



2022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

業績

コロナ関連の一時的な特殊要因もあり、
売上高は前期比で大幅増

単体: +65%増収

連結: +118%増収

※4月にVietGuysが連結子会社化

単体: 今後の成長に向けて投資を拡大しながらも
前期比大幅増の

1,184百万円(+138%)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

1,172百万円(+150%)を計上

「中期経営計画2023~2025」を発表(8月)

⇒2025年度(連結)売上高**170億円**、
(連結)営業利益**30億円**

売上
高

営業
利益

中計

事業

・2021年度 法人向け配信数シェア1位を獲得

※「ミックITリポート2022年10月号」より。国内・海外アグリゲーター
合わせた全体シェア

・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

⇒「COLLABOS PHONE」との連携

・新しい利用用途の開発

⇒イベントの入退場管理と検温業務の効率化

についての実証実験の実施

⇒(株)stepdays(ステップデイズ)への出資(10月)

・VietGuys J.S.C.の連結子会社化(4月)

・自己株式取得(9月)

2022年12月期

1. ビジネスハイライト(第4四半期)
2. 連結決算概要
3. 単体決算概要



2022年12月期第4四半期 ビジネスハイライト

2022年12月期第4四半期 トピックス

1 新サービスの推進

- 10月 ● 「横浜慶應チャレンジャー国際テニストーナメント 2022」への特別協力
(大会運営スタッフの入退場管理と検温業務の効率化についての実証実験)
- 11月 ● SMS配信サービス「電話deSMS」でB3リーグ横浜エクセレンスのマーケティングを支援
(9月:B3リーグ 横浜エクセレンスと2022-23シーズン ゴールドパートナー契約締結)

2 新規事業&拡販に向けた取り組み

- 10月 ● 株式会社stepdays(ステップデイズ)への出資

3 その他

- 10月 ● 「京都スマートシティエキスポ2022」への出展
- 10月 ● 「第1回EDIXオンライン教育総合展」への出展 ※関連子会社テクノミックス
- 12月 ● 「Communication Tech Conference 2022」への登壇
- 1月 ● 「Kumamoto Education Week 2023」への協賛 ※関連子会社テクノミックス



2022年12月期 連結決算概要

【連結】2022年12月期(累計) 業績ハイライト



- ・コロナ陽性者への連絡手段等新しい用途での利用が増えたことにより、売上高は対前年比218.5%、期初予算比111.6%の大幅達成
- ・売上が好調に推移したことに伴う売上総利益の増加等により、営業利益は予算達成率180.9%の大幅達成

(単位:百万円)

	2021/12期 実績	2022/12月期 実績	前年比	業績予想 (期初)	達成率
売上高	2,833	6,190	218.5%	5,547	111.6%
営業利益	468	1,172	250.4%	648	180.9%
営業利益率	16.5%	18.9%	+2.4pt	11.7%	+7.2pt
経常利益	463	1,176	253.7%	640	183.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	307	851	277.4%	368	231.4%

【連結】2023年12月期 業績予想

- ・売上高は、連結子会社のVietGuysの売上が2023年度より12か月分計上(2022年度は9か月分)されることにより、対前年比25.7%増の78億円を見込む。
⇒2022年度はコロナによる一時的な売上が計上されたが、2023年度はほぼ影響を受けないとみなし、中期経営計画通りで推移する見込み。
- ・引き続き、費用面については、積極的採用による人件費、販促強化のためのプロモーション費用、新サービスや新規事業に対する研究開発費用などのコスト増を想定し、営業利益は対前年比ほぼ同額を見込む。
⇒中期経営計画の進捗通りで推移する見込み。

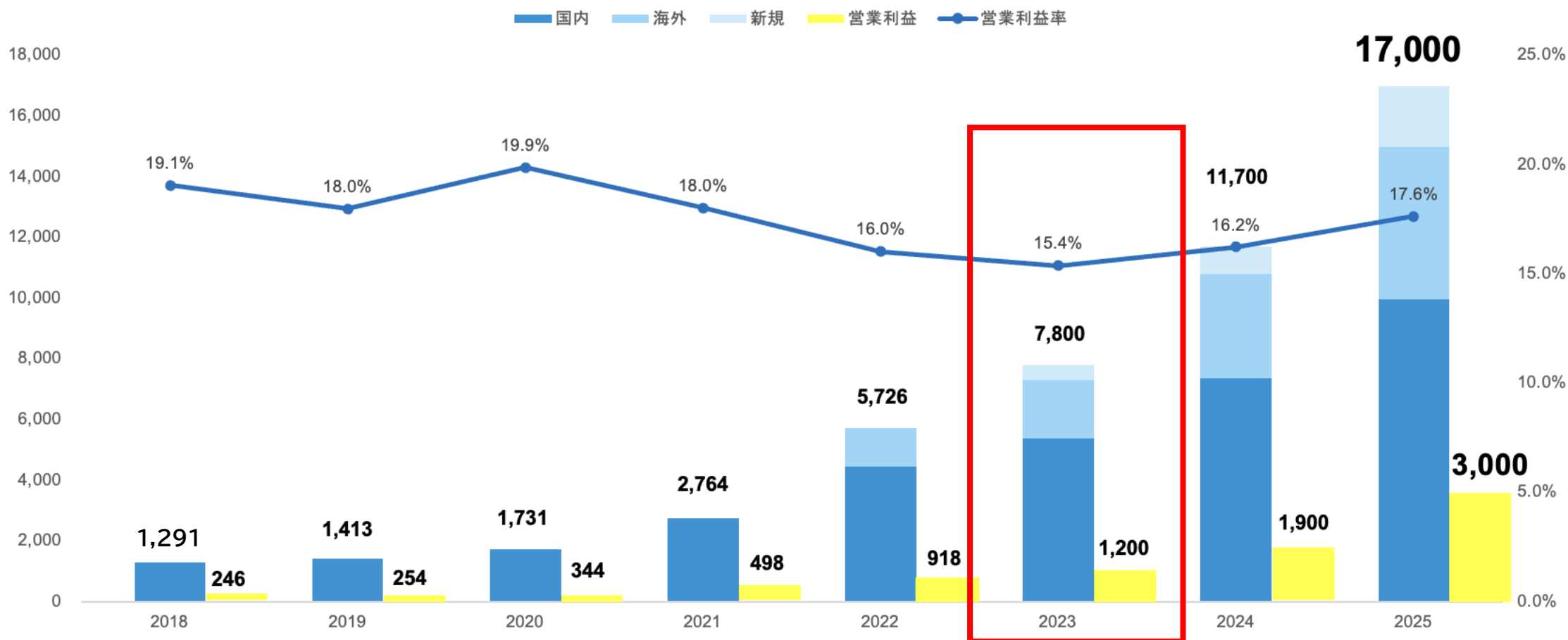
(単位:百万円)

	2023 12月期 予想	2022 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%

【参考】数値計画 2023～2025数値計画 業績推移

国内…SMS市場のシェア拡大、SMS以外のメッセージングサービスのラインアップの拡充。
 海外…東南アジア地域を中心にM&A等を推進、「アジアのアクリート」を目指す。
 ※グループシナジーを活かし、利益率が低めの海外事業が増えても現状の利益率をキープ。

(単位:百万円)



弊社2022年8月18日付「中期経営計画策定に関するお知らせ」より引用

2022年12月期 単体決算概要

【単体】2022年12月期(累計) 業績ハイライト

- ・コロナ陽性者への連絡手段等自治体等行政サービスでの利用増など好調に推移し、売上高は前年比65.2%増、予算(期初)達成率は112.7%の大幅な増収となった。
- ・売上が好調に推移したことに伴う売上総利益の増加等により、営業利益は前年比137.9%増、予算達成率については197.2%の大幅な達成となった。

(単位:百万円)

	2021/12期 実績	2022/12月期 実績	前年比	業績予想 (期初)	達成率
売上高	2,764	4,568	165.2%	4,052	112.7%
営業利益	498	1,184	237.9%	601	197.2%
営業利益率	18.0%	25.9%	+7.9pt	14.8%	+11.1pt
経常利益	493	1,193	241.6%	592	201.5%
当期純利益	342	836	244.2%	403	207.6%

【単体】2022年12月期(第4四半期) 四半期業績概要



- ・3Qまでのコロナ陽性者への連絡手段での利用増等による一時的な利用増も落ち着き、売上高は対前四半期では減収となったものの、対前年同期比では33.3%と着実に市場の拡大とともに増収傾向
- ・営業利益については、採用が順調に進んだことによる人件費や採用手数料増、新サービス関連の開発費用増などで対前四半期では減益となったものの、対前年同期比では28.3%の増益

(単位:百万円)

	前年同期			前四半期	
	2022/12期 4Q実績	2021/12期 4Q実績	2021/12期 4Q実績比	2022/12期 3Q実績	2022/12期 3Q実績比
売上高	1,066	799	+33.3%	1,332	▲20.0%
売上原価	619	483	+28.3%	716	▲13.5%
売上総利益	446	316	+41.0%	615	▲27.5%
販売費及び 一般管理費	269	178	+50.9%	191	+40.7%
営業利益	177	138	+28.3%	424	▲58.3%
営業利益率	22.1%	17.3%	+4.8pt	31.9%	▲9.8pt
経常利益	166	134	+23.5%	431	▲61.3%
四半期純利益	125	97	+29.1%	298	▲57.9%

【単体】2022年12月期(累計) 業績詳細



売上高 対前期比65.2%増

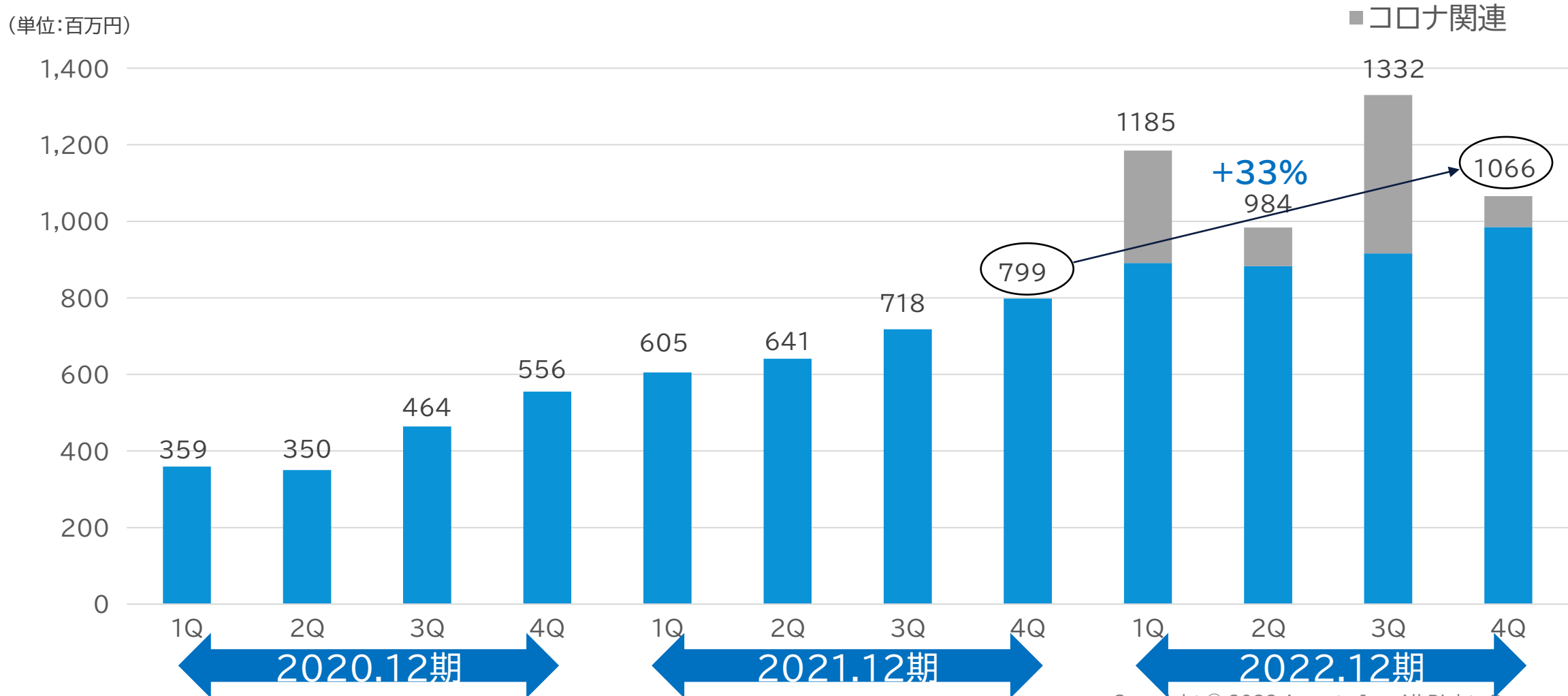
営業利益 対前期比137.9%増 体制強化による人件費増、新規事業に係る研究開発費用や営業活動強化による販促費用など
販売費及び一般管理費が増加するも、それを超える売上増による売上総利益増で対前期比で大幅な増益

(単位:千円)

	2021/12期		2022/12期		前年対比		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	2,764,817	100.0%	4,568,629	100.0%	1,803,812	+65.2%	
売上原価	1,666,438	60.3%	2,585,433	56.6%	918,995	+55.1%	
SMS仕入原価	1,546,055	55.9%	2,374,975	52.0%	828,920	+53.6%	
労務費・経費	120,383	4.4%	210,458	4.6%	90,075	+74.8%	開発・研究体制強化に伴う業務委託費の増加
売上総利益	1,098,379	39.7%	1,983,195	43.4%	884,816	+80.6%	
販売費及び一般管理費	600,219	21.7%	798,256	17.5%	198,037	+33.0%	
人件費	281,221	10.2%	403,775	8.8%	122,554	+43.6%	事業拡大に伴う人員増(34名⇒52名※正社員のみ)
その他	318,997	11.5%	394,480	8.6%	75,483	+23.7%	営業活動強化のための販促費用、新規事業の研究開発費用等の増加
営業利益	498,159	18.0%	1,184,939	25.9%	686,780	+137.9%	
営業外損益	▲4,273	▲0.2%	8,085	0.2%	12,358	-%	子会社の業務受託料収入
経常利益	493,886	17.9%	1,193,024	26.1%	699,138	+141.6%	
税引前当期純利益	478,811	17.3%	1,193,024	26.1%	714,213	+149.2%	
当期純利益	342,530	12.4%	836,464	18.3%	493,934	+144.2%	

【単体】四半期別 業績推移分析

- ・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
- ・行政サービス以外の業界での利用も進み、取引社数や取引数も順調に推移



【単体】2023年12月期 業績予想

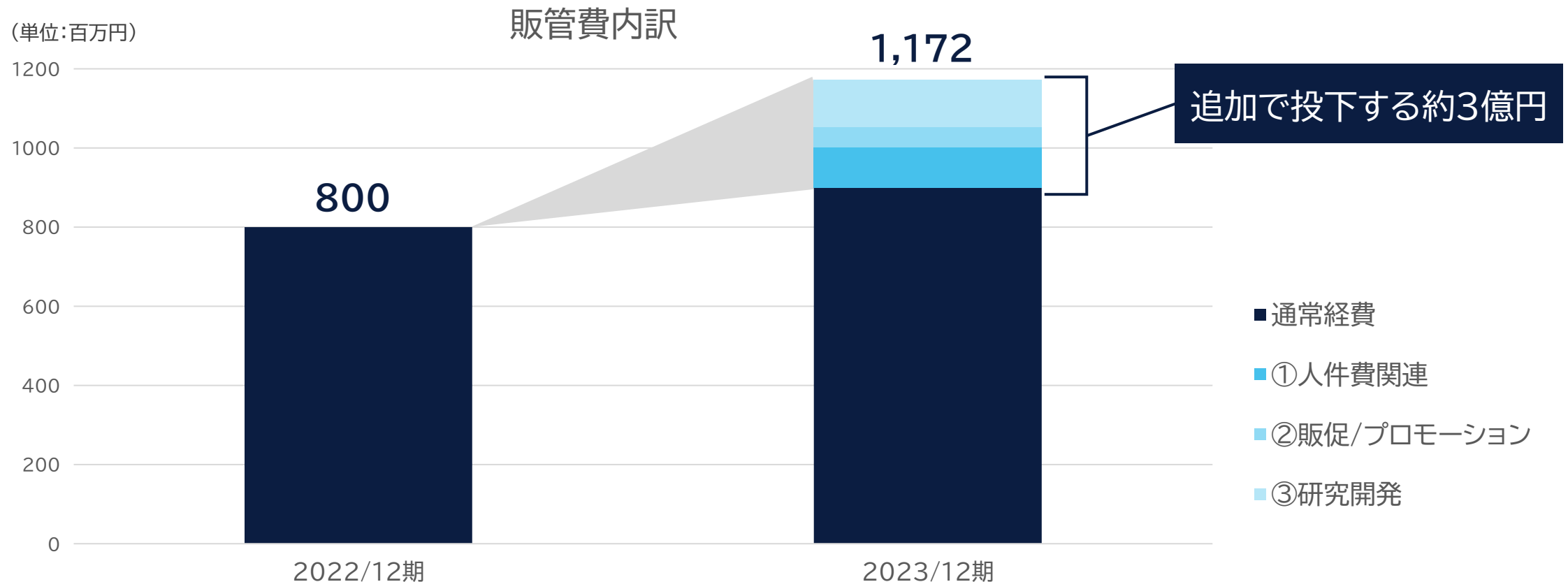
- ・売上高については、コロナによる一時的な売上が計上されたが、2023年度はほぼ影響を受けないとみなし、引き続き、市場の成長に合わせ増収傾向が続くことから対前年比25.2%増の見込み。
- ・費用面については、引き続き、積極的採用による人件費、販促強化のためのプロモーション費用、新サービスや新規事業に対する研究開発費用などのコスト増を想定し、営業利益は対前年比ほぼ同額を見込む。

	2023 12月期 予想	2022 12月期 実績	前年比
売上高	5,719	4,568	+25.2%
経常利益	1,172	1,193	▲1.8%
当期純利益	797	836	▲4.7%

【単体】2023年12月期 業績予想-販管費の増加要因

POINT ① 売上増加に伴う通常のコスト増に加えて、将来への投資として全体で3億円程度を追加

POINT ② 3億円の内訳は、①採用強化35%、②プロモーション強化20%、③研究開発強化45%



2022年以降のA2P-SMS市場の見通し



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」2022年10月号レポートより引用

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