

# 平成30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





## 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、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®」を提供





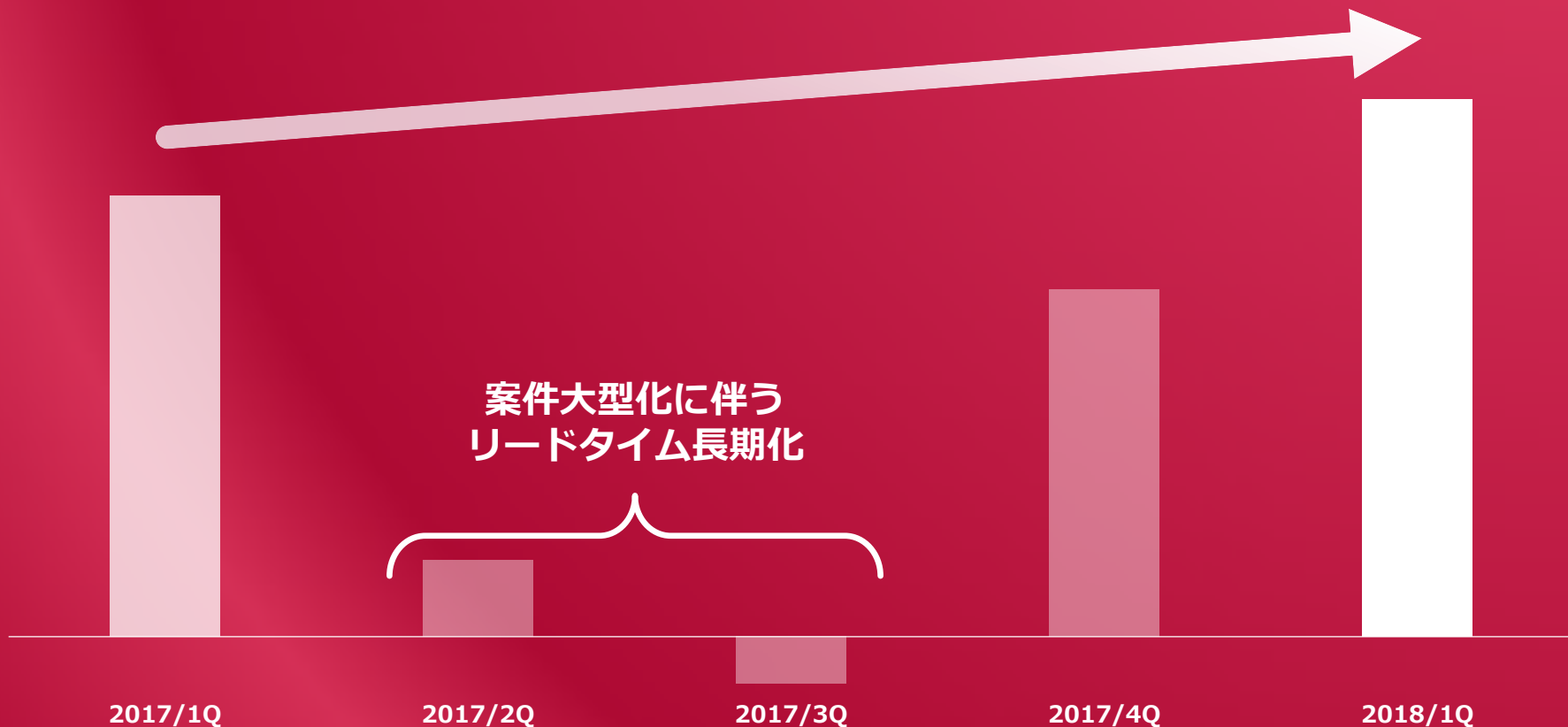
- アライドアーキテクト単体は  
**業績予想を上回るペースで推移**
- **四半期営業利益は過去最高益水準**
- 国内SNSマーケティング事業、  
越境プロモーション事業ともに順調



- SNSプラットフォームの環境変化に伴い  
1Qは伸び悩むも、リスクが低い  
ビジネスモデルへの変更が完了
- 利益率が低い海外SNS広告売上高が前年  
同期比で減少。今後は実施しない方針

# 拡大する市場に独自性の高いSaaS<sup>(※)</sup>×ソリューションを提供 アライドアーキテクト単体の四半期営業利益は 業績予想比で上振れし過去最高益水準

※SaaS：Software as a Serviceの略称。当社においては原則として月額契約（サブスクリプションモデル）のプロダクトを示す。



越境プロモーション事業は、  
インフルエンサーを活用した中国向けプロモーションが好調  
売上総利益は順調に拡大

売上総利益は前年同期比  
**2倍超**に成長



# ReFUEL4は、SNSプラットフォームからのポリシー変更を受け事業戦略を見直し、選択と集中を実行

独自サービスの「ReFUEL4®」は特定のSNSプラットフォームに依存しない  
 ビジネスモデルに変更し、拡大を図る  
 利益率の低い「海外SNS広告」は今後実施しない

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

**変更**

**実施しない**

(詳細はp.28参照)

ReFUEL4で独自サービス専念のため、低利益率の  
「海外SNS広告」をやめ売上高は修正  
単体好調で上記収益をカバーでき、  
利益指標予想は維持

	2018年 4Q累計 (1-12月)	2018年 4Q累計 (1-12月)	増減額	増減率
	前回予想	今回予想		
売上高	5,025	4,150	△875	△17%
営業利益	328	328	-	-%
経常利益	308	308	-	-%
親会社株主に 帰属する当期純利益	238	238	-	-%

変更なし



# 「ReFUEL4®」のビジネスモデル変更により 特定のSNSプラットフォームに依存(※) しないビジネスモデルに

 Allied Architects

特定のプラットフォームに  
依存しないビジネスモデルを  
確立済み

 ReFUEL4

特定のプラットフォームの  
影響を受けやすい状態



特定のプラットフォームに  
依存しないビジネスモデルへ  
ビジネスモデル変更についてはp.28参照

※ 主要なメディアの規約変更等が当社グループ業績に与える影響が大きい状態や、特定のメディア向けのサービスへの依存度が高い状態

## 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】

**1,301** 百万円

前年同期対比 26.6%減

【売上総利益】

**450** 百万円

前年同期対比 2.4%増

【営業利益】

**48** 百万円

前年同期対比 9.5%増

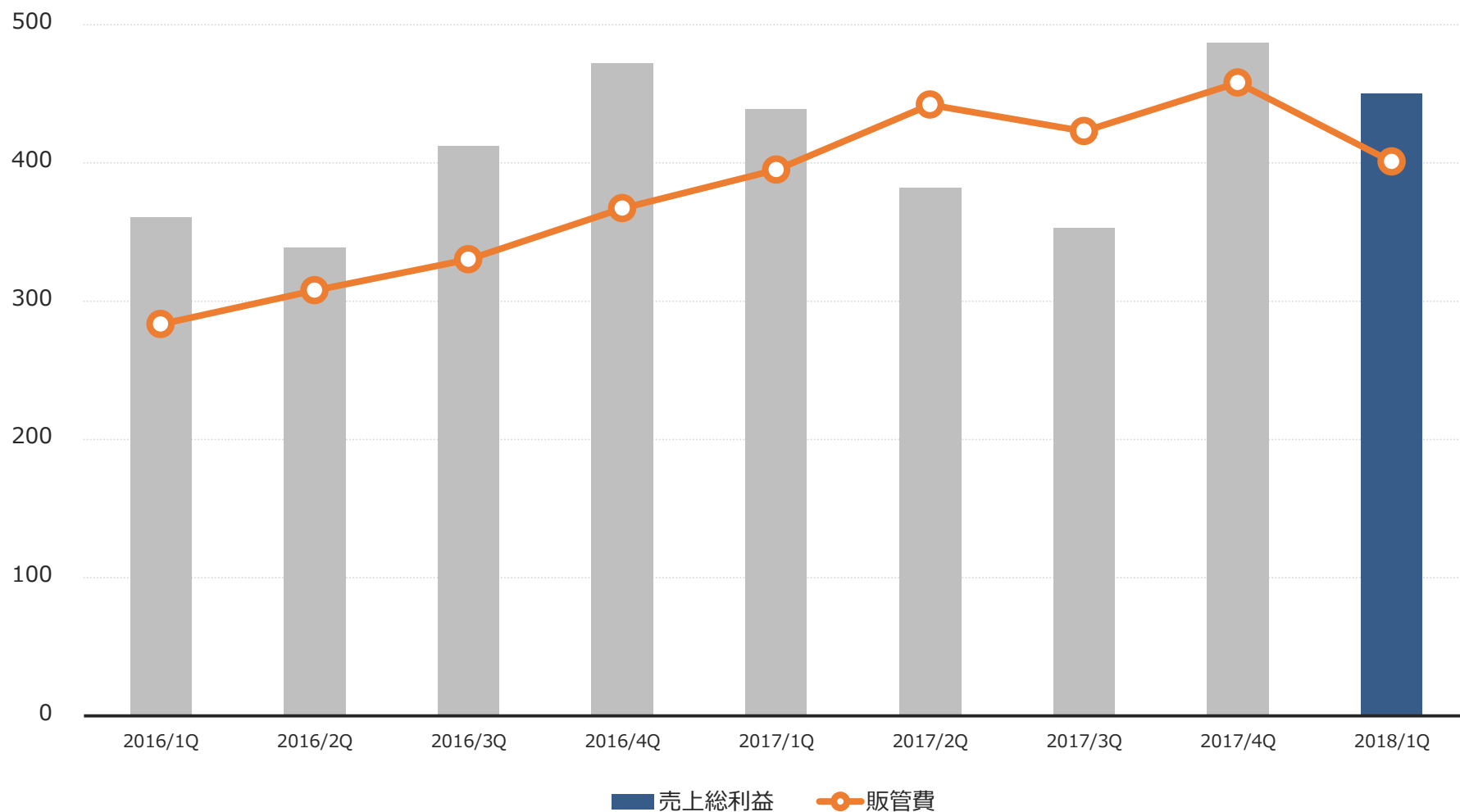
- アライドアーキテクト  
単体は、受注・売上とも  
順調に推移
- 中国向け越境プロモーション  
も躍進
- 前年同期対比で、  
ReFUEL4の海外SNS  
広告の売上高が減少

- 売上総利益は業績予想  
対比で計画通り進捗

- 営業利益は業績予想  
対比で計画通り進捗
- コスト最適化も進む

## 売上総利益は計画通り進捗

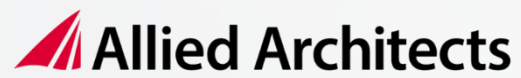
単位：百万円



## 営業利益は計画通りに進捗

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



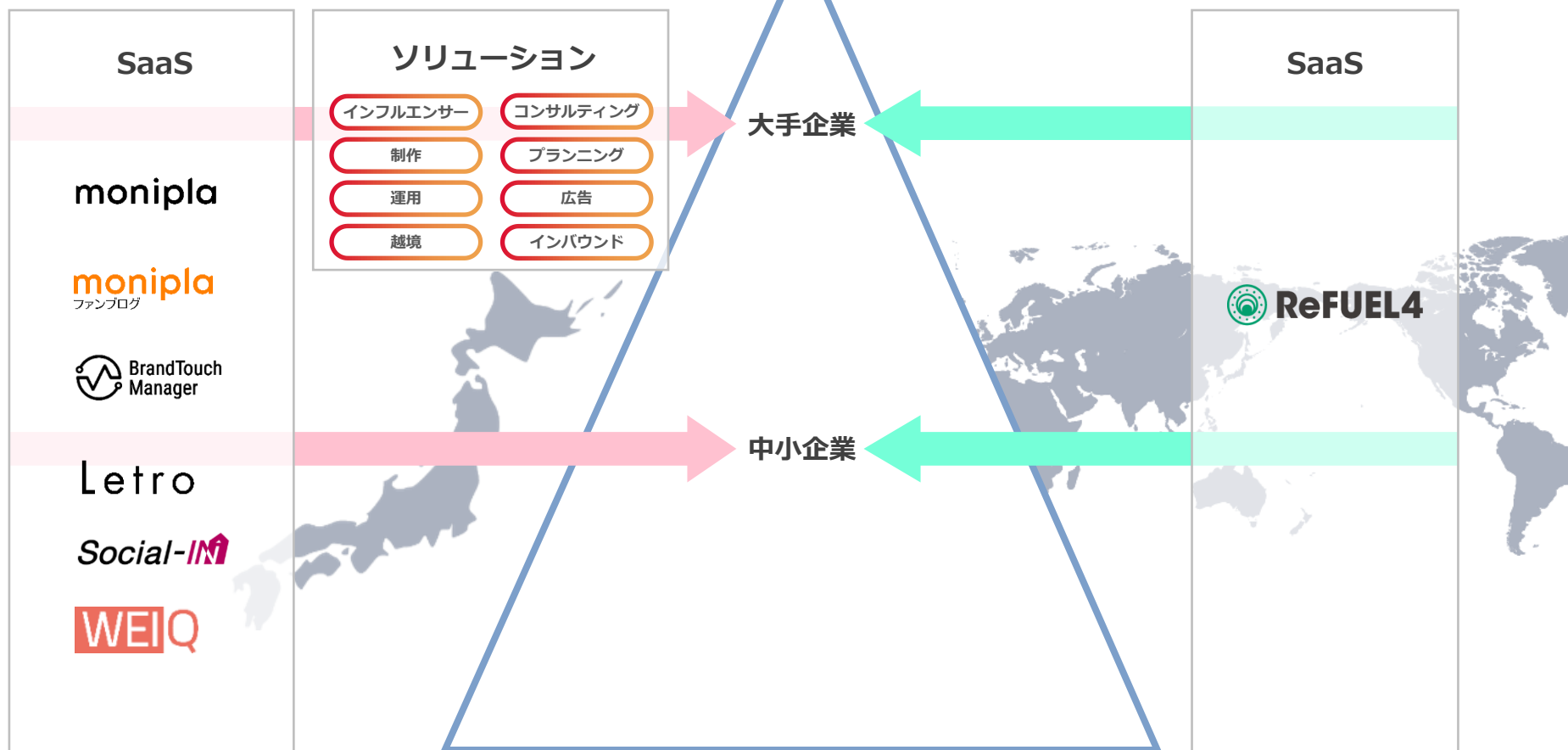
クリエイティブテック事業（海外）



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

Allied Architects

ReFUEL4



- 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サービスを顧客企業に提供

## 当社が注力する領域

### SNSマーケティング市場

SaaS

ソリューション

monipla

インフルエンサー

monipla  
ファンブログ

制作

BrandTouch  
Manager

運用

コンサルティング

Letro

プランニング

広告

Social-IN

インバウンド

WEIQ

越境

デジタルマーケティング市場

- 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をコアに 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をコアに、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

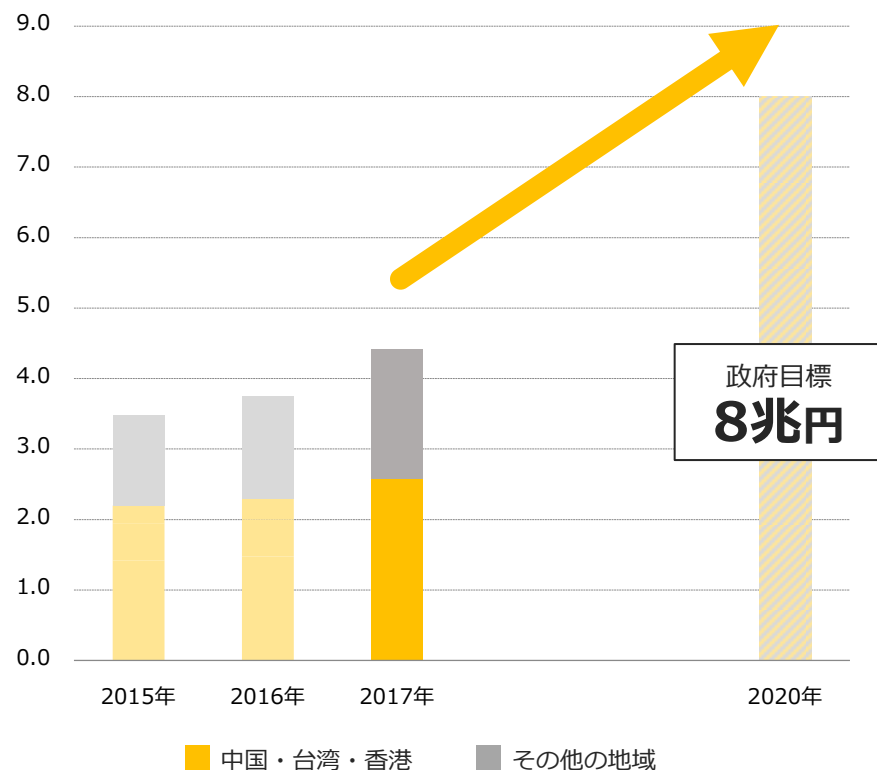
## SaaSの提供で より広く

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

## インバウンド・越境EC市場が急速に拡大 中華圏に向けたプロモーションニーズも加速傾向

### 訪日外国人旅行消費額推移

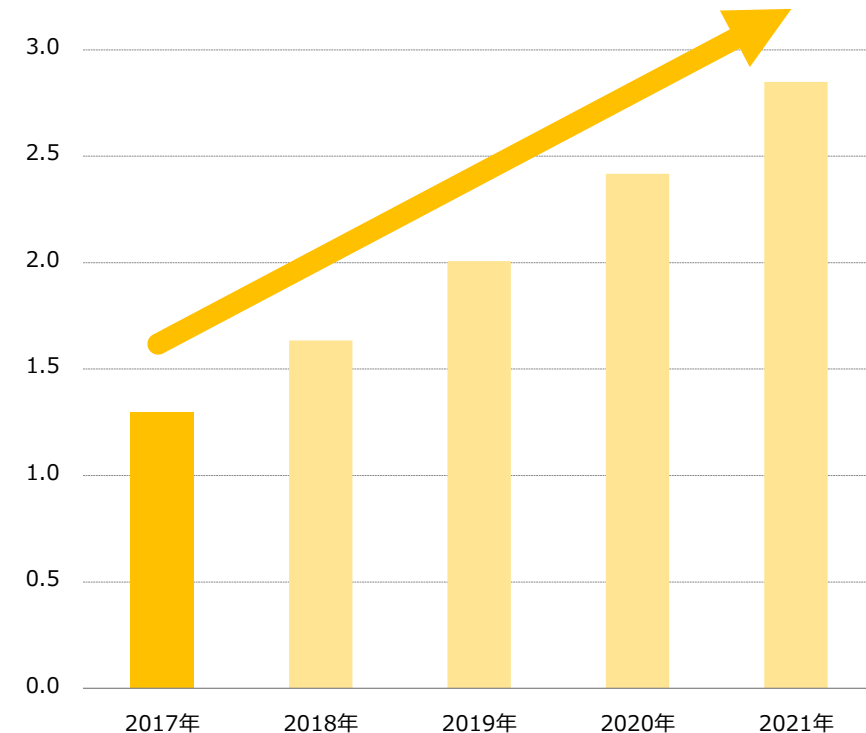
単位：兆円



(出典：国土交通省 観光庁「訪日外国人の消費動向 平成29年年次報告書」)

### 越境EC（日本→中国）市場規模

単位：兆円



(出典：経済産業省「平成29年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」)

## 独自性の高いサービスで中国向けプロモーションを強力に支援

### インフルエンサー プロモーション

中国のSNS「Weibo」「WeChat」のインフルエンサーを活用し、10億人以上のSNSユーザーに効果的なプロモーションが可能



Weibo

約4億



WeChat

約10億

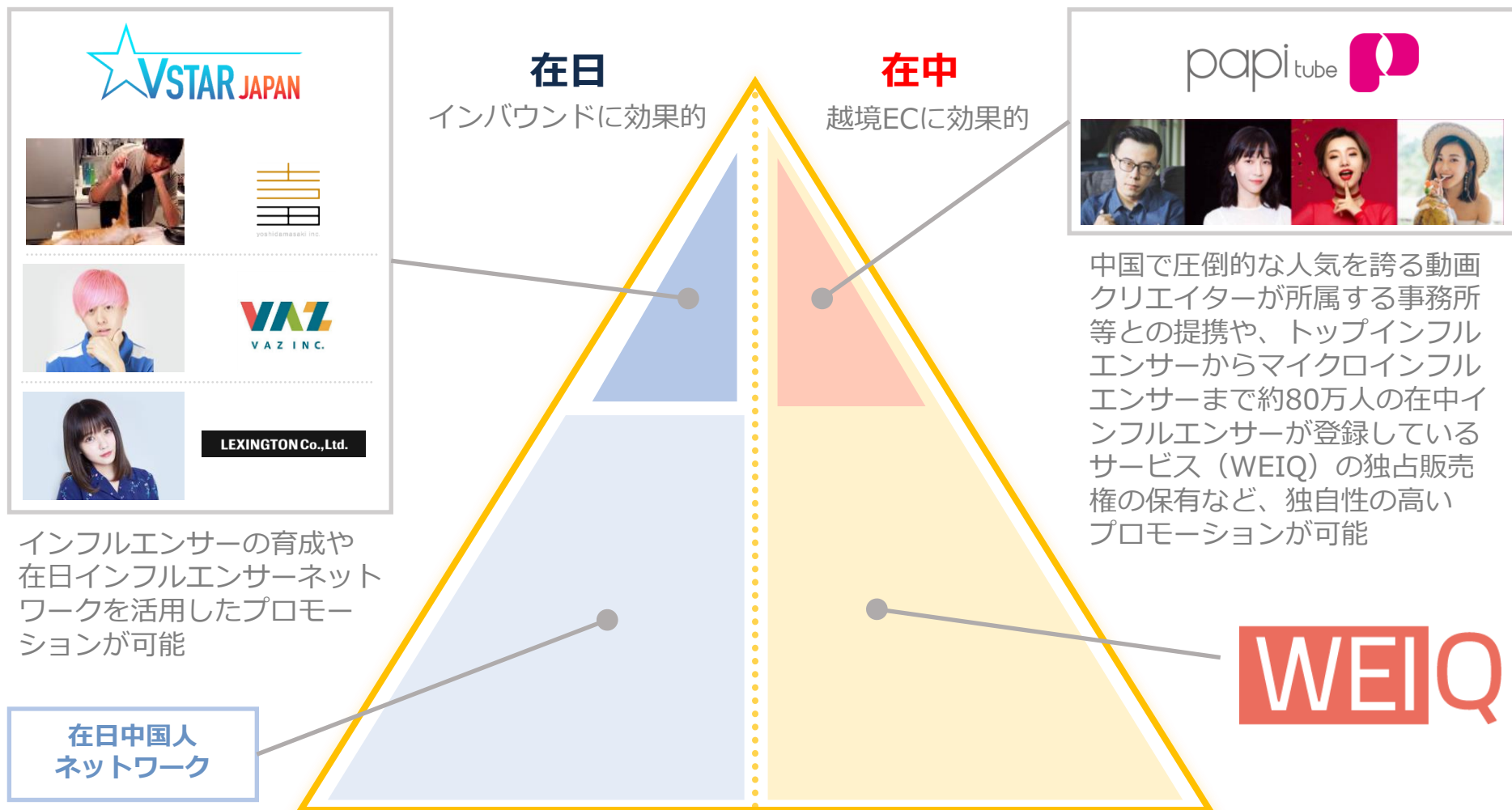
### アカウント運用

公式アカウントの開設から配信コンテンツの作成、フォロワー獲得、アカウントの運用まで幅広く支援

### 広告

「WeChat」「QQ」などのTencent社のメディアや「Weibo」等に対して広告を配信

## 在日・在中インフルエンサーネットワークを活用することで インバウンド・越境EC双方に向けたプロモーションニーズに対応可能



## インフルエンサーを活用した効果的なプロモーションが可能

中国向けインフルエンサー施策の実施後  
1か月でECサイト上の商品売上が**15倍**に増加



- Weibo公式の動画投稿サービス「Miaopai (秒拍)」をはじめとする17のSNSや動画プラットフォームで拡散され、動画の総再生回数が約 255万回を記録
- 中国現地の美容に興味のある層への新たな接点、興味喚起を促すことに成功

## 中国向けのインフルエンサー育成でも高い実績

Vstar JapanはWeiboで**昨年最も影響力のあった海外メディア組織TOP10**として表彰

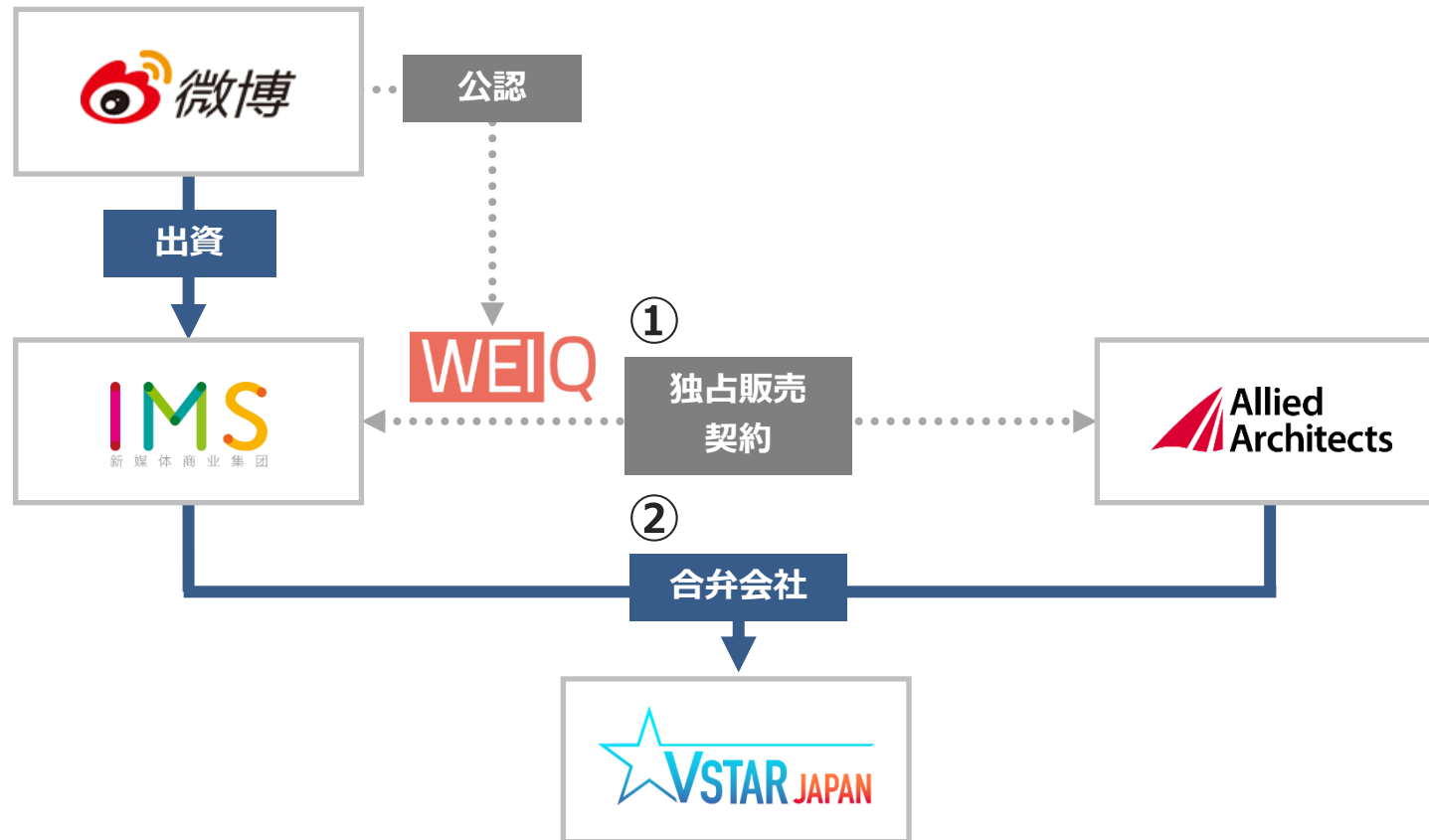
支援するアカウント「JunsKitchen」も海外インフルエンサーTOP10に



- Weiboで影響力のあるメディアやインフルエンサーを表彰するイベント「V影響力峰会 (V INFLUENCE SUMMIT)」において、最も影響力のあった海外メディア組織TOP10として「微博2017十大影響力海外媒体機構」を受賞
- Vstar Japanが支援しているWeiboアカウント「JunsKitchen」が、最も影響力のあった海外インフルエンサーTOP10として「微博2017十大影響力海外大V」を受賞

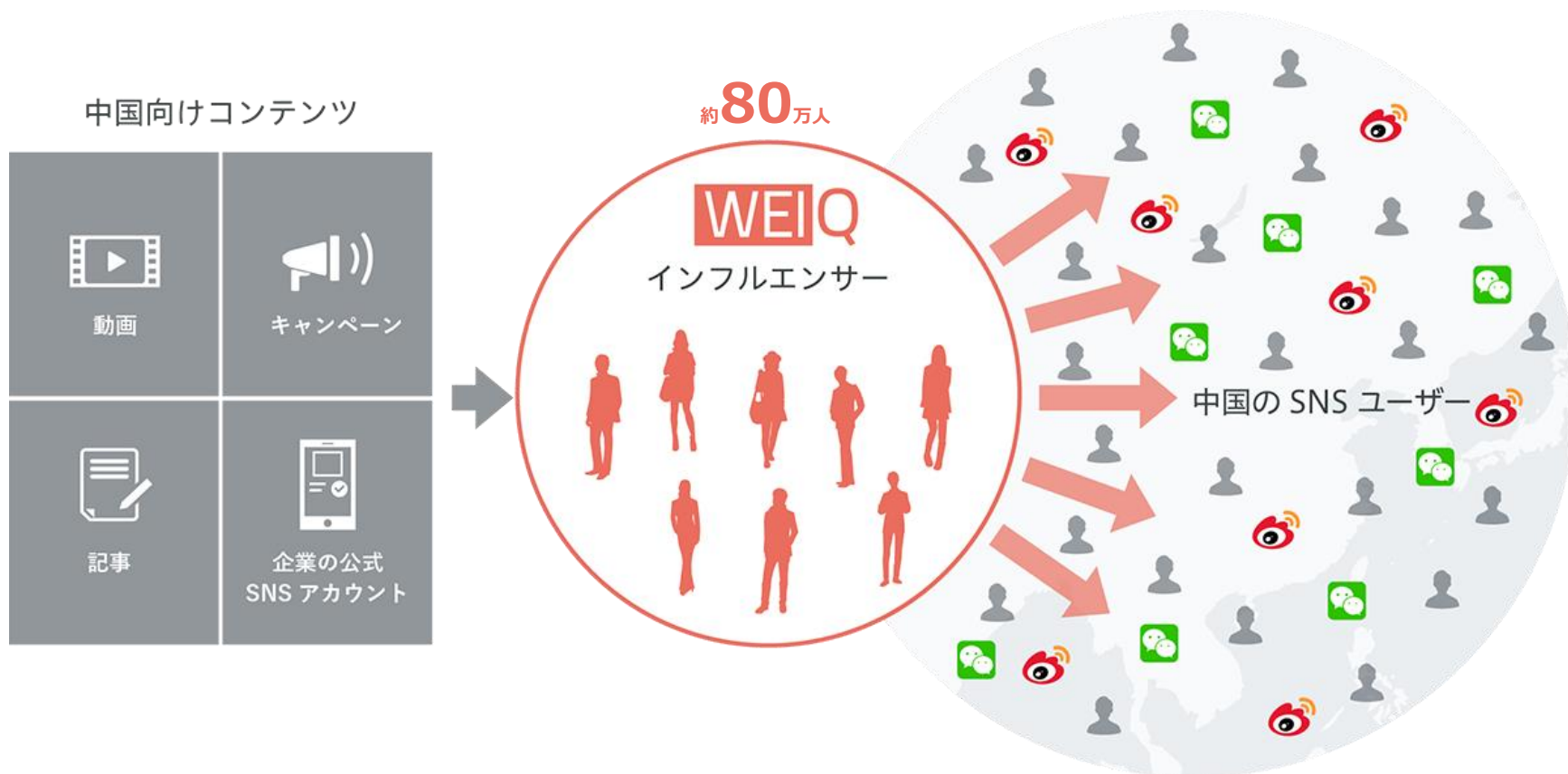


## 「Weibo」グループの公式マーケティング会社（IMS社）と提携



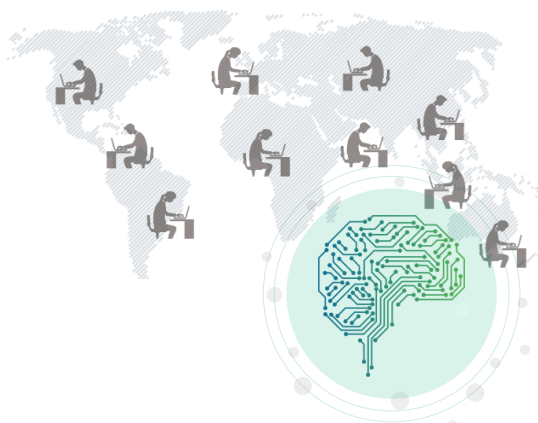
- ① 「Weibo」公認サービス「WEIQ」の日本における**独占販売契約を締結**
- ② 中国向けの動画インフルエンサーマーケティング事業を行う合併会社（Vstar Japan）を設立

- 「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

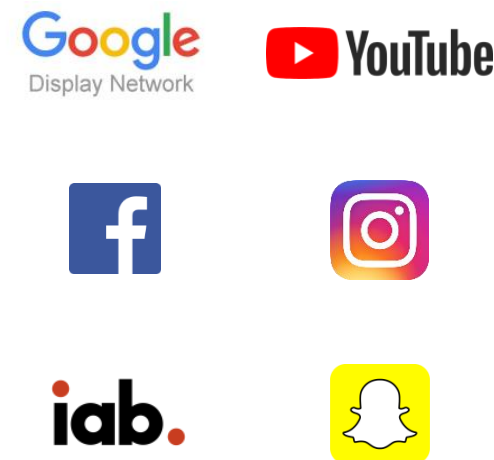




- 「ReFUEL4®」は、**1万人を超える世界中の広告クリエイターと独自開発したAIの活用により広告効果を最大化する、**  
広告クリエイティブに特化したグローバルプラットフォーム



10,000人を超える世界中の  
広告クリエイター と AI





## ビジネスモデルの“ネック”を解消し、より幅広い顧客に対応

これまでのビジネスモデルの課題と環境変化を踏まえ、広告クリエイティブ提供方法を変更  
モデル変更による顧客の反応も良好

### 変更前

#### API (※) を介すモデル

プラットフォームのAPIを利用し、広告クリエイティブをRF4から直接配信するモデル

これまでのビジネスモデルの“ネック”



広告主

#### 利用可能媒体に制限

利用可能媒体が北米デジタル広告の  
**約60%**に制限



ReFUEL4

#### 対応の負担が大きい

継続的なAPI変更や規約への対応が負担

#### プラットフォームリスク

特定プラットフォームのAPIや規約に依存したビジネスモデル

### 変更後

#### APIを介さないモデル

広告クリエイティブをReFUEL4から取得して利用  
するモデル

“ネック”の解消へ

#### 利用可能媒体が拡大

全世界のデジタル広告フォーマットを  
**100%カバー**可能に

#### 負担が軽減

API対応の開発工数が大きく減少

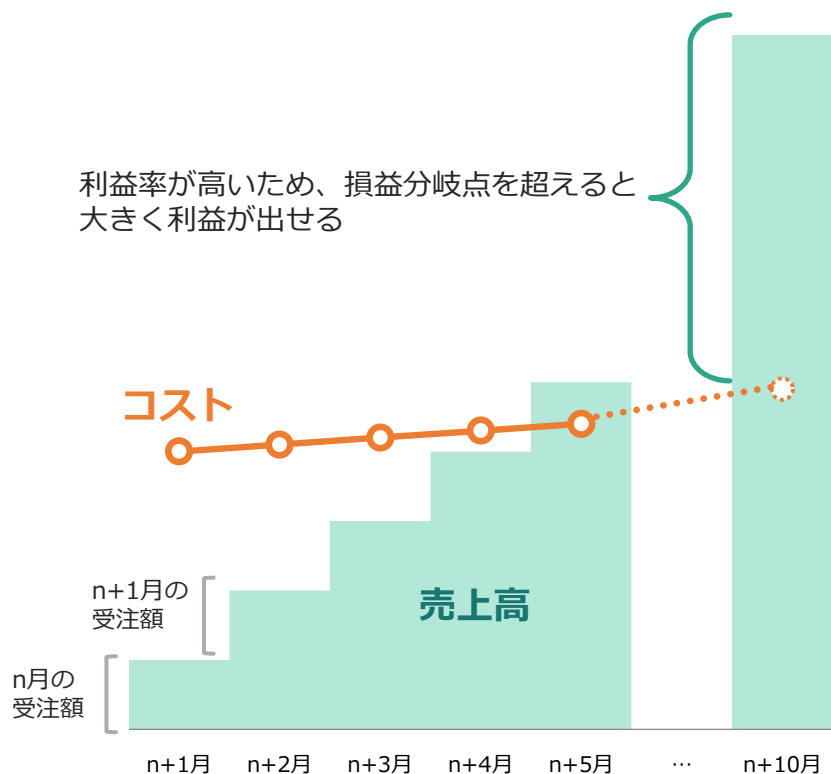
#### 特定のプラットフォームへの依存が軽減

特定プラットフォームのAPIや規約変更の影響が大きく減少

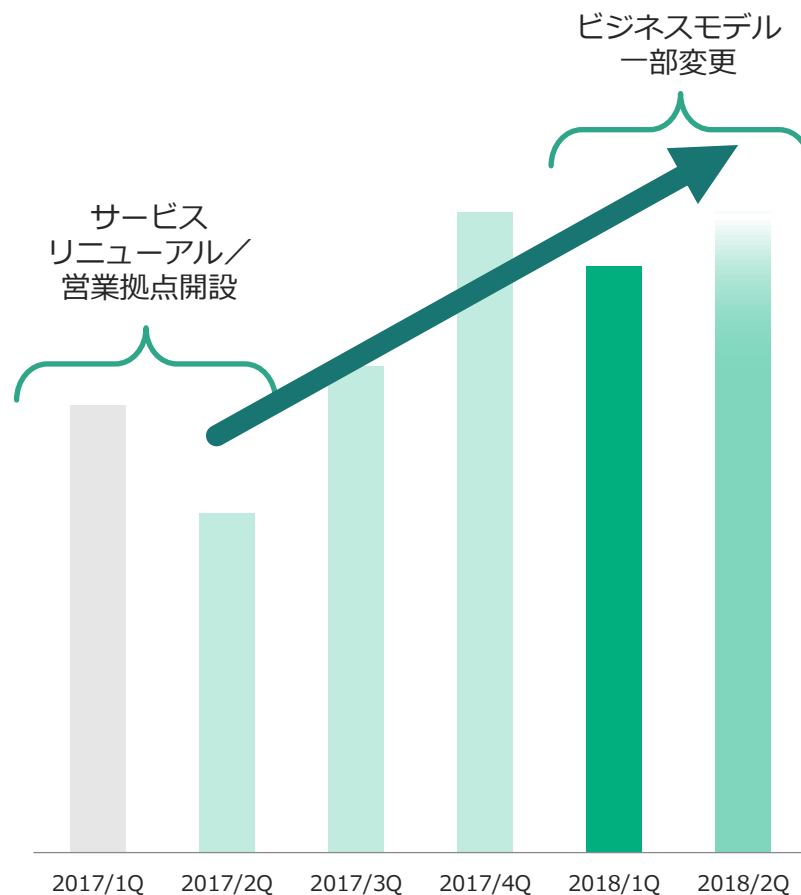


- 「ReFUEL4®」はSaaS型クリエイティブプラットフォーム
- **サブスクリプションモデル**で、受注を積み上げることで安定的に売上高が増加する

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®」の売上高推移



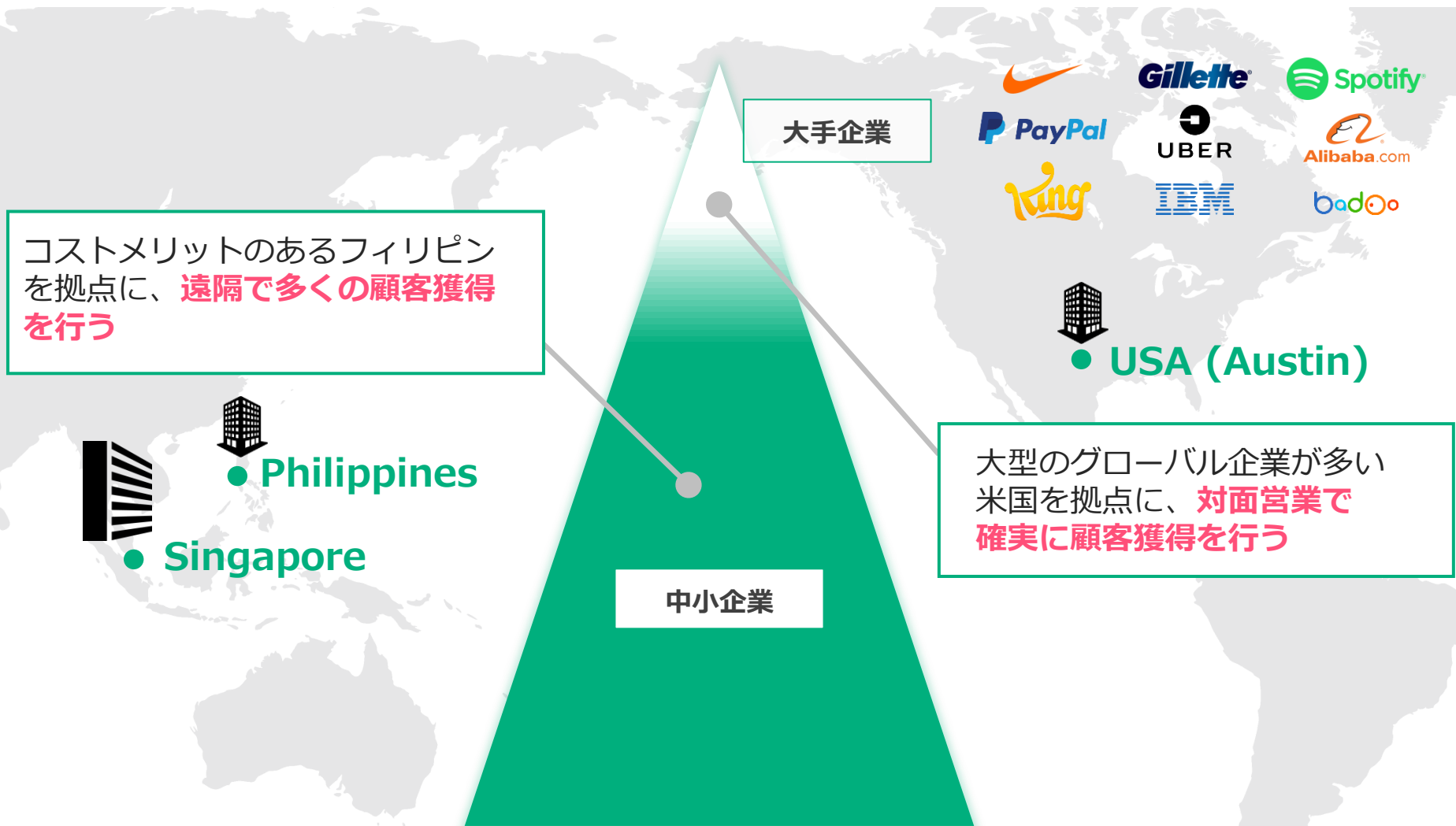


- ビジネスモデルの変更によりターゲット顧客が更に拡大
- 圧倒的に大きい市場に対し、まずはUSの約6百万社に向けて獲得を強化





- 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





## 「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

### メディアの広告価値向上

### 広告効果の向上

### 多様な働き方を可能に

メディア

広告主

広告  
クリエイター

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

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

「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



## 中国の人気動画クリエイターを抱える「papitube (パピチューブ)」と日本企業初のパートナーシップを締結



- 中国で圧倒的な人気を誇る動画クリエイターが所属する「papitube (パピチューブ、本社：中国北京市)」と日本で初めて正規パートナーシップを締結
- 日本企業の中国でのプロモーション活動において、現地で影響力のある動画クリエイターを起用した企画を推進

papitubeは、中国で圧倒的な人気を誇る動画クリエイター「papi醬 (パピ・ジャン)」が立ち上げた、中国の人気動画クリエイター約30名を抱える事務所。化粧品、旅行、グルメ、エンタメなどのカテゴリに特化した動画クリエイターが多く所属しており、Weiboでの総ファン数は約4,000万人にのぼる。

## Vstar Japan、中国向けインフルエンサー活動支援で VAZ社と業務提携



- 日本最大級のインフルエンサープロダクションである株式会社VAZに所属するクリエイターの中国進出を目的としたプロモーション活動領域において業務提携することで合意
- 「怪盗PINKY」「楠ろあ」「sara sawano」の中国進出に向けたプロモーション活動を共同で展開

### 「怪盗PINKY」の中国進出を支援中、すでにファン19万人を獲得

Vstar Japan社では今回の提携に先立ち、Weiboおよび「bilibili」（ビリビリ／動画共有サイト）においてVAZ社所属の人気YouTuber「怪盗PINKY」（YouTubeチャンネル登録数約133万人）の公式ページを開設し、中国ネットユーザーに向けた情報発信を実施。その結果、5月現在において両SNSの総フォロワー数は19万人に達し、bilibili上の投稿動画の総再生回数が850万回を突破するなど、着実なファンの獲得を実現。



# Appendix



- 売上総利益、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は業績予想対比で順調に推移
- 売上高の減少は、ReFUEL4の海外SNS広告の減少が主因

	2017年 1Q	2018年 1Q	増減額
売上高	1,773	1,301	△472
売上総利益	439	450	+10
営業利益	43	48	+4
経常利益	20	19	△0
親会社株主に帰属する四半期純利益	△3	△1	+1

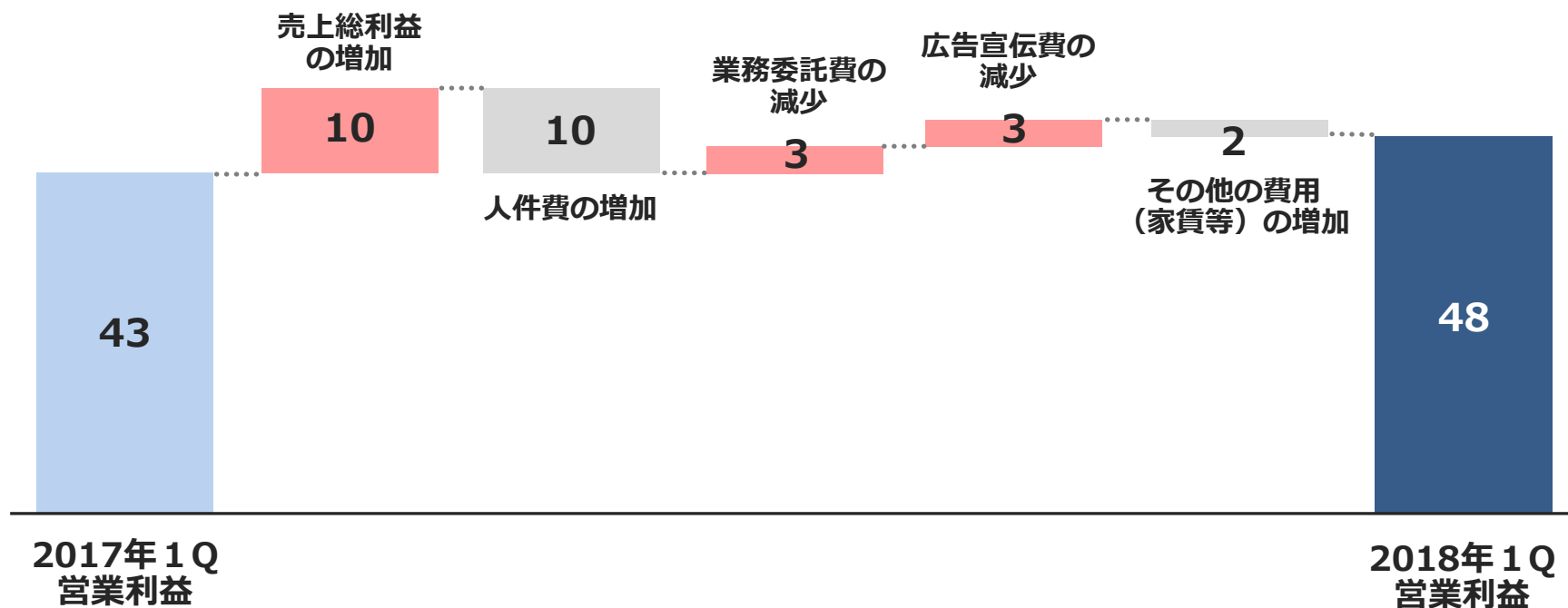
## ● ReFUEL4社の海外SNS広告売上高が減少

単位：百万円

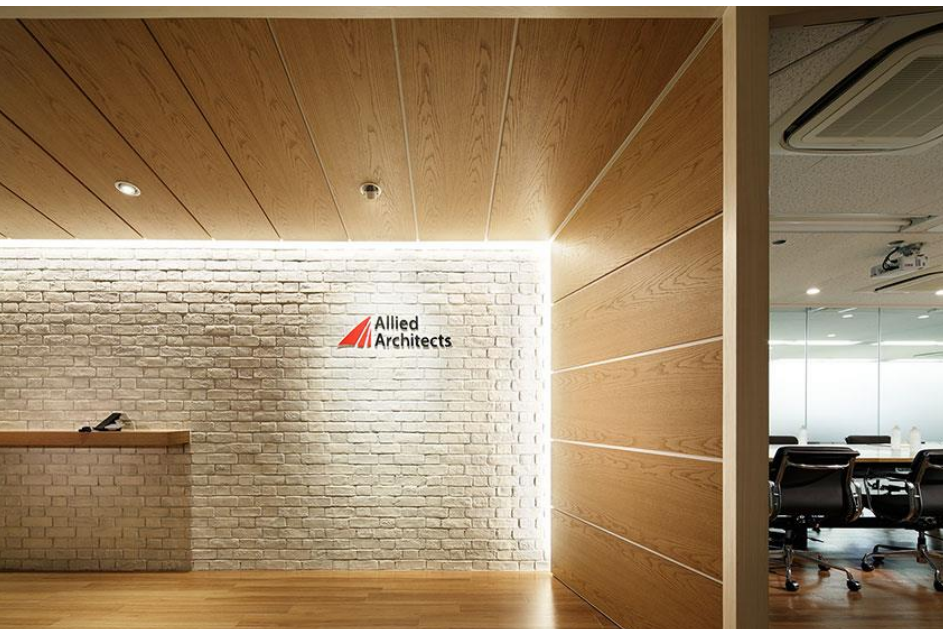


## ● 連結ベースでコストの最適化が進む

単位：百万円







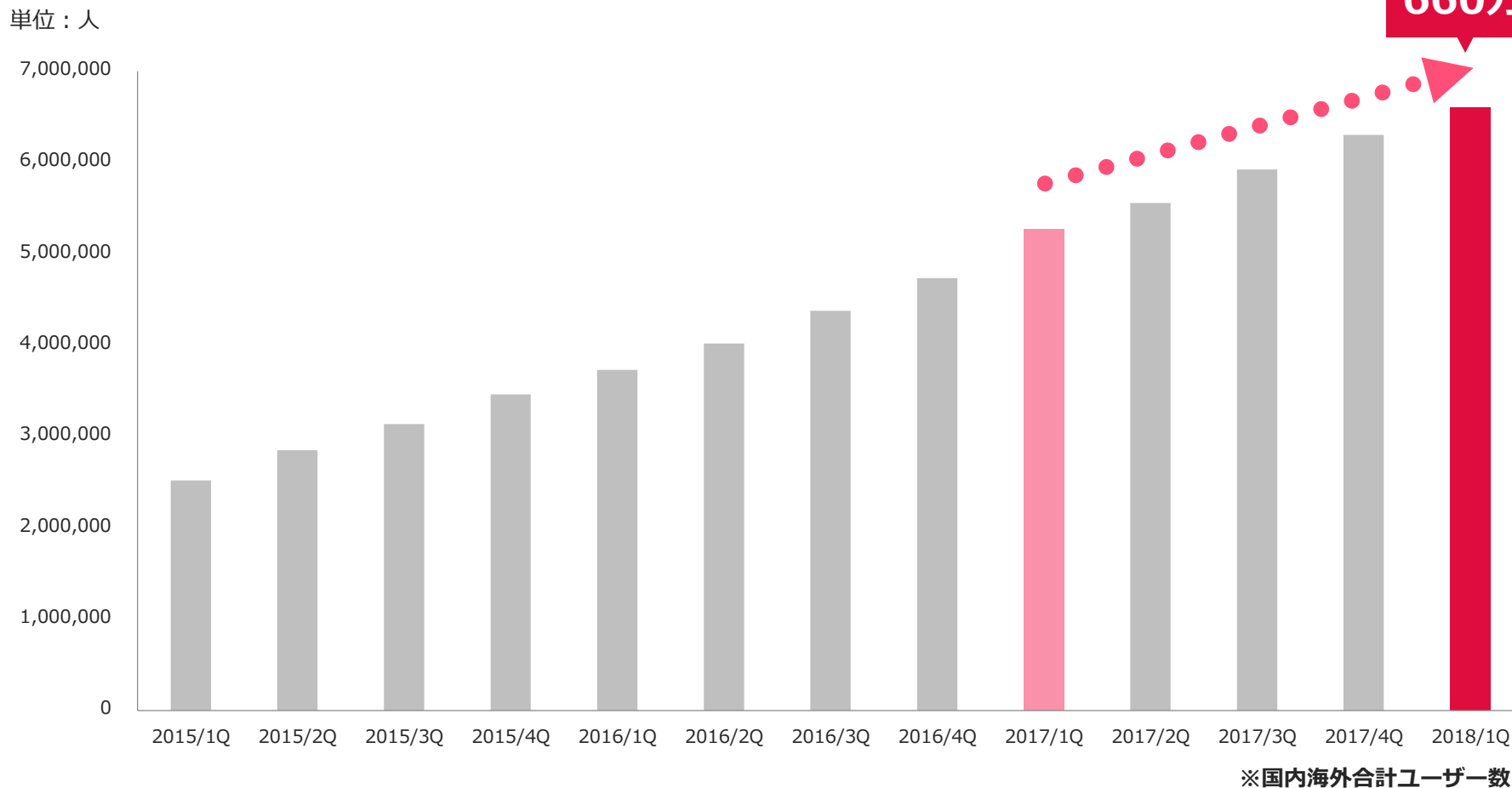
## アライドアーキテクト株式会社

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〔USA(オースティン)、日本(東京)、フィリピンに拠点〕  
設立: 2014年4月

## ● 「モニプラ」の登録ユーザー数は 660万人を突破

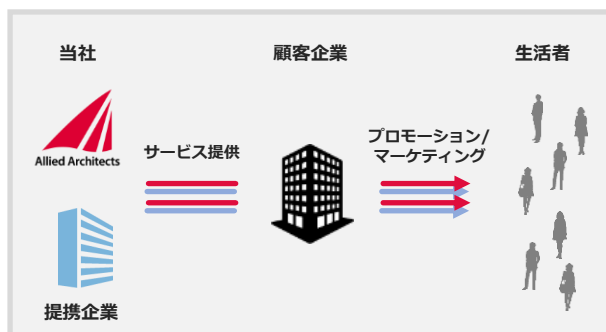


「モニプラ」は、SNSユーザーを企業／ブランドの「ファン会員」として集め、マーケティングの目的や課題に合わせて多様な施策を展開することができるアライドアーキテクト独自開発のSNSマーケティングプラットフォーム。「プロモーション」「データ分析」「顧客管理・CRM」「コミュニティ活用」「マネタイズ」などの領域で独自のマーケティングシステムを提供。

- 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**

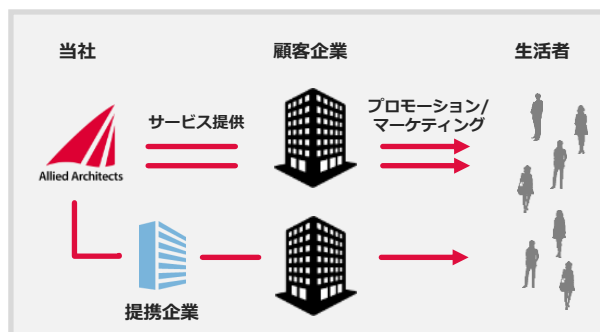


## I. サービス強化型



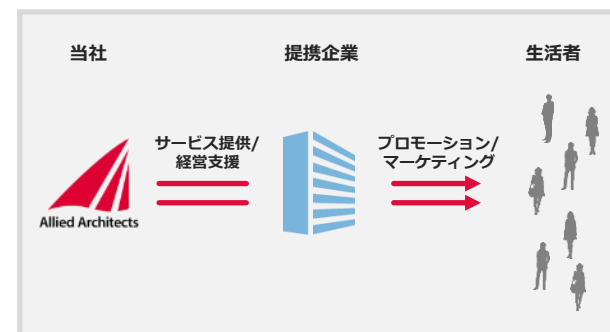
当社グループのサービスと相性の良いサービス等を有している会社

## 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

# 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。