



2019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。

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。

③ 企業から個人へのコンタクト手段の変化

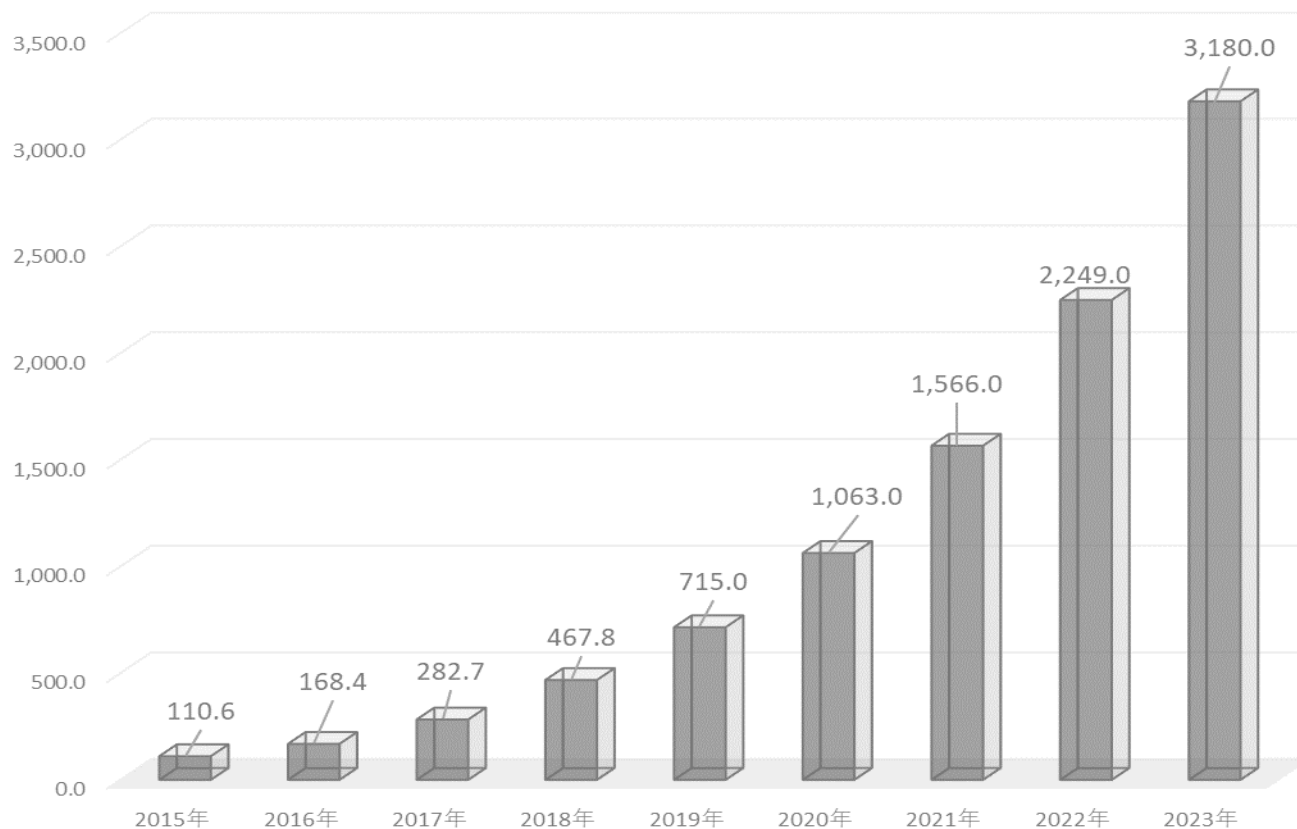
生活様式の変化により企業から個人へのコンタクト手段であった電話、郵便、Eメール、FAX等から、SMSの配信対象カバー率、閲覧率、即時性、大量一斉送信、変更頻度通知などの優位性が注目されております。

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

(百万通)



2020年以降のA2P-SMS市場の見通し

SMS配信数：ミック経済研究所「ミックITレポート」2019年9月号レポートより引用

2018-23年のCAGR（年平均成長率）40%以上、2019年度普及率は4.1%と前年度の2.8%より倍増、寡占市場
年間の新規利用法人数は2023年まで年間30%と予測され、安定成長に入るのは2023年以降と予測

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	269,521千円 2019年12月末現在
従業員数	13名 2019年12月末現在
代表者	代表取締役社長 田中 優成
SMS配信数	340百万通 2019年12月期実績
接続企業数	1,063社 2019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

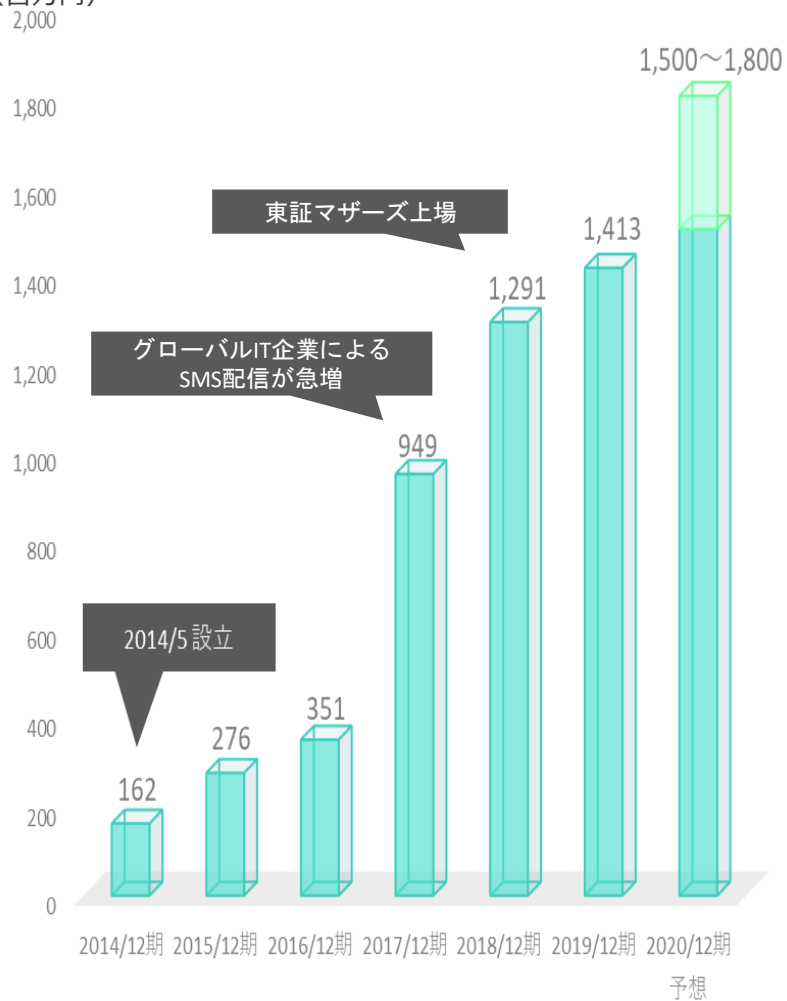
沿革

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コネクトグローバルサービス開始
2019年3月	地方自治体向けSMS配信プラットフォーム開発に関する業務提携
2019年5月	IR-SMS配信サービス開始
2019年5月	飲食店向け予約台帳システム及びSMS配信ツール開発に関する業務提携
2019年7月	障害者手帳アプリ「ミライロID」との協業
2019年9月	「アクリートSMS エントリー」サービスを開発
2019年10月	ジョルダン社とインバウンド向けSMS配信プラットフォーム開発に関する業務提携
2019年12月	N T T ドコモの子会社であるMobile Innovation Company Limited（本社タイ王国 バンコク都）と協業し、SMS一斉連絡サービスを開始

業績推移

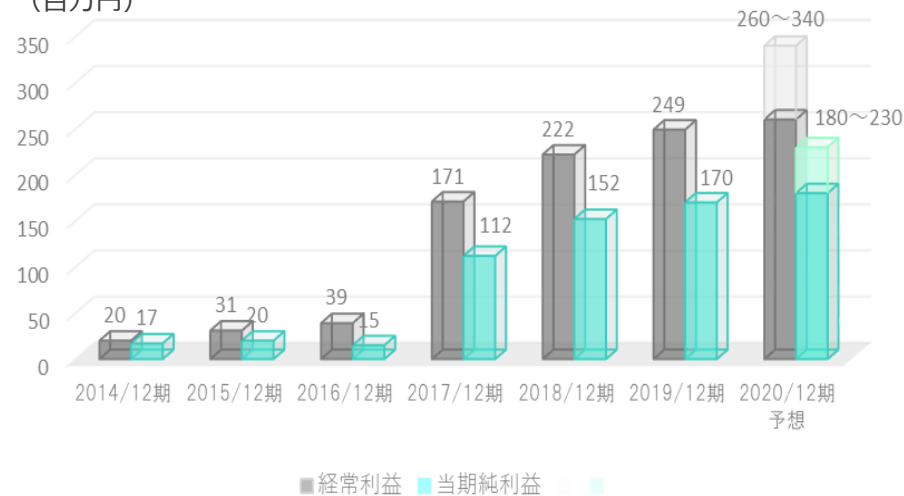
売上高推移

(百万円)



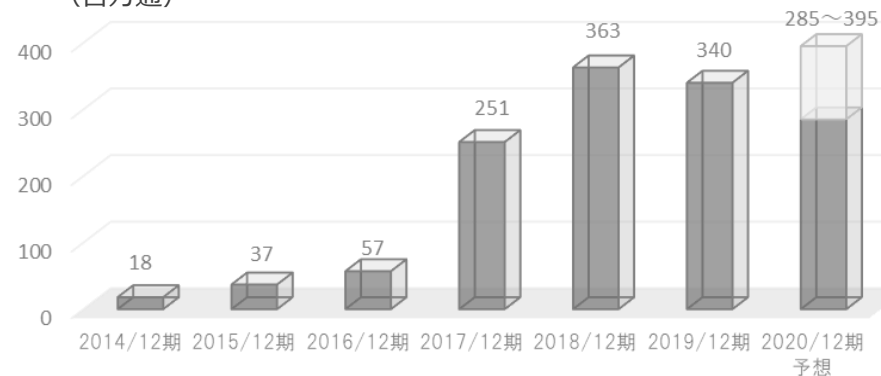
経常利益・当期純利益推移

(百万円)



配信数推移

(百万通)





2019年12月期

決算概要

A 2 P-S M S 配信サービスの市場環境の変化〔総括〕

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A 2 P-S M S 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

2018年度までの先行者利益により、安定したSMS配信インフラを提供することで成長性と収益性を確保

2019年度は市場環境の変化への対応と新体制の経営戦略を推進

外部環境

市場の広がりの顕在化（社会インフラである金融や行政サービスでのSMS積極活用）

- ✓ キャッシュレス決済サービスや行政の通知で二段階認証の採用が増加 → SMSの認知度向上と重要性増
- ✓ 次世代SMSである+メッセージの個人利用の開始 → 5G時代を見越した次世代SMSの胎動

国内市場

価格競争、携帯電話事業者の値上げによる収益性低下が発生

- 【対策】 SMS配信の付加価値向上を図る
- 【具体策】 ①SMS x α の取り組み と ②代理店網の拡充による収益拡大に取り組む

海外市場

為替と値上げによる海外アグリゲーター経由での国内P2P配信ルート等が増加

- 【対策】 配信数よりも収益確保を優先
- 【具体策】 正規ルートの配信啓蒙に再注力し、収益上積み確保を目指す

2019年12月期トピックス

1) 新経営体制への移行

→ 積極的に市場開発を推進する攻めの経営への移行

2) 「SMS×α」10サービス立上げを目標に掲げ積極的アライアンスによる事業開発

- 2月 SMSコネクトグローバルサービス開始
- 3月 ケイスリー社と地方自治体向けSMS配信プラットフォーム開発に関する業務提携
- 5月 IR-SMS配信サービス開始
- 5月 イー・カムトゥルー社・BCホールディングス社と飲食店向け予約台帳システム及びSMS配信ツール「れすとれ」開発に関する業務提携
- 5月 KDDI提供「+メッセージ」の公式アカウントの提供支援サービス開始
- 7月 ミライロ社とスマートフォン向け障害者アプリ「ミライロID」での協業
- 9月 「アクリートSMS エントリー」サービスを開発
- 10月 ジョルダン社とインバウンド向けSMS配信プラットフォーム開発に関する業務提携
- 12月 NTTドコモの子会社であるMobile Innovation Company Limited（本社：タイ）と協業し、SMS一斉連絡サービスを開始

3) 代理店網の拡充

→ 代理店数 2018年12月 22社 → 2019年12月現在52社に増加

4) 積極的な特許戦略の展開開始

→ 特許権取得 4件（上期2件、下期2件）

2019年12月期決算概要

2019年12月期の業績は、売上高9.5%増、営業利益3.2%増、経常利益11.7%増
6期連続増収増益。

売上高（前年比109.5%、予想比88.4%）

→国内向けは大幅な増収（前年比90.1%増）、海外SMSアグリゲーター向けは競合他社との価格競争により減収

営業利益（前年比103.2%、予想比94.1%）

→売上総利益増加、経営体制変更に伴う人件費減少等により増益

（単位：千円）

	2018/12期		2019/12期							
	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	増減額	前年比	増減額	予想比
売上高	1,291,025	100.0%	1,600,000	100.0%	1,413,950	100.0%	122,925	109.5%	△186,050	88.4%
営業利益	246,242	19.1%	270,000	16.9%	254,038	18.0%	7,796	103.2%	△15,962	94.1%
経常利益	222,868	17.3%	270,000	16.9%	249,046	17.6%	26,178	111.7%	△20,954	92.2%
当期純利益	152,447	11.8%	180,000	11.3%	170,779	12.1%	18,332	112.0%	△9,221	94.9%
配信数	363百万通		430百万通		340百万通		△23百万通		△90百万通	

損益計算書

(単位：千円)

	2018/12期		2019/12期		前年対比		主な増減要因
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,291,025	100.0%	1,413,950	100.0%	122,925	109.5%	
国内SMS売上高	386,179	29.9%	734,016	51.9%	347,837	190.1%	人材サービス、大手IT企業等の配信増加
海外SMS売上高	904,845	70.1%	679,933	48.1%	△ 224,912	75.1%	競合他社参入によりグローバルIT企業の配信減少
売上原価	839,890	65.1%	901,278	63.7%	61,388	107.3%	
SMS仕入原価	788,951	61.1%	847,769	60.0%	58,818	107.5%	国内売上比率上昇により原価率低下
労務費・経費	50,939	3.9%	53,508	3.8%	2,569	105.0%	開発人員増加
売上総利益	451,134	34.9%	512,672	36.3%	61,538	113.6%	
販売費及び一般管理費	204,891	15.9%	258,633	18.3%	53,742	126.2%	
人件費	114,968	8.9%	110,665	7.8%	△ 4,303	96.3%	代表交代により役員減少
その他	89,923	7.0%	147,968	10.5%	58,045	164.5%	上場により支払手数料等のコスト増加
営業利益	246,242	19.1%	254,038	18.0%	7,796	103.2%	
営業外損益	△ 23,373	△1.8%	△ 4,992	△0.4%	18,381	21.4%	(前期)株式公開費用15百万円
経常利益	222,868	17.3%	249,046	17.6%	26,178	111.7%	
税引前当期純利益	222,868	17.3%	249,046	17.6%	26,178	111.7%	
当期純利益	152,447	11.8%	170,779	12.1%	18,332	112.0%	

用途別売上高

- 2019年度は、配車アプリ、政府主導のもとキャッシュレス決済の普及などもあり、二段階認証が増加
- xαも含め「利用の多様化」が進んでおり、特にコミュニケーション・マーケティングが前年度比51.4%増

(単位：千円)

	2018/12期		2019/12期		前年対比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
国内向け売上高	386,179	29.9%	734,016	51.9%	347,837	190.1%
個人認証	79,395	6.1%	266,341	18.8%	186,946	335.5%
コミュニケーション	278,071	21.5%	425,107	30.1%	147,036	152.9%
マーケティング他	28,713	2.2%	42,567	3.0%	13,854	148.2%
海外向け売上高	904,845	70.1%	679,933	48.1%	△ 224,912	75.1%
個人認証	850,820	65.9%	601,224	42.5%	△ 249,596	70.7%
コミュニケーション	54,025	4.2%	78,709	5.6%	24,684	145.7%
全社売上高	1,291,025	100.0%	1,413,950	100.0%	122,925	109.5%
個人認証	930,215	72.1%	867,566	61.4%	△ 62,649	93.3%
コミュニケーション	332,096	25.7%	503,816	35.6%	171,720	151.7%
マーケティング他	28,713	2.2%	42,567	3.0%	13,854	148.2%

四半期業績推移

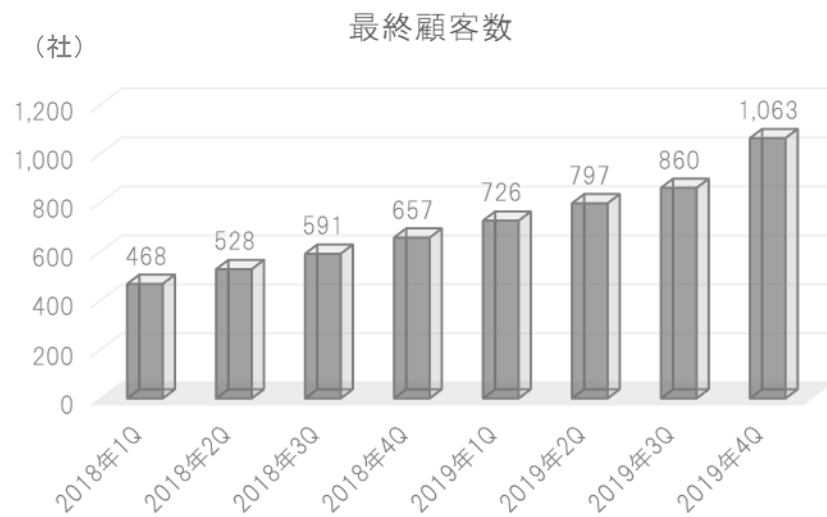
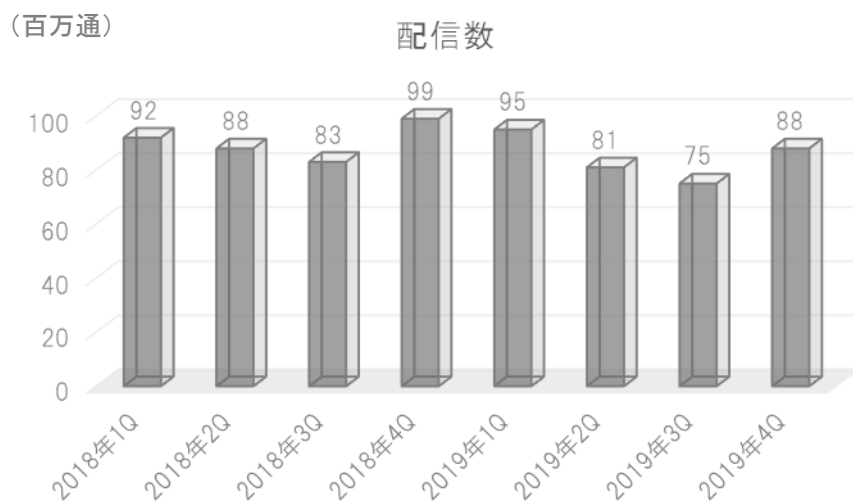
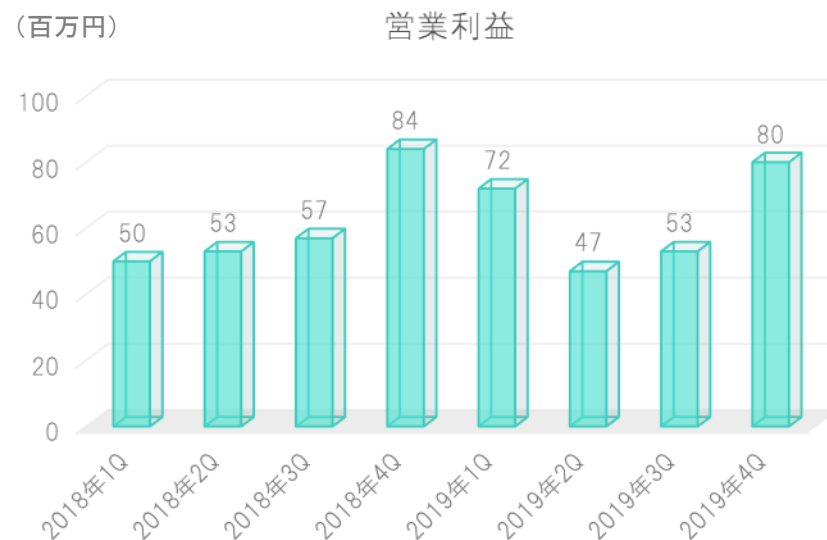
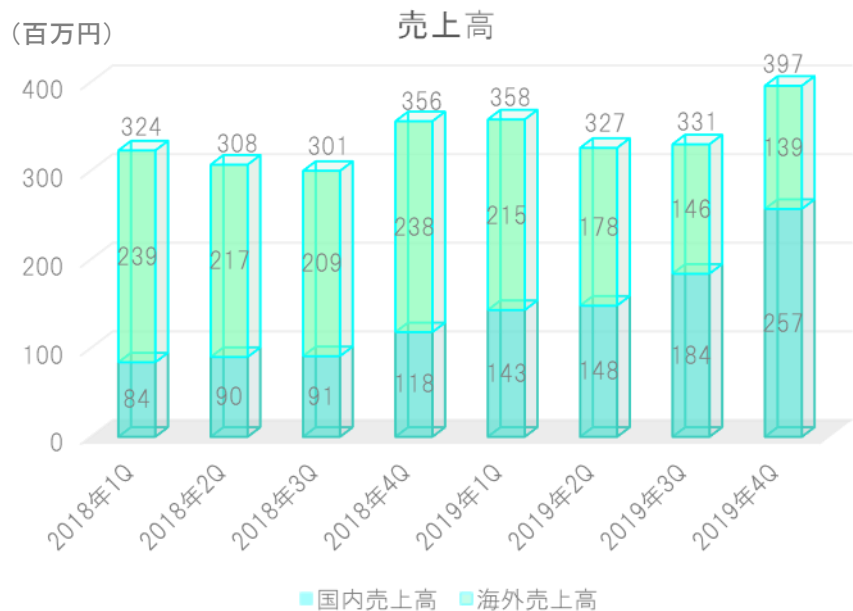
- 国内SMS売上高は市場の成長に伴い順調に増加（前年度比90.1%増）
- 海外SMSアグリゲーターからの配信数が競合他社との価格競争の影響により減少

（単位：千円）

	2018/12期								2019/12期							
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	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%	358,884	100.0%	327,166	100.0%	331,442	100.0%	396,459	100.0%
国内SMS売上高	84,949	26.2%	90,681	29.4%	91,988	30.5%	118,560	33.2%	143,726	40.0%	148,527	45.4%	184,753	55.7%	257,011	64.8%
海外SMS売上高	239,056	73.8%	217,911	70.6%	209,795	69.5%	238,081	66.8%	215,158	60.0%	178,638	54.6%	146,689	44.3%	139,448	35.2%
売上総利益	100,086	30.9%	104,352	33.8%	111,787	37.0%	134,907	37.8%	130,266	36.3%	108,578	33.2%	120,803	36.4%	153,025	38.6%
営業利益	50,790	15.7%	53,360	17.3%	57,918	19.2%	84,173	23.6%	72,223	20.1%	47,885	14.6%	53,695	16.2%	80,236	20.2%
経常利益	45,183	13.9%	50,050	16.2%	48,337	16.0%	79,296	22.2%	68,814	19.2%	46,778	14.3%	52,573	15.9%	80,882	20.4%
四半期純利益	30,164	9.3%	34,597	11.2%	33,048	11.0%	54,636	15.3%	47,439	13.2%	32,352	9.9%	36,099	10.9%	54,889	13.8%
配信数（百万通）	92百万通		88百万通		83百万通		99百万通		95百万通		81百万通		75百万通		88百万通	
顧客数（社）	468社		528社		591社		657社		726社		797社		860社		1,063社	

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

四半期業績推移





今後の成長戦略について

-
- お客様、顧客接点の変化における市場の変化
 - 今後のアクリートの成長戦略
 - 2020年度の取り組み
-

お客様、顧客接点の変化における市場の変化

令和時代、2020年代

当社のお客様は大企業や自治体などのため、“BtoB”でのコミュニケーションを行ってきました。ただし、そのお客様の先のお客様は消費者”= toC”が多いため、消費者や市場の変化にも敏感に注目



2020年以降の デジタル時代背景

“コントロールできる時代から、コントロールしきれない時代へ”

顔の 見えない デジタル 時代

AIの活用、デジタルトランスフォーメーション、働き方改革、人手不足などが進み効率化時代に突入した日本の今、対面仕事が減り、相手の顔が見えない時代へ突入。

例) 銀行のオンライン窓口の現象、クラウドなどの活用による場にとらわれない働き方、単純作業のAI/デジタル化



コミュニケーション不足における感覚値の違い

特に日本人は高文脈文化で、その場の空気感などを重要視するため、対面コミュニケーションじゃない（ヒトの温度がわからないコミュニケーション）が不安を生む。

「安心・安全・信頼」が大切なポイントになる

今後のアクリートの成長戦略

アクリートの強み / 向かうべき方向性

アクリートが重視する「キーワード」とは？

「パイオニア」:

- [アクリートは 0-1が得意のため]
- ・ SMSのパイオニアであり続けた実績
 - ・ 未来におきる問題に対しても積極的にチャレンジし、解決していく

「安心・安全」:

- ・ 顧客の心の安全を担保することを第一に掲げる姿

新体制になって1年経過 世の中の変化を受けて
アクリートは新たな成長戦略「ビジョン・ミッション」を策定し、推進

ビジョン

デジタル社会に、リアルな絆を。

ミッション

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。

ビジョン&ミッションに沿った事業を展開

2020年度の取り組み

5G時代の到来と共に、法人向け次世代SMSの本格化など A2P-SMS配信市場の急拡大は今後も継続

1) 「SMS×α」立ち上げ

→ 各案件の推進、販売拡大（詳細は次頁以降）

■ 代理店による販売の底上げ

→ 代理店の得意領域・販売能力を最大限に発揮するための施策実施

■ ビジネスへの特許活用

→ 他社との差別化を目的とした戦略的対応

2) 次世代メッセージとしての「+メッセージへの取り組み」

→ 保有特許を活用したサービス展開（詳細は次頁以降）

上記以外にも、

デジタル社会における「安心」「安全」につながるサービス価値の追求を継続



今後の成長戦略について

2020年度の取り組み

1. 「SMS x α 」の取り組み

「SMS x α」 新サービス立上げ状況

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を立ち上げ、SMSを活用したサービスプロバイダーに転換し事業展開中

	サービス・内容	2019年度の実績	2020年度の予定
1	SMSコネクト グローバル (海外の携帯電話番号向け配信)	2月 サービス開始	販売拡大
2	自治体向けSMS配信プラットフォーム	3月 ケイスリー社との提携開始 9月 沖縄県浦添市大腸がん検診案内への連携開始	他自治体・大腸がん以外への展開
3	アクリートSMS IR (IR情報の配信)	5月 当社サービス開始 12月 他社向けサービス開始	販売拡大
4	飲食店向け予約台帳システム & SMS配信ツール「れすとれ」	5月 イー・カムトゥルー社、BCホールディングス社との提携開始	4月 サービス開始
5	アクリートSMS エントリー (イベント来場者等のマーケティング)	8月 特許登録 12月 サービス開始	販売拡大
6	インバウンド向けSMS配信プラットフォーム	10月 ジョルダン社との提携開始	協議中
7	アクリートSMS アラート (災害時等の一斉連絡)	12月 ドコモ子会社との協業によるサービス開始	販売拡大



今後の成長戦略について

2020年度の取り組み

2. 「+メッセージ」の取り組み

「+メッセージ（RCS*）」に対する当社の取り組み

*リッチコミュニケーションサービス

（方針）

- ・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
- ・SMSと+メッセージ（RCS*）を統合した一元的サービス・API

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



公式アカウント

公式マーク なし
 ・全てのSMS（海外含）
 ・個人間の+メッセージ



リッチコンテンツ
 ・画像/動画
 ・ファイル
 ・位置情報
 ・カルーセル

開封確認

「+メッセージ（RCS）」配信サービス提供のポイント

（配信する企業の立場における課題）

- ・ 利用者数1500万と限定的（3キャリア合同キャンペーン実施中）
- ・ MVNOは現在未提供

「+メッセージ非利用者」にもメッセージを送る必要性
= **「SMSへのフォールバック」**



当社保有特許の活用により課題解決

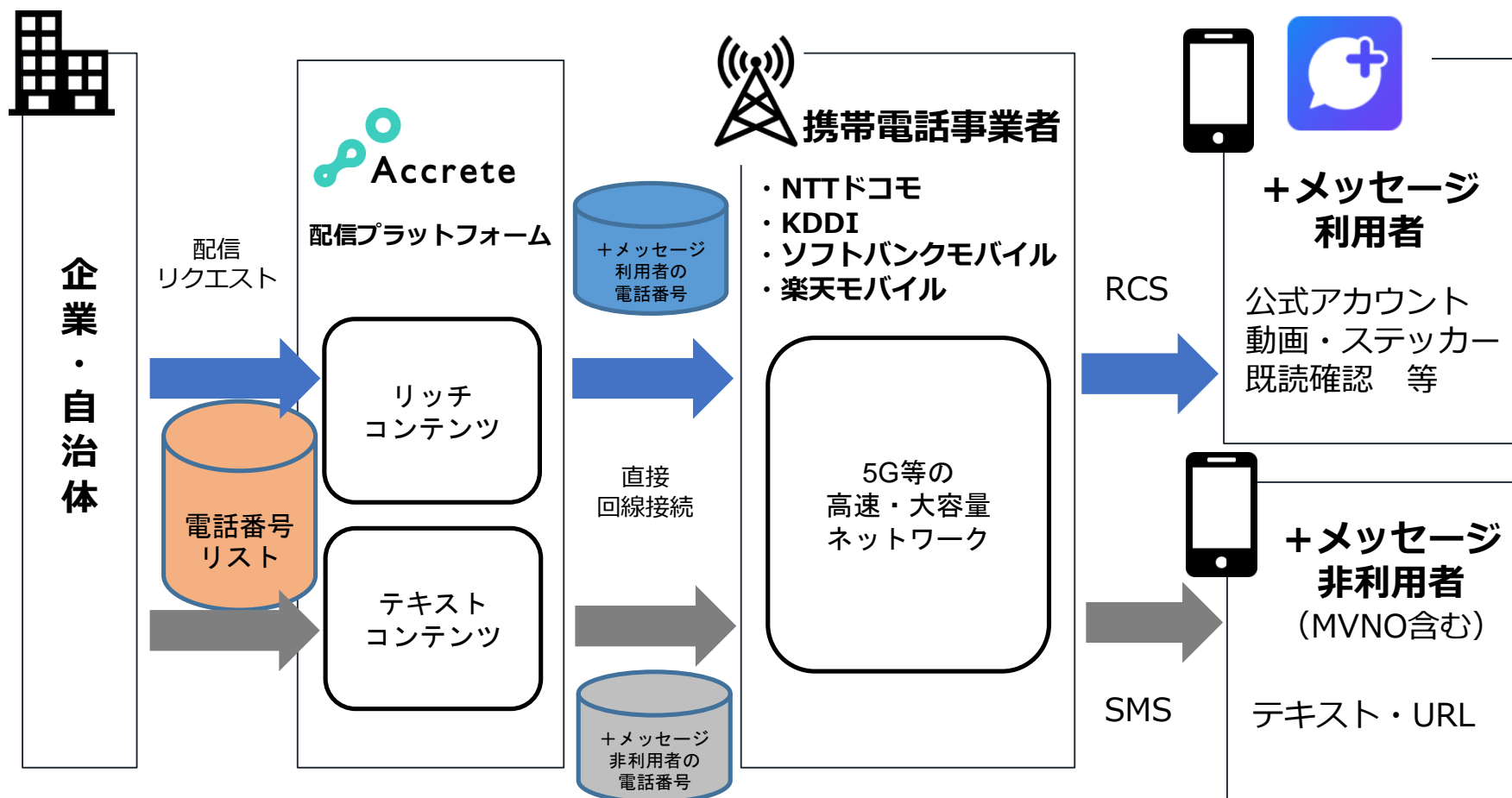
（特許 第 6590356 号 複数手段へのメッセージ送信）

SMS 配信サービス 及び 「+メッセージ」 配信サービス を統合した
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
を当社が提供可能となります

2020年3月以降 トライアル受付開始

当社保有特許による「+メッセージ（RCS）」配信サービス

- ・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





今期の業績予想について

2020年12月期 業績予想

1. 2020年12月期の業績は、レンジ予想を採用

売上高6.1%～27.3%増、営業利益2.3%～33.8%増、経常利益4.4%～36.5%増、
当期純利益5.4%～34.7%増を予想

(単位：百万円)

	2018/12期 実績		2019/12期 実績			2020/12期 予想		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比
売上高	1,291	100.0%	1,413	100.0%	109.5%	1,800 ～ 1,500	100.0% ～ 100.0%	127.3% ～ 106.1%
営業利益	246	19.1%	254	18.0%	103.2%	340 ～ 260	18.9% ～ 17.3%	133.8% ～ 102.3%
経常利益	222	17.3%	249	17.6%	111.7%	340 ～ 260	18.9% ～ 17.3%	136.5% ～ 104.4%
当期純利益	152	11.8%	170	12.1%	112.0%	230 ～ 180	12.8% ～ 12.0%	134.7% ～ 105.4%

2. 配当政策

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第一四半期末	第二四半期末	第三四半期末	期末	合計			
2020年12月期 (予想)	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
	—	5.00	—	5.00	10.00	—	23.9～30.5	—

ご案内

アクリートSMSIR (IR情報配信サービス)

【登録方法】：

- 下記の電話番号に携帯電話から電話いただき、ガイダンスに従い‘1’をプッシュすることで登録が完了します。
- 登録完了のSMSが届くまでお待ちください。
- アクリートIR情報配信： **0120-949-511**
- 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。

【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。

※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
Email : ir@accrete-inc.com

