

平成29年12月期 1Q決算補足説明資料

ソーシャルテクノロジーで、 世界中の人と企業をつなぐ





国内SNSマーケティング事業



越境プロモーション事業



SNS広告クリエイティブ制作事業

目次

1. 決算概要
2. ニュースリリース
3. 事業概要



決算概要



連結

【売上高】

1,773 百万円

前年同期対比 57%増

【営業利益】

43 百万円

前年同期対比 △43%減

- サービスの拡販が順調に進んだ結果、**売上高は高い成長率を維持**
- 国内・海外ともに市場環境がよく、**SNS関連市場は今後も拡大見込み**

- **さらなる事業拡大のため、ReFUEL4社を中心に人員・事業所の増強等の先行投資を実施**
- 先行投資の費用が発生し、**1Qの利益は一時的に低下**
- 投資の効果が今後寄与するため、**2Q以降での業績向上を見込む**

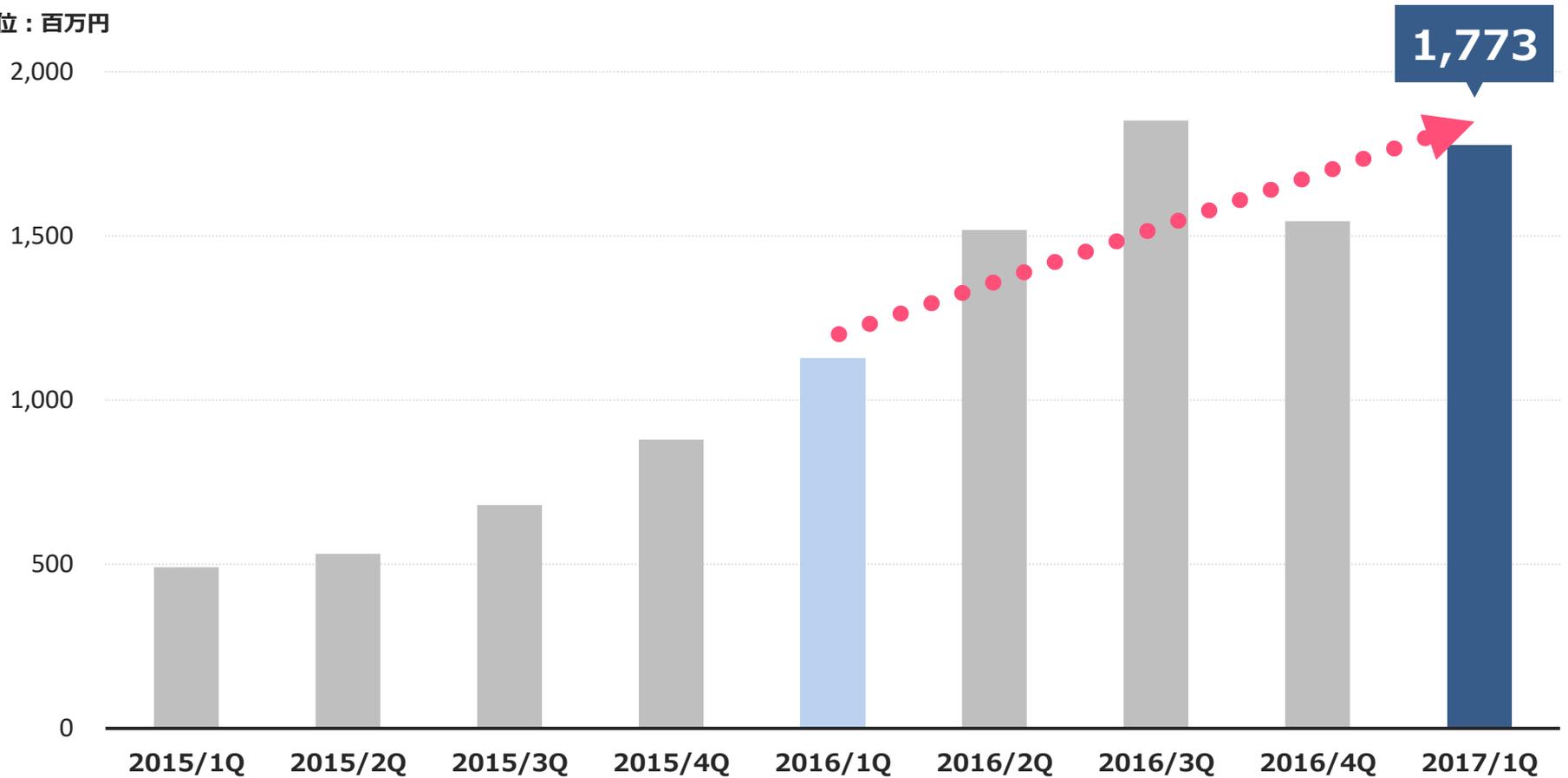
- 売上高・売上総利益は順調に増加
- 一方、事業拡大のための先行投資を実施した結果、1Qの利益は一時的に低下
- 通期業績予測に対しては順調に推移

	2016年 1Q	2017年 1Q	増減額
売上高	1,127	1,773	645
売上総利益	360	439	79
営業利益	77	43	△33
経常利益	49	20	△28
親会社株主に帰属する当期純利益	41	△3	△44

単位：百万円

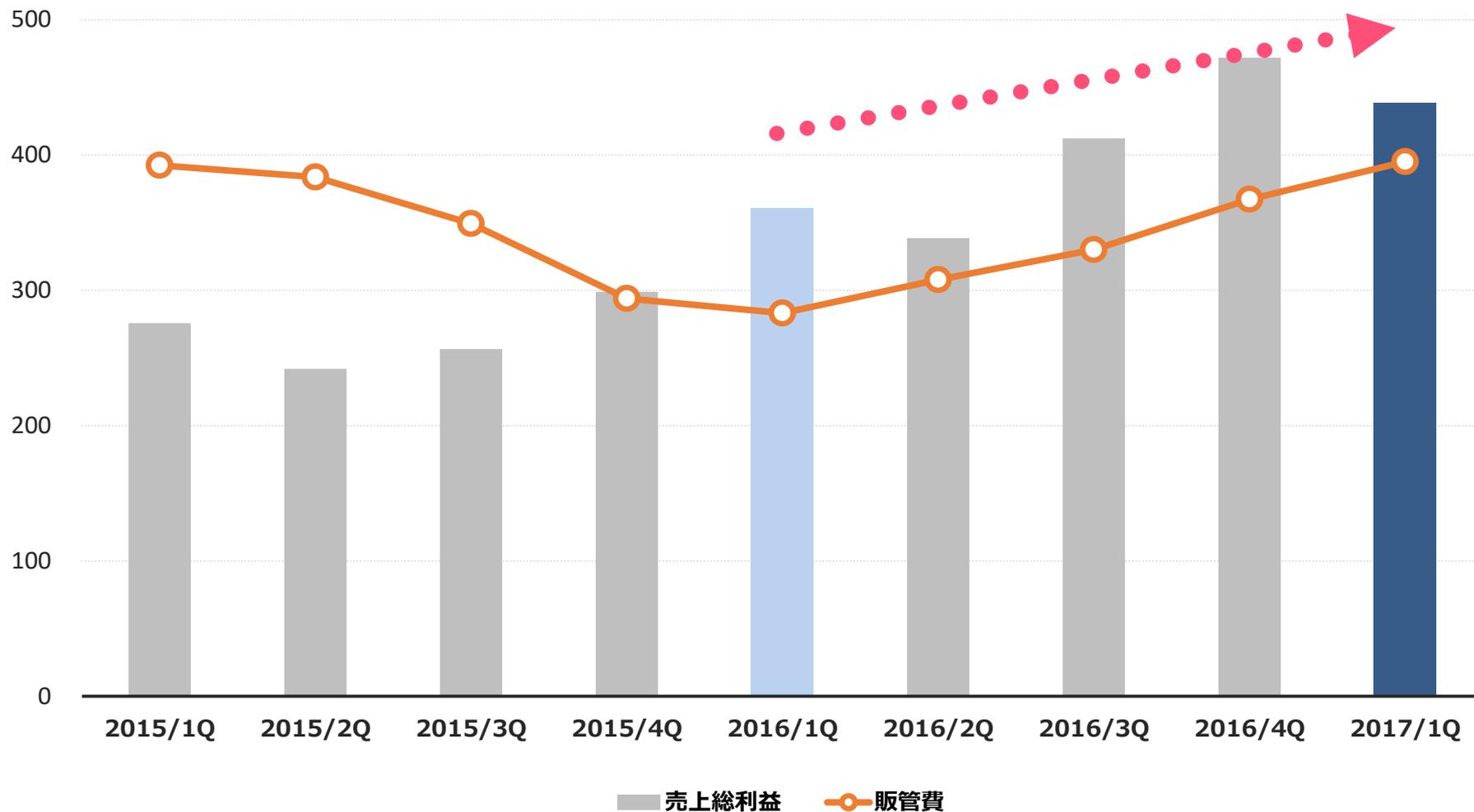
高い成長率を維持

単位：百万円



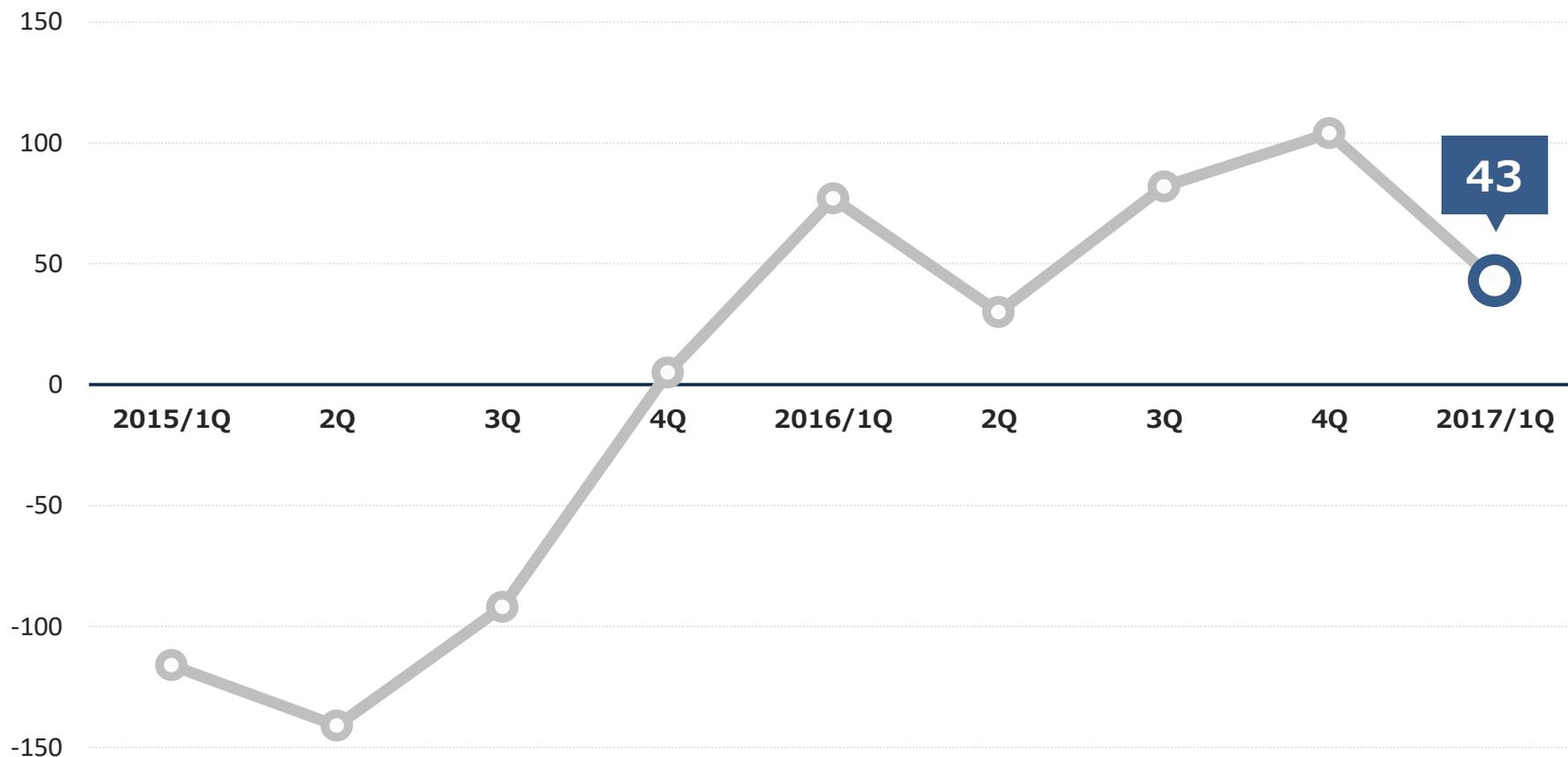
売上総利益は順調に増加

単位：百万円



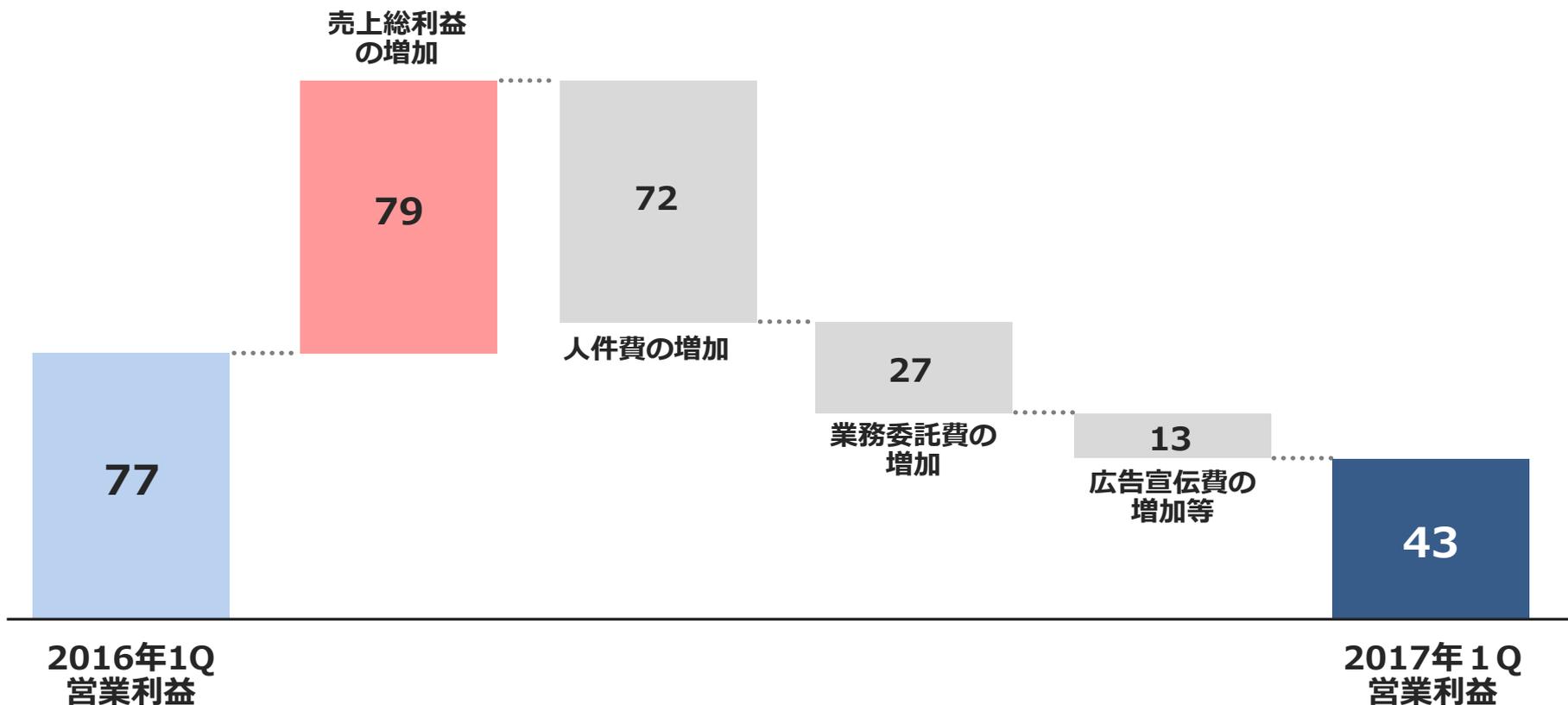
- 先行投資を実施した結果、営業利益は減少
- 一方で、先行投資の成果が今後寄与するため、2Q以降の業績向上を見込む

単位：百万円



- 今後の事業拡大に向けて、主にReFUEL4社等の新規事業において先行投資（人員・事業所増強、広告宣伝等）を実施

単位：百万円



1Q時点での進捗率は高くないものの
 先行投資による一時的な低下であり、**順調に推移**

売上高



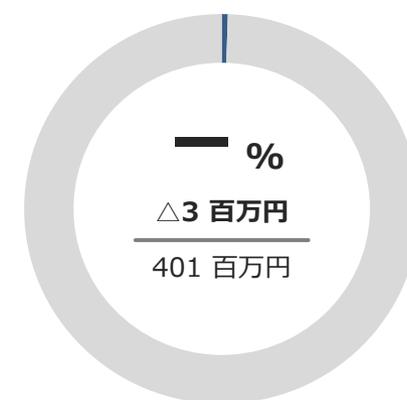
営業利益



経常利益

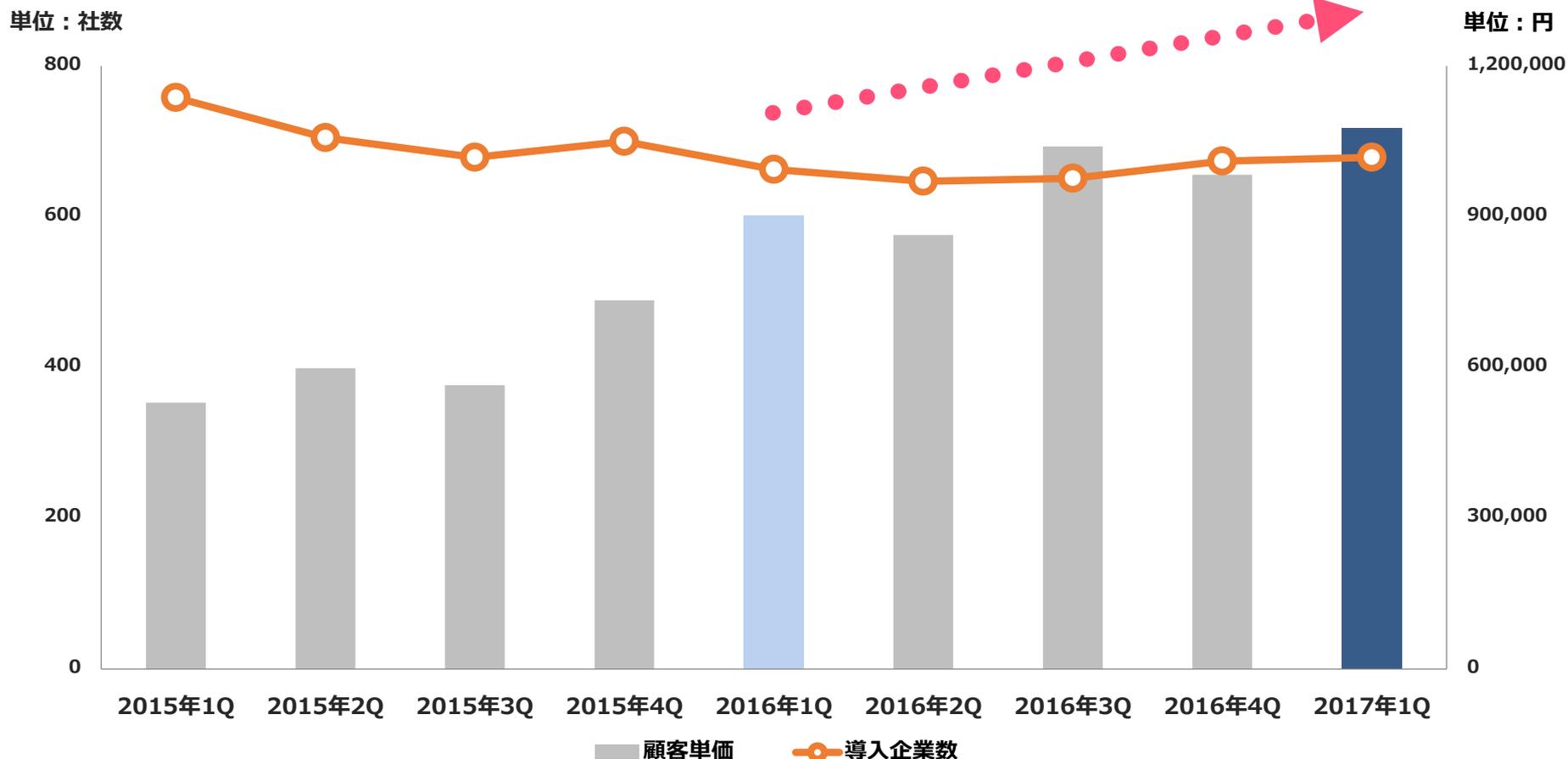


親会社株主に帰属
 する当期純利益

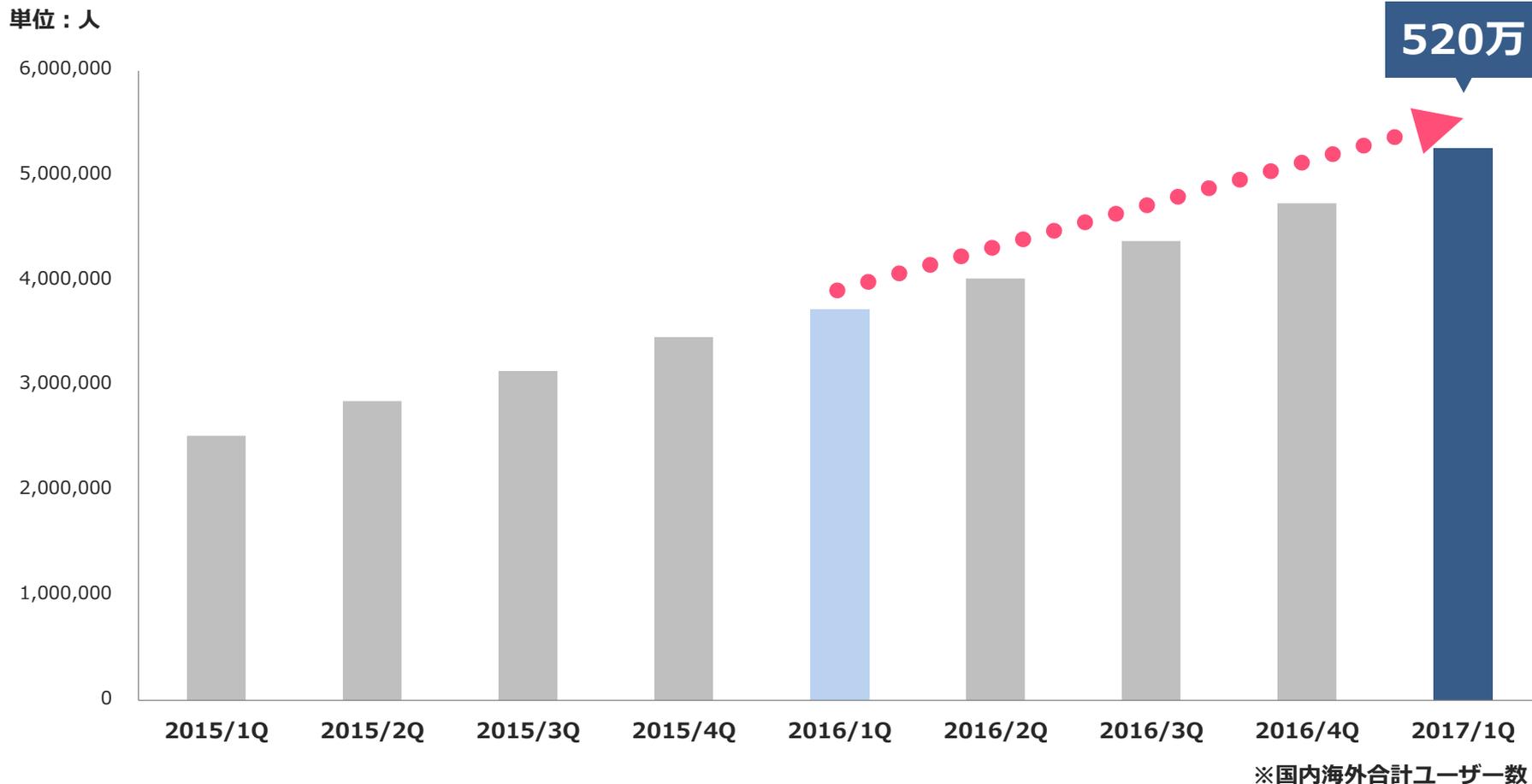


- 国内外でのSNS関連市場の拡大を追い風に、**売上高は堅調に推移**
- **さらなる事業拡大のため先行投資を実施した結果、利益が一時的に低下したものの、受注額は順調に増加しており、2Q以降の業績向上を見込む**

- **顧客単価は順調に増加**
- **企業の規模等に応じた営業体制の見直しや機能の拡充等により、今後もさらにクロスセルをすすめて、顧客単価の増加を図る**



● 「モニブラ」の登録ユーザー数は 520万人を突破

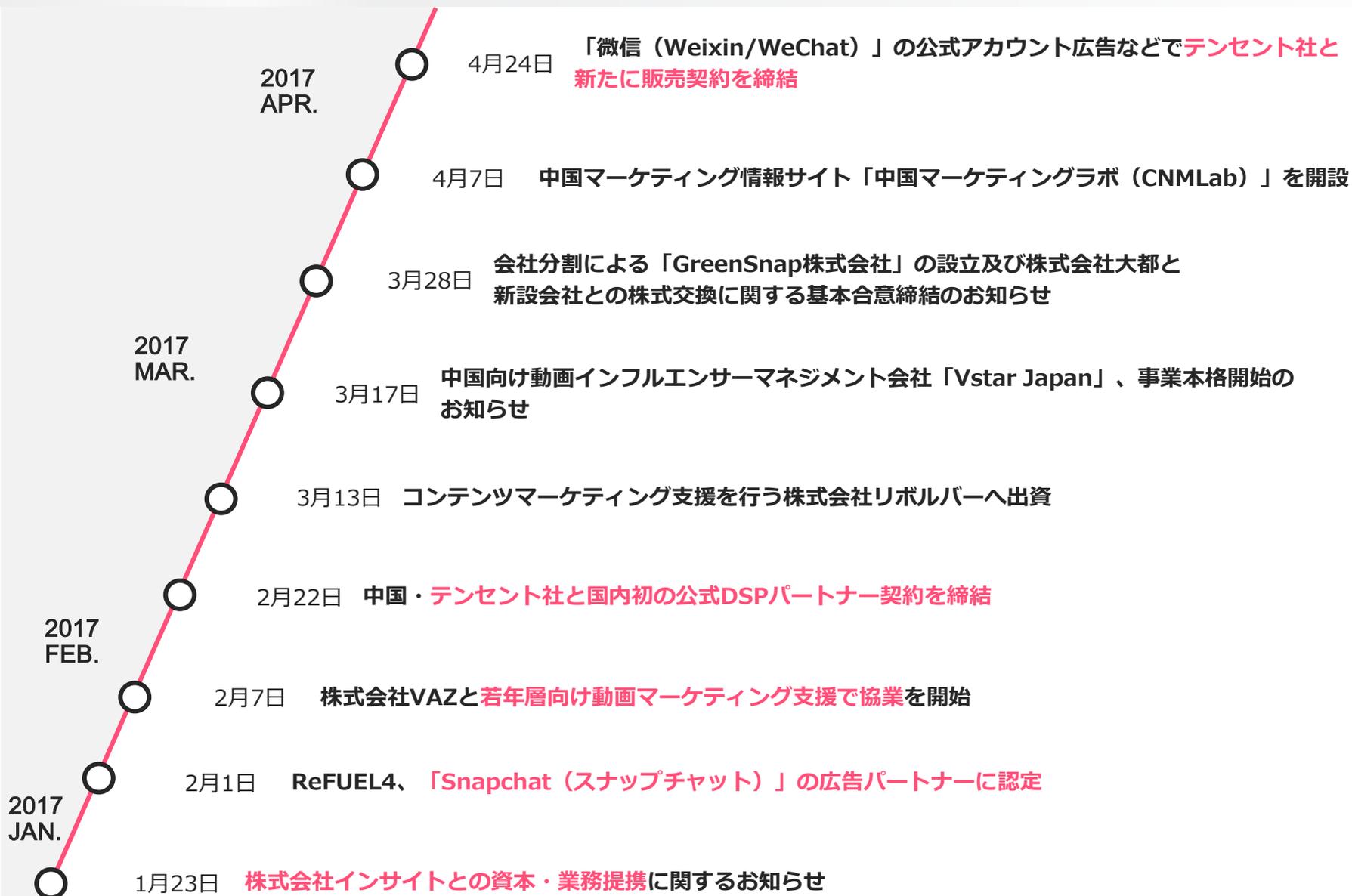


「モニブラ」は、SNSユーザーを企業／ブランドの「ファン会員」として集め、マーケティングの目的や課題に合わせて多様な施策を展開することができるアライドアーキテクト独自開発のSNSマーケティングプラットフォーム。「プロモーション」「データ分析」「顧客管理・CRM」「コミュニティ活用」「マネタイズ」などの領域で独自のマーケティングシステムを提供。



ニュースリリース

ニュースリリースサマリー



中国・テンセント社と 国内初の公式DSPパートナー契約を締結



- 中国の大手インターネット企業であるテンセント社（中国名：騰訊控股有限会社）が提供する公式DSPサービス「Tencent Tui（テンセント・トウイ）」（騰訊智匯推）について、国内で初めて販売代理契約を締結
- 累計8億人超のユーザーデータを活用し、「WeChat」等のアプリやWebサイトへの広告配信が可能に

拡大する住関連市場において、 株式会社大都と連携

会社分割による「GreenSnap株式会社」の設立及び
株式会社大都と新設会社との株式交換を実施



- 大都が強みを持つDIY市場や住関連市場に向けたSNSマーケティングソリューションを展開することで新規顧客の獲得および収益の拡大を見込む
- 大都においては「GreenSnap」を通じて新規ユーザー拡大できるほか、メディア・コミュニティ領域にサービス拡大予定



事業概要



1 国内SNSマーケティング事業

日本企業に対し、国内におけるSNSを活用したプロモーションやマーケティングの支援を実施

2 越境プロモーション事業

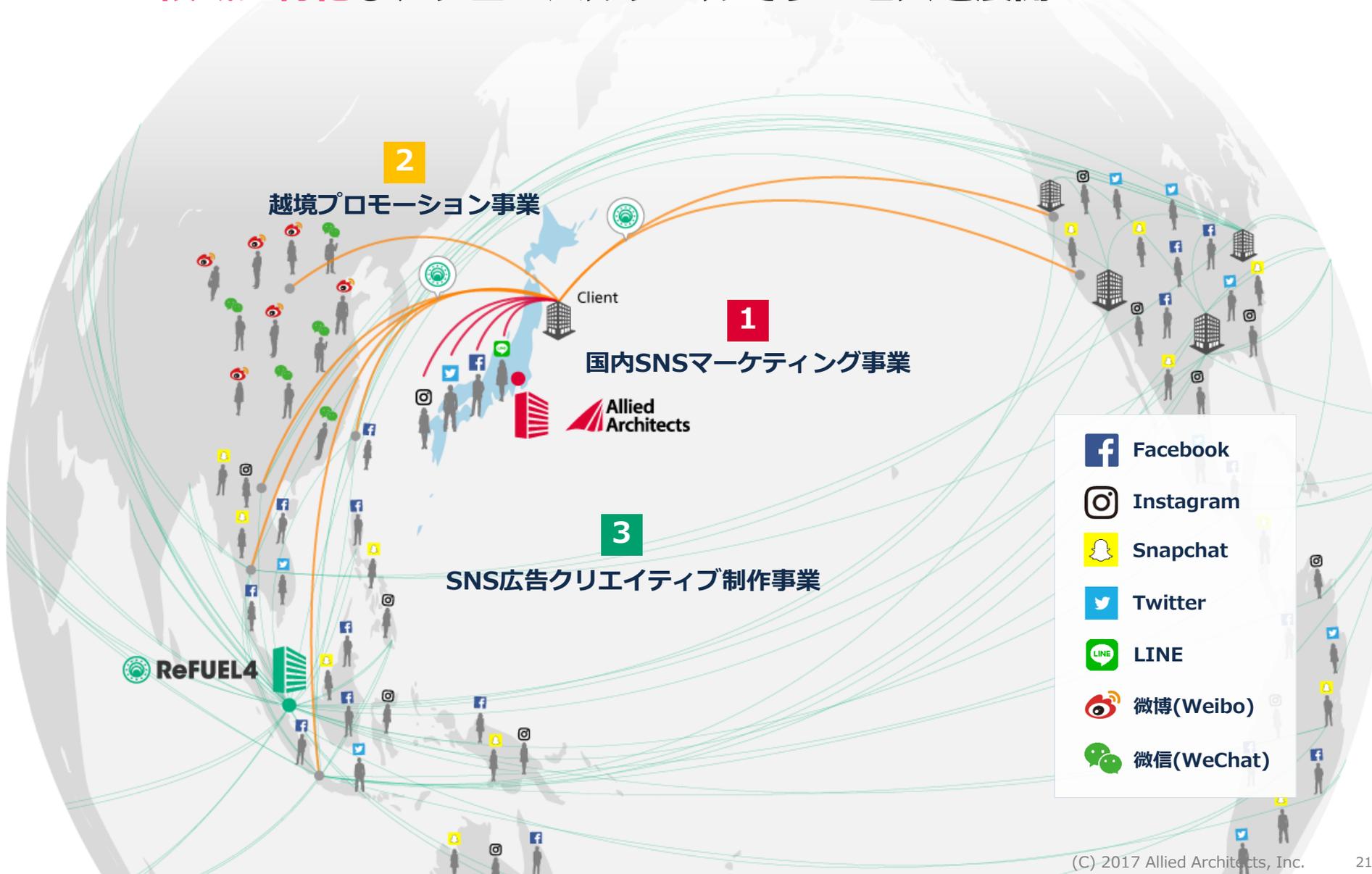
中国を中心とした越境EC市場に向けて、SNSを活用したプロモーションの支援を実施

3 SNS広告クリエイティブ制作事業

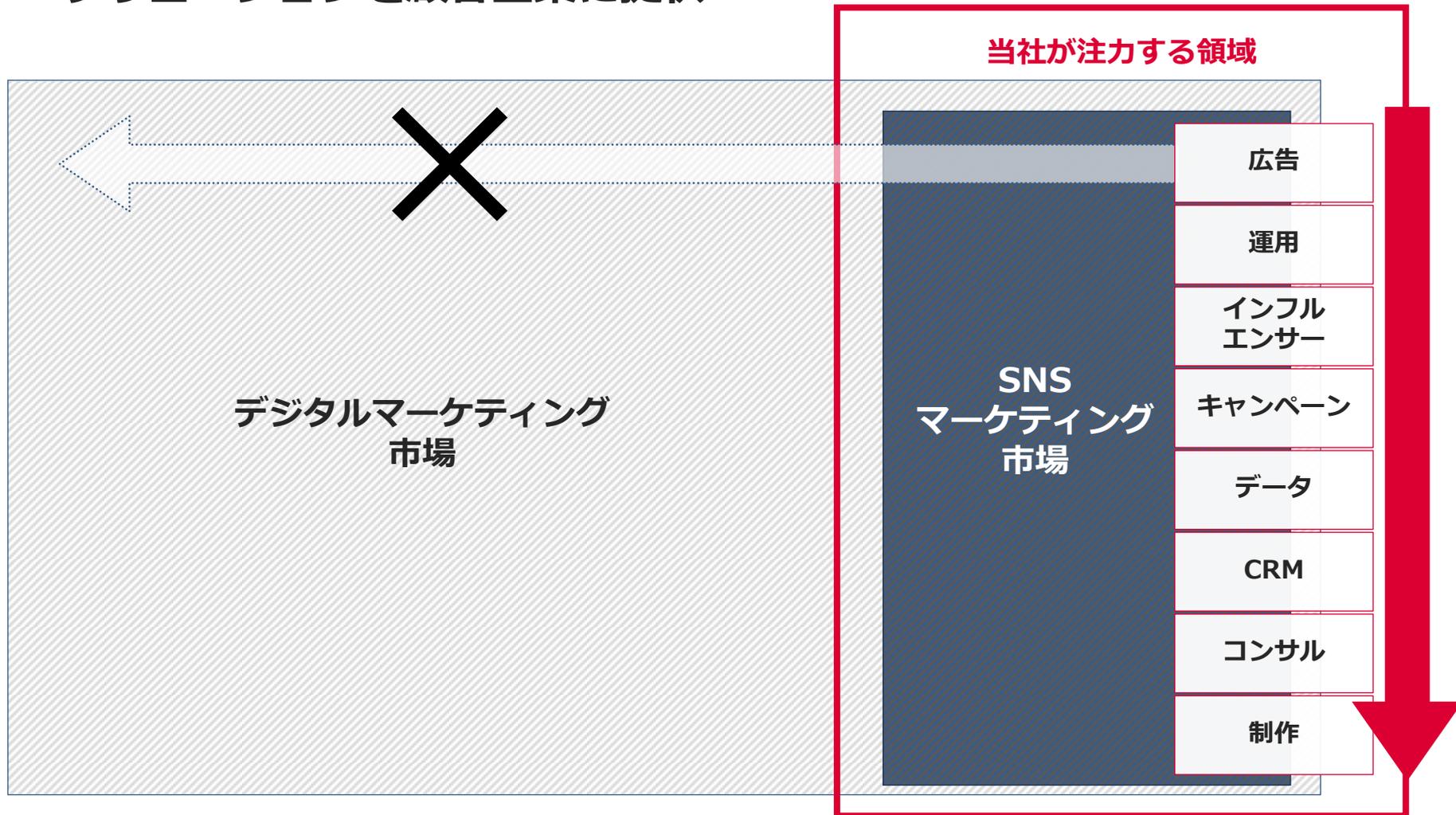
SNS広告を出稿したい企業と広告クリエイターとをマッチングさせるグローバルプラットフォームサービス「ReFUEL4®」の提供を実施



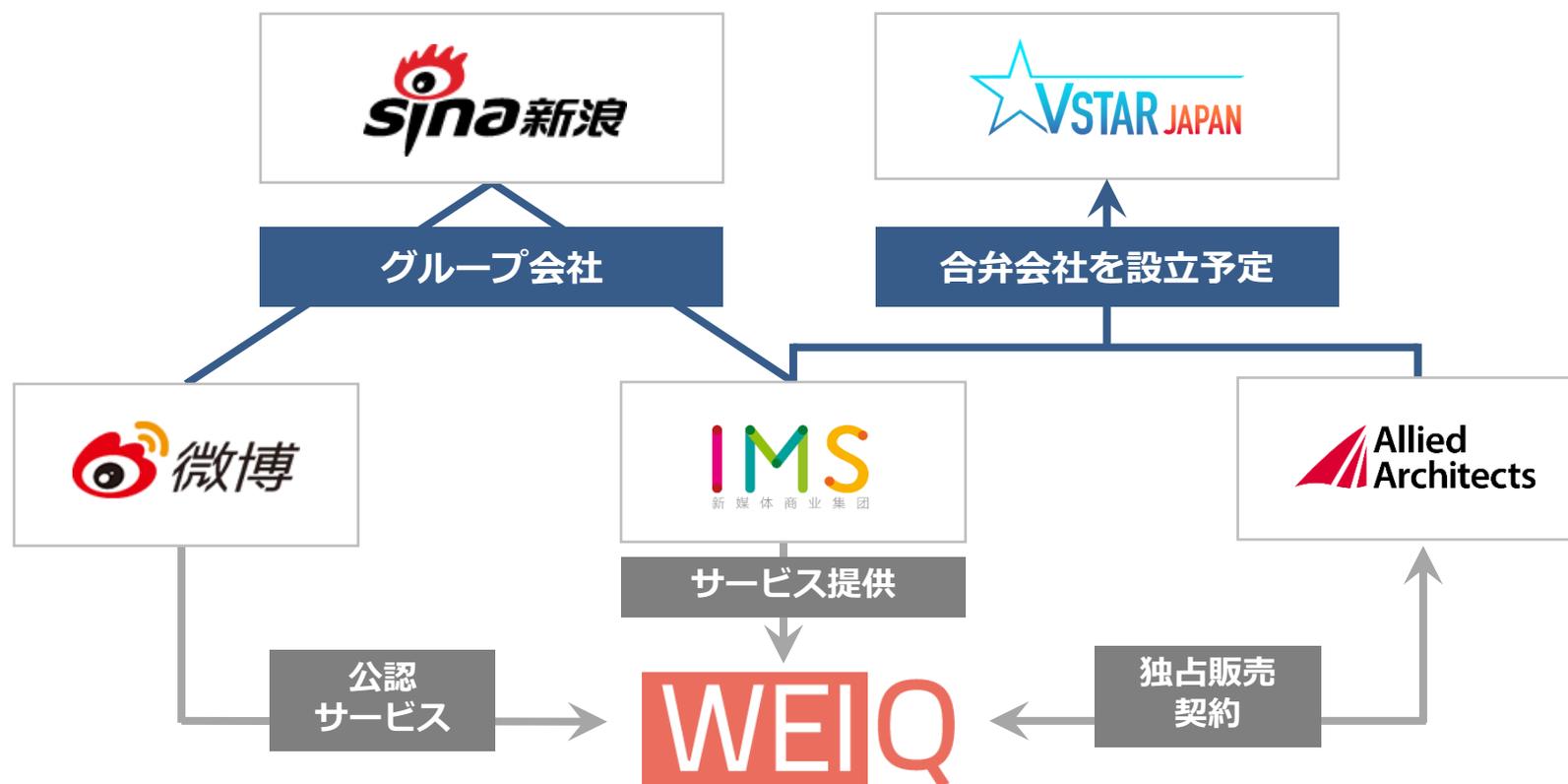
- SNS領域に特化し、グローバルレベルでサービスを展開



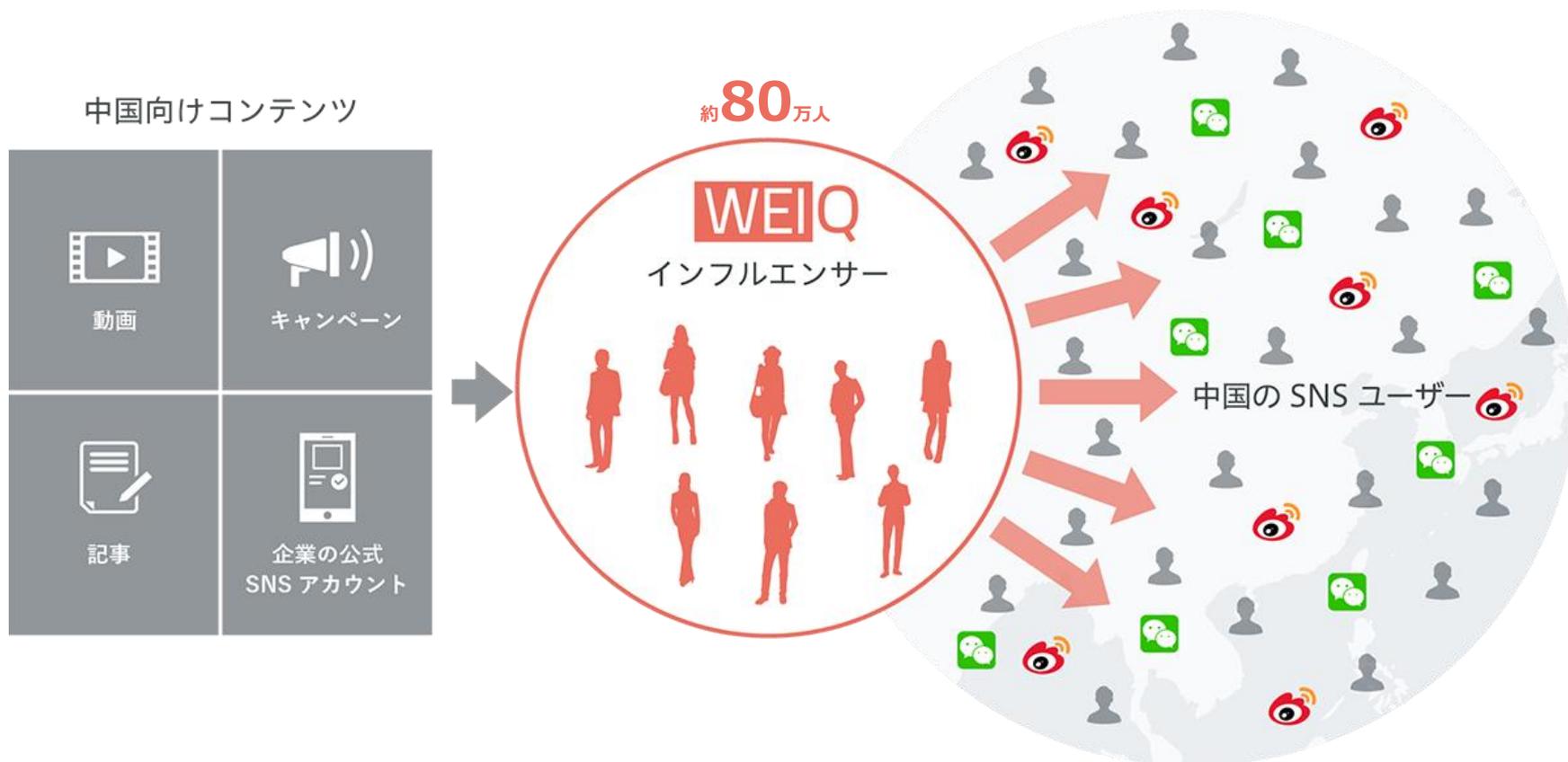
- デジタルマーケティング分野全般に領域を拡大するのではなく、今後市場が拡大するSNS領域を深掘りすることで、専門性と独自性を兼ね備えたソリューションを顧客企業に提供



- 中国最大規模のSNS「Weibo」の公式マーケティング会社（IMS社）と提携
- 「Weibo」公認サービス「WEIQ」の日本における独占販売契約を締結
- 中国向けの動画インフルエンサーマーケティング事業を行う合併会社（Vstar Japan）をIMS社と設立予定

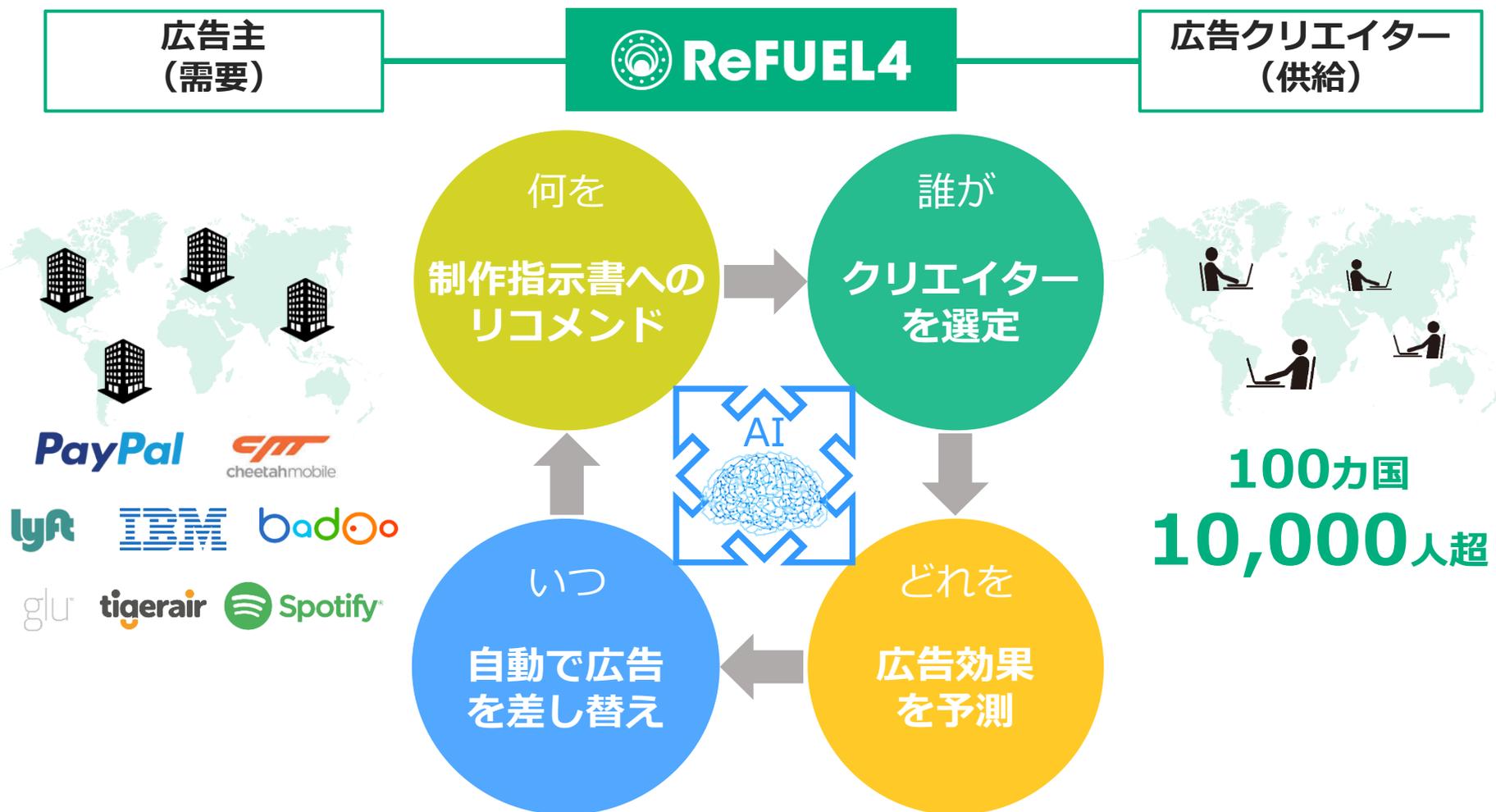


- 「WEIQ」は、「Weibo」や「WeChat」上のインフルエンサーを活用した中国向けコンテンツ拡散支援サービス
- 約80万人のインフルエンサーが登録する中国最大級のインフルエンサーネットワークの活用が可能





- 「ReFUEL4®」は、100カ国1万人超の広告クリエイターと独自開発したAIを活用することにより広告効果を最大化する、広告クリエイティブに特化したグローバルプラットフォーム





- より複雑化したデジタル広告の配信の課題を、クリエイティブとAIで解決する「ReFUEL4®」は、全てのプレイヤーに必要な不可欠な存在に

メディア収益の最大化

プラット
フォーム

よりクリック・購入・視聴されるクリエイティブを、より多くのユーザーに見せることで、**限りある広告在庫からのメディア収益を最大化**させる

広告効果の最大化

広告主

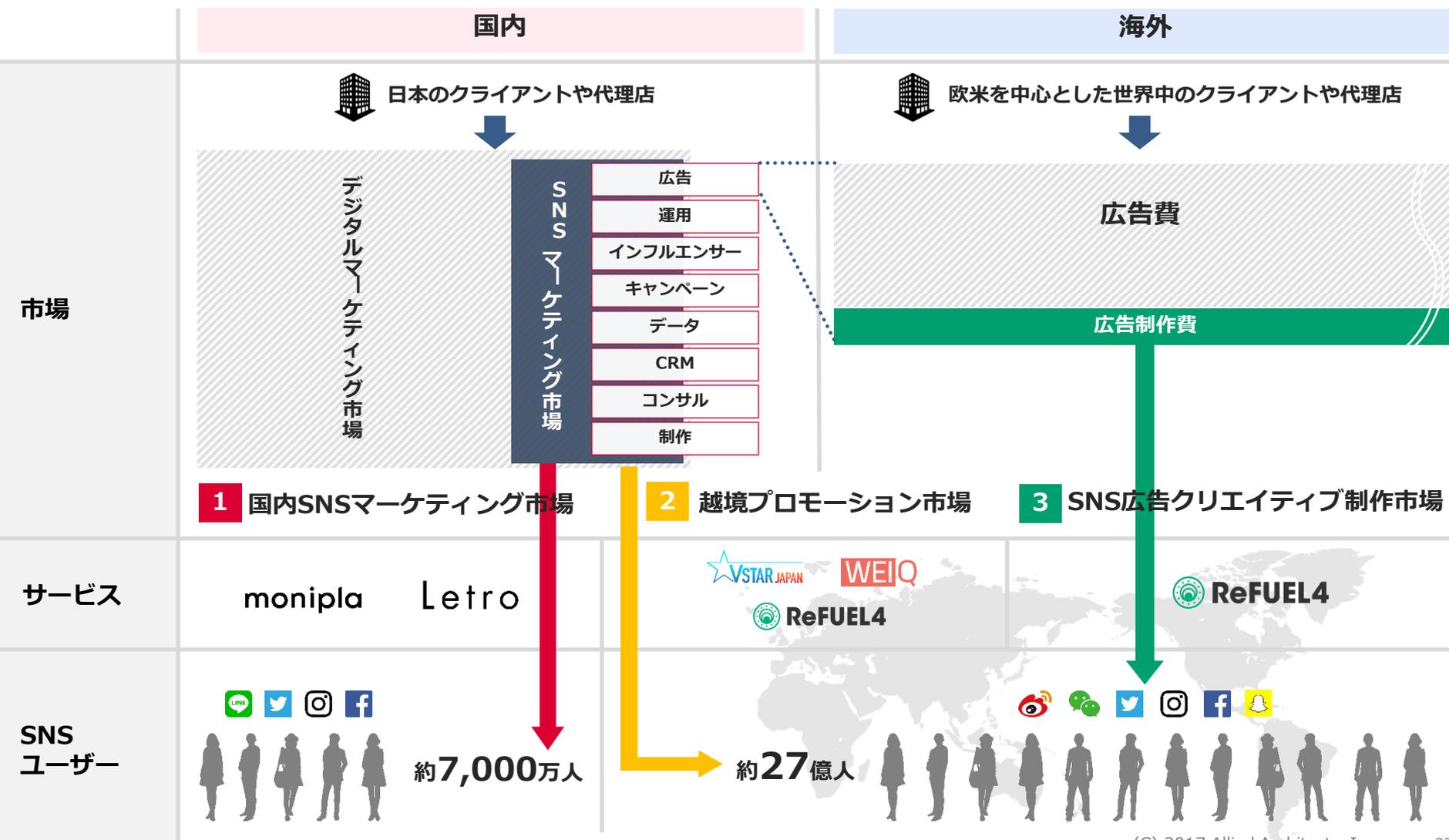
よりユーザーに支持される広告クリエイティブを見つけ出し、配信を最大化することにより、優位に広告を買い付け、**限りある広告予算から得られる効果を最大化**させる

生産性の最大化

広告クリ
エイター

よりユーザーに支持される広告クリエイティブを制作し多くの広告売上に関与する事によって、**広告クリエイターの生産性と収益を最大化**させる

- 顧客企業のニーズに合わせて、国内外のSNSユーザーに向けて専門性と独自性の高いサービスを提供





Appendix





アライドアーキテクト株式会社

代表者: 代表取締役社長 中村 壮秀
事業内容: SNSマーケティング支援事業
所在地: 東京都渋谷区恵比寿 1-19-15 ウノサワ東急ビル4 階
設立: 2005年8月
証券コード: 6081 (東証マザーズ)

ReFUEL4 Pte.Ltd. (リフュールフォー)

代表者: CEO 瀧口 和宏
事業内容: 「ReFUEL4®」の運営等
所在地: シンガポール (ロンドン、サンフランシスコ、東京に拠点)
設立: 2014年4月

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、予測及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及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。