



2025年2月10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 株本 幸二
(コード番号:4395、東証グロース)
問合せ先 取締役経営管理本部長 山本敏晴
電話番号 050-5369-3777

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025年2月10日開催の取締役会において、2025年12月期から2027年12月期までの3期を対象として、「中期経営計画 2025-2027」(以下、「中期経営計画」といいます。)として策定したものにつき、承認決議いたしましたので、以下のとおりにお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の概要

(1)対象期間 2025年12月期から2027年12月期

今回策定した中期経営計画は2025年12月期につき、昨年7月に修正を行った前中期経営計画とその対象期間が重なっておりますが、すでに修正において記載している通りに、当社の企業価値向上のために抜本的な改革を行うためには2025年12月期が重要な時期となるとの認識から、対象期間を2025年12月期からと設定しております。よって既に開示している業績予想につきましても、本中期経営計画にて記載している業績予想へ変更となります。

(2)基本的経営方針

「デジタル社会に、リアルな絆を」という創業以来の経営ビジョンに、次代のアクリートへの転換のために「超情報化社会でのキープレイヤーたれ」という新たなビジョンを加えることと致しました。

超情報化社会と言われる今、情報の共有化が進み、様々な情報が溢れる環境の中で、情報の真偽・真贋を見極めることが大切な時代となり、当社はSMS事業のパイオニアとして、その超情報化社会でのメッセージングビジネスの一端を担う者として、こうしたニーズへの対応を含めて安心・安全・正確な情報の提供者としてコミュニケーションプラットフォームカンパニーへと転換して参ります。

(3)現状分析からの重点課題と施策指針

①SMS事業の事業環境の変化への対応の遅れ

当社はSMS事業のパイオニアであり、通数においてはトップシェア争いをしながらも、収益構造の改革への着手が遅れたことから収益性の低下を招きました。これらに対する施策指針としては新しいSMSの活用につながるソリューションの開発などにより、事業拡大を目指す事とします。

②SMS事業単一事業展開体制からの脱却の遅れ

SMS事業に依存した事業体制では限界があり、事業領域の拡大とそれに伴う新たな柱となる

事業構築の必要性は明らかです。よって施策指針としては事業多様化戦略による新たなセグメントの設定とM&Aを含む組織改編による新たな事業体制構築、収益構造改革を行う事とします。

③アジア市場を対象とした海外戦略の再構築の必要性

M&Aによる海外事業戦略の見直しを図り、現地企業を対象とした事業ベースでの海外戦略への転換を施策指針とします。

④当社単体での事業展開の限界

新たな施策指針として掲げる「事業領域拡大による新たな事業展開」のためには当社単体での事業活動では限界があり、外部リソースの活用が重要となりますので、外部を活用したビジネスアライアンスの構築を含め、次代のアクリートとしてグループ企業体へ転換をその施策指針とします。

(4)成長戦略

「超情報化社会におけるコミュニケーションプラットフォームカンパニーへ」

事業多様化戦略により事業領域を拡大し、事業の「質」と企業としてのスケールアップを図り、次代のアクリートとして、新たな企業価値を創造します。

①収益構造改革:事業多様化戦略により事業領域拡大・新たな収益源となる事業を展開

②企業構造改革:事業展開のために機能する組織改編による新たな企業グループ体の構築

③事業構造改革:事業形態・ビジネスモデル・商品・サービスにおける新たな取り組み

(5)事業概要(3つのセグメント)

①コミュニケーション事業

多様なメッセージサービスの展開と新たな認証領域・用途提案によるSMS&CPaaSソリューション開発によるシェアの獲得と増収による収益性の向上を目指します。(詳細は別紙参照)

②ソリューション事業

次代のアクリートのための成長因子として、新たな収入源となる事業として、当社の企業力・企業価値向上に機能する事業としての展開を行います。特にAI技術を含む独自のソリューションで超情報化社会におけるキープレイヤーとなることを目指します。(詳細は別紙参照)

③投資・インキュベーション事業

新たなアクリート、企業グループ体への転換・構築のためのフックであり、推進役としてのエンジン機能を果たすために積極的な事業展開を目指します。(詳細は別紙参照)

(6)事業体制

経営活性化のために「SMS事業単一事業からの脱却を目指した組織への改編・転換」と「既存子会社の廃統合」、それによる「新たな企業グループ構築と統治」のための事業体制への展開を図ります。(別紙組織図参照)

2. 中期経営計画の数値目標(連結)

別紙添付の経営指標につきましては添付の中期経営計画 14 ページをご参照下さい。

尚、当該中期経営計画の進捗に応じてお知らせさせていただくべき事項については適時情報を開示させていただきます。

3. 今後の見通し

今回の「アクリート中期経営計画 2023-2025」の修正に伴い、事業の進捗を含め、発生事項、決定事項が生じた場合には適時、お知らせさせていただきます。

また、当該中期経営計画に基づく「事業計画及び成長可能性に関する事項」は作成次第直ちに開示を行いますので、合わせてご参照下さい。

以上



新たな次代のアクリートへの転換 ～ 新たな企業価値の創造のために
テーマは「事業多様化と構造改革」

2025年2月
株式会社アクリート

株式会社アクリート 中期経営計画 [2025-2027]

新たな次代のアクリートへの転換、そしてそれは新たな企業価値の創造のために ...

転換と成長のためのキーワードは「事業多様化と構造改革」

そして、テーマは「超情報化社会でのキープレイヤーたれ」

目指すのは「超情報化社会におけるコミュニケート・プラットフォームカンパニー」



代表者メッセージ	②
中期経営計画策定にあたって	③
基本的経営方針	④～⑥
事業概要	⑦～⑫
経営活性化のための施策として	⑫
事業体制	⑬
経営目標	⑭
会社概要	⑮

2025年  Accrete は生まれ変わります

短くても確実なメッセージであるSMSのパイオニアとして、
確かな絆と活きた情報をお届けすることが私達の使命だと考えていました。
それはこれからも変わりません。

しかし、すでに抱えきれないほどの、清濁様々な情報があふれる超情報化社会を迎える中で
メッセージングサービスだけを提供しているだけでは事足りなくなっていました。
これまで以上に責任を持って、確かな情報を、簡単に、安全に、確実に、お届けすること、
そして、これからはデジタルの世界だけではなく、モノやコト、想いや夢までお届けすることが
必要になっていると考え、新しい一步を踏み出すことにしました。
私達は自分達の殻を破り、生まれ変わります。

そのためには、まずは3つの構造改革。
経営体制と事業体制の改革に着手し、組織の構造改革を行います。
事業多様化戦略により事業領域を拡げ、収益構造改革を行います。
マーケティングを再考し、ビジネスモデルの構造改革を行います。
そして新たな3つの事業に取り組みます。



Messaging service ~ **Communication**

メッセージングサービスからコミュニケーションへ
簡単・安全・確実・豊富な機能のRCSの拡販

Solution

次なるアクリートの事業の柱
新たな収益源：ソリューションビジネス

Investment & Incubation

企業としての総合力向上のキー
投資・インキュベーションは新たな絆を創造

想いと目的を共有する人達と企業グループを構築し、ホールディングカンパニーとして、より大きな可能性を求めていきます。

代表取締役 株本幸二

中期経営計画 [2025-2027] 策定にあたって

前中期経営計画に関する振り返り

前中期経営計画の策定過程、内容につき、現取締役会及び監査等委員会にて改めて検証を行ない、2024年7月に修正を行いました。今回の策定にあたり、修正時の検証を踏まえて、当社の課題となった下記3点を重点項目として、新たな中長期的な視野に立った事業ビジョンと経営方針に基づき中期経営計画策定に取り組みました。



1. 経営体制及び事業体制…機動性重視の組織への改編とコーポレートガバナンスの充実

前経営体制は常勤取締役3名の体制でありながら、組織的に実際の業務活動において機能すべき執行役員・管理職が脆弱であり、計画策定及び業務執行において十分に機能しているとは言い難いものでした。よって今回は「組織改編」を最も注力すべき事項として重要視しました。

新たに代表者として経営トップを担う株本社長は、これまでの経験と実績から、コーポレートマネージメントに長けており、まずは情報の集中と分析、迅速な判断を徹底するために社長室を新設し、円滑な事業推進のために機能する組織への転換を図ることに注力する方針を掲げております。

また、前経営体制において決定的に欠けていた社外取締役及び監査等委員取締役のチェック機能についても適正な人選を終え、適時に開催する会議をもって従来よりも機能する体制へ転換しています。また、機動的な業務活動と開かれた経営のために、今回事業戦略会議を新設する事とし、そのために前回の臨時株主総会で取締役3名を選任し、次いで取締役の委嘱変更も行ってしております。[組織案参照]

2. SMS単一事業展開からの脱却…次代のニーズに対応する事業領域拡大による企業力向上

当社の将来性を担保する為に以前からSMS以外の事業の展開が必要であり、それが課題でありながら、確固たる経営方針やビジョン、具体的な事業を構築出来なかった反省から、前回の修正時に新たなセグメントの設定を行ない、今回の中期経営計画においては、新たな経営方針・ビジョンと成長戦略を設定し、戦略的な事業展開を行っていく事としました。よって成長戦略である事業多様化戦略の下でSMS事業に関連・派生する事業としてソリューション事業と投資・インキュベーション事業を新たなセグメントといたしました。

選択する事業・プロジェクトは、顧客からのニーズ、次代のニーズ、社会的なニーズの高いものを選択し、インハウスにこだわらず、積極的に外部企業・団体と協業・提携に取り組み、必要に応じてM&Aも検討実施していく方針の下で、次代のアクリートとして企業グループを構築して参ります。そのための資金として2024年9月に新株予約権を発行し、準備してあります。

3. 情報収集力・情報分析力・状況判断力・事業展開力の向上…社内外のネットワークの活用 →グループ構築へ

前経営陣の下ではコーポレートマネージメントが決定的に不足していた要因は、偏った情報収集、客観性に欠けた情報分析、事業展開・業務活動のために必要な社内リソースの不足であり、今後は新たな経営方針に基づき、事業領域を拡大を図っていくために、事業活動に必要な「情報収集力向上・情報分析力精度向上・的確な決断力向上」を目指し、円滑な業務活動のために、当社内外のリソースをフル稼働させて参ります。

そのためには、これまで以上に外部のリソースを活用できるビジネスネットワークの構築・強化を図ります。それが確実な事業展開、中期経営計画の実現には不可欠であると判断致しました。よって新設した事業戦略会議の構成は取締役・業務執行者に、各方面の有識者を参加する体制とし、積極的な協業・業務提携に、投資・インキュベーション事業としての資本提携・M&Aも加え、新たなアクリートグループ企業体構築を果たし、企業力及び企業価値向上を目指して参ります。

これらの前中期経営計画の振り返りを踏まえ、今回の中期経営計画の策定には「事業多様化と構造改革」をテーマと致しました。

基本的経営方針

① 経営ビジョン

従来からの「デジタル社会に、リアルな絆を。」は創業来、当社が目指すべきものとして継続して掲げつつ今回の中期経営計画において、新たに「超情報化社会でのキープレイヤーたれ」を加えることと致しました。超情報化社会では、これまで以上に情報共有が進み、情報の合理化が求められます。この環境では人間にしか出来ない「情報の真偽・真贋の判断」そのための機能に高いニーズが生じます。当社にはSMS事業のパイオニアとして培ってきた独自のノウハウと経験があり、これを超情報化社会において求められるニーズへの対応を含めて、提供していく立場へと、事業上かつ社会的なポジションを持つ必要があると考えました。これは次代における新たなアクリートの姿でありまた企業価値の源となるものであり、そのために当社の「構造改革」に徹底して取り組むことを中期経営計画の骨子と致しました。



② 現在の課題と施策指針

当社は新たな経営ビジョンに基づき、コーポレートマネジメントの見直しと事業体制の根本的な改革の必要性があり、それは当社の収益構造改革に直結する現在の課題です。この課題の解決の為に施策方針を明確とし、次なるアクリートの為のビジネスデザインに反映させていきます。

課題1) SMS事業を取り巻く事業環境の変化への対応の遅れ

SMSの用途・ニーズの変化、競争の激化に伴う販売単価の下落、コロナ禍後の市場環境への対応といった点において、出遅れ感は否めず、通数においてはトップシェアを競い、一定数を確保したものの、収益性の低下を招いている状態が続いております。

施策方針 → 認証・連絡通知と加え行政サービスとの連動や販売促進の為に新たなモデルの構築等で**新しいSMS利用で事業拡大**を図ります。

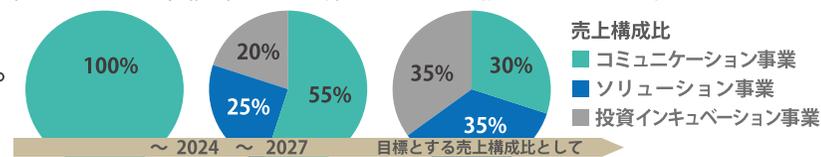
課題2) SMS事業単一事業展開体制からの脱却の遅れ

SMS事業に依存した事業体制の限界は明らかであり、事業領域の拡大と新たな柱となる事業構築の必要性はコロナ禍以前からの課題でした。

施策方針 → **事業多様化戦略**による3つの事業セグメントを設定

M&Aを含む組織改編・新たな事業体制の構築を行ないます。

事業領域拡大による収益構造改革へ



課題3) アジア市場を対象とした海外戦略の再構築

従来の「アジアのアクリート」としてのM&Aを軸とした事業展開は海外子会社統治の面から見直しが必要な状況であります。

施策方針 → 事業国際化という基本方針はそのままに**新たな事業体制と手法により、業務提携を軸にした実効性のある事業展開**を行ない、次代のアクリートのための成長戦略の一端を担うファクターとします。

課題4) 当社単体での事業展開の限界、新たな事業体制・グループ企業体構築の必要性

事業領域の拡大による新たな事業展開には、当社リソースだけでは限界であり、当社単体ではなく、外部との提携・連携・協業が必要です。

施策方針 → **アクリート・グループ企業体構築**の為に、トップマネジメントによる外部を含めたビジネスアライアンス構築を図り、また機動的な資金計画の為に、既に新株予約権を発行、株式価値の希薄化にも配慮した資金調達を実行しています。

③ 成長戦略

…事業的にも、企業としても、次代のアクリートとしてステップアップするために抜本的な構造改革を実施
事業多様化戦略により事業領域を拡大し、事業の質と企業としてのスケールアップを図り、新たな企業価値を創造する
そして、**超情報化社会におけるコミュニケーションプラットフォームカンパニーへ**

→新たなセグメントによる**企業グループ構築** [事業領域拡大 + スケールアップ] ▶ **新たな企業価値の創造と向上**

そのためのキーは**構造改革**と成長のためのテーマとしてきた **AI テクノロジー**

▶ **持株会社化 / 企業グループ**

新たなアクリートのための3つの**構造改革**

- ① 「収益」構造改革：事業多様化戦略に基づき、事業領域の拡大を図り、新たな収益源となる事業を展開します。
- ② 「企業」構造改革：経営体制・事業体制につき組織改編を行ない、新たなアクリートとしての企業グループ体を構築します。
- ③ 「事業」構造改革：事業形態 / ビジネスモデル・マーチャンダイジング / サービスにおいて新たな取り組みを行います。

さらなる成長と企業価値向上のために、アクリートは3つの構造改革を果たし、次なるステージへと駆け上がって参ります

当社の主な営業資産であるSMSは通知・連絡という基本的なコミュニケーションと認証という安全と確実性を担保する手段であり、これをベースに「**AI テクノロジー**」をフックとして、モノ・コトを含む情報そのものを提供するトータルサプライヤーとしての新たなビジネスポジションを構築し、超情報化社会におけるキープレイヤーを目指します。それには新事業領域の開発・ビジネスアライアンス構築・企業力強化を目的に企業グループ化を図り、3つの事業 [コミュニケーション事業・ソリューション事業・投資 / インキュベーション事業] による事業展開をM&A、資本・業務提携等も含めて着実に展開し、将来的には当社を持株会社としたアクリートグループを構成することを目指します。

※**米国・シリコンバレーを拠点に事業展開する VERY REAL AI Inc.とAI 技術提供に関する契約を締結、同社のAI 技術を活用して参ります。**

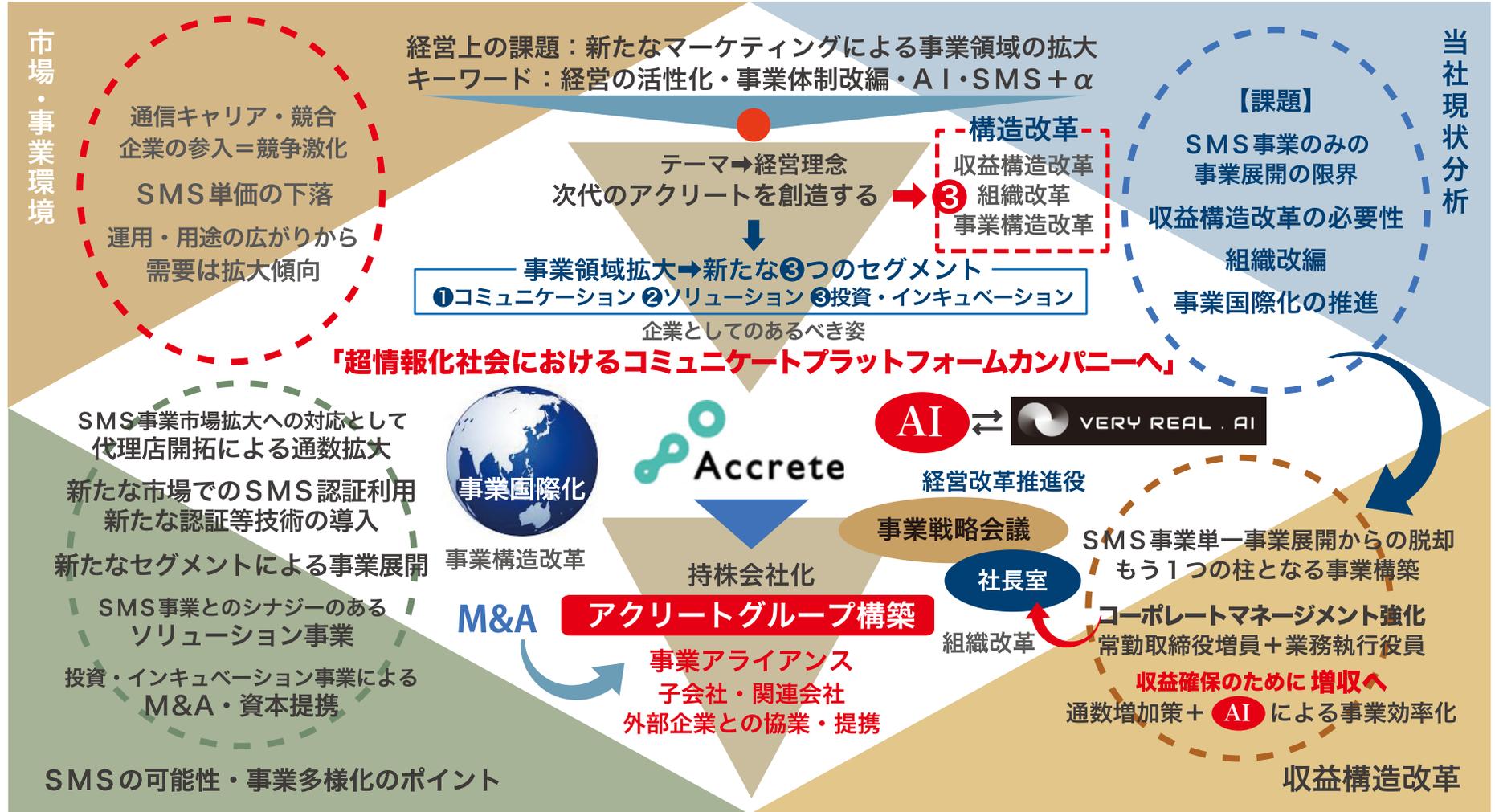
もう1つの成長因子は**事業国際化、その方針はM&A から軌道修正し、海外企業との提携 / 協業による実需への対応へ**

事業国際化において当社のSMS等のコミュニケーションビジネスにおけるノウハウ・知見・事業ネットワークが活用可能な事業ベースの提携・連携・協業による展開が最適なビジネスモデルであるとの結論となりました。



④ ビジネスデザイン 中期経営計画策定のために ...

次代のアクリートの設計図としてのビジネスデザインは、現状分析・基本的経営方針・ビジョン・業界動向・社内外ネットワーク 将来予測などを要素として、中期経営計画策定のベースラインとなります。



事業概要

収益構造改革の下に3つの事業セグメントでの事業展開を行い、新たな事業ポートフォリオにより従来からの課題の解決を図ります！各事業についてもそれぞれの事業特性にあったビジネスモデルや事業推進体制により、事業構造改革も行います。

① 事業内容

1) コミュニケーション事業

事業方針：超情報化社会における「コミュニケート・プラットフォーム・カンパニー」を目指して

メッセージングをコミュニケーションサービスとして再度フォーカスし、新たな可能性を追求する！

祖業であるメッセージングサービスを軸とした事業展開の中で、SMSに加え、音声やLINE、Wechat、WhatsApp等インバウンドも含めた多様なメッセージングチャネルと連携して、当社の特許を活用した顧客エンゲージメントを最適化するCPaaSソリューションの開発によりサービス内容とクオリティの充実を図り、事業としての新たな可能性とポテンシャルを追求、安定的な展開を目指します。

また、事業国際化の方針は継続するも、M&Aによるアジアでの事業方針は見直し、当面はアジア企業業との業務上の提携等によるインバウンドを含む海外需要に対するリアルビジネスに集中する方針とします。

事業目標：増収による収益確保+新たな認証領域・用途提案によるSMS & CPaaSソリューション開発営業によるシェア獲得

SMSサービスにおいては市場環境の変化に対応しつつ、まずは通数の確保は絶対的な命題で業界のパイオニアとしても通数トップを死守し加えて認証分野では新たに一定の事業領域での認証サービスを行い、また新たな事業セグメントである「ソリューション事業」「投資・インキュベーション事業」と連動して新たな市場を開拓し、独自のマーケットとしてシェアを確保することで増収を目指します。

※ヘルステック・HR領域 / エデュケーション(教育)領域 / 行政機関サービス関連領域

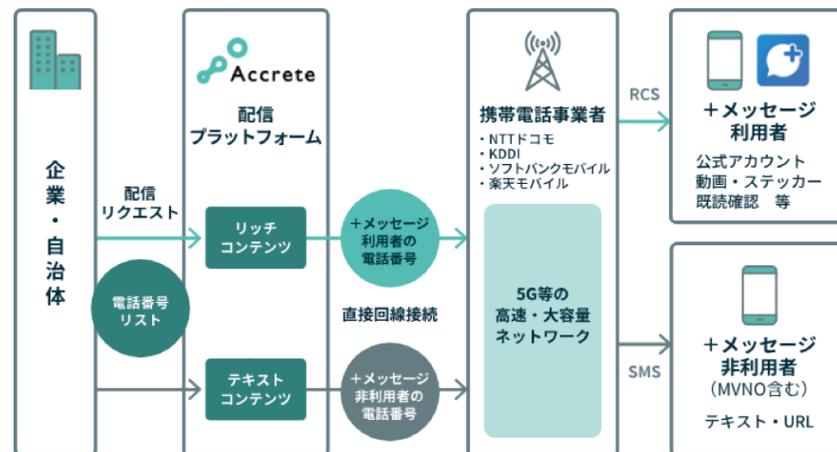
戦略目標：多様なメッセージサービス展開への挑戦 ▶ 当社リソースをフル活用、当社サービスのさらなる利用拡大を図ります。

▶ RCS メッセージ市場拡大への戦略的な取り組み

RCSはRich Communication Service [リッチコミュニケーションサービス]の略称であり、SMSよりも豊富な機能を備えたコミュニケーションサービスであり、携帯3メジャーキャリアで利用出来るサービスが「+メッセージ」で簡単/確実/安全+豊かな表現がその特徴です。当社は早い時期より右図の通りにRCSメッセージの普及拡販に努めており、中期経営計画においては重要課題として取り組んでいく方針です。SMS市場の通数での優位性を活用、RCS市場でも通数のトップシェアを目指すことで増収・増益を目指していく方針です。またRCSメッセージの配信文字数の多さや画像等の送信可能な機能を利用しマーケティング/プロモーション分野での利用促進※で新たな市場を獲得します。

▶ SNS メッセージ市場への参入

多様なメッセージサービスとしてSNSメッセージングへの参入を果たす事により多くのニーズに対応することで当社の目指す「コミュニケート・プラットフォーム・カンパニー」への転換を可能にするものと考えております。



当社は電話番号からSMSかRCSかを判別する特許技術を保有しております

事業体制：SMS事業を中核とするコミュニケーション事業本部による事業体制



事業内容：

SMS事業…国内：連絡通知 → 今後も通数が伸びることが予想されており、**通数日本一**を目指すことで増収を確保するために直販だけではなく、代理店向けサービス開発・代理店開拓にも積極的に取り組んで参ります。

※市場予測 2029年のA2P-SMS市場：113億7580万通 / 2024～29年の年平均成長率：+24.8%

認 証 → 一定の事業領域での認証に特化した事業活動に取り組み、事業効率性重視の営業を行います。

※Digital Platformer 社との協業案件、行政サービス / 情報サービス領域における認証等

…海外：海外アグリゲータ経由SMS配信事業+海外子会社による事業展開

→現在の Techown Information Technology 社に加え、新たな海外企業との業務提携推進

※RCS 拡販 → 今後、サービス普及が期待される RCS サービスを戦略商品として拡販する方針、SMS と同様に**通数日本一**を目指す事で増収を見込む計画としています。

※SNSメッセージングサービスへの参入

→LINE・Wechat・WhatsApp等のSNSのメッセージングサービスの提供によって、より幅広く顧客ニーズに対応することは従来では獲得出来ていなかった分野の売上を計上することとなり、当社の収益向上はもちろん、当社のマーケティングポジションをより高めることとなり、当社のコミュニケーション・プラットフォーム・カンパニーとしての企業価値もまた大きく向上させる計画としています。

事業展開におけるポイント：販売価格の下落と連絡通知SMSの通数増加という事業環境への対応

→ AI 技術導入による事業効率化=収益性確保 + AI 技術応用のソリューション/サービス企画開発販売へ

新たなマーケティング導入 → 外部企業との協業・業務提携による新たな取り組み [増収のためにキーファクター]

『次代のアクリートによる新たなメッセージングの可能性の創造は超情報化社会におけるデジタルコミュニケーションの扉を開きます』



→来るべき超情報化社会で最も必要とされるのは、情報の真偽・真贋の見極めであり、そのために機能するサービスの提供が当社の企業価値を向上のキーとなるものであります。

「SMSから始まったアクリートの物語は超情報化社会の中で新たなストーリーを描き始めます」

2) ソリューション事業

事業方針： 次代のアクリートの為の成長因子として、新たな収入源となる事業、企業力・企業価値向上に機能する！

当社の将来への課題であったSMS事業単一事業体制からの脱却のために、**事業多様化戦略**の下に当社の**営業資産を活用**して、**事業領域拡大を目的**にSMS事業に関連・派生する事業を**新たな収益源**となる「ソリューション事業」として展開します。展開する事業・プロジェクトはSMS事業との親和性と相互補完可能な分野や投資・インキュベーション事業との連動連携によるものを選択していく方針。

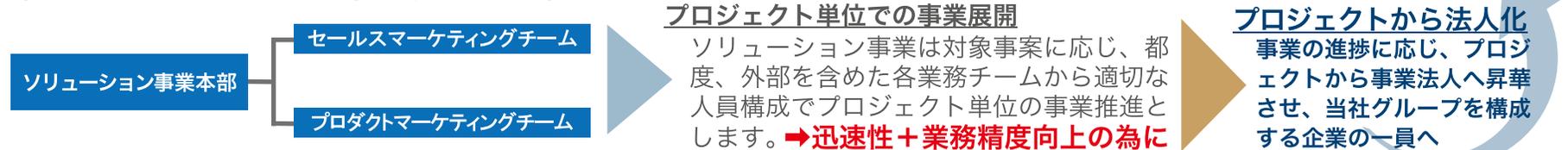
※昨期より展開している「ハード・アンド/プラス・サービス」は継続し、当初のGPUサーバー製品販売から次の段階としてGPUサーバー上に展開可能な生成AIサービスの取扱いを開始し、ハードウェアとソフトウェアが融合する市場への展開を目指す方針とし、今後は取り扱う製品をコミュニケーション事業/投資・インキュベーション事業に関連・協業可能なものまで取扱の枠を拡げていく事とします。

事業目的： 当社の成長因子となる事業として他の事業との連携・協業による相互補完と総額売上計上による増収への貢献

⊕ 当社の将来に向けた新たな収益事業としての役割を担う、収益力・企業グループ総合力向上の推進役

当社の収益構造改革を担う事業であり、3年後には当社の売上構成比において35%を目標とします。

事業体制： ソリューション事業本部による事業体制



⊕ 子会社による事業展開

現時点では当期に連結対象当社グループ会社となった**株式会社ズノー・メディアソリューション**が当社グループ内では新たなソリューション事業となるメディアミックス事業を展開しています。株式会社ズノー・メディアソリューションは総合マーケティングのプロフェッショナル集団としてワンストップタイプの広告・プロモーションを手掛けており、当社のコミュニケーション事業をプログラムに加え、より独自の効果的なメディアミックス事業展開を行っています。また、株式会社ズノー・メディアソリューションが当社のSMS関連のソリューションの開発を担当し、コミュニケーション事業の新規顧客・案件の獲得にも大きく寄与しています。新たにセグメントとして設定した「投資・インキュベーション事業」のビジネスモデルにもなっており、今回の中期経営計画のテーマである当社の事業・収益・企業という3つの構造改革に機能する、良い事例となっています。

事業内容：①ハード・アンド / プラス・サービス

GPU サーバーの販売に加え、次のステップとして GPU サーバー上で展開可能な生成 AI サービスを付加していく計画であり将来的にはハードウェアとソフトウェアが融合するマーケットを構築し、市場におけるイニシアティブを取る戦略です。

② AI ソリューション事業 [当社グループ内・外部企業との連携・提携・協業]

1. 音声・顔画像分析技術活用の「ANOTHER AI (アナザーアイ)」プロジェクト ⇄  との業務提携

2. 行動変容生成 AI 「NudgeMaker®forSMS」プロジェクト ⇄ 外部 Godot 社との業務提携

3. IoT エッジデバイス 「SchooMy」プロジェクト 【子会社テクノミックスとの協業+投資事業との連携】

上記3つのプロジェクトに加えて

今回技術提供を受ける **VERY REAL AI Inc.**を含め、市場ニーズに適合する AI ソリューションのプロジェクト化を計画。特にSMS及びRCSサービス関連のソリューション開発はコミュニケーション事業への貢献が期待されます。

③認証系ソリューション事業

認証分野はSMS事業での実績から市場での優位性のある分野で、特に AI 技術による認証関連ソリューションを開発開拓する方針です。

④メディアミックス事業

すでに当期において当社グループ会社となった株式会社ズノー・メディアソリューションによるメディアミックス事業もソリューション事業の一環として事業展開していきます。コミュニケーションサービスといったデジタル系だけではなく、紙媒体等のアナログ系メディアも含め、「実」の取れるメディアミックス戦略・手法で新たな事業領域への進出を担います。

⑤「eKYC 及びサイバーセキュリティ関連事業

投資・インキュベーション事業との連動・連携により、コミュニケーション事業と親和性の高い当該分野でのソリューション企画開発、事業展開を目指します。

⑥デジタルプラットフォーム構築

様々なコンタクト情報を一元管理、多様なデータの統合的管理分析を可能とするデータドリブンなデジタルプラットフォームを開発します。

⑦当社保有の特許を活用したソリューションプロジェクトの展開

RCS「プラスメッセージ」関連の2件の特許活用によるコミュニケーション事業との連携プロジェクト、上記デジタルプラットフォーム構築に活用可能な「**配信コンテンツの最適化に関する特許**」を活用したプロジェクトの展開を行っていきます。



『次代のアクリートは AI 技術を含む独自のソリューションで超情報化社会における新たなプラットフォームを提供します』

3) 投資・インキュベーション事業

事業方針：**新たなアクリート、企業グループへの転換・構築のためのフック&エンジン機能を果たす！**

当社の業容拡大・企業価値向上のための事業多様化戦略に基づき、事業領域拡大を図る推進役として、**企業構造改革＝新たな企業体制構築**のために、**収益構造改革**のために機能する「投資・インキュベーション事業」を本計画における重要なプロジェクトとして展開します。さらなる成長と新たなアクリートの創成のためには、社内リソースだけではなく、外部リソースの活用やベンチャー企業を含む技術や才能、活力のある企業とのコラボレーションは不可欠との判断から、積極的な投融資とインキュベーションに取り組む方針です。すでに当期に今後の事業展開におけるキーとなる企業をM&Aを行ない、また当該事業に係る資金調達を目的とした新株予約権も発行して、機動的な事業活動のために準備を整えております。

事業体制：**社長室直轄による投資・インキュベーション事業の事業統括体制** **+** **事業戦略会議による諮問 / 精査体制**

迅速な判断と機動的な事業推進が求められる当該事業のために新たなアクリート構築に至るまでは経営トップ直轄による事業体制とし、また今回、コーポレートガバナンスとコンプライアンス強化と事業精度向上のために新設された事業戦略会議での諮問・精査を経る事とします。

背景 / 対象：2025年においてもすでに世界に流通する情報量は175ゼタバイト(10の21乗)という膨大な量となる超情報化社会の中でアクリートは「安心・安全」な情報プラットフォームを提供し、正確な情報を配信していく事をビジョンの1つとしています。ディープフェイクや偽情報が急増していく社会において「eKYC」関連の個人認証系技術や新たなサイバーセキュリティ技術には高いニーズが生まれており、この分野への投資は当社との親和性・将来性においても重点項目となります。また「技術はあるあるが、営業が弱い」「資金調達に苦労している」スタートアップやベンチャー企業についても優先投資対象先として情報収集と経営者面談の徹底を図ることとし、より精度の高い投融資を実践していきます。

事業内容：① 事業多様化戦略に基づく事業領域拡大に貢献する事業・企業への投融資事業

- 投資方針：1) 対象企業の当社グループ会社化（発行済株式の51%以上の株式を取得 / 連結対象企業へ）
2) 業務提携・協業対象企業を対象とした事業上のアライアンス構築のための投融資
3) 当社とシナジーのある有望なベンチャー企業への投融資+インキュベーション

② 当社グループ会社へのファイナンス事業

グループ会社の業容拡大のための所要資金をリース・投融資により提供していきます。



2024年12月期の実績として

1. 株式会社ズノー・メディアソリューションの子会社化 [ソリューション事業]
2. 第三者割当増資による新株予約権発行による資金調達
3. 株式会社スクーミーとの資本業務提携 [ソリューション事業]
4. 株式会社ズノーの子会社化

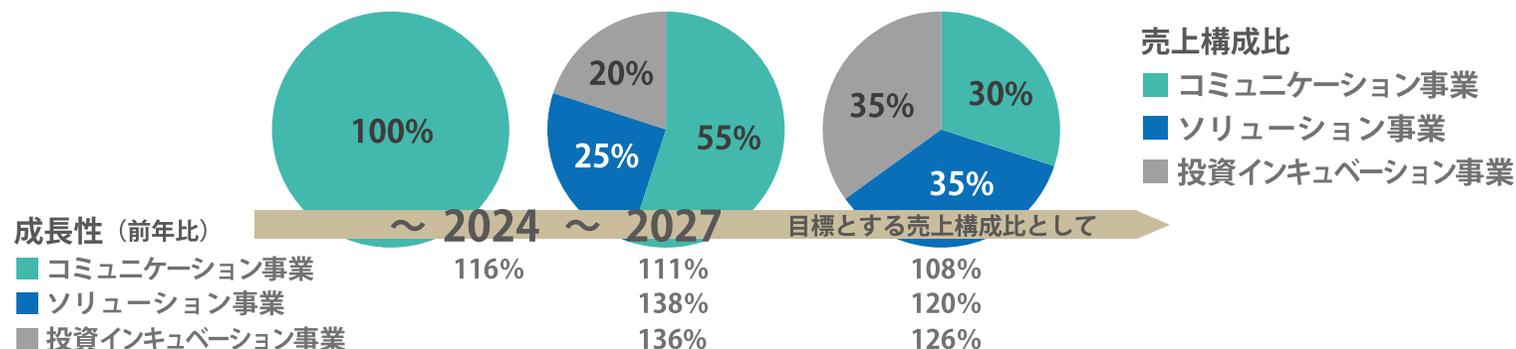


総販売代理店として製品販売
テクノミックス株式会社との協業



② 事業構成チャート

これまでの実質的なSMS事業の単一セグメントから脱却し、新たな事業セグメントによるポートフォリオ経営体制へ移行させていきます。それには当社単体の事業展開だけでは十分ではなく、社外リソースの活用は不可欠であり、当社は投資・インキュベーション事業の積極的な展開により、事業的にも組織的にも企業グループを構成する戦略と致します。



経営活性化のために

企業価値再構築のための経営改革は新たな次代のアクリートを創造するには必要不可欠であり、そのために確固たる方針の下で経営活性化を図る事は必須であります。これまでの課題に対して具体的な施策をもって対応することが次代のアクリートへの転換を断行することになります。

組織改革

1) 既存子会社の廃統合

新たなアクリート構築の為に聖域なき組織改革を行ない、子会社についての廃統合を2025年度中に完了させます。既に事業構想から外れた株式会社Xozxoの売却は完了し、テクノミックス株式会社は新たな中期経営計画を策定の上で企業価値向上を目指し、当社グループ内での中核企業に成長させていきます。ベトナム法人 Viet Guys JSC. は事業国際化戦略に基づき、業務面での関係強化を図り、独自の資本政策を尊重する方針です。

2) 新たな企業グループ構築と統治

新たな事業セグメントに基づく企業グループ構築のための投資・インキュベーション事業によるM&Aを積極的に逐次実行していきます。グループ統治のために将来的には当社は持株会社へ移行していく計画です。

事業領域の拡大

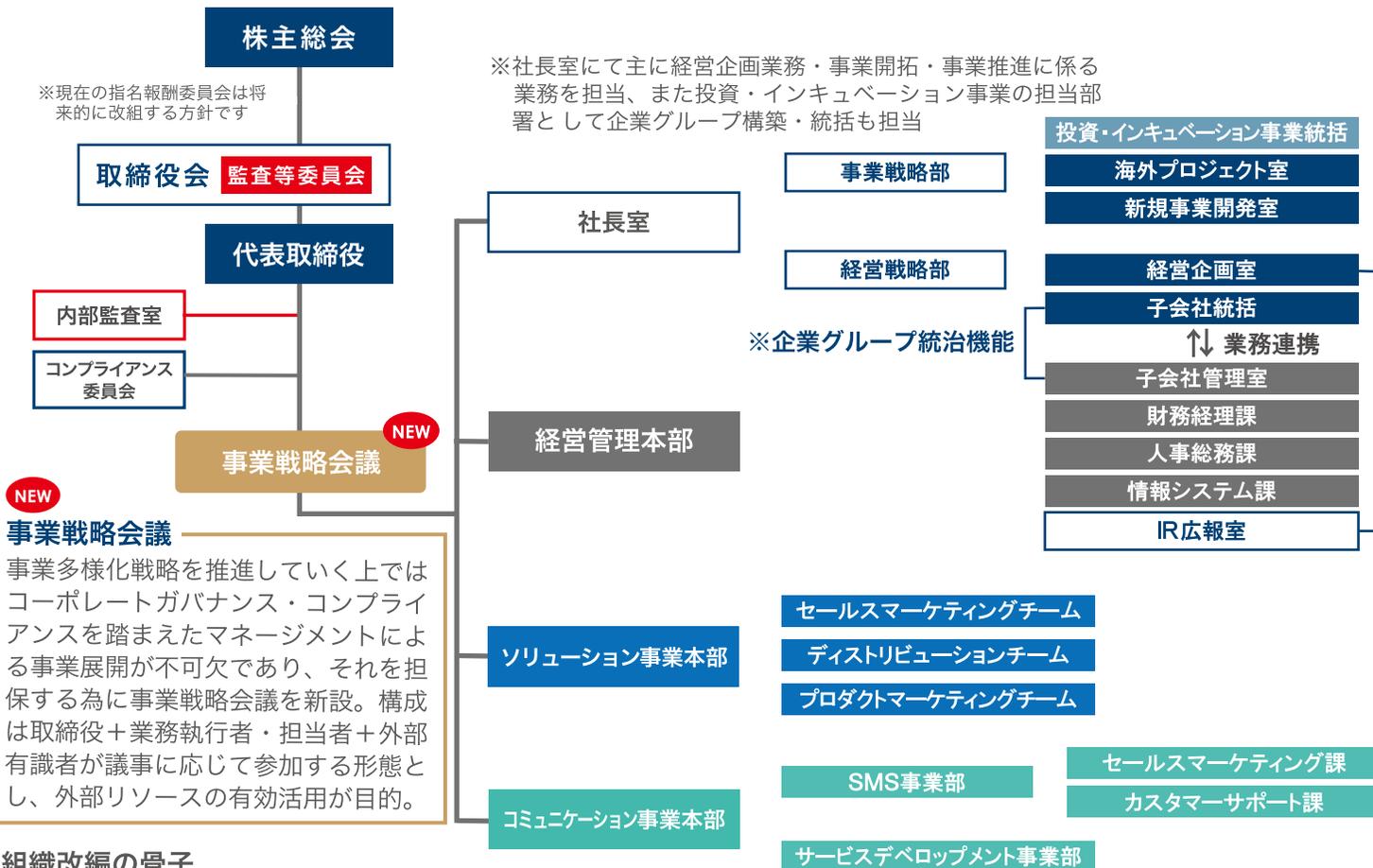
3) SMS単一事業からの脱却

従来からの課題であったSMS以外の事業を事業多様化戦略に基づき、展開していきます。特にメッセージングサービスにおいてはSNSまで対象サービスを拡大させ、**マルチチャンネルでのサービス提供**の達成を目論んでいます。新たな事業セグメントであるソリューション事業+投資インキュベーション事業をテコにした連動連携によって事業領域を拡大していきます。

事業体制

組織改編による新たな事業体制

事業推進を念頭においた組織への転換を目指した組織改編を行います。スピーディで実効性の高い事業展開のための事業体制を構築し、結果に直結することを重視していきます。



- 子会社**
- 株式会社 テクノミックス
 - 株式会社 Xozzo
 - Viet Guys JSC.
 - 株式会社 ズノー・メディアソリューション

新たな企業グループ・アクリートが構成される時に、コミュニケーション事業本部の業務を新設完全子会社に事業譲渡により移管し、当社を持株会社化する事を基本方針とします。その際にソリューション事業本部関連のプロジェクトの法人化も合わせて検討し、子会社化する法人はグループ企業の一員とする事とします。

持株会社への移行

事業戦略会議

事業多様化戦略を推進していく上ではコーポレートガバナンス・コンプライアンスを踏まえたマネジメントによる事業展開が不可欠であり、それを担保する為に事業戦略会議を新設。構成は取締役＋業務執行者・担当者＋外部有識者が議事に応じて参加する形態とし、外部リソースの有効活用が目的。

組織改編の骨子

新たな企業グループ・次代のアクリートが構成されるまで、社長室が中期経営計画の推進役として機能させ、新たなセグメントによる事業展開のために3つの事業本部にて担当取締役が事業統括及び経営統括を行う体制とし、スピーディな意思決定と実行力を重視した組織改編としました。

※持株会社への移行に関しては現時点では、その時期・方法等を含め、決定してはならず、今後の然るべき時期に協議決定するものです。

経営目標

…数値目標として

※2023年度は実績値 / 2024年度は現時点での業績予想値です

中期経営計画に基づく事業予測 [連結]

単位百万円

	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
売上高	5,433	6,340	8,516	9,590	11,469
前年比		116%	135%	126%	119%
③ コミュニケーション		5,760	6,135	6,630	7,416
⑤ ソリューション		450	1,036	1,264	1,744
① 投資・インキュベーション		130	1,345	1,696	2,309
売上原価	3,845	4,810	6,361	7,156	8,479
売上総利益	1,588	1,530	2,155	2,434	2,991
同売上総利益率		24.1%	25.3%	25.4%	26.1%
販管費	1,278	1,200	1,651	1,778	1,917
営業利益	310	330	504	656	1,074
同営業利益率	5.7%	5.2%	5.9%	6.8%	9.4%
経常利益	305	330	488	635	1,050



目指すべき経営目標

★企業基盤の再構築

(企業グループとしての総合力)

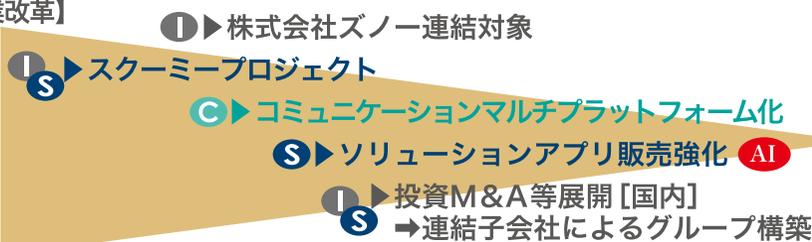
- 事業領域の拡大
3つのセグメントによる事業展開
- 事業基盤構築・強化
- 事業アライアンス
→ アクリートグループ構築
(資本・業務提携+M&A)
- ★自己資本利益率 15% 目標
- ★株式再配当実施へ

■各セグメント別事業のビジネススケジュール【事業改革】

⊕ 収益力向上のために【収益構造改革】

2024年度はSMS事業の販売価格の下落対策から経費削減＝販管費の圧縮に取り組み、それは販管費率の低下(2023年23.5%→2027年16.7%)に現れており、中長期的な課題解決策であります。

→利益率の改善



収益改善 / 事業の質・量共に向上

収益構造改革
連結決算：企業グループ化
総額売上計上



会社概要

会社名 株式会社アクリート 英文表記 Accrete Inc.

所在地 東京都千代田区神田小川町 3-28-5

代表者 代表取締役社長 株本 幸二
代表取締役副社長 田中 優成

資本金 372454 千円 (2024 年 6 月現在)

設立 2014 年 5 月

事業内容 コミュニケーション事業 (SMS メッセージング)
ソリューション事業
投資・インキュベーション事業

従業員数 50 名 (契約派遣社員を含め 55 名)

許認可等 [電気通信事業] A-18-8646

所属団体 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
GSM Association



関連会社



株式会社テクノミックス

株式会社ズノー・メディアソリューション



Viet Guys JSC. (ベトナム法人)

株式会社ズノー



Corporate Profile