

SMSの成長力が利益を牽引

1Qの売上高は複合的な成長要因と、コロナ禍による一時的な押し上げ効果により、96%増（前年同期比）を達成

決算概要

- アクリートは、5月13日（金）の引け後に、22/12期の1Q決算を発表した。1Qの連結ベースの主要数値は、売上高1,251百万円、営業利益329百万円、営業利益率26.3%である。連結ベースの業績開示は前期4Qからであり、そのため成長率の前年度比は提示されていない。収益増の主な要因は、SMSサービス事業の着実な成長であり、加えて新型コロナ対策に関する通知ニーズの高まりもあった。また、昨年子会社化したテクノミックスが運営する学校向け保護者・自治体間の緊急メール配信サービスなどが収益を下支えしている。
- 単体では、売上高は前年同期比95.9%増の1,185百万円（前四半期比48.2%増）となった。前述したコロナ禍における一時的な通知サービスへの需要増加もトップラインに寄与した。コロナ感染者へコンタクトし、健康状態を把握する上で、SMSはより便利で効率的であることが認知された。
- 単体の営業利益は前年同期比153.1%増の315.9百万円、営業利益率は前年同期の20.6%から26.7%に上昇した。SMS事業の市場チャンス拡大に対応するため、人件費と開発費を積み増したことで販管費が増加したものの、営業利益率は大幅に改善した。
- 通期での会社業績予想に変更はないが、1Qで既に通期営業利益の50%超を達成し、今後も強い収益モメンタムが見込まれることから、SIRでは期中に計画の上方修正する可能性は大きいと考えている。

アクリート 1Q 連結決算概要

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	当期利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	DPS (円)
2018/12 単	1,291	36	246	43.6	223	30	152	35.5	28	0
2019/12 単	1,414	9.5	254	3.2	249	11.7	171	12	30.9	0
2020/12 単	1,732	22.4	344	35.6	345	38.6	241	41.2	43.2	10
2021/12 連	2,765	59.6	498	44.6	494	43.1	343	42.1	61.4	10
2022/12 連 会予	5,547	95.8	648	39.1	640	38.7	368	22.6	62.7	10
四半期										
2021/12 Q1 単	605		124		125		85			
2022/12 Q1 単	1,185	95.9	315	153.1	317	154.1	220	157.5		
通期進捗率 (%)	29.3		52.6		53.5		54.5			

出所：同社決算短信よりSIR作成

1Q Follow-up



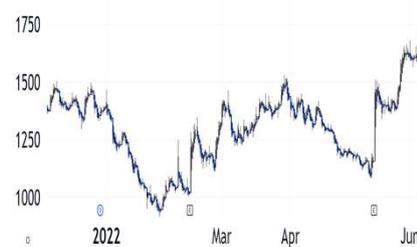
Focus Point

急拡大するSMS配信事業で実績と技術に裏付けされた競争力を持つ。アジア市場への参入も今後の収益ドライバー。

主要指標

株価 (6/8)	1,652
年初来高値 (6/7)	1,703
年初来安値 (1/28)	915
10年間高値 (21/9/9)	2,607
10年間安値 (20/3/23)	571
発行済株式数(百万株)	5.867
時価総額(十億円)	9.645
EV(十億円)	8.398
自己資本比率(9/30)	65.3%
22/12 PER(会予)	26.2x
21/12 PBR(実績)	5.24x
21/12 ROE(実績)	21.0%
22/12 DY(会予)	0.6%

6週株価チャート (週足)



出所: Trading View

チームカバレッジ

research@sessapartners.co.jp

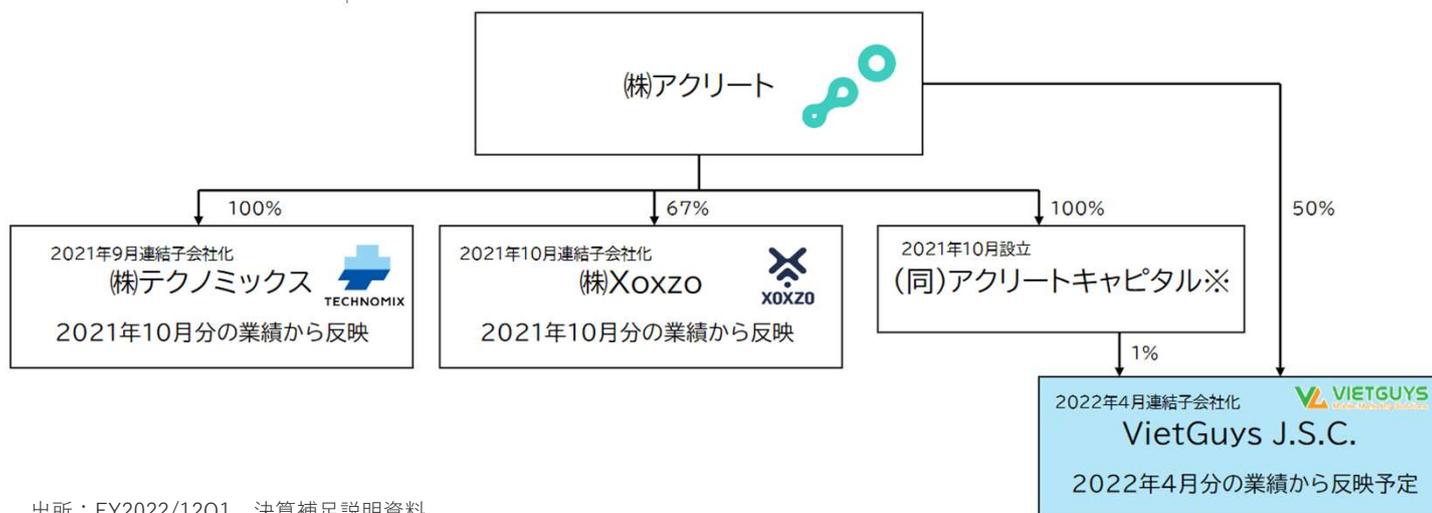


本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレームーをご覧ください。

主なアップデート

VietGuysの連結子会社化

2022年4月（2022年第2四半期）よりVietGuys J.S.C.が連結子会社化された。今後アジア市場の成長とともに連結収益を下支えする要因となるだろう。VietGuys社の株式51%のうち、アクリートが50%を直接保有し、ベトナムの制度上の都合により、残り1%を完全子会社であるアクリートキャピタルを通じて保有している。



出所：FY2022/12Q1 決算補足説明資料

研究開発費 - 重要な投資

同社は、セキュリティ認証や通信分野での競争力を磨くために研究開発を強化している。研究開発費は単独では開示されておらず、販売管理費（1Q: 168百万円、前年同期比53.3%増）、及び一部関係費用が売上原価に含まれている。事業の発展に伴い今後も研究開発費の増加は続く傾向にある。

成長に合わせて人員も増加

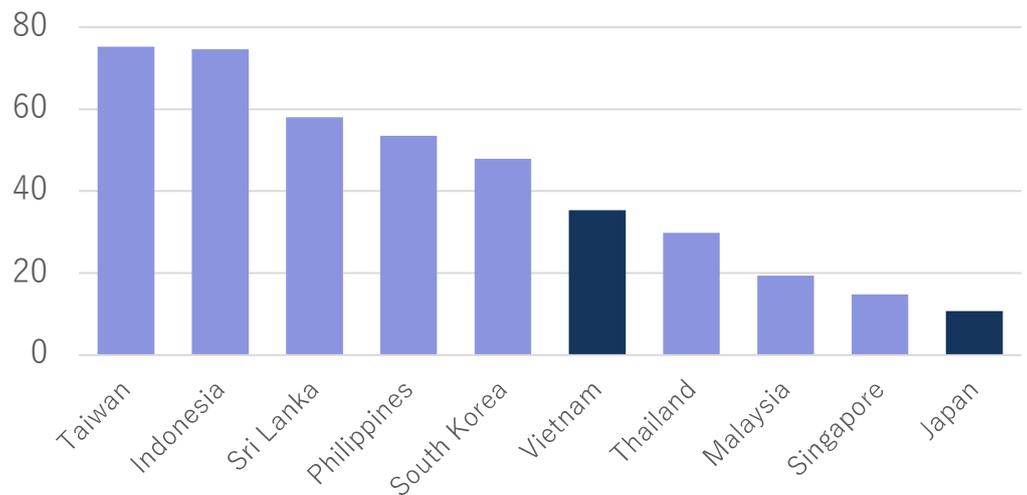
1Qにおける社員数は36名となり、前年同期の21名から大幅増員となった。急成長する市場で引き続き事業の急拡大が見込まれることから、エンジニア、営業、ビジネス開発、ビジネスサポートの各分野で増員され、今後も増加する見込みである。

成長戦略 — 海外での拡大

アジアのSMS市場は、アクリートにとって新たな成長機会といえる。現在、ベトナムでビジネスの足掛かりを得た同社は、SMSに関する経験と技術を活かして、他のアジア諸国にも進出する可能性を秘めている。

アジアにおける企業向けSMSメッセージ配信市場は、2019年に1兆2000億通、金額にして約100億ドルであったと当社では推定しており、アクセス可能な市場価値は2024年までに約130億ドルに達する可能性がある。ベトナムのSMSトラフィックは、日本の108億通に対し、2024年には350億通に拡大すると予想されている。人口動態や経済の成長、電子商取引への急速な移行などを考慮すると、この有望な市場への進出は非常に理にかなっていると言える。

**アジアのA2P-SMS配信市場
(2019-24年のトラフィック、単位：10億通)**



出所：同社FY2021,2Q決算説明資料よりSIR作成

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレイマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や情報は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都渋谷区広尾5-3-18

info@sessapartners.co.jp