

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社アクリート 証券コード 4395



公表日:2024年3月15日

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

アフターコロナや国際紛争という社会環境と経済情勢に対応しつつ、企業価値向上を目指すために 新経営体制で「アクリート、その先へ」の成長戦略を再構築

1) SMSのこれまでと今後

2011年の法人SMSを日本で最初に手掛けてから、はや14年。SNSと誤解されていたSMS(ショート・メッセージング・サービス)は、受信の気付きやすさなどが数々あるメッセージ手段の中で際立っており、特に2022年の自宅療養のコロナ感染者との連絡・問診用途で活用された特需もありました。

今後は金融分野をはじめ、多様な分野で連絡通知系で引き続き配信需要は見込める一方で、シンプルな機能ゆえ、参入障壁も低く業界全体が厳しい価格競争に直面しています。

3) AIとアクリート

中期経営計画を発表した後、私たち人類社会は生成AIやAGIへの流れなど、産業技術の進化で大きな岐路に直面しています。

しかし、AIやAGI(さらにはその先のASI)が当たり前の世の中になっても、人とのリアルなコミュニケーションは残ります。またディープフェイクなど「生成AIの悪用防止」として、偽情報対策「オリジネータ・プロファイル」の開発も進むなど、人が情報に接する際には必ず何らかのリアルな認証プロセスは必要です。

そして企業は最適化・効率化の視点で、コミュニケーションコストのROIを、AIやAGIを使って下げようとするでしょう。

今はAIの登場による産業進化の岐路にあるとの認識に立ち、アクリートは自身の位置付けを見直し、中期経営計画を見直すタイミングだと判断し、SMSのみから「非SMS、脱SMS」のゲームチェンジに踏み出そうとしています。

2) アクリートとして目指すものは「SMS」と「非&脱SMS」の2本の柱

2021年9月～2022年4月にかけて約半年間でグループ会社を抱えるようになり、同時に2019年に800社余だった取引企業数も全体で5,000社を超え、グループ全体では10,000社を超える規模になっています。「SMS事業」として、一定の収益基盤を確保するべく、厳しい配信単価下げ圧力の環境でも選ばれるSMS配信会社となるよう、パートナー戦略で生成AIとの連携など付加価値化を強化します。

また「非&脱SMS事業」としてこれまでの事業経験とビジネスネットワークにより、次代に対応するアクリートという企業を新たに構築すべく、「非&脱SMS事業」として、「ハード・アンド/プラス・サービス」の戦略に立ち、サービス連携が小さかったサーバ製品やセンサー機器・通信システムとの連携や取り組みを開始しています。

4) 目指すのは人と人の確かな絆をつむげる企業—「AI for リアル」—

「認証やコミュニケーション最適化、行動変容」を実現するために、AIをどうリアルで積極的に使っていくかという意味での「AI for リアル」を新たなテーマに加え、「安心」「安全」「信頼」「快適」につながる「リアルな絆」を創り出すサービスを提供し、アクリートは企業として「社会課題の解決による成長」に挑み続けます。



目次

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



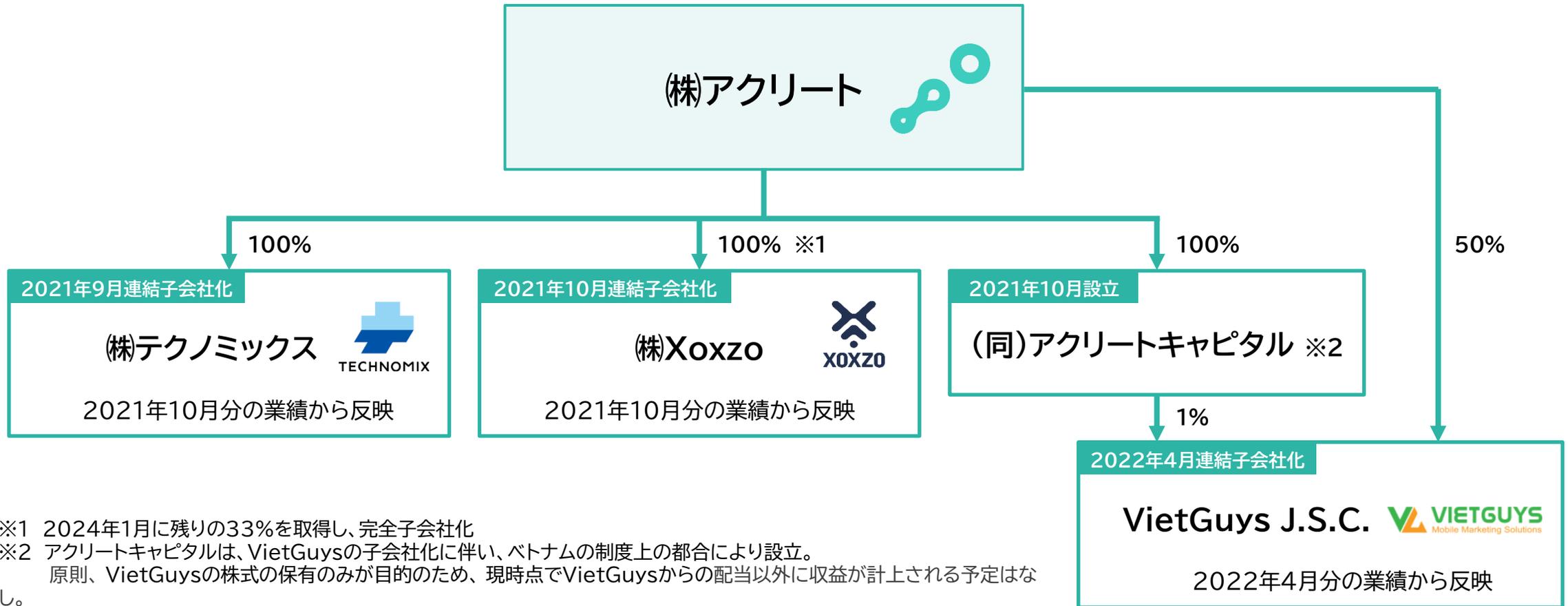
会社概要

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	372,004千円 ※2023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 田中 優成
	取締役 池田 祐太
	社外取締役 日置 健二
	社外取締役 菅原 ポーラ
	社外取締役(監査等委員) 金子 和弘
スタッフ数	社外取締役(監査等委員) 八剣 洋一郎
	社外取締役(監査等委員) 木村 亜由美
	72名 2023年12月31日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

2021年12月期 第3四半期より連結決算へ移行

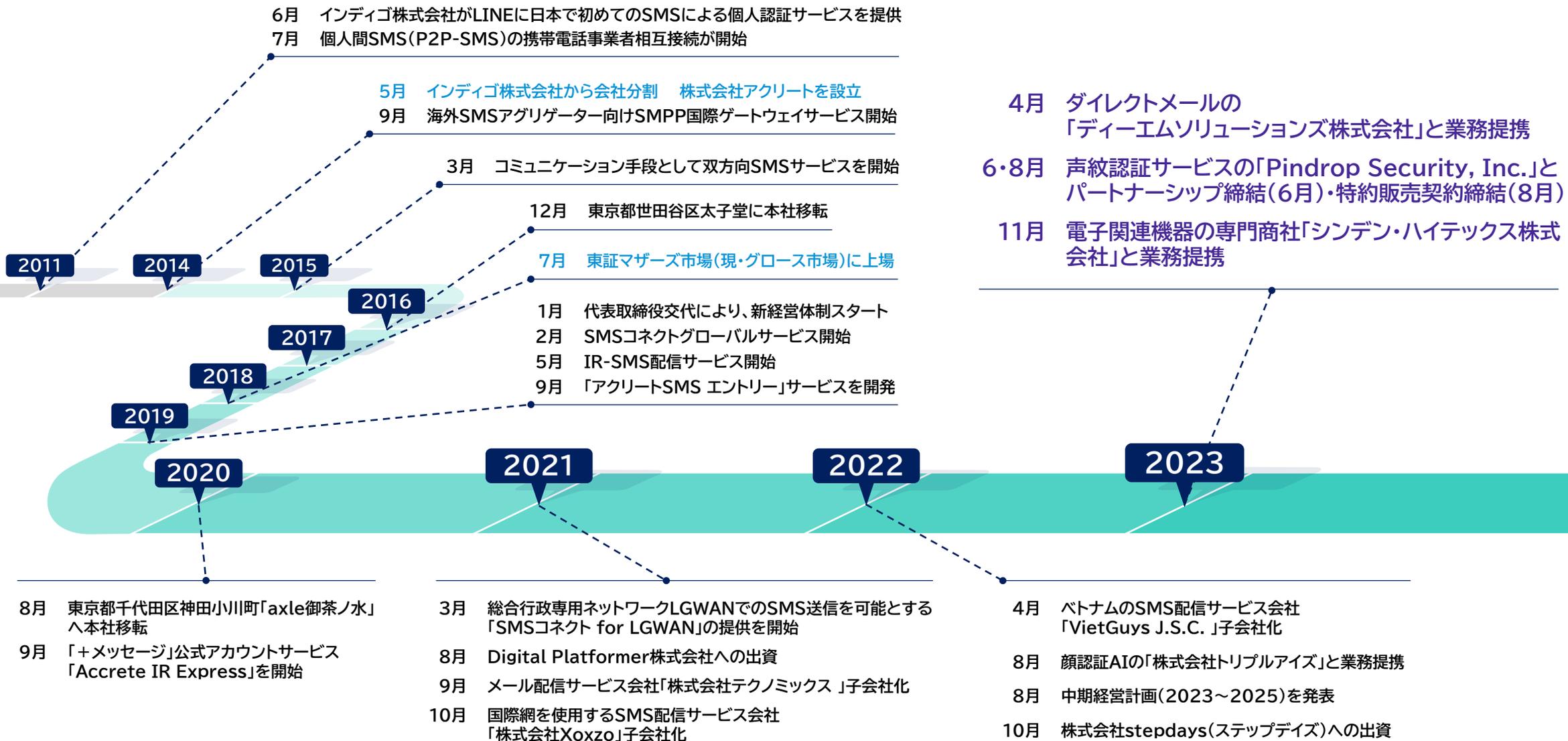
(株)テクノミックス、(株)Xoxzo、(同)アクリートキャピタル、VietGuys J.S.C.はすべて12月決算法人



※1 2024年1月に残りの33%を取得し、完全子会社化

※2 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。



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

代表者 右山 徹哉

設立 1999年

資本金 17,500千円 決算月 12月

会社の特徴

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

市場への期待

全国6,000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

グループシナジー

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・チャンネルを提供

株式会社Xoxzo



事業内容 SMS配信事業

代表者 田中 優成

設立 2007年

資本金 3,000千円 決算月 12月

会社の特徴

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

市場への期待

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

グループシナジー

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

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

代表者 加藤 英樹 – General Director
Mr. Pham Duy Anh – Chairman

設立 2007年

資本金 200億 VND 決算月 12月

会社の特徴

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

市場への期待

ベトナムの人口増、経済成長が著しく、今後も市場の成長が見込める

グループシナジー

日本とベトナム共同で営業活動にあたることにより、グローバル企業および日系企業に対する販売を強化



ビジネスモデル

アクリートとして目指すものは「SMS」と「非&脱SMS」の2本の柱へ

これまでのビジネスモデル

今後のビジネスモデル

SMS

顧客への提供価値

- ・誰にでも届く**
ガラケーやスマホ含め、ほぼ全ての携帯電話で、SMSの受信が可能。携帯電話普及率≒SMS送信可能対象者となり、多くの方がご利用。
- ・すぐに見てもらえる**
短文のため視認性に優れ、訴求点が伝わりやすい通知手段。重要な通知に利用されることが多く、通知ONの人が大多数のため通知力に優れています。
- ・ずっと本人に届く**
電話番号が変わらない限り、SMSは本人に届きます。しかも携帯電話番号は、取得する際に身分証明書が必ず必要となるため、なりすましができません。

様々な用途でインフラ的に利用

当人認証

会員登録
端末変更 パスワード

顧客コミュニケーション

採用情報 期限告知 支払催促
予約確認 Web誘導 問い合わせ

CS

コールセンター
効率化

年	本人認証	本人認証以外
2021年	53%	47%
2022年	62%	38%
2023年	61%	39%



SMS 非SMS

顧客への提供価値

SMS配信事業 SMSパートナー事業

BPOによるオペレーション負荷の軽減

メッセージ設定の
時間削減

配信の際の
各種設定業務

配信結果の
レポート作成

「NudgeMaker® for SMS」活用による 新たな価値

ユーザー
アクション率の
向上

より精度の高い
ユーザーとの
コミュニケーション

メッセージ配信や
コミュニケーション施策に
費やされていた
経営資源の大幅な削減

SMSをフルに活用して頂く環境を提供

認証領域の拡大

本人認証の強度

セキュリティ・リスクに合った認証ソリューション

ITサービス 不動産 保険 金融

所有物認証 生体認証 他者への依頼

様々な認証方式を
掛け合わせた高い強度の認証

低 認証単価 高

ハード・アンド/プラス・サービス

sXGP × SMSインクルーシブ (通信連携)

+

通信と接続したスマートIoT×SMS

センサー機器・組込機器 × SMSインクルーシブ (通信連携)

+

通信と接続したスマートIoT×SMS

GPUサーバー/センサー機器・組込機器 × 多様なインクルーシブ

+

各用途に合わせたソリューションサービス

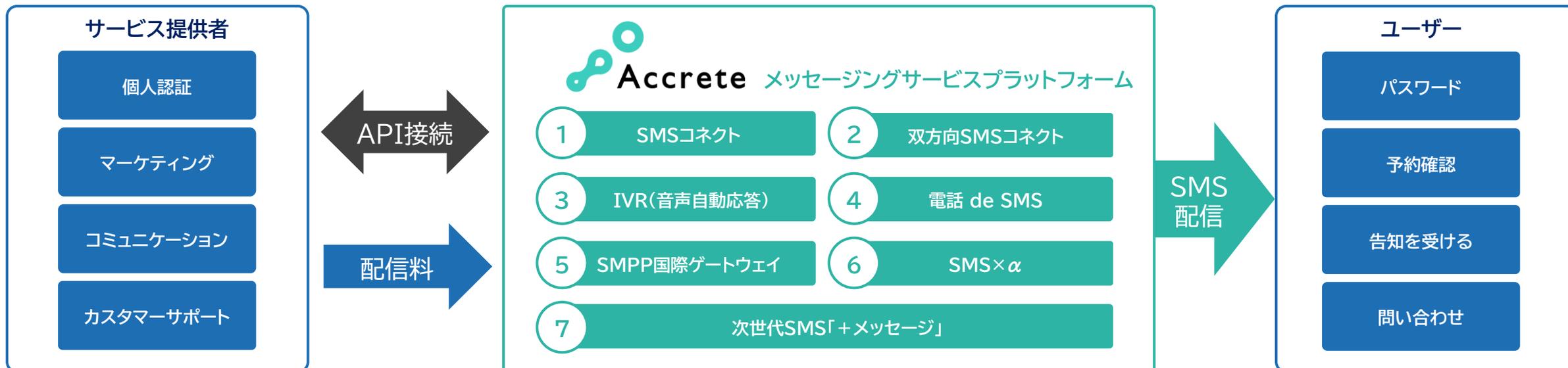
ビジネスモデル-SMSサービスプラットフォーム

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



- ✓ 企業様の電話番号を送信元番号として表示できます
- ✓ 電話番号を送り、折り返し電話を依頼する
- ✓ URLを送り、ホームページに誘導する
- ✓ SMSで送れる文字数は最大で70文字から660文字

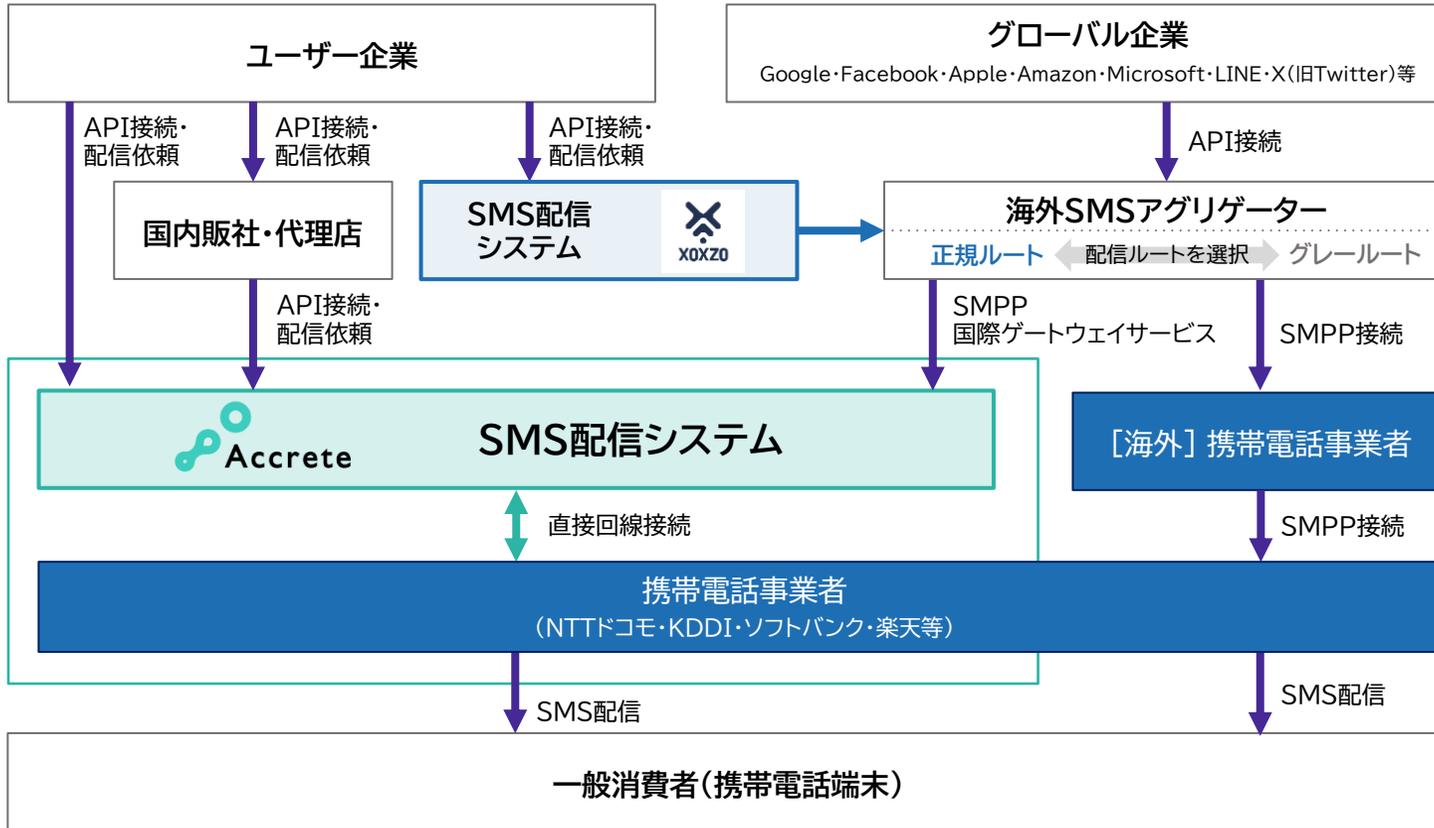
ビジネスモデル-アクリートSMSとは？(サービスメニュー構成)



SMS配信サービス

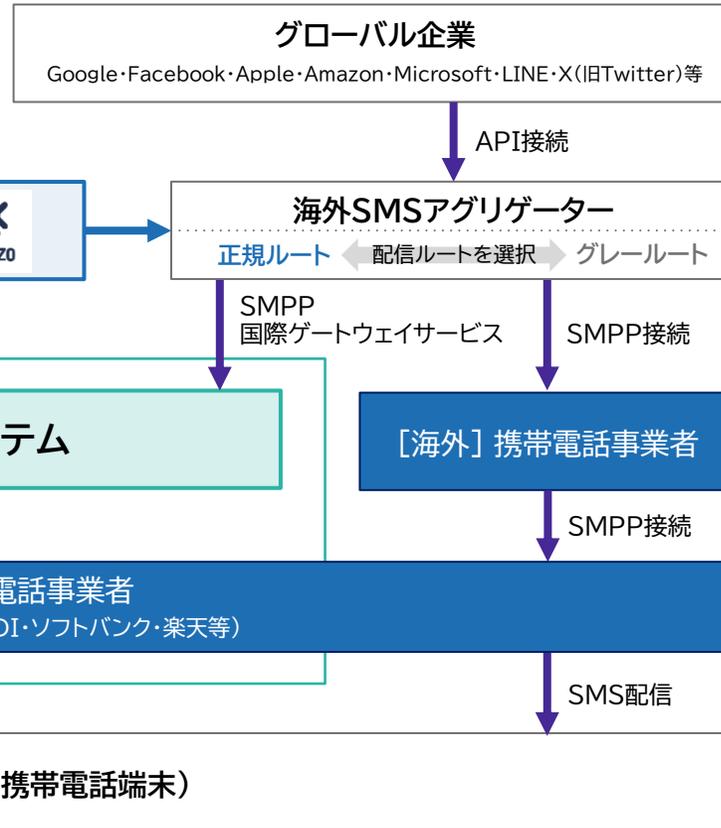
国内配信ルート(国内SMS売上)

携帯電話事業者4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



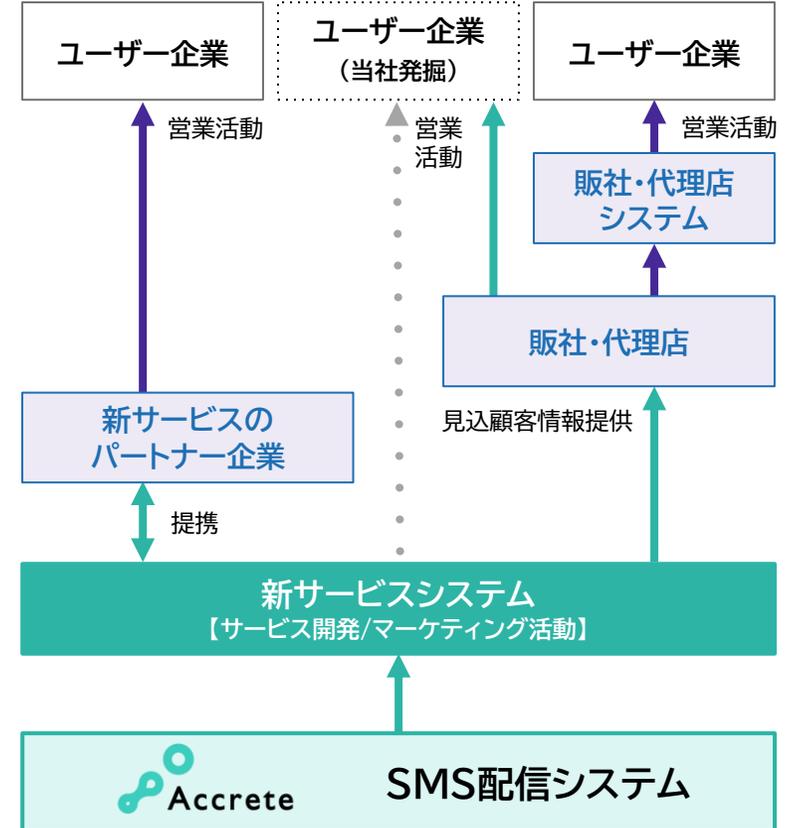
海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

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

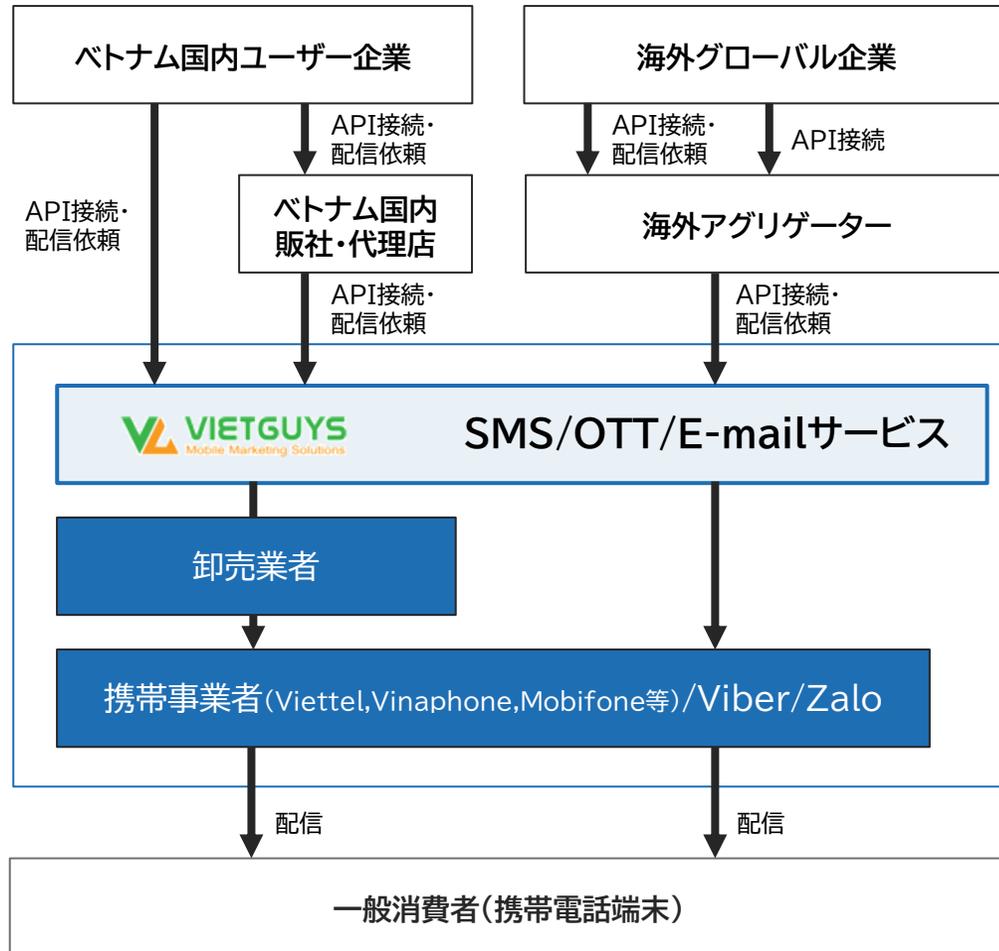
サービス開発とマーケティング特化し、代理店営業中心に転換



ビジネスモデル-Go To Market(VietGuys/テクノミックス)

VietGuys

SMS / OTT / E-mail



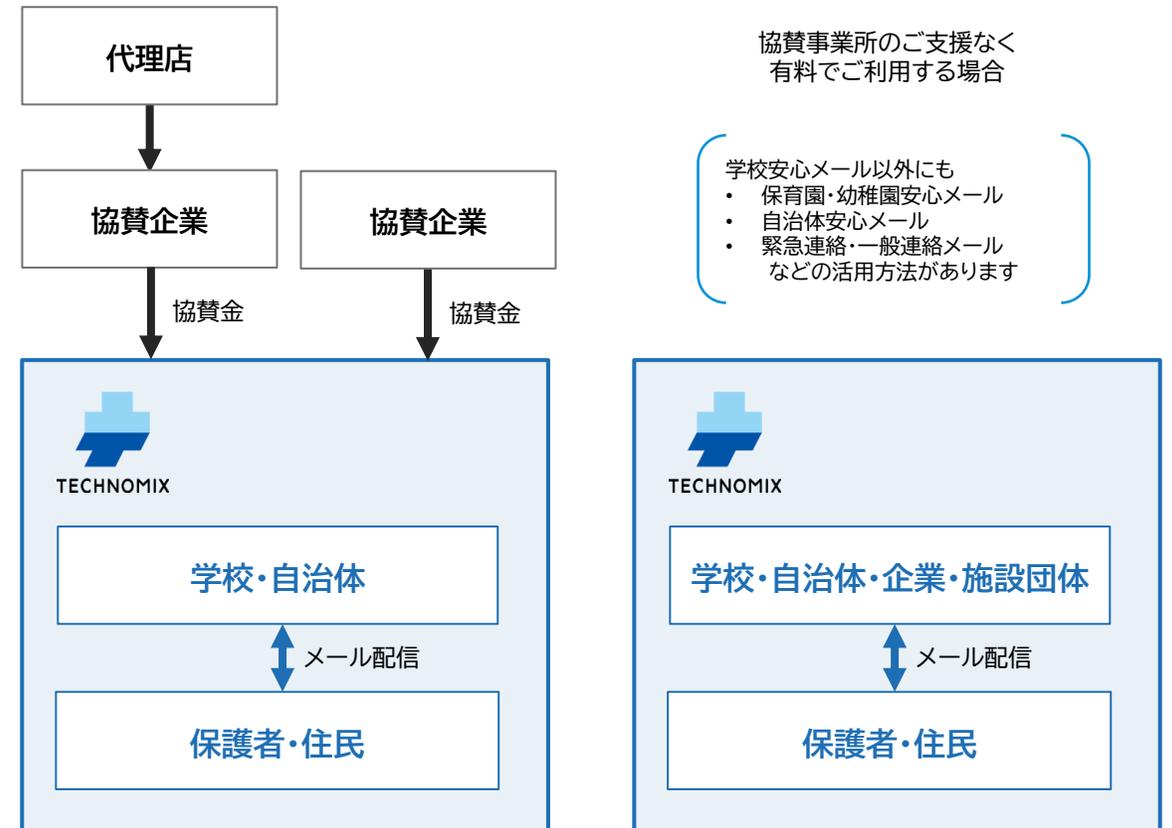
テクノミックス

メール配信サービス(安心メール)

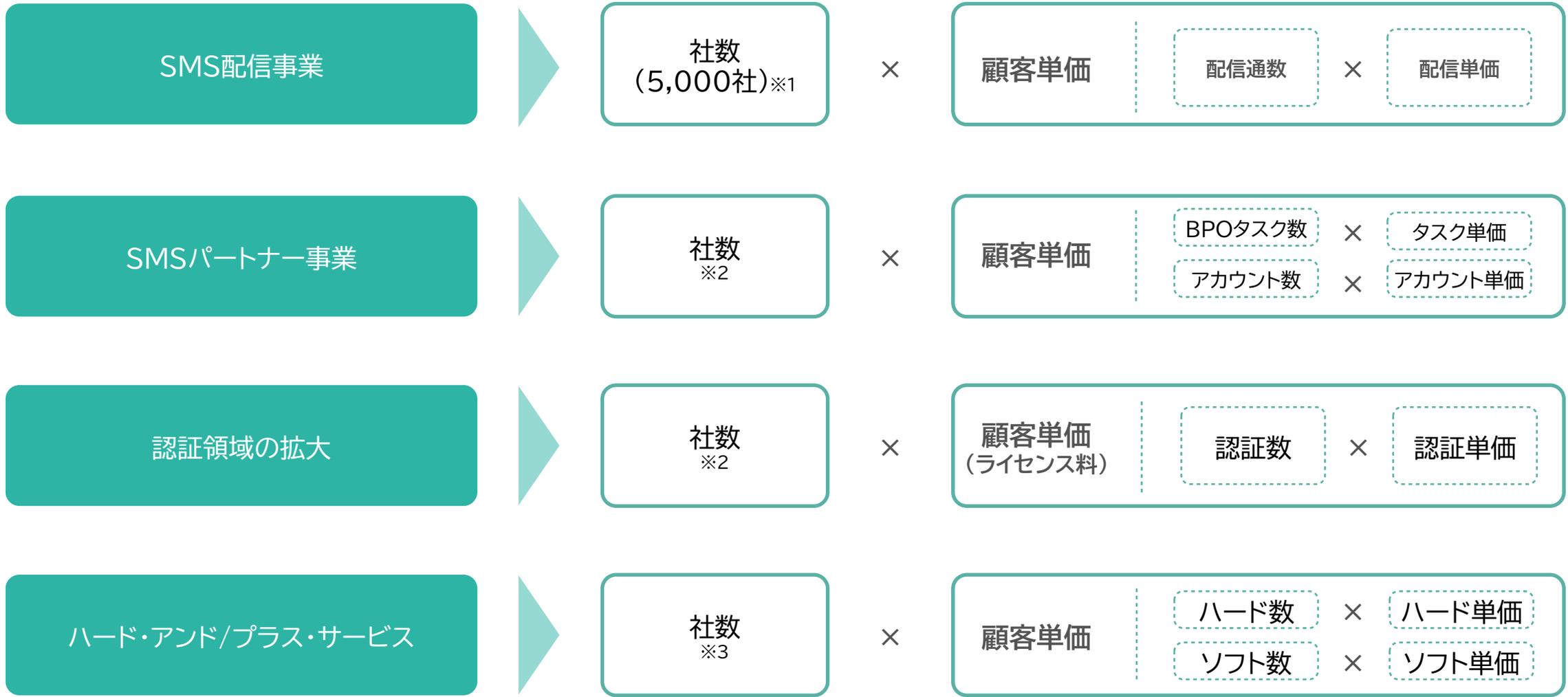
メールシステムを使用した学校・保護者間の情報共有をスムーズに行うシステム
システム機能は協賛でも有償でも変わりありません

<協賛プラン>

<有償プラン>



ビジネスモデル-事業の収益構造(各事業の収益分解ダイジェスト)



※1 2023年12月末時点

※2 新規事業のため、実績計上は2024年以降になります

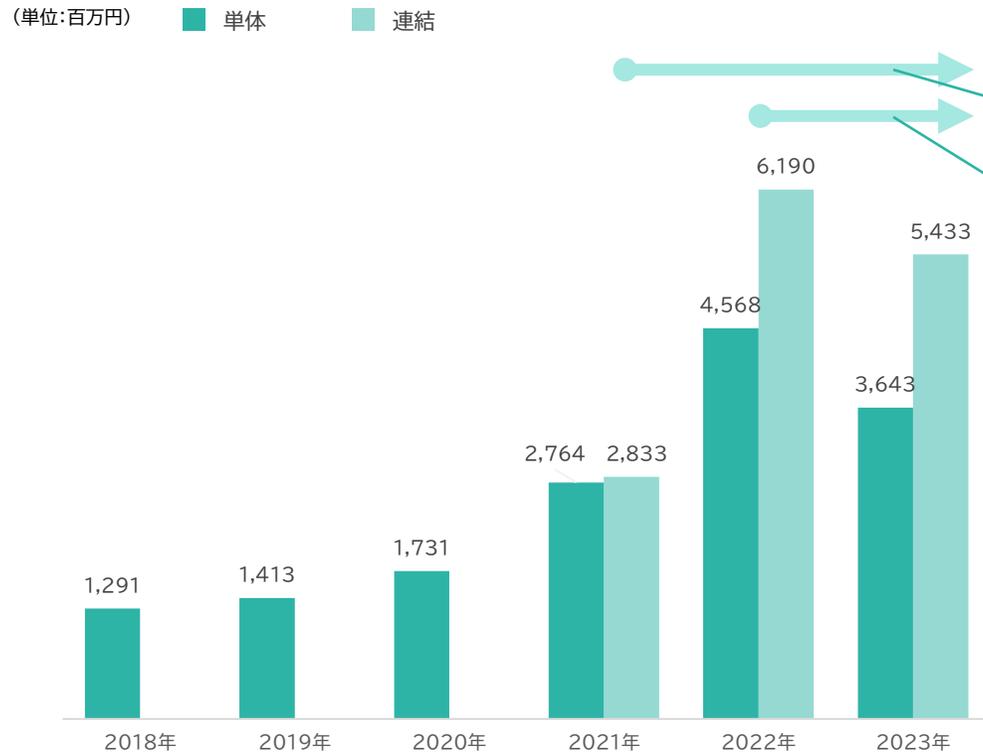
※3 新規事業ですが、2023年12月までに1件実績計上しています

ビジネスモデル-【連結】売上・営業利益推移(2018-2023年)

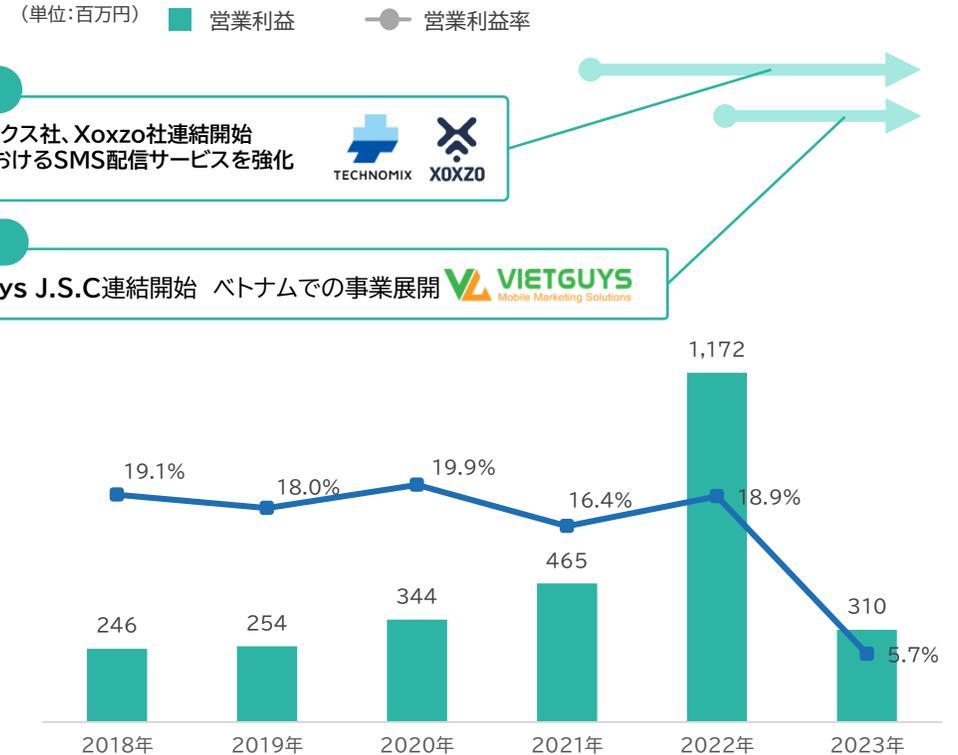
2023年は通期業績予想(売上高7,784百万円、営業利益1,168百万円)に対して、
売上高5,433百万円、営業利益310百万円となり、通期業績予想に対して売上高・営業利益ともに未達

- SMS市場は継続して拡大するものの、参入企業が多くなり価格競争激化が業績に影響
- 新規事業は本格的な導入までに時間を要したため実績計上に至らず、また中期経営計画の戦略推進強化により販管費が増加
- 連結子会社でのれん、顧客関連資産の減損損失及び契約損失引当金、および出資先の評価損を計上

売上高



営業利益/営業利益率



21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



22年2Q

VietGuys J.S.C連結開始 バトナムでの事業展開



【連結】2023年12月期(累計) 業績概要

- 売上高は国内外SMS市場が想定より厳しい状況に加え、新規事業の準備期間に時間を要したこと等が影響し前年比-12.2%
- コロナ特需が大きい前期からの反動により23年12月期は前年比減少するも、直近第4四半期会計期間は前期並みに推移
- 営業利益は売上高減少の影響が大きく、加えて中期経営計画のための新規展開要員の雇用等に伴う人件費増による販管費増加により、前年比大幅減少
- 連結子会社においてのれん、顧客関連資産の減損損失及び契約損失引当金を計上、また出資先の評価損も計上

(単位:百万円)	2022/12月期		2023/12月期		前年比
売上高	6,190	-	5,433	-	-12.2%
売上原価	3,892	62.9%	3,845	70.8%	-1.2%
売上総利益	2,298	37.1%	1,588	29.2%	-30.9%
販売費及び一般管理費	1,126	18.2%	1,277	23.5%	+13.4%
営業利益	1,172	18.9%	310	5.7%	-73.7%
経常利益	1,176	19.0%	305	5.6%	-74.1%
特別損失	-		317		-
親会社株主に帰属する当期純利益	851	13.8%	33	0.6%	-75.4%

【単体】2023年12月期 業績概要

- 国内・海外ともに単価競争激化により、前年比において売上高および売上総利益は減少
- 中期経営計画のための新規展開要員の雇用等に伴う人件費の増加分が影響し、第4四半期においてコストの見直しを検討するも営業利益率は9.4%

(単位:百万円)	2022/12月期		2023/12月期		前年比
売上高	4,568	-	3,643	-	-20.2%
売上原価	2,585	56.6%	2,386	65.5%	-7.7%
SMS仕入原価	2,374	52.0%	2,118	58.1%	-10.8%
労務費・経費	210	4.6%	268	7.4%	+27.6%
売上総利益	1,983	43.4%	1,256	34.5%	-36.7%
販売費及び一般管理費	798	17.5%	912	25.0%	+14.3%
人件費	403	8.8%	460	12.6%	+14.1%
その他	394	8.6%	451	12.4%	+14.5%
営業利益	1,184	25.9%	344	9.4%	-70.9%
経常利益	1,193	26.1%	343	9.4%	-71.2%
当期純利益	836	18.3%	90	2.5%	-89.2%

サーバ利用料の増加

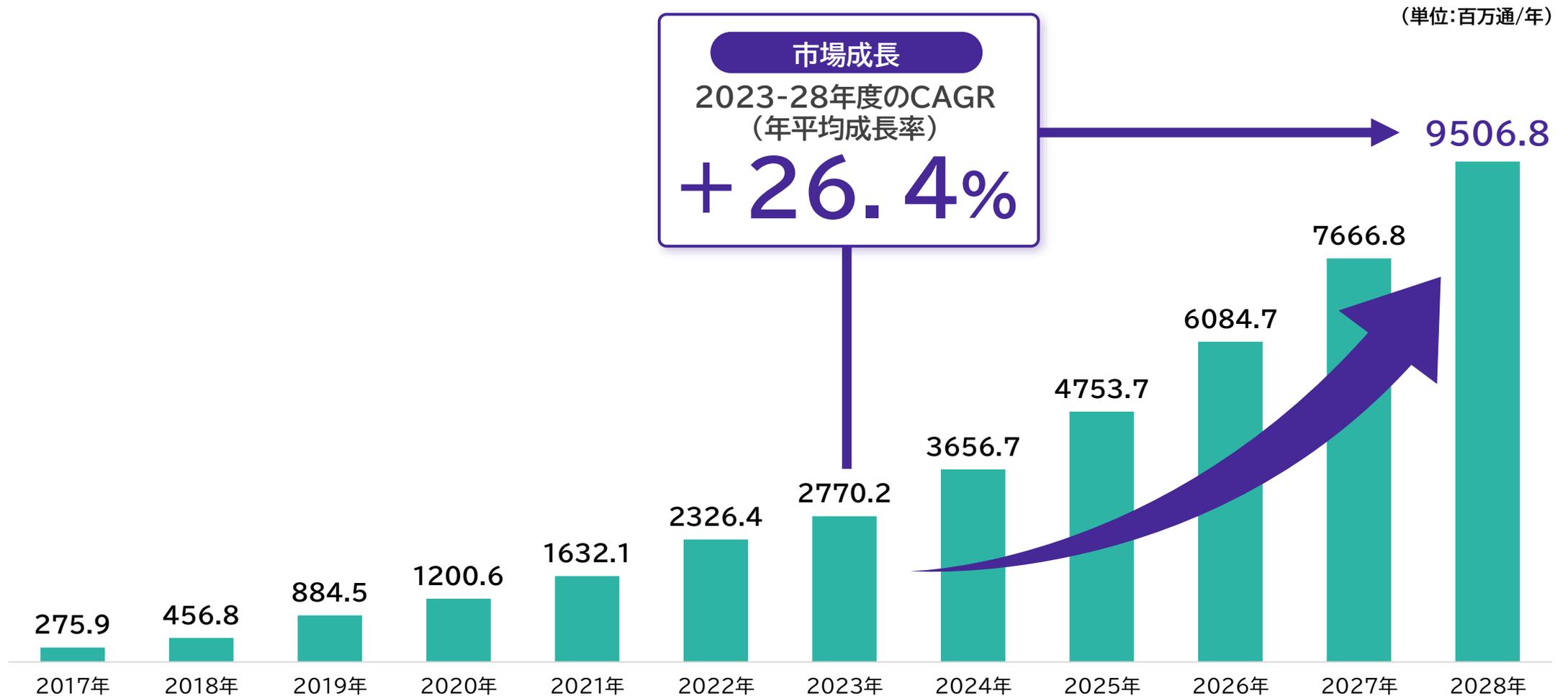
事業拡大に伴う人員増
(55名⇒61名)※パート含む
中期経営計画への対応=人的投資
(新規事業の為の人材雇用)

営業活動強化のための販促費用、
新事業サービス開発に伴う開発
費用関連の増加



市場環境

市場環境－国内直収市場予測(2023年以降のA2P-SMS市場の見通し)



※海外アグリゲーター除く

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レポート」2024年1月号レポートより引用

市場環境 – SMS配信通数×単価変動率 四半期推移(2021-2023年)

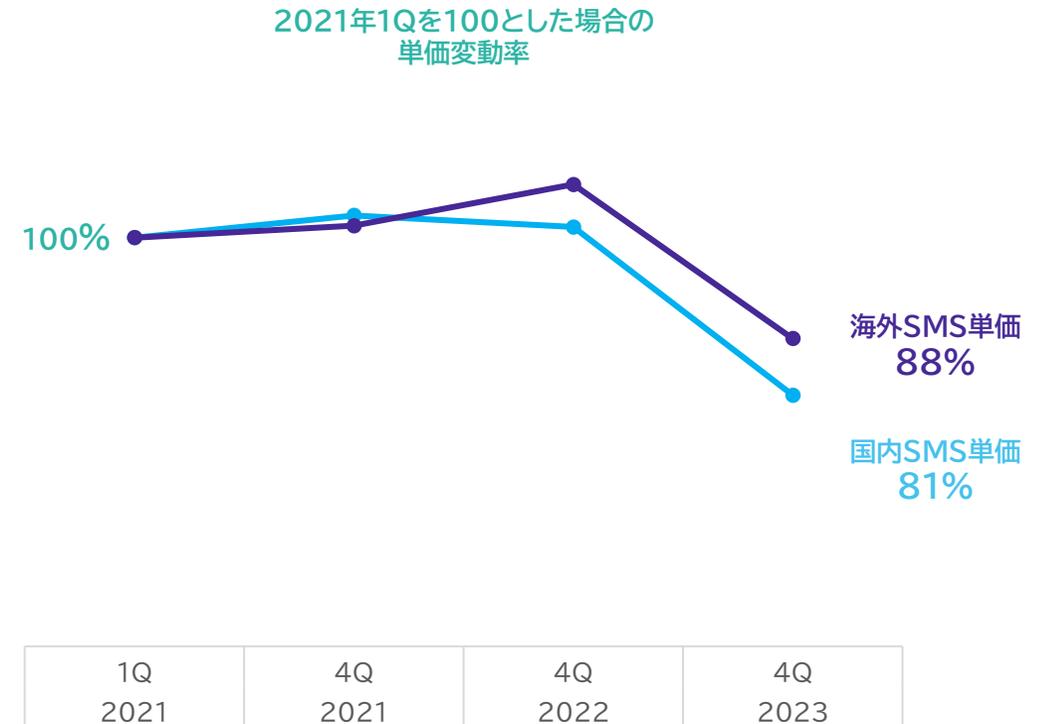
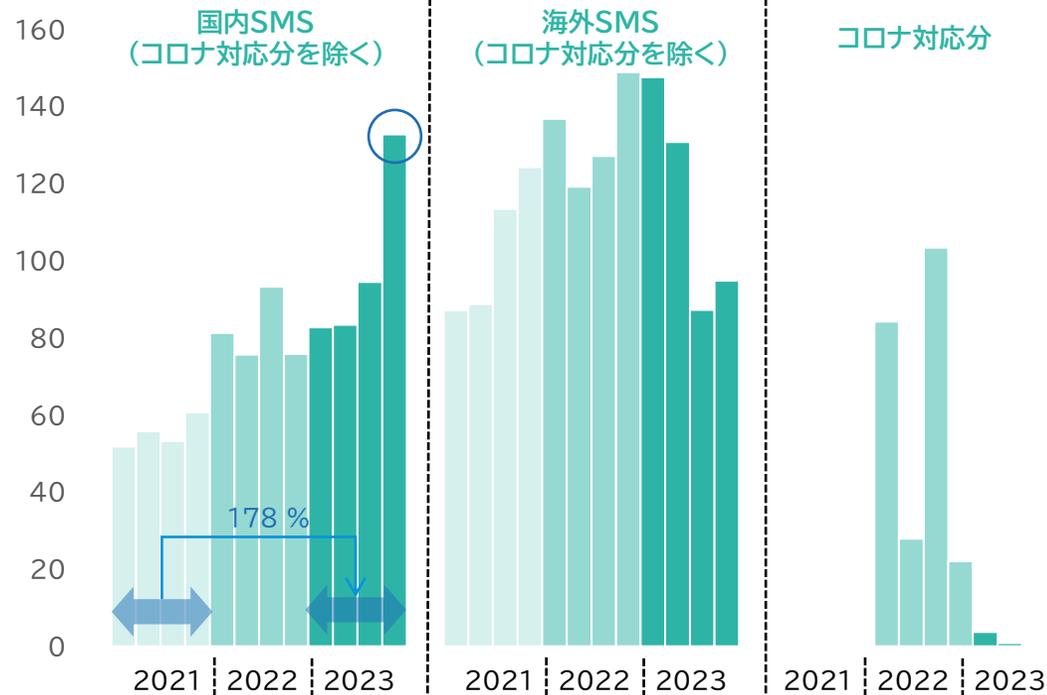
SMS配信通数推移※

- 国内SMS配信通数は2021-2023年比では178%の伸び
- 海外SMS配信通数は特に2023年に入ってから競争激化が顕著
- コロナ対応分での需要増は2022年が中心で2023年ではほぼ終息

単価変動率推移※

- 国内・海外ともに競争激化により単価は下落傾向
- 2021年1Qとの比較では国内で81%、海外で88%
- 特にコロナ分が終息してきた時期から下落傾向が加速

(単位:百万通)



市場環境－新事業市場規模(サマリー)

① SMSパートナー事業

主にDM(ダイレクトメール)の代わりにSMSを活用している、またはこれから活用する余地がある企業をターゲットとした場合、BPO事業のSOMはDM等の制作関連市場の10%程度の規模感になると想定

SAM
約1,100億円 ※①
(2022年 DM等の制作関連市場)

SOM
110億円(左記参照)
(約10%がSMSに置き換わると仮定)

② 認証領域の拡大

管理するIDを他サービスへの認証にも活用する新ビジネスの展開が予想されるオンライン認証基盤をSAMとし、声紋・eKYC等の各市場の合計をSOMと想定

SAM
約700億円 ※②-1
(2027年予測 オンライン認証基盤)

SOM
約400億円(左記参照)
※②-2、②-3
2024年(声紋・eKYCの合計規模)

③ ハード・アンド/プラス・サービス

エンドユーザー支出額ベースでsXGPとAIシステム(ハード/ソフト双方)の市場規模5,100億円をSAMとしエージェント市場としてその10%の510億円をSOMと想定

SAM
2023年 約5,100億円 ※③-1+③-2
(sXGP:約220億円 + AIシステム:約4,930億円 ※1億未満切り捨て)

SOM
510億円(左記参照)
(エージェント市場10%と仮定)

※① 出典:電通「2022年 日本の広告費 | プロモーションメディア」関連市場より引用
https://www.dentsu.co.jp/knowledge/ad_cost/2022/media4.html

※②-1

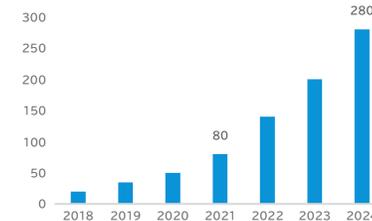
	2022年見込	2021年比	2027年予測	2021年比
認証ソリューション	5,410億円	115.2%	9,638億円	2.1倍
オンライン認証基盤	501億円	112.3%	724億円	162.3%
認証アプライアンス	3,320億円	107.3%	4,501億円	145.5%
合計	9,231億円	112.1%	1兆4,863億円	180.4%

出典:株式会社富士経済「デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧 2022」

※②-2

(単位:億円)

声紋認証市場概算



※2019年度に調査実施、2020年度以降の数値は調査時点の予測値

出典:株式会社日本能率協会総合研究所「MDB Digital Search」

※③-1

「日本国内市場では、免許不要の1.9GHz sXGP帯で運用されるLTE RANインフラへの投資額が、2020年末までに3000万米ドルに達すると予測しています。同市場規模は、2020年から2023年の間にCAGR 70%以上で成長し、1億5000万米ドルに迫ると予測されています。」

出典:株式会社グローバルフォメーション「免許不要帯域(アンライセンスト帯域)におけるLTE & 5G NR:機会・課題・戦略・予測(2020-2030年)」
<https://www.value-press.com/pressrelease/261130>

※1億5000万米ドル=約220億円(当社試算)

※③-2

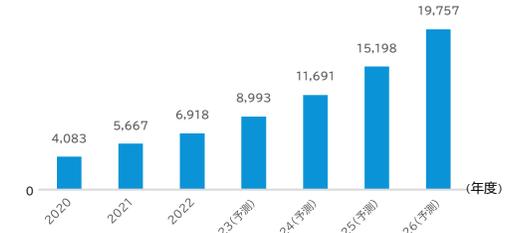
「2023年の国内AIシステム市場における市場規模は、前年比27.0%増の4,930億7,100万円と予測しています。リーダー層、フォロワー層によるAIへのアクセスビリティが急速に高まり、品質管理などの代表的なAIのユースケースに加えて、高度なプロセスオートメーションやコンテンツ作成など、企業のホワイトカラーの生産性向上を目的とするユースケースに拡大されることが見込まれます。特に、ChatGPTなどの大規模言語モデル(LLM: Large Language Model)を活用する会話型AIやGenerative AI(生成系AI)製品の市場投入は、国内の企業に新たなAIの実証実験の実施、従業員の役割や組織の見直し、利用ガイドラインの策定、ビジネスモデルの再考などのデジタルビジネスを活性化させるきっかけとなります。」

出典:IDC Japanプレスリリース「2023年 国内AIシステム市場予測を発表」2023年4月27日

※②-3

(単位:百万円)

eKYC/当人認証ソリューション市場規模・推移

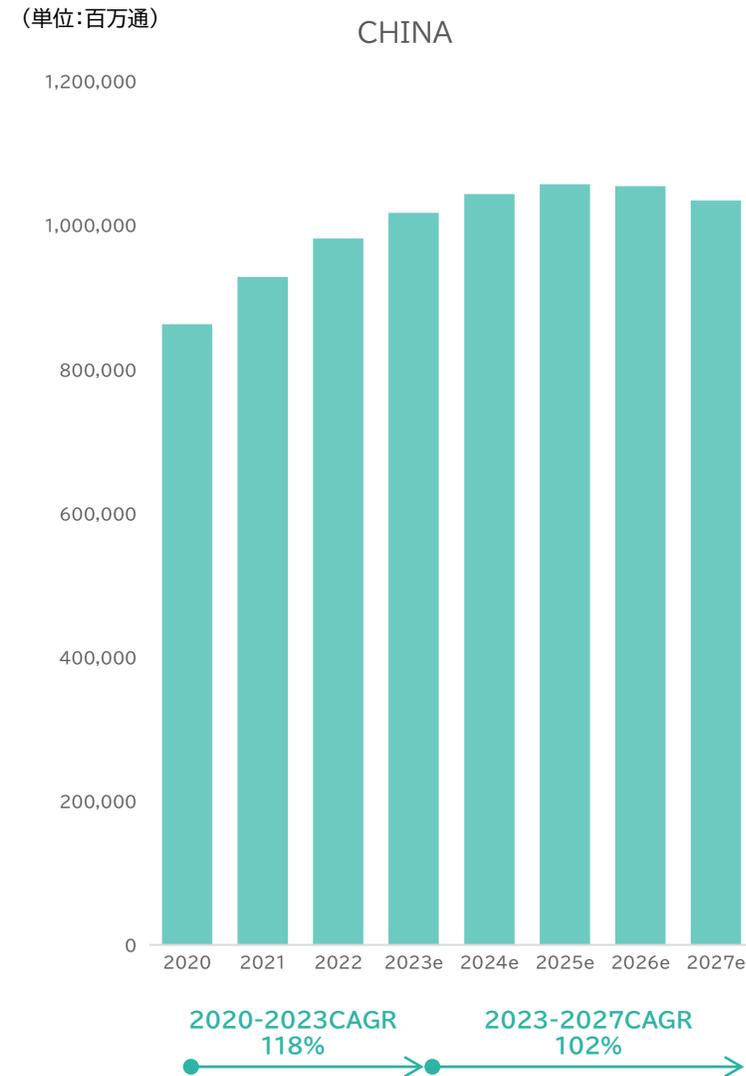
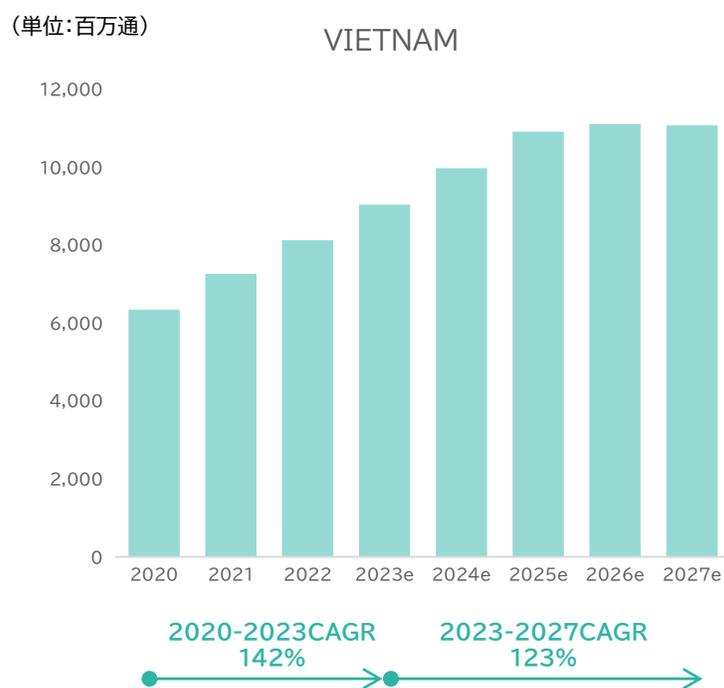
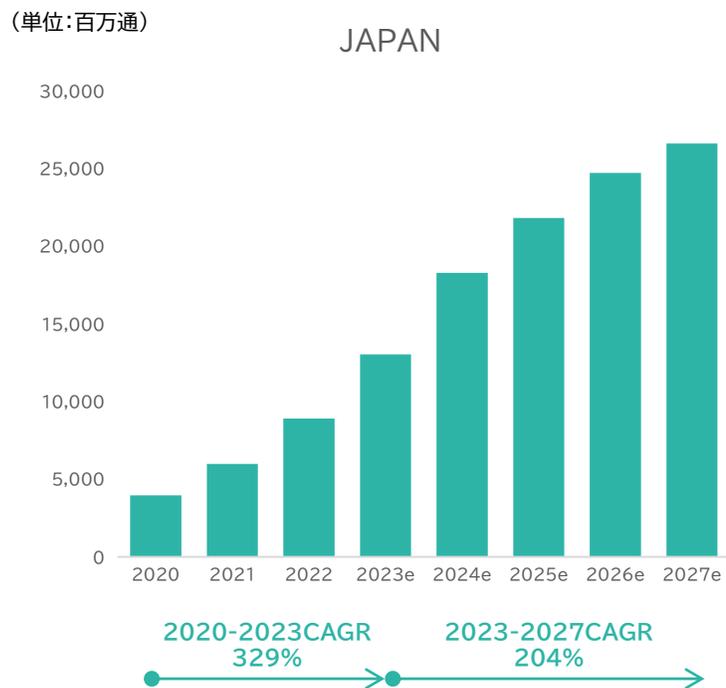


※ eKYCサービス提供事業者および 当人認証ソリューション提供事業者の売上高ベース
※ 2023年度以降は予測値

出典:株式会社矢野経済研究所「eKYC/当人認証ソリューション市場に関する調査(2023年)」(2023年7月18日発表)

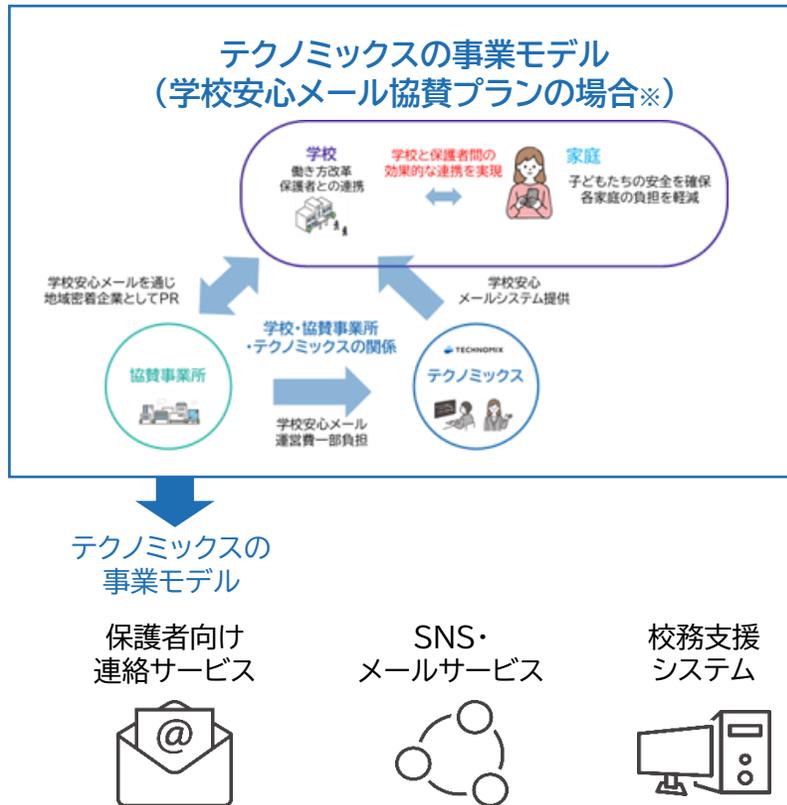
市場環境－アジアにおけるSMS市場比較

- アジア諸国の中でSMS市場を比較すると、他国ではもともとSMSが日本よりも早くから活用されておりかなり成熟しているため、今後見込まれるCAGRは日本と比較して決して高くない
- 他国でSMS事業を展開するのではなく、ベトナムや中国といったSMSの活用が成熟している市場において、各国のメッセージング市場の特性とアクリートで日本で築いてきた事業基盤との相互展開を図る



出典: Mobile Squad社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2017-2027」
※P20の数値・データとは出典が異なりますので、一概に比較できないことにご注意ください

- 主として学校と保護者を繋ぐ手段として展開しているテクノミックスの「安心メール」は、同業他社が学校や特定業界に特化したサービス展開する業界特化型が多いのに対し、PTAや企業や自治体でも連絡ツールとして活用することができる
- また「学校と保護者との連絡ツール」に特化しているサービスは、同業他社の保護者向け連絡ツール以外にも、広く一般的に普及しているSNSやメールサービスも競合であり、最近では学校における校務支援システムの中に保護者との連絡ツール機能を兼備するシステムも増えてきている



サービスごとの比較

	テクノミックス 安心メール	同業他社 保護者向け 連絡ツール	一般的に普及 SNS・メール サービス	同業界 校務支援 システム
システム	Web/アプリ 両方あり	サービスによって Web/アプリ どちらもあり	サービスによって Web/アプリ どちらもあり	基本的にはWeb
学校での活用	学校向けに用意 保護者への連絡 ツール	学校向けに用意 保護者への連絡 ツール	保護者との連絡活 用あるも学校向け ではない	学校向けに用意 校務効率化
学校以外での活用	あり PTA・企業・自治 体・社福法人等	あり ただし業界特化型 多い	あり ただし本来は日常 活用がメイン	なし 校務支援のため 学校のみで活用
広告	協賛プランは告 告あり(有償プラ ンは広告なし)	サービスにより 異なる	サービスによるが 広告が多い	基本的になし
導入までの 期間	契約後運用開始 学校年度途中で も導入可能	サービスにより 異なる	直ぐに活用可能だ が導入前に運用 ルール作り必要	システムとしての導 入のため長期の準 備期間必要
コスト	協賛プランの場 合、学校・保護者 は無料で活用	サービスにより 異なる	無料が多い中で有 料プランあり	有料 (システム利用料 ・保守料は必須)

※協賛プランと有償プランがありますが、採用が多いのは協賛プランのため
上記では協賛プランで説明しています



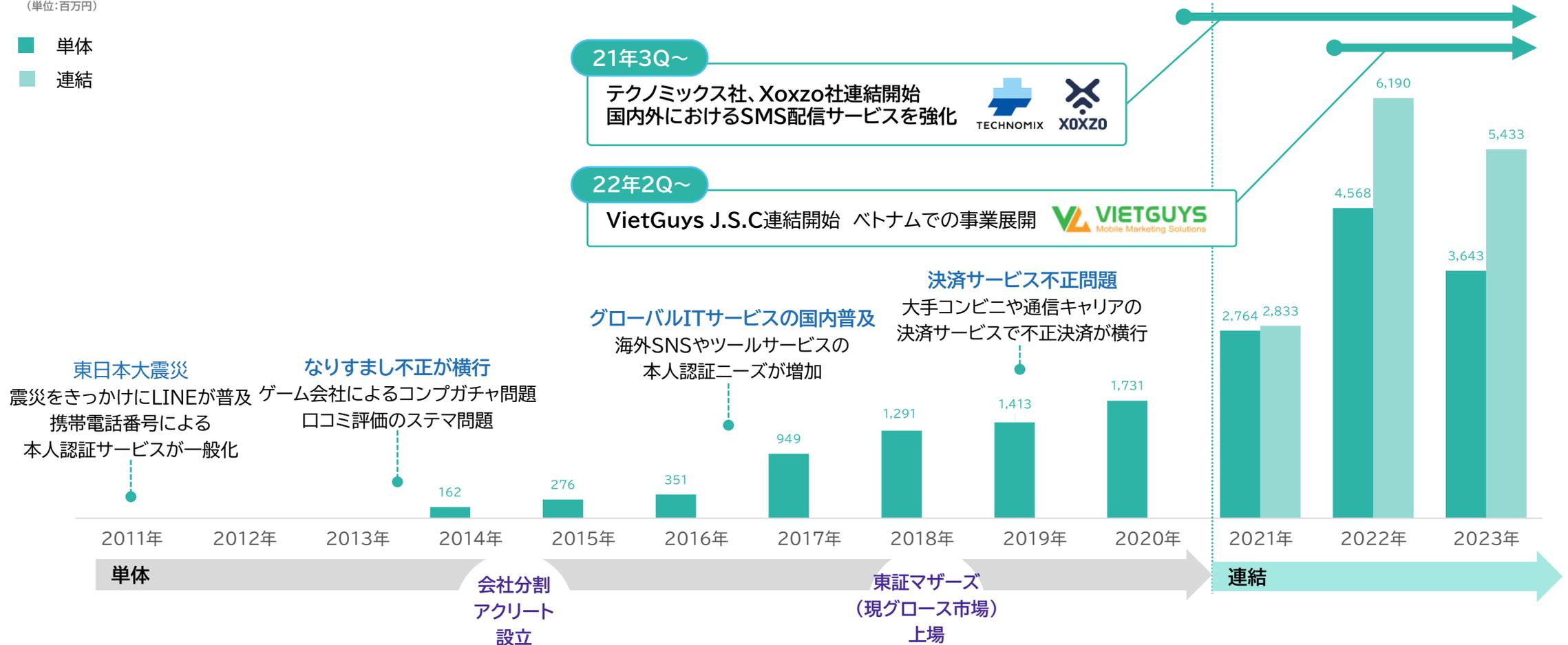
競争力の源泉

競争力の源泉-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12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

(単位:百万円)

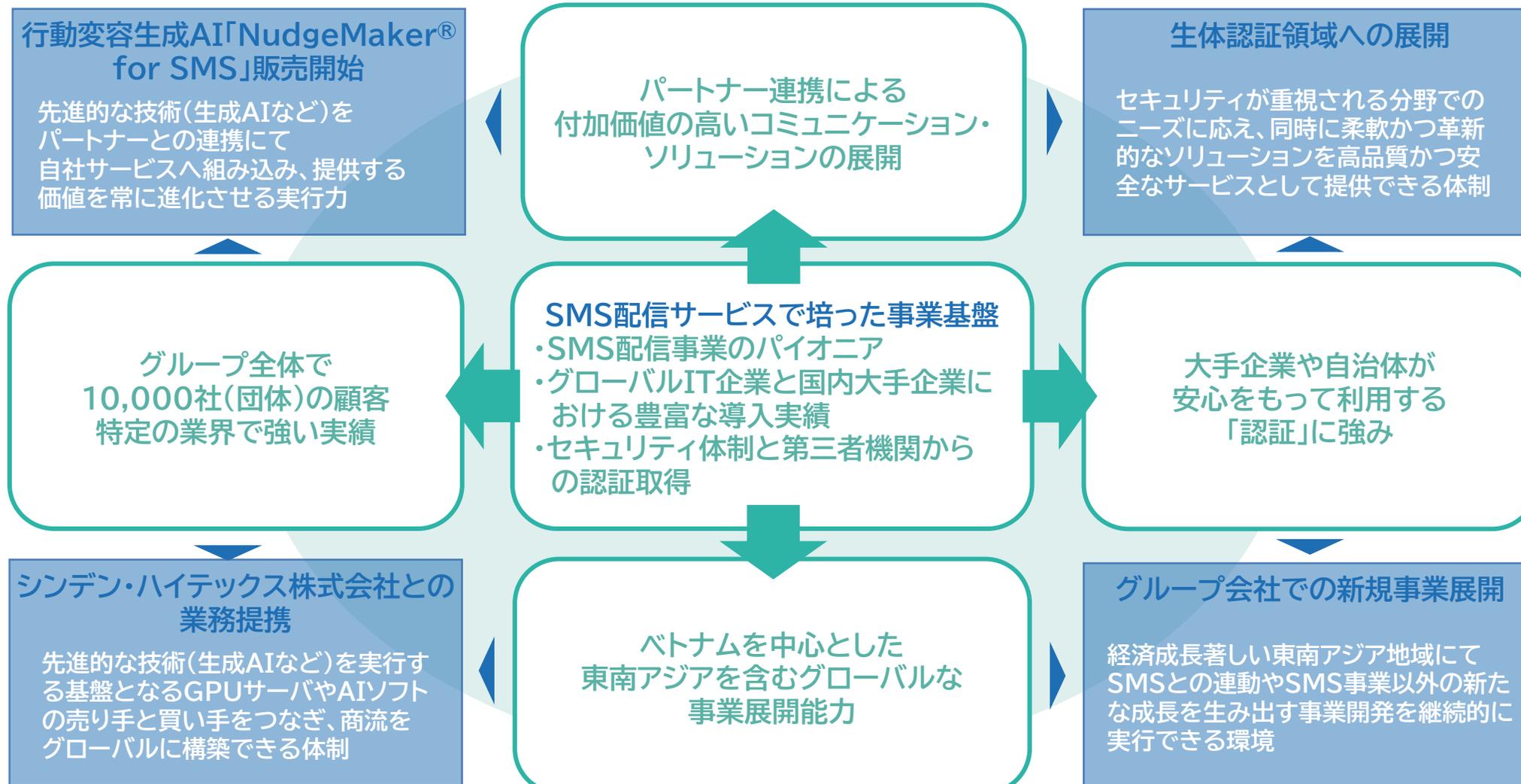
- 単体
- 連結



競争力の源泉-当社の競争力の源泉

当社は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能力、また生成AIとの連携による付加価値の高いコミュニケーションを実現可能とするソリューション展開を図っている

これにより、顧客特定の業界で強い実績と東南アジアを含むグローバルな事業展開能力を併せ持ち、競争力を確立させている



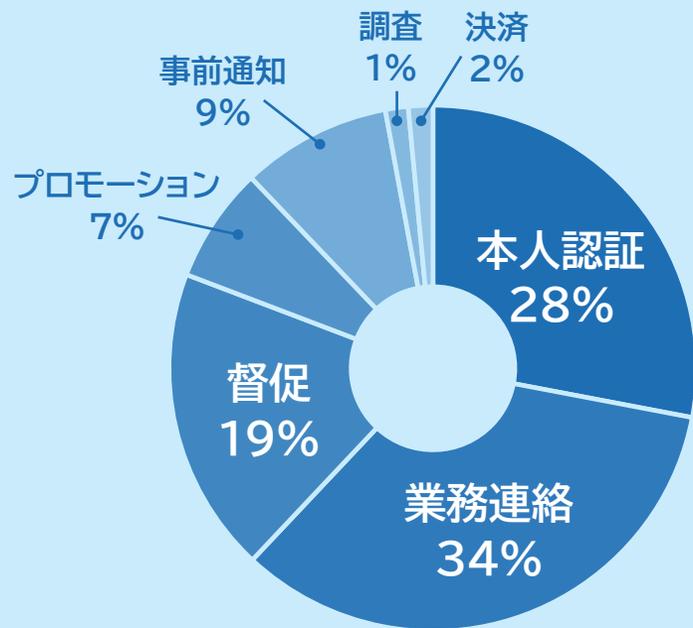
競争力の源泉-認証領域での強み(国内A2P-SMS 利用用途(配信数))

割合は減少しているが、市場全体からみると「本人認証」の割合が多いのが当社の特徴

本人認証には、システムの安定性と即時性が求められるため、システム品質の高さが要求される

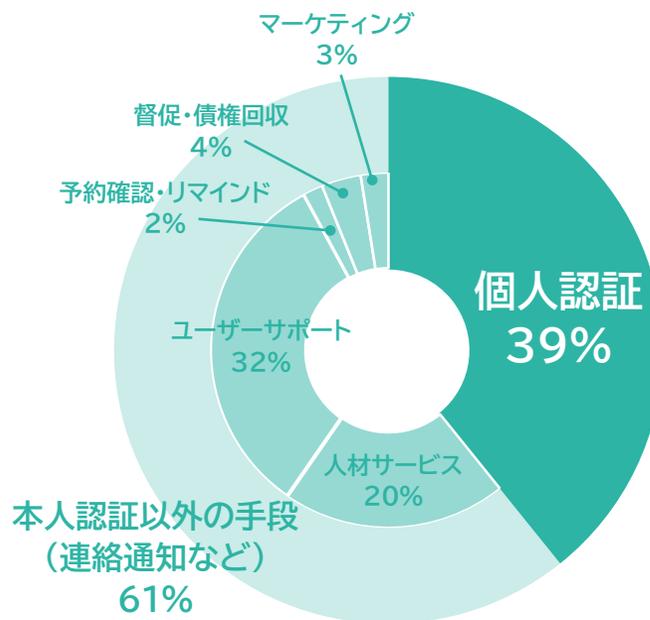
2022年度 市場の用途別割合(配信数)

※集計対象は国内アグリゲーター8社



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レポート」2024年1月号レポートより引用

当社 2023年度 用途別割合(配信数)

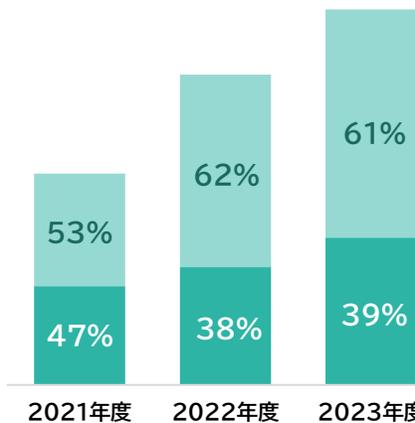


※当社独自の資料より作成。

用途や集計期間など、左のグラフ「ミックITレポート」と異なるため、単純比較できない旨、ご了承ください。

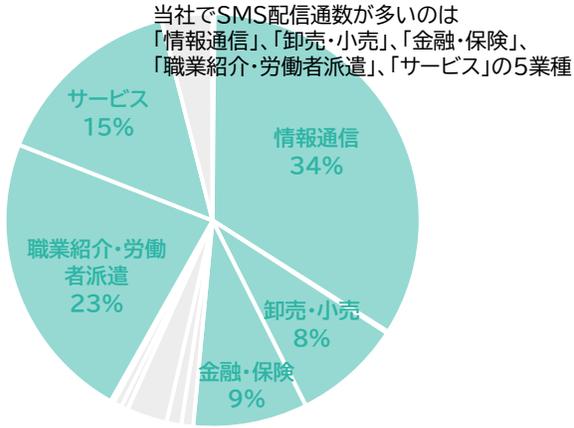
SMS配信通数全体に占める本人認証の割合推移(2021-2023年)

■ 本人認証 ■ 本人認証以外



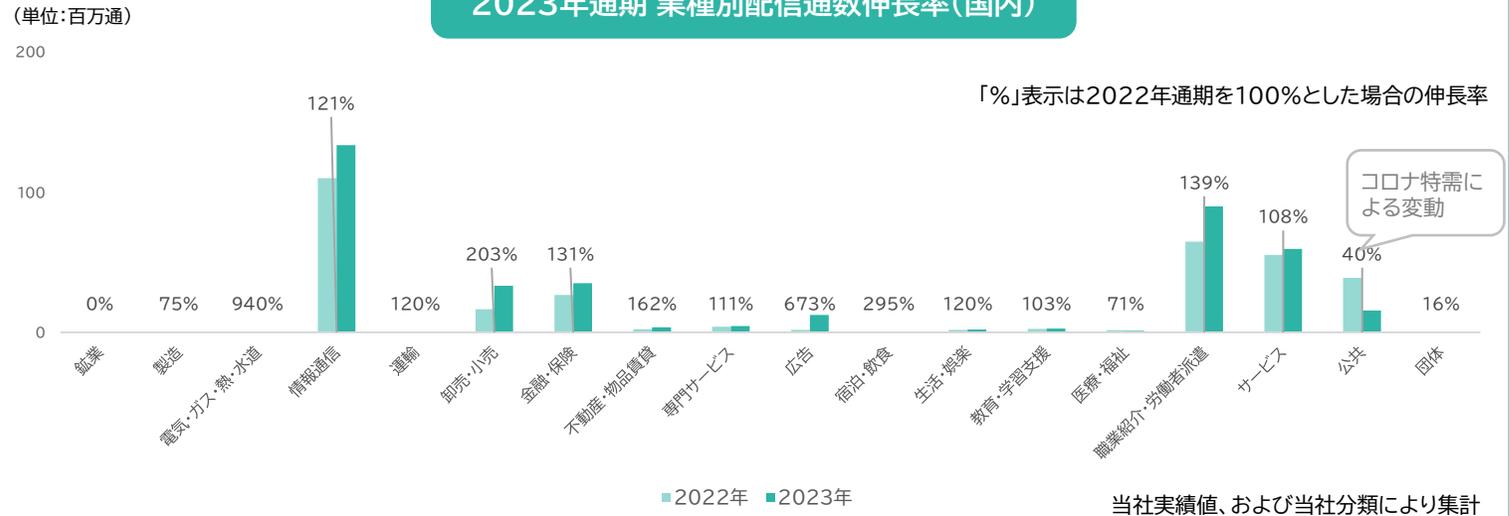
競争力の源泉-SMSを通じて顧客の課題解決を図ってきた実績

2023年通期 業種別配信通数比率(国内)



当社実績値、および当社分類により集計

2022-2023年SMS配信通数推移 および 2023年通期 業種別配信通数伸長率(国内)



当社実績値、および当社分類により集計

SMS配信を通じて
さまざまな業界で
さまざまな用途で
実績を蓄積

顧客が抱える課題
解決、コミュニケーション最適化による
行動変容を促す
実績を蓄積

成長戦略-課題と解決策の一例

本人認証・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、
現在、現場の踏ん張りで支えている部分を、SMSを軸としたソリューションサービスが支える

対象(例)	課題	解決策(価値)
自治体	低いITリテラシー 紙に依存 電話に依存 人への負担	SMS ・高い普及率で誰にでも届く ・短文で視認性が高い ・電話番号=本人 確実に届く ・どんなサービスでも連携が容易
対面での小売事業者	高コスト 長時間 タスク増 人手不足 ・オンラインでの、情報収集やコミュニケーションが苦手な人がまだまだ多い ・情報の伝達はDMなどの紙に依存・連絡は電話に依存 ・確認・連絡・問合せなどの対応は人への負担増の原因 ・人への負担が大きいため担い手が不足している	低コスト 短時間 タスク減 人員最適 ・電話番号を伝えるor登録するだけなのでどんな人でも簡単に登録することができる ・短文で伝えたいことを簡単に伝えることができる ・2要素認証で本人確認の精度が高い ・オンライン完結なのでオペレーションコストを減らせる

成長戦略-事例 コミュニケーション最適化×行動変容

行動科学(ナッジ)を活用したSMSを送信、コミュニケーション最適化によって生まれる行動変容の支援を様々な領域で展開

株式会社Godot(旧ケイスリー株式会社プロダクト事業)の特許技術を活用した事業にSMS活用し行動変容を促す

浦添市 大腸がん検診告知→受診勧奨でのPoC ※1

Before	After
<ul style="list-style-type: none"> 受診勧奨対象者 約1万7千人 過去6年間 受診率なし: 71% 受診率: ほぼ確ばい (2017年度12.7%→2018年度13.0%) 	<ul style="list-style-type: none"> 受診率 約2倍 ナッジ勧奨 30.2% 従来通りの勧奨 14.7% 長期未受診者 受診率 約6.5倍 ナッジ勧奨 21.0% 従来通りの勧奨 3.2% 受診者数 40%増 2,632人 3,661人

※1 厚生労働省(令和元年健康福祉分科)における民間活力を活用した社会的事業の開発・普及のための環境整備事業)

大阪市 大腸がん検診受診率向上に向けたモデル事業 ※2

Before	After
<ul style="list-style-type: none"> 受診率の低さが課題 大腸がん検診受診率 (2019年7.9% → 2020年6.7%) 勧奨対象者のうち、2016年度以降大腸がん検診未受診者 80.3% 	<ul style="list-style-type: none"> がん検査キット提出率(勧奨方法別) 検査キット送付のみ 39.0% 検査キット+SMS送付 53.5%(+14.5%)

※2 ウェイブリー 大腸がん検診モデル事業で受診率45%超の成果
<https://www.city.osaka.lg.jp/kenka/kenka/000000091/0000023382.html>
※3 ウェイブリー 大腸がん検診モデル事業で受診率45%超の成果
<https://www.city.osaka.lg.jp/kenka/kenka/000000091/0000023382.html>

POINT

今まで動かなかった住民たちが大幅に動いた！

- NudgeAI(※3)を活用し、行動科学のエビデンスと行動データを学習することで、一人ひとりの意思決定や行動を効果的に変容するための個別化されたアプローチ設計が強化される
- 住民に適切なタイミング・頻度・文面のSMSを送信することで受診を促す → これまでとは違った行動変容につながる

※3 株式会社Godot (<https://godot.inc/>) の行動科学とAIによる超個別化エンジニア

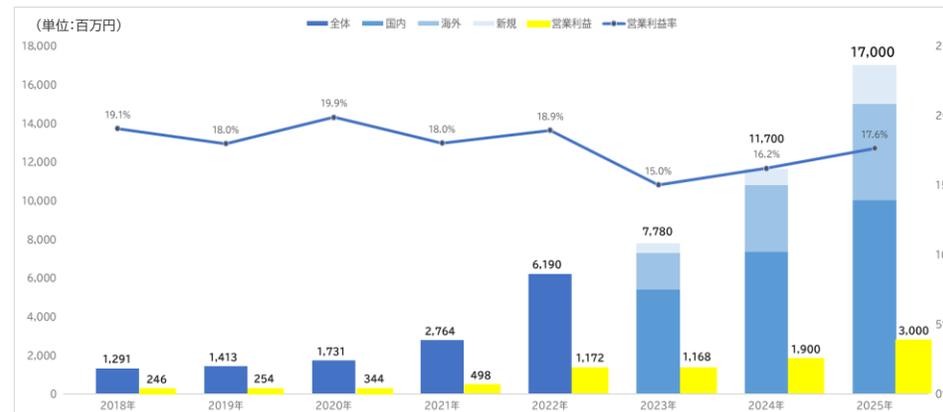


事業計画

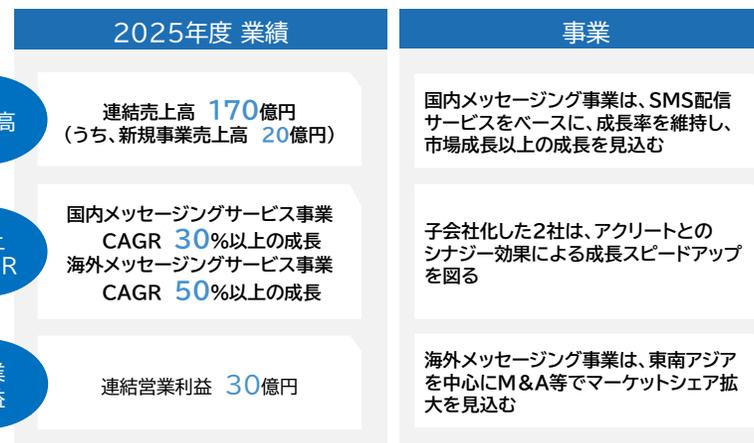
成長戦略—【再掲】中期経営計画2023-2025(2022年8月18日発表)

- 社会情勢、経済環境や事業環境が変化 → 中計初年度(2023)から当初の計画値を大きく下回る
- 市場動向に対する見通しの甘さ、経営及び事業体制の脆弱さも要因であった

2025年度 連結売上高 **170億円**



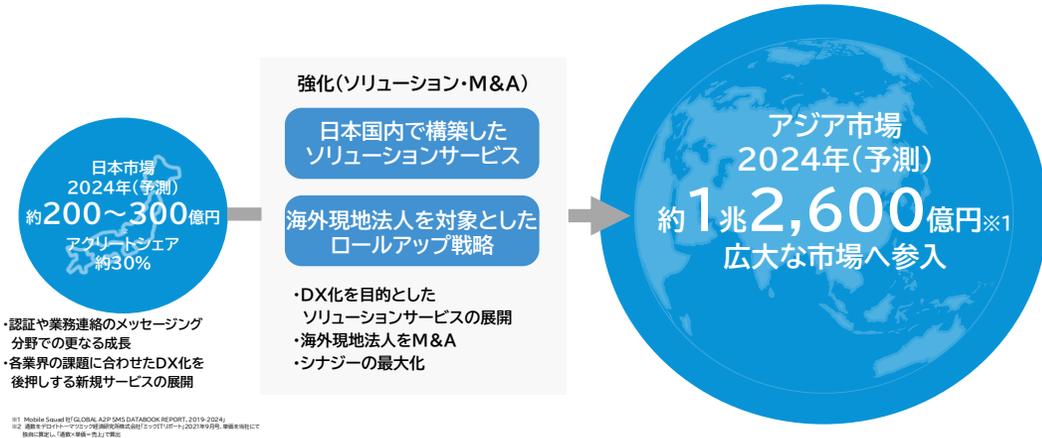
※1 デロイト トーマツ ミッド東洋経済研究株式会社「ミックITリポート」2021年9月号
 ※2 株式会社エヌ・エム・総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 2020.10」
 ※3 Mobile Squad「GLOBAL A2P SMS DATA BOOK REPORT, 2019-2024」
 ※4 アジア全体の市場規模との対比により、アクリートグループ全体の既存顧客数に修正



成長戦略—【再掲】中期経営計画2023-2025(2022年8月18日発表)

- 「アジアのアクリート」と「新しいサービス展開」→ 市場環境も変化し、中計初年度(2023)では計画立ち遅れ

日本のアクリートからアジアのアクリートに



「押し付けでなく寄り添い」の形でのサービス提供

Web3で個人が情報との向き合い方が変わると言われるなか、デジタルとリアルとの真の融合を図る先端技術を「押し付けでなく、寄り添いの形で組合せ」て、サービス提供する



SMSを軸として、これまでに幅広い業界や業態の顧客基盤を積み上げてきた
今後はこの基盤を軸にして、新規サービス拡大や新規顧客創造を国内のみならず海外市場へと展開していく



参加者の行動変容が社会や企業などの課題解決への大きなアプローチとなる

2023年の当社事業領域の市場環境は大きく変化

将来の予測情報の修正(2024年2月15日発表)

事業環境

①SMS業界は想定以上の競争激化により収益悪化

コロナ特需による利用が減少、加えて

国内SMS売上※

新規顧客獲得によりSMS通数は堅調に推移している中、競合の新規参入が進み競争激化により単価下落

海外SMS売上※

競合他社参入により、SMS通数・単価とも国内向け以上に苦戦

②技術トレンドの進化

- 当社SMSの利用用途のうち、国内の39%、海外はほとんどが本人認証
- パスキー認証など認証手段が多様化し、SMSではない認証手段の活用が徐々に増加

1

市場の販売価格が下落

- ・差別化ポイントのウェイトが「価格」に偏っている

2

市場へ参入する競合の増加

- ・キャリア系や後発の企業が攻勢

3

特殊需要の低下

- ・コロナ患者への対応での利用が減少

※ SMS配信ルート 国内配信ルート:携帯電話事業者4社との直接接続による配信サービス
(「Go To Market(アクリート/Xoxzo)」参照)
海外配信ルート: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

既存領域の深耕付加価値化＋非SMS事業の早期事業化

SMS市場は拡大するも想定以上に競争が激化、付加価値の高いサービス提供と今まで培った技術とネットワークを活用し、非SMS事業に注力することで、中長期的に稼げる事業ポートフォリオを構築

厳しい配信単価下げ圧力の環境でも選ばれるSMS配信会社となるよう強化

SMS事業の収益改善策 (パートナー戦略で付加価値化)

SMSだけの事業展開からの脱皮を図る

「ハード・アンド/プラス・サービス」という新たな事業カテゴリーの商品販売を企画展開

連絡・通知系SMS

Godot社行動科学ナッジAIによる メッセージ生成

- 顧客の深化と新規開拓:特定業界に特化したソリューションによる事業(パートナーサービスAPI連携)の展開
- SMS機能面での充実や、ツールとしてのSMS採用から脱却した新たな取り組みの展開

認証系SMS+「認証」に 焦点をあてたビジネス展開

Pindrop社との契約締結/事業展開

認証目的のSMSである、ワンタイムパスワード(OTP)SMSの技術変化に対して、非SMS系の認証手段である、声紋認証技術でのアジア展開による非SMS領域での認証領域の拡大始動

メーカーや商社では提供出来ない、当社だからこそ提供出来るサービスを付加したハード製品の販売を当社が行う

ハード・アンド/プラス・サービス

SMS×サーバ事業
MECのGPUサーバ事業
(コンピューティングリソース)
×
SMS認証

SsXGP事業
コミュニケーション
(通信)手段の多様化支援

+

「アジアのアクリート」の展開

海外のSMS事業者との新規業務提携
(例)インバウンド向けサービス

2024年1月10日販売開始

Godot社が提供する行動変容生成AI「NudgeMaker®」をアクリートSMS向けにカスタマイズし、SMSと行動科学とChatGPTを組み合わせた新サービス「NudgeMaker® for SMS」の販売を開始

SMS×行動科学×ChatGPT



「NudgeMaker® for SMS」活用で期待する効果

生活者との新たなコミュニケーションを創出

ユーザー
アクション率の
向上

より精度の高い
ユーザーとの
コミュニケーション

メッセージ配信や
コミュニケーション施策に
費やされていた
経営資源の大幅な削減

「NudgeMaker® for SMS」

「NudgeMaker®」は、行動科学と機械学習を組み合わせたGodot独自の特許技術に、ChatGPTを融合させた行動変容生成AIです。新サービス「NudgeMaker® for SMS」で生成された文章は、SMS送信用に最適化されそのままアクリートのSMS配信サービスに載せることができます。そのため、行動変容を促す文章作成からSMS配信までがシームレスかつ効率的に行え、受信者により効果的に行動変容を促すことが可能となります。

入力した行動を促すための6種類のメッセージ文章が自動生成される

「フィットネスジムの
体験入会に申し込む」
と入力

- どのように行動するかを明示する
- 「やらずの後悔」を考えてもらう
- 他の人と比較するよう注意を引く
- 合図を出す
- 否定的な感情を減らす
- フレーミング・リフレーミングを促す

入力した
行動を
促す

5,000社を超えるアクリートの顧客に対して、積極的に「NudgeMaker® for SMS」を販売

【Godot社について】Godotは、行動科学による社会課題解決をめざすディープテック・スタートアップとして2022年7月に設立されました。表面的に行動を変えることよりも、その裏にある一人ひとりの意思決定メカニズムと真摯に向き合い、思考速度を制御するというアプローチに着目。“Think Slow, Act Fast”の精神で、「善き」行動変容を促すことをめざしています。当初、自治体との連携から始まった取り組みは、現在、民間や海外との連携へと急速に広がりつつあり、2023年5月にはウィーンに研究開発拠点を開設しています。また、2023年9月には関西発の有望スタートアップとして経済産業省から「J-Startup KANSAI」認定を受けています。

これまでの本人認証の主流はSMSを利用したワンタイムパスワードでの認証であったが、セキュリティの厳格化の求めに応じ、セキュリティ・リスク別に、生体認証を含め多要素の本人認証サービスを組み合わせ提供



約1兆円※とされている「セキュリティ関連市場」の本人認証分野に本格的に参入し**認証領域の拡大**を図る

Pindrop事業は2023年末から日本向けデモ環境を用意し、デモランを開始
→ 2024年度は本格的な拡大を図る

※ セキュリティ関連市場規模: 2022年12月13日 株式会社富士経済発表「2022 セキュリティ関連市場の将来展望」より引用

エレクトロニクス業界に幅広いネットワークを持ち、専門知識を持つ豊かな人的リソースを有するシンデン・ハイテックス株式会社と業務提携し、共同して新たな製品やプロジェクトの開発を協業、新たな事業機会を創出

2023年11月20日発表

GPUサーバやセンサー機器を含めた、多様なハードウェアと通信ネットワークを連携
ハード・アンド/プラス・サービスを企画し新たな収益モデルを構築し、付加価値化



シンデン・ハイテックス株式会社

エレクトロニクス業界での幅広いネットワーク

専門知識を持つ豊かな人的リソース

次代に適応する
新たな事業展開を目指す



日本におけるSMS配信事業のパイオニア

世界が認める、グローバル品質と信頼性

23
年
4
Q
売
上

GPUサーバ × SMSインクルーシブ
MECのGPUサーバ事業
(コンピューティングリソース)



認証SMS
通知SMS

今
期
以
降
積
極
展
開
開
始

センサー機器・組込機器
× SMSインクルーシブ
(通信連携)



通信と接続した
スマートIoT×SMS

GPUサーバorセンサー機器・組込機器
× 多様なインクルーシブ



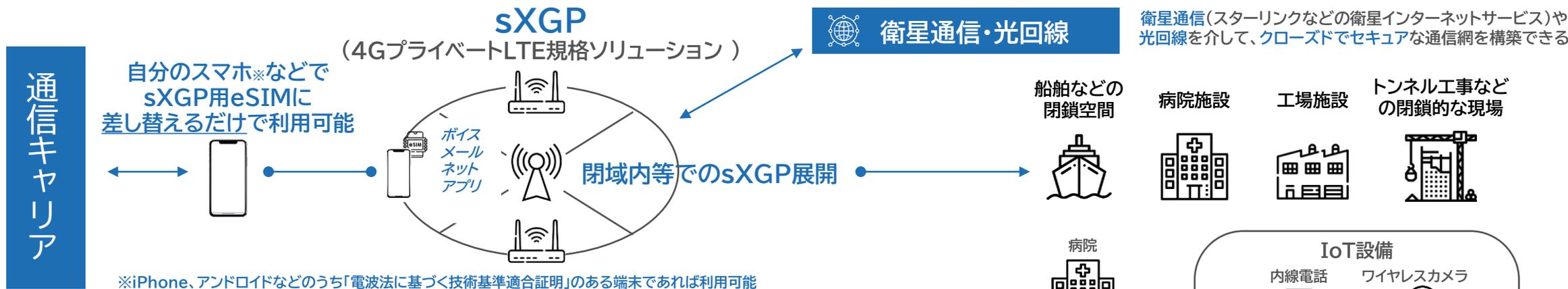
各用途に合わせた
ソリューションサービス

様々な組み合わせで順次、横展開を行う

2023年12月までに新規案件として1件受注、2024年も引き続き展開

2024年4月以降販売開始予定

- 閉域空間での、「コミュニケーション最適化の領域拡大」プロジェクト
- 4キャリア向けSMS配信接続アグリゲーションの実績をもとに、欧米で注目されているキャリア・フリーな通信環境 = ニュートラル・ホスティング技術に注目
将来ニュートラル・ホスティングにつながるsXGPの取り扱いを開始
- 対象： 病院・工場・工事現場など、閉鎖された空間でも、コミュニケーションを実現し、コミュニケーション最適化を後押しします

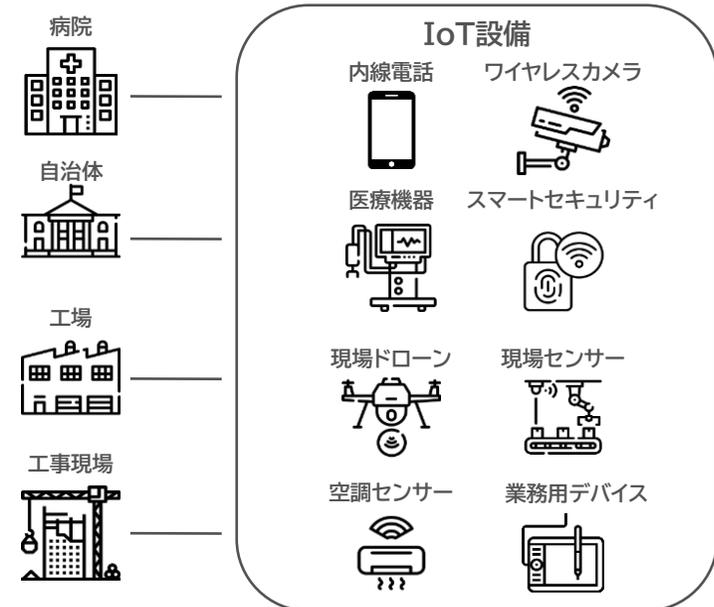


sXGPとは?
(4GプライベートLTE規格ソリューション)

sXGP



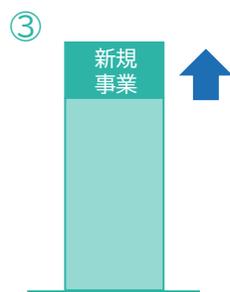
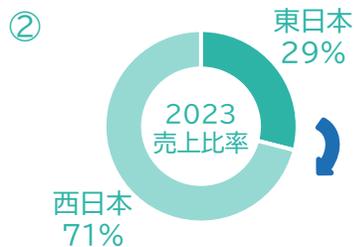
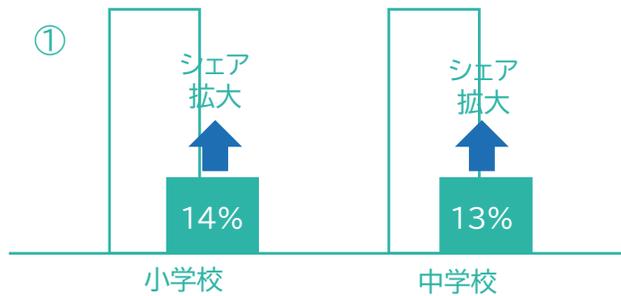
- 企業などが自前で高速・大容量のワイヤレス通信ネットワークを構築・運営できる通信規格。sXGPは、4G通信で利用されているLTEの技術を基盤としている。
- 1.9GHz帯を活用し、WiFiのように通信免許不要で利用可能
- 1つのアクセスポイントで広域を安定してカバーでき、クローズドな通信網を構築するのでセキュアな通信が可能。端末はSIM認証を実施。スマートフォンが利用できるため、音声通信にとどまらず、さまざまなアプリが利用可能。



テクノミックス



- ① 小・中学校における販売シェア拡大
- ② 東日本エリアでのシェア拡大
- ③ テクノミックス事業基盤を活かした新事業展開



① 文部科学省 学校基本調査(令和5年度)と当社サービス利用校との比較値
 ② 2023年売上実績に基づき当社分類により算定

Xoxzo



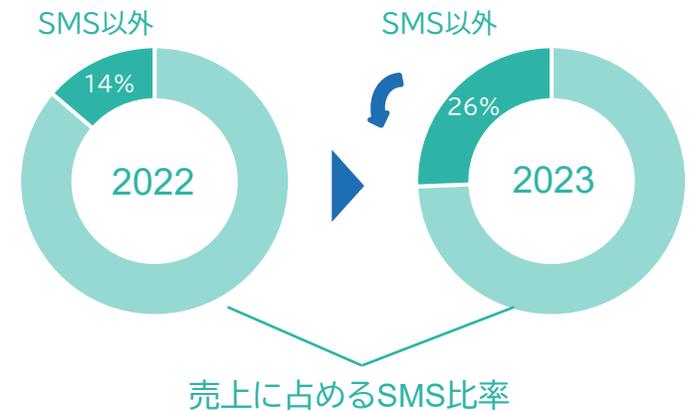
- 原価低減による営業利益改善(仕入スキームに改善の余地あり)
- 顧客数の拡大は見込まず、仕入スキームの改善によりこれまで取り込めていなかったトラフィックの獲得を図り売上増加を図る



VietGuys



- 非SMS領域での売上拡大
- 2022年はSMSサービスが売上の86%を占めていたが、2023年はCDPサービスなどを展開によってオムニチャネル化が進み、SMS以外のサービスの売上比率が拡大
- 今後は2023年路線を継続し、SMSの売上を維持しつつ、更なる新サービスを展開によってSMS以外の売上比率を高めていく



2023年売上実績により算定

【連結/単体】2024年12月期 業績予想

- 「中期経営計画(2023-2025)」(2022年8月18日公表)について、2023年12月期の業績結果および事業環境、将来の予測情報等を踏まえ修正
- 下記2024年12月期業績予想は新中期経営計画に基づく予測値
- 「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」(2024年2月15日公表)のとおり、2025年12月期の経営数値指標は、2024年3月の定時株主総会で承認予定の取締役による新たな経営陣のもと見直しを行い、後日公表

(単位:百万円)

連結	2024年 12月期 予想	2023年 12月期 実績	前年比
売上高	7,319	5,433	134.7%
営業利益	433	310	139.5%
営業利益率	5.9%	5.7%	
経常利益	428	305	139.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	33	570.1%

単体	2024年 12月期 予想	2023年 12月期 実績	前年比
売上高	4,684	3,643	128.5%
経常利益	404	343	117.6%
当期純利益	275	90	204.7%

(2024年業績予想に向けた取り組み)

- 国内外SMS市場は引き続き厳しい状況を想定する中において、コミュニケーション最適化によるSMS事業の付加価値化によるアップセルを展開
- 非SMS 事業領域を拡大する目的ですでに先期よりスタートしている、ハード・アンド/プラス・サービス プロジェクトの積極的な推進
- ベトナムにおいては、メッセージングサービスのオムニチャネル化を推進することでSMS以外のメッセージングサービスでの増収を図る
- 配信数増加に伴うインフラ整備、新規顧客獲得のための販促活動、新サービスや新規事業開発のための研究開発費用、体制強化のための人材採用等を予定、営業利益率は前年とほぼ同水準を見込む



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	リスクの内容	顕在化する可能性・時期	対応策
SMS配信サービス市場の拡大について	<p>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用連絡手段として2022年までに大きく利用拡大してきましたが、2023年になって同じ目的としての利用はほぼ終息しています。一方でコロナ特需とは別に、SMS利用用途の拡大により、利用企業数、配信通数ともにその後も継続的に成長しておりますが、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。</p>	中程度・中長期	<p>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。</p>
携帯電話事業者との契約関係について	<p>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。</p> <p>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。</p>	低～中程度・常時	<p>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で、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。</p> <p>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。</p>
海外SMSアグリゲーターの動向について	<p>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、2023年12月期において、当社の売上高の40.05%を占めております。</p> <p>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。</p>	低～中程度・常時	<p>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。</p>

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	リスクの内容	顕在化する可能性・時期	対応策
競合企業について	<p>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。</p>	低～中程度・常時	<p>顧客からの情報収集を定期的かつタイムリー行うだけでなく、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。</p>
新規事業について	<p>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。</p>	中程度・常時	<p>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。</p>
M&Aについて	<p>子会社である株式会社テクノミックス、株式会社Xoxzo及びVietGuys J.S.C.は、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。しかしながら、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。</p>	中程度・常時	<p>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。</p>
資産の減損損失について	<p>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生じた場合は、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。</p>	中程度・常時	<p>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。</p>

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	リスクの内容	顕在化する可能性・時期	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、2023年12月期における外貨建て売上高は、708,079千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。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください

- 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