



2022年12月期第2四半期 決算補足説明資料

株式会社アクリート

証券コード 4395

業績

売上高

- ・前四半期のコロナ関連の一次的な特殊要因がひと段落したものの、売上高は前年同四半期比で大幅増(単体)

+54%増収

営業利益

単体:今後の成長に向けて投資を拡大しながらも前年同四半期比大幅増の

583百万円を計上

連結:連結子会社についてはのれんの償却をこなし

574百万円を計上

事業

- ・メッセージ機能の高度化を推進中
⇒HubSpotとの連携、送信元番号の共通化

- ・ VietGuys J.S.C.の連結子会社化(4月)

2022年12月期第2四半期

1. ビジネスハイライト
2. 連結決算概要
3. 単体決算概要



2022年12月期第2四半期 ビジネスハイライト

2022年12月期第2四半期 トピックス

1 新サービスの推進

6月 ● | アクリートとCRMプラットフォームHubSpotがサービス連携を開始

8月 ● | 業界で初めて携帯4社の企業向けSMS送信元番号を共通化し、SMSによる通知の利便性を向上

2 代理店網の拡充

● | 各代理店の得意領域にフォーカスした施策を推進中

3 新事業領域の取組み

4月 ● | バトナムのSMS配信サービス会社「VietGuys J.S.C.」の株式の51%を取得し子会社化

8月 ● | 佐藤浩之氏の特別顧問就任



□ 特別顧問の氏名:

佐藤 浩之(さとう ひろゆき)

□ 就任の理由:

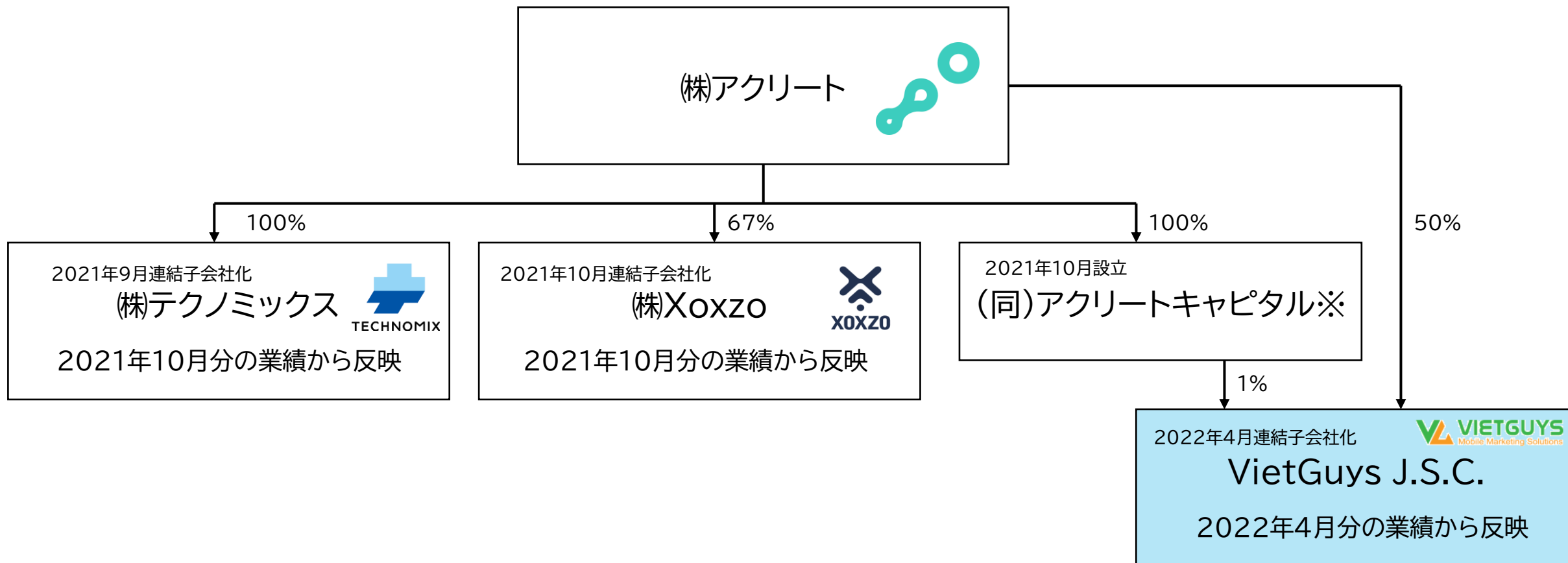
佐藤 浩之氏は、IT・通信分野において、国内および海外における新規事業立ち上げ、事業運営に関わる豊富な経験を通してグローバルレベルでの知見を有しており、加えて Ridgelinezにおける経験を通してDX分野における知見も有しているため、今後の当社の海外事業展開及び新事業領域における取組み強化に向け、様々なアドバイスをいただくものであります。

□ 佐藤氏プロフィール

東京大学経済学部卒業後NTTに入社。MBA留学後、国内新規事業立ち上げ、アジアでのJV運営などの経験を経て、2009年にDocomo Deutschland GmbH(ドイツ)CEOに就任し、数々のM&Aにより欧州におけるグローバル基盤構築を牽引。2016年よりDocomo Digital(ロンドン)CEOとして、Google・Amazon等のOTT/各国のモバイルキャリアと連携した モバイルペイメントPF事業をグローバルに展開。2019年よりNTTドコモのマネージング・ディレクター、グローバル・パートナーシップ&イノベーション責任者を経て、RidgelinezのPrincipalとしてInnovation and Business Creation Practice Leaderに就任。

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



2022年12月期第2四半期 連結決算概要

【連結】2022年12月期第2四半期 業績ハイライト

- ・引き続きSMS配信サービスが好調に推移したこと、あわせてVietGuysが連結対象となったことにより、売上高は進捗率49.3%
- ・売上が好調に推移したことに伴う売上総利益の増加により、営業利益は予算進捗率88.7%

(単位:百万円)

	業績予想進捗		
	2022/12月期2Q 実績	業績予想	進捗率
売上高	2,733	5,547	49.3%
営業利益	574	648	88.7%
営業利益率	21.0%	11.7%	+9.3pt
経常利益	586	640	91.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	386	368	105.1%

※前第3四半期より連結へ移行したことから、連結の前年実績、対前年比はなし

2022年12月期第2四半期 单体決算概要

【単体】2022年12月期第2四半期 業績ハイライト

- ・SMS配信サービスが好調に推移し、売上高は進捗率53.5%
- ・売上が好調に推移したことに伴う売上総利益の増加により、営業利益は予算進捗率97.1%

(単位:百万円)

	2021/12期 2Q実績	2022/12月期 2Q実績	業績予想進捗	
			業績予想	進捗率
売上高	1,246	2,170	4,052	53.5%
営業利益	235	583	601	97.1%
営業利益率	18.9%	26.9%	14.8%	+8.0pt
経常利益	235	595	592	100.4%
四半期純利益	160	412	403	102.3%

【単体】2022年12月期第2四半期 四半期業績概要



コロナ関連の一次的な特殊要因もひと段落したものの、対前年同期比約54%増、営業利益については対前年同期比142%増と高い収益率をキープ。

(単位:百万円)

	前年同期			前四半期	
	2022/12 2Q 実績	2021/12 2Q 実績	2021/12 2Q 実績比	2022/12 1Q 実績	2022/12 1Q 実績比
売上高	984	641	+53.6%	1,185	-16.9%
売上原価	548	382	+43.3%	701	-21.8%
売上総利益	436	258	+68.8%	484	-9.8%
販売費及び 一般管理費	169	148	+14.1%	168	+0.5%
営業利益	267	110	+142.4%	315	-15.3%
営業利益率	27.2%	17.2%	+10.0pt	26.7%	+0.5pt
経常利益	278	110	+151.8%	317	-12.3%
四半期純利益	192	75	+155.4%	219	-12.5%

【単体】2022年12月期第2四半期(累計) 業績詳細



売上高 前年同四半期比74.1%増

営業利益 前年同四半期比148.1%増 体制強化による人件費増、事業拡大に伴う業務委託費増など販売費及び一般管理費が増加するも、それを超える売上増による売上総利益増で対前年同四半期比で大幅な増益

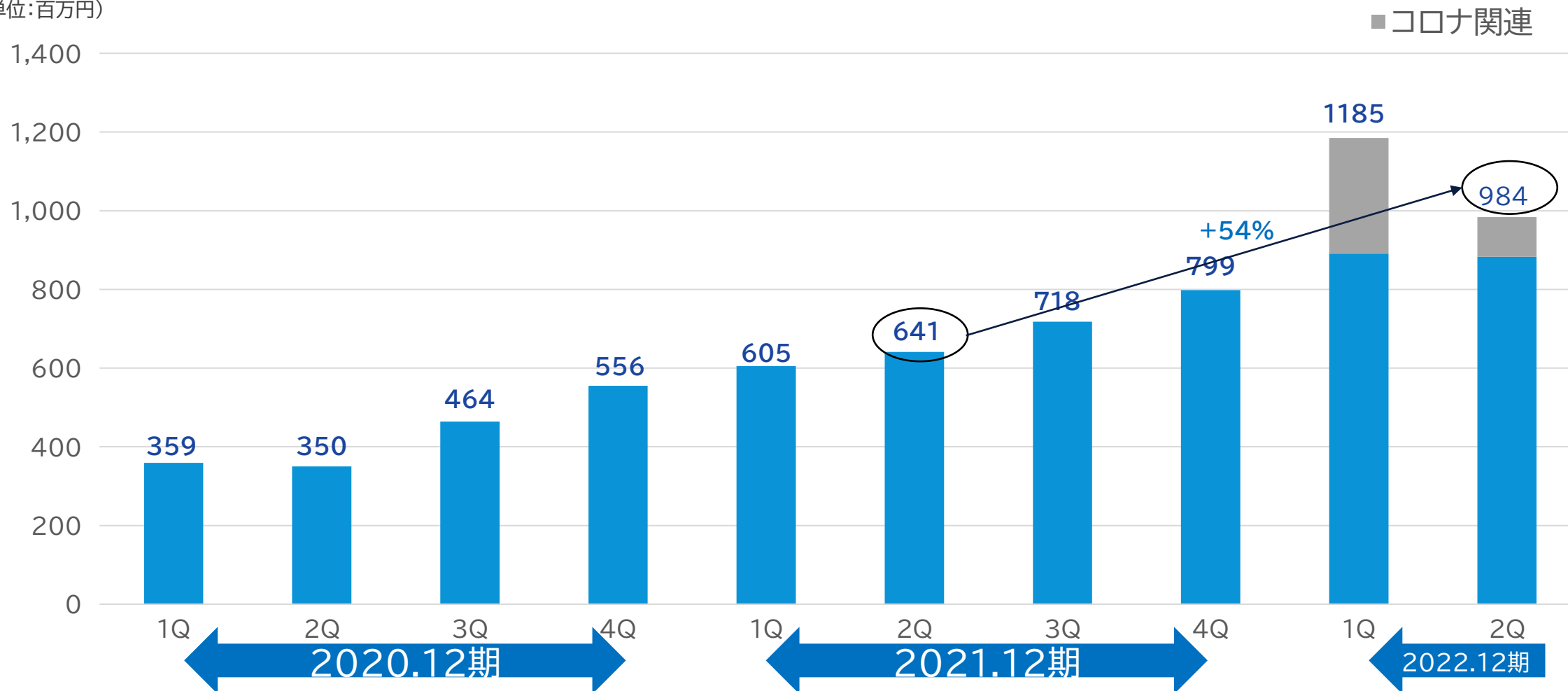
(単位:千円)

	2021/12期2Q		2022/12期2Q		前年対比		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,246,395	100.0%	2,170,375	100.0%	923,980	+74.1%	
売上原価	752,988	60.4%	1,249,284	57.6%	496,296	+65.9%	
SMS仕入原価	709,117	56.9%	1,155,653	53.2%	446,536	+63.0%	
労務費・経費	43,871	3.5%	93,630	4.3%	49,759	+113.4%	開発・研究体制強化に伴う業務委託費の増加
売上総利益	493,406	39.6%	921,091	42.4%	427,685	+86.7%	
販売費及び一般管理費	258,176	20.7%	337,529	15.6%	79,353	+30.7%	
人件費	115,825	9.3%	177,087	8.2%	61,262	+52.9%	事業拡大に伴う人員増(27名⇒39名)
その他	142,351	11.4%	160,442	7.4%	18,091	+12.7%	営業活動強化のための販促費用、事業拡大に伴う支払手数料等の増加
営業利益	235,229	18.9%	583,561	26.9%	348,332	+148.1%	
営業外損益	▲5	▲0.0%	11,602	0.5%	11,607	-%	
経常利益	235,223	18.9%	595,164	27.4%	359,941	+153.0%	
税引前四半期純利益	235,223	18.9%	595,164	27.4%	359,941	+153.0%	
四半期純利益	160,693	12.9%	412,149	19.0%	251,456	+156.5%	

【単体】四半期別 業績推移分析

- ・コロナ関連以外について、1Qの大口顧客の一時的な特殊要因を除くと、順調に推移し増収続く（コロナ関連の一次的な特殊要因もひと段落したものの、これまで通りに継続的な成長を実現）
- ・コロナ陽性者への連絡手段等の利用をきっかけに、コロナ関連以外の用途で、自治体等の行政サービスでの利用が拡大

(単位:百万円)



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

- 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