

平成29年3月13日

各位

会社名 アライドアーキテクト株式会社
 代表者名 代表取締役社長 中村 壮秀
 (コード番号：6081 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役 C F O 長井宏和
 (TEL 03-6408-2791)

(訂正)「平成28年12月期 決算補足説明資料」の一部訂正について

平成28年2月14日に公表いたしました「平成28年12月期 決算補足説明資料」について訂正がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、訂正箇所が多数に及ぶため、「平成28年12月期 決算補足説明資料」については、訂正後の説明資料のみ添付しております。

記

【訂正箇所】(訂正箇所には下線を付して表示しております)

1. 2016年12月期 サマリー(説明資料5ページ) 連結営業利益及びReFUEL4 Pte. LTD.

(以下「ReFUEL4社」) 営業利益の数値

<訂正前>	営業利益(連結)	<u>304</u> 百万円
	前年同期対比(連結)	650百万円増
	営業利益(ReFUEL4社)	<u>30</u> 百万円
	前年同期対比(ReFUEL4社)	221百万円増
<訂正後>	営業利益(連結)	<u>294</u> 百万円
	前年同期対比(連結)	640百万円増
	営業利益(ReFUEL4社)	<u>21</u> 百万円
	前年同期対比(ReFUEL4社)	212百万円増

2. 業績概要 PL(連結)(説明資料6ページ) 表中の数値

<訂正前>	2016年	営業利益	<u>304</u>
		経常利益	<u>283</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>245</u>
増減額	営業利益	<u>650</u>	
	経常利益	<u>648</u>	
	親会社株主に帰属する当期純利益	<u>664</u>	
達成率	営業利益	<u>101%</u>	
	経常利益	<u>126%</u>	
	親会社株主に帰属する当期純利益	<u>106%</u>	
<訂正後>	2016年	営業利益	<u>294</u>
		経常利益	<u>273</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>236</u>

	増減額	営業利益	<u>640</u>
		経常利益	<u>639</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>655</u>
	達成率	営業利益	<u>98%</u>
		経常利益	<u>122%</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>102%</u>
3. 営業利益（連結推移）（説明資料 11 ページ）グラフ上の数値			
	<訂正前>	2016/4Q	<u>113</u>
	<訂正後>	2016/4Q	<u>104</u>
4. 連結営業利益（通期）の増減要因（説明資料 12 ページ）グラフ上の数値			
	<訂正前>	年間で <u>650 百万円</u> の増益	
		業務委託費の増加等※	<u>△138</u>
		2016 年営業利益	<u>304</u>
	<訂正後>	年間で <u>640 百万円</u> の増益	
		業務委託費の増加等※	<u>△148</u>
		2016 年営業利益	<u>294</u>
5. 2017 年 12 月期 業績予測（説明資料 35 ページ）表中の数値			
	<訂正前>	2016 年	
		営業利益	<u>304</u>
		経常利益	<u>283</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>245</u>
	増減額	営業利益	<u>299</u>
		経常利益	<u>295</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>156</u>
	増減率	営業利益	<u>+98%</u>
		経常利益	<u>+104%</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>+63%</u>
	<訂正後>	2016 年	
		営業利益	<u>294</u>
		経常利益	<u>273</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>236</u>
	増減額	営業利益	<u>308</u>
		経常利益	<u>304</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>165</u>
	増減率	営業利益	<u>+105%</u>
		経常利益	<u>+111%</u>
		親会社株主に帰属する当期純利益	<u>+70%</u>

以 上



**平成28年12月期
決算補足説明資料**

アライドアーキテクツ株式会社

平成29年2月14日



ソーシャルテクノロジーで、
世界中の人と企業をつなぐ

目次

- 1. 決算概要**
- 2. 当社グループの事業展開**
- 3. 2017年12月期の見通し**
- 4. ニュースリリース**

決算概要

連結

【売上高】

6,004 百万円

前年同期対比 132%増

【営業利益】

294 百万円

前年同期対比 640百万円増

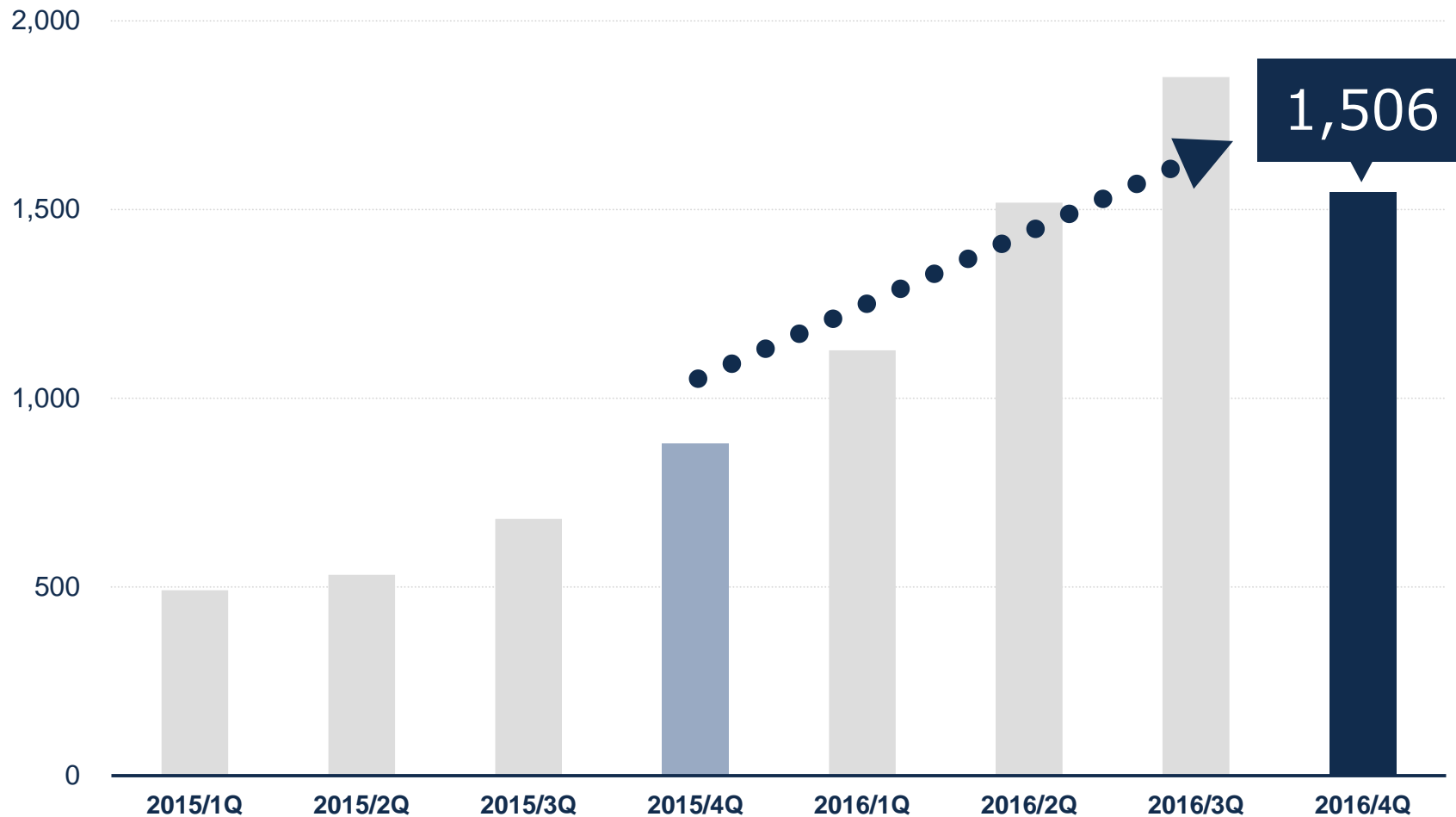
	【売上高】	【営業利益】	
 Allied Architects 【親会社】	2,859 百万円 前年同期対比 44%増	273 百万円 前年同期対比 427百万円増	<ul style="list-style-type: none">クロスセルの拡大により 売上高は順調に増加生産性の向上により、 大幅な増益を実現
 ReFUEL4 【連結子会社】	3,183 百万円 前年同期対比 400%増	21 百万円 前年同期対比 212百万円増	<ul style="list-style-type: none">海外でのSNS広告市場の 拡大を背景に、売上高が 大幅に増加通期黒字化を達成

売上高・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益において
通期で修正後の業績予測を達成

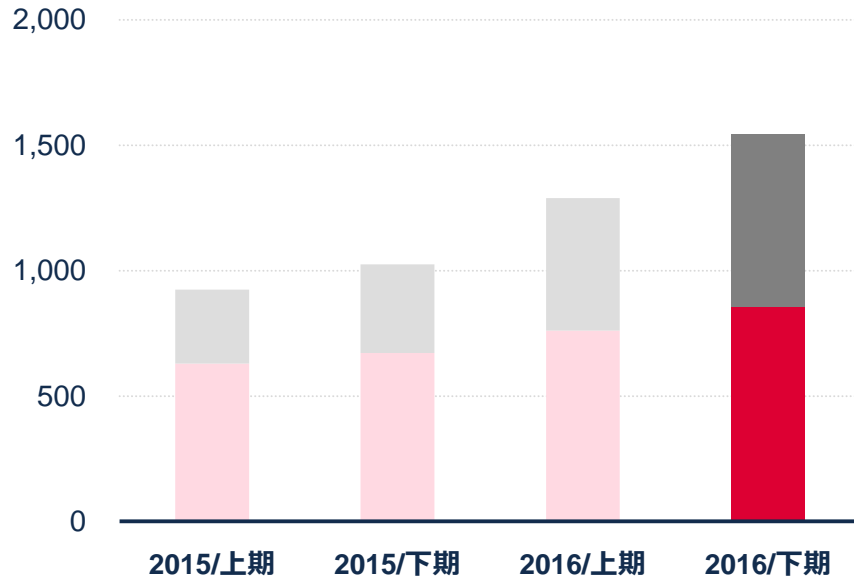
	2015年	2016年	増減額	増減率	業績予測	達成率
売上高	2,583	6,004	3,420	132%	5,509	109%
売上総利益	1,073	1,583	510	48%	—	—
営業利益	△345	294	640	—	301	98%
経常利益	△365	273	639	—	224	122%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△418	236	655	—	232	102%

単位：百万円

高い成長率を維持



単位：百万円

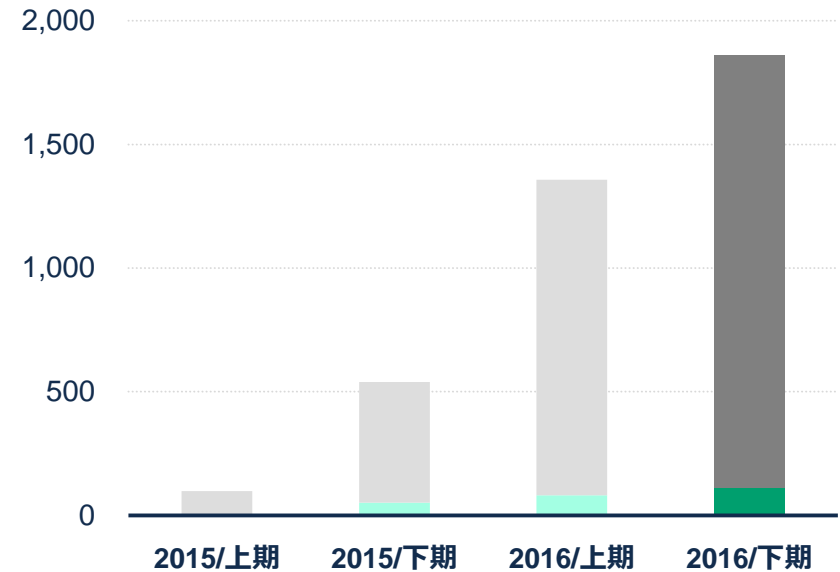


単位：百万円

■ SNS関連サービス売上高
■ SNS広告売上高

- クロスセルが堅調に推移し、売上高が増加
- 利益率の高い自社サービスの売上高も順調に増加

SNS関連サービス売上高は、「モニプラ」を含むSNSマーケティング支援に関する多様なサービスの売上高（SNS広告出稿に係る売上高を除く）より構成



単位：百万円

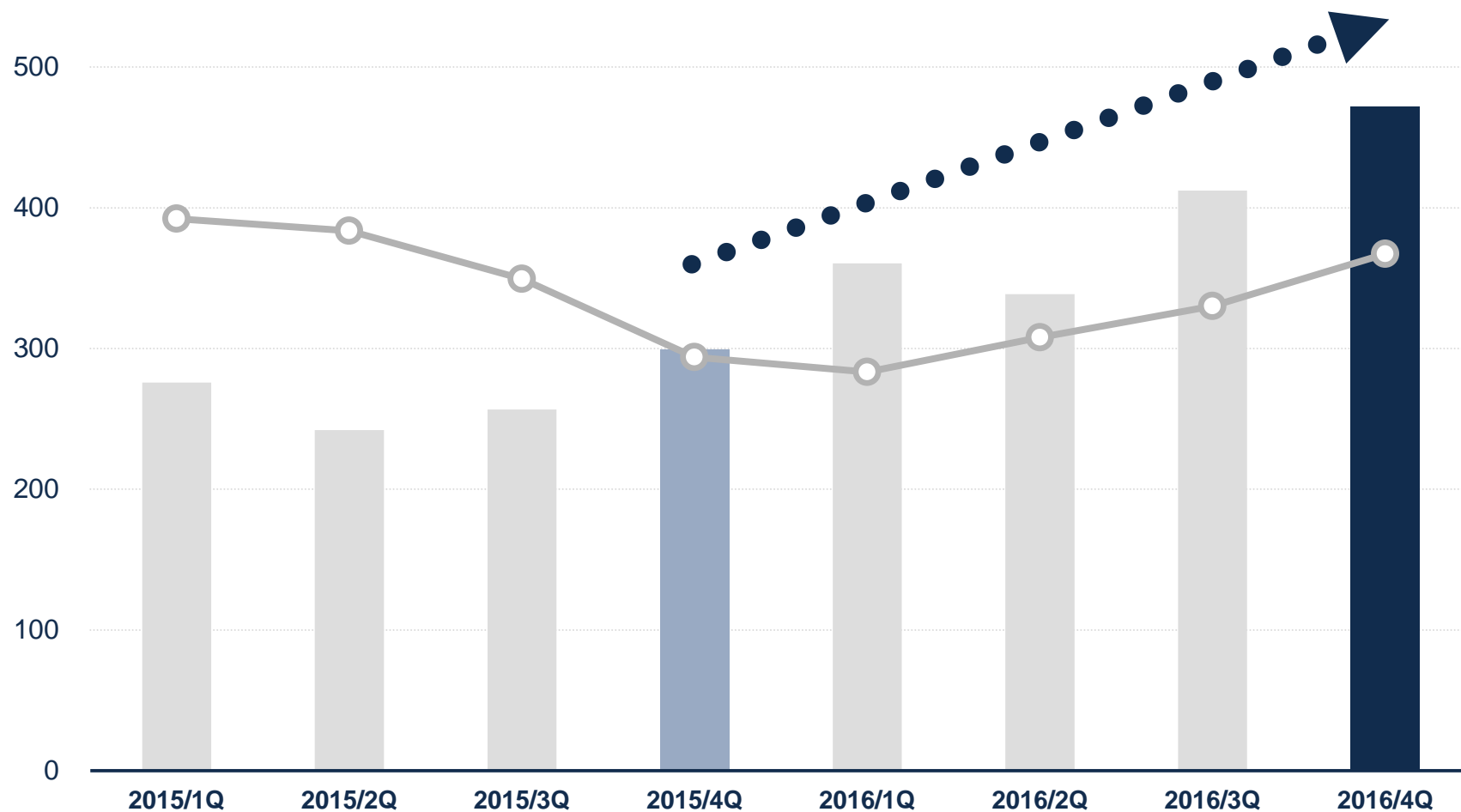
■ 「ReFUEL4®」売上高
■ SNS広告売上高

- 海外のSNS広告市場の急激な拡大を背景に、SNS広告売上高が大幅に増加
- 「ReFUEL4®」売上高も順調に増加

ReFUEL4社は、主力サービスである「ReFUEL4®」のほか、SNS広告の出稿に係るサービスを提供

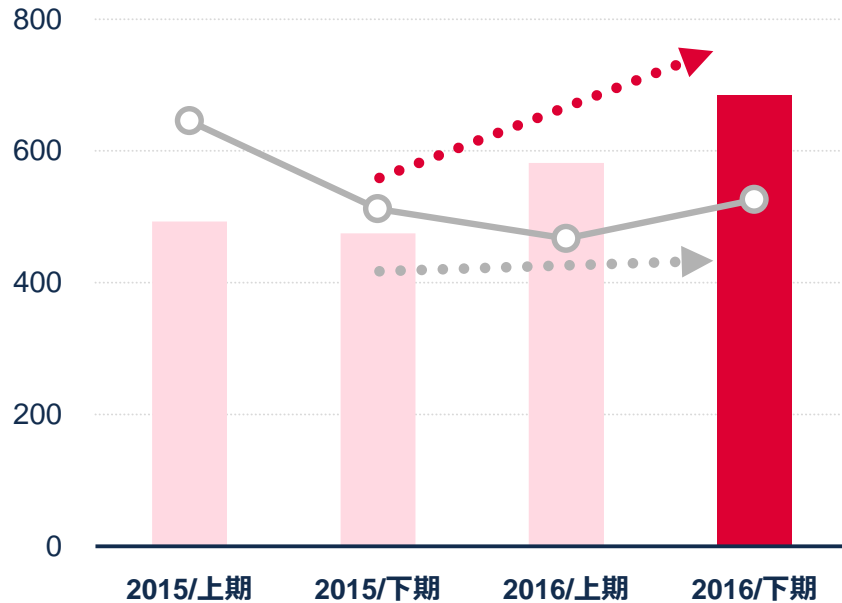
売上総利益は順調に増加

4Q販管費はReFUEL4社の先行投資により若干の増加



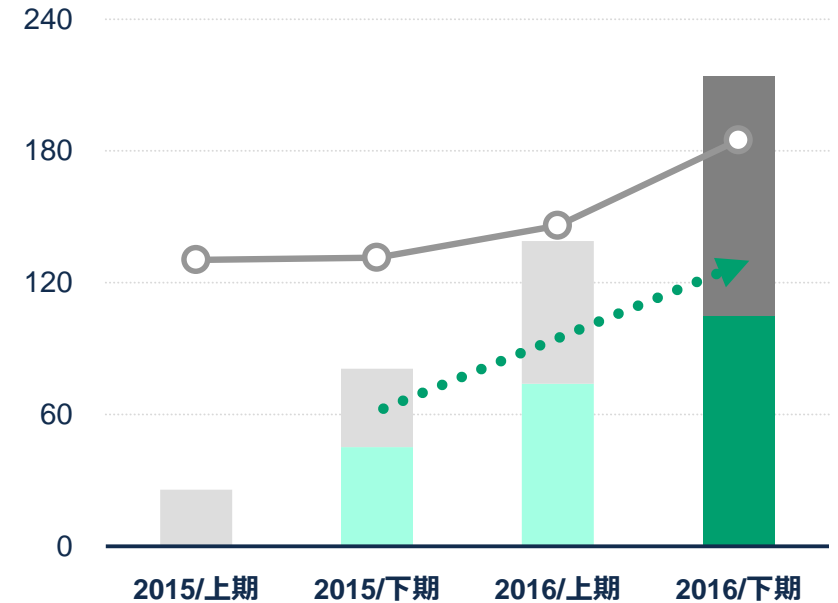
単位：百万円

■ 売上総利益 ○ 販管費



単位：百万円 ○ 販管費 ■ 売上総利益

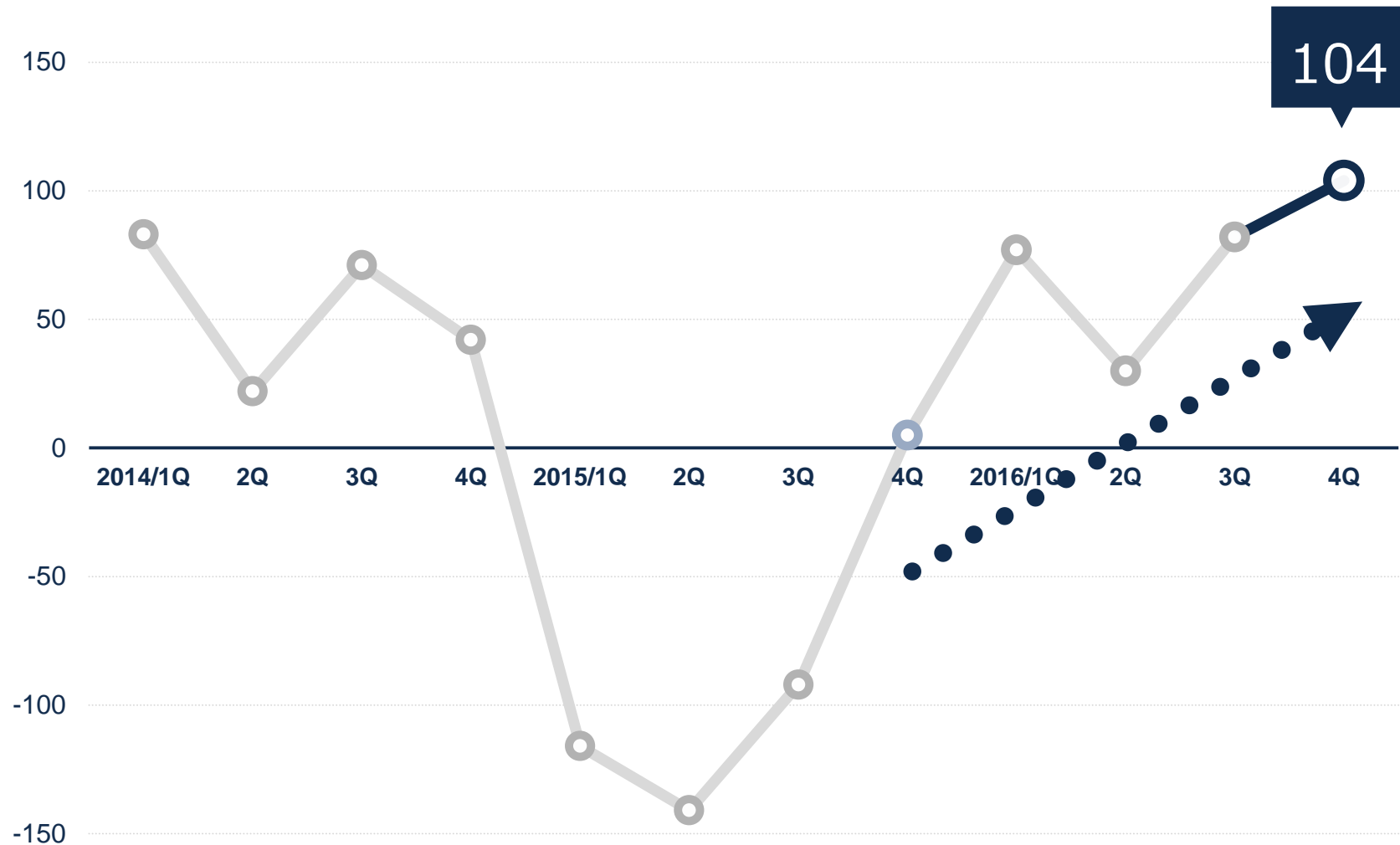
- 生産性の向上により、販管費の増加を抑えながら売上総利益の増加を実現



単位：百万円 ○ 販管費 ■ 売上総利益（「ReFUEL4®」）
■ 売上総利益（SNS広告）

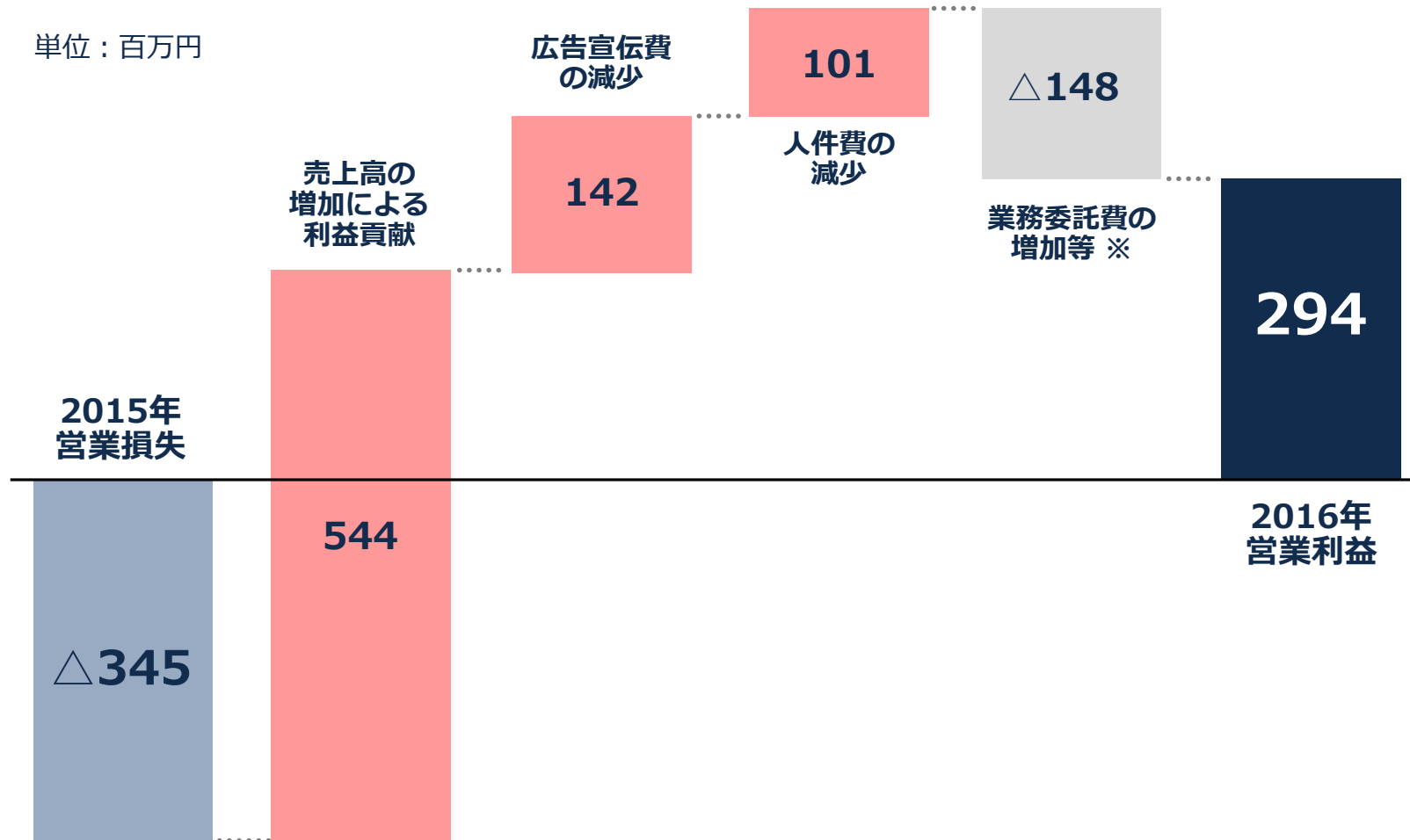
- 利益率の高い「ReFUEL4®」売上高が順調に増加
- 損益分岐点を越え通期で黒字化
- 4Q販管費増加は開発費等の先行投資

四半期最高益を達成



単位：百万円

年間で640百万円の増益 生産性が大幅に向上



※人員数の減少による作業負担分を、外部に委託することで、コスト体質の改善と変動費化を図ったことによるもの

当社グループの事業展開



Allied Architects

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

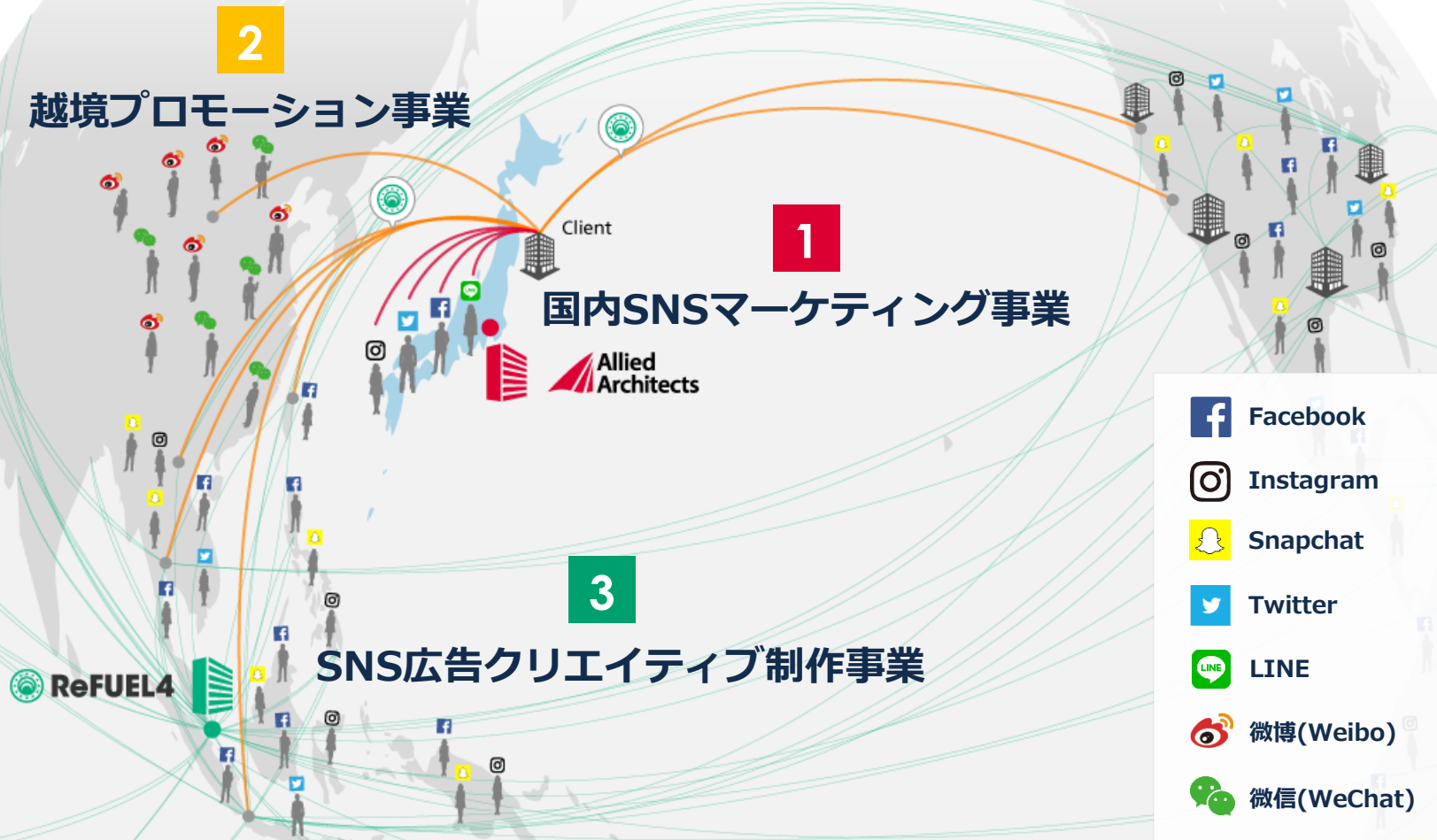
- 中国を中心とした越境EC市場に向けて、SNSを活用したプロモーションの支援を実施



3 SNS広告クリエイティブ制作事業

- SNS広告を出稿したい企業と広告クリエイターとをマッチングさせるグローバルプラットフォームサービス「ReFUEL4®」の提供を実施

- SNS領域に特化し、グローバルレベルでサービスを展開



Allied Architects

1 国内SNSマーケティング事業



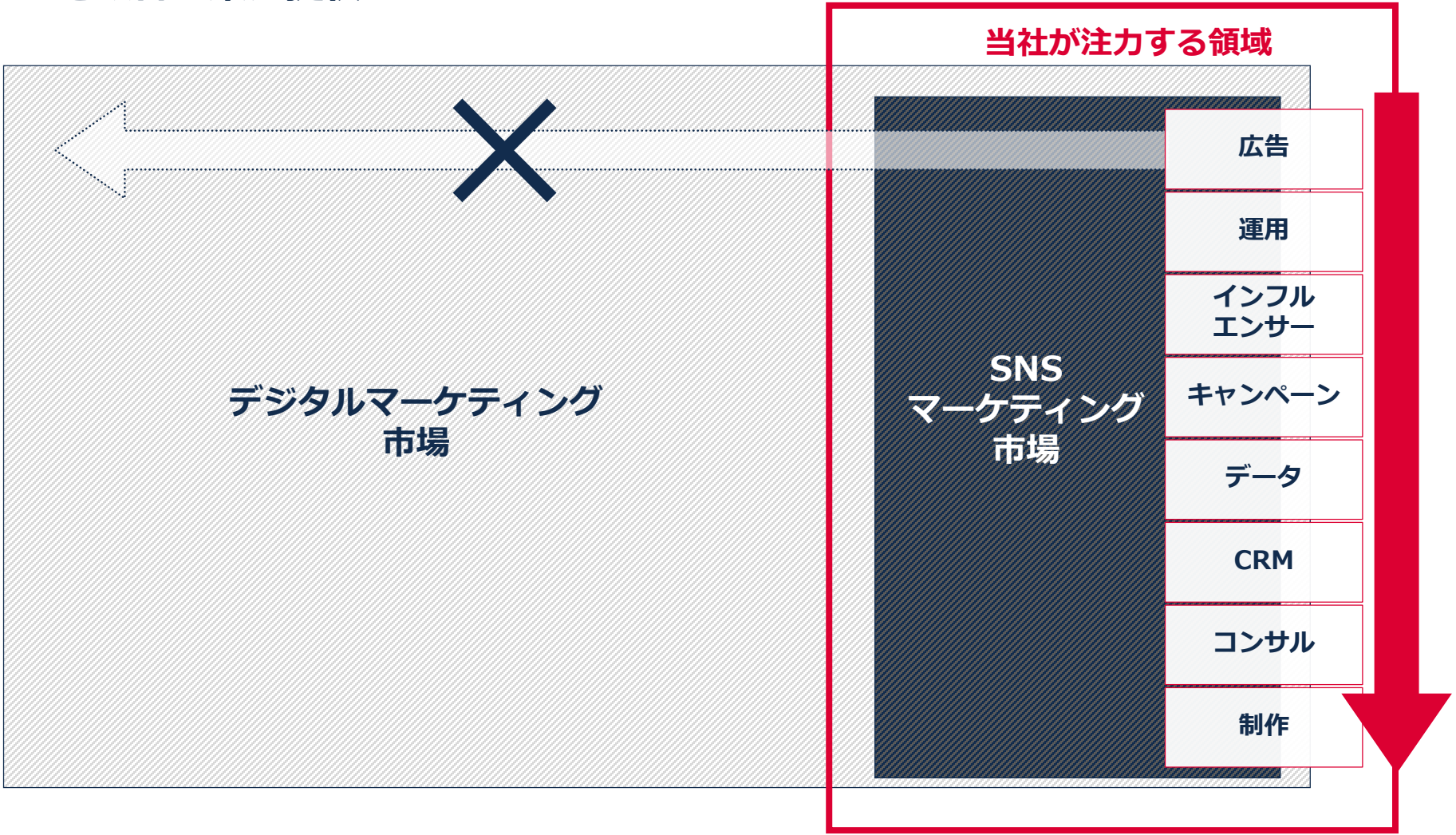
2 越境プロモーション事業





SNSに特化した事業展開

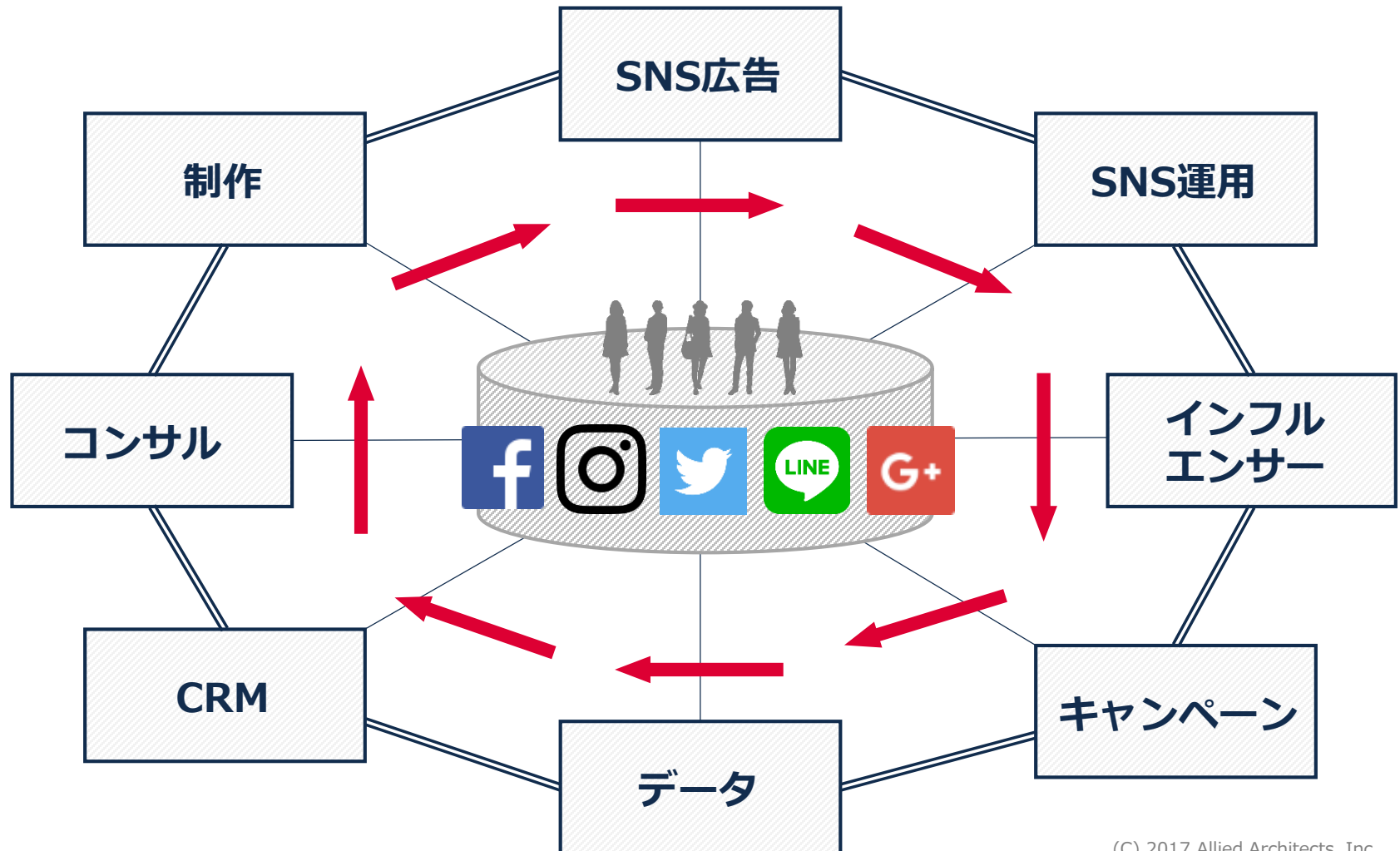
- デジタルマーケティング分野全般に領域を拡大するのではなく、今後市場が拡大する**SNS領域を深掘り**することで、**専門性と独自性を兼ね備えたソリューション**を顧客企業に提供





サービス間の相乗効果

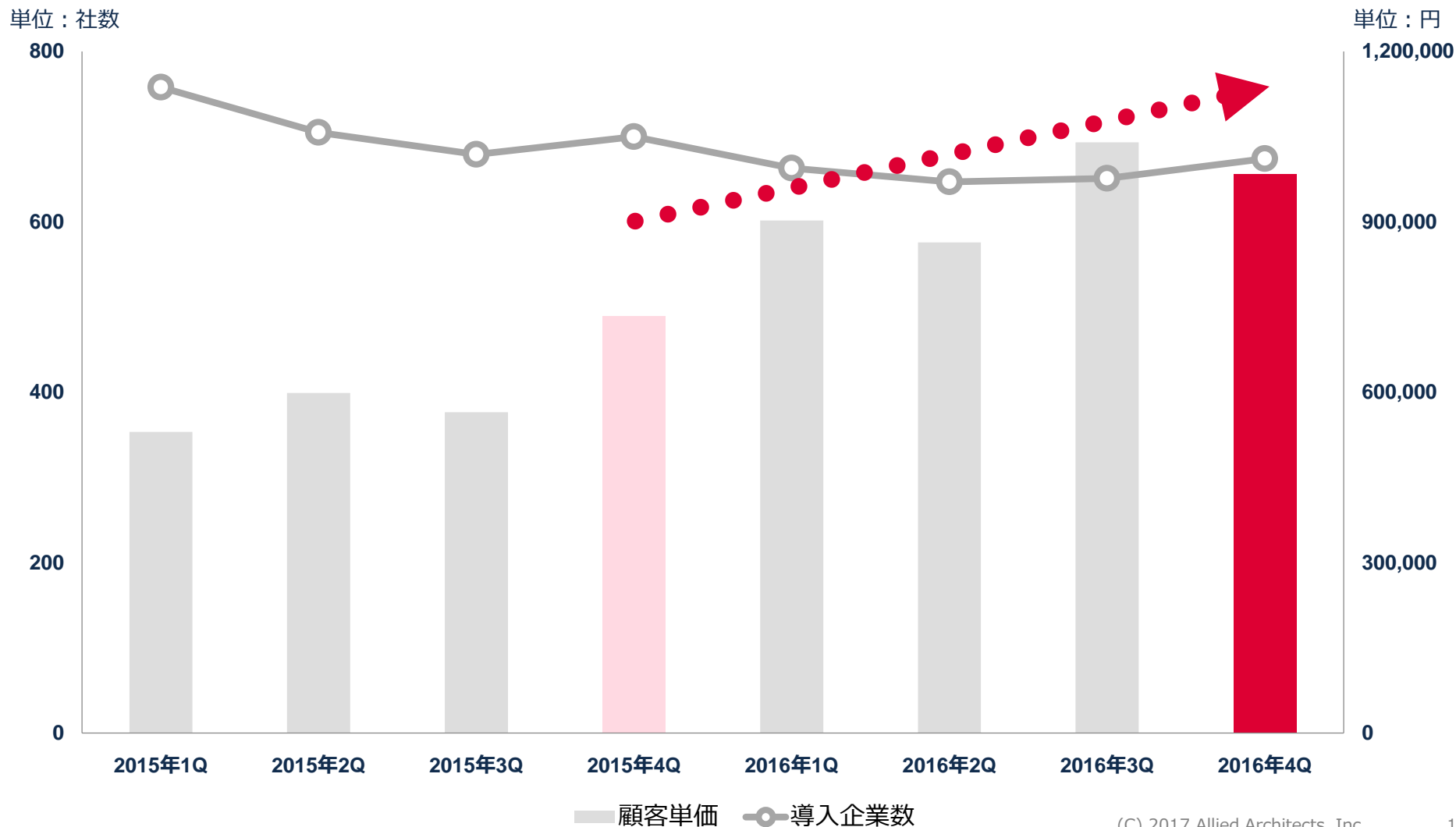
- SNSに関連した各サービスを、一気通貫で提供することで**相乗効果**が生まれ、**顧客企業に対する付加価値の向上を実現**
- 自社サービスの拡販により**利益率も改善**





導入企業数 × 顧客単価

- **顧客単価は順調に増加**
- **企業の規模等に応じた営業体制の見直しや機能の拡充等により、今後もさらにクロスセルをすすめ、顧客単価の増加を図る**

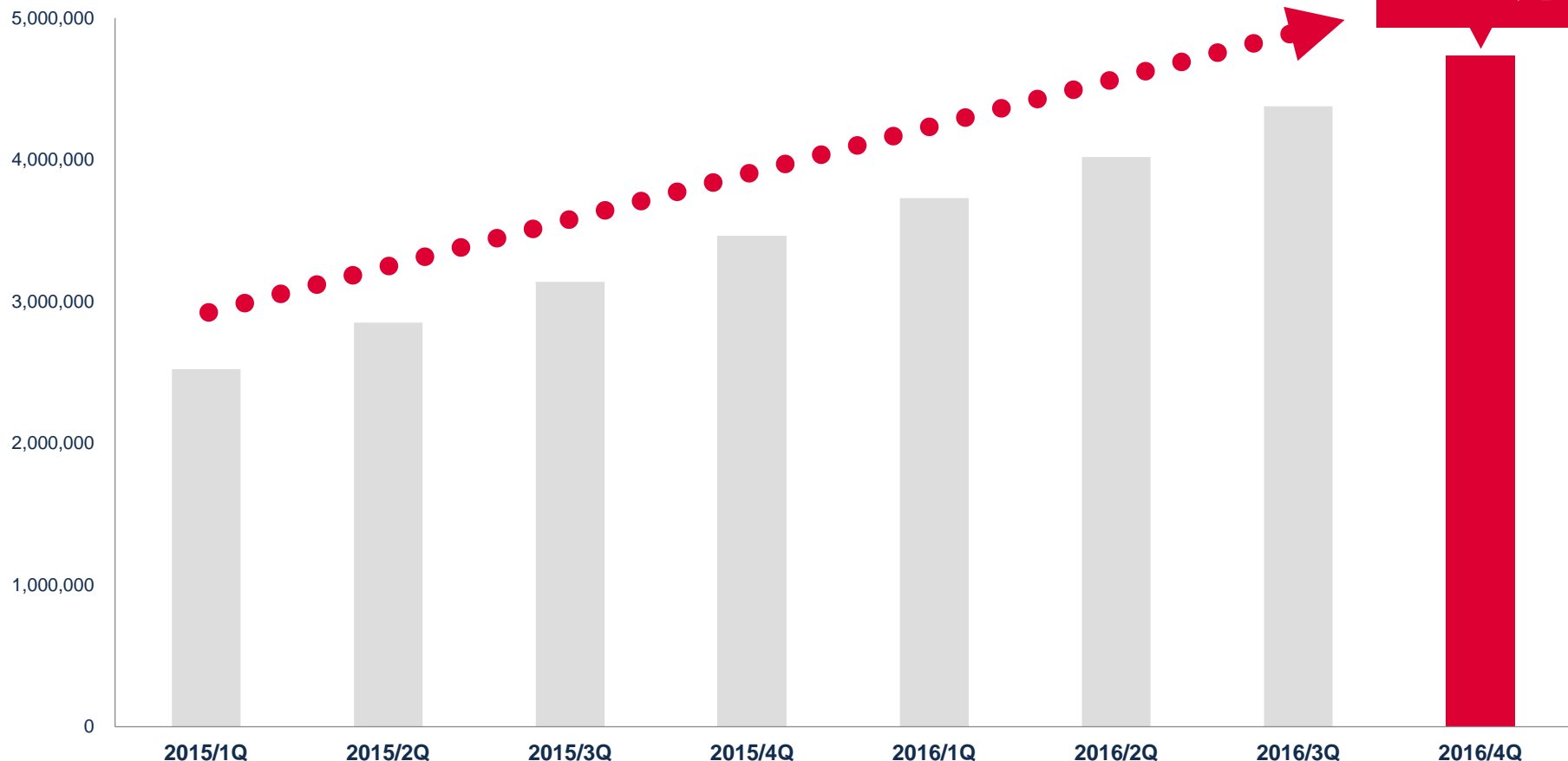


「モニプラ」の登録ユーザー数



● 「モニプラ」の登録ユーザー数は470万人を突破

単位：人



※国内海外合計ユーザー数

「モニプラ」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。

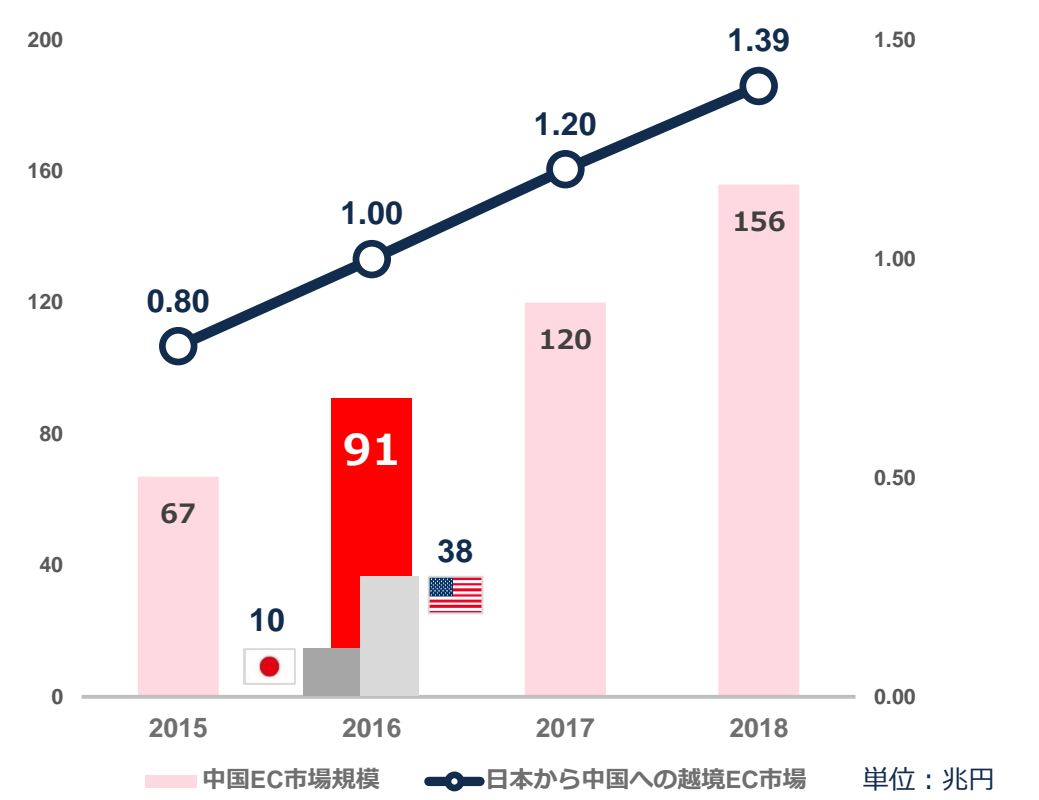


中国向け越境プロモーションニーズの高まり

- 中国のEC市場の規模は世界一で、今後も拡大する見込み
- SNSの利用者数も多く、SNSを活用したプロモーションが有効

中国のEC市場規模と越境EC市場規模

中国のEC市場規模 (2016年)	越境EC市場 (日→中) (2016年)
91兆円	1兆円



出所: eMarketer, Dec 2015 "Retail Ecommerce Sales Worldwide, by Country, 2014-2019"

SNSの利用者数



MAU※	DAU※
2.97億人	1.32億人

出所: 微博 《2016微博用户发展报告》



MAU※
8.46億人

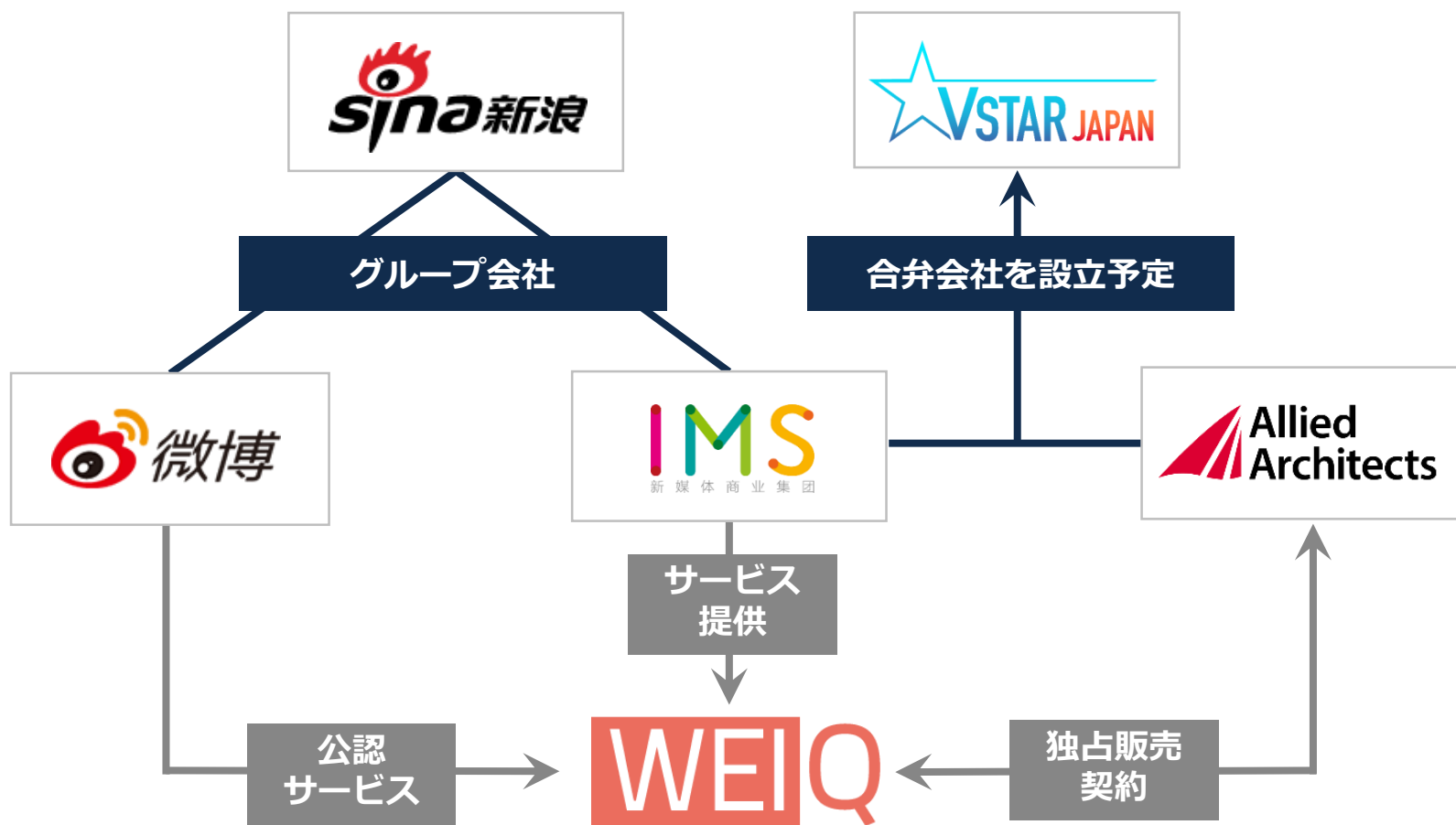
出所: Tencent 腾讯 - 投资者关系

※ MAU: ひと月当たりの利用ユーザー数
 ※ DAU: 1日当たりの利用ユーザー数

「Weibo（微博）」のグループ会社と提携



- 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」の公認サービス「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社と設立予定

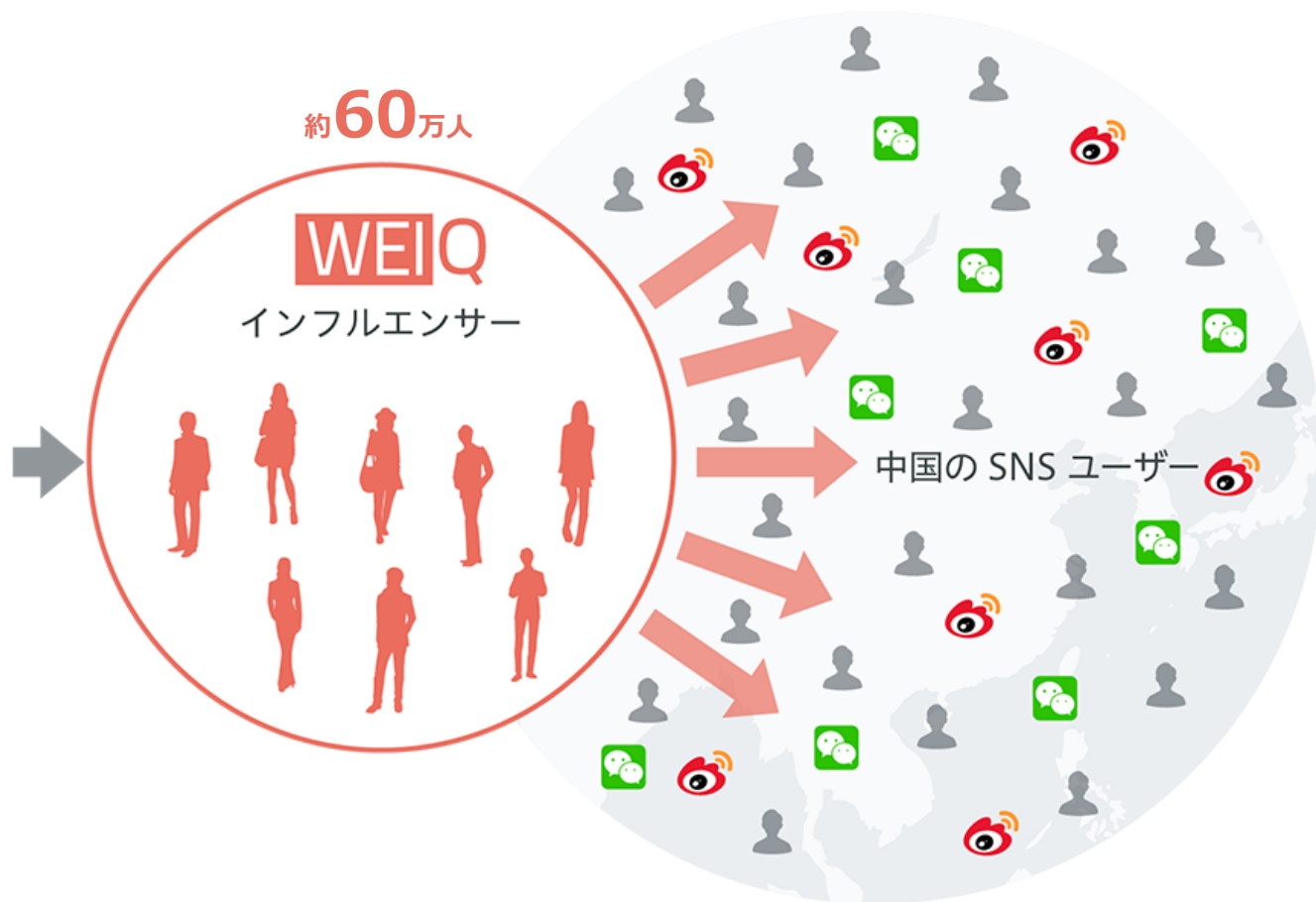


「WEIQ」について



- 「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60万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

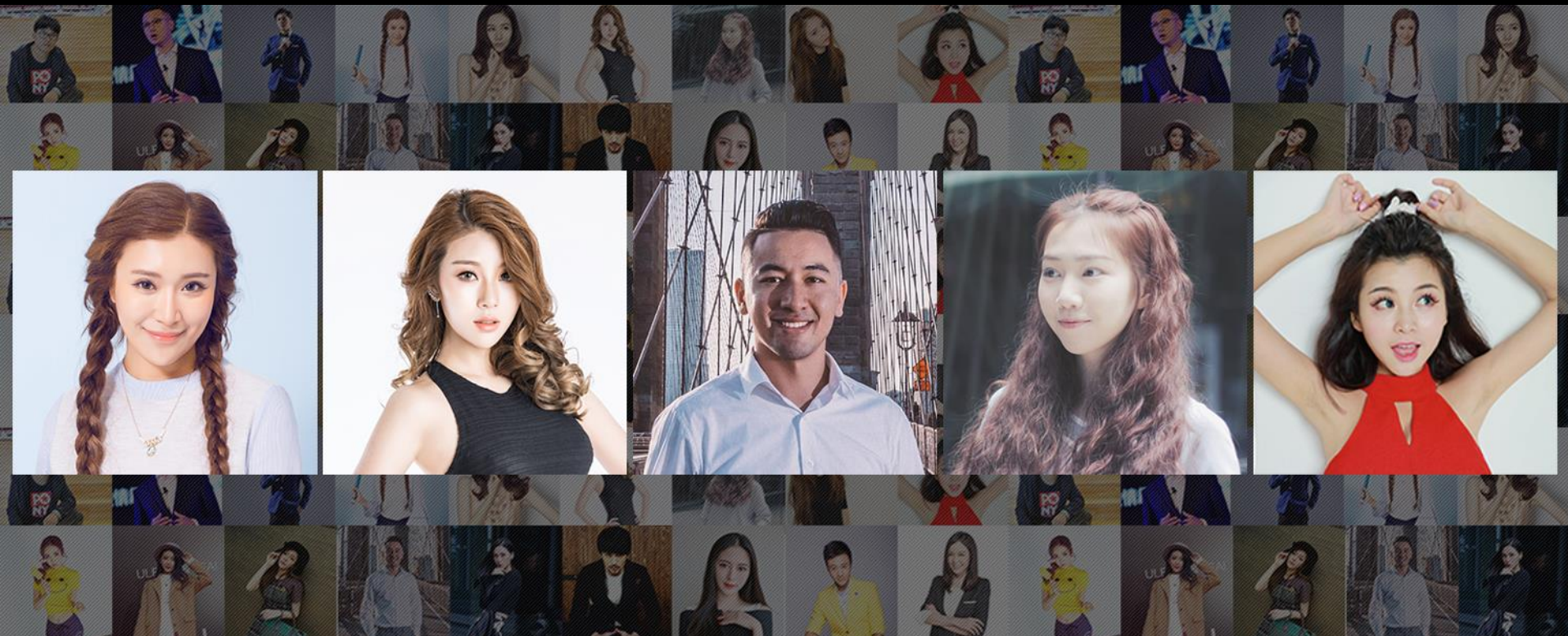
中国向けコンテンツ





インフルエンサーマネジメント会社を設立

- 中国に向けた動画インフルエンサーを活用したプロモーション事業の日本国内における販売などを目的とした合併会社（Vstar Japan）をIMS社と設立予定



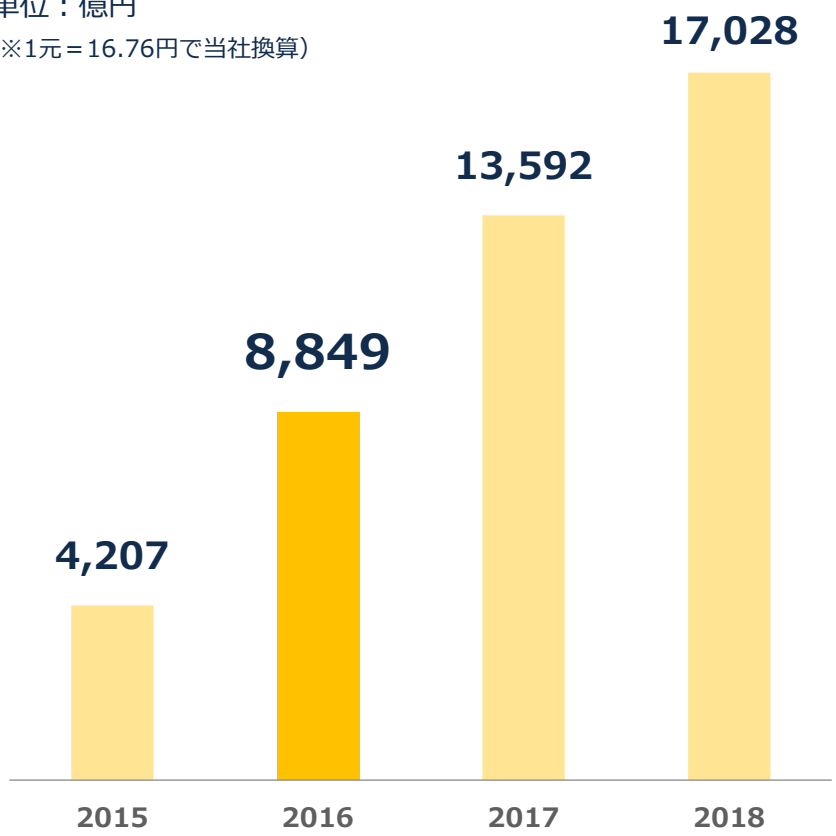


中国ネットインフルエンサーの影響力

- 中国では、ネット上のインフルエンサーを活用したプロモーションが盛んであり、その規模は**1兆円を超える見込み**

中国ネットインフルエンサー市場規模

単位：億円
 (※1元 = 16.76円で当社換算)



出典：Enfodesk, Analysys International - www.equan.cn / www.enfodesk.com

著名なネットインフルエンサーの動画の広告枠等が約**3億7000万円**で落札 (2,200万元)

Lot.0001
papi酱视频贴片广告资源

当前价
¥220,000
【现场用户】

OD: 8,388,000 HQ: 26,162,400 EUR: 3,047,000

状态	来源	时间	价格
成功	网络	15:11:47	¥22,000,000
失败	网络	15:11:40	¥21,000,000
失败	网络	15:11:16	¥20,000,000

丽人丽妆
成为首个新媒体世界标王
拍得papi酱首支视频贴片广告

http://i.youku.com/papijiang

10,768万 视频播放数 | 1,294,358 粉丝数

订阅

主页 视频 播单 讨论区 广播 粉丝守护榜

搜索视频

YOUKU

papi酱——上海话+英语，大妈指数提升58个百分点

papi酱——一个女人说“没事”的时候

papi酱——美女的痛感你根本不懂

papi酱——一个台湾人一视同仁

papi酱——你有看儿子的盆友吗？

更多视频

视频 (5) 最新发布 最多播放

03:58 01:23 04:11

优酷认证
认证原因：优酷光合计划合作伙伴，优酷牛



中国越境マーケティングイベント開催

WeiboのCEOも登壇した中国越境マーケティングイベント 「Internet Celebrity Summit 2016」開催

- 近年中国で話題を集めるネットインフルエンサーの日本におけるマーケティング活用をテーマとしたイベントをIMS社と共同で開催





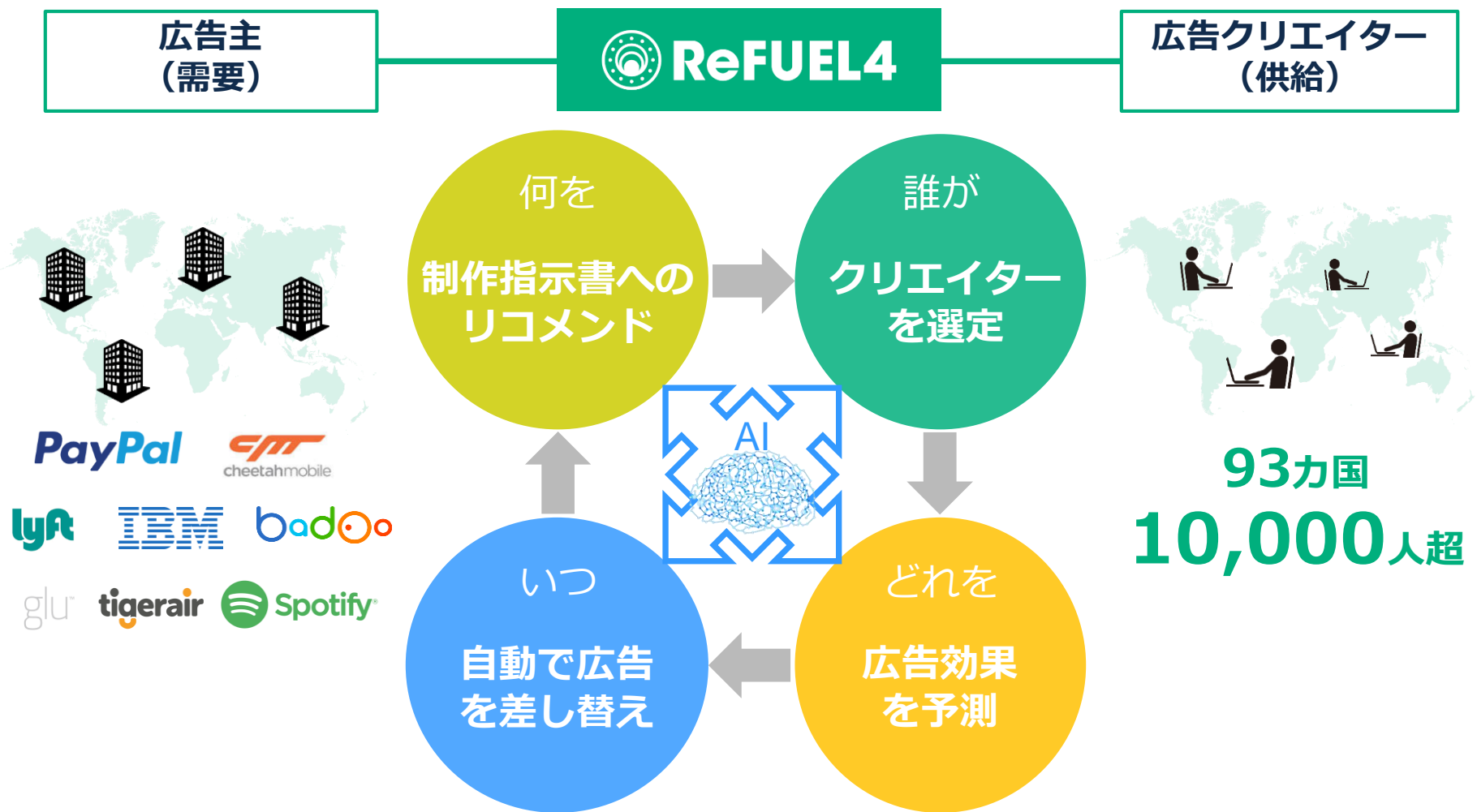
3 SNS広告クリエイティブ制作事業



「ReFUEL4®」について



- 「ReFUEL4®」は、93カ国1万人超の広告クリエイターと独自開発したAIを活用すること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





すべてのプレイヤーに価値を提供

より複雑化したデジタル広告の配信の課題を、クリエイティブとAIで解決する「ReFUEL4®」は、全てのプレイヤーに必要不可欠な存在に

メディア収益の最大化

プラットフォーム

よりクリック・購入・視聴されるクリエイティブを、より多くのユーザーに見せることで、限りある広告在庫からのメディア収益を最大化させる

広告効果の最大化

広告主

よりユーザーに支持される広告クリエイティブを見つけ出し、配信を最大化することにより、優位に広告を買い付け、限りある広告予算から得られる効果を最大化させる

生産性の最大化

広告クリエイター

よりユーザーに支持される広告クリエイティブを制作し多くの広告売上に関与する事によって、広告クリエイターの実産性と収益を最大化させる

「Innovator of the Year」を受賞



2016 WINNER
Innovator
of the Year

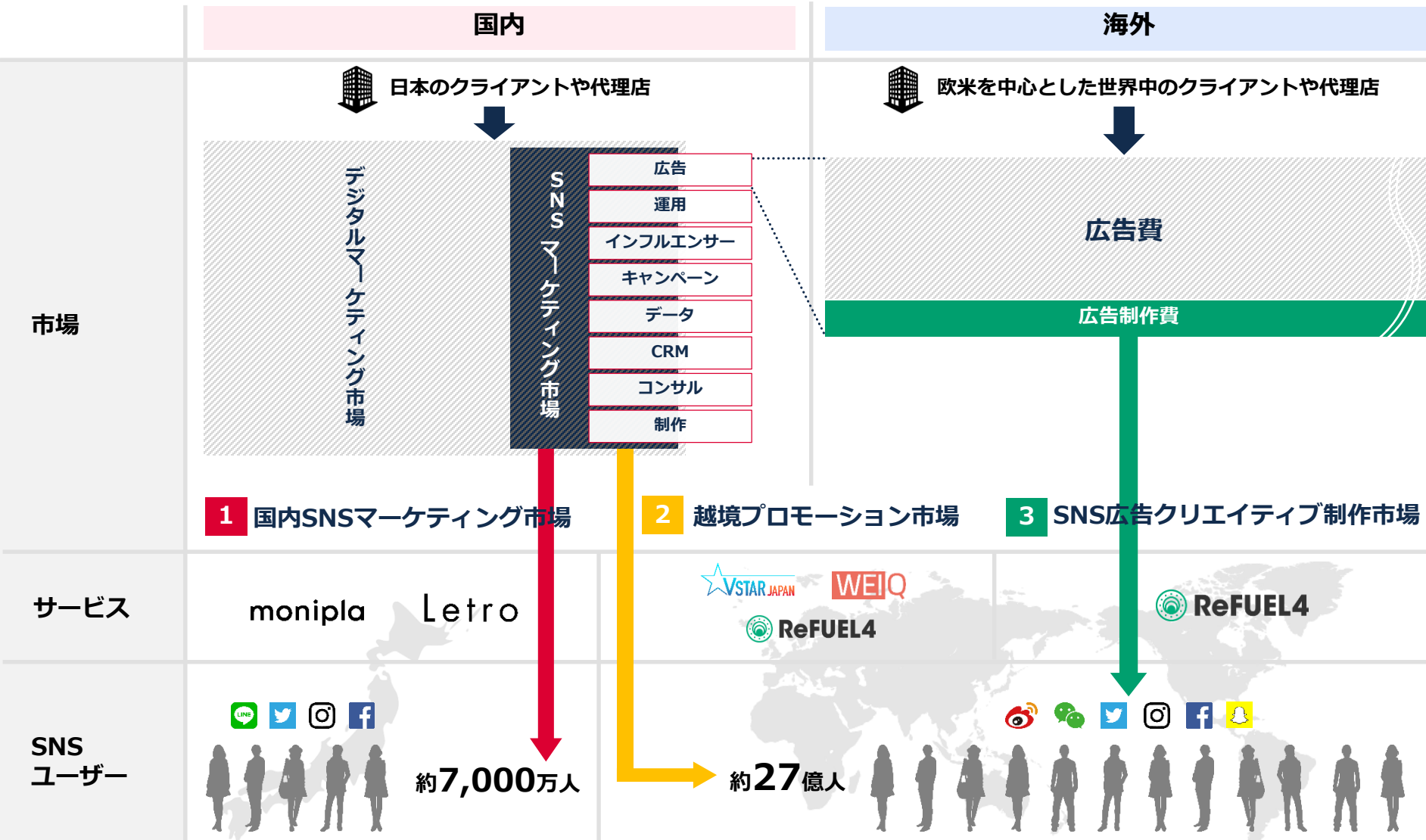


Facebook, Inc. が年間で最も革新的なマーケティングサービス/
テクノロジーを選出し表彰する「2016 Facebook Innovator of
the Year」を受賞



Snap Inc.が運営するSNS「Snapchat」の広告パートナープログラム「Snapchat Partners」において、Creative API Partnersに認定

- 顧客企業のニーズに合わせて、**国内外のSNSユーザーに向けて専門性と独自性の高いサービスを提供**



2017年12月期の見通し

1

国内SNSマーケティング事業

- 営業体制の見直し、生産性の向上、協業等を通じて、サービスの拡販と**クロスセルを更に推進し、売上高増加を図る**
- 上記と同時に、利益率の高い自社サービスの拡販も進め、利益率の改善を図る

2

越境プロモーション事業

- 世界最大のEC市場を有する中国を中心に事業を展開
- 日本での独占販売契約を締結した「**WEIQ**」の**更なる拡販を推進**
- 動画インフルエンサーを活用したプロモーション事業を本格化

3

SNS広告クリエイティブ制作事業

- Facebook社のアワード (Innovator of the Year 2016) の受賞、「Snapchat」を運営するSnap社からのパートナー認定などを追い風に、更なる拡販を行う
- 利益率の高い「**ReFUEL4®**」の**拡販により、利益率改善を図る**

- 売上高は、国内での更なるクロスセルの推進と「ReFUEL4®」の拡販による売上高の増加を見込む
- 営業利益は、国内における自社サービスの拡販と「ReFUEL4®」売上高の増加により利益率の改善を見込む

	2016年	2017年	増減額	増減率
売上高	6,004	8,016	2,012	+34%
営業利益	294	603	308	+105%
経常利益	273	578	304	+111%
親会社株主に 帰属する当期純利益	236	401	165	+70%

単位：百万円

ニュースリリース



「いちばんやさしいInstagramマーケティングの教科書」 発売



- 運営メディア「SMMLab（ソーシャルメディアマーケティングラボ）」監修・執筆の書籍「いちばんやさしいInstagramマーケティングの教科書」を発売
- 世界で5億人、日本でも1,200万人以上が利用するInstagramのビジネス活用について、基本的な情報を網羅

SMMLab

ソーシャルメディアマーケティング市場の発展を目的として2011年に開設したアライドアーキテクト運営のブログメディア。国内外のニュースや事例、具体的なデータ、SNS運用のヒント、業界のオピニオンリーダーや企業マーケターへのインタビューなどの情報を発信。

北海道の総合広告会社である株式会社インサイトと 資本・業務提携



- 北海道で豊富なプロモーション支援実績を有するインサイト社と提携
- これまであまり進出できていなかった北海道の企業に向けて、よりスピーディーかつ効果的なSNSマーケティング支援サービスの提供が可能に
- 中国をはじめとするアジア地域からの訪日旅行者が増加している北海道におけるインバウンド集客のニーズにも対応

株式会社インサイト

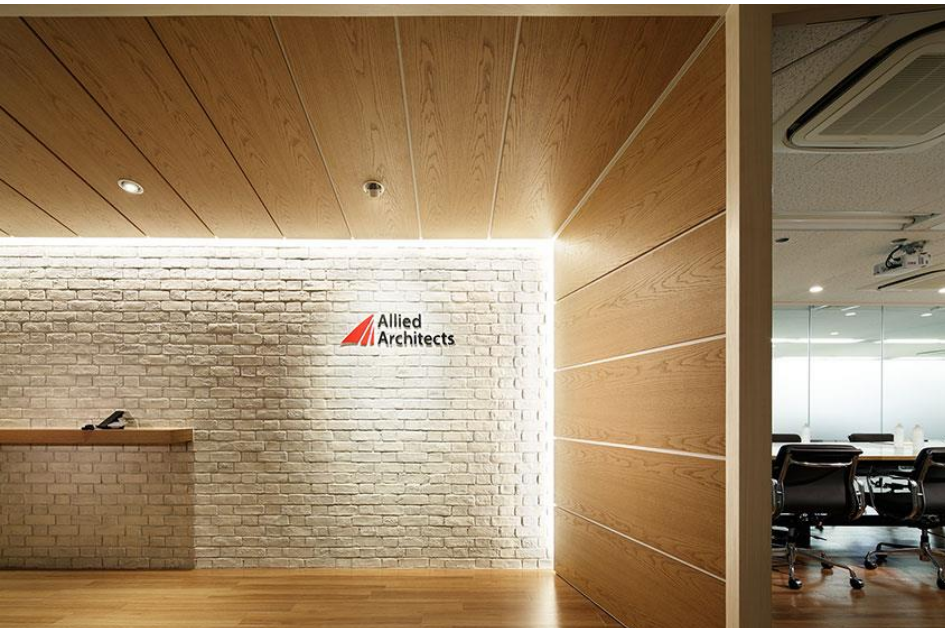
株式会社インサイトは、主に北海道内のクライアント企業に向けて広告戦略および販促計画の立案やマスメディア広告の出稿、販促物等の企画・制作などを行う総合広告会社。札幌都市圏に特化した独自のマーケティングリサーチシステム「インサーチ (INSEARCH®)」を展開しており、「生活者の声」に基づいた広告宣伝の企画・実施を強みとする。昨年6月より、ソーシャルリスニングを活用して北海道の観光資源を発掘するサービス「インサイトプラス」を提供しており、国内外に向けたデジタルマーケティング事業も積極的に推進。

株式会社VAZと若年層向け動画マーケティング支援で 協業開始



- 若者に人気の動画インフルエンサーに特化したマネジメントプロダクション「VAZ.tokyo」を展開する株式会社VAZと協業を開始
- 若年層をターゲットとする企業に対し、より効果的な動画マーケティング施策を提供

Appendix



アライドアーキテツ株式会社

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 (ロンドン、サンフランシスコ、東京に拠点)
設立: 2014年4月

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」（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。