

2021年8月11日

各位

会社名 アライドアーキテクト株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 中村 壮秀
(コード番号: 6081 東証マザーズ)
問合せ先 経営企画室長 大野 聡子
(TEL 03-6408-2791)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2021年8月10日(火) 16:00~17:00

開催方法 オンラインによるライブ配信
視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施

開催場所 なし

説明会資料名 2021年12月期 第2四半期 決算説明会資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上



決算説明会資料

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

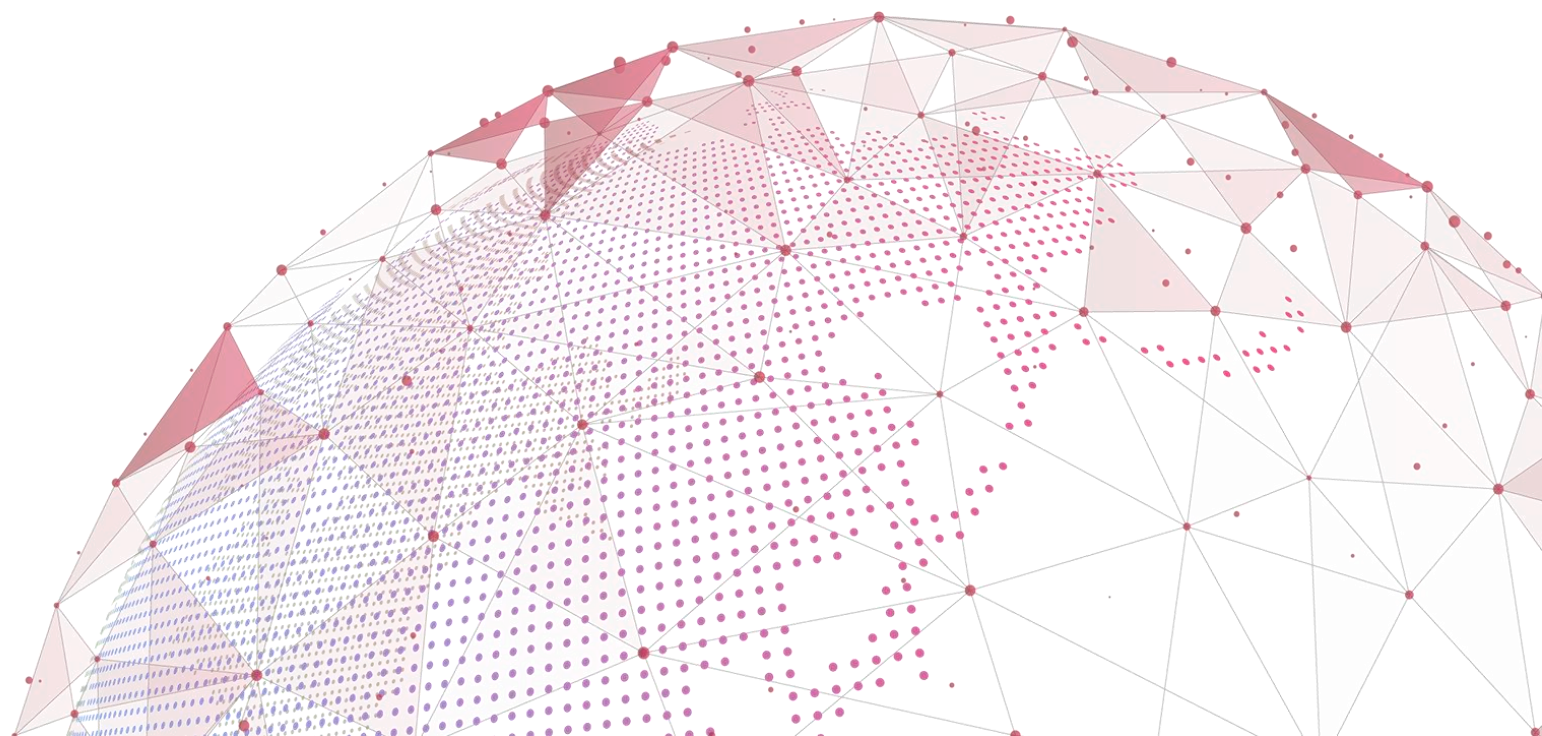
- **2021年12月期 2Q業績** P.04
- **事業概況** P.13
- **個別事業の状況** P.22
- **下期の重点戦略** P.41
- **今期業績予想** P.47

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

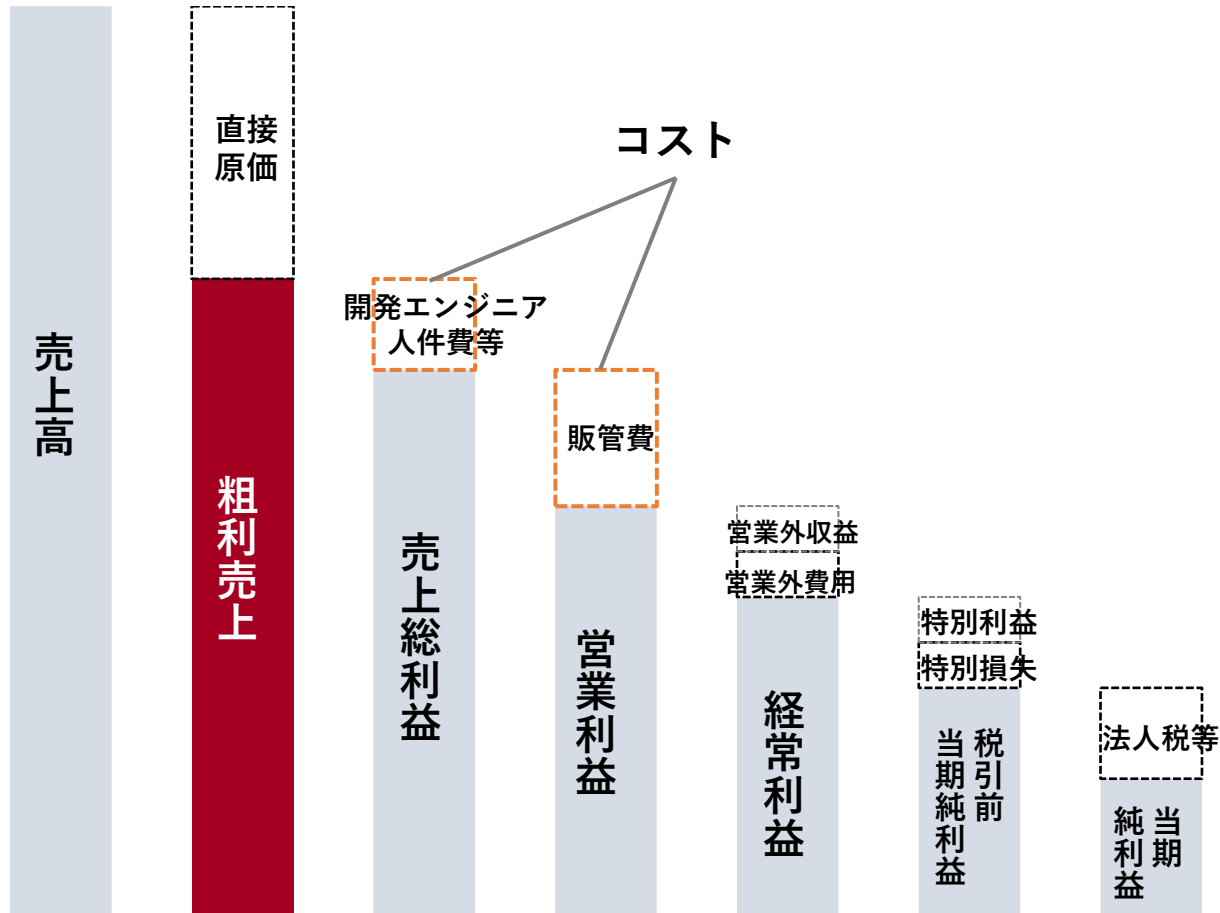
※粗利売上：P.8参照

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」

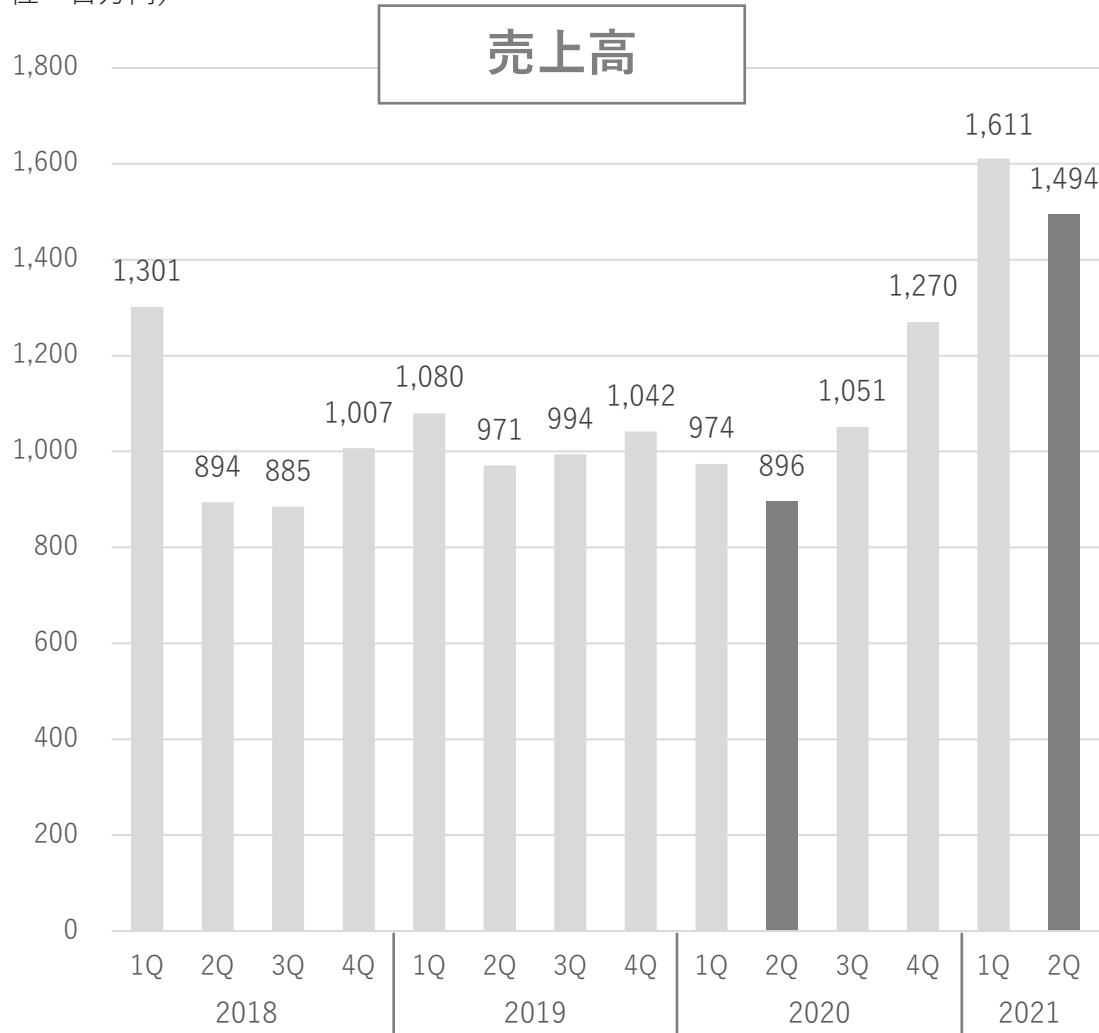
SaaS：粗利率「高」



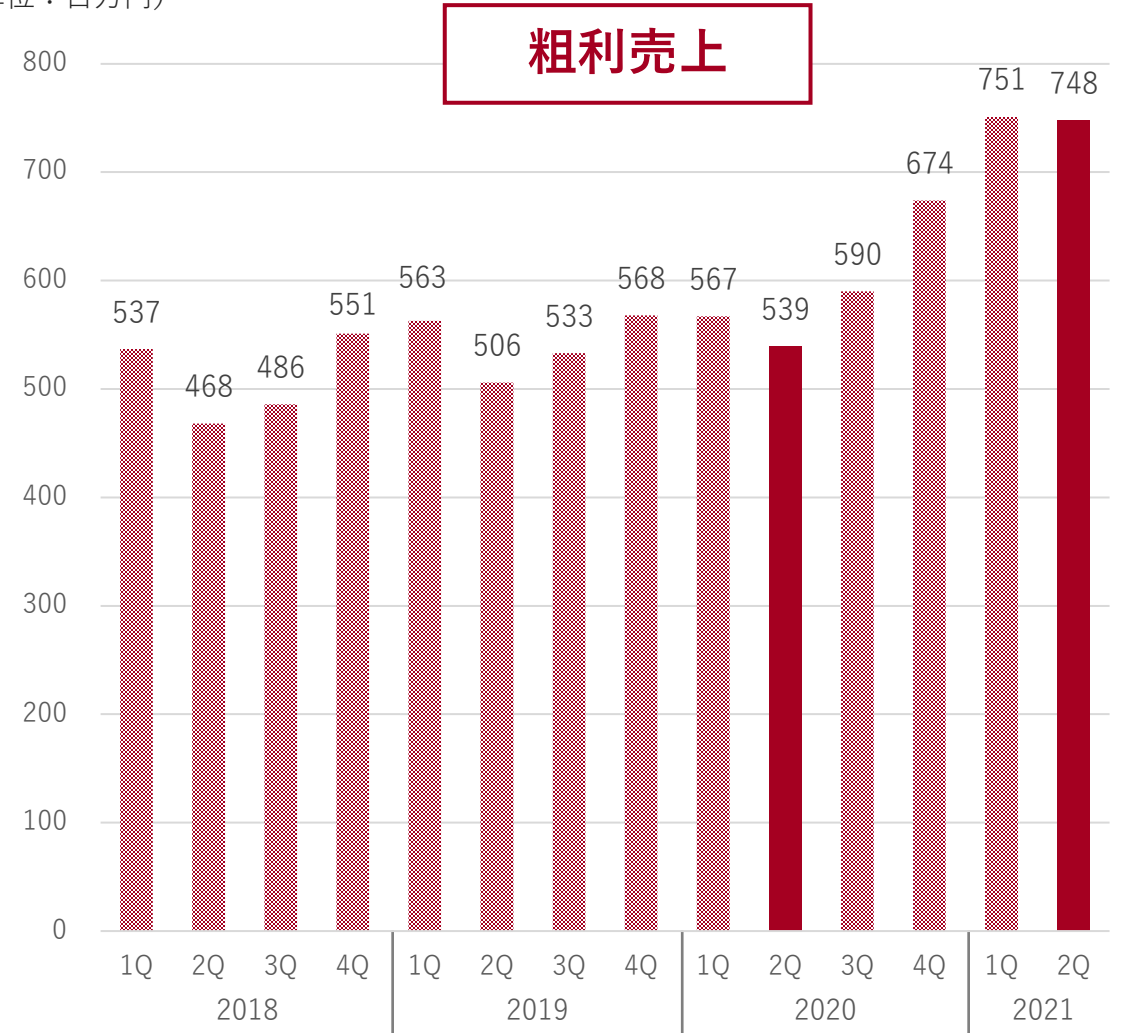
売上高はセールスマックスで変動するため、
当社では粗利売上をKPIとして設定

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)



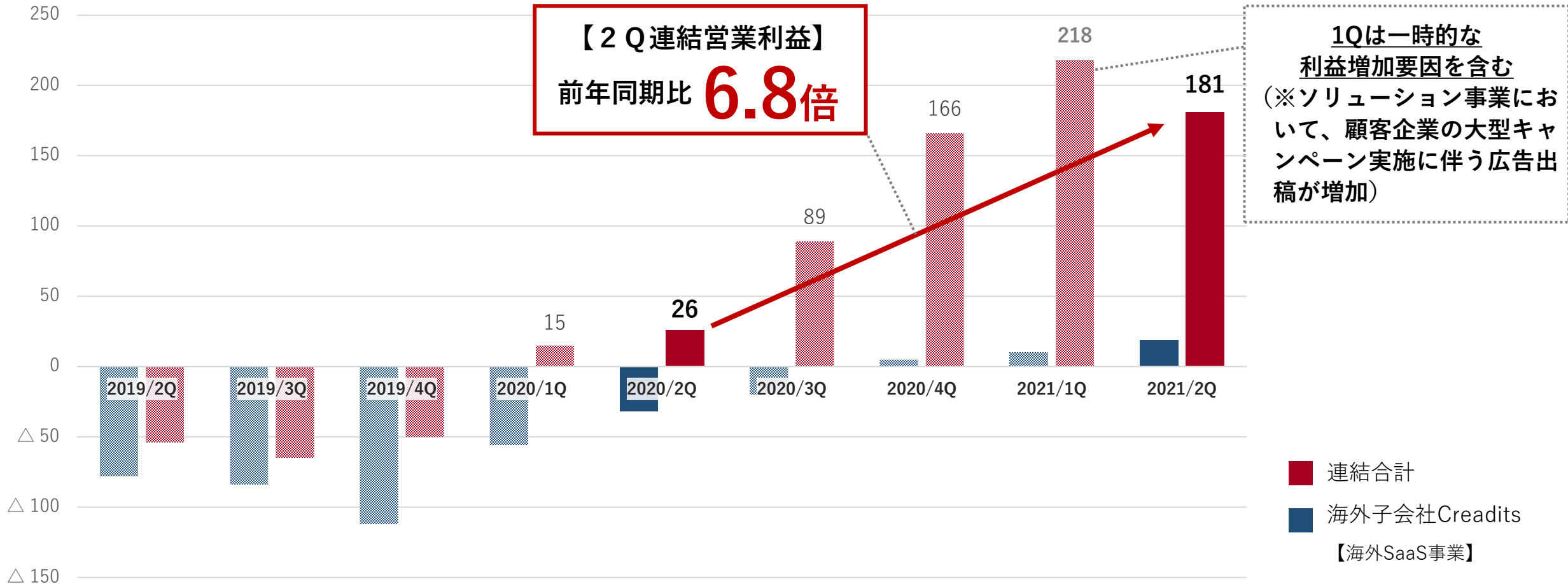
(単位：百万円)



2Q連結営業利益は前年同期比で大きく成長

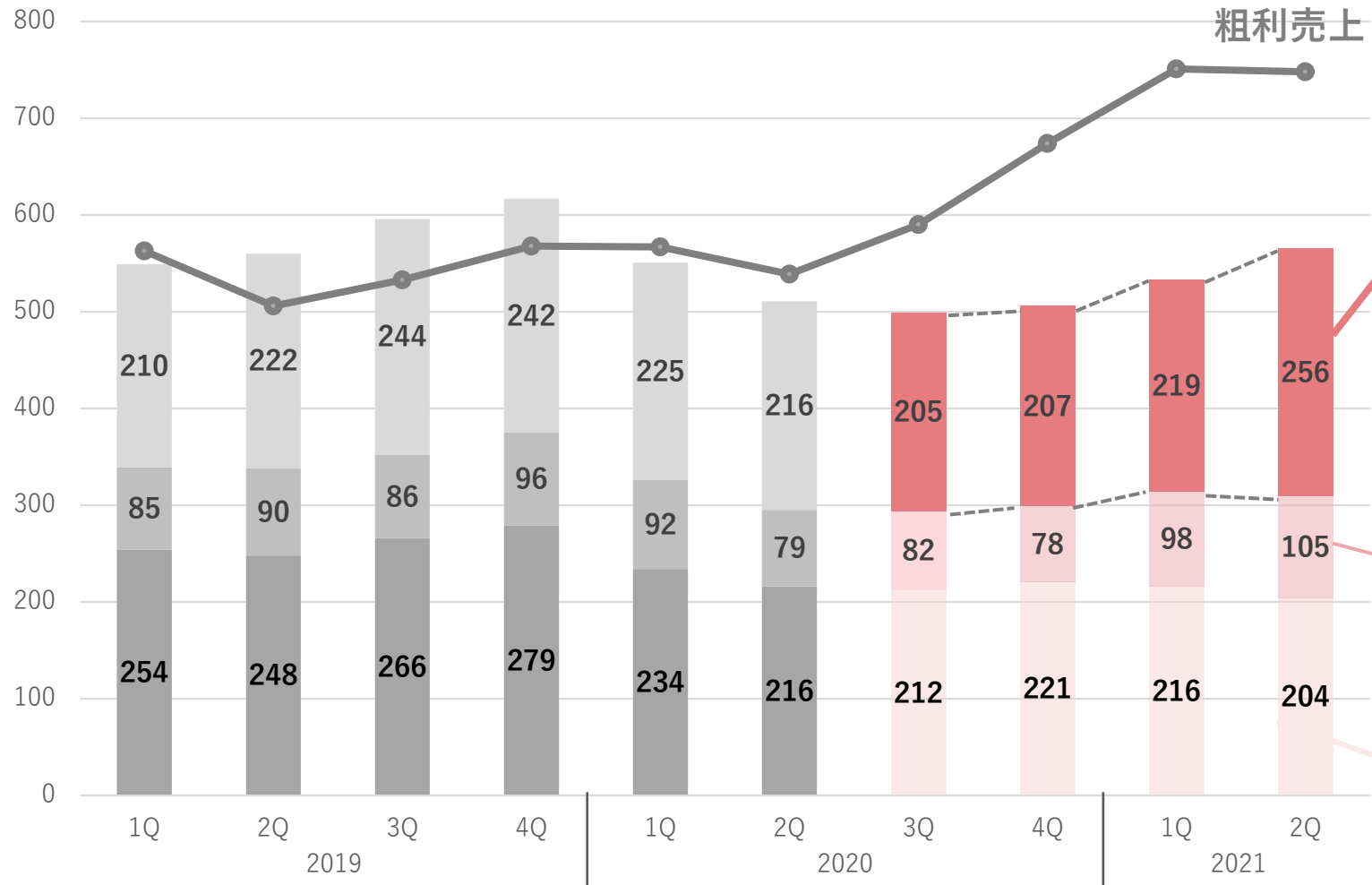
1Q比での減少は、1Qに一時的な増加要因※があったことに加え
2Qにおいて今後の事業成長に向けた積極投資実施の影響による

(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

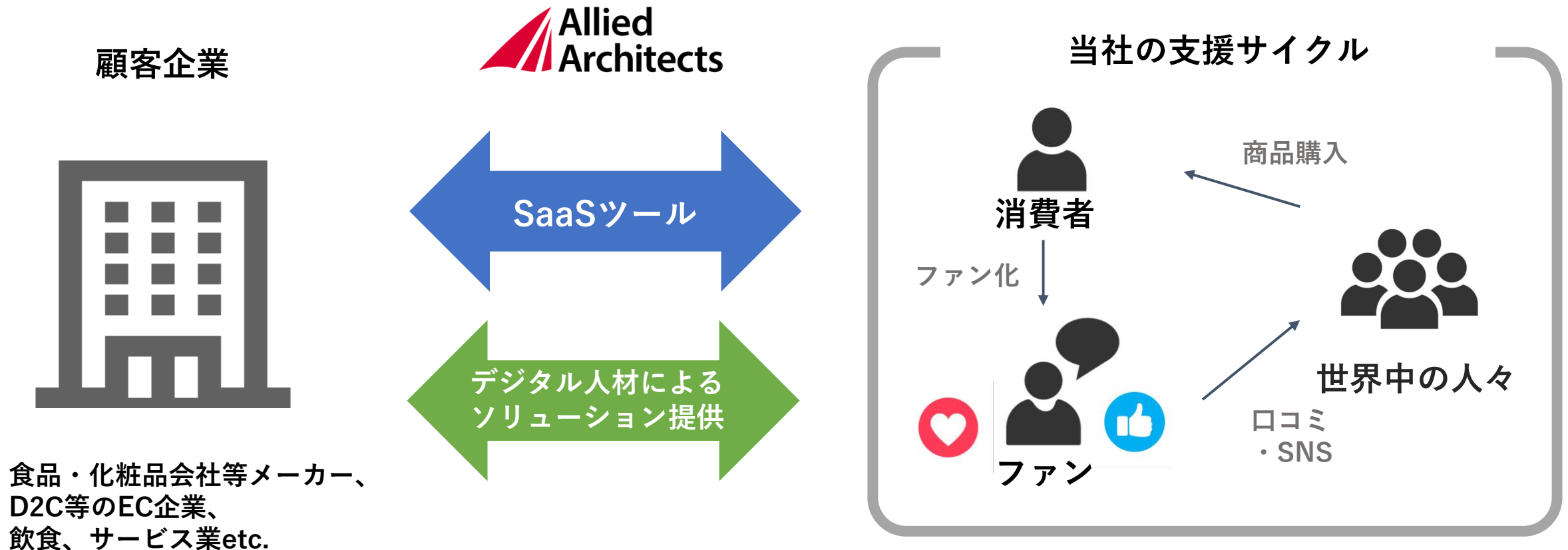
(単位：百万円)	2020年4Q末	2021年2Q末	増減
流動資産	2,204	2,559	+354
内、現預金	1,170	1,465	+294
固定資産	994	1,004	+9
資産合計	3,199	3,563	+364
負債合計	1,423	1,352	△71
内、借入金	751	471	△280
純資産合計	1,775	2,211	+435
自己資本比率	54.2%	60.7%	+6.5pt
自己資本利益率 (ROE)	11.9%	22.7%	+10.8pt

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※

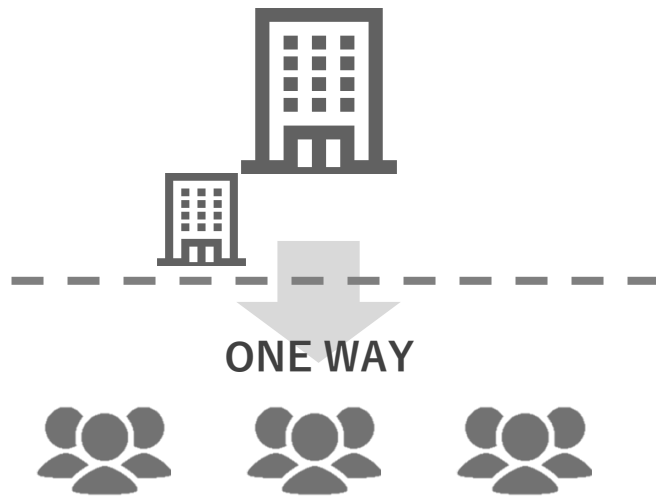
事業ドメイン

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』

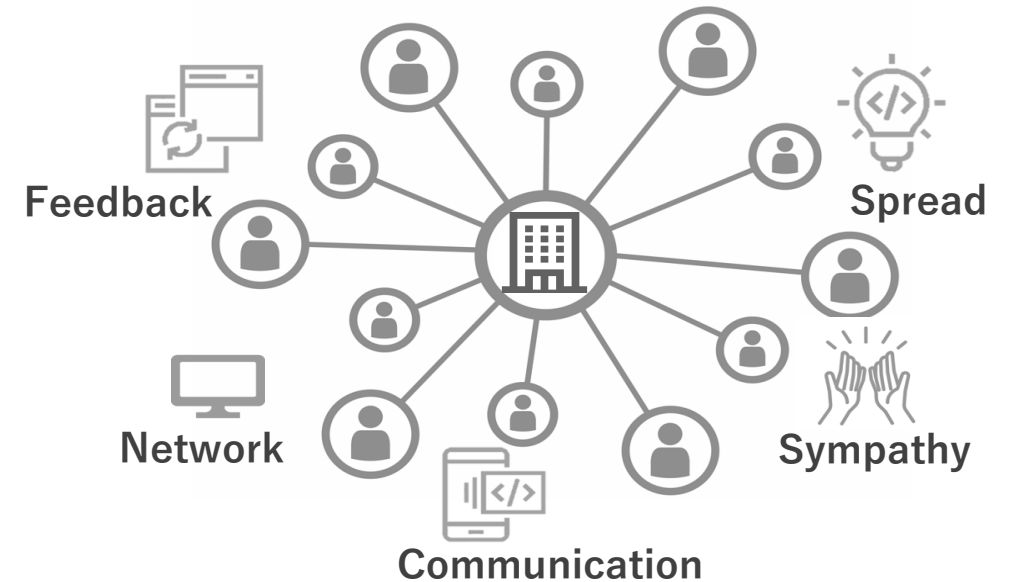
※ 当社では主に、SaaSやSNSなどのデジタル技術・手法に詳しく、それらを生かした施策やサービスを実行できる人材（SNS広告の運用人材、SNSのアカウント運用人材）のこと。
また、エンジニア、WEBデザイナー、クリエイティブ・ディレクター等。

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



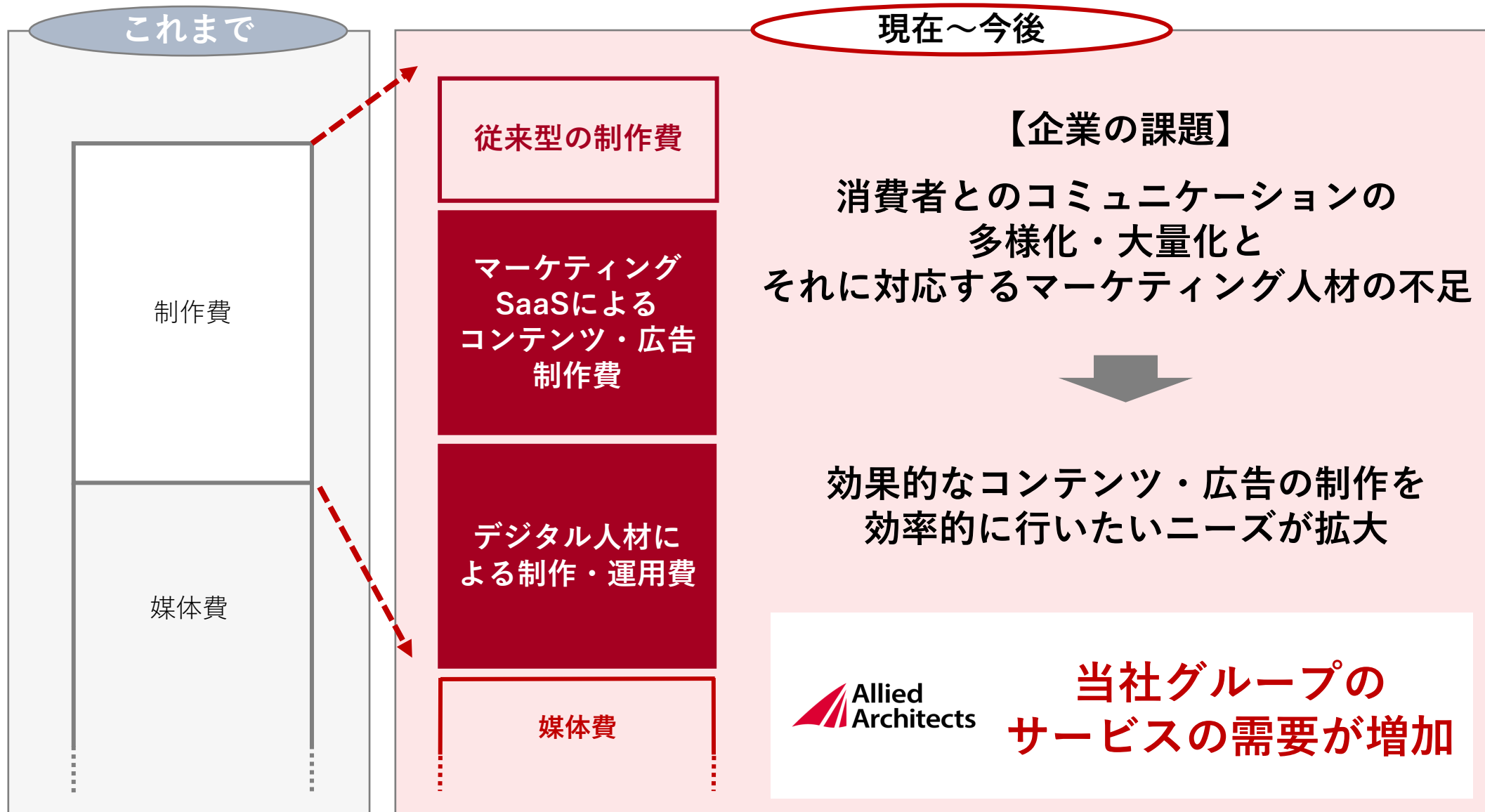
マーケティングDX



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

マーケティングDXに伴うコスト構造の変化

(C) 2021 Allied Architects, Inc.



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

(持分法適用関連会社)

Allied
ArchitectsA
AICONTOKYO

NBC

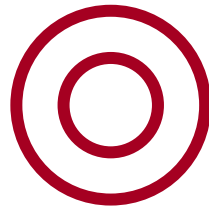
中国進出支援事業

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
JapanWEIQ
紅人广告投放平台VSTAR
JAPAN

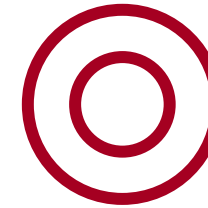
全4事業ともに上期同様、下期も良好な事業環境が続く見通し

SaaS事業



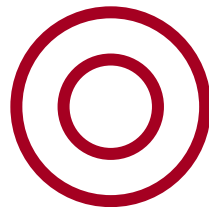
顧客企業における商品販売のEC化加速等に伴い
マーケティングDXの需要拡大傾向が継続

ソリューション事業



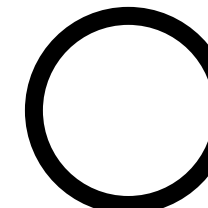
コロナ禍で加速した消費者志向の変化に対応する
ファン×SNSマーケティングのニーズが向上

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

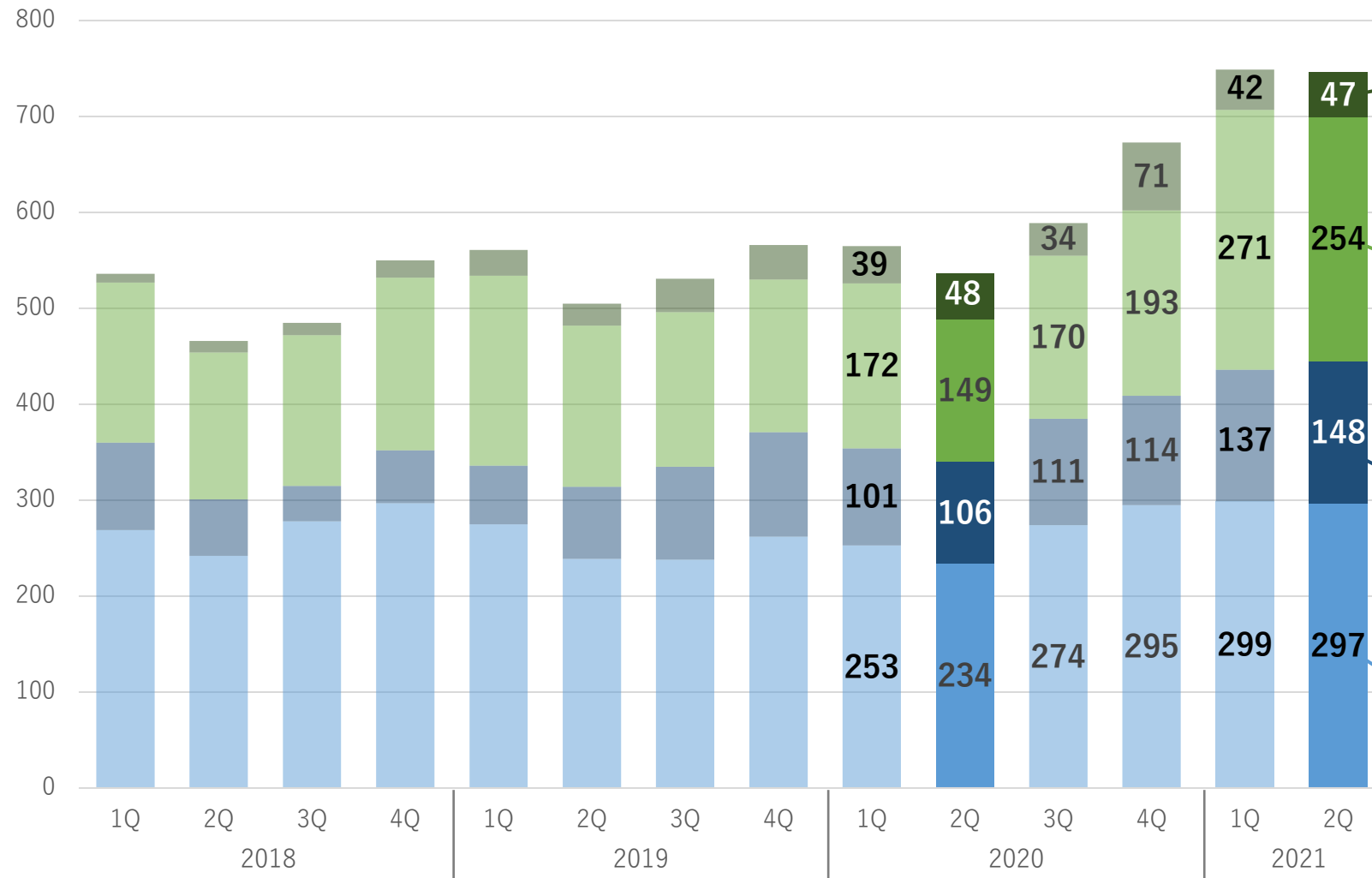
中国進出支援事業



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

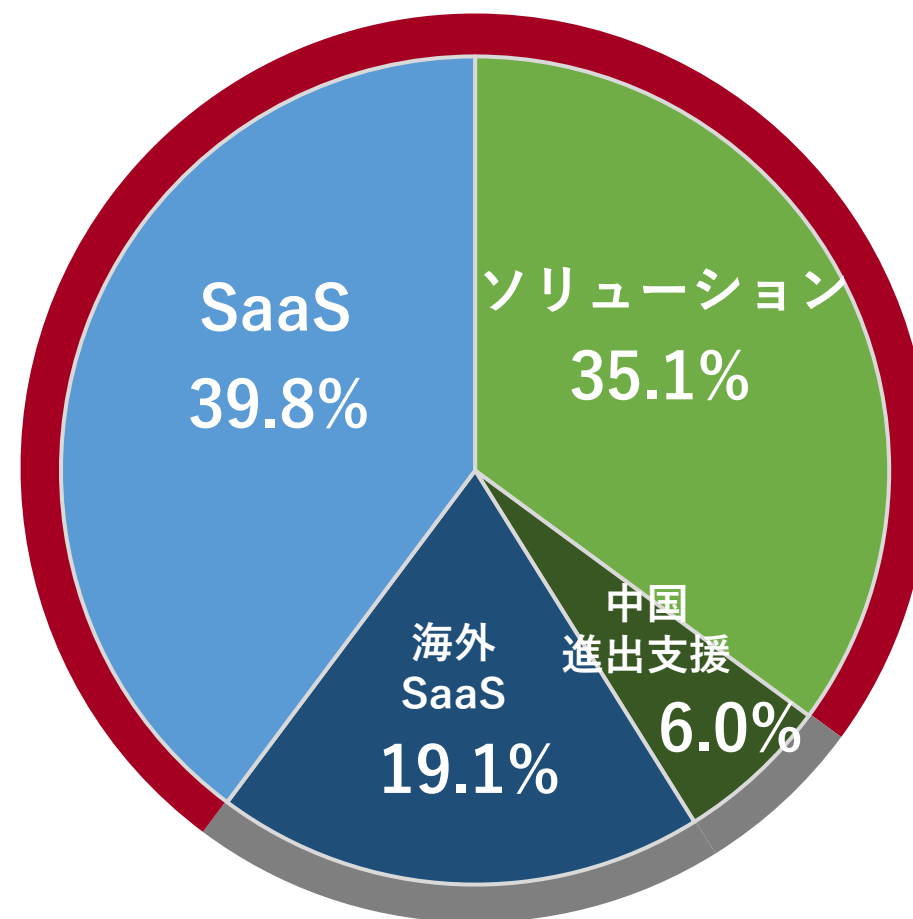
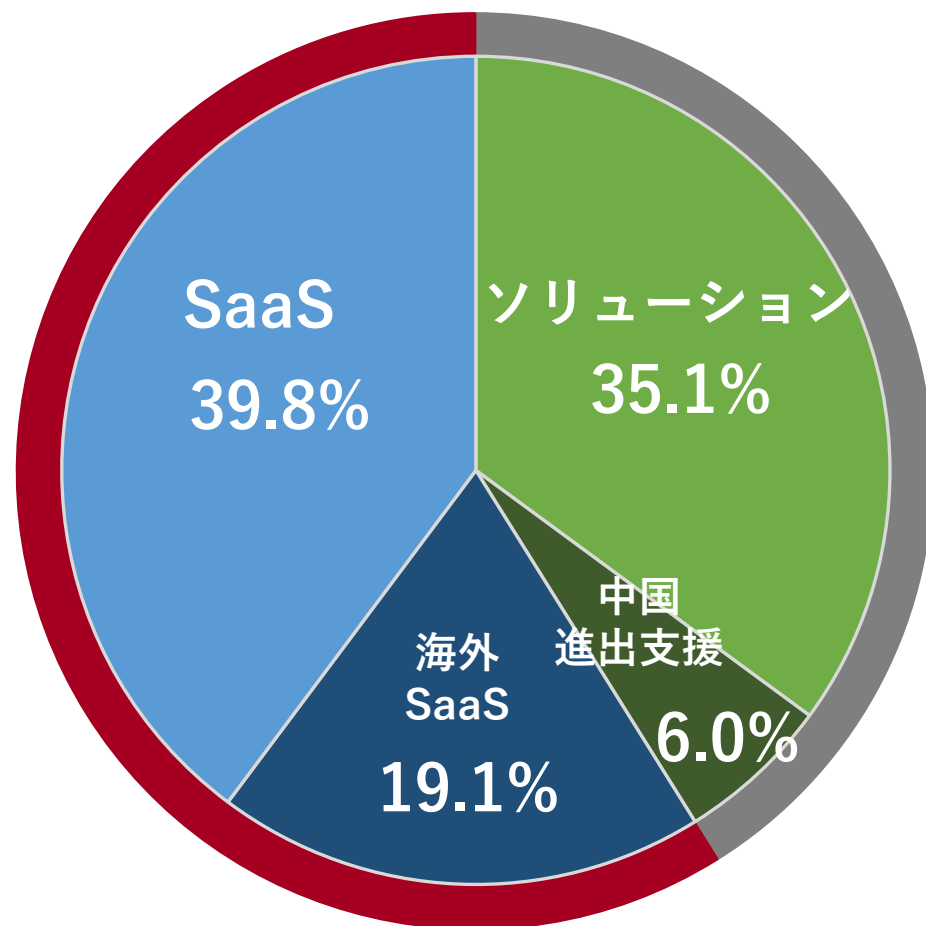
41.1%

国内事業

74.9%

海外事業

25.1%



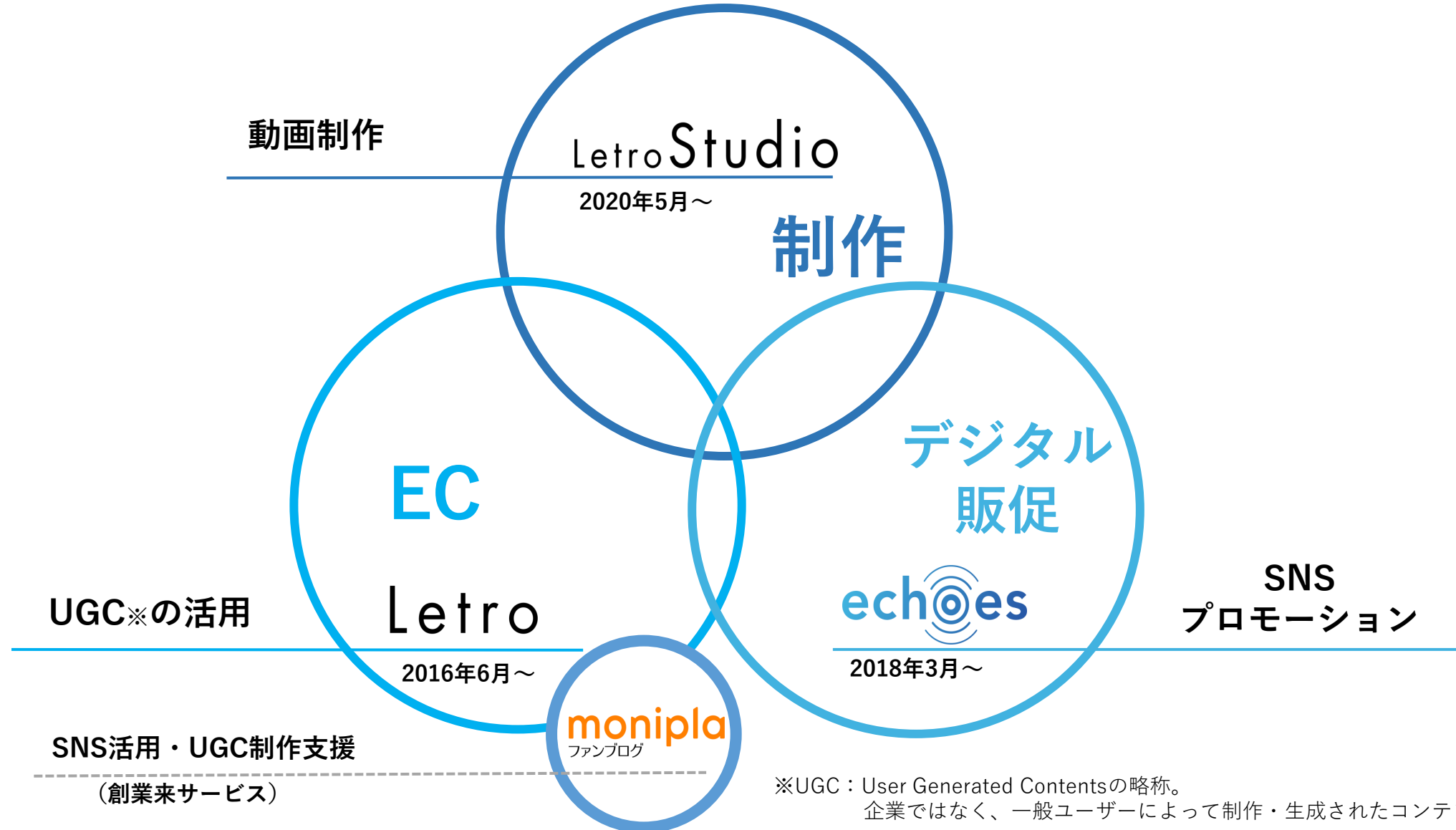
個別事業の状況





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)

【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

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)

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**



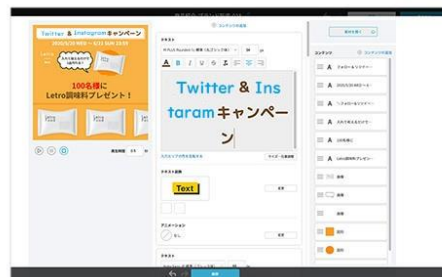
食品等メーカー、ドラッグストア、
小売店

※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 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



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】

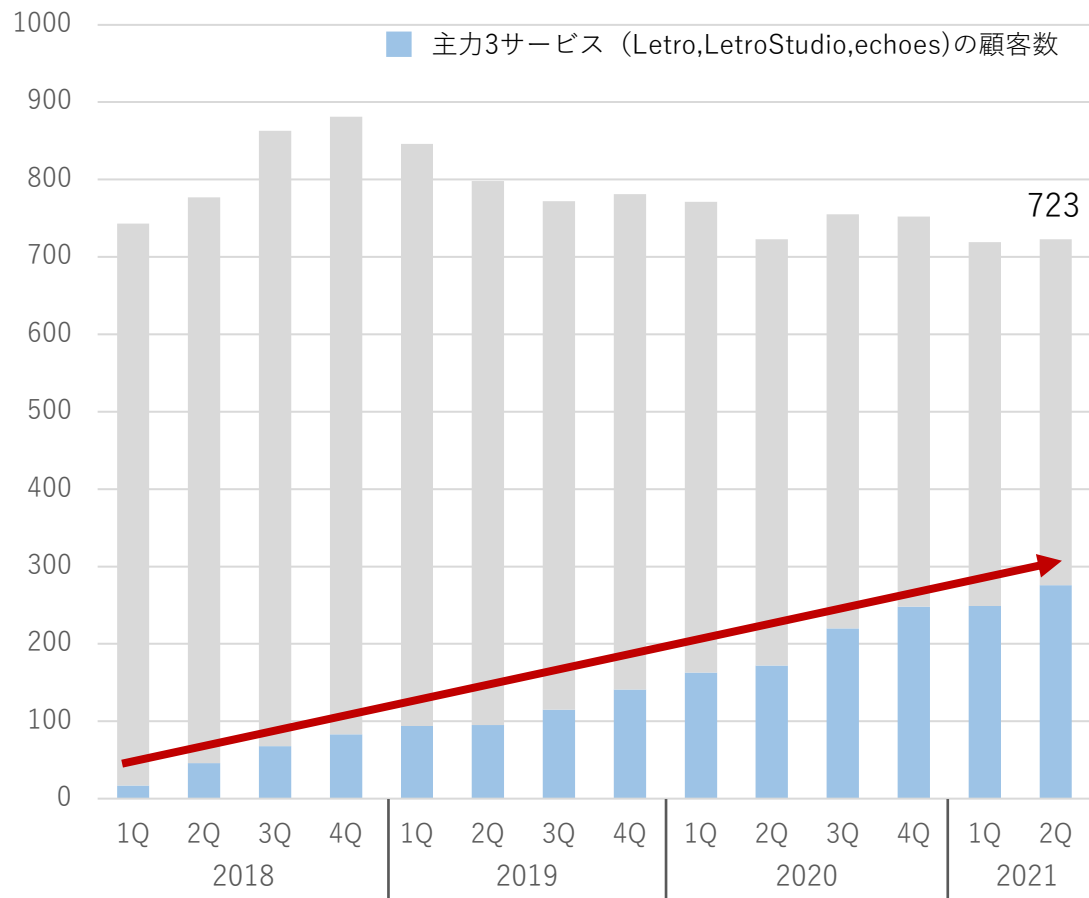
- ・ UGCの効率的な生成
- ・ 多様なUGCで商品のPR力向上、購入率向上

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

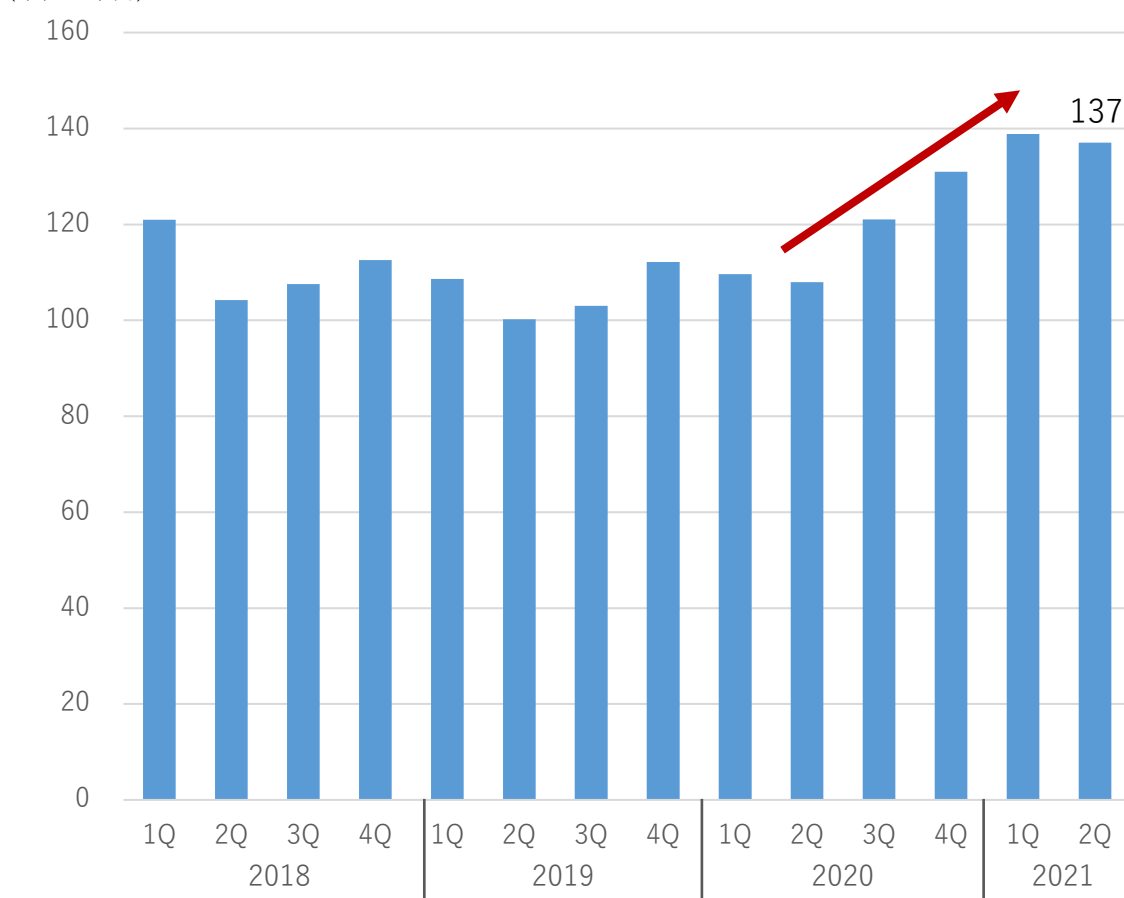
(単位：社)



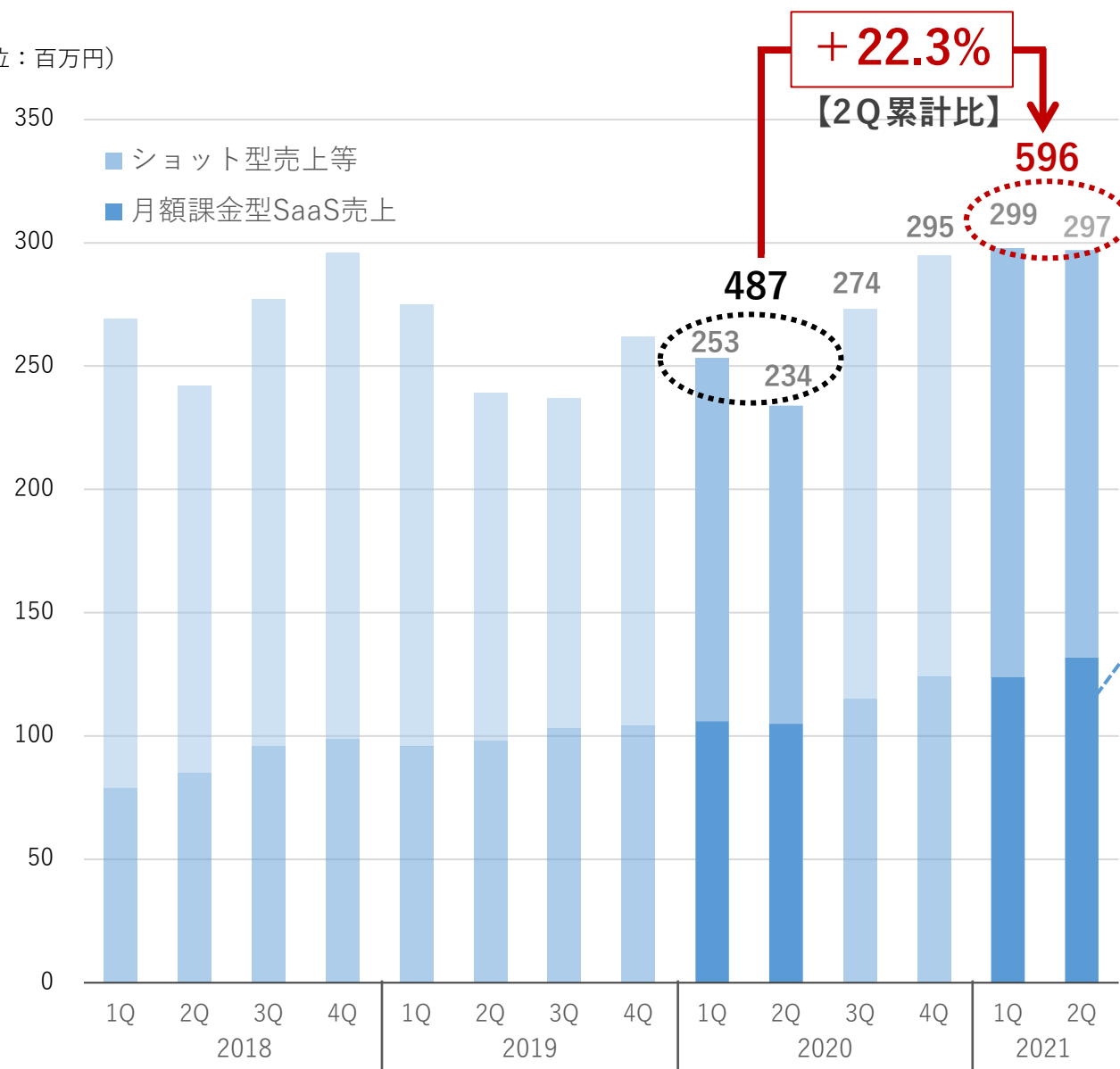
【平均顧客単価 (月額)】

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)



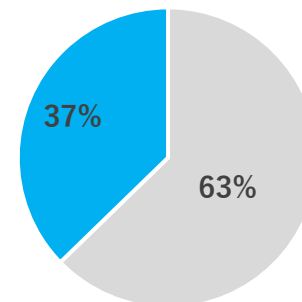
【今期方針】

- 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

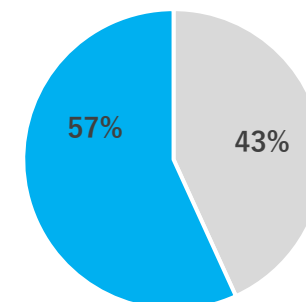
【上期実績】

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

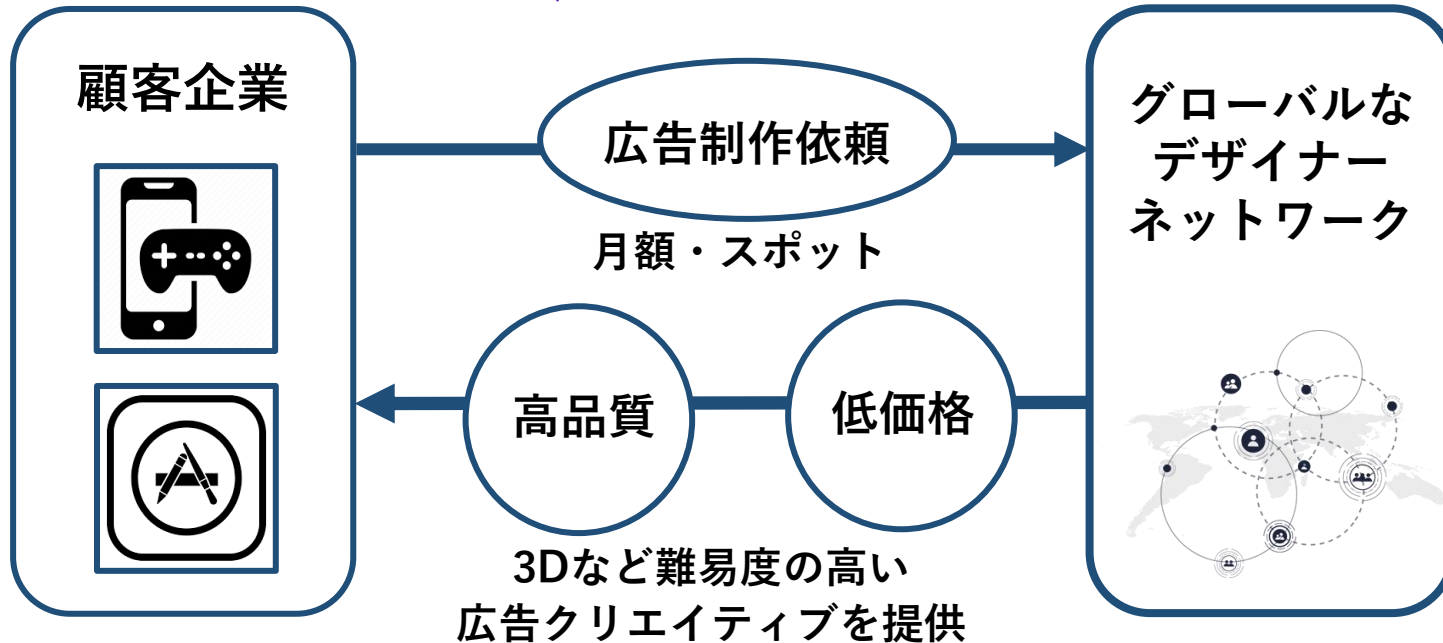
The logo for Creadits, featuring a stylized 'C' icon composed of three curved lines in blue, purple, and red, followed by the word 'Creadits' in a bold, black, sans-serif font with a thin underline under the 'a'.

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~)

データ
保管

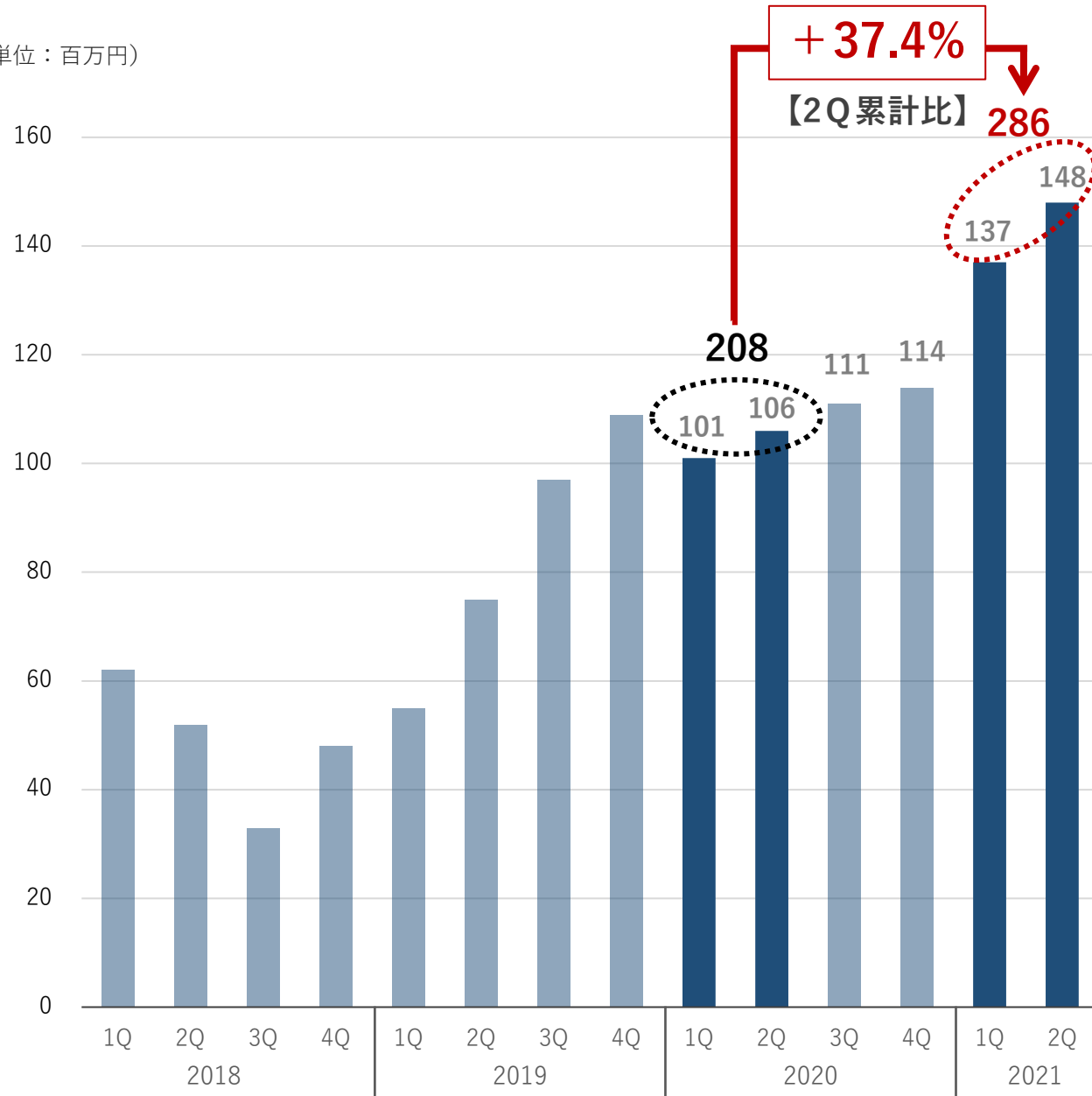


動画クリエイティブの
自動編集ツール

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

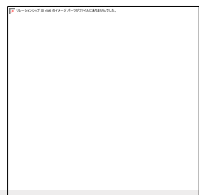
【上期実績】

- 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

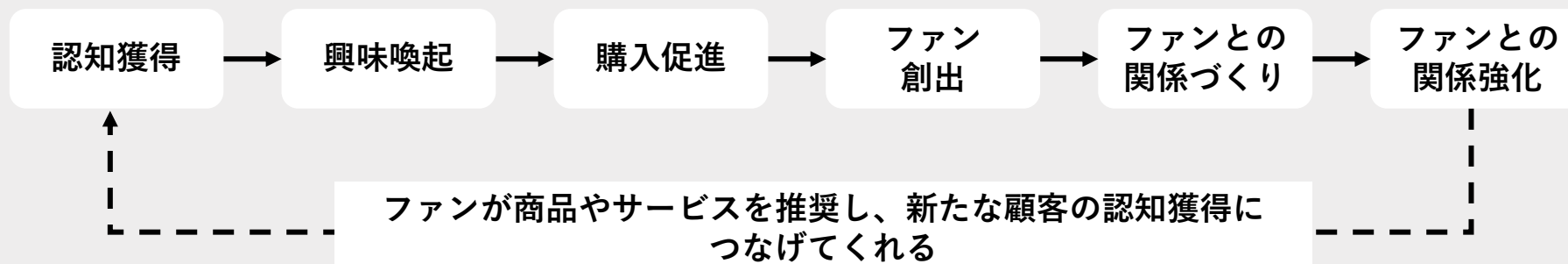


ソリューション事業

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

 Allied Architects

 fanbase company

※「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

当社
グループの
支援体制

企業が必要な人材をシェア

 NBC

 AICONTOKYO



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！”

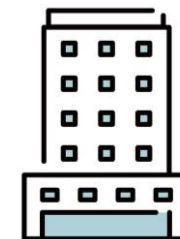


スキルアップ



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？

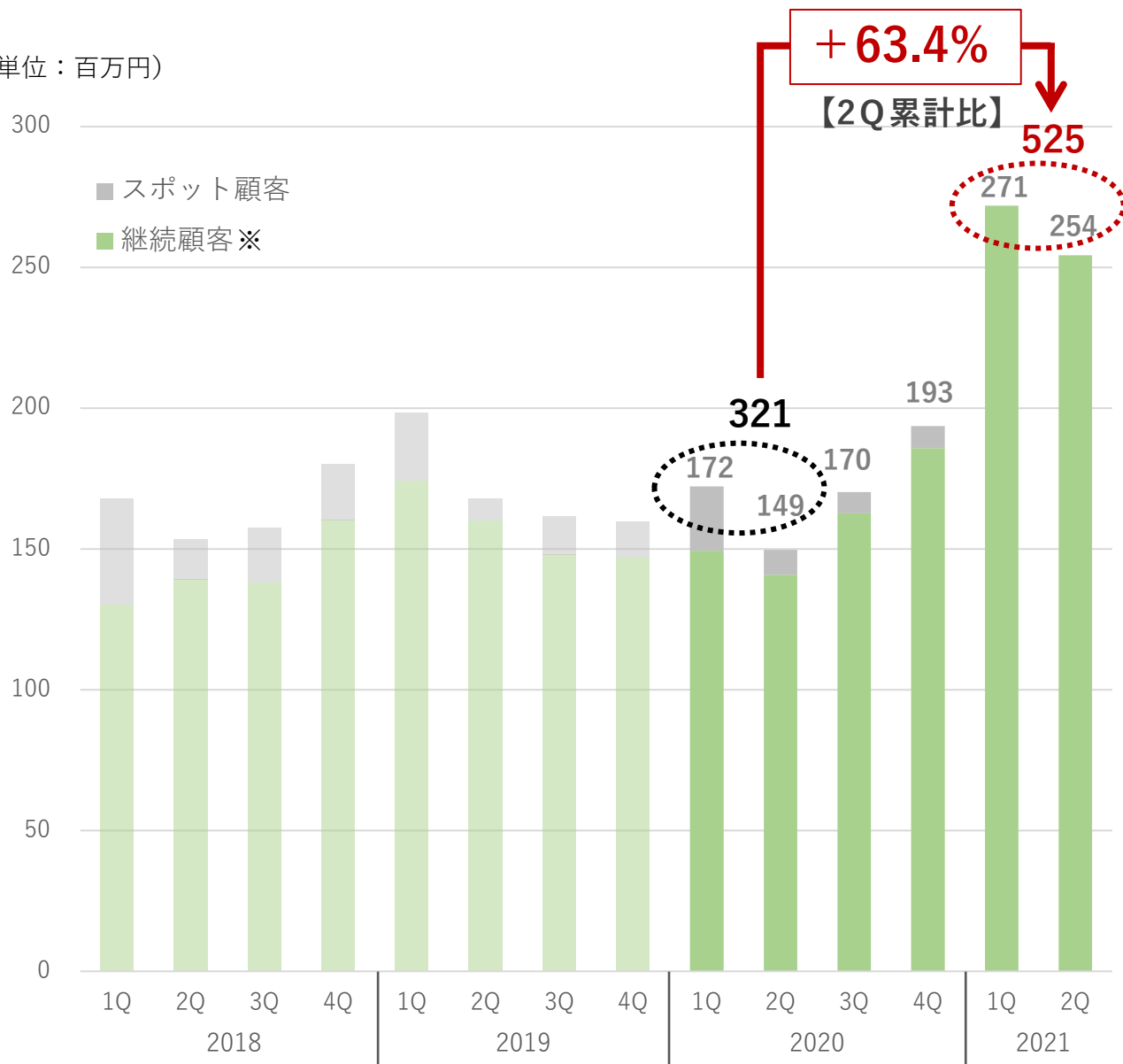
CCO (Chief Creative Officer/チーフクリエイティブオフィサー) としての実績豊富な石渡氏が中心となり、
クリエイティブ人材を提供



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)



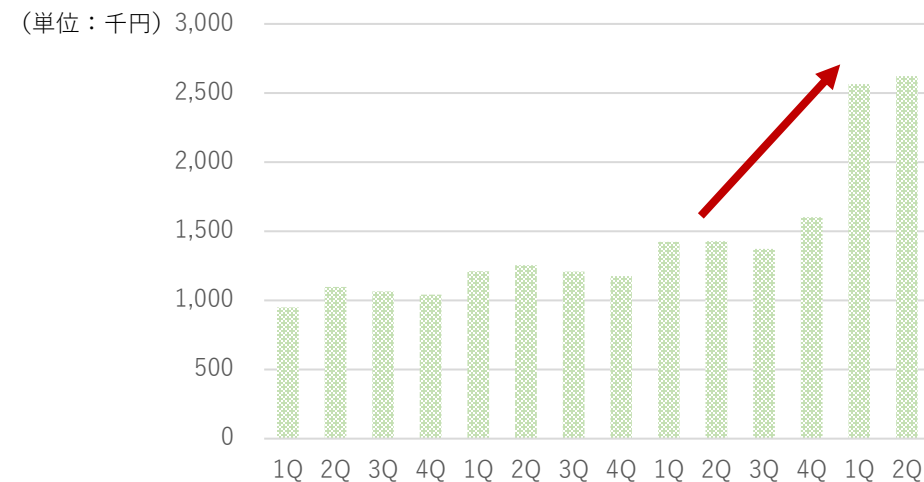
※継続顧客：四半期に一度は発注がある顧客企業。
(2021年1Q以降は継続取引を前提とした新規顧客獲得により、該当案件なし)

【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

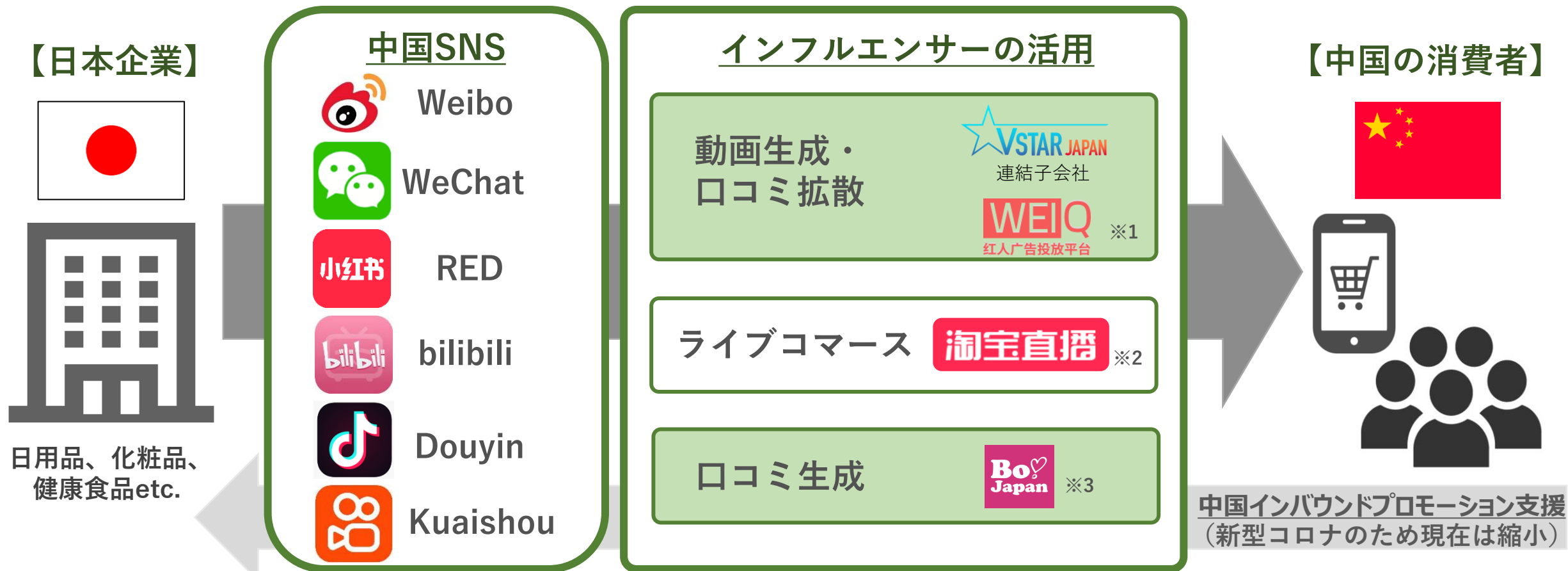


顧客平均粗利売上推移



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



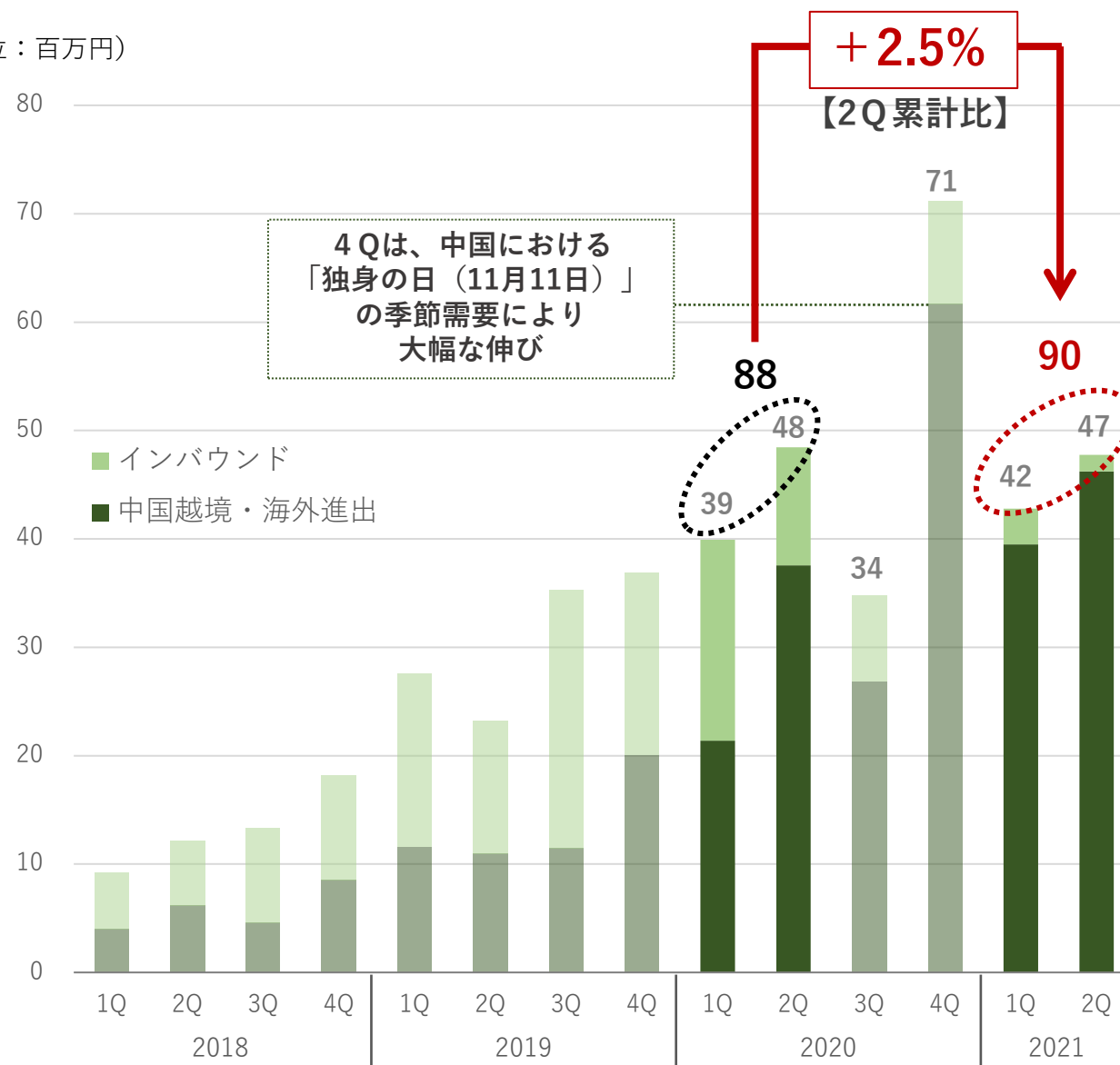
■ : 当社の独自独占サービス

※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

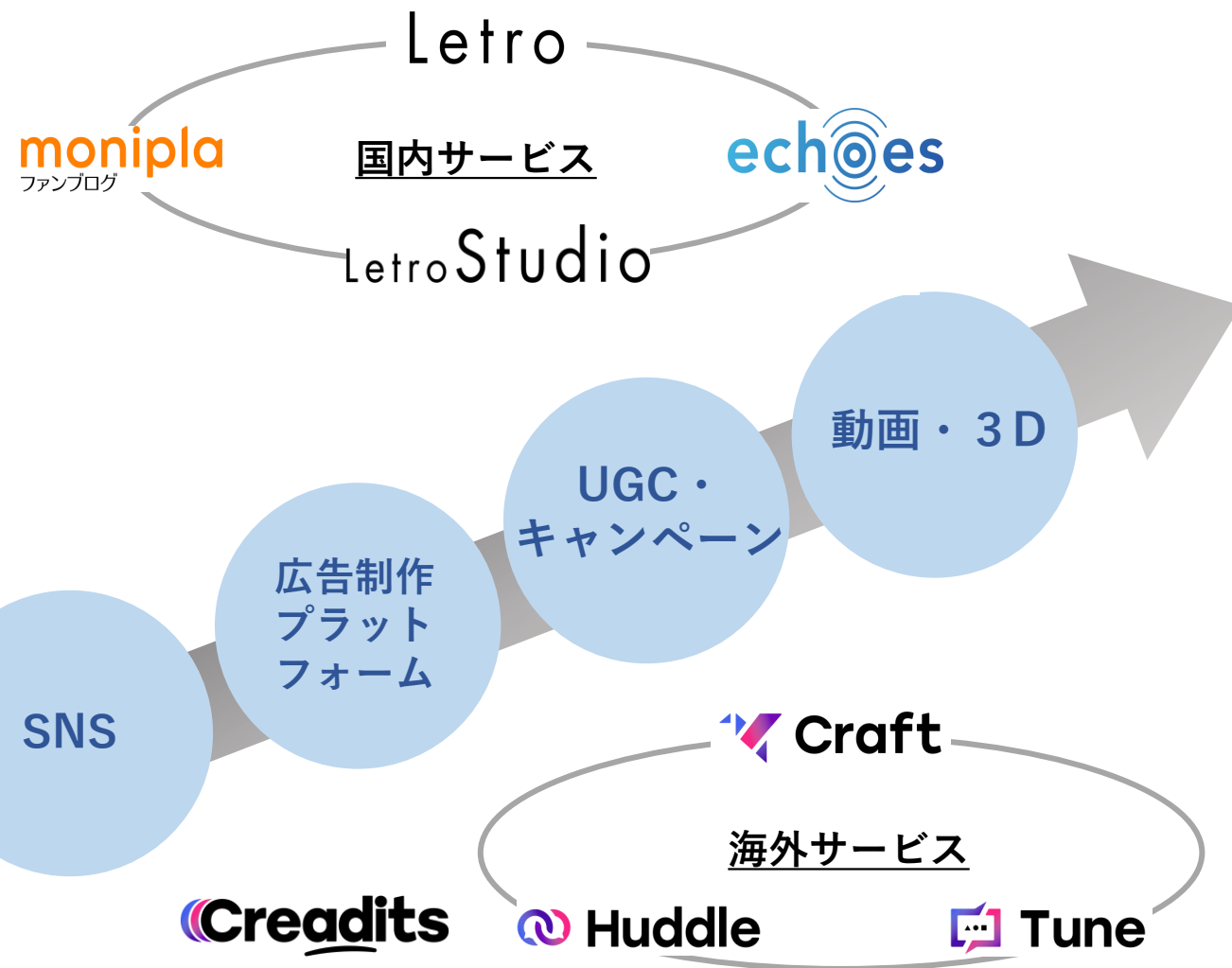


2021年方針

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



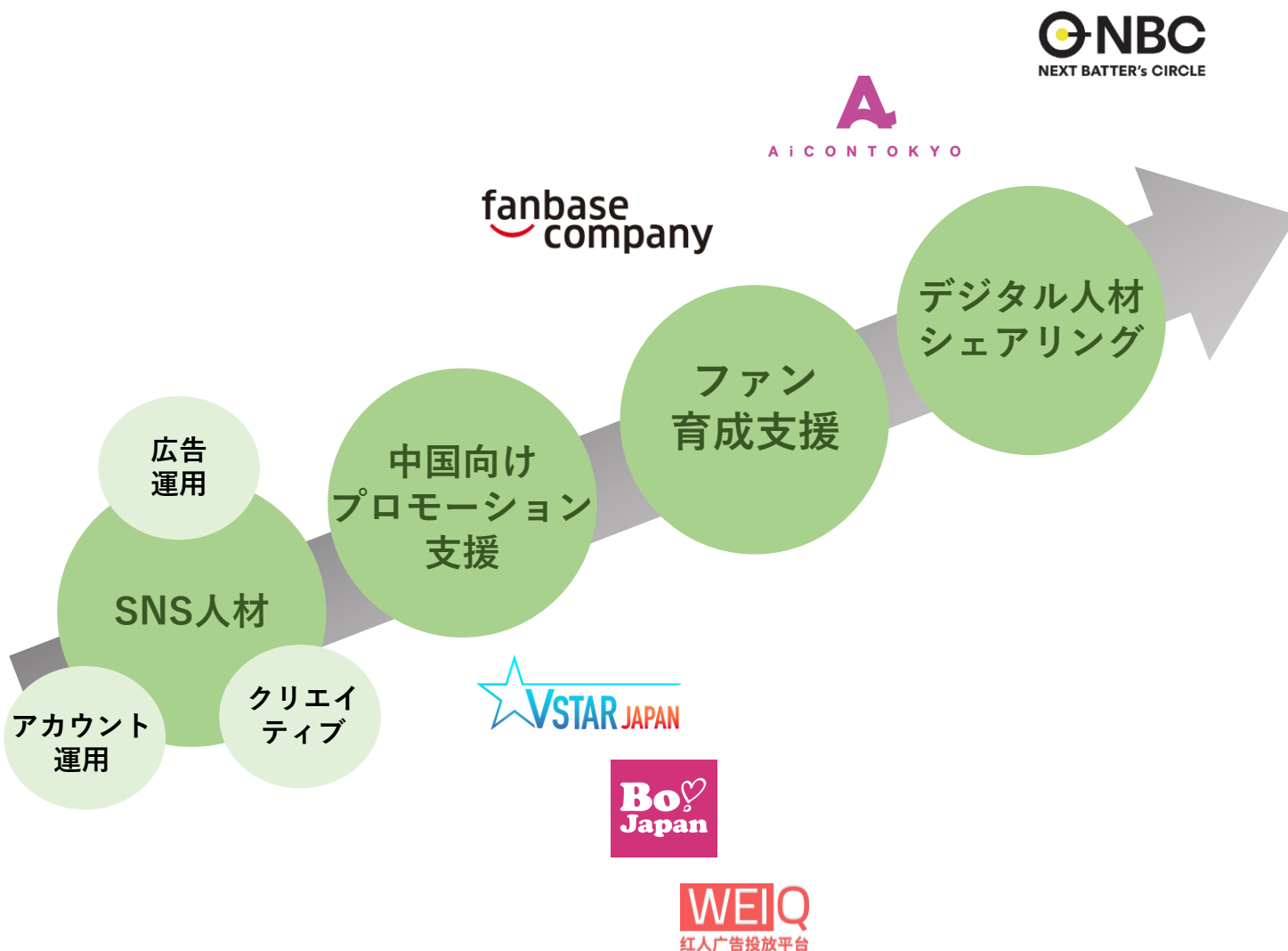
【2021年下期の重点施策】

《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】

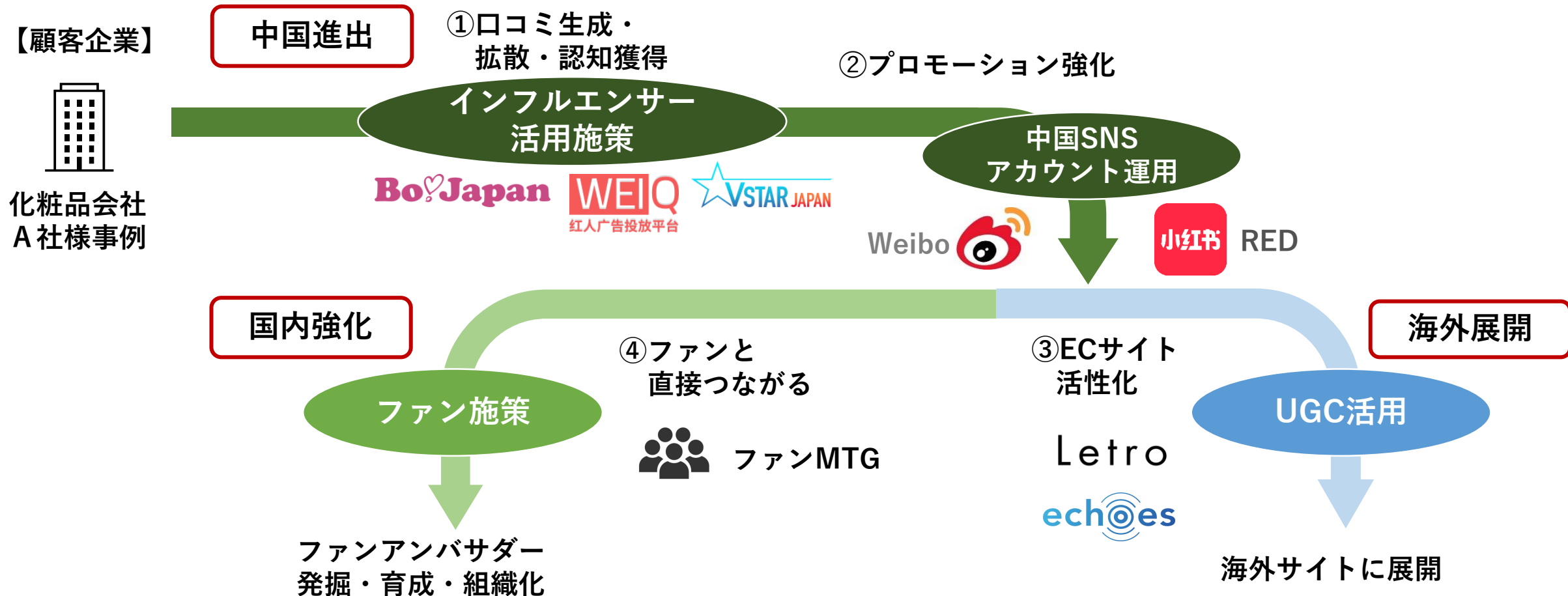
《ソリューション》

- 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》

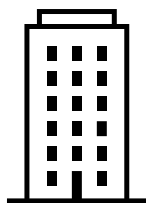
- 引き続き提携インフルエンサーの **提携人数の増加・影響力強化**に注力

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



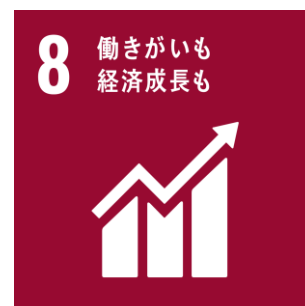
途上国を含む、世界中に
いる広告制作者へクラウド上
で就労機会を提供



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

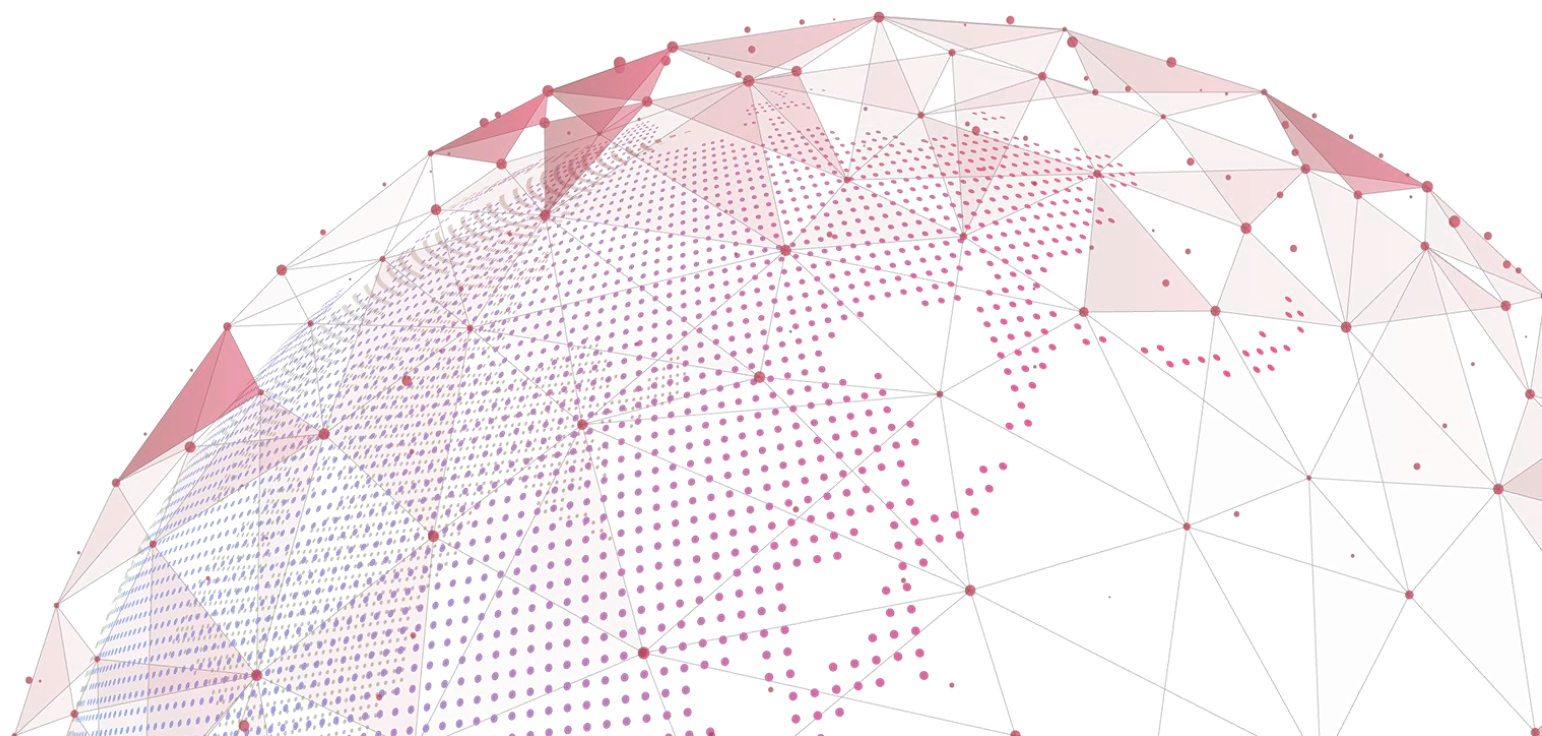


デジタル人材候補に対する
働く機会と学ぶ環境の提供



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

