

平成29年12月期 2Q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



クリエイティブテック事業（海外）

目次

1. 決算概要
2. 事業戦略
3. ニュースリリース



決算概要



連結

【売上高】

3,050 百万円

前年同期対比 15%増

【営業利益】

△16 百万円

前年同期対比 △124百万円

- 国内・海外でのSNS活用ニーズの拡大を背景に**売上高は前年同期対比で増加**
- 海外子会社の非注力事業（SNS広告）の売上高は減少

- **さらなる事業拡大のため、上期は国内・海外にて先行投資を実施**
- 投資の効果が寄与する**下期以降での業績向上を見込む**

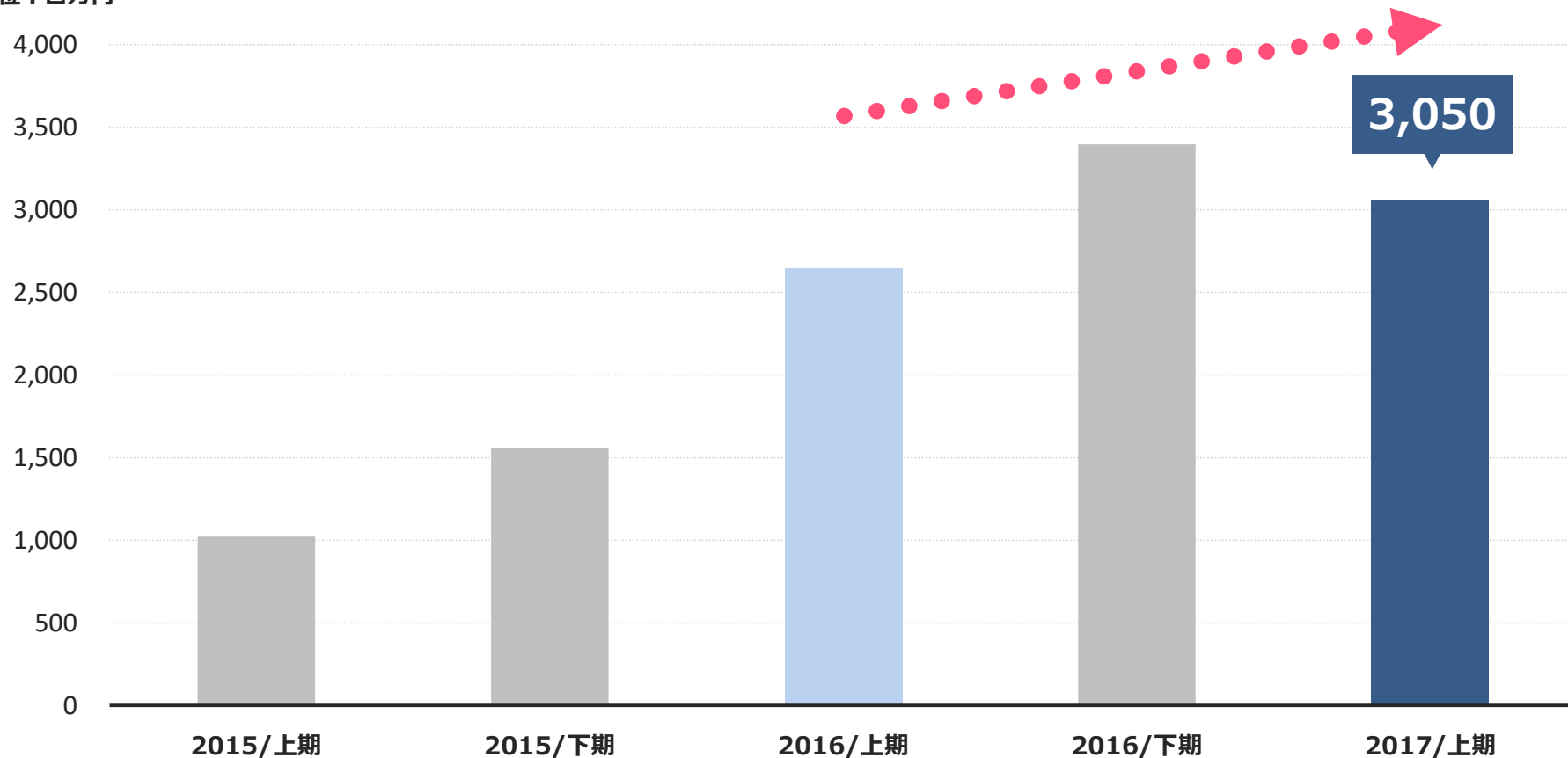
- 売上高・売上総利益は順調に増加
- 一方、事業拡大のための国内及び海外先行投資を実施した結果、上期の営業利益はマイナス
- 四半期純利益はGreenSnap事業に係る移転損益によりプラス

	2016年 2Q	2017年 2Q	増減額
売上高	2,646	3,050	403
売上総利益	699	822	123
営業利益	108	△16	△124
経常利益	40	△64	△104
親会社株主に帰属する四半期純利益	33	90	67

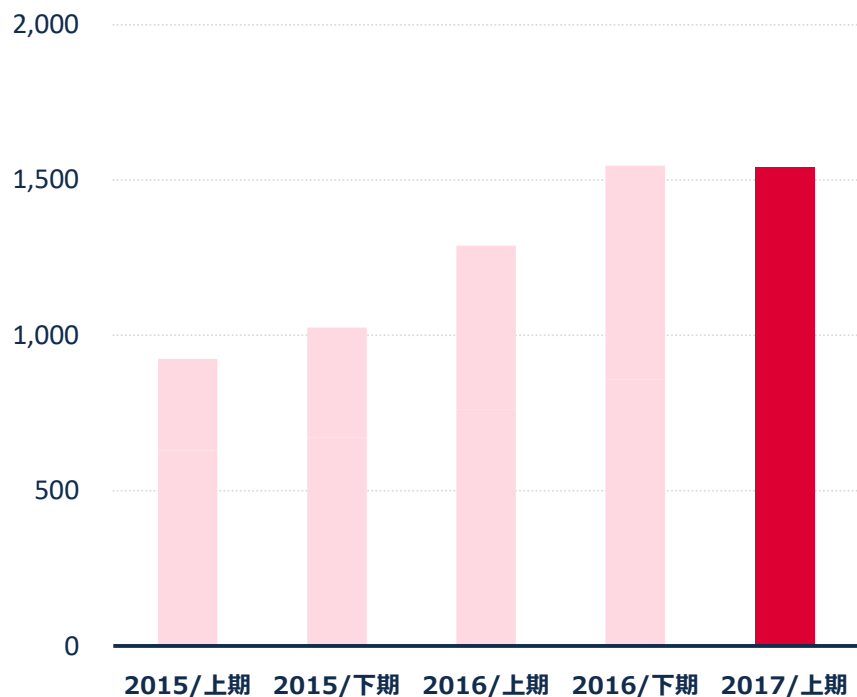
単位：百万円

前年同期対比で15%増加

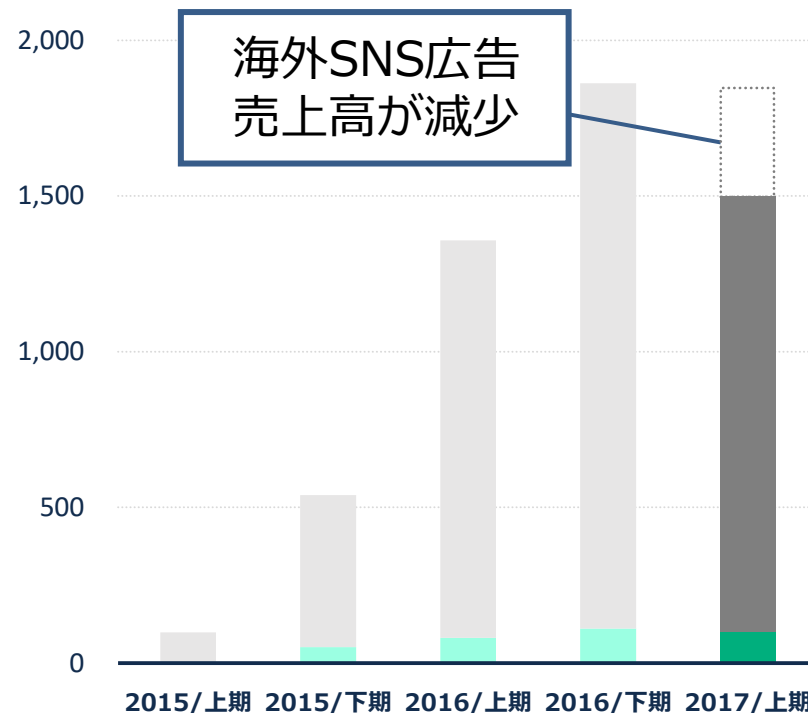
単位：百万円



非注力の海外SNS広告売上高が減少



単位：百万円

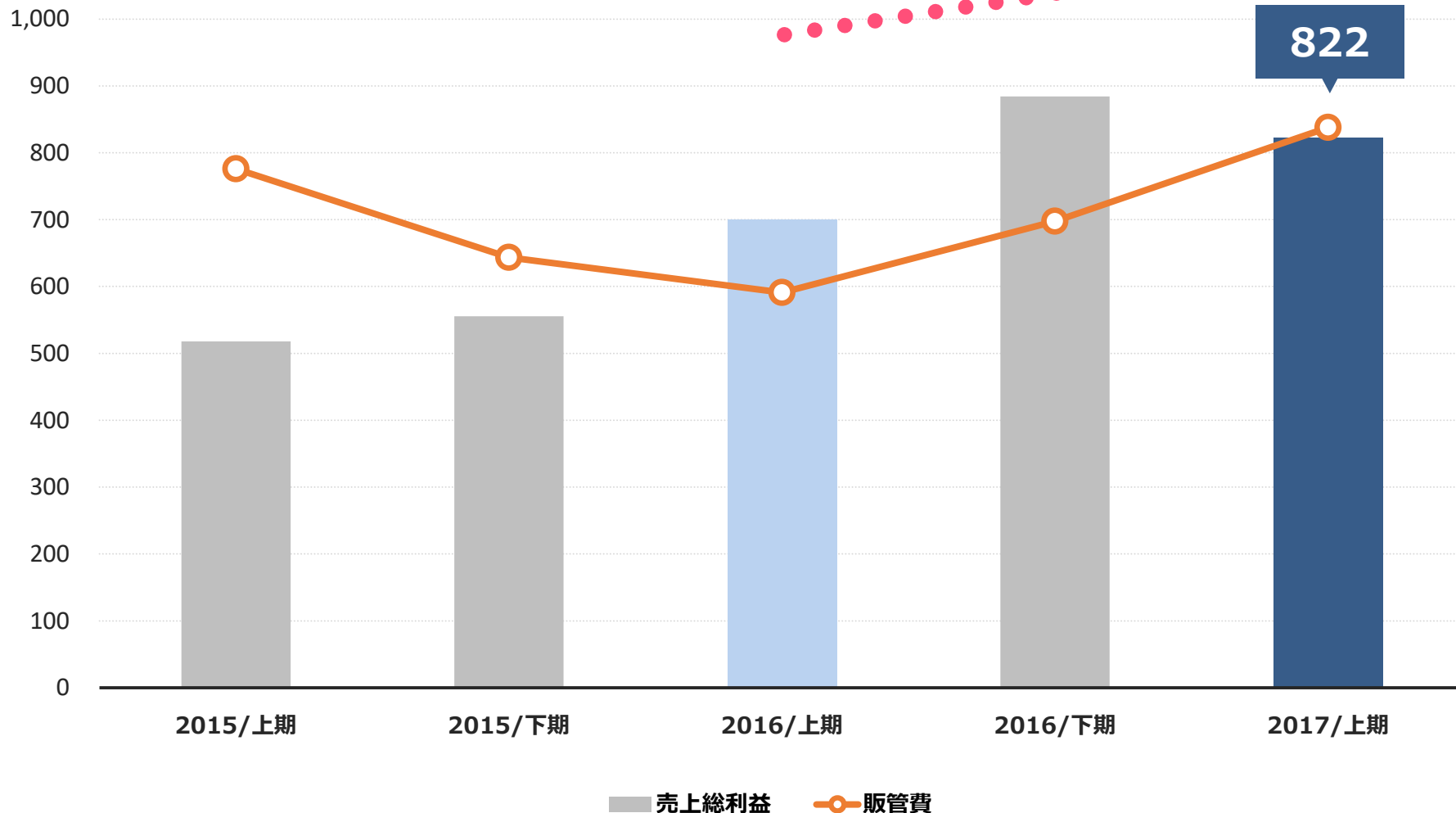


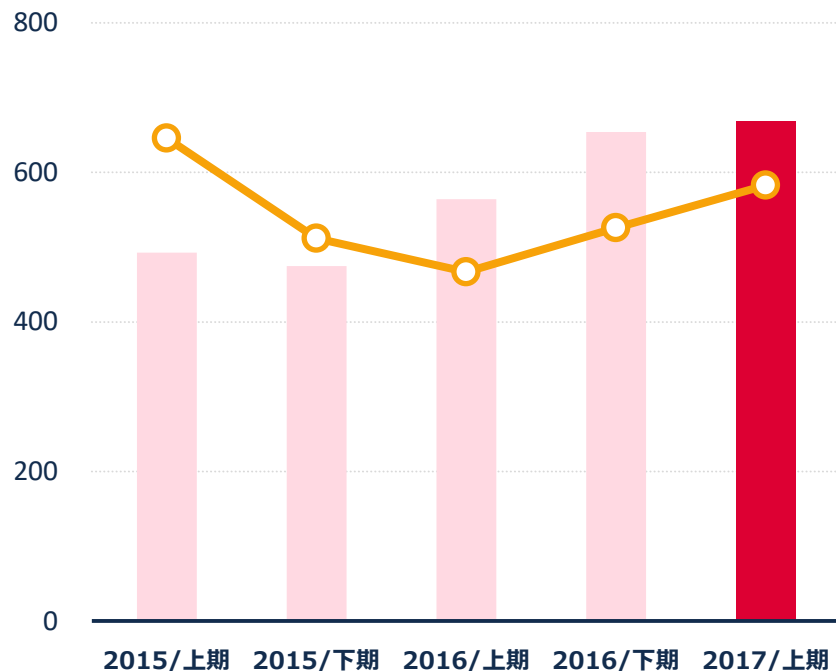
単位：百万円

■ 「ReFUEL4®」売上高
■ SNS広告売上高

前年同期対比で18%増加

単位：百万円



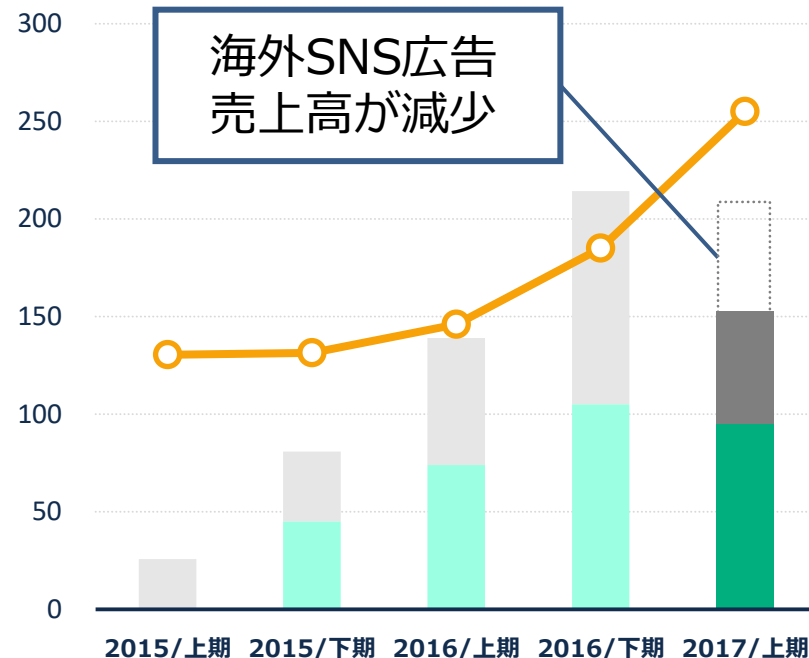


単位：百万円

○ 販管費

■ 売上総利益

- 売上総利益は大型案件の増加に伴うリードタイムの長期化等により若干の増加にとどまる
- 販管費は人員増強等により増加しているが下期は概ねこの水準を維持しながら、利益が向上する体質となっていく見込み



単位：百万円

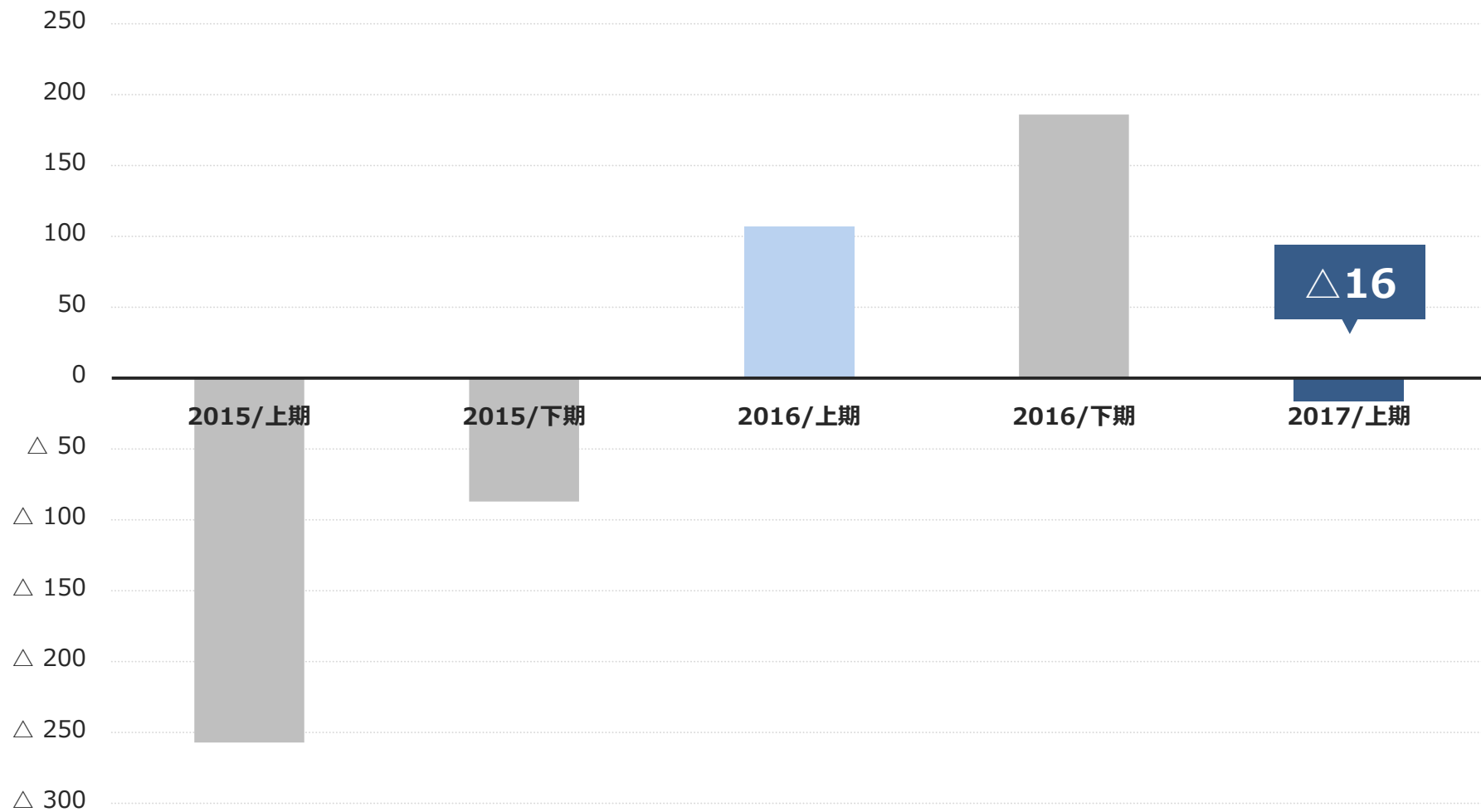
○ 販管費

■ 売上総利益（「ReFUEL4®」）
■ 売上総利益（SNS広告）

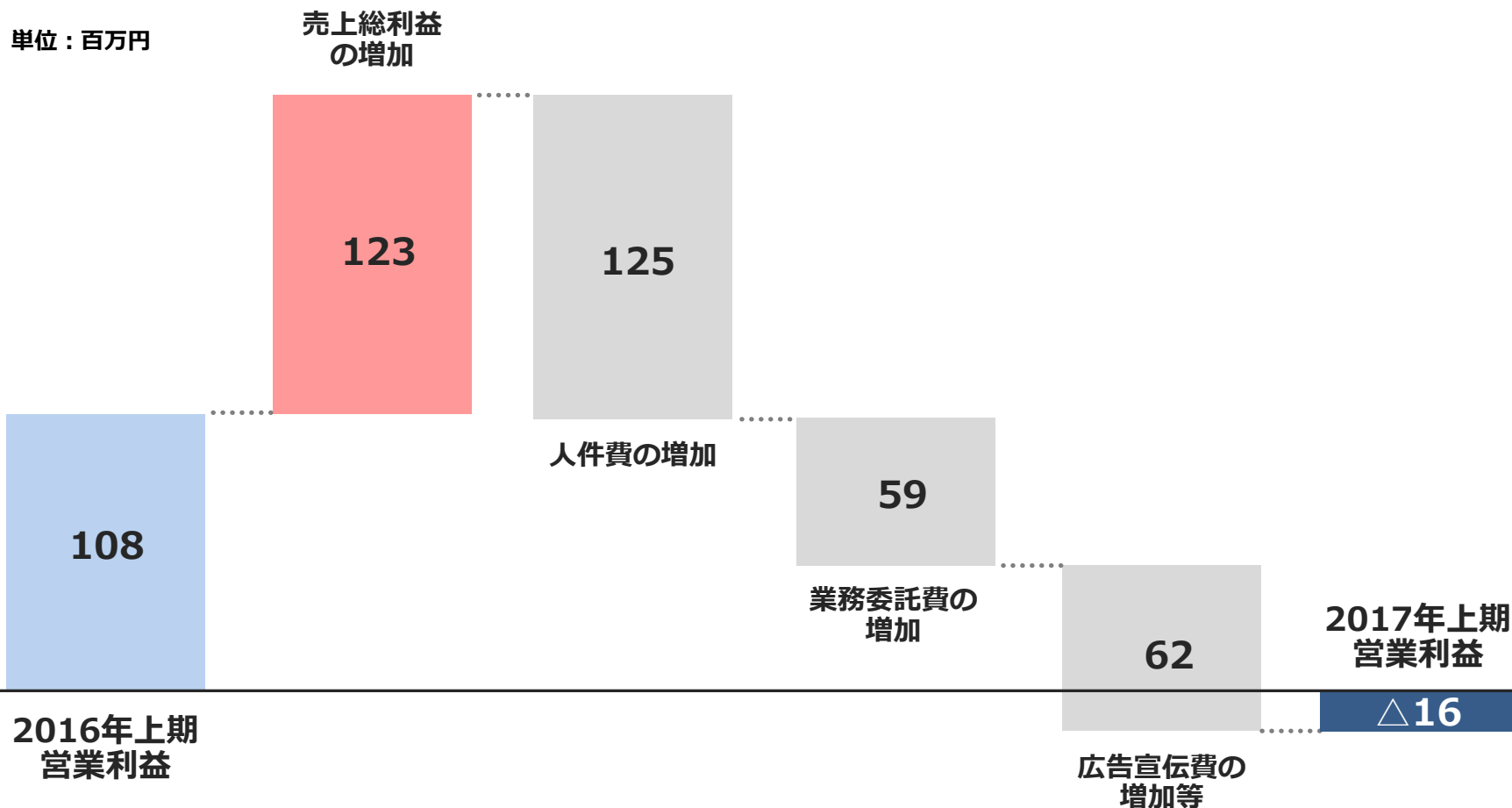
- SNS広告売上減少及び「ReFUEL4®」のリニューアルに伴い売上が伸びなかった
- 一方で、サービス開発や営業拡大に向けた営業拠点開設等によりコストが増加しているが、下期以降に成果が出てくる見込み

上期は先行投資を実施

単位：百万円

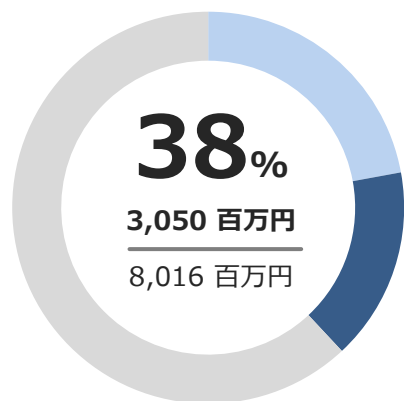


- 2017年上期では、今後の事業拡大に向けて、**先行投資（人員増強、新規拠点開設、広告宣伝強化等）を実施**

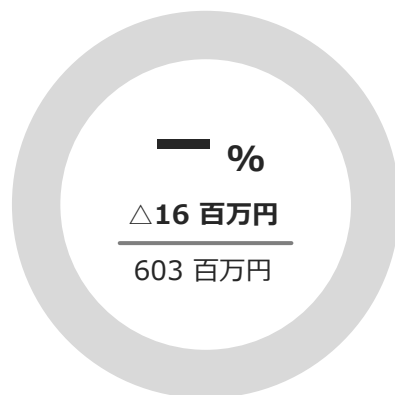


上期は先行投資を実施した結果、2Qでの進捗率は低いものの、下期以降での利益向上を図る

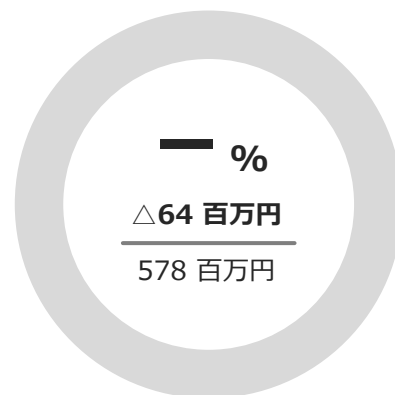
売上高



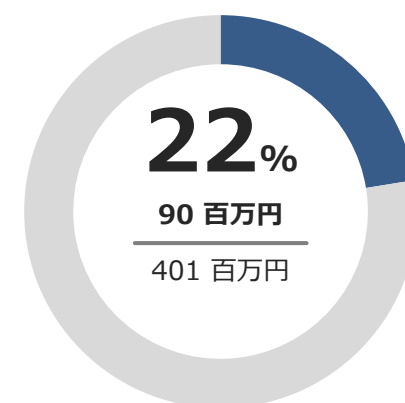
営業利益



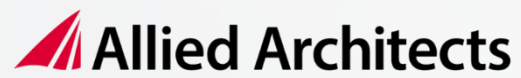
経常利益



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**
- 一方で、**さらなる事業拡大のため先行投資を実施した結果、営業利益はマイナスで着地**



事業戦略





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

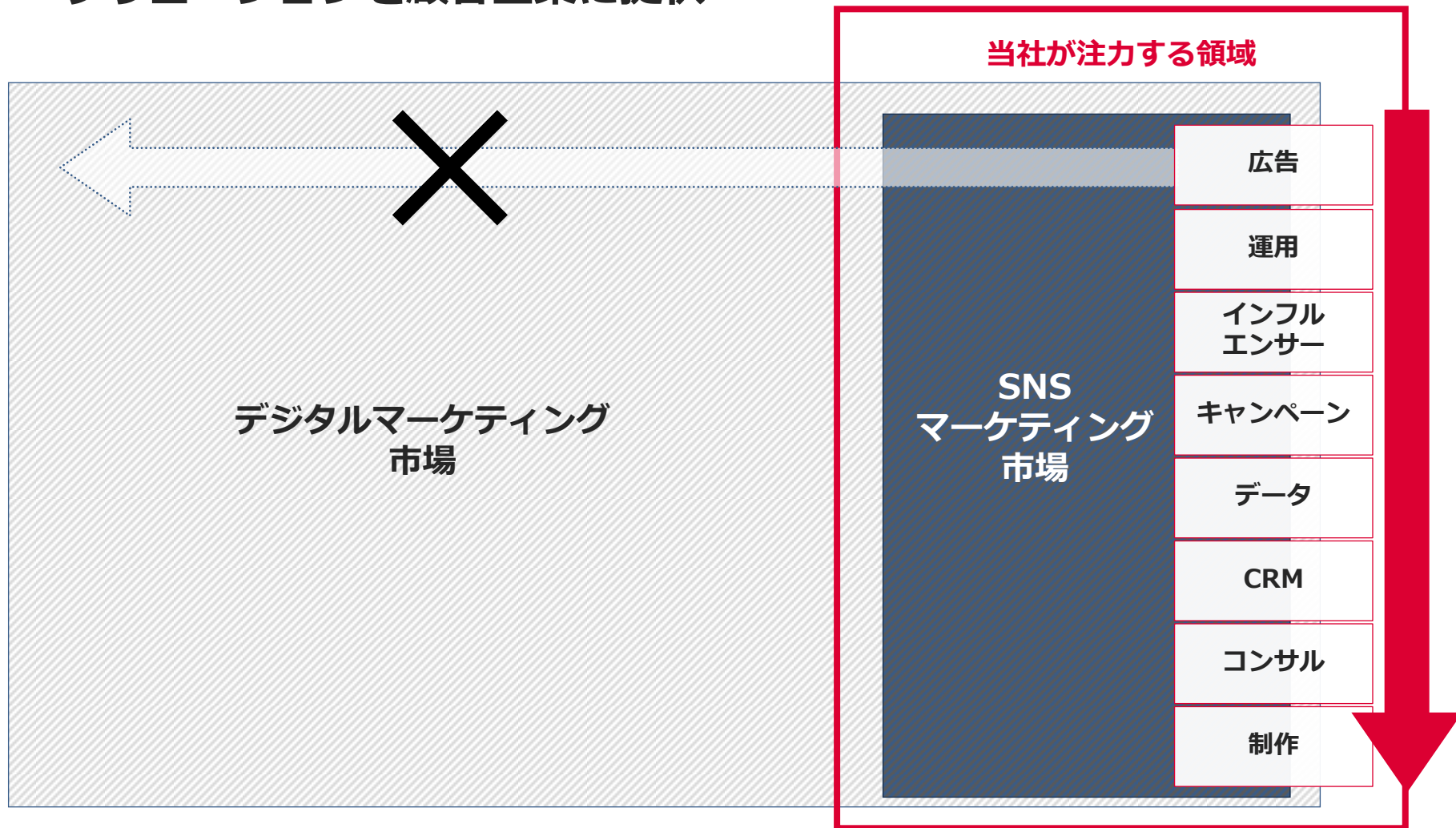
中国を中心とした越境EC市場に向けて、SNSを活用したプロモーションの支援を実施

3 クリエイティブテック事業（海外）

企業の広告クリエイティブを一元管理することでクリエイティブの最適化を実現するプラットフォーム「ReFUEL4®」の提供を実施



- 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



- 急速に拡大している企業のSNS活用ニーズに対応し、更なる付加価値を提供するため、国内SNSマーケティング事業では下記3つの投資を実施



広告は

「誰に」



プラットフォームの進化やアドテクノロジーの発展に伴いターゲティングの精度が向上

「何を」



見せるかが重要

Creative × Technology

- SNS広告では広告に使われる画像や動画（クリエイティブ）が非常に重要
- 当社グループでは、**クリエイティブにテクノロジーを掛け合わせることで、クリエイティブの最適化を図る**

ユーザー生成コンテンツ（UGC）活用支援専門部署「UGC事業部」を設立

- **クリエイティブの領域に対して、UGCを切り口に**
主力サービス「Letro」の拡販や情報発信を通じ、**新たな市場を牽引する**

- UGCを活用したSNS広告クリエイティブプラットフォーム「Letro」が
広告効果を事前に予測する人工知能を搭載
- より広告効果が高いクリエイティブを、より少ない工数で出稿可能に



Facebook, Inc.の公式マーケティングパートナープログラム「Facebook Marketing Partners」および「Instagram Partner Program」でパートナーに認定

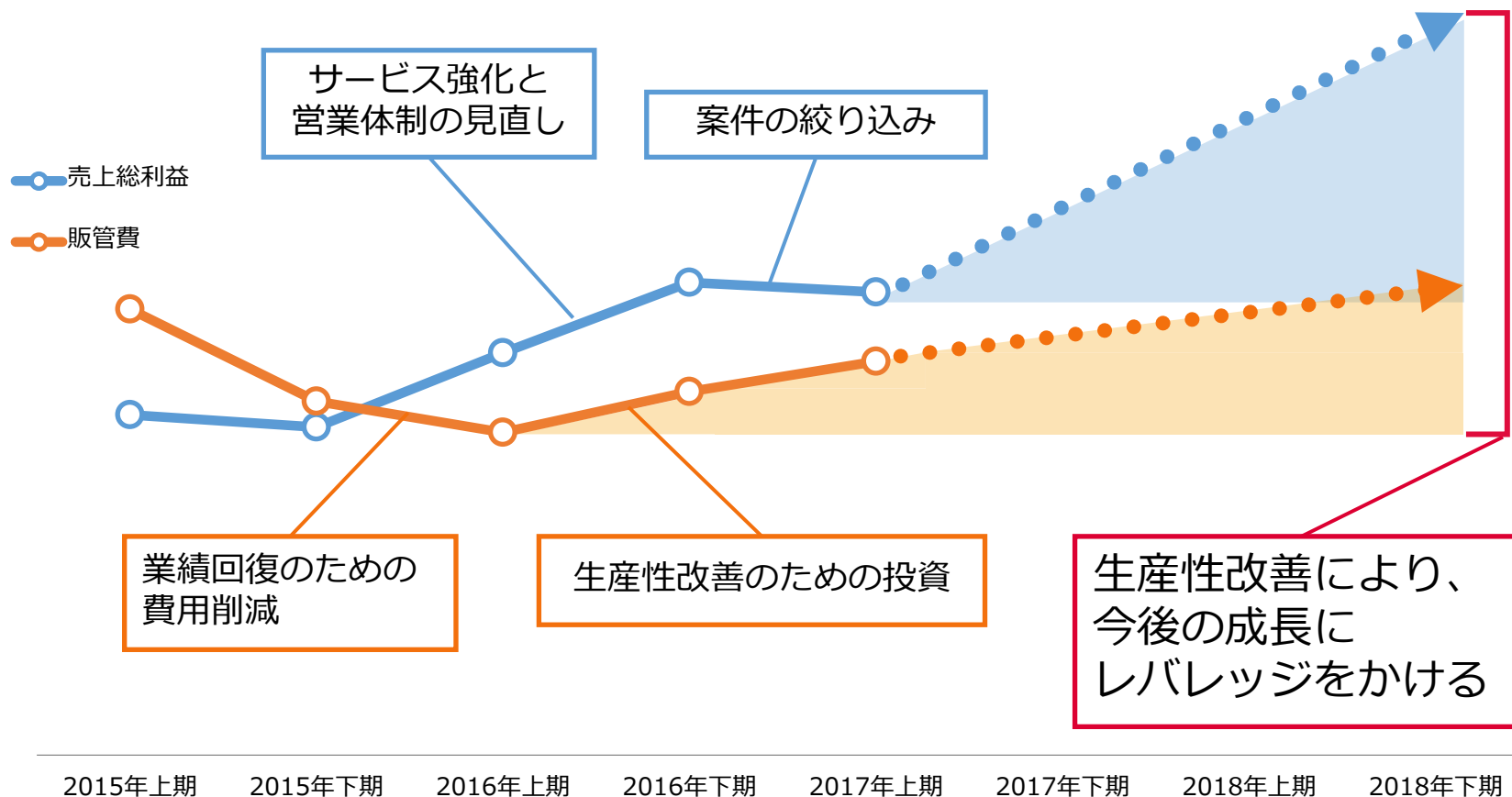


「Letro」は、Facebook広告APIと連携し、UGC（ユーザー生成コンテンツ）の「収集」から利用許諾などの「確認」、そして「活用」までをワンストップで行うサービス。人工知能が、SNS上に大量に存在するUGCのなかから、過去に広告効果の高かったクリエイティブと共通する要素をもつUGCを見つけ出し、広告効果の高いUGCを事前に予測・提案することが可能。

- SNS運用支援の専門組織「エンゲージメントセンター」を新設し、ノウハウ・スキルを集約するとともに、より効率的な運用体制を整備
- 運用業務の生産性を高め、利益率を高めていく

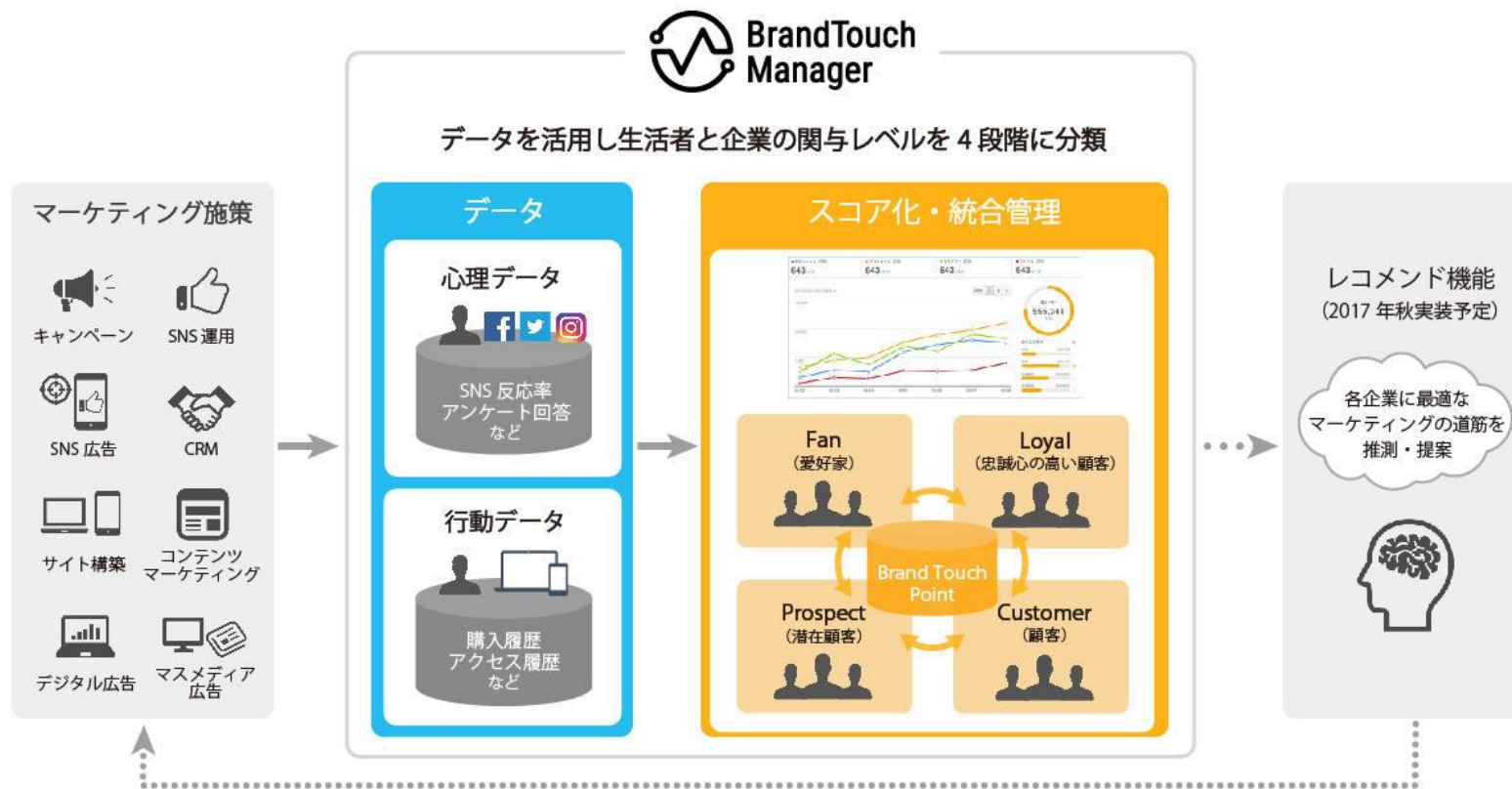


国内事業の売上総利益・販管費の推移



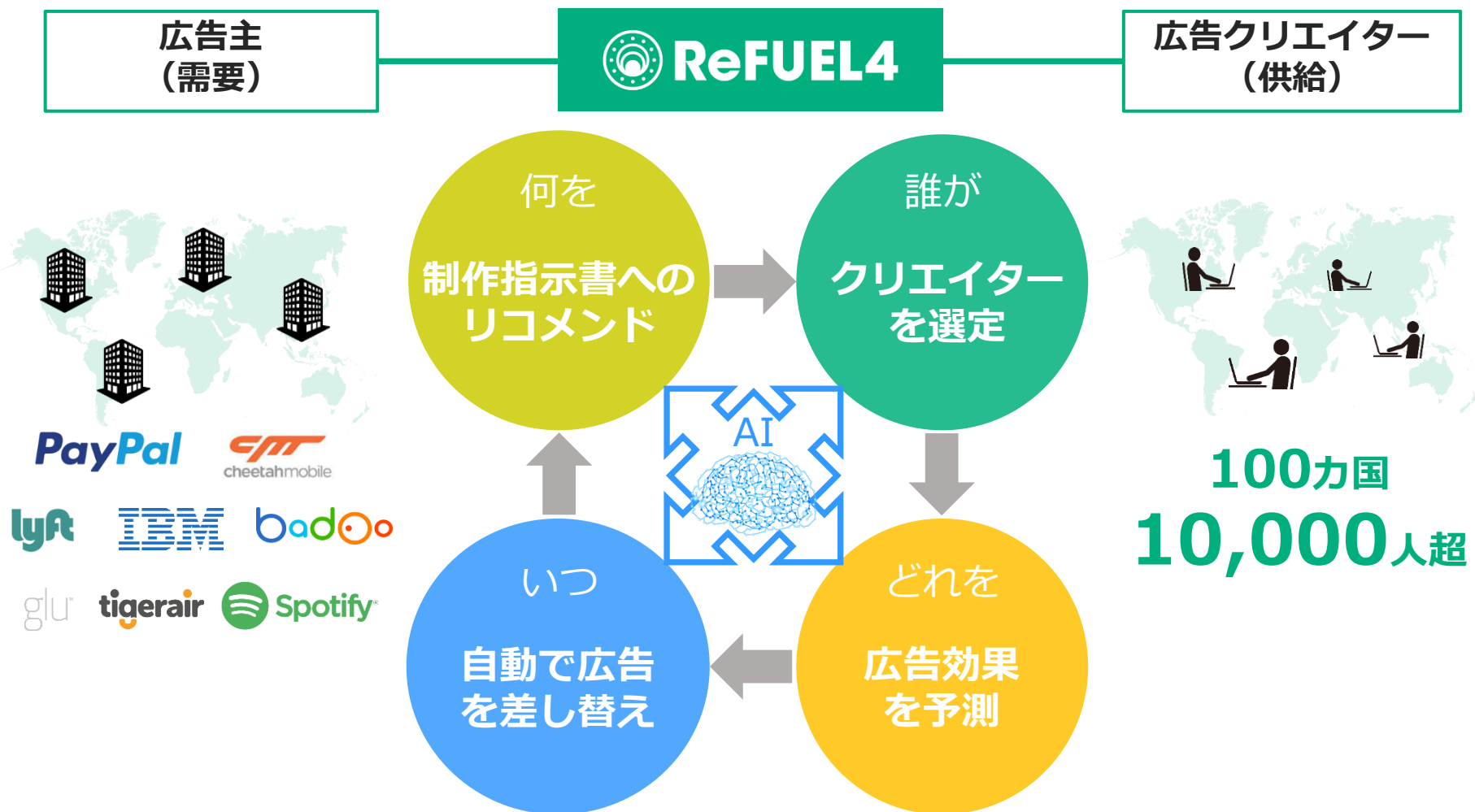
企業のマーケティング施策による影響度を可視化する 新サービス「ブランドタッチマネージャー」を提供開始

- 生活者に対する**企業のマーケティング施策による影響度をより深く可視化することが可能**となり、効果測定やPDCAの高速化を実現



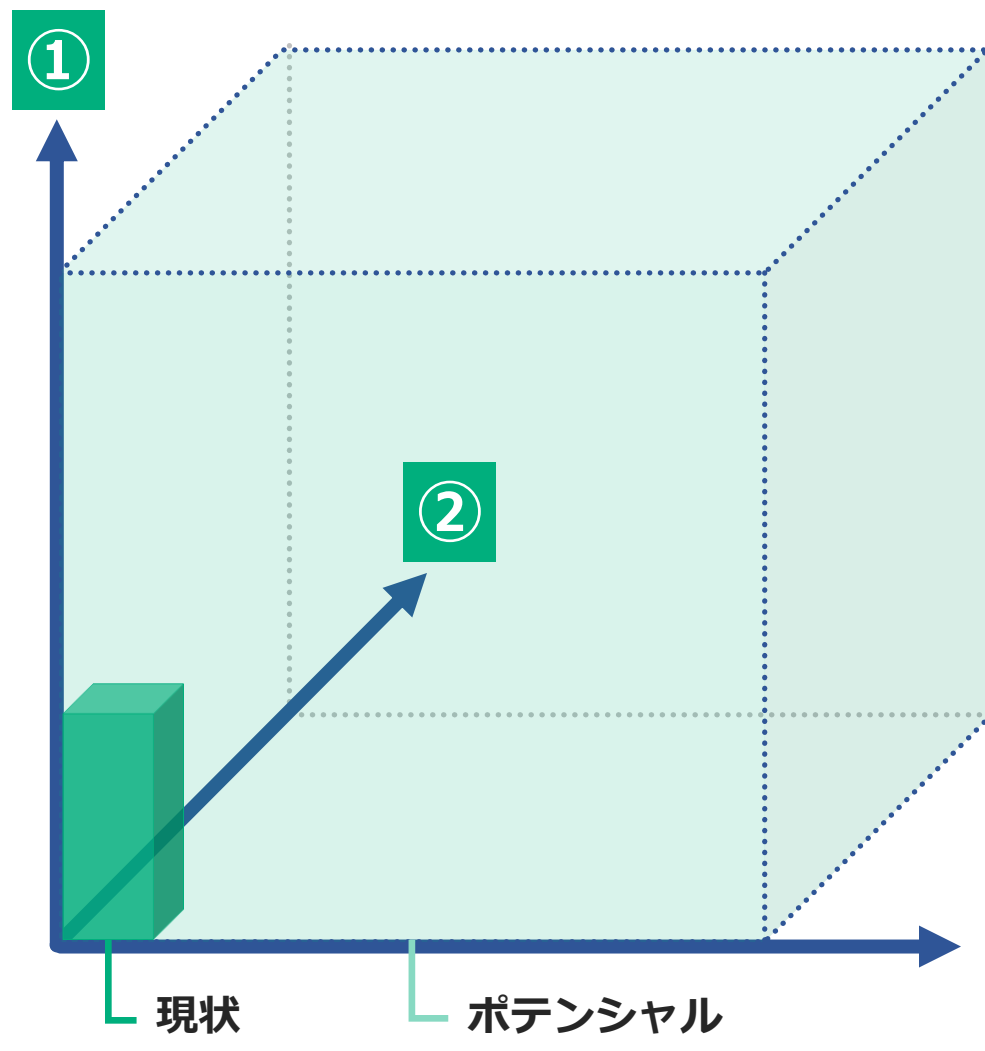


- 「ReFUEL4®」は、100カ国1万人超の広告クリエイターと独自開発したAIの活用により広告効果を最大化する、広告クリエイティブに特化したグローバルプラットフォーム





3つの成長ドライバーを伸ばすことで成長にレバレッジをかける



① 出稿可能なメディアの 総広告費

「ReFUEL4®」から広告出稿が可能な
メディアの数 × 各メディアの出稿額

② 顧客企業1社における 「ReFUEL4®」のシェア

顧客企業1社において、「ReFUEL4®」
を通じて出稿される広告費
÷ 顧客企業1社における総広告費

③ 顧客企業数

「ReFUEL4®」を利用している企業数



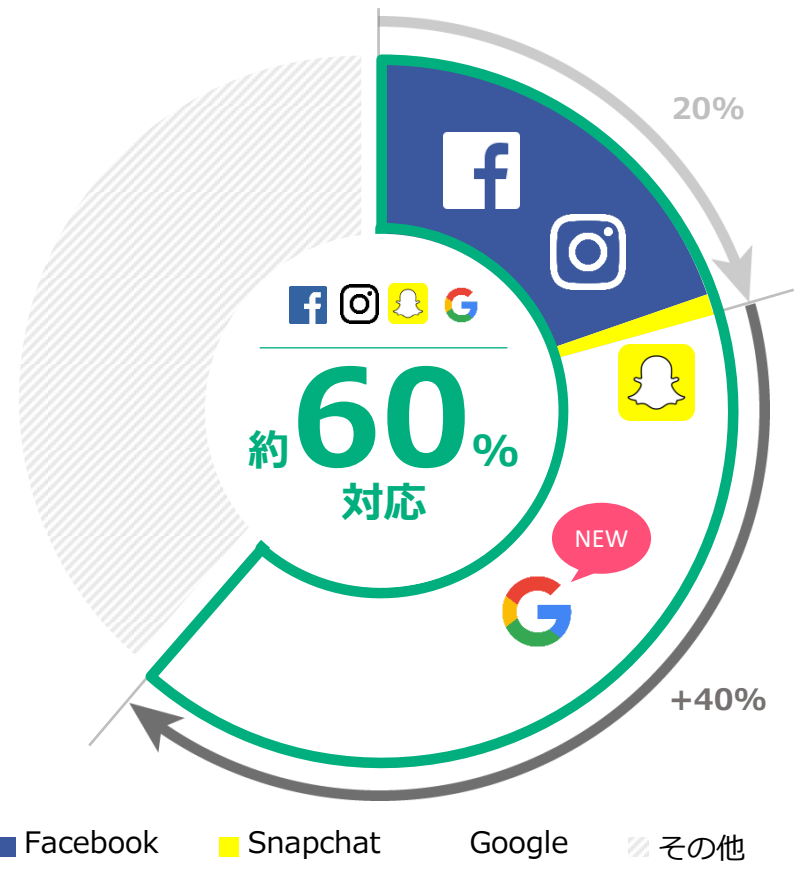
<p>成長 ドライバー</p>	<p>① 出稿可能なメディアの総広告費</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「ReFUEL4®」から広告出稿が可能なメディアの数 ● 各メディアの出稿額 	<p>② 顧客企業1社における「ReFUEL4®」のシェア</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客企業1社において、「ReFUEL4®」を通じて出稿される広告費 ÷ 顧客企業1社における総広告費 	<p>③ 顧客企業数</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「ReFUEL4®」を利用している企業数
<p>先行投資</p>	<p>Googleへの広告出稿開始</p>	<p>「ReFUEL4®」のリニューアル</p>	<p>営業拠点の開設</p>



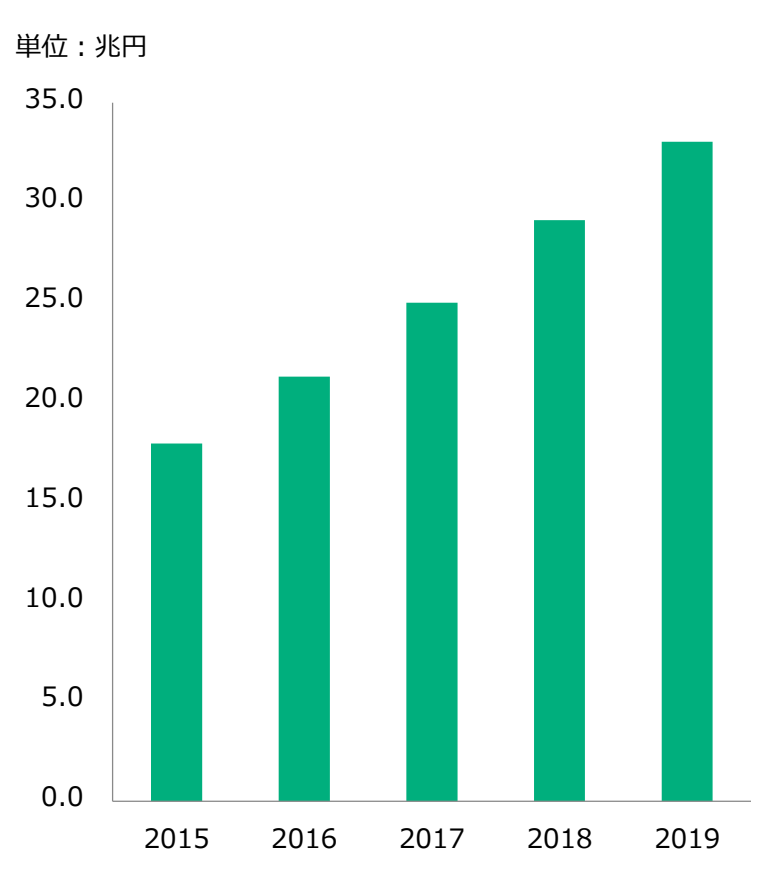
まずは米国で約10万社のターゲット顧客に対して、アップセルと解約率の低下を実現しながら、新規獲得を推進

- グローバルのデジタル広告市場は今後も拡大見込み
- Facebook、Instagram、Snapchatに加え、Googleにも広告配信が可能になったことにより、**米国デジタル広告の約60%に対応可能**

米国におけるデジタル広告のシェア



グローバルのデジタル広告市場予測

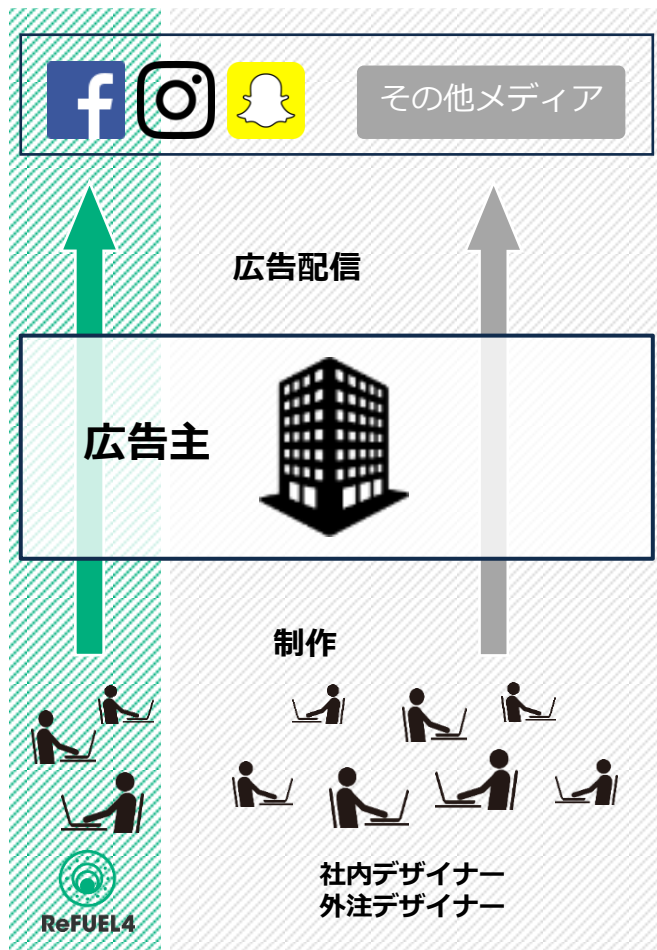


出所：eMarketer, March 2017 (※1USD=112円で当社が換算)

● 顧客企業の広告クリエイティブを最適化するプラットフォームに進化

従来

より広告効果の高いクリエイティブの“制作”とその配信



今後

すべてのクリエイティブの“管理”を通じて最適化を実現





- 2つの営業拠点を新設し、営業体制を強化
- 圧倒的にターゲット企業数の多い中小企業（SMB）マーケットの獲得も推進していく



NEW

● Philippine

圧倒的に企業数の多い中小企業（SMB）向けには、コストメリットのあるフィリピンを拠点に、遠隔で多くの顧客獲得を行う

Singapore

USA (San Francisco)

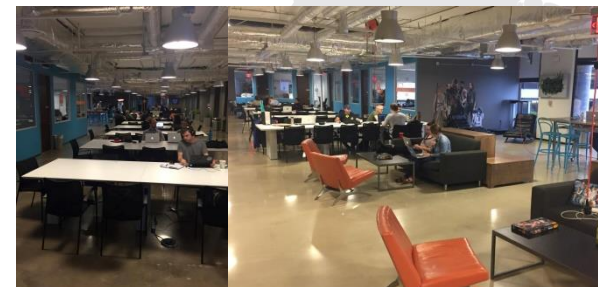
NEW

● USA (Austin)

大手企業

大型のグローバル企業が多い米国を拠点に、対面営業で確実に顧客獲得を行う

中小企業



- 当社グループでは、2017年上期において、**事業戦略の一環として6つの重要な投資を実施**
- 成長著しいSNSマーケティング領域において成長にレバレッジをかける



①

ユーザー生成コンテンツ活用支援専門部署「UGC事業部」を新設
主力サービス「Letro」の開発強化

①

Googleへの広告出稿開始

②

SNS運用支援の専門組織「エンゲージメントセンター」を新設

②

「ReFUEL4®」のリニューアル

③

企業のマーケティング施策による影響度を可視化する新サービス「ブランドタッチマネージャー」を提供開始

③

営業拠点の開設



ニュースリリース

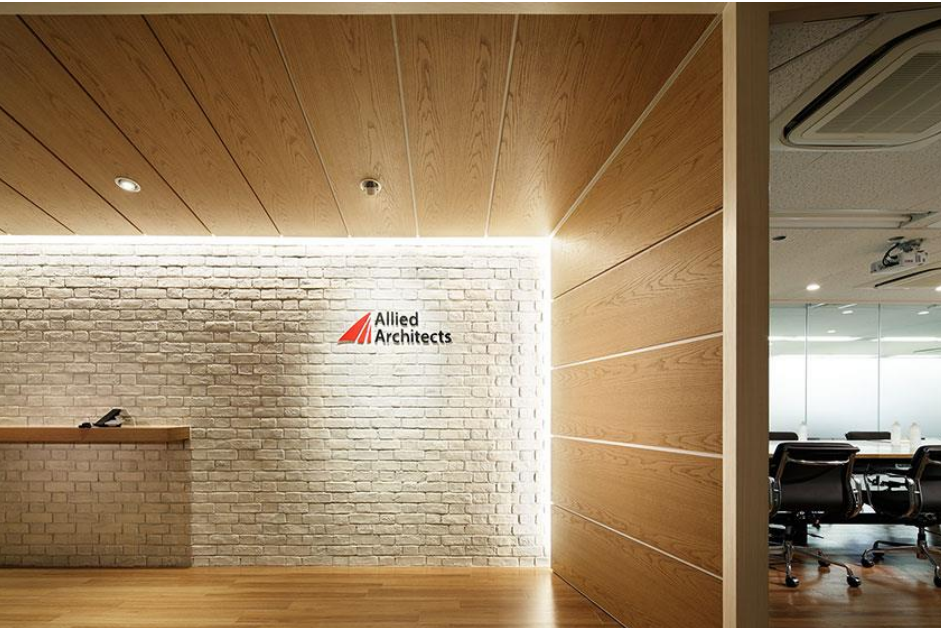
ニュースリリースサマリー





Appendix





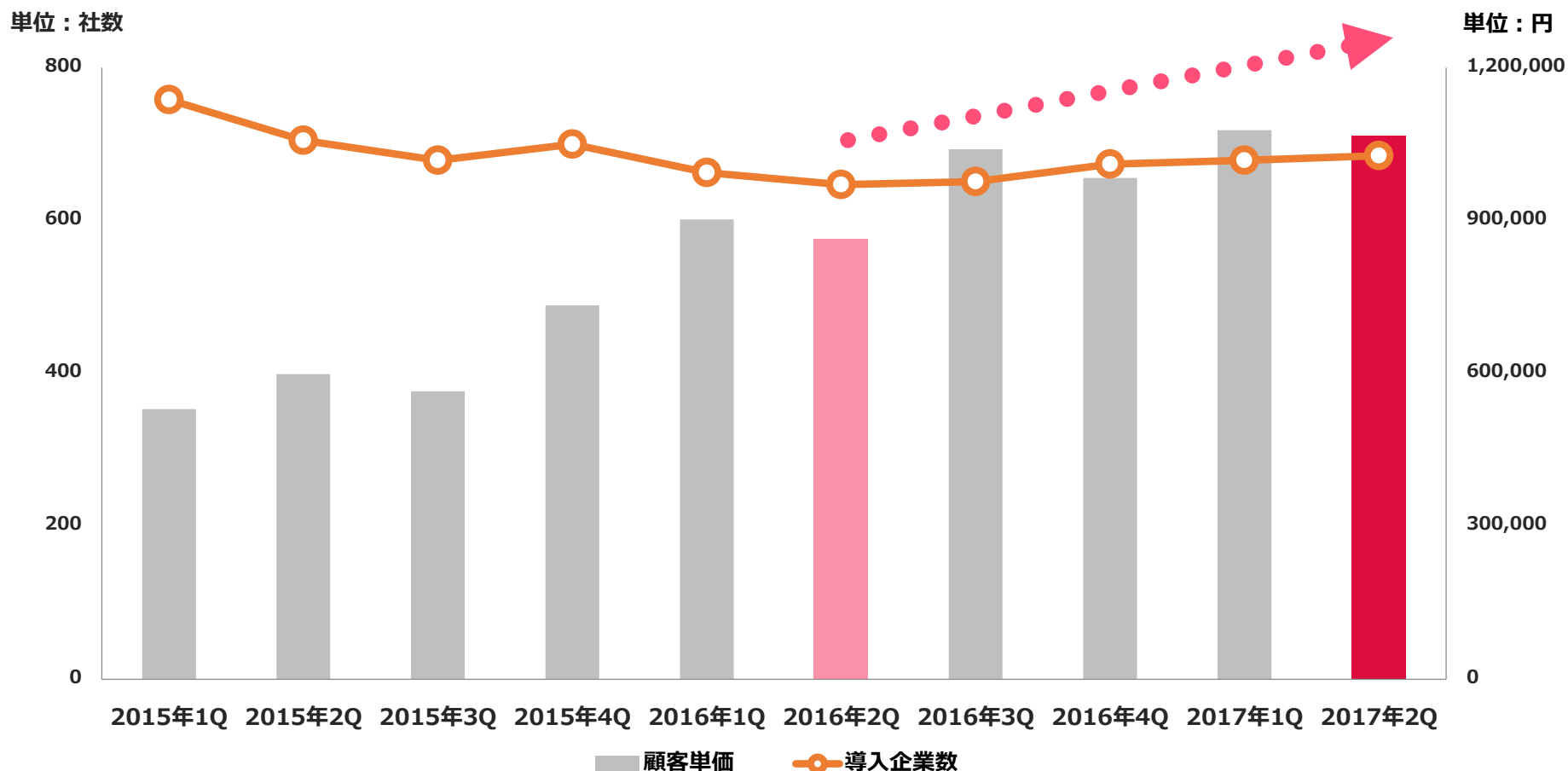
アライドアーキテツ株式会社

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)

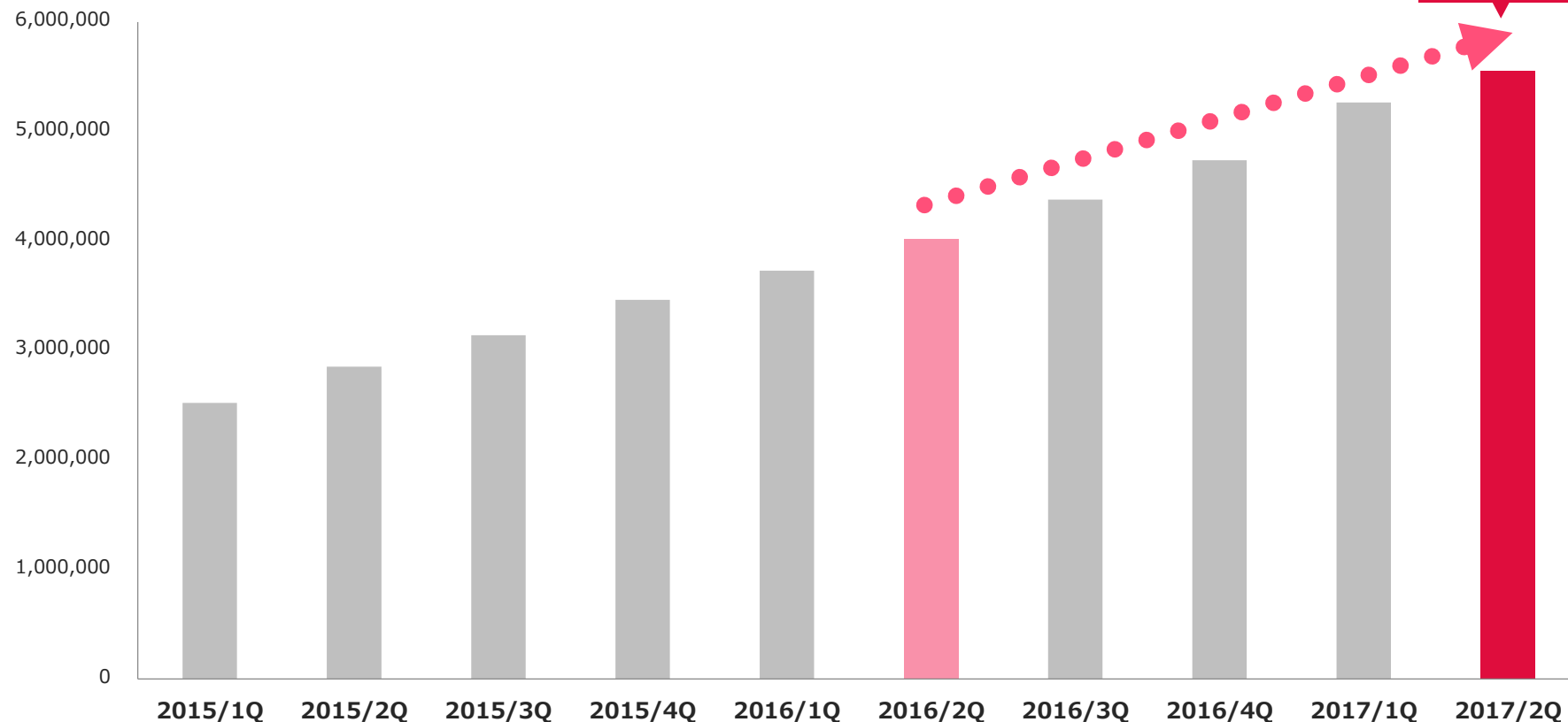
代表者: CEO 瀧口 和宏
事業内容: 「ReFUEL4®」の運営等
所在地: シンガポール〔USA(サンフランシスコ、オースティン)、日本(東京)、フィリピンに拠点〕
設立: 2014年4月

- **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 550万人を突破

単位：人



※国内海外合計ユーザー数

「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。

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。