

# 平成30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





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

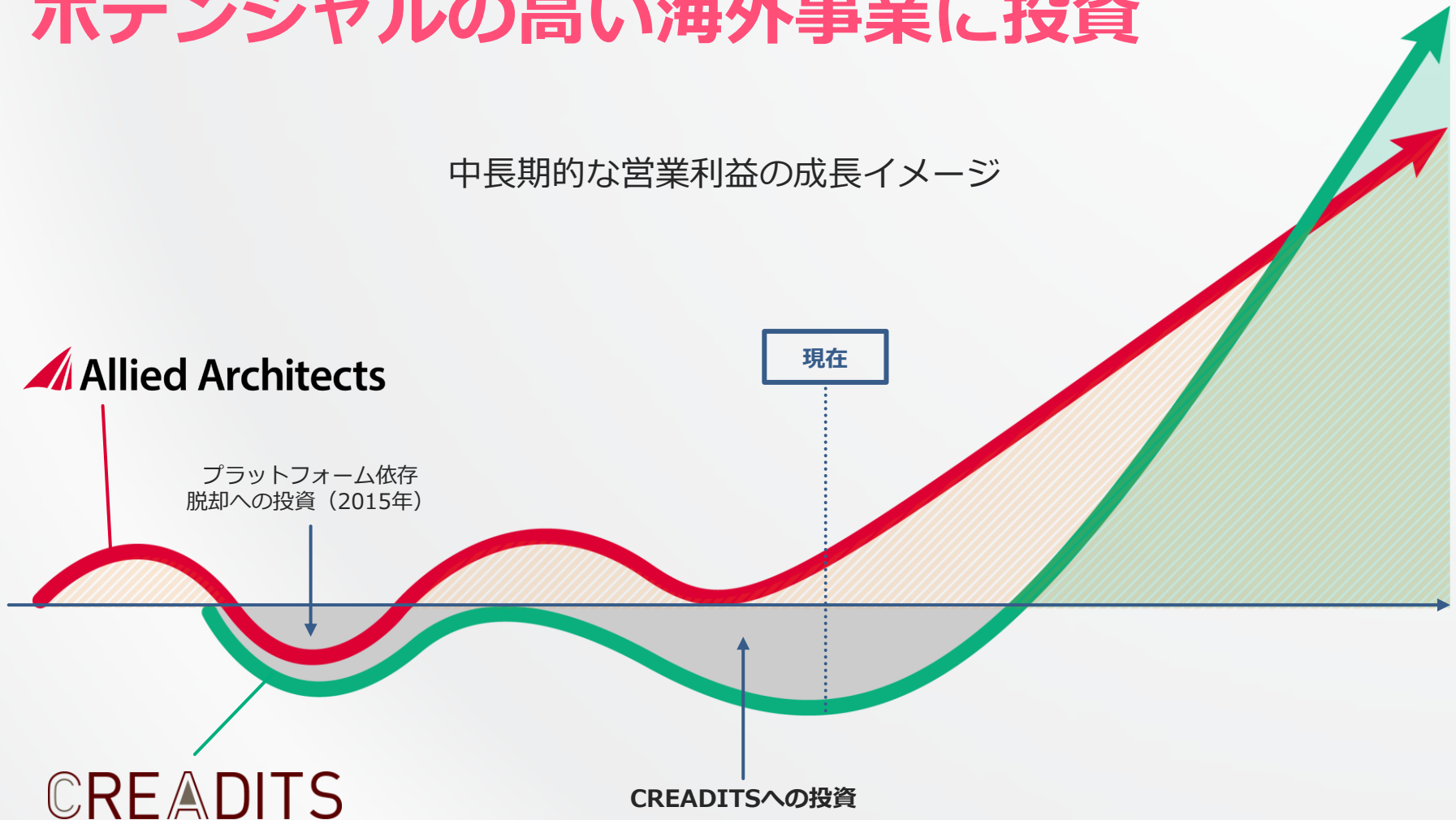
## 3 クリエイティブテック事業（海外）

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の商号も「ReFUEL4 Pte. LTD.」から「Creadits Pte.Ltd.」に変更いたしました。

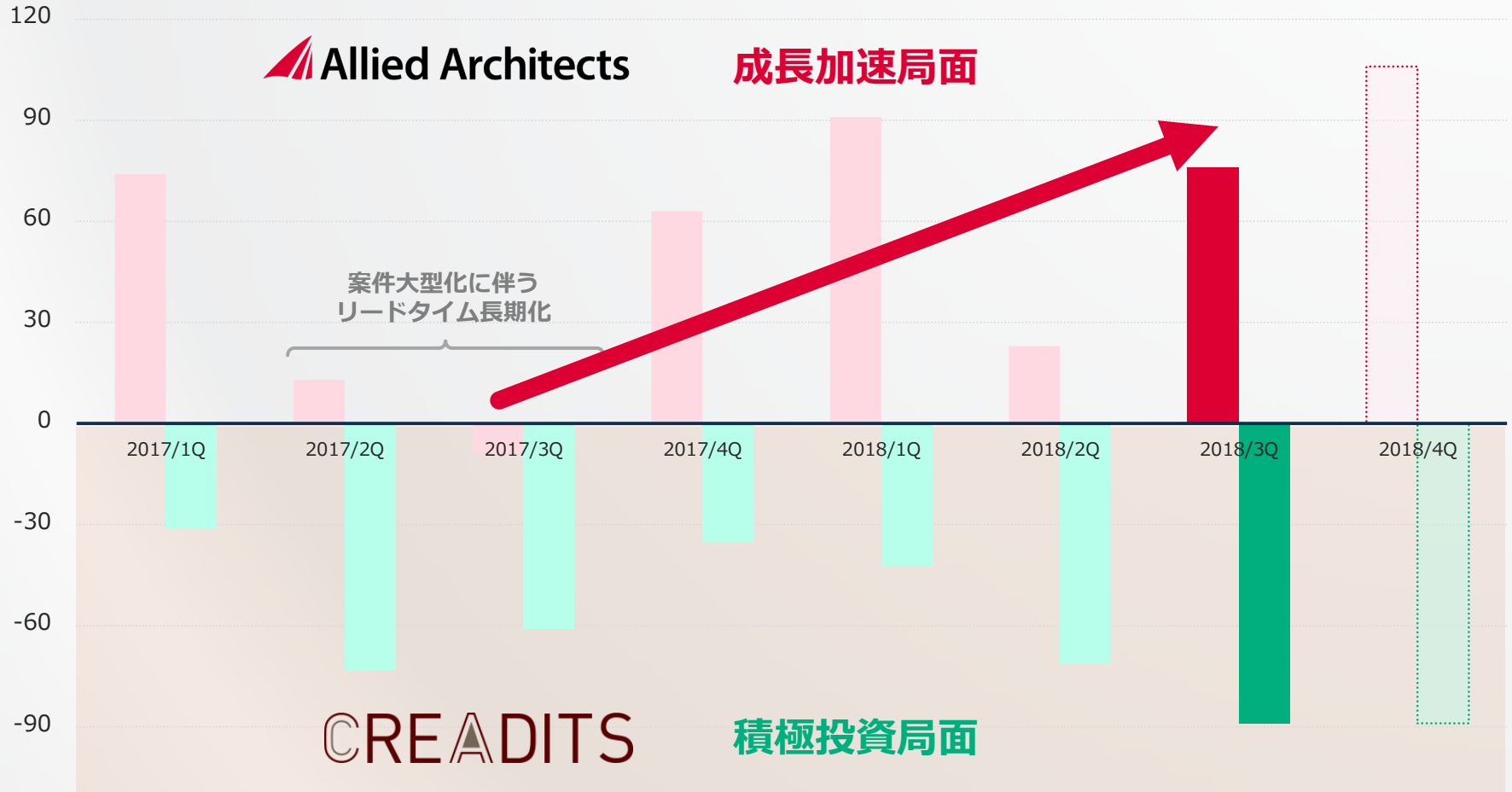
# 中長期的な成長のため 成長トレンドに入った国内事業の利益を ポテンシャルの高い海外事業に投資

中長期的な営業利益の成長イメージ



# 国内事業は好調に推移。海外事業は投資が一巡

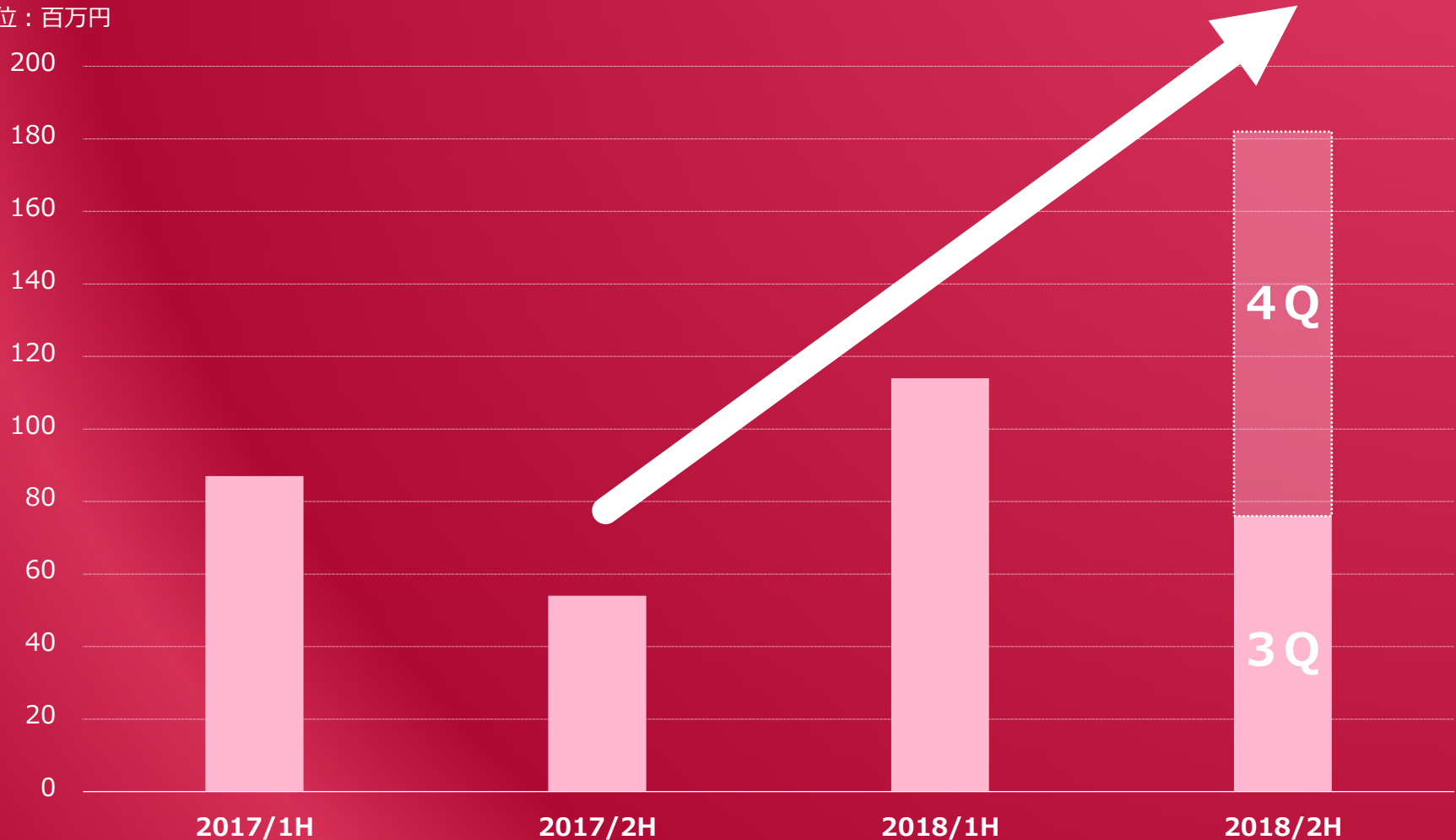
単位：百万円



# アライドアーキテクト単体は好調 第4四半期に四半期最高益を見込む

アライドアーキテクト単体 営業利益推移 (2018年第4四半期は見込み)

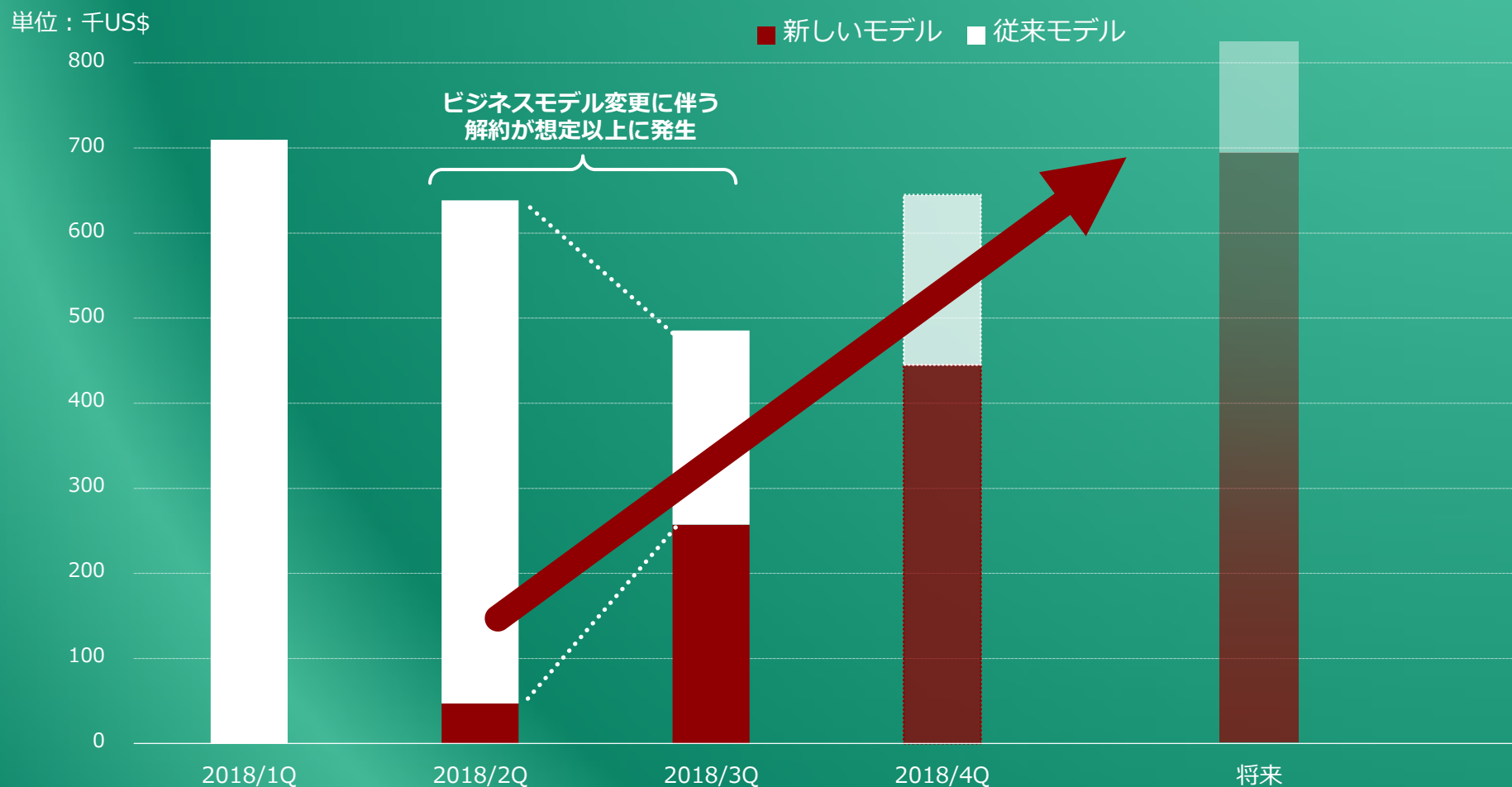
単位：百万円





# ビジネスモデル変更に伴う解約が発生も 新しいビジネスモデルは順調に伸長

「CREADITS®」（「旧ReFUEL4®」）の売上高推移（2018年第4四半期は見込み）



# CREADITSへの投資は

## 圧倒的に大きい市場で競争優位性を取り グローバルプラットフォームになるための投資

日本のデジタル  
広告市場

約1.5兆円

2022

2018

世界のデジタル  
広告市場

約 **30兆円**

CREADITS®は、グローバルのデジタル広告に必要不可欠な  
広告クリエイティブ（画像や動画など）を提供する  
グローバルプラットフォーム



# CREADITSのモデル変更に伴う解約 (p.10参照) と 関連会社株式評価損 (p.11参照) により業績予想を修正

単位：百万円

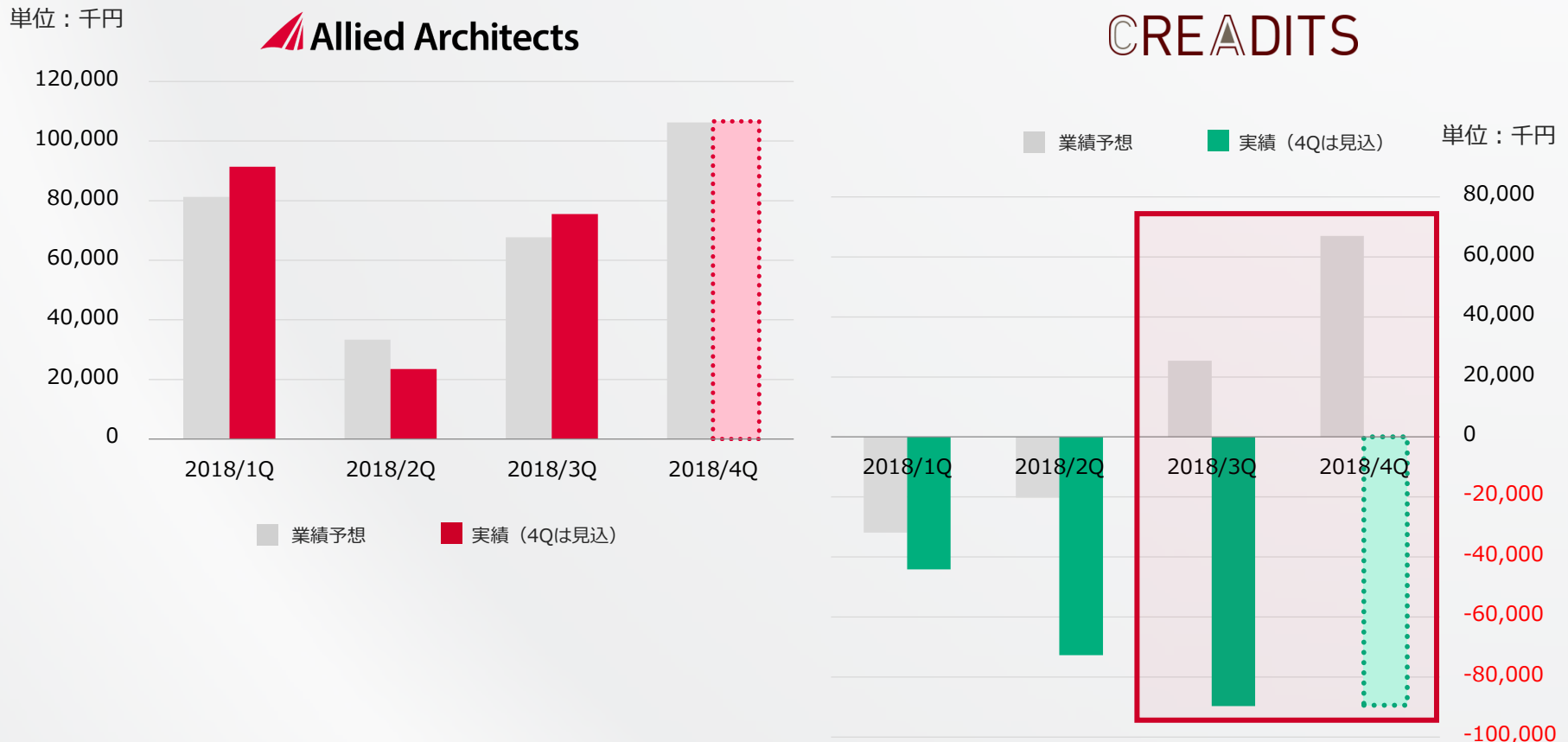
	2018年 4Q累計 (1-12月)	2018年 4Q累計 (1-12月)	増減額	2018年	
	前回予想	今回予想		3Q累計 (1-9月) 実績	4Q期間 (10-12月) 予想
売上高	4,150	4,047	△102	3,081	966
営業利益	328	0	△328	△14	14
経常利益	308	△223	△532	※ △233	9
親会社株主に 帰属する当期純 利益	238	△331	△569	※ △309	△21

①

②

# CREADITSにおいて、ビジネスモデル変更に伴う解約が当初の想定以上に発生 新規モデルが好調も損を回収するに至らず業績予想に未達

会社別の業績予想対比（営業利益）



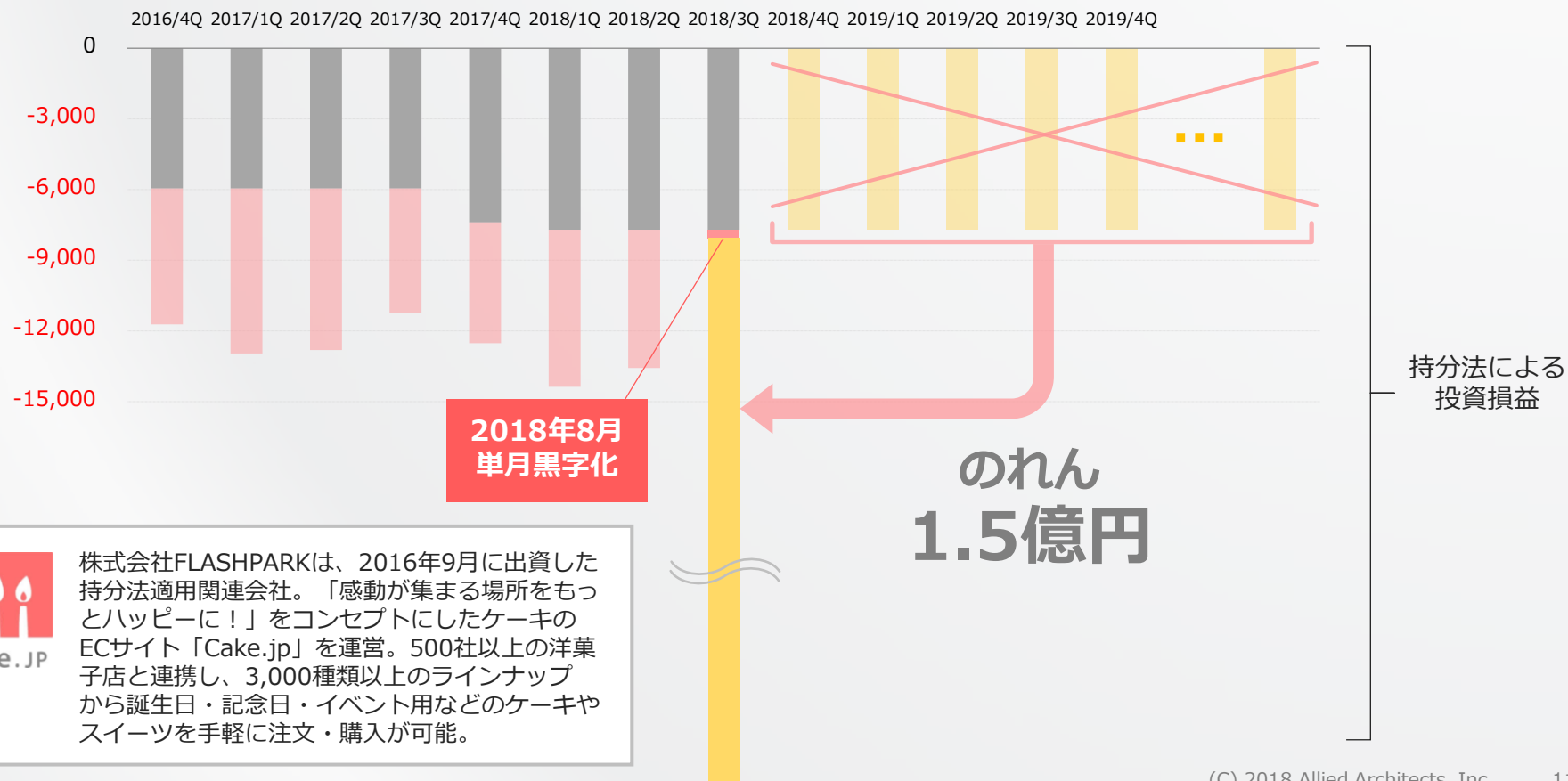
## 関連会社のFLASHPARKが、8月で単月黒字化を達成も 当社グループの減損ポリシーにより関係会社株式評価損<sup>(※)</sup>を認識

※：個別財務諸表上は「関係会社株式評価損」（特別損失）連結財務諸表上は「持分法による投資損益」（営業外費用）

2018年4Q以降は原則としてのれん償却は発生しない

単位：千円

■ のれん償却費 ■ 当期純利益の取込



## 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





- アライドアーキテクト単体は順調  
**第4四半期は四半期最高益を見込む**
- これまでのアセットと新たな取り組みにより成長をさらに加速させる



- ビジネスモデル変更による解約が発生も新モデルは好調に推移
- 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

## 連結

### 【売上高】

**3,081** 百万円

前年同期対比 1,056百万円減

(内、海外SNS広告 1,307百万円減)

### 【売上総利益】

**1,251** 百万円

前年同期対比 6.4%増

### 【営業利益】

**△14** 百万円

前年同期対比 71百万円増

- Creadits社(「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増加

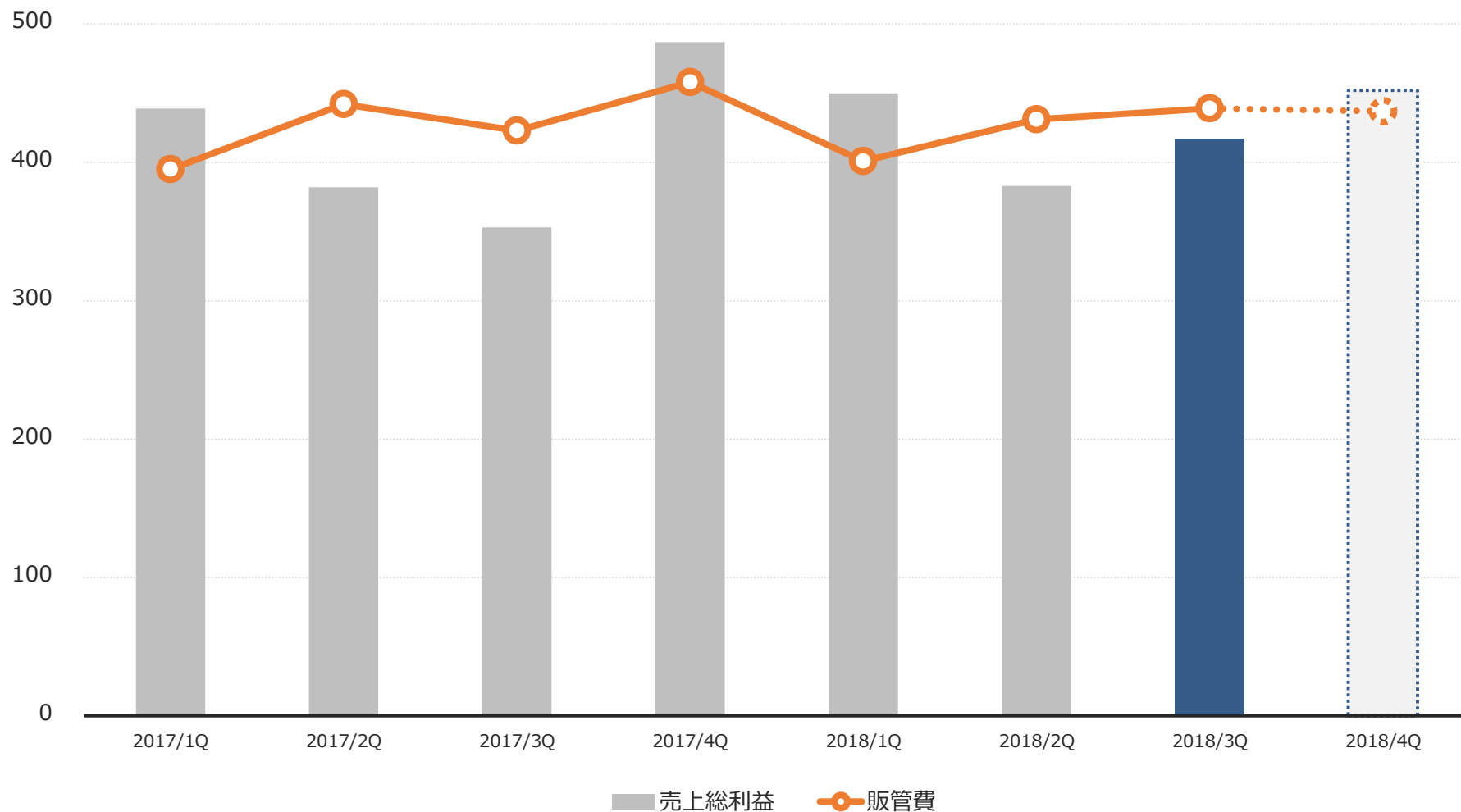
- Creadits社の減少を順調な国内事業の伸長で補う

- アライドアーキテクトは190百万円の黒字
- 投資によりCreaditsは△204百万円の赤字



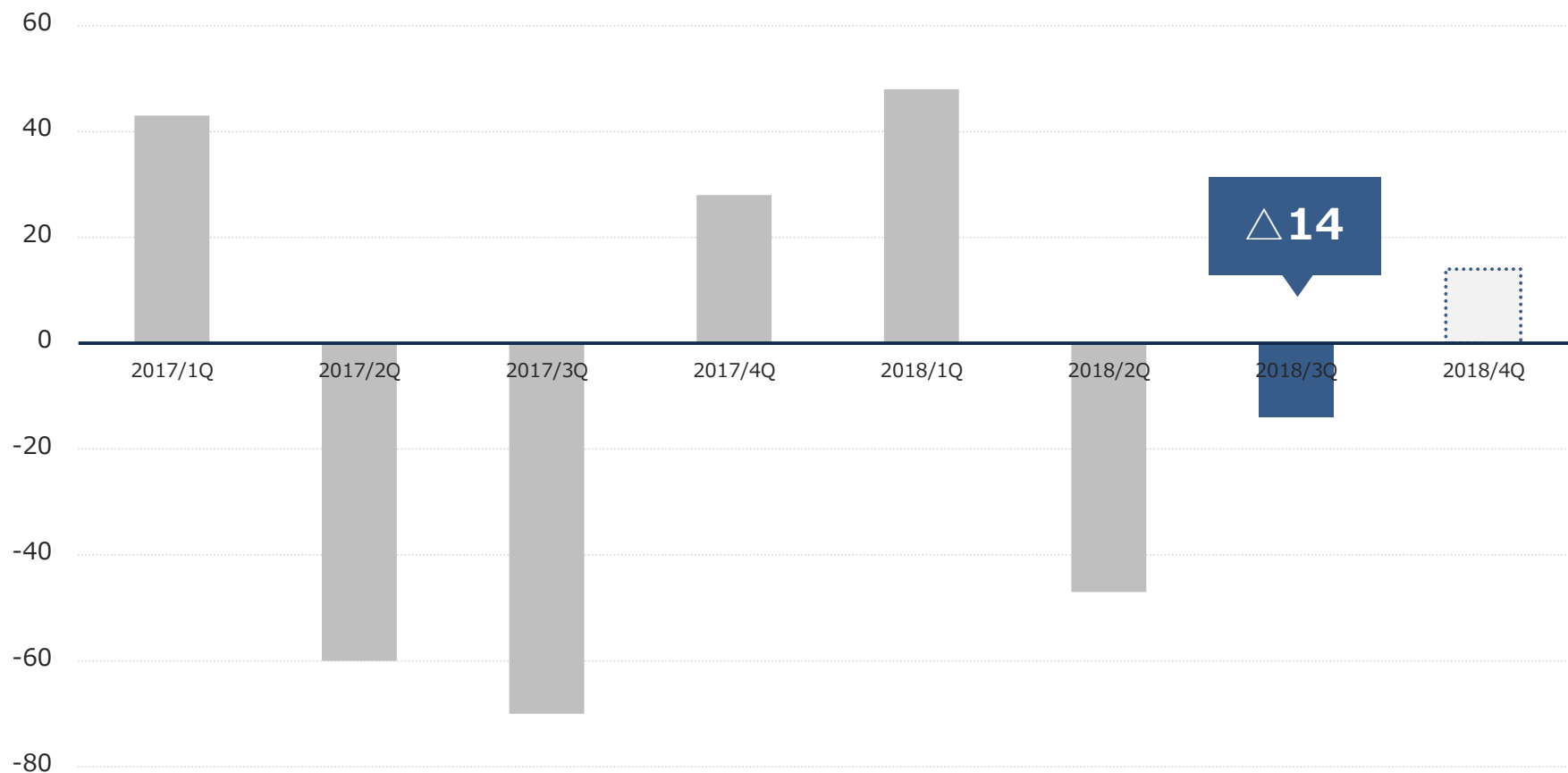
## 選択と集中による海外SNS広告の減少を国内事業でカバー

単位：百万円

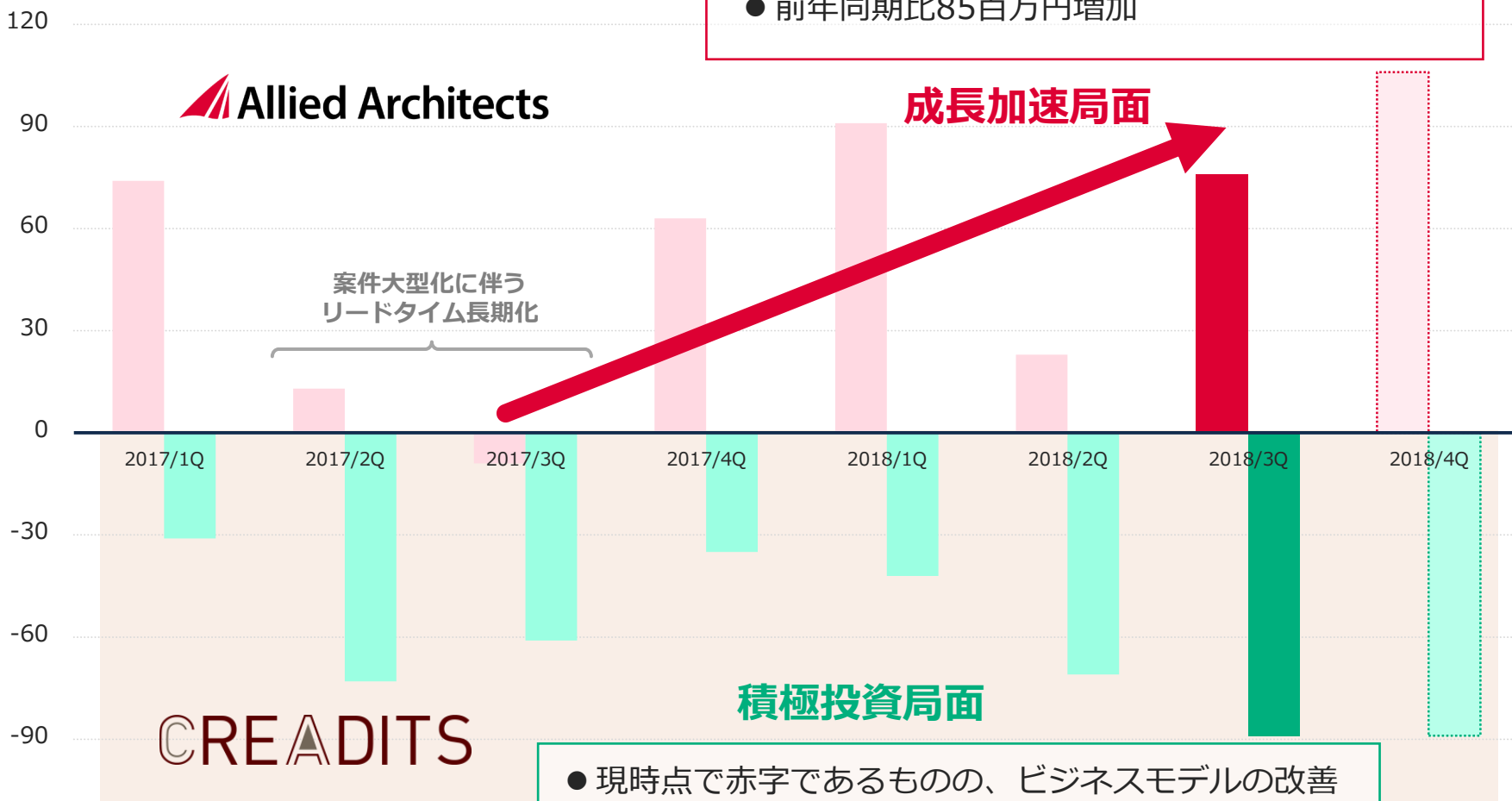


## 選択と集中による海外SNS広告の減少を国内事業でカバー

単位：百万円



単位：百万円



- アライドアーキテクト単体は順調に推移
- 前年同期比85百万円増加

成長加速局面

案件大型化に伴う  
リードタイム長期化

積極投資局面

- 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



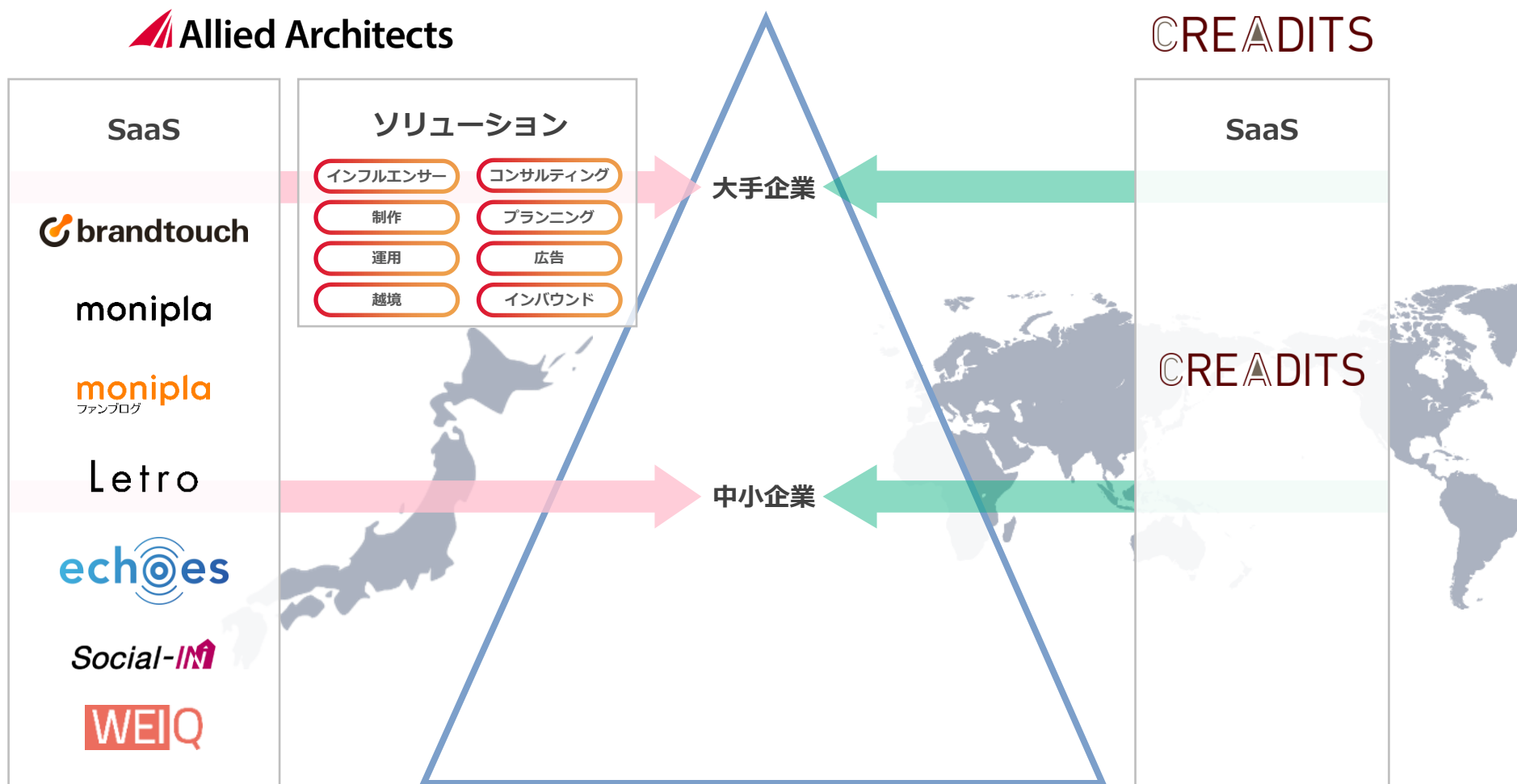
越境プロモーション事業

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



# Fan Relationship Design



SNSマーケティング  
支援



ファンマーケティング  
支援



UGCマーケティング  
支援

※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

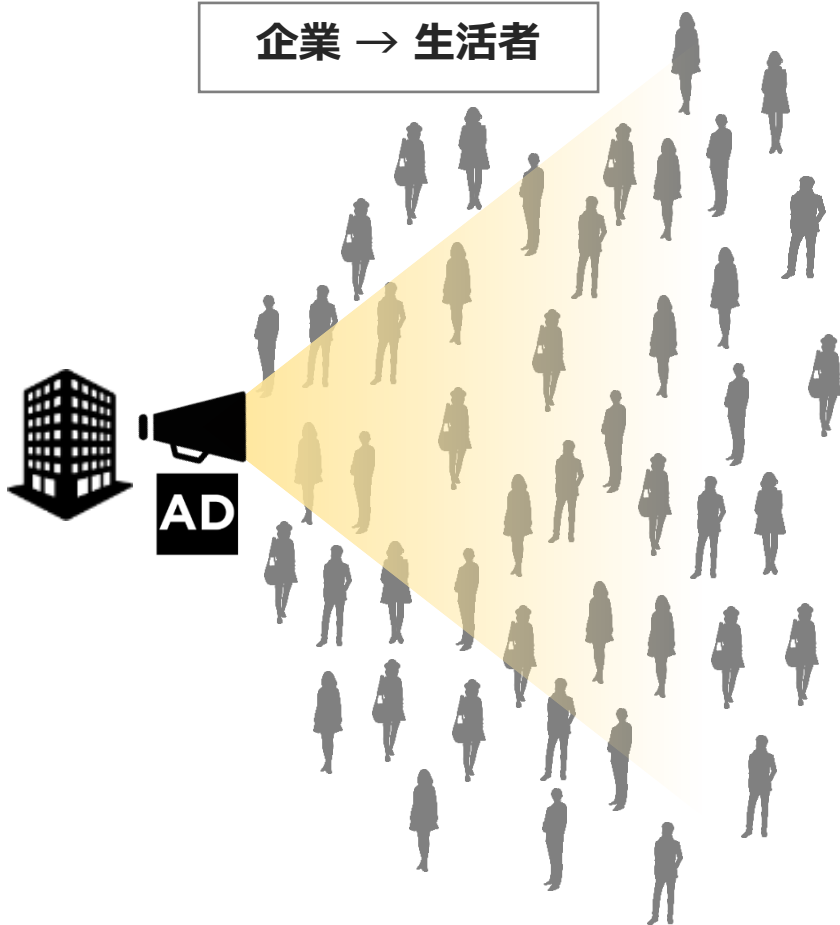
近年、マーケティング市場で「企業に関心・愛着を持つ生活者＝ファン」という概念の認知が進み、広告主企業はこれらをビジネスに活用すべくSNSやWebサイトを駆使してファン作りやファンとの交流に努めています。しかしその一方で、「ファン」という言葉の持つ意味が多様化し、マーケティング施策も複雑化しているのが実情です。こうした背景から当社は、企業に対する関心や愛着のみならず「企業が発するメッセージに共感し、企業とのコラボレーション（共同作業）を楽しむ生活者」を、次世代のファンと独自に再定義し、ファンと企業との最適な関係構築の実現を目指し、3つの領域でサービスを展開しています。



企業のファンを可視化し、関係を深め、ファンが新しいファンを呼ぶような循環を生む、ファンを軸とした企業の新しいマーケティングインフラを提供

## 広告主体

企業 → 生活者

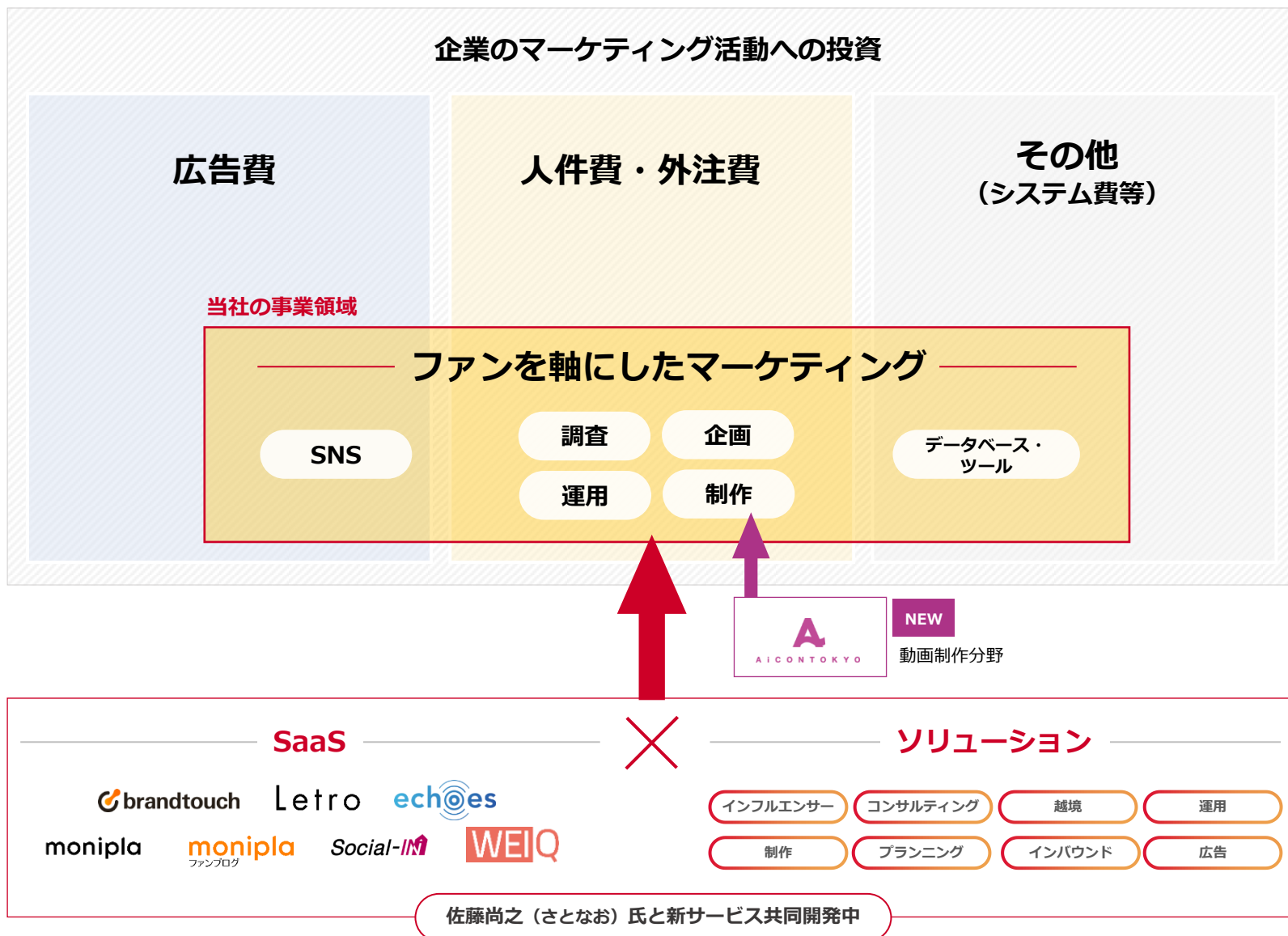


## 口コミ主体

ファン → 生活者

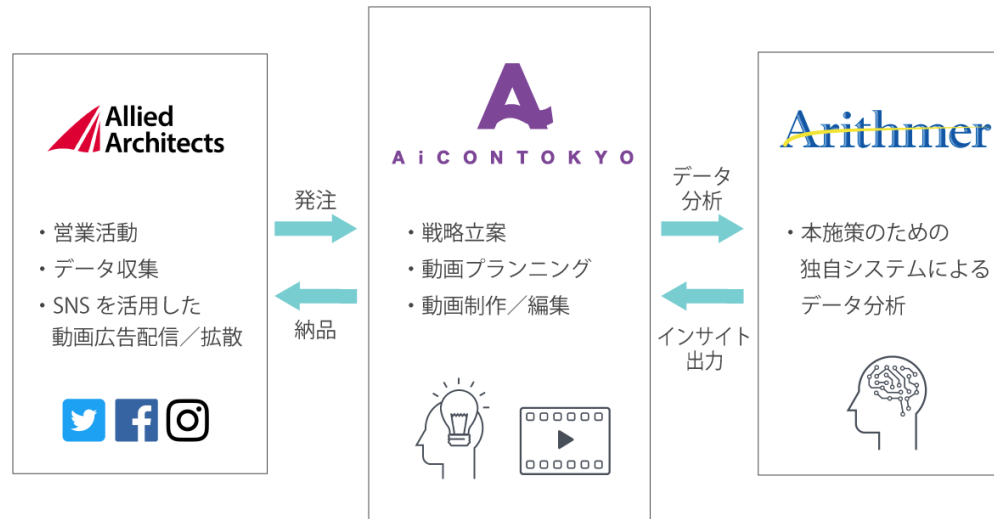


## ファンを軸とした新しいマーケティング支援サービスを提供



## AI（人工知能）の力で動画制作を最適化する 新会社「AiCON TOKYO」を設立

東京大学発のAIベンチャー企業であるArithmer株式会社と提携し  
「動画 × AI × SNS」の3領域を掛け合わせたサービスを提供開始



- 高度なAI（人工知能）技術で生活者の膨大なデータを分析することでターゲット層の興味やニーズを的確に掴み取り、コミュニケーションの幹となる戦略を立案
- ターゲット層の共感を得る動画コンテンツや広告クリエイティブをスピーディに開発しSNSなどのソーシャルメディアを効率よく使うことでマーケティングPDCAの高速化を実現

## 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

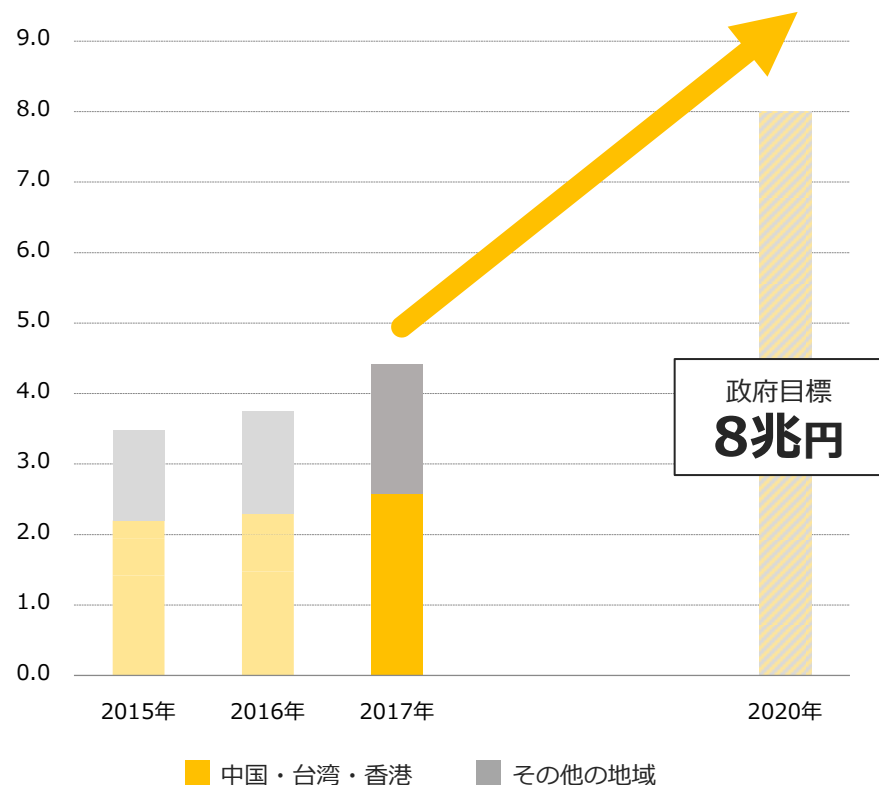
## SaaSの提供で より広く

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

## 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

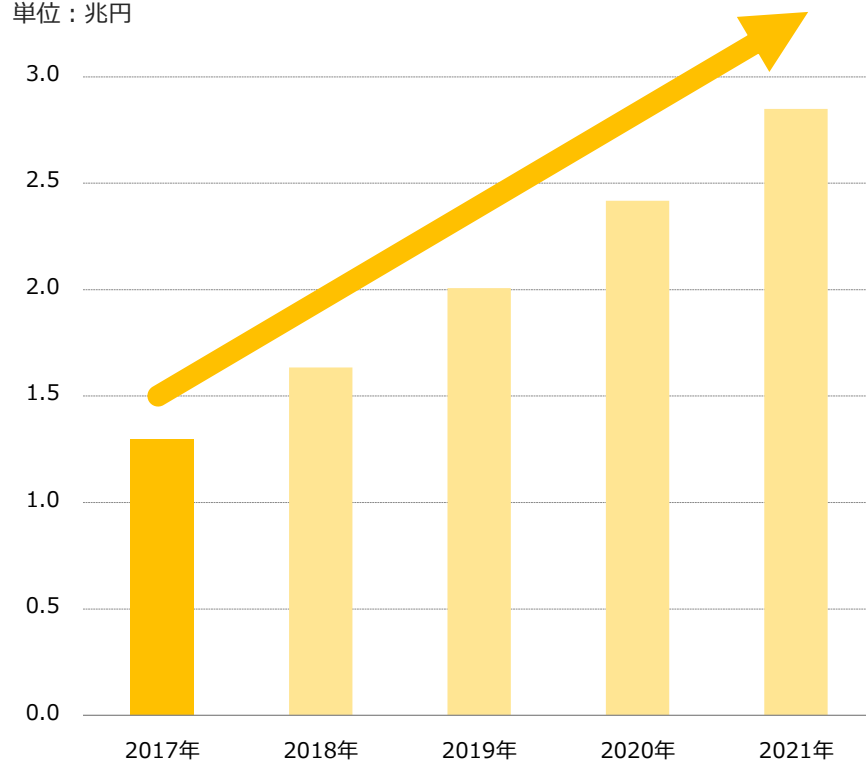
単位：兆円



(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

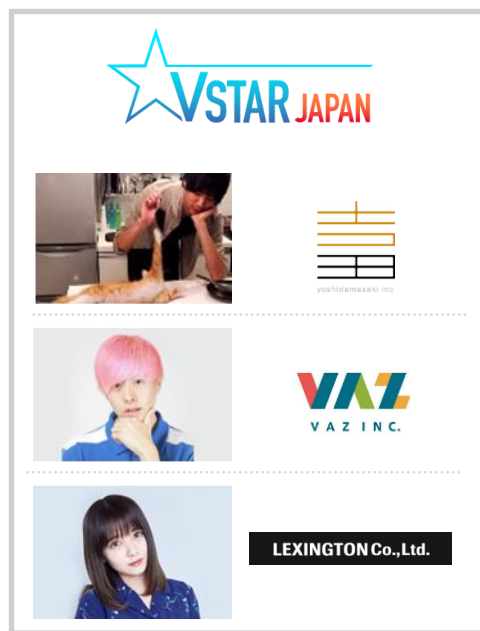
公式アカウントの開設から配信コンテンツの作成、フォロワー獲得、アカウントの運用まで幅広く支援

### 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

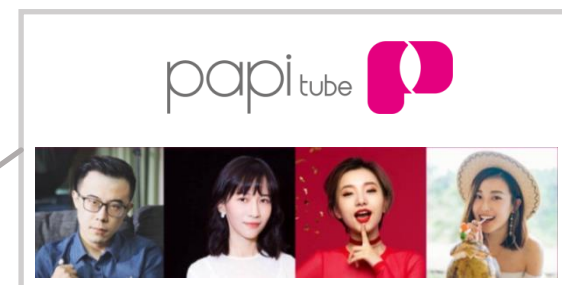


VSTAR JAPAN  
yoshidamasaaki inc.  
VAZ INC.  
LEXINGTON Co., Ltd.

インフルエンサーの育成や  
在日インフルエンサーネット  
ワークを活用したプロモ  
ーションが可能

**在日**  
インバウンドに効果的

**在中**  
越境ECに効果的



papi tube

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事務所  
等との提携や、トップインフ  
ルエンサーからマイクロインフ  
ルエンサーまで約80万人の在中イ  
ンフルエンサーが登録している  
サービス (WEIQ) の独占販売  
権の保有など、独自性の高い  
プロモーションが可能

NEW

 chinatouch → p.31参照



→ p.33参照

## 在日中国人による口コミを収集・活用できる 越境プロモーション支援サービス「チャイナタッチ」を提供開始

在日中国人と  
繋がる

在日中国人に向けた  
キャンペーン型コンテンツで  
商品・サービスの体験者を募集



中国人向け情報サイト「BoJapan(播日本)」

在日中国人が  
体験する

商品モニターや座談会など  
実際の「体験」機会を提供し  
簡体字でのクチコミを生成



店舗イベント



アンケート調査



座談会



商品モニター

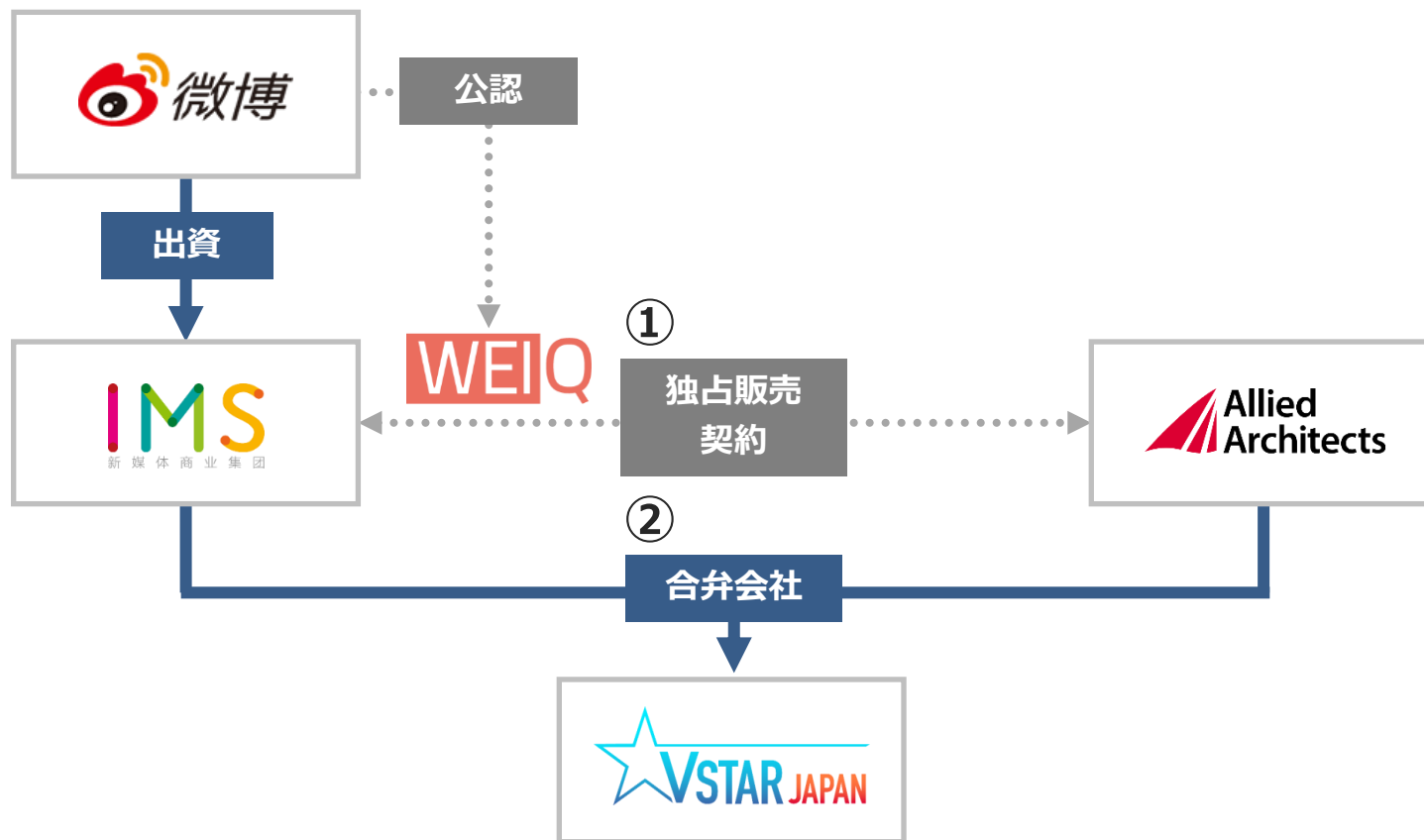
現地の中国人へ  
発信する

リアル視点で書かれたクチコミを  
中国 SNS での広告配信や  
越境 EC サイトのコンテンツ等に活用



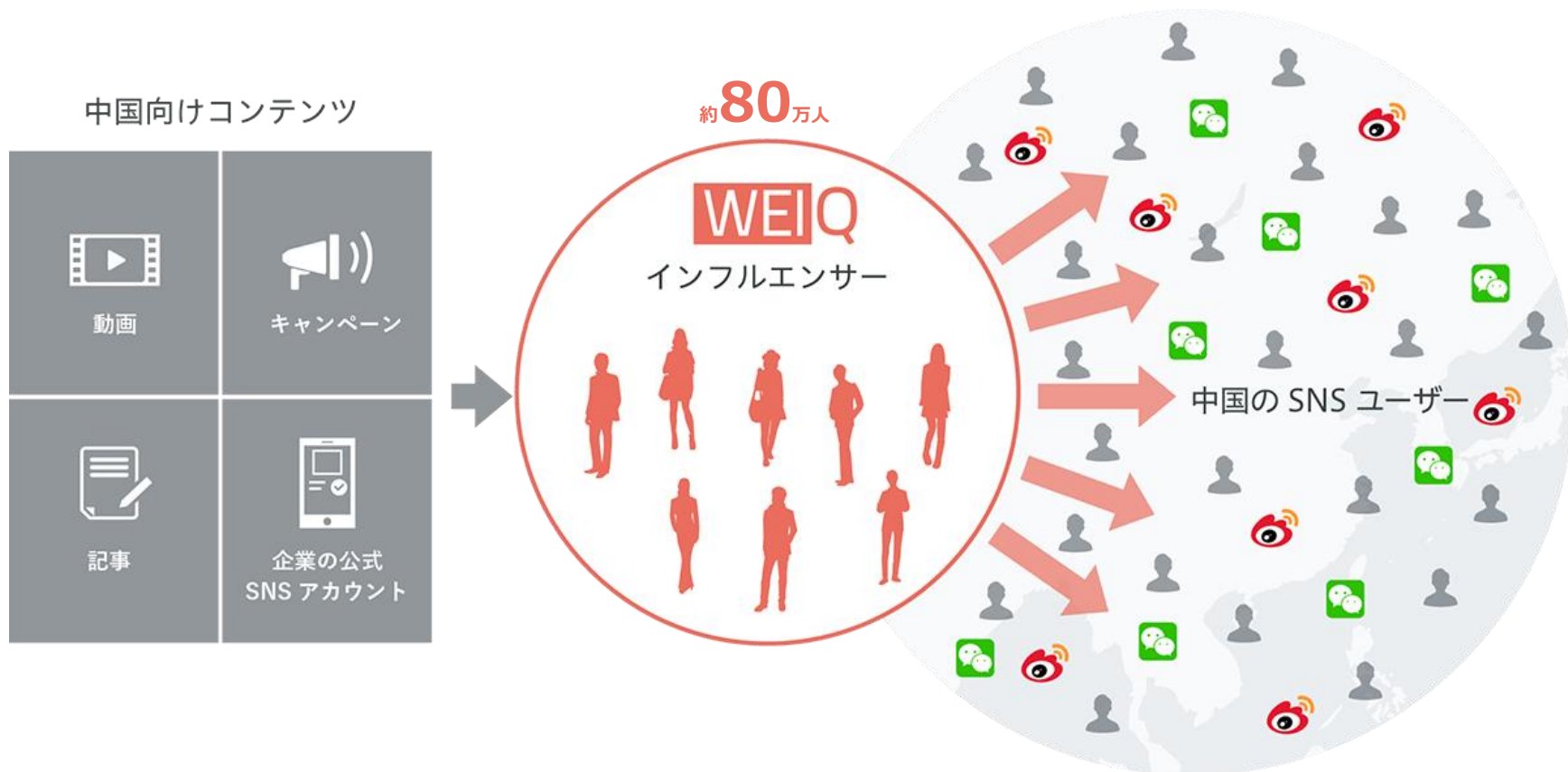
- 全国の在日中国人に商品・サービスの「体験」機会を提供し、中国で一般的に使われる「簡体字」でのクチコミ生成を安価かつ短期間で実現できるサービス
- 生成されたクチコミは「微博 (Weibo)」や「微信 (WeChat)」などの中国の大手SNSや近年急成長するSNS型ECアプリ「小紅書 (RED)」等で広告コンテンツとして拡散することや、越境ECサイトへの掲載等の二次利用が可能

## 「Weibo」グループの公式マーケティング会社（IMS社）と提携



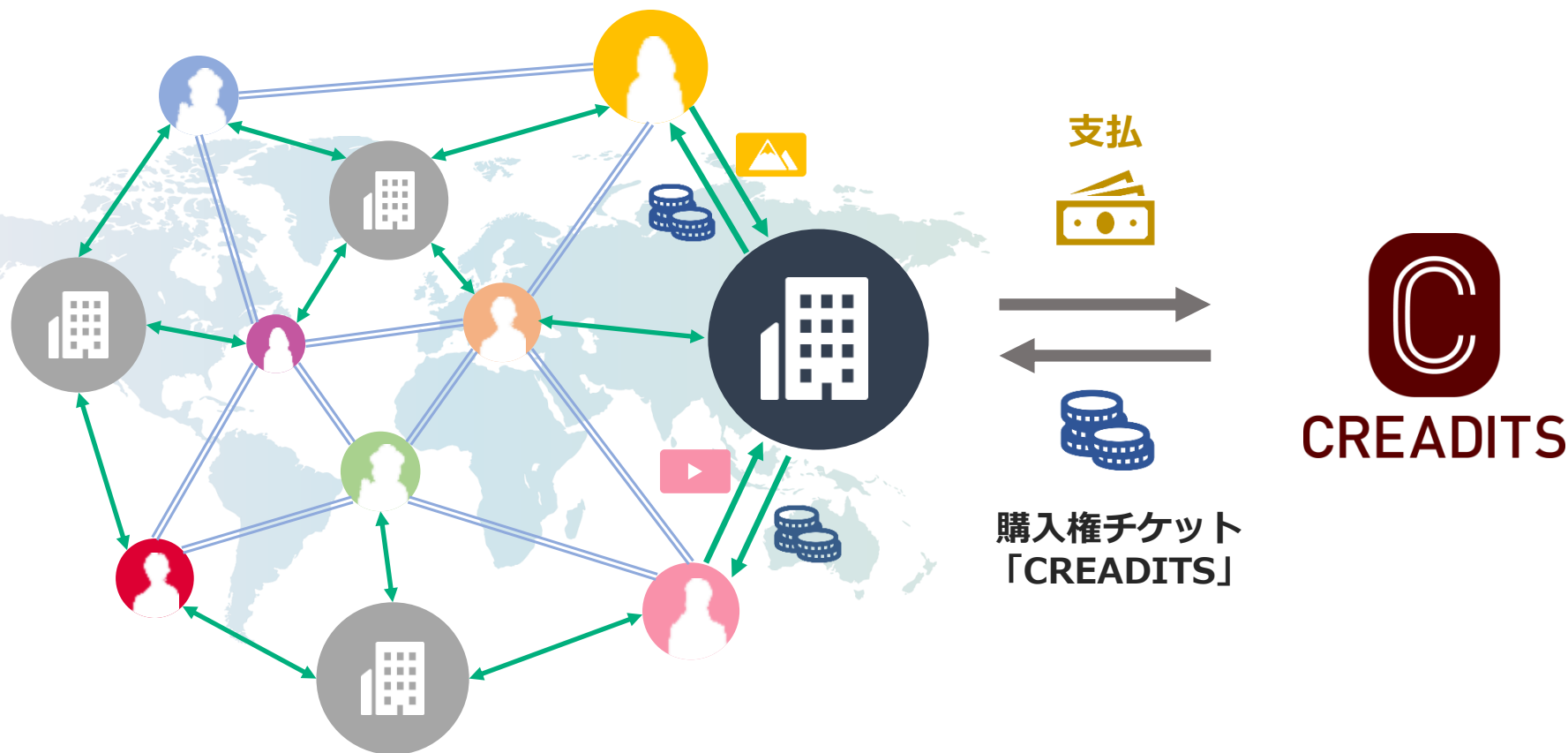
- ① 「Weibo」公認サービス「WEIQ」の日本における**独占販売契約を締結**
- ② 中国向けの動画インフルエンサーマーケティング事業を行う合併会社（Vstar Japan）を設立

- 「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



## 従来モデルの“ネック”を解消し、より幅広い顧客に対応

モデル変更に伴い、従来モデルの解約が当初の想定以上に発生も、新しいモデルは順調に伸長

	 ReFUEL4 <b>従来モデル</b>	 CREADITS <b>新しいモデル</b>
プライシング	<b>広告出稿量に応じた成果報酬</b> ミニマムギャランティ（月額）+ 成果報酬で課金 広告予算の大きい顧客で解約が発生	<b>月額固定金額</b> 契約プランに応じて発行される購入権チケット 「CREADITS」に応じて必要なクリエイティブを提供
プラットフォームリスク	<b>特定のプラットフォームへの依存が強い</b> プラットフォームのAPI（※）を介すモデルのため 特定プラットフォームに依存したモデル	<b>特定のプラットフォームへの依存が軽減</b> プラットフォームのAPIを介さないモデルのため、 特定プラットフォームのAPIや規約変更の影響を受けにくいモデル
対応可能メディア	<b>利用可能媒体に制限</b> 利用可能媒体が北米デジタル広告の 約60%に制限	<b>利用可能媒体が拡大</b> 全世界のデジタル広告フォーマットを <b>100%カバー可能に</b>
開発工数	<b>対応の負担が大きい</b> 継続的なAPI変更や規約への対応が負担	<b>負担が軽減</b> API対応の開発工数が大きく減少

※APIとは、アプリケーションプログラミングインタフェースの略語。



## 「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

それに伴い商号も「ReFUEL4 Pte. LTD.」から「Creadits Pte. Ltd.」に変更

# CREADITS

“The New Currency for Scalable Ad Creative”





## 質の高いクリエイティブがより多く必要な時代に 必要不可欠なクリエイティブプラットフォームへ

デザイナーの  
グローバルネットワーク

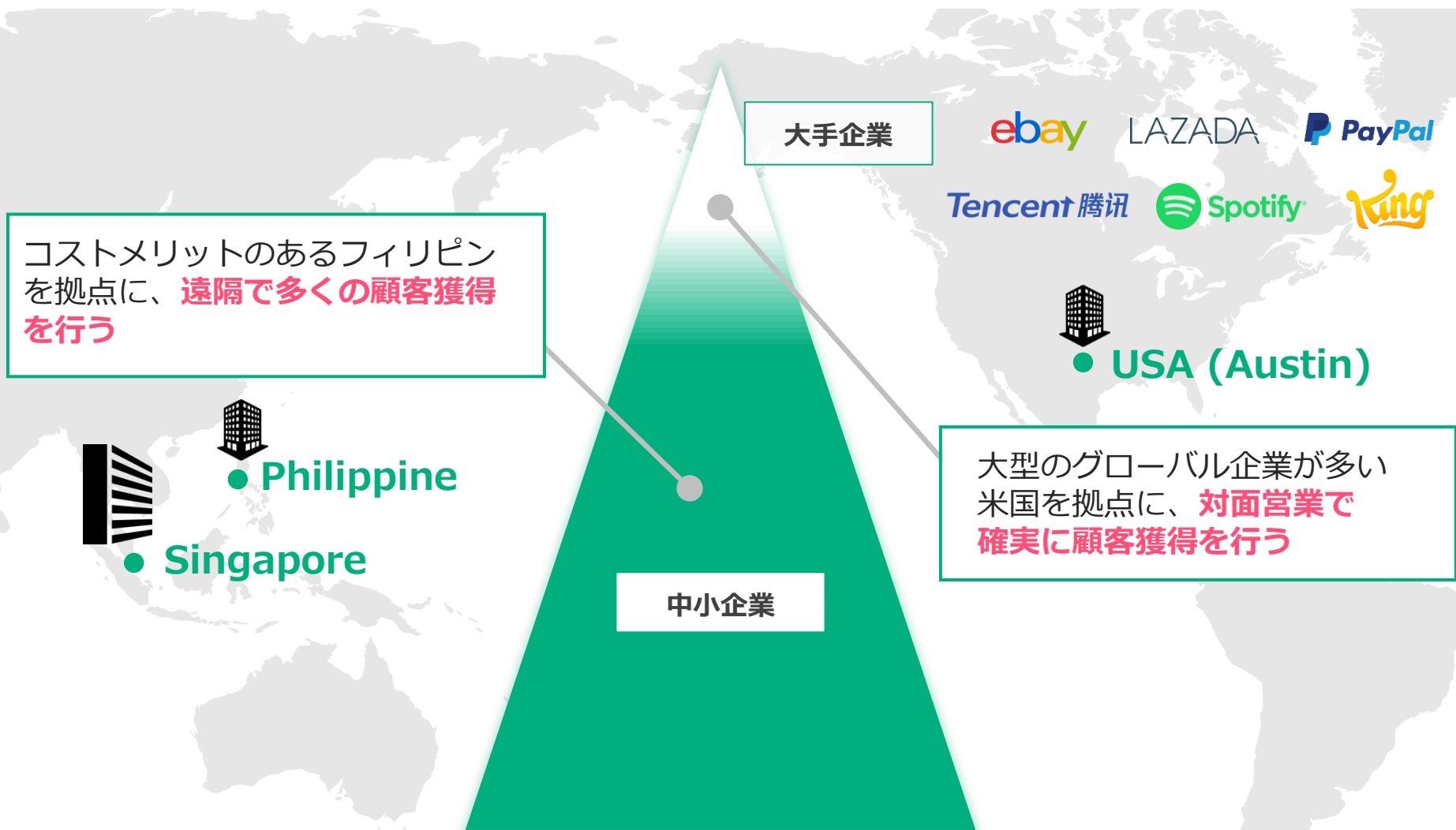
あらゆるメディアに  
対応可能

AI  
(人工知能)



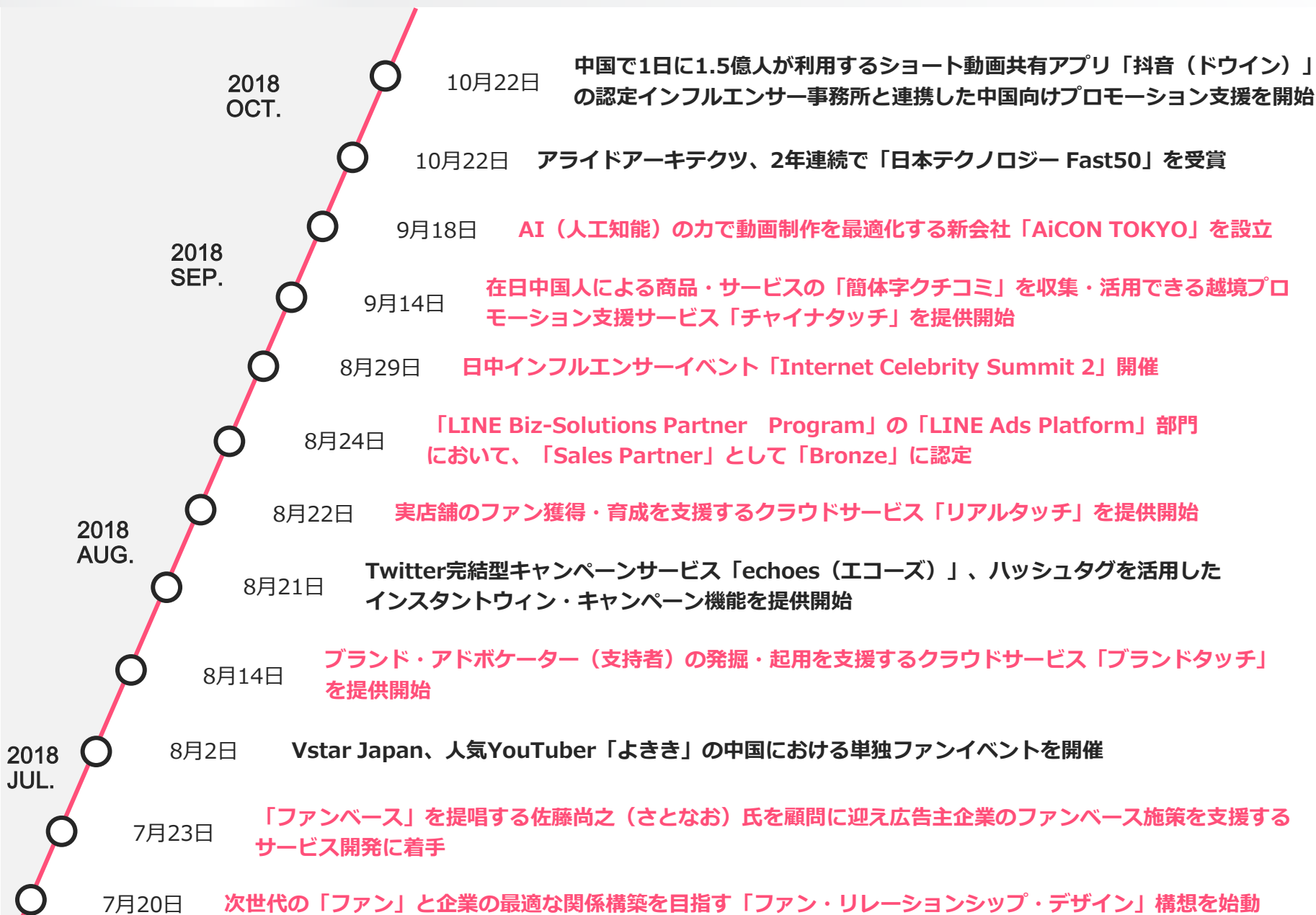


- 大型クライアントに加え、圧倒的にターゲット企業数の多い中小企業（SMB）マーケットの獲得も推進していく





# ニュースリリース





# 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

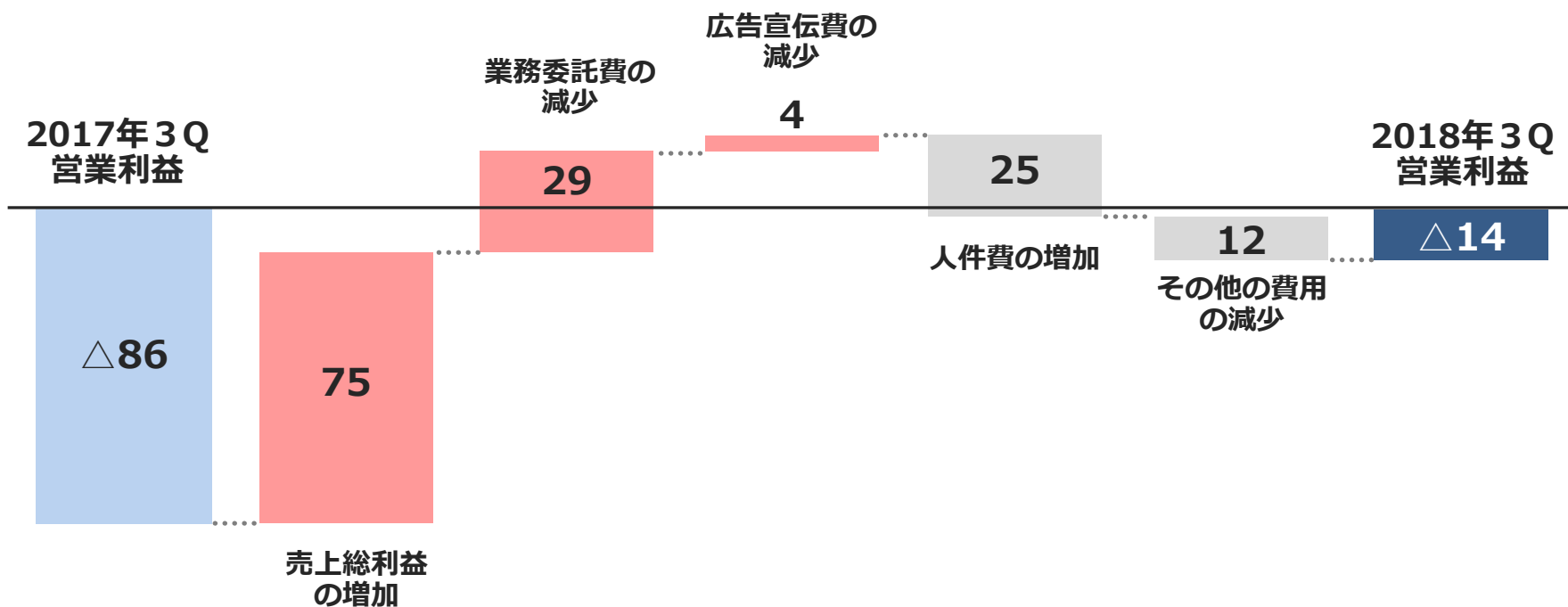
単位：百万円

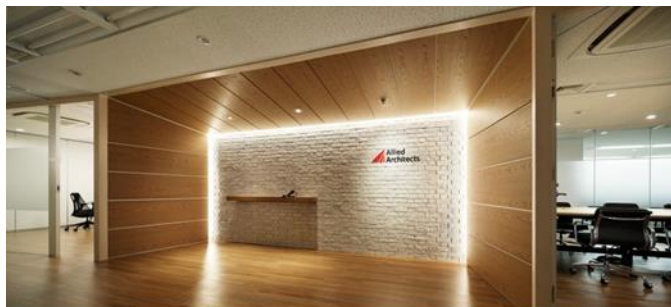
	2017年 3Q	2018年 3Q	増減額
売上高	4,137	3,081	△1,056 (内、海外SNS広告 △1,307)
売上総利益	1,176	1,251	+75
営業利益	△86	△14	+71
経常利益	△161	△233	△72
親会社株主に帰属する四半期純利益	※ 0	△309	△309

※：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

## ● 連結ベースでコストの最適化が進む

単位：百万円





会社名	アライドアーキテクト株式会社 (東証マザーズ : 6081)
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30日
代表者	代表取締役社長 中村壮秀 (なかむら まさひで)
資本金	830,887千円 (2018年9月30日現在)
社員数	連結216名 (2017年12月31日現在)
事業内容	デジタルマーケティング支援事業

## 主なグループ会社



**Credits Pte. Ltd.**  
(シンガポール)

広告クリエイティブ・  
プラットフォームの運営



**VSTAR JAPAN株式会社**  
(東京都渋谷区)

中国向けインフルエンサー  
マネジメント事業



**AiCON TOKYO株式会社**  
(東京都渋谷区)

AI (人工知能) を活用した  
動画制作事業



**Allied Tech Base Co.,Ltd.**  
(ベトナム)

本社事業における各種プロダクトの  
オフショア開発



**株式会社FLASHPARK**  
(東京都新宿区)

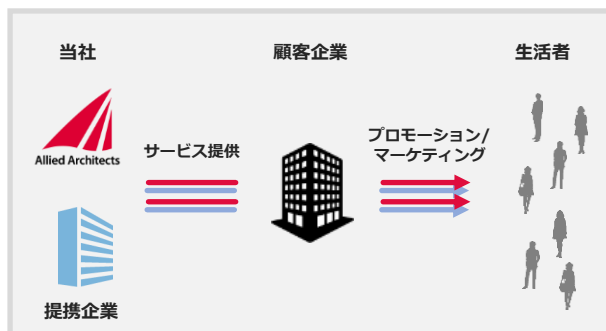
ケーキのECサイト「Cake.jp」を  
運営



- 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**

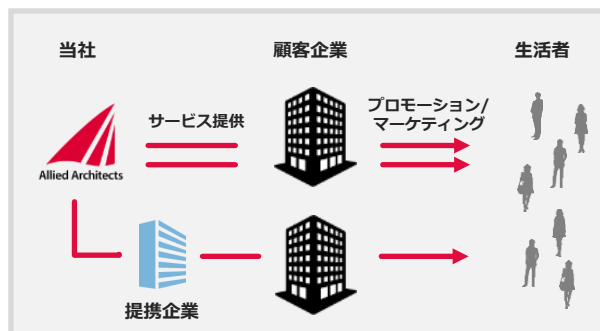


## I. サービス強化型



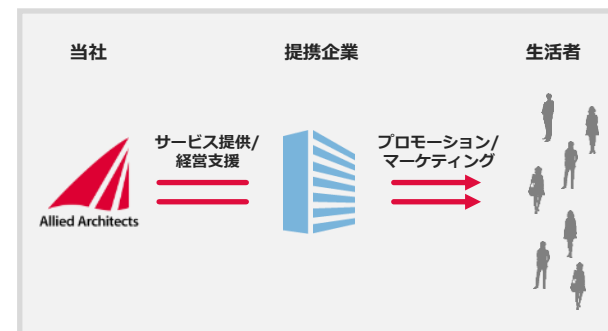
当社グループのサービスと相性の良いサービス等を有している会社

## 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。