



Allied Architects

# 決算補足説明資料

2020年12月期 | 第4四半期

アライドアーキテツ株式会社

2021年2月10日

- **事業概要** P.5
- **2020年12月期 業績** P.12
- **2021年12月期 戦略** P.25
- **今期業績予想** P.47
- **Appendix** P.50

## 2020年12月期

**国内事業が想定以上に好調。**

**通期営業利益は、11月の上方修正値をさらに上回り、  
2.98億円（前期比+4.55億円の大幅な損益改善）で着地。**

**投資フェーズを終え、全事業が成長軌道へ。**

## 2021年12月期

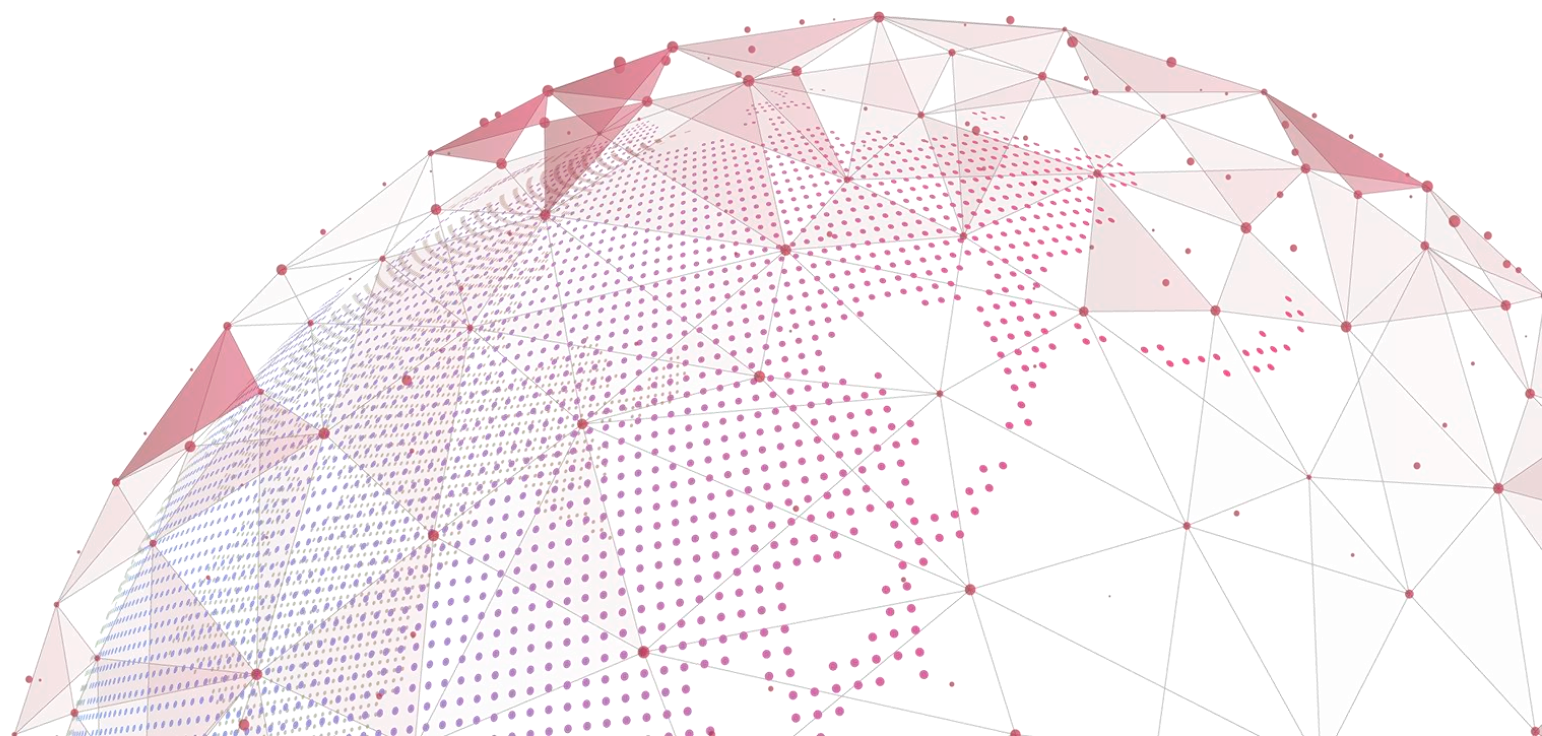
中期テーマ『マーケティングDX支援企業として圧倒的  
ポジションの確立』を新たに掲げ、  
SaaSツールの強化とデジタル人材の拡充に取り組む。

今期業績予想は、

- 売上高 : 46.20億円 (前期比+10.2%)
- 営業利益 : 4.00億円 (同 + 33.9%)

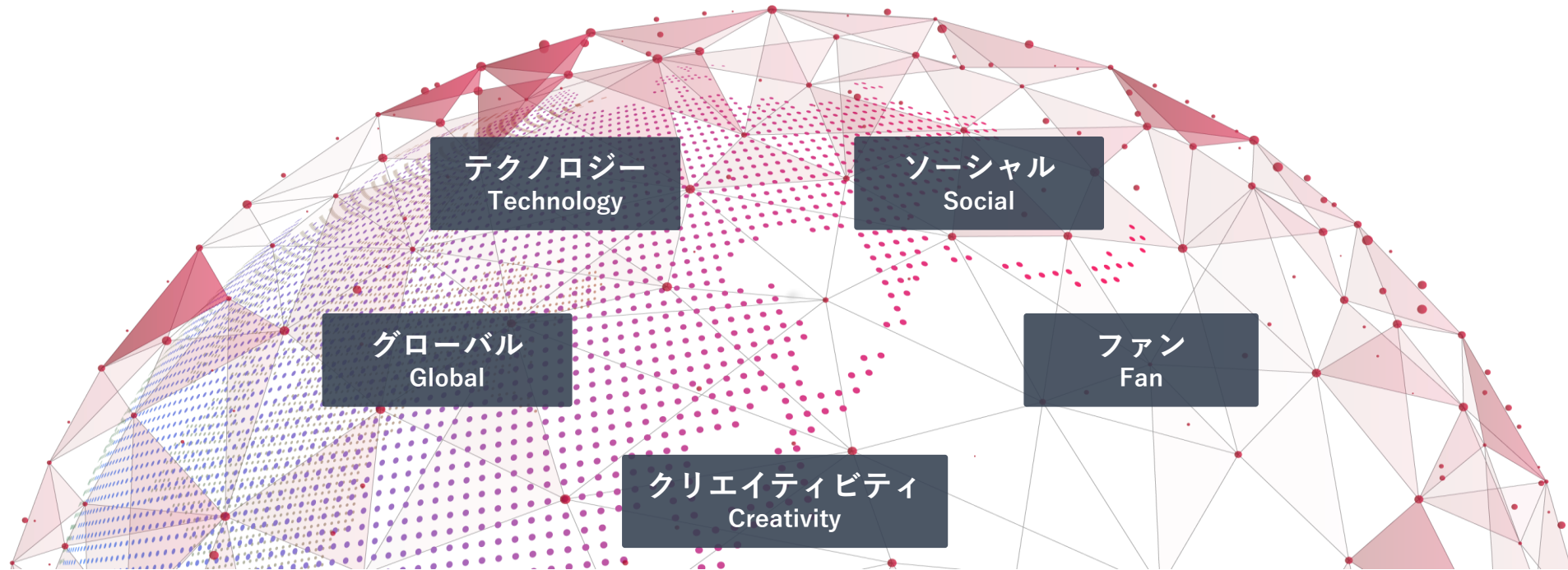
と増収増益の見通し

# 事業概要



## アライドアーキテクト・グループは 『世界中の人と企業をつなぐ』

のミッションのもと、以下の5つの要素を大切に事業展開



当社の強み

創業以来のSNSマーケティング支援ノウハウ  
(6,000社超の支援実績)

新型コロナによる  
業界変化

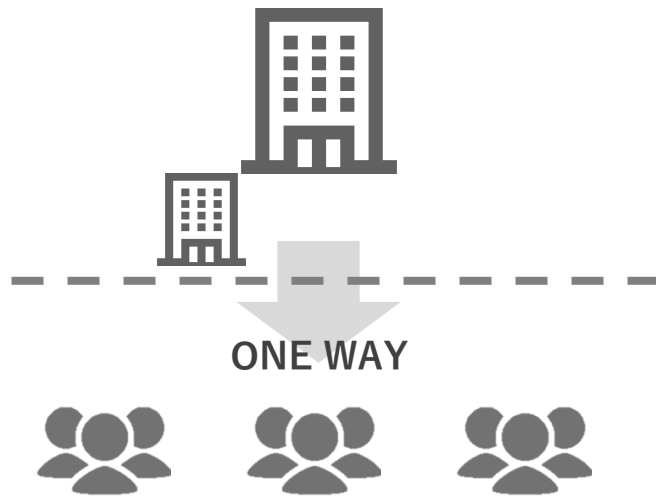
×  
デジタルシフトの加速

中期テーマ

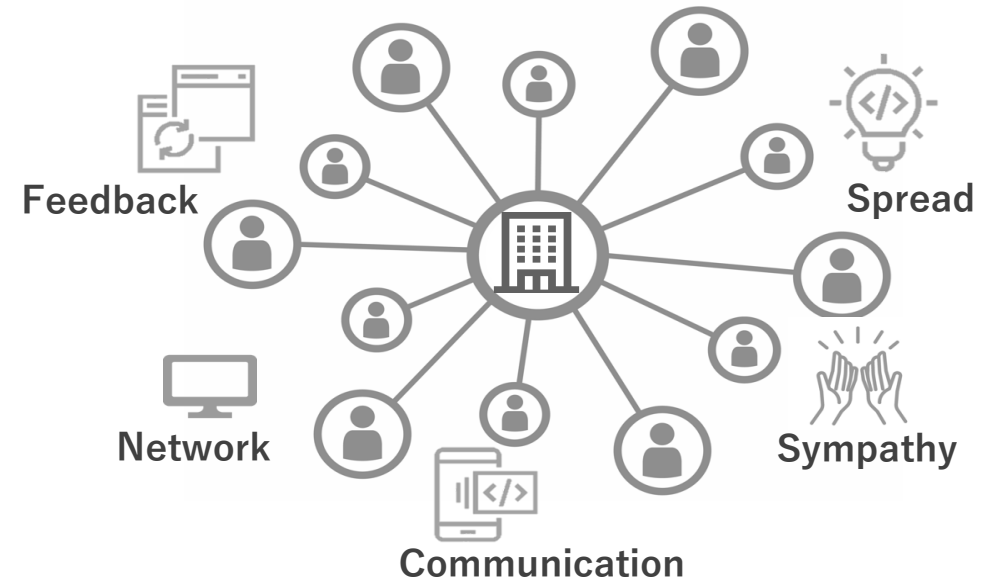
『マーケティングDX支援企業』  
として圧倒的ポジションを確立

## マーケティング領域における デジタルトランスフォーメーション

従来型のマーケティング



マーケティングDX



デジタル技術・デジタル人材によって  
業務プロセスや手法を変革し  
人と企業の関係性を高めること



基盤となる  
当社のアセット

開発と改良を重ねてきた  
**SaaSツール**

ソリューション提供の基盤となる  
**デジタル人材**※1

事業ドメイン

顧客企業のマーケティング効率を格段に向上させる  
**『マーケティングDX支援事業』**※2

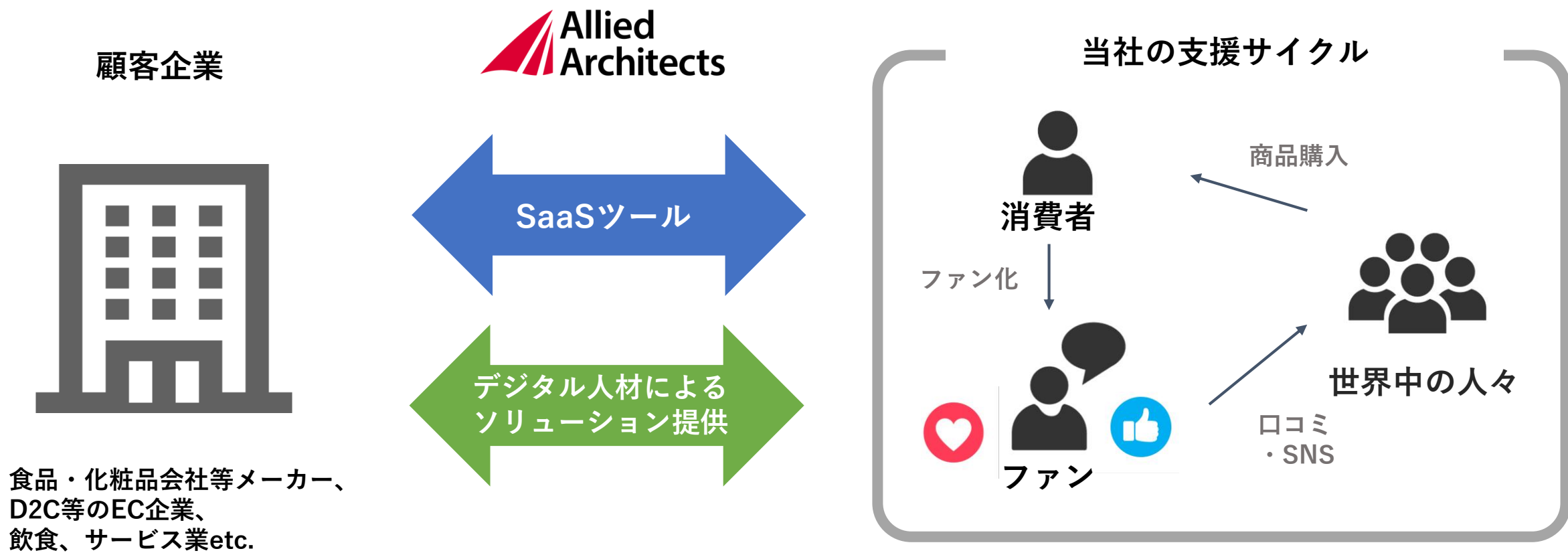
※1 当社では主に、SaaSやSNSなどのデジタル技術・手法に詳しく、それらを生かした施策やサービスを実行できる人材（SNS広告の運用人材、

SNSのアカウント運用人材）のこと。また、エンジニア、WEBデザイナー、クリエイティブ・ディレクター等。

※2 従来の「ソーシャルメディアマーケティング支援事業」からセグメント名称を変更

## 『顧客企業と人々をつなぐ』 BtoBのビジネスを展開

～マーケティングDXを加速するためのSaaSツール、デジタル人材によるソリューションを提供～



## SaaSビジネス

### SaaS事業

(旧マーケティング・ソフトウェア事業)

マーケティングDXを加速する  
自社開発のSaaSツールを提供

レトロ

Letro

エコーズ

ech@es

レトロスタジオ

LetroStudio

モニプラ

monipla  
ファンブログ

### 海外SaaS事業

(旧クリエイティブ・プラットフォーム事業)

グローバルなデザイナーネットワークで  
高品質・低価格な広告クリエイティブを提供

クレディッツ

CREADITS

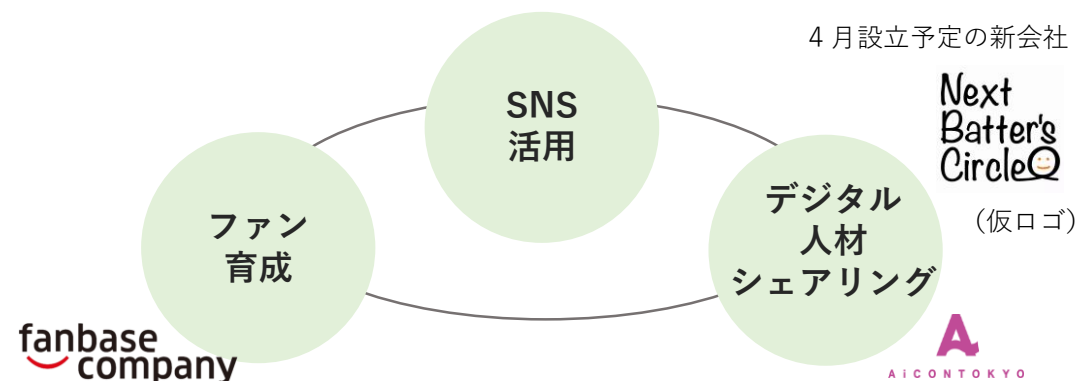
## ソリューションビジネス

### ソリューション事業

(旧マーケティング・ソリューション事業)

「SNS」や「ファン」をキーワードに  
マーケティングDX戦略を包括的に支援

4月設立予定の新会社



### 中国進出支援事業

(旧クロスボーダー事業)

独自のインフルエンサーネットワークを  
活用した中国向け越境プロモーション支援

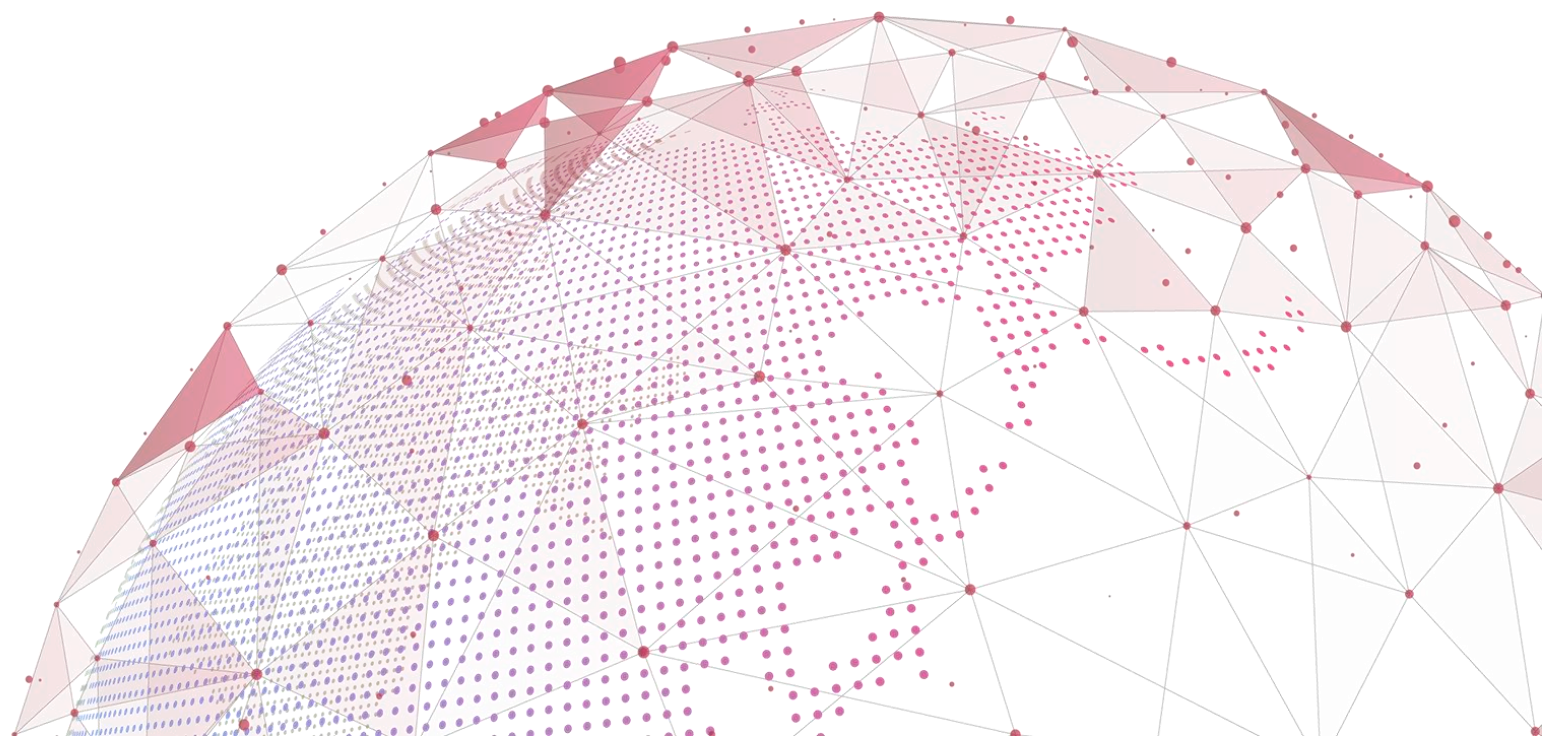
Bo♡  
Japan

WEIQ  
紅人广告投放平台

VSTAR JAPAN

# 2020年12月期 業績

---



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）【海外SaaS事業】

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【SaaS事業】

3Q  
(7-9月)

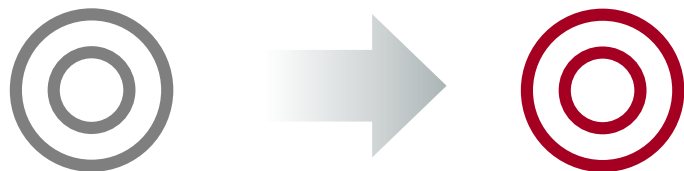
- ・ 7月：ラオックス社との事業提携【中国進出支援事業】
- ・ 9月：海外子会社Creaditsが単月黒字化【海外SaaS事業】
- ・ 営業利益が3Q累計で通期業績予想（期初予想）を上回る

4Q  
(10-12月)

- ・ 11月：営業利益を期初予想の2.3倍に上方修正
- ・ 国内事業が想定以上に好調に推移、11月修正予想をさらに大きく上振れ

## SaaS事業 (旧マーケティング・ソフトウェア事業)

3Q時点 → 通期着地



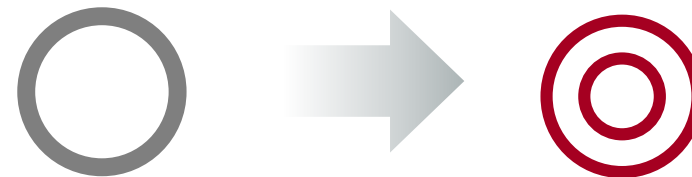
2020年実績

2021年予測

コロナをきっかけとしたマーケティングDXの  
需要拡大により、引き続き追い風

## ソリューション事業 (旧マーケティング・ソリューション事業)

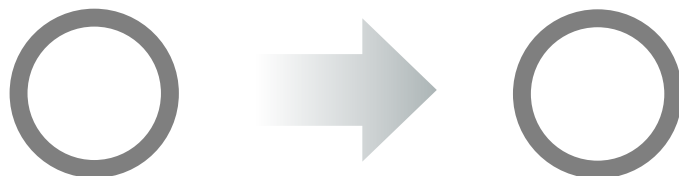
3Q時点 → 通期着地



DX加速の流れを受けて、  
SNSに強いマーケティング人材のニーズが向上

## 海外SaaS事業 (旧クリエイティブ・プラットフォーム事業)

3Q時点 → 通期着地



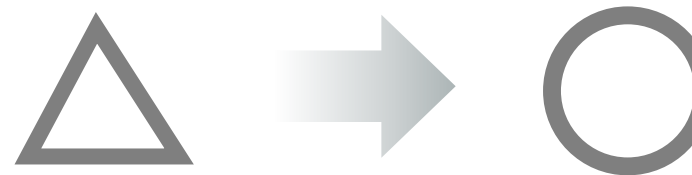
2020年実績

2021年予測

コロナに強いゲーム会社からの3D動画  
制作ニーズは高い状態が続く

## 中国進出支援事業 (旧クロスボーダー事業)

3Q時点 → 通期着地



越境ECで人気の日本製品のプロモーション需要  
は高いが、インバウンド需要は見通せず

4Qに想定以上の受注・売上獲得となり、  
営業利益は11月予想から+29.8%の大幅な上振れ

(単位：百万円)	11月13日 修正予想	実績	増減		変動理由
			金額	率	
売上高	4,150	4,192	+42	+1.0%	4Qにソリューション事業の広告運用案件の受注・売上が想定以上に増加
【参考値】 粗利売上※	2,389	2,371	△17	△0.7%	粗利率の低い広告運用の売上が想定を上回った一方、粗利率の高い海外SaaS事業等で売上の期ズレが発生
営業利益	230	298	+68	+29.8%	人件費等の販管費が想定を下回った他、決算関連コストが想定を下回る

※粗利売上 = (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)。「付加価値売上」から文言変更

各事業の成長により、売上高・粗利売上が前期比で増加。  
また、生産性向上により、利益面は大きく改善

(単位：百万円)	2019年12月期	2020年12月期	増減額	前期比
売上高	4,087	4,192	+ 105	+ 2.6%
粗利売上※	2,171	2,371	+ 200	+ 9.2%
売上総利益	1,854	2,056	+ 202	+ 10.9%
営業損益	△157	298	+ 455	-
経常損益	△192	231	+ 424	-
親会社株主に帰属 する当期純損益	△281	173	+ 454	-

※粗利売上 = (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)。「付加価値売上」から文言変更



## 4Qの前年同期比較においては 国内事業の売上が大きく伸長

(単位：百万円)	2019年4Q	2020年4Q	増減額	前年同期比
売上高	1,042	1,270	+ 227	+ 21.9%
粗利売上※	568	674	+ 105	+ 18.6%
売上総利益	485	578	+ 93	+ 19.2%
営業損益	△50	166	+ 217	-
経常損益	△62	147	+ 209	-
親会社株主に帰属 する四半期純損益	△123	43	+ 167	-

※粗利売上 = (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)。「付加価値売上」から文言変更

## 過年度に行った投融資について必要な減損等を実施、 2021年以降の財務体質改善に寄与

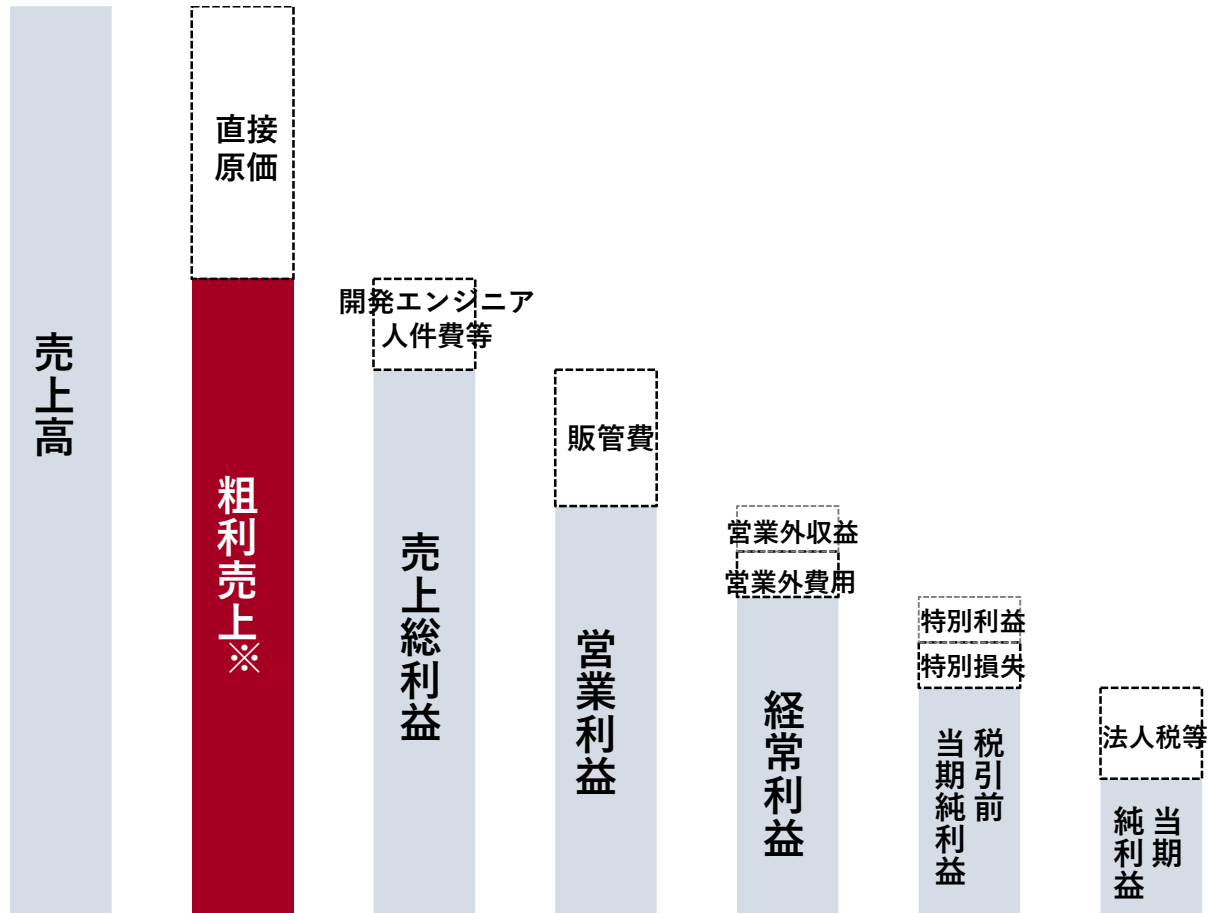
(単位：百万円)	連結	単体	金額	内容
投資有価証券評価損	●	●	47	非上場の投資有価証券 3 銘柄について減損
関係会社株式評価損		●	54	海外子会社Creadits株式の減損 (※連結上は相殺)
貸倒引当金繰入額		●	457	海外子会社Creaditsへの貸付金の一部に対し引当 (※連結上は相殺)

### 【海外子会社Creaditsについて】

売上高の伸長とコストコントロールにより、2020年9月以降黒字を継続しているものの、将来に向け、過年度の投融資の一部について会計上の処理を行ったもの

## 当社グループの収益性を図る重要な経営指標（KPI）

$$\text{「粗利売上」} = (\text{アライド単体：売上高} - \text{直接原価}) + (\text{連結子会社：売上総利益})$$



※「付加価値売上」から文言変更

### KPIが売上高ではない理由

#### 【①ビジネスの変化】

2016-17年頃は広告売上比率が高かった



粗利率の高い自社プロダクト中心へ移行

#### 【②粗利率の違い】

広告運用代行：粗利率「低」

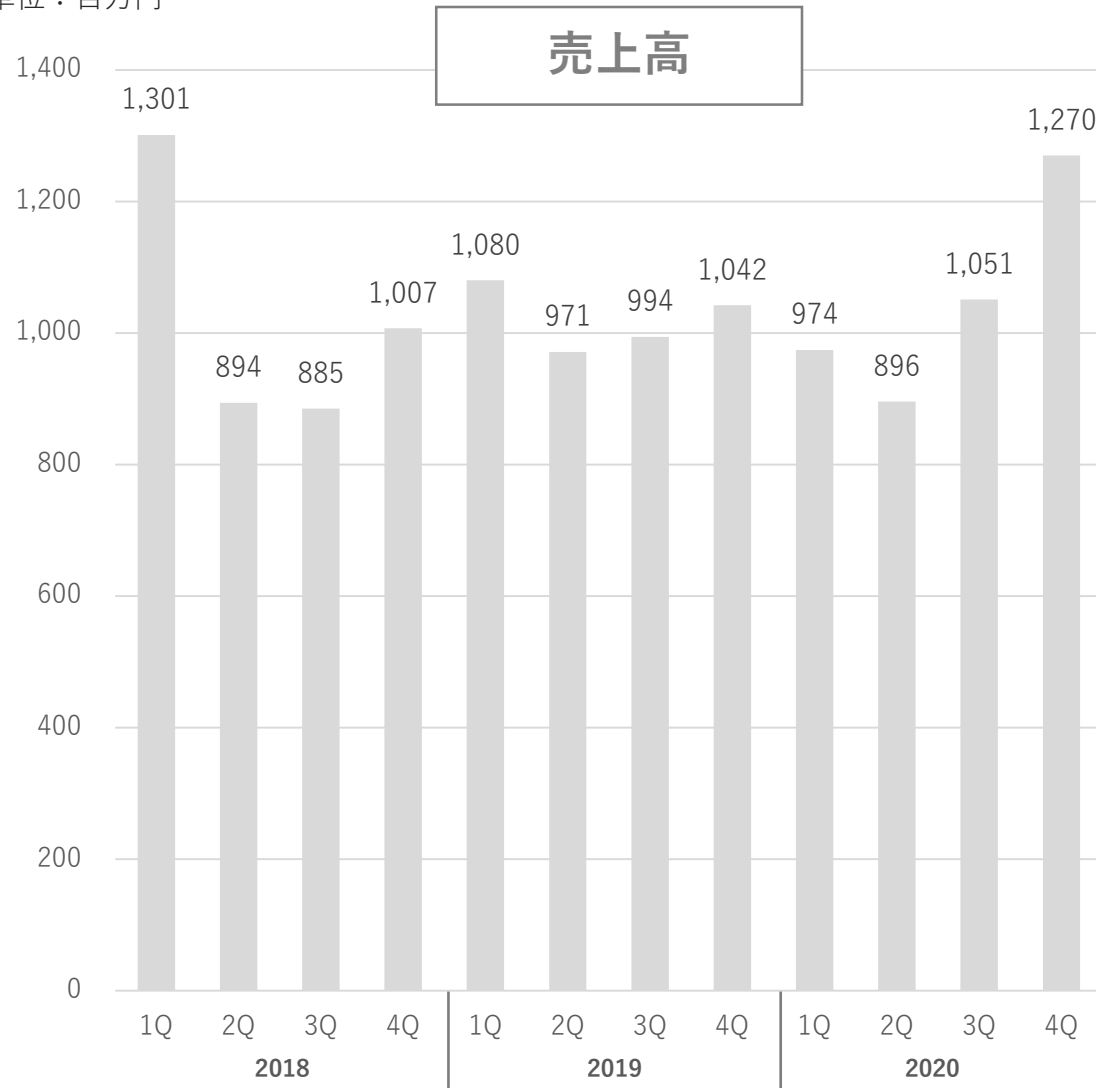
SaaS：粗利率「高」



売上高はセールスマックスで変動するため、  
当社では粗利売上をKPIとして設定

## KPIである粗利売上は、四半期ベースで過去最高に

単位：百万円

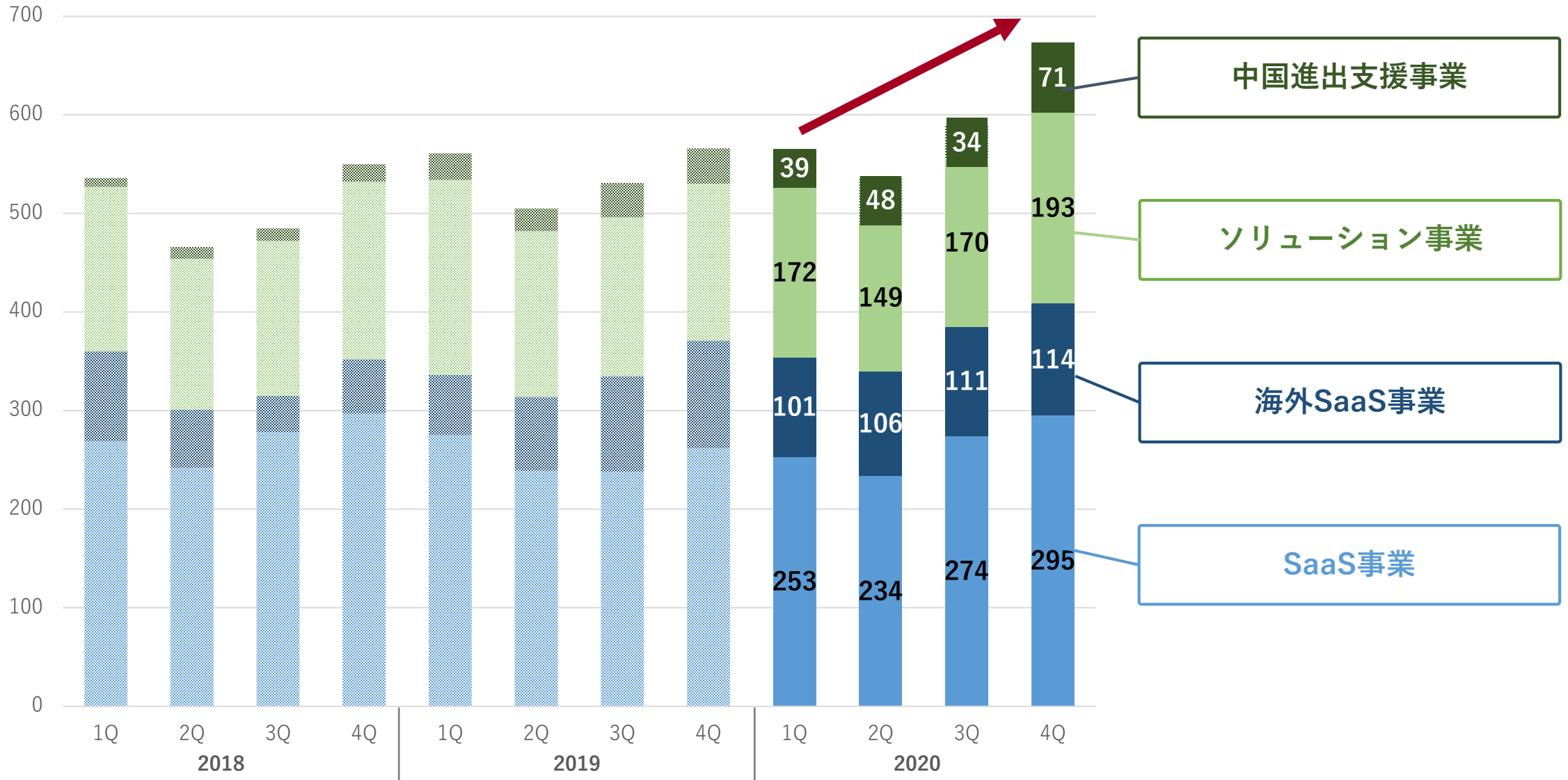


単位：百万円



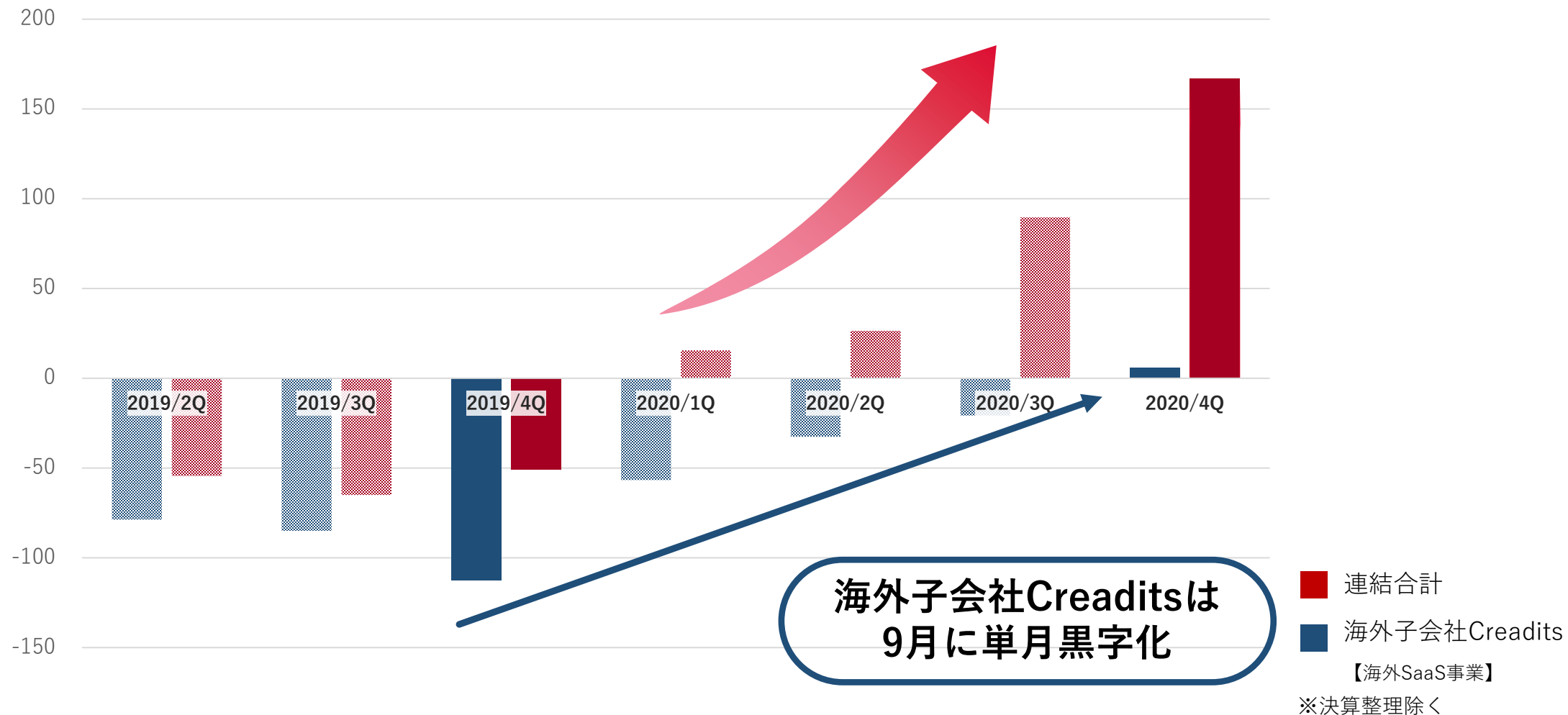
## 国内SaaS事業が中心となって全体の成長を牽引

単位：百万円



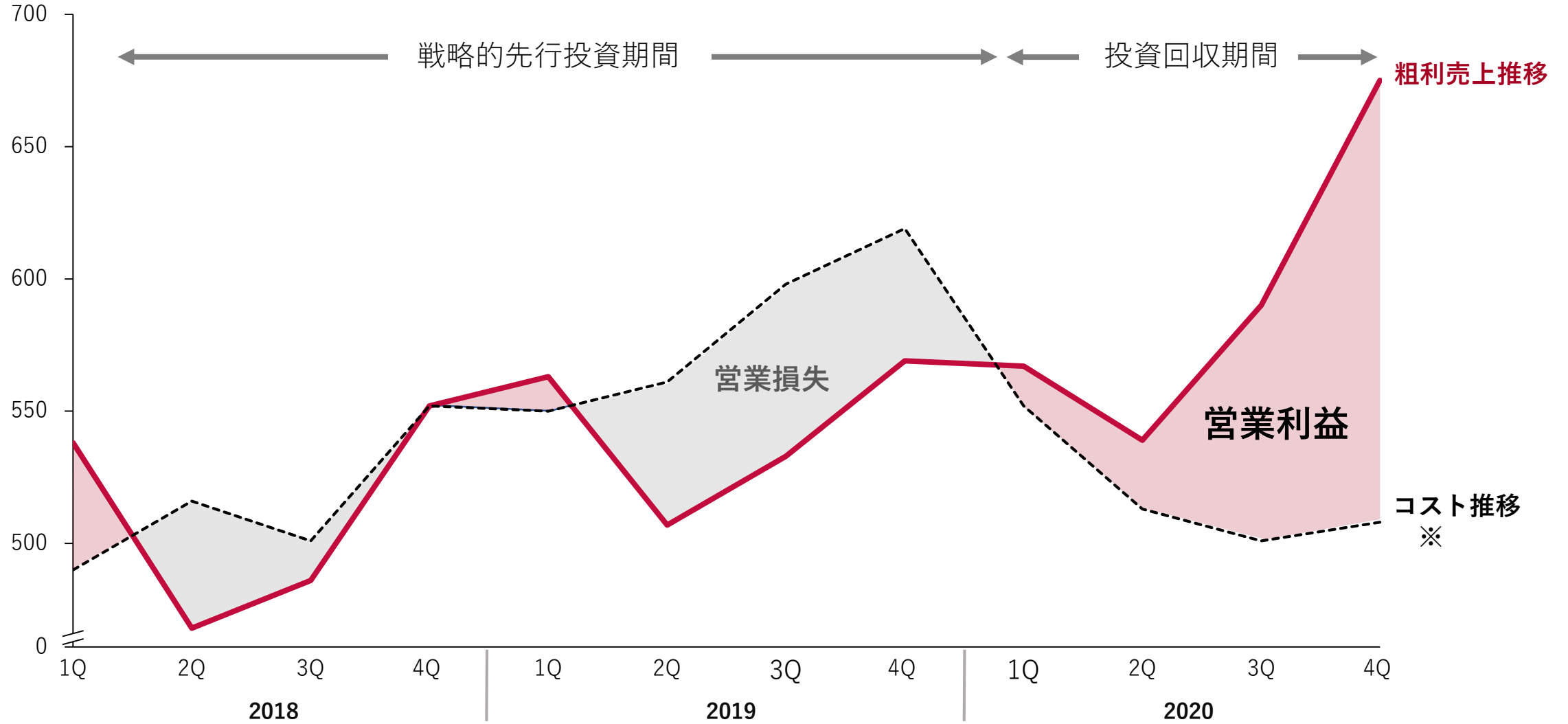
# 海外子会社Creaditsは4Qに黒字化※、連結営業利益が大幅に上昇

単位：百万円



## 投資回収期に入り、着実に利益が出せる体制に

単位：百万円



※コスト = 販管費 + 開発エンジニア人件費

## 手元流動性、自己資本比率、ROEが大幅に改善

(単位：百万円)	2019年4Q末	2020年4Q末	増減
流動資産	1,534	2,204	+669
内、現預金	656	1,170	+514
固定資産	1,076	994	△81
資産合計	2,611	3,199	+588
負債合計	1,409	1,423	+13
内、借入金	891	751	△139
純資産合計	1,201	1,775	+574
自己資本比率	45.5%	54.2%	+8.7pt
自己資本利益率 (ROE)	△21.9%	11.9%	+33.8pt



# 2021年12月期 戦略

---



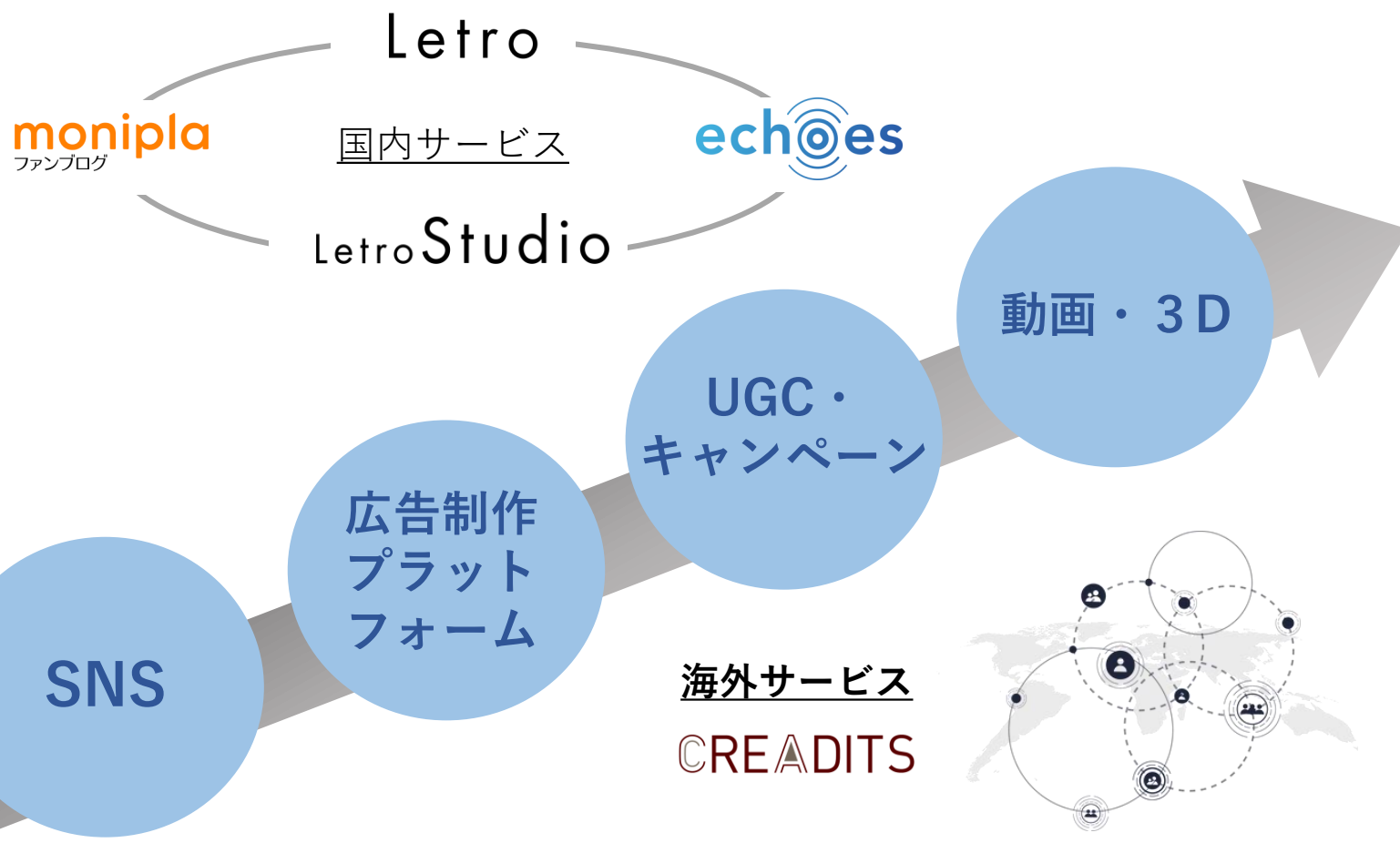
## 2021年方針

中期テーマ達成の第1ステージと位置づけ  
『SaaSの強化とデジタル人材の拡充』  
を実施する

## 中期テーマ

マーケティングDX支援企業として  
圧倒的ポジションの確立

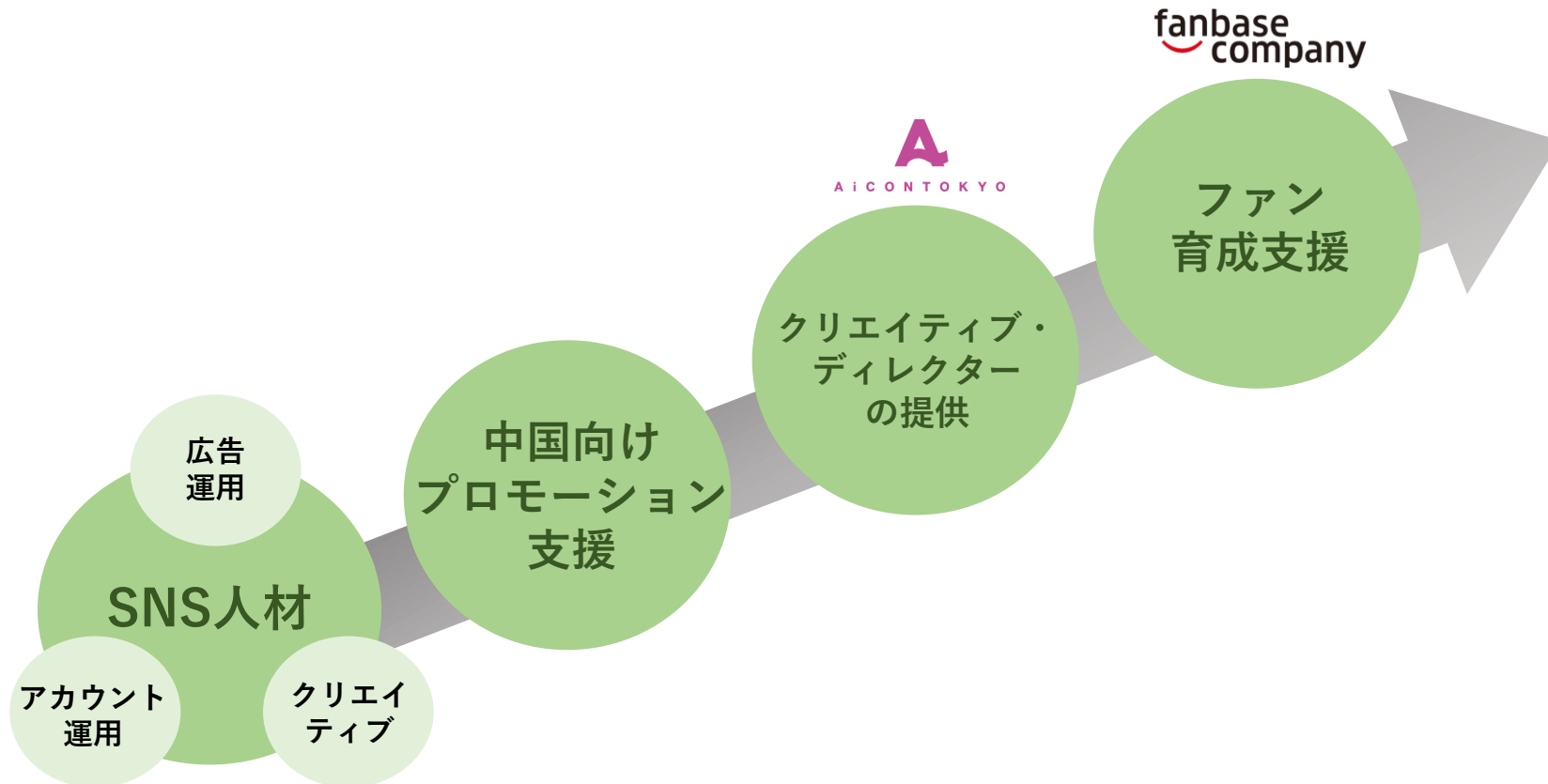
多様なサービスラインナップの強みを活かして、  
今後、より盤石な顧客基盤を構築していく



## 【2021年の重点施策】

- 新規顧客の獲得
- 新サービスの開発
- 既存サービスの機能拡充
- アップセル、クロスセルによる顧客単価の引き上げ

SNS活用を基盤とする幅広いソリューションメニュー。  
顧客企業のマーケティングDX課題を解決する  
質の高い人材を今後も拡充していく



## 【2021年の重点施策】

- 人材シェアリングの新会社  
4月始動（本日発表/P41参照）

株式会社  
ネクストバッターズサークル  
Next  
Batter's  
Circle

（新会社・仮ロゴ）

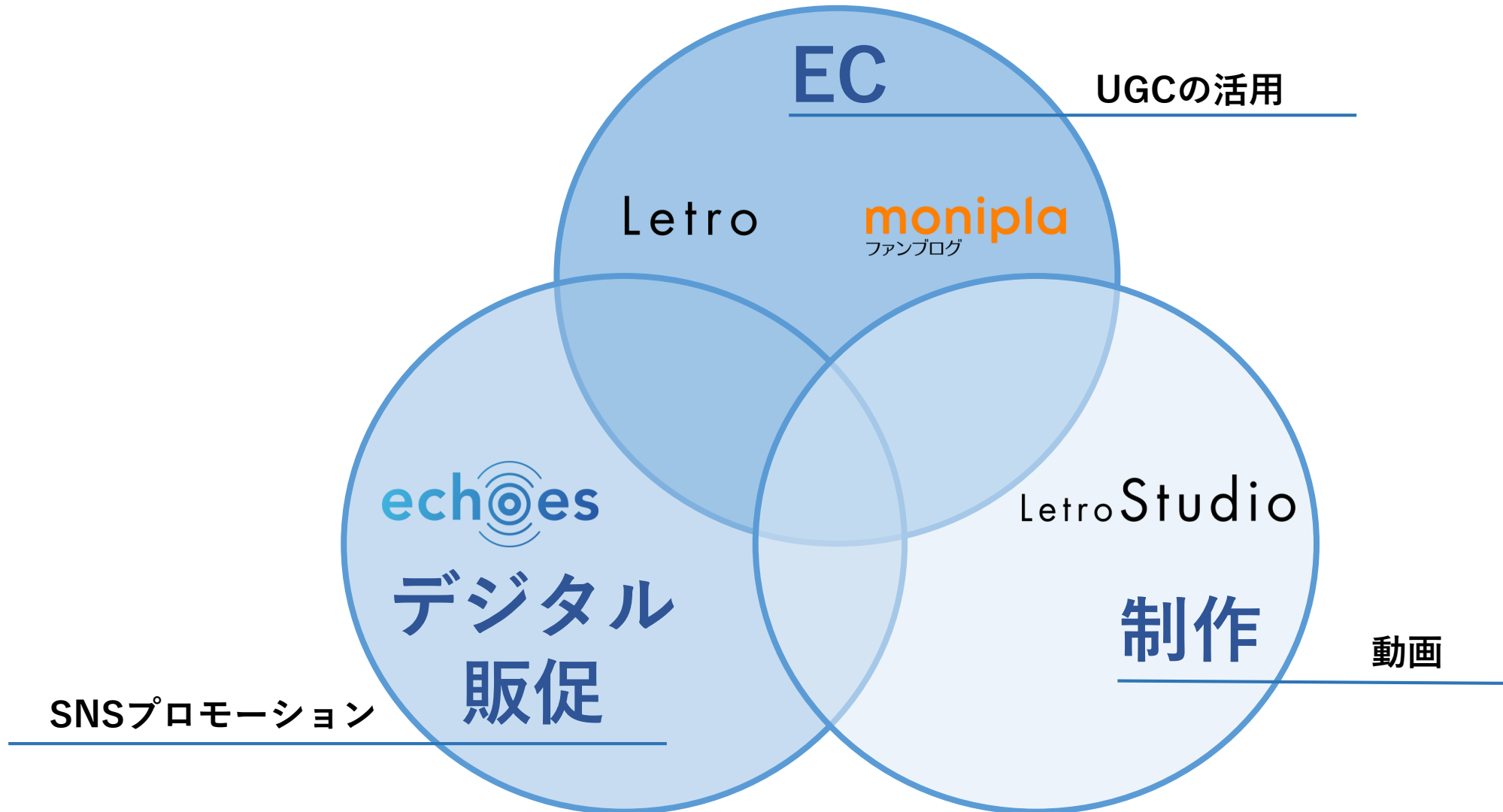
- マーケティング人材やインフルエンサーの拡充・育成



# SaaS事業

(旧マーケティング・ソフトウェア事業)

マーケティングDXにおいて特に需要の高い  
3領域に特化したサービスを展開



## マーケティングDX効果を促進するSaaSツールを提供

### クリエイティブ

レトロ  
Letro

Instagramやブログに  
投稿された**UGC※**を  
収集・活用できるツール



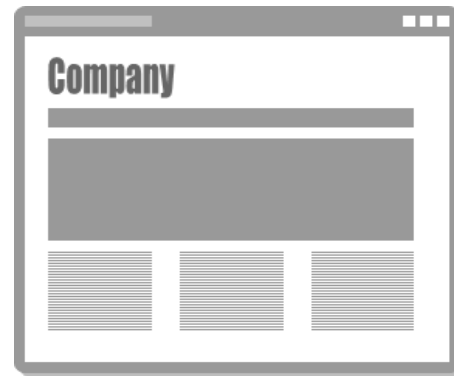
レトロスタジオ

LetroStudio

豊富なテンプレートと編集  
機能で簡単に**動画を制作**  
できるツール



顧客企業のHP、広告、  
SNSアカウント、  
ECサイト等への掲載



### コミュニケーション

モニプラ  
monipla  
ファンブログ

**商品サンプリング**により  
体験談をSNSやブログに  
投稿してもらうツール



エコーズ

echoes

TwitterやInstagram上で  
**キャンペーン**を簡単に  
開催できるツール



※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。

マーケティングDX領域におけるSaaSツールを幅広く網羅していることが顧客層拡大における強みであり、複数ツールの利用による相乗効果も

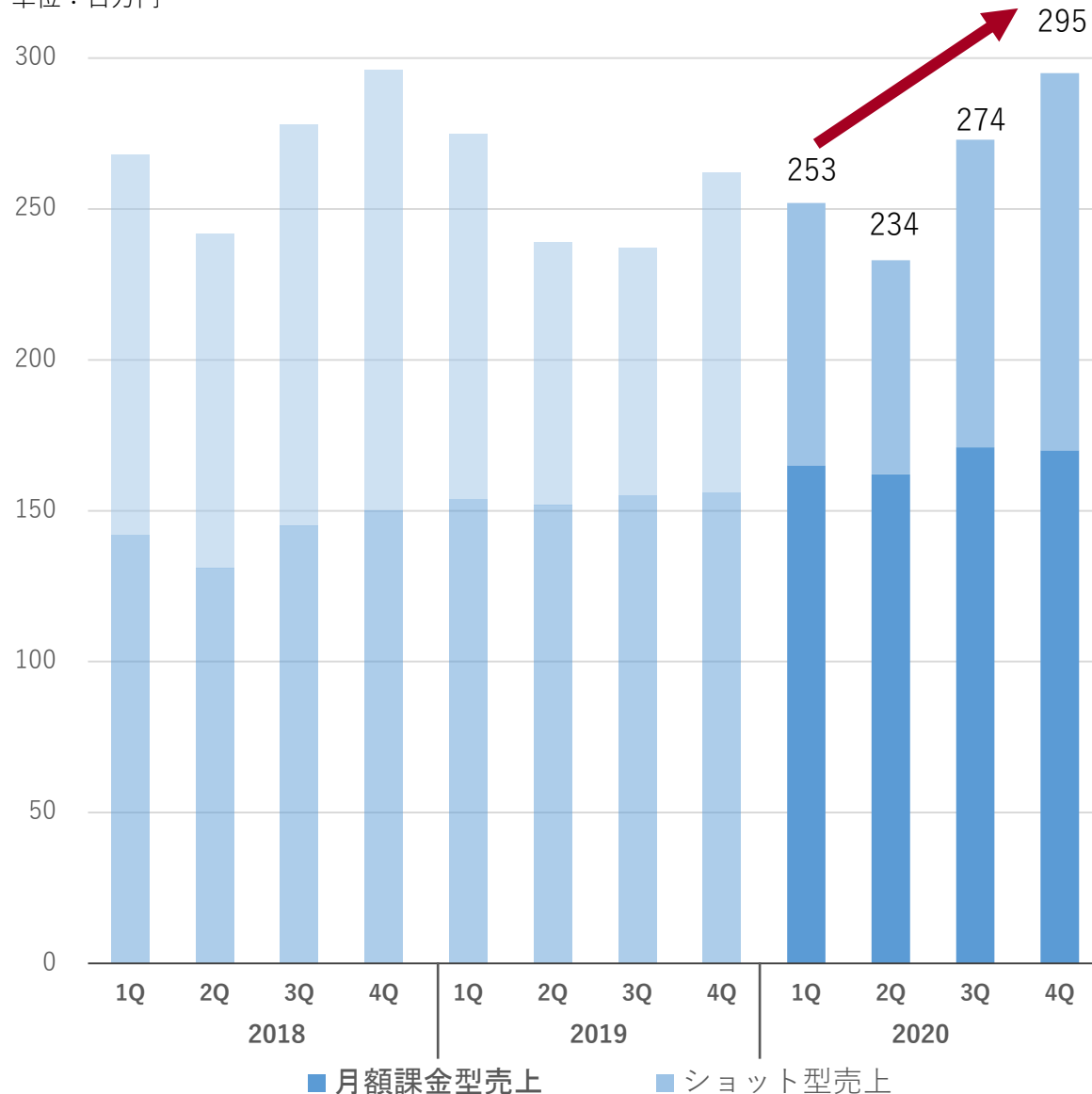


### 【SaaS事業の2020年実績】

- 顧客企業数：758社  
(サービス契約数：861社 ※複数サービス契約の場合、1サービスをそれぞれ1社でカウント)
- 1年間あたりの平均顧客単価 (年間売上 ÷ 顧客企業数)：約77万円



単位：百万円



## 2020年

- マーケティングにおけるDX推進が追い風となり、月額課金型売上が右肩上がりに増加
- 3Q以降、店舗への集客を促すキャンペーン案件などが増加



## 2021年方針

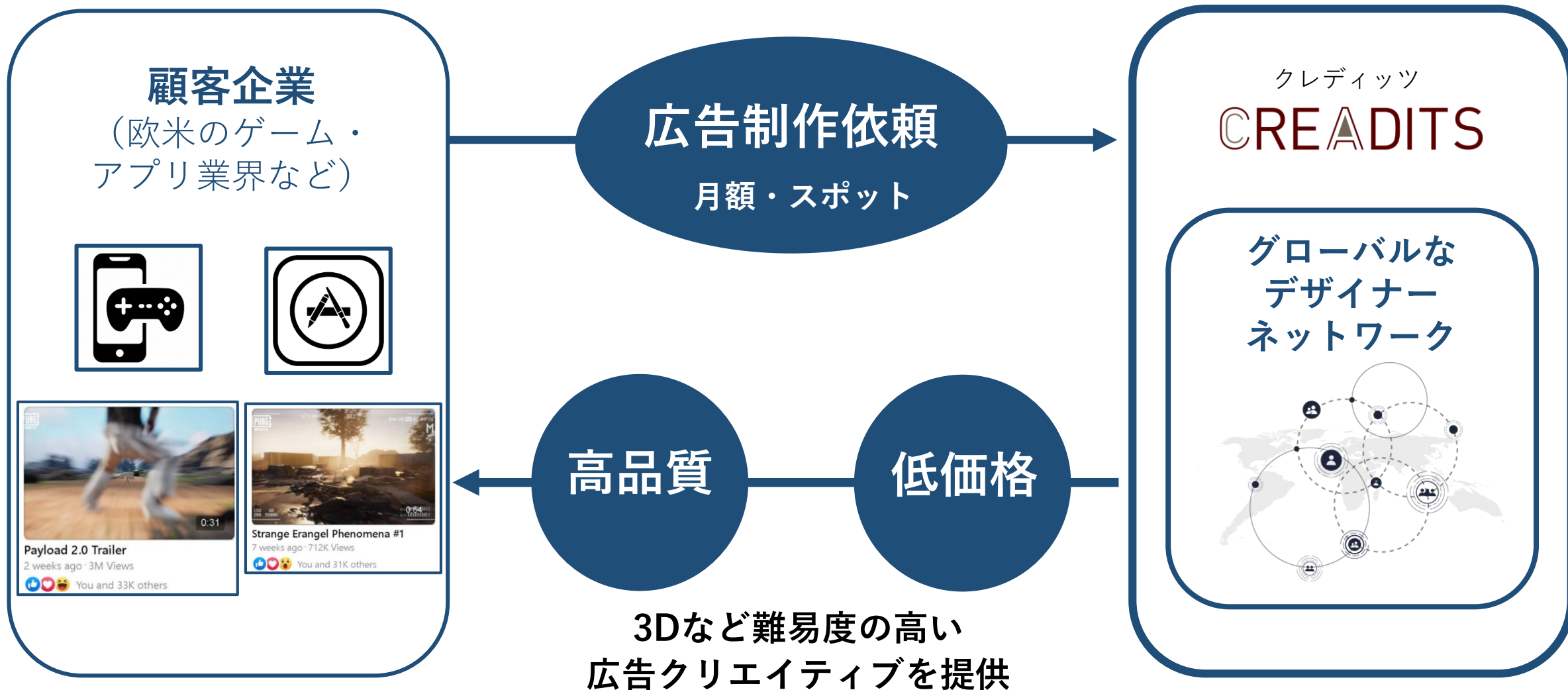
- 新サービスの開発・既存サービスの機能拡充により、顧客層の拡大を目指す
- アップセル・クロスセルによる顧客単価の引き上げ



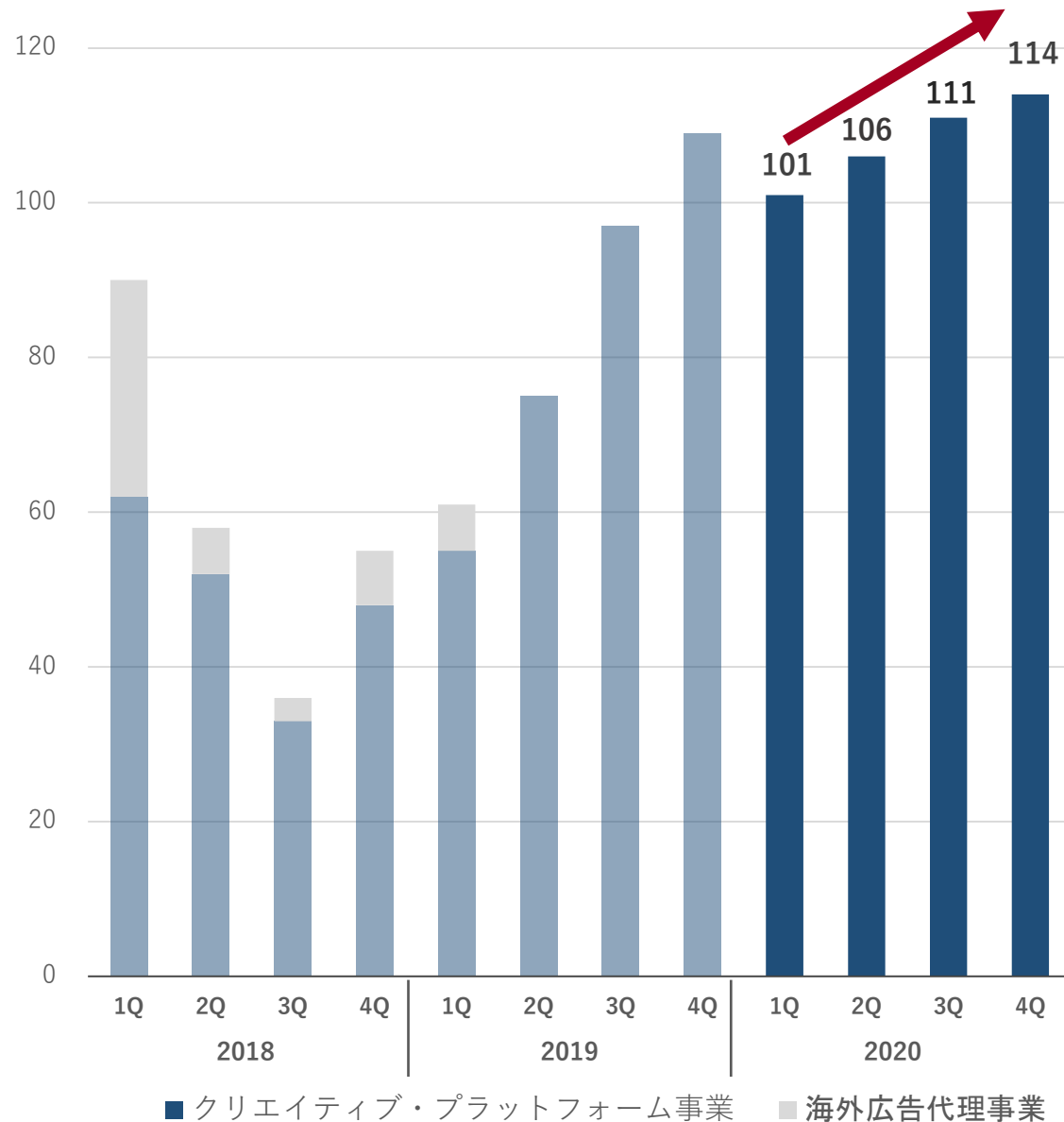
# 海外SaaS事業

(旧クリエイティブ・プラットフォーム事業)

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



単位：百万円



## 2020年

- 主軸のゲーム業界を中心に継続的に受注が増加
- 3D動画のニーズの高まりが加速
- 1Q以降、四半期ごとに粗利売上が増加

## 2021年方針

- 新サービスの開発等により、新規顧客の獲得を目指す
- 3D動画の供給能力の向上に取り組み、顧客単価の引き上げを狙う



# ソリューション事業

(旧マーケティング・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DX戦略を包括的に支援

fanbase  
company

(持分法適用関連会社)

ファンベースプロジェクト  
伴走および分析・企画支援  
など

Allied  
Architects

SNS広告運用

SNSアカウント運用

SNSクリエイティブ  
の提供

Next  
Batter's  
CircleQ

(4月始動の新会社・仮ロゴ)

マーケティング人材の  
シェアリング

A

AICONTOKYO

(連結子会社)

クリエイティブ・  
ディレクターの  
シェアリング

啓蒙

実行

提供

## 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提供

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・ディレクターのシェアリング  
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提供



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



## マーケティングDXの実現に必要な不可欠なデジタルマーケティング人材を 顧客企業とシェアリングを行なう新事業

株式会社  
ネクストバッターズサークル

Next  
Batter's  
Circle 

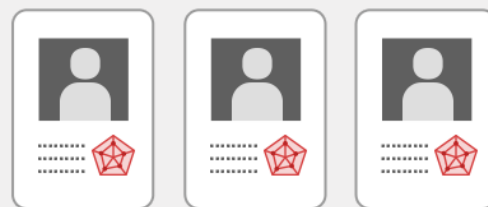
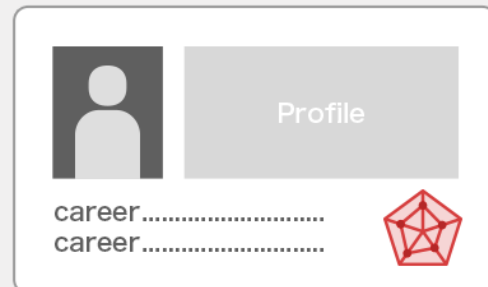
（新会社・仮ロゴ）

4月始動

Coming Soon

### デジタルマーケティング人材

社員/フリーランスが所属



### 顧客企業と共有

社員



顧客企業



フリーランス

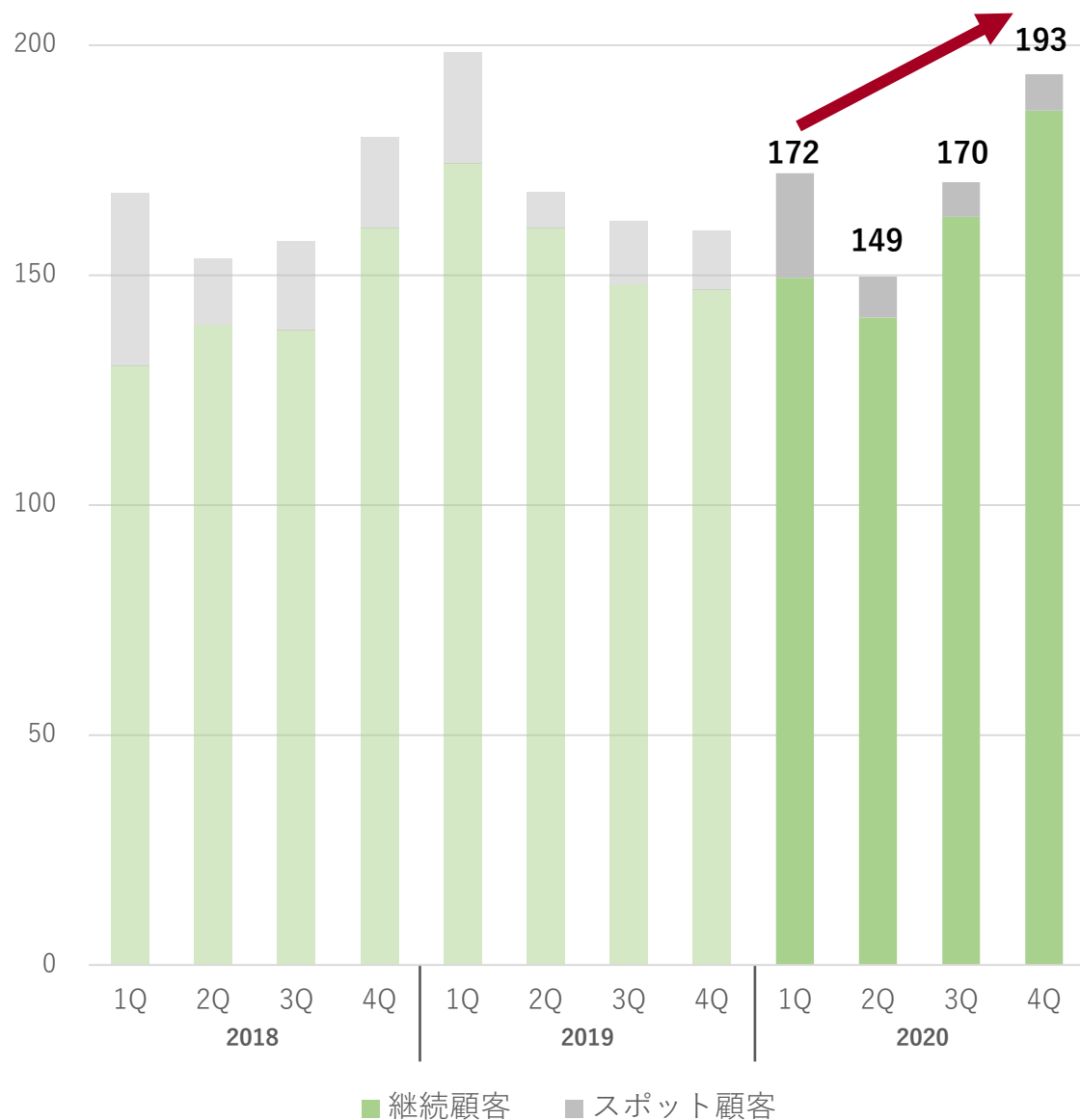


顧客企業



業務委託契約（準委任契約）

単位：百万円



## 2020年

- SNS広告運用、SNSアカウント運用やクリエイティブ制作について継続顧客からの売上が増加
- 2Qの緊急事態宣言下では一時的にSNS広告出稿が落ち込んだが、経済回復と共に復調し、4Qにはさらに受注・売上増加

## 2021年方針

- デジタル人材の拡充
- デジタルマーケティング人材のシェアリング事業を4月に開始
- グループ会社との連携強化など既存顧客へのアプローチを強め、顧客単価引き上げを目指す



# 中国進出支援事業

(旧クロスボーダー事業)

# 日本企業の中国向けプロモーションをインフルエンサーを活用して支援



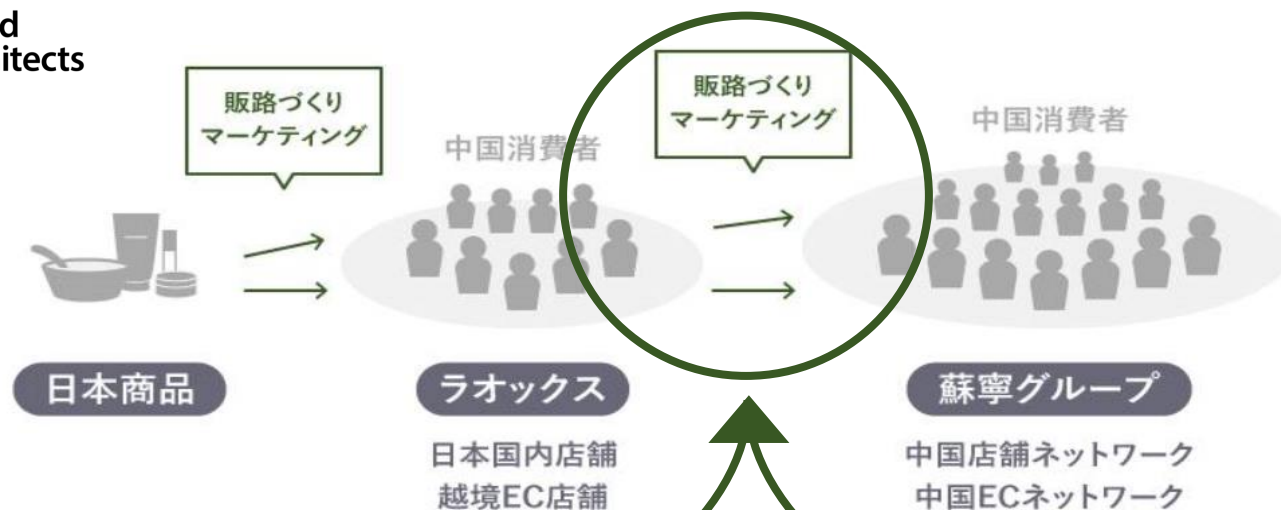
■ : 当社の独自独占サービス

※1 WEIQ : Weibo公式のインフルエンサーキャスティングサービス

※2 淘宝直播 : アリババグループが手がけるライブ配信プラットフォーム

※3 BoJapan : 日本最大級の在日中国人女性コミュニティ

# 『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

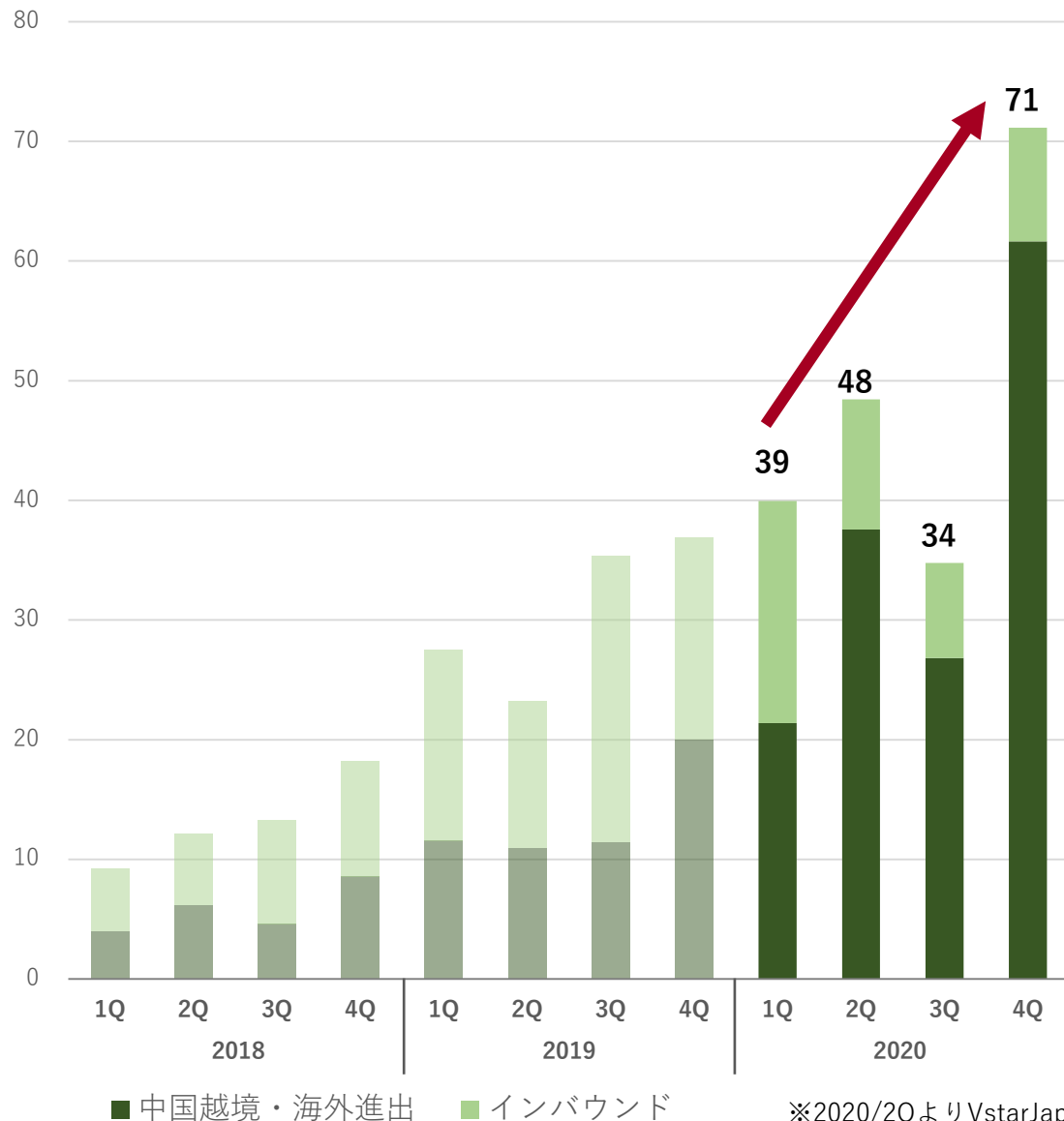
ラオックスが開催する  
ライブコマースで商品を販売

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

単位：百万円



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

## 2020年

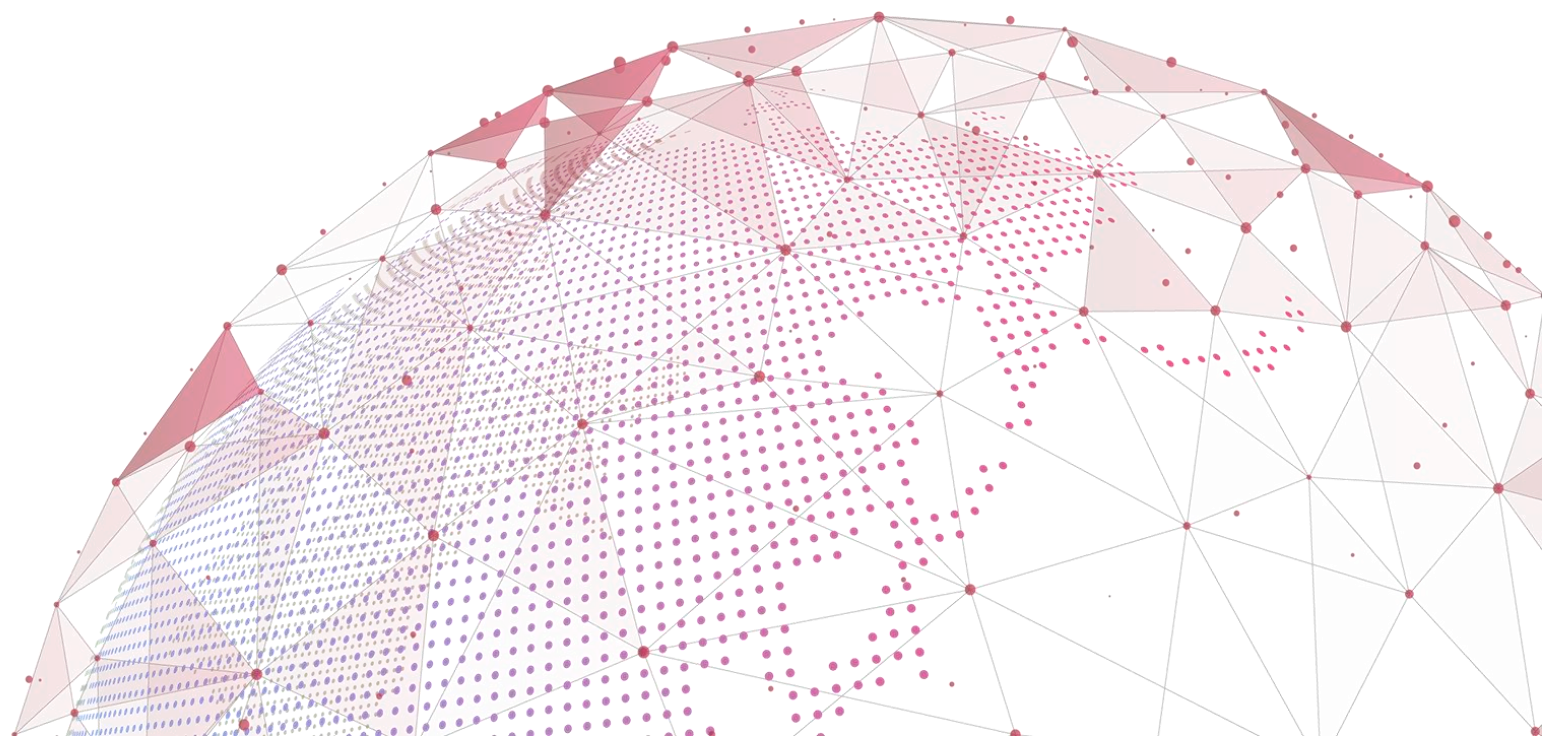
- 中国EC商戦期をとらえた受注増
- 2Q連結開始の子会社VstarJapanでも在日・在中インフルエンサーを起用する案件が増加
- 中国企業との取引を開拓

## 2021年方針

- 新規顧客の開拓強化
- 在日中国人女性コミュニティ『BoJapan』の会員数増加・投稿コンテンツの質向上に取り組む
- 「VstarJapan」提携インフルエンサーの中国SNSでの影響力向上・提携人数の増加を目指す

# 今期業績予想

---



## 不透明なコロナ情勢を踏まえつつも 2ケタの増収増益を見込む

(単位：百万円)	2020年12月期 (実績)	2021年12月期 (予想)	前期比
売上高	4,192	4,620	+10.2%
【参考値】粗利売上※	2,371	2,700	+13.8%
営業利益	298	400	+33.9%
経常利益	231	340	+46.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	173	210	+21.2%

※粗利売上 = (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)。「付加価値売上」から文言変更



# マーケティングDX支援企業として 更なる成長ステージへ



# Appendix



## 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DX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 (2020年12月末時点)

拠点数 : 7 (日本1、海外6)

グループ社員数 : 194名

エンジニア比率 : 25%以上

外国籍比率 : 35%以上 (国籍数10以上)



## JAPAN



2005.8  
「モニプラファンブログ」  
サービス開始

2005年8月  
創業

2013年11月  
東証マザーズ  
上場

2014.3  
海外SaaS事業のCreadits  
Pte.Ltd.設立

2015.8  
CreaditsがUSに  
営業拠点設置

2015.8  
SNS広告運用支援  
専門チーム設置

2016.6  
UGCの収集・活用支援サービス  
「Letro (レトロ)」の提供開始

2016.3  
ベトナム・ハノイに開発拠点設立

2016.4  
中国向け広告コンテンツ拡散支援サービス「WEIQ」の日本に  
おける独占販売契約を締結

2016.9  
Vstar Japan株式会社 (連結子会社) 設立

2018.8  
ベトナム・ホーチミンに開発拠点設置

2018.9  
在日中国人女性のUGCを活用した  
中国展開支援サービス「BoJapan」提供開始

2018.9  
AiCON TOKYO株式会社  
(連結子会社) 設立

2018.3  
SNSキャンペーンツール「echoes  
(エコーズ)」の提供開始

2019.5  
株式会社ファンベースカンパニー  
(持分法適用関連会社) 設立

2019.9  
CreaditsがUKに  
営業拠点設置

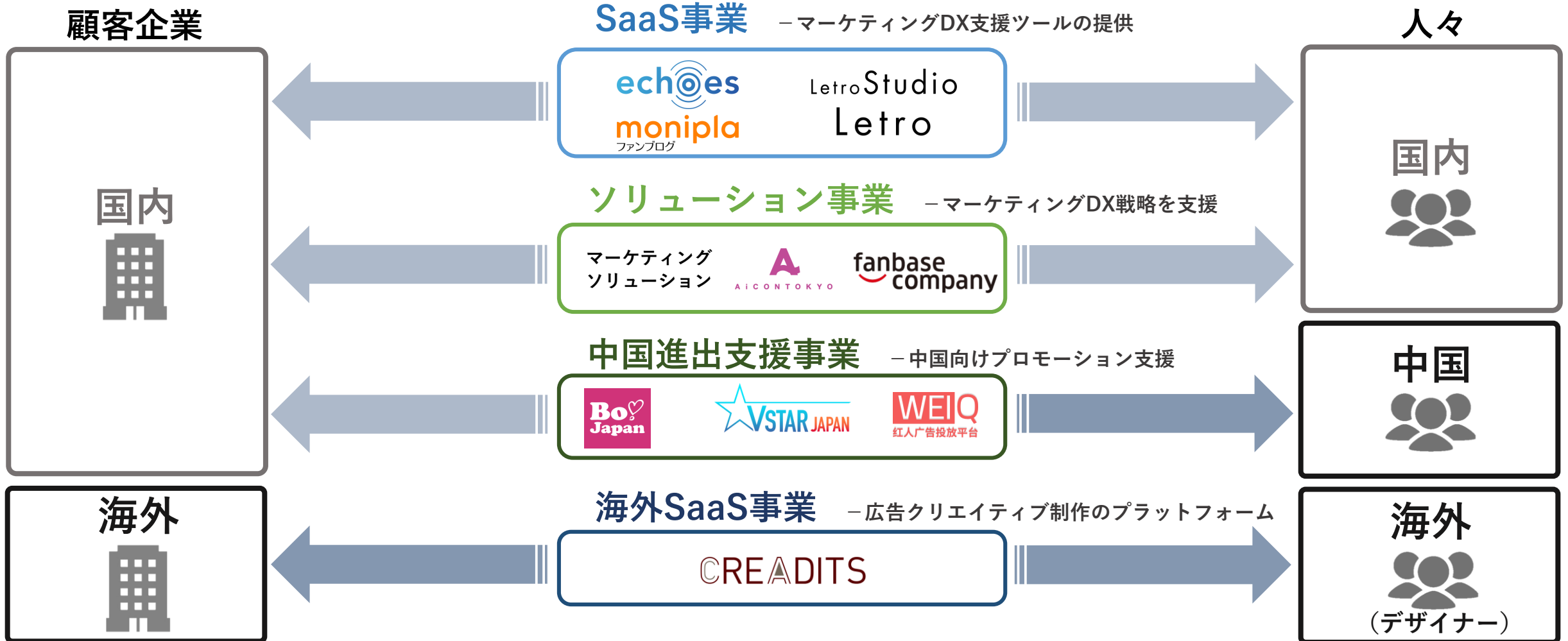
2020.5  
動画制作支援サービス「LetroStudio  
(レトロスタジオ)」の提供開始

2020.5  
「BoJapan」の  
サービス拡充

## GLOBAL



## 顧客企業と人々をつなぐ 4つの事業をグローバルに展開



## SaaS事業

(旧マーケティング・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

## ソリューション事業

(旧マーケティング・ソリューション事業)

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  
シェアリング事業

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

## 海外SaaS事業

(旧クリエイティブ・プラットフォーム事業)

Creadits Pte. Ltd.

(シンガポール)

連結子会社



クレディッツ

広告クリエイティブ・  
プラットフォームの運営

## 中国進出支援事業

(旧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



日本人インフルエンサーによる  
中国進出支援事業

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」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。

**【IRに関するお問い合わせ先】**

**アライドアーキテクトIR担当**

**ir@aainc.co.jp**

