

平成26年12月期 決算補足説明資料

アライドアーキテクト株式会社
2015年2月13日



- 1** 会社概要
- 2** 決算概要
- 3** 業績予想



1

会社概要

会社概要

会社名	アライドアーキテクト株式会社（証券コード6081）
所在地	東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル
設立	2005年8月
代表者	代表取締役社長 中村壮秀
資本金	597百万円（2014年12月31日現在）
社員数	156名（2014年12月31日現在）
事業内容	S N S を活用したデジタルマーケティング事業
MISSION	ソーシャルテクノロジーで世界中の人と企業をつなぐ



2

決算概要

売上高（連結） 2,163百万円（前期単体比27%増）

前期から増加するもFacebookの規約変更等の影響から、下期は既存サービスの成長が当初想定より鈍化。ただし、営業及びサービスの強化により、想定より影響幅を小さく抑えられた。一方、4Qより新サービス「BRANDCo」や海外子会社等の売上貢献が開始。

経常利益（連結） 219百万円（前期単体比28%減）

上記売上の下期停滞により、経費削減等のコストコントロールを行ったものの、人件費等の増加を吸収しきれず減益。

新サービス開発、海外進出等の将来投資部分については、「BRANDCo」のサービス開始や海外子会社の本格稼働等、予定通りの仕込みを実施。

その他

海外子会社である、Allied Asia Pacific Pte, LTD. 本格稼働を開始し、連結開始。

業績概要① PL (連結)

- 営業及びサービス強化の結果、業績予想修正時（11月14日）の想定よりもFBの規約変更等の影響を抑えることができ、また新サービス、海外子会社の立ち上がりも順調であり、業績予想に対して売上、利益ともに上ブレの着地となった。

単位：百万円

	2013年 12月期実績 (単体)	構成比	2014年 12月期実績 (連結)	構成比	増減額	増減率	業績予想 (単体)
売上高	1,702	—	2,163	—	461	27%	2,104
売上総利益	1,349	79%	1,523	70%	174	12%	—
営業利益	324	19%	220	10%	△104	△32%	184
経常利益	305	18%	219	10%	△86	△28%	184
当期純利益	193	11%	119	5%	△74	△38%	106
潜在株式調整後一株当たり当期純利益 (円)	51.56	—	26.16	—	—	—	24.73

業績概要②

BS・CF (連結)

- 流動資産の増加は売上増加に伴う売掛金の増加が主要因
- 投資有価証券の増加により、固定資産及び投資活動によるCFが増加

単位：百万円

BS	2013年12月末 (単体)	2014年12月末 (連結)	増減額
流動資産	1,623	1,679	56
固定資産	100	218	118
総資産	1,723	1,897	174
流動負債	353	388	35
純資産	1,369	1,509	140

■ 自己資本比率：79.5% ■ 有利子負債はゼロ

CF	2013年12月期 (単体)	2014年12月期 (連結)	増減額
営業活動によるCF	247	77	△169
投資活動によるCF	△3	△130	△126
財務活動によるCF	785	11	△773
換算差額	—	3	3
現金及び現金同等物期末残高	1,351	1,313	△38

業績概要③ サービス トピックス

- 年初より開発を進めていた、新サービス「ReFUEL4」、「BRANDCo (ブランコ)」の提供開始
- Instagram向けサービス「pictag」開始

事業関連

2014年7月30日

初のグローバル市場向け新サービス
「ReFUEL4」サービス開始



2014年9月17日

ソーシャル×DMP
「BRANDCo (ブランコ)」の提供開始



2014年11月17日

Instagram向けサービス「pictag」開始



2014年12月18日

ブレインパッド社とDMP分野でサービス連携



業績概要④ PL (単体)

- 営業及びサービス強化の結果、業績予想修正時（11月14日）の想定よりもFBの規約変更等の影響を抑えることができ、また新サービスの立ち上がりも順調であり、業績予想に対して売上、利益ともに上ブレの着地となった。

単位：百万円

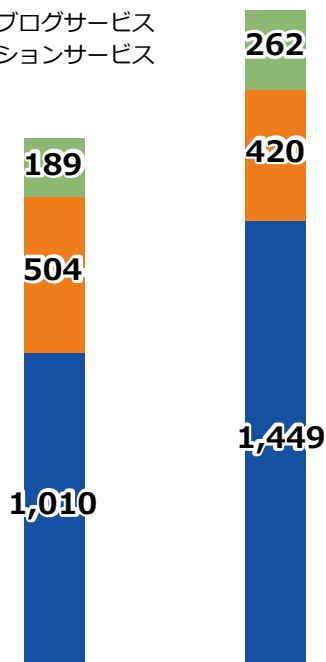
	2013年12月期 実績 (単体)	2014年12月期 実績 (単体)	増減率	【参考】 業績予想 (単体)
売上高	1,702	2,131	25%	2,104
営業利益	324	239	△26%	184
経常利益	305	239	△21%	184
当期純利益	193	139	△28%	106
潜在株式調整後1株当 り当期純利益 (円)	51.56	30.35	—	24.73

業績概要⑤ サービス別売上 上（単体）

- モニプラFBサービス等、ウェブソリューションサービスが増加
- モニプラ ファンブログサービスは減少

サービス別 売上（単体）

- モニプラFacebookサービス等
- モニプラファンブログサービス
- ウェブソリューションサービス



2013年度 2014年度

売上高 2,131百万円

増加額 428百万円 増減率25%

サービス別 定性的要因

モニプラFBサービス等

利用企業数の増加や、ナショナルクライアント等による大規模キャンペーンの開催が増えたことにより、439百万円増加、前期比143%となりました。

モニプラ ファンブログサービス

モニプラFBサービス等への戦略的社内リソースの投下を行ったことにより、新規獲得企業数が減少し、△84百万円減少、前期比83%となりました。

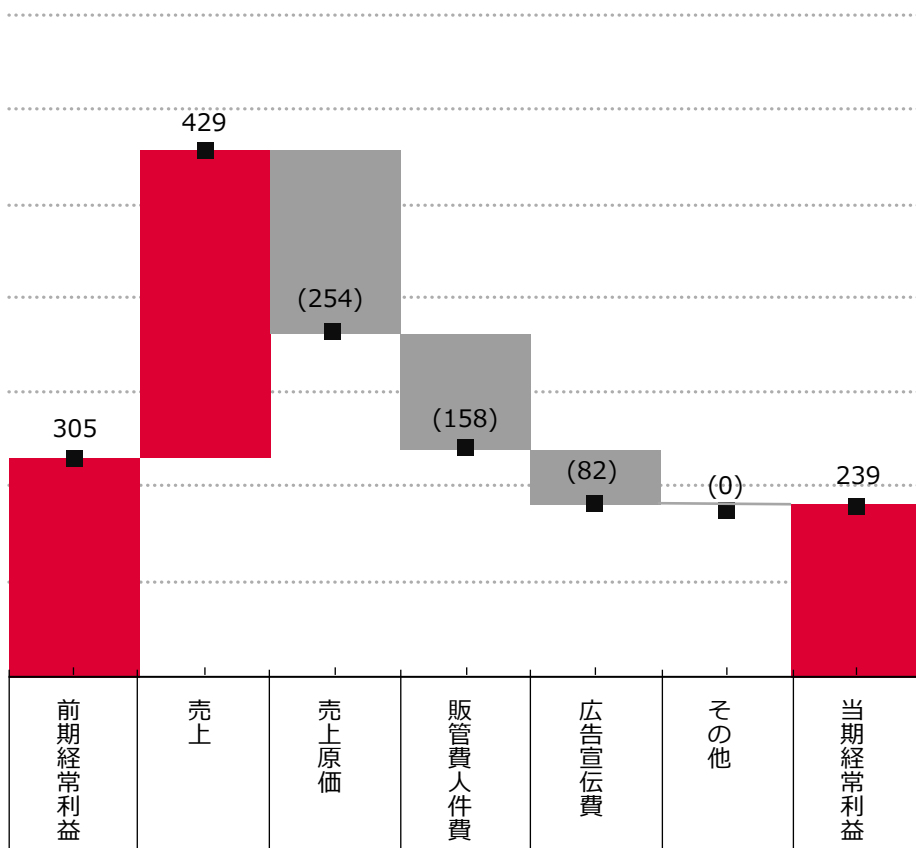
ウェブソリューションサービス

Social-IN、SMMと連携した制作受注や動画関連売上の好調により73百万円増加、前期比138%となりました。

業績概要⑥ 利益増減要因 (単体)

- 前年同期比で経常利益△66百万円の要因について

当期経常利益 (単体) 前年同期比増減要因

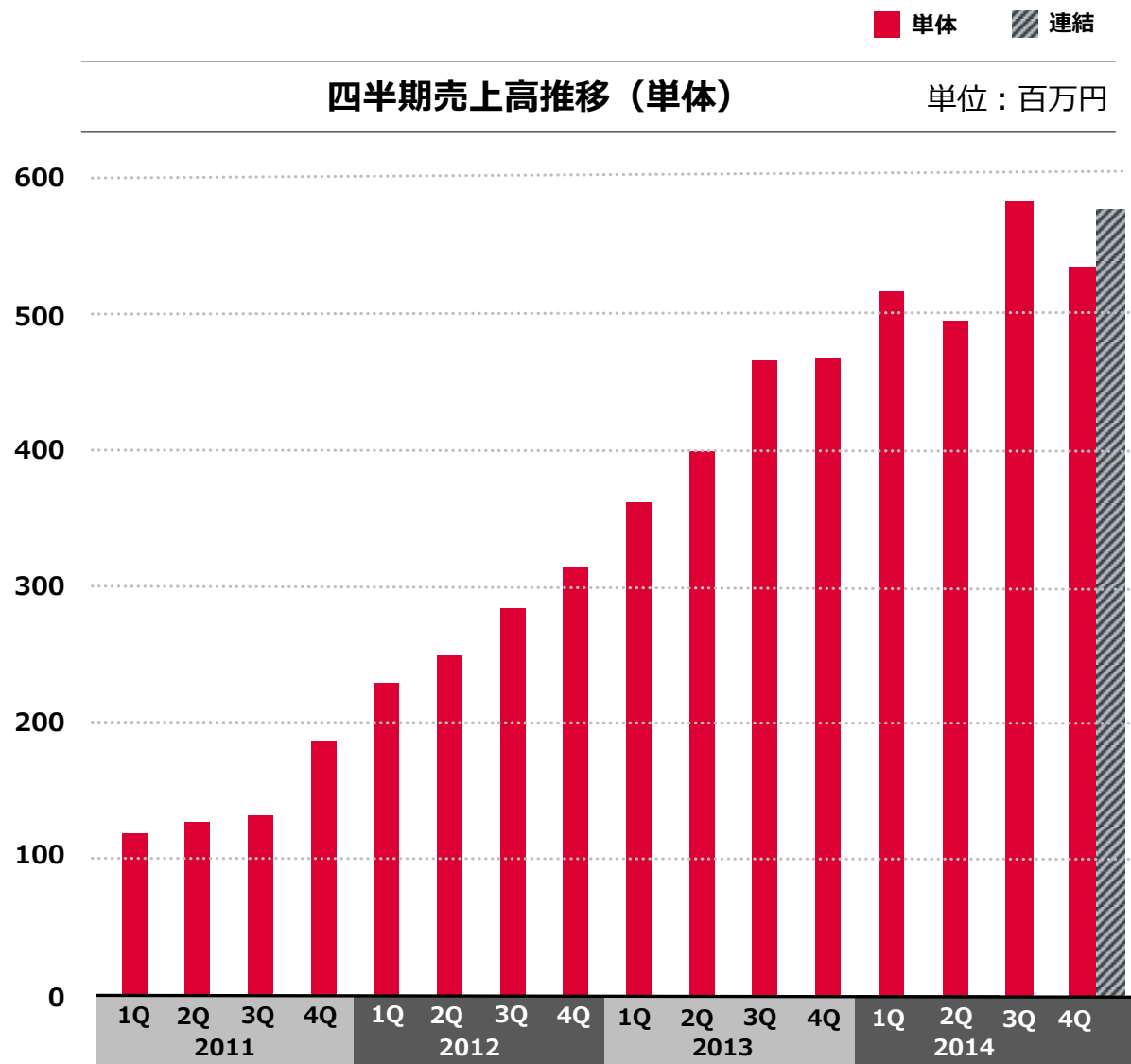


主な増減要因

売上	モニプラFBサービス等の成長 新サービス「BRANDCo」の売上開始による増加	+ 429百万円
売上原価	主にサービス強化のための 開発人員の増員、広告原価の増加	△254百万円
販管費人件費	主に売上成長のための営業、 管理人員の増員、新卒採用	△158百万円
広告宣伝費	主にサービス強化のための FB広告の増加	△82百万円

業績概要⑦ 売上高推移 (単体)

- 当4Q売上はF Bの規約変更等の影響により、3Qから減少したものの、営業及びサービス強化により、想定よりも減少幅は低かった。

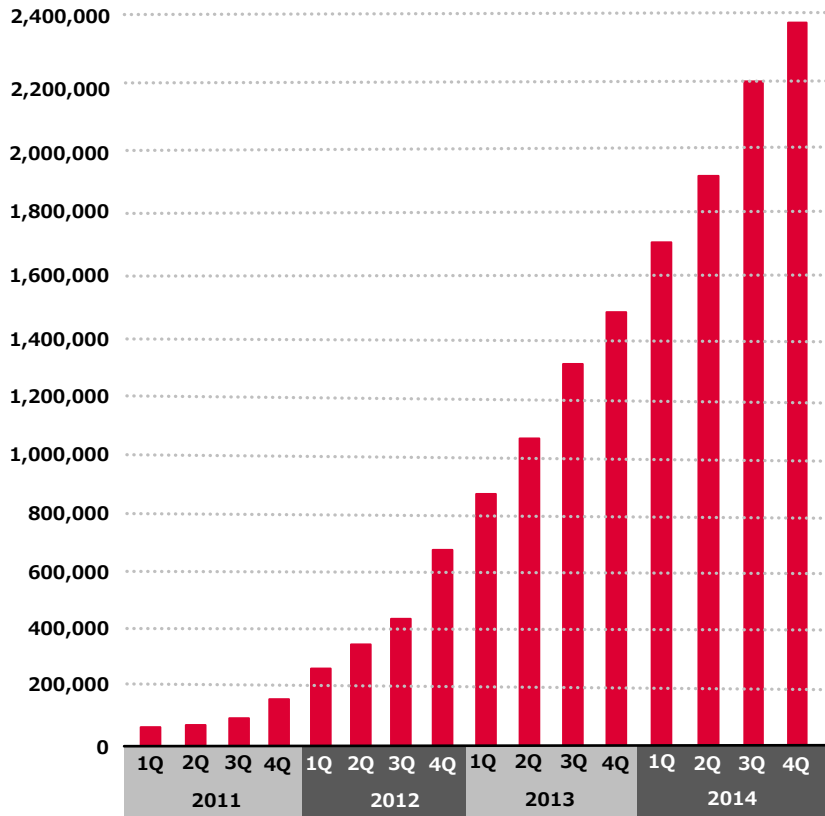


業績概要⑧

指標

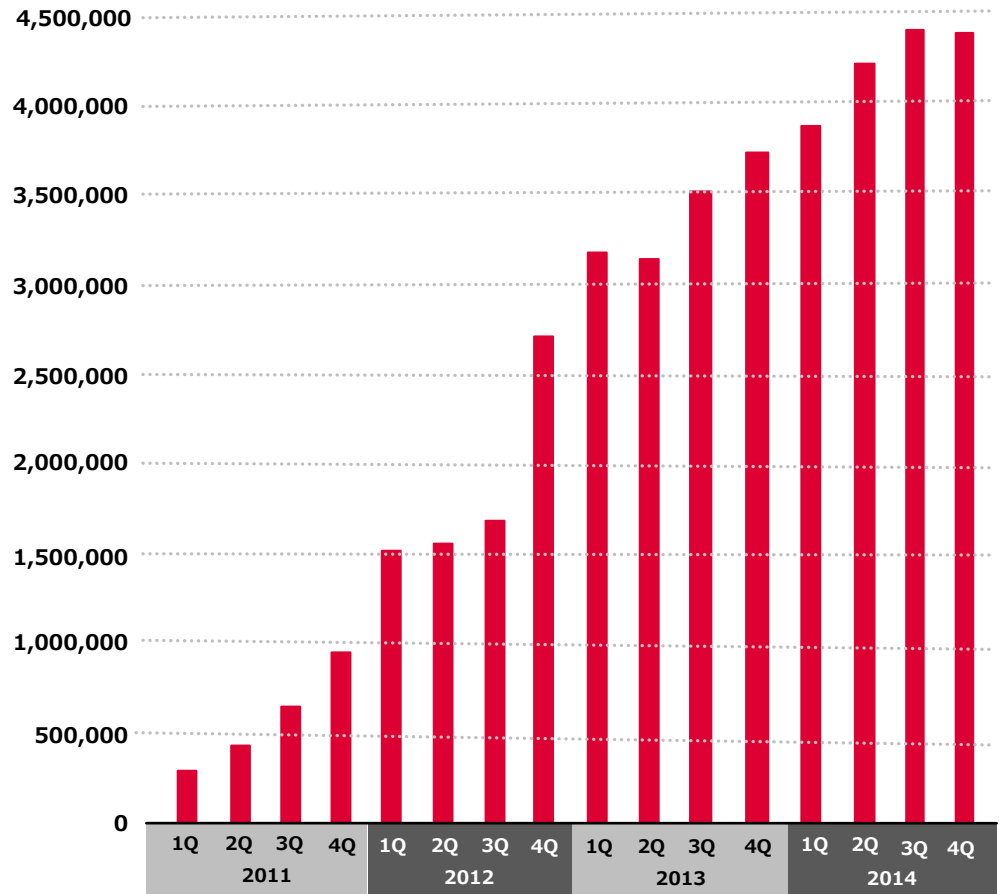
- エンゲージメント数はF B規約変更等の影響により、3Qから横ばいとなったが、高水準を維持
- ユーザー数は、海外モニプラユーザー獲得の好調もあり、順調に増加

モニプラ会員ユーザー数



※過去の累積

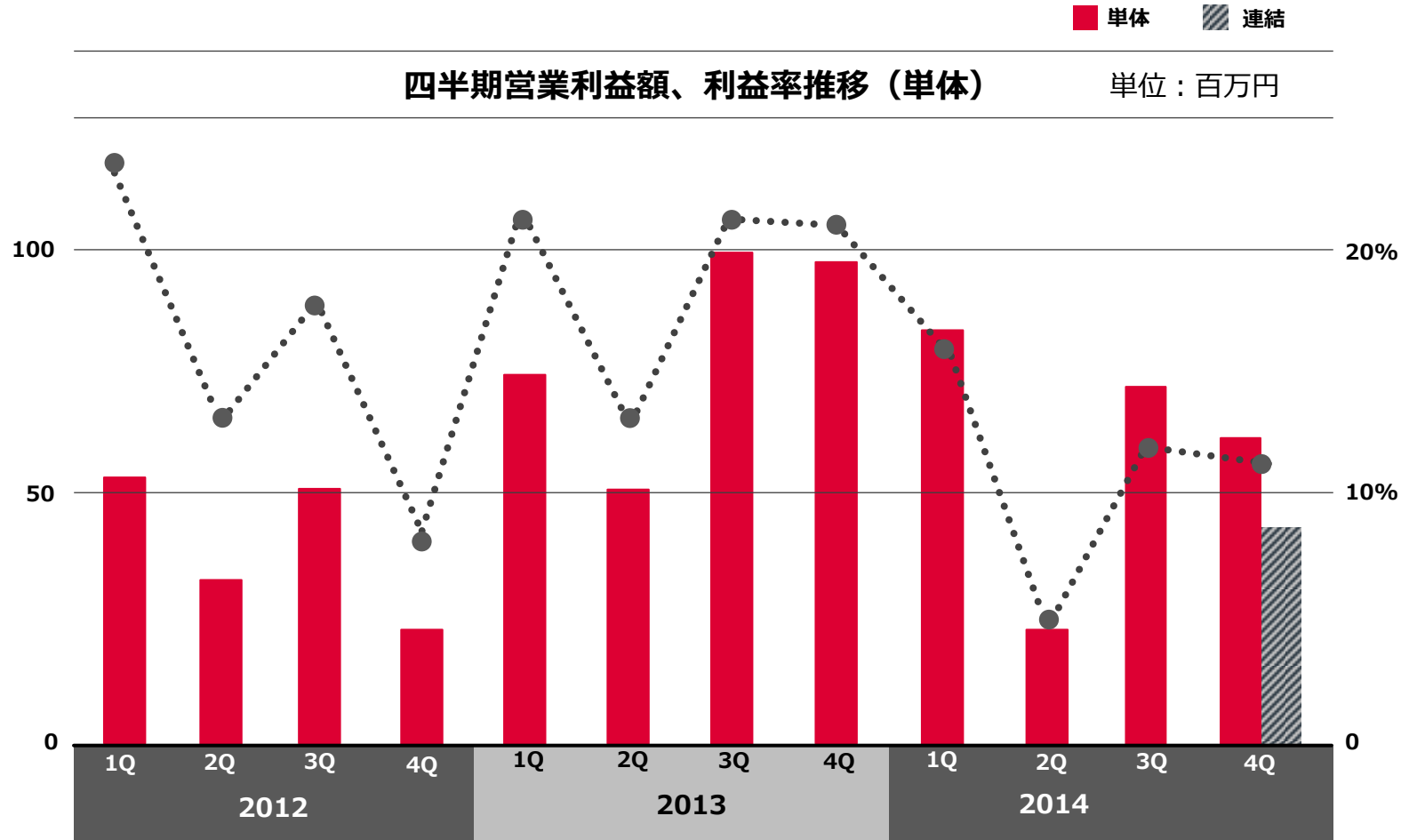
エンゲージメント数（キャンペーン参加者数）



※四半期累計の推移

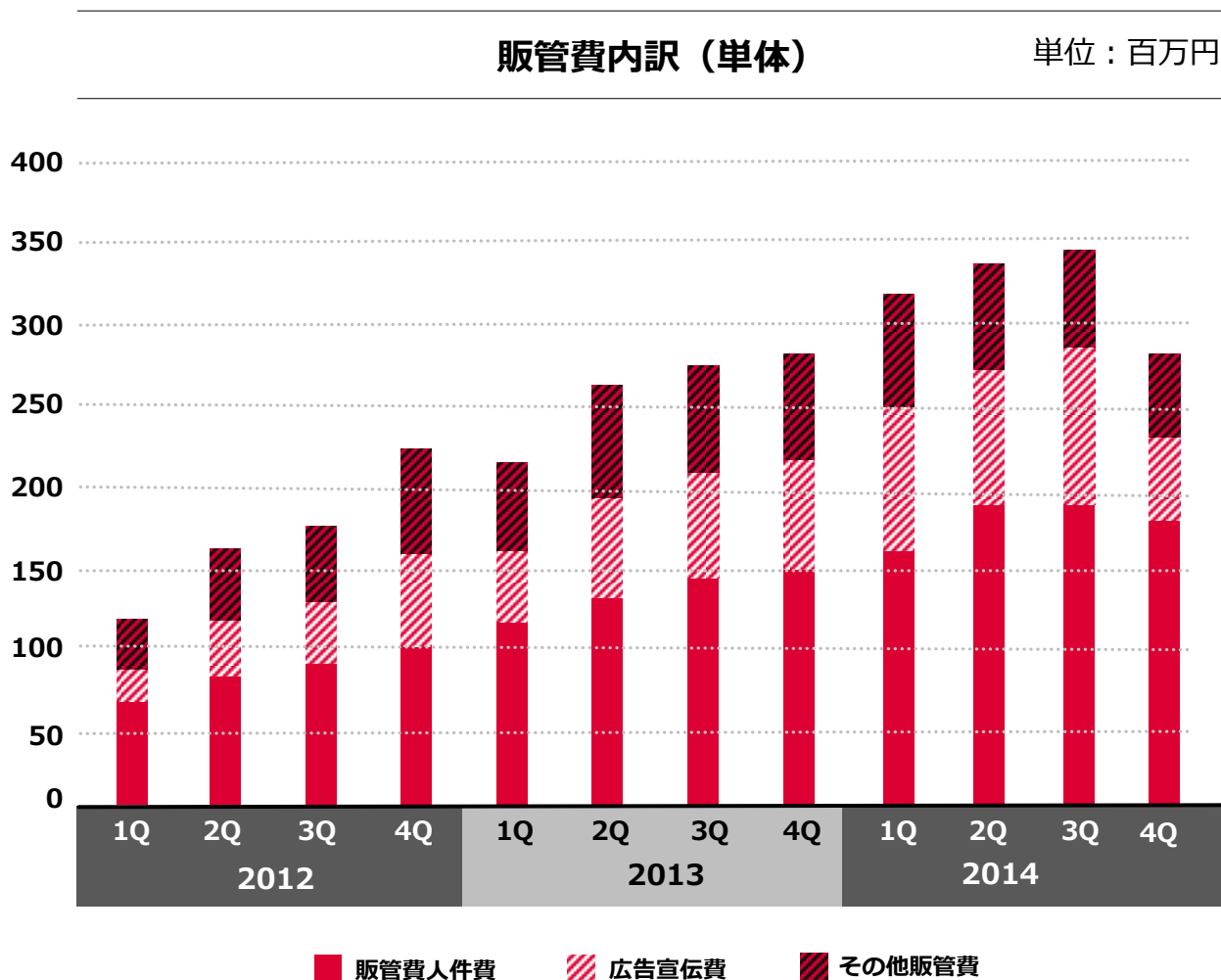
業績概要⑨
営業利益推移
(単体)

- 当3Qと比較し、当4Qは売上高の減少による影響により、コスト削減等を行ったものの、減益。



業績概要⑩ 販管費推移 (単体)

- 4Qは広告宣伝費についてFB規約変更等の影響を見極めるため、一部抑制し、また費用対効果が高いものを吟味して広告宣伝を行ったことにより、3Qと比較し減少





3

業績予想

**2015年12月期
業績予想概要**

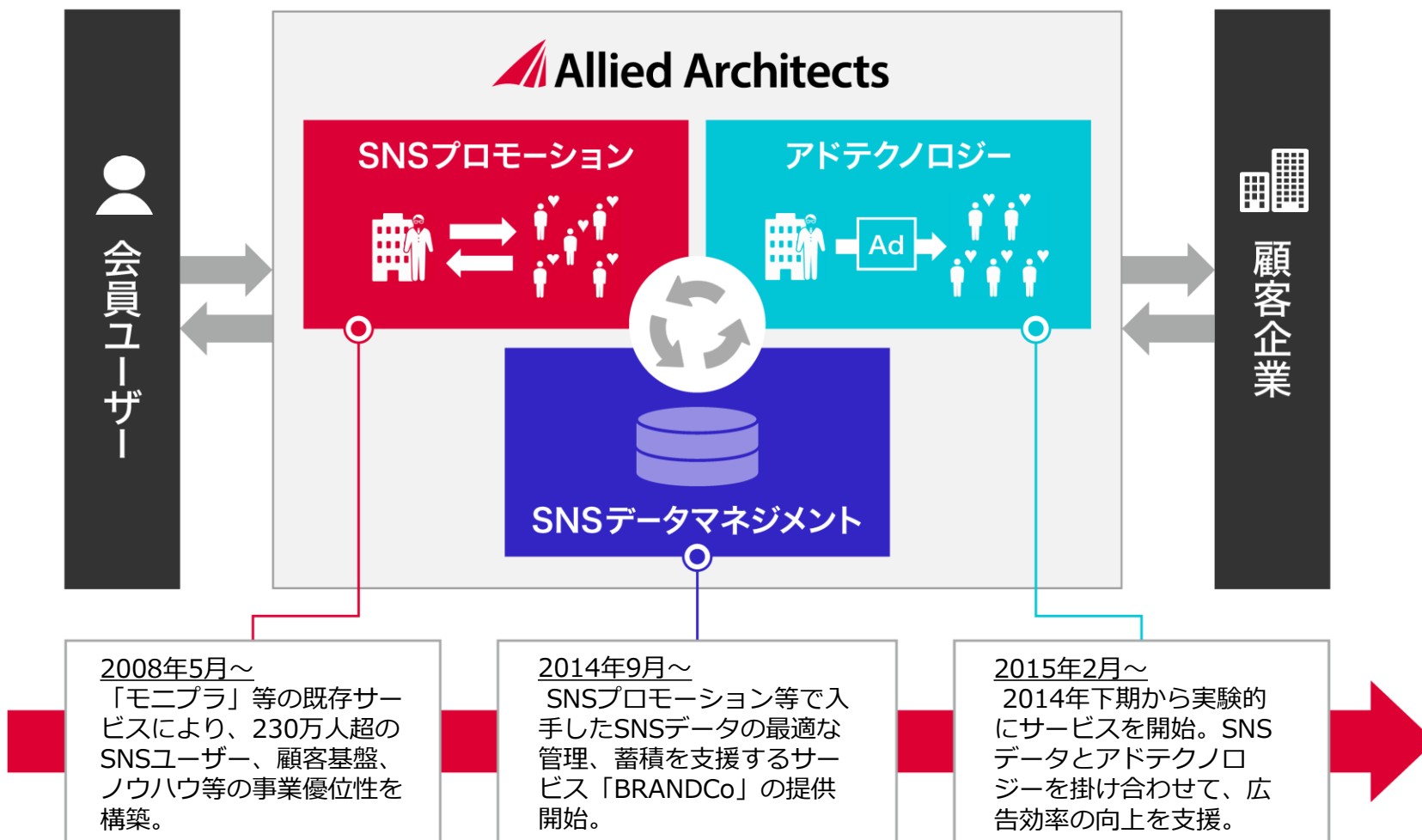
- 売上高については、既存事業の成長に加え、新規サービス及び海外事業の本格的な売上貢献開始により34%増を予定
- 営業利益については、新規サービス及び海外事業等に積極投資を行うため、54%の減益を予定。

単位：百万円

	2014年 実績 連結	構成比	2015年 業績予想 連結	構成比	増減額	増減率
売上高	2,163	—	2,903	—	740	34%
営業利益	220	10%	101	3%	△119	△54%
経常利益	219	10%	101	3%	△118	△54%
当期純利益	119	5%	65	2%	△54	△45%

国内事業

- 「モニプラ」等の既存サービスに加え、SNSデータマネジメント、アドテクノロジー領域のサービスを本格的に開始
- 事業優位性があり、シナジー効果が高い3領域で売上拡大を目指す。
- **事業説明動画（3分間） URL :** <http://www.aainc.co.jp/ir/>



- 100%保有の新設子会社
- 2014年12月期 第4四半期より連結子会社として連結開始



代表

瀧口 和宏

事業内容

Facebook広告クリエイティブのクラウドソーシングサービス
「ReFUEL4」を含む、FacebookやTwitter等を対象とした
SNS関連のアドテクノロジーサービスを展開

拠点

シンガポール

社員数

6人（2014年12月末時点）

- 当期は今後拡大が期待できるグローバル市場でのポジション確立のため、人材投資を中心とした、積極的な投資を行う。

当社がグローバルで成長を期待し、積極的に将来投資をする理由

①市場

グローバル全体でのFacebook広告出稿額が当面の当社の事業拡大と直結。Facebook広告の出稿額は急拡大しており、大きな追い風となっている。また今後FacebookグループであるInstagram/WhatsAppやTwitter等の成長もチャンスとなる。

②チーム

Facebookマーケティングに精通した海外子会社の代表をはじめとし、前職がFacebook社、Google社等のハイスペックなメンバーによるチームビルディングに成功。今後も人材投資を加速させる。

業績予想 売上高の 成長イメージ

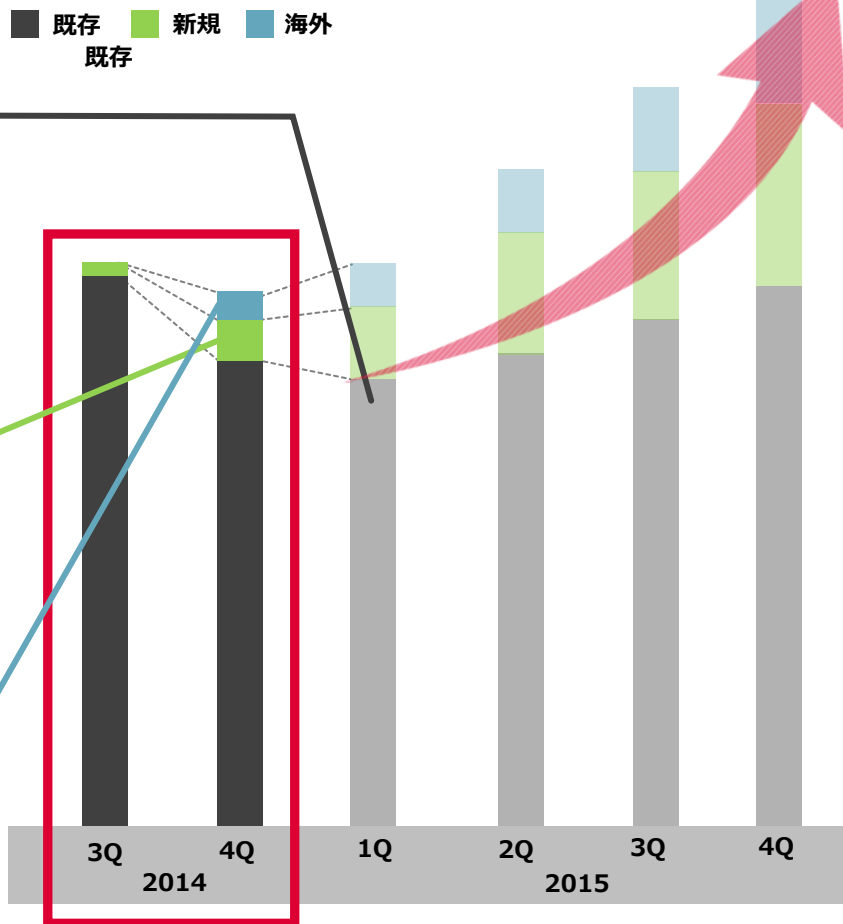
- 既存（SNSプロモーション）、新規（SNSデータマネジメント、アドテクノロジー）、海外事業の売上高の成長イメージ

売上高の成長イメージ

2014年11月のFacebookの規約変更の影響が一巡し、1Qで底打ち。ここから再成長を図る

3Qのサービス立上げから、月平均約70%の急成長を続ける

チームビルディングが順調に進み、4Q本格立上げからすでに売上貢献開始



成長根拠

既存

「SNSデータマネジメント事業」「アドテク事業」とのシナジーにより、再成長を図る。またInstagram等の新たなSNSに対して、スピード感のあるサービス対応、開発を行い、売上拡大につなげる。

新規

サービス開始後、モニプラFBと同水準の立ち上がりで好調。既存顧客基盤が活用可能であり、またビッグデータ技術、アドテクノロジーの進化、普及が追い風となる。

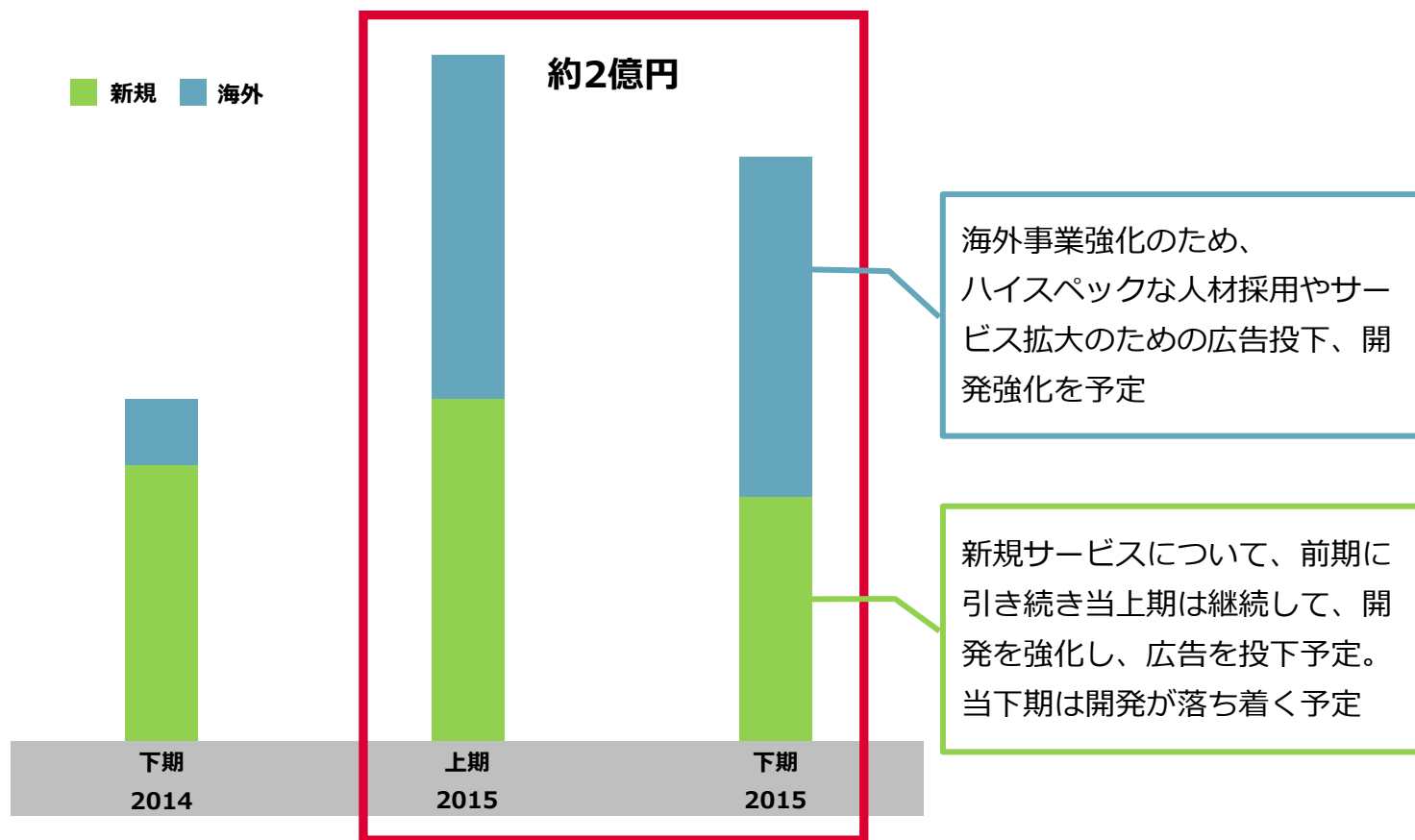
海外

既存ノウハウの活用や、チームビルディングが順調であり、立ち上がり好調。ターゲットとする市場も急拡大しており追い風。

業績予想 投資イメージ

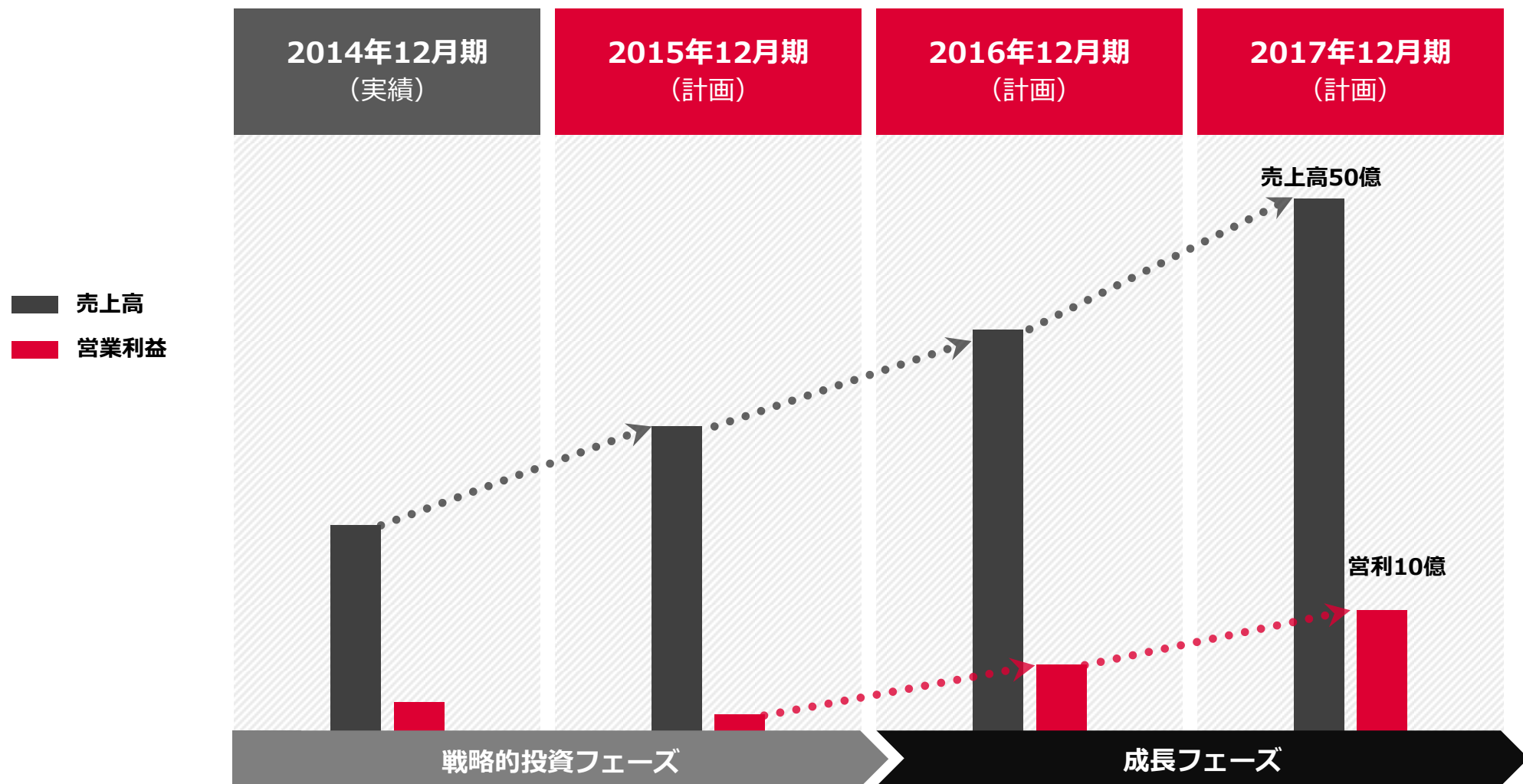
- 今期は前期に引き続き、新規サービスに成長投資を行うことに加え、海外事業強化のため、約2億円の投資を予定。

投資イメージ



中期目標

- 2014年に引き続き、2015年も戦略的投資を行い、2017年に売上高50億円、営業利益10億円以上を目指す。



将来見通しに関する注意事項

この資料は、アライドアーキテクト株式会社（以下、当社）の現状を理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。