

# 2024年12月期 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 連結業績
3. 中期経営計画[2025-2027]抜粋(2025年2月発表)
4. 2025年12月期 事業予測(連結)
5. ご案内
6. 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

2024年12月期第4四半期 トピックス

## 中期経営計画[2025-2027]での意義

### 1 新たな組織・体制

- 10月
- 取締役の委嘱変更による事業体制の強化

#### 経営体制と事業体制による「組織の構造改革」

新たなセグメントによる事業展開のために各事業本部に担当取締役が事業統括及び経営統括を行う体制とし、スピーディな意思決定と実行力を重視した組織改編へ

### 2 新規事業 & 拡販に向けた取組み

- 11月
- 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

#### 事業領域拡大による「収益の構造改革」

事業多様化戦略に基づき、事業領域の拡大を図り、新たな収益源となる事業を展開

### 3 アクリートグループ構築

- 12月
- 株式会社ズノーの株式交付（簡易株式交付）による子会社化
- 12月
- 株式会社Xoxzoの株式譲渡契約締結

#### 「ビジネスモデルの構造改革」

M&Aを含む組織改編  
新たな事業体制と手法により、業務提携を軸とした実効性のある事業展開（アクリート・グループ企業体構築）

# エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

## 2024年12月期 連結実績

売上高6,347百万円(前年同期比116.8%)

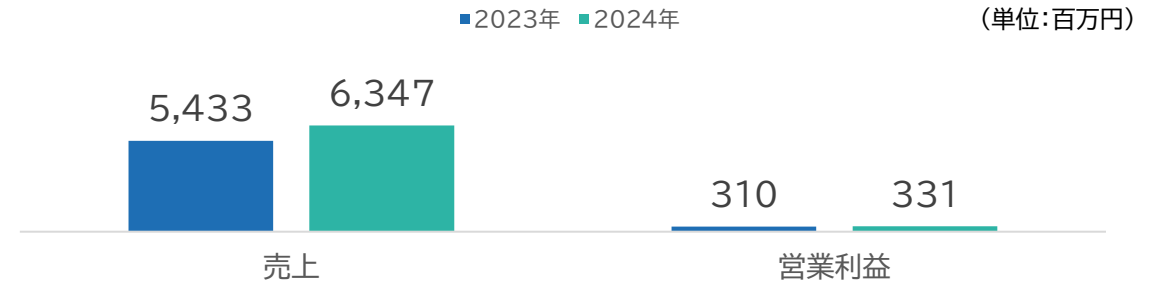
営業利益331百万円(前年同期比106.9%)

- 国内SMS、海外アグリゲーター経由SMS(コミュニケーション事業)ともに同業他社との価格競争が継続しているものの、配信通数は前年同四半期よりも順調に推移しており売上増に貢献。また、下期においてハード・アンド/プラス・サービス(ソリューション事業)が収益化したこと、また3Qにズノー・メディアソリューション(ZMS社)の子会社化などにより、**前年同期比(YoY)116.8%の成長、また上場以来最高の売上を達成。**
- アクリートにおける販売費及び一般管理費の削減効果があり、**営業利益は前年同期比106.9%と成長**しているものの、価格競争によるSMS販売単価下落継続、および新規事業における初期準備・導入コスト増により、営業利益率▲0.5pt。
- 株式会社Xoxzoの売却による売却益を計上。

## 業績の下方修正について

- 期初想定の株式会社ズノー連結子会社化が予定時期のずれ込みにより連結売上高数値における差異が生じた。
- Viet Guys J.S.C.(VGS社)での顧客関連資産の減損損失を連結決算において計上。

## 前年同期比(YoY) 2023年 VS 2024年



## 株主還元

2024年12月期の配当予想はなし

## 中期経営計画[2025-2027]発表

事業多様化と構造改革をテーマとして2025年2月公表

## 2025年12月期 連結業績予想

「中期経営計画[2025-2027]」で公表の通り



2024年12月期 連結業績

## 【連結】2024年12月期(累計) 業績ハイライト

### 売上高 6,347百万円(前年同期比116.8%)

- 国内SMSの配信通数増加(通年)
- 海外アグリゲーター経由SMS配信通数が増加(3Q以降)
- GPUサーバー(ハード・アンド/プラスサービス)における売上実績計上(3Q)
- 連結子会社のズノー・メディアソリューション(以下ZMS)の連携計上(4Q)

### 営業利益 331百万円(前年同期比106.9%)

- アクリートにおける販売費及び一般管理費の削減効果により、営業利益は前年同期比106.9%と成長
- ただし、売上原価・販売費及び一般管理費ともにソリューション事業の初期準備・導入コストが影響し営業利益率は▲0.5pt

(単位:百万円)	2023/12月期	2024/12月期	前年同期比
売上高	5,433	6,347	116.8%
営業利益	310	331	106.9%
営業利益率	5.7%	5.2%	▲0.5pt
経常利益	305	331	108.3%
特別損失	317	455	143.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33	73	219.9%

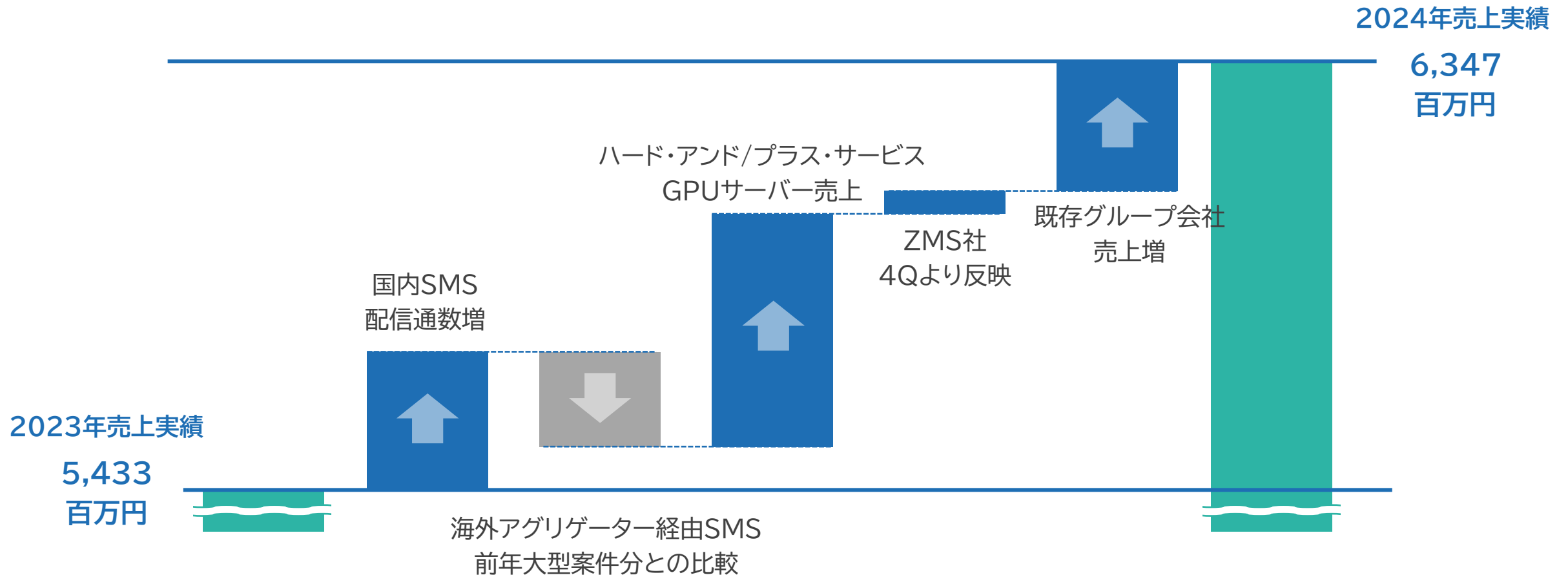
● 増減要因は次ページに記載

● 競合他社との価格競争による  
販売単価下落は、継続傾向  
新セグメントの初期準備・導入コスト

● VGS社の顧客関連資産の減損損失

# 【連結】売上高 増減要因の内訳

これまでの売上増減はSMS事業に依存してきたが  
ハード・アンド/プラス・サービスや新規グループ会社での実績が計上





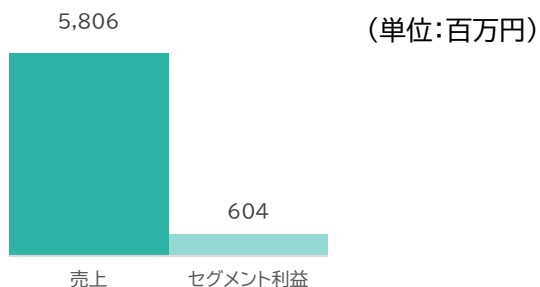
# 【連結】2024年12月期(累計) セグメント別業績ハイライト

## セグメント別業績(2024年実績)

セグメント別(2024年3Qより変更)実績は下記の通り

### コミュニケーション事業

国内SMS、海外アグリゲーター経由  
ともに配信通数が順調に推移したも  
のの、同業他社との価格競争が継続



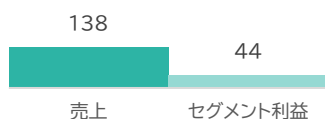
### ソリューション事業

3QにおけるGPUサーバーの売上、  
および販売に係るコスト計上  
新規事業の初期導入・準備コスト計上



### 投資・インキュベーション事業

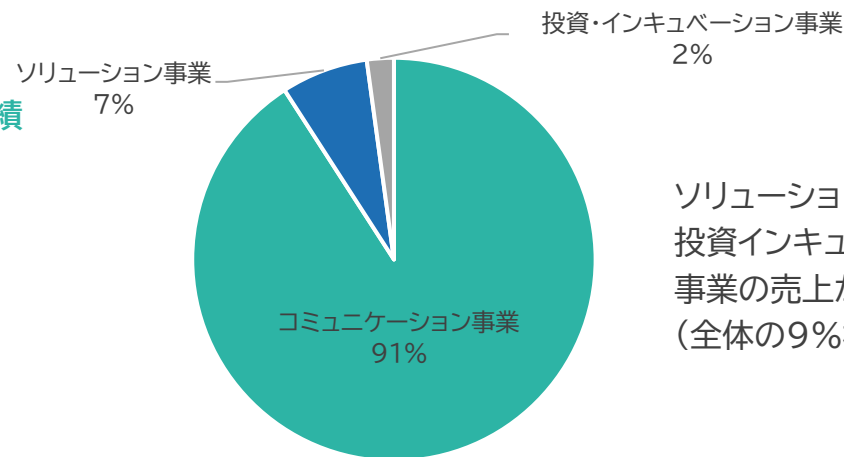
ズノーの株式取得、  
およびXoxzoの株式売却



## セグメント別売上比率(2024年実績)

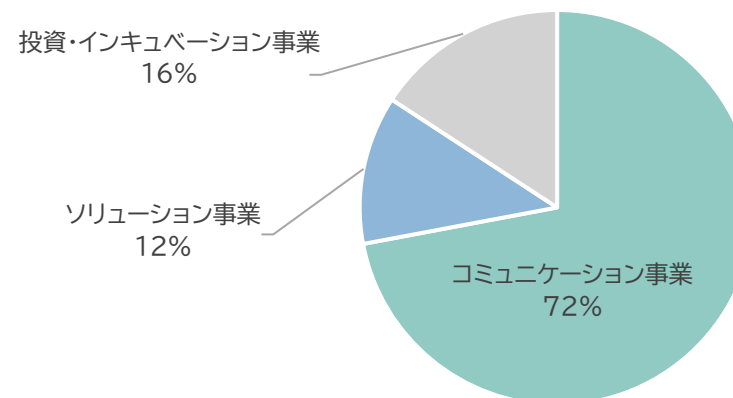
(単位:%)

### 2024年実績



ソリューション事業・  
投資インキュベーション  
事業の売上が計上  
(全体の9%相当)

### (参考)2025年計画

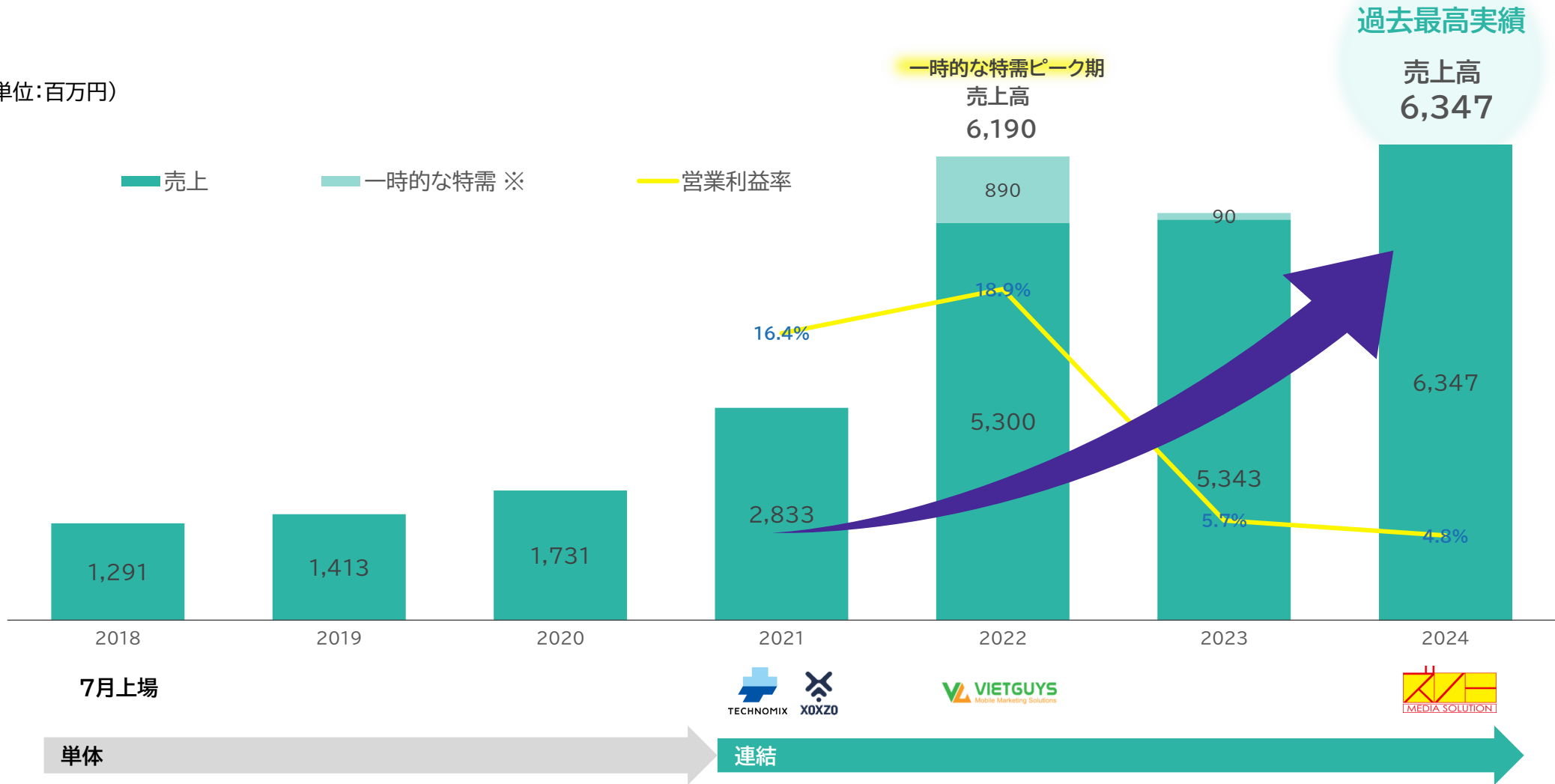


2025年は  
さらに拡大し  
28%程度となる計画

# 【連結】売上高 年間推移(会計期間)

既存事業の成長、および子会社化や新規事業の展開により上場以来過去最高実績を達成

(単位:百万円)



※一時的な特需 …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 業績概要

### 売上高 4,205百万円(前年同期比115.4%)

- GPUサーバー(ハード・アンド/プラス・サービス)の売上計上
- 国内・海外アグリゲーター経由SMSの配信通数が順調に推移

### 営業利益 383百万円(前年同期比111.2%)

- 売上総利益は対前年同期比▲2.8%も、人員構成比の変化により営業利益は+11.2%

(単位:百万円)	2023/12月期		2024/12月期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	3,643	100%	4,205	100%	115.4%
売上原価	2,386	65.5%	2,983	70.9%	125.0%
仕入原価	2,118	58.1%	2,720	64.7%	128.4%
労務費・経費	268	7.4%	262	6.3%	97.8%
売上総利益	1,256	34.5%	1,222	29.1%	97.2%
販売費及び一般管理費	912	25.0%	838	20.0%	92.0%
人件費	460	12.6%	387	9.2%	84.1%
その他	451	12.4%	451	10.7%	100.0%
営業利益	344	9.4%	383	9.1%	111.2%
経常利益	343	9.4%	386	9.2%	112.4%
当期純利益	90	2.5%	254	6.0%	281.7%

前年同期比検証

売上高115.4%に対し、売上原価125.0%

SMSとは売上総利益率が異なるGPUサーバー(ハード・アンド/プラス・サービス)の原価分影響

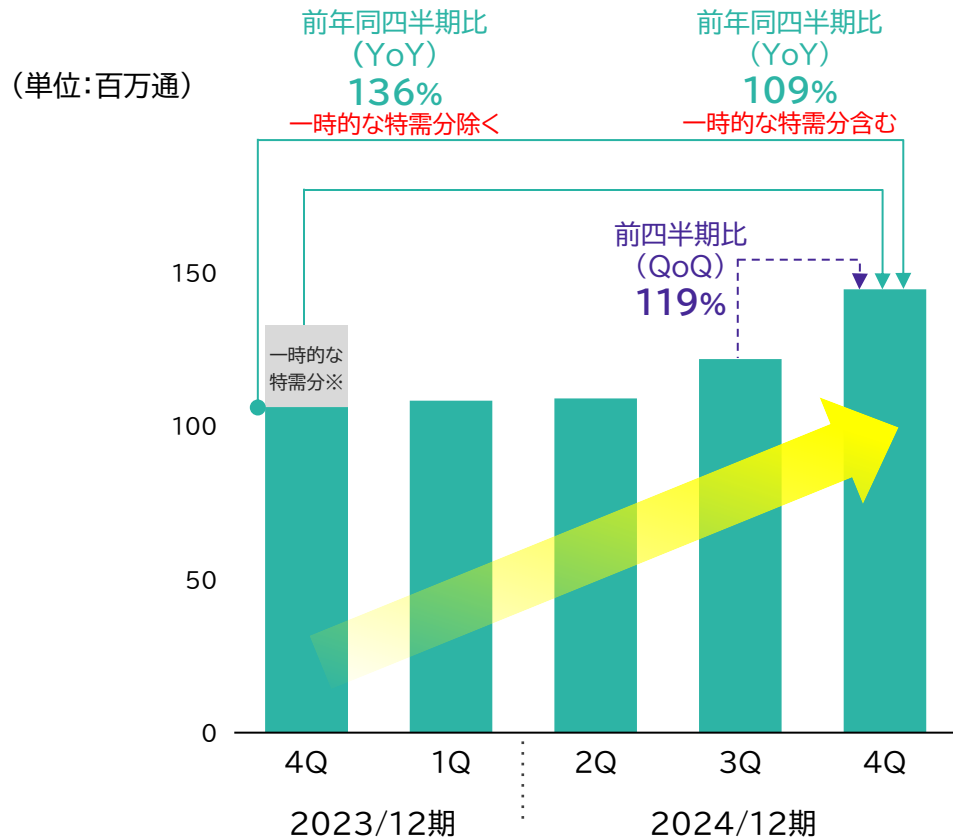
売上総利益97.2%に対し、営業利益111.2%

人員構成比の変化により人件費 ▲15.9%

# 【コミュニケーション事業】四半期別 SMS配信通数推移

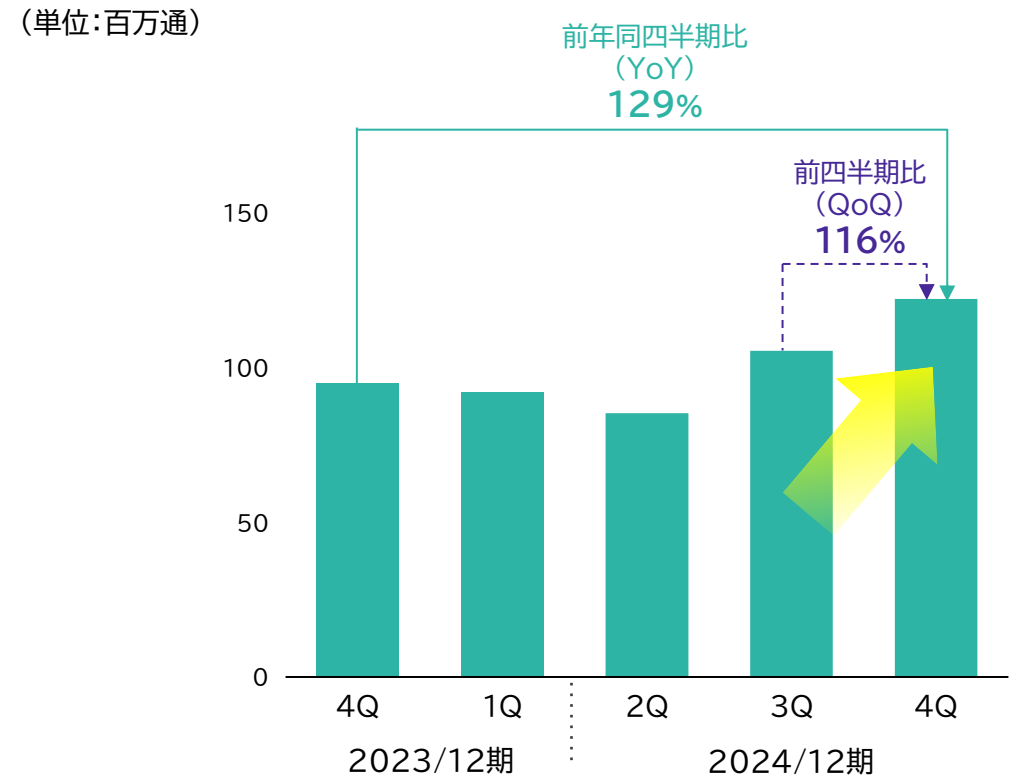
## 国内SMS配信通数推移

昨年見られた一時的な特需分を除く前年同四半期比で136%  
前四半期比119%と好調に推移



## 海外アグリゲーター経由SMS配信通数推移

前年同四半期比で129%  
3Q以降好調を維持し、配信通数が前期比116%と順調に推移

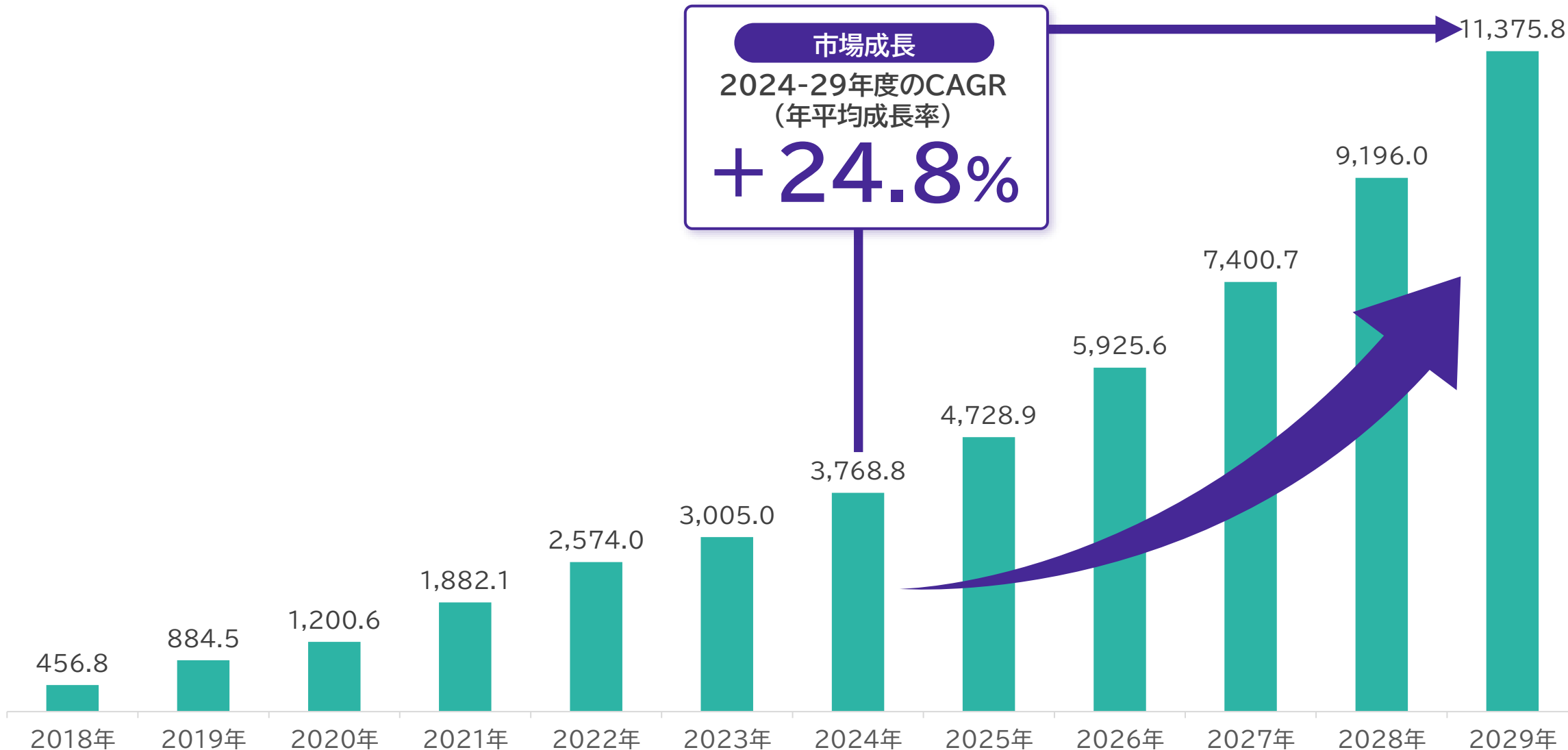


※新型コロナウイルス対応やその他の特殊要因によるSMS配信通数の一時的な増加分によるもの

# (ご参考)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%**



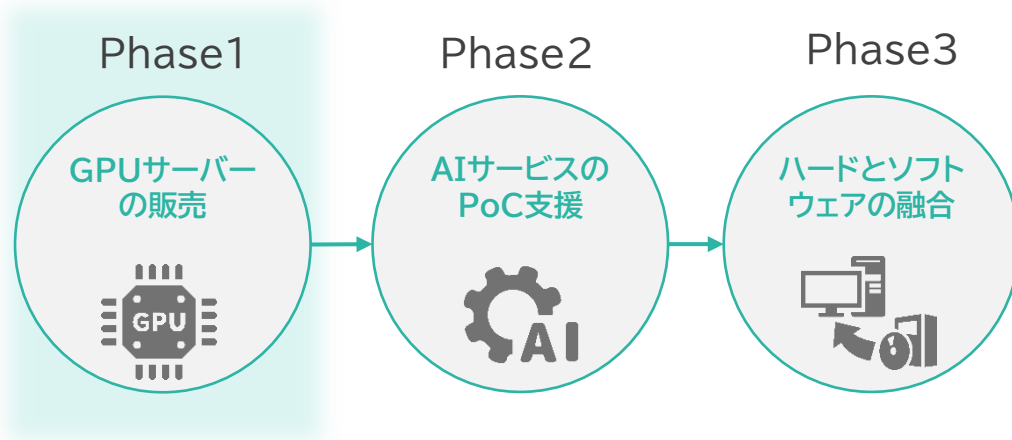
※海外法人除く

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リポート」2024年11月号レポート(<https://mic-r.co.jp/micit/2024/>)より引用

# 【ソリューション事業】事業進捗状況と今後の展開について

## ハード・アンド/プラス・サービス

2025年はPhase1→2へ移行



- 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
- 2024年は、445百万円の実績を計上したが、販売販路の拡大や受注数の確保については、実際には想定より時間を要している
- 2025年では、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支援を目指す

## AI系ソリューション

2025年は子会社との連携による拡販本格化



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

- 2024年は、株式会社ズノーにおけるANOTHER AIの開発及び、3つのプロダクトのうち、ビデオアナリティクス/ボイスアナリティクスの販売活動を実施
- 2025年では、ANOTHER AIの販売を行うとともに、ZMS社と連携し拡販に向けたプロモーション施策の準備に取り組む

## その他のソリューション事業展開



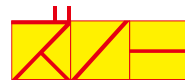
テクノミックスのサービス実績とそのネットワークを活用し、スクーミー社の製品の啓蒙と販売を手掛ける  
既に事業が進行しており、2025年より実績計上見込

# 【投資・インキュベーション事業】事業進捗状況と今後の展開について

## 当第3四半期におけるZMS社の子会社に続き 株式会社ズノーを子会社化



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



広告・宣伝に関する企画、立  
案、制作、代理及びこれらに関  
するコンサルティング

全国の官公庁/自治体/外郭  
団体の入札・落札情報提供AS  
Pサービス「入札王」の企画・  
運営

入札王との連携強化  
事業ノウハウ、人的リソースの有効活用

## 株式会社ズノー

所在地 東京都港区東麻布1丁目5-2  
ザイマックス東麻布ビル8F  
代表者 代表取締役 高瀬真尚  
設立年月日 2004年7月

## 入札王とは…

2006年3月に国内初の入札情報サービスとして誕生

官公庁(中央省庁・独立行政法人・地方自治体)がホームページで公表している入札情報・落札情報・予定情報・予算書情報などを、様々なキーワードで検索、閲覧できるプラットフォームであり、入札&落札情報に特化したASPサービス

カスタマイズ検索で効率的に情報抽出ができるほか、すぐに知りたい入札案件の最新情報をその日のうちにメール配信で受け取ることが可能



## 事業構想の見直し判断

### 株式会社Xoxzo

当社は、メッセージングサービスでの多様な顧客ニーズ対応とアジア戦略強化を目的に、2021年9月にXoxzoの株式を取得。しかしながら、経営陣が刷新と新たな事業方針により、Xoxzoは事業構想から外れ、前期に減損対象となったことから、2024年12月25日において株式譲渡契約を締結した。



中期経営計画[2025-2027]抜粋  
(2025年2月発表)



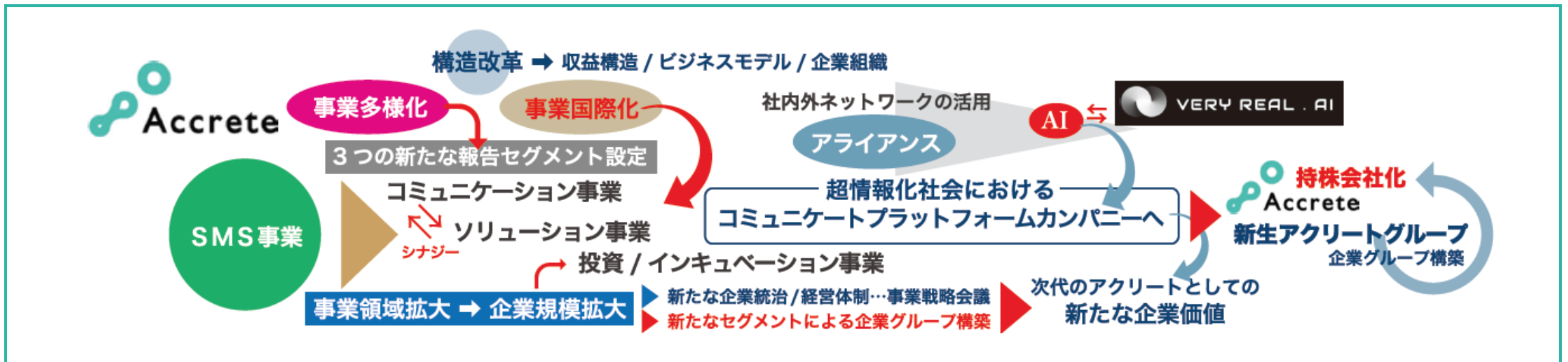
# 中期経営計画[2025-2027] (2025年2月開示)成長戦略骨子

## 成長戦略

## 転換と成長のキーワード 事業多様化と構造改革

### 新たな3つの構造改革

- 「収益」構造改革 事業多様化戦略に基づき、事業領域の拡大を図り、新たな収益源となる事業を展開
- 「企業」構造改革 経営体制・事業体制につき組織改編を行い、新たなアクリートとしての企業グループ体を構築
- 「事業」構造改革 事業形態/ビジネスモデル・マーチャンダイジング/サービスにおける新たな取り組み



新たなセグメントによる企業グループ構築【事業領域拡大+スケールアップ】

構造改革と成長のテーマ **AIテクノロジー**

▶ 新たな企業価値の創造と向上  
▶ 持株会社化/企業グループ

# 中期経営計画[2025-2027] 事業概要

## 投資・インキュベーション事業

企業グループへの転換・構築のための  
フック&エンジン機能

ハード・アンド/プラス・サービス

- GPUサーバー販売に加え、生成AIサービスを付加

当社グループの強みを活かした新たな  
ソリューション事業展開

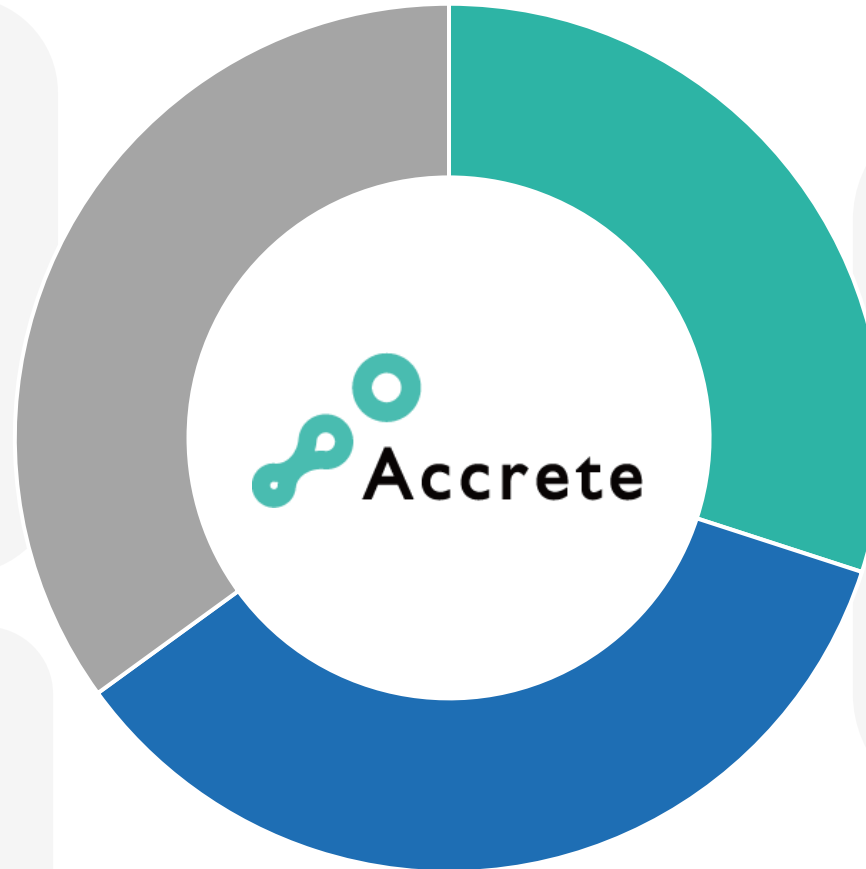
- AIソリューション事業、認証系ソリューション、メディアミックス事業、eKYC及びサイバーセキュリティ事業、デジタルプラクティス事業

## ソリューション事業

次代の成長因子としてAI技術を活用  
した新たな収益源、企業力価値向上

事業多様化戦略に基づく事業領域拡大に貢献  
する事業・企業への投融資展開

当社グループへのファイナンス事業



## コミュニケーション事業

コミュニケーションサービスとして  
再フォーカスし、新たな可能性追求

SMS事業

- 国内: 今後も通数成長を期待し、配信通数日本一を目指す
- 海外アグリゲーター経由: SMS配信事業+新たな海外企業との業務提携推進

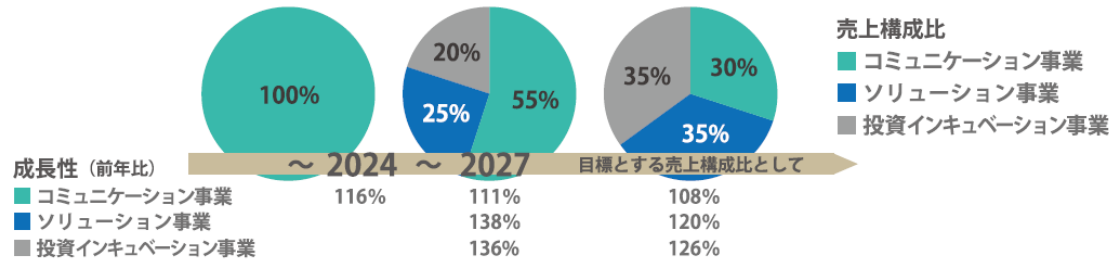
新たなメッセージングサービスと市場開拓

- RCS拡販: 今後サービス普及を期待
- SNSメッセージングサービスへの参入

3つの事業セグメントによる事業展開を行い  
新たなポートフォリオにより従来からの課題解決図る

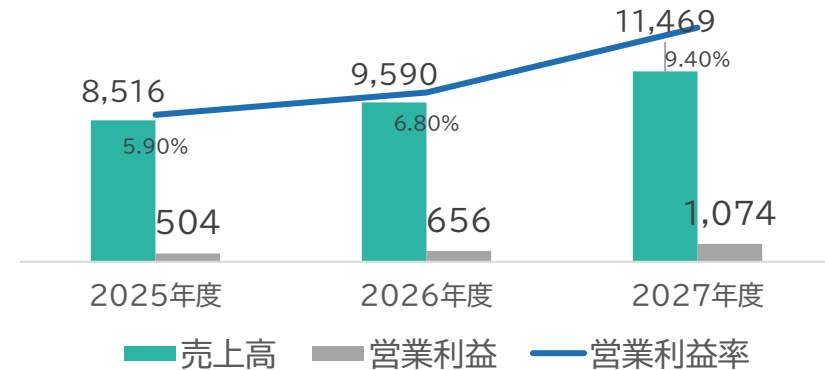
# 中期経営計画[2025-2027] 事業構成チャート・事業予測

## 事業構成チャート



## 中期経営計画に基づく事業予測

(単位:百万円)



### 事業領域の拡大

#### SMS単一事業からの脱却

- SMS事業以外での事業多様化
- メッセージングサービスにおけるマルチチャンネルでのサービス提供

### 経営活性化のための組織改革

#### 既存子会社の統廃合

#### 新たな企業グループ構築と統治

### 目指すべき経営目標

#### 企業基盤の再構築

- 事業領域の拡大
- 事業アライアンス
- アクリートグループ構築(資本・業務提携・M&A)

#### 自己資本利益率 15%目標

#### 株式再配当実施へ



2025年12月期 事業予測(連結)

## 2025年12月期 事業予測(連結)

中期経営計画[2025-2027]に基づく事業予測より2025年分を抜粋

(単位:百万円)

	2025年 12月期 予想	2024年 12月期 実績	前年比
売上高	8,516	6,347	134.3%
営業利益	504	331	152.7%
営業利益率	5.9%	5.2%	
経常利益	488	331	147.8%



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12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

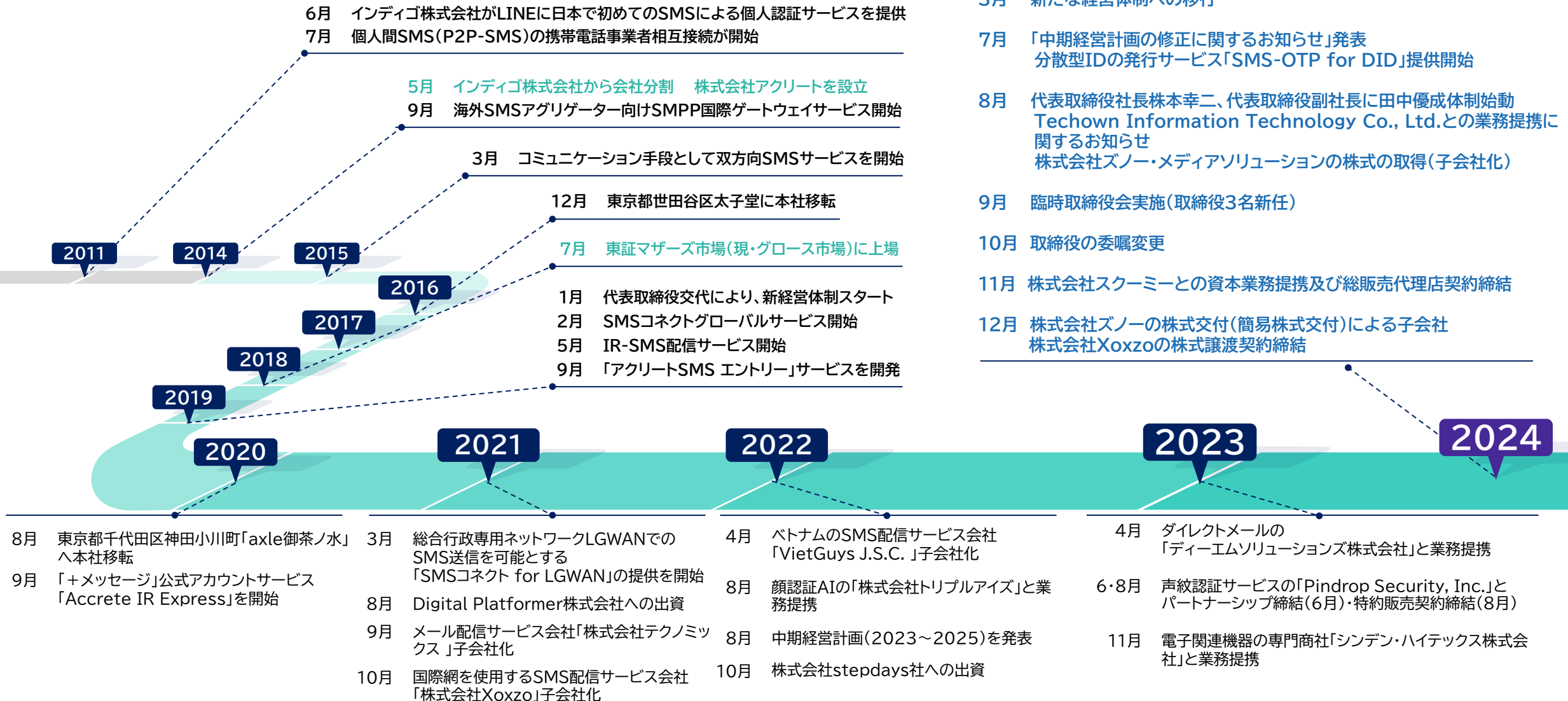
社外監査役(監査等委員) 佐藤 公亮

社外監査役(監査等委員) 諫山 弘高

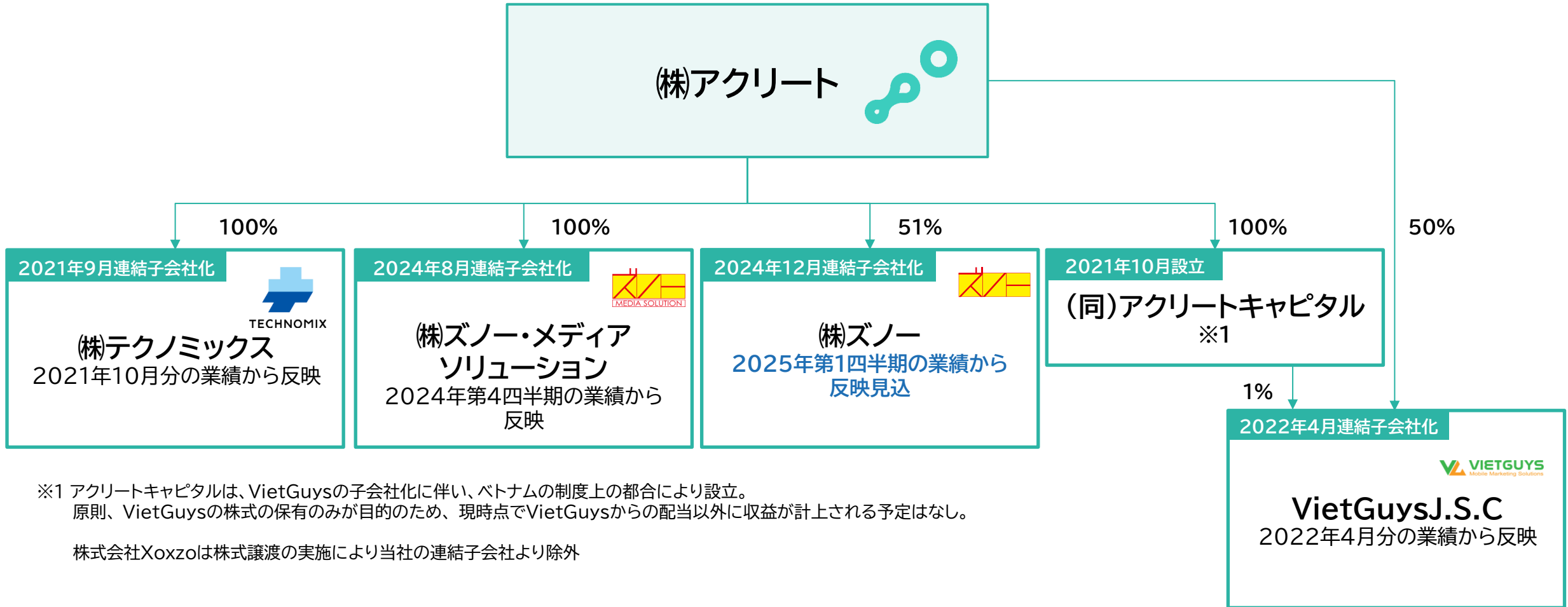
## スタッフ数

70名 2024年12月31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 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。

株式会社Xoxzolは株式譲渡の実施により当社の連結子会社より除外

# グループ会社概要

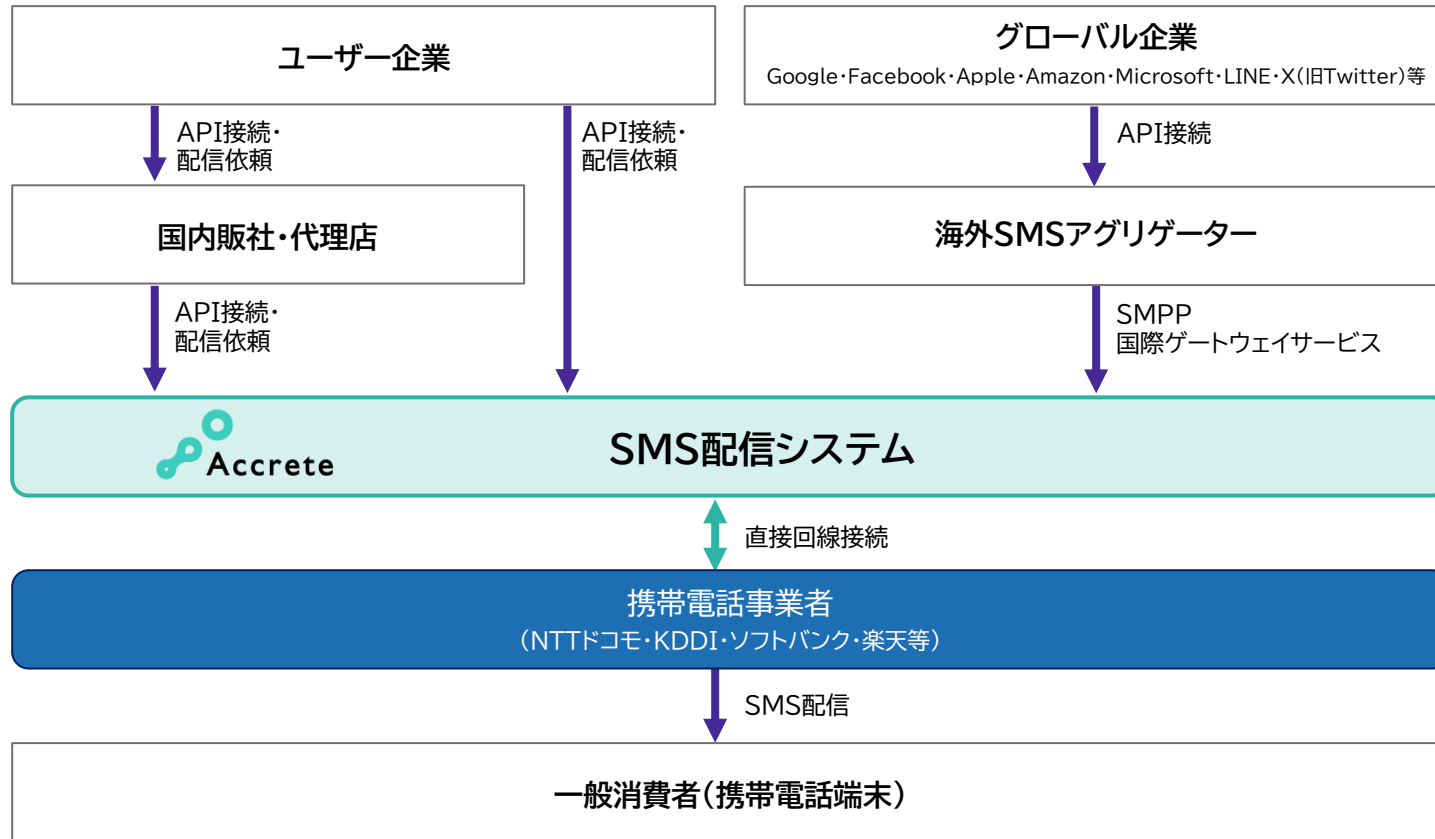
企業名		事業内容	会社の特徴	設立 / 資本金
株式会社テクノミックス		コンテンツプロバイダー	確実にメールで必要となる情報を送るサービスを展開し、学校や自治体等の公的な団体により多数利用	1999年 17,500千円
VietGuys Joint Stock Company (VGS)		SMS配信事業 その他のマーケティング関連事業	ベトナムの中でも成長産業であるe-commerce向けの高品質SMSを活用した営業に強みを持つ	2007年 200億 VND
株式会社ズノー・メディアソリューション (ZMS)		広告及び各種制作取り扱い 市場調査、コンサルティング業務全般	クリエイティブワークとWebサイトを軸にメディアを融合した総合施策を提案・実施するクロスメディア部門	2013年 10,000千円
株式会社ズノー		コミュニケーション・コンサルティング 広告企画・制作プロデュース メディア開発・コンテンツ開発	企業のマーケティング活動全般の支援 全国の官公庁/自治体/外郭団体の入札・落札情報提供ASPサービス「入札王」の企画・運営	2004年 75,385千円

# 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



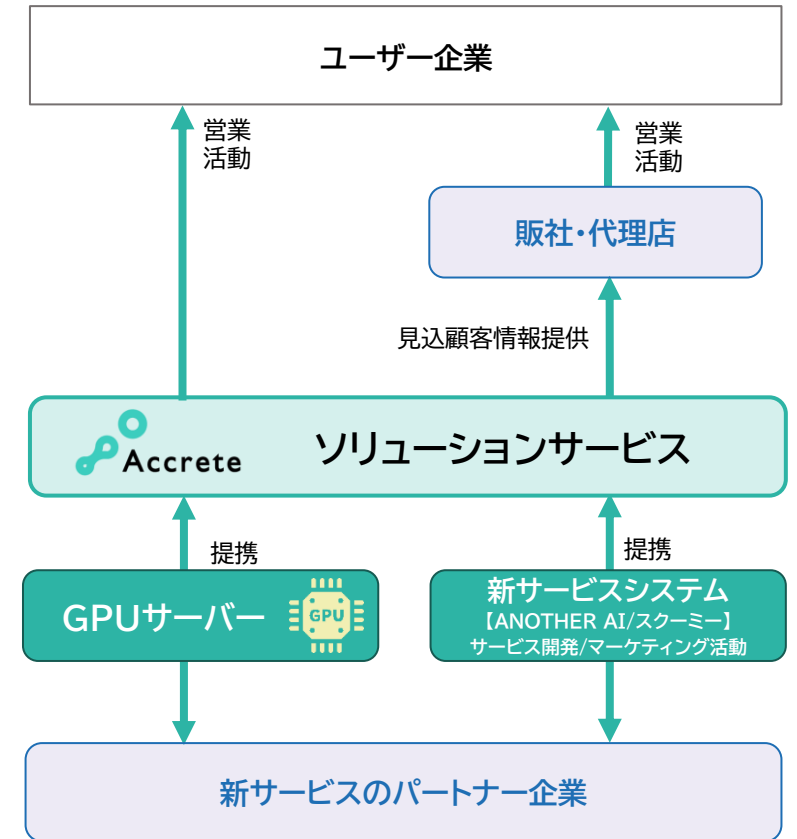
### 海外SMSアグリゲーター経由

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

## ソリューション事業

### ソリューション事業のモデル

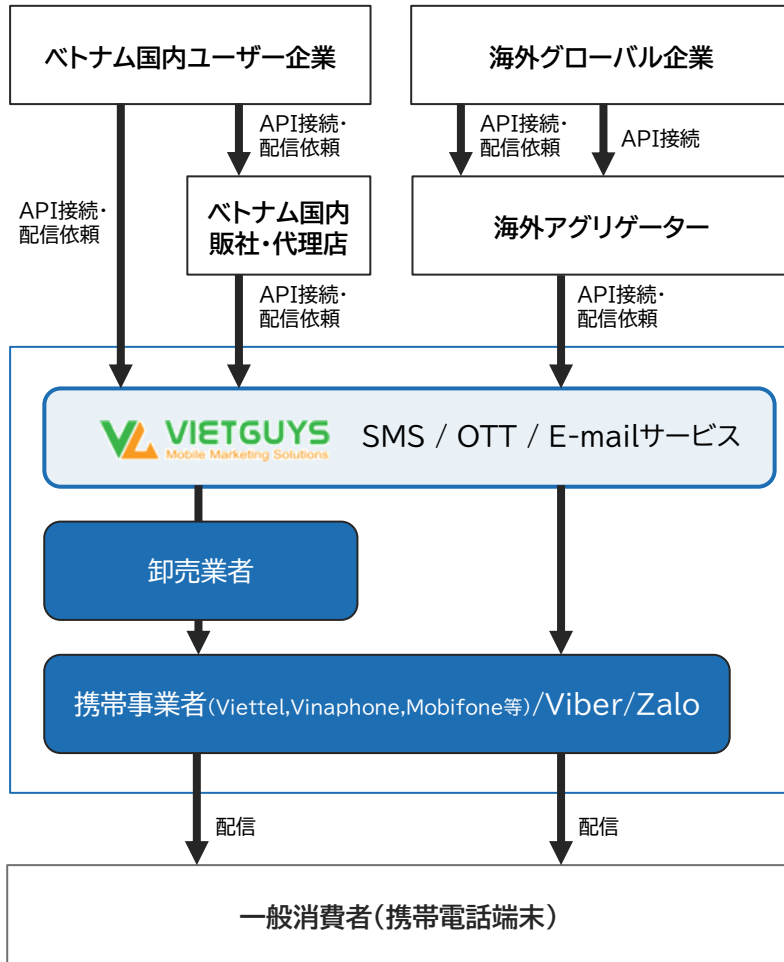
パートナー企業との連携によりソリューションサービスを構築し提供する



# 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/ズノー)

## VietGuys

### SMS / OTT / E-mail

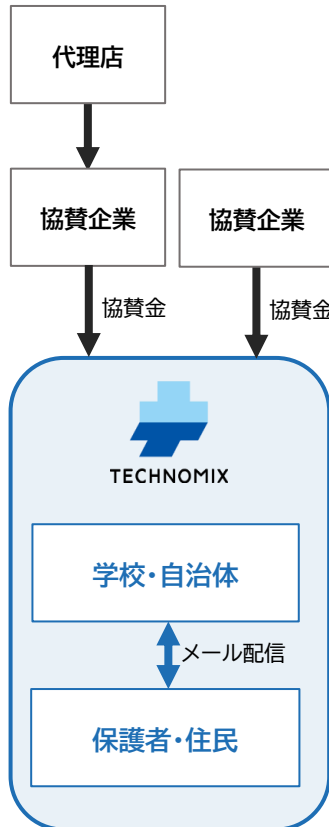


## テクノミックス

### 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>

協賛事業所のご支援なく  
導入側負担で有償利用の場合

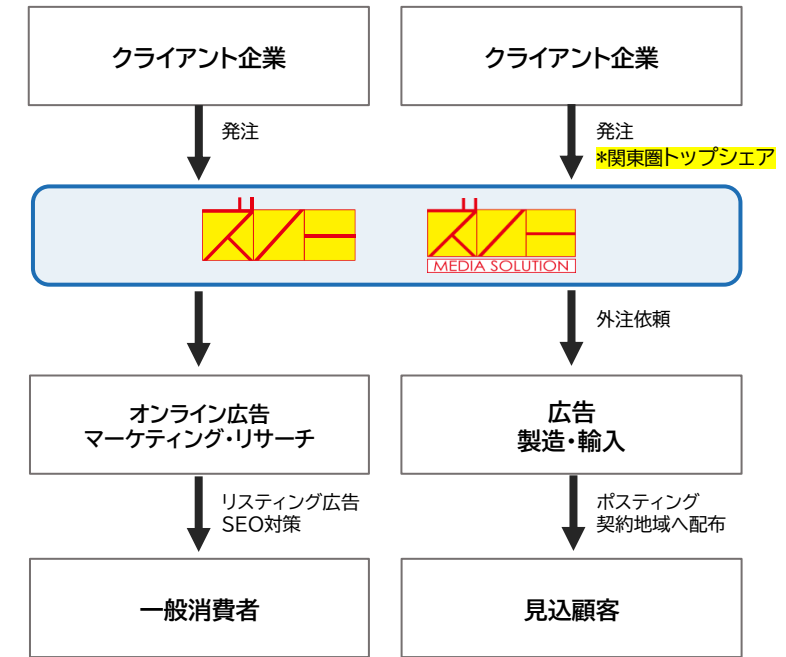


学校安心メール以外にも  
 ・ 保育園・幼稚園安心メール  
 ・ 自治体安心メール  
 ・ 緊急連絡・一般連絡メール  
 などの活用方法があります

## ズノー・メディアソリューション/ズノー

### <コンサルティング>

### <オンライン広告以外>



入札王は、官公庁の入札情報・落札情報を効率的に検索できるデータサイトです。  
高度な検索エンジンを備え、毎日(平日)最新の入札情報をメールで提供します。

