



# 2021年12月期 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、コロナ禍などにより、移動・対面コミュニケーションなど、様々な分野で制限・制約が課されるなか、コントロールしきれない様々な制限・制約こそが、ビフォア・コロナの常識に囚われず新たな価値観・生活観と、それを下支えするテクノロジー技術により、2100年を迎えた時に、80年前のコロナウィルス出現が人類のパラダイムシフトの始まりであった、といえるよう、First things first、できることから一歩ずつ利他の心で、確実に歩みを進め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。

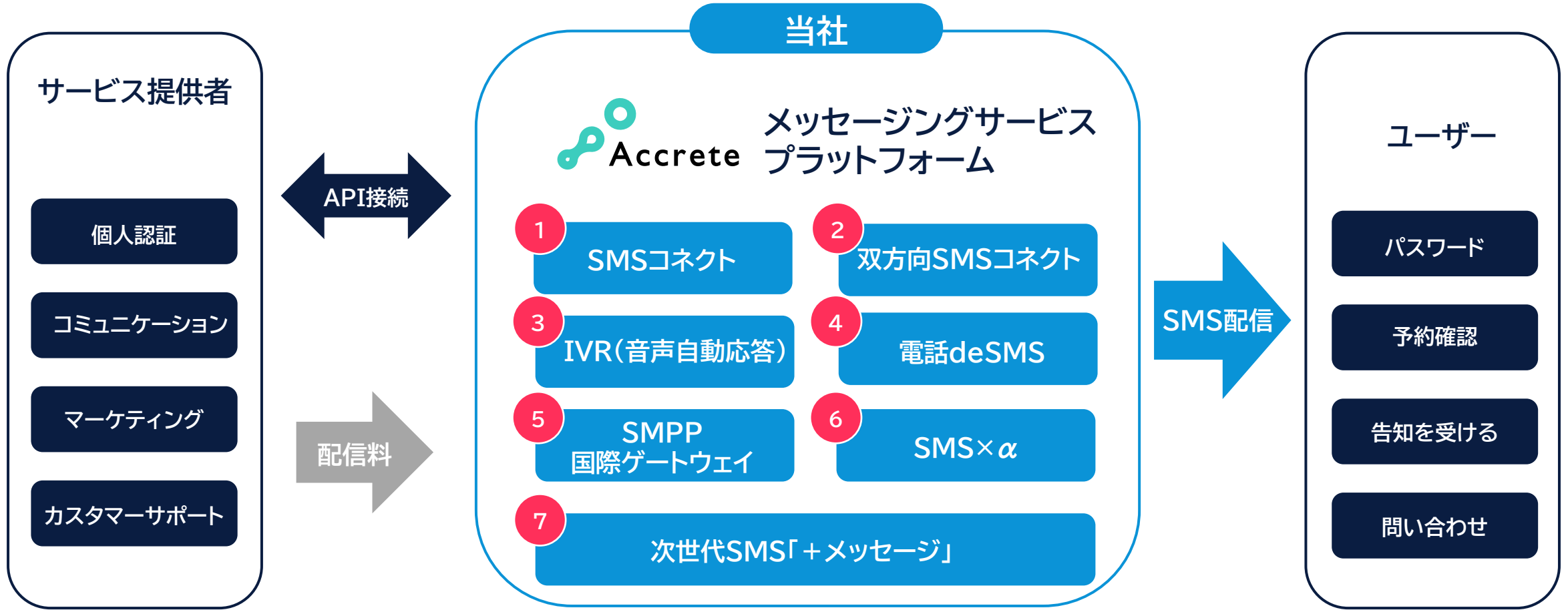
## MISSION

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。

# サービスプラットフォームの紹介

Vision・Missionの実現に向けて当社では  
電話番号を活用した認証・コミュニケーションのメッセージングサービスプラットフォームを展開しております。



メッセージングサービスプラットフォームを支える

**7**つのサービス

## 2021年12月期

1. ビジネスハイライト
2. 決算概要
3. 事業概要
4. 成長戦略
5. 業績予想

Appendix



# 2021年12月期 ビジネスハイライト

## 2021年12月期トピックス

### 1 「SMS×α」「+メッセージ」新サービスの推進

- 1月 ● 飲食店向け顧客管理および予約管理サービス「れすとれ」をはじめ、コロナ支援として、4サービスの無償提供を期間限定で開始
- 2月 ● 飲食店人材採用向けAIチャットボット「Truffle AI for アルバイト採用」に「+メッセージ/SMS」を連携
- 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
- 12月 ● 携帯3社の企業向けSMS送受信番号を共通化し、双方向SMSによるコミュニケーションをさらに強化

### 2 代理店網の拡充

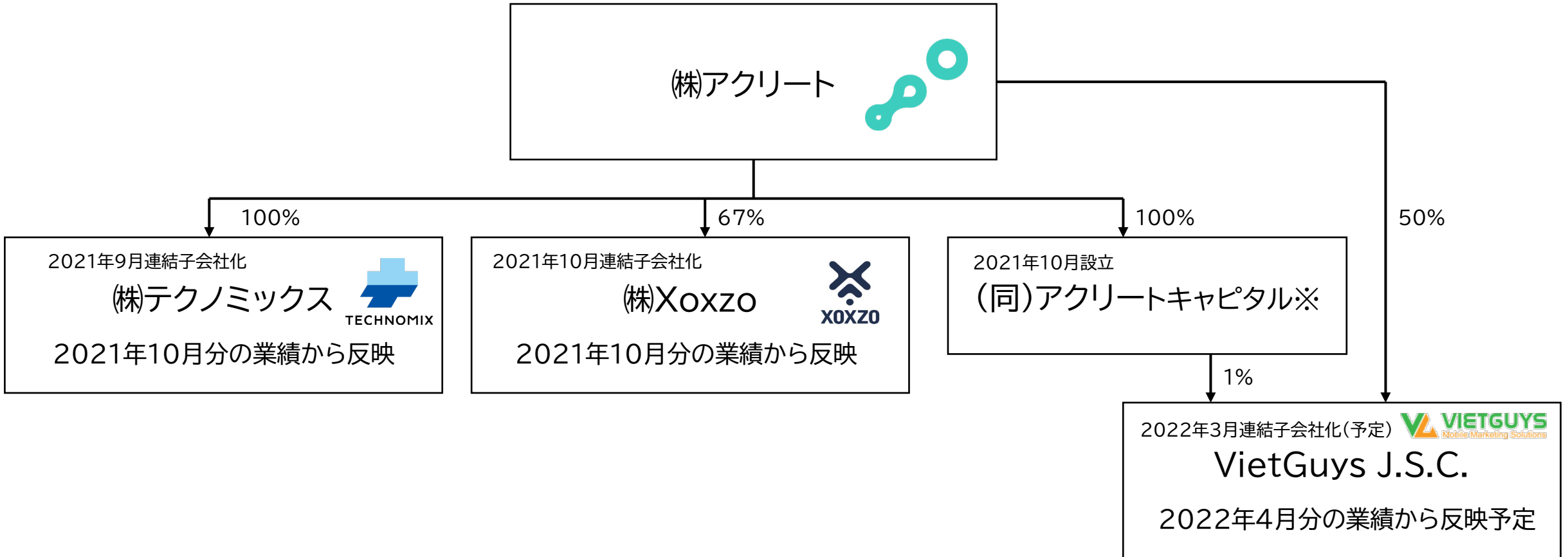
- 各代理店の得意領域にフォーカスした施策を推進中

### 3 新事業領域の取り組み

- ビジネスプランニング部の創設及び組織創設に伴う人材採用
- 8月 ● ベトナムのSMS配信サービス会社「VietGuys J.S.C.」の株式の51%を取得し子会社化することを決定  
Digital Platformer株式会社への出資 ※クロージングは2022年3月下旬を予定
- 9月 ● メール配信サービス会社「株式会社テクノミックス」の全株式を取得し子会社化
- 10月 ● 国際網を使用するSMS配信サービス会社「株式会社Xoxzo」の株式67%を取得し子会社化

## 2021年12月期 第3四半期より連結決算へ移行

● (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



※ 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





# 2021年12月期 決算概要

## 業績

売上高

- ・堅調に推移し、SMS売上高は前年比(単体)  
**+60%増収**

配信数

- ・SMS配信数は引き続き市場成長率40%※を上回るペースで成長を牽引し、前年比  
**+70%増加**

営業利益

- ・来季以降の成長に向けて投資を拡大しながらも  
**営業利益(単体)は498百万円**で着地

## 事業

- ・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

- ・+メッセージ、双方向SMS等のメッセージ機能の高度化を推進中

- ・テクノミックス、Xoxzoの連結子会社化

※「ミックITレポート 2021年9月号」(デロイトトーマツミック経済研究所)

## 決算概要② 2021年12月期 単体 通期業績ハイライト

- ・価格競争や海外アグリゲーター経由のSMS配信サービスへの他社の参入など、競争環境は厳しくなっているなか、売上高は前年対比59.6%増、対当初予算比27.4%増と想定よりも好調に推移
- ・積極的採用による人件費、販促強化のためのプロモーション費用、新サービスや新事業領域に対する研究開発費用などのコスト増は増加したが、営業利益は対前年比44.6%、対当初予算比33.6%の大幅増

売上高 **2,764** 百万円 前年比 **59.6%**増 (1,731百万円)

営業利益 **498** 百万円 前年比 **44.6%**増 (344百万円)

経常利益 **493** 百万円 前年比 **43.1%**増 (345百万円)

当期純利益 **342** 百万円 前年比 **42.1%**増 (241百万円)

# 決算概要③ 2021年12月期 連結 通期業績ハイライト



- ・SMS配信サービスが好調に推移し、売上高は1.1億円増の対予算比4.1%増
- ・売上が好調に推移したことに伴う売上総利益の増加により、営業利益は対予算比20.4%増

(単位:百万円)

	業績予想進捗		
	2021 12月期 実績	業績予想	達成率
売上高	2,833	2,722	104.1%
営業利益	465	387	120.4%
営業利益率	16.4%	14.2%	+2.2pt
経常利益	461	385	119.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	300	218	137.7%

※当第3四半期より連結へ移行したことから、連結の前年実績、対前年比はなし



## 事業概要

SMS配信の安全性や安定性を実現する為のゲートウェイとしてアクリートは前身のインディゴ時代から数え、2010年から10年以上にわたり、SMS配信ゲートウェイとして社会の情報インフラの役割を果たしている

01  
POINT

## 正規ルート の 確立



日本の携帯キャリアとの契約に基づく正規な配信ルートを確立  
送信元番号のキャリア登録精査に基づく安心して受信できるSMS  
配信環境の整備

02  
POINT

## 止まらないシステム



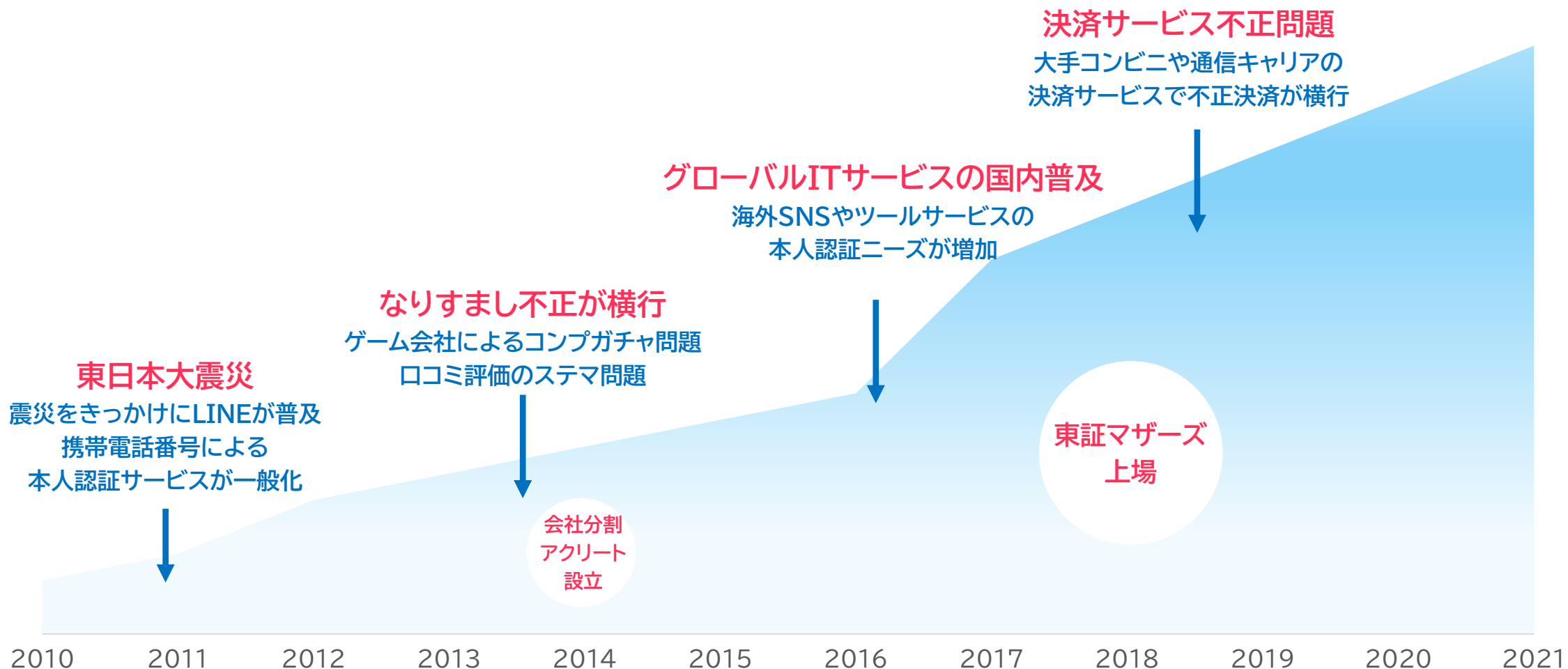
急激なSMS配信需要に応えるべく  
大量のSMSを安定して配信  
メンテナンスによるサービスの  
停止なし

# 事業概要 当社のこれまでの歩み

-社会や企業様の課題に向き合い、一緒に解決策を考え、伴走してきた10年



当社はこれまで社会変化と共に現れる前例のない情報社会の課題や変革に対して常に解決策を提示し、サービス利用者を増やし、業績を伸ばしてまいりました



国内のDX市場の成長に伴い、SMS配信数も増加傾向 2020-25年のCAGR(年平均成長率)は40%以上



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」2021年9月号レポートより引用



「本人認証」・「業務連絡」・「督促」の3つの使途で約70%以上  
 認証とコミュニケーションにおける用途が今後も伸びていく

## 認証とコミュニケーションが大半を占める

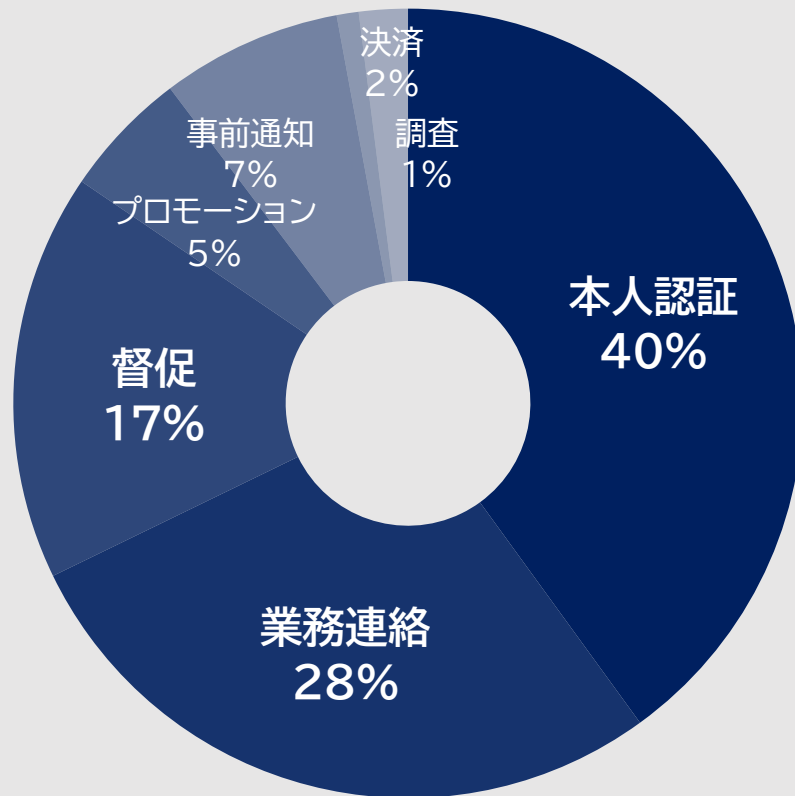
本人認証はポータルサイトへのログイン認証においてパスワードを忘れてしまう顧客によるSMSの二要素認証の利用が急増中

業務連絡は多くのユーザーで利用頻度が増え、新規顧客も増えている。業種としては人材派遣・人材紹介業者や中古車・車検整備業者など

督促の用途は家賃、通販料金、クレジットカード支払などの滞納督促、或いは公共料金の区民税・地方税滞納の督促など。特に不動産サービス・家賃保証会社の利用頻度や利用顧客数が急増

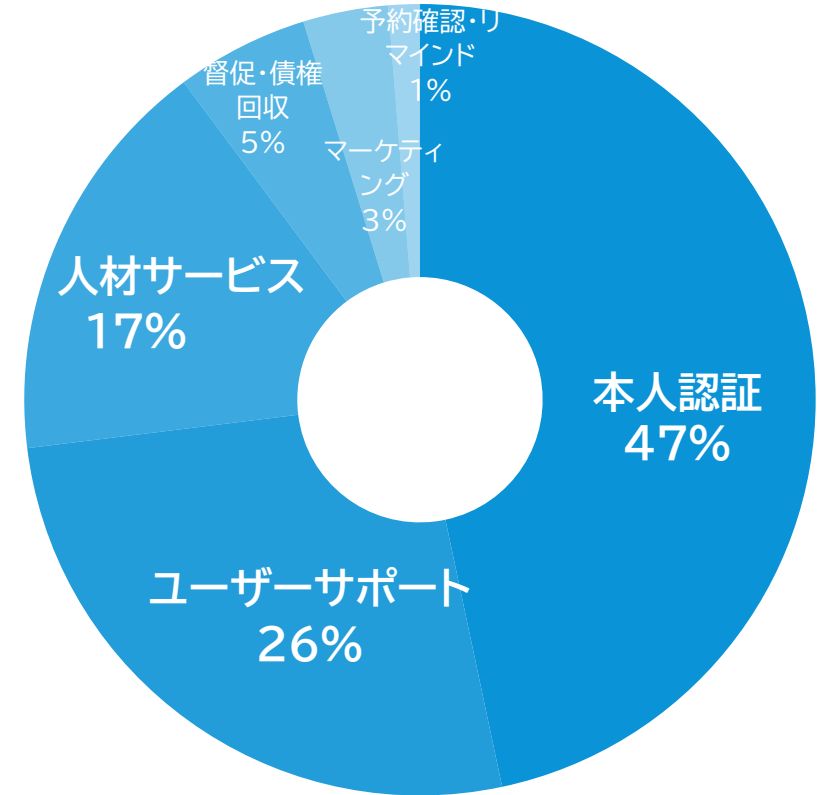
### 市場の用途別割合(配信数)

※キャリア・アグリゲーター除く独立系アグリゲーター集計



用途別動向: 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」2021年9月号レポートより引用

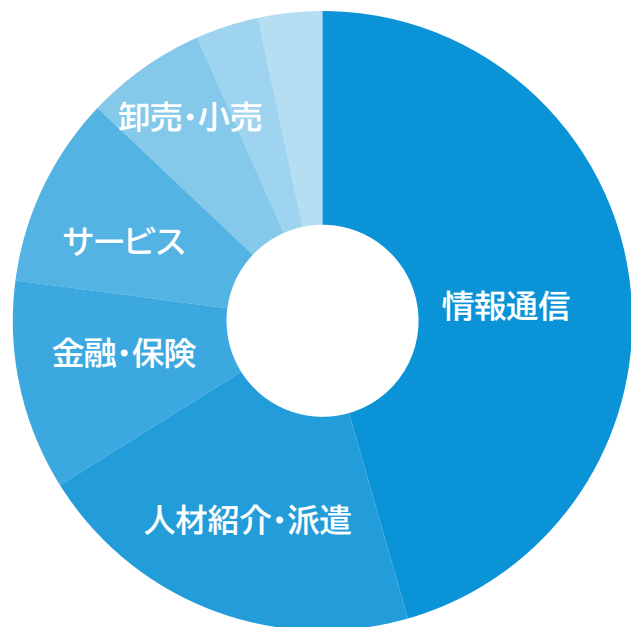
### 当社 2021年度 用途別割合 (配信数)



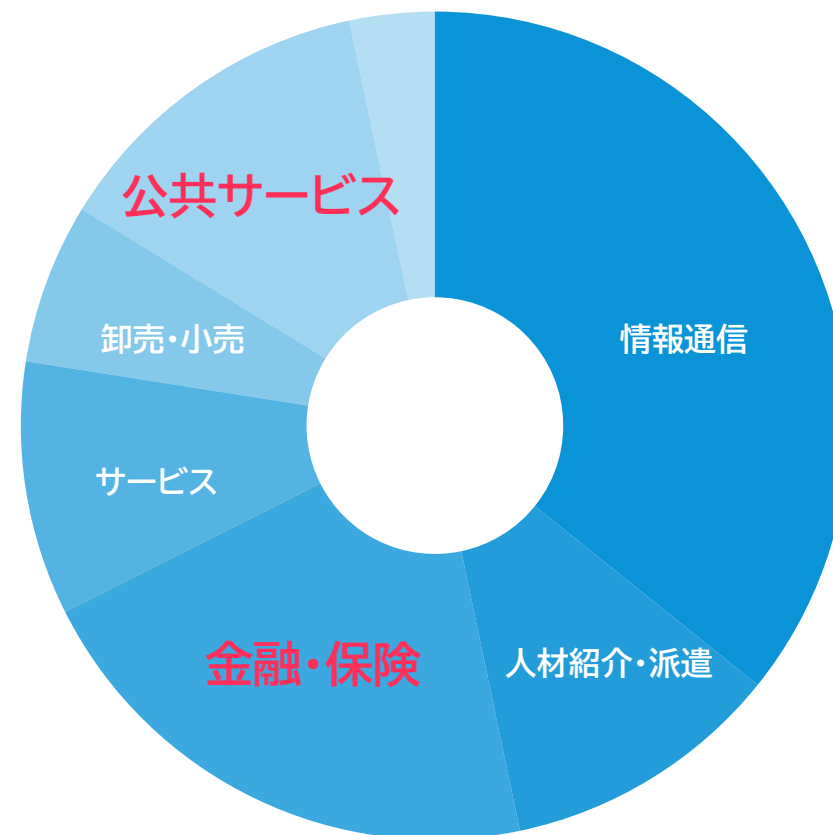
※当社独自の資料より作成。  
 用途や集計期間など、左のグラフ「ミックITリポート」と異なるため、単純比較できない旨、ご了承ください。

主な顧客は情報通信サービスや一般サービスが中心、近年では人材・小売・金融関連・不動産など幅広い分野で利用されており、今後は公共サービスの分野でも利用が広がっていくものと考えられる。

## 2021年 当社業種別



## 今後



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

01  
POINT

## 先行優位性



日本初、携帯電話番号認証を開始  
SMSに関するノウハウを備えた  
マーケットのパイオニア

02  
POINT

## 高品質なSMS配信システム



携帯電話事業者4社と直収接続  
大量のSMSを安定配信  
メンテナンスによるサービスの停  
止なし

03  
POINT

## 高い技術力



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



## 事業概要

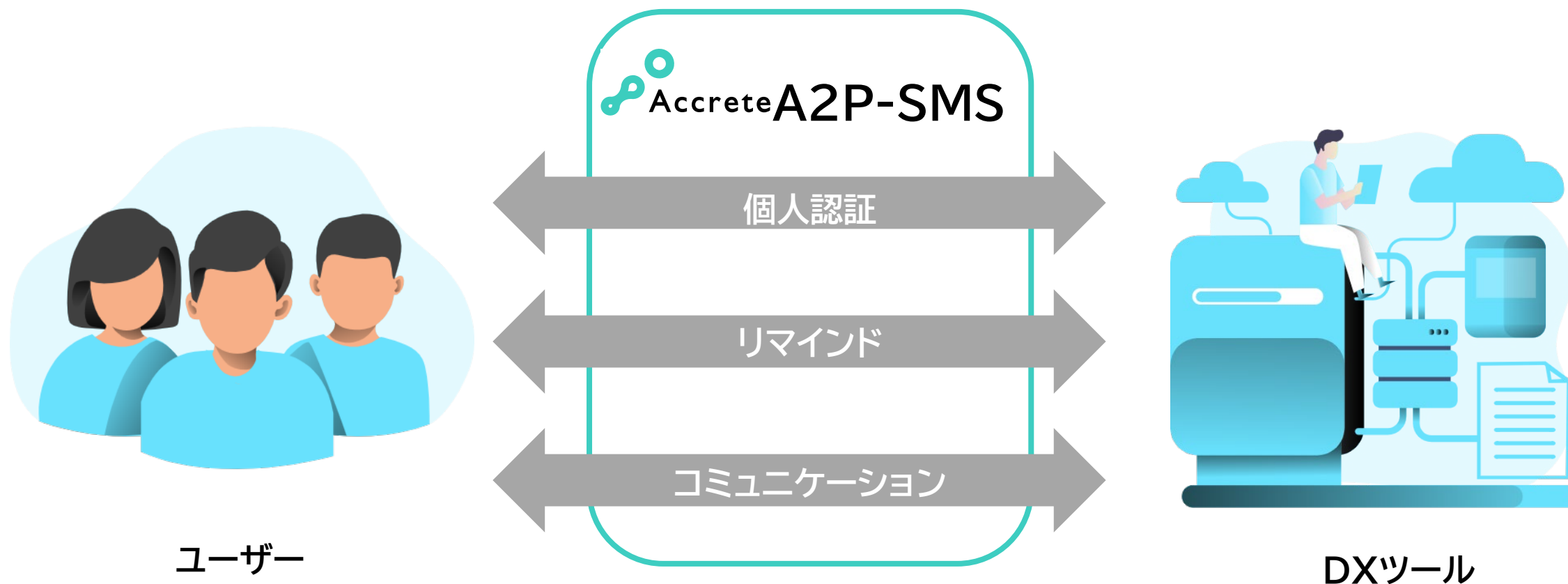
– DX市場とアクリートが展開する  
A2PSMS市場について

国内のDX市場は2030年には2019年比3.8倍の3兆425億円に  
交通／運輸、金融、製造などが市場をけん引し、拡大



国内DX市場規模予測:富士キメラ総研 2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 2020.10より引用

個人の認証・リマインド通知・ユーザーとのコミュニケーションなど、セキュリティや情報通知・取得などの場面で活用されている状況で今後、様々な分野でDX化が進む上でSMSは不可欠な要素となる

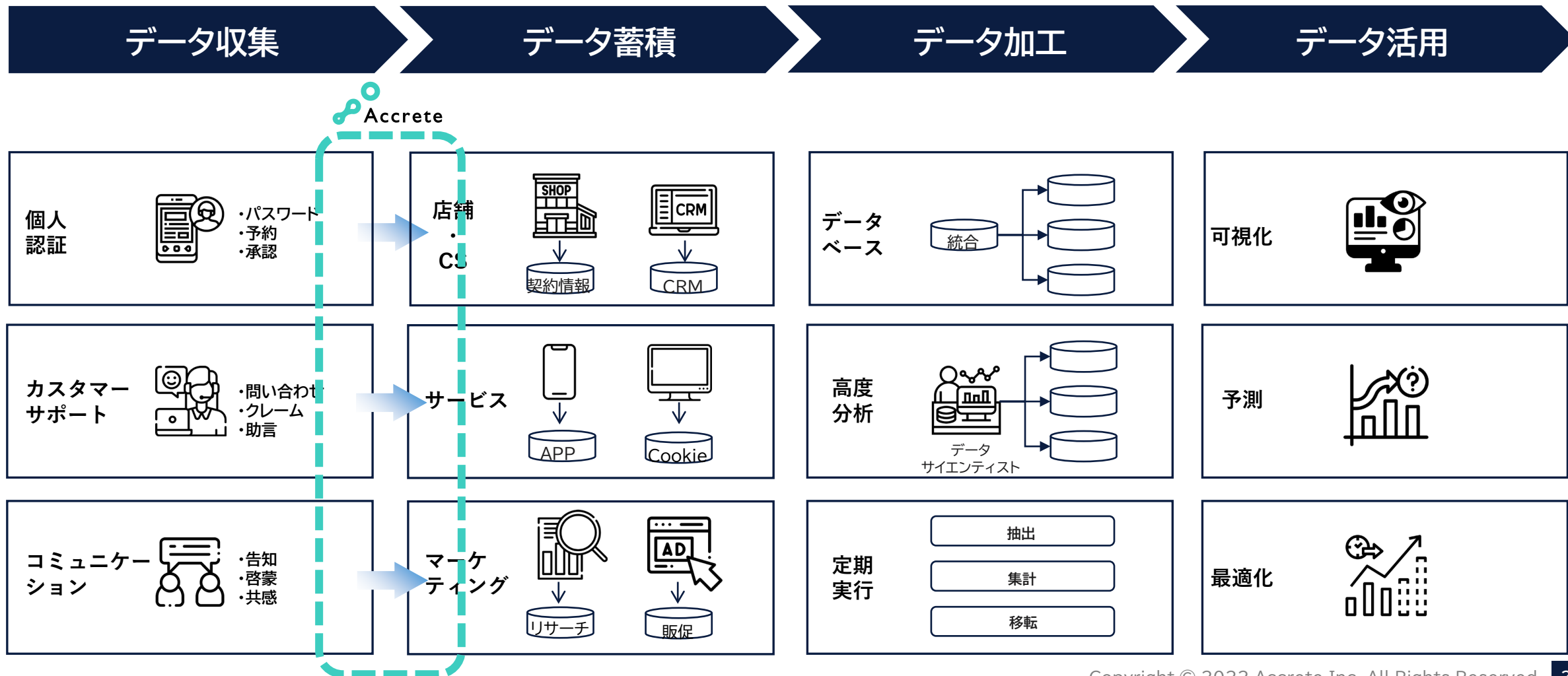


ユーザーとDXツールを繋ぐ存在

# 事業概要 DX化における当社のポジション

DX化において重要なのはデータの取り扱い

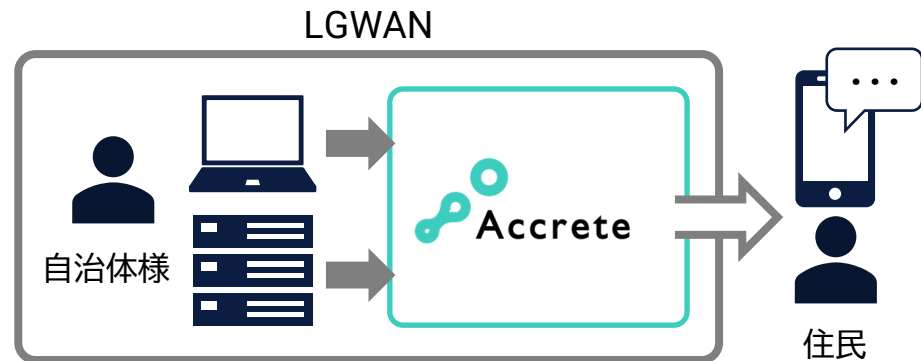
当社は最も上流にあるデータ収集と蓄積の領域において役割を担うポジションで、結果としてDXの一役を担っている



コロナ禍により、電話連絡や郵送物をSMSにて代替するDX化が加速する見通し

**2021年3月開始** 行政専用のネットワークLGWANへの対応

内閣官房、総務省及び経済産業省が進める「デジタル・ガバメント実行計画」に沿った行政専用のプライベートネットワークに対応



通数

## 有事の際の用途拡大

- ・コロナ検査結果の通知
- ・自宅療養者への連絡  
(自治体様・受託企業様による利用)

## 従来の用途

- ・健康診断の受診勧奨
- ・税金の未納督促
- ・行政サービス認証

2022





# 成長戦略

「安心・安全・信頼」が大切なポイントに。

## 「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

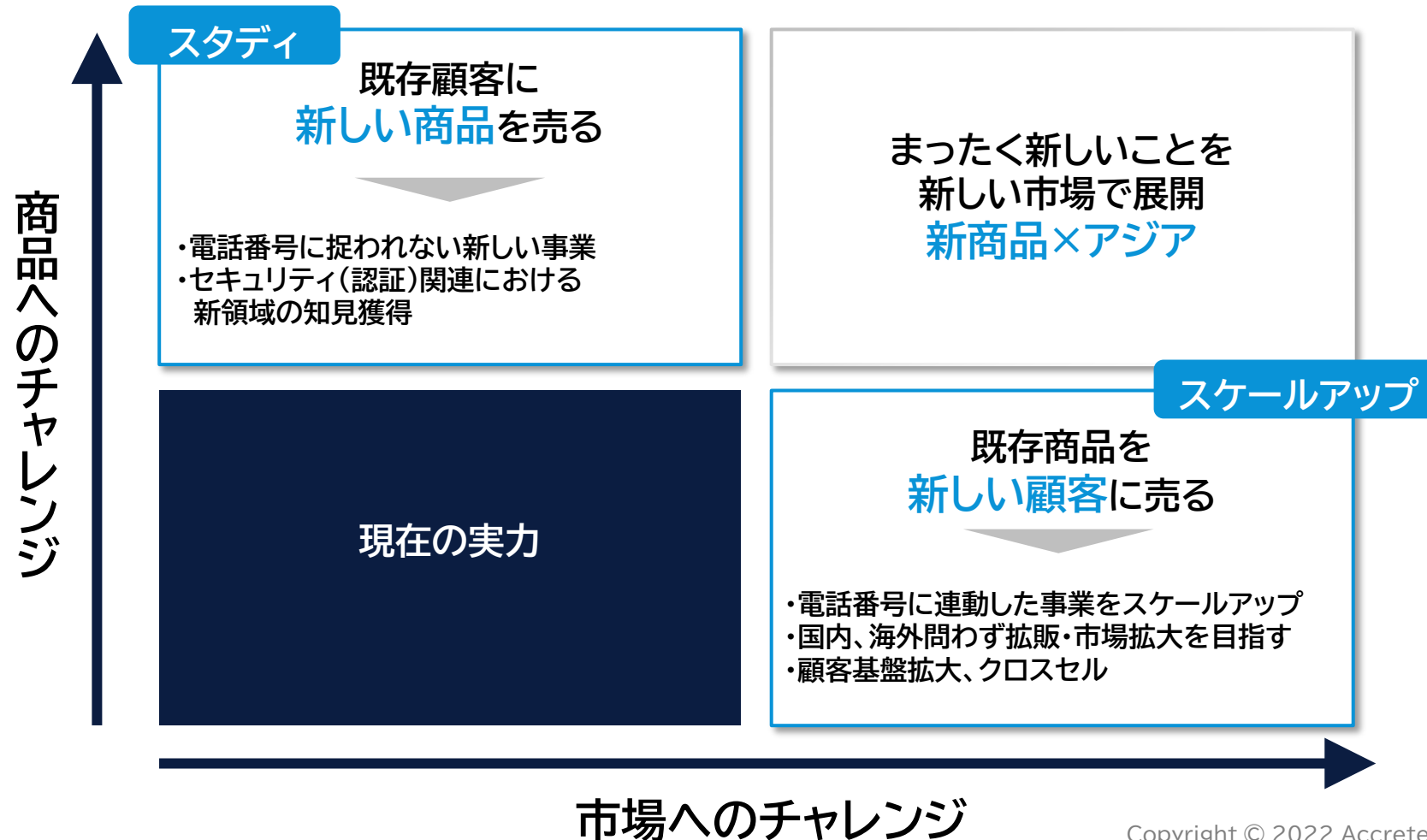
セキュリティー・コミュニケーション分野でもDXが進むなか  
想定外のwithコロナによる様々な制限・制約こそが、  
常識に囚われない改善・進歩・進化の絶好の機会と捉え、  
『セキュリティー x コミュニケーション』を軸に、  
... 見えてくる地平線 ... 「アクリート、その先へ」を追求します

既存テクノロジーやサービスを組み合わせることで差別化し、ブレイクスルーを実現  
業界パートナーとの新たな用途開発や保有特許・技術をサービス組み合わせで差別化、競争優位を戦略的に作り出す



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

アクリート経済圏を広げる取り組みとして、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軸を成長戦略に位置づけアジアのアクリートを目指す



2019年の法人向けSMS配信市場規模はUS104.3億ドル

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



スケールアップ軸は業績向上や面の確保を目的とし、過半数出資を念頭とする  
スタディ軸は付加価値の向上や事業領域拡張を目的とし、マイナーでの出資とする



これまで培ってきたノウハウと新しく取り入れるテクノロジーを組み合わせる成長戦略3つのポイントを実行

01  
POINT

リアル  
×  
デジタル

XR(クロスリアリティ)が普及していく社会において、リアルとデジタルを繋ぐサービスを提供

02  
POINT

セキュリティ  
×  
コミュニケーション

企業の利用用途の状況に合わせて「セキュリティ」と「コミュニケーション」の領域を強化

03  
POINT

スタディ  
×  
スケールアップ

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

デジタルコミュニケーションとリアルコミュニケーションの融合

今後、XR(クロスリアリティ)が普及していく社会においては、リアルとデジタルを繋ぐサービスの重要度が増す



デジタルコミュニケーションとリアルコミュニケーションの融合  
融合の為に信頼性は不可欠



利用用途の状況に合わせて「セキュリティ」と「コミュニケーション」の領域を強化  
用途開発や保有特許・技術を組み合わせて新たな基盤構築の戦略を推進

## セキュリティ



×

## コミュニケーション





信頼性を担保 (DX)

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配信市場は今後も急拡大  
 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

営業強化(販促、人員)とサービス機能向上により、  
 激化する競争環境において一定の成果

営業、開発への更なるリソース投入  
 相互送客等のグループシナジー推進(子会社顧客数1万超)

	主な取り組み状況	今後の取り組み
 SMS	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 携帯3社共通送受信番号の提供開始 ※1</li> <li>・ 自治体向けLG-WAN対応開始</li> <li>・ 「れすとれ」等の新サービス受注拡大</li> <li>・ プロモーション、人材採用の強化 ※2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自治体や飲食店を中心としたサービス業向けのサービスを立上げ→顧客拡大</li> <li>・ 追加機能の拡充</li> <li>・ 連携CRM・システムの拡充</li> <li>・ プロモーション、人材採用の更なる強化</li> </ul>
 +メッセージ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客ニーズに応じた機能拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ユーザー普及率20%を見据えた企業利用の本格展開(2021年7月時点2,500万人)</li> </ul>

※1 ディー・エヌ・エー社による活用:<https://dena.com/jp/article/3681>

※2 協賛イベント Japan Anti-Abuse Working Group 4th General Meeting、Kumamoto Education Week

Digital Platformer社との投資契約締結。分散型アイデンティティを活用したサービスの事業化検討を開始  
個人情報<sup>を個人が自分の意思で利用用途を決められる世界を目指す</sup>

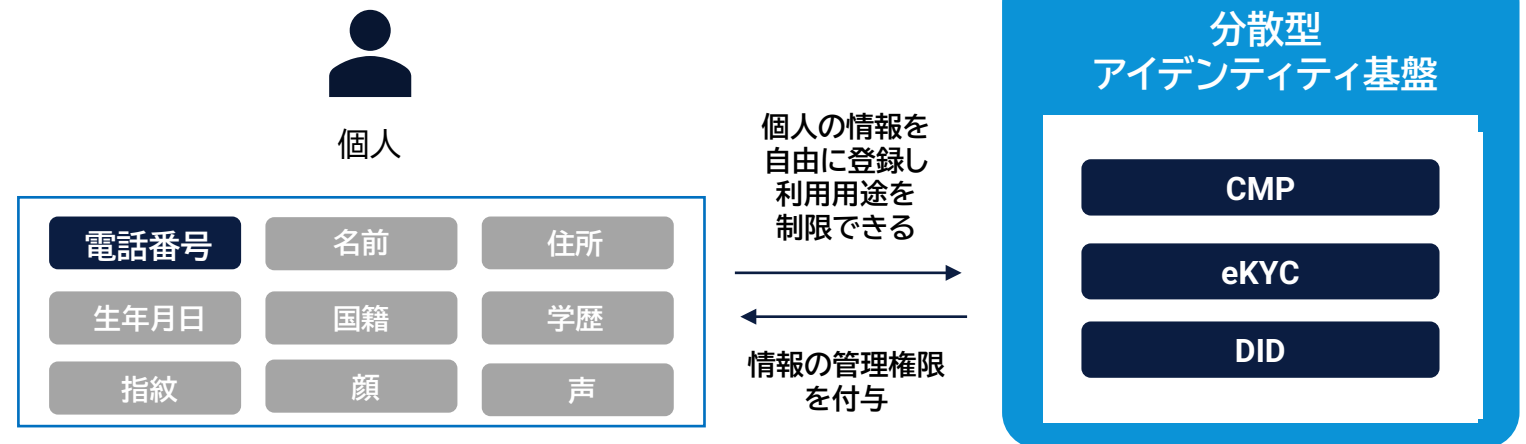
## 2022年計画

- Digital Platformer社と連携し、分散型アイデンティティを活用したサービスの事業化を継続検討。実証実験を開始。
- スマートシティにおけるデジタルアイデンティティ、及びコミュニケーションプラットフォームサービス事業化を「+メッセージ」をベースとし検討開始。
- 同意管理プラットフォームサービスを軸としたプライバシーテック・UXサービスの事業化を検討。実証実験を開始。
- コミュニケーション、及びセキュリティ領域を事業とする企業とのM&A、出資を継続して積極的に検討。

### 個人情報に関する課題

個人は「個人情報」を過剰に企業に提供し、利用されている状態

個人に対して、企業に情報を提供する際に  
提供内容と利用用途を把握し「**選べる権利**」が必要



個人情報<sup>がよりセキュアな環境で公平に扱われる  
なりすましや意図しない情報の乱用がなくなる</sup>

AIを活用したコミュニケーション最適化基盤の共同研究開発をAIテクノロジースタートアップと開始  
 合わせて美容業界企業、弁護士法人の2社にて実証実験を開始

## ユーザー視点の課題

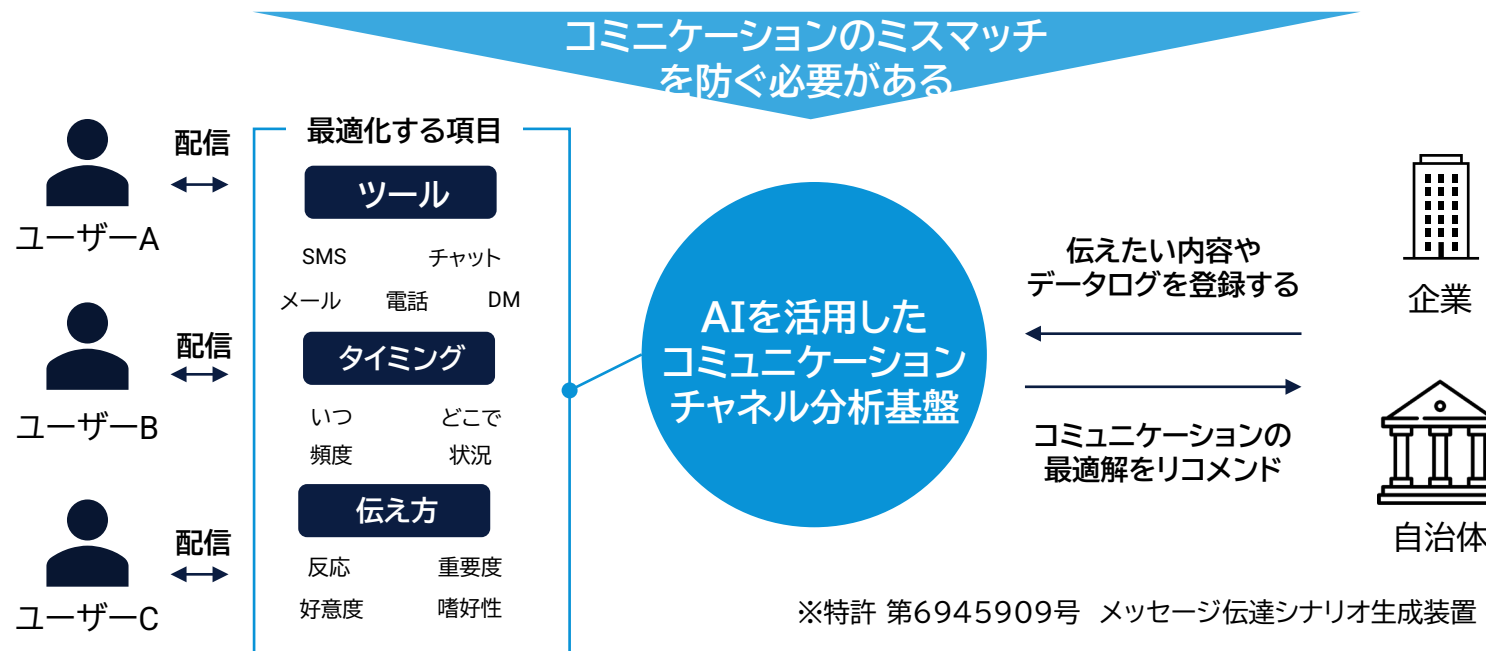
企業側の都合で選択されるコミュニケーションにストレス

## 企業視点の課題

無駄なコミュニケーションコストが発生⇒顧客のストレス増長⇒  
 応答率の低下を招く

## 2022年計画

- 企業と顧客間の事前予約や事前の通知、事後のフォローアップ等のコミュニケーションを促進するB2B2Cコミュニケーションプラットフォームサービスの事業化の検討を開始。実証実験を実施。
- コミュニケーション、及びセキュリティ領域を事業とする企業とのM&A、出資を継続して積極的に検討。



コミュニケーションが多様化する時代に合わせ、  
 AIによるログ解析から導き出された  
 最適なコミュニケーションをリコメンド



# 業績予想

- ・価格競争による販売単価の低下や、海外SMSアグリゲーター経由でのSMS配信サービスへの他社参入など競争環境が厳しくなっているものの、国内市場は引き続き拡大が見込まれ、対前年比46.6%増を予定
- ・積極的採用による人件費、新サービスや新事業領域に対する研究開発費用などのコスト増を想定、経常利益は対前年比19.9%増を予定

売上高 **4,052** 百万円 前年比 **46.6%**増 (2,764百万円)

経常利益 **592** 百万円 前年比 **19.9%**増 (493百万円)

当期純利益 **403** 百万円 前年比 **17.7%**増 (342百万円)

- ・連結子会社2社(テクノミックス、Xoxzo)の売上が12か月分、VietGuysの売上が9か月分計上されることにより、対前年比95.8%の大幅増

売上高 **5,547** 百万円 前年比 **95.8%**増(2,833百万円)

営業利益 **648** 百万円 前年比 **39.1%**増(465百万円)

経常利益 **640** 百万円 前年比 **38.7%**増(461百万円)

親会社株主に  
帰属する  
当期純利益 **368** 百万円 前年比 **22.6%**増(300百万円)

# その他の取り組み SDGsへの取り組み

## 【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

なぜ

社会課題の解決こそ  
企業の存在意義そのもの

目的

社会の一員として、  
社会に貢献できる  
企業文化をつくる

その  
ためには

企業の存在意義を  
再発掘・再発見

## ターゲットとなるSDGsの目標

16 平和と公正を  
すべての人に



平和と公正を  
すべての人に

17 パートナリシップで  
目標を達成しよう



パートナーシップで  
目標を達成しよう

## 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。

だから

ビジョン・ミッションを制定し、  
アクリートという会社の  
存在意義を再定義・再認識した



## 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](mailto: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

# Appendix 2021年12月期 単体 業績詳細



売上高 前期比59.6%増 国内向け、海外向けともに継続して増収  
 営業利益 前期比44.6%増 人件費など販売費及び一般管理費の増加も売上増こなし、対前期比44.6%の増益

(単位:千円)

	2020/12期		2021/12期		前年対比		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,731,803	100.0%	2,764,817	100.0%	1,033,014	+59.6%	
国内SMS売上高	972,374	56.1%	1,358,529	49.1%	386,155	+39.7%	既存顧客利用増に加え、新規顧客開拓による増加
海外SMS売上高	759,429	43.9%	1,406,288	50.9%	646,859	+85.2%	品質重視の配信増継続
売上原価	1,041,203	60.1%	1,666,438	60.3%	625,235	+60.0%	
SMS仕入原価	971,710	56.1%	1,546,055	55.9%	574,345	+59.1%	
労務費・経費	69,492	4.0%	120,383	4.4%	50,891	+73.2%	開発・研究体制強化に伴う業務委託費の増加
売上総利益	690,600	39.9%	1,098,379	39.7%	407,779	+59.0%	
販売費及び一般管理費	346,184	20.0%	600,219	21.7%	254,035	+73.4%	
人件費	171,718	9.9%	281,221	10.2%	109,503	+63.8%	事業拡大に伴う人員増(19名⇒34名)
その他	174,466	10.1%	318,997	11.5%	144,531	+82.8%	研究開発、事業開発に係る支払手数料等の増加
営業利益	344,415	19.9%	498,159	18.0%	153,744	+44.6%	
営業外損益	662	0.0%	▲4,273	▲0.2%	▲4,935	-%	
経常利益	345,077	19.9%	493,886	17.9%	148,809	+43.1%	
税引前当期純利益	345,077	19.9%	478,811	17.3%	133,734	+38.8%	
当期純利益	241,080	13.9%	342,530	12.4%	101,450	+42.1%	

※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

# Appendix 2021年12月期第4四半期 単体 業績概要



売上高は対前年同期比約44%増で、市場成長率を上回るペースで増収、対前四半期比でも約11%の増収で引き続き高い成長率をキープ。

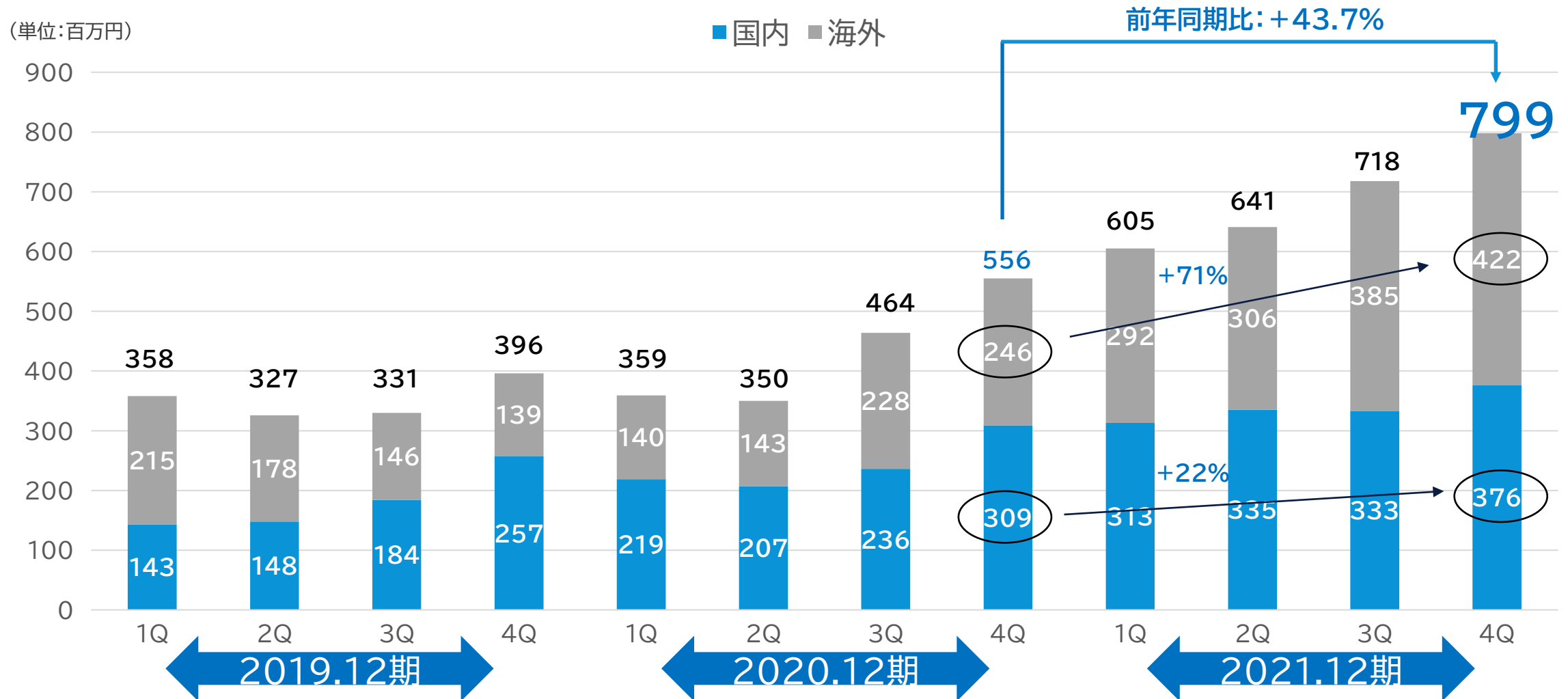
(単位:百万円)

	前年同期			前四半期	
	2021 12 4Q 実績	2020 12 4Q 実績	2020 12 4Q 実績比	2021 12 3Q 実績	2021 12 3Q 実績比
売上高	799	556	143.7%	718	111.3%
売上原価	483	326	148.1%	430	112.3%
売上総利益	316	230	137.4%	288	109.8%
販売費及び 一般管理費	178	102	174%	163	109.2%
営業利益	138	128	107.6%	124	110.5%
営業利益率	17.3%	23.0%	-5.7pt	17.4%	-0.1pt
経常利益	134	128	104.8%	123	109.2%
四半期純利益	97	94	102.6%	84	115.2%

※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

# Appendix 四半期別 業績推移分析 単体

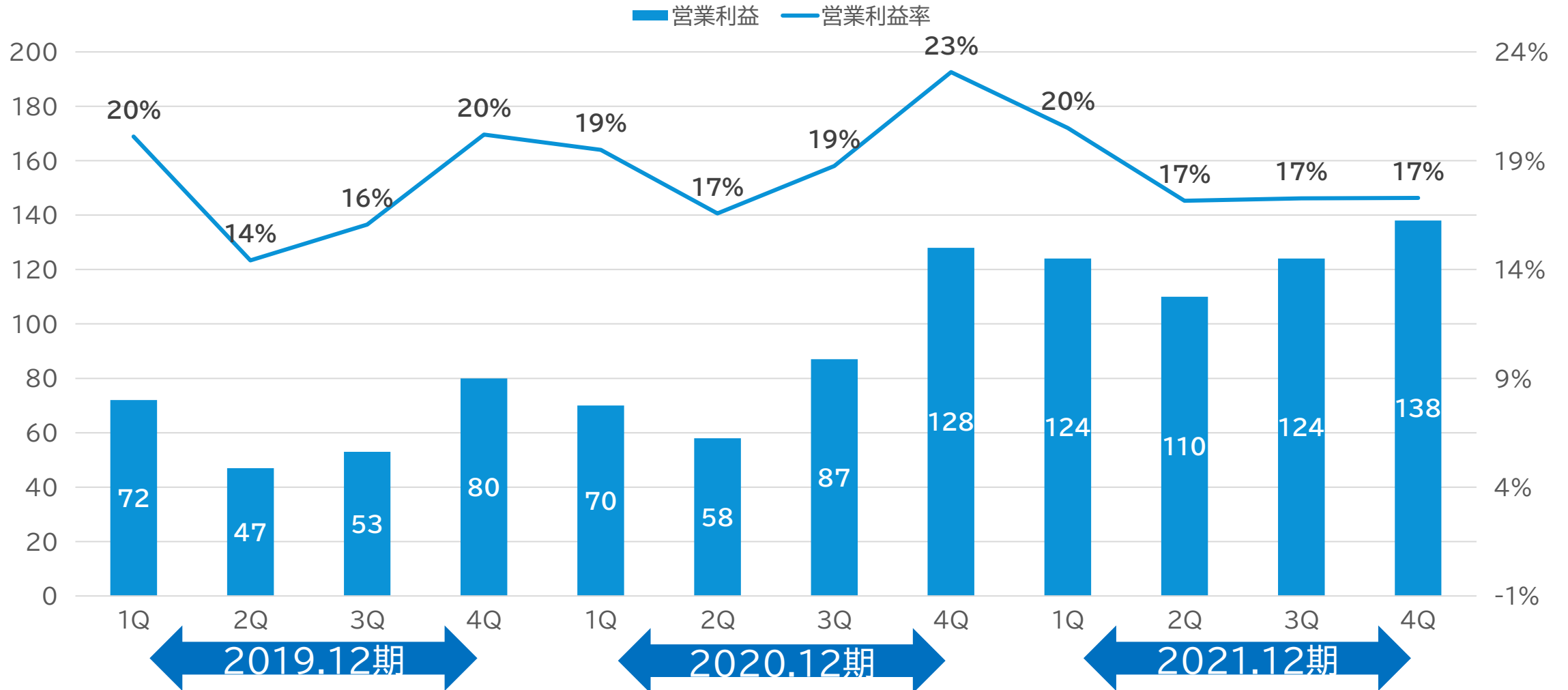
国内は、既存顧客利用増に加え、新規顧客開拓により、前年3Q→4Qにかけての増収もこなし、対前年同期比約22%増を確保  
 海外は、国内正規ルートの開封率の高さが評価され、引き続き好調に推移し対前年同期比で約71%の増収



# Appendix 四半期別 営業利益の推移

積極的な投資実行を行いつつ、売上が増加している為、営業利益率は17%を維持

(単位:百万円)



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	338,105千円 2021年12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	49名 2021年12月31日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)



## 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

**決算月** 12月

### 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)

## 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

## 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

**設立** 1999年

**決算月** 12月

**代表者** 右山 徹哉

**資本金** 17,500,000円

## 本件目的

**顧客基盤拡大** 全国4,400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

**クロスセル** グループとしてメール配信事業を有することにより、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

**高い信頼性** 学校や自治体等の公的な役割が求められる団体に対する、必要な方々に確実に必要な情報を送る機能

**インターフェース** 20年以上の経験により改善されてきたユーザー・インターフェースの利用しやすさへの評価

**資本参加の効果** 強固な基盤を持つ九州を起点に、本格的な全国展開を志向

電話番号に関連  
しない事業

スケール  
アップ軸

顧客基盤拡大、及び既存  
顧客へのクロスセル

## 株式会社Xoxzo

**事業内容** SMS配信事業

**設立** 2007年

**決算月** 12月

**代表者** 池田 祐太

**資本金** 3,000,000円

## 本件目的

国際網SMS獲得	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
イージーエントリー	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
オフショア開発拠点	アジアを中心に複数国に技術開発拠点を設け運用、リモート開発のノウハウ蓄積、スキルを持つ世界中の優秀な技術者と機動的なチーム編成
海外ネットワーク	創業者イクバル氏の広範な海外ネットワーク
資本参加の効果	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

電話番号に関連する事業

スケールアップ軸

SMS及び+メッセージの拡販・市場拡大(国内)

2011	6月	インディゴ株式会社がLINEに日本で初めてのSMSによる個人認証サービスを提供	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
	7月	個人間SMS(P2P-SMS)の携帯電話事業者相互接続が開始		9月
2014			11月	販社・代理店募集開始
2015	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	12月	東京都世田谷区太子堂に本社移転
2016				
2017	11月	グローバルIT企業によるSMS配信が急増。月間3,000万通を突破		
2018			7月	東証マザーズ市場に上場
	1月	代表取締役交代により、新経営体制スタート		
2019	2月	SMSコネクトグローバルサービス開始		
	3月	地方自治体向けSMS配信プラットフォーム開発に関する業務提携		
	5月	IR-SMS配信サービス開始		
	9月	「アクリートSMS エントリー」サービスを開発		
	12月	NTTドコモの子会社であるMobile Innovation Company Limited (本社タイ王国 バンコク都)と協業し、SMS一斉連絡サービスを開始	2月	3キャリア対応「+メッセージ」配信サービスのトライアル受付開始
2020			7月	飲食店向け顧客管理および予約管理サービス「れすとれ」サービス開始
			8月	東京都千代田区神田小川町「axle御茶ノ水」へ本社移転
			9月	「+メッセージ」公式アカウントサービス「Accrete IR Express」を開始
			11月	崎村夏彦氏 特別顧問就任
2021	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		
	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」の全株式を取得し子会社化		
	10月	国際網を使用するSMS配信サービス会社「株式会社Xoxzo」の株式67%を取得し子会社化		

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

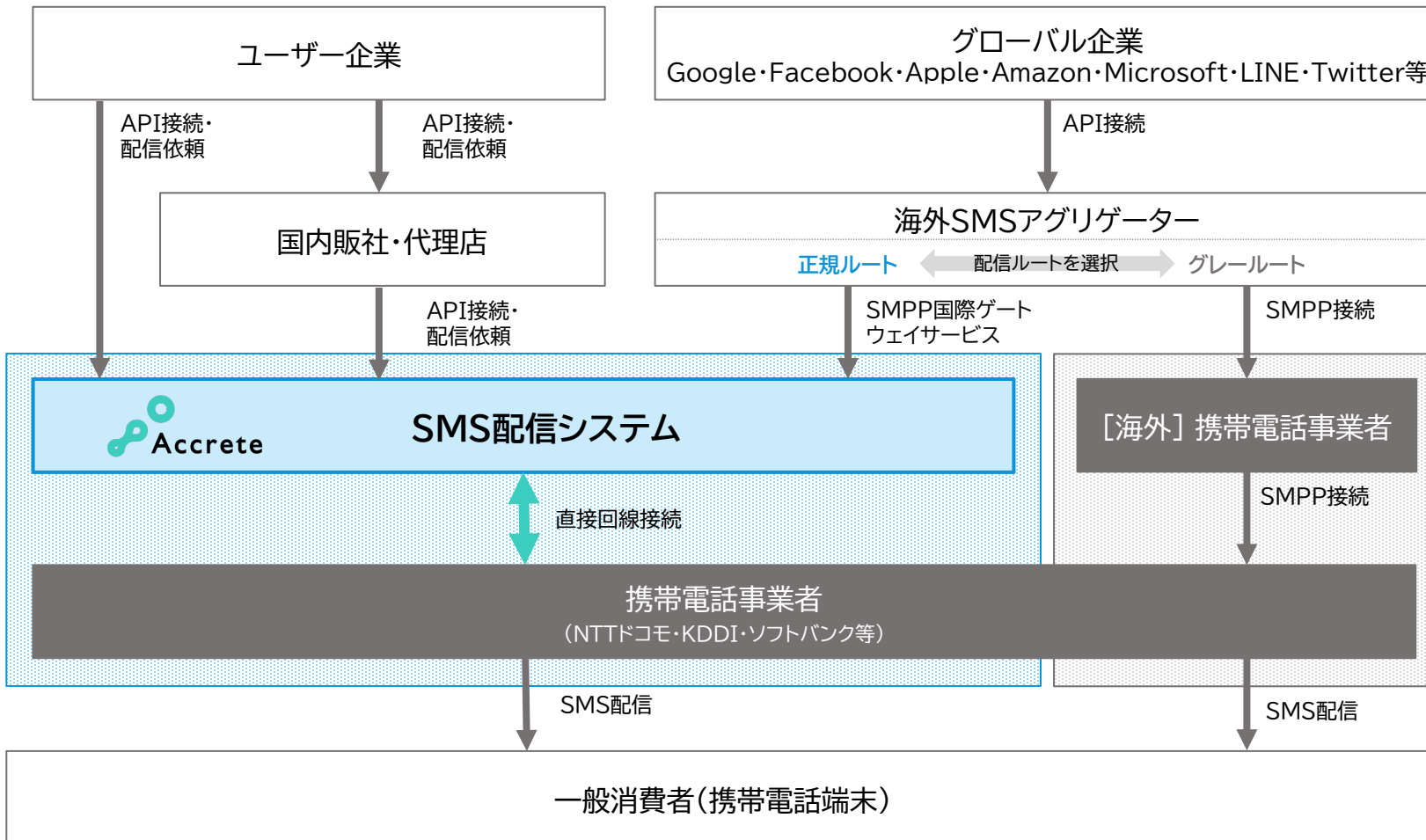
- 業界のパイオニアとして、国や行政が主催する多くの協議会やカンファレンスにも参加  
「SMSフィッシング対策カンファレンス2020」では、モバイル事業者のSMS対策向上委員会に  
大手携帯キャリア4社様以外で唯一、当社社長の田中優成が登壇。  
こういった積み重ねにより、当社は業界のゆくえを読む独自の立場を構築。
- 「ジチタイワークス:コロナ禍における情報発信」登壇  
(主催:株式会社ホープ ジチタイワークス事業部)
- 「フィッシングレポート2021」執筆への参画  
(発行元:フィッシング対策協議会)
- 「迷惑メール白書2021」執筆への参画  
(発行元:迷惑メール対策推進協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

## 受賞・調査 レポート

- SMS送信サービス市場－本人認証:ベンダー別売上金額シェア1位 (2019~2021年度予測、3年連続)  
(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2021」)
- 海外法人A2P-SMS直収配信数1位  
(ミックITレポート 2021年9月号: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社)

## 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

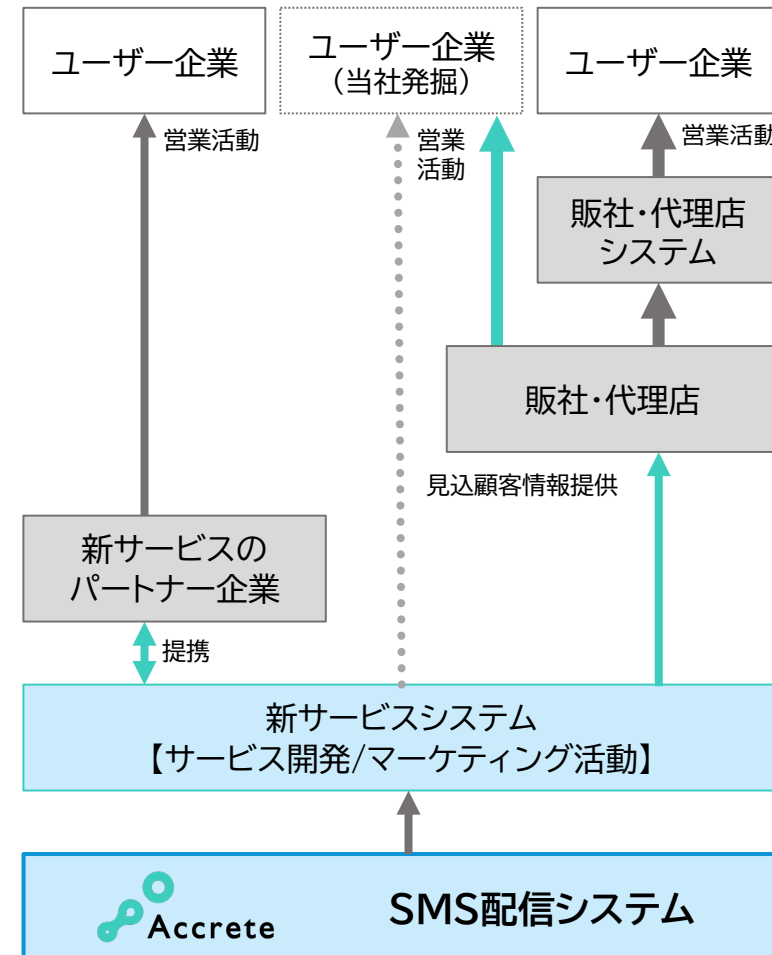


## 海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

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、  
用途を登録しなるとなりすまし不可能

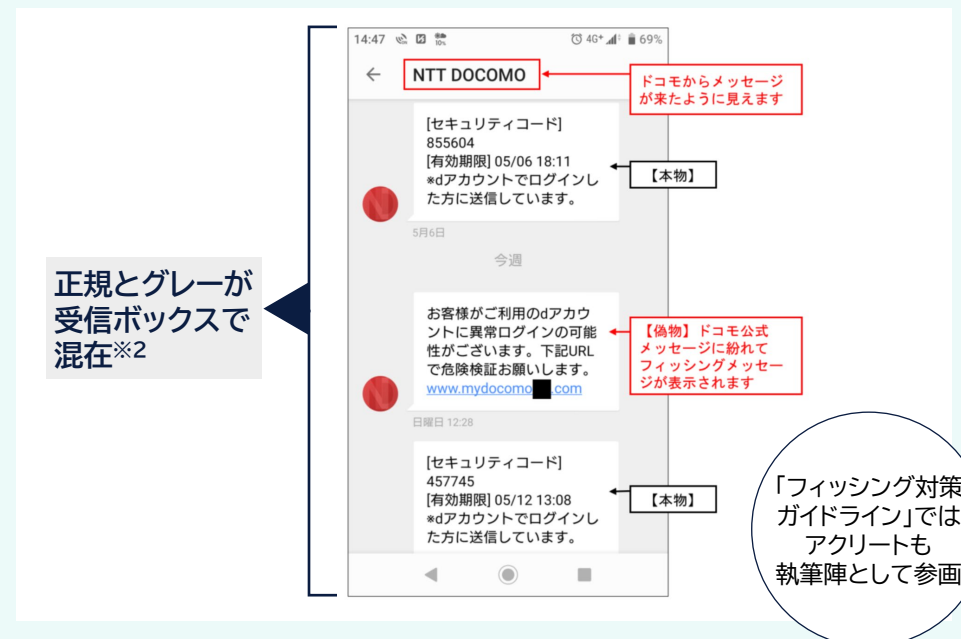
例)個人認証、マーケティング等

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**



正規とグレーが  
受信ボックスで  
混在※2

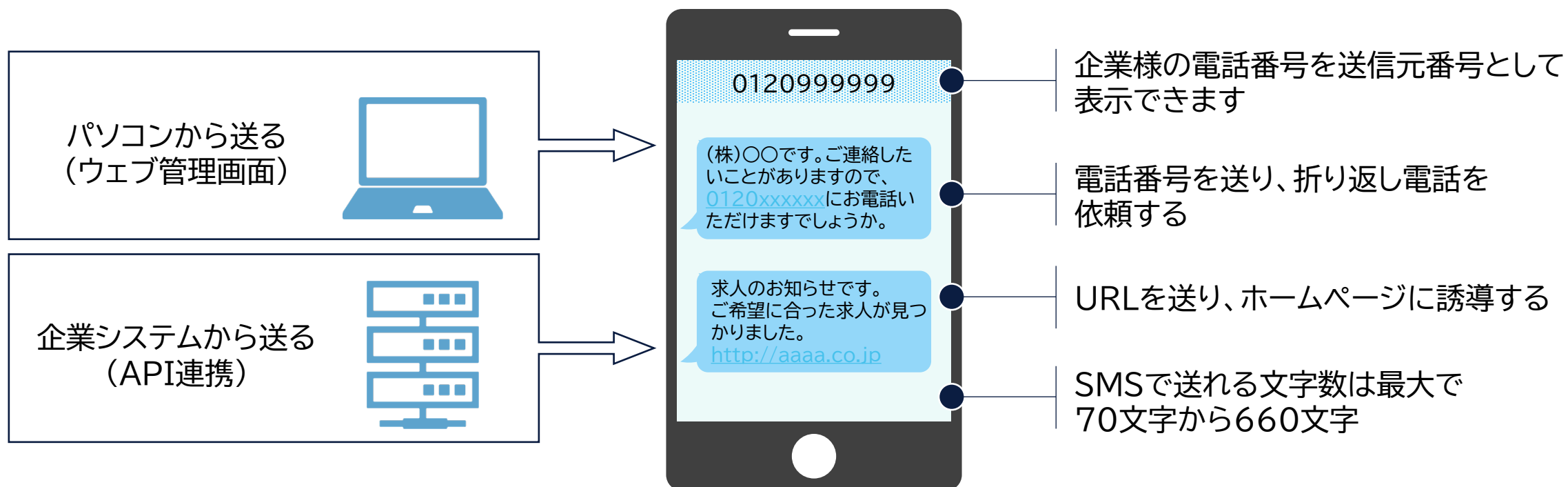
※1 フィッシング対策協議会 緊急情報2019年6月21日より  
[https://www.antiphishing.jp/news/alert/docomo\\_20190621.html](https://www.antiphishing.jp/news/alert/docomo_20190621.html)  
※2 キャリア配信のSMSは、アルファベットで送信されるため、グレールートで配信されるアルファベットSMSとの区別が困難で注意が必要 正規とグレーが受信ボックスで混在



# アクリートSMSとは？(サービスメニュー構成)

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



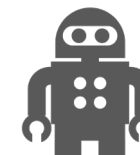
コールセンター



行政機関



業務自動化ロボット  
IoT



金融機関



流通・物流

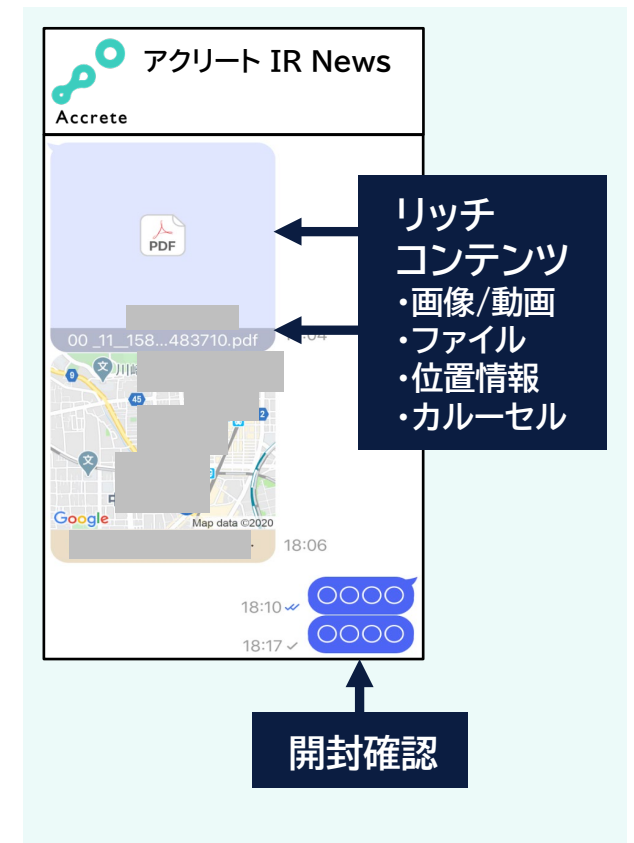
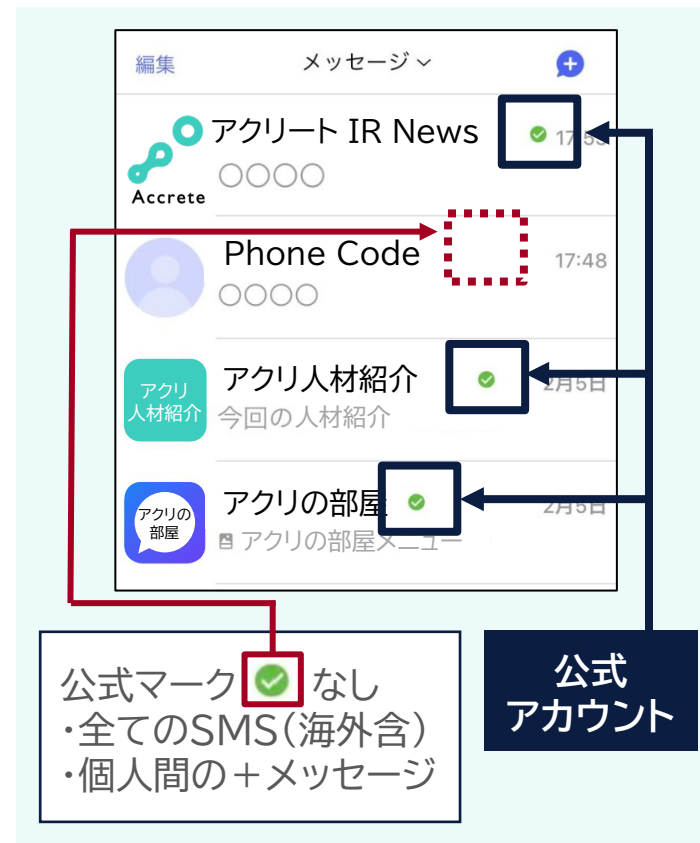


## 方針

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

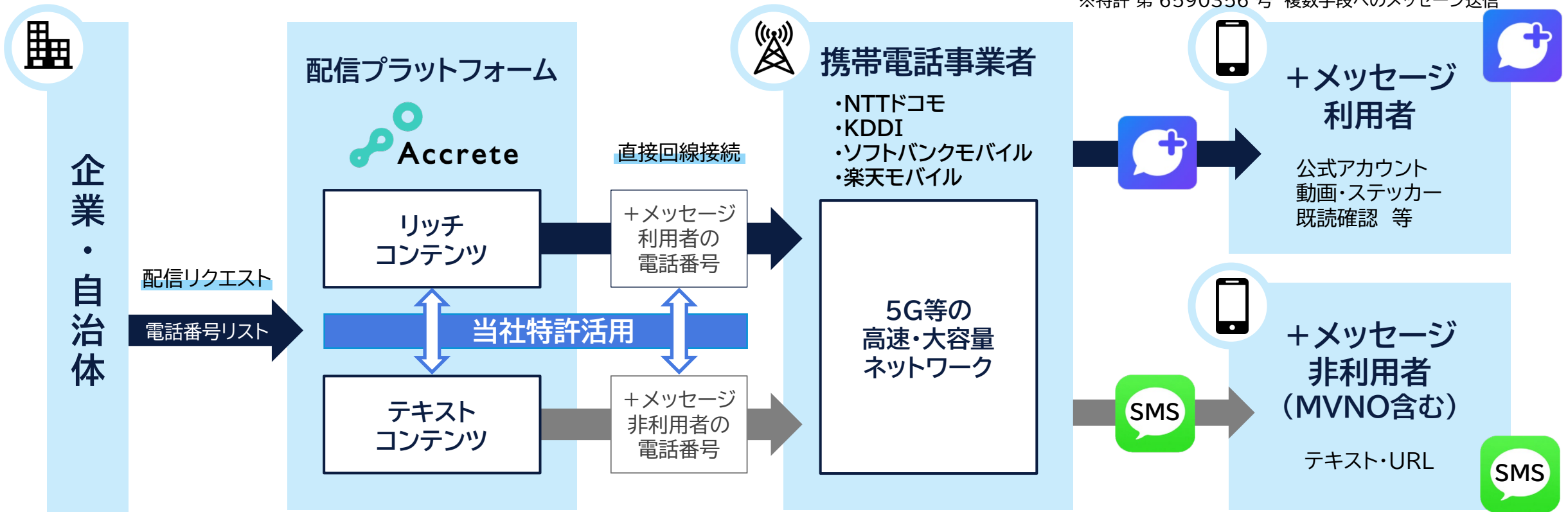


# 当社保有特許※ による「+メッセージ(RCS)」配信サービス

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

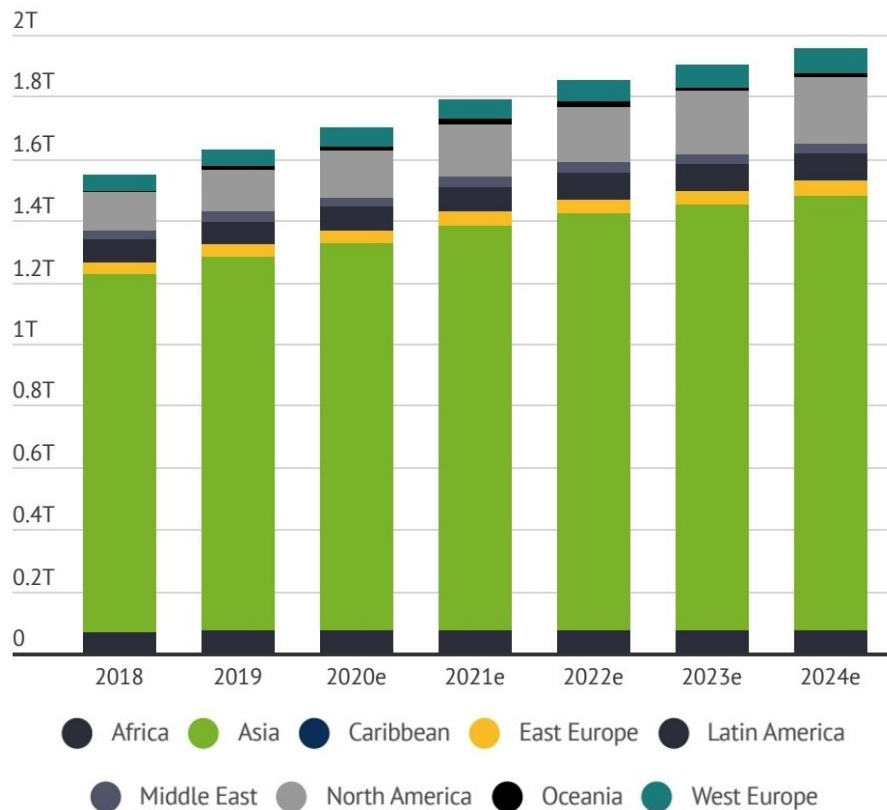
KDDI利用の  
個人ユーザー

ソフトバンク利用の  
個人ユーザー

## 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。

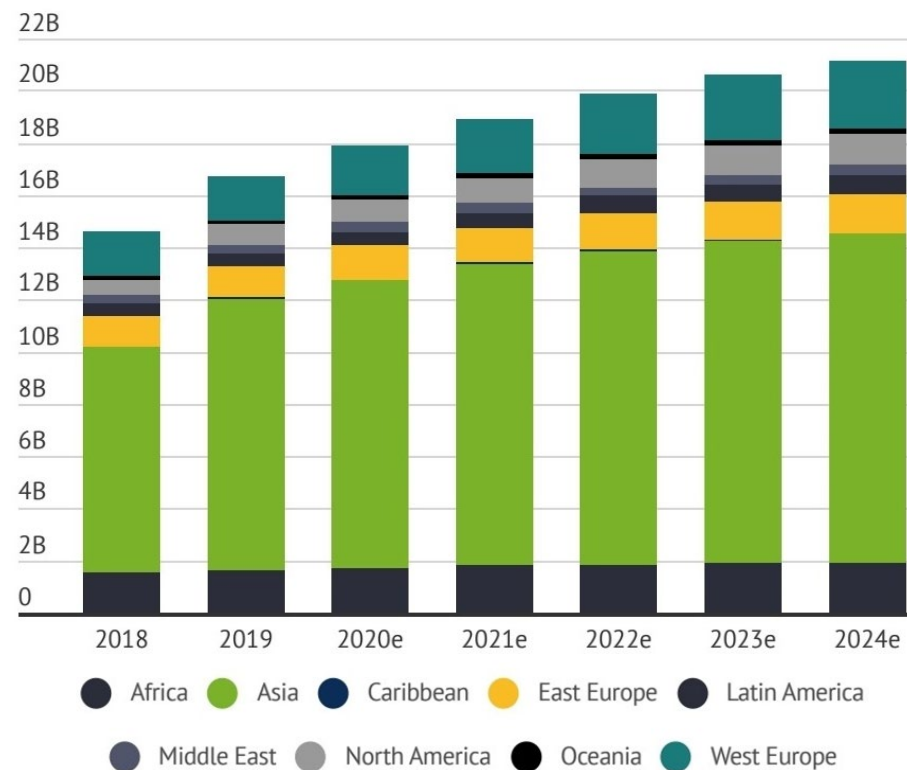
Fig.3: Total A2P SMS messaging traffic by region(2018-24)



## 市場規模ベース

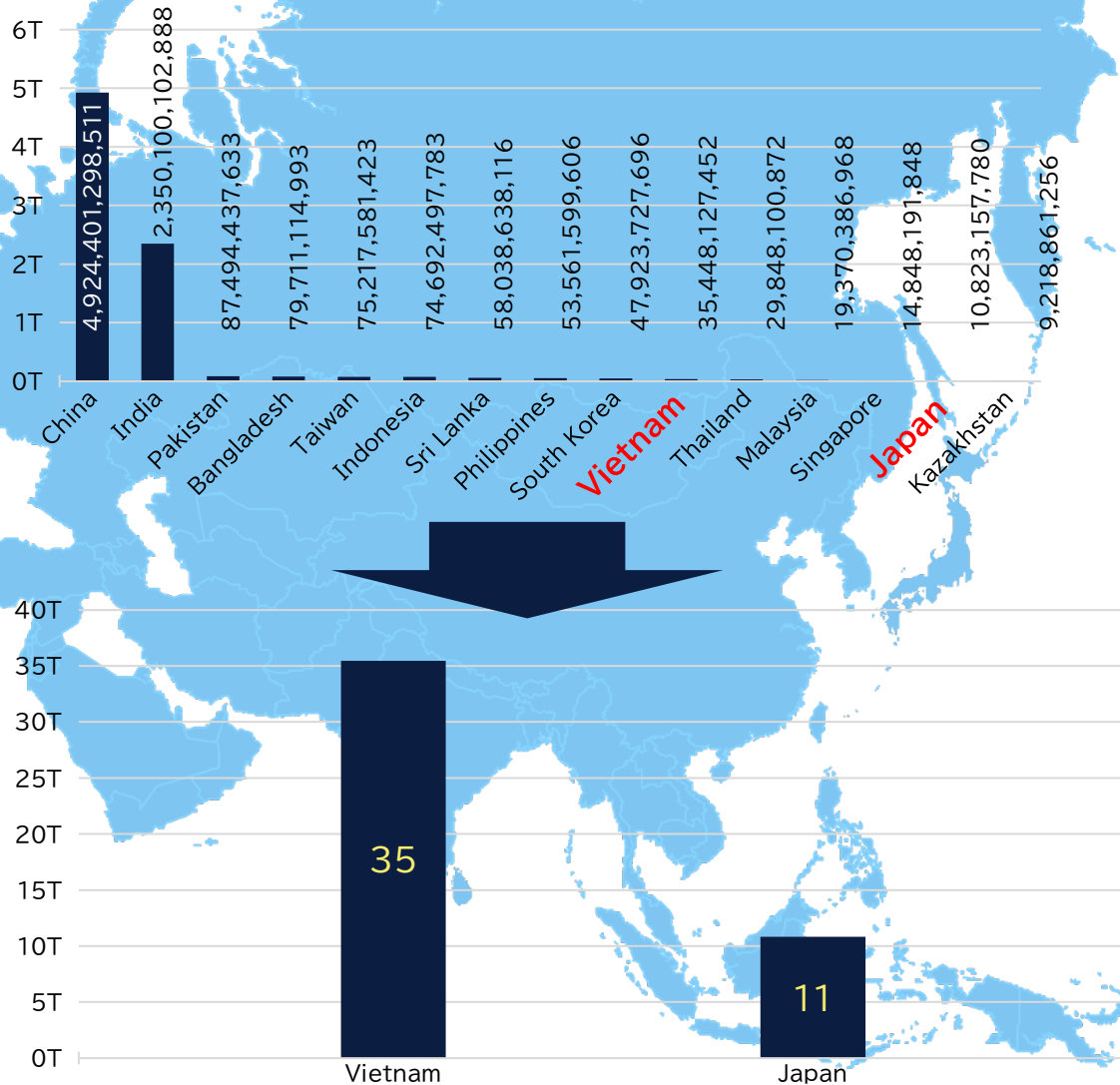
- 2019年度は、全世界で167億3千万ドル。
- 2020年以降、CAGR年成長率5.5%ペースで拡大し、2024年には211億4千万ドルに拡大すると予測。

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