



ファイナンス補足資料

動画活用支援事業、中小企業向けアンバサダー事業の**拡大および収益化**を加速

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

動画マーケティング事業：PRISM（プリズム）



需要の高い動画特許テクノロジーを活用し成長と収益化をM&Aと機能開発により加速

事業環境

●5G、IoTの普及

動画視聴環境の高速化、IoTサービスにおける取得データ可視化の重要性増加

●非接触、業務効率化への対応

コロナ禍における業務の動画化や効率化が求められる

事業概要

●2019年7月にM&Aで動画事業参入

動画合成・生成の特許テクノロジーを保有するクリエ・ジャパン社を買収し、動画事業に参入し営業・開発体制を強化

●動画特許テクノロジー「PRISM」

データを元に1人ひとりに最適な動画を自動で生成する独自テクノロジーを保有

事業戦略

1 独自サービス開発

「PRISM」を基盤とした課題や業界に特化した独自サービスの開発・販売を推進する

2 サービス付加価値化連携

他社及び自社が提供するサービスにOne to One動画を組み込むことにより独自の付加価値を提供する

3 共同事業開発

「PRISM」を他社サービスに組み込むことで共同事業として収益化を推進する

事業拡大/収益化への投資

協業先との資本業務提携
及び動画関連サービスの
M&Aの実行

効果測定機能やサービス連携
を強化する継続的な開発

ファン育成・活性化事業：アンバサダープログラム



中小企業向けSaaS型プログラムの提供により事業の拡大及び収益化をM&Aと機能開発により加速

事業環境

●ファン/クチコミ重要度が向上

コロナ禍において従来の広告手法の継続が難しく、SNSを通じた共有と発信の重要性が高まる

●中小規模企業の関心増加

eコマースや中小企業によるアンバサダーマーケティングへの関心が増加

事業概要

●独自のファンクラブ運営基盤

「アンバサダー®」をコンセプトに、大企業や商品のファンクラブ運営を多数支援

●SNSクチコミ分析特許テクノロジー

クチコミの分析や評価テクノロジーを活用しファンの貢献を把握する「アンバサダープラットフォーム®」を提供

事業戦略

1 SaaSプログラム提供

簡易的にアンバサダープログラムを利用可能な中小企業向けSaaS型ソリューションを提供開始し、テスト販売で手応えを得る

2 周辺領域サービス提供

広告、SNS運用、キャンペーン、イベントのなどファンコミュニケーションの取り組みを強化する

3 他社サービス連携

会員組織やデータを保有するパートナーとの協業により新たな収益源や事業開発を推進する

事業拡大/収益化への投資

中小企業向けサービス、SNS/イベント関連サービスとの資本業務提携及びM&Aの実行

効果測定機能やサービス連携を強化する継続的な開発

本ファイナンス概要

第三者割当による新株式及び新株予約権の募集にて総額4億円を調達

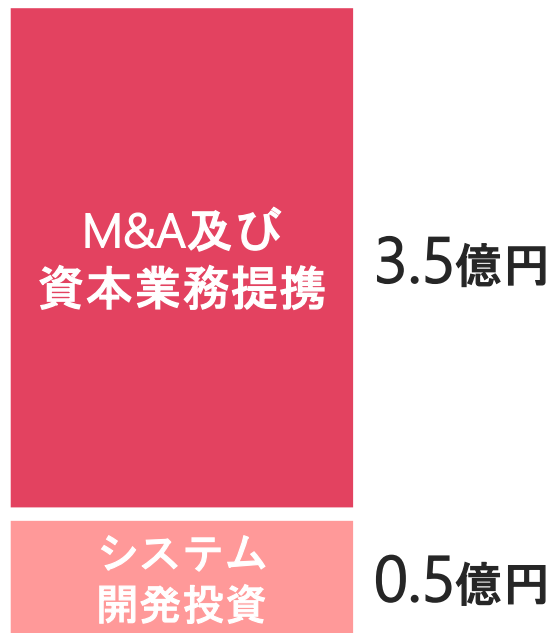
発行額/発行株式数

総額4億円を調達



資金使途

M&Aや業務提携へ積極投資



本調達手法のメリット

1 確実な資金確保

新株式発行により期近に必要な資金を確実に調達

2 株式の需給関係への影響の低減

新株予約権による調達により、その行使の時期（期間）が分散されることから、短期に大量の株式の発行を避け株式の需給関係への影響を低減

3 株式価値の希薄化への配慮

行使価額修正条項付きのいわゆるMSCBやMSワラントとは異なり、行使価額及び割当株式数の双方が固定されていることから、既存株主の保有する株式価値の希薄化に配慮

※発行価格/行使価格：754円
(行使価格は固定)