



2020年2月10日

会 社 名 アジャイルメディア・ネットワーク株式会社  
代表者名 代表取締役社長 上田 怜史  
(コード番号 6573 マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役副社長 石 動 力  
(TEL 03-6435-7130 (代表))

### 〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### ○ 開催状況

開催日時 2020年2月7日 16:30 ～ 17:30

開催方法 対面による実開催

開催場所 東京都中央区日本橋一丁目17番10号  
新光ビルディング日本橋 1号館 日本投資環境研究所 9階ホール

説明会資料名 2019年12月期 決算説明資料

#### 【添付資料】

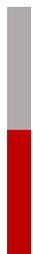
投資説明会において使用した資料



# 2019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

1



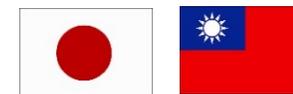
# 当社事業概略

# 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



## テストマーケティングプラットフォーム: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や分析が可能なサービス



## 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: One to One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の自動生成が可能

※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)

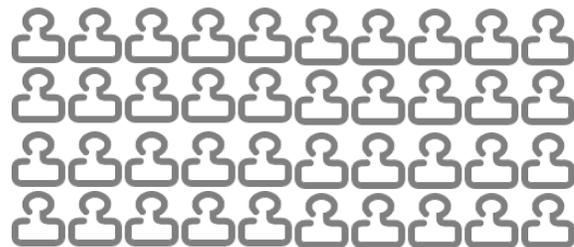
好きな企業/ブランドと積極的に関わり身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファン

マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



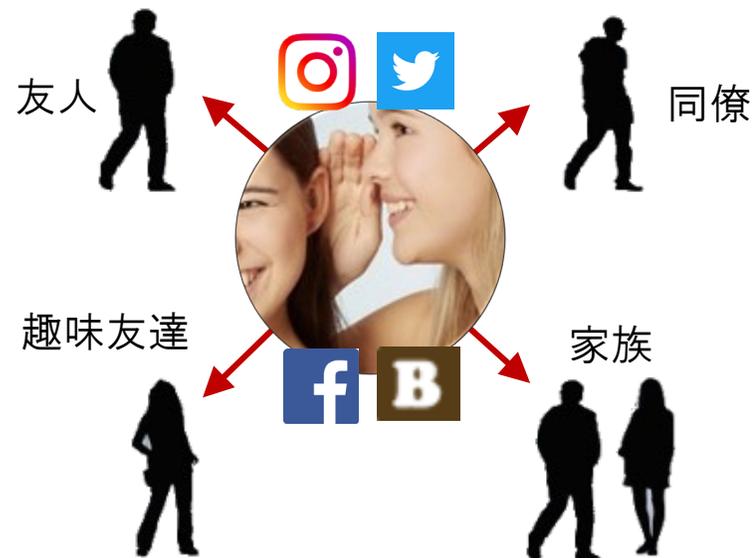
視聴者/読者/ファン



※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

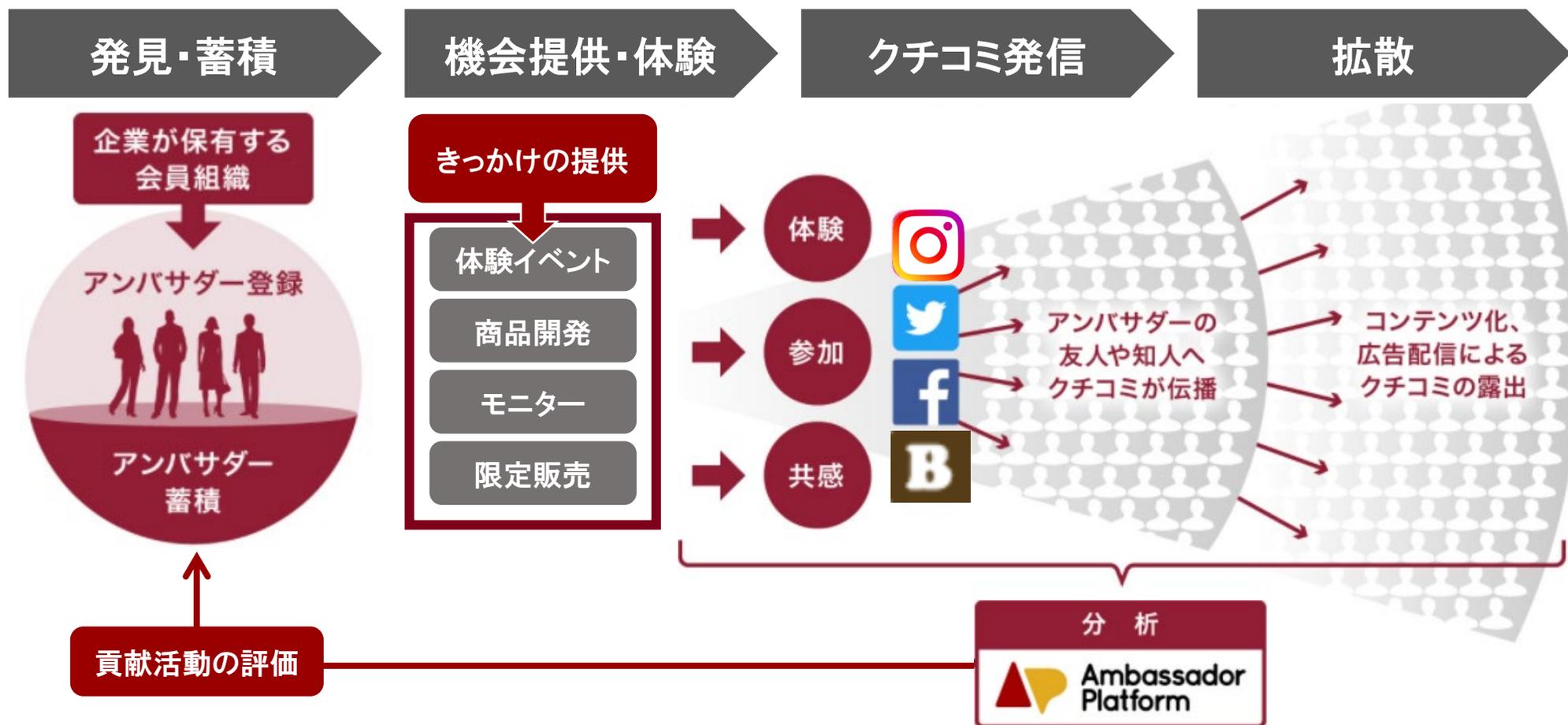


限定販売



# 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

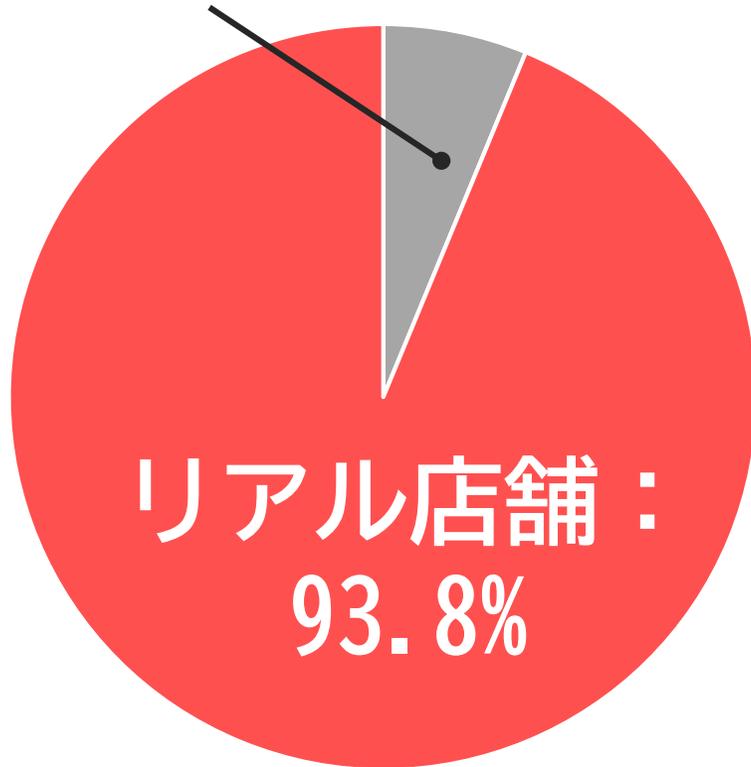


テストマーケティングプラットフォーム  
『CATAPULT（カタパルト）』



## 国内：物販におけるECとリテール(リアル店舗)における購入割合

EC : 6.2%



ECは伸びているが日本においては  
圧倒的にリアル店舗で商品は購入されている。



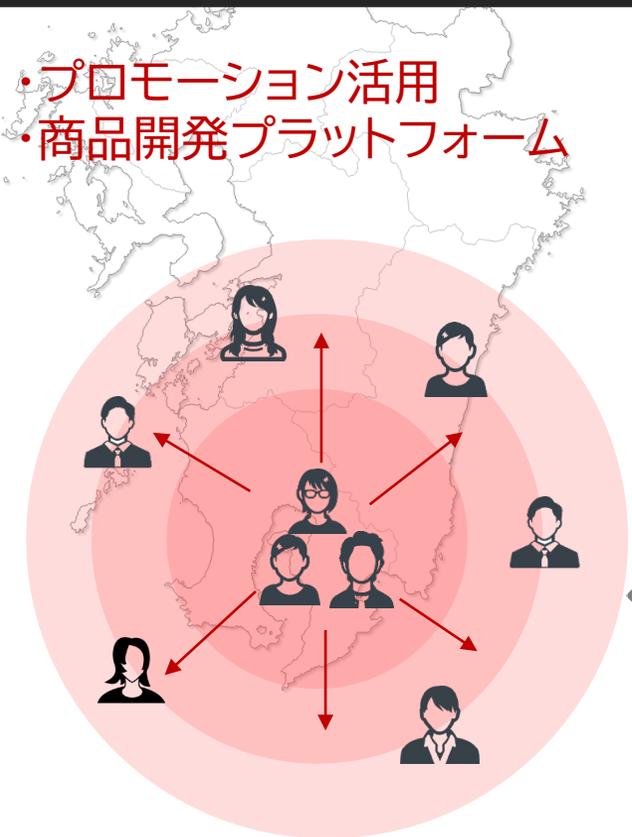
“伝わらない時代”において  
リアル顧客接点の体験価値が重要に

# 流通小売と連携したテスト販売プラットフォーム提供(準備中)

約400店舗のファミリーマート店舗を活用したテスト販売と分析のサービスを提供。

## 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

# 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

クチコミ情報のコンテンツ化



- ・使用感
- ・満足
- ・howto

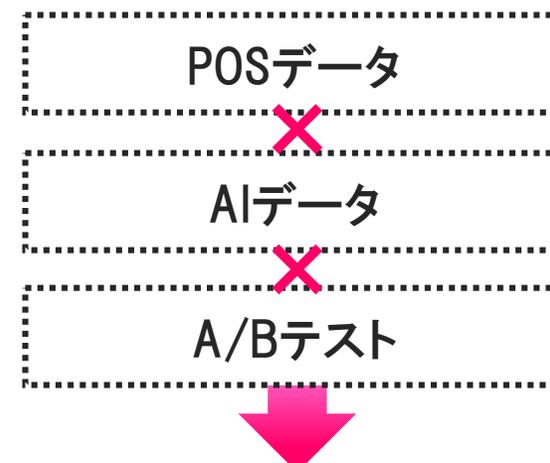
店頭テスト販売

グループ化して比較分析



レポートニング  
→営業活動

得られた情報の活用



- 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

パーソナライズド動画生成ソリューション  
『PRISM（プリズム）』



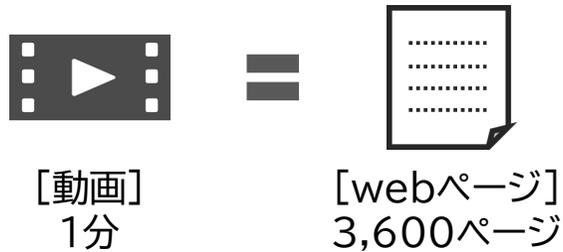
# 動画普及の背景と『PRISM動画』活用シーン

## 動画普及の背景

要因①

情報量

圧倒的な「分かりやすさ」



要因②

通信環境

圧倒的な「スピード」



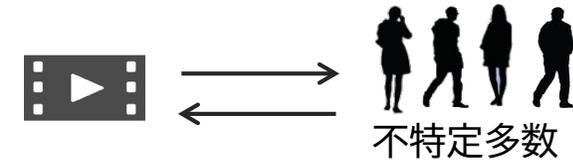
※2時間の動画ダウンロード時間

## PRISM動画の活用シーン

今まで

1本の動画を大勢に見てもらう

課題①: コストが高く失敗も多い  
課題②: 認知目的以外の活用が難しい



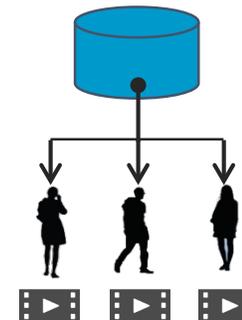
“人”への最適化が可能



『PRISM動画』

一人ひとりに最適化した動画を生成・配信

顧客データ



対外活用

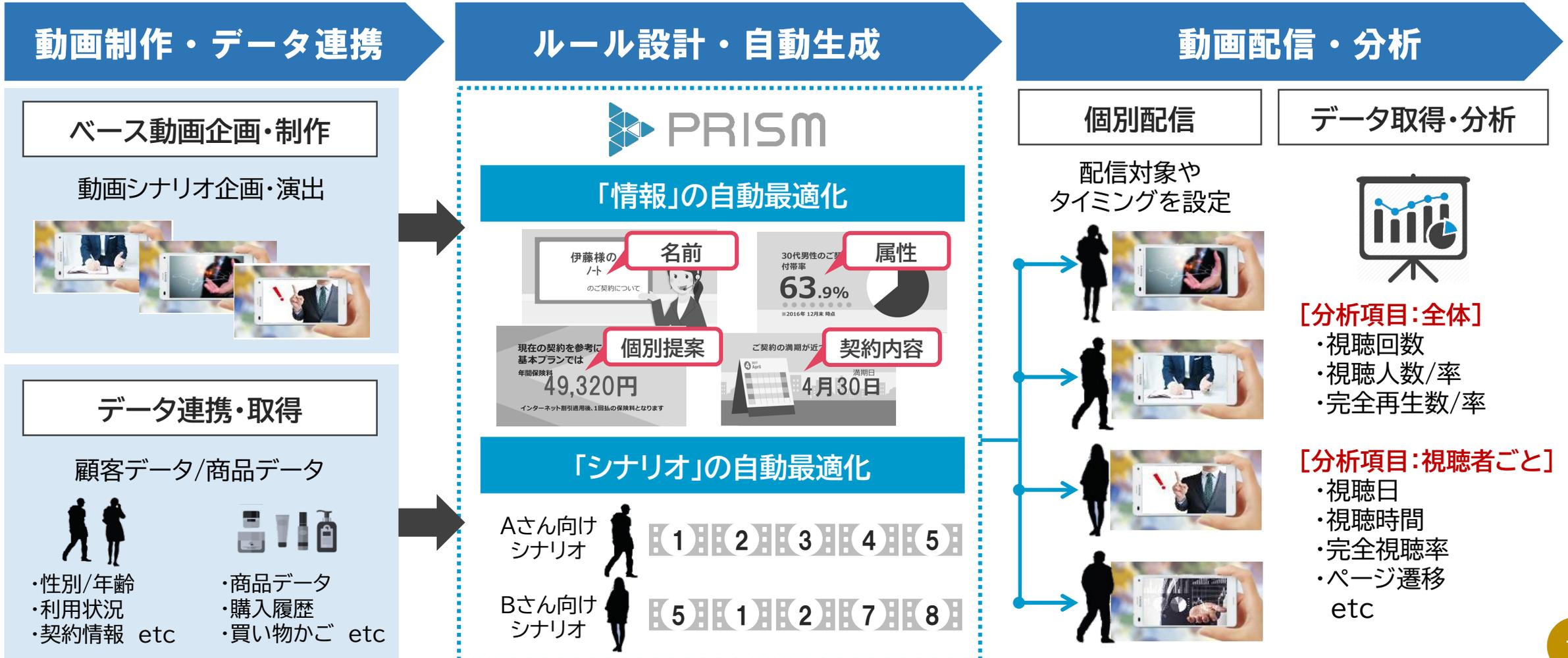
- ・来店・売上向上
- ・理解/満足度向上

社内活用

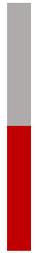
- ・コスト削減
- ・業務効率化

# パーソナライズド動画生成エンジン『PRISM(プリズム)』

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ソリューション。 ※日本特許取得済、国際特許出願中



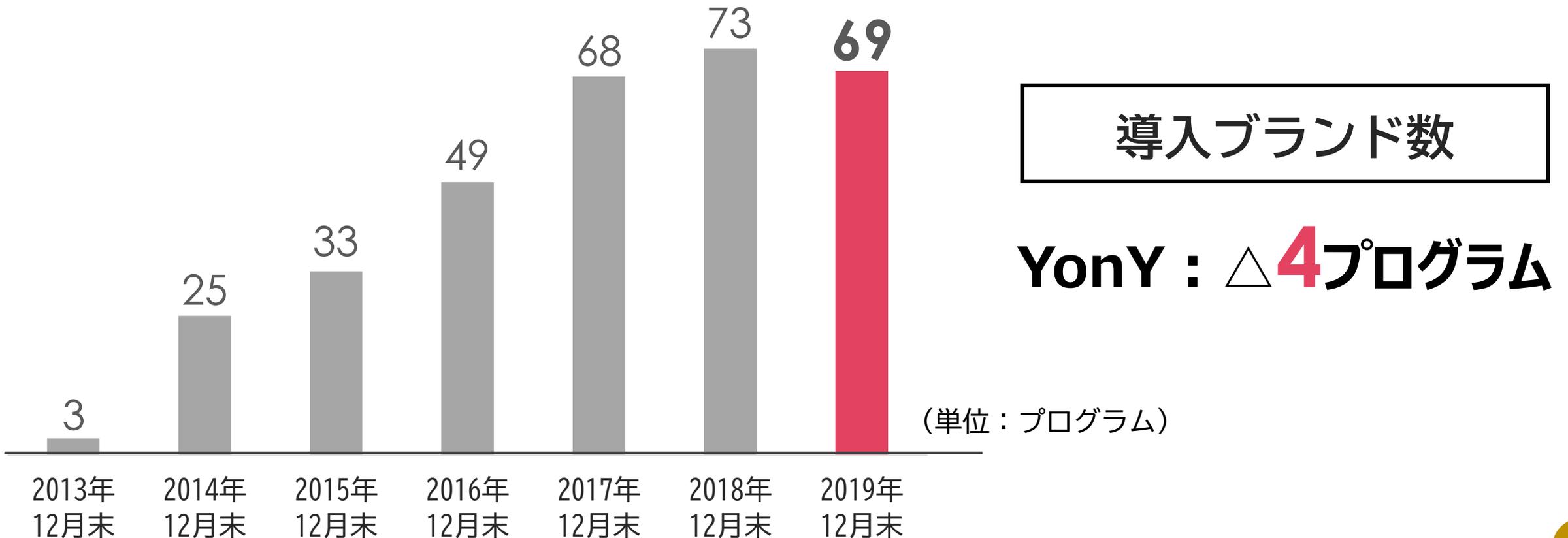
2



## 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)

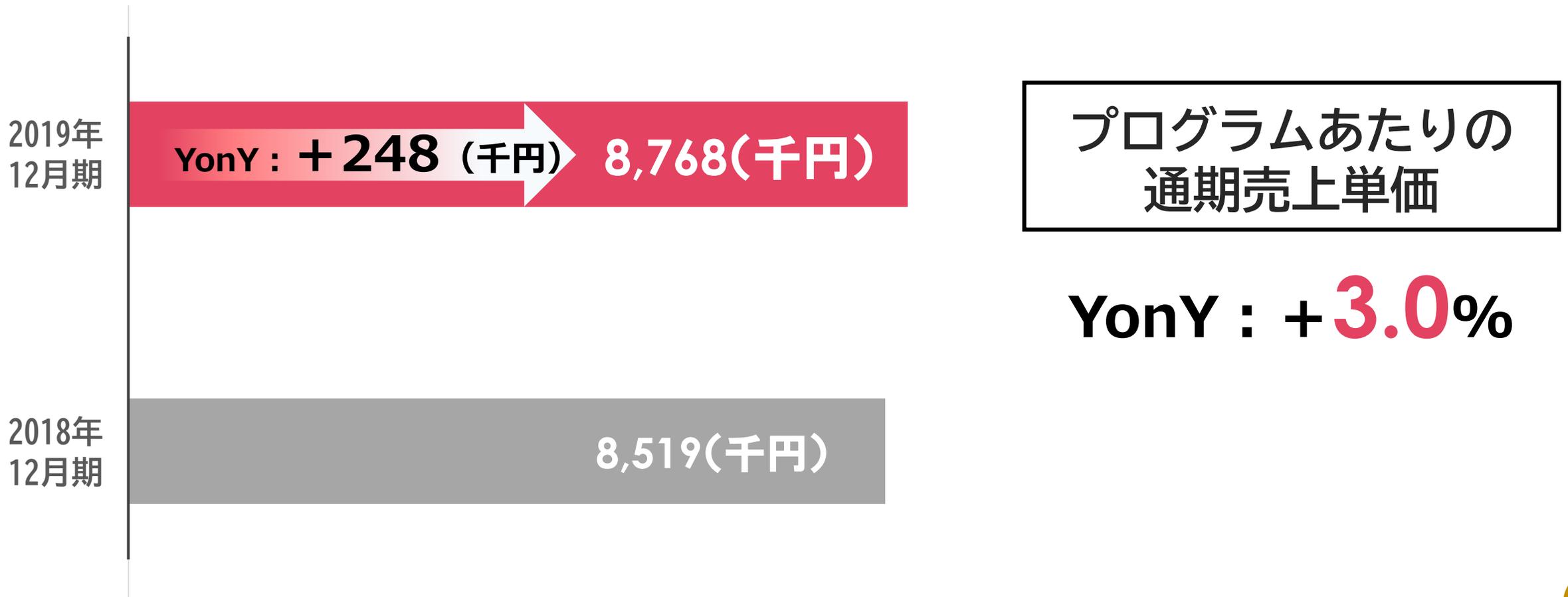
プログラム単価向上を目指しつつ受注活動を精査、  
プログラム導入ブランド数は69プログラム（前期末比△4件）。



## トピック②: 契約中のプログラム1件あたりの売上単価

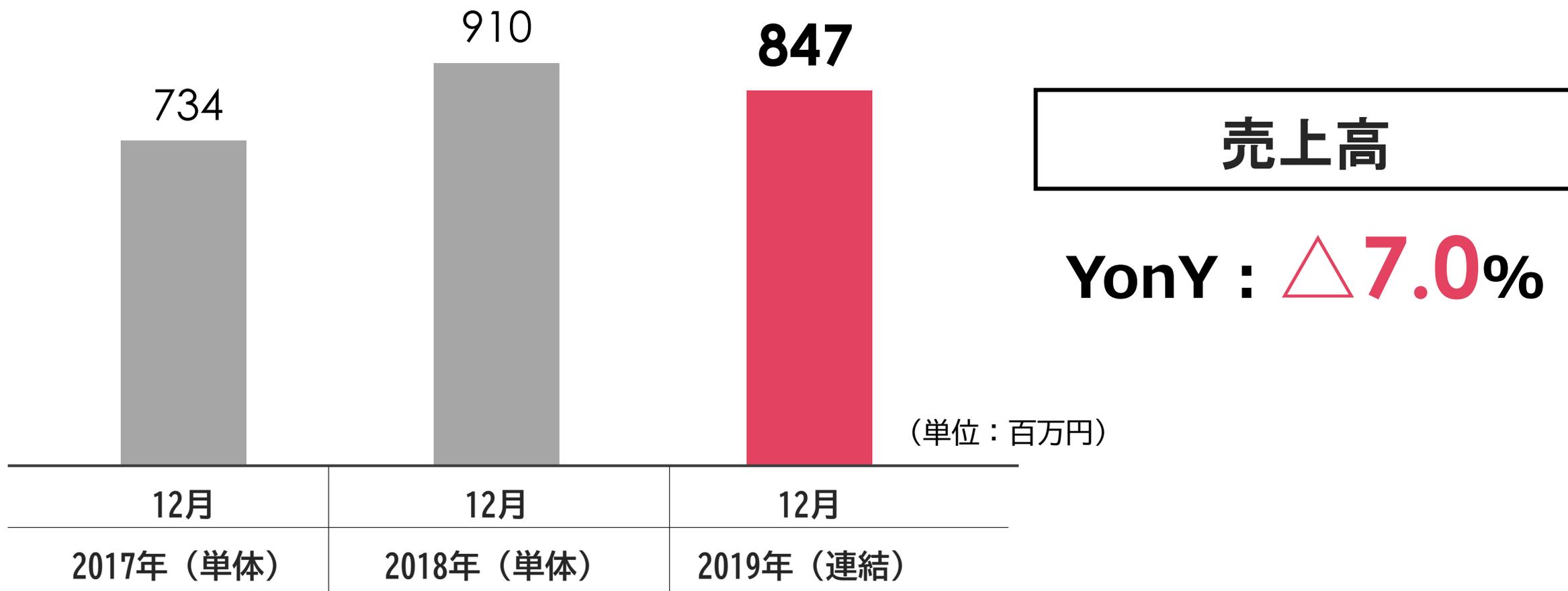
プログラム受注金額の大型化を推進中。

プログラム売上単価は+248（千円）、前年同期比で+3.0%と増加。



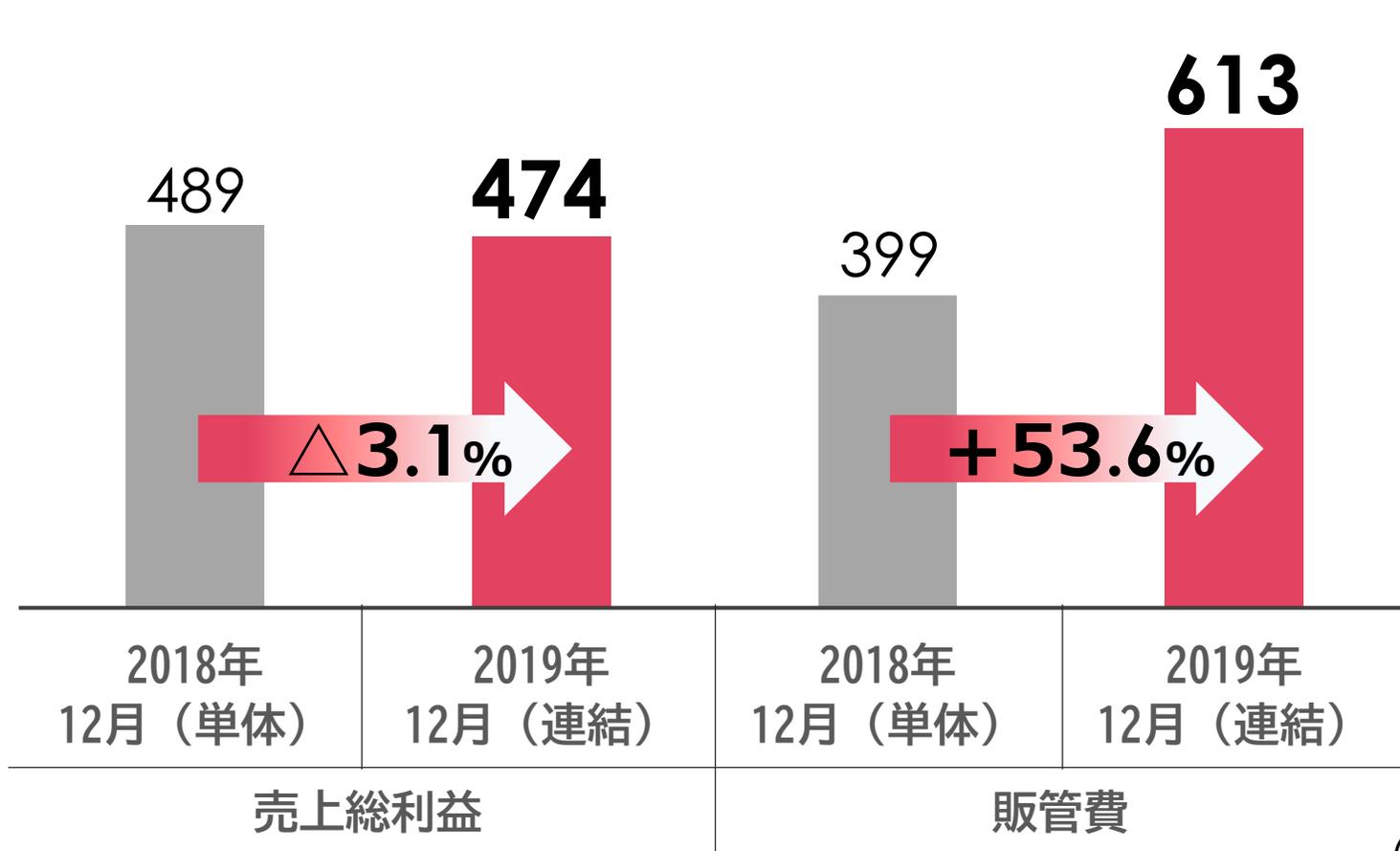
## 売上高 実績

アンバサダープログラム減少及び事業領域拡大のために人員を振り向けたため  
売上高は847百万円（前年同期比△63百万円）と減少。



# 売上総利益/販管費 実績

売上減少に対して売上総利益は14百万円と微減。  
事業領域拡大のため戦略的な投資を行い販管費が214百万円増加。



売上総利益

YonY : △14百万円

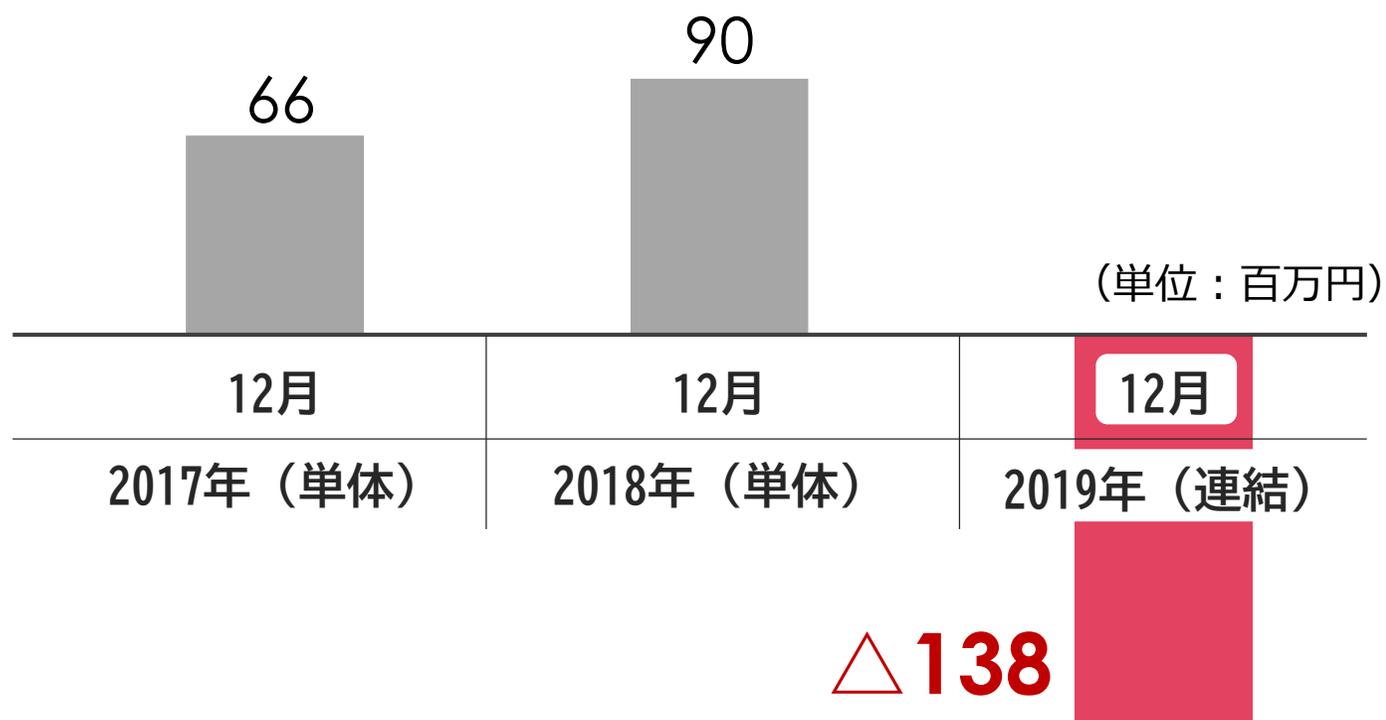
販管費

YonY : +214百万円

(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**138百万円**（前年同期は営業利益**90百万円**）を計上。



営業損失

通期：**138**百万円

# 業績要因分析

1

基幹システム「アンバサダープラットフォーム」システム刷新の遅れ

→システム移行時のトラブルにより営業・運用への影響が長引く（現在は稼働中）

2

アンバサダープログラムの受注単価向上施策の効果不十分

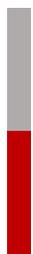
→施策による解約が発生するも交渉一巡。今後は機能追加と共に単価向上を推進

3

カタパルト事業、PRISM事業への投資増加

→新たな事業の柱を創るため同事業への人員・開発・マーケティング投資を継続

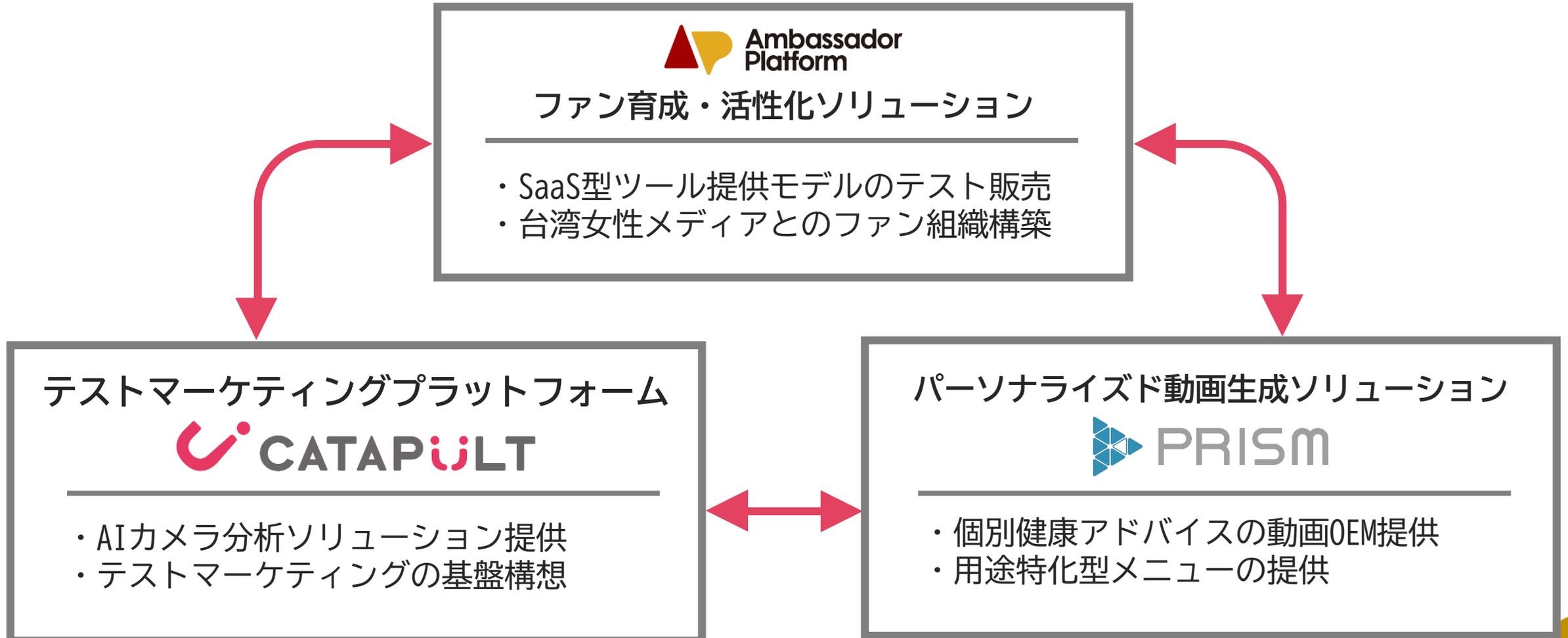
# 3



## 今後の展開

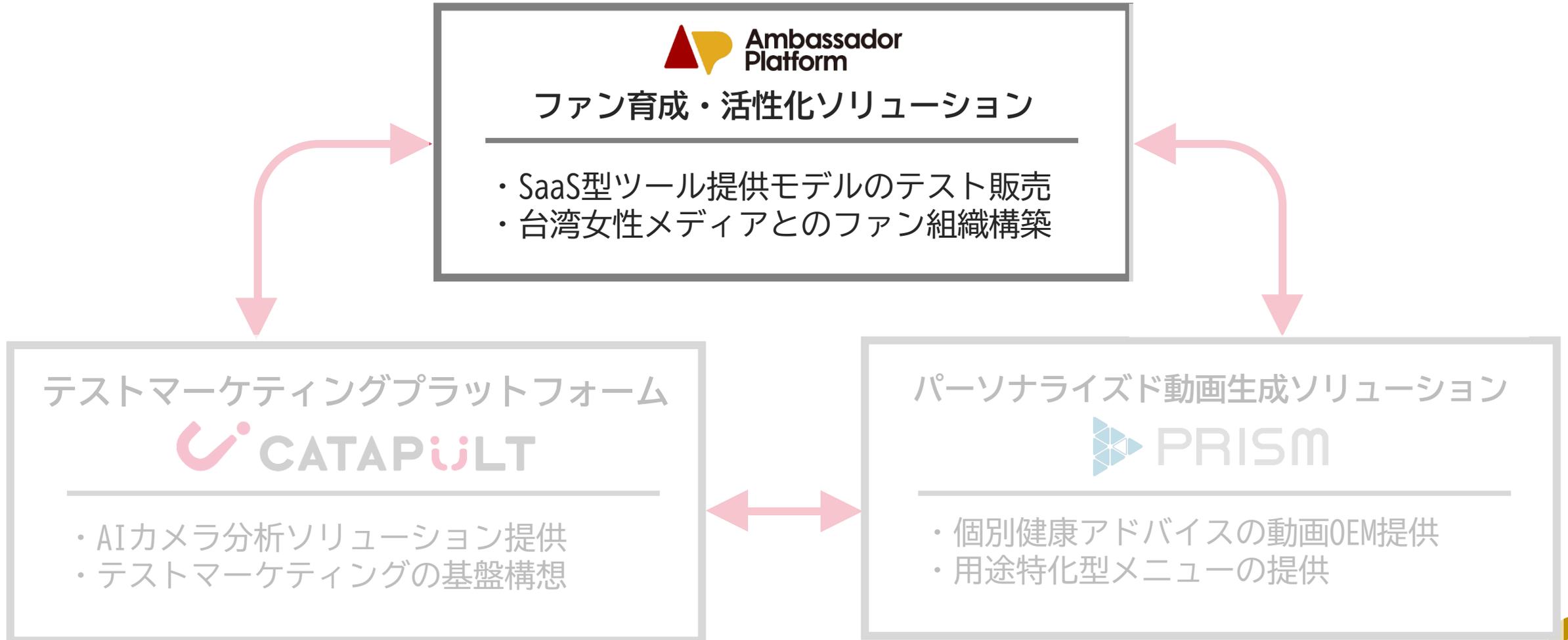
# 成長戦略

当社が保有するテクノロジーと運営ノウハウを軸に関連事業を展開。



# 成長戦略

当社が保有するテクノロジーと運営ノウハウを軸に関連事業を展開。



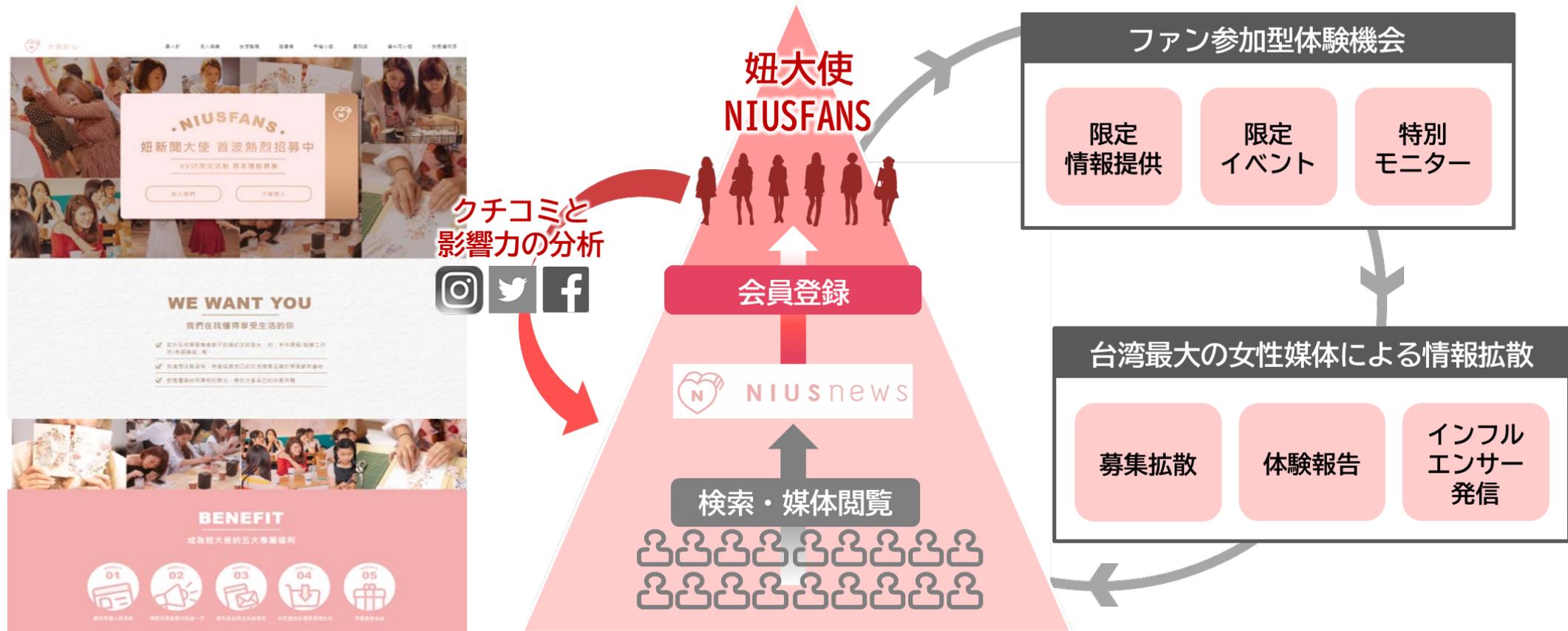
# SaaS型ツール提供のテスト販売実施

現状提供するフルサービスである「カスタムモデル」に加え、  
 ツール販売を中心とした「SaaS（サース）モデル」のテスト提供を開始。



# 台湾女性メディアと連携し独自ファン組織を構築開始

台湾現地並びにインバウンド対策のプロモーションサービスを提供。



[リリース]台湾最大級の女性ニュースサイト「niusnews」と共同で台湾女性のファン組織『NIUSFANS』を立ち上げ  
<https://agilemedia.jp/pr/release191213.html>

# 成長戦略

当社が保有するテクノロジーと運営ノウハウを軸に関連事業を展開。



# 小売店舗に特化したAIカメラ分析ソリューションの提供



台湾SkyREC社と業務提携しAIカメラ分析ソリューションの提供を開始。  
 加えて当社独自ソリューションを共同で開発を推進。

AIカメラを活用して顧客行動を分析

多彩な分析項目と把握が容易なダッシュボード

## 購買率

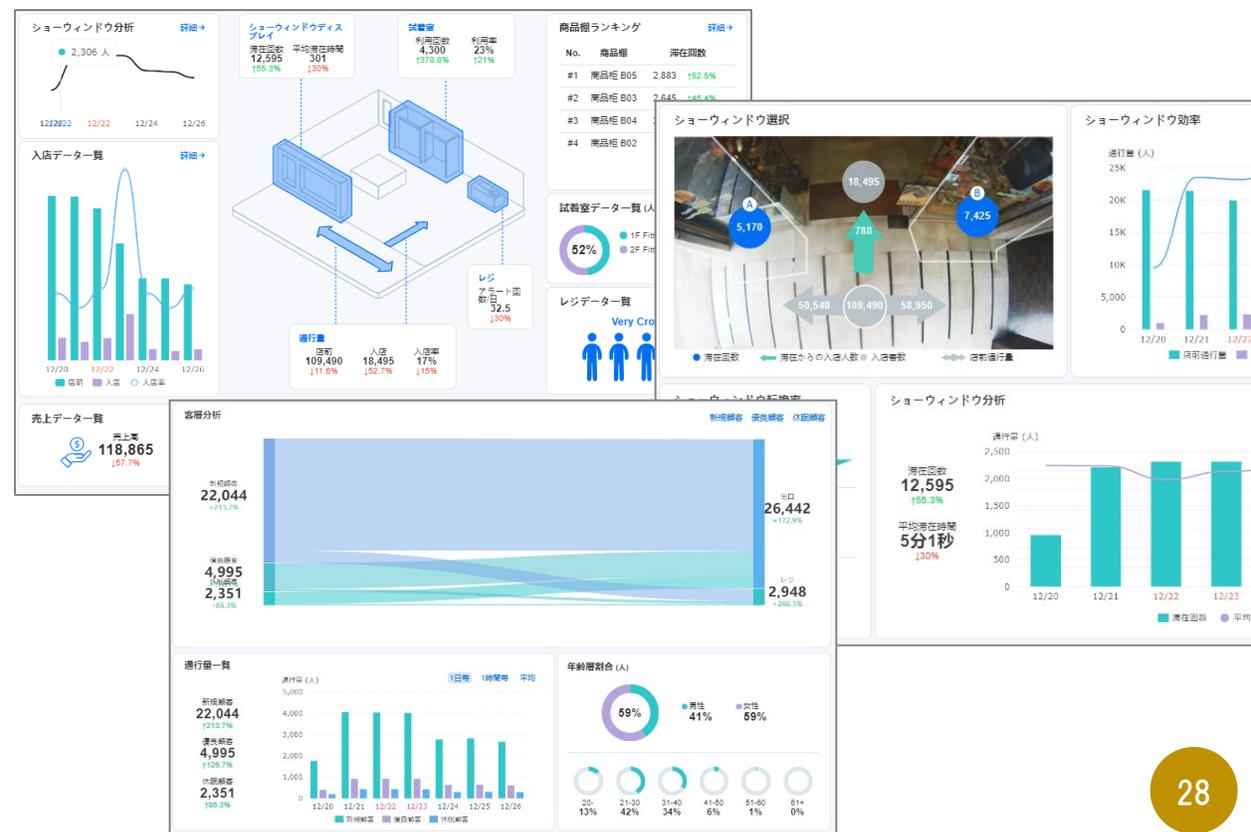
POSデータ連携  
 CRM分析  
 購買客層分析

## 入店率

ショーウィンドウ効果  
 店前通行量分析  
 入店客数分析  
 店前通行客層分析

## 関心度

顧客動線分析  
 商品棚分析  
 試着室分析



# 「CATAPULT」はテストマーケティングを推進するプラットフォームへ

店舗接点を通じた「テスト販売」や「マーケティング分析」が可能な基盤提供。

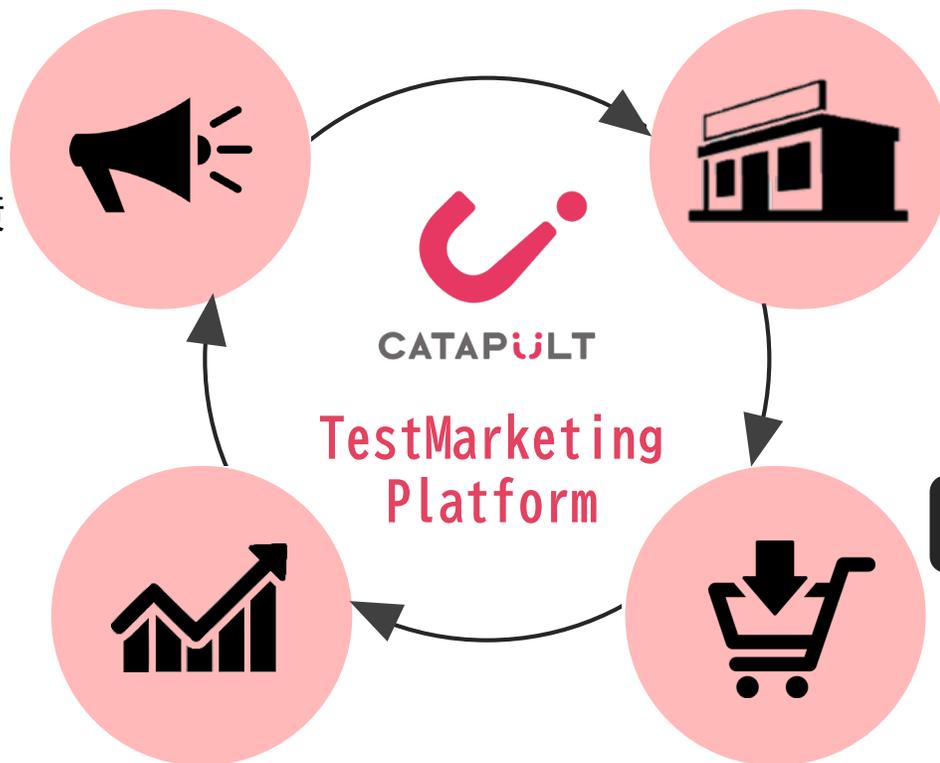
## 4 プロモーション

- ・ポップアップストア
- ・体験イベント/モニター
- ・イン/アウトバウンド施策



## 3 分析・データ共有

- ・POSデータ連携
- ・AIカメラ分析
- ・VDM分析



## 1 流通小売連携

- ・独自テスト販売スペース
- ・独自ファン組織
- ・海外販路開拓



## 2 売場コミュニケーション

- ・独自什器による訴求
- ・クチコミデータ活用
- ・動画活用



# 成長戦略

当社が保有するテクノロジーと運営ノウハウを軸に関連事業を展開。



# 個人に最適化した健康アドバイス動画のOEM提供

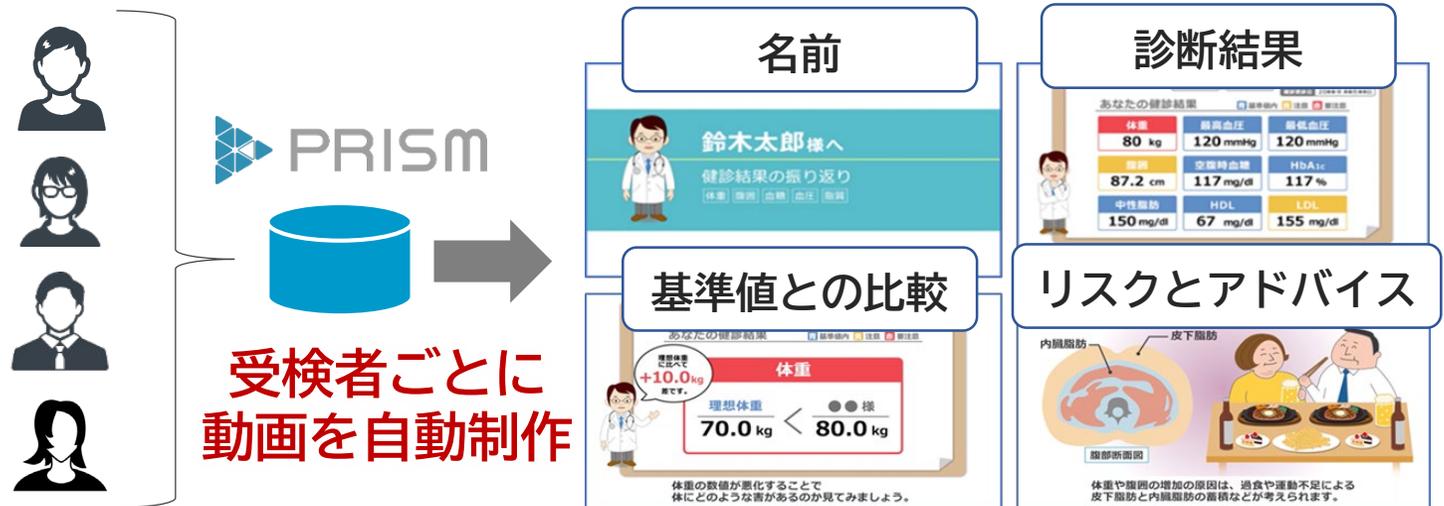
ヘルスケア領域における動画サービスとして提供を開始。

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実施



目的：再検査促進/健康経営推進/医療従事者の業務効率化

# PRISMを活用した用途特化型サービス提供開始

圧倒的な低コスト・短期間で動画に宛名やメッセージの挿入が可能。

## 「e-Atena（いー！宛名）」サービス概要

従来の個別動画制作

既存の動画素材



人数分の動画ファイルを  
人手をかけて編集・制作



・宛名の挿入  
・メッセージの挿入

課題

・多大な費用が必要  
・制作期間も長い

『e-Atena(いー！宛名)』による個別動画制作

既存の動画素材



+

顧客データ



・氏名  
・年齢  
・会員ランク など



顧客データを元に全自動で個別の動画ファイルを制作

会員  
Aさん



●●会員  
A様へ



メッセージ  
①

会員  
Bさん



◆◆会員  
B様へ



メッセージ  
②

⋮

導入の効果  
(例)1,000名分の動画制作

費用  
(目安)

従来：1,500万円※1  
e-Atena：25万円

期間  
(目安)

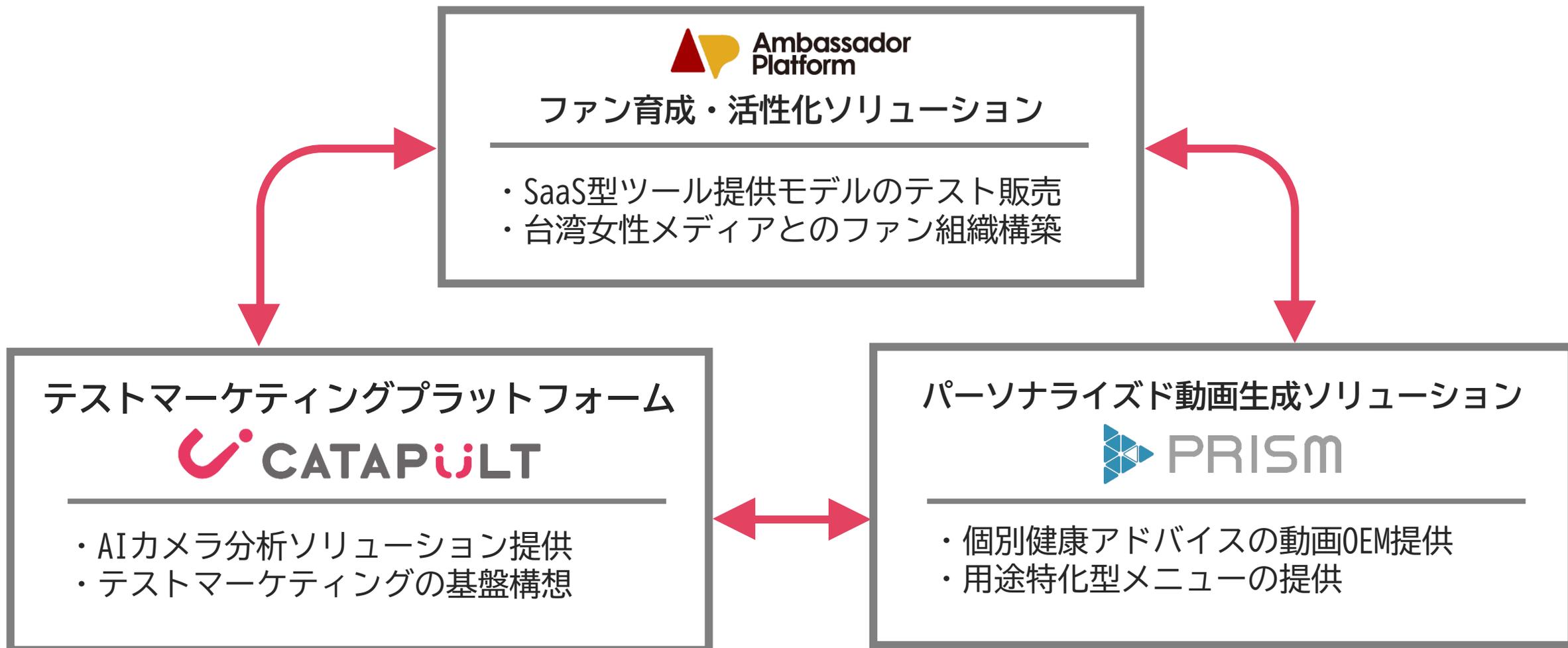
従来：125営業日※2  
e-Atena：5営業日

※1：1,000名分（動画1ファイルあたり：尺2分間、ファイル容量30MB/本）の個別動画ファイルを作成する場合

※2：1本あたりの製作時間1時間、8時間稼働/人で換算

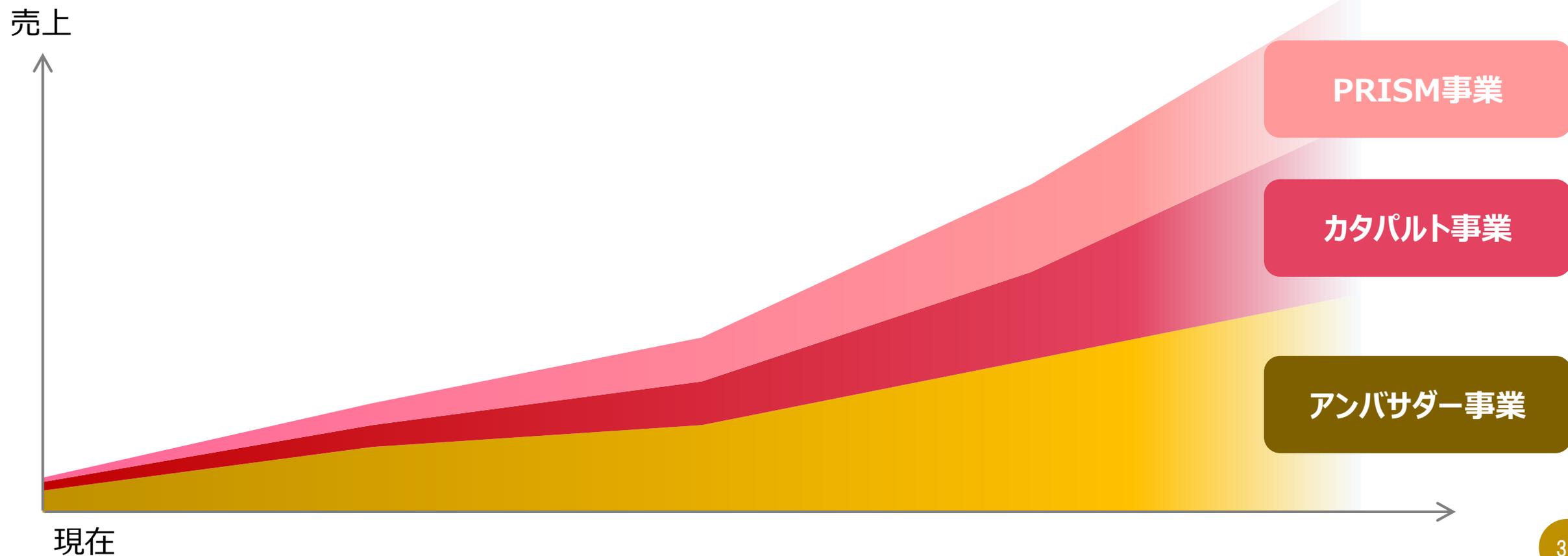
# 成長戦略

当社が保有するテクノロジーと運営ノウハウを軸に関連事業を展開。



# 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推進。



# 通期見通し

新たな事業領域拡大に向けて引き続き積極的な投資を行い  
連結売上10.7億円の計画達成を目指す。

(単位：百万円)

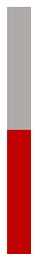
	2019/12		2020/12			
	実績	売上比(%)	予想	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	847	100.0	1,079	+232	27.4	100.0
営業利益	△138	△16.4	△23	+115	—	△2.2
経常利益	△144	△17.1	△26	+117	—	△2.5
当期純利益	△192	△22.8	△28	+164	—	△2.6
1株当たり 当期純利益	△92円97銭		△13円55銭			

# 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

375,521,000円

連結従業員数

72名

子会社

株式会社クリエ・ジャパン  
愛加樂股份有限公司



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及び、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)

	2018/12(単体)		2019/12(連結)			
	実績	売上比(%)	実績	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	910	100.0	<b>847</b>	<b>△63</b>	<b>△7.0</b>	<b>100.0</b>
売上原価	420	46.2	<b>372</b>	<b>△48</b>	<b>△11.5</b>	<b>43.9</b>
売上総利益	489	53.8	<b>474</b>	<b>△14</b>	<b>△3.0</b>	<b>56.1</b>
販管費	399	43.8	<b>613</b>	<b>214</b>	<b>+53.8</b>	<b>72.5</b>
営業利益	90	9.9	<b>△138</b>	<b>△229</b>	—	<b>△16.4</b>
経常利益	79	8.7	<b>△144</b>	<b>△224</b>	—	<b>△17.1</b>
当期純利益	79	8.8	<b>△192</b>	<b>△272</b>	—	<b>△22.8</b>

# 貸借対照表

(単位：百万円)

	2018/12	2019/12	
	(単体)	(連結)	
	実績	実績	増減額
<b>資産の部</b>			
現金及び預金	279	135	△143
売掛債権	211	156	△54
その他	45	19	△26
流動資産合計	536	311	△224
有形固定資産	15	17	2
無形固定資産	136	346	209
投資その他の資産	80	44	△35
固定資産合計	231	408	176
資産合計	768	719	△48

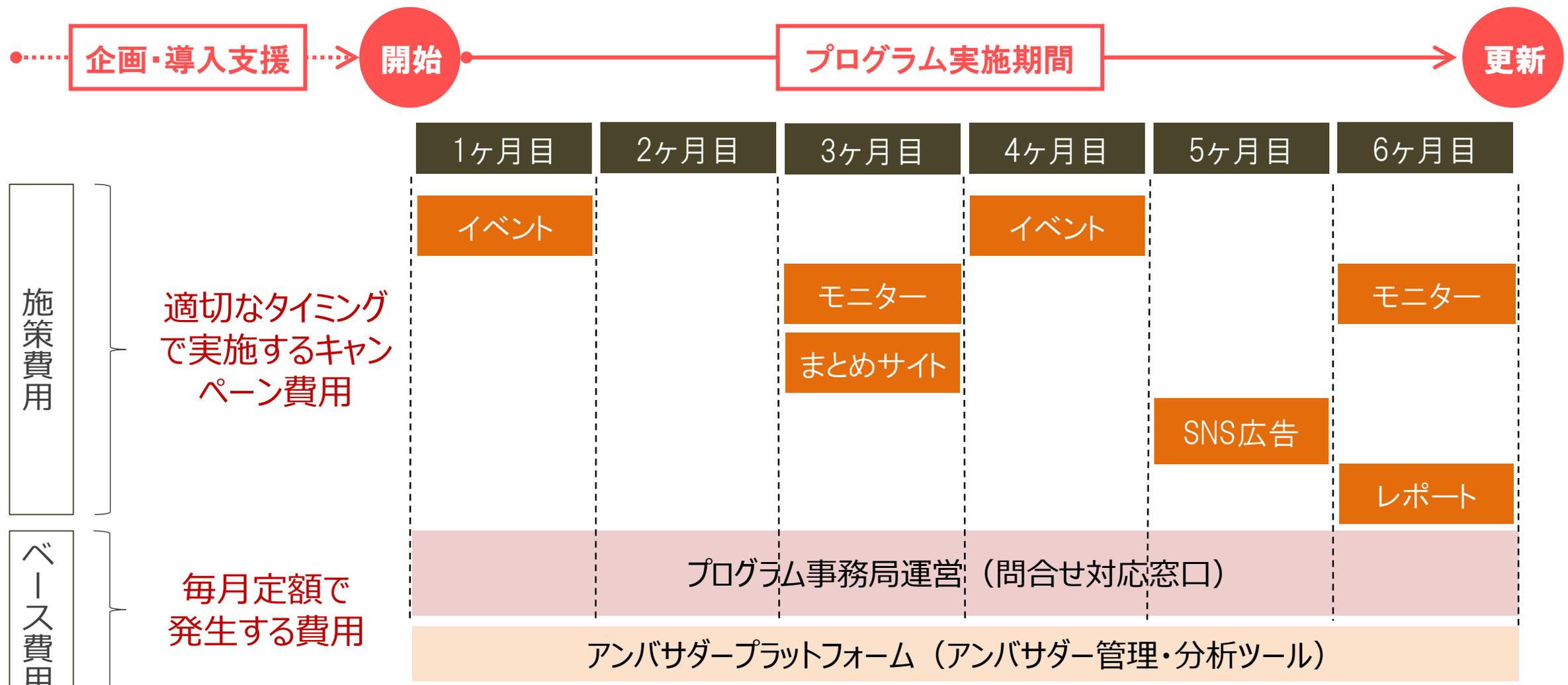
	2018/12	2019/12	
	(単体)	(連結)	
	実績	実績	増減額
<b>負債の部</b>			
借入金	—	107	107
その他	66	49	△16
流動負債合計	66	156	90
借入金	—	36	36
固定負債合計	—	36	36
負債合計	66	192	126
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	700	524	△175
包括利益累計額	—	△2	△2
新株予約権	1	5	3
純資産合計	702	527	△174
負債純資産合計	768	719	△48

## [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負債の部が増加。

# 「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



# [参考]『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。  
 また他社パーソナラ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	他社パーソナライズド動画	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)	プレーヤー合成方式 (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	△ 専用プレーヤーで再生	-	-
コスト	安い	高い	安い	高い

# 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