

Agile
Media
Network

事業計画及び
成長可能性に関する説明資料

2022年5月31日

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

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 荒木 哲也

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 55名（2022年5月末現在）



東京証券取引所グロース市場
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

1

事業の内容

事業領域

主力事業

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・分析から商品開発まで支援するマーケティングソリューション。



[新たなマーケティング手法]
既存顧客を通じて商品の価値を伝え
事業を成長に導く取り組み

独自性

PRISM動画事業

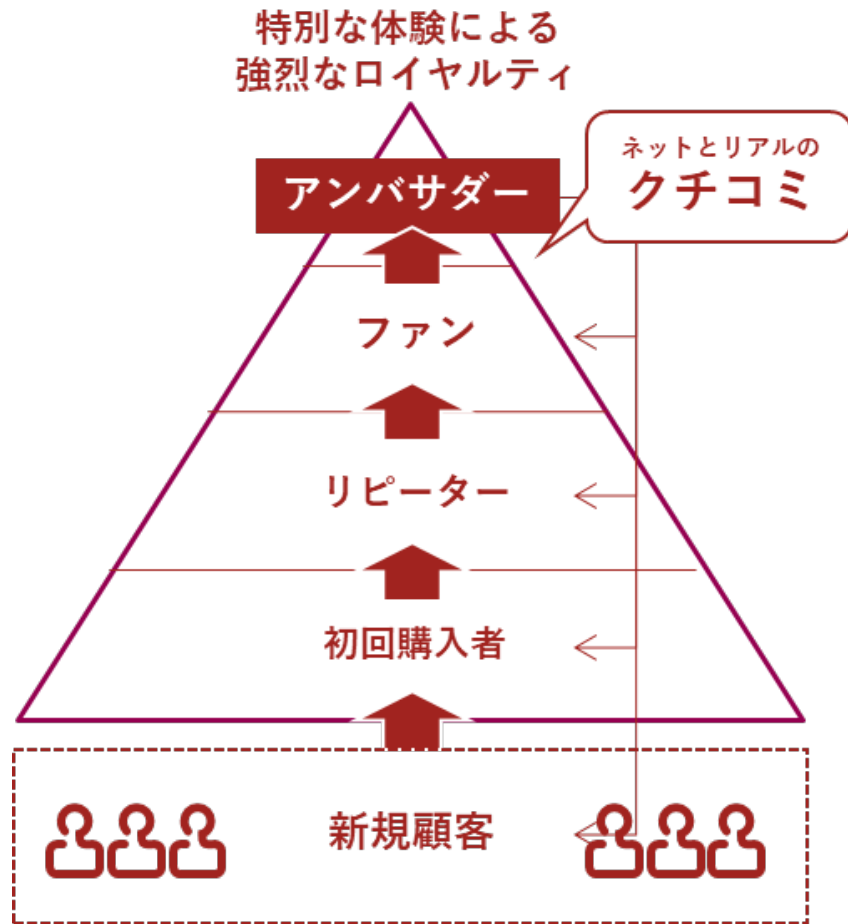
「データ×動画」で実現するDXソリューション

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。



[DXの一丁目一番地]
有益なデータを活用し1人ひとりに最適な
情報提供と提案を動画で届ける

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

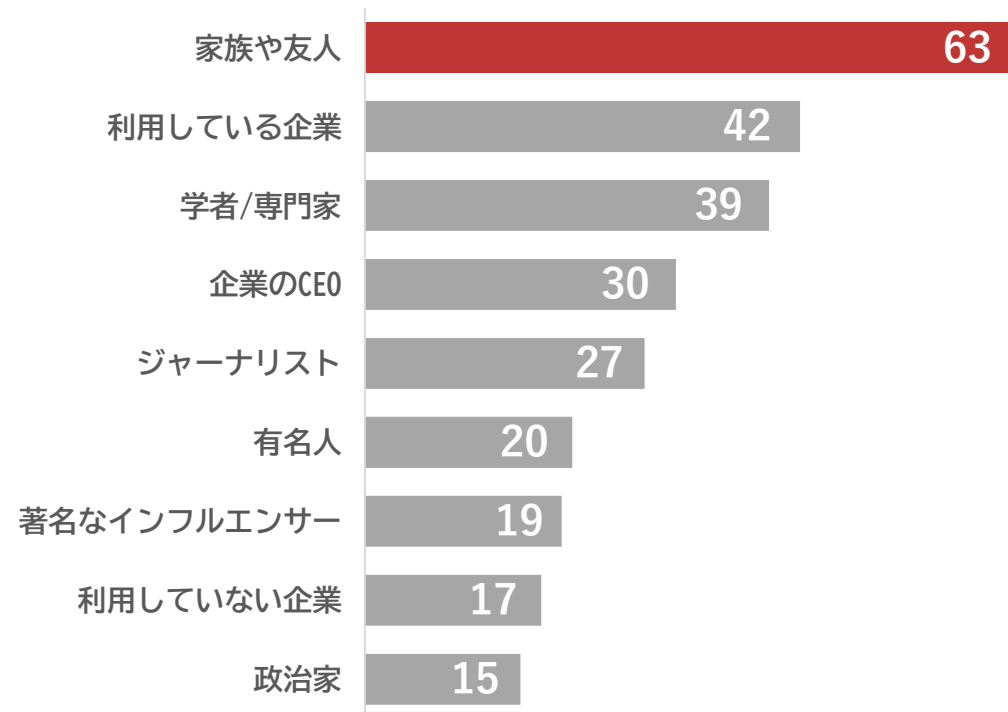
熱量の高いファンと共に

情報発信や商品開発を行う事業

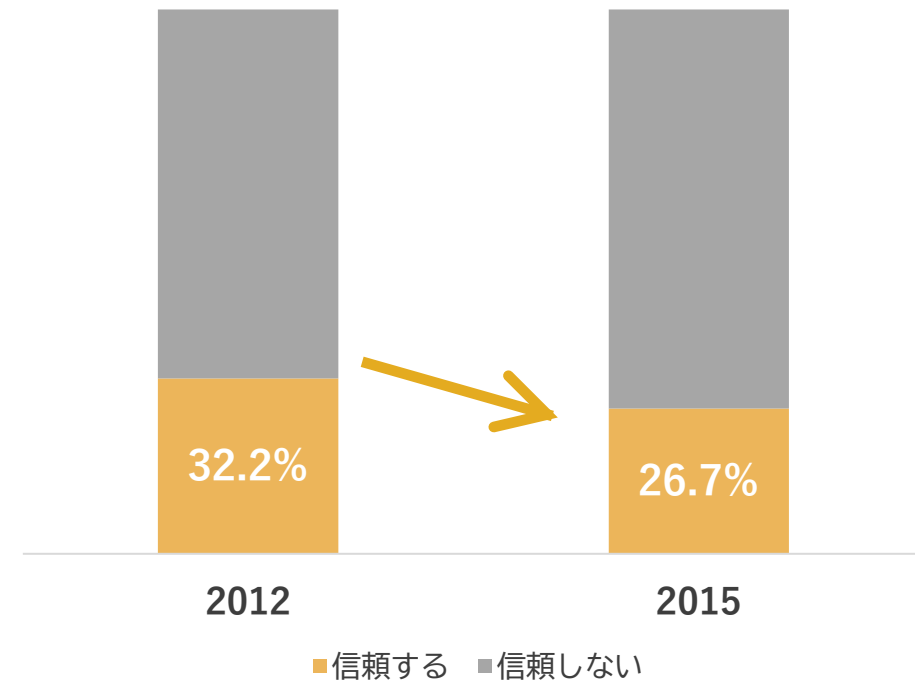
ファンマーケティングが注目される理由

マスメディア発信の広告形式の情報は年々信頼が減少する傾向にある一方、直接関係性がある人が発信する情報（ニクチコミ）への信頼度が高い状況があります。

信頼できる情報元



4年間のマス広告の信頼度変化



2016 エデルマン・トラストバロメーター 日本調査結果 より

シンクタンクの野村総合研究所による調査

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

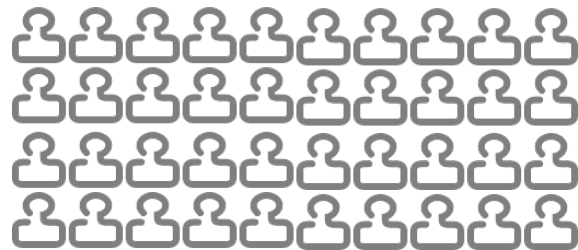
好きな企業やブランドについて身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファンを指します

マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



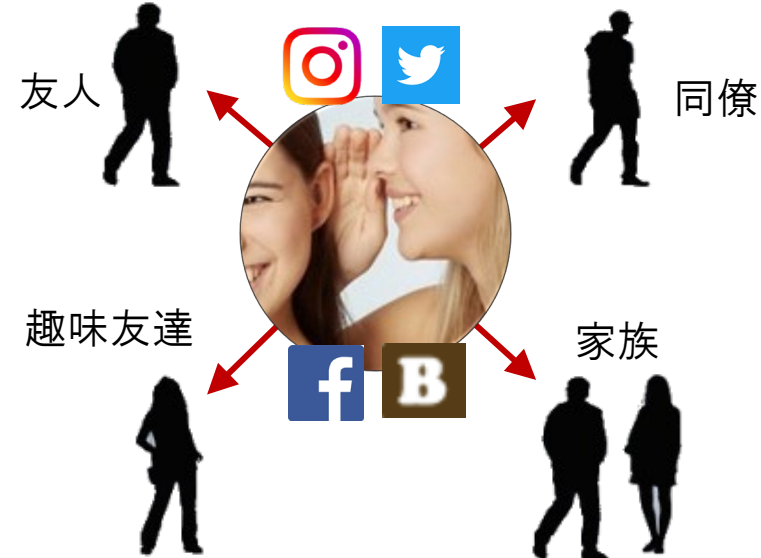
視聴者/読者/ファン



※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



セブンスイ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

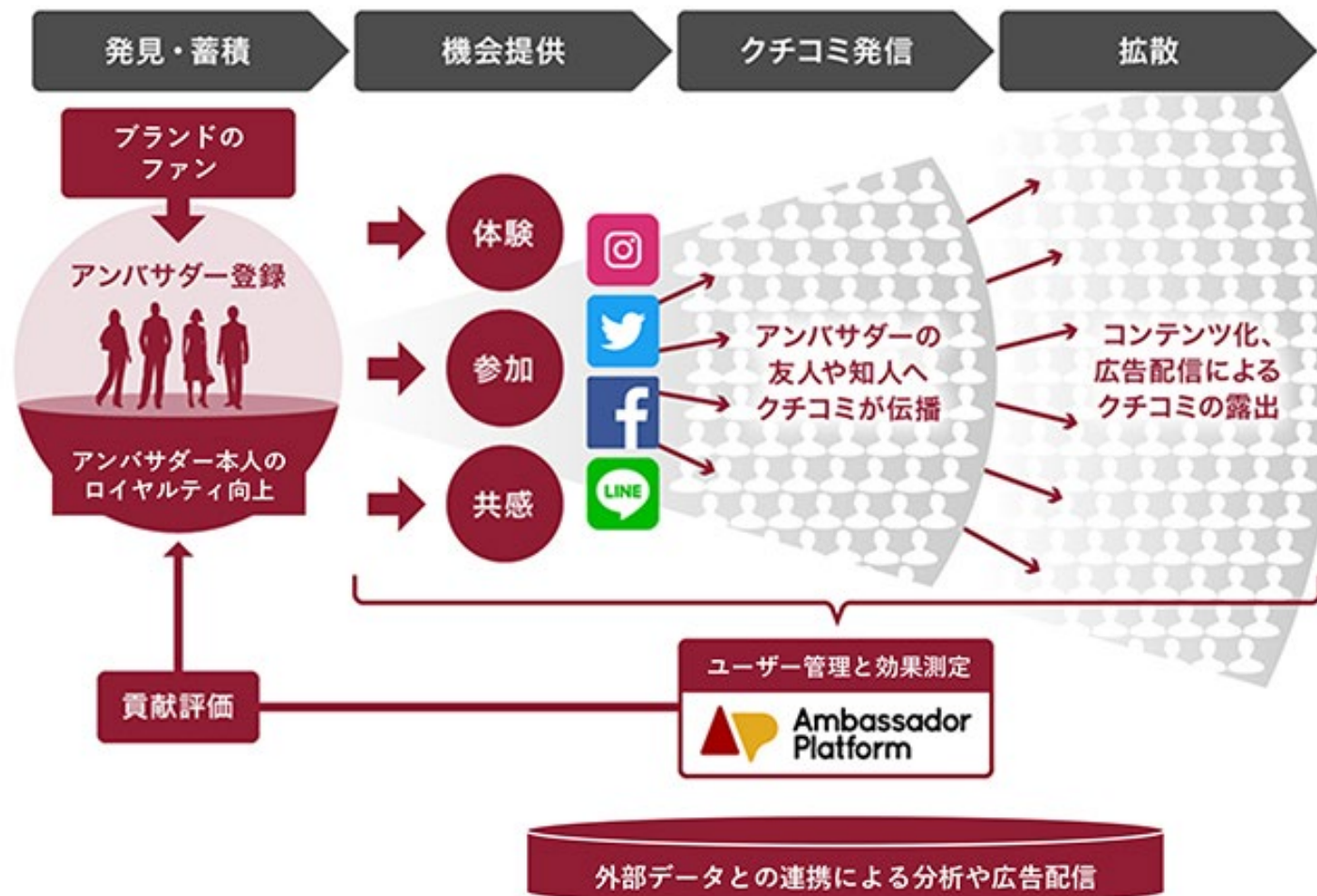


限定販売



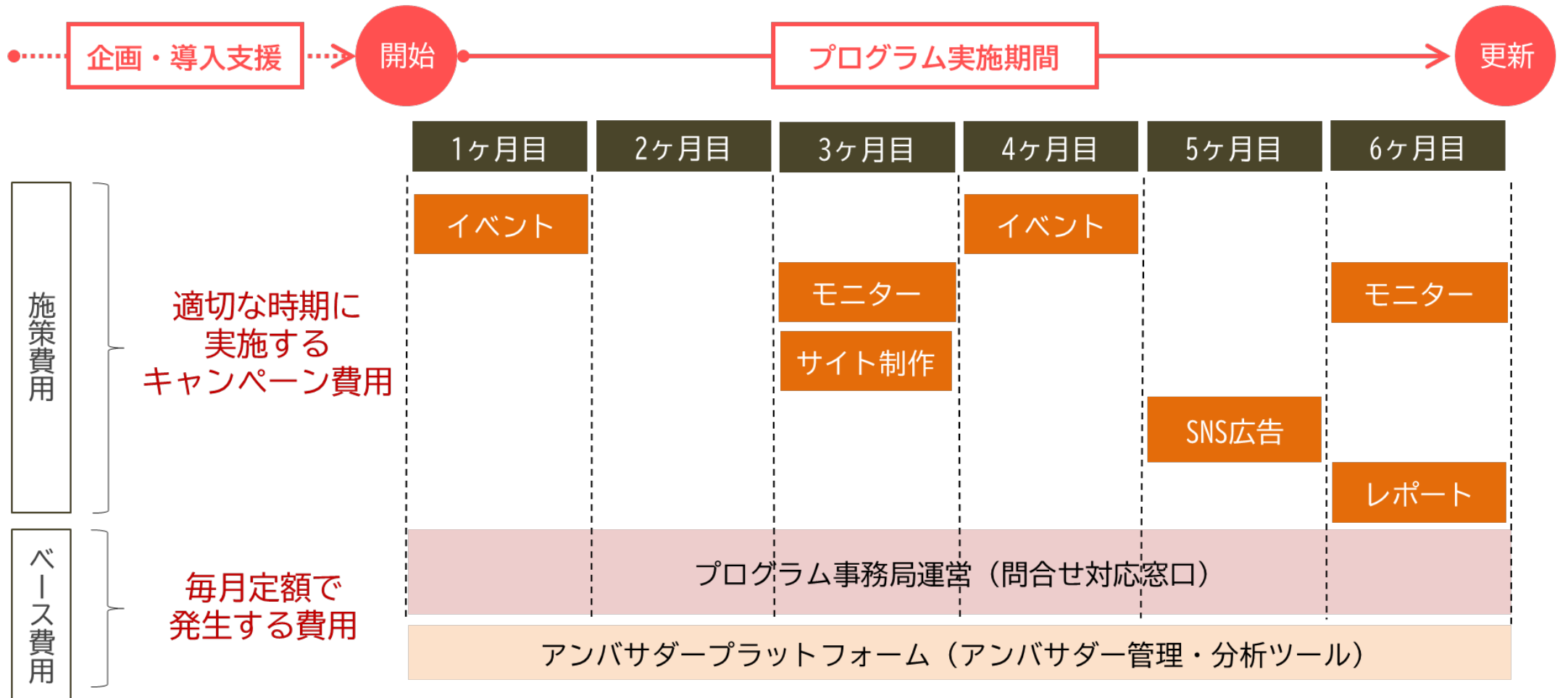
ファンの発見・活性化・分析を実現する分析テクノロジーを提供

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。

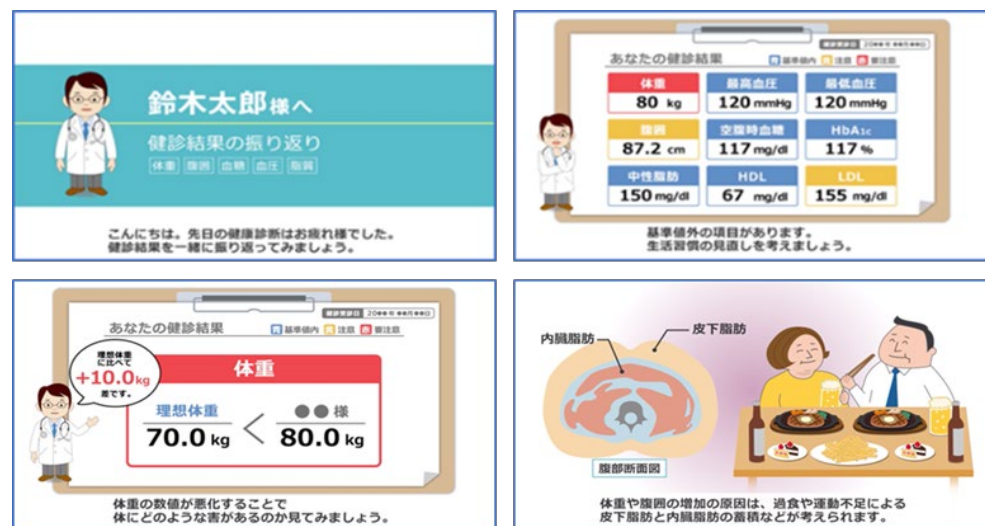


アンバサダープログラムの商品構成

売上は「ベース費用」と「施策費用」で構成され、定期更新による蓄積型モデル。



PRISM動画事業



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

ビジネスにおける動画活用普及の背景

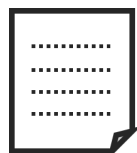
要因①

情報量

圧倒的な「分かりやすさ」



=



[動画]
1分

[webページ]
3,600ページ

※1.8 MILLION WORDS: That's the value of one minute of video, according to Dr. James McQuivey of Forrester Research.

要因②

分析

視聴者の「反応把握」



誰が視聴したか

どれだけ視聴したか

どんな反応があったか



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

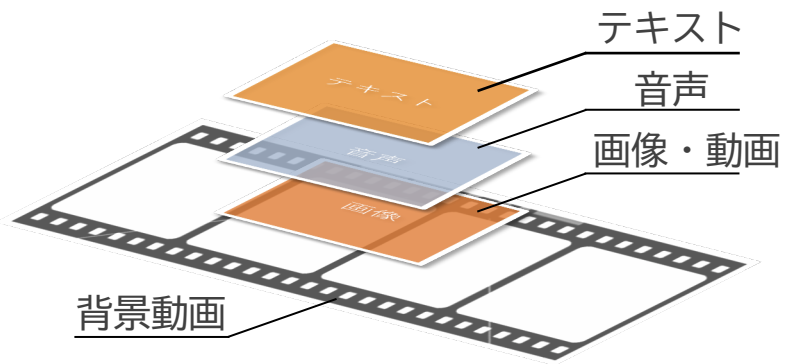


特許取得技術 特許第6147776号

特許第201580072669.4号

最適化された動画を自動生成する仕組み

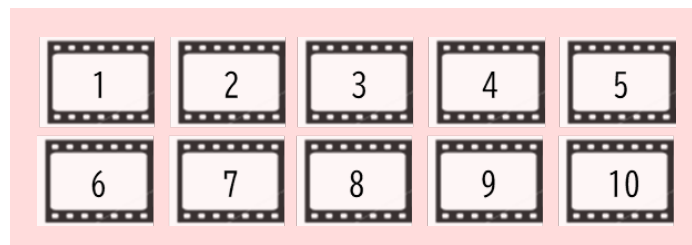
情報の最適化



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

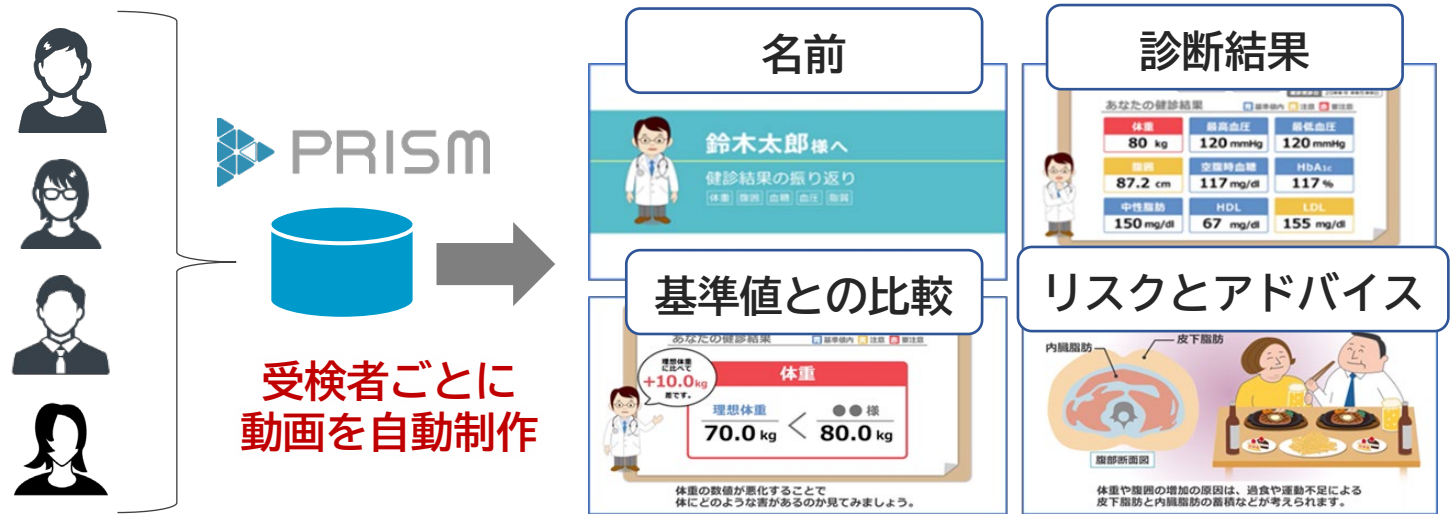
従来の健康診断

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



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**

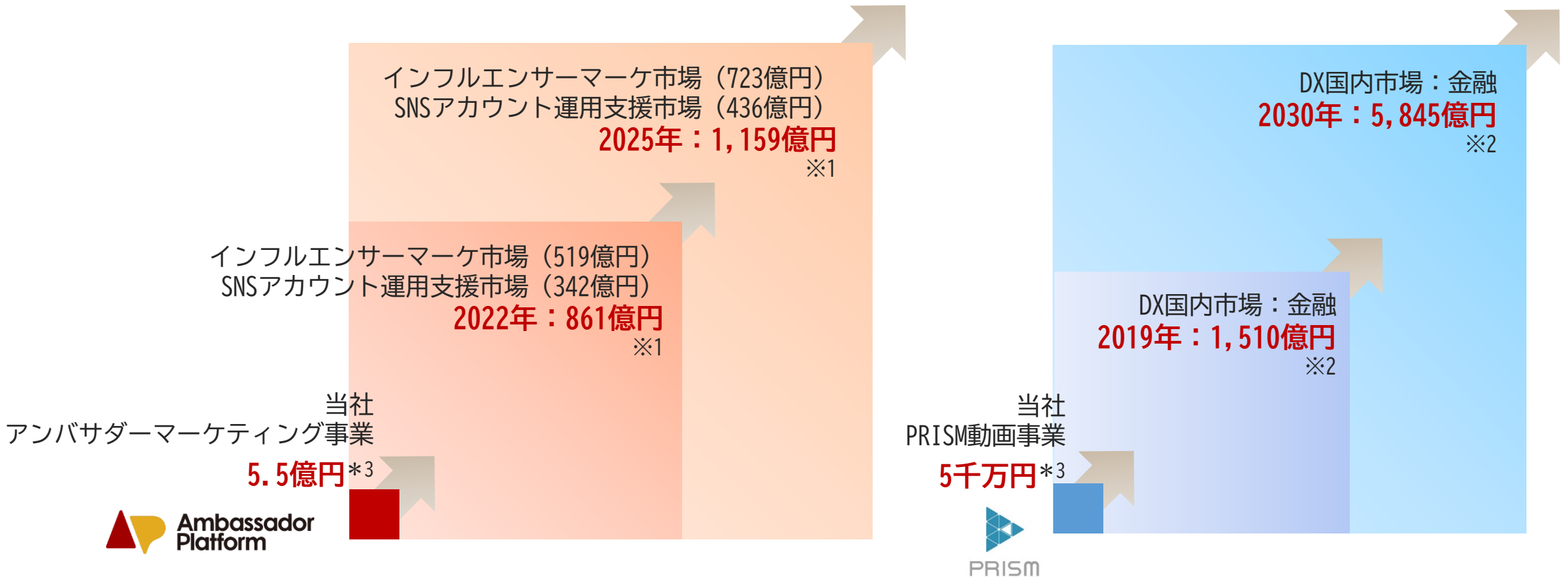
成果② 動画視聴者の **70%超の方が満足し、60%超が健康行動の改善意欲が高まった**と回答

2

市場環境

関連市場の規模と成長ポテンシャル

アンバサダーマーケティング事業領域であるSNSやインフルエンサー活用への投資、並びにPRISM動画事業で需要の高い金融業界でのDX投資は拡大傾向であり大きな成長余地があります。



※1：「インフルエンサーマーケティングの市場規模推計」デジタルインファクト2021
※2：「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」富士キメラ総研2020
※3：2021年12月期の実績

3

競争優位性

当社独自の強み



1. ファンマーケティング運営の独自ツール提供
2. ファンの貢献を明らかにする独自分析モデル
3. 豊富な実績と運営ノウハウ



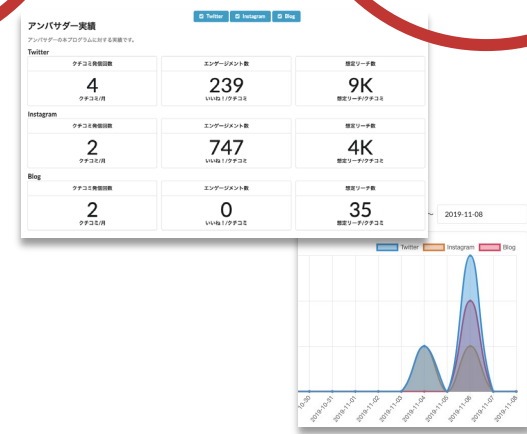
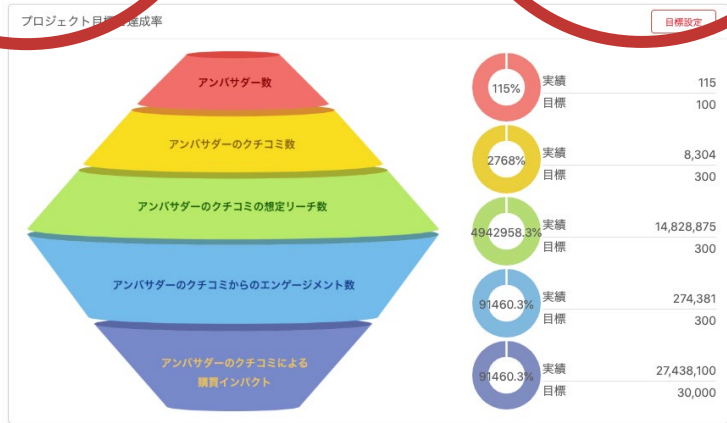
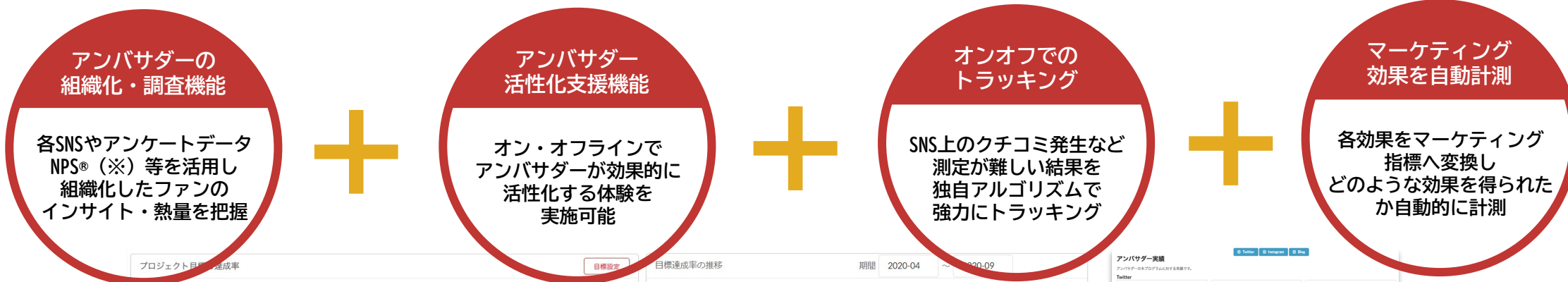
特許及び4つの優位性

※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

1. ファンマーケティングの運営を支える独自テクノロジー



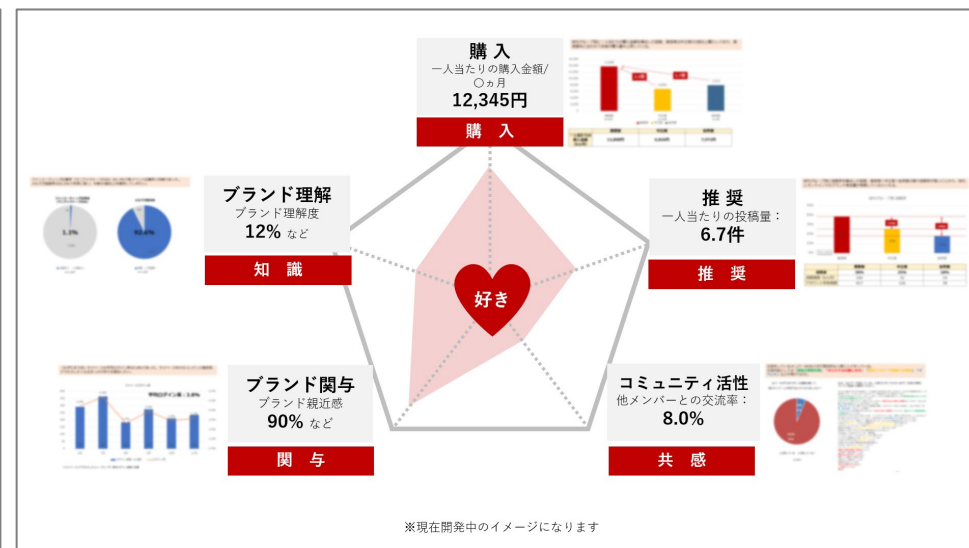
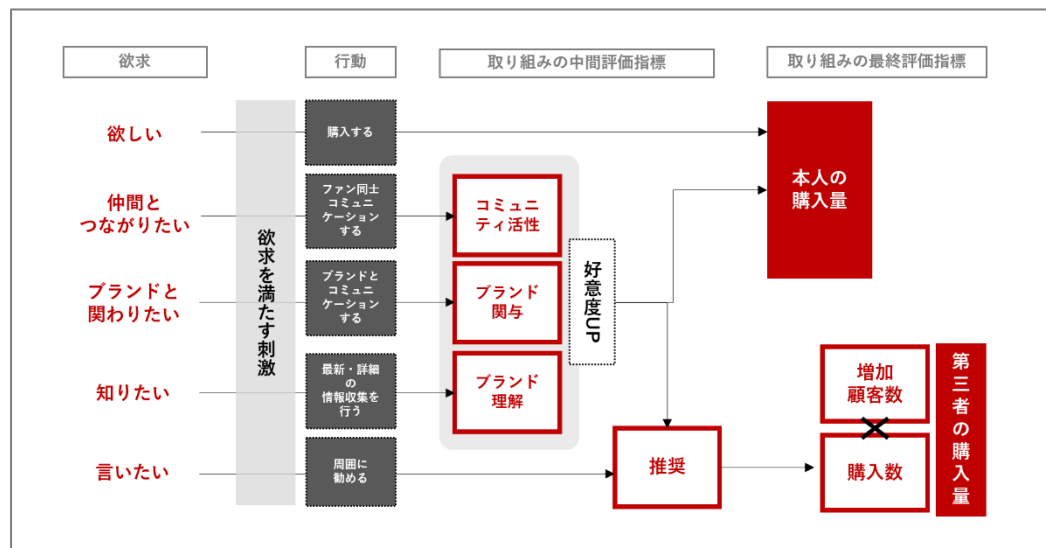
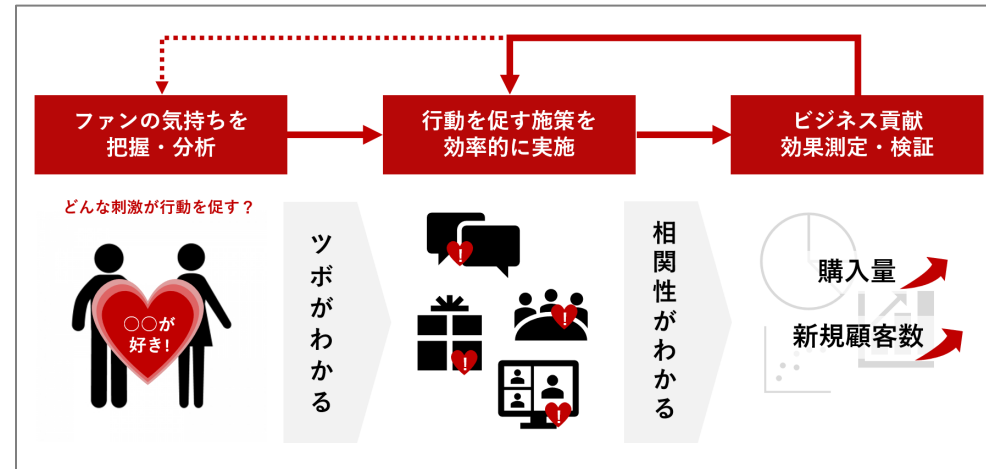
累計200ブランドに導入実績があり、『アンバサダープラットフォーム』は、ファンの組織化・把握/活性化/クチコミ効果測定までをワンストップで実現する唯一のツールです。



※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。

2. ファンの貢献を明らかにする独自分析モデル

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。



3. 豊富な実績と運営ノウハウ

- ・ 累計**200社**のアンバサダープログラムの運用実績
- ・ 累計アンバサダー登録数は**240万人超**(最大規模約18万人/コミュニティ)
- ・ アンバサダーの活性化施策である**イベントの実績年間100件**



Robot

BIOHAZARD
AMBASSADOR

握りだそう、自然の力。
Calbee

Sawiro Puraland

こどもちゃれんじ



kikkoman

Alfa Romeo

おやつ
カンパニー

ぱいり
日本映画制作株式会社

創業明治元年
濱田酒造

SEIYU

スマイル
Sumifru

ユーラク

FUJIFILM

特許取得技術及びPRISMの4つの優位性

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

成長戦略

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

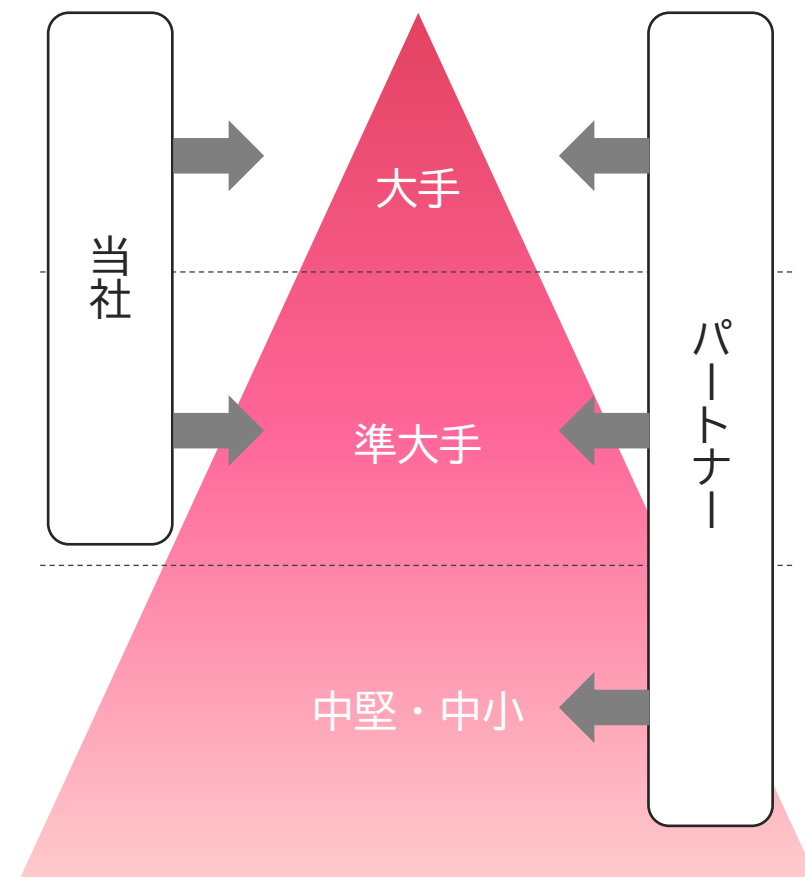
施策：大企業向けの商品に加えツール利用が可能なサービス展開
方向性：あらゆる企業のファンマーケティング基幹ツールへ

2 大手パートナー企業と連携した販売拡大

施策：大手企業とのアライアンスを通じた販売戦略の拡大
方向性：対象企業数、エリアの拡大と共に運営負荷低減を実現

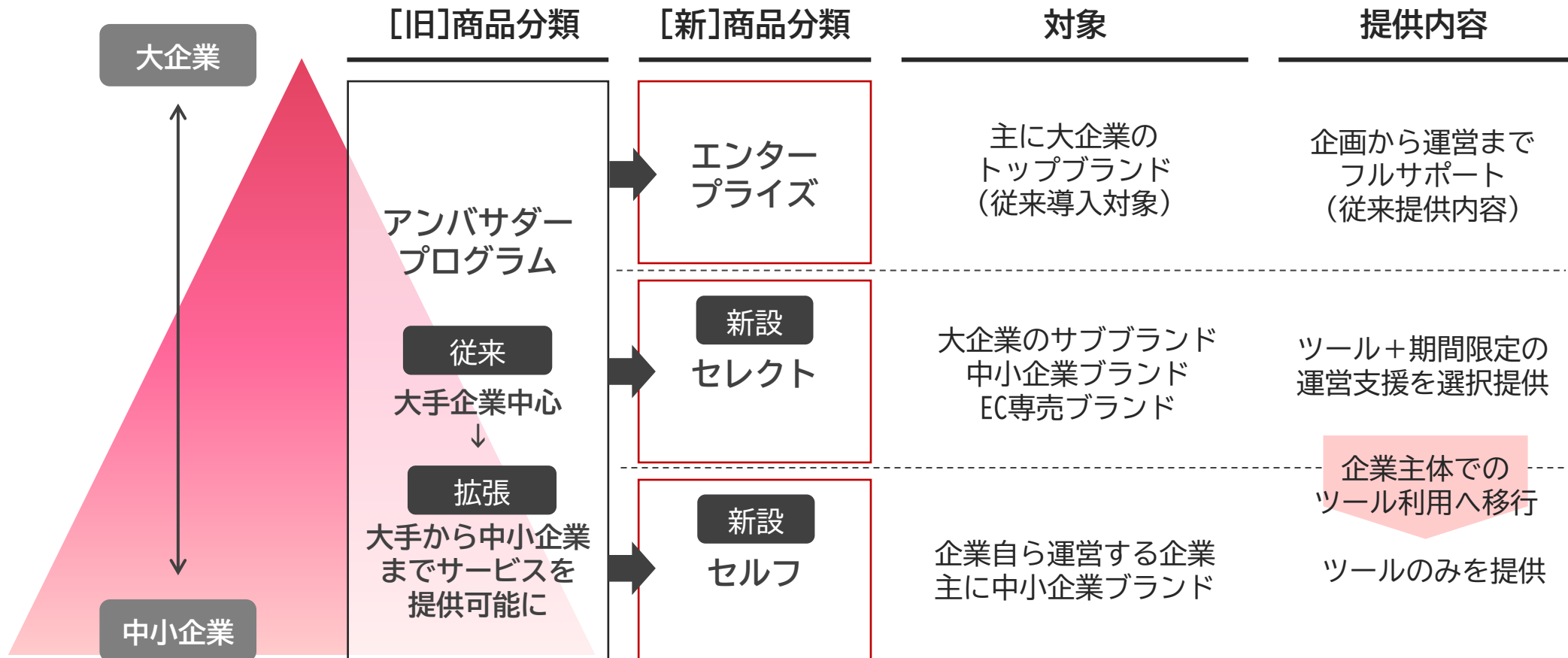
3 動画特許テクノロジーを活用したDX推進

施策：大手企業とのアライアンスを通じたPRISM価値提供
方向性：最適化された動画による付加価値の向上



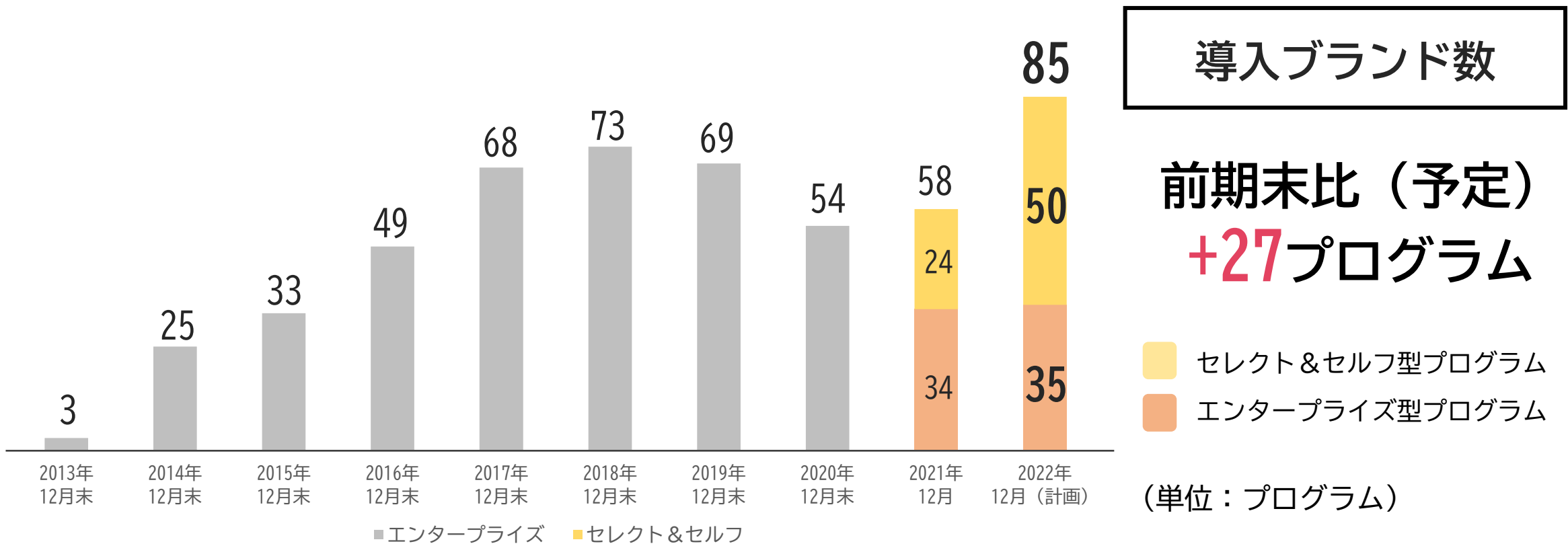
大企業から中小企業までファンマーケティング支援を拡張

アンバサダープログラムの商品ラインナップを大手企業向けのみから中小企業向けに拡大。
 関心の高まるファンマーケティング市場に向けてあらゆる企業を支援可能に。



アンバサダープログラム導入数推移・目標

今期のアンバサダープログラム導入数は
セレクト&セルフ型プログラムの成長を見込み85件(前期末比+47%)を目指す。



※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。
 ※2021年12月24日に上記計画・目標値を開示して以降、一部顧客との契約解除などがあったことから2021年12月末時点の実績値ならびに目標値を下方に修正しています。

参加活性化と成果向上を実現するLINE連携

基幹システム「アンバサダープラットフォーム」のLINE連携機能を実装完了。
今までよりも参加しやすくより細かいコミュニケーションが可能に。



【主な機能】

- ①LINE アカウントによる登録・参加
ファンクラブへの登録の際にLINEで登録・ログインが可能
- ②LINE を通じたメッセージ配信
登録者への「一斉配信」や「個別配信」がLINEを通じて可能
- ③特定条件でのLINE メッセージ配信
登録情報やファンの貢献度など特定条件でメッセージ送付が可能

1. キャンペーン実施のメッセージ配信

キャンペーン告知・応募・当選・インセンティブ提供など対象を条件設定してメッセージ送信が可能



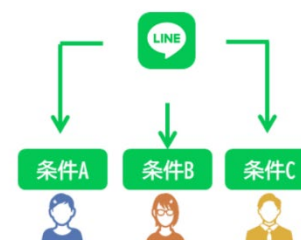
2. ファン貢献度によるメッセージ配信

ファンの活動貢献の度合いによって条件をクリアした対象者に個別メッセージ送信が可能



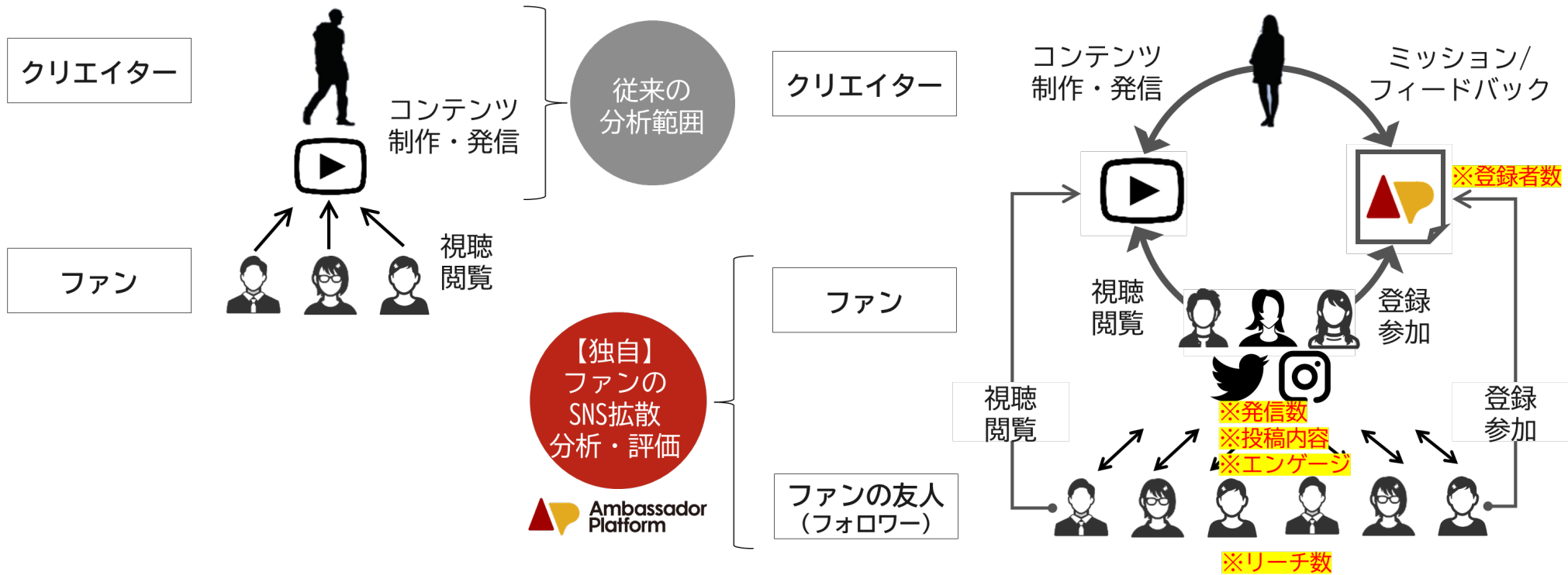
3. 特定条件によるメッセージ配信

誕生日や居住エリアなど条件で対象をグループ化しメッセージの送信が可能



独自のインフルエンサープロモーションサービス提供

インフルエンサーを起用したプロモーション施策の新たな取り組みを提供。



PRISM×大手企業との連携を通じた共同拡販・メニュー開発

大手企業のアクセラレータープログラム※に採択され、協業やサービス連携を推進中。
※事業会社が主催となりスタートアップ企業との協業や出資を目的に開催されるプログラム

富士通様「Work Life Sift」採択



リコー様「TRIBUS」採択



収益力の向上への取り組み

売上向上

KPI ▶ アンバサダープログラム導入数(P27)

- 既存事業の売上強化
 - インサイドセールス（非対面で行う営業活動）の強化や当社子会社が提供する動画合成・生成技術「PRISM」による付加価値向上
- 商品ラインナップ拡充・拡販
 - 小規模投資からアンバサダーマーケティングをスタートできる「セレクトプラン」のさらなる拡充
- 当社システム機能追加による成果・満足度の向上
 - 直近でのLINE 連携機能追加のような、企業並びにファンの満足度向上を強化する機能開発を通じた当社サービス価値向上
- パートナー企業との事業連携
 - 「アンバサダープログラム」を拡販するパートナーとの連携を推進し、提供先の拡大を図ってまいります

コスト削減

- 販売費及び一般管理費の削減
 - ^{※2} オフィス縮小による地代家賃の削減や組織体制の見直しによる人件費の削減等により、コスト削減を図って参ります。

※ 上記の施策については、2022年12月末までの取り組みについて記載しています。

※2 オフィス縮小の完了時期は、2023年以降となる可能性があります。

2021年12月期の決算概況と2022年12月期の業績予想

科目	2020年12月期	2021年12月期 当初業績予想	2021年12月期	2022年12月期 業績予想
売上高	641	1,051	632	680
営業利益	△1981	△12	△106	△37
経常利益	△185	△4	△96	△33
当期純利益	△345	△14	△740	△42

✓ 2021年12月期 当初業績予想との差異要因

売上高

- ・ オンラインイベントの提案や新サービスのリリース等によりアンバサダープログラム導入増に努めた
- ・ しかしながら、新型コロナウイルス感染拡大継続の影響が当初想定よりも上回った

当期純利益

- ・ 2021年・2022年で2度実施した第三者委員会の調査費用や決算訂正費用等を特別損失として計上
- ・ 出資先株式や子会社のれんについても投資有価評価損や減損を計上

2021年第三者割当増資 調達資金の利用状況



※本資料開示日時点において、資金使途の内容・金額に変更はありません。

5

ガバナンス強化の取り組み 及びリスク情報

コーポレートガバナンス体制の強化

第三者委員会の調査※1により判明した当社役職員による資金流用ならびに不適切な会計処理の再発防止策として、コーポレートガバナンス体制の強化を行ってまいります。

1 ガバナンス体制の強化

- ✓ 取締役会における報告内容の充実・
- ✓ 内部通報制度や社内アンケートによる情報収集体制の強化

2 内部監査体制の見直し

- ✓ 内部監査人員への定期的な教育
- ✓ 外部の専門家を活用した体制強化

3 監査役監査体制の見直し

- ✓ 監査項目の見直し
- ✓ 監査役・内部監査・会計監査人の連携強化

4 社内規程整備・業務フロー見直し

- ✓ 社内ルール改善分科会、売上/原価基準改善チームの発足
- ✓ 財務・経理部員への継続的な教育実施

5 コンプライアンス意識の徹底・強化

- ✓ 経営トップからのコンプライアンスメッセージの発信
- ✓ コンプライアンス教育・リスク管理研修の実施

※1 調査結果の詳細は2022年4月11日付「第三者委員会の調査報告書の公表について」をご参照ください。

※2 再発防止策の詳細については、現在、外部の専門家と協働して策定を進めております。詳細については決まり次第、開示いたします。

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
債務超過によるリスク	2021年12月期時点で当社は債務超過となっています。債務超過が解消されずに継続した場合、資金繰りの悪化や上場廃止などの継続企業の前提について影響を及ぼす可能性があります。	既存事業での売上向上やコスト削減を進めることで、収益力向上を図って参ります。また、資金調達についても検討を行い財務基盤の安定化を図ります。	—
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。

※この他の当社リスクについては、2021年12月期有価証券報告書に記載された「事業等のリスク」をご参照ください。

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