

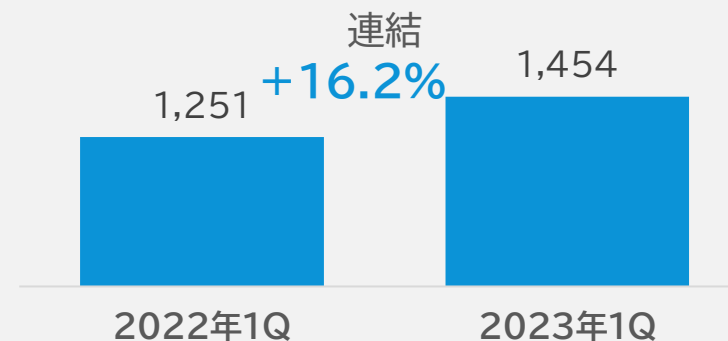
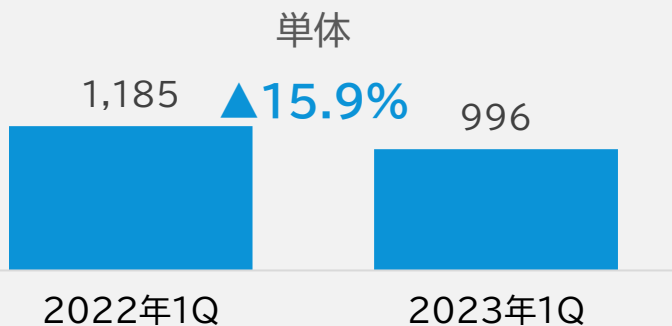


2023年12月期第1四半期 決算補足説明資料

株式会社アクリート

証券コード 4395

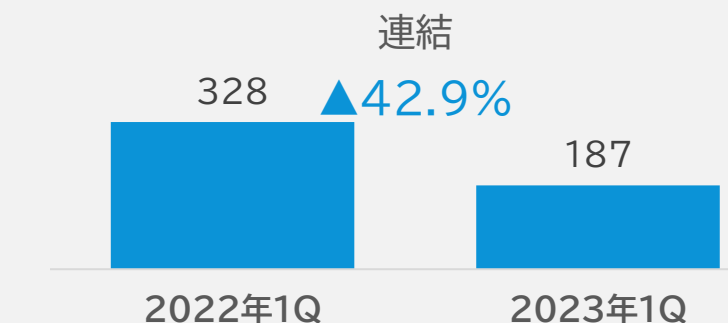
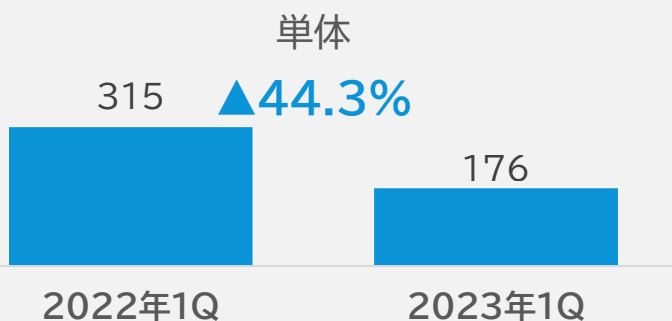
売上高



【単体】 前期はコロナ陽性者への連絡手段での一時的な特殊要因による売上増があったが、今期は全数把握でなくなったこと等による利用減もあり、前期比で単体では減収

【連結】 VietGuysの売上が1Qより計上されたことにより増収

営業利益



【単体】 コロナ陽性者への連絡手段での一時的な特殊要因による売上が減少したことに伴い売上総利益が減少したことが響き、前期比で減益

【連結】 連結子会社で利益を上乗せし、のれんの償却をこなしながら、単体を上回る利益を実現

2023年12月期第1四半期

1. ビジネスハイライト
2. 連結決算概要
3. 単体決算概要
4. 事業進捗



2023年12月期第1四半期 ビジネスハイライト

2023年12月期第1四半期 トピックス

1 新規事業 & 拡販に向けた取り組み

- 3月 ● MIC Seed1号投資事業有限責任組合への出資
- 4月 ● ダイレクトメールのディーエムソリューションズと業務提携を開始
SMSとIP回線・携帯回線を併用できる唯一のコールシステム「Comdesk Lead」がシステム連携を開始
- 5月 ● テクノミックス「第14回 EDIX(教育総合展)東京」に出展

2 その他

- 1月 ● テクノミックス「Kumamoto Education Week 2023」に協賛
- 3月 ● フィッシング対策協議会 技術・制度検討 WG 報告会」への登壇
「事業計画及び成長可能性に関する事項」を発表
- 4月 ● テクノミックスが、熊本日日新聞と協力して「SDGs安心メールくまもと」の配信を開始



2023年12月期第1四半期 連結決算概要

【連結】2023年12月期第1四半期 業績ハイライト



【売上高】 VietGuysの売上が1Qより計上されたことにより対前年比116.2%(2022年は2Qより計上)
 【営業利益】 各連結子会社ではのれんの償却をこなしながらも黒字を計上し、営業利益の上積みにも貢献するも、アクリートのコロナ関連の売上減が大きく影響し、営業利益は対前期比57.1%

(単位:百万円)

	2021/12期1Q 実績	2022/12期1Q 実績	2023/12月期1Q 実績	前年比	年間業績予想	達成率
売上高	-	1,251	1,454	116.2%	7,784	18.7%
営業利益	-	328	187	57.1%	1,168	16.1%
営業利益率	-	26.3%	12.9%	▲13.4pt	15.0%	-
経常利益	-	329	180	54.7%	1,160	15.6%
親会社株主に 帰属する四半 期純利益	-	226	116	51.6%	735	15.9%



2023年12月期第1四半期 単体決算概要

【単体】2023年12月期第1四半期 業績ハイライト



【売上高】 コロナ関連の特殊要因による一時的な売上増が一段落したことで前期比84.1%

【営業利益】 中期経営計画達成に向けた組織体制強化による人員増、新事業やサービスへの積極的な投資に伴う販売費および一般管理費の増加により、営業利益は前年比55.7%

(単位:百万円)

	2021/12月期1Q 実績	2022/12月期1Q 実績	2023/12月期1Q 実績	前年比	年間業績予想	進捗率
売上高	605	1,185	996	84.1%	5,719	17.4%
営業利益	124	315	176	55.7%	—	—
営業利益率	20.6%	26.7%	17.7%	▲9.0pt	—	—
経常利益	124	317	169	53.5%	1,172	14.5%
四半期純利益	85	219	113	51.7%	797	14.3%

【単体】2023年12月期第1四半期 業績詳細



(単位:千円)

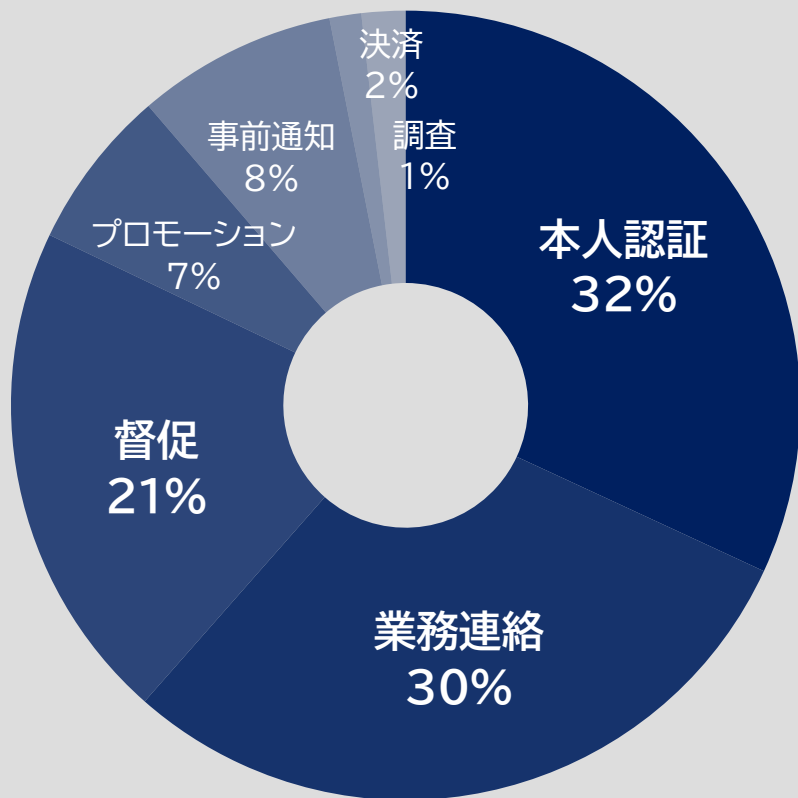
	2022/12期1Q		2023/12期1Q		前年対比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	1,185,379	100.0%	996,701	100.0%	▲188,678	▲15.9%
売上原価	701,094	59.1%	603,448	60.5%	▲97,646	▲13.9%
SMS仕入原価	657,154	55.4%	537,923	54.0%	▲119,231	▲18.1%
労務費・経費	43,939	3.7%	65,524	6.6%	21,585	49.1% サーバー利用料の増加
売上総利益	484,285	40.9%	393,253	39.5%	▲91,032	▲18.8%
販売費及び一般管理費	168,316	14.2%	217,242	21.8%	48,926	29.1%
人件費	86,385	7.3%	112,356	11.3%	25,971	30.1% 事業拡大に伴う人員増(36名⇒57名※正社員のみ)
その他	81,930	6.9%	104,885	10.5%	22,955	28.0% 営業活動強化のための販促費用、新事業・サービス開発に伴う開発費用関連の増加
営業利益	315,968	26.7%	176,011	17.7%	▲139,957	▲44.3%
営業外損益	1,191	0.1%	▲6,252	▲0.6%	▲7,443	- 為替差損
経常利益	317,160	26.8%	169,758	17.0%	▲147,402	▲46.5%
税引前四半期純利益	317,160	26.8%	169,758	17.0%	▲147,402	▲46.5%
四半期純利益	219,829	18.5%	113,650	11.4%	▲106,179	▲48.3%

【再掲載】競争力の源泉－国内A2P-SMS 利用用途(配信数)

割合は減少しているが、市場全体からみると「本人認証」の割合が多いのが当社の特徴
 本人認証には、システムの安定性と即時性が求められるため、システム品質の高さが要求される

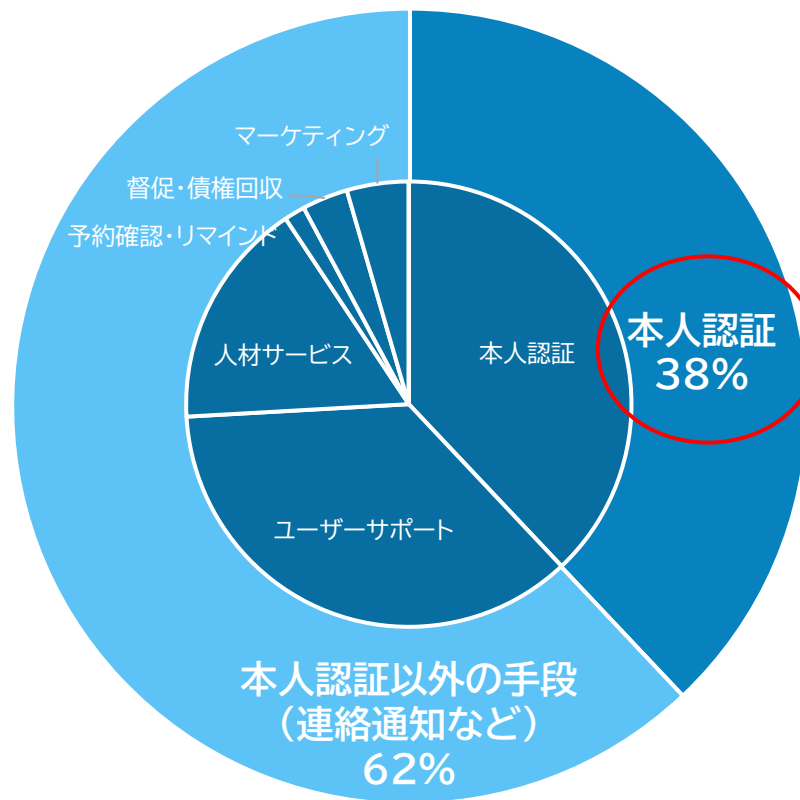
2021年度 市場の用途別割合(配信数)

※キャリア・アグリゲーター除く独立系アグリゲーター集計



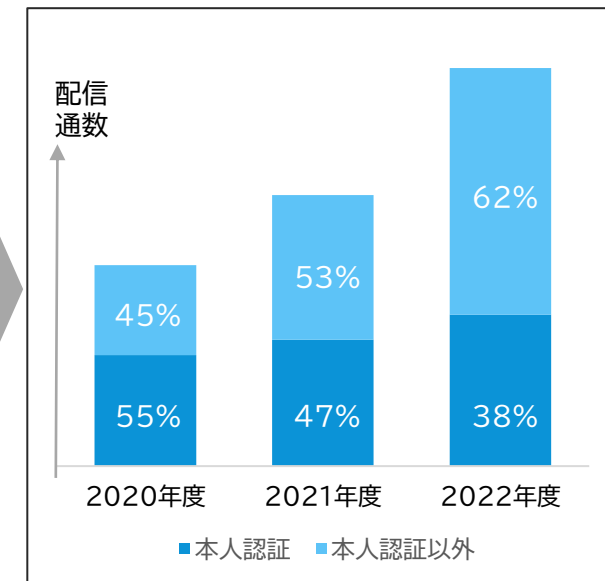
用途別動向: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社
 「ミックITリポート」2022年10月号レポートより引用

当社 2022年度 用途別割合(配信数)



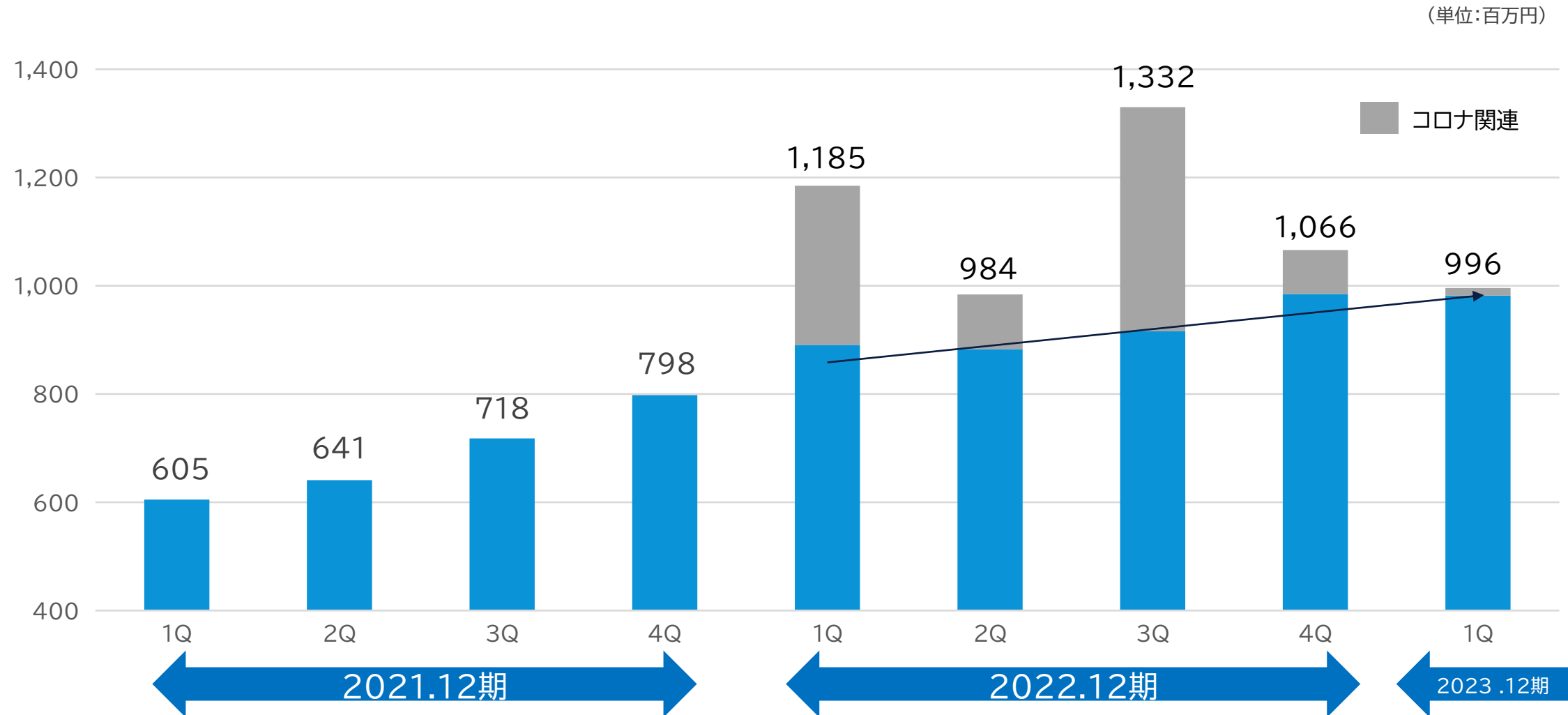
※当社独自の資料より作成。
 用途や集計期間など、左のグラフ「ミックITリポート」と異なるため、
 単純比較できない旨、ご了承ください。

SMS配信通数全体に占める
 本人認証の割合推移(2020-2022年)



【単体】四半期別 業績推移分析

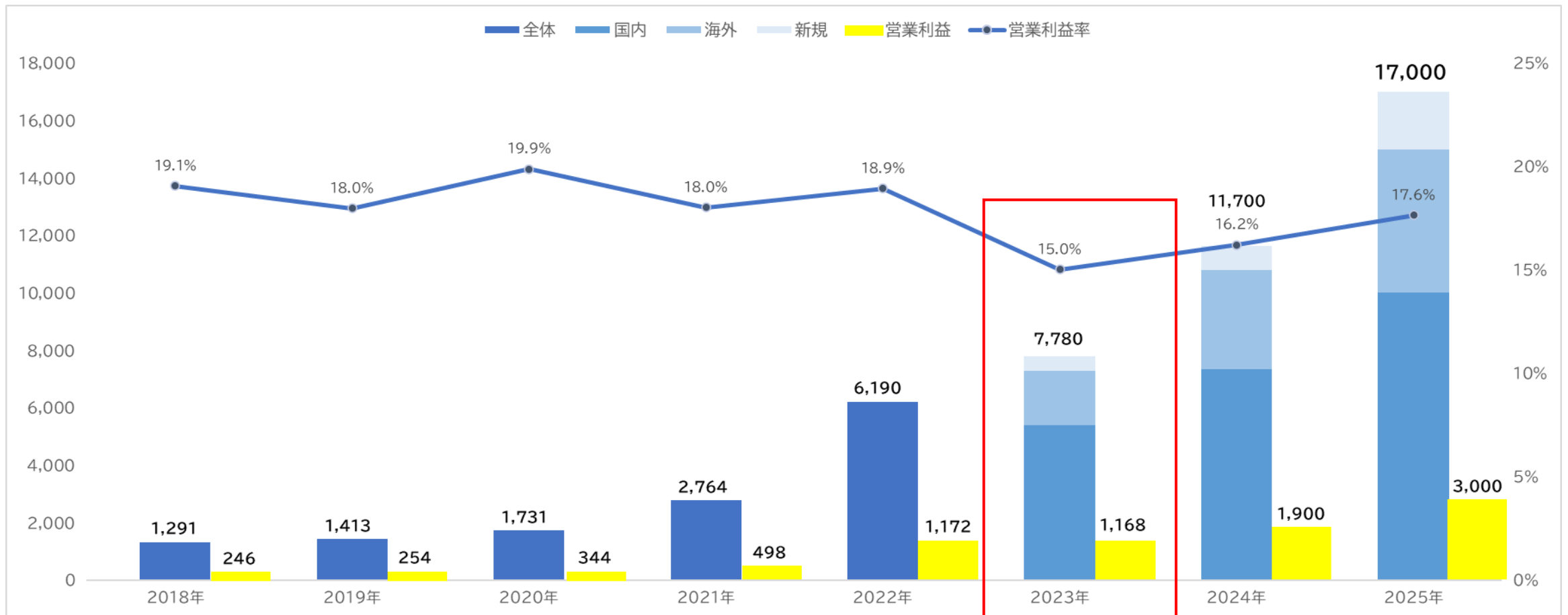
- コロナ関連の特殊要因による一時的な売上は、全数把握の見直し等により2022年3Qをピークに急激に減少
- 「連絡・通知」手段を中心に配信数は増加傾向が継続しているが、単価の下落もあり売上高の伸びが鈍化



成長戦略－中期経営計画 数値計画 2023～2025数値計画 業績推移

国内…SMS市場のシェア拡大、SMS以外のメッセージングサービスのラインアップの拡充
 海外…東南アジア地域を中心にM&A等を推進、「アジアのアクリート」を目指す
 ※グループシナジーを活かし、利益率が低めの海外事業が増えても現状の利益率をキープ

(単位:百万円)

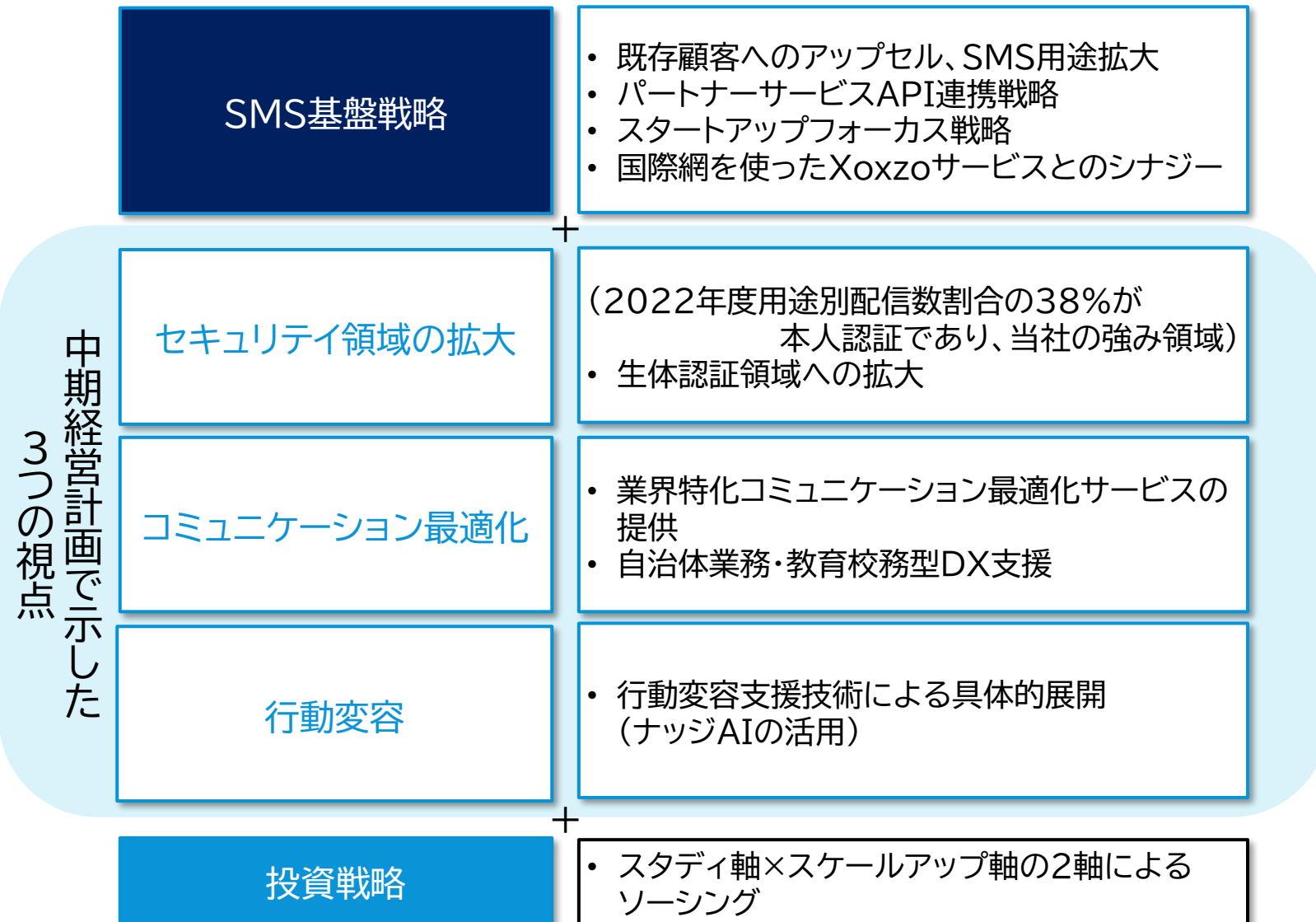


当社2022年8月18日付「中期経営計画策定に関するお知らせ」より引用
 2022年を実績値、2023年を業績予想値に更新



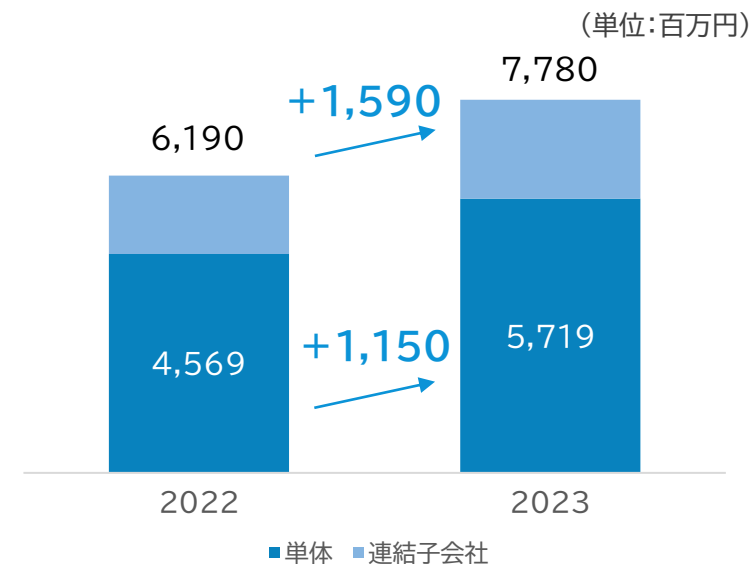
2023年12月期第1四半期 事業進捗

2023年アクションプラン



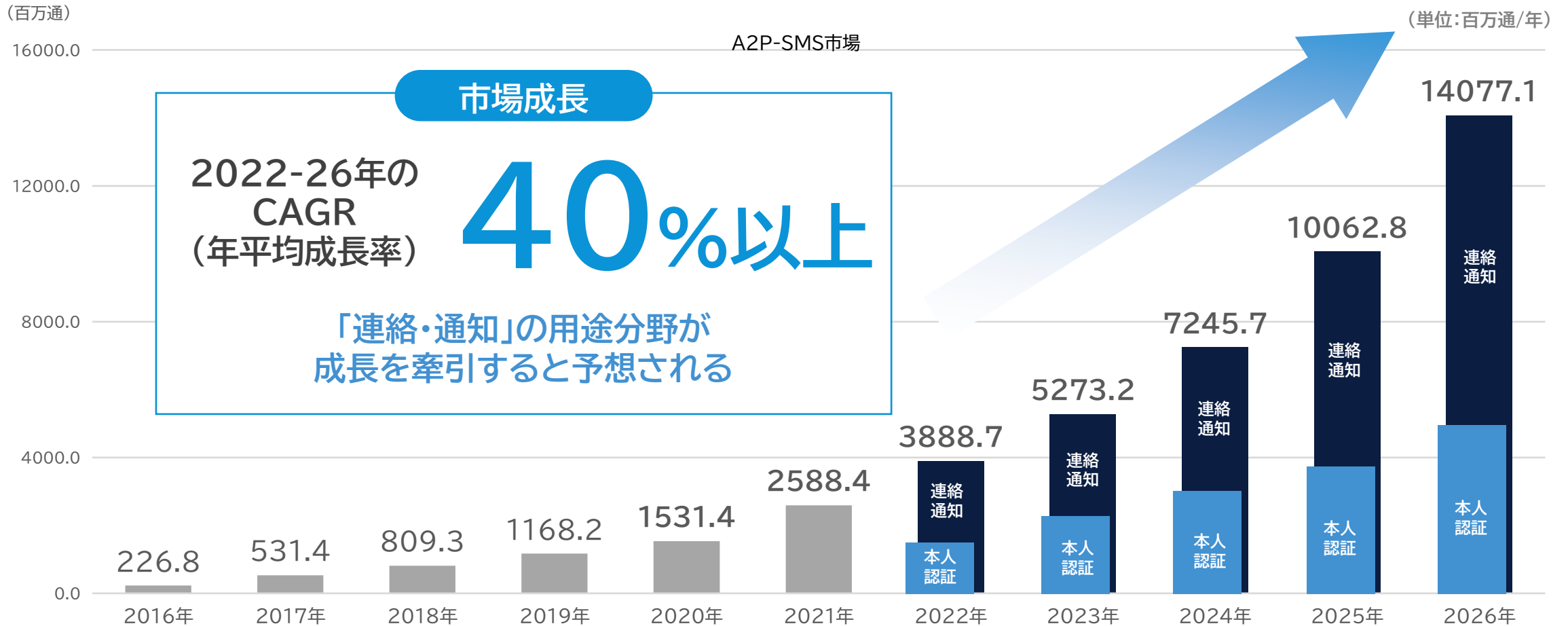
2025年度
連結売上高 **170億円**

2023年度売上計画
単体**57.2**億円
連結**77.8**億円
中期経営計画達成の道筋を創る



既存サービスであるSMSのさらなる拡大
中期経営計画で示した3つの視点の具体化

これまで本人認証でのSMS利用が一定の割合を占めていたが、今後は「連絡・通知」での利用が広がり市場の成長を押し上げていくと予想される



SMS配信数: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITリポート」2022年10月号レポートより引用
※「連絡・通知」と「本人認証」の割合は当社独自の予想

SMSの活用拡大を図るための3つの戦略

コロナの影響で日本全体でSMS配信の認知度が高まり、「連絡・通知」に対する需要が拡大
これを機にさらなるSMSの利用拡大を図り、事業基盤を構築していく

新規顧客開拓、 既存顧客アップセル

パートナーサービスAPI連携戦略

顧客(連携企業)の持つアプリケーションに組み込んでもらうことで利便性の向上を図り、**新たな顧客への利用拡大によって当社のSMS活用場面を増やす**

CTIツール「Comdesk Lead」 とのシステム連携(4月)



営業活動時の
顧客とのコミュニケーション方法の
拡充を実現

SMS用途拡大、 既存顧客アップセル

業界特化 コミュニケーション最適化戦略

アナログ的で、現場の踏ん張りによる依存度が高い業界において、**SMSをデジタルツールとして活用してもらうことでのさらなる利用用途の拡大やソリューション展開を図る**

ディーエムソリューションズと 業務提携を開始(4月)



紙媒体とSMSや+メッセージの
デジタルツールを組み合わせた
新しいコミュニケーションサービス

アクリート経済圏の拡大

スタートアップフォーカス戦略

スタートアップ企業の立ち上げ初期段階からサービス認証や連絡・通知目的として**SMSを組み込んでもらい、その企業が持つサービスの付加価値向上をご支援しながらSMS利用拡大を目指す**

MIC Seed1号 投資事業有限責任組合への出資(3月)

速い時は極端に速く、将来的に急成長する可能性がある潜在性を持ったスタートアップ企業の新規サービスの伸びをMICとともに開拓し、出資者として成長ドライブに関与

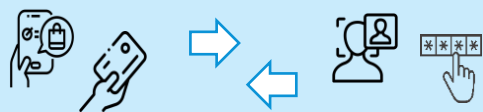
これまでの本人認証の主流はSMSを利用したワンタイムパスワードでの認証ではあったが、セキュリティの厳格化を求められており、より多要素の本人認証サービスに対応

セキュリティ対策はより厳格化の方向へ

クレジットカード決済システムのセキュリティ対策強化検討会 報告書(経済産業省 2023年1月20日付)

- I. 漏えい防止(クレジットカード番号等の適切管理の強化)
- II. 不正利用防止(利用者本人の適切な確認の強化/不正利用情報の共有化と活用)
- III. 犯罪抑止・広報周知
(フィッシング対策/警察等との連携による犯罪抑止/利用者への広報周知)

カード発行会社や電子商取引(EC)サイト事業者に、クレジットカード不正対策として、ワンタイムパスワードや生体認証などの導入を義務付けることを発表



多要素認証・多段階認証によってサイバー犯罪などを防ぐ

約1兆円※1
と言われている
「セキュリティ
関連市場」

認証領域市場に対する当社の取り組み

SMSによるワンタイムパスワード認証

+

顔画像による本人認証

顔以外の生体による本人認証

認証アプライ
アンス市場
2022年度
3,320億円
※2

約1兆円※1 と言われている「セキュリティ関連市場」の本人認証分野に本格的に参入し認証領域の拡大を図る

※1 セキュリティ関連市場規模: 2022年12月13日 株式会社富士経済発表「2022 セキュリティ関連市場の将来展望」より引用

※2 2022年7月富士キメラ総研「デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧 2022」より引用

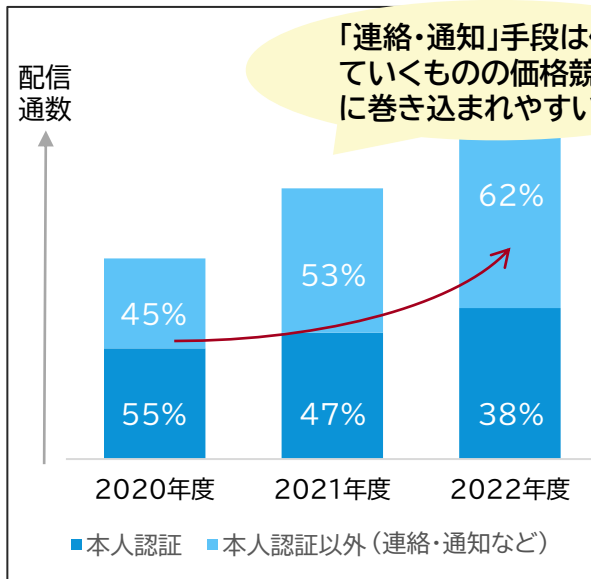
- ・今後、ユーザーサポートに含まれる「連絡・通知」手段が大きく伸びていくと想定
- ・ただしこの用途については価格競争に巻き込まれることが多く、配信単価が競合他社との価格競争で低くなるため、他社に比べ「反応率が高い」など付加価値付けを行うことで差別化を図り収益性を向上する取り組みを開始

コミュニケーション最適化 × 行動変容

ナッジAI[®]を活用してメッセージングサービスを強化

ナッジAI[®] × SMSコネク

SMS配信通数全体に占める
本人認証と本人認証以外の割合推移
(2020-2022年)



「連絡・通知」手段は伸びていくものの価格競争に巻き込まれやすい

行動科学と機械学習を組み合わせた独自の特許技術で行動特性を解析し、一人ひとりに合わせて行動を促す文面を自動生成する

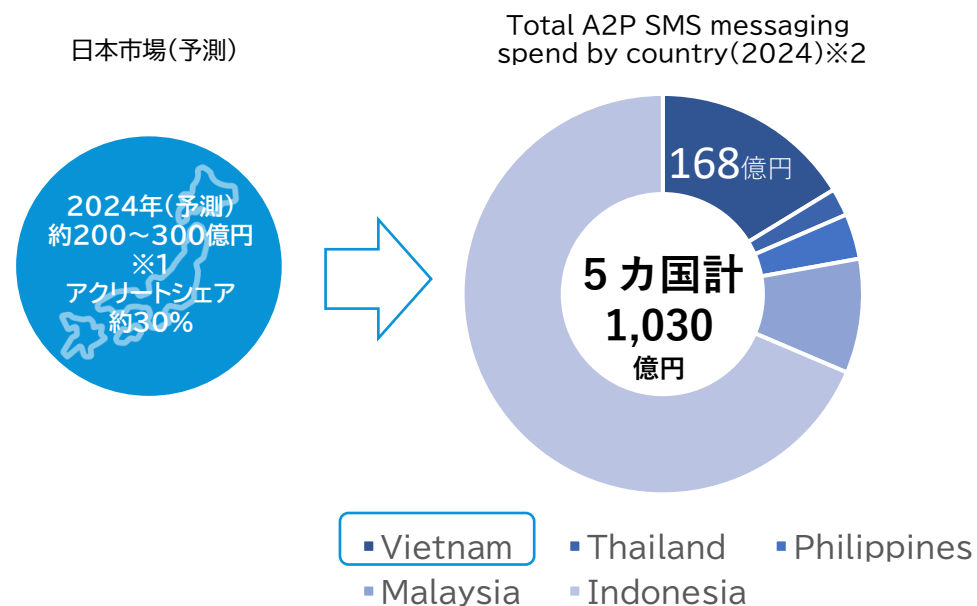


今後、市場を牽引する「連絡・通知」の用途分野にて
行動科学に基づいた「ナッジ[®] AI」を導入
最適化されたメッセージングサービスを提供することで
収益を増加させる

東南アジアの人口増、経済成長に合わせて、アクリートの事業ノウハウを共有・相互補完しつつ、ベトナムでの事業基盤として持つ強みや得意領域をさらに伸ばし、アジア各国での展開を加速させる

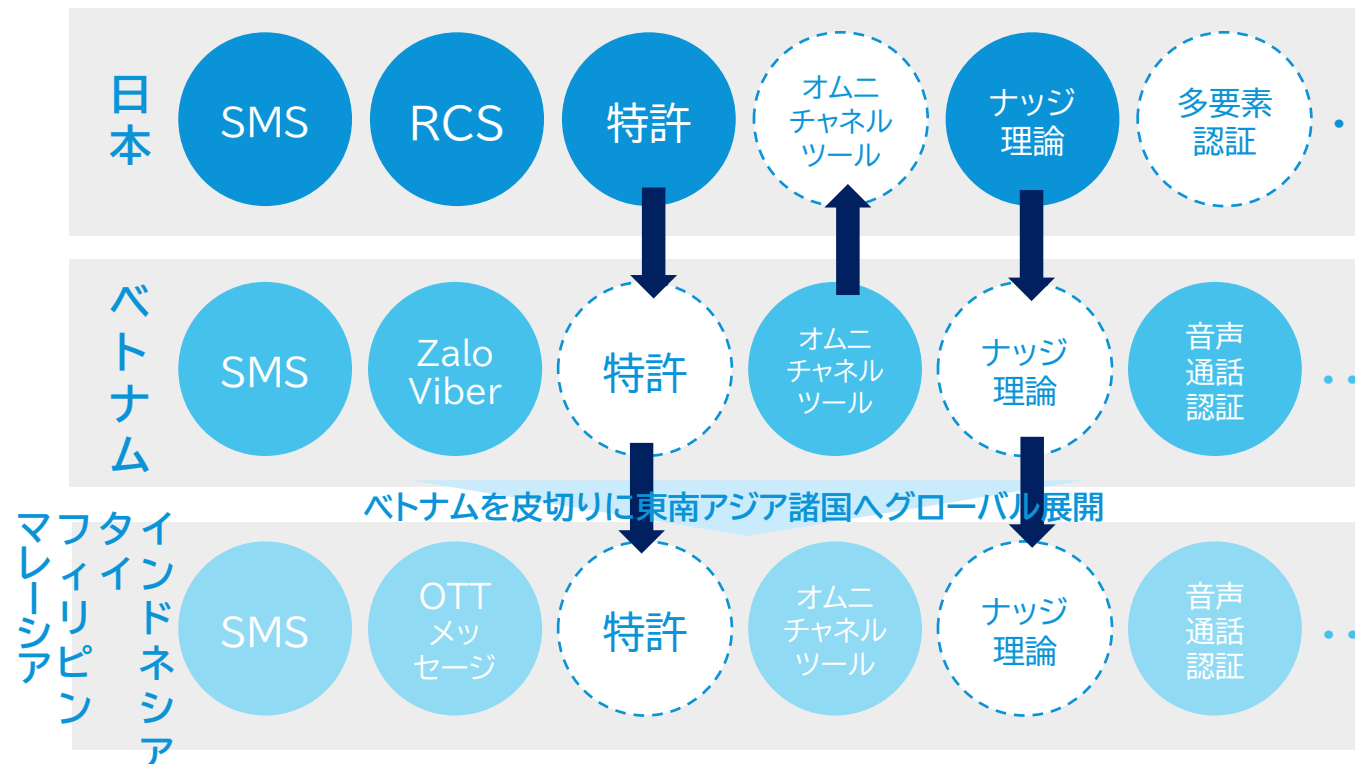
SMS市場規模ベース

- インドネシア・マレーシア・フィリピン・タイ・ベトナムの東南アジア5カ国における2024年度SMS市場規模は合計約1,030億円と予測
- ベトナムにおいてはインドネシアに次ぐ市場規模であり、2024年には約168億円と予測



海外メッセージングサービス事業の展開

- ベトナムでの事業基盤を築きつつ、そこで得るアセット・ノウハウを活かして東南アジア市場に参入
- 日本とベトナムでサービス&業務の相互補完体制を構築し、今後の進出先に供給



※1 通数をデロイト・トーマツ・ミツビシ経済研究所株式会社「ミックITレポート」2021年9月号、単価を当社にて独自に算定し、「通数×単価=売上」で算出

※2 Mobile Squad 社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2019-2024」をもとに当社にて試算して作成

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**

ガイダンスに従い **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

- 本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません
- 本資料(業績予想を含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて当社が作成したものでありますが、実際の業績等は、さまざまな要因により大きく異なることが起こりえます

IRに関するお問合せ



株式会社アクリート



ir@accrete-inc.com