

2024年12月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社アクリート

証券コード 4395





1. ビジネス・ハイライト、エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)
2. 2024年12月期1Q 連結業績
3. 2024年12月期 業績予想
4. ご案内



ビジネス・ハイライト

エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)



ビジネス・ハイライト

2024年12月期第1四半期 トピックス

新規事業&拡販に向けた取り組み

1月

行動変容生成AI「NudgeMaker®for SMS」販売に関するお知らせ
～SMS×行動科学×ChatGPTの新サービスで受信者の行動変容へ～

新たな組織・体制に関する情報開示

2月

将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ
会計監査人の異動に関するお知らせ

3月

支配株主等に関する事項について
代表取締役の異動(追加選任)に関するお知らせ

顧客満足度向上のための取り組み

4月

ご契約者様向け「サポートサイト」開設のお知らせ





アクリート会社概要

会社名	株式会社アクリート
設立	2014年5月
所在地	東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水3階
事業内容	A2P-SMS配信サービス事業
資本金	372,454千円 ※2024年3月現在
加盟団体	迷惑メール対策推進協議会 フィッシング対策協議会 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA)
許認可承認等	[電気通信事業] A-18-8646

役員構成

代表取締役会長 株本 幸二 《新任》

代表取締役社長 田中 優成

社外取締役 大島 智樹 《新任》

社外取締役 川上 聡 《新任》

社外取締役 小松 匡 《新任》

社外取締役 Chin Yeu Yao 《新任》

社外監査役(監査等委員) 平尾 潤一 《新任》

社外監査役(監査等委員) 佐藤 公亮 《新任》

社外監査役(監査等委員) 諫山 弘高 《新任》

スタッフ数

69名 2024年4月1日現在
(常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)



グループ会社概要

株式会社テクノミックス



事業内容 コンテンツプロバイダー

代表者 右山 徹哉

設立 1999年

資本金 17,500千円 決算月 12月

会社の特徴

確実にメールで必要となる情報を送るサービスを展開し、学校や自治体等の公的な団体により多数利用

市場への期待

全国5,000以上の学校、幼稚園・保育園、公共機関、病院、一般企業のサービス利用施設

グループシナジー

SMSをご利用のお客様に対し、多角的なコミュニケーション・チャンネルを提供

株式会社Xoxzo



事業内容 SMS配信事業

代表者 株本 幸二《新任》

設立 2007年

資本金 3,000千円 決算月 12月

会社の特徴

クレジットカード支払いへの対応、技術者以外にも利用しやすい画面等、エントリーしやすい仕組みの保有

市場への期待

多様な顧客ニーズに対応可能、一定規模を有する国際SMS網配信市場において顧客拡大・新たな顧客層へリーチ

グループシナジー

アクリートの広範な顧客基盤・経営リソースの活用による、Xoxzoの新規受注増大・コスト低減効果

VietGuys Joint Stock Company (VGS)



事業内容 SMS配信事業
その他のマーケティング関連事業

代表者 浦田 泰裕 - General Director 《新任》
Mr. Pham Duy Anh - Chairman

設立 2007年

資本金 200億 VND 決算月 12月

会社の特徴

ベトナムの中でも成長産業であるe-commerce向けの高品質SMSを活用した営業に強みを持つ

市場への期待

ベトナムの人口増、経済成長が著しく、今後も市場の成長が見込める

グループシナジー

日本とベトナム共同で営業活動にあたることにより、グローバル企業および日系企業に対する販売を強化



エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

2024年12月期1Q 連結実績

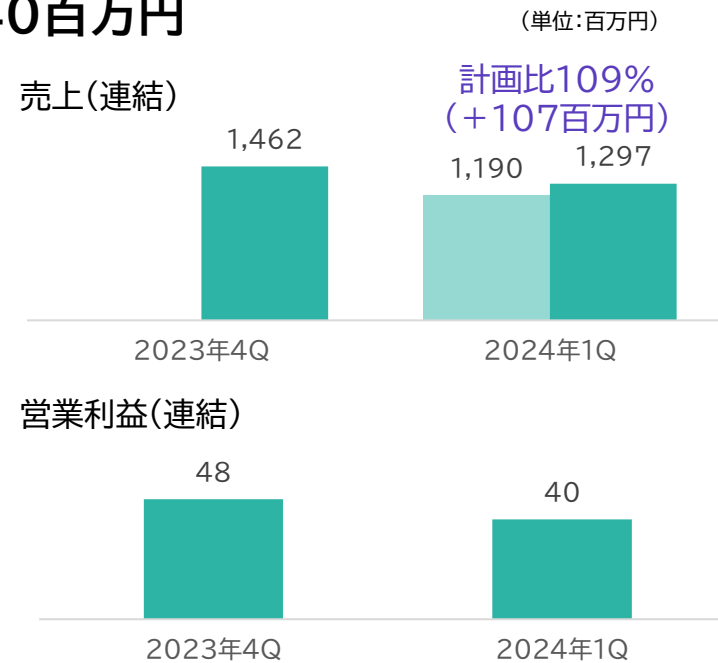
売上高1,297百万円(当初計画に対し109%、+107百万円)、営業利益40百万円

- 売上実績は期初計画比109%と順調に推移、営業利益は前四半期比▲10.8%も計画通りに推移
- 営業利益40百万円(前年四半期比▲78.6%)も、2023年4Q(前期)とほぼ同水準
- アクリート単体は2023年4QにおいてSMSの一時的な特需(※)が発生したが、

2024年1Qは売上・通数ともにその差額分を除いた前期比を維持

※2023年4Qに見られた一時的な特需は、新型コロナ対応とは関係なく特需的な発生があった案件であり、また本案件における限界利益率が高くないことから2024年1Q以降の売上総利益には大きな影響はありません

- 国内SMS通数は対前年同四半期比131%(一時的な特需分を除いた対前期比では102%)と増加、一方、海外SMS通数減少は一段落し、2023年下期(3Q)から横ばい維持
- 新たな事業展開は、実績計上が2024年4Q以降の見込
- VietGuys Joint Stock Company (VGS)は、ベトナムの旧正月であるテト期間におけるSMS通数は減少も、当初計画通りに推移



2024年12月期 連結業績予想

2024年12月期の業績予想については、2024年2月14日付「2023年12月期決算短信」で公表いたしました、通期の連結業績予想に変更はありません

中期経営計画について

すでに公表させていただいている中期経営計画の策定期間である2022年8月とコロナ禍明けの2023年来の事業環境は大きく乖離したこともあり、2024年2月に中期経営計画(2024年12月期)の修正を公表するとともに、2024年3月29日開催の第10期定時株主総会で選出された新たな経営陣によって現在、2025年12月期の計画の見直しを進めておりますので、出来る限り早急にお知らせさせていただきます





2024年12月期1Q 連結業績

【連結】2024年12月期1Q(累計) 業績ハイライト

- 売上高 2023年4Qとの前四半期比では88.7%だが、2023年4Qに見られたSMSの一時的な特需、およびグループ会社における季節要因からの反動によるものであり、**1Q期初計画1,190百万円に対しては計画比109%と順調に推移**
- 営業利益 2023年1Q以降、競争激化によるSMSの単価下落が続いていたが、**前四半期である2023年4Qからほぼ横ばい**

(単位:百万円)

	2023/12月期 1Q 実績	2023/12月期 4Q 実績	2024/12月期 1Q 実績	前年同期比	前四半期比
売上高	1,454	1,462	1,297	89.2%	88.7%
営業利益	187	48	40	21.4%	83.3%
営業利益率	12.9%	3.3%	3.1%	-9.8%	-0.2%
経常利益	180	45	40	22.2%	88.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	116	-142	31	26.7%	—





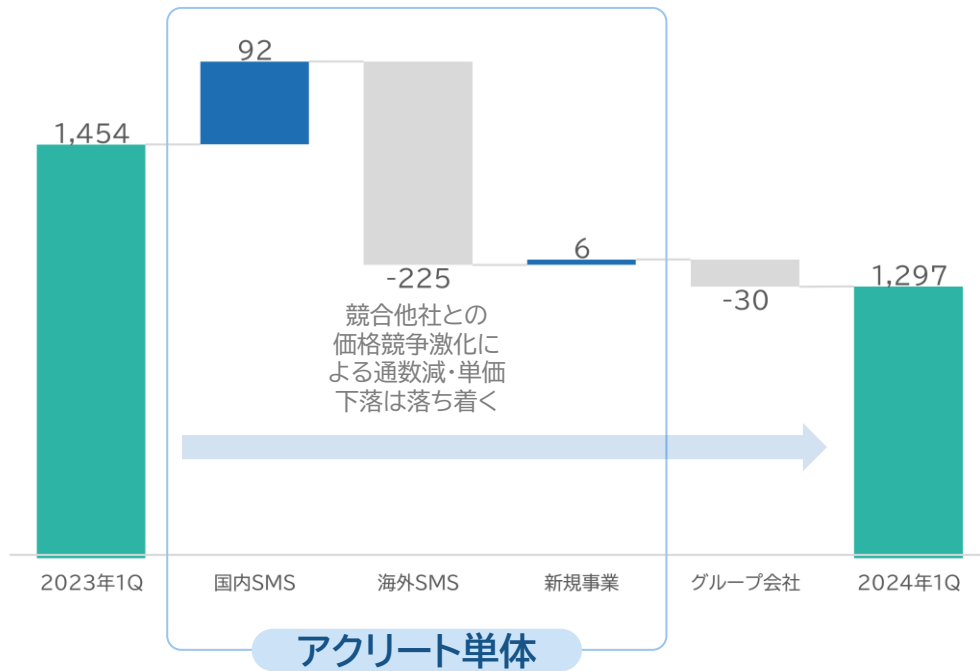
【連結】売上高 増減要因の内訳

- 前年同四半期との比較(QonQ)では、海外SMSの競合他社との価格競争激化による通数減による影響が大きい
- 前四半期との比較(QtoQ)では、2023年4Qに見られたSMSの一時的な特需、およびグループ会社における季節要因からの反動によるもの
→上記分を加味し、**2024年1Qは計画通りに推移**

2023年1Q → 2024年1Q(QonQ)

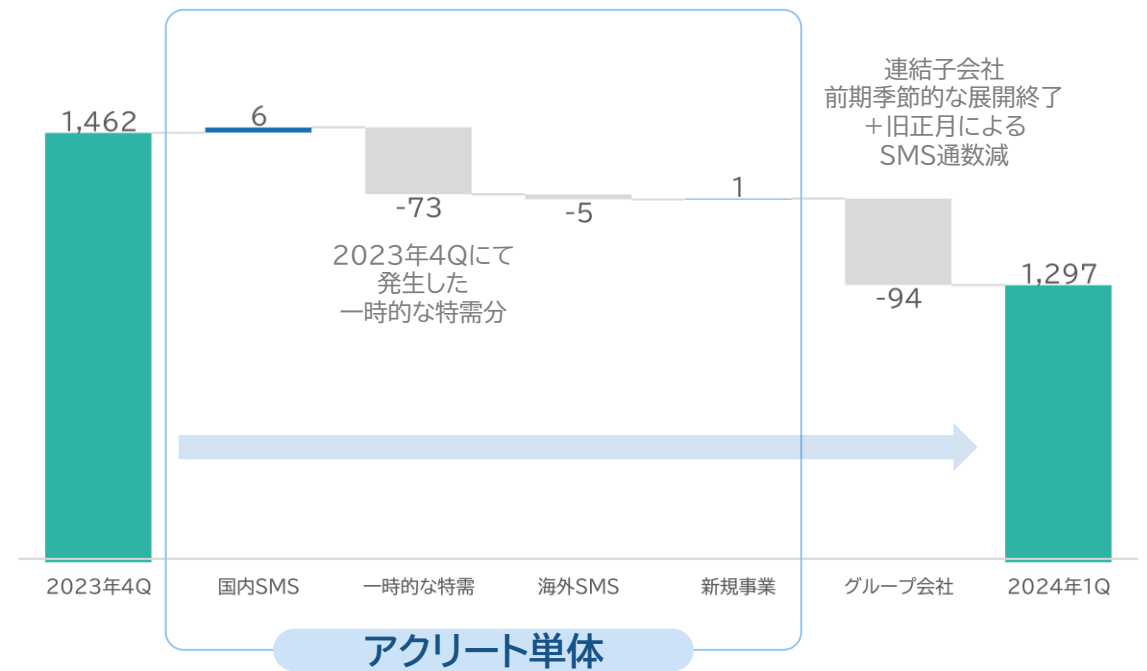
(単位:百万円)

自社サービス
提案による成長で
通数増も
単価下落影響



2023年4Q → 2024年1Q(QtoQ)

(単位:百万円)





【連結】売上高 四半期推移(会計期間)

2024年1Qでは海外SMSの通数減少に歯止めがかかり、売上は2023年2Q並みに回復

(単位:百万円)

2021年3Q~

テクノミクス社、Xoxzo社連結開始
国内外におけるSMS配信サービスを強化

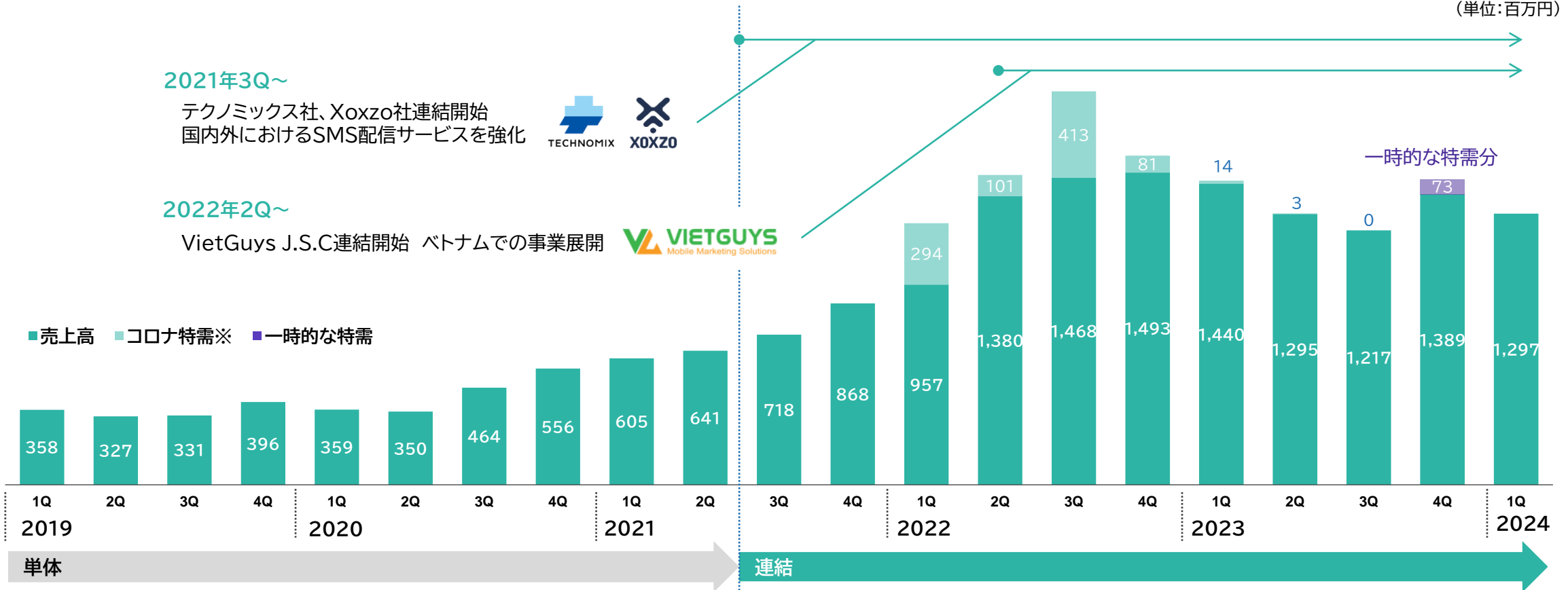


2022年2Q~

VietGuys J.S.C連結開始 ベトナムでの事業展開



■売上高 ■コロナ特需※ ■一時的な特需



2019年売上高 1,413百万円	2020年売上高 1,731百万円	2021年売上高 2,833百万円	2022年売上高 6,190百万円	2023年売上高 5,433百万円
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

※新型コロナウイルス感染者の全数把握の見直しなどにより、自治体等 によるPCR検査結果などの連絡手段としての利用が一時的に増加(主に2022年実績に含まれる)



(ご参考)【単体】2024年12月期1Q 業績概要

- 売上高 2023年4Qに一時的な特需があったが、2024年1Qでは終息しており前四半期比92.3%
- 営業利益 労務費・経費(売上原価)、販売費及び一般管理費には大きな変動はなく、営業利益は前四半期並み

	2023/12月期4Q		2024/12月期1Q		前四半期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	935	100%	863	100%	92.3%
売上原価	664	71.0%	601	69.6%	90.5%
SMS仕入原価	593	63.4%	531	61.5%	89.5%
労務費・経費	71	7.6%	70	8.1%	98.6%
売上総利益	270	28.9%	261	30.2%	96.7%
販売費及び一般管理費	213	22.8%	210	24.3%	98.6%
人件費	100	10.7%	95	11.0%	95.0%
その他	112	12.0%	114	13.2%	101.8%
営業利益	56	6.0%	51	5.9%	91.1%
経常利益	54	5.8%	51	5.9%	94.4%
四半期純利益	-104	-11.1%	38	4.4%	—

(単位:百万円)

労務費・経費、及び人件費減少

期末対応、および新たな経営体制構築のための準備費用等の増加



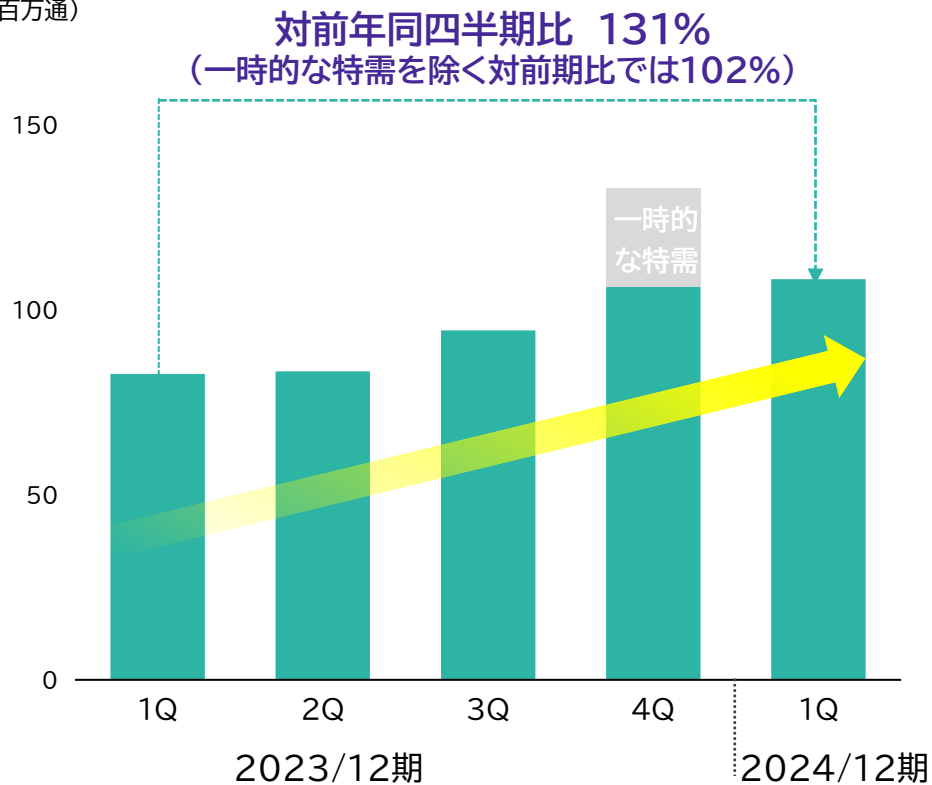


【単体】四半期別 SMS配信通数推移

国内SMS配信通数推移

対前年比では131%と好調に推移

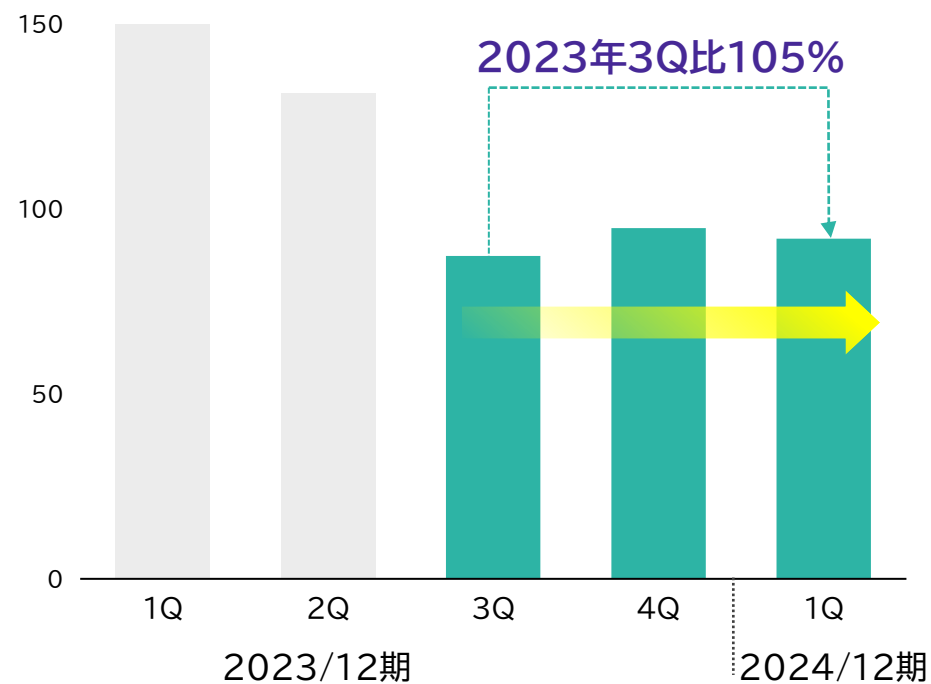
(単位:百万通)



海外SMS配信通数推移

2023年年見られた大幅な通数減少は3Qで歯止めがかかる以降、同水準の通数を維持(2023年3Qとの比較では105%)

(単位:百万通)



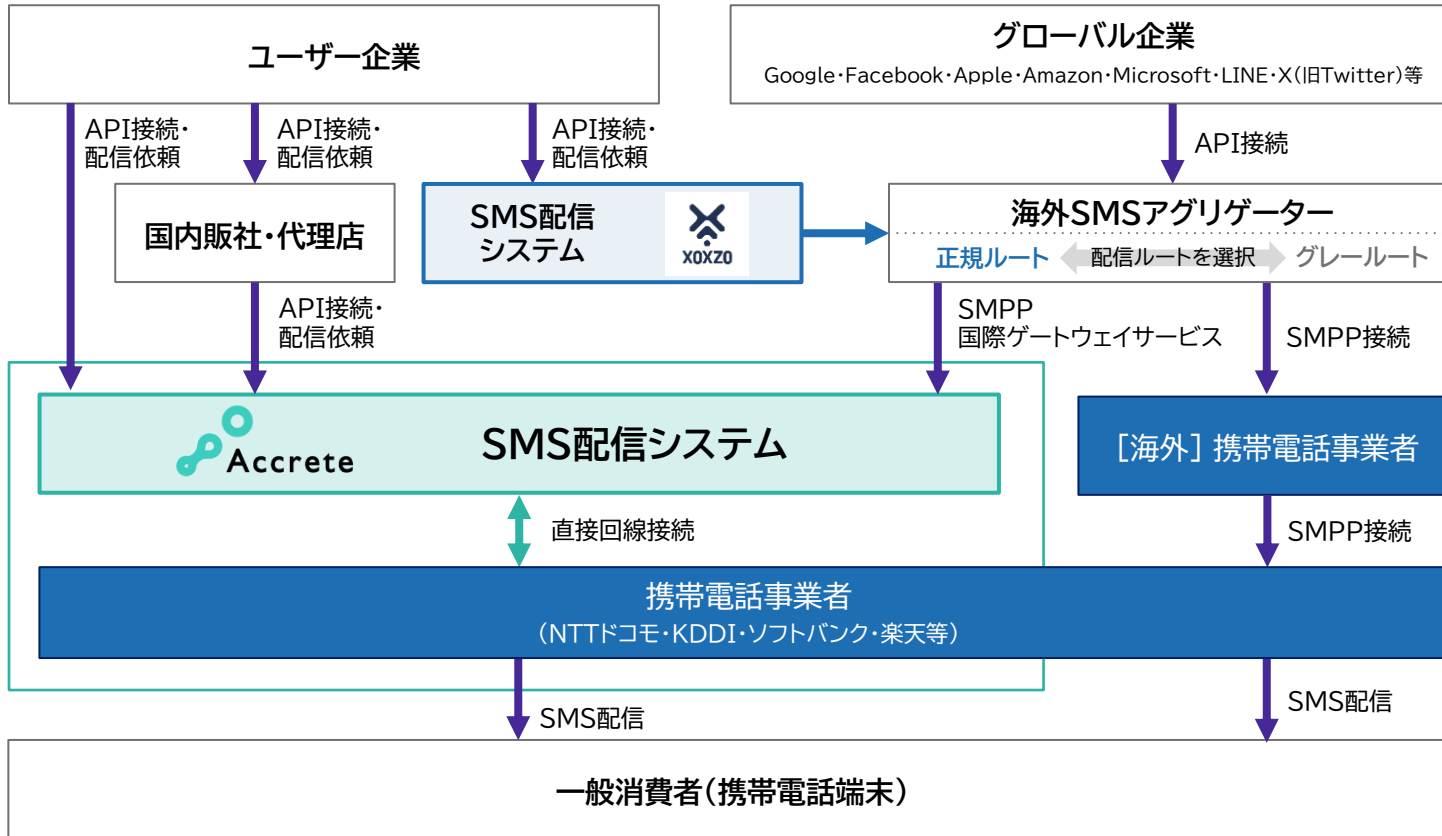


Go To Market(アクリート/Xoxzo)

SMS配信サービス

国内配信ルート(国内SMS売上)

携帯電話事業者4社との直接接続による正規ルートの配信で、健全・安心なSMSコンテンツ配信環境を提供

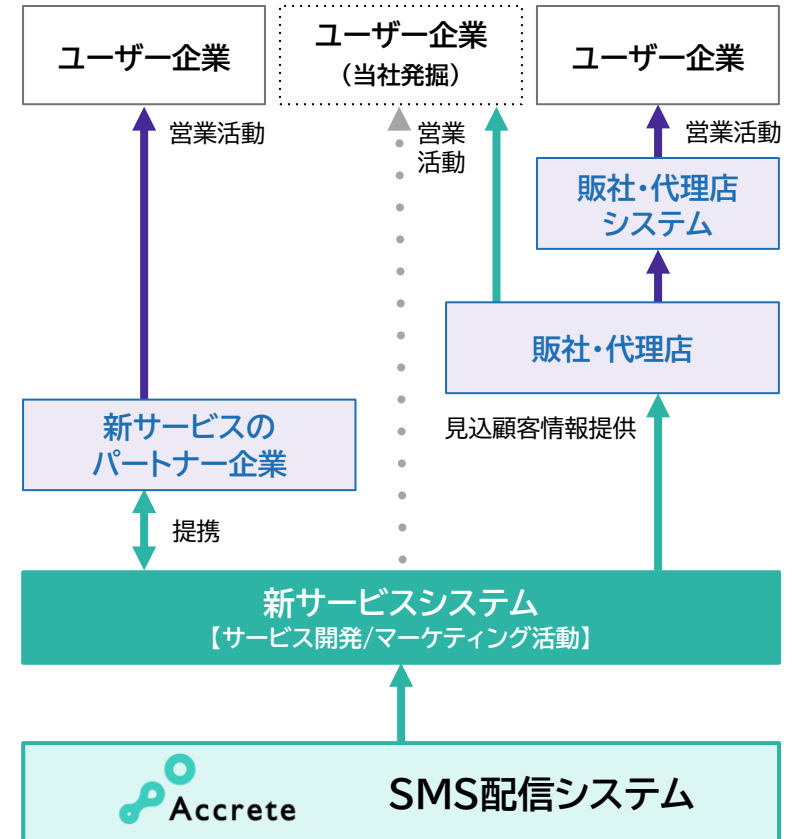


海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

海外SMSアグリゲーターとの接続により、グローバル企業からの国内市場におけるSMS配信サービスを獲得

代理店を主とした国内セールスマーケティング体制

サービス開発とマーケティング特化し、代理店営業中心に転換

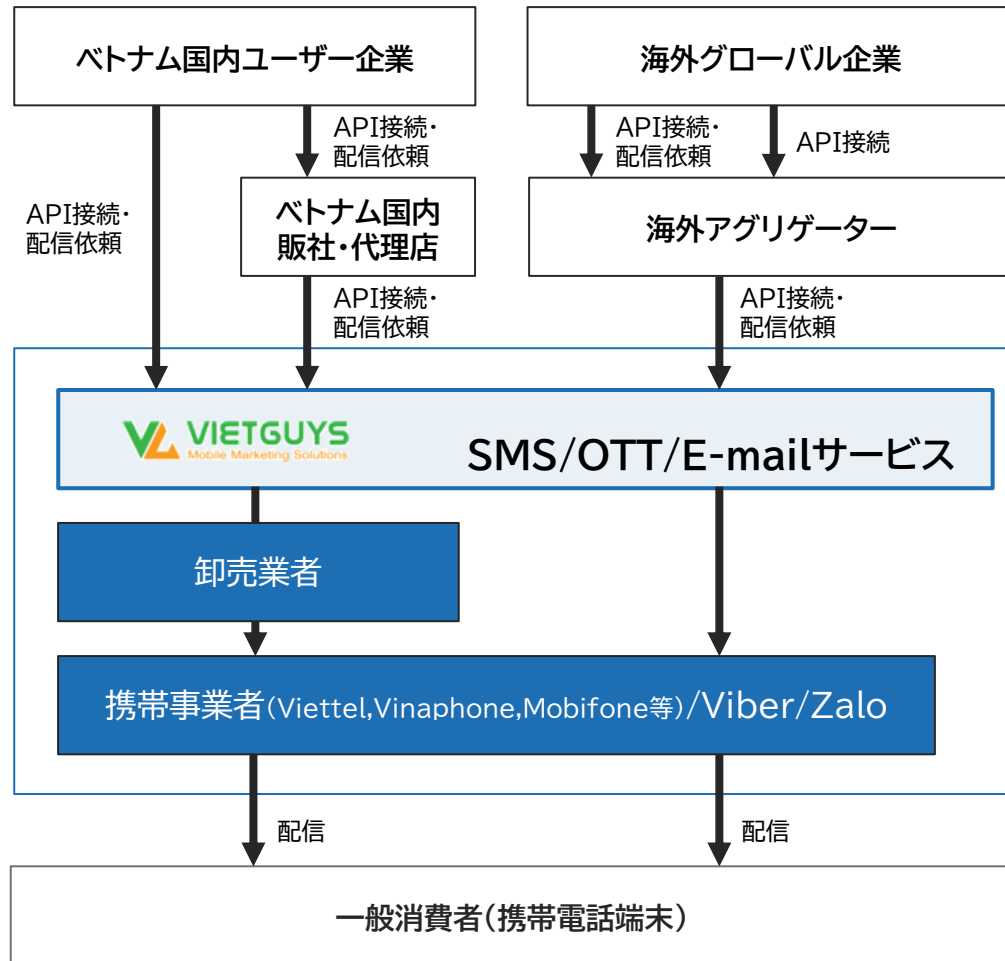




Go To Market(VietGuys/テクノミックス)

VietGuys

SMS / OTT / E-mail



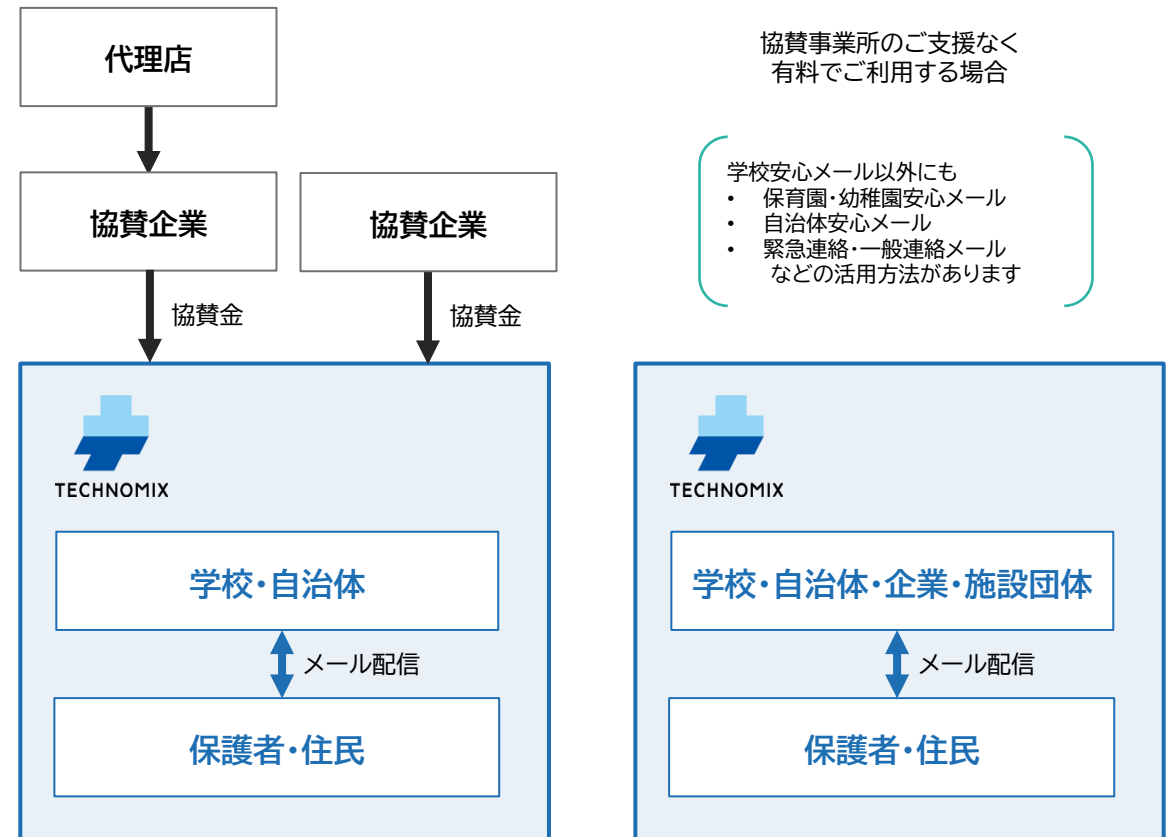
テクノミックス

メール配信サービス(安心メール)

メールシステムを使用した学校・保護者間の情報共有をスムーズに行うシステム
システム機能は協賛でも有償でも変わりありません

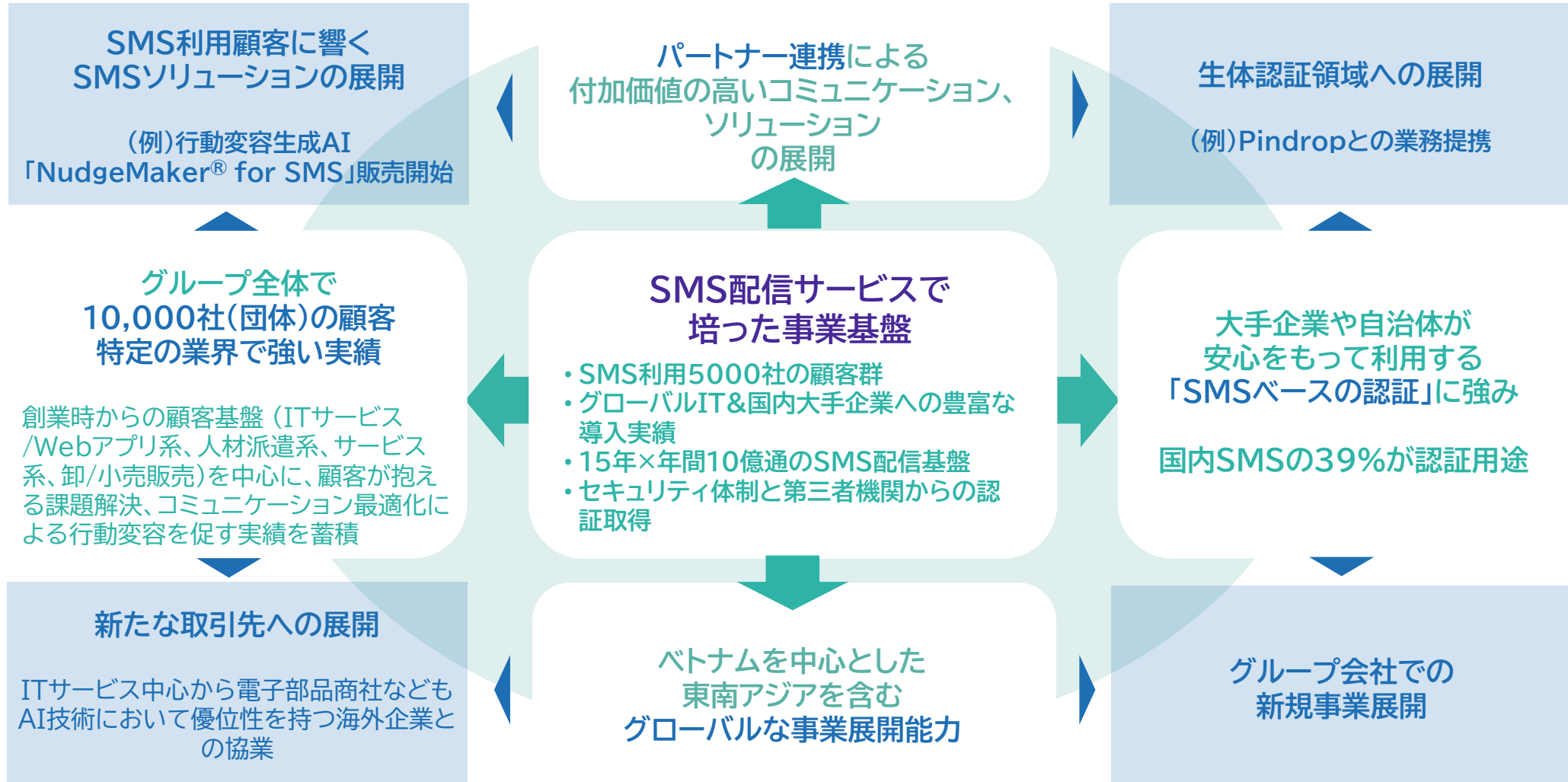
<協賛プラン>

<有償プラン>



当社の競争力の源泉(SMS配信サービスで培った事業基盤を軸としたソリューション展開)

当社はSMS事業と非SMS事業の戦略的な統合による包括的サービス提供能力、また生成AIとの連携による付加価値の高いコミュニケーションを実現可能とするソリューションを展開
これにより、顧客特定の業界で強い実績と東南アジアを含むグローバルな事業展開能力を併せ持ち、競争力を確立させている





「SMS」と「非&脱SMS」の2本の柱へ

既存領域の深耕/付加価値化 + 非SMS事業の早期事業化

SMS

非SMS

顧客への提供価値

SMS配信事業 & SMSパートナー事業

既存顧客にSMSをもっと活用して頂く環境を提供

BPOによるオペレーション負荷の軽減

メッセージ設定の
時間削減

配信の際の
各種設定業務

配信結果の
レポート作成

パートナーソリューション活用×SMSの組合せによる
新たな需要・価値創出

新たな需要・価値提供で
収益の源泉を多様化

連絡・通知系SMS

Godot社「行動科学ナッジAI」
によるメッセージ生成

新事業領域

SMSだけの事業展開からの脱皮

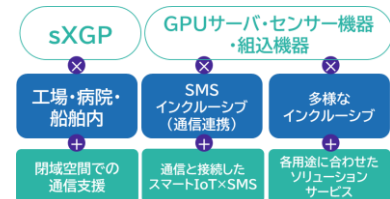
- ① 認証領域の拡大
- ② ハード・アンド/プラス・サービス

認証系SMS + 「多様な認証」

Pindrop社との契約提携を
皮切りに展開

多様なハードウェアと
通信ネットワークを連携

シンデン・ハイテックス株式会社と
の業務提携



- ③ AI技術に由来するサービスの導入

AI技術において優位性を持つ海外企業との協業





2024年12月期 業績予想

連結業績予想などの将来予測情報に関する説明、および中期経営計画について

2024年12月期 連結業績予想

2024年12月期の業績予想については、2024年2月14日付「2023年12月期決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません

(単位:百万円)

	2024年12月期 予想	2023年12月期 実績	前年比
売上高	7,319	5,433	134.7%
営業利益	433	310	139.5%
営業利益率	5.9%	5.7%	
経常利益	428	305	139.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	33	570.1%

中期経営計画について

すでに公表させていただいている中期経営計画の策定期である2022年8月とコロナ禍明けの2023年来の事業環境は大きく乖離したこともあり、2024年2月に中期経営計画(2024年12月期)の修正を公表するとともに、2024年3月29日開催の第10期定時株主総会で選出された新たな経営陣によって現在、2025年12月期の計画の見直しを進めておりますので、出来る限り早急にお知らせさせていただきます

また、2024年3月15日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」についても更新開示いたします



ご案内



【ご案内】アクリートIR情報配信サービス

》 SMSでの受信をご希望の方

1
登録方法

下記の電話番号に携帯電話からお電話ください

アクリートIR情報配信 0120-949-511

ガイドンスに従い ① をプッシュします

登録完了のSMSが届くまでお待ちください
一度登録頂きますと、今後は、当社のIR情報が開示される度にSMSを配信いたします

2
解約方法


再度お電話をいただくことで配信登録を解除可能です
なお、携帯電話の契約によってはSMSが届かない場合もございますのでご容赦ください

》 +メッセージでの受信をご希望の方

※事前に+メッセージアプリのダウンロードが必要になります。

1
登録方法

+メッセージアプリ内の「公式アカウント」▶ 検索等から「**アクリートIR Express**」を選択



もしくは、右のQRコードをスキャン

利用規約確認後、「利用する」を選択してください

2
解約方法

+メッセージアプリ内の当社アカウント設定画面から「利用停止」を選択することで配信登録を解除可能です

本サービスのご利用を希望・検討される企業の方は、下記までご連絡お願い致します

 sales@accrete-inc.com





【ご案内】IRに関する「よくあるご質問」ページ開設のお知らせ

株主・投資家の皆様に対して、より分かりやすいIR情報をご提供するために
皆様から頂いたIRに関するご質問のうち、ご関心が高いと考えられるものをQ&A形式でご紹介する
「よくあるご質問(Investor Questions)」をアクリートウェブサイトのIRページ内に開設いたしました

よくあるご質問

当社への理解を深めていただくためのQ&Aを随時お届けします。
なお、ご質問は「お問い合わせフォーム」よりお問い合わせください。

- 全て
- 決算情報
- 株主還元
- 経営戦略
- その他

NEW! 2024年01月31日 15:00

Q

昨今、迷惑メールや迷惑SMSが増えています。アクリートではどのような対策や取り組みを行っていますか？

A

弊社では2015年から、フィッシング詐欺に関する事例情報、技術情報の収集及び提供を中心に行うことで、日本国内におけるフィッシング詐欺被害の抑制を目的として活動する「フィッシング対策協議会」の正会員として活動しています。フィッシング被害の低減を目指した取り組みおよび、SMS等のメッセージ配信を実施する企業が必要とするフィッシング対策の啓蒙を推進しており、レポートの執筆にも参画しております。

また、Googleでも2024年2月から迷惑メール対策のために「メール送信者のガイドライン」の適用を開始しており、今後SMSにも規制が入ってくる可能性はあると考えています。

「フィッシングレポート2023」執筆参画のご報告

IR情報トップ

IRニュース

IRライブラリ

IRスケジュール

株式・投資家情報

よくあるご質問

IR情報

IRお問い合わせ

「よくあるご質問」更新ごとに
こちらの「IRニュース」にてお知らせいたします

投資家の皆様のご関心が高いと考えられるものを
Q&A形式でご説明いたします

当社ホームページ内にある、「IR情報」▶「よくあるご質問」をクリック
もしくは下記をクリック

<https://www.accrete-inc.com/company/ir/investor-questions.html>

