

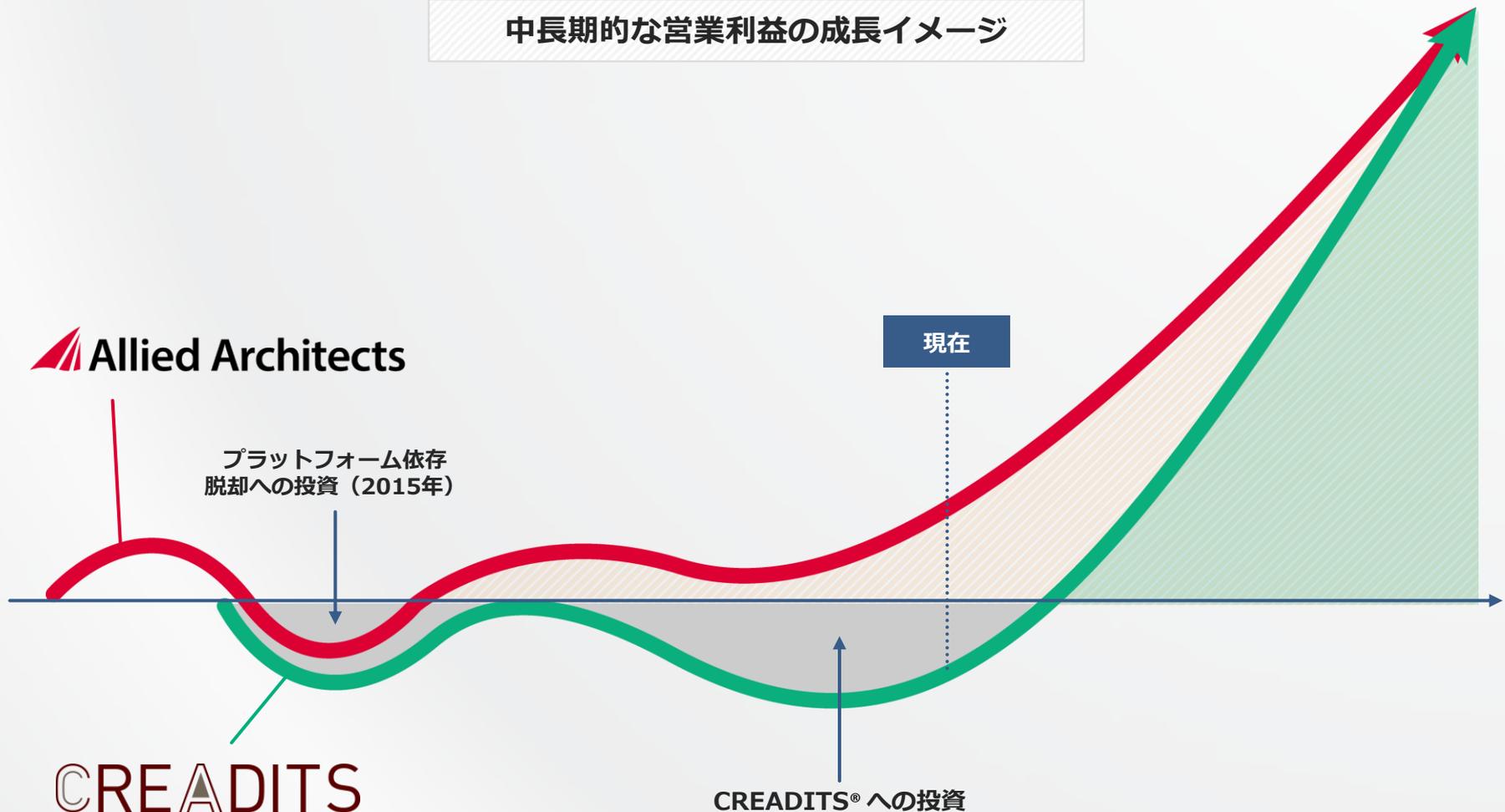
# 平成30年12月期 決算補足説明資料

# ソーシャルテクノロジーで、 世界中の人と企業をつなぐ



# 中長期的な成長のため国内事業の利益（資金）を ポテンシャルの高い事業の育成に投資

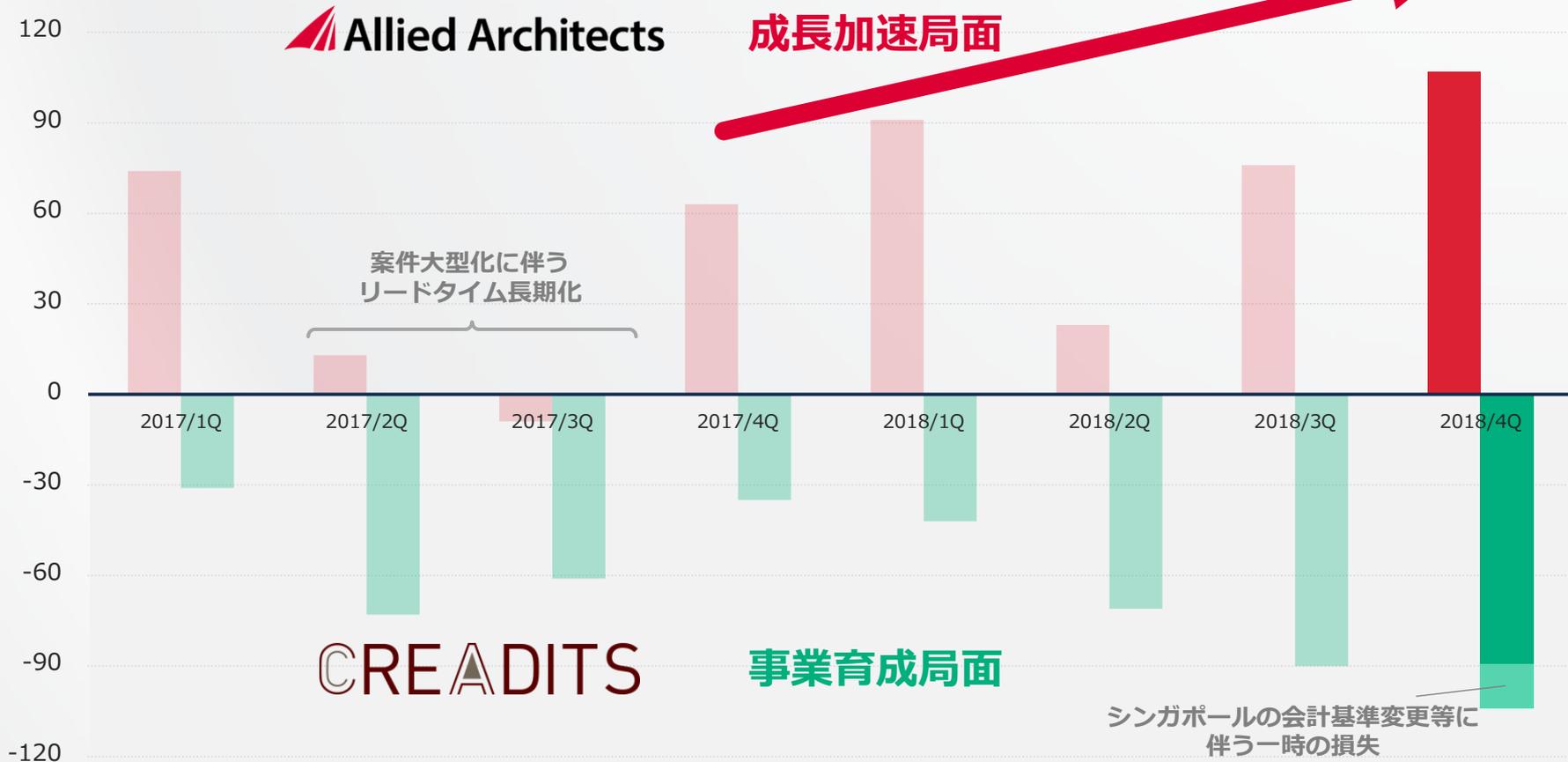
中長期的な営業利益の成長イメージ



# アライドアーキテクト単体は四半期最高益 CREADITSは一時の損失を除き好転

営業利益推移

単位：百万円

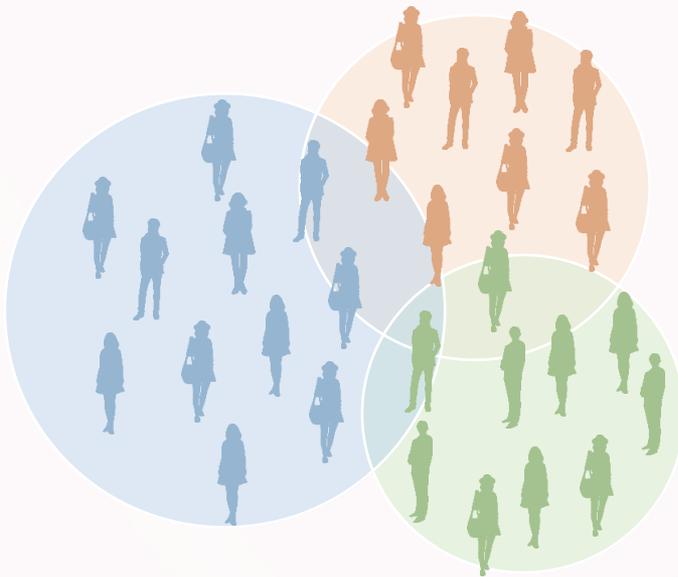


時代背景：

## 「個人の嗜好の多様化」と「個人の情報発信力・影響力の拡大」

- デジタル化が進み、情報があふれる中で個人の嗜好が多様化
- ソーシャルメディア等の普及により、個人の情報発信力が拡大
- 個人が発信した情報が他人の意思決定に与える影響力も拡大

マスメディア中心



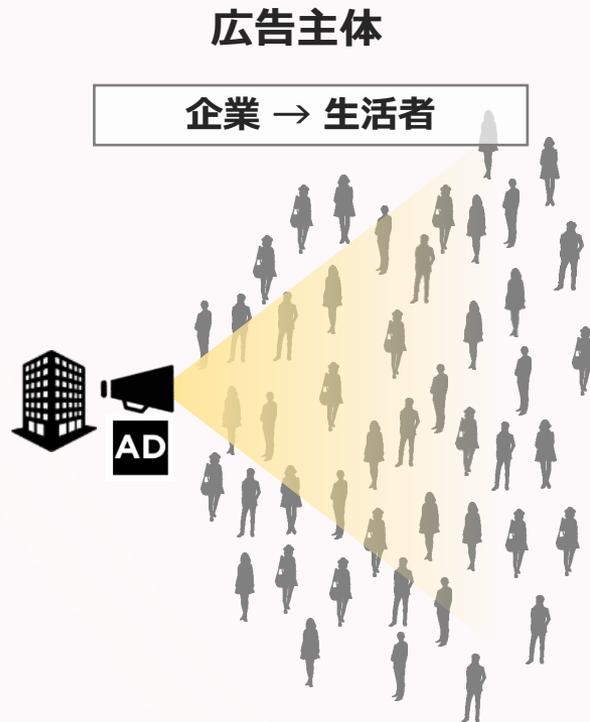
メディアの多様化



アライドアーキテクツの役割：

## 「人を軸にした新しいマーケティングインフラの提供」

- 顧客企業のファン（企業に関心・愛着を持つ生活者）を可視化し、ファンとの関係を深め、ファンが新しいファンを呼ぶような循環を生む、人を軸にした新しいマーケティングのインフラを企業に提供



## アライドアーキテクツの強み：

人を軸にしたマーケティングサービス

(SaaS・ソリューション)

開発力・  
プロダクト創出力

外部との  
リレーション

越境・  
インバウンド支援

## 2018年の成果：



### 新規サービスのリリース

- 市場のニーズに合わせた新規サービスを続々リリース
- サービスによる好事例を多数創出

### 仕組化による生産性向上

- インサイドセールス等の営業体制および運用体制の仕組化による生産性の向上

### 開発拠点の更なる強化

- ベトナム・ハノイに加え、ホーチミンにも開発拠点を設置
- 海外の優秀なエンジニア人材の獲得・強化が順調に伸長

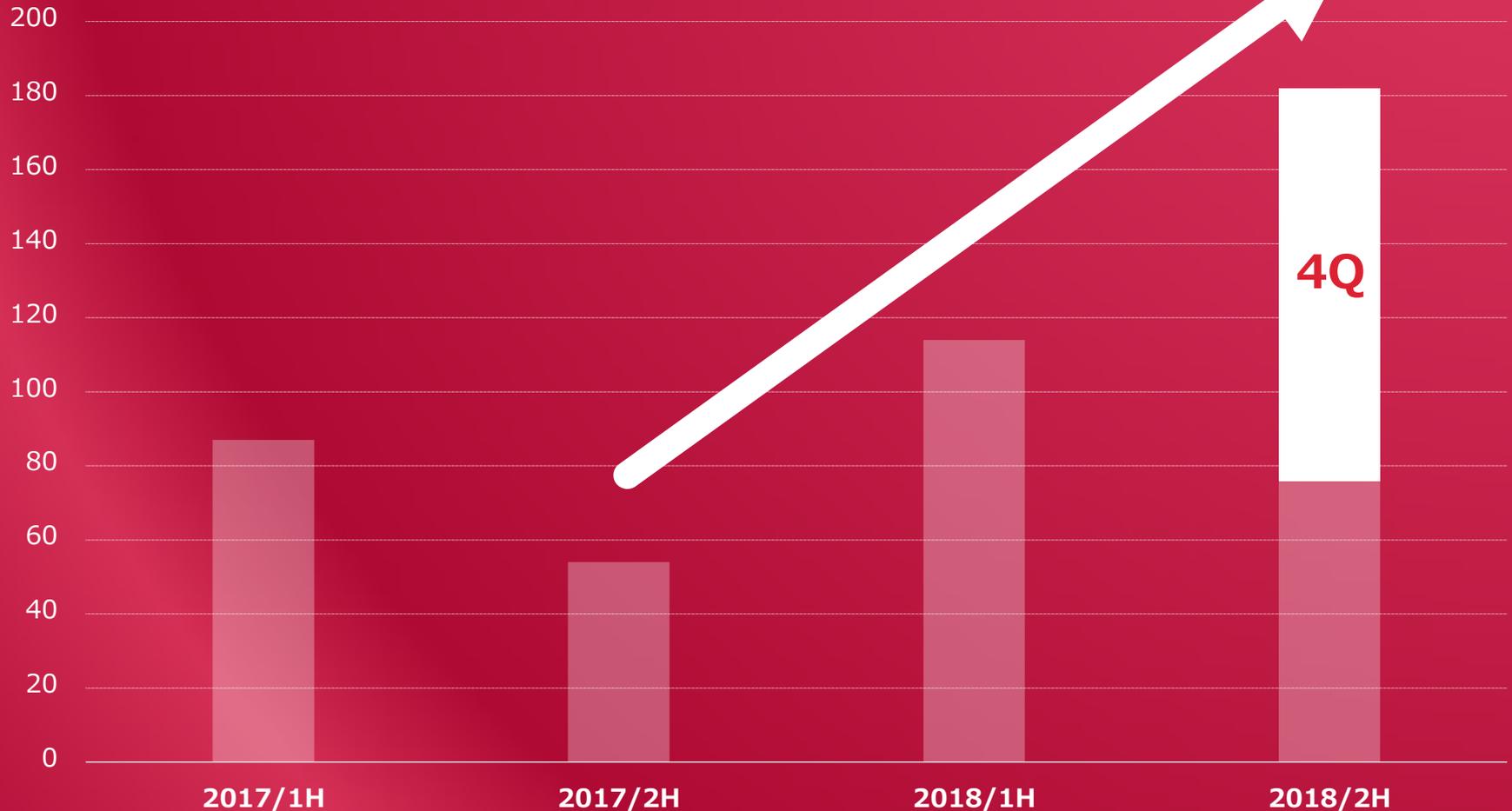
### 外部連携の一層の強化

- ファンベースの提唱者である 佐藤尚之（さとなお）氏  
野村HDと合併事業の基本合意（p.28参照）
- 著名クリエイターを招聘し動画制作に特化した子会社を設立

# アライドアーキテクトゥ単体は好調 第4四半期は四半期最高益

アライドアーキテクトゥ単体 営業利益推移

単位：百万円



時代背景：

## 「広告クリエイティブニーズの急速な拡大」

- グローバルでのデジタル広告市場の急激な拡大に伴い、企業において広告クリエイティブに関するニーズが拡大
- メディアや配信先別に、企業の目的に即したクリエイティブや戦略立案が必要
- 企業が抱えられるクリエイターのリソースや能力に限界

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

Google  
Display Network

YouTube

iab.

f

Instagram

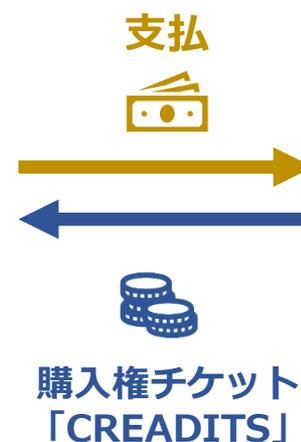
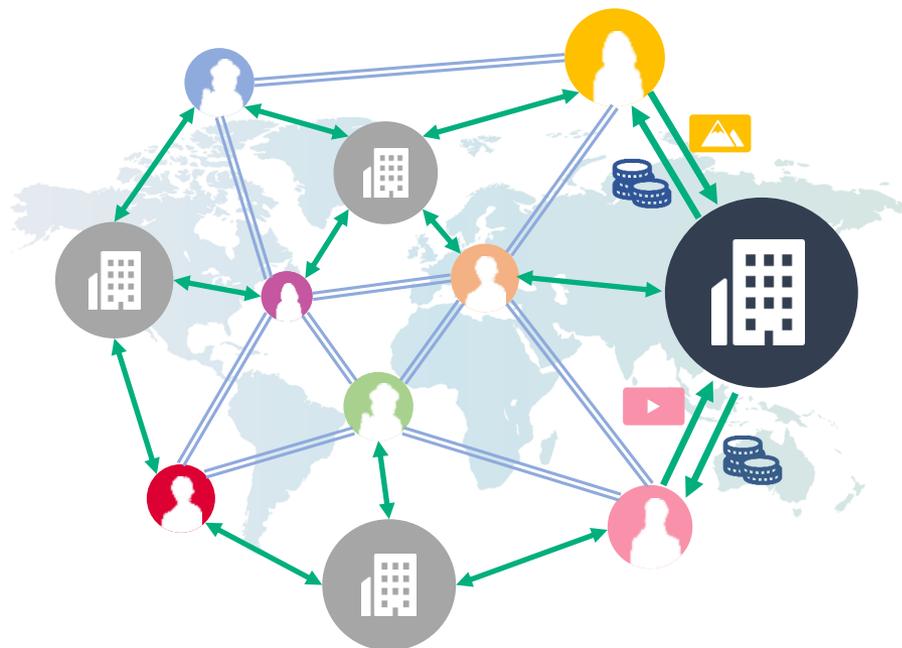
Snapchat

出典：「Digital Ad Spending Worldwide, 2017-2022」 eMarketer, March 2018

CREADITSの役割：

## 「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を提供」

- 急速に拡大している広告クリエイティブに関するニーズに対し、広告クリエイティブのマーケットプレイスの提供と、クリエイティブに特化した専門的なチームによるサポートを実施



  
CREADITS

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

CREADITS® の強み :

クリエイターの  
グローバルネットワーク

東南アジアから欧米への  
コスト効率の良い  
営業・運用体制

AI  
(人工知能)

+

2018年の成果 :

**新ビジネスモデルの確立**

- 顧客企業のクリエイティブに関するニーズに合わせたビジネスモデルに変更
- より拡大が見込めるサブスクリプションモデルを確立

**専門的なチームの組成**

- クリエイティブに特化した専門性の高いチームを組成
- より戦略的かつ能動的なサポートが可能に

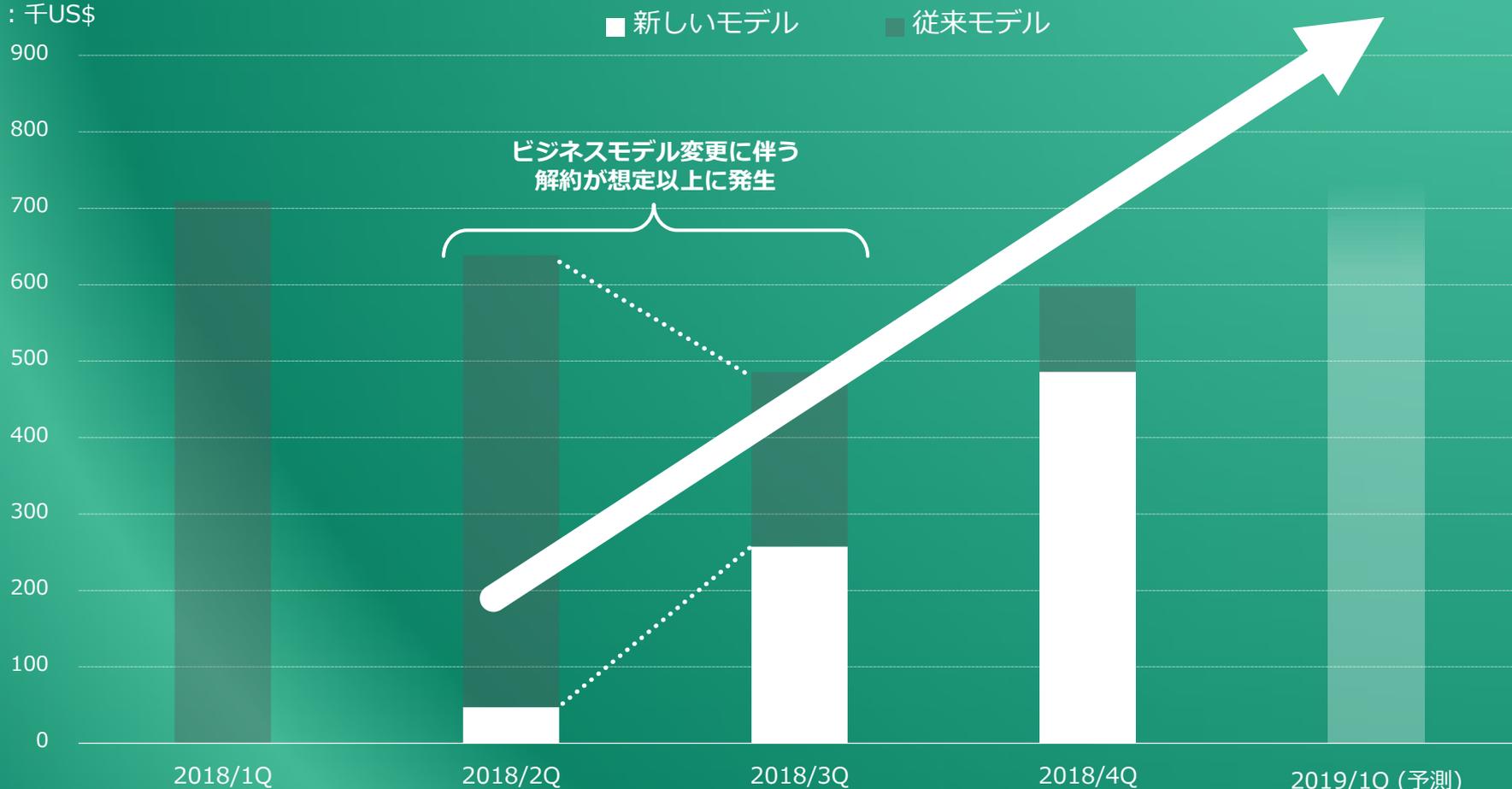
**営業・運用体制の強化**

- 相対的に人件費の安価なフィリピンを中心に生産性の高い営業・運用体制を強化

# 売上高は3Qをボトムに反転 新しいビジネスモデルは順調に伸長

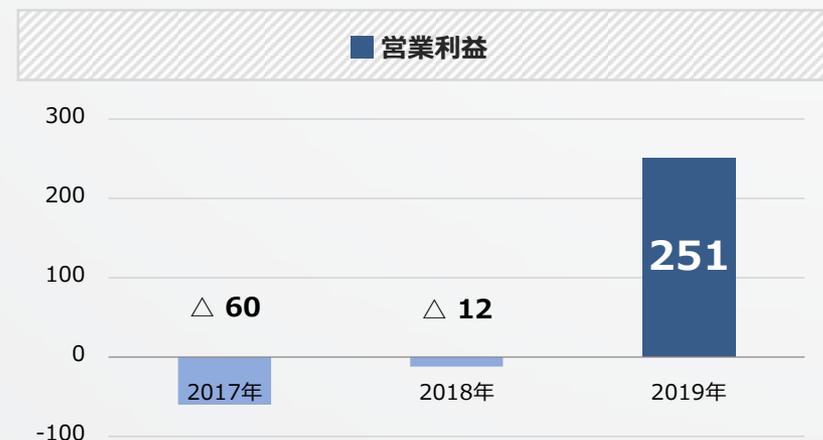
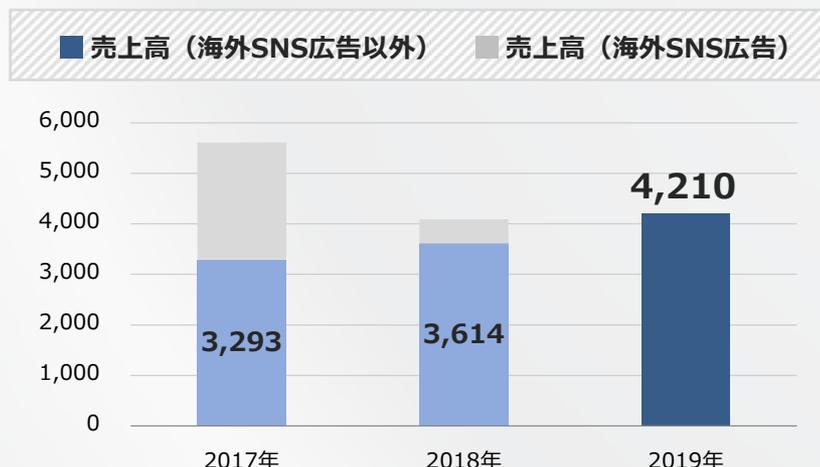
「CREADITS®」（「旧ReFUEL4®」）の売上高推移

単位：千US\$



# 2019年12月期連結業績予想

|                 | 2018年4Q累計<br>(1-12月) | 2019年4Q累計<br>(1-12月) | 増減額 |
|-----------------|----------------------|----------------------|-----|
|                 | 実績                   | 予想                   |     |
| 売上高             | 4,088                | 4,210                | 122 |
| 営業利益            | △12                  | 251                  | 263 |
| 経常利益            | △246                 | 238                  | 484 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △366                 | 146                  | 512 |



- 利益率の低い海外SNS広告の停止により来期の売上高は微増にとどまるも、利益率の高い主要事業の売上が増加

- アライドアーキテクツは来期も伸長見込み
- CREADITSも期中に単月黒字化へ

## 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



 Allied Architects

- アライドアーキテクツ単体は順調  
**第4四半期は四半期最高益**
- 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

 CREADITS

- 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】

**4,088** 百万円

前年同期対比 27%減

【売上総利益】

**1,725** 百万円

前年同期対比 4%増

【営業利益】

**△12** 百万円

前年同期対比 +45百万円



Allied Architects

【親会社】

【売上総利益】

**1,480** 百万円

前年同期対比 11.5%増

【営業利益】

**297** 百万

前年同期対比 107.2%増

- 利益率の高いサブスクリプション売上等の増加の一方で販管費は減少
- 営業利益は前期の2倍以上に



CREADITS

【連結子会社】

【売上総利益】

**250** 百万円

前年同期対比 29.2%減

【営業利益】

**△309** 百万円

前年同期対比 53.7%増

- 利益率の低い海外SNS広告売上高が大幅に減少
- 本業の「CREADITS®」もビジネスモデル変更による減少により売上総利益は減少

## 前年同期対比で売上総利益・営業利益が大きく増加

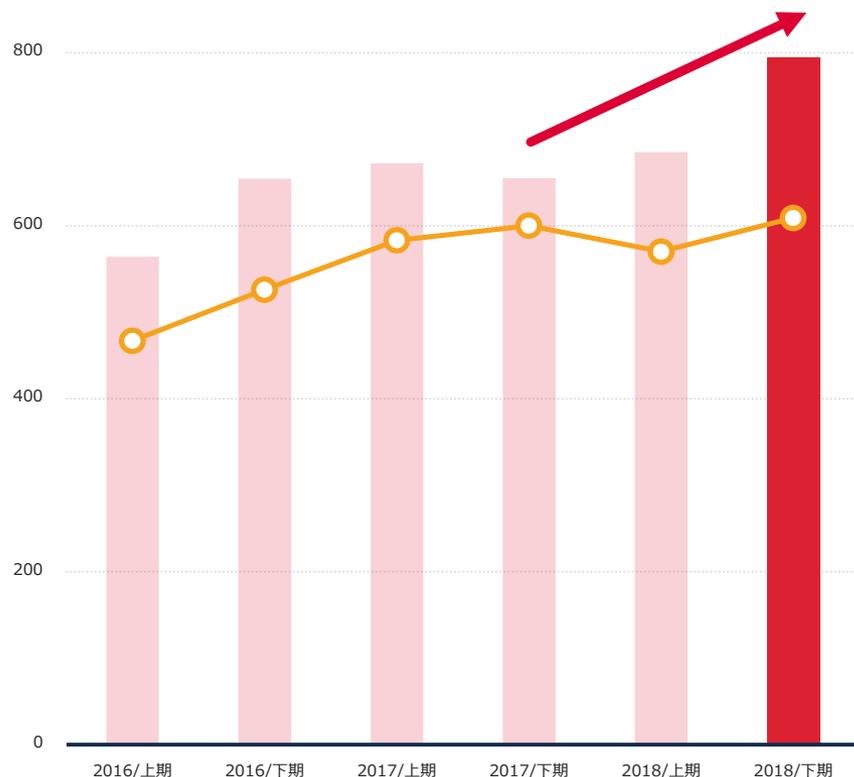


2018年下期売上総利益  
前年同期対比

2018年下期営業利益  
前年同期対比

単位：百万円

○ 販管費 ■ 売上総利益



21%増

3.4倍

### 営業利益増加要因

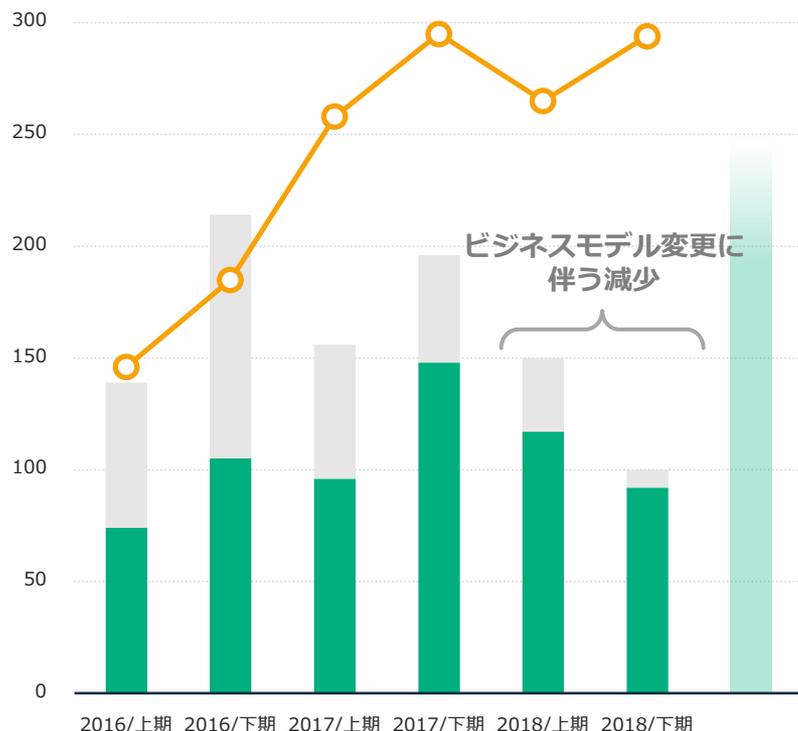
- ① 高利益率のサブスクリプション売上高の増加
- ② 長期契約の大型案件の増加による売上高の増加
- ③ インサイドセールス等の営業体制や効率的な運用体制の“仕組化”による生産性の向上

## ビジネスモデル変更後は順調に伸長

### CREADITS

単位：百万円

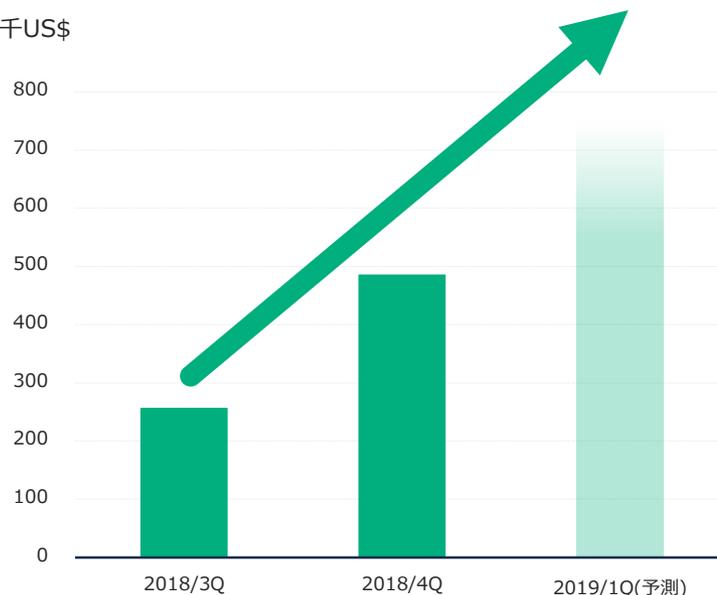
○ 販管費 
 ■ 売上総利益 (「CREADITS®」) 
 ■ 売上総利益 (海外SNS広告)



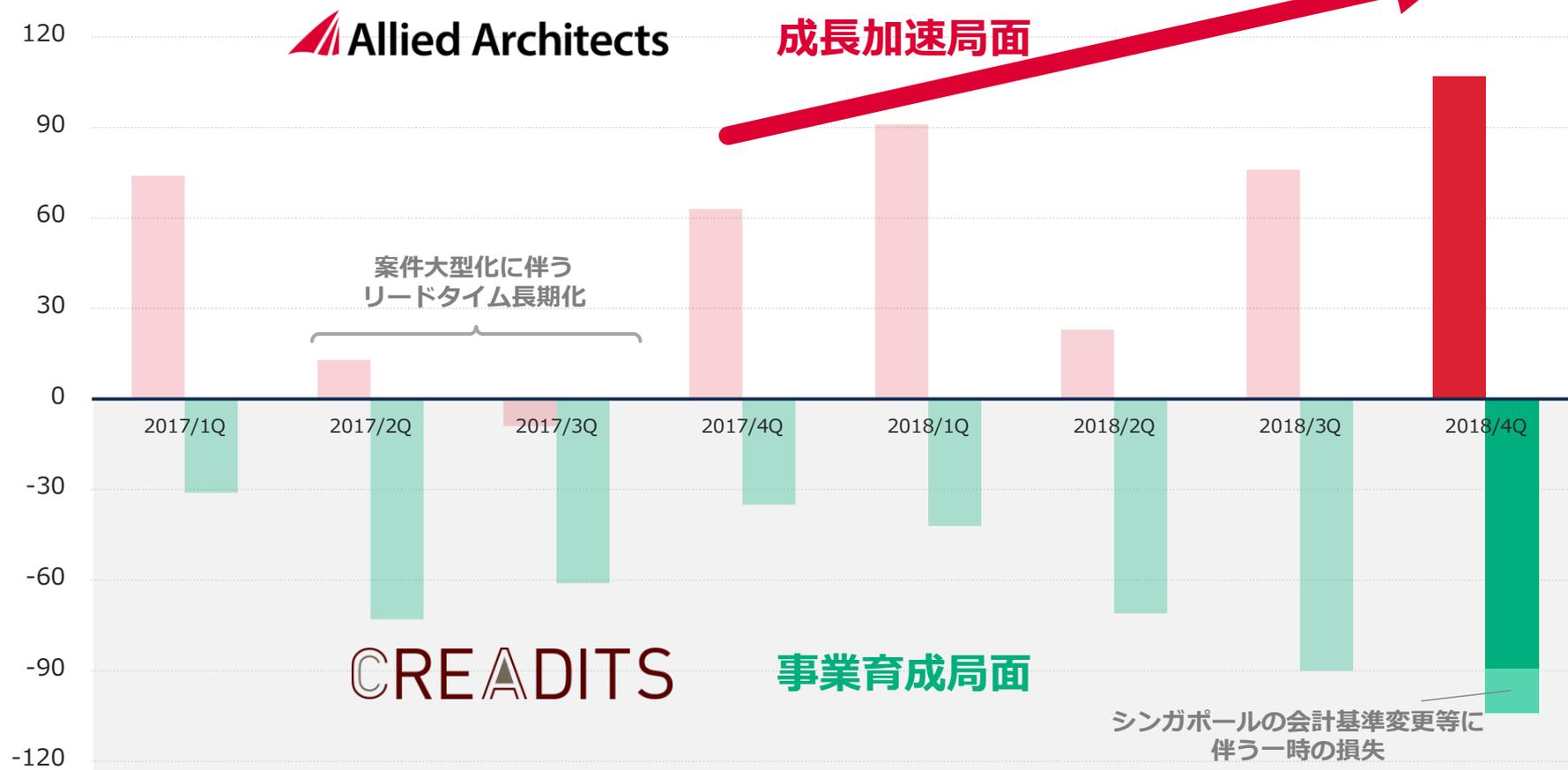
- 新しいビジネスモデルの売上高は順調に増加
- 2019年1Qも順調に増加見込み

### 新しいビジネスモデルの売上高推移

単位：千US\$



単位：百万円





# 事業戦略





## 1 ファンリレーションシップデザイン事業

企業とファン（※）との最適な関係構築を目指し、企業のプロモーションやマーケティング活動の支援を実施

※：企業に関心・愛着を持つ生活者

## 2 越境・インバウンドプロモーション事業

中国を中心とした越境EC市場やインバウンド市場に向けたプロモーション支援を実施

## 3 クリエイティブプラットフォーム事業

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

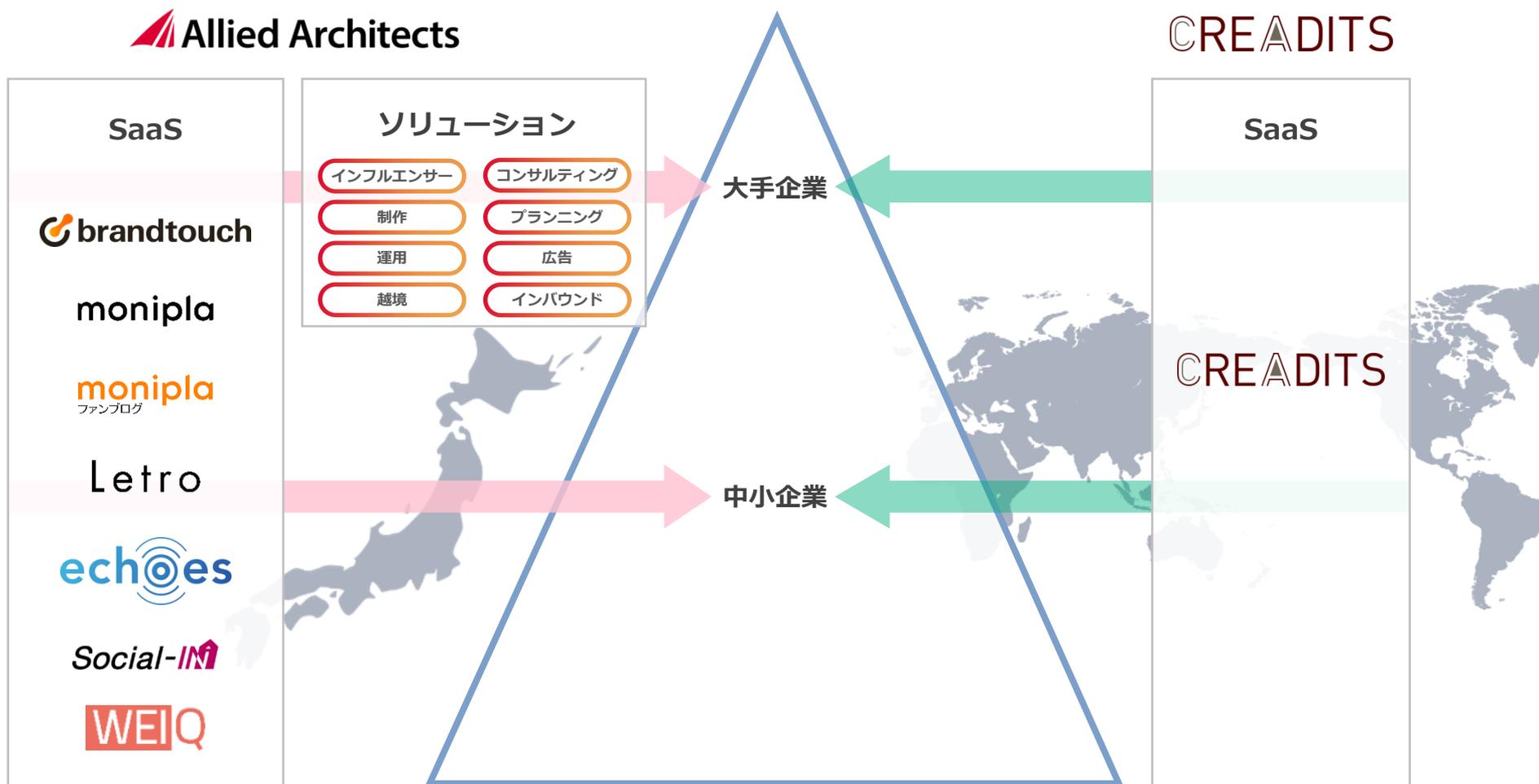
※「ReFUEL4®」は、2018年7月よりサービス名称を「CREADITS®」に変更いたしました。また、それに伴い、シンガポール子会社の商号も「ReFUEL4 Pte. LTD.」から「Creadits Pte.Ltd.」に変更いたしました。

## 事業戦略とマーケットに合わせ、事業名称を変更



|                  |  |   |  |
|------------------|--|---|--|
| <b>変更前</b>       | 国内SNSマーケティング<br>事業   | 越境プロモーション<br>事業                                     | クリエイティブテック<br>事業（海外）   |
| <b>変更後</b>       | <b>ファンリレーションシップ<br/>デザイン事業</b>   | <b>越境・インバウンド<br/>プロモーション事業</b>                      | <b>クリエイティブ<br/>プラットフォーム事業</b>                                |
| <b>変更<br/>理由</b> | SNSマーケティングに関しては引き続き強みを持つものの企業とそのファンとの最適な関係構築を実現するために、SNS領域のみならず支援の幅が拡大しているため | 越境EC市場のみならず、急速に拡大するインバウンド市場に対してもプロモーションの範囲が拡大しているため | クリエイティブの提供のみならず、クリエイティブに関する幅広いニーズを解決するプラットフォームとして事業拡張が見込めるため |

## 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

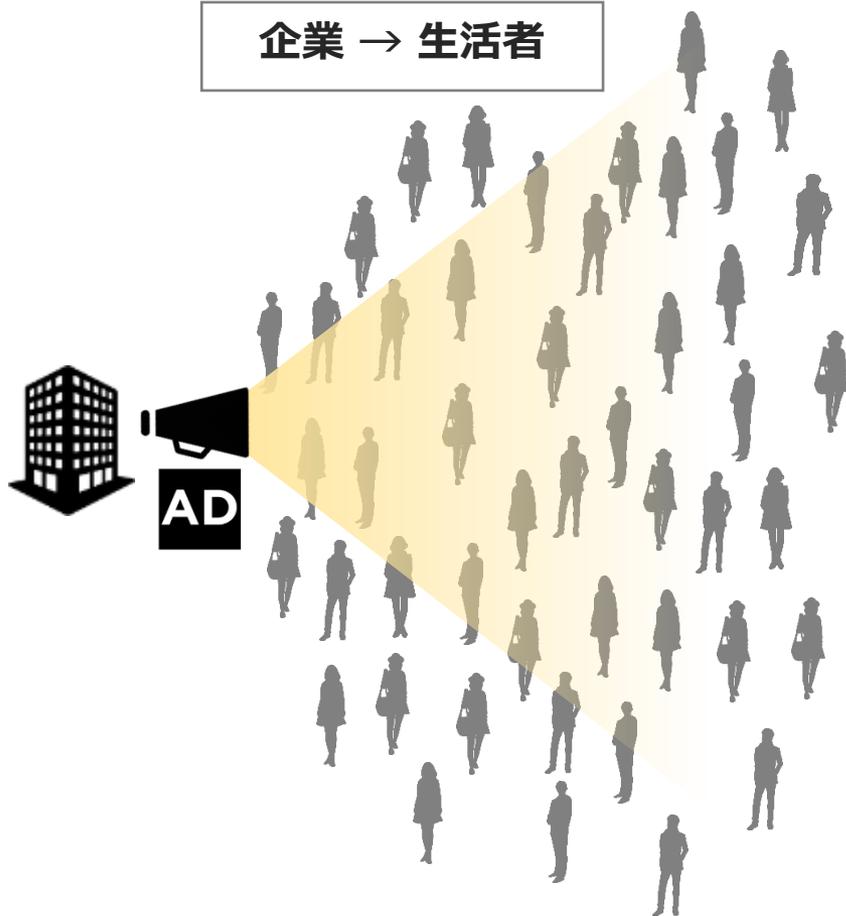
※Webサイトのユーザーによって作成・制作された  
コンテンツ（User Generated Contents）の総称

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

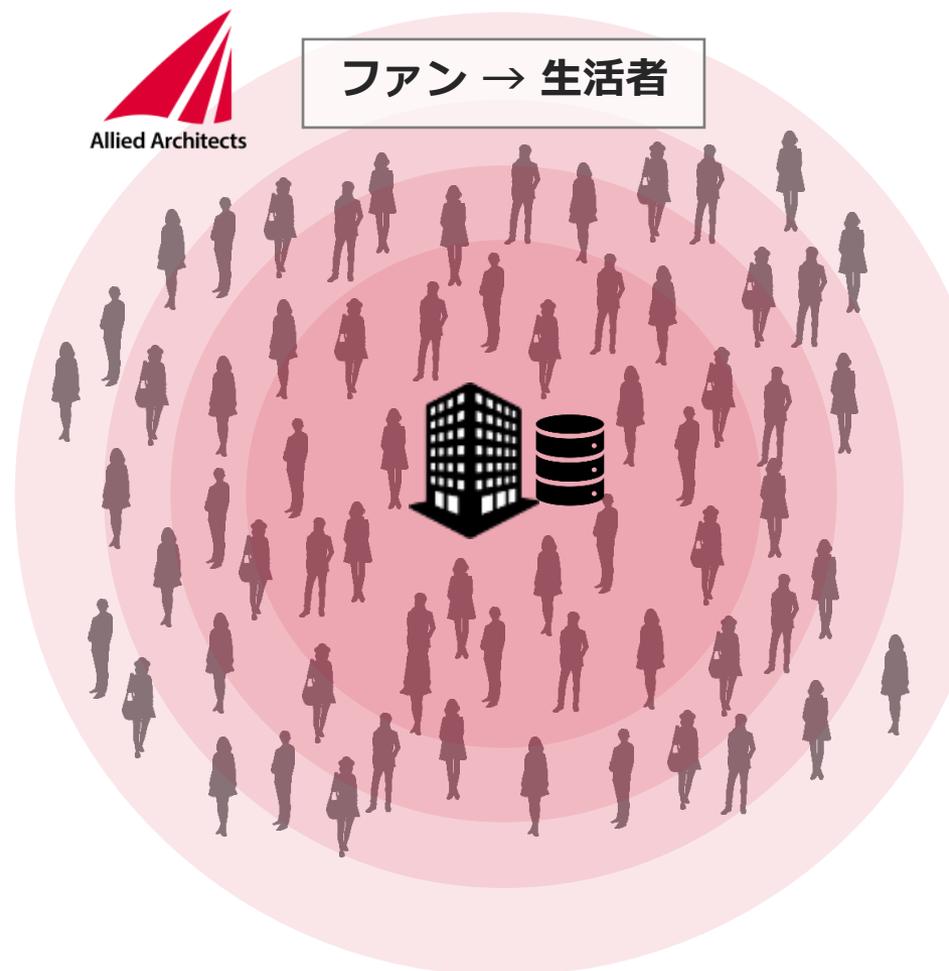
## 広告主体

企業 → 生活者

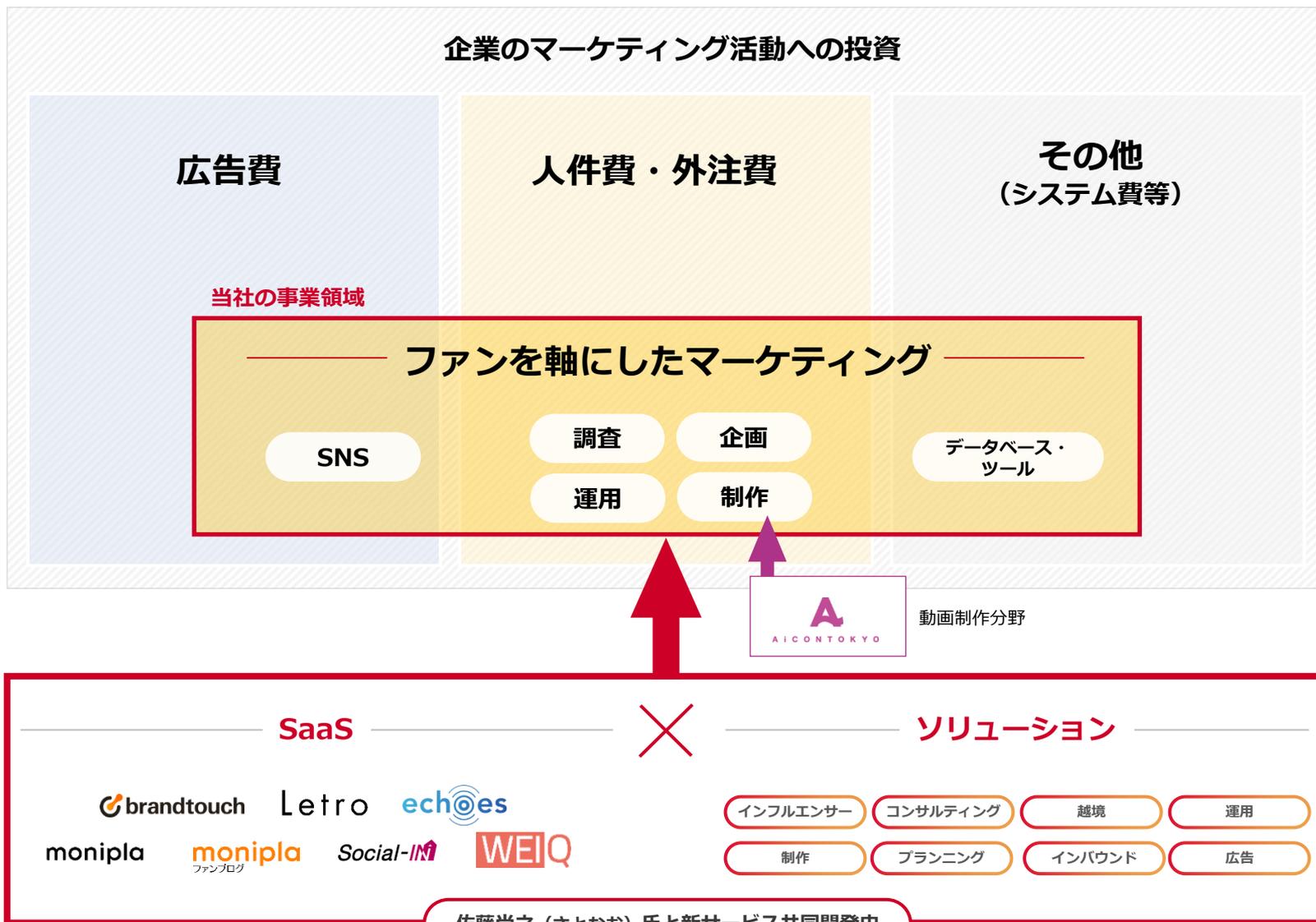


## 口コミ主体

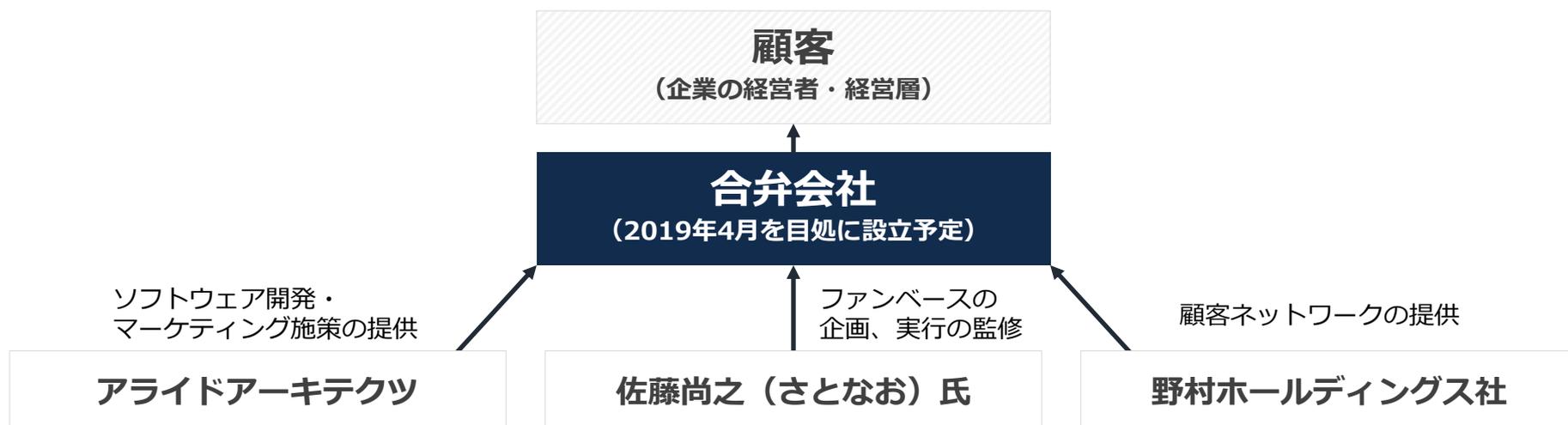
ファン → 生活者



## 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



## 野村HD、佐藤尚之（さとなお）氏との三者における「ファンベース」を基盤としたマーケティング支援事業を担う合併会社設立の検討に関する基本合意書を締結



- 豊富な経営者・経営層ネットワークをもつ野村ホールディングス株式会社とパートナーシップをとり、事業を推進
- 自社の商品やサービスを支持してくれる「ファン」を大切に「ファン」をベースにして売上や企業価値を中長期的に向上させていく考え方を基盤としたマーケティング事業を展開予定

- 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

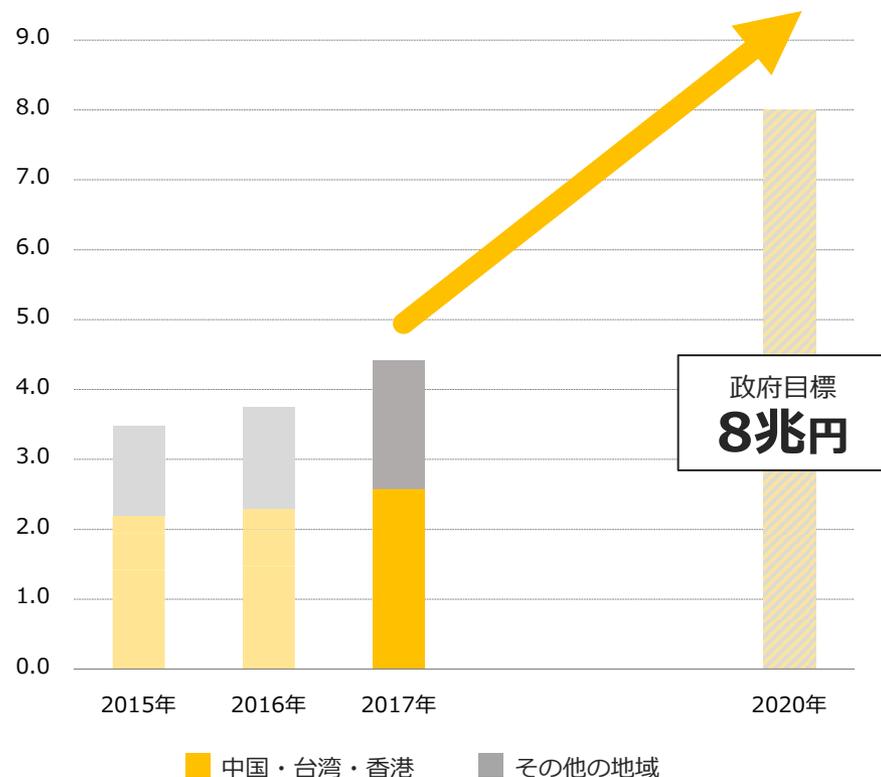
## SaaSの提供で より広く

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

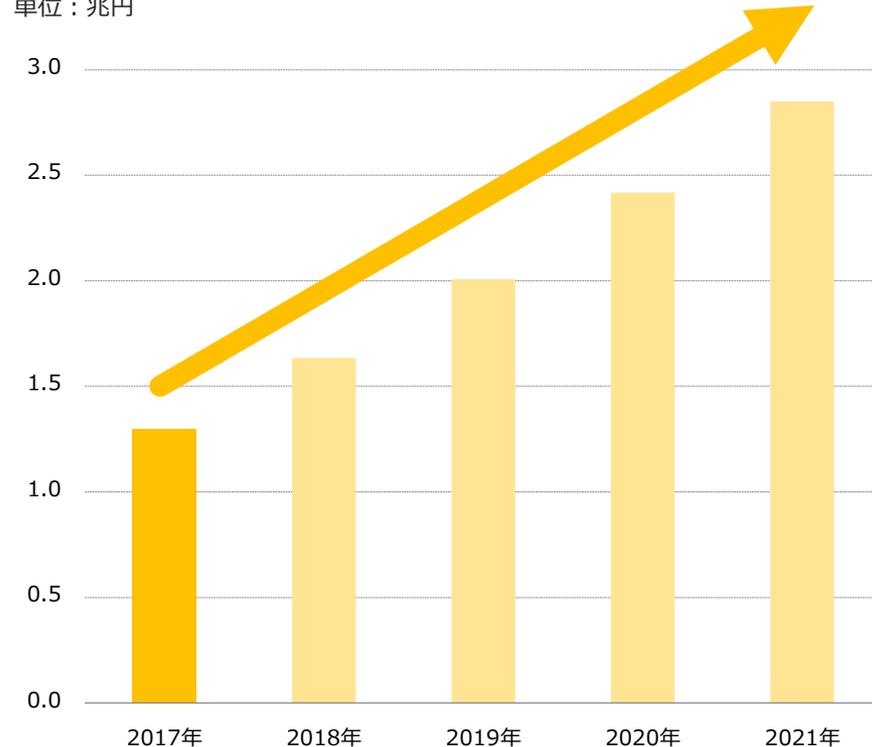
単位：兆円



(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

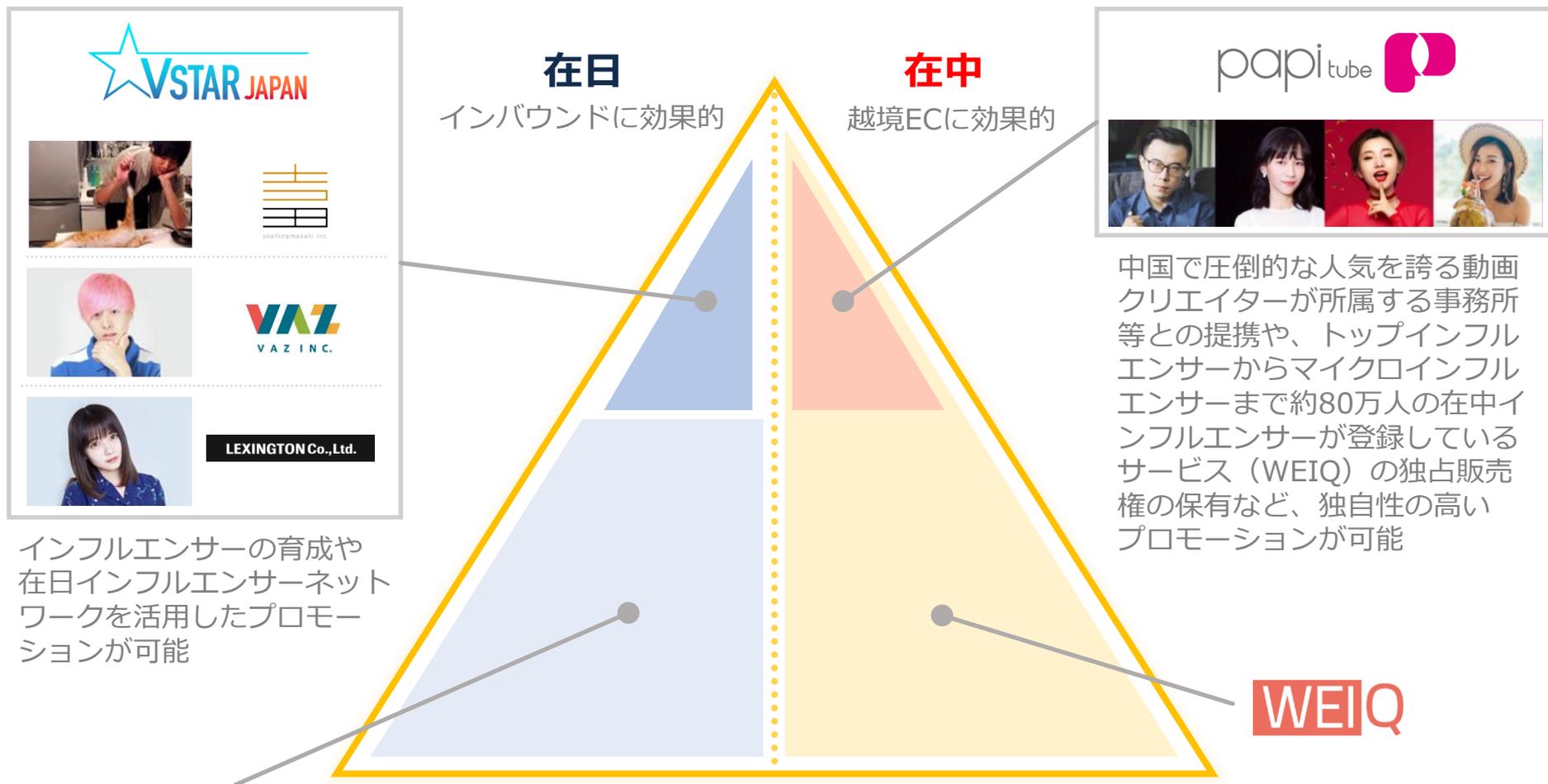
### アカウント運用

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



## 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

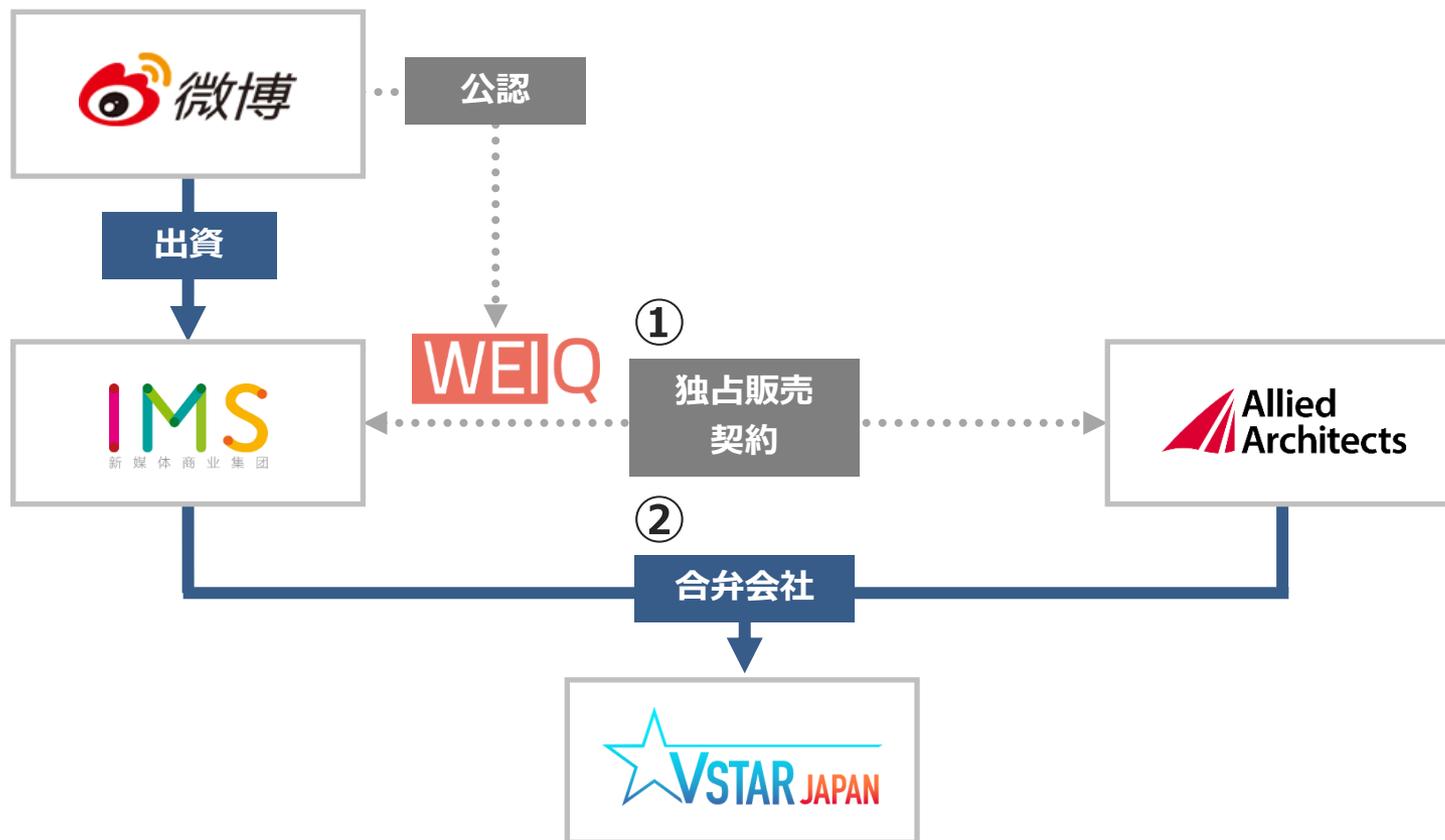
現地の中国人へ  
発信する

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



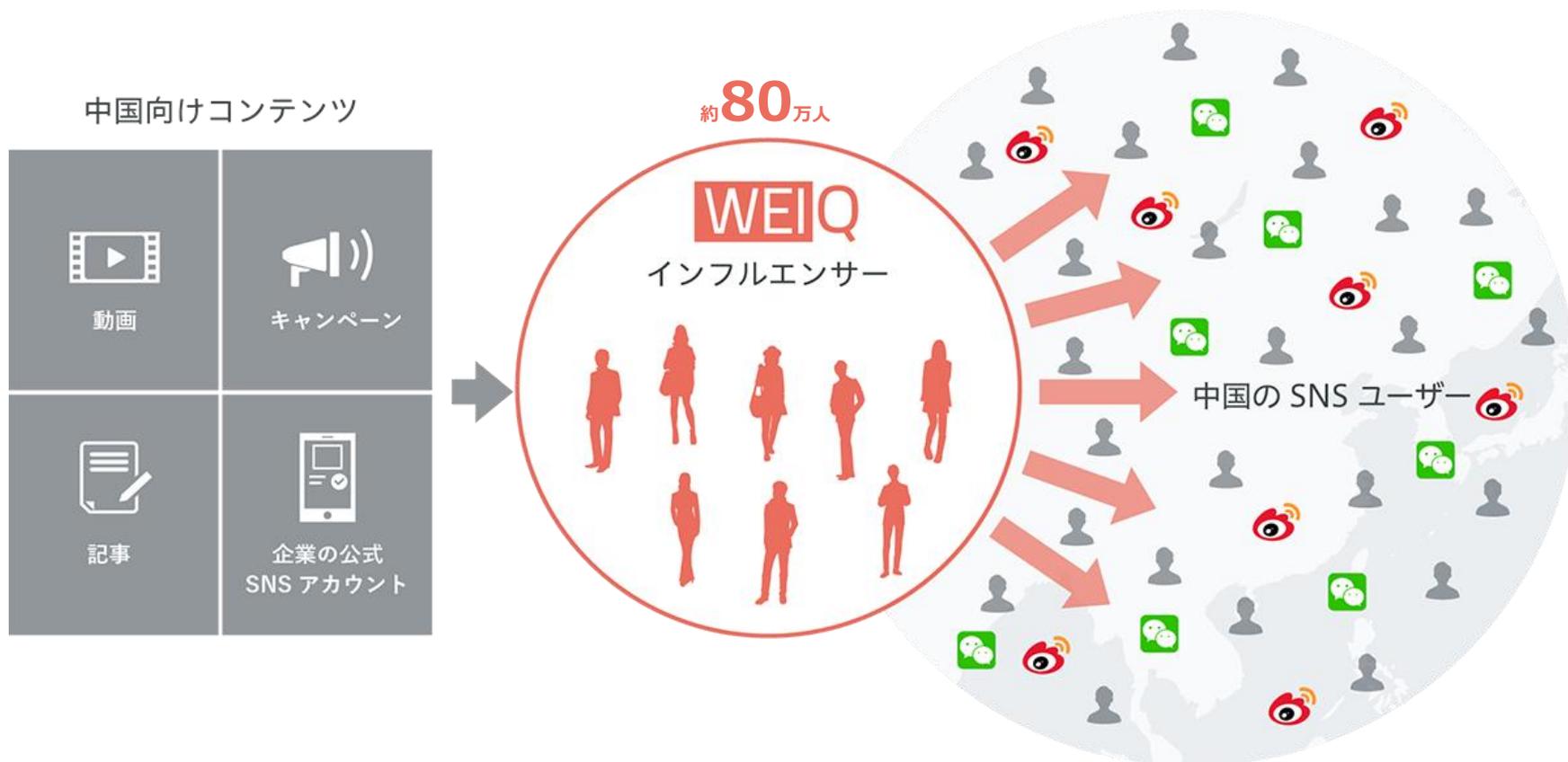
- 全国の在日中国人に商品・サービスの「体験」機会を提供し、中国で一般的に使われる「簡体字」でのクチコミ生成を安価かつ短期間で実現できるサービス
- 生成されたクチコミは「微博 (Weibo)」や「微信 (WeChat)」などの中国の大手SNSや近年急成長するSNS型ECアプリ「小紅書 (RED)」等で広告コンテンツとして拡散することや、越境ECサイトへの掲載等の二次利用が可能

## 「Weibo」グループの公式マーケティング会社（IMS社）と提携



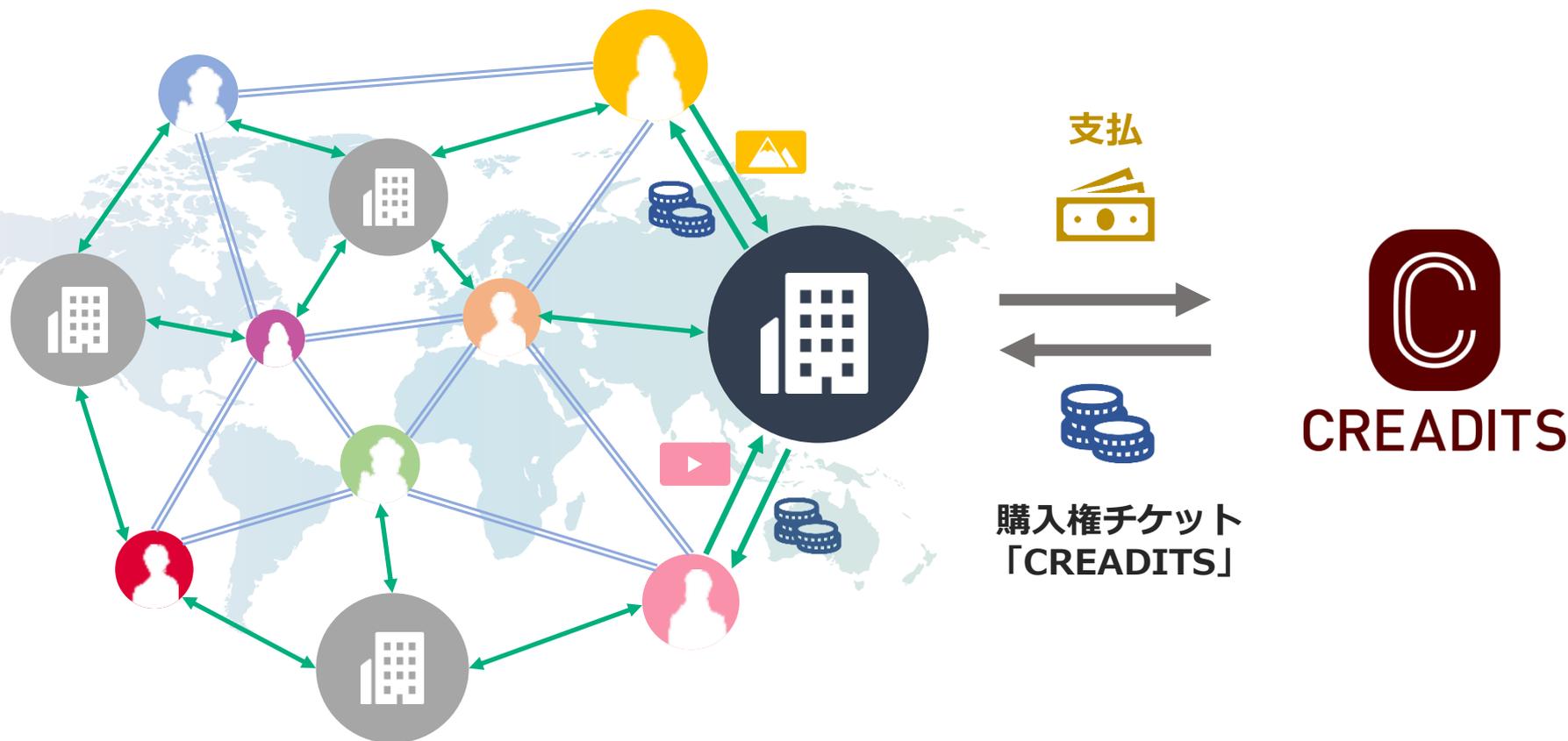
- ① 「Weibo」公認サービス「WEIQ」の日本における**独占販売契約を締結**
- ② 中国向けの動画インフルエンサーマーケティング事業を行う合併会社（Vstar Japan）を設立

- 「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

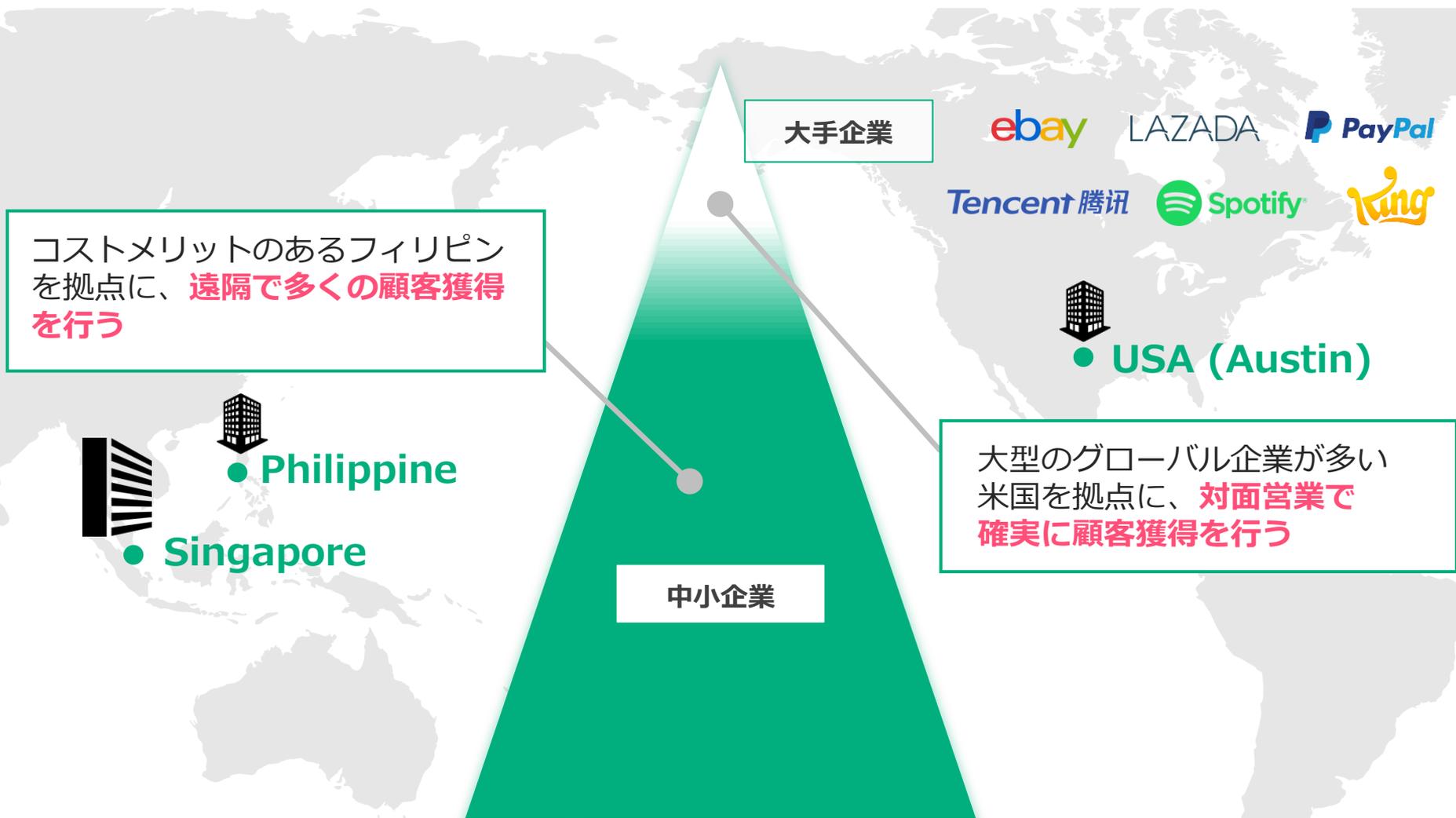
モデル変更に伴い、従来モデルの解約が当初の想定以上に発生も、新しいモデルは順調に伸長

|             | <br>ReFUEL4 <b>従来モデル</b> | <br>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><br>ミニマムギャランティ（月額）+ 成果報酬で課金<br>広告予算の大きい顧客で解約が発生                                       | <b>月額固定金額</b><br>契約プランに応じて発行される購入権チケット<br>「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のAPI依存が強いモデル</b><br>プラットフォームのAPI（※）を介すモデルのため<br>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のAPI依存から脱却したモデル</b><br>プラットフォームのAPIを介さないモデルのため、<br>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><br>利用可能媒体が北米デジタル広告の<br>約60%に制限   | <b>利用可能媒体が拡大</b><br>全世界のデジタル広告フォーマットを<br>100%カバー可能に   |
| 開発工数        | <b>対応の負担が大きい</b><br>継続的なAPI変更や規約への対応が負担   | <b>負担が軽減</b><br>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。



- 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



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

- ebay LAZADA PayPal
- Tencent 腾讯 Spotify King

● USA (Austin)

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

● Philippine

● Singapore



# ニュースリリース

2019  
JAN.



1月11日

野村ホールディングス、佐藤尚之（さとなお）氏との三者における「ファンベース」を基盤としたマーケティング支援事業を担う合併会社設立の検討に関する基本合意書締結



12月25日

社内カンパニー制の導入および執行役員人事に関するお知らせ

2018  
DEC.



12月17日

Vstar Japan、中国ショート動画共有アプリ「抖音」で活躍する日本人動画クリエイター「とく茶」の中国進出支援を本格開始



12月14日

代表取締役2名体制への移行に関するお知らせ

2018  
NOV.



11月20日

当社の各種プロダクトがInstagram Graph APIの新たなハッシュタグ検索機能に対応



10月22日

中国で1日に1.5億人が利用するショート動画共有アプリ「抖音（ドウイン）」の認定インフルエンサー事務所と連携した中国向けプロモーション支援を開始

2018  
OCT.



10月22日

アライドアーキテクト、2年連続で「日本テクノロジー Fast50」を受賞



10月11日

「LINE」活用企業向けに、トークルーム上で参加可能なキャンペーン支援を開始



# 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<br>4Q | 2018年<br>4Q     | 増減額                          |
|-----------------|-------------|-----------------|------------------------------|
| 売上高             | 5,606       | 4,088           | △1,518<br>(内、海外SNS広告 △1,839) |
| 売上総利益           | 1,663       | 1,725           | +62                          |
| 営業利益            | △57         | △12             | +45                          |
| 経常利益            | △150        | △246<br>※次ページ参照 | △96                          |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | ※ △1        | △366            | △365                         |

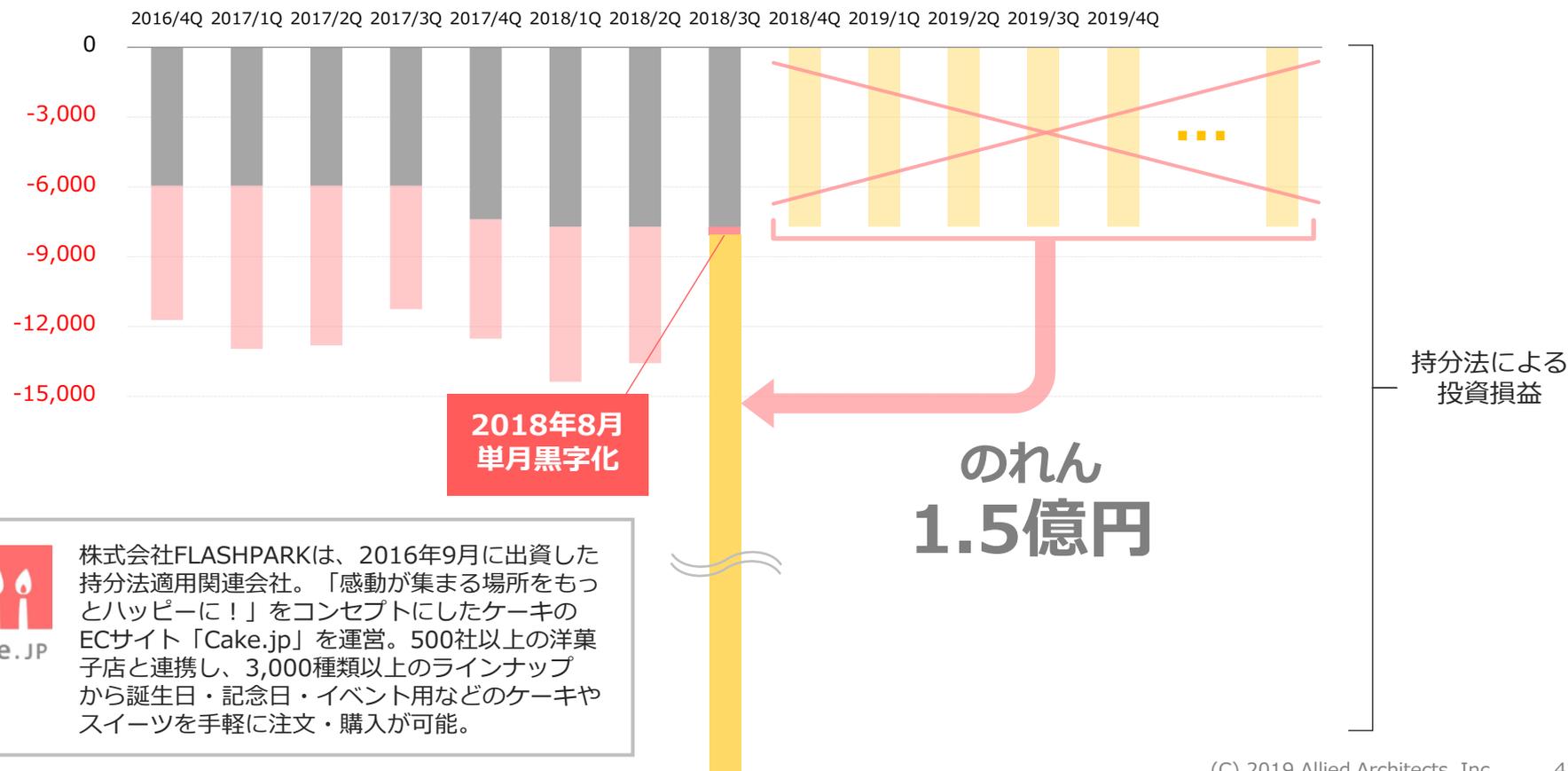
※：GreenSnap事業に係る移転利益（特別利益）263 百万円（税引前）発生

## ● 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(※)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

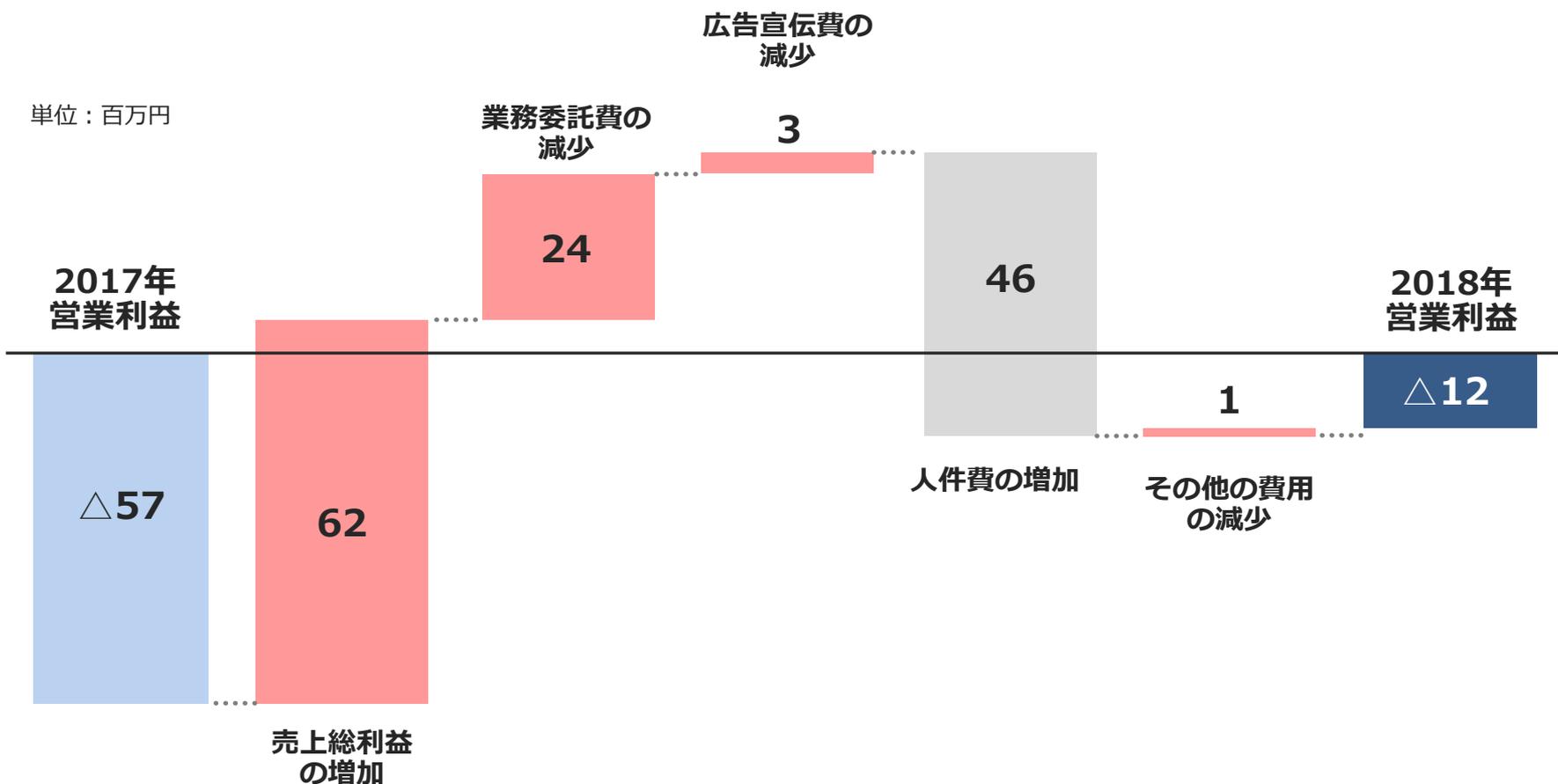
単位：千円

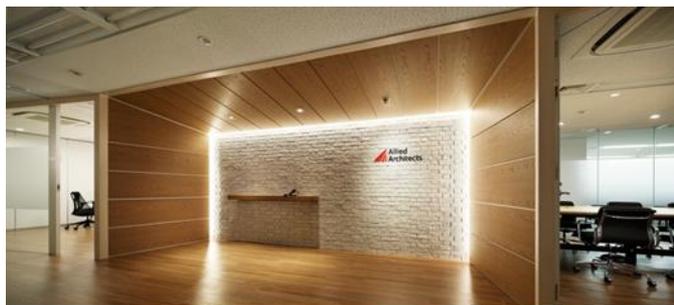
■ のれん償却費 ■ 当期純利益の取込



株式会社FLASHPARKは、2016年9月に出資した持分法適用関連会社。「感動が集まる場所をもっとハッピーに！」をコンセプトにしたケーキのECサイト「Cake.jp」を運営。500社以上の洋菓子店と連携し、3,000種類以上のラインナップから誕生日・記念日・イベント用などのケーキやスイーツを手軽に注文・購入が可能。

## ● 体制構築等への投資の結果人件費は増加





|      |  |
|------|--|
| 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  | 代表取締役会長 中村壮秀 (なかむら まさひで)<br>代表取締役社長 豊増貴久 (とよます たかひさ) |
| 資本金  | 831,303千円 (2018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



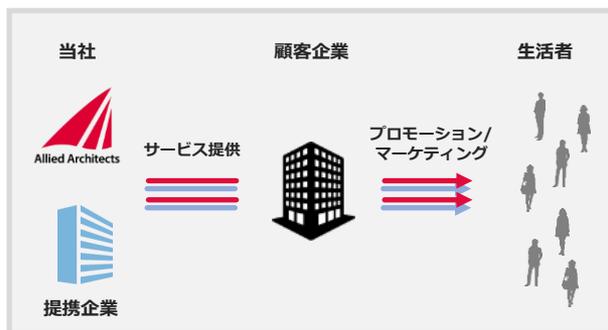
**株式会社FLASHPARK**  
(東京都新宿区)

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**

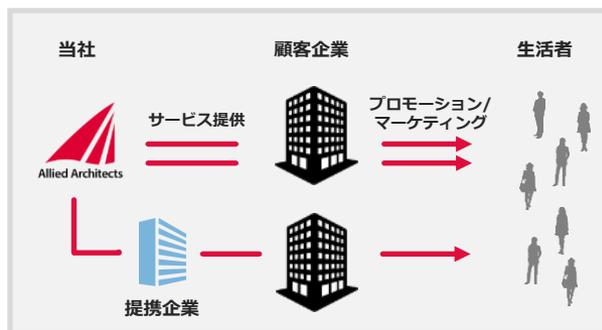


## I. サービス強化型



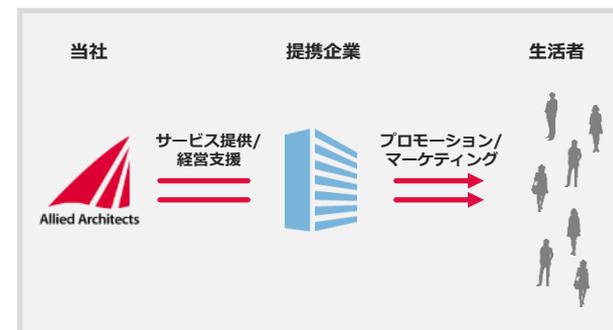
当社グループのサービスと相性の良いサービス等を有している会社

## 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ツ株式会社（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。