



事業計画及び成長可能性に関する事項
(2025年3月14日)

株式会社アクリート
証券コード

証券コード4395

VISION

デジタル社会に、リアルな絆を
超情報化社会でのキープレイヤーたれ

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



AGENDA

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

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12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

取締役 小松 匡
取締役 Chin Yeu Yao
取締役 高瀬 真尚
取締役 山本 敏晴
取締役 飯島 敬生

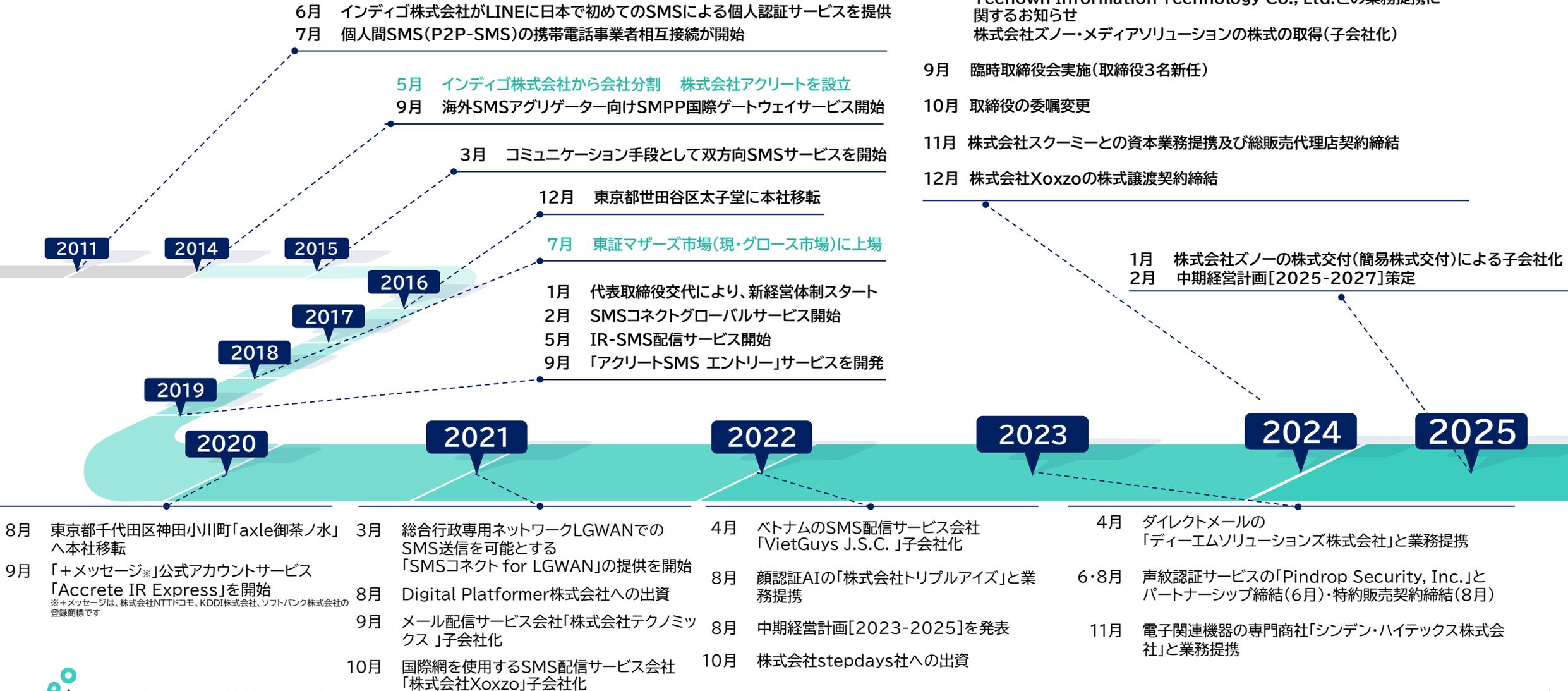
社外取締役 大島 智樹
社外取締役 川上 聡

社外取締役(監査等委員) 平尾 潤一
社外取締役(監査等委員) 佐藤 公亮
社外取締役(監査等委員) 諫山 弘高

スタッフ数

70名 2024年12月31日現在
(常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

沿革



9月 「+メッセージ※」公式アカウントサービス「Accrete IR Express」を開始

※+メッセージは、株式会社NTTドコモ、KDDI株式会社、ソフトバンク株式会社の登録商標です

3月 総合行政専用ネットワークLGWANでのSMS送信を可能とする「SMSコネクト for LGWAN」の提供を開始

8月 Digital Platformer株式会社への出資

9月 メール配信サービス会社「株式会社テクノミックス」子会社化

10月 国際網を使用するSMS配信サービス会社「株式会社Xoxzo」子会社化

4月 ベトナムのSMS配信サービス会社「VietGuys J.S.C.」子会社化

8月 顔認証AIの「株式会社トリプルアイズ」と業務提携

8月 中期経営計画[2023-2025]を発表

10月 株式会社stepdays社への出資

4月 ダイレクトメールの「ディーエムソリューションズ株式会社」と業務提携

6・8月 声紋認証サービスの「Pindrop Security, Inc.」とパートナーシップ締結(6月)・特約販売契約締結(8月)

11月 電子関連機器の専門商社「シンデン・ハイテックス株式会社」と業務提携

1月 行動変容生成AI「NudgeMaker® for SMS」販売開始

3月 新たな経営体制への移行

7月 「中期経営計画の修正に関するお知らせ」発表
分散型IDの発行サービス「SMS-OTP for DID」提供開始

8月 代表取締役社長株本幸二、代表取締役副社長に田中優成体制始動
Techown Information Technology Co., Ltd.との業務提携に関するお知らせ
株式会社ズノー・メディアソリューションの株式の取得(子会社化)

9月 臨時取締役会実施(取締役3名新任)

10月 取締役の委嘱変更

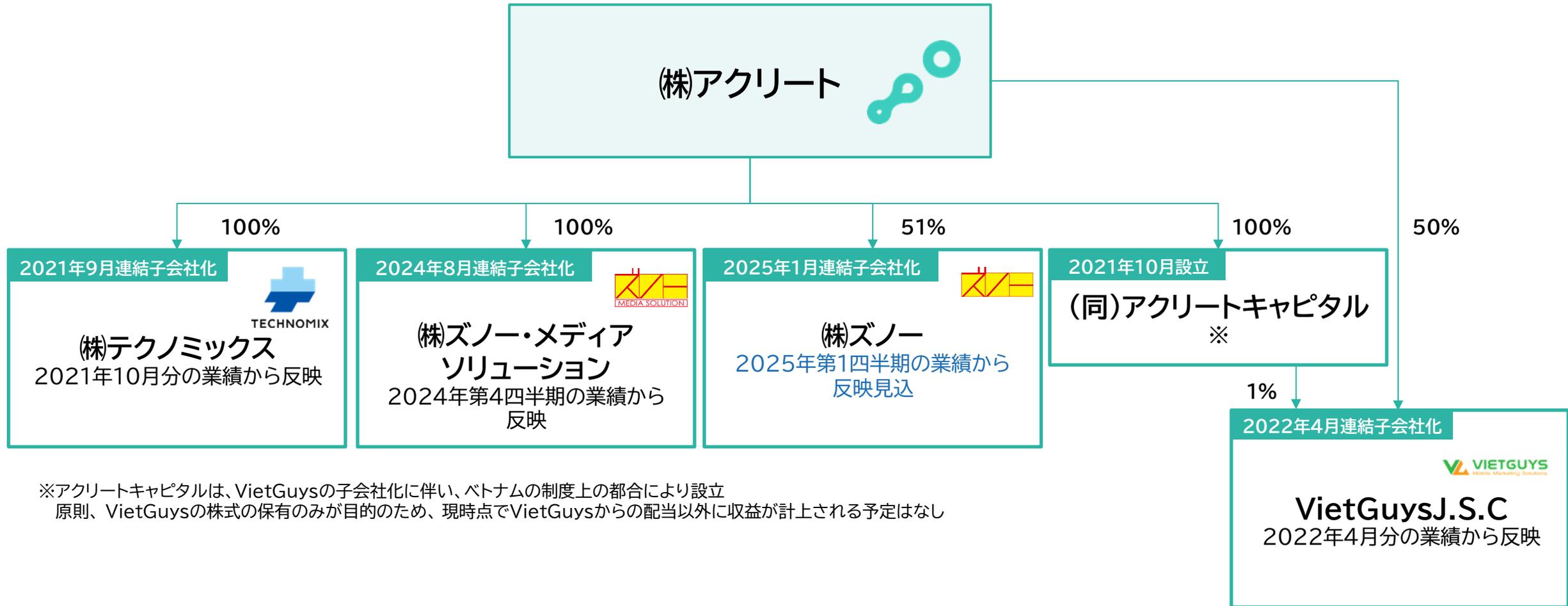
11月 株式会社スクーミーとの資本業務提携及び総販売代理店契約締結

12月 株式会社Xoxzoの株式譲渡契約締結

1月 株式会社ズノーの株式交付(簡易株式交付)による子会社化

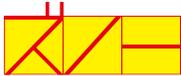
2月 中期経営計画[2025-2027]策定

グループ構成



※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

企業名		事業内容	会社の特徴	設立 / 資本金
株式会社テクノミックス		コンテンツプロバイダー	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	1999年 17,500千円
VietGuys Joint Stock Company (VGS) ※		SMS配信事業 その他のマーケティング関連事業	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	2007年 200億 VND
株式会社ズノー・メディアソリューション (ZMS) ※		広告及び各種制作取り扱い 市場調査、コンサルティング業務全般	クリエイティブワークとWebサイトを軸にメディアを融合した総合施策を提案・実施するクロスメディア部門	2013年 10,000千円
株式会社ズノー		コミュニケーション・コンサルティング 広告企画・制作プロデュース メディア開発・コンテンツ開発	企業のマーケティング活動全般の支援 全国の官公庁/自治体/外郭団体の入札・落札情報提供ASPサービス「入札王」の企画・運営	2004年 75,385千円

※以降のページではそれぞれVGS、ZMSと称します

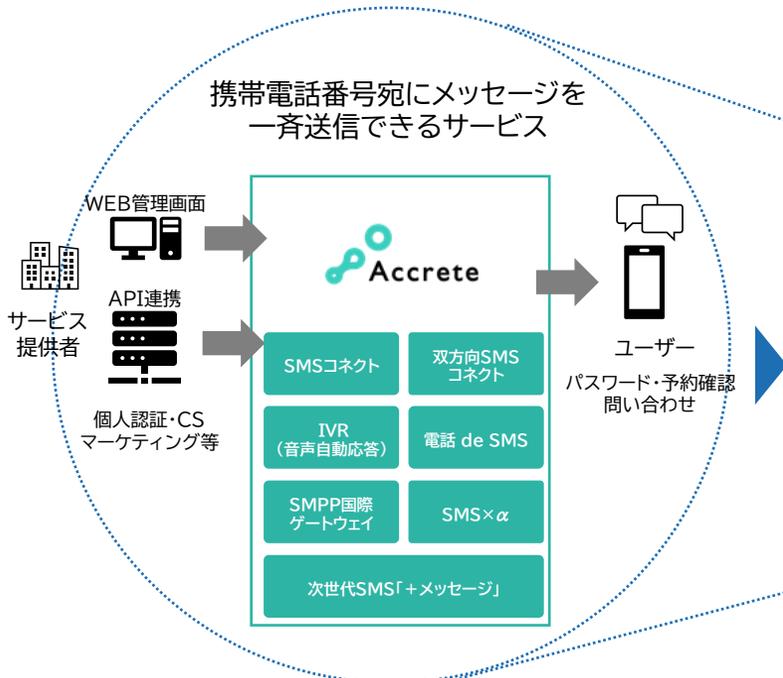


1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

ビジネスモデル-アクリートのビジネスモデルの変遷

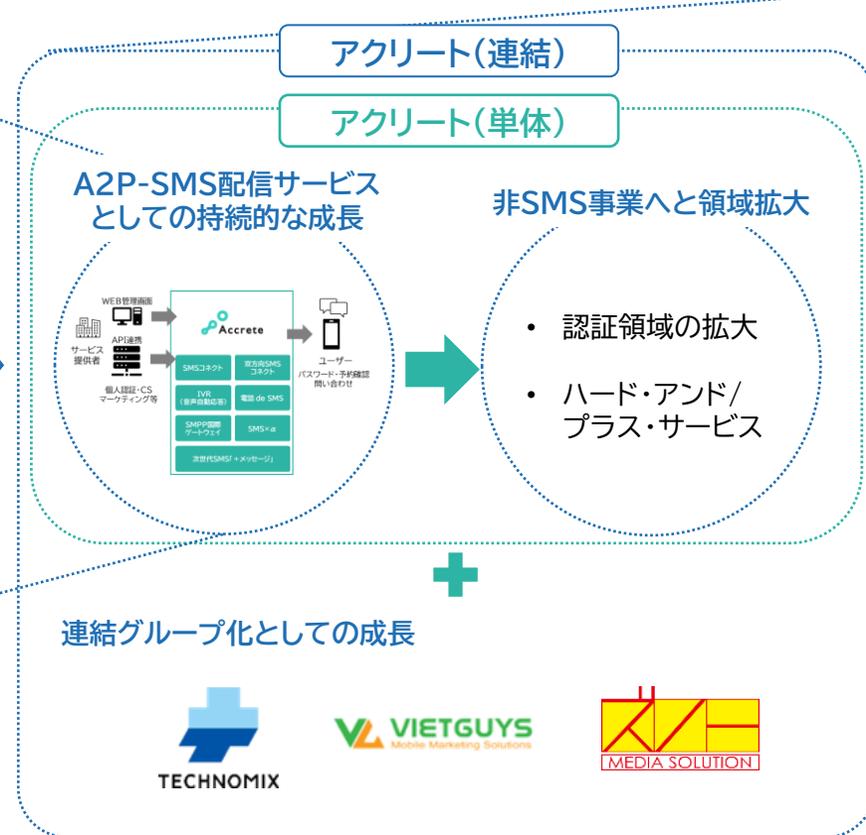
創業～上場～急成長期
(2018-2022年)

A2P-SMS配信サービス事業における
事業基盤構築



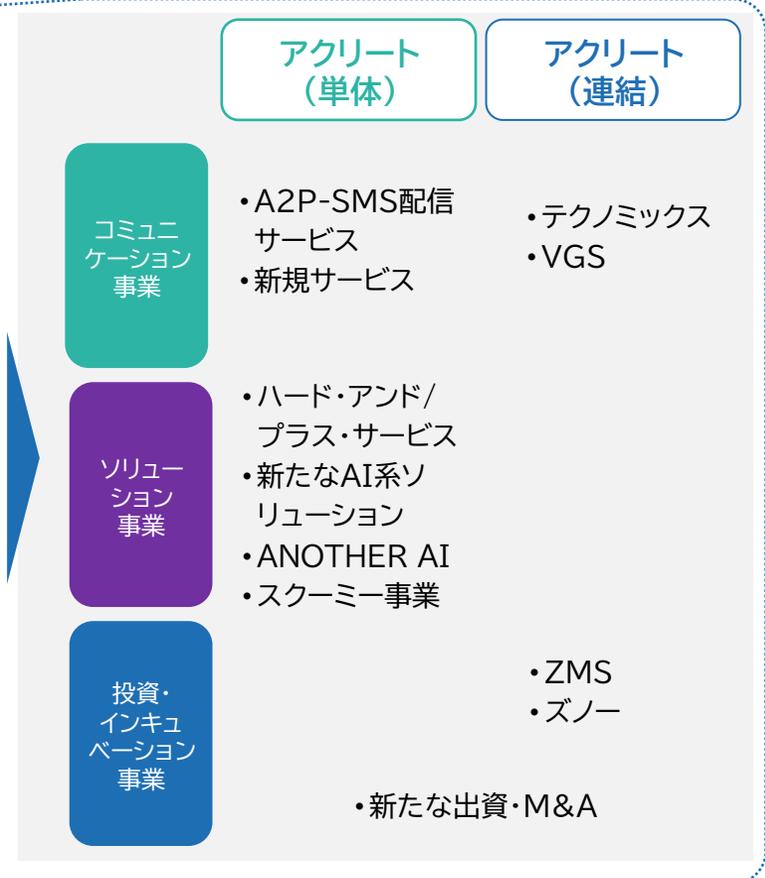
連結グループ化～SMS事業以外に
非SMS事業へと領域拡大
(2021-2024年)

- 連結グループ化による事業成長
- 一方で、アクリート単体としてはSMS単一事業からの脱却を図り、非SMS事業へと領域拡大



さらに
3つのセグメントによる事業多様化戦略
(2024年～)

- 連結グループ化による事業成長
- 一方で、アクリート単体としてはSMS単一事業からの脱却を図り、非SMS事業へと領域拡大



ビジネスモデル-アクリート各事業の収益構造(ダイジェスト)

主要事業	収益構造	状況
SMS配信事業	顧客数 × 顧客単価 (配信通数 × 配信単価)	<ul style="list-style-type: none"> 社数 5,300社 ※2024年12月時点 顧客単価は顧客ごとの利用頻度や配信数によって異なります
新規サービス	顧客数 × 顧客単価 (サービス利用回数 × サービス利用単価)	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業のため、実績計上は2025年以降になります SMSに付随する/しないサービスそれぞれを計画中です
ハード・アンド/プラス・サービス	顧客数 × 顧客単価 (ハード数 × ハード単価) (ソフト数 × ソフト単価)	<ul style="list-style-type: none"> 2024年12月までに2件実績計上しています データセンター事業者やオンプレミス環境における生成AI利用を望む顧客、または大学/大学院/医療などの研究・教育機関がターゲットになります
ANOTHER AI	顧客数 × 顧客単価 (測定回数 × 単価/回)	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業として2025年中にリリースし、実績計上は本年以降になります ターゲット:健康リスク管理を抱える大手製造業/サービス業、HR部門/採用・人材企業での適性診断、金融/保険の信用リスク管理
スクーミー事業	顧客数 × 顧客単価 (IoTデバイス数 + 付帯サービス)	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業としてリリースし、2025年1Qより実績計上していきます ターゲット:探求学習や情報科目に課題を抱える、もしくはDXハイスクールといった助成金を活用しての特色作りに急務な学校

ビジネスモデル-グループ間シナジーの創出

- これまではコミュニケーション事業における連結グループが中心であったが、ズノー・ZMSの子会社化によって適切なシナジー創出が図られるようになった
- 今後はグループ各社のアセットを活かしてグループ間シナジーの更なる最大化に繋げていく



テクノミックス

VGS

ZMS

ズノー

テクノミックス



TECHNOMIX



VIETGUYS
Mobile Marketing Solutions



MEDIA SOLUTION



TECHNOMIX

- スクーミー事業における共同展開
- 学校や教育機関におけるSMS活用
- 「学校安心メール®」を活用校へのクロスセル
- SMS販売代理網の活用によるテクノミックスサービスの提案

- ベトナムでの事業基盤を築きつつ、そこで得るアセット・ノウハウを活かして東南アジア市場に参入
- 日本とベトナムでサービス&業務の相互補完体制を構築し、今後の進出先に供給

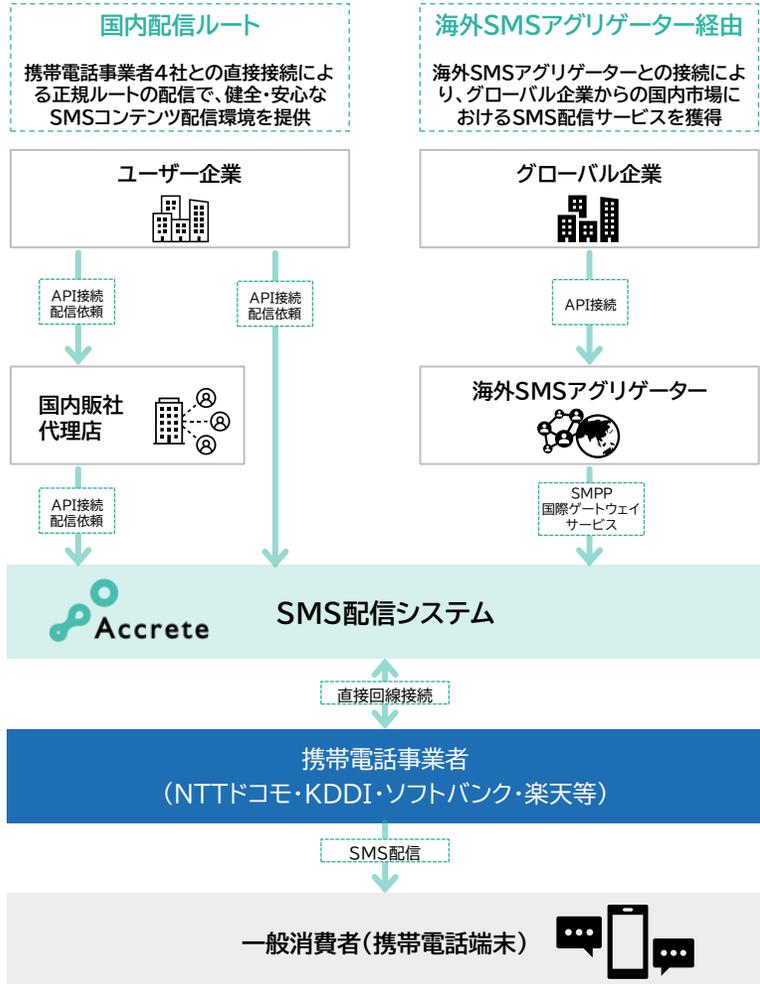
- SMS配信事業におけるプロモーション利活用の活性化

- SMSの「プロモーション活用」において、グループ内でその機能を引き出すことにより、事業収益とコミュニケーション事業のシナジー効果を期待
- SMSの行政入札案件においてズノーが持つ入札王を活用

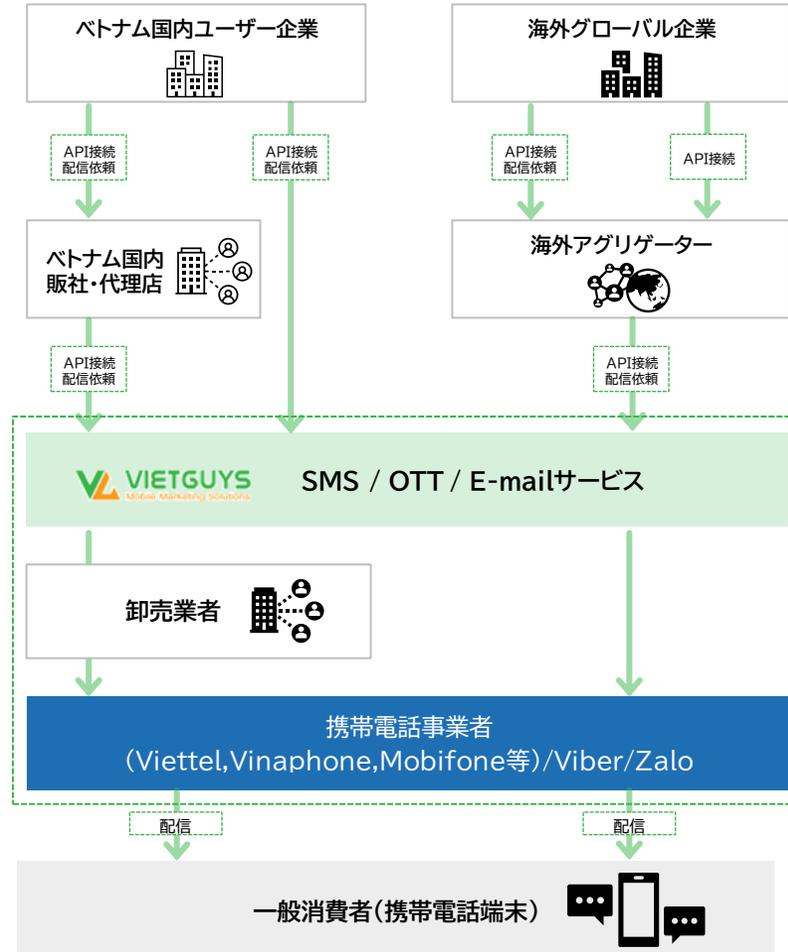
- ズノーの知見やノウハウをテクノミックスの協賛広告審査体制の強化を図る
- 「学校安心メール®」の販売促進プロセスへの関与

Go To Market(コミュニケーション事業)

アクリート SMS配信事業



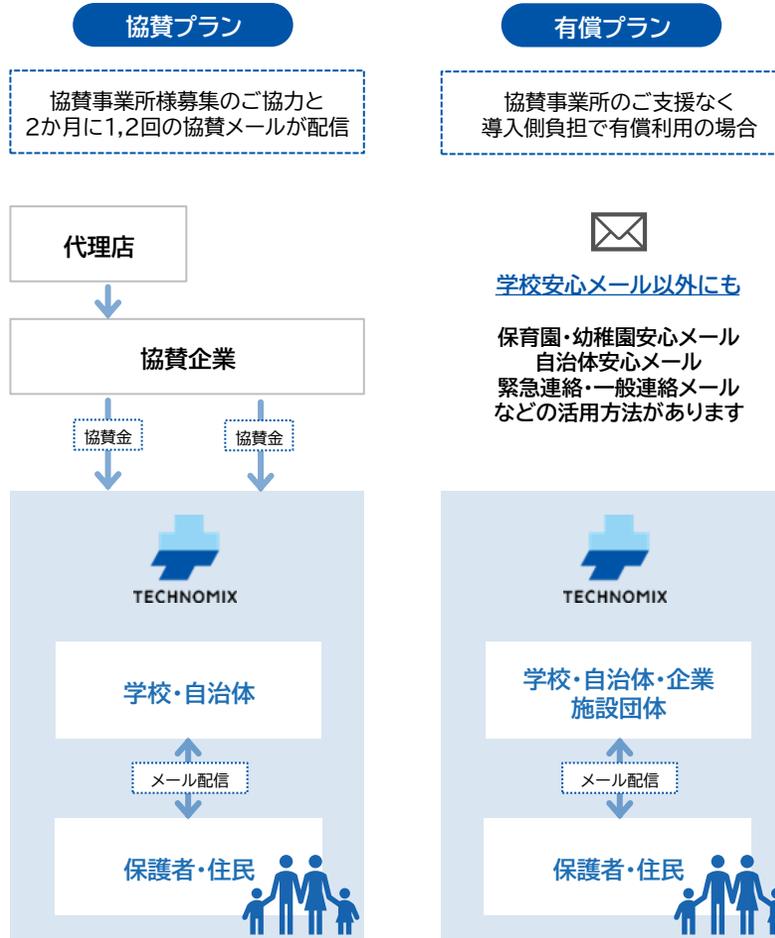
VietGuys SMS / OTT / E-mail



テクノミックス

メール配信サービス(学校安心メール)

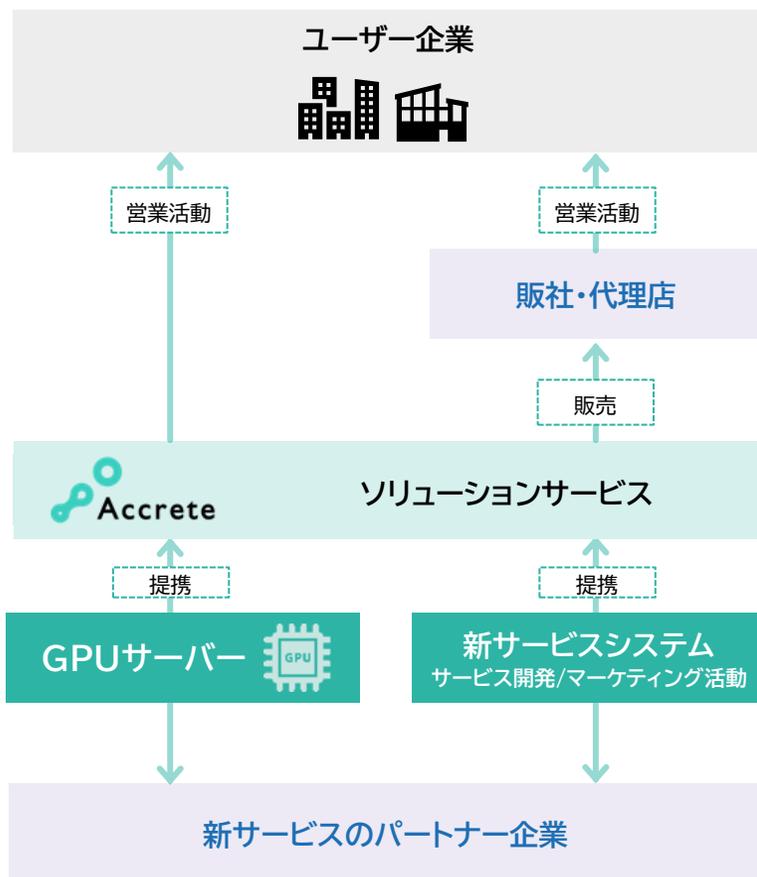
メールシステムを使用した学校・保護者間の情報共有をスムーズに行うシステム
システム機能は協賛でも有償でも変わりありません



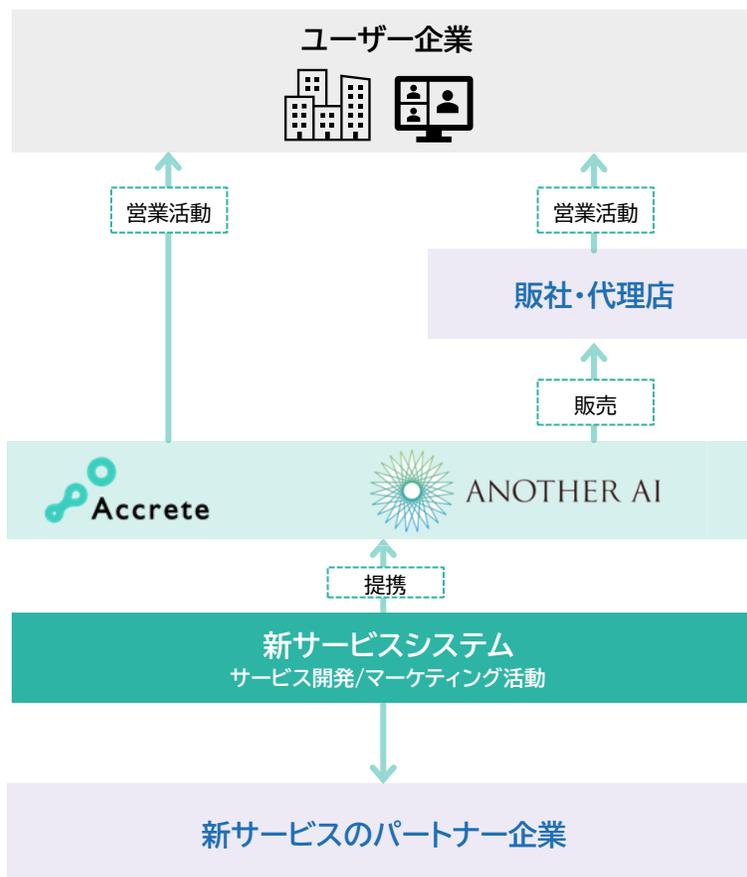
Go To Market(ソリューション事業)

パートナー企業との連携により、ソリューションサービスを構築し提供する

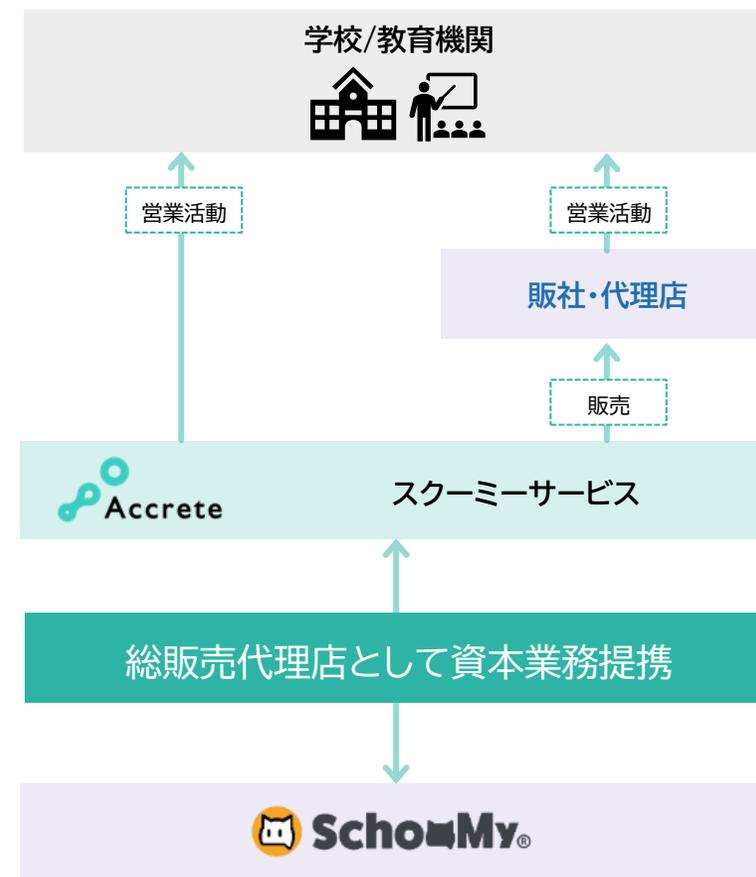
ハード・アンド/プラス・サービス



ANOTHER AI(AI系ソリューション)



スクーミー事業



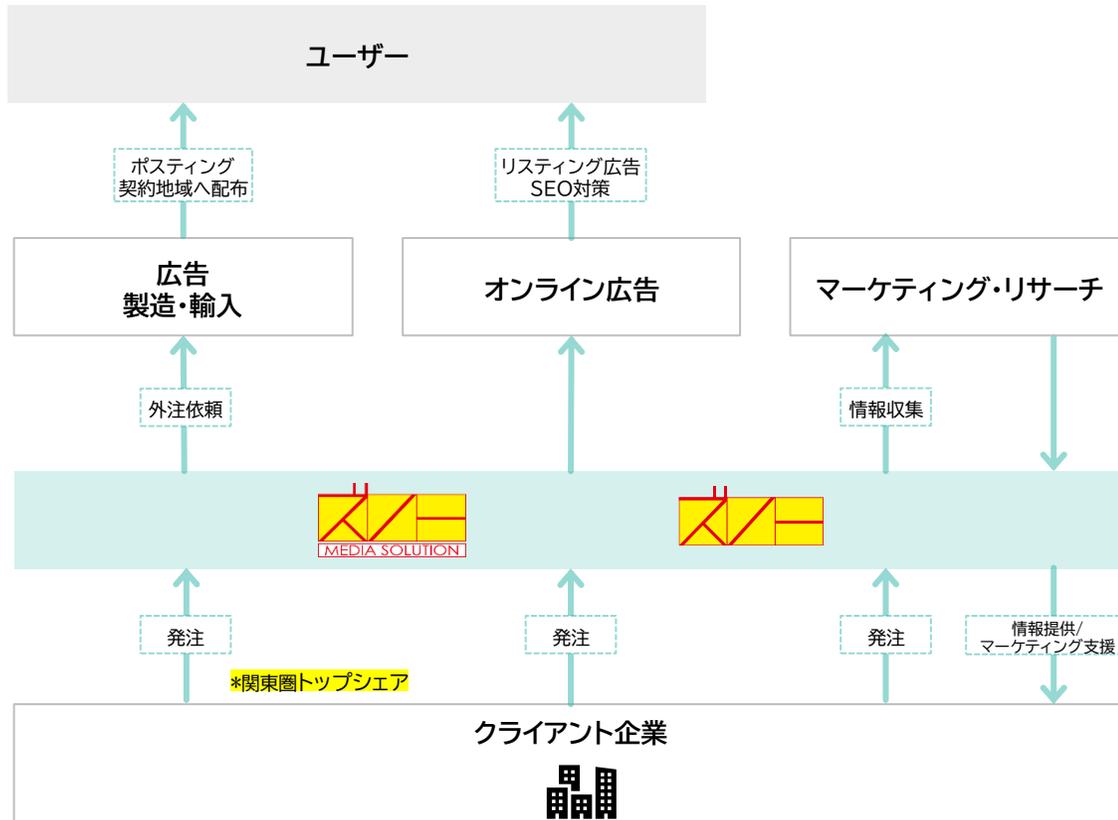
Go To Market(投資・インキュベーション事業)

ズノー・メディアソリューション/ズノー

オンライン広告以外

オンライン広告

マーケティング・リサーチ



ビジネスモデル-【連結】売上・営業利益推移(2018-2024年)

2024年は通期業績予想※ (売上高7,319百万円、営業利益433百万円)に対して、

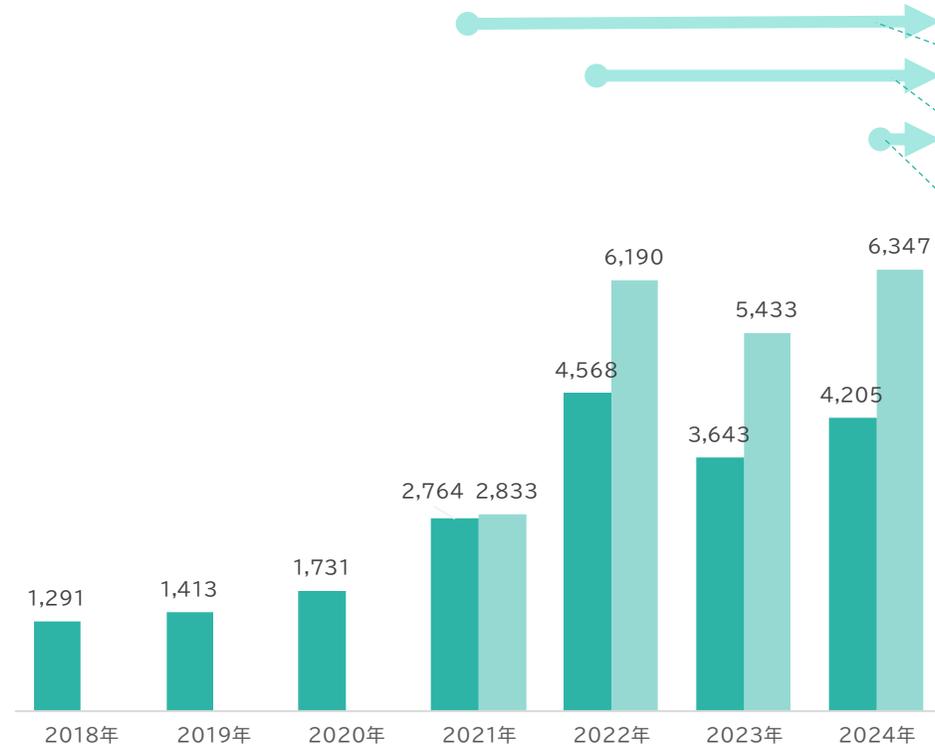
売上高6,347百万円、営業利益331百万円となり、通期業績予想に対して売上高86.7%、営業利益76.7%の達成率

※通期業績予想:「2023年12月期決算短信(日本基準)(連結)」にて公表した 2024年12月期通期(連結・個別)業績予想

- ハード・アンド/プラス・サービスの販売販路拡大や受注確保に時間を要したことに加え、期初に想定していた株式会社ズノーの連結子会社化の遅延が影響
また、国内SMS/海外アグリゲーター経由SMS配信とともに、同業他社との価格競争が継続
- ソリューション事業の初期準備・導入コストが売上原価・販売費及び一般管理費に影響
- 連結子会社のVGSにおいて顧客関連資産の減損損失を計上

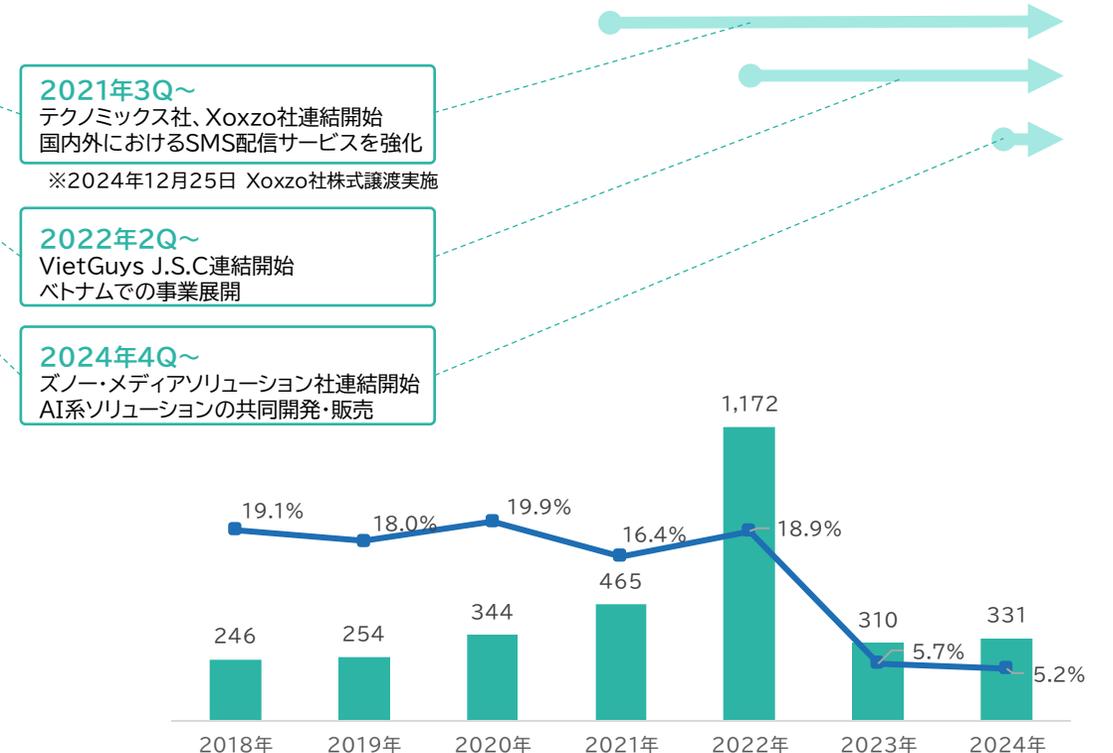
売上高

(単位:百万円) ■ 単体 ■ 連結



営業利益 / 営業利益率

(単位:百万円) ■ 営業利益 ■ 営業利益率



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
※2024年12月25日 Xoxzo社株式譲渡実施

2022年2Q~
VietGuys J.S.C連結開始
ベトナムでの事業展開

2024年4Q~
ズノー・メディアソリューション社連結開始
AI系ソリューションの共同開発・販売

【連結】2024年12月期(累計) 業績概要

- 売上高は、国内SMSの配信通数が通年で増加し、海外アグリゲーター経由SMS配信通数も第3四半期以降増加
加えて、ハード・アンド/プラス・サービスの売上実績計上や、第4四半期からの連結子会社であるZMSの連結計上
が寄与し、前年比+16.8%
- セグメント別の実績は、コミュニケーション事業が全体の91%を占め、ソリューション事業は売上実績計上で7%、投資・インキュベーション事業ではZMSの連結計上
の反映もあり2%

(単位:百万円)	2023/12月期	2024/12月期	前年比
売上高	5,433	6,347	116.8%
営業利益	310	331	106.9%
営業利益率	5.7%	5.2%	▲0.5pt
経常利益	305	331	108.3%
特別損失	317	455	143.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	33	73	219.9%

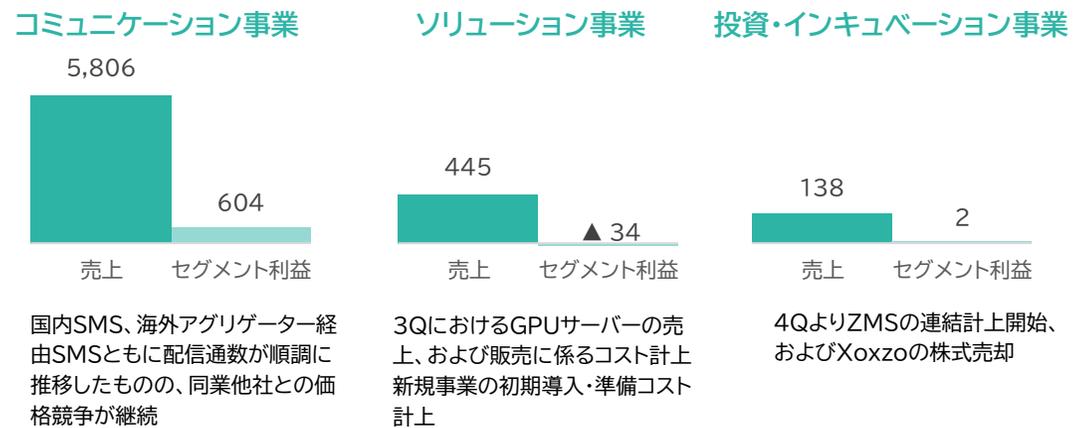
営業利益は、アクリートにおける人員構成比の変更による人件費削減により前年比+6.9%
一方で、ソリューション事業の初期準備・導入コストが売上原価・販売費及び一般管理費に影響し、営業利益率は前年比▲0.5pt

VGSにおいて顧客関連資産の減損損失を計上

セグメント別(2024年3Qより変更)実績

※連結調整前の数値にて集計

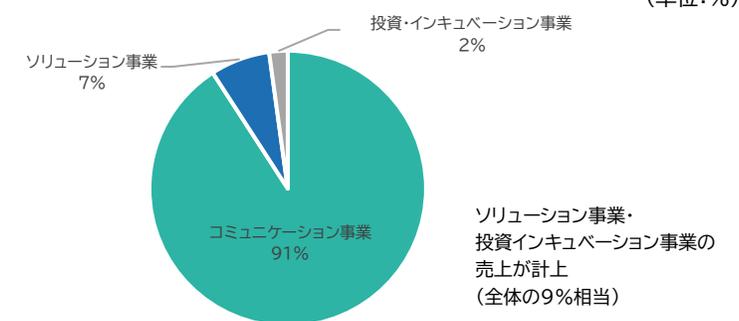
(単位:百万円)



売上構成比

2024年実績

(単位:%)



【単体】2024年12月期 業績概要

- 国内SMSおよび海外アグリゲーター経由SMS配信通数が順調に推移したほか、ハード・アンド/プラス・サービスにおけるGPUサーバーの売上実績計上により、売上高は前年比+15.4%
- 一方で、ハード・アンド/プラス・サービスの原価分が影響し、売上総利益は前年比▲2.7%となったが、人員構成比の変更による人件費削減効果により、営業利益は前年比+11.2%

(単位:百万円)	2023/12月期		2024/12月期		前年比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	3,643	100%	4,205	100%	115.4%
売上原価	2,386	65.5%	2,983	70.9%	125.0%
仕入原価	2,118	58.1%	2,720	64.7%	128.4%
労務費・経費	268	7.4%	262	6.3%	97.8%
売上総利益	1,256	34.5%	1,222	29.1%	97.2%
販売費及び一般管理費	912	25.0%	838	20.0%	92.0%
人件費	460	12.6%	387	9.2%	84.1%
その他	451	12.4%	451	10.7%	100.0%
営業利益	344	9.4%	383	9.1%	111.2%
経常利益	343	9.4%	386	9.2%	112.4%
当期純利益	90	2.5%	254	6.0%	281.7%

前年比検証

売上高115.4%に対し、売上原価125.0%

SMSとは売上総利益率が異なるGPUサーバー
(ハード・アンド/プラス・サービス)の原価分影響

売上総利益97.2%に対し、営業利益111.2%

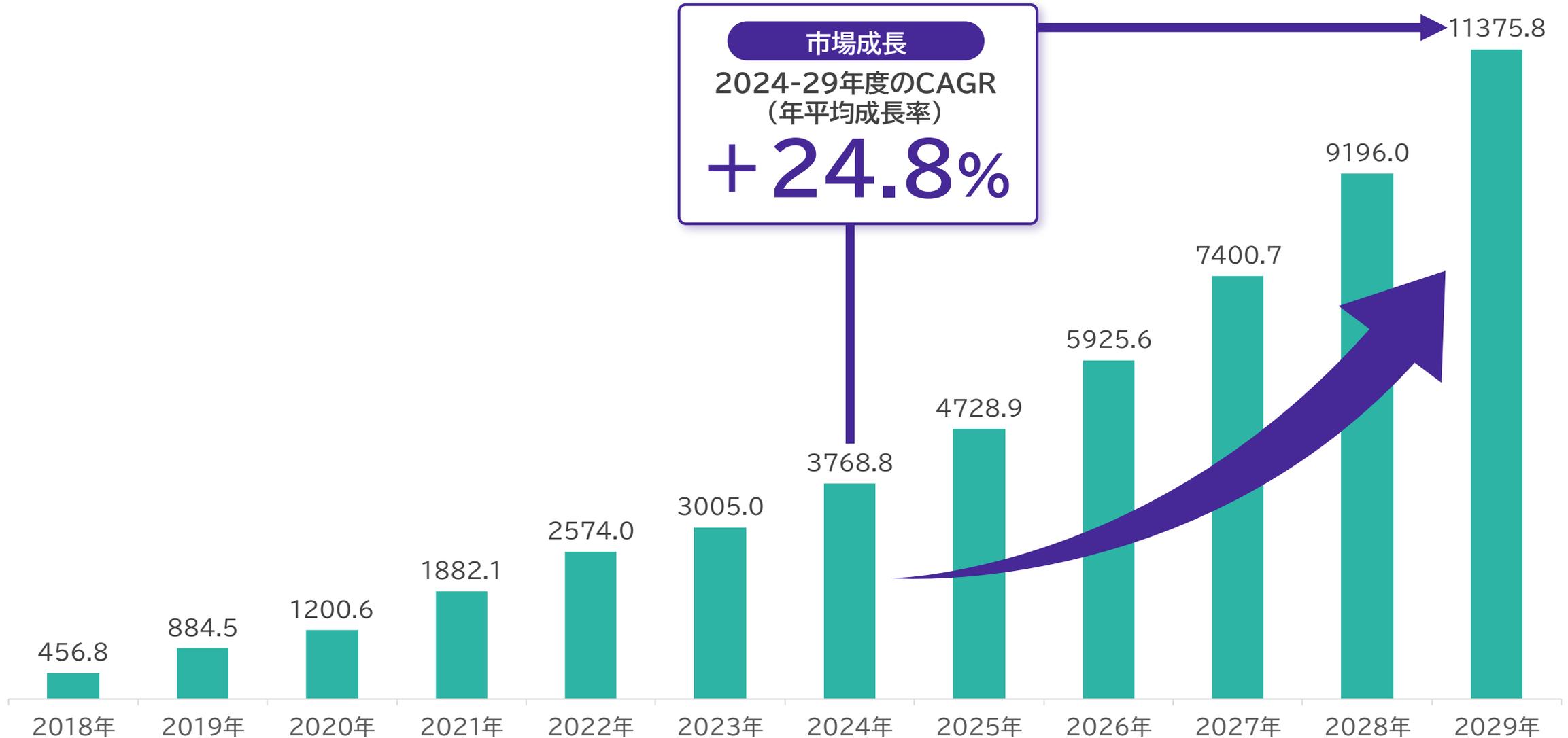
人員構成比の変更により人件費 ▲15.9%



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

市場環境-2024年以降のA2P-SMS市場の見通し(国内直収市場予測)

(単位:百万通/年)



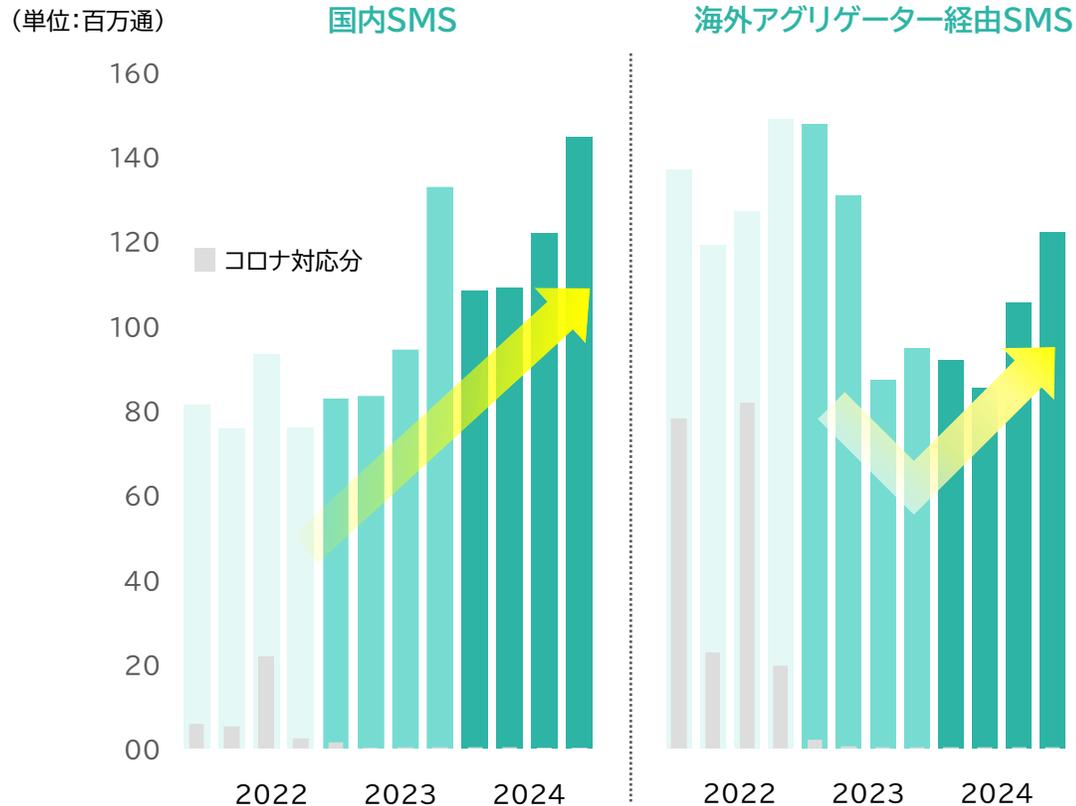
※海外法人除く

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」2024年11月号レポート(<https://mic-r.co.jp/micit/2024/>)より引用

市場環境-SMS配信通数×単価変動率 四半期推移(2022-2024年)

SMS配信通数推移※

- 国内SMS配信通数は2022-2024年で順調に配信通数を伸ばしている
- 海外アグリゲーター経由SMS配信通数は2022-2024年で四半期ごとでの配信通数の増減変化がみられるが、2024年の第3四半期より配信通数が増加傾向にある



※当社実績値(2022-2024年をもとに集計)

単価変動率推移※

- 2022年の平均単価との比較では国内が87%、海外が86%
- 国内SMS/海外アグリゲーター経由SMS配信ともに、依然として同業他社との価格競争が継続

2022年平均単価を100とした場合の単価変動率



平均単価	平均単価	平均単価
2022	2023	2024

※当社実績値(2022-2024年をもとに集計)

市場環境-CPaaS市場

業務システムの進化や、企業間・企業と顧客とのコミュニケーション手段の多様化が進む中、通信機能の強化やアプリ連携が求められているが、その実現には、通信技術の専門的な知識が必要であり、システム開発者にとっては大きな障壁となっていた
CPaaSは、こうした技術的な課題を解決する手段として、日本でも今後需要が拡大することが予想されている

CPaaS(Communications Platform as a Service)とは？

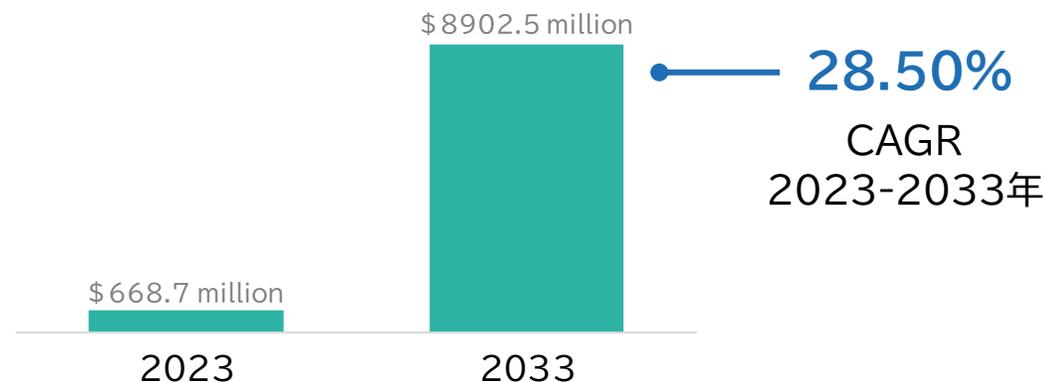
CPaaSは、企業が音声通話・ビデオ通話・SMS・チャットなどの通信機能を、自社で利用しているアプリケーションやシステムにAPIを活用することで簡単に統合できるクラウドベースのサービス
これにより、企業は複雑なインフラを整備することなく、通信機能を迅速かつ効率的に実装することが可能



CPaaSの主な活用事例

- ◆セキュリティ強化:
SMS認証や音声認証で安全性を向上
- ◆通知・マーケティング強化:
SMSや音声でリマインダーやプロモーションを送信
- ◆顧客対応の効率化:
チャットボットや自動応答でサポートを最適化
- ◆アプリ・Webサービスへの統合:
通話やビデオ機能を簡単に組込可能

CPaaS市場における成長指標

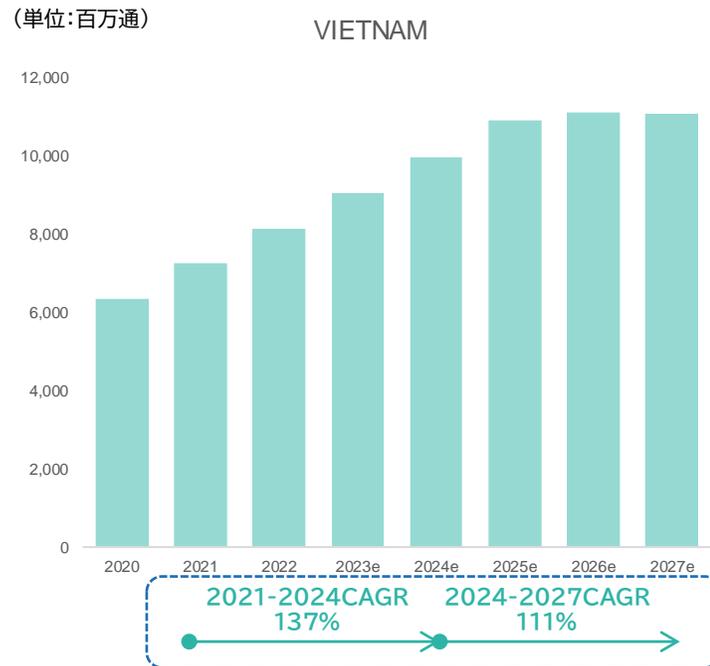


日本におけるCPaaS市場は、2023-2033年にかけて年平均成長率28.50%で拡大していく見込

市場環境-カスタマーデータプラットフォーム(CDP)の世界市場

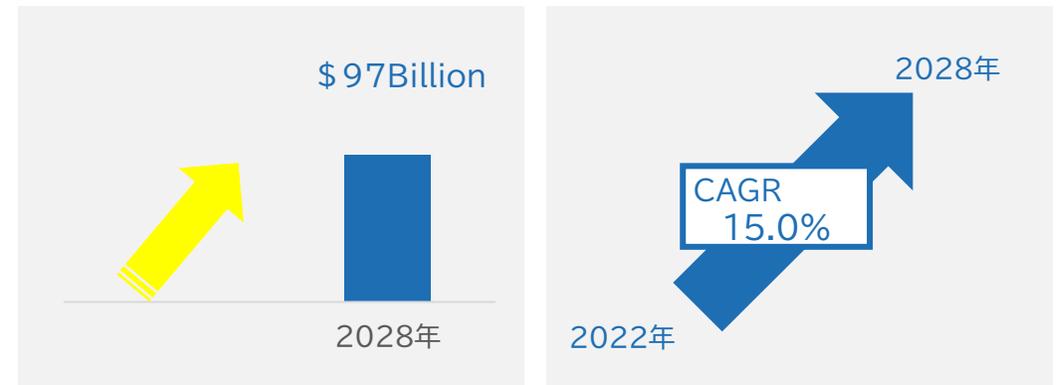
VGSが主として展開している市場を下記に整理した
ベトナムにおけるSMS市場は成熟化傾向である一方で、カスタマーデータプラットフォーム(CDP)業界は世界的にも成長を続けている

ベトナムにおけるSMS市場の成長指標



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

カスタマーデータプラットフォーム(CDP)業界の成長指標



CDPの世界市場は、
2028年までに97億ドルに達し、CAGR15.0%で成長すると予測
されている

※当社が独自に実施した市場調査に基づくデータ

市場環境-医療・ヘルスケア市場

ANOTHER AIがターゲットしている市場のうち、ヘルスケア領域市場を下記に整理した

AI系ソリューション

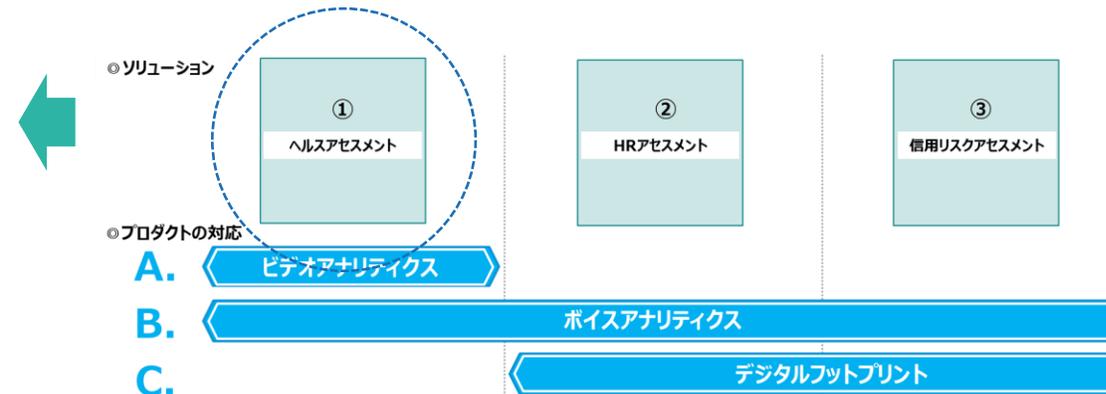
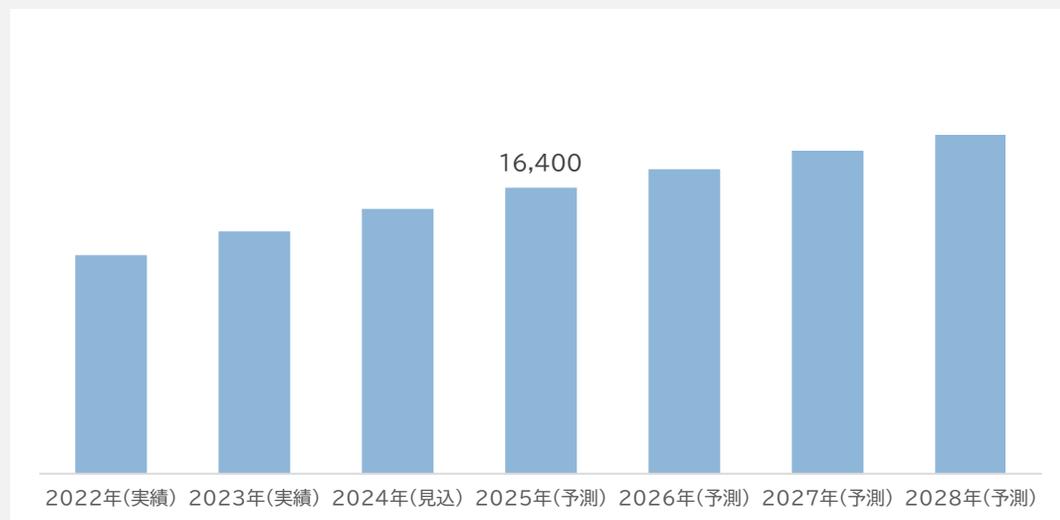


アナザーアイ

- 健康管理システムは、健康管理センターを保有する大企業や産業医が常駐する企業への導入が多かったものの、近年は中小企業での導入も拡大している。
- 2024年以降も、「健康経営優良法人」や「ホワイト500」「ブライト500」の認定などの取得を目指す企業などからの需要拡大や、従業員の働き方改革、業務効率化への一環として健康配慮への企業意識が高まっていくことにより、市場は拡大傾向で推移すると予測される。

法人向け健康管理システム市場規模推移
(国内、2022年実績～2028年予測:金額)

(単位:百万円)



ビデオアナリティクス	顔の画像分析により、心身の健康状態を診断
ボイスアナリティクス	音声データより、性格・適性を診断
デジタルフットプリント	個人のメール/携帯電話/ソーシャルメディア等の使用状況分析を元に信用度を評価

出典:株式会社富士キメラ総研「ウェアラブル/ヘルスケアビジネス総調査 2024」

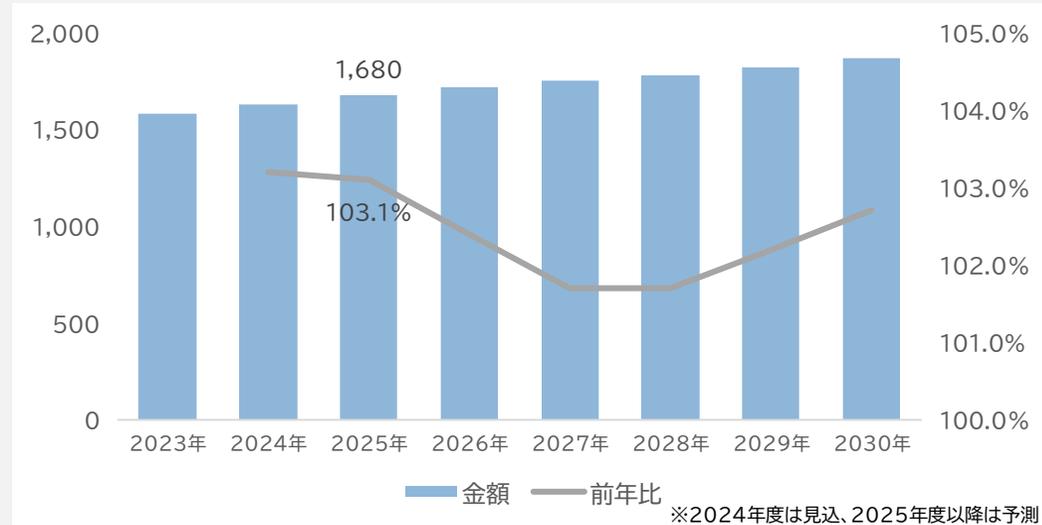
市場環境-教育IoT市場(テクノミックス学校安心メール/スクーミー事業)

テクノミックス、およびアクリートのスクーミー事業がターゲットしている市場を下記に整理した

テクノミックスのサービスである「安心メール」の市場規模は、少子化を背景に考えても緩やかではあるが成長が見込まれている。

連絡網サービス市場規模推移 (2023年~2030年度予測)

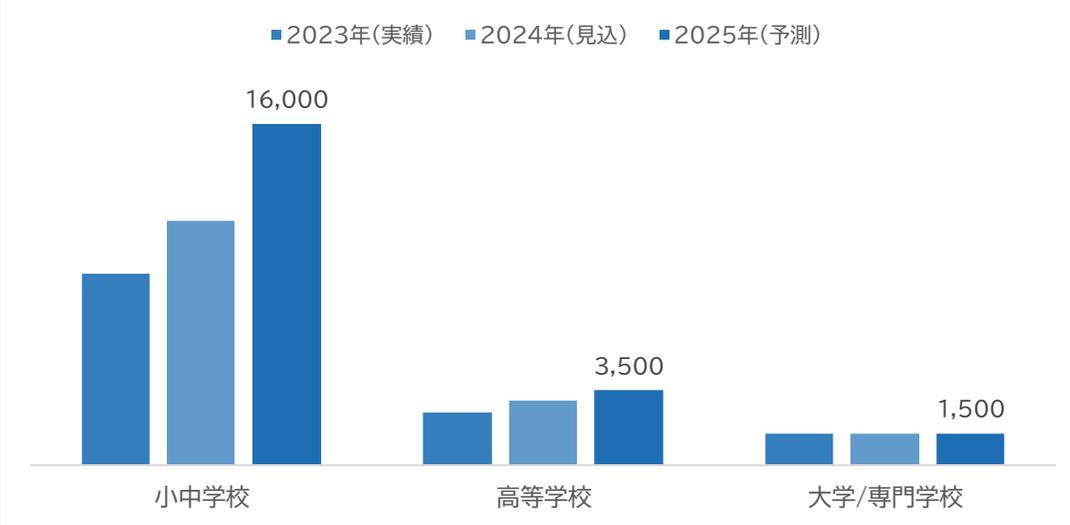
(単位:百万円)



アクリートとテクノミックスが連携して取り組むスクーミー事業(プログラミング教材)を含む授業支援システム市場の市場規模は下記の通り。特に当社のターゲットとなる高等学校では、「情報 I」が2025年度の「大学入試共通テスト」必須科目になる影響や、DXハイスクールの補助金でPC教室を整備する学校があったため需要があり、当該製品の市場が拡大したものとみられる。

授業支援システム市場規模推移 (2023年度実績/2024年度見込/2025年度予測)

(単位:百万円)



出典: 株式会社富士キメラ総研「教育DX/ICTソリューション市場総調査 2025」



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

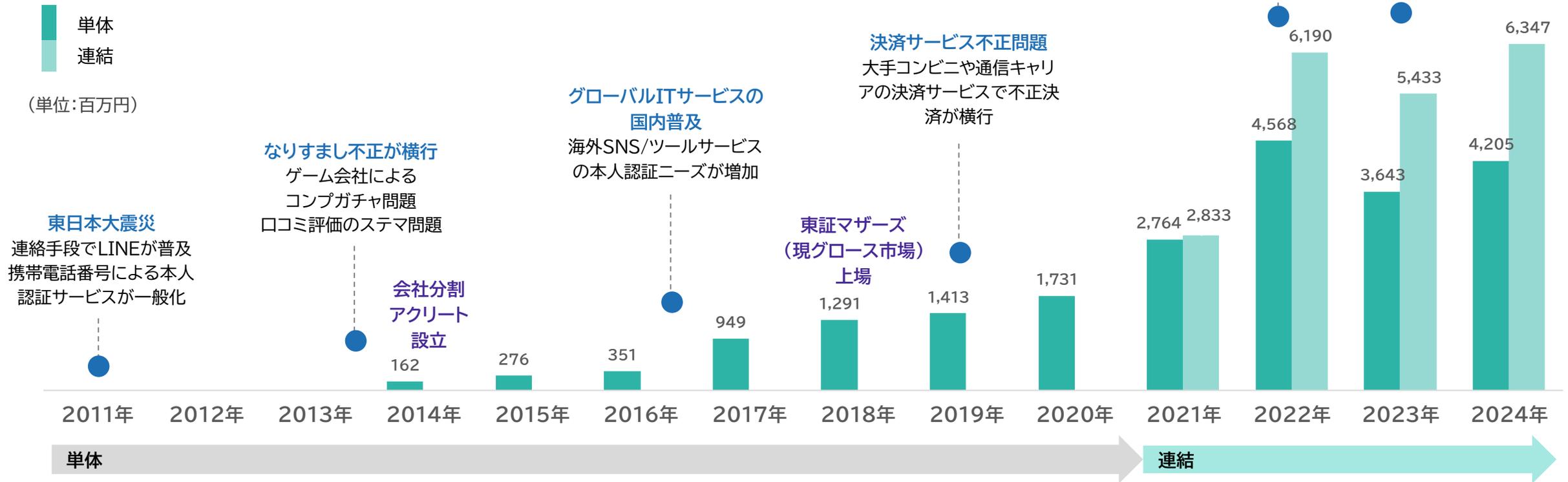
競争力の源泉-当社のこれまでの歩み

13年間、社会や企業の課題に向き合い共に解決策を考え、企業として成長
 変化する情報社会の課題に対し、解決策を提示しサービス利用者を増加させた

多要素認証など認証技術の進化

パスキー認証など認証手段が
 多様化し、SMS以外の
 認証手段が徐々に増加

新型コロナ陽性者対応
 自治体等の行政サービスや
 在宅者向けサービスの
 利用が拡大



2021年3Q



テクノミックス社、Xoxzo社連結開始

2022年2Q



VietGuys J.S.C連結開始

2024年4Q



ズノー・メディアソリューション社連結開始
 Xoxzo社の株式譲渡を実施

2025年1Q



ズノー社の株式交付(簡易株式交付)による子会社化

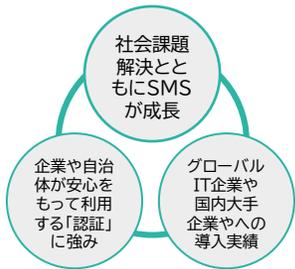
競争力の源泉-当社の競争力の源泉

当社はSMS配信事業で培ってきた事業基盤や顧客基盤をSMS業界を取り巻く環境の変化に合わせて、進化しながら成長してきた

創業～上場～急成長期

アクリート

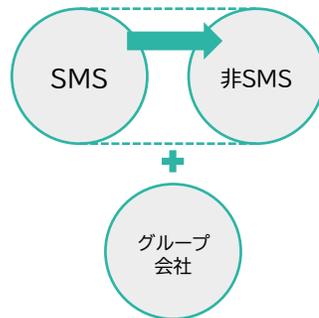
SMS配信業界のパイオニアとしての実績



連結グループ化～SMS事業以外に非SMS事業へと領域拡大

アクリート

- SMS事業と非SMS事業の戦略的な統合による包括的サービス提供



グループ会社

- ベトナムを中心とした東南アジアを含むグローバルな事業展開
- 教育業界におけるICTツールとしての展開実績

グループ全体で17,000社(団体)の顧客基盤 特定の業界で強い実績

さらに3つのセグメントによる事業多様化戦略

コミュニケーション事業

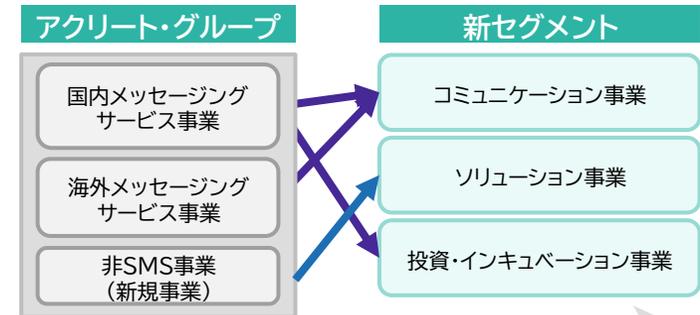
- 行動変容生成AI「NudgeMaker®for SMS」販売開始
- 分散型IDの発行サービス「SMS-OTP for DID」提供開始
- Techown Information Technology Co., Ltd.との業務提携

ソリューション事業

- GPUサーバーでの実績計上(2023年より)
- ANOTHER AI(ホワイトレーベル)でのリリース(2025年)
- スクーミー社との総販売代理店契約(実績は2025年より)

投資・インキュベーション事業

- ズノー・メディアソリューション子会社化
- ズノー子会社化
- Xoxzoの株式譲渡契約締結

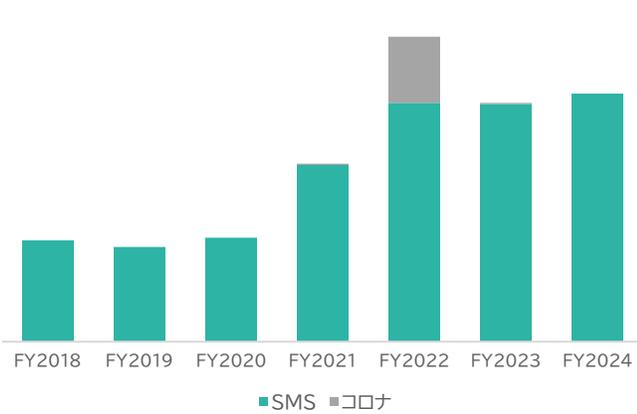


パートナー連携による付加価値の高いコミュニケーション・ソリューション展開

競争力の源泉-当社の競争力の源泉

国内・海外アグリゲーター経由でのSMS配信サービスで培った事業基盤

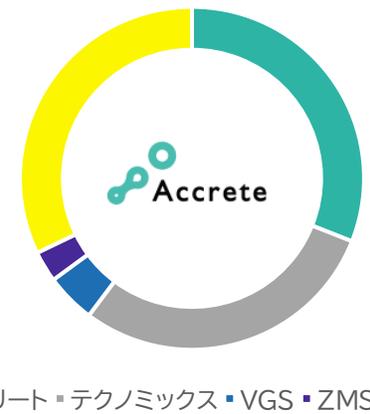
SMS配信通数推移
(FY2018-FY2024)



- 新型コロナウイルス対応による活用が特に多かったため、SMS配信通数は新型コロナピーク期の増加し、その後減少していると思われるが、SMS活用の裾野は広がり、特に国内SMS配信通数は現在もなお継続して増加している
- 配信通数増加傾向は今後も継続するとみている

グループ全体で17,000社(団体)の顧客基盤
特定の業界で強い実績

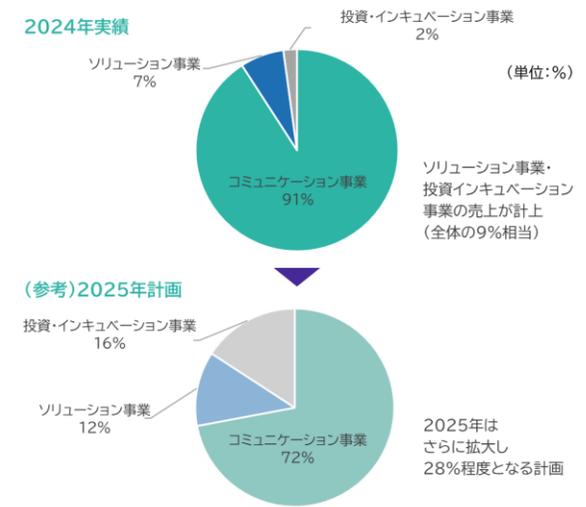
アクリートグループ顧客別割合
(FY2024)



- 当社のサービスをご利用いただいている企業(団体)は17,000社以上を超えている
- 今後は顧客数の拡大とともに、グループ会社間でのシナジー効果やクロスセルを図り、顧客ごとにおけるアクリートグループサービス活用の最大化を加速させる

パートナー連携による付加価値の高い
コミュニケーション・ソリューション展開

セグメント別売上比率
(FY2024実績→FY2025計画)



- 中期経営計画[2023-2025]においても、SMS事業単一事業展開体制からの脱却を謳っていたが、SMS事業における環境変化が激しく、非SMS事業の成長スピードは十分ではない
- 中期経営計画[2025-2027]では非SMS事業をさらに具体化させて、進めていく計画である



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

事業計画-中期経営計画[2025-2027]

- 中期経営計画[2023-2025](2022年8月18日発表)は、社会情勢、経済環境や事業環境が変化を受け中計初年度(2023)から当初の計画値を大きく下回ったために、2024年7月12日に見直しを行い、さらに精査を継続して2025年2月10日に中期経営計画[2025-2027]を発表した
- したがって、2025年以降の事業計画は中期経営計画[2025-2027]に紐づくものとなっており、その中で描かれている通り「事業多様化と構造改革」を転換と成長のキーワードとして打ち出している

現状分析からの重点課題と施策指針

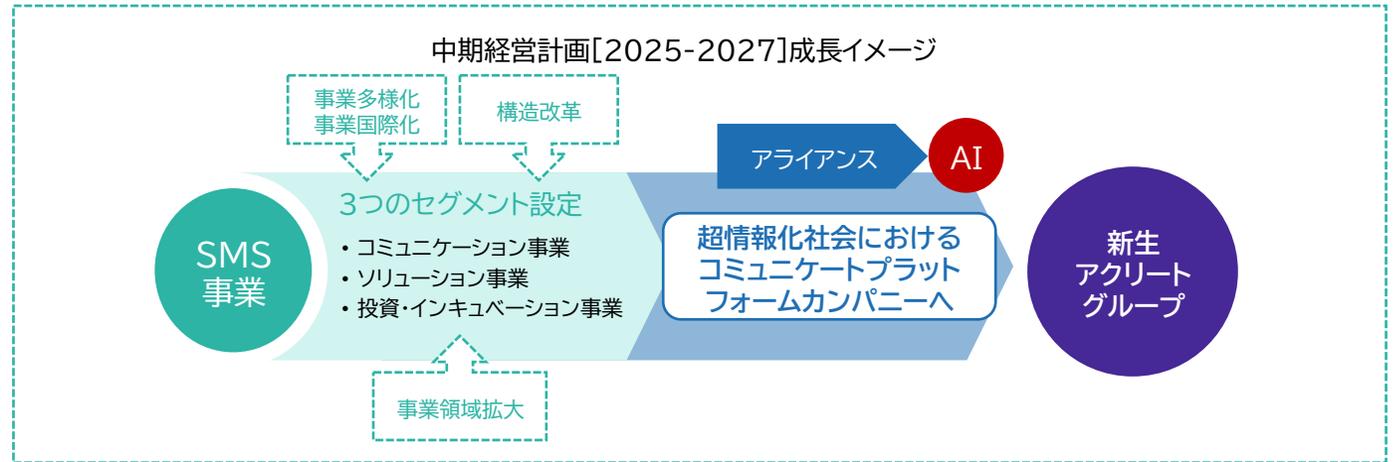
現状の課題	施策方針
SMS事業における環境変化への対応の遅れ	認証・連絡通知に加え、行政サービスとの連携や販売促進を目的とした新たなモデルを構築し、新しいSMSの活用によって事業拡大を図る
SMS事業単一事業展開体制からの脱却の遅れ	事業多様化戦略に基づき、3つの事業セグメントを設定M&Aを含む組織改編や新たな事業体制の構築を進め、事業領域の拡大を通じた収益構造の改革を図る
アジア市場を対象とした海外戦略の再構築の必要性	事業国際化の基本方針を維持しつつ、新たな事業体制と手法で業務提携を軸に実効性の高い事業を展開これにより、次代のアクリートに向けた成長戦略の一端を担う
当社単体での事業展開の限界	トップマネジメントによる外部とビジネスアライアンスを構築機動的な資金計画として新株予約権を発行し、株式価値の希薄化に配慮した資金調達を実行

中期経営計画[2025-2027]

転換と成長のキーワード **事業多様化と構造改革**

新たな3つの構造改革

- 「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
- 「企業」構造改革 経営体制・事業体制につき組織改編を行い、新たなアクリートとしての企業グループ体を構築
- 「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/サービスにおける新たな取り組み



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】
【AIテクノロジー】×【構造改革】で、企業価値の向上を目指す

▶ 新たな企業価値の創造と向上
▶ 持株会社化/企業グループ

事業計画-セグメント別成長戦略【コミュニケーション事業】

国内外のSMS事業を軸に、新たな価値提供を行い顧客基盤の拡大と収益の多様化を目指す

既に着手していること

国内外での市場 シェア拡大

国内市場でのシェア拡大と、
アジア市場でのプレゼンス強化を推進し、
競争力を高め、収益基盤を安定させる

これまでに蓄積してきた当社ノウハウを今後有効活用

多様なチャネルでの 顧客価値提供

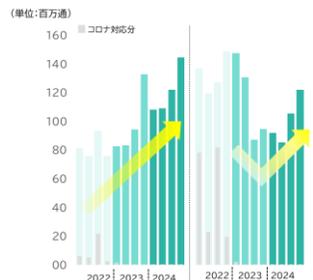
SMS以外のコミュニケーション手段を
取り入れたマルチチャネルサービスを
構築し、顧客が選びやすい環境を提供し
顧客満足度を向上させる

顧客エンゲージメントと 信頼性の向上

顧客エンゲージメントプラットフォームや
マルチ本人認証プラットフォームを活用し
顧客との信頼関係を築き、企業にとっても
利便性と安全性を両立したサービスを提供する

販売価格下落と連絡通知SMSの通数増加 という事業環境への対応

SMS配信通数推移※



単価変動率推移※

2022年平均単価を100とした場合の
単価変動率



※当社実績値(2022-2024年をもとに集計)

多様なメッセージサービスへの挑戦

A2P-SMS配信サービス市場



長年提供している
携帯電話番号連携サービス群

SMS-OPT



SMS
連絡・通知



共通項目

- ✓テキストメッセージング
- ✓アカウント登録時に携帯電話番号を認証している

日本、台湾、タイ



中国



欧米・インドネシア



インバウンドを含む
海外需要に対する対応
とマルチチャネル対応

ベトナム



欧米



事業計画-セグメント別成長戦略【コミュニケーション事業】

国内外のSMS事業を軸に、新たな価値提供を行い顧客基盤の拡大と収益の多様化を目指す

販売価格下落と連絡通知SMSの通数増加という事業環境への対応

- 通数確保は絶対的な命題であり、業界のパイオニアとして、通数トップを死守していく
- 増収確保のため、直販に加え、代理店開拓、代理店向けサービス開発を行う
- そのための、「リテンション」「リプレース」「顧客エンゲージメント＝SMSをもっと利用したくなる機会を創出」
- 認証分野は、特定の事業領域で認証サービスを行う
- 加えて、「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、独自のマーケットでシェアを確保

外部企業との協業・業務提携による新たなマーケティングを導入するといった新たな取り組みによって、国内・海外アグリゲーター経由ともに収益向上を図る

多様なメッセージサービスへの挑戦

RCSメッセージ市場拡大への戦略的な取り組み

SNSメッセージ市場への参入

- SMSに加え、音声・LINE、WeChat、WhatsAppなど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
- 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

(M&Aによるアジアでの事業展開でなく)

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

Techown Information Technology Co., Ltd.との業務提携
現在は運用・テスト配信のフェーズにあり、日本の携帯電話番号向けに、SMS配信需要を持つ複数の中国企業からのSMS配信テストを実施中

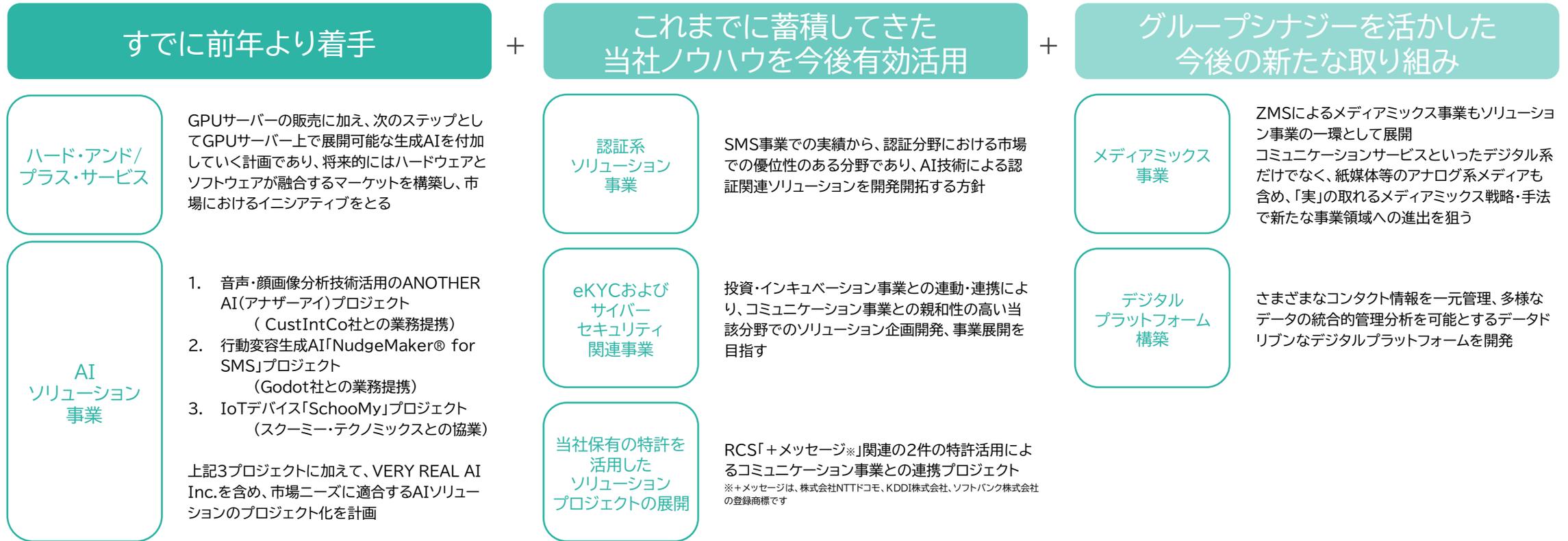
メッセージサービスの拡張と市場開拓

- ① SMS・CPaaSを軸に、**新たな用途や市場領域を開拓**
- ② 多様なメッセージサービスの展開による、**シェア拡大**
- ③ 認証技術の強化と高付加価値化で **収益向上**

事業計画-セグメント別成長戦略【ソリューション事業】

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

- 事業多様化戦略のもと、当社の営業資産を活用し、SMS事業およびそこから派生する事業を拡大し、新たな収益源となるソリューション事業を展開
- 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展開によるものを選択する方針

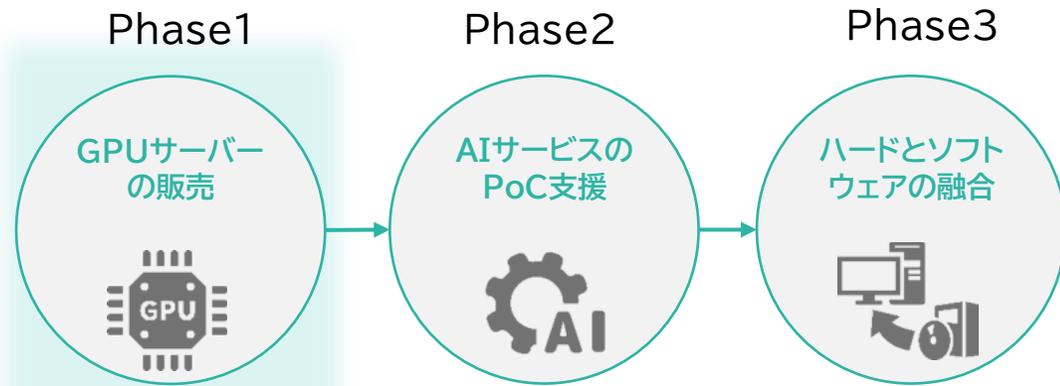


実際の取り組みは次ページに記載しています

事業計画-セグメント別成長戦略【ソリューション事業】

ハード・アンド/プラス・サービス

2025年はPhase1→2へ移行



- 将来的にハードウェアとソフトウェアが融合したマーケットを狙うべく、まずは1,000億円近いと言われているGPUサーバー市場に、当社としてその取扱いを始めることから着手
- 2024年は、445百万円の実績を計上したが、販売販路の拡大や受注数の確保については、実際には想定より時間を要している
- **2025年では、GPUサーバー上にサービス展開できる生成AIサービスの選定を行い、その生成AIのPoC支援を目指す**

AI系ソリューション

2025年は子会社との連携による拡販本格化



ビデオアナリティクス	顔の画像分析により、心身の健康状態を診断
ボイスアナリティクス	音声データより、性格・適性を診断
デジタルフットプリント	個人のメール/携帯電話/ソーシャルメディア等の使用状況分析を元に信用度を評価

- 2024年は、ANOTHER AIの開発及び、3つのプロダクトのうち、ビデオアナリティクス/ボイスアナリティクスの販売活動を実施
- **2025年では、ANOTHER AIの販売を行うとともに、ZMSと連携し拡販に向けたプロモーション施策の準備に取り組む**

スクーミー事業展開



アクリートとテクノミックスのサービス実績とそのネットワークを活用し、スクーミー社の製品の啓蒙と販売を手掛ける
既に事業が進行しており、2025年より実績計上見込

事業計画-セグメント別成長戦略【投資・インキュベーション事業】

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

- 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、活力ある技術や才能、活力のある企業とのコラボレーションは不可欠と判断

前年実績

1. 株式会社ズノー・メディアソリューションの子会社化
2. 第三者割当融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
4. 事業構想の見直し判断(下記参照)

今後の事業内容・方針

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

- 対象企業の当社グループ会社化
(発行済株式51%以上の株式を取得/連結対象企業へ)
- 業務提携/協業を目的とした事業上のアライアンス構築のための投融資
- 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

グループ会社の業務拡大のための所要資金をリース・投融資により提供

事業構想の見直し判断

株式会社Xoxzo

当社はメッセージングサービスでの多様な顧客ニーズ対応とアジア戦略強化を目的に、2021年9月にXoxzoの株式を取得
しかしながら、経営陣の刷新と新たな事業方針により、Xoxzoは事業構想から外れ、前期に減損対象となったことから、2024年12月25日において株式譲渡契約を締結した

事業計画-中期経営計画[2025-2027]

3つの事業セグメントによる事業展開を行い新たなポートフォリオにより従来からの課題解決を図る

中期経営計画[2025-2027]

施策方針

- 新しいSMSの活用による事業拡大
- 事業領域の拡大を通じた収益構造の改革
- 新たな事業体制と手法で業務提携を軸に実効性の高い事業を展開
- トップマネジメントによる外部とのビジネスアライアンス構築

コミュニケーション事業

- ・アクリートA2P-SMS配信サービス事業
- ・アクリート新規サービス
- ・テクノミックス
- ・VGS

ソリューション事業

- ・ハード・アンド/プラス・サービス
- ・新たなAI系ソリューション
- ・ANOTHER AI
- ・スクーミー事業

投資・インキュベーション事業

- ・ZMS
- ・ズノー
- ・新たな出資・M&A

中期経営計画事業方針

- ・SMS・CPaaSを軸に、新たな用途や市場領域を開拓
- ・多様なメッセージサービスの展開による、シェア拡大
- ・認証技術の強化と高付加価値化で収益向上

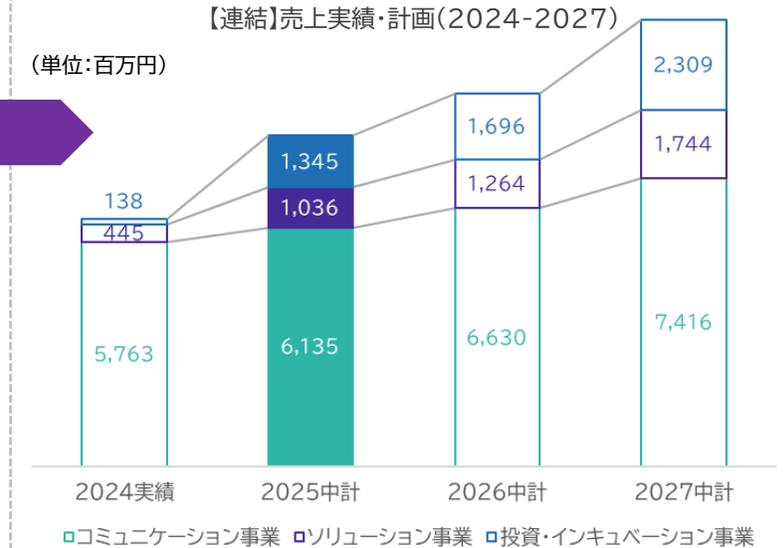
- ・AI技術を活用した独自ソリューション提供
- ・企業価値向上と新たな収益源の創出

- ・企業グループへの転換・構築を支えるエンジン機能
- ・M&Aや業務提携を通じた成長支援
- ・AI・デジタル分野への戦略的投資

事業目標

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

当社の収益構造改革を担う事業であり、3年後に当社の売上構成比35%を目標とする



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を発揮し、各事業領域での売上拡大を図る
- ・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%を目標に企業価値の向上を図る
- ・株式再配当実施を目指し、収益改善/事業の質・量ともに向上

事業構成チャート

実質的なSMS事業の単一セグメントから脱却し、新たなポートフォリオ経営体制へ移行

【AIテクノロジー】×【構造改革】で、企業価値の向上を目指す事業戦略会議を新設し、コーポレートガバナンスとコンプライアンスを重視

【連結/単体】2025年12月期 業績予想

- 下記2025年12月期業績予想は中期経営計画[2025-2027]に基づく予測値

連結

(単位:百万円)

	2025年 12月期 予想	2024年 12月期 実績	前年比
売上高	8,516	6,347	134.2%
営業利益	504	331	152.3%
営業利益率	5.9%	5.2%	
経常利益	488	331	147.4%

売上増のために

- SMS事業における販売価格下落と連絡通知SMSの通数増加という事業環境への対応
- 多様なメッセージサービス展開
- ハード・アンド/プラス・サービスにおけるGPUサーバーおよび次なるサービス展開
- ANOTHER AI、スクーミー事業の早期立ち上げ
- グループ各社における相互シナジー創出

収益力向上のために

- 中長期的な課題解決策である営業利益率改善に着手(連結営業利益率:2023年5.7%→2024年5.2%→2025年5.9%)
- 2024年はSMS事業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んだことにより販管費率の低下に表れている



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

リスク情報-業務遂行上の主要なリスク①

業務遂行上の主要なリスク

顕在化する可能性・時期

リスクへの対応策

◆SMS配信サービス市場の拡大について

SMS配信サービス市場は、グローバル市場においては多くの大手SMSアグリゲーターが存在する巨大な市場が存在しておりますが、日本国内においては、一般にSMSが利用されてこなかった背景から、その市場規模はいまだに諸外国に比べて小さなものとなっております。SMS配信サービス市場は、新型コロナ陽性患者対応連絡手段として2022年までに大きく利用拡大してきましたが、同じ目的としての利用は2023年までにほぼ終息しています。またSMS利用用途の拡大により、利用企業数、配信通数ともに2024年も継続的に成長しておりますが、一方で、近年パスキー認証や生体認証などといったSMS以外での本人認証手段が普及し始めています。こうした新たな認証手段の急速な発達により、今後、新たな法的規制の導入、SMS配信が不要となる技術革新、携帯電話事業者の方針変更等により、当社の想定どおりSMS配信サービス市場が発展しない場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

中程度・中長期

これまでのSMS配信で培ったノウハウ・事業基盤を活かした、SMS配信サービスに依存しないサービスの拡充、基盤/プラットフォームの開発を行うことで、SMS配信サービス以外に非SMS事業の運営を進めてまいります。

◆携帯電話事業者との契約関係について

当社は、SMS配信サービスを提供するために、現在、主要な携帯電話事業者4社と直接接続契約を締結しており、当社では事業者から依頼された配信コンテンツを当社システムから携帯電話事業者のSMS配信ルートを利用して、一般ユーザーに配信しております。従いまして、当社では携帯電話事業者との契約は当社の事業活動の前提となる契約であると考えており、現在、携帯電話事業者と当社との間の契約の継続に支障を来す要因は発生しておりませんが、携帯電話事業者の新規参入があり、当該携帯電話事業者との契約が想定どおり進捗しなかった場合、携帯電話事業者によりSMSの送信単価の引き上げが実施された場合、その他何らかの事情により当社といずれかの携帯電話事業者との契約の変更があった場合もしくは継続ができなくなった場合には、当社グループの事業運営及び業績に重大な影響を与える可能性があります。

低～中程度・常時

主要な携帯電話事業者4社と良好な関係を維持しながら、市場を成長させていくことで配信数を伸ばしコストを下げること、SMSを利用する顧客企業がより利用しやすくなる環境をつくるような事業運営に努めてまいります。また、市場動向や情報をいち早くキャッチすることで、携帯事業者の新規参入等の情報を素早く正確に把握するよう努めてまいります。

◆海外SMSアグリゲーターの動向について

当社は海外SMSアグリゲーター向けに、SMPP国際ゲートウェイサービスを提供しており、グローバル企業が海外SMSアグリゲーターに委託したSMS配信のうち国内ユーザー向けの配信の受託を行っており、2024年12月期において、当社の売上高の約30%近くを占めております。複数の海外SMSアグリゲーターとの取引で1社への依存度を下げること、各社との良好な関係を保つことにより各社の動向をタイムリーに把握するような営業体制を構築することでリスクが最小限にするよう対策をしておりますが、大手グローバル企業が委託する海外SMSアグリゲーターを変更することで、当社が国内ユーザー向けの配信の受託ができなくなる、もしくは当該理由により国内ユーザー向けの配信が著しく減少した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。また、現在のところ海外SMSアグリゲーターは、システムの安定性並びに日本特有のSMS配信ビジネスに関連する法令(電気通信事業法、迷惑メール防止法)の遵守等の理由で当社サービスの利用を継続的に行っておりますが、当社のゲートウェイサービスを利用してSMS配信を行っている海外SMSアグリゲーターが独自で国内SMS配信サービス市場に参入した場合もしくは他の配信ルートを利用することとした場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

低～中程度・常時

複数の海外SMSアグリゲーターとの取引で1社への依存度を下げること、各社との良好な関係を保つことにより各社の動向をタイムリーに把握するような営業体制を構築することでリスクが最小限にするよう対策をしております。

リスク情報-業務遂行上の主要なリスク②

業務遂行上の主要なリスク

顕在化する可能性・時期

リスクへの対応策

◆競合企業について

携帯電話事業者が認める正規配信ルートによりSMS配信サービスを提供するためには、すべての携帯電話事業者と直接接続契約を締結する必要があるため、現状、国内におけるSMS配信サービス市場は当社を含む4社により市場の大半を占めております。しかしながら、今後、市場規模が拡大することで、新規参入企業が増加する可能性は否定できず、競合企業の増加による価格競争が激化した場合、当社グループの事業の成長及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

低～中程度・常時

顧客からの情報収集を定期的かつタイムリーに行うだけでなく、より具体的な情報を収集できるルートを独自構築してリスク対策の早期化に繋がる対策を取っております。

◆新規事業について

当社グループは、引き続き積極的に新サービス、新規事業開発に取り組んでまいりますが、これにより人材の採用やプロモーション費用、研究開発への先行投資等に追加的な支出が発生し、利益率が低下する可能性(内的要因)があります。また、他にも消費者ニーズの変化やトレンドの変化、新たな規制の導入、予期せぬ競合の出現といった競争状態の変化、販売ライセンスの取得、為替変動、といった外的要因の影響によって事業推進遅延が起こる場合もございます。新サービスや新規事業の拡大・成長が当初の予測どおりに進まない場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

中程度・常時

内的要因リスクにおいては、定期的に各案件の進捗を、全社目線で優先順位や業績への影響等の目線から確認しながら、継続するか否かの判断をタイムリーに行い、損失を最小限に抑えるよう対策しております。また外的要因リスクにおいては、セールス現場からの情報共有をタイムリーに行い進捗確認を密に行うこと、および関連する業界団体や有識者・専門家との強固なパイプを築くことでリスクが最小限となるよう対策をしております。

◆M&Aについて

新しく傘下に加えた株式会社ズノー・メディアソリューション、株式会社ズノーは、従来の子会社とともに当社グループの業績に大きく貢献するものと見込んでおります。一方で、株式会社Xoxzolにつきましては、事業展開及び事業多様化戦略にもとづく事業構想から外れたこと、2023年において減損対象となった経緯から2024年に株式譲渡を行いました。こうした、事業環境の変化等により当初の想定を下回る場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

中程度・常時

子会社においては業績管理および事業進捗に関する定期的な会議以外にも、日頃よりタイムリーな情報共有と課題解決・リスク対策を行っております。今後は投資時の意思決定に対する検証と内部監査を一層強化することでリスクを最小化するよう努めていきます。

◆資産の減損損失について

当社グループが保有する固定資産において将来キャッシュ・フローにより資産の帳簿価額を回収できないと判断される場合は、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として計上する必要があります。当社グループが保有する固定資産において減損損失を計上する必要がある場合は、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

中程度・常時

相手先と業績管理および事業進捗に関する定期的な会議を行うだけでなく、当社の経営会議においてもリスク判断を行っております。今後は投資時の意思決定に対する検証と内部監査を一層強化することでリスクを最小化するよう努めていきます。

リスク情報-業務遂行上の主要なリスク③

業務遂行上の主要なリスク

顕在化する可能性・時期

リスクへの対応策

◆システムの安定性について

当社が提供するサービスは、当社が開発したSMS配信システムにより提供されております。当社では、システムトラブルが発生しないよう24時間体制での監視を行うとともに、大量配信による負荷、セキュリティ対策、自然災害等を想定したシステム運用を行うことで、システムダウンや重大なシステム障害等を防止する体制を維持・改善することを重大な経営上の課題と認識しておりますが、何らかのトラブルによりシステムダウンやシステム障害等が発生した場合には、当社の社会的信用やブランドイメージが低下し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

低～中程度・常時

システムトラブルが発生しないよう24時間体制での監視を行うとともに、大量配信による負荷、セキュリティ対策、自然災害等を想定したシステム運用を行うことで、システムダウンや重大なシステム障害等を防止する体制を維持・改善しております。

◆知的財産権の侵害について

当社グループは、第三者の知的財産権に関して、外部の弁護士、弁理士を通じて調査を行い、権利侵害がないよう留意することでリスクの回避を行っておりますが、当社グループの認識していない知的財産権が既に成立している可能性や今後第三者により知的財産権が成立する可能性があります。

万一、当社グループが第三者の知的財産権を侵害した場合には、当該第三者により損害賠償請求、使用差し止め請求、ロイヤリティの支払請求等が発生する可能性があります。また、当社グループが事業活動において使用している一部の技術に関し、第三者の知的財産権が成立しているものが存在していることを確認しておりますが、当社グループでは当該知的財産権が成立する以前から当該技術を使用しており当社グループは先使用权を有していると認識しており、当該知的財産権に関する侵害はないものと考えております。

低～中程度・常時

第三者の知的財産権に関して、外部の弁護士、弁理士を通じて調査を行い、権利侵害がないよう留意することでリスクの回避を行っております。

◆為替相場の変動について

当社の海外SMSアグリゲーター向けのSMPP国際ゲートウェイサービスは外貨建てとなっている取引もあるため、円建ての取引に変更してもらうなど為替相場の影響を受けないよう対策をしておりますが、急激な円高等為替相場の状況により、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。なお、2024年12月期における外貨建て売上高は、250,571千円となっております。

また、当社グループはベトナムに在外連結子会社を有しております。為替相場の変動は、連結決算における海外連結子会社財務諸表の円貨換算額に影響を与えるため、為替相場に著しい変動が生じた場合には、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

中程度・常時

海外SMSアグリゲーター向けのSMPP国際ゲートウェイサービスについては、円建ての取引に変更してもらうなど為替相場の影響を受けないよう対策をしております。

◆カントリーリスクについて

当社グループはベトナムに在外連結子会社を有していることから海外各国の独自のビジネス環境を前提として事業を展開しております。海外でのビジネスには、各国の政治、経済の諸条件の変更、各種法制度の見直し等、ビジネスに大きな変動が生じる恐れがあります。当社グループは、こうした事業遂行上の環境変化に対して各国の行政窓口、取引先、各種専門家等から常に最新の情報を収集するよう努めておりますが、予期できない政治、経済の変化や自然災害、紛争の勃発などが生じた場合には、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

低～中程度・常時

事業遂行上の環境変化に対して各国の行政窓口、取引先、各種専門家等から常に最新の情報を収集するよう努めております。

将来見通しに関する注意事項

- 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

開示時期

- 本資料のアップデートは今後、通期の決算説明会実施後の3月中旬に開示を行う予定です