

# 平成29年12月期 3Q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





## 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）

海外の企業に対し、企業の広告クリエイティブの一元管理と最適化を実現するプラットフォーム「ReFUEL4®」を提供



# SNSマーケティング領域の先駆者として サービス基盤がより堅固に

## SaaS※型プロダクト



※SaaS : Software as a Serviceの略称 (以下、同じ)

## ソリューション

インフルエンサー

コンサルティング

制作

プランニング

運用

広告



中小企業

SaaS型プロダクト

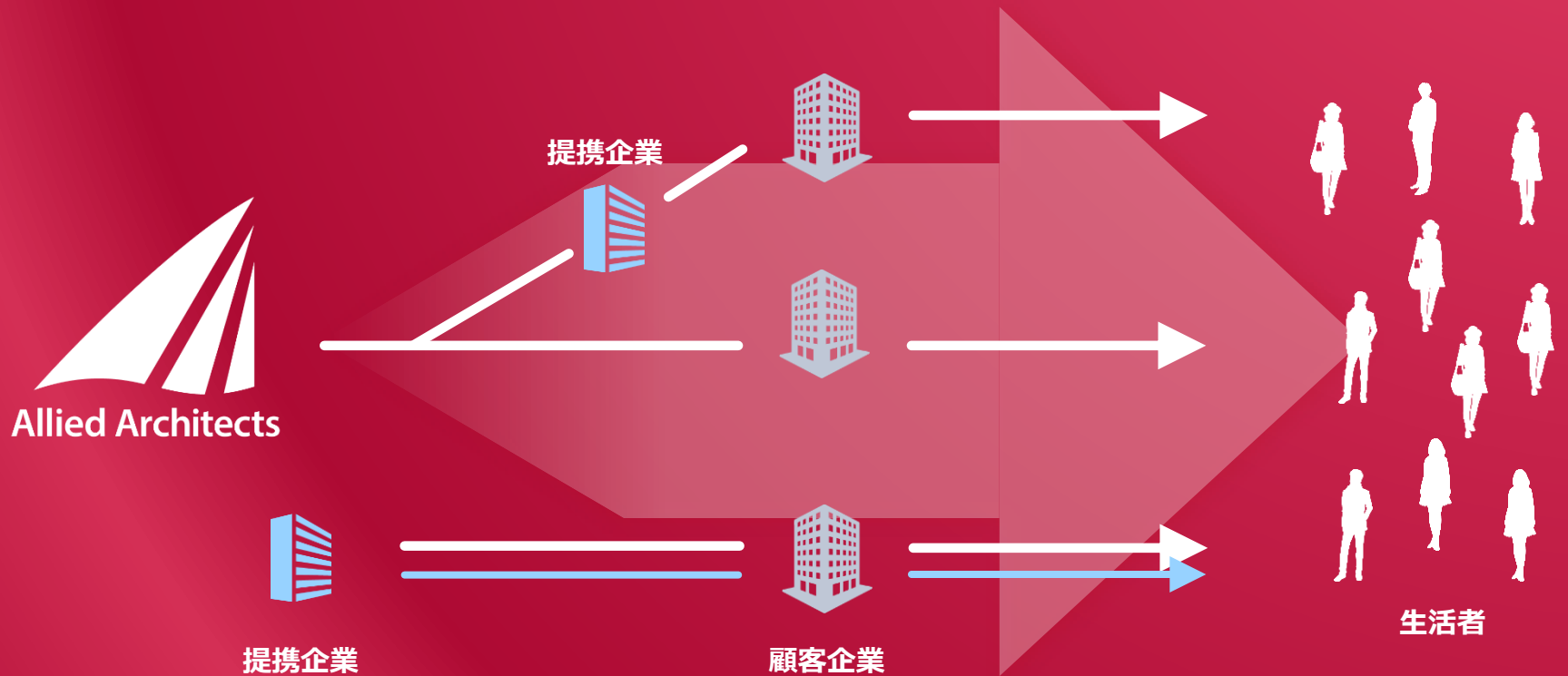
大企業

ソリューション



SaaS型プロダクト

# 他社との提携をてこに、販売網の強化や 新規事業の立ち上げを実現



# Google、Facebook、Instagram、Snapchat の 4 媒体全てから**世界で唯一**※ パートナーに認定 クリエイティブ領域で **強固な立ち位置を確立**

※当社調べ



米国におけるデジタル広告市場のシェア

<http://www.aainc.co.jp/ir/business/creativetech/> 参照

約**25兆円**の市場に対して、  
 まずは米国10万社の企業をターゲットに顧客数と売上高は  
 順調に増加

グローバルのデジタル広告市場規模※

約**25兆円**

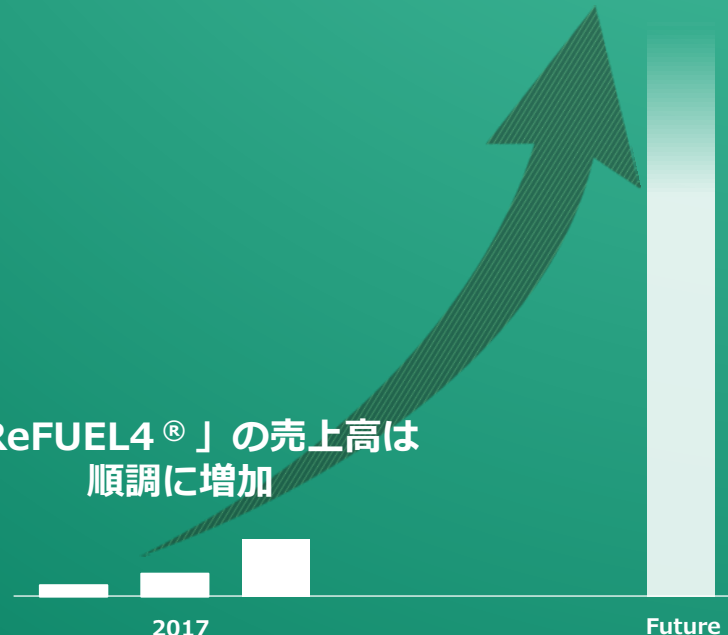


米国のターゲット10万社に対して、  
 現時点で0.1%にも満たないシェア



米国だけでも膨大なアップサイド

「ReFUEL4®」の売上高は  
 順調に増加



## 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





- 今期は大型案件への注力強化と不採算案件の絞り込みを実施
- **3Q末の受注残高は過去最高額**
- 案件大型化に伴いリードタイムが長期化、売上減も**3Qがボトム**



- **SaaS型の「ReFUEL4®」の体制確立  
顧客数と売上高は順調に増加**
- 利益率が低く非注力事業である  
「SNS広告」の売上高が大幅に減少
- 「ReFUEL4®」への先行投資  
(サービスリニューアル、営業拠点の開設) の回収は4Q以降へ

## 連結

【売上高】

**4,137** 百万円

前年同期対比 8%減

【売上総利益】

**1,176** 百万円

前年同期対比 6%増

【営業利益】

**△86** 百万円

前年同期対比 △276百万円

- アライドアーキテクト単体の売上高は増加も、案件大型化によるリードタイム長期化の影響で売上計上が後倒しに
- ReFUEL4社のSNS広告の非注力化が早まり、計画比で売上高減少

- 売上総利益は前年同期比で増加
- ReFUEL4社の非注力事業の売上高減少により売上総利益も減少

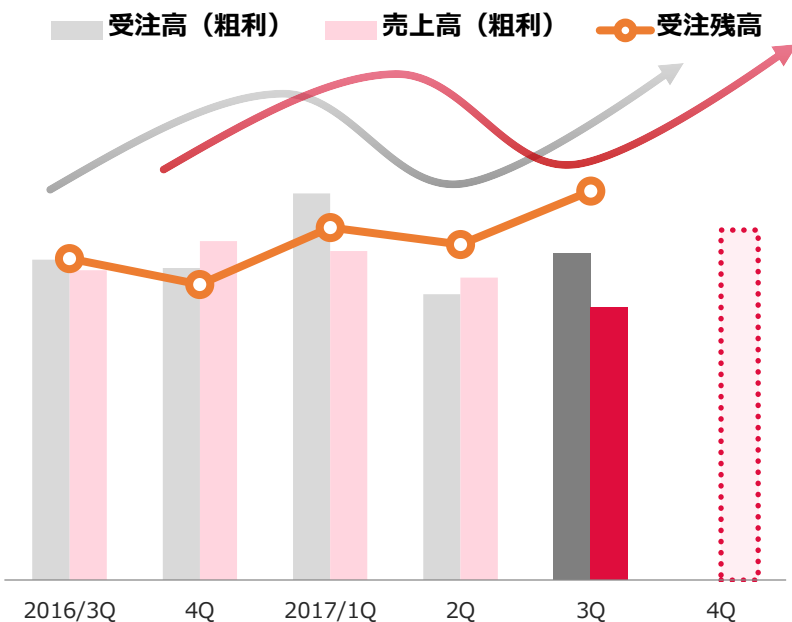
- ReFUEL4社においてSaaS型のサービス確立のための先行投資を計画比で拡充し減益
- 国内事業は順調も、リードタイム長期化で売上高の計上が後倒し



**受注高は3Qでボトムアウト※1**  
**売上高は3Qがボトム、4Qで増加※2**  
**受注残高は過去最高額**

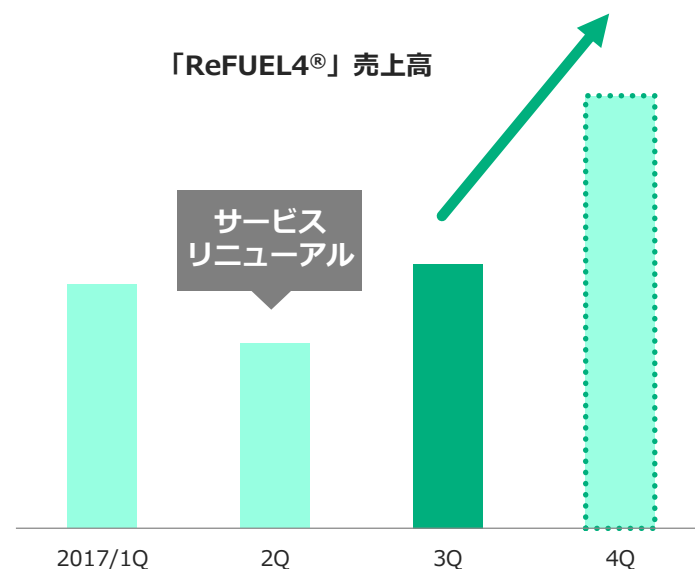
※1：不採算案件の絞り込みと、大型案件増加に伴うリードタイム長期化により2Qは受注が減少。3Qは大型案件中心に増加

※2：案件の大型化に伴い、3Qに受注した案件のうち3Qに売上高となる金額が減少。一方で4Qの売上高は増加見込み



**SaaS型の「ReFUEL4®」は順調**  
**低利益率の「SNS広告」は非注力化**

	「ReFUEL4®」	SNS広告
競争優位性	高	低
成長可能性	高	低
利益率	高	低



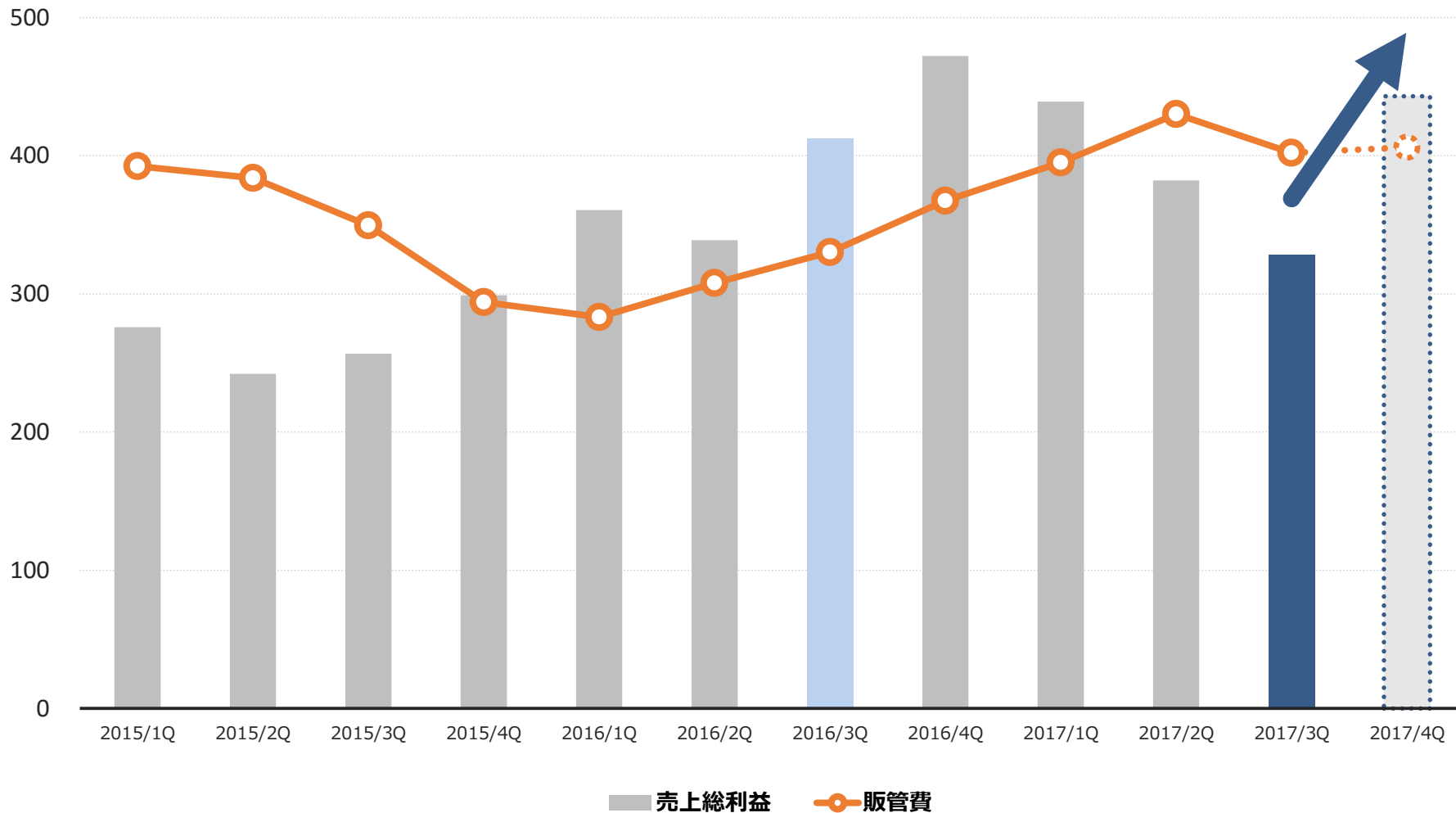
- ReFUEL4社の選択と集中を想定よりも前倒し
- SaaS型プラットフォームの「ReFUEL4®」の先行投資を量・期間ともに拡張。回収が4Q以降にずれ込み
- 国内事業は順調も、リードタイム長期化で売上高の計上が後倒し

	2017年 4Q累計 (1-12月)	2017年 4Q累計 (1-12月)	増減額	増減率	2017年 3Q累計 (1-9月)	2017年 4Q期間 (10-12月)
	前回予想	今回予想			実績	予想
売上高	8,016	5,334	△2,681	△33%	4,137	1,197
営業利益	603	△49	△652	-%	△86	37
経常利益	578	△135	△713	-%	△161	25
親会社株主に 帰属する当期純 利益	401	△2	△403	-%	0	△2

単位：百万円

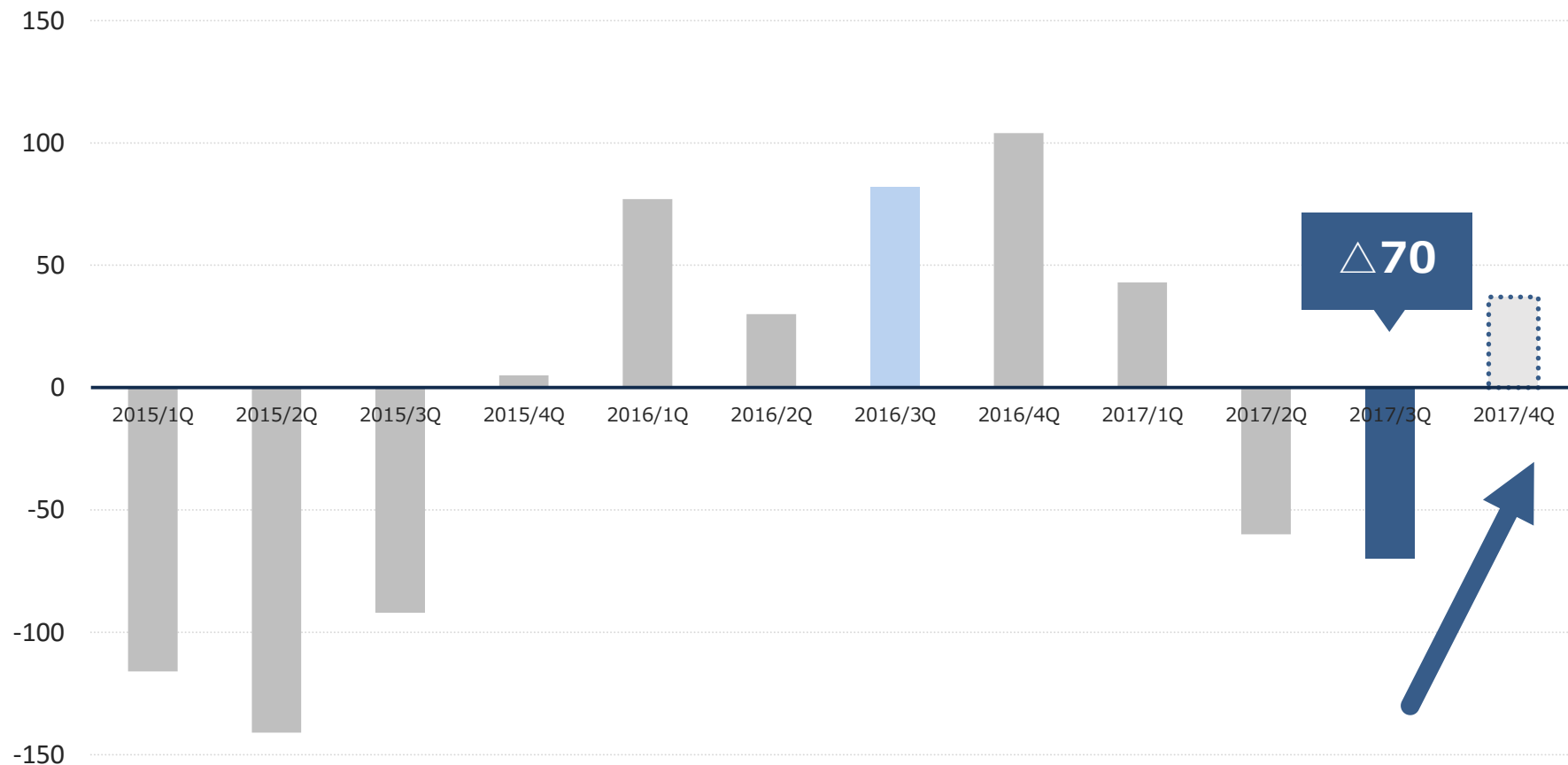
## 4Qでは売上総利益が増加する見込み

単位：百万円



## 3Qが営業損失のボトム 4Qでは営業利益がでる見込み

単位：百万円





# 事業戦略







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）

## 企業のSNSマーケティングに関する課題を “SaaS型プロダクト” × “ソリューション”で解決する

事業

Allied Architects

日本企業向け

ReFUEL4

海外企業向け

1 国内SNSマーケティング事業

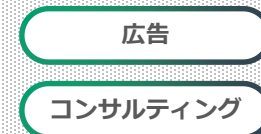
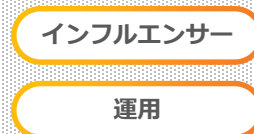
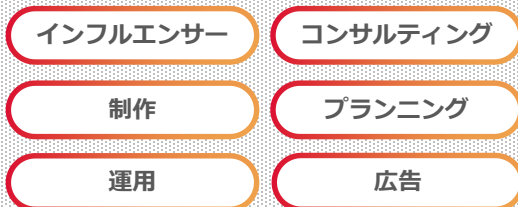
2 越境プロモーション事業

3 クリエイティブテック事業（海外）

SaaS型  
プロダクト



ソリューション



SNSユーザー

約7,000万人



約27億人



- 企業のニーズに合わせて、戦略的に提案を変えることで  
顧客単価の増加と顧客数の拡大を目指す

大手企業

## SaaS型プロダクト + ソリューション の提供で より深く

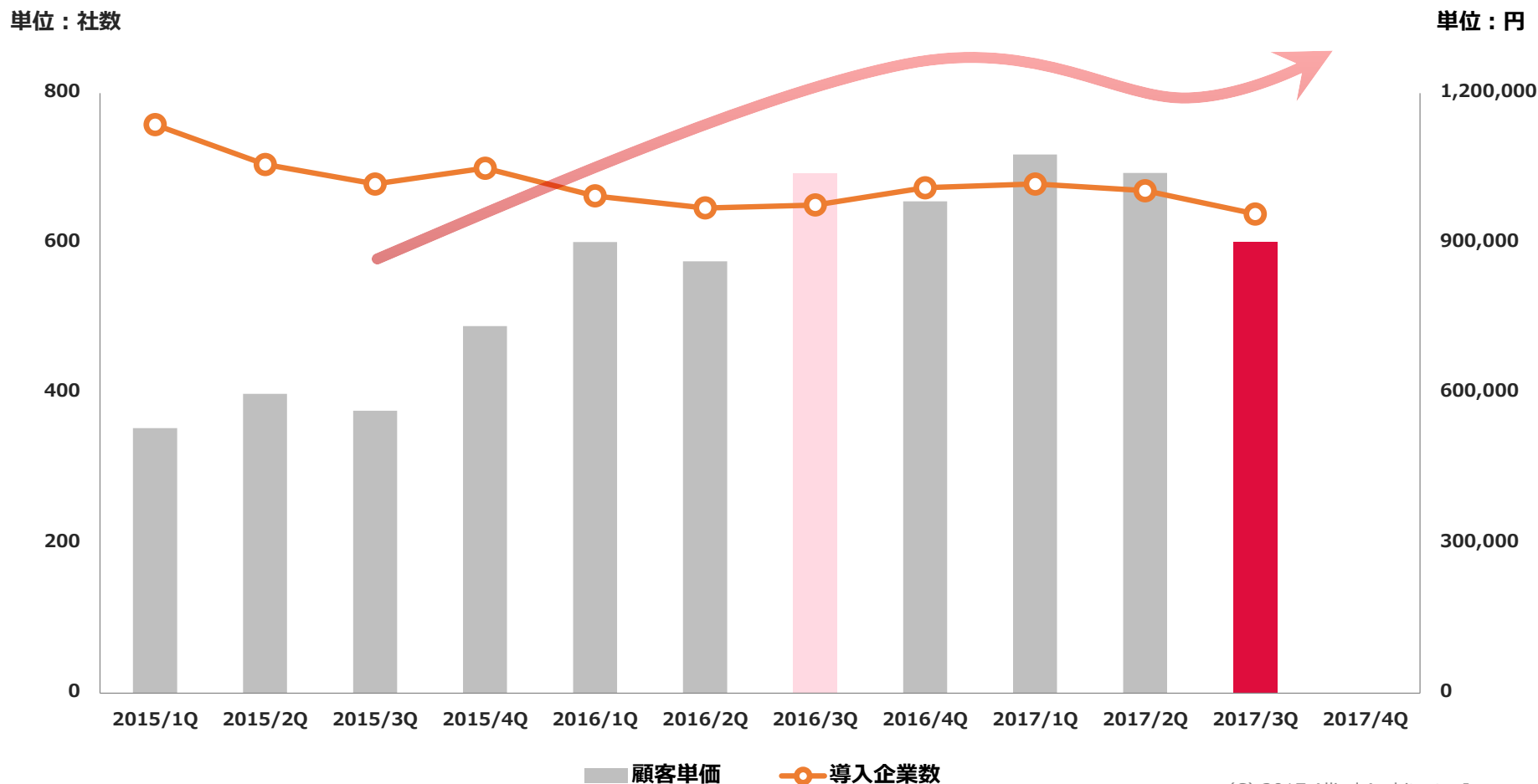
比較的広告予算のある大手企業に対しては、SaaS型のプロダクトにソリューションを組み合わせた総合提案を実施し、顧客単価の増加を目指す

中小企業

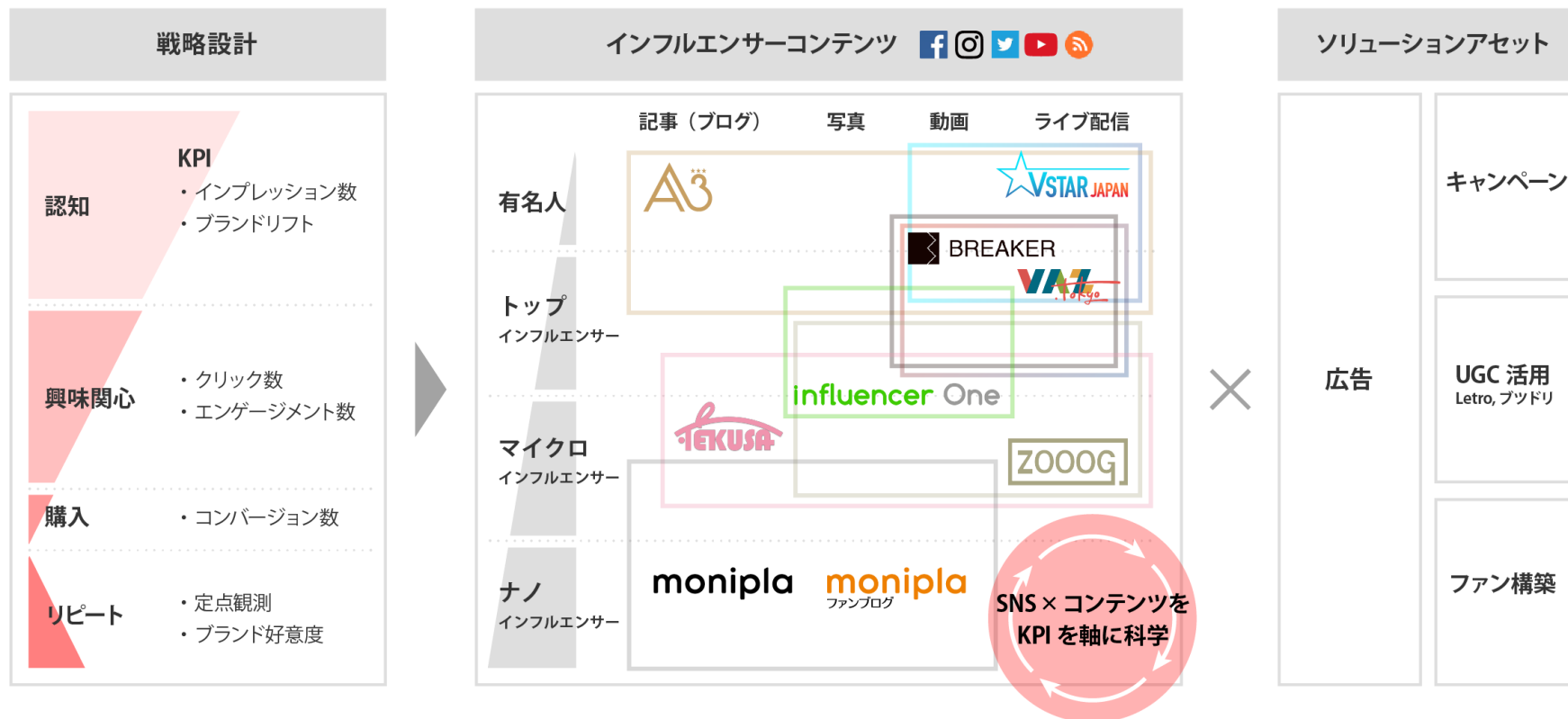
## SaaS型プロダクト の提供で より広く

広告予算の限られる中小企業に対しては、SaaS型のプロダクトの提供を通じ、より多くの顧客数の獲得を目指す

- 案件大型化に伴い今後の顧客単価は向上見込みも、売上ベースの顧客単価はリードタイム長期化により3Qでは減少
- 不採算案件の絞り込みにより社数は減少も、 今後は中小企業向けのSaaS型プロダクトの販売により社数の増加も図る



- インフルエンサーを活用した総合的なプロモーション支援を行う事業部を新設
- パートナー企業と協力し最適なソリューションを提供



## 株式会社CDGと業務提携に向けて協議を開始 今後の協業関係を強化する目的でCDG社の株式の一部を取得

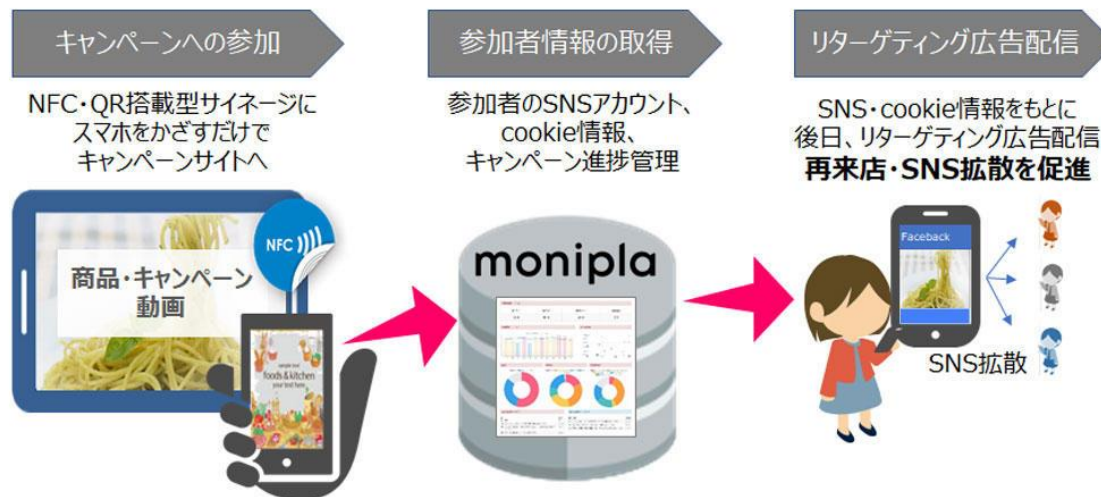


- CDG社が得意としてきた店頭でのソリューションを活かし、オフラインとオンラインの両軸からターゲット分析やアプローチを行う新たなO2O型の販売促進支援サービスの確立を目指す

CDG社は、消費者を起点とした販売促進ソリューションの企画・開発を強みとしており、店頭からオンラインまでをつなぐプロモーション・マーケティングの企画立案・実施をはじめ、これまでに2,000社以上にわたる顧客企業の営業促進に向けた幅広い販促ソリューションサービスを提供。また、最近導入が進んでいるSNSの活用やネット広告と連動した販促キャンペーンでも多くの取扱い事例が増加しており、消費者起点で立案・実施する効果の高いソリューションは、各業界のトップブランドを含む25業種以上の企業に導入されている。

## 株式会社メディアフラッグと業務連携

### デジタルサイネージを起点としたキャンペーンプランを開始

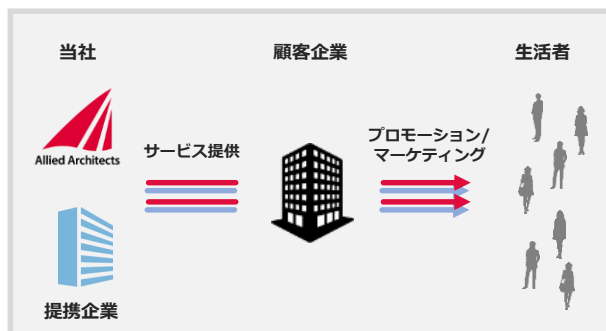


株式会社メディアフラッグは、流通・サービス業に特化した、インターネット活用型アウトソーシング事業を展開。消費財メーカー向け営業、アウトソーシング、店頭リサーチ事業、マーケティングに関わるシステム開発およびASP展開しており、調査インフラとして、全国47都道府県のメディアクルー（登録スタッフ）数が25万人を超える。

- 既存事業の成長に加え、以下の3つの方針に沿ってM&Aや資本業務提携等を実施することで**非連続的な成長を図る**

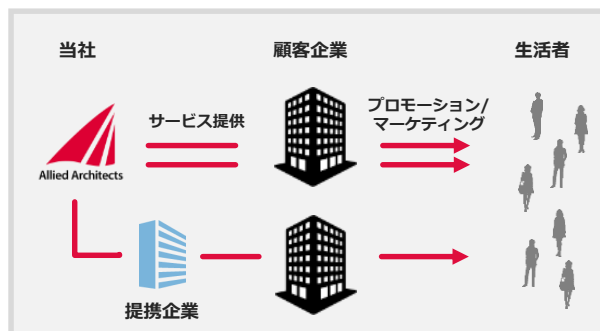


## I. サービス強化型



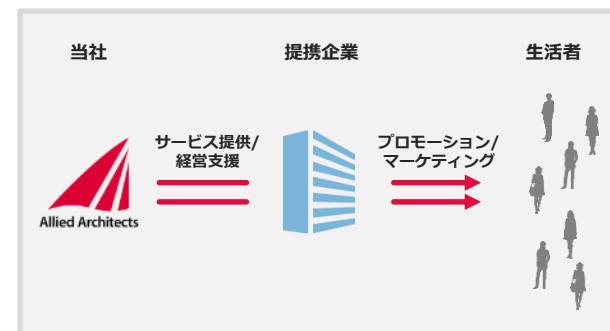
当社グループのサービスと相性の良いサービス等を有している会社

## II. 販売網強化型



当社グループのサービスと相性の良い領域で強固な顧客基盤を有している会社

## III. 直接支援型

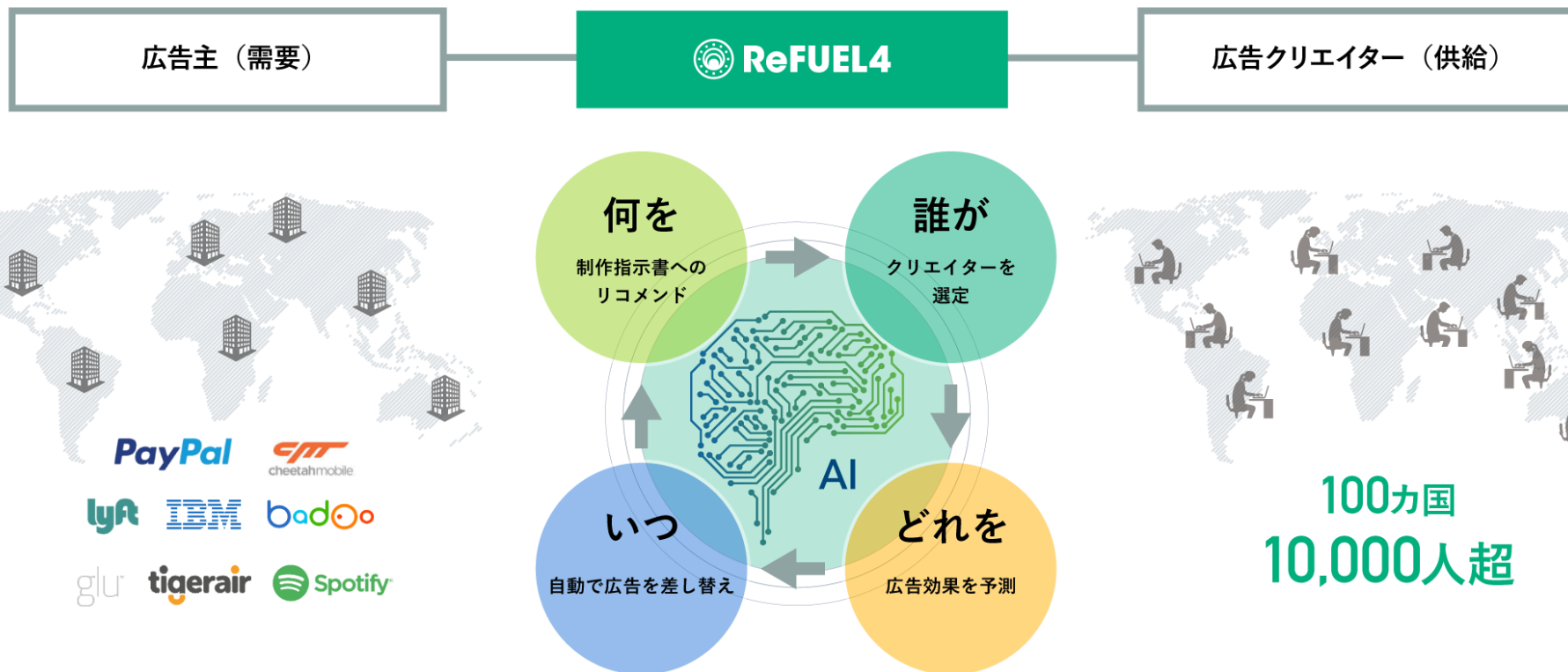


当社グループのサービスやノウハウを活かすことでより企業価値の向上が期待できる会社





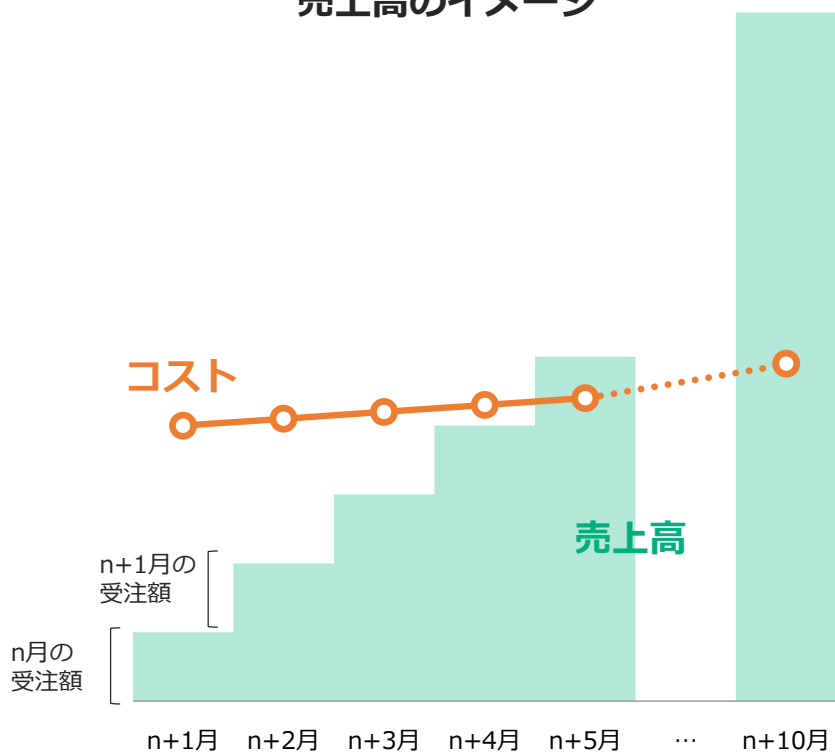
- 「ReFUEL4®」は、**100カ国1万人超の広告クリエイターと独自開発したAIの活用により広告効果を最大化する、広告クリエイティブに特化したグローバルプラットフォーム**



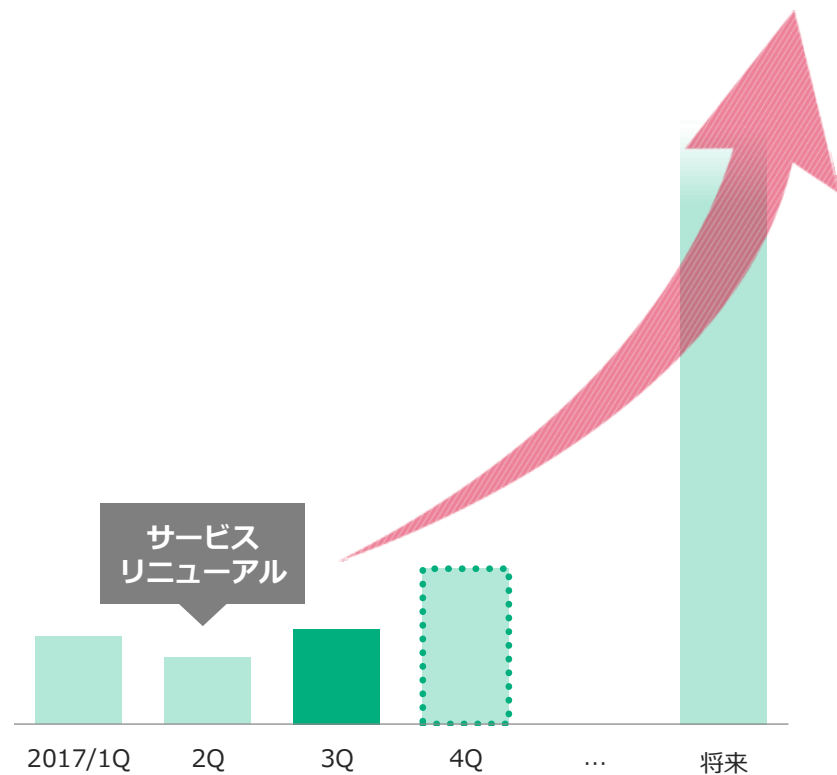


- 「ReFUEL4®」はSaaS型クリエイティブプラットフォーム
- 月額課金と成果報酬のサブスクリプションモデルで、受注を積み上げることで安定的に売上高が増加する
- 利益率が高いため、損益分岐点を超えると大きく利益がでる

n月から毎月一定額の受注を行った場合の  
売上高のイメージ



「ReFUEL4®」の売上高





- 大型クライアントに加え、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

- 原則としてソフトウェアの提供（SaaS）を通じ、顧客数の拡大を図る
- 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

大手企業



○ USA (San Francisco)

● USA (Austin)

- ソフトウェアの提供（SaaS）を含む、フルオーダーのサービス提供を通じて、大型クライアントの獲得を図る
- 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

● Philippine

Singapore

中小企業



## 中国の大手広告会社Papaya Mobileと提携

中国から海外に向けて広告配信を行う企業をターゲットに  
「ReFUEL4®」の拡販を推進



- 中国から海外に向けた広告配信に特化したPapaya Mobileと提携
- グローバルで事業展開を行っている中国企業に対しても、「ReFUEL4®」の拡販を行っていく



## 「ReFUEL4®」は、全てのプレイヤーに必要不可欠な存在に

<http://www.aainc.co.jp/ir/business/creativetech/> 参照

### メディア価値の向上

### 広告効果の向上

### 多様な働き方を可能に

プラット  
フォーム

広告主が直面してきた大きな課題は、“常に新鮮で質の高いクリエイティブを配信すること”です。

「ReFUEL4®」を使うことで、質の高いクリエイティブをタイムリーかつ自動で入れ替えることができ、これによりGDNやYoutubeの広告効果をさらに高められると思っています。

(Google, Head of Channel Sales Southeast Asia, India & Emerging Asia)

広告主

競合企業よりも優位な立場を維持するためには、新しいクリエイティブのアイデアをテストし続けることが重要です。

「ReFUEL4®」を使うことで、より短い期間で画像だけでなく、動画の制作も可能で、多くの新しいクリエイティブのアイデアが得られました。

(King, Senior Performance marketing Manager)

広告  
クリエイター



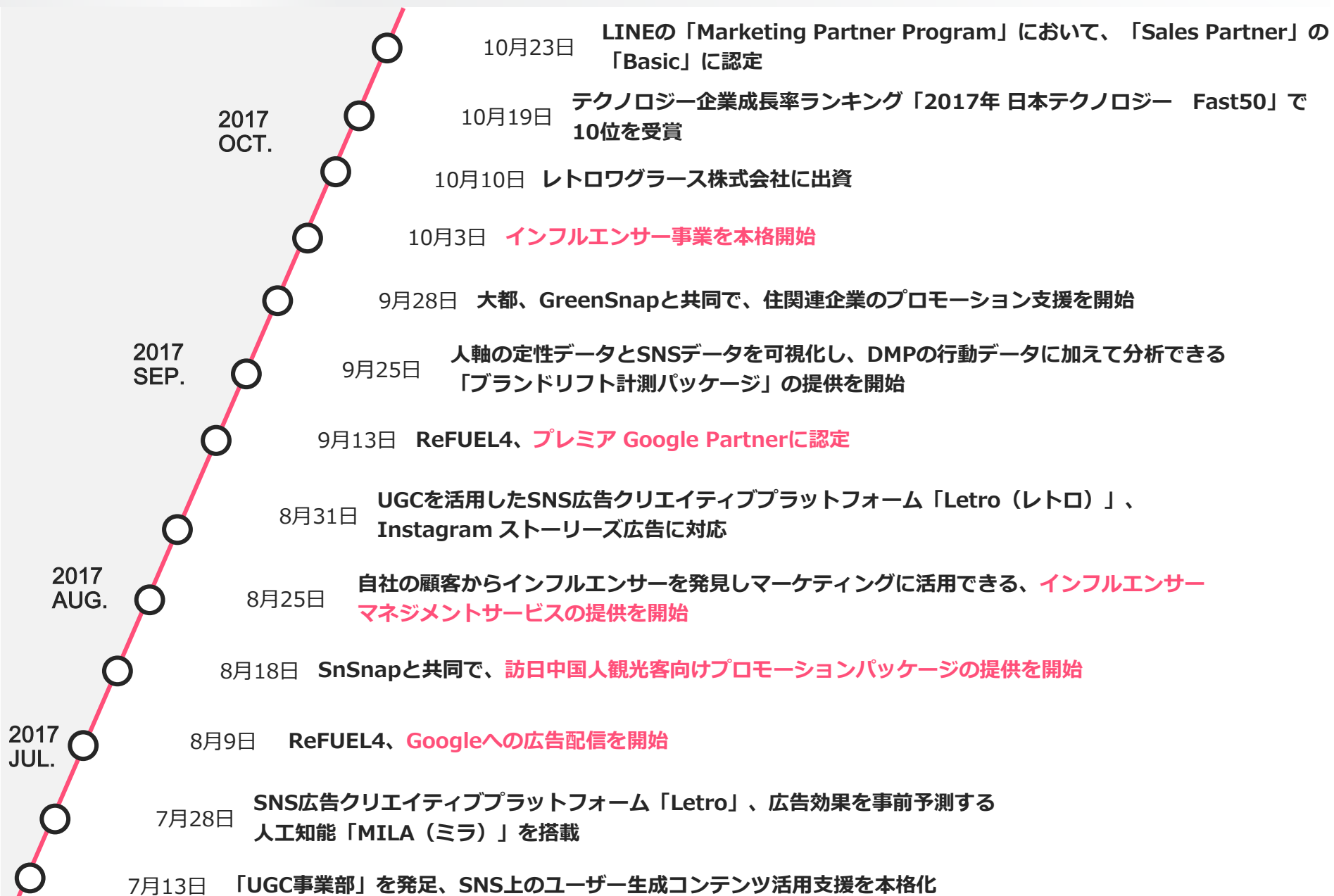
「ReFUEL4®」は私の人生を変えました。私の住んでいる国は経済環境がよくないですが、「ReFUEL4®」は似た環境に置かれているデザイナーをサポートすることができると思います。(ベネズエラ在住、クリエイター)

パートタイムデザイナーとして、「ReFUEL4®」はいい収入をもたらしてくれました。今ではその収入を使って夢のマイホームを買いたいと思っています。(フィリピン在住、クリエイター)



# ニュースリリース

# ニュースリリースサマリー





# Appendix①

## 業績詳細



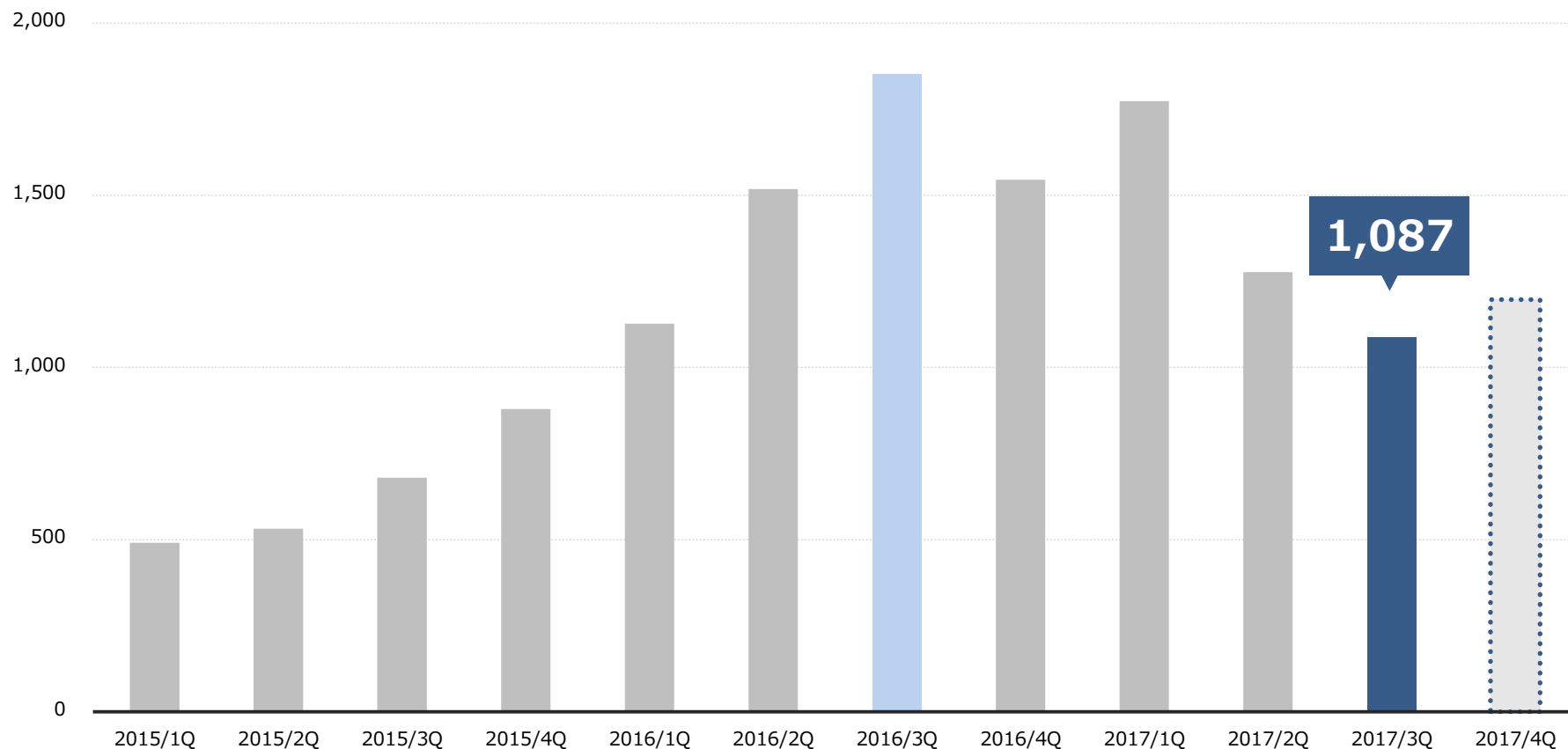
- ReFUEL4社のSNS広告の非注力化が早まり、計画比で売上高減少
- 売上総利益は前年同期比で増加
- ReFUEL4社においてSaaS型のサービス確立のための先行投資を計画比で拡充し減益
- 四半期純利益はGreenSnap事業に係る移転損益によりプラス

	2016年 3Q	2017年 3Q	増減額
売上高	4,497	4,137	△360
売上総利益	1,111	1,176	64
営業利益	190	△86	△276
経常利益	113	△161	△274
親会社株主に帰属する四半期純利益	98	0	△97

単位：百万円

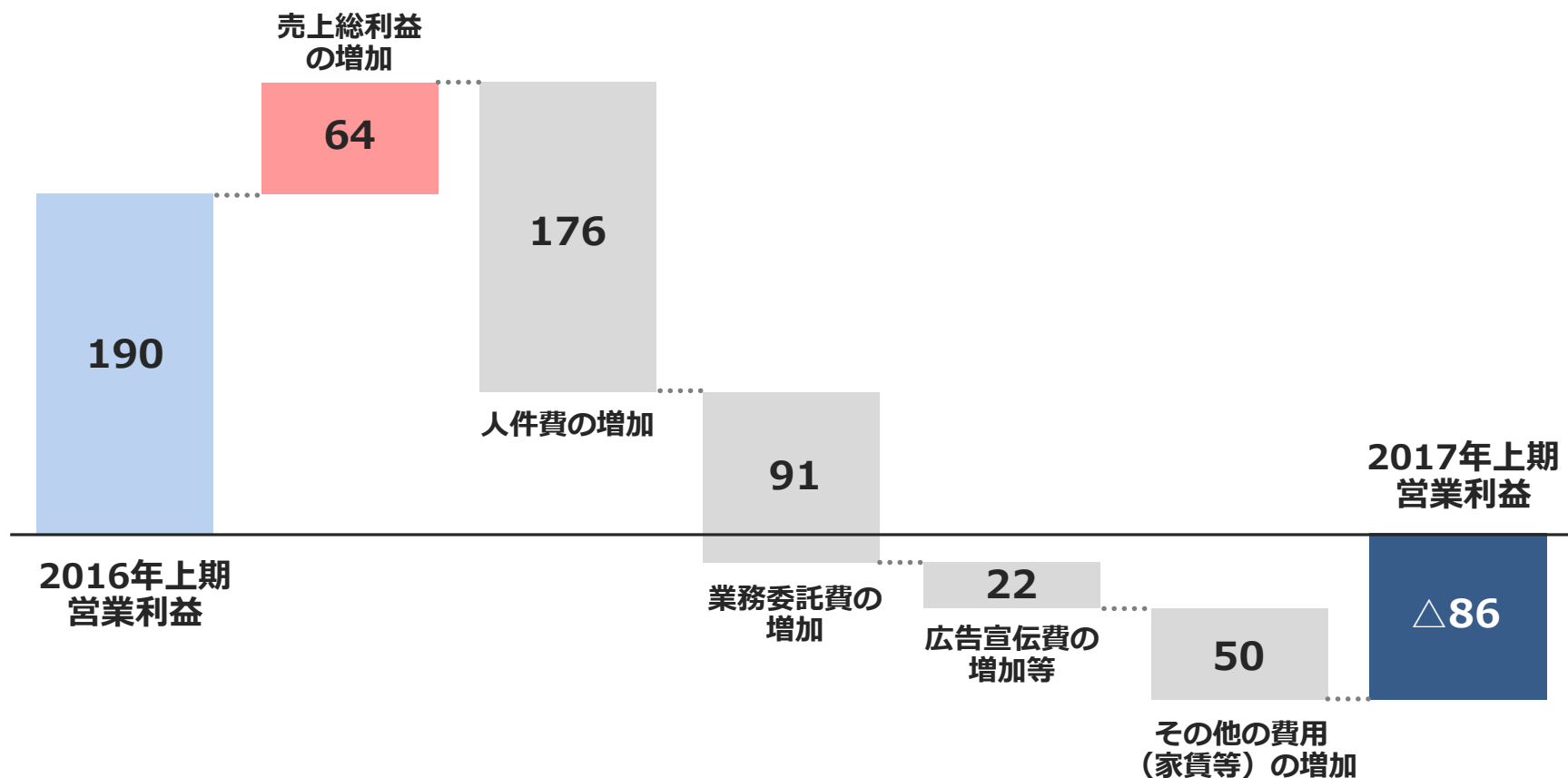
## ReFUEL4社の非注力事業（SNS広告）の 売上高が減少

単位：百万円



- 2017年上期に、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**
- 今後の成長への準備が整う

単位：百万円





# Appendix②

## 事業概要



## アライドアーキテツツ株式会社

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



## 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

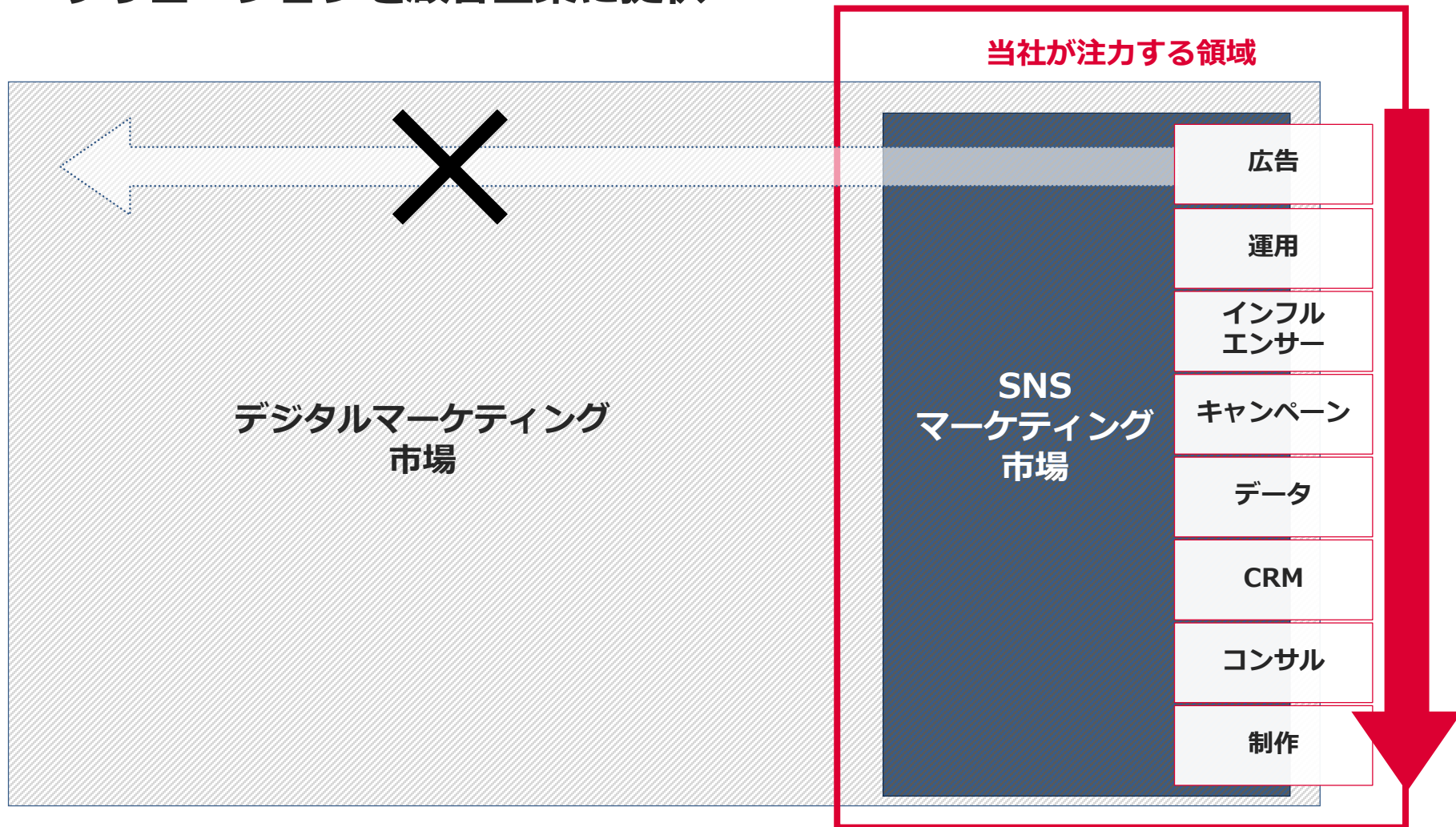
中国を中心とした越境EC市場に向けて、SNSを活用したプロモーションの支援を実施

## 3 クリエイティブテック事業（海外）

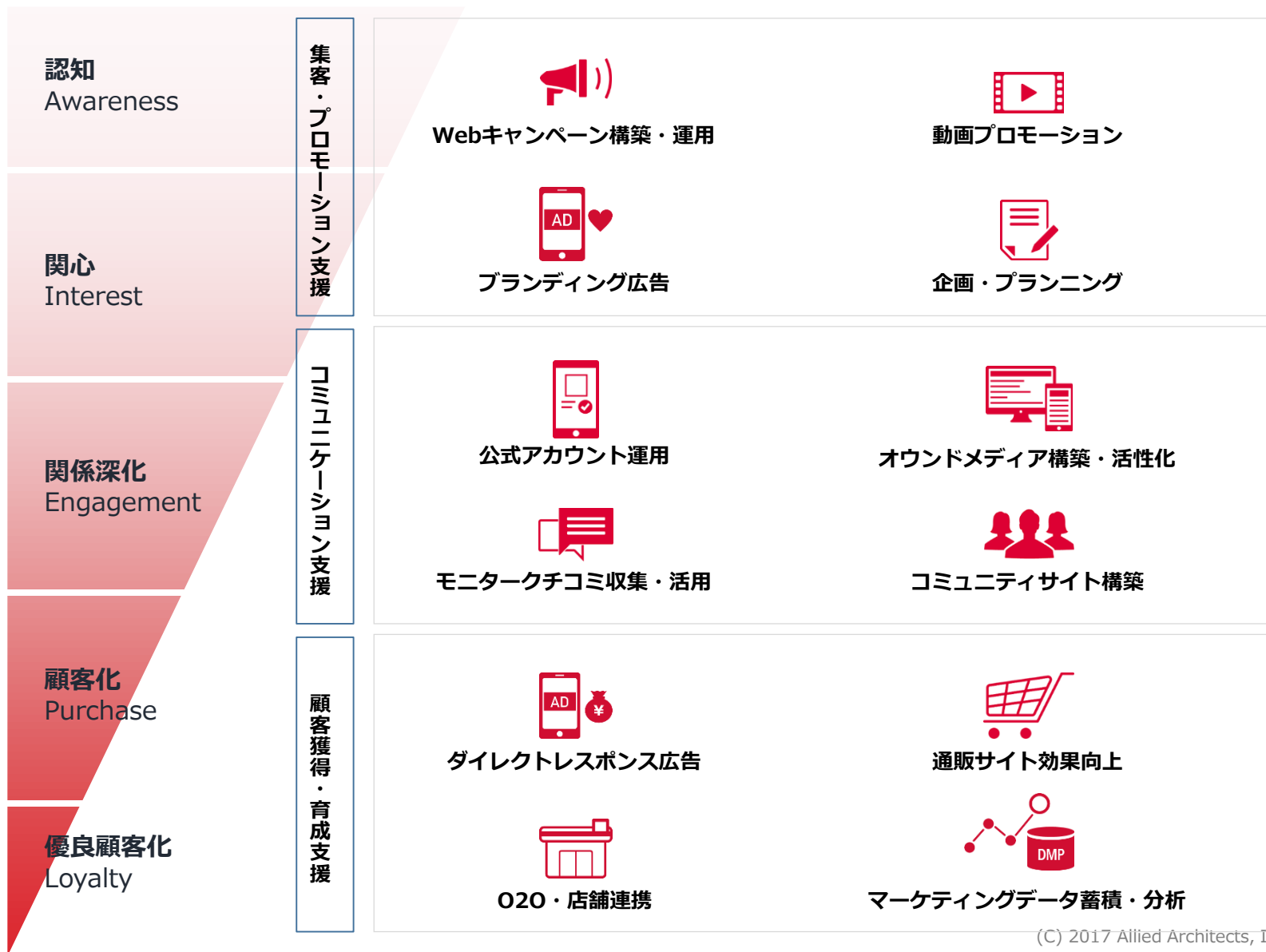
海外の企業に対し、企業の広告クリエイティブの一元管理と最適化を実現するプラットフォーム「ReFUEL4®」を提供



- 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

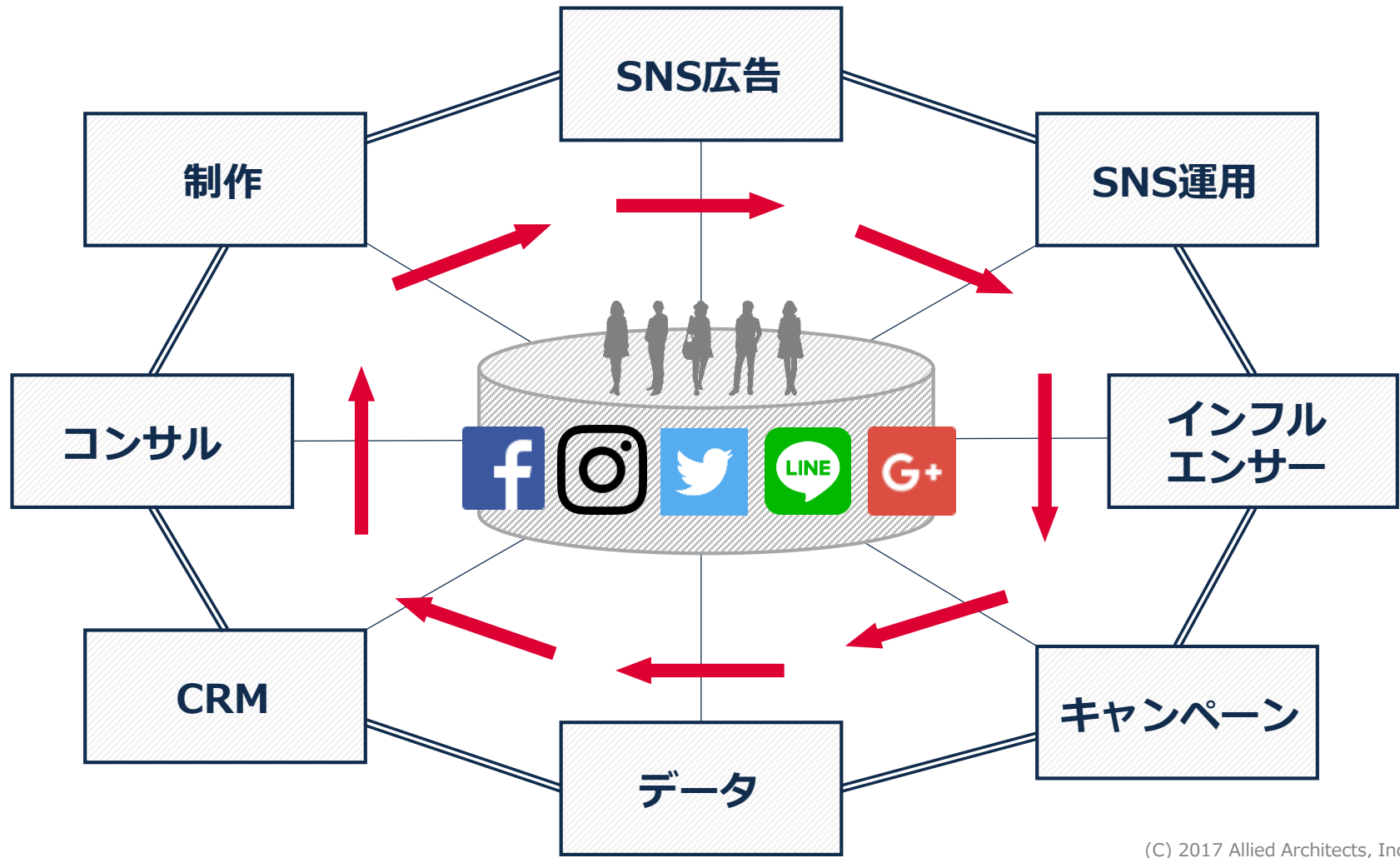


## ● 認知から優良顧客化まで、SNSを活用した支援がワンストップで提供可能



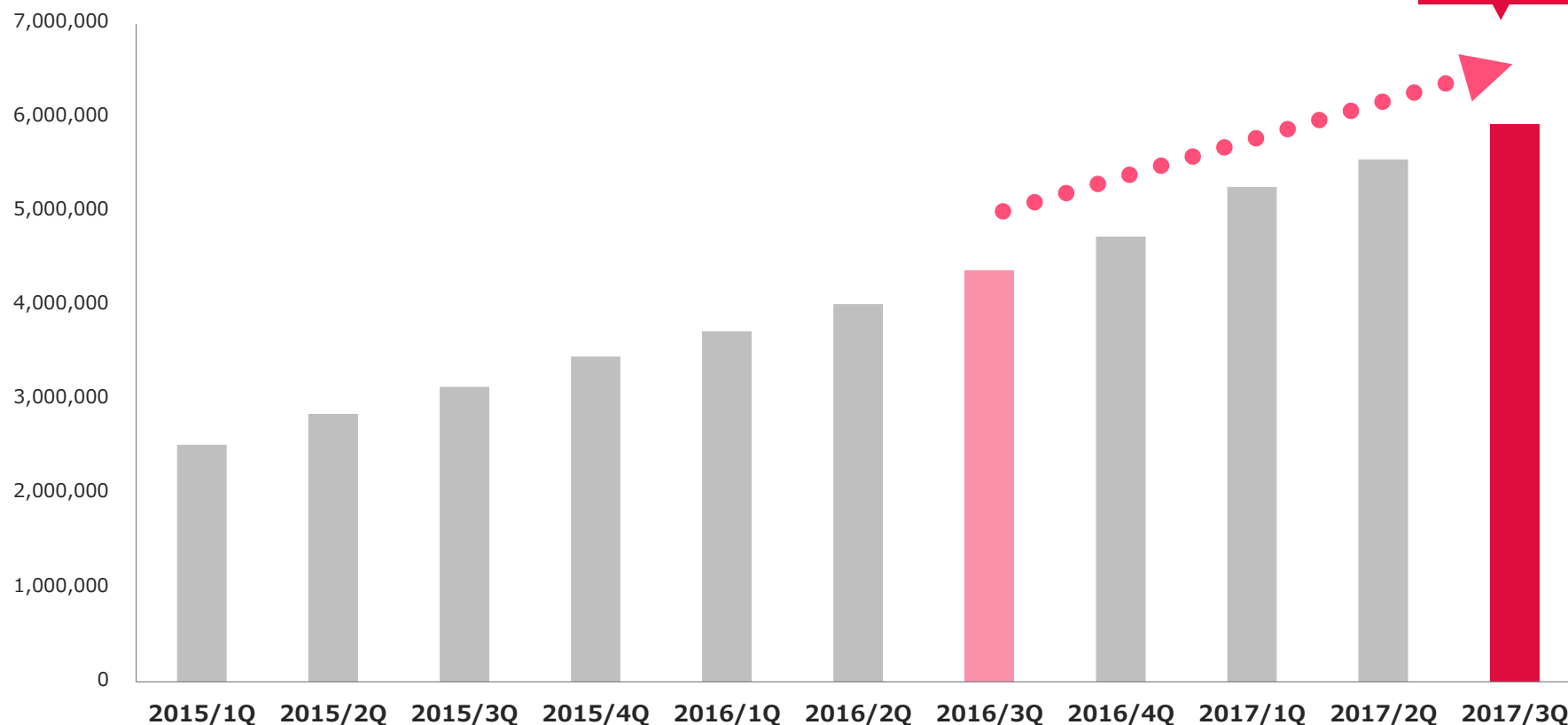


- SNSに関連した各サービスを、一気通貫で提供することで**相乗効果**が生まれ、顧客企業に対する**付加価値の向上を実現**
- 自社サービスの拡販により**利益率も改善**



## ● 「モニブラ」の登録ユーザー数は 590万人を突破

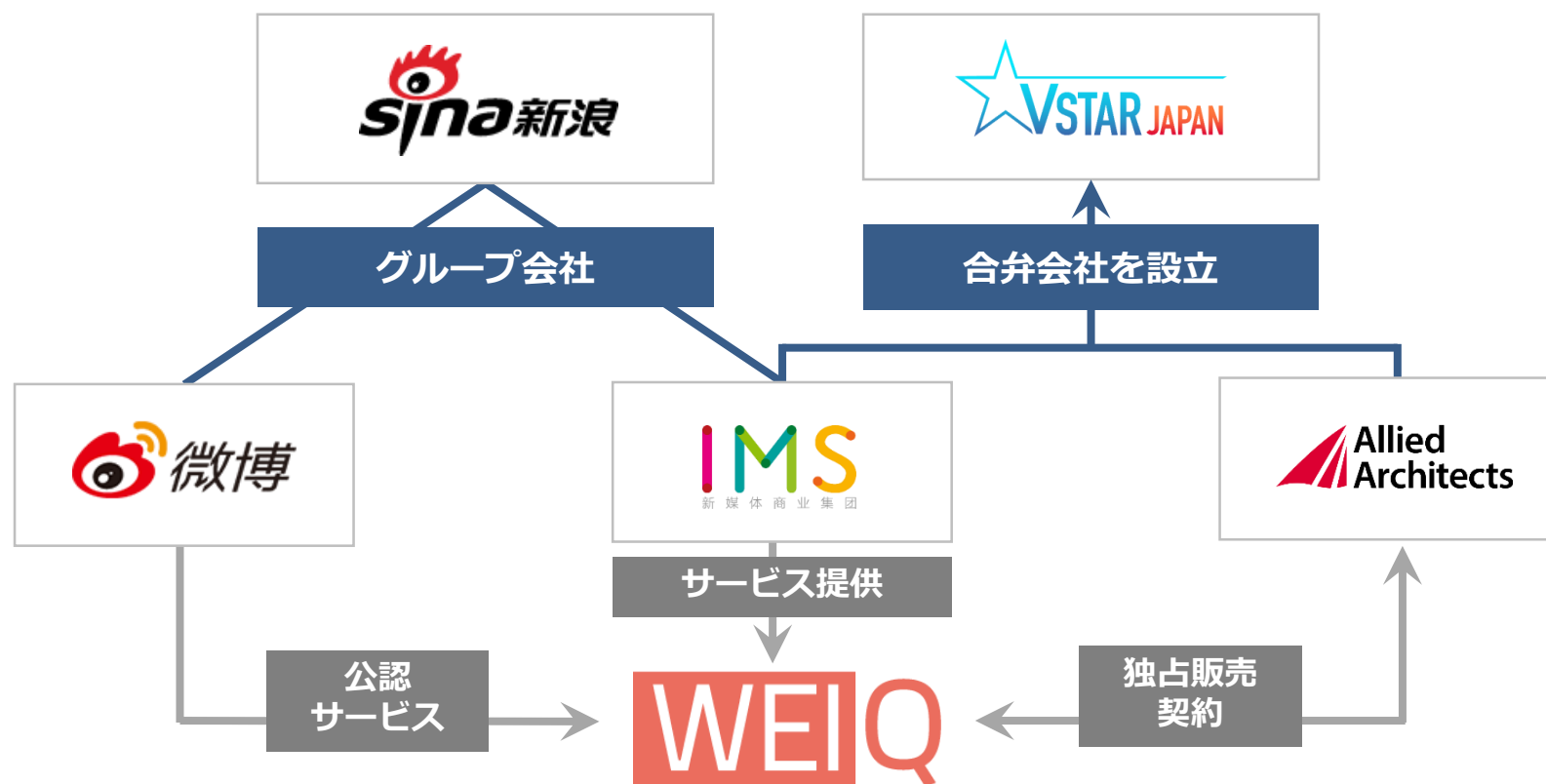
単位：人



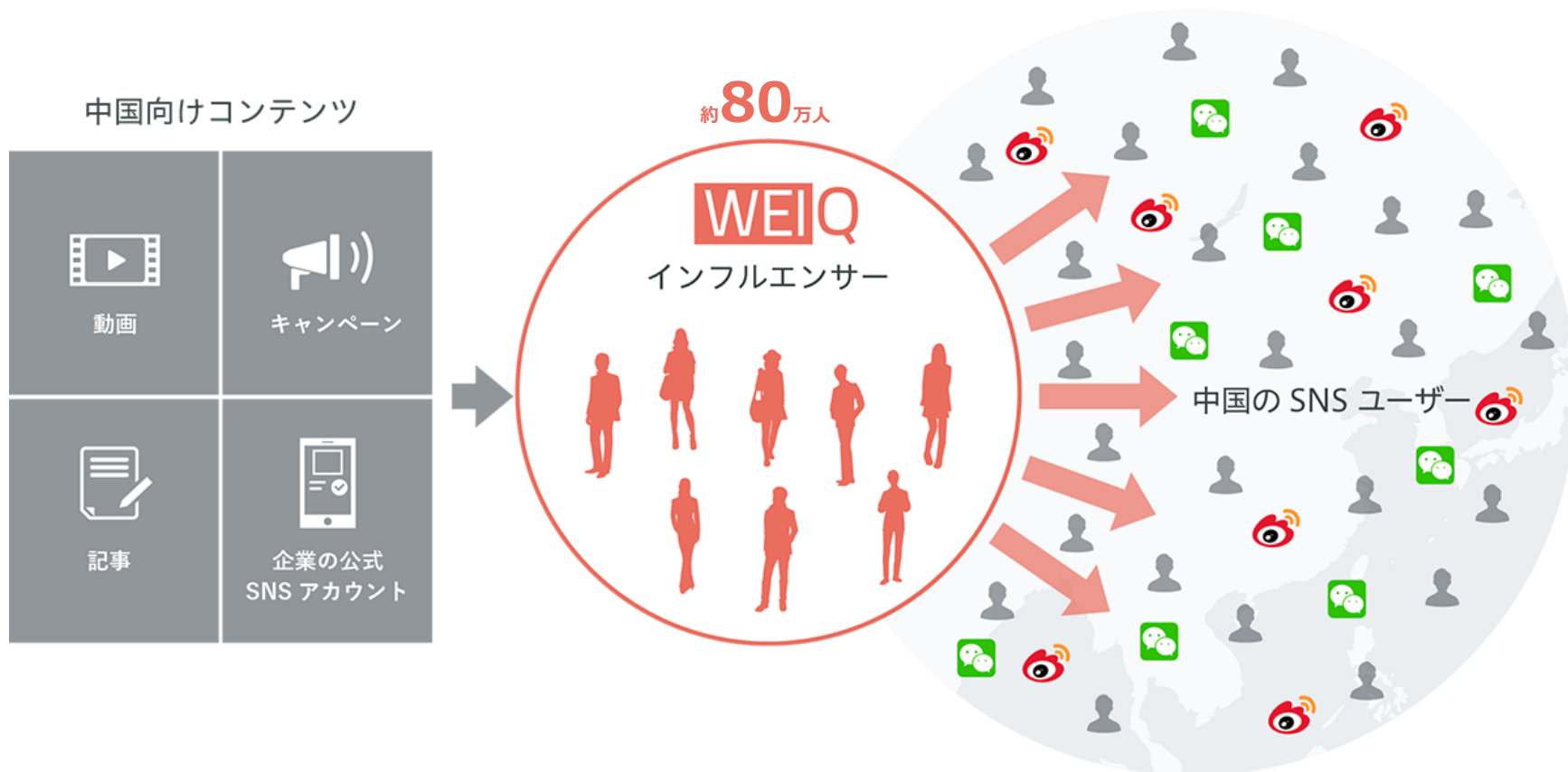
※国内海外合計ユーザー数

「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。

- 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



- 「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



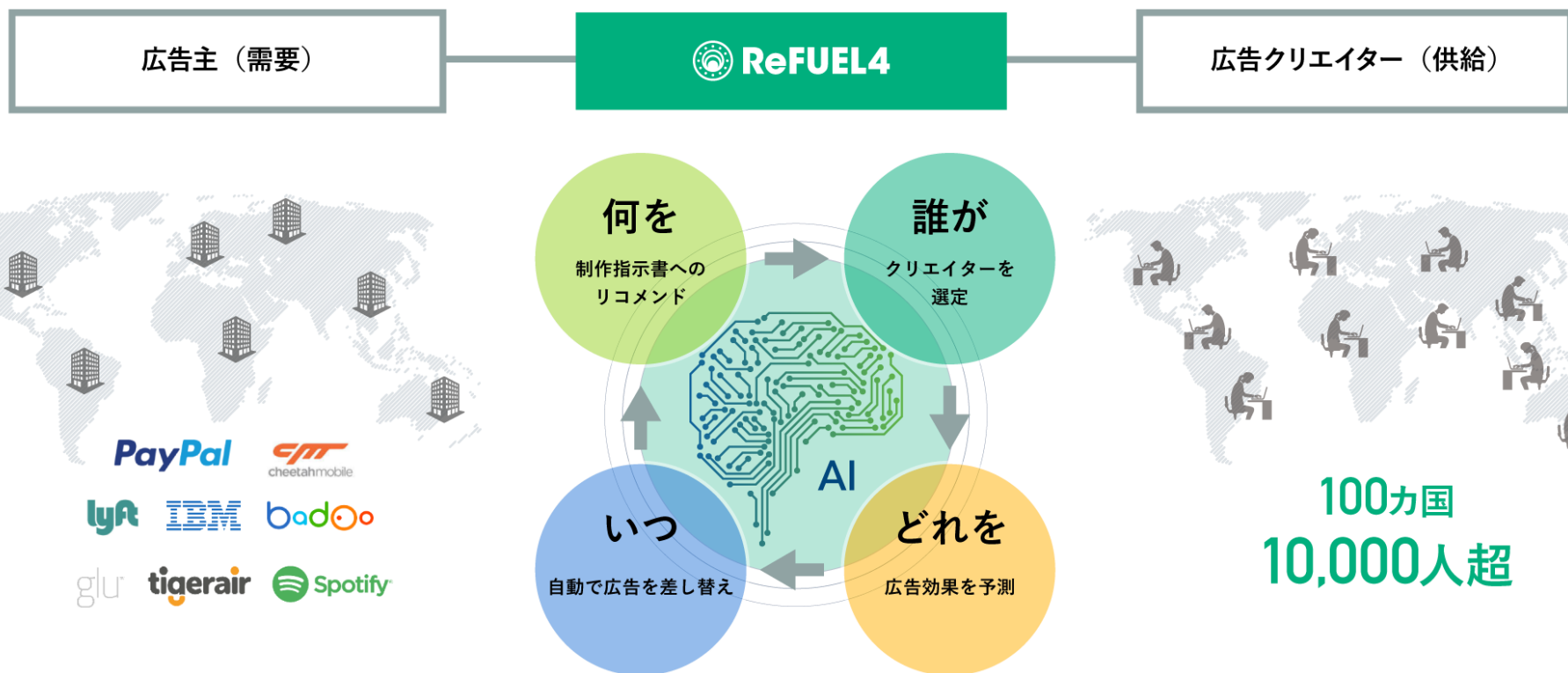
## テンセント社と国内初の公式DSPパートナー契約を締結



- 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：騰訊控股有限公司）が提供する公式DSPサービス「Tencent Tui（テンセント・トウイ）」（騰訊智滙推）において、**国内で初めてパートナー契約を締結**
- 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

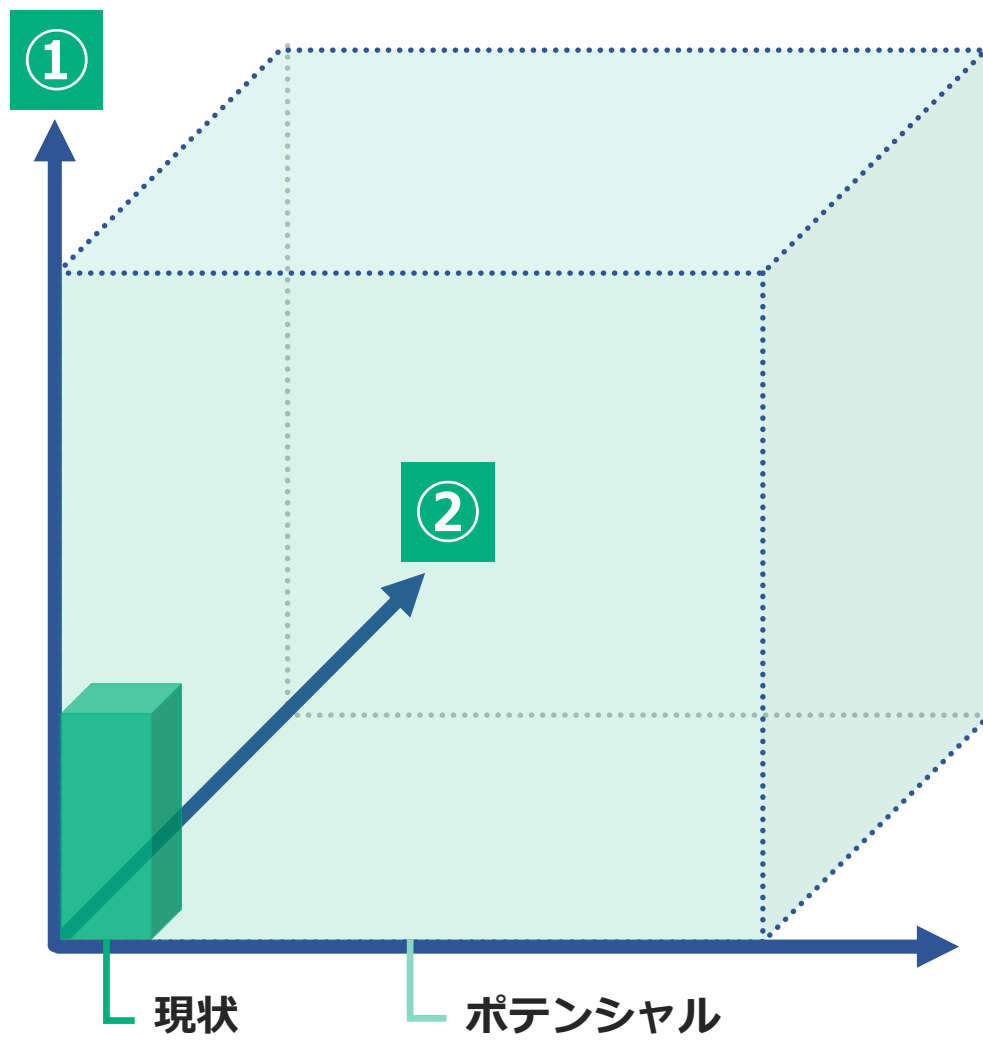


- 「ReFUEL4®」は、**100カ国1万人超の広告クリエイターと独自開発したAIの活用により広告効果を最大化する、広告クリエイティブに特化したグローバルプラットフォーム**





## 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

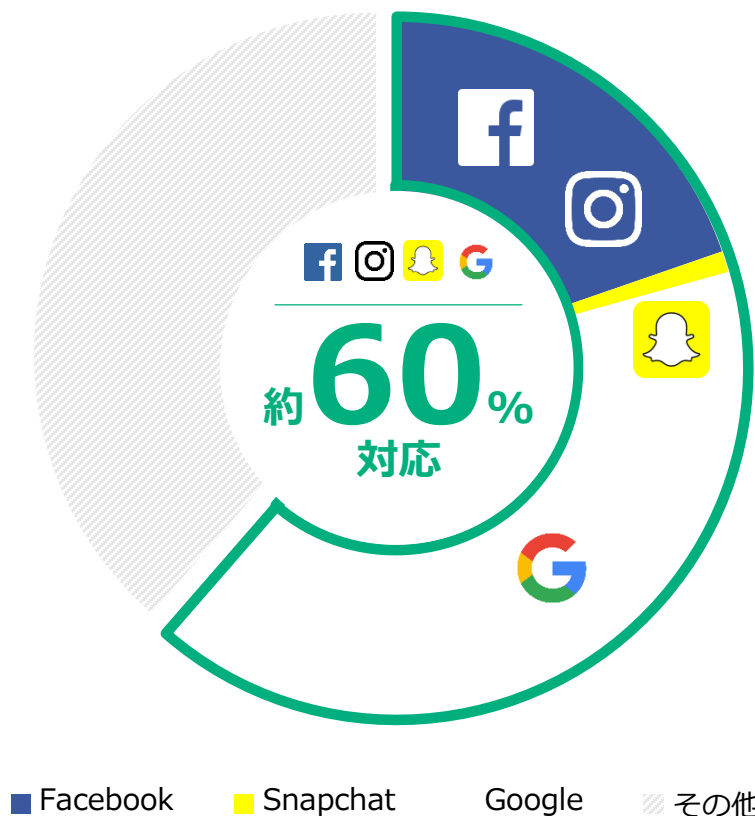
### ③ 顧客企業数

「ReFUEL4®」を利用している企業数



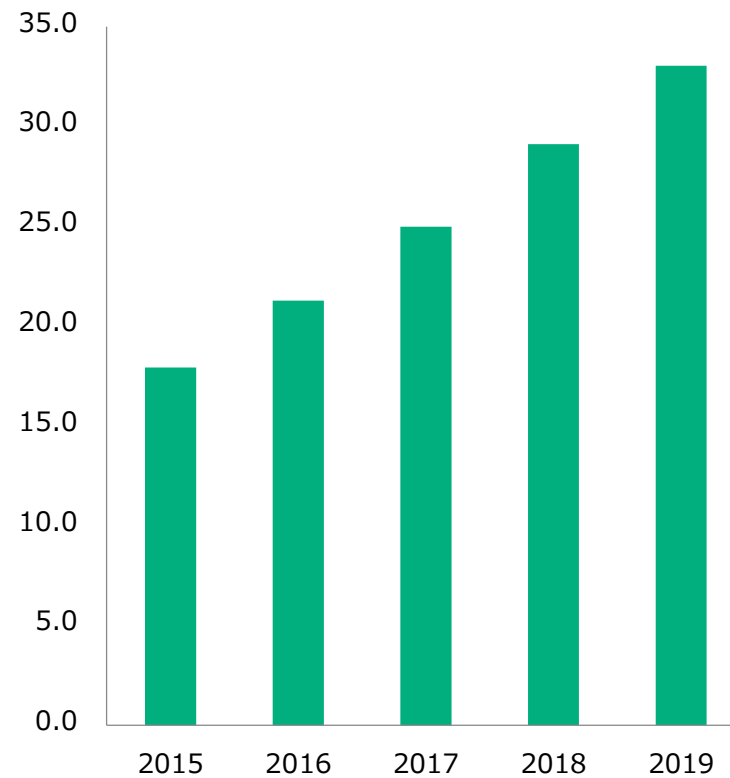
## 米国デジタル広告の約60%に対応可能

### 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

単位：兆円



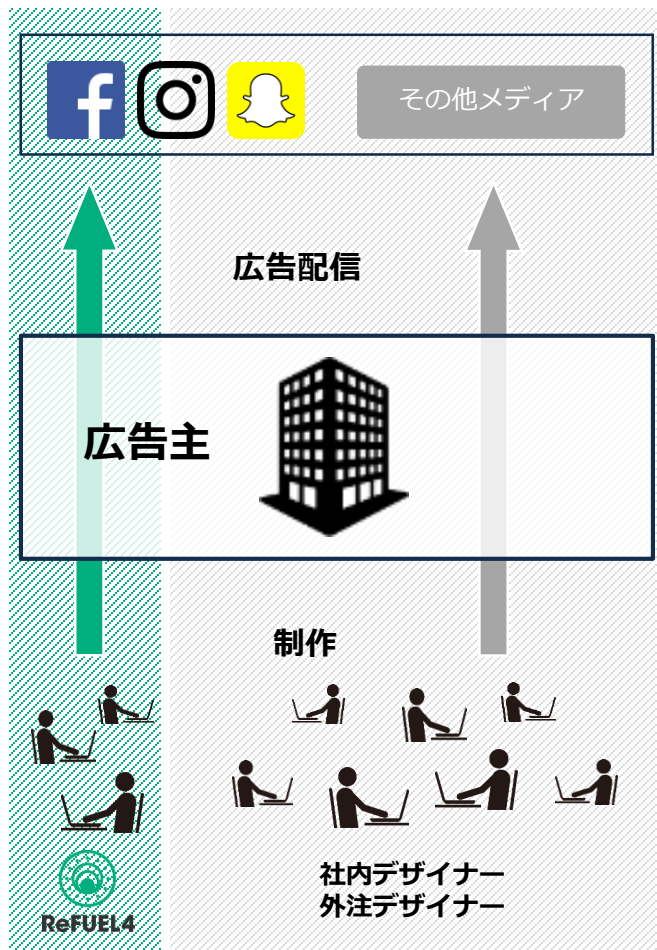




## ● 顧客企業の広告クリエイティブを最適化するプラットフォームに進化

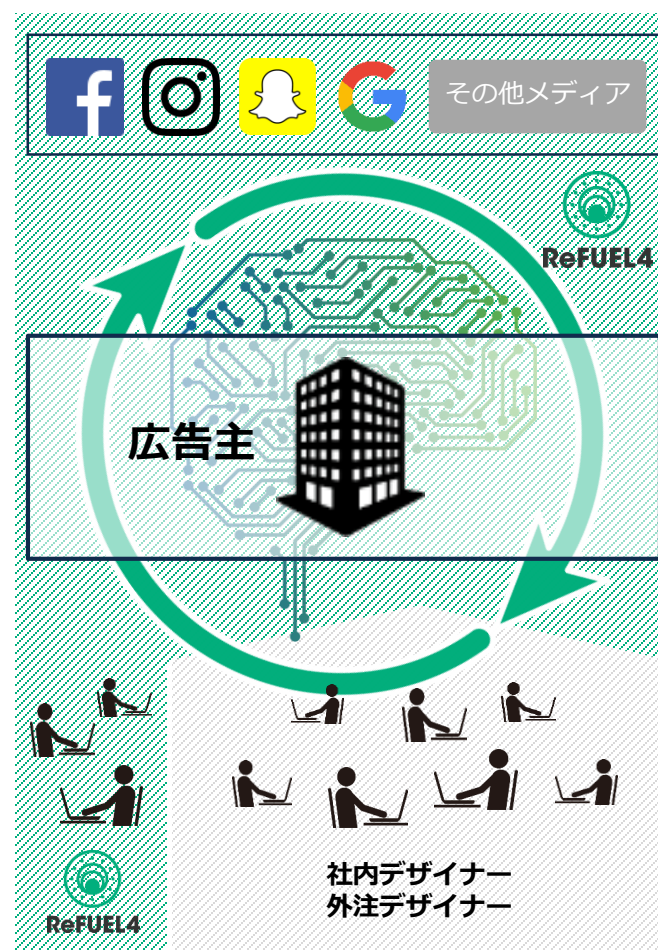
従来

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



# 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。