



2018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

はじめに

SMS配信サービス市場は、今後の拡大が予測されます。



個人認証



人材サービス



債権回収



ユーザーサポート



マーケティング

今後、市場が拡大する要因

① 国内企業の普及率が低いこと

個人認証、マーケティング、コミュニケーションなど幅広い利用用途があるにもかかわらず、国内企業の普及率が低く、今後の拡大余地は大きいものと見込まれます。

③ 企業から個人へのコンタクト手段の変化

生活様式の変化により企業から個人へのコンタクト手段であった電話、郵便、Eメール、FAX等から、SMSの配信対象カバー率、閲覧率、即時性、大量一斉送信、変更頻度通知などの優位性が注目されております。

② ICTの発展によるセキュリティの重要性の高まり

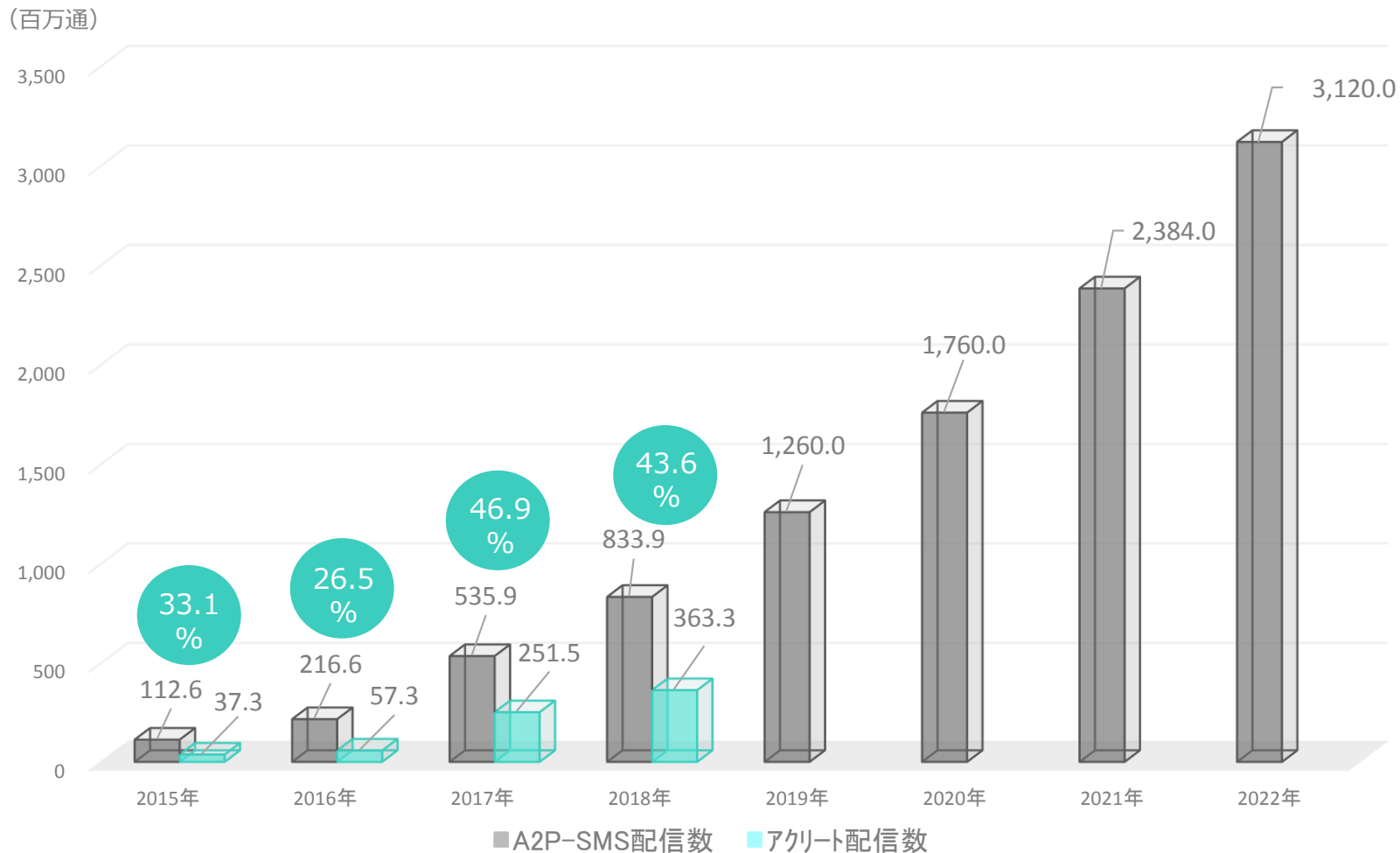
ICT(情報通信技術)の発展により個人認証によるセキュリティの重要性が高まる中で、携帯電話番号は有効な個人認証手段として定着しております。

④ 社会課題の解決手段

物流の再配達問題、仮想通貨のセキュリティ問題、IoTの普及などの社会課題を解決する手段として、様々な業界から注目されつつあります。

市場予測

アクリートは、国内最大級のSMS配信サービス企業です



SMS配信数（ミック経済研究所調べ）：ミック経済研究所「ミックITレポート」2018年8月号レポートより引用

会社概要

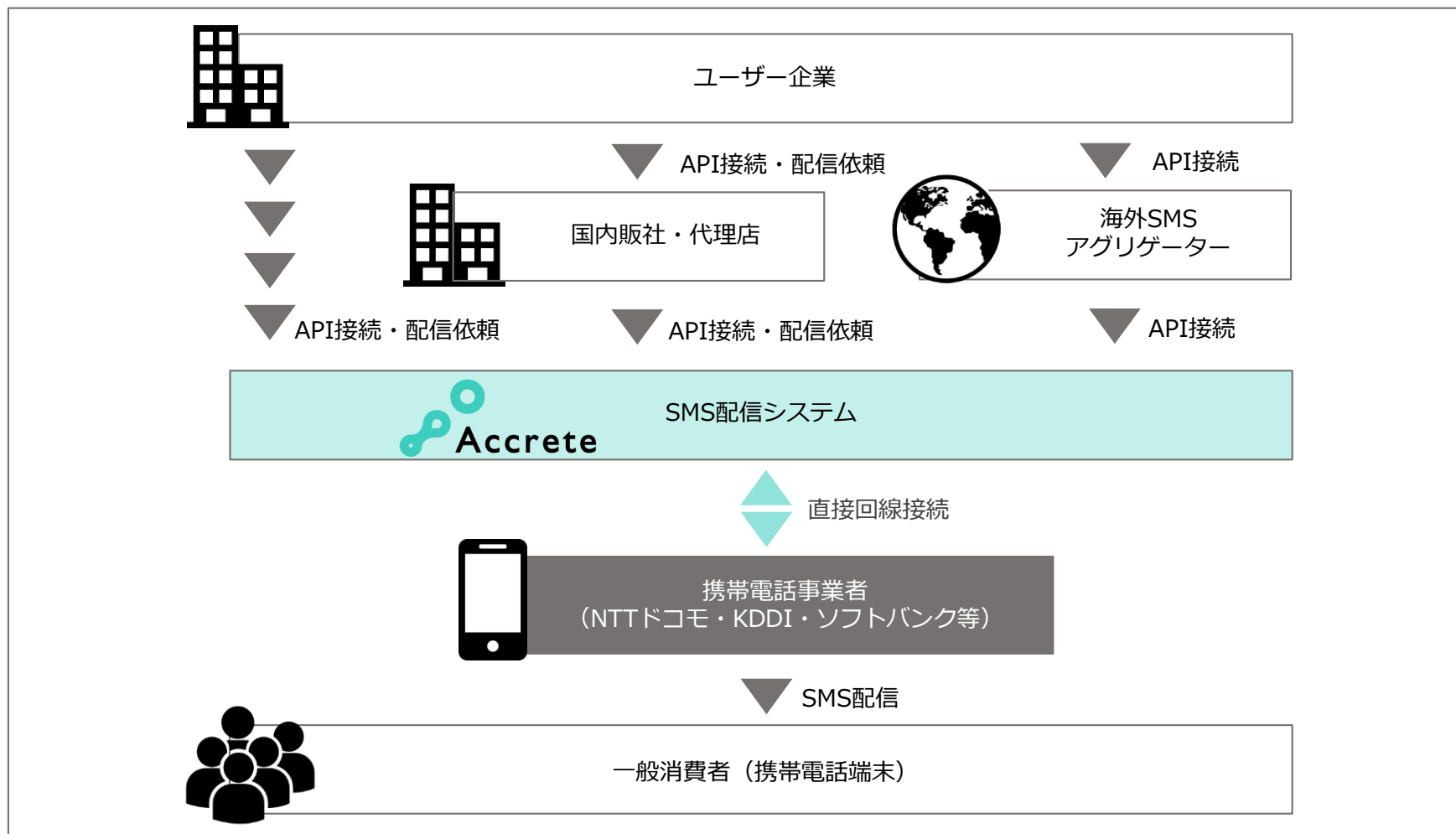
| | |
|--------|-------------------------------|
| 会社名 | 株式会社アクリート |
| 設立 | 2014年5月 |
| 所在地 | 東京都世田谷区太子堂1-12-39 三軒茶屋堀商ビル |
| 事業内容 | A2P-SMS配信サービス事業 |
| 資本金 | 255,979千円 |
| 従業員数 | 11名 2018年12月末現在 |
| 代表者 | 代表取締役社長 田中 優成 |
| SMS配信数 | 363百万通 2018年12月期実績 |
| 接続企業数 | 472社 2018年12月末現在 |
| 加盟団体 | 迷惑メール対策推進協議会 |
| | フィッシング対策協議会 |

沿革

| | |
|----------|---|
| 2011年6月 | インディゴ株式会社がLINEに日本で初めてのSMSによる個人認証サービスを提供 |
| 2011年7月 | 個人間SMS(P2P-SMS)の携帯電話事業者相互接続が開始 |
| 2014年5月 | インディゴ株式会社から会社分割。株式会社アクリートを設立 |
| 2014年9月 | 海外SMSアグリゲーター向けSMPP国際ゲートウェイサービス開始 |
| 2014年11月 | 販社・代理店募集開始 |
| 2015年3月 | コミュニケーション手段として双方向SMSサービスを開始 |
| 2016年12月 | 東京都世田谷区太子堂に本社移転 |
| 2017年11月 | グローバルIT企業によるSMS配信が急増。月間3,000万通を突破。 |
| 2018年7月 | 東証マザーズ市場に上場 |
| 2019年1月 | 代表取締役交代により、新経営体制スタート |
| 2019年2月 | SMSコネクグローバルサービス開始 |

配信ルート

携帯電話事業者3社との直接接続による正規ルートで配信を行う事により
ユーザー企業には責任あるサービスを、SMSを受信される消費者には
健全かつ安心なSMSコンテンツ配信環境を提供致します。



海外SMSアグリゲーター

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

<SMS配信サービスの正規ルート・グレールートとは>



グローバルIT企業
Google・Facebook・Apple・Microsoft・LINE・Twitter等

API接続



海外SMSアグリゲーター
以下配信ルートを選択

SMPP国際ゲート
ウェイサービス



SMS配信システム

直接回線接続



<国内> 携帯電話事業者
(NTTドコモ・KDDI・ソフトバンク等)

SMS配信

SMPP接続



<海外> 携帯電話事業者

SMPP接続



<国内> 携帯電話事業者
(NTTドコモ・KDDI・ソフトバンク等)

SMS配信



一般消費者（携帯電話端末）

<グレールートとは>

- ・送信先の携帯電話事業者とのSMS配信契約がなく不安定
- ・正規ルートとは違い、配信コンテンツ審査が行われておらず、迷惑SMSの配信の多くはこのルートを通る。

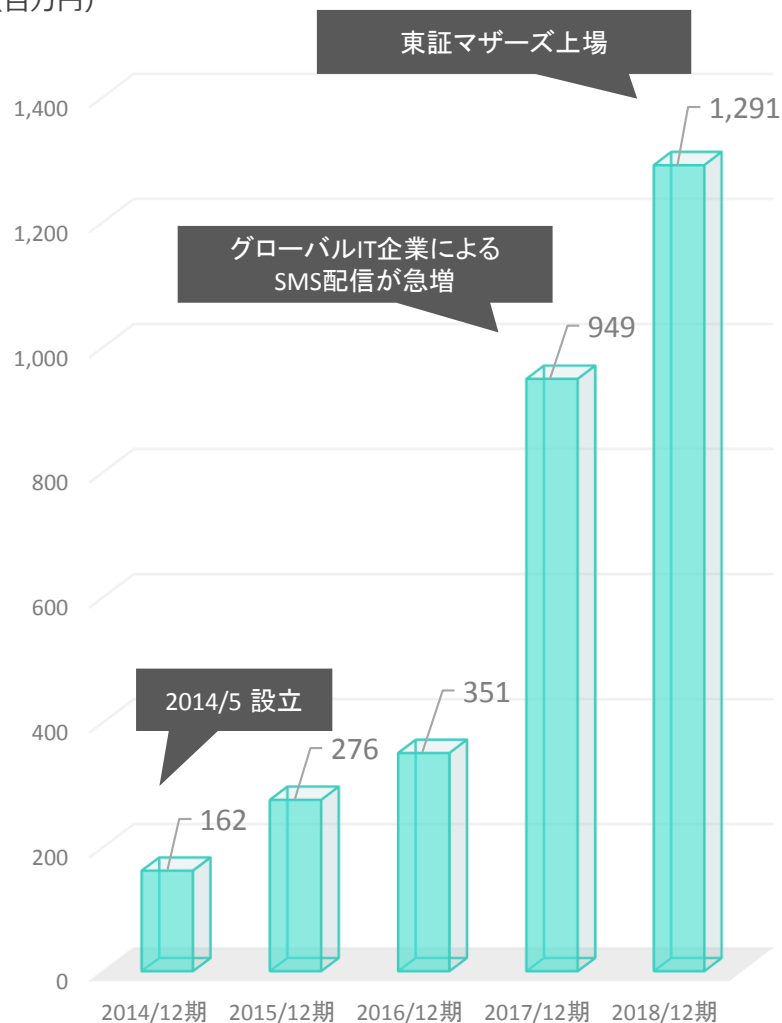
<正規ルートとは>

- ・配信コンテンツ審査を行い、携帯電話事業者が公認する確実に到達する配信ルート
- ・個人認証など即時かつ確実な配信が必要なSMS配信は正規ルートへ変更が進行
- ・携帯電話事業者との直接回線接続契約が必要となるため、海外SMSアグリゲーターには困難

業績推移

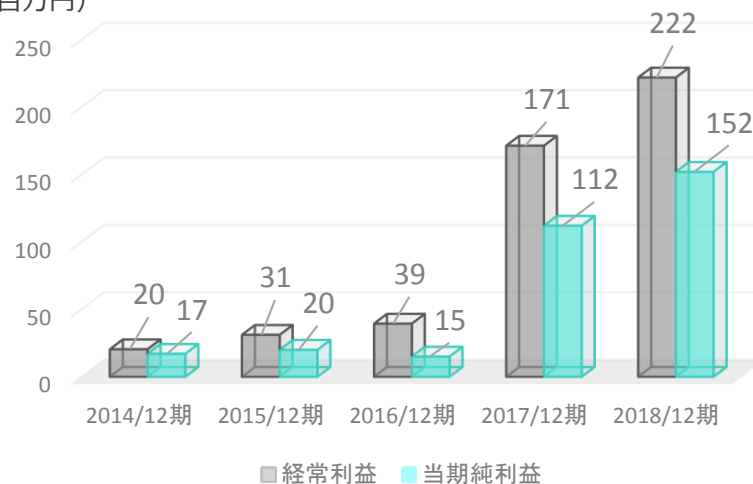
売上高推移

(百万円)



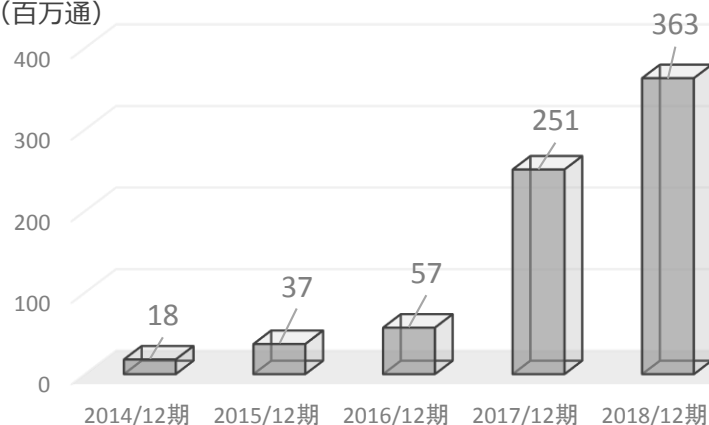
経常利益・当期純利益推移

(百万円)



配信数推移

(百万通)



新経営体制の変更

経営体制変更の背景

- ・創業以来、黎明期であるA2P-SMS配信サービス市場を牽引し、2018年7月東証マザーズ市場へ上場
- ・SMS配信市場の認知度が向上し、競争が激化。2018年12月期において成長が鈍化

積極的に市場開発を推進する攻めの経営への移行

- ・SMS配信に最も精通し、新サービス開発に実績のある専務取締役 田中優成を代表に抜擢
- ・国内外の通信/IT業界に精通した取締役2名の新任により経営体制を強化
- ・指名・報酬委員会の設置により、役員人事の公正性、客観性、透明性を向上

新代表取締役社長 田中 優成

1968年5月25日生まれ、立命館大学国際関係学部卒業

1993年に株式会社トーマン(現:豊田通商株式会社)入社。2003年には株式会社トーマンで、SMSを使った国際コミュニケーションサービスを立上げを担当。2006年に当社前身である株式会社インディゴが同事業を譲受け、2007年に株式会社インディゴ入社。SMS関連ビジネスを担当。2010年にA2P-SMS配信ビジネスの立上げを担当。2011年にLINEの爆発的普及もあり事業化に成功。2014年に会社分割による当社設立時、取締役就任(株式会社インディゴと兼務)。海外SMSアグリゲーター向けゲートウェイ サービスの立上げを担当。2015年に取締役辞任。2017年に当社へ営業責任者として復帰し、2018年からは専務取締役として営業を統括。海外SMSアグリゲーター経由のグローバルIT企業のSMS配信を獲得し、当社急成長に貢献。



経営陣の強化

池田 祐太

1966年1月5日生まれ、横浜国立大学経済学部国際経済学科卒業

取締役(就任予定) セールスマーケティング部門ゼネラルマネージャー

1989年に株式会社トーマン(現:豊田通商株式会社)入社。東南アジア向けの通信インフラプロジェクトを担当。2000年にアダムネット株式会社(現:三井情報株式会社)に入社し、コールセンター向けシステムのソリューション営業を担当。2002年に株式会社NTTドコモに入社し、法人営業、モバイル周辺事業の海外投資・出資先の経営管理を担当。2009年に株式会社NTTドコモのタイ子会社Mobile Innovation Co.,Ltdに代表取締役として出向。ベトナム、インドネシアに子会社を設立。新規事業としてSMSを使った安否確認サービスを立上げ。2015年に株式会社NTTドコモに帰任し、法人グローバル関連部門担当部長としてA2P-SMS配信サービスを主管。

日置 健二

1968年12月26日生まれ、同志社大学法学部法律学科卒業。アリゾナ州立大学MSIM及びMBAを修了

社外取締役(就任予定) Coltテクノロジーサービス株式会社 代表取締役社長 兼 Coltグループ アジア代表

1990年に株式会社トーマン(現:豊田通商株式会社)入社。アジアでの事業展開を担当。2000年から日本キャップジェミニ・アーンストヤング株式会社(現:株式会社クニエ)やプライベート・エクイティ・ファンドでITを活用したビジネス強化・改善に注力。2014年のKVH株式会社とColtグループの事業統合以前に、KVH株式会社で国際事業本部長、営業本部長、人事本部長、最高執行責任者(COO)を歴任2016年よりネットワークとコミュニケーションサービスを提供するグローバル企業であるColtグループの日本法人の代表取締役兼アジア代表を務める。

谷間 真

1971年10月6日生まれ、京都大学経済学部経営学科卒業

社外取締役 株式会社セントリス・コーポレートアドバイザー 代表取締役・公認会計士

1996年公認会計士登録。1999年に株式会社ディー・ブレイン関西代表取締役に就任。ベンチャー企業のコンサルティングを開始。4社のIPOに貢献。2007年に株式会社関門海代表取締役に就任。2012年退任後、株式会社セントリス・コーポレートアドバイザー代表取締役に就任。2013年以降、未上場企業の社外取締役として多くのベンチャー企業の経営に参画。2015年に株式会社バルニバービ、2016年に株式会社キャリア、2018年には当社の株式上場に貢献。2019年2月に当社、指名・報酬委員会の委員長に就任し、より一層の企業価値向上に努める。2019年現在、上記3社に株式会社ココカラファイン、株式会社ザッパラスを加えた上場企業5社の社外取締役及び多くのベンチャー企業の役員・アドバイザーを務める。



2018年12月期 決算概要

2018年12月期決算概要

2018年12月期の業績は、売上高36.0%増、営業利益43.6%増の大幅な増収増益

ー売上高(前年比136.0%、予想比92.9%)

➡国内向けはほぼ予想どおり推移、海外SMSアグリゲーター向けが競合サービス開始により未達

ー営業利益(前年比143.6%、予想比111.9%)

➡売上高増加及びコスト削減により、営業利益率は前年比1.0ポイント上昇

ー経常利益(前年比130.0%、予想比110.9%)、当期純利益(前年比135.5%、予想比117.3%)

➡株式公開費用15百万円をこなし、経常利益30.0%増、当期純利益35.5%増

(単位:千円)

| | 2016年12月期 | | 2017年12月期 | | 2018年12月期 | | | | | | | |
|-------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 実績 | | 実績 | | 予想 | | 実績 | | 前年比 | | 予想比 | |
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 増減額 | 前年比 | 増減額 | 予想比 |
| 売上高 | 351,726 | 100.0% | 949,216 | 100.0% | 1,390,000 | 100.0% | 1,291,025 | 100.0% | 341,808 | 136.0% | △98,975 | 92.9% |
| 営業利益 | 36,899 | 10.5% | 171,452 | 18.1% | 220,000 | 15.8% | 246,242 | 19.1% | 74,789 | 143.6% | 26,242 | 111.9% |
| 経常利益 | 39,386 | 11.2% | 171,395 | 18.1% | 201,000 | 14.5% | 222,868 | 17.3% | 51,473 | 130.0% | 21,868 | 110.9% |
| 当期純利益 | 15,856 | 4.5% | 112,520 | 11.9% | 130,000 | 9.4% | 152,447 | 11.8% | 39,926 | 135.5% | 22,447 | 117.3% |

| | | | | | | |
|-----|-------|--------|--------|--------|---------|---------|
| 配信数 | 57百万通 | 251百万通 | 390百万通 | 363百万通 | 112百万通増 | △27百万通減 |
|-----|-------|--------|--------|--------|---------|---------|

損益計算書

(単位:千円)

| | 2017年12月期 | | 2018年12月期 | | | | 増減要因 |
|------------|-----------|--------|-----------|--------|---------|---------|----------------------------------|
| | 実績 | | 実績 | | 前年比 | | |
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 前年比 | |
| 売上高 | 949,216 | 100.0% | 1,291,025 | 100.0% | 341,808 | 136.0% | |
| 国内売上高 | 279,444 | 29.4% | 386,179 | 29.9% | 106,735 | 138.2% | 前年比138.2%、計画比97.9% ほぼ予想通りに推移 |
| 海外売上高 | 669,772 | 70.6% | 904,845 | 70.1% | 235,073 | 135.1% | 前年比135.1%、計画比90.9% 一部で競合他社との競争開始 |
| 売上原価 | 608,931 | 64.2% | 839,890 | 65.1% | 230,959 | 137.9% | |
| SMS仕入原価 | 557,369 | 58.7% | 788,951 | 61.1% | 231,582 | 141.5% | 販売単価低下により、原価率向上 |
| 労務費・経費 | 51,561 | 5.4% | 50,939 | 3.9% | △622 | 98.8% | 開発人員によるソフトウェア開発の増加10百万円 |
| 売上総利益 | 340,285 | 35.8% | 451,134 | 34.9% | 110,849 | 132.6% | |
| 販売費及び一般管理費 | 168,832 | 17.8% | 204,891 | 15.9% | 36,059 | 121.4% | |
| 人件費 | 97,224 | 10.2% | 114,968 | 8.9% | 16,728 | 117.2% | 役員・従業員の増加 |
| その他 | 71,607 | 7.5% | 89,923 | 7.0% | 19,331 | 127.0% | 株式公開関連等の費用増加 |
| 営業利益 | 171,452 | 18.1% | 246,242 | 19.1% | 74,789 | 143.6% | |
| 営業外収益 | 513 | 0.1% | 75 | 0.0% | △438 | 14.7% | |
| 営業外費用 | 570 | 0.1% | 23,448 | 1.8% | 22,878 | 4107.6% | 株式公開費用15百万円、為替差損7百万円 |
| 経常利益 | 171,395 | 18.1% | 222,868 | 17.3% | 51,473 | 130.0% | |
| 税引前当期純利益 | 171,395 | 18.1% | 222,868 | 17.3% | 51,473 | 130.0% | |
| 当期純利益 | 112,520 | 11.9% | 152,447 | 11.8% | 39,926 | 135.5% | |

※国内売上高:国内顧客もしくは代理店向け売上高 海外売上高:海外SMSアグリゲーター向け売上高

用途別売上高

(単位:百万円)

| | 2017年12月期 | | 2018年12月期 | | 前年比 | コメント |
|-----------|-----------|--------|-----------|--------|--------|--------------------------------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | | |
| 個人認証 | 65 | 6.9% | 79 | 6.1% | 121.8% | タクシー配車アプリ、仮想通貨取引所等の増加 |
| コミュニケーション | 198 | 20.9% | 278 | 21.5% | 140.4% | 人材サービス、債権回収、MA連携等の増加 |
| マーケティング他 | 16 | 1.7% | 28 | 2.2% | 177.6% | 顧客掘り起こし用途の増加 |
| 国内向け売上高 | 279 | 29.4% | 386 | 29.9% | 138.2% | |
| 個人認証 | 640 | 67.5% | 853 | 66.1% | 133.2% | グローバルIT企業、宿泊予約サイト、動画共有アプリ、決済サービス等の増加 |
| コミュニケーション | 29 | 3.1% | 51 | 4.0% | 177.1% | |
| 海外向け売上高 | 669 | 70.6% | 904 | 70.1% | 135.1% | |
| 個人認証 | 705 | 74.3% | 932 | 72.2% | 132.1% | |
| コミュニケーション | 227 | 24.0% | 329 | 25.6% | 145.1% | |
| マーケティング他 | 16 | 1.7% | 28 | 2.2% | 177.6% | |
| 全社売上高 | 949 | 100.0% | 1,291 | 100.0% | 136.0% | |

四半期業績推移

2018年12月期は、海外SMSアグリゲーター経由でのSMS配信が、グレールートからの切り替えが一巡。競合企業のサービス開始もあり売上高の伸びが鈍化。

第4四半期は、海外SMSアグリゲーターとの再交渉により配信数増加。国内向けも人材サービス企業、決済アプリ、タクシー配車アプリ等のSMS配信が急増。

(単位:千円)

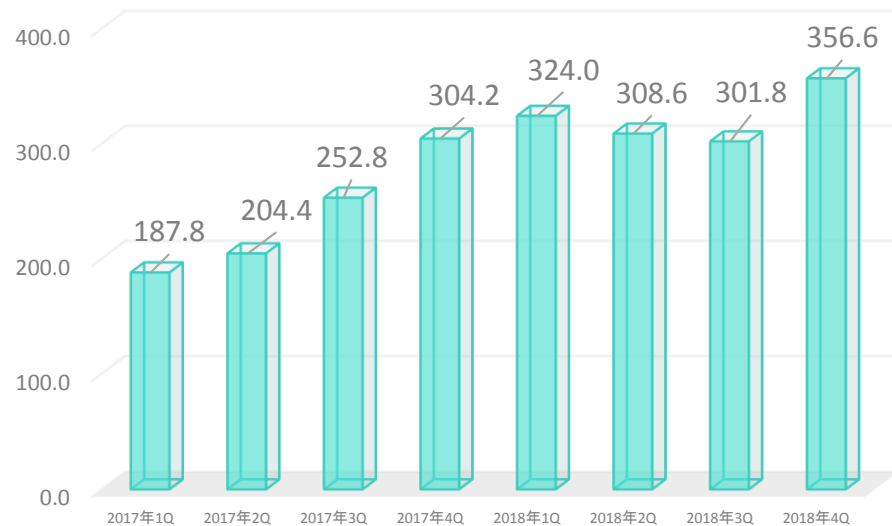
| | 2017年12月期 | | | | | | | |
|-------|-----------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 1Q実績 | | 2Q実績 | | 3Q実績 | | 4Q実績 | |
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 |
| 売上高 | 187,794 | 100.0% | 204,363 | 100.0% | 252,814 | 100.0% | 304,243 | 100.0% |
| 国内売上高 | 67,498 | 35.9% | 66,174 | 32.4% | 72,755 | 28.8% | 73,016 | 24.0% |
| 海外売上高 | 120,296 | 64.1% | 138,189 | 67.6% | 180,059 | 71.2% | 231,226 | 76.0% |
| 営業利益 | 39,463 | 21.0% | 43,188 | 21.1% | 50,575 | 20.0% | 38,224 | 12.6% |
| 経常利益 | 38,204 | 20.3% | 43,549 | 21.3% | 50,729 | 20.1% | 38,911 | 12.8% |
| 当期純利益 | 25,838 | 13.8% | 29,452 | 14.4% | 32,897 | 13.0% | 24,332 | 8.0% |
| 配信数 | 48百万通 | | 52百万通 | | 65百万通 | | 84百万通 | |

| | 2018年12月期 | | | | | | | |
|-------|-----------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 1Q実績 | | 2Q実績 | | 3Q実績 | | 4Q実績 | |
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 |
| 売上高 | 324,005 | 100.0% | 308,593 | 100.0% | 301,783 | 100.0% | 356,642 | 100.0% |
| 国内売上高 | 84,949 | 26.2% | 90,681 | 29.4% | 91,988 | 30.5% | 118,560 | 33.2% |
| 海外売上高 | 239,056 | 73.8% | 217,911 | 70.6% | 209,795 | 69.5% | 238,081 | 66.8% |
| 営業利益 | 50,790 | 15.7% | 53,360 | 17.3% | 57,918 | 19.2% | 84,173 | 23.6% |
| 経常利益 | 45,183 | 13.9% | 50,050 | 16.2% | 48,337 | 16.0% | 79,296 | 22.2% |
| 当期純利益 | 30,164 | 9.3% | 34,597 | 11.2% | 33,048 | 11.0% | 54,636 | 15.3% |
| 配信数 | 92百万通 | | 88百万通 | | 83百万通 | | 99百万通 | |
| 最終顧客数 | 357社 | | 400社 | | 432社 | | 472社 | |

四半期業績推移

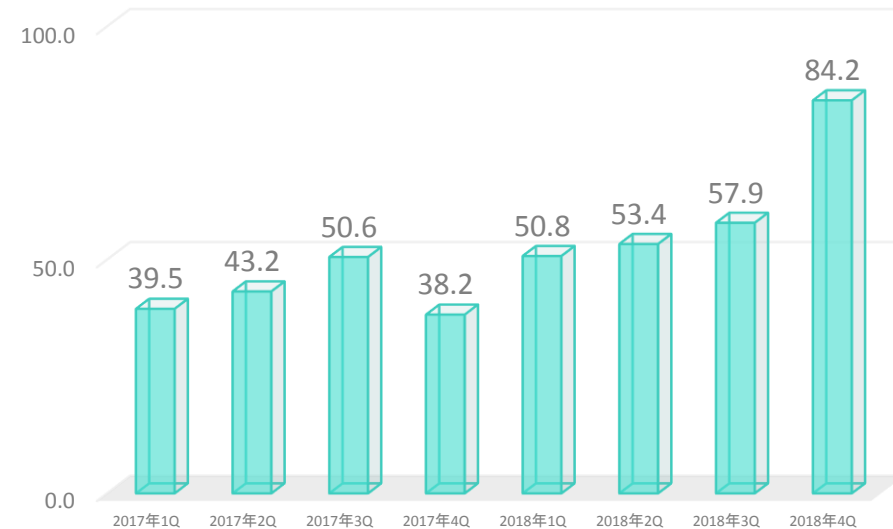
(百万円)

売上高



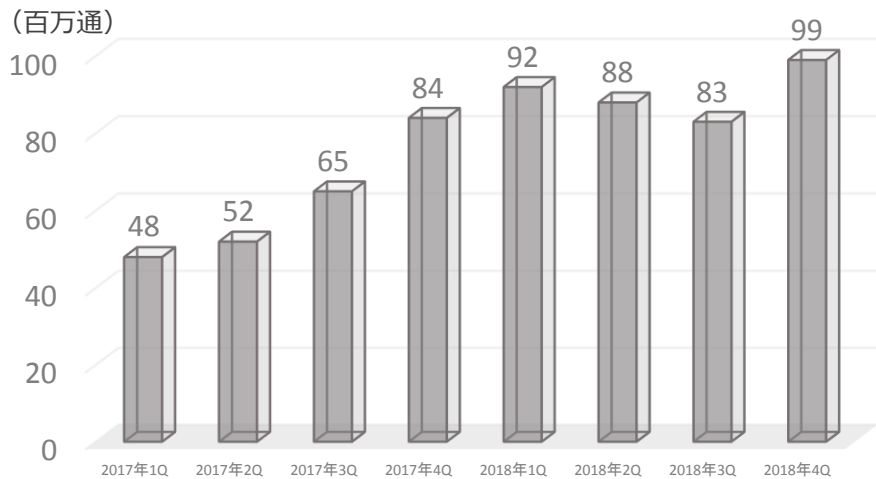
(百万円)

営業利益



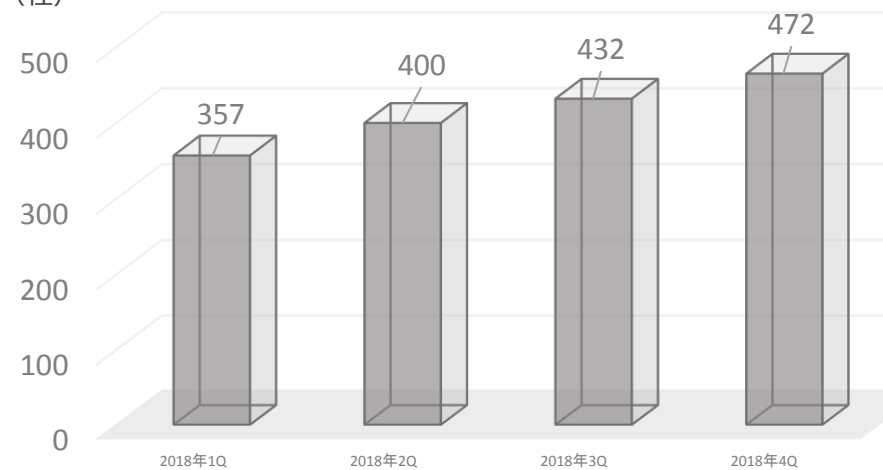
配信数

(百万通)



(社)

最終顧客数



貸借対照表(要約)

株式公開による現金預金の増加、有利子負債ゼロ、自己資本比率79.8%

(単位:千円)

| | 2017年12月期末 | | 2018年12月期末 | | | | 主な増減要因 |
|----------|------------|--------|------------|--------|----------|--------|-------------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 増減額 | 増減率 | |
| 流動資産 | 402,326 | 92.8% | 998,257 | 96.6% | 595,931 | 248.1% | |
| 現金及び預金 | 223,106 | 51.5% | 769,371 | 74.4% | 542,264 | 344.8% | 主に新株発行による増加 |
| 売掛金 | 141,932 | 32.7% | 175,618 | 17.0% | 33,685 | 123.7% | 売上拡大に伴う増加 |
| 固定資産 | 31,213 | 7.2% | 35,499 | 3.4% | 4,285 | 113.7% | |
| 有形固定資産 | 5,272 | 1.2% | 5,938 | 0.6% | 666 | 112.6% | |
| 無形固定資産 | 17,479 | 4.0% | 23,366 | 2.3% | 5,886 | 133.7% | 自社開発ソフトウェアによる増加 |
| 投資その他の資産 | 8,462 | 2.0% | 6,194 | 0.6% | △ 2,267 | 73.2% | |
| 資産合計 | 433,539 | 100.0% | 1,033,757 | 100.0% | 600,217 | 238.4% | |
| 流動負債 | 224,653 | 51.8% | 208,076 | 20.1% | △ 16,577 | 92.6% | |
| 買掛金 | 142,981 | 33.0% | 156,314 | 15.1% | 13,333 | 109.3% | 仕入拡大に伴う増加 |
| 固定負債 | 15,948 | 3.7% | — | — | △ 15,948 | — | 長期借入金の返済による減少 |
| 負債合計 | 240,601 | 55.5% | 208,076 | 20.1% | △ 32,525 | 86.5% | |
| 資本金 | 30,000 | 6.9% | 255,979 | 24.8% | 225,979 | 853.3% | 新株発行による増加 |
| 資本剰余金 | — | — | 249,815 | 24.2% | 249,815 | — | 新株発行及び自己株式売却による増加 |
| 利益剰余金 | 166,340 | 38.4% | 318,788 | 30.8% | 152,447 | 191.6% | 当期純利益計上による増加 |
| 純資産合計 | 192,938 | 44.5% | 825,681 | 79.9% | 632,742 | 427.9% | |
| 負債・純資産合計 | 433,539 | 100.0% | 1,033,757 | 100.0% | 600,217 | 238.4% | |

キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:千円)

| | 2017年12月期 | 2018年12月期 | コメント |
|------------------|-----------|-----------|---------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 170,826 | 123,511 | |
| 税引前当期純利益 | 171,395 | 222,868 | |
| 減価償却費 | 11,360 | 9,347 | |
| 株式公開費用 | — | 15,517 | |
| 売上債権の増減額 | △87,492 | △33,685 | |
| 仕入債務の増減額 | 112,213 | 13,333 | |
| 法人税等の支払額 | △5,492 | △92,334 | 2017年12月期の利益急増による増加 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 5,584 | △15,900 | |
| 無形固定資産の取得による支出 | △2,252 | △14,814 | |
| 差入保証金の回収による収入 | 8,167 | — | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △13,578 | 438,653 | |
| 長期借入金の返済による支出 | △10,176 | △26,124 | |
| 自己株式の取得又は売却 | △4,500 | 28,336 | 株式公開時の自己株式処分 |
| 株式の発行による収入 | — | 447,083 | 株式公開時の新株発行 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 162,833 | 546,264 | |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 60,273 | 223,106 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 223,106 | 769,371 | |

2019年12月期業績予想

2019年12月期の業績は、

売上高23.9%増、営業利益9.6%、経常利益21.1%増、当期純利益18.1%増を予想

—A2P-SMS配信サービス市場は引き続き、急速に拡大を見込む

→売上高は順調に拡大を予想

—中長期的な成長を実現させるための新サービス開発及び優秀な人材確保への投資

—競合他社との価格競争による国内向け販売価格の低下

—海外SMSアグリゲーター向けの競合他社の参入

→営業利益率2.2ポイント低下を予想

(百万円)

| | 2018年12月期実績 | | 2019年12月期予想 | | | |
|-------|-------------|--------|-------------|--------|-----|--------|
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | 増減額 | 前期比 |
| 売上高 | 1,291 | 100.0% | 1,600 | 100.0% | 308 | 123.9% |
| 営業利益 | 246 | 19.1% | 270 | 16.9% | 23 | 109.6% |
| 経常利益 | 222 | 17.3% | 270 | 16.9% | 47 | 121.1% |
| 当期純利益 | 152 | 11.8% | 180 | 11.3% | 27 | 118.1% |



今後の成長戦略

A2P-SMS配信サービスの市場環境の変化

2018年12月期までの総括

- ・当社が2011年に国内で初めて法人利用を対象とするA2P-SMS配信サービス事業を開始以降、市場は個人認証用途を中心に急激に拡大
- ・先進的な各々の企業がコミュニケーション手段等でのSMSの利用用途を開発
- ・海外SMSアグリゲーターとの回線接続により、グローバルIT企業の国内配信獲得に成功

先行者利益により、安定したSMS配信インフラを提供するだけで成長性と収益性を確保

市場環境の変化と新体制の経営戦略

- ・国内市場による競合他社との競争本格化
 - 価格競争による収益性低下の懸念 → SMS配信だけでは自明
 - 営業力の弱い当社の国内シェアが下落傾向 → 営業力の強化必要
- ・海外アグリゲーター経由での国内配信
 - 競合他社の市場参入による価格競争 → SMSコネクトグローバルによる関係強化

A2P-SMS配信市場の急拡大は今後も継続

- CAGR(年平均成長率)40%以上、2018年度普及率2.4%の寡占市場(※)
- サービス開発、市場開発を行うことでの成長ポテンシャルは非常に大きい
- SMS配信インフラの提供ビジネスからSMSを活用したサービスプロバイダーに転換

(※) ミック経済研究所「ミックITレポート」2018年8月号レポートより引用

「SMS × α」10サービス立上げ

2019年度、積極的なアライアンスによるSMSを活用した新サービス10件(目標)を立ち上げ、SNSを活用したサービスプロバイダーに転換。

→SMS配信+サービスによる付加価値を提供することで市場開拓、収益性向上を図る。

「SMSコネクトグローバル」サービスを2月に開始

海外携帯電話番号へのSMS配信サービス。外国人も利用する国内アプリの個人認証や越境EC等の利用を見込む。

今後、市場変化への対応や社会問題の解決にSMSを活用できる新サービス構想

●訪日外国人向けのSMSマーケティングプラットフォームの構想

→SMSコネクトグローバルのサービス開始により、海外携帯電話へのSMS配信体制は可能

●SMSを活用した行政機関向け住民サービスツール、債権回収サービス →SDGs、働き方改革、財源確保にSMSが貢献

●飲食店舗などの予約キャンセル問題をSMS配信で緩和

→簡易な予約管理システムにより予約確認、マーケティングを目的としたSMS配信ツールを開発

●宅配業者の再配達問題をSMSで緩和 →配達時間などをSMSで自動配信できるサービス開発

代理店を主とした国内セールスマーケティング体制の再構築

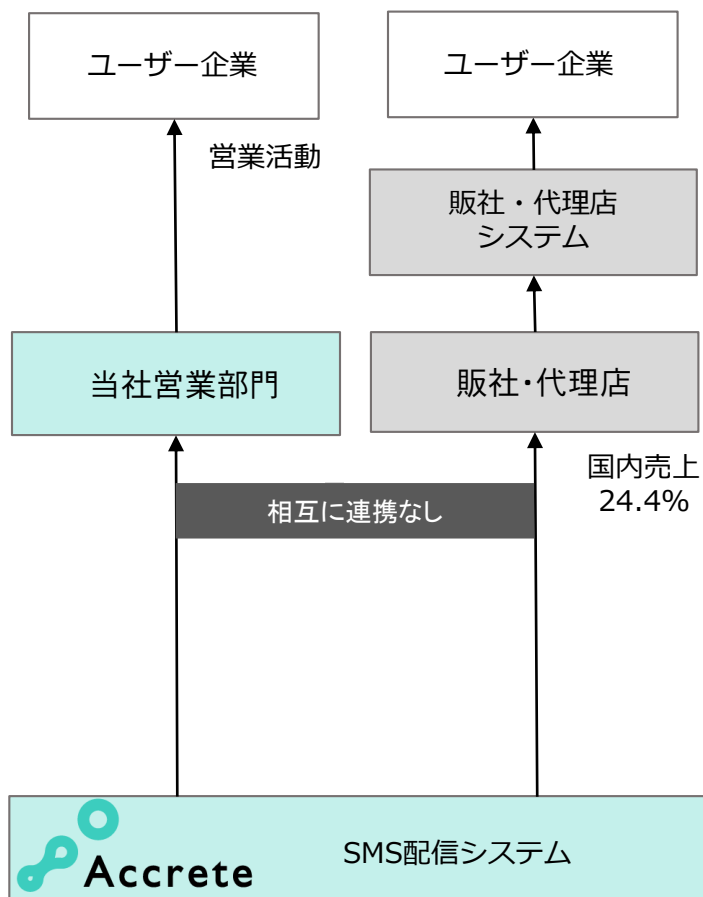
当社は、サービス開発とマーケティング特化し、代理店営業中心に転換する。

2018年度 販社・代理店(22社)経由での売上は国内売上の24.4%のみ

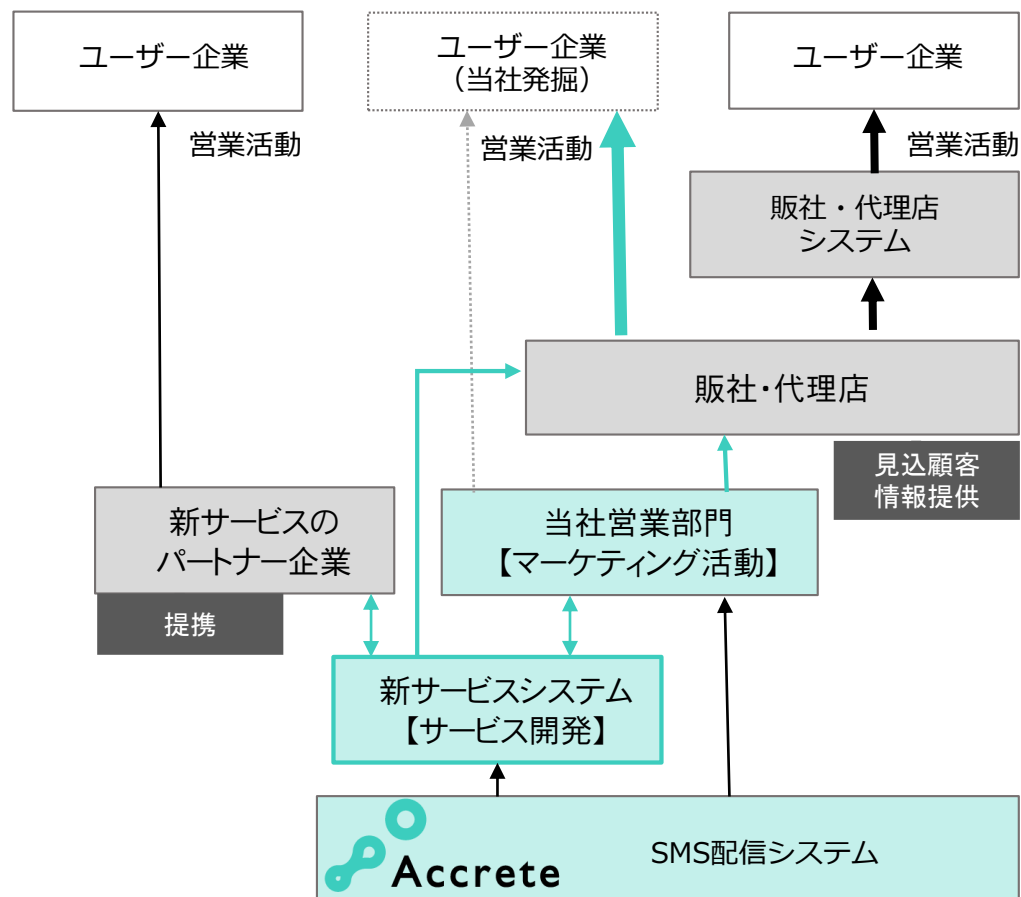
➡2019年度中に各分野に強い営業力のある代理店を50社に(目標)

➡代理店への情報発信、活性化施策を強化

(現状の国内セールスマーケティング体制)



(再構築後の国内セールスマーケティング体制)



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
Email: ir@accrete-inc.com

