

Agile  
Media  
Network

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月24日

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

1

# 事業の内容

# 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

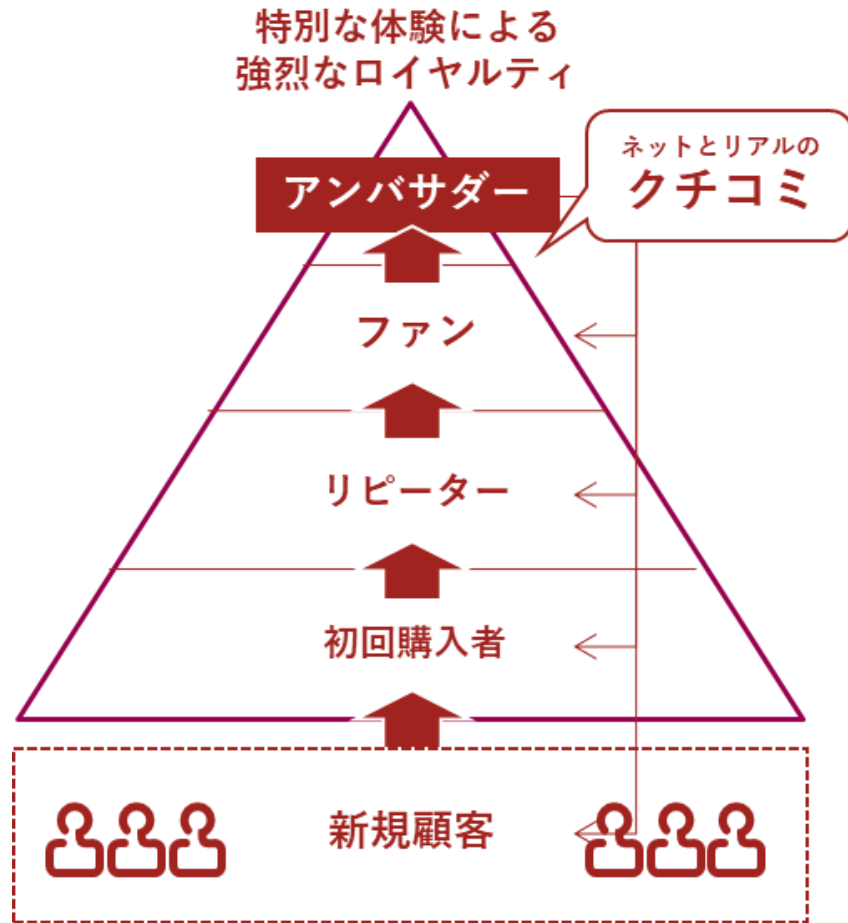
店舗×eコマースの分析・販促ソリューション

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。



# 1.アンバサダーマーケティング事業

✓ 2021年連結売上高の約9割の主力事業



企業や商品について

積極的にSNSでクチコミや推奨する

熱量の高いファンと共に

情報発信や商品開発を行う事業

# 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

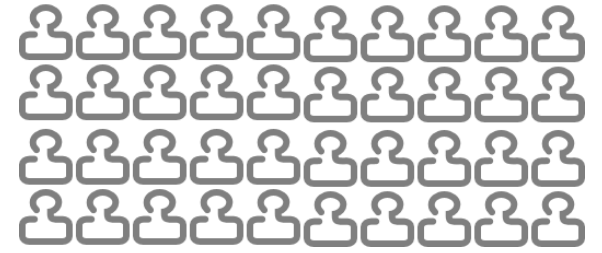
好きな企業やブランドについて身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファンを指します

## マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



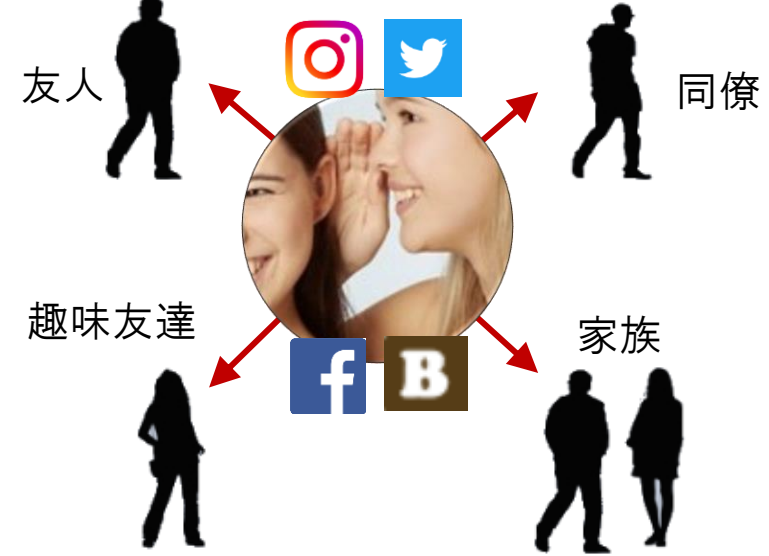
↓  
視聴者/読者/ファン



※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

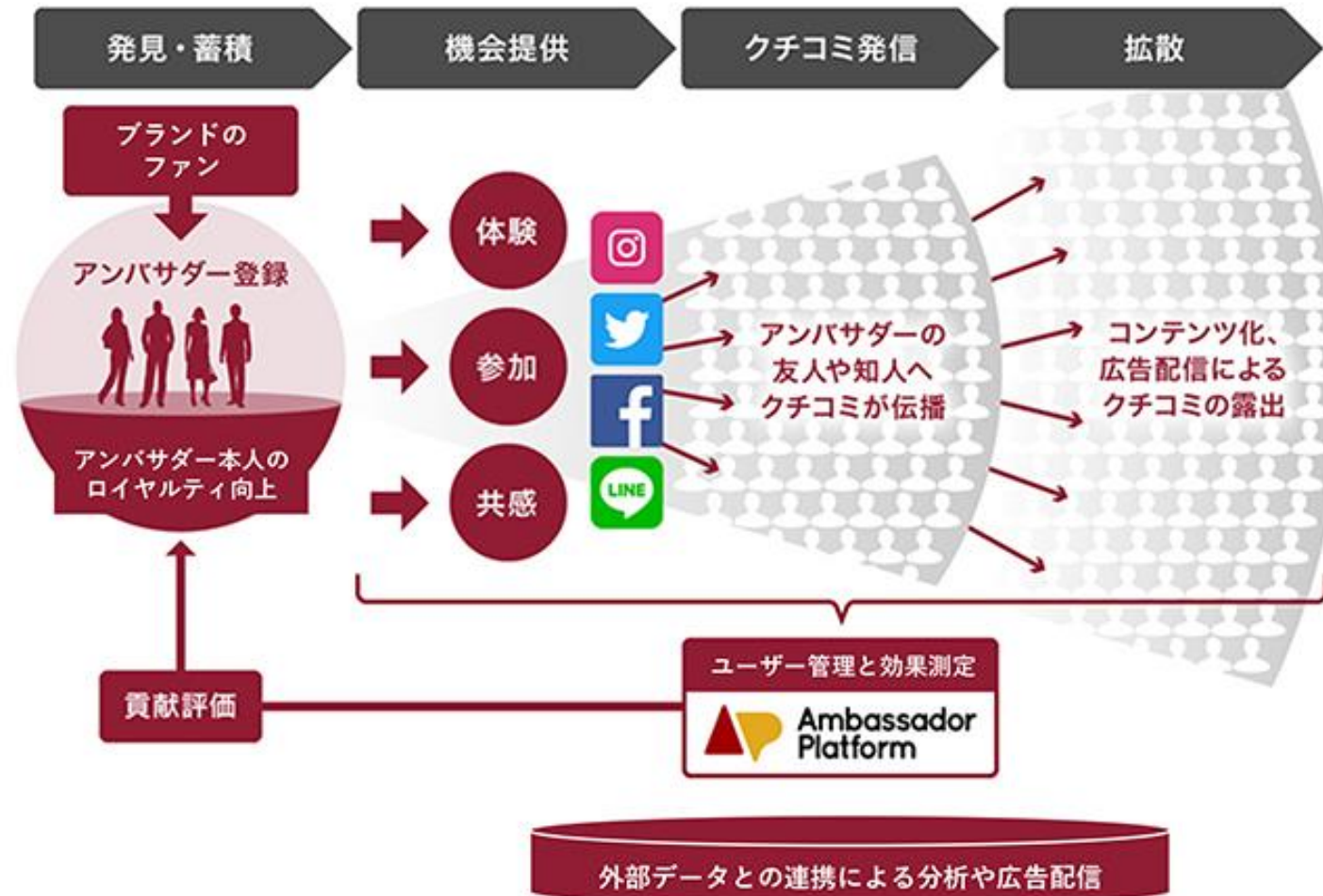


限定販売



# 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

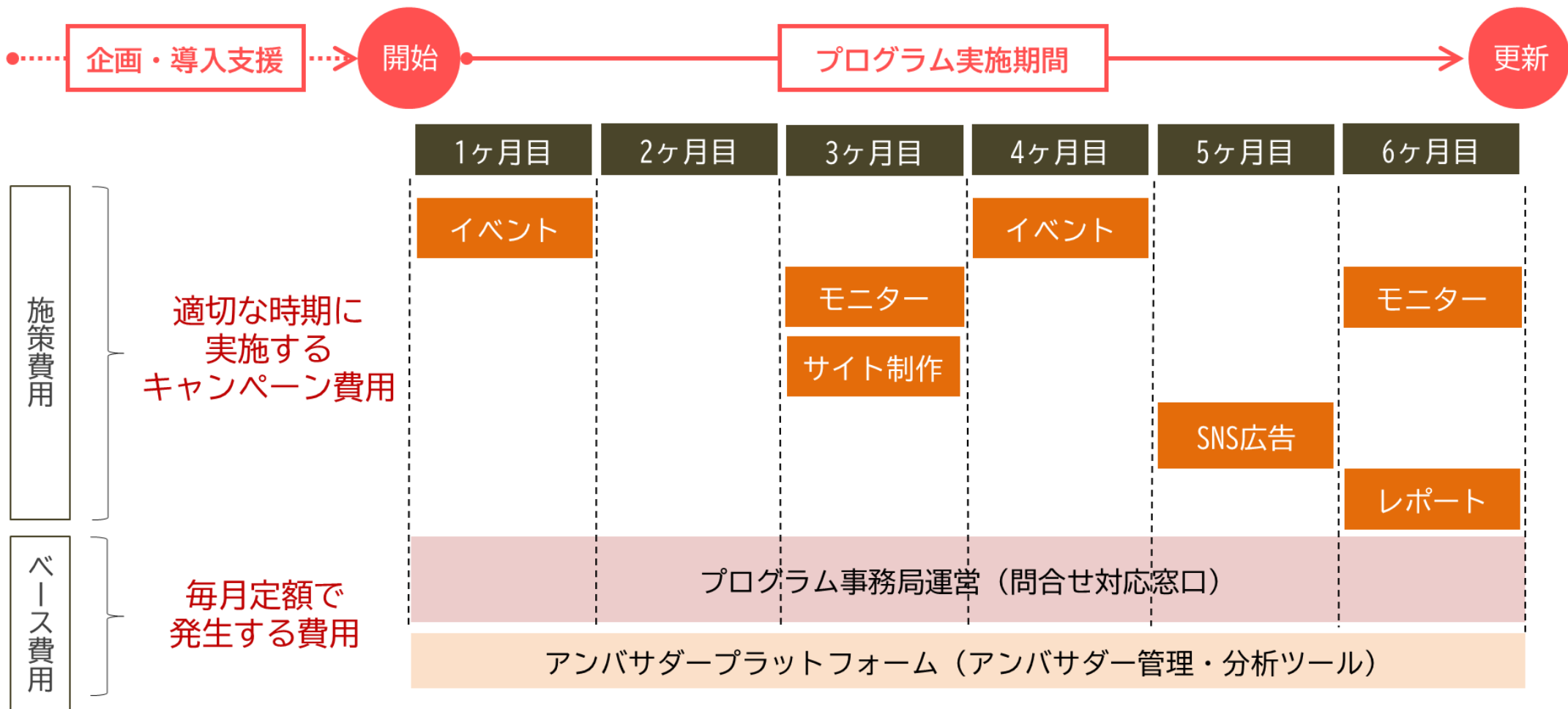
基幹システム「アンバサダープラットフォーム」を提供し、クチコミを促進するための体験機会の企画から運営、分析までトータルで支援しています。





# モデルパッケージ

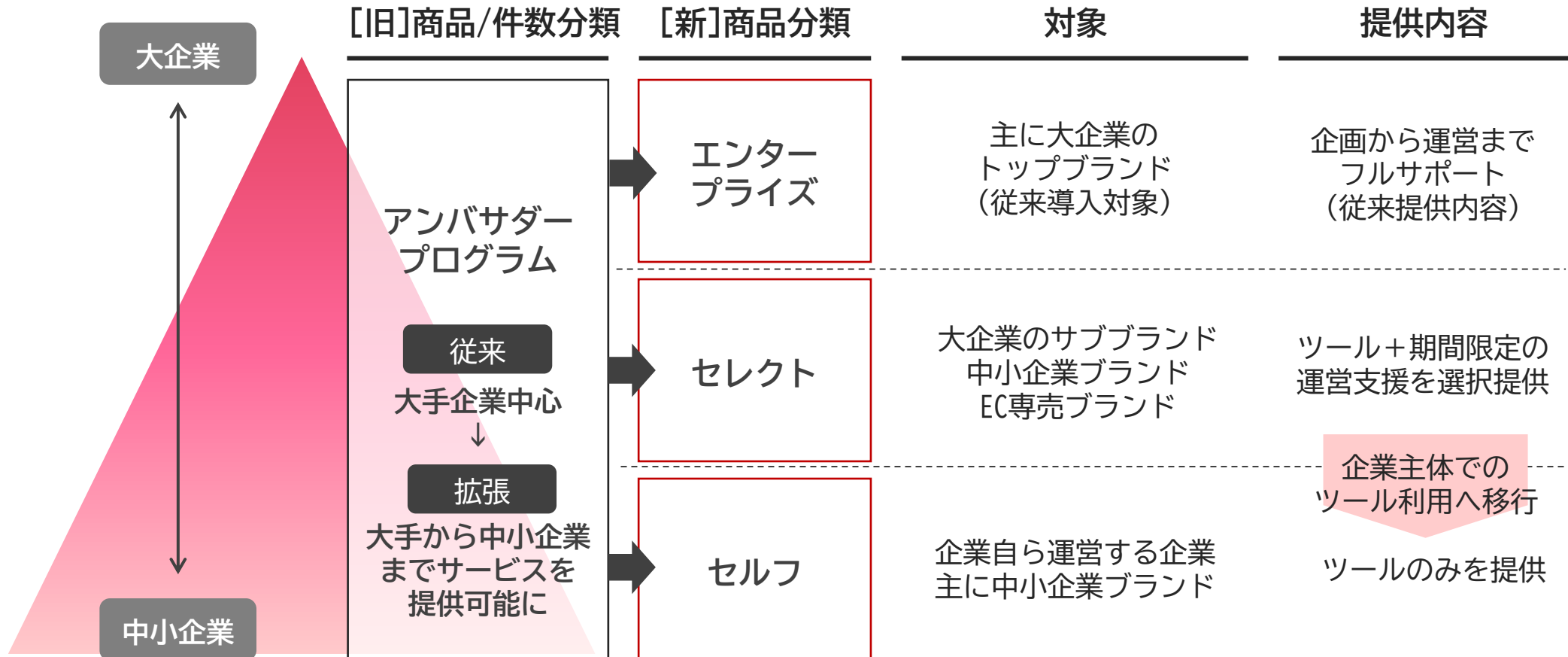
売上は「ベース費用」と「施策費用」から構成され、長期契約を更新するモデル



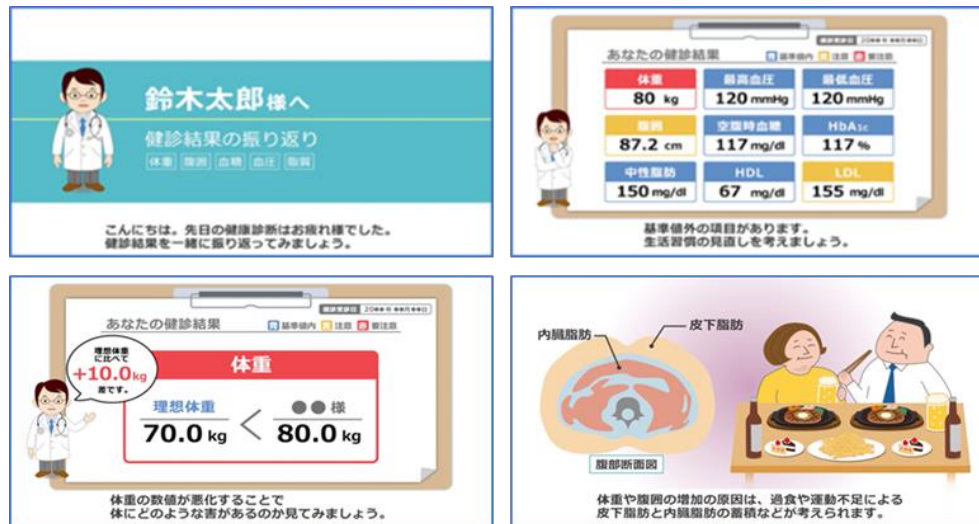


# 大企業から中小企業までファンマーケティング支援を拡張

アンバサダープログラムの商品分類を提供内容に応じて商品进行分类。  
 大手企業から中小企業まであらゆる企業へサービス提供を拡大。



## 2.PRISM動画事業



特許取得技術  
特許第6147776号

1人ひとりに最適化した動画を

自動で合成・生成可能な

特許テクノロジーを活用したDX支援事業

# 動画DXソリューション「PRISM（プリズム）」とは



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

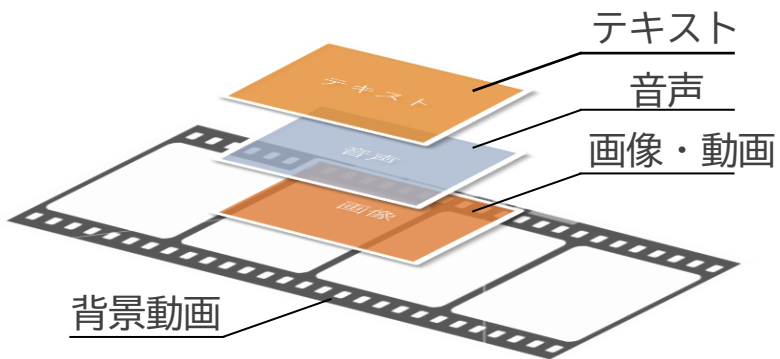


特許取得技術 特許第6147776号

特許第201580072669.4号

# 最適化された動画を自動生成する仕組み

## 情報の最適化

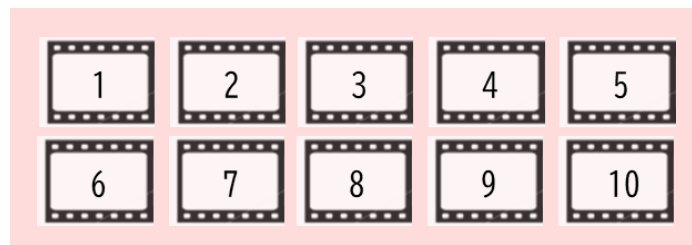


顧客情報/商品情報/契約内容/  
購入情報/スタッフ情報 etc

×

## 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>



# 事例：個人に最適化した健康アドバイス動画

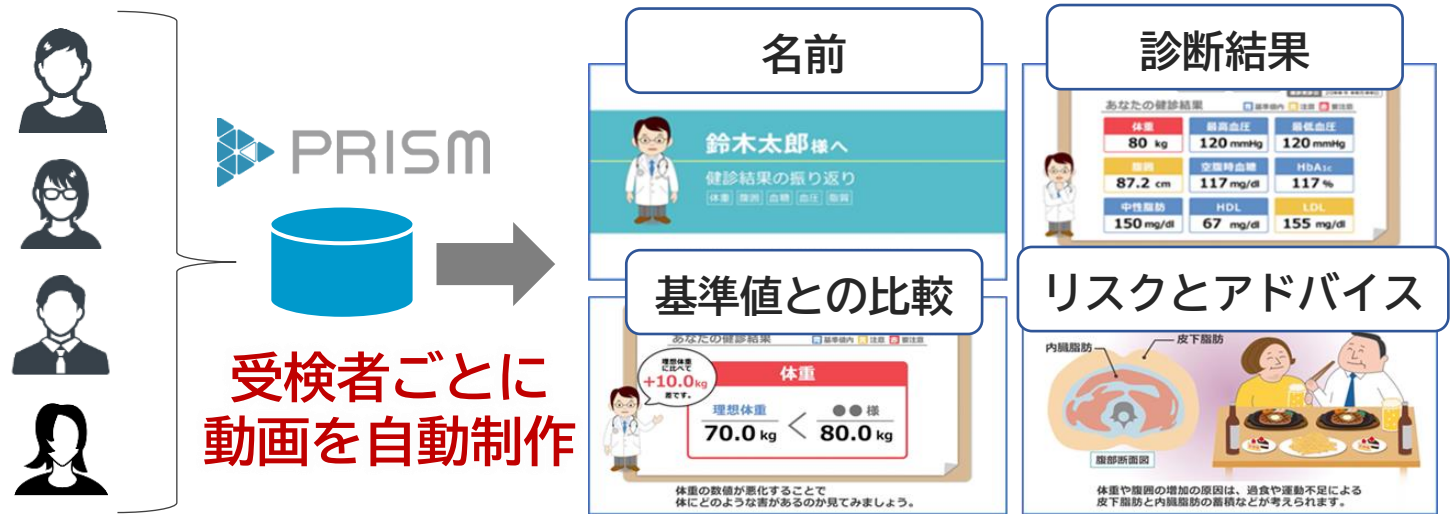
従来の健康診断

1人ひとりに最適化した健康アドバイス動画

「紙」による診断結果



健康診断結果にもとづき疾患啓発を分かりやすく提供



受検者ごとに  
動画を自動制作

目的：再検査促進/健康経営推進/医療従事者の業務効率化

成果① 動画全体の尺の何%視聴されたかを指標とする **平均再生率80%超**※

※自社調べ

成果② 動画視聴者の **70%超の方が満足し、60%超が健康行動の改善意欲が高まった**※と回答



## 3,D2C/SMBサクセス事業



hairstudy

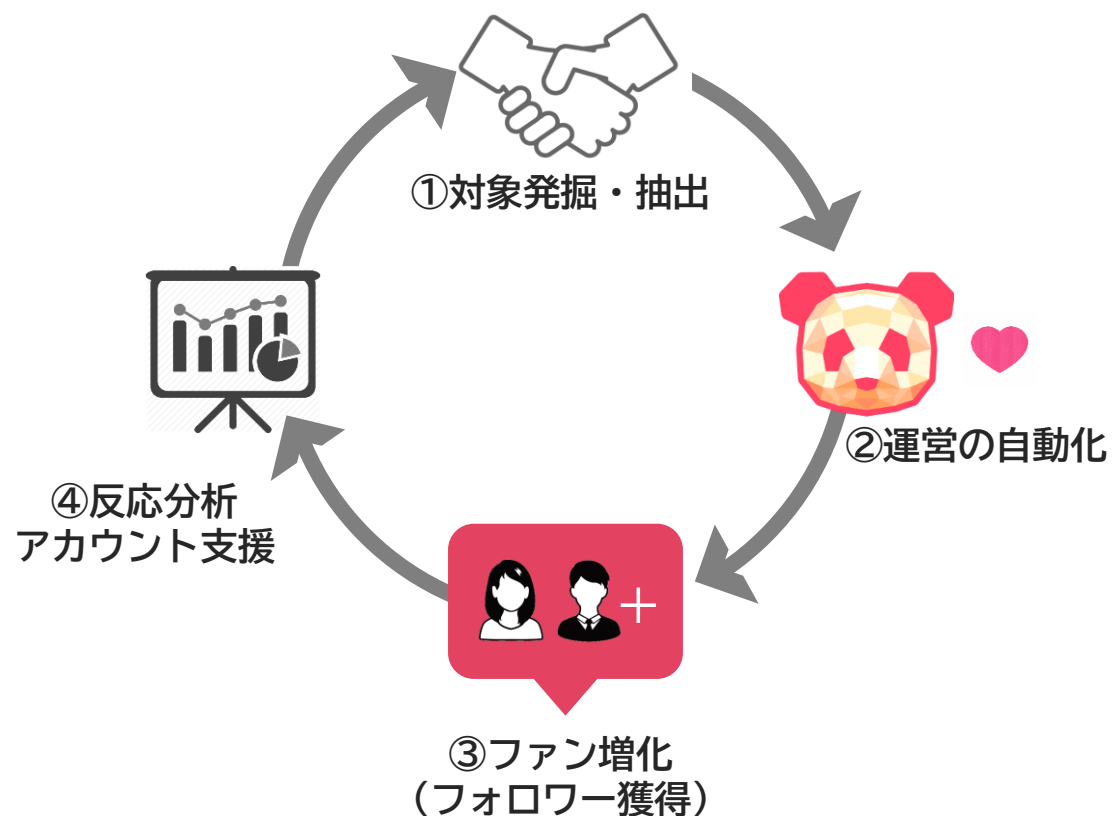
中小企業やスモールビジネスの  
ビジネスの成長を推進するための  
マーケティングや業務効率化を支援する  
様々なサービスを展開しています

# DIGITAL PANDA(デジタルパンダ)-1

累計2,000アカウントに導入実績があるインスタグラム運用自動化・活性化ツールです。  
忙しい事業主に代わりアカウントの運営を自動化することでビジネスの成長を支援します。

<https://digi-panda.com/>

月額16,480円の定額課金サービス





# DIGITAL PANDA(デジタルパンダ)-2

Recommend

## こんな方におすすめ

アカウントを開設したばかりで  
運用のコツが分からない…



新規のフォロワーを  
効率よく獲得したい…



普段の業務が忙しく、  
アカウントを運用する時間がない…



導入アカウント数

累計

2,000

アカウント以上



アカウント運営時間

月間平均

60

時間削減



フォロワー数

成長率

3.7

倍

※6か月利用後の平均

# 成長したい美容師とサロンオーナーに支持される教育プラットフォーム

## hairstudy

<https://hairstudy.jp/>

美容師に特化した技術習得動画が  
月額課金・見放題のサービス



収益向上

人財定着

POINT 1

成長に応える情報の多さ

提供動画数

350本

POINT 2

常に成長を目指す美容師が利用

サービス登録者

8,000人

POINT 3

トッププレイヤーとの繋がり

登録講師数

200人

POINT 4

情報を拡散するSNS運営



SNS登録者



22,000人

# 学びと成長を支援するhairstudyの多彩なコンテンツ

## コンテンツカテゴリ

カット	パーマ	カラー	ベーシック	アレンジ
サロンワーク※	サロン経営※	マーケティング※	※今後提供	

### 講義



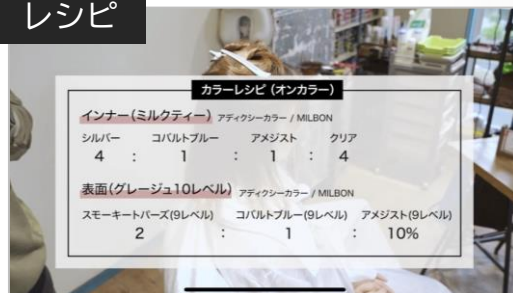
### 実技



### 比較



### レシピ



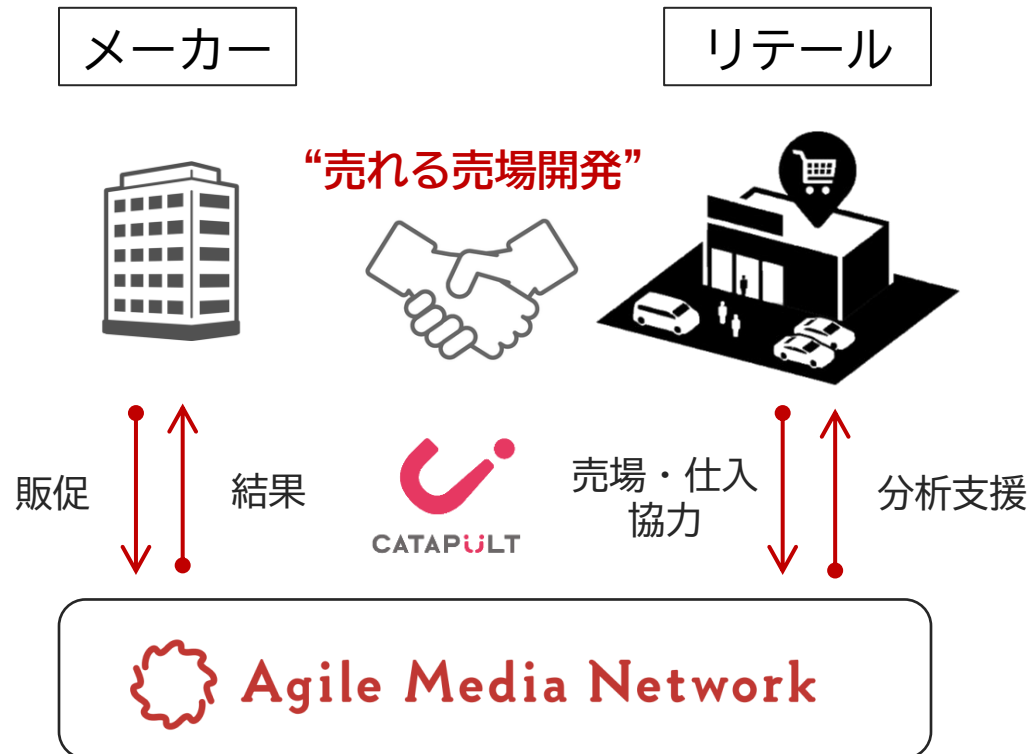
### ポイント紹介



### 店外撮影



# 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

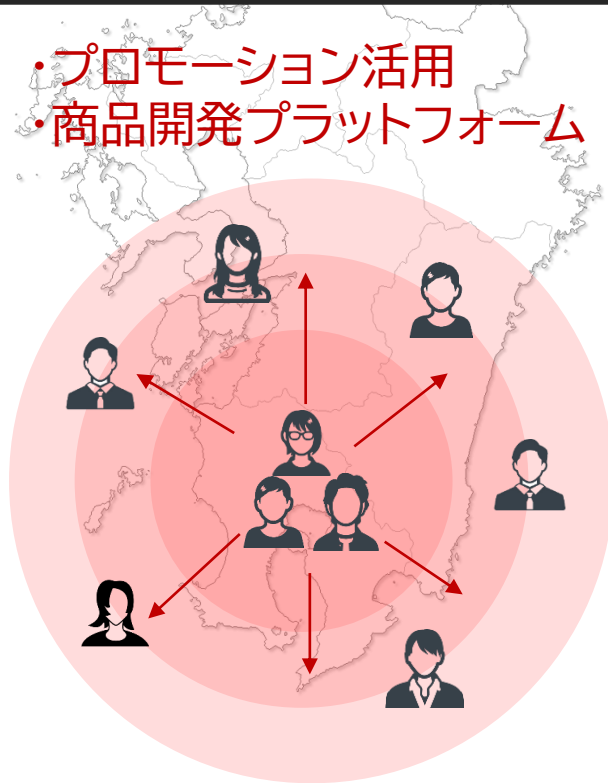
プラットフォームを提供



# 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

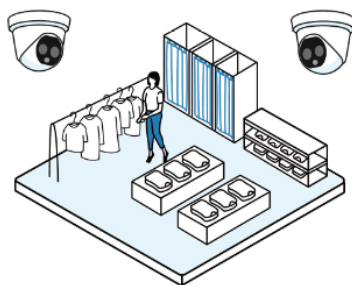
# 小売りにおけるAIカメラの活用イメージ



## 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

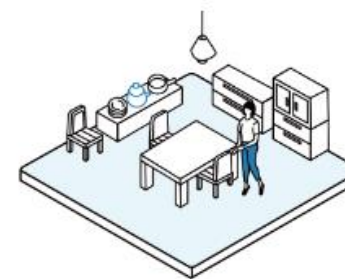
検証

## 店舗での活用イメージ



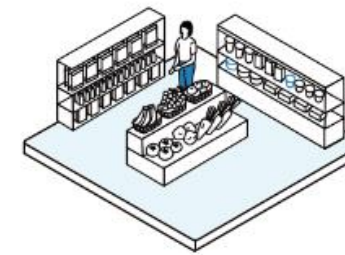
アパレル

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



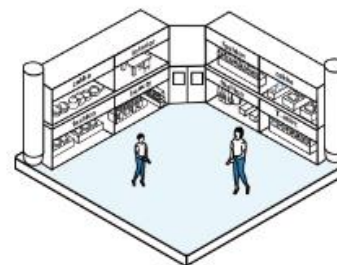
雑貨、インテリア

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



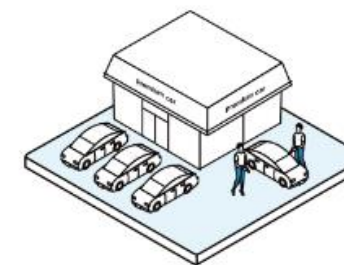
スーパー/コンビニ

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

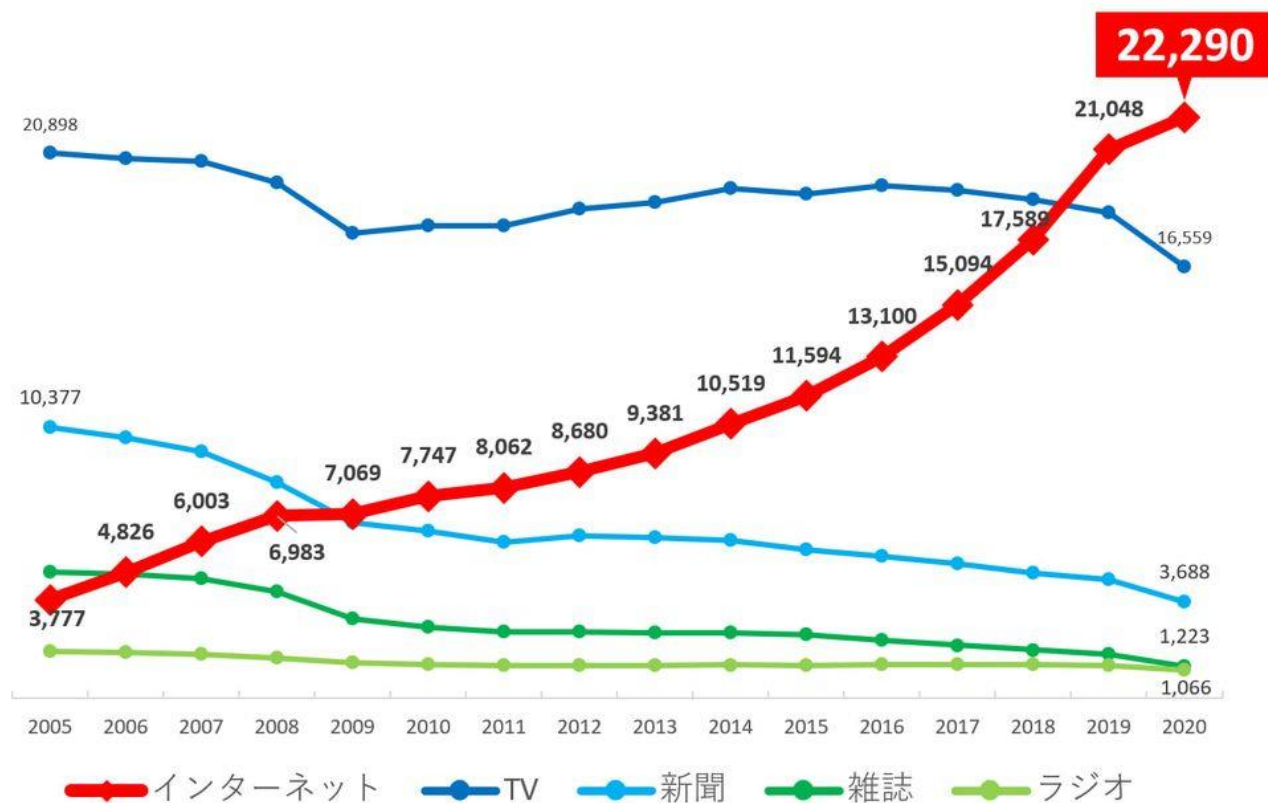


2

市場環境

# 市場規模

## 日本の媒体別広告費推移(億円)



当社の事業領域であるインターネットの広告市場は、2兆2,290億円と膨大かつ、増加の一途を辿っており当社の業容拡大に追い風である。

参照:電通「2020年 日本の広告費」  
グラフ作成:株式会社 売れるネット広告社

3

競争力の源泉

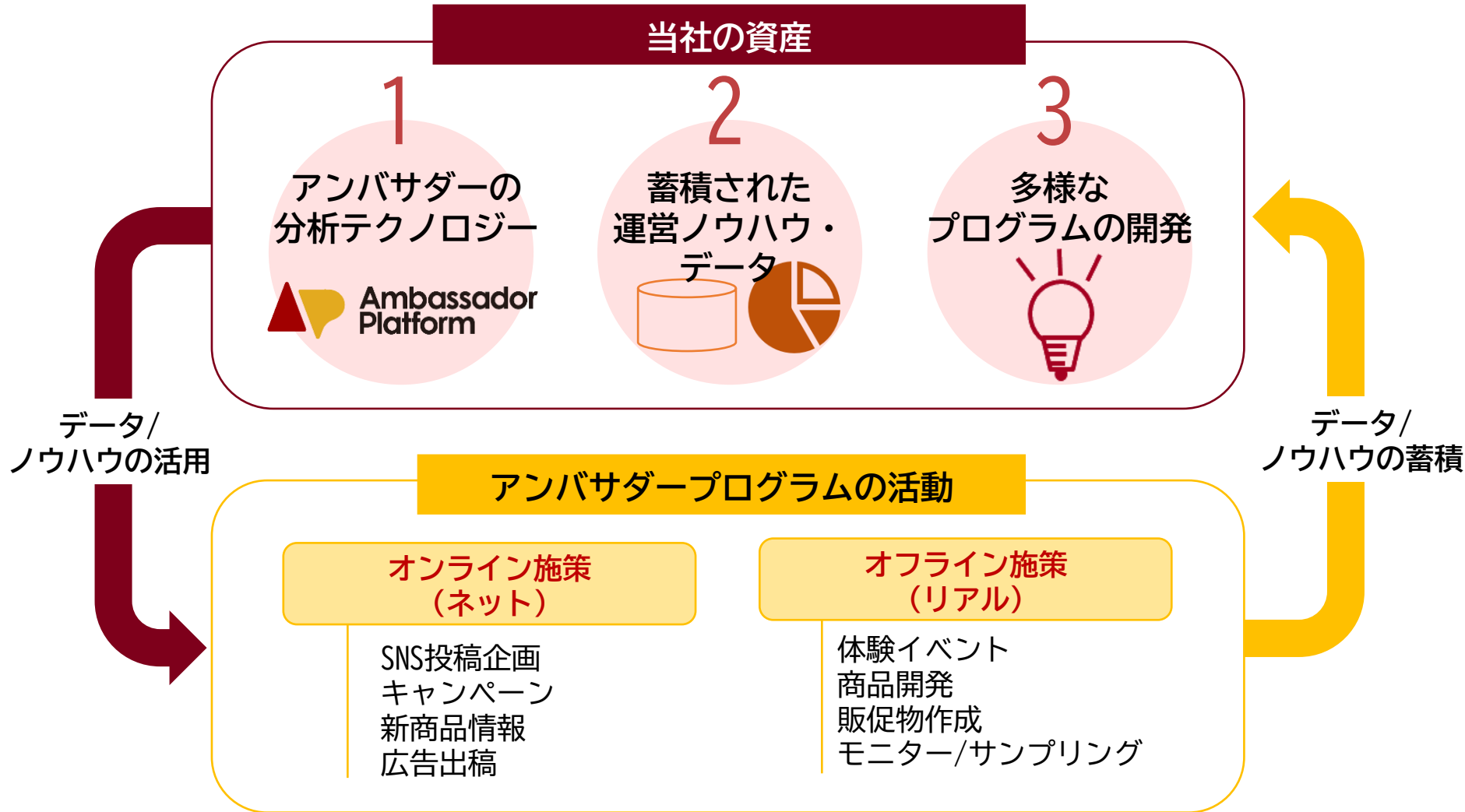
# アンバサダーマーケティング事業の独自性

## 独自性

デジタル+リアル  
施策まで  
ワンストップで提供

1人ひとりのSNSの  
クチコミ収集・分析  
テクノロジー

企業支援をフルサ  
ポートからツール提  
供まで柔軟に対応

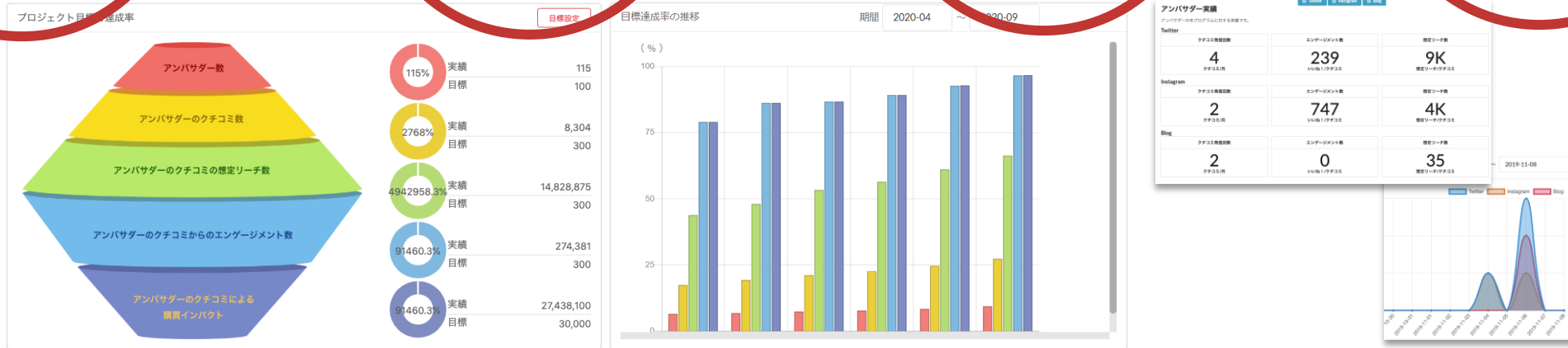
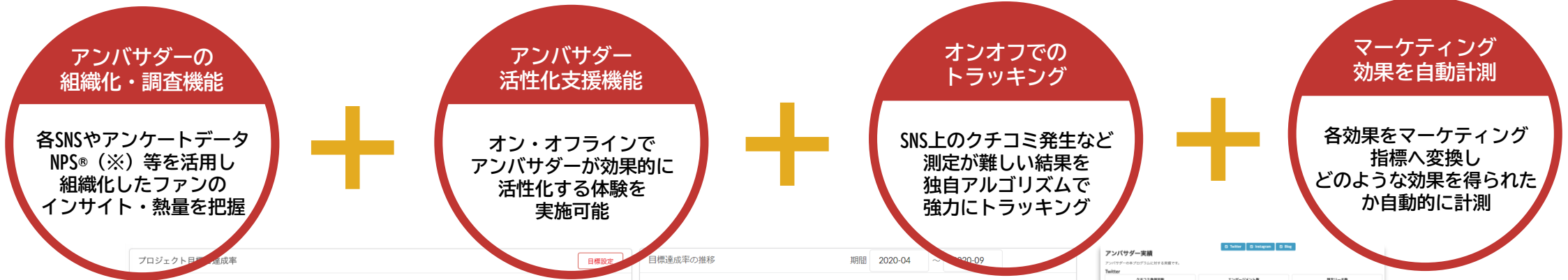


※上記のような独自性の高い事業体制により、当社は特定の競合他社を認識しておりません

# ファンコミュニティ運営を支える独自テクノロジー

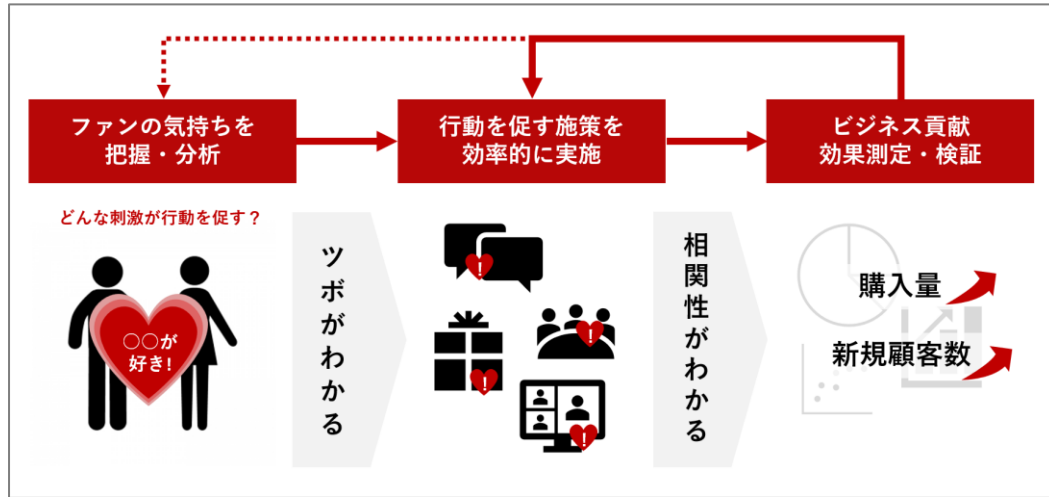


累計200ブランドに導入実績があり、『アンバサダープラットフォーム』は、ファンの組織化・把握/活性化/クチコミ効果測定までをワンストップで実現する唯一のツールです。

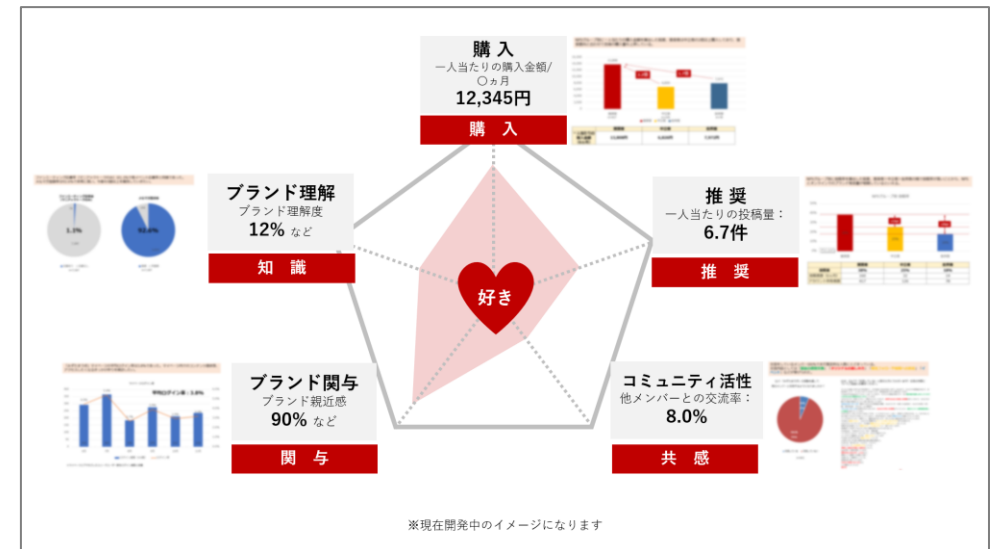
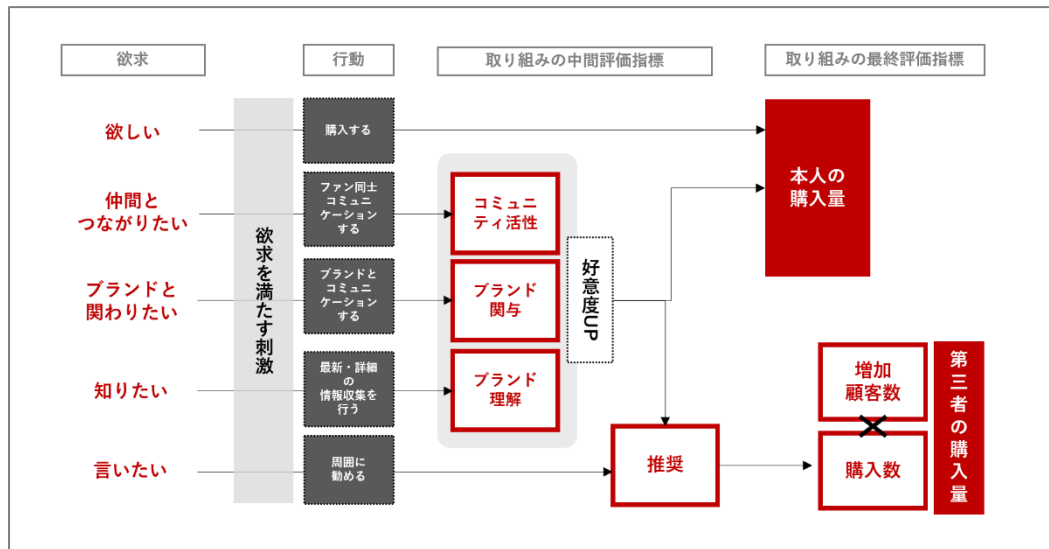


※NPS®はバイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標。アジャイルメディア・ネットワークはNPSの公式ライセンサーです。

# ファンコミュニティ運営を支える独自分析モデル



ファンの応援行動とビジネス貢献を可視化する分析モデル『アンバサダーアナリティクス』を提供し、成果に繋がる有効な打ち手の発見を支援しています。



# 特許取得技術及びPRISMの優位性

日本及び中国で特許を取得している動画合成テクノロジーを活用し、従来では実現ができなかった1人ひとりに最適化したコミュニケーションを実現することが可能です。

## 1人ひとりの “個客”に最適化



ユーザー特性に合わせたコミュニケーションと動画上でインタラクティブな体験提供が可能です。

## 自動化による 圧倒的なコスト効率



様々なデータから大量の動画を自動で合成・生成が可能です。

## あらゆる顧客接点で 再生・視聴が可能



MP4形式（PRISM独自）を採用し、SNSやメール、web、サイネージ上の動画も合成・配信が可能です。

## セキュアで自由度の 高い構築・運用



クラウド/貴社環境（オンプレミス）両方の構築に対応し、セキュアな運用が可能です。



4

事業計画

# 中長期的な事業戦略

## 1 アンバサダーマーケティング事業の拡張提供

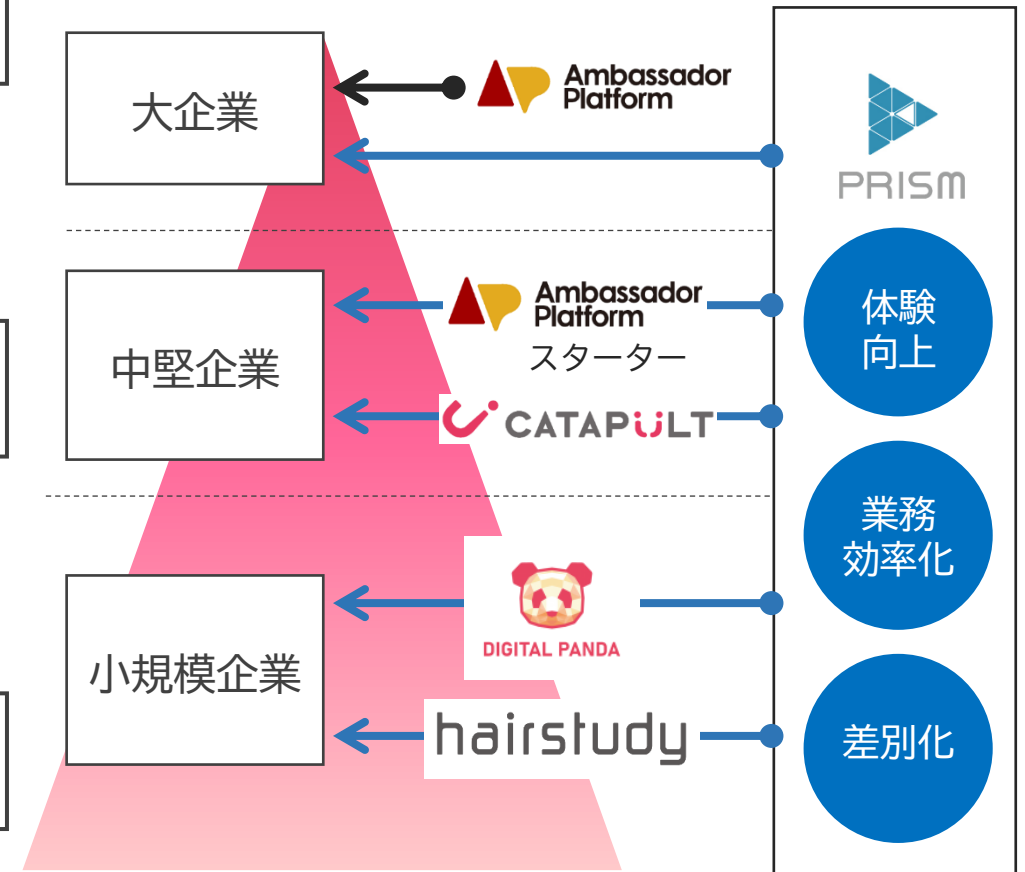
- ✓ 施策：大企業向けの商品に加え、ツール利用によるサービス展開  
(取組実績：当資料P34をご参照ください。)
- ✓ 目標：あらゆる企業のファンマーケティング基幹ツールへ

## 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  
(取組実績：流通小売向け情報共有ソリューション「VideRepo for リテールビジネス」の提供開始)
- ✓ 目標：動画DXのリーディングカンパニーへ

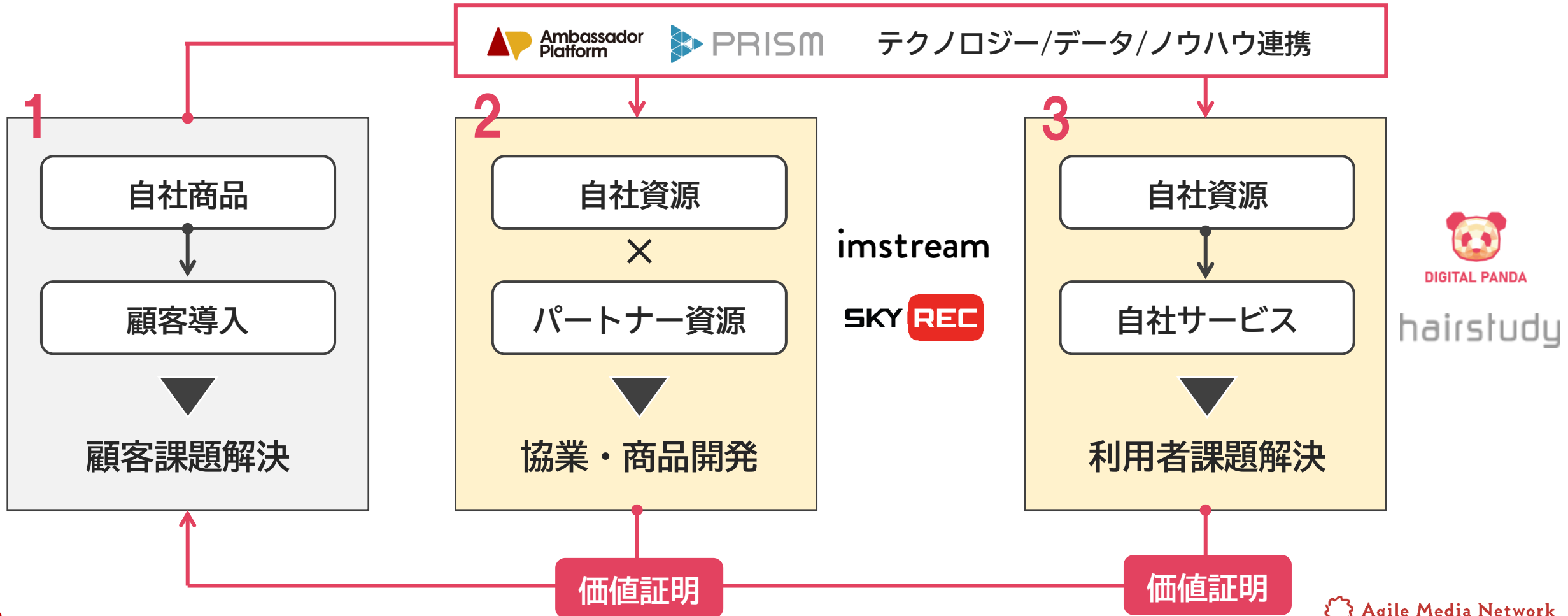
## 3 中小企業向けマーケティング独自支援

- ✓ 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  
(取組実績：インスタグラム運用支援「Digital Panda」、美容師向けプラットフォーム「hairstudy」の提供開始)
- ✓ 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



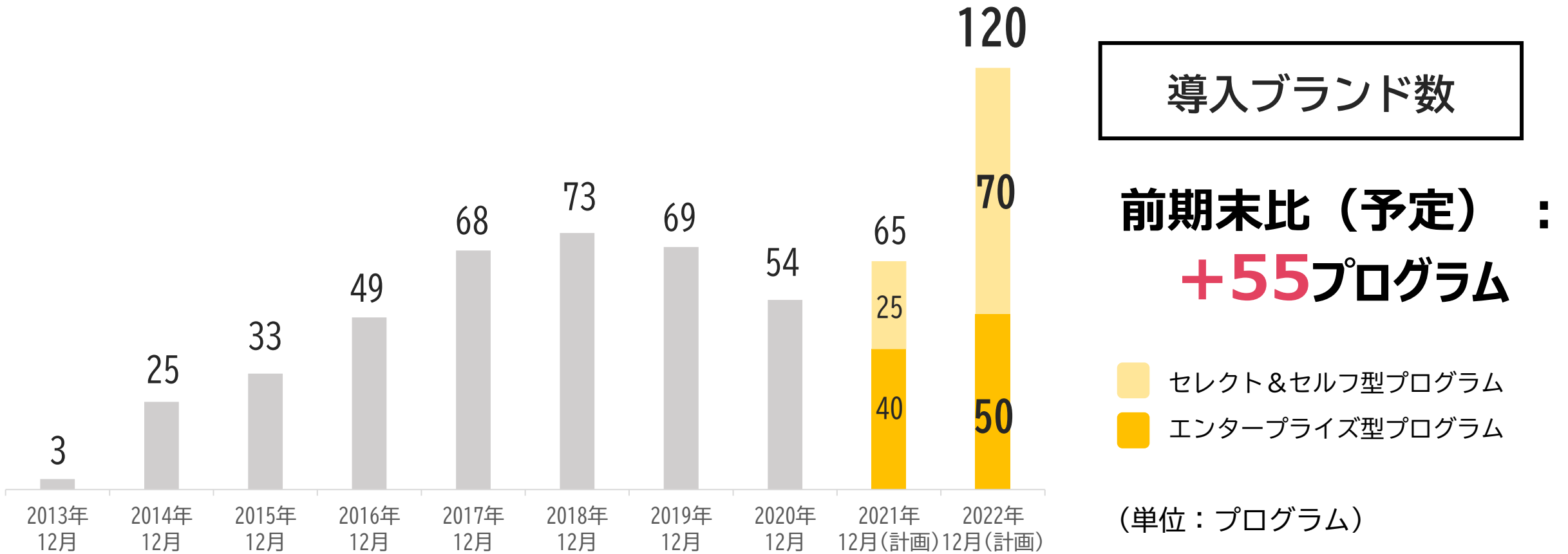
# グループ資源を活用した独自展開

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実現。



# アンバサダープログラム導入数推移（進捗状況）

今期のアンバサダープログラム導入数は**65件（前期末比+20%）**を達成見込み。  
次年度は**導入プログラム数を120件**を目標。



※当社は、業績に与える影響が大きいアンバサダープログラム導入ブランド数を重要なKPIとして設定しています。

※2020年12月のアンバサダープログラム導入数の減少は、新型コロナウイルス感染拡大によるイベント中止の影響が主な要因です。

※上記の導入数の進捗は、四半期ごとに開示予定の「決算説明（補足）資料」をご参照ください。

# アンバサダープログラム導入数増加への取り組み

2021年  
12月期

共 通

顧客との接点を広げる「アンバサダーサミット2021 Spring - ONLINE」を開催

エンター  
プライズ

ファンの応援行動と経済貢献を分析する「アンバサダーアナリティクス」提供開始

セレクト  
&セルフ

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

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

2022年  
12月期  
(予定)

共 通

ファンマーケティングがより重要視される業種の企業との業務提携 (P37)  
→アンバサダープログラムの導入促進

アンバサダープログラムのサービス価値向上 (P37)  
→システム開発・機能強化

顧客との接点を広げ関係を強化  
→自社セミナーの定期的な開催

# 資金調達の目的

## 目的

1

ファンマーケティング領域・PRISM動画事業を中心とした事業成長を通じ、当社グループ企業価値及び株主価値を向上させる

2

エクイティファイナンスを通じて自己資本を強化し、債務超過の解消並びに財務健全性を向上させる

## 資金使途

事業  
成長・拡大

①システム開発投資：50百万円

②資本業務提携及びM&A投資：57百万円

財務  
健全化

③運転資金：80百万円

調達額  
187百万円

## 調達方法

第三者割当による新株式の発行

# 資金調達概要

募集の方法	第三者割当増資
割当予定先	GX PARTNERS CO., LIMITED
発行決議日	2021年12月14日
割当日／払込期日	2021年12月30日（予定）
新規発行株式数	500,000株
発行価格	407円／株 <sup>※1</sup>
払込総額	203,500,000円 <sup>※2</sup>
手取金の額	187,900,000円 <sup>※3</sup>

※1. 発行価格は、発行決議日の前日終値に7%のディスカウント率を加味した金額となります。

※2. 払込総額は、新規発行株式数に発行価格を乗じた金額となります。

※3. 手取金の額は、払込総額から資金調達に関する諸費用を控除した金額となります。



# 資金使途：「事業成長・拡大」概要

## システム開発投資

アンバサダーマーケティング事業の基幹システムで需要の高い新機能の追加によるユーザーの利便性向上、ならびに子会社である株式会社クリエ・ジャパンの動画事業「PRISM」の機能強化、同じく子会社である株式会社HAIRSTUDYの美容師/美容室向けのオンライン動画教育プラットフォーム「hairstudy」のリニューアルを通じた価値向上を図ります。

50百万円

## 資本業務提携及びM&A投資

顧客企業のファンマーケティングを活性化させる当社のファンクラブ運営のシステム及びユーザー一人ひとりに個別最適化された動画生成の特許テクノロジーの活用により、消費者の価値観が多様化し、ファンマーケティングがより重要視される事業分野であるエンターテインメント、インフルエンサープロモーション、旅行の領域において資本業務提携やサービスの取得を検討してまいります。

57百万円

4

リスク情報

# 認識するリスク及び対応策

当社グループが認識する主要なリスクに対して、適切なリスク対応策を講じ、リスク軽減を図ってまいります。

項目	主要なリスク	リスクへの対応策	顕在化の可能性
ステルスマーケティング	クチコミサイトでのいわゆるやらせ問題及びステルスマーケティング問題が表面化し、広告主の不安が高まった場合はソーシャルメディアを利用した広告拡大に影響を及ぼします。	ステルスマーケティング対策ガイドラインを作成し、企業から何らかの便宜を受けた場合にはその内容が伝わるように、事業及び継続的な周知・確認・事後対応を行っております。	低
個人情報管理によるリスク	アンバサダー等の個人情報を取得しており、何らかの理由により個人情報が漏えいした場合には、損害賠償や信用力に影響を及ぼします。	外部からの不正アクセスや内部からの情報を漏えいを防ぐため、「個人情報保護規程」の制定、セキュリティ環境の強化、従業員に対する個人情報取扱に対する教育等を行っております。	低
システム障害のリスク	サイトアクセスの急増等の一時的な過負荷や電力供給停止、当社グループのソフトウェアの不具合、不正な手段による当社コンピュータへの侵入等によりコンピュータシステムがダウンした場合に、当社グループの事業活動に支障を生じる可能性があります。	システムの安定的な稼働を図るために定期的なバックアップ・稼働状況の監視等により、システムトラブルの事前防止または回避に努めています。	低

※現時点でリスクが顕在化する時期は未定です。実際にリスクが顕在化し、経営に多大な影響が出ると見込まれる場合は、速やかにその内容を更新いたします。

5

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

# 注意事項

- ① 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、また具体的な達成時期は未定となっております。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。
- ② 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。
- ③ 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。
- ④ 本資料のアップデートは、本決算後の2月頃に開示を予定しております。また、当社の事業計画に重要な変更が生じた場合は、速やかに開示いたします。

## 【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

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