



2022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

2020年から始まった第二創業期、「アクリート、その先へ」の成長戦略を更に進化 「日本のアクリートから、アジアのアクリートを目指す」

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・制約が課されたり、
在宅テレワーク・遠隔地勤務など、「働き方の変容」が起きるなか、
メタバース、Web3.0という新たな概念も登場しています。
コロナ後の世界では、ビフォア・コロナの常識に囚われず
コントロールしきれない様々な制限・制約や変容こそが、
経済、産業に大きなパラダイムシフトを起こす契機になるのではないかと考えます。

アクリートは、8月18日に、2025年までの中期経営計画を発表し、
「日本のアクリートから、アジアのアクリートを目指す」
という意欲的な中期目標を発表させて頂いています。
いま、私たちは、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、
First things first、できることから一歩ずつ
「誰も置き去りにしない」「利他の心」を軸に、
『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。

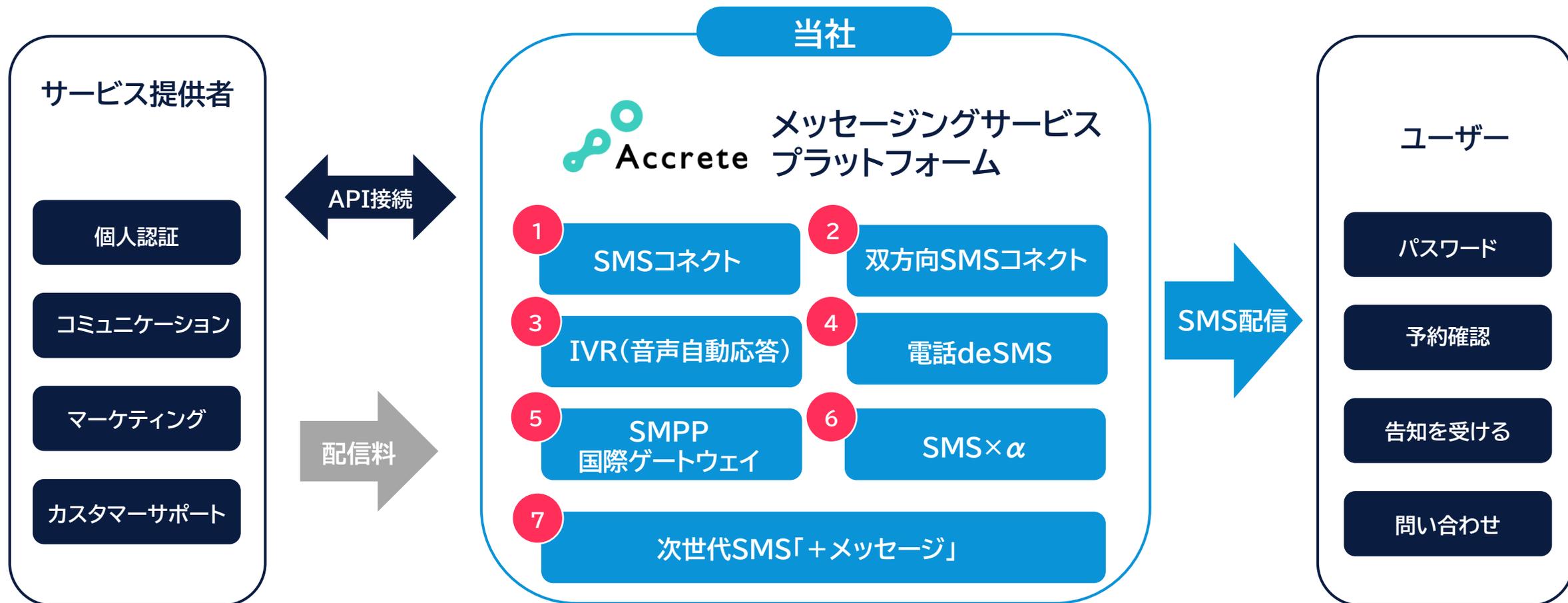
MISSION

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

2022年12月期第2四半期

1. ビジネスハイライト
2. 決算概要
 1. 【連結】業績ハイライト
 2. 【単体】業績ハイライト
3. 中期経営計画 2023～2025
 1. 事業概要
 2. 数値計画
 3. 成長戦略
4. 事業進捗

Appendix



2022年12月期第2四半期

1. ビジネスハイライト

2022年12月期第2四半期累計トピックス

1 新サービスの推進

- 1月 ● | 福岡市ベンチャー支援施設「スタートアップカフェ」会員に向けサービス提供を開始
- 6月 ● | アクリートとCRMプラットフォームHubSpotがサービス連携を開始
- 8月 ● | 業界で初めて携帯4社の企業向けSMS送信元番号を共通化し、SMSによる通知の利便性を向上
SMS配信サービス「SMSコネクト」とクラウド型コールセンターシステム「COLLABOS PHONE」のシステム連携を開始

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

- 4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
- 8月 ● | 佐藤浩之氏の特別顧問就任



- 特別顧問の氏名:
崎村 夏彦(さきむら なつひこ)
- 得意領域:
日本のみならず、グローバルなアイデンティティ管理やプライバシー技術の深い知見に基づく、
 - セキュリティ、
 - デジタル・アイデンティティ
 - プライバシー関連の事業展開及び取り組み

- 期待する役割:
新事業領域の特にセキュリティ分野において、崎村氏が得意とする
 - グローバルなアイデンティティ管理
 - プライバシー技術の動向に精通する知見や経験を活かし、今後の当社の新事業領域における「セキュリティ、デジタル・アイデンティティ、プライバシー関連」の事業展開及び取り組み強化を加速



- 特別顧問の氏名:
佐藤 浩之(さとう ひろゆき)
- 得意領域
IT・通信分野において、国内および海外におけるグローバルレベルでの
 - M&A、
 - アジアでのJV運営、事業運営
 - 国内DX分野における事業展開及び新事業領域における取り組み

- 期待する役割:
今後の海外事業展開及び新事業領域分野において、佐藤氏が得意とする
 - IT・通信分野における国内および海外におけるM&A
 - アジアでのJV運営、事業運営経験
 - DX分野における新規事業立ち上げ経験を活かし、今後の当社の海外事業展開や新事業領域における各業界の課題解決型DX事業展開及び取り組み強化を加速



□ 特別顧問の氏名:

佐藤 浩之(さとう ひろゆき)

□ 就任の理由:

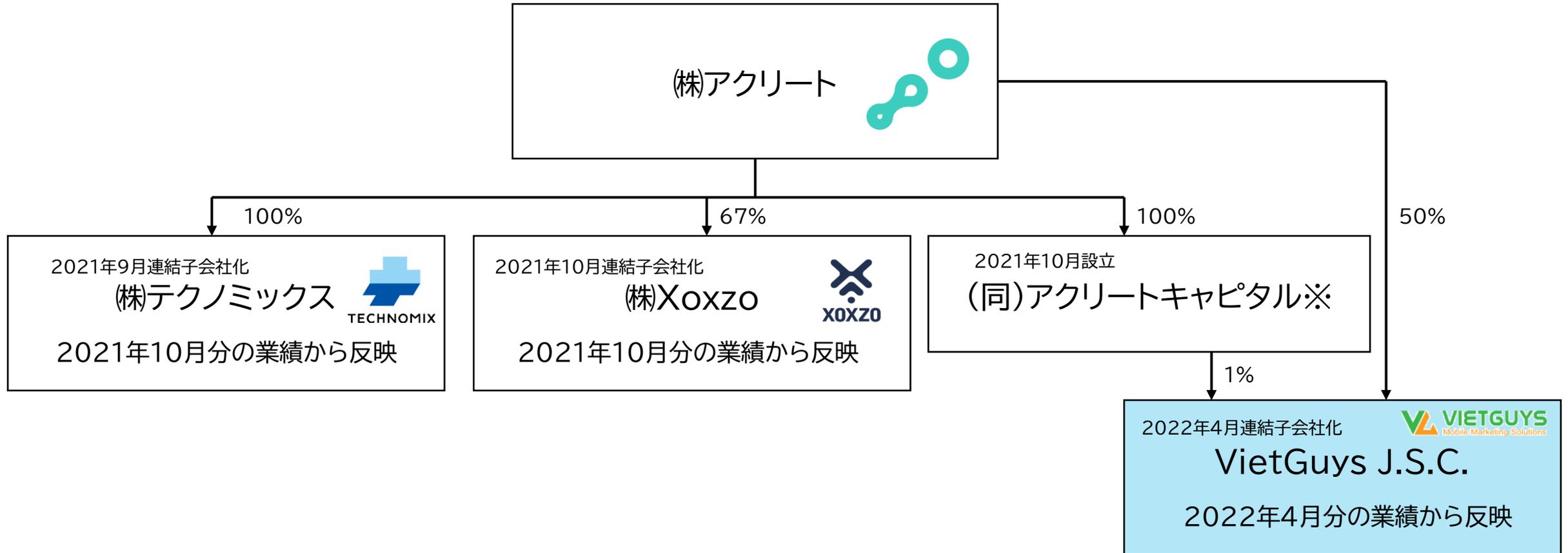
佐藤 浩之氏は、IT・通信分野において、国内および海外における新規事業立ち上げ、事業運営に関わる豊富な経験を通してグローバルレベルでの知見を有しており、加えて Ridgelinezにおける経験を通してDX分野における知見も有しているため、今後の当社の海外事業展開及び新事業領域における取り組み強化に向け、様々なアドバイスをいただくものであります。

□ 佐藤氏プロフィール:

東京大学経済学部卒業後NTTに入社。MBA留学後、国内新規事業立ち上げ、アジアでのJV運営などの経験を経て、2009年にDocomo Deutschland GmbH(ドイツ)CEOに就任し、数々のM&Aにより欧州におけるグローバル基盤構築を牽引。2016年よりDocomo Digital(ロンドン)CEOとして、Google・Amazon等のOTT/各国のモバイルキャリアと連携した モバイルペイメントPF事業をグローバルに展開。2019年よりNTTドコモのマネージング・ディレクター、グローバル・パートナーシップ&イノベーション責任者を経て、RidgelinezのPrincipalとしてInnovation and Business Creation Practice Leaderに就任。

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

2022年12月期第2四半期

2. 決算概要

1. 【連結】業績ハイライト

業績

売上高

- ・前四半期のコロナ関連の一次的な特殊要因がひと段落したものの、売上高は前年同四半期比で大幅増(単体)

+54%増収

営業利益

単体:今後の成長に向けて投資を拡大しながらも前年同四半期比大幅増の

583百万円を計上

連結:連結子会社についてはのれんの償却をこなし

574百万円を計上

事業

- ・メッセージ機能の高度化を推進中
⇒HubSpotとの連携、送信元番号の共通化
(技術のアクリートとして、業界で一番早く)

- ・ VietGuys J.S.C.の連結子会社化(4月)

【連結】2022年12月期第2四半期 業績ハイライト

- ・引き続きSMS配信サービスが好調に推移したこと、あわせてVietGuysが連結対象となったことにより、売上高は進捗率49.3%
- ・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、営業利益は予算進捗率88.7%

(単位:百万円)

	業績予想進捗		
	2022/12月期2Q 実績	業績予想 (上方修正前)	進捗率
売上高	2,733	5,547	49.3%
営業利益	574	648	88.7%
営業利益率	21.0%	11.7%	+9.3pt
経常利益	586	640	91.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	386	368	105.1%

※前第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

2022年12月期第2四半期

2. 決算概要

2.【単体】業績ハイライト

【単体】2022年12月期第2四半期 業績ハイライト

- ・SMS配信サービスが好調に推移し、売上高は進捗率53.5%
- ・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、営業利益は予算進捗率97.1%

(単位:百万円)

	業績予想進捗			
	2021/12期 2Q実績	2022/12月期 2Q実績	業績予想 (上方修正前)	進捗率
売上高	1,246	2,170	4,052	53.5%
営業利益	235	583	601	97.1%
営業利益率	18.9%	26.9%	14.8%	+8.0pt
経常利益	235	595	592	100.4%
四半期純利益	160	412	403	102.3%

【単体】2022年12月期第2四半期 四半期業績概要

コロナ関連の一次的な特殊要因もひと段落したものの、対前年同期比約54%増、営業利益については対前年同期比142%増と高い収益率をキープ。

(単位:百万円)

	前年同期			前四半期	
	2022/12 2Q 実績	2021/12 2Q 実績	2021/12 2Q 実績比	2022/12 1Q 実績	2022/12 1Q 実績比
売上高	984	641	+53.6%	1,185	-16.9%
売上原価	548	382	+43.3%	701	-21.8%
売上総利益	436	258	+68.8%	484	-9.8%
販売費及び 一般管理費	169	148	+14.1%	168	+0.5%
営業利益	267	110	+142.4%	315	-15.3%
営業利益率	27.2%	17.2%	+10.0pt	26.7%	+0.5pt
経常利益	278	110	+151.8%	317	-12.3%
四半期純利益	192	75	+155.4%	219	-12.5%

【単体】2022年12月期第2四半期(累計) 業績詳細



売上高 前年同四半期比74.1%増

営業利益 前年同四半期比148.1%増 体制強化による人件費増、事業拡大に伴う業務委託費増など販売費及び一般管理費が増加するも、それを超える売上増による売上総利益増で対前年同四半期比で大幅な増益

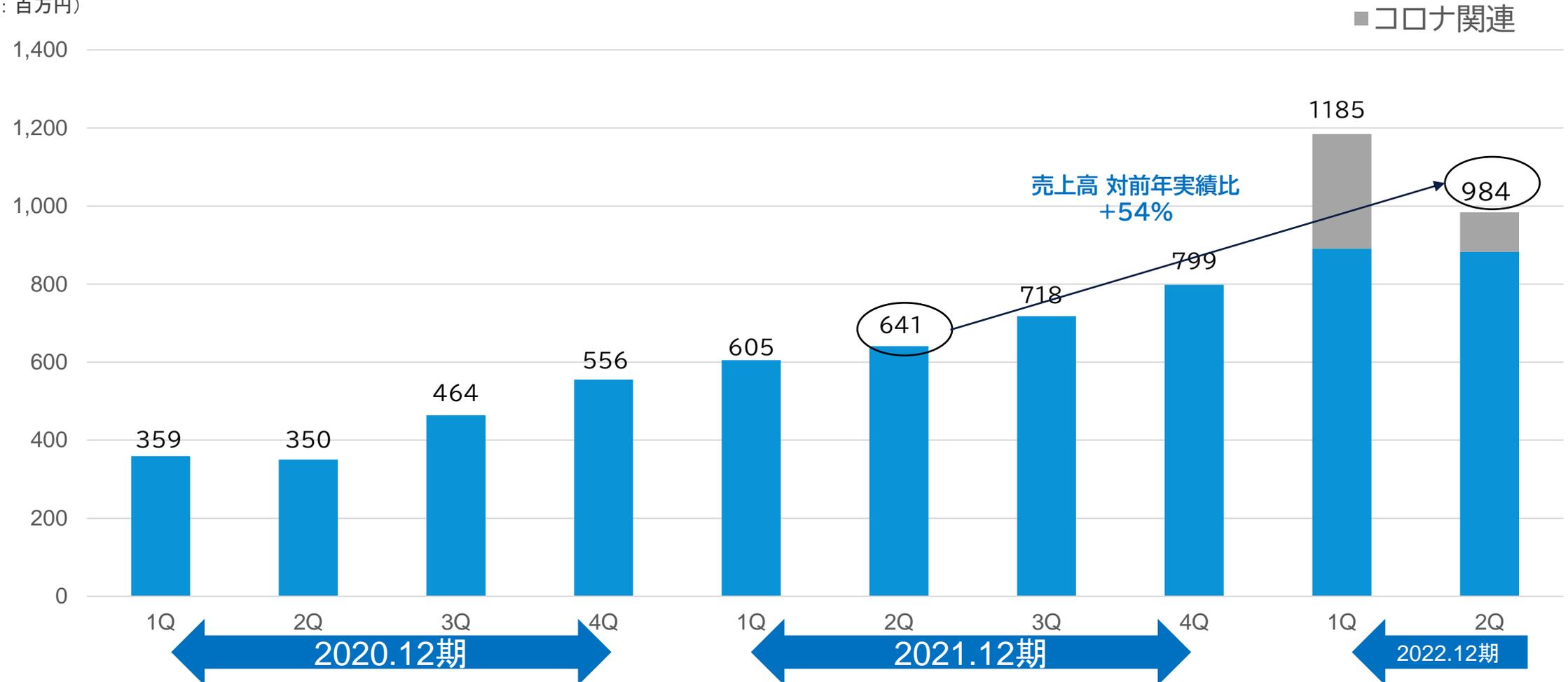
(単位：千円)

	2021/12期2Q		2022/12期2Q		前年対比		
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	
売上高	1,246,395	100.0%	2,170,375	100.0%	923,980	+74.1%	
売上原価	752,988	60.4%	1,249,284	57.6%	496,296	+65.9%	
SMS仕入原価	709,117	56.9%	1,155,653	53.2%	446,536	+63.0%	
労務費・経費	43,871	3.5%	93,630	4.3%	49,759	+113.4%	開発・研究体制強化に伴う業務委託費の増加
売上総利益	493,406	39.6%	921,091	42.4%	427,685	+86.7%	
販売費及び一般管理費	258,176	20.7%	337,529	15.6%	79,353	+30.7%	
人件費	115,825	9.3%	177,087	8.2%	61,262	+52.9%	事業拡大に伴う人員増(27名⇒39名)
その他	142,351	11.4%	160,442	7.4%	18,091	+12.7%	営業活動強化のための販促費用、事業拡大に伴う支払手数料等の増加
営業利益	235,229	18.9%	583,561	26.9%	348,332	+148.1%	
営業外損益	▲5	▲0.0%	11,602	0.5%	11,607	-%	
経常利益	235,223	18.9%	595,164	27.4%	359,941	+153.0%	
税引前四半期純利益	235,223	18.9%	595,164	27.4%	359,941	+153.0%	
四半期純利益	160,693	12.9%	412,149	19.0%	251,456	+156.5%	

【単体】四半期別 業績推移分析

- ・コロナ関連以外について、1Qの大口顧客の一時的な特殊要因を除くと、順調に推移し増収続く（コロナ関連の一次的な特殊要因もひと段落したものの、これまで通りに継続的な成長を実現）
- ・コロナ陽性者への連絡手段等の利用をきっかけに、コロナ関連以外の用途で、自治体等の行政サービスでの利用が拡大

(単位：百万円)



2022年12月期（通期）業績予想の上方修正について

売上高・・・コロナ関連の一時的な売上、円安の影響により、国内・海外向けともに想定よりも好調に推移
 営業利益・・・売上高増に伴う売上総利益の増加、費用対効果から販促費用などの販売費及び一般管理費の支出見直し等による
 コスト削減により増益
 上記理由に加え、今後の投資計画等を見込んで、業績予想の修正を行うもの。

	2022年12月期(連結)			2022年12月期(単体)		
	前回発表予想	今回修正予想	増減率	前回発表予想	今回修正予想	増減率
売上高	5,547	5,726	+3.2%	4,052	4,187	+3.3%
営業利益	648	917	+41.6%	-	-	-
経常利益	640	923	+44.3%	592	891	+50.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	368	568	+54.2%	403	606	+50.4%

2022年12月期第2四半期

3. 中期経営計画 2023～2025

1. 事業概要
2. 数値計画
3. 成長戦略

3. 中期経営計画 2023～2025

1. 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トーメン時代から数え、2003年から約20年間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。

1

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認、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

2

POINT

止まらないシステム



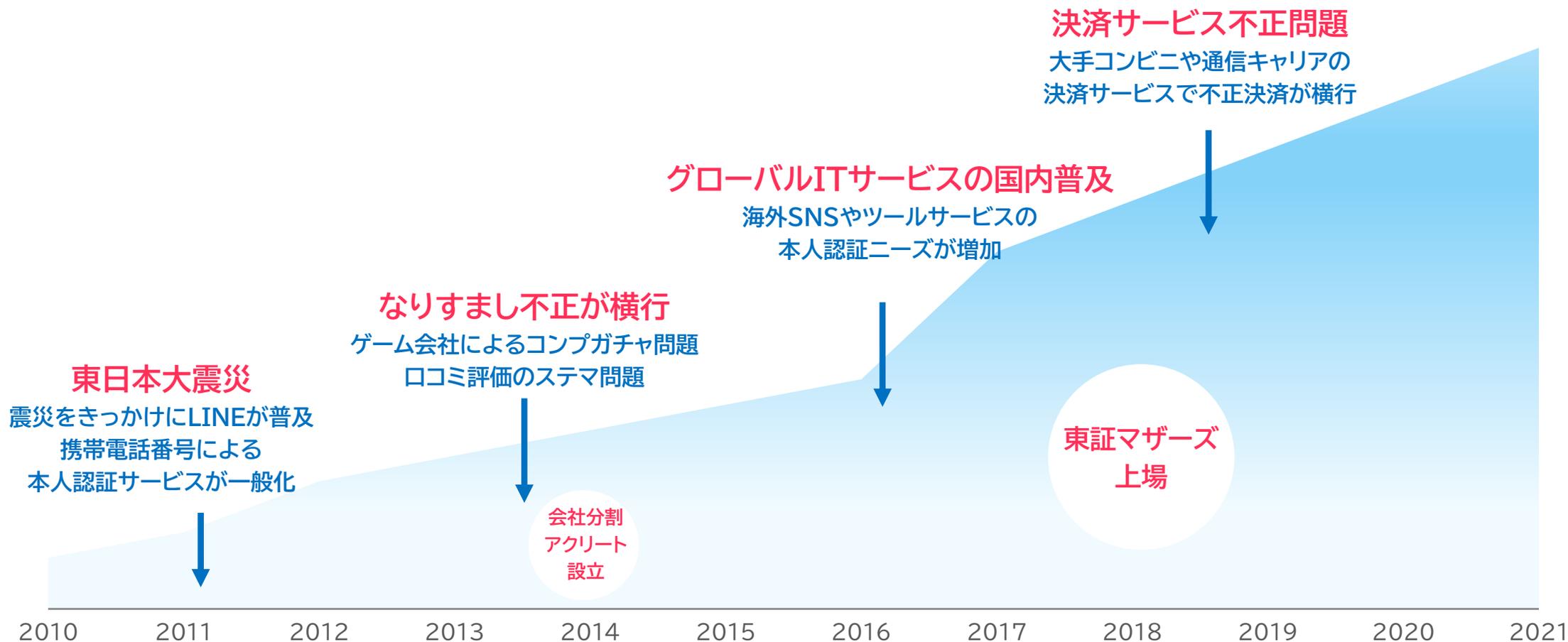
急激なSMS配信需要に応えるべく
大量のSMSを安定して配信メンテナンス
によるサービスの停止なし

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



アクリートは、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、業績を伸ばしてきた。



国内のDX化、DX化に伴う個人情報の取り扱い、新たなデジタル世界であるメタバース。
今後、激変していくデジタル環境において起こり得る前例のない情報社会の課題や変革に対して解決策を提供。

POINT

1

人口減少・人手不足
業務効率化(DX)が急務



自動化、系統化などを取り入れ
1人に対する労働量・就労時間を適切な状態にし、現場の踏ん張りに頼らない働き方改革が急務

POINT

2

個人情報の取り扱い
の厳格化



世界的に個人情報保護規制の潮流が強まっており、日本でも個人情報保護法の改正があり、「個人情報をどう扱うか」について、企業のさまざまな部門が課題を抱えている

POINT

3

新たなデジタル世界
への対応



メタバースでは、生体反応、身体的位置、ファイナンス情報など、より多くのあらゆる個人データにアクセスする必要があり、これまで以上に多くの個人データを収集・管理しなければならない

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



×

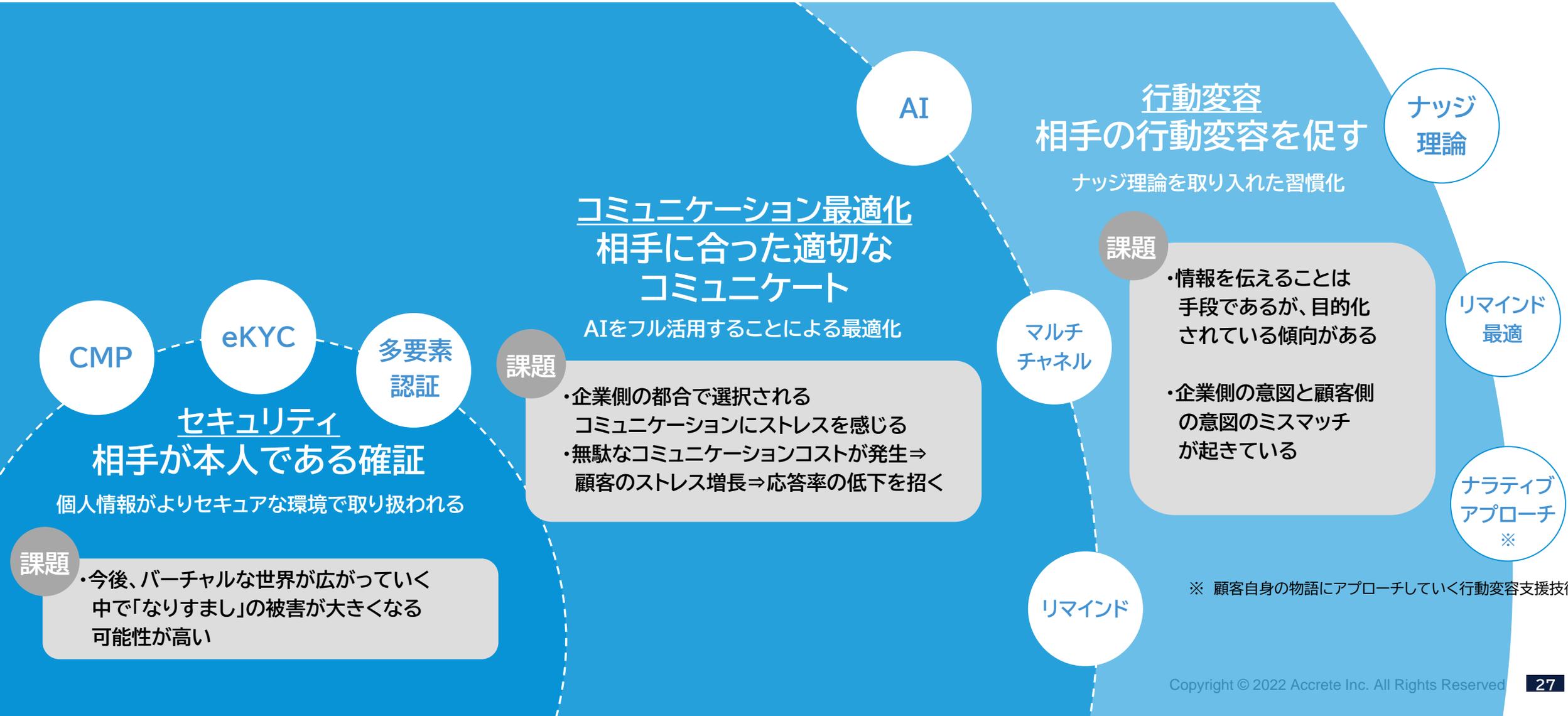
コミュニケーション

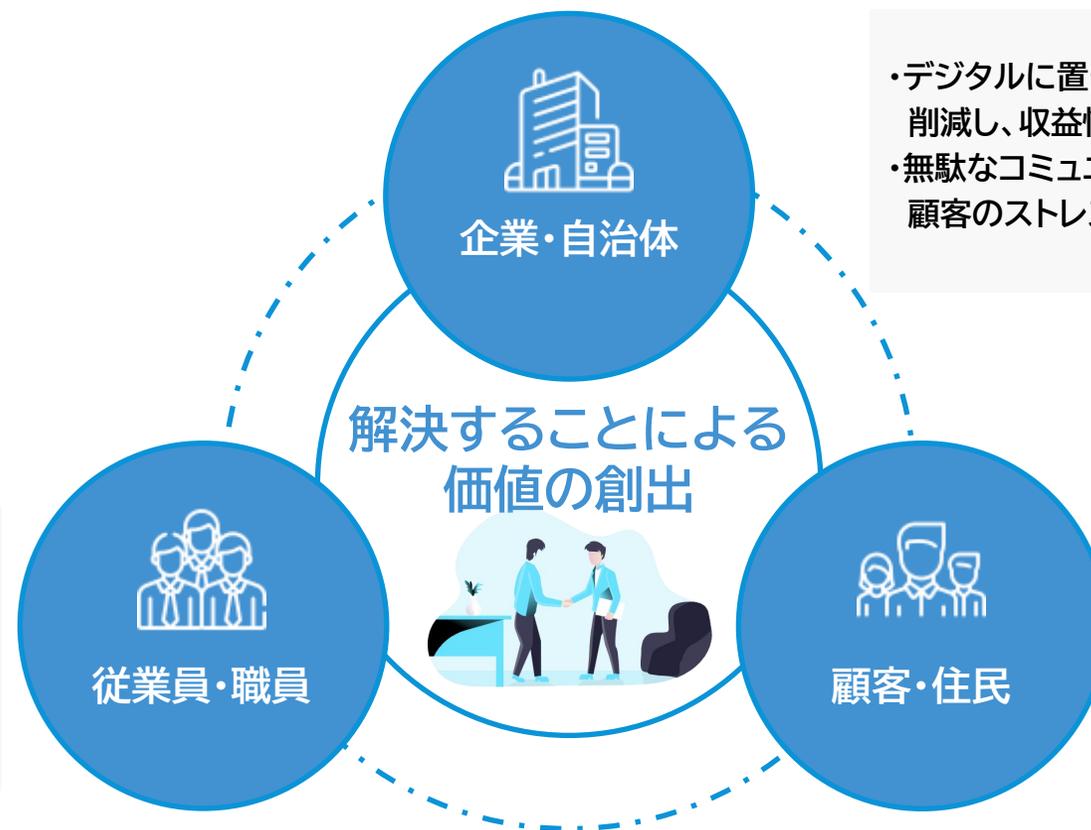


信頼性を担保 (DX)

事業概要 信頼性を担保することで提供できる解決策(価値)

「セキュリティ」と「コミュニケーション」によって信頼性を担保するには一定の手順があるとアクリートは考えます
信頼性が担保できていないことで各段階でさまざまな課題を抱えている、この現状を変えることで価値を生み出す





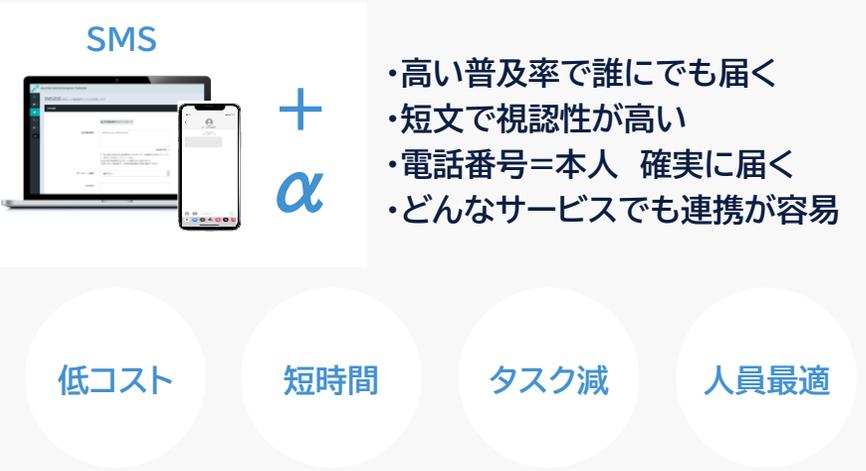
- ・古くから続く商慣習で固定化されている非効率なやり方から脱却できる
- ・膨大な顧客とのコミュニケーションを効率化することで従業員の満足度が向上

- ・デジタルに置き換えることでコストを削減し、収益性を上げる
- ・無駄なコミュニケーションコストを削減し、顧客のストレスを低減させ、顧客満足度を上げる

- ・「自分」に合ったサービスの情報をこちらで調べずにお薦めしてもらえる
- ・情報が欲しい時、必要な時に得られるのでストレスなくサービスを利用できる

企業 / 自治体 ・ 従業員 / 職員 ・ 顧客 / 住民
「三方良し」となるDXを提供

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 対面での 小売事業者	 <p>低いITリテラシー → 紙に依存 → 電話に依存 → 人への負担</p> <p>高コスト 長時間 タスク増 人手不足</p> <ul style="list-style-type: none">・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ので担い手が不足している	 <p>SMS + α</p> <p>低コスト 短時間 タスク減 人員最適</p> <ul style="list-style-type: none">・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 <ul style="list-style-type: none">・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

3. 中期経営計画 2023~2025

2. 数値計画

2025年度 連結売上高 **170** 億円

メッセージング
事業(SMS)

2020-25年
SMS市場の
CAGR
(年平均成長率)

40%以上※1

DX化の潮流に
沿った新規事業

国内のDX市場
2030年には

約**3**兆円※2

既存顧客
国内3,000社
+
新規顧客・海外

アジアの
SMS市場規模(2024年)

約**1.2**兆円※3

※1 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」2021年9月号

※2 株式会社富士キメラ総研 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

※3 Mobile Squad社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2019-2024」

数値計画 成長を実現させる3つの事業

国内、海外のDX化や個人情報の取り扱いに関するソリューションサービス提供を潮流に合わせて拡大。
既存のWeb2.0の世界に加え、新たに広がるWeb3.0時代に備えてセキュアで最適なソリューションを提供。

国内メッセージング
サービス事業の成長

2025年度 計画売上高
100億円

国内のDX化市場の成長に合わせて
認証や業務連絡のメッセージング分
野で更なる成長を目指す

新規事業による
収益源の創出

2025年度 計画売上高
20億円

コア・バリューである「本人認証・連絡
伝達」を中心とし、各業界の課題に合
わせたDX化を後押しする
ソリューションサービスを展開

海外メッセージング
サービス事業の成長

2025年度 計画売上高
50億円

東南アジアの人口増、経済成長に合
わせて、当社の事業ノウハウを共有
し成長できる企業を買収するロール
アップ戦略を更に推進

2025年度 業績

売上高

連結売上高 **170**億円
(内、新規事業売上高 **20**億円)

売上
CAGR

- ・国内メッセージングサービス事業
CAGR **30**%以上の成長
- ・海外メッセージングサービス事業
CAGR **50**%以上の成長

営業
利益

・連結営業利益 **30**億円

事業

・国内メッセージング事業は、SMS配信サービスをベースに、成長率を維持し、市場成長以上の成長を見込む。

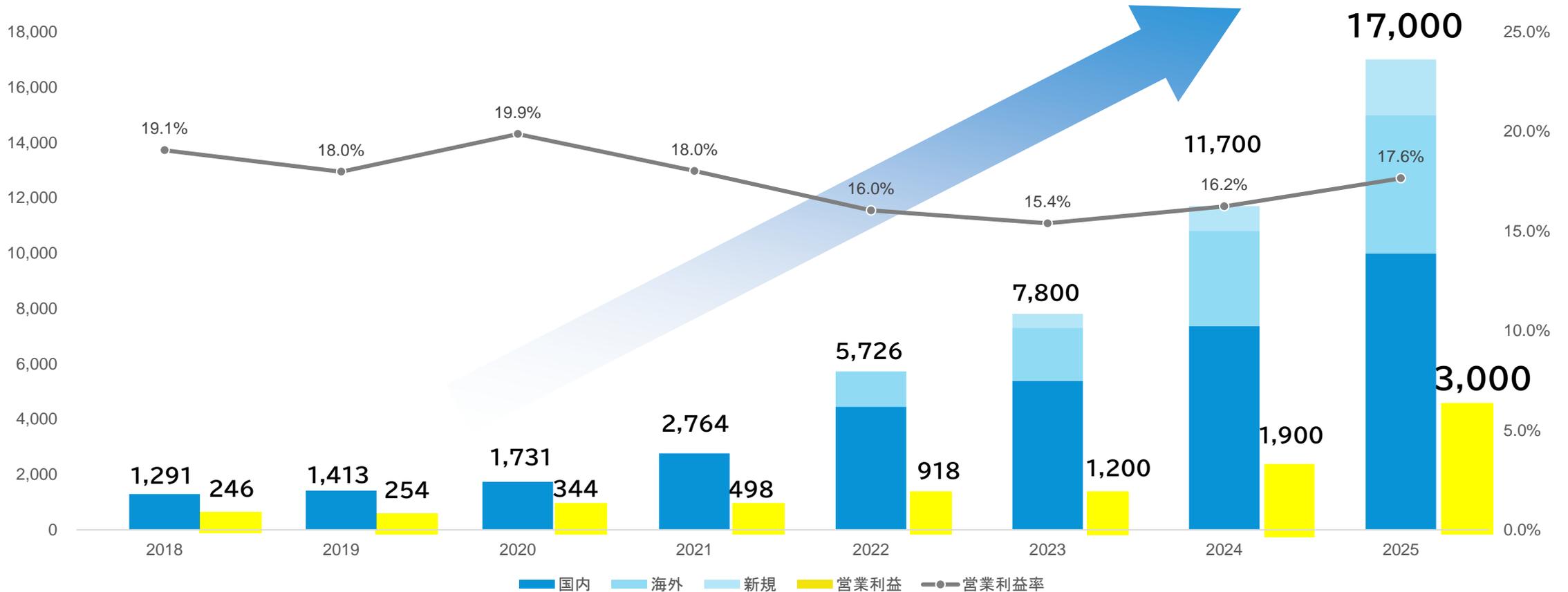
・子会社化した2社は、アクリートとのシナジー効果による成長スピードアップを図る。

・海外メッセージング事業は、東南アジアを中心にM&A等でマーケットシェア拡大を見込む。

数値計画 2023~2025数値計画 業績推移

国内…SMS市場のシェア拡大、SMS以外のメッセージングサービスのラインアップの拡充。
 海外…東南アジア地域を中心にM&A等を推進、「アジアのアクリート」を目指す。
 ※グループシナジーを活かし、利益率が低めの海外事業が増えても現状の利益率をキープ。

(単位:百万円)



3. 中期経営計画 2023～2025

3. 成長戦略

日本のアクリートからアジアのアクリートに



- ・認証や業務連絡のメッセージング分野での更なる成長
- ・各業界の課題に合わせたDX化を後押しする新規サービスの展開

強化(ソリューション・M&A)

日本国内で構築した
ソリューションサービス

海外現地法人を対象とした
ロールアップ戦略

- ・DX化を目的としたソリューションサービスの展開
- ・海外現地法人をM&A
- ・シナジーの最大化



※1 Mobile Squad 社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2019-2024」

※2 通数を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」2021年9月号、単価を当社にて独自に算定し、「通数×単価=売上」で算出

アクリートが培ってきた本人認証や業務連絡のメッセージング分野での更なるソリューションサービスを提供し、事業成長を図る。また、相互連携を図りやすい体制を構築してグループシナジーを発揮する。

ポートフォリオ	業績	事業
国内セールス	・CAGR30%以上を目標とし、2025年度の 売上高100億円	・国内DX化市場における、本人認証や業務連絡のメッセージング分野での更なる成長
海外アグリゲーターセールス		・グローバル企業からの国内市場におけるSMS配信サービスの獲得
テクノミックス(子会社)		・教職員の業務負担軽減といった学校特有の課題に対し、アクリートとの連携による課題解決を図る
Xoxzo(子会社)		・Xoxzoの強みを活かし、アクリートの国内営業との連携を図ることで双方のシナジーを創出

成長戦略 海外メッセージングサービス事業の成長

VietGuysの成長、および特にアジア圏での当社の事業ノウハウを共有し成長できる企業を買収し、ロールアップ戦略を更に推進させることでアクリートが日本で構築したソリューションを活かす。



※1 Mobile Squad社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2019-2024」

※2 日本経済新聞(2021年11月10日付)「東南アジアのデジタル経済、2030年に最大113兆円へ グーグルやテマセクが調査」

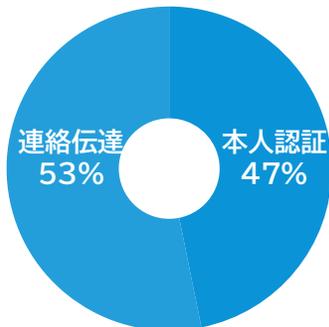
※3 通数をデロイトトーマツミック経済研究所株式会社「ミックITレポート」2021年9月号、単価を当社にて 独自に算定し、

「通数×単価=売上」で算出

各業界の課題＝成長ドライバー戦略

コア・バリューである「本人認証・連絡伝達」を中心とし、各業界の課題に合わせたソリューションサービスを展開
自社開発・他社との協業、資本業務提携など課題解決の実現の為の手段は問わず、柔軟に実行し、各業界の課題を成長ドライバーとする。

当社 2021年度
用途別割合(配信数)



2023

「本人認証・連絡伝達」を収益基盤に
マルチチャネル AI・ナッジ
多要素認証 同意管理基盤
など、バリューの幅を広げる

各業界の課題が成長ドライバー
・人材不足・生産性効率化
・なりすまし・不正防止

様々な業界の
「本人認証・連絡伝達」を
目的としたSMSの
利用が広がった

行動変容を
促すソリュー
ションサービス

コミュニケーションを
円滑にするソリューションサービス

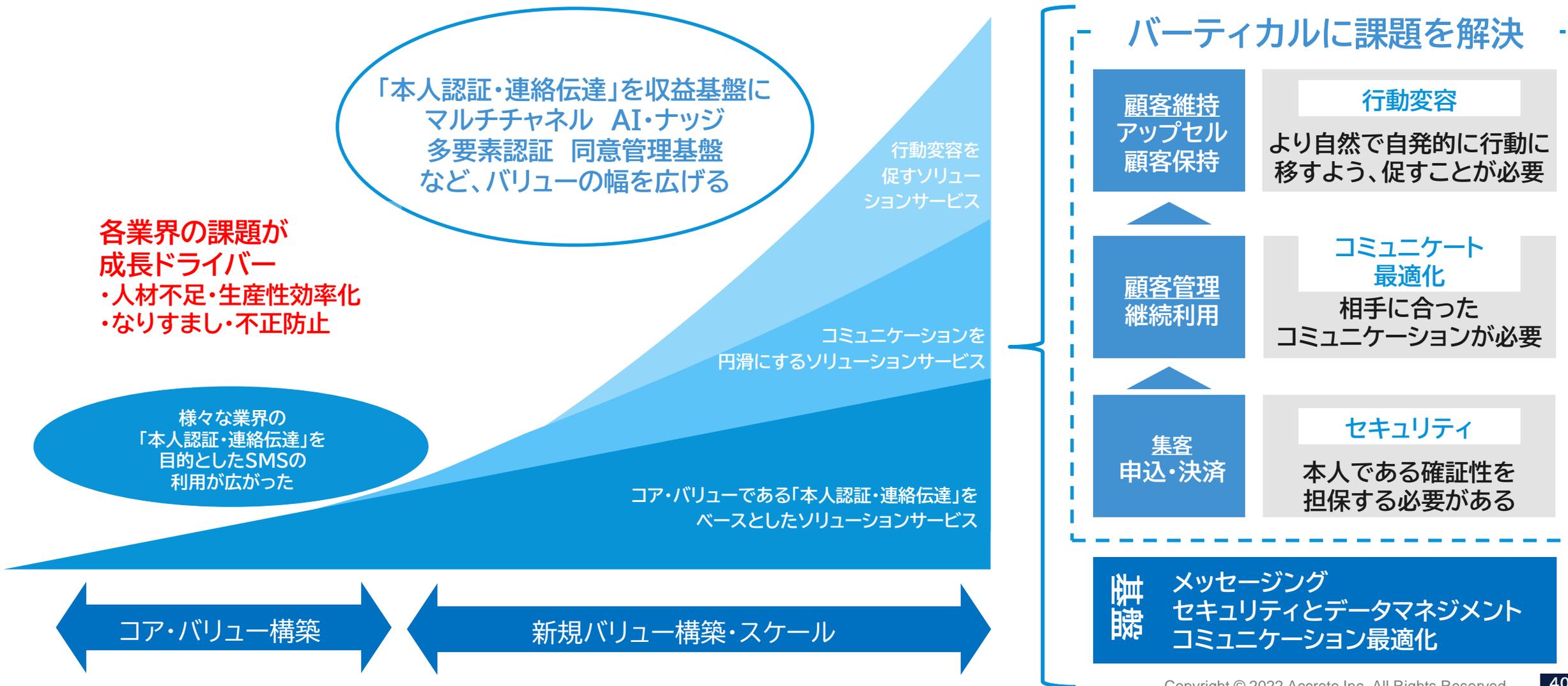
コア・バリューである「本人認証・連絡伝達」を
ベースとしたソリューションサービス

コア・バリュー構築

新規バリュー構築

新規バリュー・スケール

- ・コア・バリューである「本人認証・連絡伝達」を中心とし、各業界の課題に合わせたソリューションサービスを展開。
- ・培ってきたコア・バリューをベースとした3つの基盤でバーティカルに課題解決を図ることができると考えている。



「本人認証・連絡伝達」を収益基盤に
マルチチャネル AI・ナッジ
多要素認証 同意管理基盤
など、バリューの幅を広げる

行動変容を
促すソリュー
ションサービス

コミュニケーションを
円滑にするソリューションサービス

コア・バリューである「本人認証・連絡伝達」を
ベースとしたソリューションサービス

各業界の課題が
成長ドライバー
・人材不足・生産性効率化
・なりすまし・不正防止

様々な業界の
「本人認証・連絡伝達」を
目的としたSMSの
利用が広がった

バーティカルに課題を解決

顧客維持 アップセル 顧客保持	行動変容 より自然で自発的に行動に 移すよう、促すことが必要
顧客管理 継続利用	コミュニケーション 最適化 相手に合った コミュニケーションが必要
集客 申込・決済	セキュリティ 本人である確証性を 担保する必要がある

併購
メッセージング
セキュリティとデータマネジメント
コミュニケーション最適化

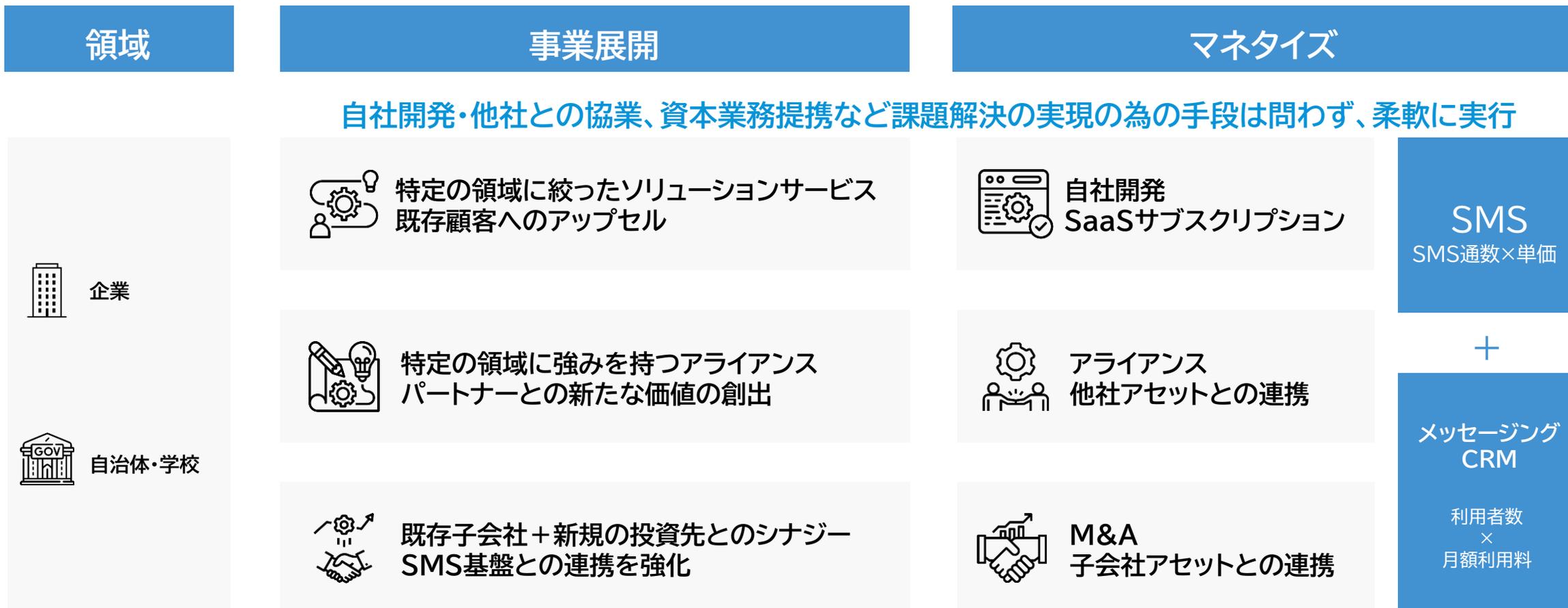
コア・バリュー構築

新規バリュー構築・スケール

成長戦略 新規事業の実行プラン

コア・バリューである「本人認証・連絡伝達」を中心とし、各業界の課題に合わせたソリューションサービスを展開

SMS配信トランザクションによる課金モデルだけではないサービス形態に応じたサブスクリプションなど課金モデルの多様化

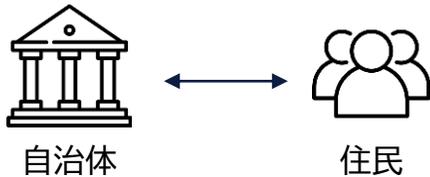


多様な領域 × 多様な事業展開 × 多彩なマネタイズ

- ・コロナ関連の一次的な特殊要因がきっかけとなりコロナ関連以外の用途でも自治体のSMS利用が増加
- ・巣ごもり需要をきっかけとしD2CやECモールでの本人認証や顧客との連絡手段としてSMSの利用が増え始めている

成長領域 1

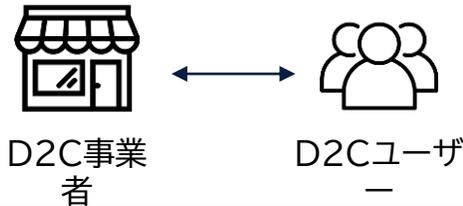
自治体や国
住民との連絡手段



- ・DX化の一環で発行される国や自治体絡みのID発行時の本人確認
- ・子育てや税金の相談などの連絡・催促の手段

成長領域 2

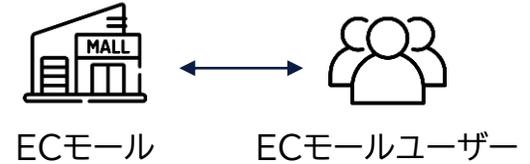
D2C
配送やセールなどの連絡



- ・D2C事業者の増加に伴い、SMSでの通知が利用が増加
- ・認識率が高いという特徴が評価されてSMSで直接、ユーザーと連絡を取るケースが増えている

成長領域 3

ECモール
定期的なイベントでの利用



- ・定期的実施されるECモールのセールイベントにおいてSMSでの配送通知の利用が増加
- ・開封率が高いSMSは配送などのリアルなコミュニケーションにおいて利点大きい

4. 事業進捗

－ 中期経営計画に基づく今期の取り組み

DX市場において「セキュリティの担保」と「コミュニケーションの最適化」をもとに
SMS事業を「メッセージングサービス基盤」と位置付けてさらに拡大

上期は営業強化(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を得た

今後は営業、開発への更なるリソース投入し
また相互の強みを活かした送客等のグループシナジー推進を図る(子会社顧客数1万超)

 SMS	<ul style="list-style-type: none"> ・連携CRM・システムの拡充 Hubspot連携開始、Dicon連携開始 アドビ社Marketoウェビナー ・携帯4社共通送信番号の提供開始 ・自治体向け顧客拡大 ・プロモーション、人材採用の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・子会社3社との連携拡大 ・連携CRM・システムの更なる拡充 ・追加機能の拡充 ・プロモーション、人材採用の更なる強化
 +メッセージ	<ul style="list-style-type: none"> ・携帯キャリアキャンペーンを活用した顧客拡大 ・顧客ニーズ・パートナー企業を通じた利用の拡大に応じた機能拡充 	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナー企業を通じた利用の拡大

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^{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}

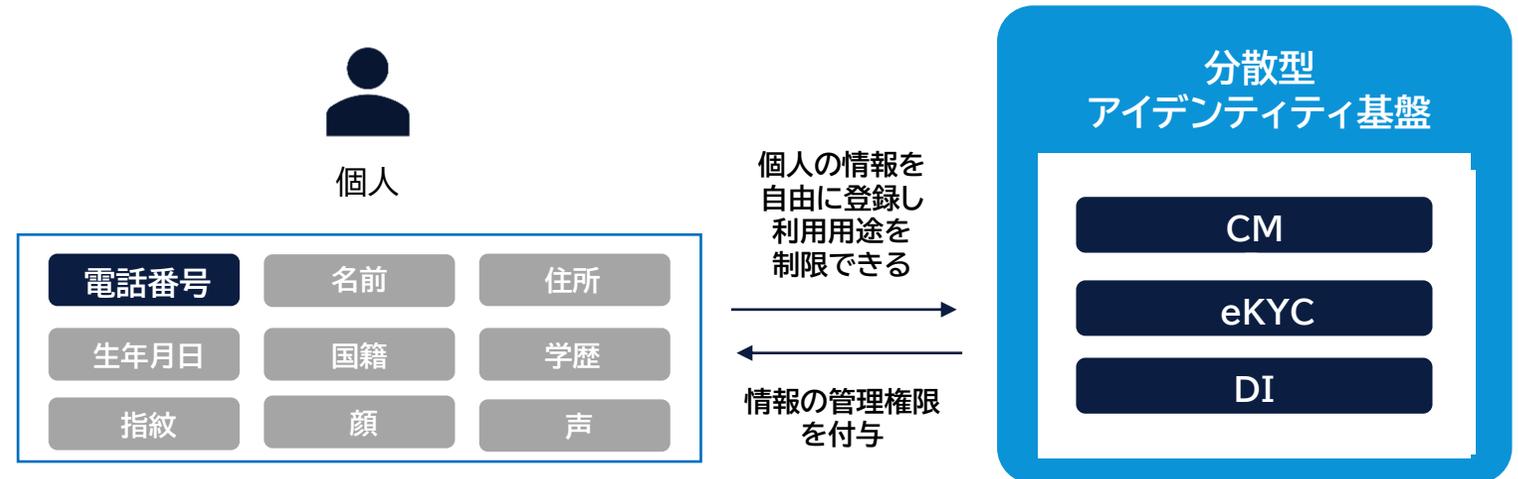
2022年進捗状況

- Digital Platformer社において分散型アイデンティティの雛形となるアイデンティティ基盤”My DID^{※1}”の開発が進行中。DP社のMy DID開発状況も踏まえながら、分散型アイデンティティを活用したサービスの実証実験を引き続き検討中。
- 同意管理プラットフォームのMVP^{※2}を設計中。合わせて、今年度中の実証実験開始に向けて、ターゲット顧客への実証実験の提案活動を推進中。
- 出資案件ソーシング及び複数案件検討中。

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



個人情報に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

※1 DIDは分散型アイデンティティで「Decentralized Identity」の略。ブロックチェーンの分散台帳技術を利用することで第三者による消去や改竄を防止

※2 「Minimum Viable Product」の略。必要最低限の機能を備えたプロダクト

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

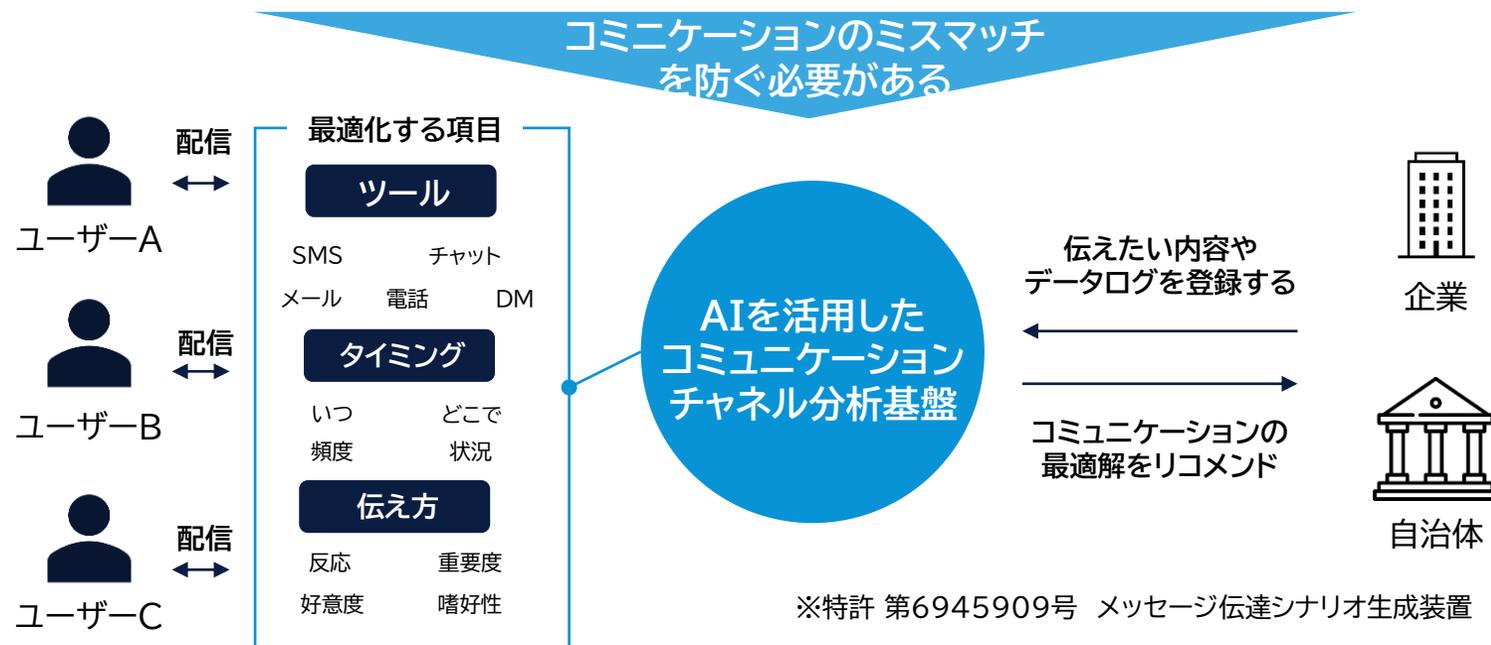
企業側の都合で選択されるコミュニケーションにストレス

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年進捗状況

- 企業から顧客に向けた事前、事後のフォローアップ等を含む顧客の行動変容を目的としたリマインド機能を保有する基盤の開発検討を実施中。
- 出資案件ソーシング及び複数案件検討中。



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mend

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

- 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



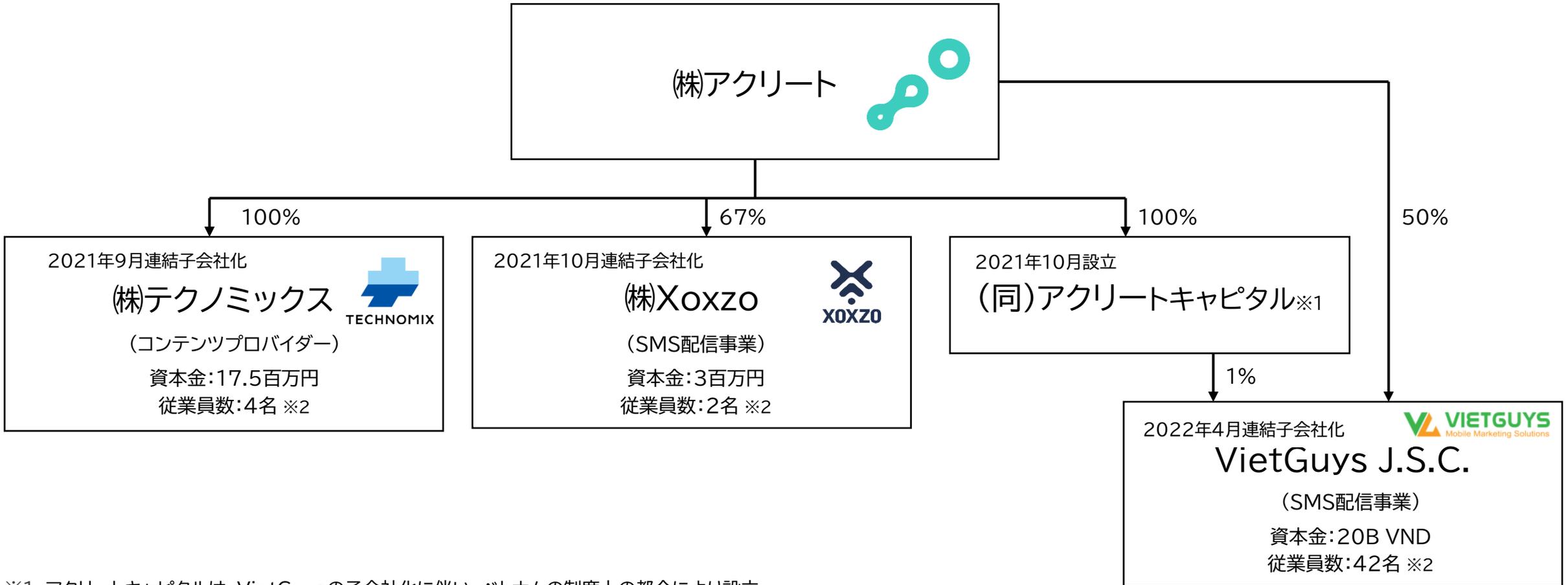
Appendix

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	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 取締役(社外) 日置 健二 取締役(社外) 菅原 ポーラ 取締役(監査等委員) 金子 和弘(弁護士) 取締役(監査等委員) 八剣 洋一郎 取締役(監査等委員) 木村 亜由美(公認会計士)
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)

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 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い

※2 2021年12月末時点

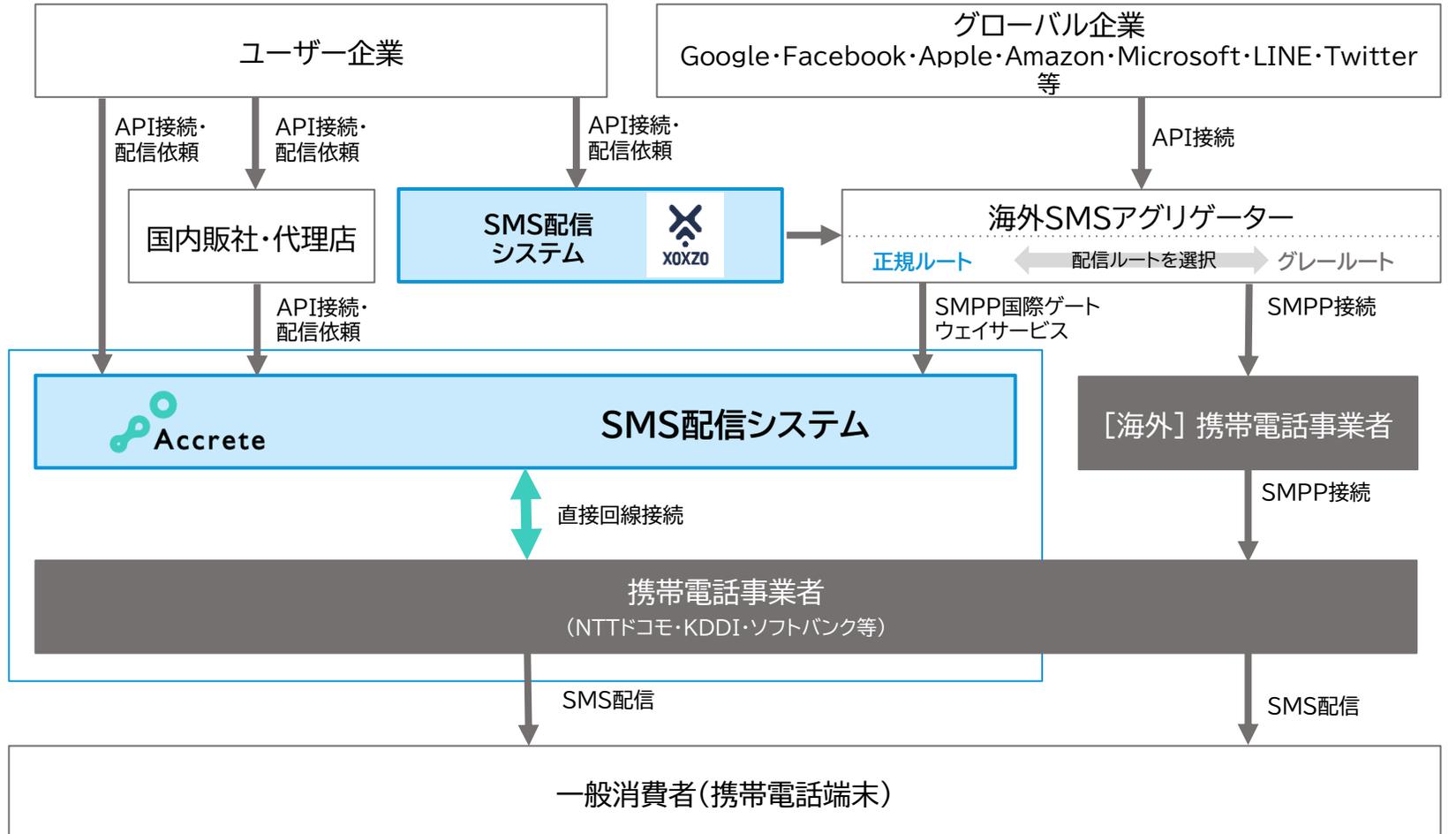
SMS配信サービス

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)

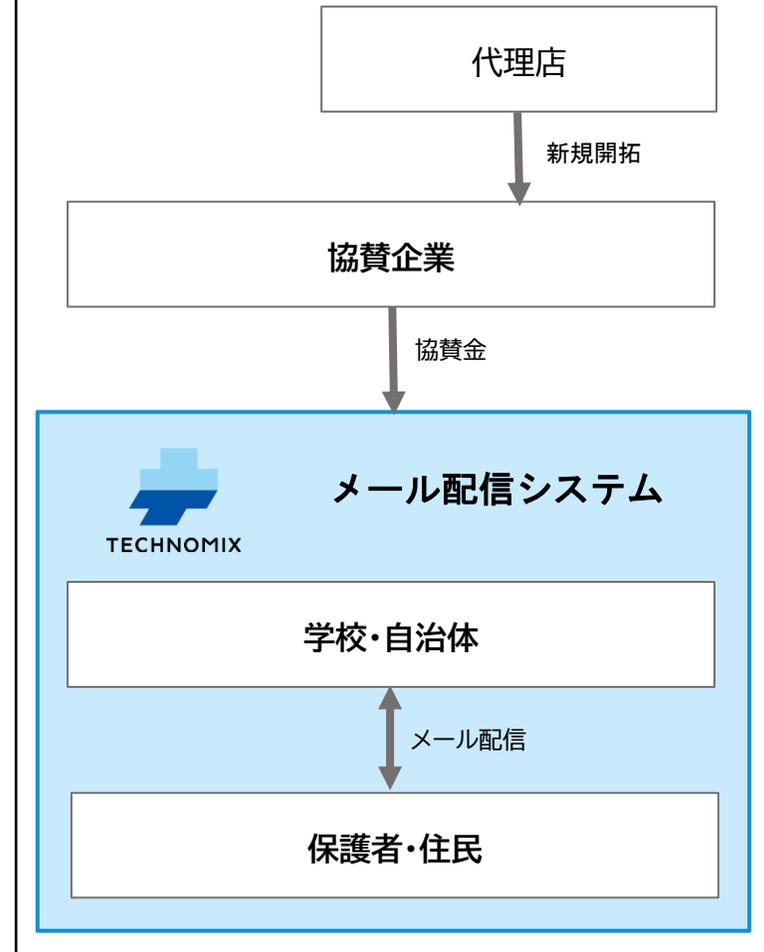
海外SMSアグリゲーターとの接続により、グローバル企業からの国内市場におけるSMS配信サービスを獲得



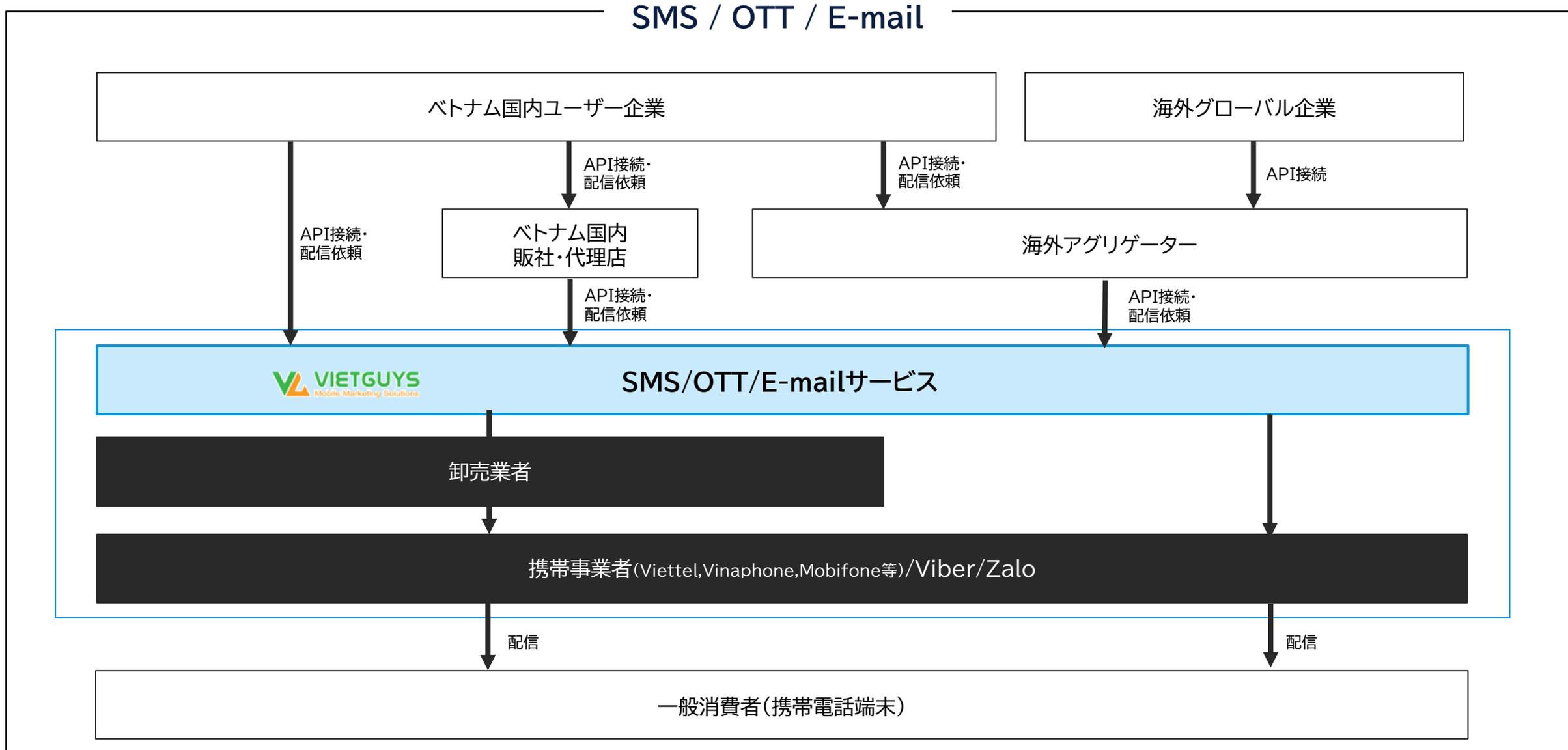
メール配信サービス

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



ビジネスモデル-Go To Market (VietGuys)



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」2021年9月号レポートより引用

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

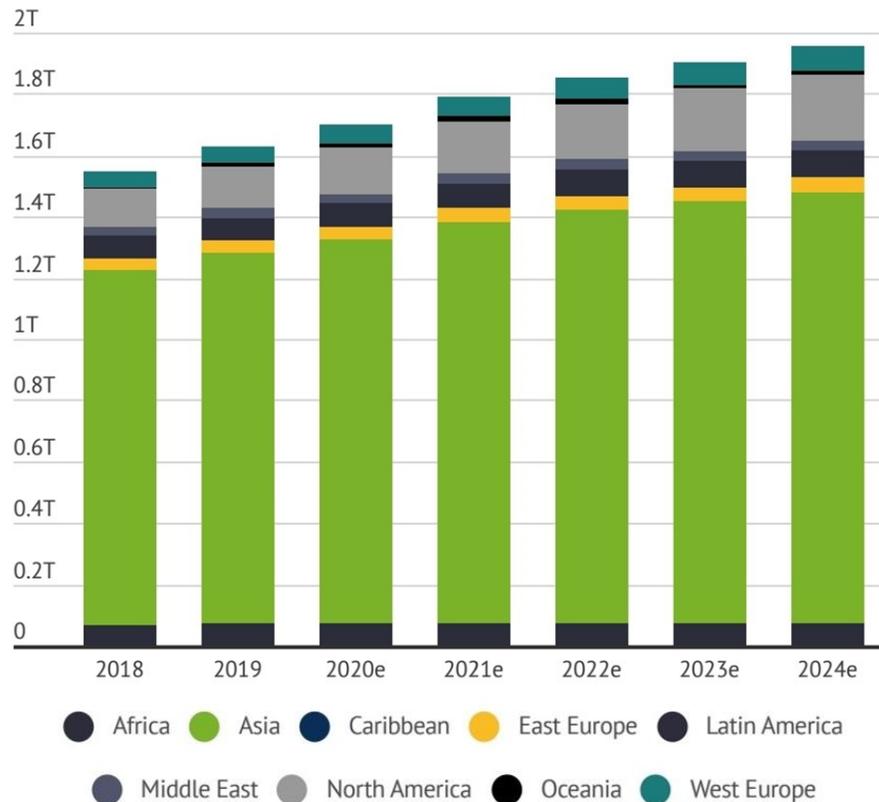


国内DX市場規模予測:富士キメラ総研 2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 2020.10より引用

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。

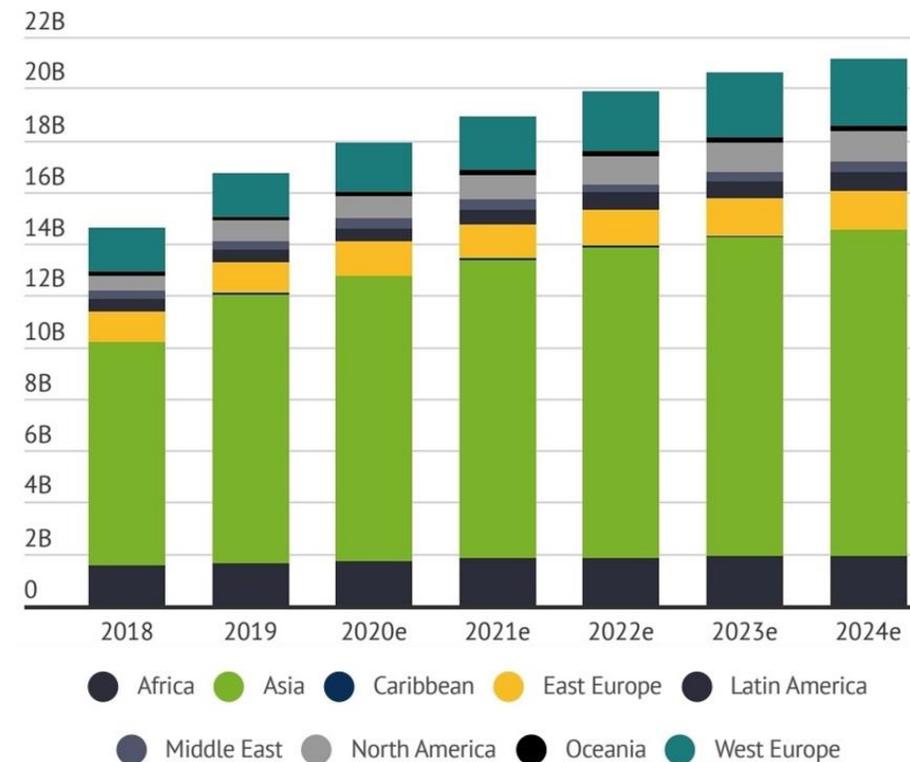
Fig.3: Total A2P SMS messaging traffic by region(2018-24)



市場規模ベース

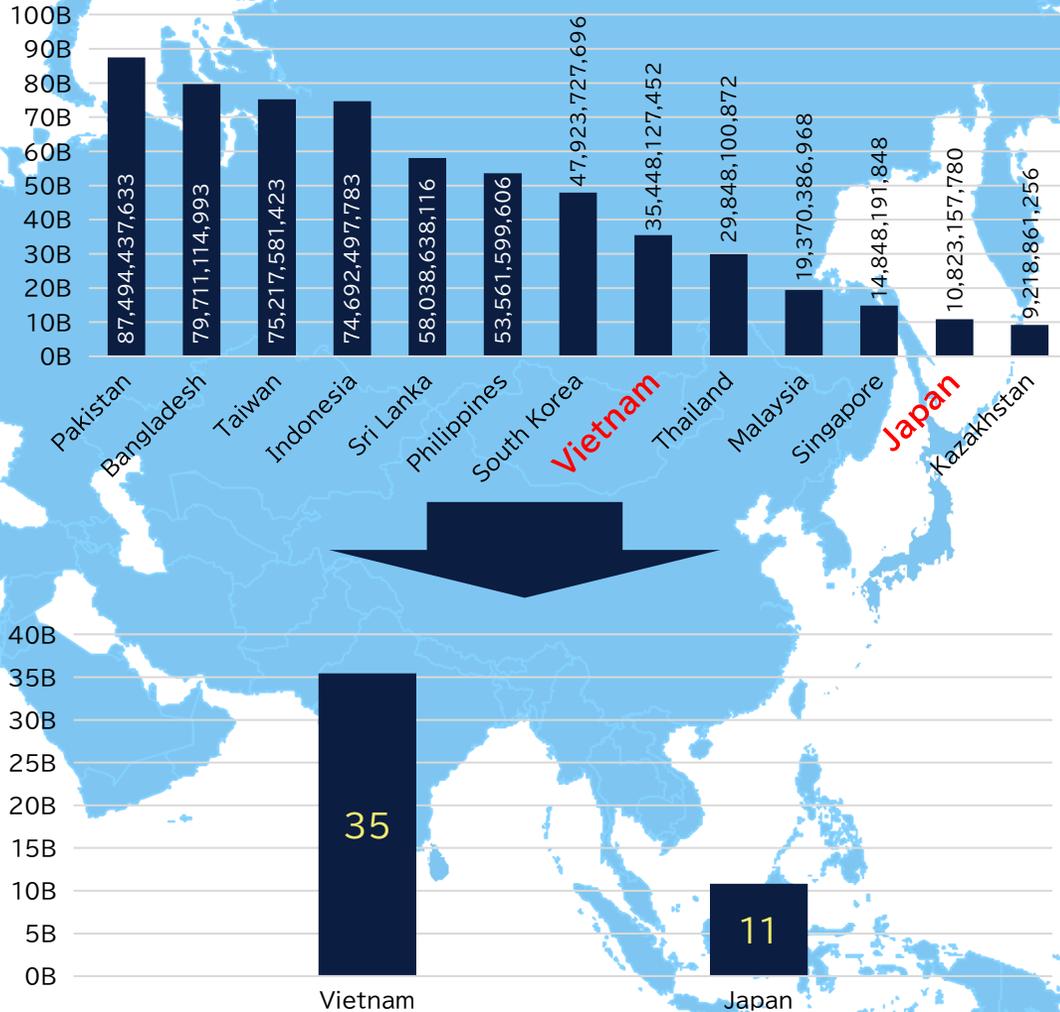
- 2019年度は、全世界で167億3千万ドル。
- 2020年以降、CAGR年成長率5.5%ペースで拡大し、2024年には211億4千万ドルに拡大すると予測。

Fig.7: Total A2P SMS messaging spend by region(2018-24)



Asia cont.

Fig.16:Asia 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