

Agile
Media
Network



2020年12月期 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

1

事業紹介

当社事業



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：流通小売/ECと連携して売場の分析・開発・販促推進

概要：AIカメラや店内プロモーション施策を通じて“売れる売場”を開発



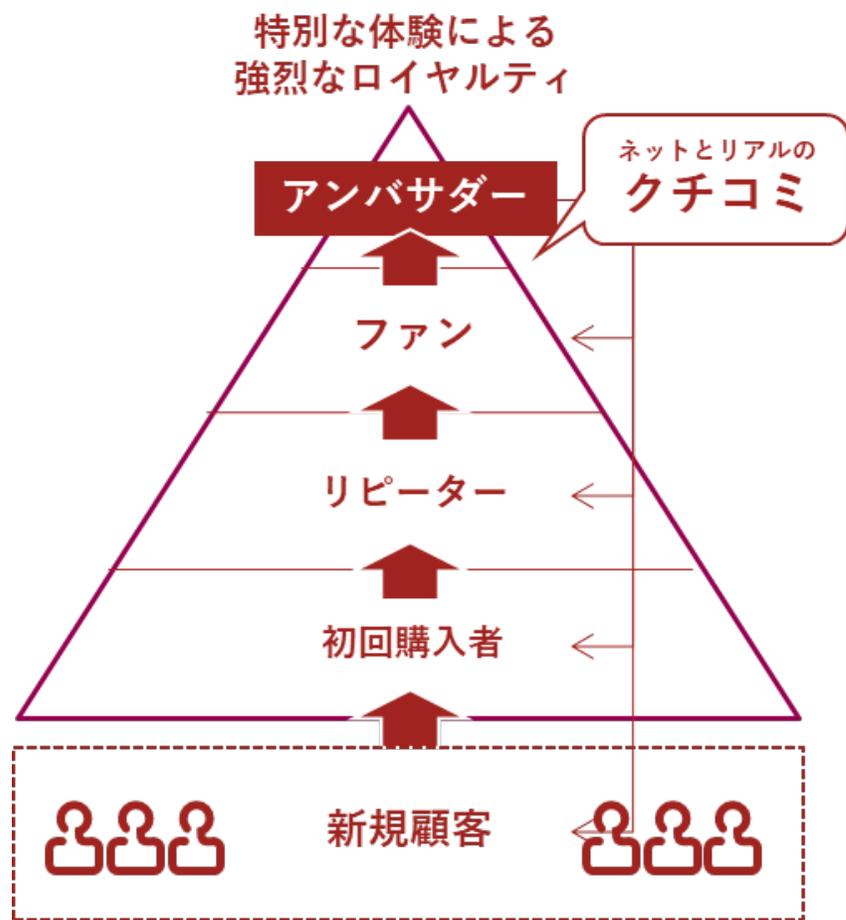
パーソナライズド動画生成ソリューション：PRISM（プリズム）

目的：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による訴求が可能

※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』



企業や商品について

積極的にSNSでクチコミや推奨する

熱量の高いファンを通じた

情報発信の分析と活性化の取り組み

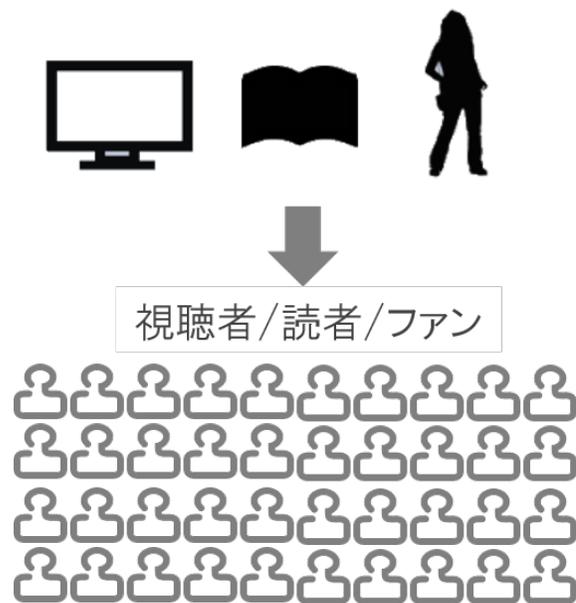
当社が推進する「アンバサダー®」コンセプト

『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

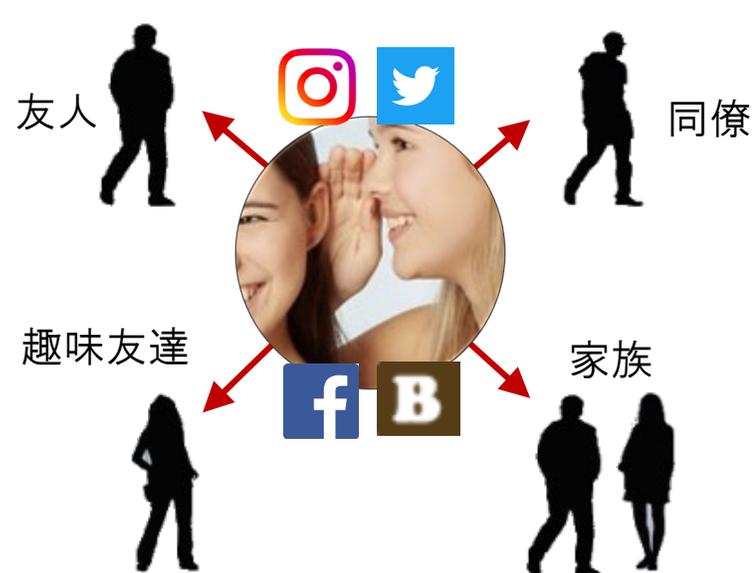
沢山のの人に情報を伝える



※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/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

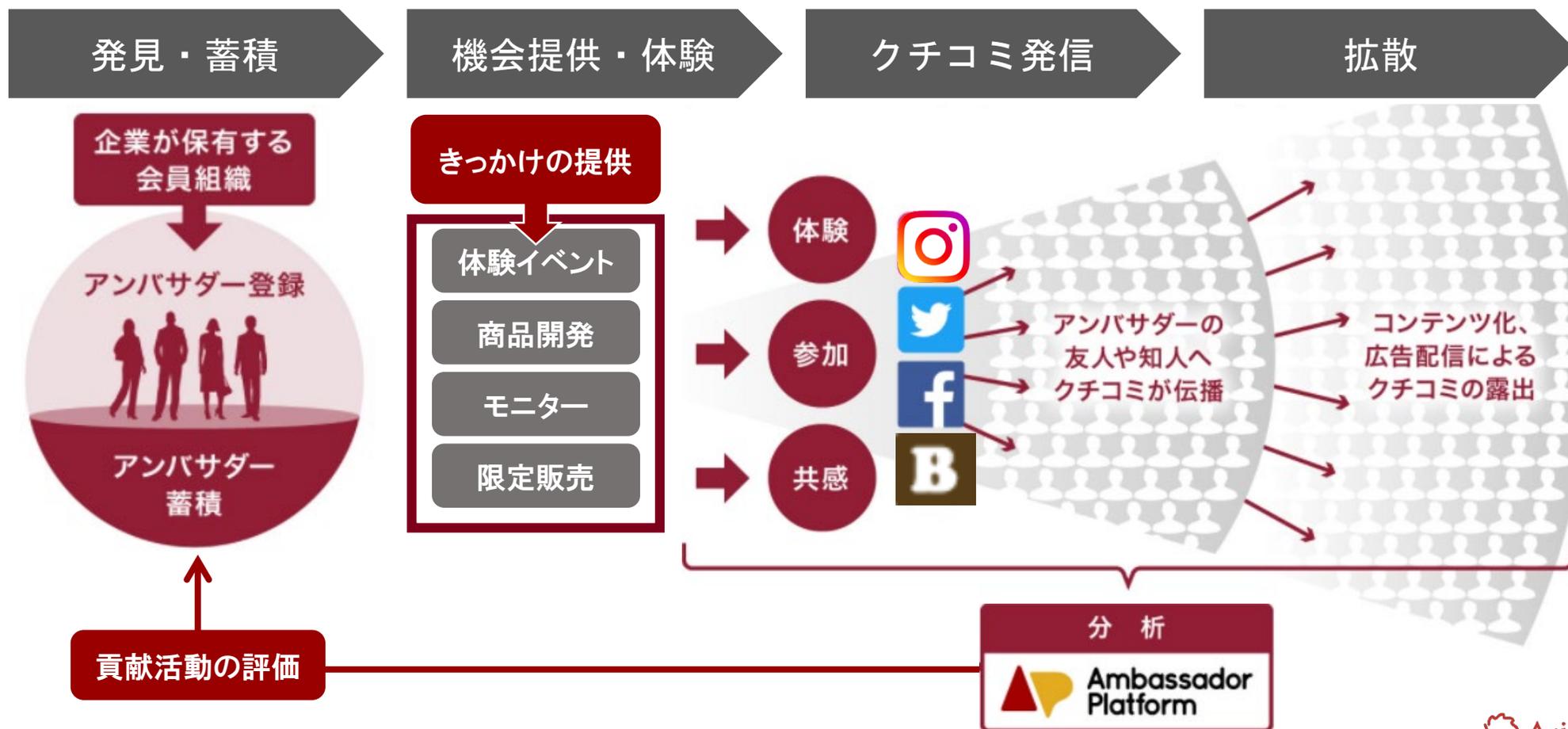


限定販売



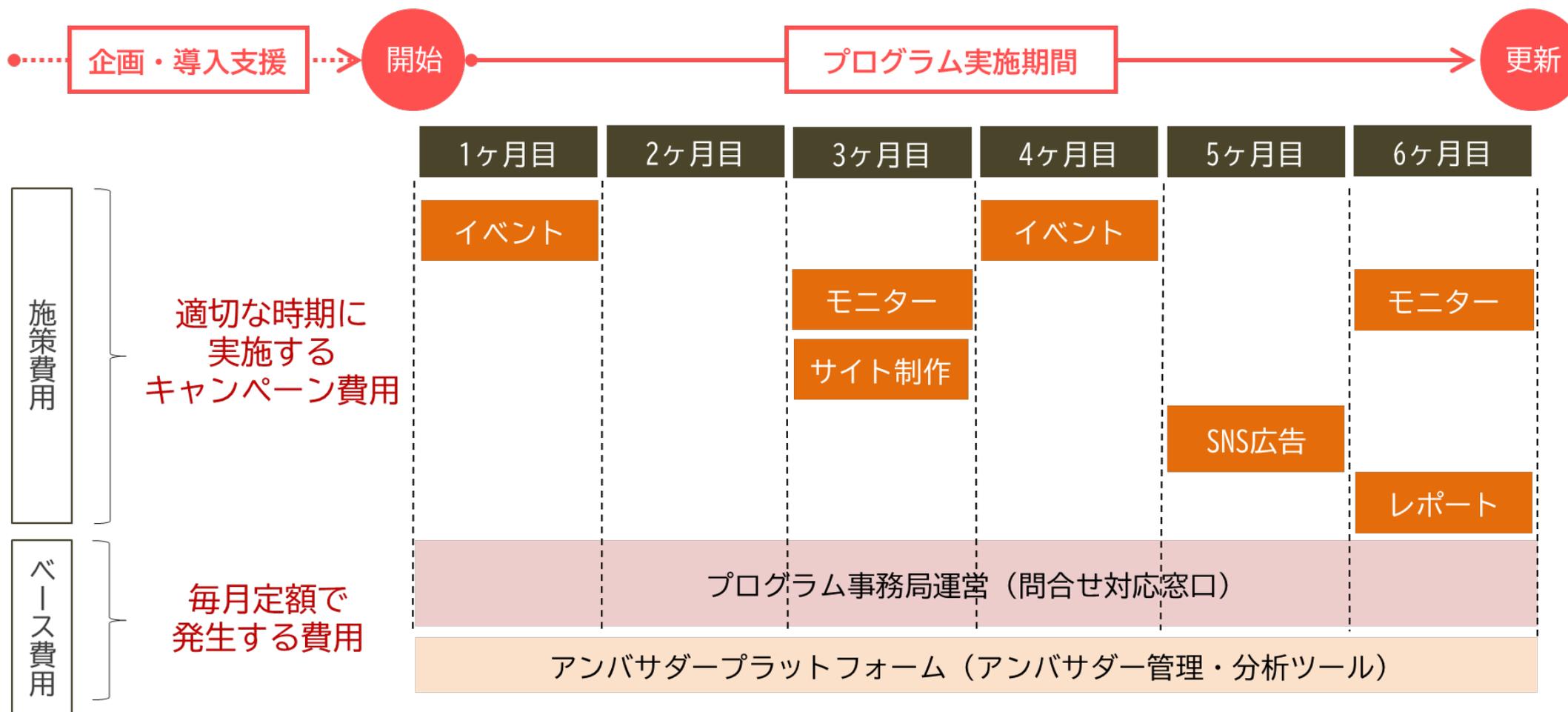
プログラム実施の流れと分析テクノロジー

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



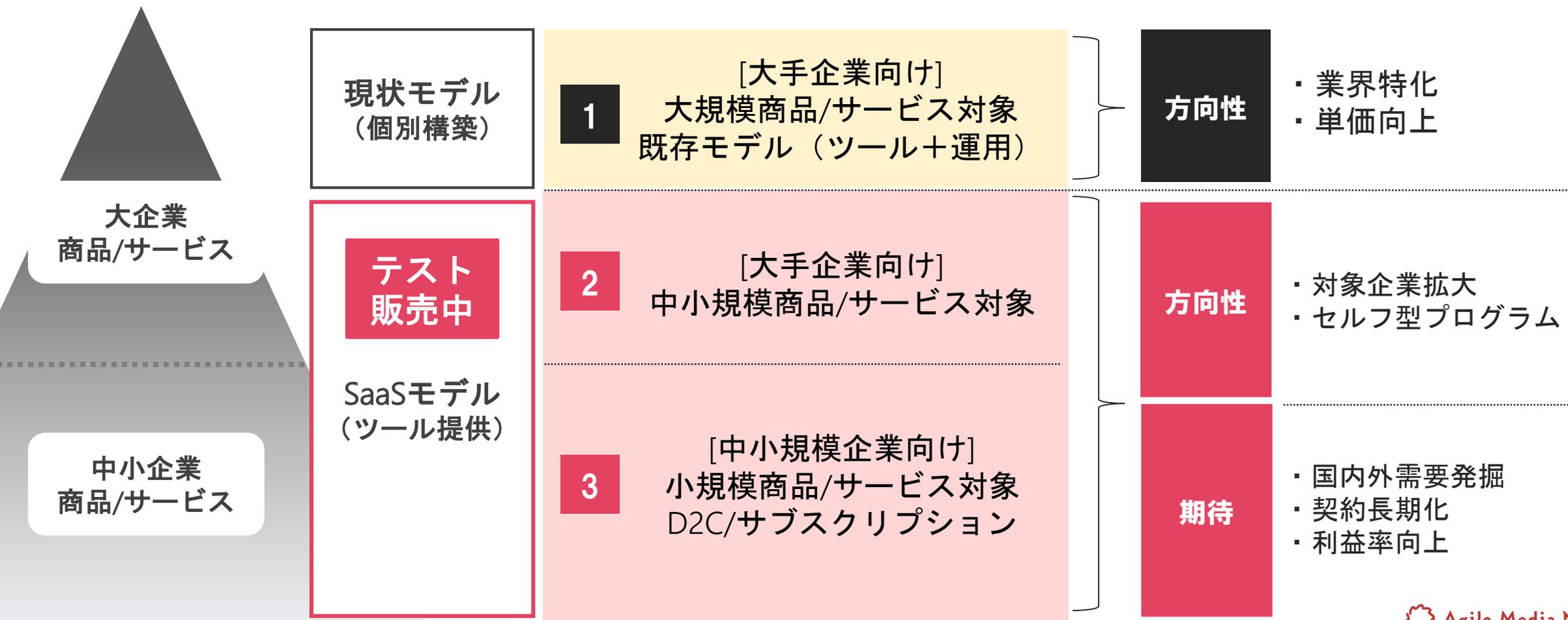
モデルパッケージ：月額55万円～

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

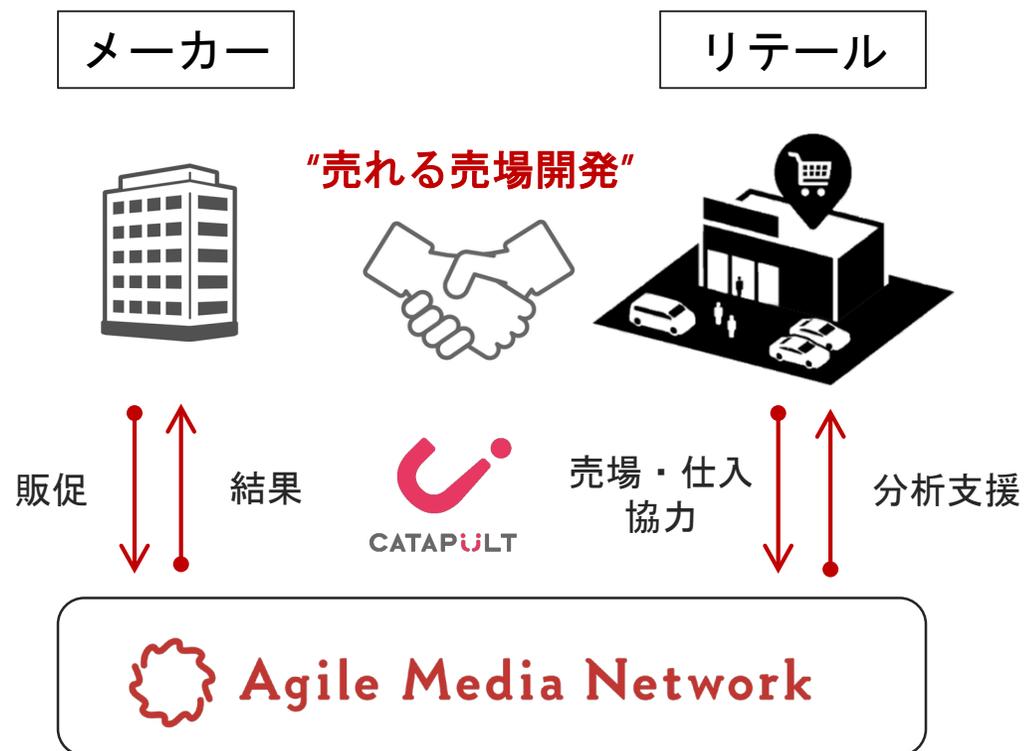


SaaS型ツール提供のテスト販売実施

現状の運営を含めたカスタマイズモデルに加え、
ツール販売を中心とした「SaaS（サース）モデル」を数社でテスト提供中。



テスト販売プラットフォーム『CATAPULT（カタパルト）』



 CATAPULT

リテールとメーカー共同で

“売れる売場”を開発するために

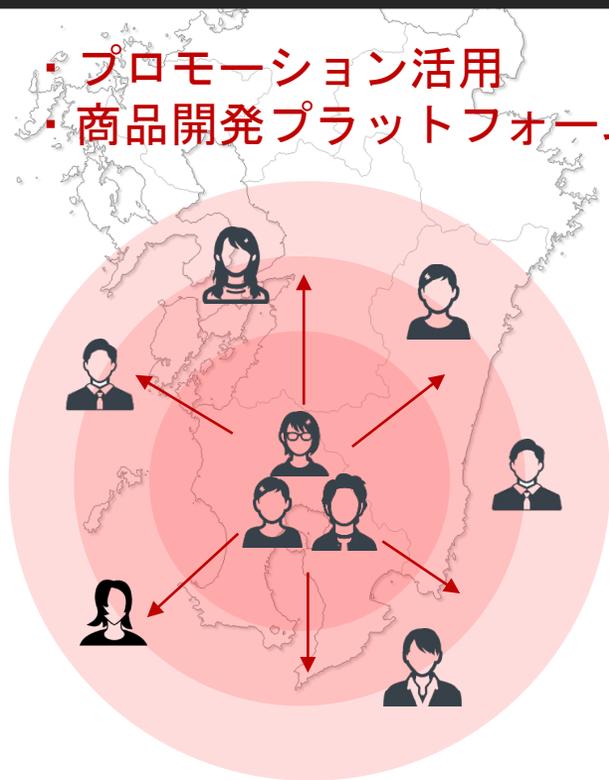
必要なテストマーケティングの枠組み

ファミリーマートと連携したテスト販売基盤提供

鹿児島・宮崎400店舗のファミリーマートを活用したテスト販売と分析のサービスを提供。
※他の流通小売との連携も進行中

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

AIカメラを活用した「密集・発熱・マスク着用」検知・共有 SKY REC

●withコロナ対策として活用

店舗だけでなく学校や病院、イベントなど常設からレンタルまで需要に合わせて提供可能です。

[機能]

- ①密集検知：一定エリアの混雑状況を把握・報告
- ②発熱検知：サーマルカメラによって発熱者を検知し・報告
- ③マスク検知：マスクの装着有無を把握しアラート・報告
- ④分析情報の共有：現場や本社管理者に自動で報告

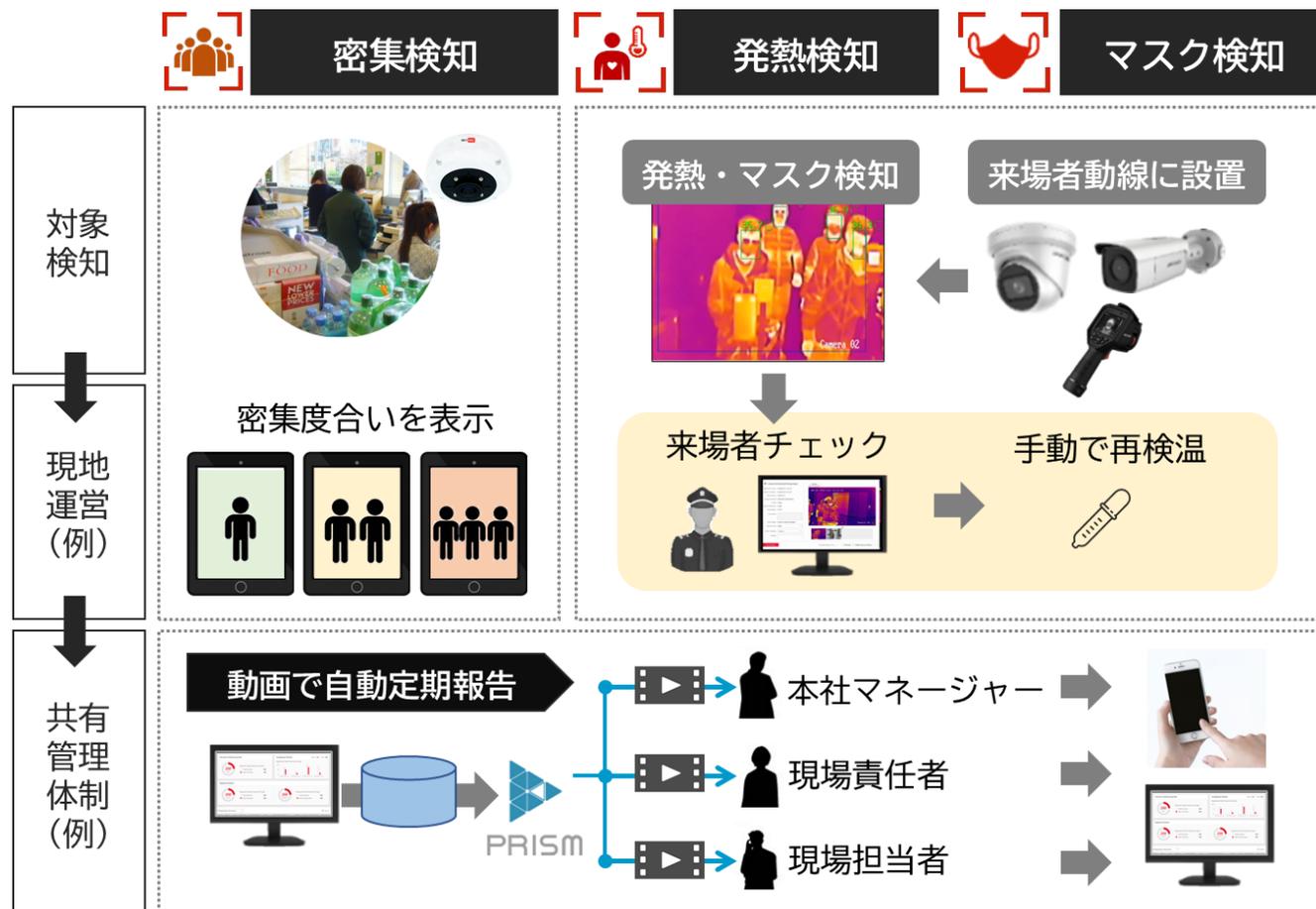
●IT導入補助金2020

中小企業を対象とした補助金対象ツールとして採択されました。

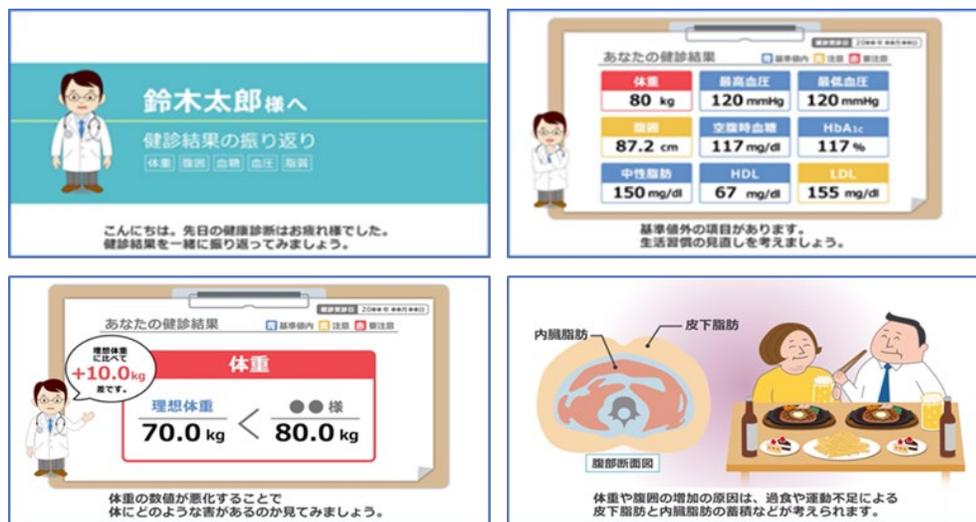
IT導入補助金2020

令和元年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業

<https://www.it-hojo.jp/>



パーソナライズド動画合成・生成の特許技術「PRISM（プリズム）」



様々なデータをもとに

1人ひとりに最適化した動画を

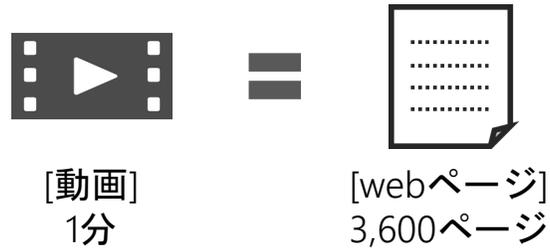
自動で合成・生成可能なテクノロジー

動画普及の背景と『PRISM（プリズム）』の特徴

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」



PRISM動画の活用シーン

今まで

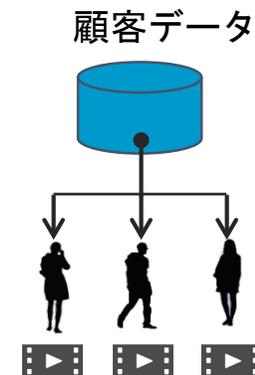
1本の動画を大勢に見てもらう
 課題①：コストが高く失敗も多い
 課題②：認知目的以外の活用が難しい



“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



対外活用

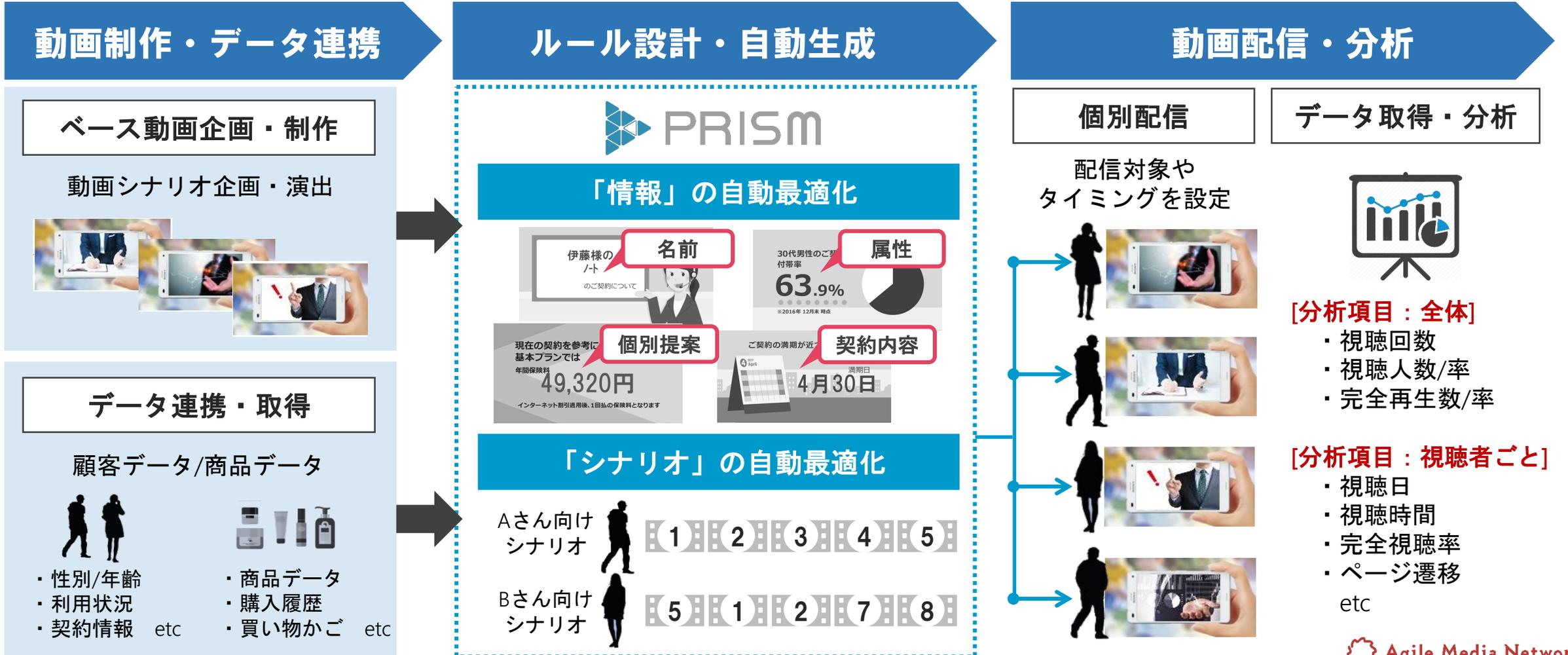
- ・来店・売上向上
- ・理解/満足度向上

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



「PRISM」の3大特徴

1 スムーズな動画視聴体験

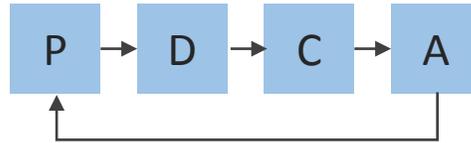
遷移せず即時再生が可能



- ・SMS
- ・LINE
- ・SNSメッセージなど

2 運用に優れたコスト優位性

確認が容易で修正も簡便



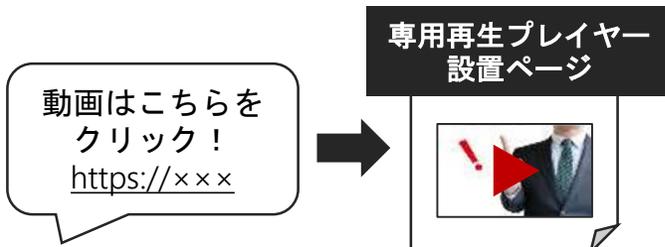
→ 運用が楽でコスト優位性がある
→ 収益性に直結

3 ビジネス活用の自由度

再生面の制限がない



リンクから別の場所へ遷移が必要



離脱懸念/見えない不安/非直感的

端末チェックや修正対応が困難

検証 確認 修正 に

多大な労力が必要となる

→ 人的リソース制作コスト大
→ PDCAが回しにくく競争力低下懸念

動画再生が制限される



→ ビジネス実装時の実現性が薄い
→ 自由度と収益性のバランスが悪い

2

業績報告

事業トピック



新型コロナウイルスの影響でアンバサダー向け施策が減少

[1-6月]プログラムの解約、新規開設中止、イベント中止などの影響が大きかった
[直近]現状は回復傾向でオンライン施策への移行を進める



新型コロナウイルスの影響で施策ストップ→回復中

[1-6月]流通小売並びにインバウンドの取り組みは全て停止
[直近]AIカメラの導入実績も増加し取り組みへの関心が高まる



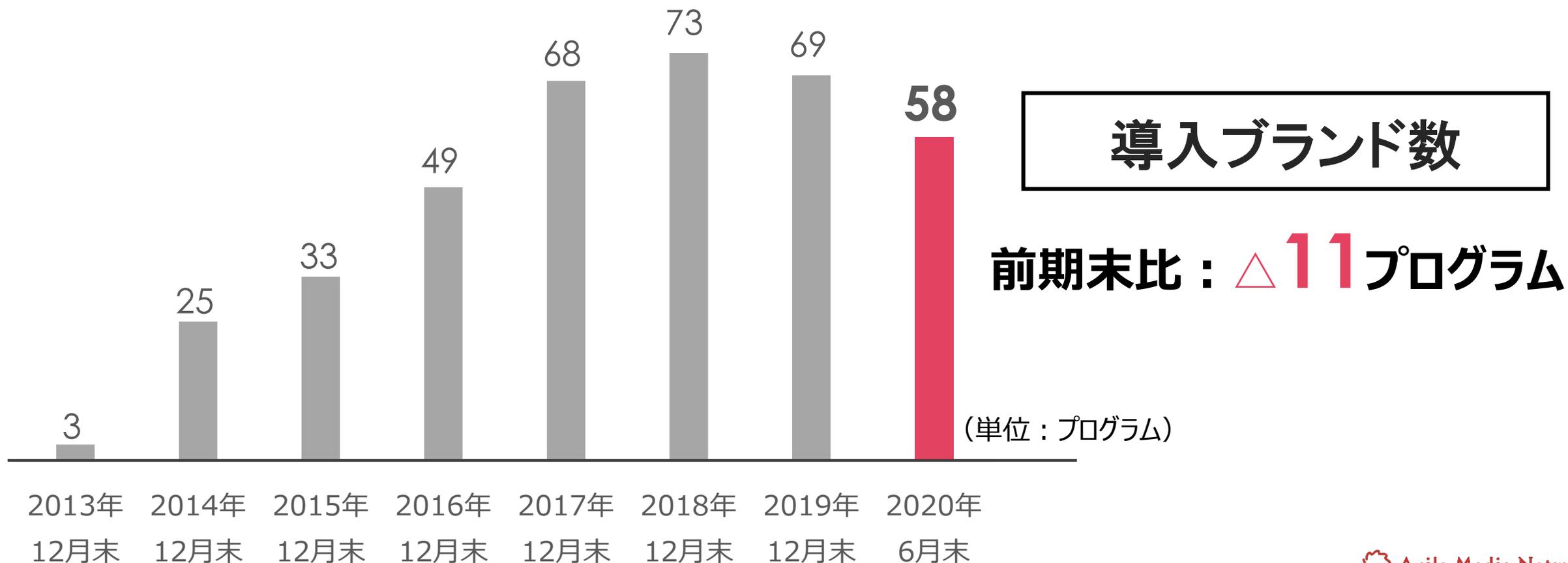
コロナ禍で非接触の文脈からも動画の活用が進む

[1-6月]PRISM動画への関心が高まり実績増加
[直近]withコロナを見据えた動画の需要を見据え取り組みを加速

事業トピック①：プログラム導入ブランド数推移（半期）



新型コロナウイルスの影響により解約が増加。
プログラム導入ブランド数は**58プログラム**（前期末比△11件）。



事業トピック②：契約中のプログラム1件あたりの売上単価

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△18（千円）、前年同期比で△0.4%と同水準を維持。



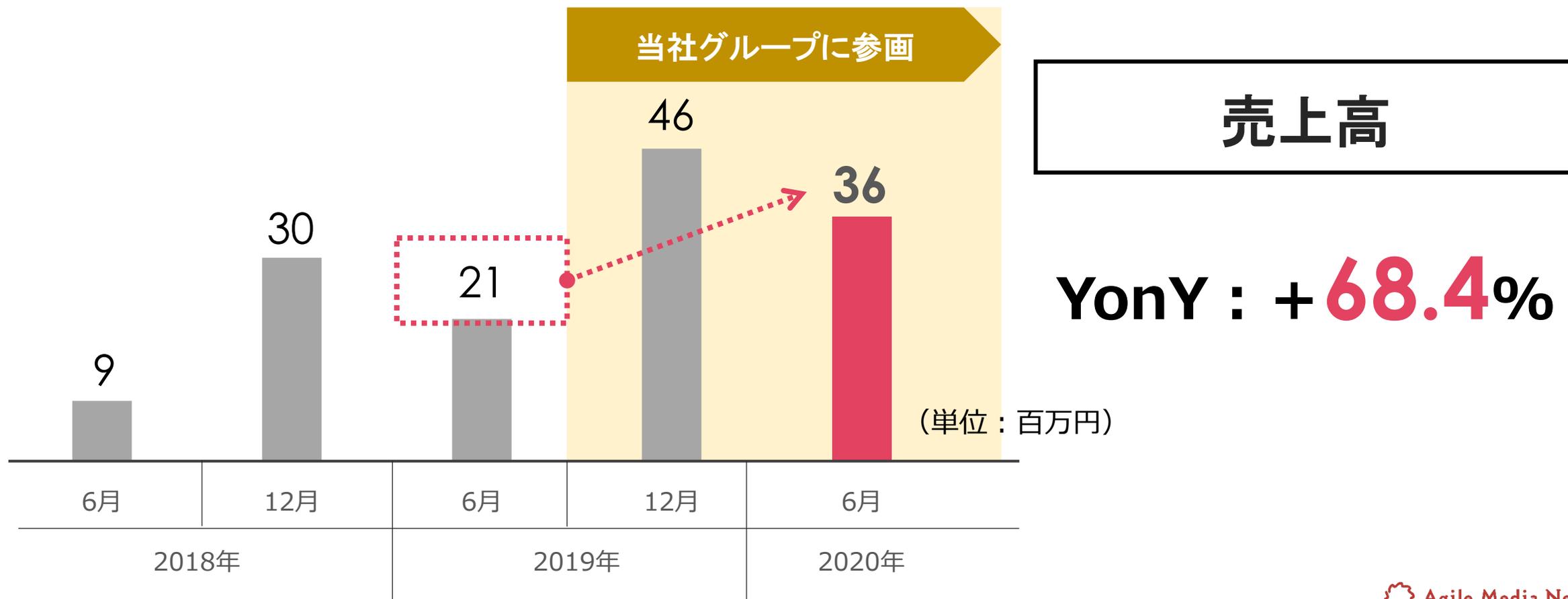
プログラムあたりの
半期売上単価

YonY : △0.4%

事業トピック③：クリエイティブ・ジャパン動画需要の拡大

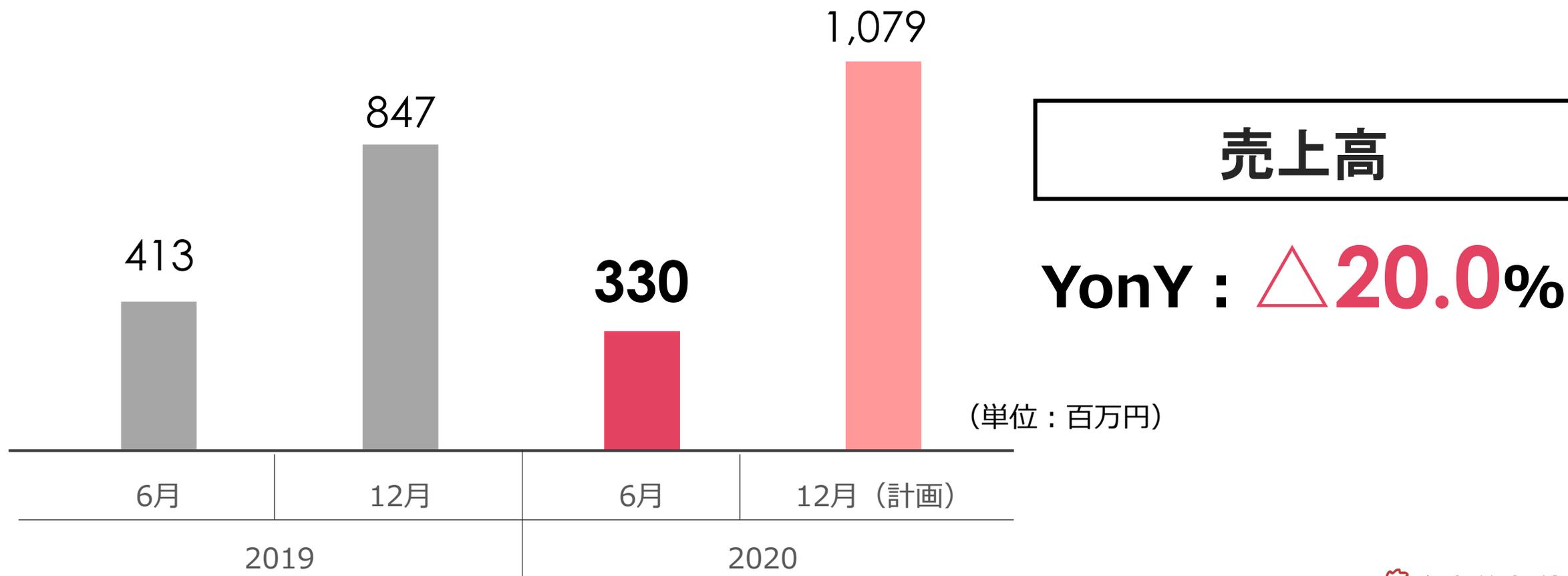


非接触の文脈からPRISM動画の需要はコロナ禍においても拡大傾向。
前年同期比で売上+14（百万円）、+68.4%と増加。



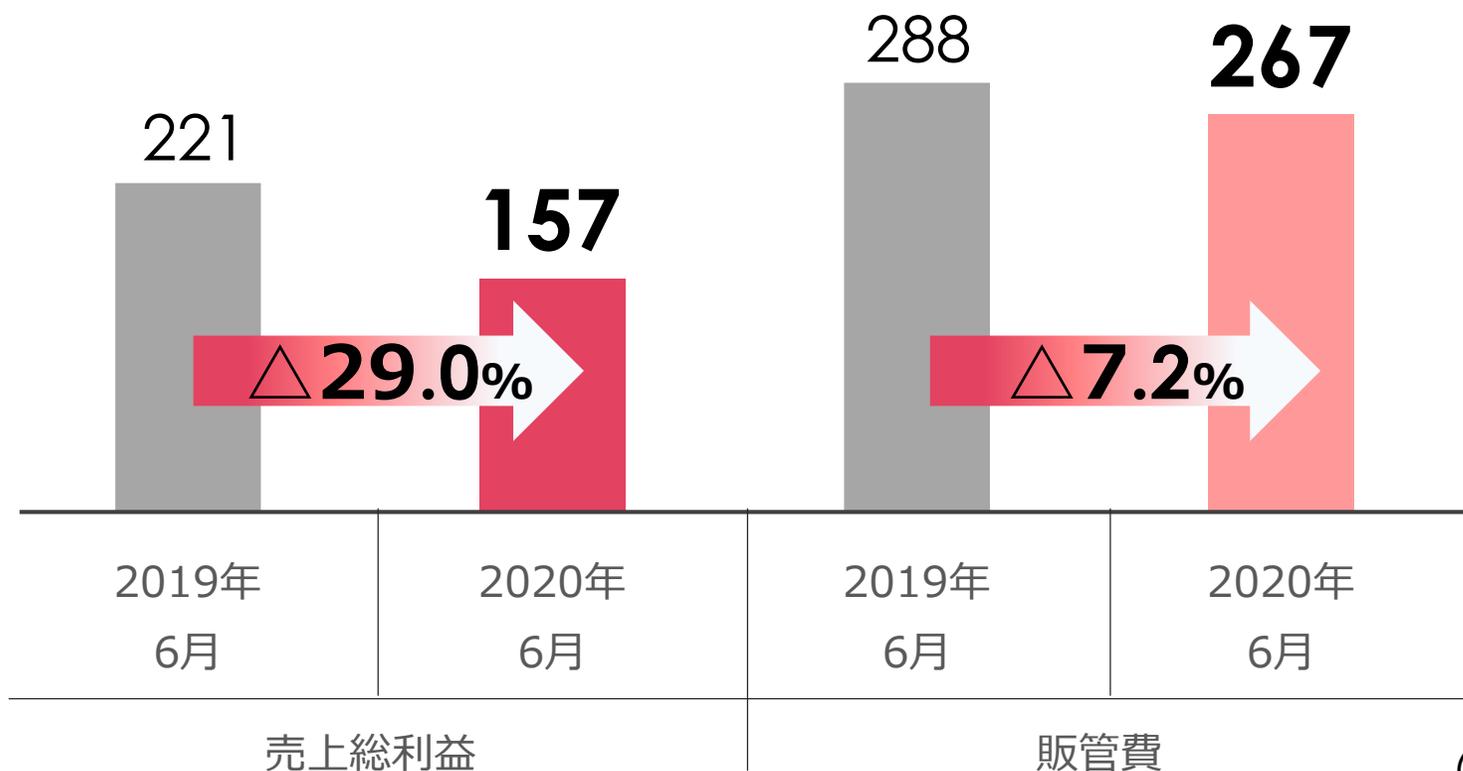
売上高実績

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**330百万円**（前年同期比 $\Delta 20.0\%$ ）と減少。



売上総利益/販管費 実績

前年同期比で売上総利益は63百万円減少。
直近でコストダウン施策も実施し販管費が20百万円減少。



売上総利益

当第2四半期：

△63百万円

販管費

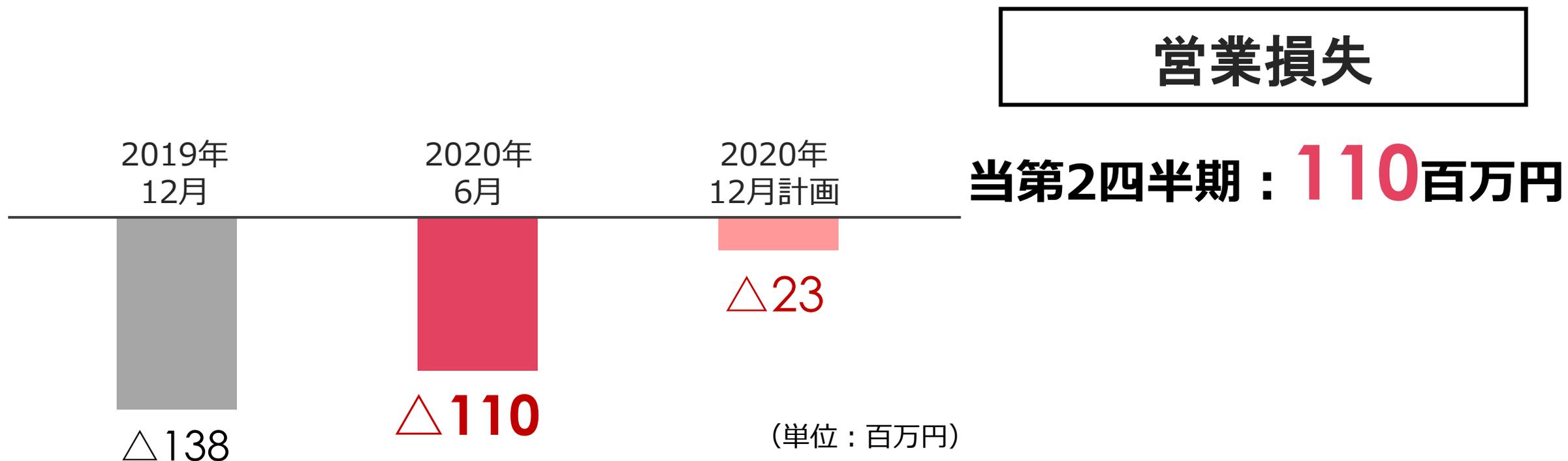
当第2四半期：

△20百万円

(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**110百万円**（前期末は営業損失**138百万円**）を計上。

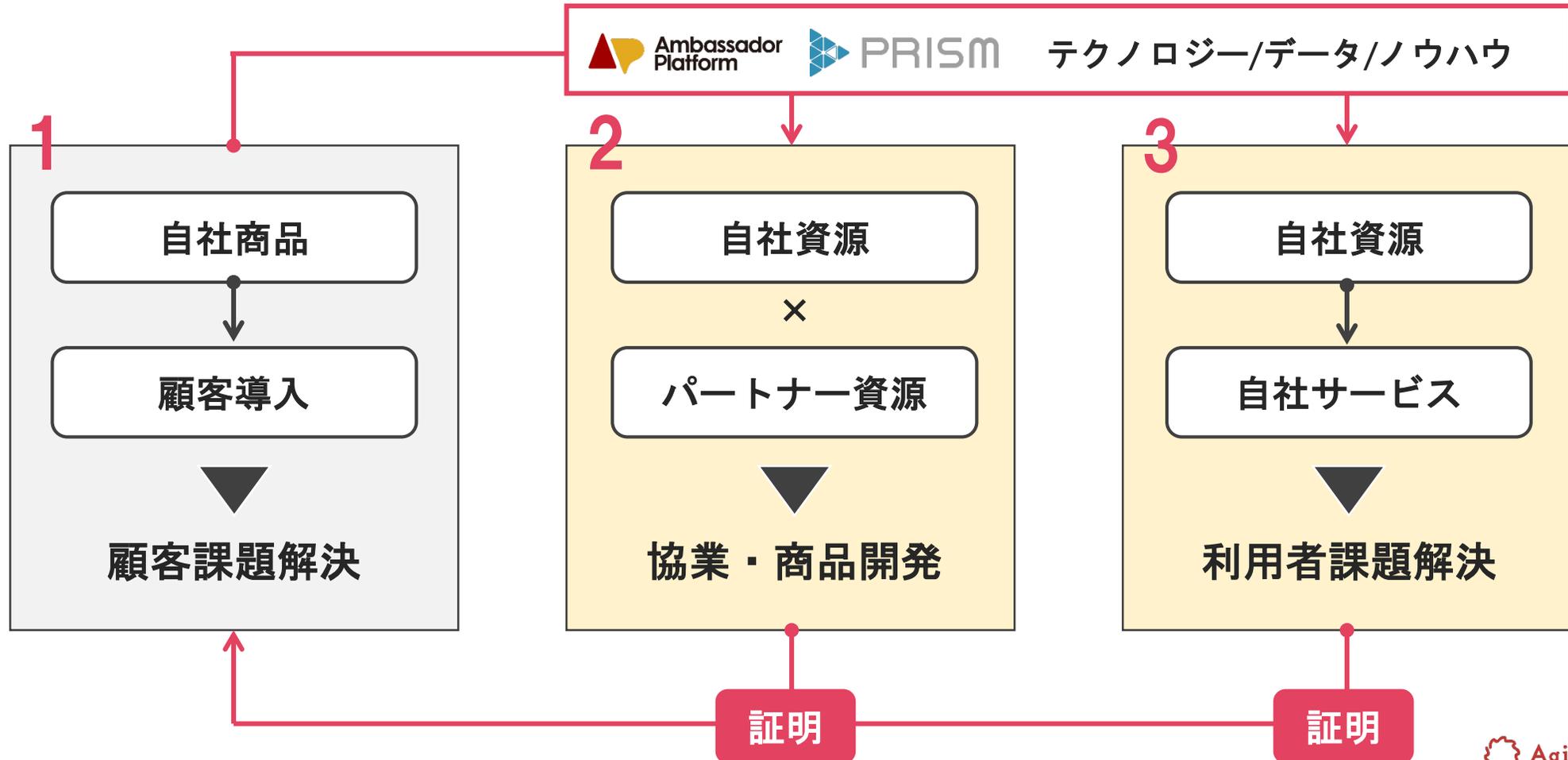


3

今後の展開

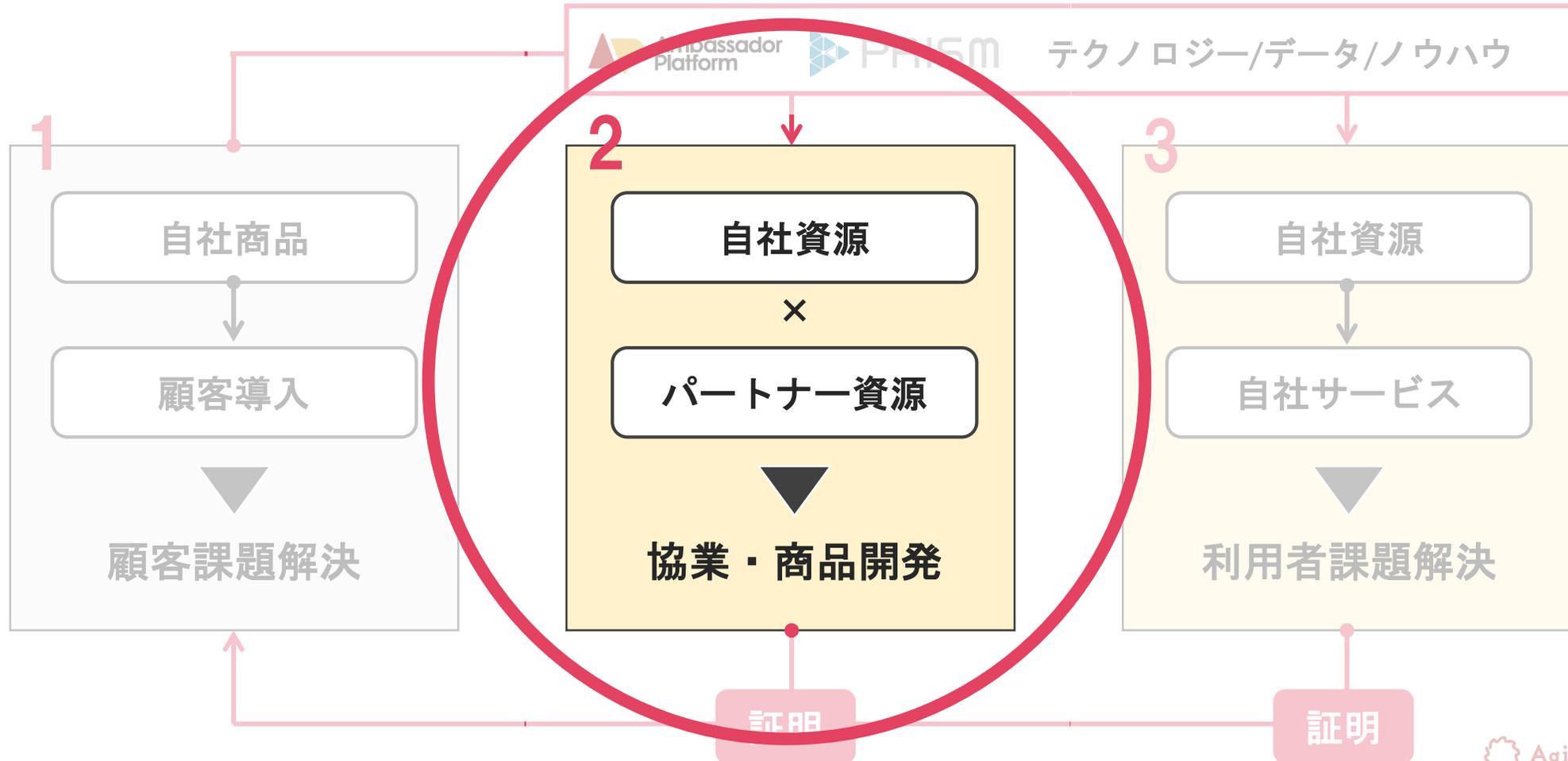
成長戦略

クチコミ分析/動画特許テクノロジーを活用して協業と独自サービス開発による成長を加速。
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。



成長戦略

クチコミ分析/動画特許テクノロジーを活用して協業と独自サービス開発による成長を加速。
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。

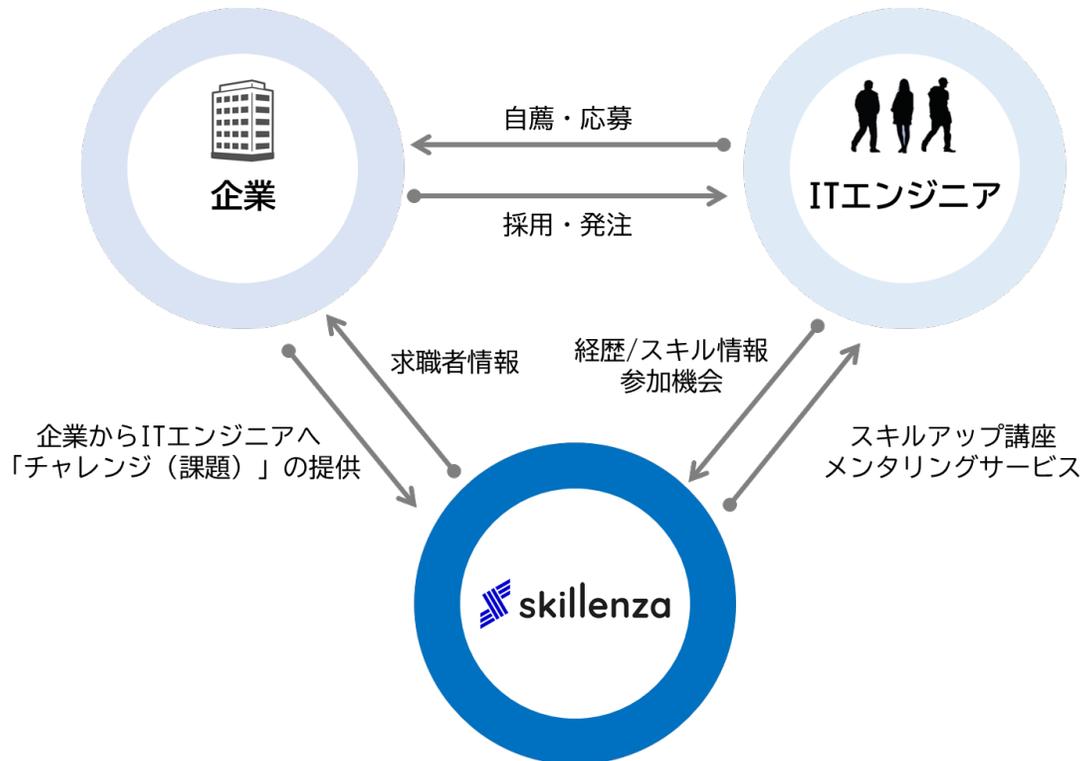


インド最大級のITエンジニアコミュニティ「Skillenza」との資本業務提携

「PRISM」のテクノロジーを既存サービスに組み込むことで新たな商品開発による成長を推進。

Skillenzaサービス

幅広い企業のエンジニア採用/キャリアアップを支援



取り組み内容

Skillenzaが保有する求人/エンジニアのデータを活用



PRISMによる商品開発・販売を推進

- ①職務内容を記載した募集要項 (job description : JD) の動画化と人材マッチング
- ②職務経歴書や履歴書の動画生成 (ビデオレジュメ)
- ③エンジニアのスキル状況に最適化した研修プログラムの動画生成・提供

成長戦略

クチコミ分析/動画特許テクノロジーを活用して協業と独自サービス開発による成長を加速。
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。



SaaS（月額課金型）サービス提供企業をグループ化

個人によるSNS利用の拡がりに加え、中小企業でのSNS活用の普及を見据え、SNS運営の自動化サービスを提供するpopteamをM&Aによって100%子会社化。



DIGITAL PANDA

社名：株式会社popteam（ポップチーム）

設立：2019年2月1日

資本金：1,000千円

代表取締役社長：上田怜史

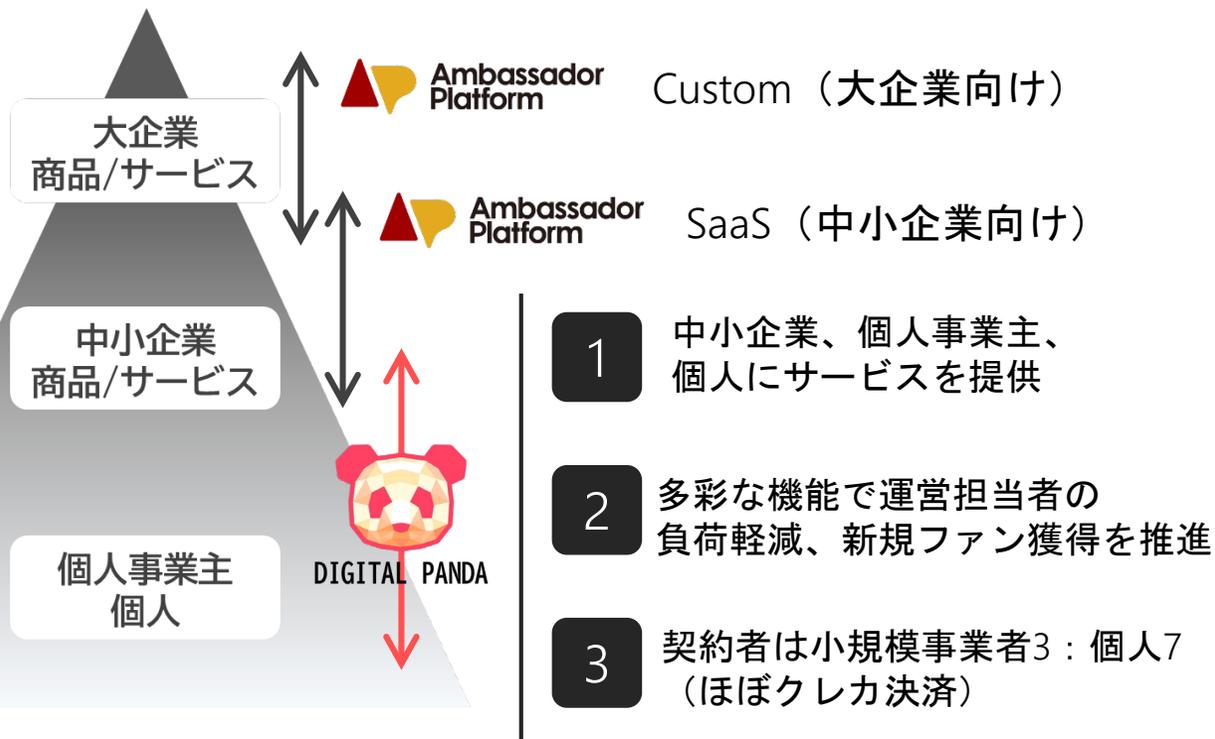
事業内容：SNSマーケティング自動化サービス
「DIGITAL PANDA（デジタルパンダ）」提供

サービス対象領域/「DIGITAL PANDA」サービス利用の流れ



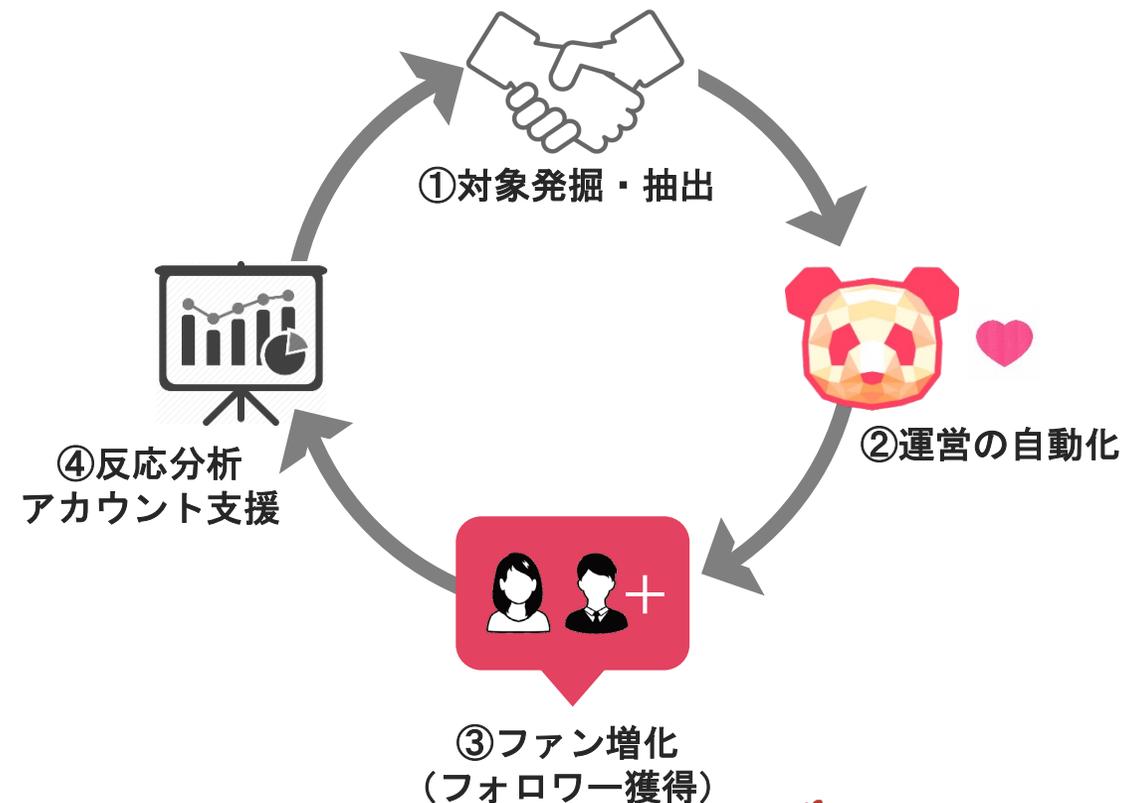
「DIGITAL PANDA」のサービス対象領域

従来サービスの対象から拡大して提供



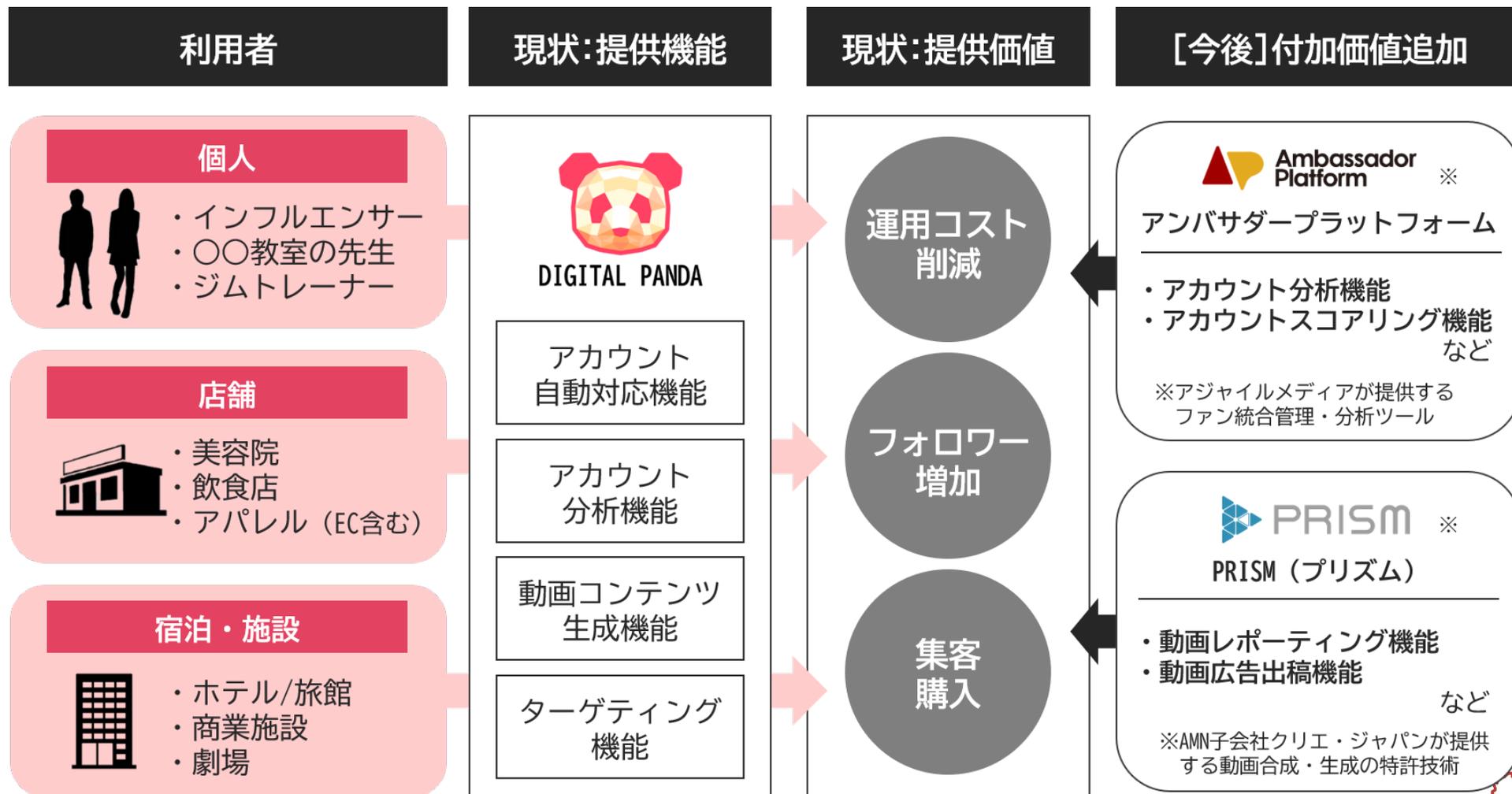
サービス利用の流れ

忙しい事業主をSNS自動運営で支援



当社独自テクノロジーを活用して付加価値を創出

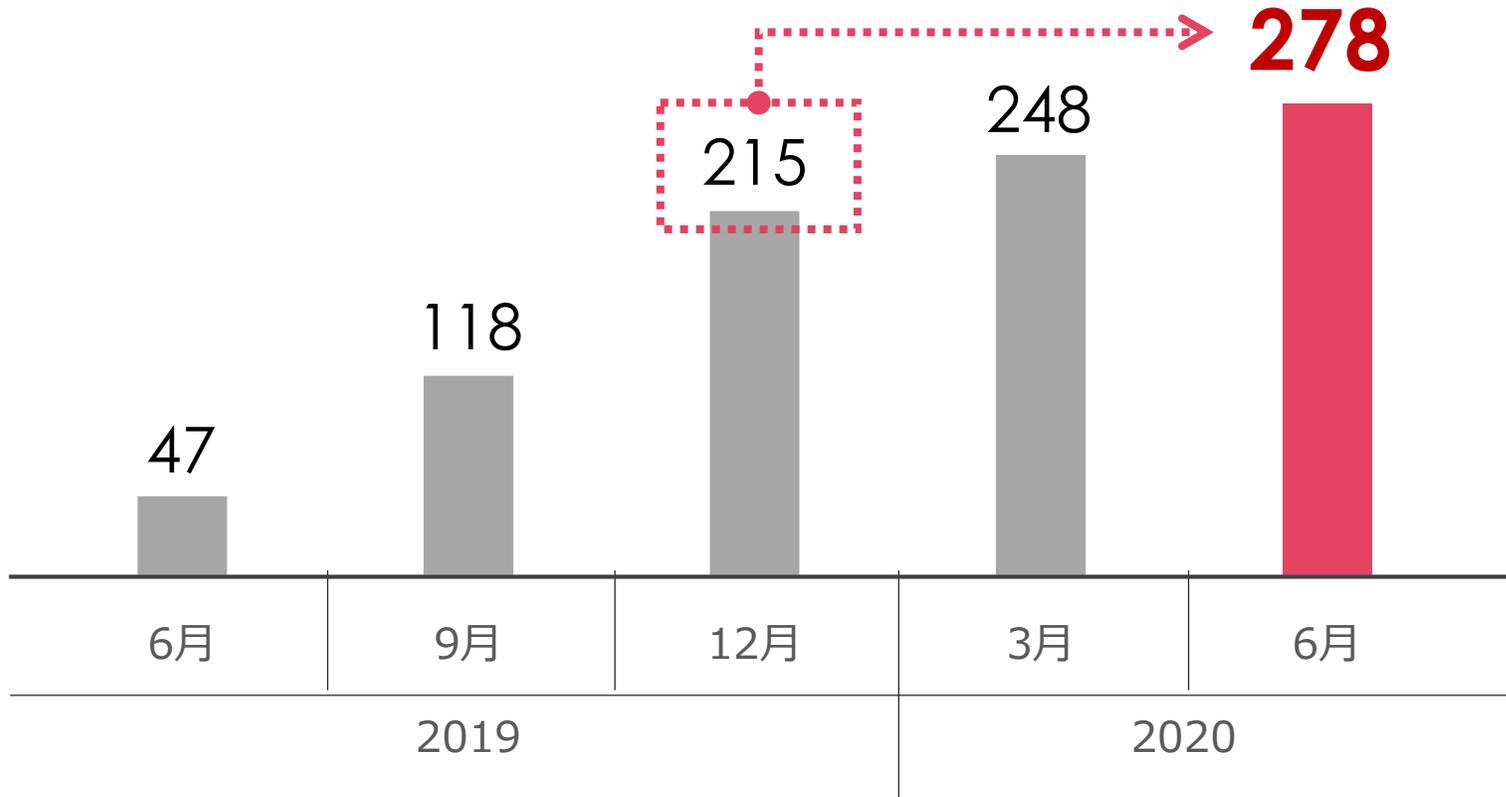
SNS影響力分析や動画テクノロジーを活用して新たな機能提供。



契約数推移



2019年4月より開始した「DIGITAL PANDA」は継続的な利用者を獲得し
前期末比で契約数 **+63件**（伸び率 **+29%**）と成長中。



契約数
前期末比

契約数 **+63件**
伸び率 : **+29%**

グループ各事業の取り組み方向性



withコロナに適応したデジタル中心のコミュニケーションモデルへ変換

- ・リアル体験が制限されることからデジタルでの取り組みを強化
- ・1人ひとりに合わせたOne to Oneコミュニケーションと分析、購買貢献に注力



リテールにおける広告商品化やデータ分析の需要を開拓

- ・AIカメラやPRISMを活用して売場のマーケティング支援を推進
- ・コロナ禍における店頭業務課題を解決するソリューションの提供



基幹テクノロジーとして独自サービスの開発・提携を加速

- ・PRISMの導入によって様々な企業のサービスへ付加価値を創出
- ・withコロナ及び業務改善など事業運営やコスト削減へのアプローチも模索

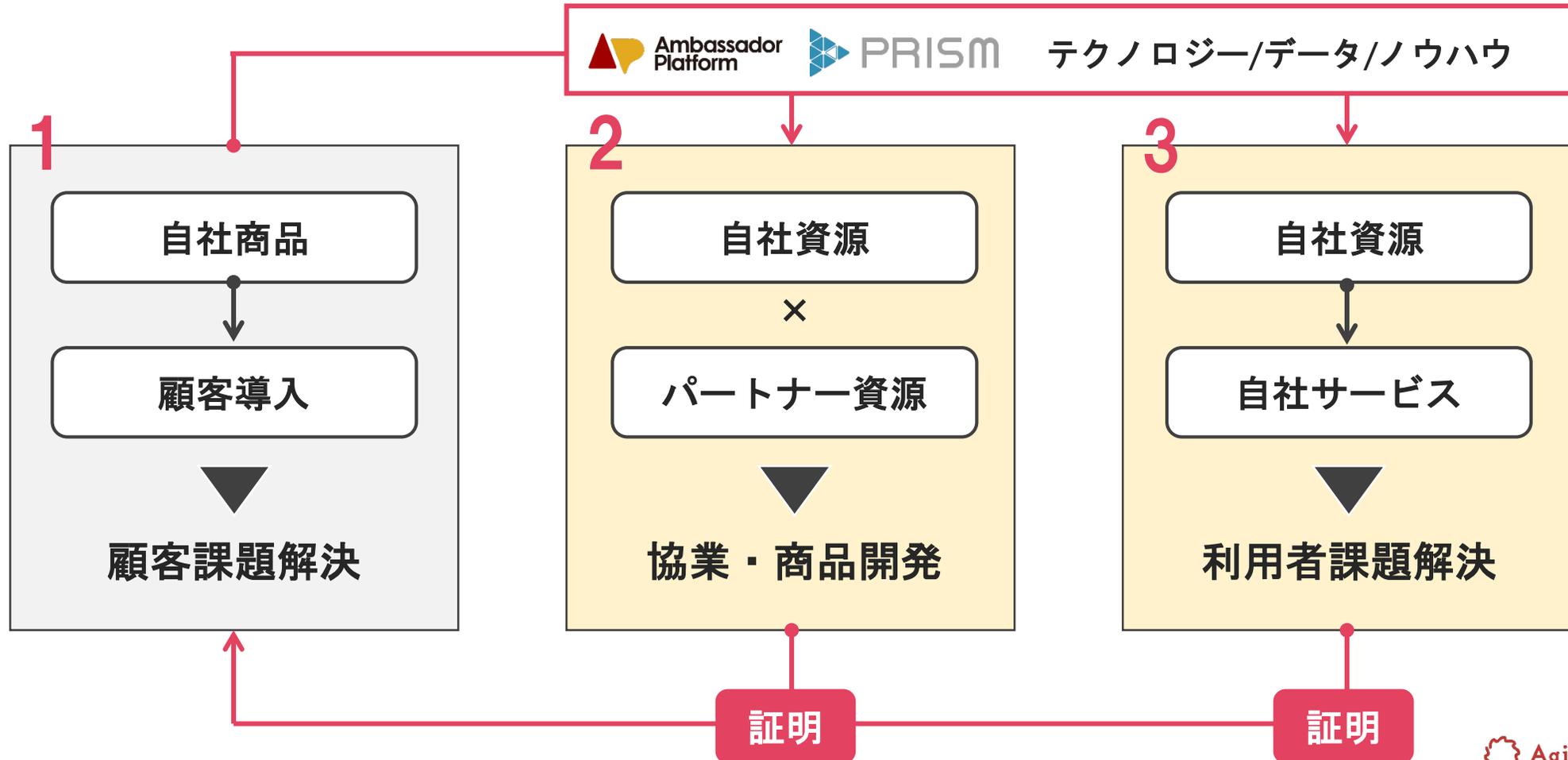


独自テクノロジーと機能拡張によりSaaSの成長を証明

- ・月額課金モデルをグループ資源を活用して提供価値を強化し成長促進
- ・周辺ビジネスと組み合わせて業界向けのパッケージ提供を推進

成長戦略

クチコミ分析/動画特許テクノロジーを活用して協業と独自サービス開発による成長を加速。
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。



通期見通し

新型コロナウイルスの影響を見極めながら、
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)

	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			

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

73名（2020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



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6月		2020年6月			
	実績	売上比 (%)	実績	増減額	伸率 (%)	売上比 (%)
売上高	413	100.0	330	△82	△20.0	100.0
売上原価	192	46.5	173	△19	△9.9	52.4
売上総利益	221	53.5	157	△63	△28.7	47.6
販管費	288	69.8	267	△20	△7.2	80.9
営業利益	△67	△16.3	△110	△42	—	△33.3
経常利益	△74	△18.1	△108	△33	—	△32.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△64	△15.7	△109	△44	—	△33.0

貸借対照表

(単位：百万円)

	2019/12	2020/6	
	実績	実績	増減額
資産の部			
現金及び預金	135	163	27
売掛債権	156	113	△43
その他	19	18	△0
流動資産合計	311	295	△16
有形固定資産	17	16	△1
無形固定資産	346	360	14
投資その他の資産	44	43	△0
固定資産合計	408	420	12
資産合計	719	715	△3

	2019/12	2020/6	
	実績	実績	増減額
負債の部			
借入金	100	100	—
その他	56	63	7
流動負債合計	156	163	7
借入金	36	131	94
固定負債合計	36	131	94
負債合計	192	294	102
純資産の部			
株主資本合計	524	416	△108
包括利益累計額	△2	△2	0
新株予約権	5	6	1
純資産合計	527	421	△106
負債純資産合計	719	715	△3

[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。
- コロナ禍において新規借入。

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