



# 2018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



# 当社事業概略

# 当社が推進する「アンバサダー<sup>®</sup>」コンセプト

『アンバサダー』(=大使)

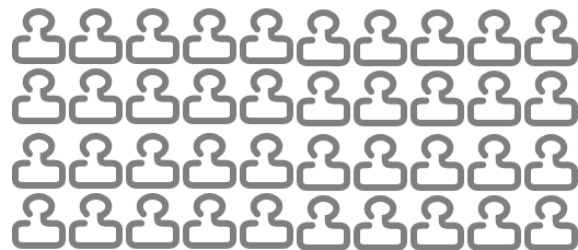
好きな企業/ブランドと積極的に関わり身近な人に自発的にクチコミ・推奨するファン

マス広告/インフルエンサー

沢山のの人に情報を伝える



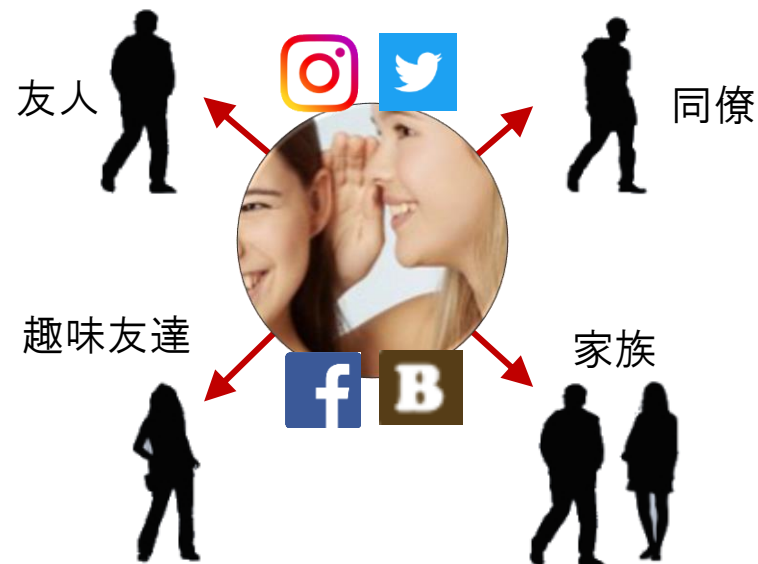
視聴者/読者/ファン



※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



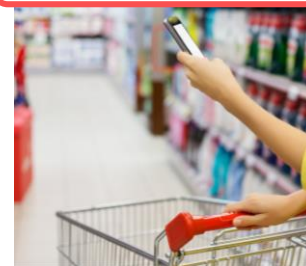
先行モニター



商品開発

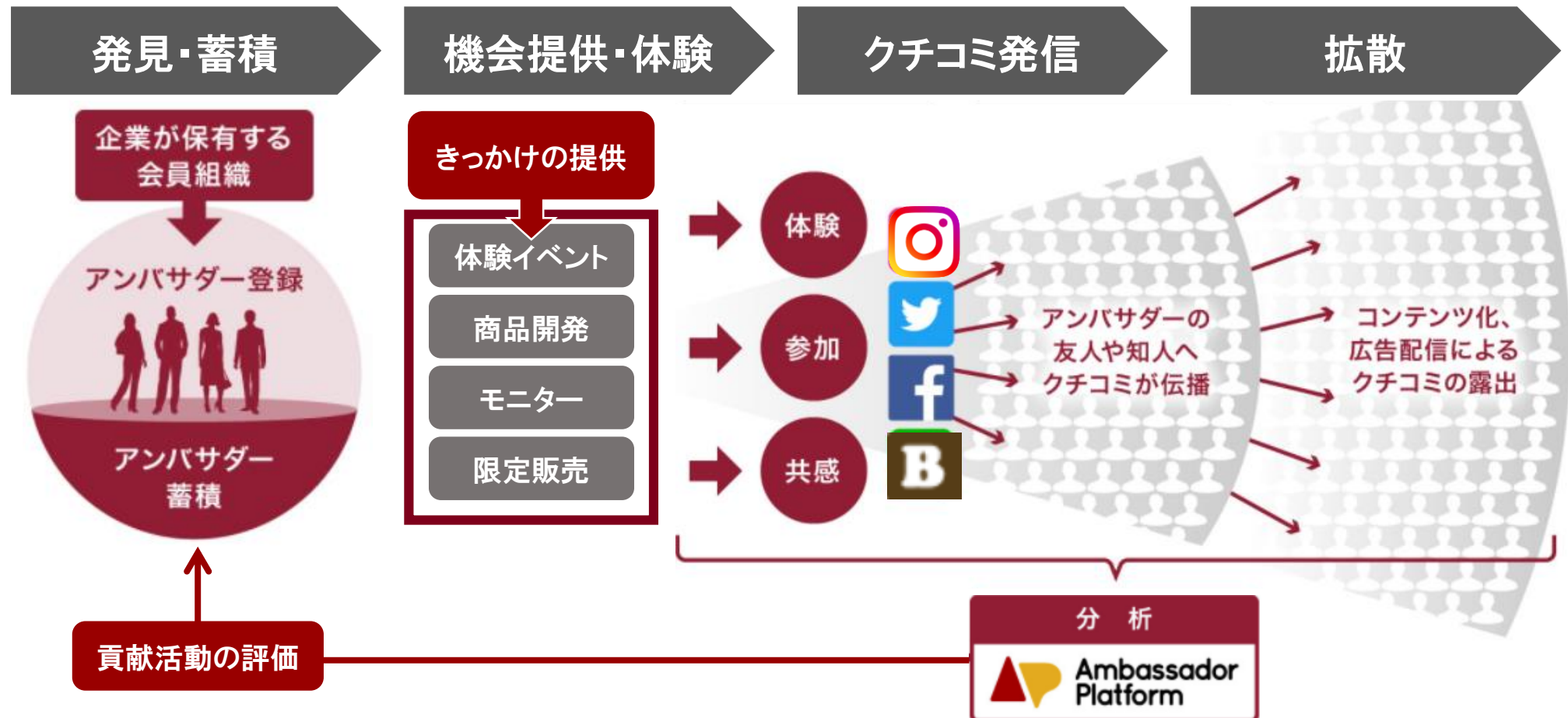


限定販売



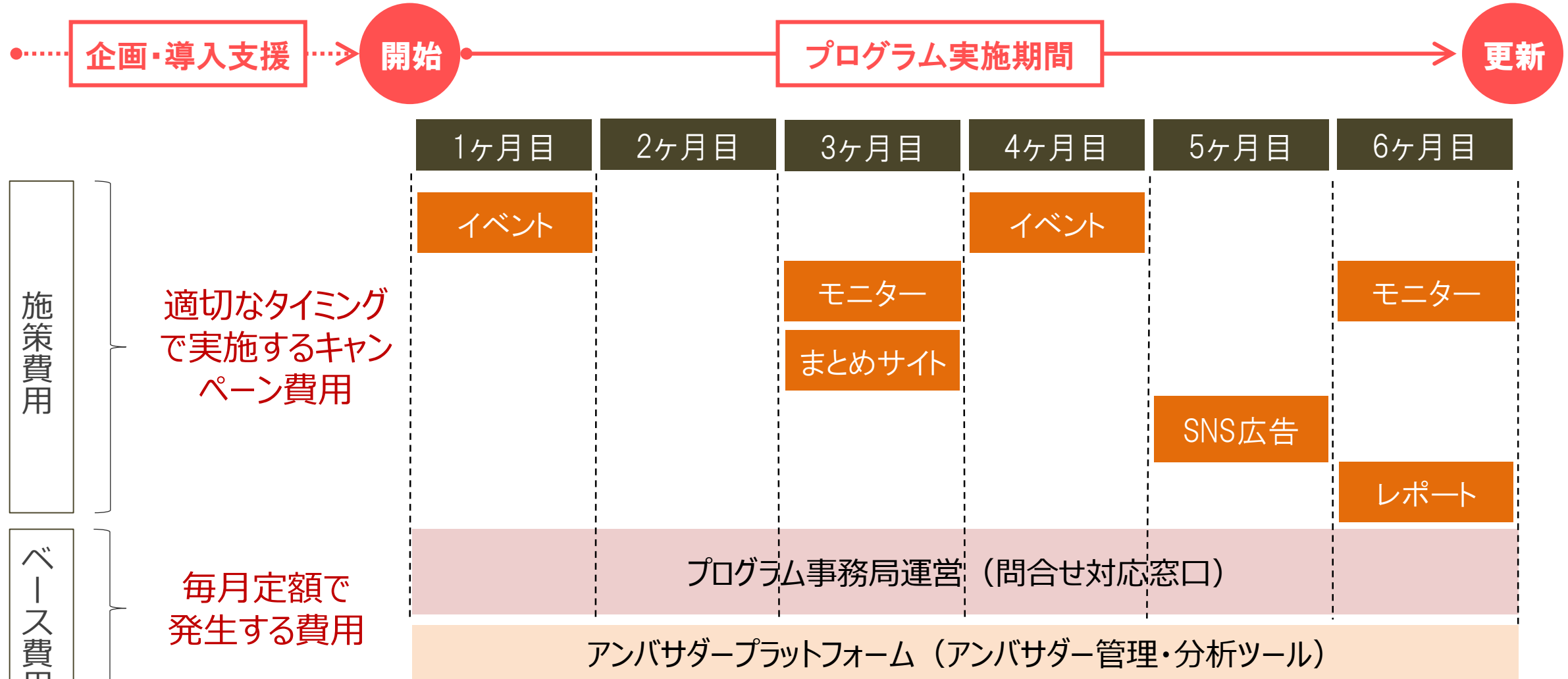
# プログラム実施の流れと分析テクノロジー

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施策の企画・運営支援など様々なサービスを提供



# 「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



# 事例紹介:セブン-イレブン・ジャパン様(セブンスイーツアンバサダー)

## アンバサダーとの共同開発商品の発売が実現

商品開発会議  
(複数回の会議実施)



試作品開発・投票  
(投票によって決定)



発表・発売  
(3商品が全国で発売)



2



## 業績報告



**1 売上高と営業利益が過去最高を記録**

---

**2 [業務効率化] 販管費が売上構成比で4.9ポイント改善**

---

**3 [案件大型化] プログラム案件単価が19%増加**

---

## 対計画実績(上半期)

売上高、各段階利益共に計画を上回って着地

(単位：百万円)	2018年12月期 半期(1-6月)計画	2018年12月期 半期(1-6月)実績	達成率
売上高	412	426	103.5%
営業利益	22	26	115.4%
経常利益	10	15	152.6%
当期純利益	8	12	142.6%

# 売上高/営業利益実績(上半期)

売上高、営業利益で過去最高を記録

売上高

YoY : +**36.6%**



(単位：百万円)

2017年2Q

2018年2Q

営業利益

YoY : +**23.9%**



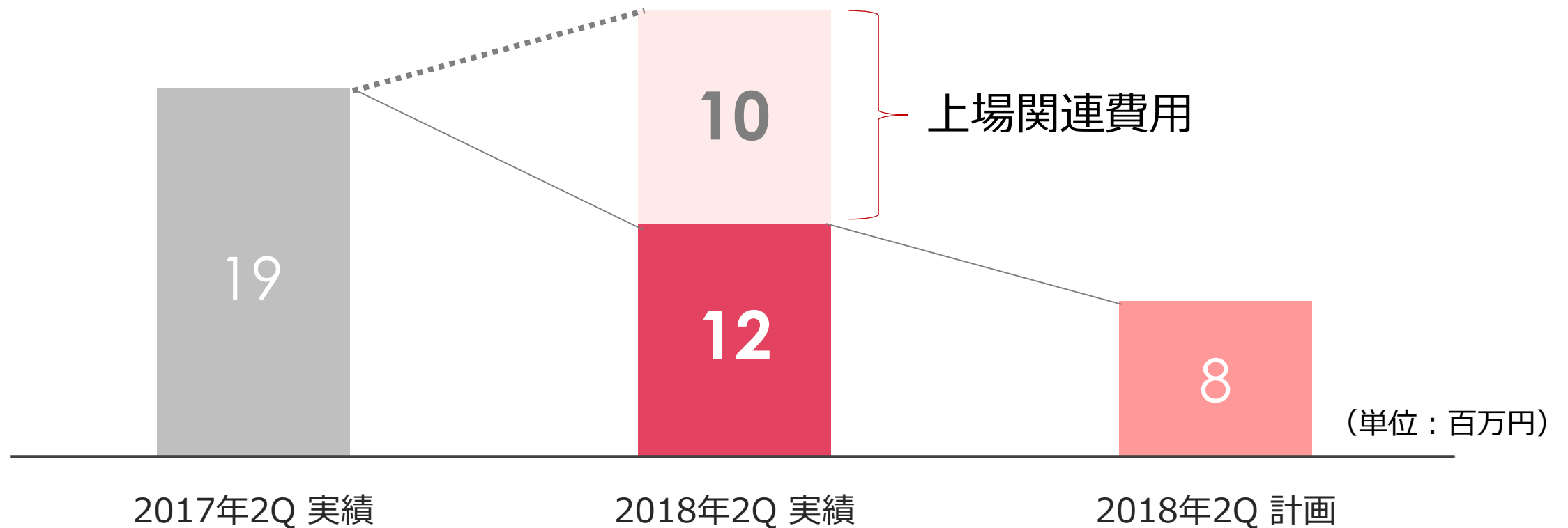
(単位：百万円)

2017年2Q

2018年2Q

# 当期純利益(上半期)

当期純利益は計画達成  
一過性の上場関連費用の影響で前年同期比で減少



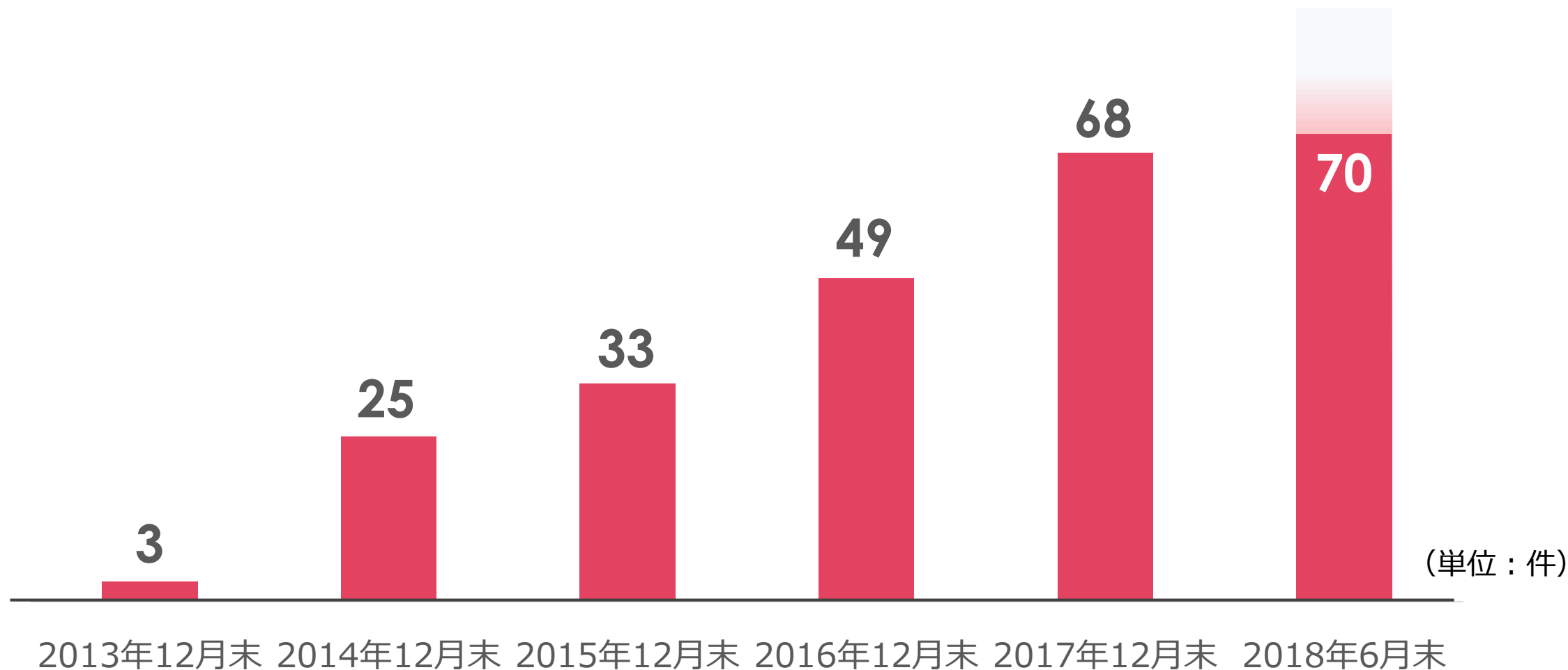
# 損益計算書(上半期)

システム開発投資に伴う減価償却費の増加により売上原価率が増加  
業務効率化を推進し販管費比率を改善

(単位：百万円)	2017/12 2Q		2018/12 2Q			
	実績	売上比(%)	実績	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	312	100.0	<b>426</b>	<b>114</b>	<b>+36.6</b>	<b>100.0</b>
売上原価	140	44.8	<b>214</b>	<b>74</b>	<b>+53.4</b>	<b>50.3</b>
売上総利益	172	55.2	<b>211</b>	<b>39</b>	<b>+22.9</b>	<b>49.7</b>
販管費	151	48.4	<b>185</b>	<b>34</b>	<b>+22.8</b>	<b>43.5</b>
営業利益	21	6.8	<b>26</b>	<b>5</b>	<b>+23.9</b>	<b>6.2</b>
経常利益	22	7.3	<b>15</b>	<b>△7</b>	<b>△32.8</b>	<b>3.6</b>
当期純利益	19	6.4	<b>12</b>	<b>△7</b>	<b>△37.9</b>	<b>2.9</b>

## トピック①：プログラム導入ブランド数推移(上半期)

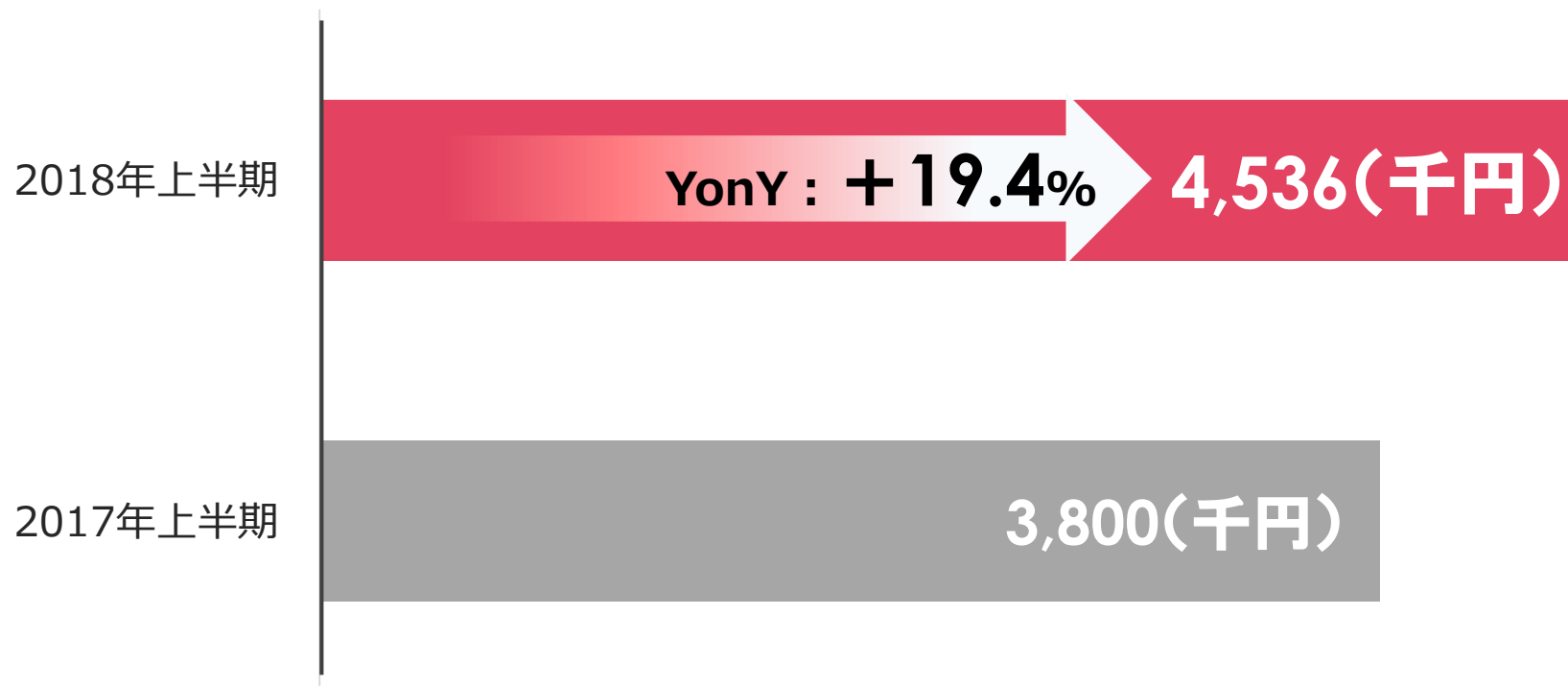
導入件数の進捗は順調に推移、下半期更なる拡大を目指す



## トピック②: 契約中のプログラム1件あたりの売上単価(上半期)

案件の大型化を推進し、  
前年同期比でプログラム売上単価が19%アップ

契約中のプログラム1件当たりの半期売上単価比較



# 3

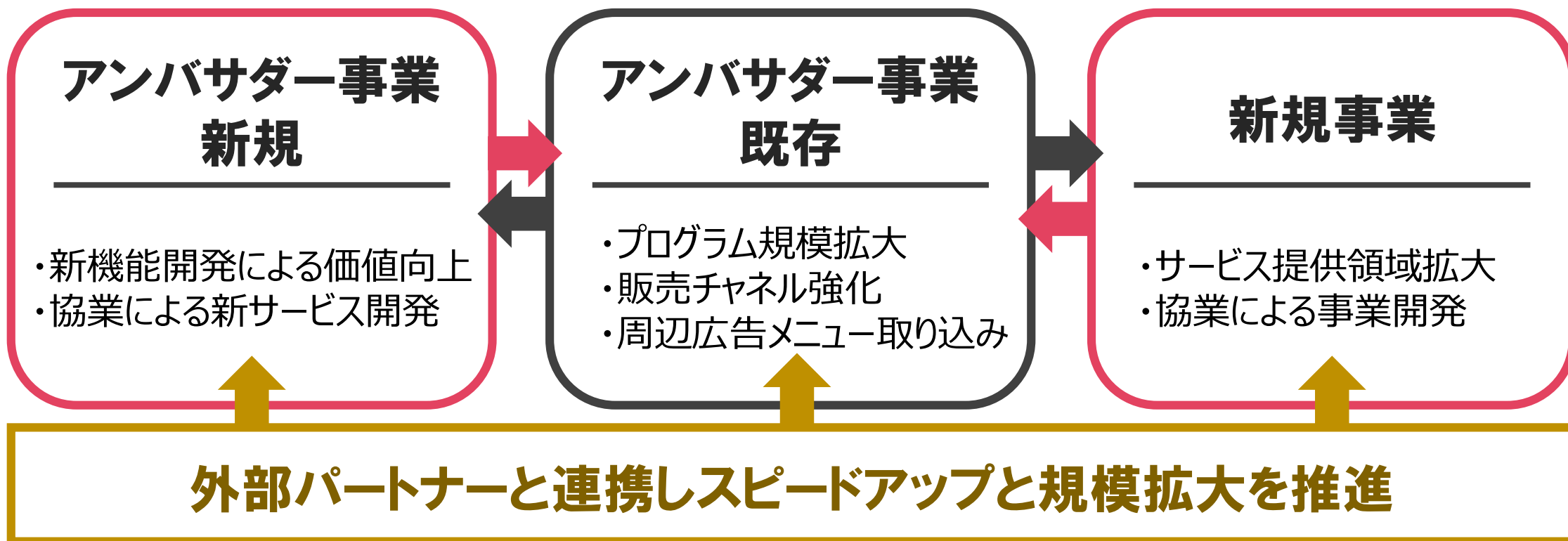


## 今後の展開



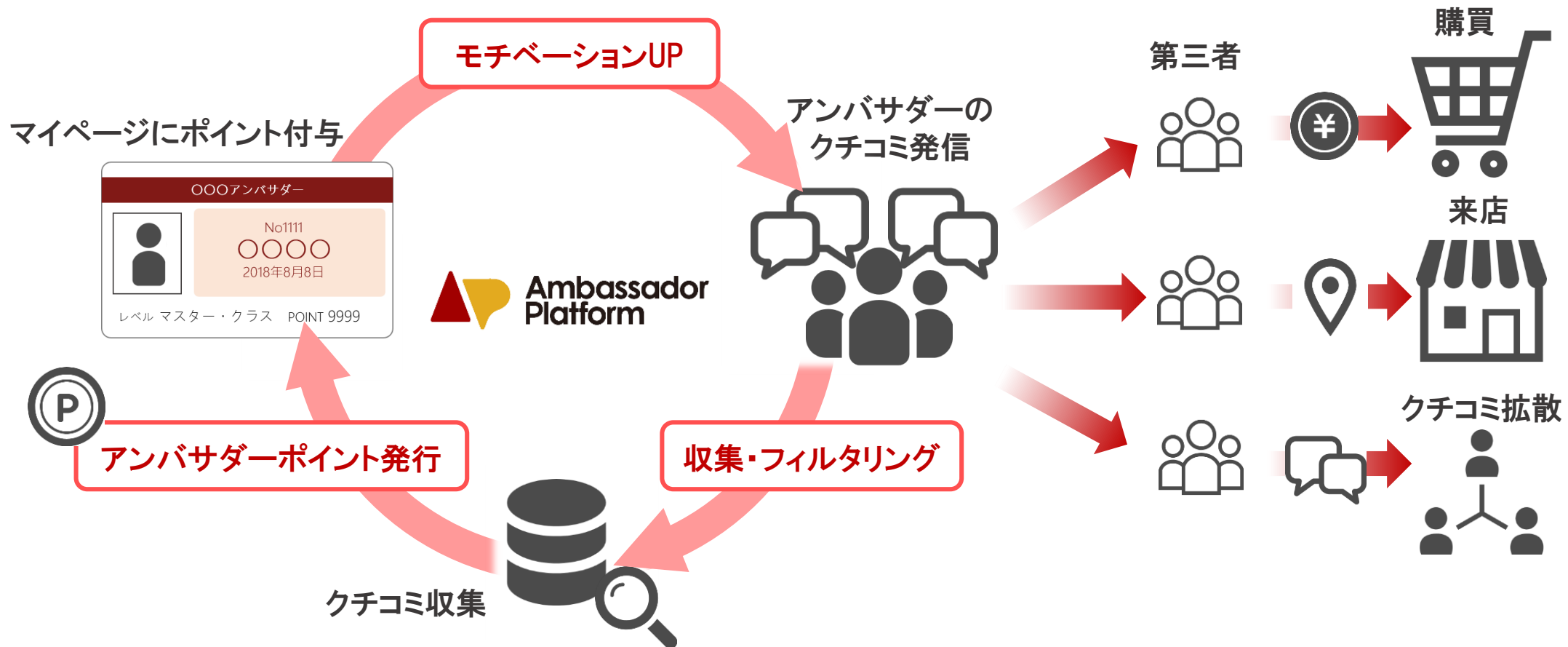
# 成長戦略

当社分析テクノロジーと運営ノウハウを核にした  
新規サービス/新事業展開を加速。



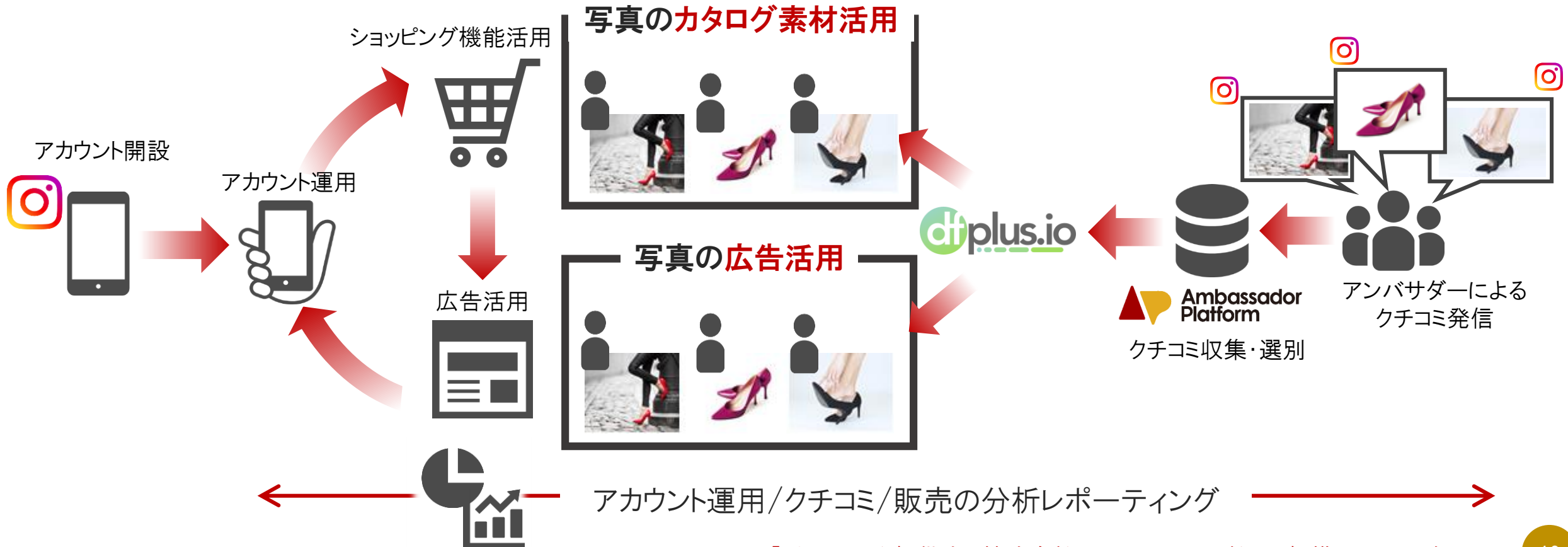
# クチコミ貢献に応じたポイントシステム提供

企業や商品に対するアンバサダーのクチコミ貢献をポイント化  
今後、企業のポイントシステムや共通ポイントとの連携を予定



# Instagramショッピング・広告配信・運用サポート

Instagram内で販売・購入が可能な「ショッピング機能」のサポートを開始  
アンバサダーによる撮影写真を活用したカタログ作成と広告配信を実現 ※



※「dfplus.io」を提供する株式会社フィードフォース社との提携による取り組み

# 新サービス『CATAPULT(カタパルト)』スタート

<https://amn-catapult.com/>

体験記事

で価値を伝え、

商品の販売

と

ファン獲得

を可能にするサービス



# 新サービスの位置付け

成果報酬型サービスの提供により、サービス提供領域を拡大

## 対象製品と当社サービス

大手企業  
有名ブランド・製品



大手企業  
チャレンジャー製品

新たなサービス  
提供領域



中～小規模企業  
有名製品  
ユニーク製品



アンバサダープログラム



カタパルト

アンバサダー

対象者

ファン

プログラム登録募集

参加起点

商品/体験の購入

クチコミ貢献/推奨意向

成果指標

売上/クチコミ貢献

月額70万円～

費用

初期費用0円  
成果報酬

運営フルサポート

運営

セルフ型ファンクラブ運営 ※

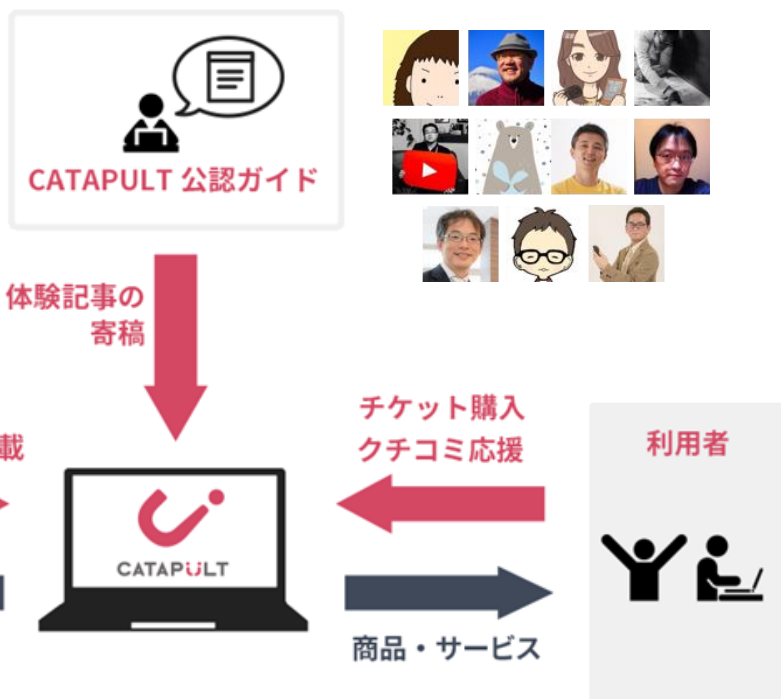
※セルフ型ファンクラブ運営サービスは追加開発予定

# サービスの仕組みと特徴

期間限定販売を軸に新商品販売を促すメリットを提供

## サービス構成

新商品やユニークな製品を期間限定で販売



## カタパルト4つの特徴

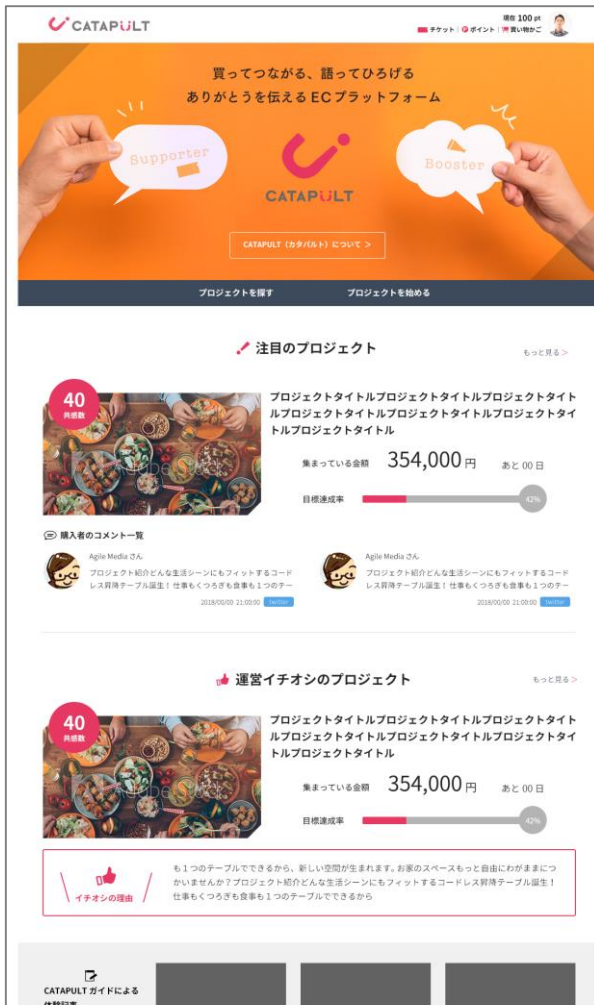
- 1 販売金額に応じた成果報酬型
- 2 ガイドによる商品体験記事制作を無料実施
- 3 数十の媒体とプロジェクト相互露出連携を実現
- 4 購入者と継続的に繋がるファンクラブ運営機能 ※

※ファンクラブ運営機能は追加開発予定

# 利用者の遷移

## サイトTOPページ

各商品が並び注目度やカテゴリで分類されます。



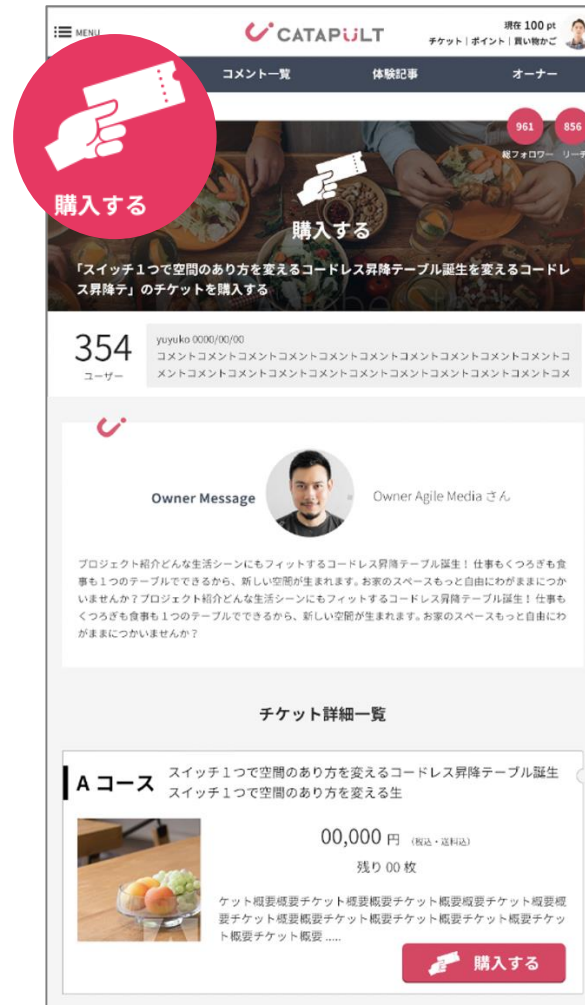
## プロジェクトページ

商品紹介ページ。目標を設定し、ガイドによる体験情報を提供します。



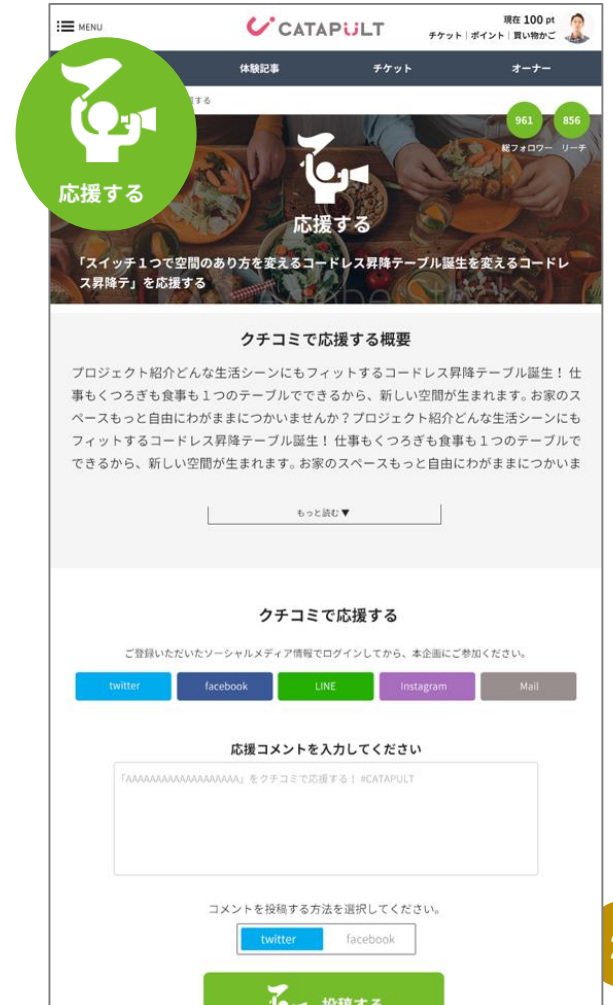
## 購入ページ

チケット（商品パッケージ）を選択肢し購入できます。



## 応援(クチコミ)ページ

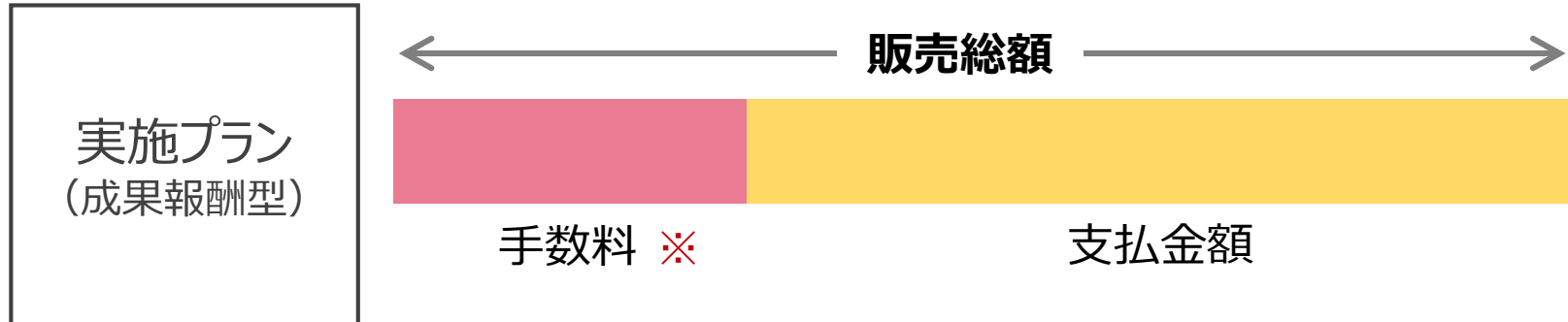
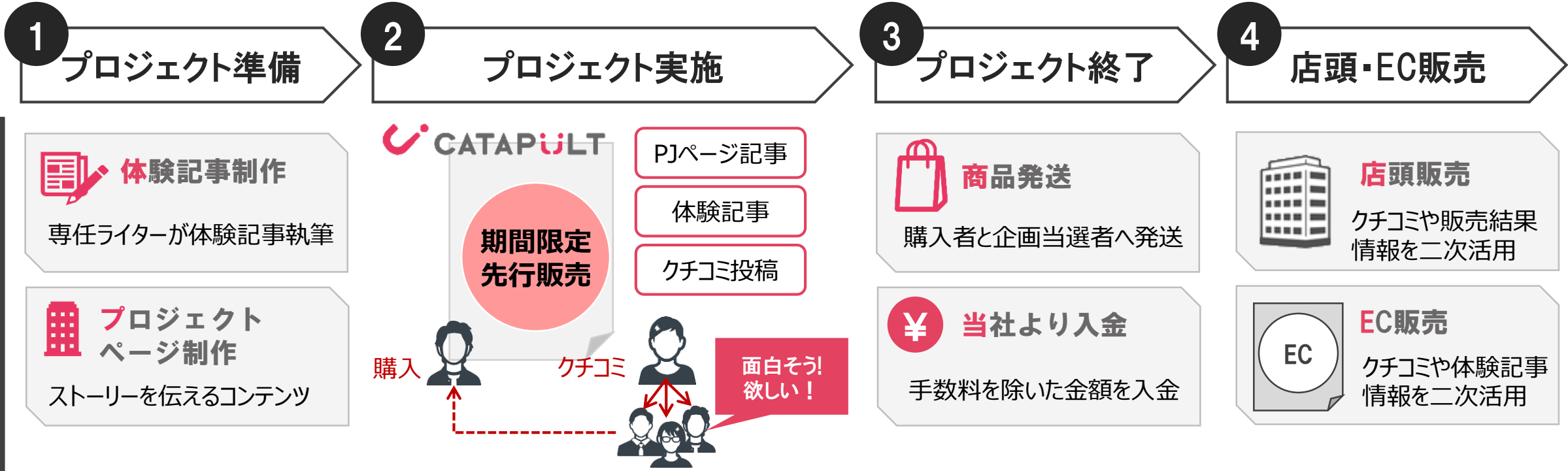
SNSを通じてプロジェクトを拡散することが可能です。



# プロジェクト実施の流れと収益モデル

実施の流れ

収益モデル

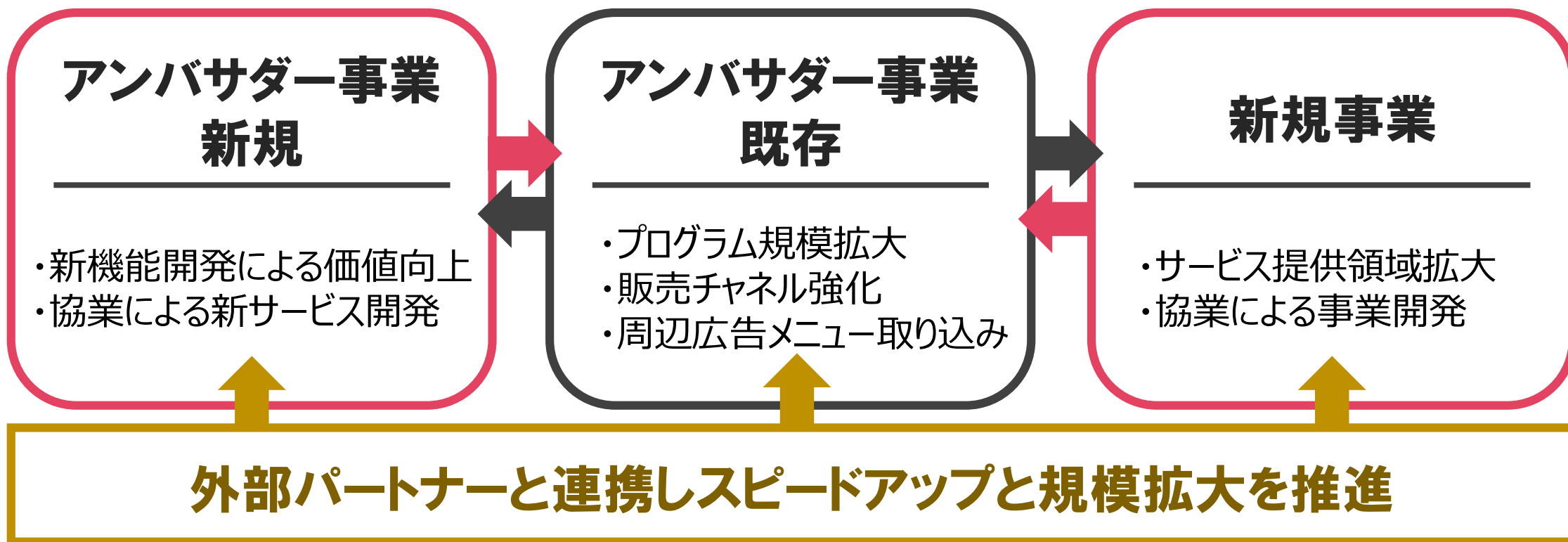


※当社手数料には  
 ・オーナーへの「振込手数料」  
 ・ガイドへの「記事執筆料」  
 ・露出メディアへの「掲載料」  
 が含まれています。



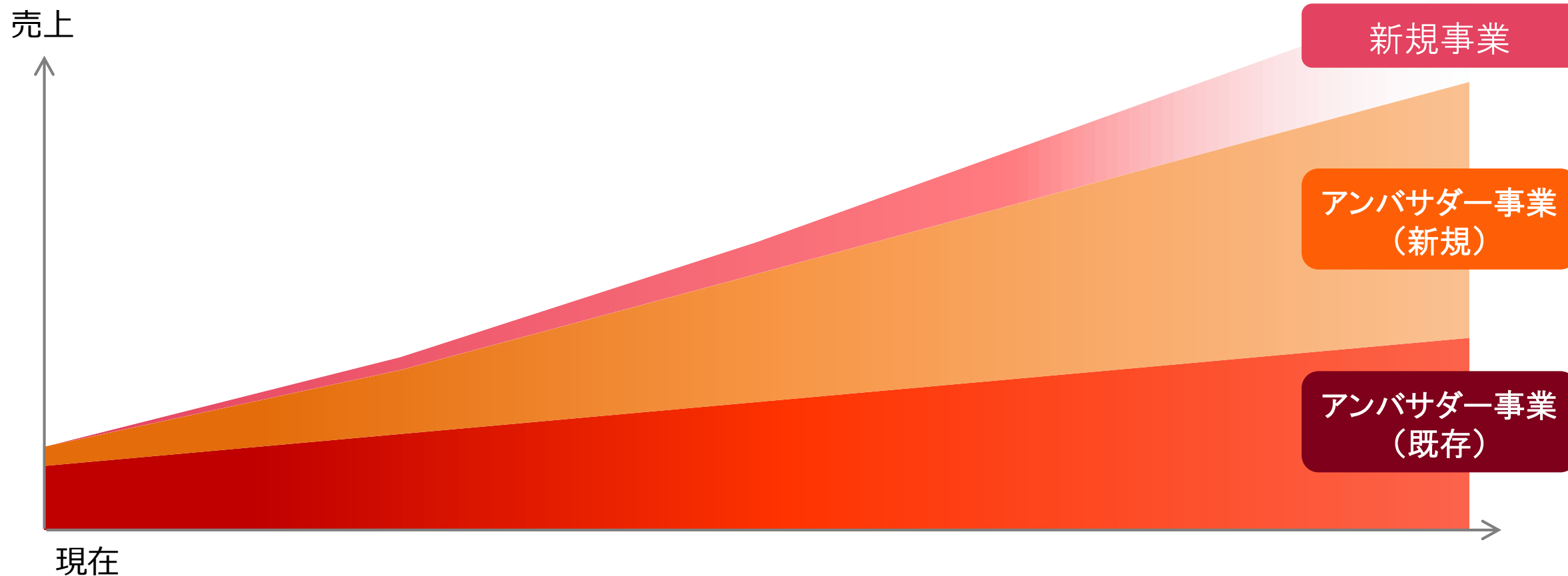
# 成長戦略

当社分析テクノロジーと運営ノウハウを核にした  
新規サービス/新事業展開を加速



# 成長イメージ

既存プログラムの拡大と平行して、  
新規サービス、新規事業への投資により収益拡大を加速



# 通期見通し

売上高9.9億円、営業利益1.26億円の計画達成を目指す

(単位：百万円)	2017/12		2018/12			
	実績	売上比(%)	予想	増減額	伸率(%)	売上比(%)
売上高	734	100.0	990	+256	34.9	100.0
営業利益	66	9.0	126	+59	90.2	12.7
経常利益	67	9.2	113	+45	67.9	11.5
当期純利益	63	8.7	97	+33	53.0	9.9
当期純利益	234円64銭		153円08銭			

# 株式分割

投資単位当たりの金額を引き下げることで、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整え、投資家層のさらなる拡大と当社株式の流動性の向上を図ることを目的として下記のとおり株式分割の決議を行いました。

<b>分割比率</b>	<b>:</b>	<b>1株を3株に分割</b>
<b>取締役会決議日</b>	<b>:</b>	<b>2018年8月10日</b>
<b>割当基準日</b>	<b>:</b>	<b>2018年8月31日</b>
<b>株式分割効力発生日</b>	<b>:</b>	<b>2018年9月1日</b>

ファンの“好き”を加速する。



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

**従業員数** 55名(2018年6月末時点)



東京証券取引所マザーズ市場  
証券コード:6573

## 資本業務提携パートナー

**dentsu** 株式会社電通

**intage** 株式会社インテージ

**マイナビ** 株式会社マイナビ

## 大規模カンファレンス/アワード開催



## 関連書籍出版



## アンバサダーコンセプトPR活動



# 貸借対照表

	2017/12 2Q	2018/12 2Q	
	実績	実績	増減額
<b>資産の部</b>			
現金及び預金	120	342	221
売掛金	118	168	50
その他	24	26	1
流動資産合計	263	536	273
有形固定資産	15	15	0
無形固定資産	53	90	36
投資その他の資産	20	23	2
固定資産合計	90	129	39
資産合計	353	666	312
<b>負債の部</b>			
流動負債合計	50	62	11
負債合計	50	62	11
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	302	603	300
純資産合計	302	603	300
負債純資産合計	353	666	312

## [トピック]

- 公募増資により現金及び預金、株主資本が大きく増加。
- ソフトウェアの自社開発により無形固定資産増加。



# 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