



2019年6月26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 上田 怜史  
(コード番号 6573 マザーズ)  
問合せ先 取締役副社長 石動 力  
(TEL 03-6435-7130 (代表))

## 株式会社クリエ・ジャパンの株式取得（子会社化）に関するお知らせ

当社は、1人ひとりに最適化した動画を自動生成するマーケティングソリューション「PRISM（プリズム）」の開発を行う株式会社クリエ・ジャパン（以下、クリエ社）の全株式を取得し、子会社化することについて本日開催の取締役会にて決議しましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 株式取得の理由

日本における2018年の動画広告市場は1,843億円（前年対比34%増）と市場は拡大しております（出展：サイバーエージェント2018年国内動画広告の市場調査）。さらに2020年から本格導入が始まる第5世代移動通信システム（5G）も控え、今後もさらなる拡大が見込める市場と考えております。

この度、当社が全株式を取得するクリエ社は、ユーザーデータ（購買情報、属性情報、契約内容、クチコミ情報など）に基づきサーバ上で自由に動画を組み合わせ画像素材などを合成することで、ユーザーの特性にあわせてone to oneマーケティングが実現できる動画ソリューション「PRISM」を提供（特許取得済特許第6147776号、国際特許出願中）しております。

PRISMは、数十万、数百万パターンの動画でも、サーバ上で自動的に一切ハンドオペレーションなく、顧客に最適化された動画を生成、配信することが可能で、ユーザーごとに動画のシナリオやコンテンツを最適化するため、興味喚起からコンバージョン（成約）まで幅広く効果を発揮します。

一方、当社グループは「世界中の“好き”を加速する」をビジョンに掲げ、企業やブランドのファンの育成・活性化を支援するアンバサダー事業を中心にマーケティング支援を行っております。

当社のマーケティング支援サービスにクリエ社の動画ソリューションを有機的に繋げることで生まれるシナジーをもって、業容拡大を図ります。詳細は、添付資料「AMN、パーソナライズド動画生成のクリエ・ジャパンを子会社化」を参照ください。

#### 2. 株式取得の内容

当社は、2019年7月1日付けにて、株式会社クリエ・ジャパンの全株式を取得し、当該会社は当社の100%子会社となります。

3. 異動する子会社（株式会社クリエ・ジャパン株式会社）の概要

(1)名称	株式会社クリエ・ジャパン		
(2)所在地	東京都渋谷区渋谷一丁目22番10号		
(3)代表者の役職・氏名	代表取締役社長 南野 智近		
(4)事業内容	Web サービス事業		
(5)資本金	100,000 千円		
(6)設立年月日	2010年2月1日		
(7)大株主及び持株比率	渡邊 克彦 41.70% 南野 智近 27.40% 新潟インキュベーションファンド1号投資事業有限責任組合 11.44% ニッセイ・キャピタル5号投資事業有限責任組合 7.15% 加藤 治朗 3.58% 加藤 加那 3.58% 中沢 宏 2.86% 株式会社ビジネス・ブレイクスルー 2.29%		
(8)上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社と当該会社の間には、記載すべき資本関係はありません。	
	人的関係	当社と当該会社の間には、記載すべき人的関係はありません。	
	取引関係	当社と当該会社の間には、記載すべき取引関係はありません。	
(9)当該会社の3年間の経営成績及び財政状態			
決算期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期
純資産	1,456 千円	△28,724 千円	△25,814 千円
総資産	24,529 千円	35,382 千円	27,545 千円
1株当たり純資産	8.72 円	△172.00 円	△147.67 円
売上高	8,078 千円	32,873 千円	30,021 千円
営業利益	△43,755 千円	△29,745 千円	△16,056 千円
経常利益	△42,399 千円	△30,181 千円	△16,589 千円
当期純利益	△43,383 千円	△30,181 千円	△16,589 千円
1株当たり当期純利益	△262.01 円	△180.72 円	△98.90 円
1株当たり配当金	0 円	0 円	0 円

#### 4. 株式取得の相手先の概要

##### ①個人

(1)氏名	渡邊 克彦	南野 智近	加藤 治朗	加藤 加那	中沢 宏
(2)住所	東京都 目黒区	東京都 狛江市	東京都 調布市	東京都 調布市	埼玉県 川口市
(3)上場会社との当該個人 の関係	記載すべき事項はありません。				

##### ②法人

(1)名称	株式会社ビジネス・ブレイクスルー	
(2)所在地	東京都千代田区六番町1番7号	
(3)代表者の役職・氏名	代表取締役社長 柴田 巖	
(4)事業内容	グローバルに活躍する人材を育成する為の実践的・問題解決型教育の提供	
(5)資本金	1,818,355 千円 (2019年3月31日現在)	
(6)設立年月日	1998年4月8日	
(7)純資産	4,746,908 千円 (2019年3月31日現在)	
(8)総資産	7,414,835 千円 (2019年3月31日現在)	
(9)大株主及び持株比率	大前 研一 42.13% 日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口) 2.24% 宮本 雅史 1.40% 伊藤 泰史 1.38% F. W. HUIBREGTSEN 1.33% 久保 博昭 1.28% 日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口 5) 1.20% 村井 純 1.18% 日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口) 1.15% 日森 潤 1.13%  (2019年3月31日現在)	
(10)上場会社と当該会社の 関係	資本関係	当社と当該会社の間には、記載すべき資本関係はありません。
	人的関係	当社と当該会社の間には、記載すべき人的関係はありません。
	取引関係	当社と当該会社の間には、記載すべき取引関係はありません。

③ファンド

(1)名称	新潟インキュベーションファンド1号投資事業有限責任組合	
(2)所在地	新潟県新潟市中央区米山三丁目1番46号	
(3)設立根拠等	投資事業有限責任組合契約に関する契約	
(4)組成目的	新潟県内に本店を持つ企業に投資を行い、資金を通して事業成長を支援することを目的とする。 ただし、県外本店企業への投資に関しても、県内経済に大きな影響を有する企業に対しては、投資支援も行う。	
(5)組成日	2010年7月23日	
(6)出資の総額	622,000千円	
(7)出資者・出資比率・出資者の概要	公益財団法人にいがた産業創造機構 80.39% 学校法人国際総合学園 8.04% ナミックス 株式会社 4.82% 株式会社ブルボン 4.82% その他 1.93%	
(8)業務執行組合員の概要	名称	新潟ベンチャーキャピタル株式会社
	所在地	新潟県新潟市中央区米山三丁目1番46号
	代表者の 役職・氏名	代表取締役社長 永瀬 俊彦
	事業内容	ベンチャー企業への投資・育成支援
	資本金	54,000千円

(1)名称	ニッセイ・キャピタル5号投資事業有限責任組合	
(2)所在地	東京都千代田区丸の内一丁目6番6号 日本生命丸の内ビル	
(3)設立根拠等	投資事業有限責任組合契約に関する契約	
(4)組成目的	潜在的な競争力のある国内外のスタートアップに投資し、当該投資先企業の成長を支援し、その後の売却を通じ投下資本を増加させることを目的とし組成されたものです。	
(5)組成日	2011年1月21日	
(6)出資の総額	出資の総額については、情報を入手していないため非開示とさせていただきます。	
(7)出資者・出資比率・出資者の概要	日本生命保険相互会社 95.00% ニッセイ・キャピタル株式会社 5.00%	
(8)業務執行組合員の概要	名称	ニッセイ・キャピタル株式会社
	所在地	東京都千代田区丸の内一丁目6番6号 日本生命丸の内ビル
	代表者の 役職・氏名	代表取締役社長 安達 哲哉
	事業内容	1. 株式、債券等への投資に関する業務 2. 融資及びその斡旋業務 3. 企業経営全般に関するコンサルティング業務 4. 投資事業組合の財産運用及び管理に関する業務 5. 金融商品取引法に基づく投資助言・代理業 6. 金融商品取引法に基づく第二種金融商品取引業 7. 金融商品取引法に基づく投資運用業 8. 産業・企業等に関する調査業務 9. その他前各号に附帯する一切の業務
	資本金	3,000,000千円

4. 取得株式数及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0 株 (議決権の数：0 個) (所有割合：0%)
(2) 取得株式数	174,800 株 (議決権の数：174,800 個) (所有割合：100%)
(3) 異動後の所有株式数	174,800 株 (議決権の数：174,800 個) (所有割合：100%)

※取得価額は、第三者からのレンジ形式による株式評価額をもとに、相手方と協議の上決定したものであり、当社取締役会において公正かつ妥当と判断しております。なお取得価額については、相手方の意向を踏まえ守秘義務契約により記載しておりません。

5. 日程

(1) 取締役会決議日	2019年6月26日 (水)
(2) 株式譲渡契約締結日	2019年6月26日 (水)
(3) 株式譲渡日	2019年7月1日 (月)

6. 今後の見通し

本株式取得による当期連結業績への影響は現在精査中であり、今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

以上

(ご参考) 当期業績予想 (2019年2月8日公表) 及び前期実績

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益 又は当期純利益
当期業績予想 (2019年12月期 連結ベース)	1,158	104	104	66
前期実績 (2018年12月期 単体ベース)	910	90	79	79

(注) 当社は2019年12月期より連結決算を開始しておりますので、2018年12月期は単体の実績数値、2019年12月期は連結業績予想数値を記載しております。

報道関係者各位

2019年6月26日

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社

**AMN、パーソナライズド動画生成のクリエ・ジャパンを子会社化  
顧客/ファンの個別ニーズに合わせた動画マーケティングが可能に  
～5G時代の到来を前に、動画を軸としたファン育成を支援可能な体制に強化～**

『世界中の“好き”を加速する』をビジョンに掲げ、企業やブランドのファン育成や活性化を手がけるアジャイルメディア・ネットワーク株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:上田怜史 東証マザーズ上場:証券コード6573 以下AMN)は、パーソナライズド動画の特許技術をもつ株式会社クリエ・ジャパン(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:南野智近)の全株式を取得し、子会社化することを決定いたしました。

これにより、顧客/ファンの個別ニーズに合わせた動画を自動で生成・配信することが可能になるなど、動画マーケティングを活用したファン育成を望む企業への支援体制が強化されます。

## クリエ・ジャパン子会社化の背景

企業やサービスのファン育成において動画を活用したマーケティングは効果的とされ、多くの企業が自社サイトや動画サイトで動画を配信しています。そのような中、2020年より本格普及が始まる第5世代通信システム(以下5G)により、通信速度は今の4Gと比較して100倍になるといわれており、動画のコミュニケーションが大幅に普及すると考えられています。

動画を活用したマーケティングは、多くの人に視聴されるメリットがある一方、動画1本あたりの制作コストは高く、成果の不確実性も高いことが課題となっています。

そこでAMNではパーソナライズド動画の自動生成エンジンを国内で初めて開発したクリエ・ジャパン社を子会社化し、顧客/ファン毎の個別ニーズに合わせた動画マーケティングの実施を希望する企業を支援可能な体制を強化するに至りました。

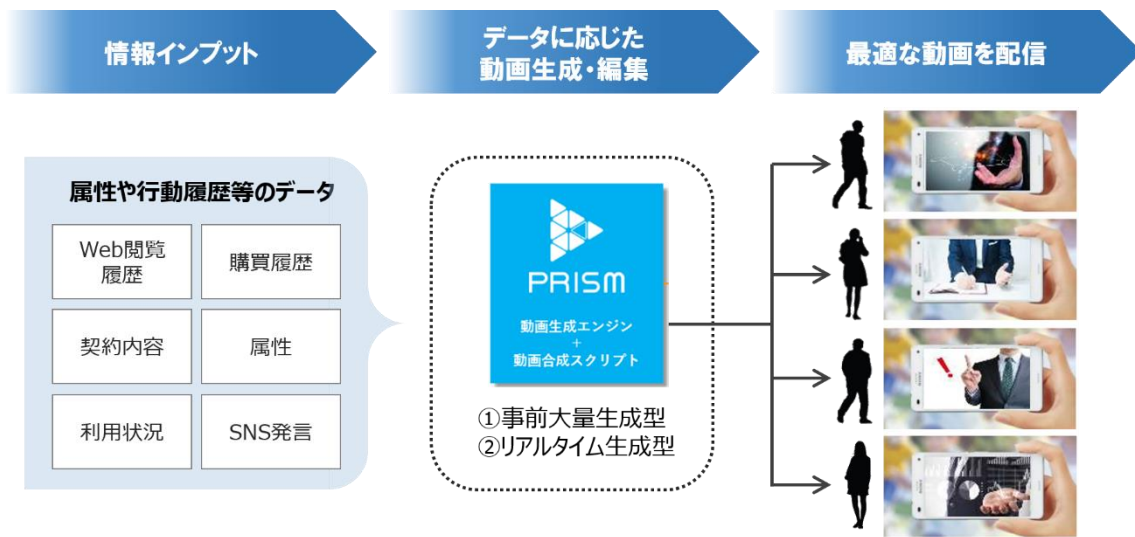
## パーソナライズド動画ソリューション「PRISM(プリズム)」について

「PRISM」(<http://www.pr-ism.jp/>)は、ユーザー情報をもとにサーバ上で自由に動画を組み合わせ合成することで、ユーザーの特性に最適化した動画を大量かつリアルタイムに生成し提供することが可能な動画ソリューションです。今までに80のプロジェクトで50万本超の動画を生成・配信した実績をもち、パーソナライズド動画生成技術で特許を取得しております。企業はPRISMを導入することで、自社サービス利用者の登録内容や利用実績などをもとにしたコミュニケーションを行う際、利用者のニーズに沿った動画を活用して行うことが可能になり、購買促進や、解約率の低下といった課題解決を実現します。

※特許取得済 特許第6147776号、国際特許出願中



● 図 1:「PRISM(プリズム)」による動画配信の仕組み



### 動画制作におけるプレイヤーと「PRISM」の特徴

動画制作サービスとしては 1 本ずつクリエイターが企画・制作する「単品制作」に加え、AI 等を活用して複数の動画を生成する「パターン制作」サービスが登場しています。その中でも、「PRISM」はユーザーや顧客のニーズにもとづき 1 人ひとりに最適化した動画をリアルタイムに生成することが可能であるため、その他のサービスと比較すると個人別のニーズを満たした動画を低コストで大量に生成可能な点が特徴です。

● 図 2: 動画制作のプレイヤーと「PRISM」の特徴比較

提供会社	動画制作のパターン	特徴		
		1本当たりのコスト	動画制作本数	個人への最適化
動画制作会社	単品制作	高い	1本	×
動画簡易制作サービス	パターン制作	安い	数本	×
クリエ・ジャパン「PRISM」	ユーザーデータに基づいたパーソナライズド制作 [事前大量/リアルタイム生成]	安い	数千～数十万本	○

#### ◆ 導入実績(一例)

[保険会社]

導入内容: 契約更新時の案内に利用者の属性データを元に最適化した特約付帯促進の動画を配信しアップセル実施

結果: 動画未配信層と比較して継続率が 2 倍以上に向上

[ヘアサロン]

導入内容: 新規顧客の再来店促進や休眠利用者へ来店喚起を目的に、スタイリストが担当の顧客に対してメッセージ付き動画を配信しスタイルを提案。

結果: パーソナライズド動画を視聴した顧客の 30～50%が再度来店

[エンターテインメント企業: ソーシャルゲーム]



導入内容:ゲームを利用するユーザーの活性化を目的に過去の利用状況やゲームデータを用いてゲームに登場するキャラクターやセリフの内容が変化する動画を提供  
結果:数万人に向けて配信した結果 SNS で多くの二次拡散が行われた。

AMN では 5G 時代の到来を見据え、クリエイティブ・ジャパンが保有するパーソナライズド動画のノウハウやテクノロジーと、AMN が保有するファン活性化のノウハウを組み合わせたマーケティング支援サービスや新たな事業の開発を推進します。

また、今後も様々な企業やプラットフォームとの連携を積極的に展開することで、企業がファン 1 人ひとりのニーズを満たせるよう支援してまいります。

## 両社代表よりコメント

### ●当社代表取締役社長 上田怜史よりコメント

パーソナライズド動画の実績とテクノロジーをもつクリエイティブ・ジャパンと共に、1 人ひとりの状態や気持ちに合わせた価値あるコミュニケーションを推進できることを嬉しく思います。

クリエイティブ・ジャパンが培ってきた知見と「PRISM」のテクノロジーは、今後我々が展開する事業において重要な役割を果たすと共に、世界中のファンへ素晴らしい体験を提供できると確信しています。

### ●クリエイティブ・ジャパン代表取締役社長 南野智近よりコメント

「5G」という超高速通信の時代が迫ってきており、動画マーケティングはこれからますます発展する領域です。

国内および海外で積極的にマーケティング支援事業を展開しているアジャイルメディア・ネットワークとのシナジーにより、今まで以上に価値あるサービスの実現を目指してまいります。

### ◆株式会社クリエイティブ・ジャパンについて

クリエイティブ・ジャパンは、顧客一人ひとりのデータに合わせて動画を最適化できるパーソナライズド動画ソリューション「PRISM」(特許取得技術)により、動画を活用した one to one マーケティングの実現など、企業の顧客コミュニケーションを支援しています。

・URL:<http://www.crea-japan.com/>



### ◆アジャイルメディア・ネットワーク(AMN)について

AMN は『世界中の“好き”を加速する』をビジョンに、ファンと企業/ブランドの会話やコミュニケーションを支援する事業を展開しています。製品/サービスのマーケティング活動をファンと共に推進する「アンバサダープログラム®」や、成果報酬型テスト販売プラットフォーム「CATAPULT (カタパルト)」を日本及び海外で推進しています。

URL (AMN 日本):<https://agilemedia.jp/>



### <本案件に関するお問い合わせ先>

アジャイルメディア・ネットワーク株式会社 (担当:澤田、上田)

東京都港区虎ノ門 3-8-21 虎ノ門 33 森ビル <https://agilemedia.jp/>

Tel:03-6435-7130 Fax:03-6435-7131 [press@agilemedia.jp](mailto:press@agilemedia.jp)