



2020 年 8 月 26 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア ク リ ー ト
代表者名 代表取締役社長 田中 優成
(コード番号：4395、東証マザーズ)
問合せ先 執行役員ビジネスサポート部長
栗原 智晴
電話番号 03-6773-1000

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催致しましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時 2020 年 8 月 26 日 17:15～18:15

開催方法 対面による実開催

開催場所 日本証券アナリスト協会 会議室
兜町平和ビル第2セミナールーム
(東京都中央区日本橋兜町3-3)

説明会資料名 2020 年 12 月期第2四半期決算説明会資料

【添付資料】

2020 年 12 月期第2四半期決算説明会資料

以 上



2020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

予期せぬ形で出現した新型コロナウイルスは、残念ながら未だ収束の兆しが見えません。新型コロナウイルス感染症により、被害に遭われた皆様に心よりお見舞いを申し上げます。感染防止に大変な努力をなさっている、すべての皆様に感謝の意を表するとともに、日本および地球上のすべての国々が、この脅威から一刻も早い解放と終息がもたらされ、再び健やかな社会生活に戻ることを心より願っております。

アクリートは、第二創業期へ。

地球規模でのコロナ禍の影響もあり、急速なデジタル社会が進むニューノーマル時代。いま、私たちは、常に、誠実な姿勢で、真摯に、私たちにできることを見極め、スピード感を持って行動することを、時代から求められています。

急速に超高齢化社会が進む日本において、全ての世代でデジタル・コミュニケーションにおける不安を解消し、スピード感を意識し、「安心」「安全」「信頼」につながる「リアルな絆」を創り出します。

2020年12月期 第2四半期

1. ハイライトと業績予想/進捗
2. 決算概要
3. 市場について
4. 当社の特徴と強み
5. SMSサービス/xアルファ と+メッセージの取り組みについて
6. 成長戦略

Appendix

2020年12月期第2四半期 ハイライトと業績予想/進捗

2020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

- 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
- 3月 ● ヴィッセル神戸が明治安田生命J1リーグ開幕戦において、当社SMS配信サービスを利用したマーケティングを実施
- 4月 ● 企業・自治体等のBCP対策支援として、双方向 SMSによる一斉連絡サービス「アクリートSMSアラート」の最大2カ月無償提供を開始
- 7月 ● ケイスリー社が企業向け新型コロナウイルス対策として、アクリートSMSを用いた情報配信サービスを開始
- 8月 ● アクリートSMSに短縮URLクリックカウント機能追加と無料お試しキャンペーン
- 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
- 東京都千代田区神田小川町「axle御茶ノ水」へ本社移転

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

2020年12月期業績予想と進捗

① 2020年12月期の業績

POINT① 売上高は3.5%増、営業利益7.4%増、引き続き収益性改善

POINT② 通期目標に向けて予想通りの着地見込み

(単位:千円)

	2019/12期 2Q 実績		2020/12期 2Q 実績			2020/12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	686,050	100.0%	710,227	100.0%	103.5%	1,800,000~ 1,500,000	100.0%~ 100.0%	39.5%~ 47.3%
営業利益	120,107	17.5%	128,965	18.2%	107.4%	340,000~ 260,000	18.9%~ 17.3%	37.9%~ 49.6%
経常利益	115,591	16.8%	128,369	18.1%	111.1%	340,000~ 260,000	18.9%~ 17.3%	37.8%~ 49.4%
当期純利益	79,791	11.6%	86,546	12.2%	108.5%	230,000~ 180,000	12.8%~ 12.0%	37.6%~ 48.1%

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		
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	千円	%
2020年12月期	-	5.00	-	5.00	10.00	27,876	23.9~30.5

2020年12月期第2四半期 決算概要

2020年12月期第2四半期 決算概要

売上高 前期比3.5%増 ➡ 国内向けは大幅な増収、海外SMSアグリゲーター向けは減収だが下げ止まり
 営業利益 前期比7.4%増 ➡ 国内売上比率上昇等により原価率4.1ポイント改善、
 人件費など販売費及び一般管理費は増加したが、前年並みを確保

(単位:千円)

	2019/12期 2Q		2020/12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	686,050	100.0%	710,227	100.0%	24,177	103.5%	
国内SMS売上高	292,253	42.6%	426,298	60.0%	134,045	145.9%	人材サービス、大手IT企業等の配信増加
海外SMS売上高	393,796	57.4%	283,929	40.0%	▲109,867	72.1%	競合他社参入によりグローバルIT企業の配信減少
売上原価	447,205	65.2%	434,121	61.1%	▲13,084	97.1%	
SMS仕入原価	421,191	61.4%	406,819	57.3%	▲14,372	96.6%	国内売上比率上昇により原価率低下
労務費・経費	26,013	3.8%	27,302	3.8%	1,289	105.0%	
売上総利益	238,844	34.8%	276,105	38.9%	37,261	115.6%	
販売費及び一般管理費	118,736	17.3%	147,140	20.7%	28,404	123.9%	
人件費	48,624	7.1%	74,502	10.5%	25,878	153.2%	人員増、株式報酬費用の発生
その他	70,111	10.2%	72,638	10.2%	2,527	103.6%	
営業利益	120,107	17.5%	128,965	18.2%	8,858	107.4%	
営業外損益	▲4,515	▲0.7%	▲596	▲0.1%	3,919	13.2%	為替差損の減少
経常利益	115,591	16.8%	128,369	18.1%	12,778	111.1%	
税引前当期純利益	115,591	16.8%	128,369	18.1%	12,778	111.1%	
当期純利益	79,791	11.6%	86,546	12.2%	6,755	108.5%	

※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

四半期別 業績推移分析

POINT ① 国内SMS売上高は、市場の成長に伴い順調に増加、前年同期比で大幅40%増

POINT ② 海外SMS売上高は、昨年2Qから始めた収益性重視方針のもと、高単価だが高品質の国内正規配信ルートを訴求啓もうにより今2Qより底打ち回復基調

(単位:千円)

	2019年12月期								2020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	358,884	100.0%	327,165	100.0%	331,441	100.0%	396,458	100.0%	359,306	100.0%	350,921	100.0%
国内SMS 売上高	143,726	40.0%	148,527	45.4%	184,752	55.7%	257,010	64.8%	219,213	61.0%	207,085	59.0%
海外SMS 売上高	215,158	60.0%	178,638	54.6%	146,688	44.3%	139,448	35.2%	140,093	39.0%	143,836	41.0%
売上総利益	130,266	36.3%	108,577	33.2%	120,803	36.4%	153,024	38.6%	142,147	39.6%	133,957	38.2%
営業利益	72,223	20.1%	47,884	14.6%	53,695	16.2%	80,235	20.2%	70,000	19.5%	58,965	16.8%
経常利益	68,814	19.2%	46,777	14.3%	52,572	15.9%	80,881	20.4%	69,459	19.3%	58,909	16.8%
四半期純利益	47,439	13.2%	32,352	9.9%	36,099	10.9%	54,888	13.8%	46,891	13.1%	39,655	11.3%

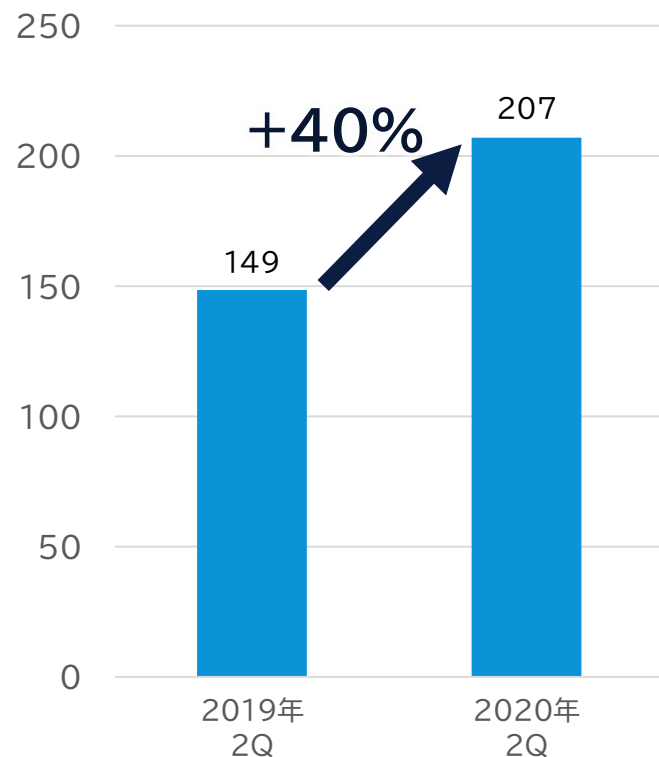
四半期別 業績推移・前年比較

POINT ①

国内売上は前年同期比で40%増

国内売上高

(単位:百万円)

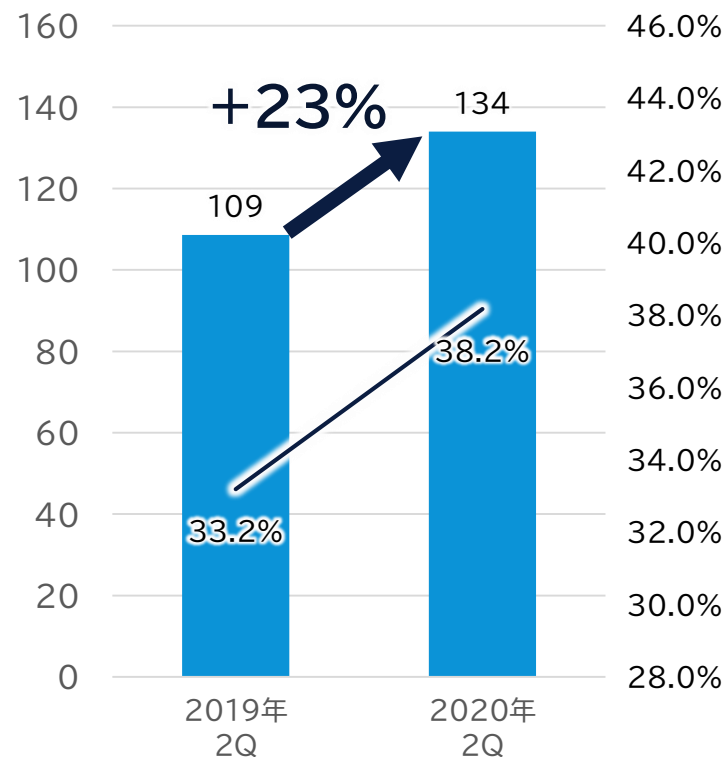


POINT ②

売上総利益・営業利益は前年同期比で23%増

売上総利益/売上総利益率

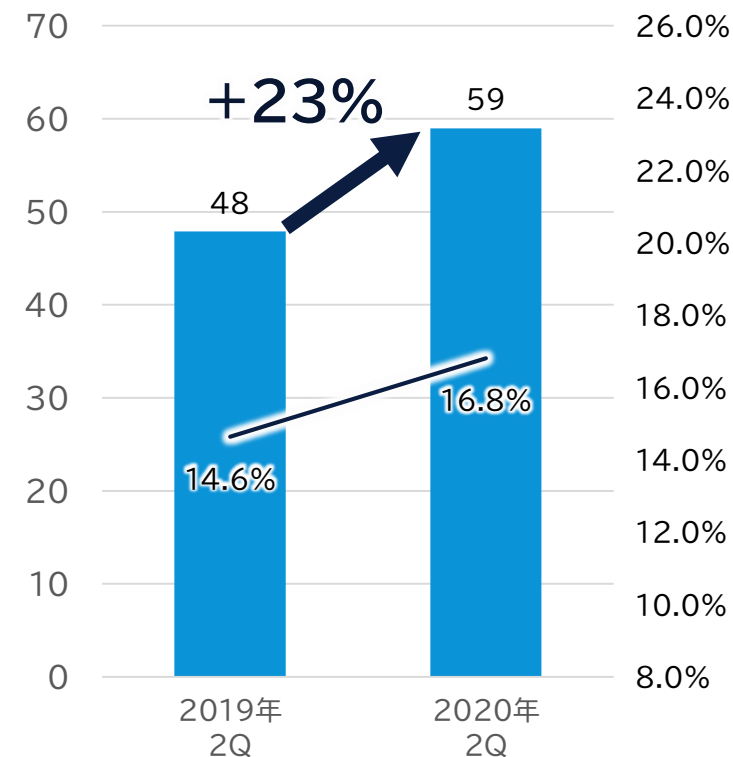
(単位:百万円)



■ 売上総利益 ● 売上総利益率

営業利益/営業利益率

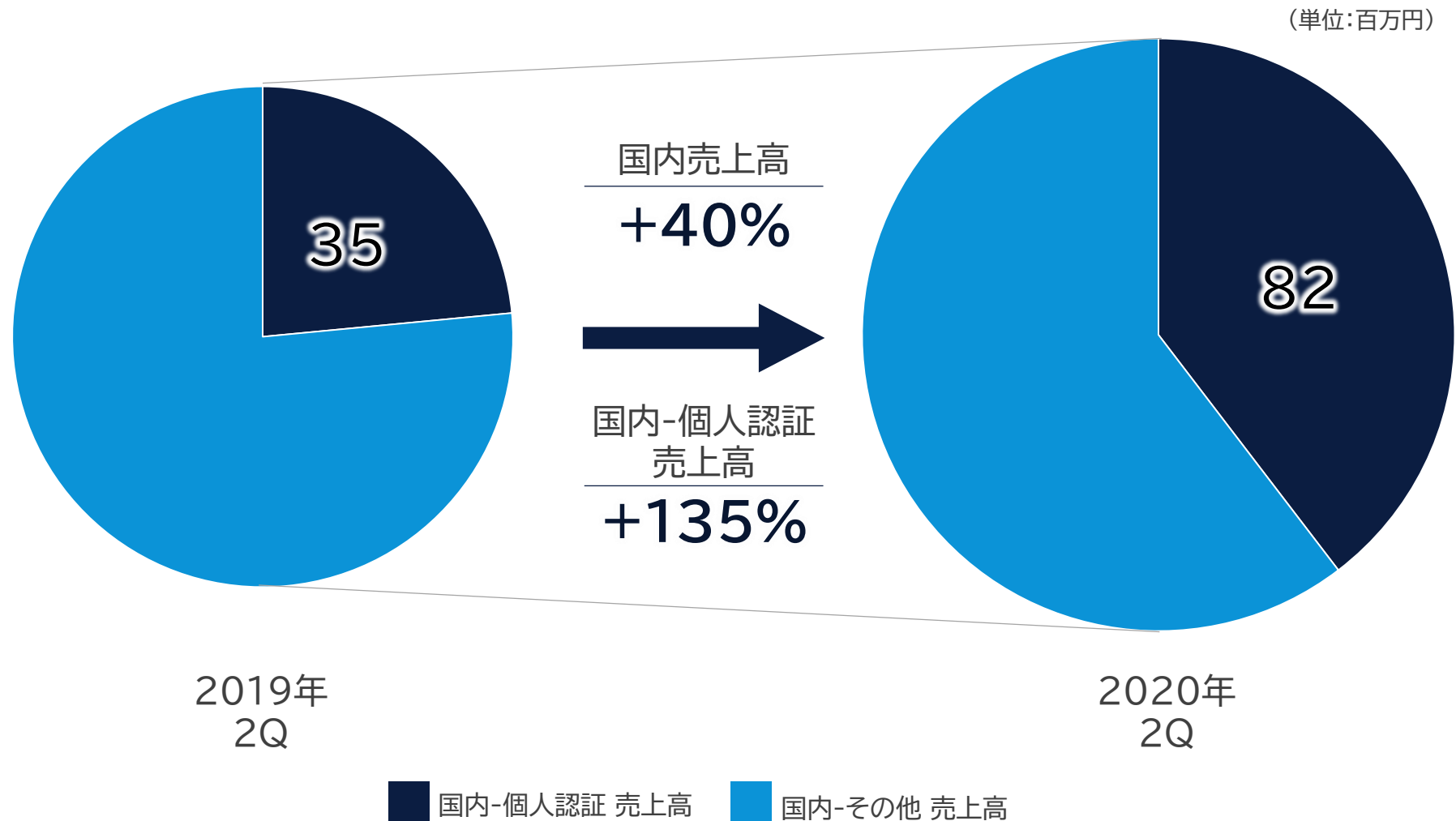
(単位:百万円)



■ 営業利益 ● 営業利益率

用途別売上推移:前年対比(個人認証)

POINT 国内-個人認証は、ニューノーマルに伴い、ITサービス系の二段階認証が伸長





市場について

アクリートSMSとは

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

会員登録時の本人確認

会員IDと携帯電話番号を紐づける

電話をかけずに用件を伝える

電話に出てもらわないう必要なし

電話を折り返してもらう

届いたことにすぐ気づく

ウェブサイトに誘導する

URLを伝えるのが簡単に

市場予測

2020年以降の
A2P-SMS市場の見通し

市場成長
1
2018-23年のCAGR
(年平均成長率:SMS配信数)
40%以上

市場成長
2
年間の新規利用法人数
2023年まで 年間
30%増

出典:「ミック経済研究所「ミックITリポート」2019年9月号」より

主な用途

携帯電話番号を用いて

個人認証手段

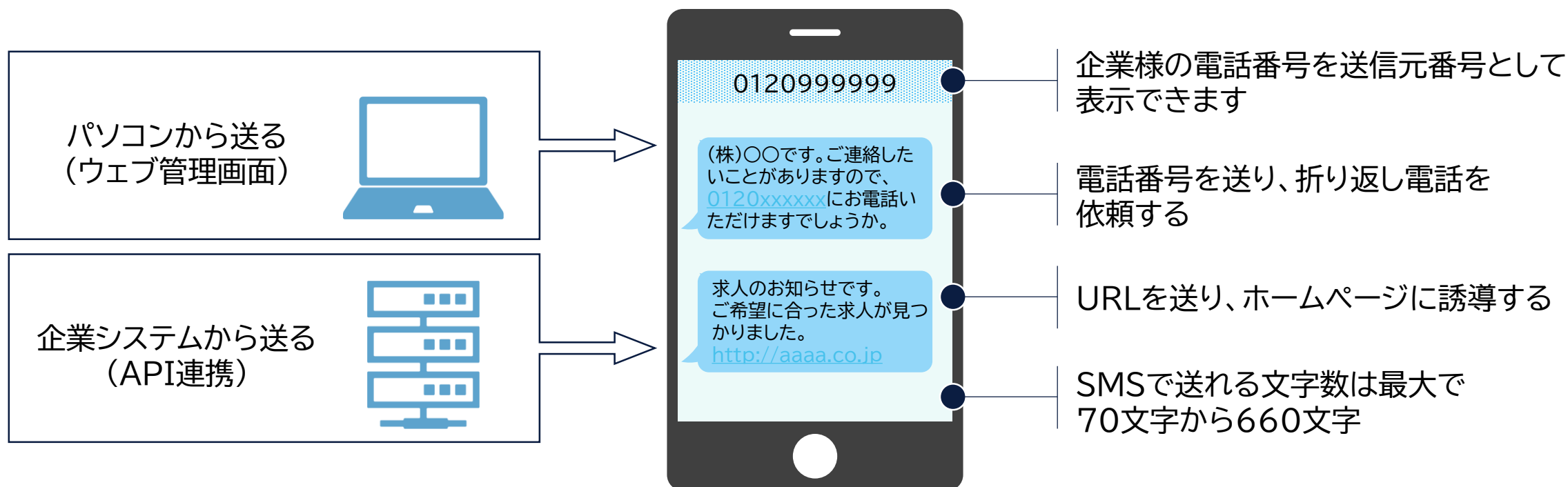
マーケティング・
コミュニケーション手段

コロナ禍による
コールセンター効率化

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



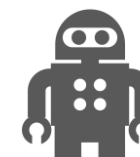
コールセンター



行政機関



業務自動化ロボット
IoT



金融機関



流通・物流



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

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

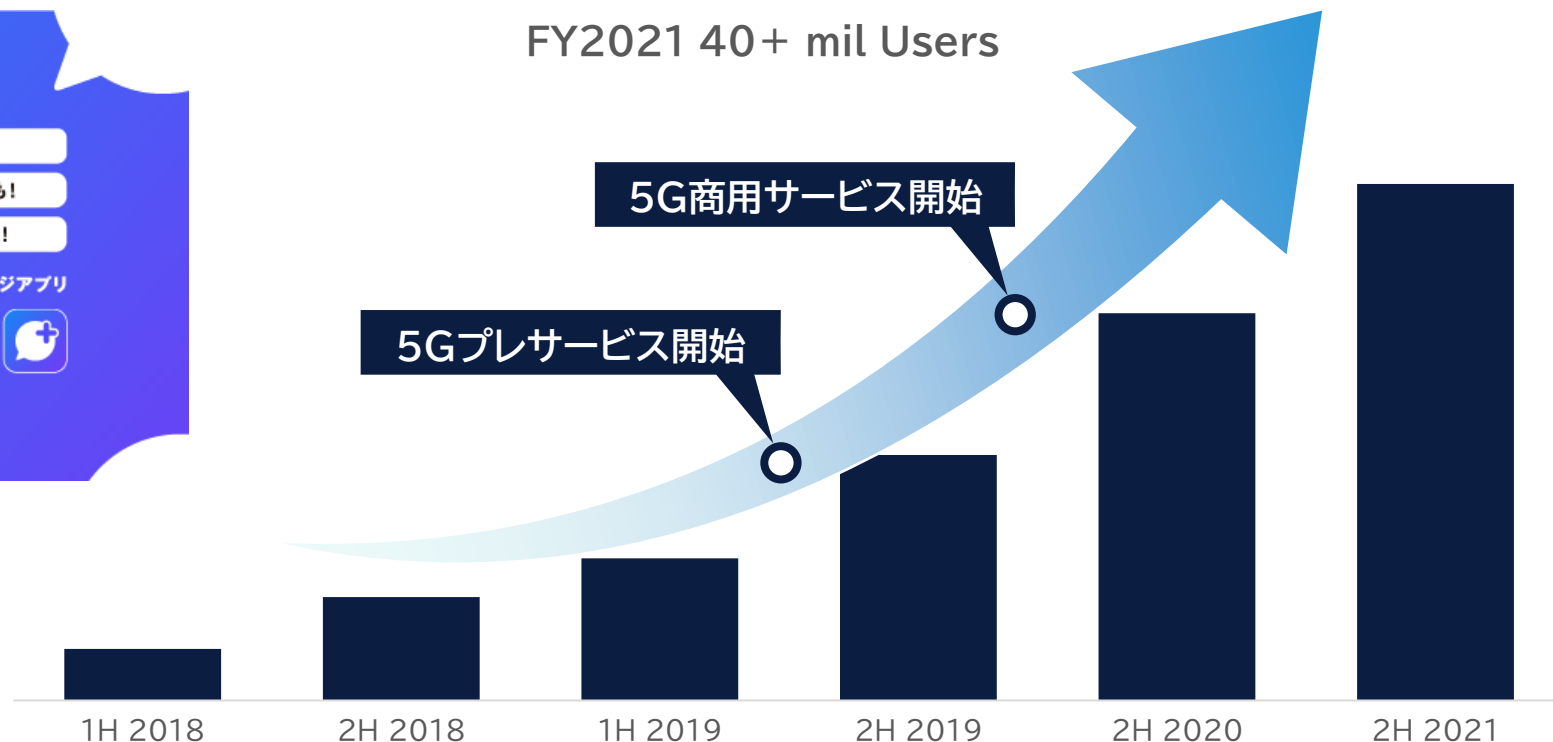
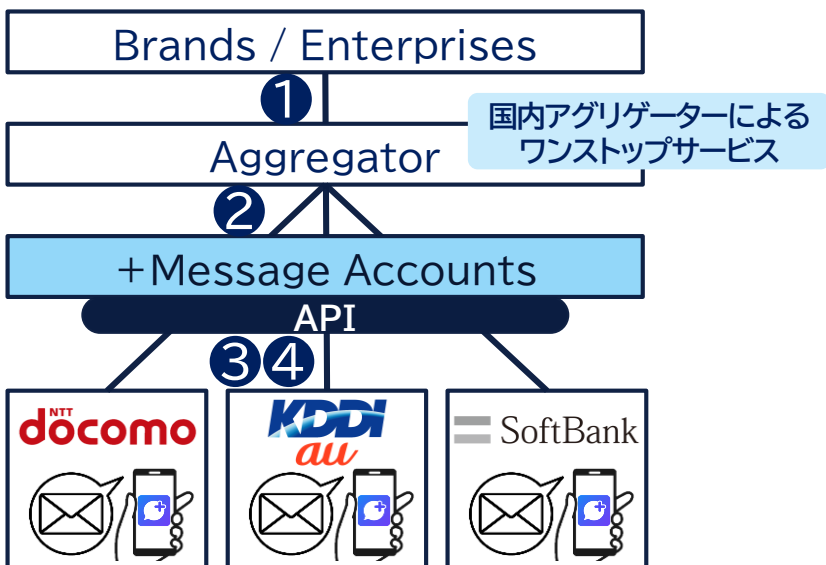
- 1000社を超える導入実績

5 積極的な特許戦略の展開

SMSサービス/xアルファ と +メッセージの取り組みについて

- 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の)
- 基盤
6 SMS× α
- 基盤
7 +メッセージ

「+メッセージ(RCS)」を取り巻く環境



2019年12月GSMAイベントにおけるドコモ・KDDI・ソフトバンクによるプレゼン資料より抜粋

(2020年2月現在)

- ✓ 現状、1500万ユーザ、携帯電話加入者の1割以下
- ✓ 携帯キャリア3社による計画は、2年後に約4千万ユーザ

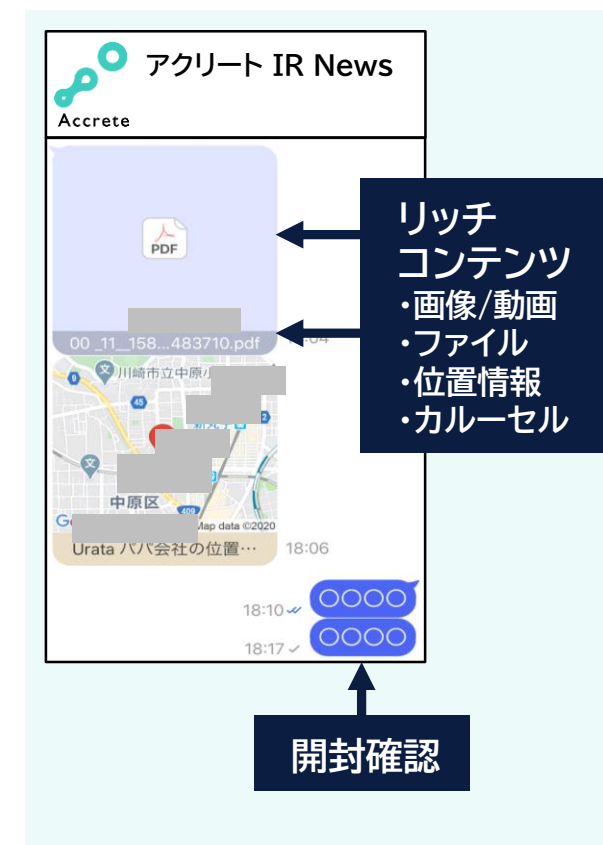
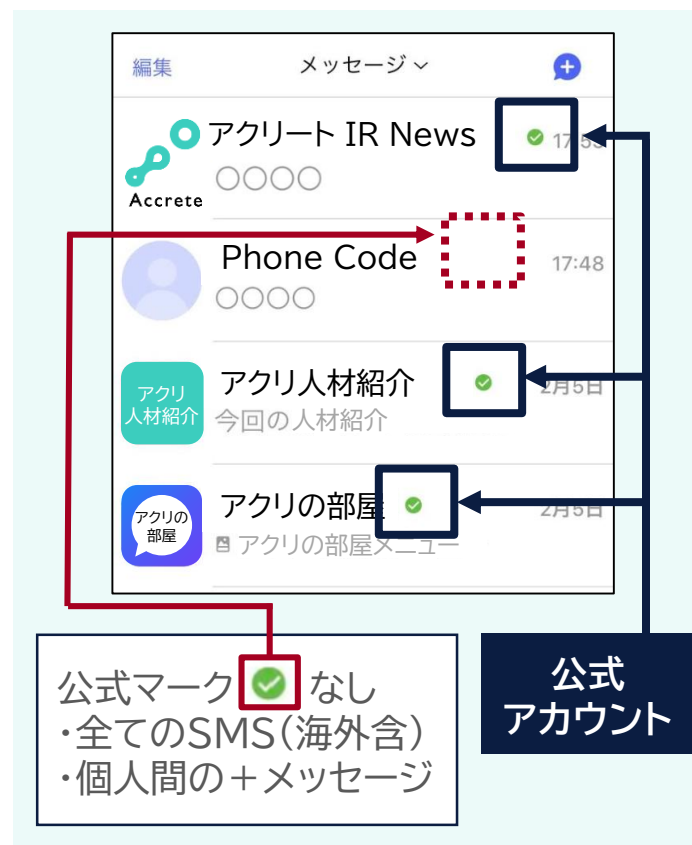
「+メッセージ(RCS*)」に対する当社の取り組み

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



「+メッセージ非利用者」にもメッセージを送る必要性 = 「SMSへのフォールバック」

当社保有特許の活用により課題解決

(特許 第 6590356 号 複数手段へのメッセージ送信)

SMS配信サービス 及び 「+メッセージ」配信サービスを統合した
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を当社が提供可能となります

- 利用者数1500万と限定的
(3キャリア合同キャンペーン実施中)
- MVNOは現在未提供

「+メッセージ非利用者」にもメッセージを送る必要性
= 「SMSへのフォールバック」

当社自身によるIR配信サービスの開始 (3キャリア 順次提供予定)

複数のユースケースを顧客企業・販売パートナーに提案、協議中

ユースケース	SMSと比較してUXを向上する 「+メッセージ」の機能	協議中の企業
個人認証(アプリ・Web認証)	公式アカウント	アプリ、Webサービス
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
情報配信(健診勧奨、支払督促、キャンペーン、手続き案内)	公式アカウント、リッチコンテンツ	自治体、金融
安否確認、緊急連絡	公式アカウント、開封確認	大企業
スマート展示会(呼出)	公式アカウント、リッチコンテンツ	IT

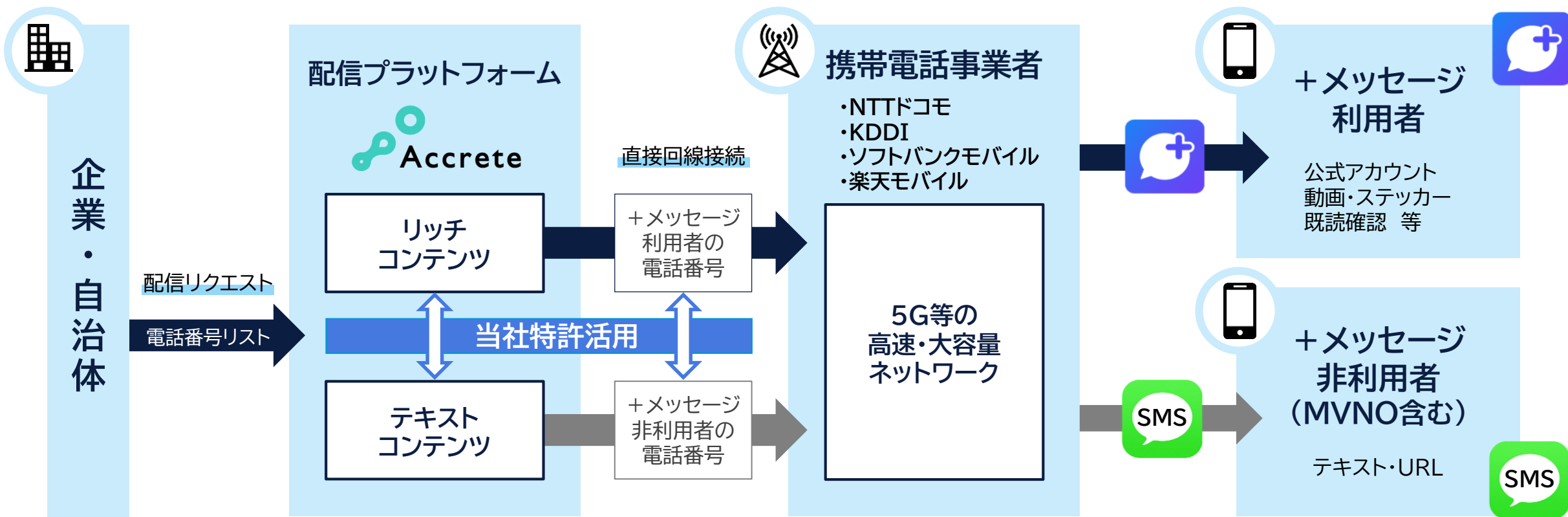
フィッシング対策協議会の活動においても、公式アカウントのマークがフィッシング対策の1つとして、有効であることの啓蒙活動を実施

- 6/2 フィッシングレポート発刊
- 7/31 技術・制度検討 WG 報告会



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



+メッセージの実際の画面イメージ

参考
1

+メッセージアプリのインストール

- Android(2018年頃以降の3キャリア発売モデル)※:プリイン(SMSでも利用)
- iOS、Android(上記以外):App Store/Google Playからインストール

※ドコモらくらくスマホ、
au4Gケータイ含む



参考
3

SMSとの比較

- 公式アカウント、動画送信等、L社メッセージアプリ
同等機能をSMSに追加
→「安全・安心」「5Gによるマルチメディア化」

	SMS		RCS +メッセージ
	アクリート	競合他社	全社
テキスト・絵文字	○	○	○
長文	○	△ (一部非対応)	○
公式アカウント (会社名、ロゴ)	なし	なし	利用可能
画像/動画、ステッカー、 グループ、位置情報、 カルセル	不可	不可	○
既読/開封の確認	不可	不可	○

フィッシング
対策

5G・
マルチメディア

参考
2

+メッセージ送信の導線

- 下記2つの導線が存在

1 公式アカウントリストからの
登録

登録イメージ

2 +メッセージアプリの外で
取得した電話番号への送信
(オプトイン含)

※当社特許を活用したSMSを含めた送信は2の場合に適用





成長戦略

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61%、コミュニケーションが36%(2019年度売上)
- 開封率において、Eメールよりも優れるため、コミュニケーションが増加

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

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、
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
パイオニアならではの視点で、「見えてくる地平線」 「アクリート、その先へ」 を追求します

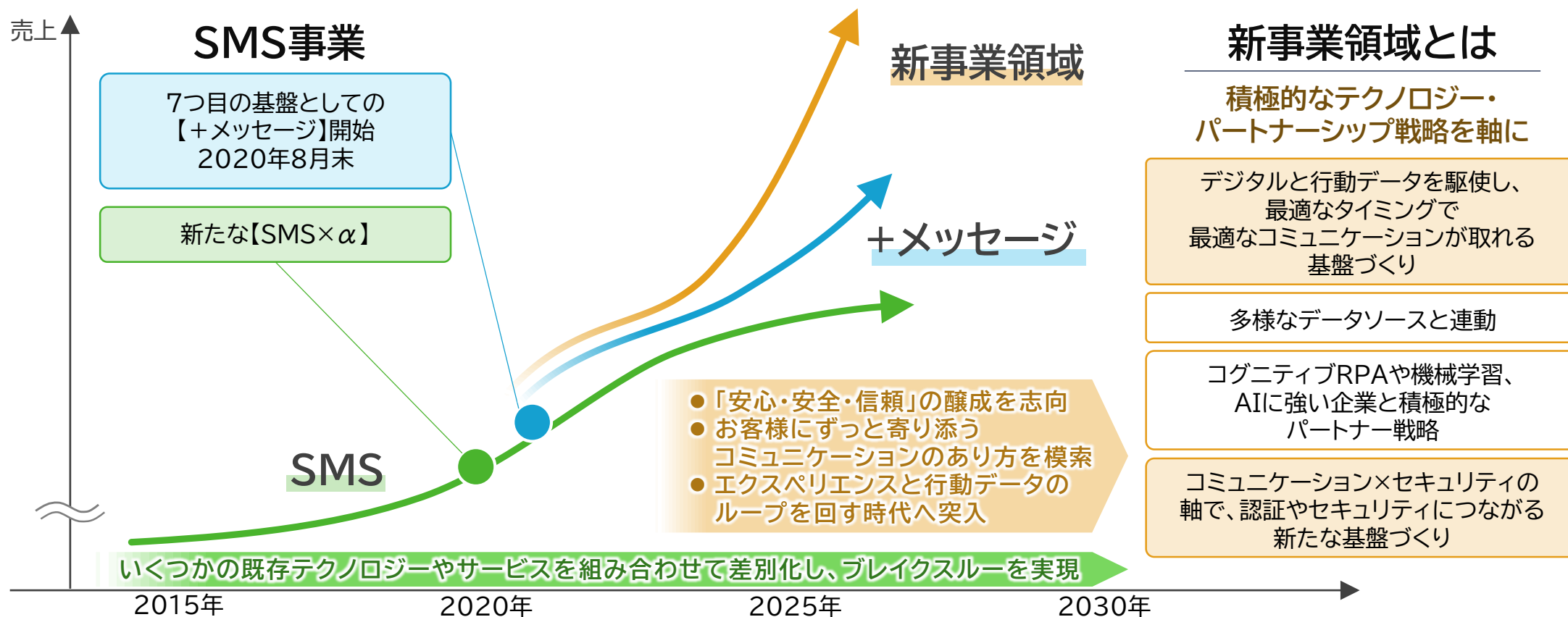


時代認識

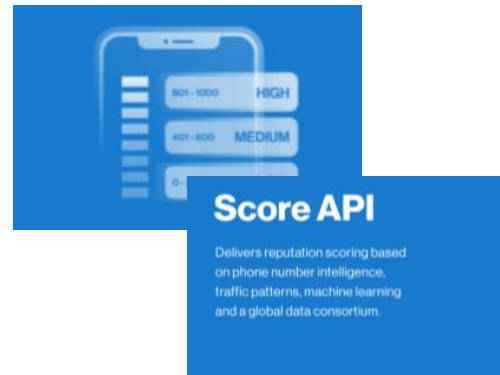
超高齢化社会の到来の中、コロナで高齢者も強制的にデジタルシフトが進行。
リアルとデジタルのはざまで揺れる「安心・安全・信頼」が大切なポイントに

- 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



2020年8月から「SMSxアルファ」のパートナー戦略を加速

SMSxアルファの パートナー	モビルス 社	TeleSign 社
		
	AIを活用したコミュニケーションプロダクトを開発	米国大手コミュニケーションプラットフォーム会社
	AI による音声認識・音声合成エンジンを活用し、 電話の24時間自動応答が可能なAI電話自動応答システム 「mobiVoice」にて、アクリートのSMSを採用し、連携	ビッグデータと機械学習AIを用いて、SMS配信時の 個人認証の際のスコアリングサービス 「スコア powered by TeleSign」の提供を開始
狙い	AIとSMSの融合によるサービスの付加価値を提供	
不正利用などの特定・防止をより強固にする		
サービス概要	● AIによる音声認識・音声合成エンジンを活用し、電話での問合せに24時間365日、自動で応答できるシステム。 ● 大手企業のコールセンター、電気・ガス・水道や、自治体などの公共サービスなど、顧客・利用者からの 電話が殺到するサービスに、高品質・高安定性・高セキュリティを求める利用用途で、大量のSMS を配信可能なアクリートSMSと組合せ大規模サービスを実現できるインフラ。 	● 「TeleSign」社が保有するビッグデータを採用。 ● アルゴリズムを訓練する機械学習AIを適用し、これまで以上に、詐欺や高リスクな電話番号の検出機能の効果と精度を高め、スコアリングすることが可能となるサービス。 

【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



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

17



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

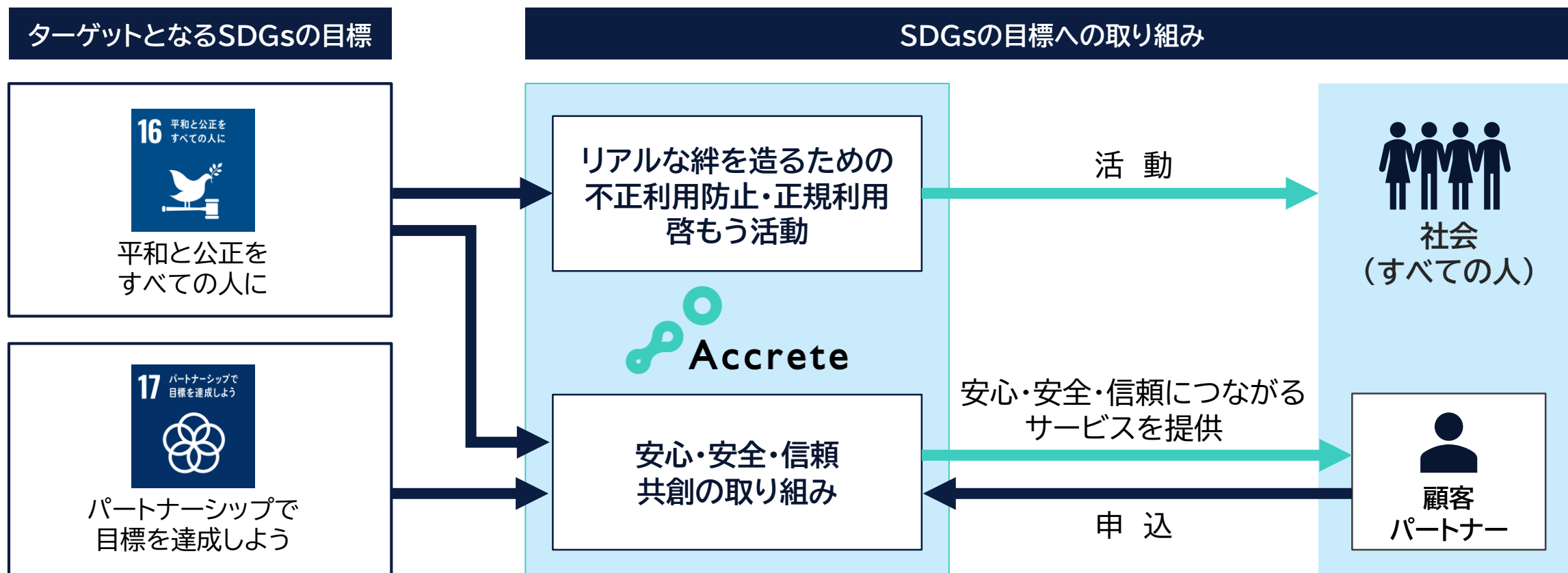
コミュニケーションするすべての人に、
セキュアで最適なプラットフォームを提供する。

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

【SDGsへの取り組みにつながる事業を志向】

そのために、コミュニケーションを伴う分野で、セキュアで最適なプラットフォームを提供する事業を展開。
その取り組みを通して、「世界を変革するための17の目標」のなかで当社は、次の2分野で貢献します。



アクリートは、新オフィス環境で「デジタル社会で、リアルな絆を。」創りを追求します

時代を追うのではなく、予測した作りで何年たっても愛されるオフィスであれば、と願っています

SDGsの
コンセプトに
沿った
オフィス設計

「つかう責任」を認識し
リサイクル資源の積極採用



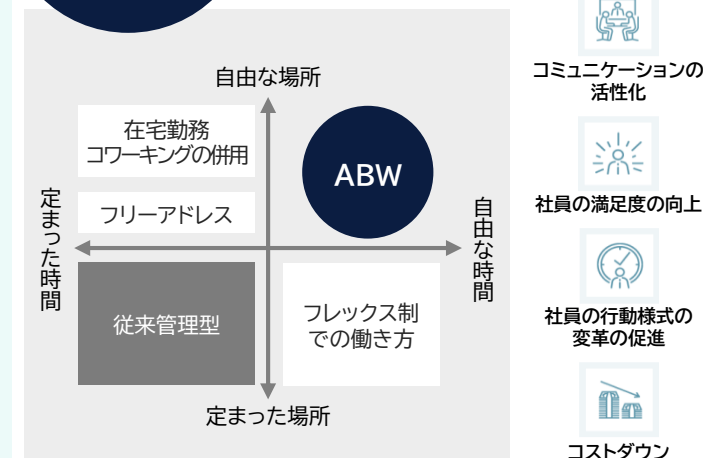
バイオフィリア
発想の採用

自然の景色を取り入れることは
幸福度/生産性/創造性に
大きな影響を与える発想



Activity
Based
Working
(ABW)

時間と場所を
自由に選択できる働き方



新オフィスで働くということは、

ビジョンやミッションと
イメージの連動性が持てる

アクリートオフィスでは、
清清しく、創造性が発揮できる

アクリートで働くことに、
愛着とプライド・誇りが持てる

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

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



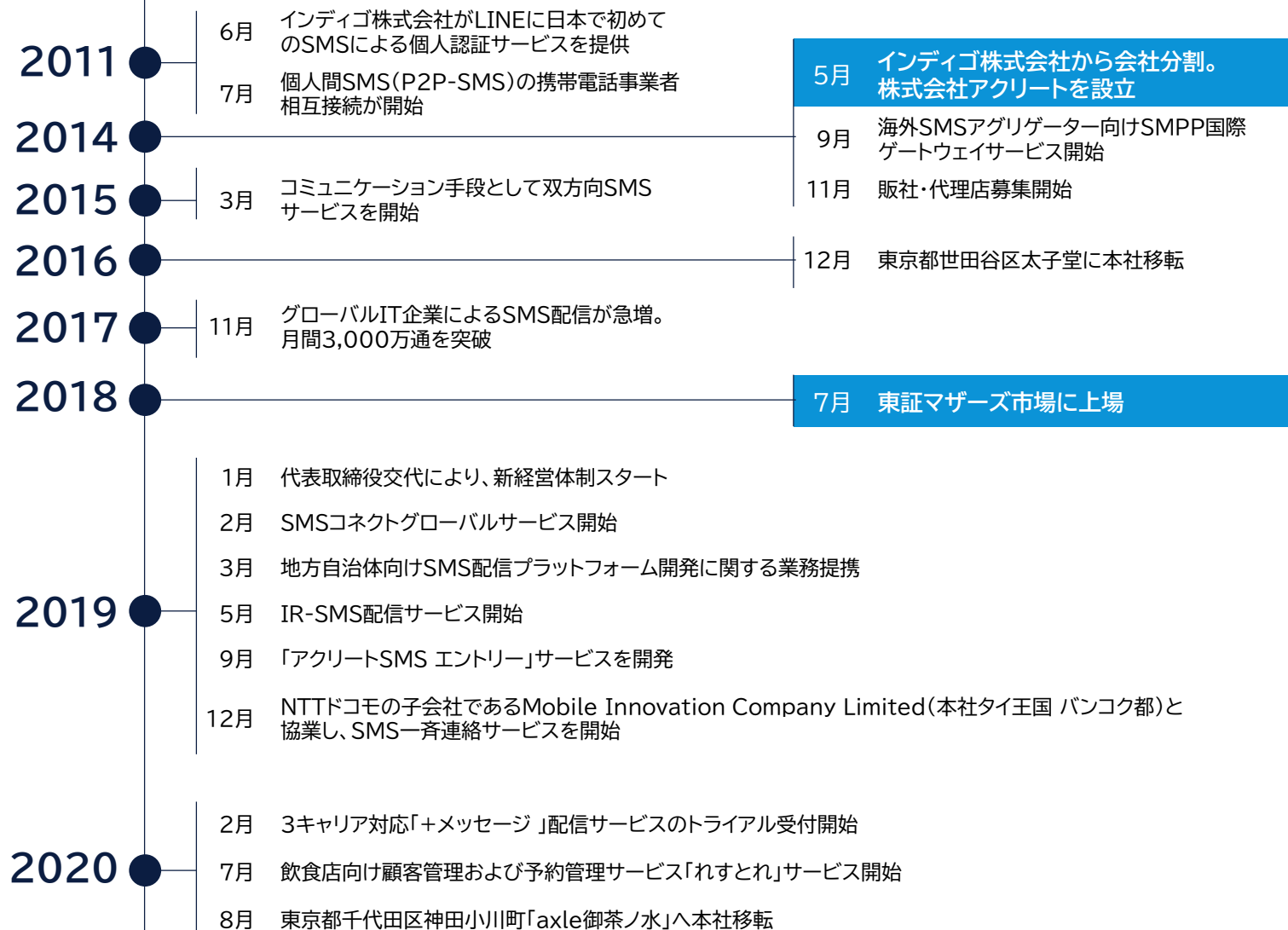
株式会社アクリート



ir@accrete-inc.com

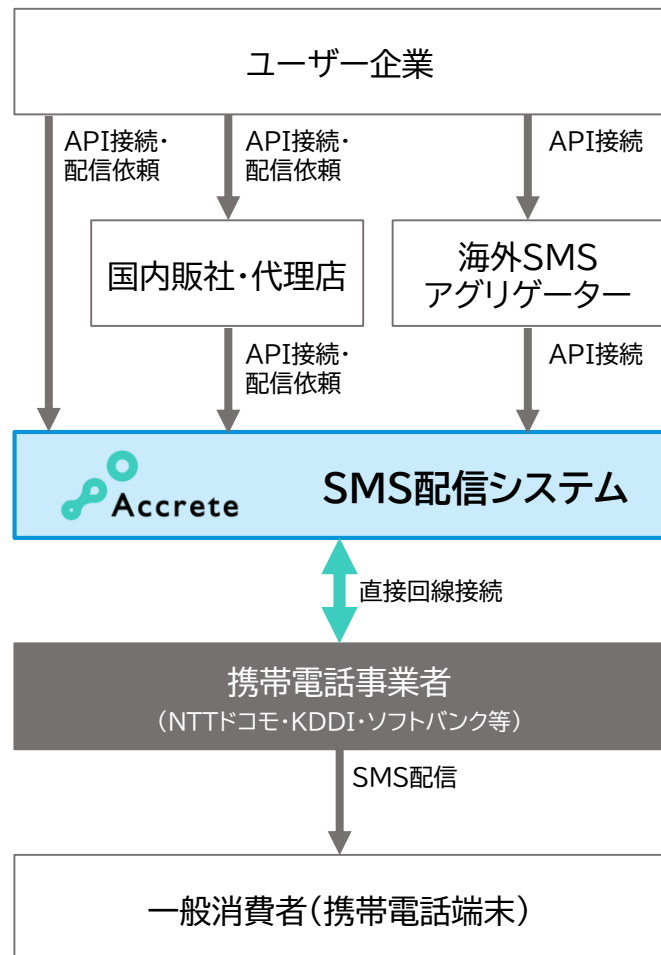
Appendix

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301
事業内容	A2P-SMS配信サービス事業
資本金	275,506千円 2020年6月末現在
スタッフ数	33名 2020年8月26日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)
代表者	代表取締役社長 田中 優成
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



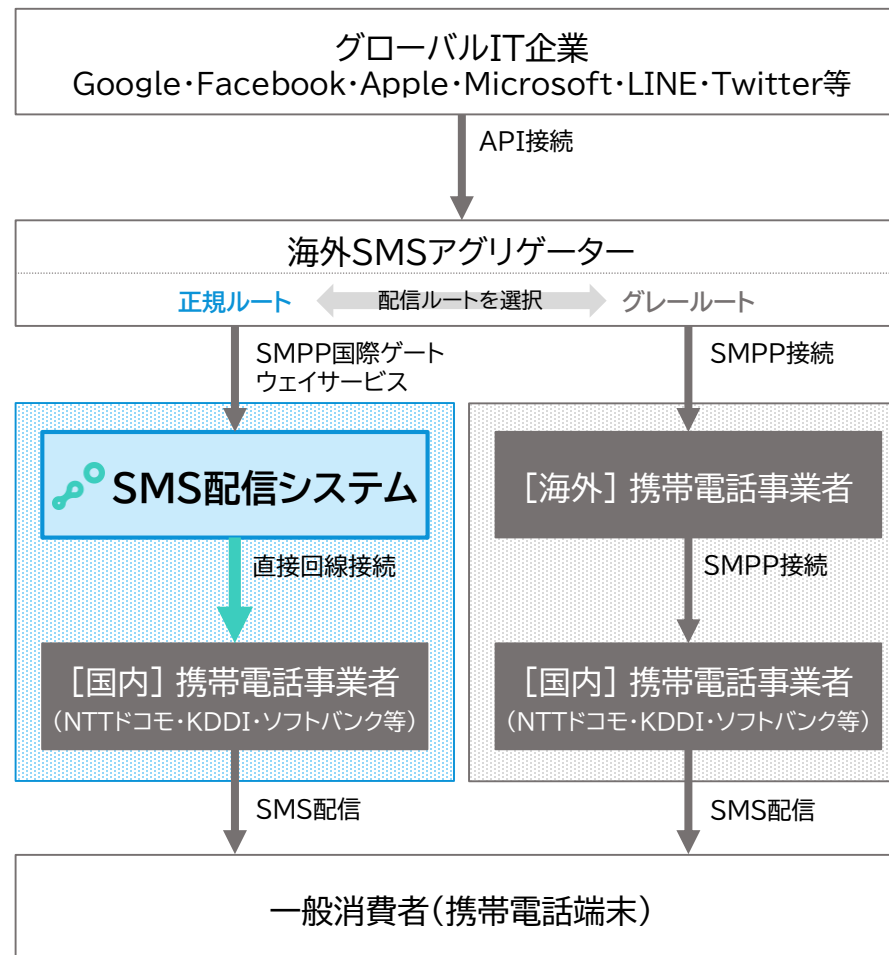
配信ルート

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



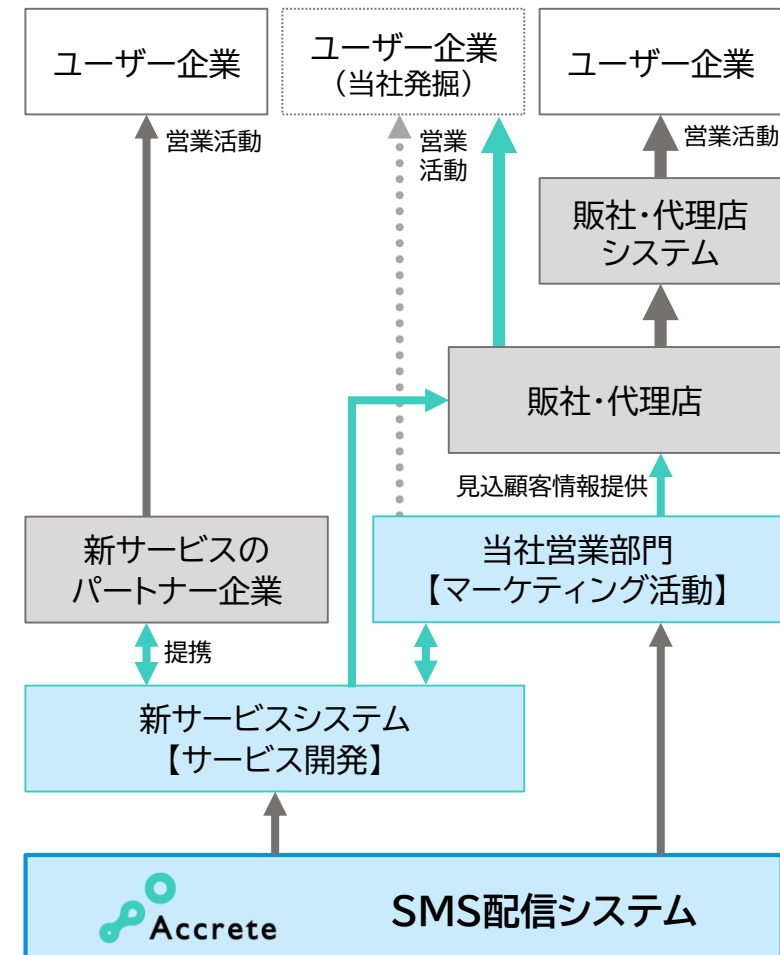
海外SMSアグリゲーター

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



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

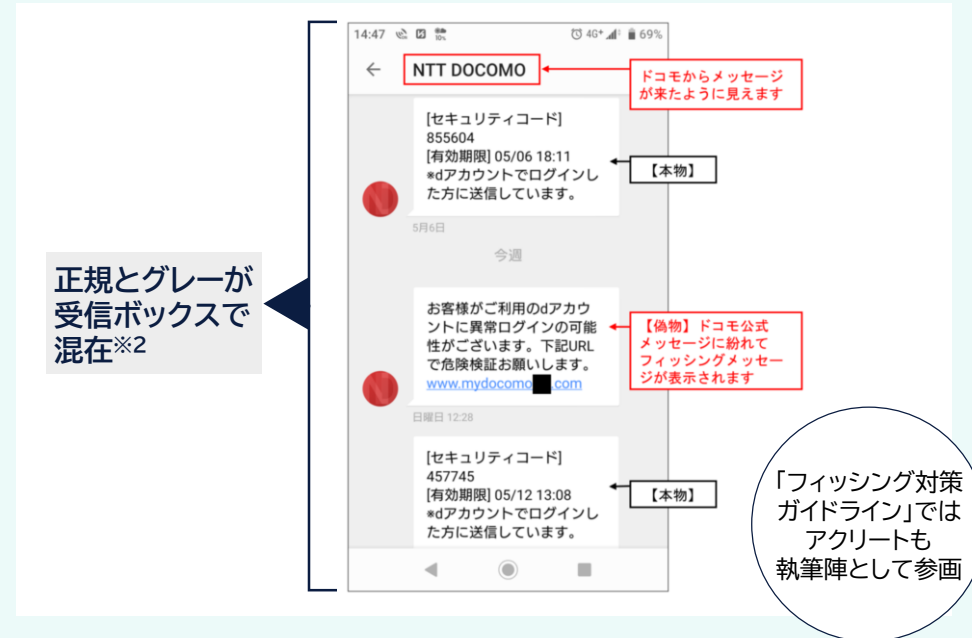
利用する番号、送信内容をウェブサイト等で告知

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

2020年以降のA2P-SMS市場の見通し

2018-23年のCAGR(年平均成長率)40%以上、2019年度 普及率は4.1%と前年度の2.8%より倍増、寡占市場年間の新規利用法人数は2023年まで年間30%増と予測され、安定成長に入るのは2023年以降と予測



SMS配信数:ミック経済研究所「ミックITリポート」2019年9月号レポートより引用