



決算補足説明資料

2021年12月期 | 第2四半期

アライドアーキテツ株式会社

2021年8月10日

- 2021年12月期 2Q業績 P.04
- 事業概況 P.13
- 個別事業の状況 P.22
- 下期の重点戦略 P.41
- 今期業績予想 P.47
- Appendix P.50

マーケティングDXの需要拡大を受けて、

2021年12月期上期業績は想定を上回って着地

5月修正の通期業績予想を再度上方修正

2021年12月期 2Q業績



全事業が成長フェーズに入り、営業利益・営業利益率が大幅に増加
純利益は5月修正の通期予想を超過

(単位：百万円)	2020年2Q累計	2021年2Q累計	前年同期比
売上高	1,871	3,106	+ 66.0%
粗利売上※	1,106	1,500	+ 35.5%
売上総利益	962	1,318	+37.0%
営業利益	42	399	9.5倍
営業利益率	2.2%	12.9%	+ 10.6pt
経常利益	6	461	70.4倍
親会社株主に帰属 する四半期純利益	80	442	5.5倍

※粗利売上：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

有価証券の売却に伴う特別利益の発生も相まって5月修正の通期予想320百万円を超過

想定以上の業績推移を受けて、通期業績予想を再度上方修正
 利益面は下期の各種施策コストを考慮しつつも、5月予想からそれぞれ2桁超の修正

(単位：百万円)	前回予想 (5/12)	今回予想 (8/10)	修正率
売上高	5,160	5,500	+6.6%
粗利売上	2,830	3,000	+6.0%
営業利益	520	600	+15.4%
経常利益	500	670	+34.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	320	550	+71.9%

KPIである粗利売上は1Qで四半期ベース過去最高を更新後
2Qも好調に推移し前年同期比+38.7%の成長

(単位：百万円)	2020年2Q	2021年2Q	前年同期比
売上高	896	1,494	+66.6%
粗利売上※	539	748	+38.7%
売上総利益	471	660	+40.3%
営業利益	26	181	6.8倍
営業利益率	3.0%	12.2%	+9.2pt
経常利益	0	181	186.6倍
親会社株主に帰属 する四半期純利益	89	188	2.0倍

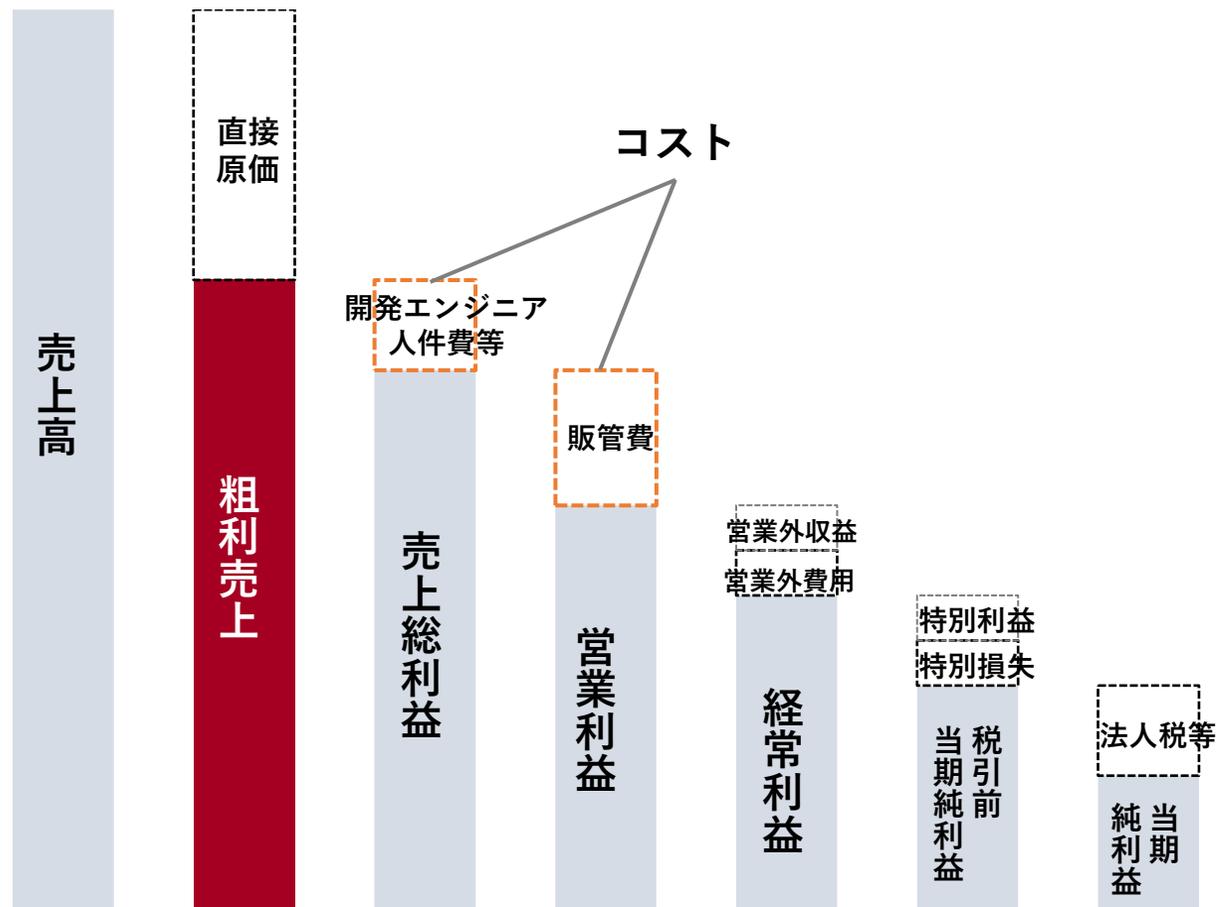
※粗利売上：P.8参照

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

有価証券の売却に伴い約76百万円分の特別利益を計上

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」

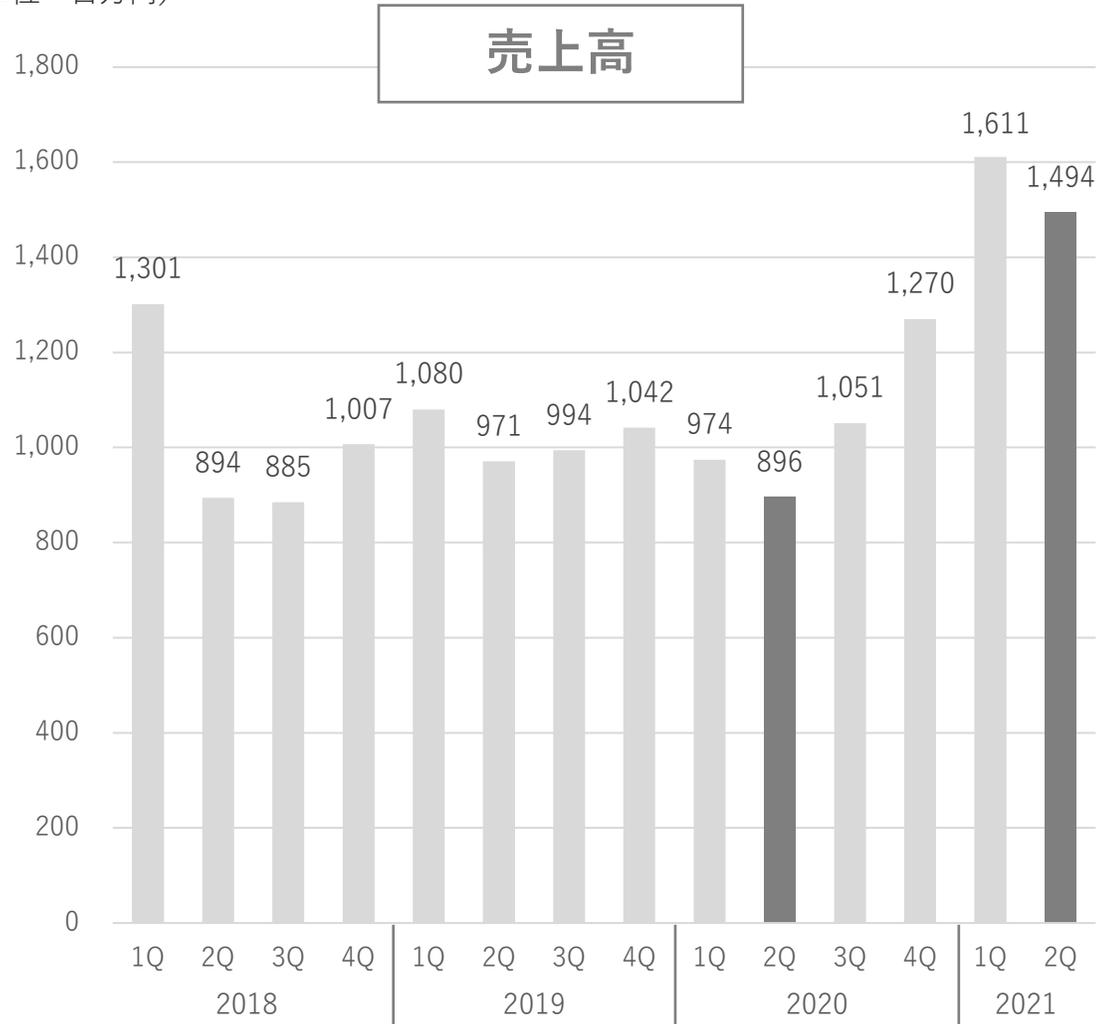
SaaS：粗利率「高」



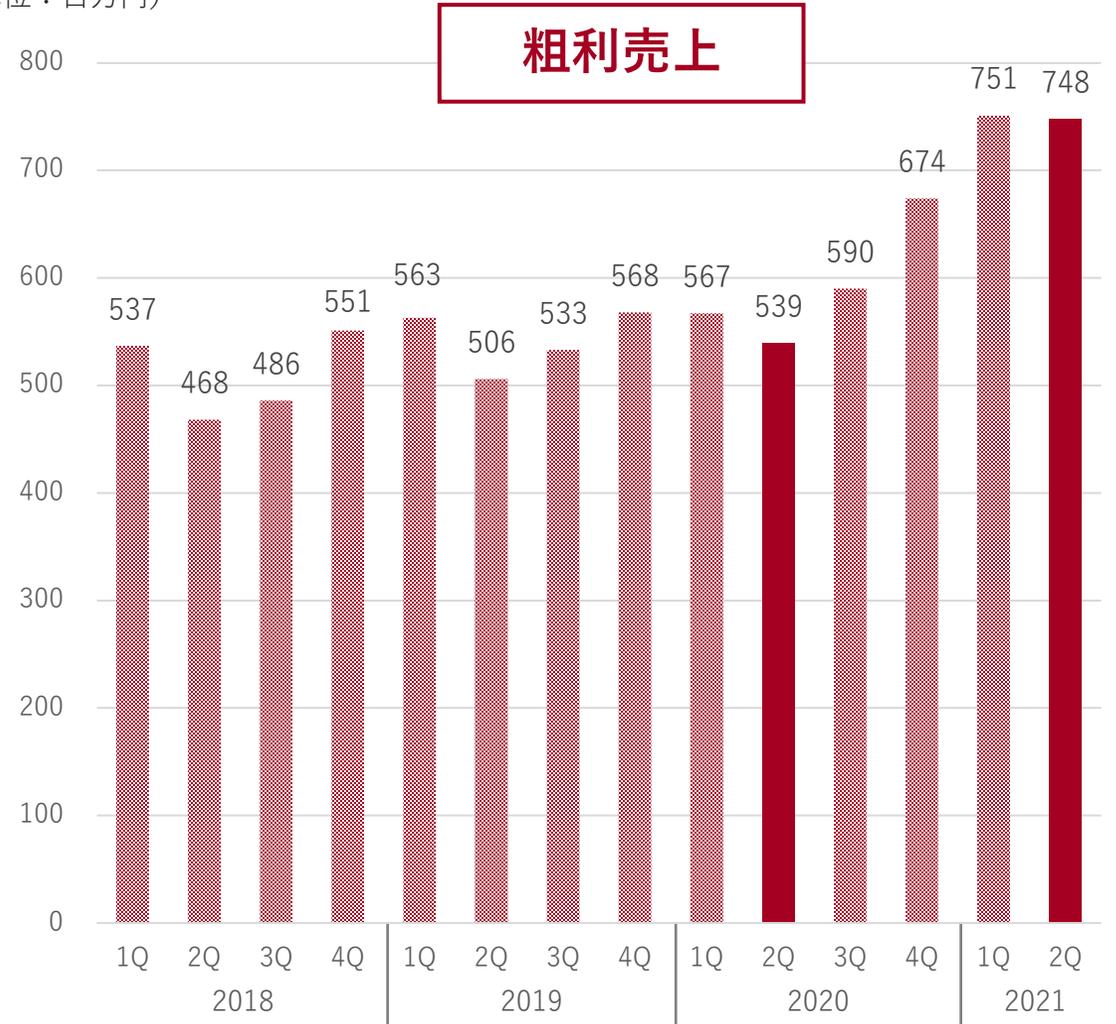
売上高はセールスマックスで変動するため、
当社では粗利売上をKPIとして設定

2Q粗利売上は例年1Qに比べて減少する傾向にあるが 国内事業を中心に想定を上回る成長となり当2Qは高水準を維持

(単位：百万円)



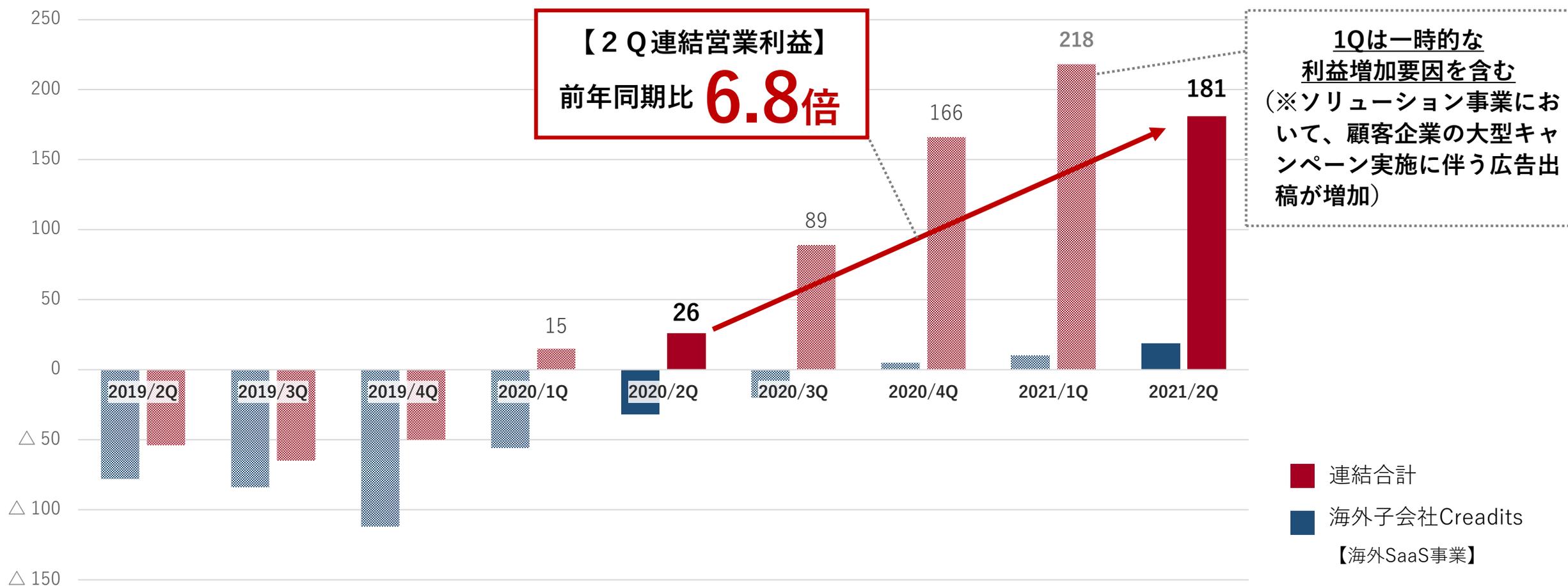
(単位：百万円)



2Q連結営業利益は前年同期比で大きく成長

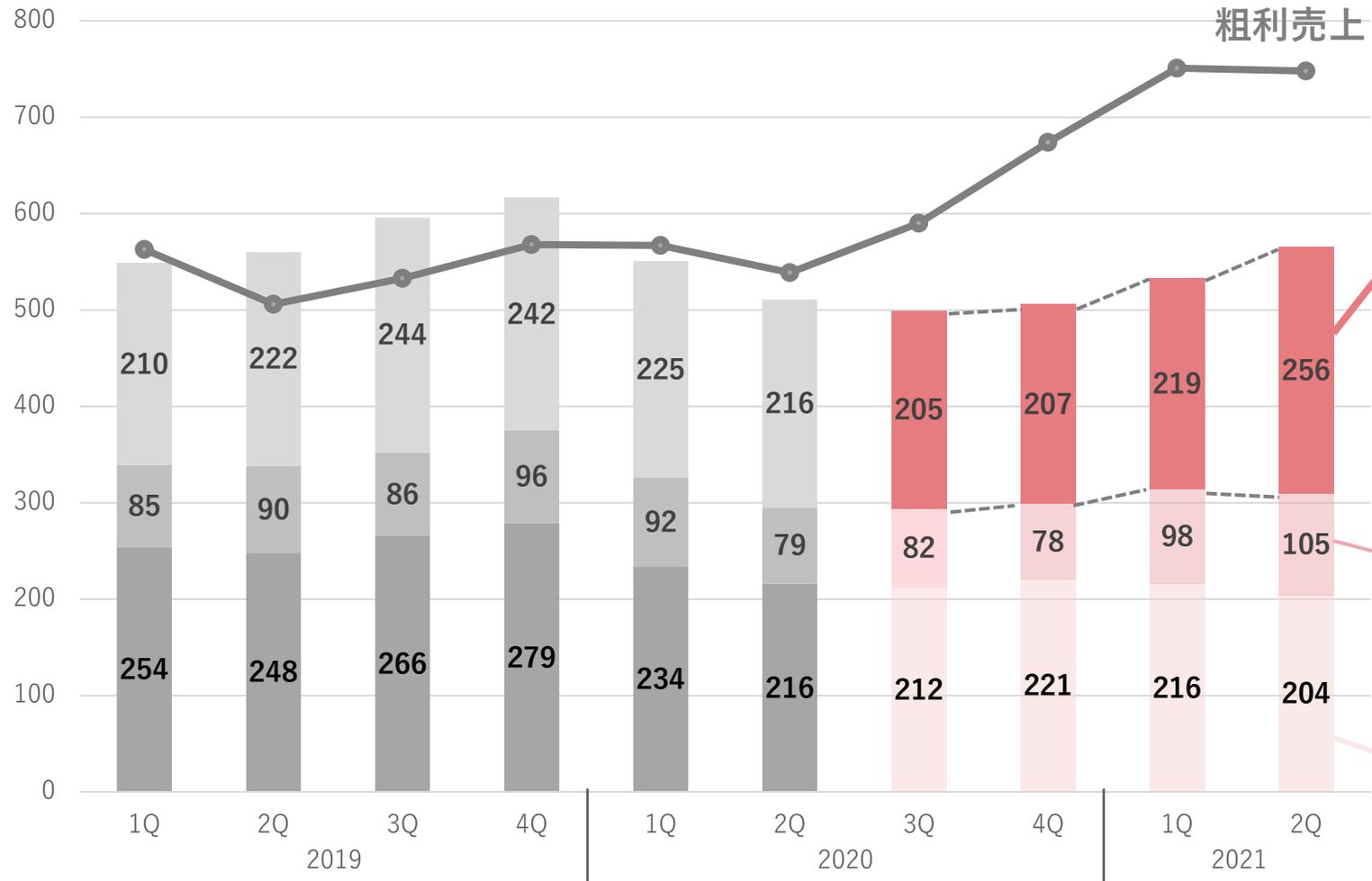
1Q比での減少は、1Qに一時的な増加要因※があったことに加え
2Qにおいて今後の事業成長に向けた積極投資実施の影響による

(単位：百万円)



顧客獲得・維持のための積極投資を拡大 下期以降の更なる粗利売上成長を目指す

(単位：百万円)



顧客獲得・維持コスト

【SaaS】主に新規顧客獲得を目的とした広告宣伝費

【海外SaaS】営業人員の拡充

【ソリューション】スキルの高いデジタルマーケティング人材の増強

開発コスト

【SaaS】既存プロダクトの強化
【海外SaaS】新サービスの開発

管理コスト

固定費は引き続き抑制

手元資金の増加と借入金の返済により財務体質の改善が進む

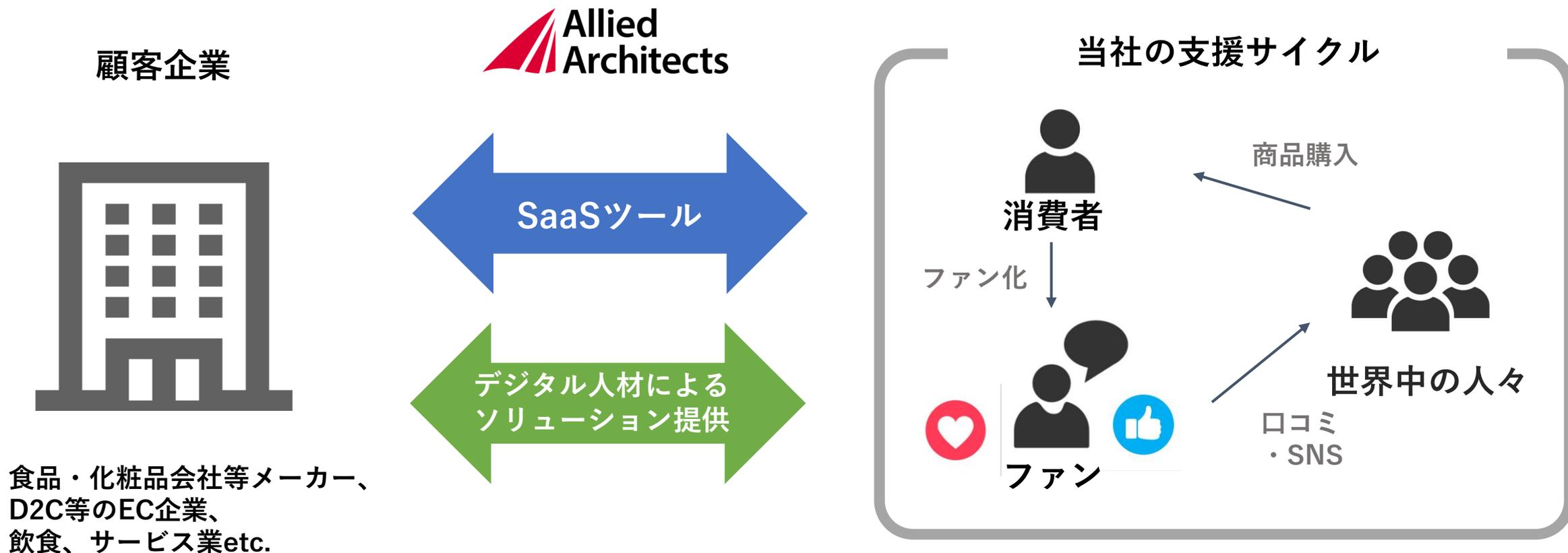
(単位：百万円)	2020年4Q末	2021年2Q末	増減
流動資産	2,204	2,559	+354
内、現預金	1,170	1,465	+294
固定資産	994	1,004	+9
資産合計	3,199	3,563	+364
負債合計	1,423	1,352	△71
内、借入金	751	471	△280
純資産合計	1,775	2,211	+435
自己資本比率	54.2%	60.7%	+6.5pt
自己資本利益率 (ROE)	11.9%	22.7%	+10.8pt

事業概況



『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～



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

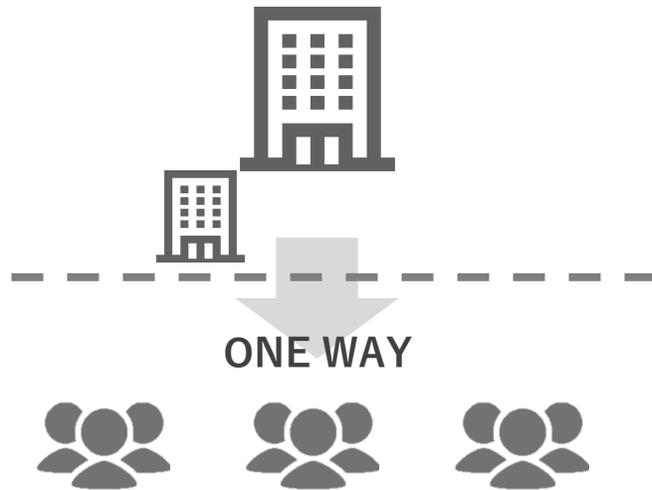
顧客企業のマーケティング効率を格段に向上させる
『マーケティングDX支援事業』

※ 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。

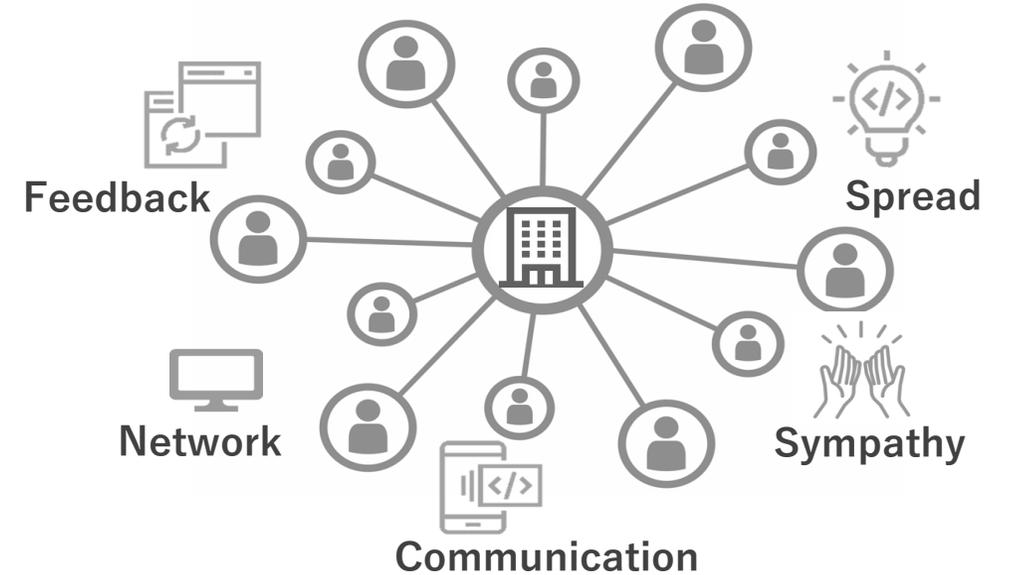
また、エンジニア、WEBデザイナー、クリエイティブ・ディレクター等。

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

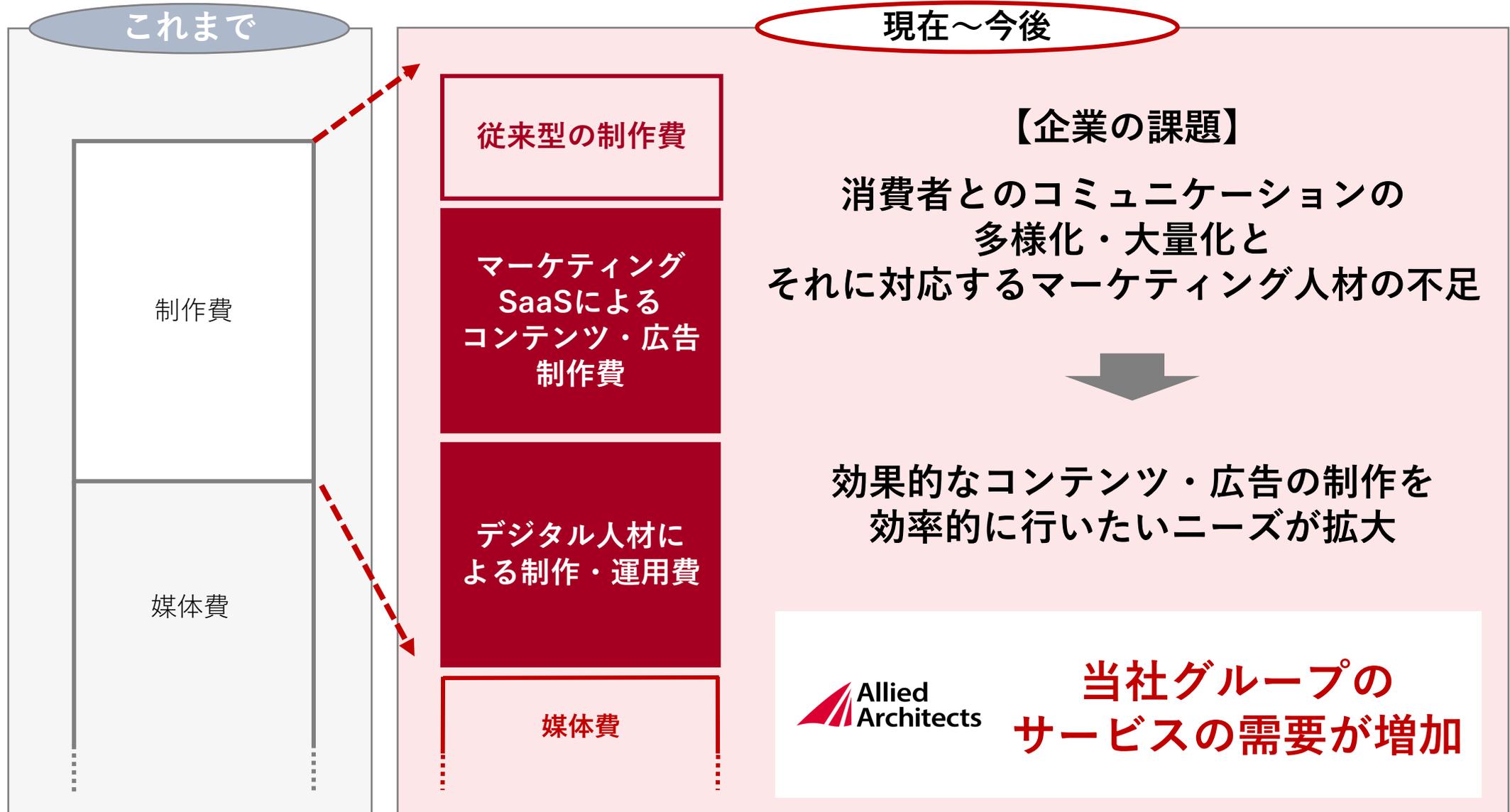
従来型のマーケティング



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



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

クレディッツ

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

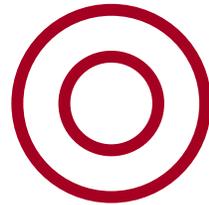
Bo
Japan

WEIQ
紅人广告投放平台

VSTAR
JAPAN

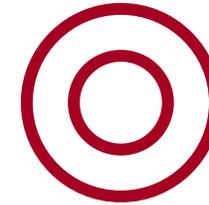
全4事業ともに上期同様、下期も良好な事業環境が続く見通し

SaaS事業



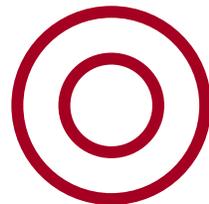
顧客企業における商品販売のEC化加速等に伴い
マーケティングDXの需要拡大傾向が継続

ソリューション事業



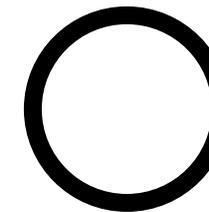
コロナ禍で加速した消費者志向の変化に対応する
ファン×SNSマーケティングのニーズが向上

海外SaaS事業



欧米をターゲットとするゲーム会社からの
3D動画制作ニーズの高い状態が継続

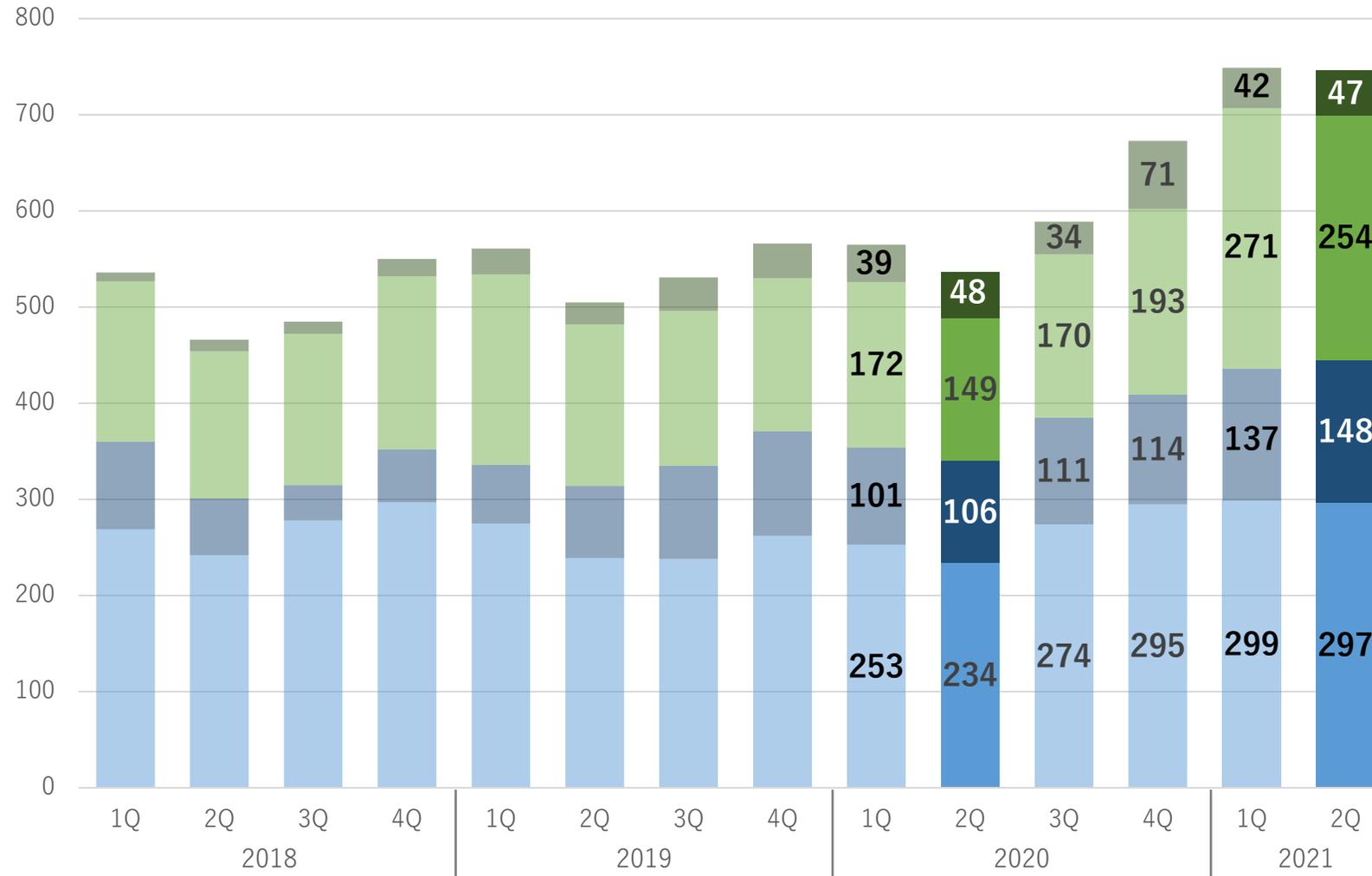
中国進出支援事業



越境ECにおける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

2Qも主力の国内事業が前年同期比で大幅に伸長 海外SaaS事業は前期2Q以降、順調に成長

(単位：百万円)



中国進出支援事業

越境EC進出支援の強化により堅調

ソリューション事業

一時的要因の大きかった1Qに対しては減少も、2Qも想定を上回って推移

海外SaaS事業

既存顧客からの売上が安定的に増加

SaaS事業

月額課金売上の増加により季節変動が減少し、前4Qから横這いで推移

粗利売上構成比 (2021年2Q累計)

SaaSビジネス

58.9%

デジタル人材ビジネス

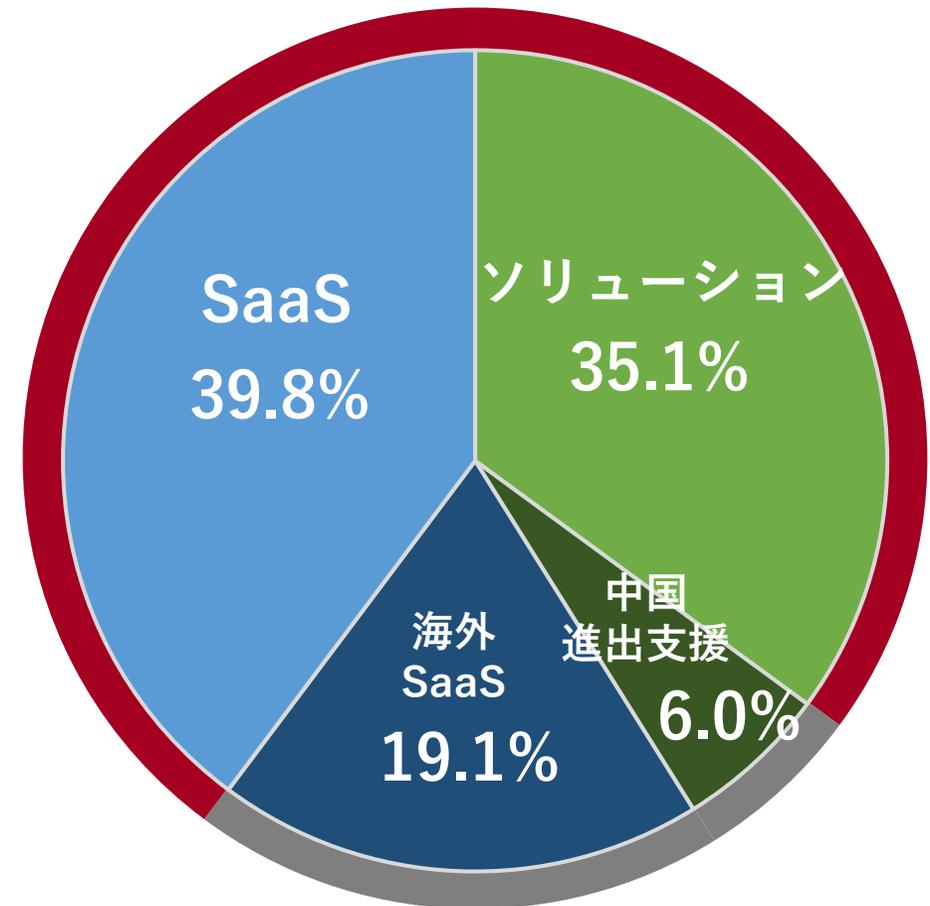
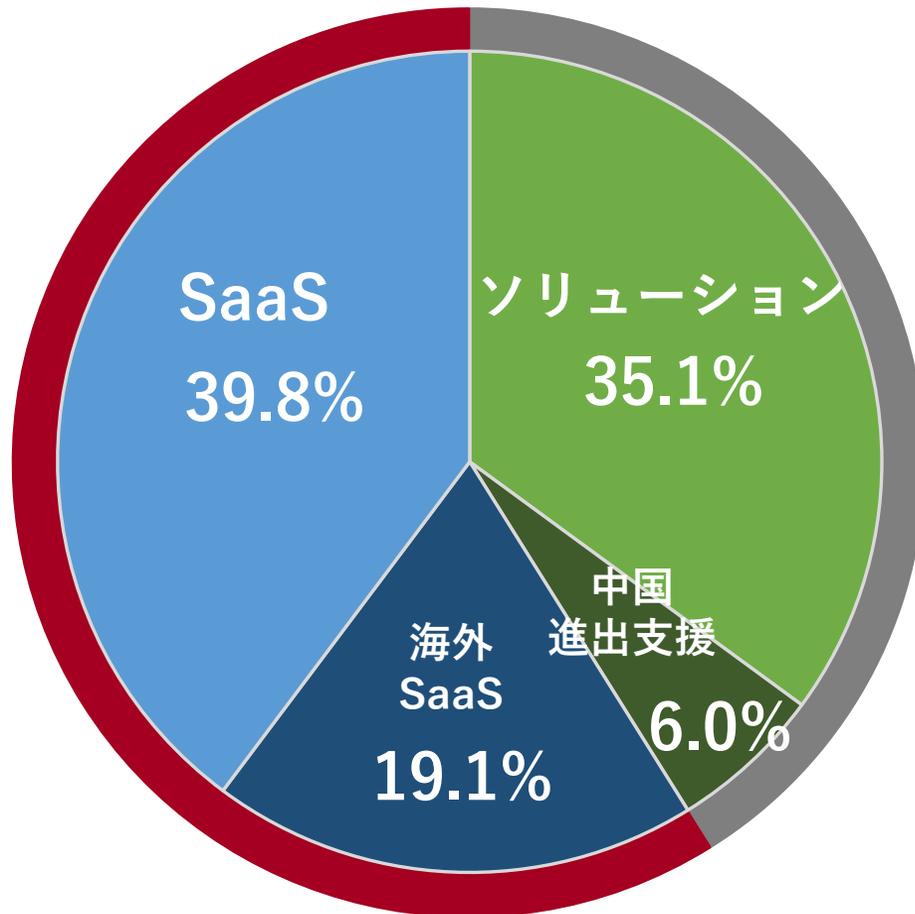
41.1%

国内事業

74.9%

海外事業

25.1%



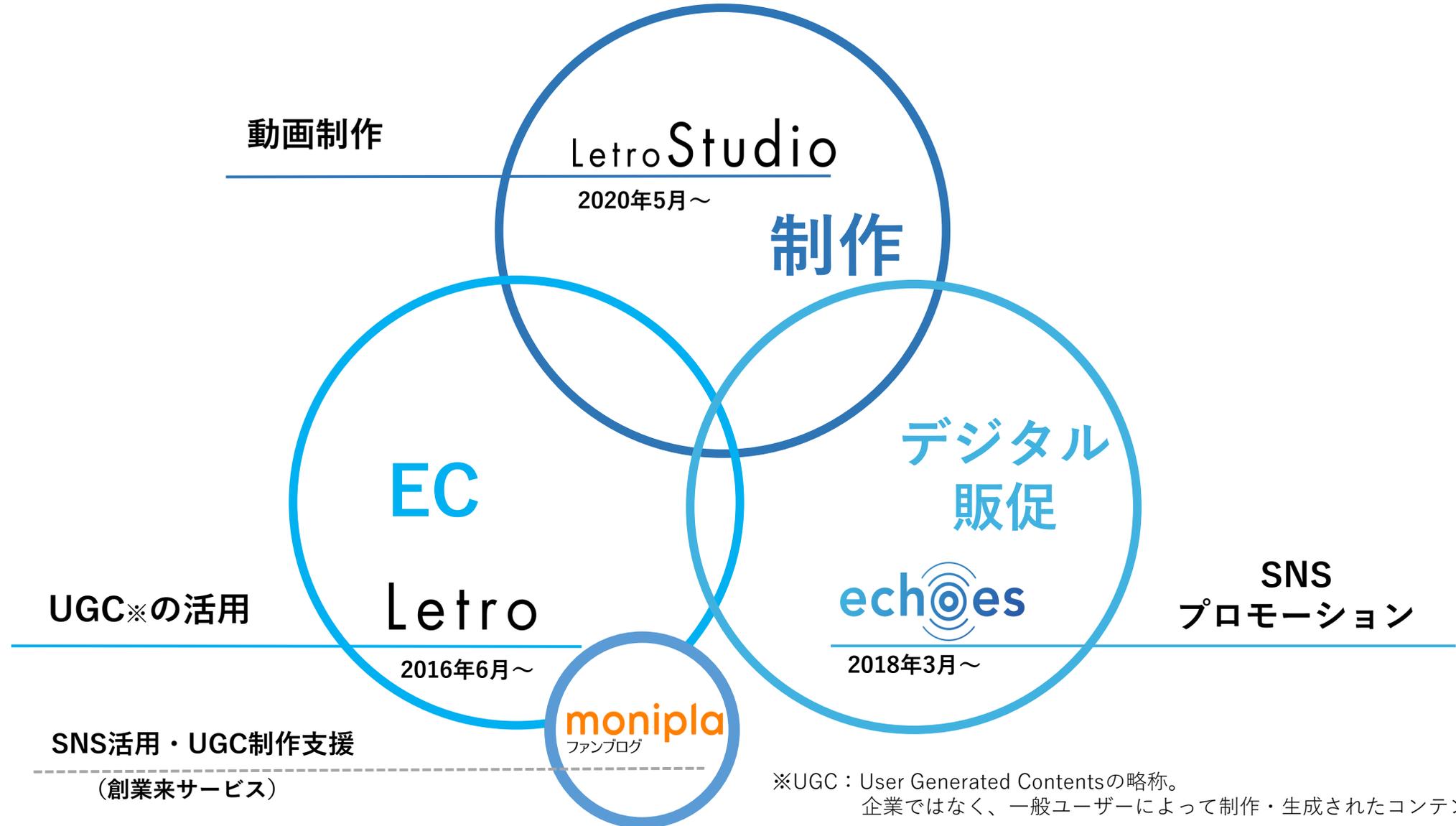
個別事業の状況





SaaS事業

制作・EC・デジタル販促の3領域におけるSaaSツールを提供



※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

顧客企業は目的に応じた最適なツールの利用により、 マーケティングDXの加速が可能

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

(月額課金型※1)

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

(月額課金型)

販促

echoes

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

(ショット型※2)

【主な成果】

動画広告・SNS・営業用資料等
の**動画施策**実行

ECサイト・LP経由での
新規顧客獲得件数増加

SNSを通じたブランド**認知拡大**
オン・オフライン両面の**集客強化**

【主な顧客】



各種メーカー、サービス業



コスメ、美容、食品、D2C



食品等メーカー、ドラッグストア、
小売店

※1 月額課金型：契約内容に応じて、月額で料金が発生（従量課金を含む）

※2 ショット型：主にプロジェクト単位で料金が発生

LetroStudio

①動画を作成



ech@es

②キャンペーンページに使用



【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

monipla
ファンブログ

①UGCを生成



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】

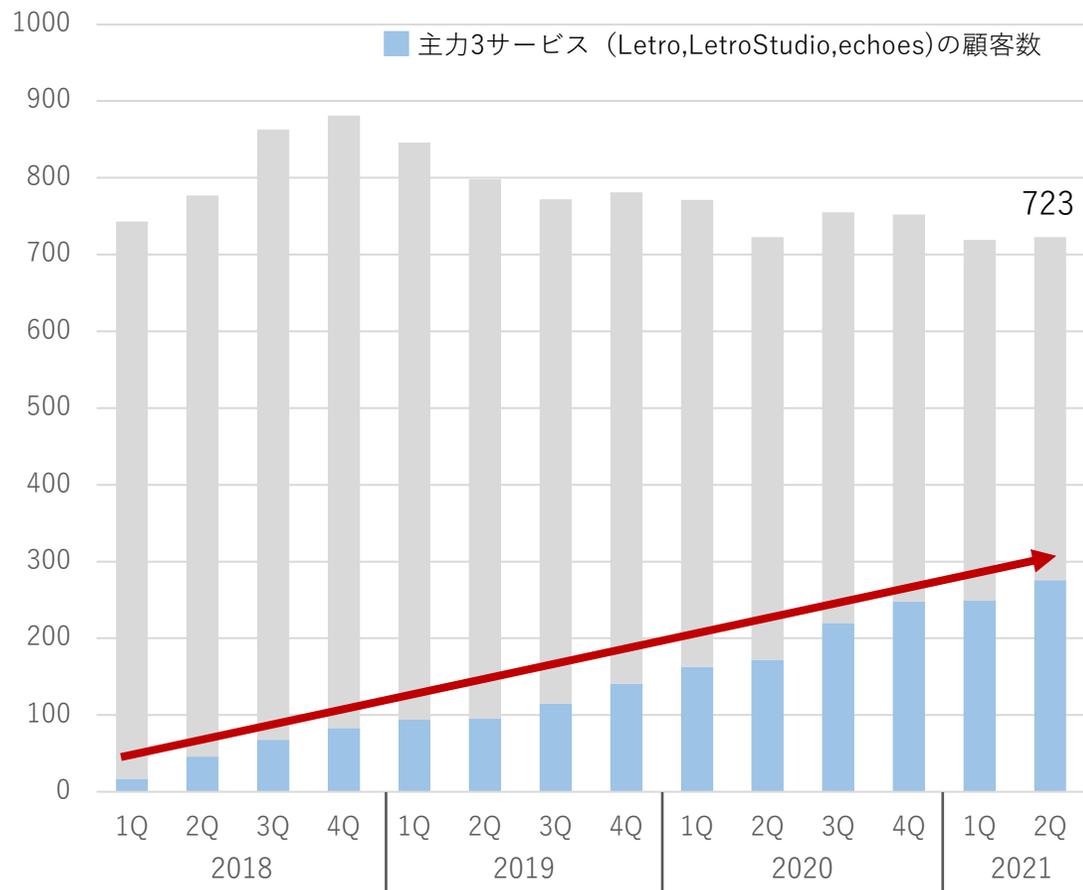
- ・ UGCの効率的な生成
- ・ 多様なUGCで商品のPR力向上、購入率向上

前期に続き、今期も平均顧客単価の引き上げに注力

【顧客企業数】

モニプラファンブログ(創業来サービス)から
現在の主力3サービスへのシフトが進む

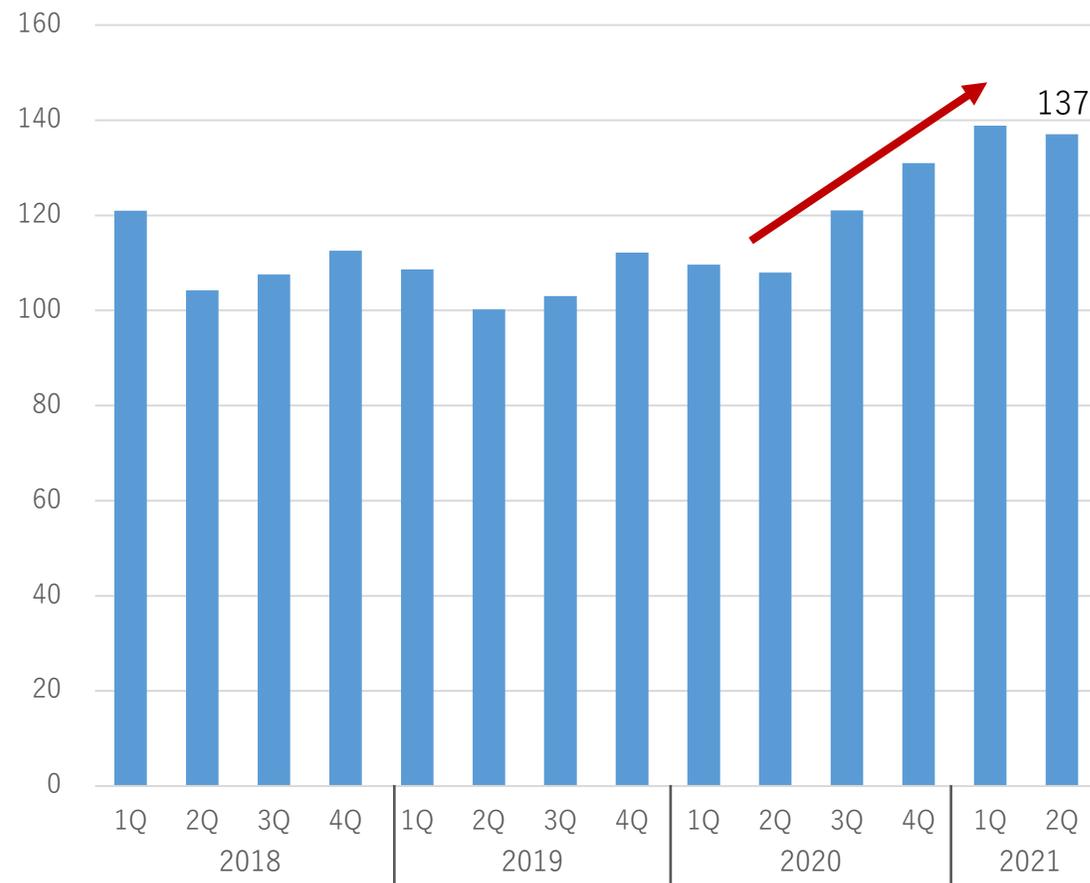
(単位：社)



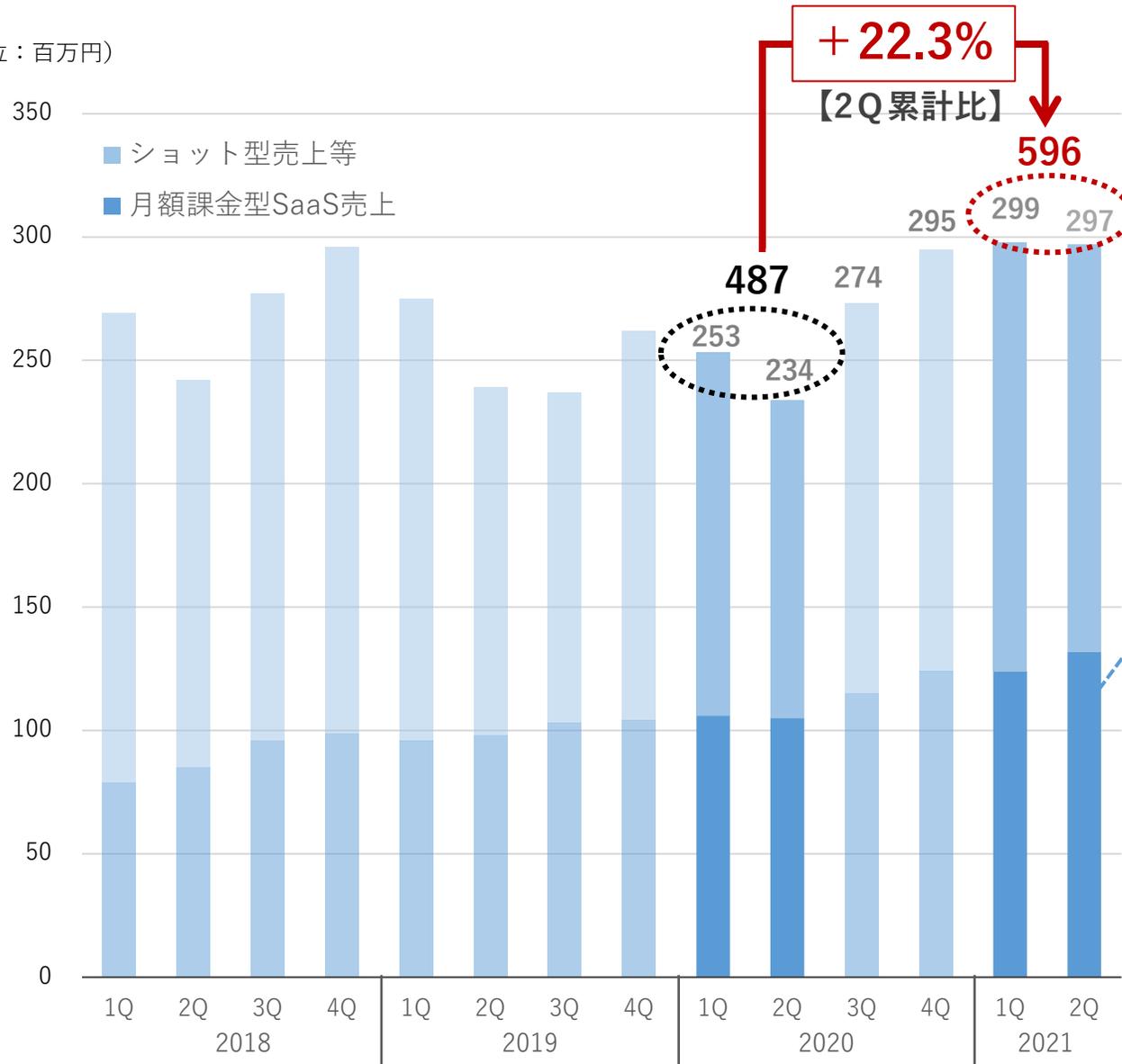
【平均顧客単価 (月額)】

安価なモニプラファンブログの構成比減と
アップセル・クロスセルにより単価は上昇傾向

(単位：千円)



(単位：百万円)



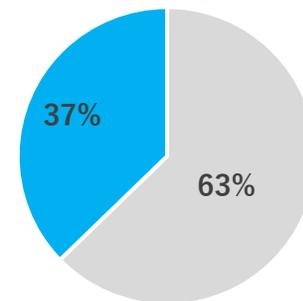
【今期方針】

- アップセル・クロスセルによる顧客単価の引き上げ
- 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

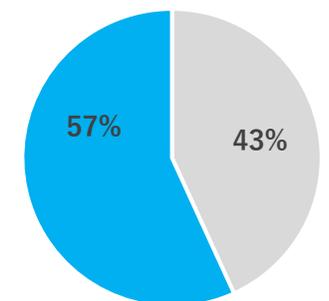
【上期実績】

月額課金型SaaSの粗利構成比は
**主力サービスであるLetro・LetroStudioの
 占める割合が大幅に拡大**
 (echoesはショット型に分類)

2020年2Q累計



2021年2Q累計



- 主力サービス：Letro・LetroStudio
- 創業来サービス：モニプラファンブログ

A light gray world map is centered in the background of the slide. A dark blue horizontal bar is overlaid across the middle of the map, containing the title text.

海外SaaS事業

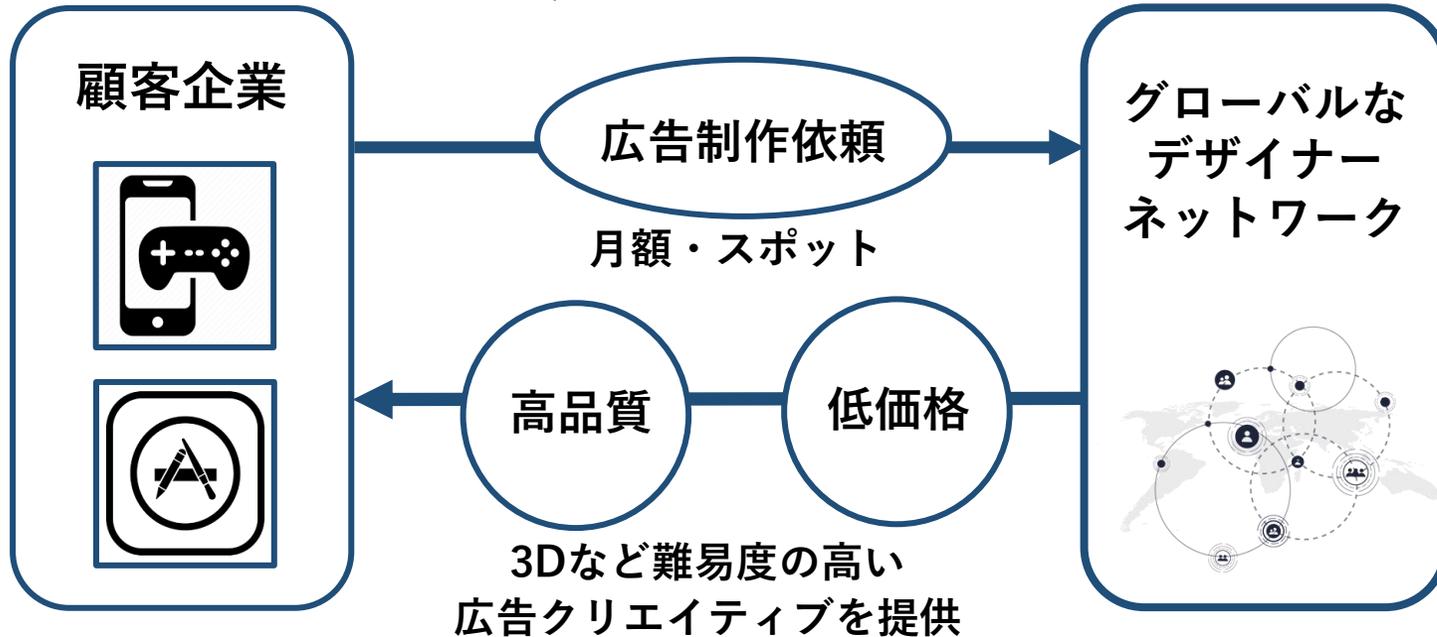
The logo for Creadits, featuring a stylized 'C' icon composed of three curved lines in blue, purple, and red, followed by the word 'Creadits' in a bold, black, sans-serif font with a thin underline under the 'a'.

Creadits

広告クリエイティブの提供に加え 制作に関わるデザイナーの生産性改善を支援するサービスを展開

広告クリエイティブの
制作・提供

 **Craft**



クリエイティブ制作の
プロジェクト管理ツール

New  **Huddle** (2021/5~)

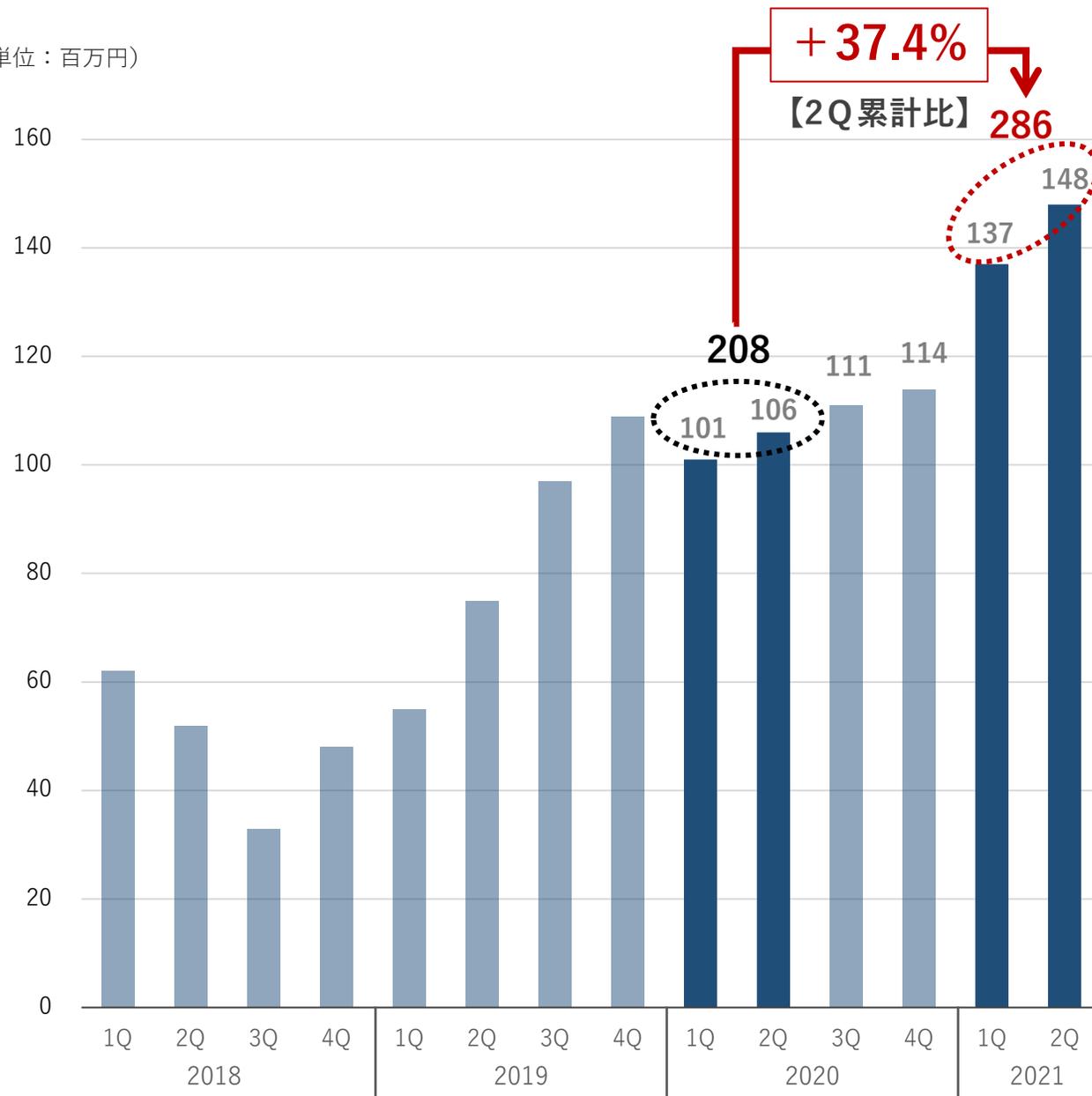


動画クリエイティブの
自動編集ツール

New  **Tune** (2021/7~)

作成した動画のテキスト・言語変更を
容易にし、量産を可能にする

(単位：百万円)



【今期方針】

- 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

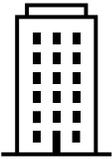
【上期実績】

- 粗利売上の増加を背景に営業黒字が定着
- 引き続きゲーム業界における3D動画需要が高く、顧客あたりの単価Upに注力
- スポット取引から月額課金の継続取引への転化を進め、安定的に収益を積み上げ

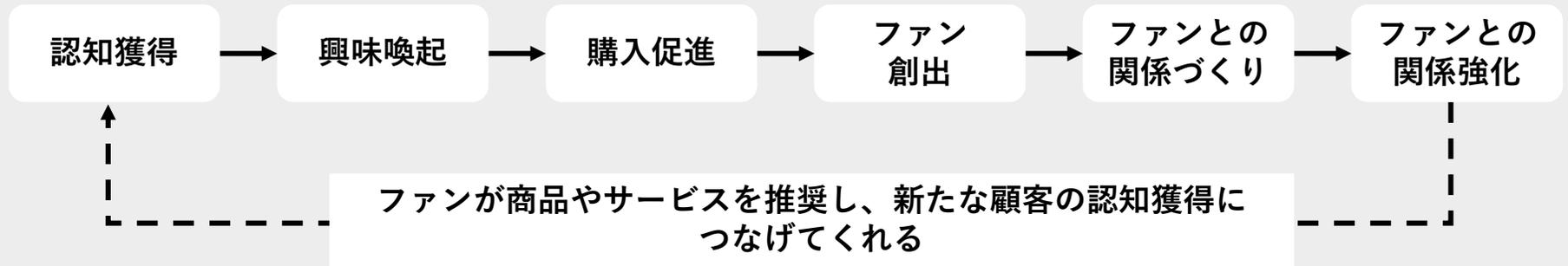
A background image showing a large group of people in various business poses, rendered as light gray silhouettes. The figures are scattered across the frame, some standing in small groups, others in pairs, and some in individual poses. The overall impression is one of a busy, professional environment.

ソリューション事業

企業のマーケティングニーズ



商品の機能特性を訴求した売上拡大策だけではなく、その先のファンとの関係強化までを目指した戦略と施策を必要としている



【新規顧客との接点づくりからファンとの関係強化までを一気通貫で支援】

SNSを活用したファンとの関係構築・実践支援

ファンベース※の考え方の啓蒙



※「ファンベース」は株式会社ファンベースカンパニーの登録商標です

企業が必要な人材をシェア



当社グループの支援体制



企業のSNS活用やクリエイティブ施策において
ファンの想いを起点に施策を実行する

“ファンを大切にし、中長期的にファンをベースに
売上高や事業価値を高める”考え方を広める

SNS広告運用

SNSアカウント
戦略・運用

クリエイティブ
制作

ファンイベントの
企画と実行支援

ファンとの関係を
強くする戦略設計

顧客やファンの
調査分析

New

共同開発の新サービスを2Qにリリース

ファンと企業の絆を深める
月額Webサービス



「ファン度」「ファンの声」を
簡単に集計・分析できる
月額サービス



伴走

企業がファンベースを推進
するために、ファンの情緒、
未来価値を大切に伴走

書籍
セミナー



ファンベースを
広げるための
書籍・ゼミ・
セミナー活動他

R&D

ファンベース診断



定量的にファンの感情を可視化
することができる診断サービス

マーケティングDXの実現に必要な**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

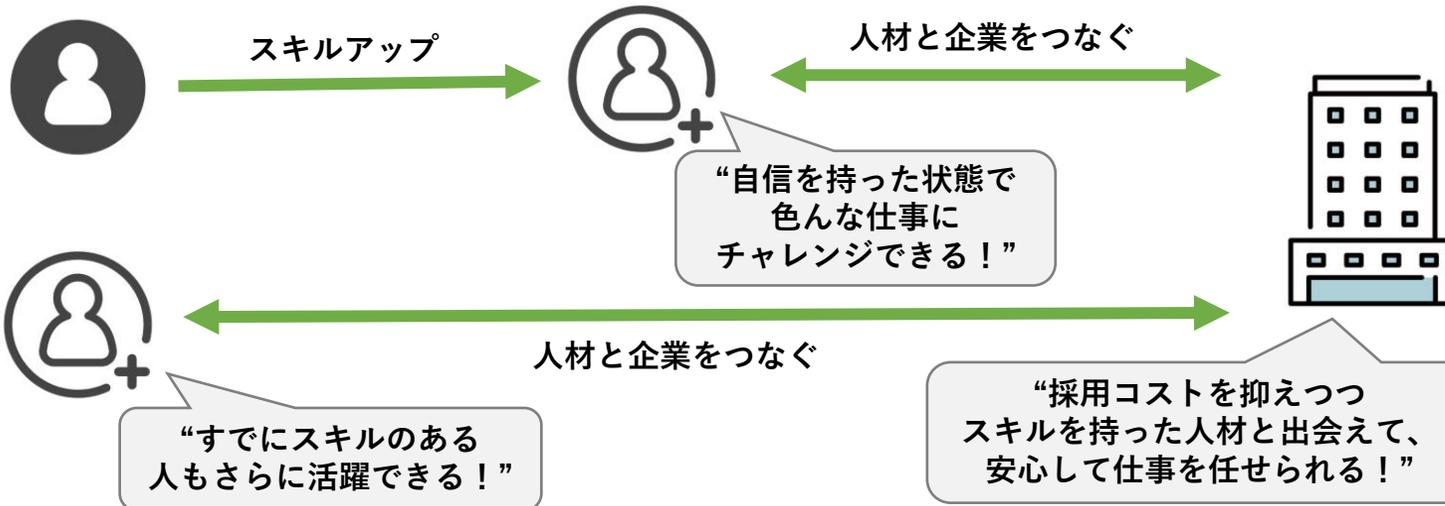
デジタルマーケティングの
スキルを持つ人材に育成

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！”





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？

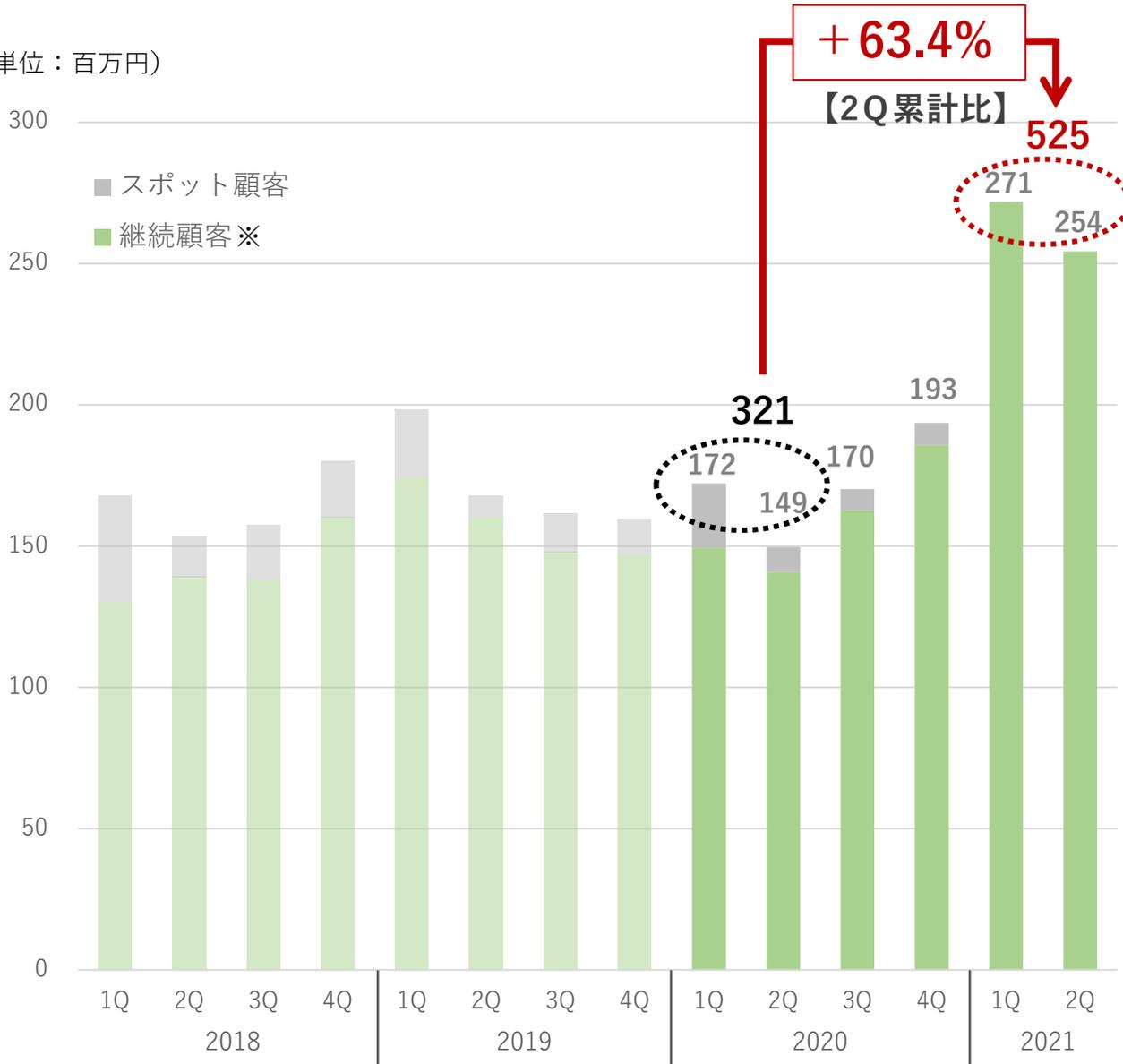
CCO (Chief Creative Officer/チーフクリエイティブオフィサー) としての実績豊富な石渡氏が中心となり、
クリエイティブ人材を提供



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。

(単位：百万円)



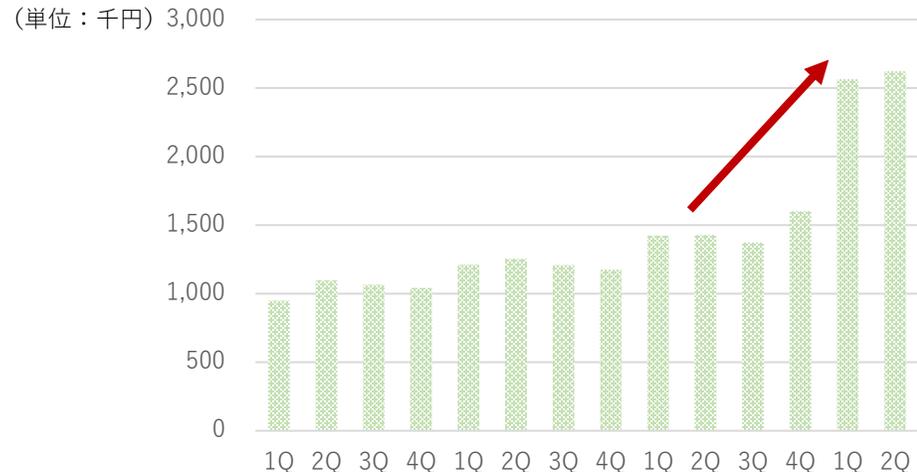
※継続顧客：四半期に一度は発注がある顧客企業。
(2021年1Q以降は継続取引を前提とした新規顧客獲得により、該当案件なし)

【今期方針】

- 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月設立
- 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

【上期実績】

SNS施策に加えファンとの関係構築・強化施策の受注拡大に伴い、顧客平均単価が増加

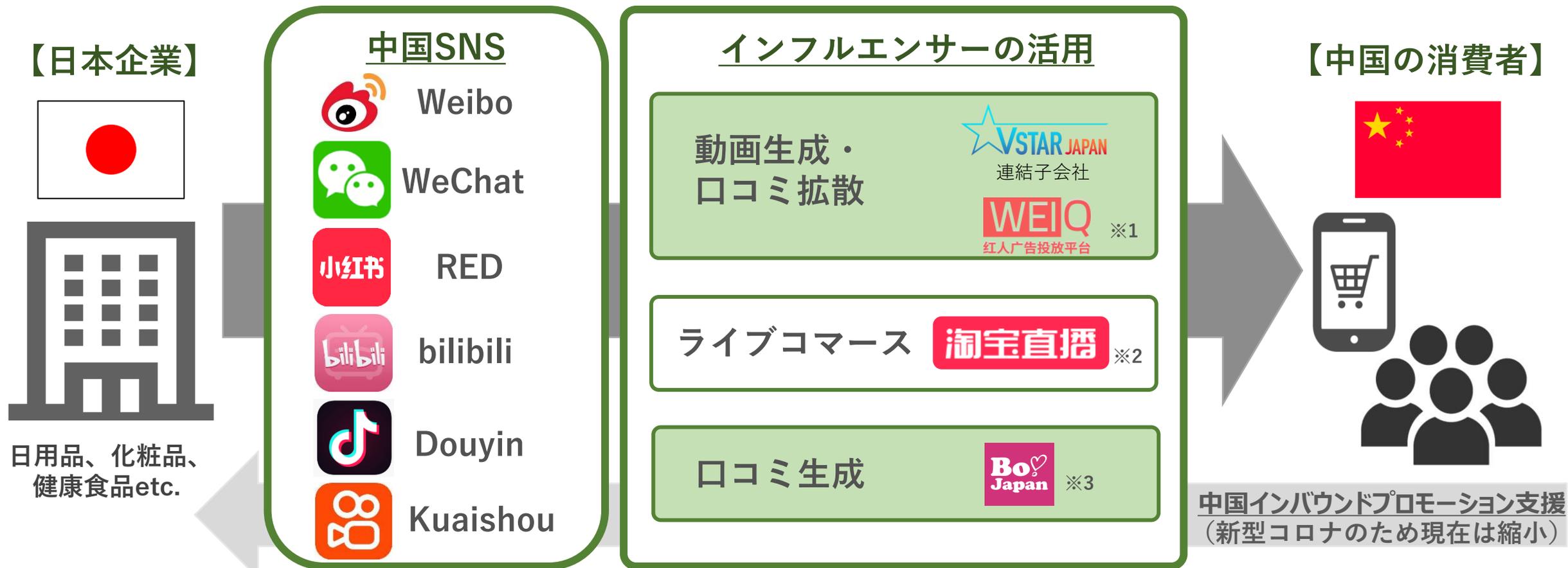


顧客平均粗利売上推移



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におけるプロモーション支援



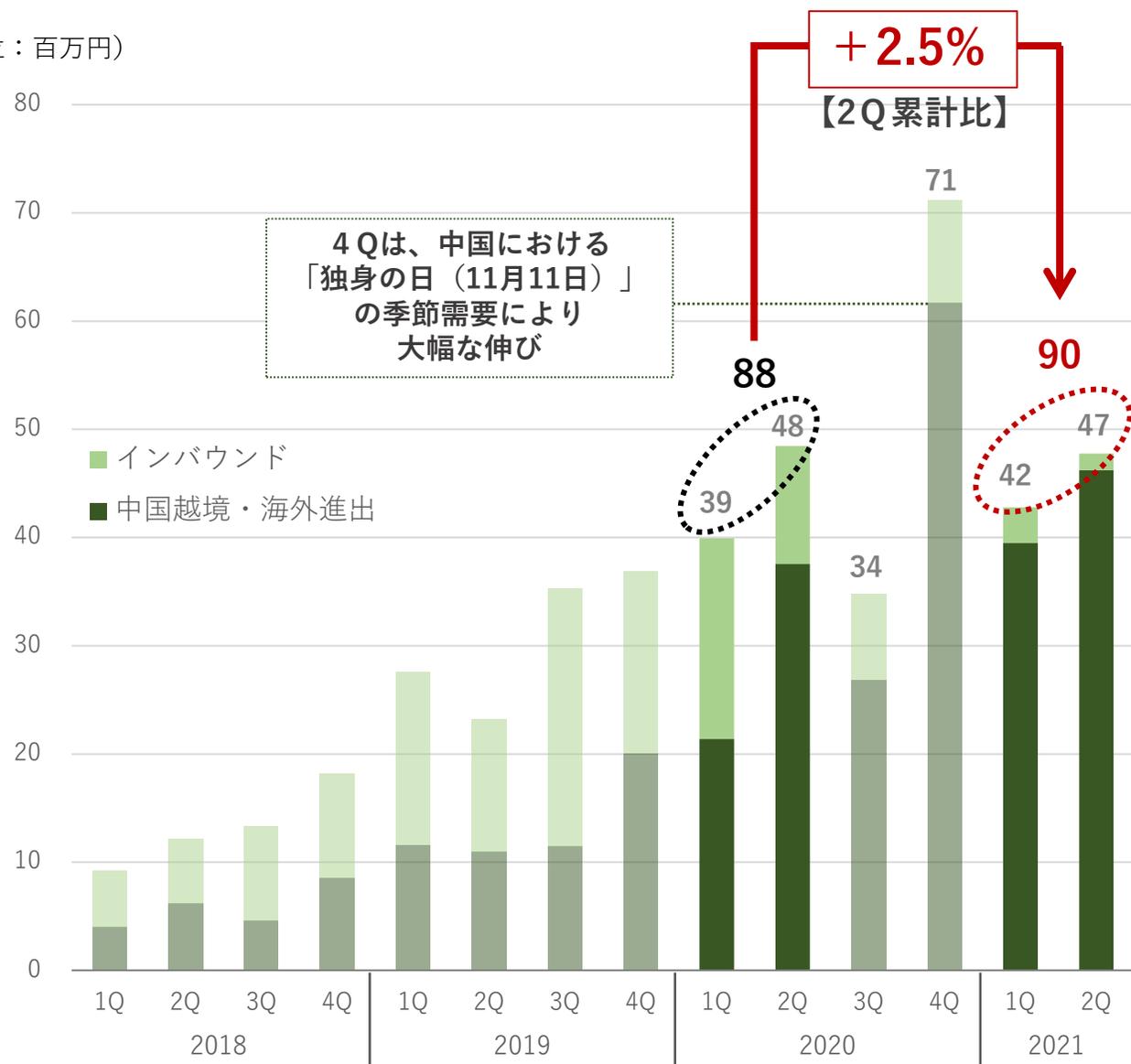
■ : 当社の独自独占サービス

※1 WEIQ: 中国最大級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

(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

【今期方針】

- 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

【上期実績】

- **中国越境支援は堅調に推移**
(VstarJapanの提携インフルエンサー増や、中国ECセールでのプロモーション需要の取り込み等)
- インバウンドはコロナ影響が続き、需要低迷が継続

下期の重点戦略

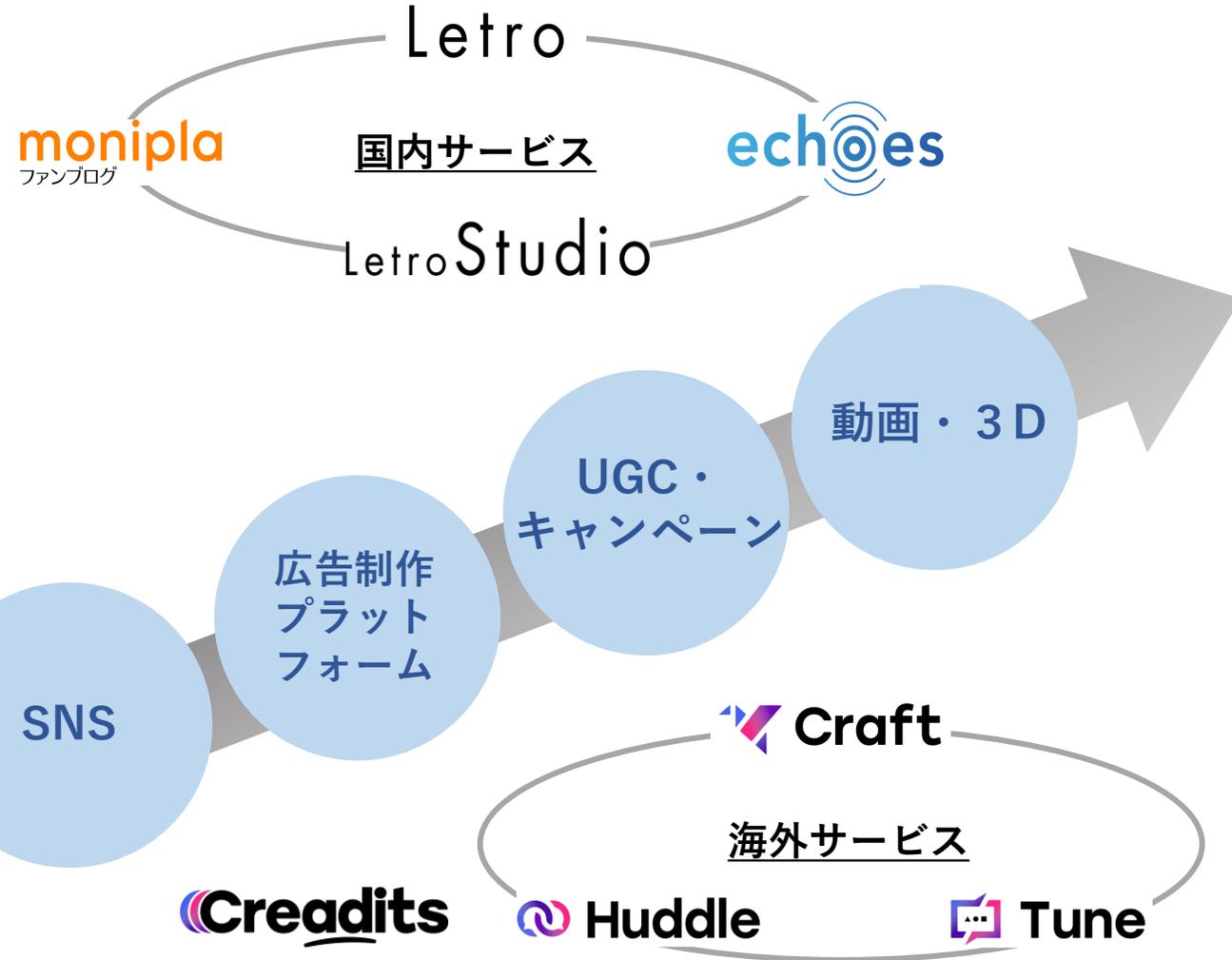


2021年方針

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



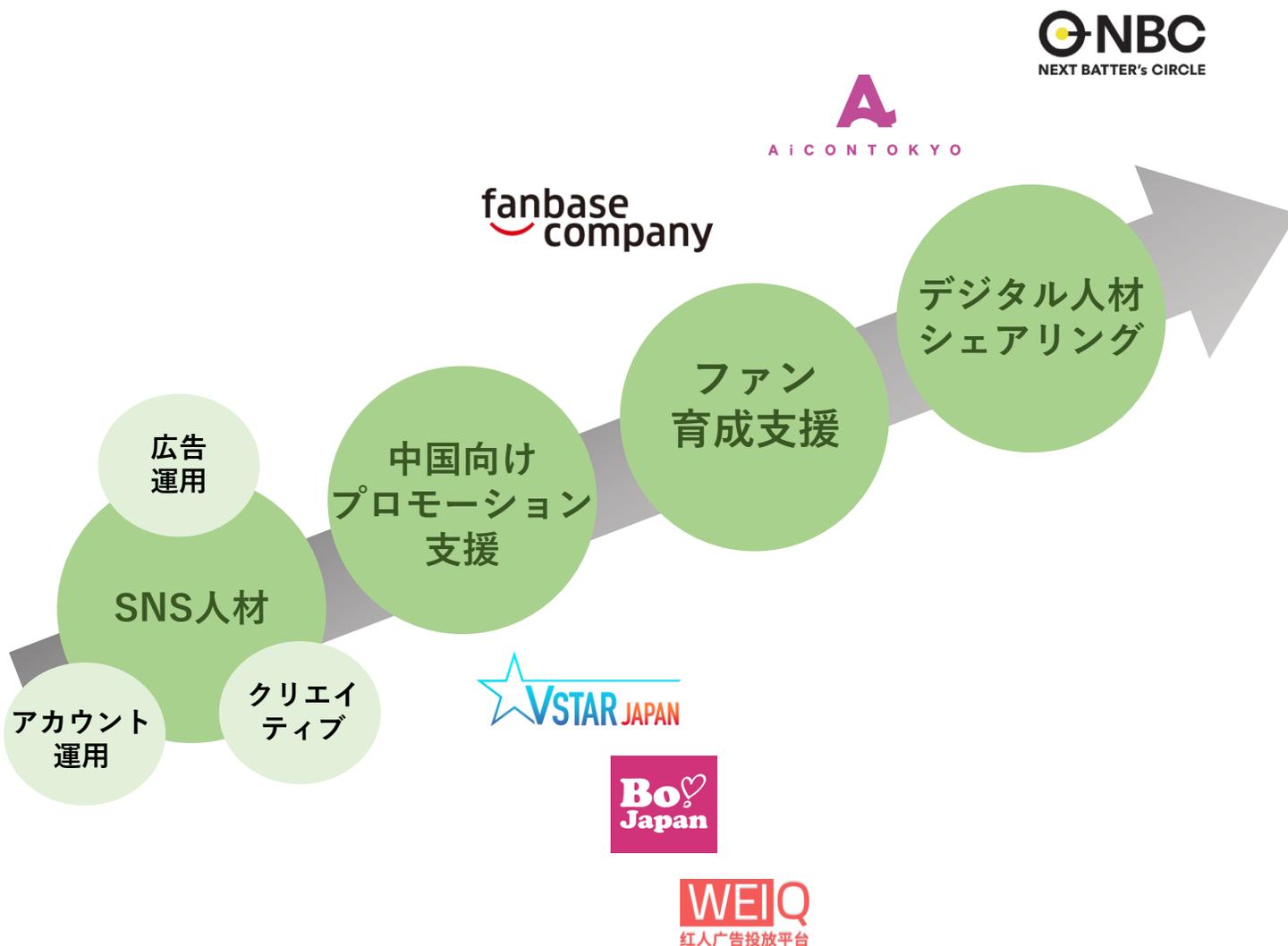
【2021年下期の重点施策】

《国内》

- 新規顧客数の伸びが著しい
LetroStudioの広告宣伝を強化し、**月額課金型売上の増加**を目指す

《海外》

- 5月と7月にリリースした新サービスと、カスタマーサクセスの人員増強により、**既存顧客のアップセル**を目指す



【2021年下期の重点施策】

《ソリューション》

- ファン施策×SNS活用の支援による顧客単価の上昇
- デジタル人材の採用を進め、シェアリング事業の本格展開へ

《中国》

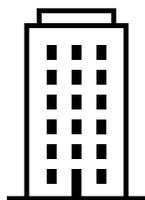
- 引き続き提携インフルエンサーの提携人数の増加・影響力強化に注力

当社のSaaSツール × デジタル人材による支援を組み合わせることで
顧客企業は国内外でのブランド確立・事業拡大が可能





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



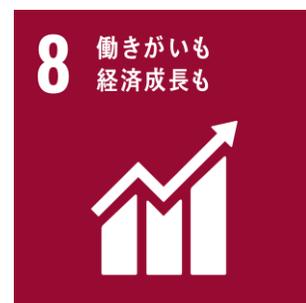
途上国を含む、世界中にいる
広告制作者へクラウド上で
就労機会を提供



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

今期業績予想



売上高は前期比31.2%増の55億円予想

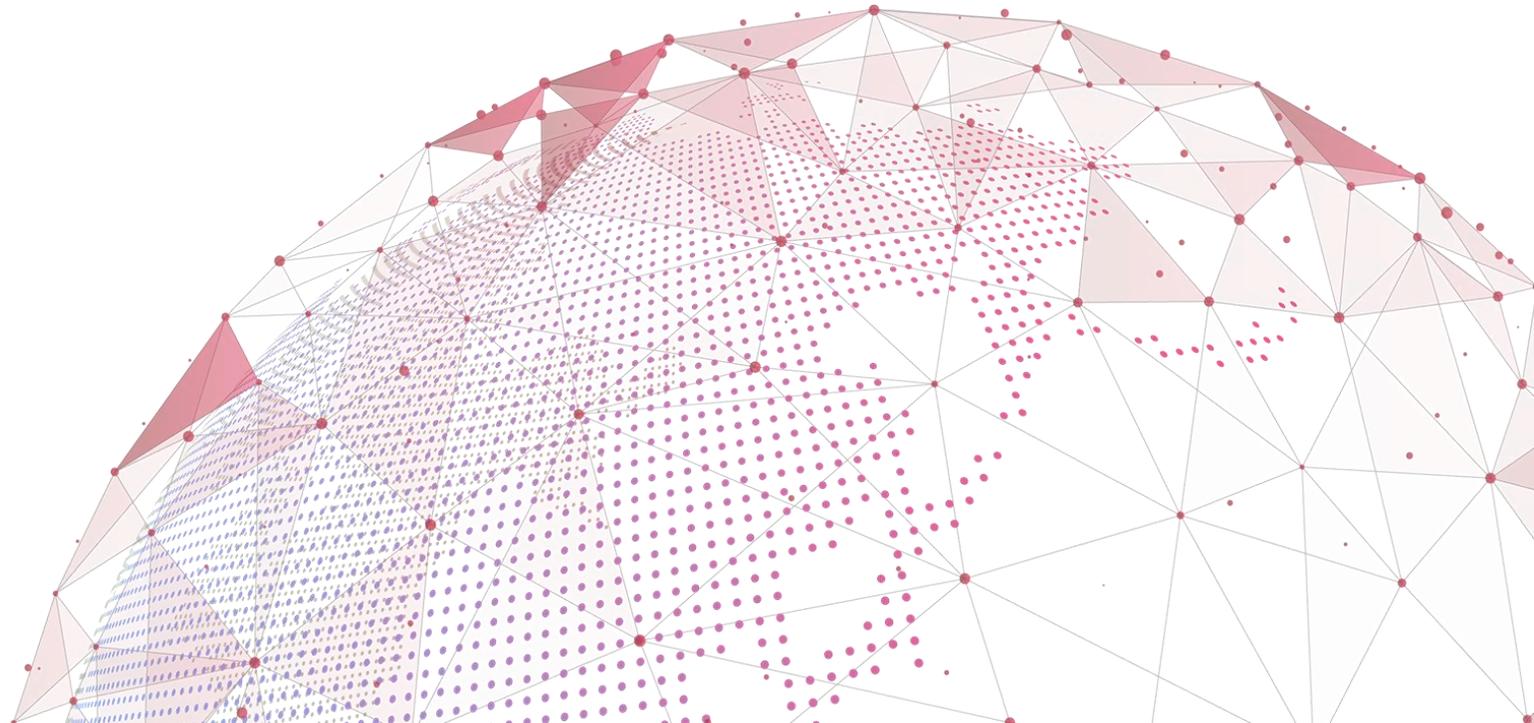
下期の各種施策コスト見通しを考慮も、営業利益以下は前期比2倍超を見込む

(単位：百万円)	2020年実績 【A】	2021年予想 (5/12修正)	2021年予想 (8/10修正) 【B】	前期比 【B/A】
売上高	4,192	5,160	5,500	+31.2%
粗利売上	2,371	2,830	3,000	+26.5%
営業利益	298	520	600	2.0倍
経常利益	231	500	670	2.8倍
親会社株主に帰属 する当期純利益	173	320	550	3.1倍

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)



ISO27001:2013 認証取得



東証マザーズ上場

CODE: 6081

当社グループの拠点と人材 (2021年6月末時点)

拠点数 : 7 (日本1、海外6)

グループ社員数 : 189名

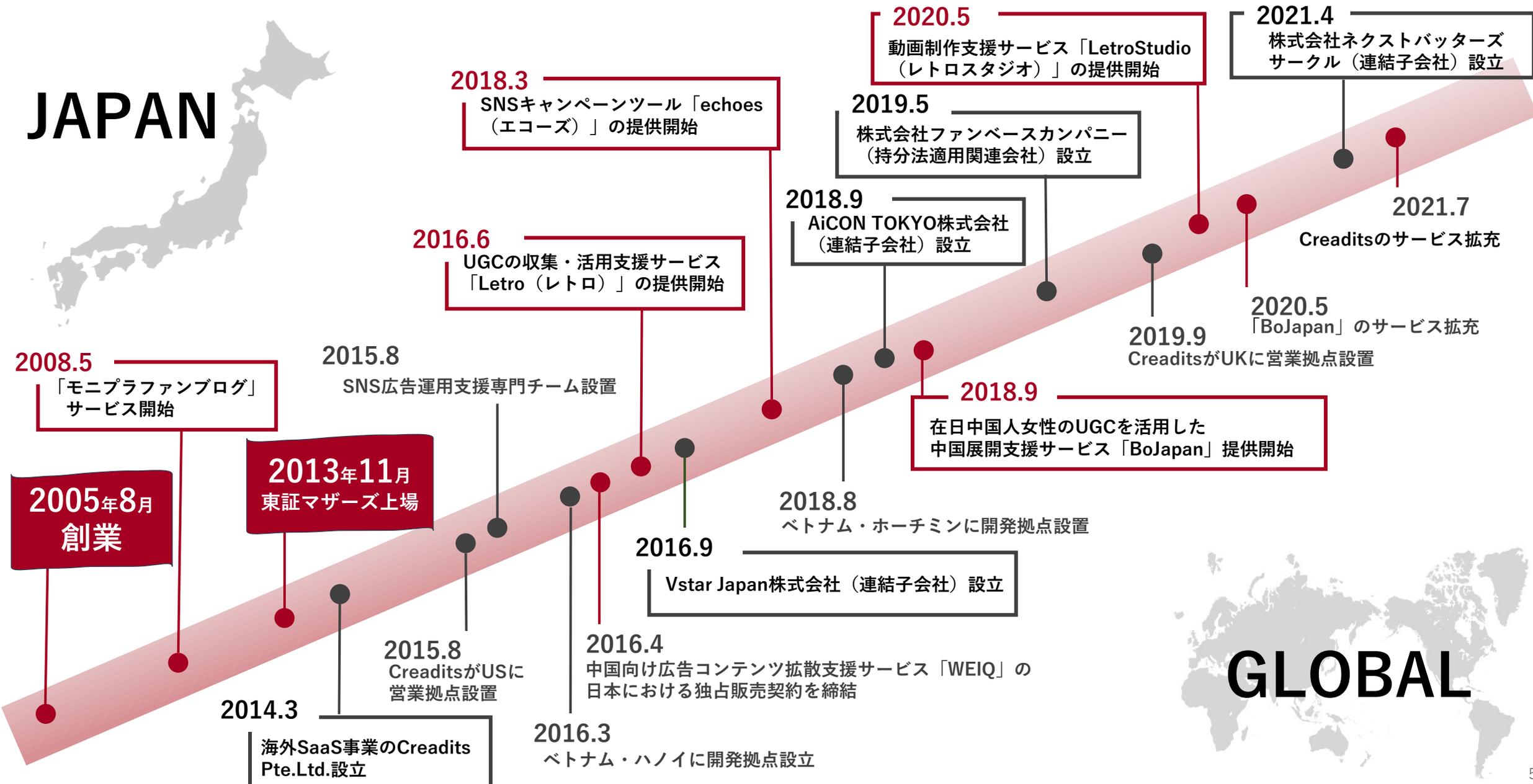
エンジニア比率 : 25%以上

外国籍比率 : 35%以上 (国籍数10以上)



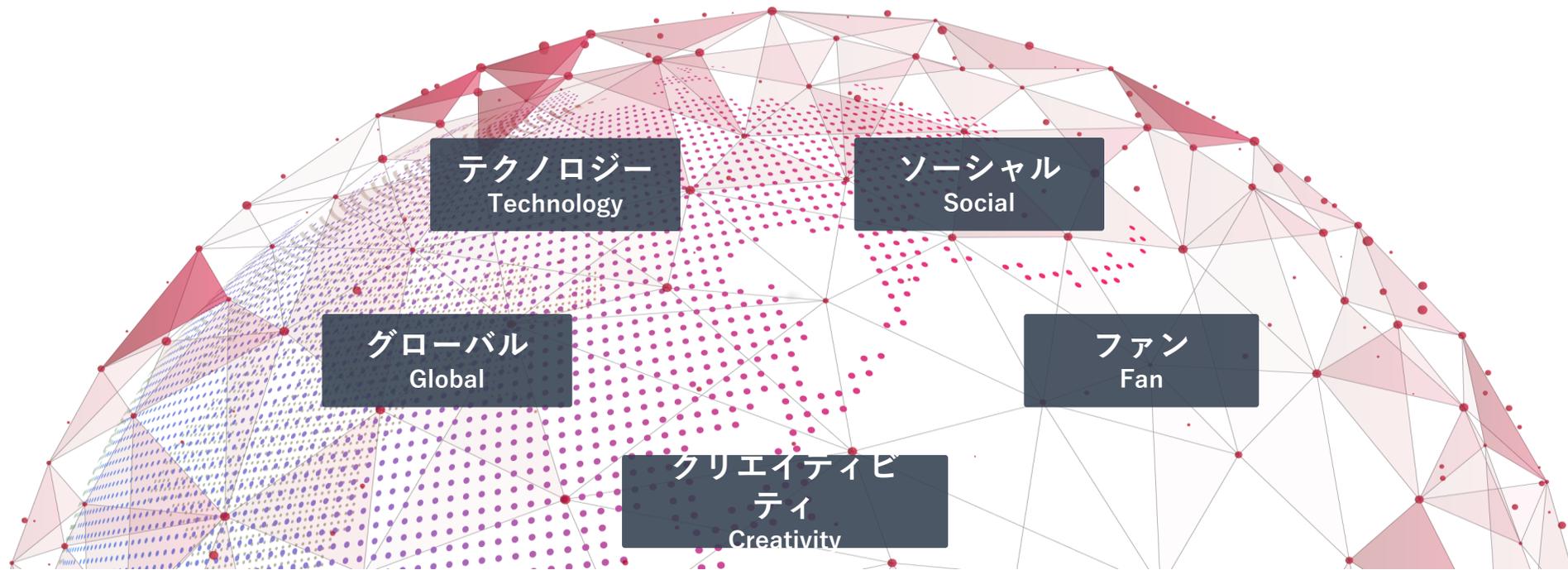
JAPAN

GLOBAL

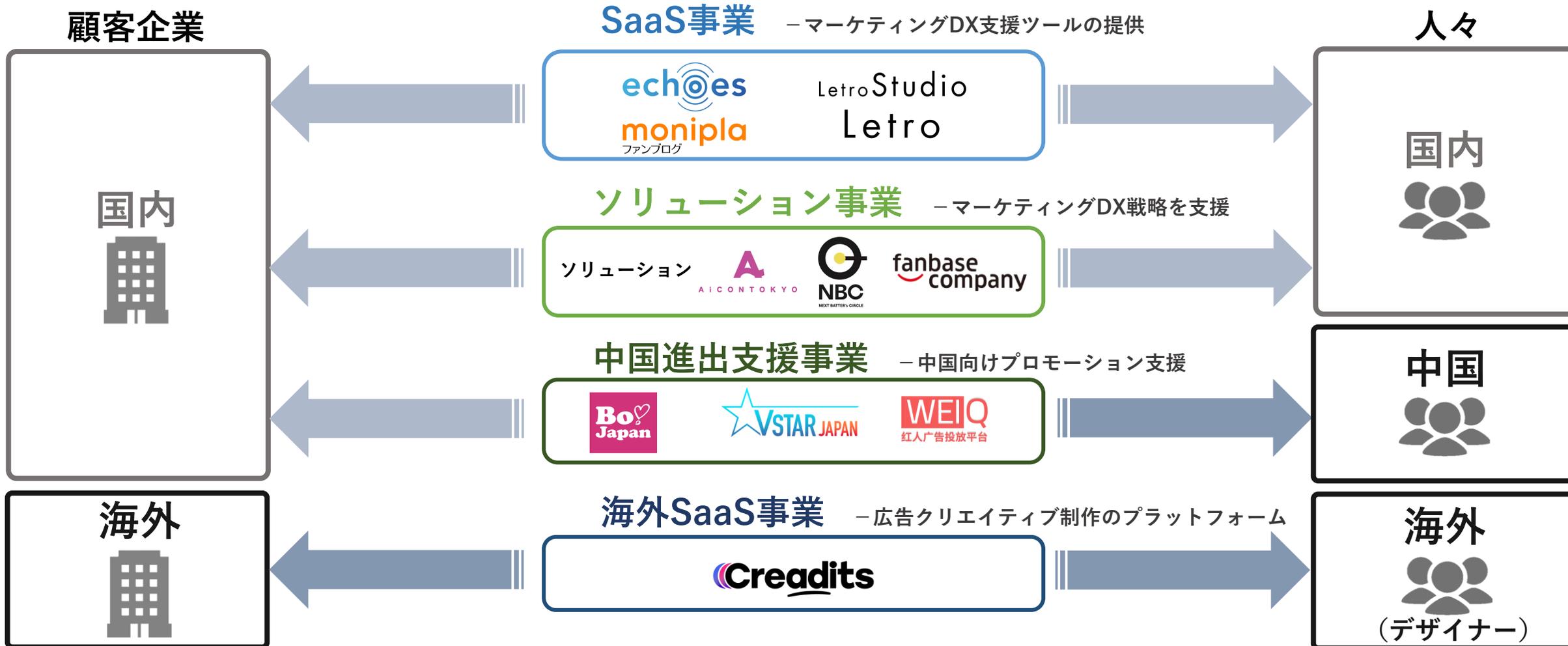


アライドアーキテツ・グループは 『世界中の人と企業をつなぐ』

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



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



【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】

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

【2Q】

5月	SaaS	「アイダ設計」がLetroStudioを導入開始
5月	ソリューション	株式会社しまうまプリントよりSNS特化型撮影サービス「torutte」事業を承継
5月	ソリューション	アライドアーキテクトとファンベースカンパニーが自社のファンを手軽に知ることができる定額制の新サービス『ファンベース診断Lite（ライト）』を共同開発
6月	SaaS	「常陽銀行」がLetroStudioを導入開始
6月	ソリューション	アライドアーキテクトとファンベースカンパニーがファンとの絆を強める企業向けファンベース実践Webサービス『Fan道（ファンドウ）』を共同開発
6月	SaaS	マンツーマン専門英会話スクール「Gaba」がLetroStudioを導入開始
6月	SaaS	Letro、UGCにユーザーの属性データを表示する「リッチ表示機能」追加
6月	SaaS	Letro、「Shopify」とのAPI連携により購入者のUGC生成を自動化
6月	SaaS	出版「ポプラ社」がLetroStudioを導入開始
6月	中国	KOCからの発信が商品購入や店舗来店の後押しに効果的！アライドアーキテクトが「小紅書（RED）利用実態調査」を実施
6月	SaaS	echoes、Twitterインスタントウィンキャンペーンでアプリのインストールとアクティブユーザー化を促進する「echoes App」の提供開始
6月	中国	中国最大級のKOLマーケティングツール「WEIQ」がKOL登録者数150万人を突破、機能拡張により中国の主要な6つのSNSへ広告配信が可能に
6月	ソリューション	アライドアーキテクトとNSGグループの新潟ビジネス専門学校が2022年春の「SNSマーケティングコース」設立を目指して特別講義を実施
6月	中国	在日中国人KOCによる越境プロモーション支援サービス「BoJapan」が動画コンテンツ制作等のサービス拡充により導入企業数200社を突破

【3Q】
8/10現在

7月	海外SaaS	アライドアーキテクツ子会社のCreadits（クレジット）、デジタル広告用の動画自動編集ツール「Tune（チューン）」の提供開始とブランドロゴのリニューアルを実施
7月	SaaS	大手ドラッグストア「ツルハドラッグ」で「echoes Couponドラッグストアサンプリング」が利用可能に
7月	SaaS	Letroがユーザーレビューを活用してEC領域の売上成果向上を実現する「Letro レビュー」の提供開始
7月	中国	Vstar Japanが中国進出支援を手掛けるYouTuber/ArtistあさぎーによがWeibo主催アワードにて日本人インフルエンサーで唯一、3年連続部門賞を受賞！
7月	SaaS	「三菱鉛筆」がLetroStudioを導入開始
8月	SaaS	洋服の青山がechoesを活用し主力商品「NON IRONMAX」のTwitterキャンペーンを実施、130%の売上増加を実現
8月	SaaS	大手ドラッグストア「キリン堂」で「echoes Couponドラッグストアサンプリング」が利用可能に
8月	SaaS	D2Cヘアカラーブランド「COLORIS」がECサイトへLetroを導入 導入開始わずか1週間でCVR1.24倍、CPA改善率32%を実現
8月	ソリューション	ファンベースカンパニーが自治体や観光、地域に関わる事業で地域の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（地域版）」を提供開始
8月	SaaS	家具・インテリア「SAKODA」がLetroStudio導入開始 折込チラシに動画QRコードを掲載、お客様の商品理解を促進を図る

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

海外SaaS事業

Credits 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

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
ネクストバッテリーズ
サークル
2021年4月～(東京都渋谷区)

連結
子会社



デジタル
マーケティング人材
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
・効果測定支援

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

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

