

2023年3月23日

各位

会社名 株式会社アマナ
代表者 代表取締役社長 進藤 博信
(コード番号 2402 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 Platform Design 部門担当
石亀 幸大
(TEL. 03-3740-4011)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年11月26日にグロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を作成し、その内容について開示しております。2022年12月時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、時価総額については充たしておりません(注)。当社は、下表のとおり、2024年12月末日に上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

(注) 当社は2023年2月16日付開示「2022年12月期決算発表の延期に関するお知らせ」でお知らせいたしましたとおり、2022年12月期決算につきまして発表を延期しておりますが、下記「2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価 (1) 定量的な進捗状況及び評価(数値計画の達成状況)」に記載のとおり、修正後の2022年12月期通期連結業績予想を前提とすると、2022年12月期連結会計年度末において債務超過となり、純資産に係る上場維持基準にも抵触する見込みであることから、抵触した際には債務超過解消に向けた適合計画をあらためて開示いたします。

		流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	時価総額 (億円)
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月末 時点	29,045 単位	17 億円	53.7%	32 億円
	2022年12月末 時点	29,911 単位	17 億円	53.6%	32 億円
上場維持基準		1,000 単位	5 億円	25%	40 億円
当初の計画に記載した 計画期間					2024年12月末

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

当社は、2021年11月26日開示のグロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画において、時価総額基準への不適合という状況に至った要因として、2020年12月期において、新型コロナウイルス感染拡大の影響などを受け、大きく棄損した経営成績及び財政状態により、債務超過に伴う上場廃止に係る猶予期間入り銘柄となっていたことを認識しておりました。

課題認識に基づき、また、第三者割当増資に関する契約を締結し、2021年8月末日に資金調達を実施したことで、債務超過を解消した状況（2022年3月30日に債務超過解消による猶予期間入り銘柄から解除）に鑑み、2021年12月期を初年度とする中期経営計画（2021年2月26日開示）に基づく施策等を遂行していくことで、お客様の「Co-Creation Partner」を標榜するビジネスモデルを構築し、収益構造の改善による業績向上及び財務基盤のさらなる安定化を推進し、ステークホルダーからの信頼及びマーケットからの評価の獲得に努めることを、上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針としておりました。

基本方針に基づく取組内容の実施状況及び評価につきましては、以下に記載のとおりでございます。

なお、本開示における取組の実施状況及び評価に関しましては、本日公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する説明資料－進捗状況等について－」においても記載しており、進捗状況等に関する記載は基本的に同様の内容であり整合的なものとなっております。

(1) 定量的な進捗状況及び評価（数値計画の達成状況）

（単位：百万円）

	2021年度		2022年度		2023年度	
	計画	実績	計画	修正後 業績予想	計画	見直後の 計画
売上高	19,450	17,748	22,200	14,800	23,900	—
営業利益	400	163	1,000	△1,000	1,500	—

2021年12月期においては、想定以上に長引く新型コロナウイルス感染症拡大の影響などを受け、売上高の再成長が遅れたことで、計画水準には届かなかったものの、コスト構造の見直しによる固定費の適正化の成果が顕在化したことなどにより、営業利益を計上しました。

しかしながら、2022年12月期においては、新型コロナウイルス感染症の断続的な再拡大に伴う影響等の外部要因、さらに、営業及び制作進行を担う人材の減少に伴うリソース不足や、ワークフロー（組織・ルール・システム等）の大幅な変更の過渡期におけるリソース配分不備等の内部要因が重なり、第3四半期連結累計期間において、売上高が計画水準に対して大幅な未達となり、前年同期比においても大きく減少したことで、大きな営業損失を計上し、第3四半期連結会計期間末における財政状態について、254百万円の債務超過となっております。

さらに、上記に示した、修正後の通期連結業績予想を前提とすると、2022年12月期連結会計年度末において、債務超過の状態が継続することが想定されております。

(2) 定性的な進捗状況及び評価（中期経営計画における基本戦略・施策の実施状況）

・トップライン（売上高）の再成長

「One amana!」を掲げる方針に基づく全社横断型の営業体制のもと、顧客単位で戦略を考える“アカウントベースドモデル”を採用し、当社グループにおいて「ADP(Account Design Program)」と称するクライアント企業毎の営業プログラムのPDCAを展開し、注力クライアント企業との継

続的な関係構築を推進するなかで、グループの総合力を発揮した売上高の再成長を目指してまいりました。

2021年においては、約200社を注力クライアント企業として設定のうえ、営業プログラムの本格的な展開を開始したなかで、ADP対象企業宛の売上高は、ADP対象外宛の売上高と比較して前年比の成長率が高く、売上高の維持・拡大に寄与するなど、戦略そのものは一定の成果を示しました。

2022年においては、営業プログラムをさらに展開し、注力クライアント企業を約300社まで拡大・再設定のうえ、最適な人材・リソースの配置、有効な商材・サービスの提供など、選択と集中による営業戦略の更新を図るなかで、施策を推進してまいりました。

しかしながら、数値計画の達成状況に記載のとおり、外部要因及び内部要因が複合的に重なるなかで、受注獲得に向けた商談活動が減少し、売上高が計画水準に対して大幅な未達となり、前年同期比においても大きく減少しております。

受注に向けた商談活動の減少の一要因として、営業プログラムに過度に偏重したことなどで、やや画一的な営業・制作体制が敷かれ、クライアント企業との接点や接触頻度の減少が生じていると捉えております。

顧客単位で戦略を立案し、注力クライアント企業との継続的な関係構築を推進する、営業プログラムそのものは有効であり、一部で成果をあげていますが、画一的な営業・制作体制となることは本来的ではなく、受託案件数の減少等の量的課題も生じていることから、あらためて“制販一体”の方針に立ち返り、受注に向けた商談活動の増加を実現するための体制構築として、営業体制を再編成し、同時に、営業と制作が有機的に連携していくための機能の整備を進めております。また、受託案件毎における責任体制の明確化を図ることで、営業のリソースを案件を進行するフェーズから、案件を創出し獲得するフェーズへとさらに集中・再配分していくことを可能とする、全社視点での最適化を実現するモデルへのリデザインを推し進めております。

- ・外注原価のコントロール強化（原価削減）

新たなワークフローの確立を推し進めるなかで、十分なチェック・モニタリングが機能する仕組みの構築を図ることで、利益管理と内部統制の強化を目指してまいりました。

外注費のコントロール強化として、クリエイションバイヤー部門を設置し、グループ内部のクリエイティブリソースの最大活用とともに、外部発注プロセスの再構築による発注先や発注額の最適化を推進し、また、新たな枠組みとして、モニタリングを担う機能を設置し、案件初期の利益設計フェーズを中心にワークフローの全体にわたり、各案件の担当者にフォーカスする個人を特定したモニタリングを展開し、課題発見と改善指導を実施してまいりました。

いずれも、案件担当以外のメンバーが介在し、客観的に利益管理に関する提案と実行支援を展開する仕組みであり、これらの施策を推し進めることで、国内のアサイメント（受託）ビジネスの事業付加価値（売上高－外注原価）率は改善傾向にあるなど、一定の成果があらわれております。また、事業付加価値率の指標に留まらず、1人あたり事業付加価値額（生産性指標）の向上が、利益創出に向けたより本質的な視点であることから、モニタリングの枠組みを発展させ、外注原価の抑制に限らず、適切な外注差益の獲得など、利益設計強化に関する体系的なモニタリングを実施するとともに、案件の稼働に係る内部コストの可視化を進め、案件の見積り段階における内部コストを踏まえた利益設計を促すなど、生産性指標の改善に向けた継続的な取り組みを推し進めております。

- ・DX推進

デジタル化による生産性の向上とナレッジ活用による競争力の拡大を実現するDX推進に向けて、基盤となるACP（amana creative platform：当社グループ独自のITプラットフォーム）の中心となるcompass（販売管理システム）のリニューアルを契機に、利益創出と内部統制の強化、さ

らには働き方の進化を支える、NewNormal 時代に対応した新たなワークフローの確立を目指してまいりました。

compass（販売管理システム）について、2021 年においてリニューアルに向けた開発を概ね計画通りに完了し、2022 年のローンチ以降、システムのスムーズな完全移行と運用強化に努めてまいりました。

また、並行して、ACP を構成する代表的なモジュールの 1 つである sketch（セルフタイムマネジメントシステム）について、バージョンアップを継続的におこない、勤怠管理のみならず稼働状況を可視化することで、生産性向上と働き方改革を両立させる施策を推進してまいりました。

引き続き、具体的な成果への接続を実現するために、各システムの連携性を高めるとともに、不足する機能の拡充を図りながら、ACP 構築の目的（組織マネジメントの高度化・個人パフォーマンスの最大化・グループガバナンスの強化等）に基づく取組を継続してまいります。

3. 今後の課題・取組内容

「2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価」に記載のとおり、中期経営計画に基づく各施策の取組の実施状況としては一定程度に進捗しており、実施の過程で生じる新たな課題・改善策について適宜調整を図りながら取組を継続しておりますが、数値計画の達成状況が大幅な未達となっており、定量面での具体的な成果の顕在化が進捗しておりません。

現時点において、中期経営計画における基本方針・基本戦略、また、企業グループとしての上場維持基準の適合に向けた方針・取組について、変更はございませんが、当初よりグロース市場の上場維持基準における時価総額基準への不適合という状況に至った要因として認識しておりました、大きく棄損した経営成績及び財政状態に再びあることから、あらためて収益構造の改善を図り、さらに、追加的な新規資本政策の検討を含めて、債務超過解消のための対応を進め、財務基盤の安定化に努めていくことが、喫緊の課題であると認識しております。

2022 年 12 月期までの実績状況を踏まえた、2023 年 12 月期以降の具体的な数値計画について、現在も検討中・作成中の段階につき公表しておりませんが、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況の解消を図るべく、「2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価」における記載にも係る「売上高の維持・再成長」「原価の削減」に加えて、「固定費の削減」の各観点から、事業の黒字化を必須条件に収益構造の改善を徹底的に図ってまいります。

なお、今後、中期経営計画等を更新又は新たに作成し、上記の記載内容に変更が生じた場合には、その内容につきまして、あらためて開示いたします。

以 上