



**平成27年12月期  
4Q決算補足説明資料**

**アライドアーキテクト株式会社**

平成28年2月12日

## 目次

1. 決算概要
2. 事業概要
3. 今後の見通し
4. 参考資料

# 決算概要

## 通期

---

<b>業績予想は未達</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Facebookのポリシー変更への機能面、営業面での対策から受注回復に繋がるまで時間を要した</li><li>• 加えて、新規サービスへの投資により、通期で営業利益は△345百万円となり、業績予想は未達</li></ul>
<b>売上高は過去最高</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 海外子会社やSNS広告関連サービスが順調に成長しており、売上高は過去最高を計上</li></ul>

## 四半期


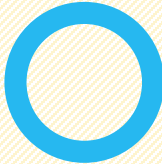
---

<b>4Qは海外子会社も含めた連結ベースで営業損益が黒字に転換</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 海外子会社の売上高増加や経費削減により、4Qは前四半期比97百万円の損益が改善し、営業損益が黒字に転換</li></ul>
<b>売上高は過去最高を更新</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 営業体制の変更及びサービスレベル向上により、SNSプロモーションサービスとSNS広告関連サービスのクロスセルが拡大</li></ul>

- 通期業績は、SNS広告関連サービス・海外子会社の売上高が増加したことにより増収となったが、サービス拡大による人件費を中心とした販管費の増加、及び繰延税金資産の取り崩しにより減益
- 四半期業績は、SNSプロモーションサービスとSNS広告関連サービスのクロスセルの拡大、海外子会社の売上高増加等による増収と経費削減により、営業損益が黒字に転換

PL	通期実績				四半期実績			
	2014年度	2015年度	増減額	増減率	2015年 3Q	2015年 4Q	増減額	増減率
売上高	2,163	2,583	+420	+19%	680	879	199	+29%
売上総利益	1,523	1,073	△449	△29%	256	298	42	+16%
営業利益	220	△345	△566	—	△92	5	97	—
経常利益	219	△365	△584	—	△97	△9	87	—
当期純利益	119	△418	△538	—	△97	△17	80	—
1株当たり 当期純利益 (円)	27.96	△97.32	—	—	—	—	—	—

単位：百万円

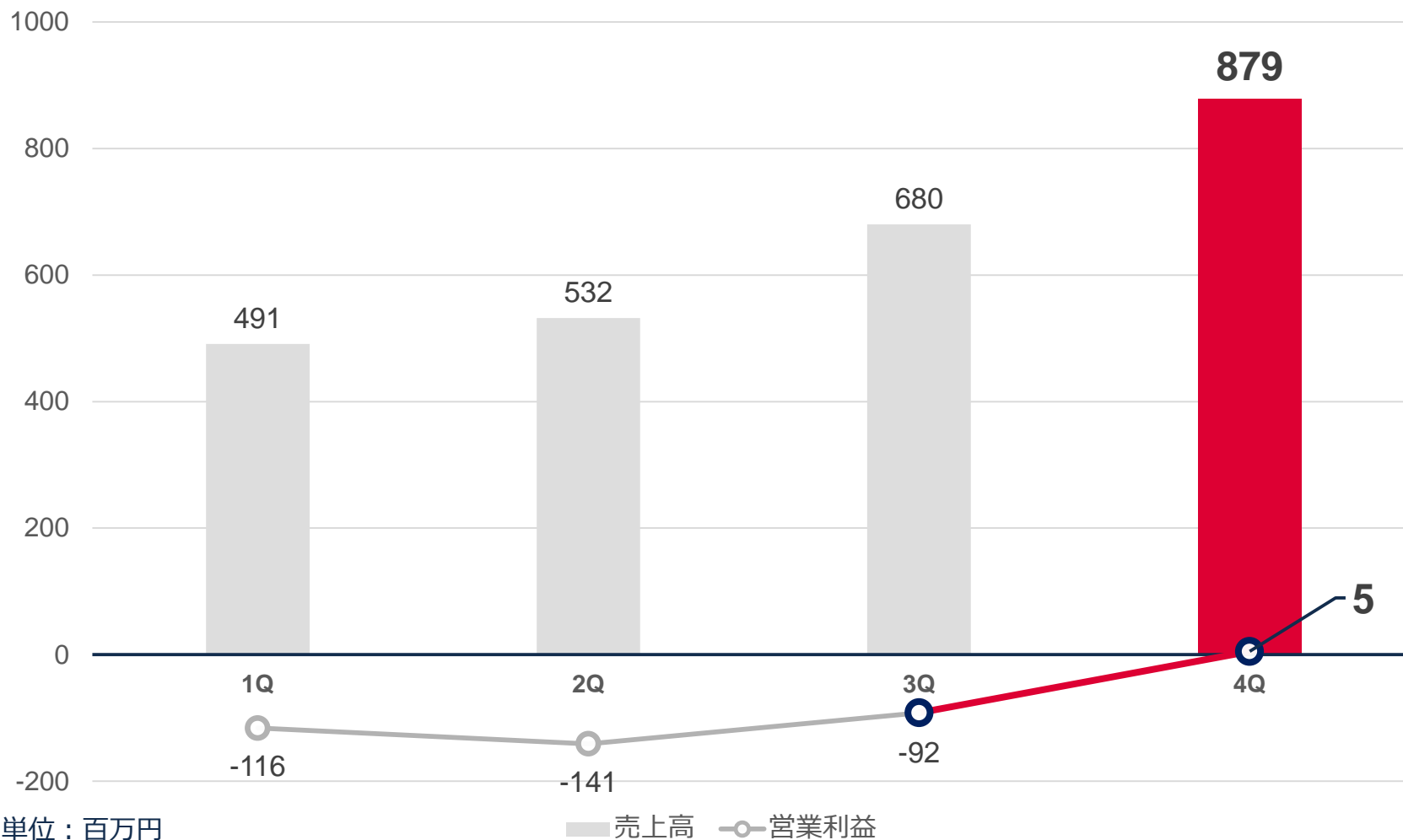
項目	評価	2015年の振り返り	今後の展望
SNSプロモーションサービス		Facebookポリシー変更の影響が想定以上に長引き、新規の受注が減少	SNSデータを活用した新規サービスや営業体制の変更により、受注は回復基調 SNS広告関連サービスとのクロスセルも見込め、更なる成長が可能
SNS広告関連サービス		SNS広告市場の拡大を背景に、売上が増加	今後もSNS広告市場の拡大が見込まれる上、SNSプロモーションで取得したデータと連携した広告関連サービス強化等により、成長が可能
海外子会社 (ReFUEL4)		サービスが順調に立ち上がり、継続して売上が増加	Facebook、Instagram広告の認定パートナーとして、全世界のSNS広告市場拡大を追い風に今後も継続した事業拡大が可能

- 4Qで売上高が大きく増加し、営業利益も黒字化したが、3Qの営業利益の赤字額をカバーするまでには至らず、業績予想を修正

	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率	【参考】 2014年12月期実績
売上高	2,350	2,583	+ 233	+ 10%	2,163
営業利益	△ 260	△ 345	△ 85	—	220
経常利益	△ 260	△ 365	△ 105	—	219
当期純利益	△ 310	△ 418	△ 108	—	119

単位：百万円

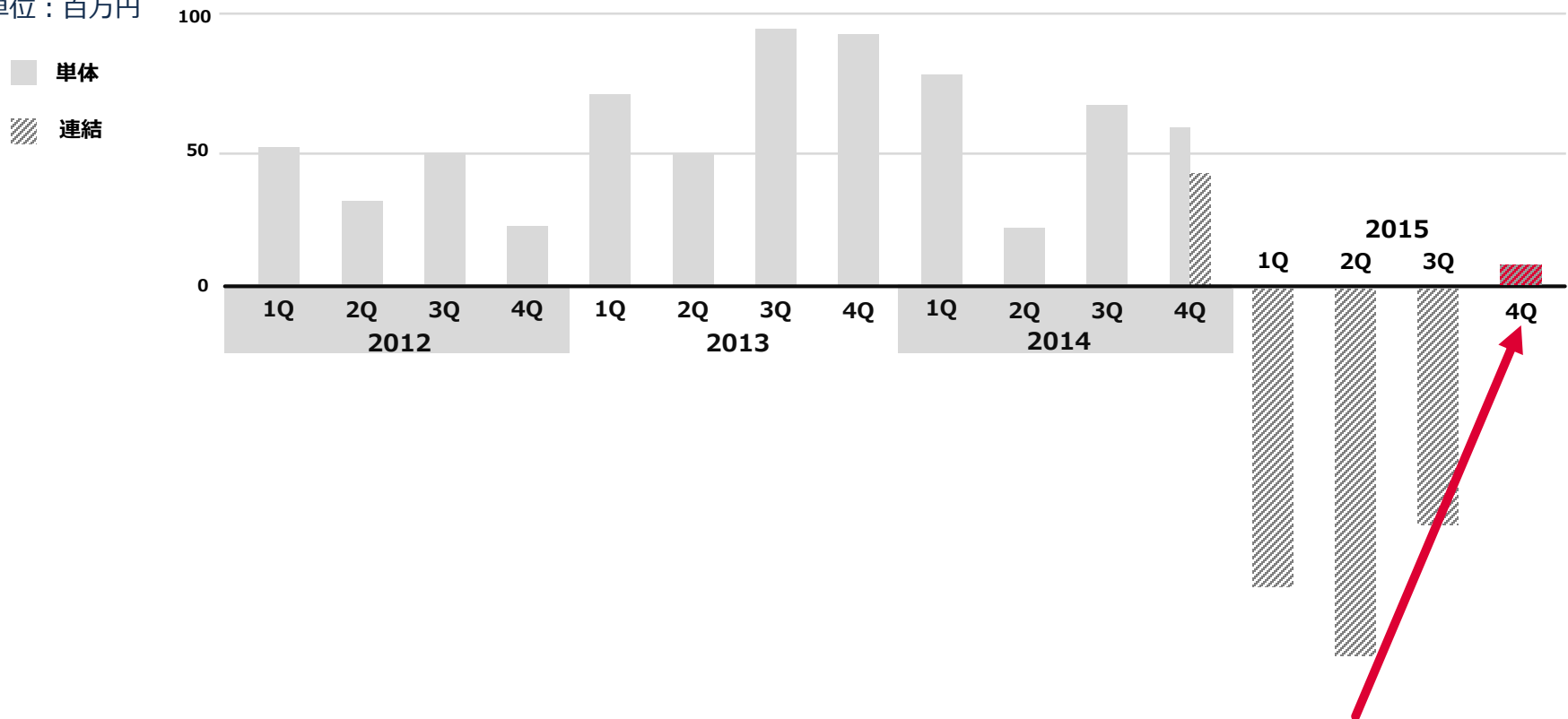
- 4Qの売上高は過去最高を更新し、また、継続した経費削減により、営業利益は黒字に転換した





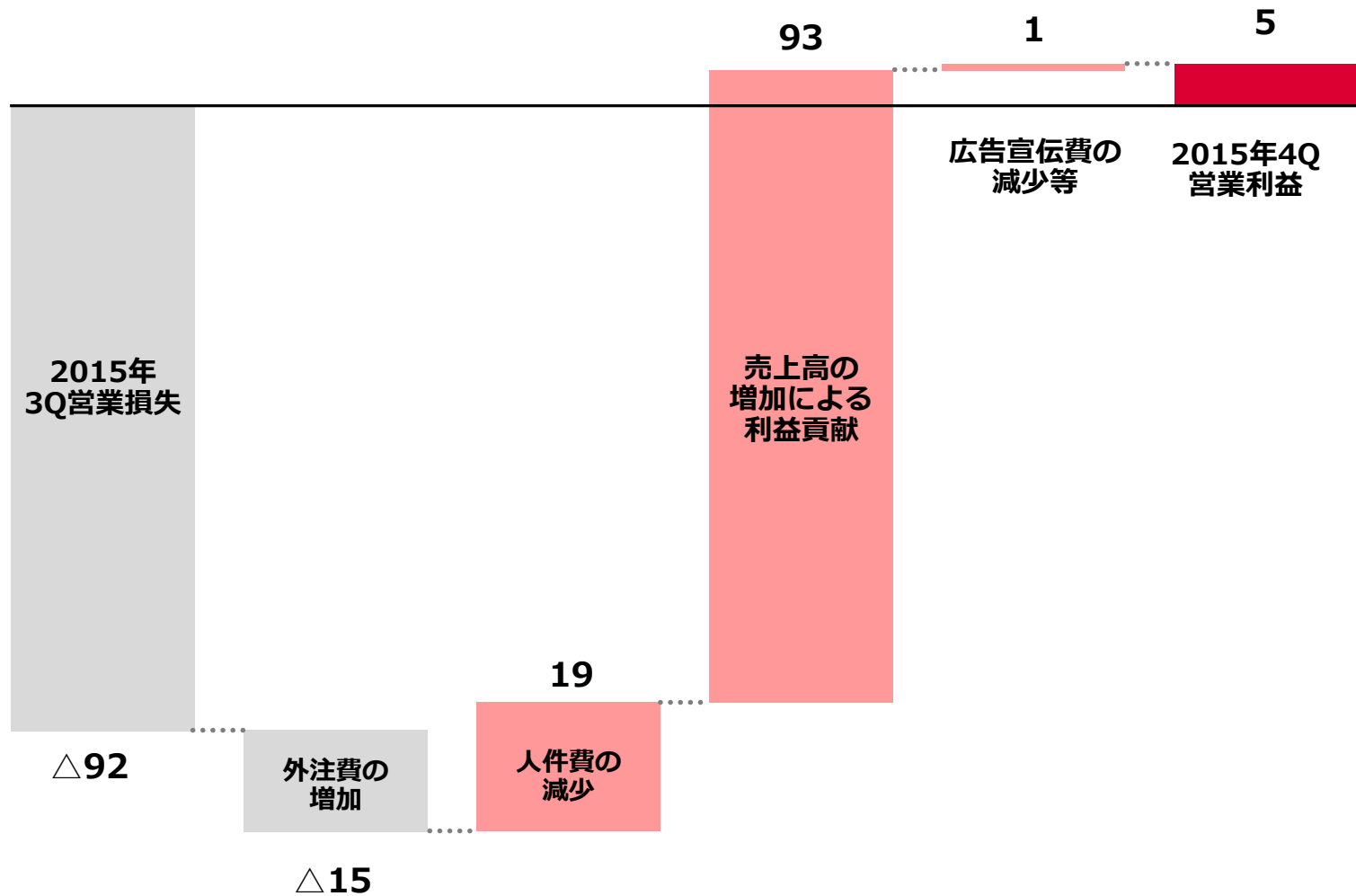
- 売上高の増加に加えて、経費削減等のコストコントロールを進めたことにより、4Qは黒字に転換

単位：百万円



● 2015年12月期3Q - 2015年12月期4Q

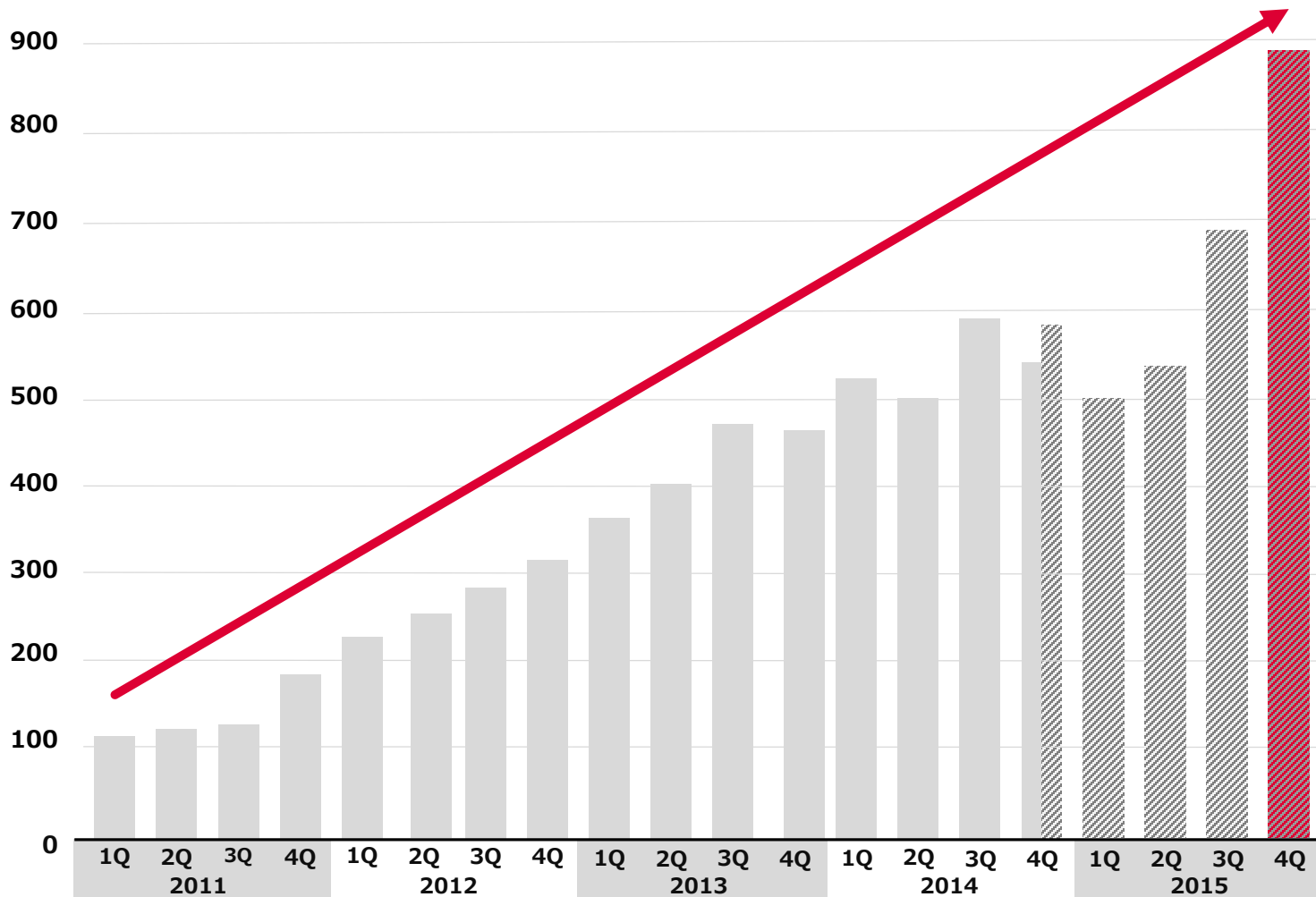
単位：百万円



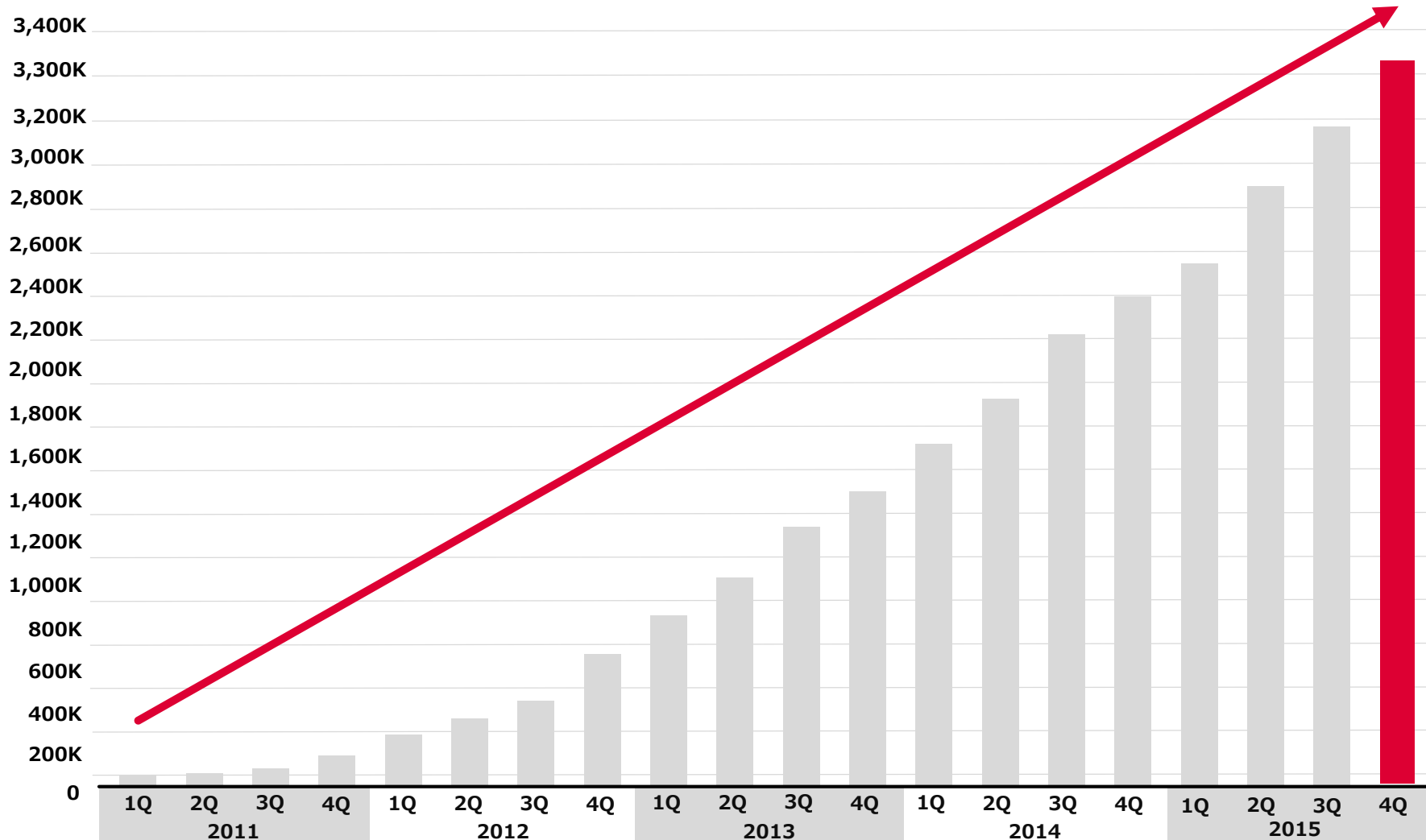
- SNS広告関連サービスや海外子会社の売上高が増加し、4Qの売上高は、過去最高を更新

単位：百万円

■ 単体  
 ▨ 連結



## ● モニプラの登録ユーザー数は堅調に推移



※過去の累積

# 事業概要

2015年10月1日

Instagram広告と連携した  
キャンペーンパッケージを提供開始



2015年12月25日

ランサーズと提携しSNS向け写真コンテンツの  
制作・運用代行サービスを提供開始

2015年10月29日

Facebookを活用したインバウンド集客  
プロモーション支援サービス  
「モニプラGlobal」を提供開始



2015年12月28日

YouTuberを活用したSNS動画広告  
サービスを提供開始



2015年11月11日

ReFUEL4、「Instagram Partner  
Program」の初期パートナー企業に選出



2016年2月3日

Viibarと動画マーケティング分野で連携



2015年11月11日

通販サイトの商品画像をInstagramで  
手軽に収集・活用できる  
「ブツドリソーシャル」提供開始



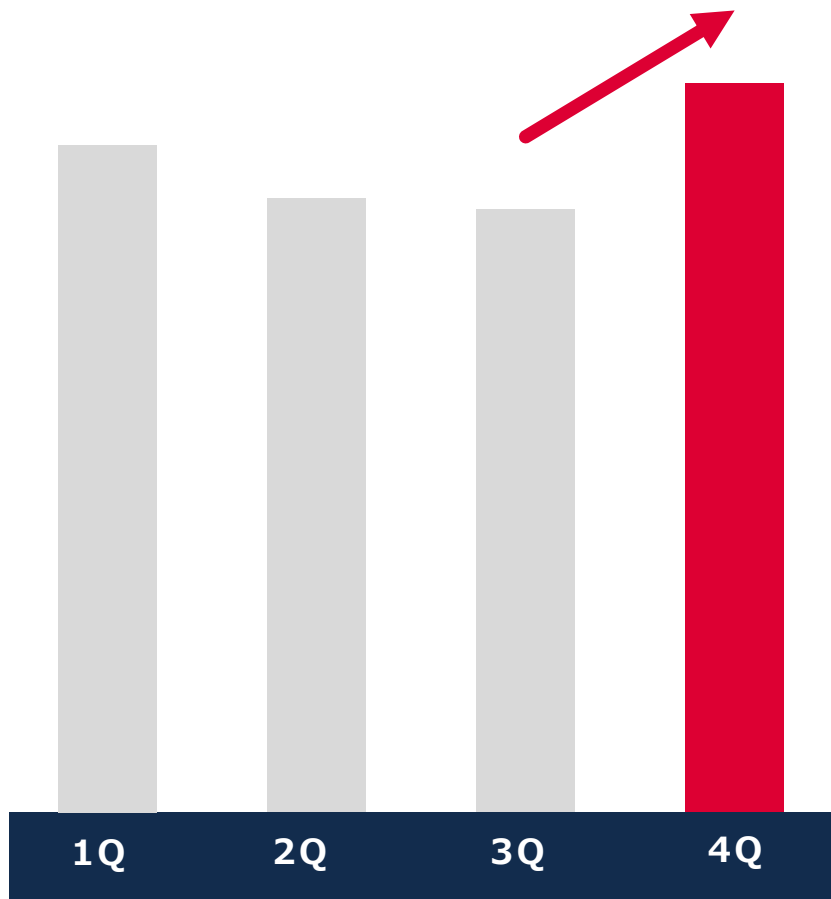
2016年2月4日

Facebookの新広告フォーマット「キャン  
バス広告」の制作・運用サービスを開始



- SNSプロモーション売上高

- モニプラのリニューアルやSNS広告関連サービスとの連携等により受注が増加
- 売上高は3Qで下げ止まり4Qでは増加に転じた



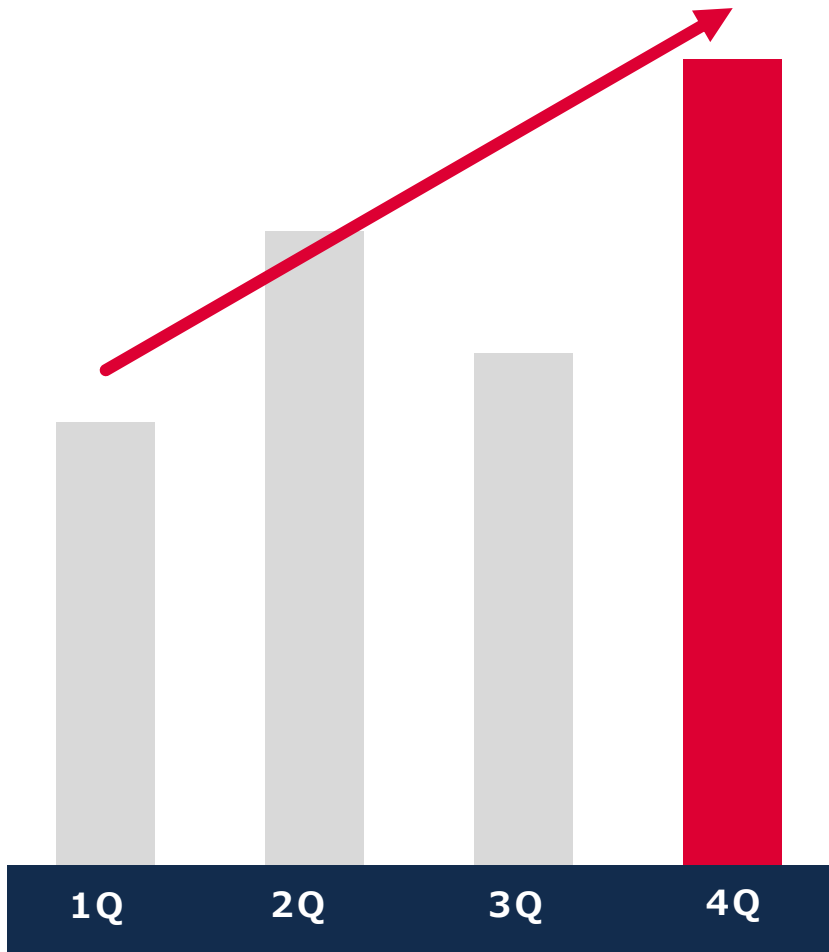
monipla

前Q比

24% 増加

## ● SNS広告関連サービス売上高

- SNS広告市場の拡大に伴い順調に成長
- SNSプロモーション及びSNSデータマネジメントと連携したサービス展開の強化が奏功し売上高が増加

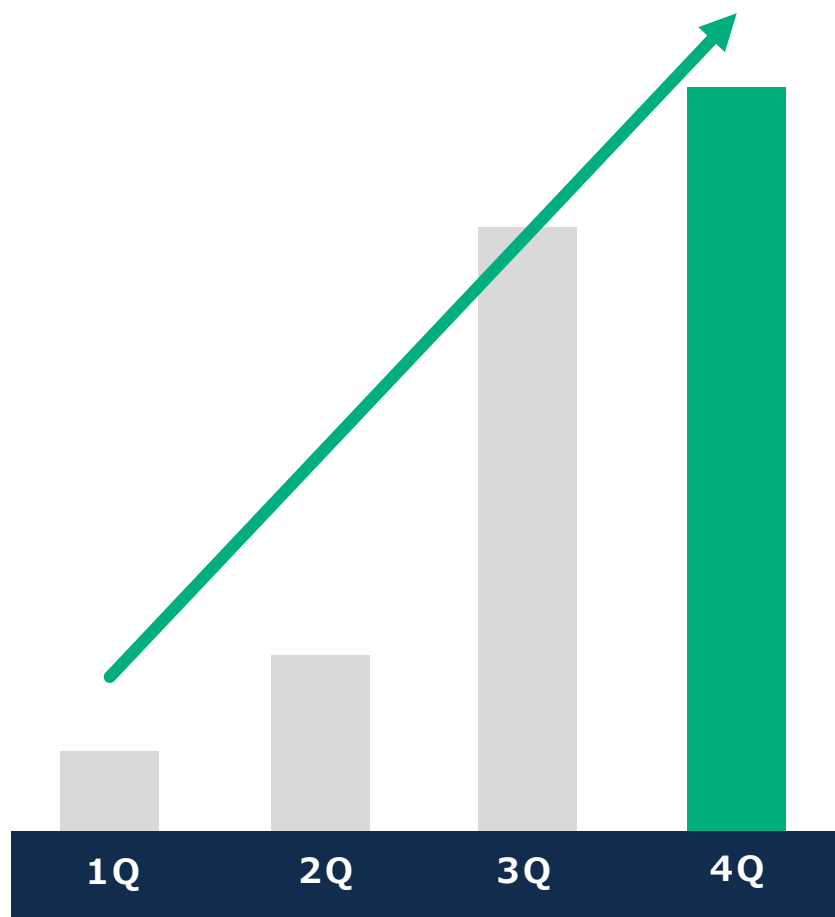


前Q比  
**49%** 増加



## ● ReFUEL4 売上高

- SNS広告市場の拡大に伴いFacebook等の広告売上高が大幅に増加
- 主力サービスである Facebook、Instagram広告制作クラウドソーシングサービス「ReFUEL4」についても堅調に推移



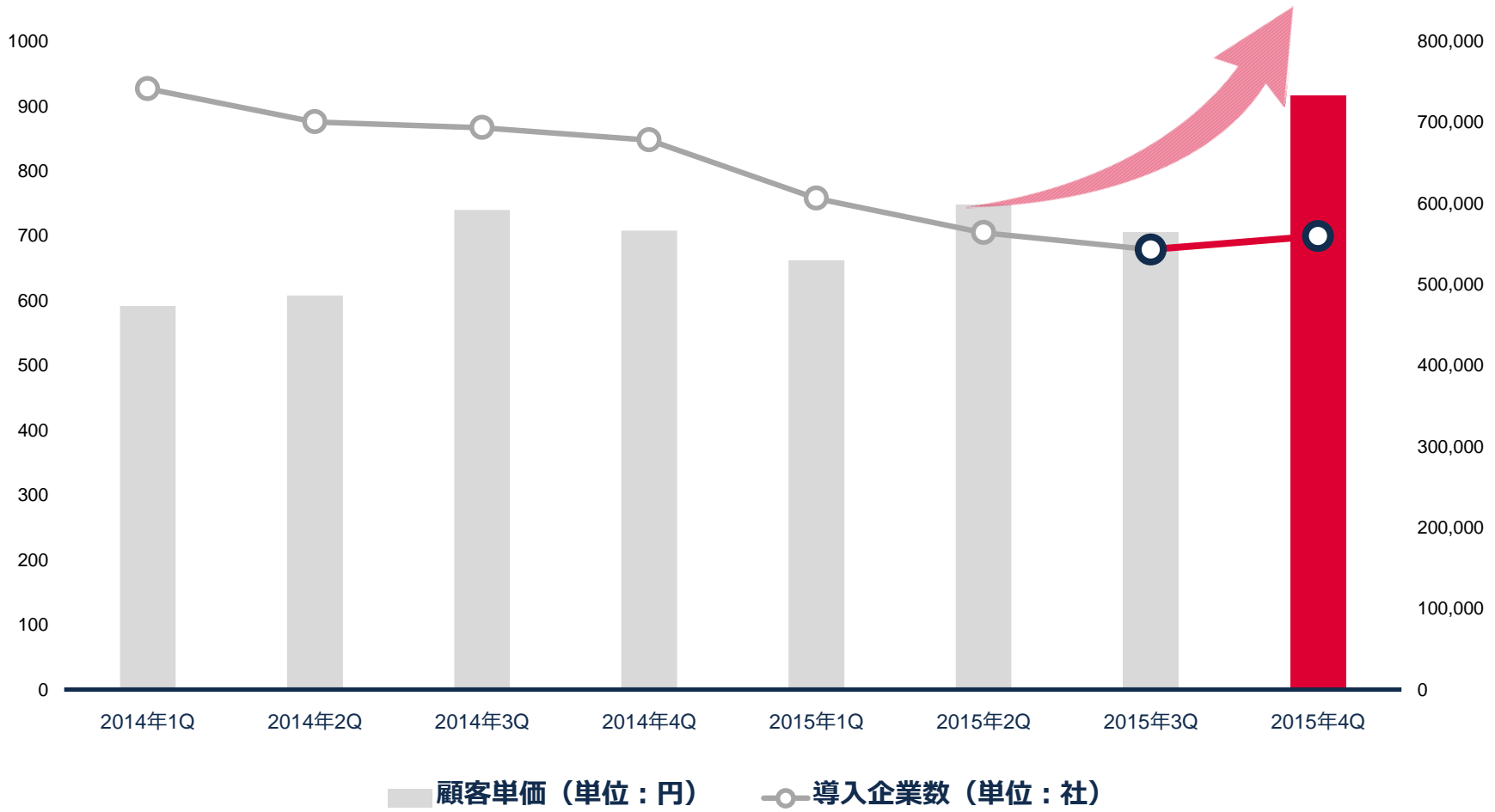
 **ReFUEL4**

前Q比  
**25%** 増加

# 今後の見通し

# 国内における導入企業数 × 顧客単価

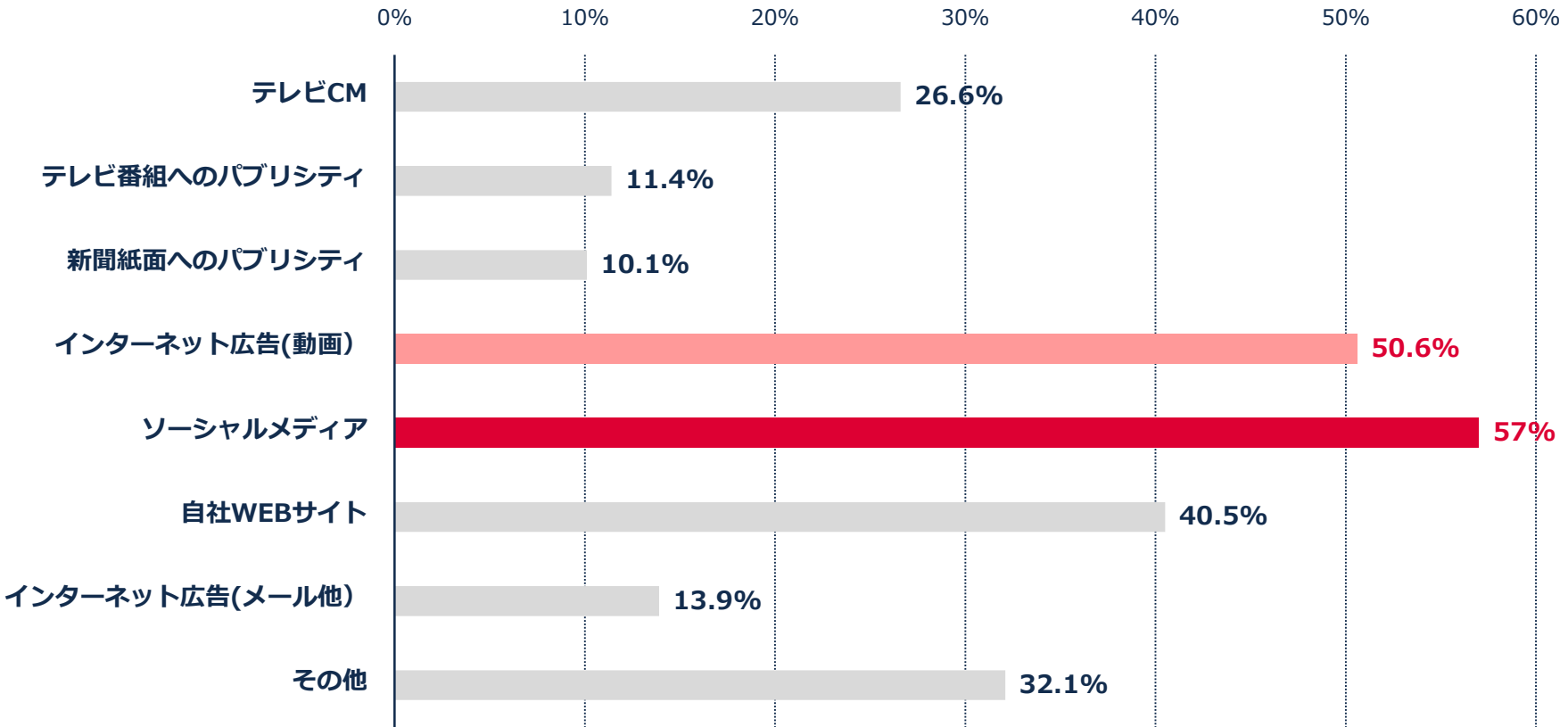
- 中堅～大手企業のSNSへの積極的な予算増額とSNS広告関連サービスのクロスセルにより、導入企業あたりの単価が増加傾向
- 今後も、導入企業数と顧客単価の向上を目指す



## ● 国内における広告媒体としての注目度

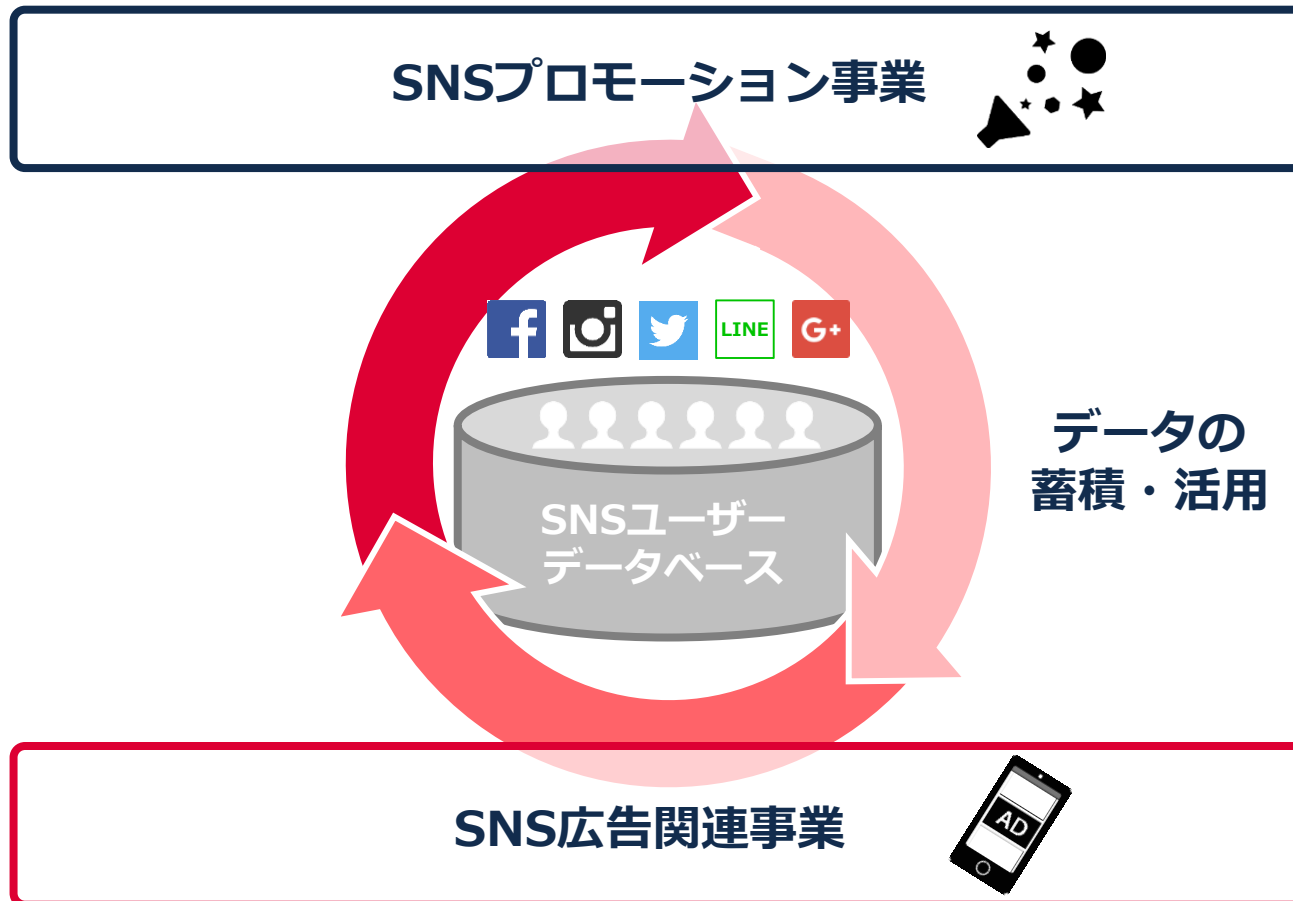
- 今後重視したい媒体の**1位は「ソーシャルメディア」、2位は「インターネット広告(動画)」**

【調査概要】 [調査機関] 宣伝会議、ビデオリサーチ [対象] 全国の広告主企業の宣伝部長を中心とした宣伝部門責任者79人  
[期間] 2015年3月24日～4月17日 [方法] インターネット調査



(出典：宣伝会議 2015年6月号)

- SNSプロモーション事業とSNS広告関連事業を展開
- ユーザーから「収集」したSNSデータを「蓄積」し「活用」するまでをワンストップで支援することで、顧客企業にとって最適なSNSマーケティングを実現



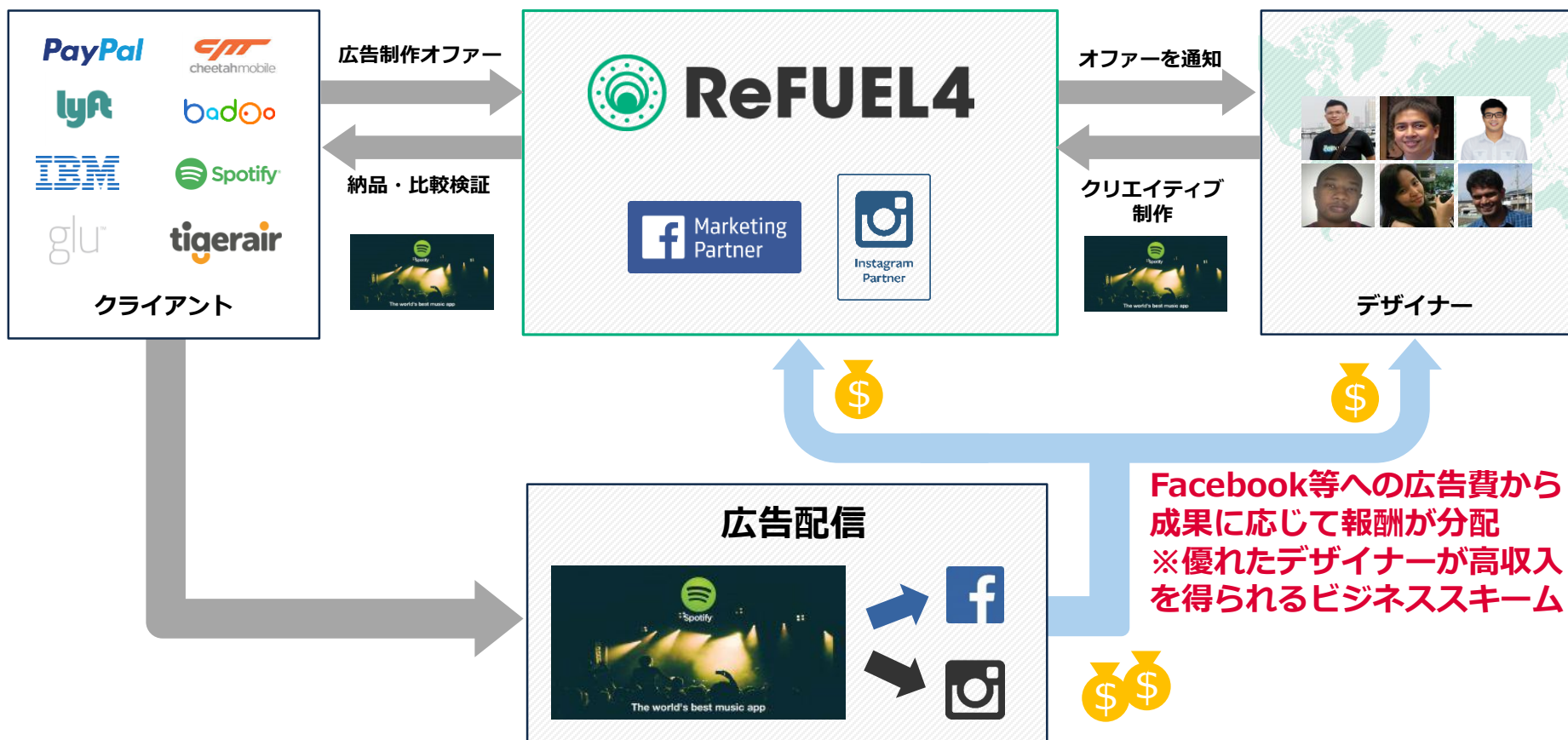
豊富なSNSデータ	当社提供サービスの高い相乗効果	SNSプラットフォームとの強固な連携関係
累計4,000社以上の膨大なプロモーション実績に基づく300万人以上の登録ユーザーの属性や趣味嗜好等に関わる質の高いSNSユーザーデータを蓄積	キャンペーンを中心としたプロモーション支援とSNS広告関連サービスを一通貫で提供  データを軸に相乗効果の高い多様なサービスが提供可能	Facebook等、進化の早い各SNSプラットフォームの認定パートナーとして、最新の開発情報やAPIの利用が可能



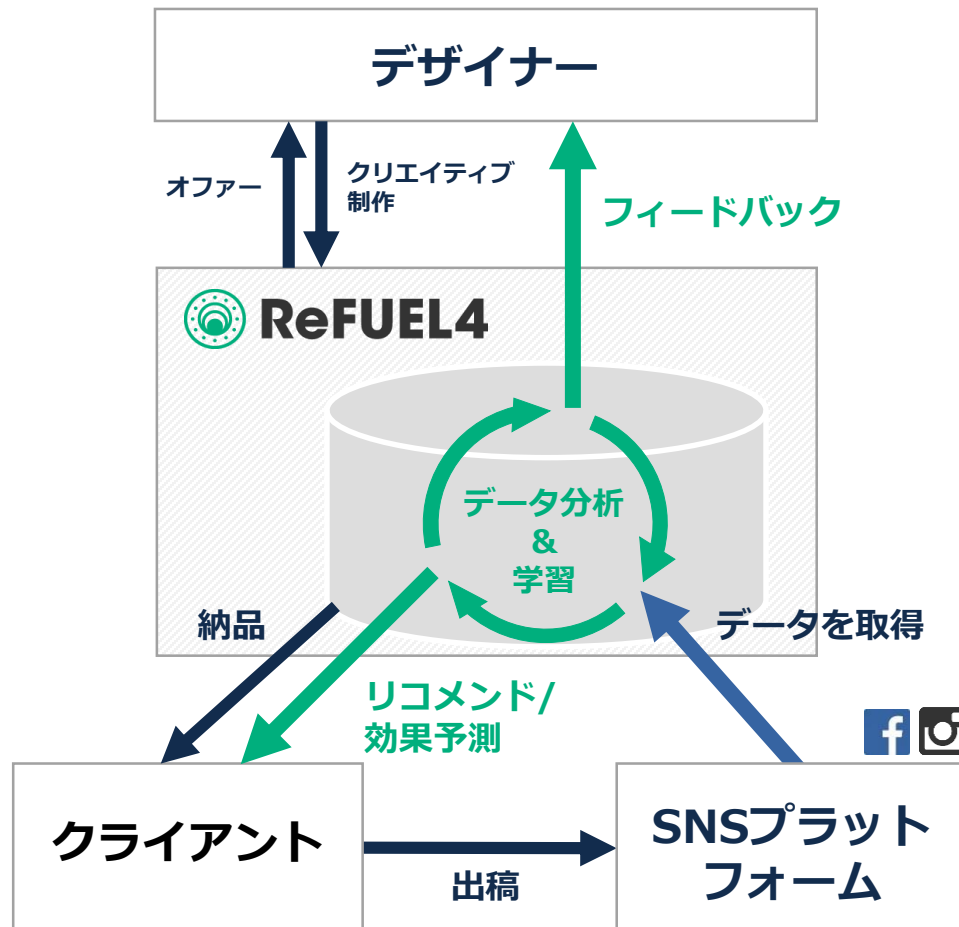
**より効果的なSNSマーケティングサービスの提供が可能に**

## ● SNS広告制作クラウドソーシング「ReFUEL4」

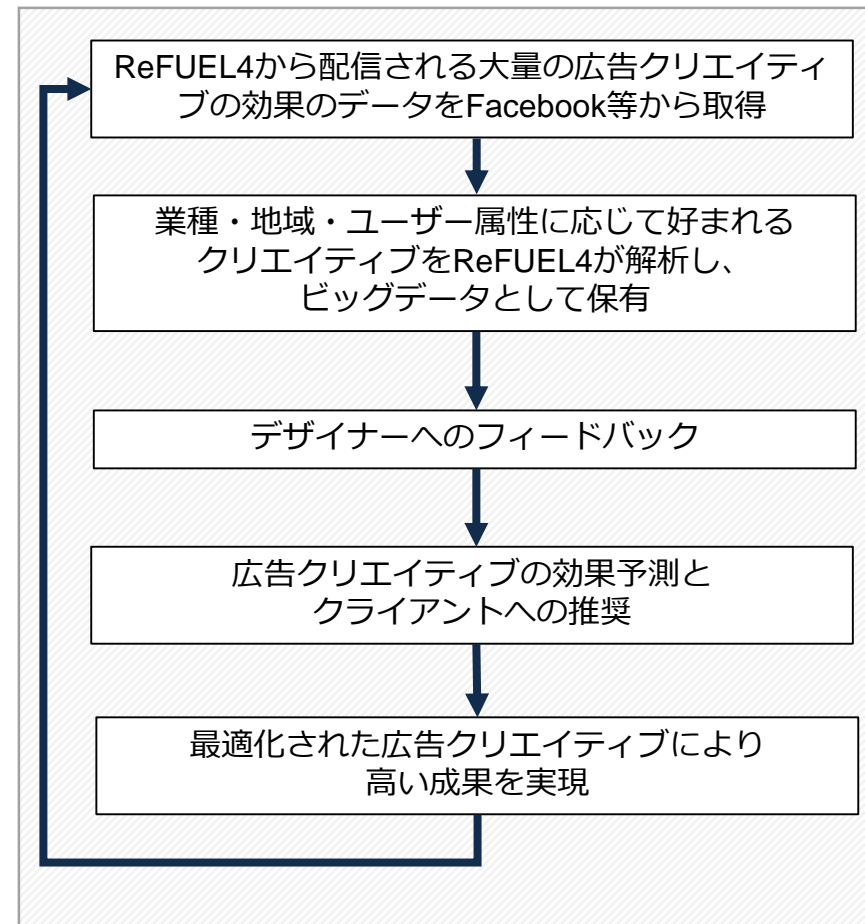
Facebook等に広告を出稿したい企業と、広告の制作を請け負いたいクリエイターをマッチングし、オンライン上で広告クリエイティブの発注・納品を可能にするプラットフォームサービス。デザイナーの登録者数は93カ国で計10,000人にのぼる。多くのグローバル企業での導入が進んでおり、高い満足度を獲得。



- ReFUEL4を中心とした広告クリエイティブを最適化するメカニズムにより、高い広告効果を実現



## データを活用した広告の最適化のサイクル

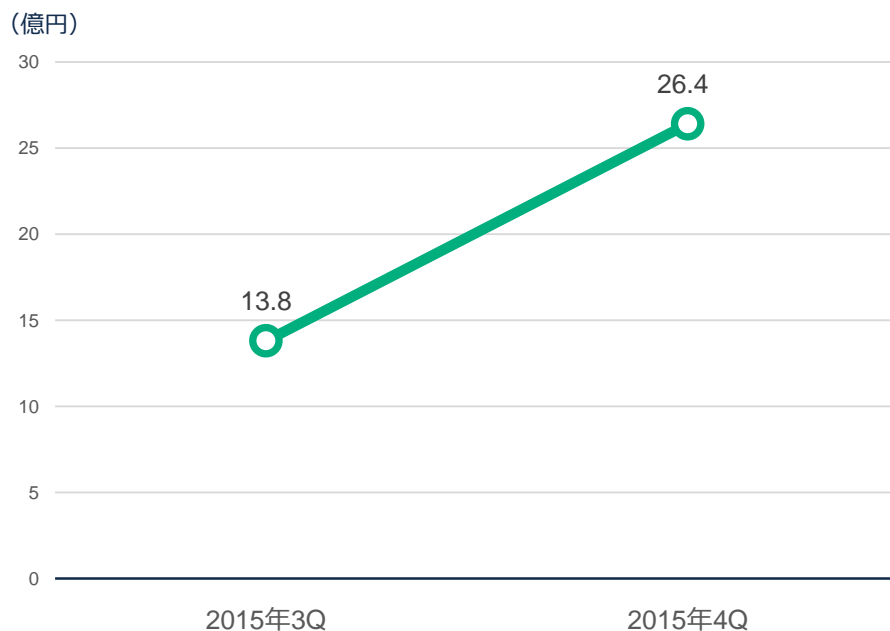




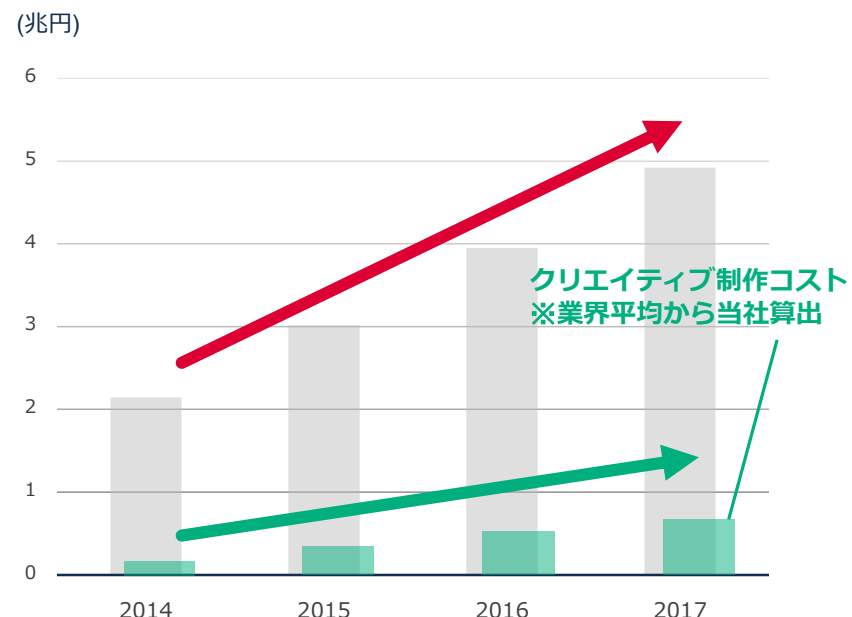
- 1兆円を狙える規模のグローバルマーケットでトップシェアを目指す
  - ReFUEL4は、Facebook、Instagramの広告制作プラットフォームの公式パートナーとして知名度の拡大や営業活動の強化により利用企業数が増加する見込み
  - 拡大するSNSマーケットにおいて1社あたりの広告予算が増加する見込み
  - 対応可能なSNSプラットフォームが拡大（Twitter、YouTube、Snapchat等）
  - ReFUEL4が獲得しているシェアはまだ僅かで大きな成長ポテンシャル



## ReFUEL4クライアントの全広告費推移



## 全世界でのSNS広告費実績・見込

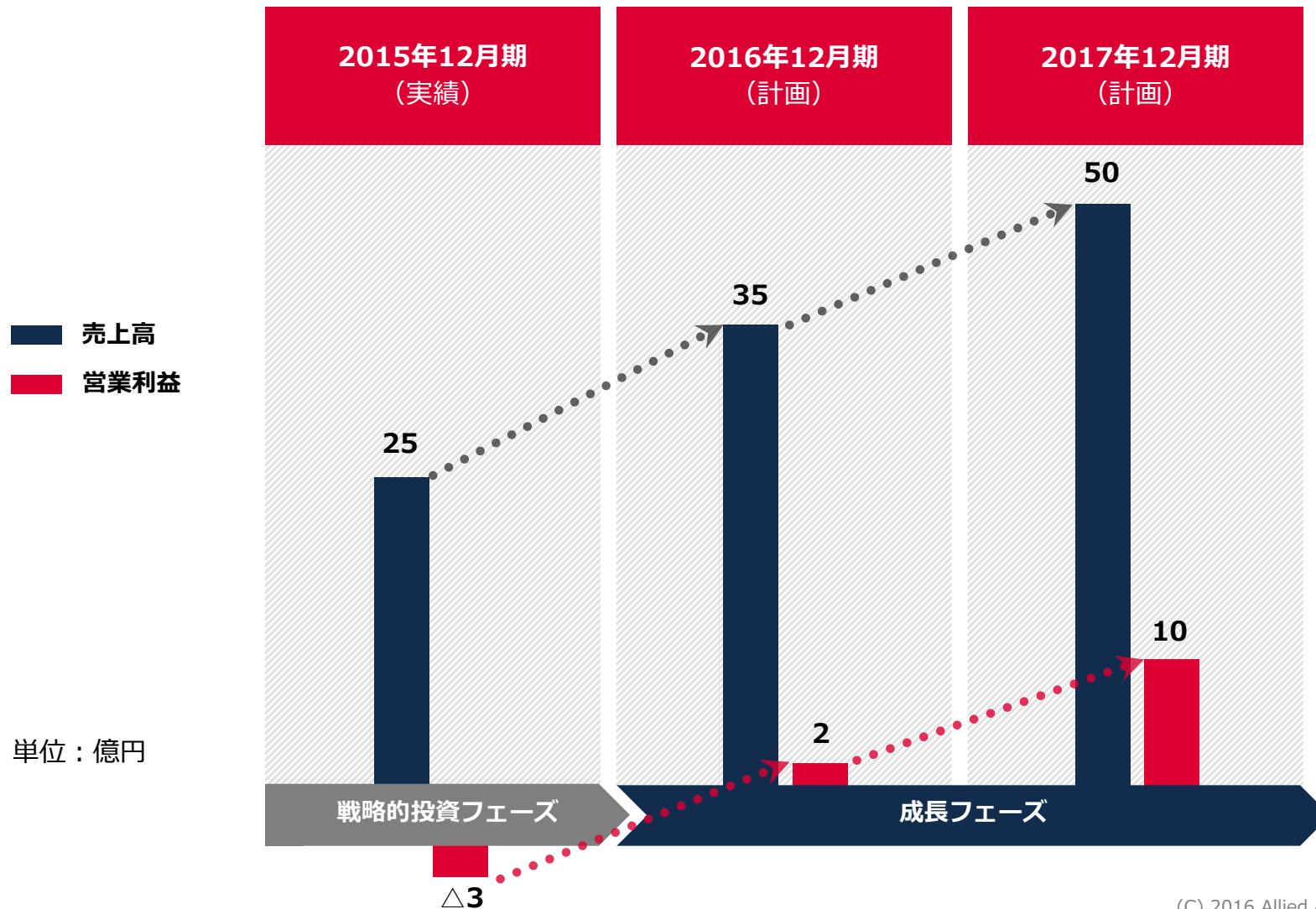


- 売上高は、SNS関連市場の拡大と弊社サービスのクロスセルによるSNSプロモーションサービス、SNS広告関連サービス及び海外子会社の増収により、37%増の3,540百万円を予定
- 営業利益は、売上高の増加に加え、継続的なコストコントロールに取り組むことで、大幅増加となる見込み

	2015年 実績 (連結)	2016年 業績予想 (連結)	増減額	増減率
売上高	2,583	3,540	+957	+37%
営業利益	△345	223	+568	—
経常利益	△365	221	+586	—
当期純利益	△418	232	+650	—

単位：百万円

## 2017年12月期に売上高**50億円**、営業利益**10億円**



## 売上高

---

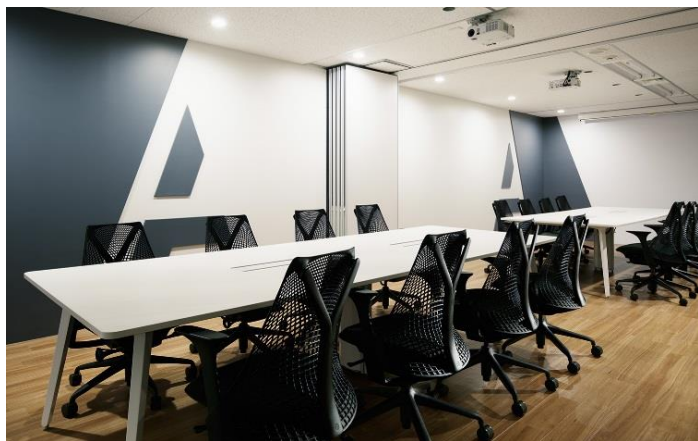
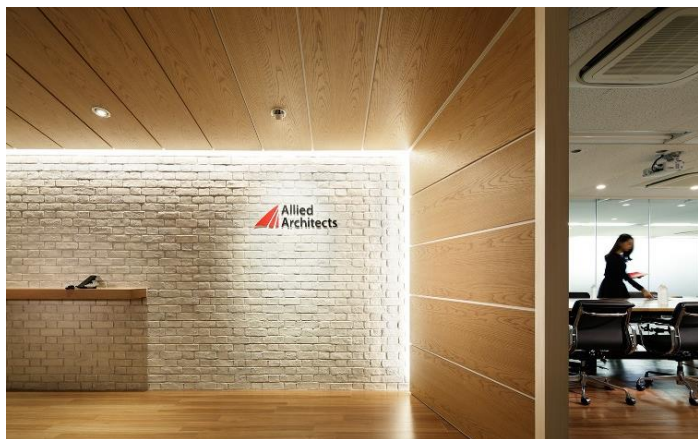
- SNS関連市場の拡大を追い風に、データを活用したプロモーション支援やSNS広告関連サービスの強化・クロスセルを進めることで、受注の増加を見込む
- 海外ではSNS広告制作クラウドソーシングサービス「ReFUEL4」の売上高が堅調に推移していることなどから、売上高は大幅に増加する見込み

## 営業利益

---

- 経費削減が奏功したことにより、2015年上期と比較し直近の収益性が大きく向上。今後も事業拡大をしながら、コストコントロールを強化することで収益性を高める
- 国内の売上高増加に加え、海外子会社も堅調に推移しており、2016年以降は利益貢献が見込める状況

# 参考資料



会社名 アライドアーキテクト株式会社（証券コード6081）

所在地 東京都渋谷区恵比寿1-19-15 ウノサワ東急ビル

設立 2005年8月

代表者 代表取締役社長 中村壮秀

資本金 602百万円（2015年12月31日現在）

社員数 163名（2015年12月31日現在 連結）

事業内容 SNSプロモーション総合支援プラットフォーム「モニプラ」の運営、SNS広告関連サービスの提供 等



ソーシャルテクノロジーで、  
世界中の人と企業をつなぐ

- SNS利用者向けに、「フォトコンテスト」「懸賞」「アンケート」などのキャンペーンをWeb上で手軽かつ低コストで開催できるASP型サービス

## パソコン版

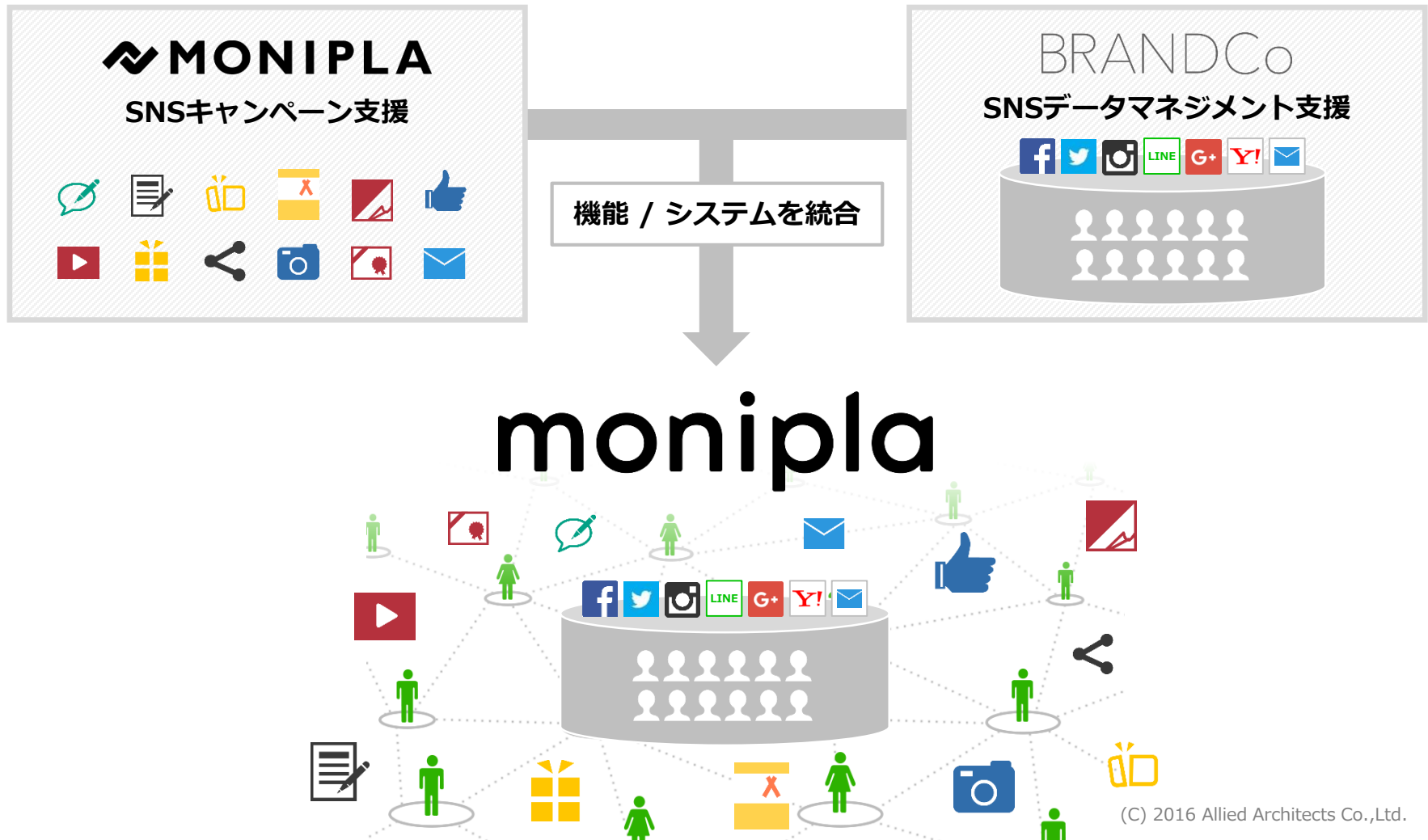


## スマートフォン版

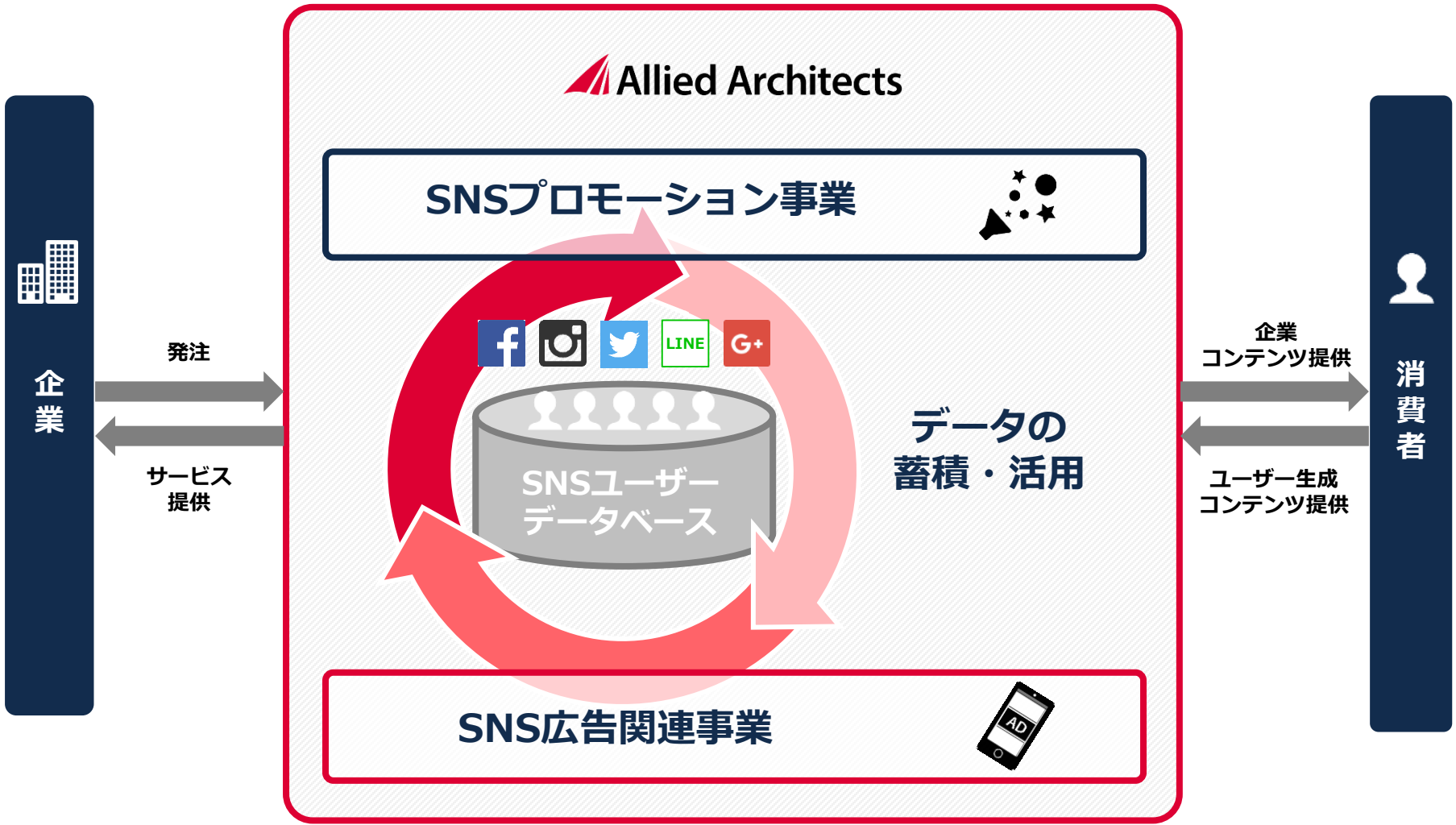




- 2015年8月、主カサービス「モニプラ」と「BRANDCo」の機能及びシステムを統合
- 両サービスの特性を融合させることで、SNS時代に沿った最新型のプロモーション支援サービスを提供



- 顧客企業からのサービス利用料及びSNS広告料が主な収入源であり現状は会員ユーザーからの課金は行っていない



## 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。