

2024年12月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社アクリート

証券コード 4395





1. ビジネス・ハイライト、エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)
2. 2024年12月期2Q 連結業績
3. 「中期経営計画の修正」からの進捗状況
4. 2024年12月期 業績予想
5. ご案内
6. Appendix



ビジネス・ハイライト

エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

ビジネス・ハイライト

新規事業 & 拡販に向けた取り組み

7月

分散型IDの発行サービス「SMS-OTP for DID」提供開始
～ワンタイムパスワード認証により分散型IDの利用がさらに身近に～

8月

Techown Information Technology Co., Ltd.との業務提携

新たな組織・体制に関する情報開示

7月

中期経営計画の修正に関するお知らせ

7月

代表取締役社長及び代表取締役副社長選任

その他の取り組み

6月

「フィッシングレポート 2024」執筆参画のご報告

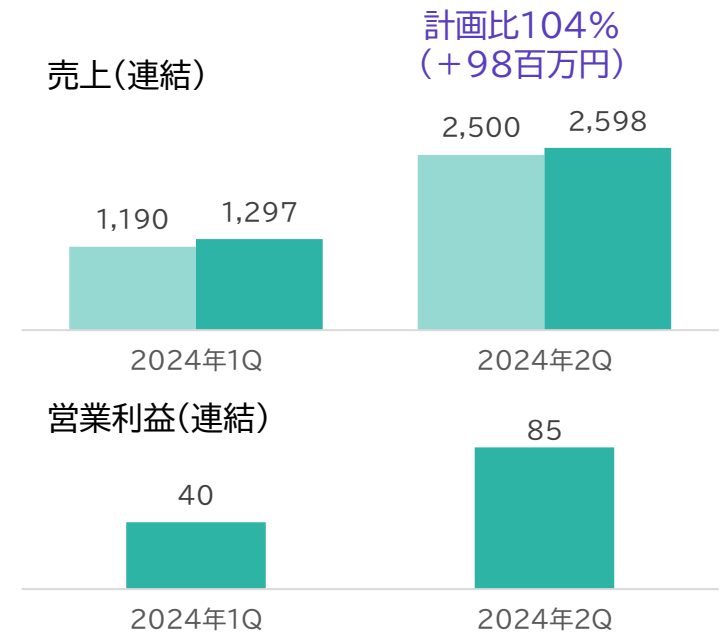
エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

2024年12月期2Q 連結実績

売上高2,598百万円(当初計画に対し104%、+98百万円)、営業利益85百万円

- 売上実績は前年同期比94.4%も、期初計画比104%と**計画通りに推移**
- 営業利益85百万円(前年四半期比34.7%)も、2024年1Q(前期分)と2024年2Q(当期分)の比較では同水準を維持
- アクリート国内SMSは、価格競争による販売単価下落傾向が続くも、配信通数は2024年2Q比131%と増加(海外SMSの通数減少は一段落し、2023年3Qから同水準を維持)
- VietGuys Joint Stock Company (VGS)はオムニチャネルが進み、SMS以外のサービスでの売上増加
- 中期経営計画の修正(2024年7月12日公表)で示した新たな事業展開は、2024年下期以降で実績計上する見通し

(単位:百万円)



2024年12月期 連結業績予想

当期(2024年)の数値に関しましては2024年2月15日に「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」にて開示させていただきました数値のままとしており、当期の連結業績予想としてお知らせさせていただきますいております。

中期経営計画の修正について(7月12日公表)

- 2025年12月期の数値に関しては公表値につき、その実現性において、当社内で検証した結果、非常に低いと判断したために、今回の中期経営計画修正において、その旨をお知らせするものであります。
- 2025年12月期の数値を業績予測としてお知らせするまでには、今回修正した経営計画に基づく事業計画の進捗をふまえてからと致したく、今回はあくまで目標想定値としてお示しするものであります。



2024年12月期2Q 連結業績

【連結】2024年12月期2Q(累計) 業績ハイライト

売上高 2,598百万円(前年同期比5.6%減) → 今期計画比104.0%

- ・ アクリート国内SMS: 配信通数は対前年同四半期比131%と増加しているが、価格競争による販売単価下落傾向が続く
- ・ (同) 海外SMS: 2023年下期(3Q)から同水準を維持
- ・ (同) SMS事業以外(ソリューション、投資・インキュベーション): 2024年下期以降で実績計上見通し
- ・ VietGuys Joint Stock Company (VGS): オムニチャネルが進み、SMS以外のサービスでの売上増加

営業利益 85百万円(前年同期比65.4%減)

- ・ 現状はSMSに依存している中で、SMSは価格競争による販売単価下落傾向が続いている影響によるもの
- ・ 2024年1Q(前期分)と2024年2Q(当期分)の比較では同水準を維持

	前年同期比		計画比			(単位:百万円)
	2023/12月期 2Q 実績	2024/12月期 1Q 実績	2024/12月期 2Q 実績	前年同期比	2024/12月期 2Q 計画	計画比
売上高	2,753	1,297	2,598	94.4%	2,500	104.0%
営業利益	245	40	85	34.6%	-	-
営業利益率	8.9%	3.1%	3.3%	-5.6%	-	-
経常利益	244	40	85	34.8%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162	31	60	37.0%	-	-

【連結】売上高 四半期推移(会計期間)

2024年2Q実績は対前年同期比100.3%

(単位:百万円)

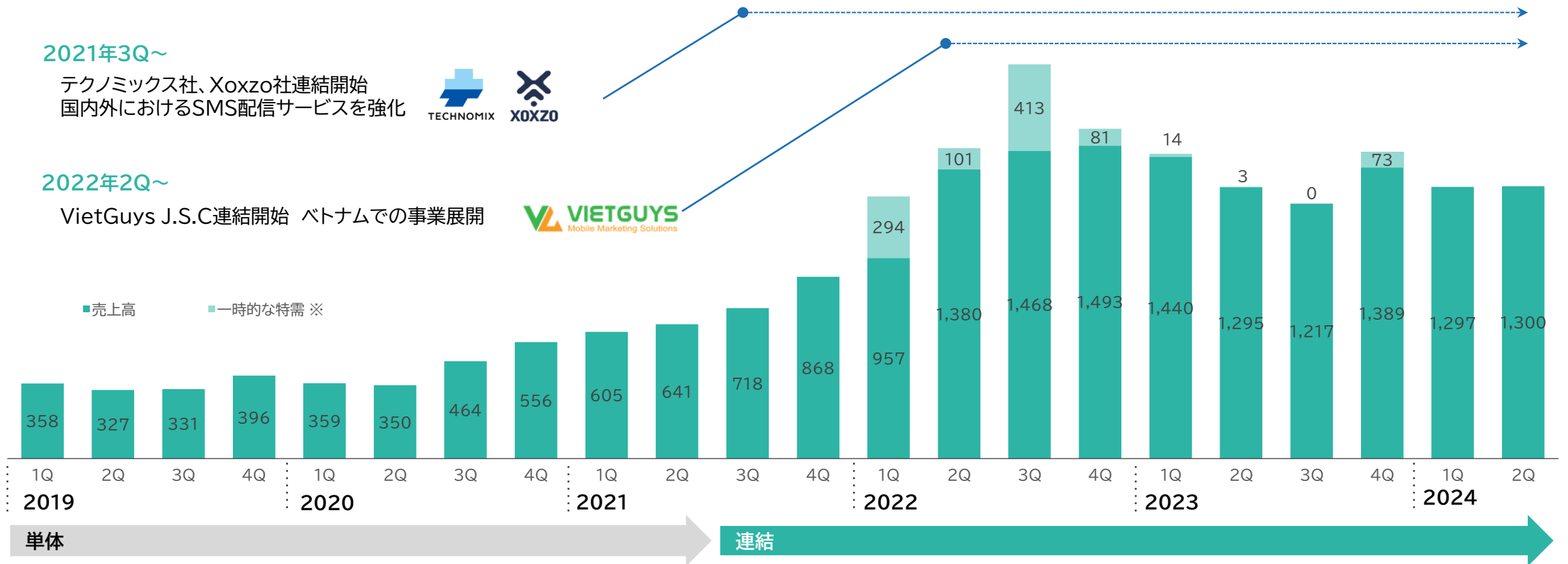
2021年3Q~

テクノミックス社、Xoxzo社連結開始
国内外におけるSMS配信サービスを強化



2022年2Q~

VietGuys J.S.C連結開始 ベトナムでの事業展開



年度	売上高 (百万円)
2019年	1,413
2020年	1,731
2021年	2,833
2022年	6,190
2023年	5,433

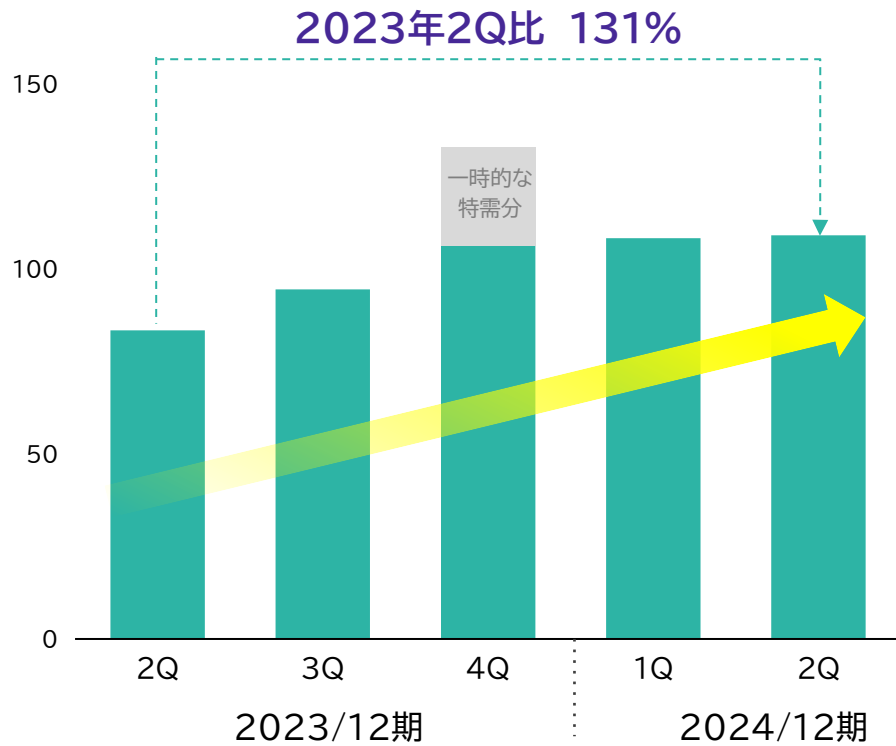
※新型コロナウイルス対応やその他の特殊要因によるSMS配信通数の一時的な増加分によるもの

【単体】四半期別 SMS配信通数推移

国内SMS配信通数推移

2023年2Qとの比較では131%と好調に推移

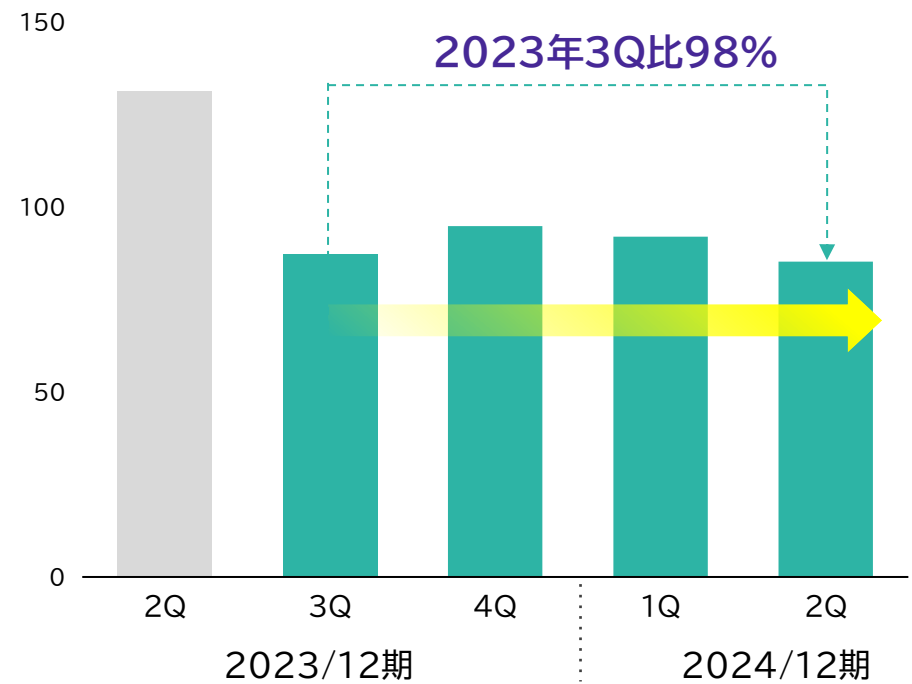
(単位:百万通)



海外SMS配信通数推移

通数が落ち着いた2023年3Q以降ほぼ同水準

(単位:百万通)



(ご参考)【単体】2024年12月期2Q 業績概要

売上高 1,708百万円(前年同期比90.2%)

- 国内SMS通数は対前年同期比131%だが、競合他社との価格競争激化による単価下落の影響あり
- 海外SMS対前年2023年下期(3Q)から同水準を維持
- SMS以外の事業は下期以降の実績計上の見通し

営業利益 109百万円(前年同期比43.3%)

- 販売単価下落の影響が大きいものの、人件費や業務委託費・広告費・その他営業活動強化のための販促費用の減少により、販売費及び一般管理費は前年同期との比較では▲42百万円

前年同期比

(単位:百万円)

	2023/12月期2Q		2024/12月期1Q		2024/12月期2Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	1,895	100.0%	863	100%	1,708	100%	90.2%
売上原価	1,180	62.3%	601	69.6%	1,179	69.0%	99.9%
SMS仕入原価	1,052	55.5%	531	61.5%	1,042	61.0%	99.0%
労務費・経費	127	6.7%	70	8.1%	136	8.0%	107.4%
売上総利益	715	37.7%	261	30.2%	529	31.0%	74.1%
販売費及び一般管理費	462	24.4%	210	24.3%	420	24.6%	90.8%
人件費	235	12.4%	95	11.0%	197	11.6%	84.0%
その他	227	12.0%	114	13.2%	222	13.0%	97.9%
営業利益	252	13.3%	51	5.9%	109	6.4%	43.3%
経常利益	253	13.4%	51	5.9%	111	6.5%	43.9%
四半期純利益	253	13.4%	38	4.4%	111	6.5%	43.9%

前年同期との比較

サーバー利用料、及び人件費増加

人件費、及び業務委託費・広告費
その他営業活動強化のための
販促費用減少

SMS事業以外の動向

ソリューション事業概要

中期経営計画の修正について(2024年7月12日公表)より抜粋

前回の中期経営計画において「新たな収益源となる新規事業」と想定していた新規事業部門を、今回ソリューション事業として展開する事とし、新たな次代のアクリートへの転換の為の成長因子としました。AIをキーワードとしての取り組みを中心としています。

AIに関しては、誤学習や、プライバシー侵害、ハルシネーションといったAIの性能や信頼性を疑問視する声も聞かれます。また、AIモデルの作成やサービス提供に利用する計算インフラの利用料(クラウド費用、GPUなどのハードウェア価格)は非常に高額となっており、多くの事業者においてその収益を圧迫していると言った懸念もあります。

他方、当社ではAIの認証等サービスへの導入はその進化を考えると必須であると考えており、国内だけでなく、アジア全体、世界全体に目を向け、高信頼のAIサービス事業者との連携に加え、安価且つ高信頼なクラウドサービス、ハードウェア、データセンターを提供出来る事業者と連携することにより、これらの課題に対処し、ソリューションとして提供していきます。ソリューション事業は当社の営業資産を活用するために機能します。

1)ハード・アンド/プラス・サービス事業

生成AIの利用拡大による需要の高まりを受けて、昨年同期より取り組んできたGPU関連の取引を継続、拡大していく計画とします。AIソリューション事業と連携して営業活動行うことにより、新たな顧客開拓にも取り組んでいきます。また、GPUサーバーを含むハードウェアやAIソリューションは、ベンチャー企業のインキュベーションにも活用出来ると考えております。

2)認証&AIソリューション事業

生成AI関連ソリューションは、先行してコミュニケーション事業の分野において、「NudgeMaker® for SMS」の販売を2024年1月10日に開始しています。加えて、声紋など多要素認証の取り組みは引き続き行う一方、特にAIを使った認証サービスに力を入れて行きます。

具体的には海外において実績が出始めている以下のソリューションの国内外での導入準備を開始しています：

- 新たなシステムとしての健康やクレジットに関するスコアリング・認証ソリューションの展開
- コールセンターでのDX化のためのAIエージェントソリューション
- 子会社のテクノミックスを通じた教育関係AIソリューション等

上期の取り組みと
下期への展開



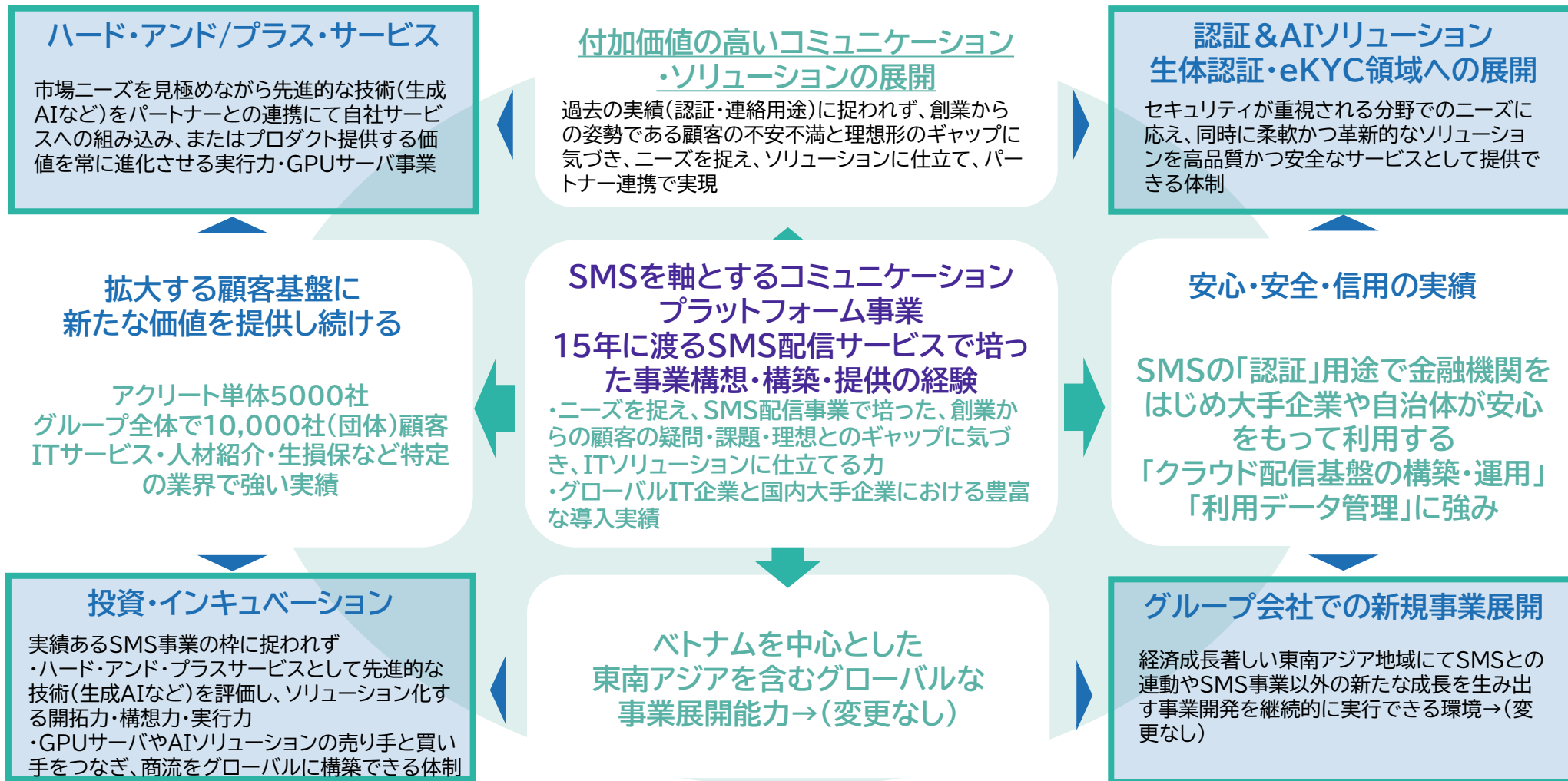
- 上期は事業展開準備およびローンチを進めている
- 上記記載における準備中の事業は整い次第、順次お知らせしてまいります



「中期経営計画の修正」からの進捗状況

当社における競争力の源泉

当社はSMS配信で培ったメッセージングサービスを軸とするキャリア連携「コミュニケーション事業」、昨年後半から始めたハードウェア連携に生成AIを加えた「ソリューション事業」、さらに新たな国内外のテクノロジーをハンズオン型で育成する「投資・インキュベーション」事業の3軸を戦略的連携させる事業ドメインへの移行を図ります。これにより、顧客特定の業界で強い実績と東南アジアを含むグローバルな事業展開能力を併せ持ち、競争力を確立させていきます。



中期経営計画2023-2025修正版(2024年7月12日公表)

修正のポイント

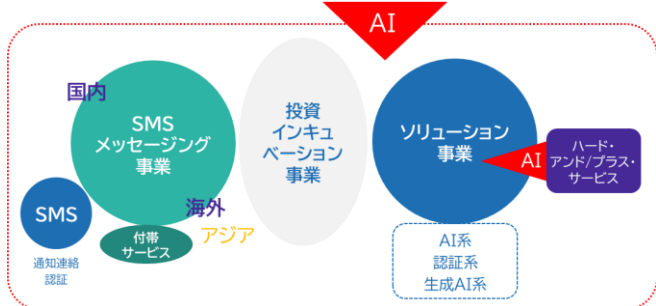
1. セグメントの設定の見直し:新たな3つのセグメント
2. 展開する事業の設定の見直し:「ニッチなSMSセグメント販売」からソリューション型の事業展開
3. 経営・事業体制の見直しに伴う組織改編:機動的・機能的な組織への転換
4. 海外戦略の見直し:「アジアのアクリート」は変わらずに

事業体制 新たな3つのセグメント

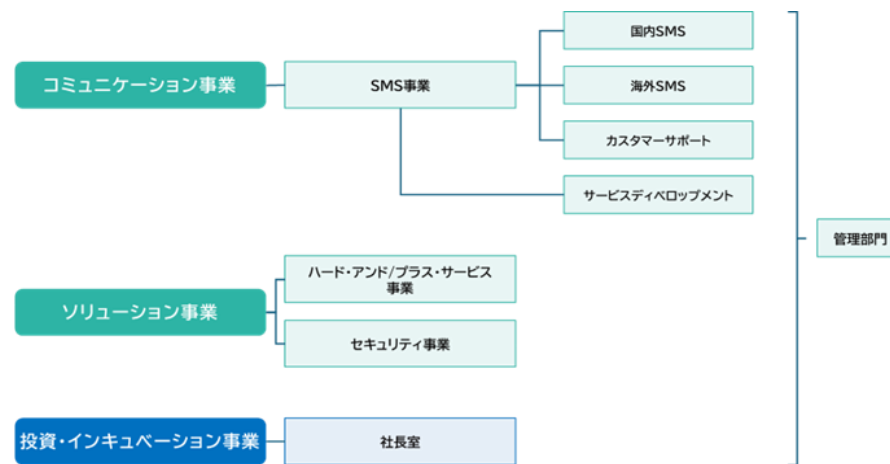
- ①コミュニケーション(SMSメッセージング)事業
【当社の主たる事業】
- ②ソリューション事業 【新たな収益源としての事業】
- ③投資・インキュベーション事業 【将来への布石となる事業】

事業展開におけるキーとなるテーマ「AI」との関わり

「生成AIの悪用防止」、偽情報対策など、当社のビジネスに関連する分野でのAI活用や普及が進む中で当社もビジネスポジションを見直し、これまでの事業経験や情報収集に基づき、コミュニケーションビジネスのみならず、新たな企業価値創造へのキーとして「AI」に向き合っています。



事業体制



組織図

- 経営統括本部と営業統括本部の二本部制の組織→それぞれを代表取締役が担当して新たなセグメントでの事業展開におけるスピーディな意思決定・実行力重視
- 社長室(新設)は成長戦略を担う海外事業と投資・インキュベーション事業を担当→特に両事業の成長因子となるM&A、アライアンス構築に長けた人材を確保しており、円滑かつ迅速な事業推進役を担います。

事業計画における今後の方向性

厳しい配信単価下げ圧力の環境でも選ばれるSMS配信会社となるよう強化

既存領域の深耕付加価値化 + SMS以外の領域における早期事業化

SMS市場は拡大するも想定以上に競争が激化、付加価値の高いサービス提供と今まで培った技術とネットワークを活用し、SMS以外の事業に注力することで、中長期的に稼げる事業ポートフォリオを構築

SMSメッセージング領域

コミュニケーション事業 (SMSメッセージング事業)

継続したSMS事業の収益改善策や顧客の課題ニーズ発見力を駆使し、サービス仕入先である携帯電話事業者や国内メッセージング市場の技術動向を把握することで、付加価値ソリューション化

収益改善・変化を好機に RCS(+メッセージ)シフトの加速 という市場の変化を捉えた施策

- 2024年6月のApple社によるiPhoneのRCS(+メッセージ対応公表)による+メッセージシフト促進
- 顧客関係の深化と、新規開拓:特定業界に特化したソリューションによる事業(パートナーサービスAPI連携)の展開
- SMS機能面での充実や、ツールとしてのSMS採用から脱却した、SMS以外の携帯電話番号を活用する多様なキャリアサービスをSMSやRCS(+メッセージ)と組み合わせる新たな取り組みの展開

SMS以外の領域拡大

ソリューション事業

SMSインクルーシブなGPUサーバの取扱い開始を契機に「ハード・アンド/プラス・サービス」という新たな事業カテゴリーの商品販売を企画展開

ハード・アンド/プラス・サービス

メーカーや商社では提供出来ない、当社だからこそ提供出来るサービスを付加したハード製品の販売を当社が行う

認証・AI系ソリューション

海外認証事業ベンダーとの事業展開

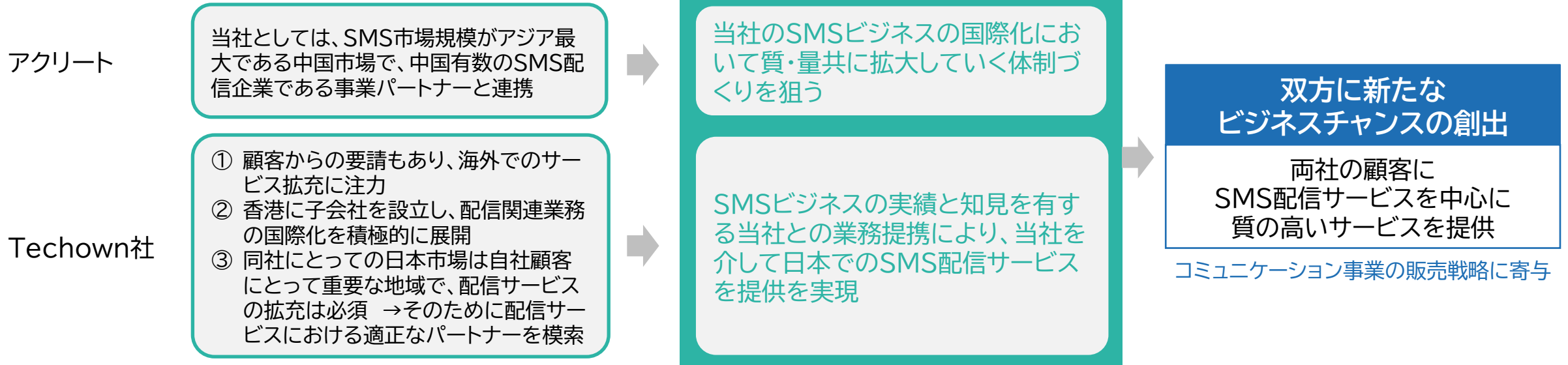
プラスα

投資・インキュベーション事業

有望な開発系や AIベンチャーへの投資

当社での社内活用やインキュベーションを行なう事で投資先の事業育成支援を行いつつ、事業収益面での取り込みを目指す

Techown Information Technology Co., Ltd.との業務提携(2024年8月6日)

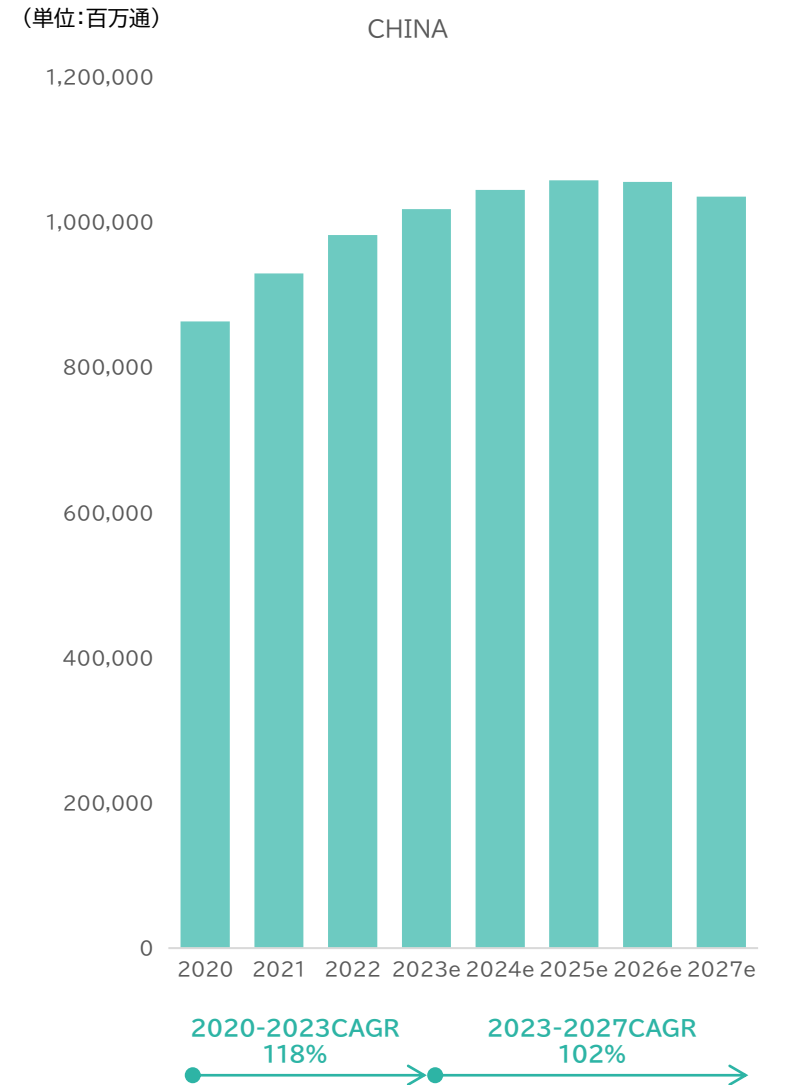
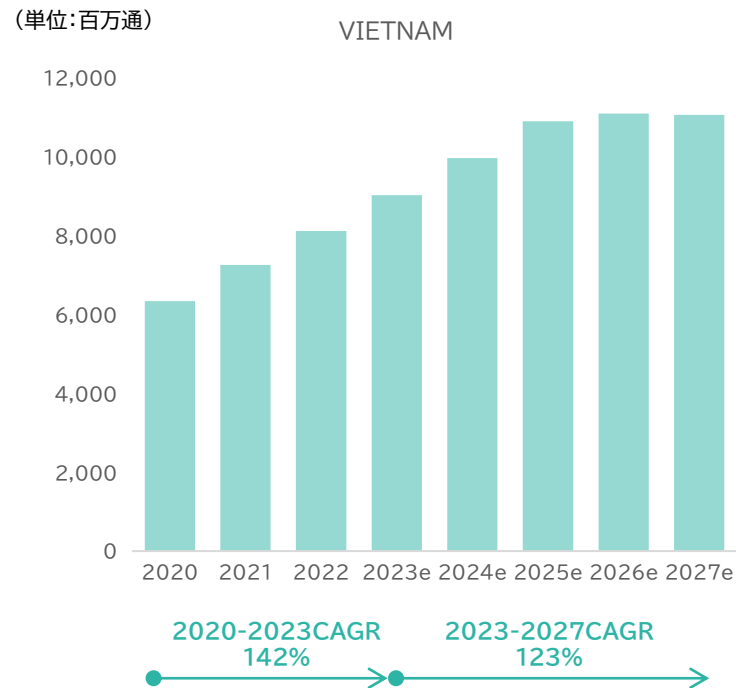
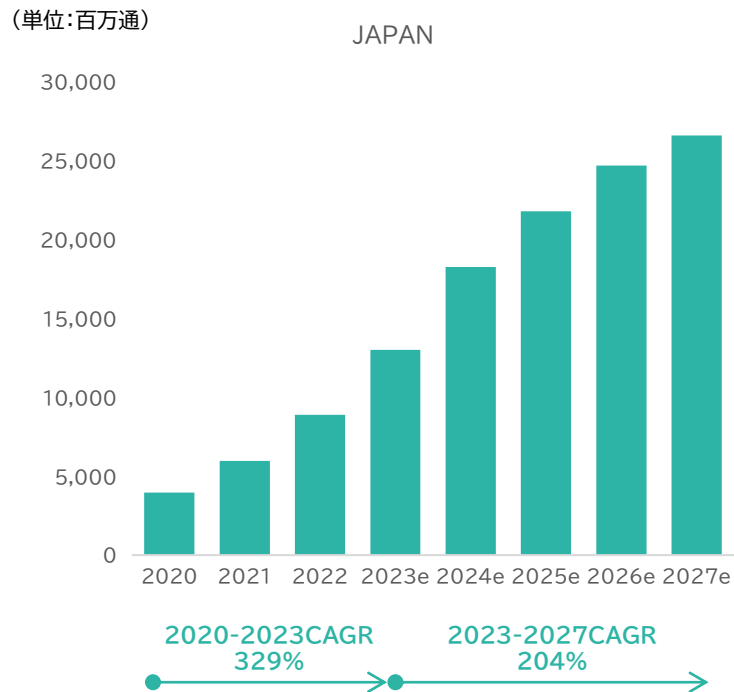


名称	Techown Information Technology Co., Ltd. 中国上海市
所在地	No.373, Huichuang International Park, Lane 1555, Jinshajiang West Road, Shanghai,China Zip code:201803
代表者の役職・氏名	Ren Yan
事業内容	クラウド型コミュニケーションサービスとモバイル・フィンテックに注力する企業 銀行、証券、保険などの金融機関向けに最高品質のSMS送信サービスを提供するほか、 モバイル・フィンテックを活用し、金融業界のニーズに応えるソリューション提供
資本金	RMB 10 million
設立年月日	2003年2月28日

名称	FuturaNex Technology Co.,Ltd.
所在地	Unit 02, 21 / F, Heep Kwan Commercial Building, 38 Bee Street, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong.
代表者の役職・氏名	RenYan
事業内容	国際SMS配信事後湯
資本金	非公表
設立年月日	2023年9月23日

(参考)アジアにおけるSMS市場比較

- アジア諸国の中でSMS市場を比較すると、他国ではもともとSMSが日本よりも早くから活用されており、かなり成熟しているため、今後見込まれるCAGRは日本と比較して決して高くはない
- 他国でSMS事業を展開するのではなく、ベトナムや中国といったSMSの活用が成熟している市場において、各国のメッセージング市場の特性とアクリートが日本で築いてきた事業基盤との相互展開を図る



出典: Mobile Squad社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2017-2027」

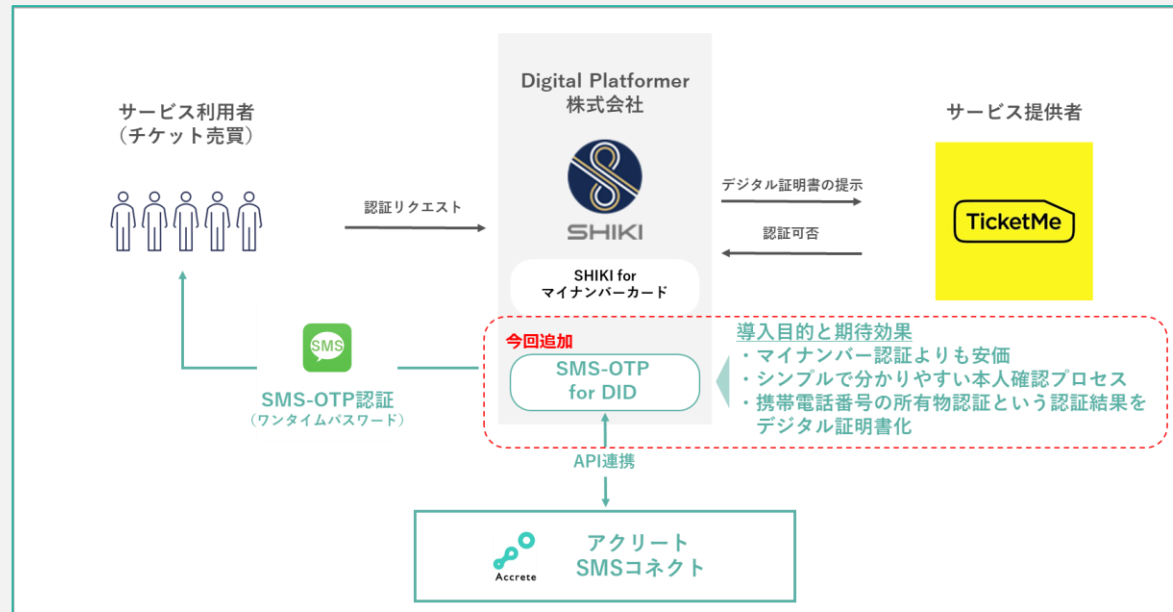
分散型IDの発行サービス「SMS-OTP for DID」提供開始(2024年7月16日) ～ワンタイムパスワード認証により分散型IDの利用がさらに身近に～

「SMS-OTP for DID」について

- 当社とDigital Platformerが協業にて提供する、個人の属性情報である携帯電話番号の所有物認証(SMS認証)結果をデジタル証明書(Verified Credential)として取り込んだ分散型ID発行・管理プラットフォームサービス
- Digital Platformerが提供するDID発行・管理プラットフォームサービスに当社が提供するSMS送信サービス「SMSコネクト」のワンタイムパスワードサービス「SMS-OTP認証」を連携させて提供
- DID基盤では、世界標準のDIDにデジタル上で検証可能な証明書として、すでに提供中のマイナンバーカードでの本人確認した結果をデジタル証明書とすることに加え、SMS配信とワンタイムパスワードの組合せ認証による携帯電話番号の所有物認証という認証結果をデジタル証明書化する本人確認済VCを発行し、DIDに組み込むことで一意な本人確認済IDを作り、ユーザーに関連するすべてのコンテンツをスマートフォン内に格納し、管理できることが特徴

Digital Platformer社

- 当社が展開する事業の幅を広げていくことを目的に2021年8月に出資
- 国際標準の分散型IDを日本中に広めるべく2020年に設立され、ブロックチェーン技術でサービス提供を実装している、日本では数少ない企業



第一弾として「TicketMe」への採用

非代替性トークン(NFT)を用いて演劇などのチケットの売買ができるプラットフォームを手掛ける株式会社チケミーが提供するNFTチケット発行プラットフォーム「TicketMe」に、当社とDigital Platformerが提供する「SMS-OTP for DID」を簡易的に実装したものが採用される



2024年12月期 業績予想

連結業績予想などの将来予測情報に関する説明、および中期経営計画について

2024年12月期 連結業績予想

2024年12月期の業績予想については、2024年2月14日付「2023年12月期決算短信」で公表いたしました通期の連結業績予想に変更はありません

(単位:百万円)

	2024年12月期 予想	2023年12月期 実績	前年比
売上高	7,319	5,433	134.7%
営業利益	433	310	139.5%
営業利益率	5.9%	5.7%	
経常利益	428	305	139.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	33	570.1%

中期経営計画の修正について

(2024年7月12日公表)

- 当期(2024年)の数値に関しましては2024年2月15日に「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」にて開示させていただきました数値のままとしており、当期の連結業績予想としてお知らせさせていただいております。
- しかし、2025年12月期の数値に関しては公表値につき、その実現性において、当社内で検証した結果、非常に低いと判断したために、今回の中期経営計画修正において、その旨をお知らせするものであります。
- 2025年12月期の数値を業績予測としてお知らせするまでには、今回修正した経営計画に基づく事業計画の進捗をふまえてからと致したく、今回はあくまで目標想定値としてお示しするものであります。



ご案内

【ご案内】アクリートIR情報配信サービス

》 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

【ご案内】IRに関する「よくあるご質問」ページ開設のお知らせ

株主・投資家の皆様に対して、より分かりやすいIR情報をご提供するために
皆様から頂いたIRに関するご質問のうち、ご関心が高いと考えられるものをQ&A形式でご紹介する
「よくあるご質問(Investor Questions)」をアクリートウェブサイトのIRページ内に開設いたしました

よくあるご質問

当社への理解を深めていただくためのQ&Aを随時お届けします。
なお、ご質問は「お問い合わせフォーム」よりお問い合わせください。

IR情報トップ
IRニュース
IRライブラリ
IRスケジュール
株式・投資家情報
よくあるご質問
株価情報
IRお問い合わせ

全て 決算情報 株主還元 経営戦略 その他

2024年06月19日 15:00

Q アクリートの顧客はどういう業種の顧客が多いですか。

A 当社でSMS配信通数（国内メッセージング）が多いのは「情報通信」、「卸売・小売」、「金融・保険」、「職業紹介・労働者派遣」、「サービス」の5業種です。詳しくは事業計画及び成長可能性に関する事項（2024年03月15日開示）のP29をご確認ください。コロナ期（主に2022年）では「公共」も増えていました。この5業種には大きな変化はなく、通数ベースではそれぞれ拡大傾向にあります。

「よくあるご質問」更新ごとに
こちらの「IRニュース」にてお知らせいたします

投資家の皆様のご関心が高いと考えられるものを
Q&A形式でご説明いたします

ホームページ内にある、「IR情報」▶「よくあるご質問」をクリック
もしくは下記をクリック

<https://www.accrete-inc.com/company/ir/investor-questions.html>



Appendix

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	372,454千円 ※2024年6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

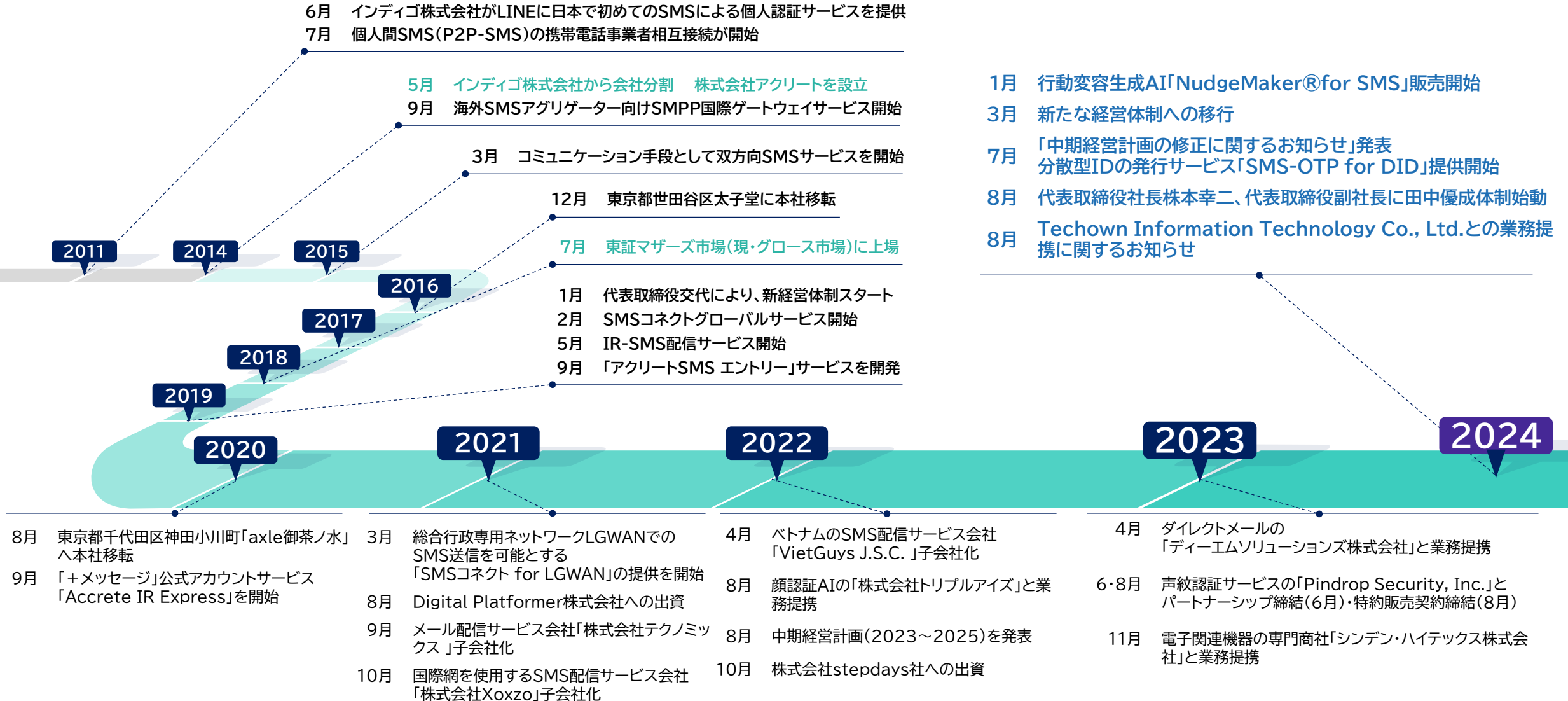
役員構成

代表取締役社長 株本 幸二
代表取締役副社長 田中 優成
社外取締役 大島 智樹
社外取締役 川上 聡
社外取締役 小松 匡
社外取締役 Chin Yeu Yao
社外監査役(監査等委員) 平尾 潤一
社外監査役(監査等委員) 佐藤 公亮
社外監査役(監査等委員) 諫山 弘高

スタッフ数

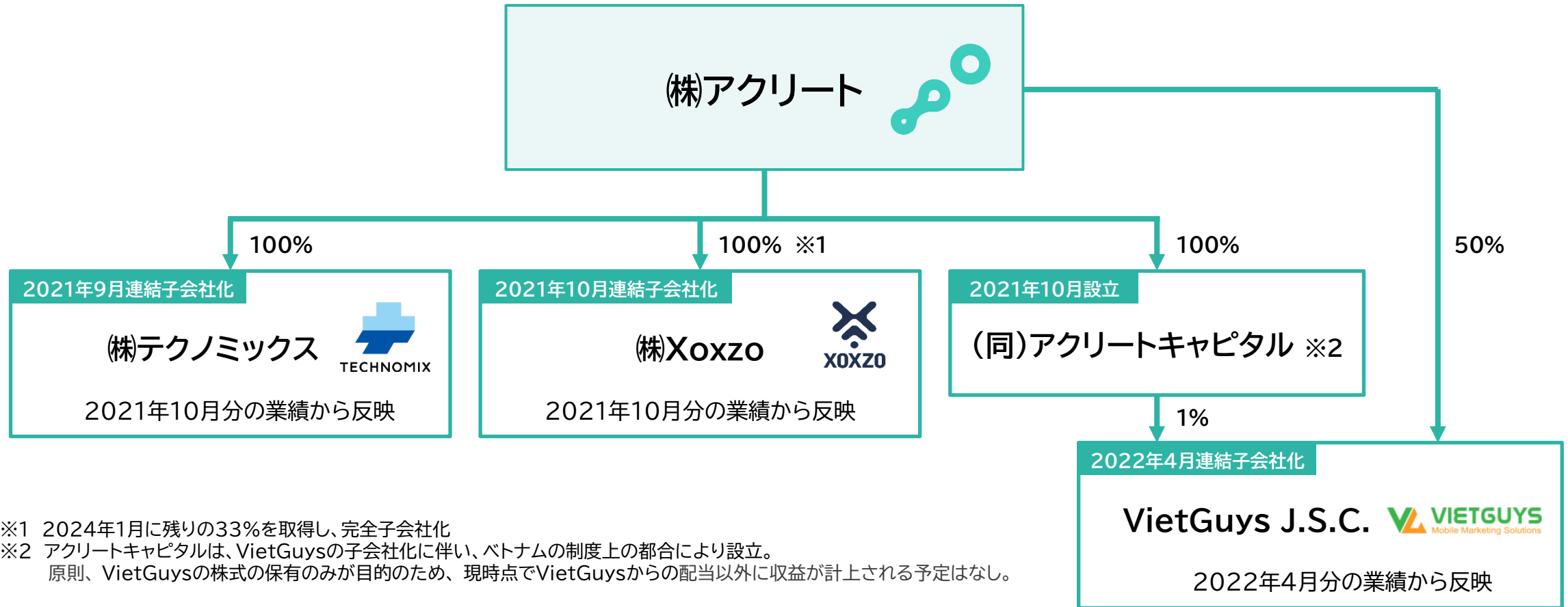
70名 2024年7月1日現在
(常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

沿革



グループ構成

(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 2024年1月に残りの33%を取得し、完全子会社化

※2 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。

グループ会社概要

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

資本金 17,500千円 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・チャネルを提供

株式会社Xoxzo



事業内容 SMS配信事業

代表者 株本 幸二

設立 2007年

資本金 3,000千円 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 浦田 泰裕 – General Director
Mr. Pham Duy Anh – Chairman

設立 2007年

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

アクリートのビジネスモデル

今後は新たな3つのセグメントへ

これまでのビジネスモデル

今後のビジネスモデル

SMS

顧客への提供価値

誰にでも届く

ガラケーやスマホ含め、ほぼ全ての携帯電話で、SMSの受信が可能
携帯電話普及率≒SMS送信可能対象者となり、多くの方がご利用

・すぐに見てもらえる

短文のため視認性に優れ、訴求点が伝わりやすい通知手段。重要な通知に利用されることが多く、通知ONの人が大多数のため通知力に優れています。

・ずっと本人に届く

電話番号が変わらない限り、SMSは本人に届きます。しかも携帯電話番号は、取得する際に身分証明書が必ず必要となるため、なりすましができません。



様々な用途でインフラ的に利用

当人認証

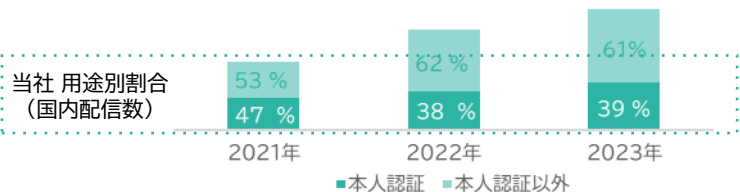
会員登録
端末変更 パスワード

顧客コミュニケーション

採用情報 期限告知 支払催促
予約確認 Web誘導 問い合わせ

CS

コールセンター
効率化



事業展開におけるキーとなるテーマ「AI」との関わり

コミュニケーション事業 (SMSメッセージング事業)

当社の主たる事業

- ・ 認証用途から連絡・通知にシフト
- ・ 海外SMSは収益性の高い配信需要にフォーカス
- ・ クラウド化や生成AI連携が進んでいる音声系サービスとの融合やeKYC/本人確認情報にも着手

SMS配信事業 SMSソリューション事業

ソリューション事業

新たな収益源としての事業

AIをキーワードとした取り組み

1. ハード・アンド/プラス・サービス(HP&S)事業
2. 認証系・AIソリューション事業

投資・インキュベーション事業

将来への布石となる事業

当社とのシナジーのある技術・テクノロジーを発掘

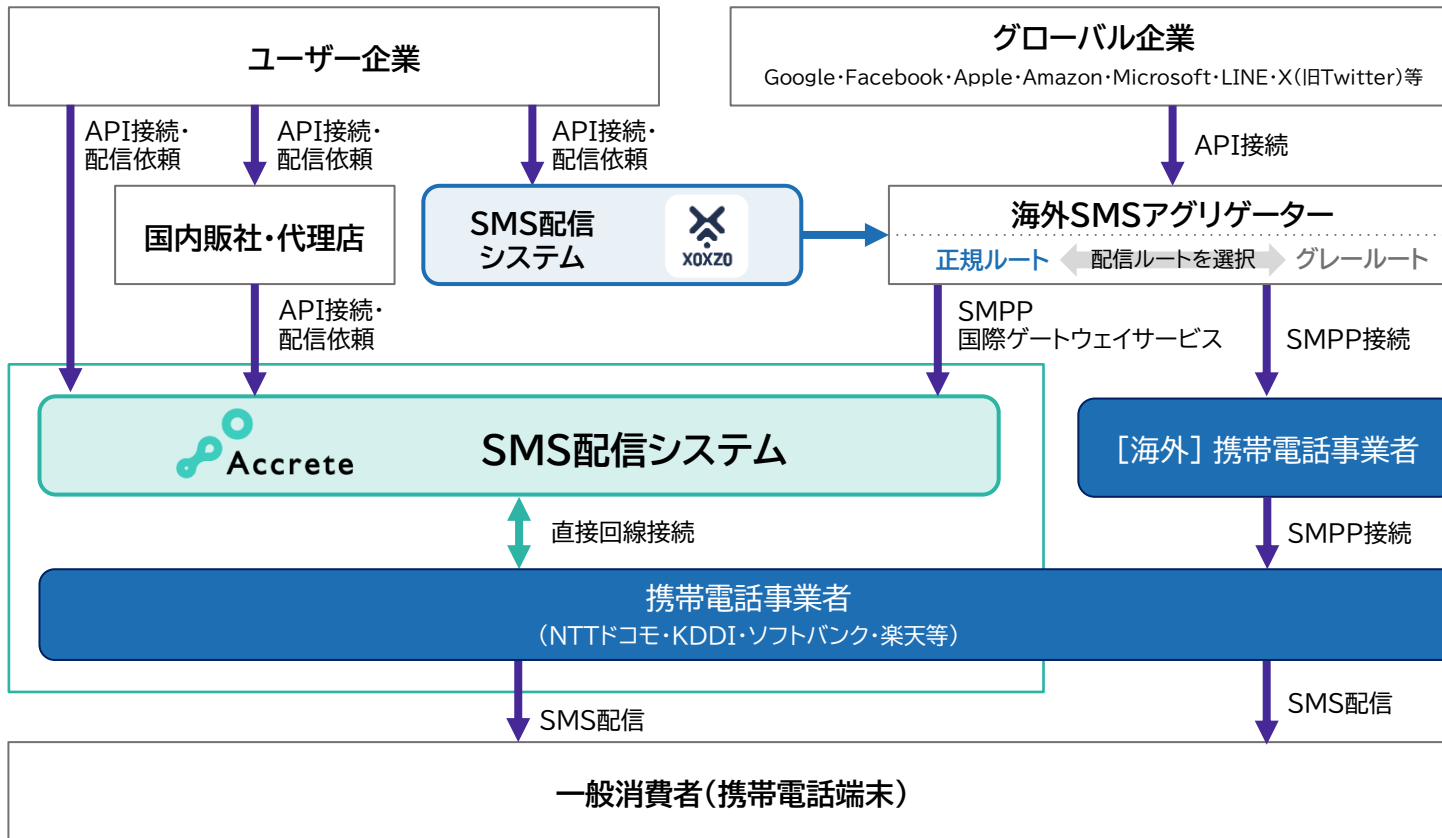
有望な開発系やAIベンチャーへの投資などの展開

Go To Market(アクリート/Xoxzo)

SMS配信サービス

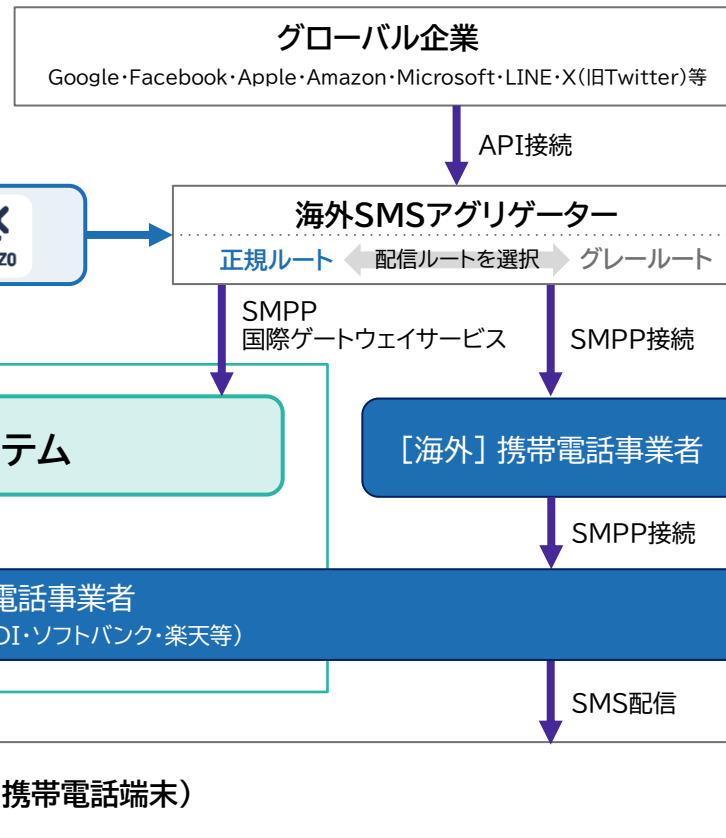
国内配信ルート(国内SMS売上)

携帯電話事業者4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



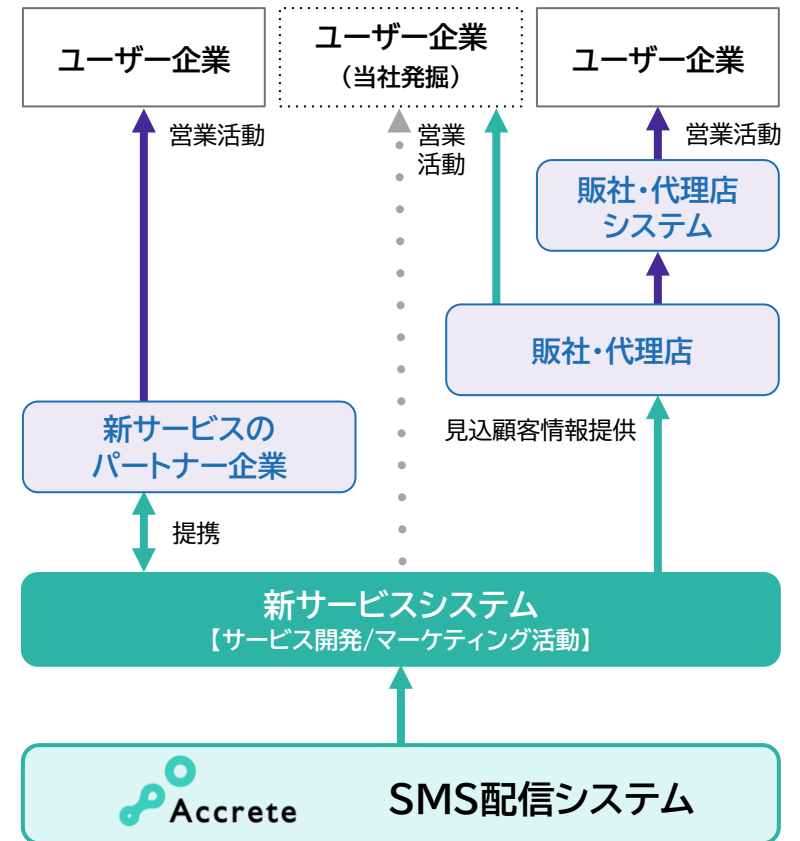
海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

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

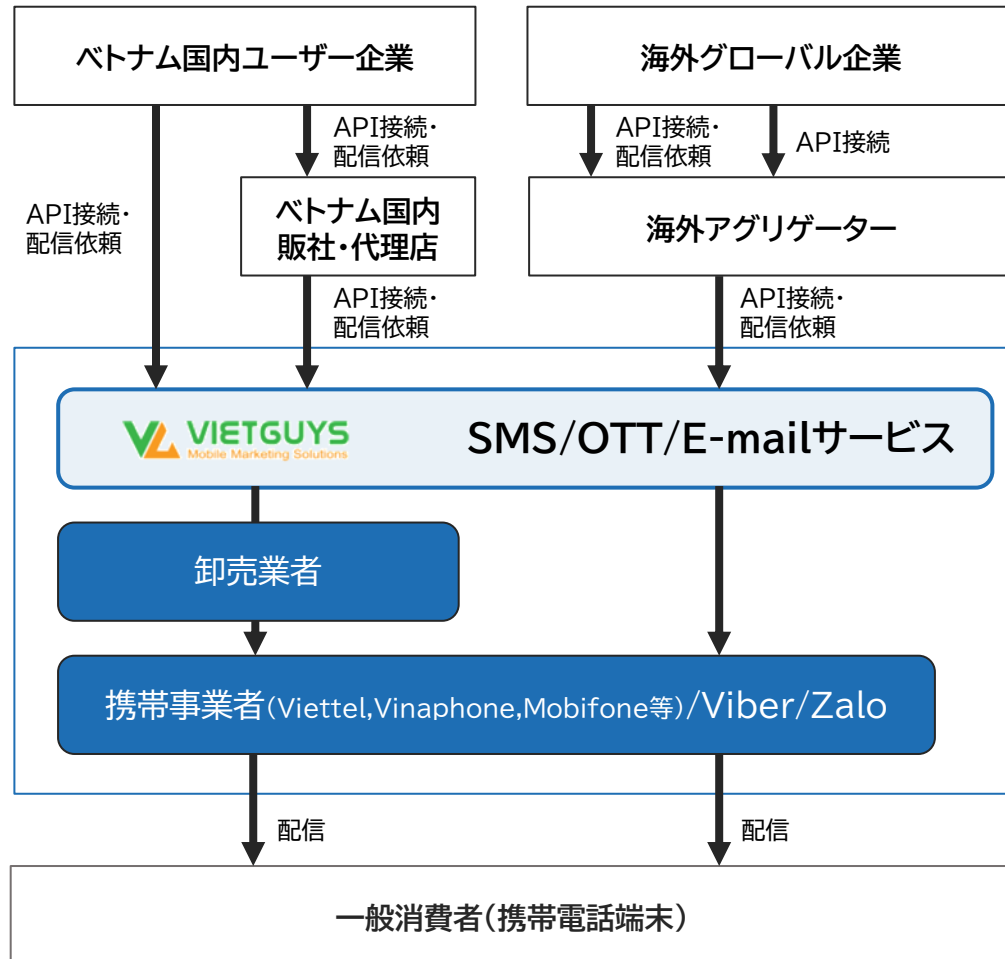
サービス開発とマーケティング特化し、代理店営業中心に転換



Go To Market(VietGuys/テクノミックス)

VietGuys

SMS / OTT / E-mail

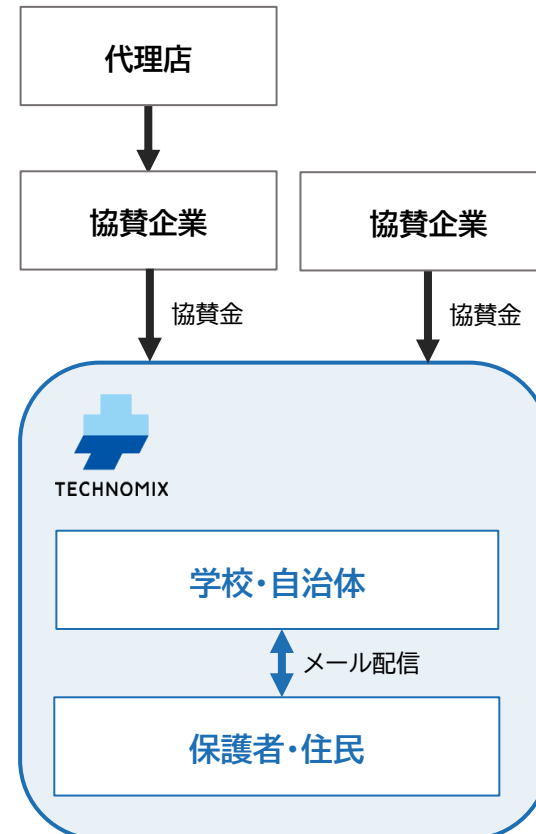


テクノミックス

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
システム機能は協賛でも有償でも変わりありません

<協賛プラン>



<有償プラン>

協賛事業所のご支援なく
導入側負担で有料で利用の場合

- 学校安心メール以外にも
- ・ 保育園・幼稚園安心メール
 - ・ 自治体安心メール
 - ・ 緊急連絡・一般連絡メールなどの活用方法があります

