



2022年12月期 決算説明会資料

株式会社アクリート

証券コード 4395

2020年から始まった 第二創業期を経て、2023年からは中期経営計画に基づく 第三成長期「アクリート、その先へ」の成長戦略をさらに加速

急速なデジタル社会が進む一方で、コロナ禍が現在進行形のなか、会社のあるべき姿、働くことの意味、仕事の選び方が人生の選び方につながる、など、働き方や新たな価値観・生活観が議論になっています。

一足飛びに2050年の世界に進むわけではありません。
昨日からの日々の延長のなかに、私たちのリアルは存在します。

いま私たちは、移動・対面コミュニケーションなど、様々な分野で、コントロールしきれない制限・制約のなかにいます。
新たに登場するテクノロジーを見極めながら、
First things first、できることから一歩ずつ、利他の心で、確実に歩みを進める絶好の機会と捉えます。

「デジタル社会に、リアルな絆を」というビジョンのもと、リアルとデジタルを繋ぐ取り組みのテーマとして

『 **セキュリティ x コミュニケーション x 行動変容** 』を軸に、

- (1) 「三方良し」となる価値の提供先、提供対象の視点
- (2) 「現場の課題が当社の成長ドライバー」と位置付け、現場目線で、課題を解決する視点
- (3) Web3を見据え先端技術を「押し付けでなく、寄り添いの形で組合せ」て快適&最適なサービス提供する視点
という、3つの視点で、「安心」「安全」「信頼」につながる「リアルな絆」を創り出すサービスを、ストーリーを持って事業戦略を展開し、社会課題の解決に取り組み、成長を加速させます。

VISION

デジタル社会に、リアルな絆を。

MISSION

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

「安心」「安全」「信頼」につながる「リアルな絆」を創り出し
セキュリティ × コミュニケーション × 行動変容 を軸に
社会課題の解決に取り組みます。

2022年12月期

1. ビジネスハイライト
2. 決算概要
3. 事業概要
4. 成長戦略
5. アクリートが目指す姿
6. 中期経営計画 2023～2025
7. 業績予想

Appendix



2022年12月期 ビジネスハイライト

2022年12月期トピックス

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」会員に向けサービス提供を開始
- 6月 ●アクリートと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

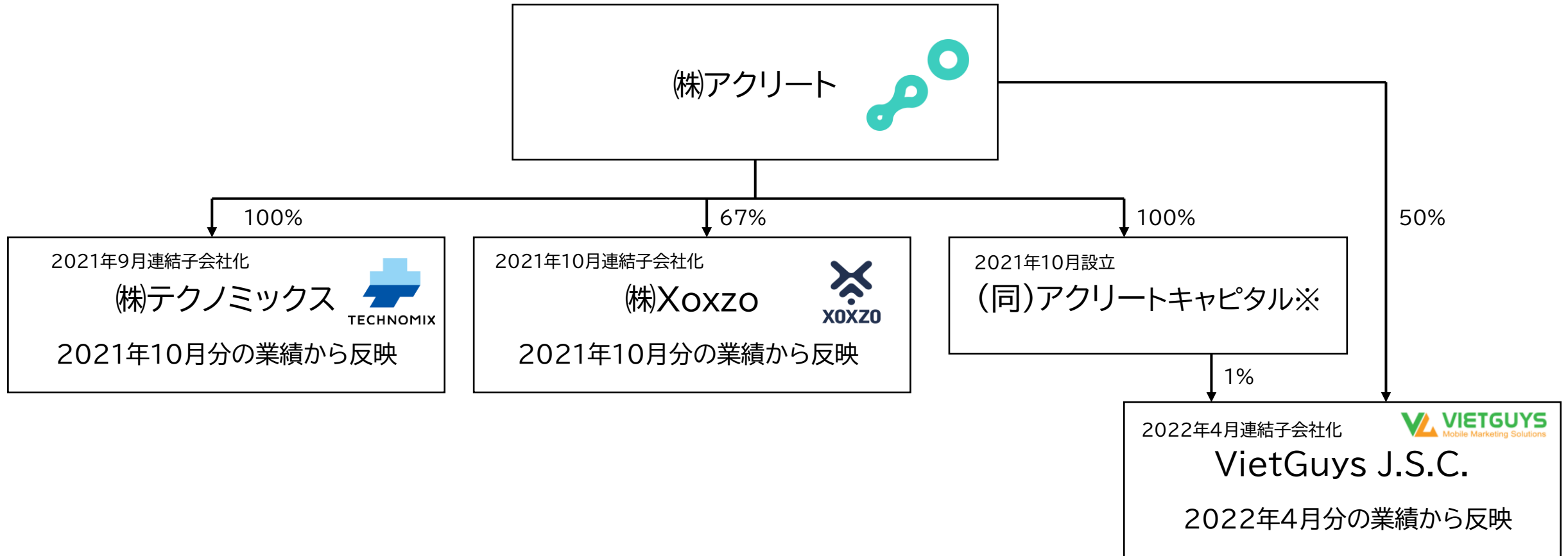
- 4月 ●ベトナムのSMS配信サービス会社「VietGuys J.S.C.」の株式の51%を取得し子会社化
- 8月 ●佐藤浩之氏の特別顧問就任 / 顔認証AIの「株式会社トリプルアイズ」と業務提携
- 10月 ●株式会社stepdays(ステップデイズ)への出資

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
- 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展」出展
- 12月 ●「Communication Tech Conference 2022」への登壇

2021年12月期 第3四半期より連結決算へ移行

● (株)テクノミックス、(株)Xoxzo、(同)アクリートキャピタル、VietGuys J.S.C.はすべて12月決算法人



※ アクリートキャピタルは、VietGuysの子会社化に伴い、ベトナムの制度上の都合により設立。
原則、VietGuysの株式の保有のみが目的のため、現時点でVietGuysからの配当以外に収益が計上される予定はなし



2022年12月期 決算概要

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レポート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)

【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(当初)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 (当初)	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	16.6%	17.3%	▲0.7pt	31.9%	▲15.3pt
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%	

【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%、当初予算比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

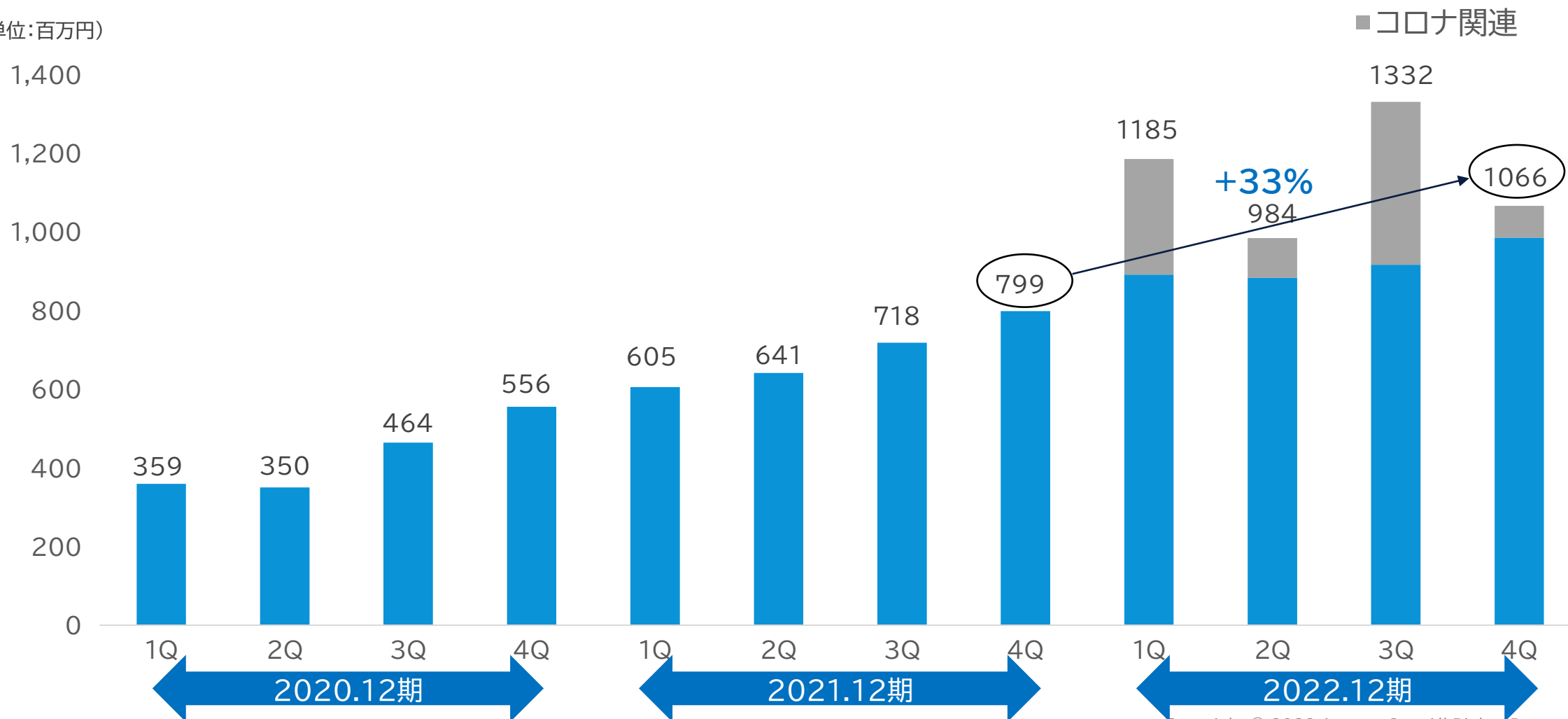
(単位:百万円)

	2021/12期 実績	2022/12月期 実績	前年比	業績予想 (当初)	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%

【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

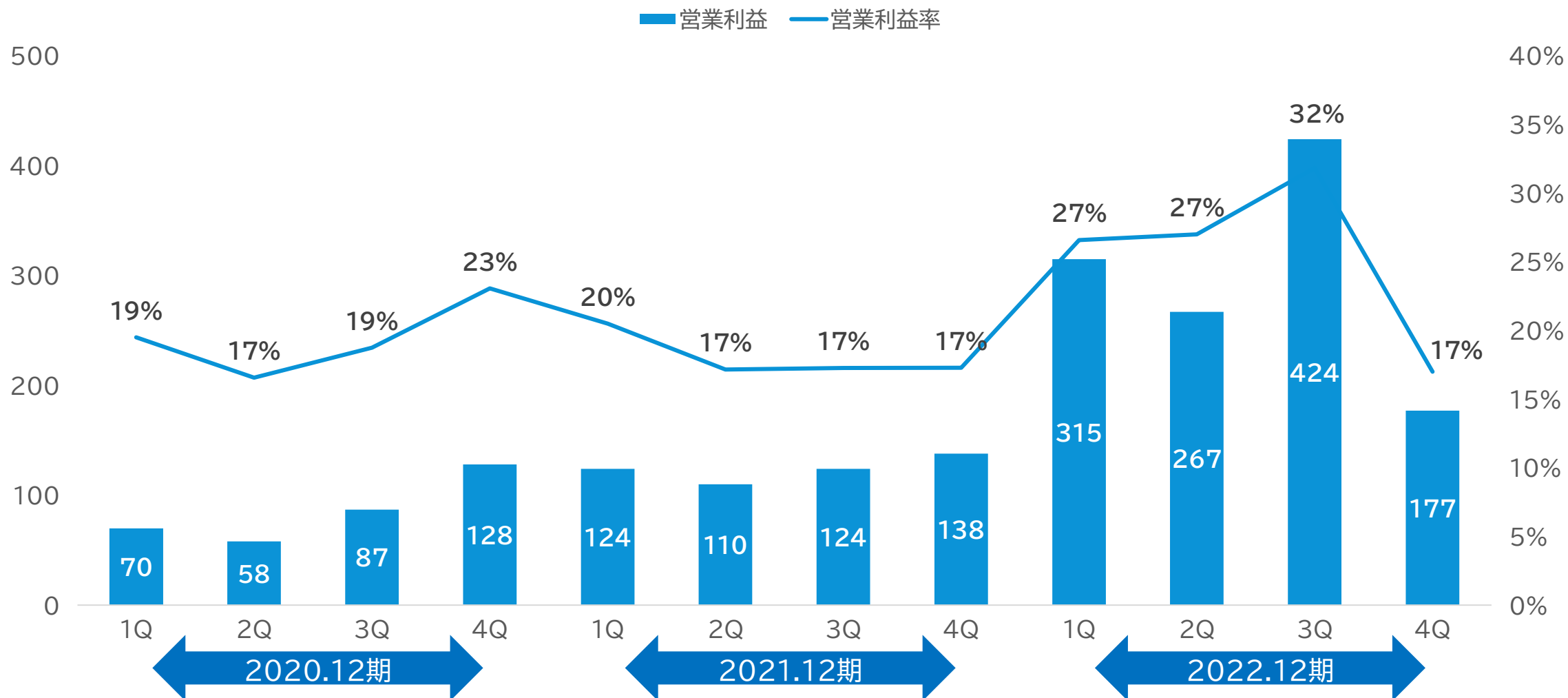
(単位:百万円)



四半期別 営業利益の推移

売上が増加している中で、営業利益率は17%を維持

(単位:百万円)





事業概要

SMS配信の安全性や安定性を実現する為のゲートウェイとしてアクリートは前身のインディゴ時代から数え、**2010年から12年間以上、SMS配信ゲートウェイとして社会の情報インフラの役割を果たしている**

01
POINT

正規ルート の 確立



日本の携帯キャリアとの契約に基づく正規な配信ルートを確立
送信元番号のキャリア登録精査に基づく安心して受信できるSMS
配信環境の整備

02
POINT

止まらないシステム



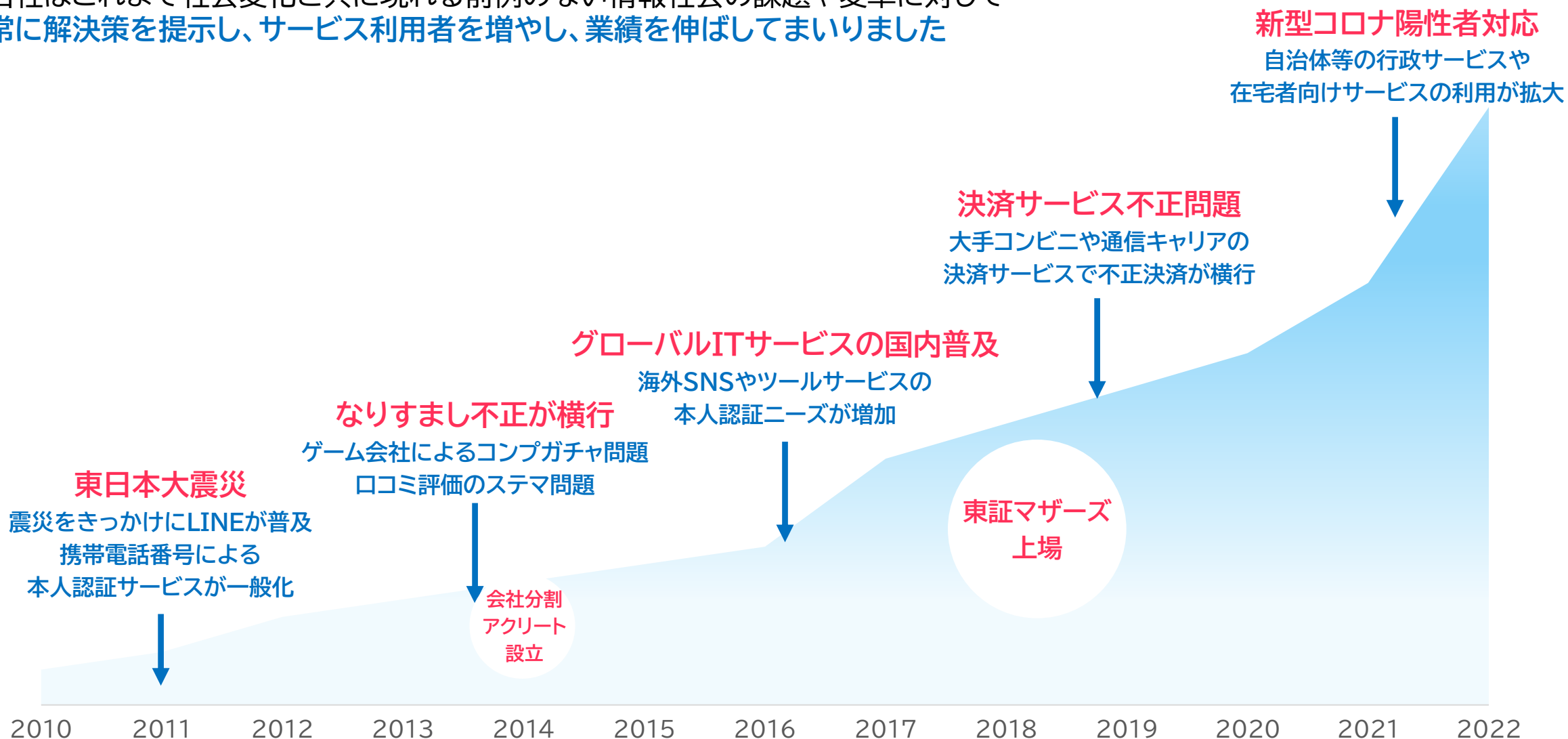
急激なSMS配信需要に応えるべく
大量のSMSを安定して配信
メンテナンスによるサービスの
停止なし

事業概要 当社のこれまでの歩み

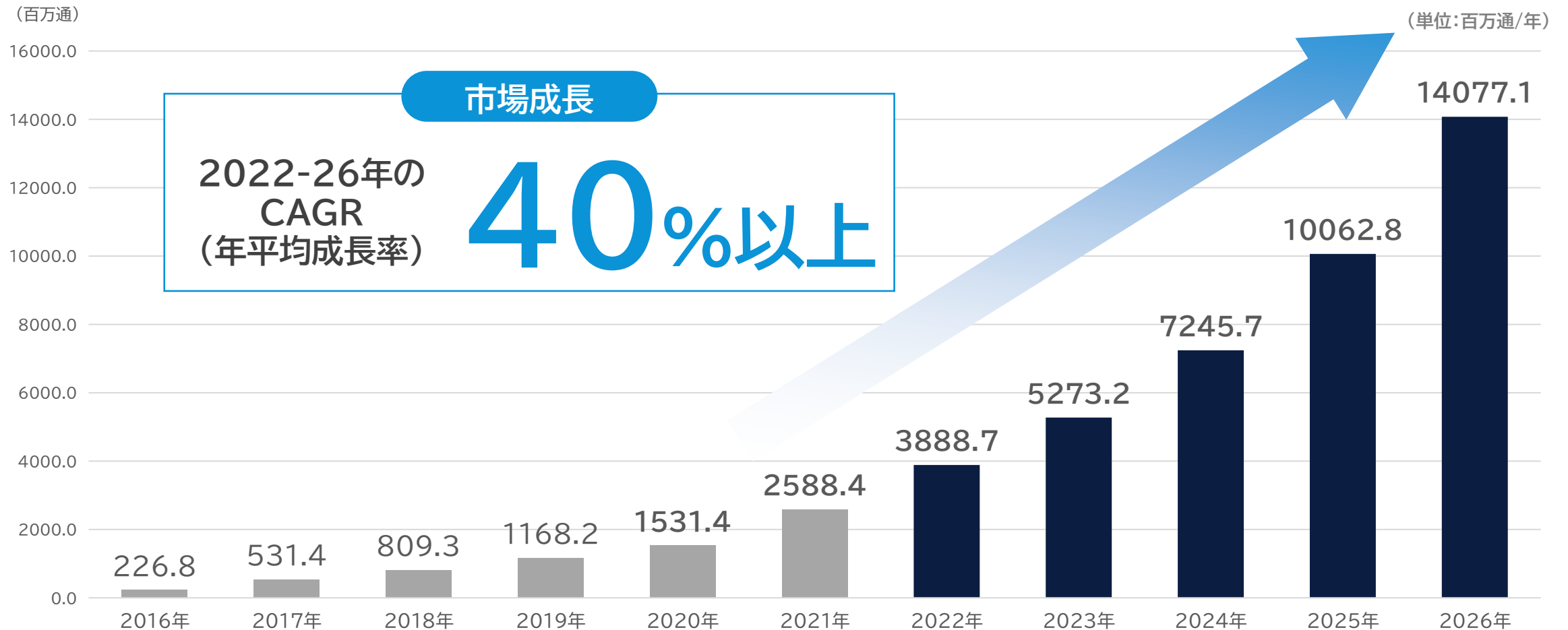
-社会や企業様の課題に向き合い、一緒に解決策を考え、伴走してきた12年



当社はこれまで社会変化と共に現れる前例のない情報社会の課題や変革に対して常に解決策を提示し、サービス利用者を増やし、業績を伸ばしてまいりました



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

既存テクノロジーやサービスを組み合わせで差別化し、ブレイクスルーを実現
業界パートナーとの新たな用途開発や保有特許・技術をサービス組み合わせで差別化、競争優位を戦略的に作り出してきた

第1創業期

磐石なSMS事業

1つ目の基盤としての7つ目のサービス【+メッセージ】を2020年8月末に開始

様々な業界での利用が進み安定的に成長

第2創業期

新たな価値を創出

次世代SMSである、+メッセージへの移行やハイブリッド化

用途開発や保有特許・技術をサービスに組み合わせで差別化を図る

第3成長期

新たな価値を拡大

「セキュリティ、コミュニケーション最適化、行動変容」による支援

新たに発生した社会や企業の抱える課題を解決していく対象領域の拡大

SMS事業と新事業領域
2軸で事業を展開

新規事業事業

海外メッセージング
サービス事業

国内メッセージング
サービス事業

2015

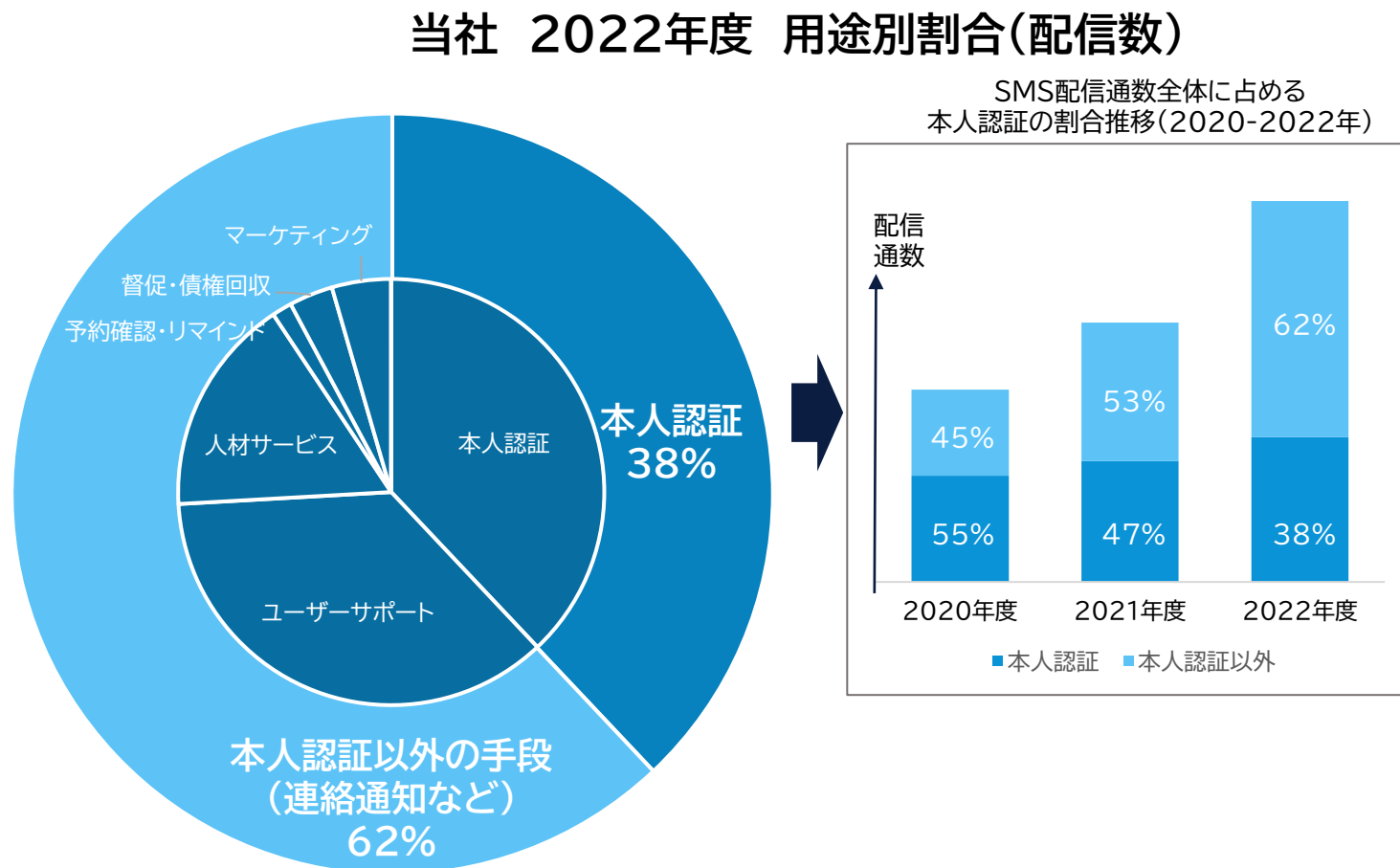
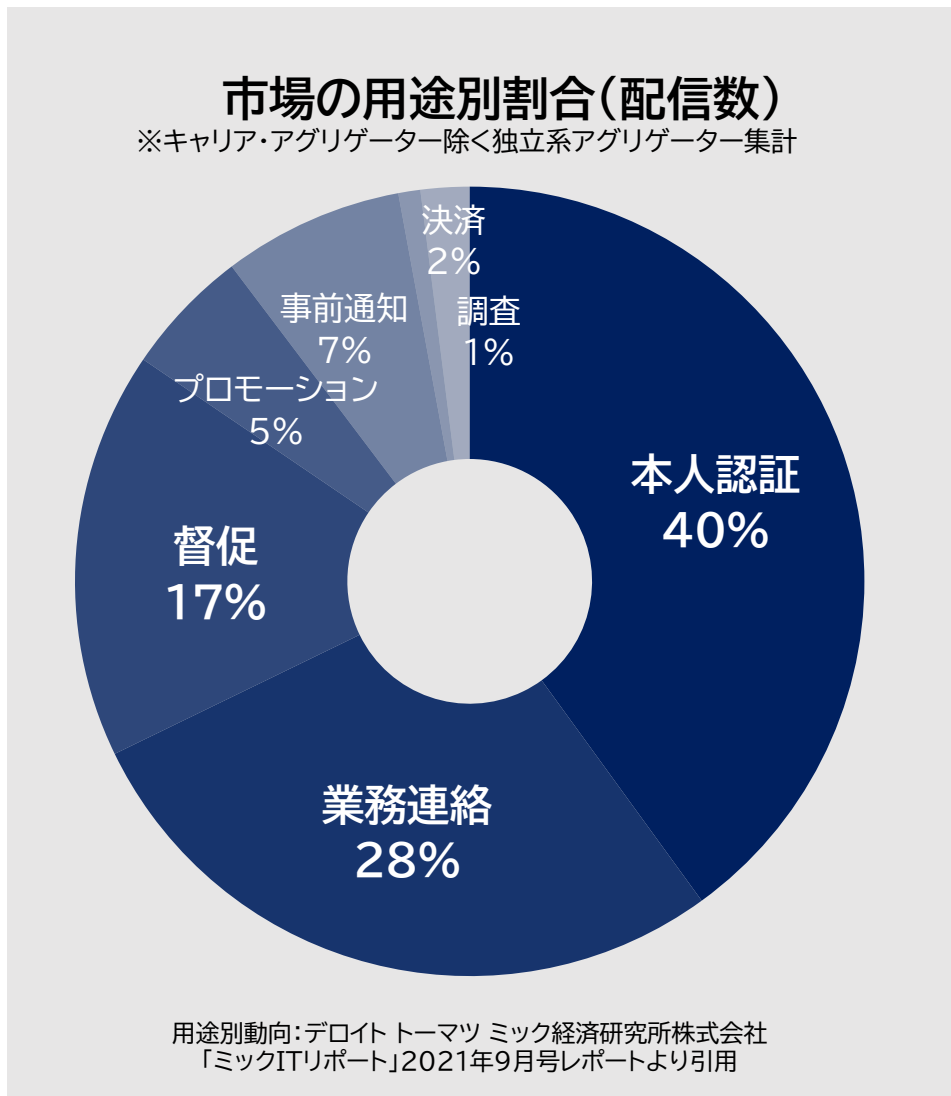
2020

2023

2025

第2創業期から第3成長期に移行していく

「本人認証」の割合は減少しているが、SMS配信通数の割合が増えているためであり相対的なものである



※当社独自の資料より作成。
用途や集計期間など、左のグラフ「ミックITリポート」と異なるため、
単純比較できない旨、ご了承ください。

大手企業を中心にアクリートが選ばれる確かな理由があります。
前例がないものはすべて自分たちで作る。これが当社のモットー

01
POINT

先行優位性



日本初、携帯電話番号認証を開始
SMSに関するノウハウを備えた
マーケットのパイオニア

02
POINT

高品質なSMS配信システム



携帯電話事業者4社と直収接続
大量のSMSを安定配信
メンテナンスによるサービスの停
止なし

03
POINT

高い技術力



SIerから事業独立した会社
高い技術を持つ自社エンジニアが、
SMS配信システムを開発



成長戦略

「安心・安全・信頼」が大切なポイントに。

「アクリート、その先へ」

アクリートのビジョン

「デジタル社会に、リアルな絆を。」の実現 に向けて

「デジタル社会に、リアルな絆を」というビジョンのもと、
リアルとデジタルを繋ぐ取り組みのテーマとして

『セキュリティ x コミュニケーション x 行動変容』のもと、

- (1) 「三方良し」となる価値の提供先・提供対象
- (2) 「現場の課題が当社の成長ドライバー」と位置付け、現場目線で課題を解決
- (3) Web3を見据え、先端技術を「押し付けでなく・寄り添いの形で組合せ」て、
快適&最適なサービスを提供 という、3つの視点で、
「安心」「安全」「信頼」につながる「リアルな絆」を創り出すサービスを、
ストーリーを持って事業戦略を展開して、「アクリート、その先へ」を追求していきます

日本のアクリートからアジアのアクリートに



- ・認証や業務連絡のメッセージング分野での更なる成長
- ・各業界の課題に合わせたDX化を後押しする新規サービスの展開

強化(ソリューション・M&A)

日本国内で構築した
ソリューションサービス

海外現地法人を対象とした
ロールアップ戦略

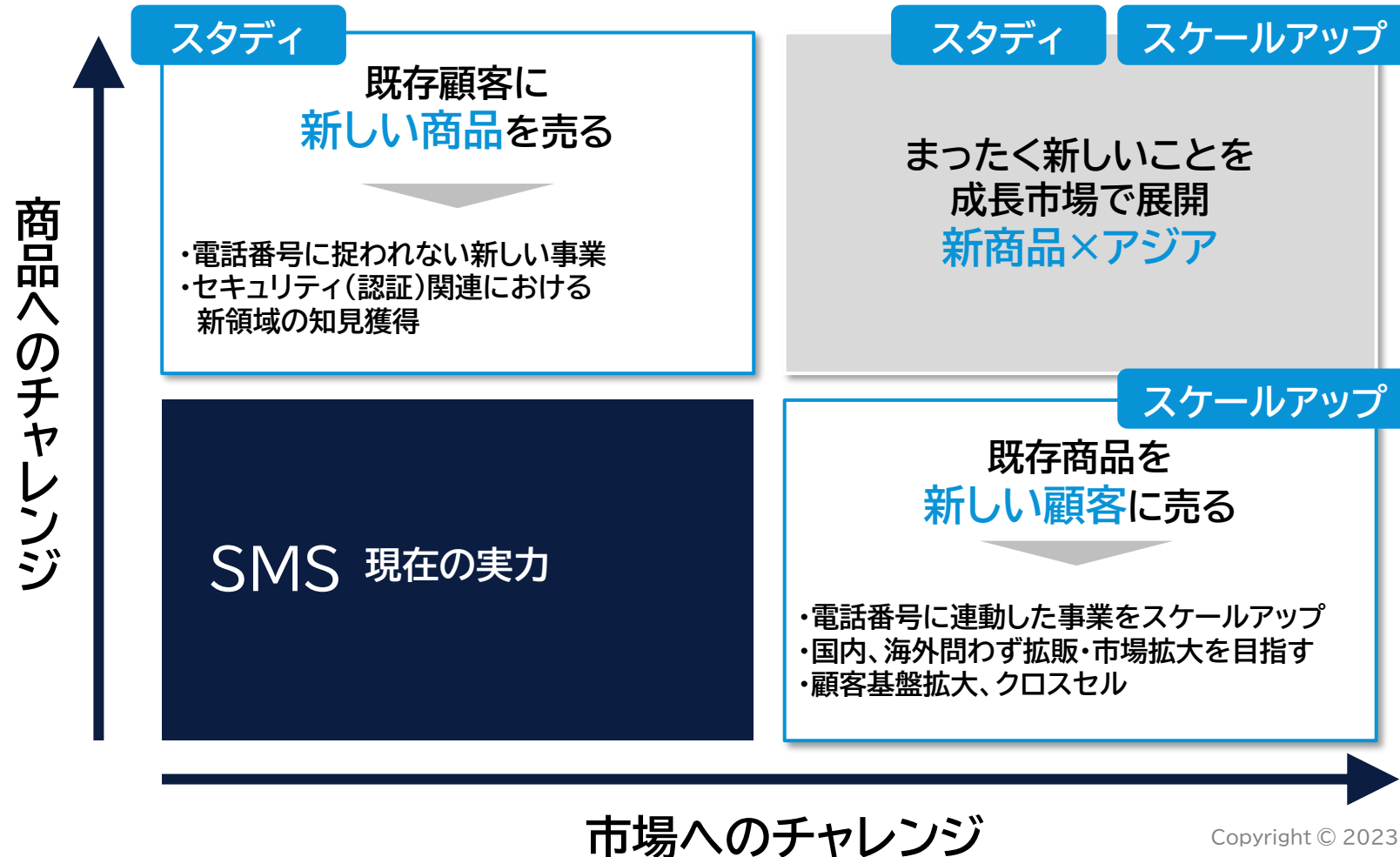
- ・DX化を目的としたソリューションサービスの展開
- ・海外現地法人をM&A
- ・シナジーの最大化



※1 Mobile Squad 社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2019-2024」

※2 通数をデロイト・トーマツ・ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート」2021年9月号、単価を当社にて独自に算定し、「通数×単価=売上」で算出

アクリート経済圏を広げる取り組みとして、12年間のノウハウと、グループ全体で約10,000社の顧客基盤をベースに、「スタディ」×「スケールアップ」の2軸を成長戦略に位置づけアジアのアクリートを目指す



SMSを軸として、これまでに幅広い業界や業態の顧客基盤を積み上げてきた
今後はこの基盤を軸にして、新規サービス拡大や新規顧客創造を国内のみならず海外市場へと展開していく

~2022

2023~2025

約10,000社の顧客基盤
(アクリートグループ全体)
に支えられて、

どこの業界・産業
でも入って行ける
ノウハウがついた。

今後はこのノウハウを活用し
事業拡大を図る。

SMS 現在の實力

SMS 現在の實力

SMS 現在の實力

既存顧客に
新しい商品

既存商品を
新しい顧客

まったく新しいことを
成長市場で展開
新商品×アジア

既存顧客に
新しい商品

既存商品を
新しい顧客

2025年度
連結売上高

170 億円

今後もSMSの可能性を探求していくことを下支えとして

中期的には「セキュリティ、コミュニケーション最適化、行動変容」によって、「スタディ」×「スケールアップ」戦略を推進する

領域

現状の動き

中期で目指す姿

各業界の課題 = 成長ドライバー戦略

スタディ **スケールアップ**
まったく新しいことを
成長市場で展開
新商品×アジア

ベトナムを皮切りにM&Aを展開
(Viet Guys社のグループ加入)

ロールアップ戦略をさらに推進
特にアジア圏での当社の事業ノウハウを共有することで
アクリートが日本で構築したソリューションを活かす

スタディ
既存顧客に
新しい商品を売る

- セキュリティ分野での認証領域拡大
- マルチチャネルやAI comなど多様なコミュニケーション基盤の研究開発とPoC

「セキュリティ・コミュニケーション最適化・
行動変容」をテーマに、**新しい収益の源泉**
を創る

スケールアップ
既存商品を
新しい顧客に売る

- 特定業界が抱える課題解決支援
(動物病院業界でのstepdays社への出資など)
- パートナー戦略(組み込みAPI連携の推進)

- VUCA時代に入入して発生する課題をセキュリティ・コミュニケーション最適化・行動変容のテーマで解決
- Web3時代を見越した海外メッセージング市場も含めたアグリゲーターとしてのポジションを確立

SMS の可能性

メッセージングとしての SMS利用用途拡大

更なるSMSの可能性を探求

- デジタルIDとしての活用
- メッセージングから飛び出してWeb3時代とのコネクターとしての可能性を探求

スケールアップ軸は**業績向上**や**面の確保**を目的とし、過半数出資を念頭とする
 スタディ軸は**付加価値の向上**や**事業領域拡張**を目的とし、マイナーでの出資とする

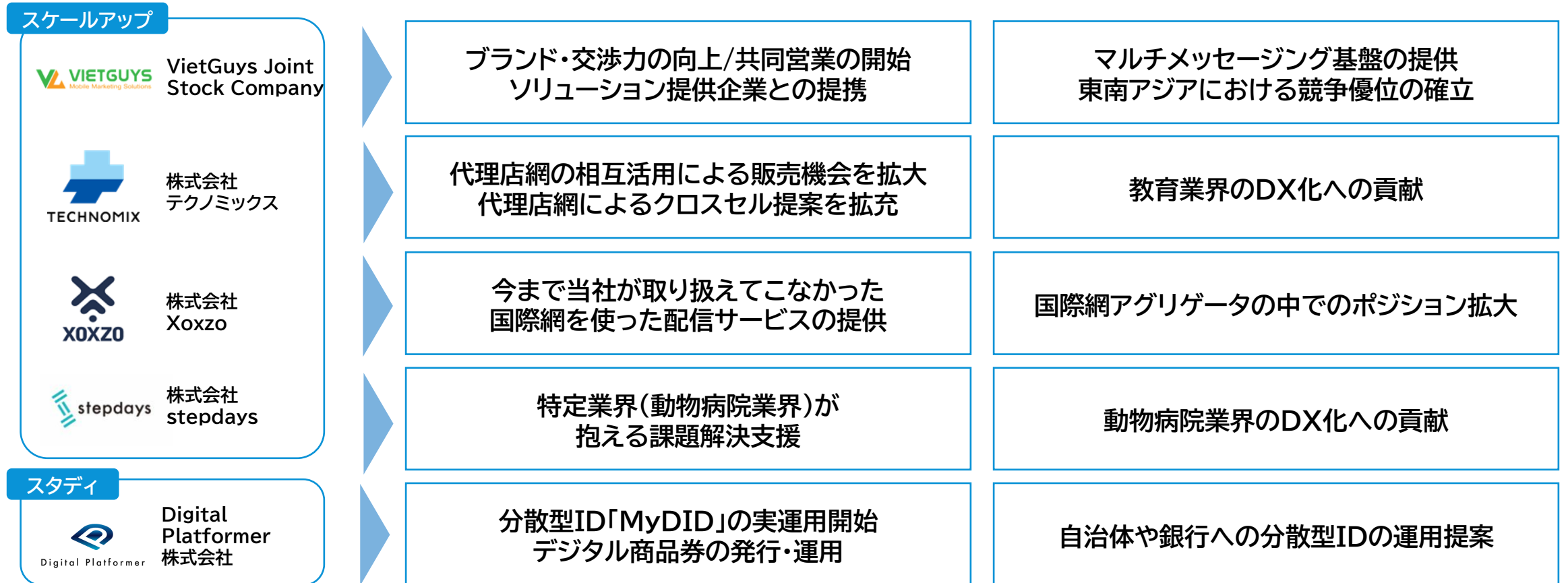


「スタディ」×「スケールアップ」の2軸による成長戦略によって、これまでに投資各社の現状の動きは下記の通り
 今後はさらなるグループシナジーを発揮し、中期経営計画の実現を図る

投資先

現状の動き

中期で目指す姿





アクリートが目指す姿

「デジタル社会に、リアルな絆を」というビジョンのもと、リアルとデジタルを繋ぐ取り組みのテーマとして『**セキュリティ x コミュニケーション x 行動変容**』とし、**3つの視点**で取り組む

POINT
01

「三方良し」となる**価値**（デジタルとリアルの真の融合）の 提供先・提供対象の視点

POINT
02

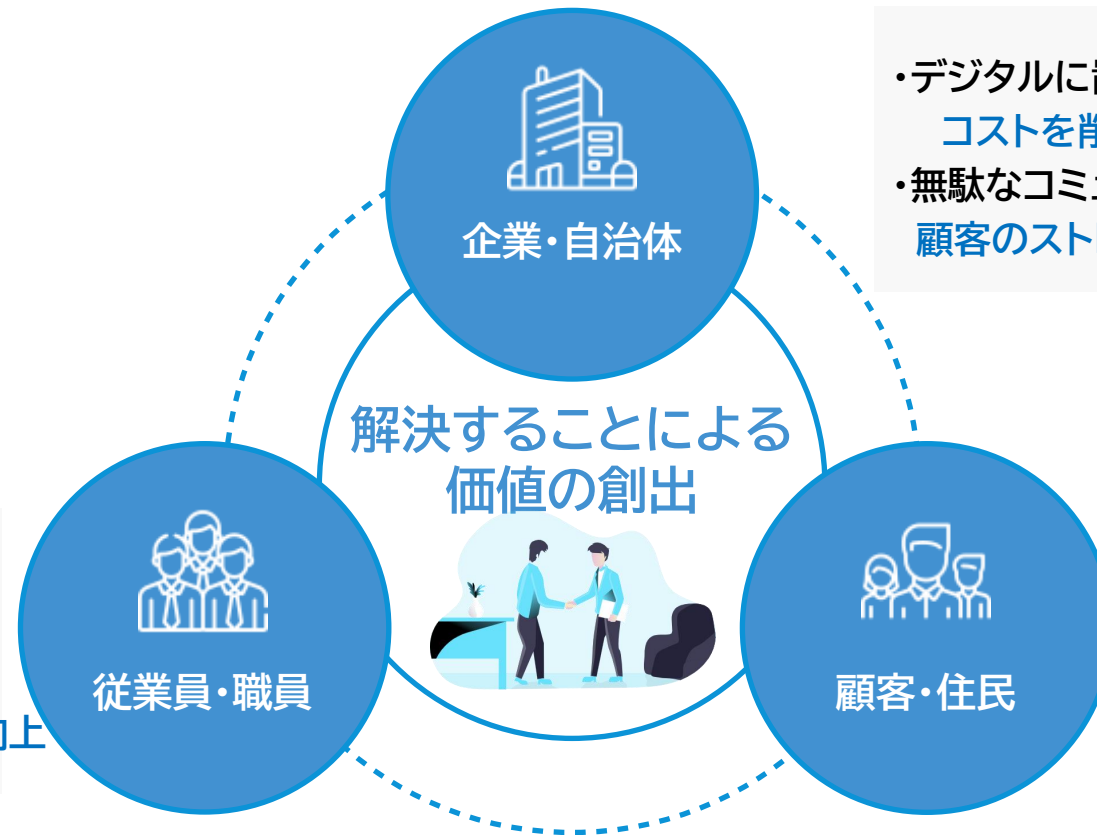
社会環境は変化し、新たに生まれてくる「**現場の課題が当社の成長ドライバー**」と位置付け、現場目線で、課題を解決する視点

POINT
03

Web3で個人が情報との向き合い方が変わると言われるなか、AI/ChatGPTなど先端技術を「**押し付けでなく、寄り添い、の形で組合せ**」て、快適かつ最適なサービスを提供する視点

の3つの視点で、

「安心」「安全」「信頼」につながる、「**リアルな絆**」を創り出すサービスを
ストーリーを描いて事業戦略を展開



- ・デジタルに置き換えることで
コストを削減し、収益性を上げる
- ・無駄なコミュニケーションコストを削減し、
顧客のストレスを低減させ、顧客満足度を上げる

- ・「自分」に合ったサービスの情報を
こちらで調べずにお薦めしてもらえる
- ・情報が欲しい時、必要な時に得られるので
ストレスなくサービスを利用できる

- ・古くから続く商慣習で固定化されている
非効率なやり方から脱却できる
- ・膨大な顧客とのコミュニケーション
を効率化することで従業員の満足度が向上

企業 / 自治体 ・ 従業員 / 職員 ・ 顧客 / 住民

「三方良し」となる価値(デジタルとリアルの真の融合)を提供

セキュリティ、コミュニケーション、行動変容のそれぞれにおいて、社会環境は変化し常に新たな課題も生まれている
今後、激変していくデジタル環境において起こり得る前例のない情報社会の課題や変革に対して解決策を提供

POINT

1

セキュリティ

個人情報の取り扱い
の厳格化



GDPR

マイナンバーカード対応
ECサイトでの本人確認厳格化

POINT

2

コミュニケーション最適化

人口減少・人手不足
業務効率化(DX)が急務



労働者不足/人手不足倒産
業界ごとのDX化立ち遅れ

POINT

3

行動変容

新たなデジタル世界
への対応



Web3への対応
Chat GPTなどの
AI技術活用

POINT 03 「押し付けでなく寄り添い」の形でのサービス提供

Web3で個人が情報との向き合い方が変わると言われるなか、デジタルとリアルの真の融合を図る先端技術を「押し付けでなく、寄り添いの形で組合せ」て、サービス提供する

※ 顧客自身の物語にアプローチしていく行動変容支援技術





今後、Web3が普及していく社会においては、リアルとデジタルを繋ぐサービスの重要度が増す
Web3へと移行していく中でコミュニケーション自体は、参加者の意識の変化による行動がより重要となる



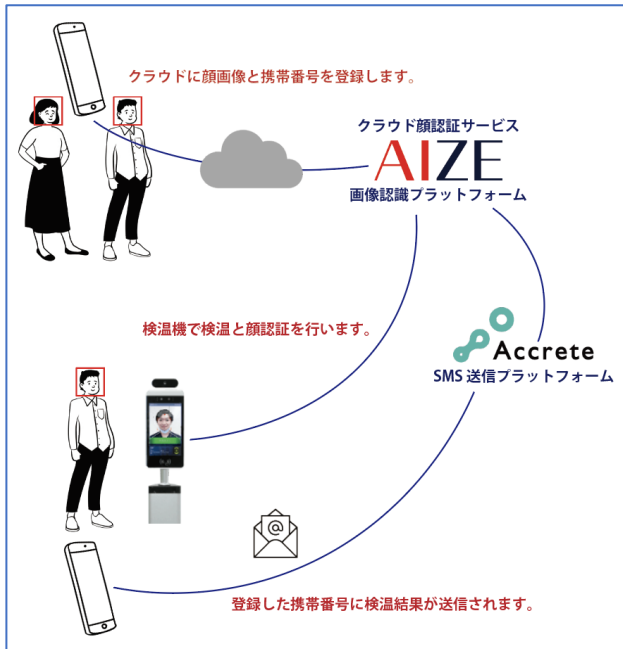
参加者の行動変容が社会や企業などの
課題解決への大きなアプローチとなる

本人認証・リマインド通知・ユーザーとのコミュニケーションなど、セキュリティや情報通知・取得などの場面で、現在、**現場の踏ん張りで支えている部分**を、**SMSを軸としたソリューションサービスが支える**

対象(例)	課題	解決策(価値)
自治体 対面での 小売事業者	 <p>低いITリテラシー → 紙に依存 → 電話に依存 → 人への負担</p> <p>高コスト 長時間 タスク増 人手不足</p> <ul style="list-style-type: none">・オンラインでの、情報収集やコミュニケーションが苦手な人がまだまだ多い・情報の伝達はDMなどの紙に依存・連絡は電話に依存・確認・連絡・問合せなどの対応は人への負担増の原因・人への負担が大きいので担い手が不足している	 <p>SMS + α</p> <ul style="list-style-type: none">・高い普及率で誰にでも届く・短文で視認性が高い・電話番号=本人 確実に届く・どんなサービスでも連携が容易 <p>低コスト 短時間 タスク減 人員最適</p> <ul style="list-style-type: none">・電話番号を伝えるor登録するだけなのでどんな人でも簡単に登録することができる・短文で伝えたいことを簡単に伝えることができる・2要素認証で本人確認の精度が高い・オンライン完結なのでオペレーションコストを減らせる

テニス大会にて、当社のSMSコネクとトリプルアイズの顔認証の連携システムで、大会に有益な情報とコロナ対策を提供
「本人認証」後に伝えるべき情報を「即時配信」という認証の拡大とコミュニケーション最適化のシームレス連携を実証

横浜慶應チャレンジャー大会でのPoC



- ・大会のリスク管理が目的、選手・関係者と部外者の区分けの厳格化
- ・事前登録と検温、入退場履歴を顔認証で管理、検温時に本人にSMSで通知
- ・大会参加者の本人認証と連絡手段を一体化した認証・連絡システムを構築

今後、想定している展開

出勤・退勤時の認証・伝達



- ・出勤時・退勤時に伝えたい情報をSMSで配信
- ・個人、個人に異なる業務連絡が可能
- ・工場の作業員やドライバーなどへの業務連絡を想定

イベント来場時の認証・伝達

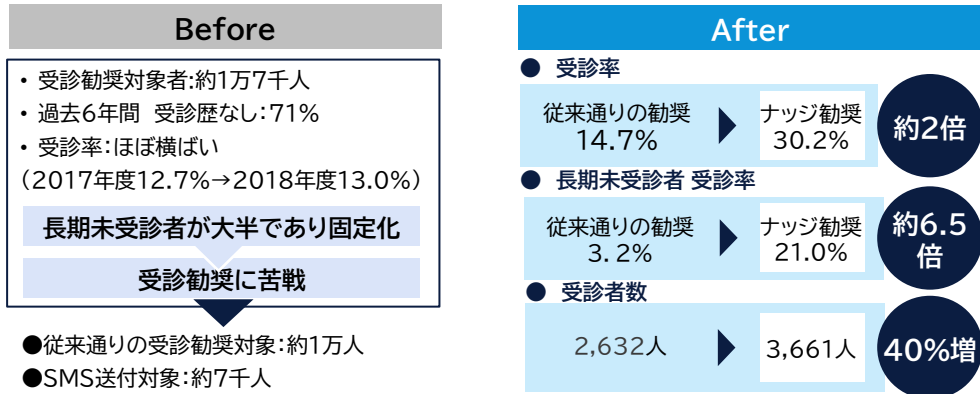


- ・イベント来場した人のみに特典や限定情報を配信
- ・顔認証で確実に来場者のみに配信
- ・来場者限定の特典をプレゼントすることや自動抽選・ポイントの付与などを想定

行動科学(ナッジ)を活用したSMSを送信、**コミュニケーション最適化**によって生まれる**行動変容**の支援を様々な領域で展開

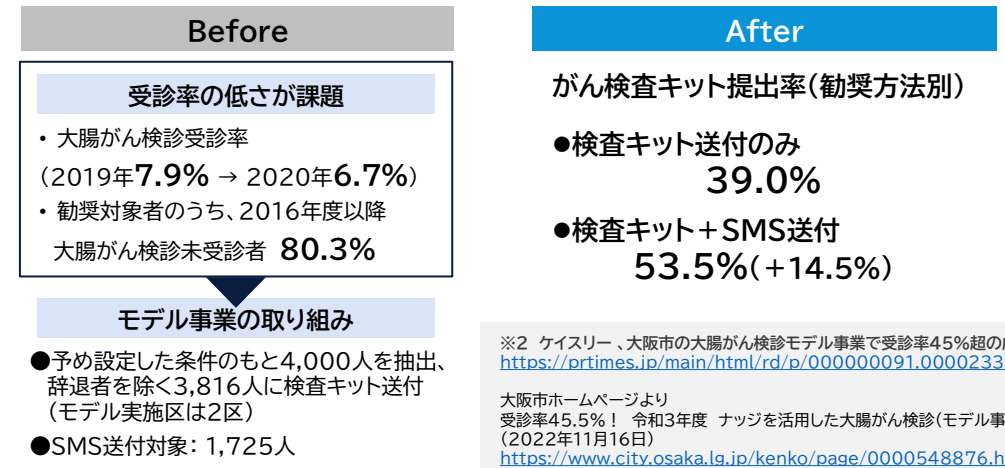
株式会社Godot(旧ケイスリー株式会社プロダクト事業)の特許技術を活用した事業にSMS活用し行動変容を促す

浦添市 大腸がん検診告知→受診勧奨でのPoC ※1



※1 厚生労働省「令和元年度保健福祉分野における民間活力を活用した社会的事業の開発・普及のための環境整備事業」

大阪市 大腸がん検診受診率向上に向けたモデル事業 ※2



※2 ケイスリー、大阪市の大腸がん検診モデル事業で受診率45%超の成果
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000091.000023382.html>

大阪市ホームページより
受診率45.5%! 令和3年度 ナッジを活用した大腸がん検診(モデル事業)報告
(2022年11月16日)
<https://www.city.osaka.lg.jp/kenko/page/0000548876.html>

POINT

今まで動かなかった住民たちが大幅に動いた!



- NudgeAI(※3)を活用し、行動科学のエビデンスと行動データを学習することで、一人ひとりの意思決定や行動を効果的に変容するための個別化されたアプローチ設計が施される
- 住民に適切なタイミング・頻度・文面のSMSを送信することで受診を促す → これまでとは違った行動変容につながる

当社が想定している展開

健康習慣化の支援



- メンタルやヘルスケアに関する興味関心・不安を可視化
- 習慣化を目指した伴走するコミュニケーションツール
- 行動変容を行動科学(ナッジ)を活用して支援

作業現場での業務習慣化の支援



- 作業現場での業務内容をシームレスに伝達
- 業務内容の失念防止、業務の習慣化と質の向上
- リスクリリングなど、新たな業務へ臨む人に寄り添い行動変容を行動科学(ナッジ)を活用して支援

※3 株式会社Godot(<https://godot.inc/>)の行動科学とAIによる超個別化エンジン

中期経営計画 2023~2025

2025年度 連結売上高 170 億円

メッセージング
事業(SMS)

2020-25年
SMS市場の
CAGR
(年平均成長率)

40%以上※1

DX化の潮流に
沿った新規事業

国内のDX市場
2030年には

約3兆円※2

既存顧客
約10,000社
(グループ全体)
+
新規顧客・海外

アジアの
SMS市場規模(2024年)

約1.2兆円※3

※1 デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITレポート」2021年9月号

※2 株式会社富士キメラ総研 2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 2020.10

※3 Mobile Squad社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2019-2024」

数値計画 成長を実現させる3つの事業

国内、海外のDX化や個人情報の取り扱いに関するソリューションサービス提供を潮流に合わせて拡大。
既存のWeb2.0の世界に加え、新たに広がるWeb3時代に備えてセキュアで最適なソリューションを提供。

国内メッセージング
サービス事業の成長

2025年度 計画売上高
100億円

国内のDX化市場の成長に合わせて
認証や業務連絡のメッセージング分
野で更なる成長を目指す

新規事業による
収益源の創出

2025年度 計画売上高
20億円

コア・バリューである「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化を後押しする
ソリューションサービスを展開

海外メッセージング
サービス事業の成長

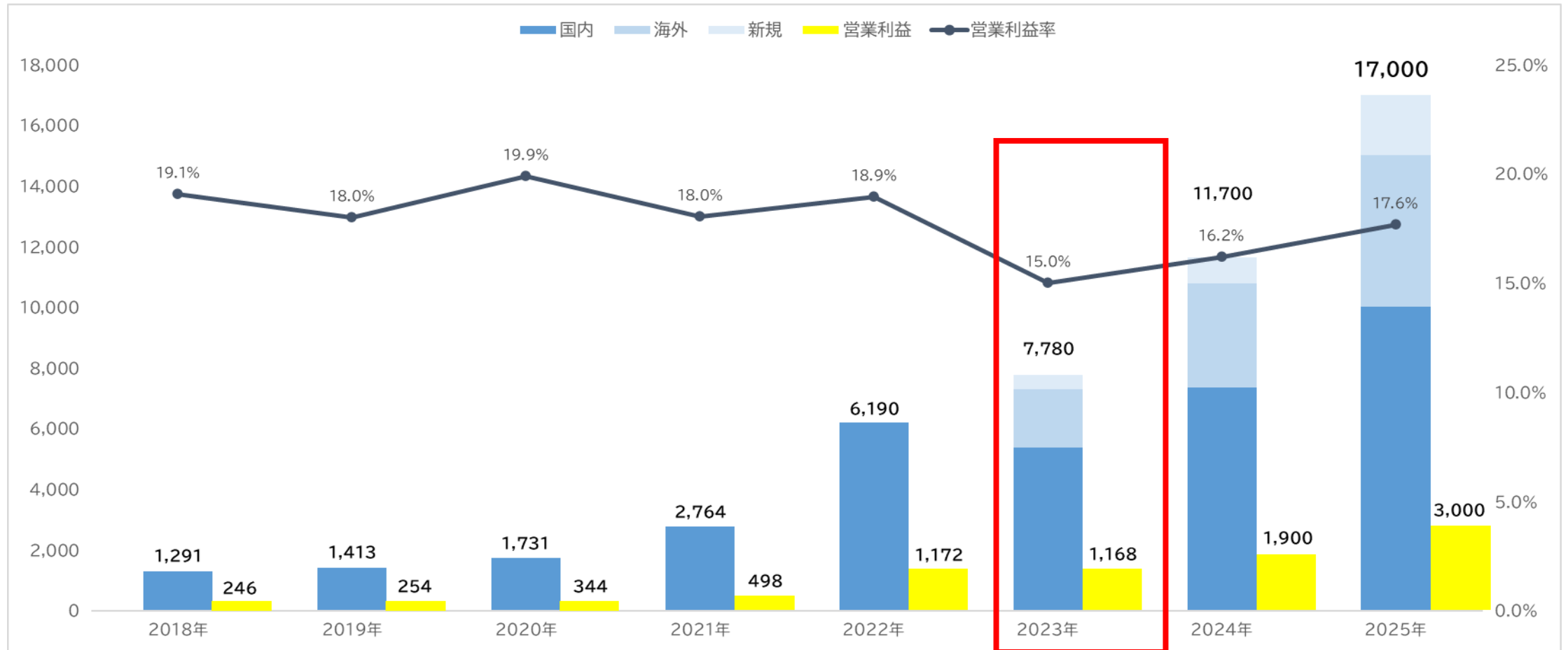
2025年度 計画売上高
50億円

東南アジアの人口増、経済成長に合
わせて、当社の事業ノウハウを共有
し成長できる企業を買収するローラ
アップ戦略を更に推進

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)





業績予想

【単体】2023年12月期 業績予想

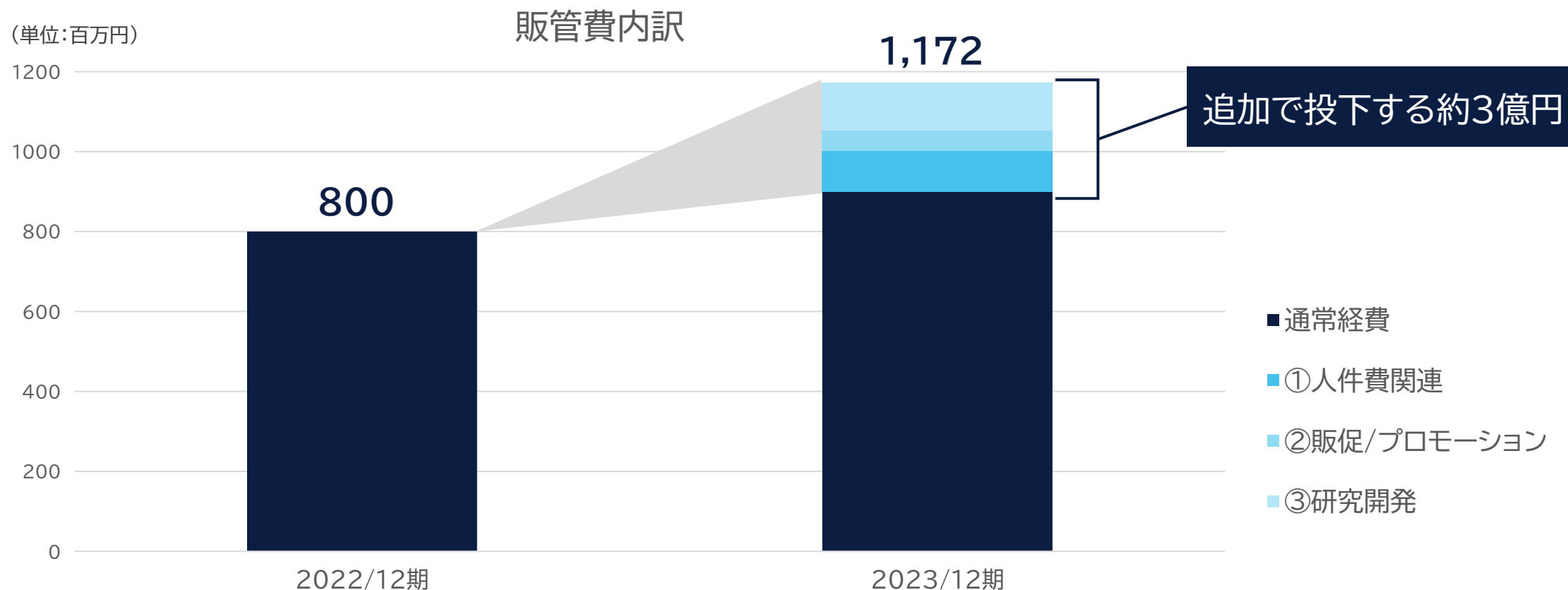
- ・売上高については、コロナによる一時的な売上が計上されたが、2023年度はほぼ影響を受けないとみなし、引き続き、市場の成長に合わせ増収傾向が続くことから対前年比25.2%増の見込み
- ・費用面については、引き続き、積極的採用による人件費、販促強化のためのプロモーション費用、新サービスや新規事業に対する研究開発費用などのコスト増を想定し、営業利益は対前年比ほぼ同額を見込む

	2023年 12月期 予想	2022年 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%



【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年 12月期 予想	2022年 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%

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



Appendix

会社名 株式会社アクリート

設立 2014年5月

所在地 東京都千代田区神田小川町3-28-5
axle御茶ノ水3階

事業内容 A2P-SMS配信サービス事業

資本金 361,375千円 ※2022年12月現在

加盟団体 迷惑メール対策推進協議会
フィッシング対策協議会
Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG)
GSM Association(GSMA)

許認可承認等 [電気通信事業] A-18-8646

代表取締役社長 田中 優成

専務取締役 池田 祐太

取締役 上川 佳一

取締役 浦田 泰裕

役員構成

社外取締役 日置 健二

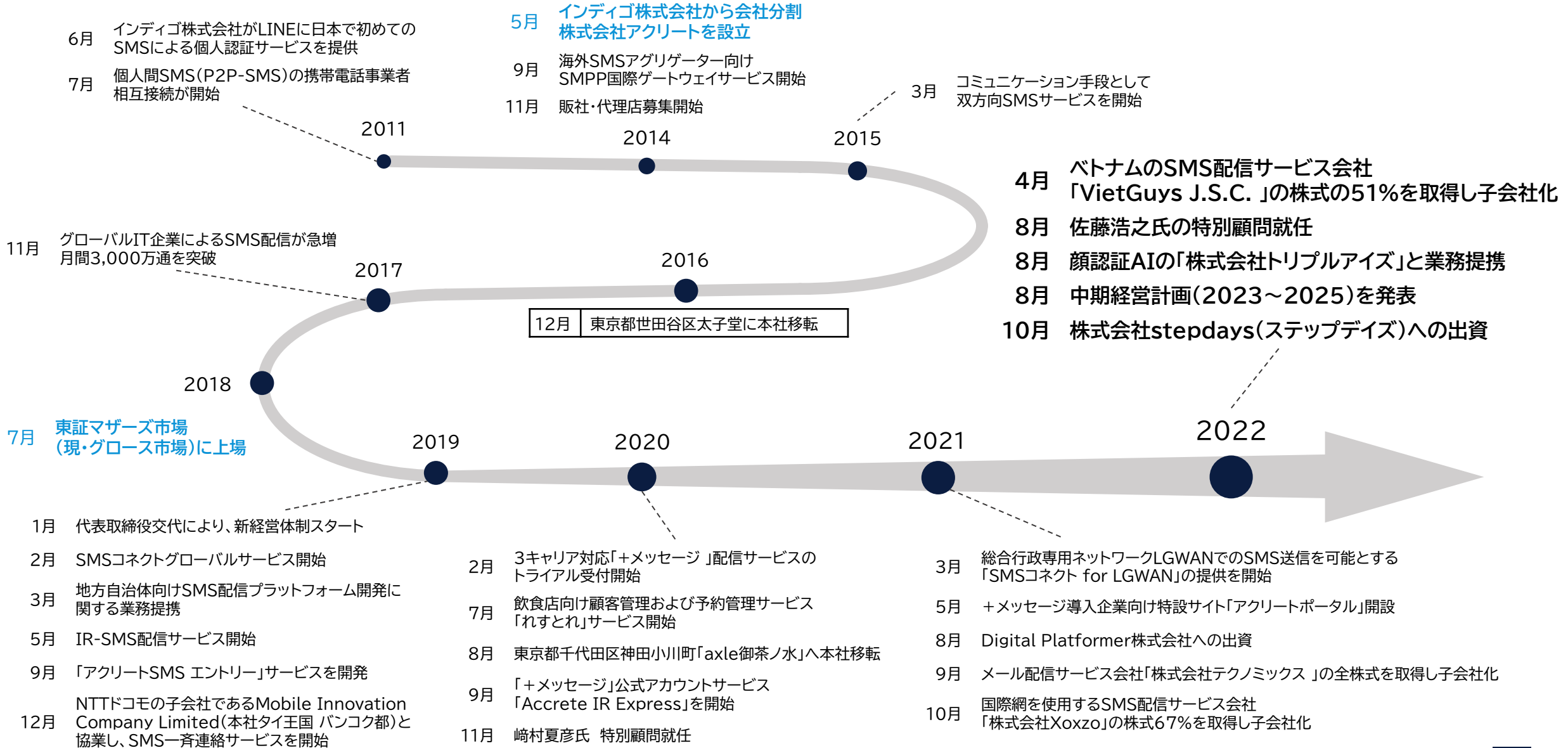
社外取締役 菅原 ポーラ

社外監査役 金子 和弘

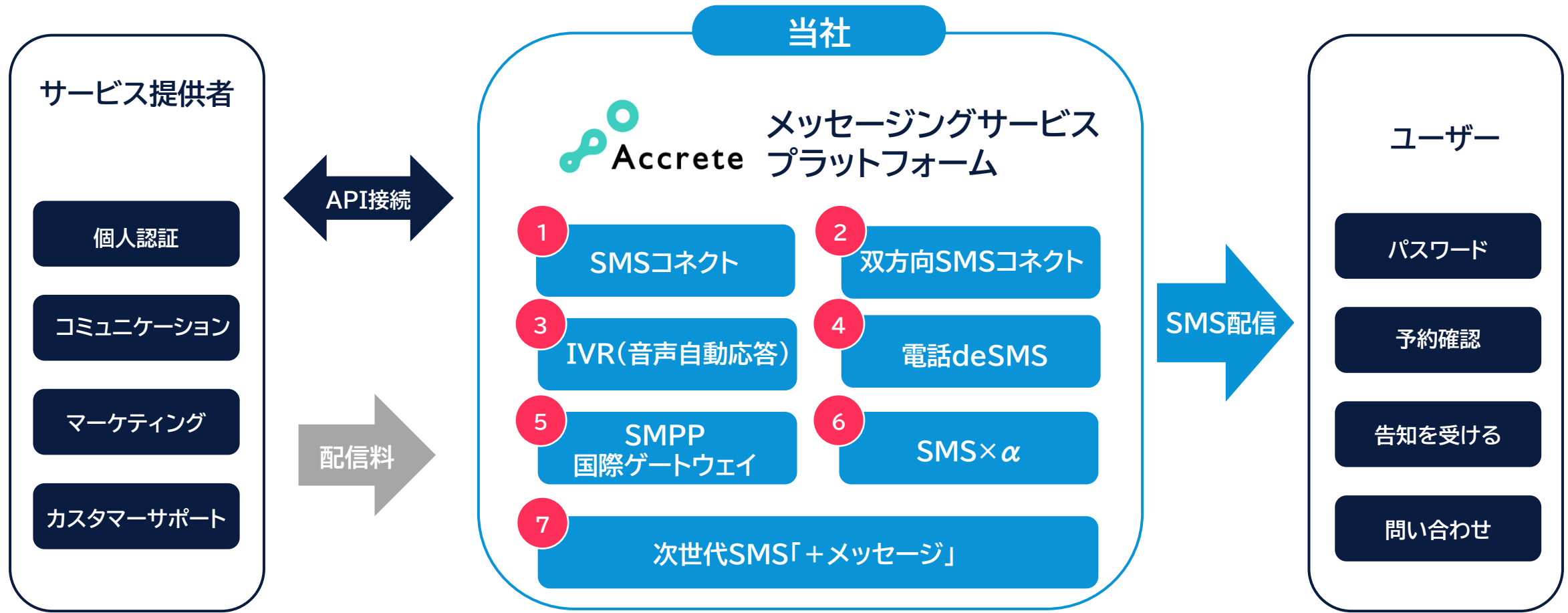
社外監査役 八劔 洋一郎

社外監査役 木村 亜由美

スタッフ数 55名 2022年12月31日現在
(常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)



Vision・Missionの実現に向けて当社では
電話番号を活用した認証・コミュニケーションのメッセージングサービスプラットフォームを展開しております。



メッセージングサービスプラットフォームを支える
7つのサービス

正規SMS

送信元 国内電話番号

日本の携帯キャリアとの契約に基づく
正規な配信は下記電話番号を利用

携帯キャリア	送信元番号
NTTドコモ	03/0120/0800/050/0570等 (送信元が保有する番号)
KDDI(au)	
楽天モバイル	
ソフトバンク	2XXXXXX (ショートコード)

(片方向の場合)

携帯キャリアとアクリートが事前審査、
用途を登録しなりすまし不可能

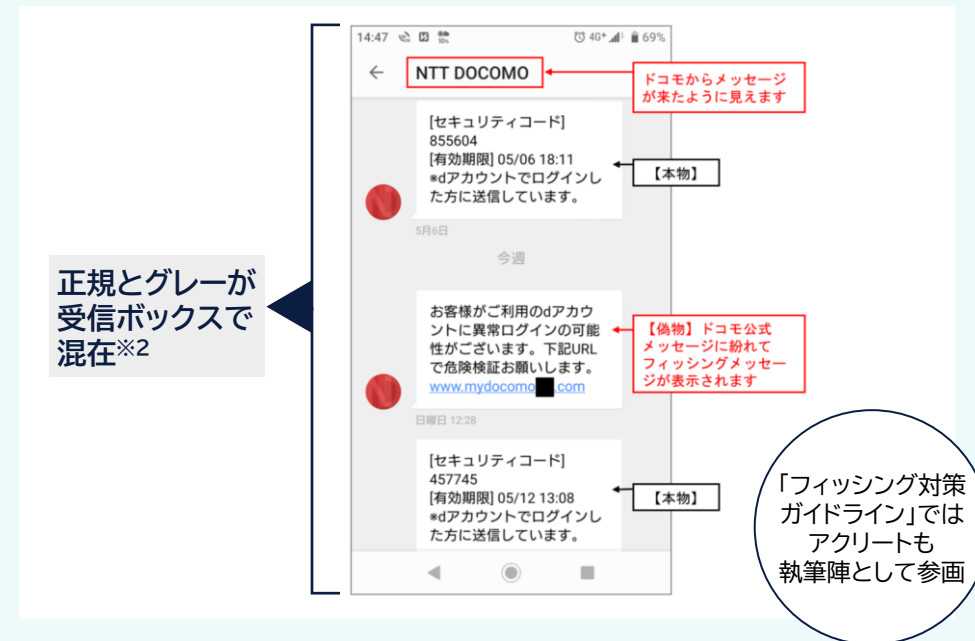
例)個人認証、マーケティング等

対策 利用する番号、送信内容をウェブサイト等で告知

迷惑SMS(グレールート)

送信元 アルファベット

なりすまし可能のため、
フィッシング対策ガイドライン※1でも利用を**非推奨**



※1 フィッシング対策協議会 緊急情報2019年6月21日より

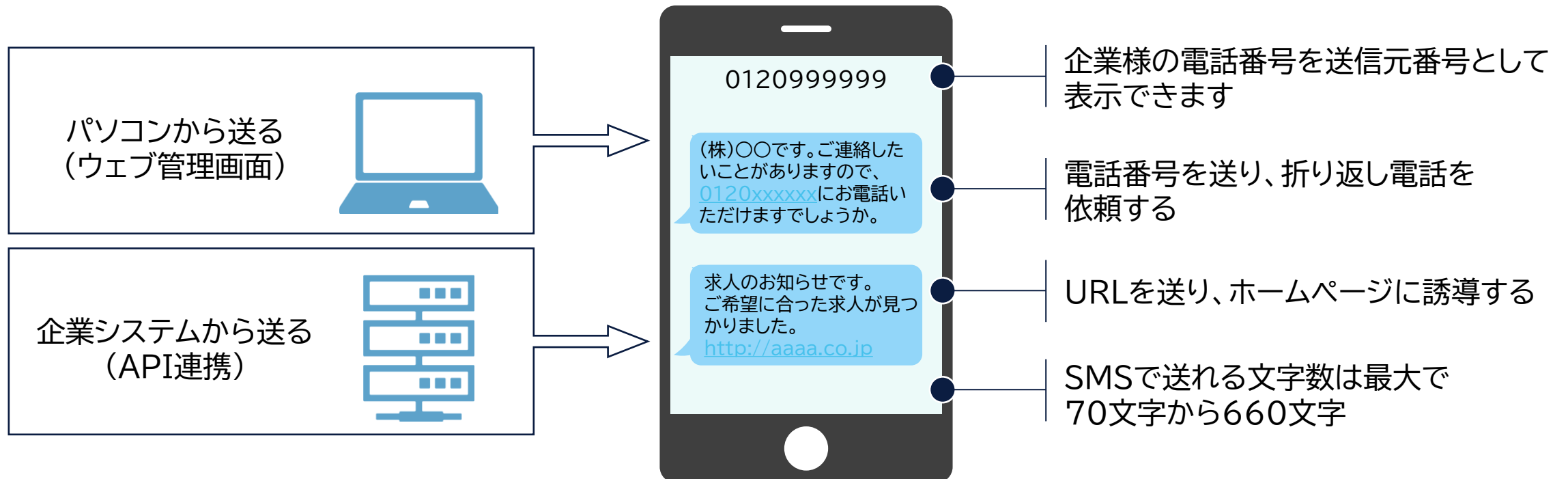
https://www.antiphishing.jp/news/alert/docomo_20190621.html

※2 キャリア配信のSMSは、アルファベットで送信されるため、グレールートで配信されるアルファベットSMSとの区別が困難で注意が必要 正規とグレーが受信ボックスで混在

アクリートSMSとは？(サービスメニュー構成)

携帯電話番号宛にメッセージを一斉送信できるサービスです

主な用途	会員登録時の本人確認	電話をかけずに用件を伝える	電話を折り返してもら	ウェブサイトに誘導する
	会員IDと携帯電話番号を紐づける	電話に出てもら必要なし	届いたことにすぐ気づく	URLを伝えるのが簡単に



携帯電話番号を用いて

個人認証手段

会員登録

端末変更

パスワード配信

マーケティング・コミュニケーション手段

採用情報

期限告知

支払督促

予約確認

WEBへ誘導

問合せ対応

カスタマーサポート分野

コロナ禍による
コールセンター効率化

今後拡大が期待される分野

アプリ等
ITサービス



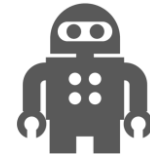
コールセンター



行政機関



業務自動化ロボット
IoT



金融機関



流通・物流

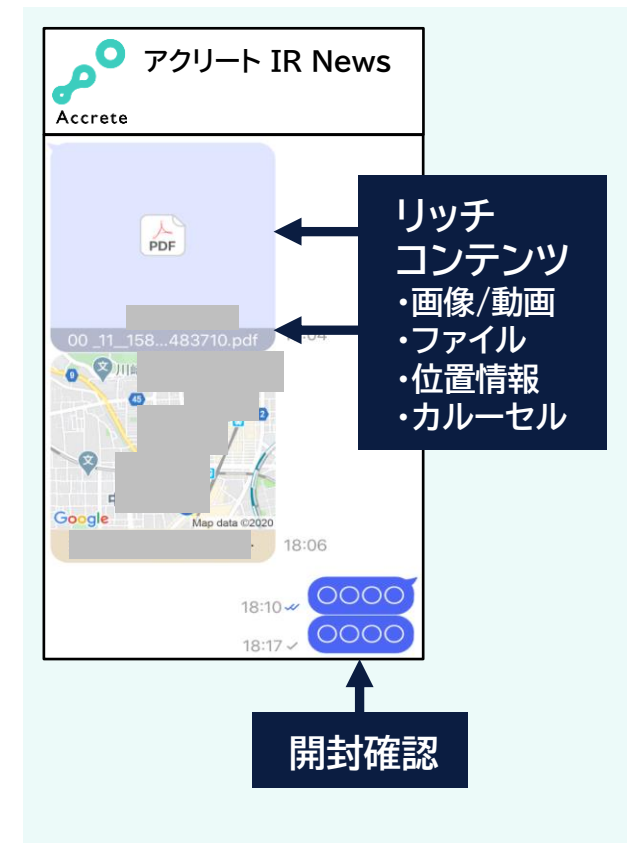
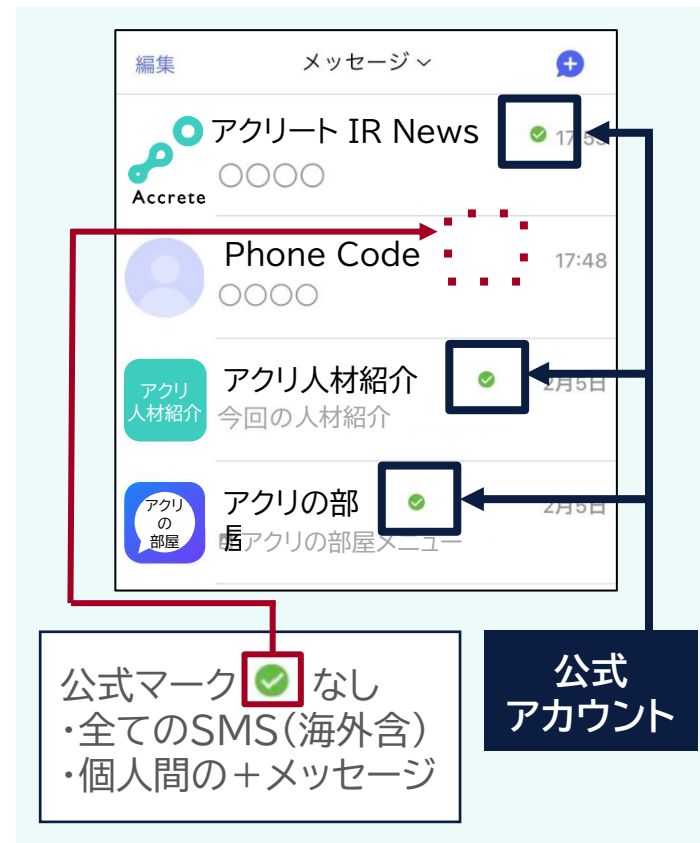


方針

1. SMS配信におけるノウハウや顧客企業を+メッセージ(RCS*)に拡大
2. SMSと+メッセージ(RCS*)を統合した一元的サービス・APIの提供

*リッチコミュニケーションサービス

ユースケース	「+メッセージ」機能	利用企業等の例
個人認証 (アプリ・Web認証)	公式アカウント	銀行、 SNSアプリ
カスタマー サポート	公式アカウント、 リッチコンテンツ	人材紹介、 コールセンター
情報配信 (IR等)	公式アカウント、 リッチコンテンツ	上場企業、店舗
安否確認	公式アカウント、 開封確認	企業、自治体

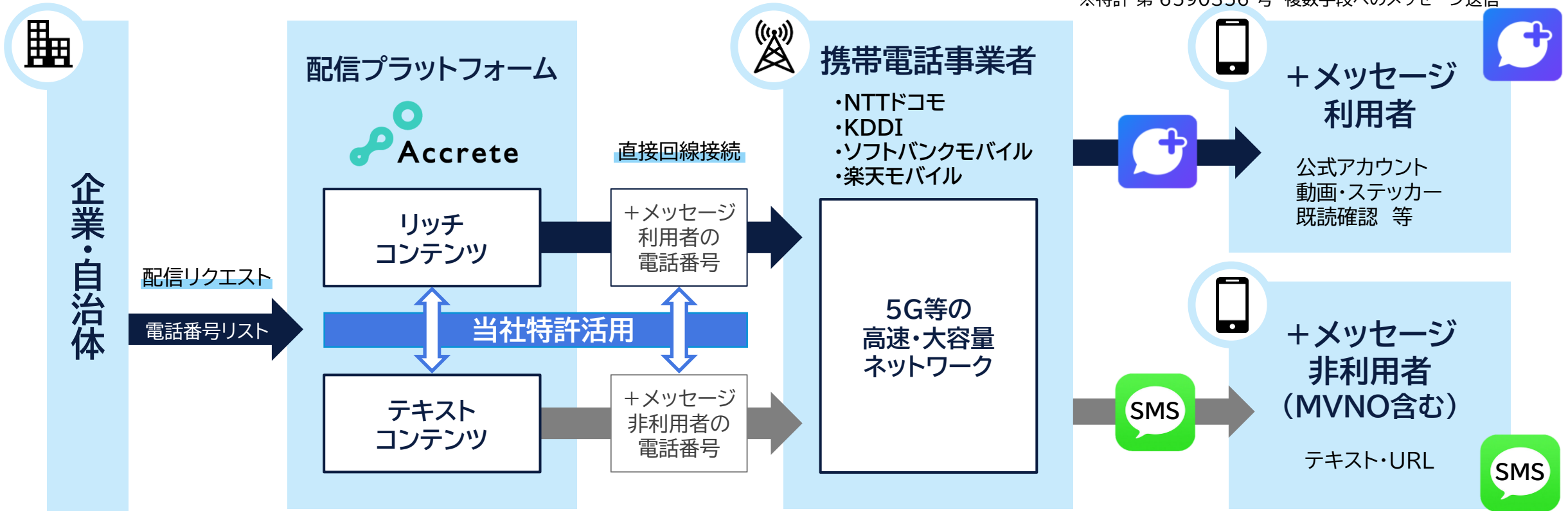


当社保有特許※ による「+メッセージ(RCS)」配信サービス

NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク各社の3キャリア対応の配信プラットフォーム
SMS配信サービス 及び 「+メッセージ」配信サービスを統合

- ・当社配信プラットフォームがリッチコンテンツ(RCS)とテキスト(SMS)を適切に送信
- ・企業等は送信先ユーザが+メッセージを利用できるのか事前把握不要

※特許 第 6590356 号 複数手段へのメッセージ送信



- ・企業等から個人ユーザーへの告知がよりシンプルに（HP等でのフィッシングではないことの説明等）
- ・受信した個人ユーザーに、受信したSMSの番号に折り返し電話することも案内可能に

従来の片方向SMS



企業・自治体



ソフトバンク利用ユーザーのみ
異なる送信元番号

利用企業等が保有する固定電話番号
(03/0120/050など)

5桁/6桁の
ショートコード

NTTドコモ利用の
個人ユーザー

KDDI利用の
個人ユーザー

楽天モバイル利用の
個人ユーザー

ソフトバンク利用の
個人ユーザー

共通番号の場合



企業・自治体



携帯キャリア共通の送信元番号

利用企業等が保有する固定電話番号
(03/0120/050など)

BBIX

NTTドコモ利用の
個人ユーザー

KDDI利用の
個人ユーザー

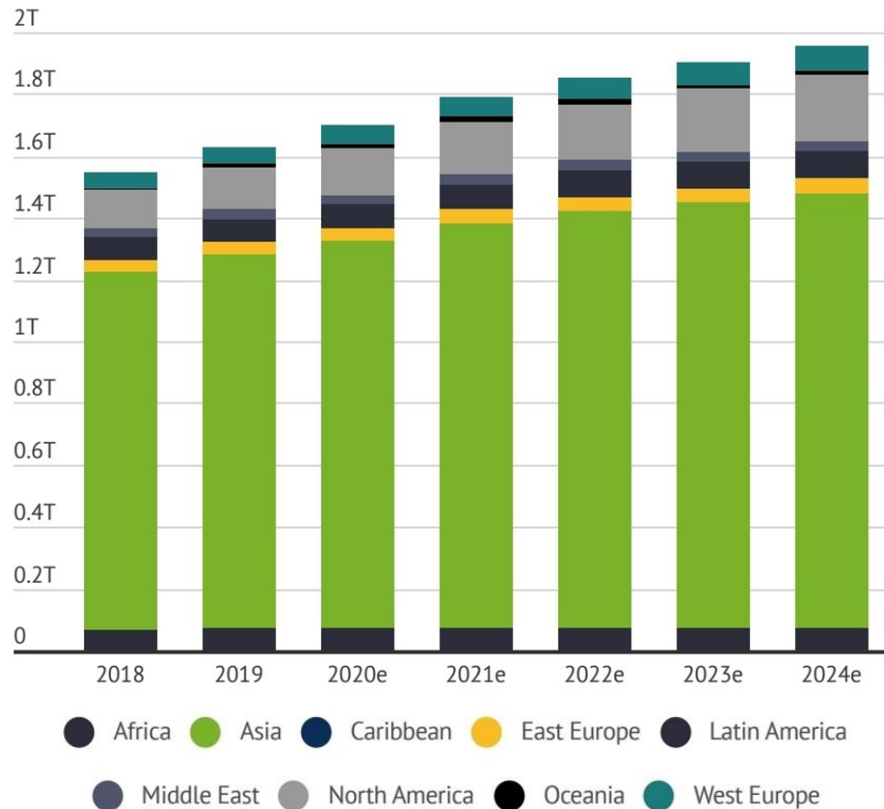
楽天モバイル利用の
個人ユーザー

ソフトバンク利用の
個人ユーザー

通数ベース

- 2019年度は、全世界で1.63 兆通のSMSが送信され、一日当たり44億6千万通。
- 2020年以降、CAGR年成長率3.4%ペースで拡大し、2024年には年間1.95兆通/日量53億6千万通が送信されると予測。

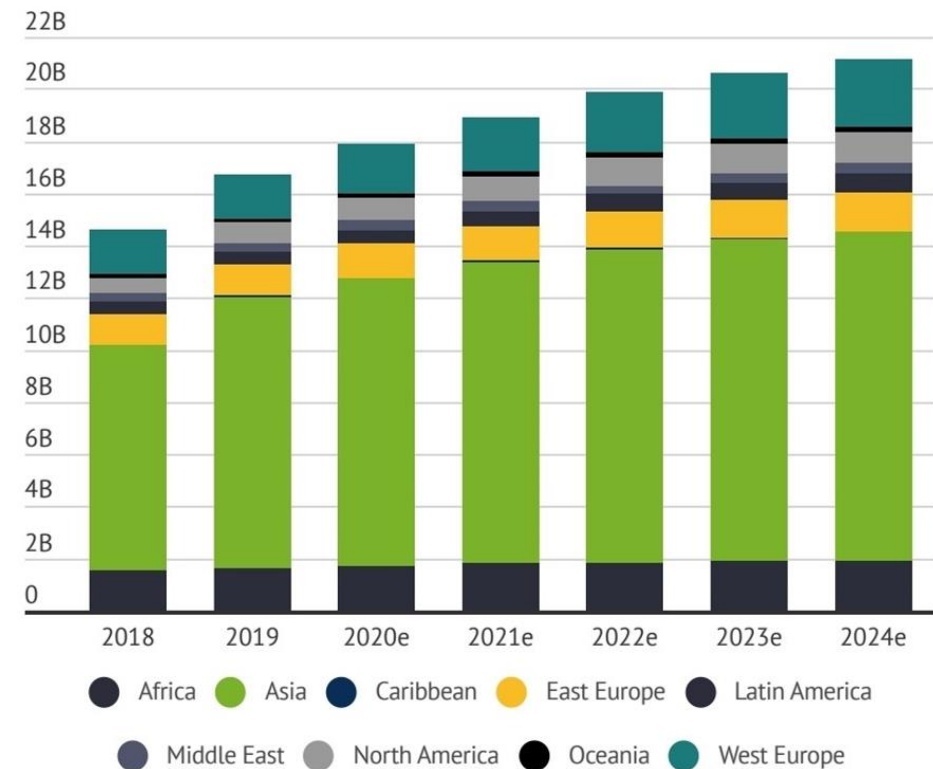
Fig.3: Total A2P SMS messaging traffic by region(2018-24)



市場規模ベース

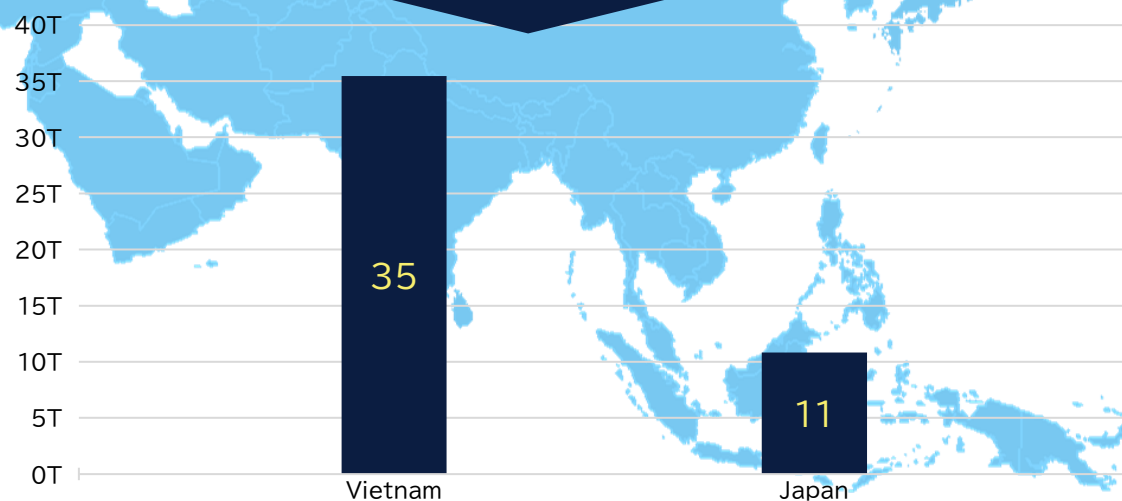
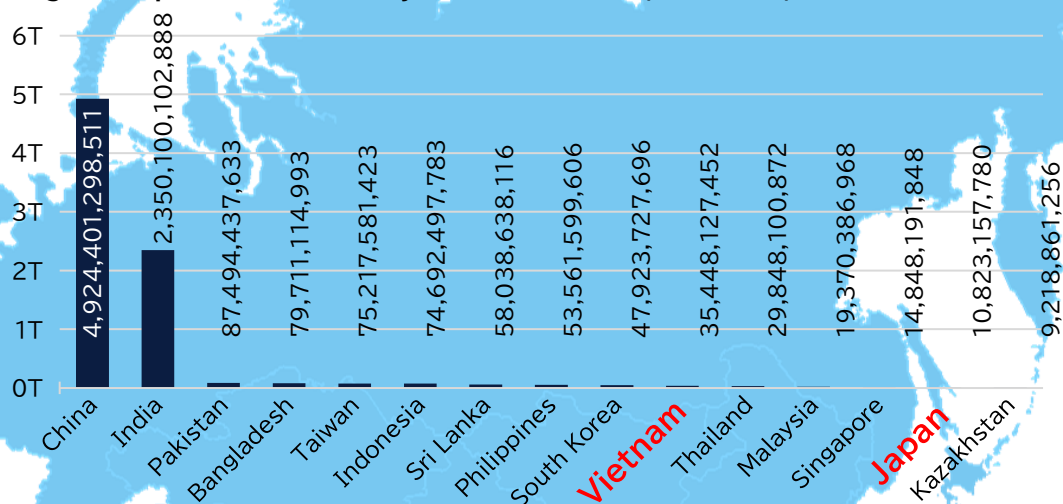
- 2019年度は、全世界で167億3千万ドル。
- 2020年以降、CAGR年成長率5.5%ペースで拡大し、2024年には211億4千万ドルに拡大すると予測。

Fig.7: Total A2P SMS messaging spend by region(2018-24)



Asia cont.

Fig.16:Top 15 countries by traffic volume(2019-24)



アジア地域の法人向けSMSトラフィック

- 2019年には年間1.21兆通のSMSを配信し、2019年に全体の74.4%を占めた
- 2020年以降、CAGR年成長率2.8%ベースで拡大し、2024年には年間1.41兆通/日量53億6千万通が送信されると予測。

アジア地域の法人向けSMS配信市場規模

- 2019年の法人向けSMS配信市場規模はUS104.3億ドルだったが、2024年には、CAGR年成長率5.5%ベースで拡大し、2024年にはUS\$126.1億ドルに順調に成長すると予測。
- ベトナムは2024年には、
 - 年間354億通(35,448,127,452)通、
 - 市場規模はUS3億2103万(321,039,167)ドル
- 日本の予測
 - 年間108億(10,823,157,780)通、
 - 売上予測なし

新規事業による
収益源の創出

スケールアップ軸

国内メッセージング
サービス事業の成長

スケールアップ軸

海外メッセージング
サービス事業の成長

スケールアップ軸

株式会社テクノミックス

事業内容 コンテンツプロバイダー

代表者 右山 徹哉

設立 1999年 **社員数** 5名

資本金 17.5百万円 **決算月** 12月

会社の特徴 確実にメールで必要となる情報を送るサービスを展開し、学校や自治体等の公的な団体により多数利用

市場への期待 全国5,000以上の学校、幼稚園・保育園、公共機関、病院、一般企業のサービス利用施設

グループシナジー SMSをご利用のお客様に対し、多角的なコミュニケーション・チャンネルを提供

株式会社Xoxzo

事業内容 SMS配信事業

代表者 池田 祐太

設立 2007年 **社員数** 2名

資本金 3百万円 **決算月** 12月

会社の特徴 クレジットカード支払いへの対応、技術者以外にも利用しやすい画面等、エントリーしやすい仕組みの保有

市場への期待 多様な顧客ニーズに対応可能、一定規模を有する国際SMS網配信市場において顧客拡大・新たな顧客層へリーチ

グループシナジー アクリートの広範な顧客基盤・経営リソースの活用による、Xoxzoの新規受注増大・コスト低減効果

VietGuys Joint Stock Company (VGS)

事業内容 SMS配信事業
その他のマーケティング関連事業

代表者 加藤 英樹 – General Director
Mr. Pham Duy Anh – Chairman

設立 2007年 **社員数** 48名

資本金 200億 VND **決算月** 12月

会社の特徴 ベトナムの中でも成長産業であるe-commerce向けの高品質SMSを活用した営業に強みを持つ

市場への期待 ベトナムの人口増、経済成長が著しく、今後も市場の成長が見込める

グループシナジー 日本とベトナム共同で営業活動にあたることにより、グローバル企業および日系企業に対する販売を強化

セキュリティ(認証)関連における新領域の知見獲得

スタディ軸

DX化が遅れている業界のDX化の推進

スケールアップ軸

Digital Platformer株式会社

事業内容 デジタル通貨・デジタルIDの発行を可能にするプラットフォームの提供

代表者 山田 芳幸

設立 2020年 **決算月** 3月

資本金 239百万円

会社の特徴 ブロックチェーンを活用したデジタル通貨・デジタルIDの発行プラットフォームの実装

市場への期待 認証プラットフォーム分野における知見の獲得

グループシナジー 金融機関・自治体、地方企業へのSMS配信および+メッセージの市場拡大

株式会社stepdays

事業内容 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

代表者 実吉 賢二郎

設立 2019年 **決算月** 3月

資本金 255百万円

会社の特徴 飼い主と動物病院と企業をつなぐ「ペット手帳」が、動物病院の診察以外のサービス課題をデジタルで解決

市場への期待 DX化が遅れている、動物病院やペット関連業界の課題解決を目指す

グループシナジー 本人認証、リマインド通知などの場面においてSMS/+メッセージの活用

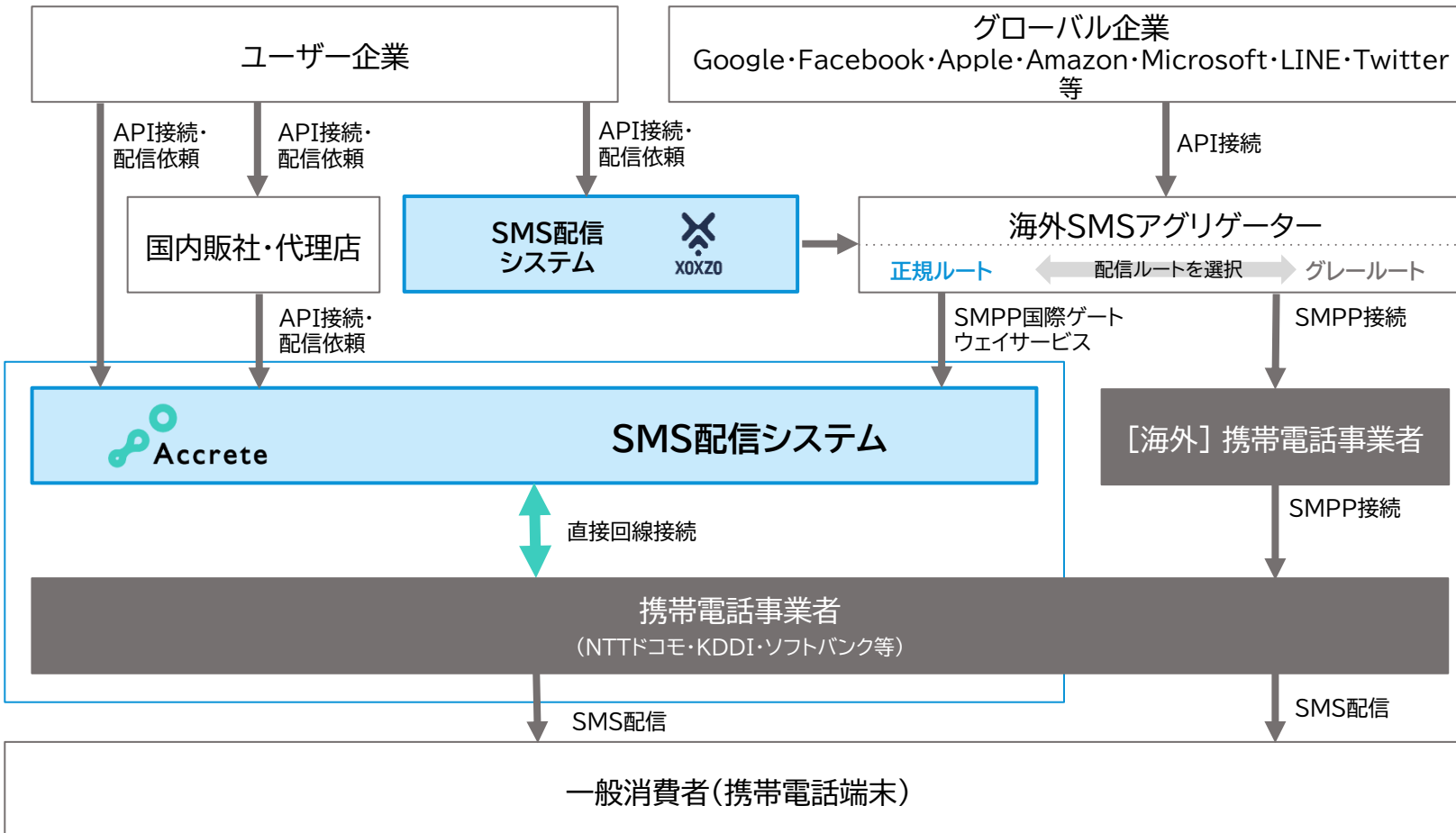
SMS配信サービス

国内配信ルート(国内SMS売上)

携帯電話事業者3社との直接接続による正規ルートの配信で、健全・安心なSMSコンテンツ配信環境を提供

海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

海外SMSアグリゲーターとの接続により、グローバル企業からの国内市場におけるSMS配信サービスを獲得



代理店を主とした国内セールスマーケティング体制

サービス開発とマーケティング特化し、代理店営業中心に転換

