



2022年5月11日

各位

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 荒木 哲也
(コード番号 6573 グロース)
問合せ先 管理部 部長 寺本 直樹
(TEL 03-6435-7130 (代表))

債務超過解消に向けた取り組みについて

当社は、2022年5月11日付にて開示いたしました「2021年12月期決算短信」にて公表いたしましたとおり、2021年12月期の連結ならびに個別の業績において債務超過となっております。

つきましては、債務超過解消に向けた取り組みについて、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 債務超過の原因について

2021年5月17日付「2021年12月期第1四半期報告書の提出期限の延長に係る承認申請書提出および第三者委員会の設置に関するお知らせ」での公表のとおり、当社元役員による不適切な資金流用が発覚したため、外部の専門家により構成された第三者委員会による調査（以下、「前回調査」）を実施いたしました。

前回調査による調査費用や決算訂正にかかる訂正監査の費用等を計上した結果、2021年12月期第3四半期末において当社は33百万円の債務超過となりました。当社はそのような状況を踏まえて、2021年12月14日付「第三者割当により発行される株式の募集ならびに主要株主である筆頭株主の異動（予定）に関するお知らせ」にて開示のとおり、2021年12月30日を効力発生日とする第三者割当増資により203百万円の資金調達を実施することで、2021年12月期における債務超過の解消を見込んでおりました。

しかしながら、2022年2月1日付「第三者委員会の設置及び2021年12月期決算発表の延期に関するお知らせ」にて公表したとおり、当社台湾子会社における過去の取引が架空売上であった疑義ならびに当社子会社における過去の売上・費用が適切な期に計上されていないなど、前回調査では発覚しなかった疑義を認識したことから、再び外部の専門家により構成された第三者委員会を設置し、疑義の調査を進めてまいりました（以下、「今回調査」）。

今回調査の結果につきましては、2022年4月11日「第三者委員会の調査報告書の公表について」にて開示しております。当社は、調査報告書を受けて、本日「過年度の有価証券報告書等の訂正報告書の提出及び決算訂正の概要に関するお知らせ」にて過年度決算の訂正を行いました。これらの第三者委員会の調査や決算の訂正等に伴い、監査法人とも協議の結果、当社は以下の特別損失を2021年12月期に計上いたしました。

(1) 訂正関連損失引当金繰入額

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」開示のとおり、当社は2022年2月より不適切会計の疑義について第三者委員会を設置して調査を進め、過年度における決算の訂正を行うことを認識いたしました。これに伴い、第三者委員会の調査費用や過年度決算の訂正監査・修正費用、金融商品取引法や有価証券上場規程に則った違約金等の損失など、訂正関連損失引当金繰入額423百万円を計上いたしました。

(2) 減損損失

2021年12月期第4四半期会計期間において、当社子会社ののれんならびにソフトウェア仮勘定の減損損失として64百万円を計上いたしました。

一方で、2021年12月期第3四半期までに計上していた110百万円の減損損失のうち、建物付属設備・ソフトウェアなどの固定資産87百万円について過去の減損判定を再検討し、過年度の訂正決算に計上いたしました。この結果、2021年12月期の減損損失は87百万円を計上いたしました。

(3) 投資有価証券評価損

出資先株式について、収益性や財務状態の観点から投資有価証券評価損19百万円を計上いたしました。

(4) 貸倒引当金繰入額

不適切な資金流用に伴い発生した貸倒引当金繰入額49百万円を計上いたしました。

(5) 特別調査費用等

2021年に実施した第三者委員会の特別調査費用等69百万円を計上いたしました。

上記(1)～(5)の累計として、2021年12月期では649百万円の特別損失の計上いたしました。

これらの特別損失を計上した結果、2021年12月30日を効力発生日とする第三者割当増資203百万円の資金調達を実施することで解消すると見込んでいた債務超過について、結果として、2021年12月期においては368百万円の債務超過となりました。

2. 債務超過の解消に向けた基本方針について

当社は、当該状況に解消のために、下記のような改善施策の実行により収益力および財務体質の改善を行い、2022年12月末までに債務超過の解消を図ります。

(1) 収益力の向上

- ① 既存事業の売上強化を始めとする諸施策
- ② コスト削減

(2) 資本政策による財務基盤の安定化

3. 取組の内容及びスケジュール

(1) 収益力の向上

① 既存事業の売上強化を始めとする諸施策

主力事業であるファン育成・活性化を支援する「アンバサダープログラム」の提供先を広げてまいります。主に大手企業に採用いただいているエンタープライズプランだけでなく、中小向けに特化した仕様と価格設定となっているセレクトプランを軸に、大企業から中小規模の企業まで多様なブランドへの導入を図ります。また、昨年から注力し始めたインサイドセールス（非対面で行う営業活動）を更に強化し、新規提案先の獲得増による受注拡大を図ってまいります。

また、当社子会社である株式会社クリエ・ジャパンが提供する動画合成・生成の特許テクノロジー「PRISM（プリズム）」は、昨今の DX（デジタルトランスフォーメーション）への取り組みにおいて注目されており、当社グループ各事業への導入による付加価値向上と、外部パートナーとの連携を強化することで収益性の向上を推進してまいります。

➤ 幅広い企業へ商品ラインナップ拡充・拡販

従来の大企業向け商品「エンタープライズプラン」に加え、小規模の投資からアンバサダーマーケティングを始められる「セレクトプラン」を提供し、大企業から中小企業、都市部から地域の優良企業まで幅広いブランドで導入が進んでおります。コロナ禍を経て関心が高まるファンマーケティング領域であらゆるブランドに対して当社ソリューションの導入を推進し、継続的な収益基盤を構築します。

➤ 当社システム機能追加による成果・満足度の向上

当社は独自に開発した基幹ツール「アンバサダープラットフォーム」の継続的な機能開発によって価値向上に努めております。直近では LINE 連携機能をリリース※し、企業からの情報伝達や反応の向上を図っております。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て成果向上を推進します。

※参考：【2022年3月29日開示】アンバサダープラットフォームのLINE連携機能の提供を開始

<https://contents.xjstorage.jp/xcontents/AS03788/72a6d031/d7f3/4ff3/9c1f/2c89c9b96727/140120220329513078.pdf>

➤ パートナー企業との事業連携

アンバサダーマーケティングへの関心の高まりと共に、「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も推進しております。アンバサダープログラムは導入並びに運営に一定の人的対応が必要ですが、この対応をパートナー企業と共に分担・拡販を推進することで、提供先の拡大と収益性の向上を図ってまいります。

[PRISM 動画事業]

データを活用し、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「PRISM（プリズム）」は昨今のDX（デジタルトランスフォーメーション）への取り組みにおいて注目されており、以下の取り組みを通じて事業を推進してまいります。

▶ DXへの取り組み導入推進

「データを活用した顧客への提案や対応」がDXの取り組みにおいて関心の高いテーマとなっています。PRISMのテクノロジーは企業が保有する独自データをもとに顧客に合わせたOne to Oneでのコミュニケーションが可能であり、特に多くの顧客を抱える金融や保険会社からの関心が高いため、これらの企業への導入を推進してまいります。

▶ 大手企業との連携

大手企業が提供するソリューションにPRISMのテクノロジーを組み込むことで、大手企業は自社製品の価値向上が可能となります。この連携によって大手企業が保有する顧客企業に対して共同で営業活動が可能となり、PRISMテクノロジーの提供の拡大並びに安定した収益基盤の構築を図ってまいります。

② コスト削減

収益基盤の改善を実現するため、オフィスの縮小による地代家賃の削減、組織体制の見直しによる効率的な事業運営、人件費を含む販管費及び一般管理費の見直しを実施し、一定の成果を得ております。今後も継続的にコスト削減に取り組むことで経営合理化を行ってまいります。

なお、上記①・②に記載した内容についての今期の取り組みは、2022年5月31日に開示予定の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて公表予定です。

(2) 資本政策による財務基盤の安定化

当社は、債務超過の解消、売上拡大のための投資、安定的な事業運営のための資金調達の実施により財務基盤の安定化を図ってまいります。上記の資金調達は2022年12月末までに実施予定です。

以上