



Allied Architects

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

アライドアーキテクト株式会社
(東証グロース市場：6081)

2025年7月18日



2025年6月13日以降の進捗状況

2025年3月28日～

「再発防止策の策定及び関係者の処分等に関するお知らせ」
で開示したとおり、再発防止委員会を発足し、提言を踏まえ
た再発防止策を策定

https://ssl4.eirparts.net/doc/6081/youho_pdf/S100VXX0/00.pdf

2025年6月13日

「2024年12月期 有価証券報告書」提出

https://ssl4.eirparts.net/doc/6081/youho_pdf/S100VXX0/00.pdf

「過年度有価証券報告書等の訂正報告書の提出及び
過年度決算短信等の訂正に関するお知らせ」開示

<https://ssl4.eirparts.net/doc/6081/tdnet/2639093/00.pdf>

—— 過年度財務数値の是正を完了

2025年7月1日～

再発防止策の実施を正式に開始（ガバナンス強化、会計・
コンプライアンス教育、3線ディフェンスの強化 など）

2025年7月18日

「2025年12月期第1四半期決算」発表

「特別損失の計上に関するお知らせ」開示

調査委員会関連費用のうち2025年1～3月分 478百万円を
特別損失に計上

株主・投資家の皆様へ

当社は、信頼回復に向けた第一段階として、以下の通り内部統制正常化と再発防止策実装に関する取り組みを開始いたしました。引き続き、実効性検証と追加施策を並行させることで、ガバナンス水準の継続的な向上に努めてまいります。

1. 調査報告書対応の完了

6月13日付で有価証券報告書および訂正報告書を提出し、指摘事項に基づく過年度修正を完了しました。

2. 再発防止策の実行フェーズへ移行

3月28日に公表した調査報告書による提言を踏まえ、再発防止策の策定と実行を順次開始しております。

3. 財務インパクトの開示

調査委員会費用のうち確定分（1-3月分）478百万円を特別損失として計上（7月18日開示）。第2四半期以降に発生する追加費用については精査中であり、確定次第速やかに開示予定です。

4. 今後の対応

- ・ 内部統制の不備の解消
- ・ 決算発表スケジュールの正常化

代表取締役会長 田中 裕志
取締役社長 村岡 弥真人

1) 経営陣の体制変更

経営者の責任、今後の更なる事業成長・企業価値の向上のため、体制を変更

- 代表取締役会長 田中 裕志 : 直近は管理側から基盤構築し、中長期的な成長基盤を構築
- 取締役社長 村岡 弥真人 : 事業運営を中心に、事業成長をけん引
- 取締役ファウンダー 中村 壮秀 : 執行からは外れ、中長期的なR&Dに専念

2) 海外事業の撤退

- 2024年12月期4Qにて、SuperFaction社・オセロ社の解散を決定
- 2025年12月期1Qにて、Allied Verse社の事業撤退
- 2025年12月期中に、Book&Entries社を売却予定

3) 国内事業へ注力

事業構造転換

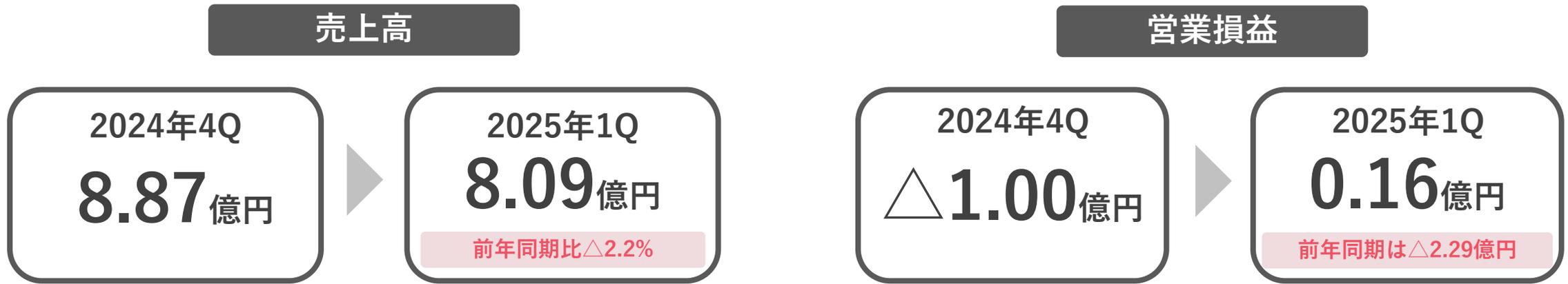
マーケティングAX※支援事業への戦略的シフト

ガバナンス強化

「3つのディフェンスライン」の強化

※マーケティング領域における AI トランスフォーメーションを指します。AI 技術と高度人材により業務プロセスを革新し、新たな価値創出を支援します。

赤字体質だった海外事業の撤退により、連結業績は四半期黒字に回復。
不適切会計事案の調査本格化により、本四半期で発生した費用を特別損失として計上



Topics

- 1 国内事業は「ソリューション」の営業とクリエイティブ強化が奏功し売上向上で黒字基調を維持。セグメント名称を「マーケティングAX支援事業」に変更。
- 2 海外事業は、SuperFaction社の事業活動停止後清算関連の費用が発生。
- 3 不適切会計事案の調査対応が本格化。調査委員会の調査費用の一部を特別損失として計上。

1

2025年12月期 第1四半期 業績

P.6

2

2025年12月期 第1四半期 事業の概要

P.12

3

2025年12月期の成長戦略

P.16

4

Appendix

P.25

2025年12月期
第1四半期 業績

A large, stylized graphic consisting of two overlapping trapezoidal shapes. The front shape is a solid red color and contains a large white number '1' in the center. The back shape is a lighter shade of red and is slightly offset to the left and top.

売上高が前年同期比でマイナスになった主要因は、SuperFaction社の撤退による売上寄与分の減少。
海外事業の整理と合わせコスト削減を進めた結果、営業損益は黒字化を達成

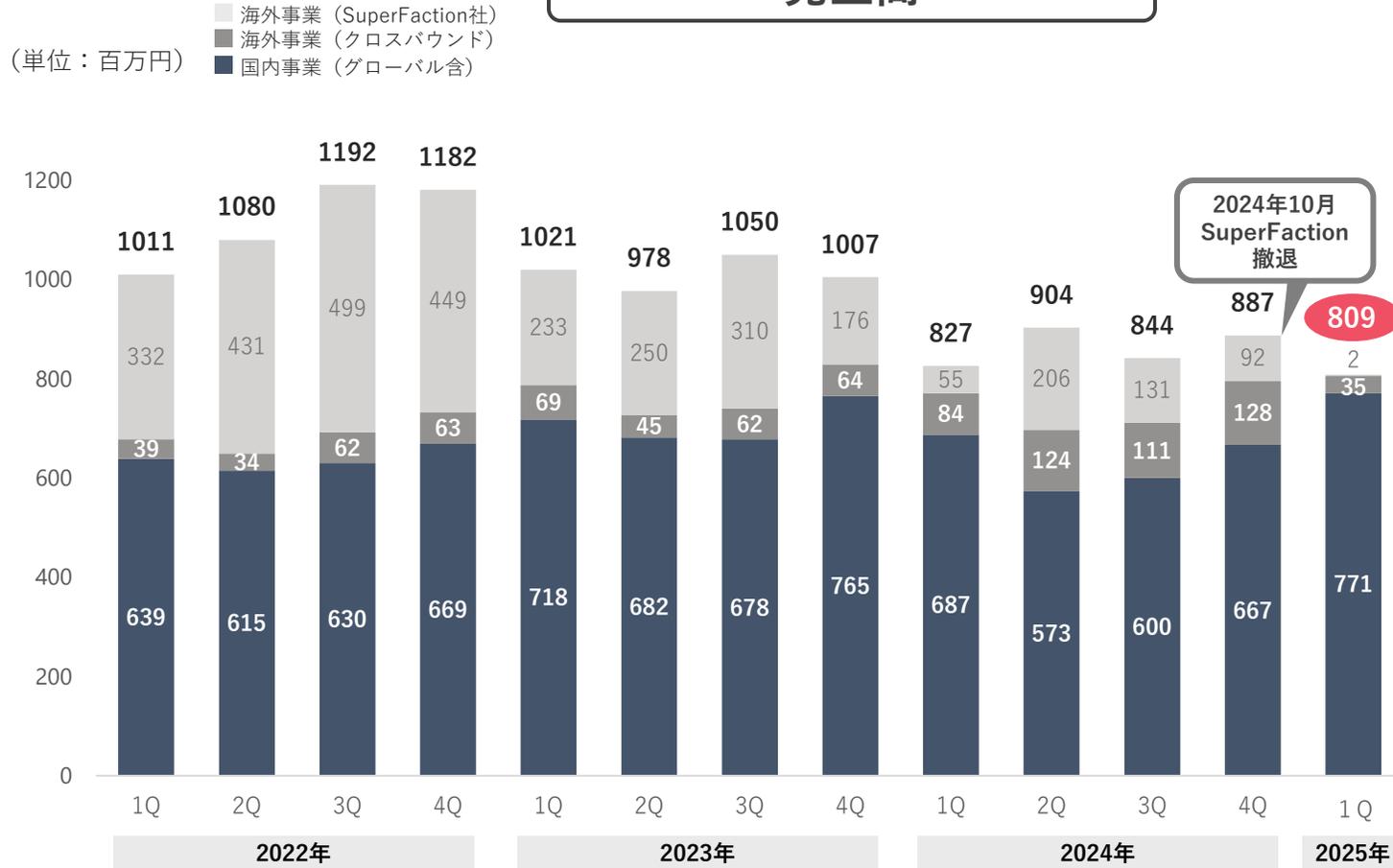
| (百万円) | 2024年12月期1Q | 2025年12月期1Q | 前年同期比 |
|----------------------|--------------------|--------------------|-------|
| | 為替レート：1ドル=148.61円 | 為替レート：1ドル=152.55円 | |
| 売上高 | 827 | 809 | △2.2% |
| 営業損益 | △229 | 16 | — |
| 営業利益率 | — | — | — |
| 経常損益 | △137 ^{※1} | 16 | — |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | △208 | △455 ^{※2} | — |

※1 為替差損として83百万円、持分法による投資損失△7百万円を計上

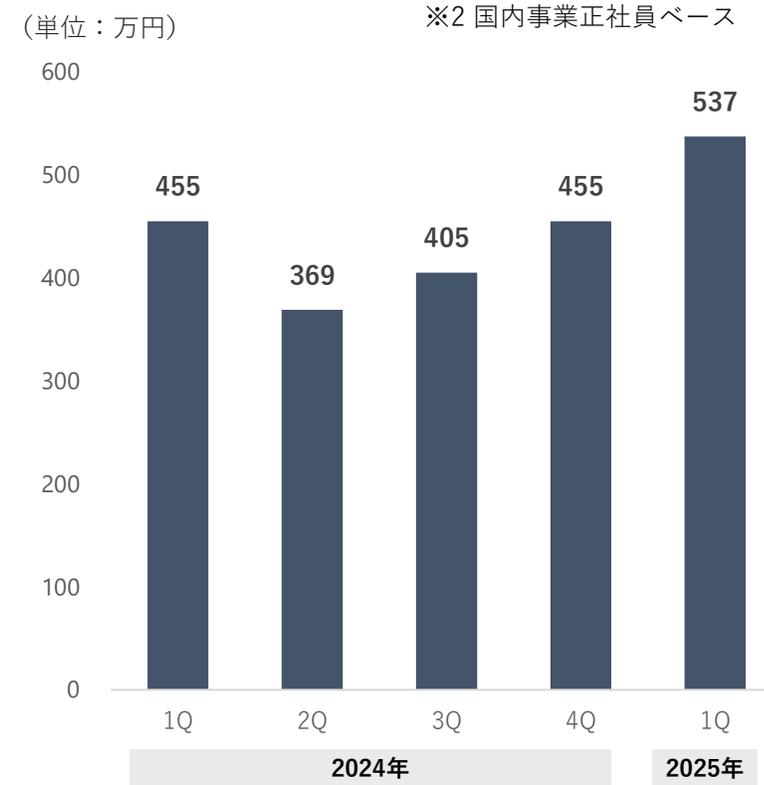
※2 調査委員会費用のうち確定分（1-3月分）478百万円を特別損失として計上（7月18日開示）。第2四半期以降に発生する追加費用については精査中であり、確定次第速やかに開示予定

撤退したSuperFaction社の売上が剥落したため連結売上高は減少するも、国内事業は売上高伸長。
 今期からの新指標「一人当たり売上高」は国内売上増と業務効率化の効果により改善基調を維持

売上高



1人当たり売上高



※2 1人当たり売上高 = 国内事業売上高 ÷ 期中平均国内正社員数 (DC社含む。臨時・派遣社員等は除外)。
 2024年各四半期値は同一基準で遡及計算。

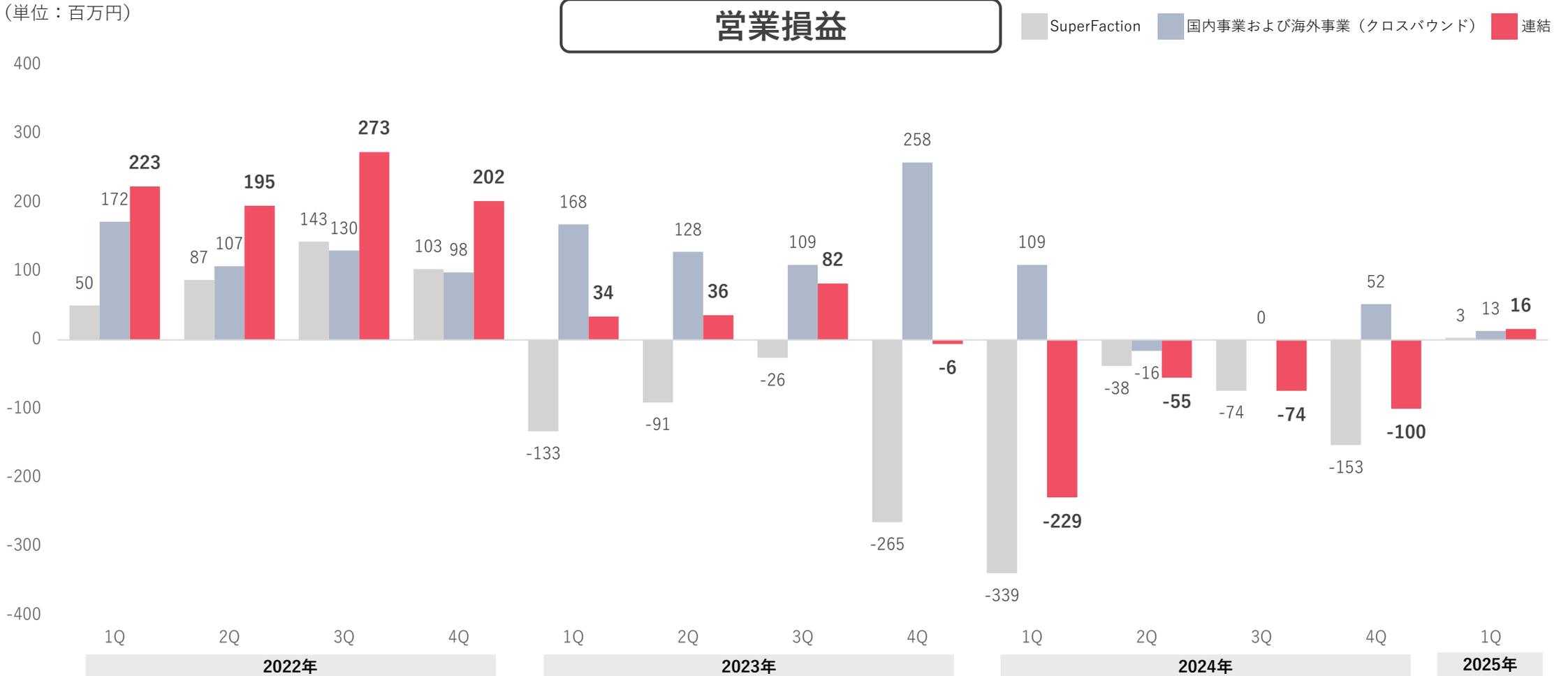
※1 過年度訂正を反映して再作成

SuperFaction社の解散・清算により、海外事業に起因した営業損失が解消。

海外事業の整理他、事業ポートフォリオ再編に合わせたコスト削減で営業損益が黒字転換

(単位：百万円)

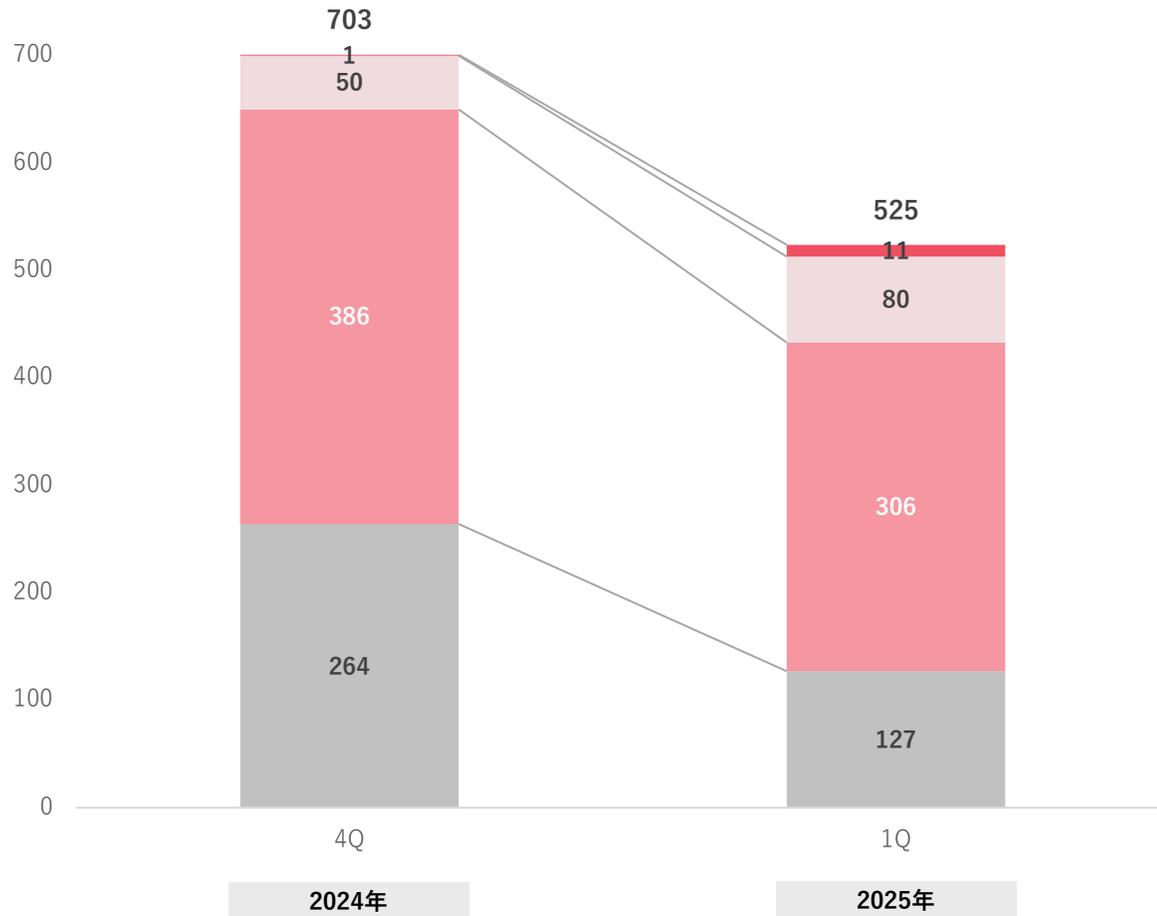
営業損益



※過年度訂正を反映して再作成

SuperFaction社の解散・清算と海外拠点閉鎖により主要コストが軒並み減少、
 販管費は前年4Q比△178百万円（△25%）と大幅に圧縮

(単位：百万円)
 800



広告宣伝費

国内事業の新規リード獲得を目的にセミナー開催数を拡大した結果、集客コストが増加。

業務委託費

SuperFaction社清算業務を担う元社員の業務委託費を含むが、今後は清算完了に向けて段階的に縮減。

人材関連費

SuperFaction社解散による人員減により低減。

その他販管費

貸倒損失の剥落、のれん償却費の減少、海外拠点閉鎖関連費用の縮減を中心として大幅減。

撤退費用および調査費用の特損計上により自己資本比率は55.1%へ低下したものの、借入金は定期返済に伴い減少し、ネットキャッシュ水準を維持して財務基盤は健全

2024年4Q末

(単位：百万円)

| | | | |
|------------|---------------|--------|-----------|
| 資産 | 借入金 610 | 負債/純資産 | |
| | 現預金 1,940 | | その他負債 942 |
| | その他流動資産 1,061 | | 純資産 2,533 |
| 固定資産 1,084 | | | |

資産

負債/純資産

自己資本比率：58.4%

2025年1Q末

(単位：百万円)

| | | | |
|------------|-------------|--------|-----------|
| 資産 | 借入金 562 | 負債/純資産 | |
| | 現預金 1,480 | | その他負債 902 |
| | その他流動資産 956 | | 純資産 2,104 |
| 固定資産 1,133 | | | |

資産

負債/純資産

自己資本比率：55.1%

2025年12月期 第1四半期 事業の概況



2

海外事業の撤退・解散・移管で、人的・資金的リソースを国内へ再配分。セグメント名称をマーケティングAX支援事業に変更して経営資源を集約し、収益性と成長性の同時向上を図る

海外事業 撤退

海外広告制作事業

(旧海外SaaS事業)

2024年10月

グローバルなクリエイターネットワークによる広告クリエイティブの提供



(海外連結会社)

解散・清算中

※2024年7月にCreaditeから名称変更



クロスバウンド事業

2024年12月 解散

独自のインフルエンサーネットワークを活用したインバウンド支援および中国向け越境EC支援



事業撤退
R&D拠点へ



解散・清算中

ポージャパン
Bo Japan

ウェイキュー
WEIQ

ブックアンドエントリーズ

25年期中に売却予定

移管

国内事業

マーケティングDX支援

マーケティングAX支援事業



Allied Architects



(連結会社)



(持分法適用関連会社)



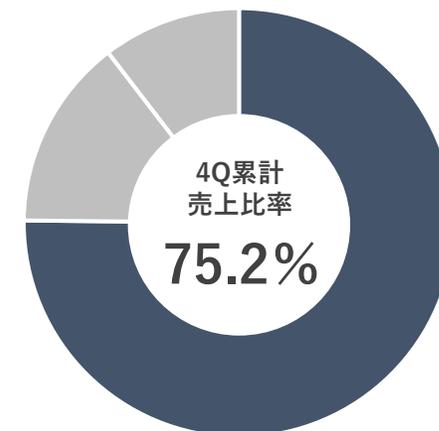
Letro



グローバル統括部

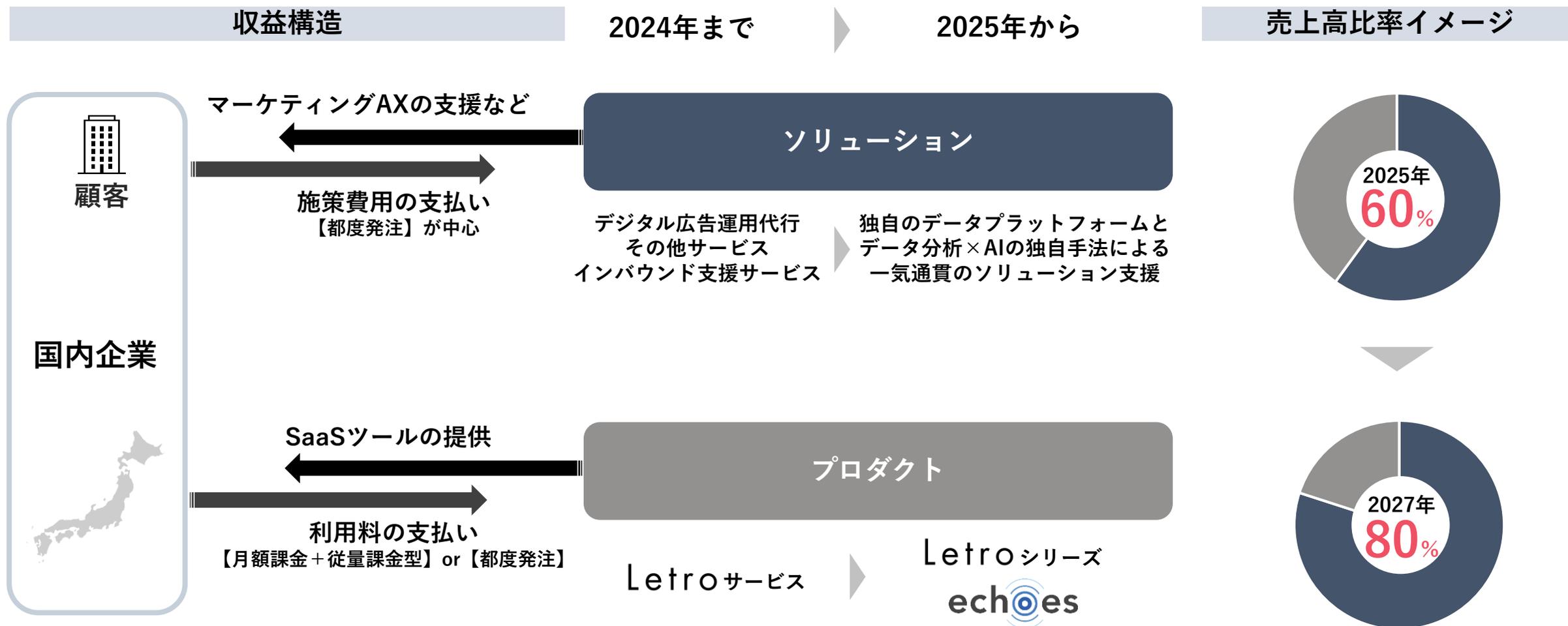


ポージャパン



事業構造転換により収益の柱をプロダクトからソリューションにシフト。

2027年におけるソリューションの売上比率を80%まで高める

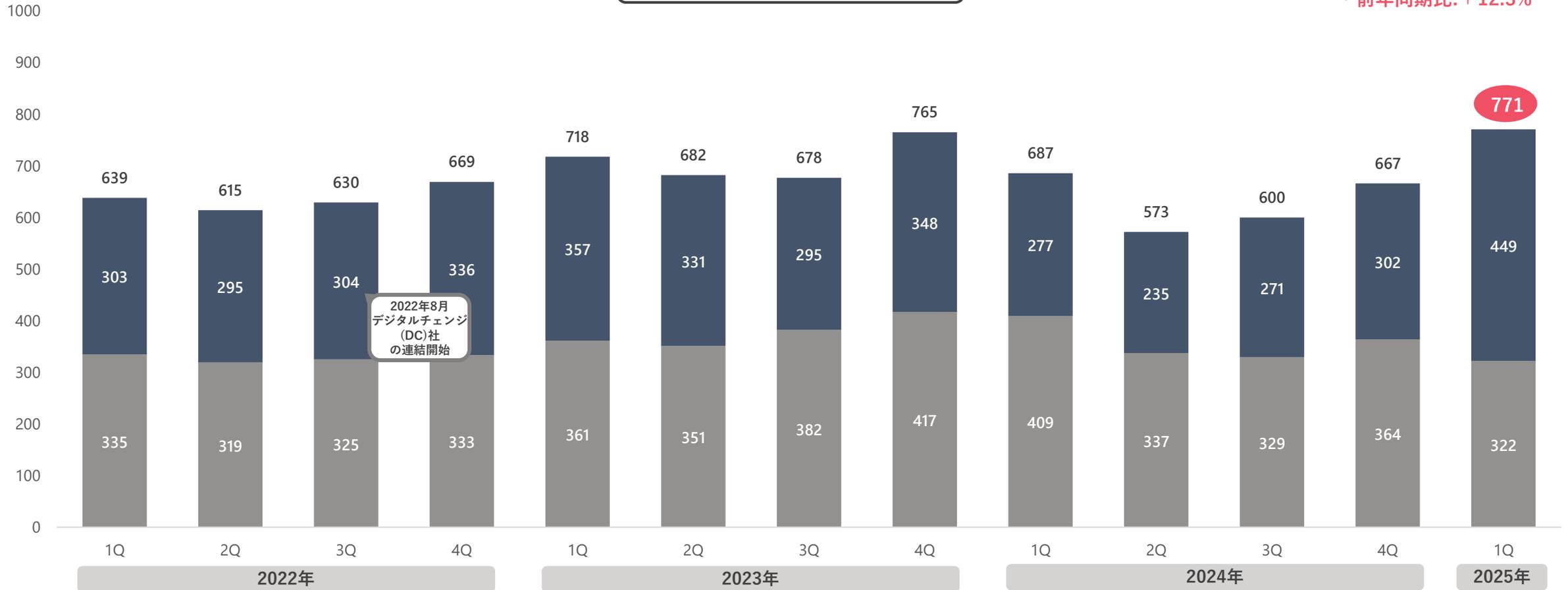


前年下期より強化してきたデジタル広告運用代行の営業・クリエイティブ力向上効果と
 今期よりインバウンド支援を算入したことによりソリューション売上が拡大し、売上高をけん引

(単位：百万円) ■ソリューション ■プロダクト

売上高

・前期比: +15.7%
 ・前年同期比: +12.3%



2022年8月
 デジタルチェンジ
 (DC)社の
 連結開始

2025年12月期の成長戦略



3



生活者の声のデータとクリエイティブの力で デジタルコミュニケーションを設計する会社

徹底的に生活者の声に向き合ってきた20年の実績

データ



蓄積した累計**4,165**万件の
生活者の声データ



15万件を超えるECサイト・
ランディングページの改善支援

専門
人材

プロダクト×ソリューション
システム開発から、データ分析、
戦略立案、クリエイティブ制作、
効果検証までマーケティングの
全工程を統合的に支援する体制

4兆円を超える巨大市場に挑戦するために、事業・組織・顧客資産を統合。
 生活者データの仕組み化、営業組織の総合提案力強化、AXによる合理化を推進

当社が狙う総市場規模 **4.2兆円**

マーケティング
 コンサル市場
3,000億円

広告代理市場
3兆円

クリエイティブ
 制作市場
1.5兆円

2 事業を顧客に届ける強い営業機能

事業

事業

事業

事業

事業

事業

1

生活者データの仕組み

Insight・Research・
 VoC (Review・SNS・UGC)

3

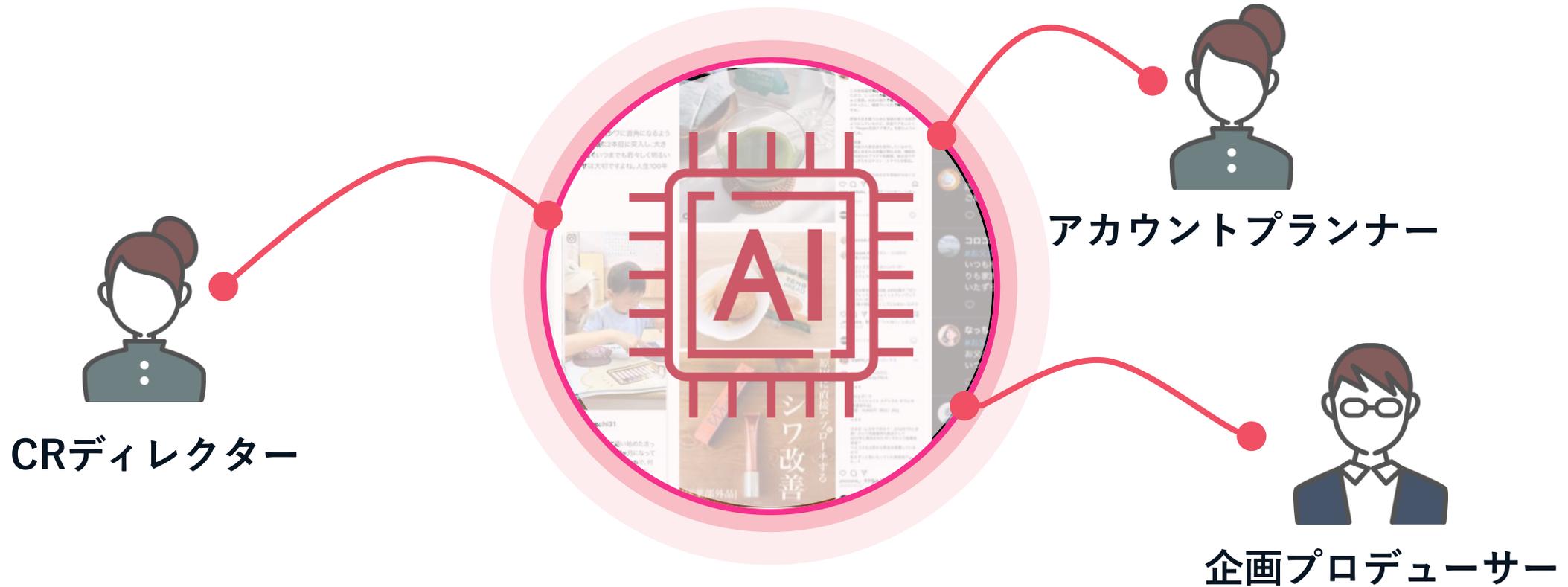
AXの仕組み

Product・BPO・AI

プロダクト中心からソリューション中心へと事業構造を転換。
 これまでのプロダクトをデータハブとして活用しながらより高度な支援の実現を目指す

| 従来の構造（～2024年） | | 新たな構造（2025年～） |
|-----------------------------------|----------------|-----------------------------------|
| プロダクト中心 | ビジネスの中心 | データ×ソリューション中心 |
| Letro、echoes等の主力プロダクトの個別提供でのツール販売 | 主力商材 | 生活者の声のデータを基盤としたトータルソリューション |
| 提供するツール・サービスの機能 | 売上の柱 | データ活用で創造する付加価値 |
| レベニュードライバーからデータハブへ位置づけ変更 | 事業構造 | プロダクトをデータ収集・蓄積の基盤ツールとして活用 |
| プロダクト販売による初期費用+月額使用料 | 収益構造 | 顧客課題に合わせた総合提案によるプロジェクト受注 |

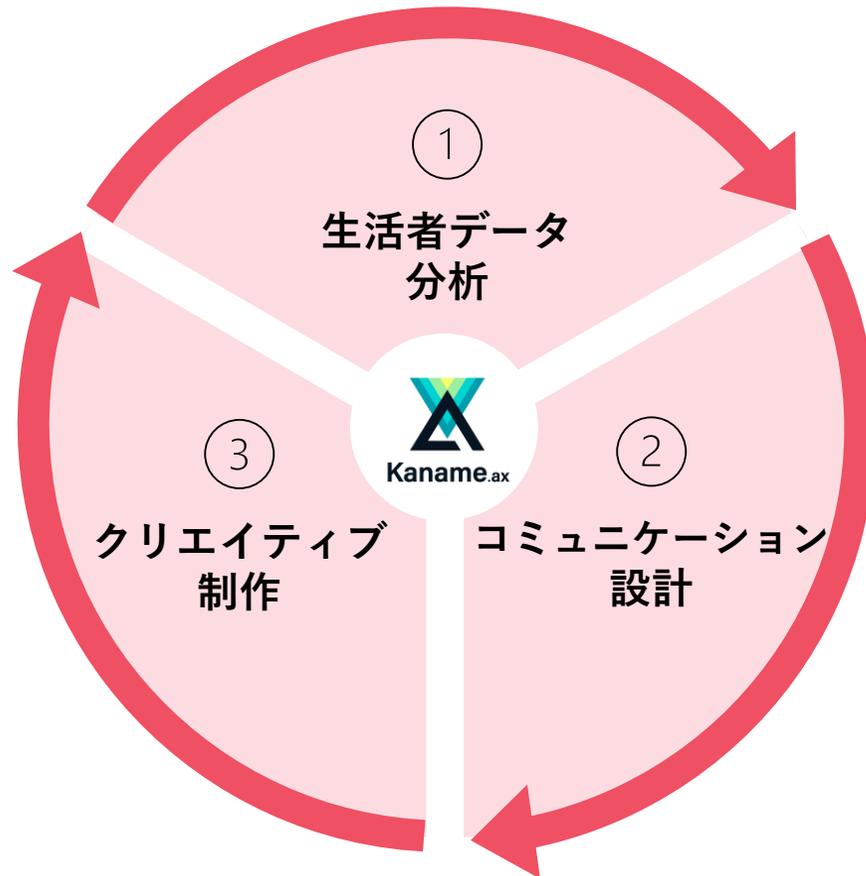
AI活用により、累計4,165万件の生活者の声データを事業資産として活用可能に。
生活者の声データを軸に各部門が連携し、シームレスなコミュニケーションの設計が実現



事業セグメントをマーケティングAX支援事業へ変更

生活者データ資産を起点とした支援のフライホイール※を確立し、クロスセル・アップセルを推進。

マーケティングAX支援における施策の高度化、支援領域の拡大で売上拡大を目指す

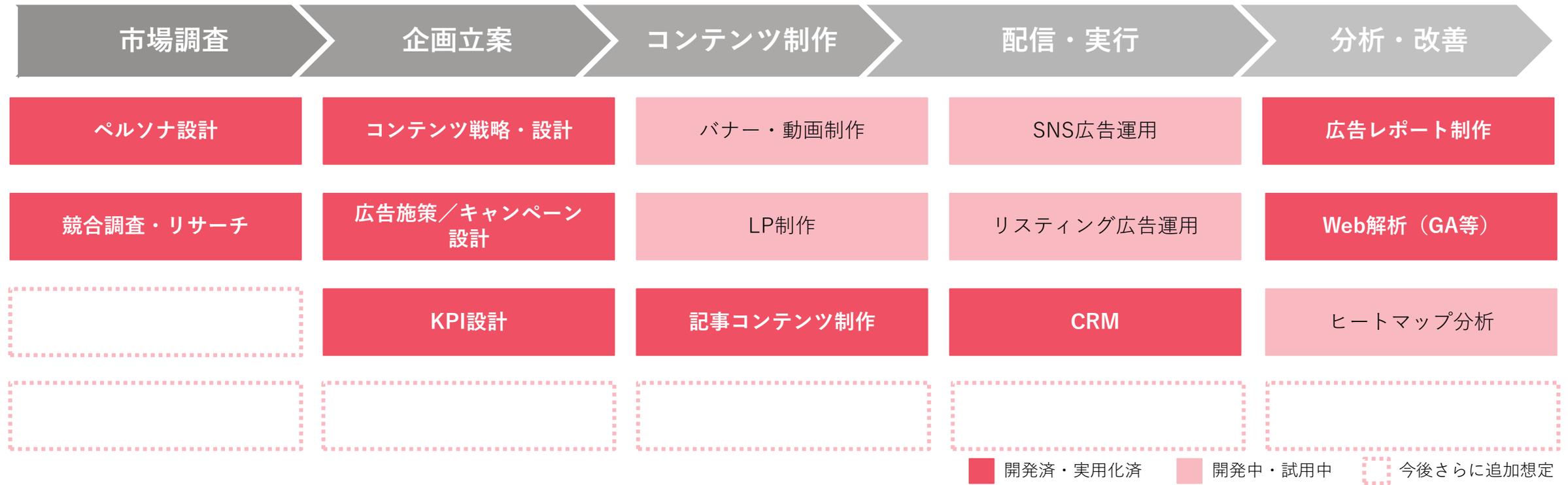


アライドアーキテクトの 支援フライホイール※

- ① Kaname.axを基盤としたデータ収集・分析
- ② Kaname.axの分析結果に基づいたコミュニケーション施策の設計
- ③ Kaname.axで深掘した生活者インサイトを元にしたクリエイティブの制作

※持続的な事業成長を可能にする循環型ビジネスモデル

自社開発のAIアプリの利用により、マーケティング工程の大部分において
AIでのプロセス改善を遂行中



中期成長戦略の基本方針である「売上・提供価値・営業利益率」の3つの向上を達成することで、2027年12月期の業績目標として売上高50億円、営業利益5億円の達成を目指す

売上の向上

1

Kaname.axと
営業組織強化で
案件単価を向上

提供価値の向上

2

事業部門を統合し、
クロスセル・
アップセルを促進

営業利益率の向上

3

AXの仕組みで
生産性を高める

売上高

50億円

営業利益

5億円

社員一人当たり
売上高の向上

2,500万円

SuperFaction社をはじめ、海外事業の撤退により収益基盤が縮小。
国内事業は2025年に収益構造を転換するため、営業損益は黒字転換を目指す

| | 2024年12月期 実績 (A) | 2025年12月期 通期予想(B) | 前期比 (B/A) |
|---------------------|---------------------|----------------------|--------------|
| (単位：百万円) | | | |
| 売上高 | 3,463 | 2,500 | △27.8% |
| 営業損益 | △459 | 50 | — |
| 経常損益 | △386※1 | 50 | — |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | △516 | — ※2 | — |

※1 為替差益として103百万円、持分法による投資損失△20百万円を計上

※2 特別損益の不確定要素が大きいため非開示

Appendix

A large graphic consisting of two overlapping trapezoidal shapes. The front shape is a solid red color and contains a large white number '4' in the center. The back shape is a lighter, semi-transparent red color and is slightly offset to the left and top.



Allied Architects

アライドアーキテクトという社名には「企画者、創造者（アーキテクト）」の「結びつき（アライド）」という言葉通り、「ただ与えられた仕事をこなすのではなく常に自分の頭で考え、古い部分は破壊し、創造し続ける」そういった人たちの集まりでありたい、という想いが込められています。

会社名 アライドアーキテクト株式会社
Allied Architects, Inc.

代表者 代表取締役会長 田中 裕志
取締役社長 村岡 弥真人

事業内容 マーケティングAX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30日

証券コード 6081（東証グロース）



代表取締役会長 田中 裕志



取締役社長 村岡 弥真人

世界中の人と企業の創造がめぐる社会へ。

作る人、売る人、買う人、使う人。

それぞれが分断されていた社会で、

私たちは、世界中の人と企業をつないできました。



Allied Architects

これからは、そのつながりの先で、企業の創造が人々の創造を生み出し、それがまた企業へかえる「循環」が自然な形になっていくと考えます。

つながり、そして、めぐりへ。

アライドアーキテクトゥ・グループは人々の声や誰もが持つ創造力を

企業の価値へと変換し、循環させることで

人と企業と社会が、共に豊かになる世界を築きます。



Allied Architects

【IRに関するお問い合わせ先】
アライドアーキテクトズIR担当
ir@aainc.co.jp

免責事項

この資料は、アライドアーキテクトズ株式会社（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。

また、本資料に掲載・引用しているロゴ、会社名、商品名等は、各社の商標または登録商標です。