

# 2023年12月期第3四半期 決算補足説明資料

株式会社アクリート 証券コード 4395





1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2023年12月期第3四半期 連結業績
3. 2023年12月期 業績予想
4. 事業の方向性と今後のアクション(再掲)
5. ご案内
6. Appendix

## 2023年12月期(連結)3Q実績

売上高は39億7千万円、営業利益は2億6千万円

売上高累計(3Q)は対前年比86.0%

- 営業部門の地道な活動により、**コロナ特需を除く売上高は対前年比103.9%**
- 国内SMSは**コロナ特需を除く配信通数ベースでは対前年同四半期比132%**と好調に推移
- 海外SMSは引き続き新型コロナウイルス対応分の減少に加え、競合参入による競争激化で配信数減、この傾向は続くと予想されるため中長期に向け対策を検討中
- 市場環境の変化への対応、中期経営計画達成に向けた様々な施策の実施・展開中により販管費が増加し利益に影響

(単位:百万円)

	2023/12月期 1Q	2023/12月期 2Q	2023/12月期 3Q	2023/12月期 4Q
売上高予算	1,479	1,320	2,346	2,639
売上高	1,454	1,298	1,217	-
前年比	116.2%	87.7%	64.7%	-
売上高累計		2,753	3,971	-
前年比		100.7%	86.0%	-
営業利益累計	187	245	261	-
経常利益累計	180	244	260	-

## 2023年12月期連結業績予想

通期業績予想に対して第3四半期時点の売上高進捗率は51.0%、営業利益進捗率は22.3%

引き続き市場環境は厳しい状況ではあるが、売上高は下期でのキャッチアップ範囲、利益については売上増による利益の積み上げとコスト見直し等により、**通期業績予想は据え置き**



# 2023年12月期第3四半期 連結業績

# 2023年12月期第3四半期(累計) 業績ハイライト

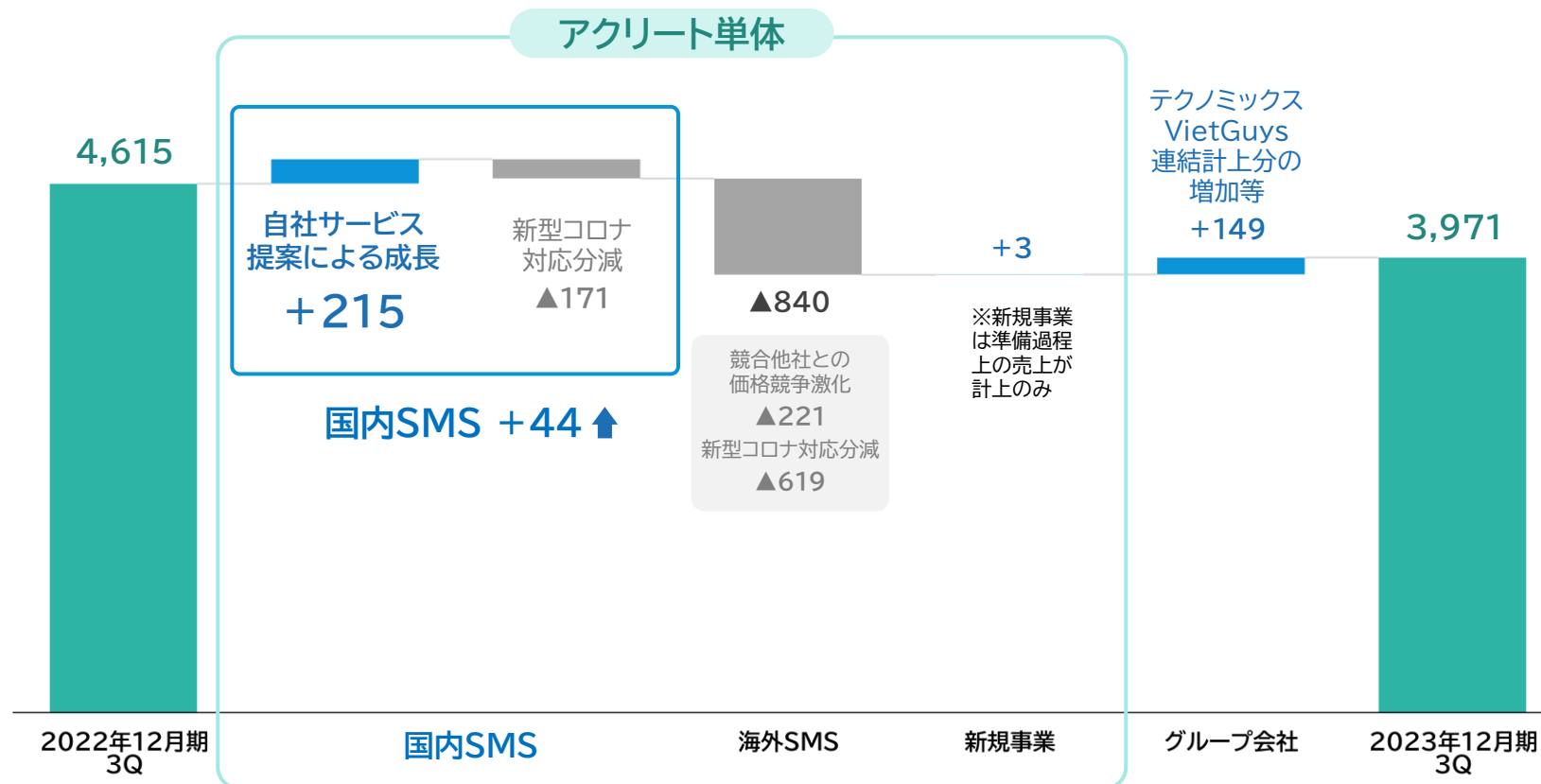
- コロナ特需を除いた場合の売上高は前年同期比上振れで推移
- 国内SMSの配信通数は競争激化の中、既存顧客の配信数増加と新規顧客の獲得により引き続き増加
- 海外SMS売上において、新型コロナ対応分の終息と競合他社との価格競争による配信単価下落が進行
- 事業規模拡大に伴う人件費と中期経営計画のための新規展開要員の雇用等に伴う人件費により販管費は増加

(単位:百万円)	2022/12月期 3Q		2023/12月期 3Q		前年同期比 増減率	3Q時点の 進捗率
売上高	4,615※	-	3,971	-	-14.0%	51.0%
売上原価	2,853	61.8%	2,744	69.1%	-3.8%	-
売上総利益	1,762	38.2%	1,226	30.9%	-30.4%	-
販売費及び一般管理費	766	16.6%	965	24.3%	+26.0%	-
営業利益	996	21.6%	261	6.5%	-73.7%	22.3%
経常利益	1,015	22.0%	260	6.5%	-74.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	714	15.5%	175	4.4%	-75.4%	-
(ご参考)コロナ特需を除く売上高	3,805	-	3,953	-	+3.9%	-

※22年12月期3Qの売上高は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

# 【連結】売上高 増減要因の内訳

- 国内SMSは、販売単価下落の中で、通数において営業活動によって新型コロナ対応分の減少をカバーし、売上増を継続
- 海外SMSは、新型コロナ対応分の減少に加え、競合参入による競争激化で配信数減により売上減少
- グループ会社は、VietGuys連結組み入れと計画通りの売上で着地



# (ご参考)【単体】2023年12月期第3四半期 業績概要

- 国内・海外ともに単価競争激化により、対前年同期において売上高および売上総利益は減少
- 事業規模拡大に伴う人件費と中期経営計画のための新規展開要員の雇用等に伴う人件費が増加、結果として営業利益率は10.6%
- 第4四半期においてコストの見直しを検討

(単位:百万円)	2022/12月期 3Q		2023/12月期 3Q		前年同期比 増減率
売上高	3,502	-	2,708	-	-22.7%
売上原価	1,965	56.1%	1,722	63.6%	-12.4%
SMS仕入原価	1,818	51.9%	1,524	56.3%	-16.2%
労務費・経費	146	4.2%	197	7.3%	+34.4%
売上総利益	1,536	43.9%	986	36.4%	-35.8%
販売費及び一般管理費	528	15.1%	698	25.8%	+32.2%
人件費	278	8.0%	359	13.3%	+29.1%
その他	250	7.1%	338	12.5%	+35.5%
営業利益	1,007	28.8%	287	10.6%	-71.5%
経常利益	1,026	29.3%	289	10.7%	-71.8%
四半期純利益	710	20.3%	195	7.2%	-72.5%

サーバ利用料の増加

事業拡大に伴う人員増  
(39名⇒57名※正社員のみ)  
中期経営計画への対応=人的投資  
(新規事業の為の人材雇用)

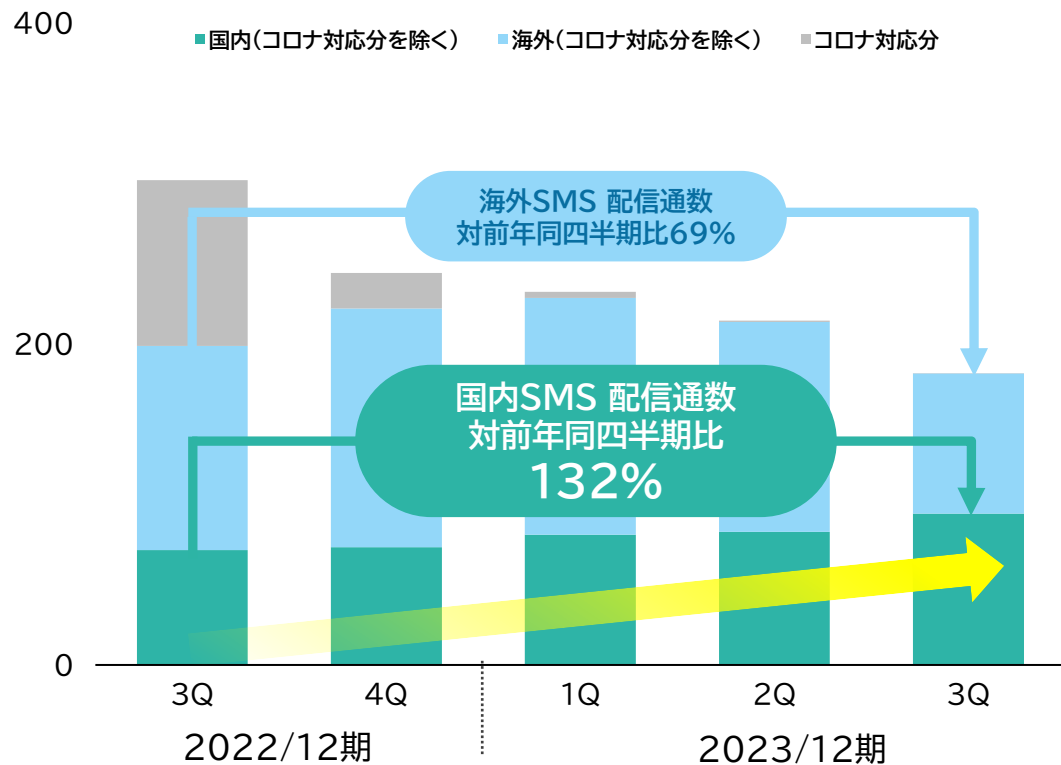
営業活動強化のための販促費用、  
新事業サービス開発に伴う開発  
費用関連の増加

# 【単体】四半期別 SMS配信通数推移×単価変動率推移

## SMS配信通数推移

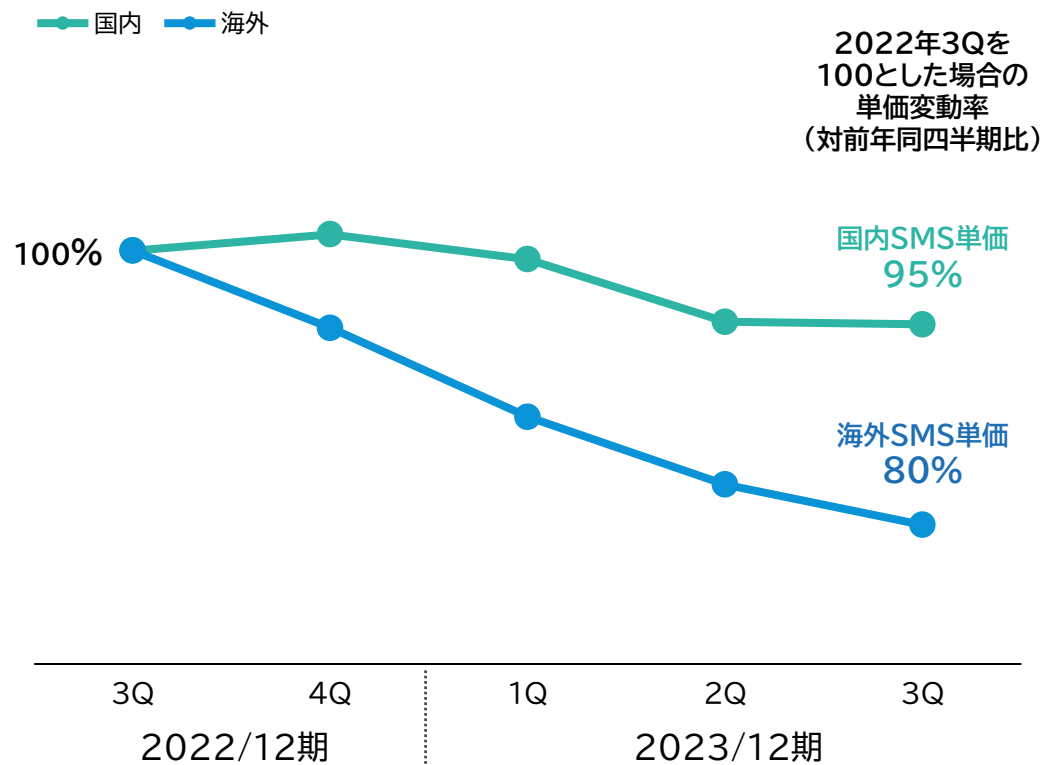
国内は対前年同四半期比では**132%**と増加、一方で海外は競合他社参入により対前年同四半期比で**69%**と落ち込み

(単位:百万通)



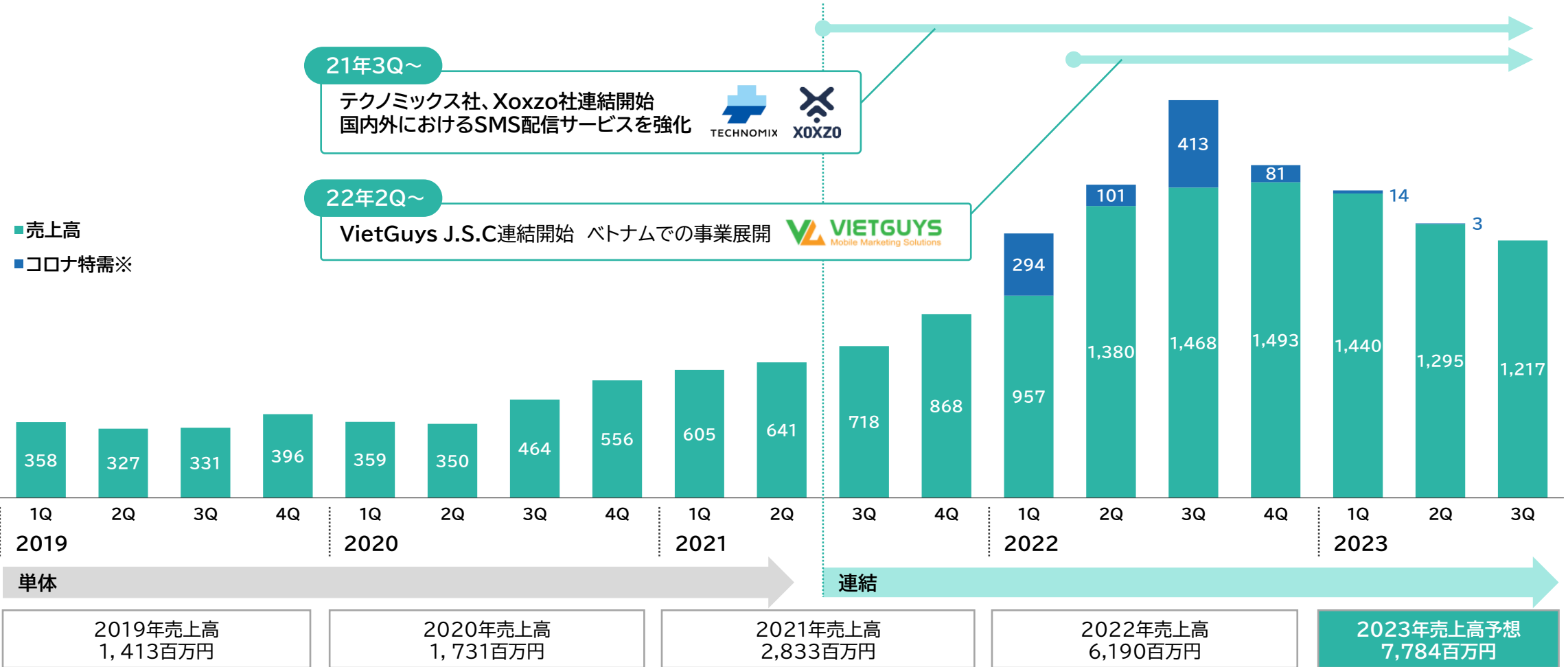
## 単価変動率推移

国内・海外ともに単価が下落しており、対前年同四半期比は国内で**95%**、海外で**80%**





# (ご参考)売上高 四半期推移(会計期間)



※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



## 2023年12月期 業績予想

# 【連結】2023年12月期 業績予想（変更なし）

引き続き市場環境は厳しい状況ではあるが、売上高はキャッチアップ範囲、利益については売上増による利益の積み上げとコスト見直し等により、**通期業績予想は据え置き**

(単位:百万円)

連結	2023年12月期 予想	2022年12月期 実績	前年比
売上高	7,784	6,190	+25.7%
営業利益	1,168	1,172	▲0.4%
経常利益	1,160	1,176	▲1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	735	851	▲13.7%



## 事業の方向性と今後のアクション

## 市場環境の変化

### 国内SMS市場 (※1)

新規顧客獲得によりSMS通数は堅調に推移している中、競合の新規参入が進み競争激化により単価下落

### 海外SMS市場 (※1)

競合他社参入により、SMS通数・単価とも国内向け以上に苦戦

## 技術トレンドの進化

当社SMSの利用用途のうち、国内の38%(※2)、海外はほとんどが本人認証

パスキー認証など認証手段が多様化し、SMSではない認証手段の活用が徐々に増加

## 【対策】 変化を受けて既に当社で取り組んでいること

### 増収対策(全般)

- 価格競争力強化策の実施(SMS通数も伸びており、売上増加に結びつける)
- SMSにおける仕入方法や調達ルート of 改善

### 連絡・通知系SMS

- 市場で伸びている連絡・通知系の潜在顧客へと拡販 → 過去5年間で伸ばした連絡・通知系の顧客獲得ノウハウという強みを活かし、特定業界に特化したソリューションによる事業(パートナーサービスAPI連携)の展開
- SMS機能面での充実や、ツールとしてのSMS採用から脱却した新たな取り組みの展開  
**Godot社との取り組みによる行動科学**  
**ナッジAIによるメッセージ生成**

### 認証系SMS

- 認証目的のSMSである、ワンタイムパスワード(OTP)SMSの技術変化に対して、非SMS系の認証手段である、声紋認証技術でのアジア展開による非SMS領域での認証領域の拡大始動  
**Pindrop社との契約締結/事業展開**

※1 SMS配信ルート 国内配信ルート: 携帯電話事業者4社との直接接続による配信サービス (P23 「Go To Market(アクリート/Xoxzo)」参照)  
海外配信ルート: 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

※2 SMS配信通数全体に占める本人認証の割合は38%(2022年国内実績分) (P25 「国内A2P-SMS 利用用途(配信数)」)

# 今後の事業拡大の方向性について

## 中期経営計画

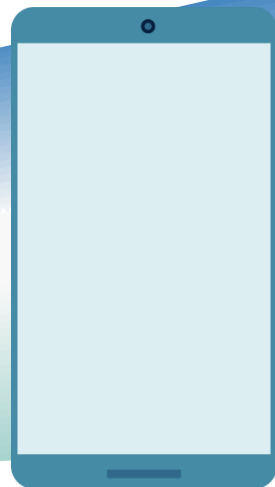
2023

2025~

vision  
デジタル社会に、リアルな絆を。  
mission  
コミュニケーションするすべての人に、  
セキュアで最適なプラットフォームを提供する。

<2014年の創業から10年>  
年間10億通超のSMS配信  
業界シェア25%超を実現

パーソナルIDである  
電話番号を軸に



デジタル社会の浸透  
の中で高まる  
セキュリティリスク

複雑な本人確認プロセスが  
確認する側の“手間”と  
確認される側の“ストレス”  
ダブル・ネガティブの高まり

本当に欲しい・知りたい  
情報が届かない

本人確認  
OTP-SMS + 生体認証  
OTP-SMS  
生体認証  
(非SMS事業)  
認証領域の拡大

- 金融機関
- 自治体サービス
- 企業向けサービス

連絡・通知  
SMS + ナッジAI・業界特化  
各業界の課題を  
解決する「DX」を  
ワンストップで提供する

(中期経営計画に基づく事業領域)

SMS事業領域  
(これまでの事業領域)

SMS事業領域  
(これまでの事業領域)

非SMS事業領域  
(新たな事業領域)

# 業界初のSMS版ChatGPTサービスへSMS配信サービスの提供を開始



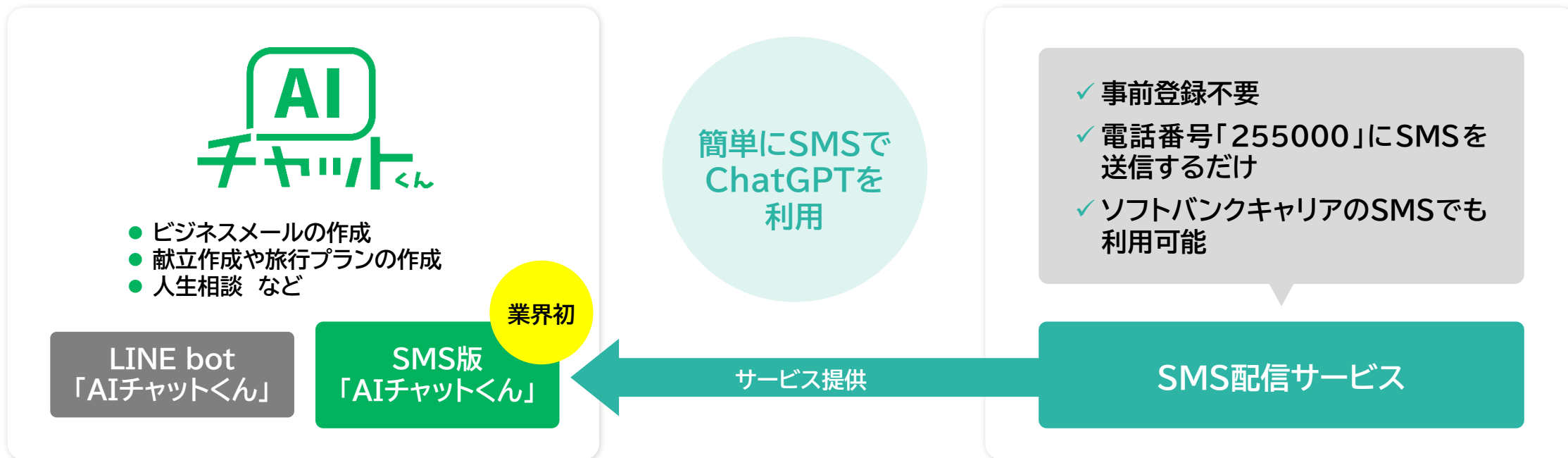
簡単にSMSでChatGPTを利用、ビジネスメールの作成、献立作成や旅行プランの作成、人生相談など、どんな質問に対しても「AIチャットくん」がスピーディにチャットで回答



気軽に使えるChatGPTの実現



先端技術を快適かつ最適なサービスとして提供



## SMSの利用用途拡大によるSMS基盤強化へ

※SMS通信料がかかります。

※対象キャリアはソフトバンク、Y!mobile、LINEMOも対象となります。




ご案内



## ≫ 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 <b>アクリートIR情報配信 0120-949-511</b>
	ガイダンスに従い <b>1</b> 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

1 登録方法	※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。 +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](mailto: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>

株主の皆さま、投資家の皆さまからの質問に、IR担当者がお答えします。  
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! 2023年11月08日 15:00

**Q** VietGuys社のサービスの『Zalo』とはなんのでしょうか？

**A** 弊社グループ会社のVietGuys社が扱う『Zalo ZNS Template』は、ユーザーが企業のオフィシャルアカウントをフォローしていなくても『Zalo』のアプリへメッセージを配信するサービスとなっており、オフィシャルアカウントのフォローアップや予約確認、支払いのリマインダーなど様々な用途で利用されております。

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

株価情報

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

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](mailto:ir@accrete-inc.com)



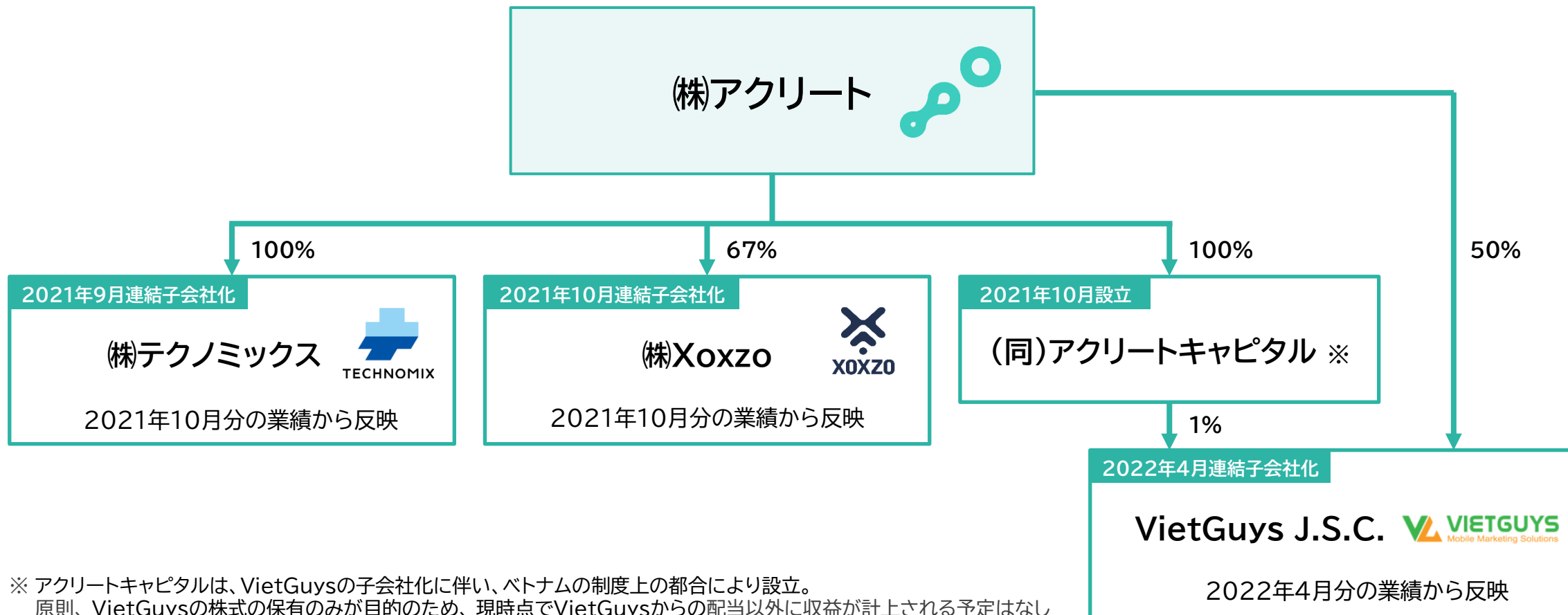
# Appendix

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	370,973千円 ※2023年6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	代表取締役社長 田中 優成
	取締役 池田 祐太
	取締役 栗原 智晴
	社外取締役 日置 健二
	社外取締役 菅原 ポーラ
	社外取締役(監査等委員) 金子 和弘
スタッフ数	社外取締役(監査等委員) 八剣 洋一郎
	社外取締役(監査等委員) 木村 亜由美
	73名 2023年6月30日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

## 2021年12月期 第3四半期より連結決算へ移行

(株)テクノミックス、(株)Xoxzo、(同)アクリートキャピタル、VietGuys J.S.C.はすべて12月決算法人

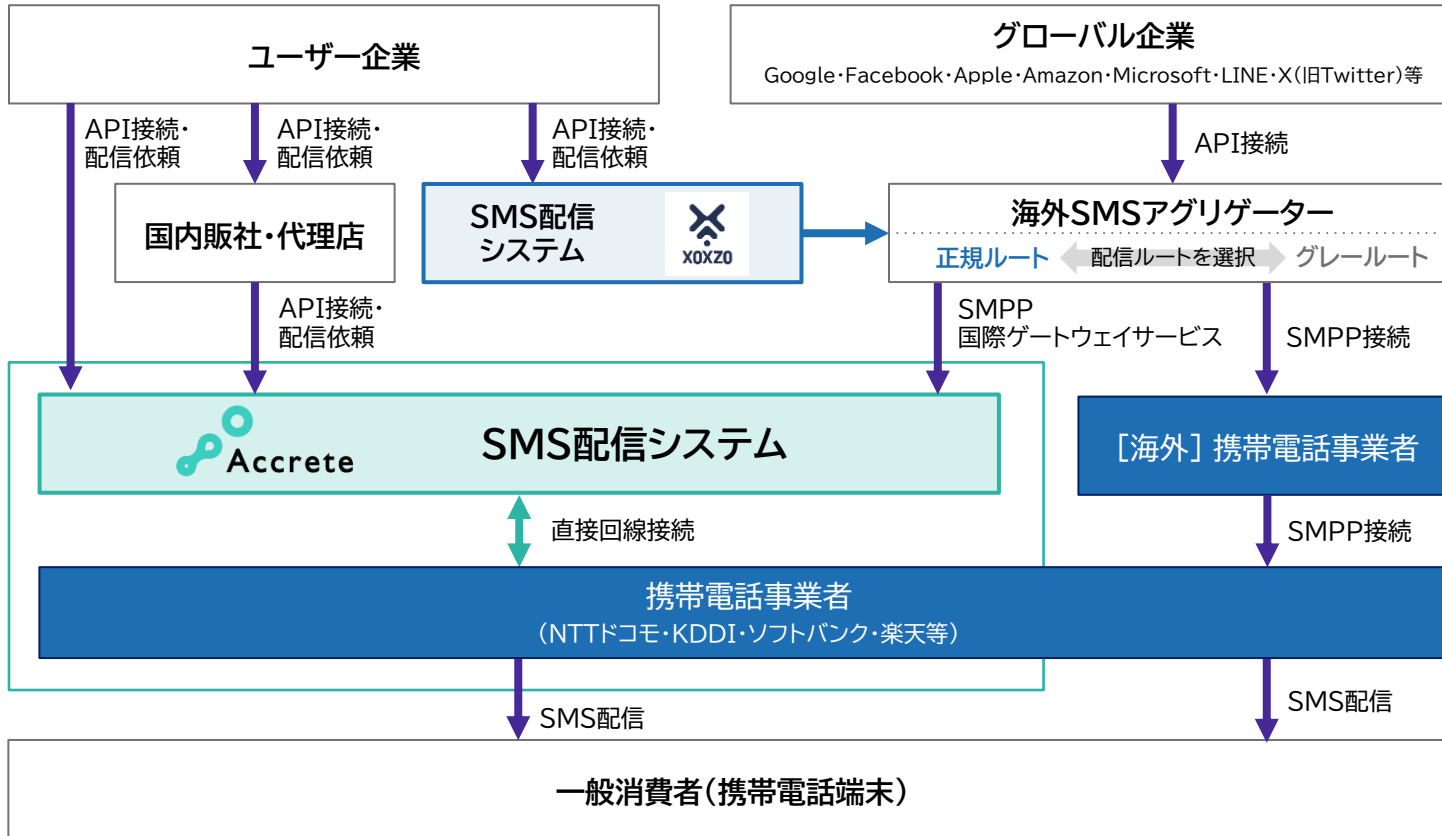


※ アクリートキャピタルは、VietGuysの子会社化に伴い、ベトナムの制度上の都合により設立。  
原則、VietGuysの株式の保有のみが目的のため、現時点でVietGuysからの配当以外に収益が計上される予定はなし

## SMS配信サービス

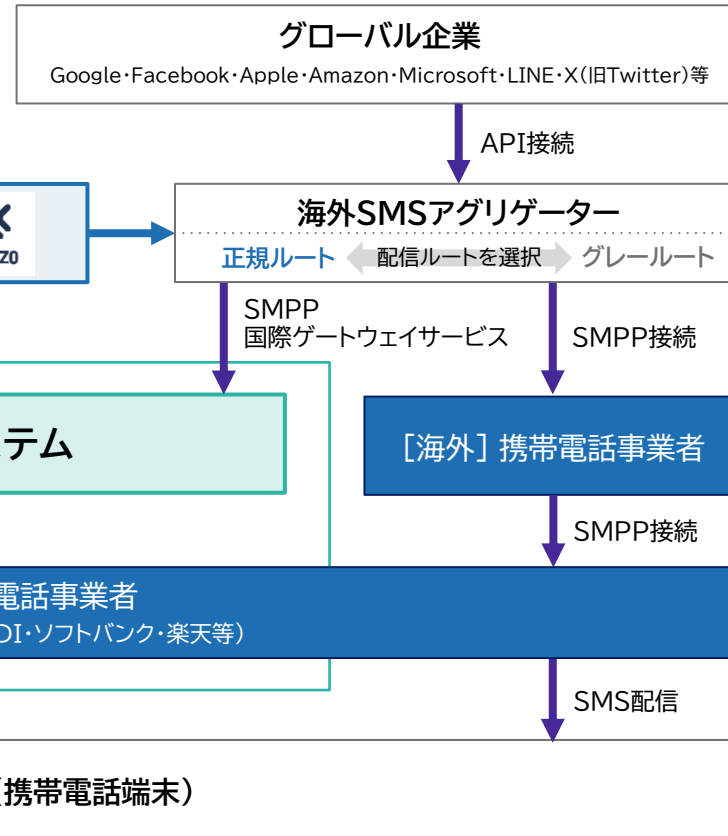
### 国内配信ルート(国内SMS売上)

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



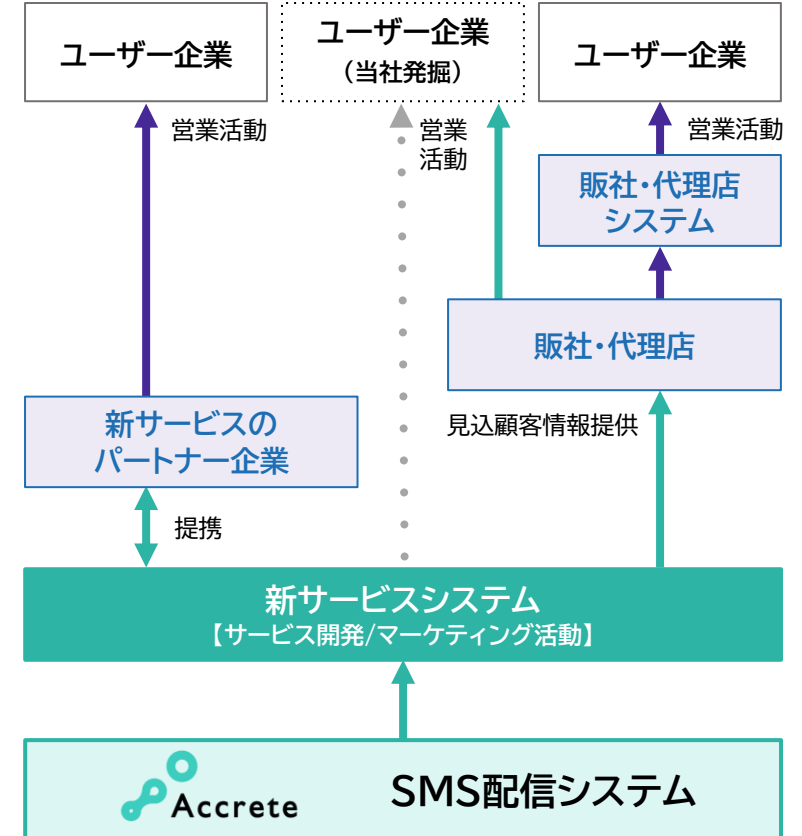
### 海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

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

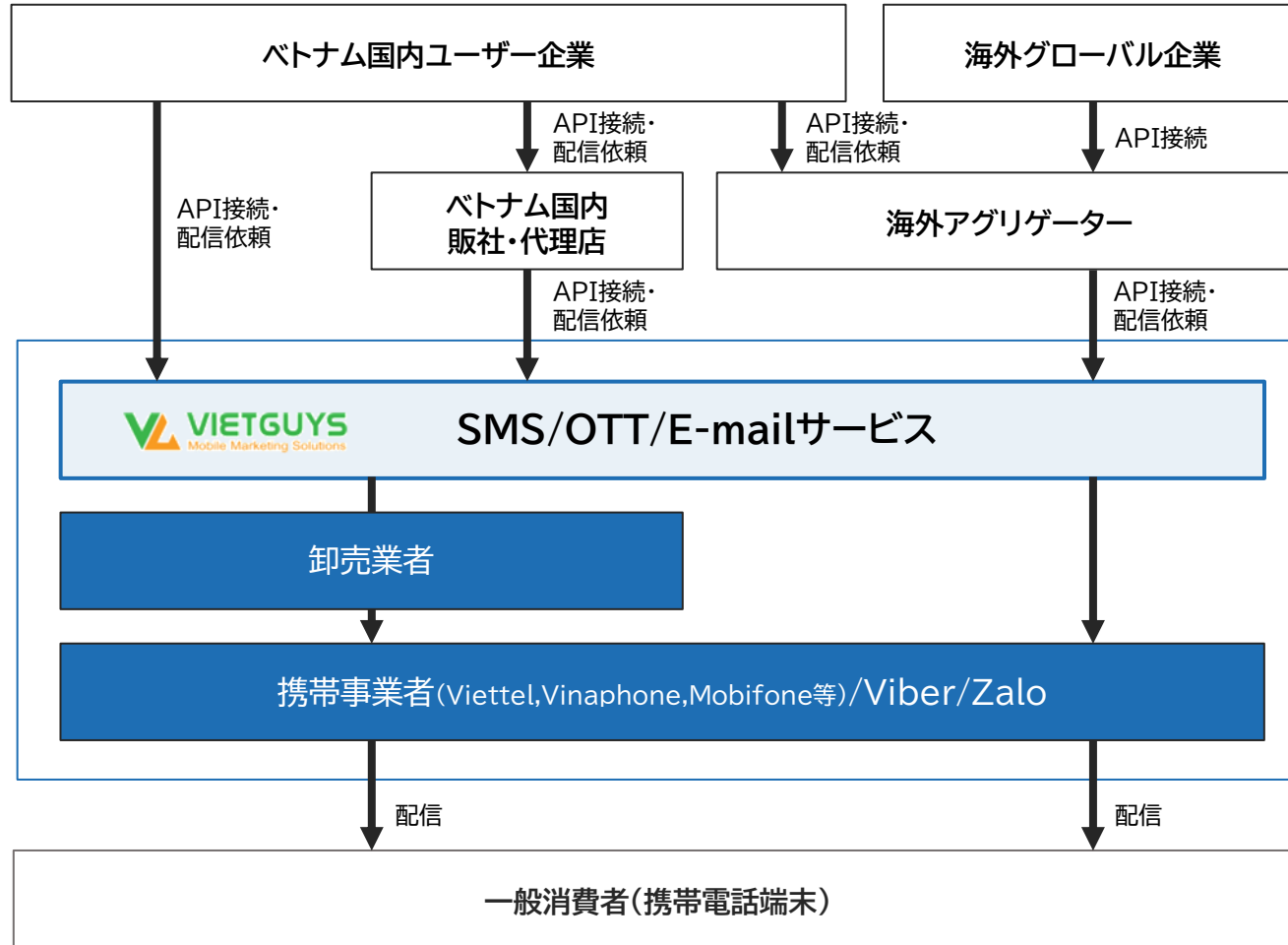


### 代理店を主とした国内セールスマーケティング体制

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

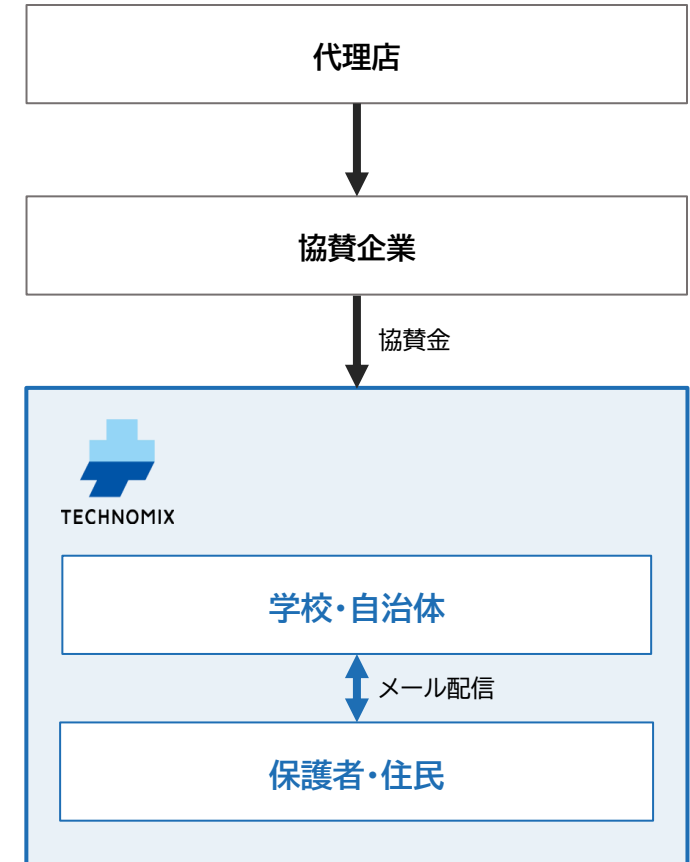


## SMS / OTT / E-mail



## 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





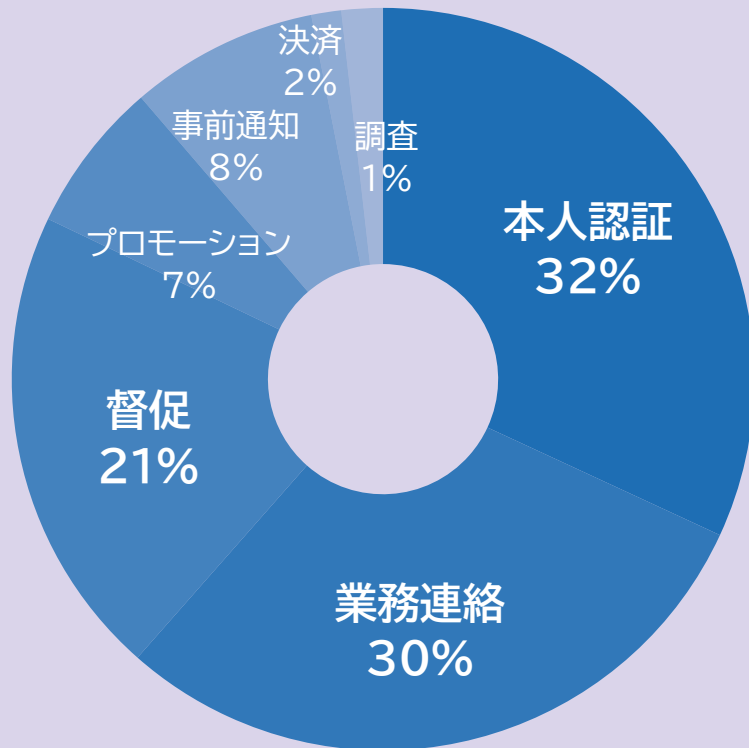
# 国内A2P-SMS 利用用途(配信数)

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

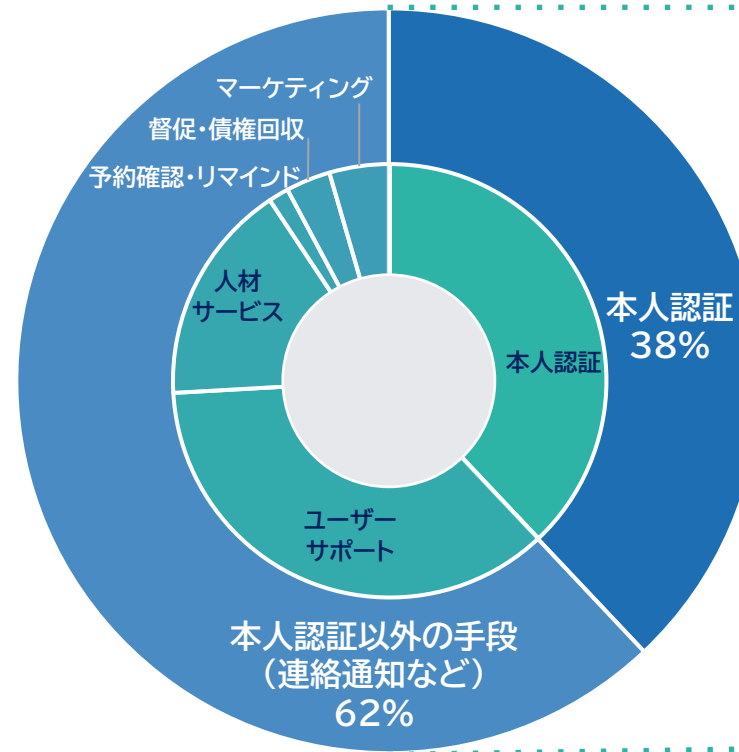
## 2021年度 市場の用途別割合(配信数)

※キャリア・アグリゲーターを除く独立系アグリゲーター集計



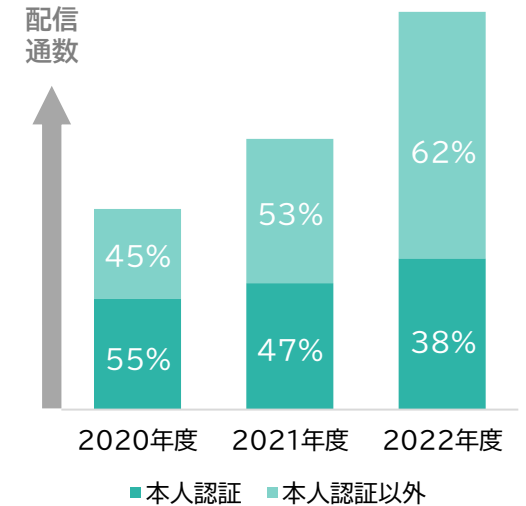
用途別動向: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社  
「ミックITレポート」2022年10月号レポートより引用

## 当社 2022年度 用途別割合(配信数)

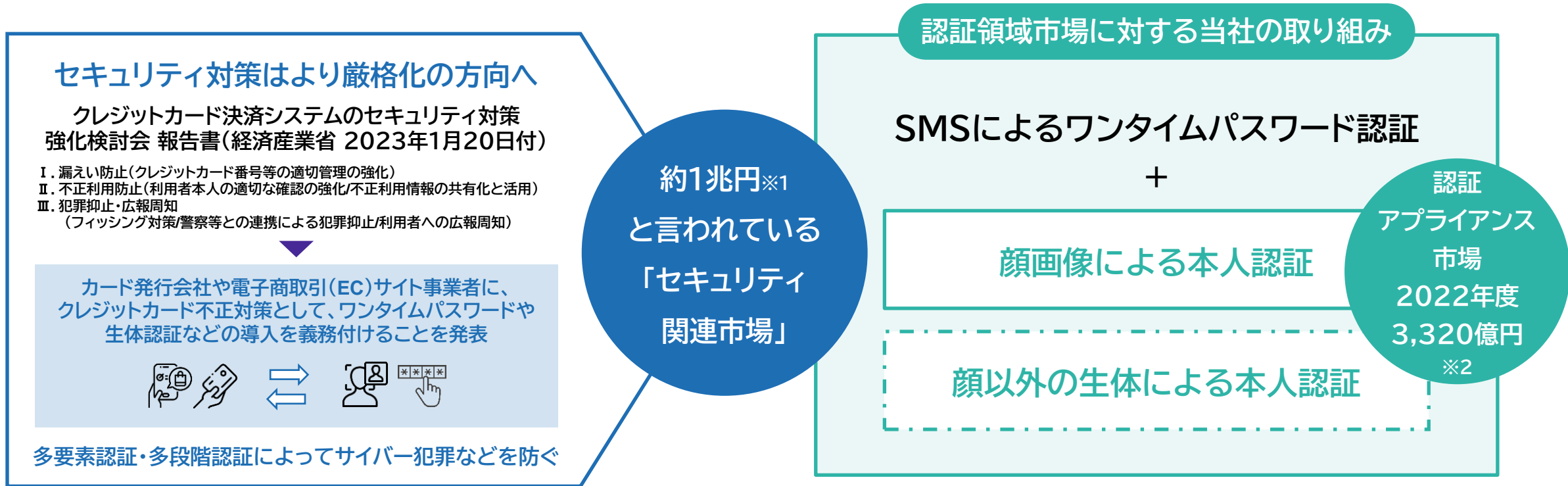


※当社独自の資料より作成。  
用途や集計期間など、左のグラフ「ミックITレポート」と異なるため、単純比較できない旨、ご了承ください。

### SMS配信通数全体に占める 本人認証の割合推移(2020-2022年)



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



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月株式会社富士キメラ総研「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