

Agile
Media
Network



2020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

2020年12月期 通期ハイライト

業績/ 重要指標

業績

2020年12月期 売上667（百万円） 営業利益△264（百万円）

→新型コロナウイルスの影響が大きく対前年減収減益

KPI

アンバサダープログラム数対前期比△15件、案件単価は維持

→プログラム数は大幅減少、案件単価はベース費用の増加効果で水準維持

事業展開

インスタグラム関連事業連携と中小企業向けサービスのM&Aを推進

M&A

中小企業向けのSNS運用支援ツール「DIGITAL PANDA」を提供するpopteam社を子会社化

提携

インスタグラムEC販促ツール「imstream」を提供するトゥーンラボ社と資本業務提携

提携

「マイナビ進学」と学校法人向けのインスタグラム活用支援で業務提携

M&A

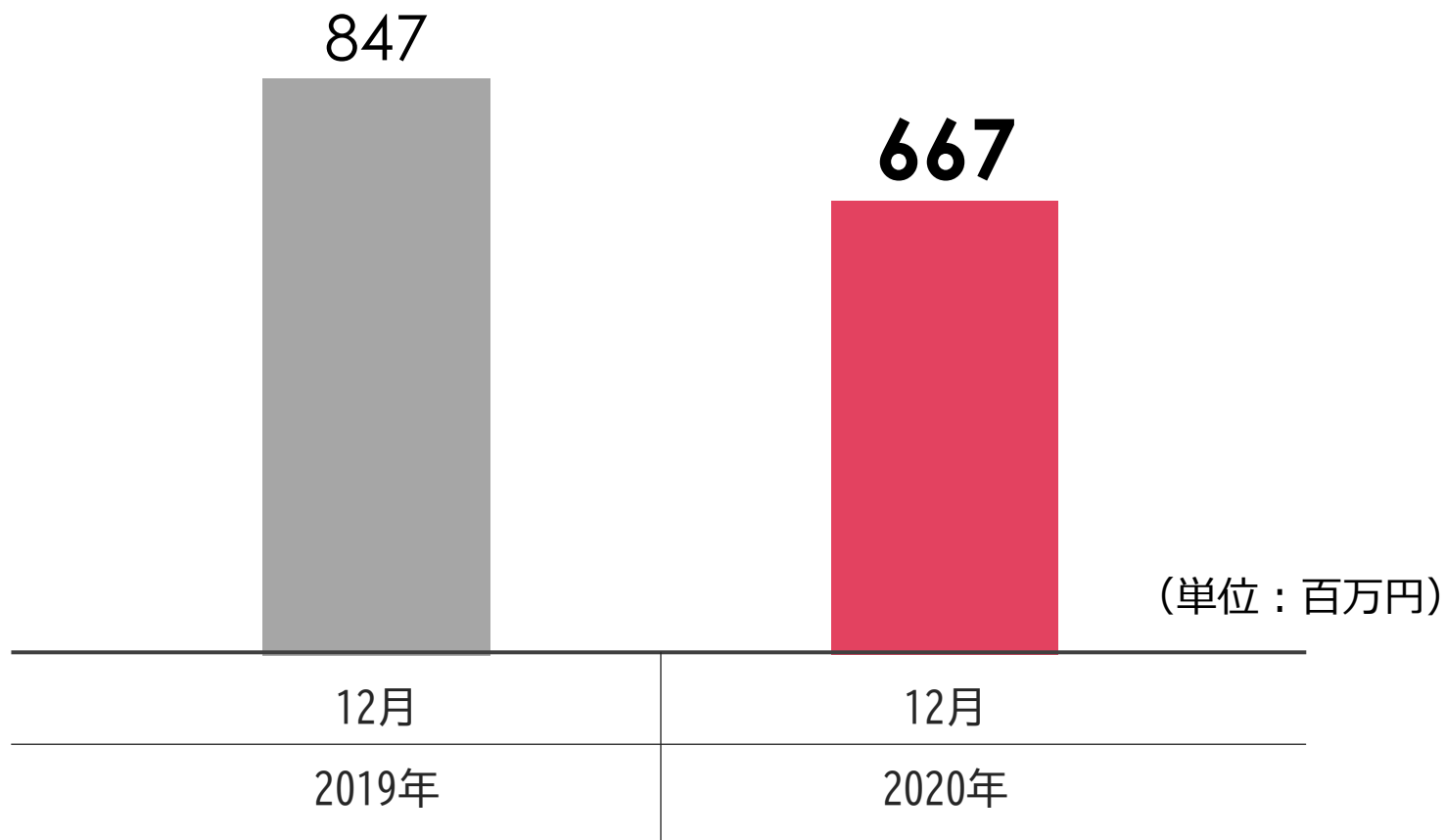
美容師/美容室向けの動画教育サービス「hairstudy」を提供するakubi社を子会社化

1

業績報告

売上高 実績

コロナウイルスの蔓延によりキャンペーン中止や解約が増加し
売上高は667百万円（前年同期比△21.2%）と減少。

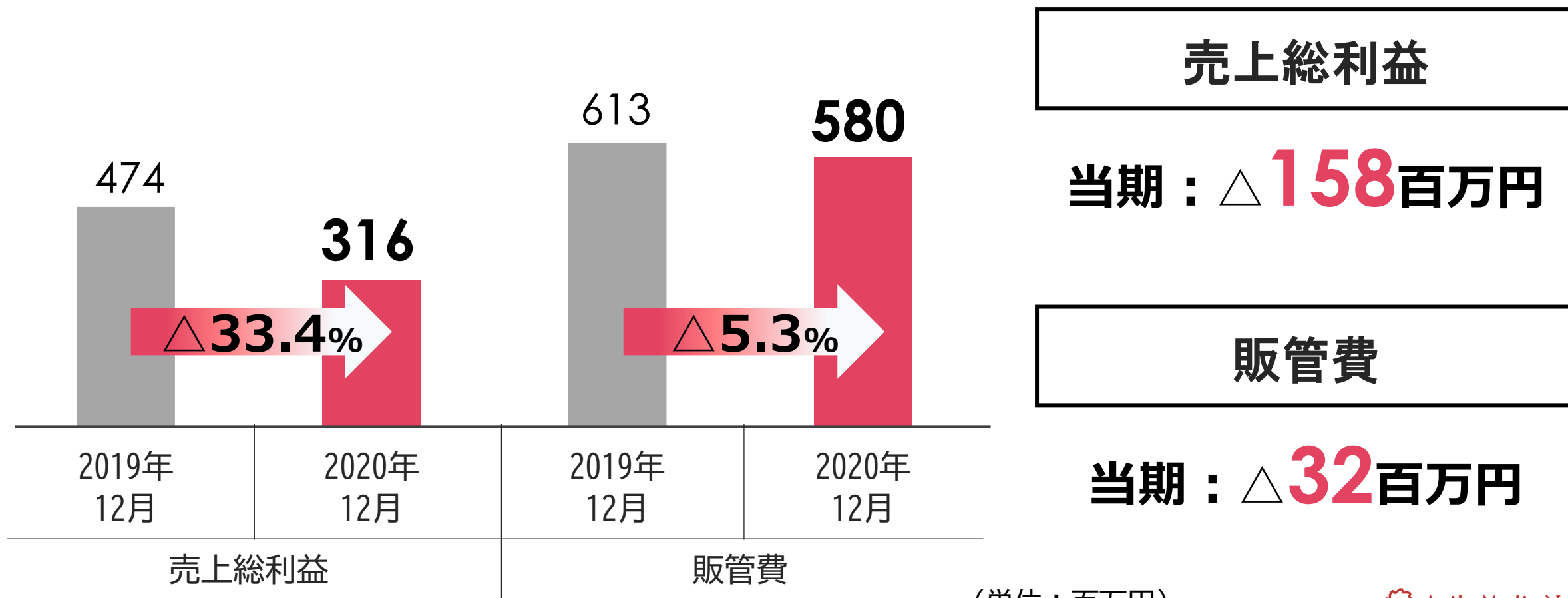


売上高

YoY : △21.2%

売上総利益/販管費 実績

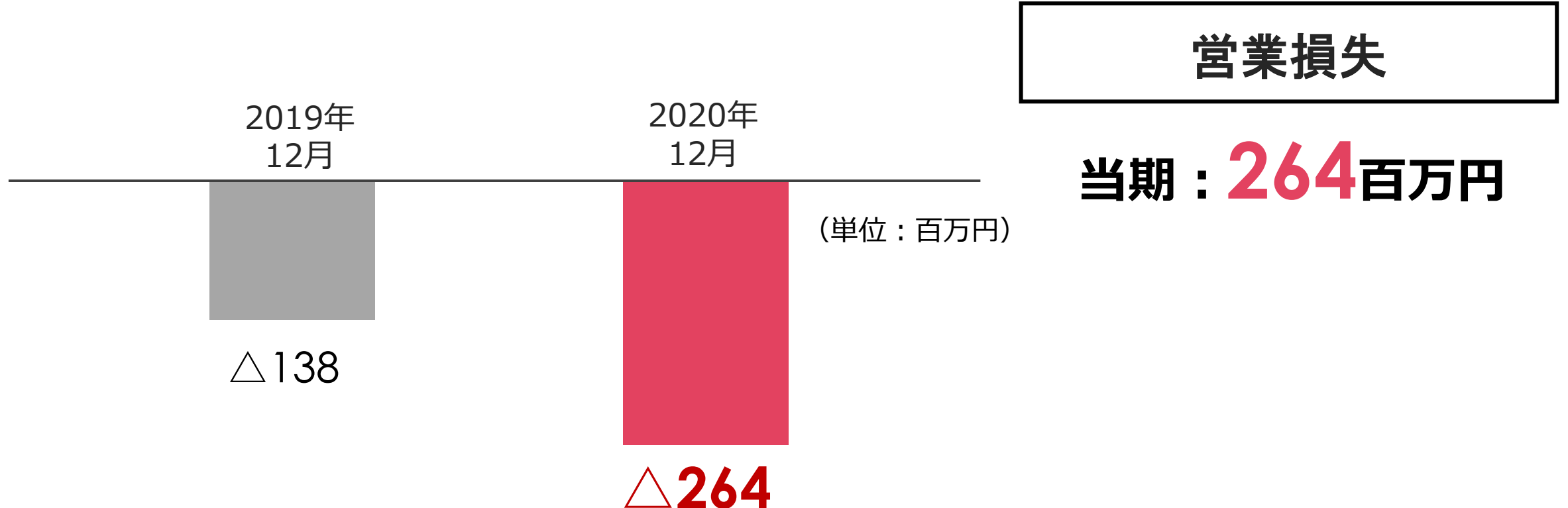
前年同期比で売上総利益は158百万円減少。
直近でコストダウン施策も実施し販管費が32百万円減少。



(単位：百万円)

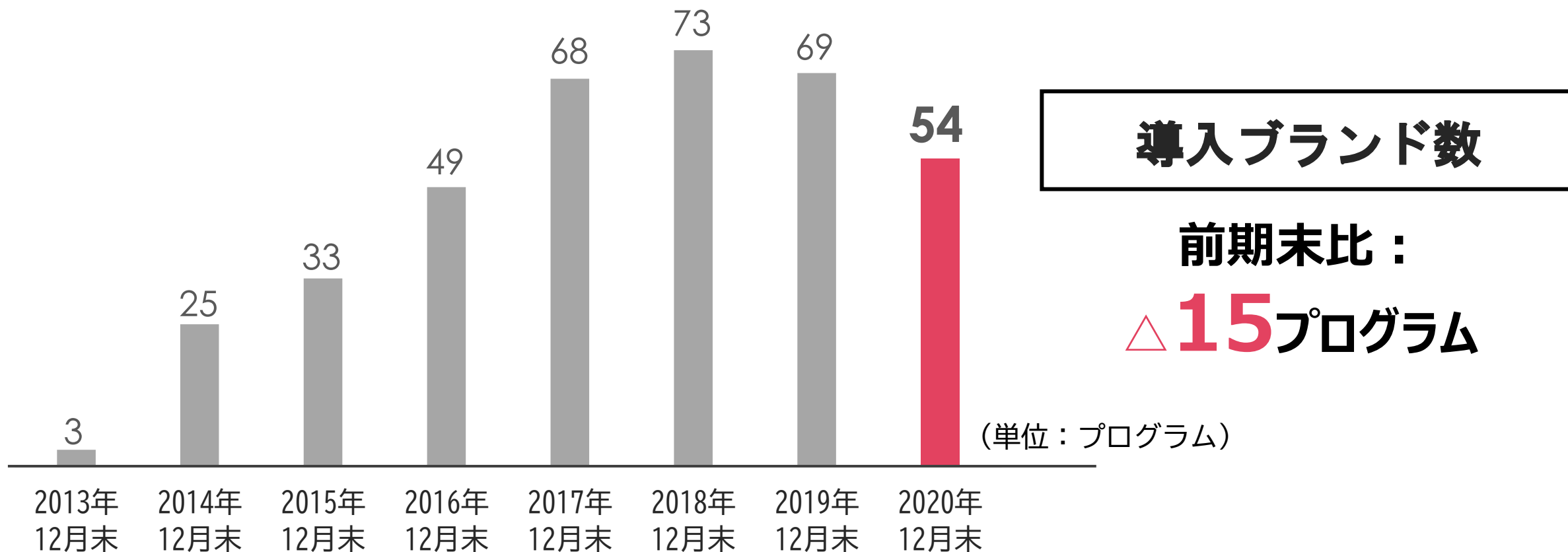
営業利益 実績

新型コロナウイルスの影響及び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264百万円（前期は営業損失138百万円）を計上。



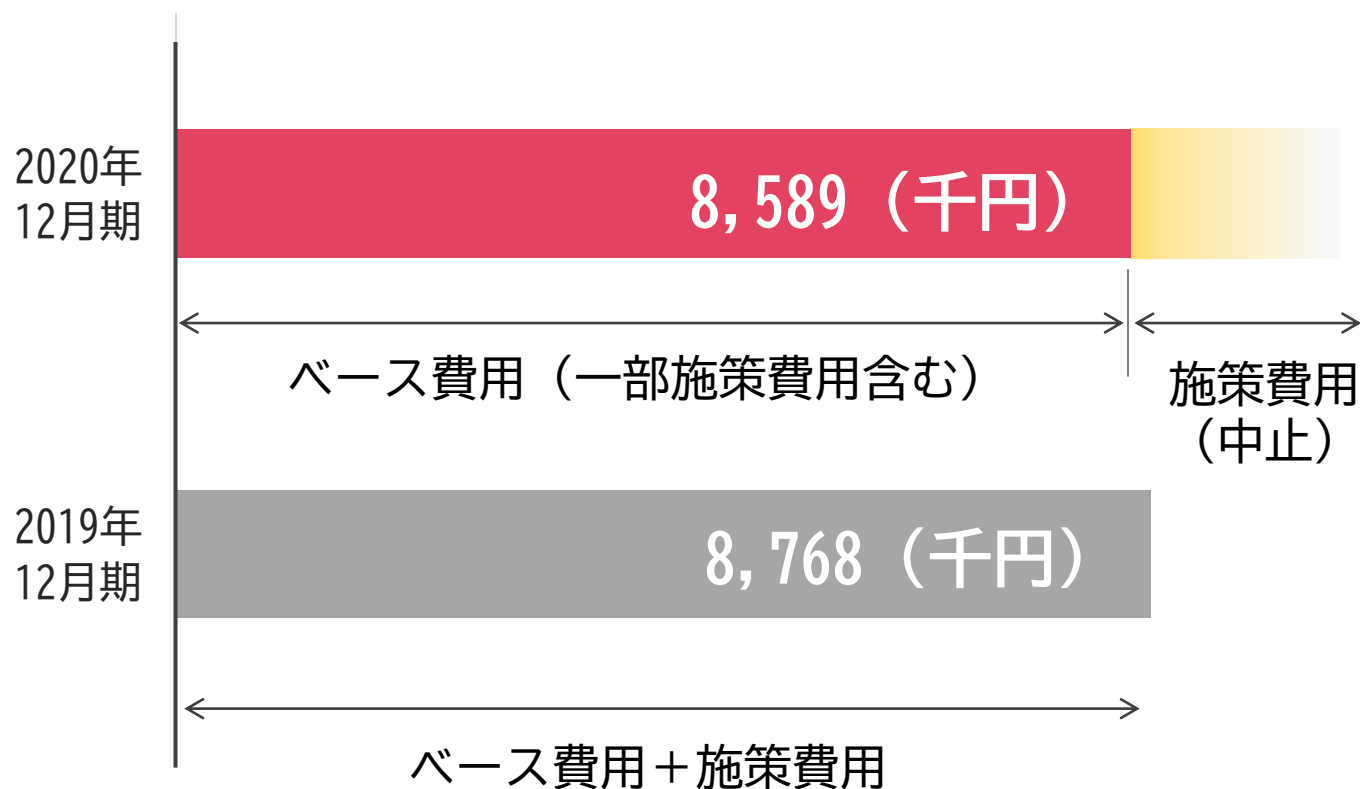
事業トピック①：アンバサダープログラム導入ブランド数推移（通期）

新型コロナウイルスの影響により解約が増加。
アンバサダープログラム導入ブランド数は54プログラム（前期末比△15件）。



事業トピック②：契約中のプログラム1件あたり売上単価

新型コロナウイルスの影響でキャンペーン施策は中止となるがベース費用が増加傾向。
プログラム売上単価は△178（千円）、前年同期比で△2.0%と同水準を維持。

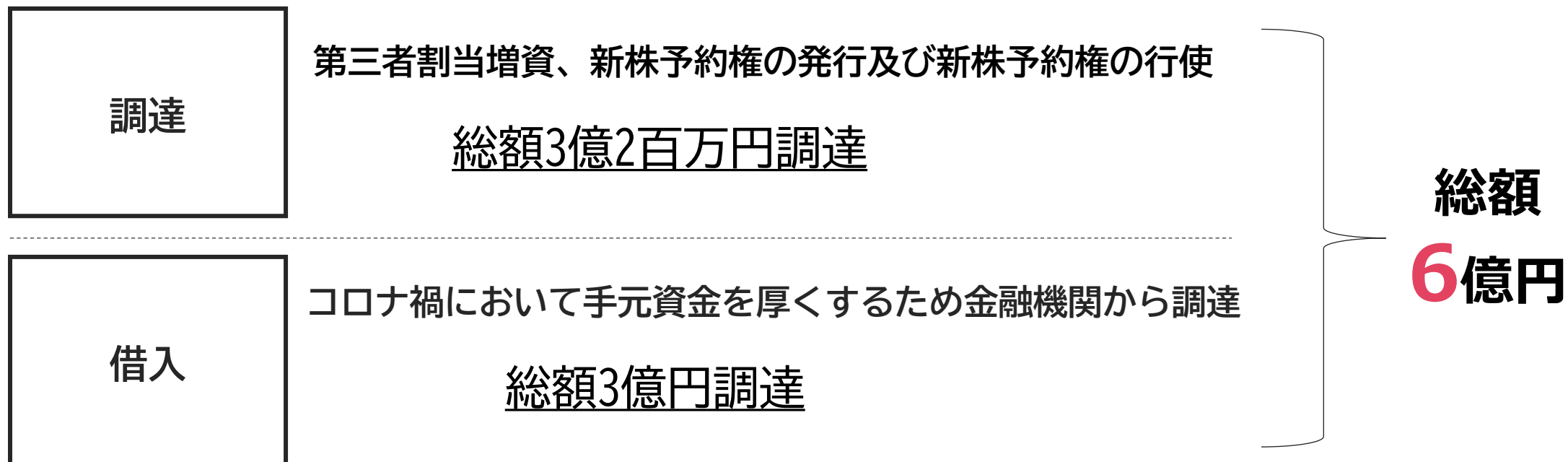


プログラムあたりの
通期売上単価

YoY : △2.0%

資金調達の状況

コロナ禍における投資及び運転資金として総額約6億円の資金調達を実施。



2

今後の展開

事業領域

1.アンバサダーマーケティング事業

“ファン育成・活性化ソリューション”

企業や商品のファンを組織化しクチコミ促進・分析から商品開発プロジェクトまで支援いたします。



2.PRISM動画事業

「データ×動画」で実現するDXソリューション

特許テクノロジーを活用しデータをもとに1人ひとりに最適化した動画を合成・生成・配信・分析を実現します。



特許取得技術
特許第6147776号

3.D2C/SMBサクセス事業

中小企業向けDXソリューション

独自ソリューションを通じてD2Cを含めたeコマース及び中小規模のビジネスの成長を加速させます。



4.リテールマーケティング事業

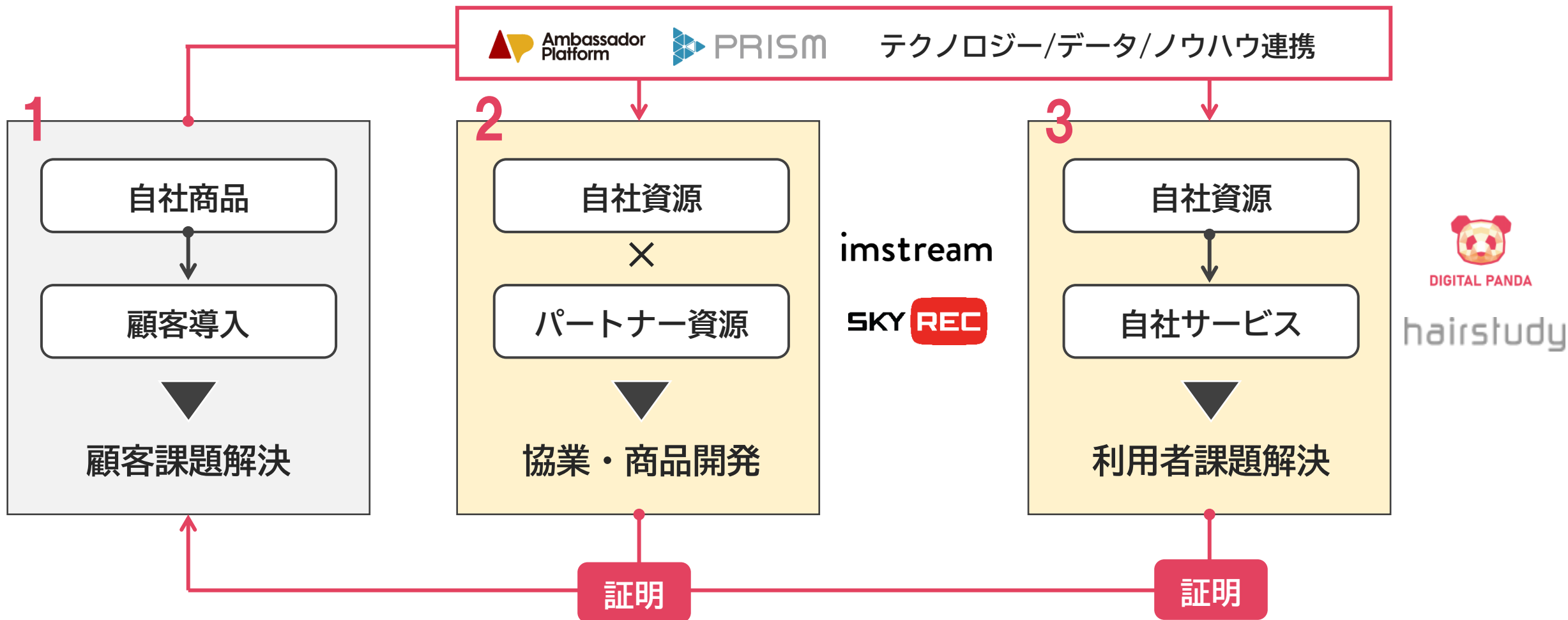
店舗×eコマースの分析・販促ソリューション

リアル/デジタルの垣根を越えて小売店舗の分析・業務効率化・買物体験の向上を支援します。



事業戦略-1

クチコミ分析/動画特許テクノロジーを活用し、協業と独自サービスの成長を加速。
成果証明を通じて自社製品の導入推進に寄与する好循環を目指す。



事業戦略-2

1 アンバサダーマーケティング事業の2階建て化

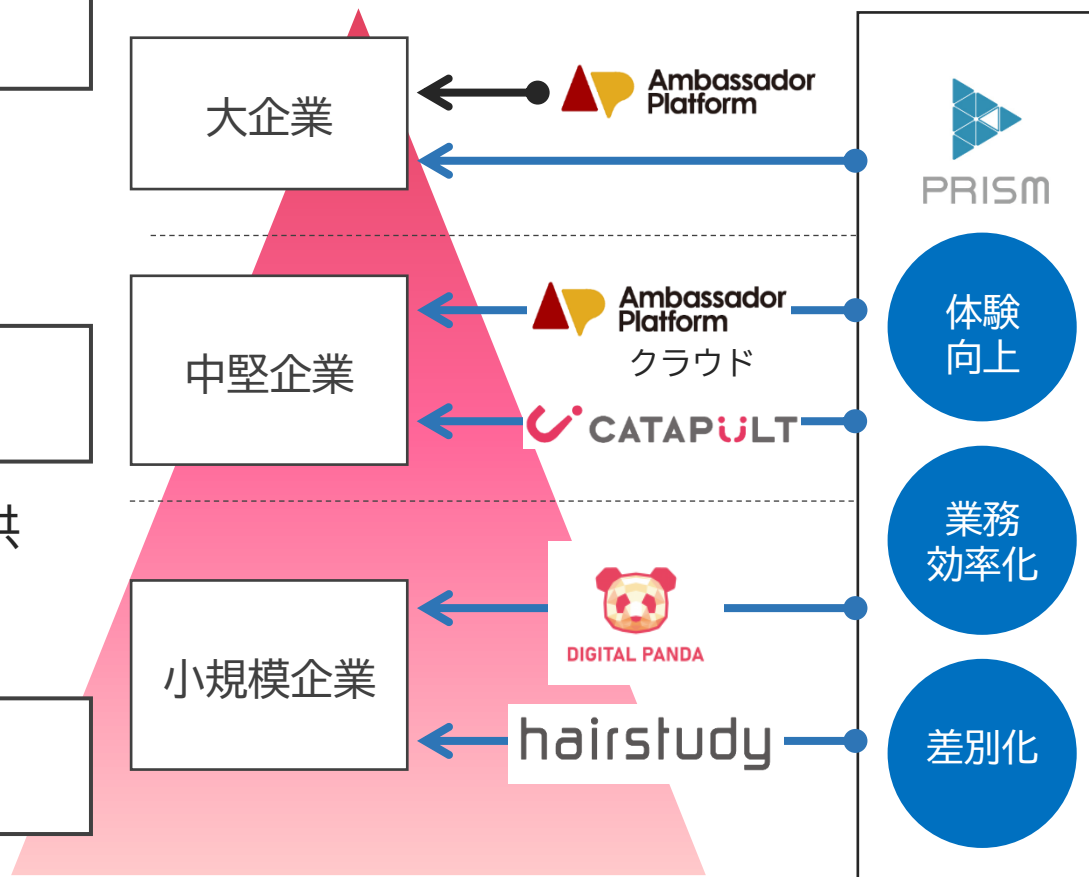
施策：現行モデルに加えクラウド型普及モデルの投入
目標：顧客起点マーケティングのプラットフォームへ

2 動画特許テクノロジーを活用しDX推進

施策：社内外のサービスに「PRISM動画」による独自価値提供
目標：動画DXのリーディングカンパニーへ

3 中小企業向けマーケティング独自支援

施策：自社サービスの価値強化を通じてストック型収益拡大
目標：小規模事業のマーケティングDXプラットフォームへ



中小規模企業向けアンバサダー分析ツールの開発・提供



アンバサダーマーケティングのソリューションを現行の「フルサービスモデル」に加え、ツール提供を中心とした「エントリーモデル」を加えた“2階建て”のソリューション展開とする。(2021年中にサービス提供開始予定)



現状

今後
(2021年中サービス提供開始予定)

大企業

アンバサダー/ファン重視の
プロモーションを中心とした活用

現サービスを上位モデルに位置付け
ファン施策のエントリーモデルへ

大企業内の新規/育成ブランド
向けの提供が費用面から困難

新規商品や育成ブランドにおける
ファン分析の導入が簡易なツール提供

中小企業

分析ツール提供を中心とした
テスト販売を継続実施

アンバサダー/ファン重視の
顧客管理・分析のデファクトツール

企業主体によるツール利用や
上位プランへの移行など需要を確認

eコマースや中小企業商品における
ファン活性化の基盤ツールとして普及

EC事業者向けインスタグラム販促ツール「imstream (インストリーム)」



インスタグラムの画像を活用したeコマース販促・分析が可能な「imstream」を提供するトゥワンラボ社と資本業務提携。アンバサダーによって発信されたクチコミ（インスタグラム投稿）を活用したeコマース/店頭購買促進の取り組みを推進。



to 1 LABO

imstream



動画DXソリューション「PRISM」とは



×



で実現するDXソリューション

様々なデータを取り込み動画を自動生成することで、1人ひとりのユーザー特性にあわせたOne to Oneマーケティングが実現できる動画DXソリューションです。



Aさん専用動画



Bさん専用動画



Cさん専用動画

情報共有に特化した動画DXソリューション「VideRepo (ビデレポ)®」



PRISMの特許テクノロジーを基盤として、情報共有に特化した動画DXソリューションを提供開始。





VideRepo

情報共有動画DXソリューション

- ・データを統合
- ・分かりやすい
- ・内容を最適化
- ・自動&タイムリー



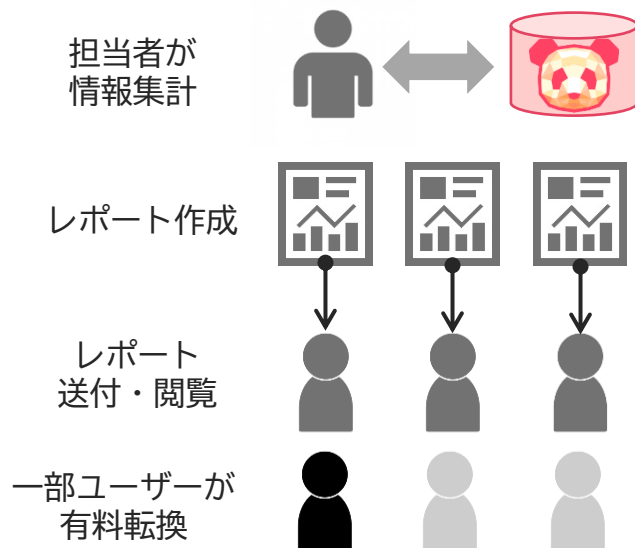
[VideRepo導入実績] 自社サービスへの導入による成果・業務効率化



「デジタルパンダ」の無料トライアル利用者向けのレポートをVideRepo導入によって動画レポートへ移行。
無料利用者からの**有料契約者への高い転換率向上と、自動化による業務効率化を同時に実現。**

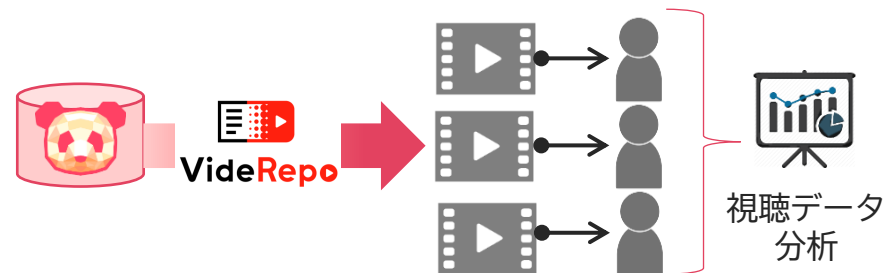
従来のレポート業務

データをスタッフが集計して
毎日人力でレポートを作成

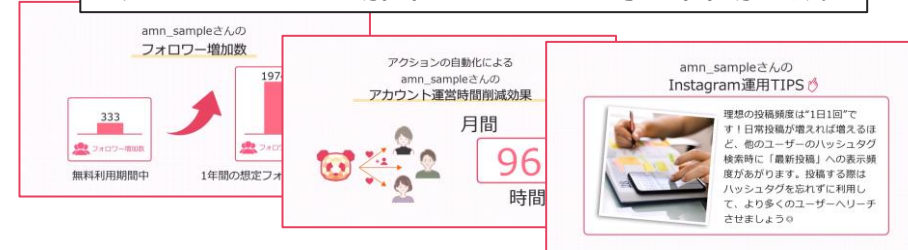


VideRepoの導入

取得データを元にVideRepoが
利用者に最適化したレポートを作成



分かりやすい動画レポートを毎日自動生成



売上貢献/効率化の成果

有料転換率

2.3倍に向上 ↑


自動化による業務効率化

月間60時間削減 ↓

[VideRepo商品開発] 協業サービスへ価値強化によりメニュー化



POSや在庫、AIカメラなど様々なデータを統合し、小売業向け情報共有ソリューションを提供開始。
VideRepoを通じて協業ソリューションの付加価値を高めるソリューションの提供が可能となります。



流通小売向け情報共有DXソリューション

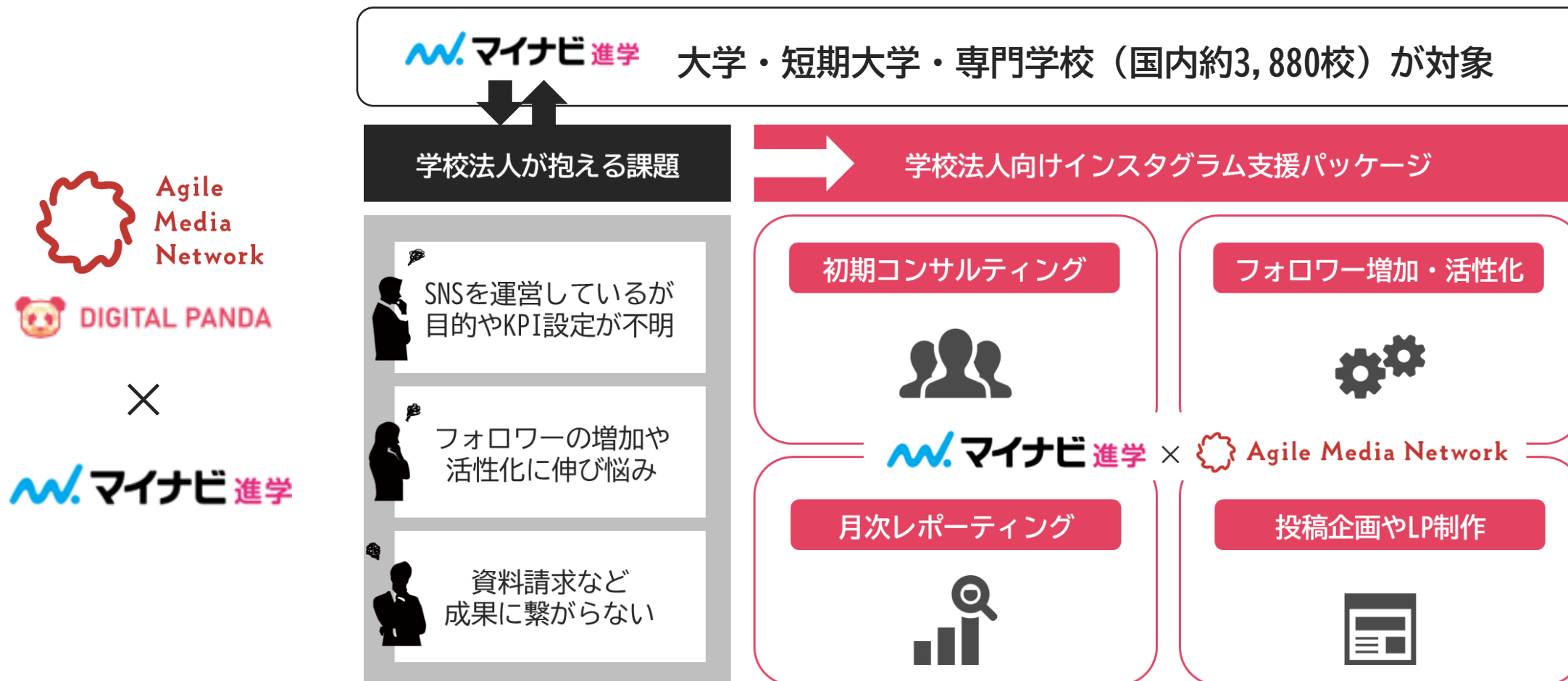
『VideRepo(ビデレポ) for リテールビジネス』



学校法人向けインスタグラム活用支援で「マイナビ進学」と業務提携



マイナビが保有する学校法人向けのマーケティング支援ノウハウと、当社が保有するSNS運営・分析ノウハウや、インスタグラム運営支援ツールを組み合わせたソリューションを展開。



美容師向け動画教育サービス「hairstudy (ヘアスタディ)」 (2020年12月子会社化)

hairstudy

hairstudy

美容師に特化した技術習得動画が
月額課金・見放題サービス



[企画・撮影・編集]
トップ美容師の施術を撮影し
動画コンテンツとして蓄積



一流美容師のテクニックを解説



「hairstudy (ヘアスタディ)」 今後の展開

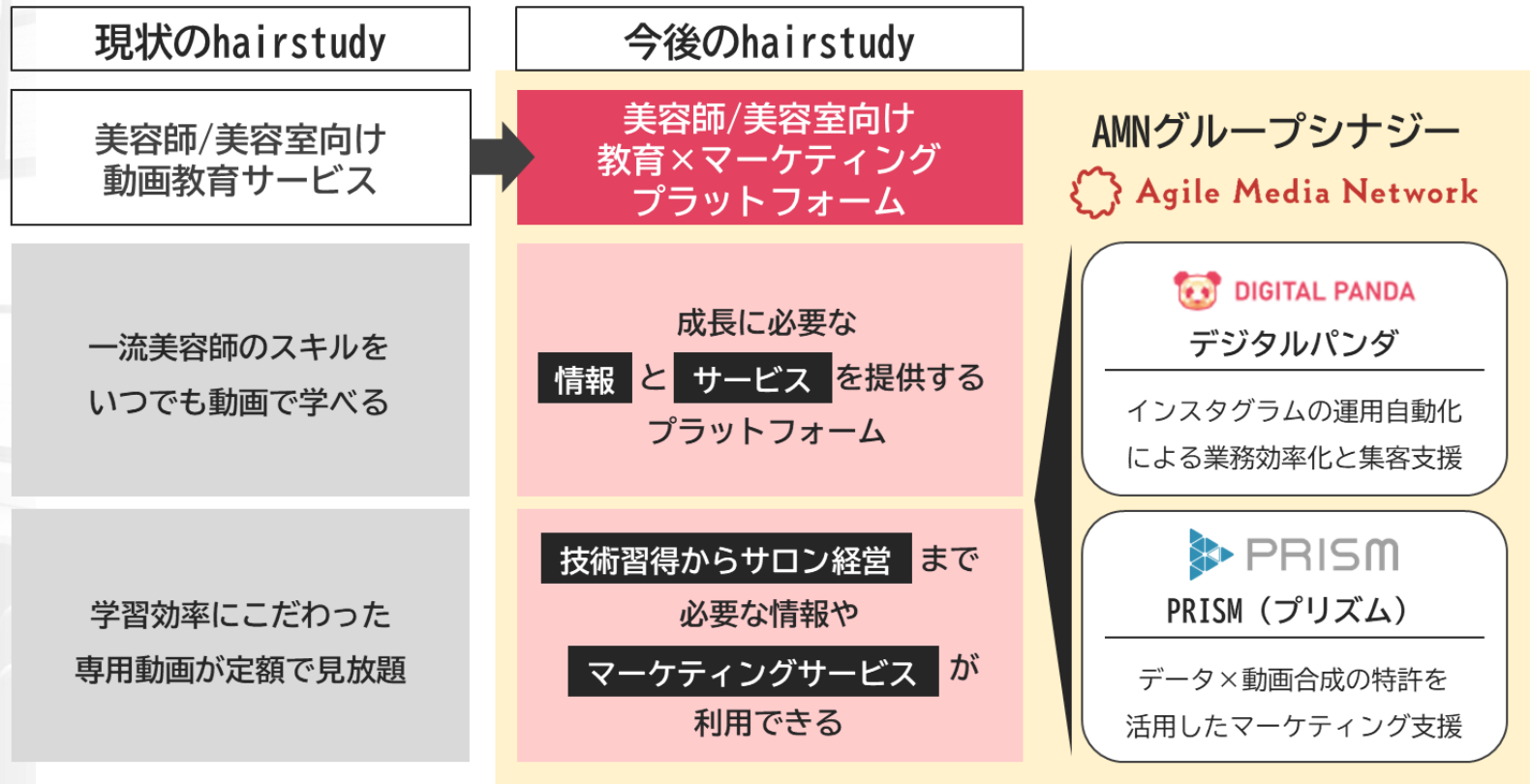
hairstudy

hairstudyが保有する美容師や美容室向けの教育サービスに加え、マーケティング・DX支援が可能なプラットフォームへと進化・発展させます。



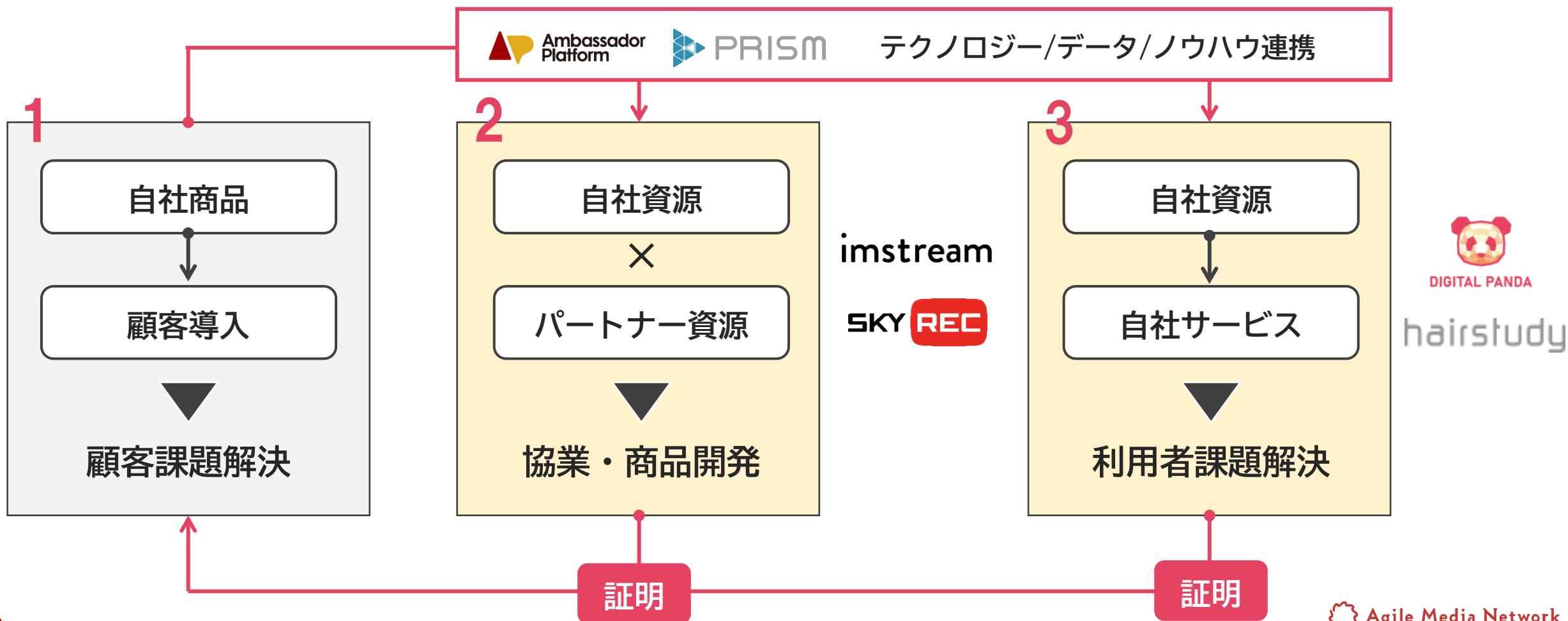
美容室
25万店舗

美容師
53万人



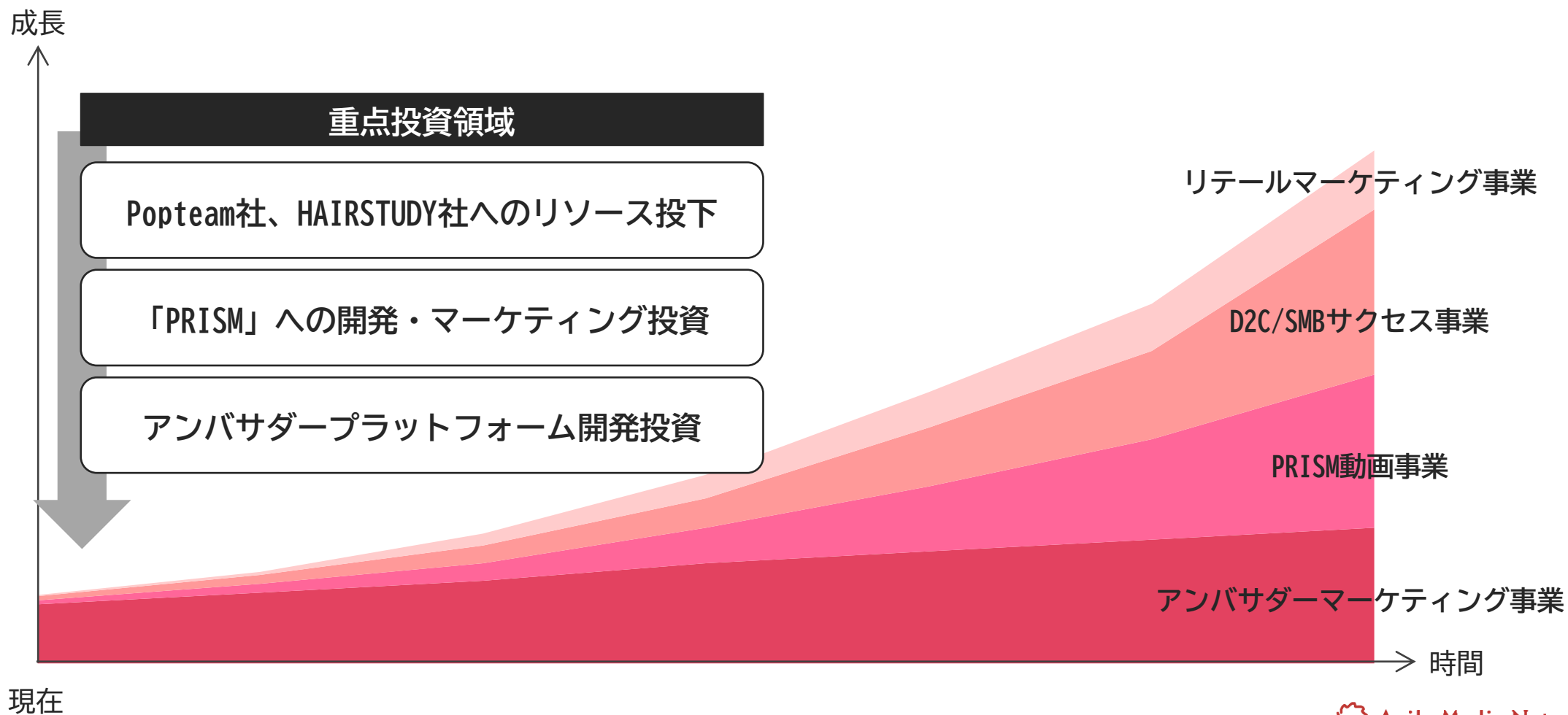
独自価値提供と成果証明による成長戦略

成果証明を通じて自社製品の導入推進に寄与する好循環を目指す。



重点投資領域と成長イメージ

基幹事業であるアンバサダーマーケティング事業の再成長と共に、PRISM動画及び中小企業向けのDX推進への投資を通じて成長を目指します。



通期見通し

新型コロナウイルスの影響を勘案しながらも、
事業拡大に向けて積極的な投資を行い計画達成を目指します。
(単位：百万円)

	2020/12		2021/12			
	実績	売上比(%)	予想	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	667	100.0	1,051	+384	57.6	100.0
営業利益	△264	△39.7	△12	+252	—	△1.2
経常利益	△252	△37.9	△4	+247	—	△0.5
当期純利益	△307	△46.1	△14	+292	—	△1.4
1株当たり 当期純利益	△134円89銭		△6円01銭			

コロナ禍だからこそ生まれる課題と欲求に着目し
独自テクノロジーとアイデアで成長を目指します

Vision

世界中の"好き"を加速する

Ignite **Passion** all over the world.

Mission

個の力を最大化し、“小さな経済”を成長させる

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/>

連結従業員数 74名（2020年12月末現在）



東京証券取引所マザーズ市場
証券コード：6573



Vision

世界中の**"好き"**を加速する
Ignite **Passion** all over the world.

Mission

個の力を最大化し、**"小さな経済"**を成長させる

損益計算書

新型コロナウイルスの影響に伴い各段階利益が減少。

(単位：百万円)

	2019年12月		2020年12月			
	実績	売上比 (%)	実績	増減額	伸率 (%)	売上比 (%)
売上高	847	100.0	667	△179	△21.2	100.0
売上原価	372	43.9	350	△21	△5.7	52.6
売上総利益	474	56.1	316	△158	△33.4	47.4
販管費	613	72.4	580	△32	△5.3	87.0
営業利益	△138	△16.4	△264	△125	—	△39.6
経常利益	△144	△17.1	△252	△108	—	△37.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	△192	△22.8	△307	△114	—	△46.1

貸借対照表

(単位：百万円)

	2019/12	2020/12	
	実績	実績	増減額
資産の部			
現金及び預金	135	404	268
売掛債権	156	90	△65
その他	19	14	△4
流動資産合計	311	509	198
有形固定資産	17	15	△2
無形固定資産	346	394	48
投資その他の資産	44	91	46
固定資産合計	408	501	93
資産合計	719	1,010	291

	2019/12	2020/12	
	実績	実績	増減額
負債の部			
借入金	107	121	14
その他	49	78	29
流動負債合計	156	200	43
借入金	36	285	249
固定負債合計	36	285	249
負債合計	192	485	293
純資産の部			
株主資本合計	524	519	△4
包括利益累計額	△2	△2	0
新株予約権	5	7	2
純資産合計	527	525	△2
負債純資産合計	719	1,010	291

【トピック】

- コロナ禍において制度融資を利用して新規借入

私たちが推進する「アンバサダー®」というコンセプト

『アンバサダー』はブランドの熱心なファンです

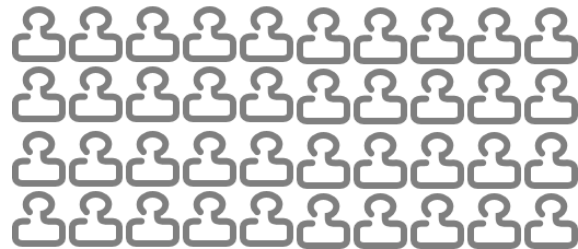
好きな企業やブランドについて身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファンを指します

マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



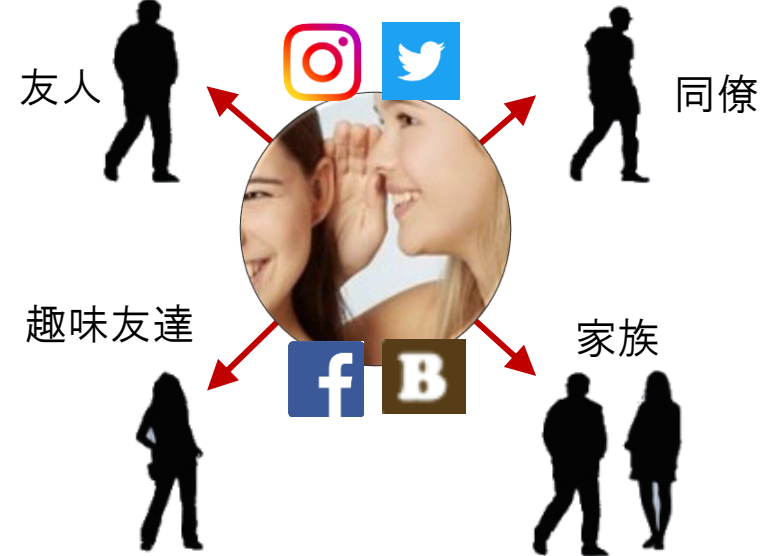
視聴者/読者/ファン



※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

「アンバサダープログラム®」 (ファンクラブ運営) を展開しています

アンバサダー登録



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



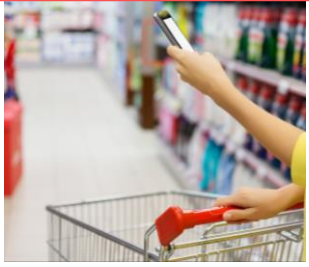
先行モニター



商品開発

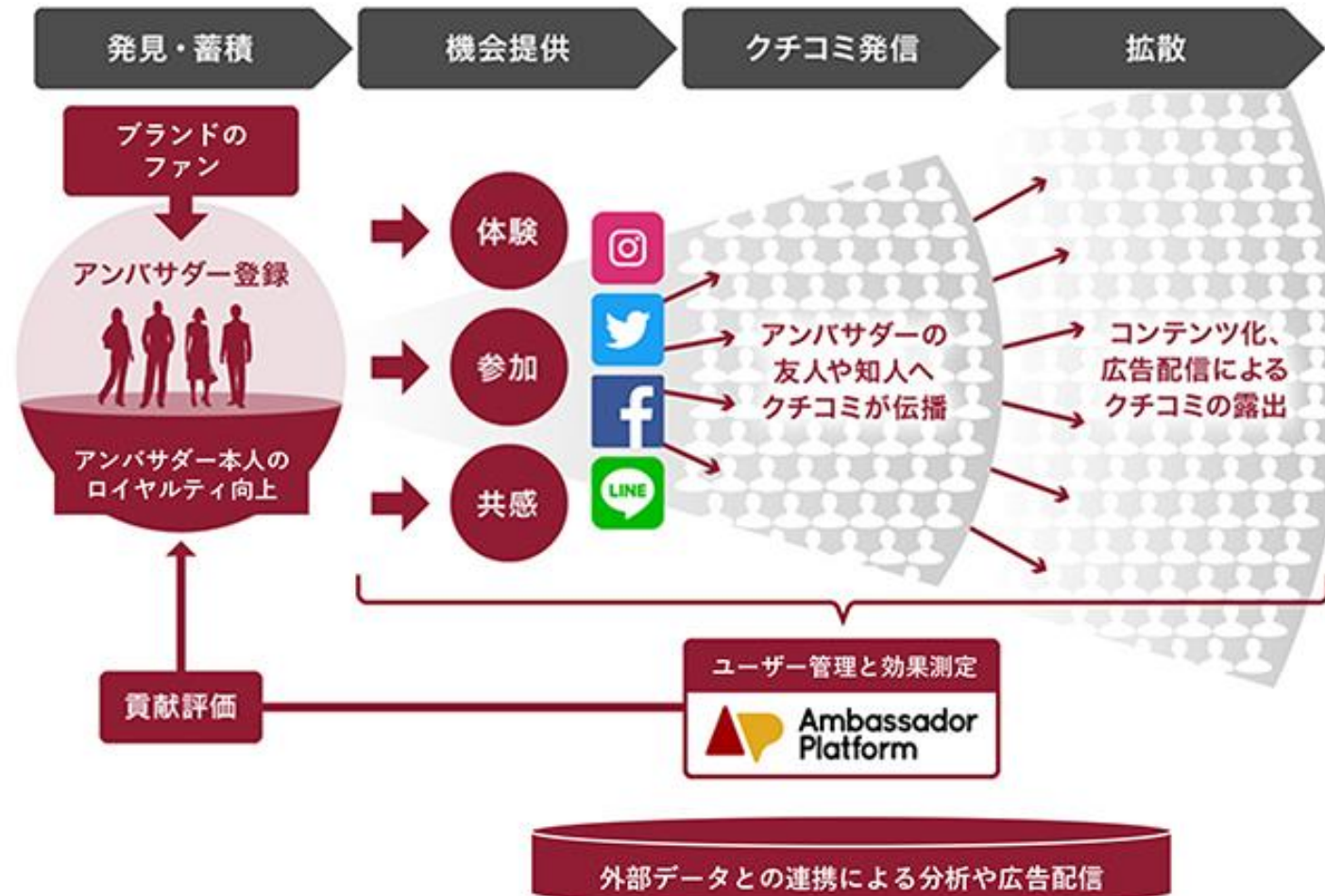


限定販売

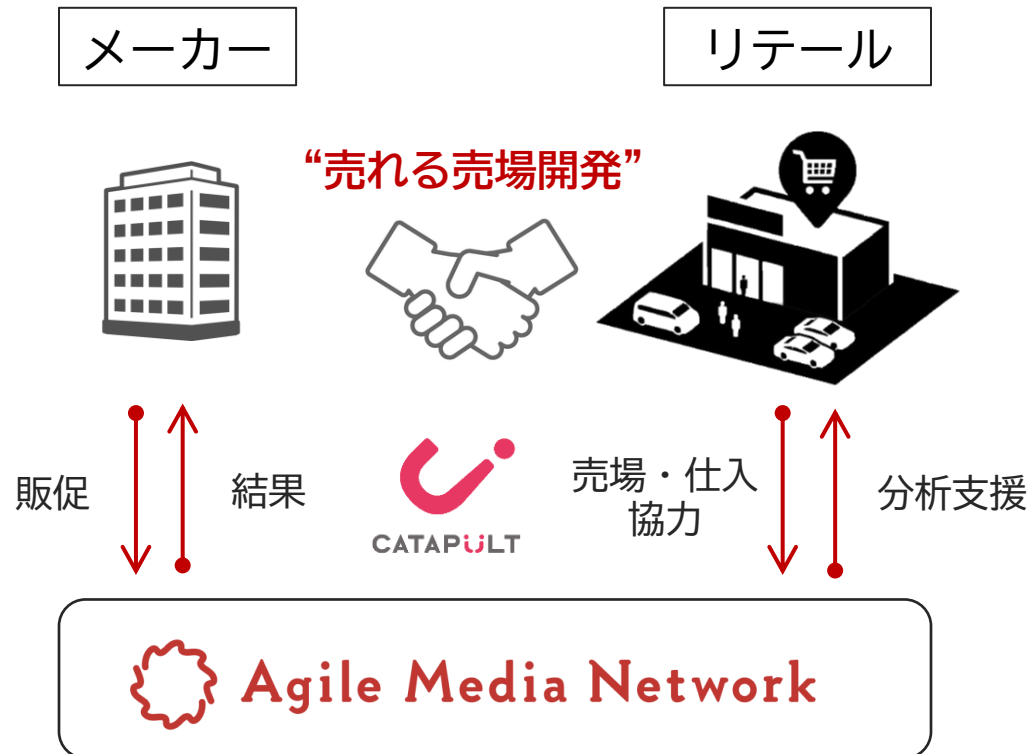


ファンの発見・活性化・分析を実現する分析テクノロジーを提供

基幹システム「アンバサダープラットフォーム」を提供し、クチコミを促進するための体験機会の企画から運営、分析までトータルで支援しています。



リテールマーケティング基盤『CATAPULT(カタパルト)』



リテールとメーカー共同で

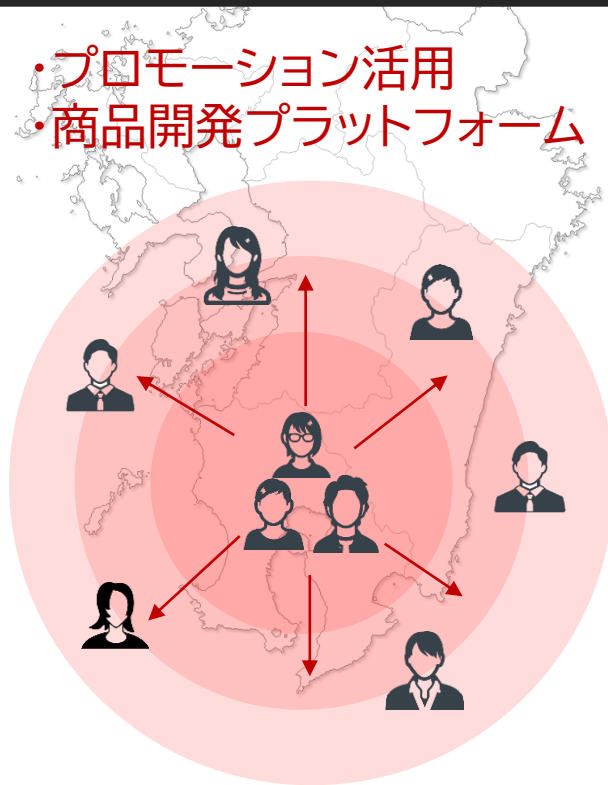
“売れる売場”を開発するための

プラットフォームを提供

コンビニエンスストアと連携したテスト販売の実施

ファン組織化

- ・プロモーション活用
- ・商品開発プラットフォーム



コンビニ400店舗

- ・テストマーケティングの「場」の提供・店舗分析



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

SkyREC(スカイレック)



小売店舗専用のAIカメラデータを通じて
顧客流出の要因を特定することで
“売れる売場” “測れる売場” を実現



小売店舗に特化した
AIマーケティングプラットフォーム

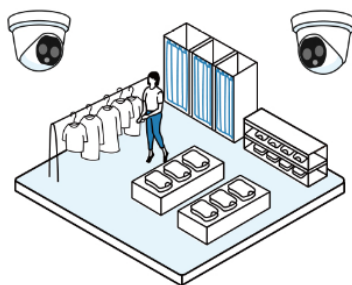
小売りにおけるAIカメラの活用イメージ



AIカメラデータを活用した“売れる売場”作り

活用業態

AIカメラ（スカイレック）の設置



打ち手の検討
実施



分析

行動分析
購買分析



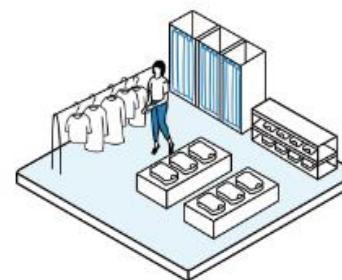
分析結果を
リアルタイムに確認

対策



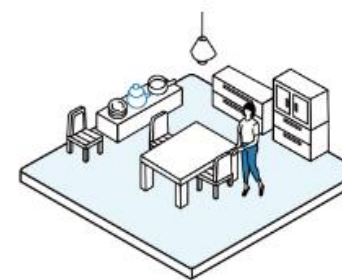
検証

店舗での活用イメージ



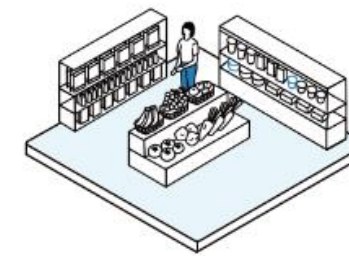
アパレル

スタッフのパフォーマンス把握と試着ルームの利用率を上げることで売上アップ



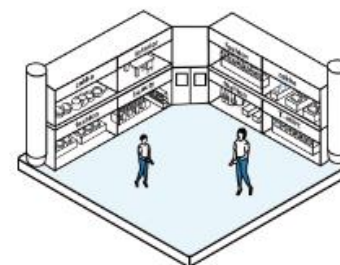
雑貨、インテリア

購買率の高い売場を設計し、販売注力商品の展示を最適化して売上アップ



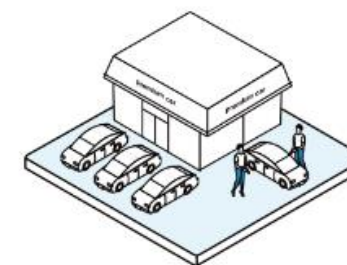
スーパー/コンビニ

来店者数を予測して仕入れ量を調整



複合商業施設

来場者の動線を分析し、店内への誘導を促進



ショールーム

展示品の体験促進や来場者の性別や年齢、興味嗜好を分析しマーケティングに活用

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