



# 2023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



## アフターコロナと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年目。SNSと誤解されていたSMSは、一説には2022年度は年間40億通、市場は200億円超規模に成長し、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、受信の気付き易さは、数あるメッセージ手段の中で際立っています。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。

### 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

2019年に800社余だった取引企業数も5000社を超え、グループ全体では10000社を超える規模にしています。

SMS事業では、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、付加価値化を強化する一方で、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。

### 3)AIとアクリート

中計を発表したあと、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。

AIやAGI(さらにはその先のASI)が当たり前の中になっても、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。

いまは、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、中計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。

### 4)目指すのは人と人の確かな絆をつむげる企業

「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、企業として「社会課題の解決による成長」に挑み続けます。



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2023年12月期 連結業績
3. 事業環境認識と今後の対策、および2024年12月期 業績予想
4. ご案内
5. Appendix

## 2023年12月期 連結実績

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

## 2024年12月期 連結業績予想

引き続き国内外SMS市場は拡大するものの競争激化、非SMS領域での収益向上を目指し

売上高7,319百万円、営業利益433百万円を予想

## 株主還元

23年12月期の期末配当は5円から0円に修正（※年間配当額は中間5円の合計5円）

24年12月期の配当予想は今期の状況を踏まえ検討

## 将来の予測情報の修正について

新たな経営体制への移行とともに「中期経営計画2023-2025」(2022年8月18日)にて公表した予測情報を修正

# 2023年連結業績の下方修正説明

- 主な事業であるSMS領域の売上高減少、非SMS領域拡大に向け新規案件を獲得するも実績計上は部分的と判断
- 利益においては、減収に加え、体制強化による販管費増、特別損失が影響し、親会社株主に帰属する当期純利益は33百万円

(単位:百万円)	2023/12月期 予想	2023/12月期 実績	達成率
売上高	7,784	5,433	69.8%
営業利益	1,168	310	26.6%
経常利益	1,160	305	26.4%
特別損失	-	317	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	735	33	4.5%

## 売上高

**SMS領域:** 国内SMS通数は伸ばしたが、SMS単価下落が進んだことで売上はコロナ特需分のカバーまで至らず。一方で海外アグリゲーター経由では1Qから続いた競争激化による通数・単価減により売上が大幅減少。

**非SMS領域:** 生体認証領域Pindrop事業の技術検証に時間がかかり実績計上に至らず。またハード・アンド/プラス・サービスによる新規案件を獲得するも、売上計上は部分的と判断。

**グループ会社:** ほぼ計画通りの着地も、アクリート単体分のカバーまでに至らず。

## 営業利益

売上高計画未達に加え、中期経営計画の戦略推進強化により販管費が増加が要因。

## 特別損失

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。



# 2023年12月期 連結業績

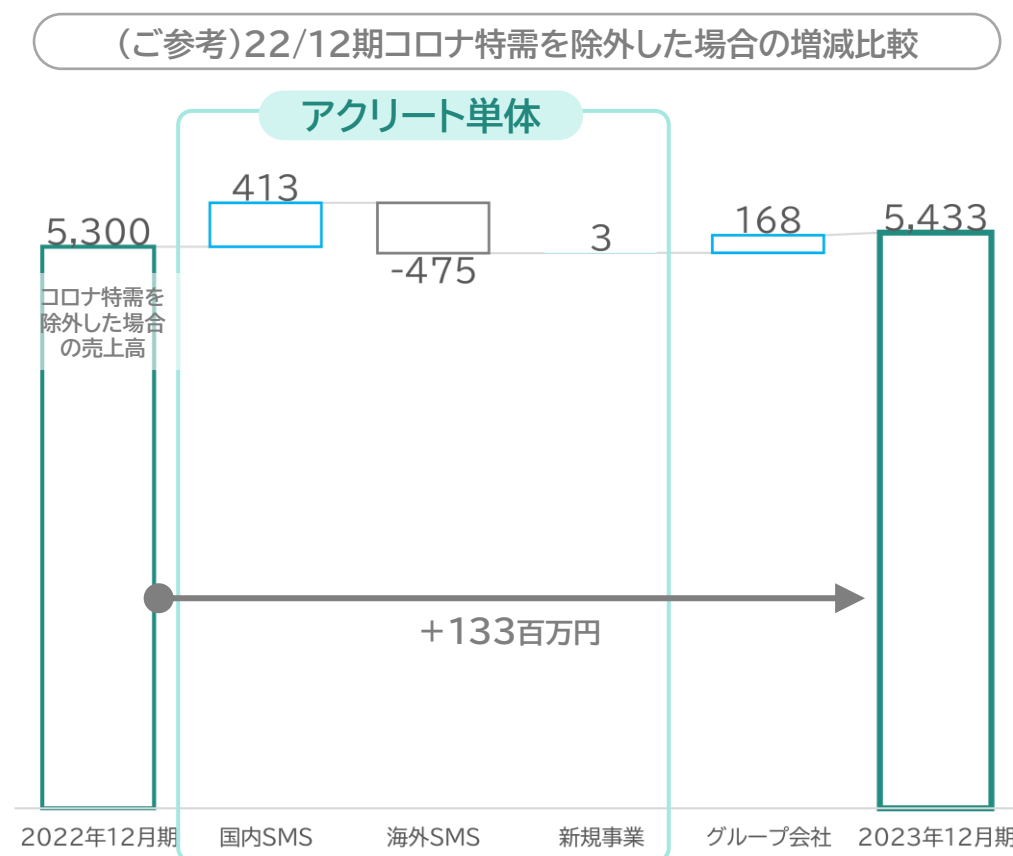
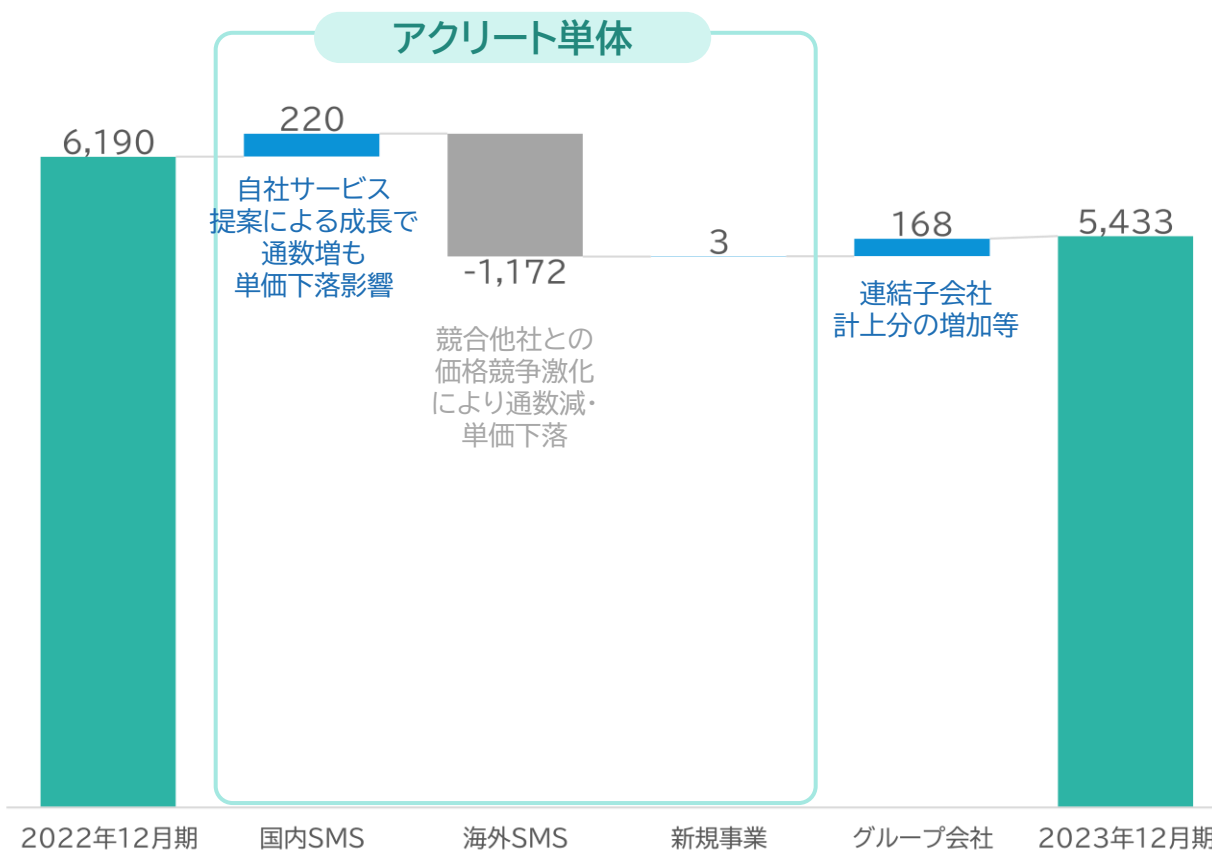
# 【連結】2023年12月期(累計) 業績ハイライト

- 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%	-73.5%
経常利益	1,176	19.0%	305	5.6%	-74.0%
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%	-96.1%

# 【連結】売上高 増減要因の内訳

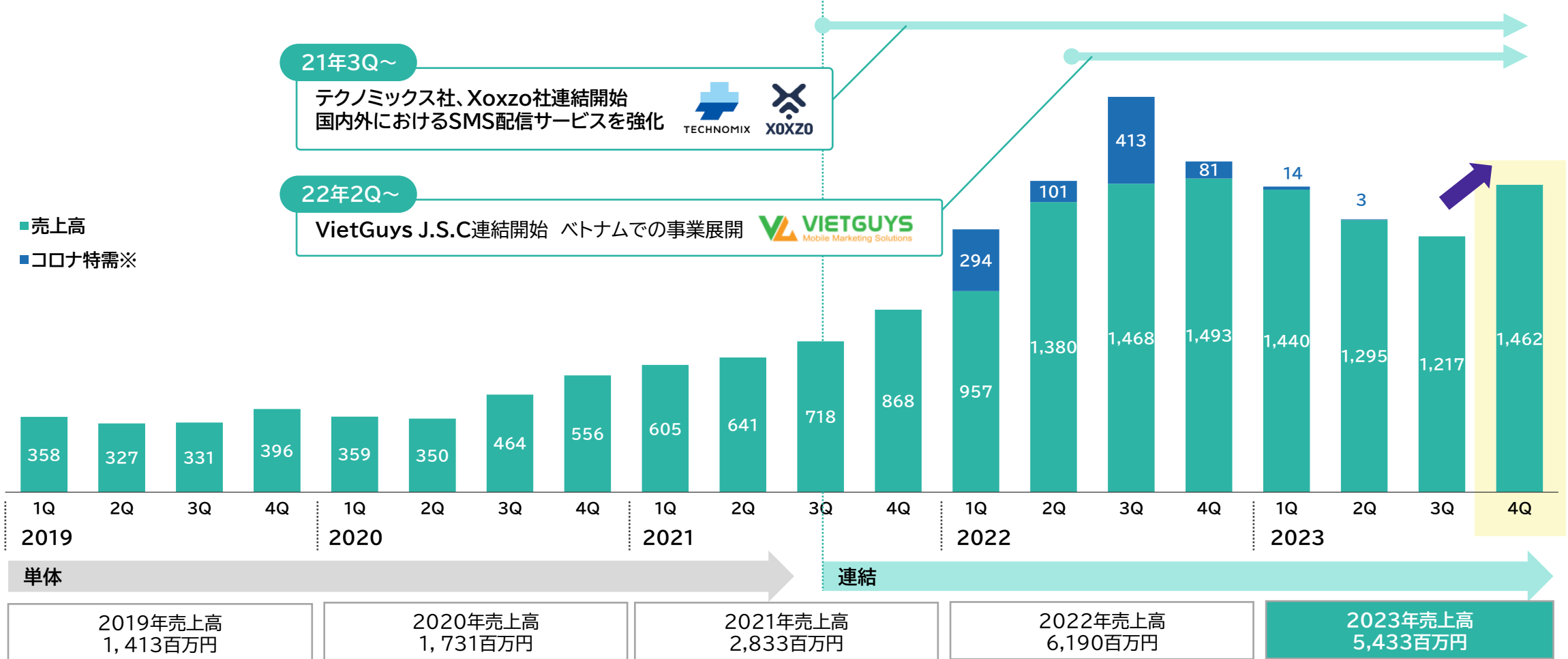
- 国内SMSは自社サービス提案強化により前年比増となるが、海外SMSは通数の減少および価格競争激化により減収
- 新規事業は準備期間を要したこと、またハード・アンド/プラス・サービスでは部分的な計上となり業績貢献度は想定より低く推移
- グループ会社は、主にVietGuys2022年期中連結計上分との差額による増加
- ただし、22年12月期のコロナ特需を除外した売上高比では23年12月期は増収





# 【連結】売上高 四半期推移(会計期間)

- 23年12月期4Q会計期間の売上高は特需発生もあったが、コロナ特需を除く前年同期水準にまで回復



※新型コロナウイルス感染者の全数把握の見直しなどにより、自治体等によるPCR検査結果などの連絡手段としての利用が一時的に増加

# (ご参考)【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

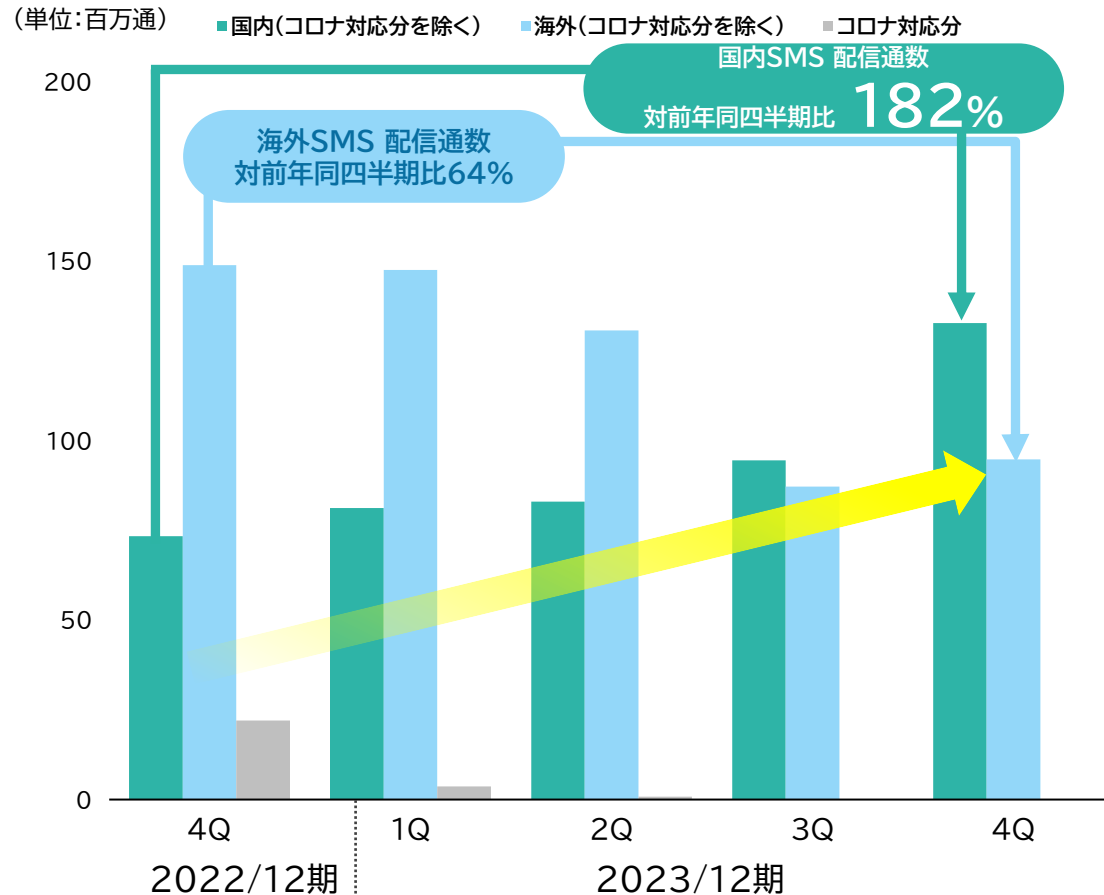
事業拡大に伴う人員増 (55名⇒61名)※パート含む  
中期経営計画への対応=人的投資  
(新規事業の為の人材雇用)

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

# 【単体】四半期別 SMS配信通数推移×単価変動率推移

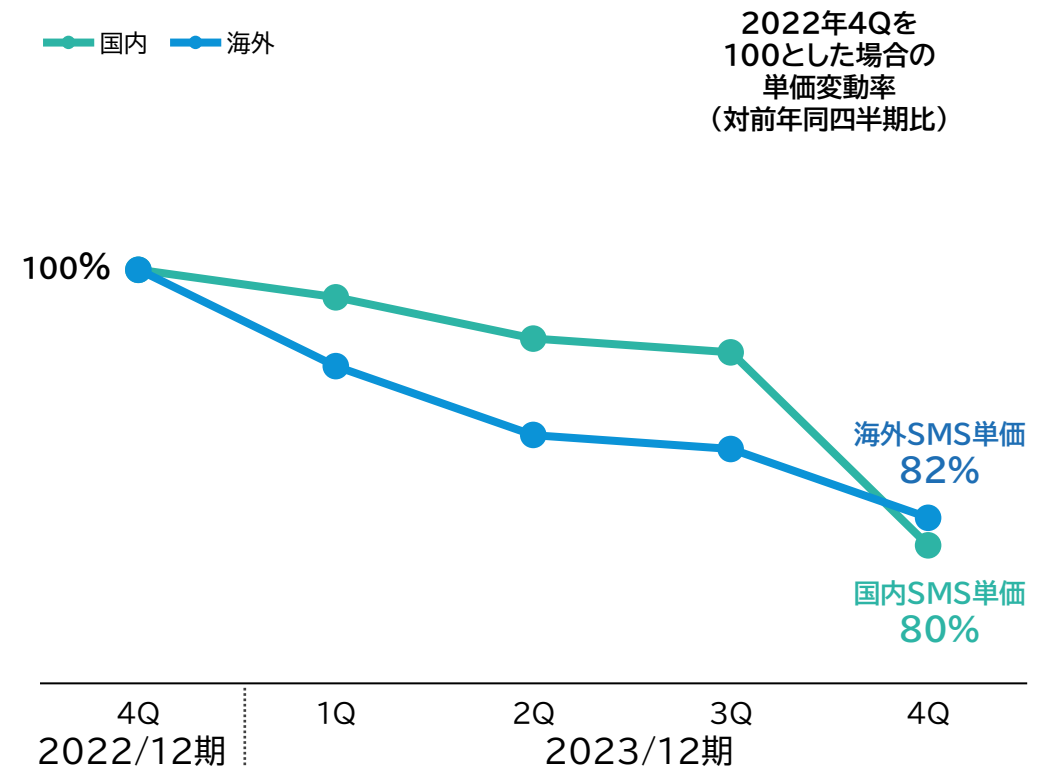
## SMS配信通数推移

国内のSMS配信数は緩やかに上昇、特に4Qは一時的な特需が発生も貢献し、対前年同四半期比では**182%**と増加  
 海外は引き続き競合他社参入により対前年同四半期比で64%



## 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、  
 対前年同四半期比は国内で80%、海外で82%





事業環境認識と今後の対策、  
および2024年12月期 業績予想

## 2023年の当社事業領域の市場環境は大きく変化した

### 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

+

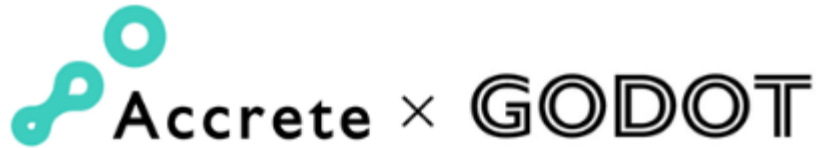
### 「アジアのアクリート」の展開

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

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

2024年1月10日販売開始

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レック・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※ と言われている「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



2023年11月20日発表

- 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

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

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

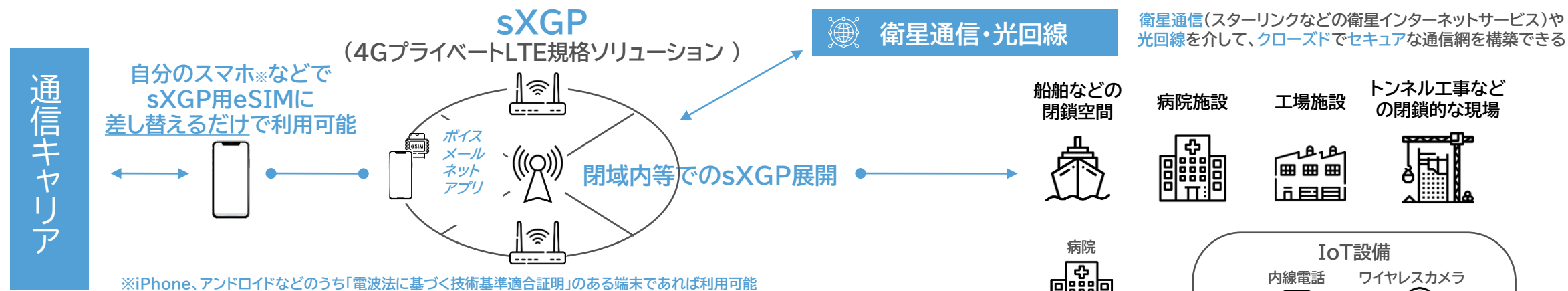


各用途に合わせた  
ソリューションサービス

様々な組み合わせで順次、横展開を行う

## 2023年12月期に新規案件を獲得し、着実に実績を積み上げ中

- 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

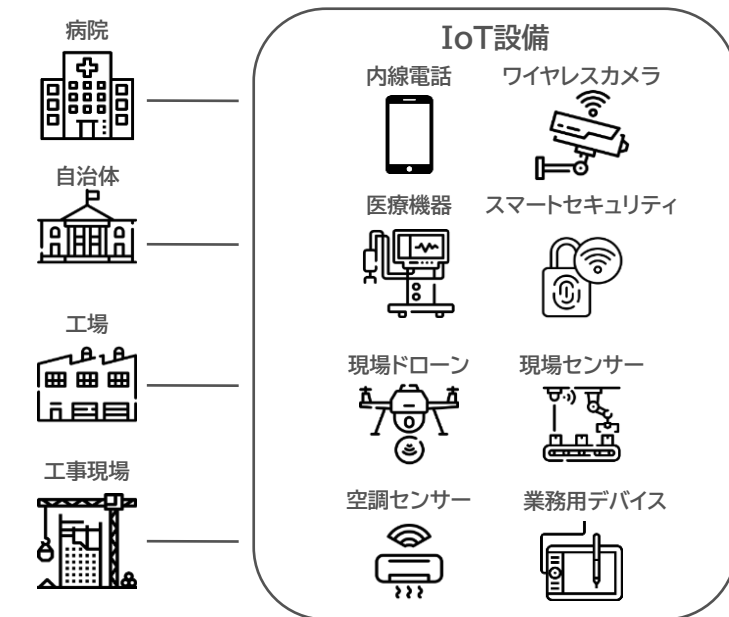


**sXGPとは?**  
(4GプライベートLTE規格ソリューション)

**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。



# 【連結/単体】2024年12月期 業績予想

- 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

(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%

これまでの反省に基づき、中期経営計画の円滑な遂行のために変化の激しい時代と市場環境に対応可能な機動的な経営体制が不可欠と判断し、抜本的な経営体制の構築を図ります

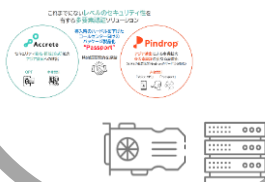
## これまでの事業推進の反省

市場・事業環境が大きく変化する中で、SMSの新たな可能性の追求や脱SMSという事業と課題に後手を踏むような場面が多くなってきた

SMSの  
新たな可能性追求



非SMS事業  
事業成長と課題



それぞれに対し、立ち遅れや環境変化への対応が行き届かない面も

## 新たなアクリートの事業体制の構築

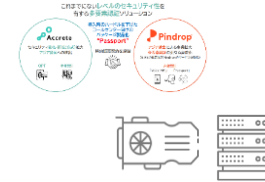
「業務のスピードアップ」と「コーポレートガバナンス強化」を充足させ、当社の企業価値向上を図る

事業実務に長けた人材の登用による迅速な対応

SMSの  
新たな可能性追求



非SMS事業  
事業成長と課題

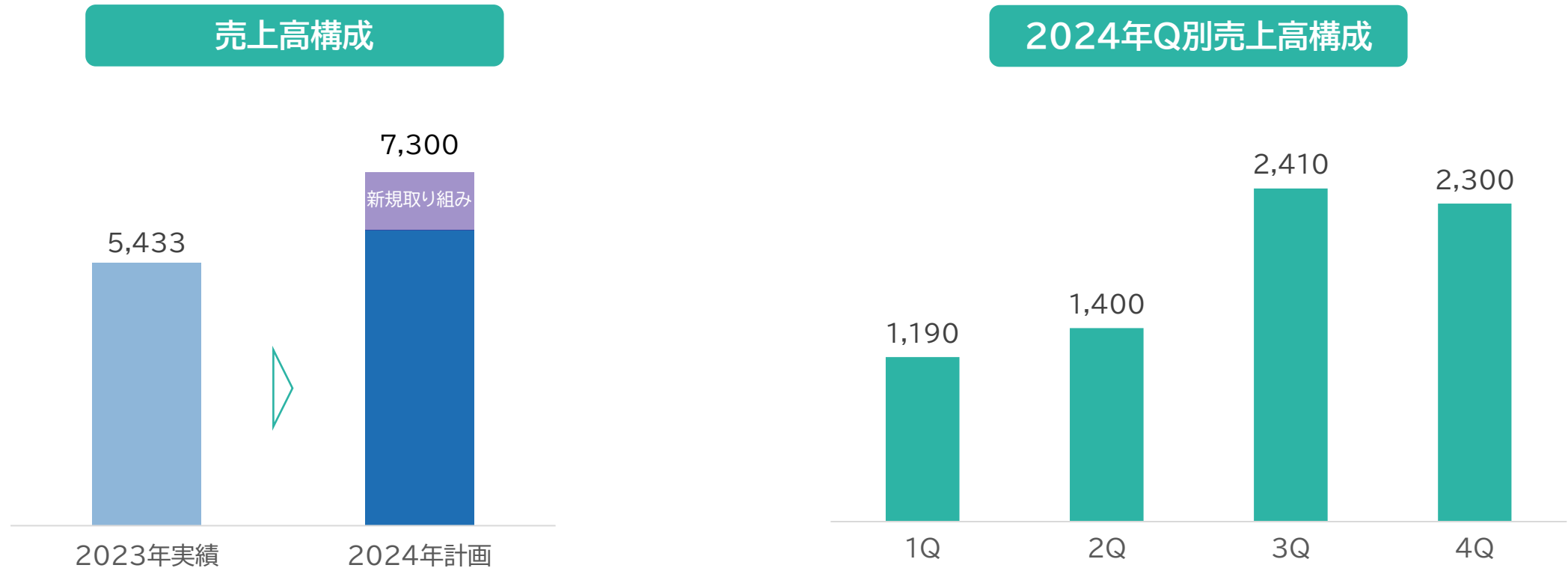


SMSや通信事業に長けた経営陣の招聘、経営管理本部で業務統括

# 【連結】2024年12月期 売上増加

- 非SMS領域拡大に注力、下期重視型の計画

(単位:百万円)



**POINT ①** SMS事業と非SMS事業に分け、SMS事業は通数増は見込めるも競争激化による単価下落が更に進むと見て、売上は横ばいとして新規事業での売上を伸ばす

**POINT ②** 2023年から推進している新規取り組み分の実績計上は下期からの見通し

## ≫ SMSでの受信をご希望の方

## ≫ +メッセージ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

### 1 登録方法

※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。

+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](mailto:sales@accrete-inc.com)

# 【ご案内】IRに関する「よくあるご質問」ページ開設のお知らせ

株主・投資家の皆様に対して、より分かりやすいIR情報をご提供するために、  
皆様から頂いたIRに関するご質問のうち、ご関心が高いと考えられるものをQ&A形式でご紹介する  
「よくあるご質問(Investor Questions)」をアクリートウェブサイトのIRページ内に開設いたしました。

## よくあるご質問

当社への理解を深めていただくためのQ&Aを随時お届けします。  
なお、ご質問は「お問い合わせフォーム」よりお問い合わせください。

全て 決算情報 株主還元 経営戦略 その他

NEW! 2024年01月31日 15:00

**Q** 昨今、迷惑メールや迷惑SMSが増えていますが、アクリートではどのような対策や取り組みを行っていますか？

**A** 弊社は2015年から、フィッシング詐欺に関する事例情報、技術情報の収集及び提供を中心に行うことで、日本国内におけるフィッシング詐欺被害の抑制を目的として活動する「フィッシング対策協議会」の正会員として活動しています。フィッシング被害の低減を目指した取り組みおよび、SMS等のメッセージ配信を実施する企業が必要とするフィッシング対策の啓蒙を推進しており、レポートの執筆にも参画しております。

また、Googleでも2024年2月から迷惑メール対策のために「メール送信者のガイドライン」の適用を開始しており、今後SMSにも規制が入ってくる可能性はあると考えています。

[「フィッシングレポート2023」執筆参画のご報告](#)

- IR情報トップ
- IRニュース
- IRライブラリ
- IRスケジュール
- 株式・投資家情報
- よくあるご質問
- 株価情報
- IRお問い合わせ

「よくあるご質問」更新ごとに  
こちらの「IRニュース」にてお知らせいたします

投資家の皆様のご関心が高いと考えられるものを  
Q&A形式でご説明いたします

当社ホームページ内にある、「IR情報」▶「よくあるご質問」をクリック  
もしくは下記をクリック

<https://www.accrete-inc.com/company/ir/investor-questions.html>

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

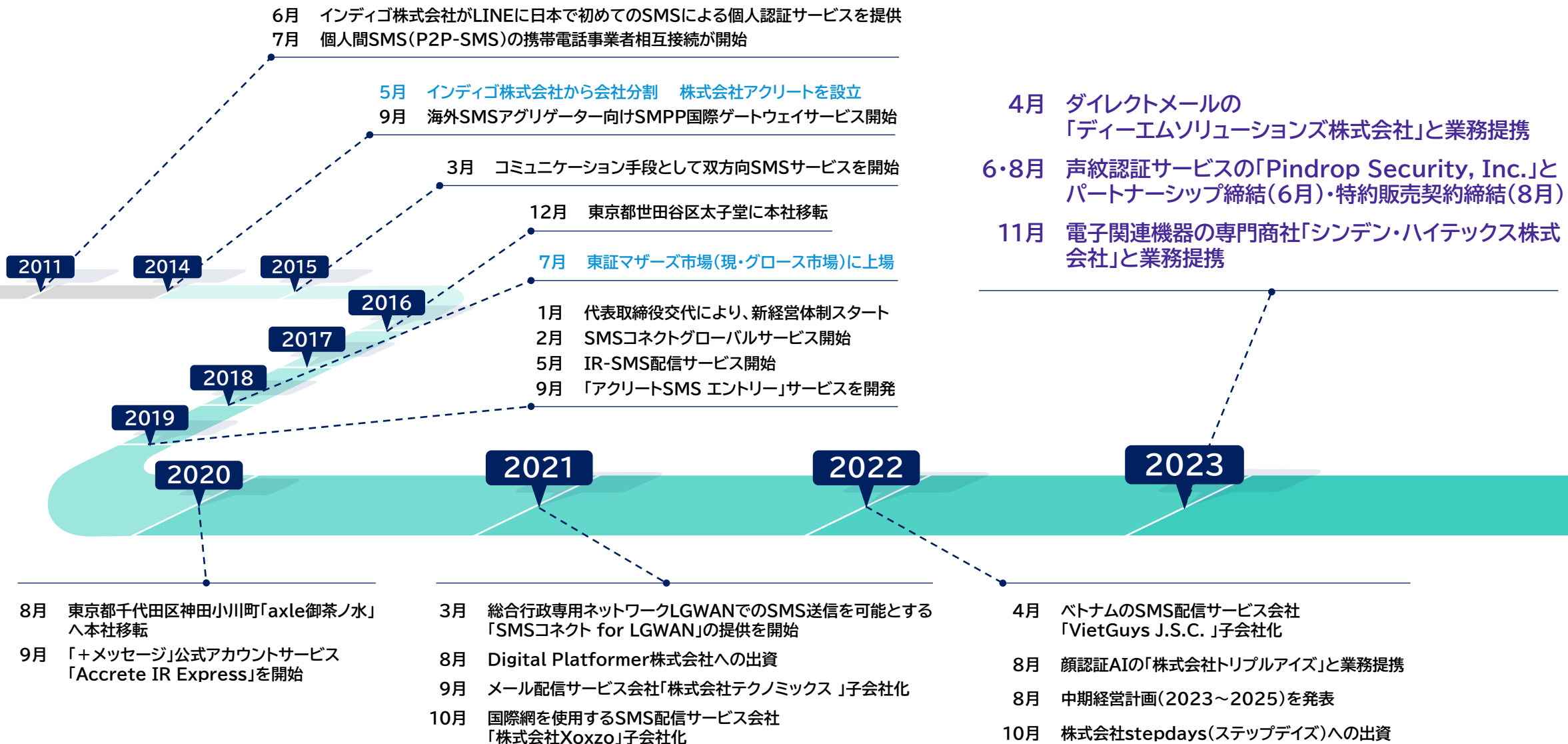




# Appendix

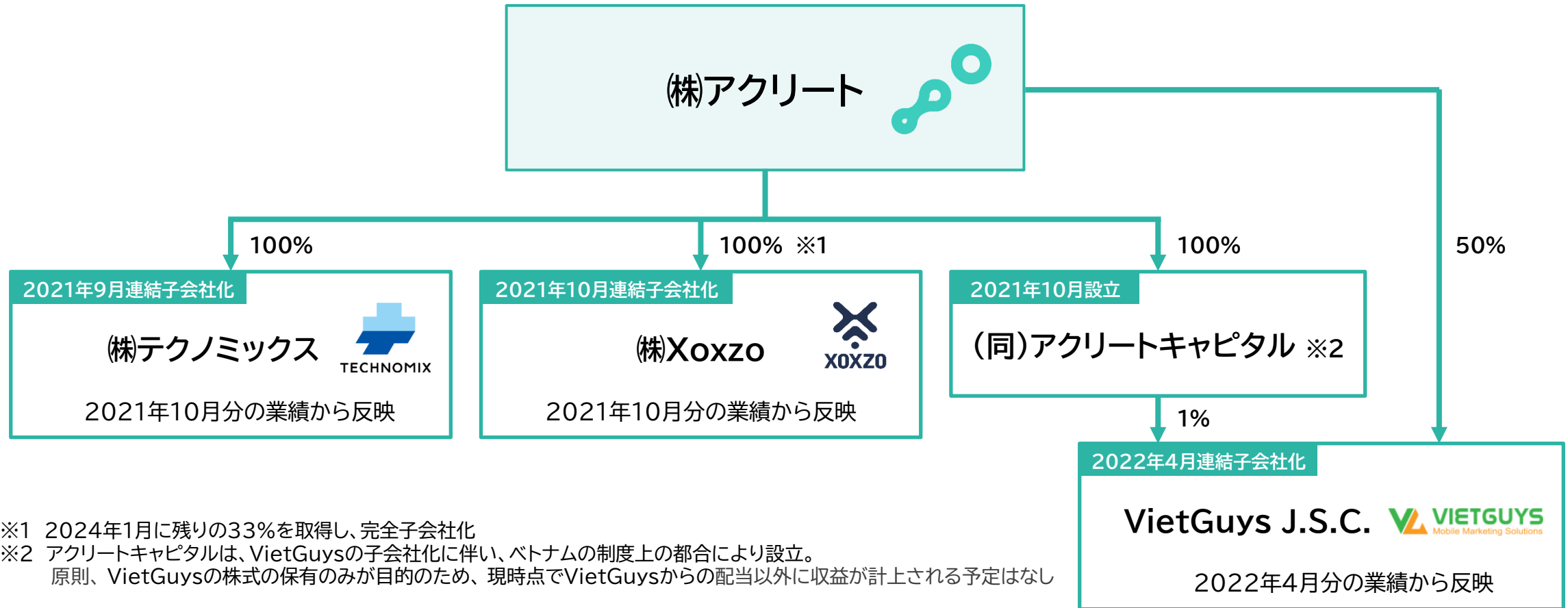
会社名	株式会社アクリート
設立	2014年5月
所在地	東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水3階
事業内容	A2P-SMS配信サービス事業
資本金	372,004千円 ※2023年12月現在
加盟団体	迷惑メール対策推進協議会 フィッシング対策協議会 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA)
許認可承認等	[電気通信事業] A-18-8646

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



## 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

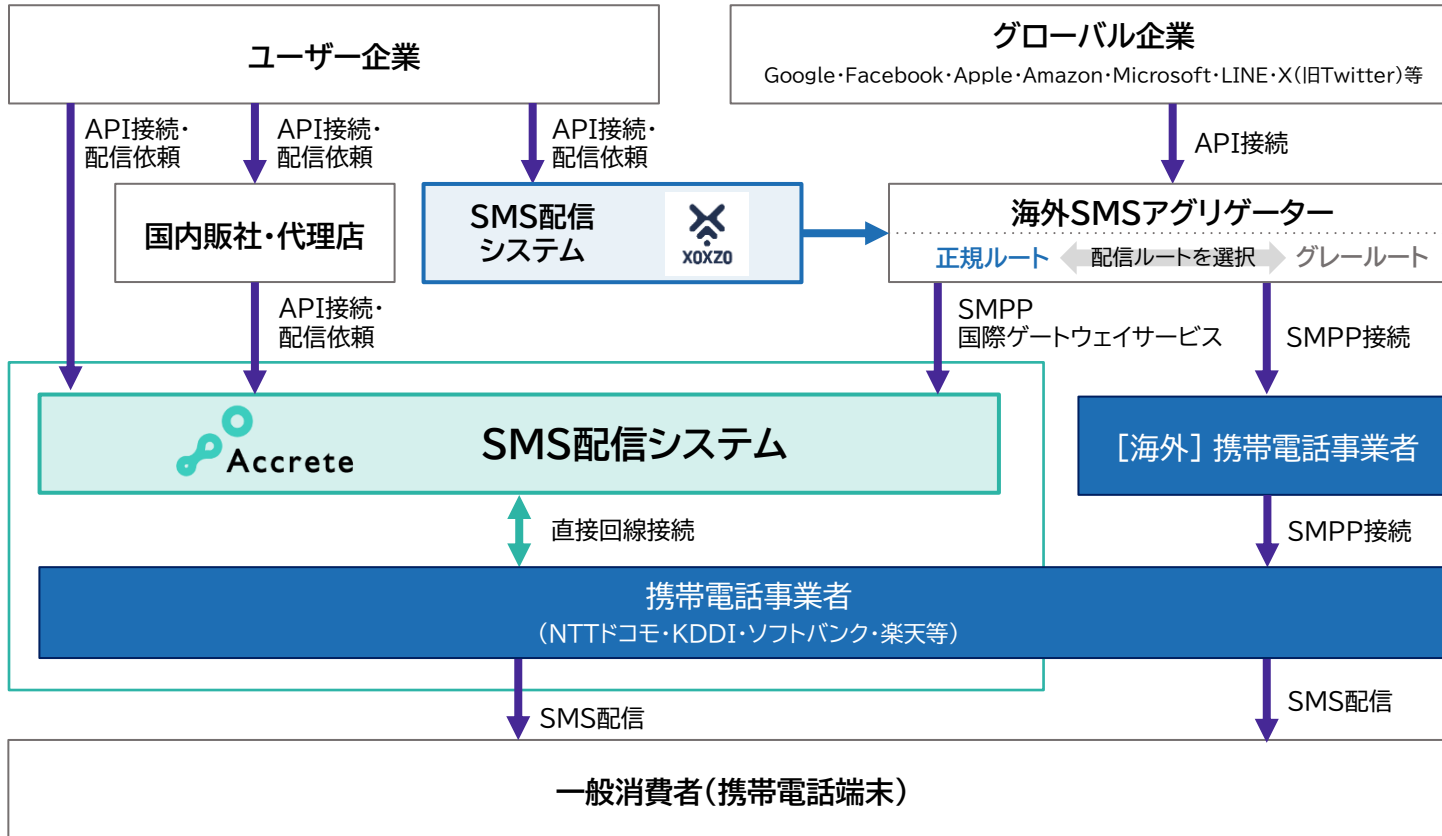
### グループシナジー

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

## 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

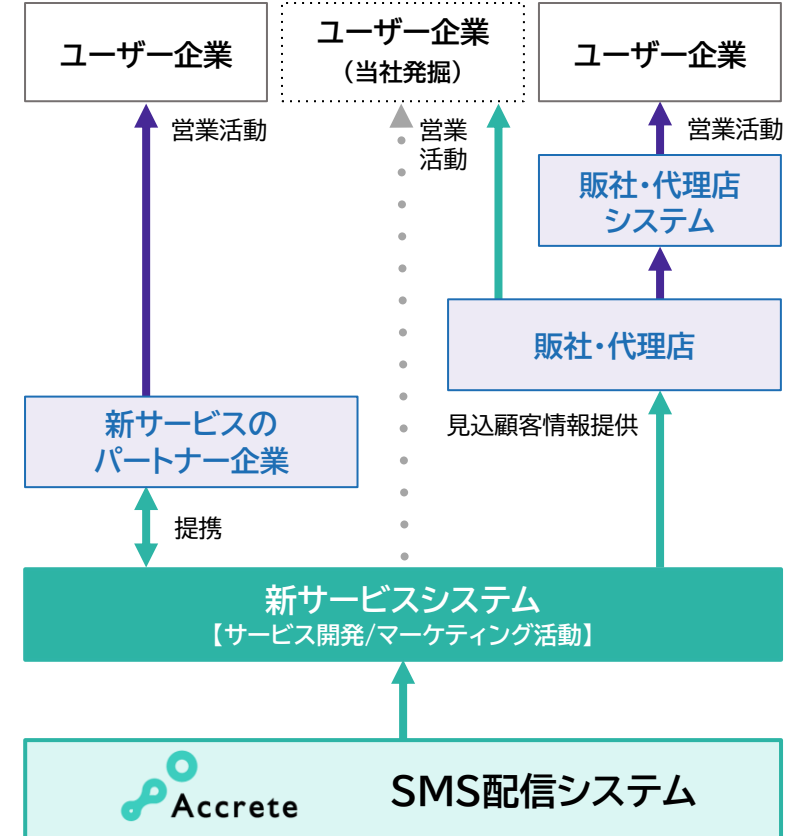


### 海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

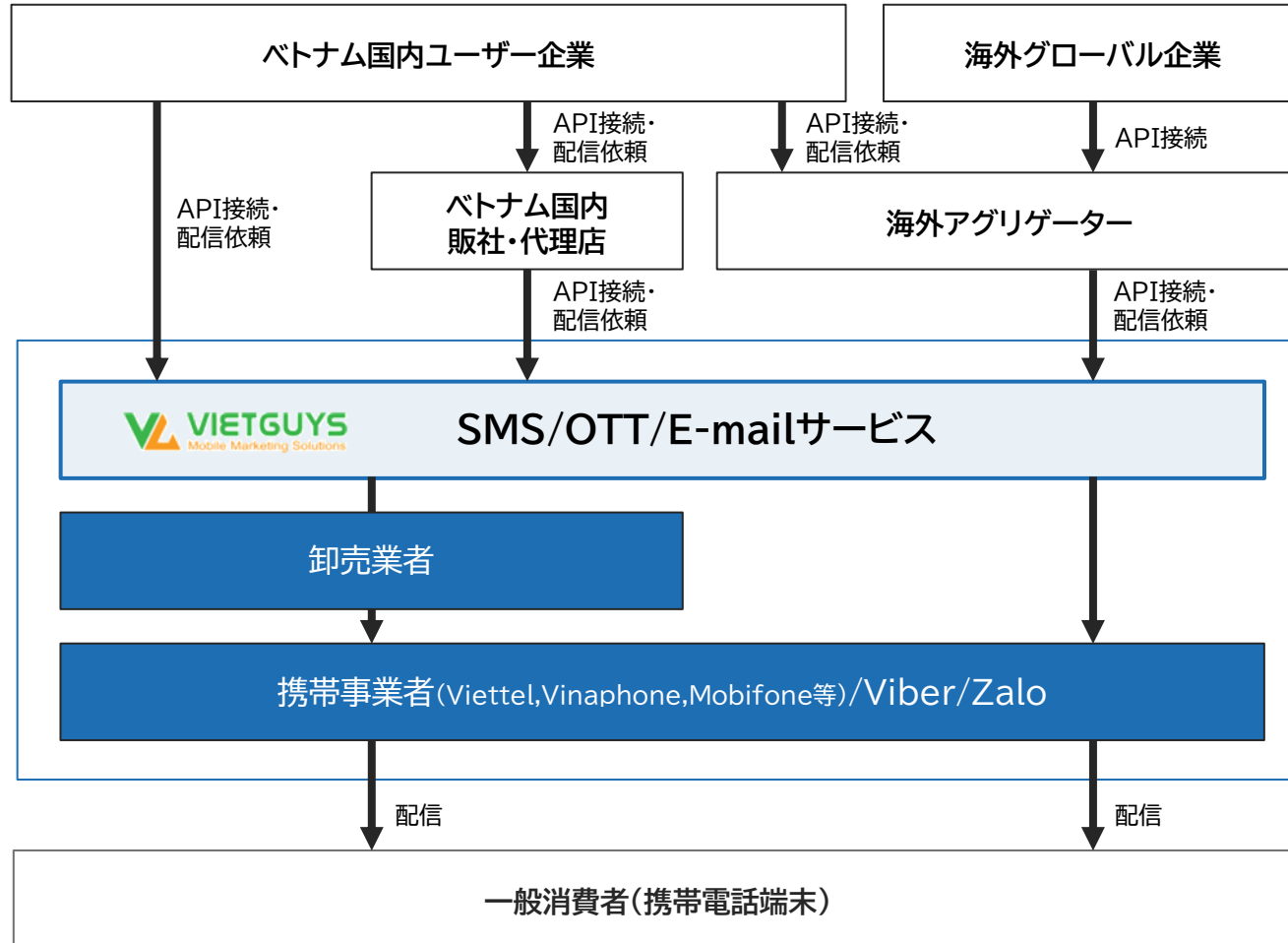
海外SMSアグリゲーターとの接続により、グローバル企業からの国内市場におけるSMS配信サービスを獲得

### 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

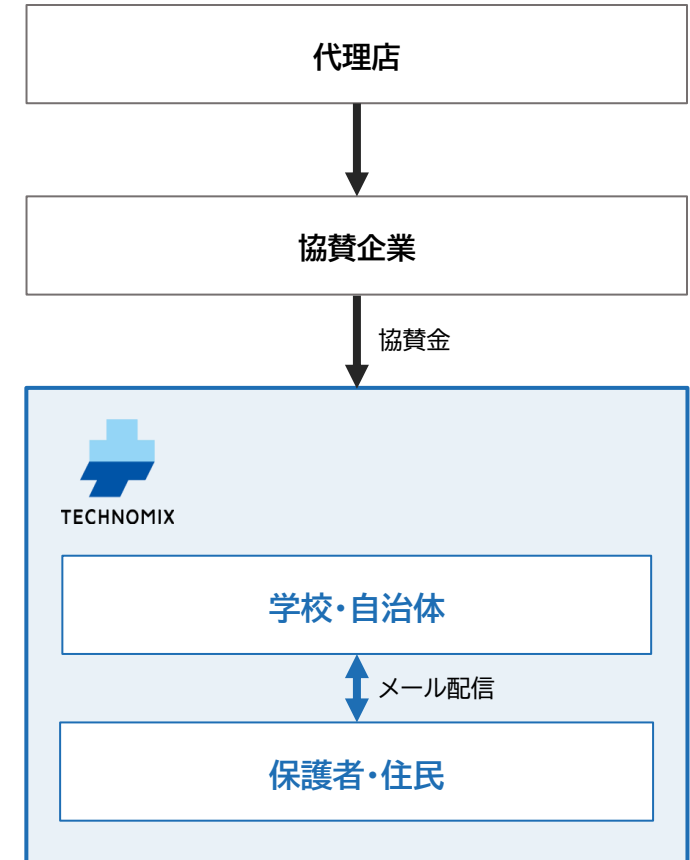


## SMS / OTT / E-mail

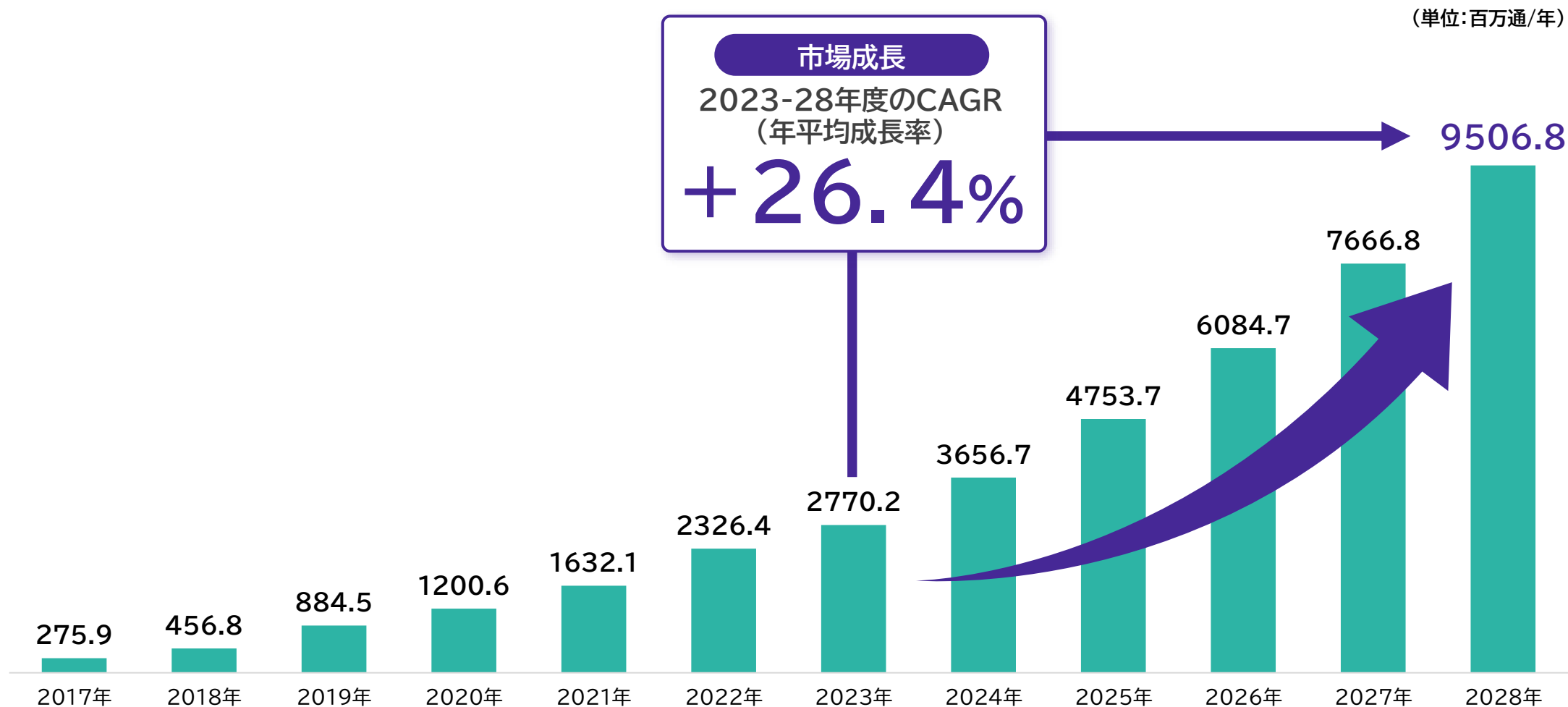


## メール配信サービス 安心メール

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



# 【参考】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



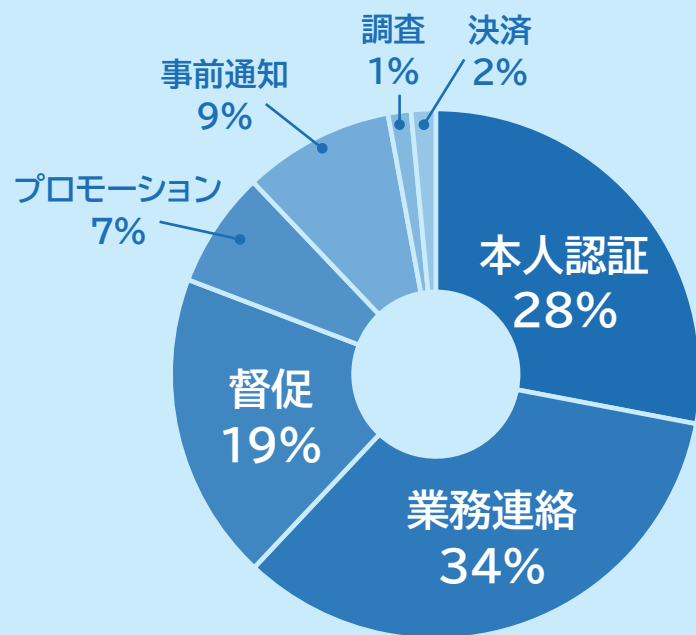
# 国内A2P-SMS 利用用途(配信数)

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

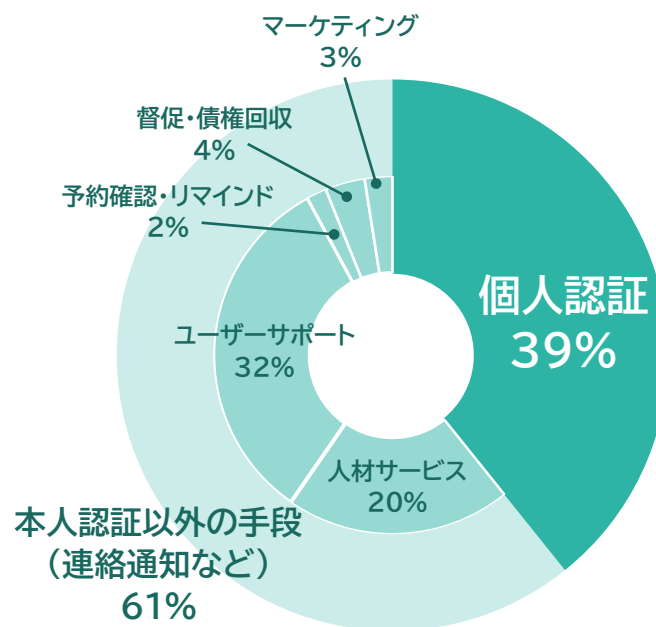
## 2022年度 市場の用途別割合(配信数)

※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

