



Allied
Architects

2026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 | 証券コード：6081

2026年5月15日



1. 2026年12月期 第1四半期業績
2. 2026年12月期 事業方針
3. マーケティングAX事業
4. 資産AX事業（「クリプト関連事業」から改称）
5. Appendix



- 当期より報告セグメントを「マーケティングAX事業」と「資産AX事業」に変更
- マーケティングAX事業は売上総利益が向上、セグメント利益率が前年同期比+2.3ptの14.9%へ改善

売上高

第1四半期

7.67億円

前年同期比△5.1%

セグメント別業績

(単位：百万円)

| セグメント | 売上高 | 前年同期比 | 営業損益 | 利益率 |
|-------------|-----|-------|------|---------------|
| マーケティングAX事業 | 767 | △5.1% | +114 | 14.9%(+2.3pt) |
| 資産AX事業 | — | 新設 | △7 | — |
| 全社調整（本社費等） | — | — | △129 | — |
| 連結 | 767 | △5.1% | △23 | — |

営業損益

第1四半期

△0.23億円

前年同期は0.16億円

※ マーケティングAX事業の前年同期営業損益は+102百万円・利益率12.6% (YoY+12百万円/+2.3pt)。資産AX事業は当第1四半期より開始。

トピックス

- 1 当期より報告セグメントを「マーケティングAX支援事業」から「マーケティングAX事業」と「資産AX事業」に変更
- 2 三層支援モデルの上流・複合提案が進展し、売上総利益向上によりマーケティングAX事業のセグメント利益率は前年同期比+2.3ptへ改善
- 3 「資産AX事業」は出資・新会社設立・業界活動・連盟主導の四軸で事業基盤を整え、「オンチェーン経済圏」構想を本格的に始動

1

2026年12月期 第1四半期業績



2026年12月期1Q（1-3月）業績

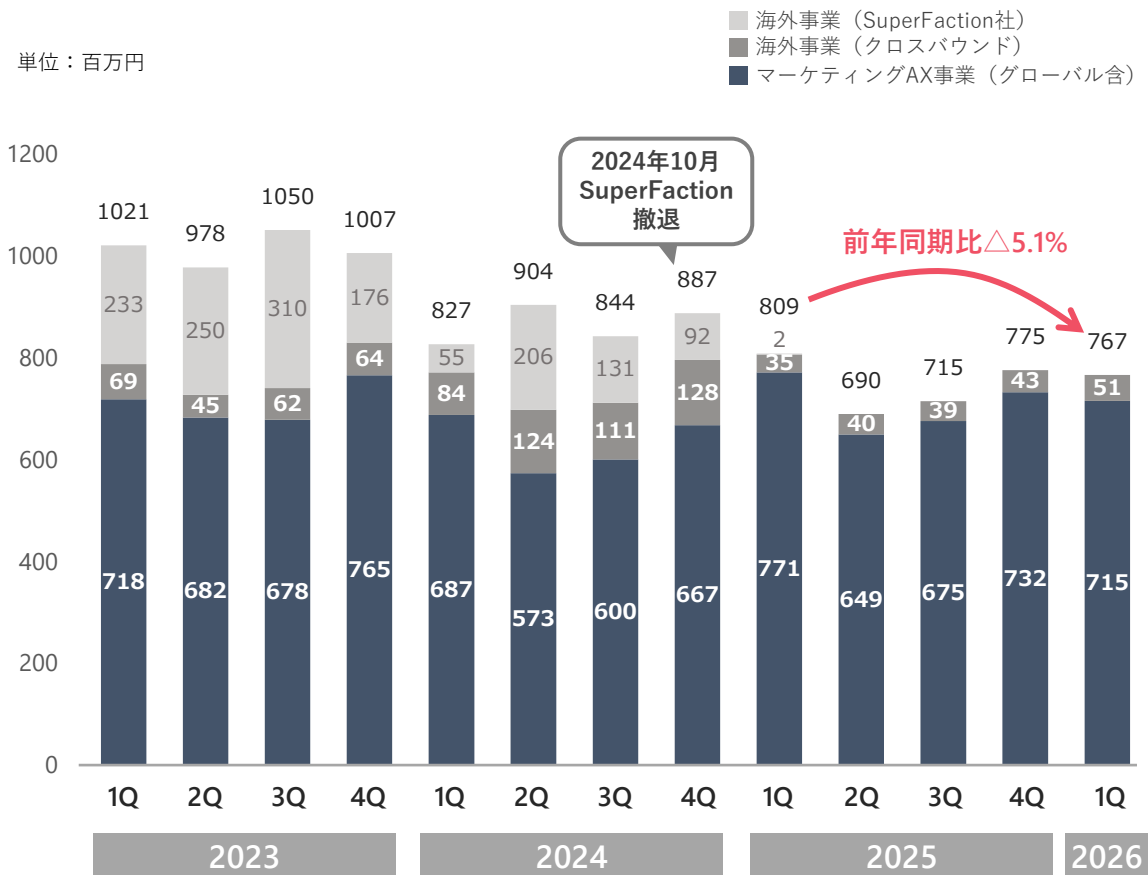
- 海外事業整理と「資産AX事業」立ち上げ投資で連結営業損失を計上、マーケティングAX事業は改善継続
- 前期計上の不適切会計関連特別損失の剥落により親会社株主帰属純損失は△455→△46百万円へ大幅縮小

| (百万円) | 2025年12月期1Q | 2026年12月期1Q | 前年同期比 |
|---------------------|-------------|-------------|-------|
| 売上高 | 809 | 767 | △5.1% |
| 営業損益 | 16 | △23 | — |
| 営業利益率 | 2.0% | — | — |
| 経常損益 | 16 | △24 | — |
| 親会社株主に帰属する 当期純損失 | △455 ※1 | △46 | — |

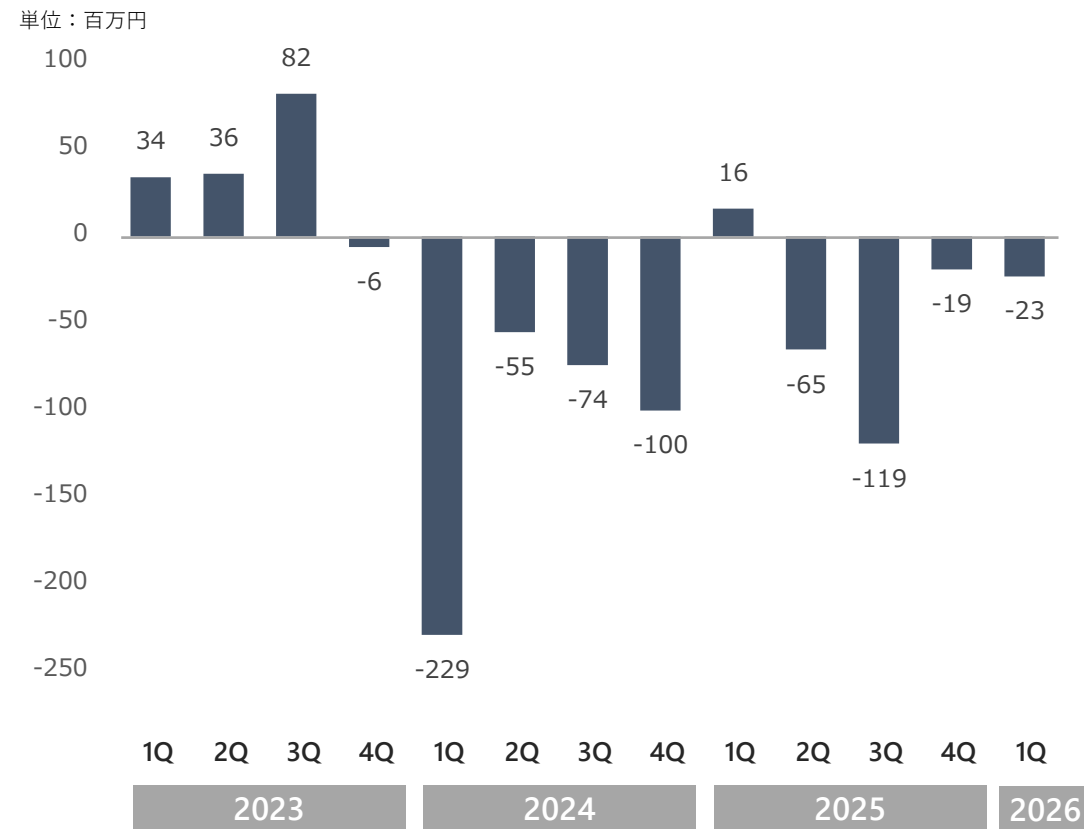
※1 調査委員会費用のうち確定分（1-3月分）478百万円を特別損失として計上（2025年7月18日開示）。

- ポートフォリオ再編による海外事業の譲渡・撤退で連結売上高は減収
- 事業運営コストを抑制しつつ中長期成長投資を継続し、連結営業損益は損失を計上

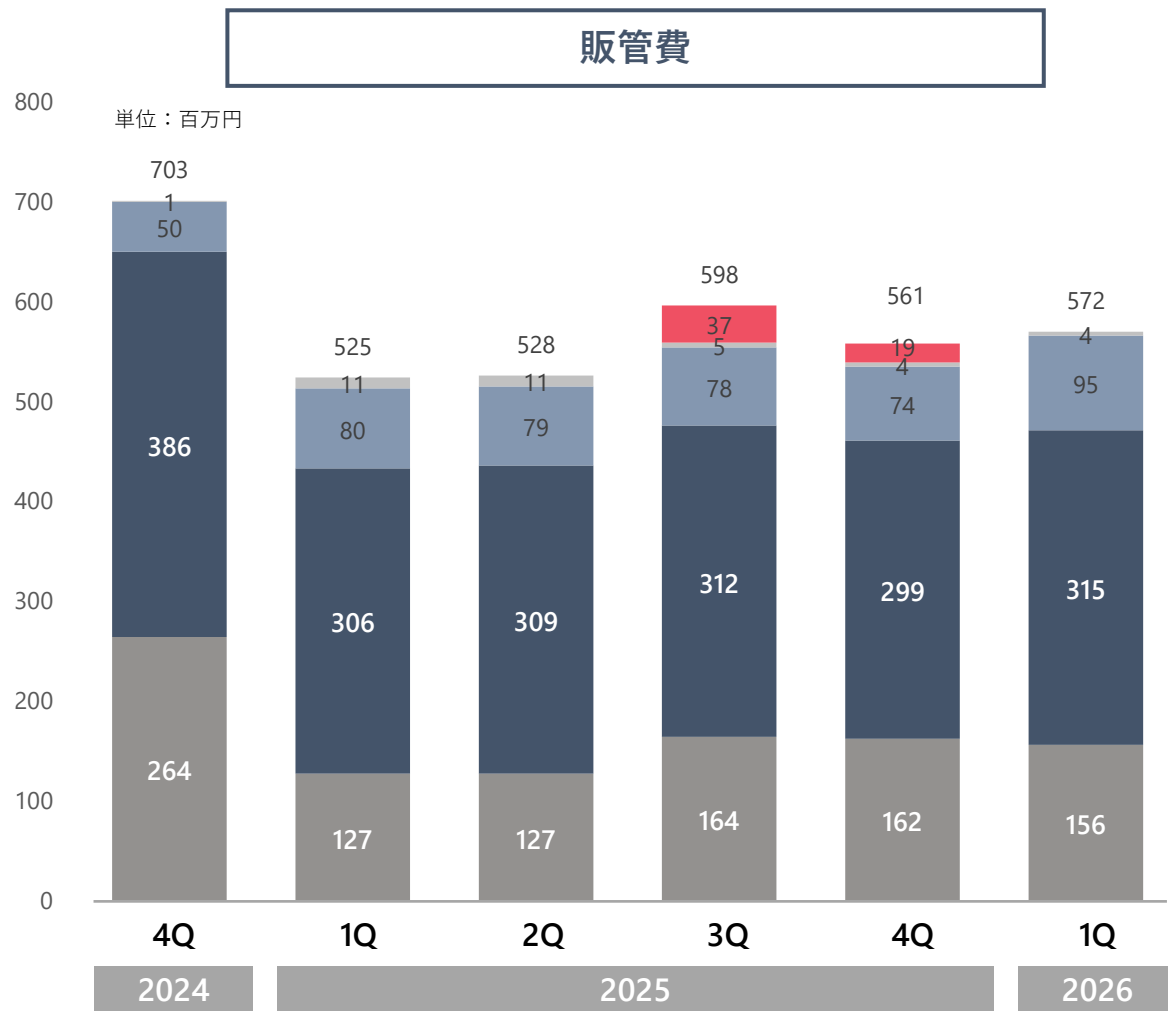
売上高



営業損益



- ガバナンス強化に係る一時費用の計上が完了、販管費は構造的な正常化フェーズへ
- 事業運営コストはコントロール継続の一方、中長期成長に向けた戦略投資は継続



ガバナンス強化費

- 不適切会計事案の特別調査終了に伴い、一時費用としての販管費計上は完了
- 再発防止策実行に係る費用は通常の運営コストとして継続

広告宣伝費

- 新戦略「三層支援モデル」の実証フェーズ継続
- メッセージ再設計後の本格展開を見据え抑制基調で前Q比横ばいを維持

業務委託費

- 案件量に応じたコントロールは継続しつつ、戦略領域へは投資
- 海外子会社清算に伴う一時的な業務委託費（6百万円）を計上

人材関連費

- 新戦略推進に必要な人材投資は継続、配置最適化により増分はコントロール
- 海外子会社清算に伴う一時的な人件費等（12百万円）を計上

その他販管費

- BPR（業務改革）推進により、間接業務のコスト構造を最適化
- 一部費目で事業活動に伴う変動はあるものの、抑制基調を維持

- 借入金を継続的に圧縮し、自己資本比率は60.7%へ大幅改善
- 一定の現預金水準を維持し、健全な財務ポジションを継続

2025年4Q末

単位：百万円

| | |
|----------------|--------------|
| 現預金 1528 | 借入金 439 |
| | その他負債 871 |
| | 純資産 1940 |
| その他流動資産 970 | |
| 固定資産 752 | |

資産

負債/純資産

自己資本比率：54.9%

2026年1Q末

単位：百万円

| | |
|-----------------|--------------|
| 現預金 1063 | 借入金 398 |
| | その他負債 582 |
| | 純資産 1876 |
| その他流動資産 1127 | |
| 固定資産 665 | |

資産

負債/純資産

自己資本比率：60.7%

2

2026年12月期 事業方針



- FY2026に営業黒字転換、FY2027に営業利益率10%の達成を目指す

| (百万円) | FY2024 実績 | FY2025 実績 | FY2026 予想 | FY2027 目標 |
|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 3,463 | 2,990 | 3,000 | 5,000 |
| YoY | △14.6% | △13.6% | +0.3% | +66.7% |
| 売上総利益 | — | — | — | — |
| 営業損益 | △459 | △188 | 50 | 500 |
| 営業利益率 | — | — | 1.7% | 10.0% |
| 経常利益 | △386 | △160 | — | — |
| 純利益 | △516 | △743 | 20 | — |
| (調査費用控除後) | | (△14) | | |

前提条件

FY2026

- 三層支援モデルの定着継続
- 調査関連費用の発生なし（一巡）
- クリプト関連事業は投資フェーズ（売上未織込）
- 人員：現行水準維持（採用抑制）
- 営業利益 +50M = 調査費一巡 + 構造改革効果

FY2027

- 三層支援モデルの積極展開による単価向上
- Kaname.ax®企業別導入の拡大
- 1人当たり売上高 2,500万円
- クロスセル・アップセルによる売上拡大
- 営業利益率10%達成（売上50億円×10%=5億円）

※ FY2024実績は公開情報ベース。FY2025純利益には調査委員会関連費用729百万円を含む。FY2026予想は2026年2月13日発表の会社予想。FY2027目標は決算説明資料 p.25記載の中期目標。

KPI目標（2027年目標 + 当期の到達点）

- 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



1 売上の向上



三層支援モデルの
推進により、
顧客単価を向上



2 提供価値の向上



事業部門を統合し、
クロスセル・アップセル
を促進



3 営業利益率の向上



AXの仕組みで
生産性を高める

AXカンパニーへ 変革する

AXカンパニーに向けて

事業モデル・組織・KPI のすべてを AI 前提に再設計する。

マーケティングAX事業

MARKETING AX

- 従前のマーケティングAX支援事業をAIエージェント前提の提供モデルへ転換
- 一人ひとりの生産性を「3人月のマーケター」水準に引き上げ
- 顧客単価の引き上げと営業利益率の改善を同時追求

資産AX事業

ASSET AX

- 暗号資産の知見にAIを掛け合わせた新たな資産活用支援モデルを構築
- 従来モデルとの対比で、AIによる価値変化を明確化
- パートナー協議を前提に、具体施策を順次開示予定

- 属人と外注に依存した従来の経営スタイルを、AXによって再現性を高め、持続的にスケール可能な構造に変える

| | 比較項目 | 従来モデル | AXモデル |
|----|-------|--|--|
| 共通 | モデル | 属人・外部委託に成果が積み上がる経営。 | 暗黙知を仕組みに転化し、勝ち筋を再現する経営。 |
| | 構造 | 機能と知見が社外に滞留。 | 機能を社内に常設し自走。 |
| | コスト | 稼働量・手数料に比例。 | AI／オンチェーンで逡減・標準化。 |
| | 再現性 | 個人の記憶・関係性に依存。 | AIとデータが判断軸を保持し反復可能。 |
| 事業 | マーケAX | 代理店・コンサルへ都度発注し、時間・コストの割には成功パターンが社内に残らない。 | 意思決定から実行に渡る運用知や顧客データ、判断プロセスの情報が社内に蓄積し、勝ち筋を反復・横展開できる。 |
| | 資産AX | 円預金中心、機関委託で機動性が低い。 | 自社・自身で資産を保有・運用する選択肢が現実的になってきた。 AI × オンチェーンがその実行を支える |

- AXカンパニーへの転換に向け、4つのAX領域で新たな企業価値を創出
既存事業の収益性向上と新規事業創出のデュアル成長を実現へ

01

マーケティング AX改革

狙う市場機会

広告ROIの頭打ちと顧客接点の複雑化により、
企業マーケティングの主戦場は実行領域から
「データ・戦略」の上流へシフト。

AIを活用した一気通貫型の
マーケティング支援需要が拡大

当社の競争優位

Kaname.ax® (VoC分析基盤・特許出願済)
と3°C1 (クリエイティブ) を組み合わせ、
戦略設計から実行までを支援。

業界で稀有な上流～実行の一気通貫体制



02

経営AX改革

狙う市場機会

組織の意思決定が属人化・分散化する中、
経営判断に必要な情報基盤の整備と
AIによる判断支援が経営課題として顕在化。

マーケティングを起点とした
全社AX変革への期待が拡大

当社の競争優位

マーケティングAXで培ったデータ・
AI活用ノウハウを経営領域へ展開。
自社運用で実証済みの方法論を顧客企業へ
移植し、組織への浸透まで一貫支援



03

人材AX改革

狙う市場機会

AI人材の獲得競争が激化する一方で、
企業内のAI活用は属人的な領域に留まる。

AIを「使いこなせる組織」への変革を支援
する人材・ノウハウへの需要が今後急拡大

当社の競争優位

自社のAX実装で育成された「アーキテクト
人材」と「マーケティングAX人材」を、
顧客企業へ提供する形で展開

Coming soon...

04

資産AX改革

狙う市場機会

デジタル資産の保有・運用が
企業財務戦略の選択肢として広がる一方、
制度・ガバナンス・運用体制の
整備ノウハウは市場に乏しい。

新たな企業向けAXソリューション
領域事業として独立成長

当社の競争優位

自社でのデジタル資産運用実証を起点に、
企業向け導入・運用支援メニューを体系化。

AI×パートナー連携により、
企業の資産戦略を「保有・運用」から
「判断支援」まで一気通貫で支援



DeFi Development Corp.

全社員のAX力向上と当社の事業成長の好循環。 これが当社の人的資本経営。



- ✓ AIエージェントの全社展開によりマーケティング業務を抜本的に効率化・高度化し、業務生産性を構造的に向上
- ✓ 捻出された人的リソースを新規事業（人材AX改革等）へ再配置し、事業ポートフォリオを多層化
- ✓ 「人的資本の進化」と「事業成長」を同時に実現する、当社独自のAX経営モデル

01 STAGE
AX人材の輩出

アーキテクト (設計) 人材

マーケティング業務にAIエージェントを実装し、
ワークフローの再設計を主導

マーケティングAX人材

AIを駆使し1人当たり生産量を飛躍的に
向上させる現場人材

02 ACTION
業務変革

マーケ業務のAIエージェントシフト

Claude等AIエージェントを全社展開し、
マーケ業務プロセスを抜本的に再設計

マーケター1人当たり生産量の飛躍的向上

AIとの協働で業務密度・スピードを向上、
少人数で同等以上の事業価値を創出

03 OUTCOME
デュアル成長

既存事業

1/2 の人員で運営し、収益性を構造的に向上

AIエージェント活用による業務効率化で
固定費構造を最適化し、利益率を抜本的に改善

新規事業

創出された人材を再配置し、新たな成長エンジンを構築

人材AX改革等の新規事業へリソースを再配置し、
事業ポートフォリオを多層化

既存事業の

利益率



新規事業創出による

売上拡大



「人的資本の進化」を「企業価値の多層的向上」に直結させる、当社独自のAX経営モデル

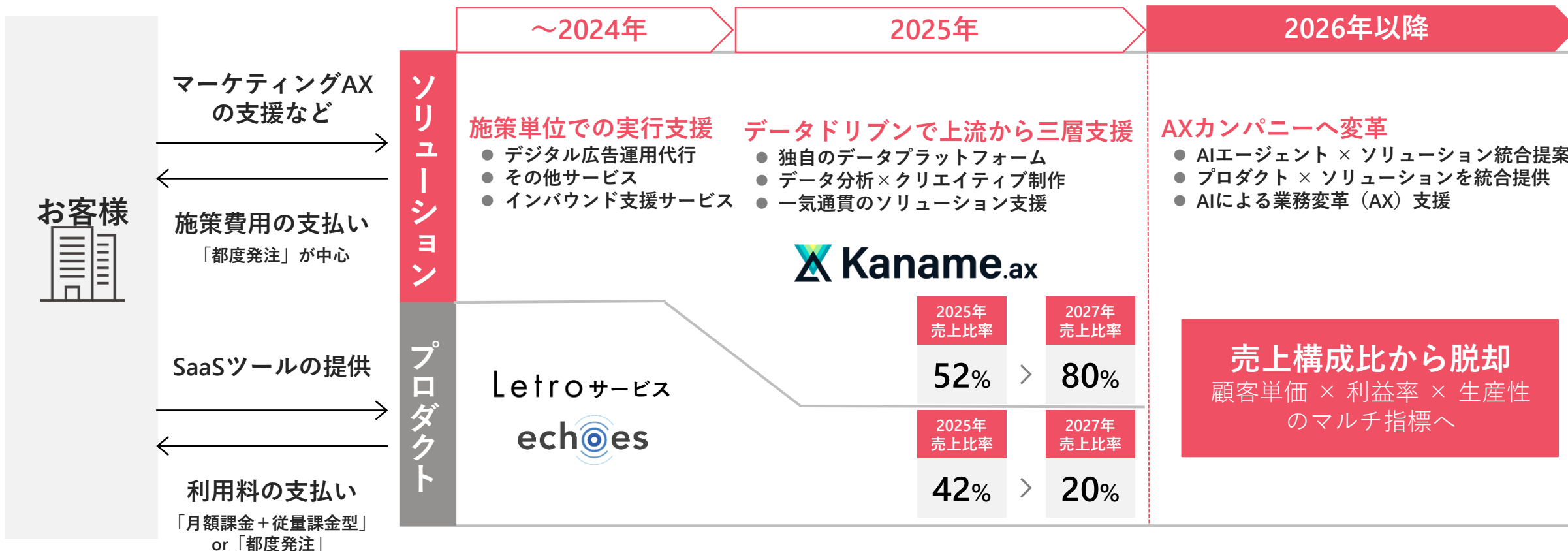
3

マーケティングAX事業



収益構造と売上高比率の変化イメージ

- 「プロダクト中心」から「ソリューションシフト」、そして「AXカンパニーへの変革」へと収益構造を進化
- 経営指標も各フェーズで進化：構成比追求から、売上高×顧客単価×利益率×生産性のマルチ指標へ

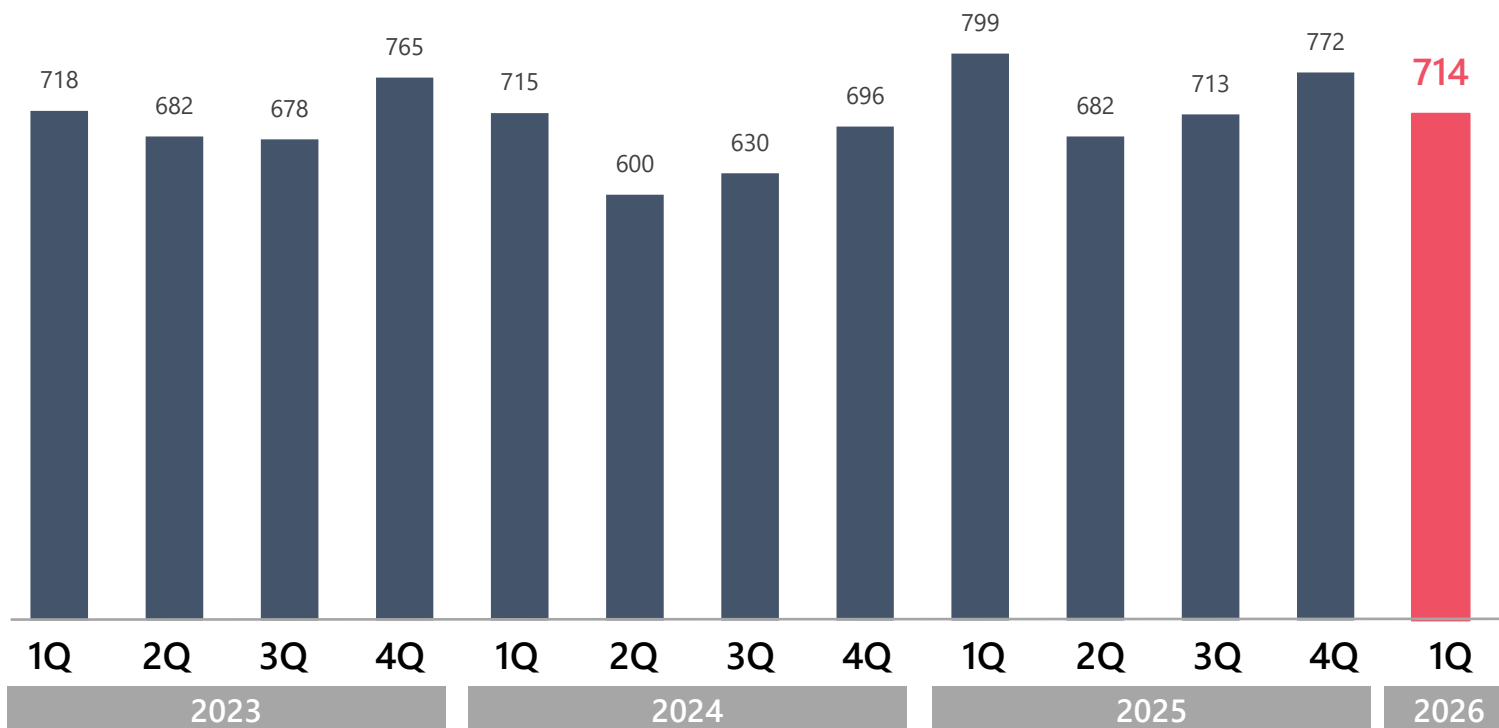


| 主要費用 | 内容 | 特徴 |
|--------|--------------------|----|
| 人件費 | 売上比で最大の費用項目 | |
| 外注費 | CR制作・開発の一部を外部委託 | |
| 広告媒体費 | 広告運用案件に伴う媒体仕入 | |
| 調査関連費用 | FY2025：7.29億円（一過性） | |

- 当期より報告セグメントを「マーケティングAX事業」に変更したため新たな事業構成による開示へ変更
- 質的指標体系は新フェーズへの移行に伴い段階的に整備中。当面は売上高・1人当たり売上高で進捗を開示

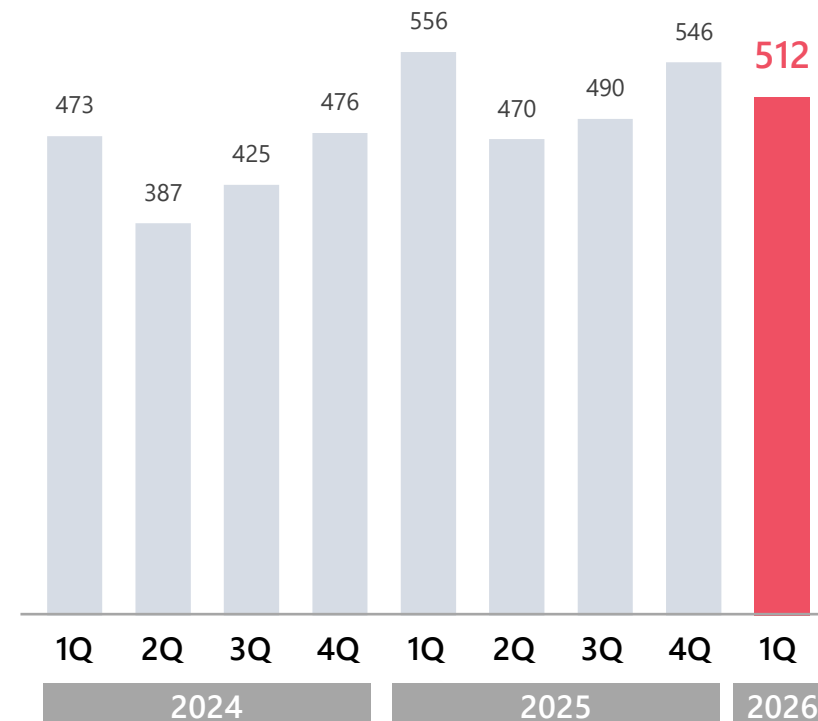
売上高※

単位：百万円



1人当たり売上高

単位：百万円



プロダクトメイン期

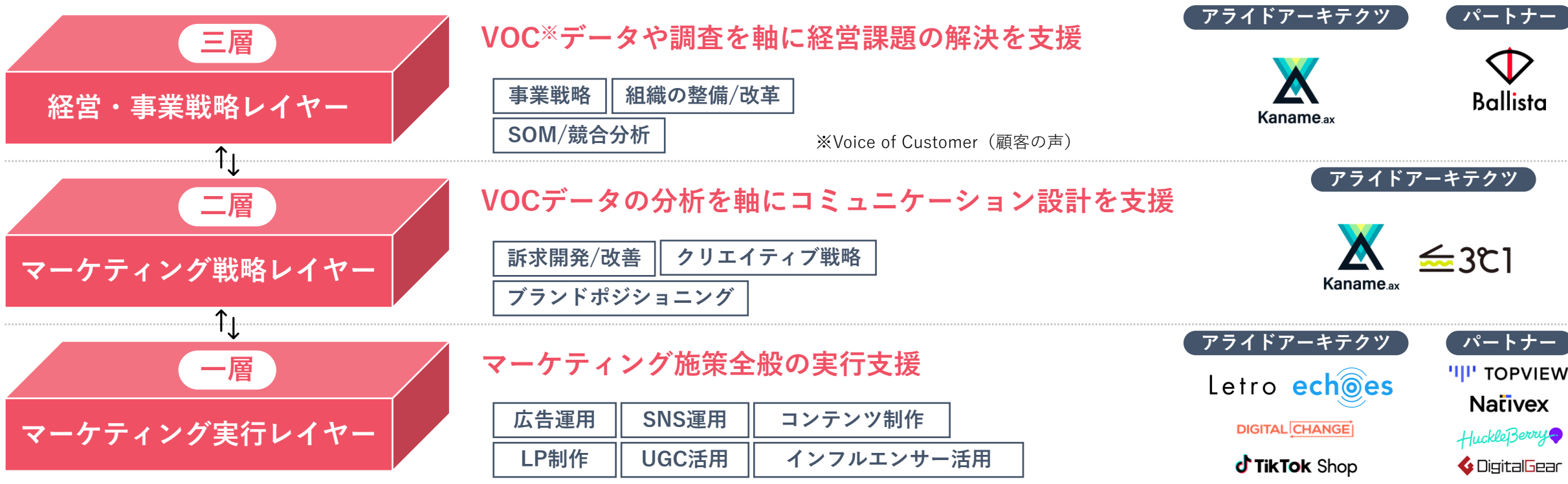
ソリューションシフト期

AX
変革期

※1人当たり売上高 = マーケティングAX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～2025年各四半期値は同一基準で遡及計算

※ 「マーケティングAX事業」セグメント売上高からBook & Entries Capital Pte. Ltd.分を除く

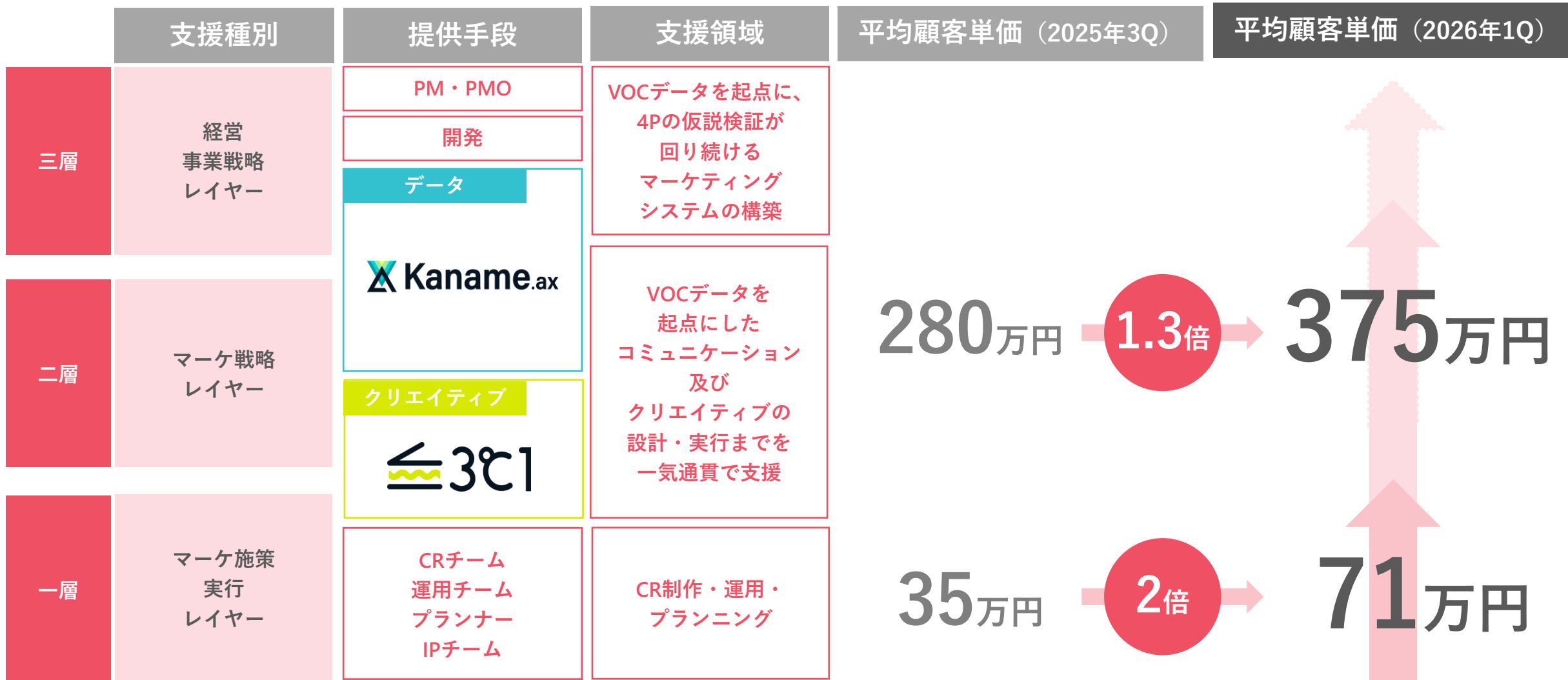
- 新戦略「三層支援モデル」が全社に定着し、戦略・経営領域への支援が本格化。
- データ活用を軸に複合・上流提案が進展し、パートナー連携を含めた支援領域が拡大



マーケティング支援の多様化に対応し、一層施策を入口とした初期接点拡大を強化
二層・三層支援への展開を視野に、顧客との関係深化と取引領域の拡張を推進

事業構成と顧客単価イメージ

- Kaname.ax®（データ）×3°C1（クリエイティブ）を核に提供価値を上流へ拡張
- 支援層別の平均顧客単価はVOCデータの活用で前回開示から大幅引上げが実現



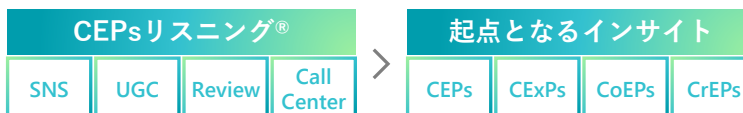
Kaname.ax

AI時代におけるマーケティング意思決定の“要”に。

1
20年にわたり蓄積してきた
VOCデータとマーケティング活用ノウハウ



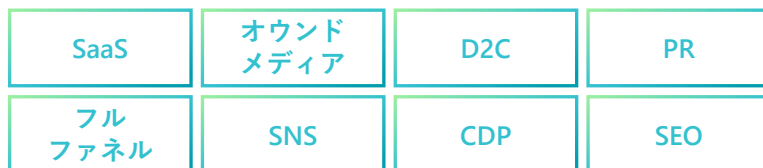
2
膨大な顧客の声をAIで高速データ分析
「起点となるインサイト」を発見



3
「起点となるインサイト」を軸に
施策の実行・検証まで一気通貫で支援



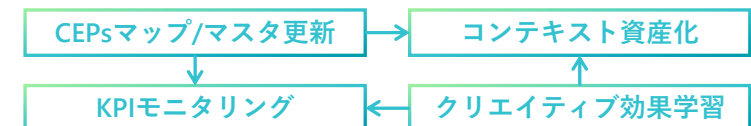
4
分析×実行の経験豊富なマーケターが
GTM (Go-To-Market) の設計図を策定



5
クリエイティブチーム「3°C1」による
データ×クリエイティブ支援



6
正しくAX(AI Transformation)が回る
フィードバック・ループを構築



※CEPsリスニング、Kaname.axはアライドアーキテクト株式会社の登録商標です。

生活者のインサイトデータを起点に、マーケティングの診断～治療～体質改善まで支援する、
「プラットフォームサービス」と「エキスパートサービス」

診断

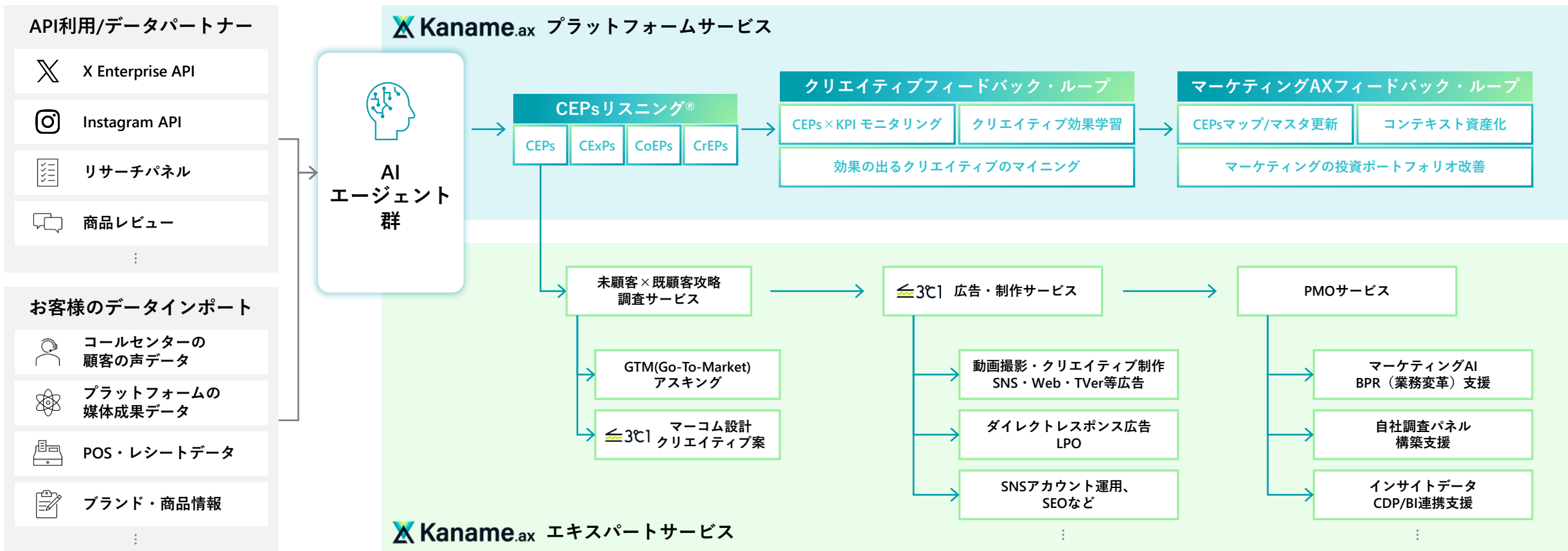
CEPsリスニング・GTMアスキング調査・マーコム設計
未顧客×既顧客攻略

治療

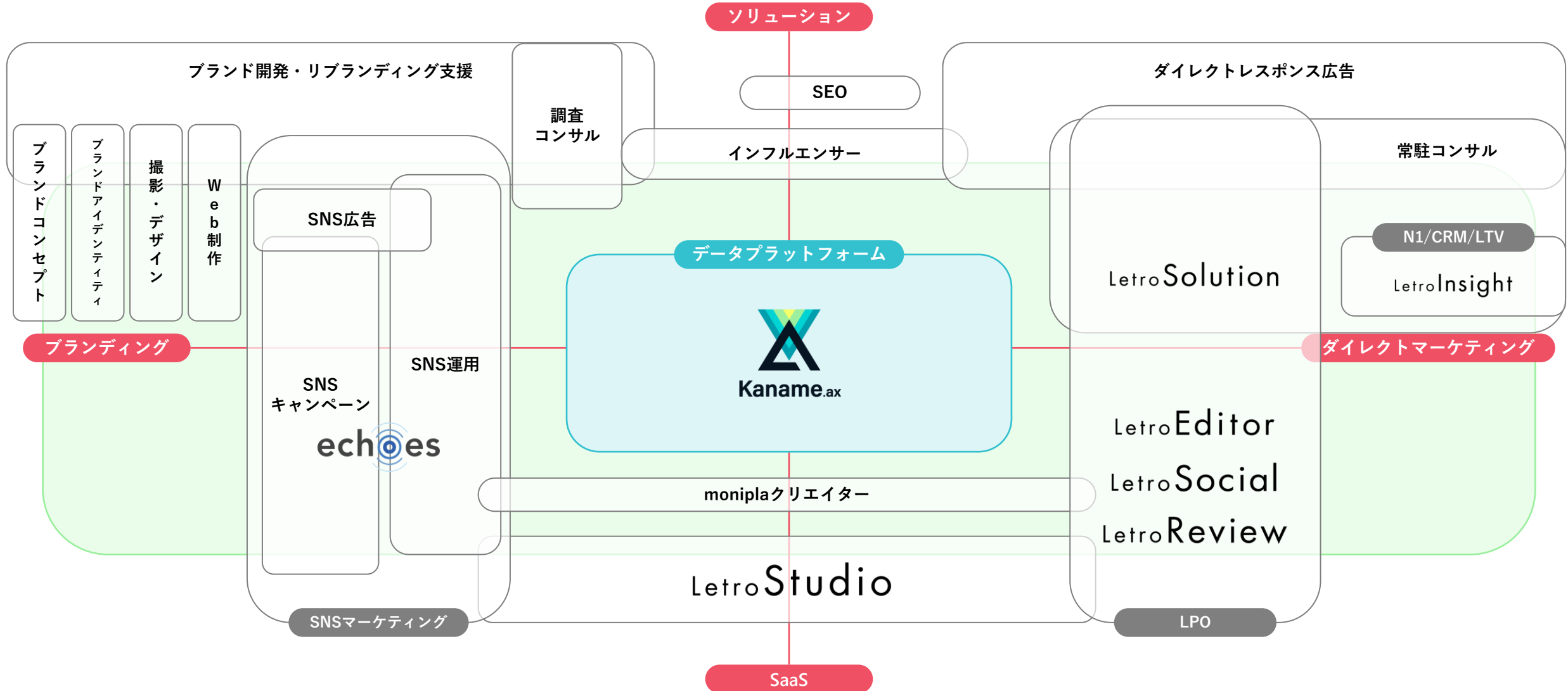
ブランディングプロモーション施策
ダイレクトマーケティング施策

体質改善

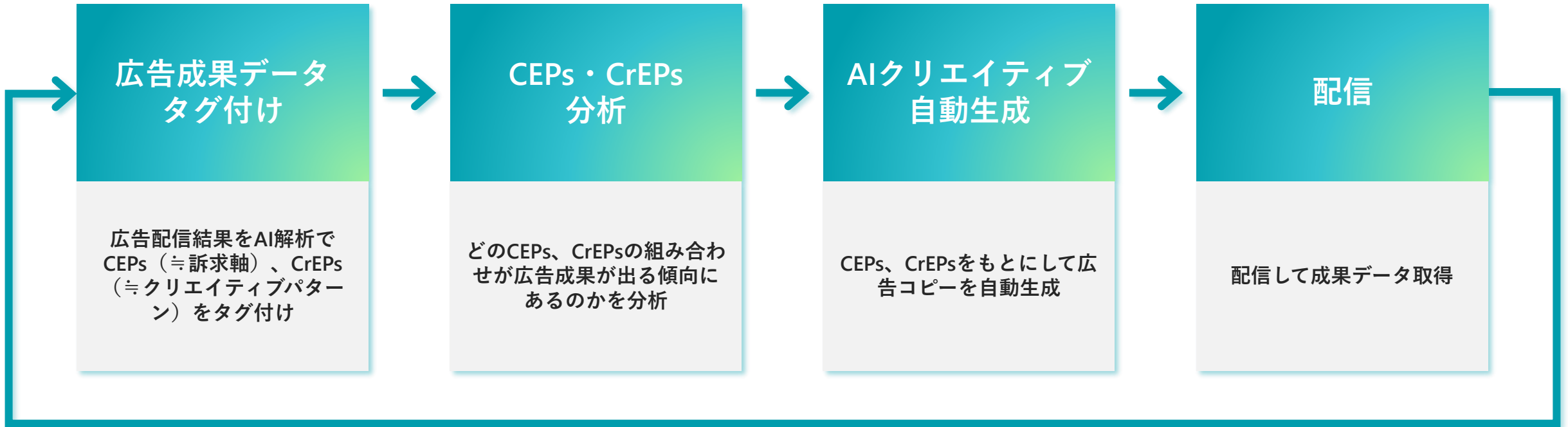
データ活用の組織浸透・AIケイパビリティ拡張
メンタルマーケットシェア向上による事業ROI改善



- アイドアーキテクトのすべてのサービス（ソリューション/SaaS）にエンジンとして搭載

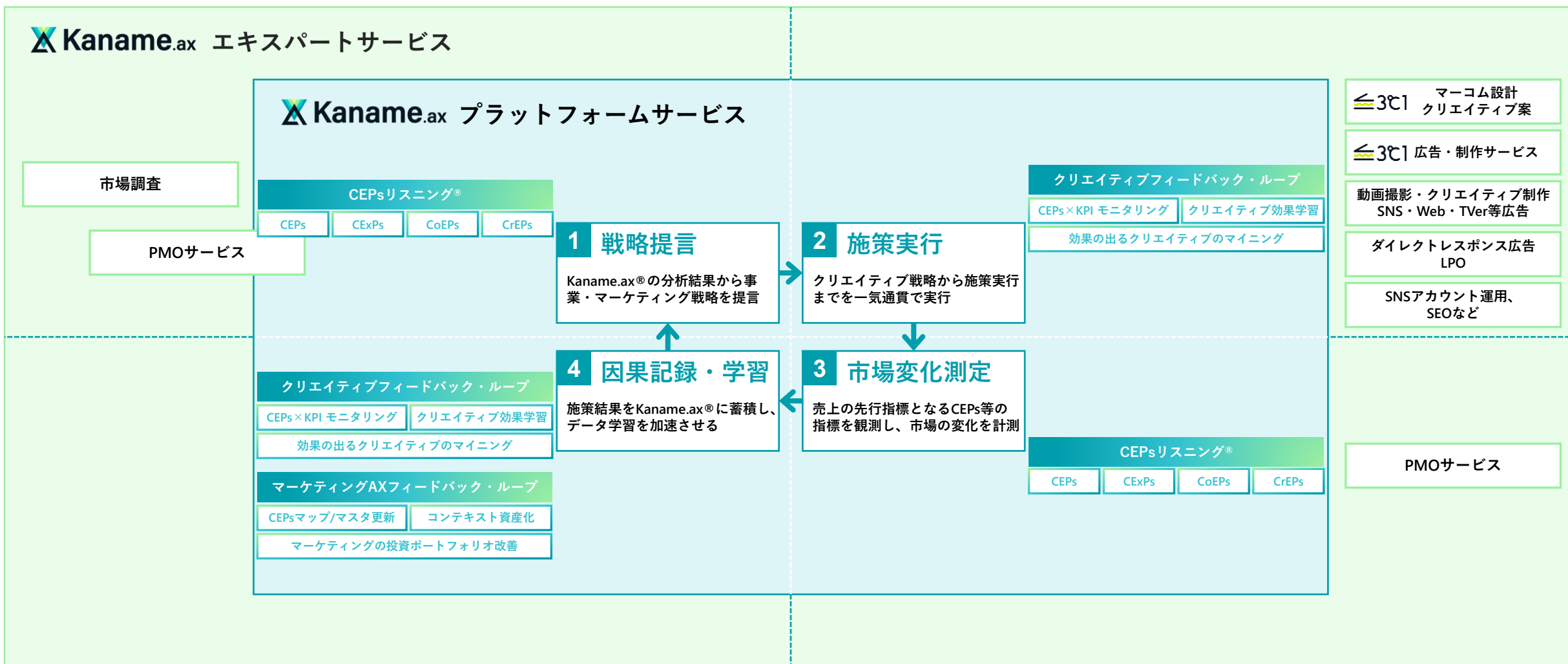


- 広告成果データとKaname.ax[®]の分析結果を組み合わせることで、広告クリエイティブの生成から改善が回る「フィードバックループ」を構築



配信を重ねるごとに個社ごとに最適な分析チューニングをかけ、より広告成果の出やすい状態を築く

- 生活者データを基軸にした戦略提言、施策実行、効果測定のプロセスを全てKaname.ax®に蓄積しサイクルを回すほど精度が高まる仕組みを構築



- Kaname.ax[®]によるデータ分析 × クリエイティブの一气通貫支援で、SNSバズを「店頭購買」まで波及

分析

クリエイティブ

成果・展望

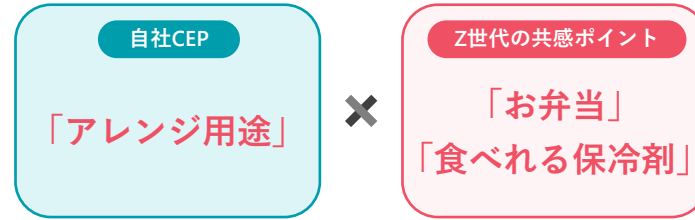
Kaname.ax

競合横断SNS投稿のCEPs自動抽出

「アレンジ用途」が突出
→ 自社優位CEPを定量データで特定

| | | |
|---|--|--|
| <p>CEPs そのカテゴリー需要が 起こるシーン・きっかけ</p> <p>アレンジを したい時</p> | <p>機能価値 ブランド主語の価値 そのブランドを買う理由となる</p> <p>何にでも合う 爽やかな甘味</p> | <p>体験価値 ユーザー主語の価値 そのカテゴリーを買う目的となる</p> <p>美味しいアレンジ レシピができる</p> |
|---|--|--|

クリエイティブチーム **≤3℃1** によるブリッジ



ショート動画「三ツ矢サイダーで保冷剤を作ってみた」



お弁当に入れた三ツ矢サイダーが、
食べる頃にはぷるぷるゼリーに！

TikTok / Instagram計

440万回再生突破

数時間後、営業現場が即座に反応



店頭POP化 → 営業部門の商談ツールへ展開

Interview — **Asahi**

400万回再生の
バズが店頭POPに

「三ツ矢サイダー」CEPs分析から店頭展開まで一气通貫のSNS戦略

データ分析を起点にすることでSNSが単なる認知向上の域を超え、
店頭での営業活動にまで結びつけられた。

— アサヒ飲料株式会社 マーケティング本部 角田 和哉 氏 (当時)

4

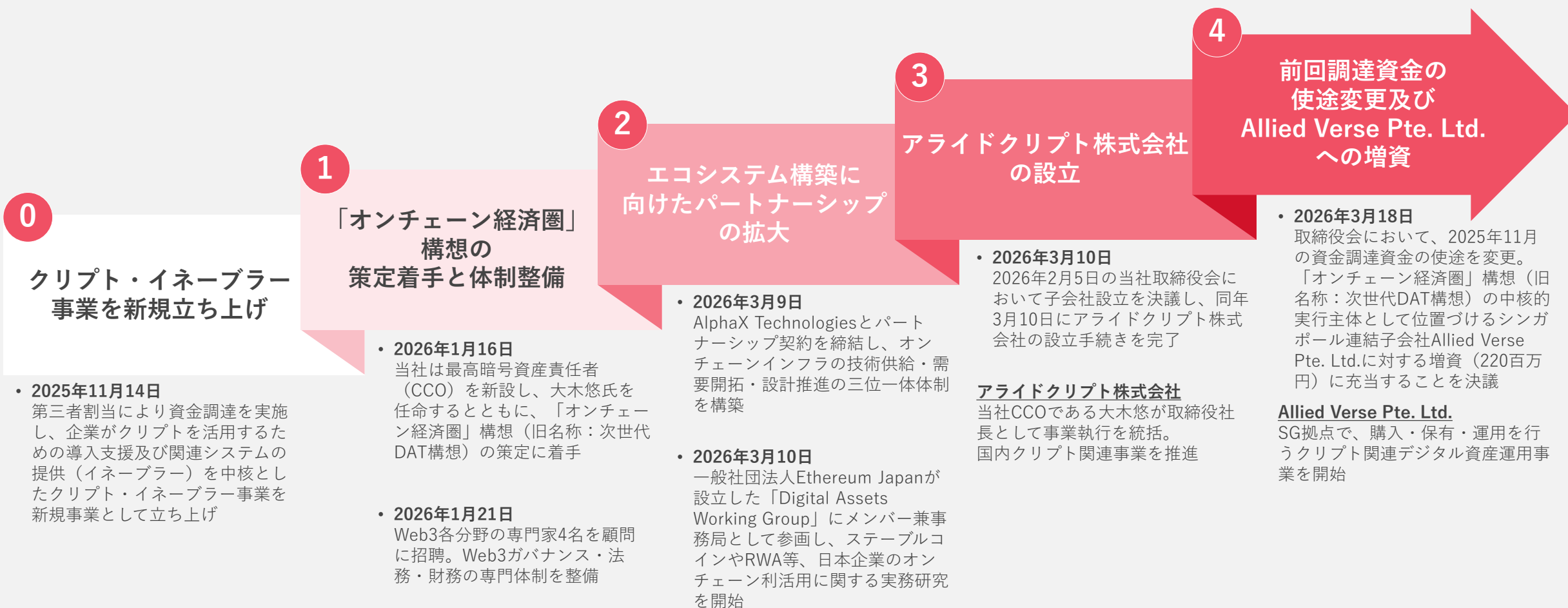
資産AX事業

(「クリプト関連事業」から改称)



「オンチェーン経済圏」構想の策定に至ったこれまでの経緯

- 2025年11月の新規事業立ち上げより、スピーディかつ着実に体制構築に向けた施策を推進
- クリプトのBuy & Holdに留まらず、日本のオンチェーン市場のゲームチェンジャーを目指す



総想定調達額 (差引手取概算額)

31.5 億円

潜在希薄化率 68.56%

(発行済株式総数ベース / 議決権ベース 68.78%)

戦略的パートナー

DeFi Development Corp.

新株式 1.8 億円

700,000株 / 発行価額 267円 (前日終値の90%)

第24回新株予約権 2.3 億円

固定型 / 当初行使価額 296円 / 800,000株

暗号資産運用ソリューションの日本展開を視野に入れた戦略的提携を協議中

資金調達

マッコリー・バンク・リミテッド

第22回新株予約権 24.3 億円

MSワラント / 当初278円(前日比94%) / 8,900千株

第23回新株予約権 3.0 億円

固定型 / 目標株価 600円(前日比203%) / 500,000株

段階的・機動的な資金調達と早期の財務基盤強化を実現

DeFi社を割当予定先として選定した理由



DeFi Development Corp.

米国NASDAQ上場 (証券ティッカー: DFDV) / 米国本社のDigital Asset Treasury企業

- デジタル資産の戦略的保有・運用及びAI活用不動産プラットフォーム事業を展開
- バリデーター運営・DeFi (分散型金融) 運用に豊富な知見と実績

2025年Q3 SOLステーキング+DeFi運用利回り

11.4%

※一般的なステーキング利回り: 3~7%



戦略的提携の段階的構築

単なる投資目的の割当先ではなく、3段階で事業連携を推進。

- ①第一段階: 当社が同社の運用ソリューションを利用し運用実績・知見を蓄積、
- ②共同マーケティング・ブランディング及び今後の資金調達面での相互協力、
- ③共同でのDeFiイールド (α) 獲得の仕組み構築。



運用ノウハウとグローバルアクセス

バリデーター運営・DeFi運用で業界トップクラスの実績。グローバルなクリプトエコシステムへのアクセスと、AI活用に関する先進的知見を提供。当社のオンチェーン・インベストメントの運用高度化を加速する戦略的パートナー。



APYX — 希薄化に依存しない資本市場の形成

DeFi社主要メンバーが開発に関与するAPYXは、DAT企業の優先株配当を原資にユーザーへ利回りを分配するプロトコル。Kraken・BitGo等が参画。当社は日本企業として唯一シード段階から参画し、将来的に非希薄化型の資金調達手法を検討可能。



先進的な取り組みと技術革新

自社株式のトークン化 (DFDVx) やリキッドステーキングトークン (dfdvSOL) の発行など、RWA・DeFi領域で最先端の取り組みを推進。これらの知見が当社の「オンチェーン経済圏」構想における事業開発に直接的に寄与。

※ 当社は、DeFi社との資本関係を通じ、同社との事業連携の可能性を追求することで、「オンチェーン経済圏」構想の実現を加速できると判断し、同社を割当予定先として選定。なお、戦略的提携は現在交渉段階であり最終的な条件は未確定です。

※ 発行決議日: 2026年4月21日 / 払込期日: 2026年5月7日 (新株式・第22回・第23回新株予約権)、2026年5月13日 (第24回新株予約権)。詳細条件は同日付当社開示資料をご参照ください。

三本柱で企業の資産戦略を刷新する。

保有・利回り運用、導入・運用支援、AI活用情報分析。三本柱を連動させ、企業の資産戦略を書き換える。

提供価値01



デジタル資産の 保有・利回り運用

自社でデジタル資産の利回り型運用（トレジャリー）を実装・検証。
保有しながら稼ぐ知見を、企業向け支援メニューに展開。

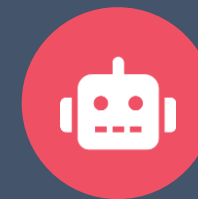
提供価値02



デジタル資産システムの 導入・運用支援

企業がデジタル資産を理解し、導入し、運用できる状態を一気通貫でつくる。方針整理～継続モニタリングまで。

提供価値03



AI

AIを活用した 情報分析・監視支援

AlphaX Technologiesと共同構築。市場・流動性・相手先情報をAIが分析し、企業の判断を支える。AIを使った資産運用システムのセキュリティ検証も実施。

デジタル資産保有・運用のノウハウ蓄積（オンチェーン・インベストメント）

自社でデジタル資産を保有・運用し、企業メニューに落とし込むためのノウハウをためる。机上ではなく、実務知見で企業を支援する。

デジタル資産トレジャリー

企業が、デジタル資産を保有し
財務戦略に組み込むこと

当社グループでも、ビットコインなど主要暗号資産を保有・運用し、検証を進める。

実務知見のフロー

- 1 自社で保有・運用して検証
- 2 実地で知見を蓄積
- 3 企業向け支援メニューに展開

Trader of Traders

世界中の優れた資産運用パートナーを目利きする

- ブロックチェーン上の自律型銀行（分散型金融/DeFi）へのデジタル資産の貸出による利回りの享受
- イーサリアムやソラナなどのブロックチェーンのシステム維持による報酬（ステーキング報酬）の受領
- オプション取引
- 利回り付きステーブルコインの運用

「利回りを生むビットコイン」を実現する APYX へ出資

本件は短期的なキャピタルゲインを目的とせず、「法人顧客への提案力を高めるための先行投資」と位置づけ

APYXは、米NASDAQ上場 Strategy社の優先株「STRC」（年率約10%の利回り）等を裏付資産とする、利回り型ステーブルコイン。BTC価格が伸び悩む局面でも、保有から継続的なインカム収益を生む新しい運用設計



POSITION

日本企業として**唯一**の参画

シードラウンドに招請され、Strategy・Kraken・BitGo等のグローバル企業と並び参画。本投資で得た知見を、日本市場の法人提案力に転換していく。

デジタル資産システム導入・運用支援（オンチェーン導入・運用支援）

企業がデジタル資産システムを理解し、導入し、運用できる状態をつくる。検討の入口から、運用後のモニタリングまで、一気通貫で伴走する。

支援メニュー / EIGHT-MENU SUPPORT

1

資産運用方針の整理

2

社内説明資料の整備

3

制度対応の論点整理

4

パートナー選定

5

実証実験の設計・運営

6

運用ルール整備

7

継続モニタリング

8

社内教育プログラム

AIを活用した、情報分析とパートナー選定

AIで、「何を信じ、誰と組むか」を見極める。市場の判断材料と、パートナーの安全性を、AIが支える。

AI × 情報分析

何を信じるか — 判断材料を見える化する。

PARTNER



AlphaX Technologies

トレーディング支援AIを開発する、
AI駆動型の情報分析テクノロジー企業。
情報分析体制を共同構築。

AIが分析・整理する情報

| | |
|-----------------------|---|
| 市場ニュース Market News | 価格変動 Price Action |
| 流動性 Liquidity | 強気派・ 弱気派ナラティブ Bull-Bear Narrative |

判断材料を見える化する

AI × パートナー選定

誰と組むか — 安全性を、見極める。



セキュリティ耐性評価

Security Resilience Evaluation

AIエージェントが、パートナー候補のシステムに対し、ハッキングを含む攻撃シミュレーションを実施。客観的に耐性を評価し、信頼できる相手だけと組む。

採用エージェント：近日公表

Nyx FoundationとのAIによるセキュリティ耐性評価で共同研究を開始

日本企業がオンチェーン金融に安全にアクセスするための、「信頼できる相手」を見極める基盤を構築

1 候補選定

日本企業が提携・採用を検討するオンチェーン資産運用サービスを選定

2 AI攻撃シミュレーション

ASCONE※で稼働する100体超のAIエージェントが過去の大型ハッキング手口で多角的に攻撃・検証

3 耐性スコア+脆弱性レポート

客観的なセキュリティ耐性スコアと発見された脆弱性・攻撃シナリオをレポート化

4 企業へ判断材料提供

日本企業は「信頼できる相手だけと組む」ための一次情報として活用

※ ASCONE (アスコン) : Nyx Foundationが運営するセキュリティ評価特化型AIエージェント群(100体超)によるコンペ

Nyx Foundation

Ethereum財団をはじめ世界的機関から評価されたAIセキュリティ専門チーム

主な実績

世界1位

セキュリティ評価
コンペ 報告件数

Ethereumの次期大型アップグレードで報告件数1位。品質・件数ともに世界トップを獲得

採択

Ethereum財団
研究助成プログラム

独自開発AIバグ発見システム「SPECA」がEthereum財団プロトコルセキュリティ研究チームの助成に採択

30名+

スポンサー・サポーター

国内外の企業・大学30名以上が支援。京都大学特定准教授がPrincipal AI Scientistとして参画

構想段階を終え、もう動き出している。

出資・新会社設立・業界活動・連盟主導の四軸で始動。第2四半期からの収益貢献と、中長期的な成長基盤づくりを両立する。

2026.03.10

APYX へ出資

BTCの利回りを原資とする利回り型
ステーブルコイン

日本企業として唯一、
シードラウンドから参加。
利回り型トレジャリー戦略の実装を
支えるプロダクトへの戦略的出資。

日本企業として唯一出資参加

1社

2026.04.21

DeFi Development Corp社

戦略的出資・事業提携検討

ナスダック上場のDeFi社との連携。
利回り型トレジャリー戦略のノウハウ共有・共同運用を推進。

DeFi社の資産運用が出した昨年の利回り実績

11.4%

2026.03.10

Ethereum Japan WG

Digital Assets Working Group

一般社団法人Ethereum Japanが
主催するデジタル資産ワーキング
グループ（DAWG）の事務局就任。

WGレポート公表(2026年9月)

9月

2026.03.19

日本デジタル経済連盟

トークナイゼーション PT

暗号資産運用ワークショップを
主導・企画・運営。213法人加盟
団体での主導。

日本デジタル経済連盟加盟法人数

213社

国内・海外、二拠点で機動的に。

対企業向けサービスは国内新設会社、資産の運用・保有はシンガポール拠点が担当。地域ごとの強みを活かした役割分担で事業を推進する。

DOMESTIC / 国内

アライドクリプト株式会社

子会社（日本）

| | |
|------|-------------------|
| 設立 | 2026年3月10日 |
| 事業内容 | 暗号資産・ブロックチェーン関連事業 |
| 役割 | 国内法令対応・企業向け事業推進 |
| ポイント | 資産AX事業の国内推進主体 |

OVERSEAS / 海外(運用検証)

Allied Verse Pte. Ltd.

子会社（シンガポール）

| | |
|------|---------------------------------------|
| 設立 | 2022年6月20日 |
| 事業内容 | 暗号資産の保有・運用 / 関連AIの実証実験 / DeFi運用の実証と検証 |
| 役割 | 海外運用フローの先行検証拠点 |
| ポイント | 資産AX事業のシンガポールでの運用検証母体 |

三層モデルで継続収益を積み上げ、AIで運用とリスクを律する。

単純保有でも投機でもない、保有しながら稼ぐ三層モデル。 $\alpha + \beta + \gamma$ の継続収益を、AIによる運用判断とリスク監視のもとで積み上げ、検証した実績だけを企業へ提供する。

REVENUE / 三層の収益構造

$$\alpha + \beta + \gamma = \text{投資資本利益率} > \text{加重平均資本コスト (WACC)}$$

α (アルファ)

運用利回り

- ・ステーキング・DeFi・利回り型商品
- ・価格変動に依存しない安定収益基盤

β (ベータ)

クリプト価格変動

- ・BTC・ETH・SOLの保有価値変動
- ・ α の利回り再投資で値上がり参加を増幅

γ (ガンマ)

オンチェーン
事業収益

- ・運用・導入支援 + 自社事業開発
- ・既存B2B顧客基盤がそのまま生きる
- ・クリプト相場と非連動

RISK & TRANSPARENCY / リスク管理と透明性

投機を、事業の中心に置かない。

1. 市場変動

暗号資産の価格変動

2. 規制変更

各国の規制動向の影響

3. カウンターパーティ

パートナーが破綻・債務不履行等をするリスク

4. オペレーション

保管管理・システム運用リスク

透明性へのコミット

- $\alpha + \beta + \gamma$ の実績を、定期的に公表
- 自社で先行検証し、法令対応済みの内容のみ企業へ提供

1 保有資産のKPI

資産A：ステーブルコイン

定義 オプション取引、DeFi等に投入する運用資産（流動性保持）

→ α （運用イールド）を発生 → 売上高に計上

資産B：クリプト

定義 BTC・ETH・SOL等の保有資産（価値増大期待）

→ α （ステーキング、DeFi等運用イールド）を発生 → 売上高に反映
 → β （価格変動損益）を発生 → 経常利益に反映

2 収益のKPI

$$\alpha + \beta(+\gamma) = \text{投資資本利益率} > \text{加重平均資本コスト (WACC)}$$

(アルファ) (ベータ) (ガンマ)

γ がなくてもこの方程式が成立する構造を目指す

α ：上記資産A,Bから発生する運用イールド

β ：クリプト資産の価格変動分

γ ：オンチェーン事業収益

3 KPI開示ロードマップ

Q1 2026

定義の開示（本スライド）

Q1 Q2 2026以降

α 実績（年利換算）
 運用資産残高（A/B別）

2027年～

γ （オンチェーン事業収益）

- オンチェーン・インベストメント／運用支援／事業開発。三本柱を、段階的かつ同時に育てる

| | 2026年 基盤構築期 | 2027年 事業展開期 | 2028-2030年 成長拡大期 |
|-----------------|---|--|---|
| | $\beta + \alpha$ は即時収益、 γ は仕込み | γ が始動 | 3領域フルスケール |
| オンチェーン・インベストメント | <ul style="list-style-type: none"> ● BTC・ETH・SOLポートフォリオ構築 ● 利回り型運用の先行実装 ● 利回り収益 (α) を初年度から積み上げ | <ul style="list-style-type: none"> ● 運用の継続・拡大 ● 資産運用パートナーシップ強化 ● AIエージェント運用の商用化 | <ul style="list-style-type: none"> ● キャピタルゲイン享受 ● 資産規模の拡大／B/S強化 ● $\alpha + \beta$ の複合リターン |
| オンチェーン運用・導入支援 | <ul style="list-style-type: none"> ● 運用支援プロダクトのプロトタイピング ● AI・運用ノウハウの蓄積 ● 日本企業のクリプト運用ニーズ開拓 | <ul style="list-style-type: none"> ● 日本企業による採用が本格化 | <ul style="list-style-type: none"> ● 潜在市場：現預金約301兆円 ● 1%導入すると約3兆円(※1) <p style="text-align: right;"><small>※1 経済産業省 価値創造経営小委員会資料</small></p> |
| オンチェーン事業開発 | <ul style="list-style-type: none"> ● RWAマーケットプレイス事業計画策定 ● パートナーシップ模索 ● (海外トークン化・証券・発行体・ウォレット) | <ul style="list-style-type: none"> ● RWAマーケットプレイス構想立ち上げ ● 優先株トークン化構想立ち上げ | <ul style="list-style-type: none"> ● 国内セキュリティトークン化 可能資産 約893兆円 (株式342兆/投信165兆/債券34兆/不動産352兆) ● セキュリティトークン累積発行額 約3,333億円(浸透率0.04%) |

今期目標

- 3領域の基盤構築と好循環サイクルの確立を今期中に完遂し、2027年から連結目標 (売上50億／営業利益5億)の新たな成長ドライバーとして育成。

5

Appendix





アライドアーキテツツという社名には「企画者、創造者（アーキテツツ）」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 | アライドアーキテツツ株式会社 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事業・資産AX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） |



田中 裕志
代表取締役会長



村岡 弥真人
取締役社長

世界中の人と企業の 創造がめぐる社会へ

SNS・UGC・ファン、市場の誰も注目していない段階から事業化を行い、市場を牽引してきた



Allied Architects

当社は創業来、「人と企業の創造がめぐる社会」を目指し、新たな事業・価値を生み出すことで成長を続けてきました。

存在意義（社名に込めた想い）

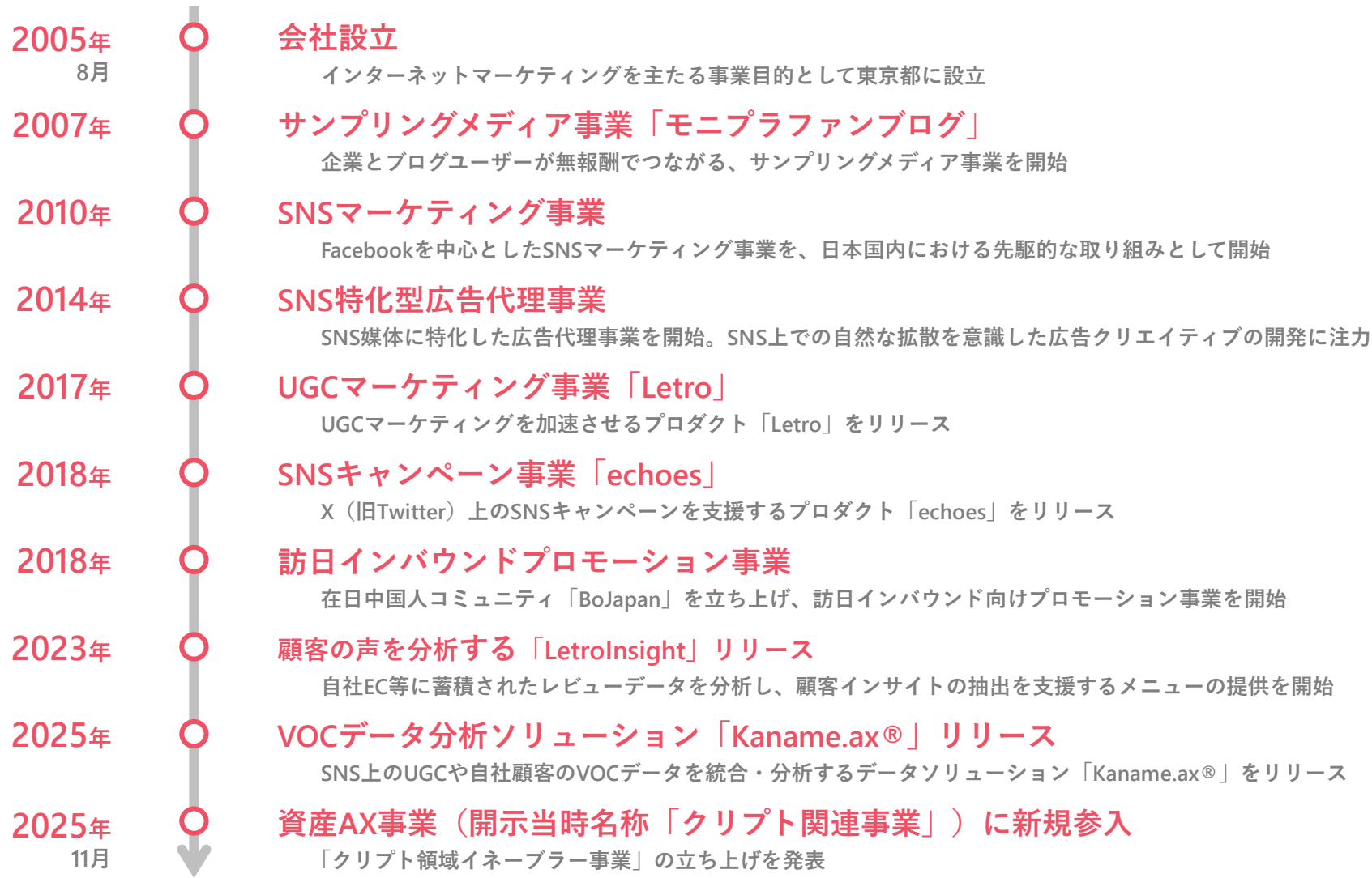
Allied = 連合する

Architects = 設計者・事業家

代理事業だけでなく、SaaSプロダクトやメディア、データソリューションまで独自の事業創造を行ってきた

当社の成長の根源は、
“常に新しい価値を創造する事業創りのDNA”にあります。

● 設立から現在まで、マーケティング支援領域でのイノベーションを牽引。2005年創業以来20年の歩み





Allied Architects

IRに関するお問い合わせ先

アライドアーキテツ株式会社
IR担当 (ir@aainc.co.jp)

東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル4階
<https://www.aainc.co.jp/>

免責事項

この資料は、アライドアーキテツ株式会社（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、各社の登録商標または商標です。