



# 2019年12月期 第2四半期 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・活性化ソリューション: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

概要: ファンの組織化と活性化を通じたクチコミ発信を促進



## テスト販売/販路拡大ソリューション:CATAPULT(カタパルト)

目的: 商品のテスト販売/国内外の販路拡大

概要: web及びリアル店舗でのテスト販売が可能なサービス



New

## パーソナライズド動画生成ソリューション:PRISM(プリズム)

目的: 動画を通じた販促や利用者満足度の向上

概要: 様々なデータを元に個人に最適化した動画による訴求が可能

※PRISMは100%子会社であるクリエ・ジャパンが提供するサービスです



# ファン育成・活性化ソリューション 『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)

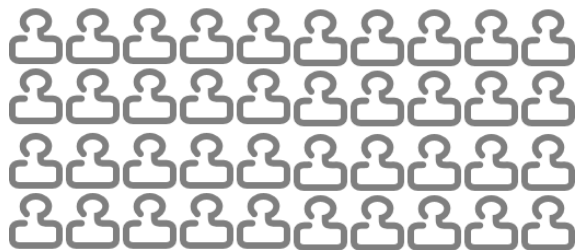
好きな企業/ブランドと積極的に関わり身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファン

マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



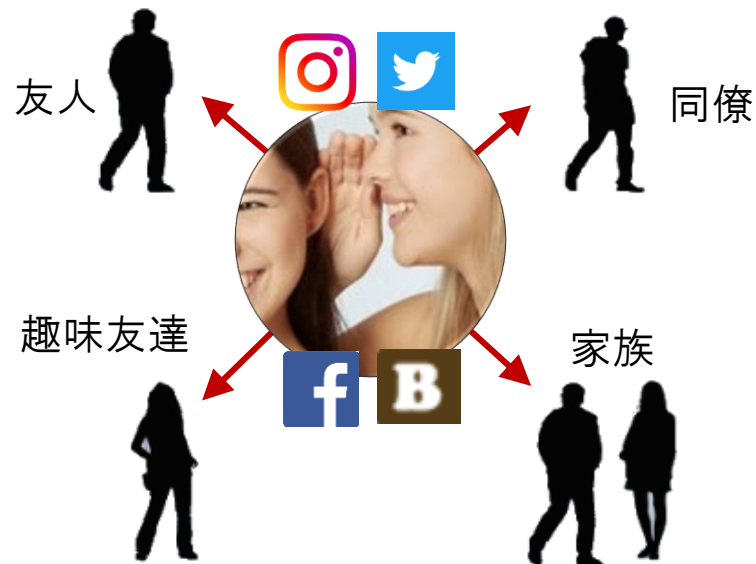
視聴者/読者/ファン



※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®」(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

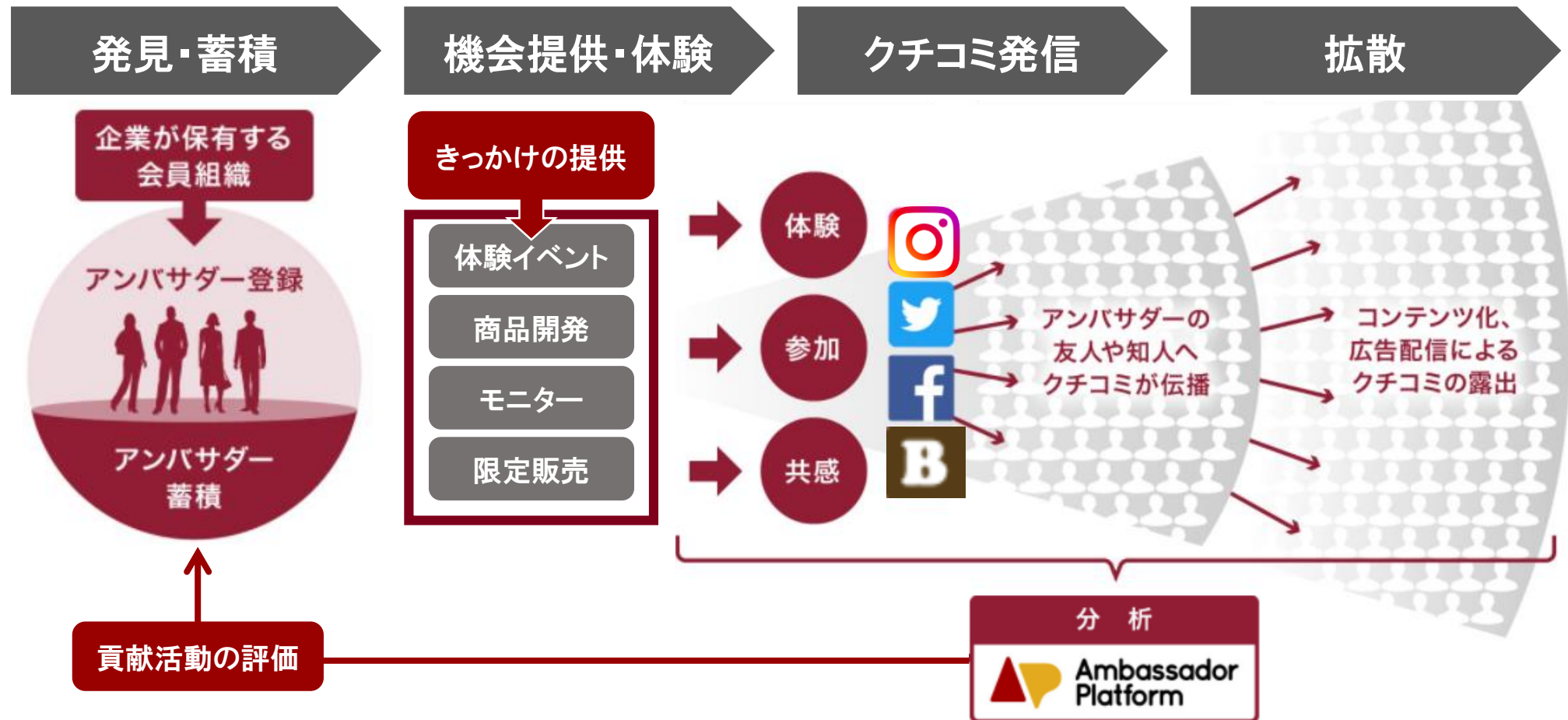


限定販売



# 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体験機会の企画・運営までトータルで支援



テスト販売・販路拡大ソリューション  
『CATAPULT(カタパルト)』





# CATAPULT(カタパルト)とは

製品の「テスト販売」や「マーケティング分析」が国内外で可能なプラットフォーム。



## eコマース (webメディア)

自社及びパートナーメディアを通じて、国内外テスト販売が可能なサービス提供



## 流通小売 (リテールメディア)

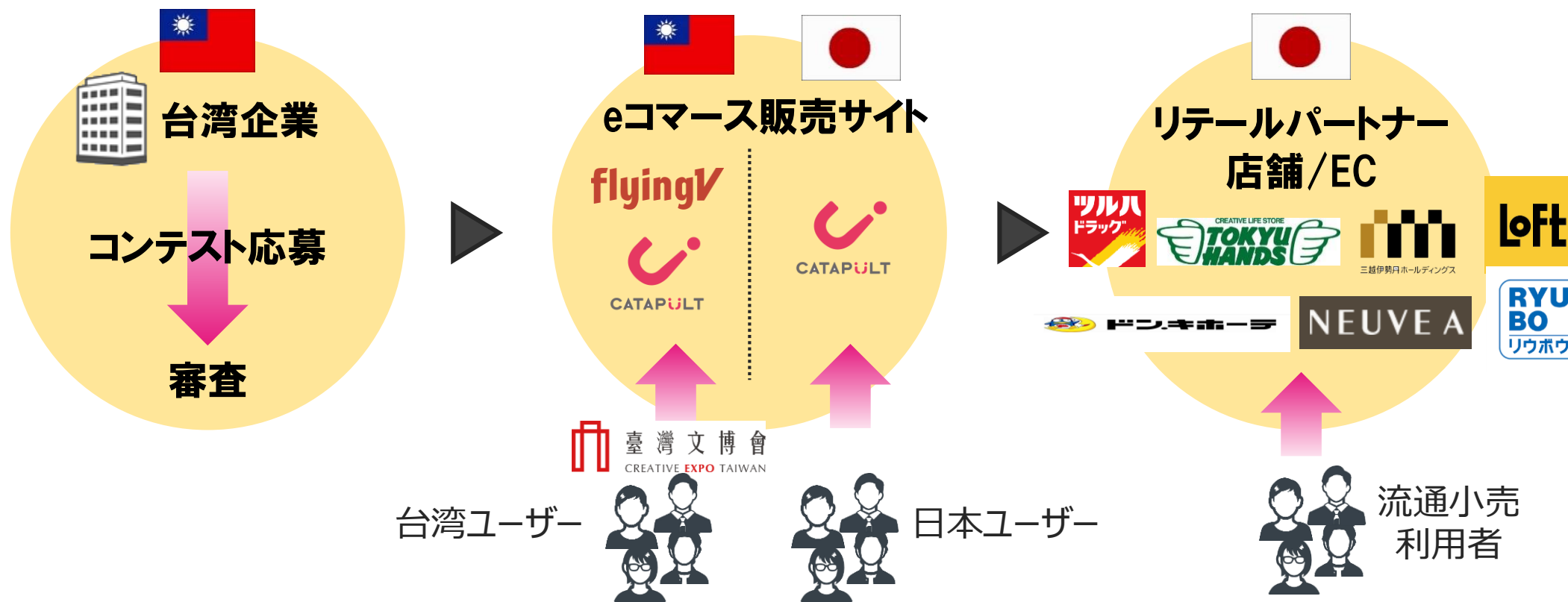
New

流通小売の“売場”を通じて、テスト販売や分析が可能なサービスを提供



# 日本進出コンテスト「台日登竜門」開催

優良な台湾製品の募集・審査の後、台湾と日本で期間限定でテスト販売を実施。  
台湾文博会でのブース展示や流通小売と連携し日本進出を支援。



# 「台湾文博会」内展示ブースの様子



# パーソナライズド動画生成ソリューション 『PRISM(プリズム)』



# 動画マーケティング事業への参入

2020年より本格普及が期待される第5世代通信システム（5G）時代を見据え、  
動画生成テクノロジーの特許を保有するクリエ・ジャパンをM&Aによって100%子会社化。

Crea



PRISM

社名：株式会社クリエ・ジャパン

設立：2010年2月

資本金：100,000,000円

代表取締役社長：南野 智近

事業内容：パーソナイズド動画生成エンジン  
「PRISM（プリズム）」提供

# PRISMの特徴

様々なデータを取り込みサーバ上で動画を自動生成することで、1人ひとりのユーザーの特性にあわせたone to oneマーケティングが実現できる動画ソリューション。 ※日本特許取得済、国際特許出願中

## 情報インプット

### 属性や行動履歴のデータ

Web閲覧履歴	購買履歴
契約内容	属性情報
利用状況	SNS発言

## データをもとに 動画生成・編集



- ①事前大量生成型
- ②リアルタイム生成

## 最適な動画を配信



# PRISMと類似動画関連サービス比較

従来の動画制作と比較し、個人に最適化した動画を大量かつ自動で生成することが可能。  
また他社パーソナイズド動画と比較し、技術優位やコスト競争力で独自性がある。

	PRISM	他社パーソナイズド動画	動画簡易制作サービス	従来の動画制作
項目	PRISM動画方式 (Mpeg4ファイル)	プレイヤー合成方式 (JavaScript)	素材を元に 数パターンを制作	1本を制作
制作本数	数千～数十万	数千～数十万	数パターン	1本
映像表現	◎	△	△	◎
個人への最適化	◎	○	×	×
配信/視聴体験	◎ 配信環境を選ばない	△ 専用プレイヤーで再生	-	-
コスト	安い	高い	安い	高い

# PRISM導入分野

## 金融・不動産



## 医療・ヘルスケア



## 保険 (生保・損保)



## EC・物販



## 電気・通信



## 旅行・航空



## Beauty・美容



## 教育・学習





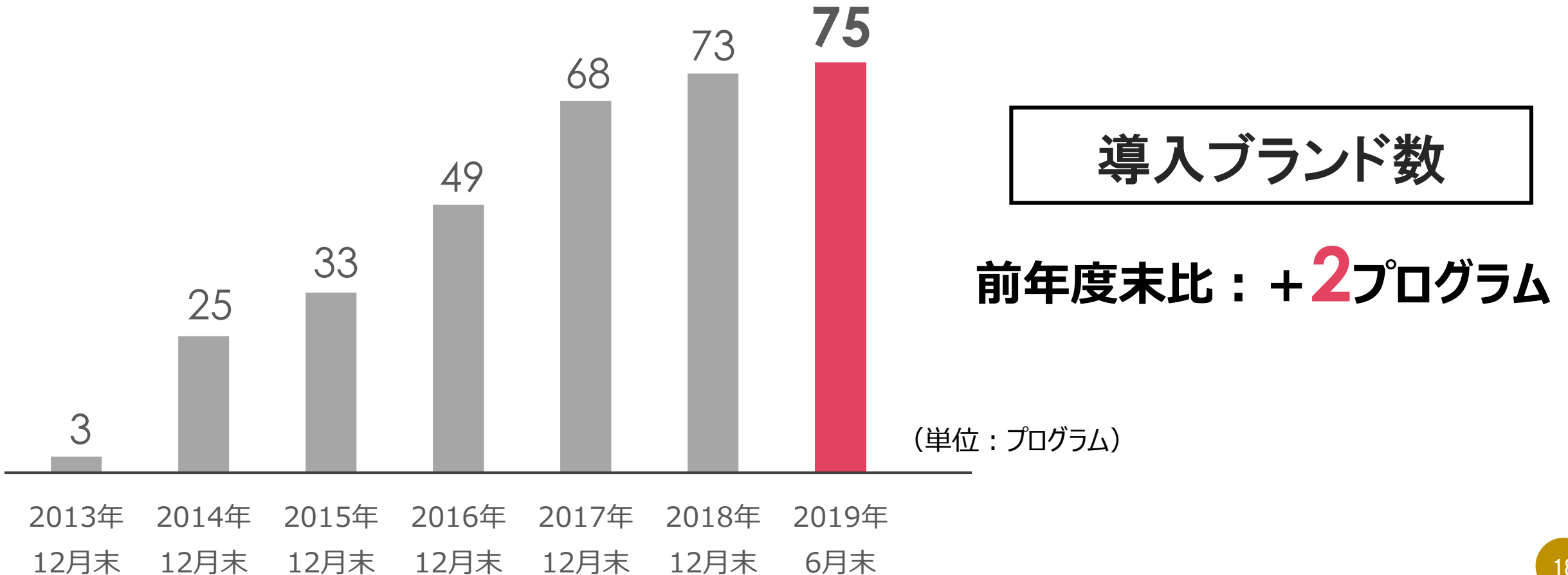
2



## 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)

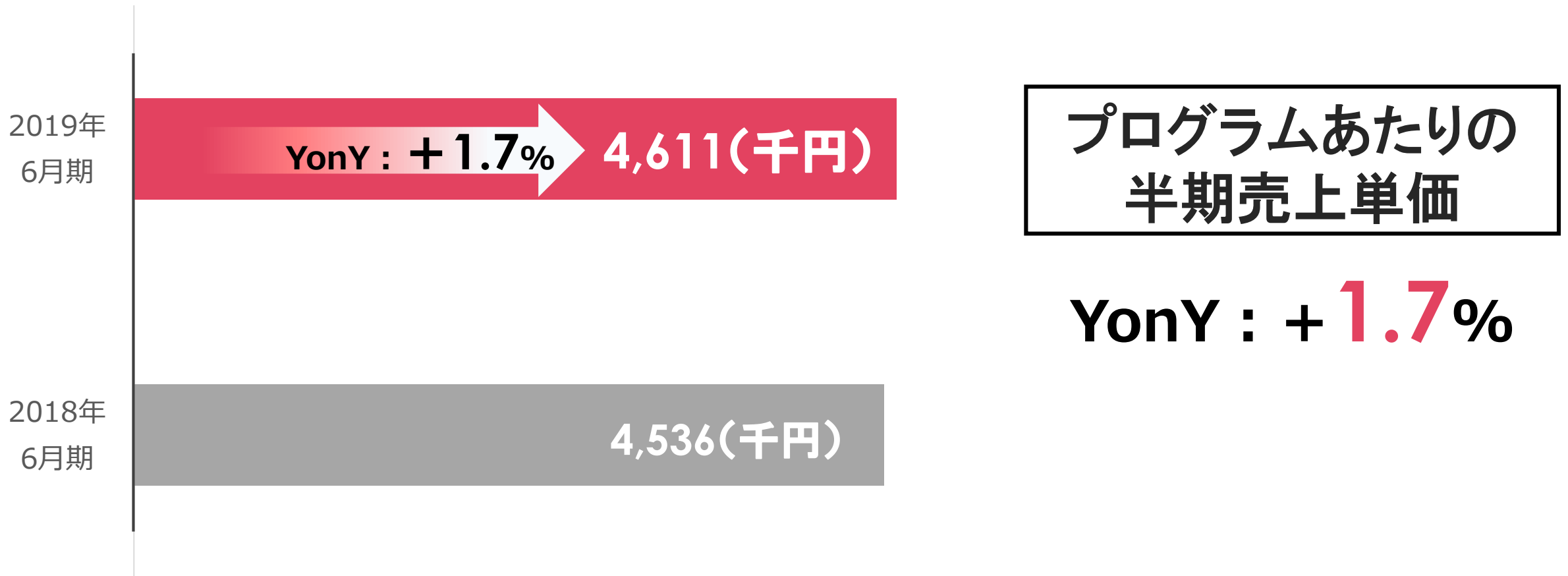
プログラム単価向上を目指しつつ受注活動を推進し、  
プログラム導入ブランド数は**75プログラム**（前期末比**+2件**）に進展。



## トピック②: 契約中のプログラム1件あたりの売上単価

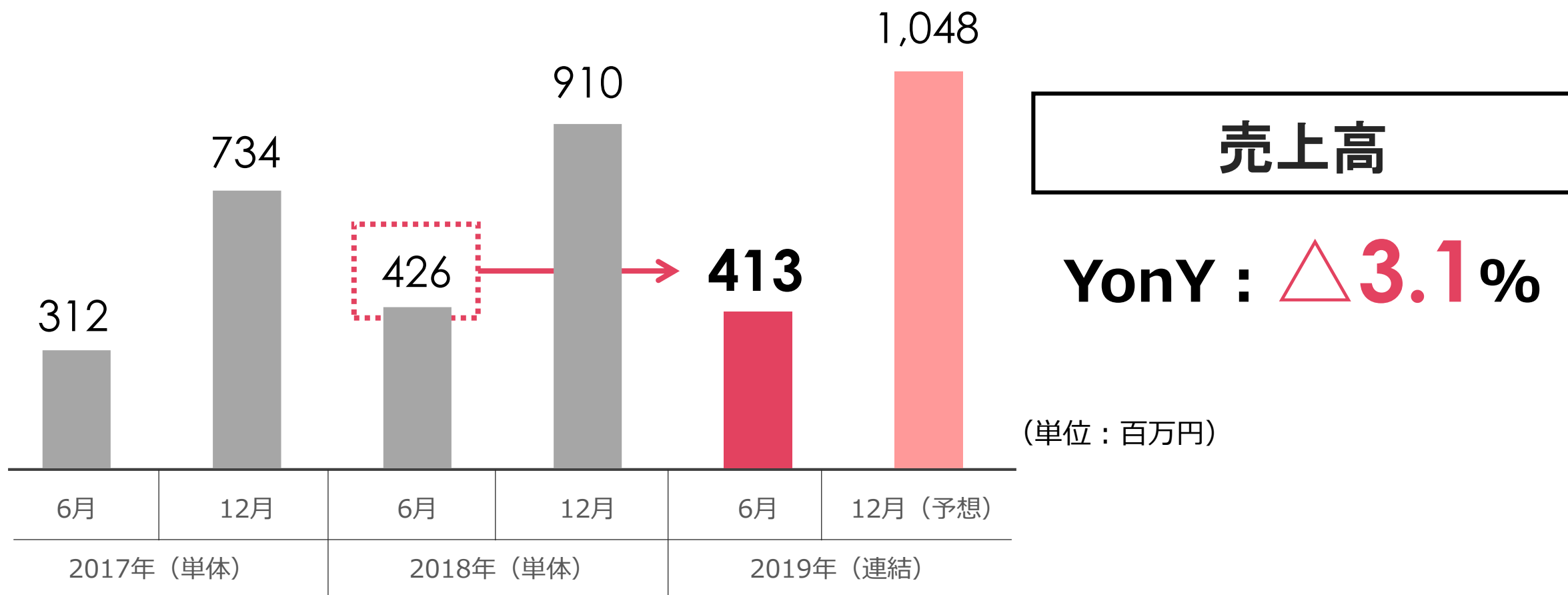
プログラム受注金額の大型化を推進中。

プログラム売上単価は+75（千円）、前年同期比で+1.7%と微増。



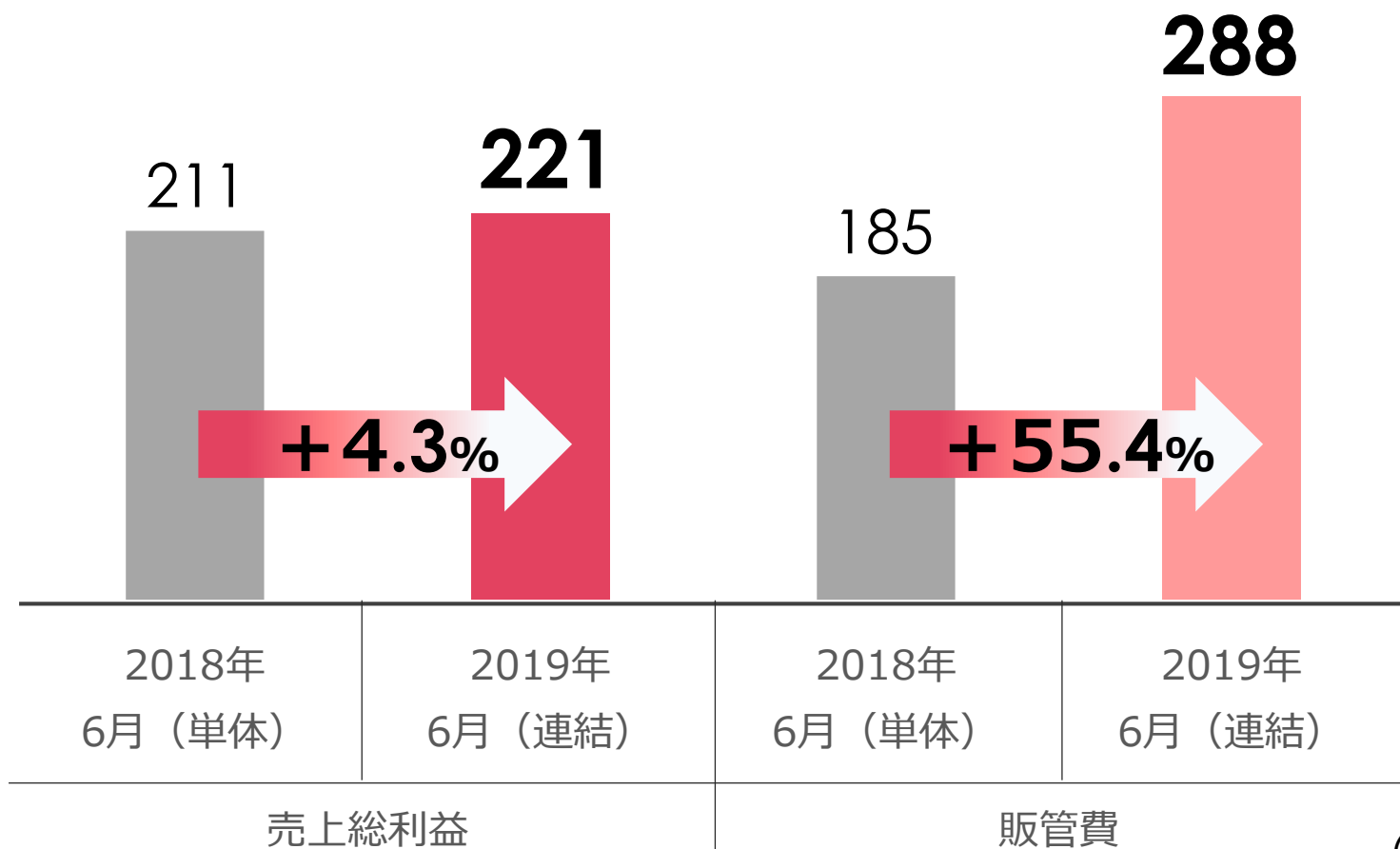
# 売上高実績

アンバサダープログラムの人員を新たな事業領域拡大のために振り向けたため  
売上高は413百万円（前年同期比△3.1%）と微減。



# 売上総利益/販管費 実績

業務効率化を図り、売上減に対して売上総利益は**9百万円増加**。  
一方、事業領域拡大のため戦略的な投資を行い販管費が**102百万円増加**。



売上総利益

当第2四半期：  
+9百万円

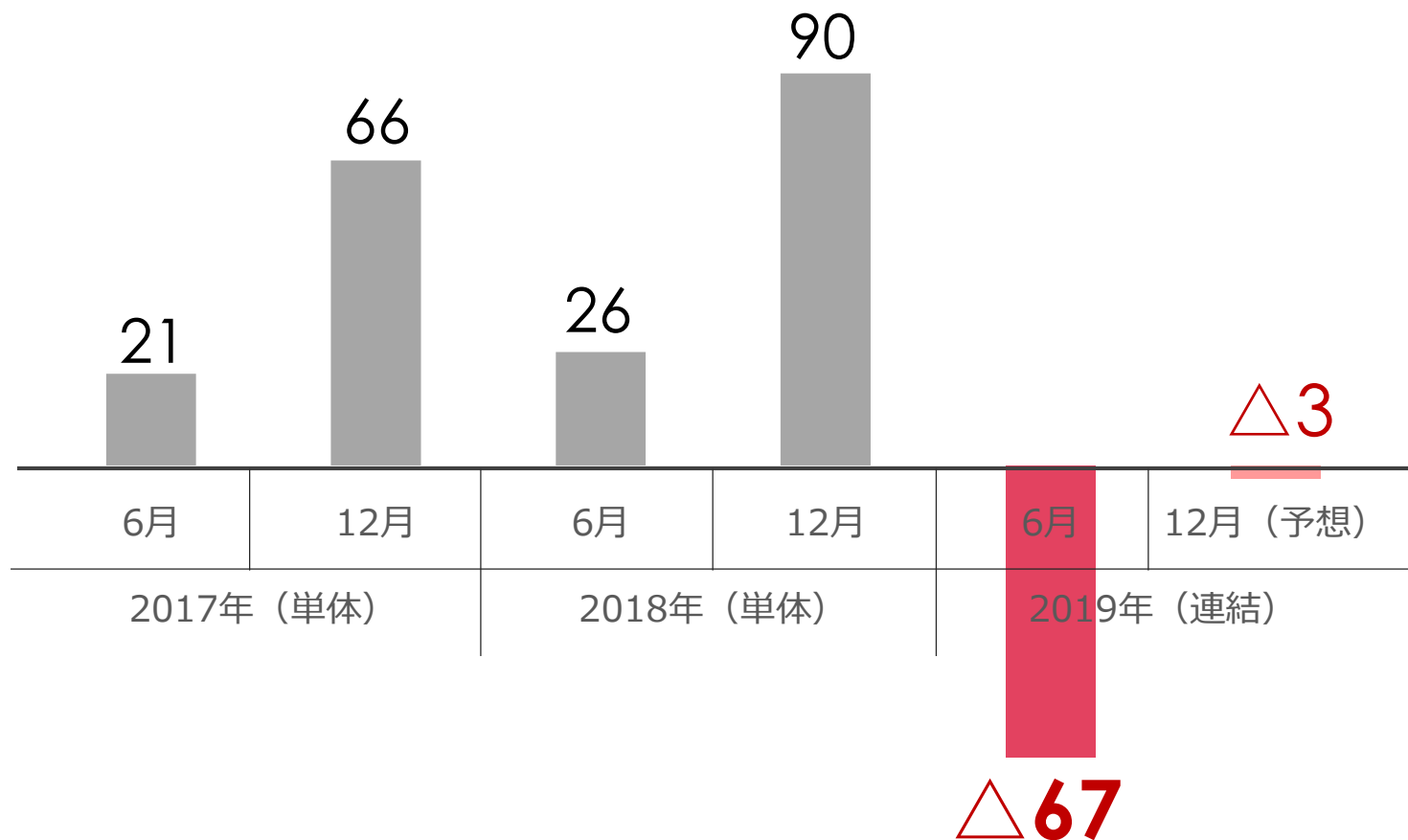
販管費

当第2四半期：  
+102百万円

(単位：百万円)

# 営業利益 実績

新たな事業領域拡大のため戦略的投資を行ったため、  
営業損失は67百万円（前年同期は営業利益26百万円）を計上。



営業損失

当第2四半期：67百万円

(単位：百万円)

# 3



## 今後の展開

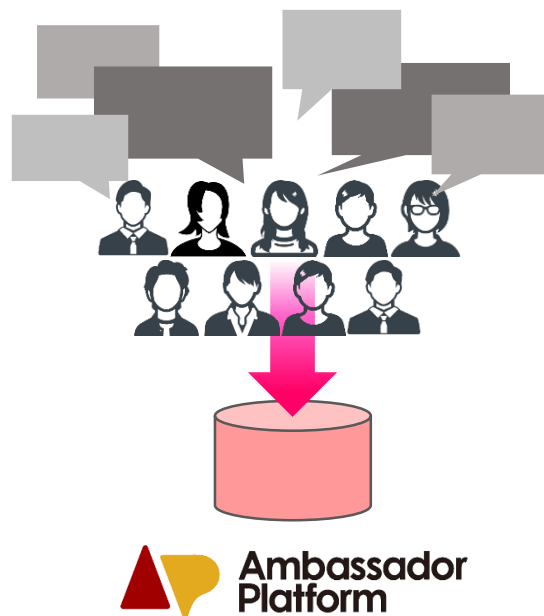
# アンバサダープログラム進化の方向性

クチコミ（SNSやブログの発言）によるビジネス貢献の分析が大きな期待となっている。  
クチコミ活用の“出口”を強化することで価値証明を推進します。

体験を通じた情報発信



収集・分析・ピックアップ



クチコミ活用の“出口”

- ①コンテンツ活用  
顧客/利用者接点でクチコミを活用したコンテンツを展開
- ②販促活用・分析  
eコマースやリアル店舗の“売場”でコンテンツを展開

**ビジネスへの貢献を証明**



# 成長戦略

当社保有テクノロジーと運営ノウハウを核に国内及び海外で事業展開を加速。

## ファン育成・活性化ソリューション



- ・特化型プログラム販売強化
- ・SaaS型ツール提供モデル検討

1

## テスト販売・販路拡大ソリューション



- ・流通小売の販売連携強化
- ・店頭プロモーション・分析支援

2

## パーソナライズド動画生成ソリューション



- ・業界特化型モデル提供
- ・パートナーとの協業による事業開発

3

# 成長戦略

当社保有テクノロジーと運営ノウハウを核に国内及び海外で事業展開を加速。

## ファン育成・活性化ソリューション



- ・特化型プログラム販売強化
- ・SaaS型ツール提供モデル検討

1

## テスト販売・販路拡大ソリューション



- ・流通小売の販売連携強化
- ・店頭プロモーション・分析支援

2

## パーソナライズド動画生成ソリューション



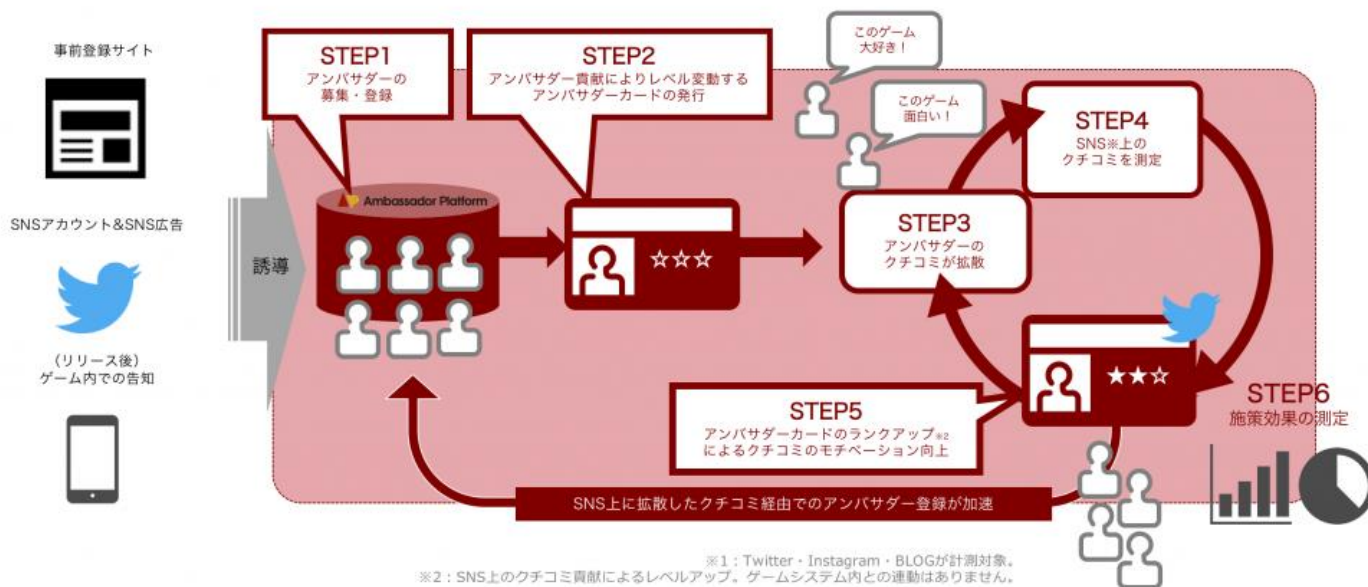
- ・業界特化型モデル提供
- ・パートナーとの協業による事業開発

3

# 特化型プログラムの販売強化

ソーシャルゲームに特化したプログラムが好評。  
クリエイ社のパーソンライズド動画も活用し更なる拡販を目指す。

## ソーシャルゲームに特化した運営の流れ

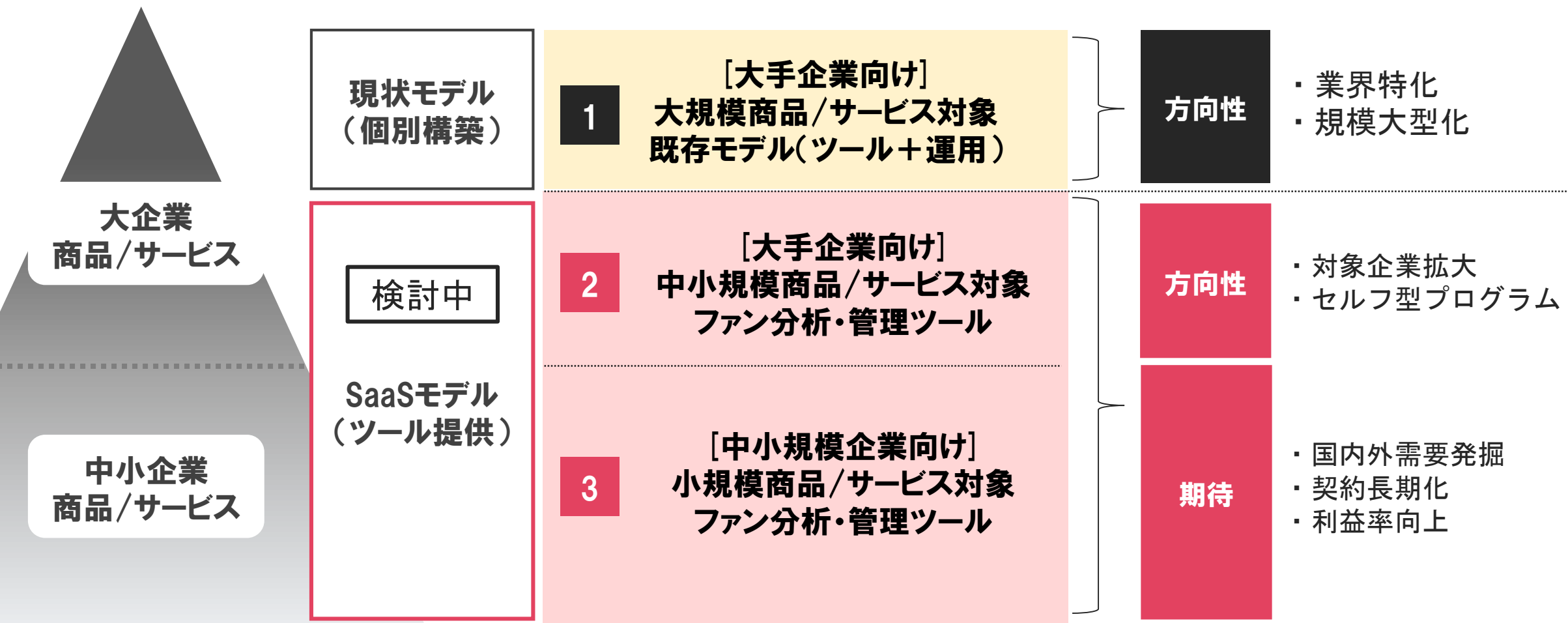


## 会員証の発行とランクアップによる活性化



# SaaS型ツール提供モデル検討

現状のプログラム運営支援が中心のカスタマイズモデルに加え、  
単体ツール販売を中心とした「SaaS（サース）モデル」の提供を検討中。



# 成長戦略

当社保有テクノロジーと運営ノウハウを核に国内及び海外で事業展開を加速。

## ファン育成・活性化ソリューション



- ・特化型プログラム販売強化
- ・SaaS型ツール提供モデル検討

1

## テスト販売・販路拡大ソリューション



- ・流通小売の販売連携強化
- ・店頭プロモーション・分析支援

2

## パーソナライズド動画生成ソリューション



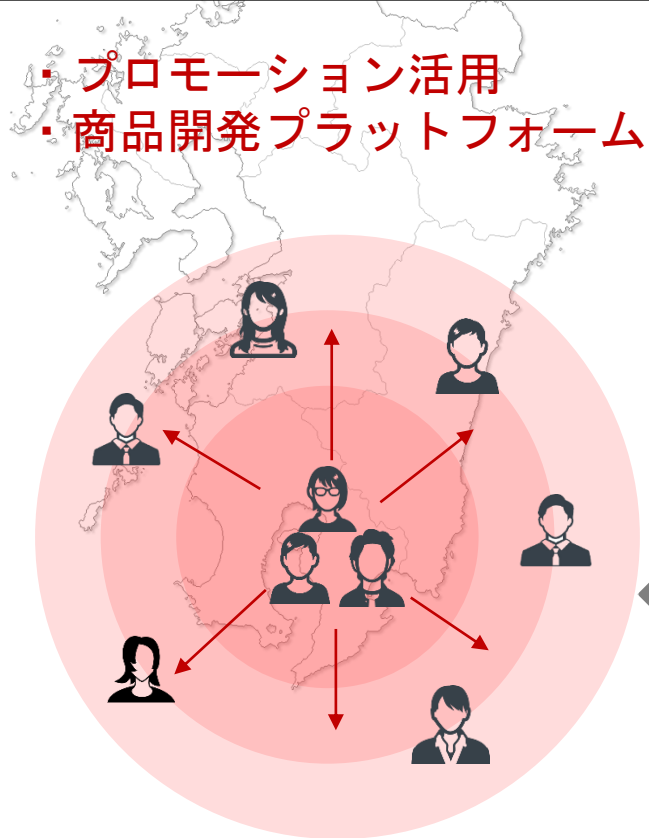
- ・業界特化型モデル提供
- ・パートナーとの協業による事業開発

3

# 流通小売の販売連携強化

テストマーケティングのプラットフォーム化第1弾として  
鹿児島/宮崎エリアで約400店舗を運営する南九州ファミリーマートと業務提携。

## ファン組織化



## コンビニ400店舗

テストマーケティングの場の提供・分析

 **FamilyMart**  
南九州ファミリーマート



店頭コミュニケーション  
[POP/動画/AIカメラ]

## メーカー企業

- ・ テストマーケティング実施
- ・ 商品開発/販売実施



[課題解決]

- ・ 魅力的な売場づくり
- ・ 評判/反応データ
- ・ 販売予測
- ・ プロモーション企画 など

# 店頭プロモーション・分析支援

店頭販売を通じてクチコミを可視化（店頭POPや動画で露出）し、商品理解や購買への貢献分析サービスを提供。

クチコミ活用

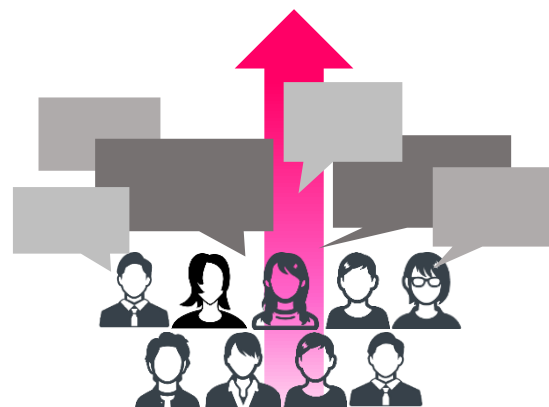
店頭テスト販売

レポートニング  
→営業活動

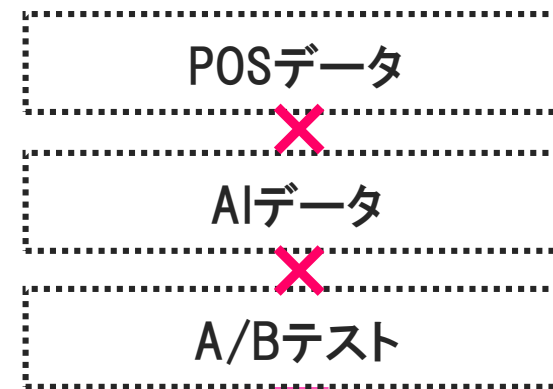
クチコミ情報のコンテンツ化

グループ化して比較分析

得られた情報の活用



- ・ 使用感
- ・ 満足
- ・ howto



- ① 本格販売に向けた販促活動へ
- ② プロモーション活動のヒント

# 成長戦略

当社保有テクノロジーと運営ノウハウを核に国内及び海外で事業展開を加速。

## ファン育成・活性化ソリューション



- ・特化型プログラム販売強化
- ・SaaS型ツール提供モデル検討

1

## テスト販売・販路拡大ソリューション



- ・流通小売の販売連携強化
- ・店頭プロモーション・分析支援

2

## パーソナライズド動画生成ソリューション



- ・業界特化型モデル提供
- ・パートナーとの協業による事業開発

3



# パーソナイズド動画の業界特化型モデル開発

動画企画・制作に強みを持つフラッグシップオーケストラ社と業務提携。  
それぞれの強み・データを活かして新しい事業モデル構築を推進。

## 各社の強み・特徴

### フラッグシップオーケストラ



- ・ 月間1,000本超の制作実績
- ・ 動画反応データの蓄積・分析
- ・ 広告配信/メディア運営実績

### アジャイルメディア・ネットワーク



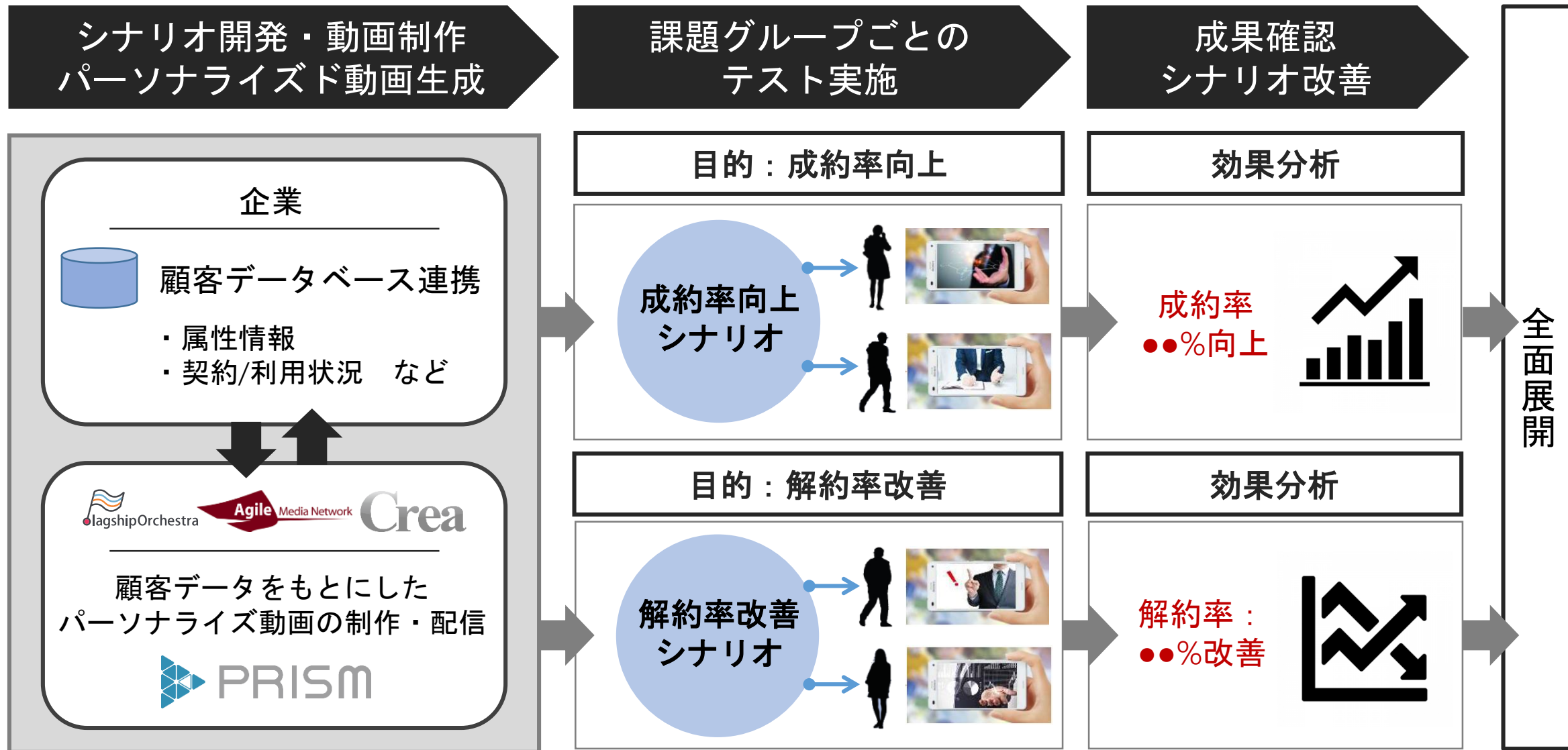
- ・ 累計160超のファン組織運営実績
- ・ SNSクチコミデータの蓄積・分析
- ・ クチコミを店頭/広告で展開実績

### クリエ・ジャパン



- ・ パーソナライズド動画生成技術特許
- ・ 業界/商品特化した課題解決実績
- ・ 動画視聴・反応データ蓄積・分析

# パーソナイズド動画：業界特化型実施イメージ



# 成長戦略

当社保有テクノロジーと運営ノウハウを核に国内及び海外で事業展開を加速。

## ファン育成・活性化ソリューション



- ・特化型プログラム販売強化
- ・SaaS型ツール提供モデル検討

1

## テスト販売・販路拡大ソリューション



- ・流通小売の販売連携強化
- ・店頭プロモーション・分析支援

2

## パーソナライズド動画生成ソリューション

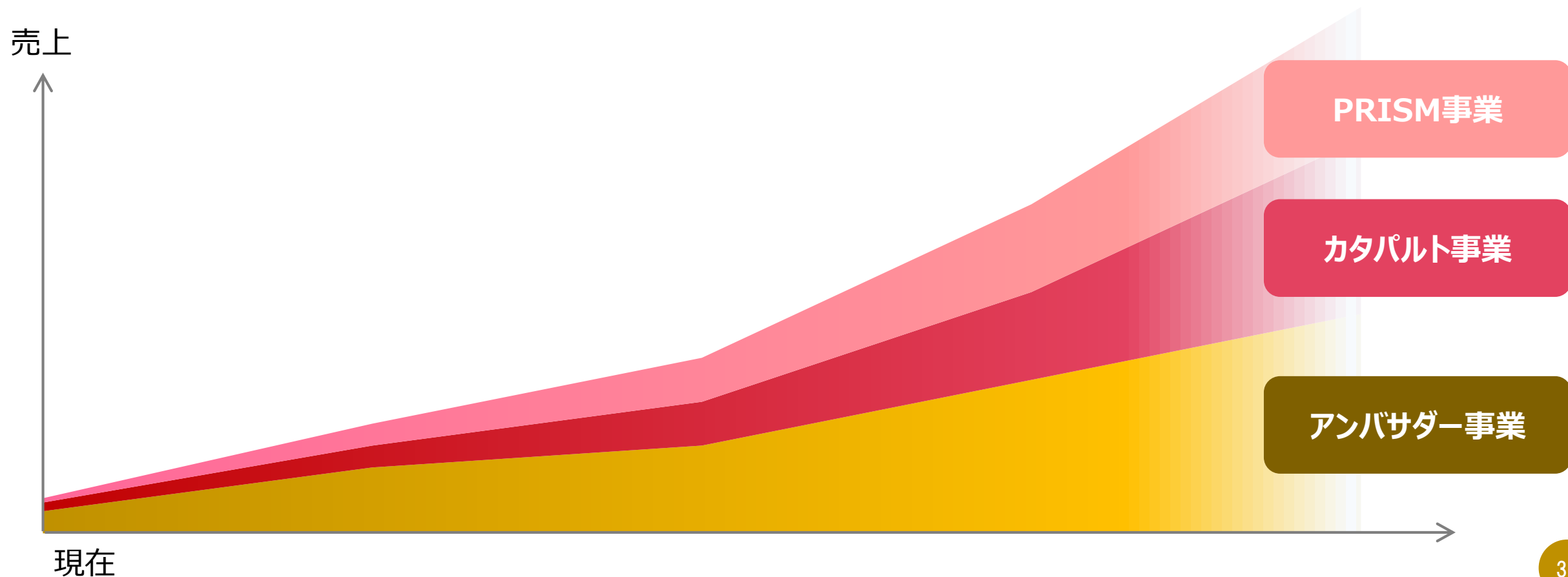


- ・業界特化型モデル提供
- ・パートナーとの協業による事業開発

3

# 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PRISM事業への投資により収益拡大を加速。



# 通期見通し

新たな事業領域拡大に向けて積極的な投資を行い  
連結売上10億円の計画達成を目指す

(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	1,048	+138	15.2	100.0
営業利益	90	9.9	△3	△94	△104.4	△0.4
経常利益	79	8.7	△10	△90	△113.6	△1.0
当期純利益	79	8.8	△18	△98	△123.4	△1.8
1株当たり 当期純利益	40円74銭		△9円04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

374,681,000円

連結従業員数

72名

※資本金、連結従業員数は2019年6月末現在



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

新たな事業領域拡大に伴い人員配置見直しなどに伴い各段階利益が減少

(単位：百万円)

	2018/6(単体)		2019/6(連結)			
	実績	売上比(%)	実績	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	426	100.0	<b>413</b>	<b>△13</b>	<b>△3.1</b>	<b>100.0</b>
売上原価	214	50.3	<b>192</b>	<b>△22</b>	<b>△10.4</b>	<b>46.5</b>
売上総利益	211	49.7	<b>221</b>	<b>9</b>	<b>+4.3</b>	<b>53.5</b>
販管費	185	43.5	<b>288</b>	<b>102</b>	<b>+55.4</b>	<b>69.8</b>
営業利益	26	6.2	<b>△67</b>	<b>△93</b>	<b>△357.0</b>	<b>△16.3</b>
経常利益	15	3.6	<b>△74</b>	<b>△90</b>	<b>△587.6</b>	<b>△18.1</b>
当期純利益	12	2.9	<b>△64</b>	<b>△77</b>	<b>△624.3</b>	<b>△15.7</b>

# 貸借対照表

(単位：百万円)

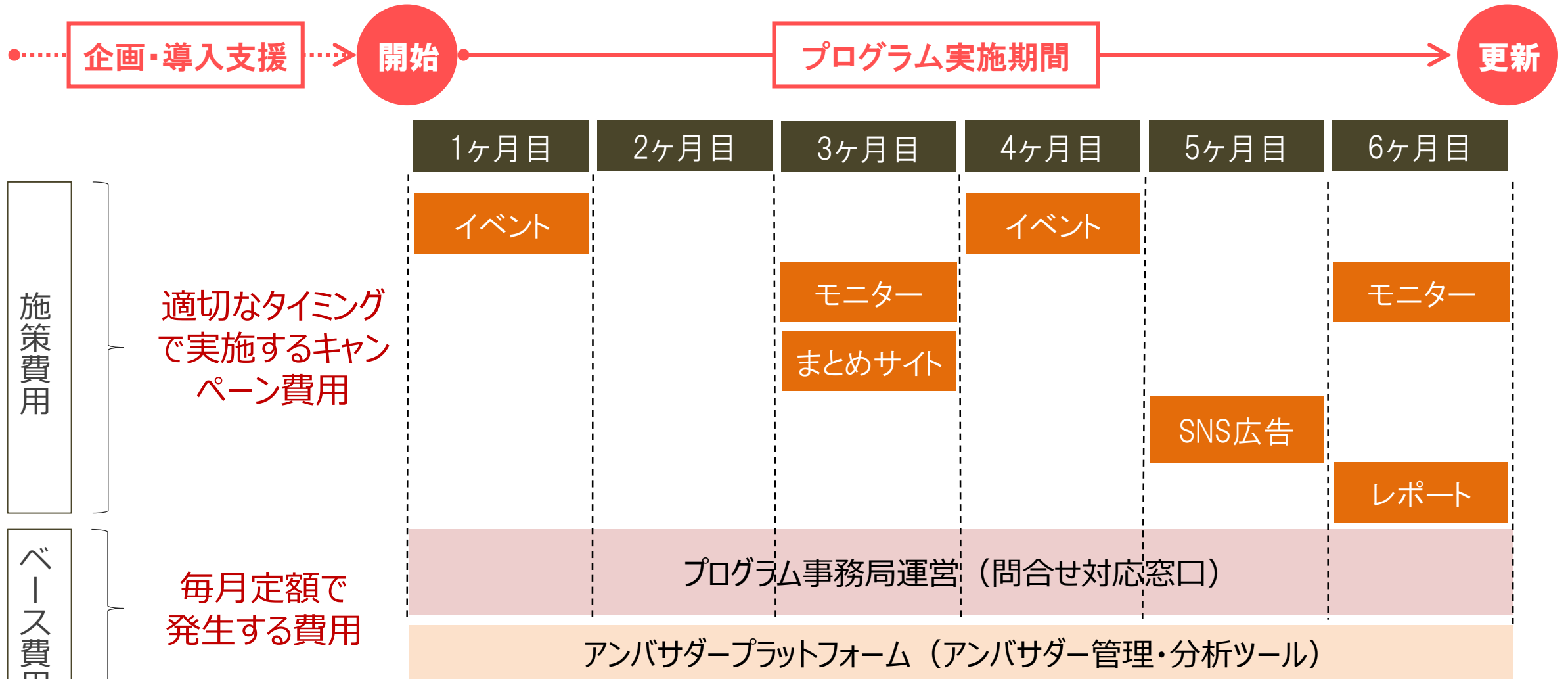
	2018/12(単体)	2019/6(連結)	
	実績	実績	増減額
<b>資産の部</b>			
現金及び預金	279	247	△31
売掛金	211	174	△36
その他	45	23	△21
流動資産合計	536	446	△89
有形固定資産	15	19	3
無形固定資産	136	233	96
投資その他の資産	80	83	3
固定資産合計	231	336	104
資産合計	768	782	14
<b>負債の部</b>			
流動負債合計	66	131	65
負債合計	66	131	65
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	700	651	△49
包括利益累計額	—	△3	△3
新株予約権	1	3	1
純資産合計	702	650	△51
負債純資産合計	768	782	14

## [トピック]

- ソフトウェアの自社開発により無形固定資産増加。
- 事業領域拡大により借入を行い流動負債が増加。

# 「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



# 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