



決算補足説明資料

2021年12月期 | 第1四半期

アライドアーキテツ株式会社

2021年5月12日

- **2021年戰略方針** P.3
- **2021年12月期 1Q業績** P.5
- **事業別概況** P.13
- **今期業績予想** P.35
- **Appendix** P.37

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

2021年1Q

マーケティングDXの需要拡大により、

- ・ 売上高 : 前年同期比 **+65.4%**
- ・ 営業利益 : 前年同期比 **14倍**
- ・ 営業利益率 : **13.5%** (前年同期は1.6%)

通期業績予想

1Qの社内計画と実績の差異を踏まえて**上方修正**

2021年12月期 1Q業績



各事業の成長により大幅増収、営業利益・営業利益率も大幅改善

| (単位：百万円) | 2020年1Q | 2021年1Q | 前年同期比 |
|------------------|---------|--------------|-----------------|
| 売上高 | 974 | 1,611 | + 65.4% |
| 粗利売上※ | 567 | 751 | + 32.5% |
| 売上総利益 | 491 | 657 | +33.9% |
| 営業利益 | 15 | 218 | 14.0倍 |
| 営業利益率 | 1.6% | 13.5% | + 11.9pt |
| 経常利益 | 5 | 279 | 50.2倍 |
| 親会社株主に帰属する四半期純損益 | △9 | 253 | - |

※粗利売上については、P.8参照

営業外収益として、前連結会計年度末に比して円安傾向となったことに伴う為替差益や持分法投資利益等を計上

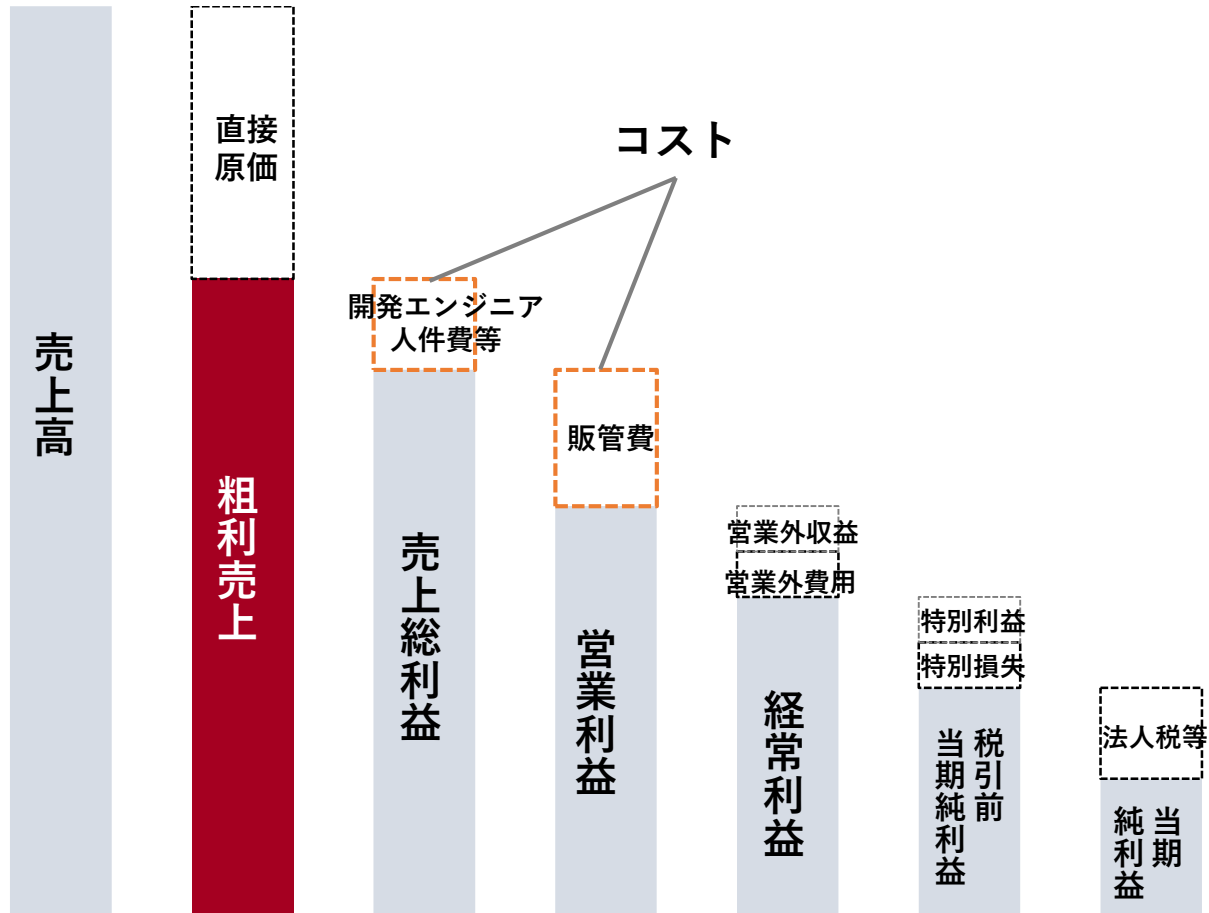
1Qの社内計画⇔実績の差異を踏まえて、通期業績予想を上方修正

| (単位：百万円) | 期初予想 | 修正予想 | 修正率 |
|---------------------|-------|-------|--------|
| 売上高 | 4,620 | 5,160 | +11.7% |
| 粗利売上 | 2,700 | 2,830 | +4.8% |
| 営業利益 | 400 | 520 | +30.0% |
| 経常利益 | 340 | 500 | +47.1% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 210 | 320 | +52.4% |

経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益については、期末時点における想定為替レートの見直しによる為替差損益の変動・持分法投資損益の見通しの変更を加味

当社グループの収益性を図る重要な経営指標（KPI）

「粗利売上」 = 売上高 - 直接原価



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」

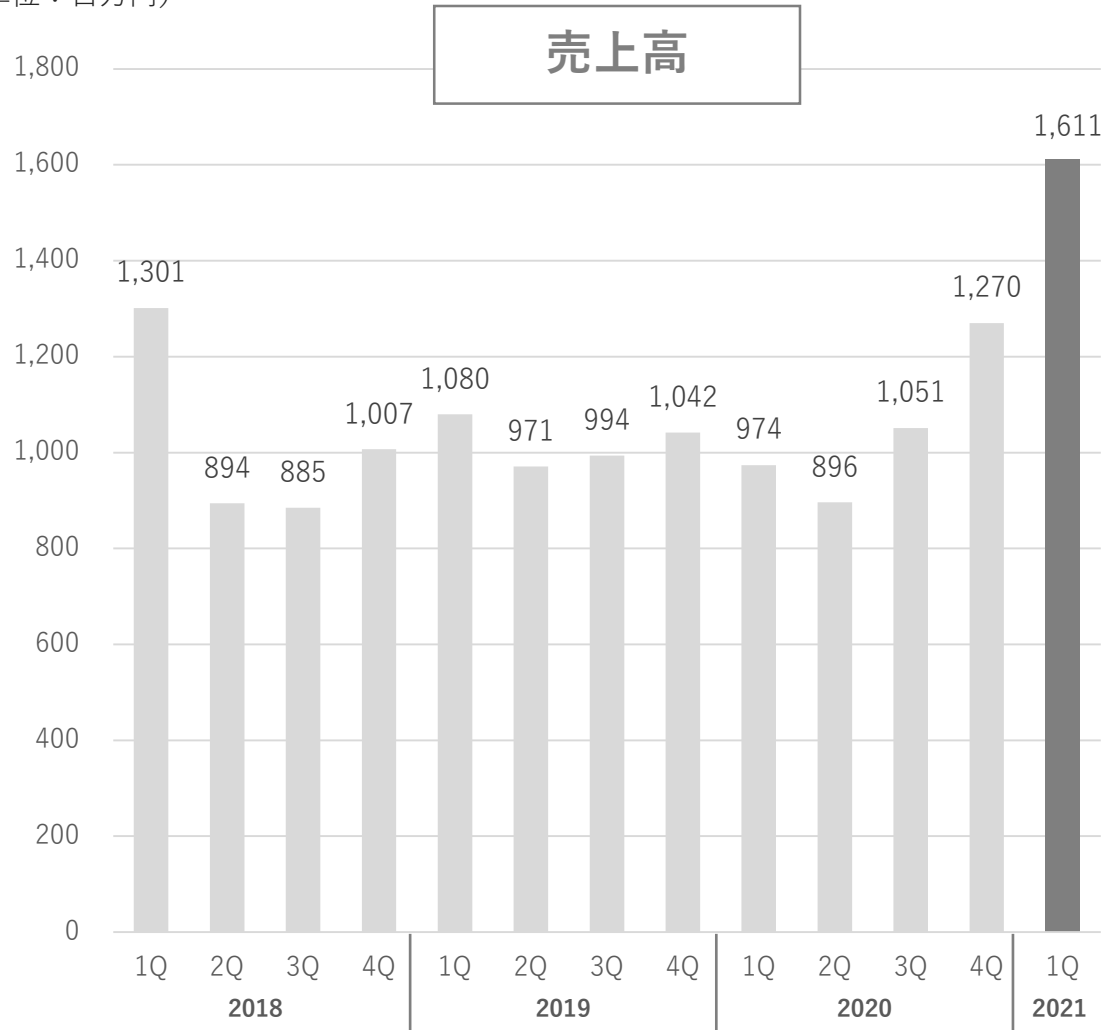
SaaS：粗利率「高」



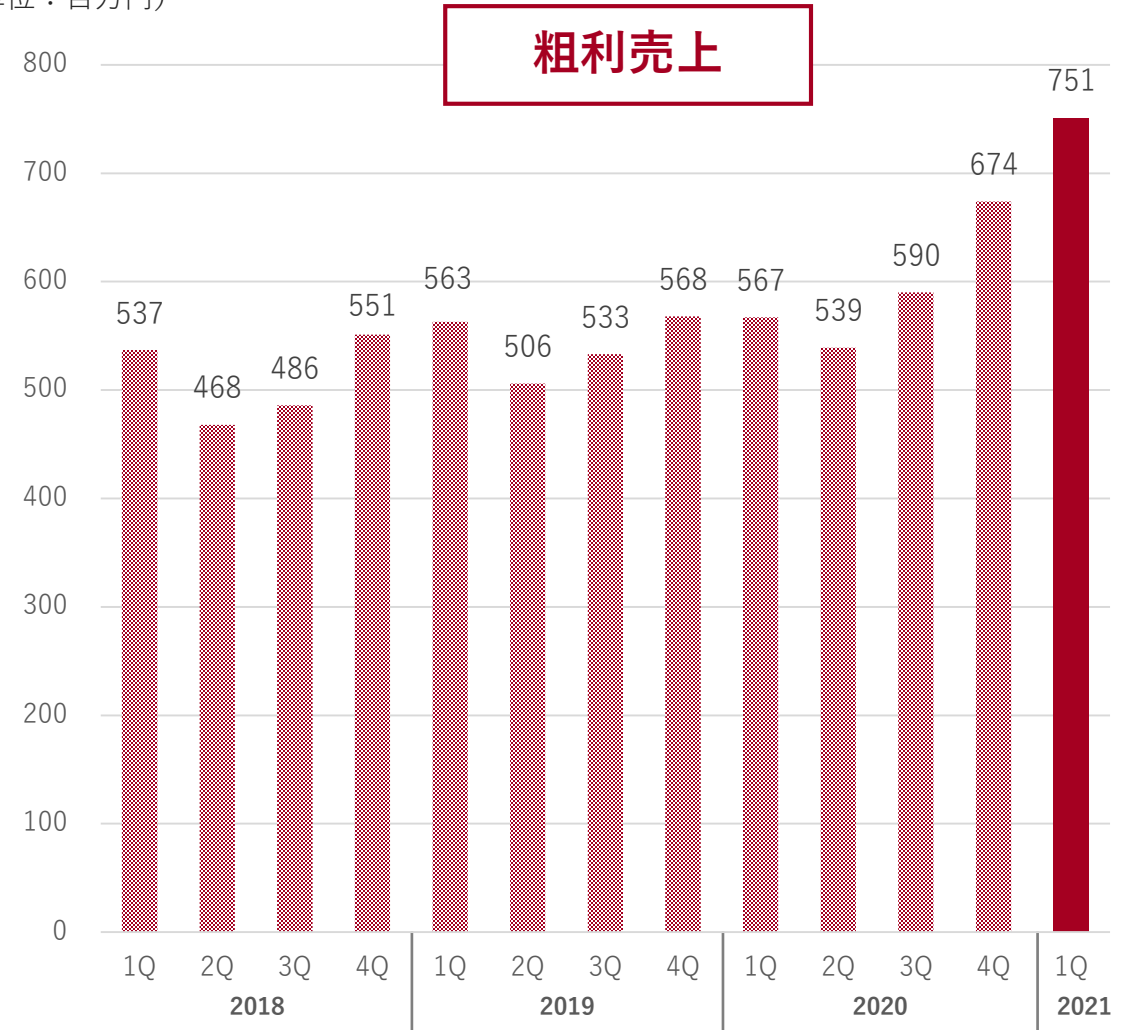
売上高はセールスマックスで変動するため、
当社では粗利売上をKPIとして設定

粗利売上は四半期ベースで過去最高を更新

(単位：百万円)

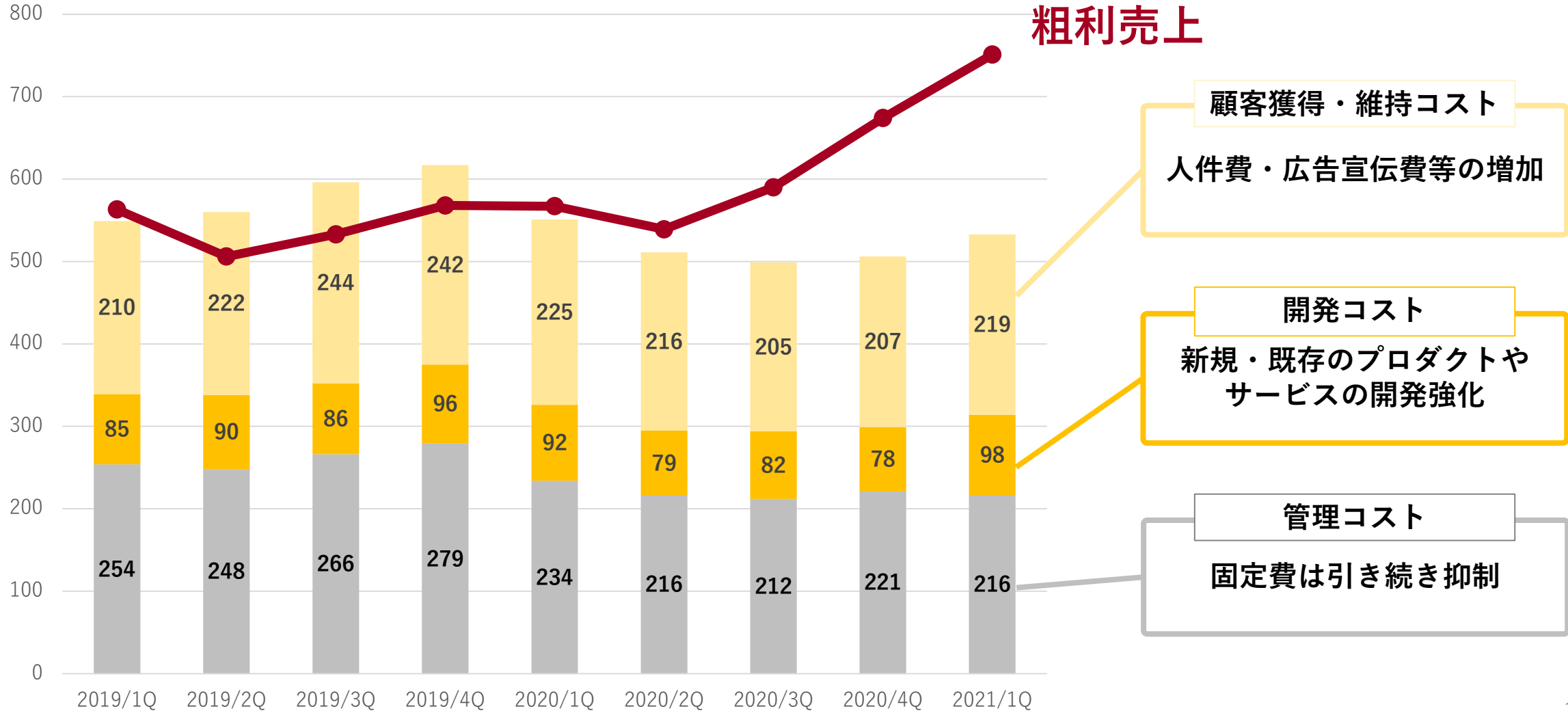


(単位：百万円)



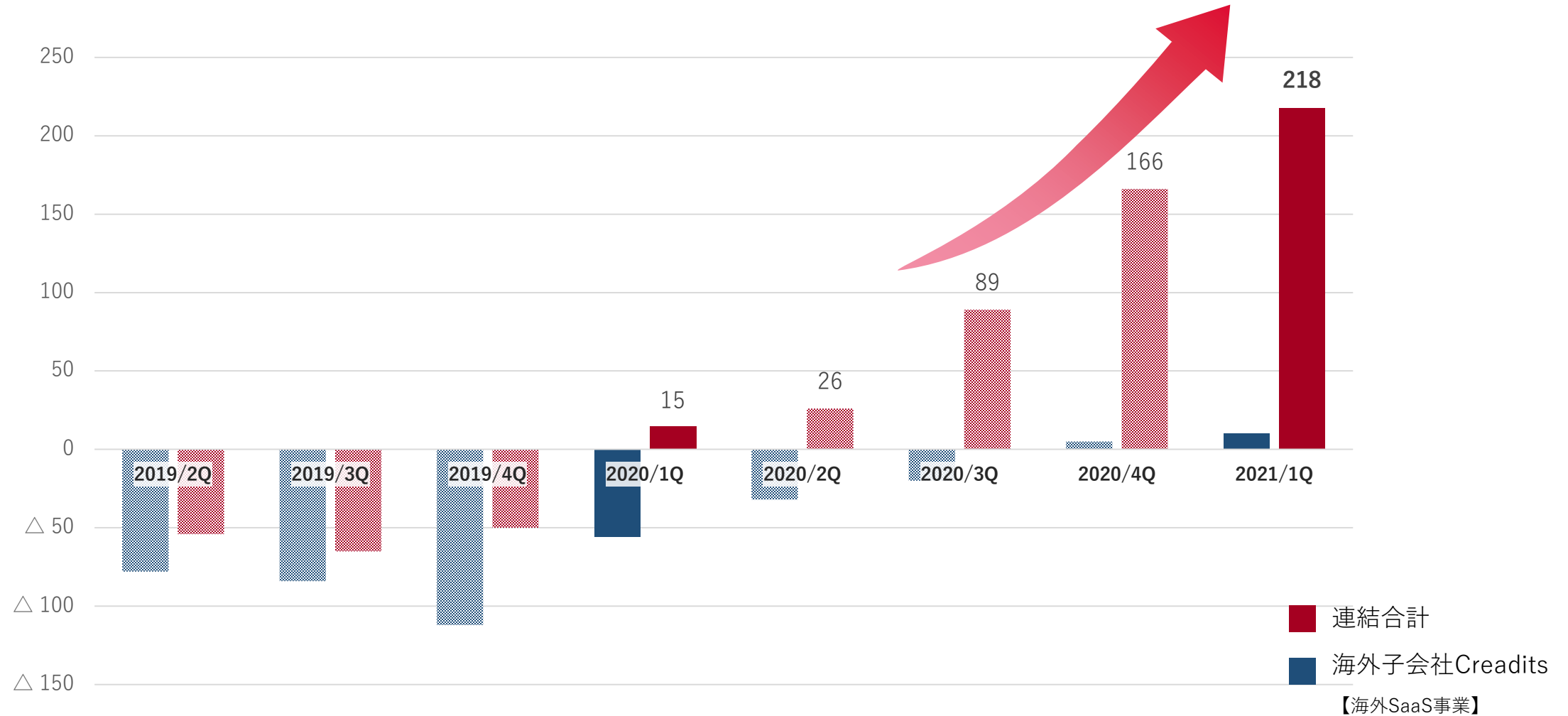
粗利売上の増加に対し、コストは横ばいで推移

(単位：百万円)



1Q連結営業利益は想定を上回って着地

(単位：百万円)



自己資本比率・ROEとも安定した状態を維持

| (単位：百万円) | 2020年4Q末 | 2021年1Q末 | 増減 |
|---------------|----------|----------|--------|
| 流動資産 | 2,204 | 2,635 | +430 |
| 内、現預金 | 1,170 | 1,394 | +224 |
| 固定資産 | 994 | 1,003 | +8 |
| 資産合計 | 3,199 | 3,638 | +439 |
| 負債合計 | 1,423 | 1,620 | +197 |
| 内、借入金 | 751 | 653 | △98 |
| 純資産合計 | 1,775 | 2,017 | +241 |
| 自己資本比率 | 54.2% | 54.2% | - |
| 自己資本利益率 (ROE) | 11.9% | 13.7% | +1.8pt |

事業別概況



SaaSビジネス

SaaS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

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

クレジット

CREADITS

デジタル人材ビジネス

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

ファン
育成

SNS
活用

デジタル
人材
シェアリング

fanbase
company

Allied
Architects

A
AICONTOKYO

NBC

(持分法適用関連会社)

中国進出支援事業

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

SaaS事業

2020年



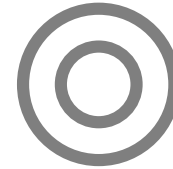
2021年1Q



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

2020年



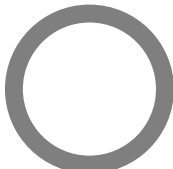
2021年1Q



DX加速の流れを受けて、SNSマーケティング
そのものや各種施策を実行する人材のニーズが向上

海外SaaS事業

2020年



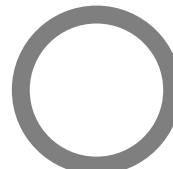
2021年1Q



欧米をターゲットとするゲーム会社からの
3D動画制作ニーズがさらに高まる

中国進出支援事業

2020年



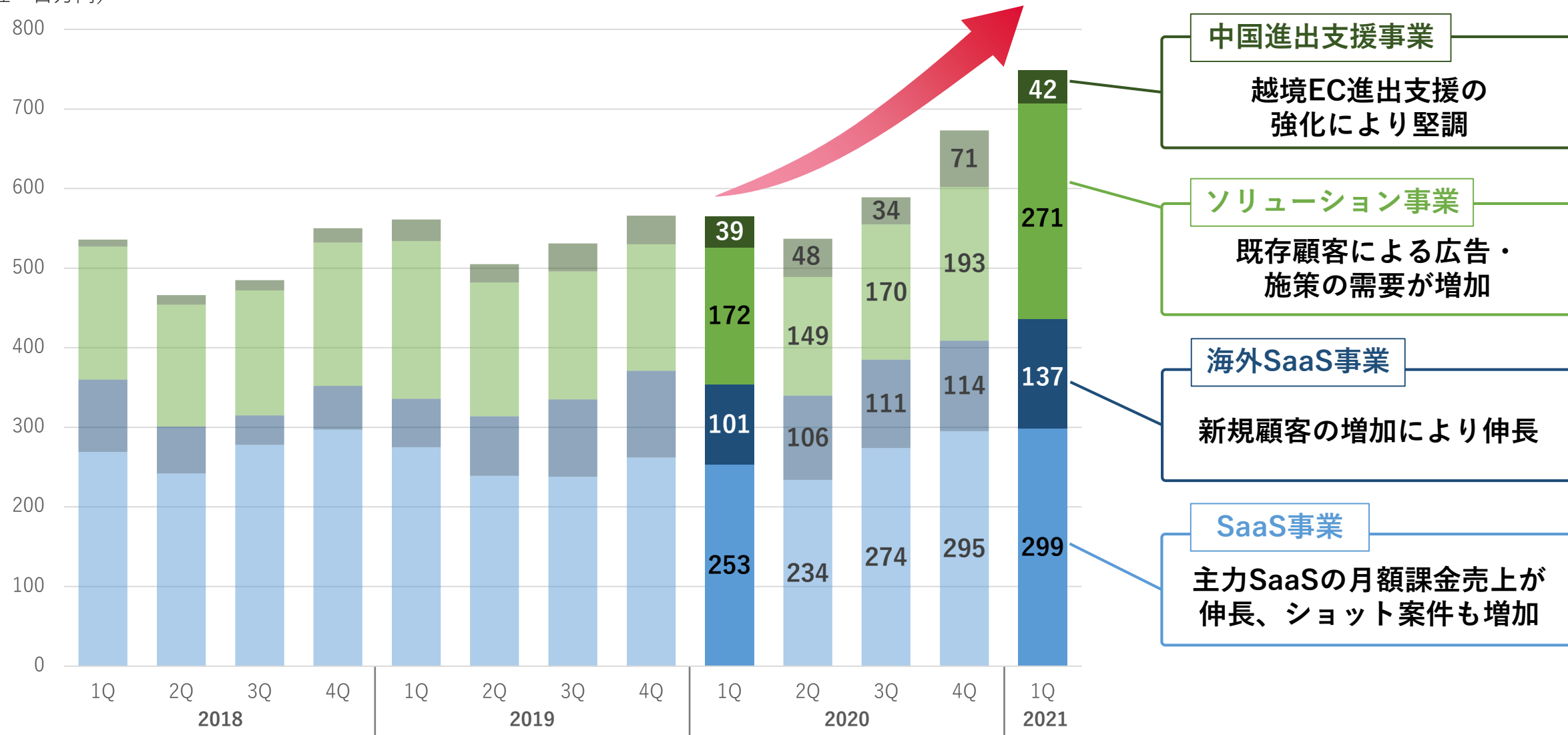
2021年1Q



越境ECで人気の日本製品のプロモーション需要は
継続、インバウンド需要の縮小を補う

各事業ともに前年同期比で増加、特にソリューションが大きく成長

(単位：百万円)



粗利売上構成比 (2021年1Q)

SaaSビジネス

58.1%

デジタル人材ビジネス

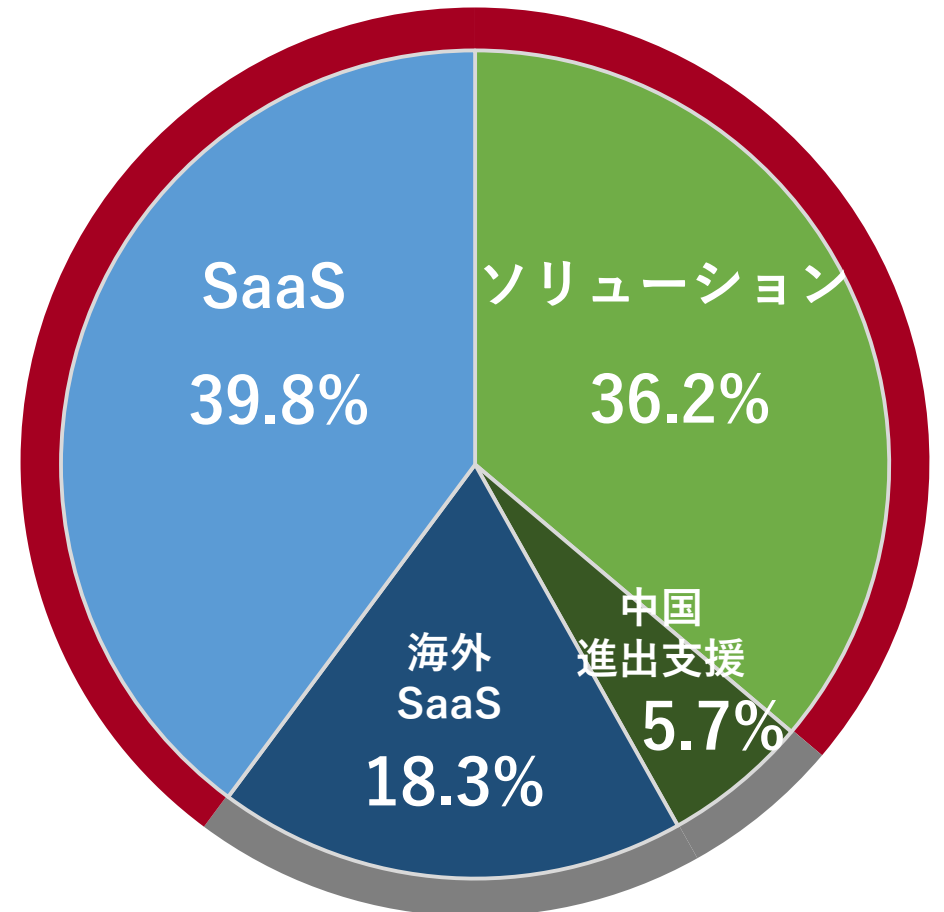
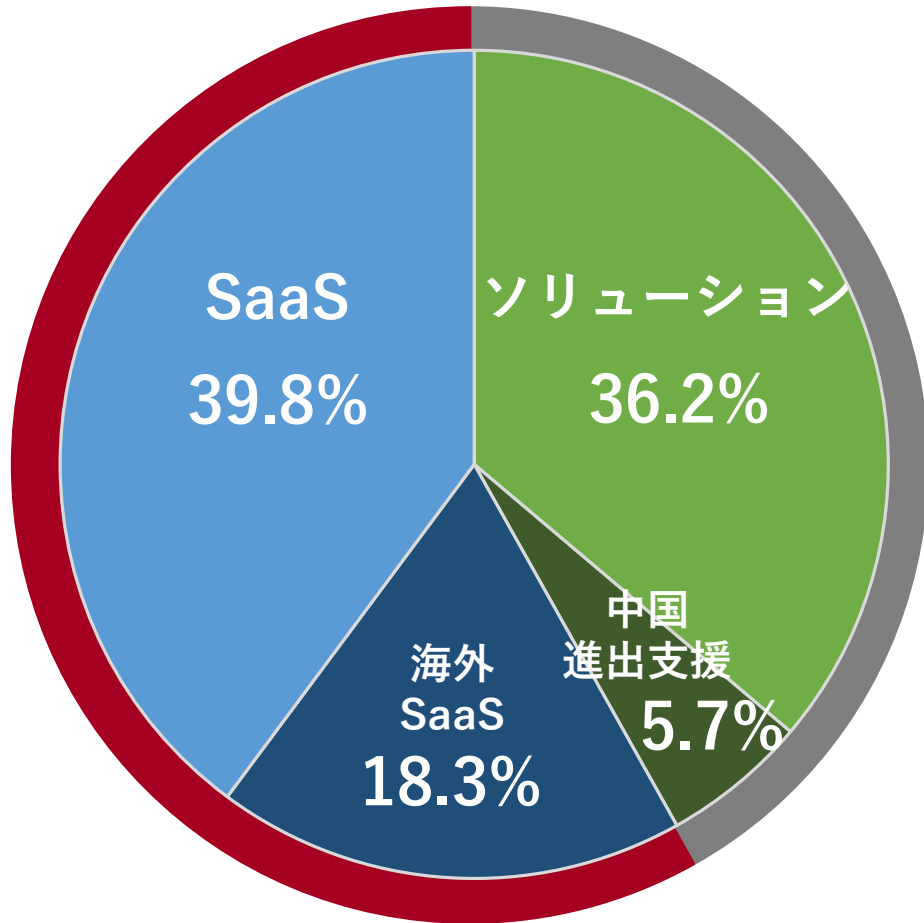
41.9%

国内事業

76.0%

海外事業

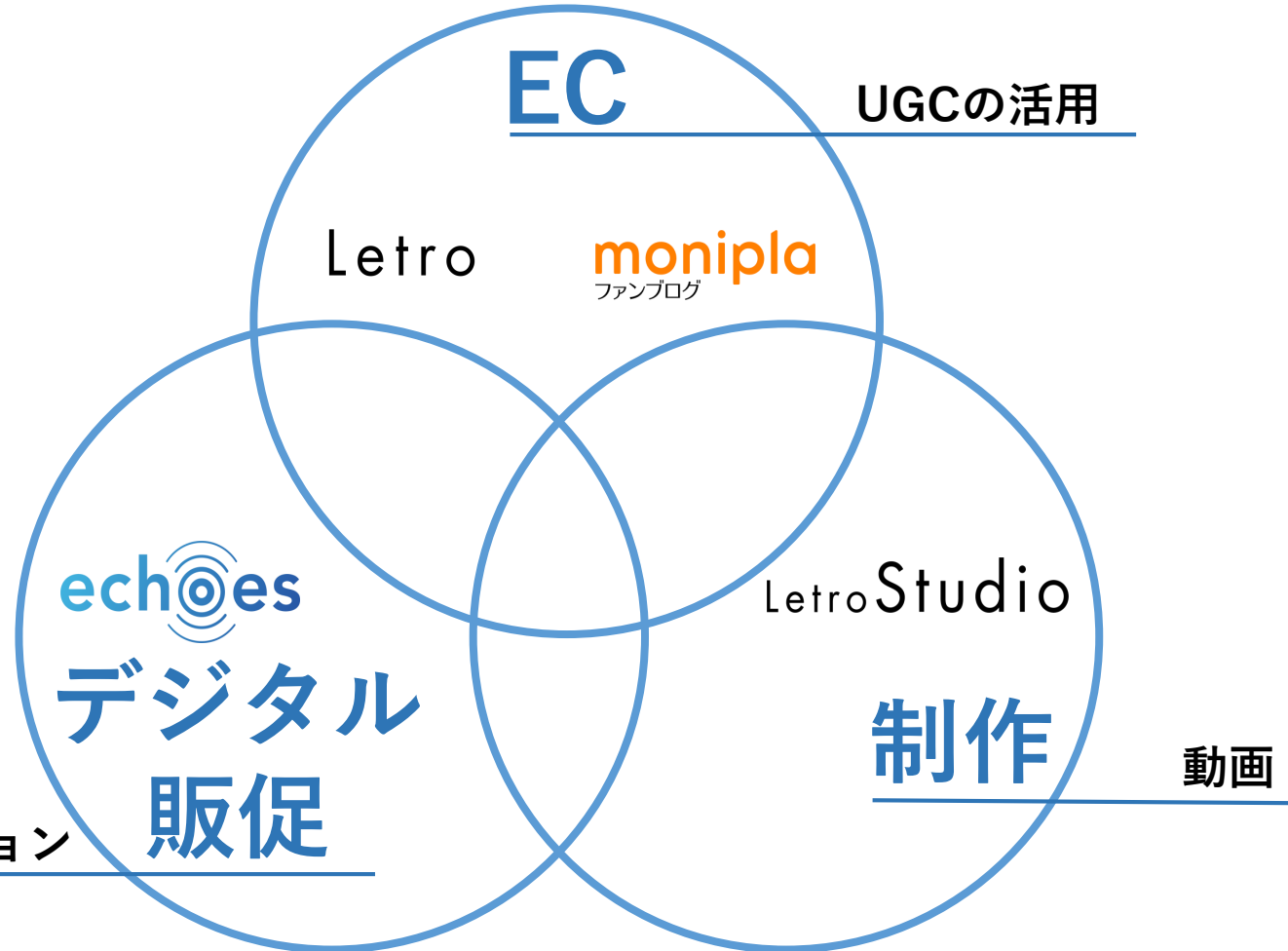
24.0%





SaaS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



【2021年1Q実績】

- 顧客企業数：752社
- 平均顧客単価：約80万円
(2021年1Q売上を年換算)

クリエイティブ・消費者とのコミュニケーション に強みを持つSaaSツールを提供

EC

Letro

Instagramやブログに投稿された
UGC※を収集、ECサイトなど
に反映できるツール

【主な成果】

ECサイト・LP経由での
新規顧客獲得件数増加

【主な顧客】



コスメ、美容、食品、D2C

販促

ech@es

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

SNSを通したブランド認知拡大
オン・オフライン両面の集客強化



食品・飲料メーカー、サービス業

動画制作

LetroStudio

豊富なテンプレートと操作性の
高い編集機能で簡単に
動画を制作できるツール

動画広告・SNS・営業用資料等
の動画施策実行支援



各種メーカー、サービス業

※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。

LetroStudio

①動画を作成



monipla

ファンブログ

①UGCを生成



echos

②SNSキャンペーンに使用



Letro

②UGCを自動で抽出 (Instagram・ブログなどで収集)



③顧客企業の 自社HPに掲載



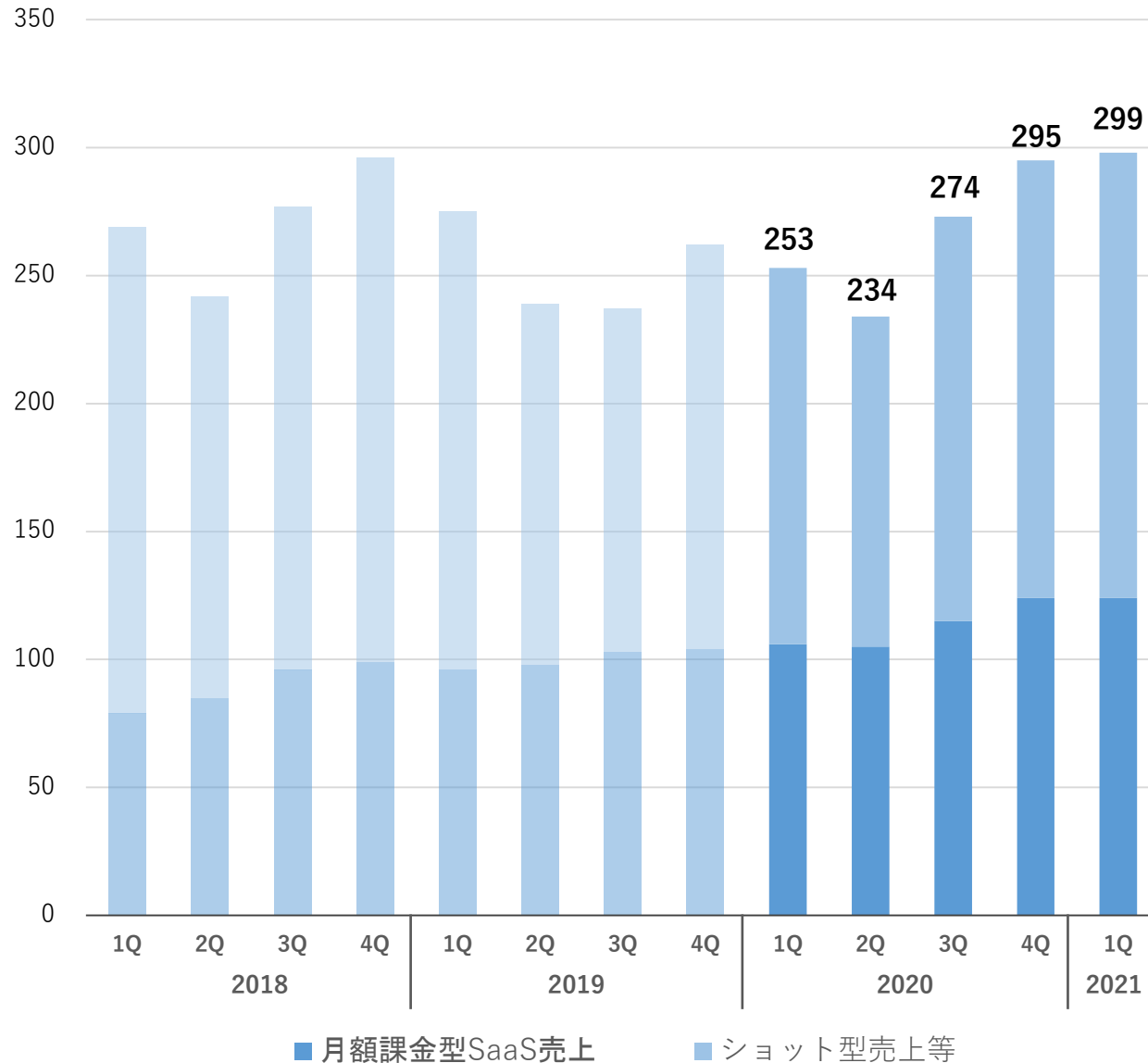
【効果】

- ・ 動画利用によるキャンペーンの成果向上
- ・ 動画制作の内製化による外注費削減

【効果】

- ・ UGCの効率的な生成
- ・ 多様なUGCで商品のPR力向上、購入率向上

(単位：百万円)



【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

【1Q概況】

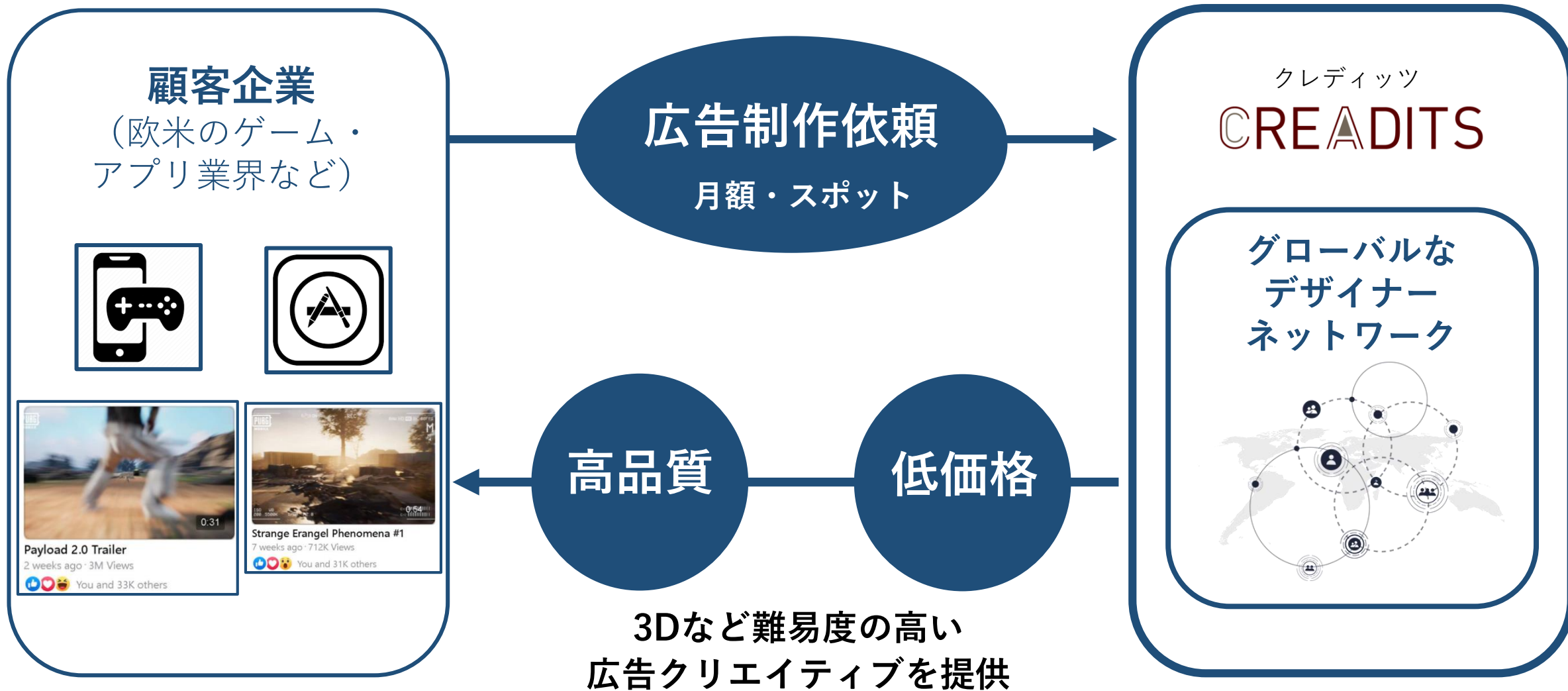
- 月額課金型SaaS売上：Letro・LetroStudioが順調
- ショット型売上：大手顧客のリピート・アップセルが順調
- echoes × LetroStudioやLetro × モニプラファンブログなどのクロスセルが増加

※月額課金型SaaS=モニプラファンブログ、Letro、LetroStudioの合計。
 なお、echoesの粗利売上はすべてショット型売上に集計し直している。



海外SaaS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



クリエイティブ制作におけるデータ管理・進捗管理・連携機能までも搭載した プロジェクト管理ツール「HUDDLE（ハドル）」の提供を開始

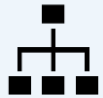
①データ管理機能

リモートワーク普及による
制作者間での連携が簡単に

データ保管



整理・
階層化



検索



共有



データ活用



コミュニ
ケーション



通知・
タスク管理



ワーク
フロー



膨大なファイルデータ
の管理が簡単に

②複数プレイヤー間での進捗管理・連携機能

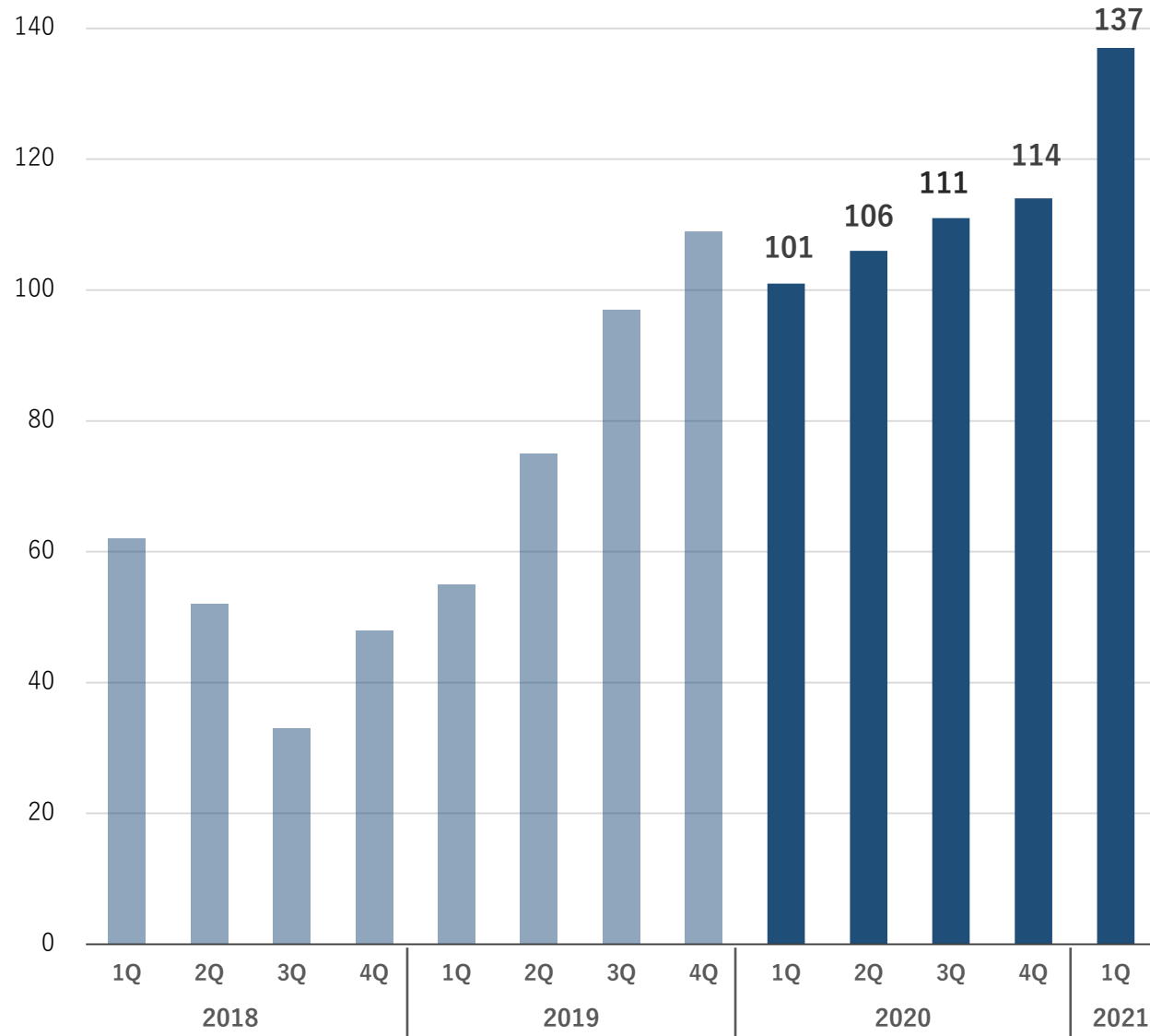
動画・静止画の
制作プロジェクトが
スムーズに完了



デザイナー
広告担当者
外部ベンダー
etc.

(注) 海外市場での展開のみであ
り、日本国内市場では展開を
予定しておりません。

(単位：百万円)



【2021年方針】

- 新規顧客の開拓
- 新サービスの開発によりアップセルを目指す
- 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

【1Q概況】

- 新規の月額課金顧客の獲得増加
- 3D動画需要の高まりに対する供給能力の増強により、受注～売上までの期間が短縮化
- 2Qに新規サービスリリースで、さらなる月額課金売上の増加を目指す

A background image showing a diverse group of people in business attire, rendered as light gray silhouettes. They are arranged in a loose, natural-looking group, some standing and some slightly hunched over, suggesting a professional meeting or collaborative work environment. The silhouettes are semi-transparent, allowing the text box to be clearly visible over them.

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

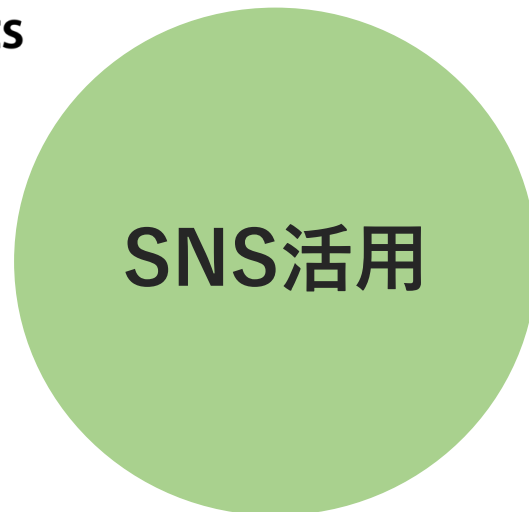


ファン育成

fanbase
company

(持分法適用関連会社)

ファンベース創出・拡大
の支援



SNS活用

クリエイティブの提供

アカウント運用

広告運用



デジタル人材
シェアリング



クリエイティブ・
ディレクターのシェア



デジタルマーケティング
人材のシェア

啓蒙

実行

提供

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育成し、
顧客企業との人材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

採用

育成

提供

選べる契約形態で
新しい働き方を提唱

デジタルマーケティングの
スキルを持つ人材に育成

様々な顧客企業と
人材をシェアリング



社員契約または
フリーランスとして
業務委託契約

“ライフスタイルにあった
契約形態が選べてうれし
い！働き方改革を実現！”

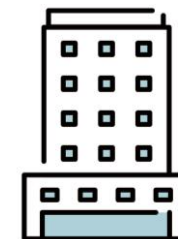


スキルアップ



人材と企業をつなぐ

“自信を持った状態で
色んな仕事に
チャレンジできる！”

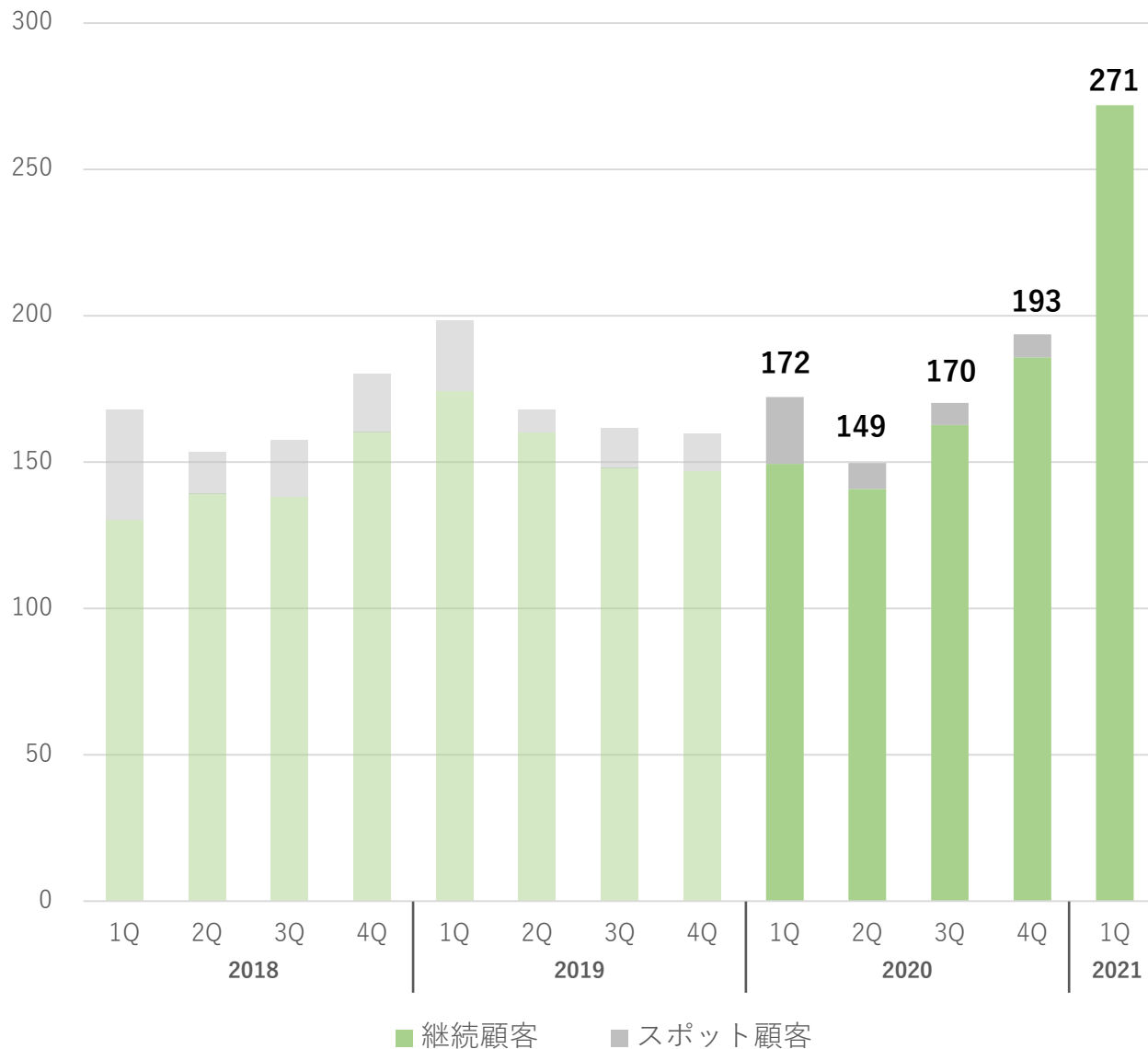


人材と企業をつなぐ

“すでにスキルのある
人もさらに活躍できる！”

“採用コストを抑えつつ
スキルを持った人材と出会えて、
安心して仕事を任せられる！”

(単位：百万円)



【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月から開始
- 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、単価引き上げを目指す

【1Q概況】

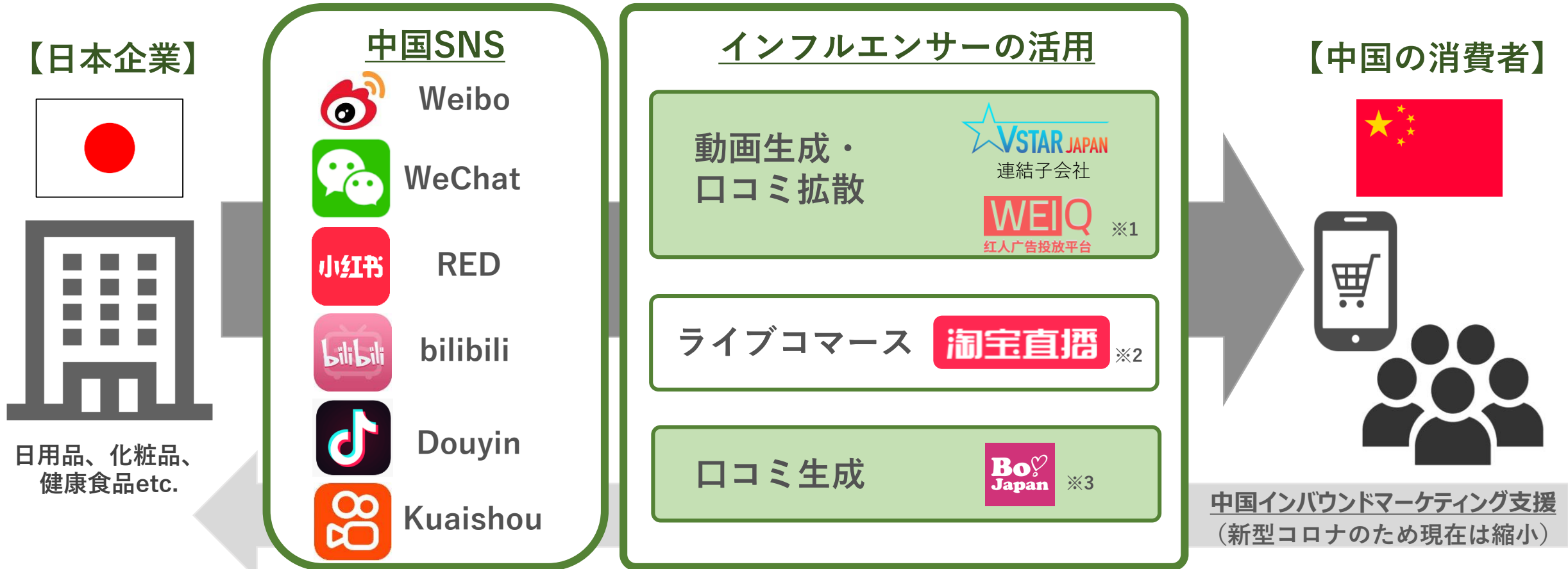
- 既存顧客売上：ファン×SNS施策の需要増により発注好調。大型キャンペーンに伴う広告出稿の一時的要因も重なり、顧客あたりの売上が増加
- スポット顧客売上：継続取引を前提とした新規顧客獲得により該当案件なし

※継続顧客＝四半期に一度は発注がある顧客企業



中国進出支援事業

中国SNSのアカウント運用とインフルエンサーの活用による 中国越境ECにおけるマーケティング支援



■ : 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

中国向けEC販売の課題を解決し、高い成果を獲得

当社による支援

成果

【STEP①】

【STEP②】

中国SNS
公式アカウント
立ち上げ・運営支援



インフルエンサーによる
情報拡散・口コミ蓄積

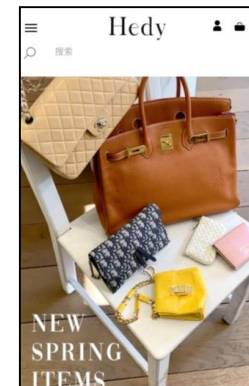


在日中国人コミュニティによる
友人・知人への情報発信



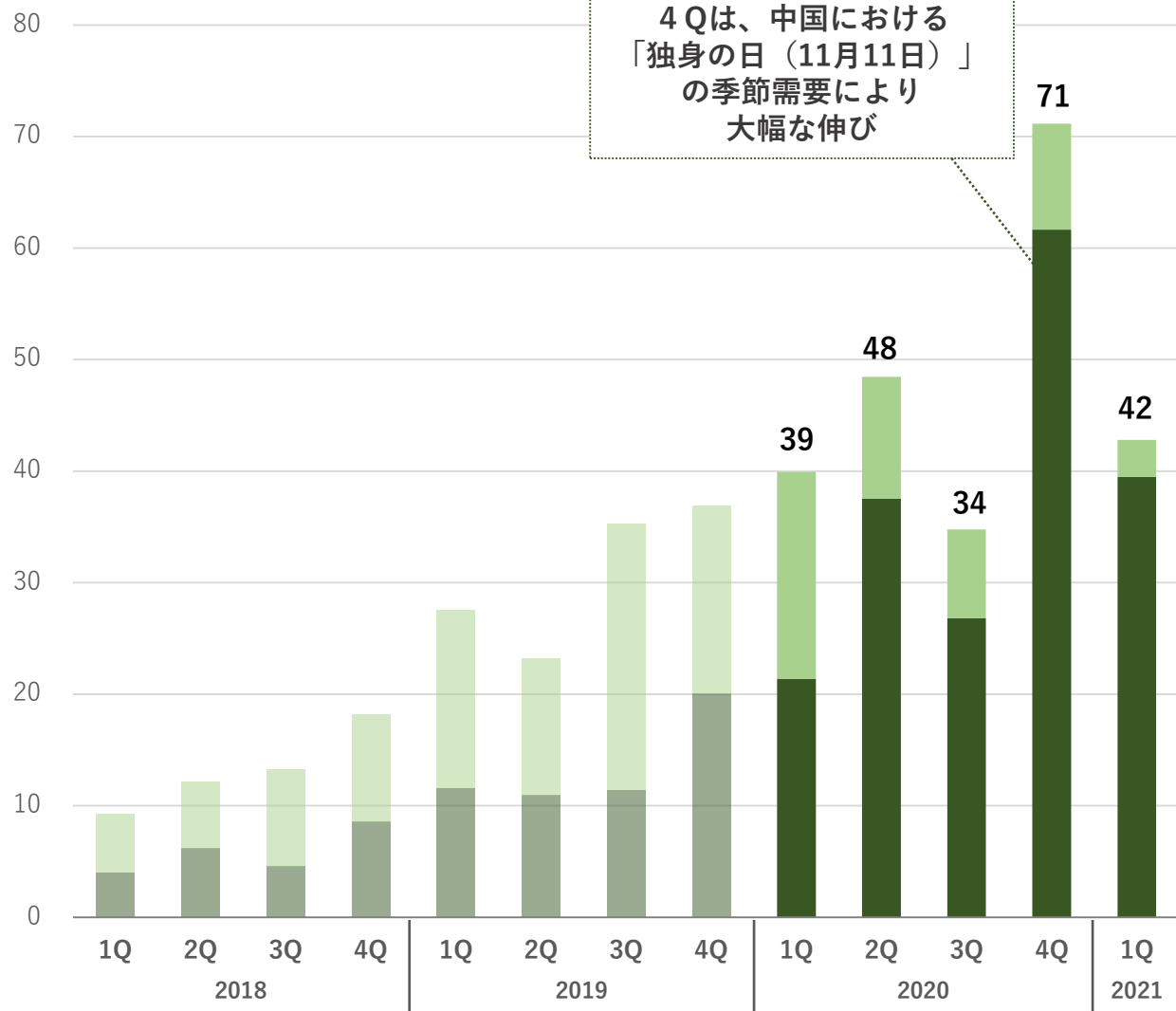
前年比**4倍以上**
の売上UP!!

越境ECショップが
日本国内ECを上回る売上に



【顧客課題】
中国向けサイトの
来訪者・
購入者を
拡充したい

(単位：百万円)



■ 中国越境・海外進出

■ インバウンド

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

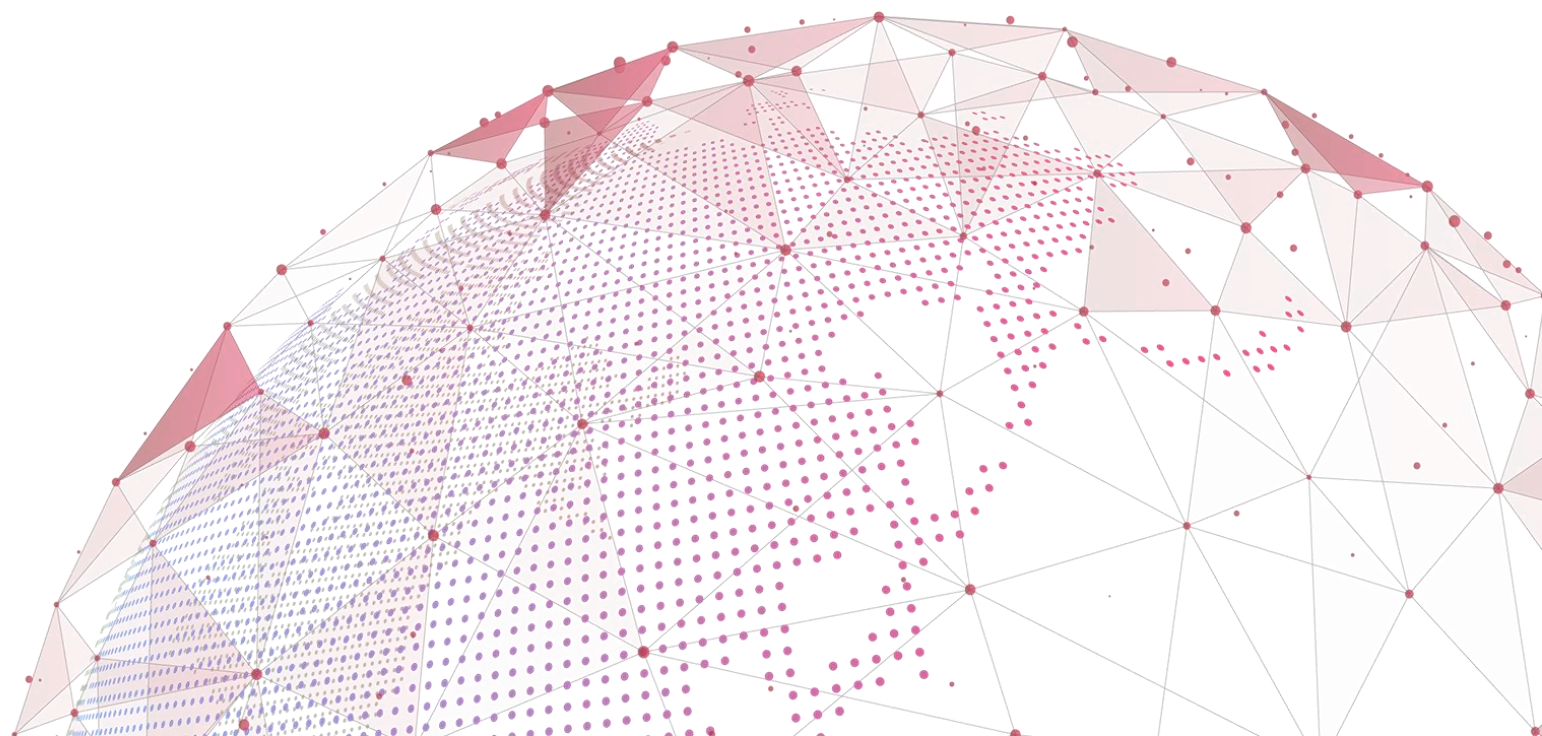
【2021年方針】

- 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
- 「Vstar Japan」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

【1Q概況】

- 中国越境支援：中国SNSアカウント運用×インフルエンサーによる拡散のビジネスモデル確立により安定収益を確保
- インバウンド：コロナ影響により需要縮小

今期業績予想



前期比で大幅な増収増益を見込み、
KPIの粗利売上は過去最高を更新へ

| (単位：百万円) | 2020年実績 | 2021年予想 (5/12修正) | 前期比 |
|---------------------|---------|---------------------|---------|
| 売上高 | 4,192 | 5,160 | +23.1% |
| 粗利売上 | 2,371 | 2,830 | +19.3% |
| 営業利益 | 298 | 520 | +74.1% |
| 経常利益 | 231 | 500 | +116.0% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 173 | 320 | +84.7% |

Appendix



会社概要

- 会社名 : アライドアーキテツツ株式会社
Allied Architects, Inc.
- 代表者 : 代表取締役社長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 (2021年3月末時点)

拠点数 : 7 (日本1、海外6)

グループ社員数 : 192名

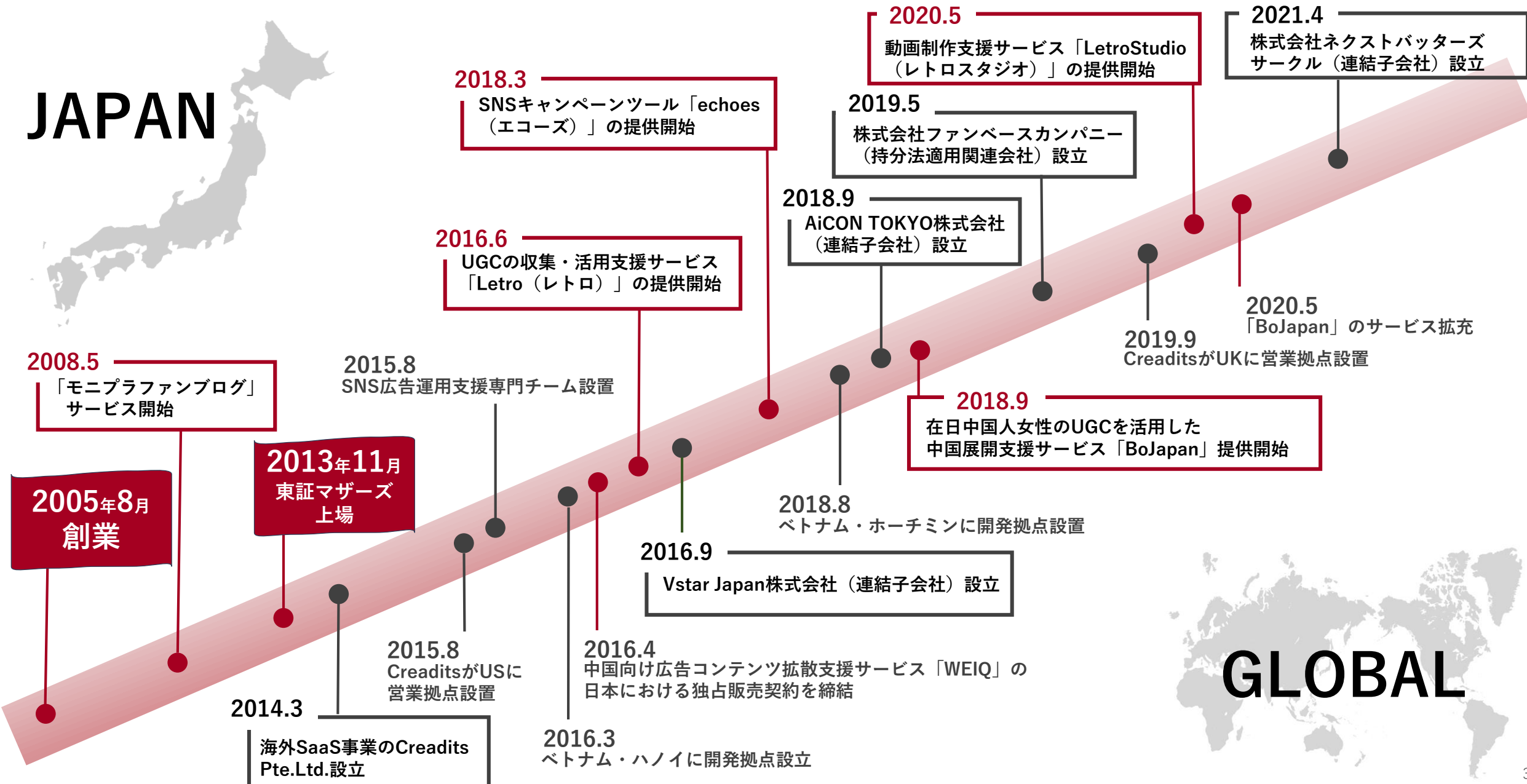
エンジニア比率 : 25%以上

外国籍比率 : 35%以上 (国籍数10以上)



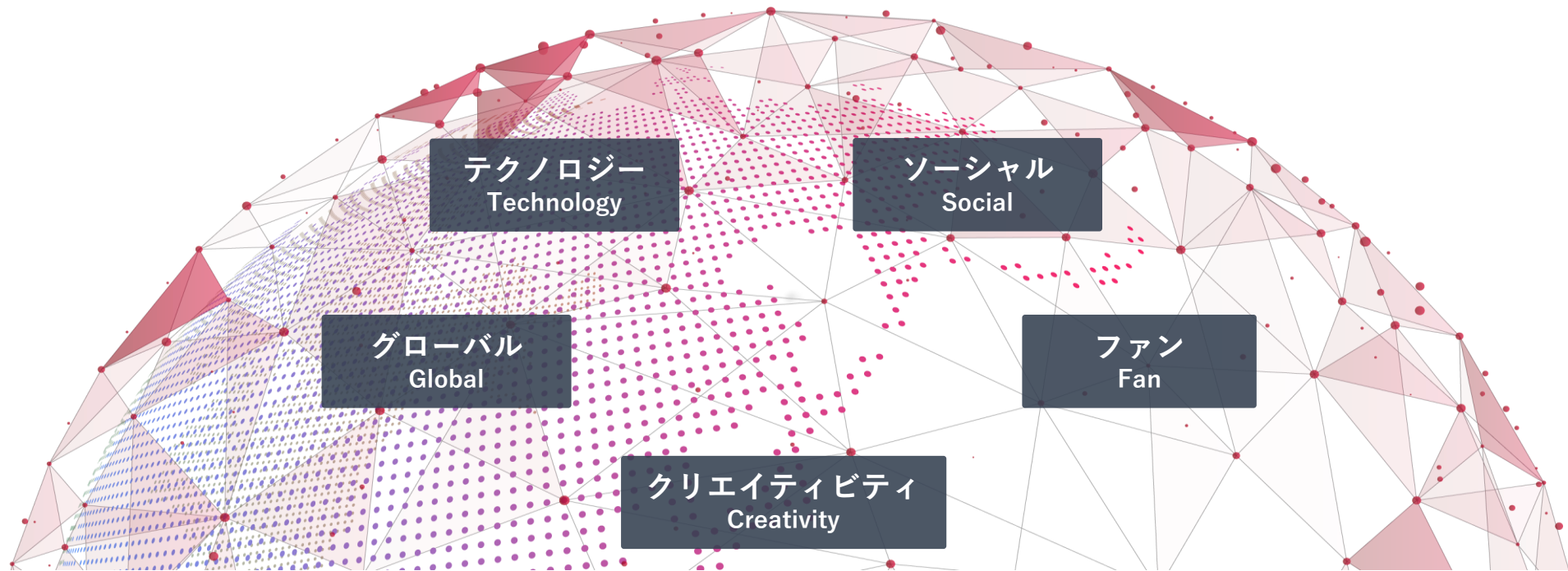
JAPAN

GLOBAL



アライドアーキテツ・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



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※

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』

※ 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。

『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～

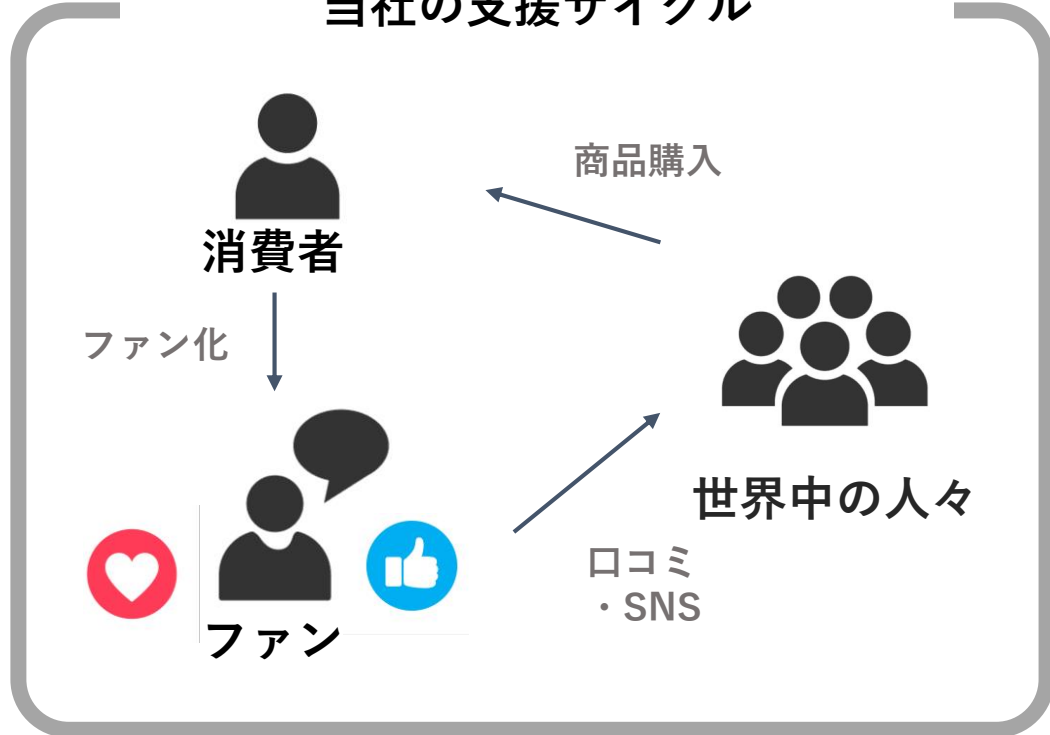
顧客企業



食品・化粧品会社等メーカー、
D2C等のEC企業、
飲食、サービス業etc.



当社の支援サイクル



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

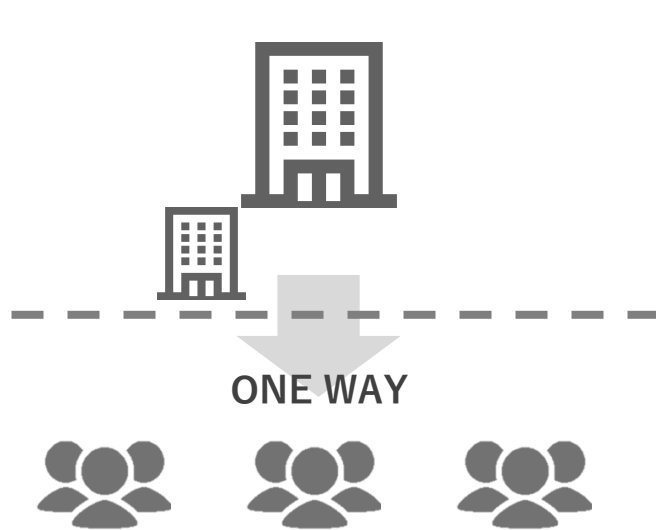


中期テーマ

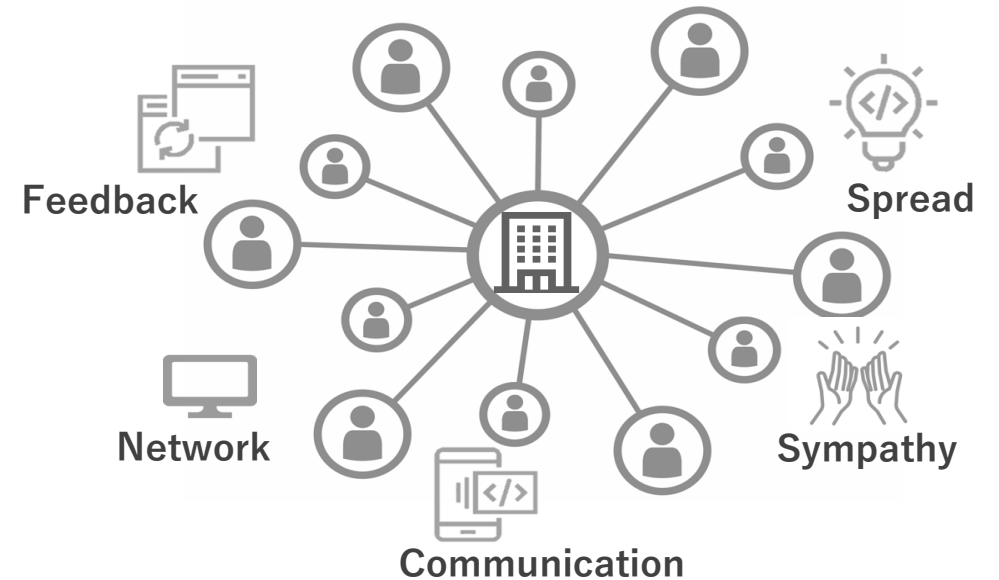
『マーケティングDX支援企業』
として圧倒的ポジションを確立

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

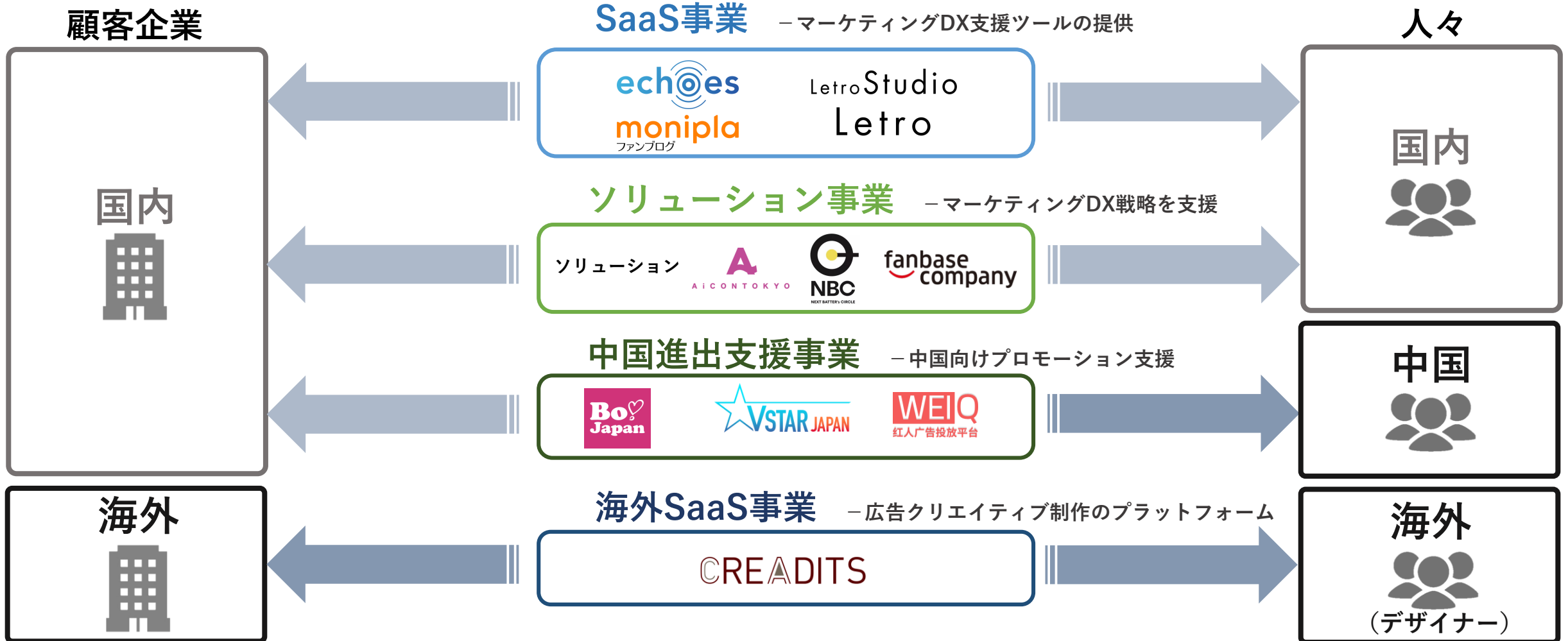


マーケティングDX

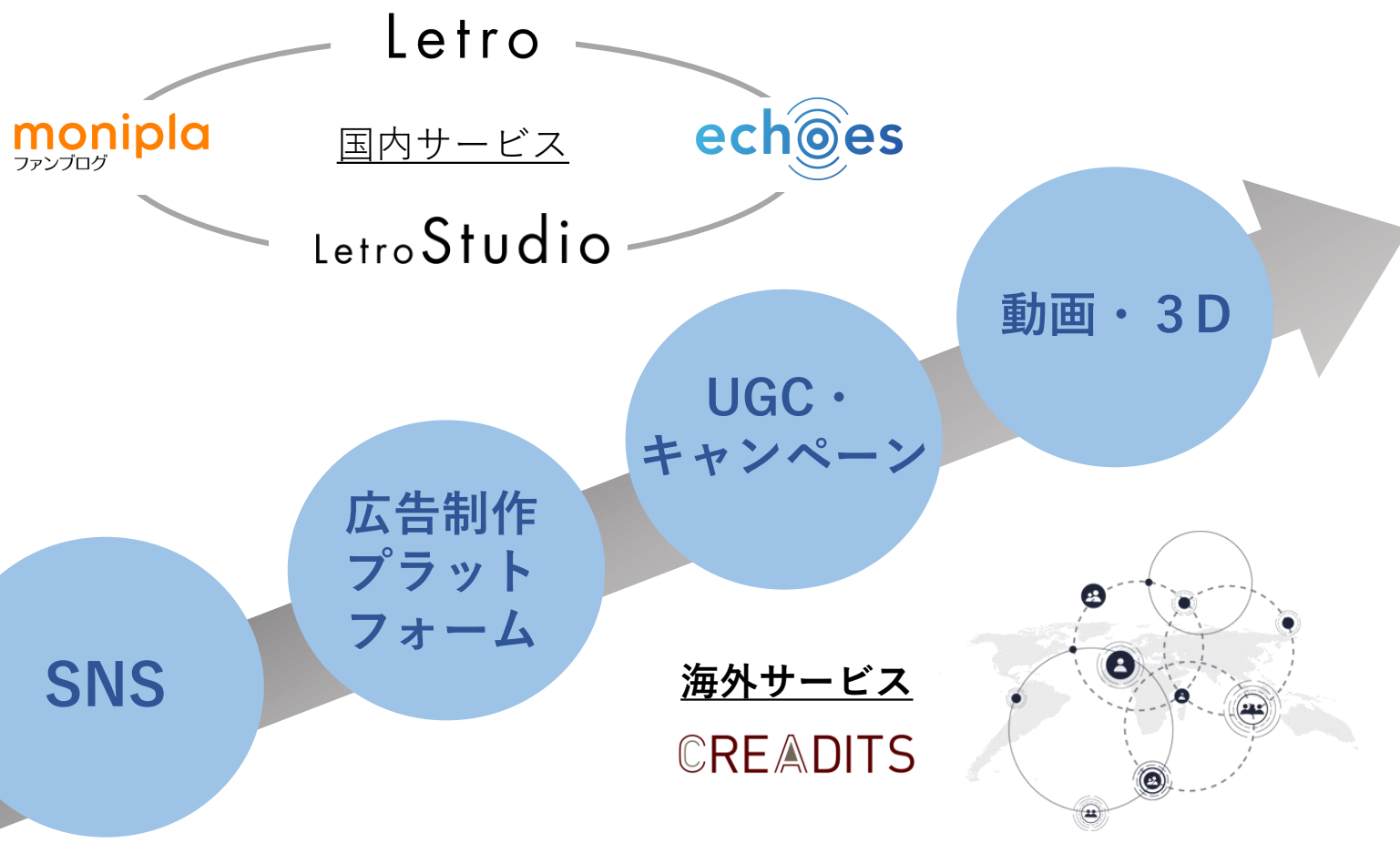


デジタル技術・デジタル人材によって
業務プロセスや手法を変革し
人と企業の関係性を高めること

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



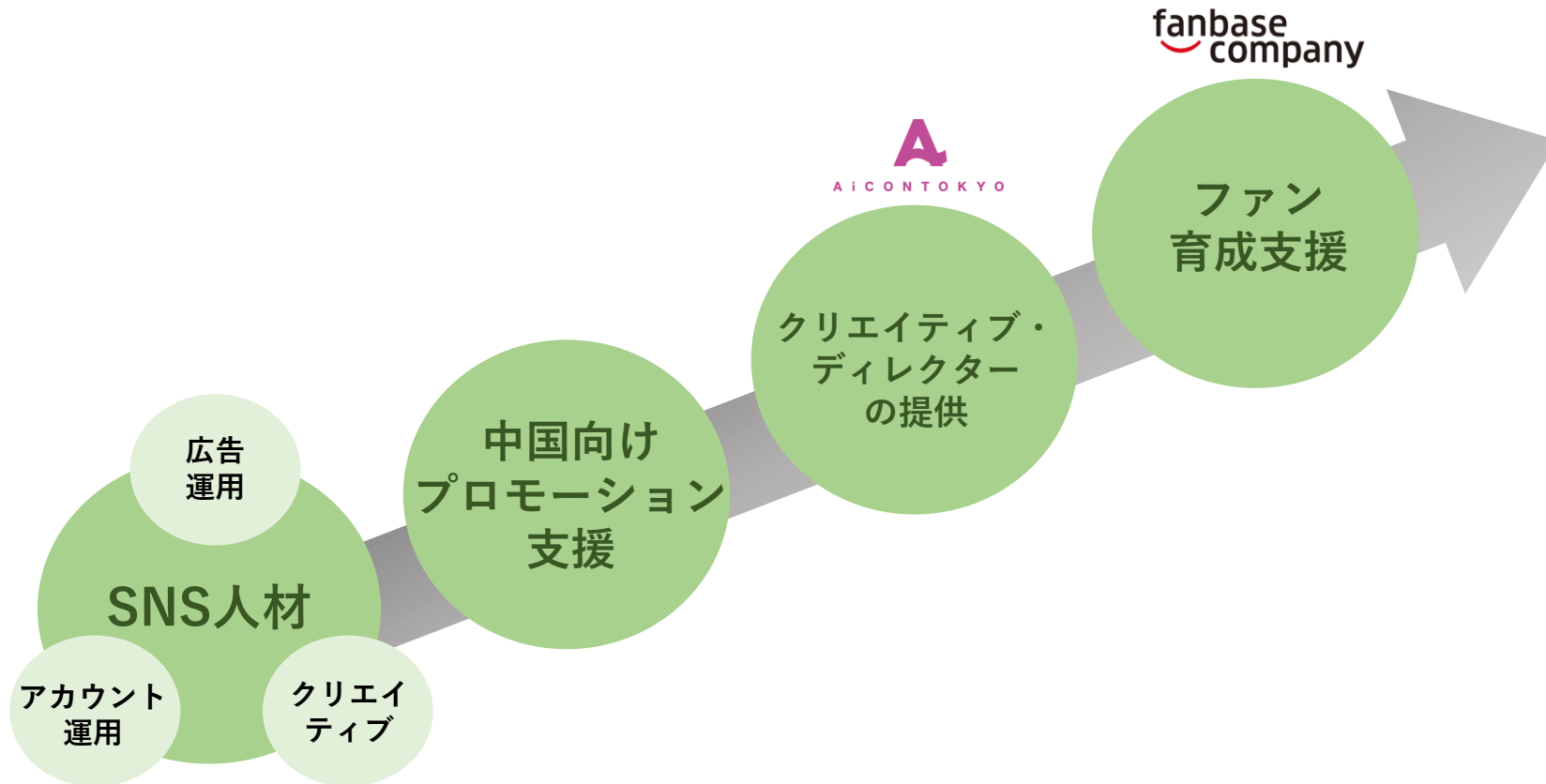
多様なサービスラインナップの強みを活かして、
今後、より盤石な顧客基盤を構築していく



【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

株式会社
ネクストバッターズサークル



- マーケティング人材やインフルエンサーの拡充・育成

【1Q】

| | | |
|----|------|--|
| 1月 | SaaS | 「BCLカンパニー」が「echoes Couponドラッグストアサンプリング」を導入開始 |
| 1月 | SaaS | Instagramプロモーション支援サービス「echoes on Instagram」を提供開始 |
| 2月 | 中国 | 「小紅書（RED）プロモーションパッケージ」を提供開始 |
| 2月 | 全体 | 事業名称を「マーケティングDX支援事業」に変更 |
| 2月 | SaaS | UGC活用ツール「Letro」化粧品通販売上高ランキングTOP25社のうち半数以上が導入 |
| 3月 | 中国 | 中国向け総合支援でヴィンテージショップ「Hedy」販売数・売上が前年同期比約4倍 |
| 3月 | SaaS | 「echoes Couponドラッグストアサンプリング」が「コクミン」で利用可能に |
| 3月 | SaaS | Letro、ユーザーのテキストを強調して表示する「UGCレビュー表示機能」追加 |
| 3月 | SaaS | 「echoes Couponドラッグストアサンプリング」が「サツドラ」で利用可能に |
| 3月 | SaaS | 「echoes Couponドラッグストアサンプリング」が「ココカラファイン」で利用可能に |

【2Q】

5/12現在

| | | |
|----|---------|--|
| 4月 | ソリューション | 株式会社ネクストバッテリーズサークル設立 |
| 4月 | SaaS | 「サーラコーポレーション」がLetroStudioを導入開始 |
| 4月 | SaaS | 「ニッセン」がECサイトのCVR向上を目的に「Letro」を導入開始 |
| 4月 | SaaS | 「サイバーリンクス」がオンライン展示会向けの動画制作にLetroStudioを活用 |
| 4月 | SaaS | 「株式会社ベルタ」動画広告用クリエイティブ制作にLetroStudioを導入 |
| 5月 | SaaS | 「echoes」「LetroStudio（レトロスタジオ）」併用の新パッケージサービス提供開始 |
| 5月 | SaaS | Letro、EC基幹システム「ecforce」とのAPI連携により購入者のUGC生成を自動化 |
| 5月 | 海外SaaS | クリエイティブのデータ管理から制作、プロジェクト管理まで一気通貫に行えるコラボレーションツール「HUDDLE（ハドル）」の提供を開始 |

SaaS事業

Allied Tech Base
Co.,Ltd.
(ベトナム ハノイ)

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

非連結
子会社



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

AiCON TOKYO
株式会社
(東京都渋谷区)

株式会社
ネクストバッターズ
サークル
2021年
4月～ (東京都渋谷区)

株式会社
ファンベースカンパニー
(東京都渋谷区)

連結
子会社



連結
子会社



持分法適用
関連会社



クリエイティブ
ディレクターの
シェアリング事業

デジタル
マーケティング人材の
シェアリング事業

「ファンベース」
の戦略策定、実行
・効果測定支援

海外SaaS事業

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

中国進出支援事業

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

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

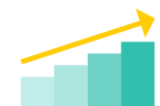
ファン育成施策のツール提供

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



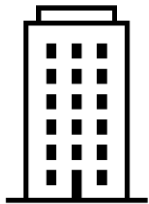
推奨意向
相関分析



購買金額
クロス分析



当社グループ
または当社サービス
が貢献しうるSDGs



当社サービスを通
じて顧客企業が
実現しうるSDGs

SaaSビジネス



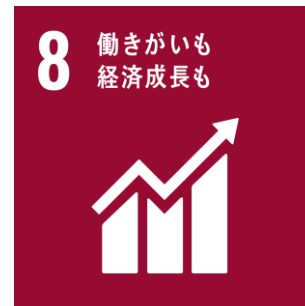
途上国を含む、世界中にいる
広告制作者へクラウド上で就
労機会を提供



SaaSツールの活用による
労働生産性向上への貢献



平等・公平な評価・採用に
より外国籍比35%女性管
理職比42%を実現



SaaSツールや人材シェア
リングにより、誰でも働き
やすく、収入を得られる就
労機会を提供

デジタル人材 ビジネス



デジタル人材候補に対する
働く機会と学ぶ環境の提供



企業とファンが結びつくこ
とによる新たな価値の創出
を支援

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



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

