



成長可能性に関する説明資料

株式会社アクリート

証券コード 4395

2018年7月

■ アジェンダ

1. 会社概要
2. はじめに
3. 市場予測
4. 沿革
5. 業績
6. 配信ルート
7. 海外SMSアグリゲーター
8. コミュニケーションとしての用途
9. 使用用途の拡大
10. 今後、広がるビジネス領域
11. 販社・代理店展開
12. 用途事例
13. 商標について
14. 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

会社概要

アクリートは、健全なSMS配信サービス市場の発展への貢献と
マーケットシェアの獲得を目指します

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6F
資本金	30,000千円
従業員数	10名 (2018年6月末現在)
代表者	代表取締役社長 伊藤彰浩
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

ミッション

- 大量のSMSの正確かつ安定した配信
- SMS利用用途の拡大
- SMS配信マーケットの健全な発展

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関わらず、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。

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。

② ICTの発展によるセキュリティの重要性の高まり

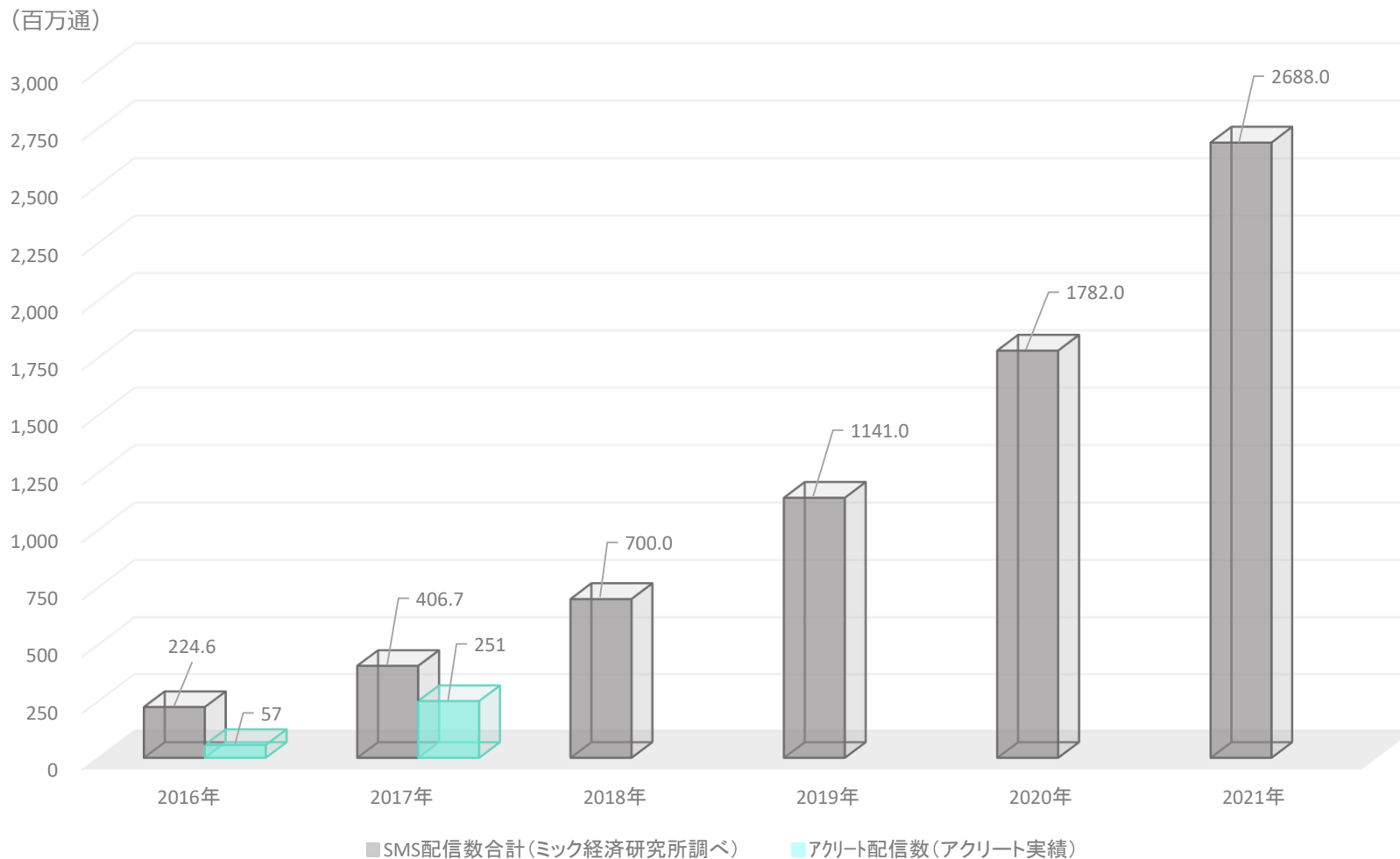
ICT（情報通信技術）の発展により個人認証によるセキュリティの重要性が高まる中で、携帯電話番号は有効な個人認証手段として定着しております。

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

アクリートは、国内最大級のSMS配信サービス企業です



SMS配信数合計(ミック経済研究所調べ)：ミック経済研究所「ミックITリポート」
2017年7月号「爆発的な拡大が予測されるA2P-SMS市場」のレポートより引用

沿革

2011年6月 インディゴ株式会社がLINE*1に日本で初めての携帯電話番号を用いた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 コールセンター、システムインテグレーターなどの大手企業向け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6月 月間SMS配信数500万通を突破

2017年1月 月間SMS配信数1,000万通を突破

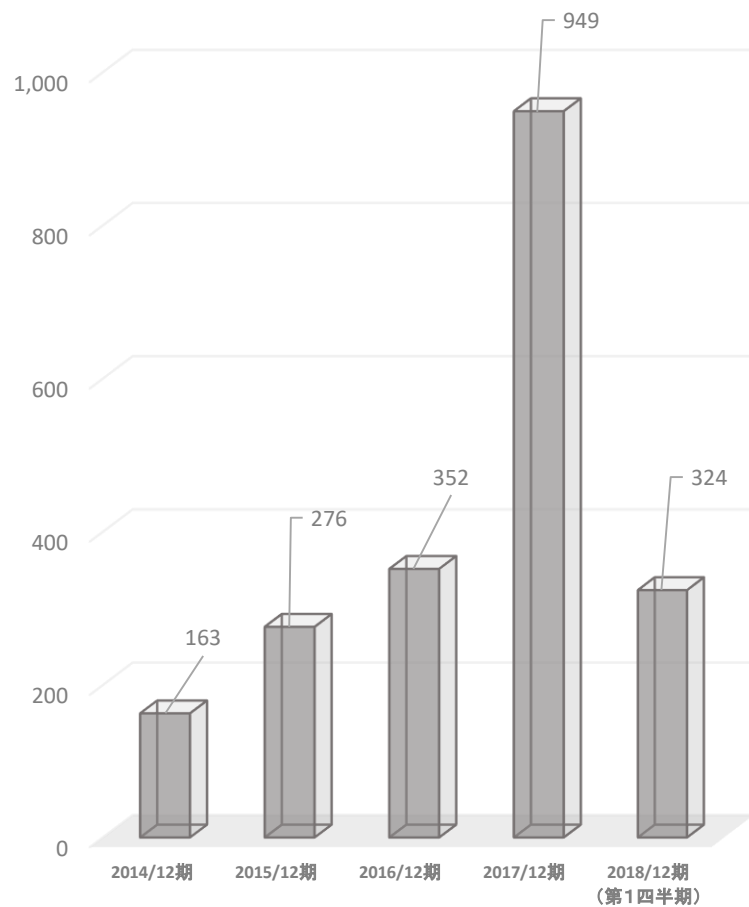
2017年7月 月間SMS配信数2,000万通を突破

2017年11月 月間SMS配信数3,000万通を突破

業績

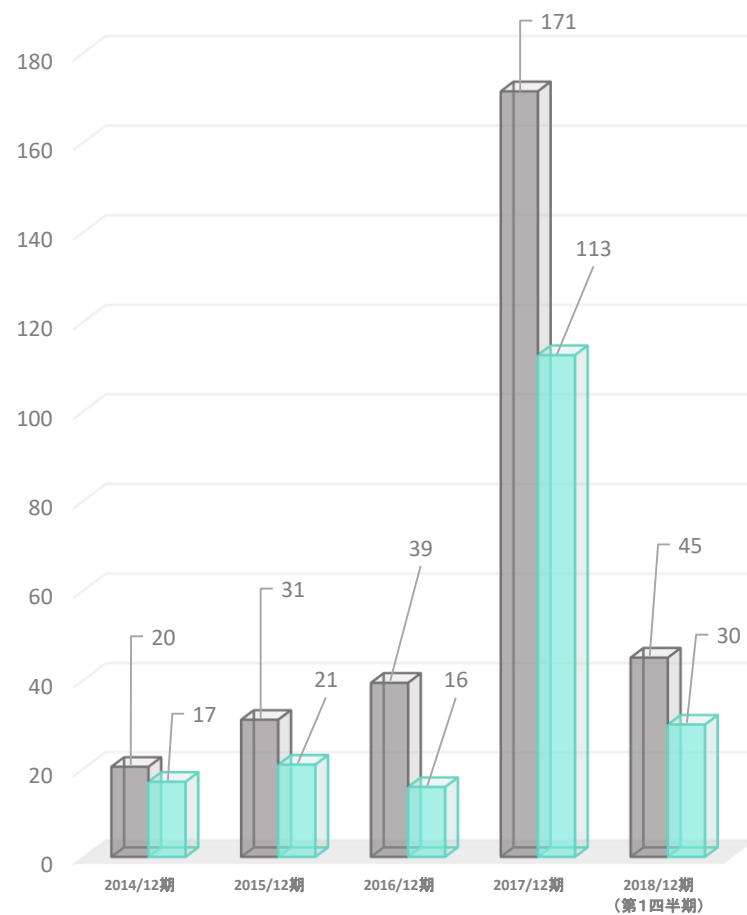
売上高推移

(百万円)



経常利益・当期純利益推移

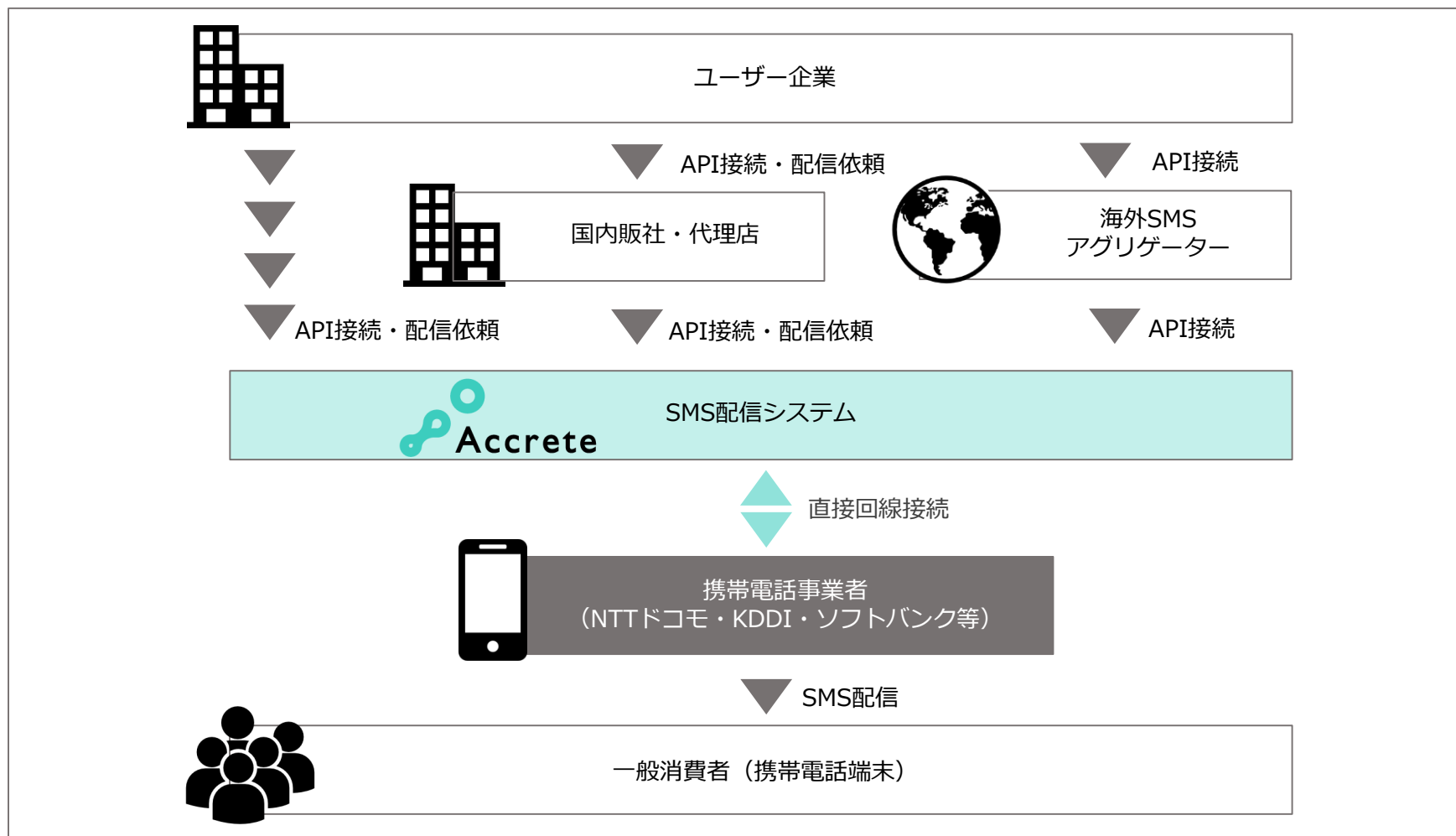
(百万円)



■ 経常利益 ■ 当期純利益

配信ルート

携帯電話事業者3社との直接接続による正規ルートで配信を行う事により
ユーザー企業には責任あるサービスを、**SMS**を受信される消費者には
健全かつ安心な**SMS**コンテンツ配信環境を提供致します。



海外SMSアグリゲーター

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

<SMS配信サービスの正規ルート・グレールートとは>



グローバルIT企業
Google・Facebook・Apple・Microsoft・LINE・Twitter等

API接続



海外SMSアグリゲーター
以下配信ルートを選択

SMPP国際ゲート
ウェイサービス



SMS配信システム

直接回線接続



<国内> 携帯電話事業者
(NTTドコモ・KDDI・ソフトバンク等)

SMS配信

SMPP接続



<海外> 携帯電話事業者

SMPP接続



<国内> 携帯電話事業者
(NTTドコモ・KDDI・ソフトバンク等)

SMS配信



一般消費者（携帯電話端末）

<グレールートとは>

- ・送信先の携帯電話事業者とのSMS配信契約がなく不安定
- ・正規ルートとは違い、配信コンテンツ審査が行われておらず、迷惑SMSの配信の多くはこのルートを通る。

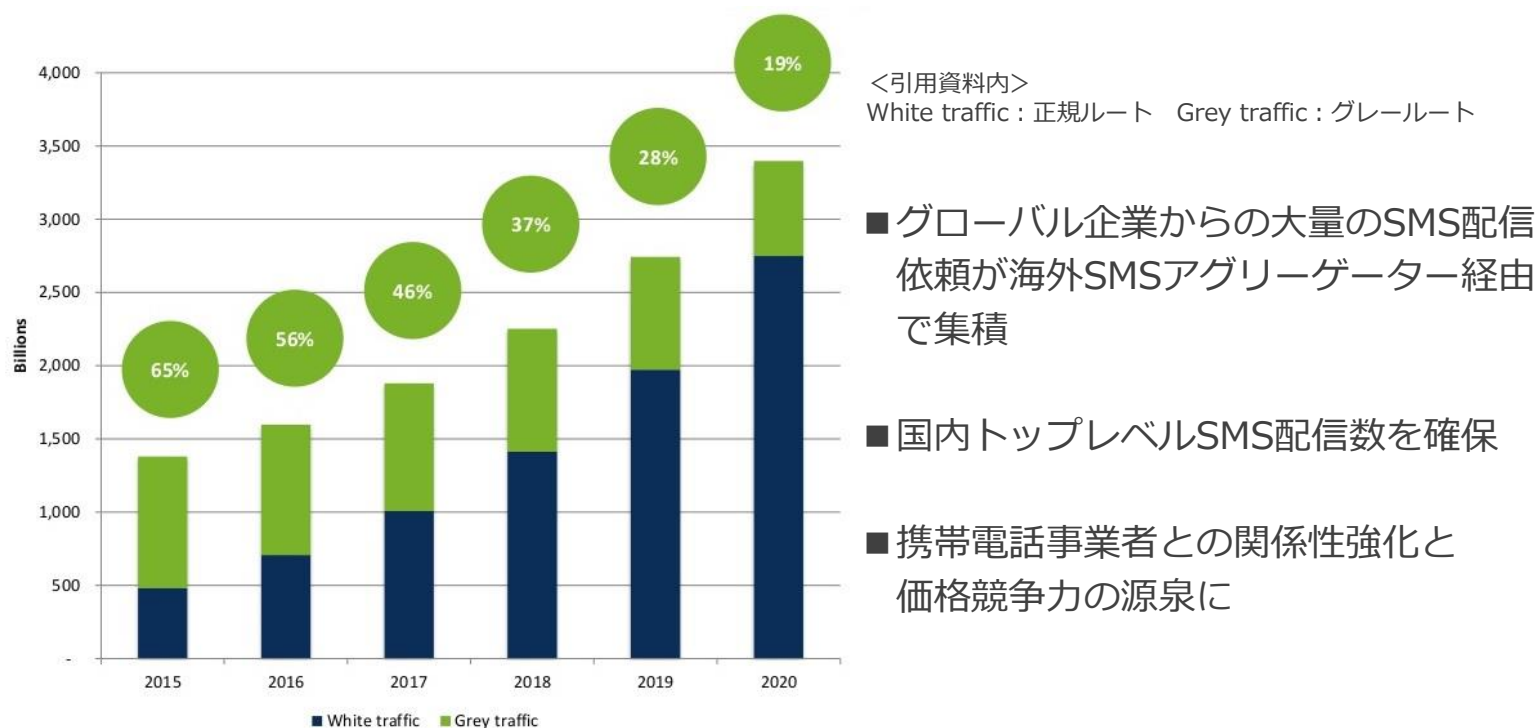
<正規ルートとは>

- ・配信コンテンツ審査を行い、携帯電話事業者が公認する確実に到達する配信ルート
- ・個人認証など即時かつ確実な配信が必要なSMS配信は正規ルートへ変更が進行
- ・携帯電話事業者との直接回線接続契約が必要となるため、海外SMSアグリゲーターには困難

海外SMSアグリゲーター

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の提供に注力

グレールートでの配信は、縮小傾向に 正規ルートでの配信数拡大が望める



mobile squares Ltd. 2016年7月6日発行
「Global A2P messaging forecasts」より引用

コミュニケーションとしての用途

企業から個人へのコミュニケーションが困難な時代に。

既存の企業・個人間のコンタクト手段では
即時性、閲覧率が急速に低下



電話（音声通話）



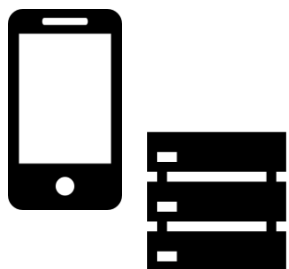
郵便



PC/携帯Eメール



FAX



【SMS配信サービス】

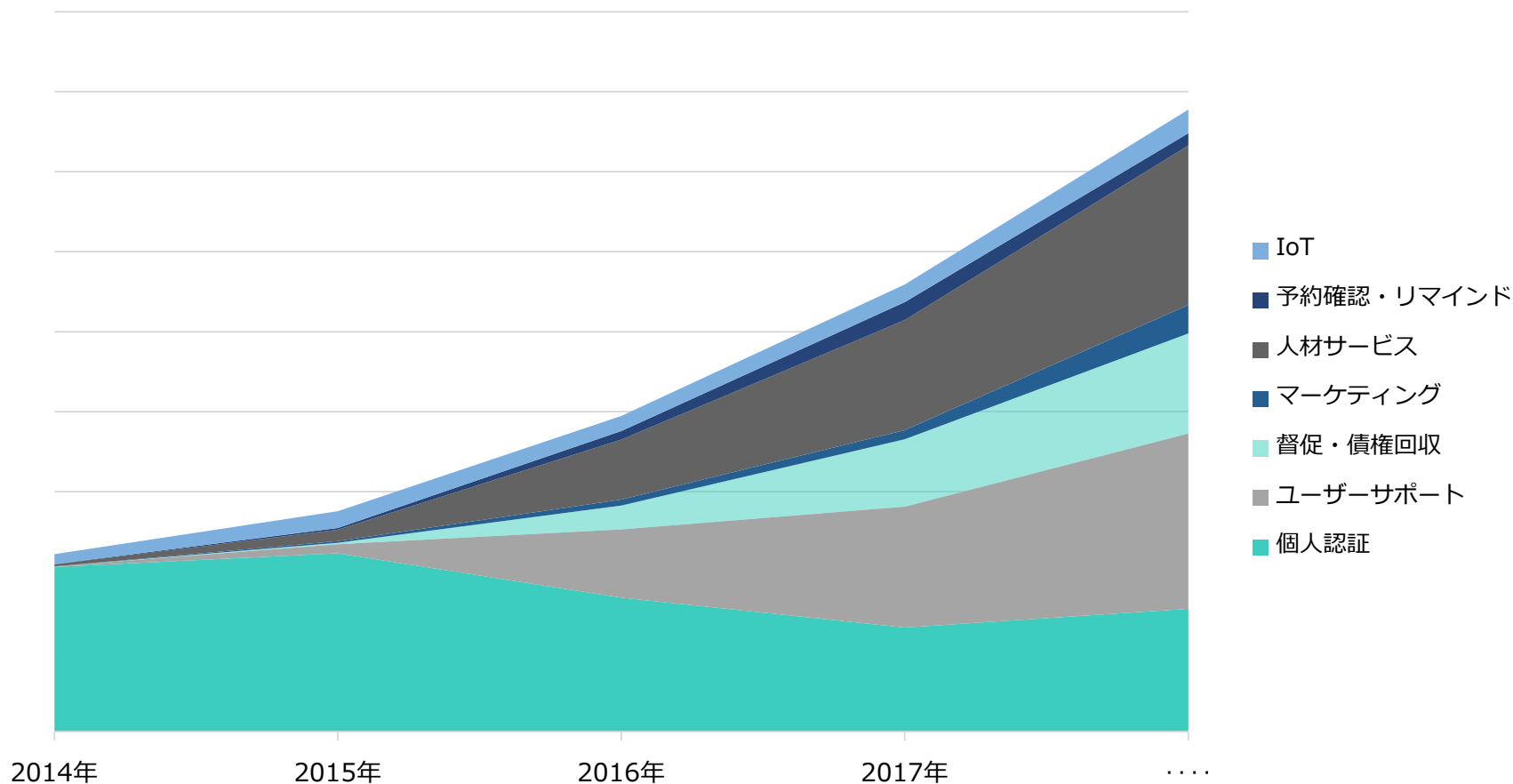
< SMS配信サービスの企業利用が様々な用途で普及している理由 >

- 携帯電話を保有する全ての人に
個人が特定されている携帯電話番号へ送信が可能
- 携帯電話番号は他のコミュニケーション手段と比較して変更されにくい
- ガラケーとスマートフォンの両方で契約時から利用可能
- SMS受信箱は常に一つで、即時閲覧率が高い

使用用途の拡大

SMS配信サービスは様々な業界での利用が急激に進んでいます。
多様な用途提案による取引先への啓蒙活動及び新規先獲得の推進を図ります

<用途別・国内売上推移>



今後、広がるビジネス領域

今後、様々なビジネス領域にSMSサービスが活用されることが想定されます



【金融機関】

個人認証のセキュリティ対策から
コミュニケーション、連絡手段など
顧客との接点拡大用途に。



【仮想通貨】

今後拡大が想定される
仮想通貨市場における
個人認証・セキュリティ対策として。



【流通・物流】

商品購入後連絡、配送効率化など、
社会問題となっている配送業者の負担増
(宅配の再配達の問題)を改善。



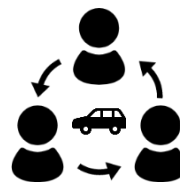
【行政機関】

住民税や国民年金などの案内や滞納の連絡
や各種申請・更新（免許、パスポートなど）
行政イベントや特定健診、防災についての
連絡などへの活用にも。



【IoT】

IoT機器の起動や各種設定情報の投入、
IoT機器からのデータやアラートの送信など
さまざまなIoT用途での活用。



【C2C】

今後さらに多様化しつつ、拡大が想定される
C2C（個人間）取引市場における
安心かつ健全な取引を促進する手段として。

■ 販社・代理店展開

国内企業向け用途開発を直接営業とともに
大手企業への販社・代理店展開により推進



■ 大手企業との販社・代理店事例



【コールセンター】

最大手企業である**トランスコスモス株式会社**は、
コンタクトセンターコミュニケーションプラットフォーム
「Contact-Link」でSMS配信。



【システム開発会社】

大手企業のAPI接続による大量のSMS配信は
情報システムが深く関与することとなるため、
T I S 株式会社などのシステムインテグレーション大手企業
と販社・代理店契約に基づき連携した市場開発を推進。



【マーケティング関連企業】

昨今成長が著しいマーケティングオートメーションにおける
大手企業である**株式会社マルケト**と連携して、SMS配信
サービスの活用を推進。

用途事例：①ユーザーサポート（コールセンター）

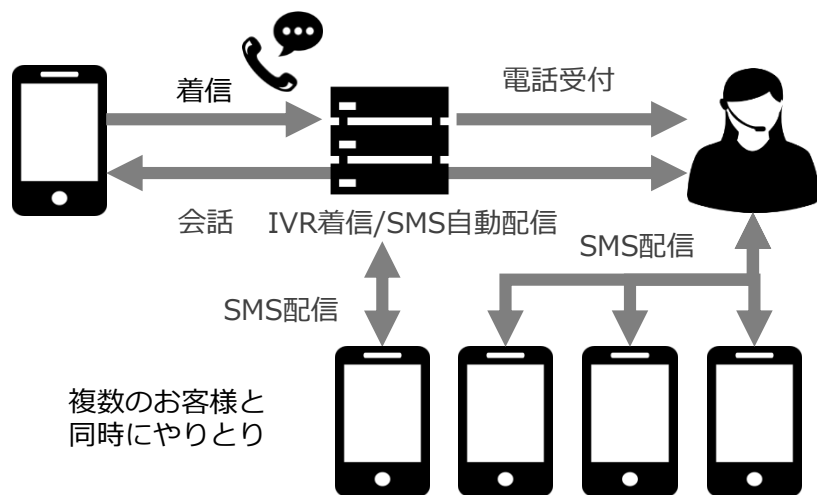
音声電話からSMS配信サービスにすることで、オペレータが複数のお客様とやりとりすることができ、機会損失低減・顧客満足向上、人員削減に繋がります

■ 導入例

<インバウンド>

顧客からの問合せに対し、電話受付/IVRにより顧客の用件別に適切なウェブサイトのURLをSMSにより配信し、効率的なユーザーサポートを行う事が可能に。

通販番組の放映、テレビコマーシャル、その他マスメディアの影響もしくは事件、事故の発生によるクレーム等により、電話が集中した際、適切なSMSで返信を行い、顧客対応を行う事が可能に。

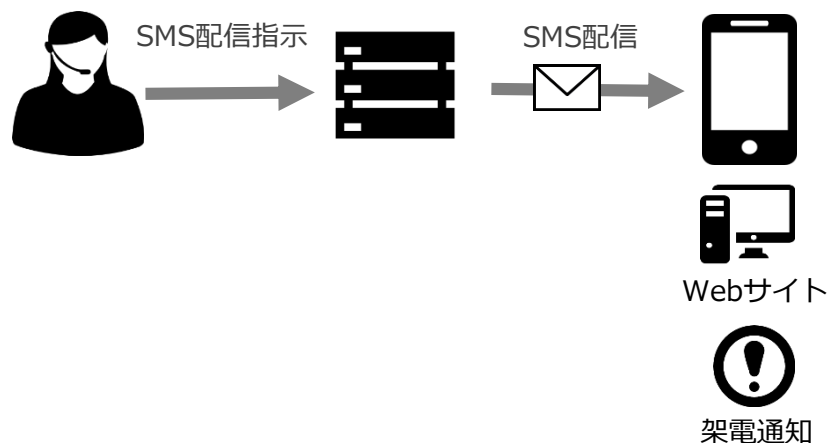


■ 導入例

<アウトバウンド>

知らない電話番号には対応しない、工作中で電話に対応できないなどの理由で電話連絡が困難な顧客に対してコンタクトを取りたい場合、

即時閲覧率の高いSMSを送信することで、架電の通知、誘導したいウェブサイトのURLの通知、簡易な用件の伝達を効率的に行うことが可能に。



用途事例：②マーケティング関連企業

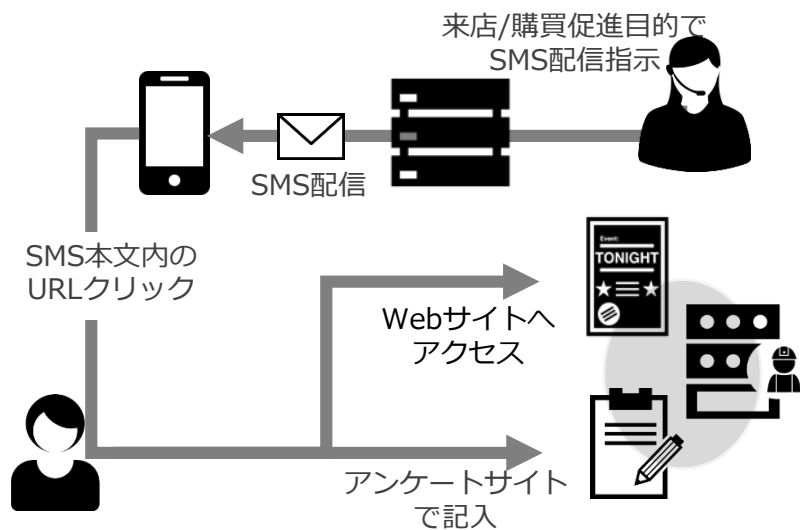
顧客へのプロモーション・CRM・マーケティングオートメーションにも
SMS配信サービスは有効です

■導入例

<顧客へのプロモーション・CRM>

既存顧客の掘起し等を目的とした携帯電話番号を取得している顧客へのSMSによるキャンペーン告知によりメールよりも高い即時閲覧率により効果の高いプロモーションが可能に。

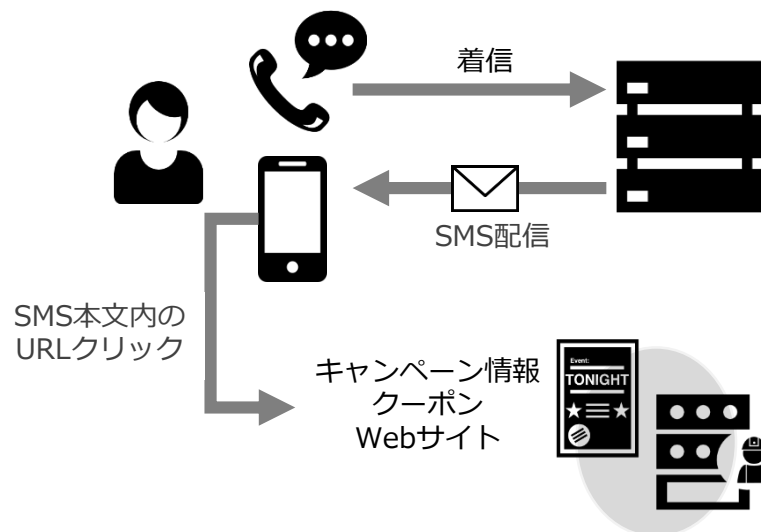
通信販売、定期購買等では、リピートユーザーの属性や行動履歴に基づき、SMSでの適切な通知を行う事で顧客満足度の高いCRMを実践。



■導入例

<リアル広告との連動>

紙面/テレビ広告等の既存広告にキャンペーン用の電話番号を掲載し、見込客が電話を掛けると会員登録などを行う事なく、キャンペーン情報やクーポンなどのウェブサイトのURLをSMSで送信することが可能に。



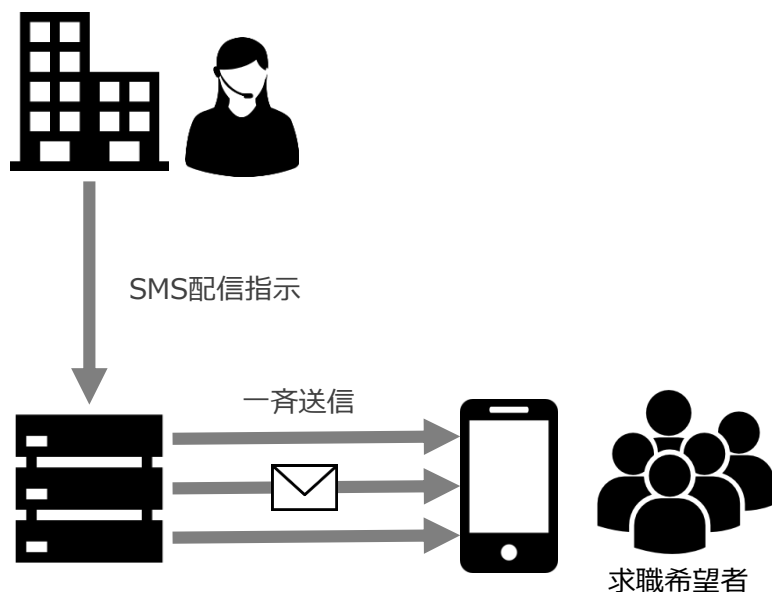
用途事例：③人材サービス

電話やメールへの応答がない求職希望者への情報配信や採用フローでの
コンタクト手段に利用可能。大幅な業務効率の改善が可能になる

■導入例

<求職希望者への情報配信>

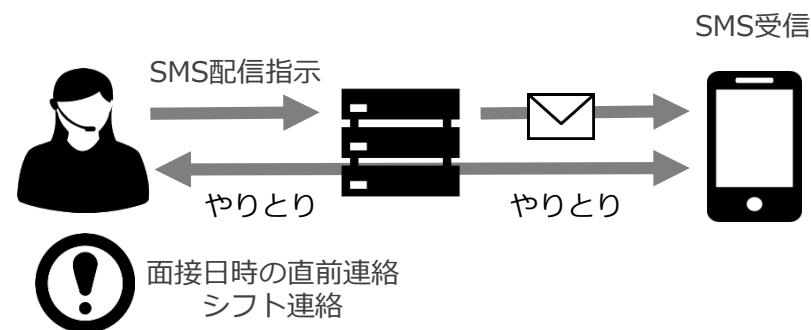
人材派遣や人材紹介及び求人媒体などの人材サービス業界において、求職希望者にタイムリーに求人情報を即時閲覧率の高いSMSで送信する事で、これまでのメールや電話での連絡よりも業務効率を大幅に改善しながらも、他社よりも優位な人材獲得を可能に。



■導入例

<登録者とのコンタクト手段>

面接日時の直前連絡や派遣社員やアルバイトのシフト連絡など架電やメールと比較して効率的かつ即時閲覧率が高いSMS送信が活用される。



商標について

本資料に掲載されている商品またはサービスなどの名称は、各社の商標または登録商標です。

- 「LINE」は、LINE株式会社の商標または登録商標です。
- 「Google」は、Google LLCの商標または登録商標です。
- 「Facebook」は、Facebook,inc.の登録商標です。
- 「Microsoft」は、Microsoft Corporationの、商標または登録商標です。
- 「Apple」は、米国および他の国々で登録されたApple Inc.の商標です。
- 「Twitter」は、Twitter,Inc.の商標または登録商標です。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

【免責事項】

■本資料は投資家の皆様への情報提供のみを目的として株式会社アクリート（以下当社）が作成したものであり、いかなる有価証券の売買の勧誘を目的としたものではありません。

■本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しておりますが、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

■本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身の責任とご判断においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

【将来見通しに関する注意事項】

■本発表において提供される資料ならびに情報は、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ます。それらリスクや不確実性には、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が含まれます。

■今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正の義務を負うものではありません。