

FY22/12期はSMS配信の増加が大幅増収増を牽引、FY23/12期は積極的な投資負担をこなし高水準な収益が期待出来る

決算サマリー

- 要約:** 2月14日(火)の引け後に、FY22/12通期決算が発表された。連結ベースの主要数値は、売上高61億90百万円(前年同期比118.5%増)、営業利益11億72百万円(同150.4%増)、経常利益11億76百万円(同153.7%増)、親会社株主に帰属する純利益(以下、当期利益)は8億51百万円(同177.4%増)。3Q決算発表時点のFY22/12会社通期従来予想と比較して、売上高と当期利益は従来予想を上回り、営業利益と経常利益は僅かの未達となった。新型コロナウイルス陽性者との連絡手段等、自治体等行政サービスでのSMS配信の利用が大幅に広がり業績を飛躍的に押し上げた。
- FY22/12期事業別概況:** SMS配信サービスとメール配信サービスを含む国内メッセージングサービス事業のセグメント売上高は48億26百万円、セグメント利益は11億81百万円であった。新型コロナウイルス陽性者やPCR検査受診者との連絡手段など自治体等行政サービスをはじめ、幅広い業界でSMS配信の利用が大幅に増えたことが同事業の売上高の拡大に繋がった。またメール配信サービスは全国5,000を超える公的な団体や施設で「学校安心メール」や「自治体安心メール」等、利用者とのスムーズな連絡を行う手段として需要が伸びた。FY22/12期2Qより新たな区分として連結会計に加わった海外メッセージングサービス事業のセグメント売上高は13億65百万円、セグメント損失は8百万円となった。
- FY23/12会社業績予想:** FY23/12期会社業績は増収減益の見通しが発表された。売上高は77億84百万円(前年比25.7%増)を見込んでおり、SMS配信サービスの需要が引き続き拡大することに加え、前2Qに連結子会社になったベトナムでSMS配信サービスを展開するVietGuys J. S. C.が今期は通期で連結業績に貢献する。一方、配信数増加に伴うインフラ整備、新規顧客獲得のための販促活動、R&D費の増加、積極的な人材採用等からコストが増加し、営業利益は微減益になる模様である。

決算期	売上高 (百万円)	前年比 (%)	営業利益 (百万円)	前年比 (%)	経常利益 (百万円)	前年比 (%)	当期利益 (百万円)	前年比 (%)	EPS ⁽²⁾ (円)	DPS (円)
18/12単	1,291	36.0	246	43.6	222	30.0	152	35.5	28.2	0.0
19/12単	1,413	9.5	254	3.2	249	11.7	170	12.0	29.7	0.0
20/12単	1,732	22.5	344	35.6	345	38.6	241	41.2	41.5	10.0
21/12連 ⁽¹⁾	2,833	-	468	-	463	-	307	-	54.2	10.0
22/12連	6,190	118.5	1,172	150.4	1,176	153.7	851	177.4	144.2	10.0
23/12連(会予)	7,784	25.7	1,168	-0.4	1,160	-1.4	735	-13.7	126.5	10.0

出所：同社決算短信よりSIR作成

注(1): 21/12期3Qより連結財務諸表を作成していることから、対前年同期比増減率は記載していない。

注(2): 潜在株式調整後株式で計算したEPSを表記している。

Full Year Follow-Up



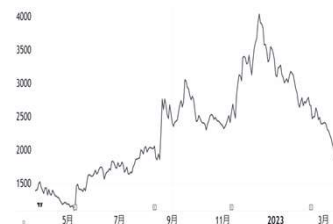
注目点:

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。日本のアクリートからアジアのアクリートを目指す。

主要指標

株価 (3/24)	2,161
年初来高値 (1/11)	3,375
年初来安値 (3/16)	1,844
10年間高値 (22/12/16)	4,130
10年間安値 (20/3/13)	571
発行済株式数(千株)	5,959
時価総額 (十億円)	11.9
EV (十億円)	10.9
自己資本比率(x/xx)	33.6%
24/12 PER (会予)	13.4
21/12 PBR (実績)	7.4x
22/12 ROE (実績)	52.60%
22/12 DY (会予)	0.46%

52週株価チャート



出所: Trading View

アナリスト 中嶋俊彦

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リーマーをご覧ください。

FY22/12期連結決算概要

FY22/12期の主要業績数値は売上高61億90百万円(前年同期比118.5%増)、営業利益11億72百万円(同150.4%増)、経常利益11億76百万円(同153.7%増)、当期利益8億51百万円(同177.4%増)であり大幅な増収増益を達成した。新型コロナウイルス陽性者との連絡手段等、自治体等行政サービスでのSMS配信の利用が大幅に広がり業績を飛躍的に押し上げた。尚、同社はFY21/12期までメッセージングサービス事業の単一事業であったが、ベトナムでSMS配信サービスを展開するVietGuys J.S.C(以下、VGS社)をFY22/12期の2Qより連結子会社化にしていることから、FY22/12期より同社グループ事業は、国内メッセージングサービス事業と海外メッセージングサービス事業の2区分に変更し、グループ各社の所在地を基礎とした地域別から構成した事業区分になっている。FY22/12期の各事業の概要は以下の通り。前年同期比伸び率は、事業区分の変更によって開示されていない。

FY22/12期の国内メッセージングサービス事業のセグメント売上高は48億26百万円、セグメント営業利益は11億81百万円であり、同事業の構成比は対売上高合計で78.0%、また営業利益段階では全体収益の大半を占めている。同事業はSMS配信サービスとメール配信サービスに分類されており、メール配信サービスは2021年9月に連結子会社化されたテクノミックスがサービスを展開している。

SMS配信サービスはCOVID-19の影響による自治体等行政と患者との連絡手段で、SMS配信サービスの利用が大幅に増加した。それ以外にも公的機関や民間企業におけるSMS利用方法の多様化などからSMS配信市場が拡大しており、SMS配信サービスの需要は順調に伸びた。メール配信サービスは学校・PTA・保護者間の連絡をスムーズに行うことが出来る「学校安心メール」、住民と自治体間の防犯・防災危機管理緊急連絡システム「自治体安心メール」等のサービスを全国5,000を超える公的な団体や施設へ提供しており、メール配信サービスの利用は順調に拡大した模様である。

FY22/12期より新たに加わった海外メッセージングサービス事業の売上高は13億65百万円で売上高全体に占める構成比は22.0%であった。一方、セグメント営業利益は8百万円程度の損失を計上している。法人向けSMS(A2P-SMS)におけるベトナムのSMSトラフィック(通数)は、現在の日本の約110億通前後に対し、2024年には350億通を上回る規模にまで拡大すると言われている。同社はベトナムを足がかりに他の国々を含めたアジア市場全体での事業拡大を目指しており、日本で培った経験や知見を活かし、ロールアップ戦略で経営資源を統合することでの効率化や相乗効果を狙っており、中期的な海外メッセージングサービス事業の成長に期待が高まる。

FY22/12期事業別売上高及びセグメント営業利益(単位: 百万円)

事業	国内メッセージング	海外メッセージング	合計	連結財務諸表	
	サービス事業	サービス事業		調整額	計上額
売上高	4,826	1,365	6,191	-0.4	6,190
セグメント営業利益	1,181	-8	1,173	-0.4	1172
セグメント営業利益率	24.5%	-	18.9%	-	18.9%

出所：同社決算短信よりSIR作成

FY22/12期の主なトピックス

前期は①新サービスの推進、②新規事業&拡販に向けた取組み、③その他として中期経営計画発表等を含んだ3つの重要なトピックスがあった。

①新サービスの推進

- 1月 ●福岡市ベンチャー支援施設「スタートアップカフェ」会員向けサービス提供を開始
- 6月 ●アクリートと世界123,000社以上が利用している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
●SMS配信サービス「SMSコネクト」とクラウド型コールセンターシステム「COLLABOS PHONE」のシステム連携を開始
- 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
(運営スタッフの入退場管理と検温業務の効率化の実証実験)
- 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&拡販に向けた取組み

- 4月 ●ベトナムの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/顔認証AIの「株式会社トリプルアイズ」と業務提携
- 10月 ●動物病院と飼い主をつなぐプラットフォーム「ペット手帳」を運営する株式会社stepdays(ステップデイズ)への出資

③その他

- 8月 ●中期経営計画(2023~2025)を発表
- 9月 ●自己株式の取得(28万株、自己株式を除く発行済株式総数に対する割合は5.54%)
- 10月 ●「京都スマートシティエキスポ2022」出展
●アクリート関連子会社テクノミックス「第1回EDIXオンライン教育総合」出展
- 12月 ●「Communication Tech Conference 2022」への登壇

出所：同社決算説明会資料よりSIR作成

23/12期会社業績見通し

同社はFY23/12期会社業績見通しとして、売上高77億84百万円(前年比25.7%増)、営業利益11億68百万円(同0.4%減)、経常利益11億60百万円(同1.4%減)、当期利益7億35百万円(13.7%減)の増収減益を発表している。

売上高は2桁成長率が見込まれている。前提としては連結子会社のVietGuysの売上高が、前期の9ヶ月分に対して今期より12ヶ月分の貢献が見込める。国内メッセージングサービスでは、前期にあったようなCOVID-19による一時的な売上高計上の影響は受けないとしながらも、自治体行政等が行なうサービスに伴うSMS配信サービスの需要が引き続き拡大すると見込んでいる。一方、配信数増加に伴うインフラ整備、新規顧客獲得のための販促活動、R&D費の増加、積極的な人材採用等からコストが増加することから、営業利益は微減益になる模様である。

中期経営計画

同社は2015年から始まったSMS事業の盤石な基盤作りの第一創業期と2020年から新たな価値の創出を目指した第二創業期を経て、2023年からの3カ年は中期経営計画(FY23/12期~FY25/12期)に基づいた第三成長期と位置付けている。同計画の主要業績数値目標は下記の図表通りで、最終年度であるFY25/12期は連結売上高170億円(FY22/12期比2.7倍)、営業利益30億円(同2.6倍)を計画している。「日本のアクリートからアジアのアクリート」を中期テーマとし、基本方針は情報社会の変革や要求に対しての課題解決を同社の成長ドライバーと捉えている。具体的には加速する社会や企業におけるDX化、個人情報取扱の厳格化、AIをはじめとする新しいIT技術に対応するサービスの提供等、現在の社会や企業が対応しなければならない課題に対するソリューションの提供を目指している。

中期経営計画(23/12期~25/12期)

	← 中期経営計画 →				
	21/12期 実績	22/12期 実績	23/12期 (計画)	24/12期 (計画)	25/12期 (計画)
売上高(百万円)	2,764	6,190	7,800	11,700	17,000
営業利益(百万円)	498	1,172	1,200	1,900	3,000
営業利益率	18.0%	18.9%	15.4%	16.2%	17.6%

出所：同社IR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