



Allied Architects

2025年12月期 第3四半期 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)

2025年11月14日



1

2025年12月期 第3四半期 業績

P. 3

2

2025年12月期 第3四半期 事業の概要

P. 11

3

通期の見通しと第4四半期の計画

P. 19

4

資本政策アップデートと新規事業構想

P. 22

5

今後の先端技術活用に関する当社の事業方針

P. 26

6

Appendix

P. 28

2025年12月期 第3四半期 業績



1

売上高は新戦略「三層支援モデル」の本格展開により復調、戦略投資を継続し反転攻勢へ向けた土台を整備中。営業損益は提供価値と案件単価の向上を通じた収益基盤強化を図る

売上高

第3四半期累計

22.15 億円

前年同期比△14.0%

1Q（1-3月）

8.09 億円

2Q（4-6月）

6.90 億円

3Q（7-9月）

7.15 億円

前期比
3.7%

営業損益

第3四半期累計

△1.68 億円

前年同期は△3.59億円の損失

1Q（1-3月）

0.16 億円

2Q（4-6月）

△0.65 億円

3Q（7-9月）

△0.88 億円

戦略的
赤字

Topics

1

データプラットフォーム「Kaname.ax」の基幹技術の特許を出願
データを活用した支援商材の追加により、分析からのクリエイティブ制作支援を強化

2

TikTokマーケティングパートナーのエージェンシーバッジ取得、エンタメ・IP領域に特化した
「IP×SNS戦略チーム」新設等、新しい市場、領域での案件創出を開始

3

新戦略「三層支援モデル」における上流支援増加で提供価値が向上し、高単価案件が増加

事業ポートフォリオ再構築の効果が顕在化し始め、売上は堅調に推移。
先行投資負担を吸収しつつ、上流・戦略支援領域で収益改善の兆しを確認

(百万円)	2024年12月期 3Q累計実績	2025年12月期 3Q累計実績	前年同期比
	為替レート：1ドル＝152.35円		
売上高	2,576	2,215	△14.0%
営業損益	△359	△168	—
営業利益率	—	—	—
経常損益	△405※1	△155	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△497	△554※2	—

※1 為替差益として200百万円、持分法による投資損失24百万円を計上。

※2 調査委員会費用として第1四半期に478百万円、第2四半期に250百万円、計729百万円を特別損失として計上。
投資有価証券売却益357百万円を特別利益として計上。

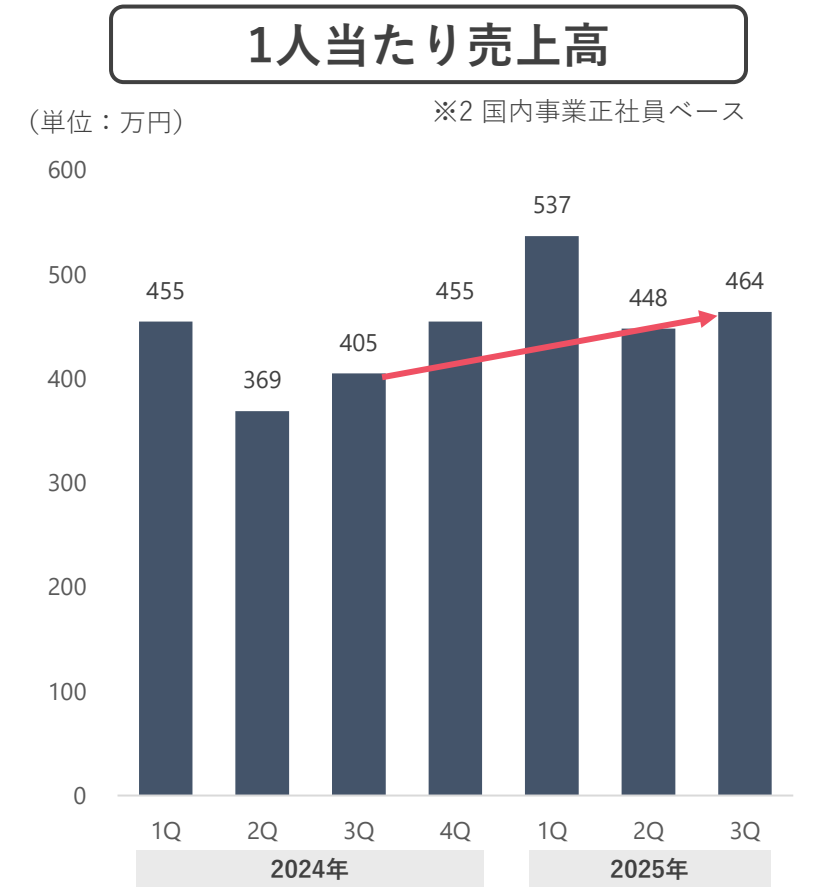
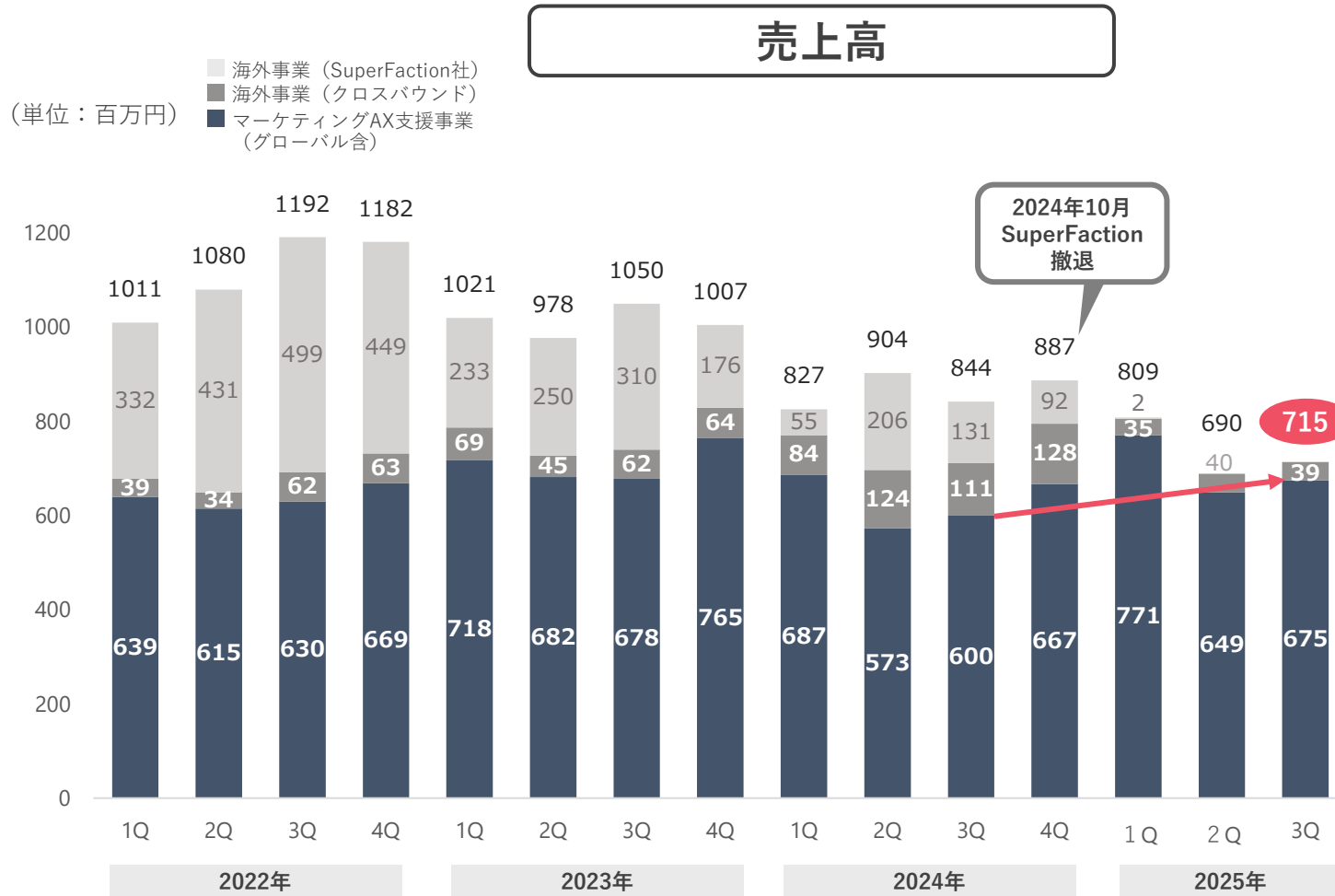
売上高は新戦略「三層支援モデル」の検証が着実に進み、想定どおり順調に推移。
営業損失はガバナンス強化費用が主因、事業面ではコスト管理を強化し投資分以外の収支は改善

(百万円)	2024年12月期3Q	2025年12月期3Q	前年同期比
	為替レート：1ドル=148.61円		
売上高	844	715	△15.2%
営業損益	△74	△88	—
営業利益率	—	—	—
経常損益	△296	△106※1	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△273	△115※2	—

※1 為替差損として2百万円、投資事業組合運用損として3百万円を計上。

※2関係会社整理損4百万円を特別損失として計上。

マーケティングAX支援事業は案件単価の高い複合・上流提案の増加で売上高堅調。
組織再編と配置最適化を進めたことにより、1人当たり売上高も向上



※2 1人当たり売上高 = 国内事業売上高 ÷ 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年各四半期値は同一基準で遡及計算。

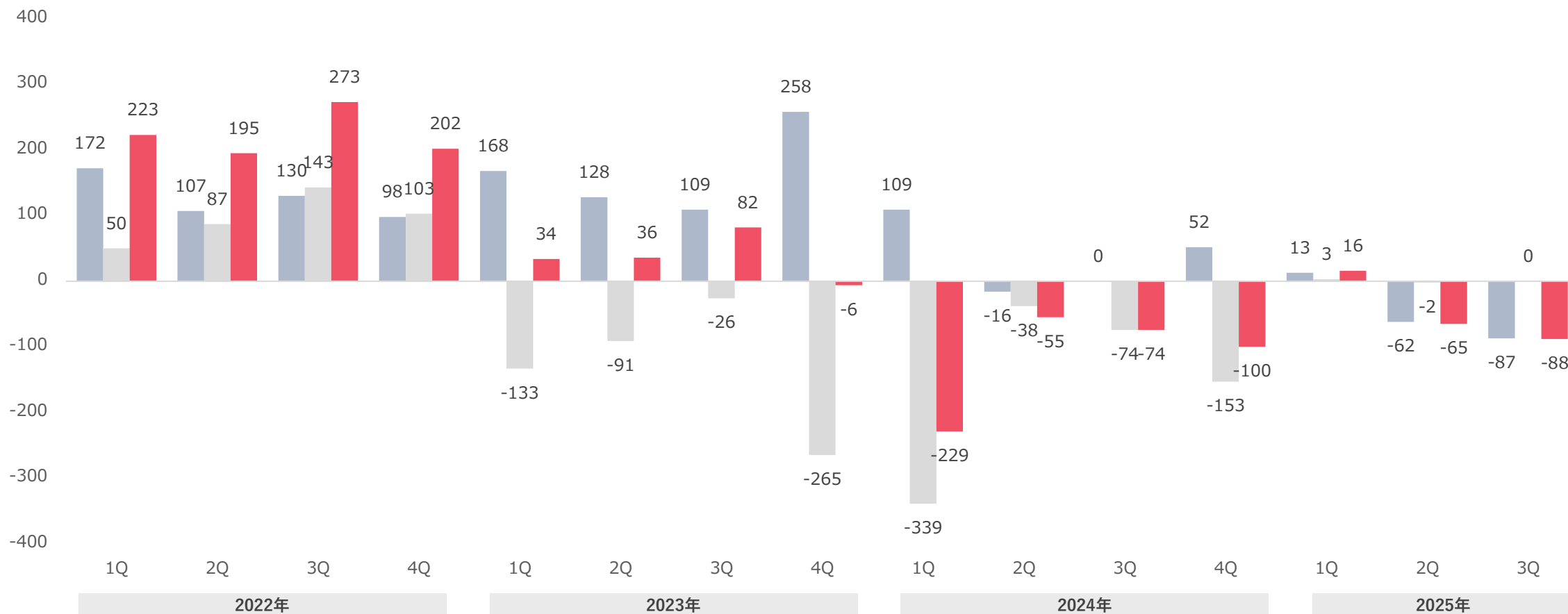
※1 過年度訂正を反映して再作成

本格的なガバナンス強化対策の着手にともなう費用計上により、連結営業損失はやや悪化。
事業面では新戦略である三層支援モデルへの適応に向けて先行投資を開始

(単位：百万円)

営業損益

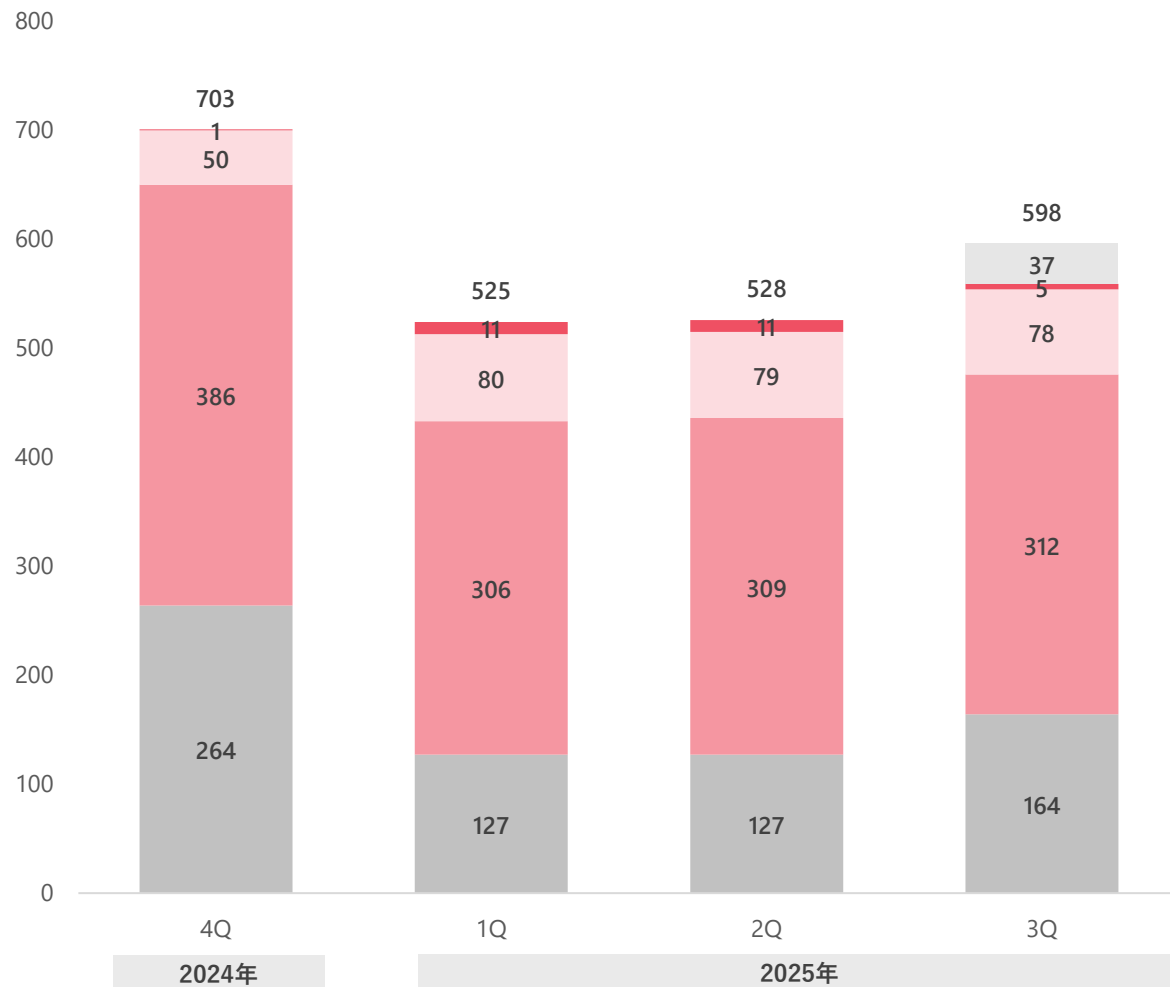
SuperFaction 国内事業および海外事業（クロスバウンド） 連結



※過年度訂正を反映して再作成

三層支援モデル本格展開に伴い、人材・開発・営業へ計画的投資を実施。上期は特損に計上したガバナンス強化費を下期は一時費用として計上、その他増加分は成長に向けた先行投資として整理

(単位：百万円)



ガバナンス強化費

2線・3線機能の整備等に伴う一時費用を3Qから本格計上を開始したが、今期末までの発生を見込む

広告宣伝費

新戦略開始により、マーケティングメッセージを再設計するため、広告宣伝を抑制

業務委託費

事業統合による重複業務の精査やAIでの代替を進展しつつ、新戦略の実行のためのリソースの確保に投資

人材関連費

上流提案・データ活用等の新戦略領域に対応する人材の採用を計画、3Qは体制強化の基礎作りとして投資増

その他販管費

新戦略の本格展開に向け、開発（システム・基盤）および営業（ツール・施策）の投資を実施

自己資本比率は57.6%へ上昇。一定の現預金水準を維持しつつ、健全な財務ポジションを継続

2025年2Q末

(単位：百万円)

現預金 1,494 その他 流動資産 839 固定資産 775	借入金 520
	その他負債 690
	純資産 1,899

資産

負債/純資産

自己資本比率：56.5%

2025年3Q末

(単位：百万円)

現預金 1,274 その他 流動資産 822 固定資産 764	借入金 479
	その他負債 582
	純資産 1,799

資産

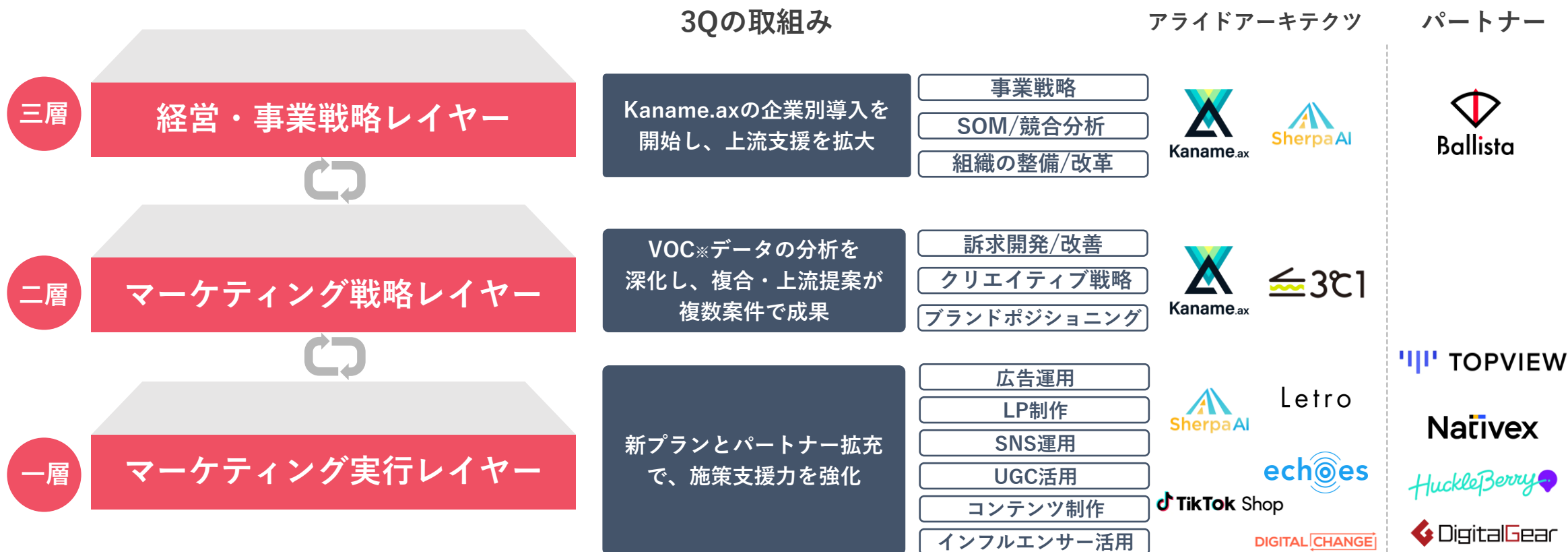
負債/純資産

自己資本比率：57.6%

2025年12月期 第3四半期 事業の概況

A large, stylized graphic on the right side of the slide. It consists of two overlapping parallelogram shapes. The front shape is a vibrant red and contains a large, white, sans-serif number '2'. The back shape is a lighter shade of red and is slightly offset to the top-left.

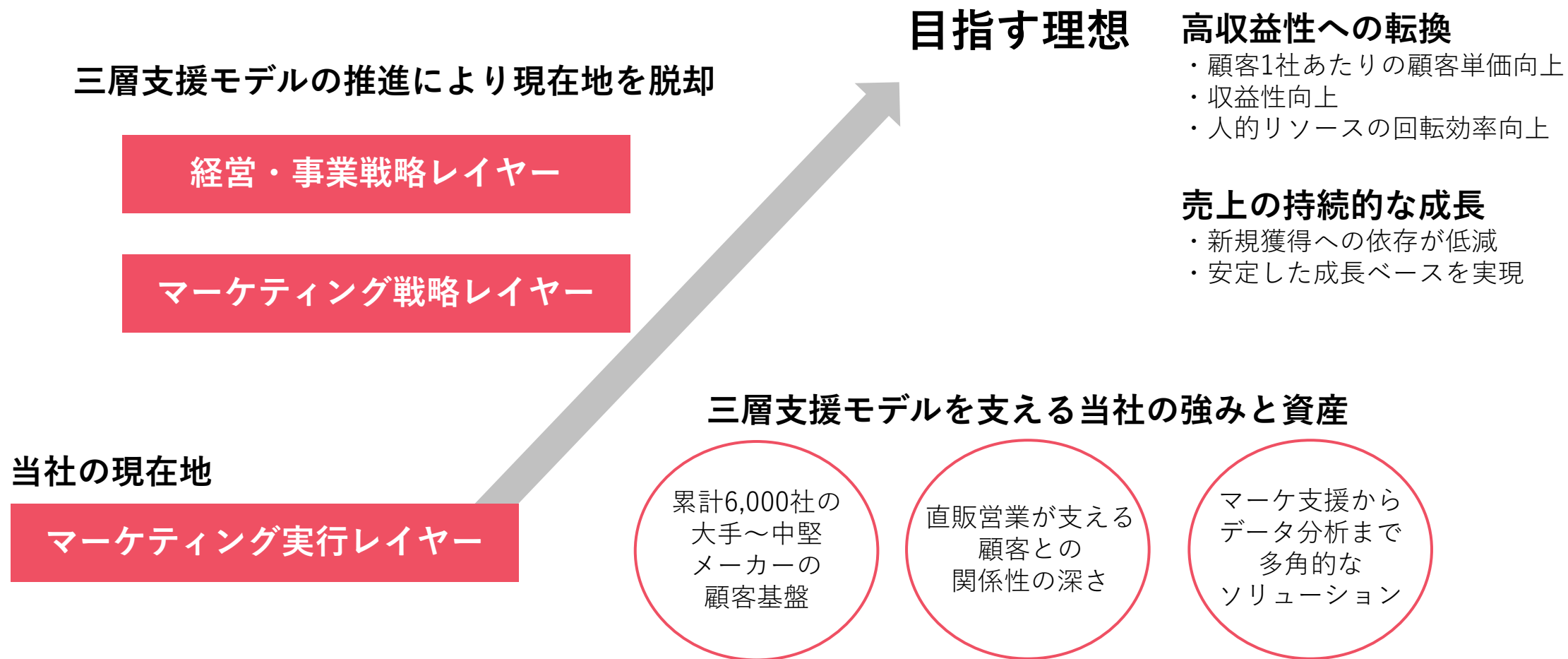
新戦略「三層支援モデル」が全社に定着し、戦略・経営領域への支援が本格化。
3Qはデータ活用を軸に複合・上流提案が進展し、パートナー連携を含めた支援領域が拡大



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

※Voice of Customer（顧客の声）

国内市場が成熟し、SNS・UGCなどのデジタルマーケティング施策が常態化。
マーケティング実行レイヤーの単発施策積上だけでは収益性が頭打ちとなっている現状の脱却が急務



顧客資産の深堀とソリューション統合により、収益性の向上を目指す「三層支援モデル」で顧客課題に継続的に伴走し、支援層を厚くすることで、高収益化と持続的成長を実現

従来モデル	新モデル（三層支援）
新規顧客獲得中心	既存顧客の深堀
案件単位の利益確保	顧客単位の利益確保
広告代理事業モデル	広告代理+データ支援+コンサル
人依存の労働集約	データ・AXによる再現性

①マーケティング実行レイヤー：支援力の拡張フェーズへ

マーケティング実行フェーズにおける支援メニューを拡充し、
新たなサポートプランやパートナー連携により、施策実装力と提供価値を強化

アライドアーキテクト 「3℃1」を本格展開



Allied
Architects



データ×クリエイティブでコミュニケーションを設計

アライドアーキテクト

TikTok Shop
Partner に認定



Allied
Architects



Allied
Architects

エンタメ・IP領域に特化した
IP×SNS戦略チーム新設

アライドアーキテクト デジタルギアと業務連携



DigitalGear



Allied
Architects

アニメやゲーム、Vtuberなどのキャラクター3Dモデルの
SNS向けコンテンツの企画・制作からマーケティング施策への活用まで
一貫した支援の提供を目指す

Kaname.axを活用したデータ起点の複合・上流提案が本格化し、分析から戦略立案・施策実行までを一体で支援。ブランド成長と事業成果につながる実績を複数創出



事例：株式会社feileB（リピート系EC）

課題：VOCやUGCが生まれにくい。
多角的な顧客理解が必要

提案：Kaname.axで顧客インサイトを抽出し、
より顧客起点のコミュニケーションを設計

成果：CVR約1.8倍、社内外のモチベーション向上、PDCA高速化



事例：株式会社ニッポン（食品メーカー）

課題：従来のマスマーケティングでは見えてこなかった
本当の顧客ニーズや利用シーンの把握が必要

提案：Kaname.axによる正確な顧客インサイトの把握による
ブランド価値の再定義と適切な訴求戦略の構築。

成果：CPA20%改善と売上成長に貢献

Kaname.axの仕組みと運用体制を企業環境に合わせて導入し、クライアント専用のデータ活用基盤を構築する個別開発モデルの展開を開始し、第1号案件が始動



VOCデータを起点に仮説検証が自走化する
マーケティングシステムの構築支援を開始

提供可能サービス

① VOCデータ分析モデルの構築

- ・SNSやレビューなど多様なVOCデータを収集・分析
- ・カテゴリ／自社／競合の顧客インサイトを構造化
- ・売上・商品データと連携し、マーケティングや商品開発の意思決定を支援

② データ循環型BI・ダッシュボード開発

- ・CRM／CDPと連携し、分析モデルを業務に実装
- ・「調査→分析→施策→検証」が循環する仕組みを構築
- ・アプリケーション・ダッシュボードを自社向けに開発

③ PMO伴走による内製化支援

- ・データ活用を定着させるためのプロジェクト推進支援
- ・意思決定プロセスの標準化と運用定着をPMOとして伴走
- ・マーケティング・商品開発・経営企画が連携できる体制を構築

Kaname.ax 個別開発モデル 第1号事例：キューサイ株式会社



キューサイ株式会社の課題

① VOCデータの活用不足

デジタルチャネル上の潜在顧客の声を捉えきることが困難

② 意思決定プロセスにおける担当者のスキル依存

データに基づいた再現性のある意思決定プロセスが確立されておらず、担当者のスキルに依存する構造

③ 組織全体での顧客理解の統一

部門ごとに顧客像が異なり、全社で統一された顧客理解が必要

当社の支援内容

・ VOC分析プラットフォームの構築

Kaname.axをベースに、キューサイの事業特性に最適化した独自システムを開発

・ 組織全体が顧客像を理解して活動できる仕組みの構築

ブランドごとのダッシュボード実装・連携により、組織全体が共通の顧客像をデータから読みとることが可能な環境の構築

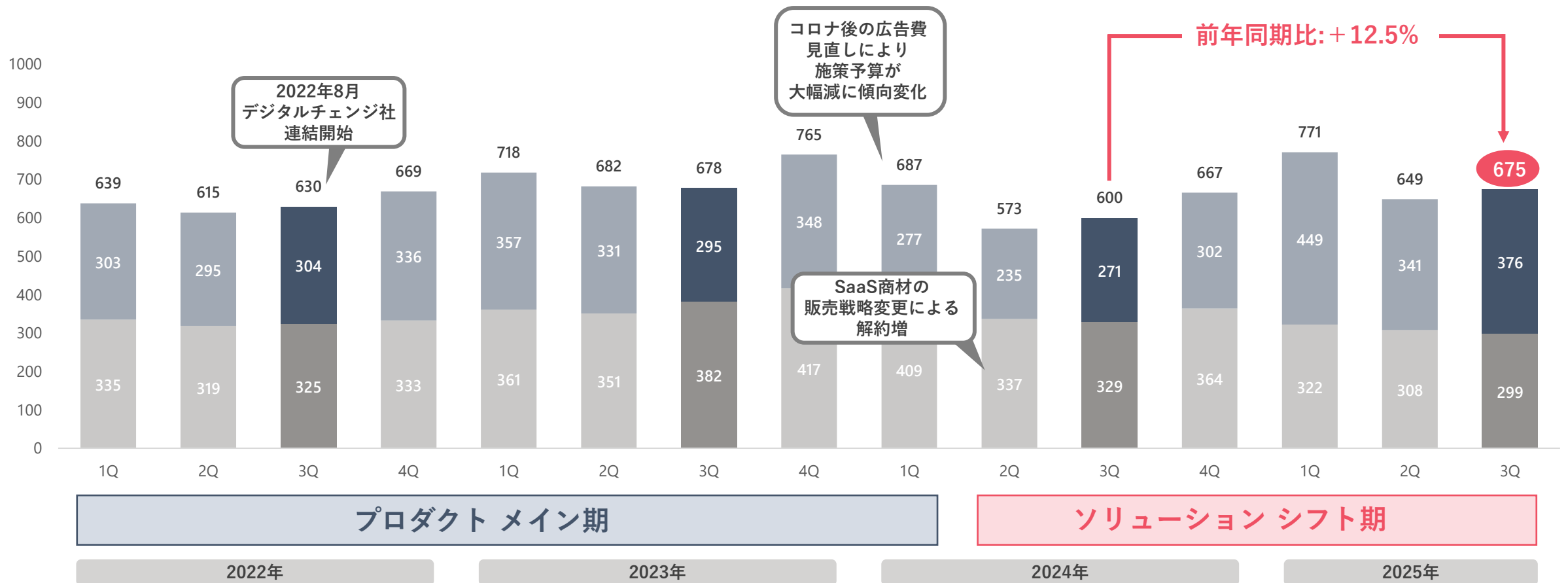
・ データを基にした組織的な意思決定プロセスの確立

仮説探索と仮説検証の両軸の機能を実装、再現性の高い商品開発・施策設計を支援

複合・上流施策提案の増加によりソリューションシフトが着実に進展し、
案件単価の上昇とともに売上高は堅調に推移、前年同期比でも高水準を回復

(単位：百万円) ■ソリューション
■プロダクト

売上高



通期の見通しと 第4四半期の計画



3

戦略的な事業成長とガバナンス強化への投資により、今期見通しを赤字に変更。
将来の成長と信頼回復に向けた必要な投資と位置付け、業績予想を下方修正

	2024年12月期 実績 (A)	2025年12月期 通期予想(B)	2025年12月期 通期予想 8月修正値(C)	前期比 (C/A)	修正率 (C/B)
(単位：百万円)					
売上高	3,463	2,500	2,650	△23.5%	8.0%
営業損益	△459	50	△300 ^{※2}	—	—
経常損益	△386 ^{※1}	50	△300 ^{※2}	—	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△516	—	△1,000 ^{※3}	—	—

※1 為替差損として14百万円を計上。

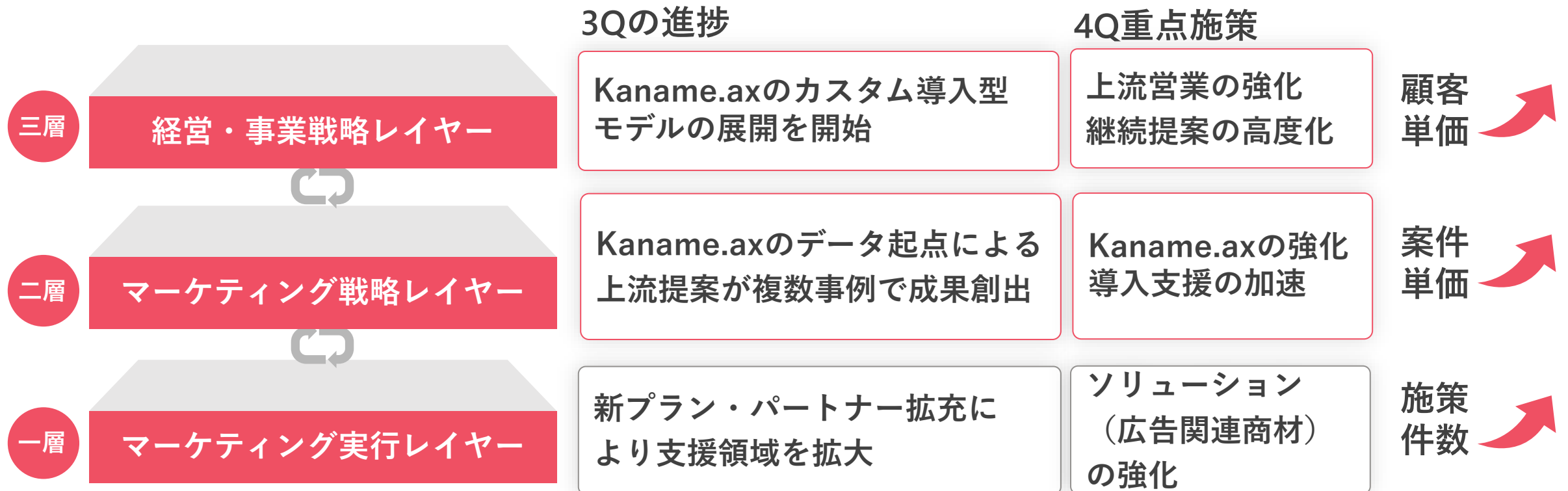
※2 監査・内部統制体制の強化費用△250百万円を含む。

※3 調査委員会費用のうち第1四半期に478百万円、第2四半期に250百万円、計729百万円を特別損失として計上。

投資有価証券売却益357百万円を特別利益として計上。他、Creadits社の法人税等を含む。

新戦略「三層支援モデル」により複合・上流支援提案で案件単価の上昇と利益構造の改善が進展。

4Qはさらにソリューション・Kaname.ax・上流営業の強化に注力し、収益基盤の拡大を図る

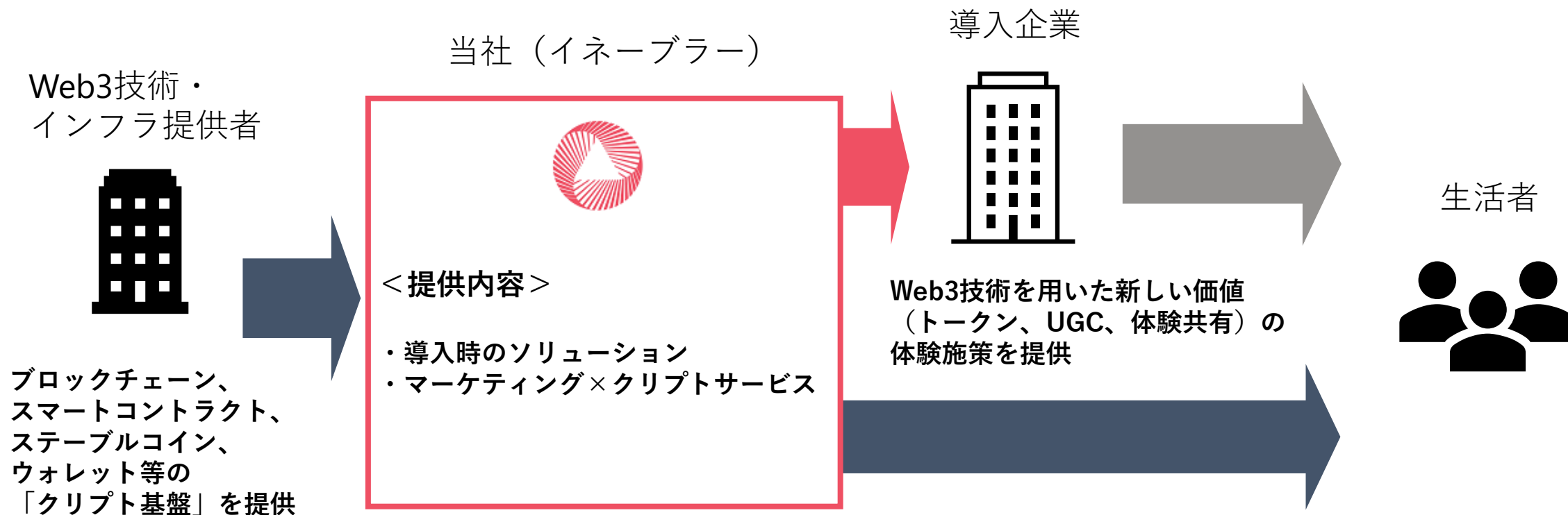


資本政策アップデートと 新規事業構想



4

新規事業「クリプト領域イネーブラー※事業」への開発投資を目的に第三者割当増資を実施。
企業のクリプト活用のための導入支援及び関連システムの提供を中核とする新規事業の立上げを推進



※イネーブラーとは：特定の機能やシステムを利用可能にする技術またはその提供主体。企業が新しいサービスやビジネスモデルを実現できるよう支援する存在を指します。

当社が推進する新たな事業領域に理解と共感をお寄せいただいた、豊富な経験と知見を有する有識者の方々を中心に割当を実施、持続的成長に向けた多様な視点と助言を得られる株主層を形成



渡邊 涼一

投資家・JPYC創業株主

主な経歴・専門領域

技術者であり、特にクリプト関連技術への知見、ネットワークが豊富

当社新戦略との関係性・期待される示唆

ステーブルコイン・トークン関連の技術的助言を期待



森 和孝

国際弁護士・JPYC創業株主

主な経歴・専門領域

シンガポール・ドバイ・サウジアラビアなどでの国際法務経験

当社新戦略との関係性・期待される示唆

Web3分野の法務体制整備、事業に関する知見を提供



西川 中

元Binance・Kraken

主な経歴・専門領域

日本でRippleゲートウェイサービス創業、Kraken・Binanceで日本ライセンス取得・事業開発等、ブロックチェーン業務の黎明期から従事

当社新戦略との関係性・期待される示唆

暗号資産やトークン設計・取引に関する実務知見を有し、制度対応や市場構造に関する示唆を提供



寺田 航平

寺田倉庫株式会社 代表取締役社長

主な経歴・専門領域

データセンターのビットアイル創業から東証一部上場、寺田倉庫社長とデジタル〜リアルで幅広い知見と人脈

当社新戦略との関係性・期待される示唆

RWA・デジタル資産関連領域における事業モデルに関する示唆を提供



株式会社ZUU

代表取締役 富田 和成

主な経歴・専門領域

東証上場企業。創業者である代表取締役社長を中心に経営者とのネットワーク多数、金融・経営支援領域に精通

当社新戦略との関係性・期待される示唆

経営者ネットワークを活かし、当社のイネーブラーとしての事業推進に対する戦略的助言を期待



株式会社MFTTrustLead

代表取締役社長 福井 康夫
インパクトホールディングス創業者

主な経歴・専門領域

東証グロース上場企業（2023年6月MBOにより上場廃止）株式会社インパクトホールディングス前社長。ITと人融合したイネーブラー事業開発・経営戦略構築に豊富な実績

当社新戦略との関係性・期待される示唆

経営戦略・事業開発の経験を基に、当社の新規事業モデル設計への助言を期待



吉田 直人

株式会社イオレ創業者 取締役会長・Digital Entertainment Asset CEO

主な経歴・専門領域

Web3, トレジャリー、暗号資産金融、トークン経済設計に深い経験を有する連続企業家

当社新戦略との関係性・期待される示唆

クリプト関連事業の経験を基に、当社のWeb3事業における事業戦略・実装フェーズでの助言を提供



高桑 昌也

メタプラネット社外監査役・イオレ社外取締役 他、元金融庁・適格機関投資家

主な経歴・専門領域

金融庁、銀行、監査法人の経験に基づく金融・会計分野の豊富な経験に加え、暗号資産分野での知見を併せ持つ

当社新戦略との関係性・期待される示唆

ガバナンス・リスク管理観点から、クリプト関連事業の設計・監査に関する示唆を提供



大久保 義春

元East Ventures

主な経歴・専門領域

グローバルVCでの投資活動経験を持ち、AI・Web3領域の知見・成長企業支援に強み

当社新戦略との関係性・期待される示唆

海外ネットワークを活かし、AI・Web3領域での海外連携・投資家アクセス面の示唆を提供



村田 啓

Monterey Capital Management CEO

主な経歴・専門領域

長年にわたる金融・投資・運用実績を有する

当社新戦略との関係性・期待される示唆

金融-クリプト融合、資本政策や財務戦略に関する助言を期待



Tan U-Ming

マレーシア大手財閥ベルジャヤ・コーポレーション2代目経営者、セブン-イレブン・マレーシア 共同CEO

主な経歴・専門領域

マレーシアを中心に東南アジアでの財閥経営・投資に携わる

当社新戦略との関係性・期待される示唆

ASEAN圏での連携や展開余地に関する助言を期待

今後の先端技術活用に関する当社の事業方針



5

当社が培ってきたマーケティング支援力と開発力は、AIやWeb3などの先端技術との親和性が高く、BtoBの営業基盤を活かすことで、新たな技術領域への事業展開を加速できるポテンシャルを有する

当社のマーケティング支援・開発力

取組み例

- ・ 海外KOLへの報酬・送金の高速化
 - ・ ステ이블コインを活用したアフィリエイトシステム
 - ・ IP×NFTによるファンマーケティング／高額商品のToken化・決済プラットフォーム
 - ・ VOCデータ×Tokenで生活者に施策報酬を還元する仕組み
- ……etc.

AIやWeb3などの
先端技術

BtoB営業力により
直接顧客に
提案・推進



累計6000社
ブランド企業

導入企業のメリット

- ・ 越境・インバウンド施策のハードルを低減
- ・ 顧客巻き込み型の施策で強いブランドを構築
- ・ 新たな販路・収益機会の拡大

Appendix



6



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）



代表取締役会長 田中 裕志



取締役社長 村岡 弥真人

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・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。



Allied Architects

生活者の声のデータとクリエイティブの力で デジタルコミュニケーションを設計する会社

徹底的に生活者の声に向き合ってきた20年の実績

データ



蓄積した累計**4,165**万件の
生活者の声データ



15万件を超えるECサイト・
ランディングページの改善支援

専門
人材

プロダクト×ソリューション

システム開発から、データ分析、
戦略立案、クリエイティブ制作、
効果検証までマーケティングの
全工程を統合的に支援する体制

4兆円を超える巨大市場に挑戦するために、事業・組織・顧客資産を統合。
生活者データの仕組み化、営業組織の総合提案力強化、AXによる合理化を推進

当社が狙う総市場規模 **4.2兆円**

マーケティング
コンサル市場
3,000億円

広告代理市場
3兆円

クリエイティブ
制作市場
1.5兆円

2 事業を顧客に届ける強い営業機能

事業

事業

事業

事業

事業

事業

1

生活者データの仕組み

Insight・Research・
VoC (Review・SNS・UGC)

3

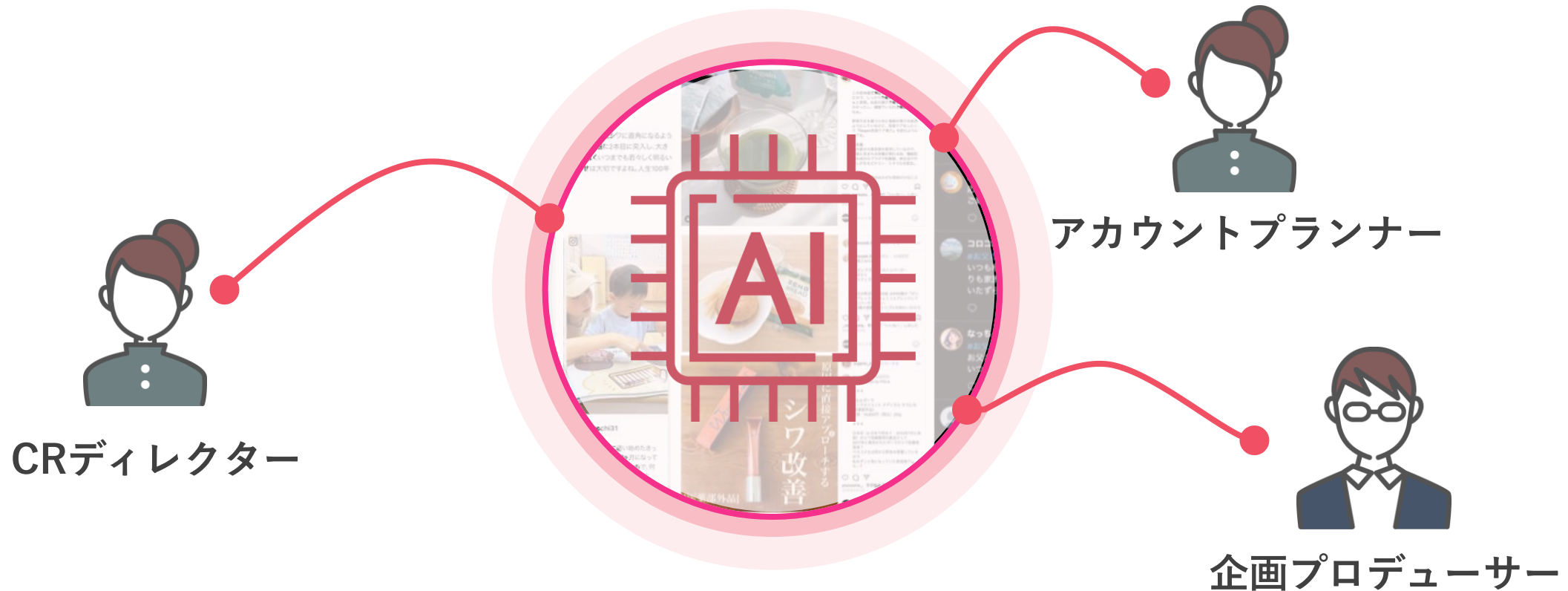
AXの仕組み

Product・BPO・AI

プロダクト中心からソリューション中心へと事業構造を転換。
これまでのプロダクトをデータハブとして活用しながらより高度な支援の実現を目指す

従来の構造（～2024年）		新たな構造（2025年～）
プロダクト中心	ビジネスの中心	データ×ソリューション中心
Letro、echoes等の主力プロダクトの 個別提供でのツール販売	主力商材	生活者の声のデータを基盤とした トータルソリューション
提供するツール・サービスの機能	売上の柱	データ活用で創造する付加価値
レベニュードライバーからデータハブへ 位置づけ変更	事業構造	プロダクトをデータ収集・蓄積の 基盤ツールとして活用
プロダクト販売による 初期費用＋月額使用料	収益構造	顧客課題に合わせた総合提案による プロジェクト受注

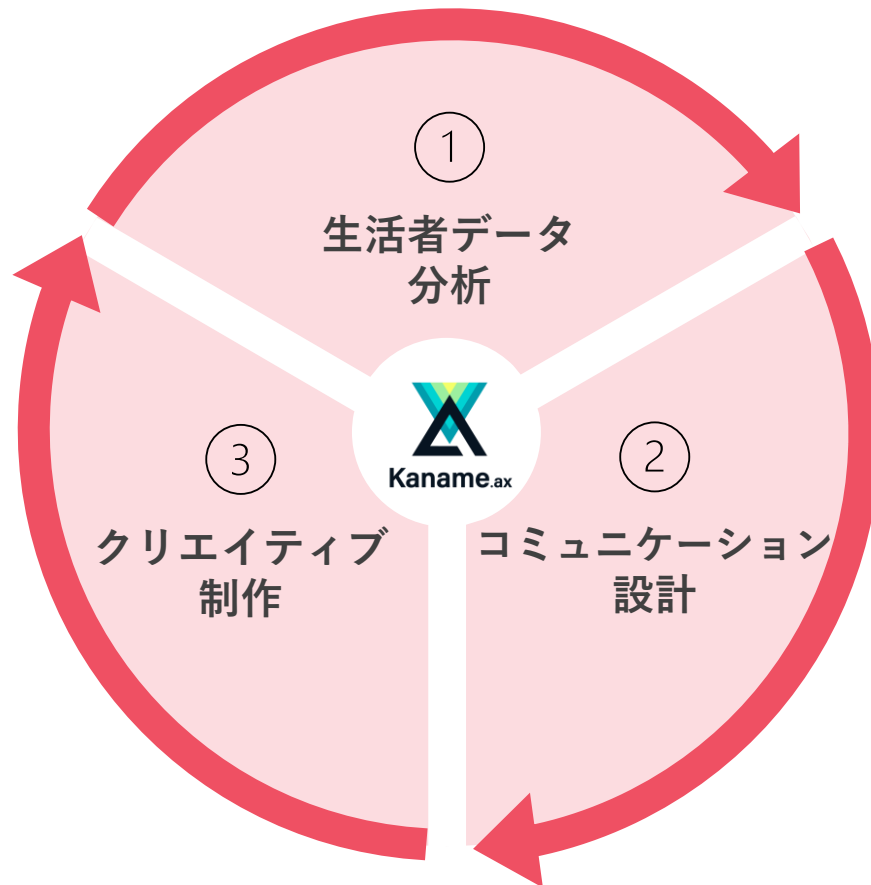
AI活用により、累計4,165万件の生活者の声データを事業資産として活用可能に。
生活者の声データを軸に各部門が連携し、シームレスなコミュニケーションの設計が実現



事業セグメントをマーケティングAX支援事業へ変更

生活者データ資産を起点とした支援のフライホイール※を確立し、クロスセル・アップセルを推進。

マーケティングAX支援における施策の高度化、支援領域の拡大で売上拡大を目指す

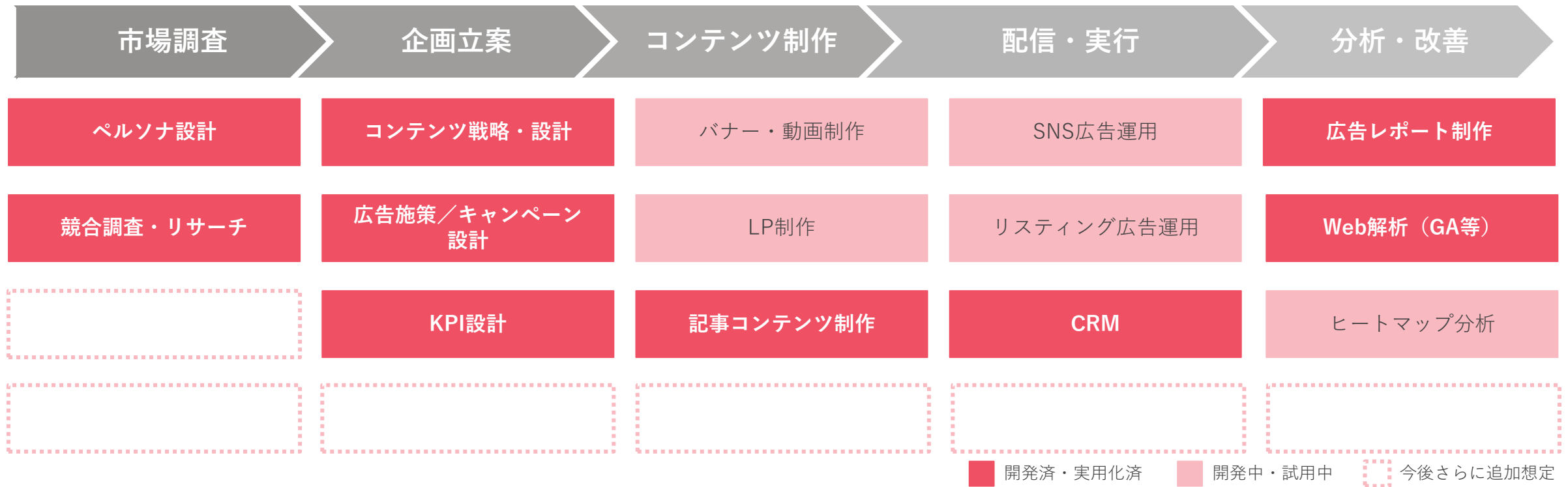


アライドアーキテクツの 支援フライホイール※

- ① Kaname.axを基盤としたデータ収集・分析
- ② Kaname.axの分析結果に基づいたコミュニケーション施策の設計
- ③ Kaname.axで深掘した生活者インサイトを元にしたクリエイティブの制作

※持続的な事業成長を可能にする循環型ビジネスモデル

自社開発のAIアプリの利用により、マーケティング工程の大部分において
AIでのプロセス改善を遂行中



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

売上の向上

提供価値の向上

営業利益率の向上

1

Kaname.axと
営業組織強化で
案件単価を向上

2

事業部門を統合し、
クロスセル・
アップセルを促進

3

AXの仕組みで
生産性を高める



売上高
50億円

営業利益
5億円

社員一人当たり
売上高の向上
2,500万円



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、各社の商標または登録商標です。