



2025年12月期 第1四半期 決算補足説明資料



株式会社アクリート

証券コード 4395

INDEX

1. ビジネス・ハイライト、エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)
2. 2025年12月期1Q 連結業績
3. Appendix

ビジネス・ハイライト

2025年12月期第1四半期以降 トピックス

1 新たな組織・体制

- | | |
|----|---|
| 2月 | ● 中期経営計画[2025-2027]を策定 |
| 3月 | ● 事業計画及び成長可能性に関する事項を開示
● 取締役候補者の選任及び代表取締役の異動 |

2 アクリートグループ構築

- | | |
|----|-------------------------|
| 1月 | ● 簡易株式交付による株式会社ズノーの子会社化 |
|----|-------------------------|

3 新規事業&拡販に向けた取り組み

- | | |
|----|---------------------------------|
| 4月 | ● DeepBlueと共同でダークウェブ診断サービスを提供開始 |
|----|---------------------------------|

エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

2025年12月期1Q
連結業績

2025年12月期
業績予想

売上高	1,961 百万円	YoY	151.2%
-----	-----------	-----	--------

営業利益	108 百万円	YoY	270.8%
------	---------	-----	--------

売上高

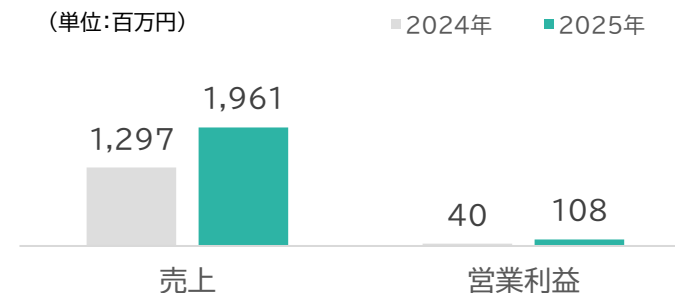
- 2018年7月の上場以来、1Qとしては過去最高の売上高を記録
- 国内SMS配信/海外アグリゲーター経由のSMS配信が好調に推移
- スクーミー事業の売上実績を計上
- Viet Guys J.S.C. (以下、VGS社)の売上高が、前年同四半期比+11.0%
- 1Qより子会社化した株式会社ズノーを連結業績へ反映

営業利益

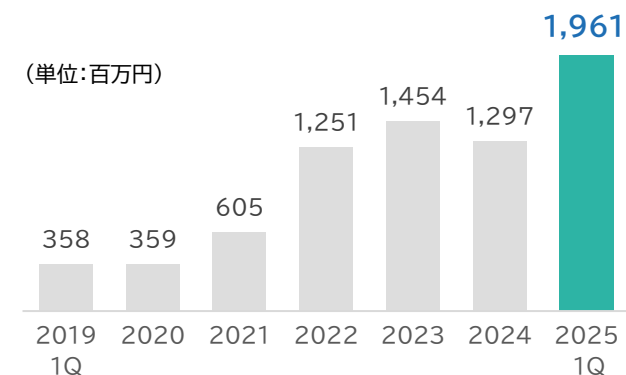
- アクリート単体の売上総利益が前年同四半期比+31.2%
- VGS社の営業利益が前年同四半期比+153.6%
- 株式会社ズノー・メディアソリューション(以下、ZMS社)および、株式会社ズノーが連結業績に反映されたことが寄与し、営業利益率が前年同四半期比+2.4pt改善

2025年12月期の業績予想については、2025年2月14日付「2024年12月期 決算短信」で公表いたしました、通期の連結業績予想に変更はありません

前年同四半期比(YoY)
2024年1Q / 2025年1Q



第1四半期 売上高推移
2019年~2025年



【連結】2025年12月期1Q(累計) 業績ハイライト

売上高 1,961百万円(前年同四半期比151.2%)

- 2018年の上場以来、1Qとしては過去最高の売上高を記録
- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が前年に引き続き好調に推移
- スクーミー事業の売上実績を計上
- VGS社の売上高が、前年同四半期比で11.0%増加
- 株式会社ズノーを子会社化し、1Qより連結業績に反映

営業利益 108百万円(前年同四半期比270.8%)

- 売上高の増加に伴い、アクリートにおける売上総利益が、前年同四半期比で31.2%増加
- VGS社の営業利益が、前年同四半期比で153.6%増加
- ZMS社およびズノー社の業績反映が営業利益の増加に寄与

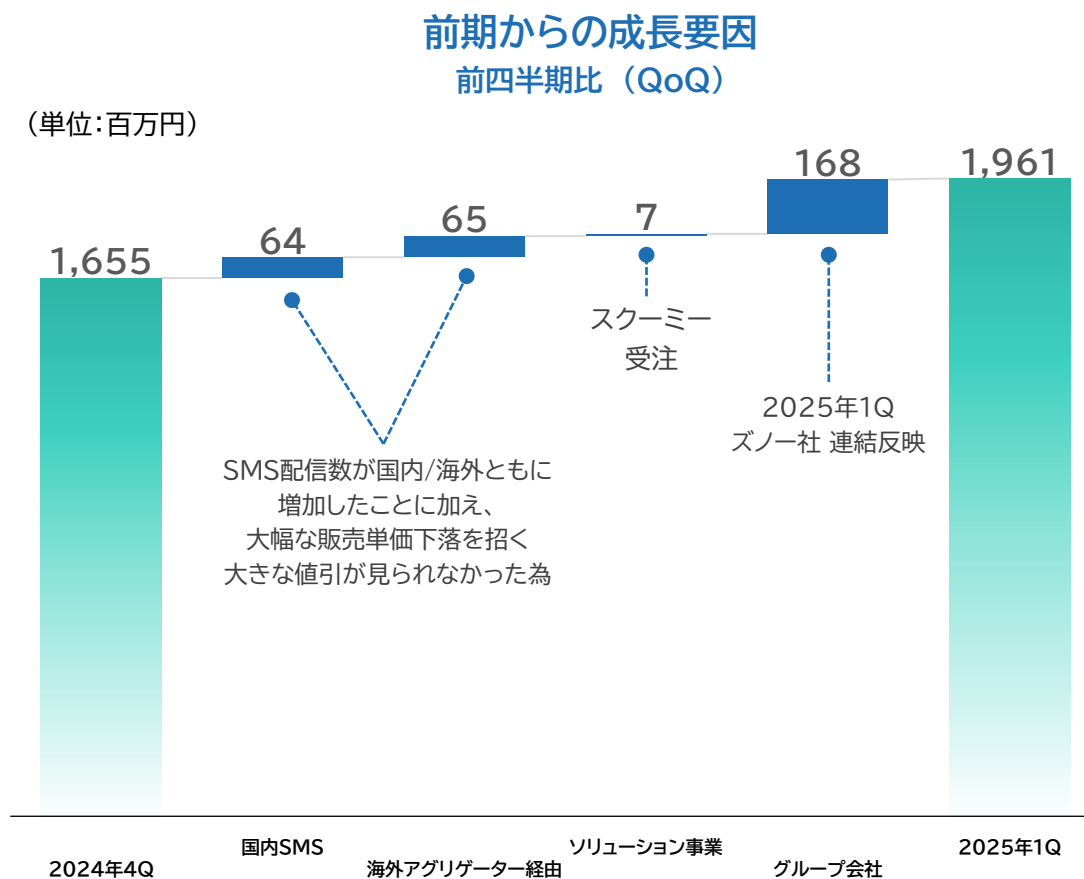
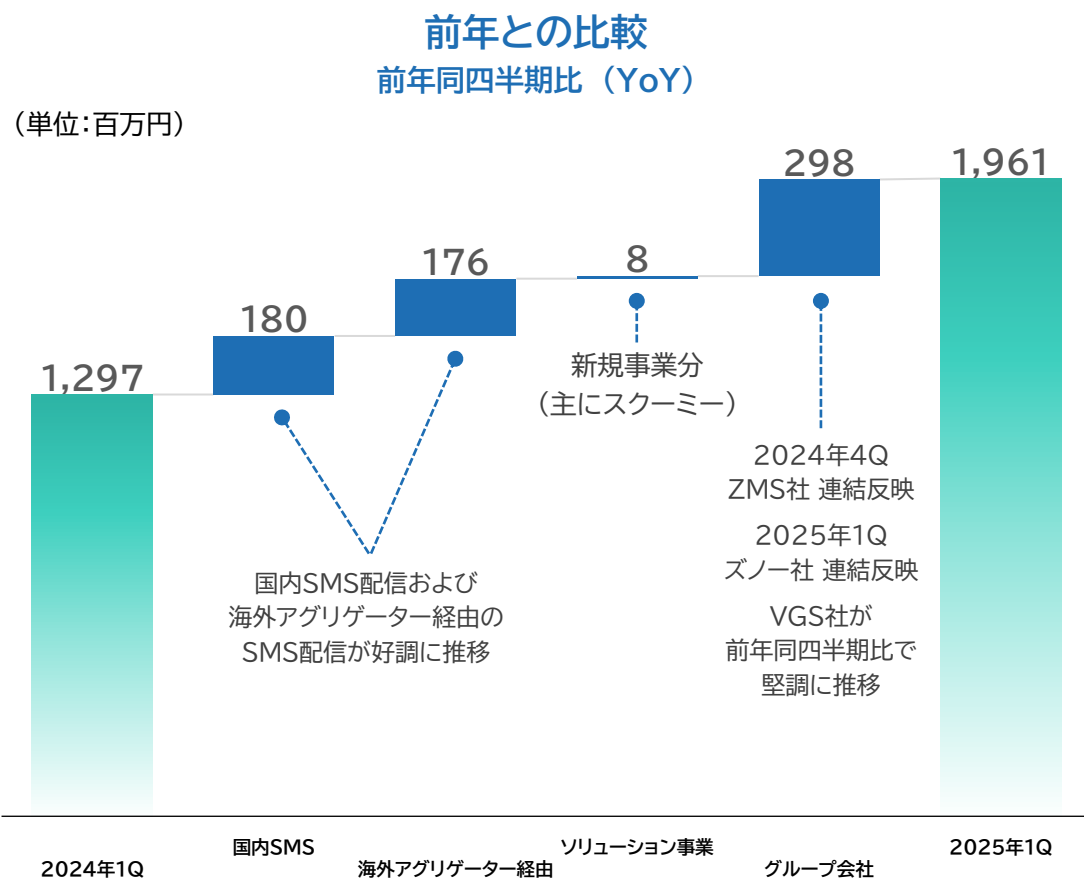
(単位:百万円)	2024/12月期 1Q実績	2025/12月期 1Q実績	前年同四半期比
売上高	1,297	1,961	151.2%
営業利益	40	108	270.8%
営業利益率	3.1%	5.5%	2.4pt
経常利益	40	113	280.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	31	60	190.9%



【連結】売上高 増減要因の内訳

SMS配信の好調な伸長と子会社の連結業績反映により売上を拡大

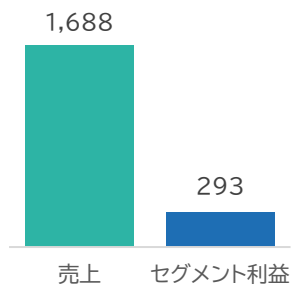
- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が好調な伸びを見せており増収に貢献
- ソリューション事業は、スクーミーの売上実績計上により微増
- VGS社では、売上高が前年同四半期比で堅調に推移
- その他のグループ会社では、ZMS社(前期4Q連結)/ズノー社(当期1Q連結)の反映が増収に寄与



【連結】2025年12月期1Q(累計) セグメント別業績ハイライト

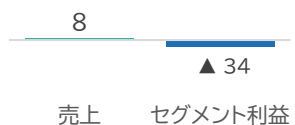
セグメント別業績(2025年1Q実績)

(単位:百万円)



▶ コミュニケーション事業

- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が好調に推移
- VGS社の売上高および営業利益が前年同四半期比でともに増加



▶ ソリューション事業

- スクーミーの売上実績の計上
- 新規事業の初期導入・準備コストの計上



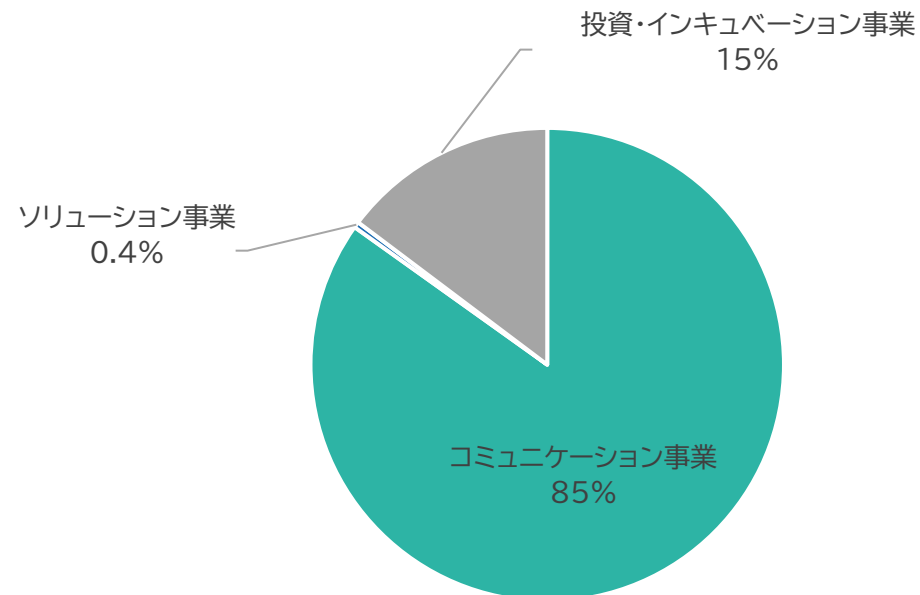
▶ 投資・インキュベーション事業

- 株式会社ズノーの子会社化および
- 連結業績への反映

セグメント別売上比率(2025年1Q売上実績)

(単位:%)

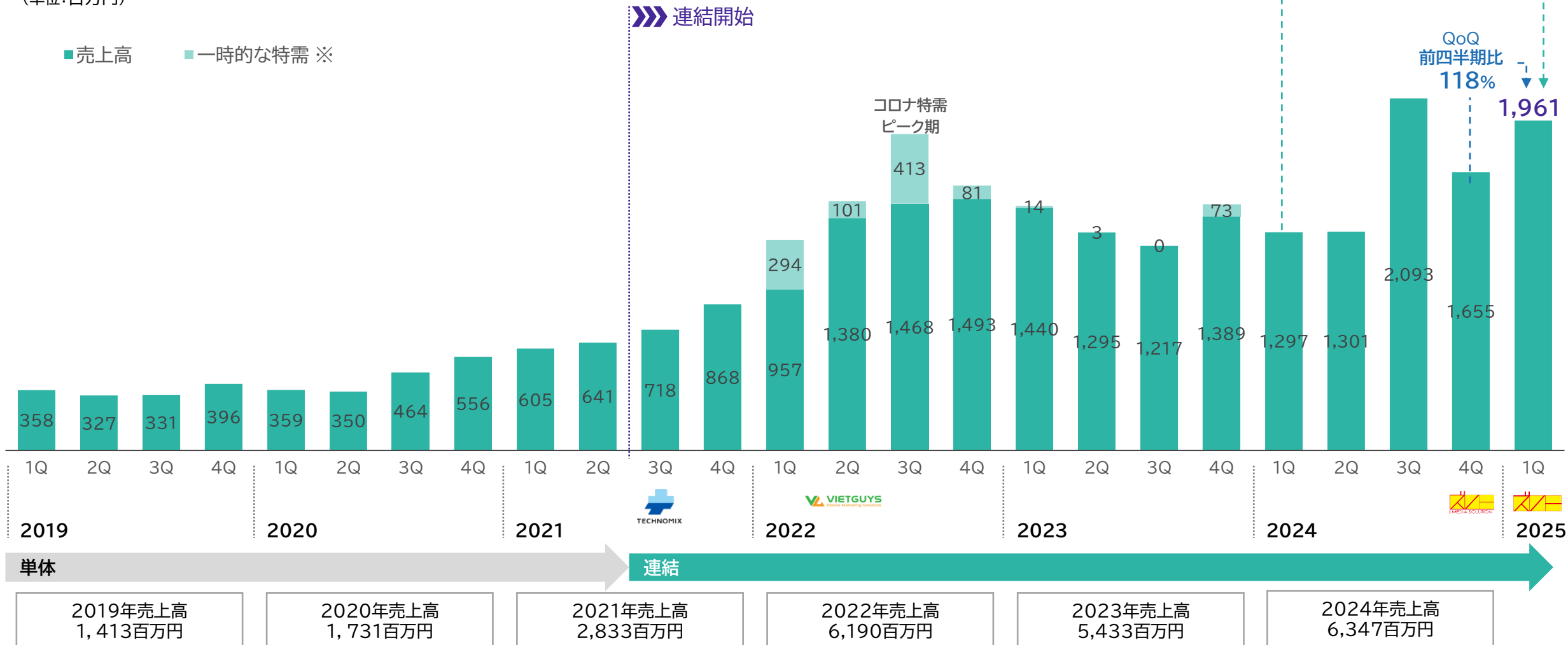
2025年1Qセグメント別売上実績比率



【連結】売上高 四半期推移(会計期間)

第1四半期としては、2018年7月の上場以来過去最高の売上を記録

(単位:百万円)



単体

連結

2019年売上高
1,413百万円

2020年売上高
1,731百万円

2021年売上高
2,833百万円

2022年売上高
6,190百万円

2023年売上高
5,433百万円

2024年売上高
6,347百万円

(ご参考)【単体】2025年12月期1Q 業績概要

売上高 1,229百万円(前年同四半期比142.4%)

- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が前年に続き好調に推移
- スクーミー事業の売上実績を計上

営業利益 117百万円(前年同四半期比229.6%)

- 販売費および一般管理費は、前年同四半期比107.4%となり、中期経営計画[2025-2027]に基づく事業強化を見据えた体制構築を推進したことにより人件費が増加
- 売上の増加に伴い、営業利益は51百万円から117百万円へ増加し、前年同四半期比+129.6%

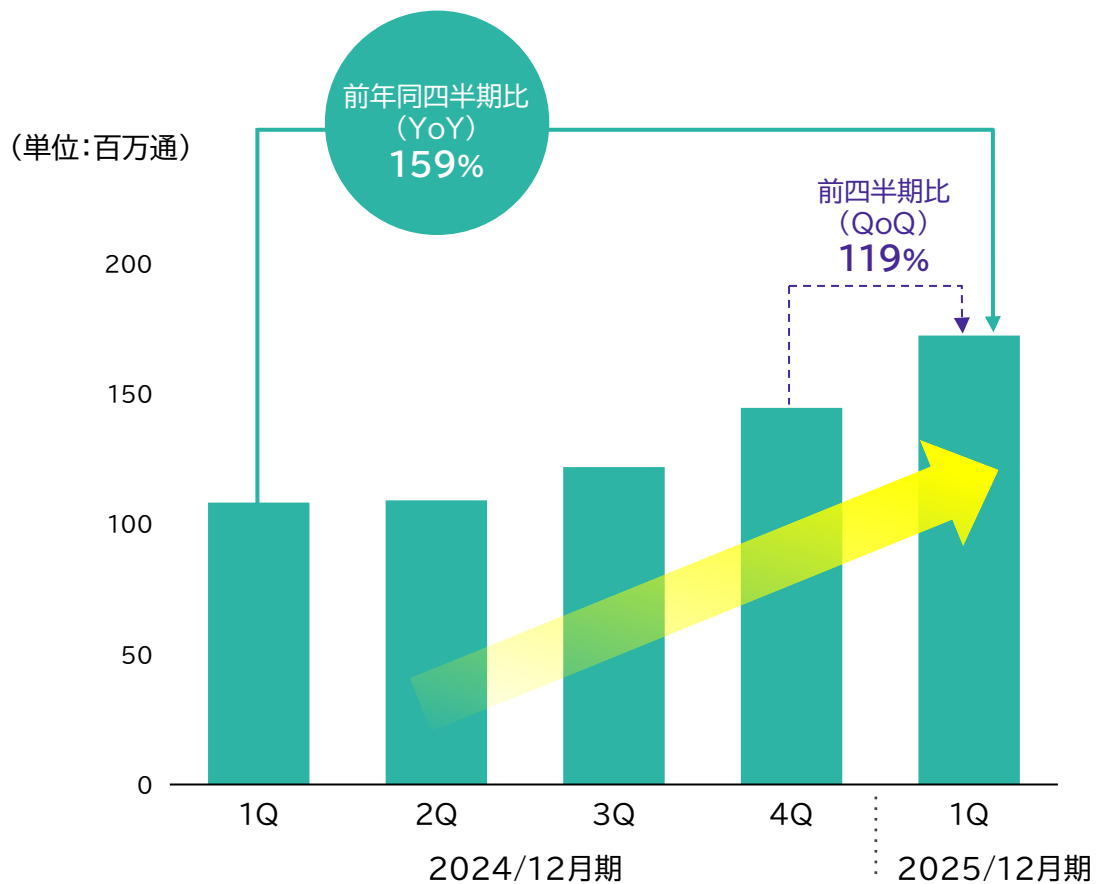
(単位:百万円)	2024/12月期 1Q実績		2025/12月期 1Q実績		前年同四半期比	前年同四半期比検証
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	863	100%	1,229	100%	142.4%	
売上原価	601	69.6%	885	72.1%	147.2%	
仕入原価	531	61.5%	822	67.0%	154.9%	
労務費・経費	70	8.1%	63	5.1%	89.0%	サーバー運用等の見直しにより労務費・経費は前年同四半期比▲11.0%と抑制
売上総利益	261	30.2%	343	27.9%	131.2%	
販売費および一般管理費	210	24.3%	225	18.4%	107.4%	
人件費	95	11.0%	110	9.0%	116.0%	中期経営計画[2025-2027]に基づく体制強化により、人件費が前年同四半期比+16.0%
その他	114	13.2%	115	9.4%	100.2%	
営業利益	51	5.9%	117	9.5%	229.6%	
経常利益	51	5.9%	117	9.5%	225.9%	
当期純利益	38	4.4%	80	6.6%	210.6%	



【コミュニケーション事業】四半期別 SMS配信通数推移

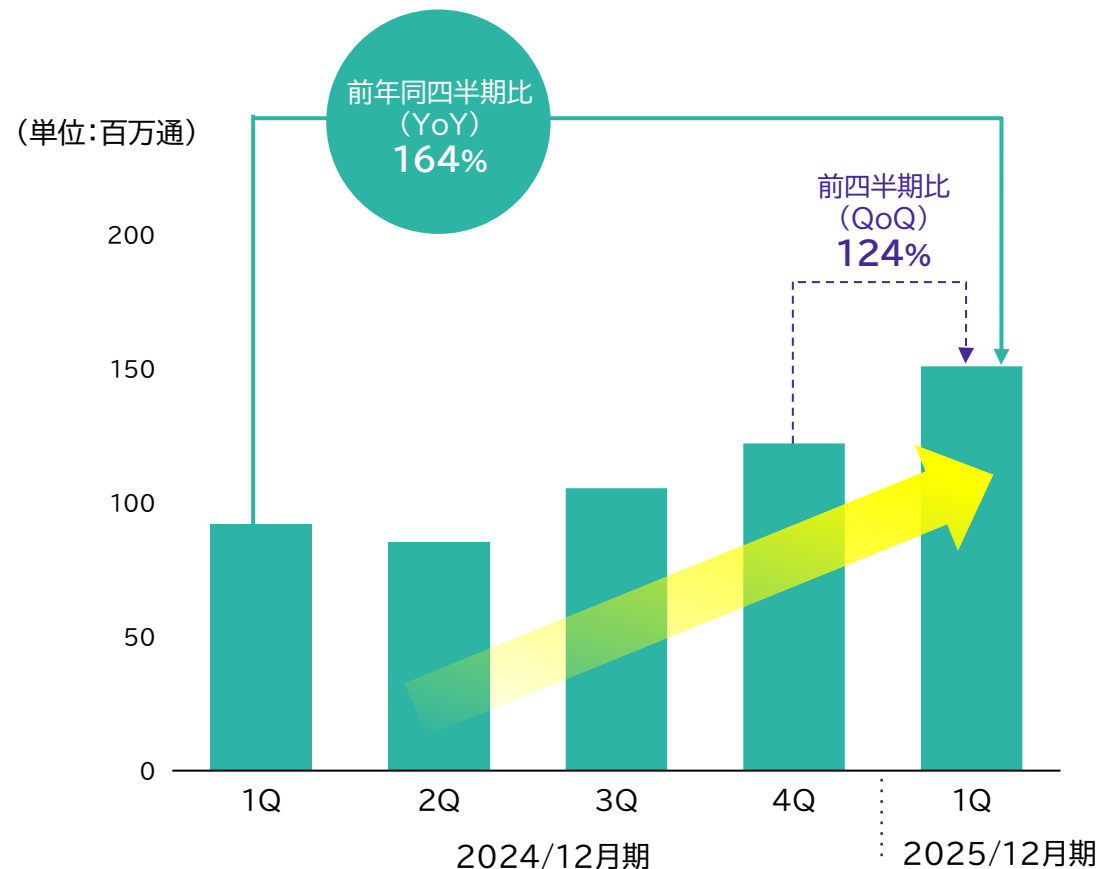
国内SMS配信通数推移

特定アカウントの配信通数増により、前年同四半期比159%
前四半期比119%と引き続き順調に推移



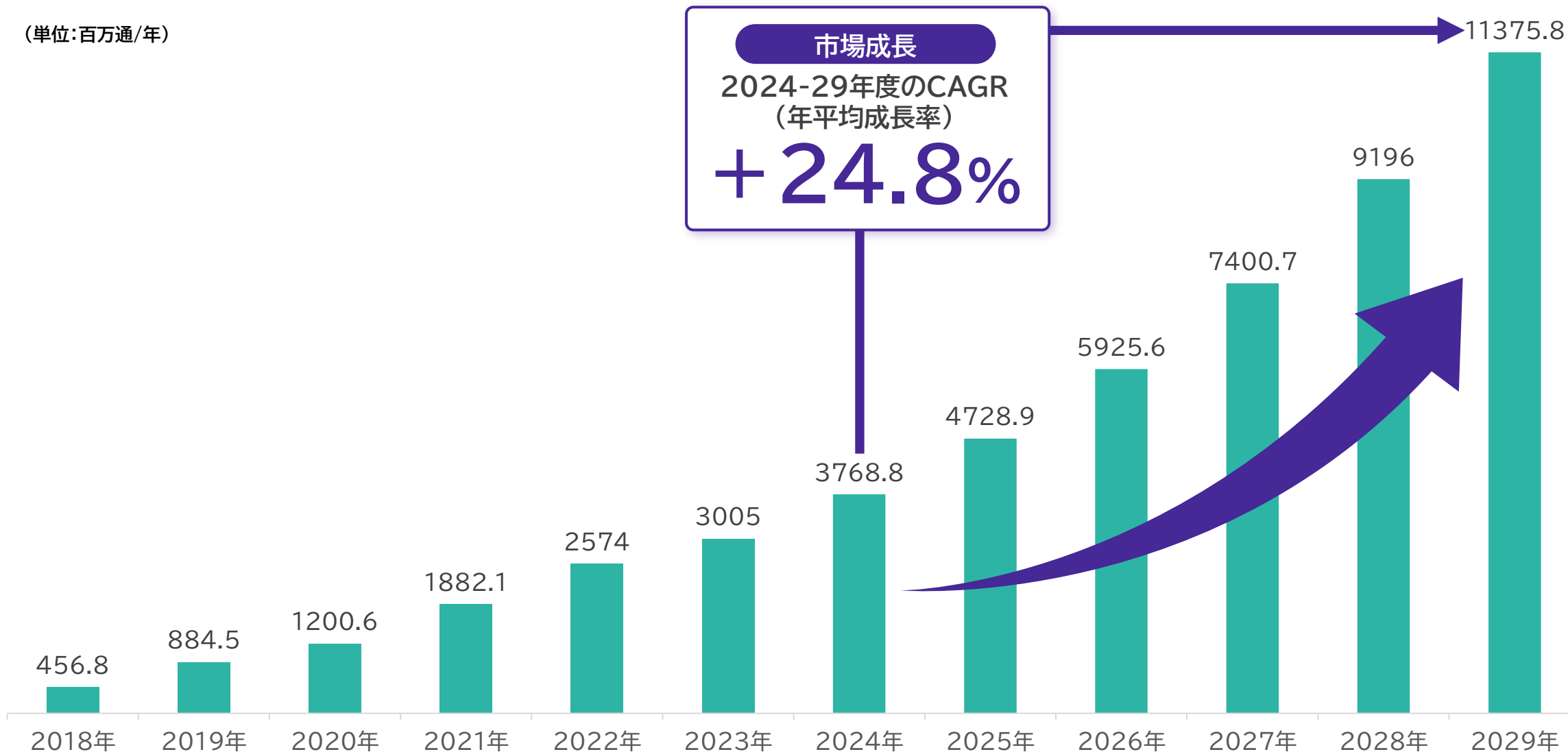
海外アグリゲーター経由SMS配信通数推移

前年同四半期比で164%
前年の好調を維持し、前四半期比124%と順調に推移



(ご参考)国内直収市場予測(2024年以降のA2P-SMS市場の見通し)

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



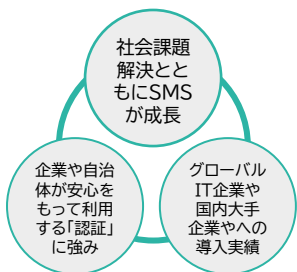
環境変化に対応した事業モデルの変遷

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

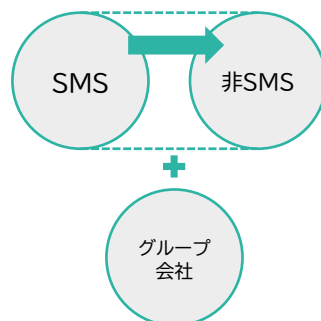
SMS配信業界のパイオニアとしての実績



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

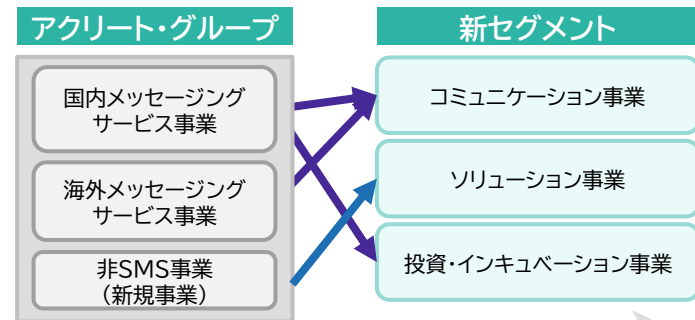
- 行動変容生成AI「NudgeMaker®for SMS」販売開始
- 分散型IDの発行サービス「SMS-OTP for DID」提供開始
- Techown Information Technology Co., Ltd.との業務提携

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

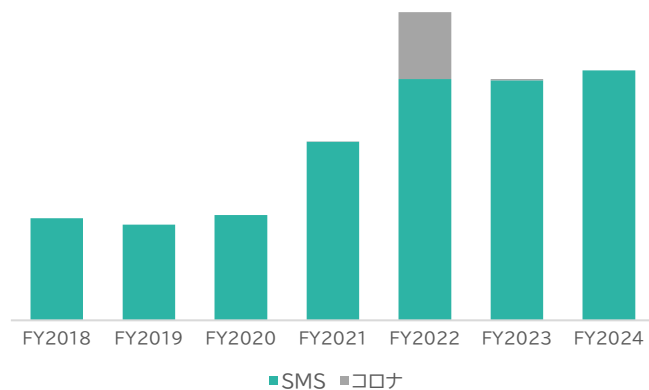


パートナー連携による付加価値の高い
コミュニケーション・ソリューション展開

事業基盤の強化による競争力の源泉

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

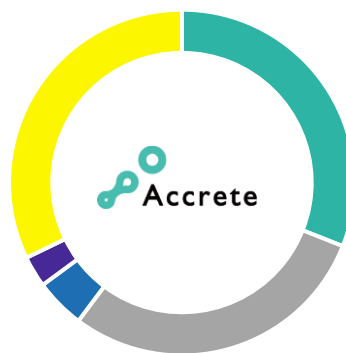
SMS配信通数推移
(FY2018-FY2024)



- 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み増加し、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)

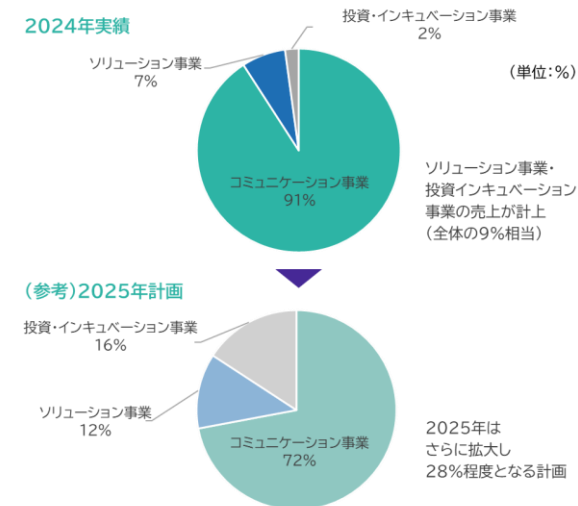


■アクリート ■テクノミックス ■VGS ■ZMS ■ズノー

- 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

中期経営計画[2025-2027] 重点課題と施策方針

- 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方針

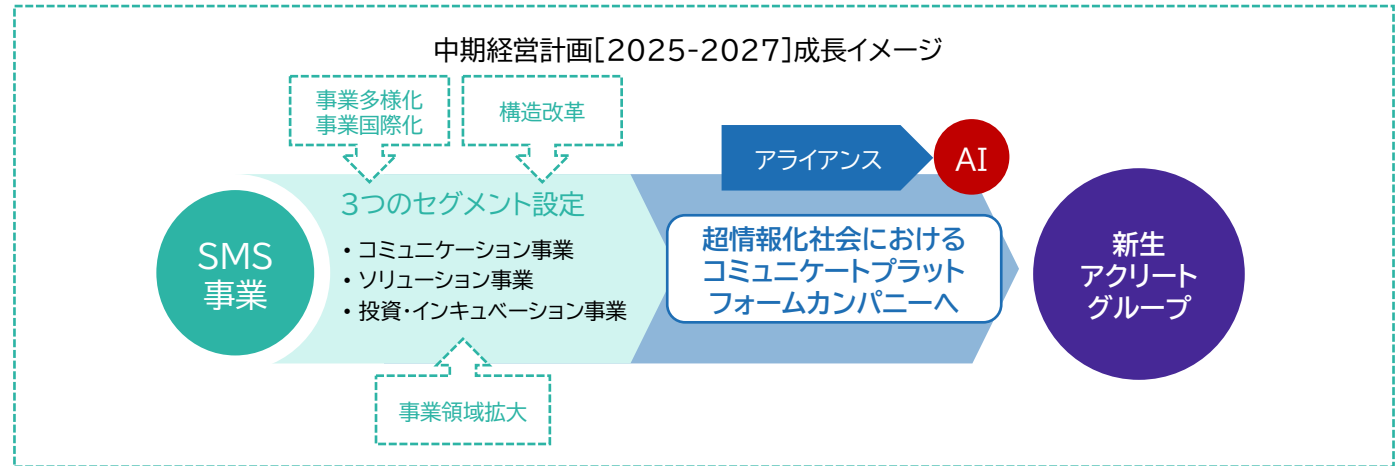
現状の課題	施策方針
SMS事業における環境変化への対応の遅れ	認証・連絡通知に加え、行政サービスとの連携や販売促進を目的とした新たなモデルを構築し、新しいSMSの活用によって事業拡大を図る
SMS事業単一事業展開体制からの脱却の遅れ	事業多様化戦略に基づき、3つの事業セグメントを設定M&Aを含む組織改編や新たな事業体制の構築を進め、事業領域の拡大を通じた収益構造の改革を図る
アジア市場を対象とした海外戦略の再構築の必要性	事業国際化の基本方針を維持しつつ、新たな事業体制と手法で業務提携を軸に実効性の高い事業を展開これにより、次代のアクリートに向けた成長戦略の一端を担う
当社単体での事業展開の限界	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

中期経営計画[2025-2027] 成長戦略と経営目標

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

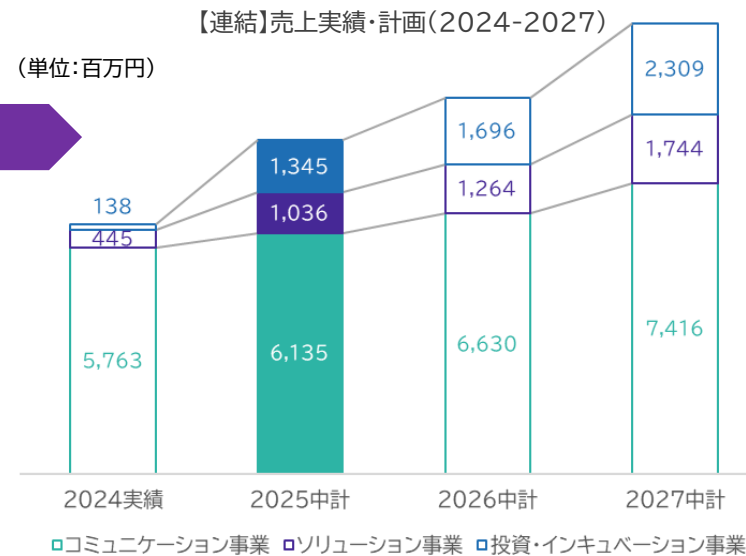
- ・AI技術を活用した独自ソリューション提供
- ・企業価値向上と新たな収益源の創出

- ・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

【コミュニケーション事業】新たな成長領域への展開

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」「リプレイス」「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

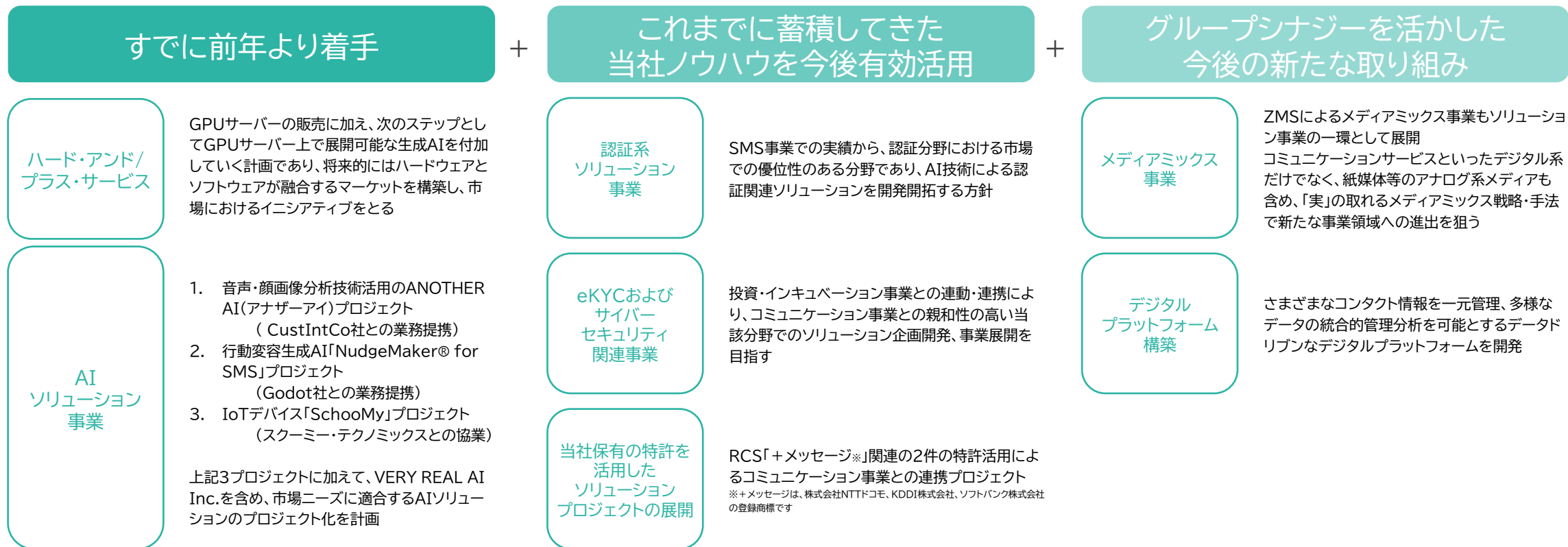
- ① SMS・CPaaSを軸に、**新たな用途や市場領域を開拓**
- ② 多様なメッセージサービスの展開による、**シェア拡大**
- ③ 認証技術の強化と高付加価値化で **収益向上**



【ソリューション事業】収益拡大を目指した新たな事業展開

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



【ソリューション事業】DeepBlue:新サービスの概要と今後の展開

アクリートとDeepBlueが共同で日本国内企業向けに「**ダークウェブ診断**」サービスを開始

DeepBlueのサービス概要と特徴

企業が抱える情報漏洩リスクと課題を解決

広範囲な診断



早期発見
二次被害防止



漏洩元の追跡
改善策の提示



最新脅威情報
の提示



これまでの取り組みと今後の展開

【これまでの取り組み】

- SMSを利用したOTPをはじめとした、セキュアなプラットフォームの提供を通じて、安心・安全なデジタル社会のセキュリティ向上に寄与
- フィッシング詐欺対策をはじめ、国と協力しながらセキュリティの強化を推進

【今後の展開】

- ダークウェブ診断を通じて、フィッシング詐欺のみならず、ランサムウェアをはじめとしたサイバー犯罪の撲滅を目指しセキュアで安心なデジタル社会の実現に向けて貢献していく

2025年の販売開始に向け、営業活動を本格化
パートナー企業との連携強化と、新たな顧客層へのアプローチ体制を構築中

調査範囲 「広く・深く」

サーフェス/ディープ/
ダークウェブ全域を
対象に調査

有力・新興の両コミュニ
ティをカバーすることで、
より実態に即したリスク
把握が可能

漏洩前の “兆候”を検知

調査報告書では、
漏洩有無だけでなく
侵入兆候といった
“前段階”の脅威も可視化

提供速度にも優れ、
英語版は数週間
日本語版は約1か月で
納品可能

導入しやすい 価格設定

高額になりがちな
セキュリティ診断ツールと
比較し、導入負担を
抑えた価格帯で提供

コストを最小限に抑え、
実効性のある脅威検知と
可視化を実現

政府機関や金融・保険機関などとの取引実績あり



【ソリューション事業】スクーミー事業: 推進状況と今後の展開

スクーミー社が開発したIoTエッジデバイス教材の総販売代理業

事業進捗と今後の展開

DXハイスクール指定校※、私立学校法人を中心に主に
高等学校で採択が進み、2025年1Qより実績計上
子会社であるテクノミックスの事業基盤を活かした事業展開も加速

▼
今後は、高等学校に限らず、中学校・大学・地域行政・企業など
より幅広い領域への展開を目指す



義務教育



高校



大学



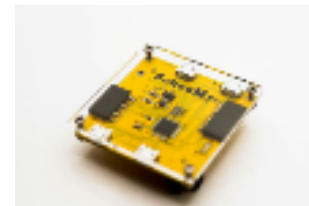
地域行政



企業

スクーミーの特徴

スクーミーボード



センサーコネクター



LED

明るさ

磁気

スピーカー

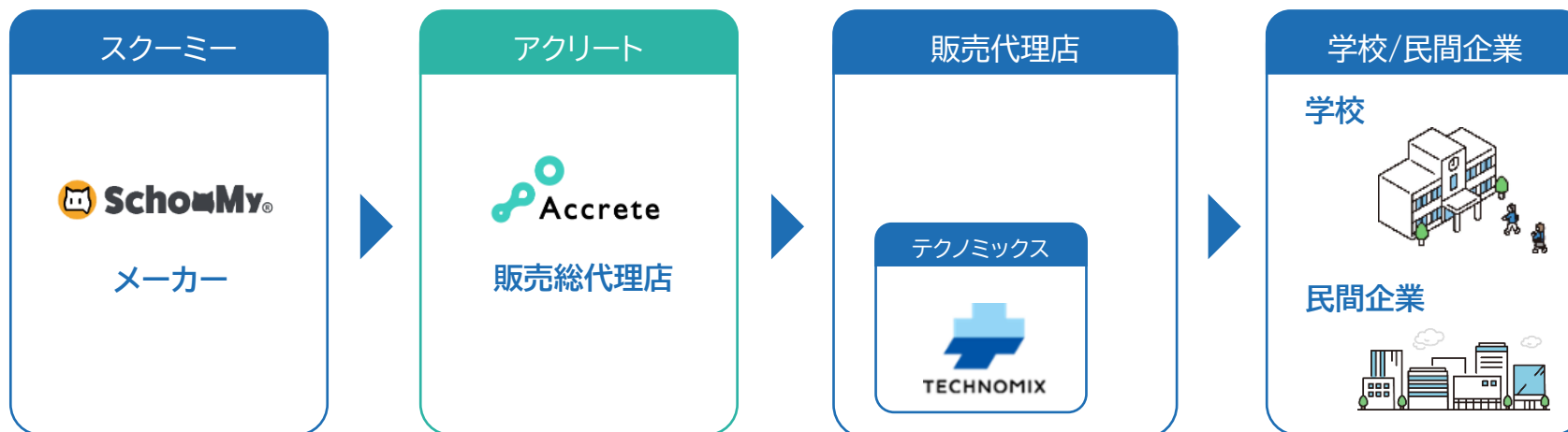
ノーコード開発画面



直径6センチほどのオレンジボード (IoTデバイス) にセンサーを設置し、それをパソコンに接続することで、色々な測定や計測ができる教材

プログラミングの知識がなくても、ノーコードで直感的な操作ができるので、生徒も簡単に使え、先生も指導しやすいハードウェア

ビジネスモデル



Accrete

Copyright © 2025 Accrete Inc. All Rights Reserved

※DXハイスクール指定校: 文部科学省が推進する学校教育のデジタル化(DX)を先進的に進め、デジタル教材の導入が進んでいる学校

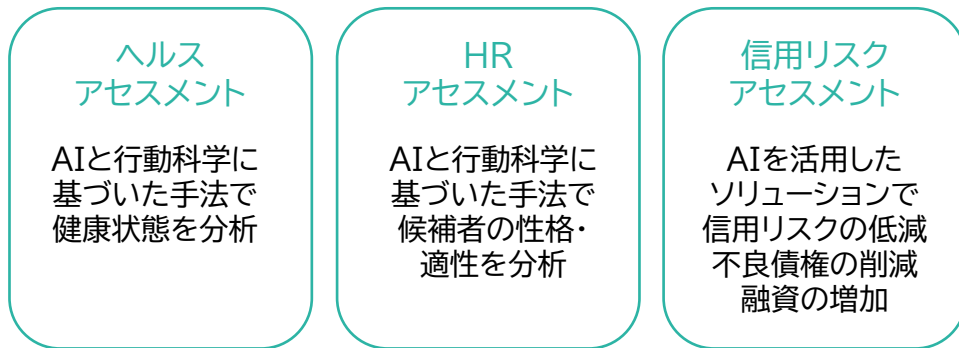
【ソリューション事業】 ANOTHER AI: 推進状況と活用イメージ

音声データや顔の画像分析結果を提供するサービス

ANOTHER AIのプロダクト構成



ビデオアナリティクス	顔の画像分析により、心身の健康状態を分析
ボイスアナリティクス	音声データより、性格・適性を分析
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



- 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
- 顧客の独自UI開発や既存システムとの連携をサポートするAPI開発を実施
- 今後は、拡販に向けたプロモーション施策の準備に取り組む

ANOTHER AI 活用イメージ

ボイスアナリティクスによる健康リスク管理

ターゲット:
健康リスク管理を重要課題と認識している企業全般

- AI音声解析により、従業員の声の特徴(抑揚/発話テンポ等)を基に、ストレス傾向やメンタルヘルスの変化を分析
- 早期のメンタル不調兆候の把握や、離職リスクの予兆管理に活用

ビデオアナリティクスによる健康状態チェック

ターゲット:
ドライバーの健康管理を重要課題と認識している物流/運輸業界

- 点呼時にカメラ映像からrPPG技術※による解析により、血圧/心拍数/呼吸数等のバイタルデータを測定
- 日々の健康状態を客観的に記録・可視化することで、業務中の安全性向上や健康起因/事故の未然防止に寄与

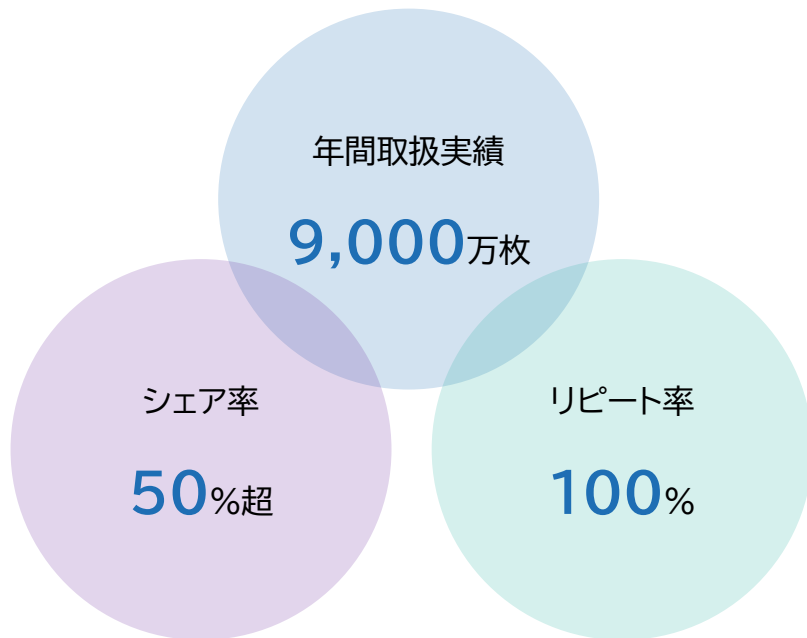
ANOTHER AIを活用し、社員の健康意識向上を通じて「安心」「安全」「信頼」を提供し、デジタル社会にリアルな絆を築く

【投資・インキュベーション事業】ZMS:メイン事業とビジネスモデルの概要

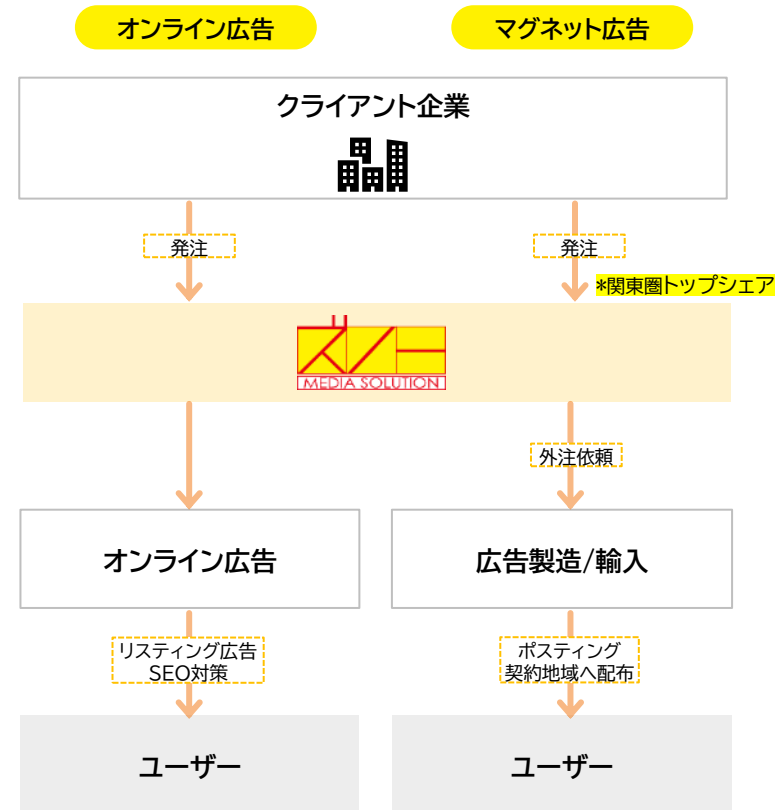
株式会社ズノー・メディアソリューション

マグネット広告

豊富な実績から得た様々なノウハウをフル活用
マグネット広告のデザインから、制作・配布まで全て対応
海外工場から直輸入のため、安さを実現
品質重視の工場管理を徹底



ビジネスモデル



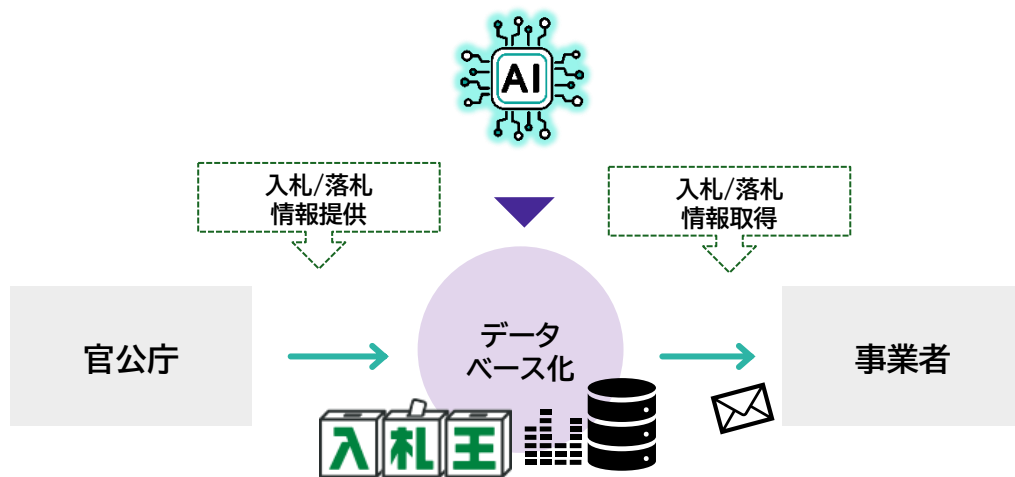
【投資・インキュベーション事業】ズノー:メイン事業とビジネスモデルの概要

株式会社ズノー

入札王におけるAI連携

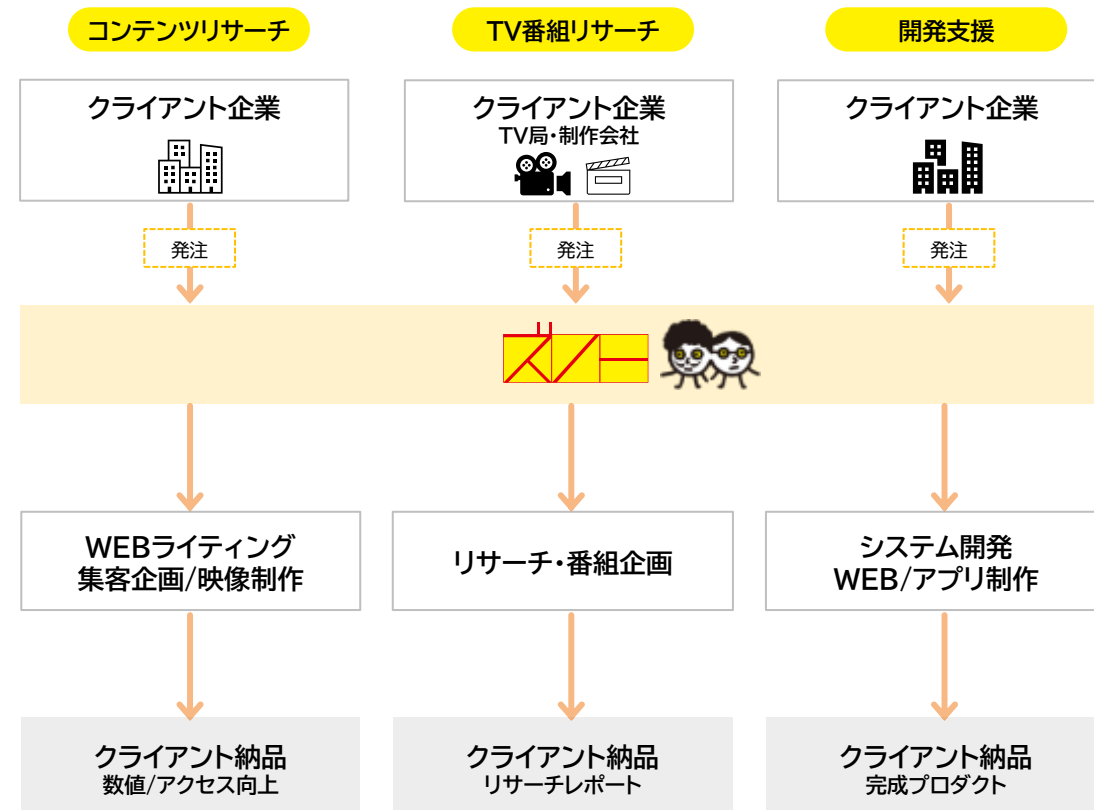
入札王をさらに使いやすく、機能的にするためのプロジェクトが推進中

過去12年分の2,500万件を超える入落札データ及び過去5年分の全国自治体/政府機関の予算書情報のデータをAIが自在に分析できるサービス提供を目指す



他にも、入札王の利便性・品質向上に向け、複数の施策を検討中
プロダクト価値の向上に向け、段階的に実行を進めていく

ビジネスモデル



2025年12月期 事業予測(連結)

2025年12月期の業績予想については、2025年2月14日付「2024年12月期 決算短信」で公表いたしました
通期の連結業績予想に変更はありません

(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	134.3%
営業利益	504	331	152.7%
営業利益率	5.9%	5.2%	
経常利益	488	331	147.8%



【ご案内】アクリートIR情報配信サービス

》 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



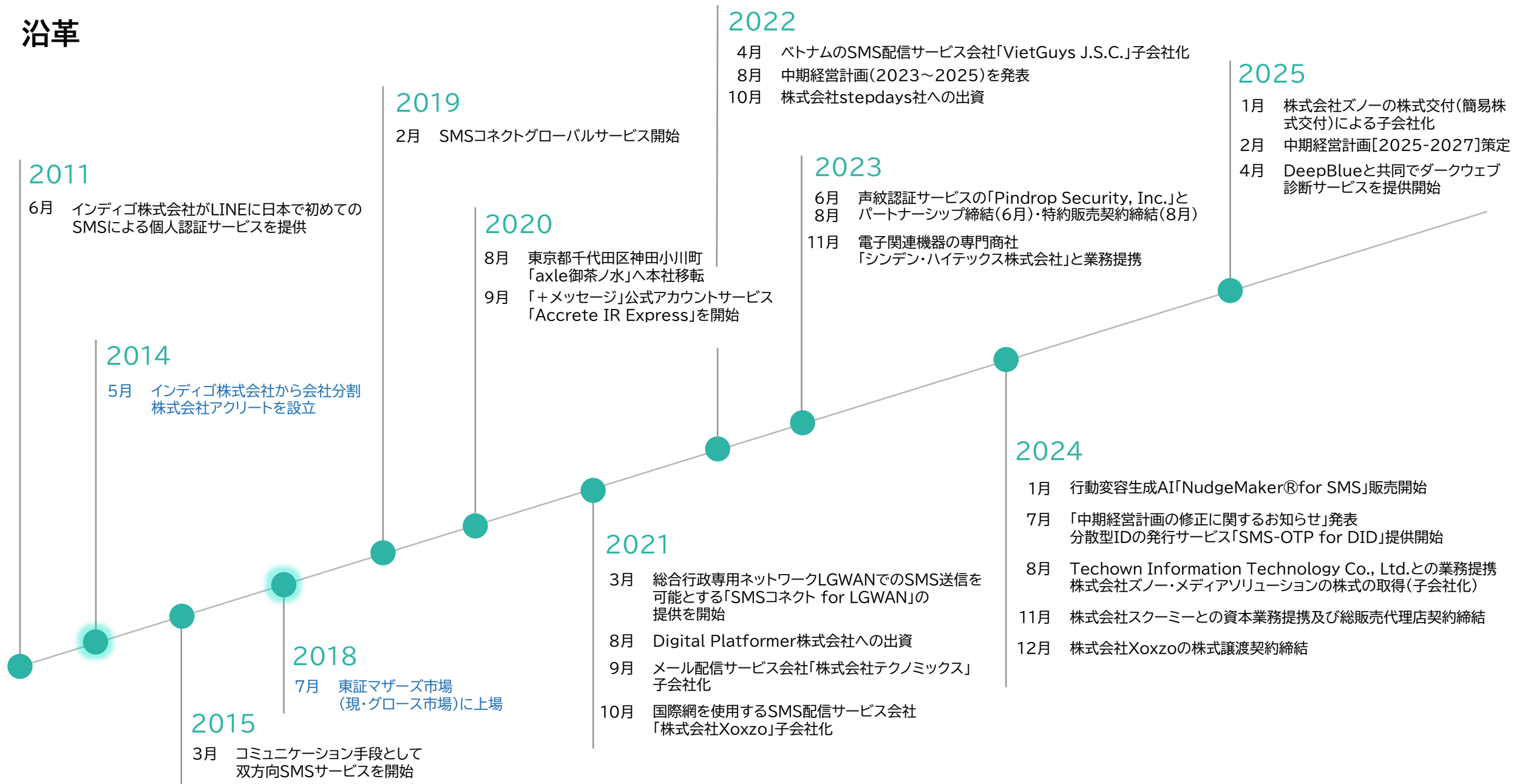
Appendix

会社概要

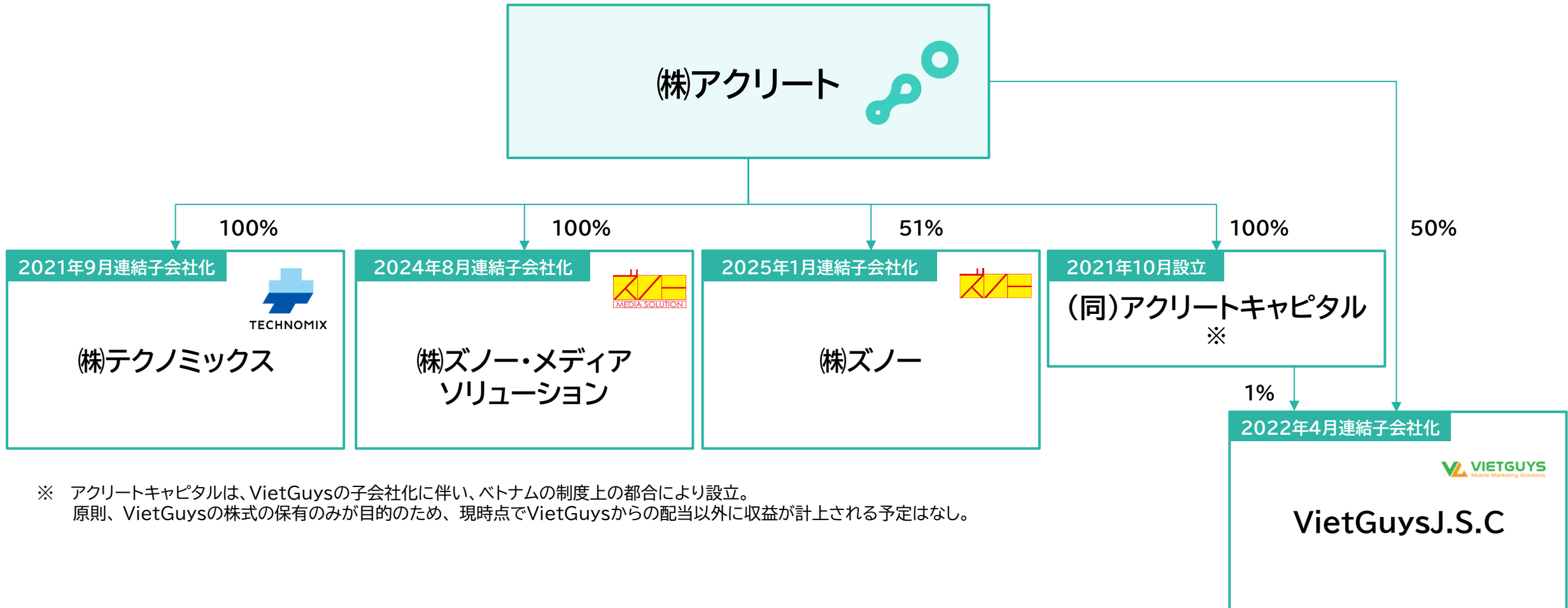
会社名	株式会社アクリート
設立	2014年5月
所在地	東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水3階
事業内容	A2P-SMS配信サービス事業
資本金	380,724千円 ※2025年3月現在
加盟団体	迷惑メール対策推進協議会 フィッシング対策協議会 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA)
許認可承認等	[電気通信事業] A-18-8646

役員構成	代表取締役社長 株本 幸二
	取締役副社長 田中 優成
	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(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	64名 2025年4月1日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

沿革



グループ構成



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