



2021 年 2 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	2021 年 2 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3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 月期決算説明会資料

【添付資料】

2020 年 12 月期決算説明会資料

以 上



2020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

予期せぬ形で出現した新型コロナウイルスは、登場から一年近くがたつ今も、日本だけでなく世界中で、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、第二創業期と捉え、「アクリート、その先へ」の成長戦略を推進。

地球規模でのコロナ禍の影響もあり、在宅勤務が一時的な措置ではなく、ウィズコロナが日常の常態となりつつあるなか、急速なデジタル社会が進むニューノーマル時代。2020年からのこの10年は、21世紀の新たな価値のパラダイム(ものの見方)により未来を切り開く時機ともいえます。

その時代の節目に、いま私たちは、常に、「誠実な姿勢」で、「真摯」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。アクリートは、昨夏の本社移転を機に第二創業期の開始と捉え、成長戦略「アクリート、その先へ」を推進拡大しています。

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。

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。

「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の)

基盤

6

SMS× α

基盤

7

+メッセージ

2020年12月期

1. 業績ハイライト
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
7. 業績予想

Appendix



2020年12月期 業績ハイライト

2020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

- 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
- 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
成長戦略「アクリート、その先へ」を発表
- 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
米 Forbes のアジア版「Forbes Asia」が選ぶ
「Asia's 200 Best Under A Billion」を初受賞

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

新型コロナウイルスの動向

- 3月13日:
新型コロナウイルスを対象に加える改正特措法が成立
- 4月7日:
東京ほか7都府県に緊急事態宣言
- 5月25日:
首都圏1都3県と北海道の緊急事態宣言を解除

2021年

- 1月7日:
東京ほか4都県に第2回目の緊急事態宣言
- 1月13日:
11都府県に拡大
- 2月2日:
10都府県に緊急事態宣言を延長(3月7日まで)



□ 特別顧問の氏名:

- ・ 崎村 夏彦(さきむら なつひこ)

□ 就任の理由:

- ・ 崎村夏彦氏は、セキュリティ、デジタルアイデンティティとプライバシーに関する分野において、国際標準化の研究による知見を有しており、今後の当社の新事業領域における取組み強化に向け、様々なアドバイスを頂くことを期待。

□ 崎村氏プロフィール

- ・ 一橋大学経済学部卒業後、野村総合研究所を経て現在NATコンサルティング代表、東京デジタルアイディアーズ主席研究員。
- ・ 米国OpenID Foundation理事長を2011年より、MyData Japan理事長を2019年より務める。
- ・ Digital Identityおよびプライバシー関連技術の国際標準化を専門としており、現在世界で30億人以上に使われている、JWT, JWS, OAuth PKCE, Open ID Connect, FAPI, ISO/IEC 29100 Amd.1, ISO/IEC 29184など国際規格の著者・編者。
- ・ ISO/IEC JTC 1/SC 27/WG 5 アイデンティティ管理とプライバシー技術国内小委員会主査。
- ・ ISO/PC317 消費者保護:消費者向け製品におけるプライバシー・バイ・デザイン国内委員会委員長。
- ・ OECDインターネット技術諮問委員会委員。
- ・ 総務省「プラットフォームに関する研究会」を始めとして、多数の政府関連検討会にも参画。

2020年12月期通期 決算ハイライト

① 2020年12月期の業績

POINT① 売上高は前事業年度比22.5%増、営業利益は同35.6%増と創業以来7期連続増収増益を達成

POINT② 通期目標については、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益すべてにおいて予算を達成

(単位:千円)

	2020/12期 通期 実績			2020/12期 予想		
	金額	売上比	前事業年度比	金額	売上比	達成率
売上高	1,731,803	100.0%	+22.5%	1,800,000~ 1,500,000	100.0%~ 100.0%	96.2%~ 115.5%
営業利益	344,415	19.9%	+35.6%	340,000~ 260,000	18.9%~ 17.3%	101.3%~ 132.5%
経常利益	345,077	19.9%	+38.6%	340,000~ 260,000	18.9%~ 17.3%	101.5%~ 132.7%
当期純利益	241,080	13.9%	+41.2%	230,000~ 180,000	12.8%~ 12.0%	104.8%~ 133.9%

② 配当政策

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (実績)
	第一四半期末 (実績)	第二四半期末 (実績)	第三四半期末 (実績)	期末 (実績)	合計		
2020年12月期	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	千円	%
	—	5.00	—	5.00	10.00	55,751	23.1

2020年12月期 決算概要

2020年12月期通期 決算概要

売上高 前事業年度比22.5%増 ➡ 国内向けは大幅な増収、海外SMSアグリゲーター向けも回復基調続き、一転増収へ
 営業利益 前事業年度比35.6%増 ➡ 国内売上比率上昇等により原価率3.6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、前事業年度比35.6%の増益

(単位:千円)

	2019/12期 通期		2020/12期 通期		前事業年度比		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	1,413,950	100.0%	1,731,803	100.0%	317,853	22.5%	
国内SMS売上高	734,016	51.9%	972,374	56.1%	238,358	32.5%	認証用途を中心に配信増加
海外SMS売上高	679,933	48.1%	759,429	43.9%	79,496	11.7%	GAFAC中心に認証用途で配信数が回復
売上原価	901,278	63.7%	1,041,203	60.1%	139,925	15.5%	
SMS仕入原価	847,769	60.0%	971,710	56.1%	123,941	14.6%	国内売上比率上昇により原価率低下
労務費・経費	53,508	3.8%	69,492	4.0%	15,984	29.9%	開発・研究体制強化に伴う業務委託費の増加
売上総利益	512,672	36.3%	690,600	39.9%	177,928	34.7%	
販売費及び一般管理費	258,633	18.3%	346,184	20.0%	87,551	33.9%	
人件費	110,665	7.8%	171,718	9.9%	61,053	55.2%	事業拡大に伴う人員増
その他	147,968	10.5%	174,466	10.1%	26,498	17.9%	オフィス移転関連費用、広告・販促費用の増加
営業利益	254,038	18.0%	344,415	19.9%	90,377	35.6%	
営業外損益	▲4,992	▲0.4%	662	0.0%	5,654	－%	為替差損の減少
経常利益	249,046	17.6%	345,077	19.9%	96,031	38.6%	
税引前当期純利益	249,046	17.6%	345,077	19.9%	96,031	38.6%	
当期純利益	170,779	12.1%	241,080	13.9%	70,301	41.2%	

※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

四半期別 業績推移分析

- POINT①** 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2Qから、営業再開した4Qにかけて新規顧客の増加もあり、4Qが2Qに比べて約50%の大幅増
- POINT②** 海外SMS売上高は、昨年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底打ち回復基調続き、前年同期比で77%の大幅増

(単位:千円)

		2019年12月期								2020年12月期							
		1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q	
		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	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%	464,964	100.0%	556,611	100.0%
国内SMS 売上高 海外SMS 売上高	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%	236,129	50.8%	309,947	55.7%
	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%	228,835	49.2%	246,665	44.3%
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%	184,123	39.6%	230,371	41.4%
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%	87,159	18.7%	128,290	23.0%
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%	87,945	18.9%	128,764	23.1%
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%	59,705	12.8%	94,829	17.0%

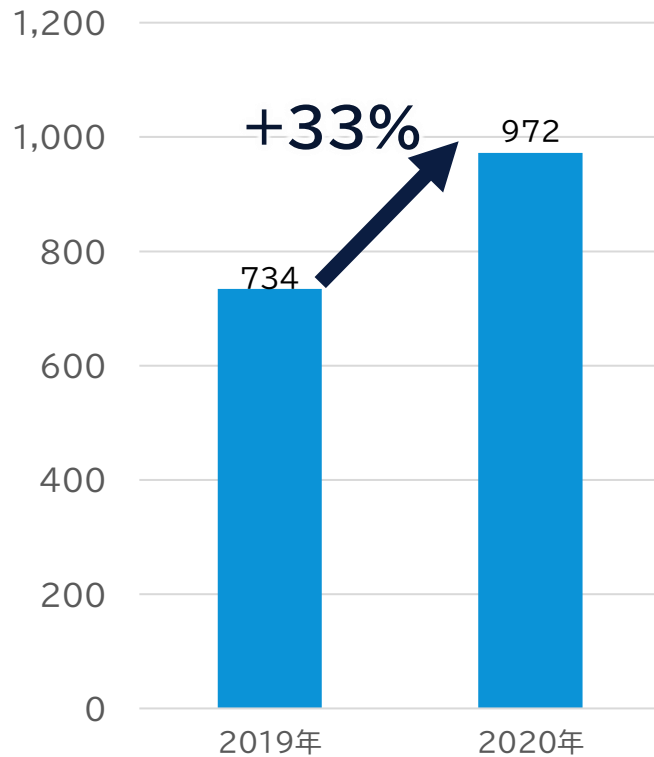
新型コロナウイルスの動向
2020年3月13日に改正特措法成立、
4月7日～5月25日、緊急事態宣言

POINT ①

国内売上は前年同期比で**33%増**

国内売上高

(単位:百万円)

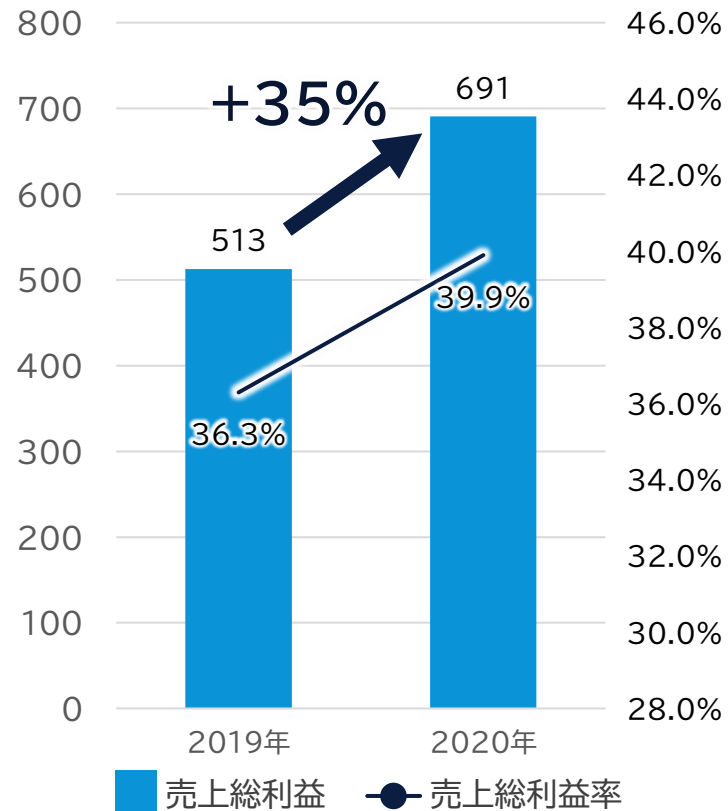


POINT ②

売上総利益・営業利益は前事業年度比で**35%増**

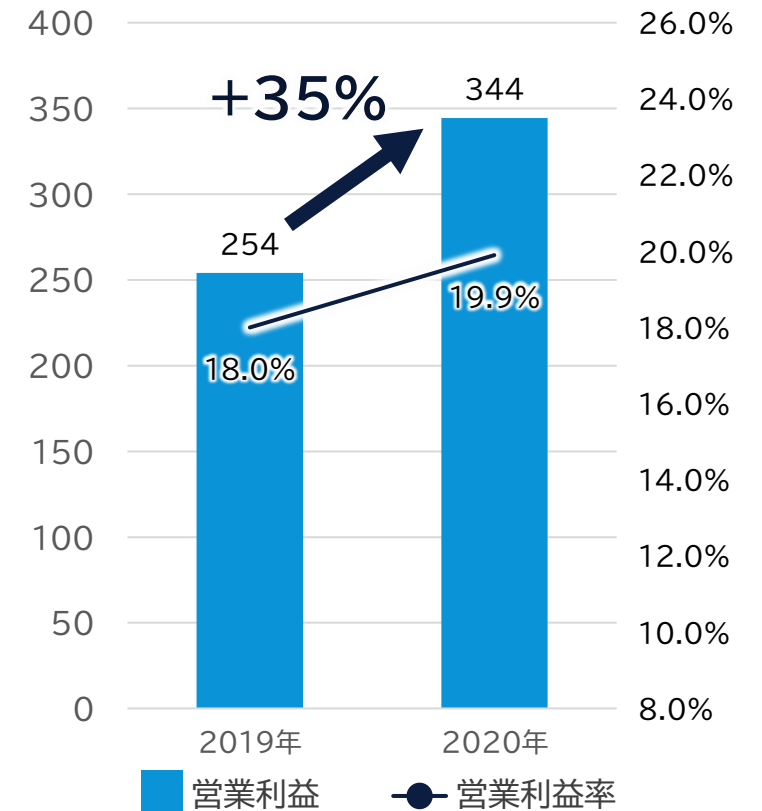
売上総利益/売上総利益率

(単位:百万円)



営業利益/営業利益率

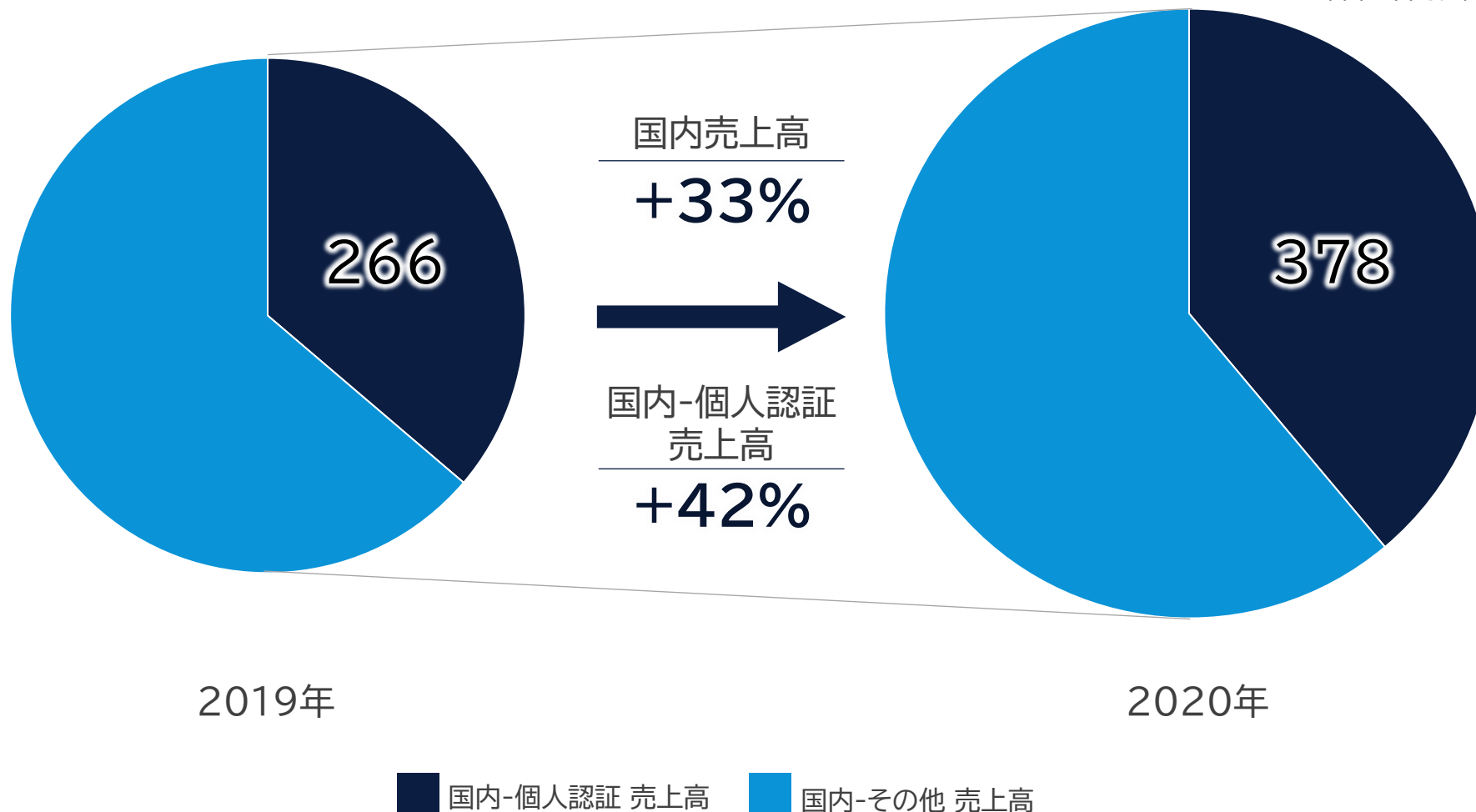
(単位:百万円)



用途別売上推移:事業年度比(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

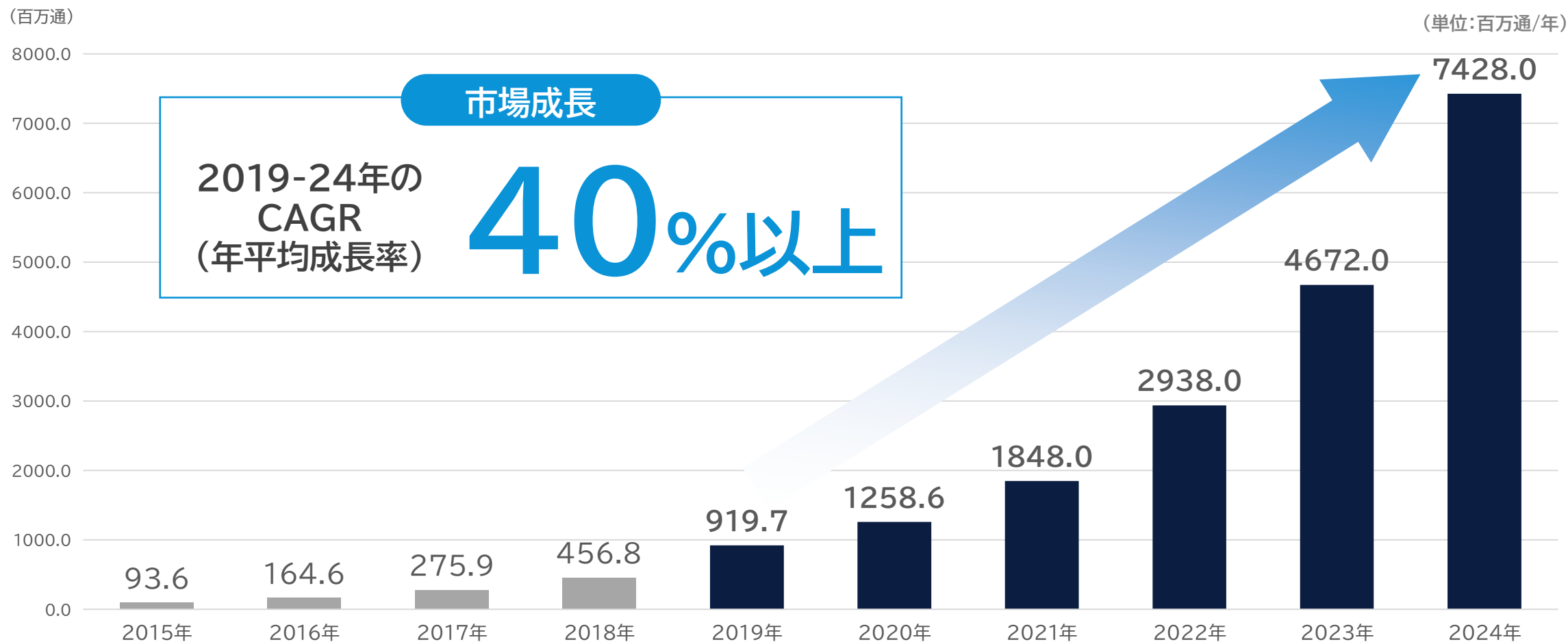
(単位:百万円)





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める独自の立場を構築。
- 「SMSフィッシング対策カンファレンス 2020」「JPAAWG 3rd General Meeting」登壇
(主催:JPAAWG運営委員会)
- 「フィッシングレポート2020」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2020」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

- 2500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

パートナー企業との連携により、SMSおよび+メッセージの用途開発を推進

- 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
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
- 4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
- 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 ● モビルス社のAI電話自動応答システム「mobiVoice」にて、アクリートのSMSを採用
ビッグデータと機械学習AIを用いたスコアリングサービス「スコア powered by TeleSign」の提供を開始
- 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 ● CRI・ミドルウェア社が提供するデジタル展示会プラットフォームにて、アクリートのSMSを採用
- 12月 ● スマートドライブ社「Mobility Data Platform」リアルタイム移動データに連動したSMS配信サービスの提供を開始

行動科学※を用いた沖縄県浦添市のがん検診勧奨事業を、八王子市、沖縄県西原町、浦添市の特定健診勧奨他の隣接分野に横展開することにより、4Qにおいて、当社の有力パートナーとして急伸

大腸がん検診の受診勧奨事業(2020年)

Before

- 受診推奨対象者:約1万7千人
- 過去6年間 受診歴なし:71%
- 受診率:ほぼ横ばい
- (2017年度12.7%→2018年度13.0%)

長期未受診者が大半であり固定化

勧奨に苦戦

- 従来通りの勧奨対象:約1万人
- SMS送付対象:約7千人



After

● 受診率

従来通りの勧奨
14.7%

ナッジ勧奨
30.2%

約2倍

● 長期未受診者 受診率

従来通りの勧奨
3.2%

ナッジ勧奨
21.0%

約6.5倍

● 受診者数

2,632人

3,661人

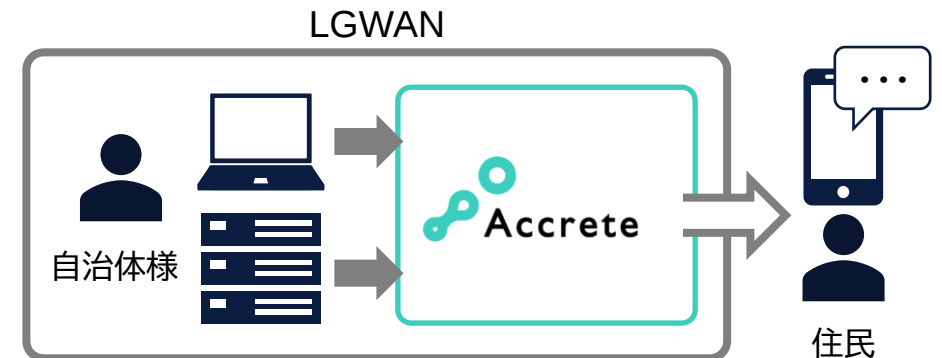
40%増

今まで動かなかった住民たちが
大幅に動いた！

新たな取り組み

行政専用のネットワークLGWAN
への対応(2021年3月開始)

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



※行動科学(ナッジ理論)とは

ナッジ(nudge=肘でそっと突く)とは、人間の行動特性を踏まえ、選択の自由を残しながら、本人や社会にとって望ましい行動をするようにそっと手助けする手法のことです。提唱者の米国シカゴ大学リチャード・セイラー教授は、ナッジを含む行動経済学における重要な概念を確立した功績で2017年にノーベル経済学賞を受賞しています。

コロナ支援として飲食店向けサービス等を無償提供

下記4サービスについて、3か月間の月額基本料(サービス毎)に加え、
初期費用、SMS送信料の無償提供

れすとれ

飲食店向け顧客管理
および予約管理サービス

電話 de SMS ライト

音声自動応答
SMS配信サービス

アクリートSMS アラート

双方向SMSによる
一斉連絡サービス

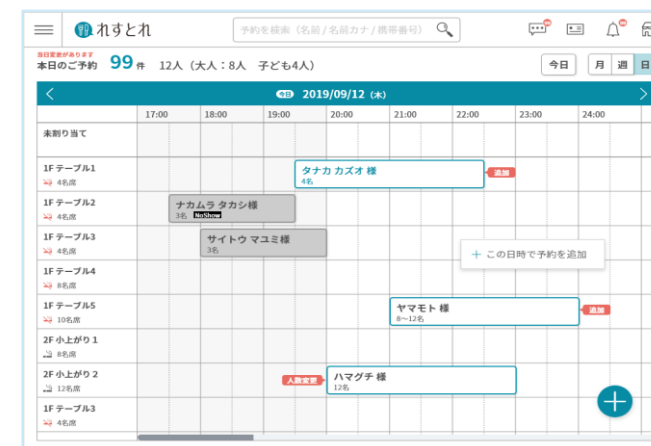
アクリートSMS IR

IR情報配信サービス

れすとれ

かんたん予約管理と 攻めの顧客管理を

WEBからの予約、電話からの予約を一元管理。
予約確認のショートメール配信でお客様との"契り"をより確かなものに。



3か月
完全無償

SMSを何通送信しても無償

無償期間だけのご利用も可能

お申込み期間:

2021年
1月21日(木)~
3月31日(水)18:00

当社自身のIR情報配信に加えて、**パートナー企業による新たなユースケースを提供**
+メッセージにおいてもマーケットリーダーとして当社が市場を開拓

公式アカウントサービス「Accrete IR Express」

+メッセージの公式アカウントリスト掲載により、
SMSを越える受信登録者を獲得
(3,616件、2021年2月24日現在)

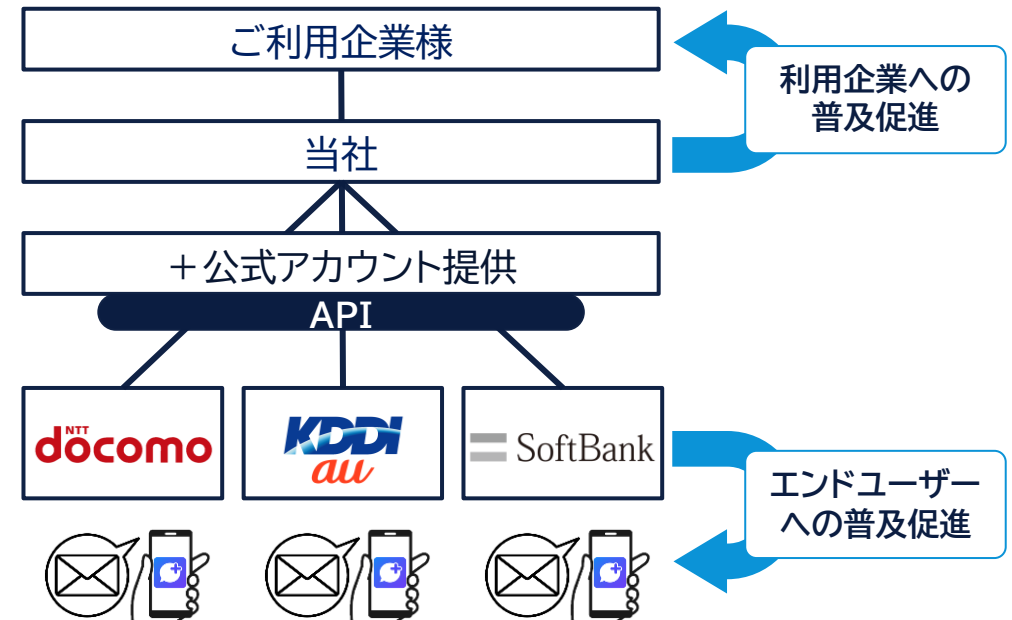
トルフテクノロジーズ社によるAIチャットボットでの採用

- 飲食店の採用に特化
- 面接日程の調整や事前審査、就業意欲の高い候補者の発掘などを自動化
- 採用担当者の負担を軽減し、応募率向上に貢献



携帯キャリア3社による普及促進

2020年10月において、2,000万人を突破。
ポイント提供キャンペーンによる
サービス普及に各携帯キャリアが協力





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55%、コミュニケーションが42%(2020年度売上)
- 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
- タクシー配車アプリ
- 動画共有アプリ
- 宿泊予約サイト
- GAFA等のグローバルIT企業のサービス



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」

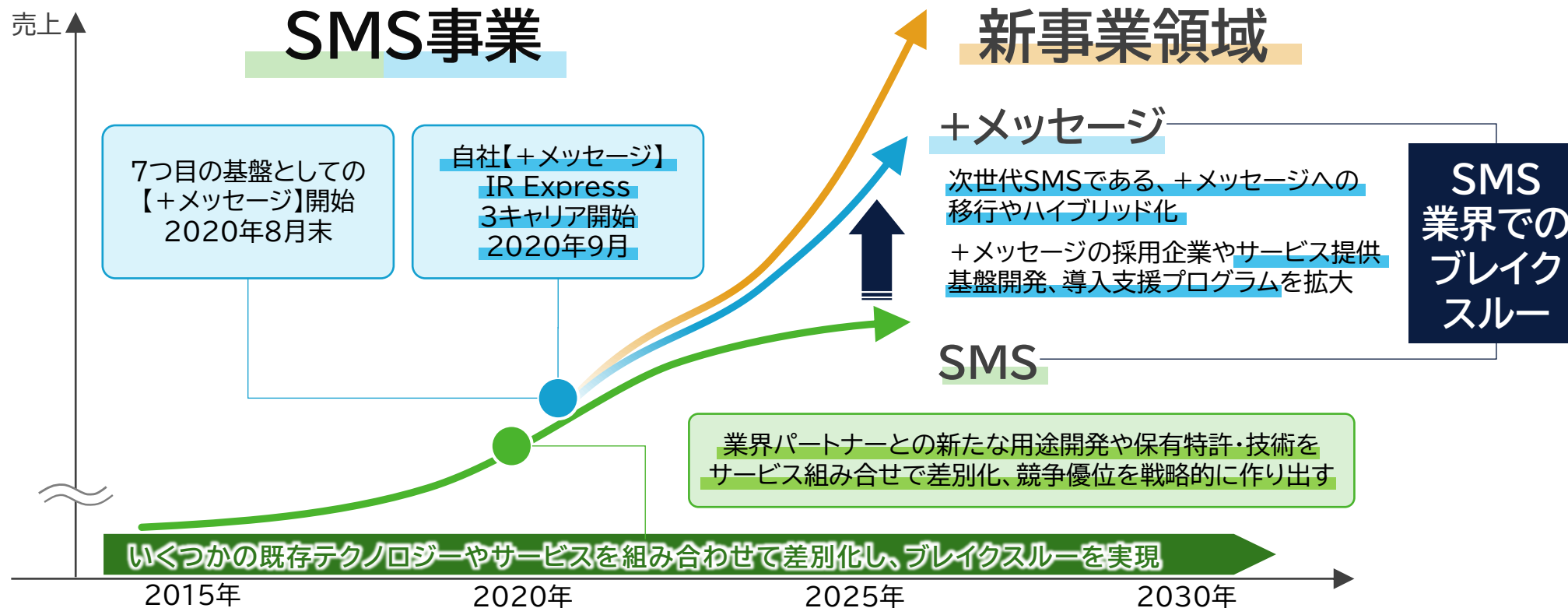
アクリートのビジョン
「デジタル社会に、リアルな絆を。」の実現に向けて、
電話番号を活用した認証・コミュニケーションの
業界のパイオニアとして
パイオニアならではの視点で、
「見えてくる地平線」 「アクリート、その先へ」 を追求します

- 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で揺れる「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



新事業領域とは

積極的なテクノロジー・

パートナーシップ、投資、M&A戦略を軸に
「セキュリティ x コミュニケーション」の軸で
基盤戦略を推進

認証やセキュリティに
つながる新たな基盤づくり

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

新事業領域への具体的な取り組み

- 1 新事業領域への取り組み加速を支える組織体制を拡充し、積極的に人材の採用を行います。
● 昨年8月の決算説明会で「アクリート、その先へ」の成長戦略に沿って、この成長戦略をドライブする組織として「**ビジネスプランニング部**」を創設し、**人材採用を推進**
- 2 成長の施策の1つとして、「セキュリティxコミュニケーション」に関連するテクノロジーや事業会社との連携・M&Aを含めた投資活動を積極化します。
● 海外市場も含めた市場を開拓

【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

2021年12月期 業績予想

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します。

2020年度、多要素認証などの本人確認手段や、高い到達率から確実なコミュニケーション手段として、SMSが注目され始めました。

このタイミングで積極的な先行投資により成長スピードを加速させます。

1

積極的な人材採用

会社の成長スピードを
加速するための
強い組織作りを目指します。

「アクリート、その先へ」の
成長戦略をドライブする組織
「ビジネスプランニング部」を創設

2

プロモーションの 一層の強化

ドコモ口座の不正利用問題などで
SMSでの本人確認が
世間に広く浸透する結果となり、
また、本人確認手段以外の
用途でも広がりつつある今、
成長を加速させます。

3

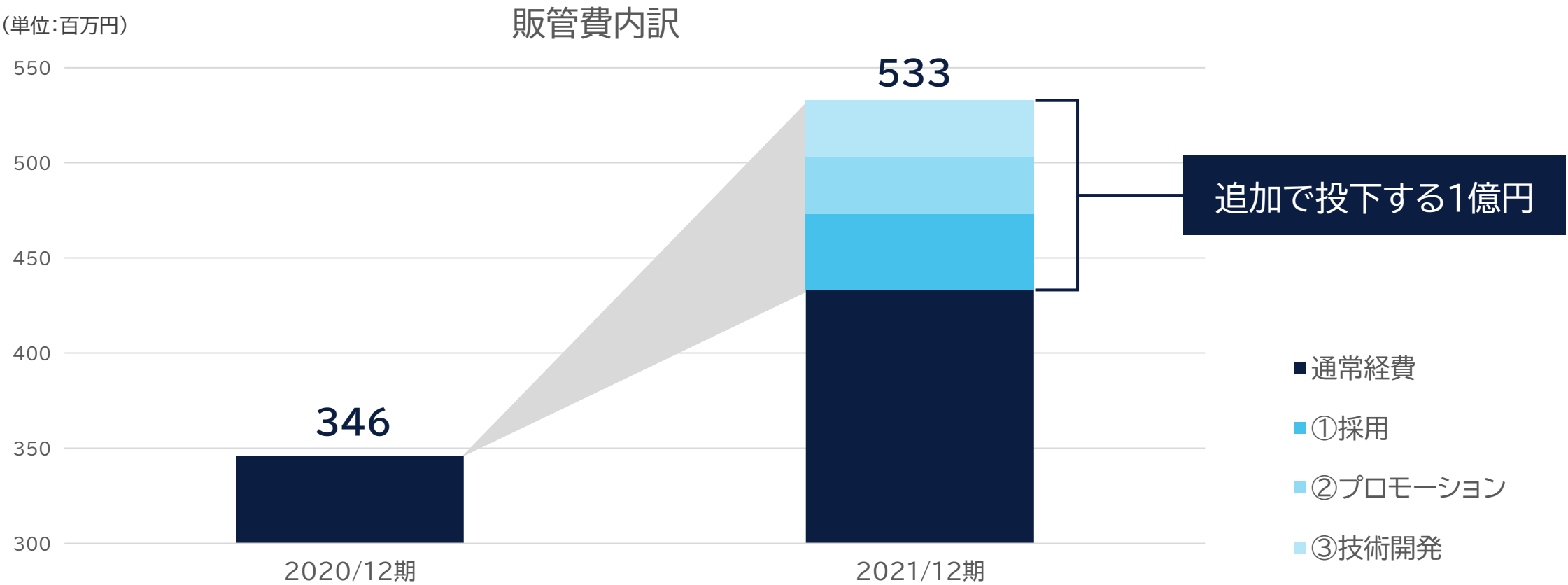
技術開発強化

+メッセージなどの
新しいサービスや
「セキュリティ×コミュニティ」に
関わる新事業領域への
進出を見据えた技術開発に
力を注ぎます。

① 2021年12月期のコスト増について

POINT ① 売上増加に伴う通常のコスト増に加えて、前述の資金投入として全体で1億円程度を追加

POINT ② 1億円の内訳は、①採用強化で40%、②プロモーション強化で30%、③技術開発強化で30%



2021年12月期 予算概要

② 2021年12月期予算について

POINT① 売上高は前期比25.4%増で、引き続きSMS配信事業は好調に推移していく見込み

POINT② 前述の将来への先行投資をこなしつつも、10%程度の増益を見込む

(単位:百万円)

	2019/12期 通期 実績		2020/12期 通期 実績			2021/12期 予想		
	金額	売上比	金額	売上比	前事業年度比	金額	売上比	前事業年度比
売上高	1,413	100.0%	1,731	100.0%	+22.5%	2,171	100.0%	+25.4%
営業利益	254	18.0%	344	19.9%	+35.6%	373	17.2%	+8.3%
経常利益	249	17.6%	345	19.9%	+38.6%	373	17.2%	+8.1%
当期純利益	170	12.1%	241	13.9%	+41.2%	254	11.7%	+5.4%

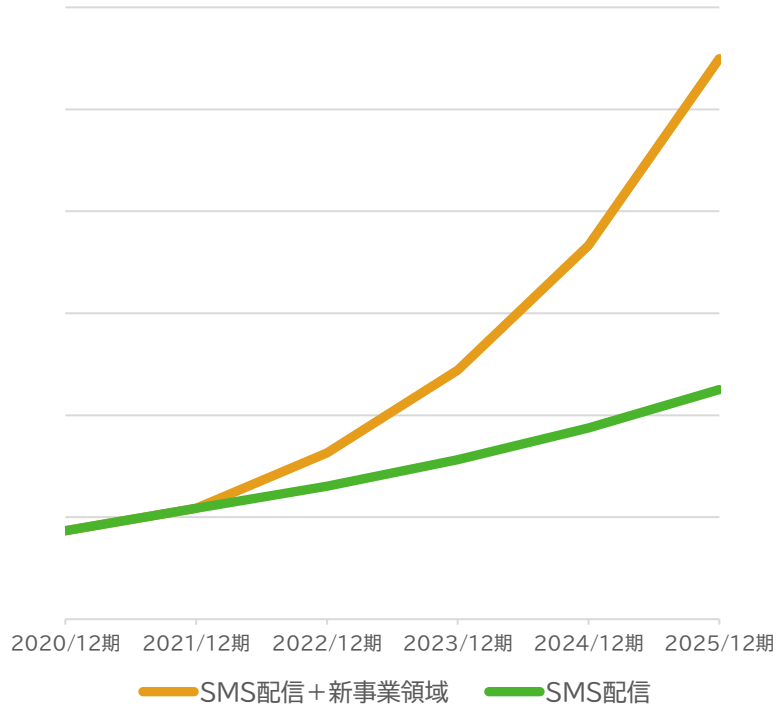
② 配当政策

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (予想)
	第一四半期末 (予想)	第二四半期末 (予想)	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	—	21.9

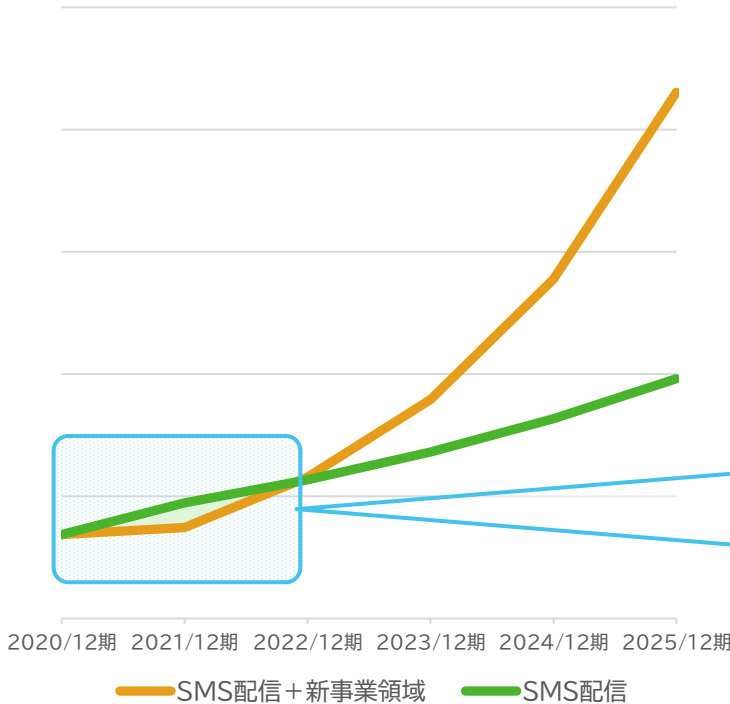
2021年12月期 予算概要-先行投資による将来への効果

2021年度は、数年後の成長を加速させていく初年度と位置づけ、一時的に収益性は下がるものの、将来の成長を見据え積極的に投資していきます。

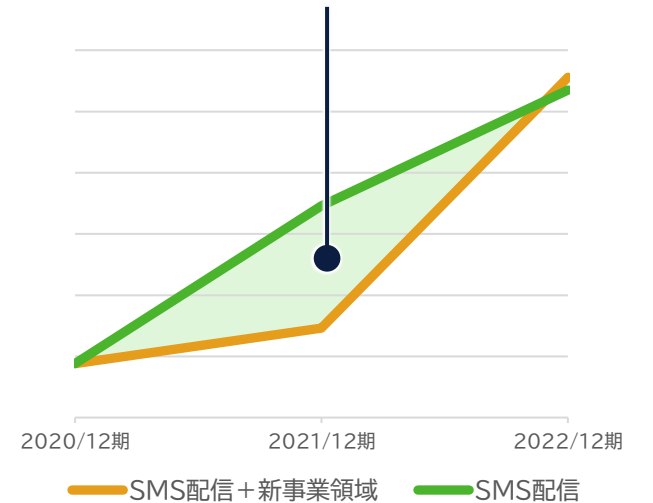
売上高イメージ



営業利益イメージ



一時的に収益性は落ちる



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



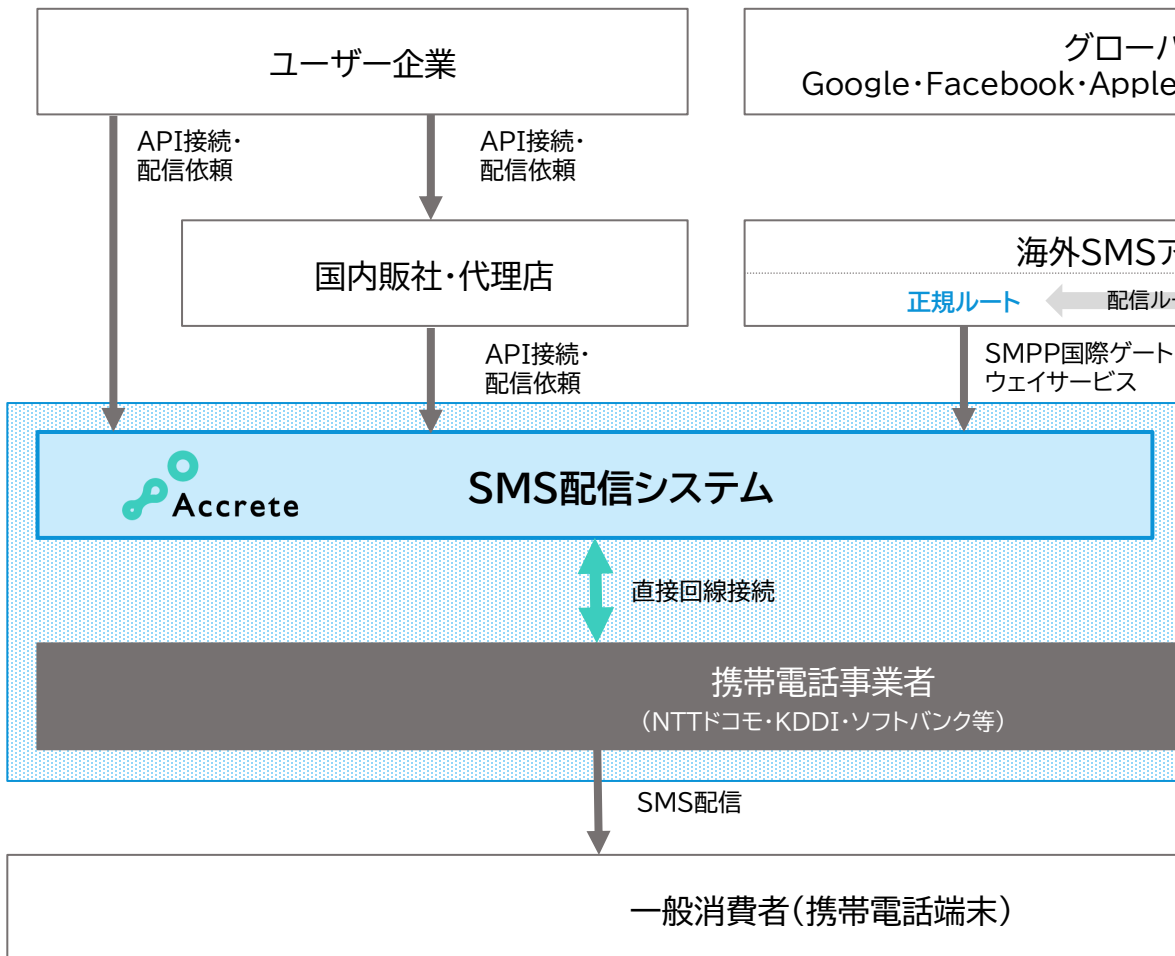
Appendix

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	275,506千円 2020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
	取締役 日置 健二
	取締役 トビー・バートレット
	監査役 奥井 武史
スタッフ数	社外監査役 金子 和弘(弁護士)
	社外監査役 望月 明人
36名 2021年2月26日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)	

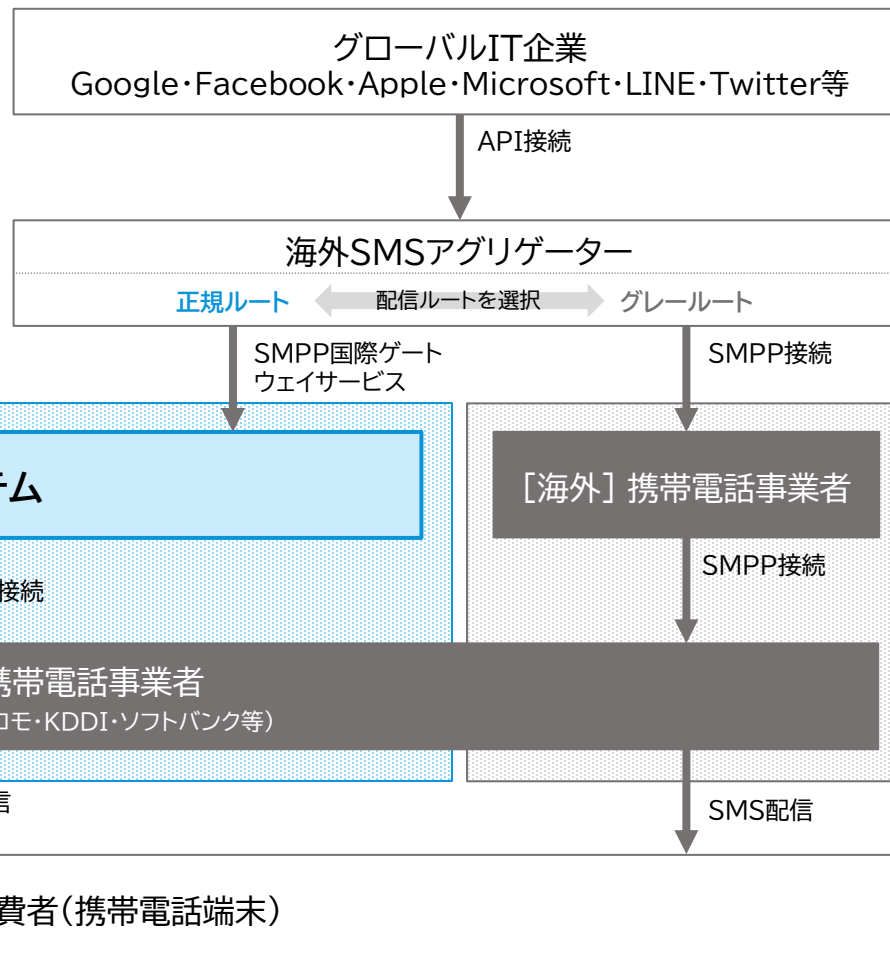
国内配信ルート

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



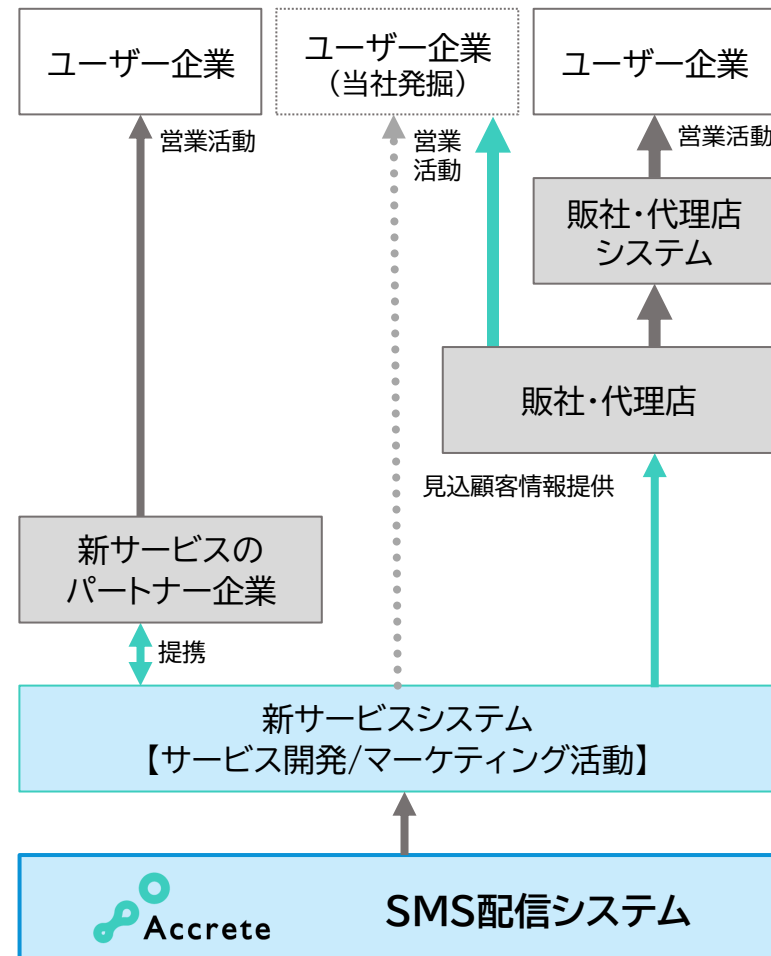
海外SMSアグリゲーター

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

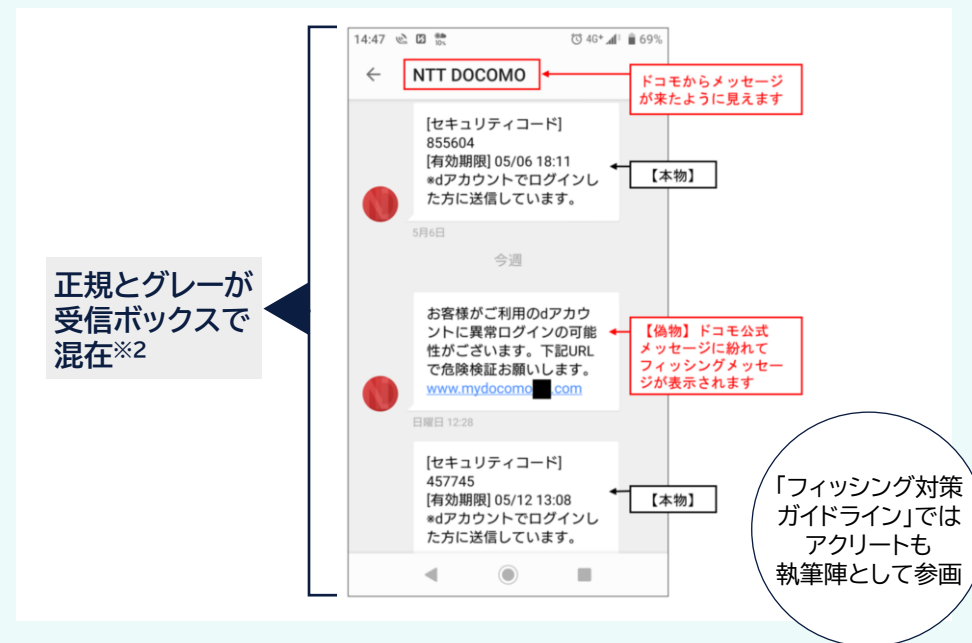
利用する番号、送信内容をウェブサイト等で告知

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



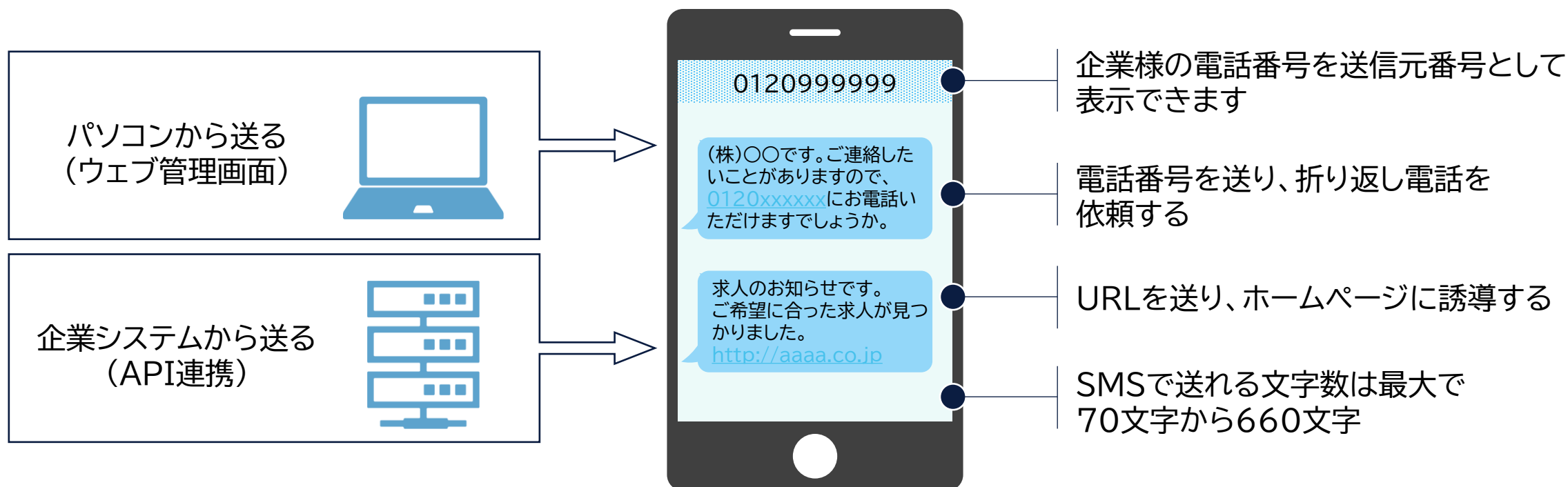
※1 フィッシング対策協議会 緊急情報2019年6月21日より

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

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

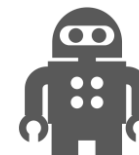
今後拡大が期待される分野

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

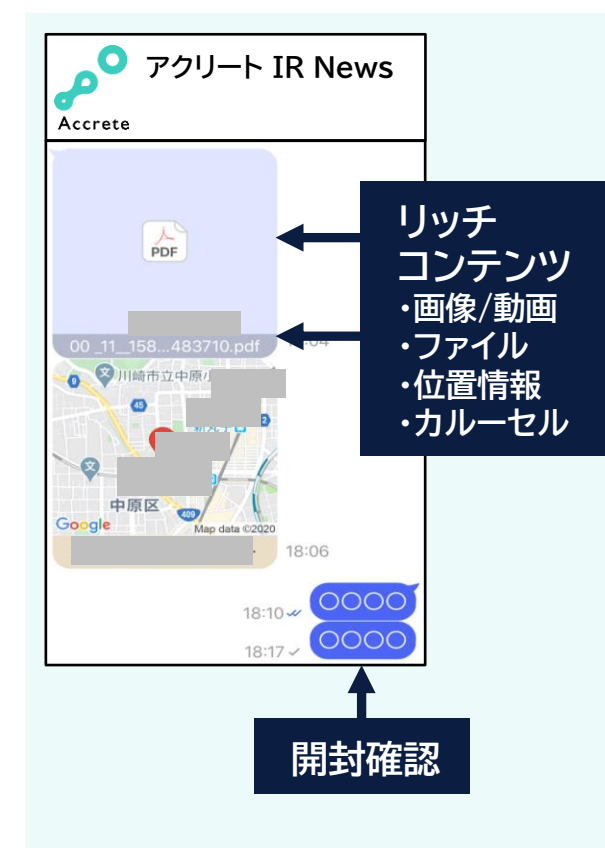
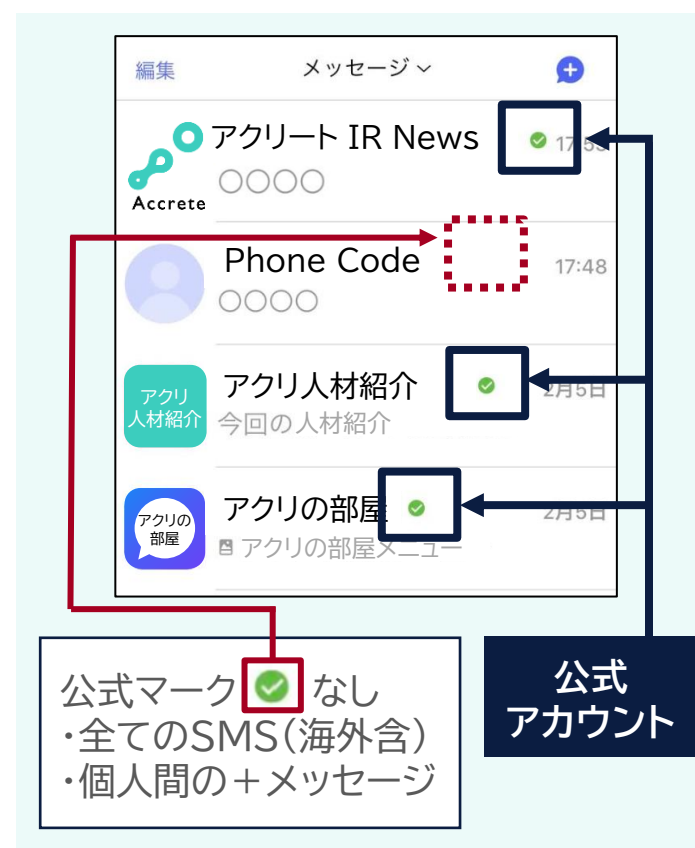


方針

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

