



2024年2月15日

各位

会社名 株式会社アクリート
代表者名 代表取締役社長 田中 優成
(コード番号：4395、東証グロース)
問合せ先 取締役経営統括本部長 池田 祐太
電話番号 050-5369-3777

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

当社は、本日開催の取締役会において、2022年8月18日にお知らせした「中期経営計画 2023-2025」(以下、中期経営計画という)につき、下記のような方針で修正を行なうことを決議いたしました。

また、修正された中期経営計画の達成を目的とした新たな経営体制への移行することとし、本日開催の取締役会で決議する予定の定時株主総会の取締役選任議案における取締役候補者を決議致しました。よって「中期経営計画 2023-2025」にてお知らせした予測情報も修正となりますので、ここにお知らせいたします。

なお、事業計画及び成長可能性に関する事項については、予想情報の修正等を反映し、3月中旬に更新し開示する予定であります。

記

1. 将来の予測情報の修正について

まず、今回の中期経営計画の修正を行うこととなったのは当初の計画値を大きく下回るものとの判断からであります。これは下記記載の社会情勢、経済環境や事業環境が大きく影響したとはいえ、当社としての市場動向に対する見通しの甘さと経営及び事業体制の脆弱さにあったこともその要因となったことは否めません。よって計画の修正と共に新たな経営体制への刷新を図り、修正した中期経営計画の着実な達成を図るものであります。

この度、当社が中期経営計画の修正を行うに至った要因としては、中期経営計画の策定期間である2022年8月以前とコロナ禍明けの昨年来の社会情勢及び経済環境は予想以上の大きな変化となっており、また当社が関わるSMS市場の事業環境もまた、大きく変化したことにあります。特に当社が当該中期経営計画を策定した時点で前提としていたSMSに係る事業環境においては大きな乖離が生じており、中期経営計画修正が必要であると判断致しました。また加えて非SMS事業として計画していた事業及びプロジェクトに関する収益の計上に関して、今後も事案ごとに判断となることにはなりますが、当期の取引に関しましては、取引内容の事実認定に対して当社監査法人とも慎重に認識・確認し、当社として収益認識基準の適用は総額処理ではなく、純額処理とすることと致しました。よって当期においてはハード部分の売上については計上しないこととなり、よってこの部分の売上実績は、計画上の数値を大きく下回るものとなります。収益の計上という点において中期経営計画の経営数値目標、特に売上高の修正が必要となったことであり、これが主な理由であります。

特に通信料金の引き下げに伴うSMS料金の引き下げも当社の業績に直結しております。コロナ禍を経て利用者は増加しており、通信料金の引き下げにより、利用がさらに促進されることでSMSのビジネスや認証、コミュニケーションツールでの活用につながることも期待されてはありましたが、当社も国内においてのSMSの利用数=通数に関しては着実に伸ばしてきておりますが、通数の伸び以上に送信料金の価格低下が上回り、国内SMS売上高では減収が続く結果となりました。加えてSMS事業のもう1つの柱の海外アグリゲーター経由の日本向けSMS配信(海外SMS売上)向けについてもコロナ禍以後に通信キャリアによるSMS市場への直接参入が始まり、シェア獲得のための価格面でのダンピング合戦の様相となり、SMS市場に大きな変化をもたらしました。当社もその影響は大きく、この海外SMS部門の売上はほぼ50%を超える減収という結果となり、

将来においてもこの部門では全く成長性を見込めない状況となりました。

当社は中期経営計画において「アジアのアクリート」を目指すとして 2023 年 12 月期を機に「グローバル展開を加速し、海外関連の売上高比率 50%以上を目指すこと」を基本方針の 1 つとしておりましたが、この中核を為す海外企業に対する M&A が適時に進まずに当初の予定を大きくずれ込む結果となり、収益への貢献には至っていないのが現状であります。ただし、今後は新たな経営体制下において、より積極的な海外での M&A を推進していくこと、及び海外の SMS 事業者との業務提携も合わせて進んでおりますので、当期以降の収益には貢献できるものと判断しています。

当社が中期経営計画において、さらなる成長を目指すために、SMS だけの事業展開からの脱皮を図り、そのために脱 SMS 事業として「認証」に焦点をあてたビジネスの展開を掲げ、また加えて「ハード・アンド/プラス・サービス」という新たなカテゴリーの商品販売を企画展開していくこととしておりました。「認証」に関してはすでにお知らせしましたように Pindrop Security, Inc. の製品の販売を手掛けることとし、日本の顧客向けに専用デモ環境を構築し金融機関やコールセンター向けのデモ・評価の取り組みを開始しております。その領域に関しては今後も利用業種に合わせたマーケットブルな製品の取扱いを順次開始していくこととしています。同じく非 SMS 事業である「ハード・アンド/プラス・サービス」に関してはすでに 2023 年 11 月にお知らせしましたようにシンデン・ハイテックス株式会社との業務提携により、共同して新たな製品やプロジェクトの開発を協業して行ない、新たな事業機会を創出していくこととしています。商社であるシンデン・ハイテックス社を当該「ハード・アンド/プラス・サービス」プロジェクトのパートナーとしたのは、メーカーとの業務提携を行った場合には、そのメーカーの製品や技術に限定されてしまいますが、商社であれば取扱製品の幅も広く、より柔軟な対応が可能なが大きな理由でありました。当社としてはこの「ハード・アンド/プラス・サービス」プロジェクトにおいては、メーカーや商社では提供出来ない、当社だからこそ提供出来るサービスを付加したハード製品の販売を当社が行うことで「ハード部分」の売上も収益計上することを前提とした事業プランを立案して、その拡販に取り組み始めておりました。しかしながら、当期の取引内容の事実認定に対して慎重に認識・確認し、当社として収益認識基準の適用は総額処理ではなく、純額処理とすることとしたために売上計画は、計画上の数値を大きく下回るものとなります。

今回の将来の予測情報の修正は上記のような理由により、行うものであり、当社として中長期的視野に立って目指す事業方針や方向性、事業内容は変わらないものの、目標とする経営数値指標は修正することが必要であるとの判断となりました。

2. 主な修正内容及び修正方針として

今回の中期経営計画の主な修正内容としては、下記の 4 点となります。

- 1) 海外アグリゲーター経由の日本向け SMS 配信（海外 SMS 売上）の根本的な見直し
当該部門については基本的な事業方針の見直しを行い、現状維持を目指すことと致します。
- 2) 「ハード・アンド/プラス・サービス」プロジェクトの収益計上に関する修正
当初はハード部分の売上も収益計上する計画でしたが、現時点では当期の収益計上方針に基づき、ハード販売の利益部分のみの計上となっております。今後は当社ならではの商品企画により、当初の計画値達成のために収益の計上に関して意見調整して参ります。
- 3) 子会社による事業展開政策の一部見直し
新たな経営陣の下で子会社の廃統合、新規 M&A の推進を積極的に行ない、成長戦略の 1 つとしての海外展開「アジアのアクリート」に、より積極的に取り組んで参ります。
- 4) 組織改編（経営体制及び事業体制の変更）
- 5) 非 SMS 事業として新たな事業の柱の構築を目指します。
新たな経営陣の下で成長因子足る脱 SMS 事業部門での新たな柱となるべき事業の構築を目指して参ります。

これにより、目標とする新たな経営数値指標としては下記のように修正致します。なお、2025年12月期の経営数値指標は、下記に記載しております新たな経営体制のもと見直しを行いお知らせする予定です。

	2024年12月期	
	売上高	営業利益
前回発表予測(A)	11,700	1,900
今回発表予測(B)	7,319	433
増減額(B-A)	▲4,381	▲1,467
増減率(%)	37.44%	77.21%

売上高、営業利益共に大きく減少させましたが、市場動向、事業環境等を考慮し、また進捗する事業の状況や予定している計画・プロジェクトから判断して修正した数値としております。下記に記載の新たな経営体制、事業体制の下で当該数値を上回るような結果を出すべく、そして新たな企業価値の向上に全社をあげて取り組んで参ります。

3. 新たな経営体制について

当社はこの度修正した中期経営計画の円滑な遂行のために、変化の激しい時代と市場環境に対応可能な機動的な経営体制が不可欠と判断し、今回抜本的な経営体制の構築を行うことと致しました。今期までの取締役会の構成では当社の主たる事業であるSMS等通信事業に関する経験や知見よりもコーポレートマネジメントに長けた方々が多く、市場・事業環境が大きく変化している中で、SMSの新たな可能性の追求や脱SMSという事業と課題については、どうしても後手を踏むような場面が多く、こうした経営体制下でありながら、事業運営を担う執行役員も人数、人材面で十分ではない体制であったことが反省点となっております。2023年8月にこうした状況を打破すべく、中期経営計画推進体制のために組織の再編成を行い、経営・事業運営における社長の過度な負担を軽減し、営業面の強化と経営管理の強化を図りましたが、成果は限定的でありました。よって、今回は外部からSMS等通信事業での経営のある高い経営スキルを持つ方を迎えることとしました。また、当社創業時の経営陣も同時に取締役に迎え、大きな変革期を迎えた当社の第二創業に備えた経営陣の陣容と致します。同時に執行役員についても、内部昇格による事業実務に長けた人材の登用を図り、新たなアクリートの事業体制の構築を図ることと致しました。また、迅速かつ機動的な事業展開のために、従来の経営会議についても実効性の高い構成に変革し、中期経営計画の着実かつ円滑な実現を目指します。

新たな経営陣となる取締役候補者の経歴等につきましては、本日公表しております、「取締役候補者の選任に関するお知らせ」に詳細を記載しております。

常勤の取締役は、さらなる経営管理面の強化を図るため2名の体制とすることとし、社外取締役にはSMS等通信業界での経験を持ち、かつ当社の創業に関わった人材を4名とする予定で執行役員に対して大所高所から具体的なアドバイスと業務監督を行える体制とします。監査等委員には企業経営、企業会計に長けた方と法律的な知見を持つ方々3名とする予定で、コーポレートガバナンス、コンプライアンス遵守につき、各取締役及び取締役会全体の業務執行の監理監督を担っていただきます。この抜本的、かつ事業現場、経営現場に的確な対応可能な経営体制は必ず、当社の企業価値向上に寄与するものと考えております。

不確実な時代における事業展開には「業務のスピードアップ」と「コーポレートガバナンスの強化」という2つの要素が不可欠であり、どちらかが欠けても企業の健全な成長は見込めません。当社はこの2つを充足させる経営体制と事業体制により、次代における成長を果たし、ステークホルダーの皆さまの負託に応えたいと考えております。

そして、今後計画しているM&A戦略において、最も重要な経営管理を強化し、より機動的な経営を可能とするために経営統括本部として、経理・財務・総務・経営企画・子会社管理を含む経営管理業務を統括することで業務のスピードアップとコーポレートガバナンスの強化を図ることと致します。

以上