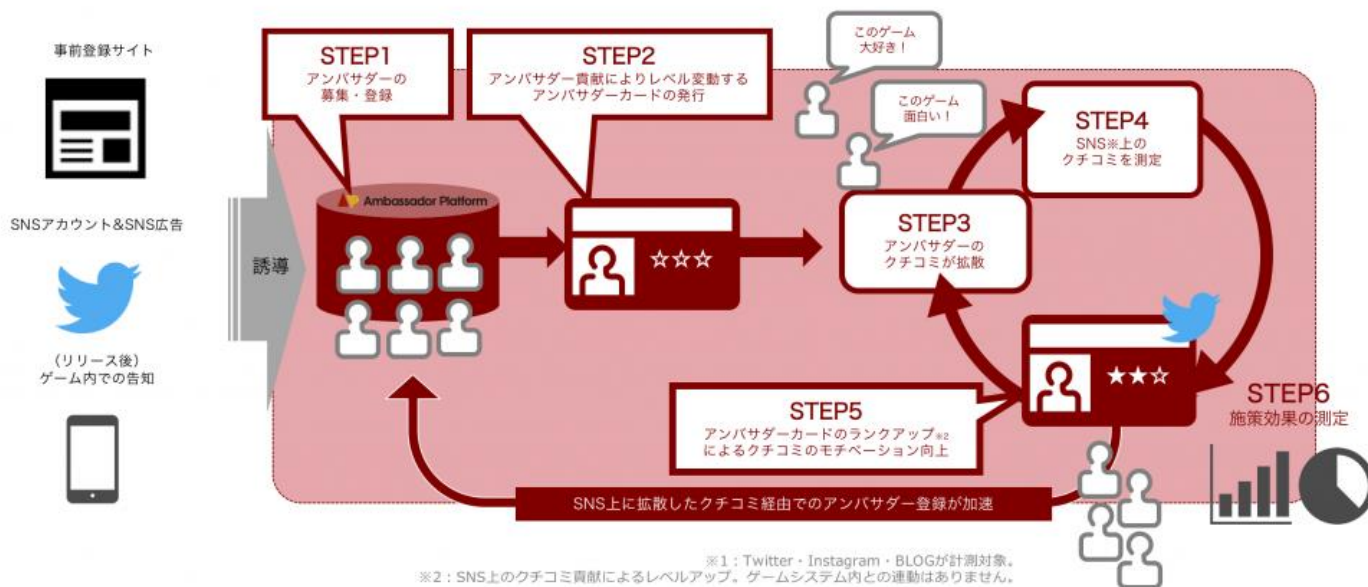
- ・海外及びクロスボーダーでのサービス提供
- ・国内外パートナーとの協業による事業開発

3

# ソーシャルゲームに特化したプログラム提供

熱量の高いゲームファンによる貢献をポイントシステム化。  
SNS上で新たなファンを呼び込む仕組みを提供。

## ソーシャルゲームに特化した運営の流れ

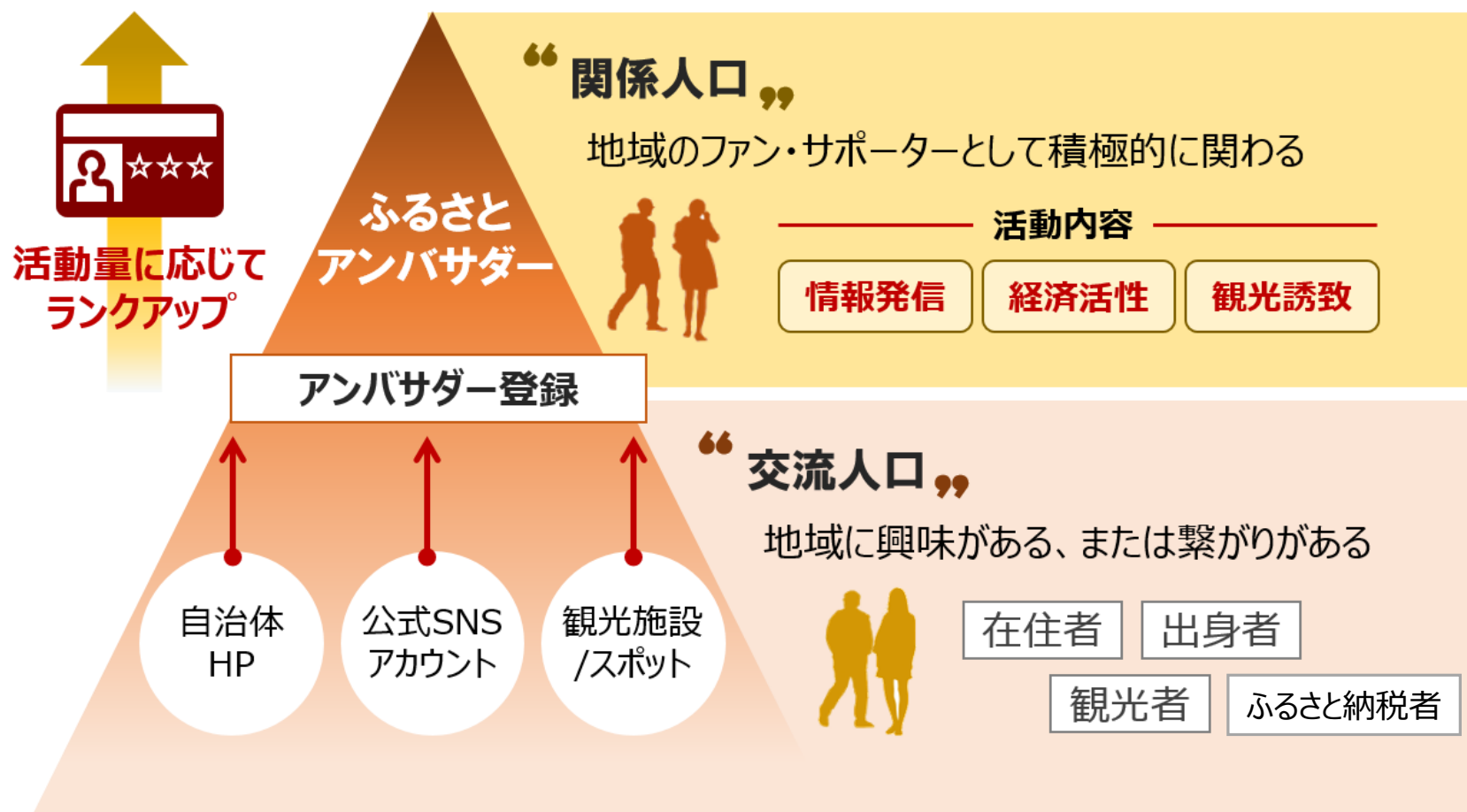


## 会員証の発行とランクアップによる活性化



# 自治体に特化したプログラム提供

地域のファンと共にPR活動やビジネス機会を創出することで地方創生を実現。



# テストマーケティングのプラットフォーム化

現状の「テスト販売」に加え、魅力や特徴を伝える「コンテンツ支援」や「販売チャネル支援」を強化しプラットフォーム化を目指す。



# 台湾にて当社初となる海外事業展開をスタート

なぜ台湾を選んだのか？

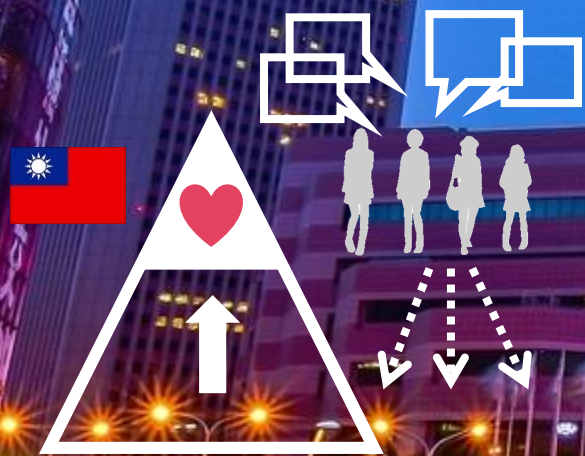
日本企業/当社であることが  
アドバンテージになる市場を選定

- 日本・台湾企業双方の進出意欲の高さ
- 取り組みインパクトの出しやすさ
- SNS普及率の高さ

# 当社が台湾で取り組む2つの事業

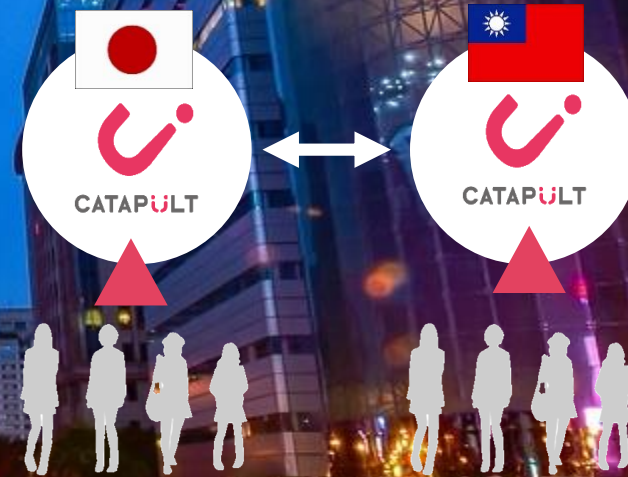
1

台湾女性ファン組織化



2

CATAPULT台湾提供





# パートナー①:Niusnews社

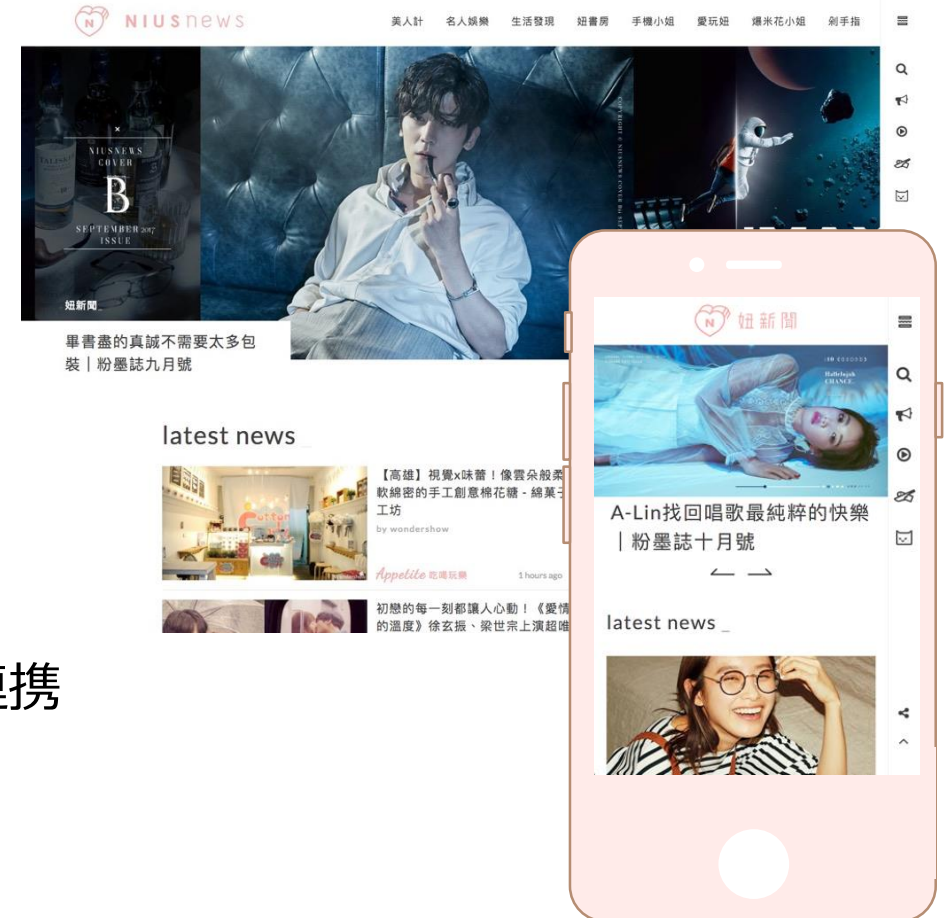
台湾最大級のガールズメディアと業務提携。ファン組織を構築し、台湾及びインバウンドプロモーションが可能な体制を構築。



**niusnews(ニュースニュース)**

<https://www.niusnews.com/>

- 月間5,000万PV、500万ユーザーの台湾最大級女性媒体
- Facebookファン110万人、フリーペーパー2万部発行
- 共同で女性ファン組織を構築、クチコミ発信が可能
- カタパルト掲載商品の記事紹介やインバウンドプロモーション連携
- 台湾ベスト100ウェブメディアに選出







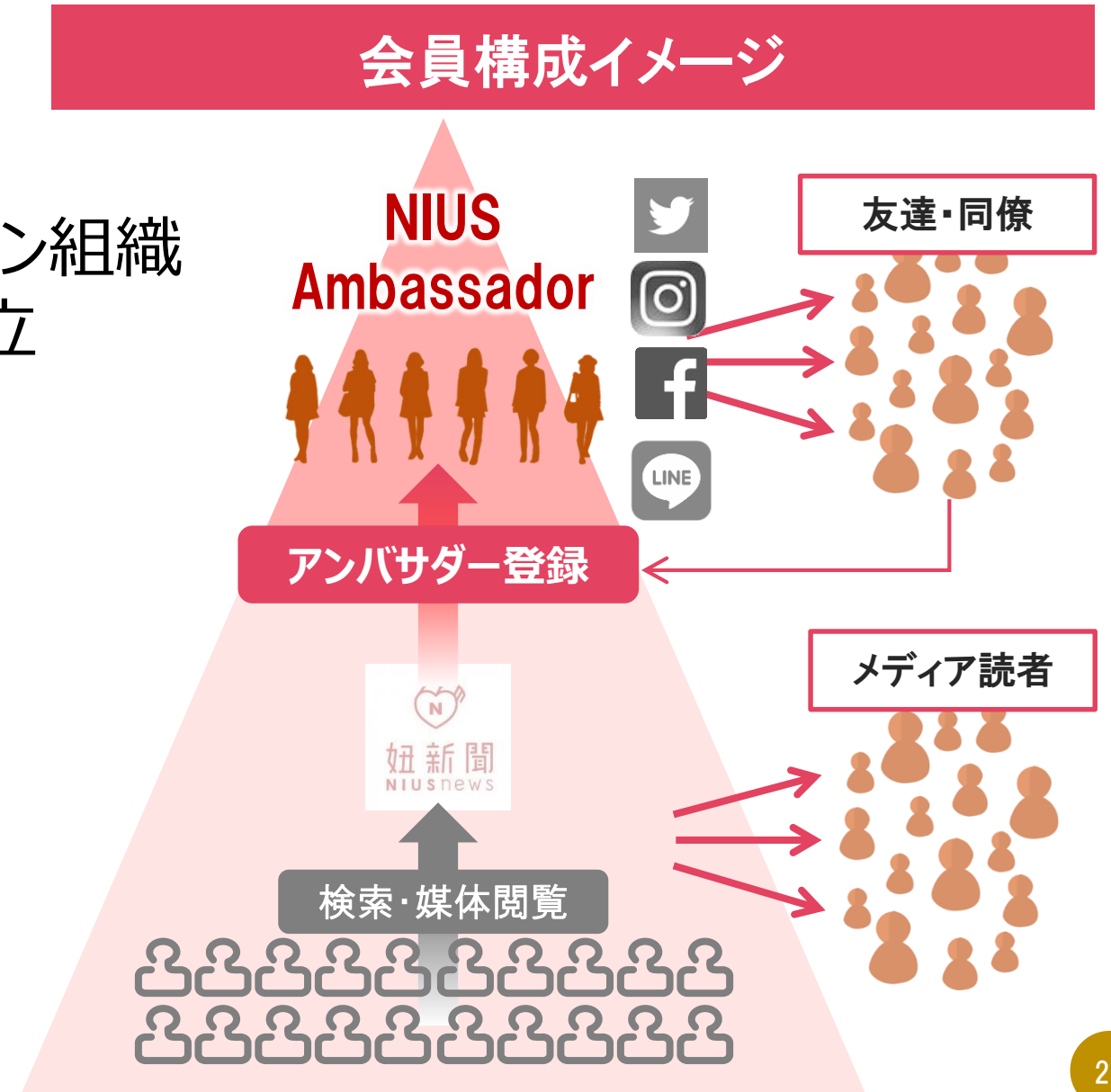
# 独自会員組織を構築

## 概要

niusnews読者を対象にプレミアムファン組織「**NIUS Ambassador**」を設立

## 取り組み

- 1 独自広告メニュー開発**  
→単発施策や継続施策（アンバサダープログラム）
- 2 商品販売・共同開発（限定感・共創）**  
→台湾と日本相互の商品やサービスの販売
- 3 インバウンドプロモーション共同開拓**  
→官公庁や民間企業による需要を発掘



# パートナー②: Ontoo社



台湾最大級のクラウドファンディングサービスと  
業務提携し優良な台湾製品の開拓で協業。

**flyingV**

**flyingV(フライング ヱイ)**  
<https://www.flyingv.cc/>

- 台湾でクラウドファンディングを最初に立ちあげたパイオニア
- 累計2,600プロジェクト実施、7億台湾元（約25億円）を集めた実績を持つ
- 登録会員数40万人、Facebookいいね12万人
- 現地クリエイターが参加するイベントや商品プロジェクトを推進



諾亞方舟邀請您捐款救助毛孩醫療，可以來吃團圓級阿嬤師的辦桌，還有藝人們愛心捐助的物品展覽和義賣囉~~千萬不要錯過!!

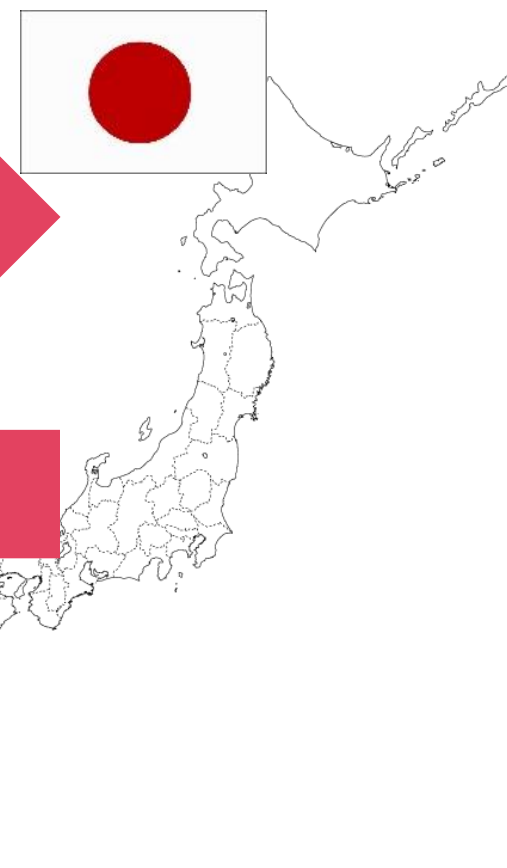
# 優良商品開拓と海外市場進出支援



現地台湾での展開だけでなく日本と台湾を繋ぐことで、  
台日双方の企業の海外進出を支援。



海外企業の製品を、日本で販売する



日本企業の製品を、海外で販売する

# 台湾での発表会開催

100名を超える参加者が来場し、関心度が高い取り組みとして注目。

場所

台北市(中山)

来場者

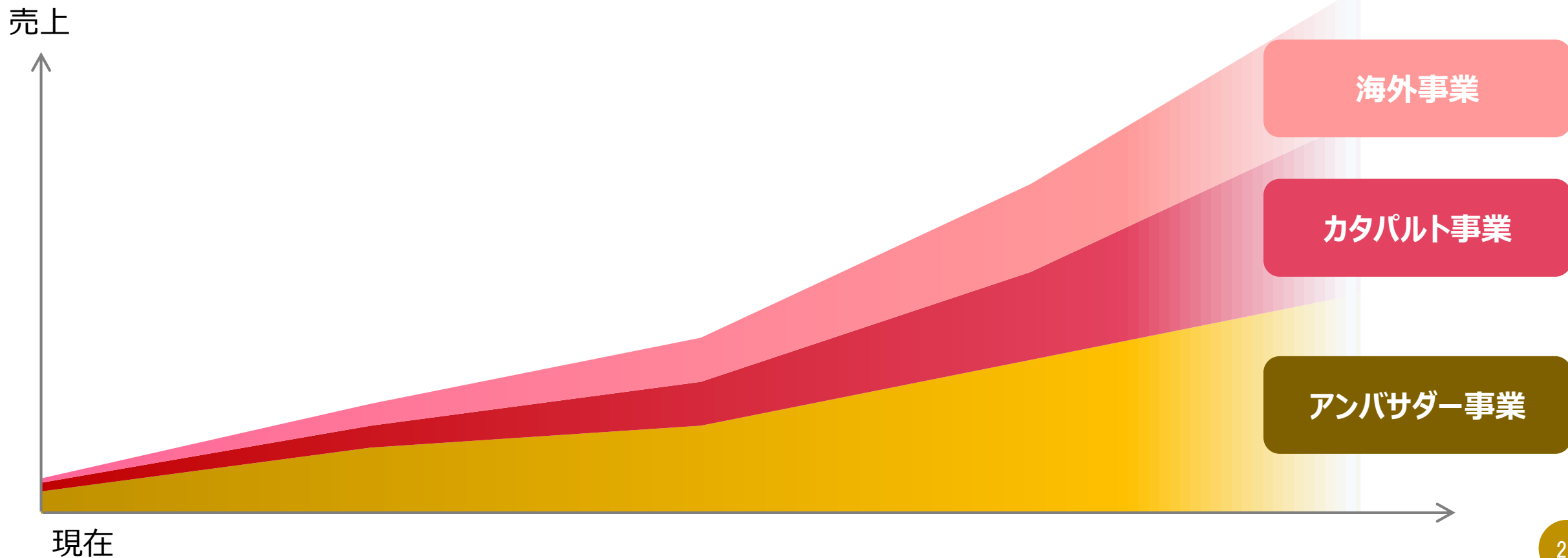
108名(メディア+出品企業)

主催



# 成長イメージ

アンバサダー事業の発展を基盤に  
カタパルト及び海外事業への投資により収益拡大を加速。



# 通期見通し

## 売上11.5億円、営業利益1億円の計画達成を目指す

税務上の繰越欠損金が減少するため、繰延税金資産の取り崩しを行い当期純利益が減少

(単位：百万円)

	2018/12(単体)		2019/12(連結)			
	実績	売上比(%)	予想	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	910	100.0	1,158	+248	27.3	100.0
営業利益	90	9.9	104	+14	15.8	9.1
経常利益	79	8.7	104	+25	31.7	9.1
当期純利益	79	8.8	66	△13	△16.8	5.7
1株当たり 当期純利益	40円74銭		32円30銭			

# VISION

**世界中の“好き”を加速する**  
*~Ignite Passion all over the world~*



4



補足資料



# 会社概要

**会社名** アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

**設立** 2007年2月

**代表者** 代表取締役社長 上田 怜史

**住所** 東京都港区虎ノ門三丁目8番21号

**ウェブサイト** <https://agilemedia.jp/>

**資本金** 366,926,000円(2018年12月末現在)

**従業員数** 64名

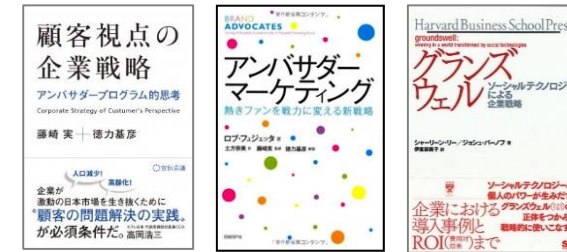


東京証券取引所マザーズ市場  
証券コード：6573

## 大規模カンファレンス/アワード開催



## 関連書籍出版



## 台湾事業展開



# 損益計算書

売上高及び各段階利益で前年比において大きく上回る

(単位：百万円)

	2017/12		2018/12			
	実績	売上比(%)	実績	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	734	100.0	<b>910</b>	<b>175</b>	<b>+23.9</b>	<b>100.0</b>
売上原価	349	47.6	<b>420</b>	<b>71</b>	<b>+20.4</b>	<b>46.2</b>
売上総利益	385	52.4	<b>489</b>	<b>104</b>	<b>+27.2</b>	<b>53.8</b>
販管費	318	43.4	<b>399</b>	<b>80</b>	<b>+25.3</b>	<b>43.8</b>
営業利益	66	9.0	<b>90</b>	<b>24</b>	<b>+36.3</b>	<b>9.9</b>
経常利益	67	9.2	<b>79</b>	<b>12</b>	<b>+17.8</b>	<b>8.7</b>
当期純利益	63	8.7	<b>79</b>	<b>16</b>	<b>+25.4</b>	<b>8.8</b>

# 貸借対照表

	2017/12	2018/12	
	実績	実績	増減額
<b>資産の部</b>			
現金及び預金	129	279	149
売掛金	157	211	54
その他	23	45	21
流動資産合計	310	536	225
有形固定資産	14	15	0
無形固定資産	70	136	65
投資その他の資産	20	80	60
固定資産合計	106	231	125
資産合計	416	768	351
<b>負債の部</b>			
流動負債合計	70	66	△4
負債合計	70	66	△4
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	346	700	353
新株予約権	—	1	1
純資産合計	346	702	355
負債純資産合計	416	768	351

## [トピック]

- 公募増資により現金及び預金、株主資本が大きく増加。
- ソフトウェアの自社開発により無形固定資産増加。
- 子会社設立により投資その他の資産が大きく増加

# 注意事項

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

## 【お問合せ先】

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社 IR担当

電話 : 03-6435-7130

メール : ir@agilemedia.jp