



2024年2月13日

各位

会社名 株式会社アクリート
代表者名 代表取締役社長 田中 優成
(コード番号: 4395 東証グロース)
問合せ先 取締役経営統括本部長 池田 祐太
電話番号 050-5369-3777

業績予想（連結・個別）の修正及び特別損失の計上に関するお知らせ

直近の業績動向を踏まえ、当社は、2023年2月14日付「2023年12月期決算短信〔日本基準〕（連結）」にて公表した2023年12月期通期（連結・個別）業績予想（2023年1月1日～2023年12月31日）を修正することといたしましたので、お知らせいたします。また、2023年12月期第4四半期連結会計期間において特別損失を計上する見込みとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 通期業績予想の修正について

(1)2023年12月期通期連結業績予想の修正（2023年1月1日～2023年12月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株あたり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 7,784	百万円 1,168	百万円 1,160	百万円 735	円 銭 126.47
今回修正予想 (B)	5,433	310	305	33	5.87
増減額 (B-A)	△2,351	△858	△854	△701	—
増減率 (%)	△30.2	△73.4	△73.6	△95.5	—
(ご参考) 前期実績 (2022年12月期)	6,190	1,172	1,176	851	146.54

(2)2023年12月期通期個別業績予想の修正（2023年1月1日～2023年12月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株あたり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 5,719	百万円 —	百万円 1,172	百万円 797	円 銭 137.14
今回修正予想 (B)	3,643	344	343	90	15.86
増減額 (B-A)	△2,075	—	△828	△706	—
増減率 (%)	△36.3	—	△70.7	△88.7	—
(ご参考) 前期実績 (2022年12月期)	4,568	1,184	1,193	836	143.93

2. 修正の理由として

この度、当社が業績予想の修正を行った理由としては、当該業績予想が2022年8月18日にお知らせ致しました中期経営計画の計画値として策定されたものであり、この策定期間とコロナ禍明けの昨年来の社会情勢及び経済環境が予想以上の大きな変化となっており、また当社が関わるSMS市場の事業環境もまた、大きく変化したことにあります。

	国内メッセージングサービス事業	海外メッセージングサービス事業
従来発表予測 (A)	百万円 5,905	百万円 1,879
今回発表予測 (B)	3,854	1,579
増減額 (B-A)	△2,051	△300

特に国内メッセージングサービス事業においては通信料金の引き下げに伴うSMS料金の引き下げも当社の業績に直結しております。コロナ禍を経て利用者は増加しており、通信料金の引き下げにより、利用がさらに促進されることでSMSのビジネスや認証、コミュニケーションツールでの活用につながることも期待されてはありましたが、当社も国内においてのSMSの利用数＝通数に関しては、2023年12月期の通数実績はコロナ特需分を除いても2022年12月期より135%増と着実に伸ばしてきておりますが、通数の伸び以上に送信料金の価格低下が上回り、国内SMS売上高では減収が続く結果となりました。加えてSMS事業のもう1つの柱の海外アグリゲーター経由の日本向けSMS配信（海外SMS売上）向けについてもコロナ禍以後に通信キャリアによるSMS市場への直接参入が始まり、シェア獲得のための価格面でのダンピング合戦の様相となり、SMS市場に大きな変化をもたらしました。当社もその影響は大きく、この海外SMS部門の売上はほぼ50%を超える減収という結果となり、将来においてもこの部門では全く成長性を見込めない状況となりました。

当社は中期経営計画において「アジアのアクリート」を目指すとして2023年12月期を機に「グローバル展開を加速し、海外関連の売上高比率50%以上を目指すこと」を基本方針の1つとしておりましたが、この中核を為す海外企業に対するM&Aが適時に進まずに当初の予定を大きくずれ込む結果となり、収益への貢献には至っていないのが現状であります。ただし、海外のSMS事業者との新規業務提携は進めておりますが、これも2023年12月期の収益に計上するには至りませんでした。

加えて当社が中期経営計画において、さらなる成長を目指すために、SMSだけの事業展開からの脱皮を図り、そのために非SMS事業として「認証」に焦点をあてたビジネスの展開として、2023年8月14日において公表した「Pindrop Security, Inc.との特約販売契約締結に関するお知らせ」のとおり、Pindrop社との特約販売契約締結を行い、また「ハード・アンド/プラス・サービス」という新たなカテゴリーの商品販売を企画展開していくこととし、2023年11月20日付けにてシンデン・ハイテックス株式会社との業務提携等をお知らせしておりました。「認証」に関しては上記のとおり、Pindrop社の「声紋認証」製品とSMSワンタイムパスワード認証（SMS-OTP 認証）の販売を手掛けることとし、金融機関とのテストランを開始しておりますが、本格的な導入までのリードが長い商品であり、2023年12月期には計上するに至りませんでした。

「ハード・アンド/プラス・サービス」においては、メーカーや商社では提供出来ない、当社だからこそ提供出来るサービスを付加したハード製品の販売を当社が行うことで「ハード部分」の売上も収益計上することを前提とした事業プランを立案して、第3四半期にはその拡販に取り組み始めており、当期の売上としてSMS事業の落ち込みをカバーできるものと見込んでおりました。しかしながら、当期の実績として当初の見込みほどの取引実績を達成できなかったこと、今後も事案ごとに判断となることにはなりますが、当期の取引に関しましては、現時点では取引形態についての事実認定に対して当社監査法人と慎重に認識・確認した結果、当社として収益認識基準の適用は総額処理ではなく、純額処理とすることとなったために現時点ではハード部分の売上については計上しないこととなりました。よってこの部分の売上実績は、当期の取引では計画上の数値81百万円に対し4.8百万円と大きく下回るものとなります。

また販管費につきましても、期初計画では1,172百万円としていましたが、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増により実績は1,277百万円となり、減益の要因となりました。

今回の修正は上記のような理由により、行うものであります。当社として中長期的視野に立って目指す事業方針や方向性、事業内容は変わらないものの、2023年12月期の業績において目標とした業績予想を下方修正する結果となりました。

3. 特別損失の計上について

当社連結子会社の株式会社 Xoxzo において、当社と同業界であることから、昨今の SMS 市場の事業環境の急激な変化による競争激化による販売単価の低下や、国際網の利用に伴い、円安による仕入原価の上昇による利益率の低下など経営環境の変化に伴い収益性が低下しております。このため、将来収益を保守的に検討した結果、連結においては、株式会社 Xoxzo ののれん、顧客関連資産の減損損失及び契約損失引当金を 280,951 千円計上する見込みとなりました。個別においても、株式会社 Xoxzo 株式の評価損及び契約損失引当金を 166,521 千円計上する見込みとなりました。

また、連結及び個別それぞれにおいて、出資先である株式会社 stepdays におきましては、自社で開発した動物病院向けシステムの導入に対し、顧客数の獲得が当初の計画通りに進捗していないことから株式の評価損として 30,291 千円を計上する見込みとなりました。

(注)本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以 上