

平成29年12月期 決算補足説明資料

ソーシャルテクノロジーで、 世界中の人と企業をつなぐ





1 国内SNSマーケティング事業

日本企業に対し、国内におけるSNSを活用したプロモーションやマーケティングの支援を実施

2 越境プロモーション事業

中国を中心とした越境EC市場に向けて、SNSを活用したプロモーションの支援を実施

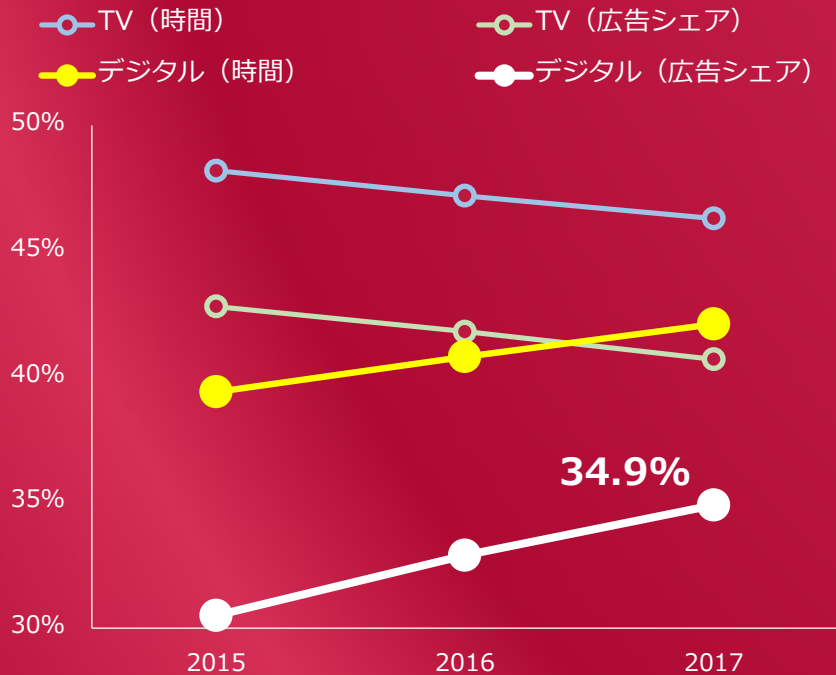
3 クリエイティブテック事業（海外）

海外の企業に対し、企業の広告クリエイティブの一元管理と最適化を実現するプラットフォーム「ReFUEL4®」を提供



日本におけるデジタル広告費は年々増加 特に、SNSへの予算シフトが今後も加速

日本における媒体別広告費シェアと
1日当たりの媒体別平均利用時間シェアの推移※

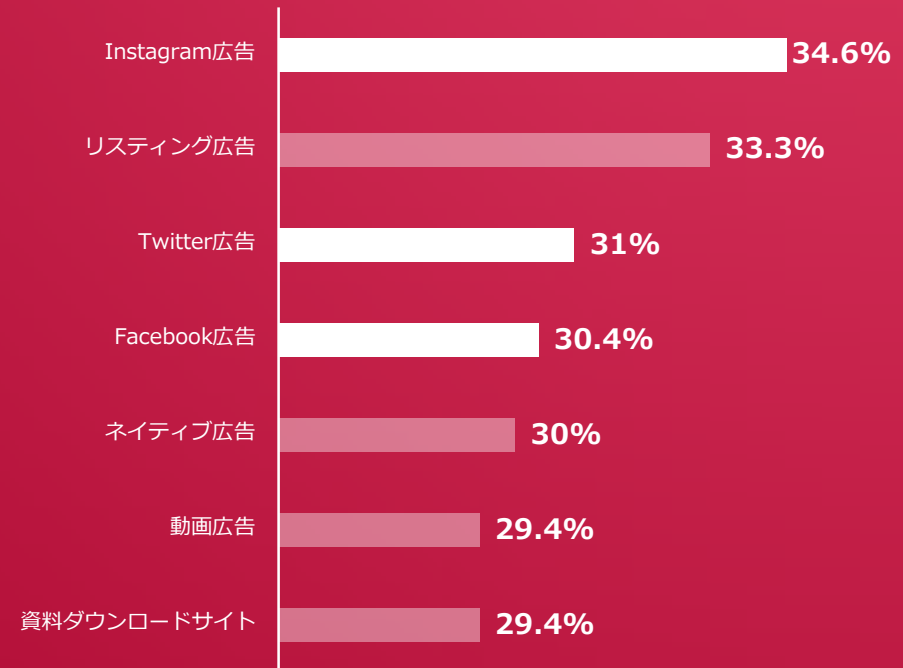


日本もグローバルの流れに追随する形でWebメディアの利用時間やデジタル広告費のシェアが年々増加（2017年のデジタル広告費のシェアは、USが39.2%、UKが63.9%）

出所：eMarketer, Nov 2017

※：18歳以上を対象にした調査。広告費にはout-of-home(OOH)広告を含まない

BtoC企業で2018年に予算を増やしたいWeb広告



BtoC企業のマーケティング・販促・広報の担当者が、2018年に増やしたいWeb広告予算の上位にSNSがランクイン

出所：LISKUL, Feb 2018

(C) 2018 Allied Architects, Inc.

拡大するSNSマーケティング市場に対して、SaaSとソリューションを組み合わせた**独自の付加価値**を提供

当社が注力する領域

SNSマーケティング市場

SaaS

monipla

monipla
ファンブログ

BrandTouch
Manager

Letro

Social-IN

WEIQ

ソリューション

インフルエンサー

制作

運用

コンサルティング

プランニング

広告

インバウンド

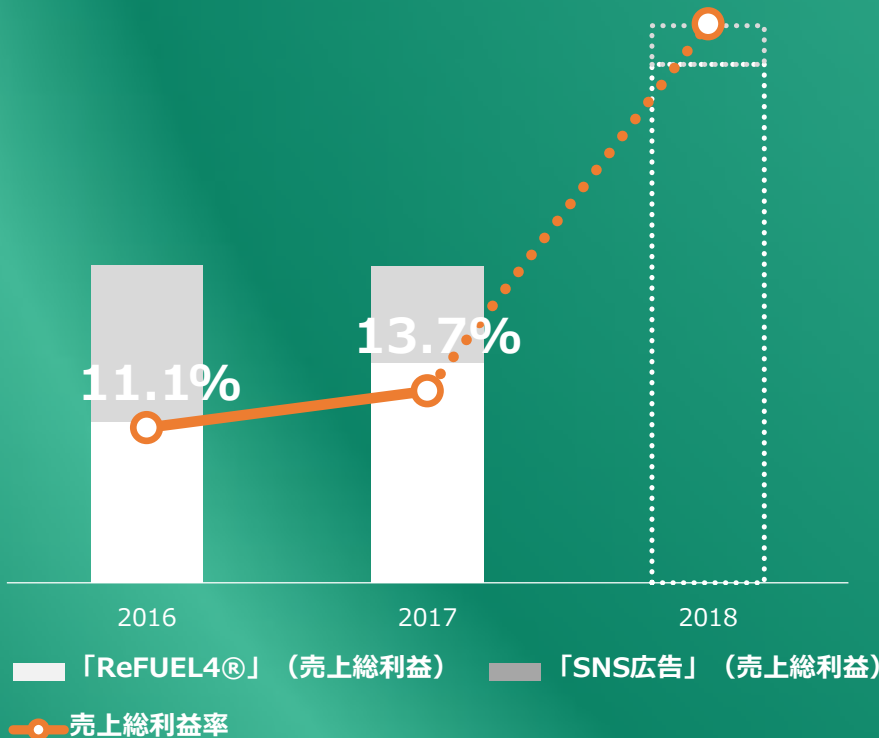
越境

デジタルマーケティング市場

ReFUEL4社において2017年は収益体質の転換期

2018年は、利益率が大幅に改善する見込み

売上総利益・売上総利益率の推移



ReFUEL4社のサービス比較

	「ReFUEL4®」	「SNS広告」
競合優位性	高	低
成長可能性	高	低
利益率	高	低

2017年は注力事業の「ReFUEL4®」に対して投資を実施した結果、順調に成長。一方で、利益率が低いSNS広告売上高は非注力化を早め、売上高が減少

「ReFUEL4®」の売上高は安定して増加

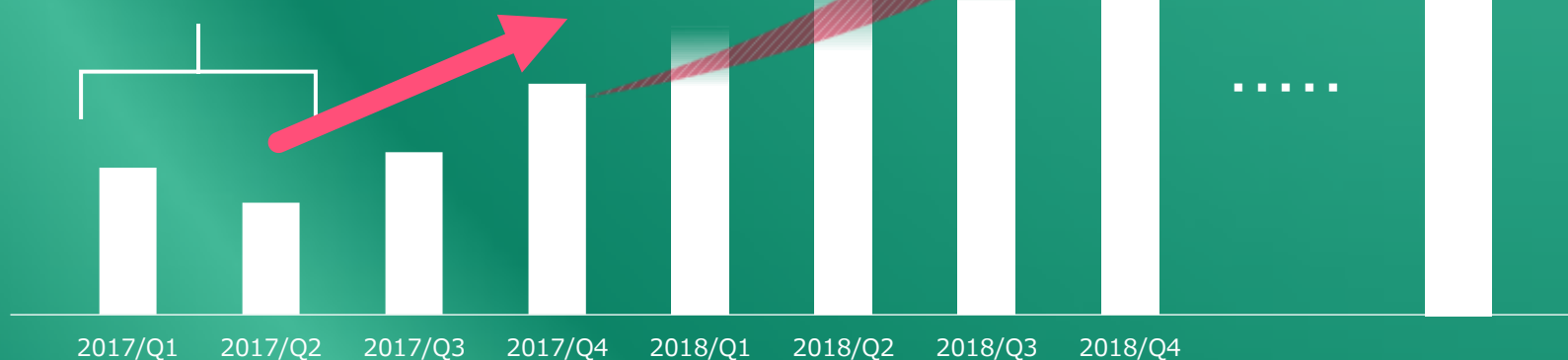
2018年は前年比約2.5倍の売上高を見込む

米国のターゲット10万社に対して、
現時点で約0.1%のシェア



米国だけでも膨大なアップサイド

ビジネスモデル
再構築期



目次

1. 決算概要
2. 事業戦略
3. ニュースリリース



決算概要



4Qの連結売上総利益は過去最高を更新



- 今期は大型案件への注力強化と不採算案件の絞り込みを実施
- 案件大型化に伴いリードタイムが長期化。売上は**3Qをボトムに4Qは増加**
- 先行投資（サービスリニューアル、営業拠点開設）の結果「ReFUEL4[®]」が、**SaaS型のサービスとして確立**
- 「ReFUEL4[®]」の顧客数と売上高は**順調に増加**
- 利益率が低く非注力事業である「SNS広告」の売上高が大幅に減少

連結

【売上高】

5,606 百万円

前年同期対比 6.6%減

【売上総利益】

1,663 百万円

前年同期対比 5.0%増

【営業利益】

△57 百万円

前年同期対比 △352百万円



Allied Architects

【親会社】

【売上総利益】

1,327 百万円

前年同期対比 4.8%増

【営業利益】

143 百万

前年同期対比 47.4%減

※通常の営業活動以外で発生した費用
(資金調達、ストックオプションの
発行に係る費用等)を除く営業利益

168 百万円

- 案件の大型化に伴うリードタイムの長期化により、売上総利益は微増にとどまる
- 人員増強により販管費増加



ReFUEL4

【連結子会社】

【売上総利益】

353 百万円

前年同期対比 4.2%減

【営業利益】

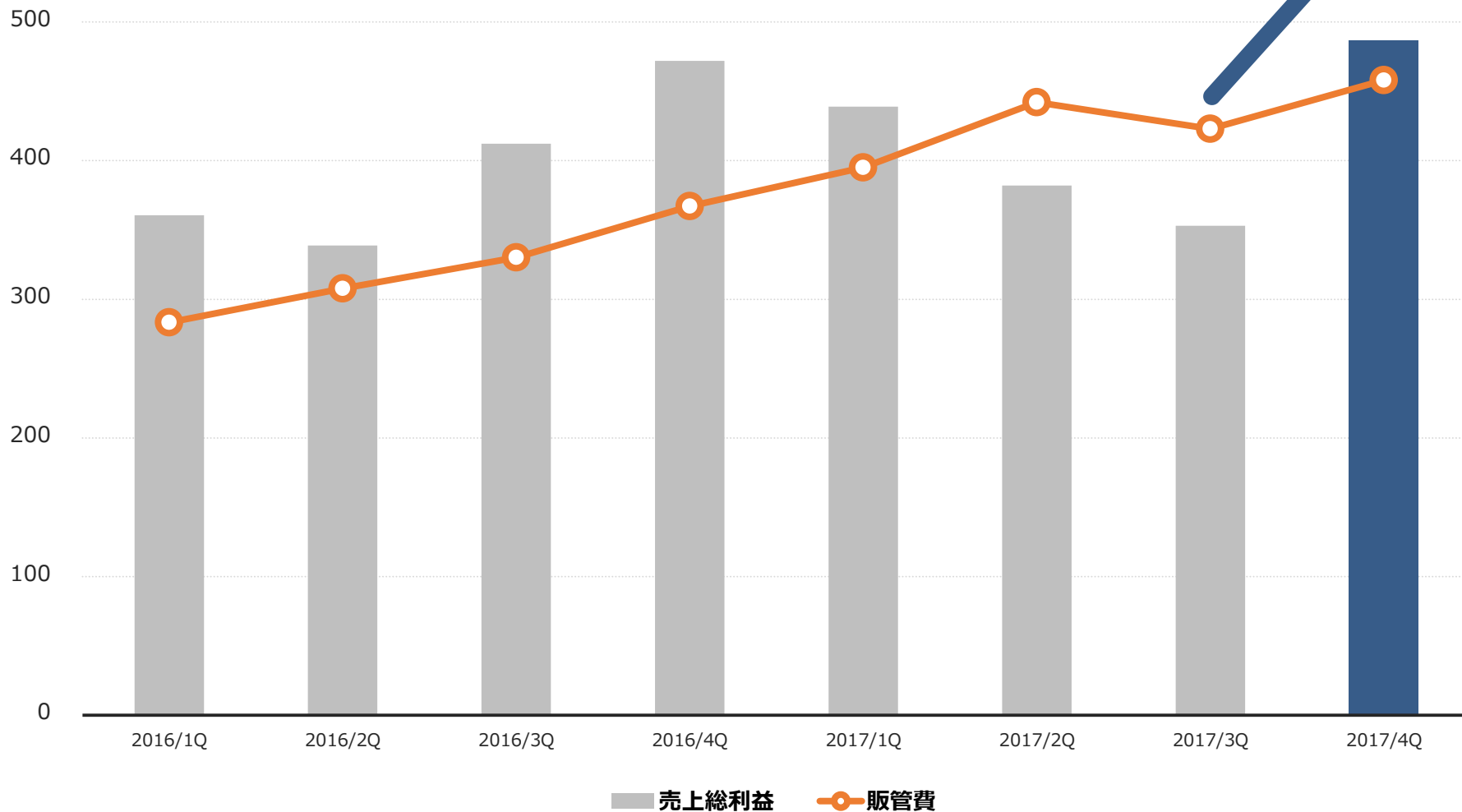
△201 百万円

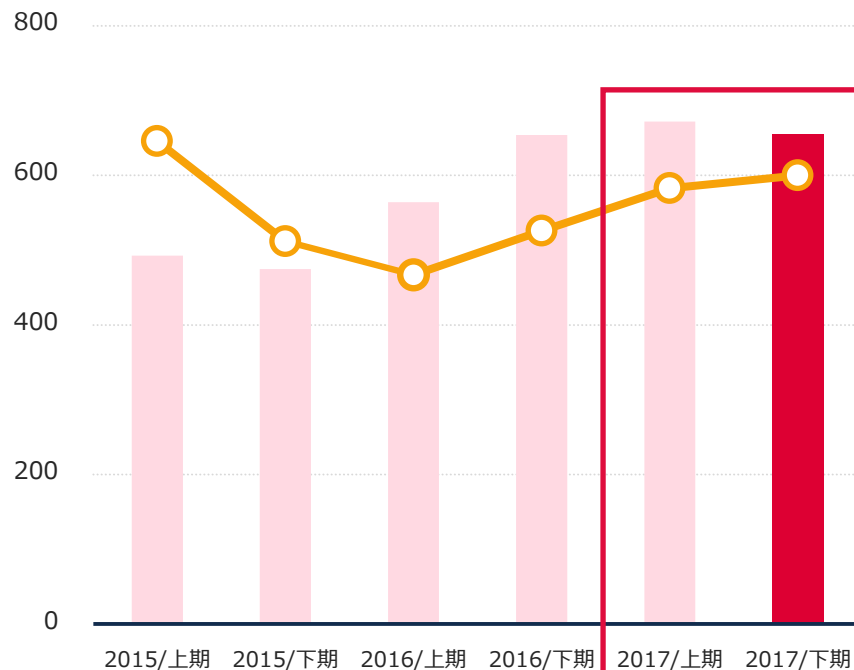
前年同期対比 △222百万円

- 利益率の低いSNS広告売上高が大幅に減少
- 先行投資（サービス開発や営業拠点開設）により費用増加

4 Qの連結売上総利益は過去最高

単位：百万円

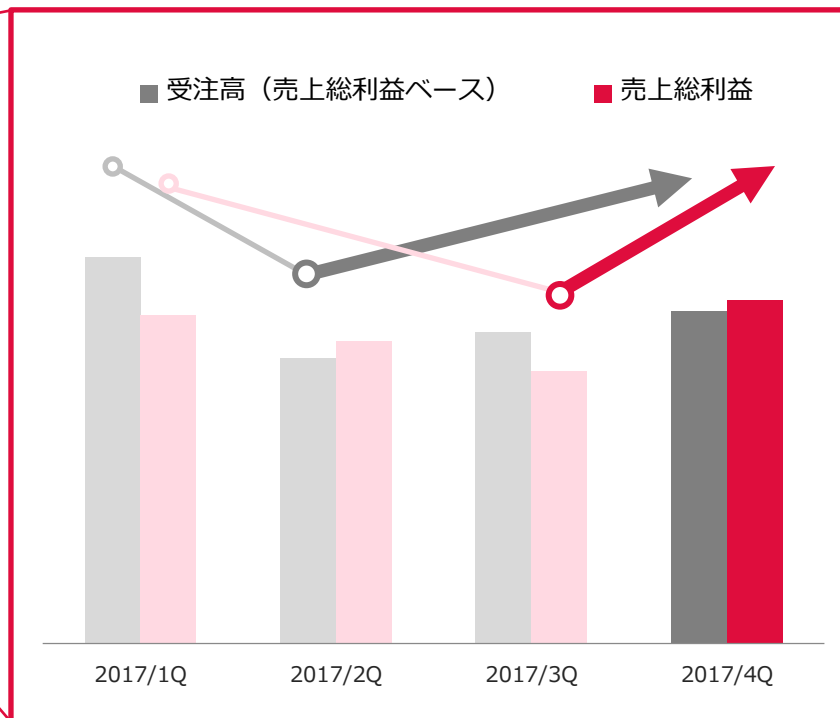




単位：百万円

○ 販管費 ■ 売上総利益

受注高は3Q※1で、売上総利益は4Q※2でそれぞれ**ボトムアウト**



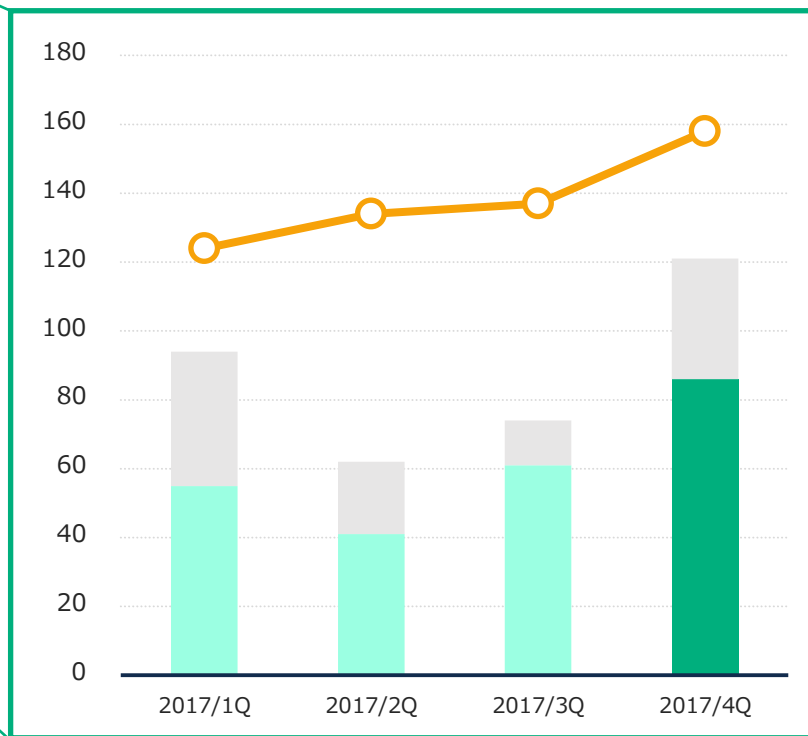
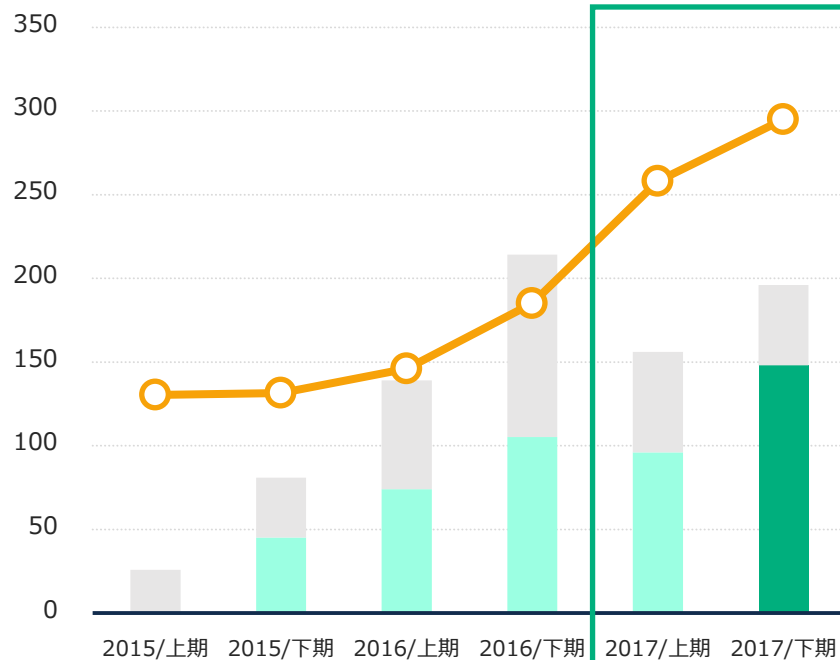
- 大型案件の増加に伴うリードタイムの長期化により売上計上が後ろ倒しに
- 販管費は概ねこの水準を維持しながら、利益率を高めていく

※1：利益率改善のための不採算案件の絞り込みと、大型案件増加に伴うリードタイム長期化により2Qは受注が減少。3Qは大型案件中心に増加

※2：案件の大型化に伴うリードタイムの長期化により、3Qの売上総利益は減少したが、3Qをボトムに4Qは増加。

ReFUEL4

SaaS型の「ReFUEL4®」※1は順調に増加



単位：百万円

○ 販管費
 ■ 売上総利益（「ReFUEL4®」）
■ 売上総利益（SNS広告）

- 先行投資（サービス開発や営業拠点開設等）の結果、「ReFUEL4®」が安定して増加
- 一方で、利益率が低いSNS広告売上は、非注力化を早めた結果、売上総利益も減少

※1：SaaS型のクリエイティブプラットフォーム「ReFUEL4®」はサブスクリプションモデルで、上期の先行投資以降、安定的に売上高が増加。

4Qで営業利益を計上

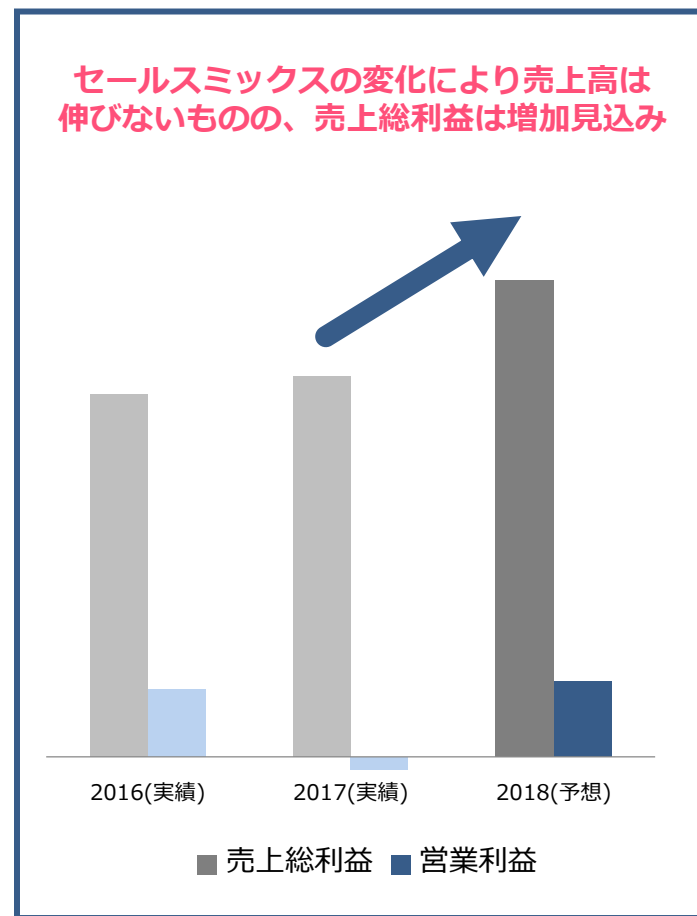
単位：百万円



- 「ReFUEL4®」がサブスクリプションモデルとして確立したこと及び利益率が低いSNS広告の非注力化により、**業績のボラティリティが大きく低下**
- 2017年に実施した改革をベースに2018年12月期は十分達成可能

	2017年 4Q累計 (1-12月)	2018年 4Q累計 (1-12月)	増減額
	実績	予想	
売上高	5,606	5,025	△581
営業利益	△57	328	386
経常利益	△150	308	459
親会社株主に帰属 する当期純利益	△1	238	239

単位：百万円





事業戦略





国内SNSマーケティング事業

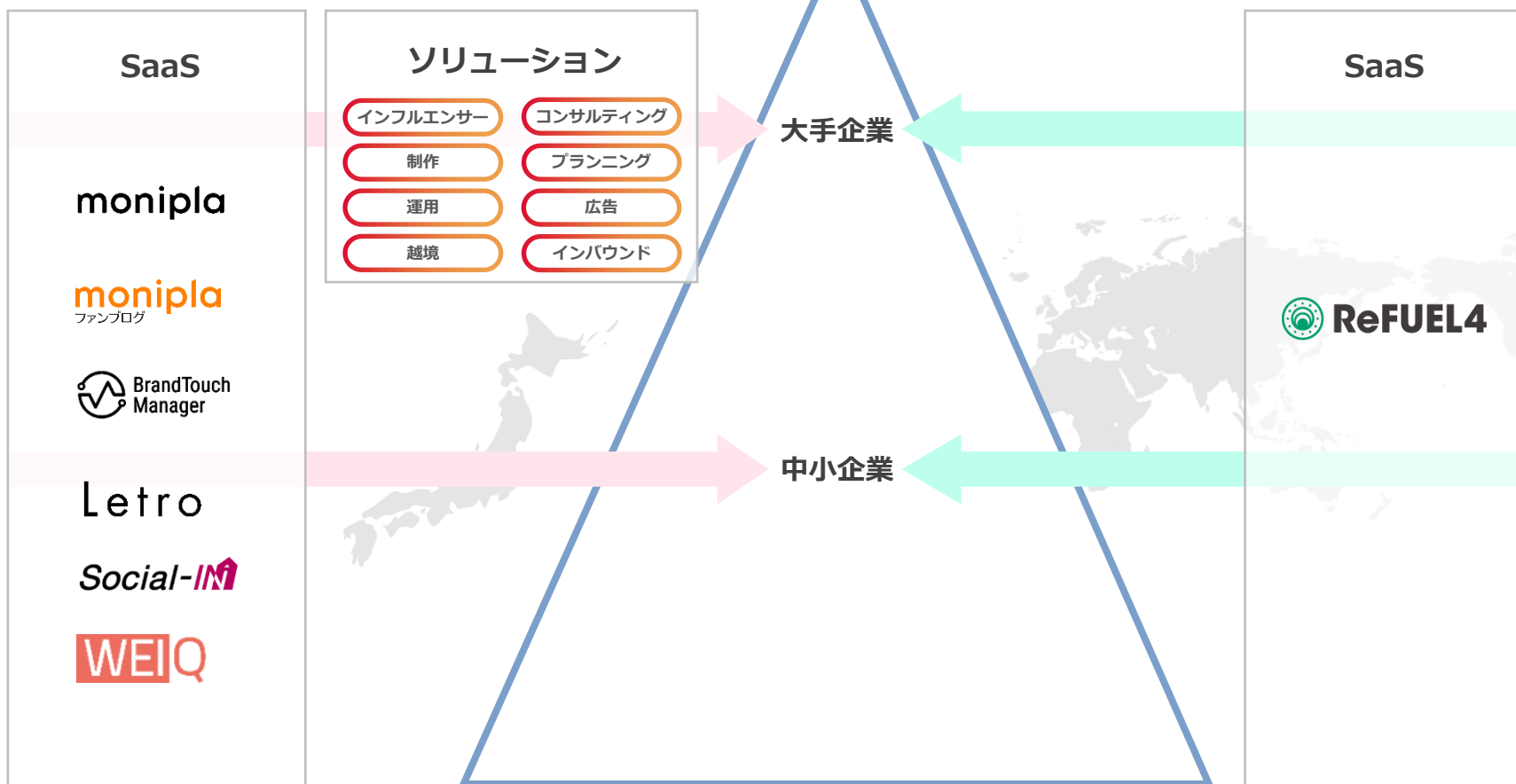


越境プロモーション事業



クリエイティブテック事業（海外）

企業のSNSマーケティングに関する課題を “SaaS” × “ソリューション”で解決する



- 企業のニーズに合わせて、戦略的に提案を変えることで
顧客単価の増加と顧客数の拡大を目指す

大手企業

SaaS※をコアに ソリューションの提供で より深く

比較的広告予算のある大手企業に対しては、SaaSをコアに、ソリューションを組み合わせた総合提案を実施し、顧客単価の増加を目指す

※SaaS : Software as a Serviceの略称。当社においては原則として月額契約（サブスクリプションモデル）の製品を示す。

中小企業

SaaSの提供で より広く

広告予算の限られる中小企業に対しては、SaaSの提供を通じ、より多くの顧客数の獲得を目指す

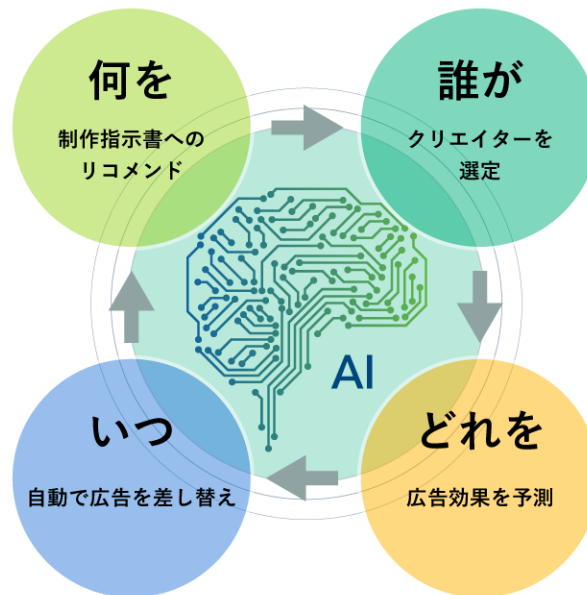


- 「ReFUEL4®」は、**100カ国1万人超の広告クリエイターと独自開発したAIの活用により広告効果を最大化する、広告クリエイティブに特化したグローバルプラットフォーム**

広告主（需要）

ReFUEL4

広告クリエイター（供給）

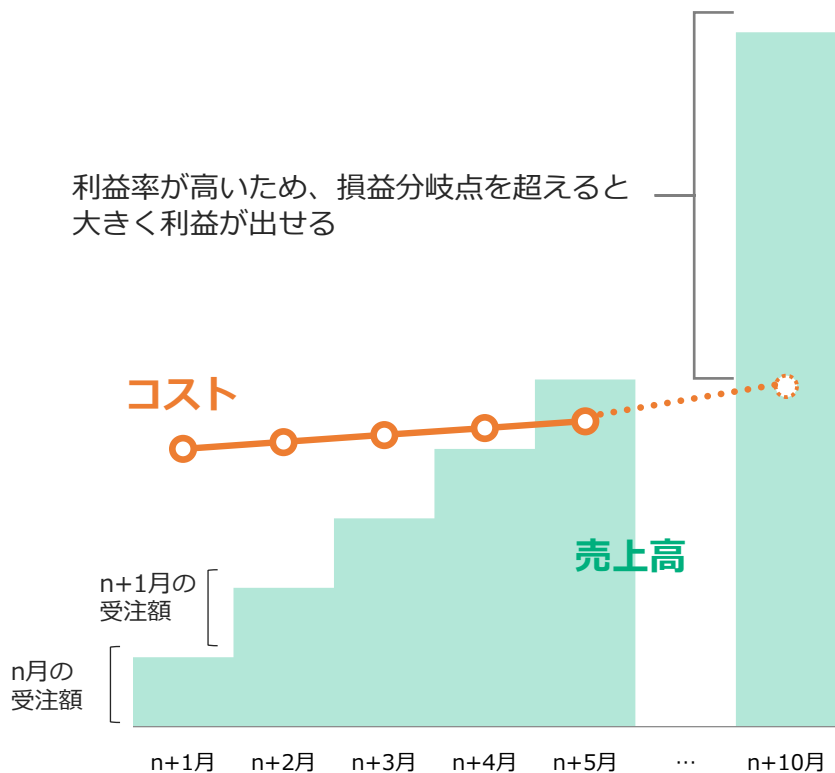


100カ国
10,000人超

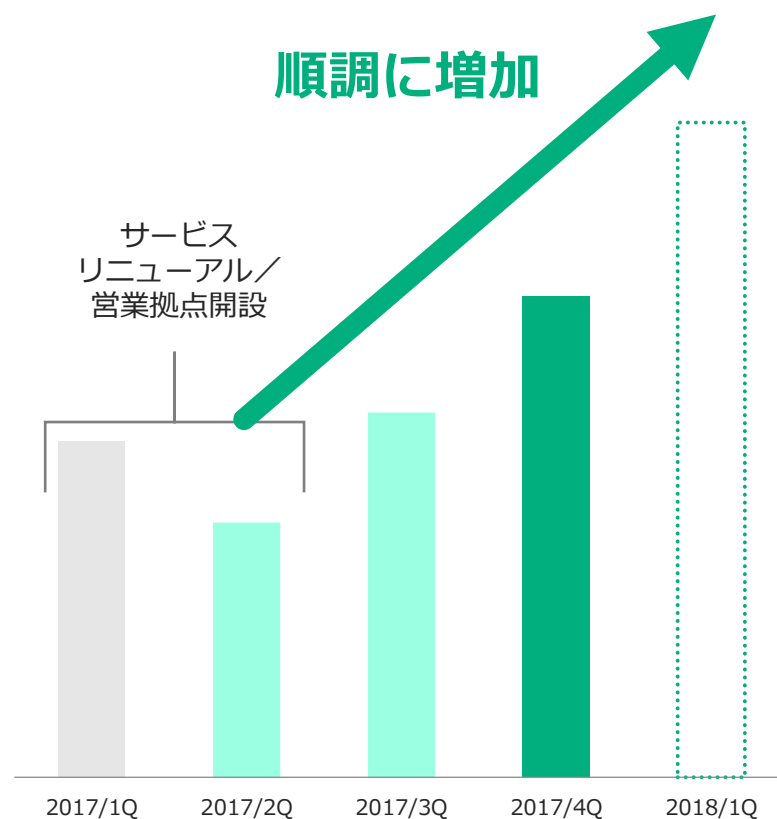


- 「ReFUEL4®」はSaaS型クリエイティブプラットフォーム
- 月額課金と成果報酬のサブスクリプションモデルで、受注を積み上げることで安定的に売上高が増加する

n月から毎月一定額の受注を行った場合の売上高のイメージ



「ReFUEL4®」の売上高推移

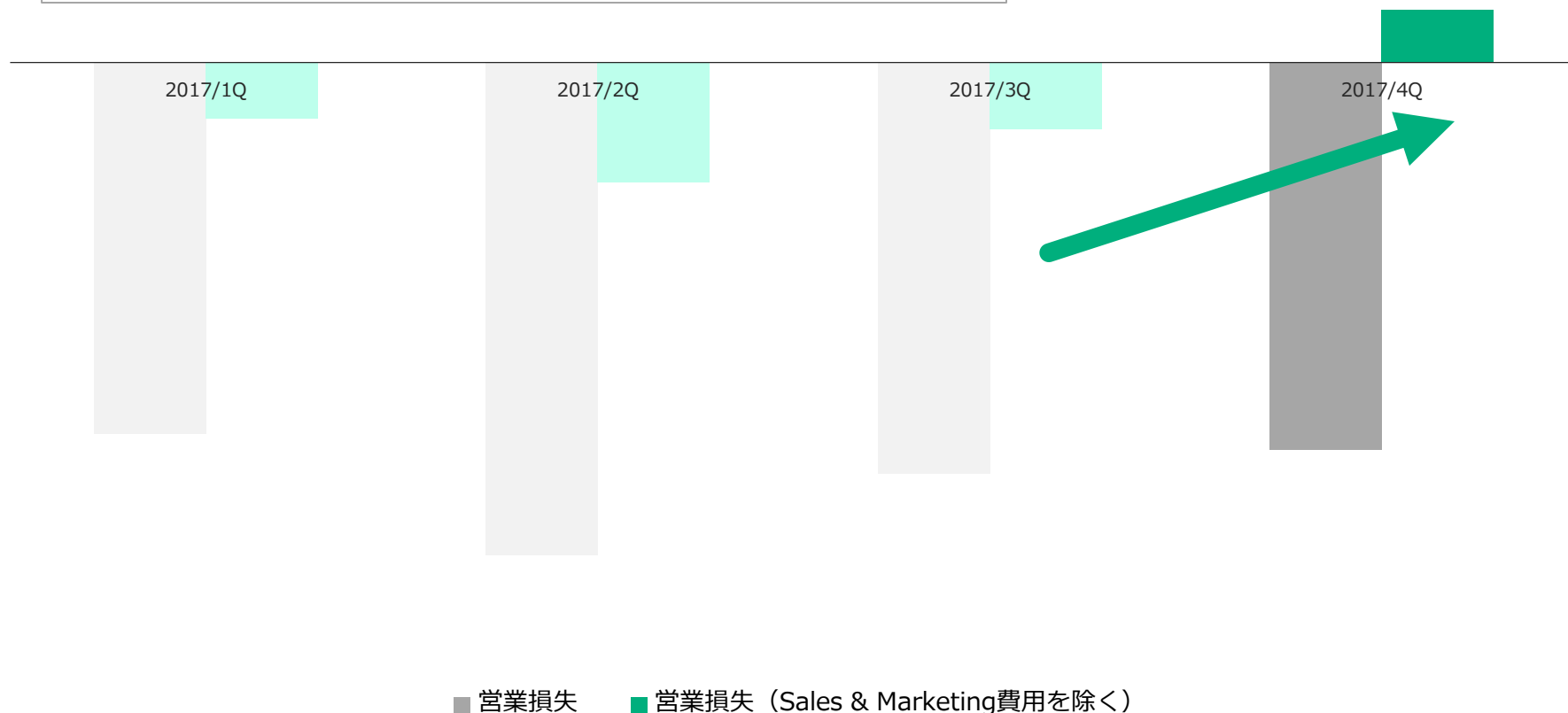




● SaaS型クリエイティブプラットフォーム「ReFUEL4®」に係る営業損益※1（Sales & Marketing費用※2を除く）は4Qでプラスに

※1：「ReFUEL4®」に係る営業損益
ReFUEL4社が行っている事業のうち、SNS広告事業を除いた主カサービス「ReFUEL4®」に係る営業損益

※2：Sales & Marketing費用
営業部門及びマーケティング部門の人件費、広告宣伝費。





- 大型クライアントに加え、圧倒的にターゲット企業数の多い中小企業（SMB）マーケットの獲得も推進していく

- ソフトウェア（SaaS）の提供を通じ、顧客数の拡大を図る
- コストメリットのあるフィリピンを拠点に、遠隔で多くの顧客獲得を行う

● **Philippine**

Singapore

大手企業



○ USA (San Francisco)

● **USA (Austin)**

中小企業

米国のみで
10万社のポテンシャル

- ソフトウェアの提供（SaaS）を含む、フルオーダーのサービス提供を通じて、大型クライアントの獲得を図る
- 大型のグローバル企業が多い米国を拠点に、対面営業で確実に顧客獲得を行う



「ReFUEL4®」は、全てのプレイヤーに必要不可欠な存在に

<http://www.aainc.co.jp/ir/business/creativetech/> 参照

メディア価値の向上

プラット
フォーム

Google

広告主が直面してきた大きな課題は、“常に新鮮で質の高いクリエイティブを配信すること”です。

「ReFUEL4®」を使うことで、質の高いクリエイティブをタイムリーかつ自動で入れ替えることができ、これによりGDNやYouTubeの広告効果をさらに高められると思っています。

(Google, Head of Channel Sales Southeast Asia, India & Emerging Asia)

広告効果の向上

広告主

King

競合企業よりも優位な立場を維持するためには、新しいクリエイティブのアイデアをテストし続けることが重要です。

「ReFUEL4®」を使うことで、より短い期間で画像だけでなく、動画の制作も可能で、多くの新しいクリエイティブのアイデアが得られました。

(King, Senior Performance marketing Manager)

多様な働き方を可能に

広告
クリエイター



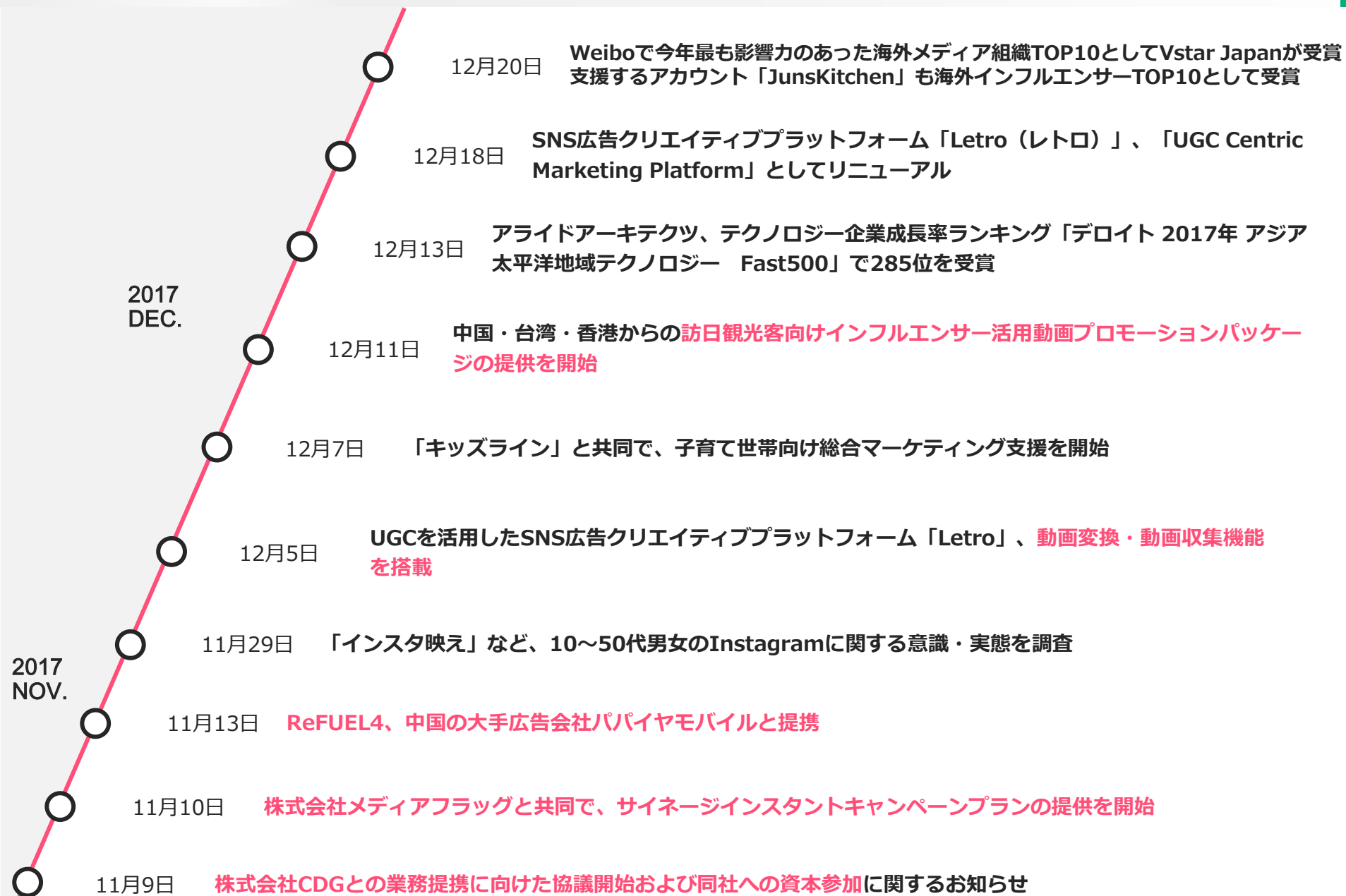
「ReFUEL4®」は私の人生を変えました。私の住んでいる国は経済環境がよくないですが、「ReFUEL4®」は似た環境に置かれているデザイナーをサポートすることができると思います。(ベネズエラ在住、クリエイター)

パートタイムデザイナーとして、「ReFUEL4®」はいい収入をもたらしてくれました。今ではその収入を使って夢のマイホームを買いたいと思っています。(フィリピン在住、クリエイター)



ニュースリリース

ニュースリリースサマリー





Appendix①

業績詳細

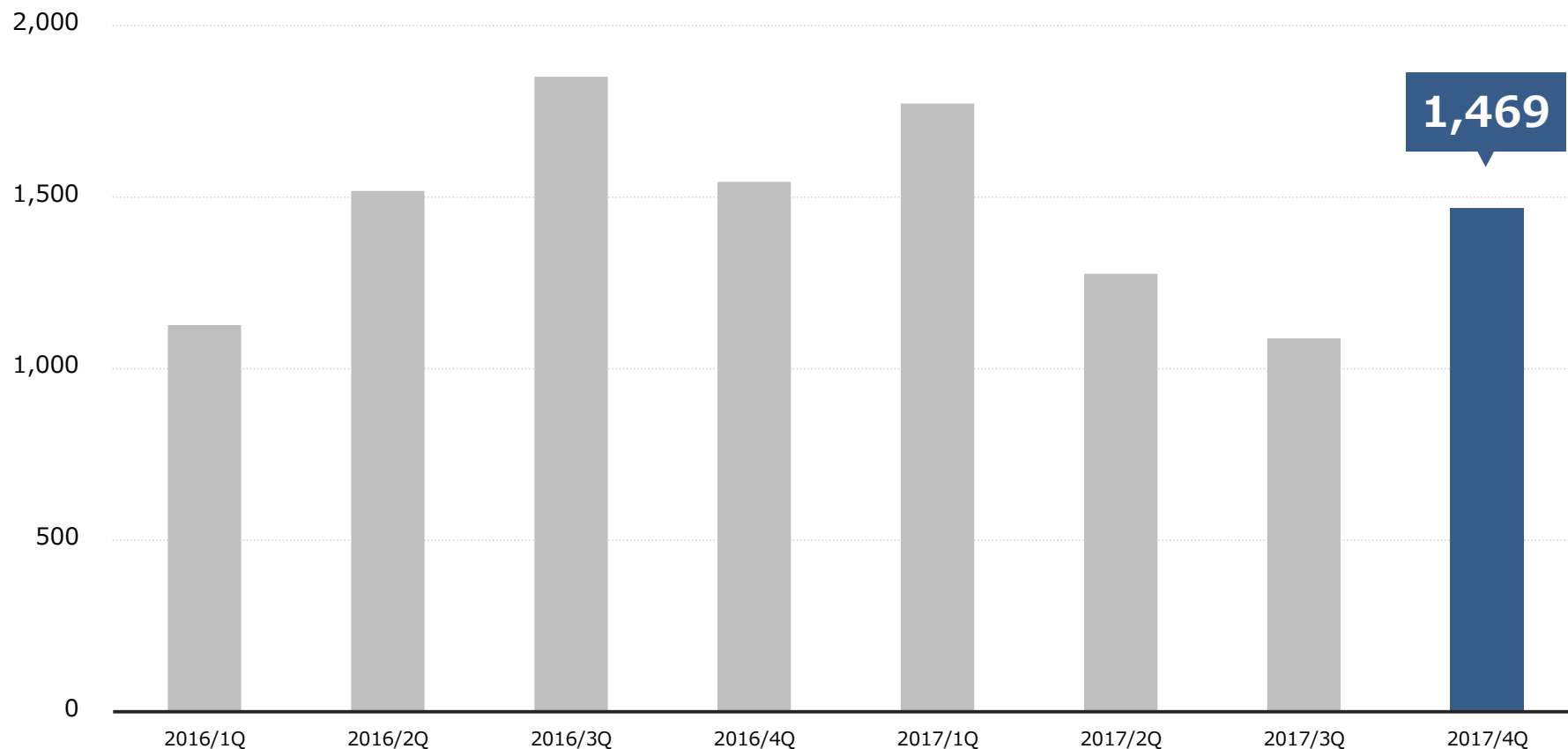
- ReFUEL4社のSNS広告の非注力化が早まり、計画比で売上高減少
- 売上総利益は前年同期比で増加
- ReFUEL4社においてSaaS型のサービス確立のための先行投資を計画比で拡充し減益

	2016年 4Q累計	2017年 4Q累計	増減額
売上高	6,004	5,606	△397
売上総利益	1,583	1,663	79
営業利益	294	△57	△352
経常利益	273	△150	△424
親会社株主に帰属する四半期純利益	236	△1	△237

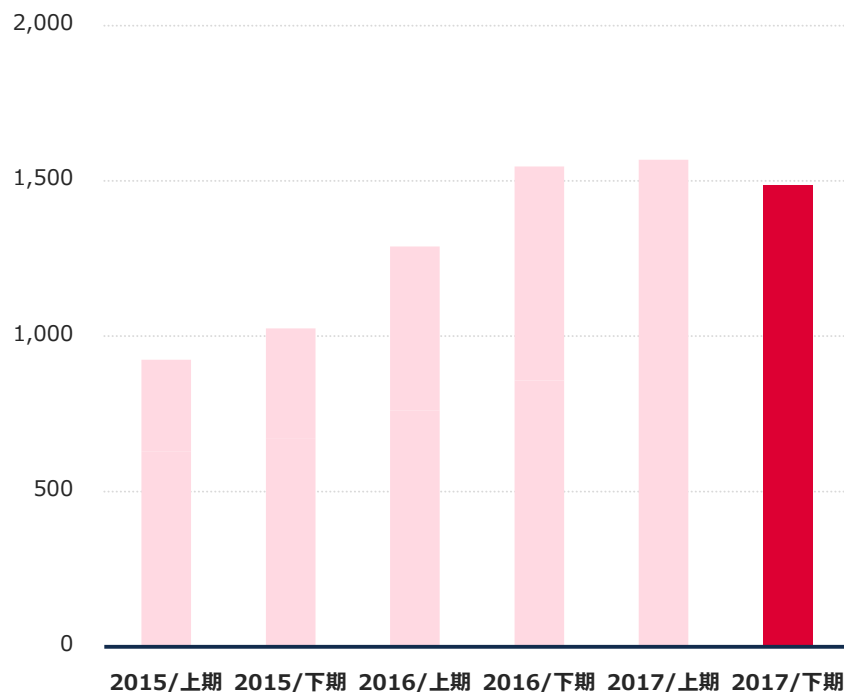
単位：百万円

ReFUEL4社の非注力事業（SNS広告）の 売上高が減少

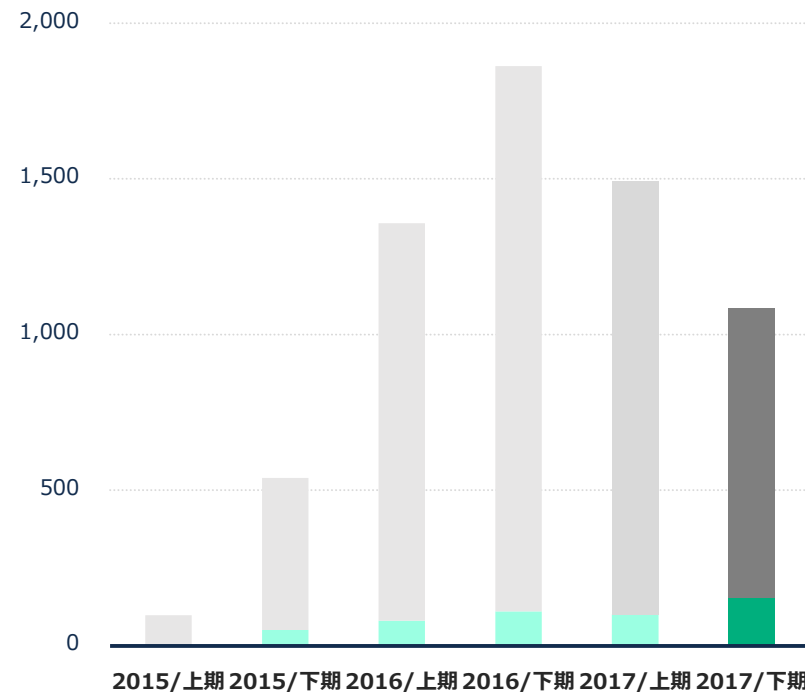
単位：百万円



ReFUEL4社の非注力事業（SNS広告）の売上高が減少



単位：百万円

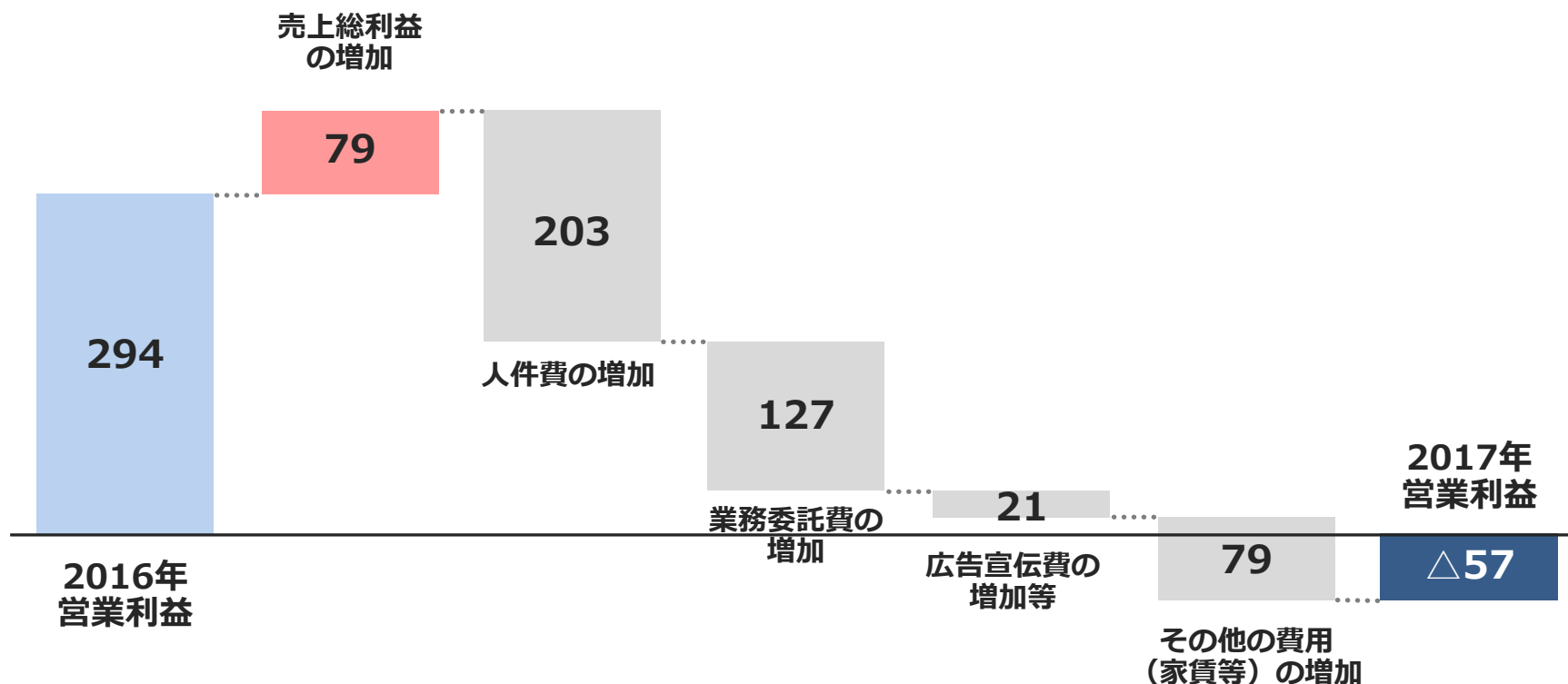


単位：百万円

■ 「ReFUEL4®」売上高
■ SNS広告売上高

- 2017年上期に、今後の事業拡大に向けて、**先行投資（人員増強、新規拠点開設、広告宣伝強化等）を実施**
- 今後の成長への準備が整う

単位：百万円





Appendix②

事業概要



アライドアーキテクト株式会社

代表者: 代表取締役社長 中村 壮秀
事業内容: SNS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 ウノサワ東急ビル4 階
設立: 2005年8月
証券コード: 6081 (東証マザーズ)

ReFUEL4 Pte.Ltd. (リフュールフォー)

代表者: CEO 瀧口 和宏
事業内容: 「ReFUEL4®」の運営等
所在地: シンガポール〔USA(サンフランシスコ、オースティン)、日本(東京)、フィリピンに拠点〕
設立: 2014年4月



1 国内SNSマーケティング事業

日本企業に対し、国内におけるSNSを活用したプロモーションやマーケティングの支援を実施

2 越境プロモーション事業

中国を中心とした越境EC市場に向けて、SNSを活用したプロモーションの支援を実施

3 クリエイティブテック事業（海外）

海外の企業に対し、企業の広告クリエイティブの一元管理と最適化を実現するプラットフォーム「ReFUEL4®」を提供



- デジタルマーケティング分野全般に領域を拡大するのではなく、今後市場が拡大するSNS領域を深掘りすることで、専門性と独自性を兼ね備えたサービスを顧客企業に提供

当社が注力する領域

SNSマーケティング市場

SaaS

ソリューション

monipla

インフルエンサー

monipla
ファンブログ

制作

BrandTouch
Manager

運用

Letro

コンサルティング

プランニング

Social-IN

広告

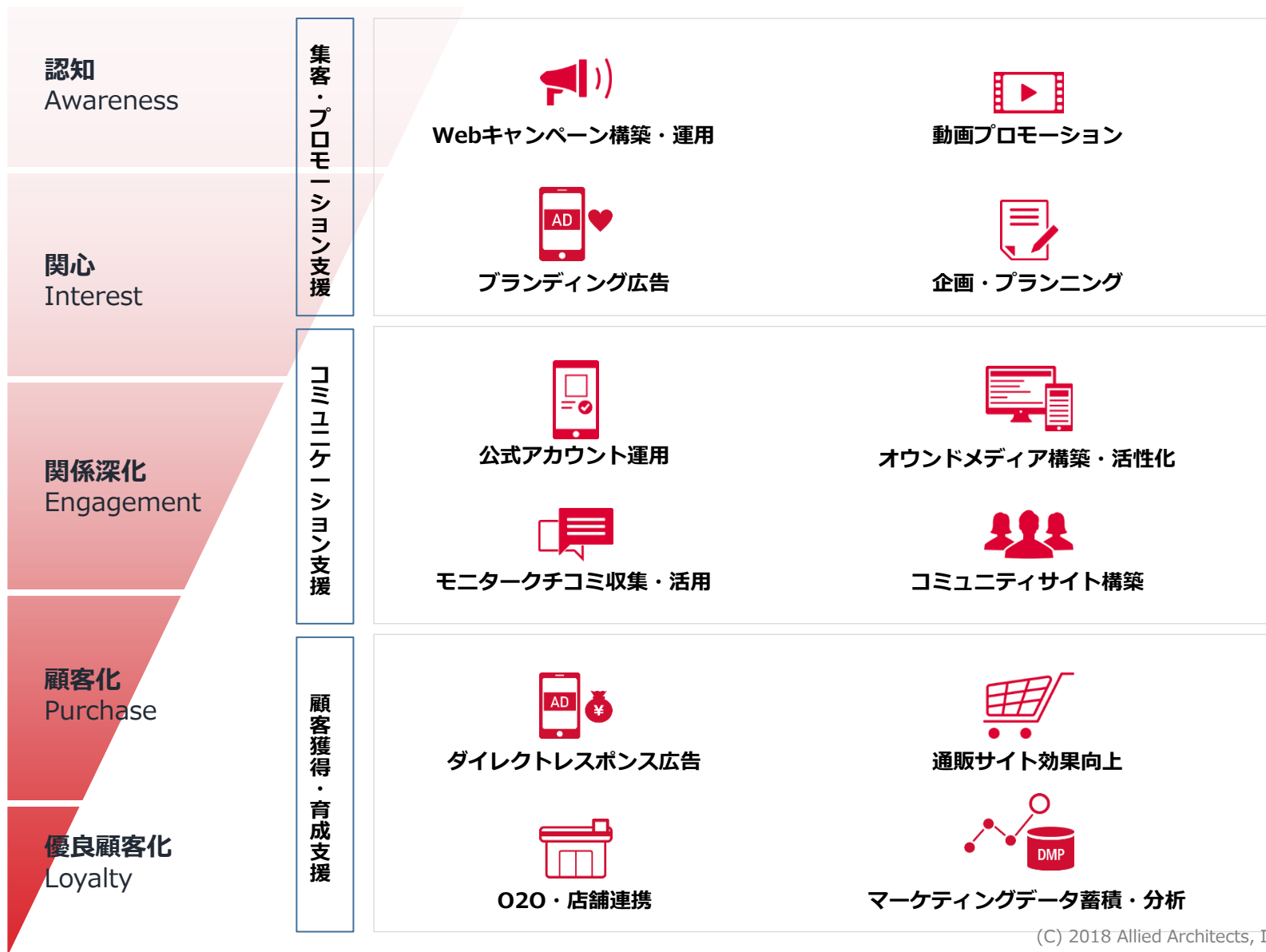
インバウンド

WEIQ

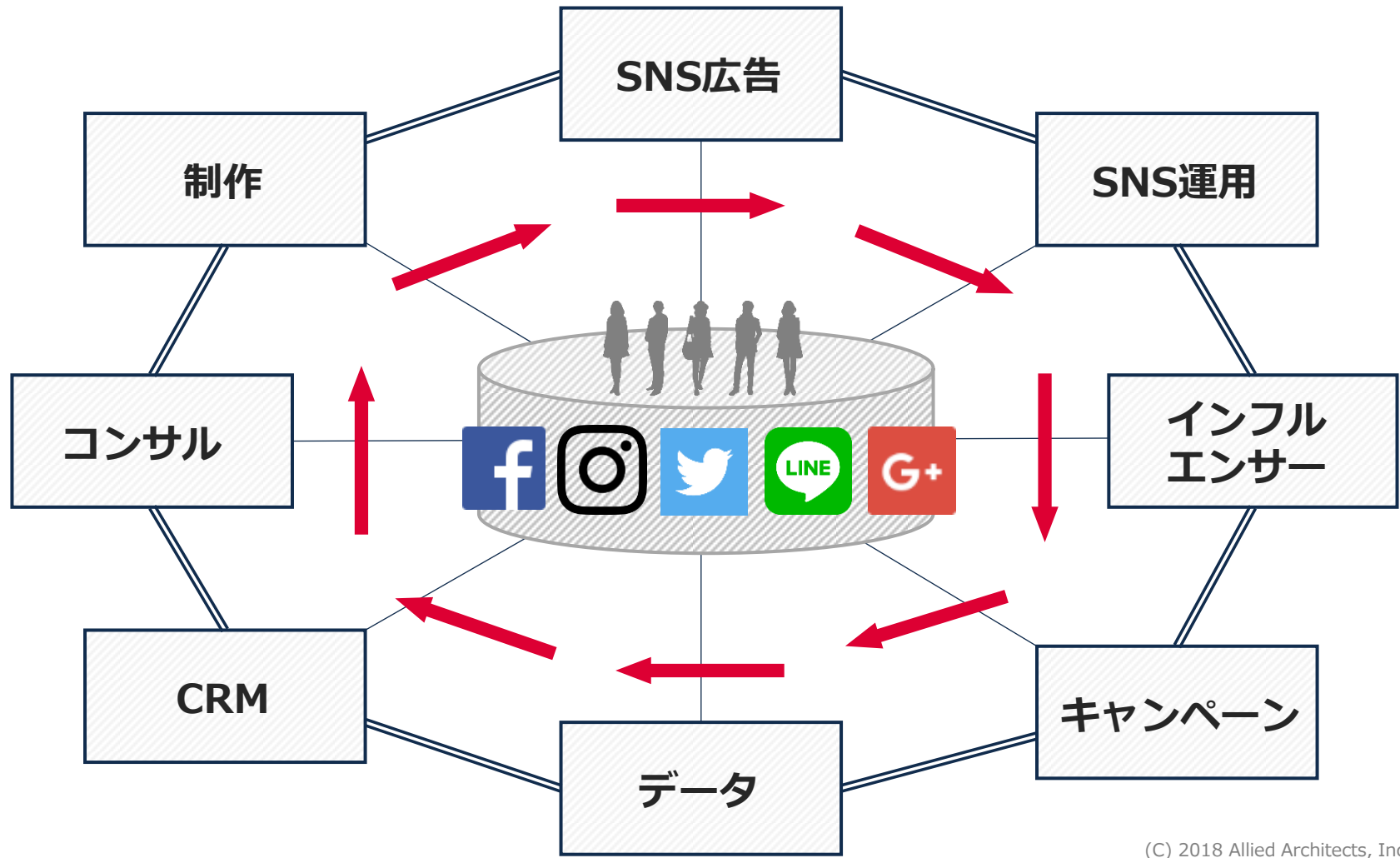
越境

デジタルマーケティング市場

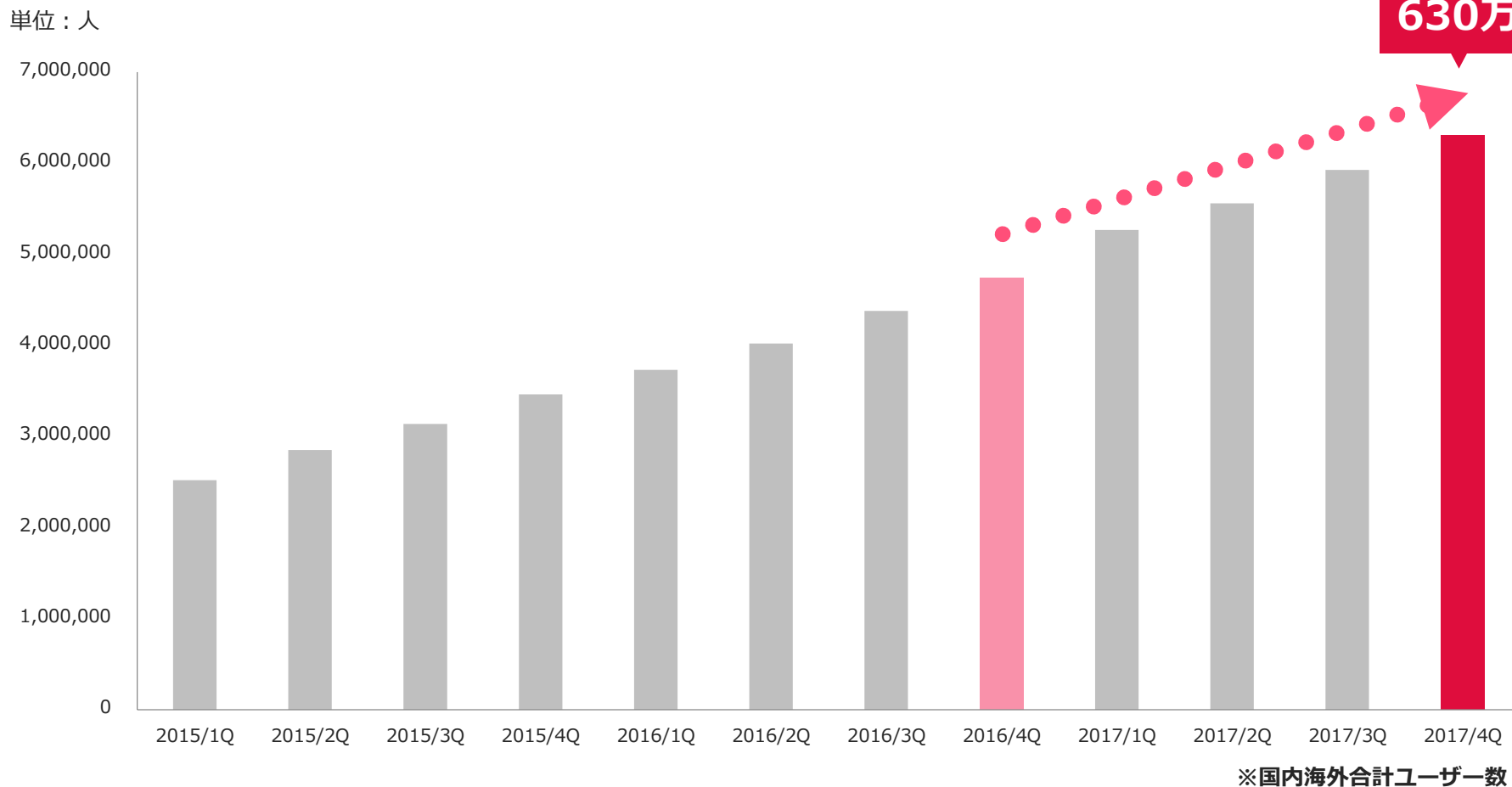
● 認知から優良顧客化まで、SNSを活用した支援がワンストップで提供可能



- SNSに関連した各サービスを、一気通貫で提供することで**相乗効果**が生まれ、顧客企業に対する**付加価値の向上を実現**
- 自社サービスの拡販により**利益率も改善**



● 「モニブラ」の登録ユーザー数は 630万人を突破

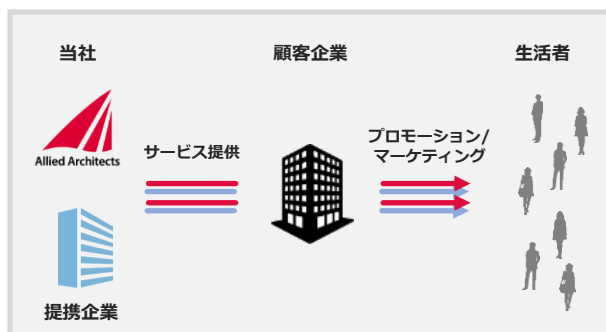


「モニブラ」は、SNSユーザーを企業／ブランドの「ファン会員」として集め、マーケティングの目的や課題に合わせて多様な施策を展開することができるアライドアーキテクト独自開発のSNSマーケティングプラットフォーム。「プロモーション」「データ分析」「顧客管理・CRM」「コミュニティ活用」「マネタイズ」などの領域で独自のマーケティングシステムを提供。

- 既存事業の成長に加え、以下の3つの方針に沿ってM&Aや資本業務提携等を実施することで**非連続的な成長を図る**

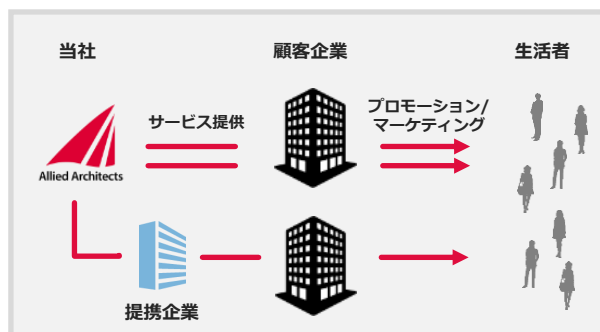


I. サービス強化型



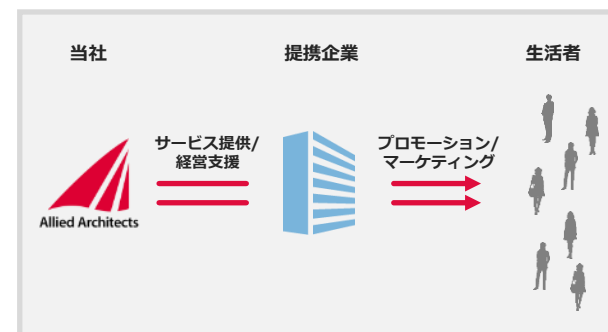
当社グループのサービスと相性の良いサービス等を有している会社

II. 販売網強化型



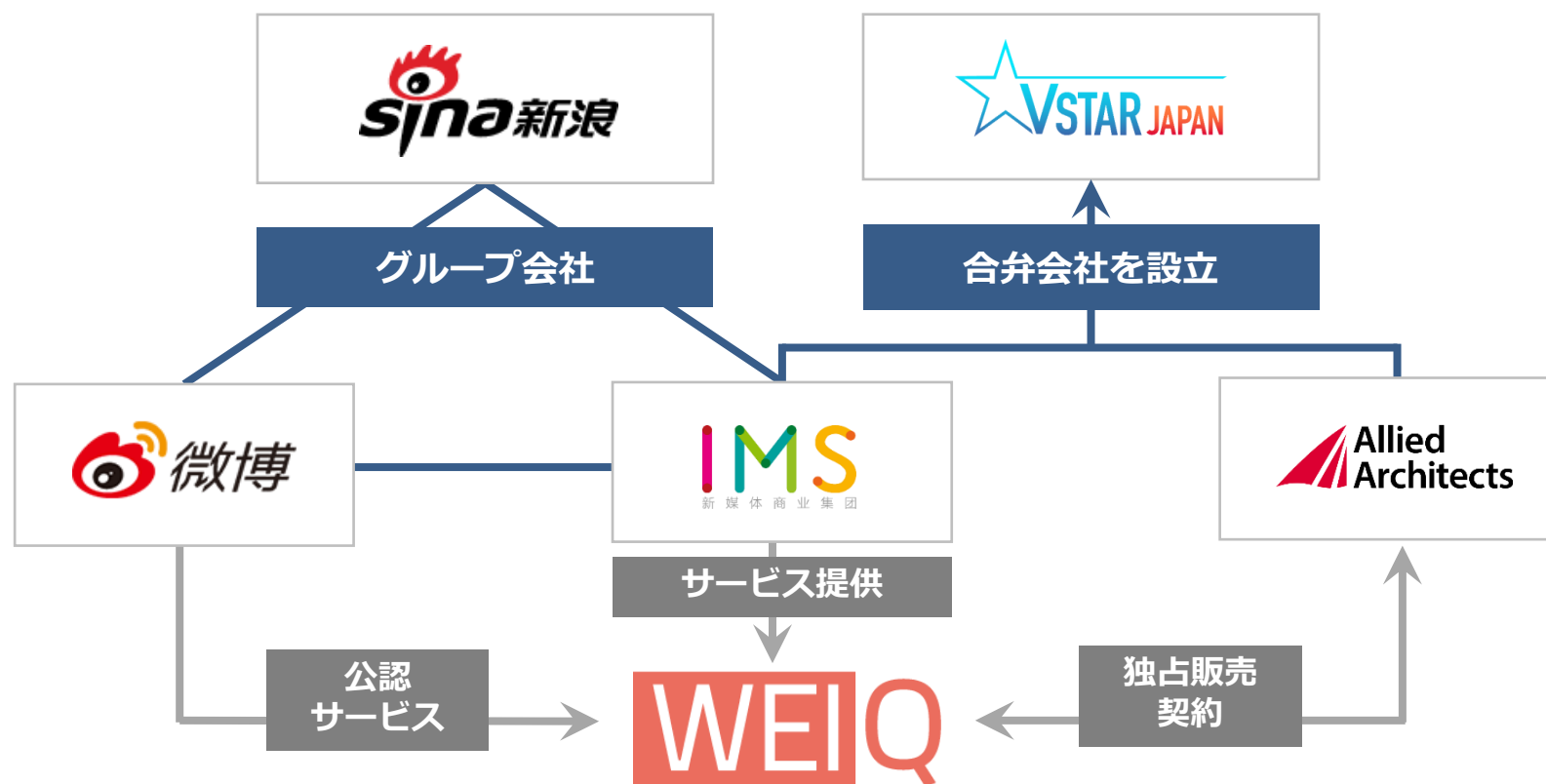
当社グループのサービスと相性の良い領域で強固な顧客基盤を有している会社

III. 直接支援型

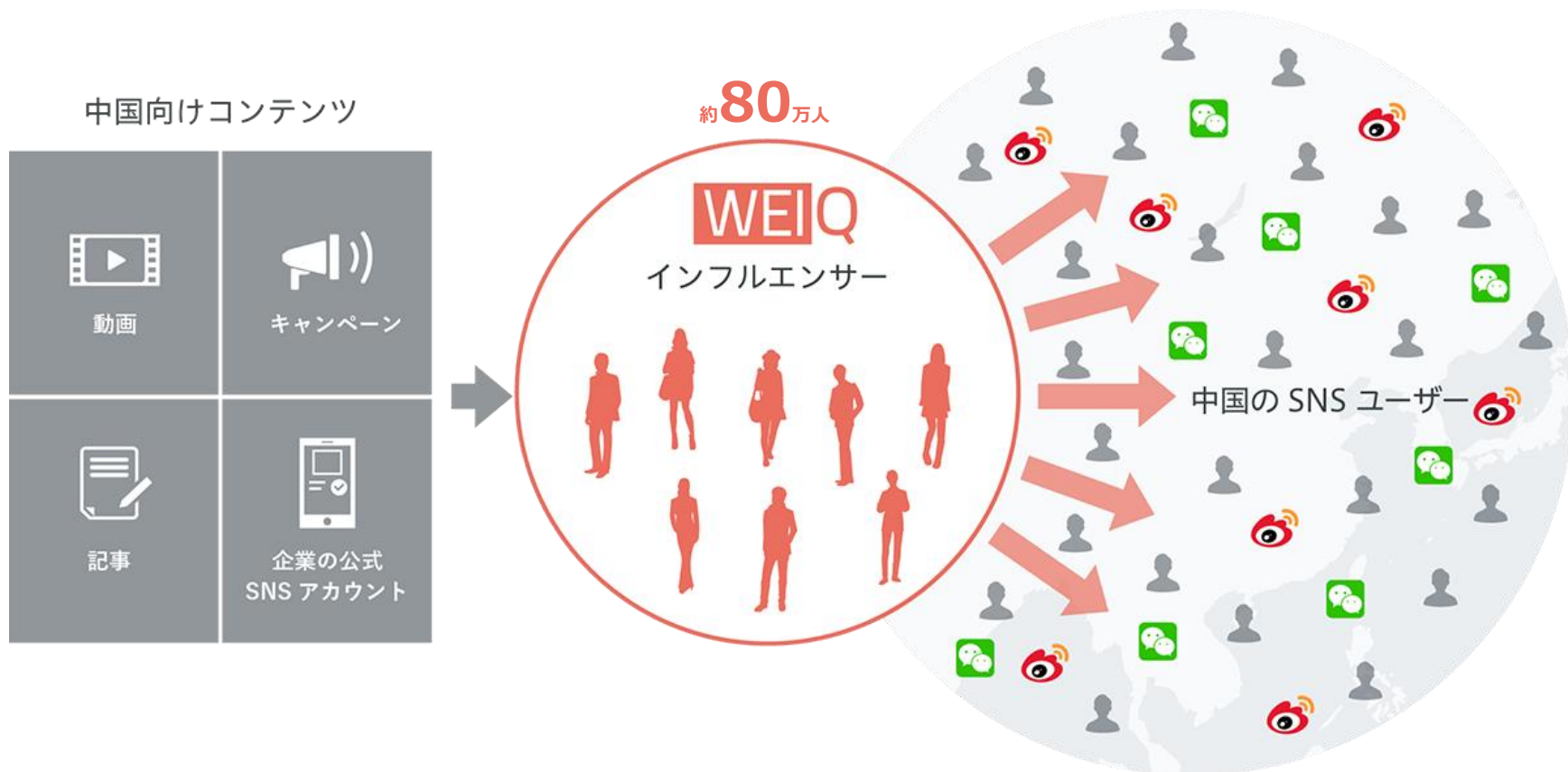


当社グループのサービスやノウハウを活かすことでより企業価値の向上が期待できる会社

- 中国最大規模のSNS「Weibo」の公式マーケティング会社（IMS社）と提携
- 「Weibo」公認サービス「WEIQ」の日本における**独占販売契約を締結**
- 中国向けの動画インフルエンサーマーケティング事業を行う合併会社（Vstar Japan）をIMS社と設立



- 「WEIQ」は、「Weibo」や「WeChat」上のインフルエンサーを活用した中国向けコンテンツ拡散支援サービス
- **約80万人**のインフルエンサーが登録する中国最大級のインフルエンサーネットワークの活用が可能



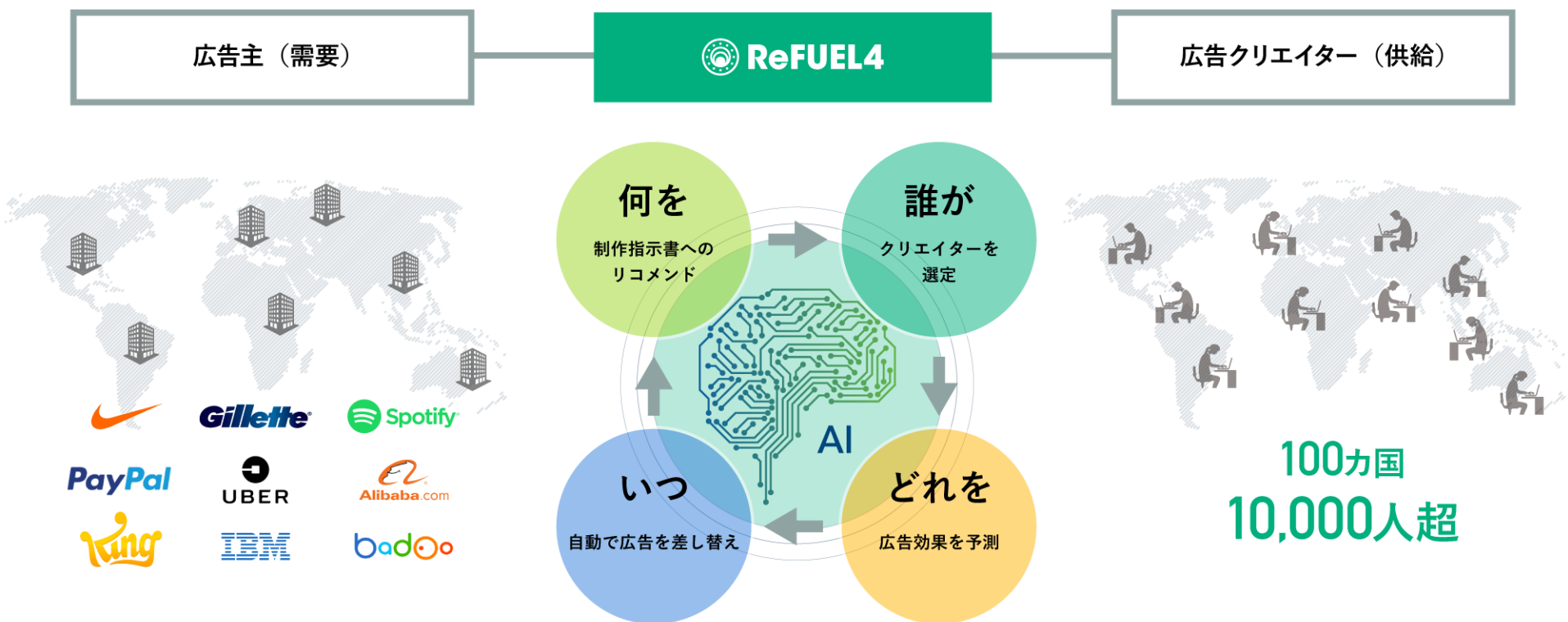
テンセント社と国内初の公式DSPパートナー契約を締結



- 中国の大手インターネット企業であるテンセント社（中国名：騰訊控股有限公司）が提供する公式DSPサービス「Tencent Tui（テンセント・トウイ）」（騰訊智滙推）において、**国内で初めてパートナー契約を締結**
- 累計8億人超のユーザーデータを活用し、「WeChat」等のアプリやWebサイトへの広告配信が可能



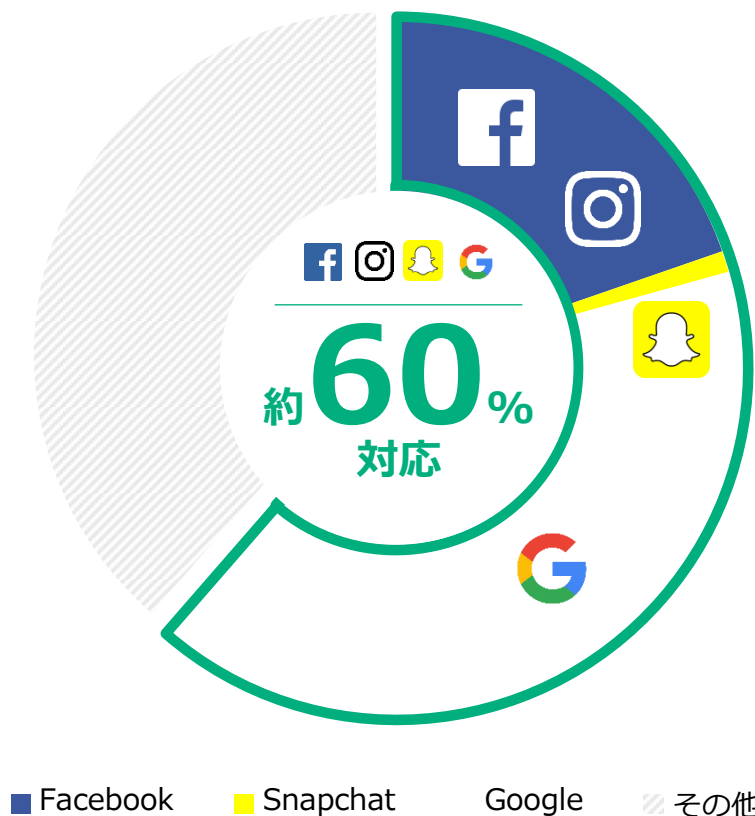
- 「ReFUEL4®」は、**100カ国1万人超の広告クリエイターと独自開発したAIの活用により広告効果を最大化する、広告クリエイティブに特化したグローバルプラットフォーム**





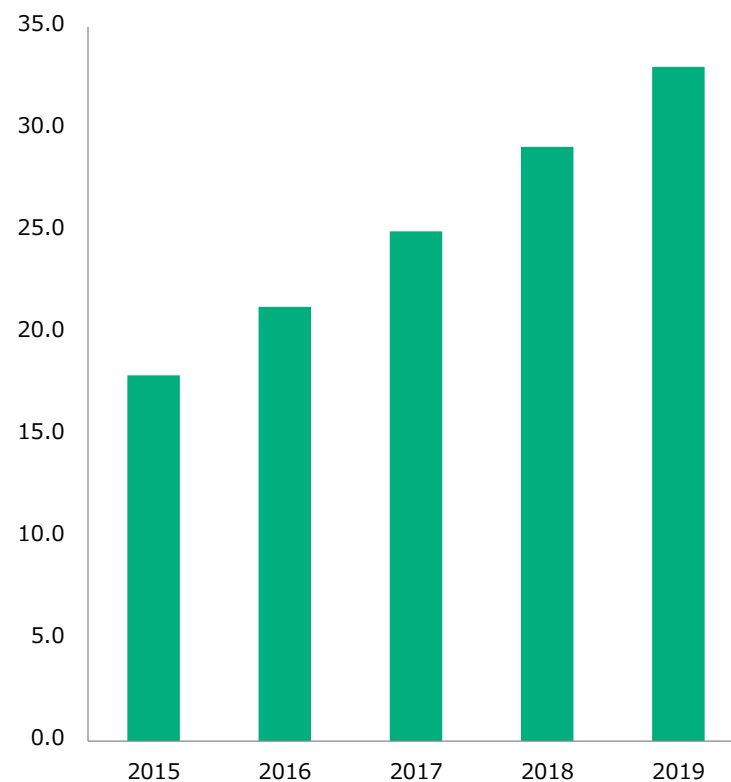
米国デジタル広告の約60%に対応可能

米国におけるデジタル広告のシェア



グローバルのデジタル広告市場予測

単位：兆円

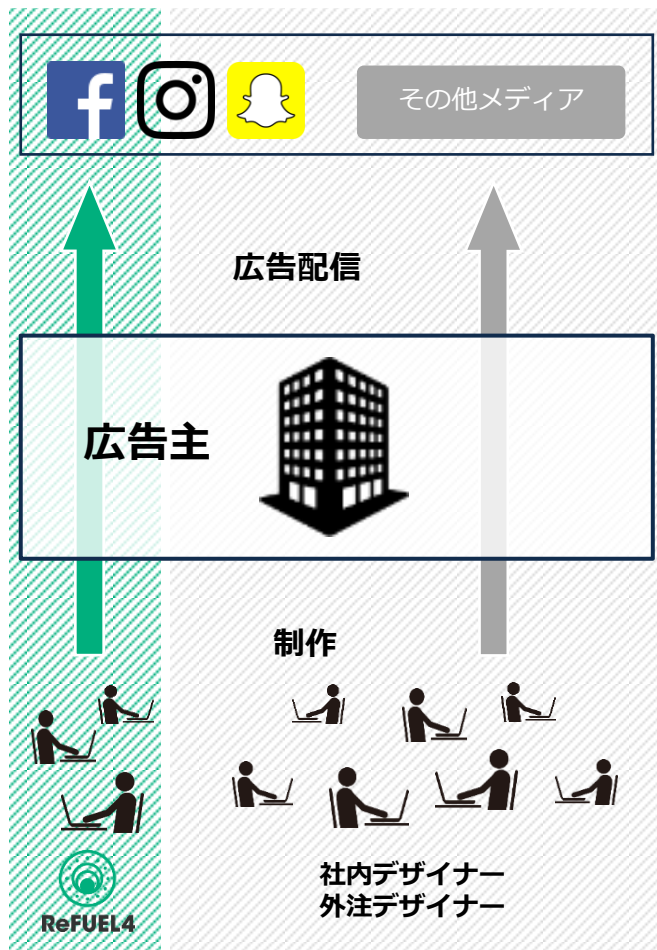




● 顧客企業の広告クリエイティブを最適化するプラットフォームに進化

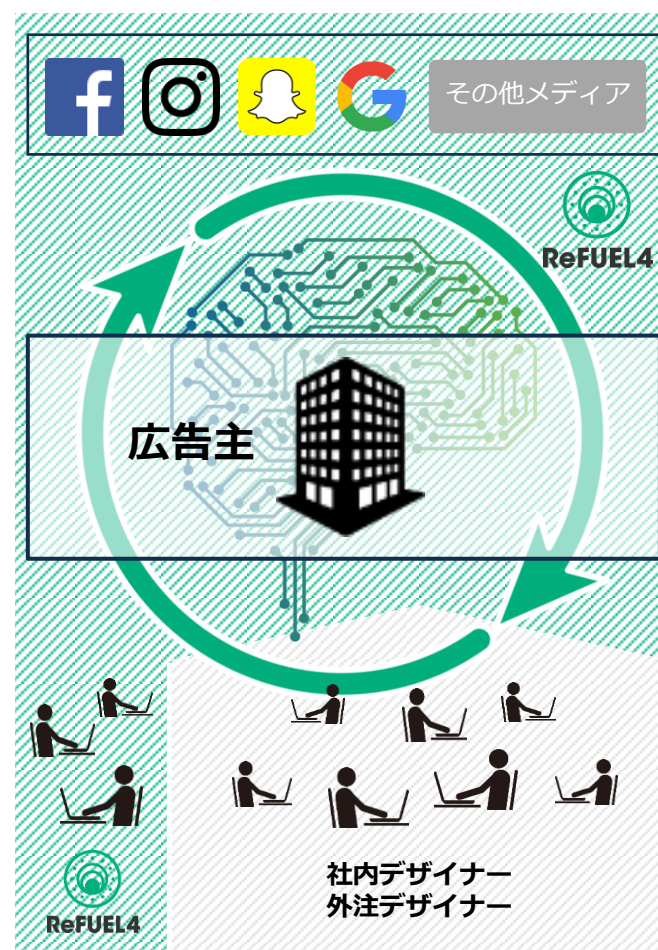
従来

より広告効果の高いクリエイティブの“制作”とその配信



今後

すべてのクリエイティブの“管理”を通じて最適化を実現



将来見通しに関する注意事項

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。