GCC経営™分析レポート

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

東証グロース 証券コード:6573　2025年3月25日

ファンの熱量が未来を創る アジャイルメディア・ネットワークの挑戦と可能性

ファンマーケティングという革新的なアプローチ軸に多角化展開へ

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下「JPR」）が開発したフレームワーク、Growth(売上成長)、Connection（人・事業のつながりの改善＝資本の利益率向上）、Confidence（信頼向上＝事業リスク低下）の３要素を重視する「GCC経営™」の視点で企業価値分析を行う。

"好き"を価値に変える、ファンマーケティングのパイオニア

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社（AMN）は、アンバサダーマーケティング事業の基盤をもとに、事業多角化に向けた積極的な取り組みを展開しています。2024年10月に実施した第11回～第13回新株予約権の発行により最大約23億円の資金調達を計画し、うち約18億円をM&Aおよび新規事業投資に充当する方針です。この資金を活用し、and health株式会社を通じた高気圧酸素機器事業、グローリー社の子会社化による幼児用教育分野への展開など、複数の事業領域での成長機会を模索しています。現状では継続企業の前提に関する重要な疑義が存在していますが、JPRは、2025年の売上高683百万円から2027年に黒字化を経て、2035年には150億円規模への成長可能性があるとみています。こうした事業拡大と収益構造の改善が実現すれば、ROICは2035年に47.3%まで向上し、株主価値の増加も期待できます。ただし、新規事業展開に伴う先行投資負担や収益化の遅延リスクも存在します。今後はこれらの投資が業績に反映されるか、特に2027年頃の黒字化実現が注目点となります。AMNの事業転換と資金調達は意欲的で、成功すれば成長ポテンシャルを秘めていますが、投資判断には慎重さが求められます。

価値の共鳴が生み出す、次世代ファンマーケティングの姿

AMNは、ファンマーケティングの先駆者としての強みを活かし、革新的な成長戦略の四軸で市場変革を進めています。LINE連携や自動化機能によるテクノロジー基盤の強化は、顧客体験を一変させる可能性を秘め、企業とファンの関係をより自然で有機的なものへと発展させています。広告代理店や地域企業との戦略的パートナーシップは、同社のノウハウと地域密着型ネットワークの融合により新たな相乗効果を生み出し、全国各地でのファンマーケティング実践事例を創出しています。グローリー社の子会社化に代表されるM&A戦略は、ファンマーケティングの可能性を拡張し、異なる領域との融合による新市場創造の原動力となっています。これらの戦略が互いに共鳴するとき、AMNは「好き」という感情を社会的・経済的価値へと変換する触媒となり、企業価値の向上へとつながります。

2027年12月期の黒字化が視野に入れば株価は3-6倍

アンバサダープログラムからSaaS型プラットフォームへの戦略的転換を核とし、多角化を成長の礎とする経営戦略により、アジャイルメディアの成長軌道は長期的に持続すると予測されます。JPRの財務モデルによれば、2035年12月期までに売上高はCAGRで36.1%の成長を実現し、ROICは現在の-56.8%から2027年に黒字化を経て、2035年には47.3%という高水準に到達する見込みです。加重平均資本コスト（WACC）7.1%を大幅に上回るこの収益性向上は、持続的な株主価値創造の原動力となります。こうした成長シナリオに基づく理論株価は、2035年には503円（現状の約6倍）に到達する可能性があります。ただし、新株予約権の行使による希薄化効果を考慮すると、実質的な株価上昇率は3倍程度と見るのが妥当でしょう。最近の業績低迷が短期的な株価に与えている影響は否めませんが、多角化の推進により、今後のアップサイドが期待されます。特に2027年とされる黒字化達成が実現すれば、株価再評価の重要な転換点となるでしょう。市場拡大とビジネスモデル転換を前提とした本試算は、同社の中長期的な成長ポテンシャルを示唆していますが、財務モデルの詳細を踏まえた慎重な投資判断が求められます。

ベーシックレポート

編集・執筆
ジェイ・フェニックス・リサーチ㈱
宮下修
www.j-phoenix.com

会社概要	
所在地	東京都港区
代表者	寺本　直樹
設立年月	2007年2月13日
資本金	268百万円
URL	https://agilemedia.jp/
業種	サービス業
主要指標　2025/03/21 現在	
株価	75円
52週高値	206円
52週安値	71円
発行済株式数	28,575,720株
売買単位	100株
時価総額	2,143百万円
会社予想配当	0円
予想当期利益ベースEPS	-5.93円
予想PER	-倍
PBR	7.01
実績BPS（2024年12月末）	10.70円

業績動向	売上高(百万円)	前期比%	営業利益(百万円)	前期比%	経常利益(百万円)	前期比%	純利益(百万円)	前期比%	EPS(円)	株価 高値(円)	株価 安値(円)
2021年12月期通期実績	632	-1.3%	-106	-	-96	-	-740	-	-99.30	317	139
2022年12月期通期実績	443	-35.8%	-223	-	-224	-	-231	-	-25.67	860	74
2023年12月期通期実績	289	-35.3%	-427	-	-439	-	-491	-	-27.06	961	61
2024年12月期通期実績	455	57.4%	-301	-	-320	-	-337	-	13.98	492	72

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

1.インベストメントサマリー

株主価値分析

AMNは好きの力で経済革新し多角化と高収益で株価3～6倍も

超過利潤法による試算

株主価値のアップサイドは3～６倍

AMNの今後10年を展望すると、「好き」を起点とした経済圏の拡大とデジタル技術の融合により、複数の収益基盤を持つ企業へと進化する。黒字化を機に収益性と資本効率が飛躍的に向上し、ROIC47.3%という高水準達成が視野に入る。株価は今後2-3年で3～6倍のアップサイドが期待できる。

株主価値の分析

定性ストーリーの骨子

Growth：好きの力を加速し、デジタル時代の新しい消費体験を創造する

Connection：ファンの声と企業の想いをつなぎ、新たな価値を共創する

Confidenc：持続可能な成長と信頼の構築

ファンの熱量を収益の源泉へ

ファンの「好き」という感情を企業価値に変換する革新的なプラットフォームで、デジタル時代の新たな経済圏を創造し、持続的な成長基盤を確立

▼

多角化による事業シナジーのシナジー＆相乗効果

ファンマーケティング技術を核に、多様な事業領域へと翼を広げ、それぞれが相乗効果を生み出す循環型成長モデルで、収益力を飛躍的に増大へ

▼

テクノロジーとコミュニティの融合

先進のデジタル技術とリアルなファンコミュニティの力を融合させ、競争優位性を不動のものとし、業界の常識を覆す新たな価値創造モデルの確立を目指す

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

Growth　好きの力を加速し、デジタル時代の新しい消費体験を創造する

社員・会社の成長ストーリー　価値観・世界観が目指す姿
ファンの熱量を価値に変える

AMNは「好き」を起点とした経済活動に注目し、「アンバサダーマーケティング」でクライアント企業を支援してきた。今後は専門技術とノウハウを新規分野に応用し、事業多角化による収益拡大を目指す。課題は新規事業の収益化に時間を要する可能性と経営資源の分散だが、事業間シナジーで競争優位性を高める。

▶

実物市場の成長ストーリー　提供価値と未来の市場規模
共感と熱量が世界を変える

AMNはアンバサダーマーケティングの技術を核に、ECや幼児用教育材事業に進出し、今後さらに展開を計画している。ソーシャルメディアマーケティング市場は2023年に1兆899億円、2027年には1兆8,868億円に拡大予測。美容機器世界市場も2021年の631.9億米ドルから2030年には3513億米ドルへと成長見込み。リスクは競合激化と新規事業収益化遅延。

▶

金融市場の成長ストーリーの評価指標　売上高展望
ファンの力が未来を創る

JPRの財務モデル分析によれば、AMNの売上高は2025年の683百万円から2027年に15億円、2030年に52億円、2035年には150億円に達する見込み。2030年時点の事業別内訳はアンバサダー事業20億円、製造販売業7億円など。収益面では2027年に黒字化し、2030年に営業利益率10.66%、2035年には20%を見込む。このシナリオは困難な目標だが、「好き」を起点とした経済活動の拡大におけるAMNの強みがあれば達成可能と見る。

Connection　ファンの声と企業の想いをつなぎ、新たな価値を共創する

社員・会社内のつながりストーリー　経営資源のつながり戦略
好きの連鎖で価値を創出

AMNの強みは「ソーシャルメディアによるファンとのコミュニケーション技術」「ファン施策の技術」などにあり、基盤システムは「アンバサダープラットフォーム」。16年間で累計250社のプログラム運用、240万人超のアンバサダーを獲得。今後は自社主導の事業展開にもノウハウとシステム基盤を活用。課題は多角化に伴う人材獲得・育成と技術変化への対応力。

▶

実物市場の経営資源のつながりストーリー　ビジネスモデルのダイナミクス
好きが繋がり、価値を生む

AMNはアンバサダープラットフォームを基盤にファンの声を活かすサービスを提供。コムニコとの提携でSNSアカウント運用強化、and healthの買収で高気圧酸素機器事業展開、子会社を通じた旅行事業など多角化。コスト構造はアンバサダー事業の月額固定収入と施策収入のストック型と、製造販売・小売のフロー型の組み合わせ。課題は固定費効率化と事業間シナジー創出。

▶

金融市場の資源のつながりストーリーの評価指標　ROIC展望
好きの共創で未来を拓く

AMNのROICは現状では赤字で-56.8%だが、2027年に黒字化して10%超、2030年に25.2%、2035年には47.3%まで上昇と予測。税引後営業利益率は2027年の3.2%から2035年には13.9%まで上昇。WACCを7.1%と仮定すると2027年からROIC-WACCはプラスに転じ、2035年には40.2%のスプレッドとなる計算。リスクは新規事業立ち上げ遅延や投資負担増など。

Confidence　持続可能な成長と信頼の構築

社員・会社内の信頼ストーリー　収益・財務安定性
創造的共生で未来を築く

AMNはアンバサダーマーケティング事業の安定収益を基盤に収益構造の多角化を推進。2022年の第三者割当増資で債務超過を解消し、2024年10月に新株予約権発行で最大約23億円の調達計画。課題は先行投資負担の利益への影響とM&A時の財務レバレッジ上昇リスクだが、長期的には複数の収益の柱で安定した財務基盤確立を目指す。

＋

実物市場の信頼ストーリー　社会貢献・ガバナンス
社会と共に持続的に成長

AMNはグラシアスと提携しGX事業を展開、企業の電力削減を促進し環境貢献を目指す。2022年に特設注意市場銘柄指定されたが、ガバナンス強化委員会活用など体制改善に取り組み2023年8月に指定解除。経営体制刷新や取締役会の監督機能強化が評価された。

＝

金融市場の信頼ストーリーの評価指標　企業のWACC展望
信頼で築く持続可能な未来

現WACCは約7.1%だが財務安定性向上と社会貢献強化で低下可能性。2022年の特設注意市場銘柄指定は2023年8月に解除され、ガバナンス改善で投資家信頼回復へ。JPR予測では黒字化後、2030年までの成長価値で102円、2035年までで503円の理論株価達成可能性。グラシアス提携のGX事業による環境貢献でESG評価も向上見込み。リスクは新規事業収益化遅延と財務レバレッジ上昇。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

[億円]

成長価値		超過利潤価値		株主資本簿価
163.2	+	-18.2	+	3.1

株主価値

１０年のシナリオ分析を反映した株主価値

148.1億円

10年株主価値予測モデル
将来キャッシュフローの現在価値による推計

[%以外は、億円、円、倍]

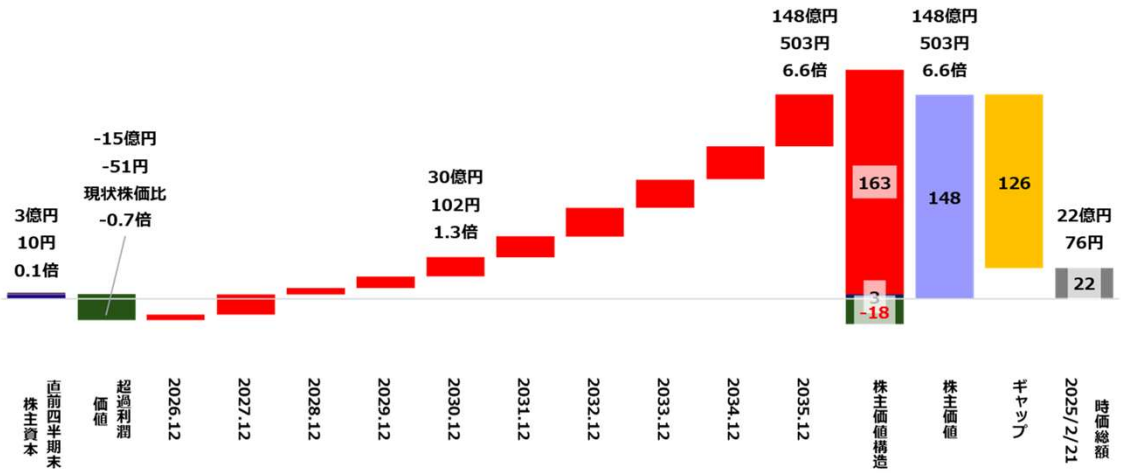
	2025.12	2026.12	2027.12	2028.12	2029.12	2030.12	2031.12	2032.12	2033.12	2034.12	2035.12
売上高	7	10	15	23	35	52	67	88	105	126	150
売上高成長率	52.7%	50%	50%	50%	50%	50%	30%	30%	20%	20%	19%
売上高変動額	2	3	5	8	12	17	16	20	18	21	24
営業利益	-1.7	-1.2	0.7	1.5	3.0	5.5	8.3	12.4	16.5	21.8	30.0
営業利益率	-24.16%	-11.25%	4.58%	6.62%	8.64%	10.66%	12.38%	14.11%	15.67%	17.23%	20.00%
NOPAT	-1.1	-0.8	0.5	1.1	2.1	3.8	5.8	8.6	11.5	15.1	20.9
NOPATMargin	-16.8%	-7.8%	3.2%	4.6%	6.0%	7.4%	8.6%	9.8%	10.9%	12.0%	13.9%
期首投下資本売上高比	29.6%	29.5%	29.5%	29.5%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%
ROIC	-56.8%	-26.5%	10.8%	15.6%	20.4%	25.2%	29.3%	33.3%	37.0%	40.7%	47.3%
WACC	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%
ROIC-WACC	-63.9%	-33.6%	3.7%	8.5%	13.3%	18.1%	22.2%	26.2%	29.9%	33.6%	40.2%
期首投下資本	2.0	3.0	4.5	6.8	10.2	15.3	19.8	25.8	30.9	37.1	44.1
超過利潤の変化の永久価値	-18.2	3.9	16.7	5.8	10.9	19.8	23.1	33.4	35.2	45.4	73.8
現在価値ファクター	1.00	0.93	0.87	0.81	0.76	0.71	0.66	0.62	0.58	0.54	0.50
超過利潤の変化の永久価値の現在価値	-18.2	3.6	14.5	4.7	8.3	14.0	15.3	20.7	20.3	24.5	37.2
累積株主価値	-15.1	-11.5	3.0	7.7	16.1	30.1	45.4	66.1	86.4	110.9	148.1
推計株価（一株当たり）	-51円	-39円	10円	26円	55円	102円	154円	224円	293円	377円	503円
現状株価比較(倍)	-0.68	-0.51	0.14	0.35	0.72	1.35	2.03	2.95	3.86	4.96	6.62
株価終値 2025-Feb-21	76円										

超過利潤価値 [億円]	-18
成長価値 [億円]	163
株主資本 [億円]	3

株主価値	148億円	時価総額 2025-Feb-21	22億円
株価換算	503円	株価終値	76円

株価は何年未来をみているのか？

10年株主価値予測モデルの可視化グラフ－将来に生み出される株主価値の現在価値の積み上げグラフ



本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

2.会社概要

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 （英語表記：Agile Media Network Inc.）
設立	2007/2/13
代表	寺本　直樹
本社所在地	東京都港区芝大門2丁目3番6号大門アーバニスト3階302号
資本金	268百万円
従業員数	24名(単独)
決算期	12月
事業内容	広告代理業務やマーケティング支援を中心に、情報サービス提供、システム開発、イベント企画・運営、製造業、通信販売業等
上場日	2018/3/28
上場証券取引所	東京証券取引所グロース［証券コード：6573］

[出所]会社資料よりJPR作成。

沿革

年	月	内容
2007年	2月	東京都新宿区西新宿にアジャイルメディア・ネットワーク株式会社を設立
2015年	8月	本社を東京都港区に移転
2018年	4月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2022年	6月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、グロース市場に移行
2022年	6月	東京証券取引所より特設注意市場銘柄に指定
2023年	7月	東京都港区にand health株式会社を設立
2023年	8月	東京証券取引所による特設注意市場銘柄の指定を解除
2023年	12月	株式会社AGILE ENJIN ENTERTAINMENTを設立
2024年	7月	株式会社グローリーの株式取得（子会社化）し、幼児用教育材販売事業へ進出
2024年	10月	第11回～第13回新株予約権の発行を決議（最大約23億円の資金調達計画）
2024年	10月	株式会社miraとの共同出資により合弁会社「株式会社ミライル」を設立（コンタクトレンズ製造販売事業）
2024年	11月	株式会社Orb Promotion との合弁で株式会社BEBOPを設立　タレント養成・マネージメント事業へ進出
2024年	11月	株式会社インプレストラベルの株式取得(子会社化)旅行業へ進出
2025年	1月	有限会社辻元の全株式を取得し、酒類販売事業へ進出
2025年	2月	株式会社ミライルが医療機器製造業許可（登録番号：14BZ200433）を取得

[出所]会社資料よりJPR作成。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

主な連結子会社・グループ会社

会社名	事業概要	資本金（百万円）	出資比率（%）
and health株式会社	美容健康機器の製造販売	10	100.0
株式会社グローリー	幼児教育材の企画・製造・販売事業	13	100.0
有限会社辻元	酒類販売	3	100.0
株式会社AGILE ENJIN ENTERTAINMENT	中国向けファンクラブ運営事業	10	51.0
株式会社ミライル	コンタクトレンズの企画・製造・販売事業	1	51.0
株式会社BEBOP	タレントマネージメント事業、イベント企画・制作・実施等事業	1	90.0
株式会社インプレストラベル	旅行関連サービス	4	80.0

[出所]会社資料等よりJPR作成

主な業務提携・資本提携

年	月	対象	目的
2023	8	株式会社コムニコ	SNSアカウント運用サービスの協業（代理店契約）、アンバサダーマーケティングとSNS運用の総合提案
2024	11	株式会社グラシアス	「GX事業」に関する業務提携、企業における使用電力量削減サービス等の販売
2024	11	株式会社エフェクチュアル	エフェクチュアルが提供する「オンライン評判管理対策サービス」導入推進について業務提携、アジャイルメディアが販売代理店として新規開拓営業の実施
2024	11	TEG	TEGの運営する東京タワー内施設におけるイベントの共同開催、イベントに連動するオリジナルグッズの商品開発・販売
2024	11	VT Co., Ltd.（韓国）	化粧品販売に関する業務提携
2024	12	東京書店	ファンマーケティング・タレント関連出版に関する資本業務提携
2024	12	みっとめるへん社	オリジナルキャラクター・ファンシーグッズを活用したマーケティング及び幼稚園・保育園向け教育材商品の開発に関する資本業務提携
2024	12	ＣＵＢＥ　ＥＮＴＥＲＴＡＩＮＭＥＮＴ（韓国）	韓国所属アーティスト・タレントなどの日本市場におけるプロモーション施策およびイベント施策の実施

[出所]会社資料等よりJPR作成

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

3.GCC経営™のフレームワークのまとめ

Growth

SNSを通じたファンの力で企業と顧客をつなぎ、新しい価値を生み出し続ける企業

社員・会社の成長ストーリー価値観・世界観が目指す姿

「好き」の力で経済革新を牽引

ファンの熱量を価値に変える

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社は、デジタルトランスフォーメーションの進行により生活者の消費行動がデジタル・ネットにシフトする中、「好き」を起点とした経済活動の可能性に早くから注目してきた。特に「推し活」に代表されるファンの熱量に根差した消費活動の拡大は、同社のビジネスモデルと親和性が高い。同社はこうした社会変化を先取りし、「熱量の高いファン＝アンバサダー」による情報発信を活かした「アンバサダーマーケティング」で、クライアント企業のマーケティングを支援し実績を上げてきた。今後は「アンバサダー」「インフルエンサー」「コミュニティ」「ソーシャルメディア」の専門技術とノウハウを新規分野に応用し、事業多角化による収益拡大を目指す。課題としては、新規事業の収益化には時間を要する可能性があり、当面は赤字が継続するリスクがある。また、事業多角化に伴う経営資源の分散による既存事業への悪影響も懸念されるが、各事業間のシナジー創出を通じて競争優位性を高めていく方針である。

実物市場の成長ストーリー
提供価値と未来の市場規模

ファン価値創造で多角展開

共感と熱量が世界を変える

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社は、アンバサダーマーケティングのリーディングカンパニーとして培った「ファンの声をマーケティングに活かす技術」を核に、事業領域の拡大を進めている。既存のクライアント向けアンバサダーマーケティング支援を継続しつつ、2024年より「ECによる小売業」や「幼児用教育材事業」に進出し、今後はエンターテインメント、旅行、消費財等の領域へと展開を計画している。市場環境を見ると、サイバー・バズ/デジタルインファクトの調査によれば、ソーシャルメディアマーケティング市場は2023年に1兆899億円（前年比117%）、2027年には約1.7倍の1兆8,868億円に拡大すると予測されている。マーケティング事業における製造販売業では、Panorama Data Insightsによれば美容機器の世界市場は2021年の631.9億米ドルから2030年には3,513億米ドルへと5.5倍に成長する見込みである。小売業においても日本のEC市場は年率10%程度で拡大している。主なリスクとしては、競合の激化や新規事業の収益化遅延が挙げられる。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

金融市場の成長ストーリーの評価指標
売上高展望

2035年12月期、売上150億円達成の成長シナリオ

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社の今後10年の売上高展望について、JPRは詳細な財務モデルを構築して分析した。同社が開示している2025年12月期の売上高予想683百万円をベースに、多角化戦略の成功と市場成長を前提として、JPRは2027年12月期に15億円、2030年12月期に52億円、2035年12月期には150億円の売上高達成を予測する。事業別の内訳を見ると、2030年時点でアンバサダー事業20億円、製造販売業7億円、小売業10億円、エンターテインメント事業5億円、旅行関連事業3億円、GX関連事業3億円、その他新規事業4億円と予測している。2035年には、アンバサダー事業45億円、製造販売業30億円、小売業30億円、エンターテインメント事業20億円、旅行関連事業15億円、GX関連事業15億円に成長すると予測される。収益面では2027年12月期に黒字化を達成し、2030年には営業利益率10.66%で営業利益5.5億円、2035年には営業利益率20%で営業利益30億円を見込む。この成長戦略が成功し資本市場に評価されれば、今後2-3年で503円（同6.62倍）まで上昇する可能性がある。

■ 財務予測の概要（2025年-2035年）

[単位：百万円]

年度	売上高	営業利益	営業利益率	備考
2025.12	683	-188	-27.5%	会社予想と同様の数値を採用
2026.12	1,000	-120	-12.0%	赤字幅の縮小が継続
2027.12	1,500	70	4.7%	会社の予測及びJPRの予測でも2027年に黒字化を達成
2028.12	2,300	150	6.5%	黒字が拡大
2029.12	3,500	300	8.6%	多角化戦略の効果がさらに顕在化
2030.12	5,200	550	10.6%	安定成長が軌道に乗る
2031.12	6,700	830	12.4%	成長率は段階的に鈍化するも高水準を維持
2032.12	8,800	1,240	14.1%	各事業間のシナジー効果が拡大
2033.12	10,500	1,650	15.7%	アンバサダー技術の全事業展開が進展
2034.12	12,600	2,180	17.3%	競争優位性の確立により利益率向上
2035.12	15,000	3,000	20.0%	コア技術を基盤とした持続的成長の実現

[出所]JPR

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

事業展開の振り返りと長期展望

AMNは2023年から事業多角化を推進し、アンバサダー事業を主力としながら複数の新規事業に参入してきた。2025年にはアンバサダー事業で売上高346百万円、製造販売業で90百万円、小売業で232百万円を見込み、会社全体では売上高683百万円、営業損失188百万円と赤字幅縮小を見込んでいる。以下の表はその内容を示したものである。当社は2026年以降、各事業の成長加速と収益性向上に注力し、2027年頃の黒字化を目指している。アンバサダー事業、製造販売業、小売業の拡大に加え、新規事業の展開により、2030年には売上高50億円・営業利益10億円、2035年には売上高150億円・営業利益30億円という目標達成に向けて取り組んでいく。以下の表はその内容を示したものである。

■ 事業展開の振り返りと2025年12月期の展望

事業分野		2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
アンバサダー事業		主力事業として継続。2023年5月よりセレクトプランを終売し、エンタープライズプランに一本化。売上高288百万円。	ポートフォリオ内での構成比は下がるものの売上額は増加。料金プラン見直しと大企業向け提案強化による収益性改善。2024年4月からインフルエンサーマネジメントサービス開始。売上高293百万円、セグメント損失106百万円。	収益性改善が進み、前年比18%増の売上高346百万円を見込む。インフルエンサーマーケティング事業の収益化が進展。セグメント損失は56百万円と大幅に改善見込み。
製造販売業		and health株式会社を2023年7月に設立し、健康機器・美容機器事業の準備を開始。稼働準備および提案活動のみで、売上は未計上。	健康機器・美容機器の製造販売が本格化。売上高45百万円、セグメント損失46百万円。	健康機器・美容機器事業の拡充により、売上高90百万円(前年比100%増)を見込む。セグメント損失は30百万円に改善見込み。
その他事業	小売業	未展開	2024年6月から事業開始。ECサイトでのコンタクトレンズ、音楽・映像、家電などの小売販売を展開。2025年1月に有限会社辻元を買収し酒類販売も計画。売上高116百万円、セグメント損失11百万円。	ECモール店舗から自社サイトへの移行を進め、アンバサダーやインフルエンサーの個人目線の推奨を活用した差別化販売を強化。売上高232百万円(前年比100%増)、セグメント収支均衡を見込む。
	エンターテインメント事業	2023年11月に合弁契約締結、12月に株式会社AGILE ENJIN ENTERTAINMENTを設立。	日本人タレントの中国ファン向けファンクラブ事業の準備段階。売上計上なし。2024年11月、株式会社Orb Promotionとの合弁で株式会社BEBOPを設立し、タレントマネージメント事業を開始。	中国市場での本格稼働とコンテンツ展開を開始。売上高5百万円を見込む。2025年4月には、BEBOP所属タレントの岩永徹也が中国・大連のイベントに出演予定。
	旅行関連事業	未展開	株式会社インプレストラベルを設立し準備段階。売上計上なし。	SNSを活用した旅行サービスの開発と、ファンコミュニティを活用した独自旅行体験の提供開始。売上高5百万円を見込む。
	GX関連事業	未展開	株式会社グラシアスとの提携により開始を計画。準備段階で売上計上なし。	企業の使用電力量削減支援などのGXサービス提供開始。売上高5百万円を見込む。
	新規領域開拓	未展開	未展開	ヘルスケア、教育、金融などの領域でM&Aによる事業取得を検討。
資金調達動向		2022年12月に実施した第三者割当による新株式(約600百万円)及び第10回新株予約権(約1,200百万円のうち、2023年中に約600百万円を調達)により、債務超過を解消。運転資金、ガバナンス強化投資、有価証券報告書訂正関連費用、社債償還費用、M&A資金などに充当。	第10回新株予約権の継続的な行使(2024年10月までに約59.93%が行使)による資金調達と、2024年10月31日に決議した第11回・第12回・第13回新株予約権(最大約23億円)を発行し、運転資金、人員増強、既存事業への投資、M&A及び新規事業投資資金を確保。	前年発行の新株予約権の継続的な行使に加え、事業の収益性改善による内部資金の確保を目指す。事業の成長状況や資金需要に応じて、追加の資金調達も検討。
会社全体		売上高289百万円、営業損失427百万円。債務超過解消も継続企業の前提に重要な疑義。	売上高455百万円(前年比57.4%増)、営業損失301百万円。赤字幅は縮小するも継続企業の前提に関する重要な疑義は継続。	売上高683百万円(前年比49.9%増)、営業損失188百万円と赤字幅のさらなる縮小を見込む。

[出所]JPR

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

■ 事業展開の振り返りと2025年12月期の展望

事業分野		2026年12月期以降	予想の根拠	JPRの予想
アンバサダー事業		事業セグメント内の各サービスの融合により、ファンマーケティングのワンストップソリューション提供を目指す。2027年頃にセグメント黒字化、2030年には売上高1,000百万円、2035年には2,000百万円突破を目指す。	会社予想では2025年の売上高346百万円が示されており、ソーシャルメディアマーケティング市場の年平均成長率（2023-2027年で約15%）を考慮した成長率に基づく。2030年以降は市場の成熟に伴い成長率は低下するが、シェア拡大により持続的成長を見込む。	2025年は会社予想と同様の346百万円と予測。中期的にはアンバサダー事業の付加価値向上によりソーシャルメディアマーケティング市場の成長率を上回る成長が可能と判断。2030年には2,000百万円、2035年には4,500百万円の売上達成を予測。価格競争の激化と市場成熟により、成長率は徐々に鈍化するが、独自技術と顧客基盤により差別化された地位を確立できる見込み。
製造販売業		酸素ボックスの製品ラインナップ拡充やレンタルモデルの強化などで成長。2027年頃にセグメント黒字化、2030年には売上高700百万円、2035年には1,500百万円を目指す。	会社予想では2025年の売上高90百万円を見込んでおり、美容機器市場の世界的な成長（2022-2030年のCAGR約21%）を背景に高成長を予測。	2025年は会社予想と同様の90百万円と予測。酸素ボックス市場の拡大と製品ラインナップの充実により、2030年には1,500百万円、2035年には3,000百万円と予測。製品の差別化と付加価値サービスの開発により、競合他社に対する優位性を確立し、持続的な成長を実現。
その他事業	小売業	商品ラインナップの拡充と、ファンコミュニティと連携した独自商品開発を進める。2026年に黒字化、2030年には売上高1,000百万円、2035年には3,000百万円を目指す。	会社予想では2024年の事業開始から急速な成長を見込み、2025年に売上高232百万円を予測。日本国内のEC市場が年率10%程度で成長する中、新規参入ながら独自の顧客接点を活かした差別化で高い成長率を目指す。	2025年は会社予想と同様の232百万円と予測。EC市場は競争が激しくても、アンバサダーとインフルエンサーを活用した差別化戦略と独自商品開発により、2030年には2,000百万円、2035年には5,000百万円の売上達成を予測。ファンコミュニティと連携したマーケティングの強みを最大限に活かし、大手EC事業者とは異なる価値提供で市場シェアを拡大できる見込み。
	エンターテインメント事業	アジア全域へのサービス展開とコンテンツ制作機能の強化。2028年頃には売上高200百万円、2035年には1,000百万円を目指す。	会社予想では2025年に事業が本格的に軌道に乗り始め、売上高5百万円を見込む。国際エンタメ市場の年率7.8%の成長を背景に、中国をはじめとするアジア市場でのファンサービス事業の拡大を予測。	2025年は会社予想と同じ5百万円と予測。アジアのエンターテインメント市場の拡大と日本コンテンツの人気を背景に、2030年には500百万円、2035年には2,000百万円と予測。国際的なファンエンゲージメントのノウハウ蓄積とデジタルコンテンツ展開により、想定を上回る成長が期待できる。
	旅行関連事業	国内主要観光地との連携強化と海外展開。2028年頃には売上高150百万円、2035年には800百万円を目指す。	OTA市場の年率10%の成長と、体験型観光への需要増加を背景に、独自の旅行体験の提供による差別化を図る。	ファンコミュニティと連携した独自体験の提供による差別化が奏功し、2030年には300百万円、2035年には1,500百万円と予測。インバウンド需要の回復とユニークな体験提供により、OTA市場の平均を上回る成長率の実現が可能。
	GX関連事業	環境規制強化とESG投資増加を追い風に事業拡大。2029年頃には売上高150百万円、2035年には700百万円を目指す。	会社予想では2025年に試験的なサービス提供を開始し、売上高5百万円を見込む。環境規制強化と企業のESG投資の増加を追い風に、GX関連サービスの需要増加を見込む。	2025年は会社予想と同じ5百万円と予測。環境規制強化とESG投資の増加を背景に、2030年には300百万円、2035年には1,500百万円と予測。脱炭素化の世界的なトレンドと企業の持続可能性への取り組み強化により、予想を上回る市場拡大が期待できる。
	新規領域開拓	コンテンツ配信、教育テック、ヘルスケア、金融テック、サステナビリティ関連など社会課題解決型の新規事業に積極進出。2030年には売上高1,000百万円、2035年には3,000百万円を目指す。	会社予想では2025年以降、M&Aを活用した新規事業領域への進出を計画。具体的な事業内容は未定だが、社会課題解決型の事業を中心に展開を予定。既存のファンマーケティングのノウハウを活かした高付加価値サービスの提供を目指す。	現時点では具体的な事業内容が不明確だが、M&Aの成功と社会課題解決型ビジネスの展開により、2030年には1,000百万円、2035年には2,500百万円の売上を予測。コア事業とのシナジー創出に成功すれば、相互の顧客基盤を活用した安定的な成長が見込まれる。
資金調達動向		2027年頃の黒字化達成後は、収益からの内部留保強化を図りつつ、大型M&Aなど成長投資のための戦略的な資金調達を検討。収益の安定化に伴い、将来的には配当など株主還元策も検討。	会社は新株予約権の行使による資金調達を継続的に実施。2024年10月に発表した第11回～第13回新株予約権で最大約23億円の調達を計画し、うち約18億円をM&A及び新規事業投資に充当予定。2027年の黒字化までは外部調達に依存する見込み。	2024年10月の新株予約権発行は、成長戦略推進のための重要な施策であり、調達資金は効果的に活用される見込み。2028年までの黒字化により、その後は営業キャッシュフローの安定化と戦略的な資金調達の組み合わせで、持続的な成長投資が可能になると予測。2030年以降は内部留保の充実により財務基盤が強化され、M&A等の大型投資の実行力も高まる。
会社全体		2027年頃の営業黒字化を目指し、その後は積極的なM&Aと新規事業展開により、2030年には売上高50億円・営業利益10億円、2035年には売上高150億円・営業利益30億円を目指す。	会社予想では2025年12月期に売上高683百万円・営業損失188百万円を見込み、2027年頃の黒字化を目標に掲げる。その後の高成長シナリオは、多角化戦略とM&Aの成功、及び各市場の成長を前提としており、2030年に売上高50億円・営業利益10億円、2035年に売上高150億円・営業利益30億円という大胆な目標を設定。	2025年は会社予想と同様の売上高683百万円・営業損失188百万円と予測。多角化戦略の推進とシナジー効果の最大化により、2028年頃に黒字化を達成。各事業の市場成長率と当社の差別化戦略、M&A戦略の成功を前提に、2030年の売上高50億円・営業利益10億円、2035年の売上高150億円・営業利益30億円という会社目標は十分に達成可能と判断。アンバサダー事業のコア技術を各事業に展開することで、市場平均を上回る成長率の実現が期待できる。

[出所]JPR

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

Connection

ファンの声と企業の想いをつなぎ、新たな価値を共創する

社員・会社内のつながりストーリー経営資源のつながり戦略

240万アンバサダーの声を活かす技術力

好きの連鎖で価値を創出

AMNの中核的強みは、「ソーシャルメディアによるファンとのコミュニケーション技術」「ファン施策の技術」（イベント・オンラインイベント・商品モニターなど）「これらを組み合わせたプロモーション実施力」「ファンとの共創による商品サービスの開発」「ソーシャルメディアの分析力」にある。これらの強みを支える基盤システムが「アンバサダープラットフォーム」である。過去16年間で累計250社のアンバサダープログラムを運用し、累計アンバサダー数は240万人超に達している。AMNはこれまでクライアントからのマーケティング支援案件を受託する形でこれらの強みを活かしてきたが、今後は自社主導の事業展開においても、蓄積したノウハウとシステム基盤を活用していく。人的資本面では、SNSコミュニケーションのスペシャリストやマーケティング戦略の専門家が集結し、組織的な学習サイクルを通じて常に最新のトレンドを取り込んでいる。知的資本としては、アンバサダープラットフォームの開発・運用ノウハウと、アンバサダーマーケティングの方法論が蓄積されている。課題としては、多角化に伴う人材の獲得・育成や、急速な技術変化への対応力が挙げられる。

実物市場の経営資源のつながりストーリー ビジネスモデルのダイナミクス

ファン起点の複合ビジネスモデルを構築

好きが繋がり、価値を生む

AMNは、社内外の経営資源を効果的に連携させたビジネスモデルを展開している。AMNのコアとなるアンバサダーマーケティング事業では、自社開発の「アンバサダープラットフォーム」を基盤に、ファンの声を収集・分析し、クライアント企業のマーケティング施策に活かすサービスを提供している。さらに株式会社コムニコとの提携によりSNSアカウント運用サービスを強化し、認知獲得からファン育成、組織化までをワンストップで支援する体制を構築した。新規事業領域では、M&Aを通じて獲得したand health株式会社の製造販売ノウハウと自社のマーケティング力を組み合わせ、高気圧酸素機器事業を展開。また、BEBOPを通じたタレントマネージメント事業を展開し、ファンマーケティングの知見を活かしたビジネスモデルを構築している。コスト構造としては、アンバサダー事業では月額固定収入と施策収入のストック型ビジネスモデルを基盤としつつ、製造販売業や小売業では変動費比率が高いフロー型の収益構造となっている。事業の多角化が進むにつれ、固定費の効率化と各事業間のシナジー創出が課題となる。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

金融市場の資源のつながりストーリーの評価指標 ROIC展望

ROIC -56.8%から2035年に47.3%への飛躍の可能性

成長戦略が生み出す資本効率の飛躍

AMNの今後10年のROIC（投下資本利益率）について、JPRは詳細な財務モデル分析を行った。AMNの現状では赤字のため、2025年12月期のROICは-56.8%と試算されるが、売上成長と収益構造改善により、2027年12月期に黒字化とともにROICもプラスに転じ10%超となると推測する。2030年12月期には25.2%まで上昇し、2035年12月期には高い限界利益率を背景に47.3%に達すると予測される。ROICの構成要素を見ると、税引後営業利益率（NOPATマージン）は2027年の3.2%から2030年に7.4%、2035年には13.9%まで上昇すると予測するる。一方、投下資本売上高比率は30%近いレベルはほぼ一定とした。WACCが7.1%と仮定すると、2027年からROIC-WACCはプラスに転じ、2035年には40.2%のスプレッドが生まれる計算となる。この予測は、アンバサダー事業の安定的な収益基盤に加え、新規事業の収益化とシナジー効果を前提としている。主なリスクとしては、新規事業の立ち上げ遅延や想定以上の先行投資負担、競合環境の激化などが挙げられる。これらのリスクが顕在化した場合、ROICの改善ペースは鈍化する可能性がある。

■ 財務予測の概要（2025年-2035年）

年度	ROIC	NOPATマージン	投下資本売上高比	備考
2025.12	-56.8%	-16.8%	29.6%	AMNのROICは、現状の赤字（2025年12月期：-56.8%）から段階的に改善し、2027年12月期に黒字化とともに10%超へと転換します。この改善は売上成長と収益構造の最適化によるもので、2030年12月期までには25.2%まで上昇する見込みです。ROICの主要構成要素である税引後営業利益率（NOPATマージン）は2027年の3.2%から2030年には7.4%へと向上します。特に重要なのは、WACCの7.1%を2027年に上回り始め、2030年までにスプレッド（ROIC-WACC）が約18%に拡大することです。
2026.12	-26.5%	-7.8%	29.5%	
2027.12	10.8%	3.2%	29.5%	
2028.12	15.6%	4.6%	29.5%	
2029.12	20.4%	6.0%	29.4%	
2030.12	25.2%	7.4%	29.4%	AMNのROICは、現状の赤字（2025年12月期：-56.8%）から段階的に改善し、2027年12月期に黒字化とともに10%超へと転換します。この改善は売上成長と収益構造の最適化によるもので、2030年12月期までには25.2%まで上昇する見込みです。ROICの主要構成要素である税引後営業利益率（NOPATマージン）は2027年の3.2%から2030年には7.4%へと向上します。特に重要なのは、WACCの7.1%を2027年に上回り始め、2030年までにスプレッド（ROIC-WACC）が約18%に拡大することです。
2031.12	29.3%	8.6%	29.4%	
2032.12	33.3%	9.8%	29.4%	
2033.12	37.0%	10.9%	29.4%	
2034.12	40.7%	12.0%	29.4%	
2035.12	47.3%	13.9%	29.4%	

[出所]JPR

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

Confidence

持続可能な成長と信頼の構築

社員・会社内の信頼ストーリー収益・財務安定性

資金調達と多角化で収益安定と財務体質強化へ前進

創造的共生で未来を築く

AMNの収益・財務安定性について、AMNは「収益構造の多角化により持続的な成長を実現する」という方針を掲げている。主力のアンバサダーマーケティング事業は、基本利用料（月額固定）と施策費用（都度発生）から構成される収益モデルで、契約の継続性が高く安定収益をもたらす。この特性は、景気変動に対する耐性を高めている。さらに、製造販売業、EC小売業、エンターテインメント事業など、異なる収益特性を持つ事業への多角化戦略により、全社的な収益の安定性向上を図っている。バランスシートについては、2022年12月に実施した第三者割当増資により債務超過を解消し、現在は自己資本比率の改善が進んでいる。2024年10月には第11回～第13回新株予約権を発行し、最大約23億円の資金調達を計画、うち約18億円をM&A及び新規事業投資に充当予定である。課題としては、複数の新規事業展開に伴う先行投資負担が利益に与える一時的な悪影響や、M&A実行時の財務レバレッジ上昇リスクが挙げられる。しかし長期的には、複数の収益の柱を持つポートフォリオ構築により、より安定した財務基盤の確立を目指している。

実物市場の信頼ストーリー 社会貢献・ガバナンス

GX事業で環境貢献、ガバナンスも改善

社会と共に持続的に成長

AMNは、事業活動を通じた社会貢献にも積極的に取り組んでいる。特に注目されるのが、株式会社グラシアスとの業務提携による「GX事業」の展開である。AMNは「大手を中心とした一般企業から幼稚園及び保育園までの既存顧客に提案できる新たな商材を得ることにより、収益の拡大が見込まれる。さらに、当社としてかねてから非常に深い関心がありながら、いままで取り組むことができなかったSDGsについて、グラシアスが『GX事業』で提供している各サービスの導入を推進することで、企業における使用電力量の削減を促進し、地球環境にも貢献していきたい」と述べている。ガバナンス面では、2022年に特設注意市場銘柄に指定された経緯があるが、2023年8月30日に指定解除となった。東証の審査結果では「経営体制を刷新した上で、取締役会への報告内容の充実や取締役会審議における議論の活性化に取り組むとともに、任意の指名委員会への諮問による役員候補者選定プロセスの透明化、外部専門家で構成するガバナンス強化委員会を活用した取締役会上程までの意思決定プロセスの適正性確保への取組みなど、実効性ある取締役会の運営による監督機能の強化に努めている」と評価されている。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

金融市場の信頼ストーリーの評価指標
企業のWACC展望

信頼回復と黒字化で財務基盤を強化

信頼で築く持続可能な未来

現在のWACCは約7.1%と推定されるが、財務安定性の向上と社会貢献性の強化により、中長期的には低下する可能性がある。AMNは2022年に特設注意市場銘柄に指定されたが、2023年8月にはガバナンス改善を評価され指定解除となった。この取り組みの継続により、投資家からの信頼回復と資本コスト低減効果が期待される。財務安定性については、2027年頃の黒字化を契機に大きく改善すると予測される。JPRの財務モデルでは、この黒字化を背景に、2030年までの成長価値を織り込むと102円（ROIC 25.2%）、2035年までの成長価値を織り込むと03円（ROIC 47.3%）の理論株価に達する可能性が2-3年以内にある。社会貢献面では、グラシアスとの提携によるGX事業を通じた環境負荷低減への貢献や、多様な事業を通じた社会的価値創出が、ESG投資家からの評価向上につながる可能性がある。主なリスクとしては、新規事業の収益化遅延による財務不安定化や、M&A実行時の一時的な財務レバレッジ上昇などが挙げられるが、事業多角化による安定性向上と社会貢献度の高い事業展開により、長期的には資本コストの低減が見込まれる。

■ WACCの推計

β Builder 1 自社全体の計算用

ボラティリティインデックス（VI）×相関係数（COR）＝βの関係を計算（無負債）

利用したいVI及びCORのウェイト（0～9）を選択して利用するβを計算する。

VI*	自社VI 調整	2.591	1	17%
	業界VI	2.304	5	83%
	利用VI	2.352		

VI* suggested that VI adjisted differs from the original VI

COR	自社COR	0.114	1	17%
	業界COR	0.324	5	83%
	利用COR	0.289		

利用β1
0.68072

WACCの計算過程

計算に利用するβ（ブルダウン選択）

β1	0.6807

E：時価総額[億円]	D:有利子負債[億円]	TaxRate
22.4	1.4	30.5%
RP	#N/A	レバレッジ
9.000%	1.07%	1.043
COE	過去実績支払金利	COD
7.46%	1.78%	1.24%
D/(D+E)	E/(D+E)	D/E
5.82%	94.2%	6.2%

COE×E/（E+D）+COD×D/（E+D）＝
WACC
7.10%

[出所]JPR

β＝VI（ボラティリティインデックス）×COR（相関係数）で計算される。VIは、個別株のリターンの標準偏差÷TOPIXリターンの標準偏差、CORは、個別株のリターンの標準偏差÷TOPIXリターンの相関係数。それぞれについて統計学的な視点で、個別株と業界の加重平均を利用している。本資料での加重平均は以下の表で確認されたい。本資料では過去５年間に日次ベースで計算。βはすべて無負債β。RP:リスクプレミアム、RFR：リスクフリーレート（国債10年利回り、財務省出所）、レバレッジ：借り入れによるリスク増大効果の推計値、1+(1-TaxRate)×D/Eで計算。レバレッジドβ＝レバレッジ×無負債β。Dは直前四半期の有利子負債残高、Eは計算日ベースの時価総額、COE：コストオブエクイティ＝β×レバレッジ×RP＋RFR。株価は過去５年の日次データに基づく。本資料で利用したWACCの計算方法は以下で詳細を記載している。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

4.2024年12月期通期決算概要

損益概要

損益概要

全社業績

新規事業拡大と収益改善の課題

売上高

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社の2024年12月期の売上高は455百万円（前年同期比57.4%増）と大幅に成長した。M&Aおよび新規事業の展開が奏功し、特にECを活用した小売事業の立ち上げや製造販売業の本格稼働が寄与した。

また、主力の「アンバサダー事業」もSNSマーケティングの需要拡大を背景に堅調に推移。酸素ボックスなどの製造販売業も市場浸透が進み、新たな収益源として期待される。一方、急速な事業拡大に伴い収益構造の変化が見られ、売上成長が即座に利益改善に結びついていない点には留意が必要である。

損失縮小とコスト削減の進展

損益

営業損失は△301百万円（前年同期比29.2%改善）、経常損失は△320百万円（前年同期比27.0%改善）、親会社株主に帰属する当期純損失は△337百万円（前年同期比31.2%改善）と赤字幅が縮小した。
この改善の背景には、販売費および一般管理費の削減があり、組織再編による固定費圧縮が奏功した。また、営業外収益の増加も損失縮小に寄与し、受取利息や補助金収入が財務面の下支えとなった。
とはいえ、依然として営業損失が継続しており、黒字化にはEC小売業の収益性向上や製造販売業の収益基盤強化が不可欠である。今後、成長投資とオペレーション最適化のバランスが財務健全性を左右する鍵となるだろう。

アンバサダー事業

売上拡大と収益改善の課題

売上高は293百万円（前年同期比1.7%増）となった。新規クライアントの獲得が進み、連結子会社化した株式会社グローリーの売上寄与も見られた。一方、既存クライアントの一部契約縮小や、プログラム運用負担の増加が収益性改善の阻害要因となった。
セグメント損失は106百万円で、前年同期の209百万円から改善が進んだものの、依然として赤字が継続している。今後は、プログラム運用の効率化やカスタマイズプランの拡充による収益向上が求められる。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

製造販売業

新規事業の立ち上げと成長への課題

売上高は45百万円を計上した。酸素ボックスや高気圧酸素機器の販売・レンタルが本格化し、市場への浸透が進みつつある。しかし、事業立ち上げに伴うコスト負担が大きく、セグメント損失は46百万円と前年同期の32百万円から赤字が拡大した。
黒字化には、販路の拡大や製造コストの抑制が不可欠であり、特に収益性の高い販売モデルの確立が求められる。

小売業

売上規模の拡大が進むも、収益の安定化が求められる

売上高は116百万円を記録し、EC事業が売上拡大を牽引した。カラーコンタクトレンズや家電、CD・DVDなどの販売が堅調に推移し、収益基盤の拡大に寄与した。一方で、セグメント損失は11百万円を計上しており、黒字化にはさらなる売上規模の拡大とコスト管理の強化が必要となる。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

参考資料.財務モデルの詳細

実績、会社計画及びJPR予想10年間予想の財務モデルの詳細

	[単位:百万円]	会社計画 JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想
FY		2025.12	2026.12	2027.12	2028.12	2029.12	2030.12	2031.12	2032.12	2033.12	2034.12	2035.12
PL	売上高	683	1,025	1,537	2,305	3,458	5,187	6,742	8,765	10,518	12,622	15,000
	売上原価	624	855	1,103	1,689	2,567	3,879	5,024	6,495	7,717	9,160	10,573
	販売管理費	224	285	364	464	592	754	883	1,034	1,153	1,286	1,427
	EBITDA	▲ 162	▲ 112	73	156	302	556	838	1,239	1,651	2,178	3,003
	減価償却費合計	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	営業利益	▲ 165	▲ 115	70	153	299	553	835	1,236	1,648	2,175	3,000
	支払利息	3	4.8	9	12	17	21	22	19	12	5	2
	その他営業外収益	▲ 20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	経常利益	▲ 188	▲ 120	62	140	282	532	813	1,217	1,637	2,171	2,998
	特別損益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	税金等調整前当期純利益	▲ 188	▲ 120	62	140	282	532	813	1,217	1,637	2,171	2,998
	法人税等	▲ 14	▲ 37	19	43	86	163	249	372	501	664	917
	親会社株主に係る包括利益	▲ 174	▲ 83	43	97	195	369	564	845	1,136	1,507	2,081
	期首発行済株式数(千株)	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576
	発行株式数（千株）	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	期末発行済株式数(千株)	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576	28,576
	EPS（円）	▲ 6.09	▲ 2.92	1.50	3.41	6.84	12.92	19.75	29.56	39.75	52.72	72.81
	配当	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	配当支払い額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	内部留保	▲ 174	▲ 83	43	97	195	369	564	845	1,136	1,507	2,081
BS	手元流動性	128	192	288	432	648	843	1,096	1,315	1,578	1,875	1,875
	余剰現預金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	519	2,600
	運転資本	209	313	469	704	1,056	1,372	1,784	2,141	2,569	3,053	3,053
	短期有価証券	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	償却対象有形固定資産	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	投資有価証券	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
	その他資産	79	119	178	267	401	521	678	813	976	1,160	1,160
	総資産	437	645	957	1,424	2,126	2,758	3,578	4,290	5,144	6,628	8,708
	有利子負債以外の流動負債	114	172	258	386	579	753	979	1,175	1,410	1,676	1,676
	短期借入金	44	278	461	702	1,015	1,104	1,134	805	288	0	0
	長期借入金	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
	その他固定負債	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	資本金等	657	657	657	657	657	657	657	657	657	657	657
	内部留保等	▲ 489	▲ 572	▲ 529	▲ 432	▲ 237	133	697	1,541	2,677	4,184	6,264
	純資産・負債	437	645	957	1,424	2,126	2,758	3,578	4,290	5,144	6,628	8,708
CF	手元流動性	▲ 43	▲ 64	▲ 96	▲ 144	▲ 216	▲ 194	▲ 253	▲ 219	▲ 263	▲ 297	0
	運転資本	▲ 70	▲ 104	▲ 156	▲ 235	▲ 352	▲ 317	▲ 412	▲ 357	▲ 428	▲ 484	0
	有利子負債以外の流動負債	38	57	86	129	193	174	226	196	235	266	0
	有形固定資産投資	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3	▲ 3
	有形固定資産償却	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	短期有価証券	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	投資有価証券	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他資産	▲ 26	▲ 40	▲ 59	▲ 89	▲ 134	▲ 120	▲ 156	▲ 136	▲ 163	▲ 184	0
	内部留保等	▲ 174	▲ 83	43	97	195	369	564	845	1,136	1,507	2,081
	営業CF	▲ 274	▲ 234	▲ 183	▲ 242	▲ 313	▲ 88	▲ 31	329	517	807	2,081
	短期借入金	16	234	183	242	313	88	31	▲ 329	▲ 517	▲ 288	0
	長期借入金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	その他固定負債	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	株式調達	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	金融CF	16	234	183	242	313	88	31	▲ 329	▲ 517	▲ 288	0
	余剰現預金増減	▲ 259	▲ 0	▲ 0	▲ 0	▲ 0	▲ 0	▲ 0	▲ 0	▲ 0	519	2,081
	[単位:百万円]	会社計画 JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想	JPR予想
FY		2025.12	2026.12	2027.12	2028.12	2029.12	2030.12	2031.12	2032.12	2033.12	2034.12	2035.12
KPI	期首投下資本売上高比	29.6%	29.5%	29.5%	29.5%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%	29.4%
	期首投下資本	202	302	453	679	1,018	1,526	1,984	2,579	3,094	3,713	4,413
	売上高成長率	50.1%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	30.0%	30.0%	20.0%	20.0%	18.8%
	NOPAT	-115	-80	49	106	207	384	579	858	1,144	1,510	2,082
	ROIC	-56.7%	-26.5%	10.8%	15.6%	20.4%	25.1%	29.2%	33.3%	37.0%	40.7%	47.2%
	運転資本日商比（日）	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74	74
	売上原価率	91.43%	83.42%	71.76%	73.26%	74.25%	74.80%	74.52%	74.10%	73.37%	72.57%	70.49%
	販管費率	32.73%	27.83%	23.66%	20.12%	17.11%	14.55%	13.10%	11.79%	10.96%	10.19%	9.51%
	営業利益率	-24.16%	-11.25%	4.58%	6.62%	8.64%	10.66%	12.38%	14.11%	15.67%	17.23%	20.00%
	有利子負債以外の流動負債日商比(日)	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
	手元流動性月商比（カ月）	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
	短期借入金金利	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%
	長期借入金金利	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%	1.78%
	実効税率	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%	30.6%
	配当性向	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	グロスDEレシオ	91.7%	458.4%	447.7%	361.4%	267.8%	153.8%	92.0%	41.7%	12.0%	2.3%	1.6%
	ネットDEレシオ	15.5%	231.5%	221.9%	169.2%	113.6%	47.1%	11.0%	-18.1%	-35.4%	-47.2%	-63.1%
	有形固定資産減価償却費率	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%	120.0%
	WACC	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%	5.8%
	ROIC-WACC	-62.5%	-32.2%	5.0%	9.8%	14.6%	19.3%	23.4%	27.5%	31.2%	34.9%	41.4%
	超過利潤＝（ROIC-WACC）×期首投下資本	-126	-97	23	67	148	295	465	709	965	1,295	1,827
	超過利潤の永久価値	-2,180	-1,684	391	1,150	2,565	5,099	8,024	12,240	16,663	22,361	31,546
	成長価値の各年度末時点での推計値		496	2,074	759	1,415	2,534	2,925	4,216	4,423	5,698	9,185
	現在価値ファクター	95%	89%	84%	80%	75%	71%	67%	64%	60%	57%	54%

[出所]JPR作成

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

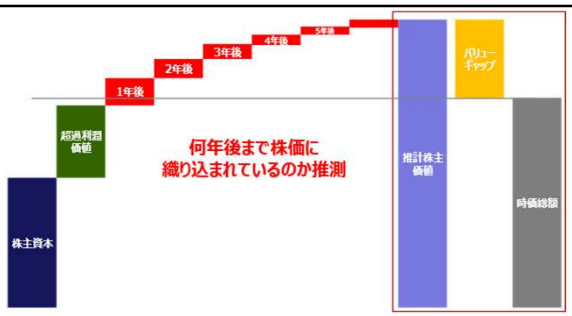
巻末資料.超過利潤の説明

超過利潤による企業価値評価

超過利潤分析のフレームワーク

超過利潤もしくは、経済付加価値は、東京証券取引所の第5回企業価値向上表彰で大賞となった花王株式会社が導入するなど、世界的に企業価値を推計する指標として普及している。超過利潤による計算では、企業価値を投下資本、超過利潤価値、成長価値、非事業資産の４つに分解し、より深く企業価値の創出構造を理解することが可能となる。時価総額が理論的な株主価値より大きければ、割高の可能性、低くければ割安の可能性を示唆する。各年度別の企業価値への貢献を次の図のようにビジュアル化することが可能である。次の図では株主資本＝投下資本＋非事業資産－有利子負債等として試算し、よりシンプルに示している。このようにすると何年後までの成長が株価に織り込まれているのかも推測可能である。

超過利潤による企業価値分解



[出所] JPR

超過利潤は、利用している投下資本に対して、投資家の満足するリターンを超えた利益を推計する。その現在価値が「超過利潤価値」となり、超過利潤が成長していく場合は、「成長価値」となる。また、事業に利用されていない資産を非事業資産価値として加算し、理論的な企業価値を推計する。理論的にはディスカウントキャッシュフロー法（DCF法）と超過利潤による企業価値推計値は同じになる。本レポートでは、簡易的に次のように計算した数値を用いて超過利潤を計算している。

超過利潤＝税引き後営業利益(NOPAT)－投下資本X加重平均資本コスト
税引き後営業利益（Net Operating Profit After Tax:NOPAT）＝営業利益X（1-実効税率）
投下資本＝総資産－非事業資産価値－(余剰資金の合計、有利子負債以外の流動負債の金額を比較し、大きい金額)
非事業資産価値＝繰り延べヘッジ損益＋土地再評価額金＋為替調整勘定
余剰資金の合計＝売上高の月商1.5カ月を超える現預金＋短期有価証券＋投資有価証券
加重平均資本コスト＝税引き後有利子負債利子率X（D/(E+D)＋
株主資本コストX（E/D+E）株主資本コスト＝0.5%＋5%Xβ
β＝TOPIXと対象企業株価の5年間の日次リターンの一次回帰式の傾き
E＝計算時点での時価総額
D＝計算時点での直近決算の短期有利子負債＋固定負債＋少数株主持ち分

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

免責事項

本レポートは、株式会社ティー・アイ・ダヴリュ/株式会社アイフィスジャパン（以下、発行者）が、「ANALYST NET」のブランド名（登録商標）で発行するレポートであり、外部の提携会社及びアナリストを主な執筆者として作成されたものです。

- □ 「ANALYST NET」のブランド名で発行されるレポートにおいては、対象となる企業について従来とは違ったアプローチによる紹介や解説を目的としております。発行者は原則、レポートに記載された内容に関してレビューならびに承認を行っておりません。
- □ 発行者は、本レポートを発行するための企画提案及びインフラストラクチャーの提供に関して対価を直接的または間接的に対象企業より得ている場合があります。
- □ 執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは、本レポートを作成する以外にも対象会社より直接的または間接的に対価を得ている場合があります。また、執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは対象会社の有価証券に対して何らかの取引を行っている可能性あるいは将来行う可能性があります。
- □ 本レポートは、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券取引及びその他の取引の勧誘を目的とするものではありません。有価証券及びその他の取引に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任で行ってください。
- □ 本レポートの作成に当たり、執筆者は対象企業への取材等を通じて情報提供を受けておりません。当レポートに記載された仮説や見解は当該企業によるものではなく、執筆者による分析・評価によるものです。
- □ 本レポートは、執筆者が信頼できると判断した情報に基づき記載されたものですが、その正確性、完全性または適時性を保証するものではありません。本レポートに記載された見解や予測は、本レポート発行時における執筆者の判断であり、予告無しに変更されることがあります。
- □ 本レポートに記載された情報もしくは分析に、投資家が依拠した結果として被る可能性のある直接的、間接的、付随的もしくは特別な損害に対して、発行者ならびに執筆者が何ら責任を負うものではありません。
- □ 本レポートの著作権は、原則として発行者に帰属します。本レポートにおいて提供される情報に関して、発行者の承諾を得ずに、当該情報の複製、販売、表示、配布、公表、修正、頒布または営利目的での利用を行うことは法律で禁じられております。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。