



# 決算補足説明資料

2021年12月期 | 第3四半期

アライドアーキテツ株式会社

2021年11月12日

3Q業績  
ハイライト

- SaaS事業が牽引し、KPIの粗利売上が3Qで四半期過去最高を更新
- 8月に上方修正した通期業績予想に対してハイペースで進捗

事業Topic

海外SaaS事業

- 利益成長フェーズとなり好調に推移
- メタバース時代における3D制作需要が更なる追い風に

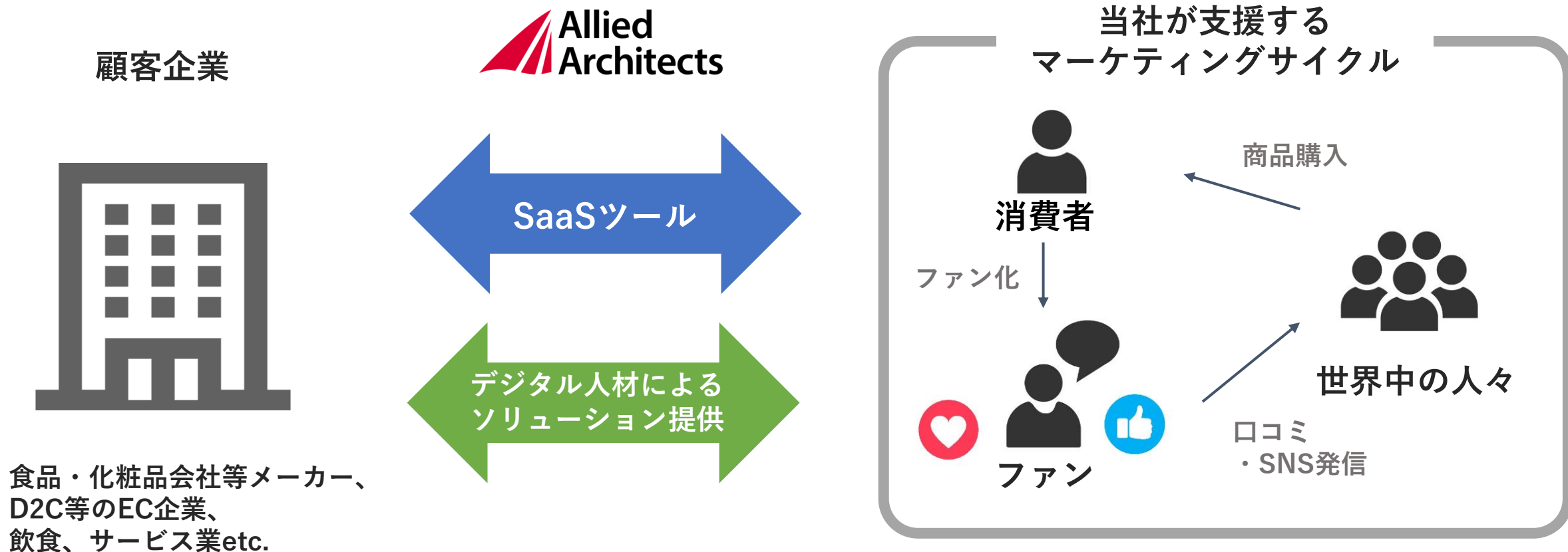
- **事業概要** P. 4
- **決算ハイライト** P. 8
- **事業別の状況** P.20
- **下期の重点戦略** P.41
- **通期業績予想** P.46
- Appendix** P.49

# 事業概要



## 『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』**

※ デジタル人材：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。

## SaaSビジネス

### 国内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  
echoes

レトロスタジオ  
LetroStudio

モニプラ  
monipla  
ファンブログ

### 海外SaaS事業

グローバルなクリエイターネットワークにより  
高品質な3D等の広告制作物を提供

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

SNS  
活用

ファン  
育成

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

# 決算ハイライト

---





## SaaSビジネスが牽引し、高成長を継続

### 8月に上方修正した通期業績予想に対してハイペースで進捗

(単位：百万円)	2020/3Q累計	2021/3Q累計	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	2,922	4,535	+55.2%	5,500	82.5%
粗利売上	1,697	2,277	+34.2%	3,000	75.9%
営業利益	131	575	4.4倍	600	96.0%
営業利益率	4.5%	12.7%	+8.2pt	10.9%	-
経常利益	84	647	7.7倍	670	96.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	129	577	4.5倍	550	104.9%

- ・ 経常利益：営業利益の増加に加えて、円安に伴う為替差益や、持分法による投資利益を計上（前期は損失）
- ・ 四半期純利益：3Q時点で通期予想を超過も4Qの投資見込みを勘案し、現状では据え置き

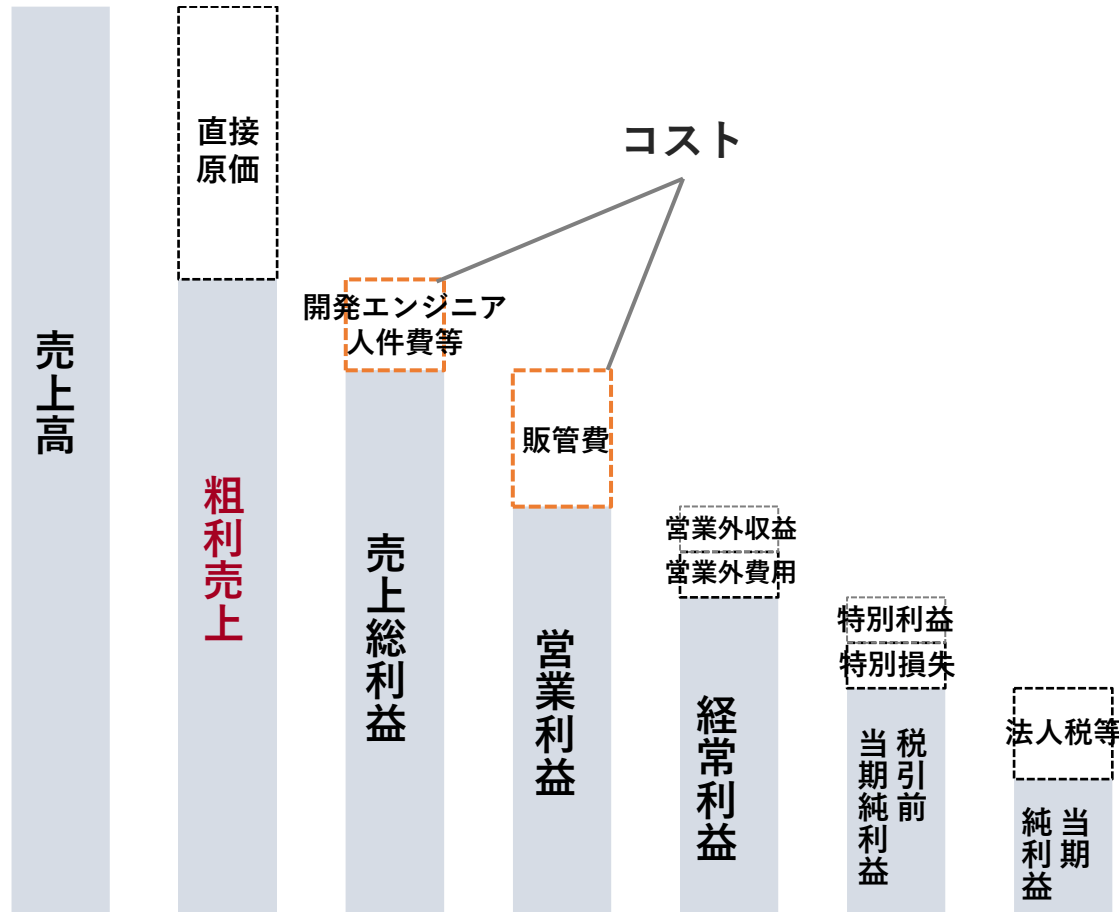
KPIである粗利売上は四半期ベースで過去最高を更新、  
前年同期比+31.7%の成長を達成

(単位：百万円)	2020年3Q	2021年3Q	前年同期比
売上高	1,051	1,429	+36.0%
粗利売上	590	777	+31.7%
営業利益	89	176	2.0倍
営業利益率	8.5%	12.3%	+3.8pt
経常利益	77	186	2.4倍
親会社株主に帰属する 四半期純利益	49	134	2.7倍

- ・ 経常利益：営業利益の増加に加えて、円安に伴う為替差益や、持分法による投資利益を計上（前期は損失）
- ・ 四半期純利益：営業利益、経常利益の増加による増益

## 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」

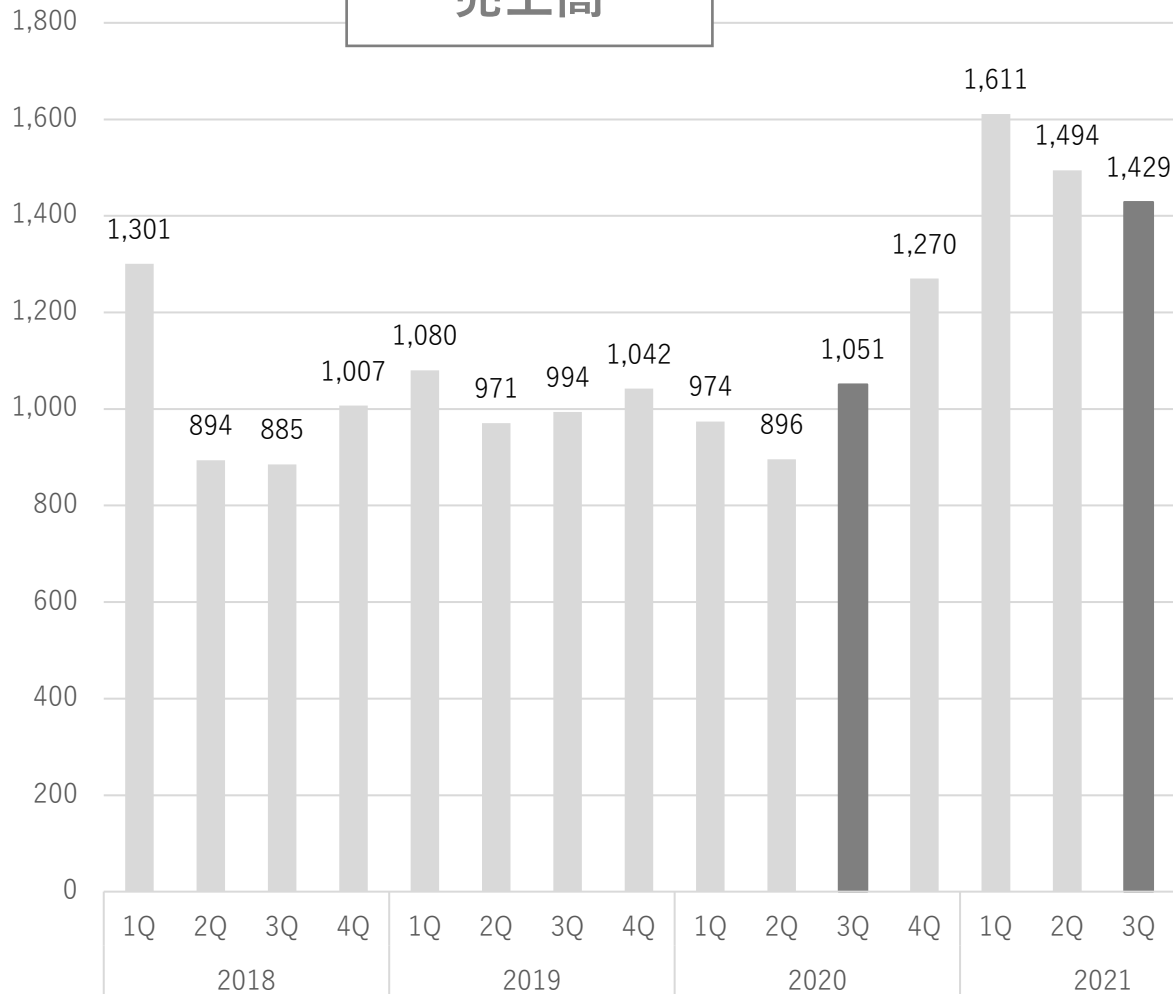


売上高はセールスマックスで変動するため、  
当社では粗利売上をKPIとして設定

## 3Qは粗利率の高いSaaS事業が好調 粗利売上は高水準だった1Qをさらに上回り過去最高に

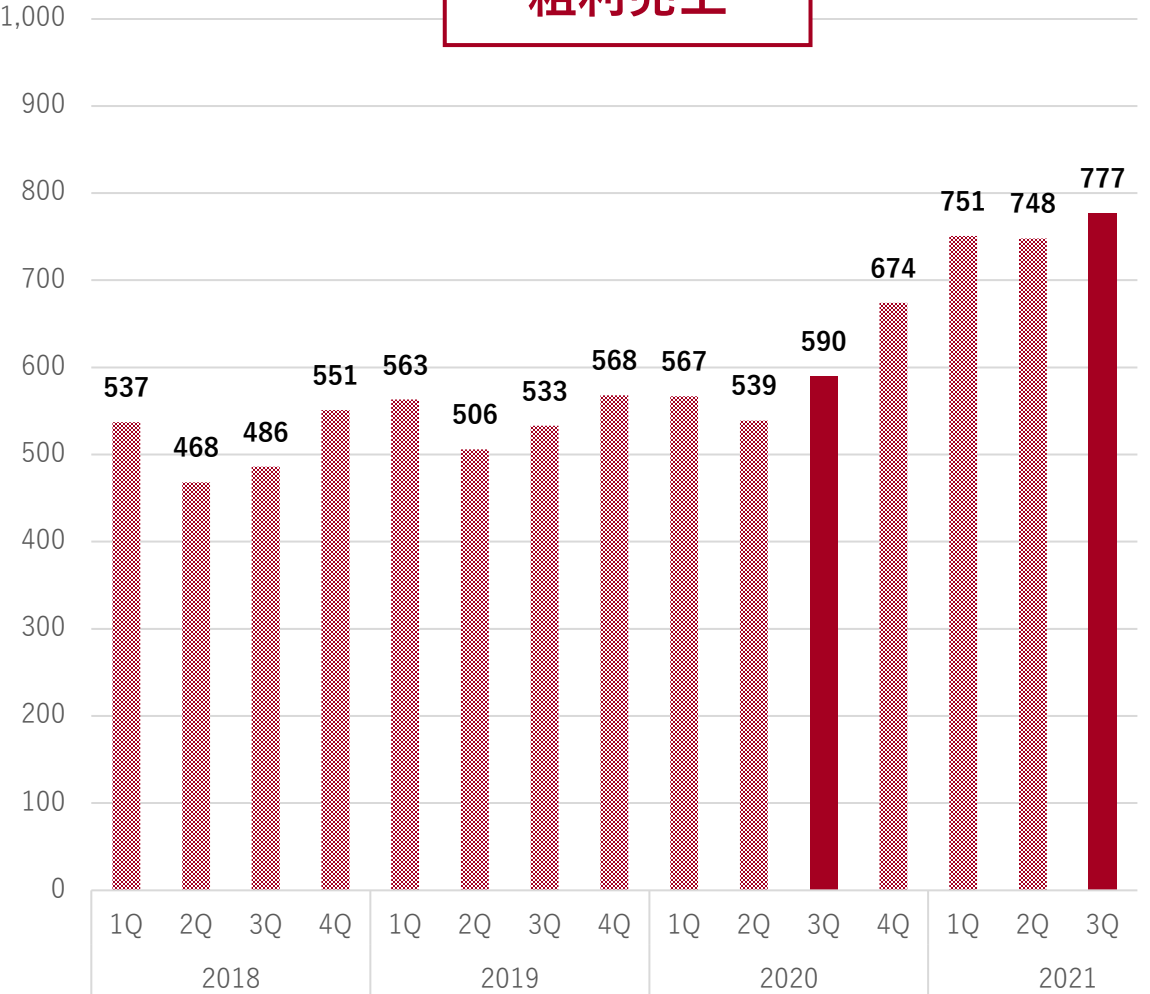
(単位：百万円)

売上高



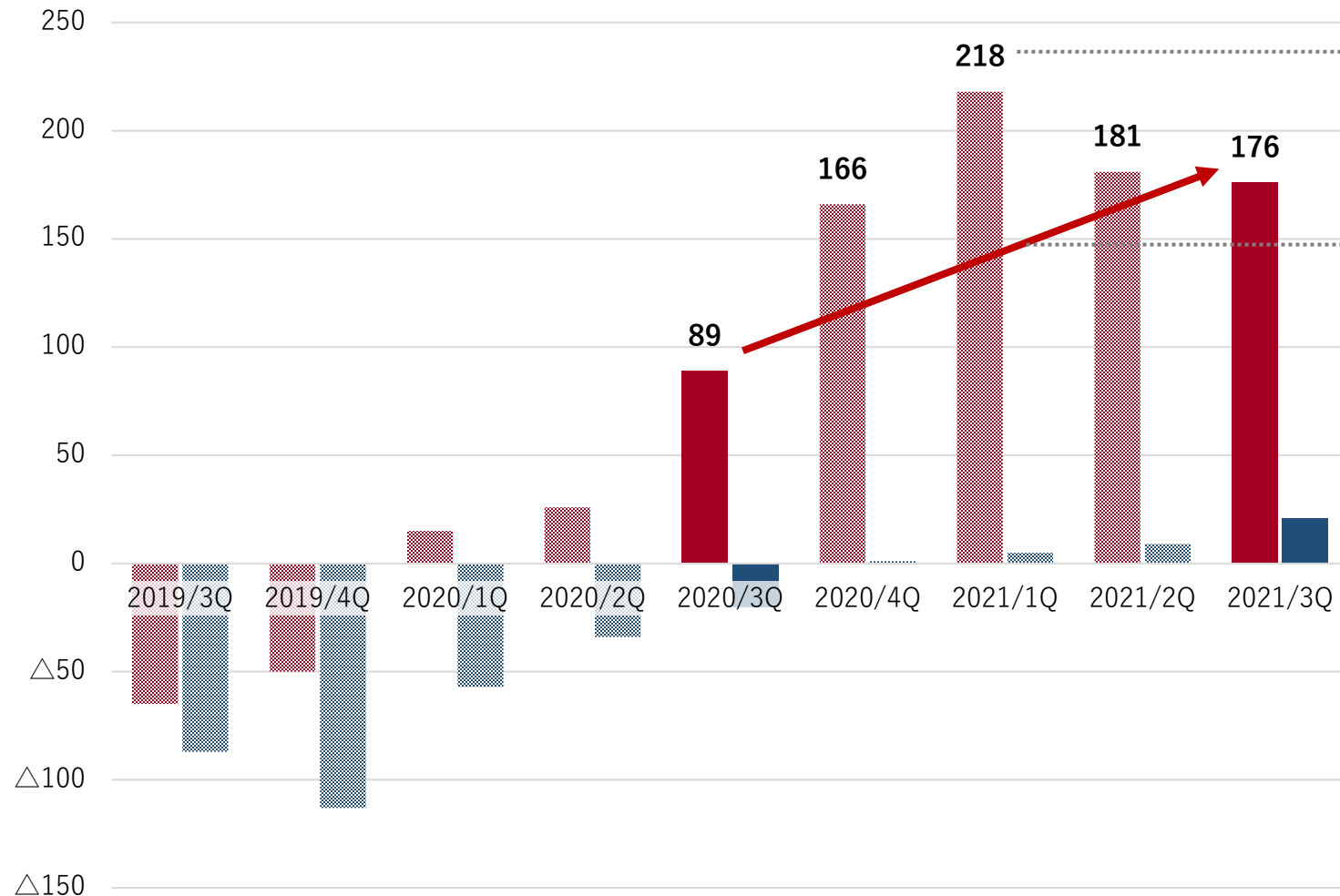
(単位：百万円)

粗利売上



## 3Q連結営業利益は前年同期比で2.0倍 海外SaaS事業が利益成長フェーズに

(単位：百万円)



1Qは一時的な  
利益増加要因※を含む

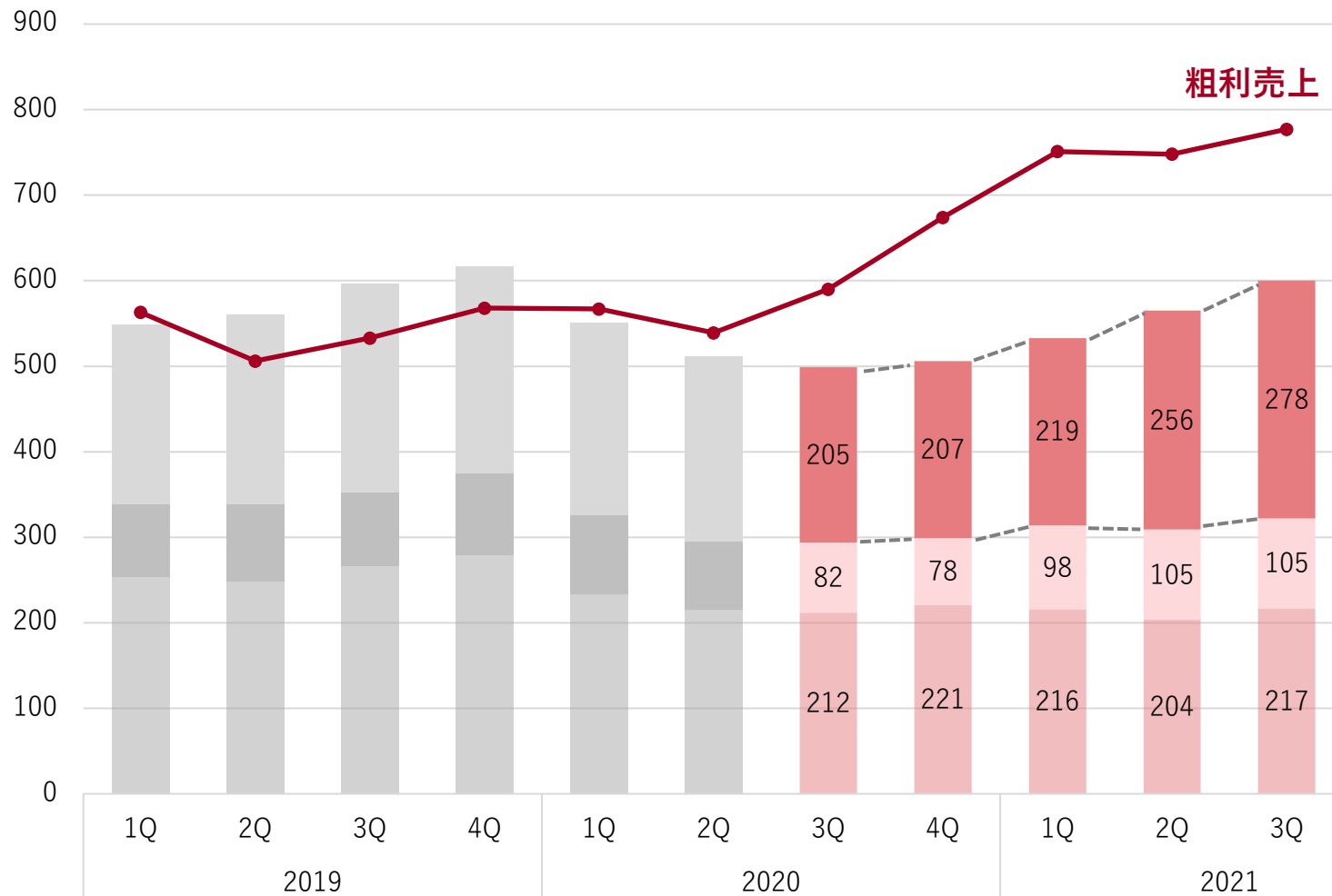
【3Q連結営業利益】  
前年同期比 **2.0倍**

- 連結合計
- 海外子会社Creadits  
【海外SaaS事業】

※ソリューション事業において、顧客企業の大型キャンペーン実施に伴う広告出稿が増加

## 下期において、SaaS事業の来期以降の成長に向けた 広告宣伝や人員拡充を強化

(単位：百万円)



### 顧客獲得・維持コスト

#### 【国内SaaS】

新規顧客獲得のための広告宣伝を強化

#### 【海外SaaS】

営業人員、クリエイター統括人員の拡充による体制強化

### 開発コスト

#### 【国内SaaS】

既存プロダクトの機能を拡張

### 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が進み財務体質が改善  
自己資本比率、ROEは一段と向上

(単位：百万円)	2020年4Q末	2021年3Q末	前期末比
流動資産	2,204	2,557	+352
内、現預金	1,170	1,531	+360
固定資産	994	1,041	+47
資産合計	3,199	3,599	+399
負債合計	1,423	1,260	△162
内、借入金	751	401	△350
純資産合計	1,775	2,338	+562
自己資本比率	54.2%	63.6%	+9.3pt
自己資本利益率 (ROE)	11.9%	28.7%	+16.8pt

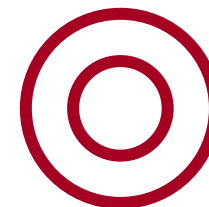
## 全4事業ともに上期同様、下期も良好な事業環境が続く

### 国内SaaS事業



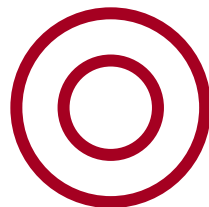
顧客企業における商品販売のEC化加速等に伴い  
マーケティングDXの需要拡大傾向が継続

### ソリューション事業



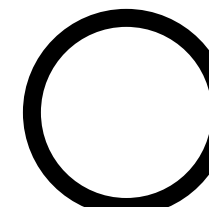
コロナ禍で加速した消費者志向の変化に対応する  
ファン×SNSマーケティングのニーズが向上

### 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

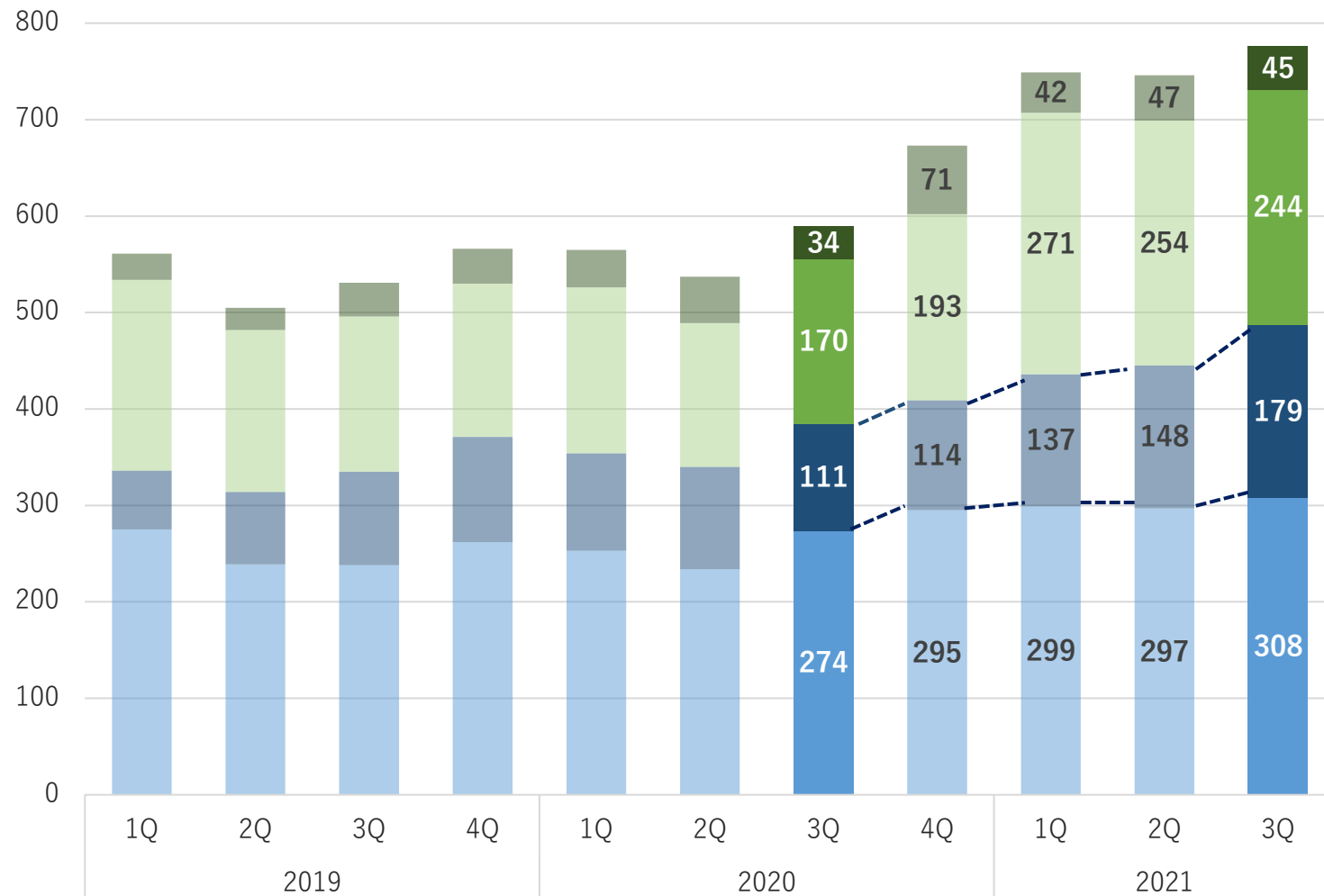


越境ECにおけるプロモーション需要は継続  
インバウンド需要の縮小を補う



## 3Qは海外SaaS事業が大きく成長

(単位：百万円)



### 中国

越境EC進出支援の強化により堅調

### ソリューション

広告運用需要の変動あるがファン関連施策の需要は引き続き拡大

### 海外SaaS

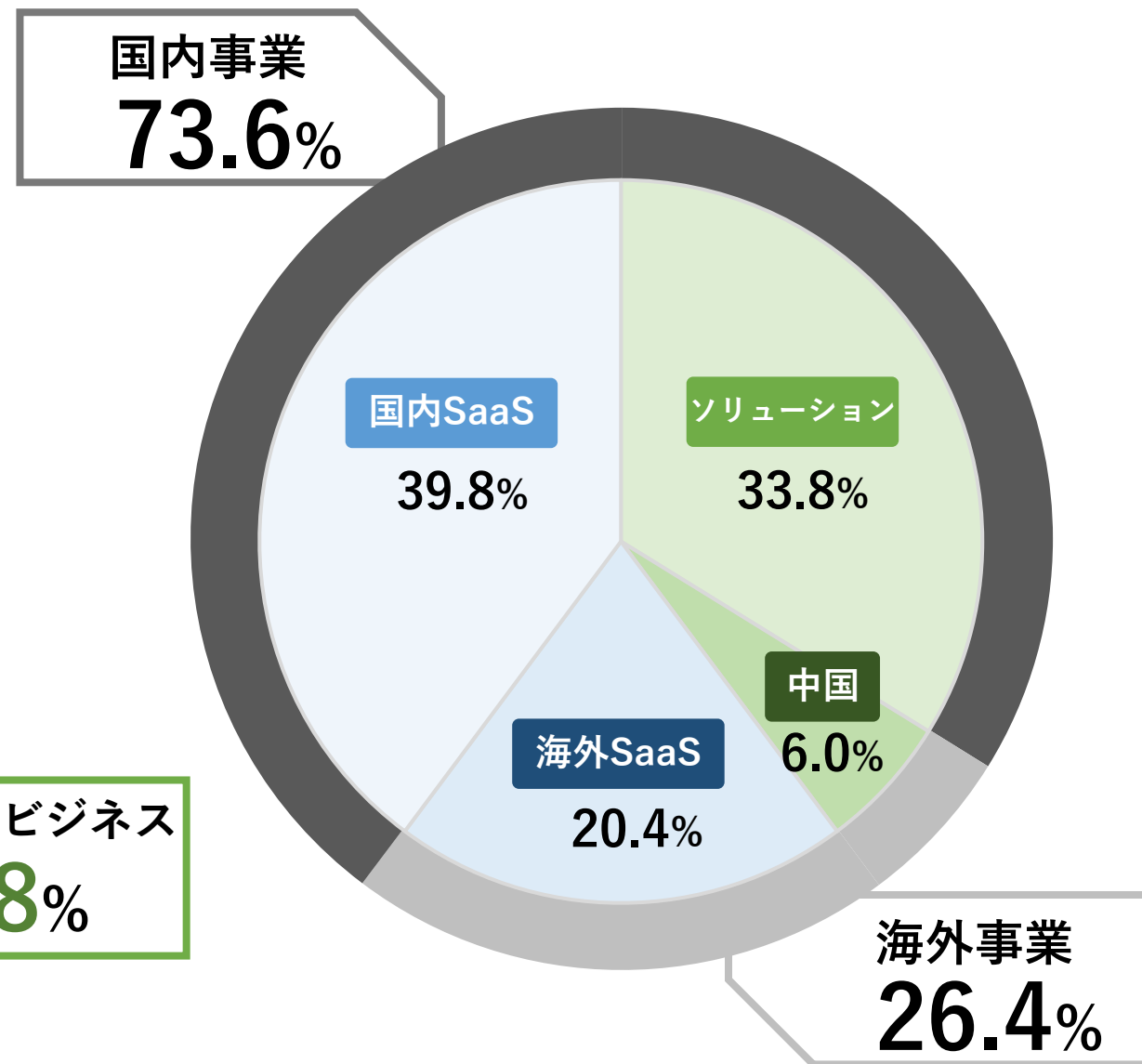
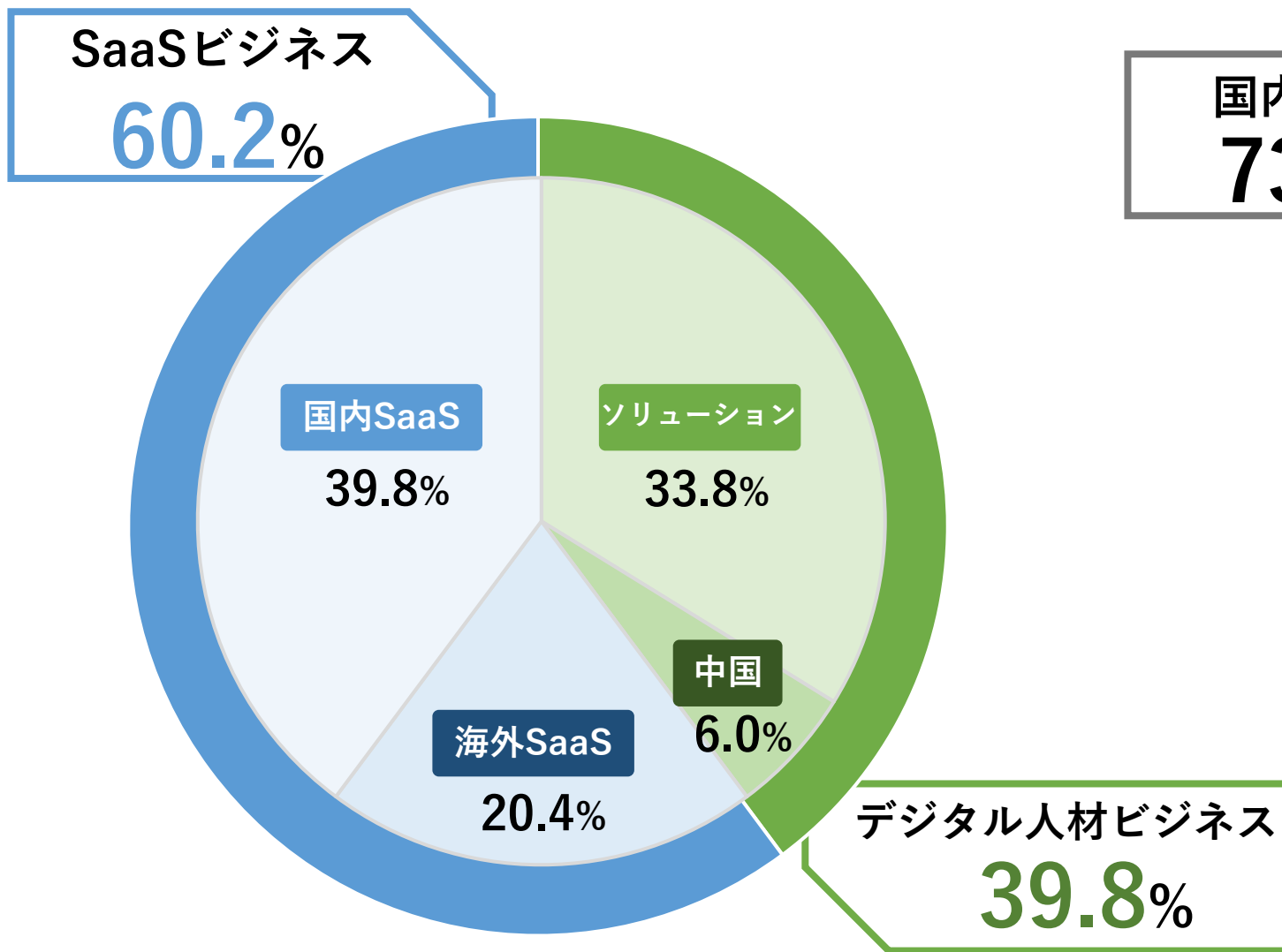
ゲーム業界における3D制作ニーズが一段と拡大し、月額課金型の売上増加

### 国内SaaS

既存顧客のアップセル・クロスセルが進み、月額課金型の売上増加

# 粗利売上構成比（2021年3Q累計）

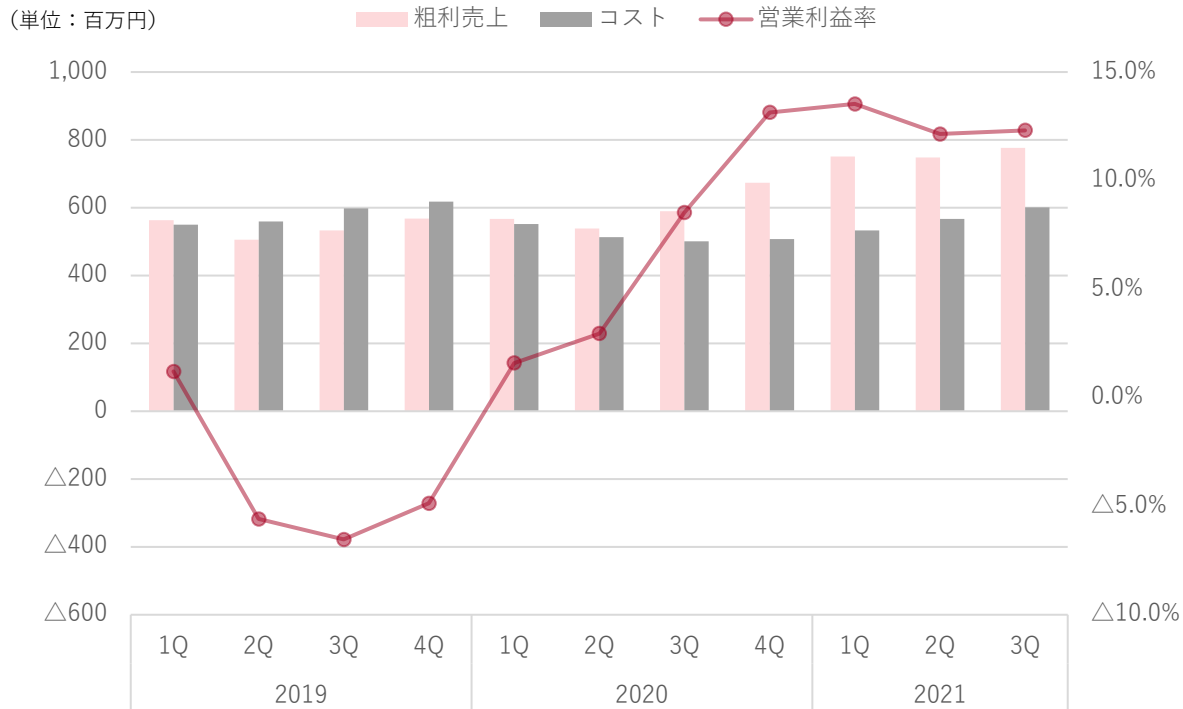
(C) 2021 Allied Architects, Inc.



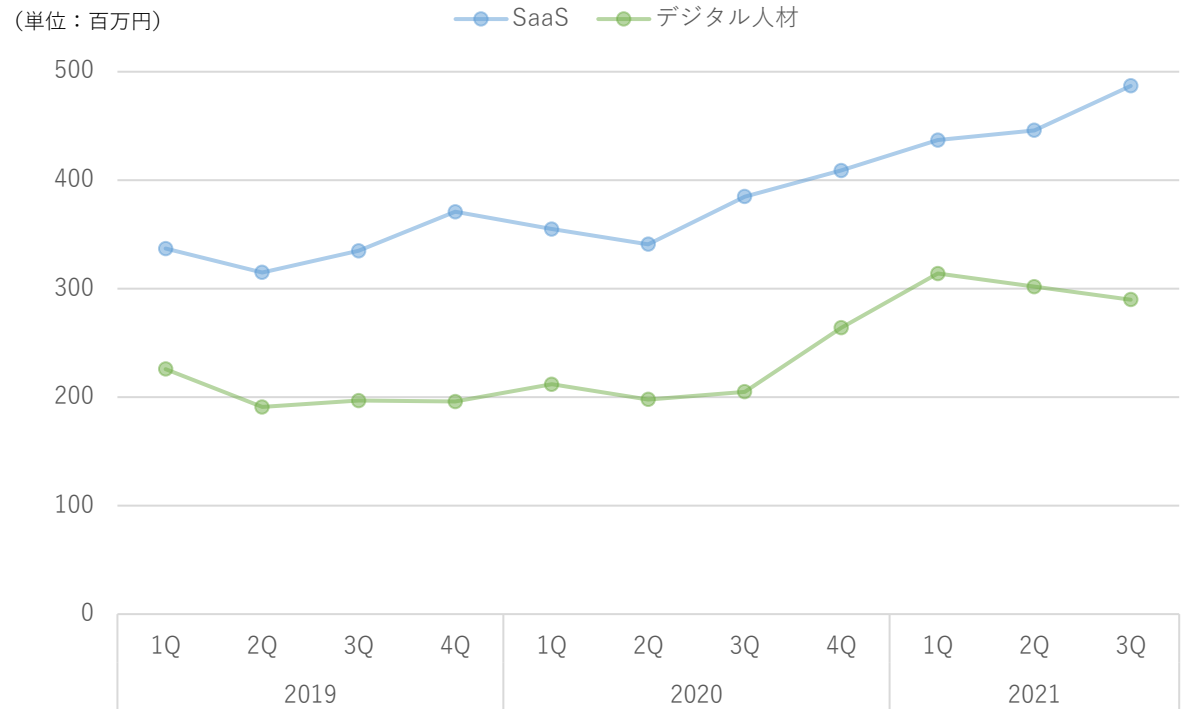
# 【ご参考】 四半期業績の推移

(単位：百万円)	2019				2020				2021		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,080	971	994	1,042	974	896	1,051	1,270	1,611	1,494	1,429
粗利売上	563	506	533	568	567	539	590	674	751	748	777
SaaS	337	315	335	371	355	341	385	409	437	446	487
デジタル人材	226	191	197	196	212	198	205	264	314	302	290
コスト	550	561	598	619	551	512	500	507	533	566	601
営業利益	13	△54	△65	△50	15	26	89	166	218	181	176
営業利益率	1.2%	△5.6%	△6.5%	△4.9%	1.6%	3.0%	8.5%	13.1%	13.5%	12.2%	12.3%

### 主要項目推移



### 売上粗利推移



# 事業別の状況

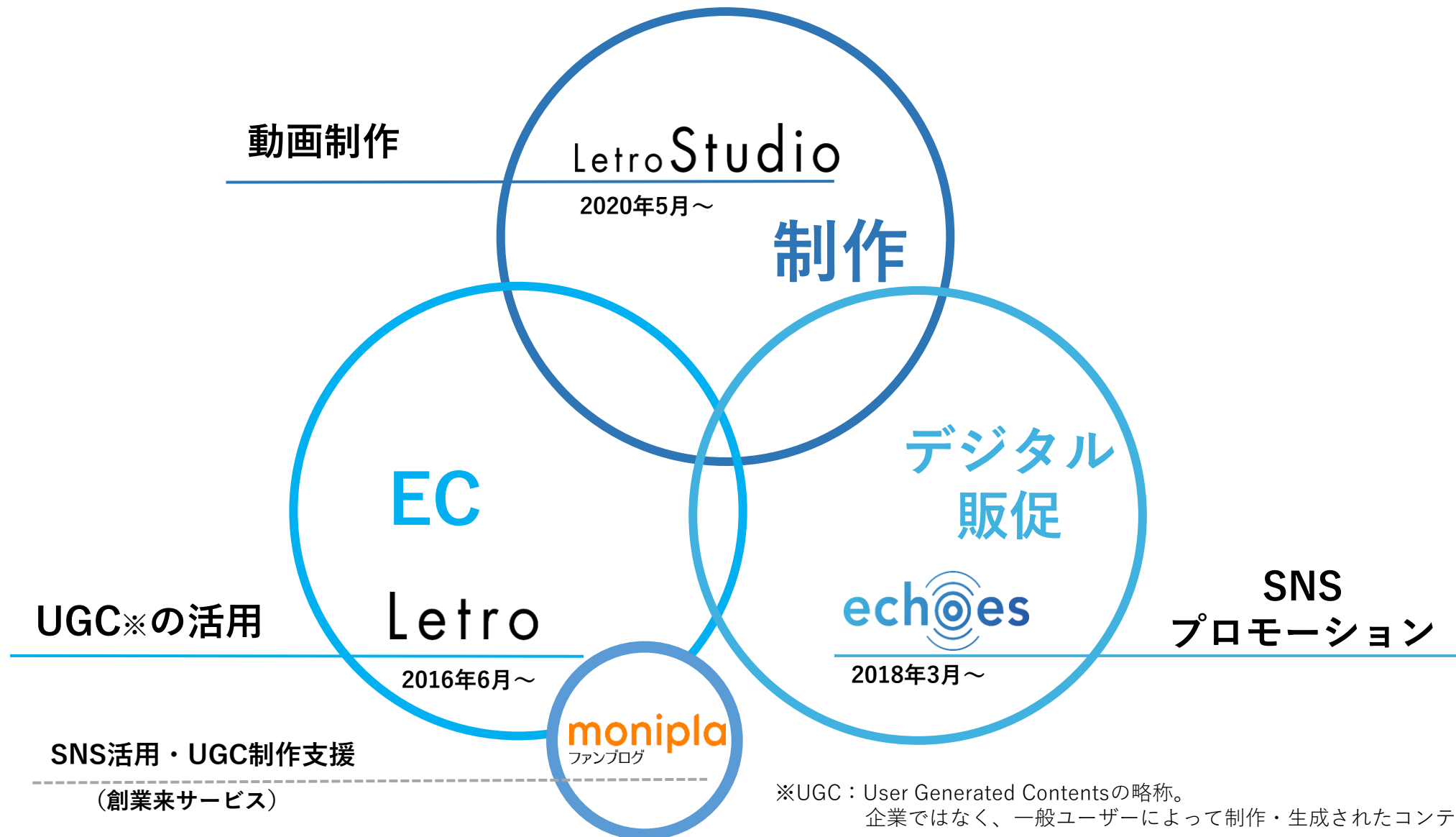
---





# 国内SaaS事業

## マーケティングDXに効果的な制作・EC・デジタル販促の3領域に特化



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

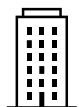
豊富なテンプレートと操作性の  
高い編集機能で簡単に  
動画を制作できるツール

(月額課金型※1)

## 【主な成果】

動画広告・SNS・営業用資料等  
の動画施策実行

## 【主な顧客】



各種メーカー、サービス業

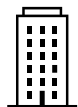
## EC

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)

ECサイト・LP経由での  
新規顧客獲得件数増加



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

(都度発注※2)

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

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 都度発注 : 主にプロジェクト単位で料金が発生

# LetroStudio

①動画を作成



# echoes

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】

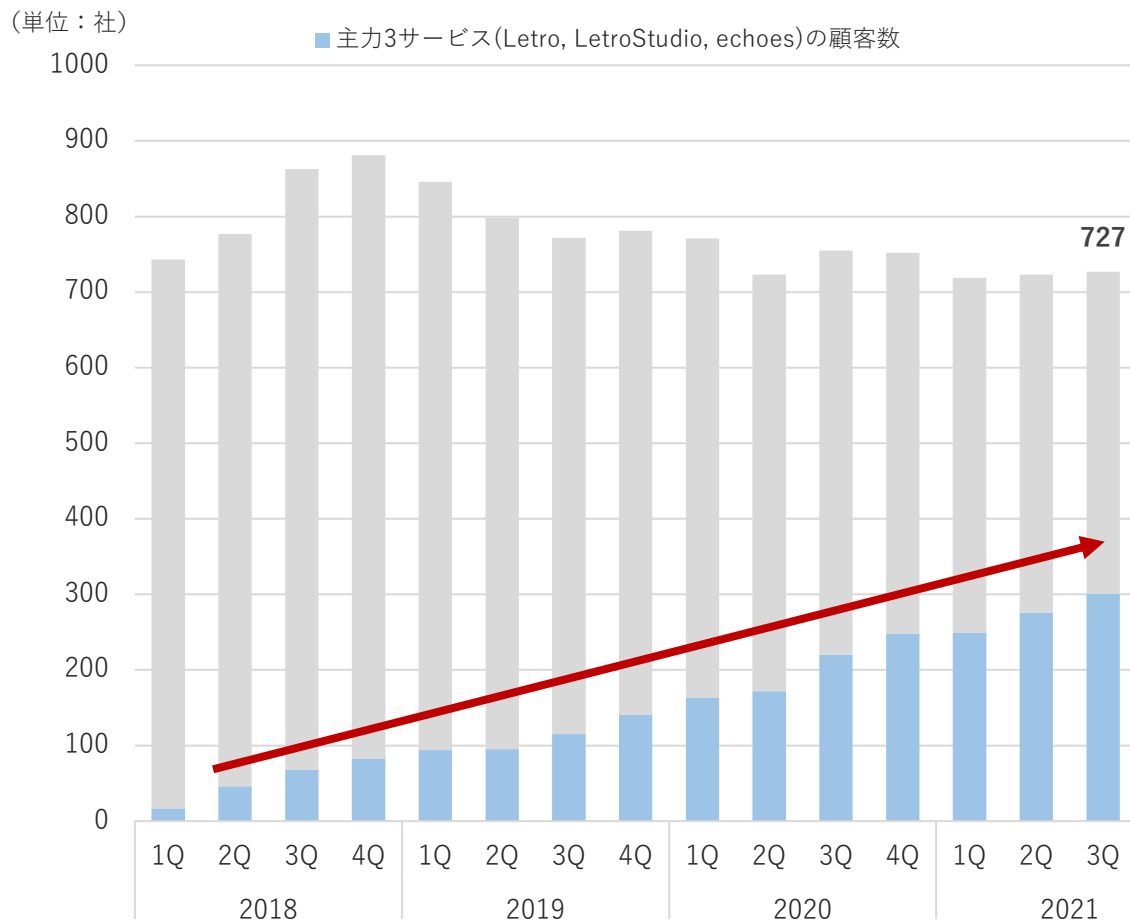
- ・ UGCの効率的な生成
- ・ 多様なUGCで商品のPR力向上、購入率向上



## 前期に続き、今期も月額顧客平均単価の引き上げに注力

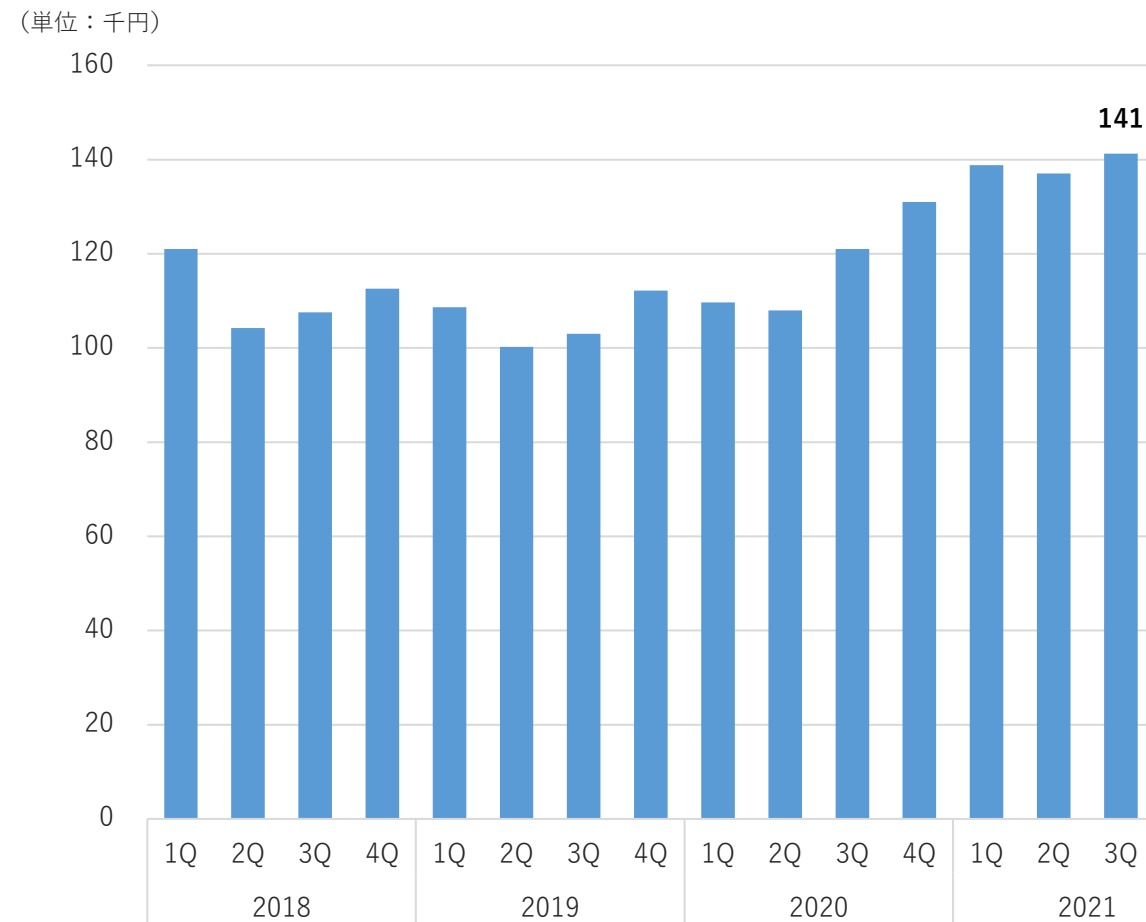
### 【顧客企業数】

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

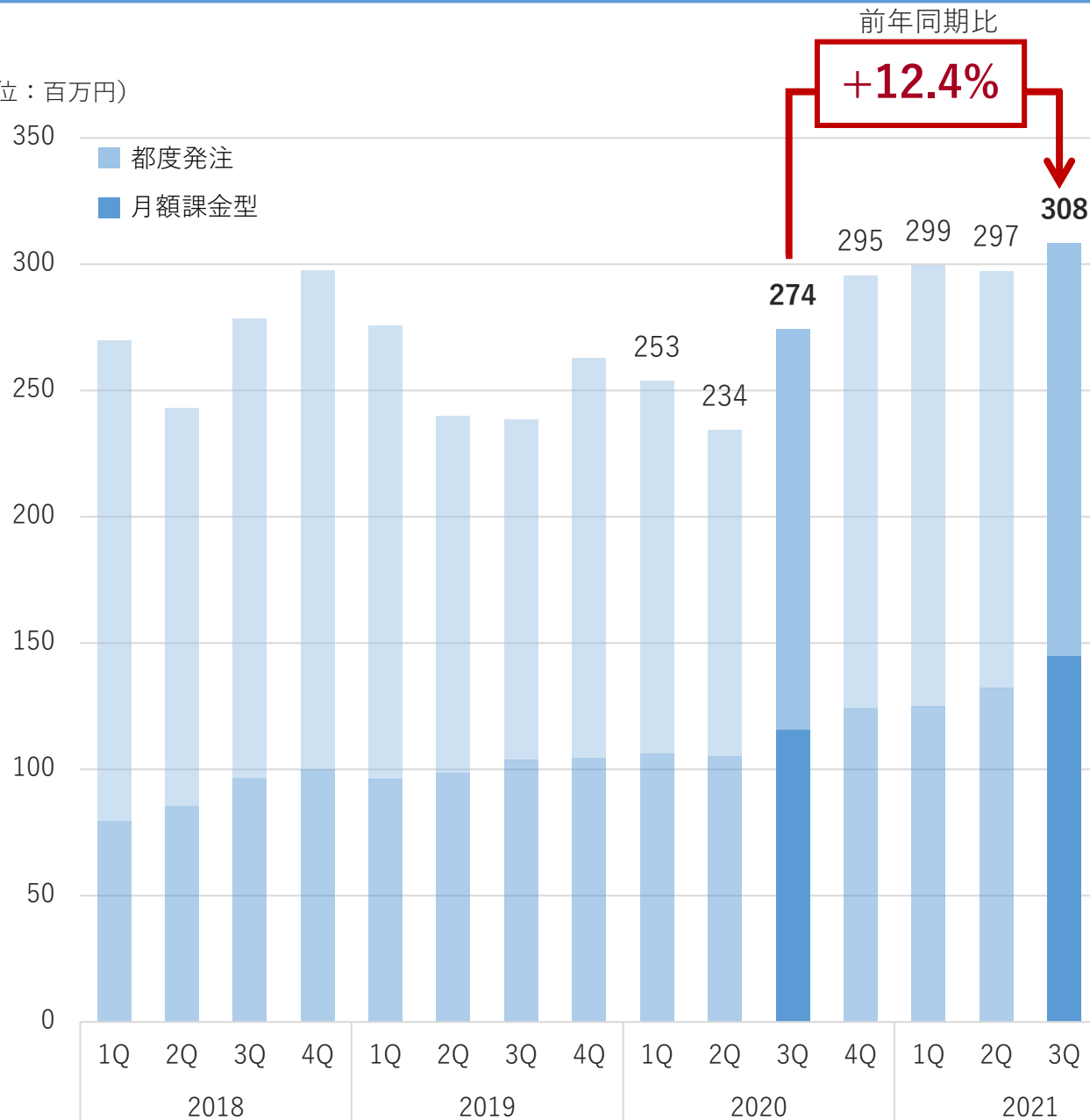


### 【月額顧客平均単価(月額)】

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：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

## 【3Q概況】


- 月額課金型売上  
Letro：ECやD2C領域での**需要が向上**  
LetroStudio：3Q実施の広告宣伝により**顧客数が順調に増加**
- 都度発注売上  
echoes：**新型キャンペーンの需要が増加**



- ① Twitterの企業公式アカウント上でキャンペーンを開催
- ② 企業アプリのダウンロードを誘引



従来のTwitterキャンペーン比で  
**約300%**のアプリダウンロードを実現※

※(株)ほっかほっか亭総本部様ご実績  ほっかほっか亭



# 海外SaaS事業

クレジット

# Creadits マーケティングDXの制作領域におけるサービスをグローバルに展開

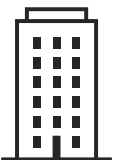
世界中の企業と広告クリエイターをつなぐ  
マッチングサービス



【月額課金型・都度発注】

顧客企業

日本以外の  
海外企業



欧米の  
ゲーム会社中心



広告制作依頼

広告  
クリエイター



Creadits独自の  
ネットワークを  
グローバルに構築



高品質な3D等の制作物

クリエイティブ制作の  
プロジェクト管理ツール

Huddle (2021/5~)

【月額課金型】

データ管理・進捗管理・連携機能により  
複数の制作者間での連携が簡単に



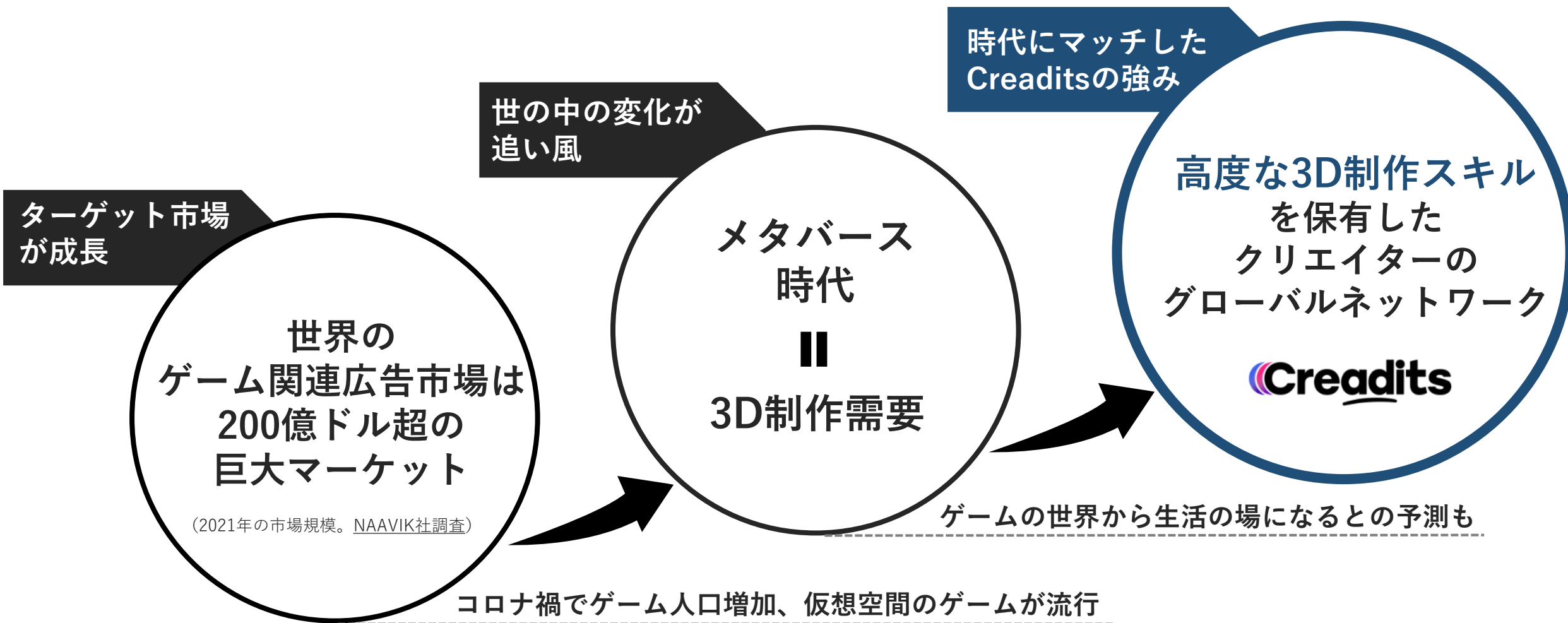
動画クリエイティブの  
自動編集ツール

Tune (2021/7~)

【月額課金型】

作成した動画のテキスト・言語変更を  
自動化することで量産を可能に

## メタバース※時代を牽引するゲーム業界における3D制作に強み

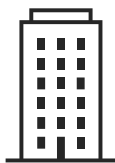


※メタバース：インターネット上に構築された仮想の三次元空間を指す。

利用者はアバターと呼ばれる自分の分身を介して仮想空間に入り、他の利用者とのゲームを行ったり、仕事や経済活動なども行う。

## 3年間で培ったノウハウと管理体制による品質向上、 クリエイターのネットワーク拡大が売上成長のカギ

### 顧客 属性



(2021年3Q時点の売上比率)

- ・ 欧米企業 : 約75%
- ・ ゲーム業界 : 約70%

### 品質 管理

クリエイター統括人員が  
ノウハウやアドバイスを提供  
制作物の品質向上に導く



Credits

指導



広告クリエイター

### 人材 拡充

スキルの高い  
クリエイターネットワーク  
の更なる拡大を目指す



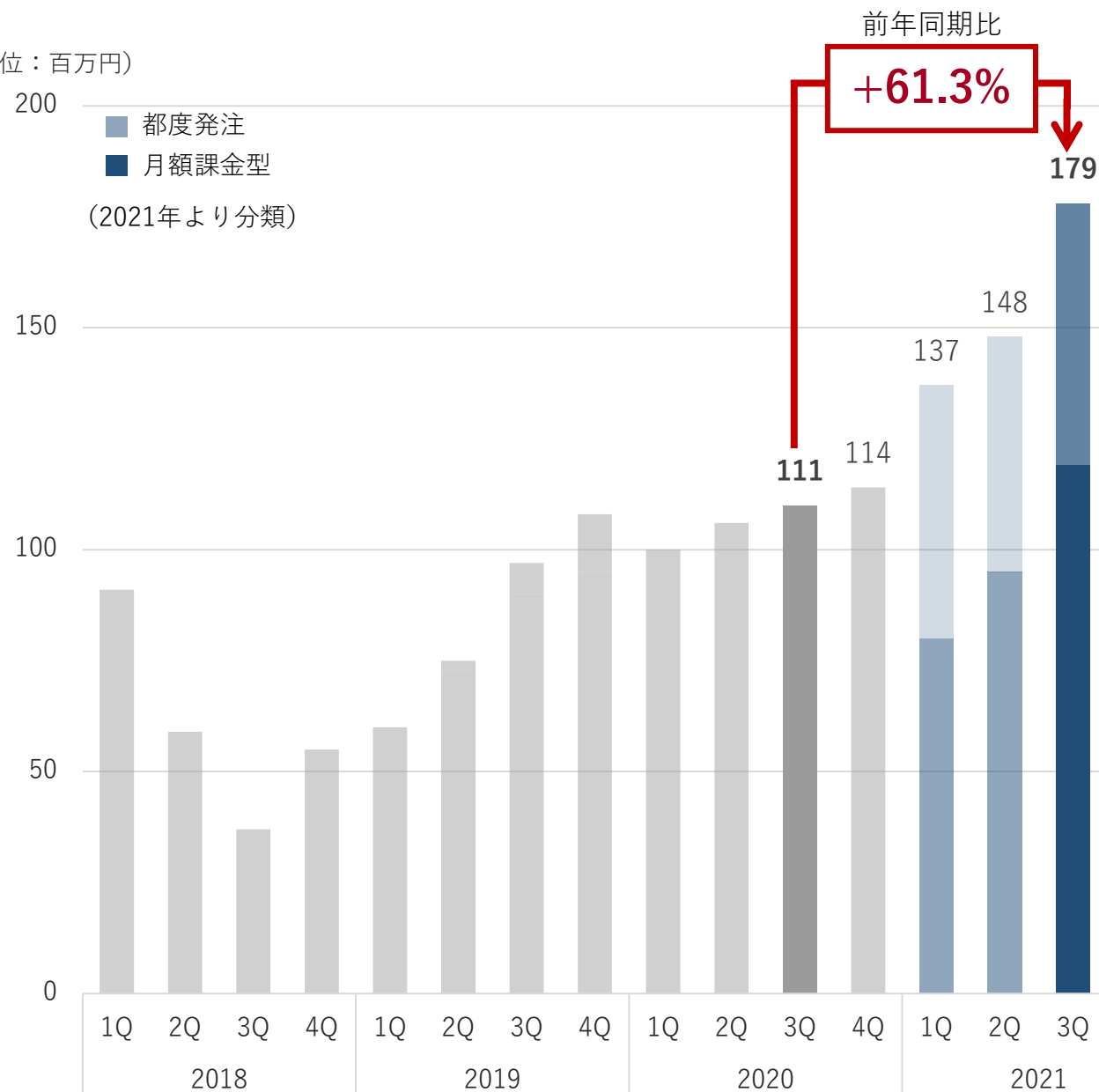
大手クライアントも  
品質・コスト・提供スピードの速さを  
高く評価



### 《3D制作事例》



(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

## 【3Q概況】

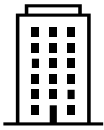
- ゲーム企業における3D動画広告のニーズが世界的に一層高まる
- クオリティの向上により、都度発注から**月額課金型への移行が進み**顧客平均売上高が増加
- 新SaaSツールのHuddle及びTuneを3Qより提供開始、来期以降の収益貢献を期待

A background image showing a diverse group of people in business attire, rendered as light gray silhouettes. They are arranged in a loose, scattered formation across the middle of the page. A solid green horizontal bar is overlaid on the center of the image, containing the text 'ソリューション事業' in white.

# ソリューション事業



## 需要の変化



生活者の消費に対する価値観の変化に伴い  
商品・サービス・理念などに強く共感する「ファン」と直接つながり  
共に成長したいと考える企業が増加

## 当社が支援する マーケティング サイクル



## 具体的な 支援内容



### SNSを活用した「ファン」との関係構築・実践支援

SNSの活用（運用・広告）

ファンとの関係を強化する施策

人材シェアリング

## 「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」支援

## 施策の実行



SNSの活用（運用・広告）

ファンとの関係を強化する施策

- ・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

人材シェアリング

共同開発の  
新サービスファンと企業の絆を深める  
ツール「ファン度」「ファンの声」  
を計測するツールfanbase  
company

(持分法適用関連会社)

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&amp;D

ファンベース診断

定量的にファンの感情を  
可視化する診断サービス

## 理論の啓蒙

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



(連結子会社)

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！”

## 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 TOKYO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？

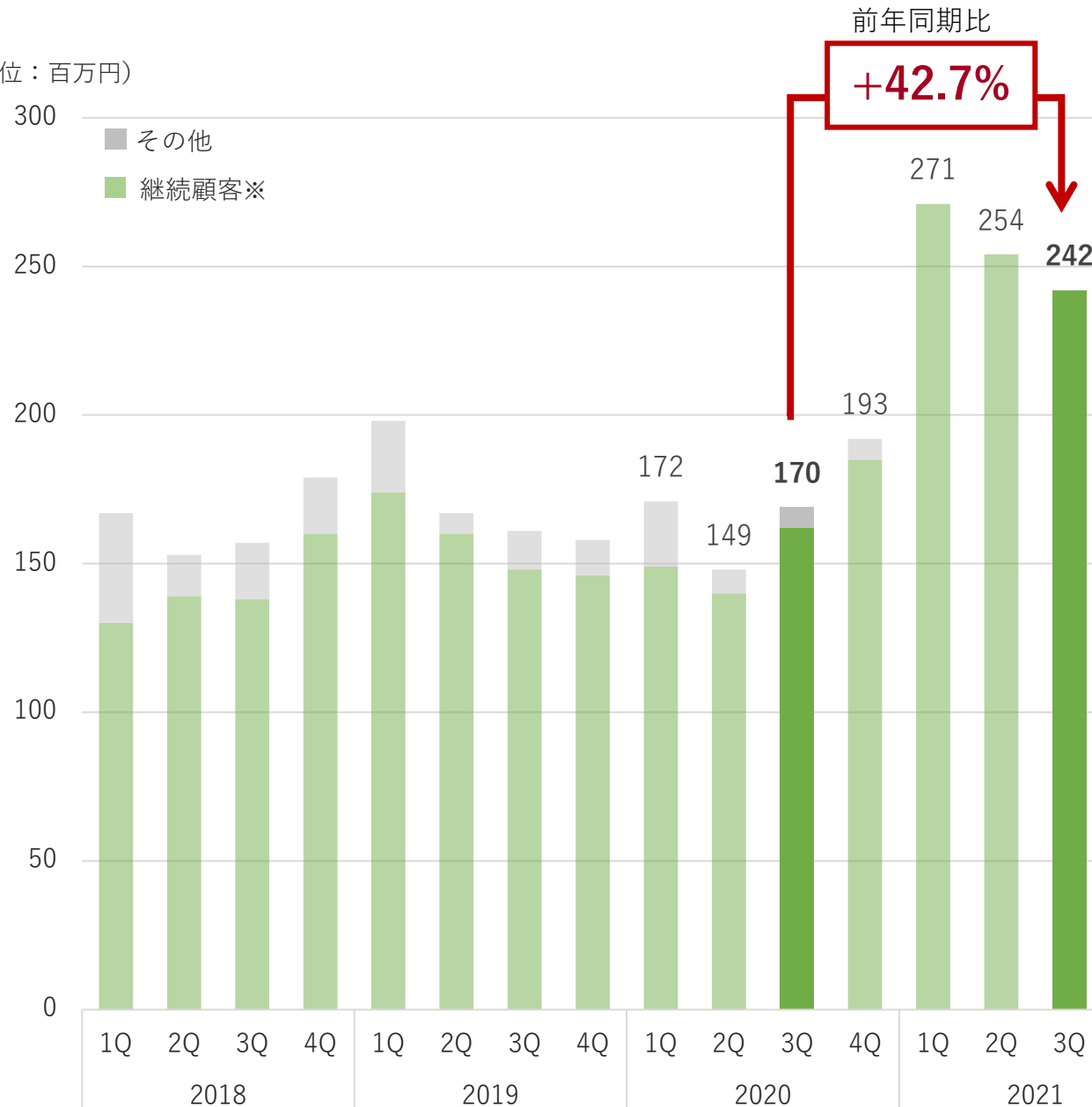
CCO (Chief Creative Officer/チーフクリエイティブオフィサー) としての実績豊富な石渡氏が中心となり、  
クリエイティブ人材を提供



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)



## 【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

## 【3Q概況】

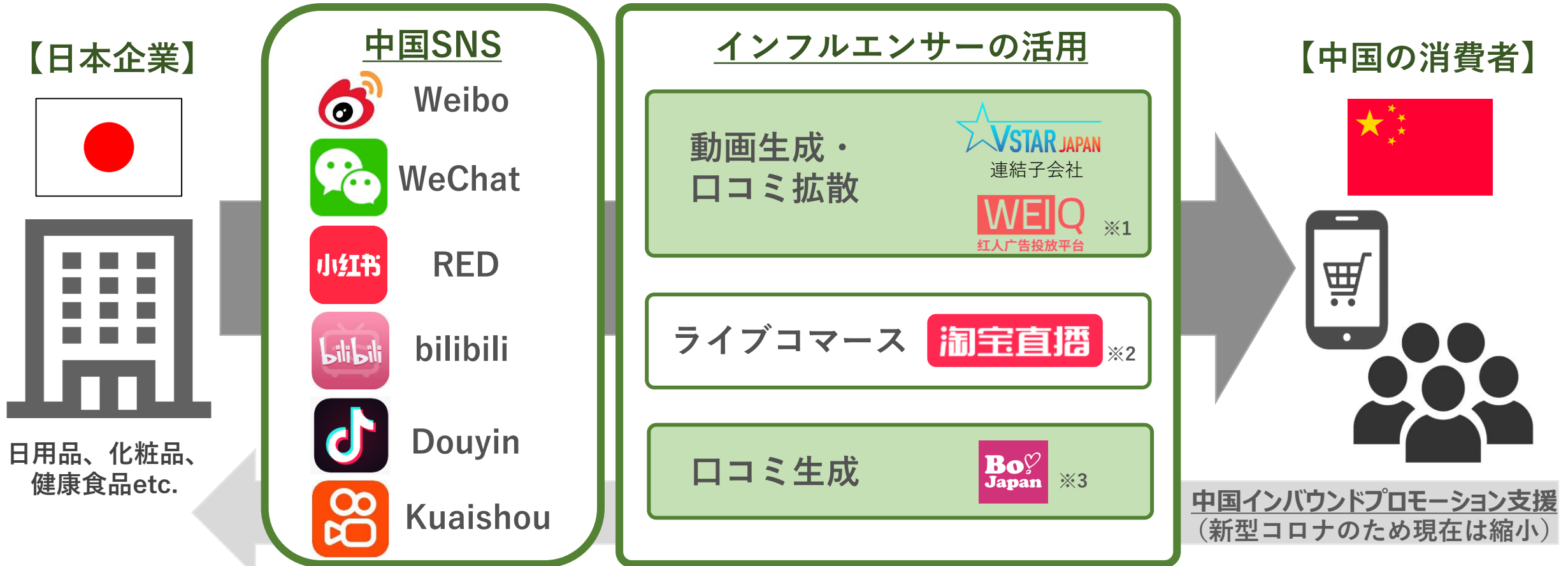
- 広告関連： SNSの活用（広告）
  - ・ 広告需要の季節変動等により前四半期比で減少
- ファン関連施策： SNSの活用（運用） ファンとの関係強化施策
  - ・ D2C企業や老舗企業の新規事業プロジェクトでファンとの関係を強化する施策の需要が増加
  - ・ 既存顧客企業において別商品・サービスへの取引拡大が進み、顧客平均売上が増加傾向
- 新規事業： 人材シェアリング
  - ・ 来期の本格稼働に向け体制を整備

※継続顧客：四半期に一度は発注がある顧客企業  
(2021年1Q以降は継続取引のある顧客のみ)



# 中国进出支援事业

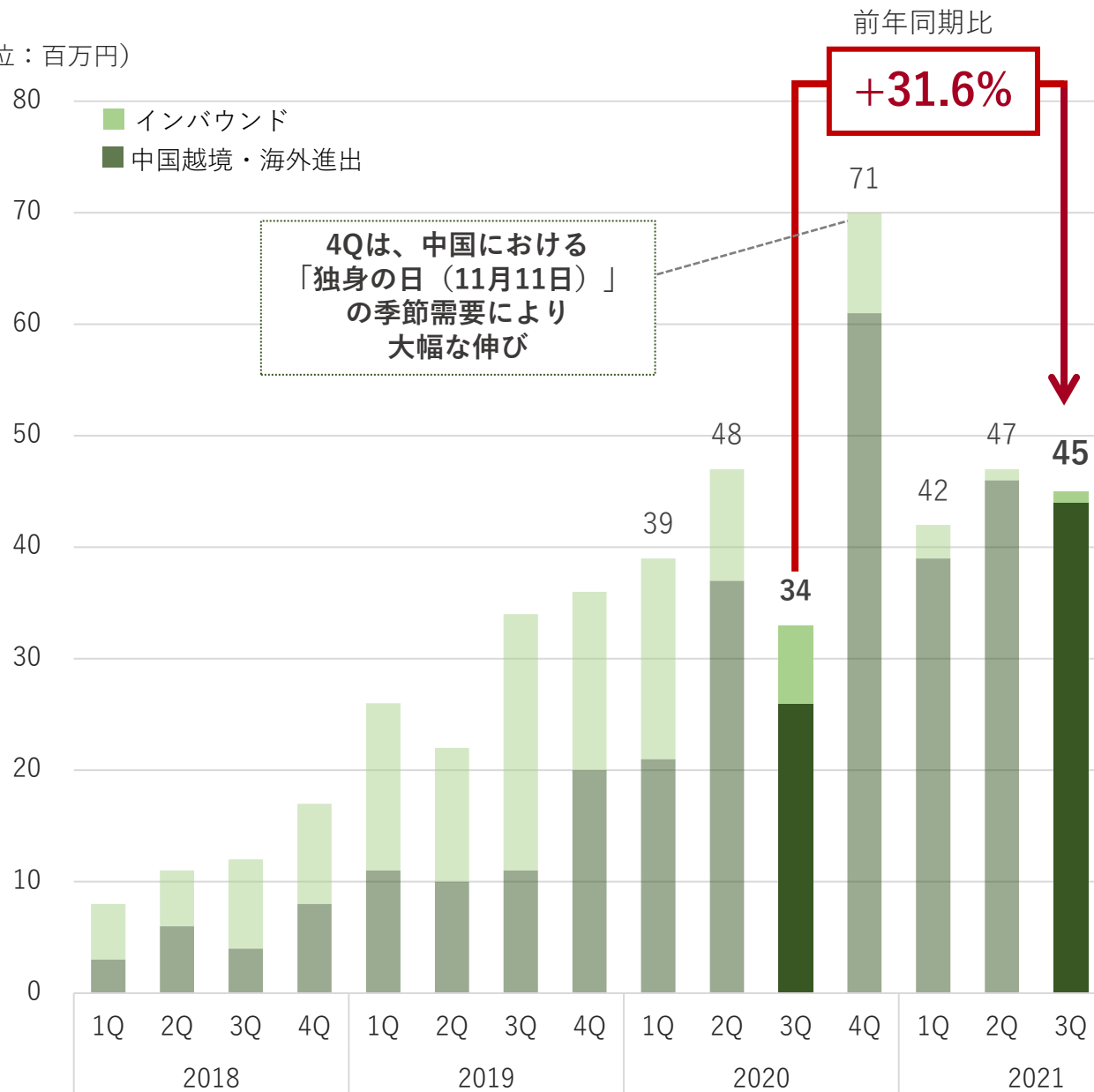
## 中国SNSのアカウント運用とインフルエンサーの活用による 中国越境ECにおけるプロモーション支援



■ : 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)



## 【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

## 【3Q概況】

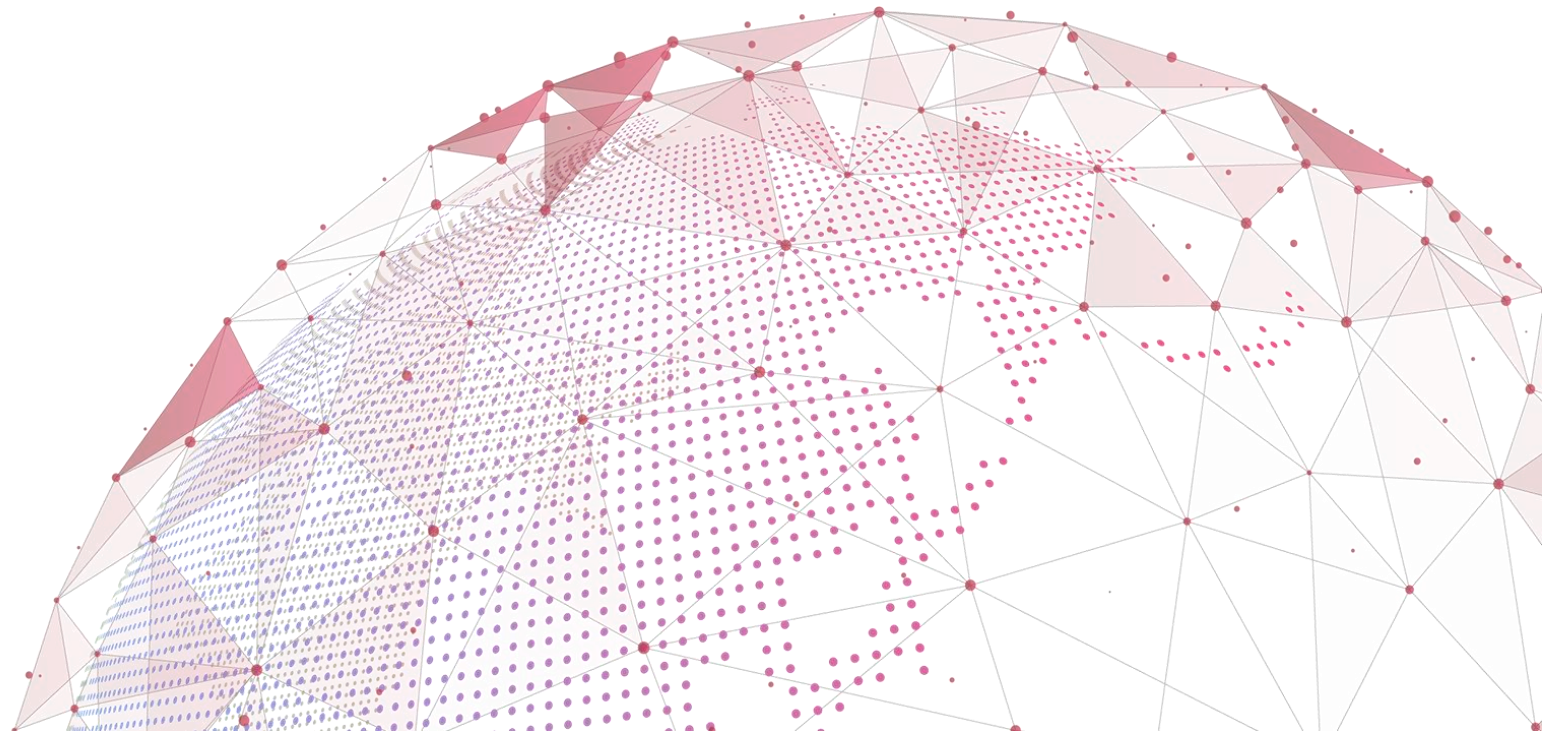
- 中国越境支援：BoJapanのインフルエンサー施策が好調
  - ・ 売上の約5割を占める美容・健康食品の顧客では独身の日を前に口コミ施策の需要が増加
  - ・ 新たに中国進出したい企業・業種を開拓
- インバウンド：需要の回復は現段階では見通せず

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



# 下期の重点戦略

---

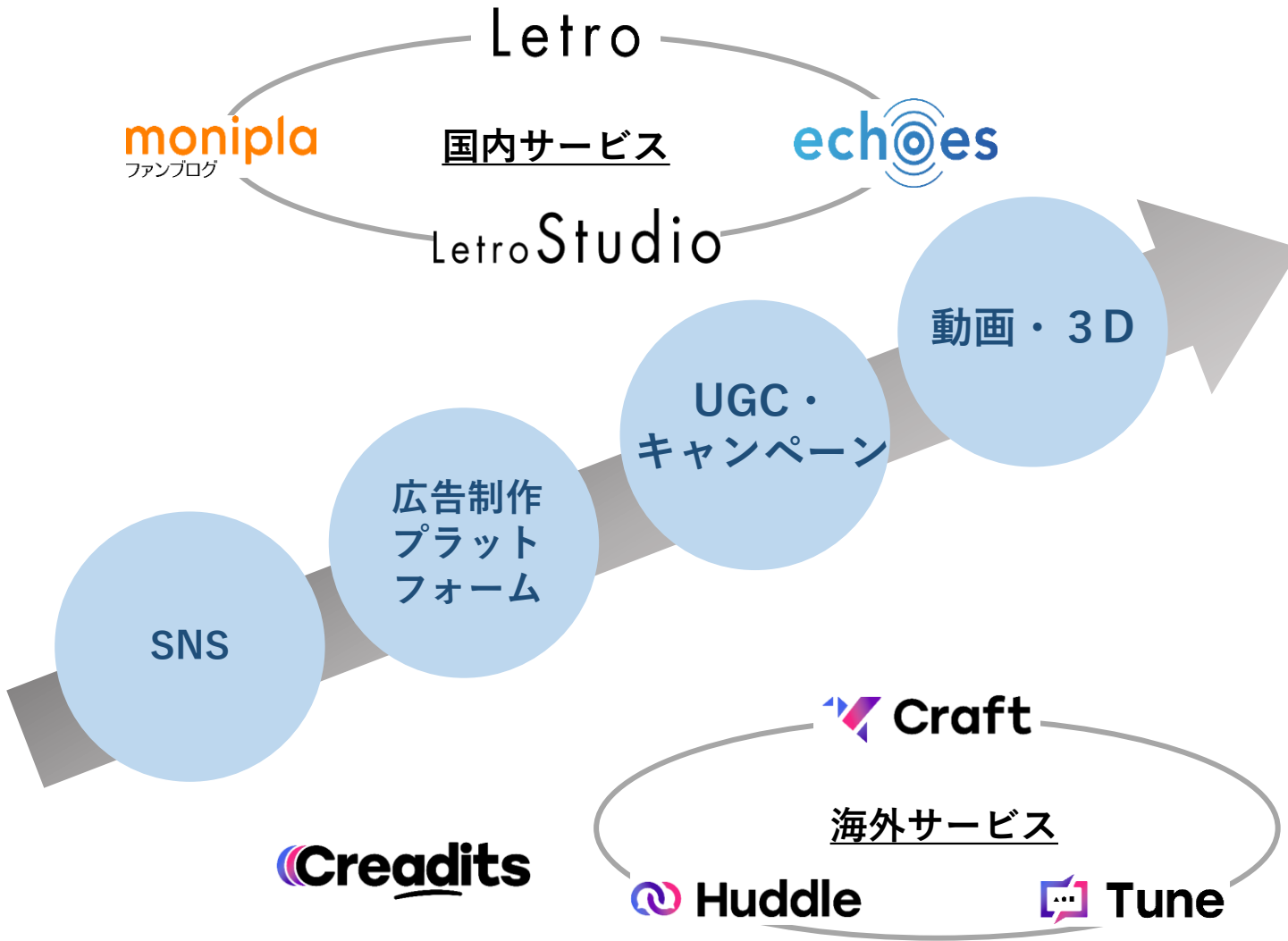


2021年方針

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



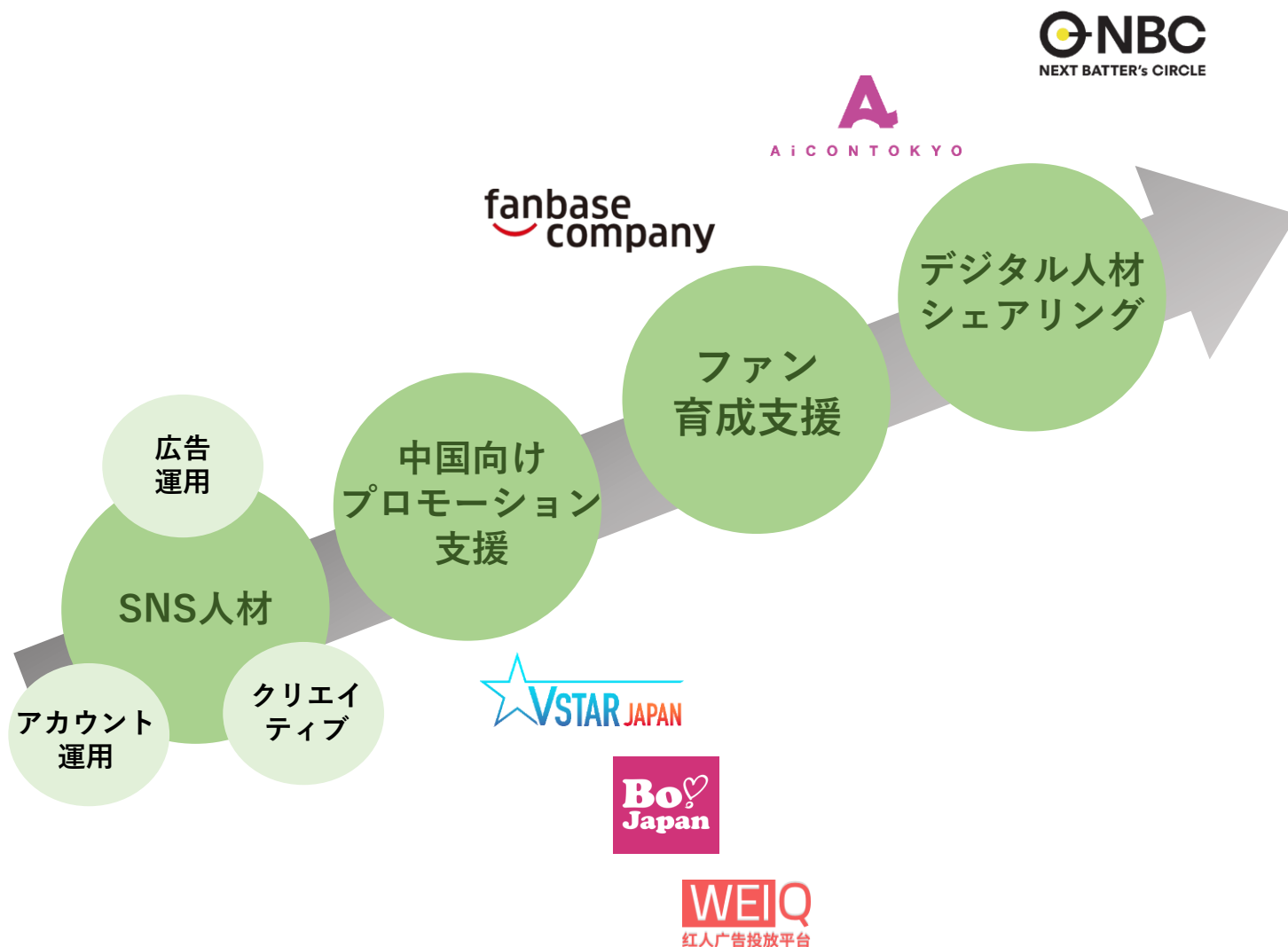
## 【2021年下期の重点施策】

### 国内SaaS

- 広告宣伝を強化し、新規顧客獲得による**月額課金型売上の増加**を目指す

### 海外SaaS

- **既存顧客のアップセル**を目指す
  - ・ カスタマーサクセスの強化
  - ・ 主力サービスと新SaaSツールのクロスセル強化



## 【2021年下期の重点施策】

### ソリューション

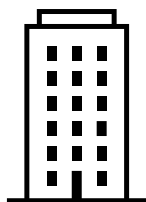
- **ファン関連施策×SNS活用支援**による顧客単価の上昇
- デジタル人材の採用を進め、シェアリング事業の本格展開へ

### 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



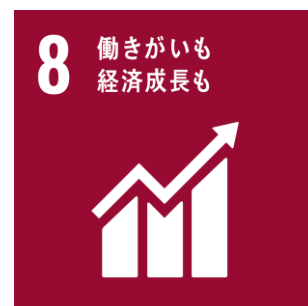
途上国を含む、世界中に  
いる広告制作者へクラウド上  
で就労機会を提供



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

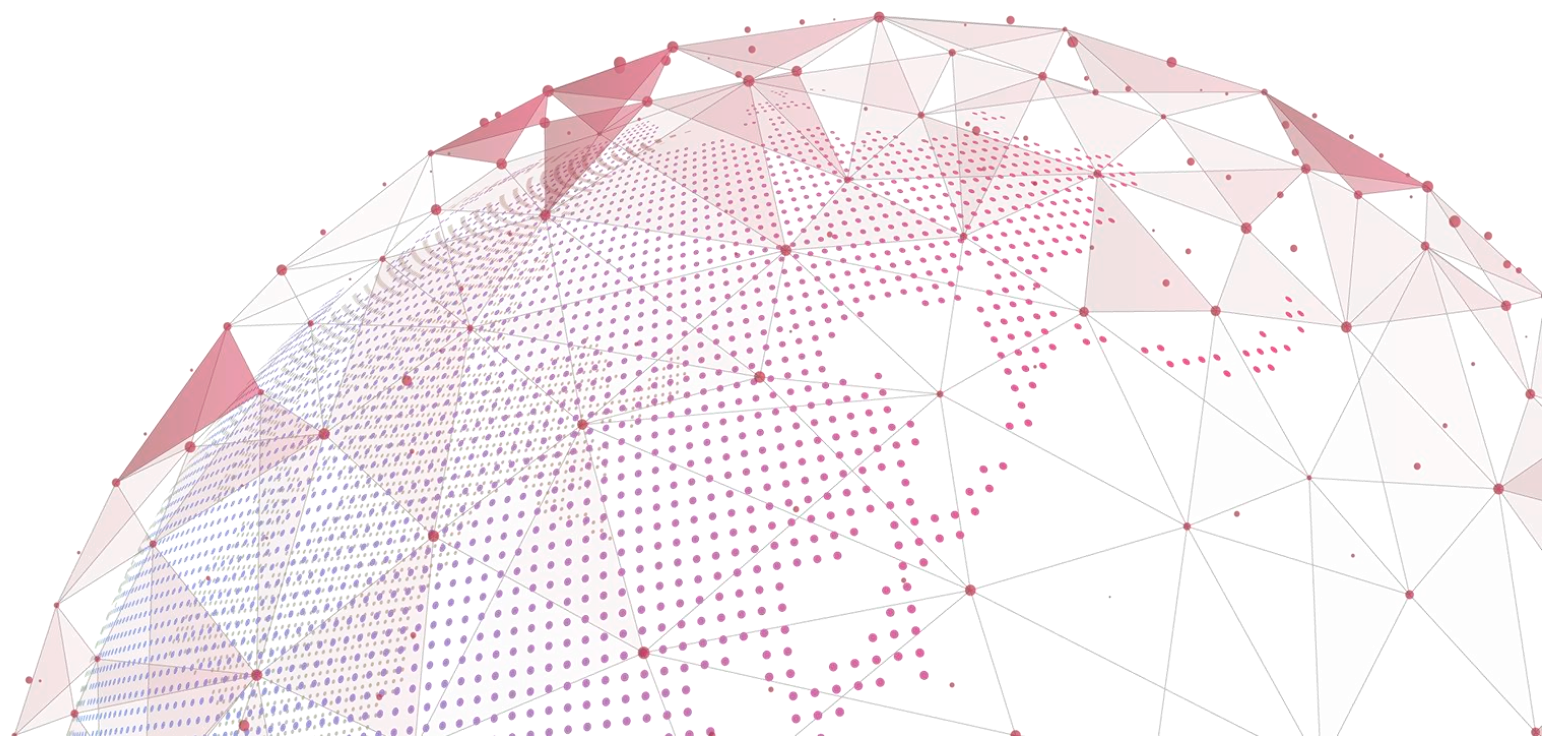


デジタル人材候補に対する  
働く機会と学ぶ環境の提供



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

# 通期業績予想



売上高は前期比+31.2%、営業利益以下も大幅成長を見込む  
3Q時点で好進捗も現状では通期予想を据え置き

(単位：百万円)	2020年実績	2021年予想	前期比
売上高	4,192	5,500	+31.2%
粗利売上	2,371	3,000	+26.5%
営業利益	298	600	2.0倍
営業利益率	7.1%	10.9%	+3.8pt
経常利益	231	670	2.9倍
親会社株主に帰属する 四半期純利益	173	550	3.2倍

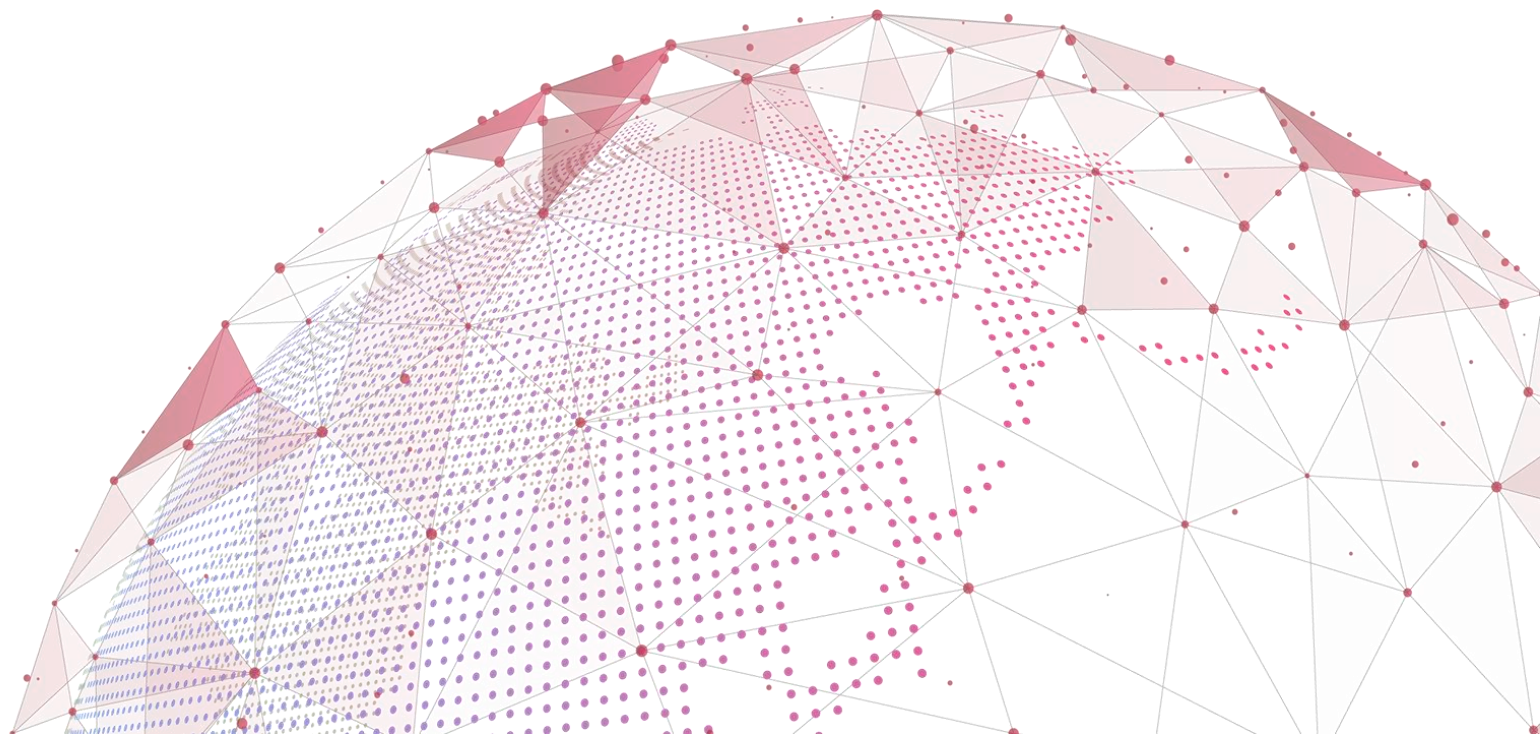
# マーケティングDX支援企業として 更なる成長ステージへ





# 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)



## 当社グループの拠点と人材 (2021年9月末時点)

拠点数 : 7 (日本1、海外6)

グループ社員数 : 185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



2008.5  
「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

2015.8  
SNS広告運用支援専門チーム設置

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

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

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

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

2018.9  
AiCON TOKYO株式会社  
（連結子会社）設立

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

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

2019.9  
CreaditsがUKに営業拠点設置

2020.5  
「BoJapan」のサービス拡充

2021.7  
Creaditsのサービス拡充

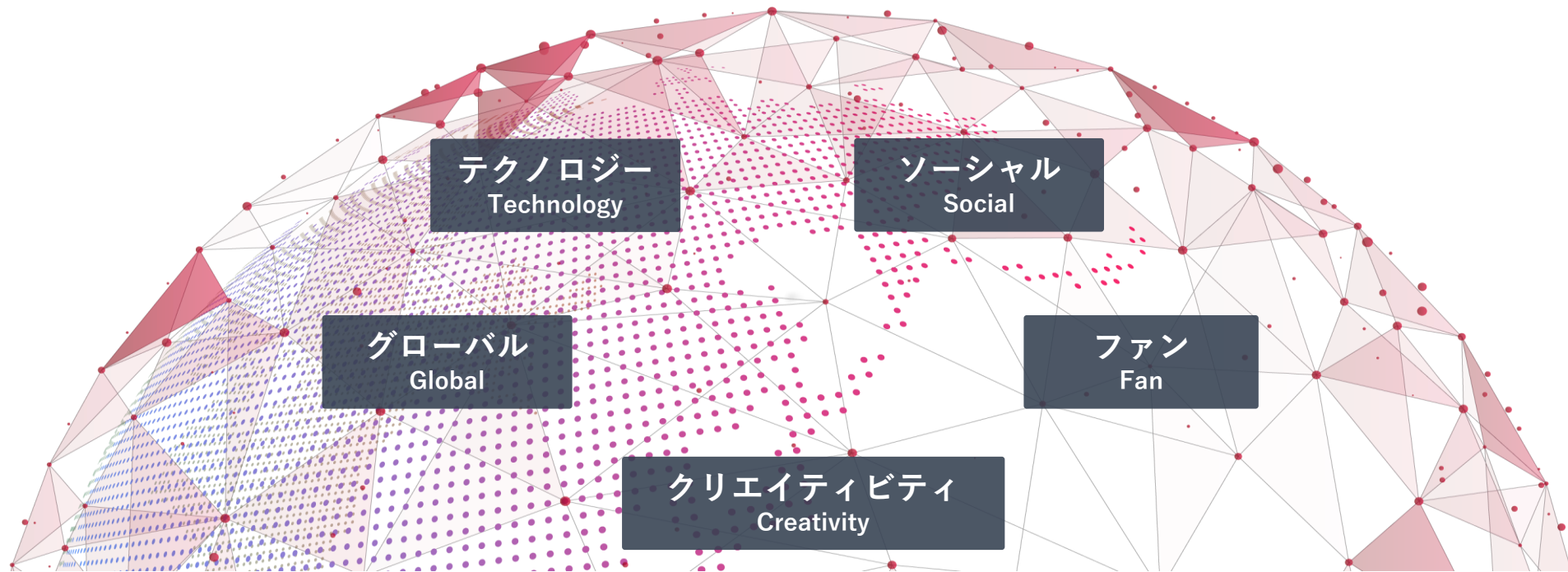
2021.4  
株式会社ネクストバターズ  
サークル（連結子会社）設立

# GLOBAL



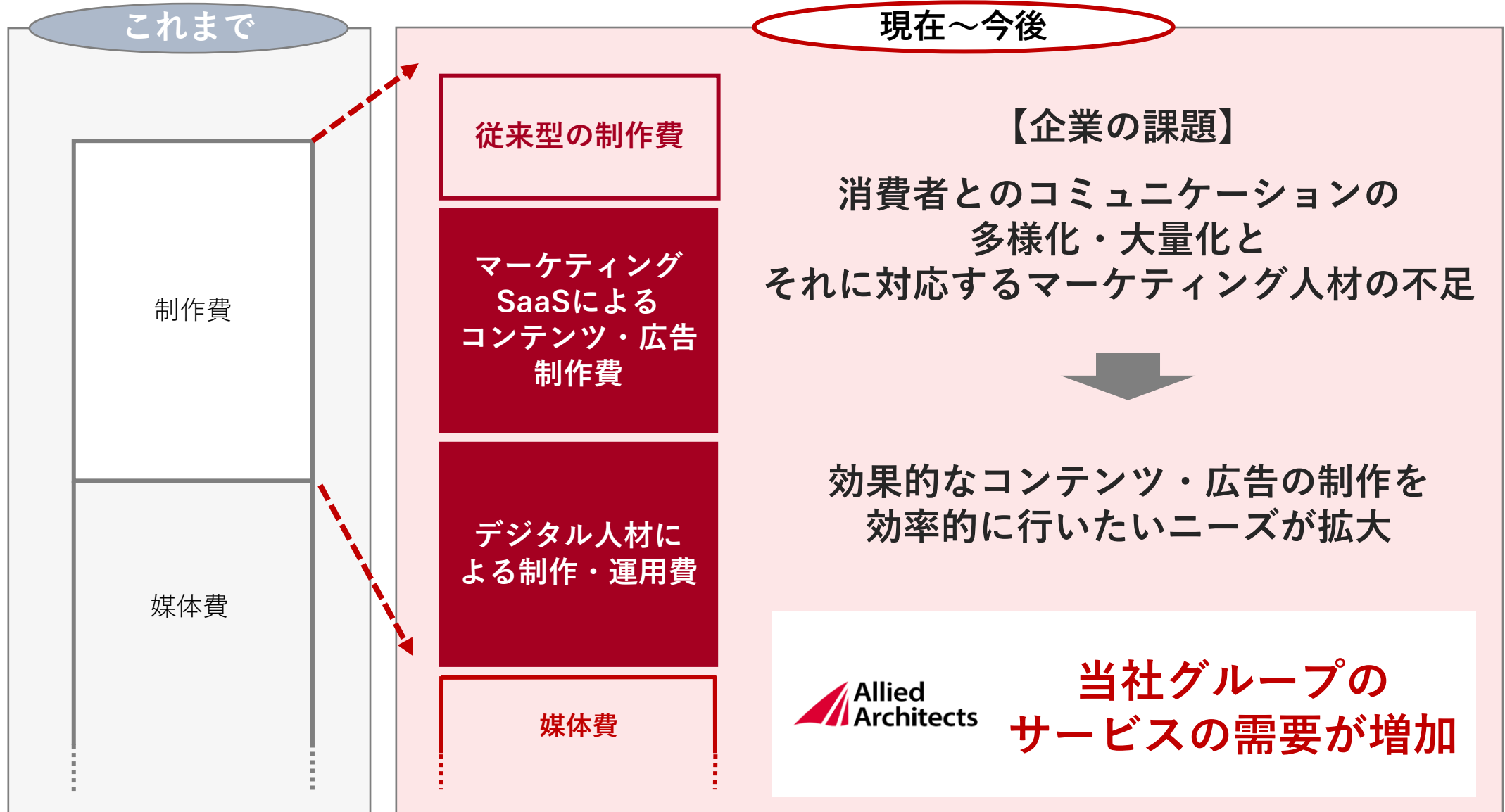
## アライドアーキテクト・グループは 『世界中の人と企業をつなぐ』

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



## 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





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



# プレスリリース一覧

(C) 2021 Allied Architects, Inc.

【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】

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
8月	SaaS	動画作成支援サービス「LetroStudio」、8月16日よりタクシー広告の放映を開始
8月	SaaS	D2C寝具ブランド「NELL」がECサイトへLetroを導入

【3Q】	9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」の動画が日本人で唯一、ビリビリ動画が選ぶ「絶対見るべき動画TOP85」に選出！
	9月	SaaS	「ロゼット」Amazon動画広告のクリエイティブ制作にLetroStudioを活用 CTRを約4倍に引き上げ、ROAS最大1.4倍を実現
	9月	中国	KOL、在日中国人を起用したマーケティング施策で集客を促進！ウィンテージショップ「Hedy」の自社越境ECサイト売上が前年同期比約2倍に増加

【4Q】 11/11 現在	10月	SaaS	「バルクオム」動画広告用クリエイティブ制作にLetroStudioを導入 制作時間を1/7まで短縮させながら、月10万円以上の制作費削減に成功
	10月	SaaS	沖縄生まれの大手ビールメーカー「オリオンビール」がLetroを導入開始 導入2ヶ月でCVR4.2倍を実現、スピーディーに購入者数の大幅増加に貢献
	10月	SaaS	ほっかほっか亭がechoesを活用し公式アプリ「ほっかアプリ」のダウンロードキャンペーンを実施、アプリ会員登録数従来比約300%増を実現
	11月	SaaS	高級ホテル・旅館の予約サイト「一休.com」がLetroを導入開始
	11月	SaaS	アライドアーキテクツ「企業のSNSマーケティングに関する実態調査」を実施
	11月	ソリューション	アライドアーキテクツとファンベースカンパニーが共同開発した顧客の「ファン度」や「ファンの声」を手軽に知ることができる定額制サービス『ファンベース診断Lite(ライト)』が2021年11月9日（火）より提供開始

## 国内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



当社事業における  
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**

