



Allied Architects

決算補足説明資料

2020年12月期 | 第3四半期

アライドアーキテツ株式会社

2020年11月13日

2005年の創業以来、アライドアーキテクト・グループは

ソーシャルテクノロジーで、 世界中の人と企業をつなぐ

のミッションのもと、以下の要素を大切に事業展開



事業区分（「ソーシャルメディアマーケティング支援事業」の1セグメントで、下記の4事業を展開）

マーケティング・ソフトウェア事業

マーケティング効果を高める
自社開発のSaaS型サービスを提供

レトロ

Letro

エコーズ

echoes

レトロスタジオ

LetroStudio

モニプラ

monipla
ファンブログ

クロスボーダー事業

独自のネットワークやプロダクトを活用した
中国進出支援・インバウンド支援を展開



「SNS」や「ファン」をキーワードに
マーケティング戦略を包括的に支援

グローバルなデザイナーネットワークで
高品質・低価格なクリエイティブを提供

SNSマーケティング支援



ファン育成支援



クリエイティブ・ディレクター派遣



マーケティング・ソリューション事業

クリエイティブ・プラットフォーム事業

クレディッツ

CREADITS

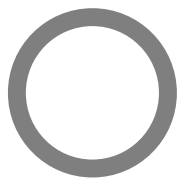
(連結子会社)

コロナ禍での事業環境

◎：追い風 ○：影響なし △：やや悪影響 ×：悪影響

マーケティング・ソフトウェア事業

上期



下期



マーケティングにおけるDX推進が追い風

クロスボーダー事業

上期



下期

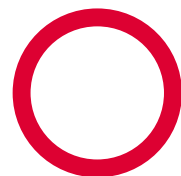


インバウンド需要の回復遅延

上期



下期



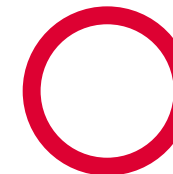
SNSマーケティング需要が回復

マーケティング・ソリューション事業

上期



下期



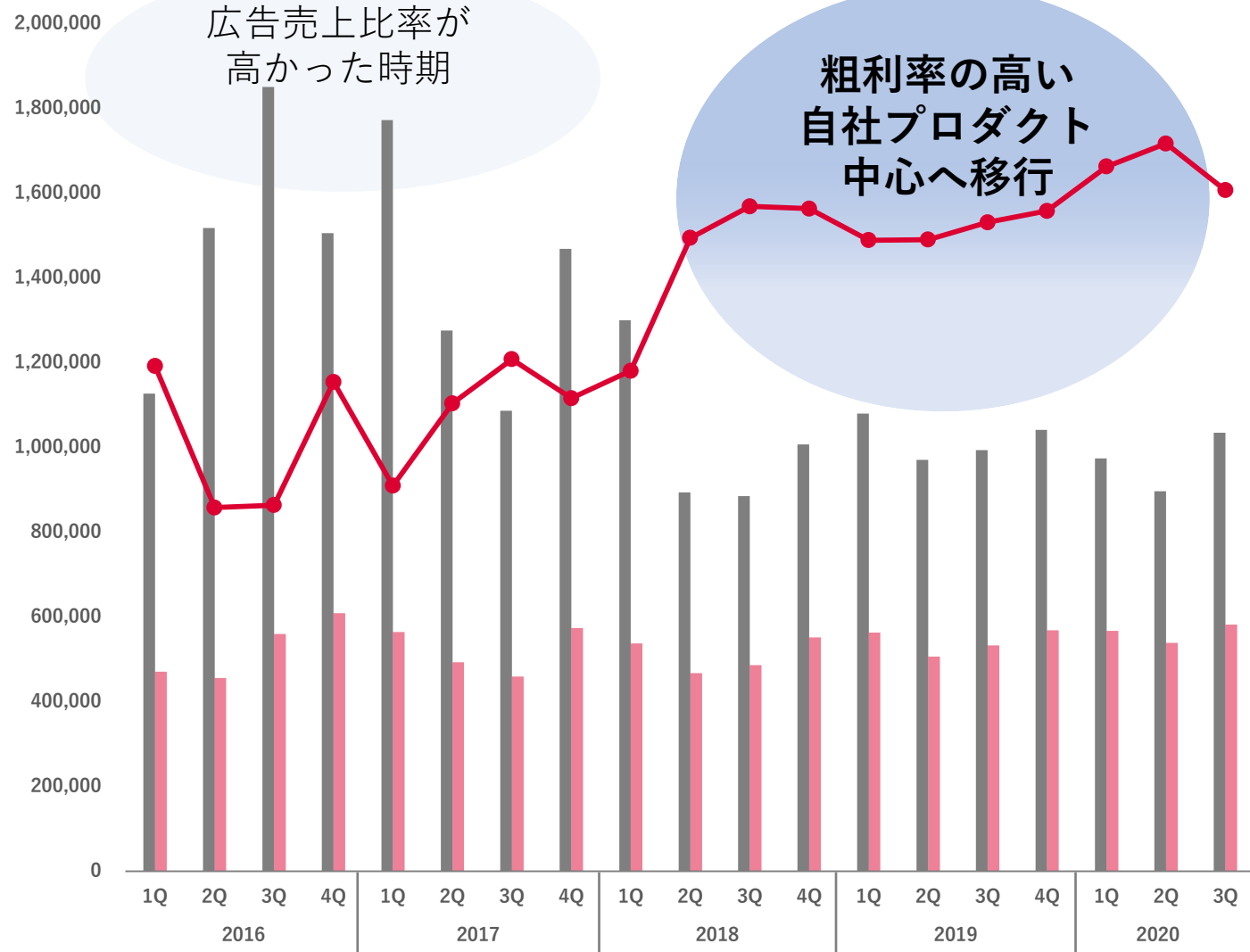
主軸のゲーム業界を中心に受注回復

クリエイティブ・プラットフォーム事業

重要な経営指標（KPI） 付加価値売上

売上高に対する付加価値売上の比率推移

単位：千円



当社グループの収益性を図る
重要な経営指標（KPI）

「付加価値売上※」

※ 付加価値売上 = (アライド単体：売上高 - 直接原価)
+ (連結子会社：売上総利益)

2019年12月期決算説明資料における「粗利額」と同等の概念

- 売上高
- 付加価値売上
- 売上高に対する付加価値売上比率

1Q (1-3月)

- 海外子会社Creaditsクレジットにおける資金調達（3億円）【クリエイティブ・プラットフォーム】

新型コロナウイルス発生

2Q (4-6月)

- 銀行借入による手元資金の充実
- 5月：動画作成ツール『LetroStudio』レトロスタジオのリリース【マーケティング・ソフトウェア】

3Q (7-9月)

- 7月：ラオックス社との事業提携【クロスボーダー】
- 9月：海外子会社Creaditsが単月黒字化【クリエイティブ・プラットフォーム】
- **営業利益が3Q累計で通期業績予想（期初予想）を上回る**

2020年12月期 3Q業績



連結損益計算書サマリー（3Q累計）

営業利益が期初の通期予想を上回る

単位：百万円

	2019年3Q 累計	2020年3Q 累計	増減額	前年同期比
売上高	3,045	2,922	△122	△4.0%
付加価値売上 (*)	1,602	1,697	+94	+5.9%
売上総利益	1,369	1,478	+109	+8.0%
営業利益	△106	131	+238	-
経常利益	△130	84	+214	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△157	129	+287	-

(*) 付加価値売上 = (アライドアーキテクト単体：売上高 - 直接原価) + (連結子会社：売上総利益)

通期業績予想の修正（11月13日公表）

営業利益を期初予想の2.3倍に上方修正

単位：百万円

	期初予想	修正予想	増減率	修正理由
売上高	4,556	4,150	△8.9%	下期売上は回復基調にあるが、コロナによる上期売上の減少・海外事業における円高の影響により、期初予想には届かない見込み
【参考値】 付加価値売上(*)	2,470	2,389	△3.3%	売上高の減少に対し、付加価値売上率の高い自社プロダクトの構成比が拡大
営業利益	101	230	2.3倍	自社プロダクトの売上伸長に加え、生産性重視の経営へのシフトで営業利益が大幅に拡大

(*) 付加価値売上 = (アライドアーキテクトゥ単体：売上高 - 直接原価) + (連結子会社：売上総利益)

連結損益計算書サマリー（3Q：7-9月）

売上高・付加価値売上が増加、すべての利益が大きく改善

単位：百万円

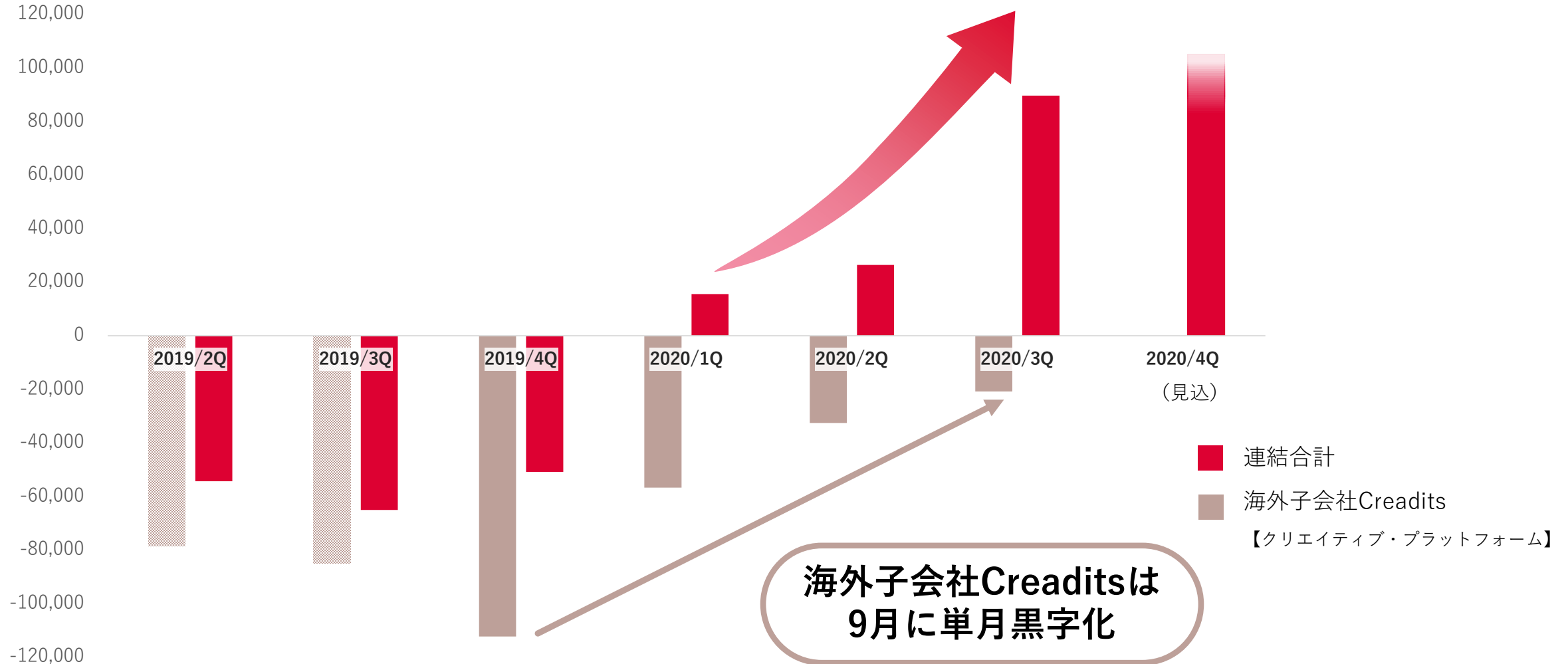
	2019年3Q	2020年3Q	増減額	前年同期比
売上高	994	1,051	+ 57	+ 5.7%
付加価値売上 (*)	533	590	+ 57	+ 10.8%
売上総利益	455	516	+ 60	+ 13.3%
営業利益	△65	89	+ 154	-
経常利益	△75	77	+ 153	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△78	49	+ 128	-

(*) 付加価値売上 = (アライドアーキテクトゥス単体：売上高 - 直接原価) + (連結子会社：売上総利益)

四半期ごとと営業利益推移

海外子会社Creaditsの赤字幅減少に伴い、営業利益が大幅に上昇

単位：千円



連結貸借対照表サマリー

手元流動性、自己資本比率が大幅に改善

単位：百万円

	2019年4Q末	2020年3Q末	増減
流動資産	1,534	2,057	+523
内、現預金	656	1,252	+596
固定資産	1,076	1,063	△12
資産合計	2,611	3,121	+510
負債合計	1,409	1,426	+16
内、借入金	891	828	△63
純資産合計	1,201	1,695	+493
自己資本比率	45.5%	53.2%	+7.7%

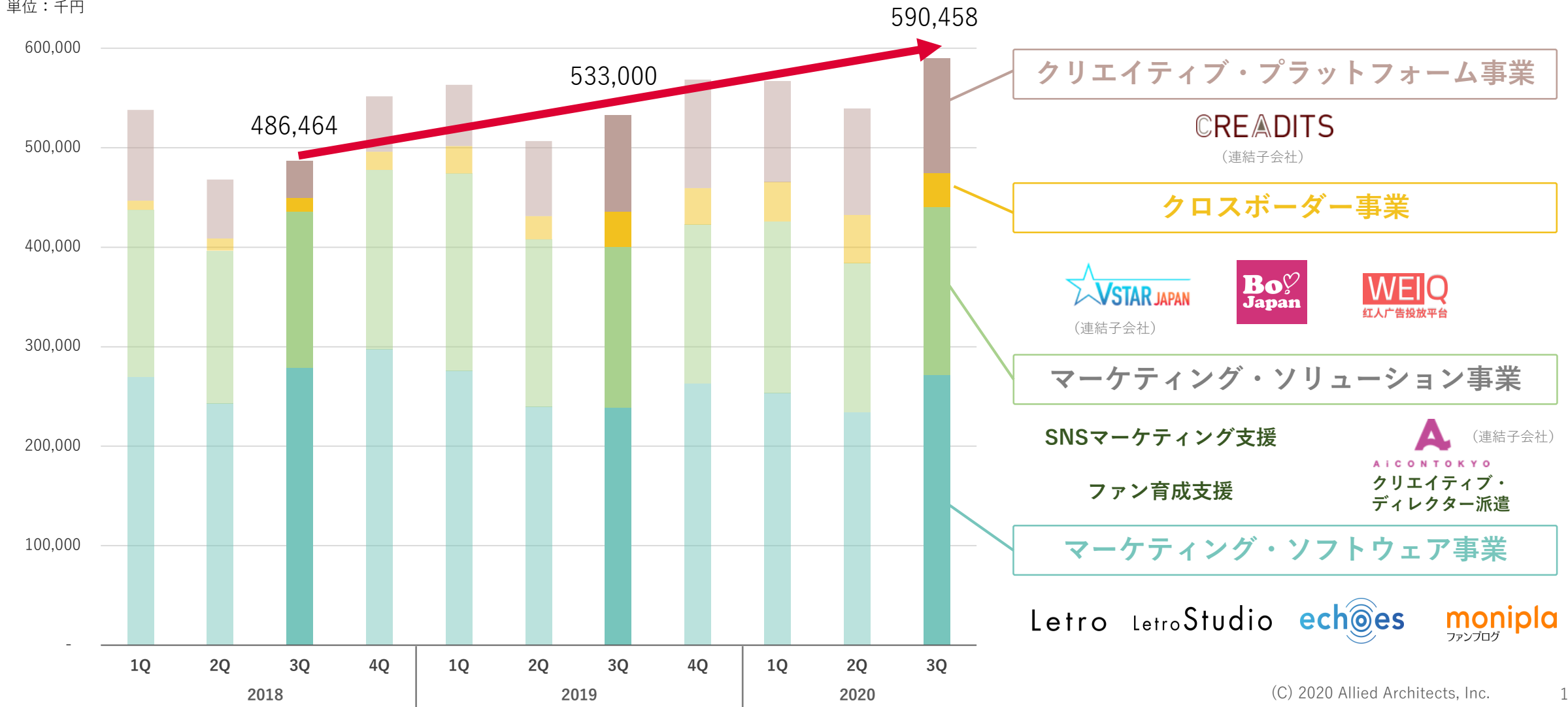
事業別概況



事業区分別付加価値売上推移

KPIの付加価値売上は前年同期比+10.8%、3Qとして過去最高に

単位：千円



マーケティング・ソフトウェア事業



マーケティング業界において急成長する2市場において UGC（*）・動画・SNSの3領域に特化したサービスを提供

EC市場

【UGC・口コミ】

Instagramに投稿されるUGCやブログに投稿される口コミを活用し、大手企業から成長D2Cベンチャーの成果改善を支援

レトロ
Letro
モニブラ
monipla
ファンブログ

【動画】

誰でも簡単に動画を制作することを可能にし、あらゆる販促施策の動画化を支援

レトロスタジオ
LetroStudio

デジタル販促市場

【SNS】

集客や認知拡大、をTwitterやInstagram上で簡単に行える販促施策を支援

エコーズ
echoes

(*) UGC User Generated Contentsの略称。企業ではなく、一般ユーザーによって制作・生成されたコンテンツのことを指す。

付加価値売上推移

単位：千円

前年同期比
+26.5%

経済活動の再開により
店舗への集客を促す
キャンペーン案件などが増加

マーケティングにおけるDX推進
が追い風となり、
SaaS売上が右肩上がりに増加

- その他
- スポット (プロモーション、キャンペーンなど)
- 月額課金制SaaS型

レトロスタジオ

LetroStudio

動画量産の課題を解決する
ノウハウ・スキル不要な動画制作ツール

利用メディアや目的に応じた
約700種類の動画テンプレート



柔軟かつ簡易な編集機能

大手メーカー・EC・D2C・広告代理店まで幅広い企業を支援

LOHACO
by ASKUL

おいしさと健康
Glico

KOKUYO

ロゼット

YAMATO

CHURACOS
THE OKINAWA COGNAC

KENKOU
CORPORATION

MicroAd
Taiwan

Marketing
Partners



Letroは、InstagramおよびFacebookの公式パートナーに
認定されており、高品質かつ安定したシステム提供が可能です。

CRM / LINE



動画広告

SNS
アカウント

マーケティング・ソリューション事業



「SNS」と「ファン」をキーワードに 顧客企業のマーケティングを包括的に支援

SNSマーケティング
支援



専門人材による
各種マーケティング施策の実行支援や
専門人材の提供

ファン育成支援



(持分法適用関連会社)

新しいマーケティング理論
「ファンベース」の考え方と仕組みの提供

クリエイティブ・
ディレクター派遣

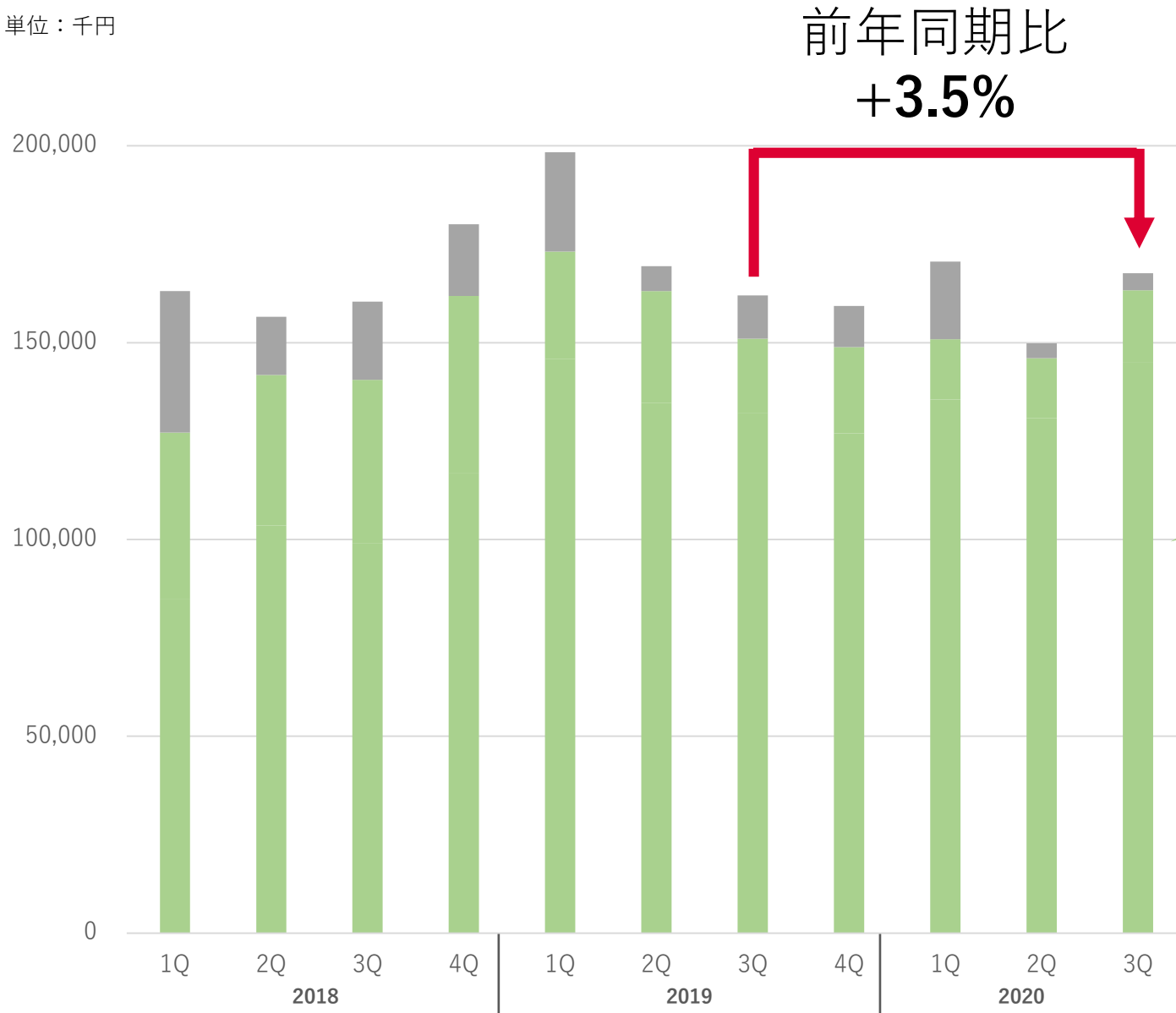


(連結子会社)

顧客企業の経営やブランディングに
“アート”や“クリエイティブ”の要素を織り込む

付加価値売上推移

単位：千円



SNSマーケティング需要の回復、
ファン育成支援の需要拡大
により、
継続顧客からの売上が増加

- 継続顧客：
定期的な受注（四半期に1回以上の発注がある顧客）
- スポット：1回のキャンペーンや施策単位の受注

近年の企業経営において重視されている “アート”や“クリエイティブ”の要素を顧客企業にインソース

今後の企業経営に不可欠だが、採用困難なクリエイティブディレクターを顧客企業にインソース
クリエイティブを経営に組み込むことで、“スピード”“質”ともにマーケティングが進化

AiCONの提供価値

- 1 “クリエイティブ”の要素が経営に組み込まれ、経営チームが更に高い競争力を持つ
- 2 統一感のあるブランディング、マーケティングをスピーディに実行
- 3 外部業者やアウトソースと比較し、ぶれないディレクションによりマーケティングコストの削減が可能

なぜ
できるのか？

CCO (Chief Creative Officer/チーフクリエイティブオフィサー) としての実績豊富な石渡氏が中心となり、
クリエイティブ人材を発掘・インソース支援



AiCON TOKYO代表
石渡晃一 (クリエイティブディレクター／コピーライター)

アドブレン、電通を経て、外資系広告代理店ジェイ・ウォルター・トンプソンのECDに就任。2017年の独立以降、企業の様々な課題をクリエイティブの力で解決するディレクターとして活動。著書に「今日から、センスを君の武器にしよう」、「僕は世界一楽しいサラリーマン」がある。



今注目されている新しいマーケティング理論「ファンベース」(*)の考え方と仕組みを顧客企業に一気に通貫で提供

(*)「ファンベース」とは、ファンを大切にし、ファンをベースにして、中長期的に売上高や事業価値を高める考え方

ファン育成施策のツール提供

書籍による啓蒙活動

ファンの感情を可視化し、ファンと寄り添っていくための
ファンベース診断 v.1.0



自社のファンの感情を可視化し、ファンに寄り添いながら「ファンベース」を実践していくための「ファンベース診断 v.1.0」の提供を開始




ファンステージの可視化


ファン度マッピング


意向スコアと価値スコア


推奨意向
相関分析


購買金額
クロス分析

クロスボーダー事業



インフルエンサーによる動画や口コミなどを中国SNS上で拡散し 顧客企業の中国進出やインバウンドを支援

中国進出支援

インバウンド支援

インフルエンサーによる話題づくり

キャスティング

WEIQ

红人广告投放平台 (*)

中国人
インフルエンサー

VSTAR JAPAN

日本人
インフルエンサー

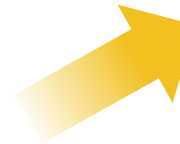
ライブコマース

淘宝直播

在日中国人インフルエンサー
ライブコマース
パッケージ

口コミ

Bo Japan

日本最大級の在日中国人
女性コミュニティ

拡散



wechat

拡散



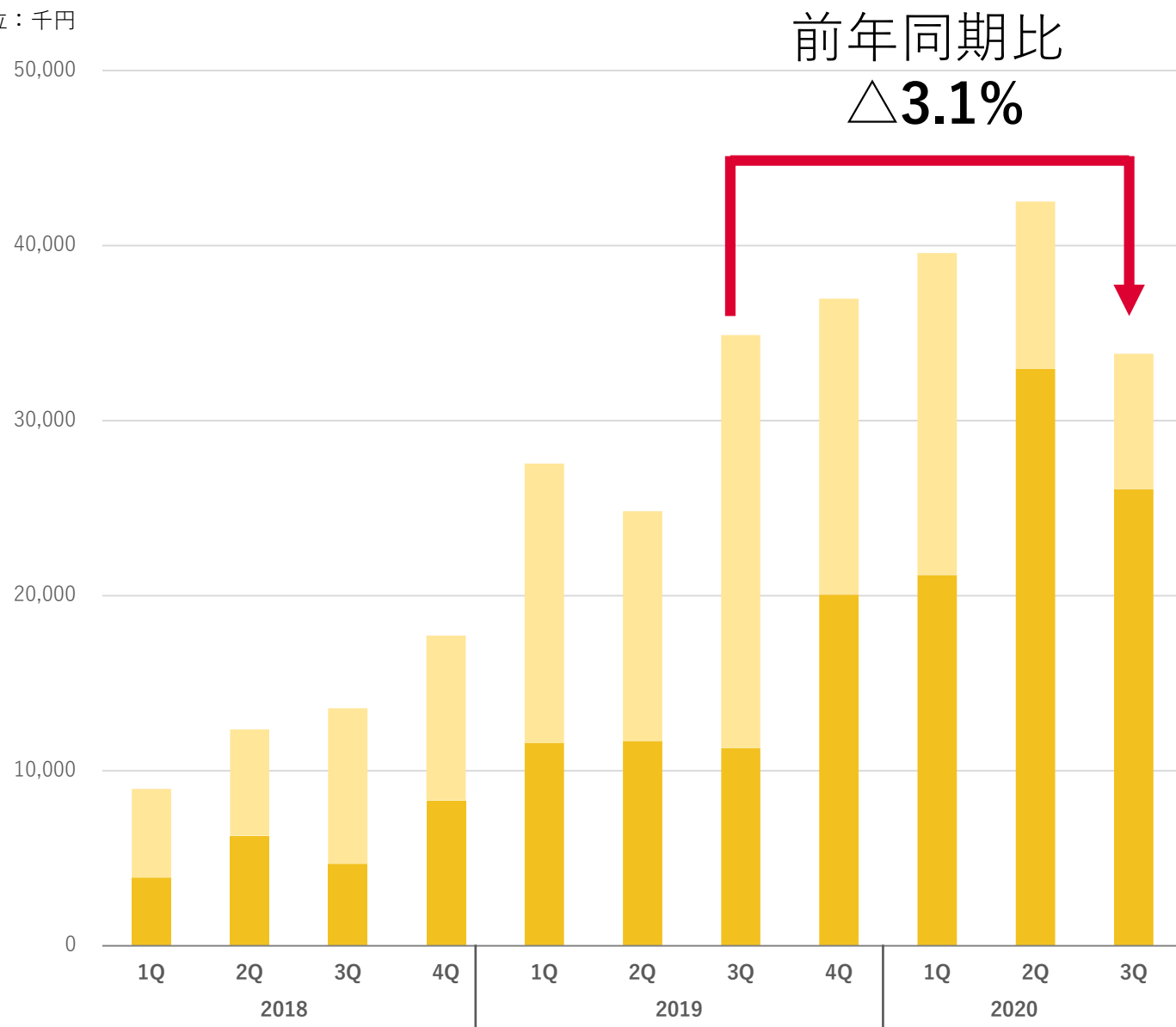
小红书

■ : 当社の独自独占サービス

(*) WEIQ : Weiboの公式インフルエンサーのキャスティングサービス

付加価値売上推移

単位：千円



コロナにより
インバウンド需要は引き続き低迷

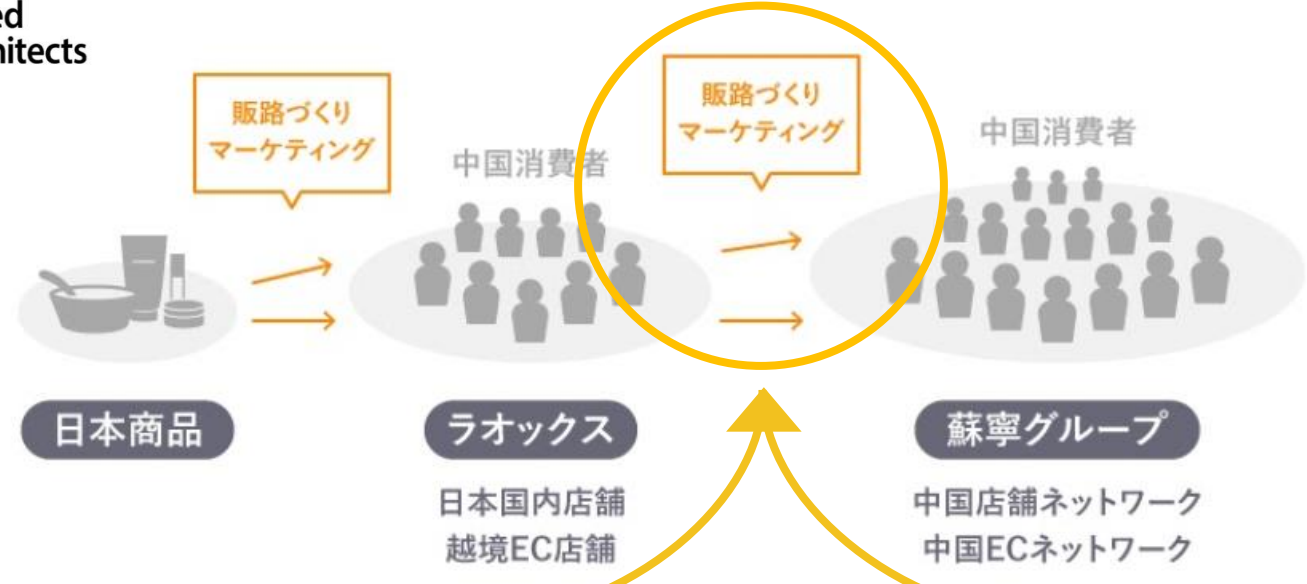
中国での大規模ECセールなく、
季節要因により減少。
**4Qはセール需要や顧客の
予算消化による受注を見込む**

インバウンド支援
中国進出支援

※2020/2QよりVstar Japan株式会社を連結の範囲に含めております

(C) 2020 Allied Architects, Inc.

『中国販路拡大パッケージ』



両社の強みを掛け合わせ、
メーカーの日本国内販売・
中国輸出を支援

ラオックスの
中国EC店舗・国内店舗
に商品を出品

ラオックスが開催する
ライブコマースで商品を販売

当社による中国SNSを通じた
口コミ生成・拡散

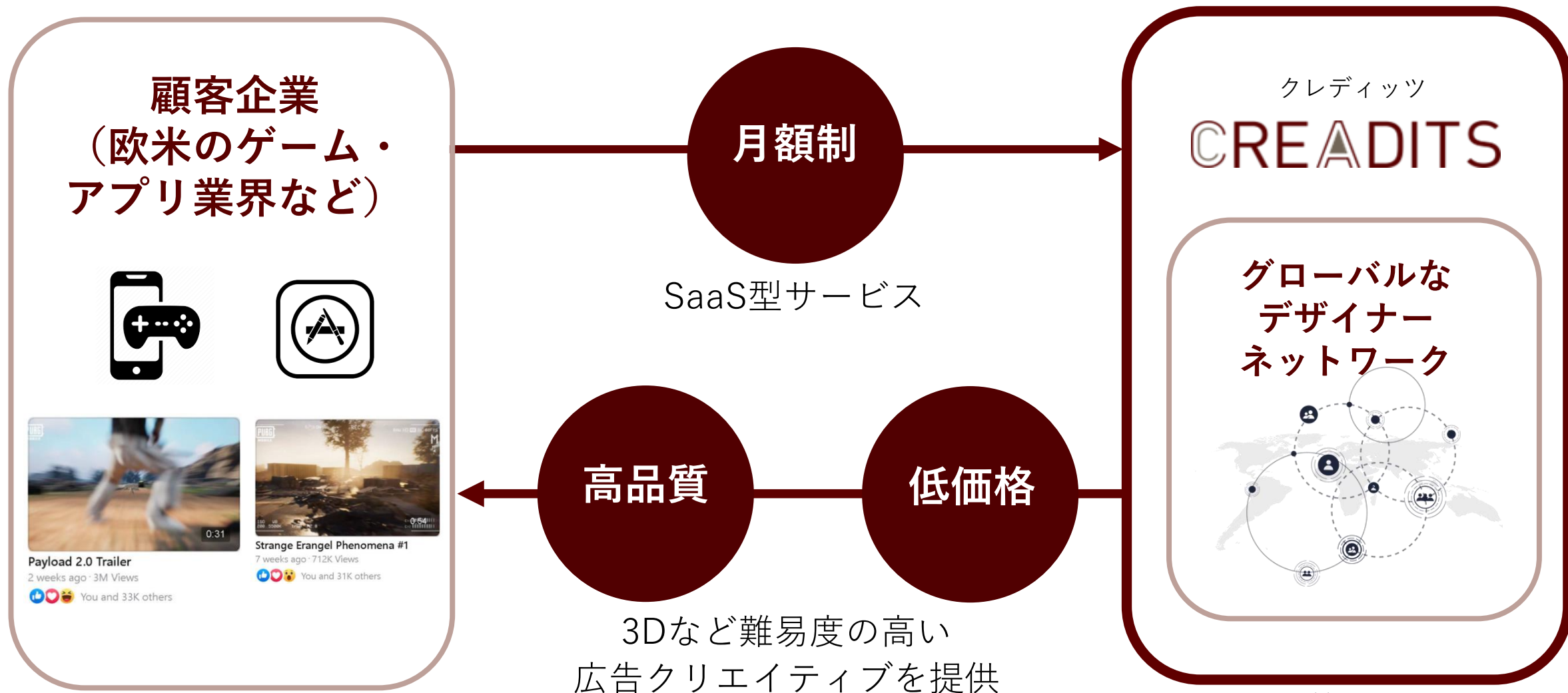
ラオックスの主要株主で
ある**蘇寧グループ** (*) の
販売ネットワークを
活用した販路開拓

(*) 「蘇寧グループ」は
中国最大級の小売企業

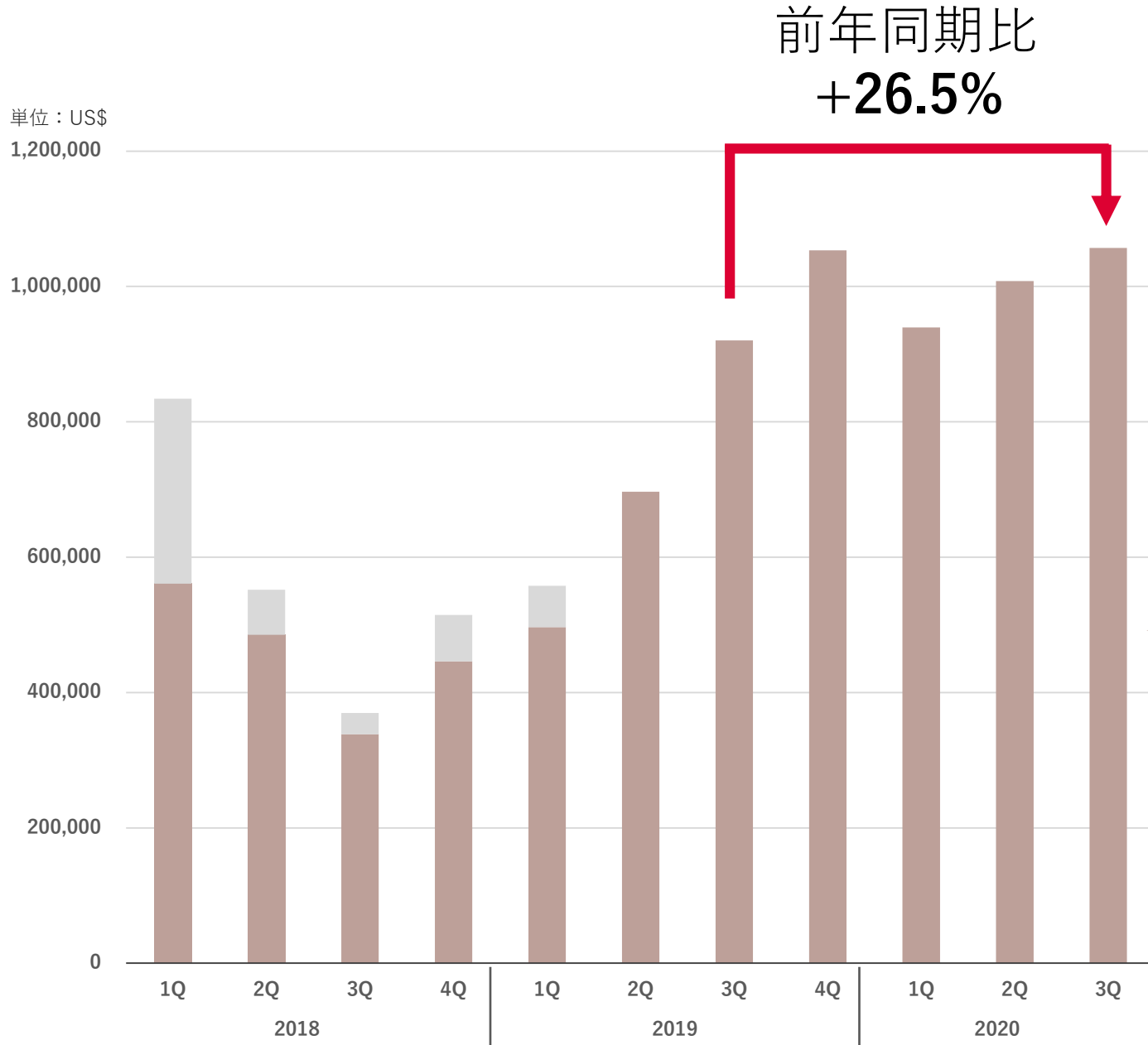
クリエイティブ・プラットフォーム事業 (海外事業)



クラウド上に広告制作工場を作り、 安く質の高いクリエイティブを世界中に供給



付加価値売上推移



主軸のゲーム業界を中心に受注が回復し、ゲーム・アプリ関連の売上が約8割に増加。

3D動画制作ニーズの向上も追い風

- 広告制作クリエイティブ・プラットフォーム「Creadits®」
- 海外広告代理事業（現在は行っていない）

2020年12月期 通期業績予想



営業利益は黒字転換予想、 期初予想の2.3倍となる2.3億円の達成を見込む

単位：百万円

	2019年12月期 (前期実績)	2020年12月期 (今期予想)	増減額	前期比
売上高	4,087	4,150	+62	+1.5%
【参考値】 付加価値売上(*)	2,171	2,389	+217	+10.0%
営業利益	△157	230	387	-

(*) 付加価値売上 = (アライドアーキテクトゥ単体：売上高 - 直接原価) + (連結子会社：売上総利益)

Appendix



アライドアーキテクトについて

会社概要

会社名 : アライドアーキテクト株式会社

Allied Architects, Inc.

代表者 : 代表取締役CEO 中村 壮秀

事業内容 : 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

設立 : 2005年8月30日

証券コード : 6081 (東証マザーズ)



当社グループの拠点と人材

拠点数 : 7 グループ社員数 197名

国籍数 : 10以上

非日本国籍比率 : 35%以上

エンジニア比率 : 25%以上

(*) 2020年9月30日現在



グループ会社

マーケティング・ソフトウェア事業

Allied Tech Base
Co.,Ltd.
(ベトナム ハノイ)

非連結子会社



Allied Tech Camp
Co.,Ltd.
(ベトナム ホーチミン)

非連結子会社



本社事業における
各種プロダクトの開発拠点



クロスボーダー事業

VSTAR JAPAN株式会社
(東京都渋谷区)

連結子会社



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)

連結子会社



クリエイティブ
ディレクターの
インソース事業

株式会社
ファンベースカンパニー
(東京都渋谷区)

持分法適用
関連会社



「ファンベース」の戦略
策定、実行・効果測定

Creadits Pte. Ltd.
(シンガポール)

連結子会社



広告クリエイティブ・
プラットフォームの運営

マーケティング・ソリューション事業

クリエイティブ・プラットフォーム事業

将来見通しに関する注意事項等

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。

また、本資料に掲載・引用しているロゴ、会社名、商品名等は、各社の登録商法または商標です。