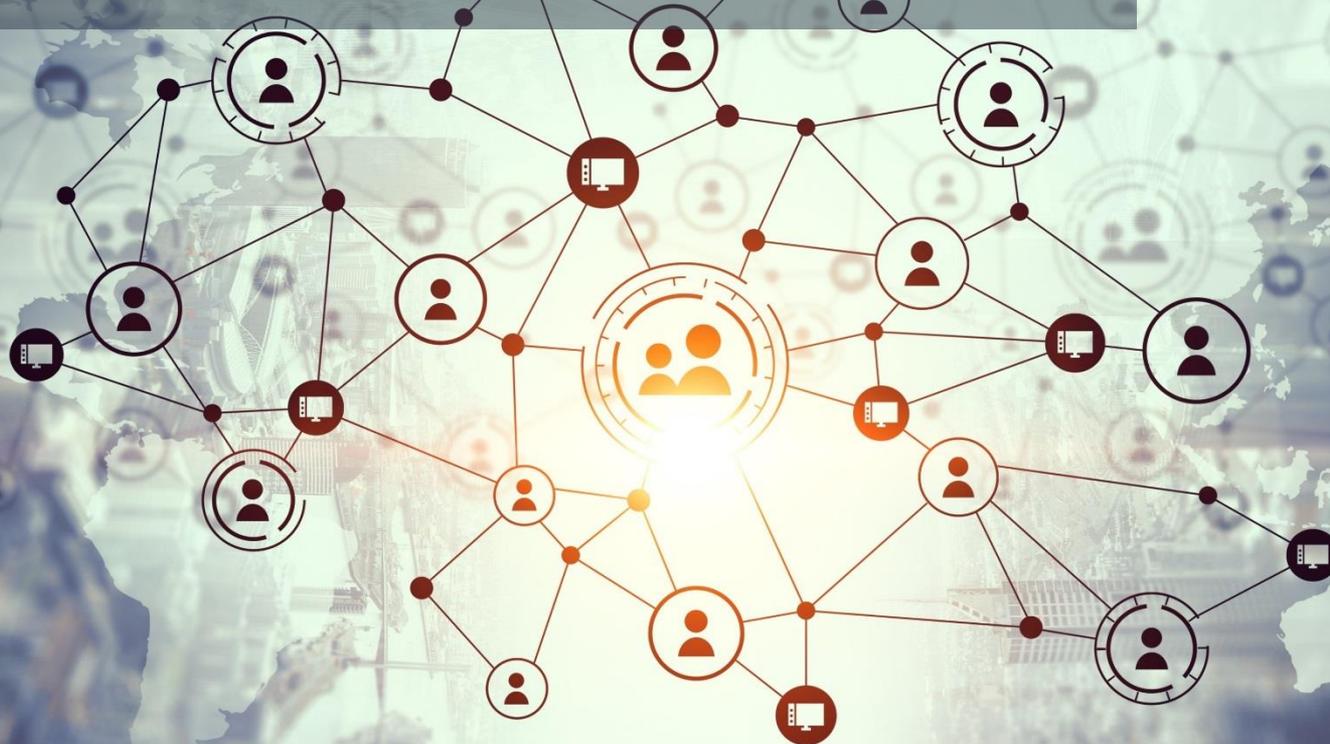


平成30年12月期 2Q決算補足説明資料

ソーシャルテクノロジーで、 世界中の人と企業をつなぐ





Allied Architects

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「CREADITS®」（※）を提供

※ 「ReFUEL4®」は、2018年7月よりサービス名称を「CREADITS®」に変更いたしました。また、それに伴い、シンガポール子会社商号も「ReFUEL4 Pte. LTD.」から「Creadits Pte.Ltd.」に変更いたしました。詳細はp.10参照。



- アライドアーキテクト単体は順調
受注残は過去最高額
- これまでのアセットと新たな取り組みにより成長を加速させる



- マーケットに合わせたビジネスモデルの進化が進む
- リブランディングし今後の拡販を目指す
- 利益率の低い海外SNS広告を実施しないことにより、売上高は減少

国内事業

成長加速

2018年上期営業利益
114百万円

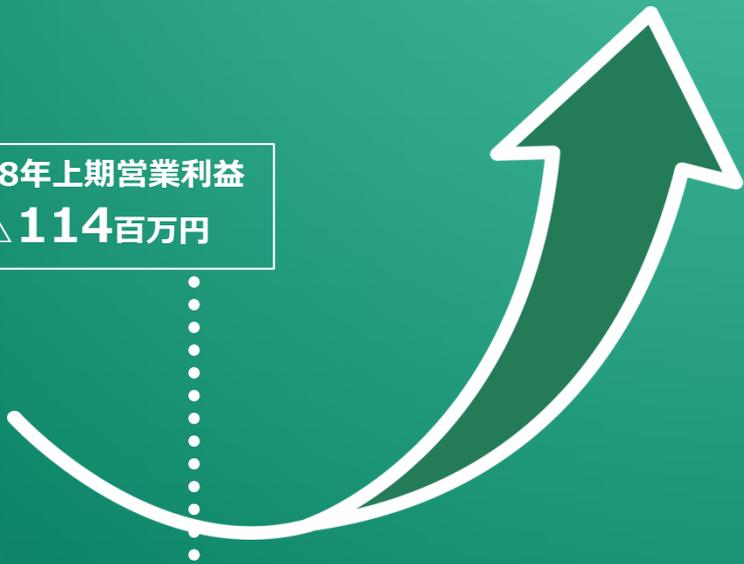


- サービス進化と市場ニーズの拡大が同時進行
- 成長が加速できる局面に

海外事業

積極挑戦

2018年上期営業利益
△114百万円



- 市場ニーズに合わせてビジネスモデルが進化
- 世界市場でのプラットフォームを狙う

サービス進化と市場ニーズの拡大に合わせて
顧客への提供価値を再定義

Fan Relationship Design



※ : Webサイトのユーザーによって作成・制作された
コンテンツ (User Generated Contents) の総称

アライドアーキテクツのアセットと成果



企業の総ファン数

1,910万人～

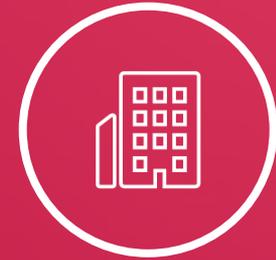
当社プラットフォーム上における顧客企業のファンサイトに登録されているユーザー総数



UGC生成数

1,432万件～

当社サービスによるつながりから生まれたUGCの総数



累計クライアント数

4,500社～

これまでマーケティング支援してきた顧客数

市場ニーズに合わせてサービスを拡充



SNSマーケティング



Fanマーケティング



UGCマーケティング

SaaS (※)

NEW



NEW



Letro



monipla

monipla
ファンブログ

and more...

佐藤尚之（さとなお）氏と新サービス共同開発中（p.26参照）

Solution

コンサルティング

制作

越境

インバウンド

運用

広告

インフルエンサー

and more...

ニーズの拡大によって拡張中

※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。

スマホ・SNSの普及で生活者の消費スタイルや企業のマーケティングが大きく変化

市場ニーズが拡大し、成長を加速できる局面に



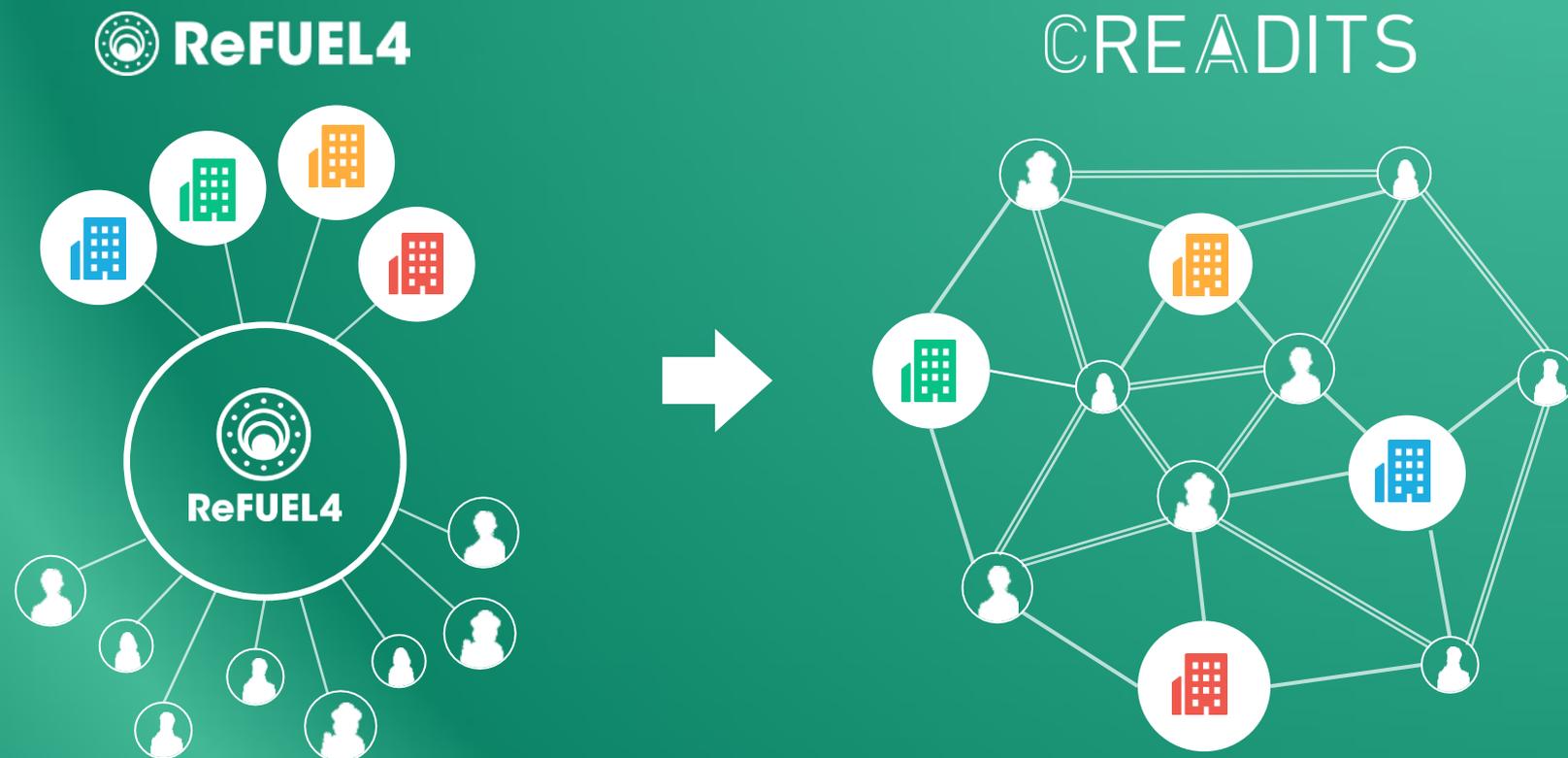
「提供する付加価値」と「新しいビジネスモデル」
を反映したサービス名称に変更

CREADITS

“The New Currency for Scalable Ad Creative”

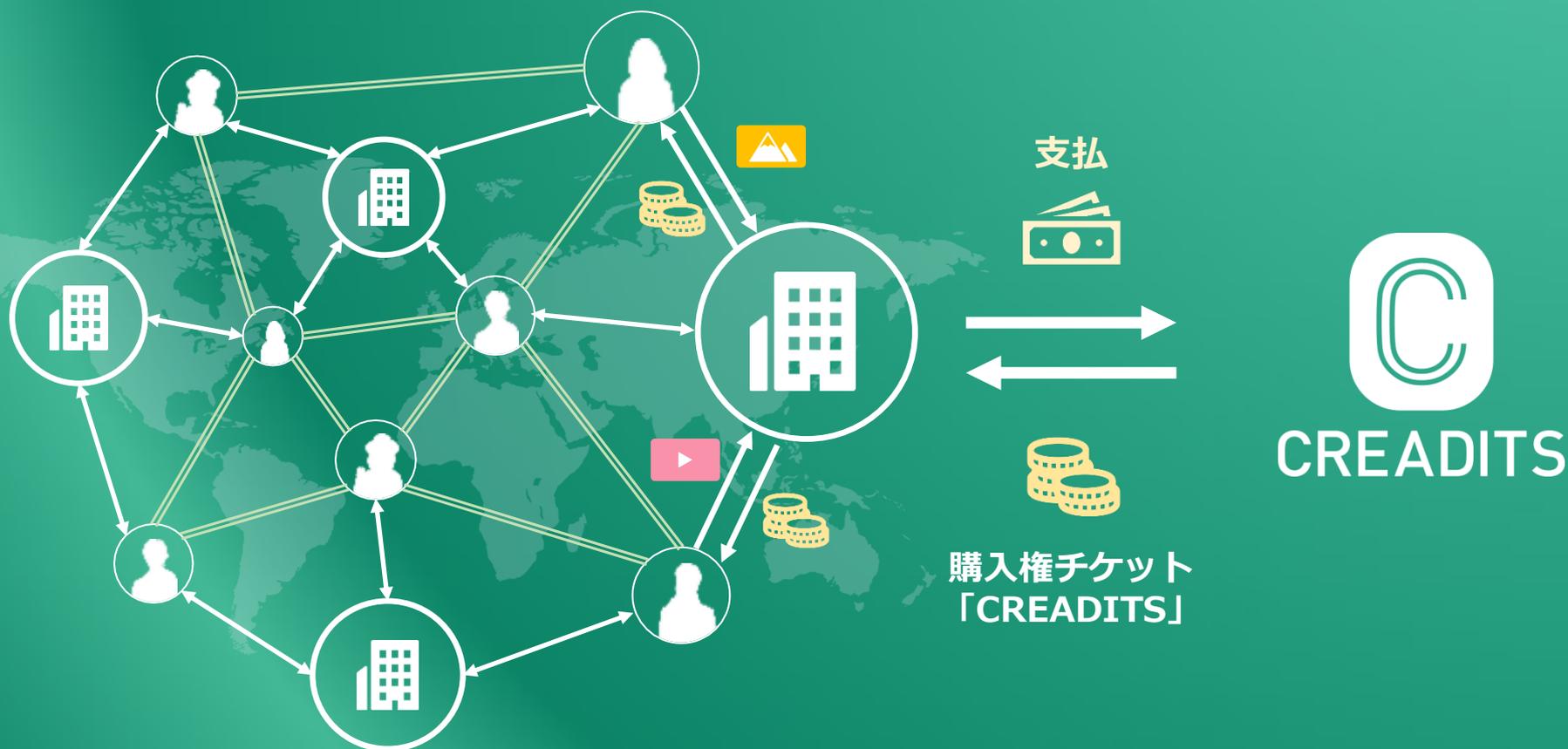
広告クリエイターのシェアリングエコノミー プラットフォームに

中央集権モデルからより汎用性が高い分散型モデルに



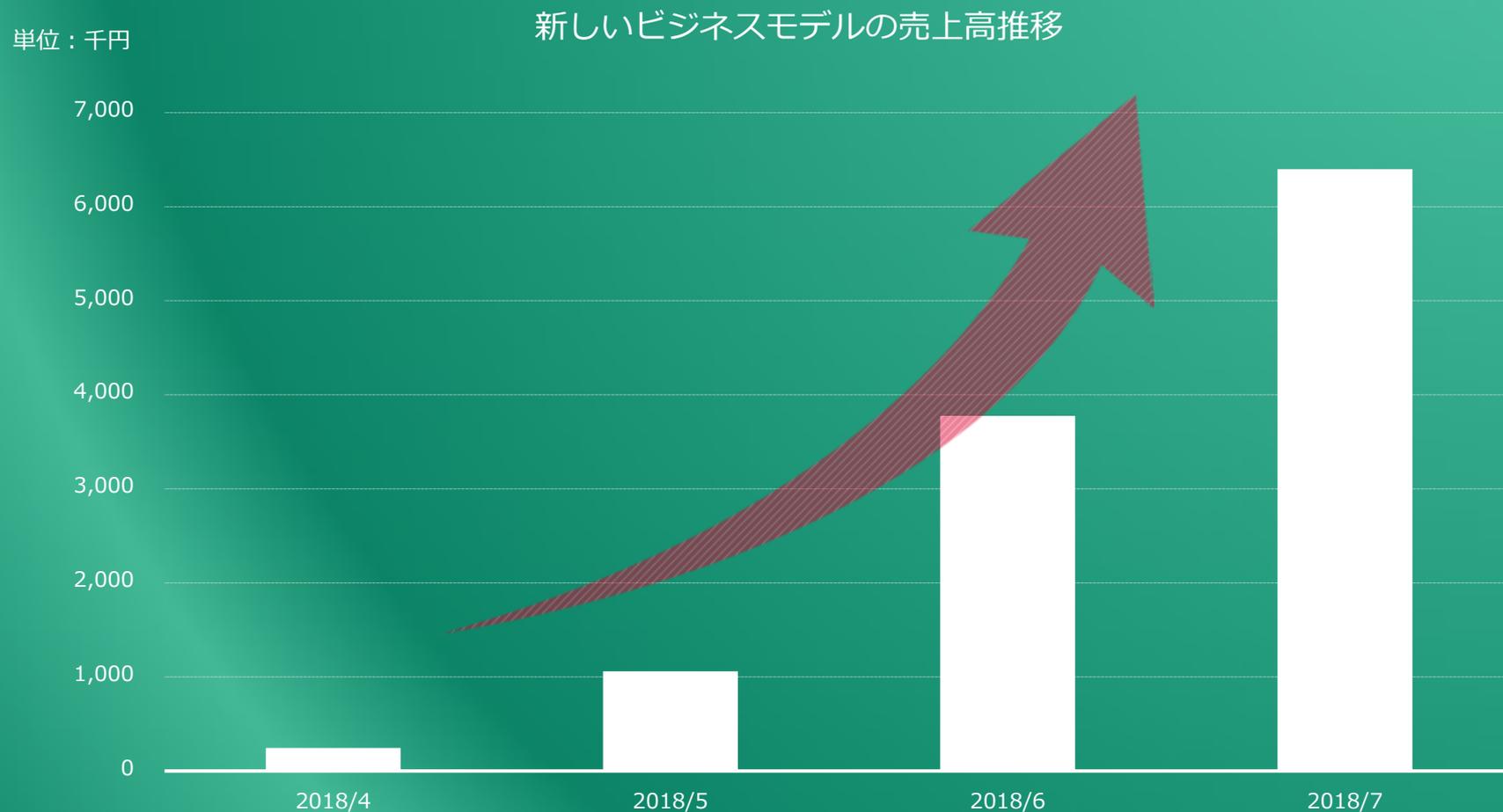
「CREADITS®」の新しいビジネスモデル

契約プランに応じて発行される「CREADITS（クレジット）」と引き換えに世界中の広告クリエイターから質の高い広告クリエイティブを短時間で提供可能なグローバルプラットフォーム



新しいビジネスモデルは順調に伸長

サブスクリプションモデルで月額収益が順調に増加



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



連結

【売上高】

2,195 百万円

前年同期対比 28.0%減

【売上総利益】

833 百万円

前年同期対比 1.4%増

【営業利益】

0 百万円

前年同期対比 16百万円増

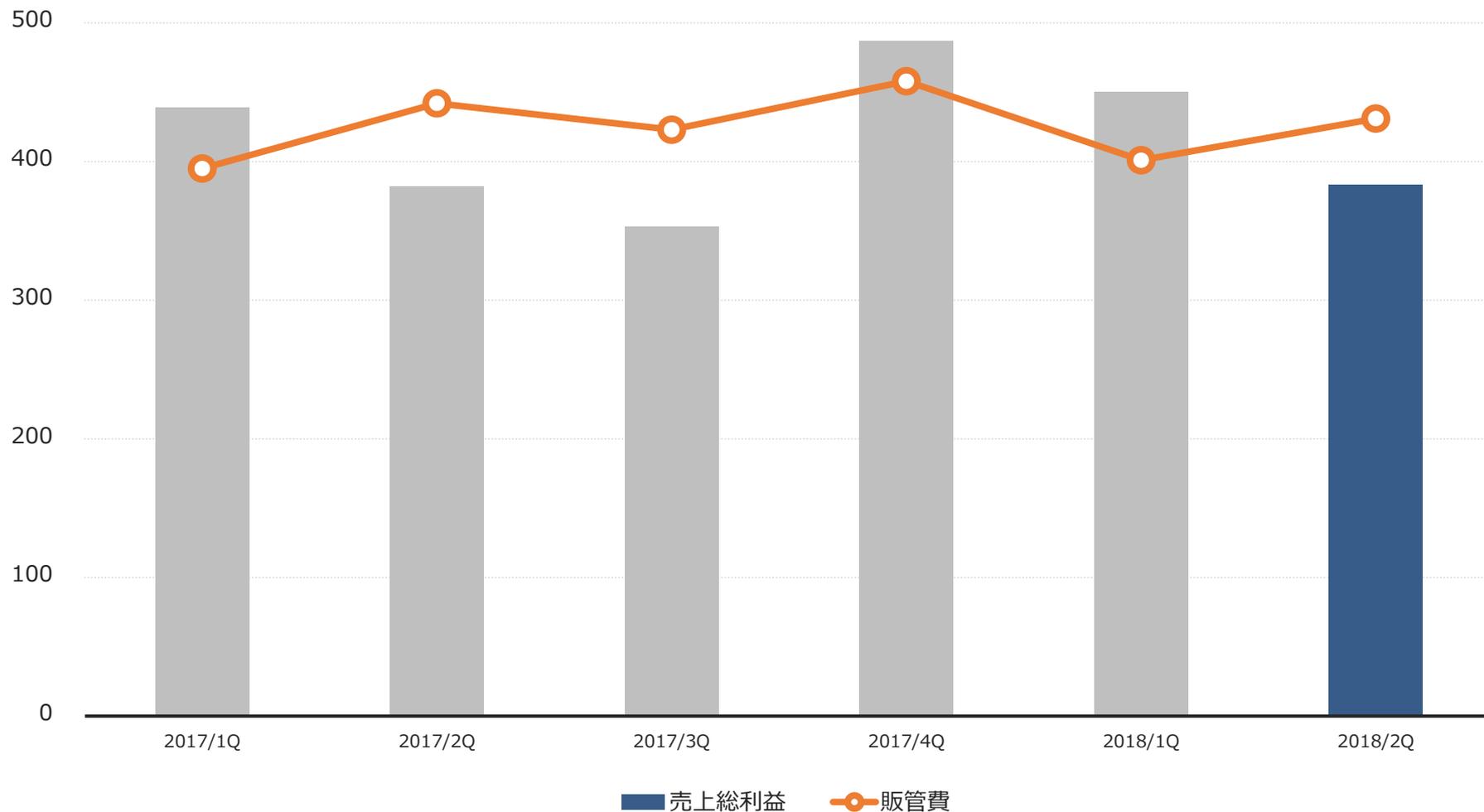
- 前年同期対比での減少は、Creadits（旧 ReFUEL4）において選択と集中により、利益率の低い海外SNS広告を実施しなくなったことによる減少
- アライドアーキテクト単体は順調に推移

- Creaditsの減少を順調な国内事業の伸長で補う

- アライドアーキテクトは114百万円の黒字
- 投資によりCreaditsは△114百万円の赤字

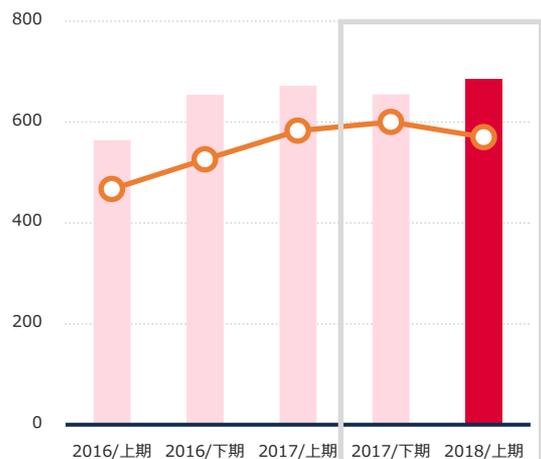
選択と集中による海外SNS広告の減少を国内事業でカバー

単位：百万円





将来の売上総利益となる受注残高は過去最高額



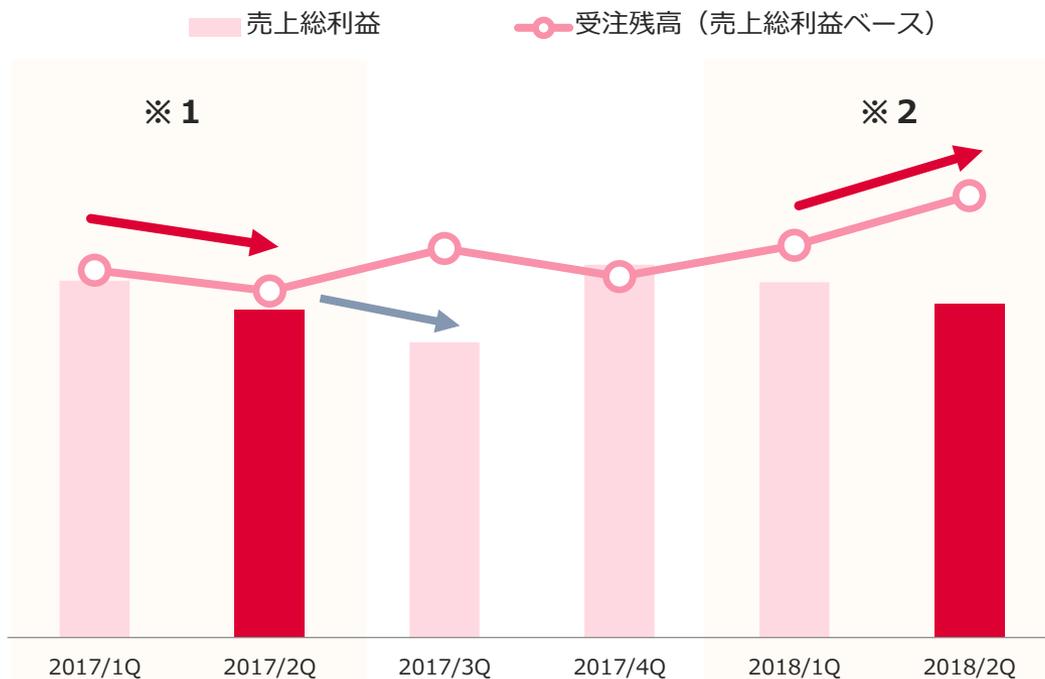
単位：百万円



販管費



売上総利益



- 売上総利益は増加し、販管費は減少

- 販管費は概ねこの水準を維持しながら利益率を高めていく

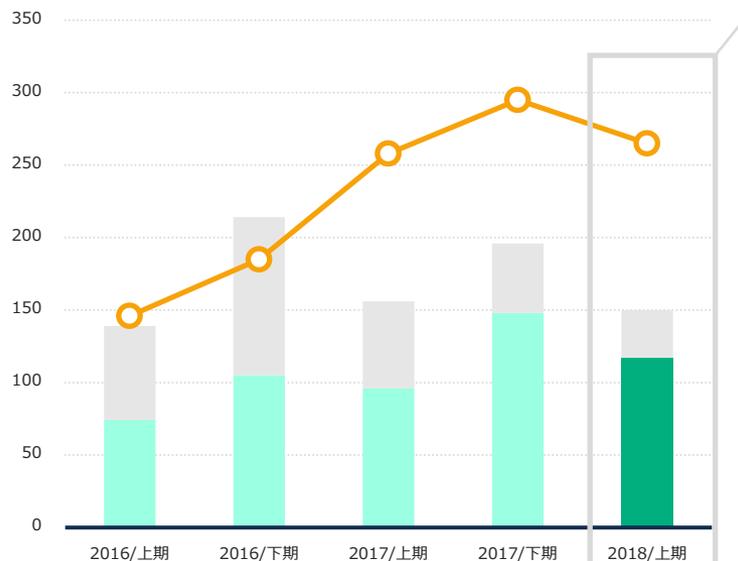
※1：不採算案件の絞り込みと、大型案件増加に伴うリードタイム長期化により2017年2Qは受注が減少。2017年3Qの売上総利益も減少

※2：SaaS（Software as a Serviceの略称）や大型案件の増加にともない受注が増加。季節要因もあり、2018年2Qの売上総利益は大きくないものの、受注残高が大幅に増加

CREADITS ※

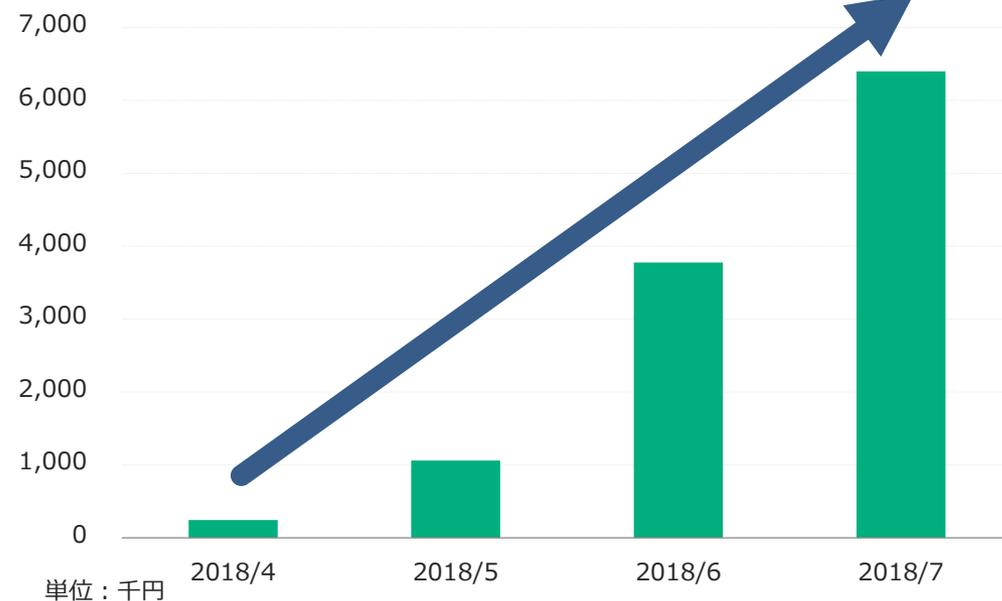
変更後のビジネスモデルは順調に増加

※「ReFUEL4®」は、2018年7月よりサービス名称を「CREADITS®」に変更いたしました。また、それに伴い、シンガポール子会社商号も「ReFUEL4 Pte. LTD.」から「Creadits Pte.Ltd.」に変更いたしました。



単位：百万円
○ 販管費
■ 売上総利益（「CREADITS®」）
■ 売上総利益（海外SNS広告）

新しいビジネスモデルの売上高推移

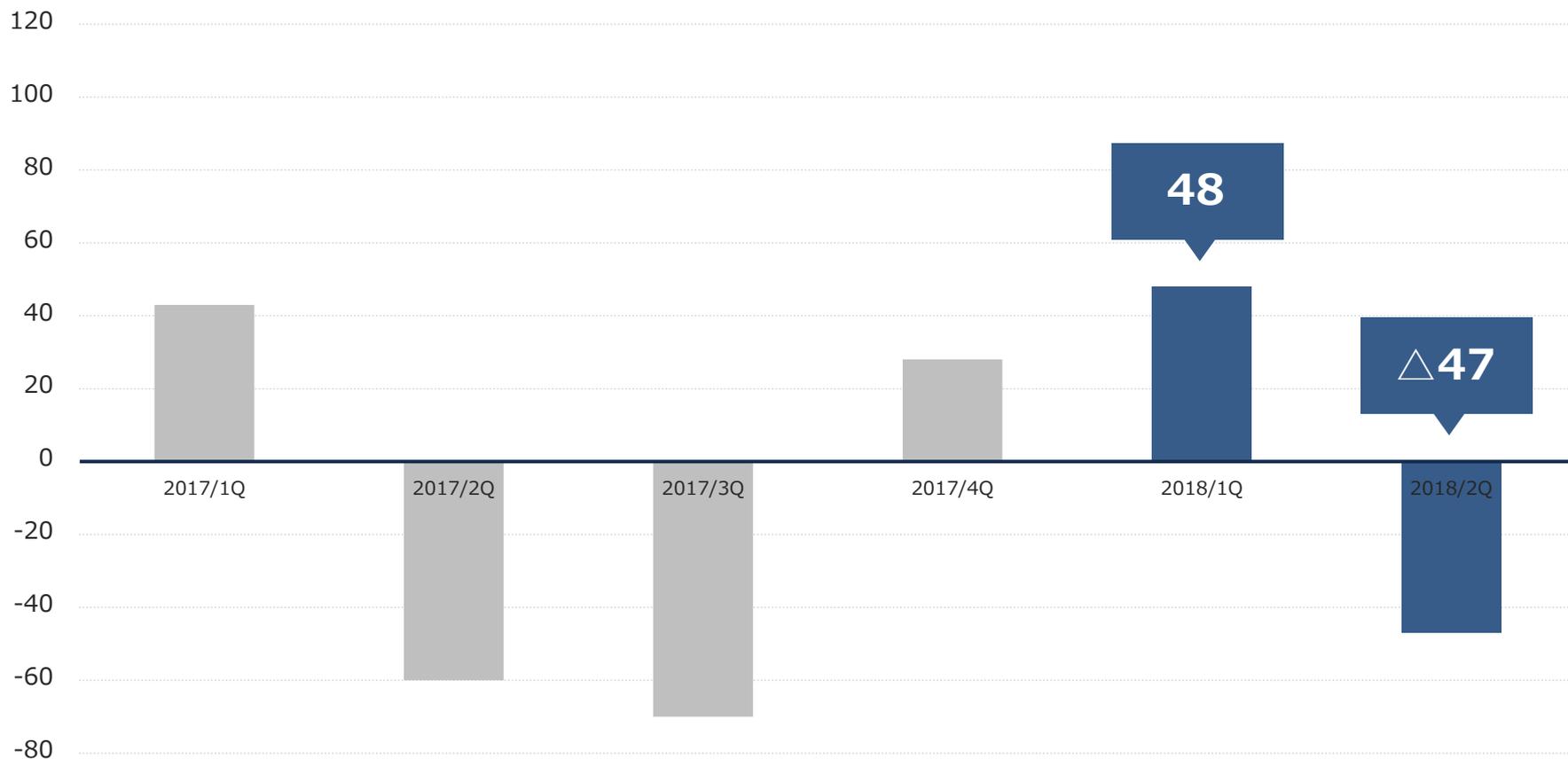


単位：千円

- ビジネスモデル変更前後の解約と拡販を控えた期間があったことにより売上総利益は減少
- 変更後のビジネスモデルは順調に推移

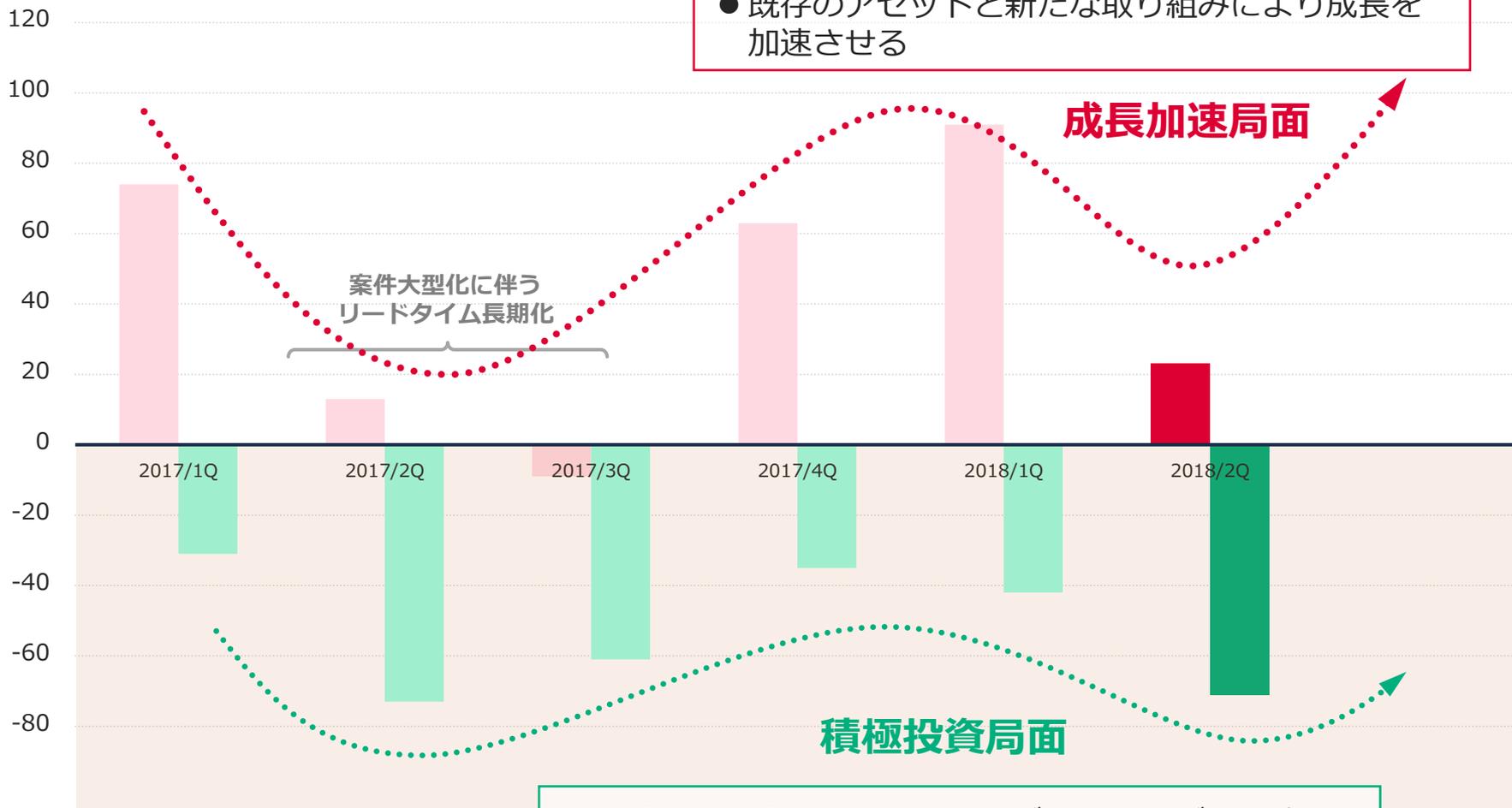
選択と集中による海外SNS広告の減少を国内事業でカバー

単位：百万円

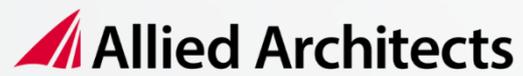


営業利益（会社別推移）

単位：百万円



- 現時点で赤字であるものの、ビジネスモデルの改善が進み、変更後のビジネスモデルは順調
- 圧倒的に大きいグローバル市場での急拡大を狙う



事業戦略





国内SNSマーケティング事業



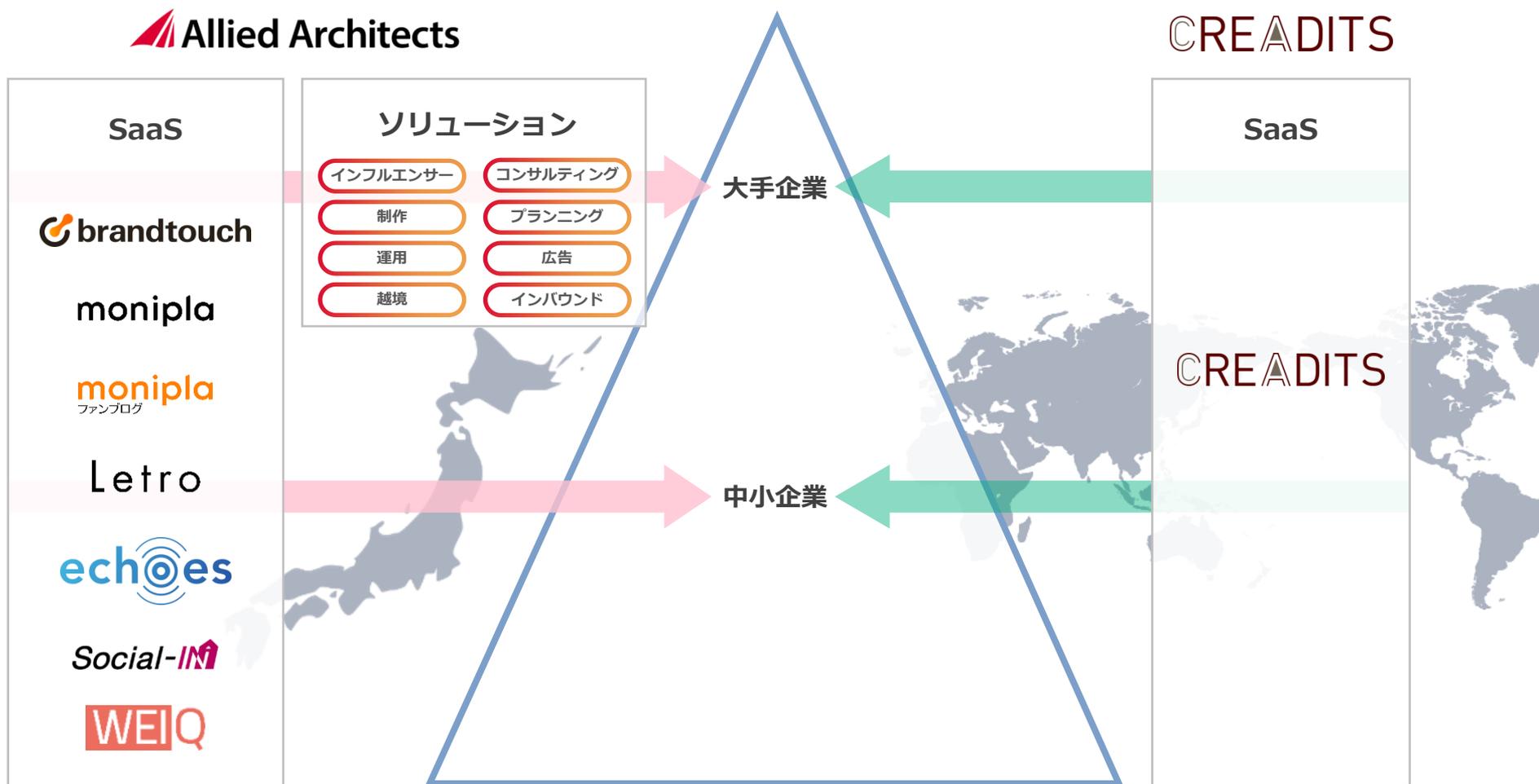
越境プロモーション事業

CREADITS



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



- 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SNS領域

SaaS

ソリューション

brandtouch

インフルエンサー

monipla

制作

monipla
ファンブログ

運用

Letro

コンサルティング

プランニング

ech@es

広告

Social-IM

インバウンド

WEIQ

越境

デジタルマーケティング領域

佐藤尚之（さとなお）氏が顧問に就任 「ファンベース」施策を支援するサービス開発に着手



- 佐藤氏が有する豊富な知見や実績と、当社のサービス開発力とを連携し、顧客企業に向けて「ファンベース」を軸とした効果的なマーケティング支援サービスの開発・提供を目指す

佐藤尚之（さとなお）氏 プロフィール

コミュニケーション・ディレクター (株)ツナグ代表。(株)4th代表。復興庁復興推進参与。

一般社団法人「助けあいジャパン」代表理事。大阪芸術大学客員教授。

1961年東京生まれ。1985年(株)電通入社。コピーライター、CMプランナー、ウェブ・ディレクターを経て、コミュニケーション・デザイナーとしてキャンペーン全体を構築する仕事に従事。2011年に独立し(株)ツナグ設立。

現在は広告コミュニケーションの仕事の他に、「さとなおオープンラボ」や「さとなおリレー塾」「4th (コミュニティ)」などを主宰。講演は年100本ペース。「スラムダンク一億冊感謝キャンペーン」でのJIAAグランプリなど受賞多数。

- 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

開発力強化のため第3の開発拠点として ベトナム開発会社を子会社化



本社の開発拠点



ベトナム・ハノイ
の開発拠点
(2016年3月設立)

NEW



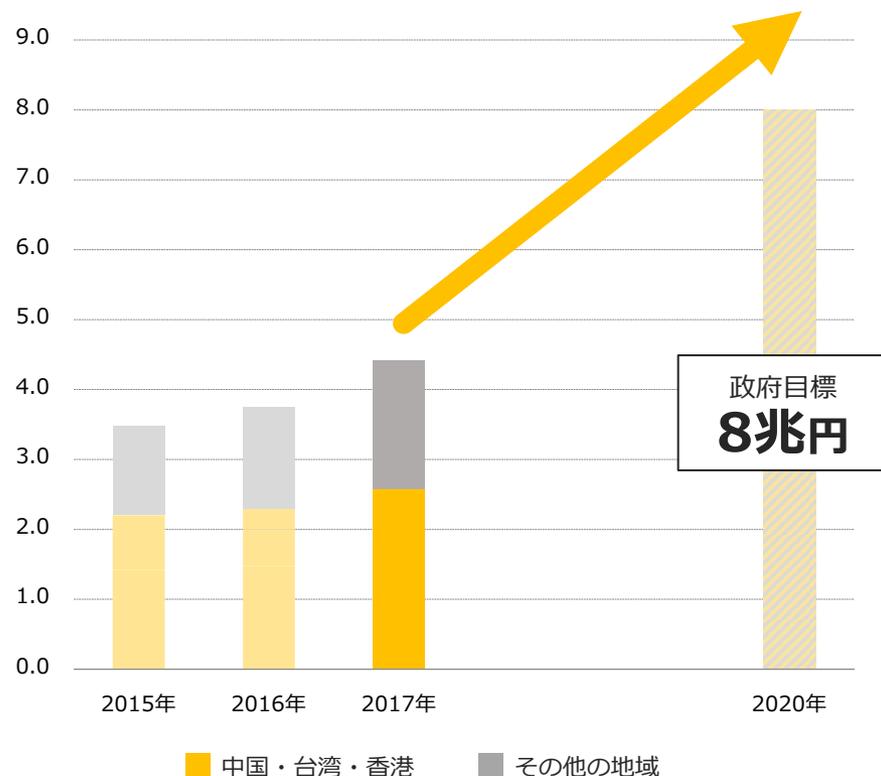
ベトナム・ホーチミン
の開発拠点

- ✓ エンジニアの獲得競争が激化する中で、海外のオフショア拠点を買収
- ✓ 今後も独自性の高いプロダクト開発を推進し、業容拡大を目指すために、開発スピードや品質の向上を図る

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

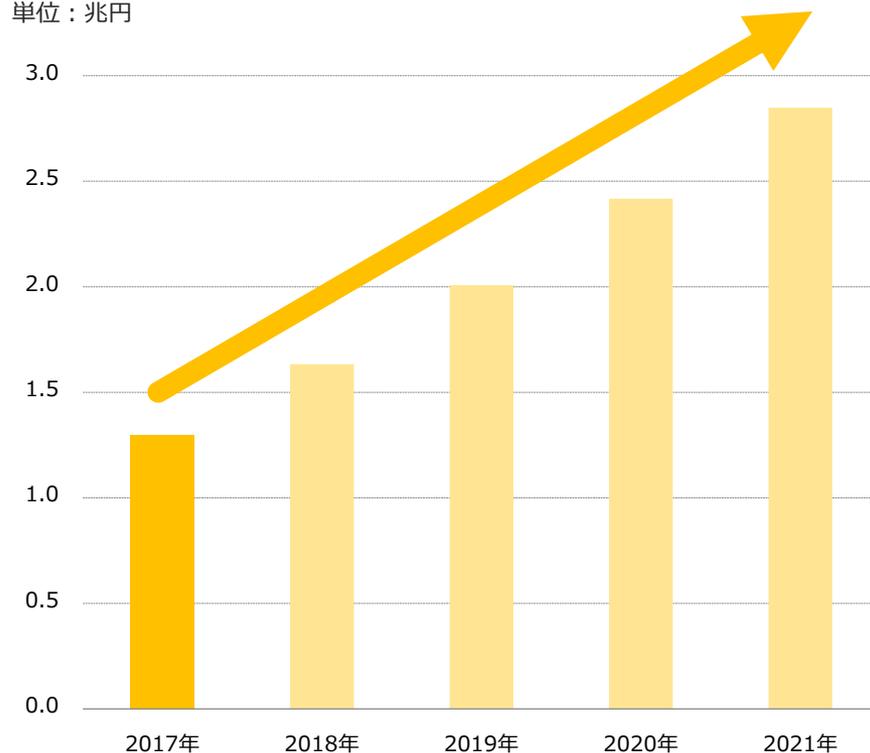
単位：兆円



(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

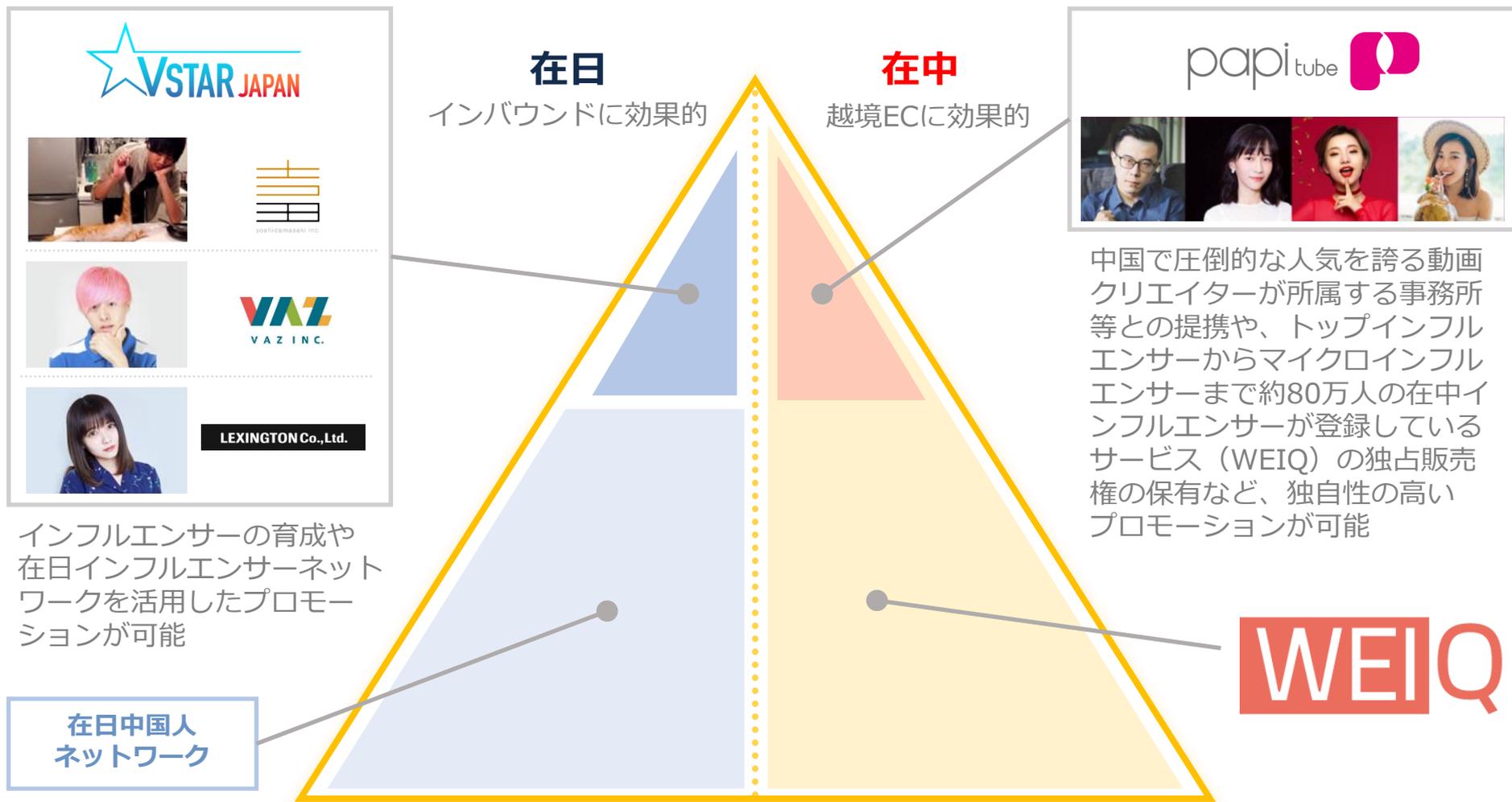
アカウント運用

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

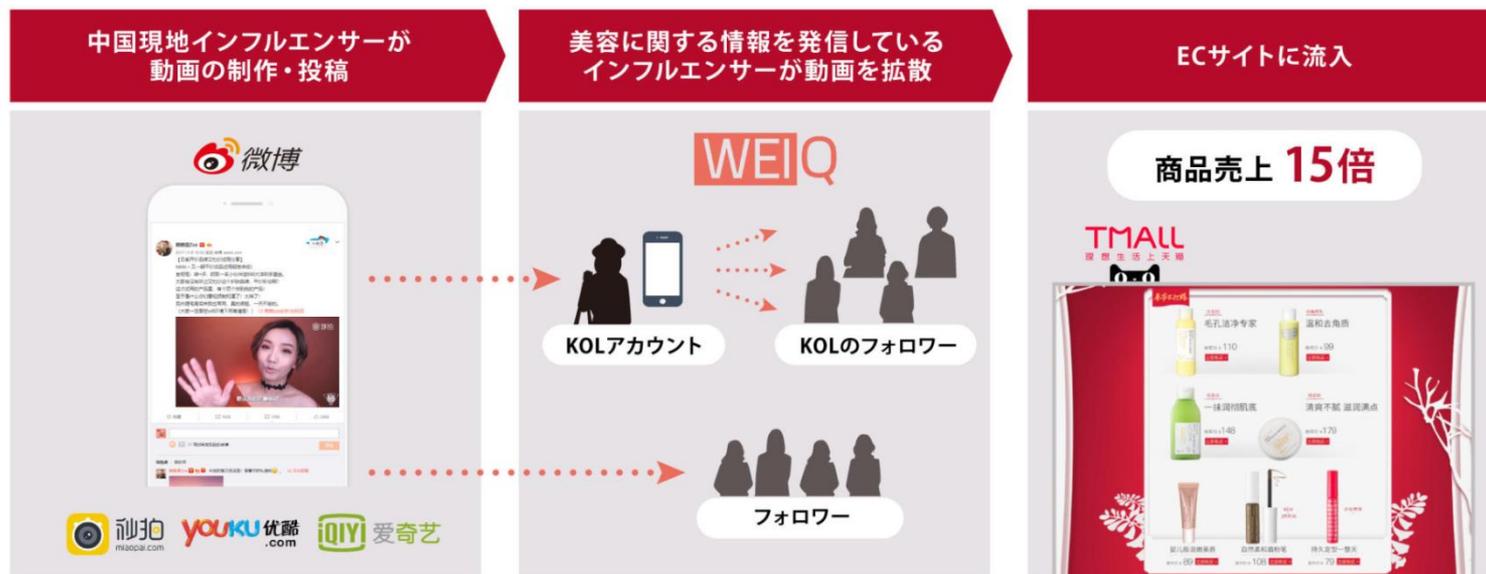
「WeChat」「QQ」などのTencent社のメディアや「Weibo」等に対して広告を配信

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



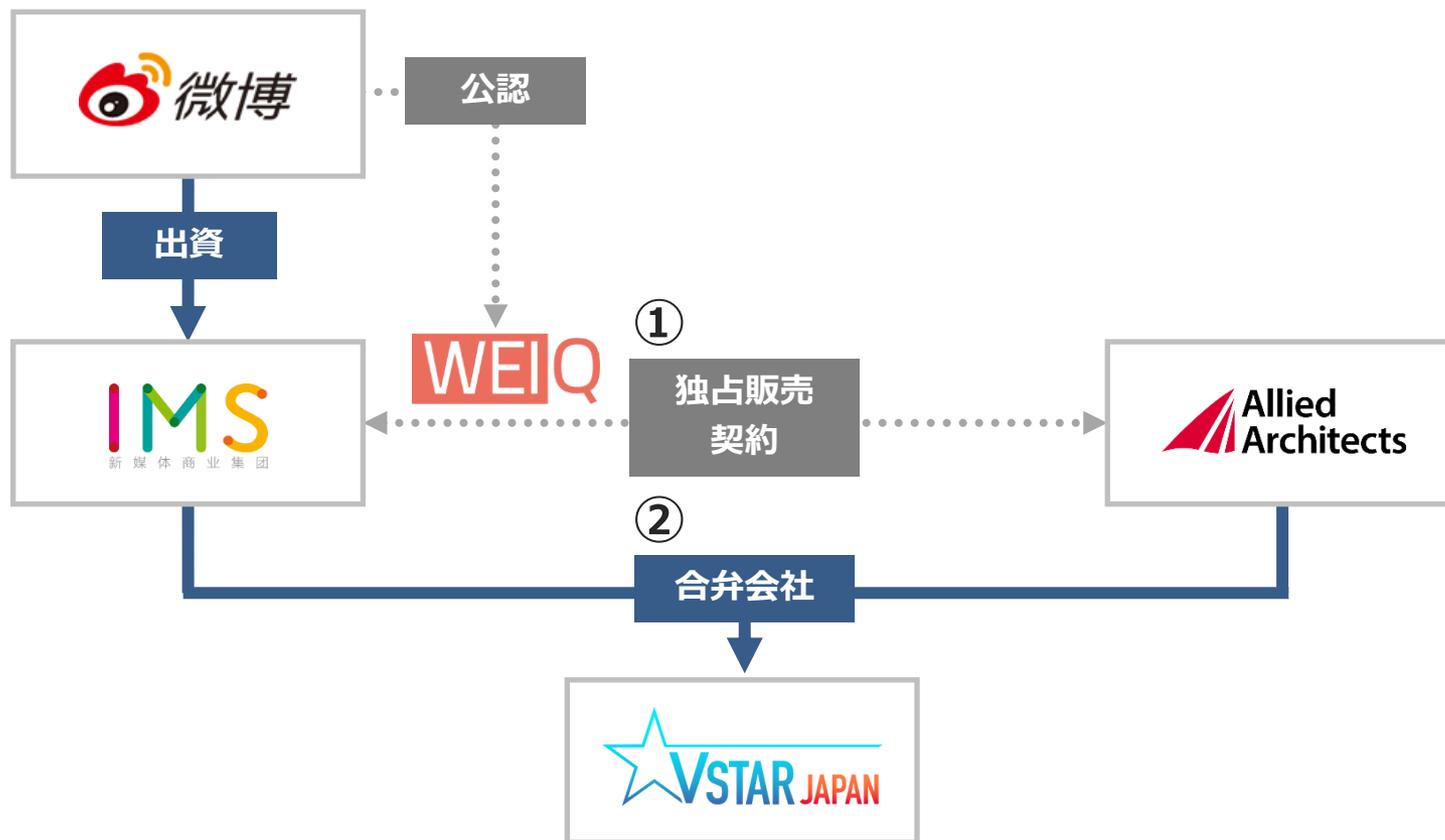
インフルエンサーを活用した効果的なプロモーションが可能

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



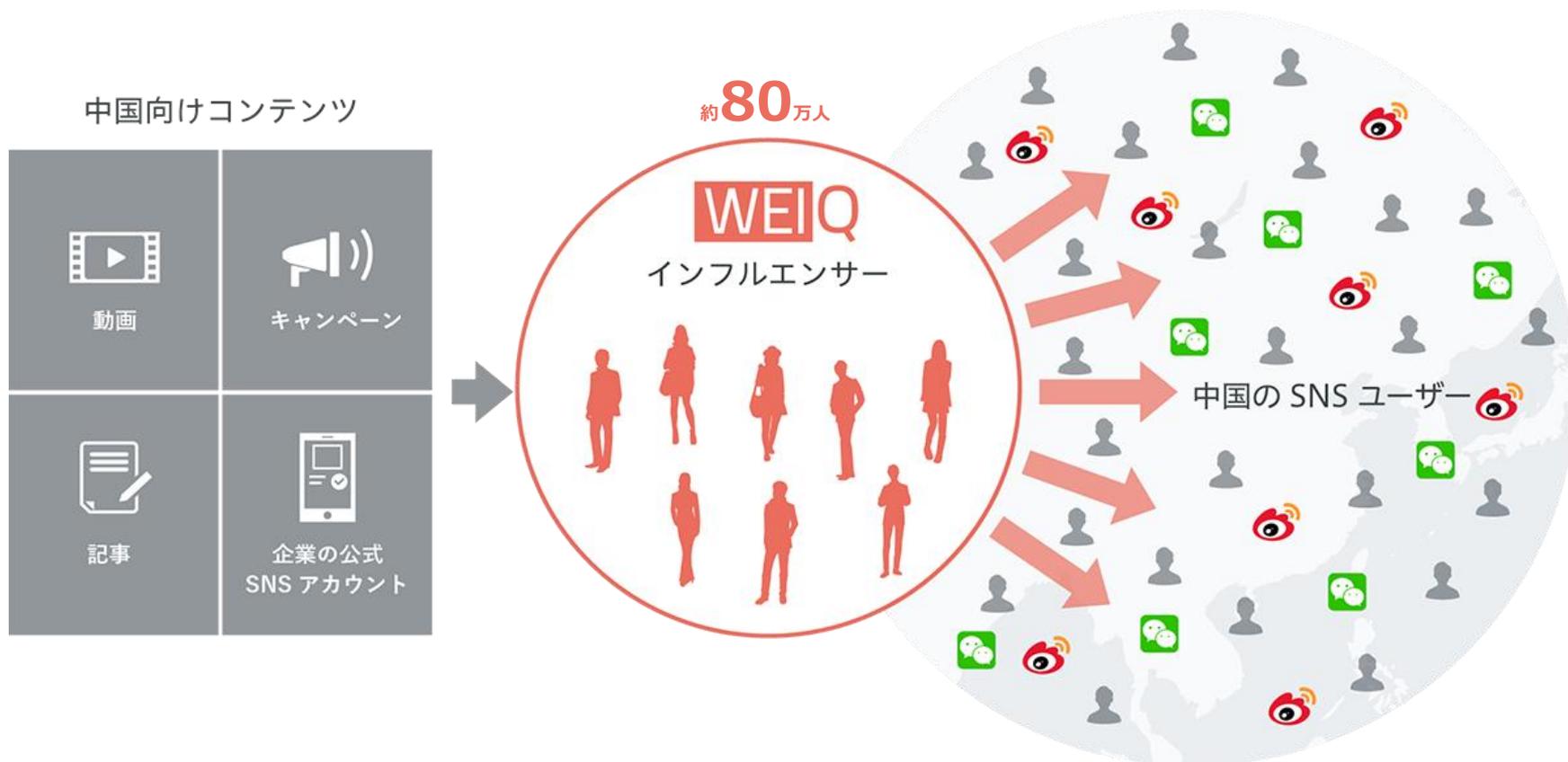
- Weibo公式の動画投稿サービス「Miaopai (秒拍)」をはじめとする17のSNSや動画プラットフォームで拡散され、動画の総再生回数が約 255万回を記録
- 中国現地の美容に興味のある層への新たな接点、興味喚起を促すことに成功

「Weibo」グループの公式マーケティング会社（IMS社）と提携



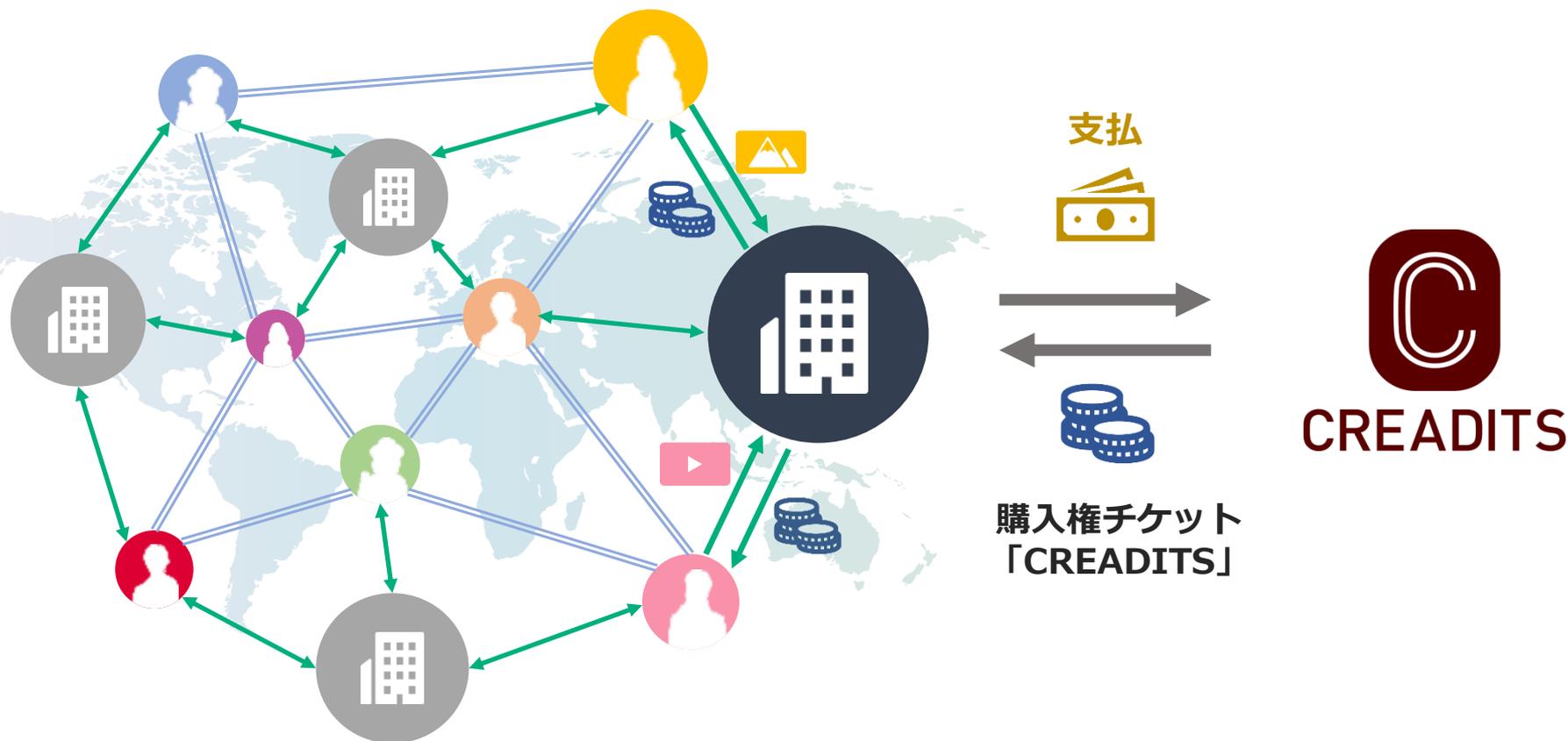
- ① 「Weibo」公認サービス「WEIQ」の日本における**独占販売契約を締結**
- ② 中国向けの動画インフルエンサーマーケティング事業を行う合併会社（Vstar Japan）を設立

- 「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





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

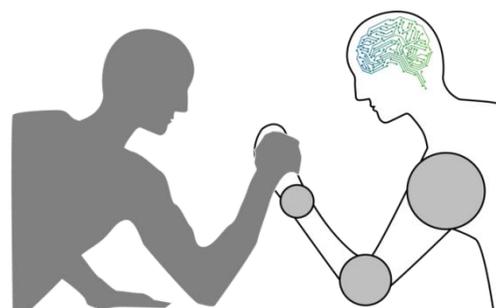


契約プランに応じて発行される「CREADITS（クレジット）」と引き換えに世界中の広告クリエイターから質の高い広告クリエイティブを短時間で提供可能なグローバルプラットフォーム



より効果の高いクリエイティブの提供に関し 独自開発の人工知能を活用

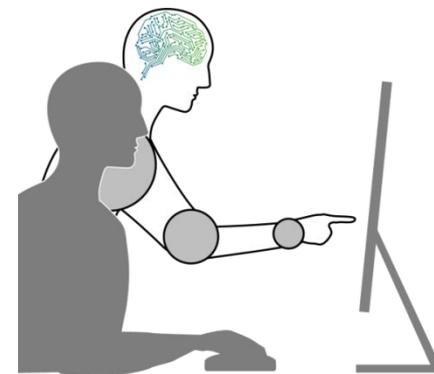
人の代替として人工知能（AI）をマネタイズするのではなく
より良いクリエイティブを提供する観点で人をAIがサポートする活用の仕方に変化



人

VS

AI



with AI





- 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



数十社

US

約6,000,000社

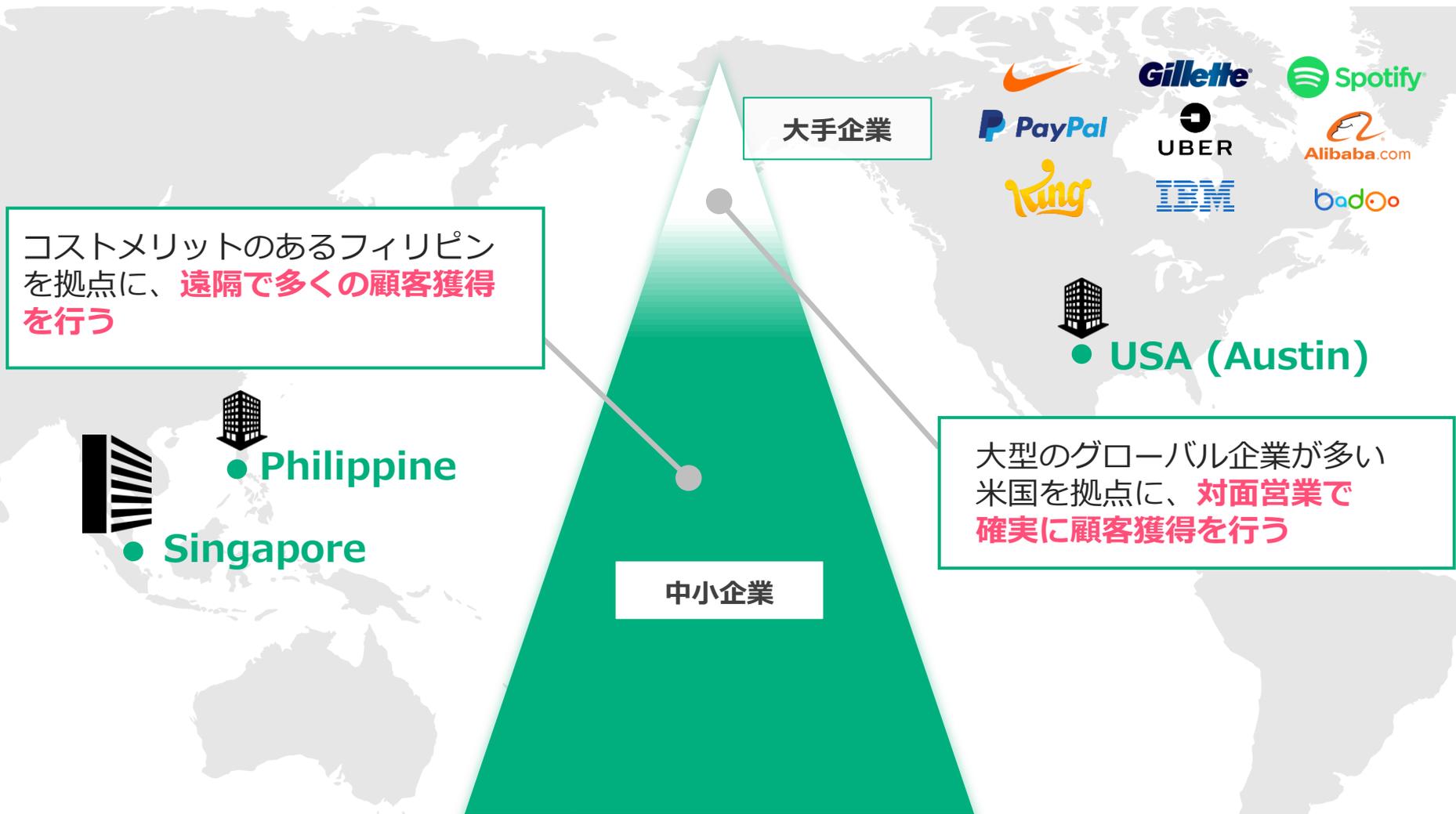
ターゲットとなる企業数（当社調べ）

EU

Asia



- 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





ニュースリリース

ニュースリリースサマリー





Appendix



- 売上高の減少は、選択と集中により利益率の低い海外SNS 広告を実施しなくなったことによるもの
- 売上総利益は、海外事業で減少も国内事業でカバー

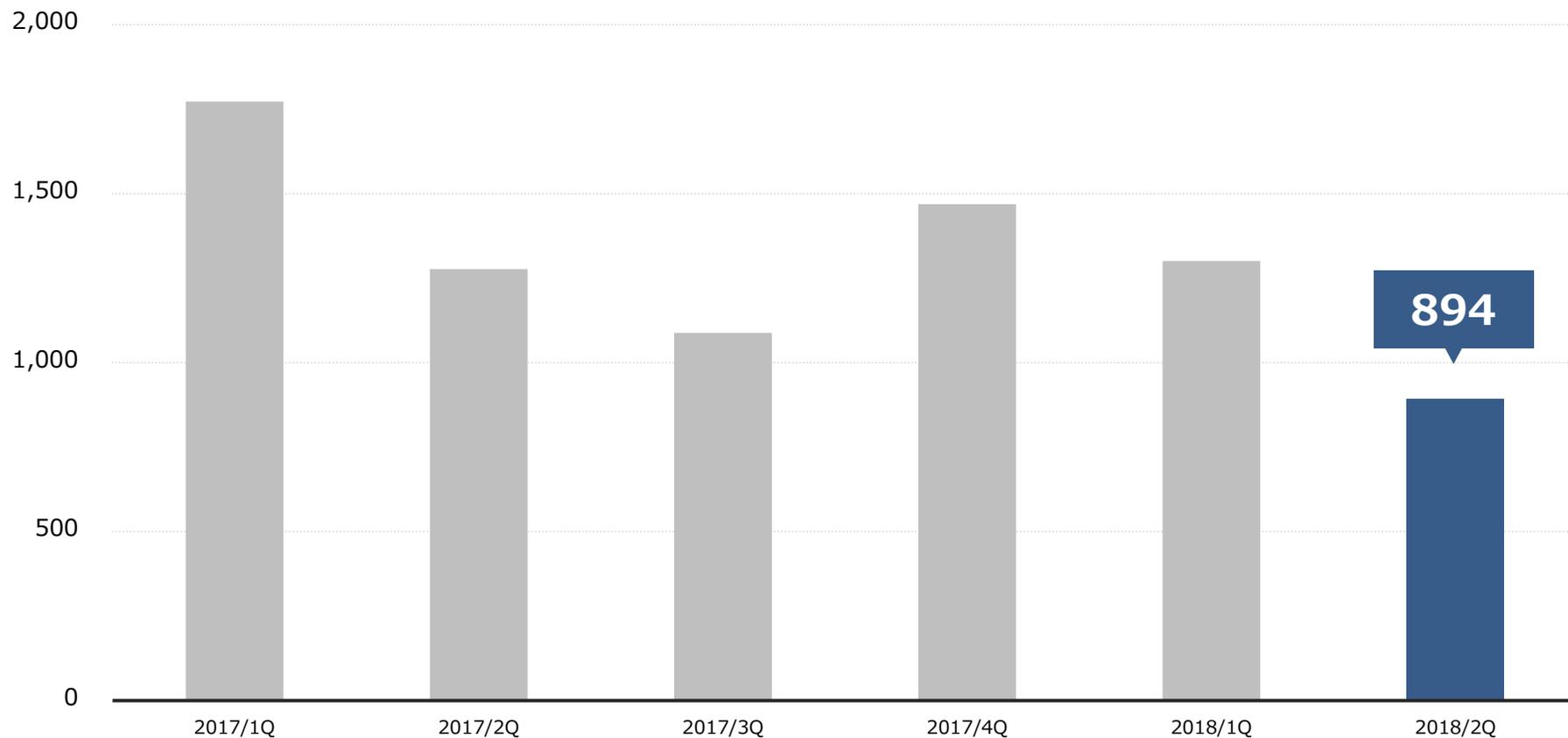
単位：百万円

	2017年 2Q	2018年 2Q	増減額
売上高	3,050	2,195	△854
売上総利益	822	833	+11
営業利益	△16	0	+16
経常利益	△64	△38	+25
親会社株主に帰属する四半期純利益	※ 90	△69	△159

※：昨年はGreenSnap事業に係る移転利益（特別利益）263 百万円（税引前）発生

利益率の低い海外SNS広告を実施しなくなったことにより減少

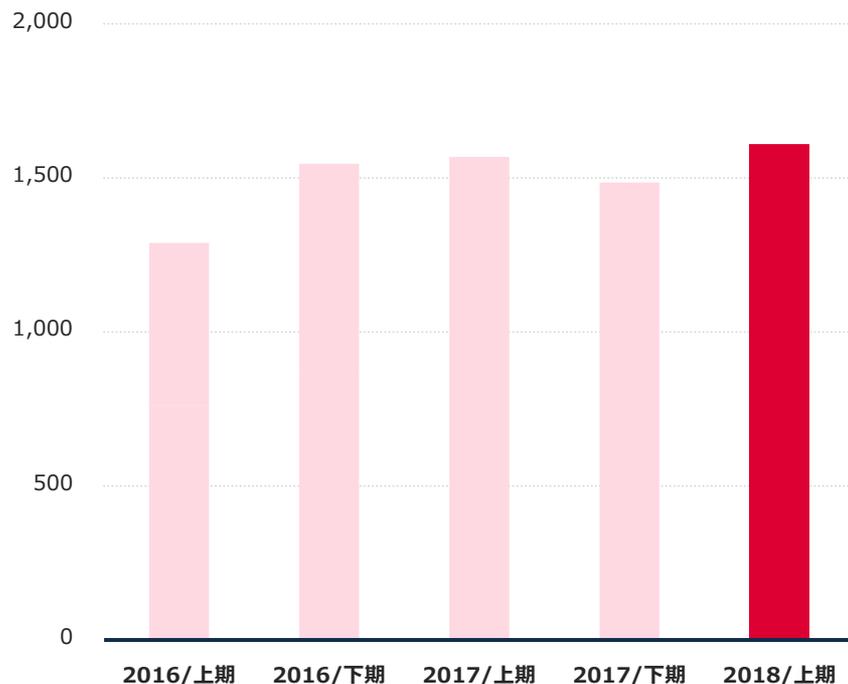
単位：百万円



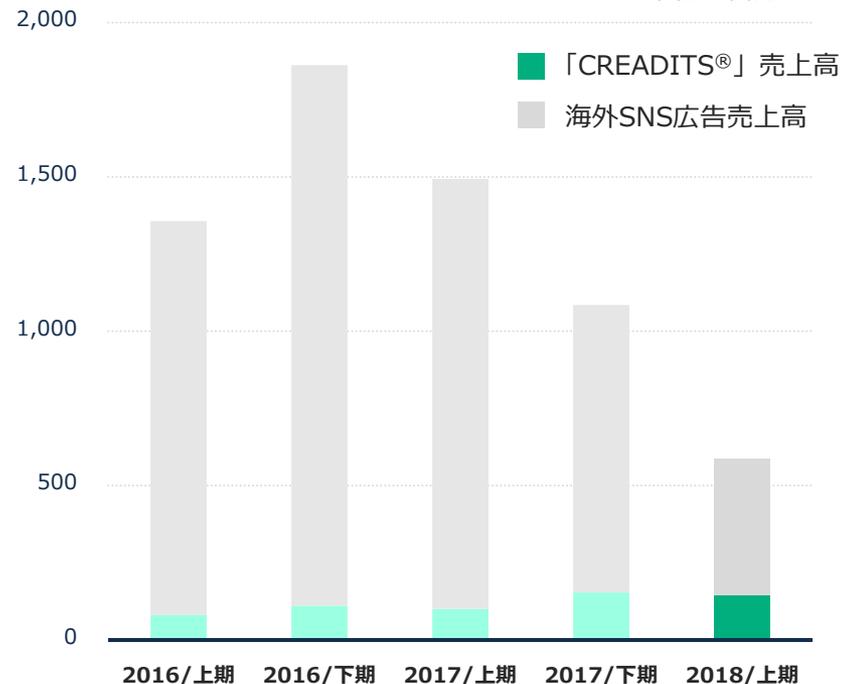
利益率の低い海外SNS広告の売上高が減少



単位：百万円



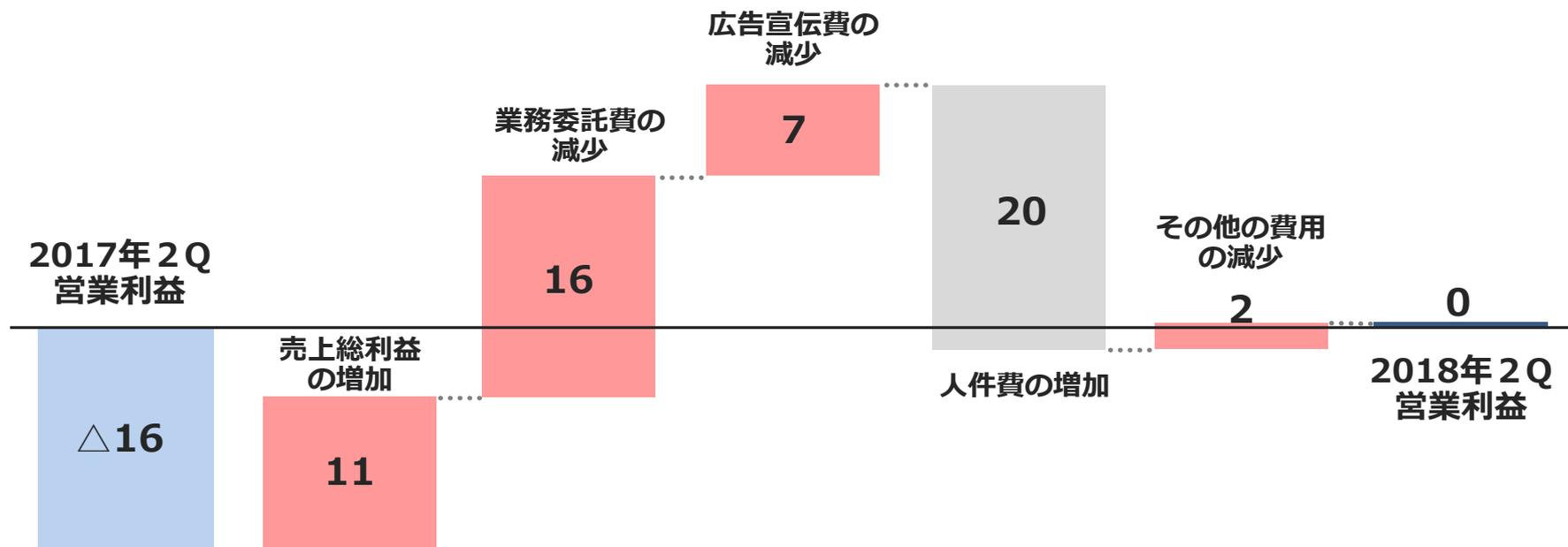
単位：百万円

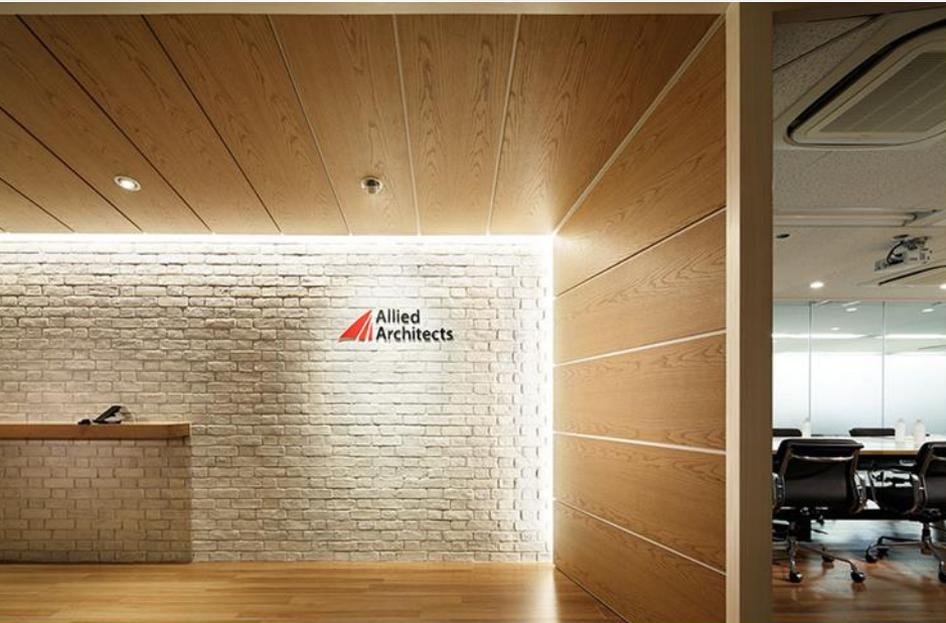


※「ReFUEL4®」は、2018年7月よりサービス名称を「CREADITS®」に変更いたしました。
また、それに伴い、シンガポール子会社商号も「ReFUEL4 Pte. LTD.」から「Creadits Pte.Ltd.」に変更いたしました。

● 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: 日本(東京) [ベトナム(ハノイ)に拠点]
設立: 2005年8月
証券コード: 6081 (東証マザーズ)

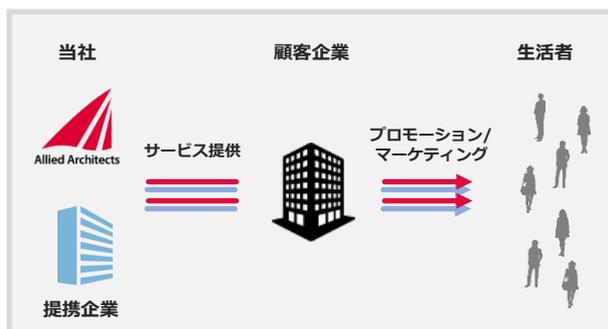
Credits Pte. Ltd. (クレディッツ)

代表者: CEO 瀧口 和宏
事業内容: 「CREADITS®」の運営等
所在地: シンガポール [USA(オースティン)、フィリピンに拠点]
設立: 2014年4月

- 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**

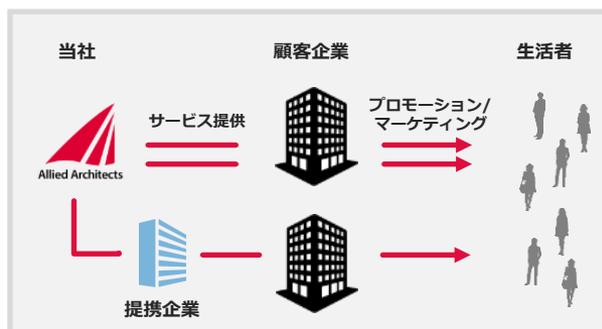


I. サービス強化型



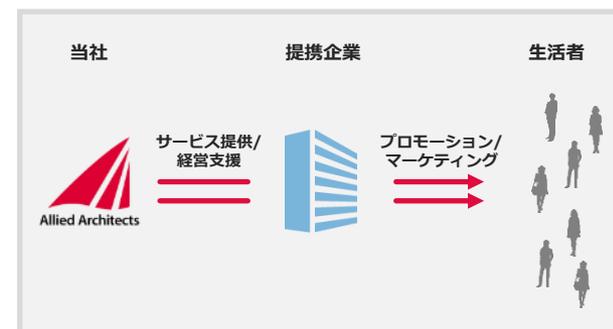
当社グループのサービスと相性の良いサービス等を有している会社

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。