



2022年8月18日

各位

会社名 株式会社アクリート  
代表者名 代表取締役社長 田中 優成  
(コード番号：4395、東証グロース)  
問合せ先 執行役員ビジネスサポート部長  
栗原 智晴  
電話番号 03-6773-1000

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2022年8月18日開催の取締役会において、中期経営計画（2023/12-2025/12）（以下、「中期経営計画」という。）を承認いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

### 記

今回中期経営計画を策定するにあたり、当社のビジョン「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」のもと、中期テーマとして「日本のアクリートからアジアのアクリートに」を掲げました。

当社グループは、これまでの本人認証や業務連絡によるSMS配信サービス事業で培った知見や経験を活かし、古い商習慣や業務フローから脱却できず従業員の頑張りで支えられてきた企業や自治体のオペレーションに対し、デジタル化による業務省力化による従業員の業務負担軽減や、従来の古いコミュニケーション手段で連絡を取り続ける企業や自治体に対する顧客や住民のストレスをその人に合ったコミュニケーションチャネル（プラットフォーム）を提供することで顧客（住民）満足度を向上させるなど、これまで企業や自治体、顧客や住民それぞれに存在していた課題を解決することが当社の価値創出につながると考えております。

また、上記のような課題は、日本だけではなく海外でも同様な課題があると考えており、日本で培った知見や経験を活かし、アジアという広大なマーケットへ事業を拡大していくことを目指してまいります。

#### 1. 概要

(中期テーマ)

日本のアクリートからアジアのアクリートに

(基本方針)

情報社会の変革や要求に対しての課題解決が当社の成長ドライバーと考え、以下の課題解決方法を提供

・社会や企業の課題

- ① 人口減少・人手不足による業務効率化（DX）が急務
- ② 個人情報の取り扱いの厳格化
- ③ 新たなデジタル世界への対応

・上記に対する課題解決

- ① 相手が本人である確証を与える…バーチャルな世界での「なりすまし」や情報の乱用の防止
- ② 相手に合った適切なコミュニケーション…AIやナッジによるログ解析から最適なコミュニケーションをレコメンド
- ③ 相手の行動変容を促す…人がより自然に行動に移しやすいコミュニケーションのあり方を提供

2. 中期経営指標

	2021年12月期（実績）	2025年12月期（計画）
売上高	2,833 百万円	17,000 百万円
営業利益	465 百万円	3,000 百万円
営業利益率	16.4%	17.6%

以上



# 中期経営計画 2023-2025

株式会社アクリート

証券コード 4395

## 中期経営計画 2023~2025

1. 事業概要
2. 数値計画
3. 成長戦略
4. 株主還元方針



# 中期経営計画 2023~2025

## 事業概要

アクリートは、第二創業期へ。

## 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 を軸に

社会課題の解決に取り組みます。

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トーメン時代から数え、**2003年から約20年間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。**

## 1 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認、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

## 2 POINT

### 止まらないシステム



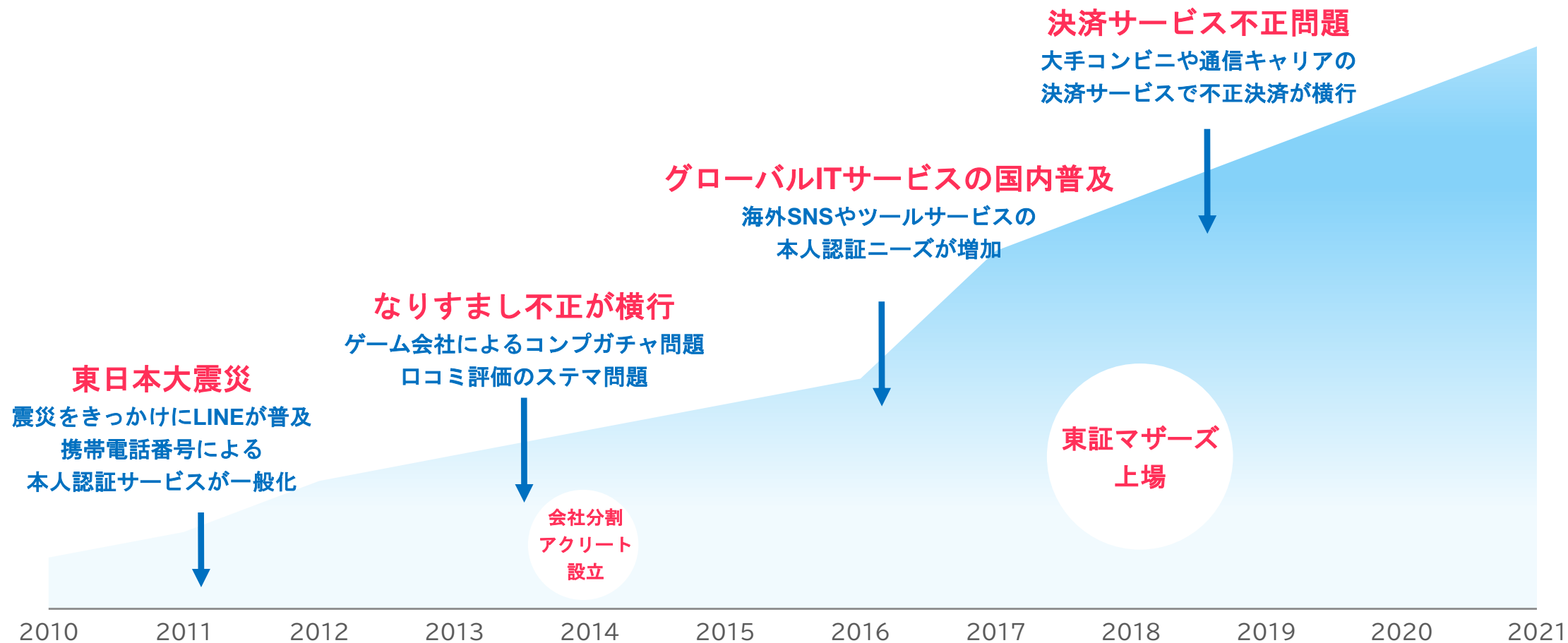
急激なSMS配信需要に応えるべく  
大量のSMSを安定して配信メンテナンス  
によるサービスの停止なし

# 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10年



アクリートは、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、業績を伸ばしてきた。





国内のDX化、DX化に伴う個人情報の取り扱い、新たなデジタル世界であるメタバース。  
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

人口減少・人手不足  
業務効率化(DX)が急務



自動化、系統化などを取り入れ  
1人に対する労働量・就労時間を  
適切な状態にし、現場の踏ん張りに  
頼らない働き方改革が急務

POINT

2

個人情報の取り扱い  
の厳格化



世界的に個人情報保護規制の潮流が強まって  
おり、日本でも個人情報保護法の改正が  
あり、「個人情報をどう扱うか」について、  
企業のさまざまな部門が課題を抱えている

POINT

3

新たなデジタル世界  
への対応



メタバースでは、生体反応、身体的  
位置、ファイナンス情報など、  
より多くのあらゆる個人データにア  
クセスする必要があり、これまで以  
上に多くの個人データを収集・管理  
しなければならない

デジタルコミュニケーションとリアルコミュニケーションの融合。

今後、XR（クロスリアリティ）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。



デジタルコミュニケーションとリアルコミュニケーションの融合  
融合の為に信頼性は不可欠

利用用途の状況に合わせて「セキュリティ」と「コミュニケーション」の領域を強化。  
用途開発や保有特許・技術を組み合わせて新たな基盤構築の戦略を推進。

## セキュリティ



## コミュニケーション



×

信頼性を担保 (DX)

# 事業概要 信頼性を担保することで提供できる解決策（価値）

「セキュリティ」と「コミュニケーション」によって信頼性を担保するには一定の手順があるとアクリートは考えている  
信頼性が担保できていないことで各段階でさまざまな課題を抱えている、この現状を変えることで価値を生み出す

**セキュリティ**  
相手が本人である確証

**コミュニケーション**  
相手に合った適切な  
コミュニケーション

**行動変容**  
相手の行動変容を促す

## 課題

- ・ 今後、バーチャルな世界が広がっていく中で「なりすまし」の被害が大きくなる可能性が高い

## 課題

- ・ 企業側の都合で選択されるコミュニケーションにストレスを感じる
- ・ 無駄なコミュニケーションコストが発生⇒顧客のストレス増長⇒応答率の低下を招く

## 課題

- ・ 情報を伝えることは手段であるが、目的化されている傾向がある
- ・ 企業側の意図と顧客側の意図のミスマッチが起きている

## 解決策

eKYC

多要素  
認証

CMP

個人情報がよりセキュアな環境で取り扱われる

## 解決策

AI

マルチ  
チャネル

リマインド

AIをフル活用することによる最適化

## 解決策

ナッジ  
理論


リマインド  
最適

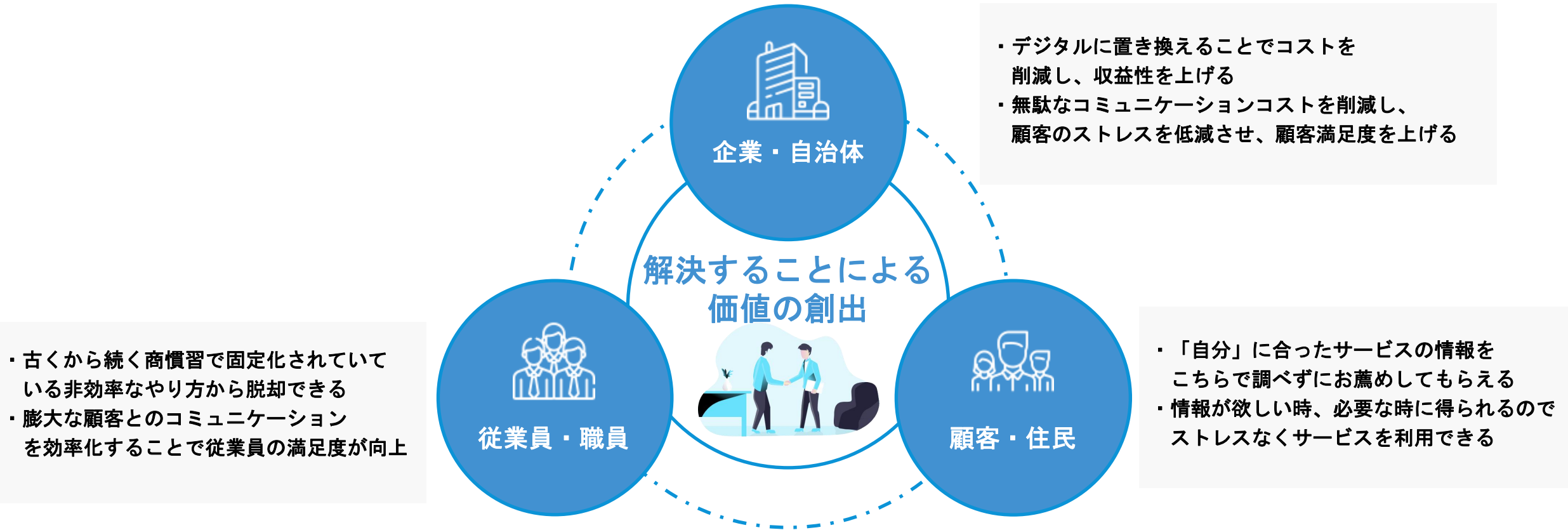
ナラティブ  
アプローチ  
※

ナッジ理論を取り入れた習慣化

※ ナラティブアプローチ：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

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"><li>・ 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</li><li>・ 情報の伝達はDMなどの紙に依存・連絡は電話に依存</li><li>・ 確認・連絡・問合せなどの対応は人への負担増の原因</li><li>・ 人への負担が大きいので担い手が不足している</li></ul>	 <p>SMS + α</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 高い普及率で誰にでも届く</li><li>・ 短文で視認性が高い</li><li>・ 電話番号=本人 確実に届く</li><li>・ どんなサービスでも連携が容易</li></ul> <p>低コスト   短時間   タスク減   人員最適</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 電話番号を伝えるor登録するだけなので<b>どんな人でも簡単に登録</b>することができる</li><li>・ 短文で<b>伝えたいことを簡単に伝える</b>ことができる</li><li>・ 2要素認証で<b>本人確認の精度が高い</b></li><li>・ オンライン完結なので<b>オペレーションコストを減らせる</b></li></ul>



企業 / 自治体 ・ 従業員 / 職員 ・ 顧客 / 住民  
「三方良し」となるDXを提供



# 中期経営計画 2023~2025

## 数値計画

## 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  
国内3,000社  
+  
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リポート」2021年9月号

※2 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」



## 2025年度 業績

売上高

連結売上高 **170**億円  
(内、新規事業売上高 **20**億円)

売上  
CAGR

- ・ 国内メッセージングサービス事業  
CAGR **30%**以上の成長
- ・ 海外メッセージングサービス事業  
CAGR **50%**以上の成長

営業  
利益

- ・ 連結営業利益 **30**億円

## 事業

- ・ 国内メッセージング事業は、SMS配信サービスをベースに、成長率を維持し、市場成長以上の成長を見込む。
- ・ 子会社化した2社は、アクリートとのシナジー効果による成長スピードアップを図る。
- ・ 海外メッセージング事業は、東南アジアを中心にM&A等でマーケットシェア拡大を見込む。

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Web3.0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

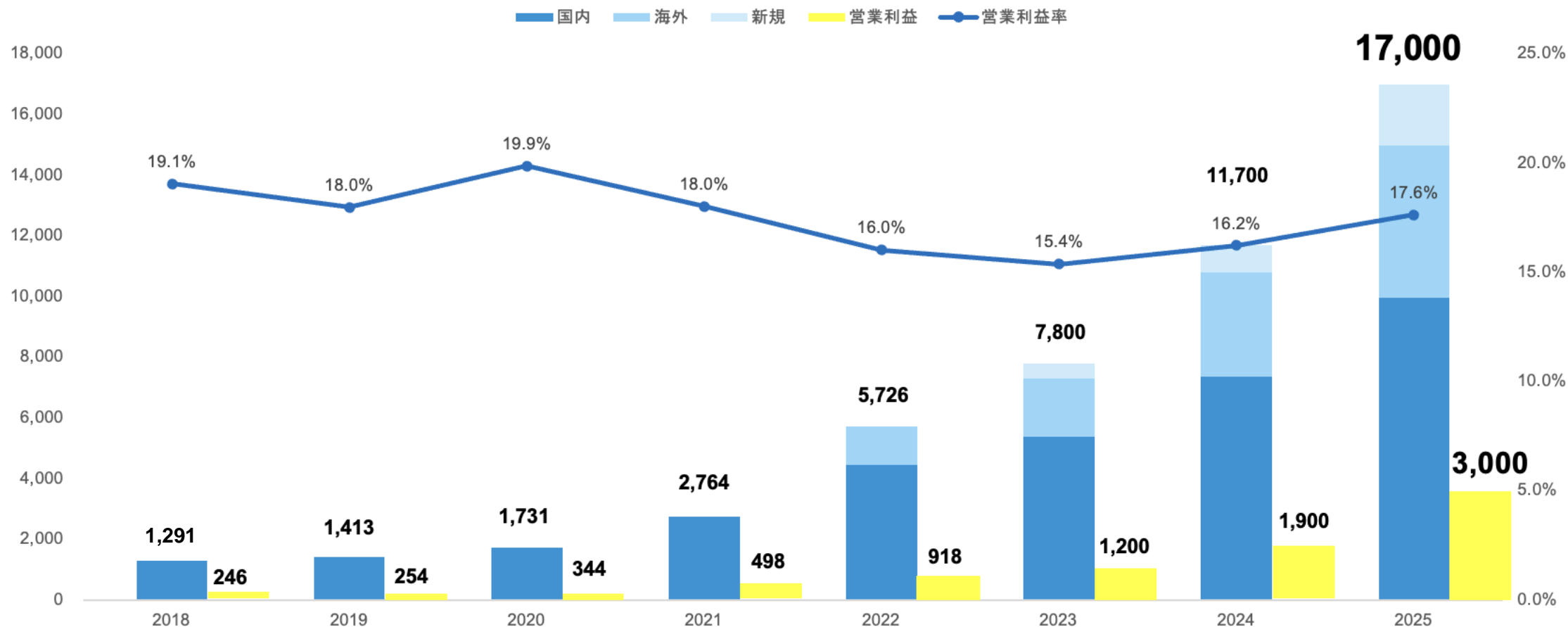
**50**億円

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  
ロール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)





**中期経営計画 2023~2025**  
**成長戦略**

## 日本のアクリートからアジアのアクリートに



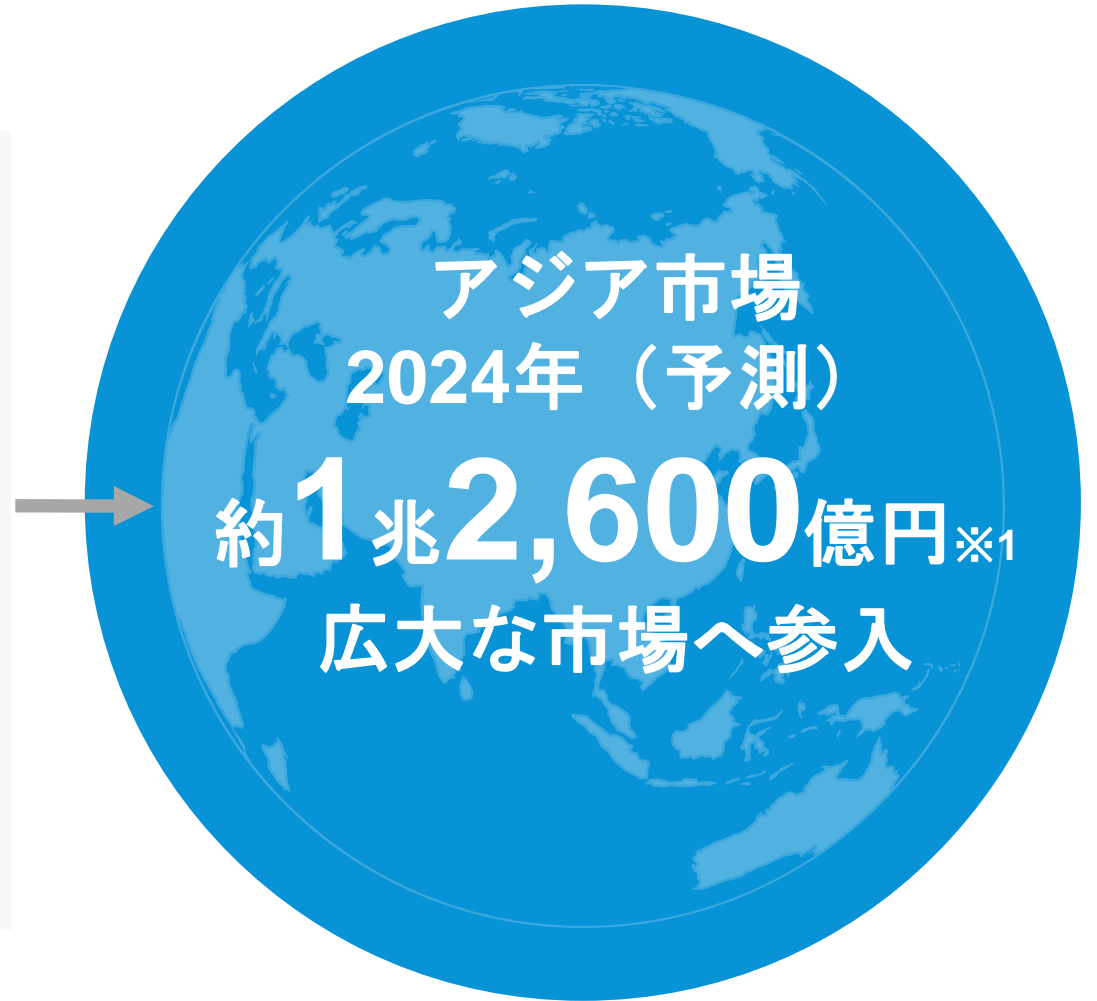
- ・ 認証や業務連絡のメッセージング分野での更なる成長
- ・ 各業界の課題に合わせたDX化を後押しする新規サービスの展開

### 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リポート」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

アクリートが培ってきた本人認証や業務連絡のメッセージング分野での更なるソリューションサービスを提供し、事業成長を図る。また、相互連携を図りやすい体制を構築してグループシナジーを発揮する。

ポートフォリオ	業績	事業
国内セールス	・ CAGR30%以上を目標とし、2025年度の <b>売上高100億円</b>	・ 国内DX化市場における、本人認証や業務連絡のメッセージング分野での更なる成長
海外アグリゲーターセールス		・ グローバル企業からの国内市場におけるSMS配信サービスの獲得
テクノミックス(子会社)		・ 教職員の業務負担軽減といった学校特有の課題に対し、アクリートとの連携による課題解決を図る
Xoxzo(子会社)		・ Xoxzoの強みを活かし、アクリートの国内営業との連携を図ることで双方のシナジーを創出

# 成長戦略 海外メッセージングサービス事業の成長

VietGuysの成長、および特にアジア圏での当社の事業ノウハウを共有し成長できる企業を買収し、ロールアップ戦略を更に推進させ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。

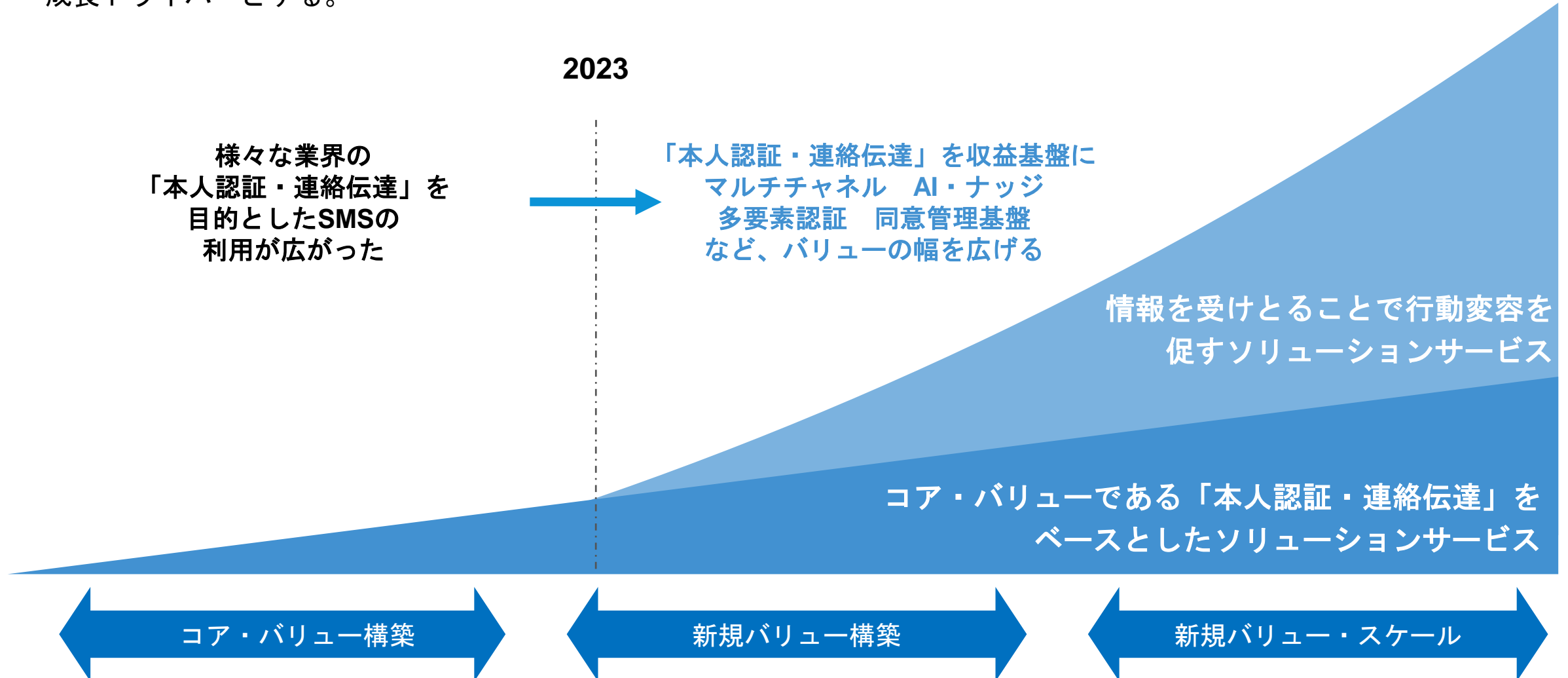


※1 Mobile Squad社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2019-2024」

※2 日本経済新聞(2021年11月10日付)「東南アジアのデジタル経済、2030年に最大113兆円へ グーグルやテマセクが調査」

※3 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リポート」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

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ソリューションサービスを展開  
自社開発・他社との協業、資本業務提携など課題解決の実現の為の手段は問わず、柔軟に実行し各業界の課題を  
成長ドライバーとする。






課題ごとに、これまでにアクリートが培ってきたソリューションに様々な技術を掛け合わせることでサービス化を図る。



SMS配信トランザクションによる課金モデルだけではないサービス形態に応じたサブスクリプションなど課金モデルの多様化

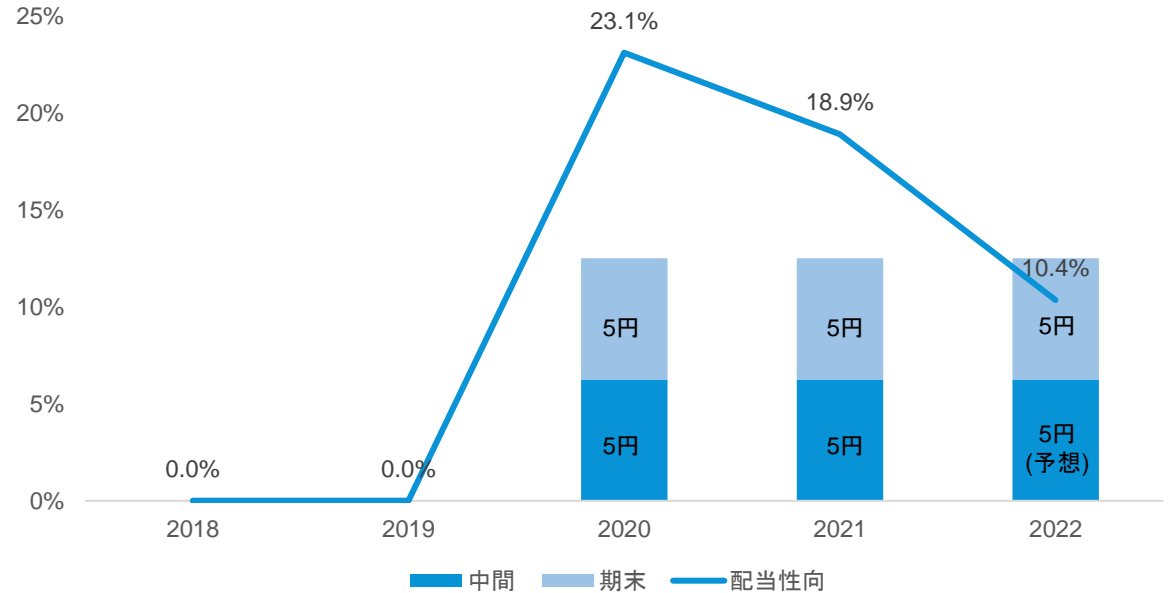
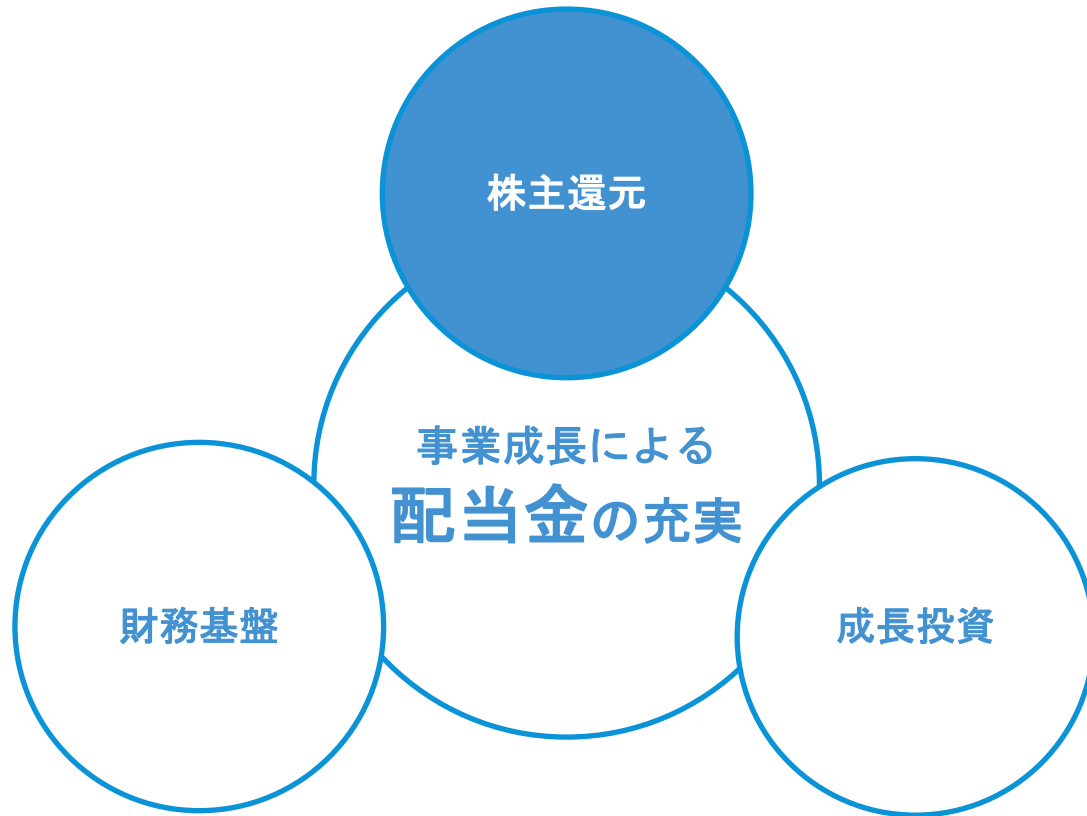
領域	事業展開	マネタイズ
 企業   自治体・学校	 特定の領域に絞ったソリューションサービス 既存顧客へのアップセル	 自社開発 SaaSサブスクリプション
	 特定の領域に強みを持つアライアンス パートナーとの新たな価値の創出	 アライアンス 他社アセットとの連携
	 既存子会社+新規の投資先とのシナジー SMS基盤との連携を強化	 M&A 子会社アセットとの連携
		<b>SMS</b> SMS通数×単価  + <b>メッセージング CRM</b>  利用者数 × 月額利用料

多様な領域 × 多様な事業展開 × 多彩なマネタイズ



**中期経営計画 2023~2025**  
**株主還元**

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続することに加え業績、利益水準に応じて配当水準の向上を図る。配当性向30%を目標。



この資料は投資家の参考に資するため、当社グループの現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況、および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されており、本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward looking statements)を含んでおり、これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

予想にあたって前提とした内容に大きな変化が生じた場合には改めて業績予想を見直し、開示すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

今回開示した資料以外の事項については、2022年3月18日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」より変更はありませんので、そちらをご参照ください。今後開示いたします「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきましては、本「中期経営計画 2023-2025」を反映して、毎年通期決算説明会実施後の3月中旬に更新する予定です。

本資料は、当社の株式購入など投資を勧誘する目的で作成されたものではありません。なお、本資料の将来の見通しについての記述に関しましては、法令上その手続きが必要となる場合を除き、事前の予告なく変更する場合がございますので、予めご了承ください。



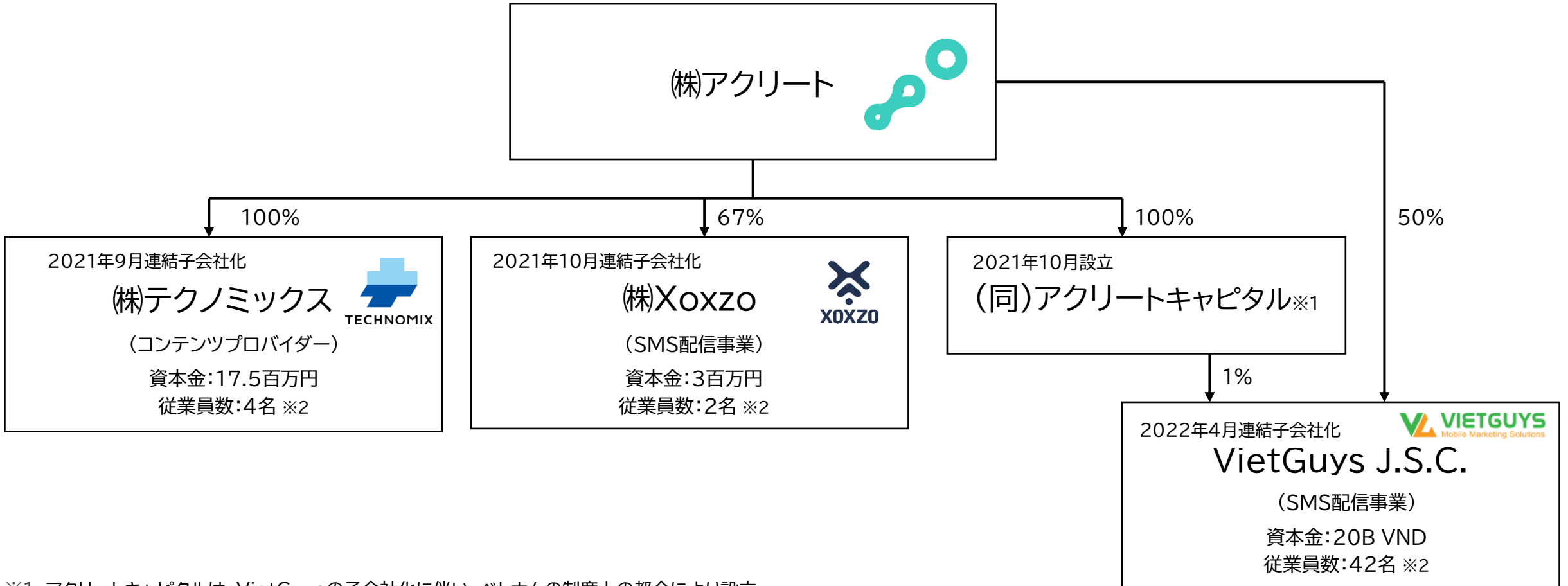
## 參考資料

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	338,105千円 2021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 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA)
許認可承認等	[電気通信事業] A-18-8646

役員構成	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  取締役(社外) 日置 健二  取締役(社外) 菅原 ポーラ  取締役(監査等委員) 金子 和弘(弁護士)  取締役(監査等委員) 八剣 洋一郎  取締役(監査等委員) 木村 亜由美(公認会計士)
スタッフ数	49名 2021年12月31日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

## 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



※1 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い

※2 2021年12月末時点

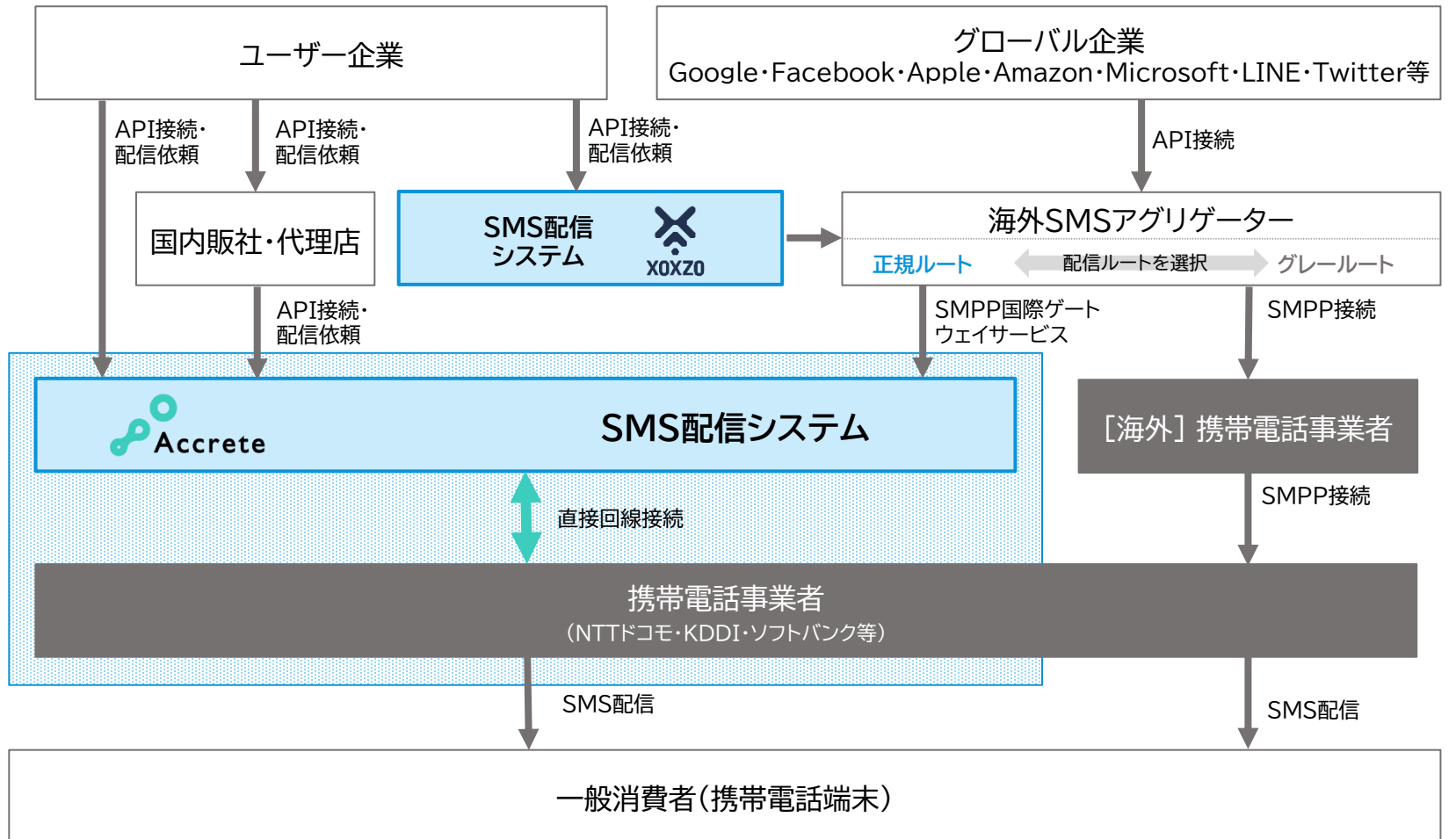
## SMS配信サービス

### 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)

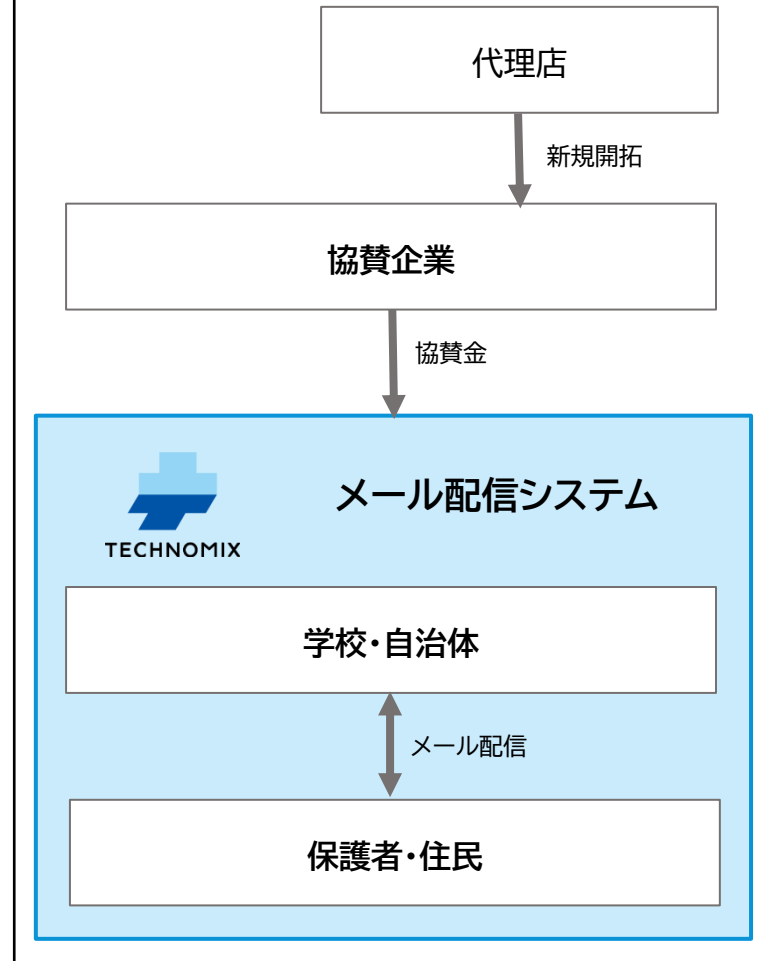
海外SMSアグリゲーターとの接続により、グローバル企業からの国内市場におけるSMS配信サービスを獲得



## メール配信サービス

### 安心メール

メールシステムを使用した学校・保護者間の情報共有をスムーズに行うシステム



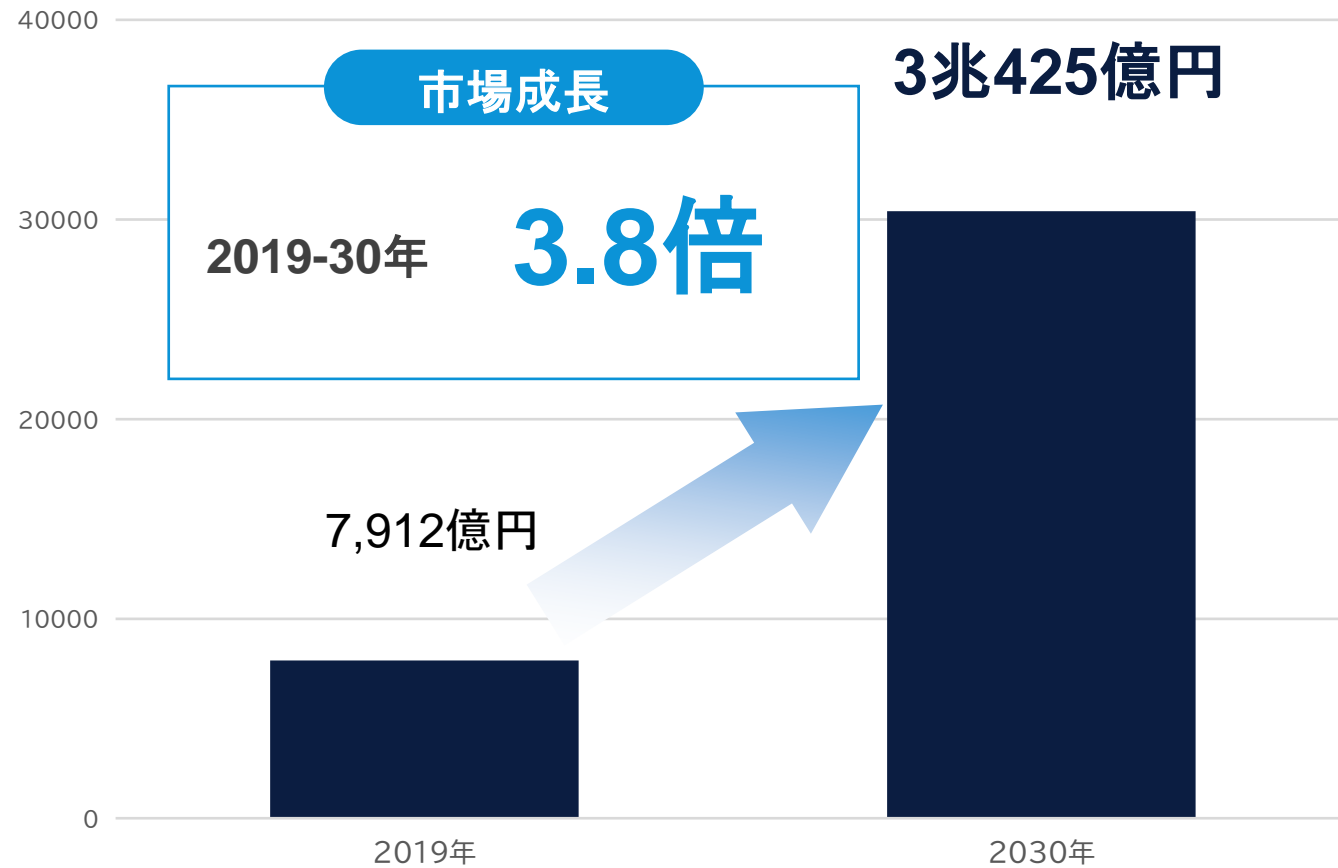


## 2021年以降のA2P-SMS市場の見通し



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」2021年9月号レポートより引用

国内のDX市場は2030年には2019年比3.8倍の3兆425億円に  
交通／運輸、金融、製造などが市場をけん引し、拡大

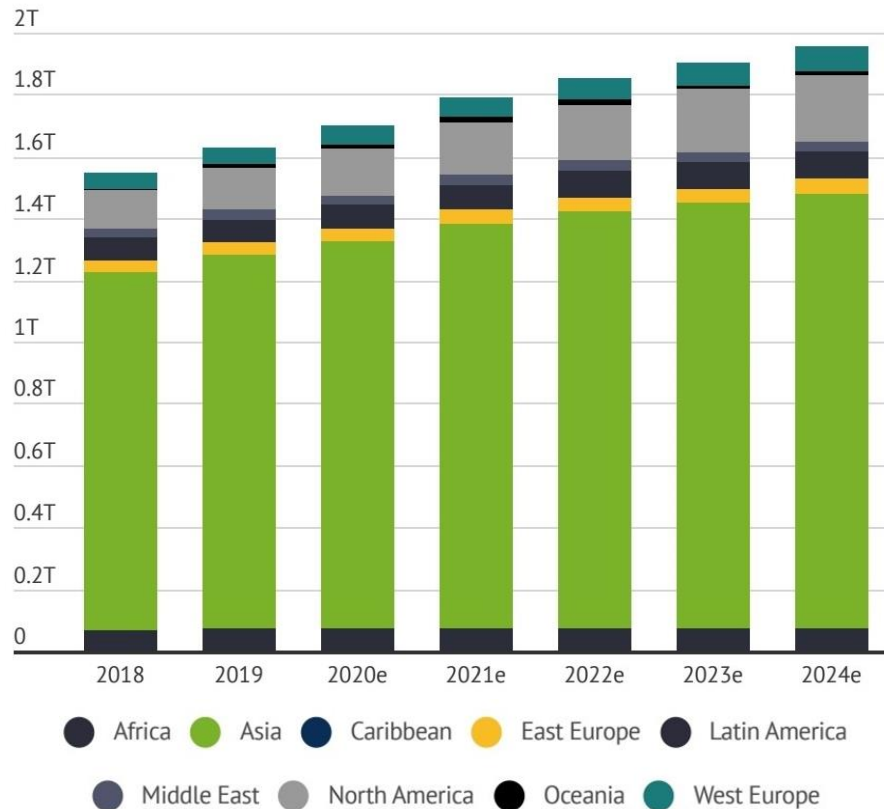


国内DX市場規模予測：富士キメラ総研 2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 2020.10より引用

## 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。

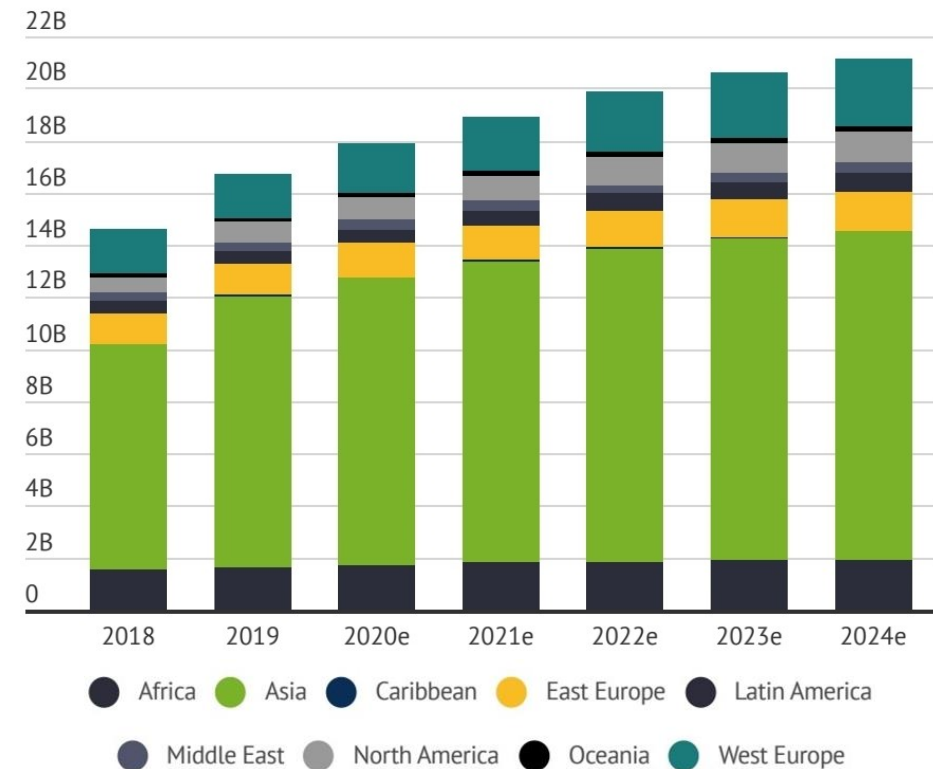
Fig.3: Total A2P SMS messaging traffic by region(2018-24)



## 市場規模ベース

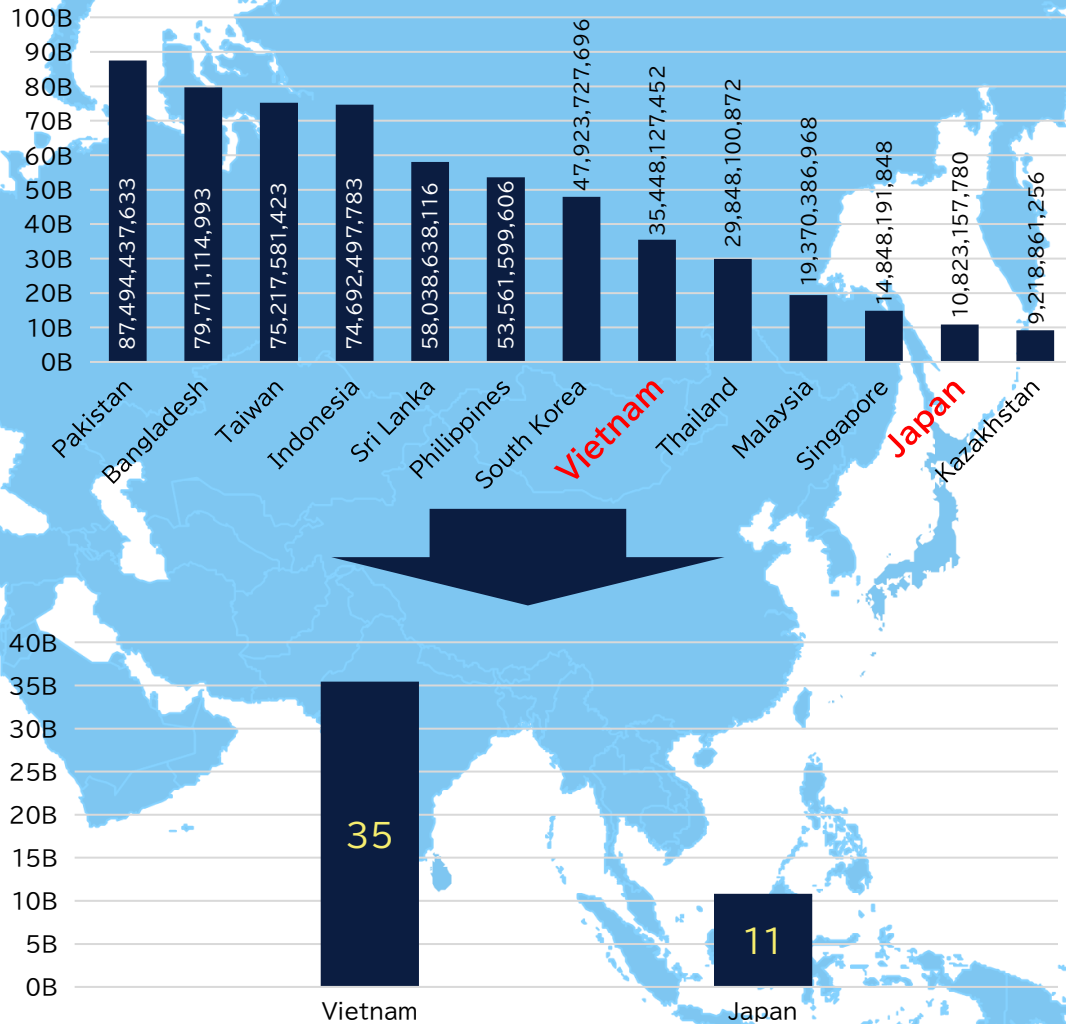
- 2019年度は、全世界で167億3千万ドル。
- 2020年以降、CAGR年成長率5.5%ペースで拡大し、2024年には211億4千万ドルに拡大すると予測。

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



## Asia cont.

Fig.16:Asia 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