



2024年7月12日

各位

会社名 株式会社アクリート
代表者名 代表取締役会長 株本 幸二
(コード番号:4395、東証グロース)
問合せ先 代表取締役社長 田中 優成
電話番号 050-5369-3777

中期経営計画の修正に関するお知らせ

当社は、2024年7月12日開催の取締役会において、2022年8月18日にお知らせした「中期経営計画 2023-2025」(以下、中期経営計画という)につき、下記のような中期経営計画の修正を行うことを決議いたしましたので、ここにお知らせ致します。

記

1. 中期経営計画の修正の理由

今回の中期経営計画修正は、2023年12月期終了時点で、策定時以降の当社の事業に係る事業環境の大きな変化、当社の事業体制の立ち遅れ、それに伴う当該期及び中期経営計画の対象期間において、当初の計画値を下回ること、そして踊り場を迎えたSMS市場において、当社の次なる成長戦略を社内外にお示しすることが必要であるとの判断が修正を行う理由となっております。

当社はすでに2024年2月15日に「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」にてお知らせしたように、当社としての市場動向に対する見通しの甘さと経営及び事業体制の脆弱さにあったことが、計画値の修正の大きな要因であるとして、2024年3月29日開催の定時株主総会にて経営陣を刷新し、新たな経営体制への移行を行いました。

今回の中期経営計画の修正は新経営陣によって当社の現状と新たなビジョンに基づき、行われたものであり、よってこの修正された中期経営計画の着実な達成を図ることとし、当社の新たな「未来」を切り開く礎とするものとしております。

当社はSMS事業においては業界のパイオニアとして「通数」において今期もトップシェア争いを続けており、今後も一定のシェアを確保した事業展開は可能であると判断しておりますが、競争の激化、不安定な国際情勢や社会情勢、それに伴う為替市場の混乱や物価の高騰など、事業環境は大きく変化しており、当社においてもSMS事業での単価の下落は収益を直撃しており、通数の伸びが収益に直結しない事態となっております。こうした事業環境の変化やそれに対する対応策等は前回の中期経営計画では全く想定されておらず、事業リスクに関する管理も行われていない状況であったために、無防備かつ無策であったことが、計画値の未達の大きな要因であり、今回の修正の理由でもあります。

尚、今回の修正された中期経営計画につづく、2026年以降の経営計画については、当該修正中期経営計画の進捗報告と共に然るべき時期に策定、お知らせさせていただきます。

2. 主な修正事項について

(1) 経営ビジョンについて

当社としてのビジョン及びミッションについては、ほぼ承継しております。ただし、テーマとして「新たな次代のアクリートへの転換」として今回の修正においては当期から来期を、中長期的に企業としての方向性と企業価値創造・向上のための端緒をつける時期として設定し、従来の事業計画を根本的に見直し、2026年12月期以降の中期経営計画策定に取り組んでいくこととしております。

主な修正事項に関しては下記の通りであります。

(2) セグメントについて

従来のセグメントは、当社におけるセグメントの設定として①国内メッセージング事業と②海外メッセージング事業という2つのセグメントの設定としておりましたが、今回の修正においては新たな企業価値の創造を目指して、SMS事業を1つのセグメントとして設定し、加えてソリューション事業と投資・インキュベーション事業の3つの事業セグメントの設定に修正致しました。

これまでは当社の展開する事業は「SMSと非SMS」という発想でしたが、これでは事業の幅が限定されてしまい、事業・企業活動に自ら枠をはめてしまうと判断し、当社の実績や営業面の資産、企業間ネットワークなどを活用した事業戦略に基づいて事業展開可能なセグメントの設定と致しました。

(3) 各事業セグメントについて

① コミュニケーション(SMSメッセージング)事業

SMS事業における国内メッセージング事業と海外メッセージング事業により構成され、当該事業はテレコミュニケーションサービス全般を対象に事業展開を行って参ります。

また「アジアのアクリート」を標榜したアジア地域を対象とした事業の国際化は従来の方針を継承して、引き続き、海外事業部を新設し、子会社の VietGuys Joint Stock Company 社での事業展開、中国の大手SMS通信事業者との業務提携、アジア企業を対象としたM&A等を中心に量的拡大を目指した事業展開を行って参ります。

また、SMSテキストメッセージング事業に付帯するサービスとしてはクラウド化や生成AI連携音声系サービスとの融合、eKYC/本人確認情報等を展開していきます。

② ソリューション事業

前回の中期経営計画において「新たな収益源となる新規事業」と想定していた新規事業部門を、今回ソリューション事業として展開する事とし、新たな次代のアクリートへの転換の為の成長因子としました。AIをキーワードとしての取り組みを中心としています。

AIに関しては、誤学習や、プライバシー侵害、ハルシネーションといったAIの性能や信頼性を疑問視する声も聞かれます。また、AIモデルの作成やサービス提供に利用する計算インフラの利用料(クラウド費用、GPUなどのハードウェア価格)は非常に高額となっており、多くの事業者においてその収益を圧迫していると言った懸念もあります。

他方、当社ではAIの認証等サービスへの導入はその進化を考えると必須であると考えており、国内だけでなく、アジア全体、世界全体に目を向け高信頼のAIサービス事業者と連携に加え、安価且

つ高信頼なクラウドサービス、ハードウェア、データセンターを提供出来る事業者と連携することにより、これらの課題に対処し、ソリューションとして提供していきます。ソリューション事業は当社の営業資産を活用するために機能します。

②-1. ハード・アンド/プラス・サービス事業

生成AIの利用拡大による需要の高まりを受けて、昨年期より取り組んできたGPU関連の取引を継続、拡大していく計画とします。AIソリューション事業と連携して営業活動行うことにより、新たな顧客開拓にも取り組んでいきます。また、GPUサーバーを含むハードウェアやAIソリューションは、ベンチャー企業のインキュベーションにも活用出来ると考えております。

②-2. 認証&AIソリューション事業

生成AI関連ソリューションは、先行してコミュニケーション事業の分野において、「NudgeMaker® for SMS」の販売を2024年1月10日に開始しています。加えて、声紋など多要素認証の取り組みは引き続き行う一方、特にAIを使った認証サービスに力を入れて行きます。

具体的には海外において実績が出始めている以下のソリューションの検討を開始しています：

- 新たなシステムとしての健康やクレジットに関するスコアリング・認証ソリューションの展開
- コールセンターでのDX化のためのAIエージェントソリューション
- 子会社のテクノミックスを通して教育関係AIソリューション等

③投資・インキュベーション事業

次代へ向けた取り組みとして、投資部門を新設し、当社とのシナジーのある技術・テクノロジーを発掘し、それらに対して投融資を行っていくことで事業面でのアライアンスの一環として機能させていき、当社を常にリーディング企業足らしめていくことを目的とし、新たな企業価値創造のキーとして展開していきます。

有望な開発系やAIベンチャーへの投資を通して、当社での社内活用やインキュベーションを行なう事で投資先の事業育成支援を行いつつ、事業収益面での取り込みを目指すような形態で事業展開して参ります。

これまでも当社のソリューションとしてSMSの付帯サービスとなる可能性のある技術の発掘を行ってきた経緯から既に投資先候補も発掘しております。

(4)組織改編について

①役付取締役の変更

代表取締役会長である株本幸二を代表取締役社長とし、また経営統括本部本部長を兼任、代表取締役社長である田中優成を代表取締役副社長とし、営業統括本部長を兼任することと致しました(※)。現在、上記2名の社内取締役にて事業推進、コーポレートマネジメントを機動的に行うための体制への展開を目的としており、合わせて2024年7月1日より社長室を新設し、アクリートグループ全体の経営企画・経営管理面業務のスピーディかつ効率的な体制を強化致しました。

※代表取締役につきまして、役付取締役に関する決議を2024年7月の定時取締役会にて決議する

予定です

②二本部制と二名代表制

経営統括本部と営業統括本部の二本部制であり、それぞれを代表取締役が担当し、新たなセグメントとした事業展開におけるスピーディな意思決定と実行力を重視した組織としました。

③社長室新設

新設の社長室は成長戦略を担う海外事業及び投資・インキュベーション事業を担当し、中期経営計画を推進するエンジン役の1つを担っております。これまで当社のウイークポイントとなっていたコーポレートガバナンスと経営企画面の強化を補強するように社長直轄で迅速な対応を可能とするように機能させていきます。

④3つのセグメントによる事業展開に適合した事業体制

従来の組織が事業展開に適合していなかった面が多々あった反省から事業体制についても、別途取り決めを行い、機動的な事業活動を可能にしました。

※別紙「中期経営計画修正について」の組織表参照

(5)海外展開について

従来からの「アジアのアクリート」という方針は維持しつつ、その内容については業務提携を含むSMS事業の国際化とM&Aによる市場獲得によるものとし、社長室にて管理統括していくこととします。すでに子会社にて事業展開するベトナムに加えて中国の大手SMS事業会社との協業に関しても協議しており、その他のアジア各国においても新経営陣の持つ海外ネットワークを活用して当社の業容拡大を図るべく、プロジェクト・ソリューション単位での営業・提携等を積極的に展開していく計画としています。

3. 経営目標

2024年2月15日にお知らせした当期に関する予測情報の修正の数値はそのままとし、中期経営計画において公表している2025年12月期につき、今回の修正に基づいて目標数値としてお知らせ致します。今回の修正にあたり、既に発表されている2025年12月期の数値目標につき、策定時の想定、策定以後の事業状況等の検証を行ないつつ、修正した新たな事業計画を考慮し、経営指標の目標値として策定致しました。残念ながら目標計画値としては、公表値と大きく乖離したものとなりましたが、現状と事業計画から算出させていただきました。

当期及び来期に関する経営目標数値に関しては、修正した中期経営計画の進捗に応じて、予測情報の修正の必要が生じた場合には適時情報開示を行って参ります。

(単位百万円)

数値目標

	2024年12月期		2025年12月期	
	売上高	営業利益高	売上高	営業利益高
公表値	7,319	433	17,000	3,000

今回の想定値	7,319	433	7,500～8,200	480～700
--------	-------	-----	-------------	---------

※当期の数値に関しましては2024年2月15日に「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」にて開示させていただきました数値のままとしており、当期の連結業績予想としてお知らせさせていただいております。しかし、2025年12月期の数値に関しては公表値につき、その実現性において、当社内で検証した結果、非常に低いと判断したために、今回の中期経営計画修正において、その旨をお知らせするものであります。2025年12月期の数値を業績予測としてお知らせするまでには、今回修正した経営計画に基づく事業計画の進捗をふまえてからと致したく、今回はあくまで目標想定値としてお示しするものであります。

4. 今後の見通し

今回の「アクリート中期経営計画 2023-2025」の修正に伴い、事業の進捗を含め、発生事実、決定事実が生じた場合には適時、お知らせさせていただきます。

以上



中期経営計画の修正について

2022年策定「中期経営計画2023-2025」の修正版

2024年7月

株式会社アクリート

修正にあたって

- 今回の中期経営計画修正は、策定時以降の当社の事業に係る事業環境の大きな変化、当社の事業体制の立ち遅れ、それに伴う当該期及び中期経営計画の対象期間において、当初の計画値を下回ることで、そして踊り場を迎えたSMS市場において、当社の次なる成長戦略を社内外にお示しすることが必要であるとの判断からであります。
- 当社はすでに2024年2月15日に「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」にてお知らせしたように、当社の市場動向に対する見通しの甘さと経営及び事業体制の脆弱さにあったことが、2023年12月期終了時点で生じた計画値との大きな乖離の大きな要因であるとして、2024年3月29日開催の定時株主総会にて経営陣を刷新し、新たな経営体制への移行を行いました。
- 今回の中期経営計画の修正は新経営陣によって、現在の中期経営計画を当社の現状と事業計画に基づいて修正が行われたものであり、よってこの修正された中期経営計画の着実な達成を図ることが当社の新たな「未来」を切り開く礎となるものとしております。
- 今回の修正にあたっては、従来の中期経営計画がその実施計画において稚拙な部分があったという反省からSMSサービス事業だけにとらわれることなく、次代における当社の企業価値の創造を念頭に置き、より具体性と実効性のある事業展開に基づき、作成いたしました。
- 混沌とした社会情勢や経済環境の中でこれまでの実績だけにとらわれるのではなく、アクリートとしての新たな企業価値の向上を図っていくことが、ステークホルダーの皆様からの付託に応えることであるという強い決意をもって、第二創業とも言えるこれからの経営に取り組んでいくことを取締役一同で確認しております。

新たな次代のアクリートへの転換が始まります



ビジョン/ミッション

アクリートは、第二創業期へ

VISION デジタル社会に、リアルな絆を。

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



そこから 新たな次代のアクリートへの転換が始まります

- 今回の中期経営計画の修正においても当社のビジョン /ミッションは前回の中期経営計画のものを基本的には踏襲します。混沌とした時代で有り余る情報が、様々なメディア・ツールを通して飛び交うデジタル社会において、最も重要なものは人と人をつなぐ確かでリアルな絆となるモノが絶対に必要となります。当社は人と人をつなぐ事業者として、こうした「絆」となれるような存在たる企業を目指します。
- そして、SMSやメッセージング事業に止まらず、人と人をつなぐ確かでリアルな「絆」足るプラットフォームを提供していくことが事業者としてミッションであると改めて自覚し、このミッションを充足させる事業展開を行う企業を目指します。
- そこから、新たな次代のアクリートが生まれるものと考えています。よってこのビジョン/ミッションに基づき、事業セグメント・組織・事業計画まで従来のそれにとらわれることなく、修正・策定・実行して参ります。



事業概要

- 前回の中期経営計画は「成長を実現させる3つの事業」として下記の事業を計画していました。



- ①国内メッセージング事業
- ②海外メッセージング事業
- ③新たな収益源としての新規事業

非SMS事業の展開を模索しつつも、SMS事業会社である「アクリート」という想定での事業計画であり、SMS+メッセージング事業中心でした。

「アジアのアクリート」を標榜し、成長戦略として位置付けた海外展開も「海外メッセージング事業」の展開であり、しかもM&Aによるものを前提としていました。



次なる事業の柱として「新規事業による収益源の創出」を掲げましたが、これは重要なテーマであったにもかかわらず、それも「本人認証・連絡伝達」を中心とし、各業界の課題に合わせたDX化を推進するソリューションサービスという消極的な事業想定に止まり、収益化に結び付けるまでに至っておりません。

修正のポイントとして



1. セグメントの設定の見直し:新たな3つのセグメント
2. 展開する事業の設定の見直し:SMS + α の事業展開
3. 経営・事業体制の見直しに伴う組織改編:機動的 機能的な組織への転換
4. 海外戦略の見直し:「アジアのアクリート」は変わらずに



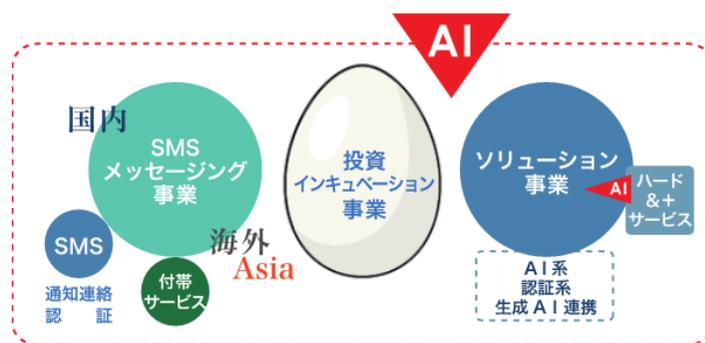
事業概要

1. セグメントの設定の見直し:新たな3つのセグメント

従来は国内・海外という基本的にはSMS事業を基本としたセグメント設定でしたが、今回の修正においては新たな企業価値創造に寄与する新たな事業展開を前提に事業単位でのセグメント設定に見直しを行いました。

- 新たなセグメントとして
- ①コミュニケーション(SMSメッセージング)事業【当社の主たる事業】
 - ②ソリューション事業【新たな収益源としての事業】
 - ③投資・インキュベーション事業【将来への布石となる事業】

これにより、これまでのアクリートから「新たな次代のアクリート」への転換を図って参ります。



事業展開におけるキーとなるテーマ「AI」との関わり

あらゆる業種業態で注目されている「AI」は当社でもコミュニケーションビジネスとのマッチング、ソリューションツールとしての導入のために調査・研究を行って参りました。この度の中期経営計画の修正において、想定した各事業におけるキーとなるテーマとして「AI」を設定いたしました。「生成AIの悪用防止」、偽情報対策など、当社のビジネスに関連する分野での活用や普及が進む中で当社もビジネスポジションを見直し、これまでの事業経験や情報収集に基づき、コミュニケーションビジネスのみならず、新たな企業価値創造へのキーとして「AI」に向き合って参ります。



事業概要

①コミュニケーション(SMSメッセージング)事業

従来からの事業展開に基づき、国内SMS事業と海外SMS事業により構成され、当該事業はテレコミュニケーションサービス全般を対象に事業展開をしていきます。また「アジアのアクリート」を標榜したアジア地域を対象とした事業の国際化は従来の方針を継承して引き続き事業展開を進めて参ります。

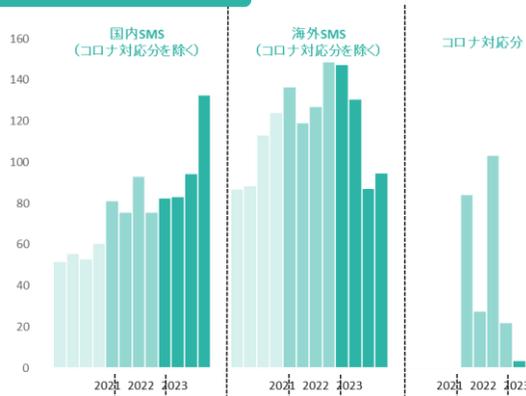
国内メッセージング事業は5000社超の顧客数を持つSMS配信事業が配信通数においてトップシェアを争う中競争激化による価格下落の状況により、収益面では厳しい状況にあります。しかし用途が認証から連絡・通知へ移行する為に配信通数は今後も一定の成長が見込める今後も緩やかな増加の安定した事業として機能すると判断しております

海外メッセージング事業は過当競争による大幅な価格下落から収益面からの判断で縮小する方向ですが、海外アグリゲータからの日本向けSMS配信に関しては収益性の高いものにフォーカスして転換してまいります

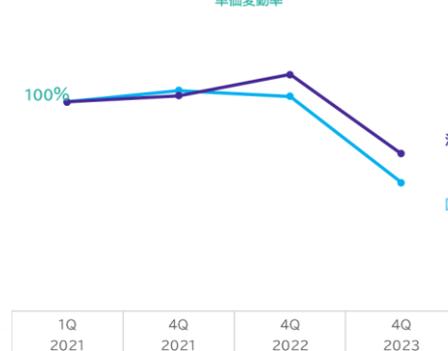
また、付帯サービス事業としてはクラウド化や生成AI連携音声系サービスとの融合、eKYC/本人確認情報等をSMSテキストメッセージ事業の他に展開します。

事業の国際化はアジア地域において、子会社のベトガイズ社での事業展開、中国の大手SMS通信事業者との業務提携、アジア企業を対象としたM&A等を中心に量的拡大を目指した事業展開を行って参ります

SMS配信通数推移



2021年1Qを100とした場合の単価変動率



単価変動率推移

国内・海外ともに競争激化により単価は下落傾向
2021年1Qとの比較では国内で81%、海外で88%
2023年下期から下落傾向が加速



事業概要

②ソリューション事業

前回の中期経営計画において「新たな収益源となる新規事業」と想定していた新規事業部門を、今回ソリューション事業として展開する事とし、新たな次代のアクリートへの転換の為の成長因子としました。AIをキーワードとしての取り組みを中心としています。

AIに関しては、誤学習や、プライバシー侵害、ハルシネーションといったAIの性能や信頼性を疑問視する声も聞かれます。また、AIモデルの作成やサービス提供に利用する計算インフラの利用料(クラウド費用、GPUなどのハードウェア価格)は非常に高額となっており、多くの事業者においてその収益を圧迫していると言った懸念もあります。

他方、当社ではAIの認証等サービスへの導入はその進化を考えると必須であると考えており、国内だけでなく、アジア全体、世界全体に目を向け高信頼のAIサービス事業者と連携に加え、安価且つ高信頼なクラウドサービス、ハードウェア、データセンターを提供出来る事業者と連携することにより、これらの課題に対処し、ソリューションとして提供していきます。**ソリューション事業は当社の営業資産を活用するために機能します。**

1. ハード・アンド/プラス・サービス事業

生成AIの利用拡大による需要の高まりを受けて、昨年同期より取り組んできたGPU関連の取引を継続、拡大していく計画とします。AIソリューション事業と連携して営業活動を行うことにより、新たな顧客開拓にも取り組んでいきます。また、GPUサーバーを含むハードウェアやAIソリューションは、ベンチャー企業のインキュベーションにも活用出来ると考えております。

2. 認証&AIソリューション事業

生成AI関連ソリューションは、先行してコミュニケーション事業の分野において、「NudgeMaker® for SMS」の販売を2024年1月10日に開始しています。加えて、声紋など多要素認証の取り組みは引き続き行方、特にAIを使った認証サービスに力を入れて行きます。具体的には海外において実績が出始めている以下のソリューションの検討を開始しています：

- － 新たなシステムとしての健康やクレジットに関するスコアリング・認証ソリューションの展開
- － コールセンターでのDX化のためのAIエージェントソリューション
- － 子会社のテクノミックスを通して教育関係AIソリューション等



事業概要

③投資・インキュベーション事業

次代へ向けた取り組みとして、投資部門を新設し、当社とのシナジーのある技術・テクノロジーを発掘し、それらに対して投融資を行っていくことで事業面でのアライアンスの一環として機能させていき、当社を常にリーディング企業足らしめていくことを目的とし、新たな企業価値創造のキーとして展開していきます。

有望な開発系やAIベンチャーへの投資を通して、当社での社内活用やインキュベーションを行なう事で投資先の事業育成支援を行いつつ、事業収益面での取り込みを目指すような形態の投資事業を展開して参ります。

これまでも当社のソリューションとしてSMSの付帯サービスとなる可能性のある技術の発掘を行ってきた経緯から既に複数の投資先候補もあり、然るべき作業(当社投資業務フローに基づく手続き)に移行し、速やかに実行に移して参りたいと考えております。

常に最新・最先端を求められる事業環境の中でM&Aは企業成長における重要なファクターであり、その意味においては投資・インキュベーション事業は当社の成長と企業価値向上の柱となる事業として位置付けております。そのために新設した社長室が担当部署として、迅速かつ適切な業務を行う体制としております。



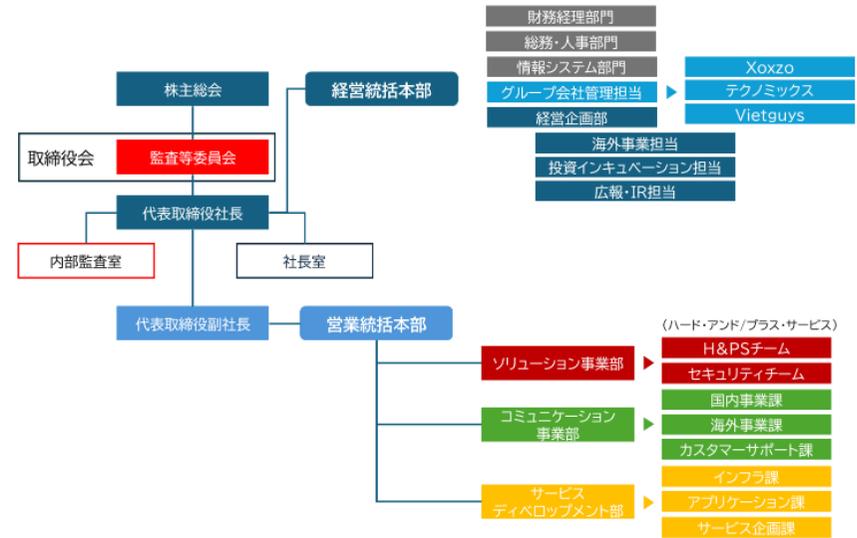
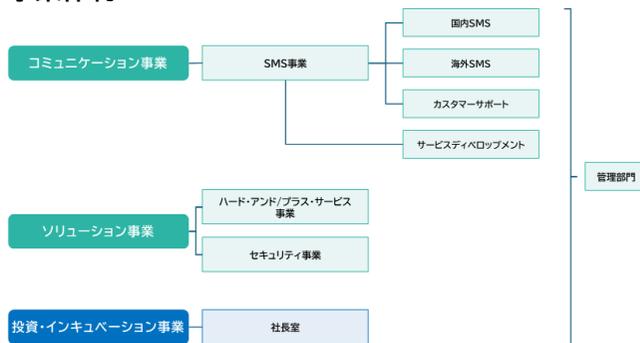
組織改編

1. 組織図

経営統括本部と営業統括本部の二本部制の組織とし、それぞれ代表取締役が担当して新たなセグメントによる事業展開におけるスピーディな意思決定と実行力を重視した組織としました。
 新設の社長室は成長戦略を担う海外事業と投資・インキュベーション事業を担当し、特に両事業の成長因子となるM&A、アライアンス構築に長けた人材を確保しており、円滑かつ迅速な事業推進役を担います。

従来の組織が事業展開に不適合な面が多々あったから事業体制についても、下記のように設定し、機動的な事業活動を実現させていきます。

2. 事業体制



※上記組織及び事業体制については2024年7月1日付けにて移行致しました。
 ※代表取締役につきまして、役付取締役に関する決議を2024年7月の定時取締役会にて決議する予定ですので2024年8月1日からの体制となります。



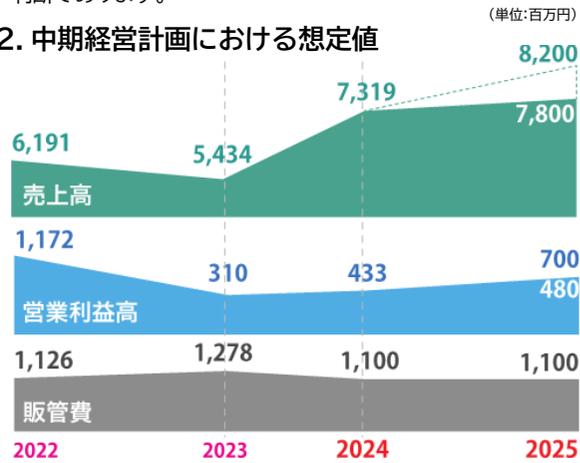
経営目標

1. 検証 2022年策定の中期経営計画2023-2025における2025年度の計画数値に関して、今回の修正にあたり、検証作業を行いました。

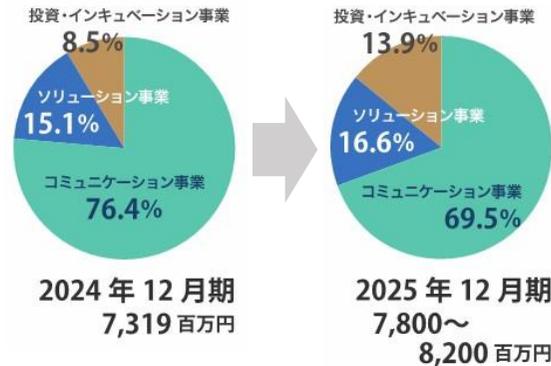
今回の修正にあたり、計画値に関する検証作業を行いました。
 事業展開における成長因子とした3つのポイントの内、認証事業については新たなプロジェクトに端緒はつけたものの、収益化までには至らずSMS事業では海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)はその市場環境から、想定計画値について達成は非常に難しい状況となり、アジア展開も子会社の営業状況、M&Aも不調という結果から、計画値の実現性は非常に低いとの判断となりました。新規事業による新たな収益源の創出もこれまでの経営体制・人員体制では望めず、よって大幅な改革なくして、当社の企業価値創出は見込めないとの結論に至りました。
 またアクリート単体における営業利益率は9.4%と、2022年12月期(25.9%)と比較して約16%近く低下しており、収益性においても策定時の数値の達成は難しいとの判断であります。



2. 中期経営計画における想定値



上記検証の結果として2025年度の新たな計画数値として下記を想定値として設定致しました。想定値とした理由としては当期下期が実質的な中期経営計画の開始時期であり、今回の修正計画につき、可及的速やかに各施策を実行した場合でも2025年12月期までにどこまでの展開を見通せるか判断が難しいからであります。



今後の当社増収増益のキーは新たな2つのセグメントの構成比率の向上であり、これは当社の企業価値向上に直結しています。2023年度に販管費はすでに先行増額しており、2025年度までもほぼ同予算で推移する為、増収が即、増益につながっております。



※中期経営計画の定義に基づく新規事業につきましては、2022年12月期での実績はゼロ、2023年12月期は4.8百万実績計上しています