



2023年12月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社アクリート 証券コード 4395



イノベーションは、多くの社会的課題解決の可能性を秘めるとともに、
新時代の競争力の源泉ともなり得ます。

10期目突入の2023年からは中期経営計画に基づく「アクリート、その先へ」の成長戦略を展開

DX・GX時代を迎え、コロナ後の経済・社会システムの再構築を見据えて、世界は動き出しています。

ここでは、アイデアが実用化されるスピードが速く、
新たな技術が高速でアップデートされ続ける時代に突入しています。
その一つの例が、2022年11月にChatGPTが公開されてから、急速に身近に浸透し始めた、
ChatGPTという言葉に象徴される、「生成AI」技術です。

利便性が注目される一方で、サイバー攻撃の攻撃者が生成AIを利用するなど
生成AIが与えるセキュリティ面での影響も浮き彫りになっています。

そんななか、昨日からの日々の延長のなかに、私たちのリアルは存在します。

アクリートは、
「デジタル社会に、リアルな絆を」というビジョンのもと、リアルとデジタルを繋ぐ取り組みのテーマとして
『セキュリティ x コミュニケーション x 行動変容』を軸に、
「現場の課題が当社の成長ドライバー」と位置付け、とことん、現実、リアルにこだわりながら、
現場目線で、課題を解決する姿勢を大切に、「安心」「安全」「信頼」「快適」につながる「リアルな絆」を創り出すサービスを、
ストーリーを持ってイノベーションを駆使し、社会課題の解決に取り組み、成長を加速させます。

VISION

デジタル社会に、リアルな絆を。

MISSION

コミュニケーションするすべての人に、
セキュアで最適なプラットフォームを提供する。

「安心」「安全」「信頼」に「快適」を加えた4つの視点で、「リアルな絆」を創り出し

セキュリティ × コミュニケーション × 行動変容 を軸に

イノベーションで、社会課題の解決に取り組みます。



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2023年12月期第2四半期 連結業績
3. 2023年12月期第2四半期 単体業績
4. 2023年12月期 業績予想、事業の方向性と今後のアクション
5. ご案内
6. Appendix

2023/12月(連結) 四半期別計画&2Q実績

営業部の地道な活動により、

国内市場でSMS配信通数の増加となり

売上高(累計)では対前年比100.7%を達成

【連結】2023年12月 四半期別計画および実績

(単位:百万円)

	2023/12月期 1Q	2023/12月期 2Q	2023/12月期 3Q	2023/12月期 4Q	通期合計
売上計画	1,479	1,320	2,346	2,639	7,784
売上高	1,454	1,299			2,753
前年比	116.2%	87.7%			-
予算対比	98.3%	98.4%			-
売上高(累計)	-	2,753			-
前年比	-	100.7%			2,753
営業利益	187	58			-
営業利益(累計)	-	245			1,168
経常利益	180	64			-
経常利益(累計)	-	244			1,160

- 新型コロナウイルス感染者対応分がひと段落し、また競合他社との価格競争による配信単価下落が進み営業利益では苦戦しました
- 2023/12月期2Qの売上高では配信数は大きく伸ばしたものの、販売単価下落の影響により、予算対比では配信数の伸びに比例せず、98.4%と予算を上回ることは出来ませんでした。市場環境の変化への対応、中期経営計画達成に向けた様々な施策の実施・展開により、当期下半期について引き続き予算達成を図って参ります

2023年12月期
連結業績予想

売上高 7,784百万円

営業利益 1,168百万円

連結業績予想に変更はありません

2023年12月期第2四半期 トピックス

4月 **ダイレクトメールのディーエムソリューションズと業務提携を開始**

業界特化コミュニケーション最適化戦略

紙媒体とSMSや+メッセージのデジタルツールを組み合わせた新しいコミュニケーションサービス

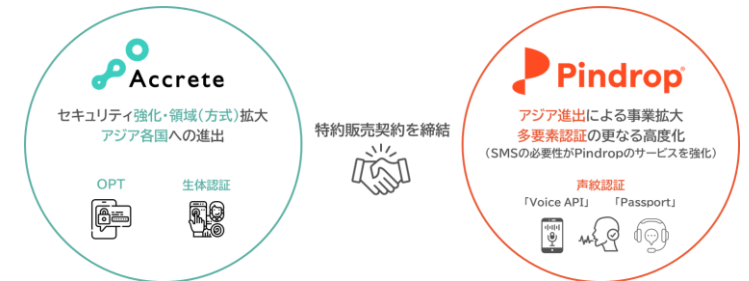


6月 **世界最高峰の声紋認証技術を持つ米国Pindrop Securityとアジアパシフィックエリアにおける特約販売契約を締結**

8月 **生体認証による多要素・多段階の「セキュリティ」(認証領域の拡大)**

声紋認証を、実在確認のSMS認証、IVRと組み合わせることで、セキュリティ面における当人認証の精度の向上および、人件費等のコスト削減のための利用拡大が期待されている

Pindrop社のコールセンター向け架電者の当人認証製品である「Pindrop® Passport」について、日本国内を含むアジア・パシフィックエリアにおける特約販売契約を締結



新たな事業体制に関して

中期経営計画を着実に、かつ円滑に推進し、アクリートとしての新たな未来を手にするためには、

大きな転換期を迎えることが予想されるSMS市場において、

引き続きトッププレイヤーとして事業活動を行っていくためには組織改編は欠かせないものと判断致しました。

これまで

- 創業以来、セグメントに基づく事業組織により事業活動を推進

これからは

- SMS市場の変化、変革を見越して、中期経営計画においては、事業展開としてSMSと非SMS領域で展開



- あるべき中期経営計画推進体制を目指しての対応

組織変更

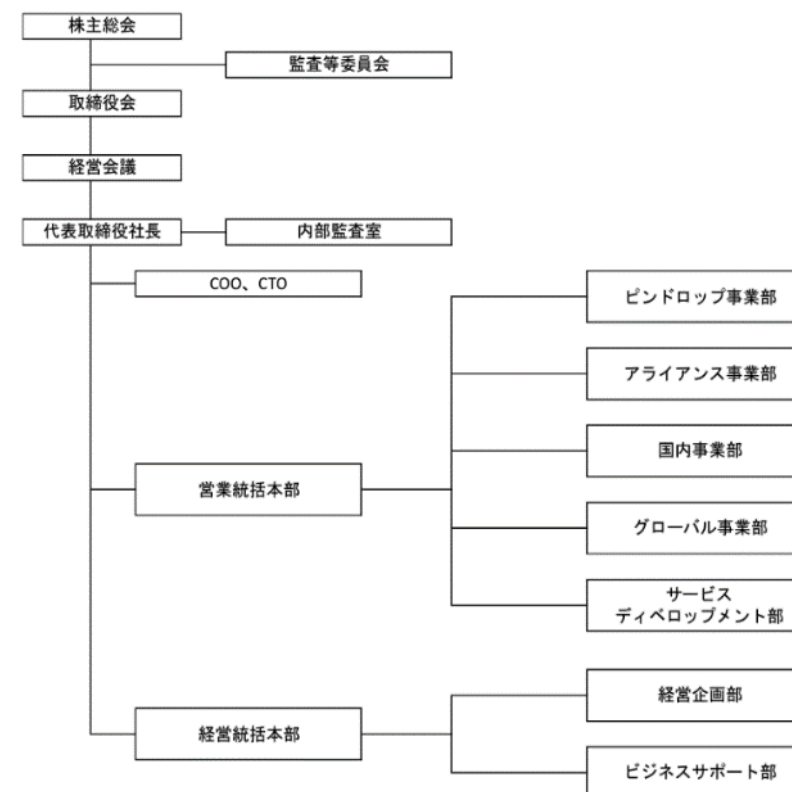
営業統括本部と経営統括本部を設置し、本部制にすることで
業務のスピードアップと**コーポレートガバナンスの強化**を図る

代表取締役である田中が営業及び営業企画・開発を自ら先頭に立ってリードしていく**強力な営業組織の構築**を図る

コーポレートマネジメント体制の機能補完

執行役員2名を補充し、それぞれがCOOとCTOという職責を担う体制とし、営業統括本部及び経営統括本部の双方をサポート

組織図(2023年8月14日~)





2023年12月期第2四半期 連結業績

【連結】2023年12月期第2四半期(累計) 業績ハイライト



- 上期は国内・海外SMS売上において、新型コロナ対応分の終息と競合他社との価格競争による配信単価下落が進行
- 一方で、既存顧客の配信数増加と新規顧客の獲得により、国内SMSでは配信通数を増やすことに成功し、売上高は対前年比100.7%を達成

(単位:百万円)

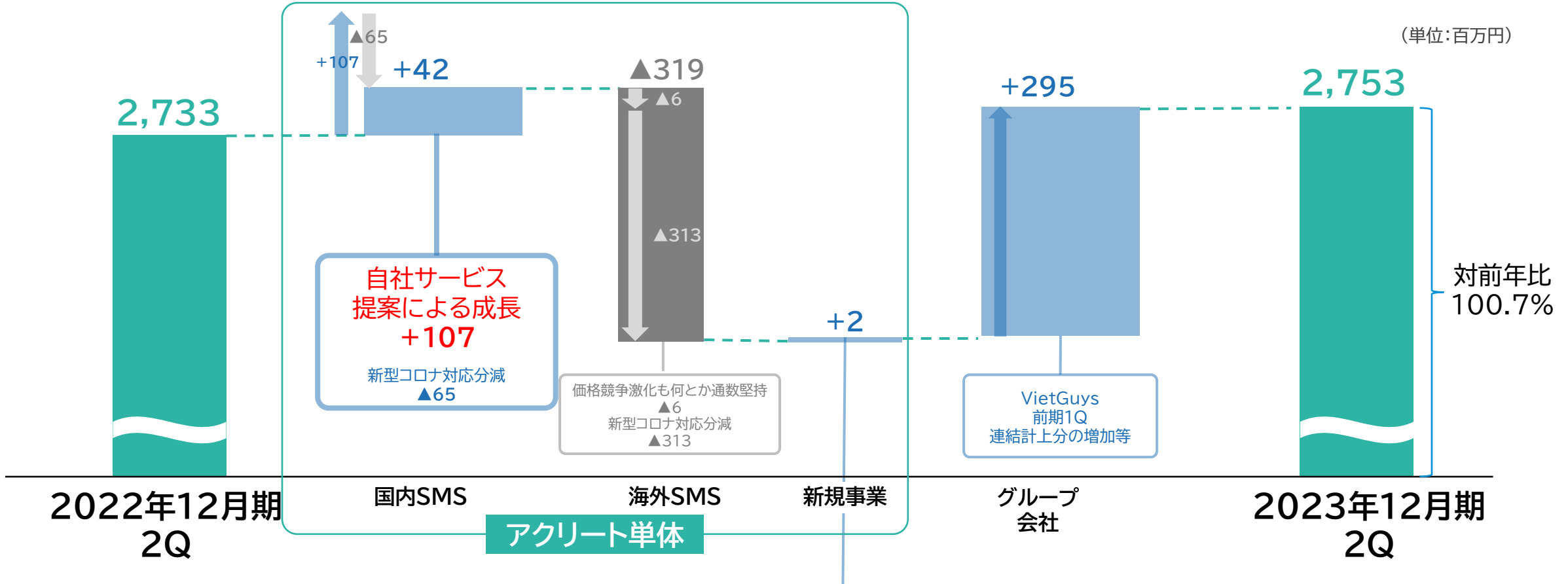
	2022/12月期 2Q累計	2023/12月期 1Q	2023/12月期 2Q累計	前年比
売上高	2,733	1,454	2,753	100.7%
営業利益	569	187	245	43.2%
営業利益率	20.8%	12.9%	8.9%	▲11.9pt
経常利益	580	180	244	42.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	416	116	162	38.9%

SMS単価下落も
主に国内で通数を伸ばし
100.7%達成

下期重点型の当社では、下期はSMSにおける価格競争力強化策の実施、
既存顧客の配信数の増加と価格競争に巻き込まれない当社独自SMSサービスによる通数積み上げで
売上・営業利益の向上を図る見通しです

【連結】売上高 増減要因の内訳

- 国内SMSは、販売単価下落の中で、通数において営業活動によって新型コロナ対応分の減少をカバーし、売上増加(+42)
- 海外SMSは、新型コロナ対応分の減少に加え、競合参入による競争激化で配信数減により売上減少(▲319)
- グループ会社は、Viet Guys連結組み入れと計画通りの売上により、**連結売上高で前年比100.7%を達成**



新規事業は上期において着実に準備を進めていますので、下期以降に実績として計上する見通しです



2023年12月期第2四半期 単体業績

【単体】2023年12月期第2四半期 四半期業績概要

- 国内・海外ともに単価競争激化により、2Qは対前年同四半期との比較では売上高および売上総利益の減少
- 主な販売管理費の増加要因は、人的投資によるもので、昨年の事業規模拡大に伴うSMS関連、および中期経営計画のための新規展開要員の雇用等に伴う人件費
- 結果として、営業利益率が8.5%

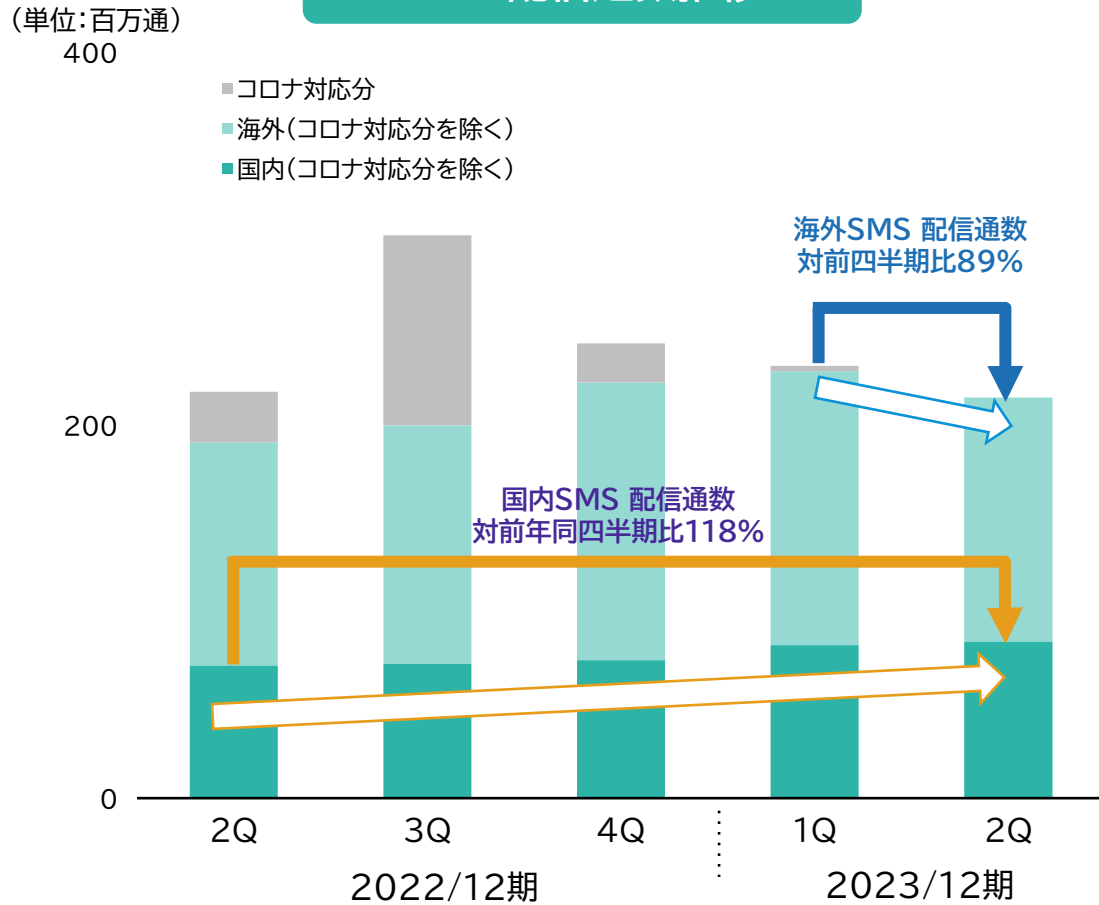
(単位:百万円)

	2022/12月期 2Q実績	2022/12月期 2Qとの実績比	2023/12月期 1Q実績	2023/12月期 2Q実績
売上高	984	▲8.7%	996	898
売上原価	548	+5.1%	603	576
売上総利益	436	▲26.1%	393	321
販売費及び一般管理費	169	+45.6%	217	245
営業利益	267	▲71.5%	176	76
営業利益率	27.2%	▲18.7pt	17.7%	8.5%
経常利益	278	▲69.8%	169	84
四半期純利益	192	▲70.3%	113	57

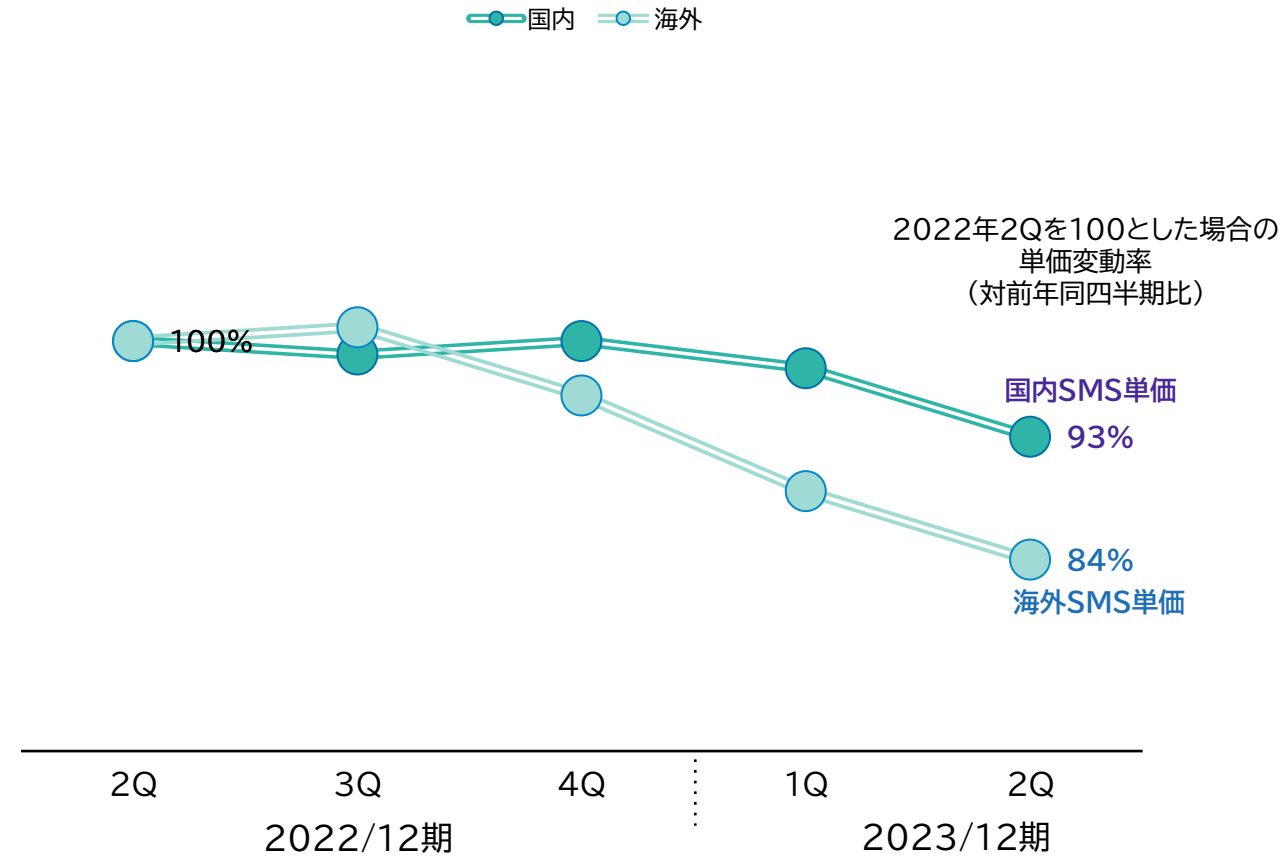
【単体】四半期別 SMS配信通数推移×単価変動率推移

- SMS配信通数： 国内は対前年同四半期比では118%と増加、一方で海外は競合他社参入により対前四半期比で89%と落ち込み
- 単価： 国内・海外ともに単価が下落しており、対前年同四半期比は国内で93%、海外で84%

SMS配信通数推移



単価変動率推移



【単体】2023年12月期第2四半期(累計) 業績詳細

- 中期経営計画のための新規展開要員の雇用等に伴う人件費といった人的投資が主な販売管理費の増加要因

(単位:百万円)	2022/12月期2Q (累計)		2023/12月期2Q (累計)		前年対比		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	2,170	100.0%	1,895	100.0%	▲275	▲12.7%	
売上原価	1,249	57.6%	1,180	62.3%	▲69	▲5.5%	
SMS仕入原価	1,155	53.2%	1,052	55.5%	▲102	▲8.9%	
労務費・経費	93	4.3%	127	6.7%	33	36.1%	●・・・ サーバ利用料の増加 ①
販売費及び一般管理費	337	15.6%	462	24.4%	125	37.1%	●・・・ 事業拡大に伴う人員増 (39名⇒57名※正社員のみ) 中期経営計画への対応=人的投資 (新規事業の為の人材雇用)
人件費	177	8.2%	235	12.4%	58	33.0%	●・・・
その他	160	7.4%	227	12.0%	66	41.6%	●・・・ 営業活動強化のための販促費用、 新事業サービス開発に伴う開発 費用関連の増加 ②



2023年12月期 業績予想 事業の方向性と今後のアクション

【連結】2023年12月期 業績予想

2023年12月期の業績予想については、
2023年2月14日付「2022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)

連結	2023年12月期 予想	2022年12月期 実績	前年比
売上高	7,784	6,190	+25.7%
営業利益	1,168	1,172	▲0.4%
経常利益	1,160	1,176	▲1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	735	851	▲13.7%

市場環境の変化

国内SMS市場 ※1

新規顧客獲得によりSMS通数は堅調に推移している中、競合の新規参入が進み競争激化により単価下落

海外SMS市場 ※1

競合他社参入により、SMS通数・単価とも国内向け以上に苦戦

技術トレンドの進化

当社SMSの利用用途のうち、国内の38% ※2、海外はほとんどが本人認証

パスキー認証など認証手段が多様化し、SMSではない認証手段の活用が徐々に増加

【対策】 変化を受けて既に当社で取り組んでいること

増収対策(全般)

- 価格競争力強化策の実施(SMS通数も伸びており、売上増加に結びつける)
- SMSにおける仕入方法や調達ルートの改善

連絡・通知系SMS

- 市場で伸びている連絡・通知系の潜在顧客へと拡販 → 過去5年間で伸ばした連絡・通知系の顧客獲得ノウハウという強みを活かし、特定業界に特化したソリューションによる事業(パートナーサービスAPI連携)の展開
- SMS機能面での充実や、ツールとしてのSMS採用から脱却した新たな取り組みの展開(行動科学ナッジAIによるメッセージ生成)

認証系SMS

- 認証目的のSMSである、ワンタイムパスワード(OTP)SMSの技術変化に対して、非SMS系の認証手段である、声紋認証技術でのアジア展開による非SMS領域での認証領域の拡大始動
Pindrop社との契約締結/事業展開

※1 SMS配信ルート 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配信サービス (P28 「Go To Market(アクリート/Xoxzo)」参照)

海外配信ルート: 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

※2 SMS配信通数全体に占める本人認証の割合は38%(2022年国内実績分) (P30 「国内A2P-SMS 利用用途(配信数)」)

今後の事業拡大の方向性について

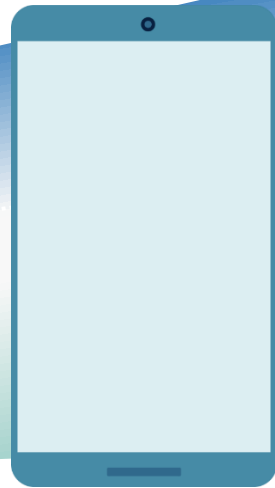
中期経営計画



vision
デジタル社会に、リアルな絆を。
mission
コミュニケーションするすべての人に、
セキュアで最適なプラットフォームを提供する。

<2014年の創業から10年>
年間10億通超のSMS配信
業界シェア25%超を実現

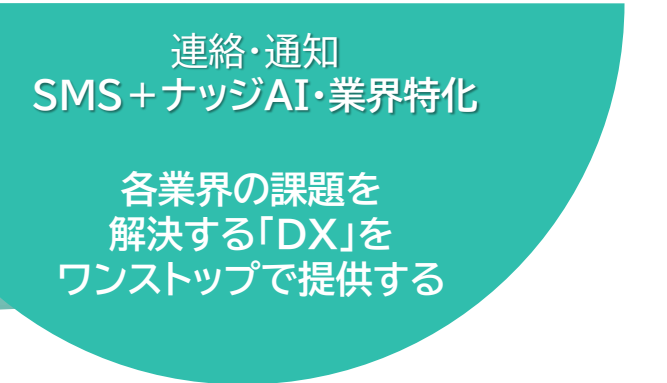
パーソナルIDである
電話番号を軸に



デジタル社会の浸透
の中で高まる
セキュリティリスク

複雑な本人確認プロセスが
確認する側の“手間”と
確認される側の“ストレス”
ダブル・ネガティブの高まり

本当に欲しい・知りたい
情報が届かない



(中期経営計画に基づく事業領域)

SMS事業領域
(これまでの事業領域)

SMS事業領域
(これまでの事業領域)

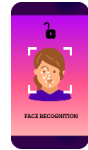
非SMS事業領域
(新たな事業領域)

認証はこれから生体認証に向かう

これからは

生体認証

<一般的な生体認証技術※>



顔認証



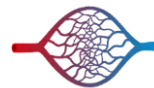
虹彩認証



音声認証



指紋認証



静脈認証

※ 特殊なリーダーが必要であるため
オンサイト認証等で良く使われている

<犯罪捜査等で利用される生体認証技術>

遺伝子認証(DNA鑑定)



耳介認証(耳の形)



筆跡認証(筆跡鑑定)

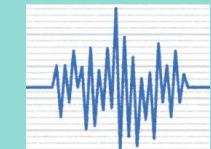
歩容認証(歩き方)



心拍認証




Voice-print Authentication
(声紋認証)



ポイント: 特殊なリーダー等機材が不要



これまでは
SMSによる認証



SMSによる認証



これまでにないレベルのセキュリティ性を 有する多要素認証ソリューション



Accrete

セキュリティ強化・領域(方式)拡大
アジア各国への進出

OPT  生体認証 

導入時のハードルを下げた
コールセンター向けの
パッケージ製品化
“Passport”

特約販売契約を締結



Pindrop®

アジア進出による事業拡大
多要素認証の更なる高度化
(SMSの必要性がPindropのサービスを強化)

声紋認証
「Voice API」 「Passport」



サイバー犯罪の急増に対する
世界的なセキュリティ強化・厳格化の流れ (※) の中で両社は同等のビジョンを描き
そして、アクリートは認証領域拡大を、PindropはSMSを必要としていた



ご案内

≫ SMSでの受信をご希望の方

≫ +メッセージ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

1 登録方法

※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。

+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

【ご案内】IRに関する「よくあるご質問」ページ開設のお知らせ **NEW**



株主・投資家の皆様に対して、より分かりやすいIR情報をご提供するために、
皆様から頂いたIRに関するご質問のうち、ご関心が高いと考えられるものをQ&A形式でご紹介する
「よくあるご質問(Investor Questions)」をアクリートウェブサイトのIRページ内に開設いたしました。

よくあるご質問

当社ホームページ内にある、「IR情報」▶「よくあるご質問」をクリック
もしくは下記をクリック

<https://www.accrete-inc.com/company/ir/investor-questions.html>

株主の皆さま、投資家の皆さまからの質問に、IR担当者がお答えします。
なお、ご質問は > [お問い合わせフォーム](#) よりお問い合わせください。



NEW! 2023年08月24日 15:00

Q 「よくあるご質問」とはどんな内容のコンテンツなのですか？

A
ここではIR関連でご質問をいただいた内容や、当社からみなさまにいち早く発信したい内容などを、公開する場として設けさせていただきました。
今後の発信にご期待ください。



「よくあるご質問」更新ごとに
こちらの「IRニュース」にてお知らせいたします

投資家の皆様のご関心が高いと考えられるものを
Q&A形式でご説明いたします

本資料は情報提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません

本資料(業績予想を含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいて当社が作成したものでありますが、実際の業績等は、さまざまな要因により大きく異なることが起こりえます

IRに関するお問合せ



株式会社アクリート



ir@accrete-inc.com



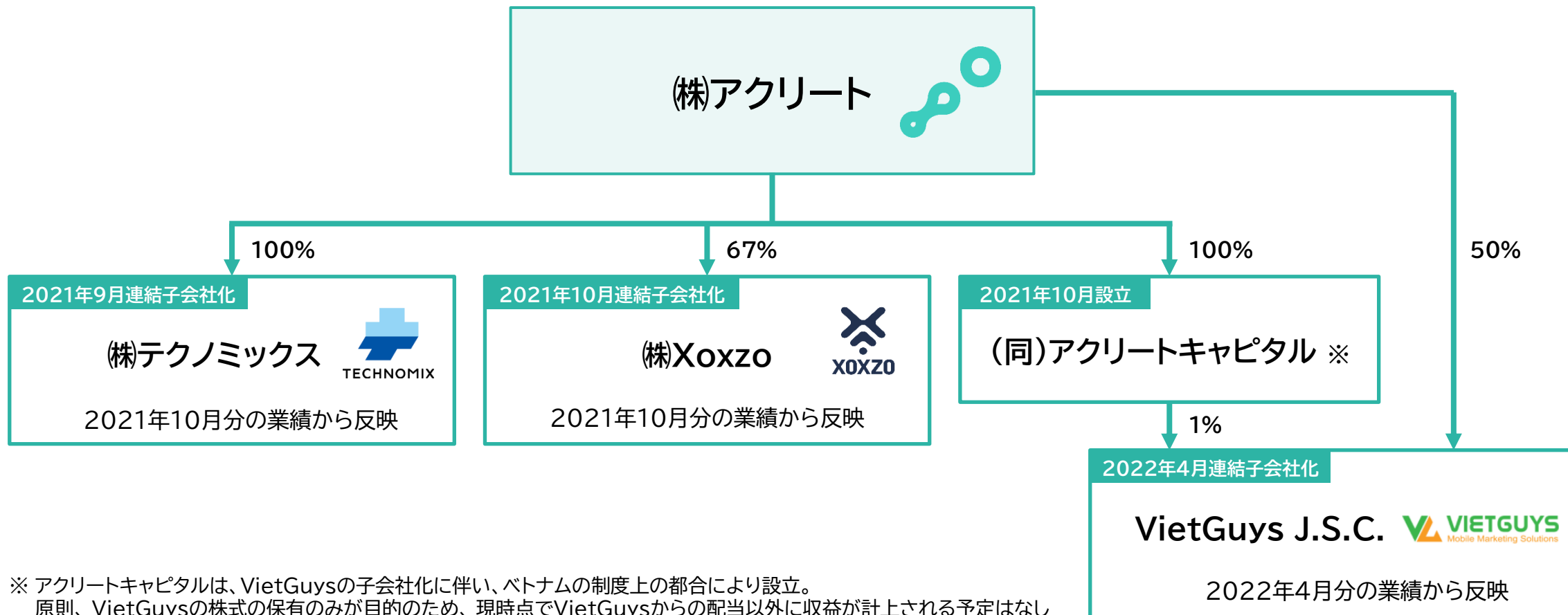
Appendix

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	370,973千円 ※2023年6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 田中 優成
	取締役 池田 祐太
	取締役 栗原 智晴
	社外取締役 日置 健二
	社外取締役 菅原 ポーラ
	社外監査役 金子 和弘
スタッフ数	社外監査役 八剣 洋一郎
	社外監査役 木村 亜由美
	73名 2023年6月30日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

2021年12月期 第3四半期より連結決算へ移行

(株)テクノミックス、(株)Xoxzo、(同)アクリートキャピタル、VietGuys J.S.C.はすべて12月決算法人

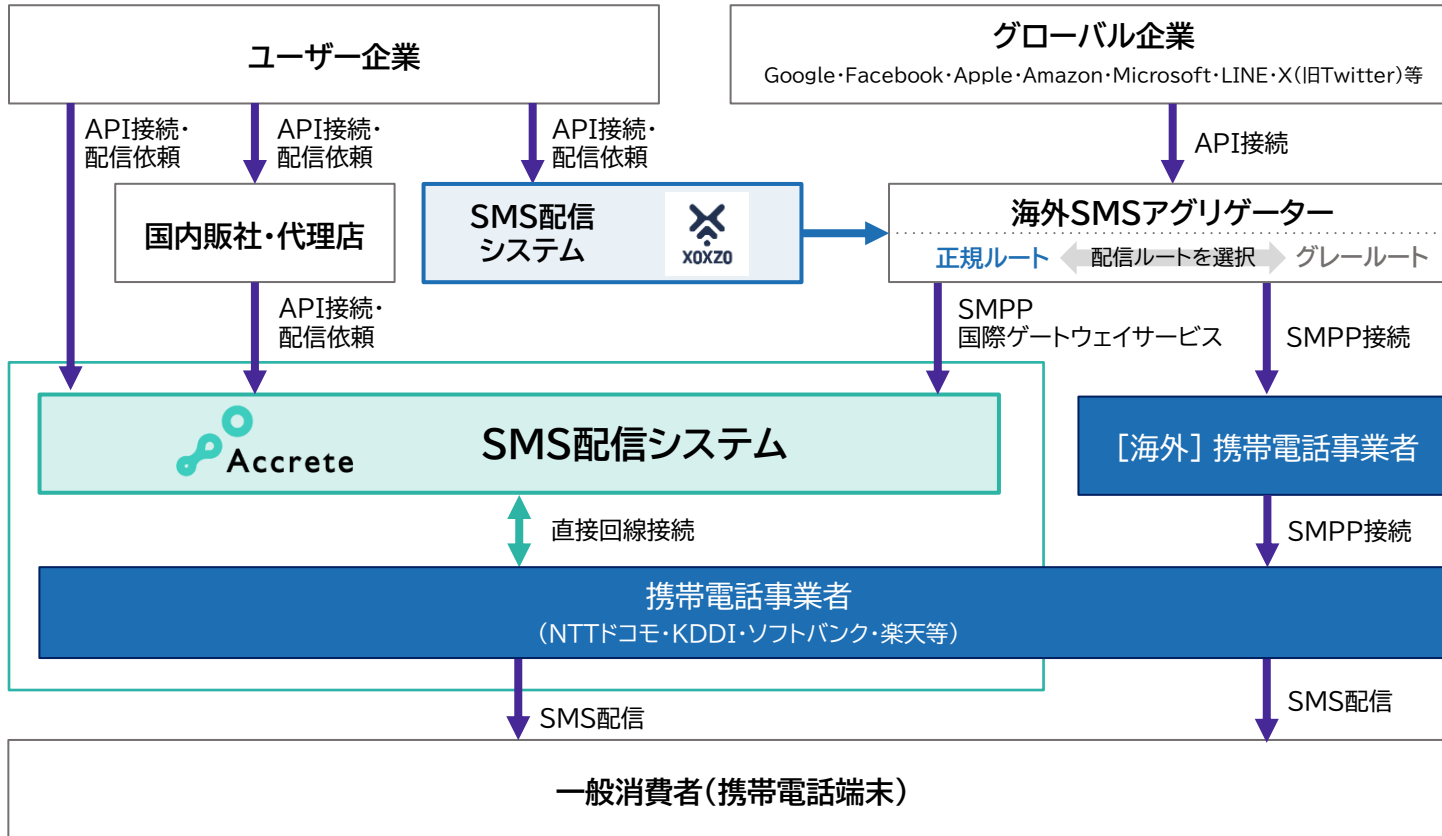


※ アクリートキャピタルは、VietGuysの子会社化に伴い、ベトナムの制度上の都合により設立。
原則、VietGuysの株式の保有のみが目的のため、現時点でVietGuysからの配当以外に収益が計上される予定はなし

SMS配信サービス

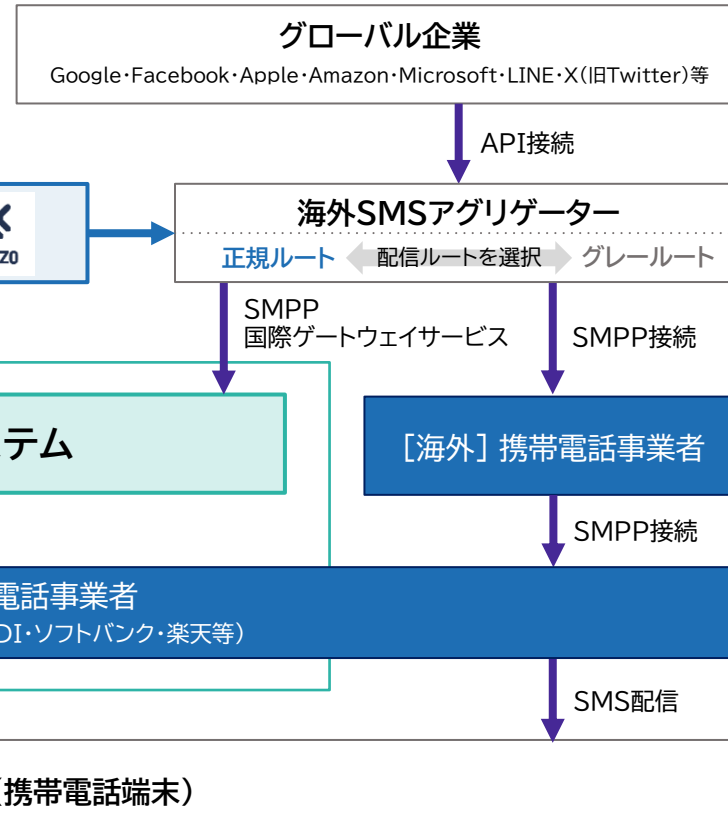
国内配信ルート(国内SMS売上)

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



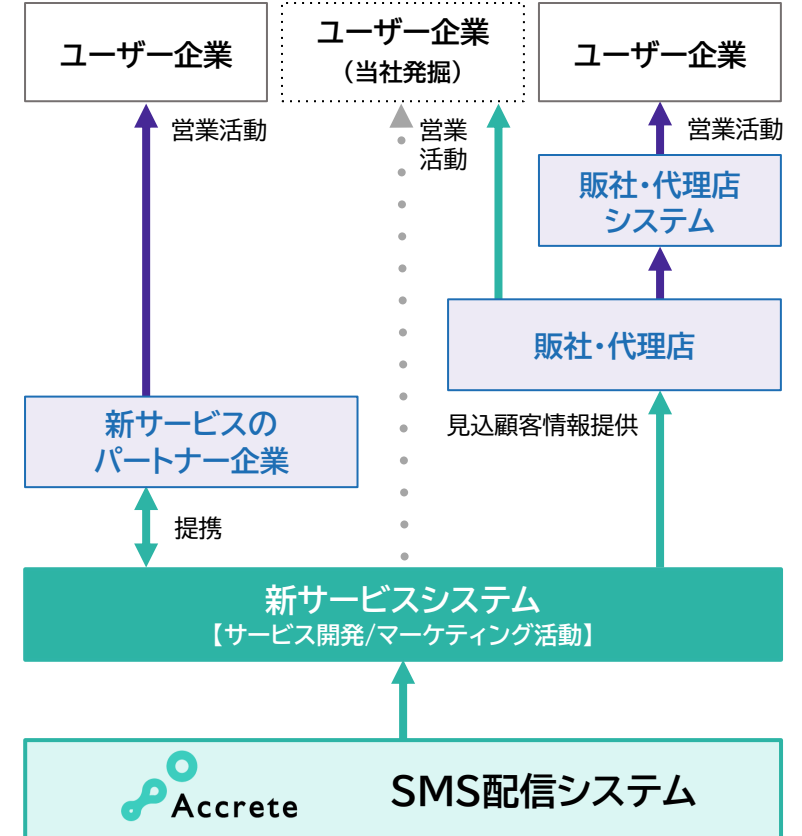
海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

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

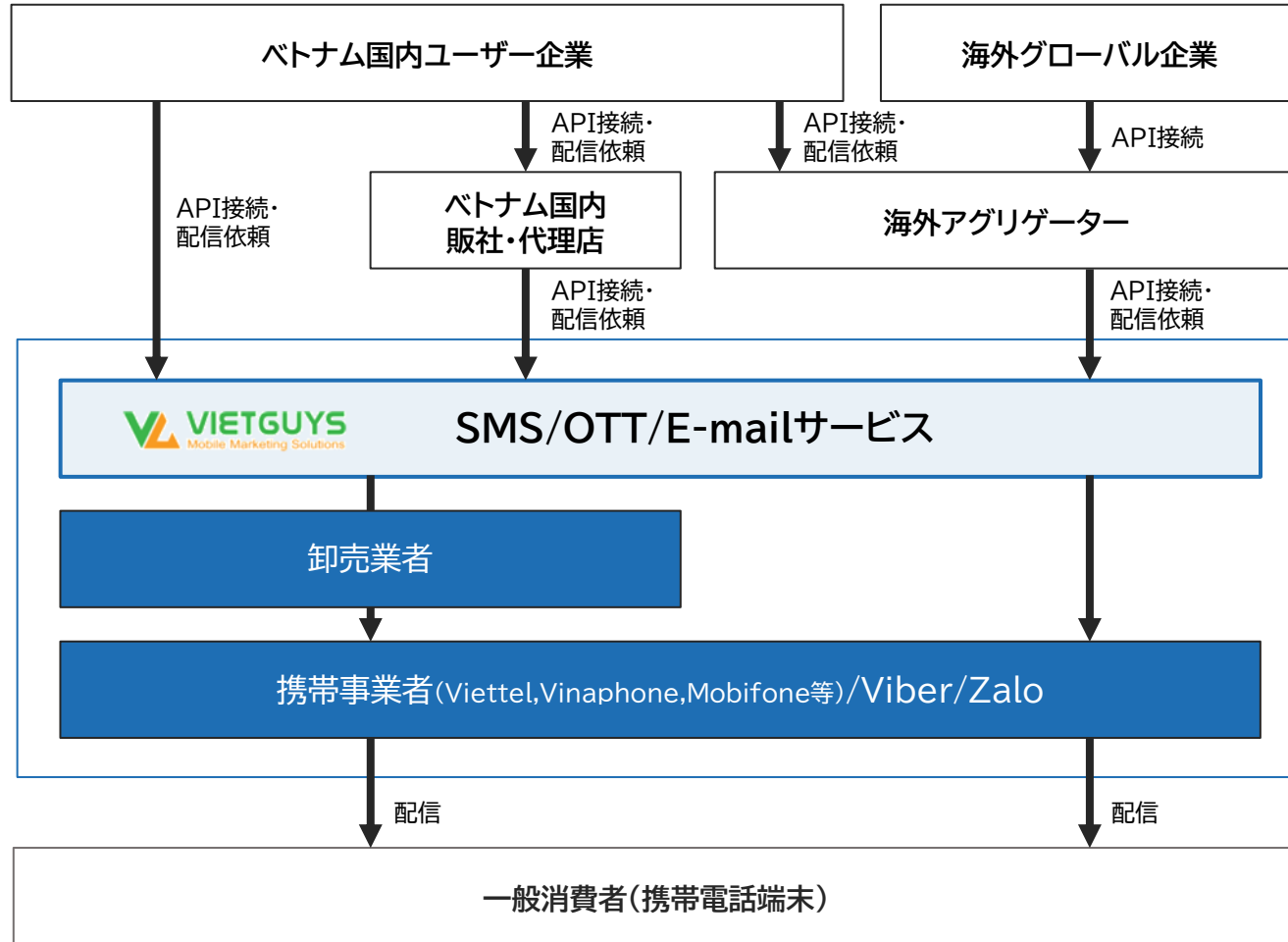


代理店を主とした国内セールスマーケティング体制

サービス開発とマーケティング特化し、代理店営業中心に転換

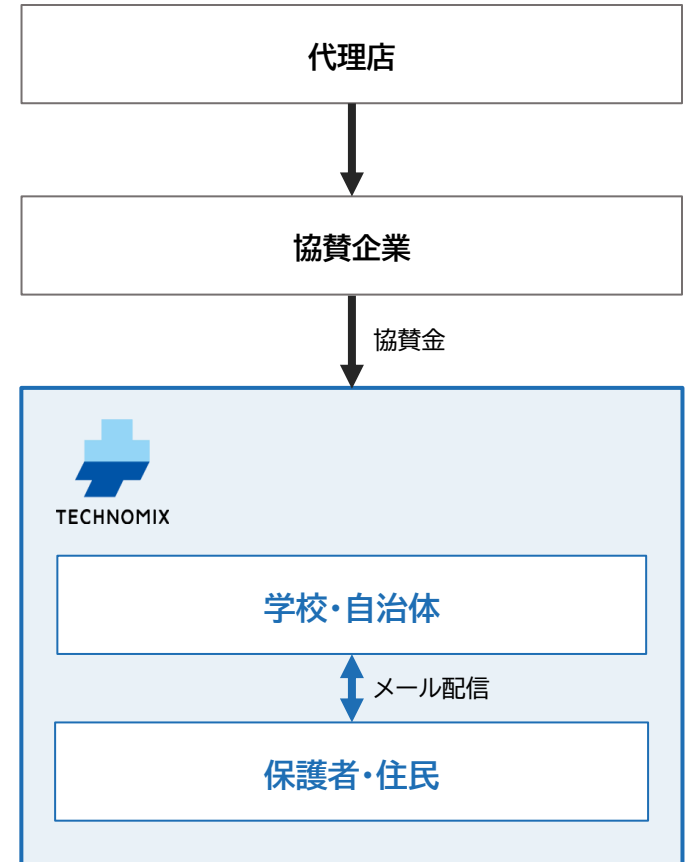


SMS / OTT / E-mail



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



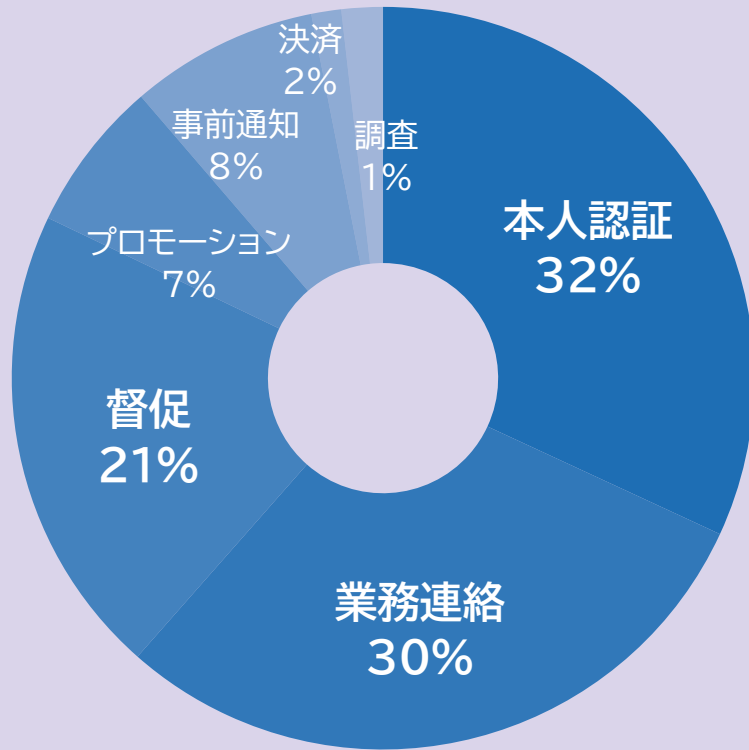
国内A2P-SMS 利用用途(配信数)

割合は減少しているが、市場全体からみると「本人認証」の割合が多いのが当社の特徴

本人認証には、システムの安定性と即時性が求められるため、システム品質の高さが要求される

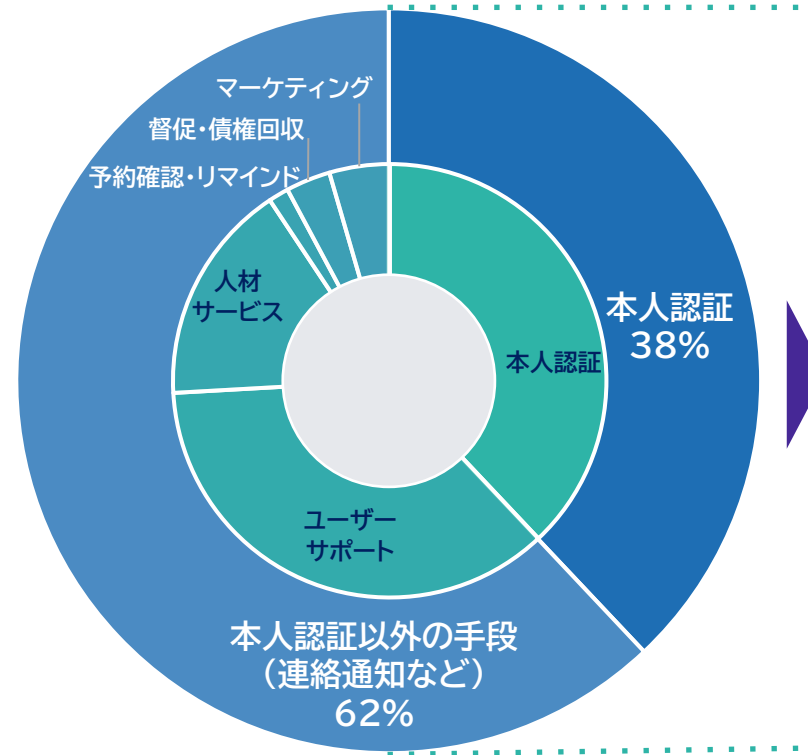
2021年度 市場の用途別割合(配信数)

※キャリア・アグリゲーター除く独立系アグリゲーター集計



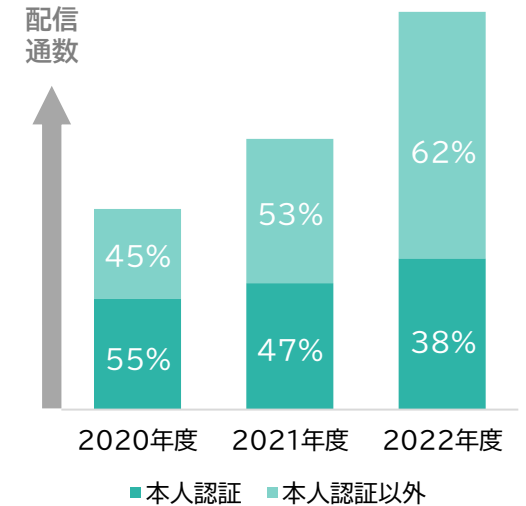
用途別動向:デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社
「ミックITレポート」2022年10月号レポートより引用

当社 2022年度 用途別割合(配信数)

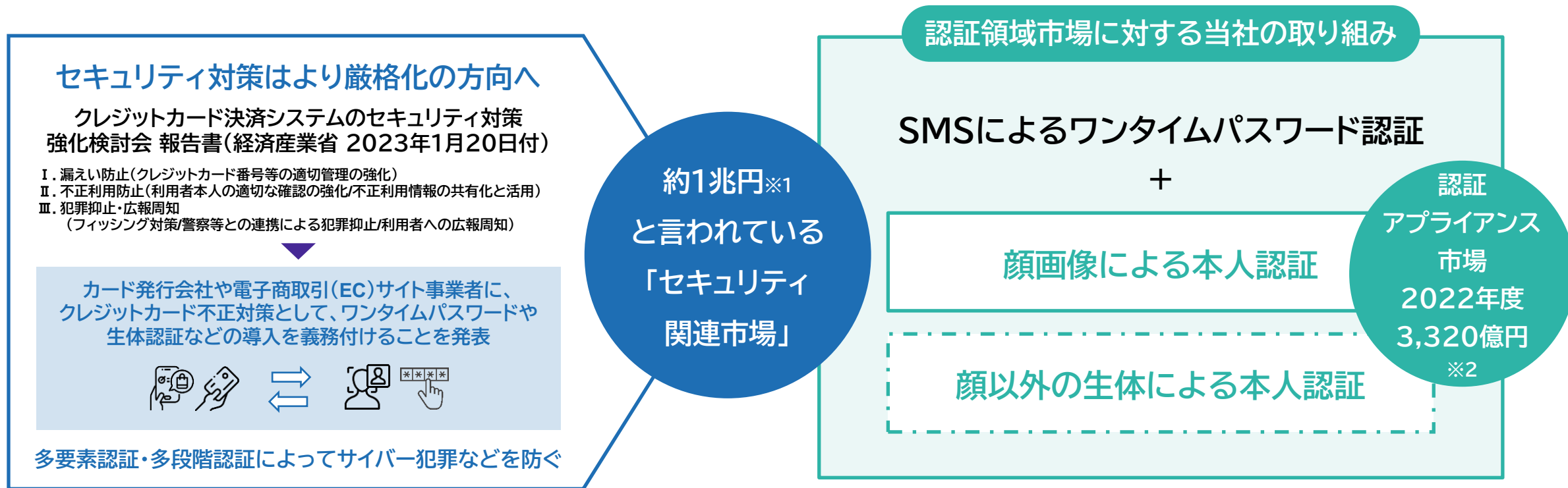


※当社独自の資料より作成。
用途や集計期間など、左のグラフ「ミックITレポート」と異なるため、単純比較できない旨、ご了承ください。

SMS配信通数全体に占める 本人認証の割合推移(2020-2022年)



これまでの本人認証の主流はSMSを利用したワンタイムパスワードでの認証ではあったが、セキュリティの厳格化を求められており、より多要素の本人認証サービスに対応



約1兆円※1 と言われている「セキュリティ関連市場」の本人認証分野に本格的に参入し認証領域の拡大を図る

※1 セキュリティ関連市場規模:2022年12月13日 株式会社富士経済発表「2022 セキュリティ関連市場の将来展望」より引用

※2 2022年7月株式会社富士キメラ総研「デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧 2022」より引用