

株式会社アクロディア 中期経営計画

2017年9月27日

代表取締役社長

堤 純也

トップメッセージ

2004年創業以来13年、2007年上場以来10年が経ちました。
携帯電話事業を中心とした創業期からスマートフォンの台頭で大きく事業環境が変わり、数年間赤字を計上しながらの新規事業を育てる時期が続いてきました。

今回、2017年を第三創業期と位置づけ、様々な改革を行なっています。
その方向性が確立してきたことから、2018年8月期からの当社グループが目指す方向性を明示し、株主様と共有することを目的として本中期経営計画を発表させていただくことにいたしました。

設立当初のビジョンに再度立ち返りつつ、その上でITを核としながらもリアルなサービスとの連携をさらに進め、確実に黒字化できる事業体制を作ることを第一義といたします。

合わせて、最重要経営指標をEBITDAと捉え、今後5ヶ年の事業計画の目標値に落とし込みます。

EBITDAが完全に黒字化した新生アクロディアを作り出してまいります。

アクロディアのビジョン

“Acro”+“idea”=Acrodea (アクロディア)

Acro:ギリシャ語の「Acros」から生まれた「最高の」の
意味を持つ英語の接頭辞

“最高の発想”を実現する技術集団
“あったらいいな”を実現するアクロディア

最先端をできる限り使いやすく、楽しく、そして作りやすく。
それが私たちの役割です。

目次

- ・ 過去の業績推移と総括
- ・ 第三創業期としての企業像
- ・ 注力事業の事業規模
- ・ 5カ年数値計画

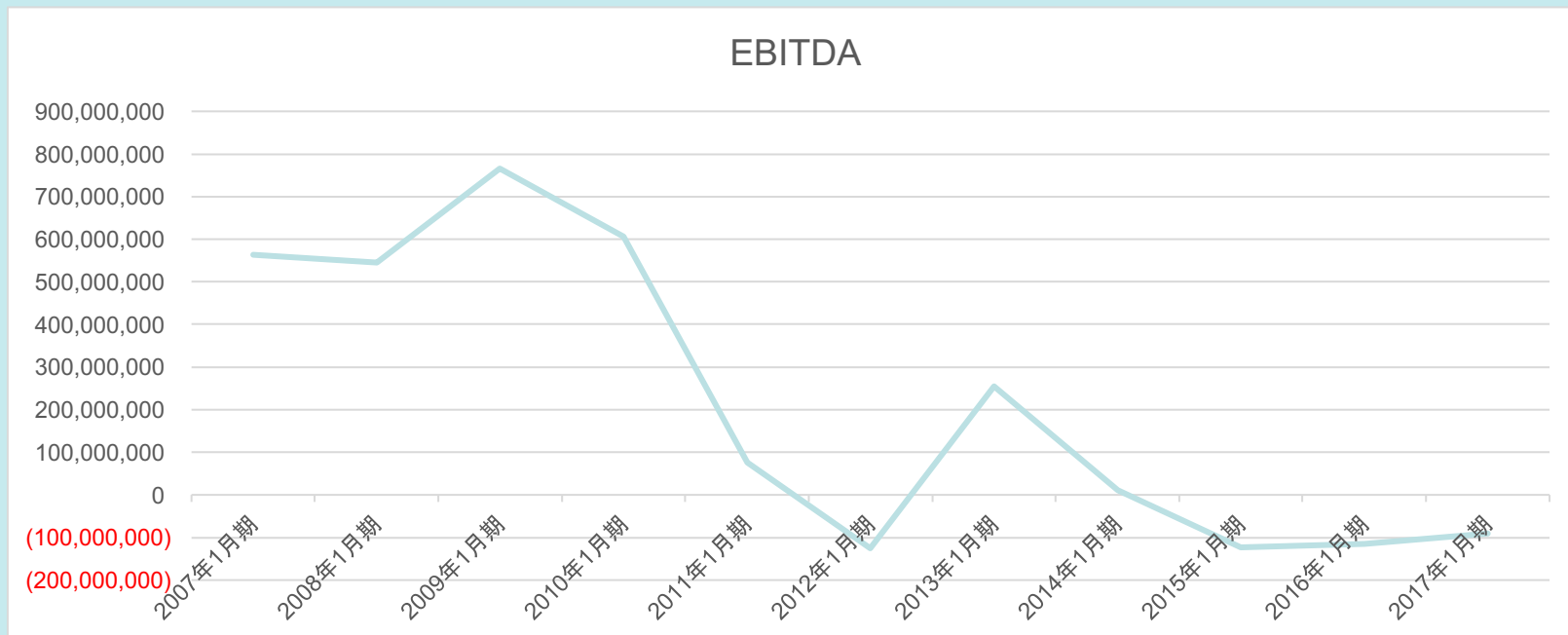
過去の業績推移と総括

過去の業績推移と総括

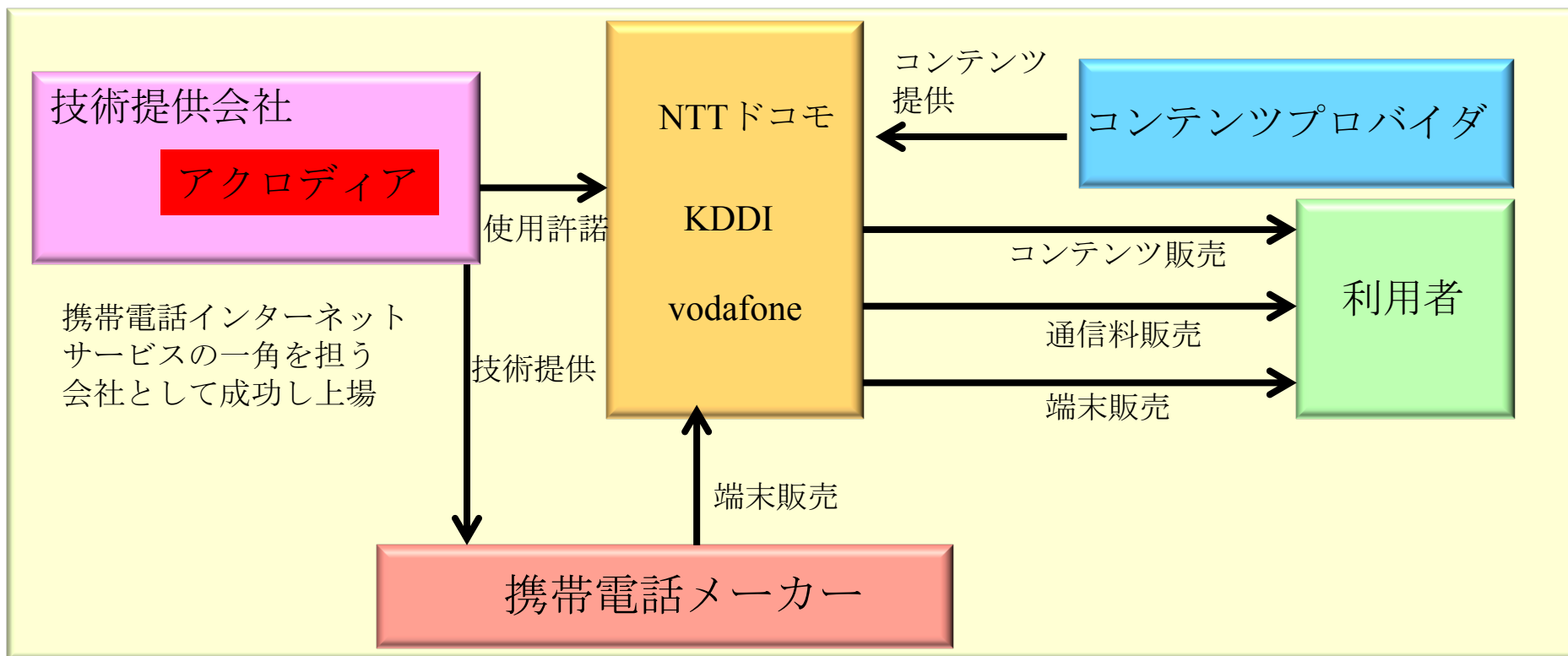
EBITDAを中心に過去の業績を振り返ります。

第一創業期のモバイル事業は5億円以上のEBITDAを生んでいましたが、第二創業期になり1億円近いEBITDAの赤字状態を続けてしまいました。

期	2007年3月期	2008年3月期	2009年8月期	2010年8月期	2011年8月期	2012年8月期	2013年8月期	2014年8月期	2015年8月期	2016年8月期	2017年8月期
EBITDA	563,375,156	545,455,693	765,777,664	606,017,413	75,537,599	-125,367,416	255,146,423	9,988,470	-123,641,591	-116,019,940	-91,532,156



第一創業期（2004年～2008年）ビジネスモデル



端末の販売台数に応じた使用許諾料を徴収するビジネスモデルを中心に安定した収益を上げていた。

このモデルでは、企画力、技術力が全てであり、営業力が必要とならなかったため、会社としての力に偏りができてしまった

第二創業期（2010年～2016年）

スマートフォンを中心としたサービス提供会社として新規事業立上げを行った

プラットフォーム事業

従来の携帯電話関連会社にサービスの基盤を提供する事業

- ・ DoCoMoショップ、Auショップ向け
- ・ 動画配信（展開終了）
- ・ 権利保護（ヤマハ向け）

スマートフォン

コンテンツ事業

ゲームを中心として、ユーザに直接販売を行う事業

- ・ サッカー日本代表ゲーム
- ・ 野球、サッカー関連ゲーム
- ・ ふるさと納税（展開終了）

クラウド・IoT事業

自社製品を開発し、BtoBで販売を行う事業

- ・ mBaaS（展開終了）
- ・ インターホンIoT
- ・ 野球ボールIoT

ゲームやふるさと納税等ヒット商品を出せたが黒字化には及ばず

第三創業期としての企業像

第三創業期（2017年）

AI、IoT、クラウドの三技術に特化し、企業グループ体としてITのみに依存せず、実事業（リアル）で黒字化している事業を子会社化しITによりさらに成長させる

金融・不動産

- ・サブリース事業 渋谷肉横丁社
- ・不動産テック事業 本社
- ・インターホンシステム 本社
- ・不動産仲介向けシステム 本社
- ・クラウドファンディング事業

電子通販・小売業

- ・代理店販売業 本社
- ・ふるさと納税事業 本社

人材・教育・AI

- ・教育事業 インターブラン社
- ・人材派遣事業 本社
- ・AI判例システム事業 本社
- ・AI文字認識事業
- ・AIコーチング事業 本社

娯楽 IT・IoT

- ・ゲーム事業 本社
- ・スポーツIoT事業
野球ボール、ゴルフボール 本社
クリケットボール 新華ホールディングス社
- ・カジノ向けシステム事業 GES社

前期、1Q、2Qでリストラにより全て膿（損）を出し、3Q、4Qから回復
 事業譲渡によるのれん代、固定資産等の現金が出ない支出により
 会計的には赤字であるが、営業活動（EBITDA）では黒字化

■アクロディア連結
 損益予算サマリ

2016年度

	1Q	2Q	3Q	4Q
	実績	実績	実績	見込み
EBITDA	△114,224	△26,803	17,140	7,515

EBITDA : 営業利益に対しノンキャッシュ費用(減価償却費、引当金繰入、他勘定受入高)を戻入して算出

注力事業の事業規模

インターホン向けIoTシステム

想定ビジネス規模

- インターホン連携サービスとして
 - 全国のマンション400万世帯のうち、5年間で2%への導入を目標
 - 5年間売上120億円を想定
 - 1戸建向けインターホンの展開
 - 5年間10万世帯への展開を目標
 - 5年間売上50億円を想定
- インターホン向けIoTプラットフォームとして
 - インターホンクラウドのB2Bビジネスを宅配や出前業者に展開し、年間数億円規模のビジネスへと成長させる
 - 顔認証サービスや翻訳サービス等、オプションサービスで課金

TechnicalPitch ボール向けIoTシステム

想定ビジネス規模

- 日本全国の高校・大学・社会人・プロチームへ展開 (BtoB)
 - プロ野球12チーム、高校野球4000チーム、社会人野球300チーム、大学野球358チーム。
 - 5年で30%程度のチームでの利用を目指す
 - 5年間売上：ボール10億円、データ解析利用料15億円想定
- 海外展開 (BtoB)
 - 米国市場規模は日本の2倍強
 - 韓国、台湾、オランダ、ドミニカ、キューバを合わせて日本市場規模
 - 5年間売上目標規模 ボール 10億円/年 データ解析利用料15億円/年
 - クリケット市場参入。市場規模は野球の3倍規模
 - 5年間売上目標規模 ボール 30億円/年 データ解析利用料45億円/年
- ワールドワイド展開 (BtoC)
 - BtoC市場 ピッチャー人口は世界で100万人 (調査機関情報)
 - 30%利用で30万人 60億円市場を目指す

ビンゴゲーミングシステム

想定ビジネス規模

■ 現状

- ビンゴゲーミングの全体売上が60万～70万ドルを想定
- システムライセンス料で50万ドルが確定

■ 将来

- スマートフォン対応システムの展開により1.5倍～2倍の売上規模を想定
- システムライセンス料は75万ドル～100万ドルを想定
- 5年間で4億円の売上を想定

■ 横展開

- 東南アジア、東アジアの既設のカジノ場へのビンゴコーナー提案
- 日本のIR法案に合わせて国内展開

不動産サブリース事業

想定ビジネス規模

■ 現在

- 渋谷肉横丁を中心に年間5000万の利益が確定

■ 将来

- 肉横丁ブランド店舗の拡大（北海道、京阪神、福岡、等）
 - 渋谷利益規模5000万の60%として、1物件利益3000万を想定
 - 5年間で70店舗展開で利益6億円を想定
- その他サブリース物件の取得
 - 年間10物件を想定。平均1億、利回り6%を想定
 - 利益規模は6000万円
 - 5年間で利益3億を想定

※サブリース事業は内容により売上計上方法が変わるので利益基準で記載

5カ年数値計画

5カ年計画（100%）

前述の事業を取り込んだ上での5カ年計画
100%達成した場合の数値

単体 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,740	2,140	3,360	8,302	28,324
営業損益	△75	△25	97	591	2,593
EBITDA	-	50	172	666	2,668

連結 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,919	2,528	3,943	9,012	29,130
営業損益	24	148	369	920	2,971
EBITDA	99	223	444	995	3,046

5カ年計画 (75%)

前述の事業を取り込んだ上での5カ年計画
75%達成した場合の数値

単体 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,740	2,040	2,955	6,662	21,678
営業損益	△75	△38	54	425	1,926
EBITDA	-	38	129	500	2,001

連結 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,919	2,376	3,437	7,239	22,327
営業損益	24	117	283	696	2,234
EBITDA	99	192	358	771	2,309

5カ年計画 (50%)

前述の事業を取り込んだ上での5カ年計画
50%達成した場合の数値

単体 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,740	1,940	2,550	5,021	15,032
営業損益	△75	△50	11	258	1,259
EBITDA	-	25	86	333	1,334

連結 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,919	2,224	2,931	5,466	15,525
営業損益	24	86	197	472	1,498
EBITDA	99	161	272	547	1,573

5カ年計画 (25%)

前述の事業を取り込んだ上での5カ年計画
25%達成した場合の数値

単体 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,740	1,840	2,145	3,381	8,386
営業損益	△75	△63	△32	92	592
EBITDA	-	13	43	167	667

連結 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,919	2,071	2,425	3,692	8,722
営業損益	24	55	110	248	761
EBITDA	99	130	185	323	836

※2018年8月期の業績予想については10月16日に開示いたします