

# 株式会社アクロディア 中期経営計画 ver.2

2017年11月28日  
代表取締役社長  
堤 純也

## トップメッセージ

2017年8月期の本決算を終え、今回第13回定時株主総会を開催させていただくことになりました。

前回、臨時株主総会において発表させていただいた中期計画からいくつかの施策を実施させていただいたことによる差分が発生してきております。

前回の発表からの差分をご説明させていただくとともに、主要なプロジェクトにおける進捗をご説明させていただくために本資料を作成しております。

引き続き、完全に黒字化したEBITDAを実現するために社員一丸となって活動して参ります。

株主の皆様には引き続きのご指導・ご鞭撻を賜りたく、何卒よろしくお願い申し上げます。

## 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

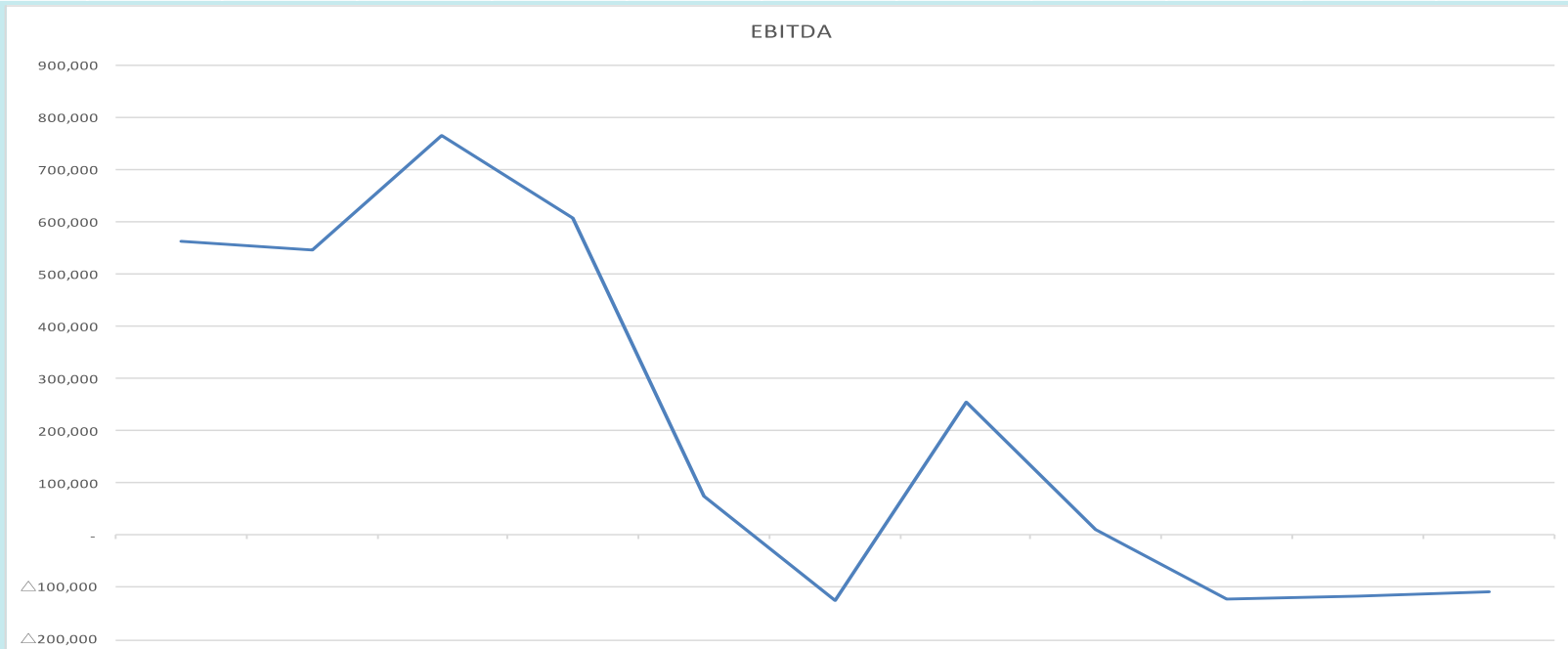
# 過去の業績推移と総括

## 過去の業績推移と総括

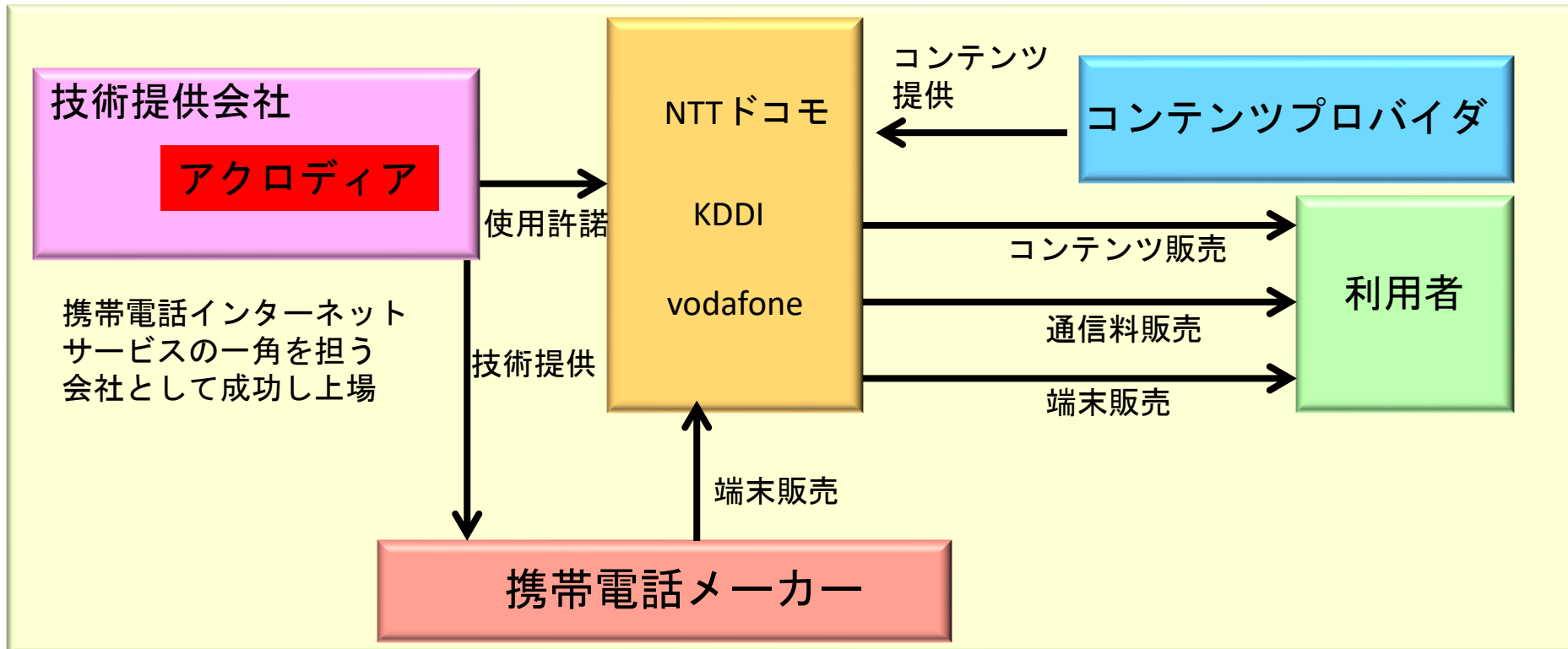
EBITDAを中心に過去の業績を振り返ります。  
 第一創業期のモバイル事業は5億円以上のEBITDAを生んでいましたが、  
 第二創業期になり1億円近いEBITDAの赤字状態を続けてしまいました。

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	545,456	765,778	606,017	75,538	△125,367	255,146	9,988	△123,642	△116,020	△108,513

(千円)



## 第一創業期（2004年～2009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、ユーザー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（一旦展開終了）**

### 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9月～）

- ・ AI、IoT、クラウドを中核技術とする企業グループを目指す
- ・ 前期にM&Aをした、渋谷肉横丁、インタープラン、エンターテインメントシステムズと上記技術を融合させ安定収益向上を図る
- ・ 上記技術分野及び安定収益事業会社（不動産事業等）への積極的M&A

### 金融（フィンテック） 不動産（不動産テック・IoT）

- ・ サブリース事業（テナント拡大）
- ・ 不動産テック事業（開発中）
- ・ インターホンシステム（販売強化）
- ・ 不動産仲介向けシステム（販売強化）
- ・ クラウドファンディング事業（検討中）

### 教育・人材・BPO（AI）

- ・ 教育事業（事業強化）
- ・ 人材派遣事業（事業強化）
- ・ AI判例システム事業（開発中）
- ・ AI文字認識事業（開発中）
- ・ AIコーチング事業（検討中）

### 電子通販・小売業

- ・ 代理店販売業
- ・ ふるさと納税事業（再開）

### 娯楽IT（IoT）

- ・ ゲーム事業（安定継続中）
- ・ スポーツIoT事業  
野球ボール（販売強化）  
ゴルフボール、クリケットボール（開発中）
- ・ カジノ向けシステム事業（事業強化）

前期、1Q、2Qでリストラにより全て膿（損）を出し、  
 3Qから回復基調に転換  
 営業活動（EBITDA）では、下期の黒字化を達成

■ アクロディア連結 2017年8月期

	1Q	2Q	3Q	4Q
	実績	実績	実績	実績
EBITDA	△114,224	△26,803	21,208	△6,669

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

3QのEBITDAについては4Qからの期ずれ要因等もあり前回発表よりも大きくなっている。  
 4Qについては営業活動については順調ではあったが、資金調達や子会社取得、事業の更なる整理に関わる経費の影響等があり、EBITDAについてはマイナスに着地。

# 注力事業の規模及び進捗

# 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600万世帯のうち、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

## インターホン向けIoTシステム

### 事業進捗

- 大手ゼネコンに向けて提案進行中
- 戸建向けソリューションの開発が年内に完了予定
- インターホン機能の付加価値として、安心・安全機能を提供すべく、生体認識機能（顔認証で来客者を特定）を開発完了。特許についても新規性が認められ申請中。
- 住宅向けだけでなく、オフィスの警備システムへの対応や無人駅でのユーザ対応などBtoBサービスへの提供を開始。

## 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

## TechnicalPitch ボール向けIoTシステム

### 事業進捗

- 第一次モデルの生産を開始
- より精度を高めた第二次量産モデルの開発を開始
- 秋キャンプでのプロ野球チームでの評価を実施
  - プロ野球パリーグ4球団、セリーグ2球団での試行が終了
- ワールドワイド展開
  - メジャーリーグ向けの提案を開始
    - メジャーリーグ1球団での試行が終了
  - 韓国、台湾向けの提案を開始
- 取得済みの特許に関連した付随特許の申請を開始
- 社会人、大学への本格的な提供を開始
- 一般コンシューマ向けの本格販売を準備中



## 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

## ビンゴゲーミングシステム

### 事業進捗

- グアムのビンゴシステム会社の子会社化を終了
- 月次の予実管理の対応完了
- ユーザのスマートフォンで会場に来場せずに参加できるオンラインビンゴシステムの開発を開始
- グアムでのビンゴゲーム売上は予定どおり順調に推移

## 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20物件の展開で利益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

## 不動産サブリース事業

### 事業進捗

- 八王子、沼袋での新規店舗展開を開始
- 沖縄、札幌での新規店舗展開を準備中
- 都心近郊での新規店舗展開について物件を確定中
- 不動産事業部を本社にて立ち上げ
  - サブリース事業のみでなく不動産取得してのリース事業も検討
- 渋谷肉横丁の来店者向けに弊社IT事業とのコラボについて施作を開始
  - 良好なコンバージョン（客評価）が取得された
  - 今後、肉横丁向けアプリ等の開発を予定し更なる深い連携を実施

## 人材育成・派遣事業

### 想定ビジネス規模

#### ■ 現在

- 厚生労働省から認可を受けているセミナー事業を子会社化

#### ■ 将来

- セミナーを卒業した卒業生を社員として受け入れ
- 受け入れた社員を人材派遣事業として各社へ提供
- 人材派遣事業の免許の取得終了
- セミナーの教室を五反田から新宿中心に移行
  - 生徒の確保が格段に向上
- セミナー教室の拡充
- 厚労省認可セミナー以外のセミナーを開始予定

# 5力年数值計画

## 前回提示させていただいた数値からの修正

前回の発表後、下記の事業の整理・見直しが発生いたしました。その結果、本年度以降の予想数字が変更となっております。売上は減少することになりますが、利益の確実性、予算の達成精度が向上いたします。中期計画と本年度の業績予想の数値の乖離が発生していましたが、下記の施策による影響でございます。より確実な安定した計画を実現させていただく目的でございます。

### 本年度以降の予算の達成精度を確実化するための施策

昨年度、予算から大きく実績が乖離した不確実性が高い事業を切り離しました

- ・ 本社ゲーム受託事業の売却
- ・ セキュリティ関連事業の売却

売上の計上基準の見直し

- ・ ふるさと納税事業の提供内容変更に伴う売上計上基準の見直し  
グロスでの計上から、利益を中心としたネットでの売上計上へと見直し

## 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	1,213	1,613	2,833	7,775	27,797
営業損益	△9	31	153	647	2,649
EBITDA	5	45	167	661	2,663

連結

(百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,507	2,116	3,531	8,600	28,718
営業損益	6	120	341	892	2,943
EBITDA	137	251	472	1,023	3,074



## 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	1,213	1,513	2,428	6,135	21,151
営業損益	△9	21	113	483	1,985
EBITDA	5	35	127	497	1,999

連結 (百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,507	1,964	3,025	6,827	21,915
営業損益	6	92	257	671	2,209
EBITDA	137	223	388	802	2,340

## 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	1,213	1,413	2,023	4,494	14,505
営業損益	△9	11	72	319	1,320
EBITDA	5	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	1,507	1,812	2,519	5,054	15,113
営業損益	6	63	174	449	1,475
EBITDA	137	194	305	580	1,606

## 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	1,213	1,313	1,618	2,854	7,859
営業損益	△9	1	32	155	656
EBITDA	5	15	46	169	670

連結

(百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売り上げ	1,507	1,659	2,013	3,280	8,310
営業損益	6	35	90	228	740
EBITDA	137	166	221	359	871