

Agile
Media
Network

2021年12月期
第3四半期 決算説明補足資料

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

2021年12月期 第3四半期 ハイライト

業績/ 重要指標

業績
(連結)

売上481 (百万円)、売上総利益287 (百万円) 営業損益△85 (百万円)

→対前同期比で売上は微減したものの、売上総利益は増加し営業損失は改善

業績
(単体)

単体の営業損益は四半期 (7-9月) で黒字化

→アンバサダープログラム契約数の増加に伴い、単体は四半期で黒字転換

事業展開

新サービス

SaaS型ファンマーケティングツール「アンバサダープラットフォーム スターター」提供開始

業務提携

インフルエンサー事務所大手のVAZ社と業務提携し新サービス提供開始

採択

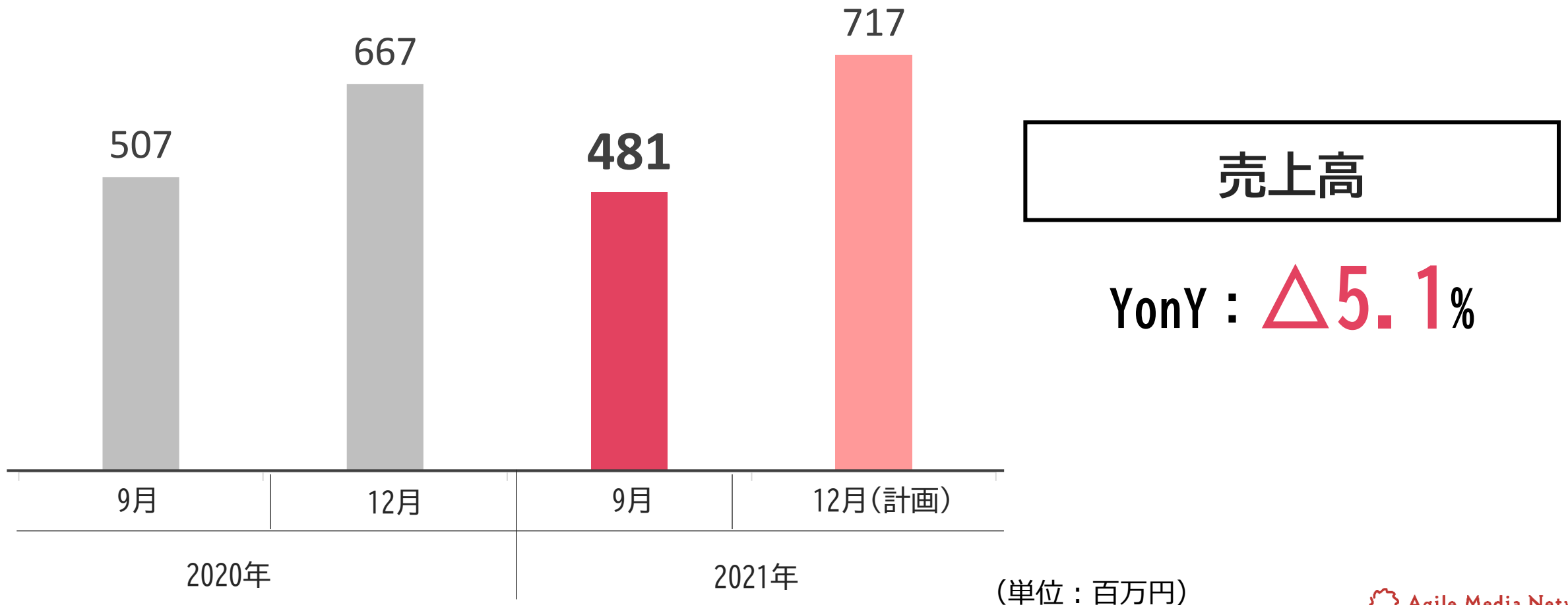
子会社クリエ・ジャパン「PRISM」がリコー社アクセラレータープログラムに採択

1

業績報告

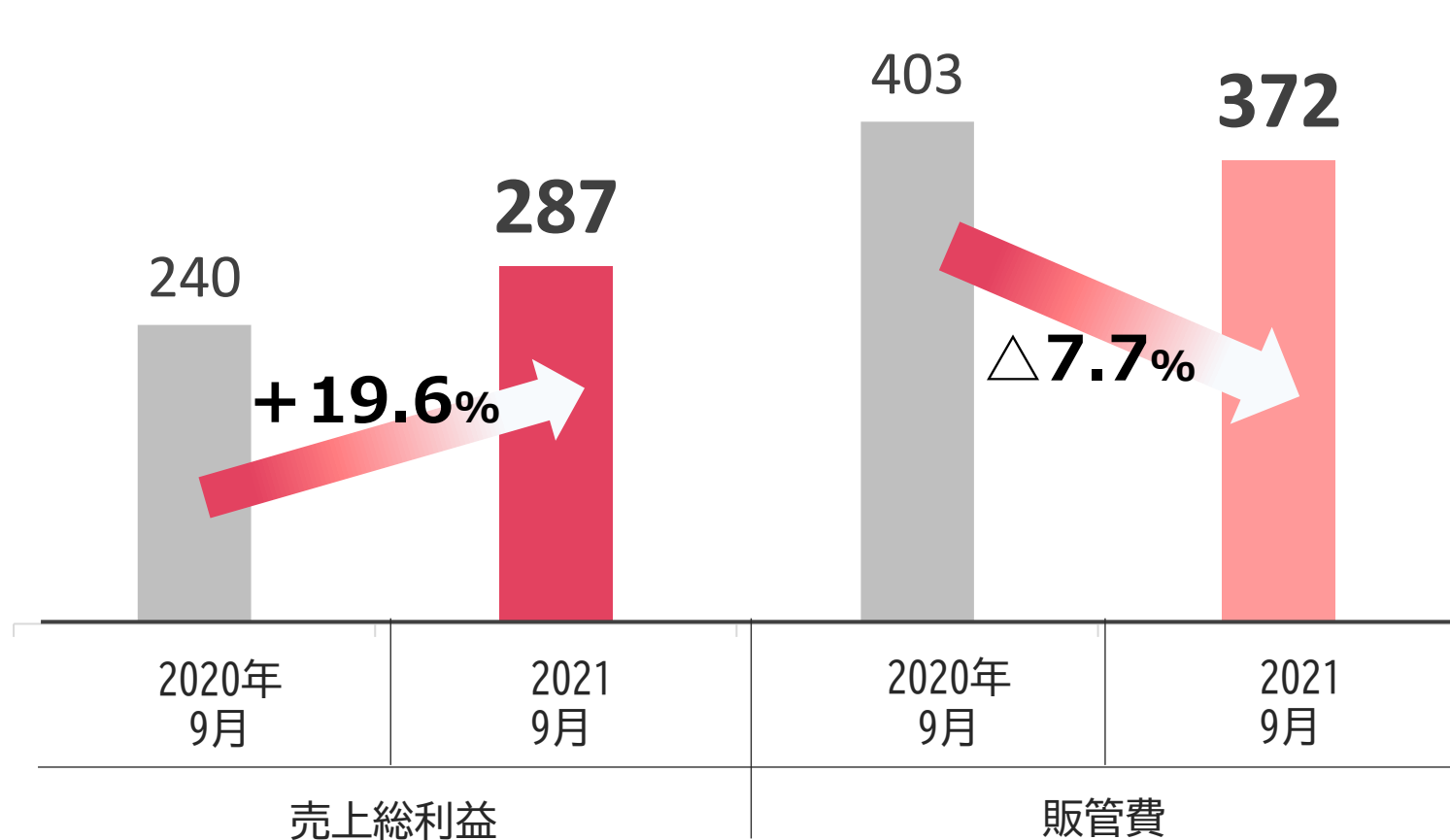
【連結】売上高 実績

コロナウイルスの蔓延によりキャンペーン実施低調の影響が継続し、
売上高は481百万円（前年同期比 $\Delta 5.1\%$ ）と減少。



【連結】売上総利益/販管費 実績

高利益の自社メニュー販売増加により売上総利益は**47百万円増加**。
販管費はコスト削減効果により**30百万円減少**。



売上総利益

当第3四半期：
+47百万円

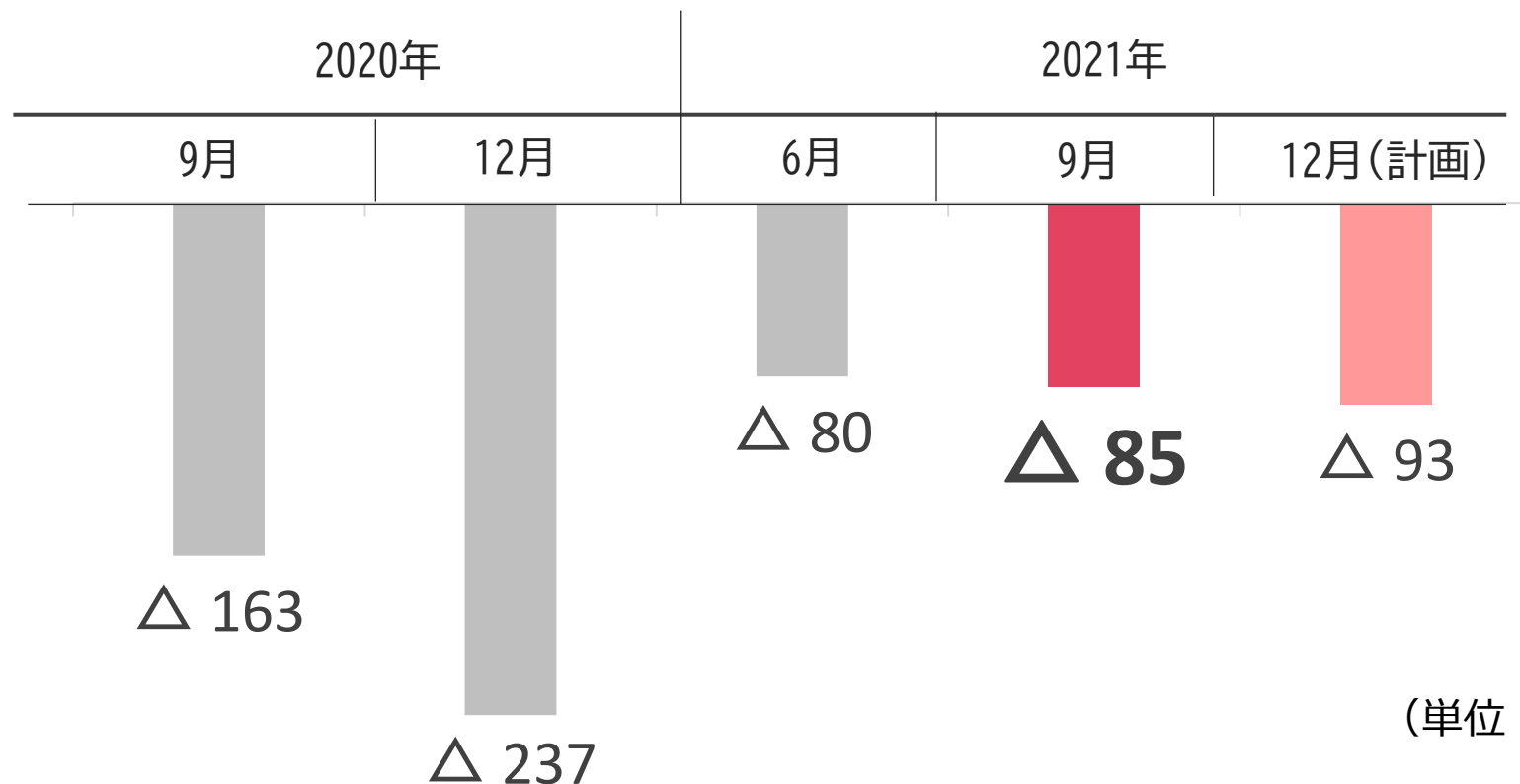
販管費

当第3四半期：
△30百万円

(単位：百万円)

【連結】 営業損益 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85百万円（前年3Qは営業損失163百万円）に改善。



営業損失

当第3四半期：85百万円

(単位：百万円)

【連結】損益計算書

高利益の自社メニュー販売促進、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9月		2021年9月			
	実績	売上比 (%)	実績	増減額	伸率 (%)	売上比 (%)
売上高	507	100.0	481	△25	△5.1	100.0
売上原価	266	52.5	194	△72	△27.1	40.3
売上総利益	240	47.3	287	47	19.6	59.7
販管費	403	79.5	372	△30	△7.7	77.3
営業利益	△163	△32.2	△85	78	—	△17.7
経常利益	△156	△30.8	△75	80	—	△15.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	△269	△53.1	△300	△30	—	△62.4

【連結】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	2021/9	
	実績	実績	増減額
資産の部			
現金及び預金	404	115	△289
売掛債権	81	92	10
その他	23	11	△11
流動資産合計	509	219	△289
有形固定資産	14	0	△14
無形固定資産	149	61	△88
投資その他の資産	91	78	△12
固定資産合計	255	139	△115
資産合計	764	359	△405

	2020/12	2021/9	
	実績	実績	増減額
負債の部			
短期借入金	77	29	△48
その他	133	141	8
流動負債合計	210	171	△39
長期借入金	285	221	△64
固定負債合計	285	221	△64
負債合計	496	392	△103
純資産の部			
株主資本合計	263	△37	△300
包括利益累計額	△2	0	2
新株予約権	7	4	△3
純資産合計	268	△33	△301
負債純資産合計	764	359	△405

【単体】 営業損益

アンバサダープログラム契約数増加と販管費の削減により、
当社単体では3Qから営業黒字に転換。

(単位：百万円)

	2021年2Q (4-6月)	2021年3Q (7-9月)	3Q-2Q 比較
売上高	122	153	31
売上原価	39	57	18
売上総利益	82	96	14
販管費	122	92	-30
営業損益	-39	3	42

2

事業KPI

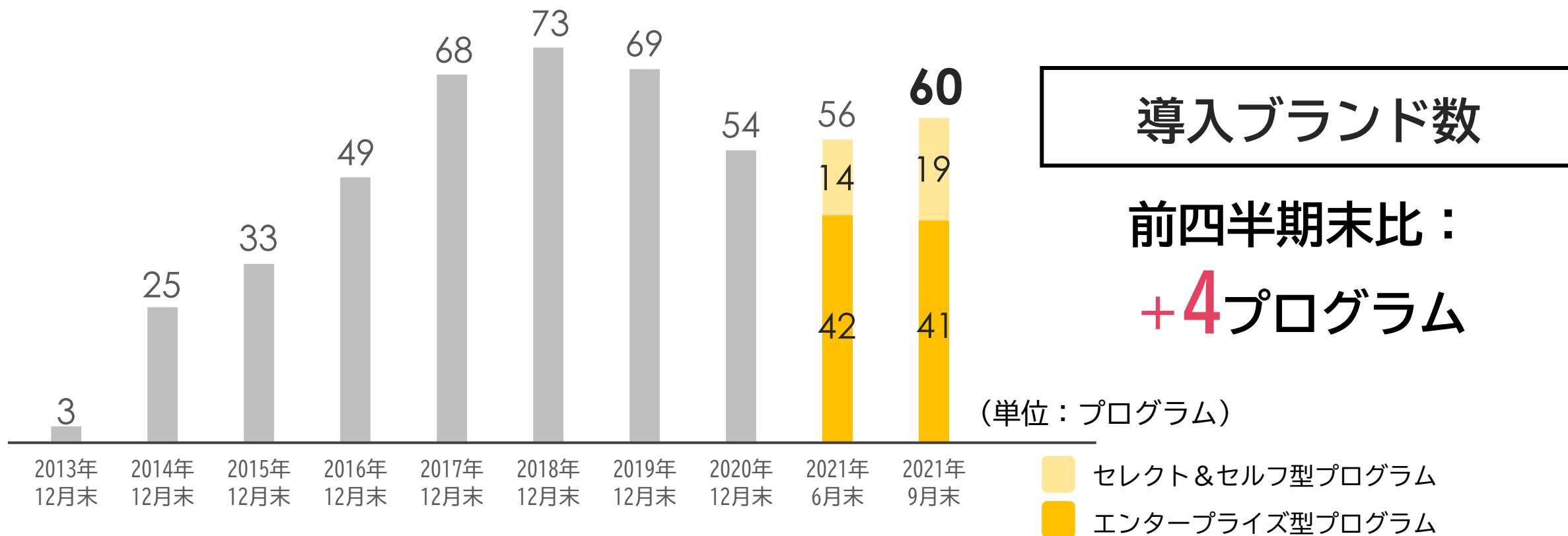
ファンマーケティング支援をあらゆる企業へ提供拡張

アンバサダープログラムの商品分類を従来の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展開。



事業KPI：アンバサダープログラム導入ブランド数推移

アンバサダープログラム導入ブランド数は**60プログラム**（前Q末比**+4件**）。
当社ツールと必要な支援を選択できる「セレクト+セルフ型」プログラムの契約数が着実に増加。



3

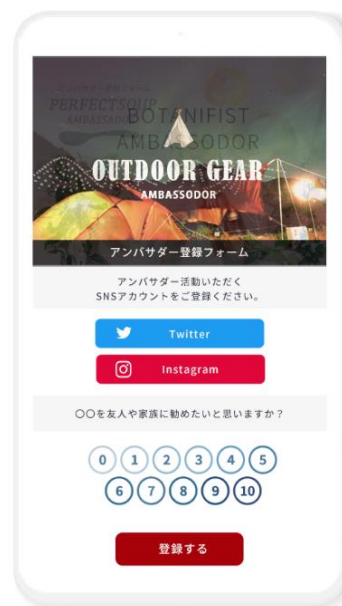
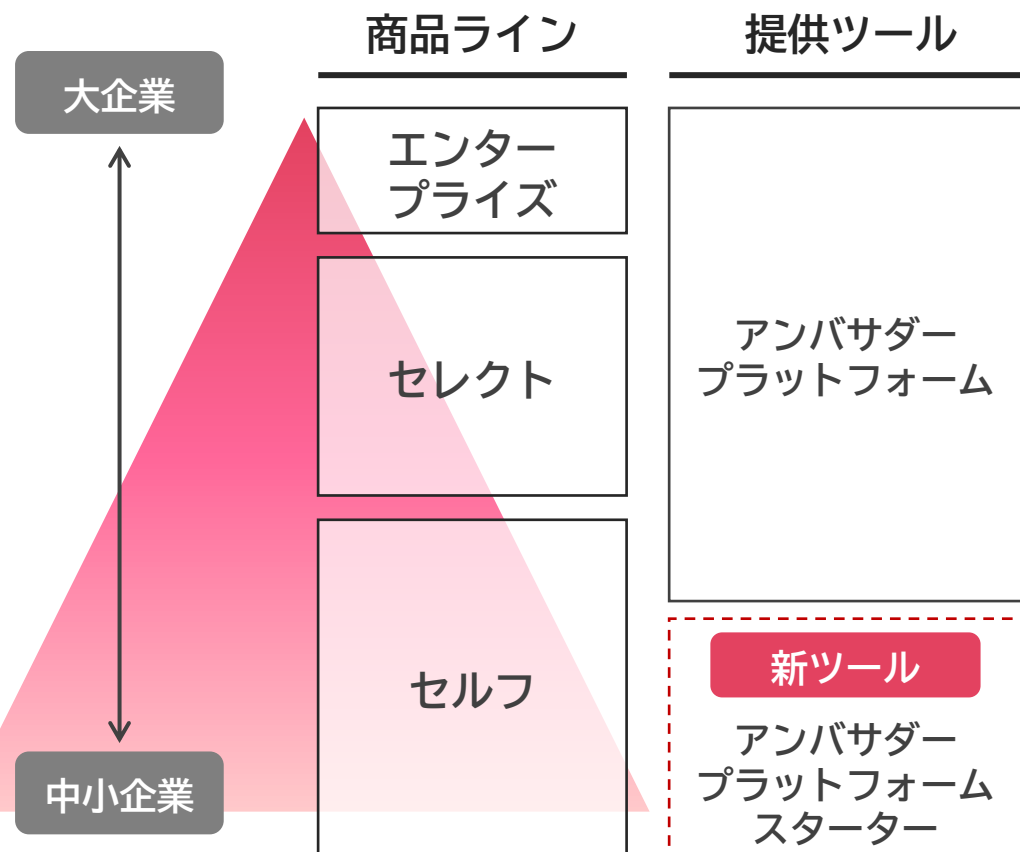
事業展開

SaaS型ツール「アンバサダープラットフォーム スターター」提供開始



月額5万円でアンバサダープログラムの運営が可能なツールをSaaS型で提供開始。
大手企業から中小企業の商品までアンバサダープログラムの支援を行うべく提供サービスを拡張。

<https://agilemedia.jp/solution/ambassador-platform-starter/>



広告ではなく、
ファンの「好き」という気持ちで
ブランドを広めよう



アンバサダーマーケティングが
月額5万円から

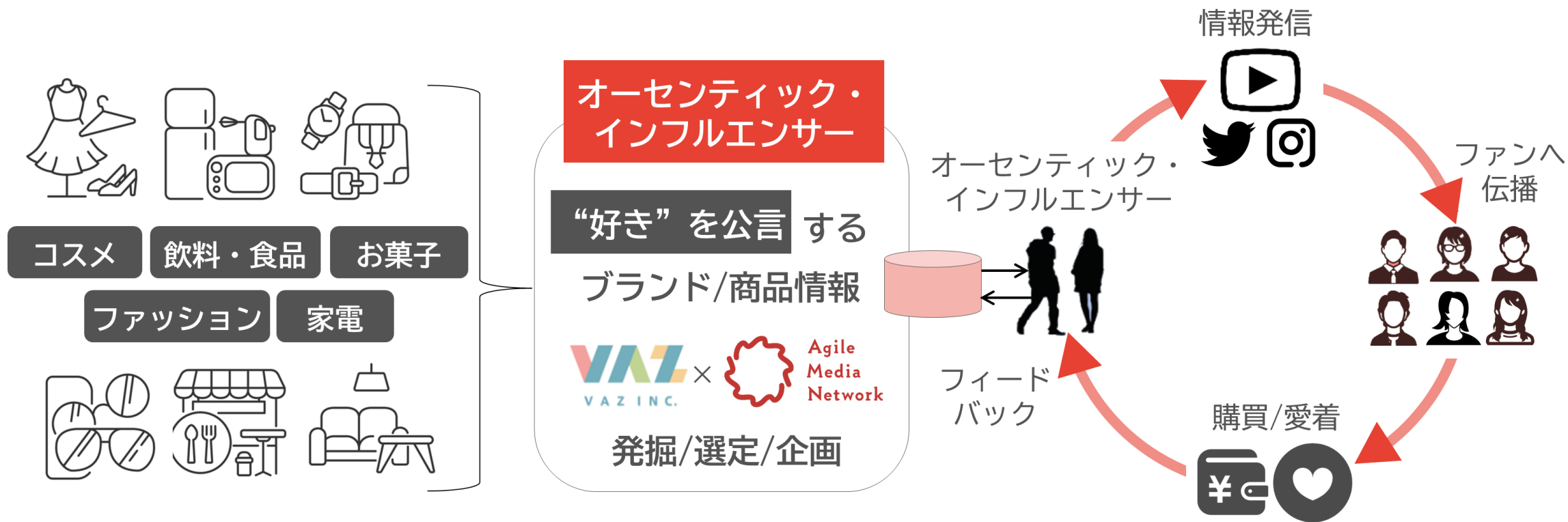
アンバサダープラットフォーム。
スターター

申込はこちら

VAZ社と提携しインフルエンサー領域で新メニューの提供を開始



国内大手YouTuber事務所であるVAZ社と提携し、インフルエンサーが本当に好きな商品のプロモーションを行う「オーセンティック・インフルエンサー」サービスを共同で提供開始。インフルエンサーのプロモーション市場においても独自の価値を提供してまいります。



リコー社アクセラレータープログラムに「PRISM」が採択

子会社クリエ・ジャパンの動画DXテクノロジー「PRISM」が株式会社リコー社主催のアクセラレータープログラム「TRIBUS」の採択企業として決定。（外部企業応募117件）
今後、両社で実証実験、商品開発・販売に向けて取り組みを推進してまいります。



The graphic features a green background with various elements: a group photo of four people at the top left; a Venn diagram with 'Startup' and 'Ricoh' circles and 'In-house entrepreneur' in the center; a '2021' starburst; the text 'Heads up' with a hand cursor; a box saying 'REWRITE THE FUTURE'; a woman presenting at a screen; a man in a blue suit with a magnifying glass and the text 'Let's do it better'; a yellow oval with 'BOOST YOURSELF AND YOUR IDEAS'; a man speaking at a podium; a woman with a lightbulb idea; the word 'TRIBUS' in large blue letters; and a man working on a laptop. The central text reads '不可逆な世界で これからの 選択肢をつくる'.

TRIBUS

<https://accelerator.ricoh/>

RICOH ×  **PRISM**

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	+50	7.5	100.0
営業利益	△237	△35.6	△93	+144	—	△13.0
経常利益	△225	△33.8	△103	+121	—	△14.4
当期純利益	△347	△52.1	△319	+28	—	△44.5
1株当たり 当期純利益	△159円87銭		△128円58銭			

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 66名（2021年9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

事業領域

主力事業

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。



独自性

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。



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。



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。



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

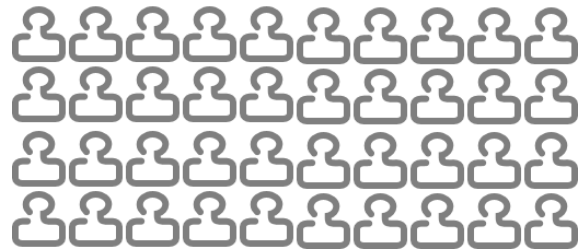
好きな企業やブランドについて身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファンを指します

マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



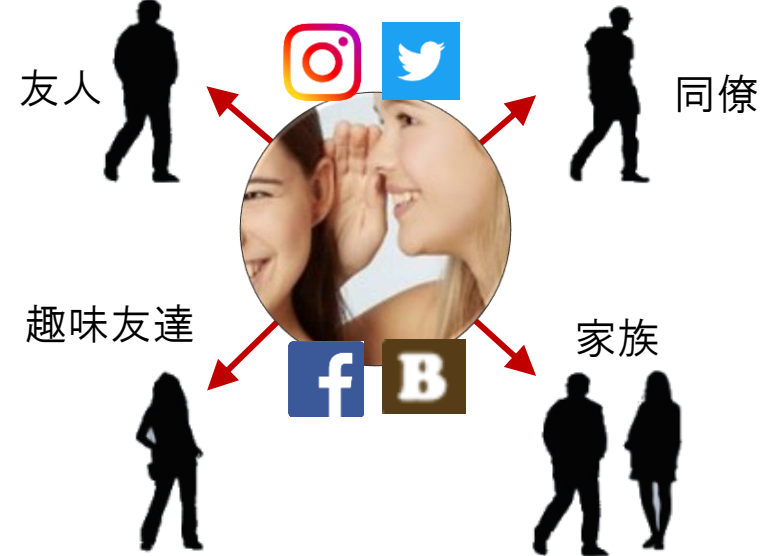
視聴者/読者/ファン



※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

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

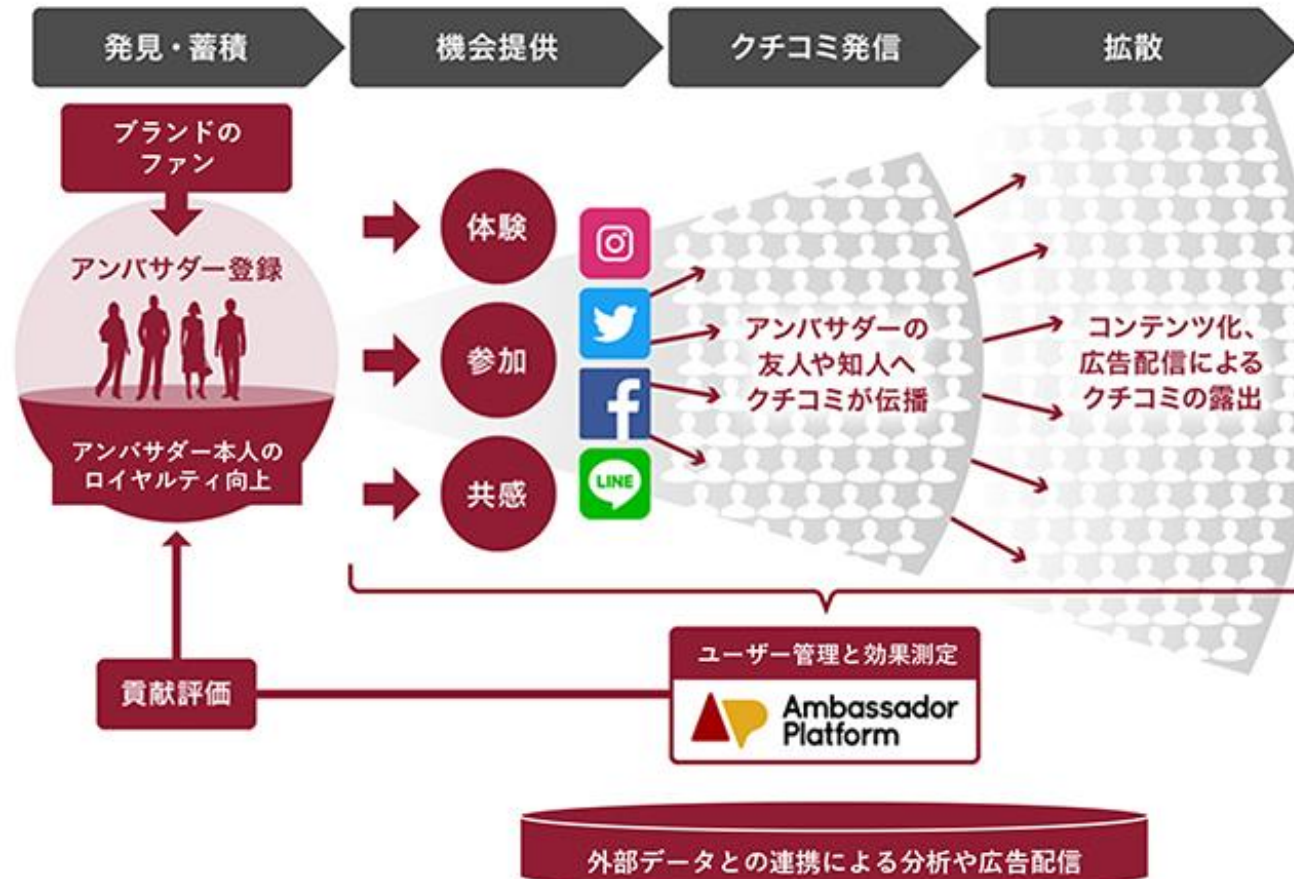


限定販売



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。



動画DXソリューション「PRISM（プリズム）」



PRISMの特徴①

動画のビジネス実装で課題となる

- ・制作コスト
 - ・個人への最適化
 - ・タイムリーな更新
- を解決することでDXを推進

データを元に一人ひとりに **最適化した動画** を
自動で生成 することが可能な **特許** テクノロジー



 特許取得技術 特許第6147776号

 特許第201580072669.4号

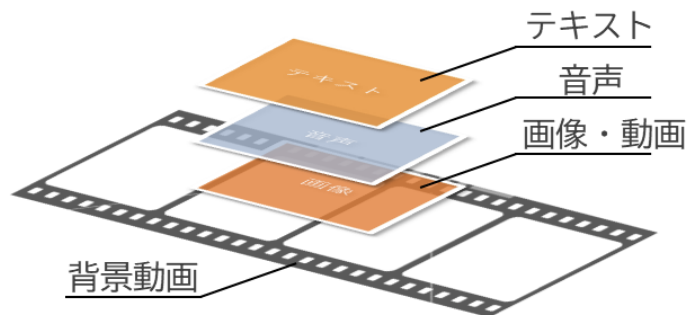
最適化された動画を自動生成する仕組み



PRISMの特徴②

様々な情報を自動で動画に反映させることで1人ひとりに合わせた情報提供や最適化した提案が可能となる

情報の最適化



顧客情報/商品情報/契約内容/
購入情報/スタッフ情報 etc

シナリオの最適化

<素材動画>



×

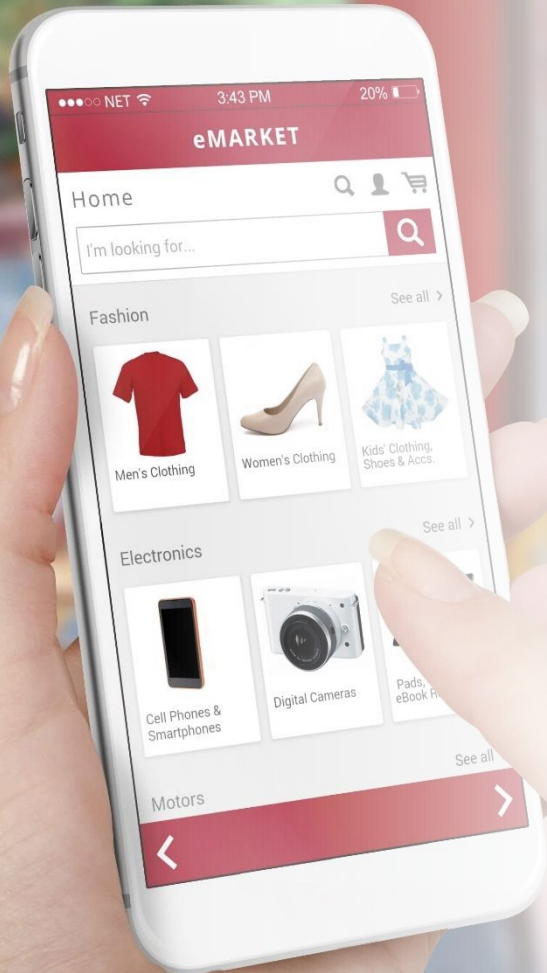
<Aさん向け動画>



<Bさん向け動画>



PRISM動画:6つの活用モデル



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