



2021年12月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社アクリート

証券コード 4395

2020年から始まった第二創業期、「アクリート、その先へ」の 成長戦略をさらに加速

急速なデジタル社会が進む一方で、コロナ禍により、移動・対面コミュニケーションなど
様々な分野で制限・制約が課され、先の見極めが困難なニューノーマル時代。

このような一生に一度とも云える、未曾有・想定外の時代の節目において
コントロールしきれない様々な制限・制約こそが、
皆で智慧を廻し、常識に囚われず改善・進歩・進化する絶好の機会と捉えます。

『セキュリティ x コミュニケーション』を軸に、
「安心」「安全」「信頼」につながる「リアルな絆」を創り出すサービスを提供し
アクリートのビジョン「デジタル社会に、リアルな絆を。」の実現と
社会課題の解決に向け、成長を加速してまいります。

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。

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。

実現に向けて

電話番号を活用した
認証・コミュニケーションの
プラットフォーム基盤を

7つ展開

基盤

1

SMSを送信する SMSコネクト(国内向け)、
SMSコネクトグローバル(海外向け)

基盤

2

SMSを送信、受信する SMSコネクト(双方向)

基盤

3

IVRで認証する IVR(音声自動応答)サービス

基盤

4

電話をかけるとSMSが届く 電話deSMS

基盤

5

SMPP国際ゲートウェイ
(海外SMSアグリゲーター向け)

基盤

6

SMS× α

基盤

7

+メッセージ

2021年12月期第2四半期

1. 業績ハイライト/予算進捗
2. 決算概要
3. 市場について
4. 当社の特徴と強み
5. 成長戦略 および 投資戦略

Appendix

2021年12月期第2四半期
業績ハイライト/予算進捗

2021年12月期第2四半期トピックス

1 「SMS×α」「+メッセージ」新サービスの推進

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

5月 ● +メッセージ導入企業向け特設サイト「アクリートポータル」開設

2 代理店網の拡充

● 各代理店の得意領域にフォーカスした施策を推進中

3 新事業領域への取組み

● ビジネスプランニング部の創設をはじめ組織強化に伴う人材採用

2021年12月期 業績予想と進捗

① 2021年12月期の業績

POINT ① 売上高は前年比75.5%増、営業利益は同82.4%増と大幅な増収増益

POINT ② 通期目標に向けて、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益すべてにおいて順調に推移

(単位:千円)

	2020/12期 2Q 実績		2021/12期 2Q 実績			2021/12期 予想		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	進捗率
売上高	710,227	100.0%	1,246,395	100.0%	+75.5%	2,171,000	100.0%	57.4%
営業利益	128,965	18.2%	235,229	18.9%	+82.4%	373,000	17.2%	63.1%
経常利益	128,369	18.1%	235,223	18.9%	+83.2%	373,000	17.2%	63.1%
当期純利益	86,546	12.2%	160,693	12.9%	+85.7%	254,000	11.7%	63.3%

② 配当政策

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (予想)
	第一四半期末 (実績)	第二四半期末 (実績)	第三四半期末 (予想)	期末 (予想)	合計		
2021年12月期	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	千円	%
	-	5.00	-	5.00	10.00	56,351	21.9



2021年12月期第2四半期 決算概要

2021年12月期第2四半期 決算概要



売上高 前事業年度比75.5%増 ➡ 国内向けは引き続き増収基調、海外SMSアグリゲーター向けも需要増に伴い倍増
 営業利益 前事業年度比82.4%増 ➡ 人件費など販売費及び一般管理費の増加も、事業収益拡大により、前事業年度比82.4%の増益を確保

(単位:千円)

	2020/12期 2Q		2021/12期 2Q		前年対比		主な増減要因
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	710,227	100.0%	1,246,395	100.0%	536,167	75.5%	
国内SMS売上高	426,298	60.0%	648,156	52.0%	221,858	52.0%	複数の大口顧客の配信増加
海外SMS売上高	283,929	40.0%	598,238	48.0%	314,309	110.7%	認証中心に高品質な当社サービスへの需要増
売上原価	434,121	61.1%	752,988	60.4%	318,866	73.5%	
SMS仕入原価	406,819	57.3%	709,117	56.9%	302,297	74.3%	
労務費・経費	27,302	3.8%	43,871	3.5%	16,569	60.7%	開発・研究体制強化に伴う業務委託費の増加
売上総利益	276,105	38.9%	493,406	39.6%	217,300	78.7%	
販売費及び一般管理費	147,140	20.7%	258,176	20.7%	111,036	75.5%	
人件費	74,502	10.5%	115,825	9.3%	41,323	55.5%	事業拡大に伴う人員増
その他	72,638	10.2%	142,351	11.4%	69,713	96.0%	広告・販促費用、研究開発、事業開発に係る支払手数料等の増加
営業利益	128,965	18.2%	235,229	18.9%	106,263	82.4%	
営業外損益	▲596	▲0.1%	▲5	0.0%	590	-%	
経常利益	128,369	18.1%	235,223	18.9%	106,854	83.2%	
税引前当期純利益	128,369	18.1%	235,223	18.9%	106,854	83.2%	
当期純利益	86,546	12.2%	160,693	12.9%	74,146	85.7%	

※国内SMS売上高:国内顧客もしくは代理店向けSMS売上高、海外SMS売上高:海外SMSアグリゲーター向け売上高

2021年12月期は、さらに成長スピードを加速させるため、以下の重点項目に先行投資中！

1

積極的な人材採用

前事業年度末に比べ**1.5倍**
(2021.7末時点)

2

プロモーションの 一層の強化

対前事業年度比**150%増**

3

技術開発強化

+メッセージや新サービス
「セキュリティ×コミュニケーション」
に関わる新事業領域への
技術開発への投資を開始し、
3Q以降さらに加速

四半期別 業績推移分析

POINT ① 国内SMS売上高は、コロナ禍で休業要請や営業自粛により落ち込んだ業界の影響を受けた前年2Qから、営業再開や新規顧客の増加もあり、対前年同期比約62%の大幅増、対前四半期比でも増収

POINT ② 海外SMS売上高は、2019年度2Qから始めた収益性を重視した不採算取引先の整理、プライシングスキームの変更により一旦落ち込んだ売上が、国内正規ルートの開封率の高さが見直され、対前年同期比で113%の大幅増、対前四半期比でも増収

(単位:千円)

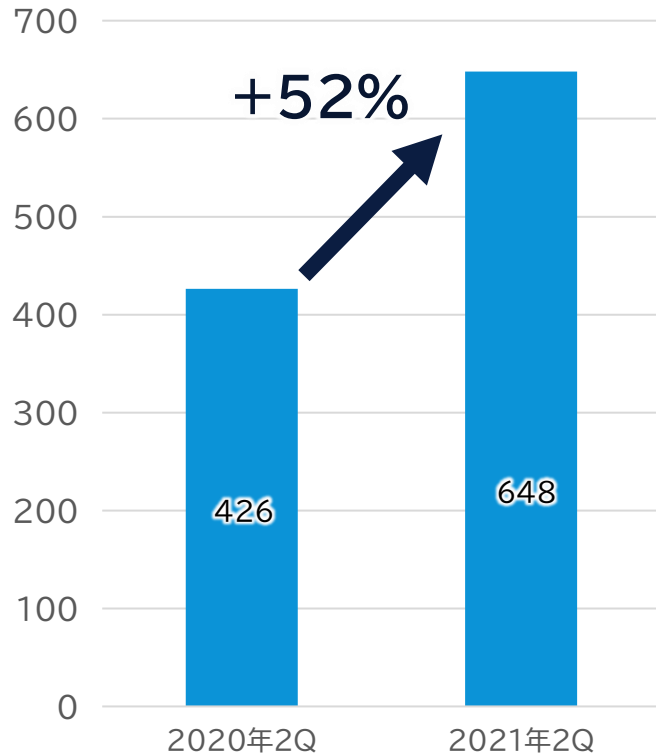
	2020年12月期								2021年12月期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	359,306	100.0%	350,921	100.0%	464,964	100.0%	556,611	100.0%	605,180	100.0%	641,215	100.0%
国内SMS売上高	219,213	61.0%	207,085	59.0%	236,129	50.8%	309,947	55.7%	313,050	51.7%	335,105	52.3%
海外SMS売上高	140,093	39.0%	143,836	41.0%	228,835	49.2%	246,665	44.3%	292,129	48.3%	306,109	47.7%
売上総利益	142,147	39.6%	133,957	38.2%	184,123	39.6%	230,371	41.4%	234,655	38.8%	258,751	40.4%
営業利益	70,000	19.5%	58,965	16.8%	87,159	18.7%	128,290	23.0%	124,845	20.6%	110,384	17.2%
経常利益	69,459	19.3%	58,909	16.8%	87,945	18.9%	128,764	23.1%	124,831	20.6%	110,392	17.2%
四半期純利益	46,891	13.1%	39,655	11.3%	59,705	12.8%	94,829	17.0%	85,385	14.1%	75,307	11.7%

POINT ①

国内売上は前年同期比で**52%増**

国内売上高

(単位:百万円)

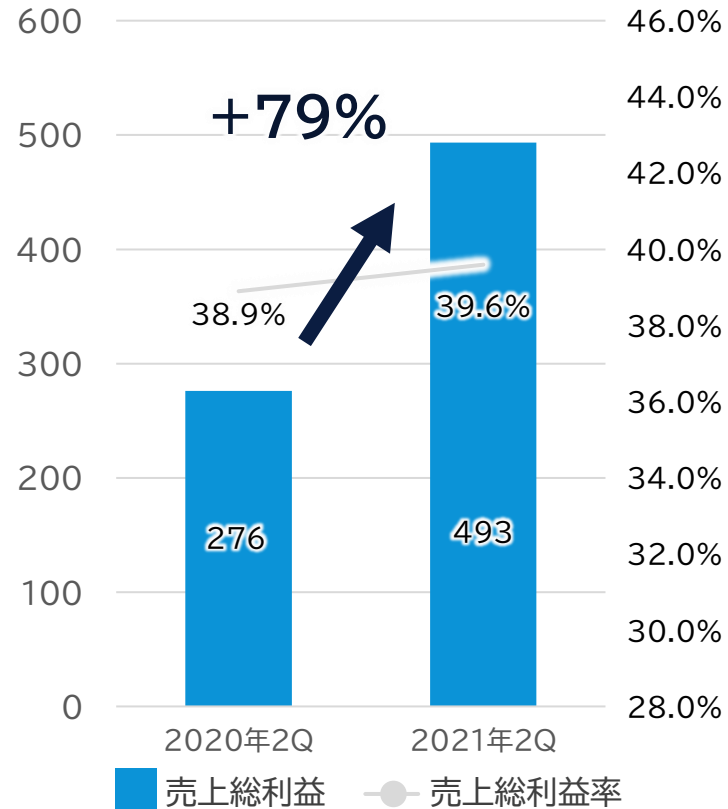


POINT ②

売上総利益・営業利益は前年同期比でそれぞれ**79%、82%増**

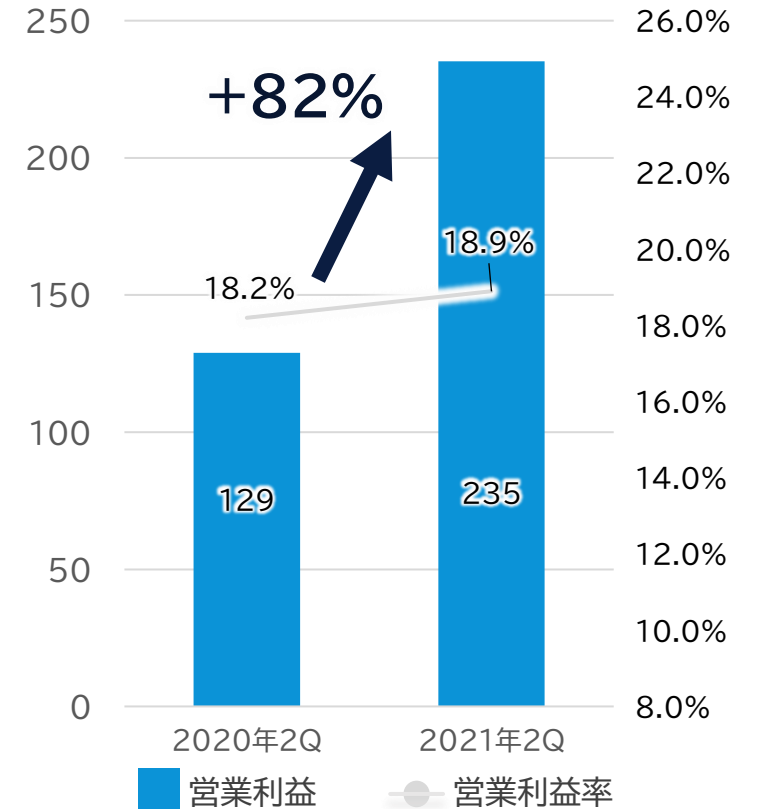
売上総利益/売上総利益率

(単位:百万円)



営業利益/営業利益率

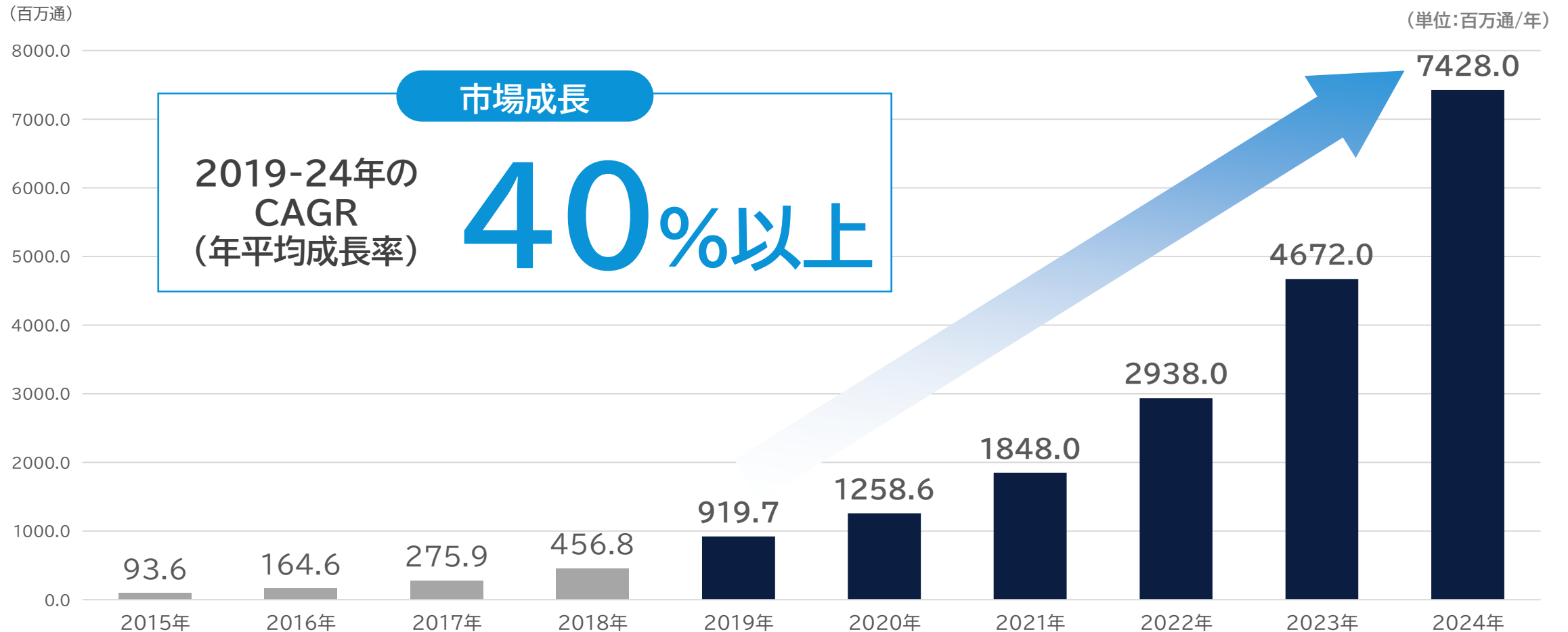
(単位:百万円)





市場について

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」2020年11月号レポートより引用

下記ミッションに基づき、マーケットリーダーとして業界を牽引

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。

主な活動

- 業界のパイオニアとして、国や行政が主催する多くの協議会やカンファレンスにも参加
「SMSフィッシング対策カンファレンス2020」では、モバイル事業者のSMS対策向上委員会に
大手携帯キャリア4社様以外で唯一、当社社長の田中優成が登壇。
こういった積み重ねにより、当社は業界のゆくえを読む独自の立場を構築。
- 「ジチタイワークス:コロナ禍における情報発信」登壇
(主催:株式会社ホープ ジチタイワークス事業部)
- 「フィッシングレポート2021」執筆への参画
(発行元:フィッシング対策協議会)
- 「迷惑メール白書2021」執筆への参画
(発行元:迷惑メール対策推進協議会)

受賞・調査 レポート

- 本人認証:ベンダー別売上金額シェア1位、サービス業:ベンダー別売上金額シェア1位
(出典:ITR「ITR Market View:ECサイト構築/CMS/SMS送信サービス/電子契約サービス市場2020」SMS
送信サービス市場)
- 海外法人A2P-SMS直収配信数1位
(ミックITリポート 2020年11月号:デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社)
- 米Forbesのアジア版「Forbes Asia」が選ぶ「Asia's 200 Best Under A Billion」受賞



当社の特徴と強み

大手企業を中心にアクリートが選ばれる確かな理由があります

前例がないものはすべて自分たちで作る。これが当社のモットー

2003年に個人向けを、2010年から法人向けに始めたSMS配信サービス。当時日本ではほとんど認知されておらず、市場は存在しなかった。そのため、先行する海外のモデルを参考にしながらも、ゼロからシステムを構築。

1 SMSマーケットのパイオニア/先行優位性 永年の経験に裏打ちされたSMSに関するノウハウ

- 日本初、携帯電話番号認証を開始

2 SMS配信システムの品質の高さ

- 携帯電話事業者4社と直収接続
- 大量のSMSを安定して配信してきた実績
- メンテナンスによるサービスの停止なし

3 高いエンジニアリング(技術)力

- Sierから事業独立した会社
- 高い技術を持つ自社エンジニアが、SMS配信システムを開発

4 豊富な導入実績

5 積極的な特許戦略の展開



成長戦略 および 投資戦略

電話番号を活用した認証コミュニケーションの業界のパイオニアとして 見えている地平線

2003年～ 個人間SMS

2010年～ 二段階認証

2020年～

- 個人認証が58%、コミュニケーションが39%(2021年2Q累計売上)
- 開封率において、Eメールよりも優れるため、個人認証・コミュニケーションともに増加

個人認証(二段階認証)

- ・Webサイト
- ・スマホアプリ

- 決済サービス
- オンラインバンキング
- 仮想通貨取引所
- GAFa等のグローバルIT企業のサービス
- タクシー配車アプリ
- 動画共有アプリ
- 宿泊予約サイト



顧客開拓

品質がより重視されるため
他社からの切替事例あり



コミュニケーション

- 人材サービス
- 債権回収、督促
- マルケト等ツールとの連携



ユースケース開拓

- ・飲食店
- ・IR情報
- ・自治体
- ・災害対策 他



マーケティング・通知

- カーディーラー
- クリーニング店 他



アクリート・
その先へ

これまでの
10年間の
会社としての
知見・ノウハウ
の延長

2020年~

アクリート、
その先へ

これまでの
10年間の
会社としての
知見・ノウハウ
の延長

時代認識 「安心・安全・信頼」が大切なポイントに。

アクリートの成長戦略

SMSのその先に見えてくる地平線
「アクリート、その先へ」

アクリートのビジョン

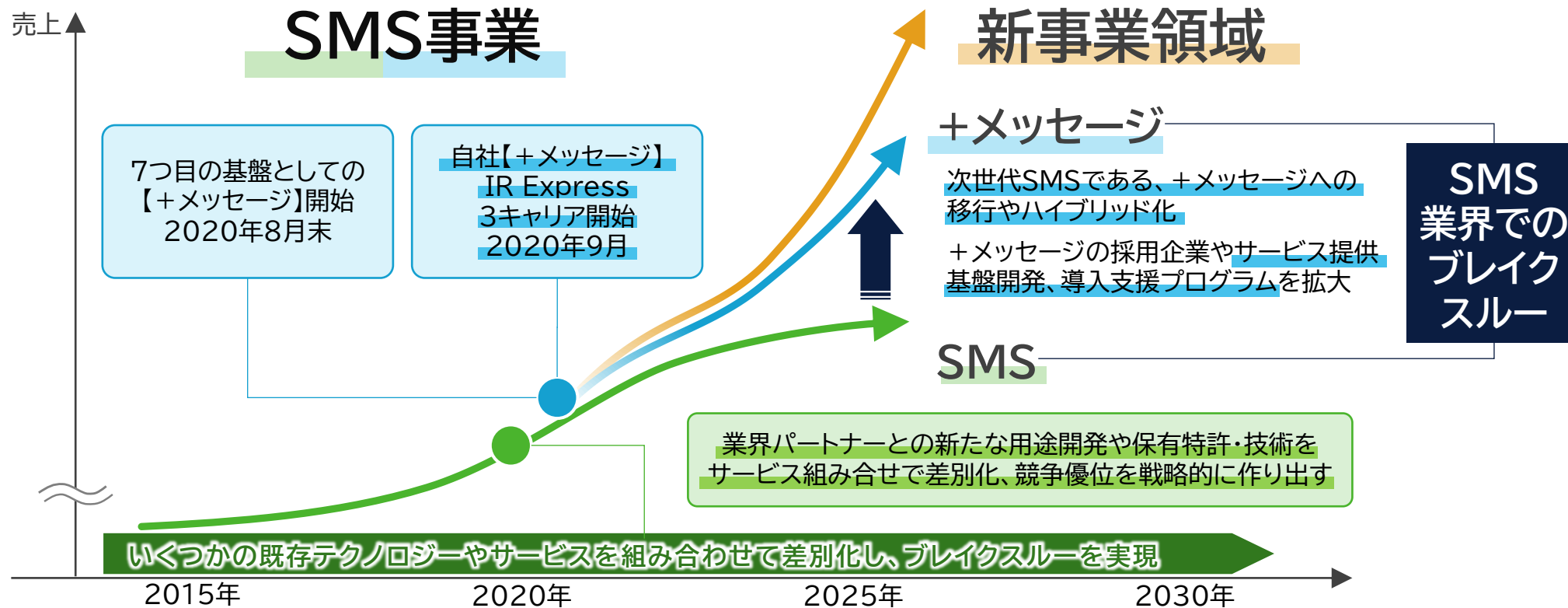
「デジタル社会に、リアルな絆を。」の実現 に向けて

セキュリティー・コミュニケーション分野でもDXが進むなか
想定外のwithコロナによる様々な制限・制約こそが、
常識に囚われない改善・進歩・進化の絶好の機会と捉え、
『セキュリティー x コミュニケーション』を軸に、
... 見えてくる地平線 ... 「アクリート、その先へ」を追求します

- SMS事業 : 電話番号に連動した事業
 - 新事業領域 : 電話番号に捉われない(電話番号を使わない)事業
- ▶ 2軸で事業を展開

時代認識

- 超高齢化社会の到来の中、コロナで高齢者も強制的にデジタルシフトが進行
- リアルとデジタルのはざまに揺れる「安心・安全・信頼」が大切なポイントに
- お客様にずっと寄り添うコミュニケーションのあり方を模索
- エクスペリエンスと行動データのループを回す時代へ突入



成長戦略の方向性

10年間のノウハウ、と 数千社の顧客基盤をベースに
「スタディ」×「スケールアップ」の2軸で成長機会を狙う

「セキュリティ x コミュニケーション」
の軸で、
8つ目、9つ目の基盤構築を志向

◆スタディ軸

様々な属性情報に基づく認証
プラットフォーム
(ブロックチェーン活用DID連携)

AIによるコミュニケーション手段・
最適化プラットフォーム関連

商品への
チャレンジ

DID分散型アイデンティティ認証基盤
(Digital Platformer)

既存顧客に
新しい商品を売る

まったく新しいことを
新しい市場で展開

現在の
実力

既存商品を
新しい顧客に売る

ホワイトスペース
に進出

敵の牙城を崩す

市場への
チャレンジ

東南アジア市場への進出
(VietGuys)

事業エリアの領域拡大を志向

国内

海外

◆スケールアップ軸

2021年以降
の見通し



5G時代の到来と共に、法人向け次世代SMSの本格化など
A2P-SMS配信市場の急拡大は今後も継続

電話番号に連動した事業において

「セキュリティ x コミュニケーション」の軸で

数千社の取引実績をもとに「安心」「安全」「信頼」につながるサービス価値の追求を継続

差別化、競争優位を戦略的に作り出し、SMS業界でのブレイクスルーを実現

	新たな取り組み	継続的な取り組み
 <p>SMS</p>	<ul style="list-style-type: none"> 携帯3社共通番号への対応 顧客拡大や新たな顧客層へのリーチ <ul style="list-style-type: none"> * 資本提携・資本参加 * 国際網SMSの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 人材採用とプロモーションの強化 パートナーとの課題解決型の用途開発、市場多様化への対応 代理店の販売力を最大限に発揮するための個別施策
 <p>+メッセージ</p>	<ul style="list-style-type: none"> 導入企業向け特設サイト開設 多様な利用顧客への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 保有特許を活用したサービス展開



新事業領域では

「セキュリティ x コミュニケーション」の軸で
8つ目、9つ目の基盤構築 戦略を推進

非電話番号も含む
認証・セキュリティ基盤

認証やセキュリティに
つながる新たな基盤づくり

AIによるコミュニケーション手段
最適化基盤

デジタルと行動データを
駆使し、最適なタイミングで
最適なコミュニケーションが取
れる基盤づくり

- ✓ 多様なデータソースと連動
- ✓ 多要素認証や新たな認証基盤技術
- ✓ コグニティブRPAや機械学習
- ✓ AIに強い企業と積極的なパートナー戦略

8つ目の基盤

認証やセキュリティにつながる新たな基盤づくり

セキュリティーに感度の高い
当社SMS顧客に展開

基盤/プラットフォーム

■ 分散型アイデンティティ認証基盤

従来の電話番号ベースの
OTP認証
(SMS/音声
通話)

Verified
Credential認証※

その他の属性情報に
基づく認証

様々な属性情報に基づく認証プラットフォーム
(ブロックチェーン活用DID※連携)

その他の技術・サービスと積極連携
◆非番号認証技術・eKYCなどセキュリティ情報サービス

9つ目の基盤

デジタルと行動データを駆使し、最適なタイミングで
最適なコミュニケーションが取れる基盤づくり

顧客/住民への伝達改善・向上
に感度の高い当社SMS顧客に展開

基盤/プラットフォーム

順次公開

■ AIによるコミュニケーション手段・最適化基盤

AI技術や、データ分析暗号化技術、
その他要素技術と組合せ
企業と利用者間の
コミュニケーション手段
の最適化を実現

パートナー
とも積極的に
アライアンス

多種多様な顧客コンタクトログデータ

多様なコミュニケーションチャンネル

(アクリート提供チャンネル)
SMS/+メッセージ

(既に利用中の連絡・伝達チャンネル)
Email/音声/郵便/etc...

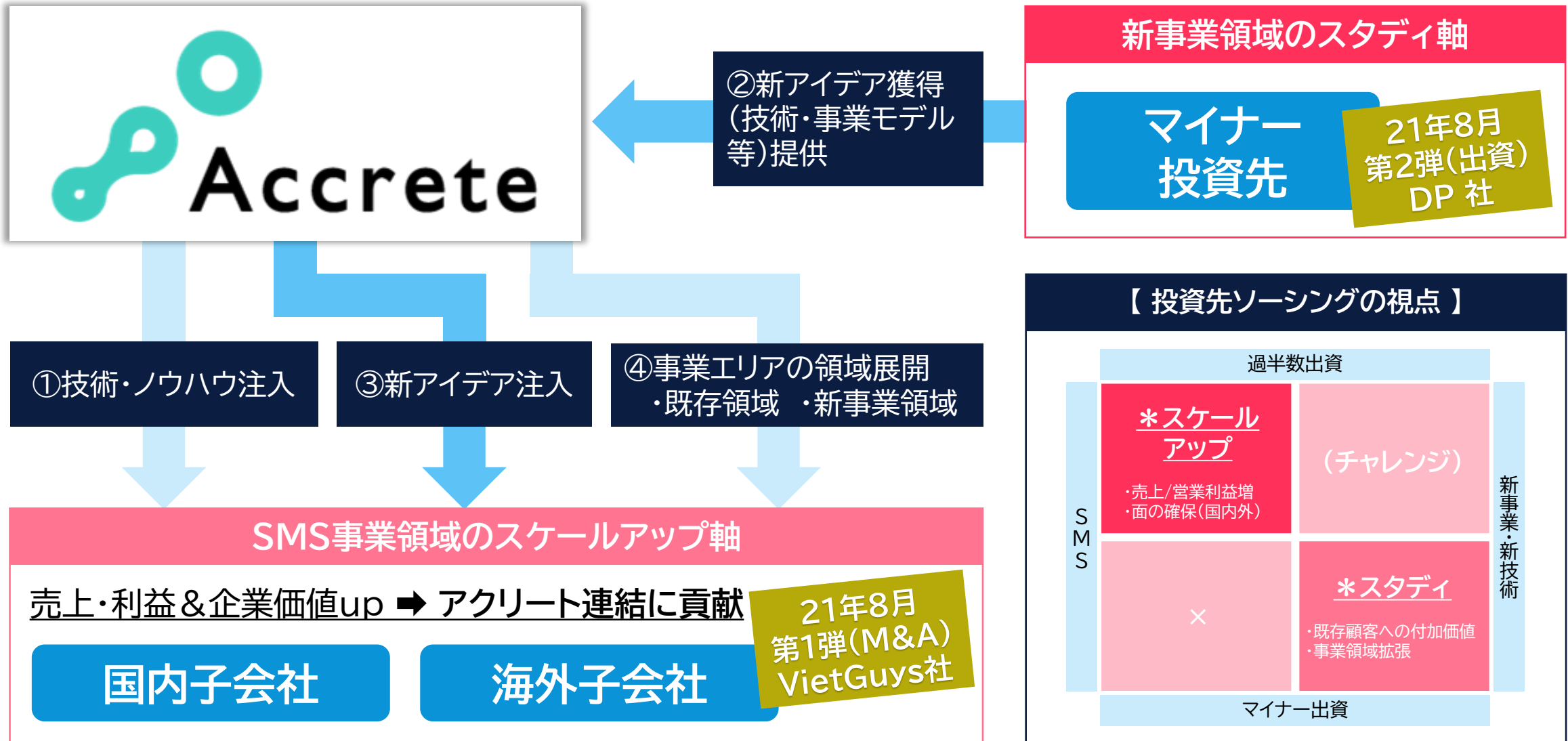
今回公表
第2弾DP社

従来の電話番号OTP認証以外の
認証基盤PJTに参画

- ✓多様な属性情報に対して、認証結果をトークン化
- ✓分散型ID(DID※)管理技術による改ざん防止対応



※Verified Credential認証…認証結果をトークン化する仕組み
※DID…分散型アイデンティティ(Decentralized Identityの略)。ブロックチェーンの分散台帳技術を利用することで第三者による消去や改竄を防止



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

設立

2007年

社員数

42名

代表者

Mr. Pham Duy Anh – General Director

資本金

20B VND

本件目的

市場への注目	東南アジアの経済規模と人口増、経済成長に着目。特にベトナムは成長が著しく、今後も市場の成長が見込める。
会社の特長	VGSは、ベトナムの中でも成長産業であるe-commerce向けの国内直収SMSを活用した営業に強みを持つ。
e-commerce	ベトナムのe-commerce市場は成長分野として、国家施策としても後押し。2025年まで毎年25%ずつの成長を目指す目標が設定されている。
期待	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(アグリゲータ)に対する販売を強化。
資本参加の効果	調達、販売の両面からVGSの事業基盤の強化に貢献。VGSの財務基盤が強固になり、調達とコスト競争力の強化が可能。

電話番号に関連した事業

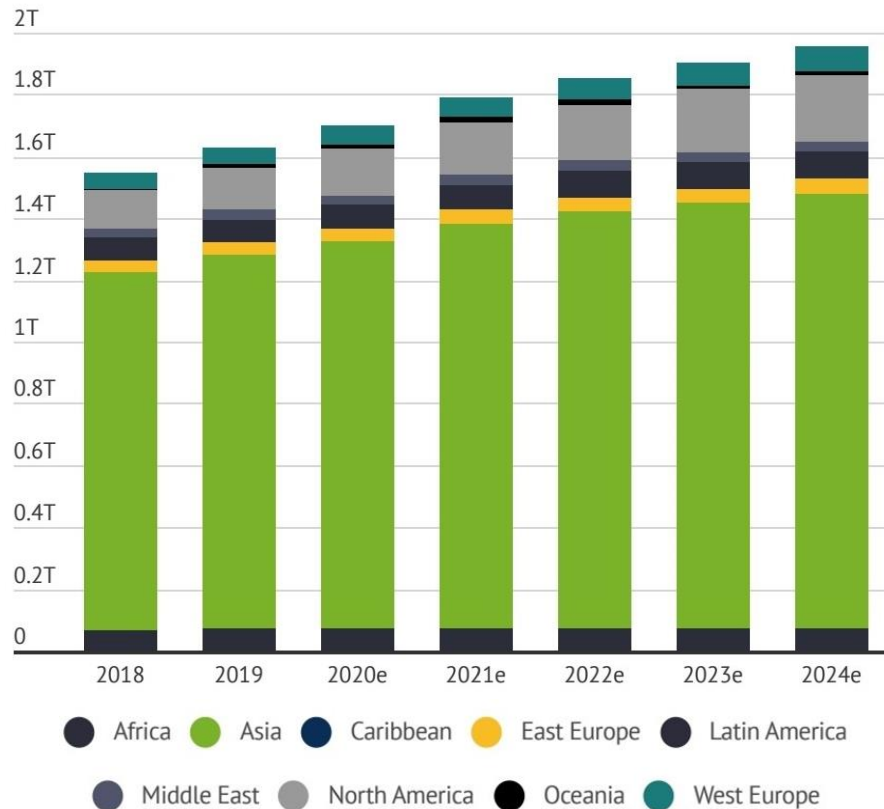
スケールアップ軸

SMS及び+メッセージの拡販・市場拡大(海外)

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。

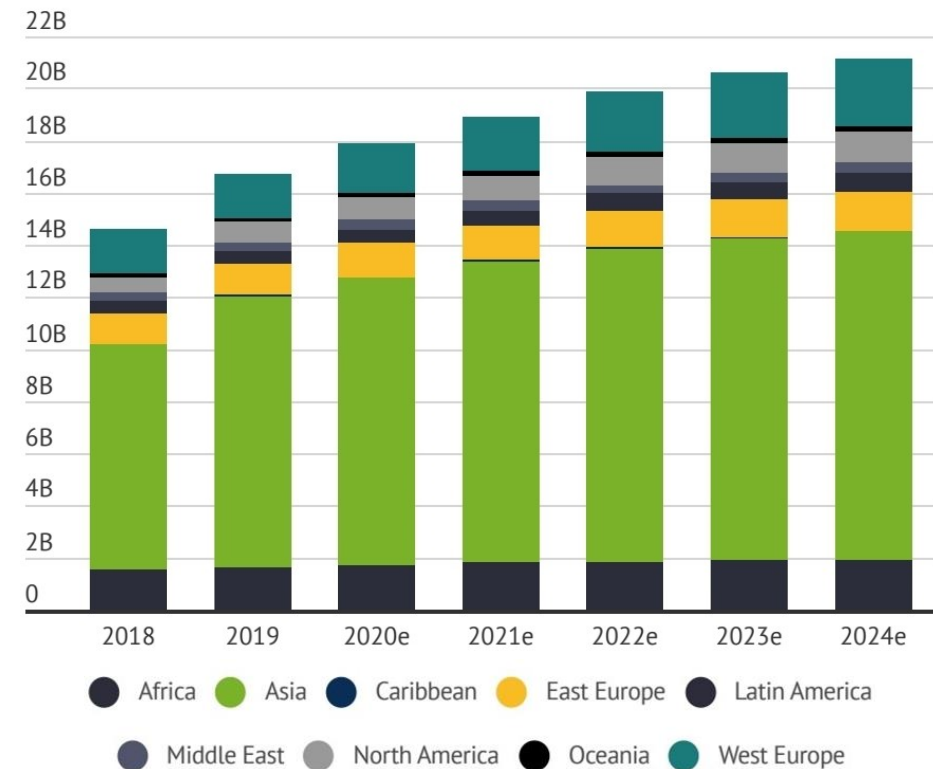
Fig.3: Total A2P SMS messaging traffic by region(2018-24)



市場規模ベース

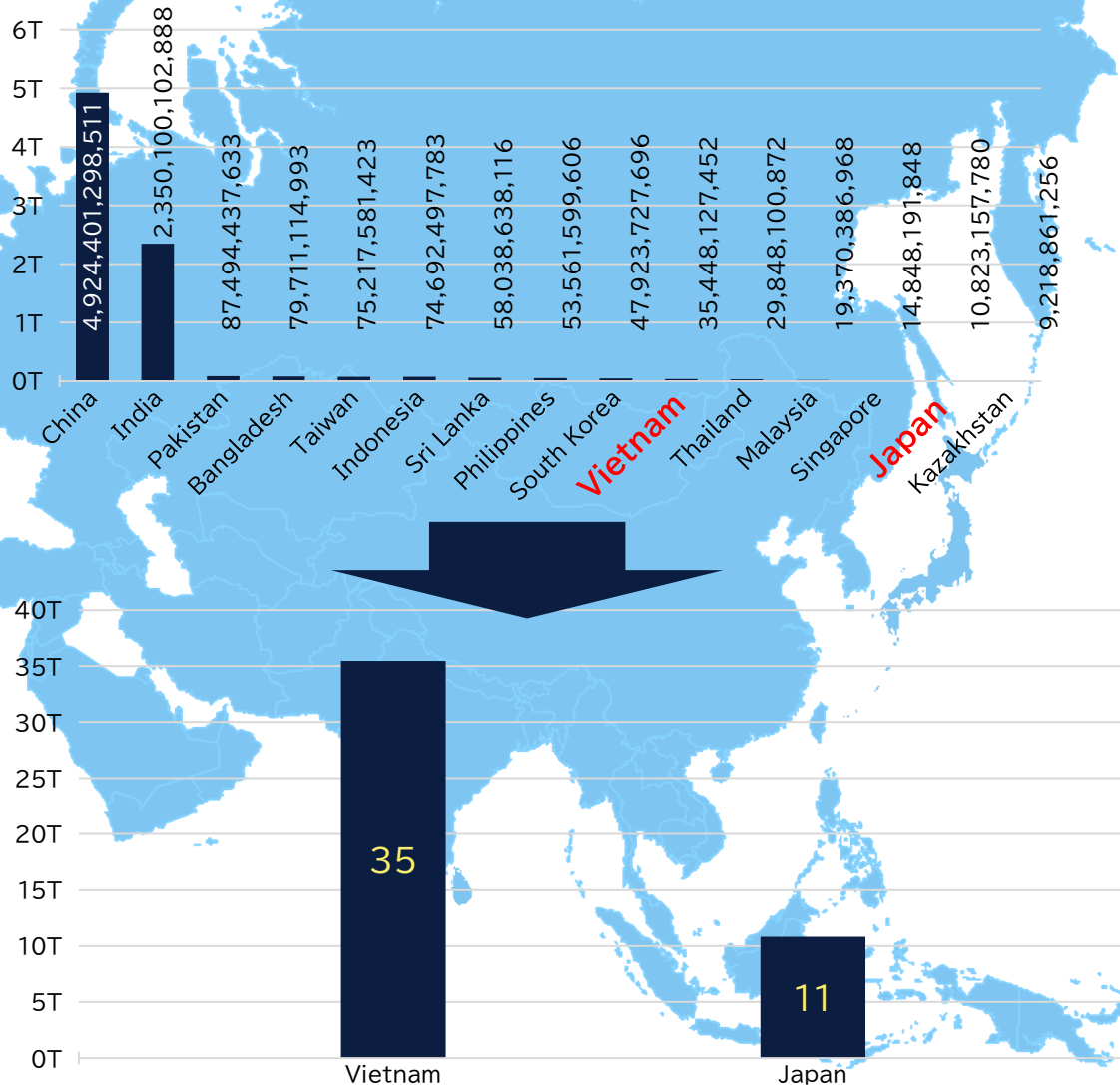
- 2019年度は、全世界で167億3千万ドル。
- 2020年以降、CAGR年成長率5.5%ペースで拡大し、2024年には211億4千万ドルに拡大すると予測。

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



Asia cont.

Fig.16:Top 15 countries by traffic volume(2019-24)



アジア地域の法人向けSMSトラフィック

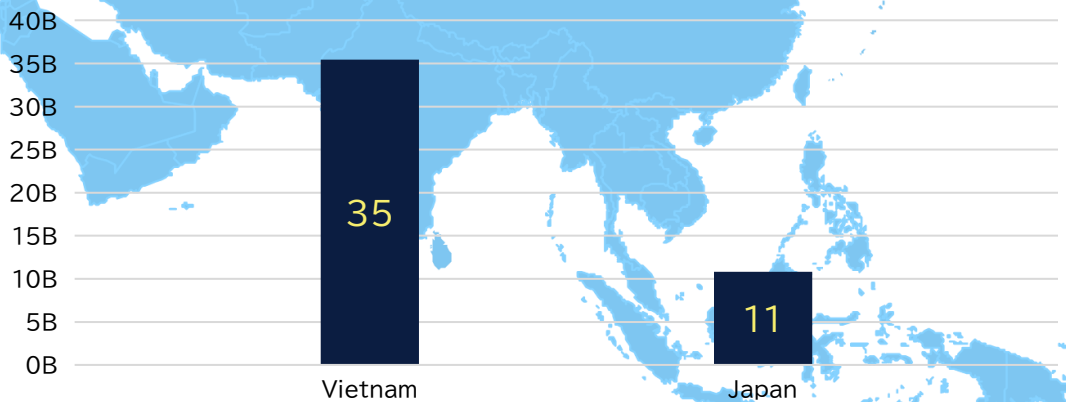
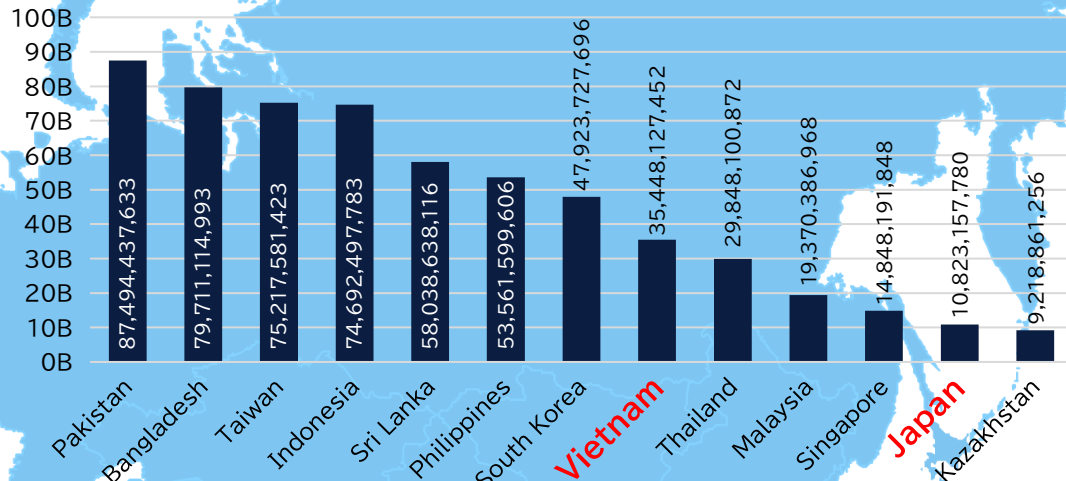
- 2019年には年間1.21兆通のSMSを配信し、2019年に全体の74.4%を占めた
- 2020年以降、CAGR年成長率2.8%ベースで拡大し、2024年には年間1.41兆通/日量53億6千万通が送信されると予測。

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

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

Digital Platformer株式会社

事業内容 デジタル通貨・デジタルIDの発行を可能にする、プラットフォームの提供

代表者 山田芳幸

設立 2020年4月

資本金・資本準備 7,850万円・5,700万円

本件目的

方向性	更なる成長への取り組み「アクリート・その先へ」の2軸の一つ“電話番号に捉われない事業”投資基本方針における“理想とするエコサイクル”の実現への第一弾チャレンジ
狙い	目指すべき領域の一つ“セキュリティ(認証)”関連における新領域の知見獲得(将来的にはアクリート認証プラットフォーム(仮称)の開発及び事業化を目論む)
国内展開	対象会社の展開先である自治体、地方組織、地銀等へのSMS及び+メッセージの拡販
技術	世界的にもブロックチェーンの技術的な評価の高いソラミツ株式会社との連携強化による当社の技術ノウハウ・情報量強化
海外展開	すでにカンボジアで実績を持つソラミツのデジタル通貨・デジタル地域通貨等のプラットフォームのアジア地域への展開をもくろむ

電話番号に捉われない事業

スタディ軸

セキュリティ(認証)関連における新領域の知見獲得

8つ目の基盤

認証やセキュリティにつながる新たな基盤づくり

セキュリティーに感度の高い
当社SMS顧客に展開

基盤/プラットフォーム

■ 分散型アイデンティティ認証基盤

従来の電話番号ベースの
OTP認証
(SMS/音声
通話)

Verified
Credential認証

その他の属性情報に
基づく認証

様々な属性情報に基づく認証プラットフォーム
(ブロックチェーン活用DID連携)

その他の技術・サービスと積極連携

◆ 非番号認証技術・eKYCなどセキュリティ情報サービス

電話番号に捉われないSMS事業のその先となる
新事業領域によるさらなるセキュアな世界の実現へ

従来の「電話番号OTP認証」以外の
認証基盤PJTに参画

例えば、上記のような従来型の利用者/住民による認証行為のプロセスに企業/自治体が関与する(個人情報保持)のだけでなく、認証結果のみを照会するサービスなども取り組みの一つ

今回公表
第2弾DP社

従来の電話番号OTP認証以外の
認証基盤PJTに参画

- ✓ 多様な属性情報に対して、認証結果をトークン化
- ✓ 分散型ID(DID)管理技術による改ざん防止対応

Digital Platformer

SORAMITSU

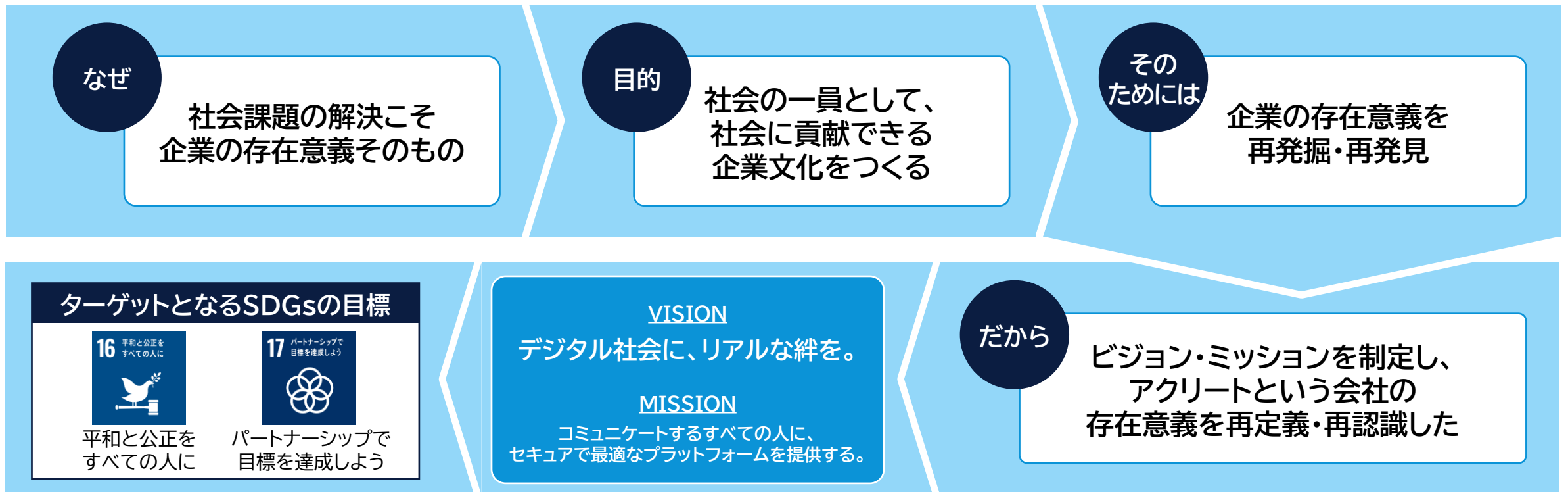
【ビジョン・ミッションにつながる姿勢】

当社のビジョン・ミッションである、デジタル社会でも、企業と利用者・顧客 の間に、「リアルな絆を。」を実現



宣言 **アクリートはSDGsに
取り組みます**

- ・多様な働き方の推進(平等な待遇・制度の導入)
- ・働きやすい職場環境の整備(評価制度の導入)
- ・ビジョン・ミッションの従業員への浸透



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

1 登録方法

+メッセージアプリ内の「公式アカウントを探す」
を選択してください

検索等から「アクリートIR Express」を選択
してください

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

- 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

IRに関するお問合せ



株式会社アクリート



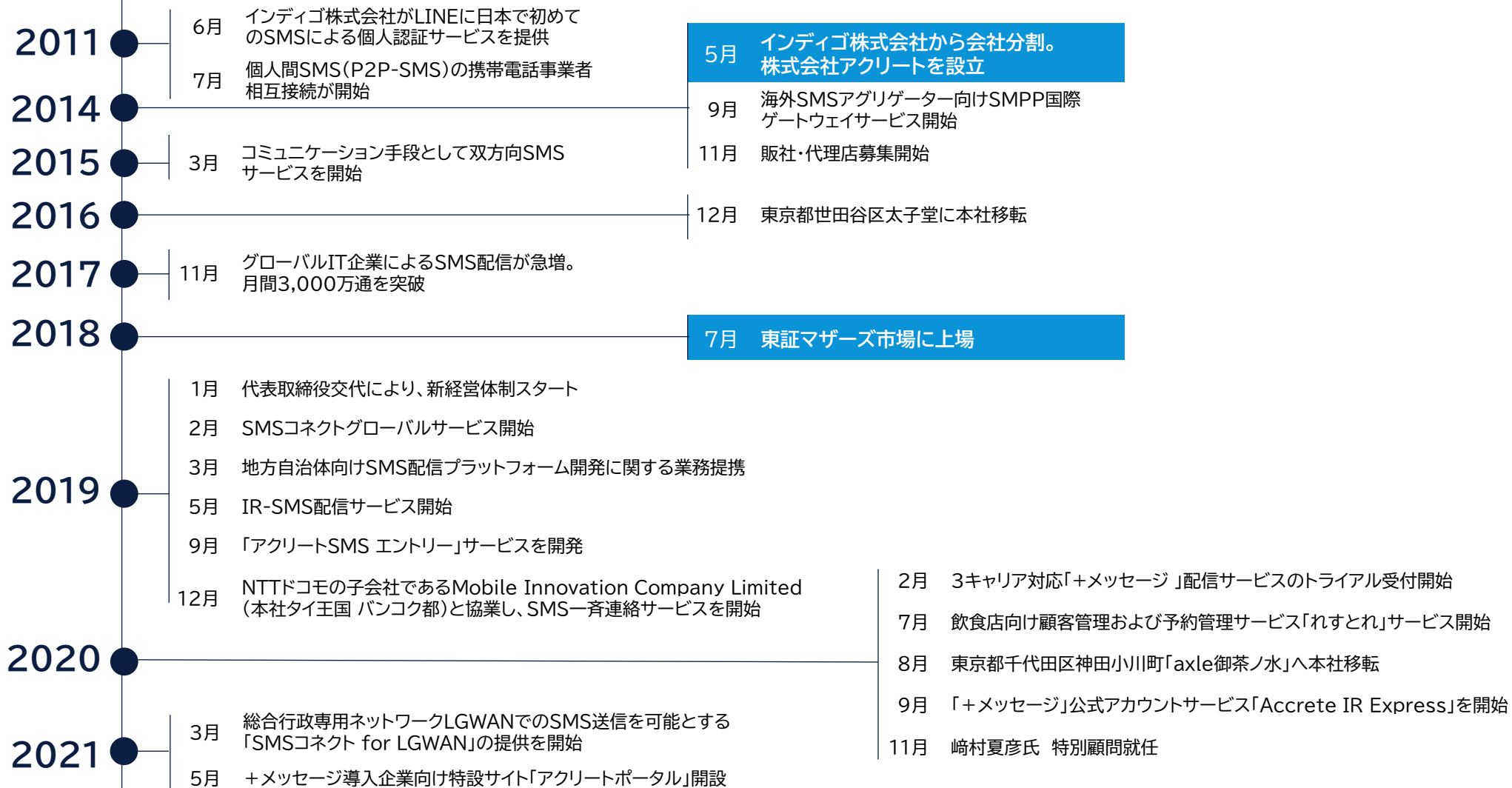
ir@accrete-inc.com



Appendix

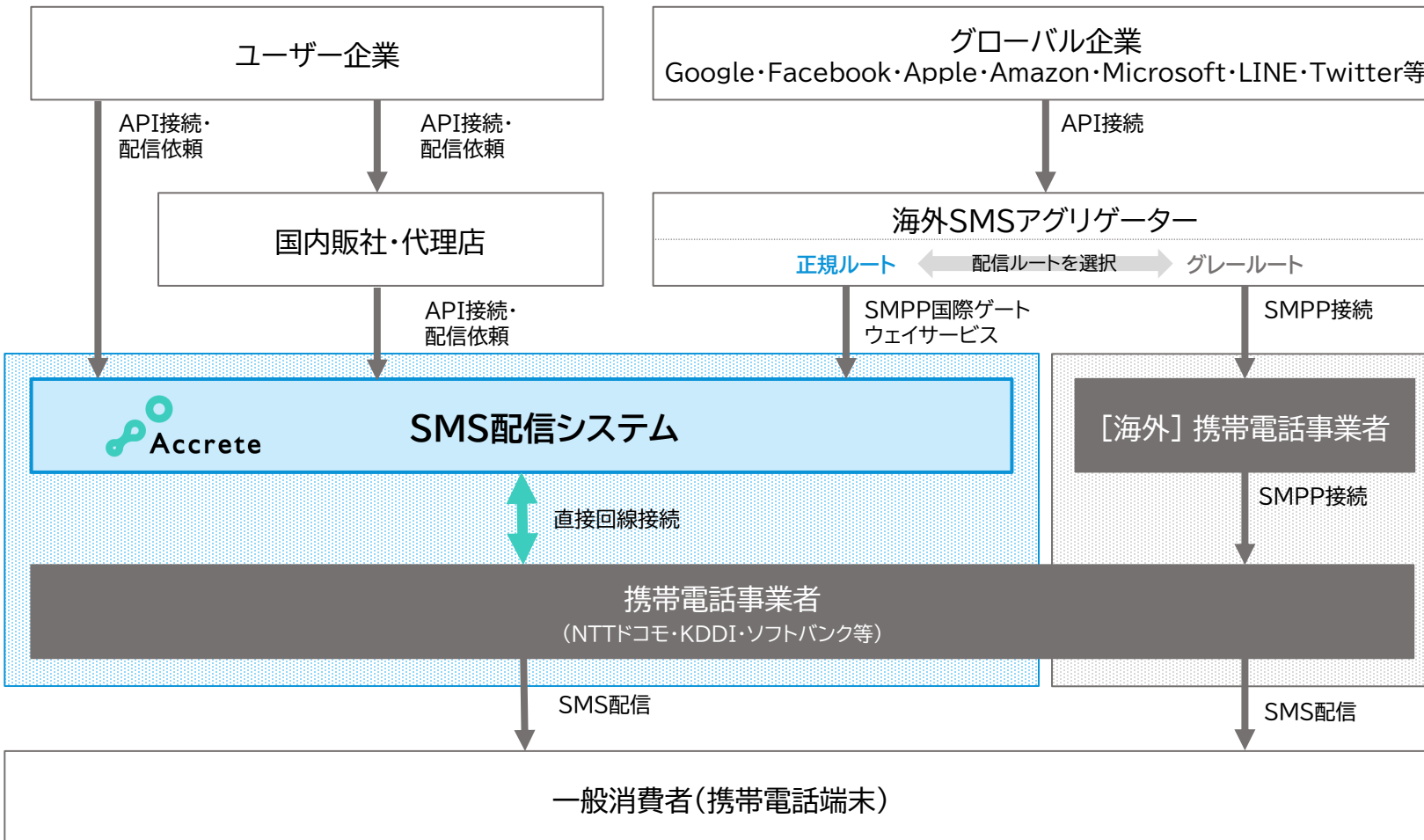
会社名	株式会社アクリート
設立	2014年5月
所在地	東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水3階
事業内容	A2P-SMS配信サービス事業
資本金	282,256千円 2021年6月末現在
加盟団体	迷惑メール対策推進協議会 フィッシング対策協議会 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA)
許認可承認等	[電気通信事業] A-18-8646

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 社外取締役 日置 健二 社外取締役 トビー・バートレット 監査役 奥井 武史 社外監査役 金子 和弘(弁護士) 社外監査役 望月 明人
スタッフ数	45名 2021年8月27日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)



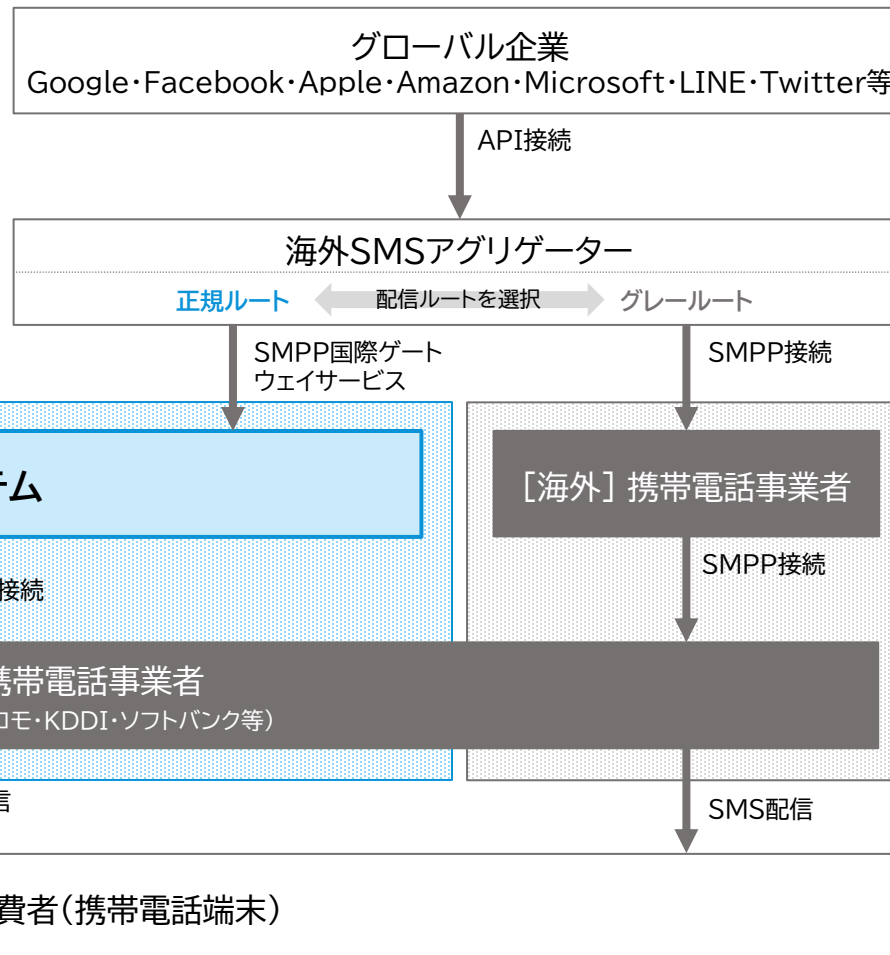
国内配信ルート(国内SMS売上)

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



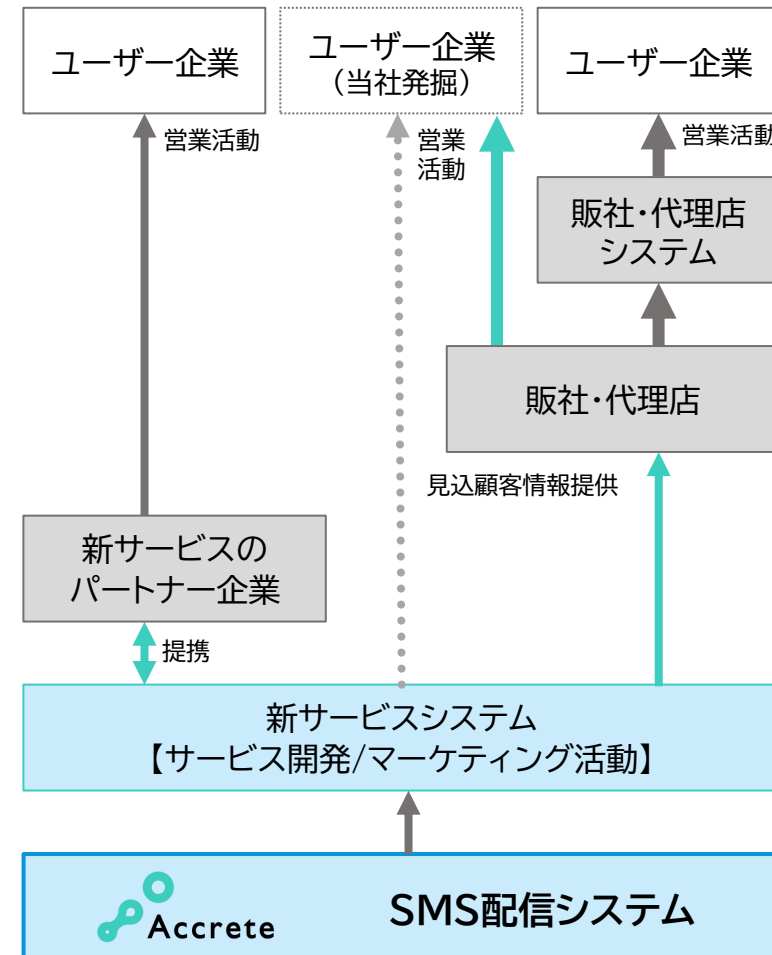
海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

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



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



正規SMS

送信元

国内電話番号

日本の携帯キャリアとの契約に基づく
正規な配信は下記電話番号を利用

携帯キャリア	送信元番号
NTTドコモ	03/0120/0800/050/0570等 (送信元が保有する番号)
KDDI(au)	
楽天モバイル	
ソフトバンク	2XXXXXX (ショートコード)

(片方向の場合)

携帯キャリアとアクリートが事前審査、
用途を登録しな~~り~~すまし不可能
例)個人認証、マーケティング等

対策

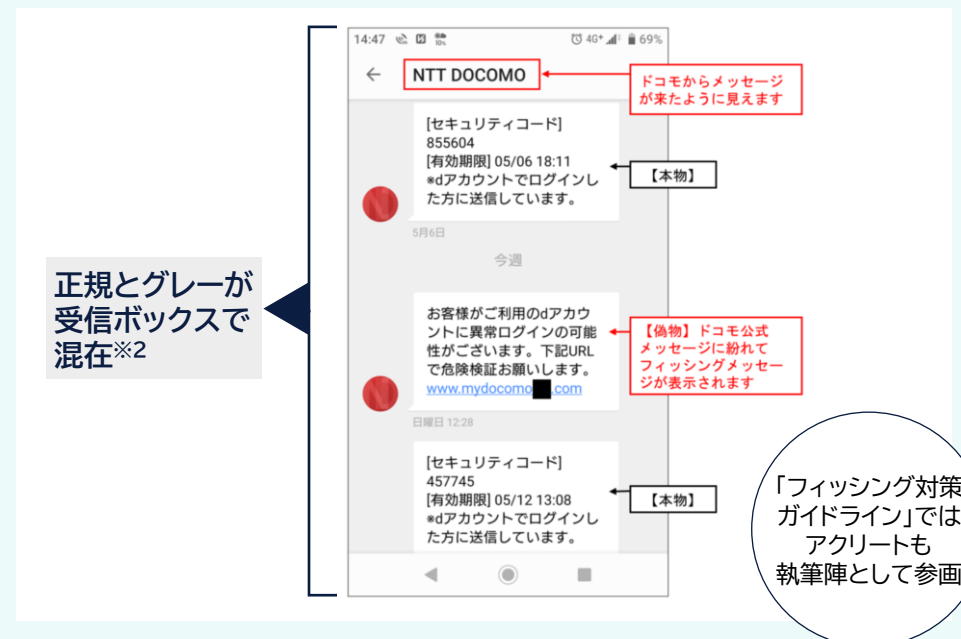
利用する番号、送信内容をウェブサイト等で告知

迷惑SMS(グレールート)

送信元

アルファベット

なりすまし可能のため、
フィッシング対策ガイドライン※1でも利用を**非推奨**



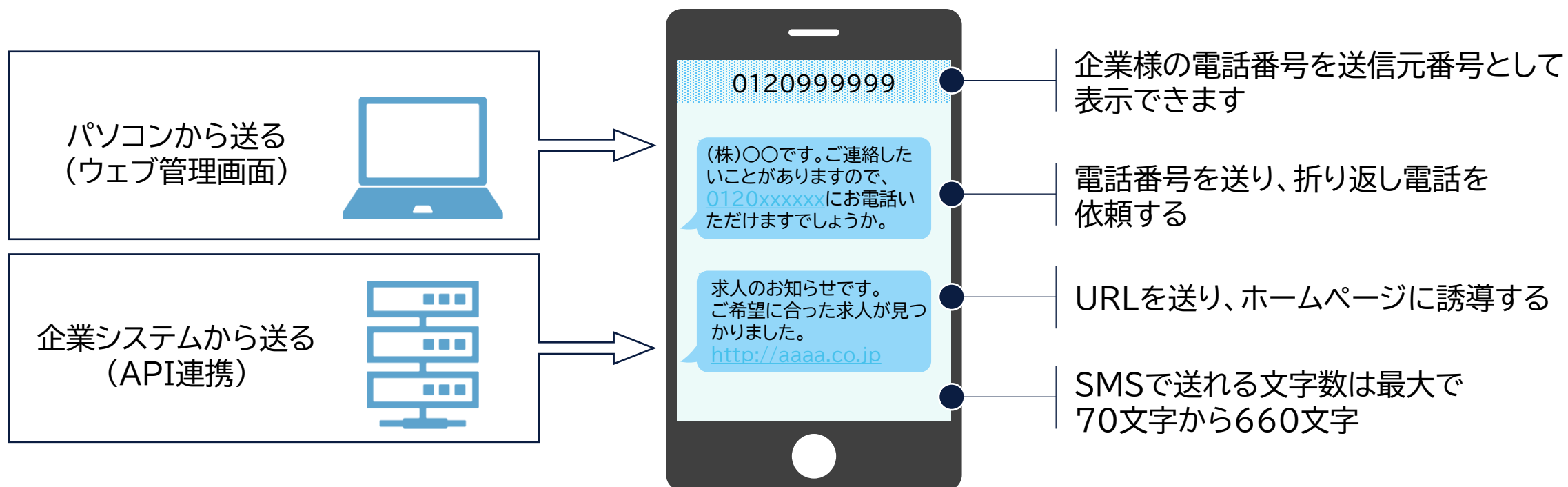
※1 フィッシング対策協議会 緊急情報2019年6月21日より

https://www.antiphishing.jp/news/alert/docomo_20190621.html

※2 キャリア配信のSMSは、アルファベットで送信されるため、グレールートで配信されるアルファベットSMSとの区別が困難で注意が必要 正規とグレーが受信ボックスで混在

携帯電話番号宛にメッセージを一斉送信できるサービスです

主な用途	会員登録時の本人確認	電話をかけずに 用件を伝える	電話を折り返してもら	ウェブサイトに誘導する
	会員IDと携帯電話 番号を紐づける	電話に出てもら 必要なし	届いたことにすぐ気づく	URLを伝えるのが 簡単に



携帯電話番号を用いて

個人認証手段

会員登録

端末変更

パスワード配信

マーケティング・コミュニケーション手段

採用情報

期限告知

支払督促

予約確認

WEBへの誘導

問合せ対応

カスタマーサポート分野

コロナ禍による
コールセンター効率化

今後拡大が期待される分野

アプリ等
ITサービス



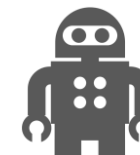
コールセンター



行政機関



業務自動化ロボット
IoT



金融機関



流通・物流

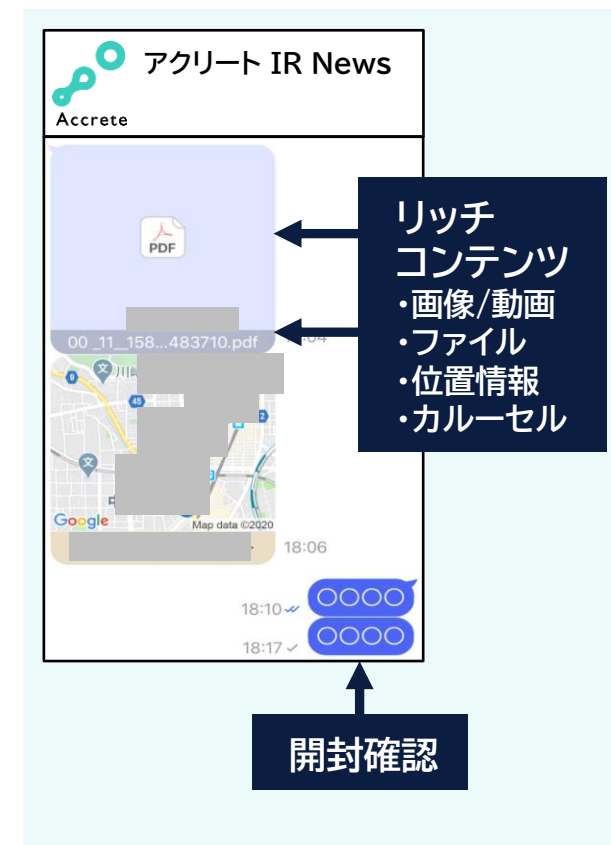
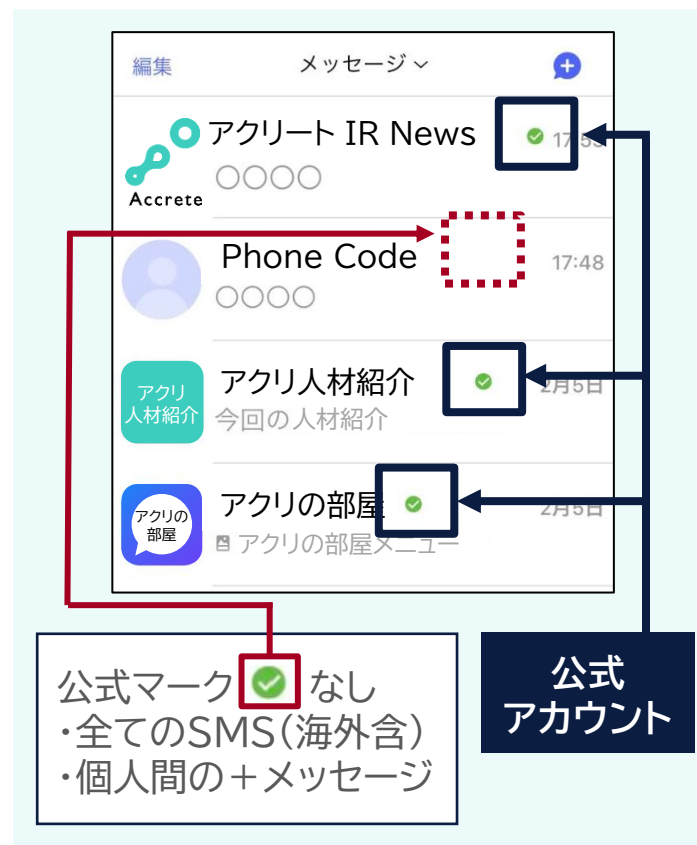


方針

1. SMS配信におけるノウハウや顧客企業を+メッセージ(RCS*)に拡大
2. SMSと+メッセージ(RCS*)を統合した一元的サービス・APIの提供

*リッチコミュニケーションサービス

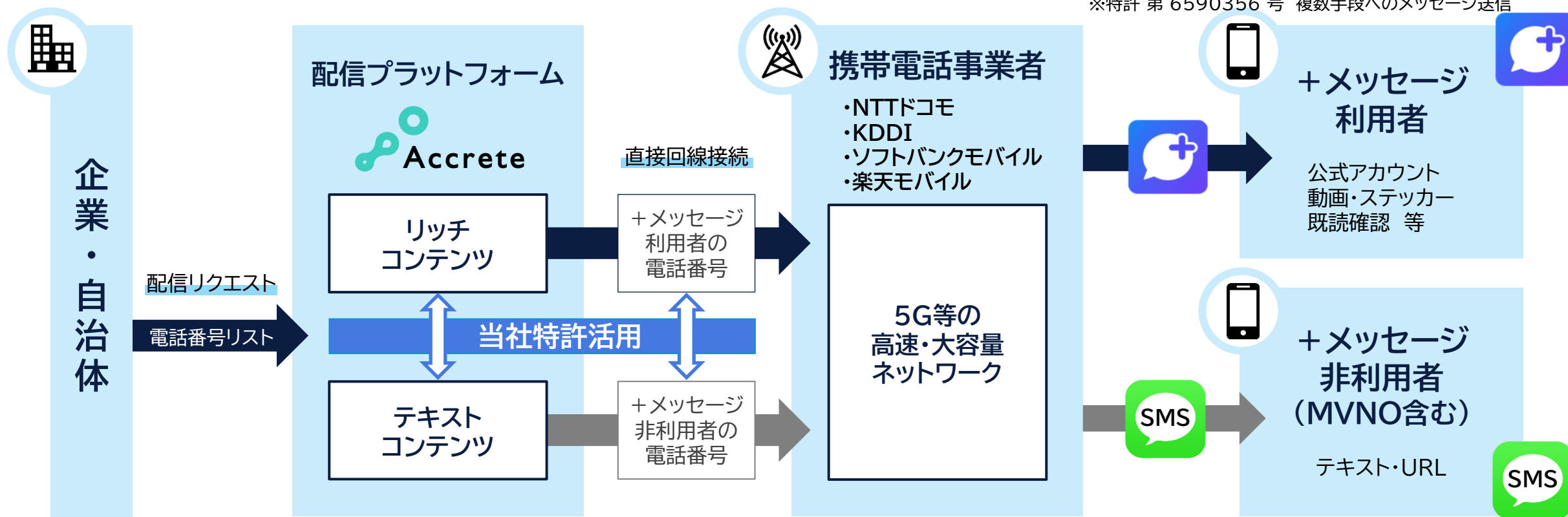
ユースケース	「+メッセージ」機能	利用企業等の例
個人認証 (アプリ・Web認証)	公式アカウント	銀行、 SNSアプリ
カスタマー サポート	公式アカウント、 リッチコンテンツ	人材紹介、 コールセンター
情報配信 (IR等)	公式アカウント、 リッチコンテンツ	上場企業、店舗
安否確認	公式アカウント、 開封確認	企業、自治体



NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク各社の3キャリア対応の配信プラットフォーム SMS配信サービス 及び 「+メッセージ」配信サービスを統合

- ・当社配信プラットフォームがリッチコンテンツ(RCS)とテキスト(SMS)を適切に送信
- ・企業等は送信先ユーザが+メッセージを利用できるのか事前把握不要

※特許 第 6590356 号 複数手段へのメッセージ送信



- ・当社による提供開始について携帯各社と準備中
- ・双方向SMSによるコミュニケーションが容易となり、新たな利用用途を期待

従来の双方向SMS



企業・自治体



Accrete

携帯キャリア毎に異なる番号を提供

090-XXXX-XXXX

0009-XXXX

2XXXXXX



NTTドコモ利用の
個人ユーザー

KDDI利用の
個人ユーザー

ソフトバンク利用の
個人ユーザー

共通番号の場合



企業・自治体



Accrete

携帯キャリア共通の番号を提供

10桁以下の数字



NTTドコモ利用の
個人ユーザー

KDDI利用の
個人ユーザー

ソフトバンク利用の
個人ユーザー