

# 2024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. 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3Q 連結業績
3. 2024年12月期 業績予想
4. ご案内
5. Appendix

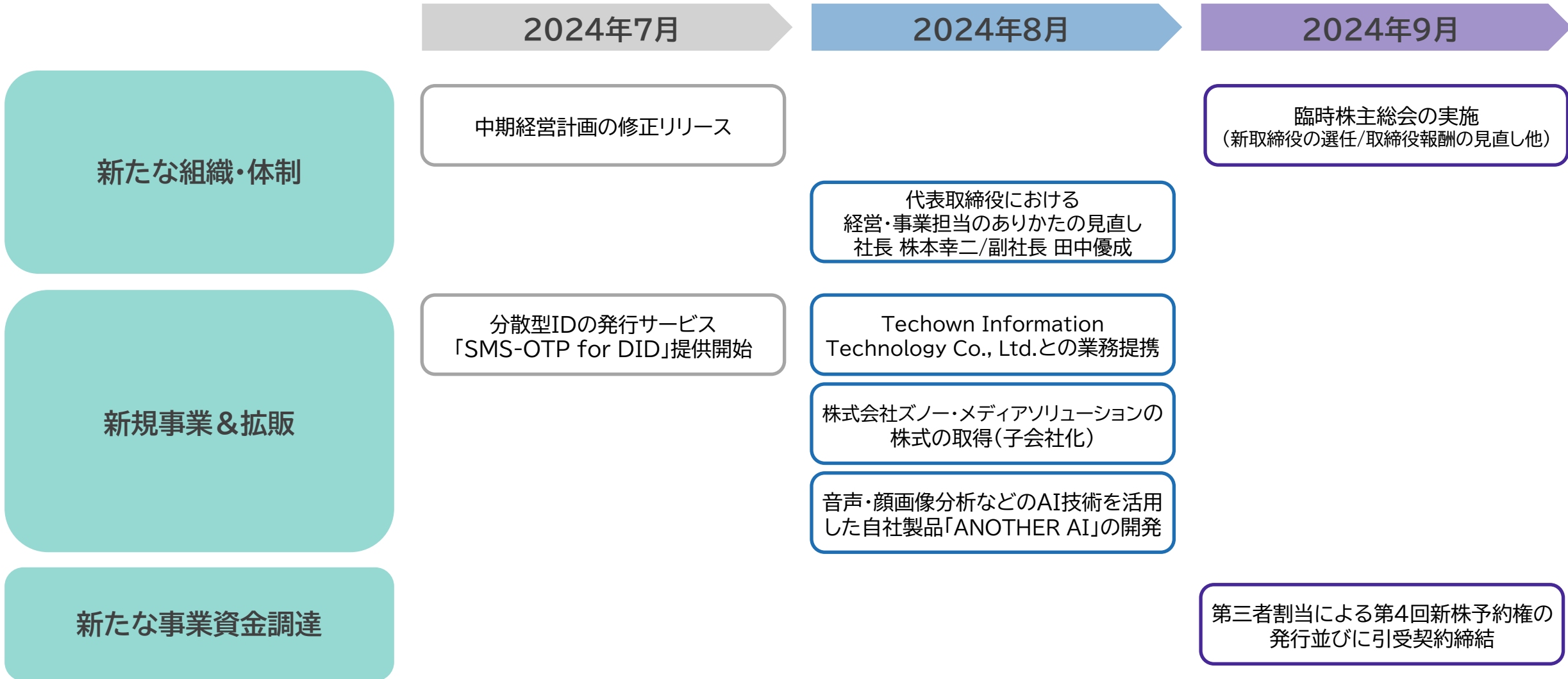


ビジネス・ハイライト

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

## 2025年12月期第3四半期 トピックス



# エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

## 2024年12月期3Q 連結実績

売上高4,692百万円(前年同期比118.1%)

営業利益198百万円

### 売上

- コミュニケーション事業、ソリューション事業(ハード・アンド/プラス・サービス)が順調に推移したことで、**前年同期比(YoY)118.1%と成長**
- 新型コロナ特需ピーク時の2022年3Qを上回り、**四半期ベースでは過去最高実績を更新**、また新型コロナ分を除いても2022年3Q売上実績を上回っており、コミュニケーション事業も順調に成長

### 営業利益

- 特に海外アグリゲーター経由でのSMSの売上実績の向上により限界利益率は前期よりも改善傾向ではあるが、価格競争による販売単価下落傾向は継続傾向により、営業利益は前期比75.8%(営業利益率▲2.3pt)

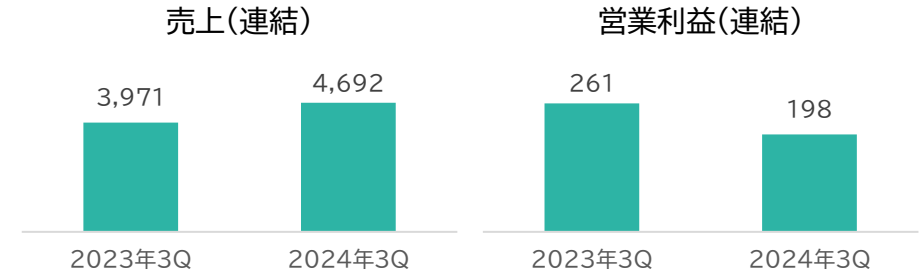
## 2024年12月期 連結業績予想

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。

## 前年同期比(YoY) 2023年3Q(累積) VS 2024年3Q(累積)

売上 118.1% 営業利益 75.8%

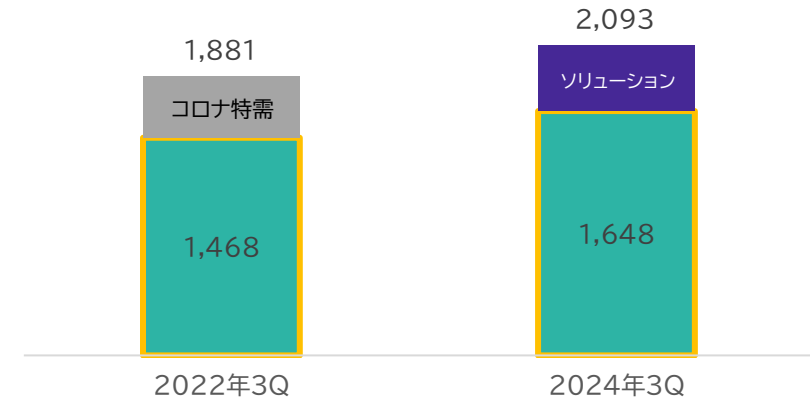
(単位:百万円)



## コロナ特需ピーク時との四半期ベース比較 2022年3Q VS 2024年3Q

ソリューション事業分を除いても売上ベースでコロナ特需期を上回る

(単位:百万円)





2024年12月期3Q 連結業績

## 【連結】2024年12月期3Q(累計) 業績ハイライト

### 売上高 4,692百万円(前年同期比118.1%)

- 国内および海外アグリゲーター経由でのSMS配信通数が増加
- ソリューション事業(ハード・アンド/プラスサービス)における新規受注
- グループ会社が堅調に成長
- 連結売上計画5,000百万円に対し実績4,692百万円も、案件の一部期ズレ等も発生により、ほぼ計画通りに推移

### 営業利益 198百万円(前年同期比75.8%)

- SMSは海外アグリゲーター経由の売上実績向上により限界利益率は前期よりも改善傾向ではあるが、競合他社との価格競争による販売単価下落傾向は継続傾向による
- また新セグメントである、ソリューションや投資・インキュベーション事業における初期準備・導入コストも計上しており、営業利益率は▲2.3ptとなった

(単位:百万円)	2024/12月期 3Q計画	2023/12月期 3Q実績	2024/12月期 3Q実績	前年同期比
売上高	5,000	3,971	4,692	118.1%
営業利益	-	261	198	75.8%
営業利益率	-	6.5%	4.2%	▲2.3pt
経常利益	-	260	194	74.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-	175	132	75.7%

増減要因は次ページに記載

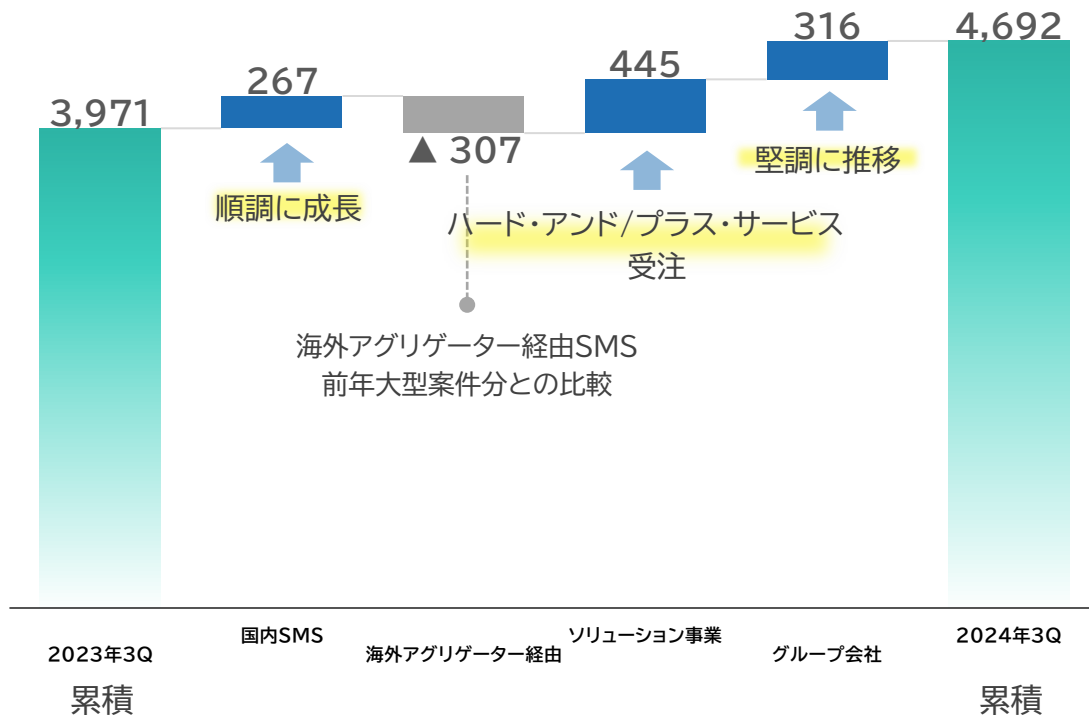
- 競合他社との価格競争による販売単価下落傾向は継続傾向による
- 新セグメントの初期準備・導入コスト

# 【連結】売上高 増減要因の内訳

各事業において順調に成長 → 四半期ベースでは過去最高実績

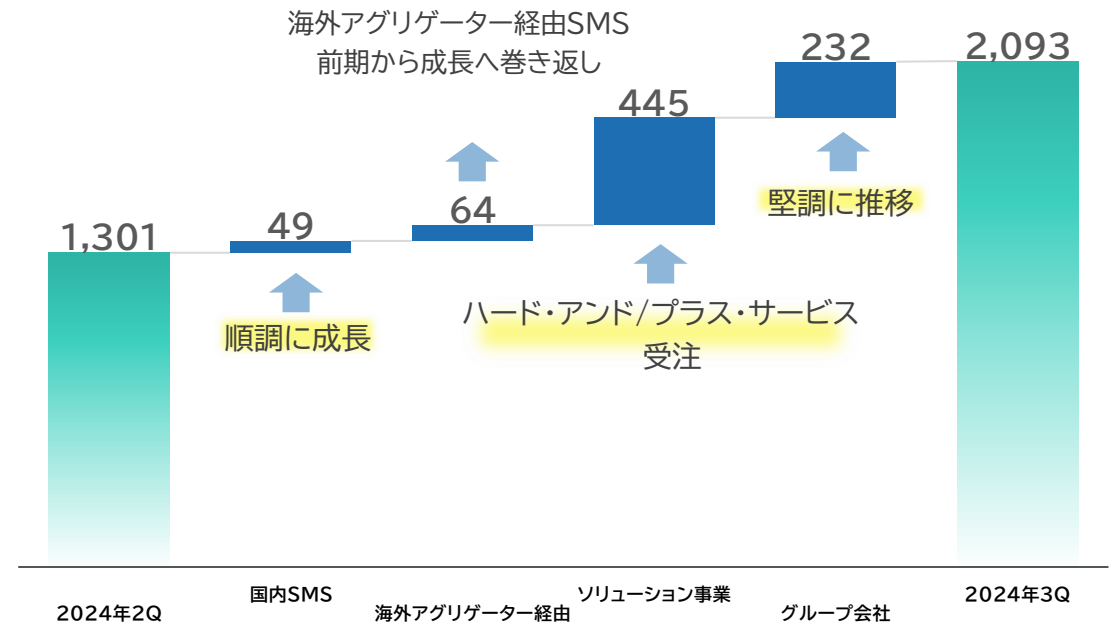
- 国内SMS、ソリューション事業、グループ会社はともに順調に推移
- 海外SMSは、2023年3Q(前年同期)は特定大型案件の通数が一部キャリアで残っていたため比較すると2024年3Qマイナスだが、今期に入り、巻き返しが図れていることから前四半期よりもプラスに転じた

前期との比較  
前年同期比 (YoY)



前期からの成長要因  
前四半期比 (QoQ)

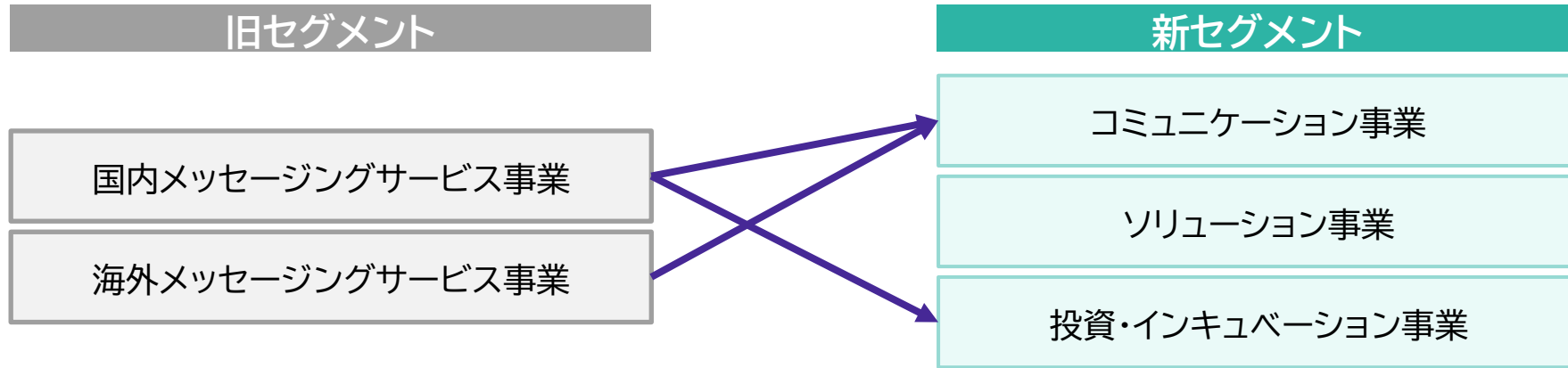
(単位:百万円)





# 【連結】2024年12月期3Q(累計) セグメント別業績ハイライト

## 2024年3Qよりセグメント変更

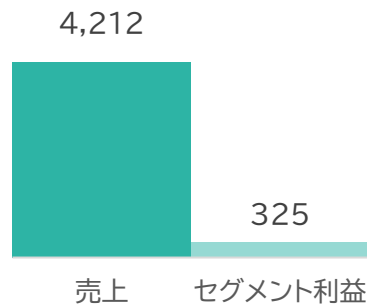


## セグメント別業績

(単位:百万円)

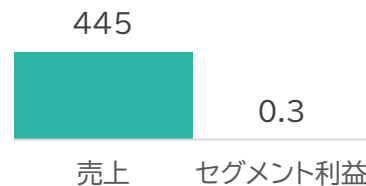
### コミュニケーション事業

既存グループ会社の  
売上・利益を含む



### ソリューション事業

新規事業としての  
初期導入・準備コスト一部含む



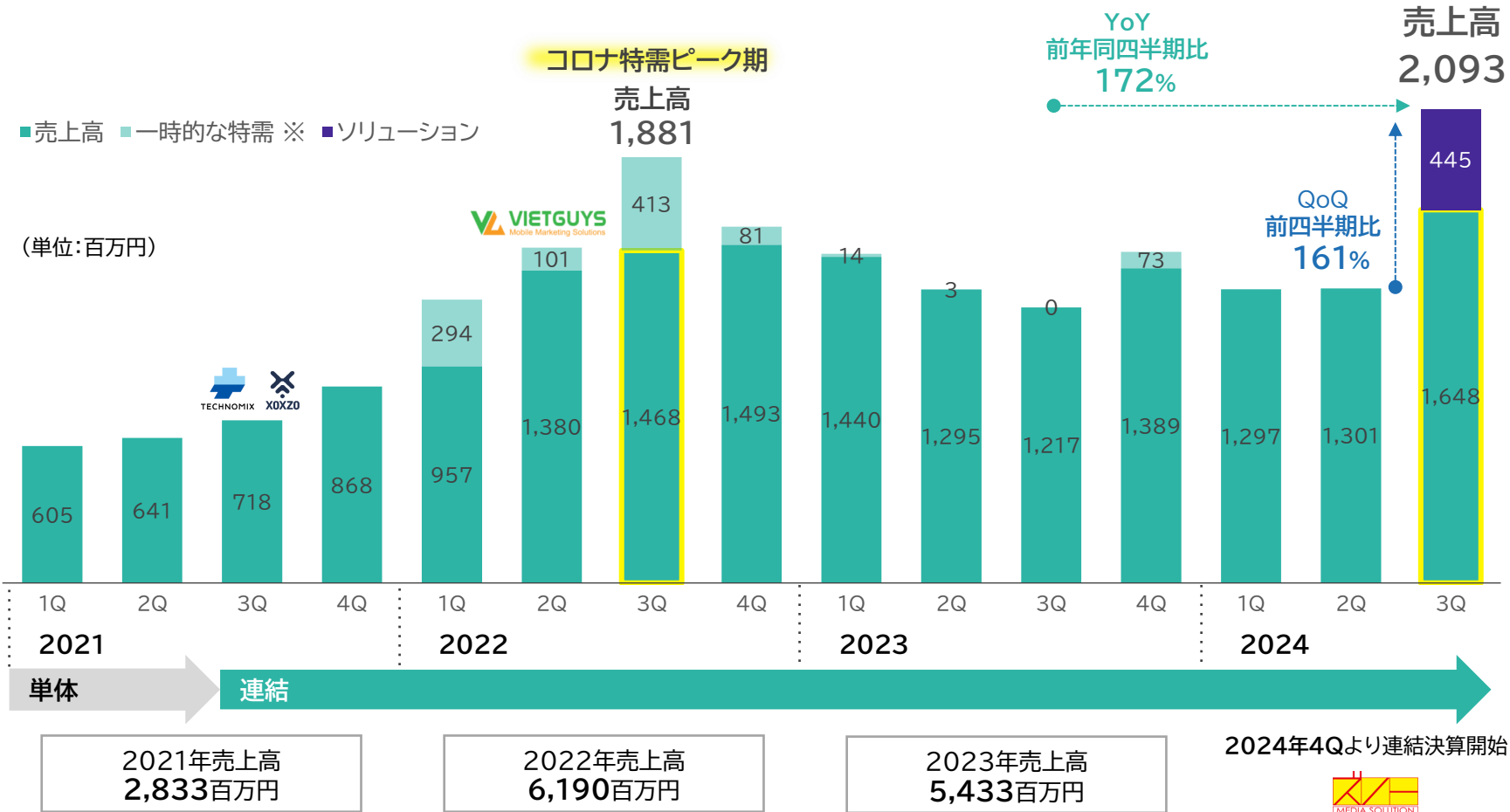
### 投資・インキュベーション事業

新規事業としての  
投資・準備コスト一部含む



# 【連結】売上高 四半期推移(会計期間)

四半期ベースでの売上は新型コロナ特需が多く含まれた2022年3Qを上回る



前年・前期からも成長し  
過去最高実績

前年同四半期比 YoY	前四半期比 QoQ
<b>172%</b>	<b>161%</b>

2022年3Q(コロナ特需ピーク期)  
との四半期ベース比較

売上高  
22/3Q 1,881百万円 ▶ 24/3Q 2,093百万円  
売上 **111%**

コロナ特需分を除く売上との比較  
22/3Q 1,468百万円 ▶ 24/3Q 1,648百万円  
売上 **112%**

※新型コロナウイルス対応やその他の特殊要因によるSMS配信通数の一時的な増加分によるもの

## (ご参考)【単体】2024年12月期3Q 業績概要

売上高 3,113百万円(前年同期比114.9%)

- コミュニケーション事業(SMS)とソリューション事業(ハード・アンド/プラス・サービス)が好調に推移

営業利益 228百万円(前年同期比79.3%)

- ハード・アンド/プラス・サービスはSMSよりも原価が掛かるため仕入原価は前年同期比131.1%
- 人件費の抑制により、販管費は前年同期比89.9%

(単位:百万円)	2023/12月期 3Q		2024/12月期 3Q		前年 同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,708	100%	3,113	100%	114.9%
売上原価	1,722	63.6%	2,257	72.5%	131.1%
仕入原価	1,524	56.3%	2,056	66.0%	134.9%
労務費・経費	197	7.3%	200	6.5%	101.7%
売上総利益	986	36.4%	856	27.5%	86.8%
販売費及び一般管理費	698	25.8%	628	20.2%	89.9%
人件費	359	13.3%	301	9.7%	83.9%
その他	338	12.5%	326	10.5%	96.3%
営業利益	287	10.6%	228	7.3%	79.3%
経常利益	289	10.7%	227	7.3%	78.6%
四半期純利益	195	7.2%	156	5.0%	80.0%

前年同期との比較

ハード・アンド/プラス・サービスの原価計上

競合他社との価格競争による販売単価下落傾向は継続傾向

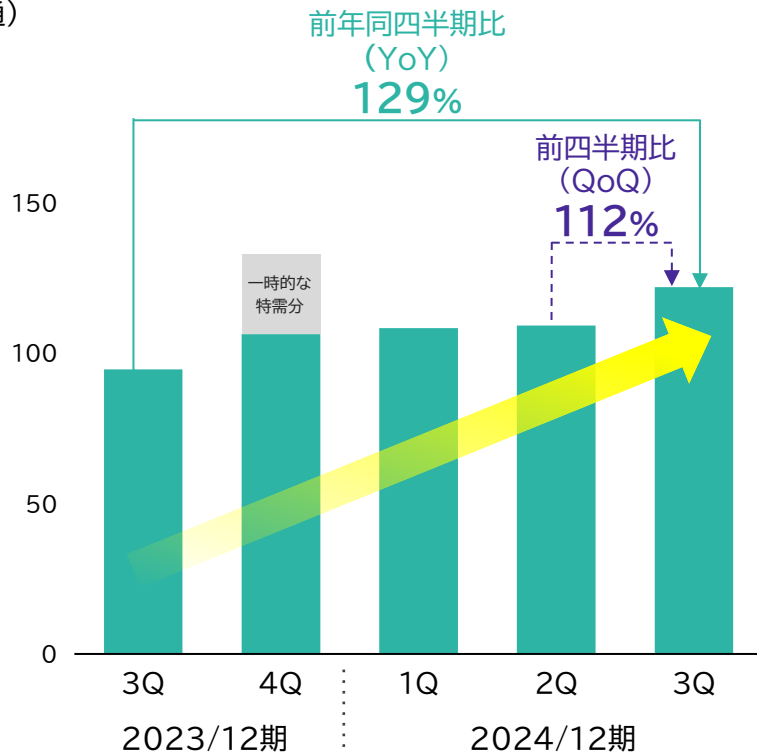
ソリューション・投資・インキュベーション事業における初期準備・導入コスト増分が含まれるものの、人件費は前年同時期▲16.1%  
その他では、主に広告宣伝費や出張等の営業費用の効果的な活用見直しにより▲3.7%

# 【コミュニケーション事業】 四半期別 SMS配信通数推移

## 国内SMS配信通数推移

前年同時期129%、前期比112%と好調に推移

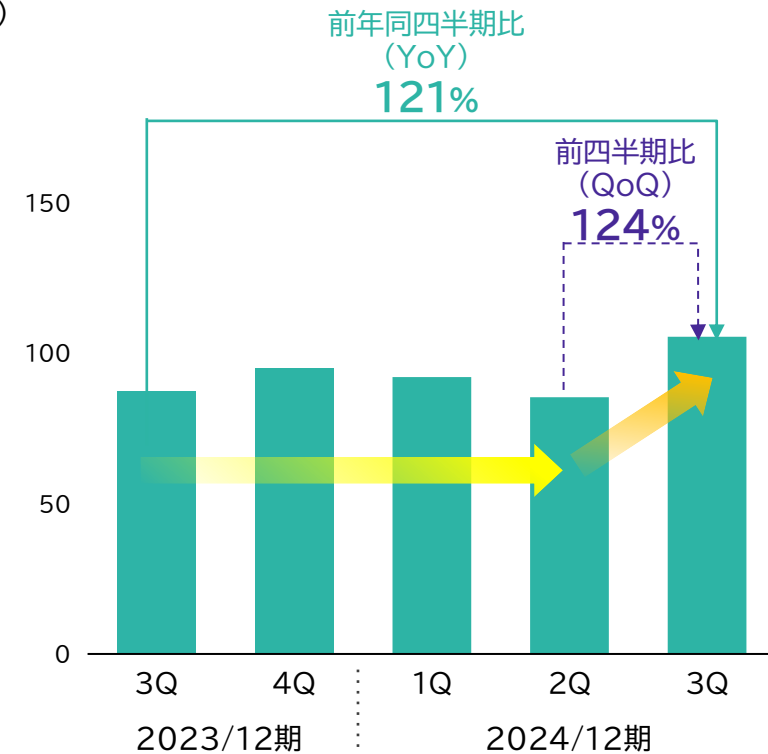
(単位:百万通)



## 海外アグリゲーター経由SMS配信通数推移

特定アカウントの配信通数増により前期比124% (前年同時期比121%でも推移)

(単位:百万通)



TOPIX

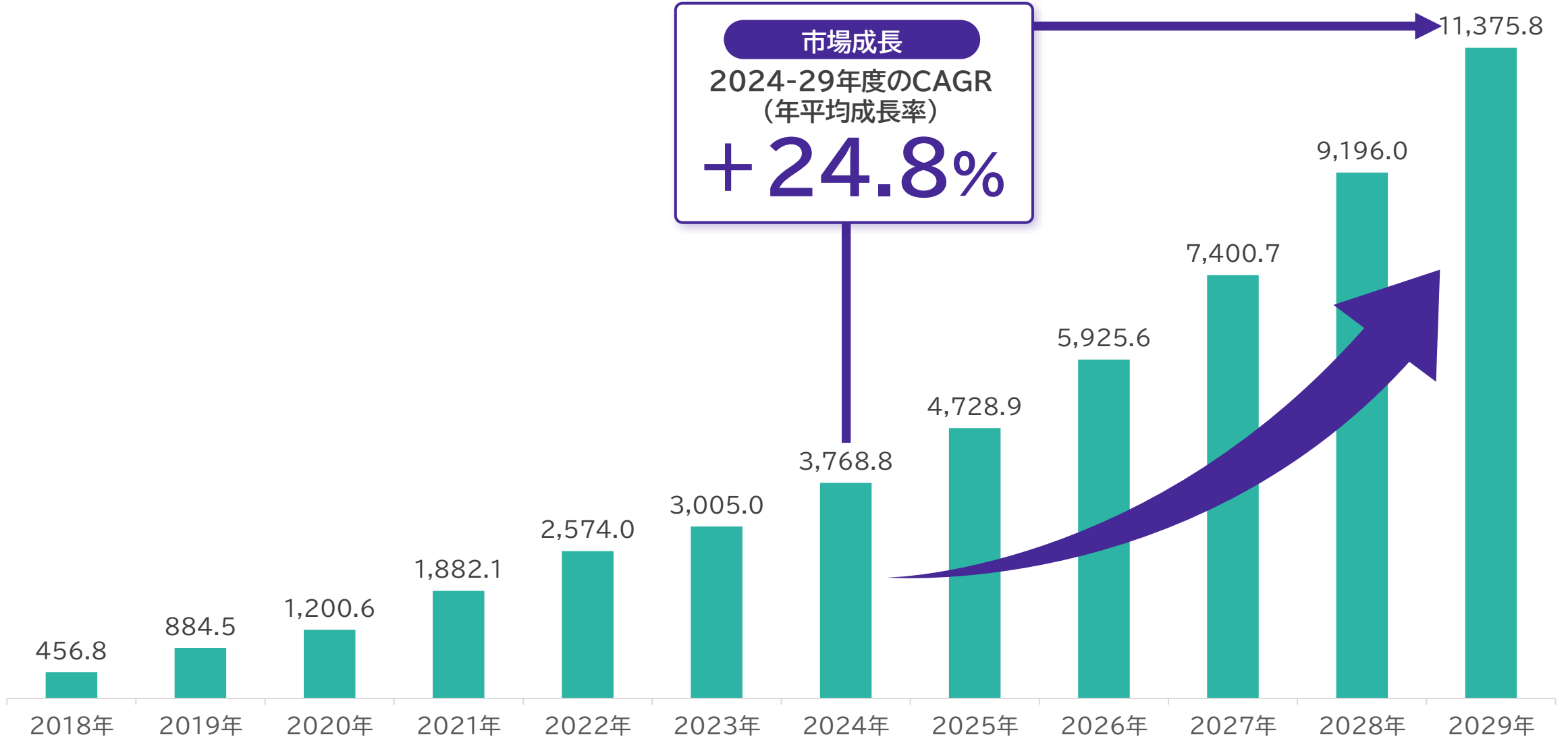
当社とDigital Platformerとの協業による分散型IDの発行サービス「SMS-OTP for DID」提供はキャリア本人確認サービスの実装、および商用に向けたリリースに向けての準備段階です

Techown Information Technology Co., Ltd.との取り組みは、準備が整い次第詳細お知らせいたします。

# (ご参考)国内直収市場予測(2024年以降のA2P-SMS市場の見通し)

(単位:百万通/年)

**市場成長**  
2024-29年度のCAGR  
(年平均成長率)  
**+24.8%**



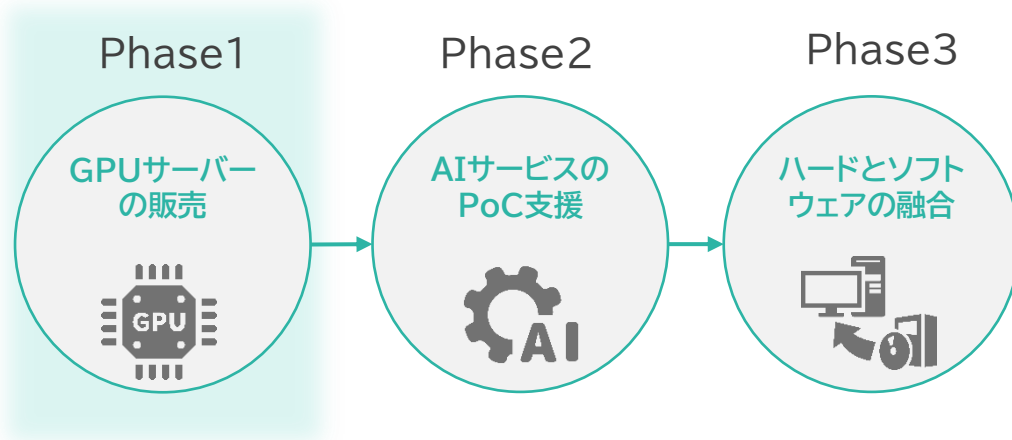
※海外法人除く

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レポート」2024年11月号レポートより引用

# 【ソリューション事業】事業の目指す方向と現在地

## ハード・アンド/プラス・サービス

当社が目指すビジネス創出プロセスと現在地



- 将来的にハードウェアとソフトウェアが融合したマーケットを狙うべく、まずは1,000億円近いと言われているGPUサーバー市場に、当社としてその取扱いを始めることから着手
- 次の段階ではGPUサーバー上にサービス展開できる生成AIサービスの選定を行い、その生成AIのPoCを支援
- 最終的にはオンプレミスでセキュアな環境をベースとし、ソフトウェア(サービス)も同時に提供できる環境を目指す

## AI系ソリューション

CustintCo Pte. Ltdのサポートによるホワイトレーベル構築  
それをもとにズノーメディアソリューションとの連携による  
新たなビジネスを展開



ANOTHER AI

以下の3つのプロダクトによって構成されています。

ビデオアナリティクス	顔の画像分析により、心身の健康状態を診断
ボイスアナリティクス	音声データより、性格・適性を診断
デジタルフットプリント	個人のメール/携帯電話/ソーシャルメディア等の使用状況分析を元に信用度を評価

### ビデオアナリティクス

### ボイスアナリティクス

### デジタルフットプリント

#### ヘルス アセスメント

AIと行動科学に  
基づいた手法で  
健康リスクを評価

#### HR アセスメント

AIと行動科学に  
基づいた手法で  
候補者の性格  
適性を診断

#### 信用リスク アセスメント

AIを活用した  
ソリューションで  
信用リスクの低減  
不良債権の削減  
融資の増加

# 【投資・インキュベーション事業】事業の目指す方向と現在地

## ズノー・メディアソリューションの子会社化



SMSの「プロモーションでの利用活用」において、グループ内にそれを引き出せる機能を持つことによる事業収益とコミュニケーション事業とのシナジー効果を期待(実際に認証認証)

×



高いクリエイティブワークとWebサイトを軸に各種メディアを融合した総合的施策の提案・実施していく株式会社ズノー子会社のクロスメディア部門

## 「新たな次代のアクリートへの転換の為の成長因子」を模索

同時に

ソリューション事業の1つとして「音声・顔画像分析サービス」などのAI技術を活用した事業をZMS社と連携して展開

## 株式会社スクーミーとの資本業務提携及び総販売代理店契約締結(2024年11月)

### 株式会社スクーミー



所在地 山梨県甲府市大手1-2-21  
代表者 CEO 塩島諒輔  
設立年月日 2018年8月3日

### 事業内容

教育機関向けのIoTエッジデバイスの開発・製造・販売、スクーミースポット設置提案営業及び関連プロダクトの販売

テクノミックスのサービス実績とそのネットワークを活用しスクーミー社の製品の啓蒙と販売を手掛ける

単なる出資投資ではなく、当社並びにテクノミックスの業績向上に直結し、かつスクーミー社の業容拡大にも貢献することから最適であると判断



2024年12月期 業績予想



# 2024年12月期 連結業績予想

## 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%



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



Appendix

# 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11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 株本 幸二

代表取締役副社長 田中 優成

取締役 小松 匡  
取締役 Chin Yeu Yao  
取締役 高瀬 真尚  
取締役 山本 敏晴  
取締役 飯島 敬生

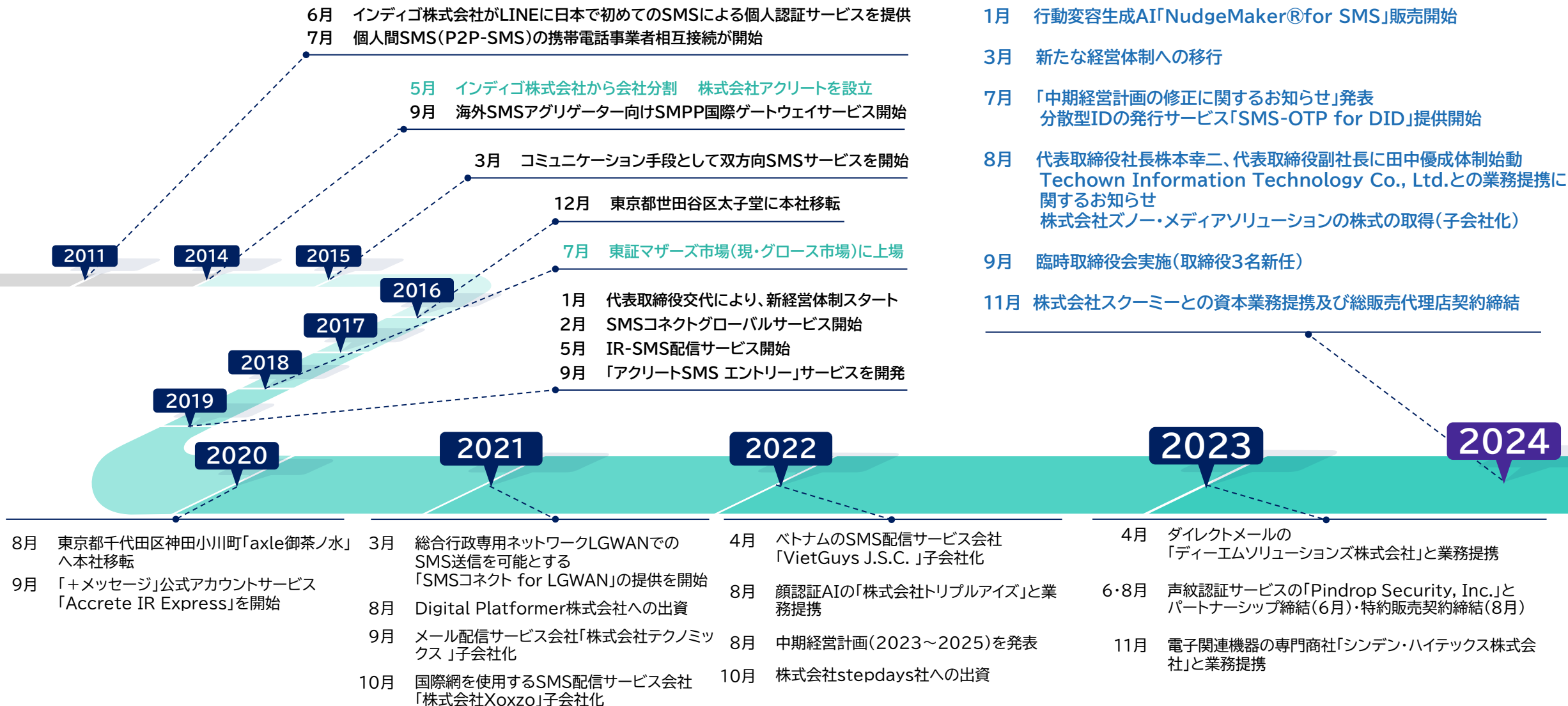
社外取締役 大島 智樹  
社外取締役 川上 聡

社外監査役(監査等委員) 平尾 潤一  
社外監査役(監査等委員) 佐藤 公亮  
社外監査役(監査等委員) 諫山 弘高

## スタッフ数

68名 2024年9月30日現在  
(常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

# 沿革



# グループ構成



※1 2024年1月に残りの33%を取得し、完全子会社化

※2 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。

# グループ会社概要

企業名	事業内容	会社の特徴	設立 / 資本金
株式会社テクノミックス 	コンテンツプロバイダー	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	1999年 17,500千円
株式会社Xoxzo 	SMS配信事業	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	2007年 3,000千円
VietGuys Joint Stock Company (VGS) 	SMS配信事業 その他のマーケティング関連事業	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	2007年 200億 VND
株式会社ズノー・メディアソリューション (ZMS) 	インターネット広告 セールスプロモーション等広告 コンサルティング業務全般	企業のメディア戦略および広告宣伝を一括して展開する新しいクリエイティブエージェントである株式会社ズノーの子会社	2013年 10,000千円

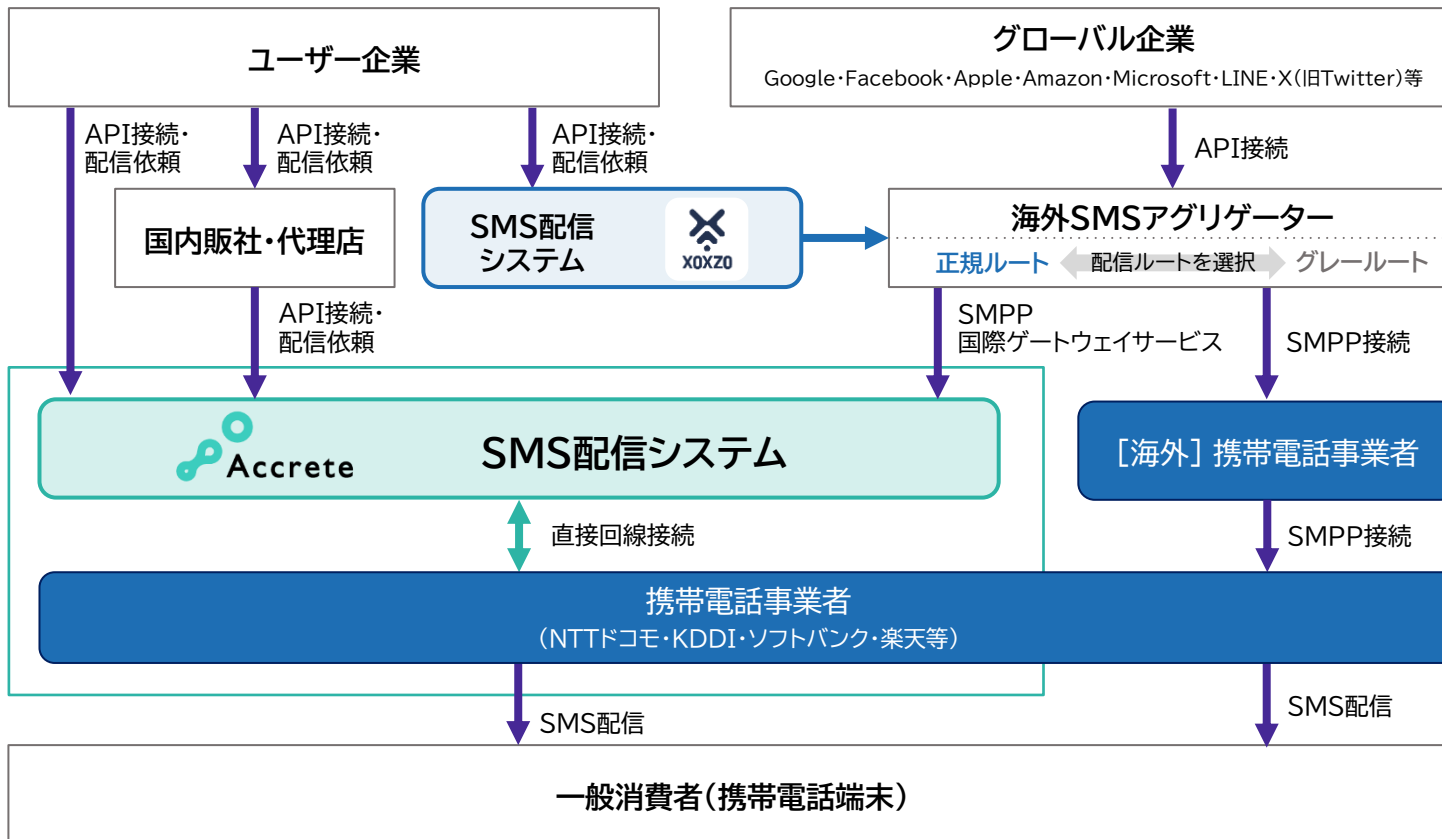


# Go To Market(アクリート)

## SMS配信事業

### 国内配信ルート

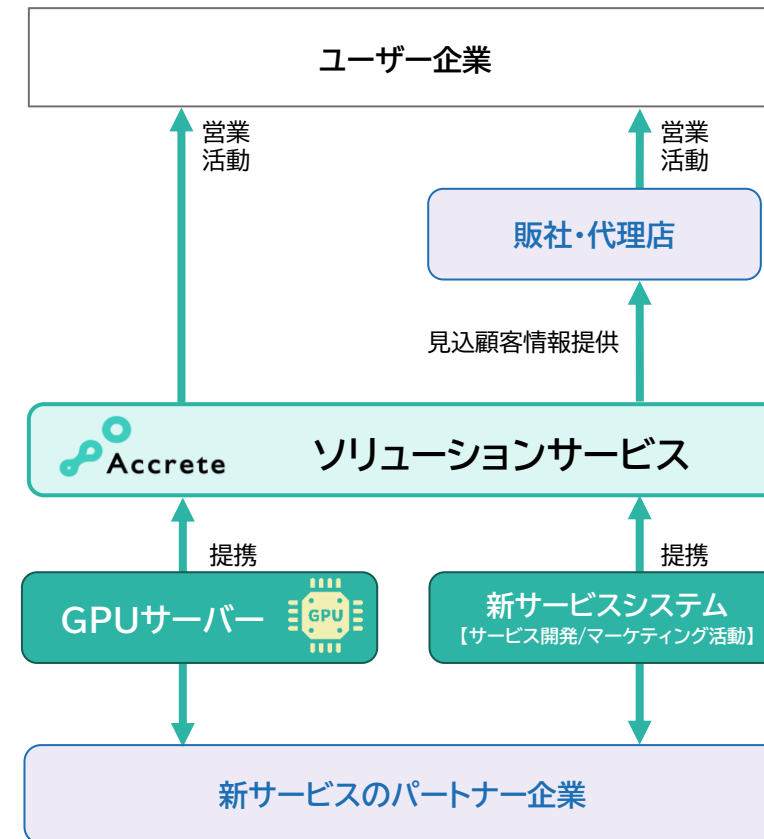
携帯電話事業者4社との直接接続による正規ルートの配信で、健全・安心なSMSコンテンツ配信環境を提供



## ソリューション事業

### ソリューション事業のモデル

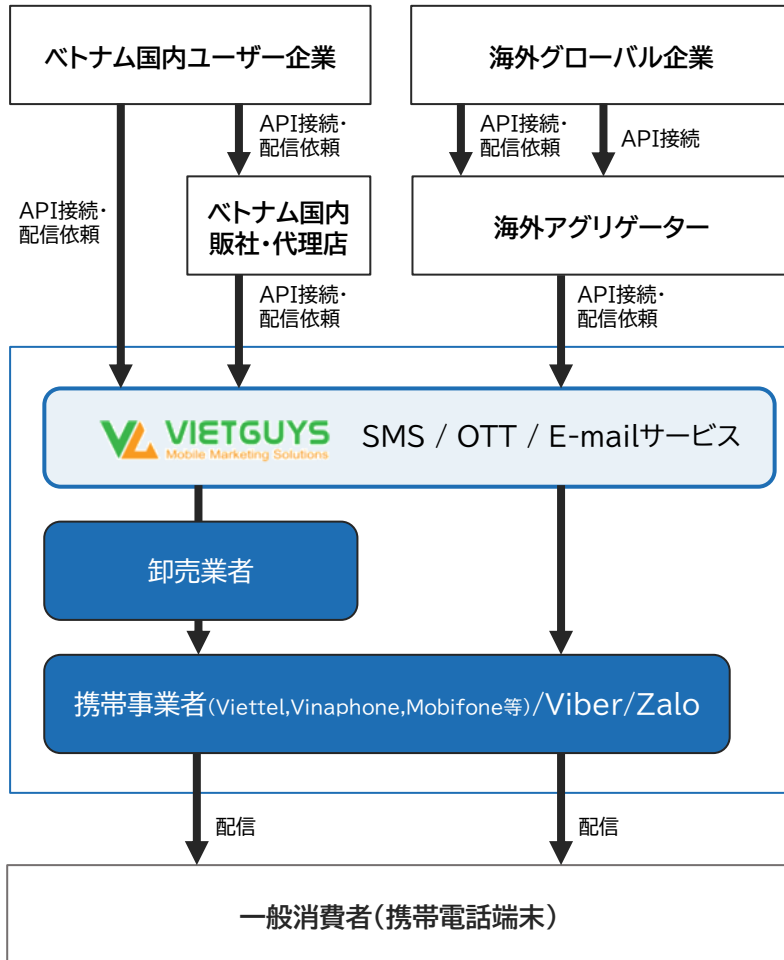
パートナー企業との連携によりソリューションサービスを構築し提供する



# Go To Market(VietGuys/テクノミックス/ズノー・メディアソリューション)

## VietGuys

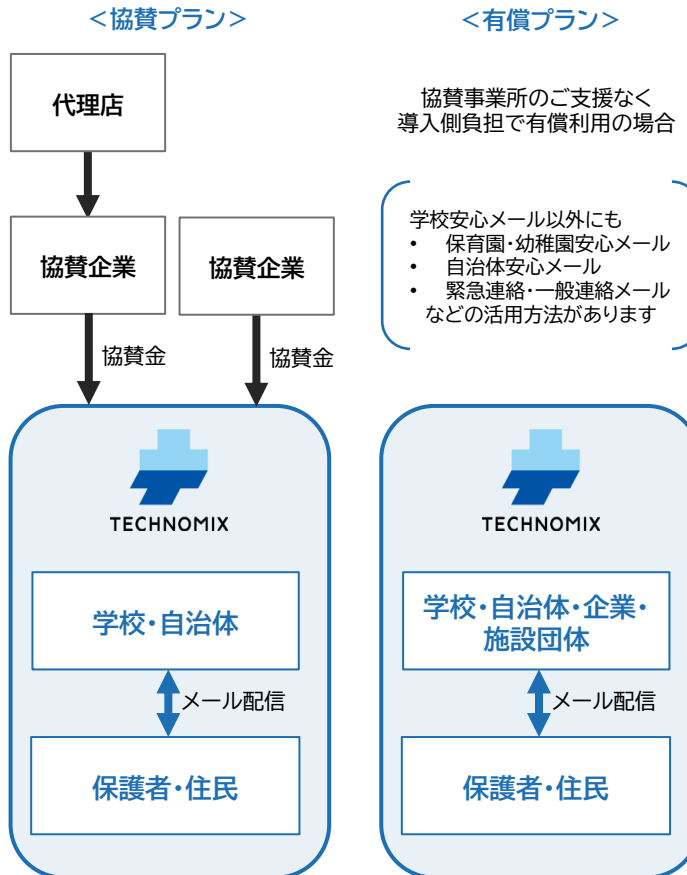
### SMS / OTT / E-mail



## 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



## ズノー・メディア・ソリューション

### <オンライン広告>      <オンライン広告以外>

