2021年第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

2021年第2四半期　ハイライト

業績/重要指標	業績	売上310（百万円）、売上総利益176（百万円）営業利益△80（百万円） →対前同期比で売上減収、売上総利益は増加し営業損失は改善
	KPI	アンバサダープログラム総数は対前期末比＋2件、案件単価は増加傾向 →総プログラム数は増加、案件単価は増加傾向で中小企業向け商品も増加中

事業展開

アンバサダープログラム提供領域の拡大と自社動画テクノロジーと他社連携を強化

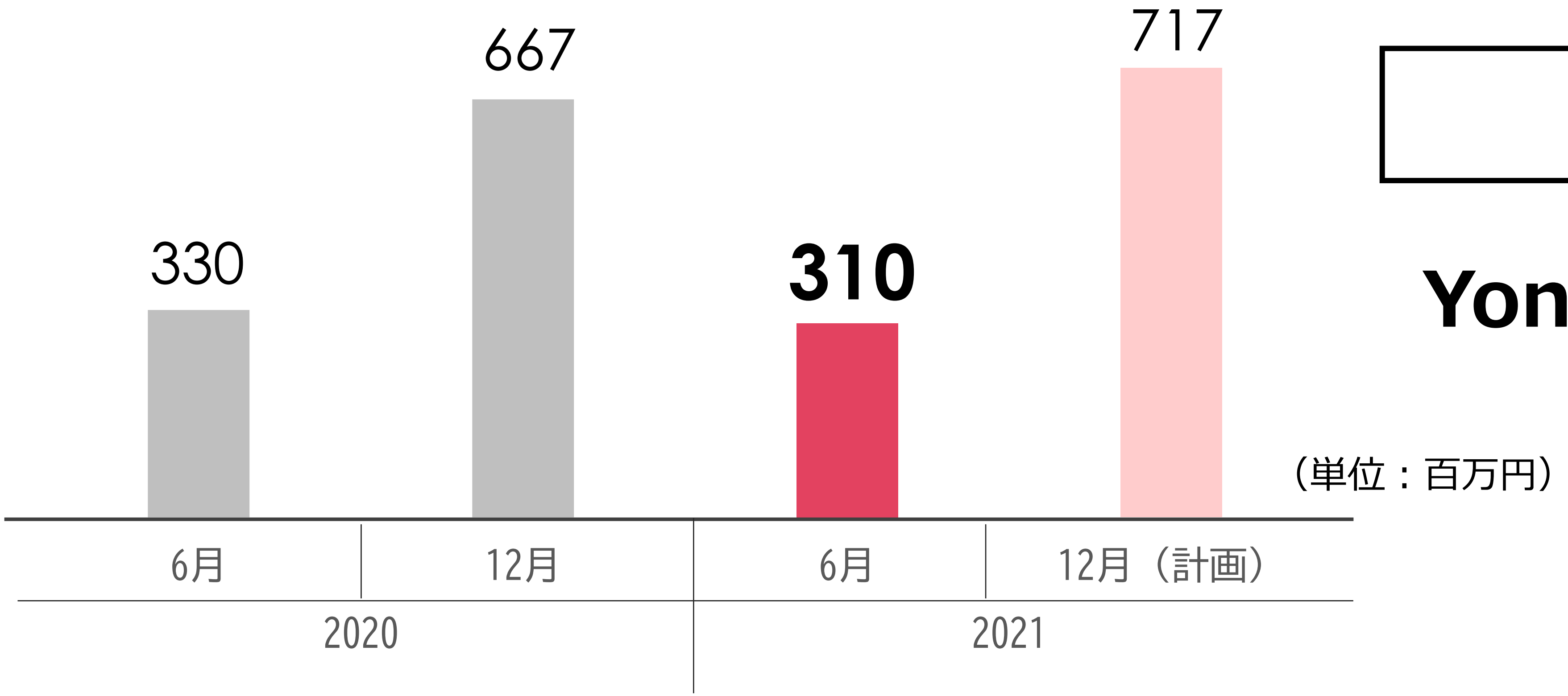
提供拡大	アンバサダープログラムを大手企業向けに加え、**中小企業向けプログラム**を本格提供開始
分析	ファンの応援行動と経済貢献を把握する分析モデル**「アンバサダーアナリティクス」**提供開始
実績	ヘルスケア領域で人に最適化した動画レポート**「VideRepo」導入実績が累計40万人**を突破
採択	子会社クリエ・ジャパンの**「PRISM」が富士通アクセラレータープログラムに採択**

Agile Media Network

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の影響が継続し
売上高は310百万円（前年同期比△6.3%）と減少。

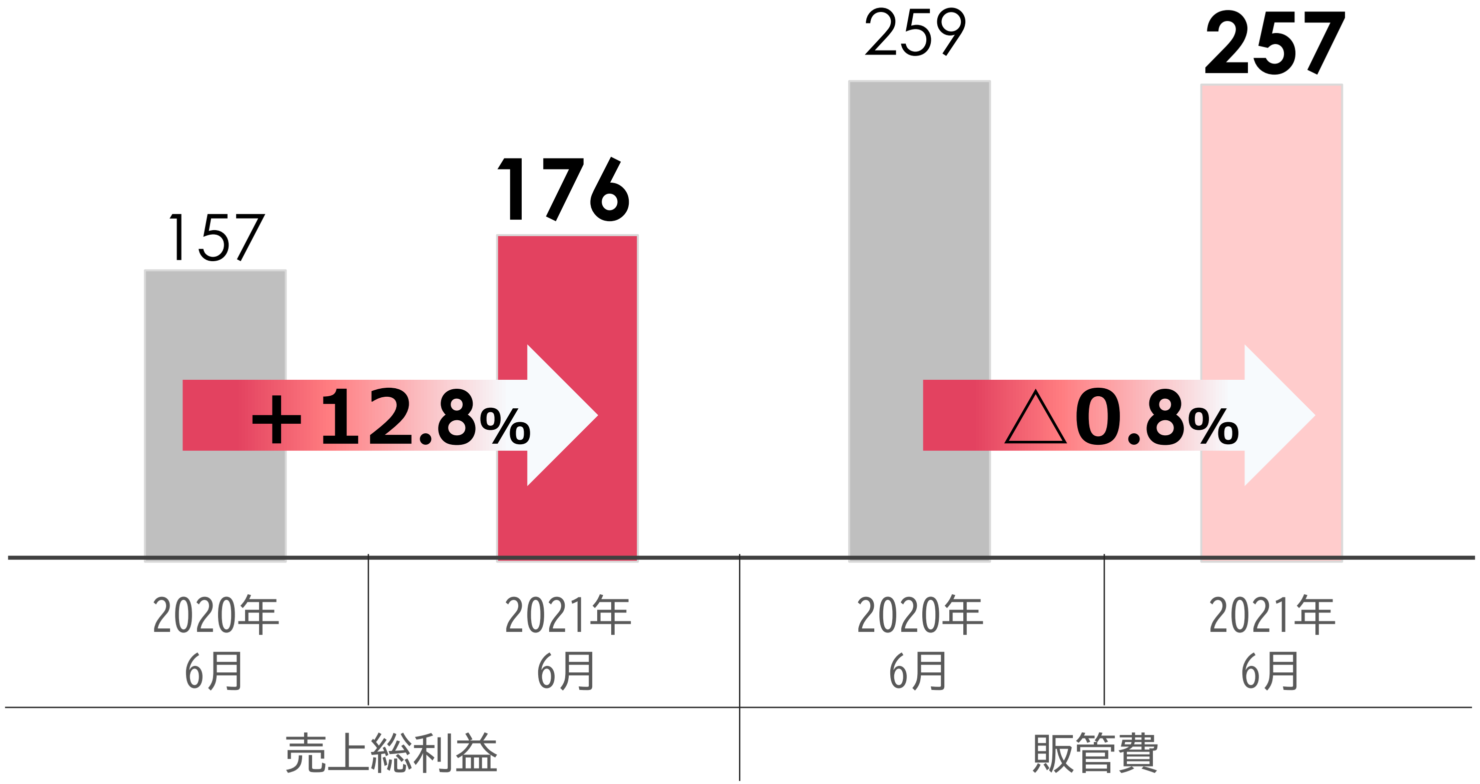


売上高

YonY : △6.3%

売上総利益/販管費 実績

前年同期比で売上総利益は20百万円増加。
販管費は一過性の支出もあり前年同期比を同水準。



（単位：百万円）

売上総利益

当第2四半期：

+20百万円

販管費

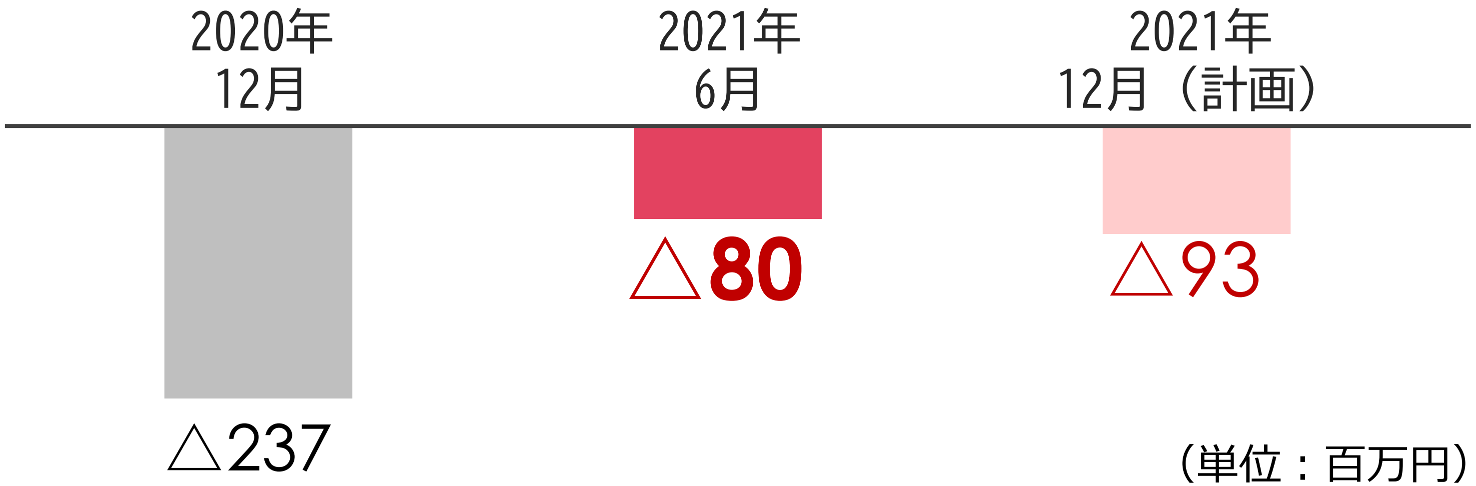
当第2四半期：

△2百万円

Agile Media Network

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の投資を行いつつ、
営業損失は80百万円（前期末は営業損失237百万円）に改善。



（単位：百万円）

営業損失

当第2四半期：80百万円

損益計算書

売上原価の圧縮により売上総利益が増加。
一過性の「特別調査費用等」計上により特別損失が発生し当期純利益が減少。

（単位：百万円）

		2020年6月		2021年6月			
		実績	売上比（%）	実績	増減額	伸率（%）	売上比（%）
売上高		330	100.0	**310**	**△20**	**△6.3**	**100.0**
	売上原価	174	52.7	**133**	**△40**	**△23.5**	**43.0**
	売上総利益	156	47.3	**176**	**20**	**12.8**	**57.0**
	販管費	259	78.4	**257**	**△2**	**△0.8**	**83.0**
営業利益		△102	△31.1	**△80**	**22**	**—**	**△26.0**
経常利益		△101	△30.7	**△71**	**29**	**—**	**△23.2**
親会社株主に帰属する当期純利益		△131	△39.7	**△276**	**△145**	**—**	**△89.2**

貸借対照表

当社元役員による資金流用に起因する不適切な会計処理及び支出により、ソフトウェア資産（無形固定資産）が減少し、さらに固定資産の減損損失を計上したことなどにより債務超過となっております。

（単位：百万円）

	2020/12	2021/6	
	実績	実績	増減額
資産の部			
現金及び預金	404	191	△212
売掛債権	90	95	△5
その他	14	13	0
流動資産合計	509	301	△208
有形固定資産	14	0	△15
無形固定資産	149	63	△85
投資その他の資産	91	88	△2
固定資産合計	255	152	△102
資産合計	764	453	△310

	2020/12	2021/6	
	実績	実績	増減額
負債の部			
借入金	121	83	△37
その他	89	117	28
流動負債合計	210	201	△9
借入金	285	261	△24
固定負債合計	285	261	△24
負債合計	496	463	△33
純資産の部			
株主資本合計	263	△12	△276
包括利益累計額	△2	0	△2
新株予約権	7	4	△3
純資産合計	268	△9	△277
負債純資産合計	764	453	△310

2 事業トピック

アンバサダープログラム提供範囲拡大と分類基準

Ambassador Platform

アンバサダープログラムの分類を従来の1分類から3分類に再構成。
大手企業向けの商品をフラッグシップ化し、ツール利用主体の商品ラインを新設。

大企業 ↕ 中小企業

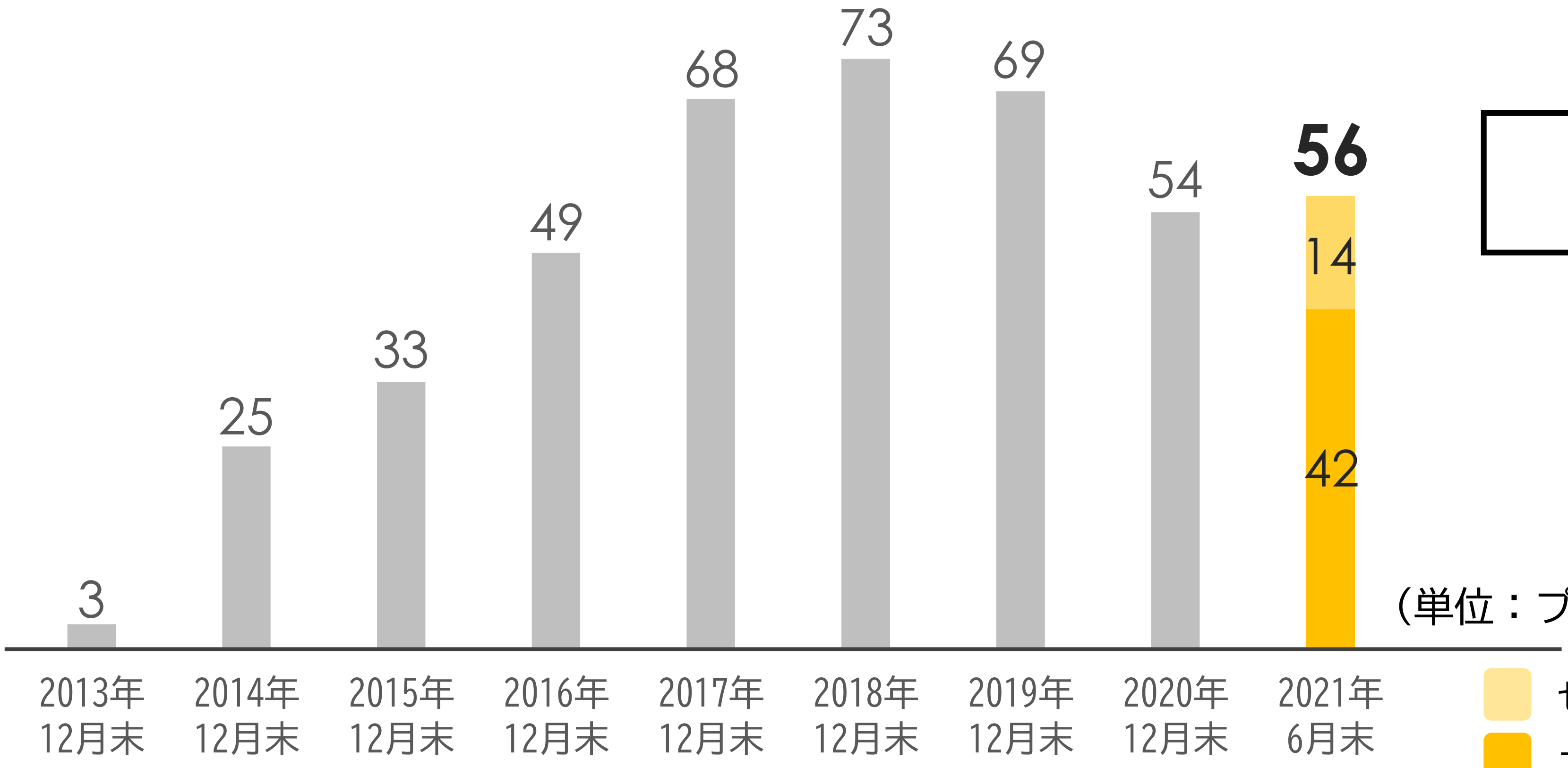
[旧]商品/件数分類	[新]商品分類	対象	提供内容	[新]件数分類
アンバサダープログラム 従来 1分類のみ ↓ 課題 単価や提供内容の差が大きく実態が分かりにくい	エンタープライズ	主に大企業のトップブランド（従来導入対象）	企画から運営までフルサポート（従来提供内容）	集計①エンタープライズ
	セレクト	大企業のサブブランド 中小企業ブランド EC専売ブランド	ツール＋期間限定の運営支援を選択提供 いずれツールのみ利用へ移行	集計②セレクト＆セルフ
	セルフ	企業自ら運営する企業 主に中小企業ブランド	ツールのみを提供	

Agile Media Network

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（半期）

Ambassador Platform

プログラムの件数カウントを「エンタープライズ」と「セレクト＆セルフ」の2つに分類。
アンバサダープログラム導入ブランド数は56プログラム（前期末比＋2件）。



導入ブランド数

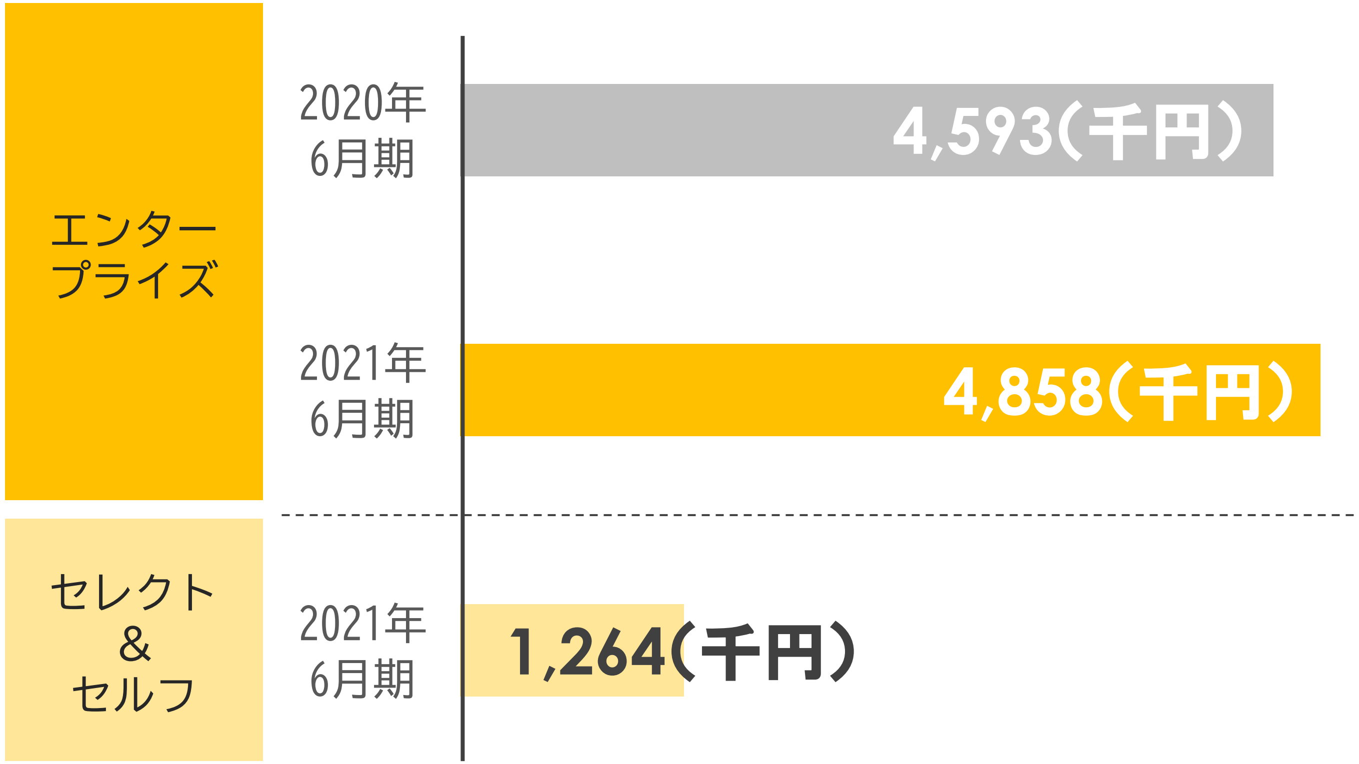
前期末比：

＋2プログラム

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（半期）

Ambassador Platform

従来の「エンタープライズ」のプログラム売上単価は＋265（千円）と増加傾向。
「セレクト＆セルフ」は提供内容を限定しているため単価は低いが一定水準を維持。



プログラムあたりの
通期売上単価

YonY：＋5.7%

※「エンタープライズ」型実績

Agile Media Network

3 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します。

Ambassador Platform

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。

PRISM　VideRepo

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eコマース及び中小規模のビジネスの成長を支援するサービスを提供します。

DIGITAL PANDA　hairstudy

4.リテールマーケティング事業

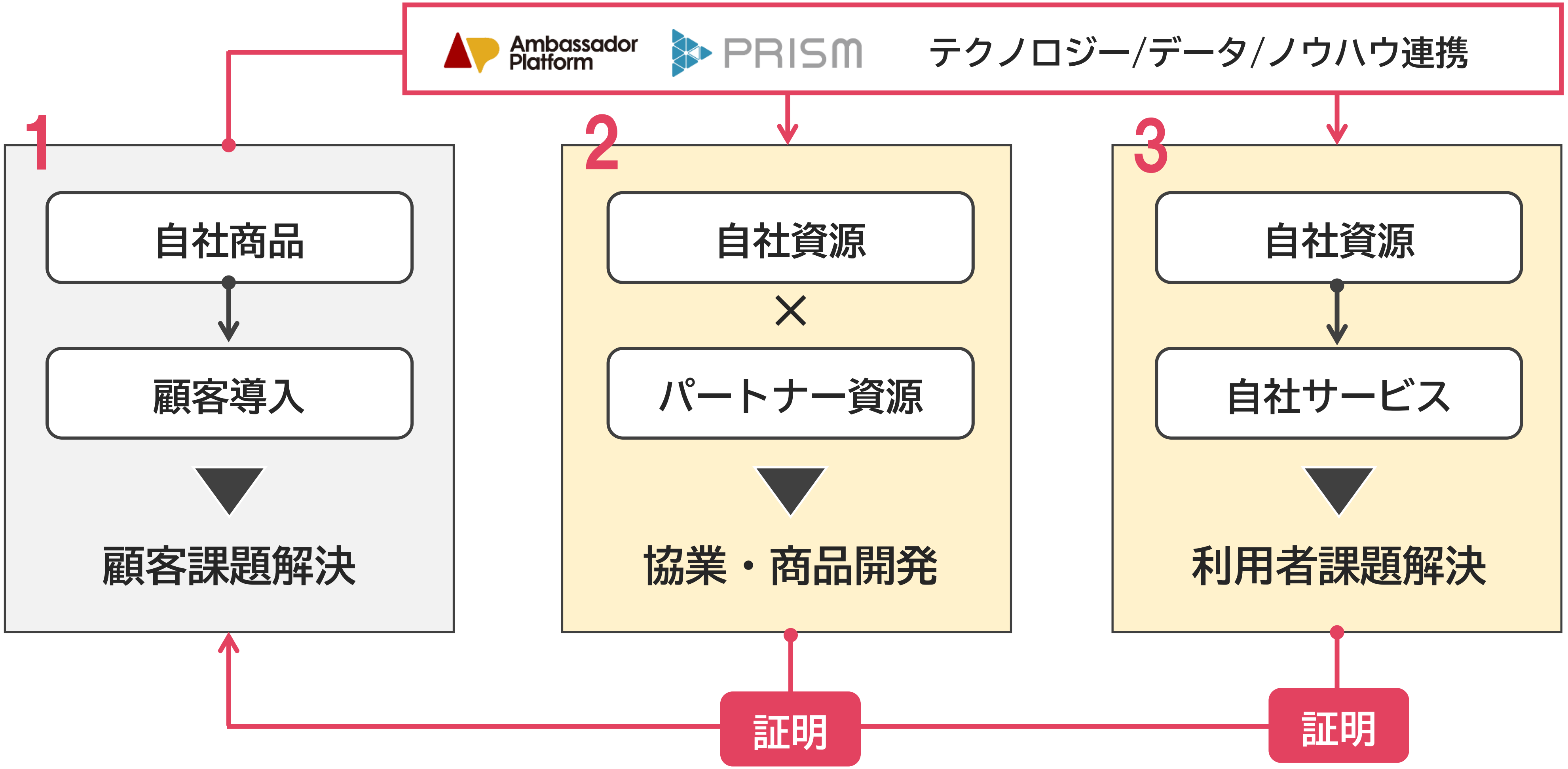
店舗×eコマースの分析・販促ソリューション

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。

CATAPULT　SKY REC

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提供拡大

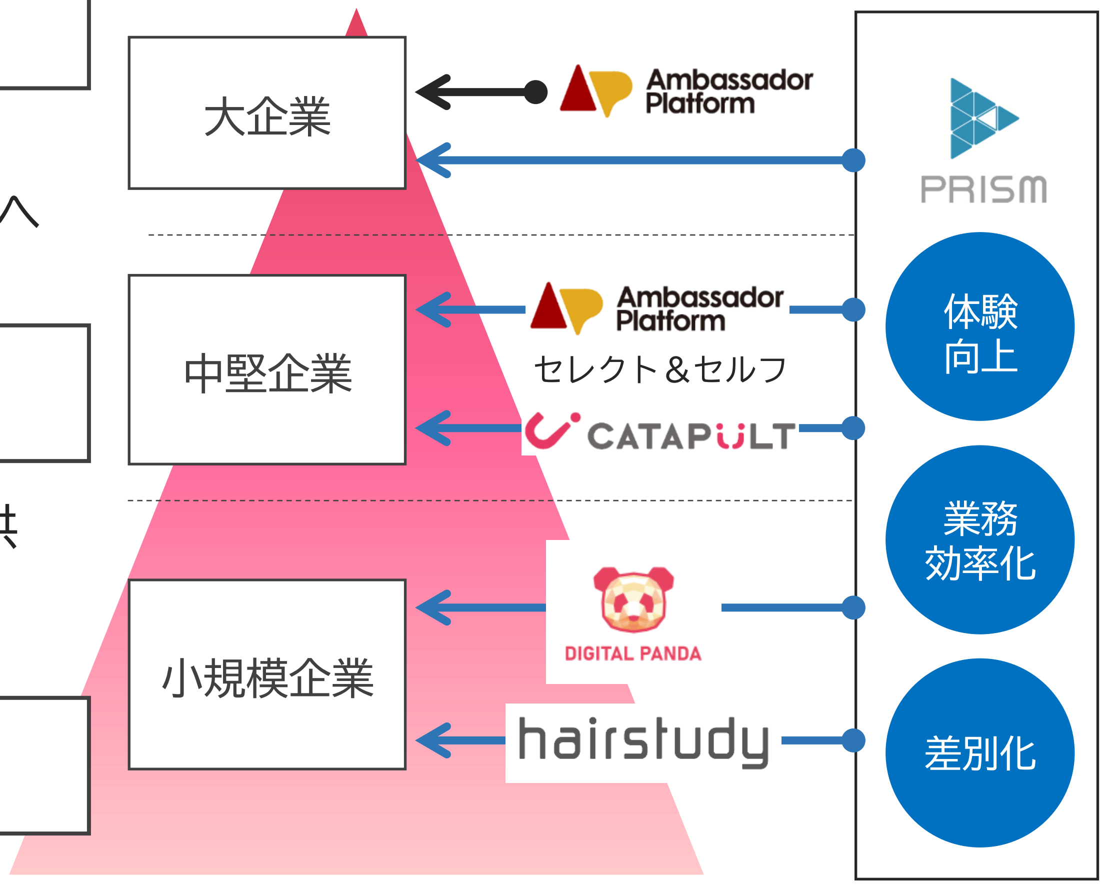
施策：現行モデルに加え中小企業向けモデルの展開開始
目標：ファンマーケティング市場のリーディングカンパニーへ

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

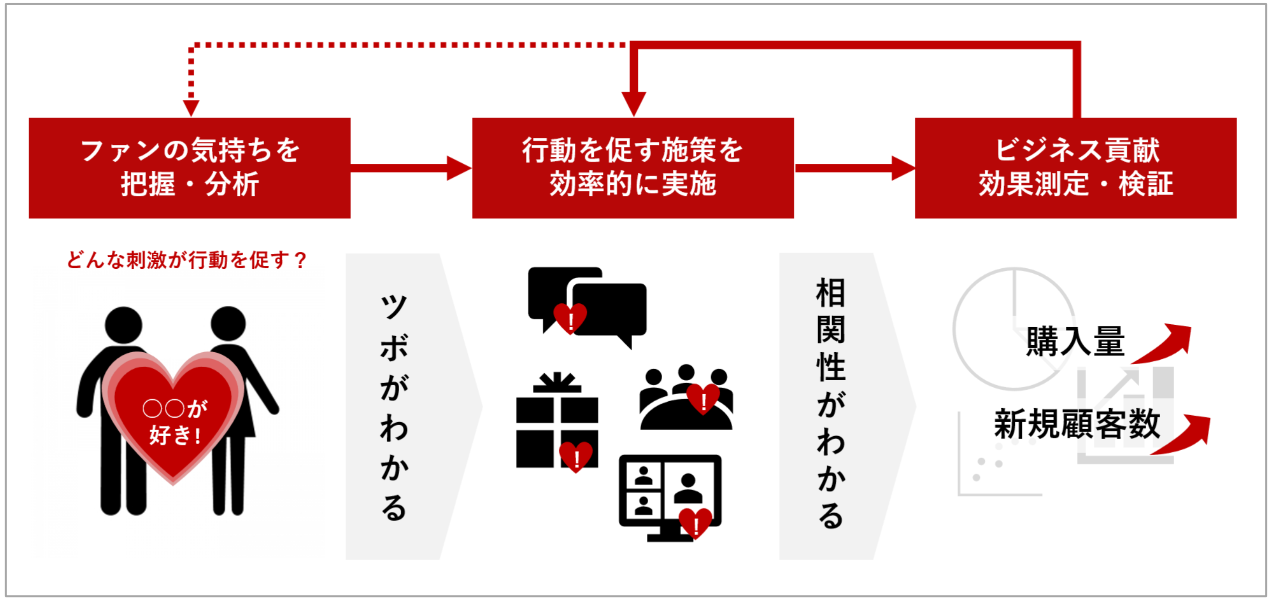
施策：自社サービスの価値強化を通じてストック型収益拡大
目標：小規模事業のマーケティングDXプラットフォームへ

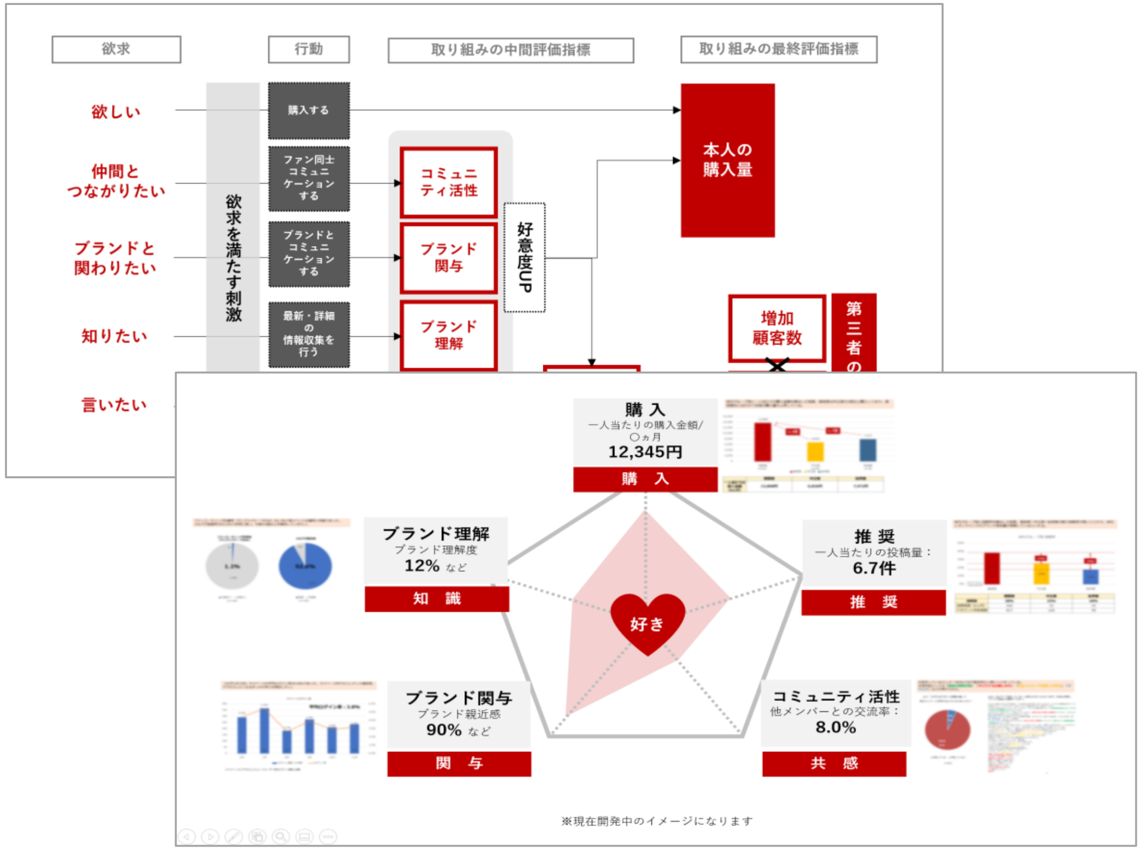


アンバサダー貢献分析モデル「アンバサダーアナリティクス」提供

Ambassador Platform

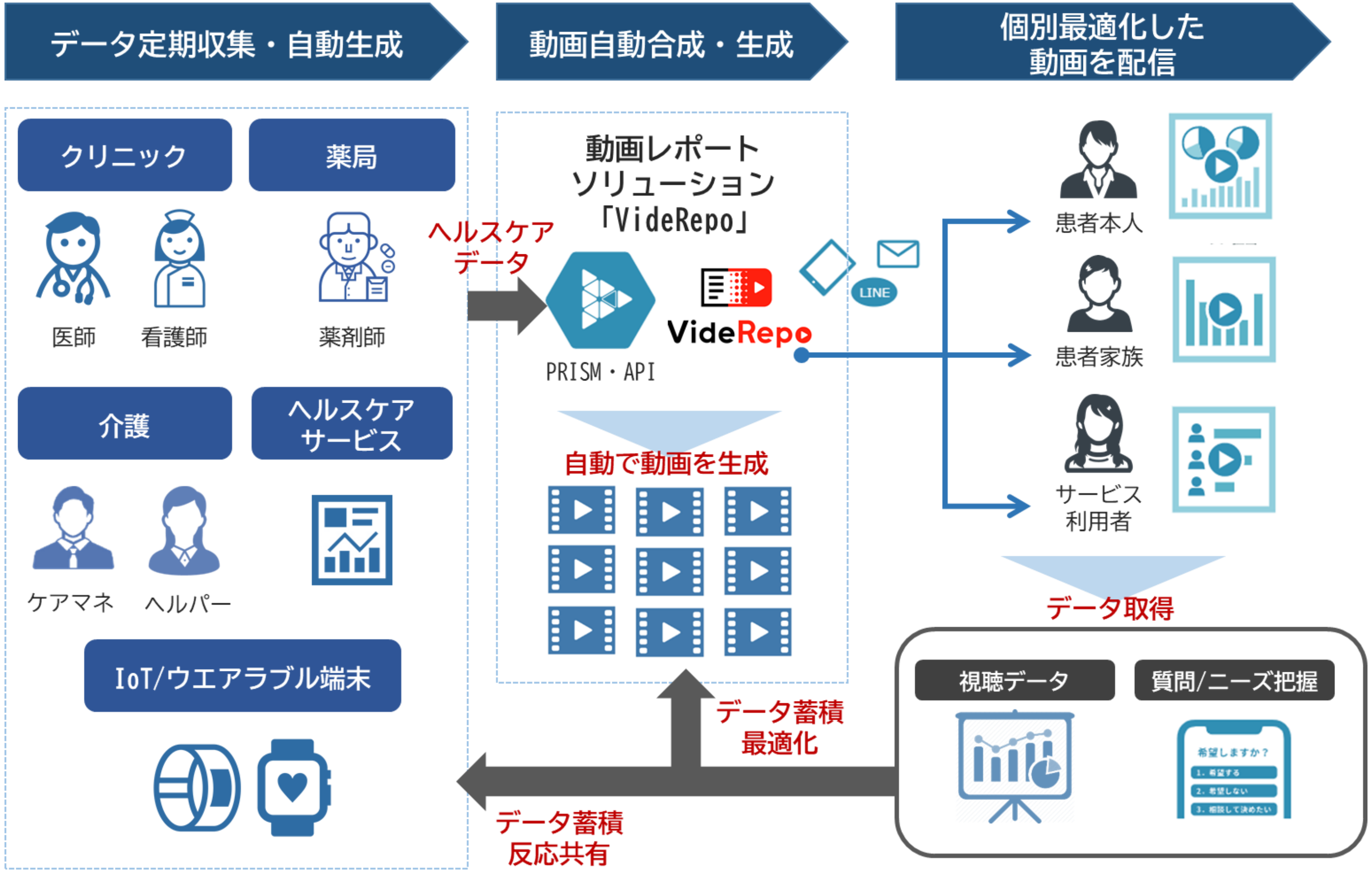
ファンの特性を独自の指標で分析することにより、プログラムの有効な打ち手を明らかにする。
新規プログラムにおける活動指針、既存顧客の離反防止効果に寄与。
https://agilemedia.jp/ambassador-analytics/

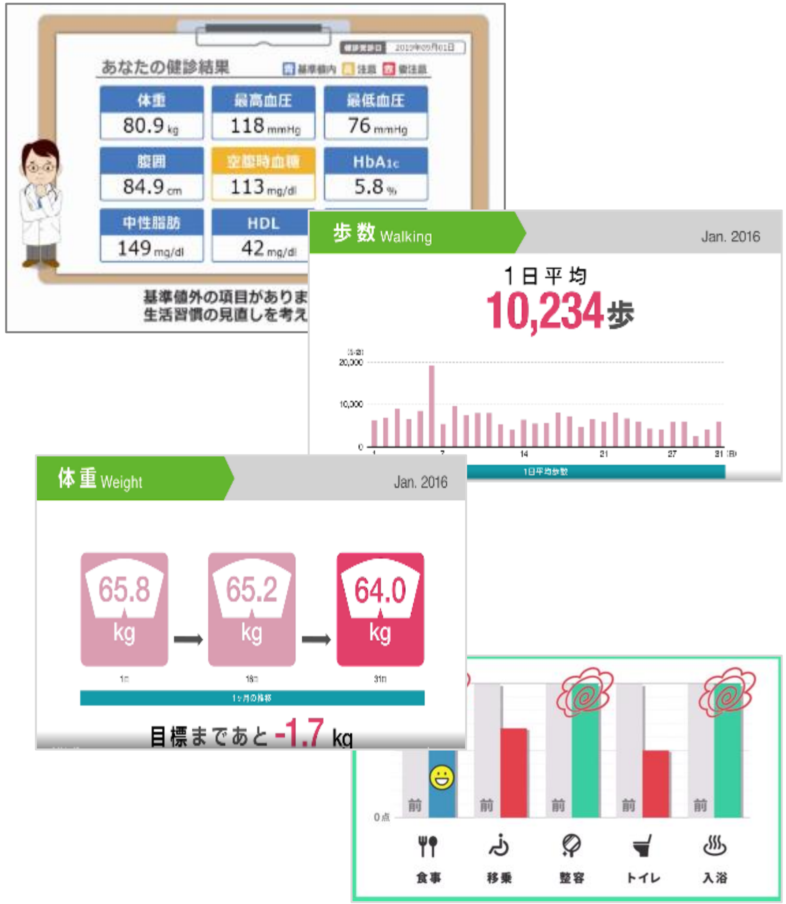




「VideRepo（ビデレポ）® 」がヘルスケア領域で累計40万人へ提供突破

病院、健保組合、企業健診、介護事業、ヘルステックサービスへ、個別最適化した動画を通じて健康促進や付加価値値向上を実現します。





富士通アクセラレータープログラムに「PRISM」が採択

富士通アクセラレータープログラム「Work Life Shift」の採択企業に決定。
富士通の全社DXプロジェクト「フジトラ」と連携し、実証実験や事業化の取り組みを推進。

FUJITSU ACCELERATOR

https://www.fujitsu.com/jp/innovation/venture/

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、
着実な事業拡大に向けて取り組みを推進し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	717	＋47	7.1	100.0
営業利益	△237	△35.6	△93	＋160	―	△10.8
経常利益	△225	△33.8	△103	＋138	―	△12.1
当期純利益	△347	△52.1	△319	＋32	―	△44.2
１株当たり当期純利益	△159円87銭		△128円58銭			

Agile Media Network

変化の大きな時代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	72名（2021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

Agile Media Network

Vision

世界中の"好き"を加速する

Ignite Passion all over the world.

Mission

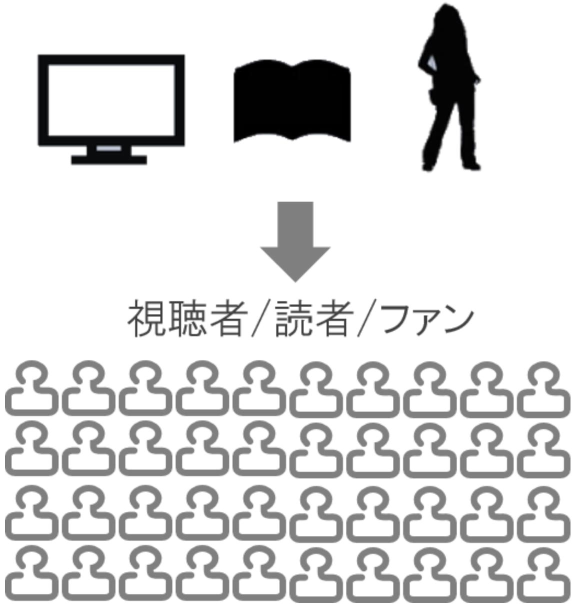
個の力を最大化し、"小さな経済"を成長させる

私たちが推進する「アンバサダー®」というコンセプト

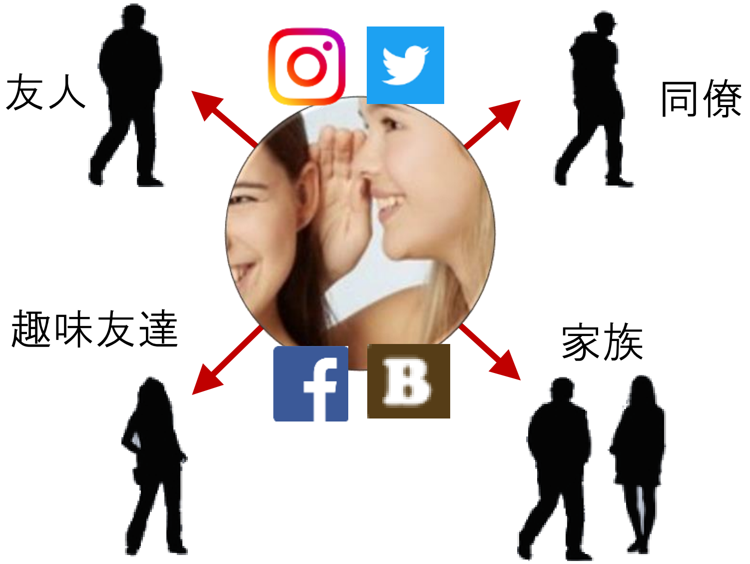
『アンバサダー』はブランドの熱心なファンです

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

マス広告/インフルエンサー	アンバサダー
沢山の人に情報を伝える	身近な人に魅力を伝える



※インフルエンサーには**<u>金銭報酬が発生</u>**



※アンバサダーには**<u>金銭報酬はない</u>**

「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

Ambassador Platform

アンバサダー登録 → 参加 → クチコミ発信

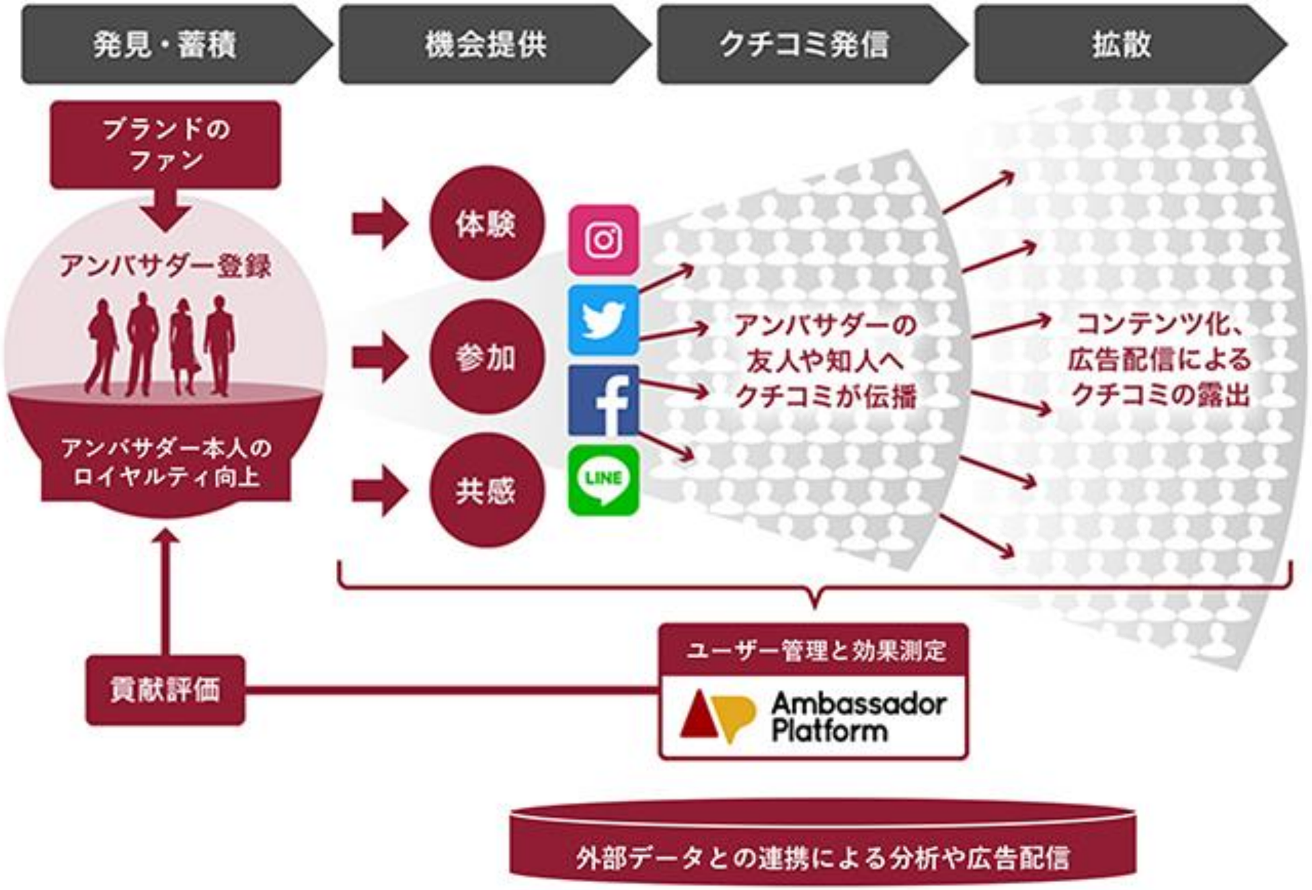
アンバサダー参加動機：特別な“体験”

体験イベント	先行モニター	商品開発	限定販売

Agile Media Network

当社独自の分析テクノロジーを活用しファンの貢献を把握

基幹システム「アンバサダープラットフォーム」を通じて、
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する
「アンバサダープログラム」を提供しています。

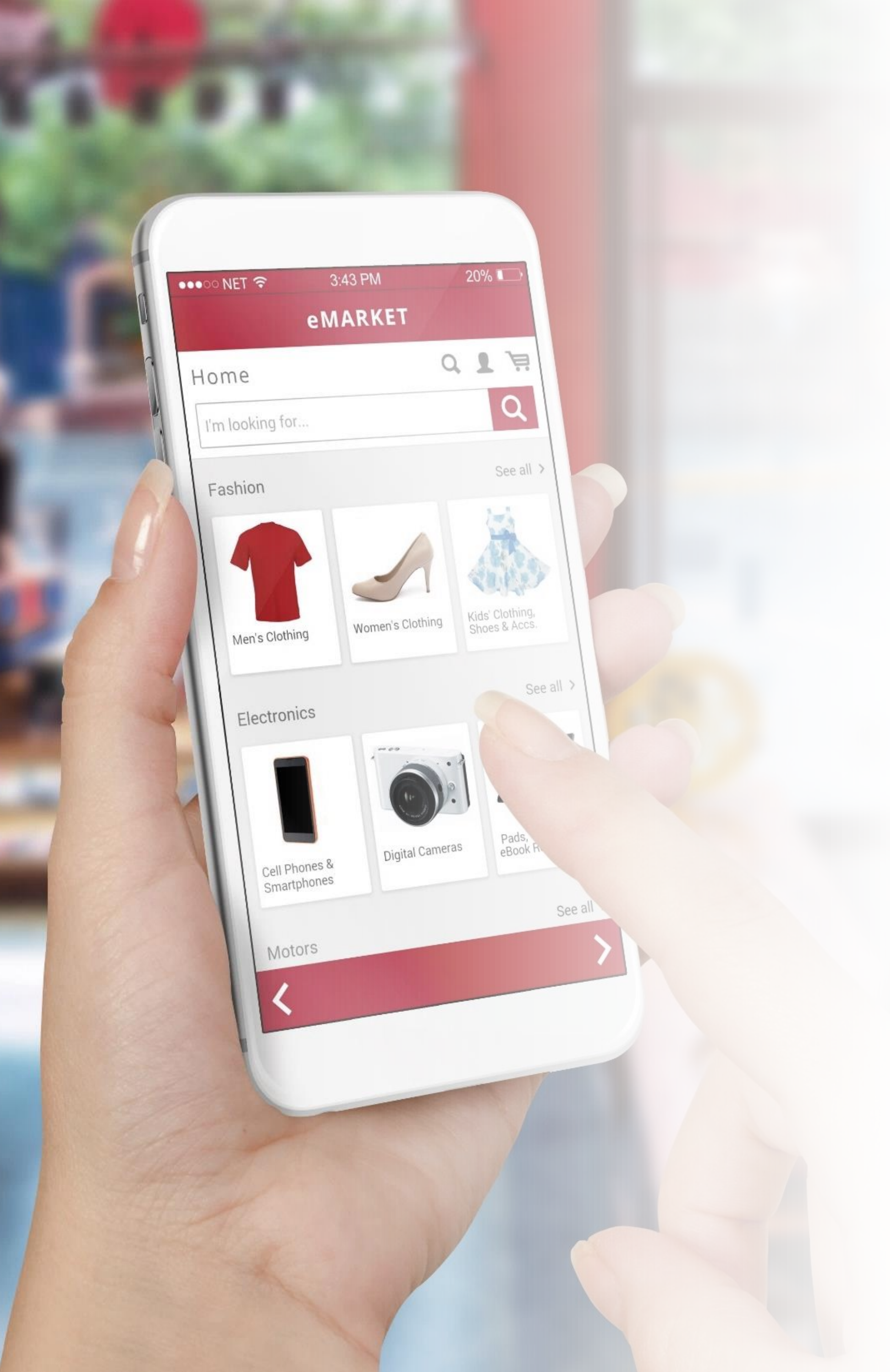


Crea

PRISM動画とは

データ × 動画 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。



PRISM動画：6つの活用モデル

顧客体験向上

お客様とのOne to One
マーケティングを実現

新規顧客の創出・育成

- リードナーチャリング
- 個別提案・診断

購入者/契約者フォロー

- 契約更新/アップセル
- 商品の理解促進

業務効率化

業務のDX化による
コスト削減・業務改善

カスタマイズレポート

- 情報共有の最適化
- レポート作成業務軽減

説明業務の代替/均質化

- 対面・非対面接客
- カスタマーセンター

イノベーション

サービス・事業開発における
コアテクノロジー

新規サービス開発

- データ・ネットワーク活用
- コンテンツ提供

既存サービスの差別化・価値向上

- 利用状況/レコメンド情報提供
- 動画によるサポート

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