



Allied Architects

2024年12月期 第2四半期 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)

2024年8月14日



上期は減収・赤字で着地も、2Q（4-6月）で収益改善

売上高

上期
17.05 億円

前年同期比△15.9%

1Q（1-3月）
7.99 億円

2Q（4-6月）
9.06 億円

前四半期比
+13.5%

営業損益

上期
△**3.10** 億円

前年同期は1.07億万円の利益

1Q（1-3月）
△**2.57** 億円

2Q（4-6月）
△**0.53** 億円

赤字幅
縮小

Topics

- 1 海外事業(Creadits社)の経営体制を刷新。構造改革が順調に進捗し2Qで収益が大幅に改善。
- 2 プロダクト事業・ソリューション事業は2Qは苦戦も、下期の統合に向けて構造改革に着手。
- 3 クロスバウンド事業でM&Aにより子会社化した「Book & Entries」社を2Qから売上計上開始。

期初段階

国内3事業の加速と海外事業の再構築

2024年
新方針

事業体制の再編により
グループ全体を構造改革

【業績開示に関する留意点】

事業構造改革後に新たな事業体に合わせて戦略・KPIを再度検討予定のため、
期初に開示した各事業の戦略方針は見直しとさせていただきます。

上期は下期以降の営業利益改善に向けて、事業構造改革費用の投資およびコスト構造の見直しを行うため、
当面各事業に関しては売上高のみを開示し、その他KPIは今後開示の方向で検討してまいります。

グループ全体の事業構造改革に伴い、2024年12月期3Qより セグメント内におけるビジネス区分を整理し、下記の通り2事業への変更を予定

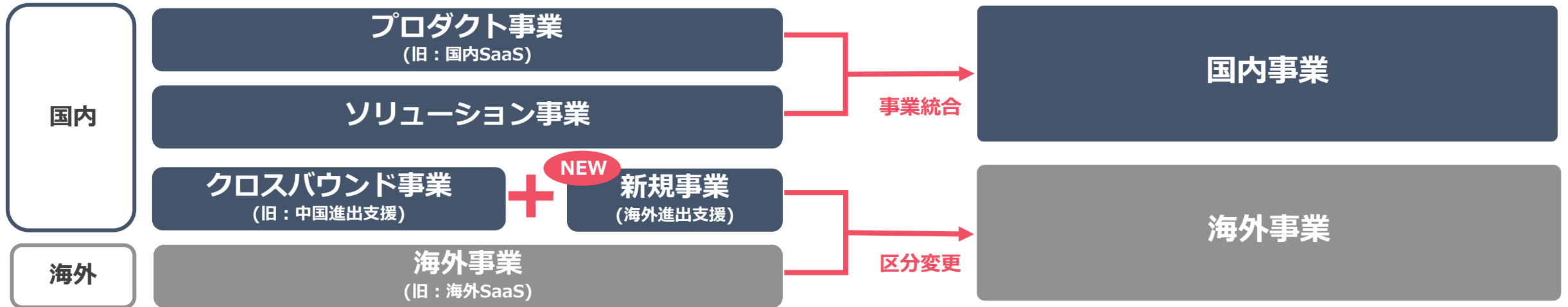
セグメント：マーケティングDX支援事業

2024年12月期2Qまで

2024年12月期3Q以降

事業名称

事業名称



- ✓ 事業シナジーの創出と重複コストの削減のため、プロダクトとソリューションは国内事業として統合
- ✓ クロスバウンドは新規事業として海外進出支援事業の開始(P. 28参照)に伴い、海外事業に区分変更

1	事業概要	P.6
2	2024年12月期上期業績	P.12
3	各事業の状況	P.17
4	グループ方針・業績予想	P.34

事業概要



1



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	代表取締役社長 CEO 中村 壮秀
事業内容	マーケティングDX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）



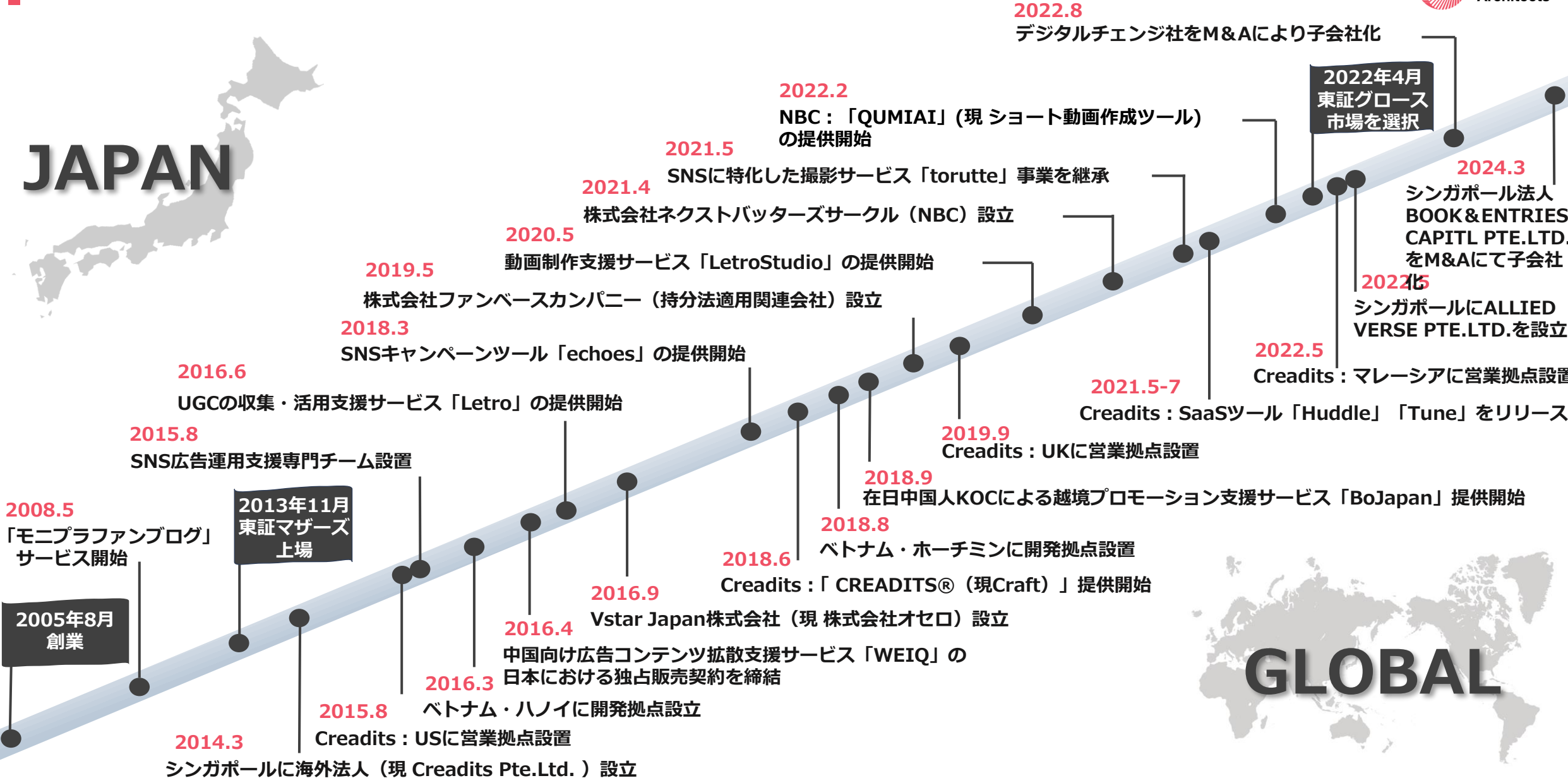
- 拠点数：8（日本1、海外7）
- グループ企業数：11社

（記載データはすべて2024年6月末時点）

JAPAN



GLOBAL



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。

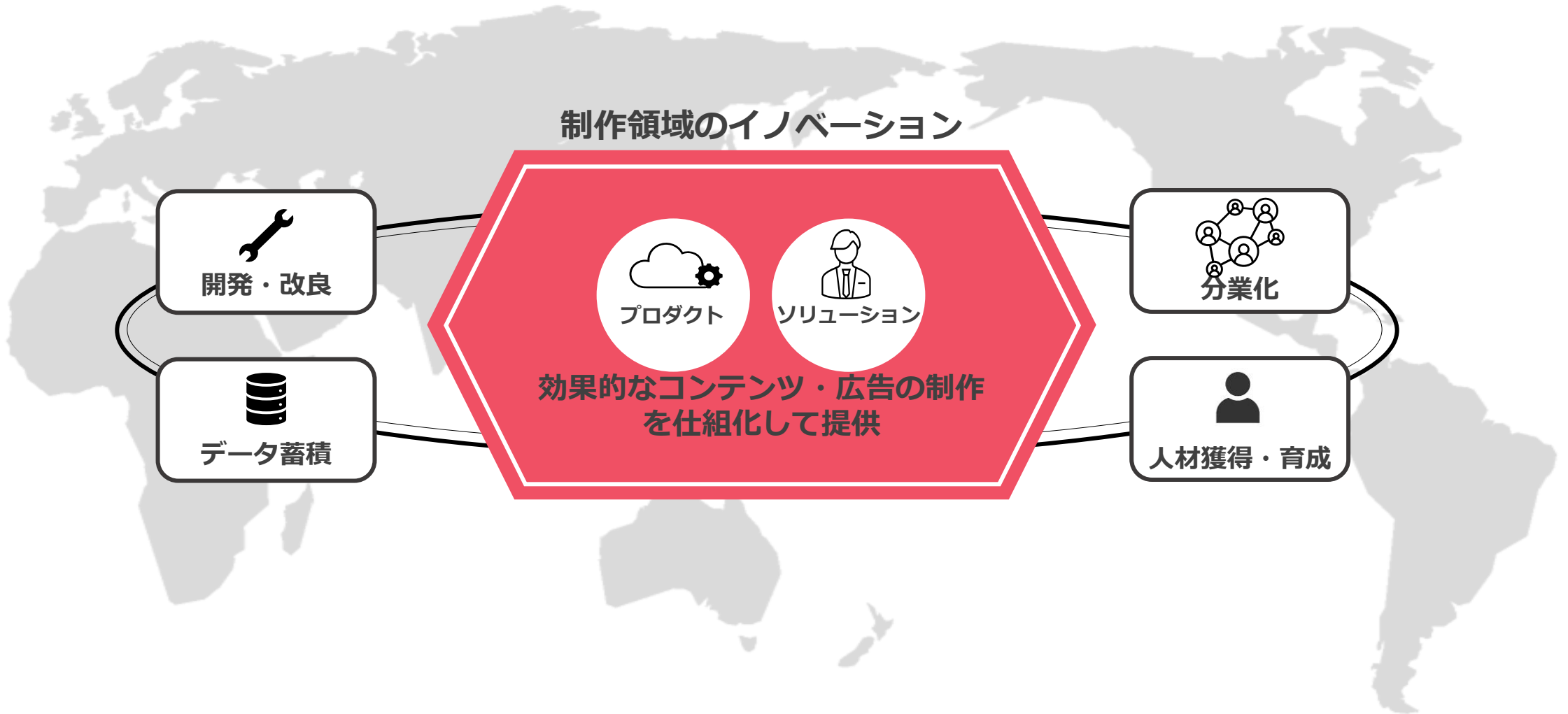
つながり、そして、めぐりへ。

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。

マーケティングDXにおける『制作領域のイノベーション』を 国内・海外で仕組化して提供

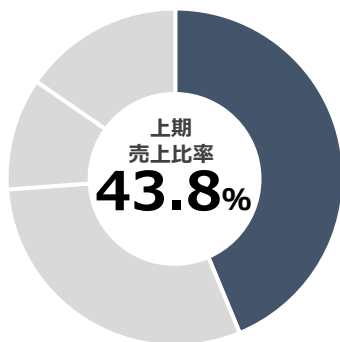


顧客企業の様々なマーケティング課題を一気通貫で解決する事業ラインナップ

セグメント：マーケティングDX支援事業

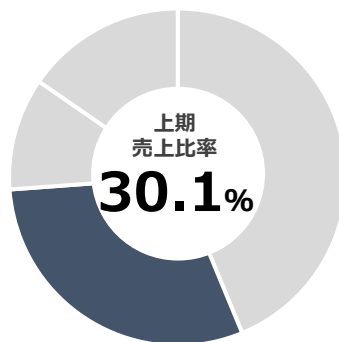
プロダクト事業

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



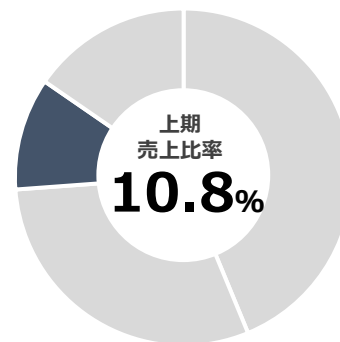
ソリューション事業

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



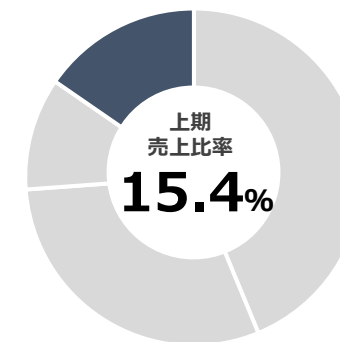
クロスバウンド事業

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



海外事業

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



2024年12月期上期業績



2

海外事業(Creadits社)は大幅改善も、上期連結売上は前年同期比△15.9%。

事業構造改革関連費は概ね上期計上済のため、下期から業績回復を狙える体制の骨子が整う

(百万円)	2023年12月期上期	2024年12月期上期	
		為替レート：1ドル=152.35円	
			前年同期比
売上高	2,028	1,705	△15.9%
営業損益	*107	△310	—
営業損益率	*5.3%	—	—
経常損益※1	222※2	△121※3	—
親会社株主に帰属する 四半期純損益	*22	△230	—

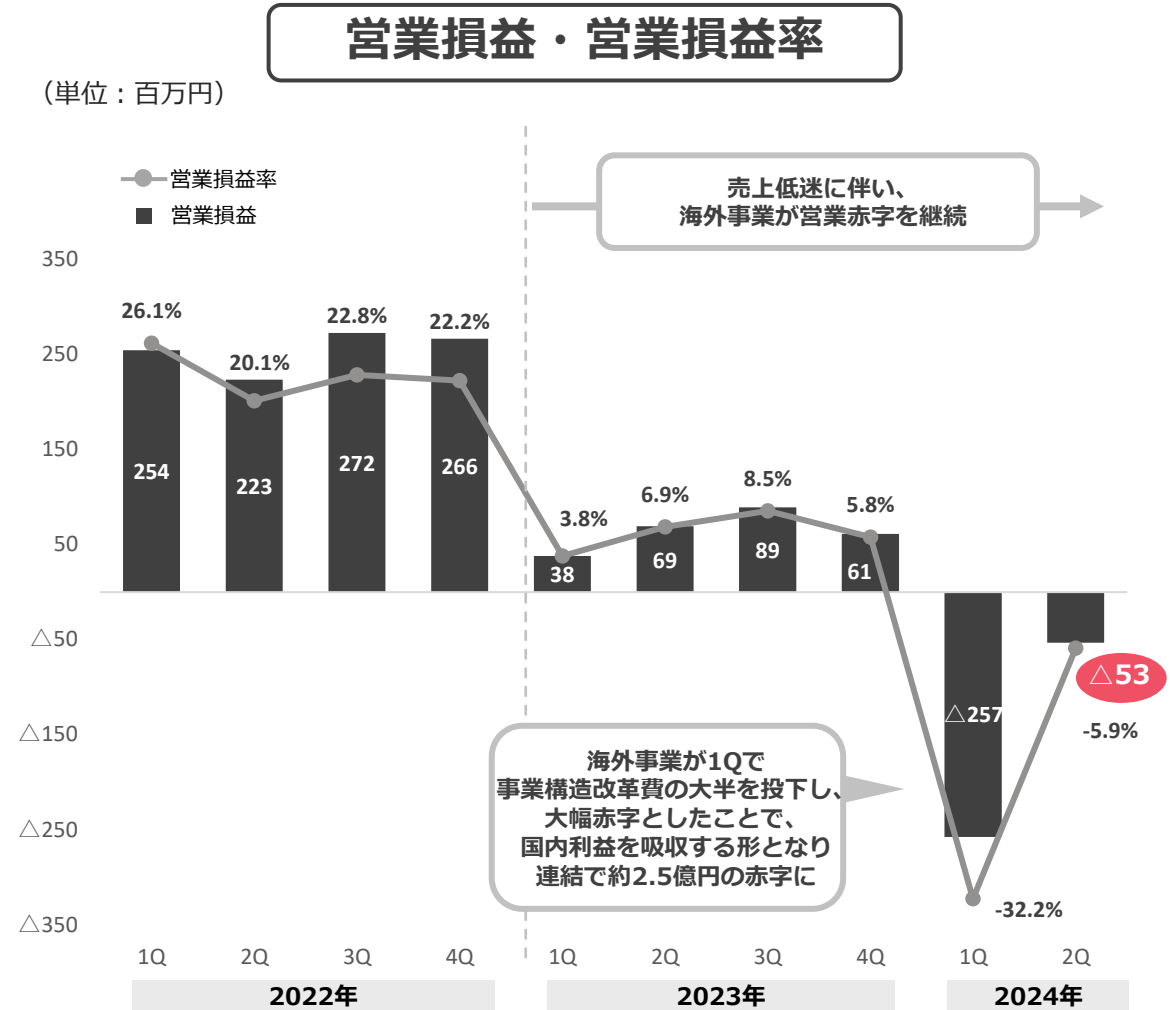
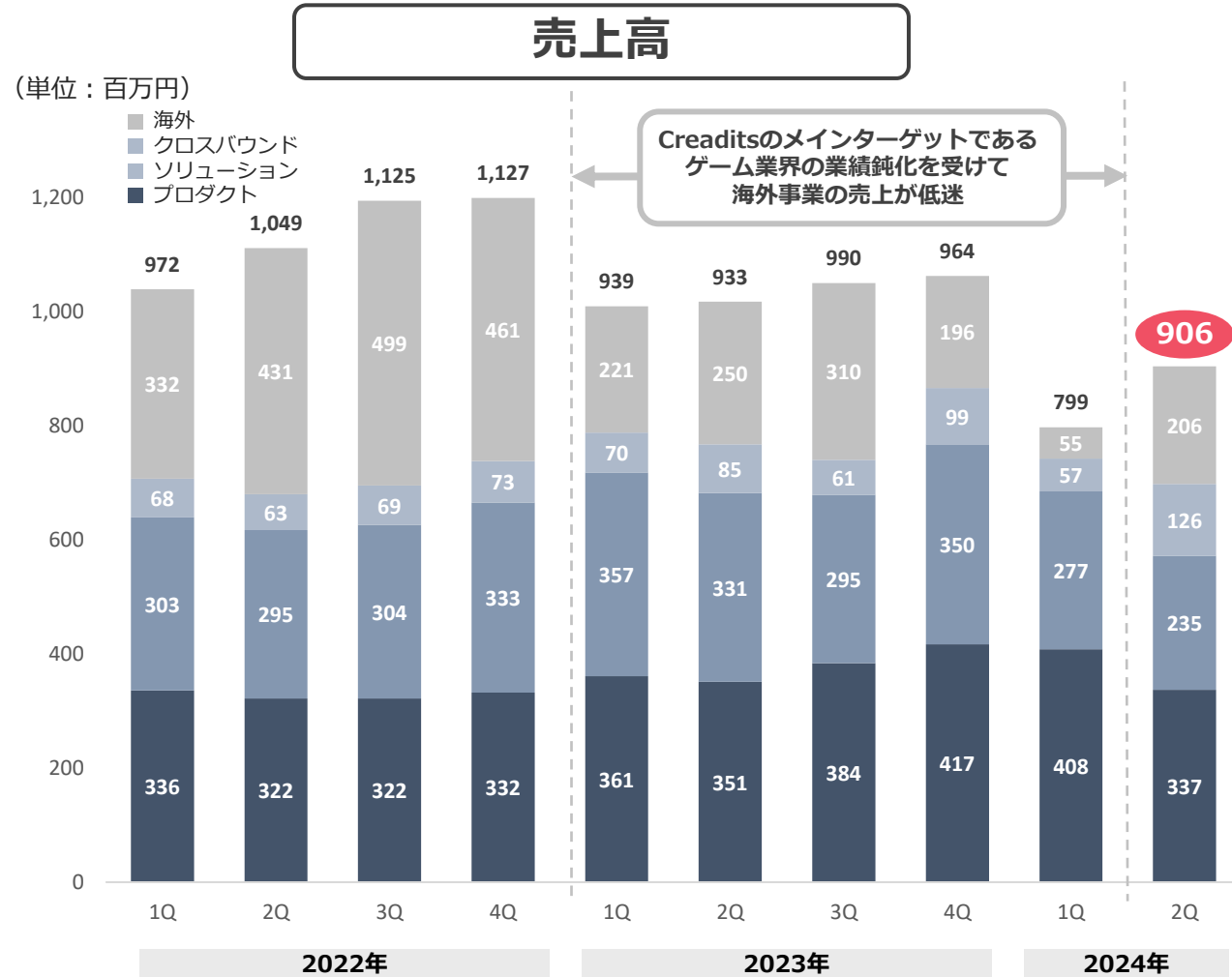
※1 当社単体で約10百万ドル（24年6月末）の外貨建て資産を有していることに伴い、為替相場の変動により為替差損益が発生

※2 為替差益として7百万円、持分法による投資利益1百万円を計上

※3 為替差益として209百万円、持分法による投資損失19百万円を計上

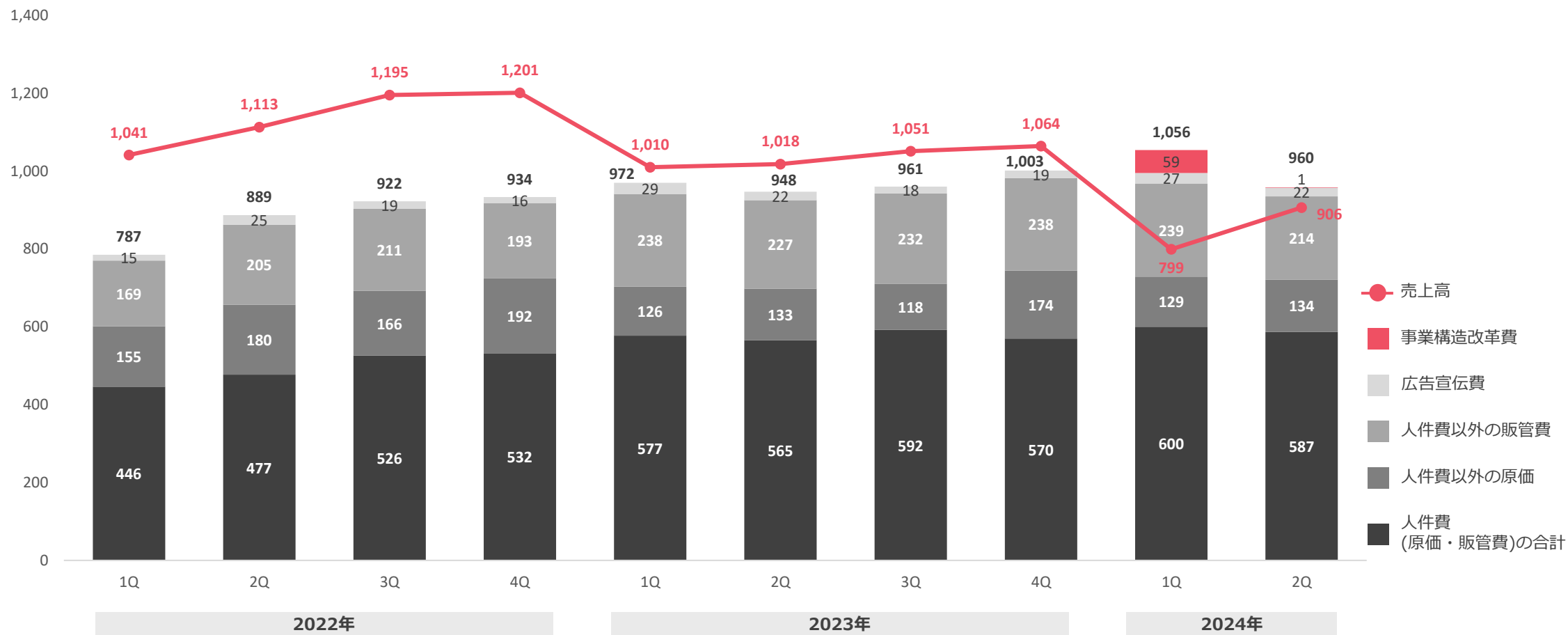
2022年8月1日付株式会社デジタルチェンジとの企業結合について、前連結会計年度に暫定的に行っていた会計処理を3Qにおいて確定。のれん及び顧客関連資産の金額が変更となり、合わせて前3Q以降ののれんの償却額及び顧客関連資産の償却額を遡及修正。百万円以上の修正が発生した数値（営業利益率は小数点第1位に変更があった場合）のみに*を添付。

プロダクト事業・ソリューション事業は例年以上の季節要因で2Q苦戦も、海外事業は回復基調。
2Q連結は大幅に赤字縮小し、3Q以降は黒字回復を見込む



事業構造改革費は概ね上期で計上済であり、 2Qは海外子会社（Creadits社）のリストラ効果で、コスト削減に成功

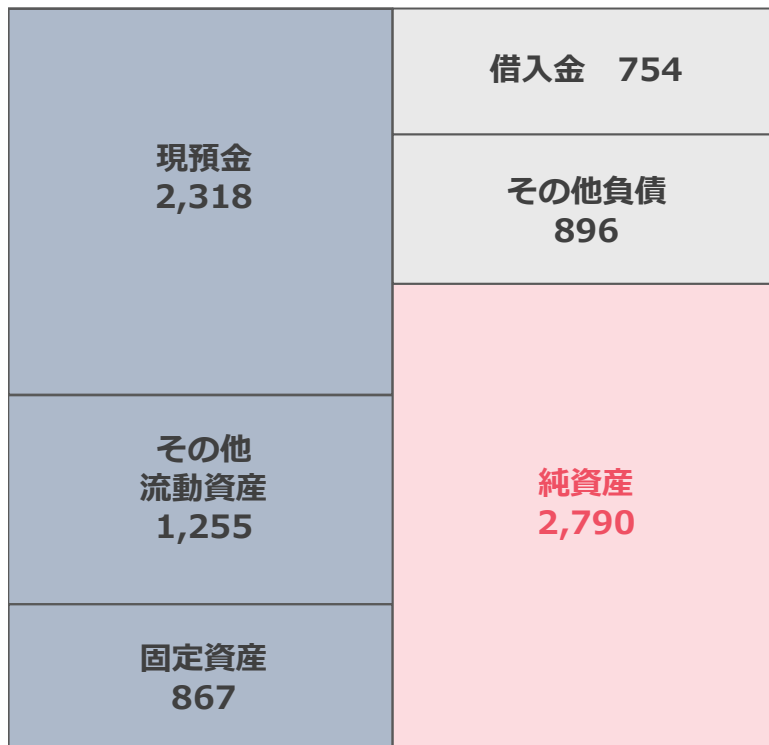
(単位：百万円)



負債圧縮により自己資本比率が改善。堅実な財務運営を継続

2024年1Q末

(単位：百万円)



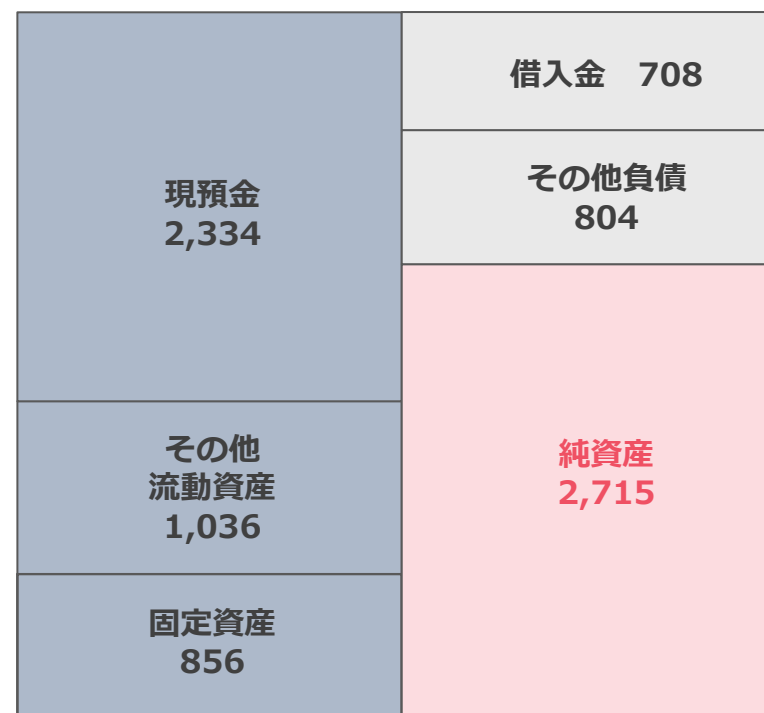
資産

負債/純資産

自己資本比率：60.7%

2024年2Q末

(単位：百万円)



資産

負債/純資産

自己資本比率：61.8%

各事業の状況



3



プロダクト事業

マーケティングDXに効果的な制作・EC・デジタル販促の3領域に特化し
成果向上に最適なプロダクトを自社で開発

Letroシリーズ

EC

主力

Letro

(2016年6月～)

Instagramの投稿やレビューなど顧客からの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



monipla
ファンブログ

SNS活用・UGC制作支援ツール

(単独での新規獲得は行っておらず、
主力「Letro」のアップグレード商材の位置付け)

動画制作

LetroStudio

(2020年5月～)

豊富なテンプレートと操作性の高い編集機能
で簡単に動画制作できるツール

【月額課金型】

動画広告・SNS・営業用資料等の
動画施策実行

販促

echoes

(2018年3月～)

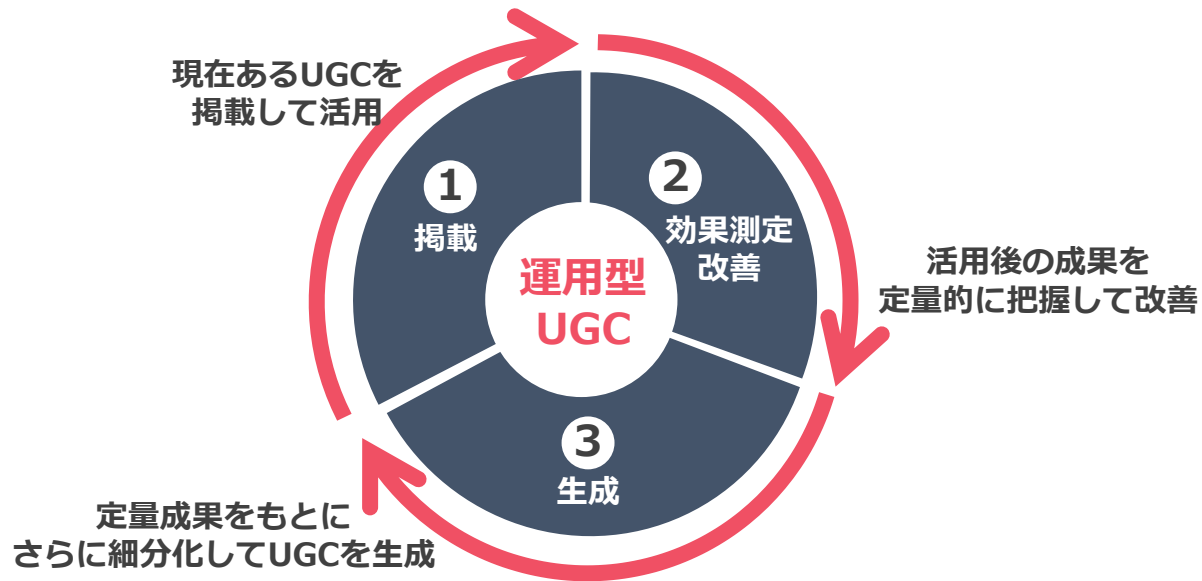
X(旧Twitter)やInstagram上で簡単
にキャンペーンを開催できるツール

【都度発注型】

SNSを通したブランド認知拡大
オン・オフライン両面の集客強化

主要
ツール

UGCを生成・活用するための最適な手段の提供により 顧客企業の売上拡大につなげる成果をもたらす



成果向上をサポートするCSM人材
(カスタマーサクセスマネージャー)



顧客メリット

売上拡大に直結する
高い成果

継続的なPDCAにより
CVR1.2倍に導く

Letro

提供開始

LPや記事LPの制作・運用サービス

2023年11月提供開始
レトロソリューション

LetroSolution

顧客の体験価値を具現化できる「UGC」を活用したLPの制作

Letro

提供開始

LetroEditor

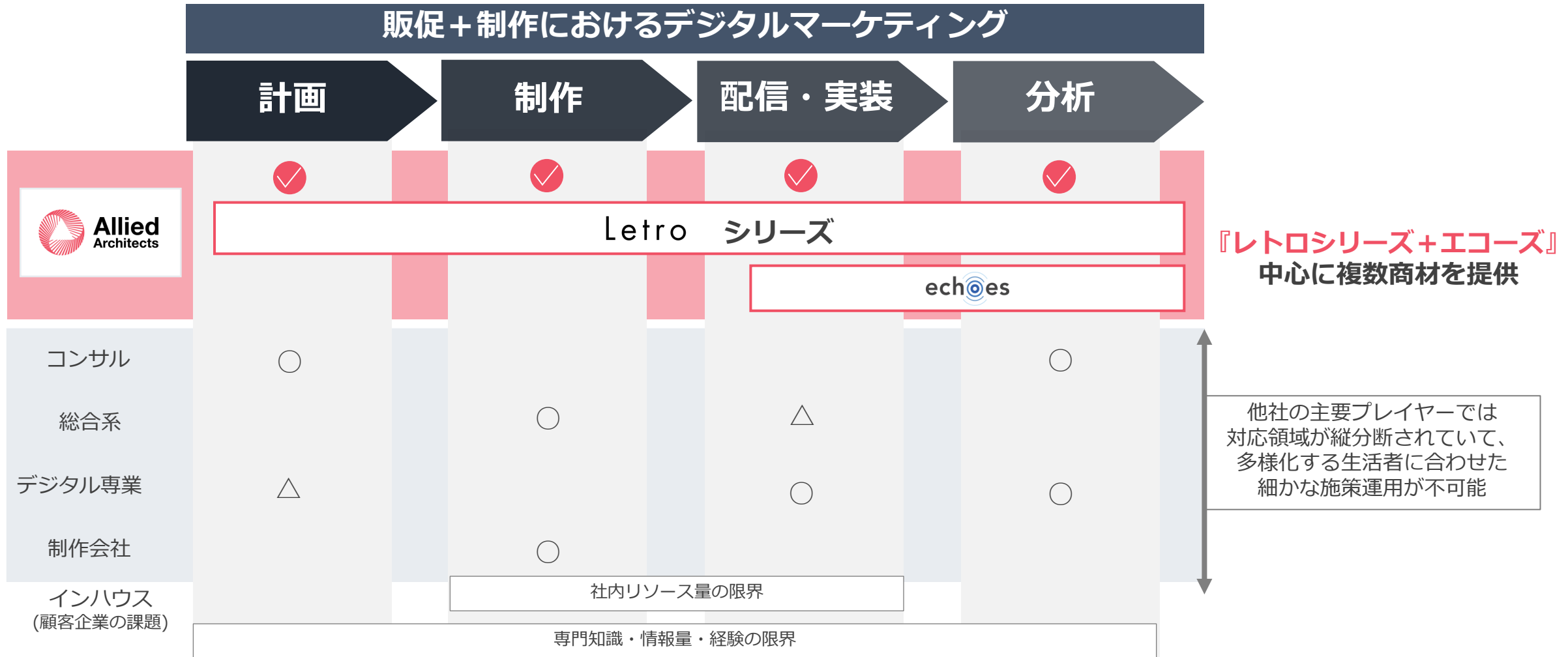
2024年3月提供開始
レトロエディター

LetroEditor

Webサイトをコード不要で編集できる機能

顧客ニーズを迅速に反映して今後も新機能を拡充予定

従来は分断されていたマーケティング施策の実行を
マルチプロダクトの提供でワンストップ可能に



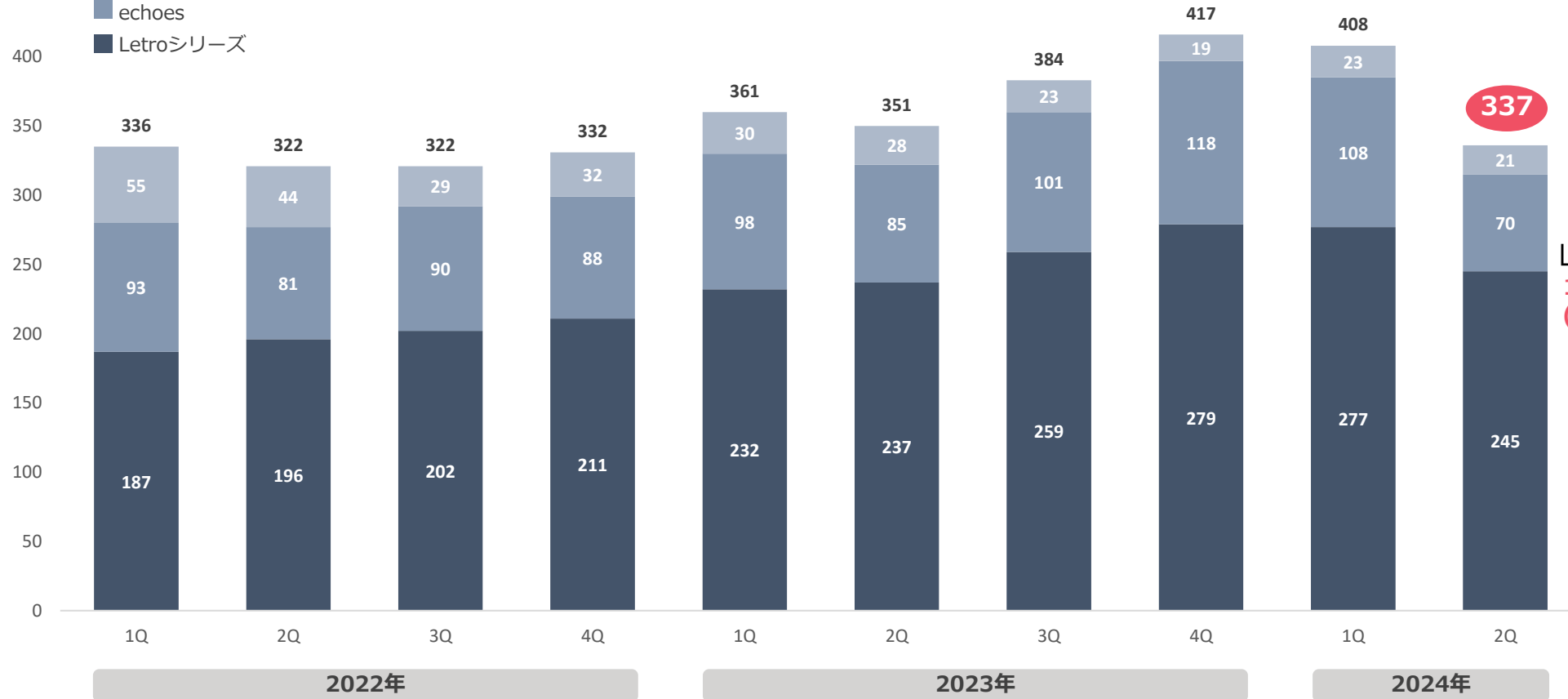
LTV[※]を考慮し、販売商材や価格の見直しを大幅に行ったため、Letroシリーズは1Q比減収。
 echoesの季節性影響も例年より大きかったため、事業全体でも苦戦する結果に

(単位：百万円)

■ その他
 ■ echoes
 ■ Letroシリーズ

売上高

・上期：前年同期比+4.7%
 ・2Q：前年同期比△4.0%



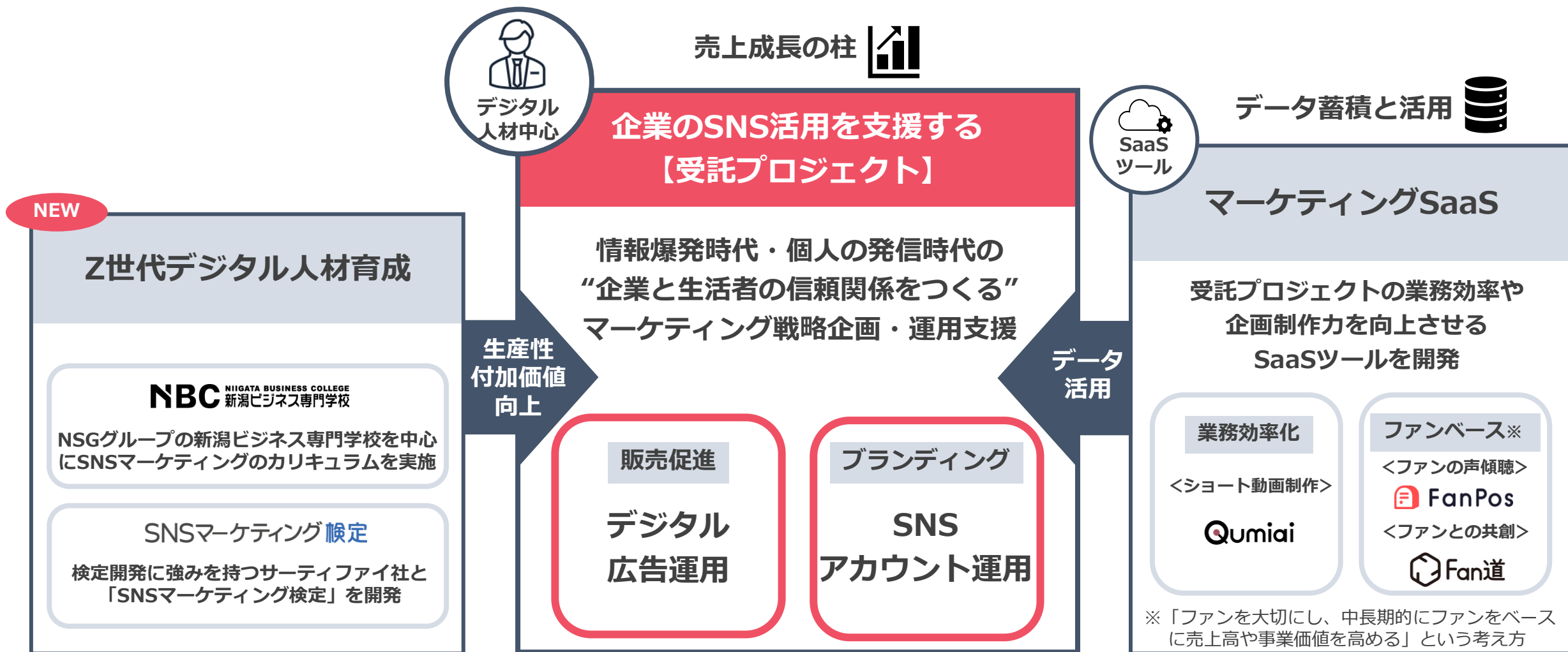
Letroシリーズ
 1Q比▲11.3%
 (前年同期比+3.4%)

※顧客生涯価値



ソリューション事業

顧客企業のSNS活用を支援する【受託プロジェクト】を中心に展開。
昨今では「SaaSツールの提供」や「Z世代デジタル人材育成」も推進

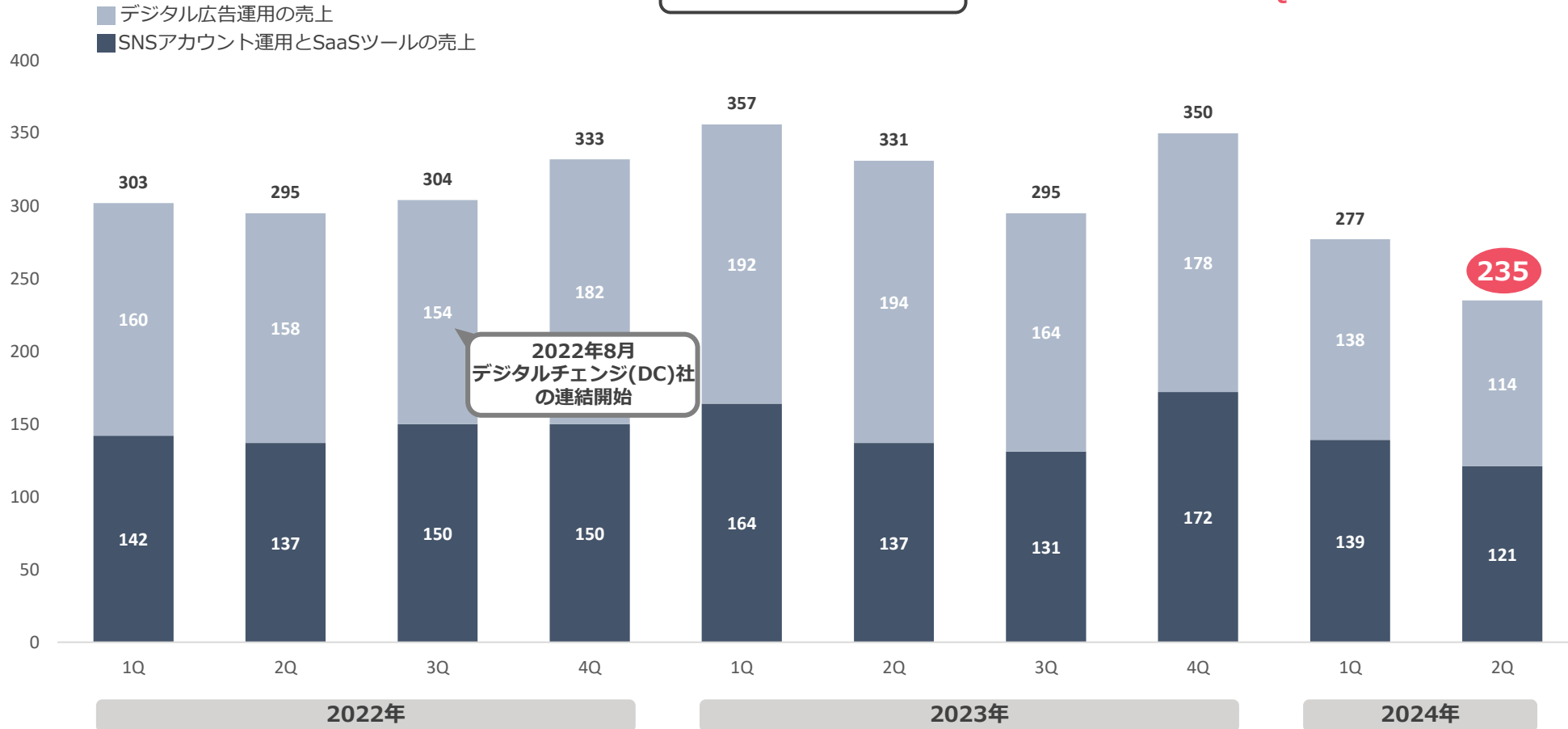


デジタルマーケティング予算の見直しで変化した顧客ニーズへの対応が遅れたことに加え、 2Qは季節性影響が例年より大きかったため、上期は苦戦

(単位：百万円)

売上高

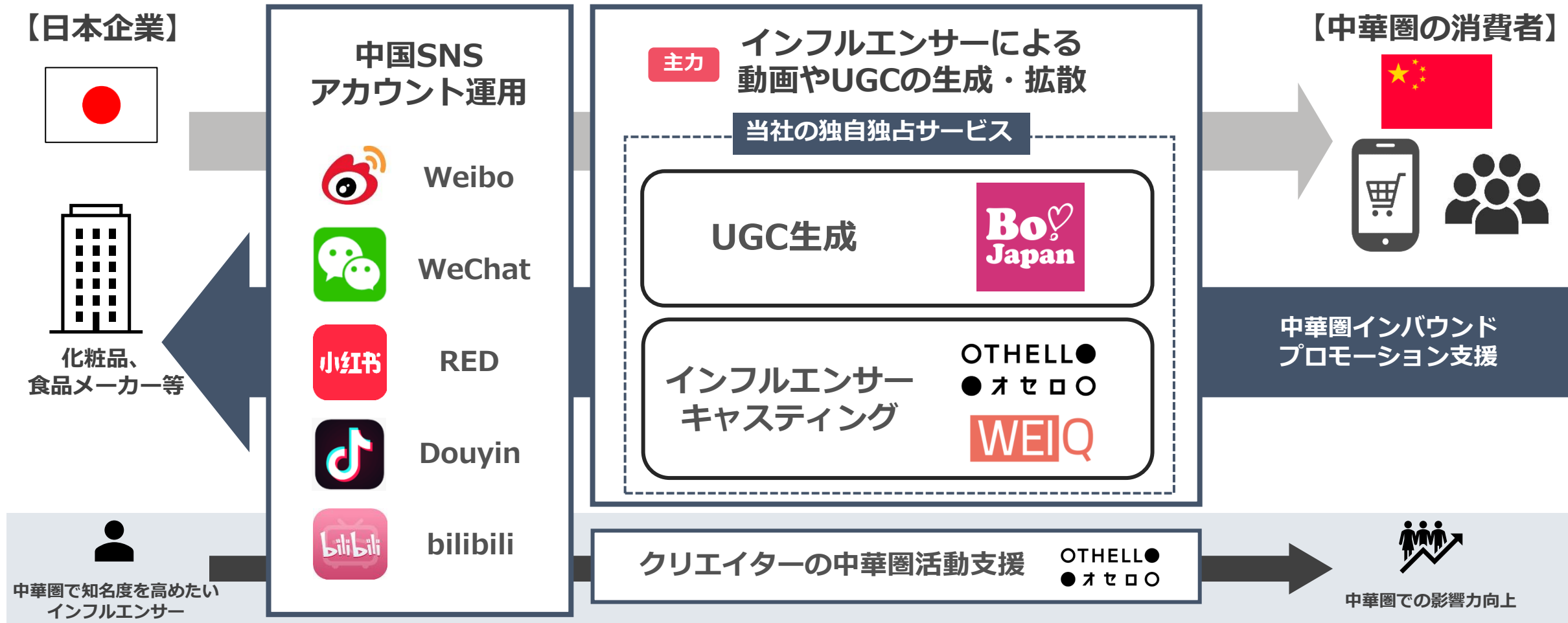
- ・ 上期：前年同期比△25.5%
- ・ 2Q：前年同期比△29.0%





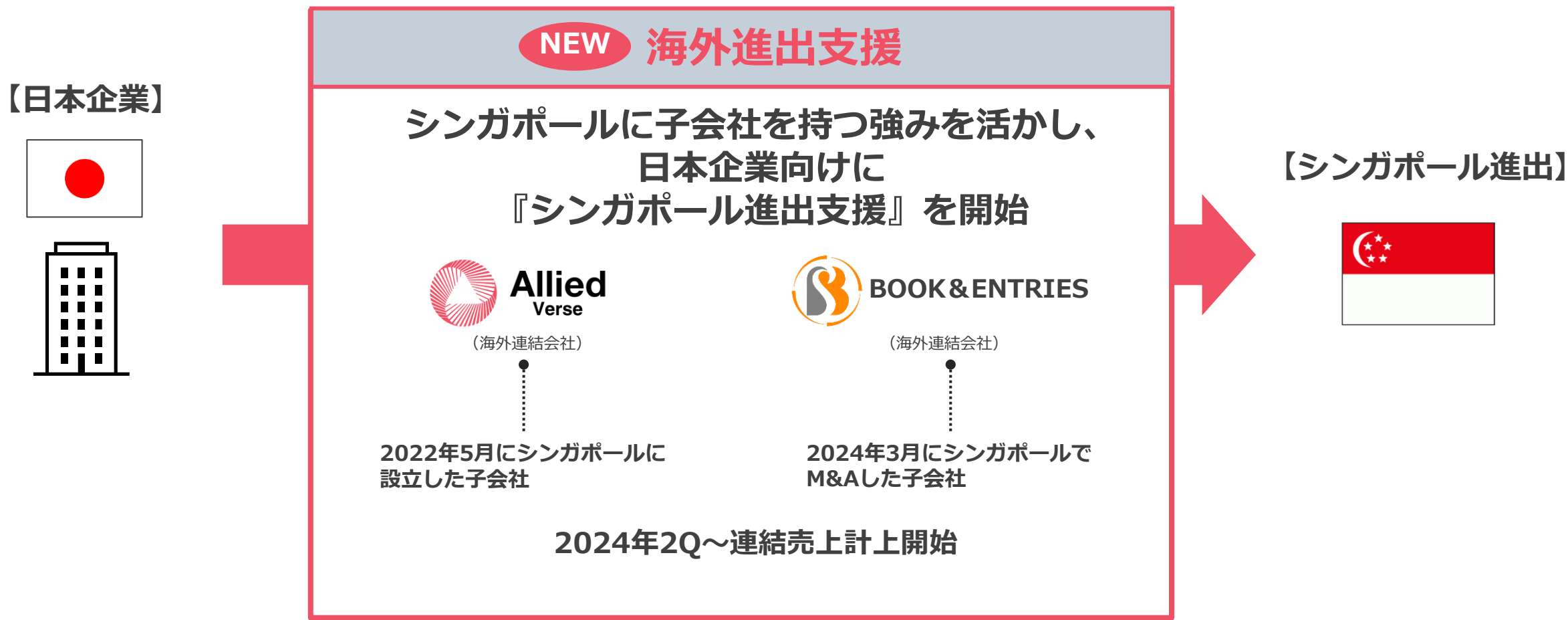
クロスバウンド事業

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り、 中華圏を対象とした越境ECプロモーション支援とインバウンドプロモーション支援を展開



2024年12月期は、新規事業として海外進出支援事業（アウトバウンド事業）を開始。

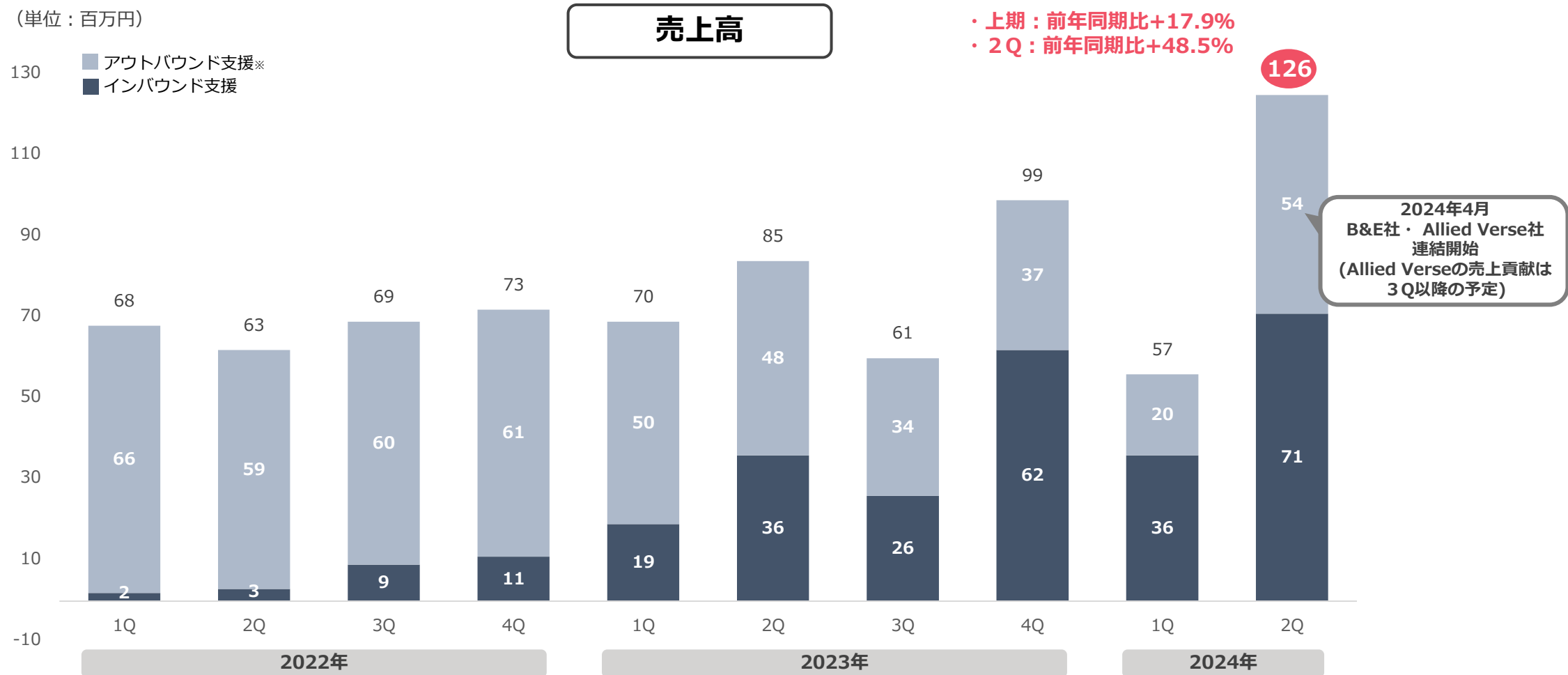
2024年2Qから連結売上計上開始



(2024年連結通期業績予想は、当新規事業の売上高見込みを含む)

インバウンド支援は旺盛な需要の取り込みに成功し、2Qで四半期最高売上を記録。
 「Book & Entries (B&E)」社を2Qより連結し、事業全体でも四半期過去最高売上を達成

(単位：百万円)

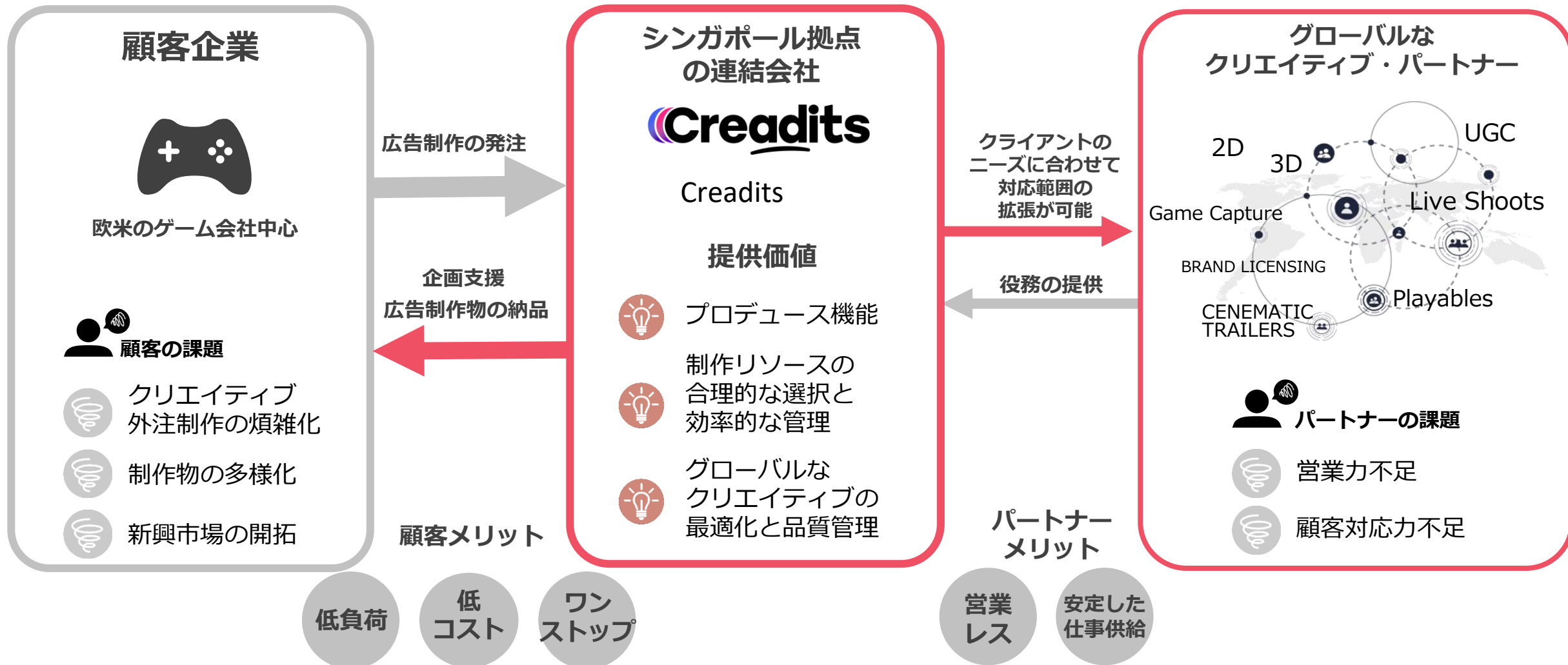


※新規事業として海外進出支援事業(アウトバウンド事業)の開始に伴い、越境EC支援(クリエイター支援含む)より区分名称を変更



海外事業

ゲームタイトルのユーザー獲得と成長を支援する幅広いソリューションを提供。
顧客課題に合わせたリソースをグローバル調達しプロジェクトマネジメントを実行

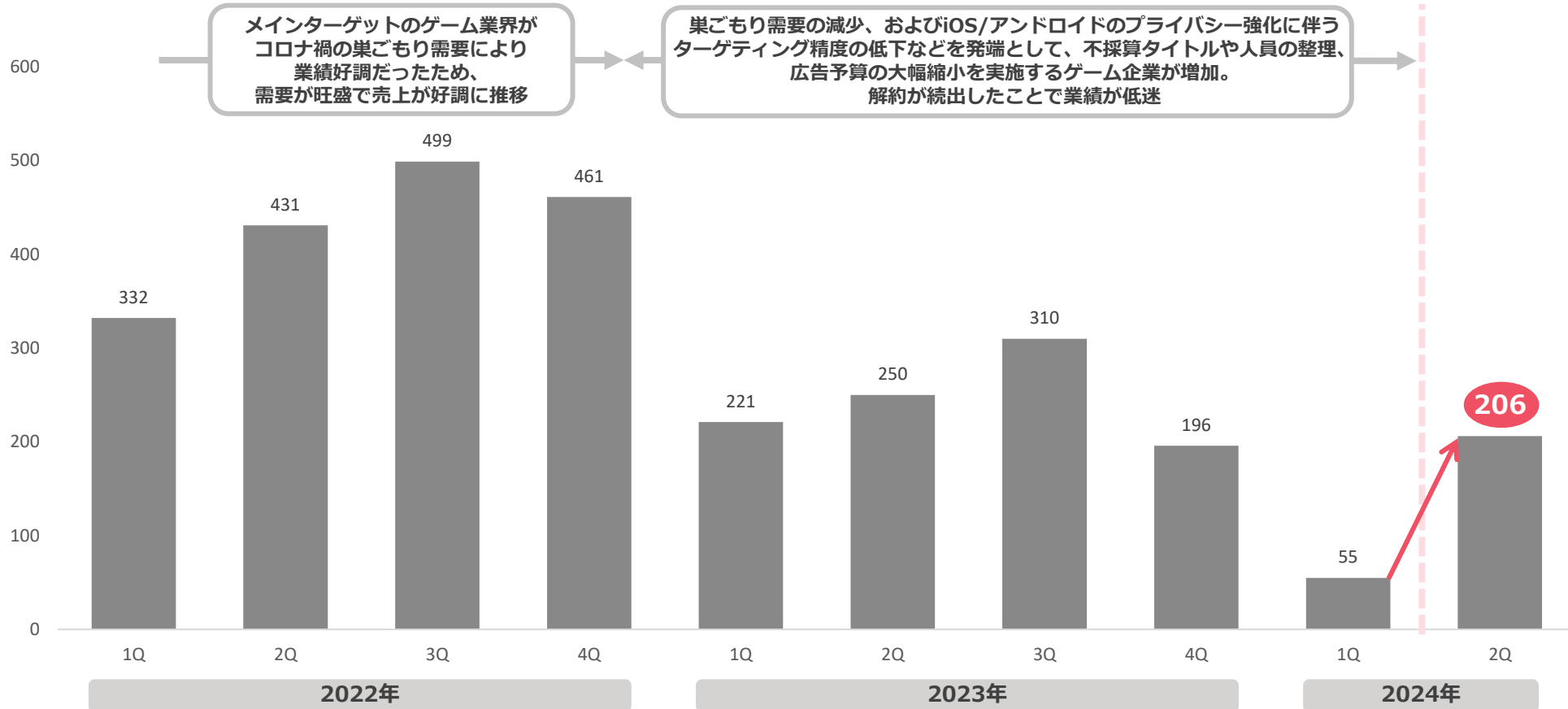


コーポレート（グループ管理部門）と連携したマネジメント体制の強化が順調に進行。
 新経営体制の下、営業活動に尽力した結果、新規顧客の獲得が安定し収益が大幅に改善

(単位：百万円)

売上高

- ・ 上期：前年同期比 $\Delta 44.3\%$
- ・ 2Q：前年同期比 $\Delta 17.3\%$



※2024年2Qでの為替レート：1ドル=153.77円

経営改革の一環として新たな経営理念と事業戦略を明示し、
様々なFaction(各パートナーの夢)を1つのブランドの下にまとめるという思いを社名に



新商号	SUPERFACTION PTE.LTD.
代表者	Casey Dickinson
変更日	2024年7月17日
公式HP	https://superfaction.com/



グループ方針・業績予想



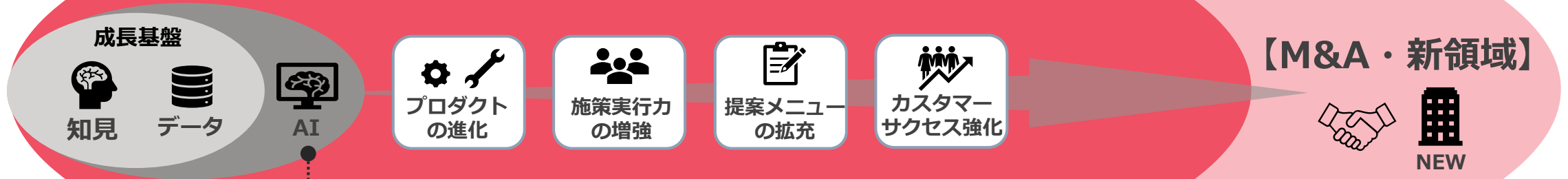
4

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

マーケティングDX支援事業のオーガニック成長に加え、
M&A・新領域の開拓による業容拡大を模索し、非連続成長を実現する

【オーガニック成長】



AI導入によるプロダクト進化
・業務効率化を2023年に推進。
今後も着実に実施していく

M&A方針①

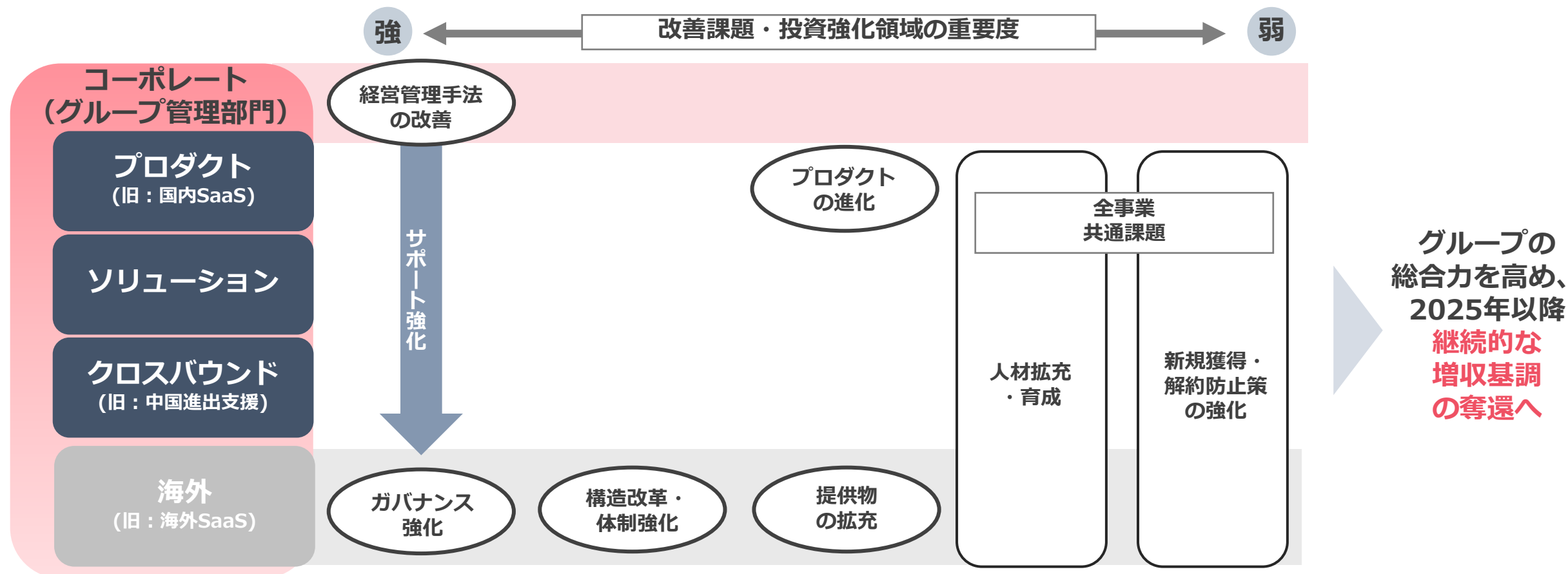
既存事業とシナジーの高い企業の獲得を検討

M&A方針②

新領域の事業性質を持つ企業の獲得を検討

2024年 新方針

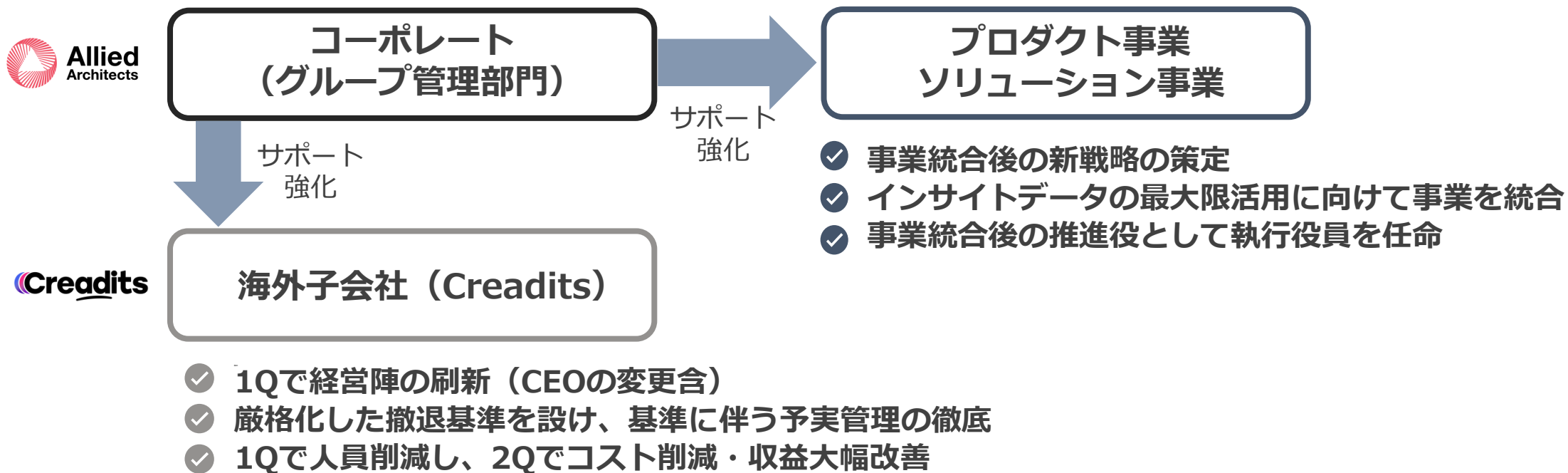
事業体制の再編により グループ全体を構造改革



2024年
上期戦略

海外子会社Creaditsの再構築に向けた徹底的な膿出しと コーポレート（グループ管理部門）との連携強化

海外子会社の構造改革がほぼ完了し、コーポレートによる経営管理のスキームを国内でも展開。
下期の^oプロダクト・ソリューションの事業統合に向けて構造改革に2Qで着手

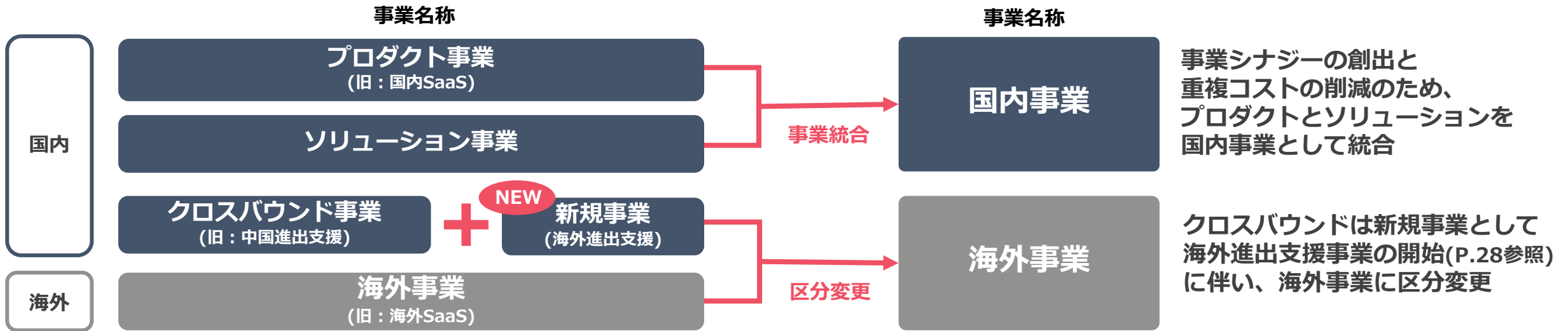


上期
の
取組み

2024年
下期戦略

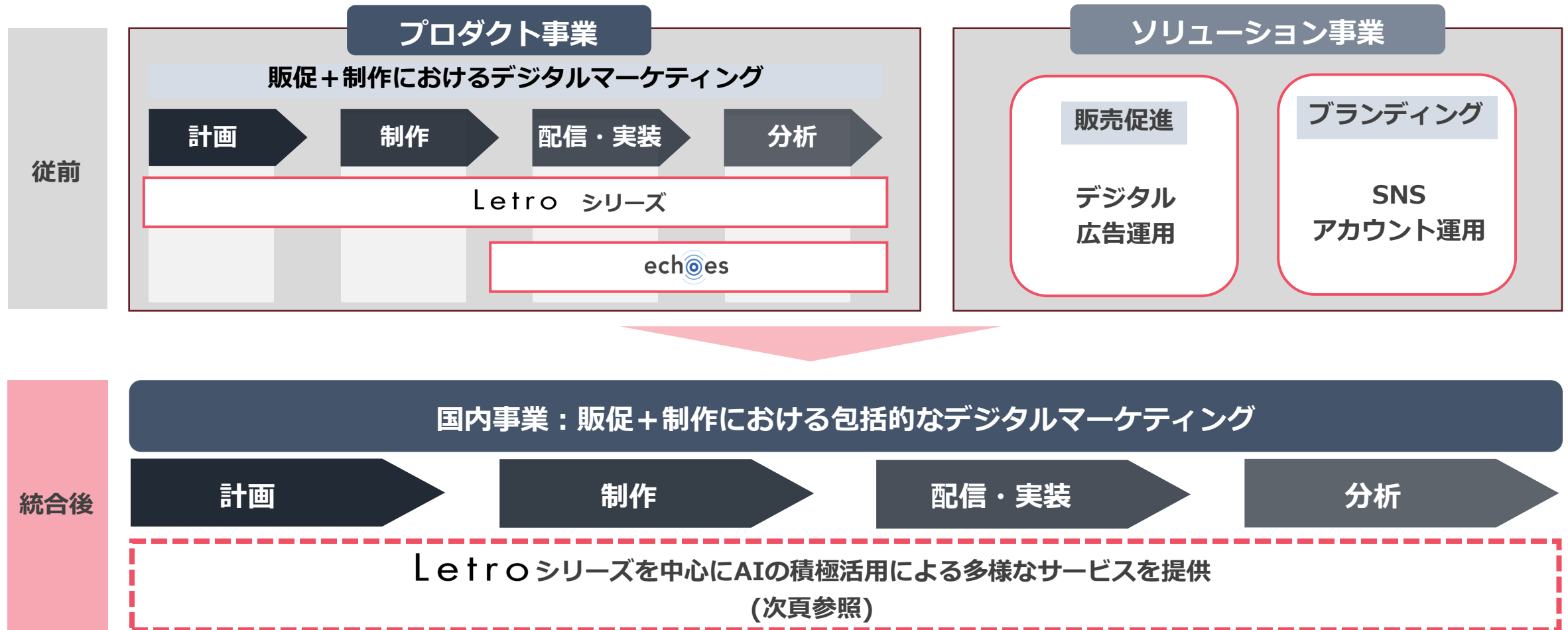
事業ポートフォリオの再構築により 通期連結黒字化を目指す

2024年3Q以降

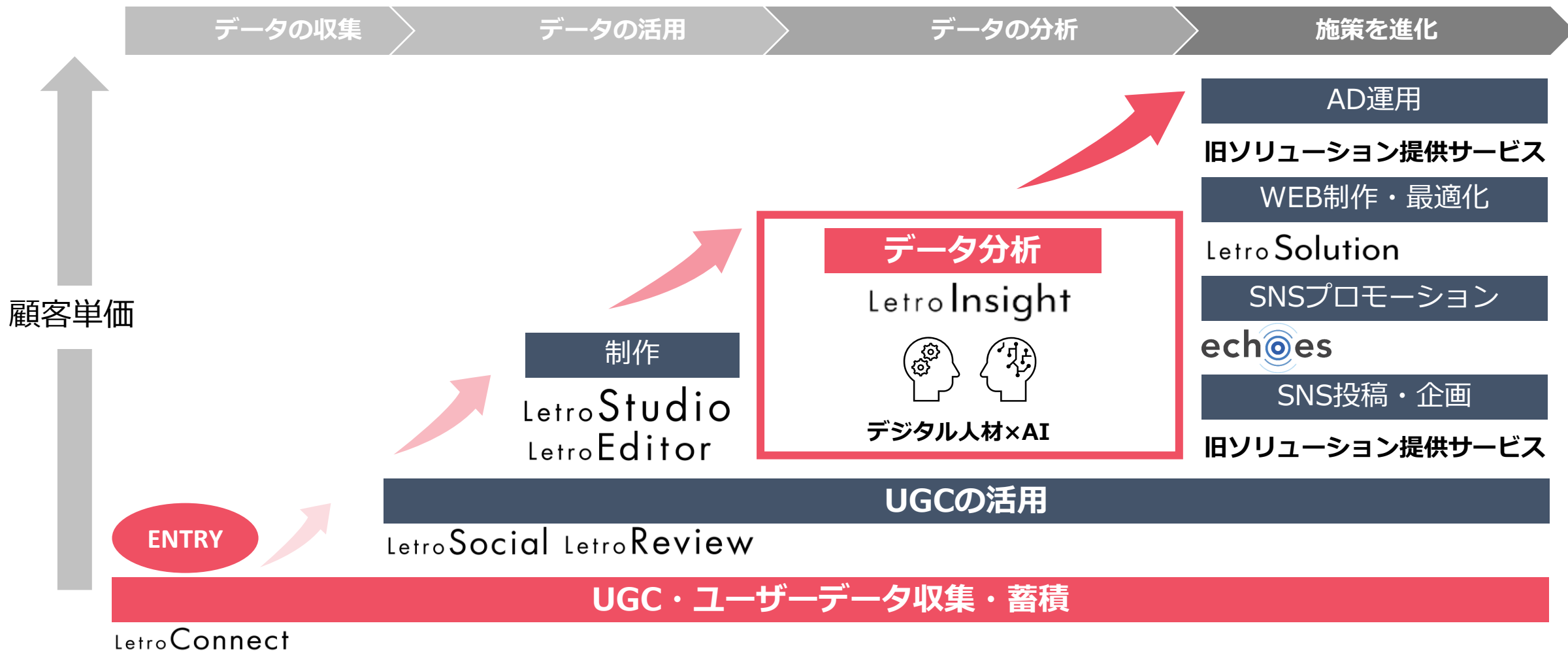


国内・海外ともに事業シナジーを追求し、
来期以降の成長につなげる

プロダクト事業とソリューション事業のサービスを組み合わせることで
他社では分断されているマーケティング施策を、より包括的なワンストップ支援の提供が可能に



Letroシリーズにエントリー商材を新規投入、加えてユーザーデータの収集・蓄積を強化。
AIの積極活用でインサイトデータの分析を高度化して提案の幅を広げ、提供価値を拡大する



当社を取り巻く外部環境の変化は国内に留まらない世界的な潮流となっており、グローバル展開にはマーケティングDXがますます重要な成長因子となっている

政治的要因

P

- ・個人情報保護法改正によるデジタル広告規制の強化
- ・労働人口減少によるDX推進
- ・国内消費の縮小スパイラルによるクロスバウンド支援

経済的要因

E

- ・世界的インフレによる物価高
- ・円安による為替差益の増加
- ・グローバルにおける富裕層の増加

社会的要因

S

- ・少子高齢化による労働人口の減少
- ・デジタル人材の不足
- ・アフターコロナによる訪日観光客の急増

技術的要因

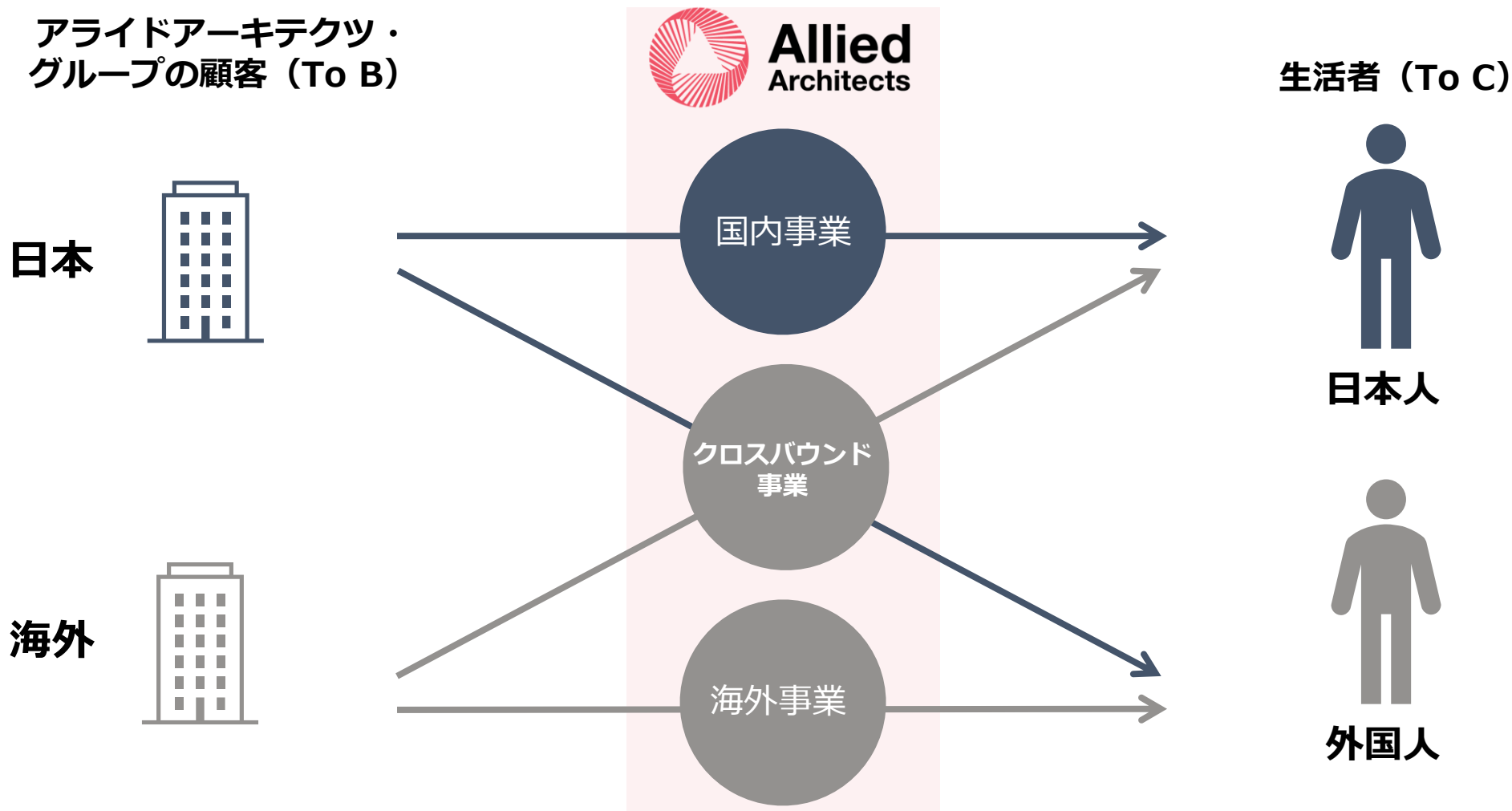
T

- ・ネットインフラによる世界の縮小化
- ・生成AIによる言語障壁の低減
- ・情報の即時性・偏在性

当社におけるビジネスチャンス

- 💡 DXの推進による生産性向上
- 💡 生活者データ、クリエイティブの価値向上
- 💡 海外市場に挑戦する企業の増加

今期の事業構造改革により、グローバルなマーケティング支援を推進する
グループ体制を整え、中長期的な成長を目指す



来期以降の成長に向けた基盤固めに徹するため今期は減収減益の予想。

上期は海外を中心に構造改革への投資が先行も、下期の巻き返しにより通期連結では黒字を見込む

(百万円)	2023年12月期実績	2024年12月期通期予想	
		想定為替レート：1ドル=140円	
			前期比
売上高	4,144	4,000	△3.5%
営業損益	258	250	△3.4%
経常損益	314※1	250	△20.4%
親会社株主に帰属する当期純損益	△146※2	50※3	—

売上高
40億円
予想の
内訳

期初
段階

国内3事業：過去最高の34億円(前期比+7.1%)・海外事業：6億円(同△38.1%)
 ◆国内事業にはクロスバウンド事業(旧中国進出支援事業)の新規事業『シンガポール進出支援事業』の業績見込みを含む
 ◆海外事業は売上苦戦傾向が継続見込み、2025年以降の再成長のために構造改革・体制強化への投資実施予定のため赤字継続の見通し

5月
公表

国内事業(プロダクト+ソリューション)：30億円・海外事業(クロスバウンド+海外)：10億円
 ◆クロスバウンド事業の新規事業『シンガポール進出支援事業』は海外事業の業績見込みに含む
 ◆海外子会社SuperFactionは、2025年以降の再成長のために構造改革・体制強化への投資実施予定のため赤字継続の見通し

※1 為替差益として98百万円、持分法による投資損失32百万円を計上

※2 投資有価証券評価損47百万円、投資有価証券売却損72百万円、貸倒引当金繰入額92百万円を特別損失として計上

※3 特別損益が発生しなかった場合の見込み金額



Allied Architects

【IRに関するお問い合わせ先】
アライドアーキテクト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、各社の登録商法または商標です。