

会社案内資料

株式会社アクリート

証券コード 4395



INDEX

目次

01

VISION・MISSION

会社概要

グループ構成

グループ会社概要

沿革

02

これまでの歩みと実績

ビジネスモデルの変遷

中期経営計画〔2025-2027〕

03

アクリートの手掛ける3つの事業

コミュニケーション事業

ソリューション事業

投資・インキュベーション事業

事業体制

デジタル社会に、リアルな絆を
超情報化社会でのキープレイヤーたれ

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

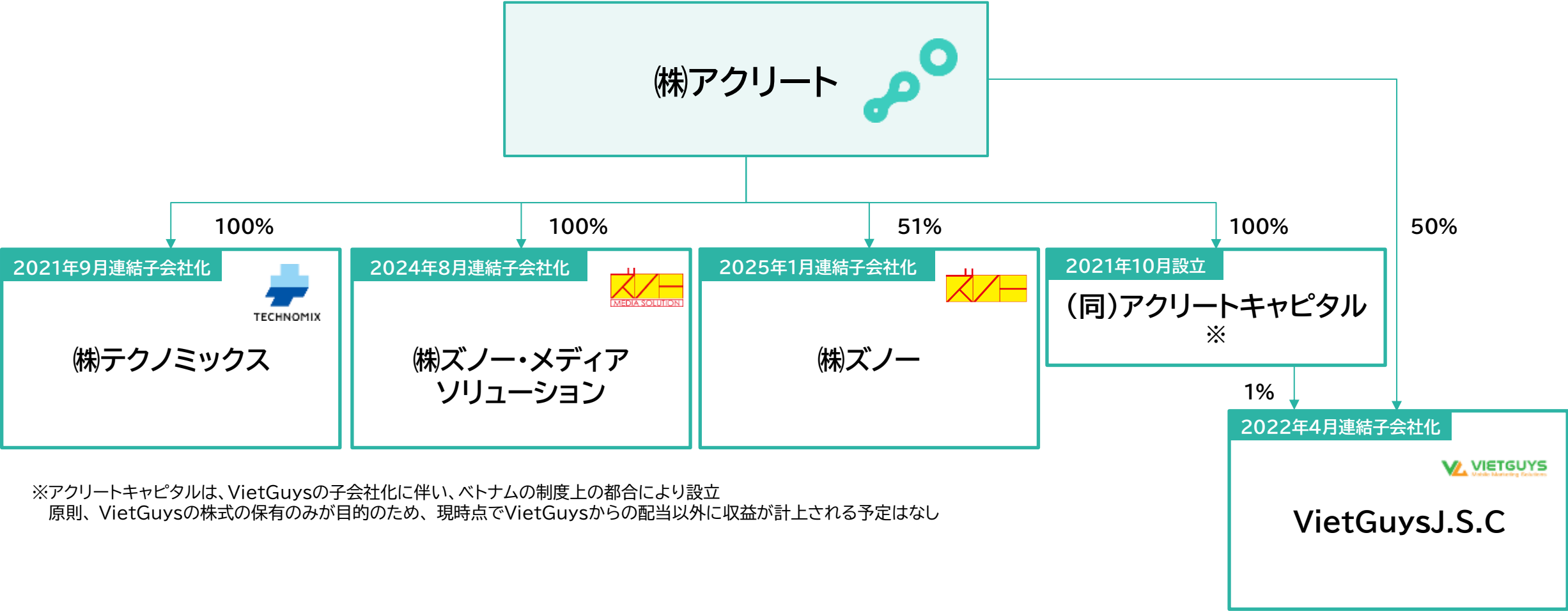


会社概要

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	372,454千円 ※2024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

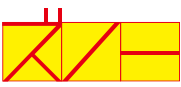
役員構成	代表取締役社長 株本 幸二
	取締役副社長 田中 優成
	取締役 高瀬 真尚
	取締役 山本 敏晴
スタッフ数	取締役 飯島 敬生
	社外取締役(監査等委員) 平尾 潤一
	社外取締役(監査等委員) 佐藤 公亮
	社外取締役(監査等委員) 諫山 弘高
64名 2025年4月1日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)	

グループ構成



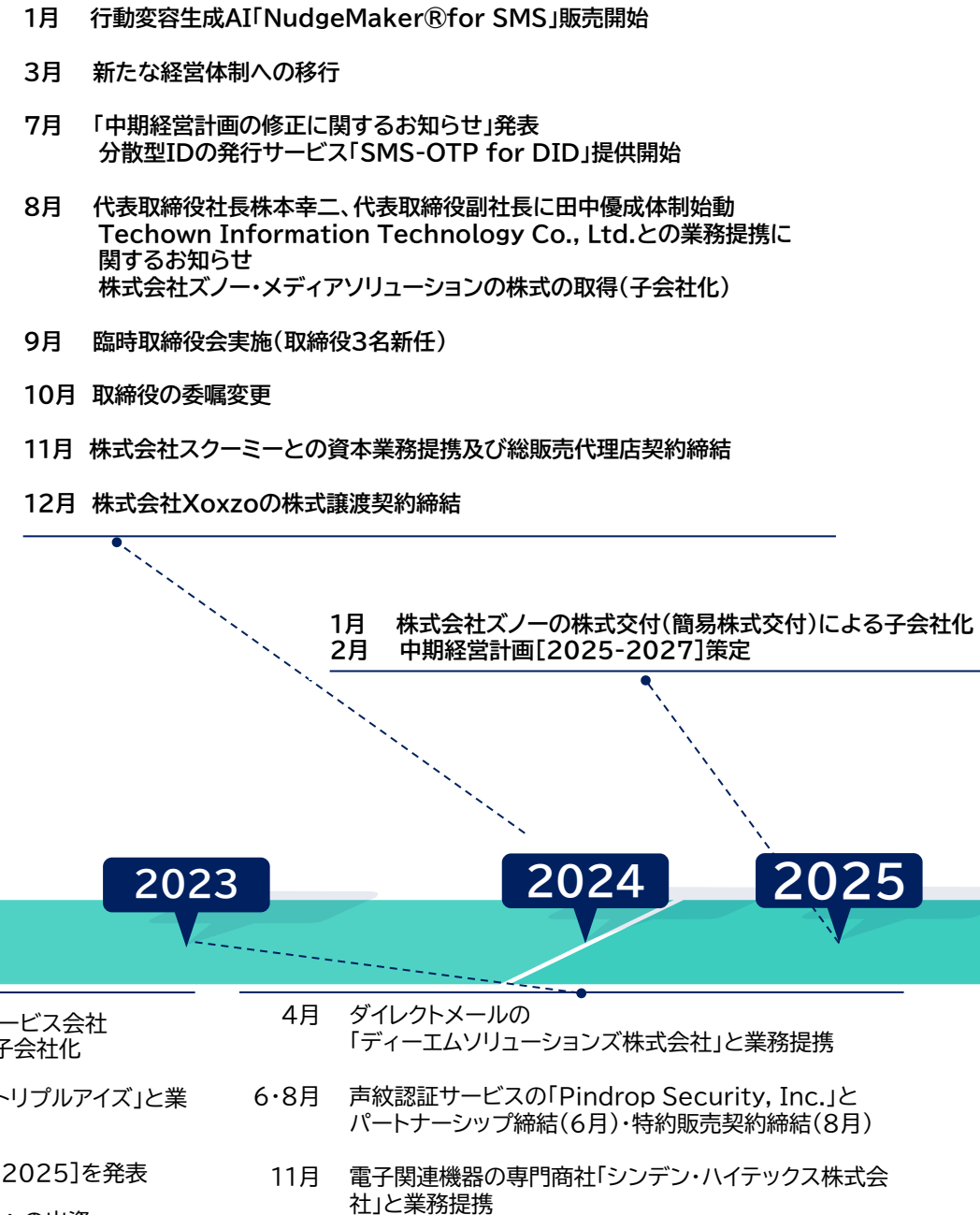
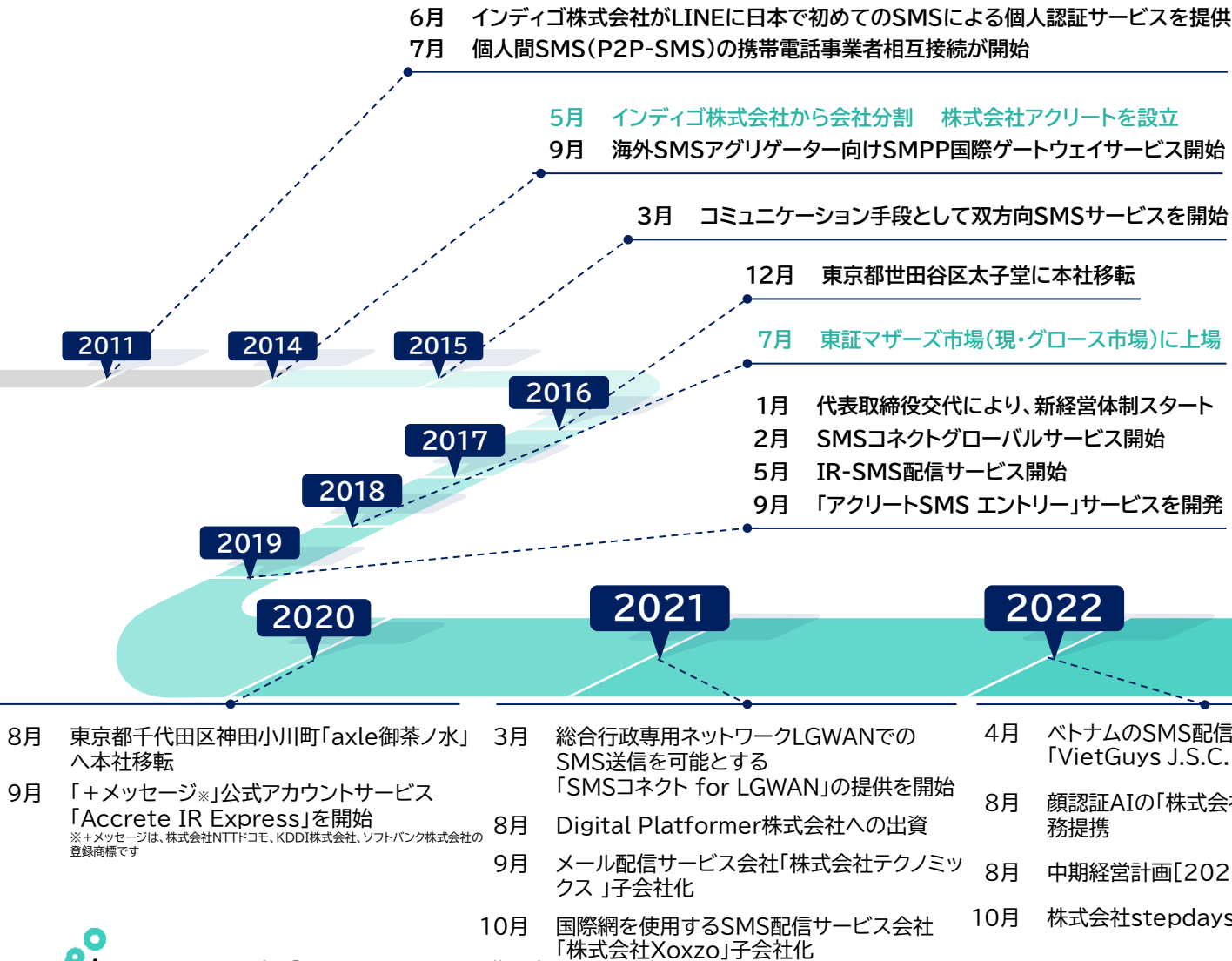
※アクリートキャピタルは、VietGuysの子会社化に伴い、ベトナムの制度上の都合により設立
原則、VietGuysの株式の保有のみが目的のため、現時点でVietGuysからの配当以外に収益が計上される予定はなし

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

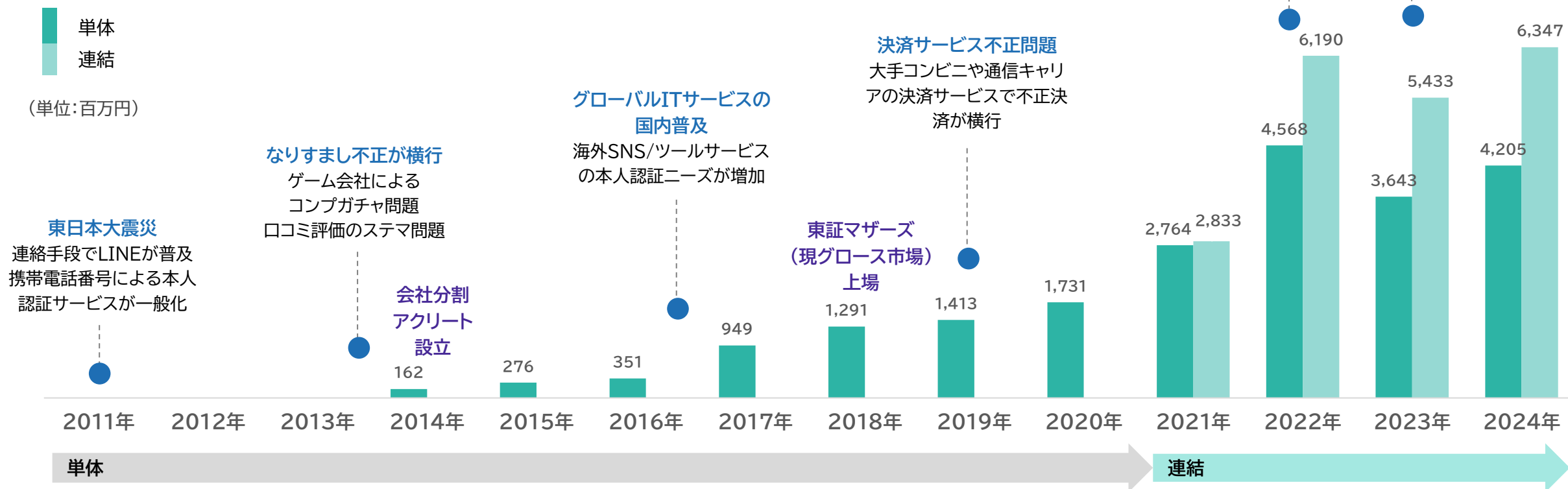
※以降のページではそれぞれVGS、ZMSと称します

沿革



これまでの歩みと実績

14年間、社会や企業の課題に向き合い共に解決策を考え、企業として成長
変化する情報社会の課題に対し、解決策を提示しサービス利用者を増加させた



2021年3Q



テクノミックス社、Xoxzo社連結開始

2022年2Q



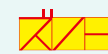
VietGuys J.S.C連結開始

2024年4Q



ズノー・メディアソリューション社連結開始
Xoxzo社の株式譲渡を実施

2025年1Q

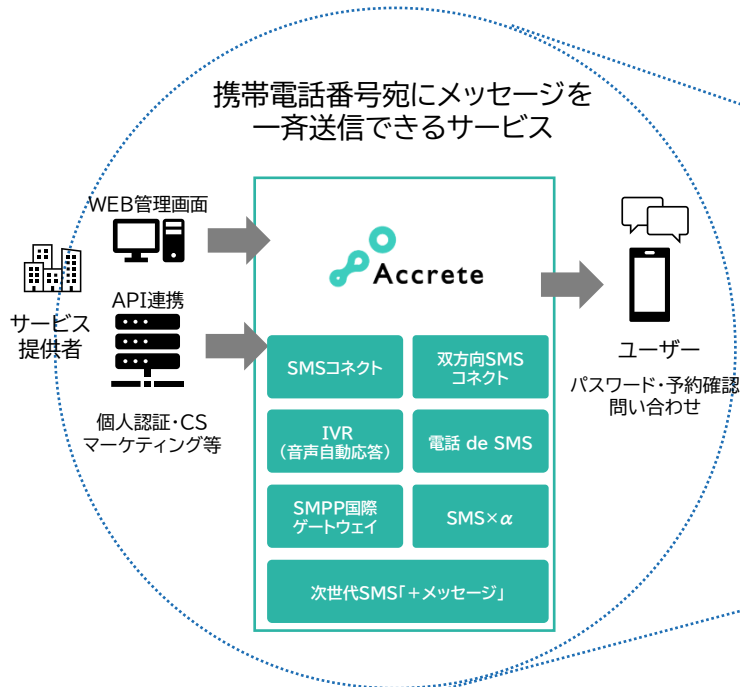


ズノー社の株式交付(簡易株式交付)による子会社化

ビジネスモデルの変遷

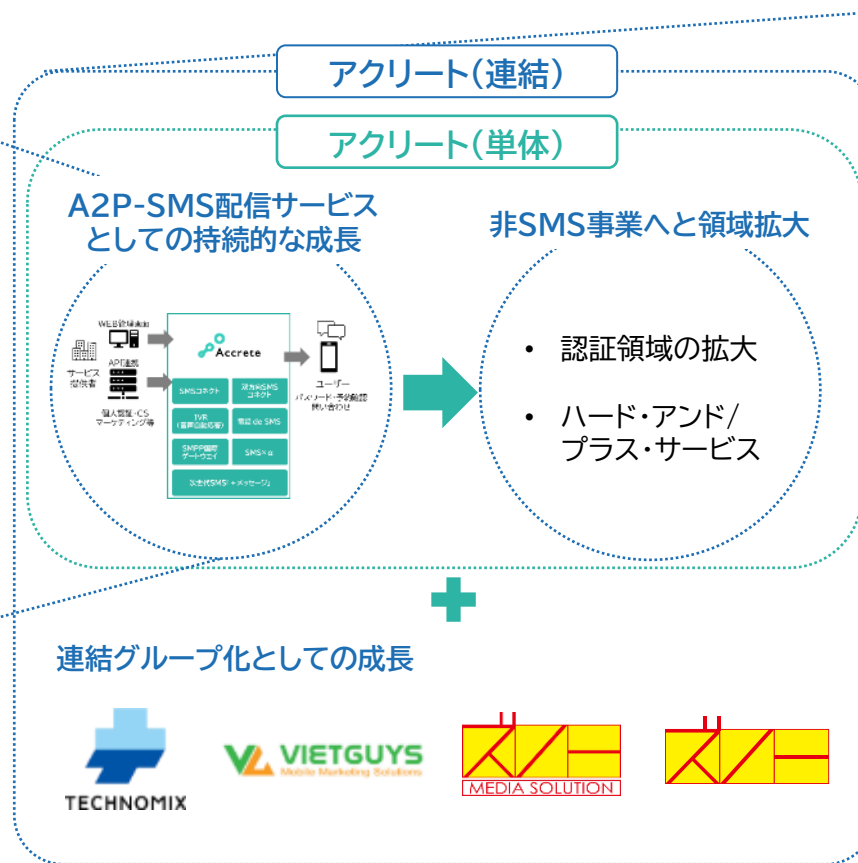
創業～上場～急成長期
(2018-2022年)

A2P-SMS配信サービス事業における
事業基盤構築



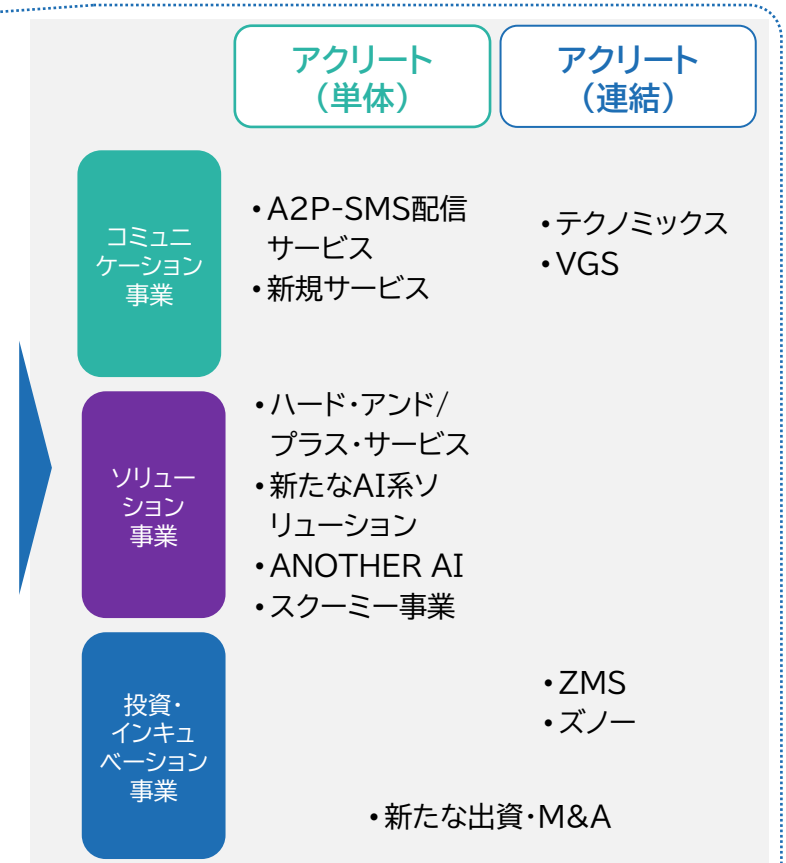
連結グループ化～SMS事業以外に
非SMS事業へと領域拡大
(2021-2025年)

- ・ 連結グループ化による事業成長
- ・ 一方で、アクリート単体としてはSMS単一事業からの脱却を図り、非SMS事業へと領域拡大



さらに
3つのセグメントによる事業多様化戦略
(2025年～)

- ・ 連結グループ化による事業成長
- ・ 一方で、アクリート単体としてはSMS単一事業からの脱却を図り、非SMS事業へと領域拡大



中期経営計画[2025-2027]

- 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指針	
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

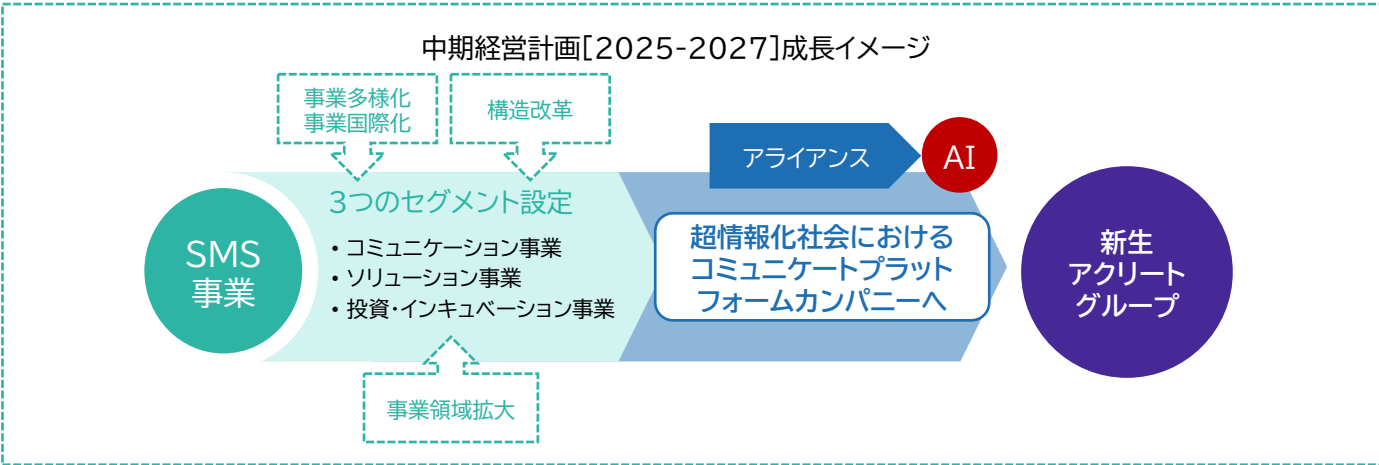
「企業」構造改革

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

中期経営計画[2025-2027]成長イメージ



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

アクリートが手掛ける3つの事業

主力事業のSMS配信(コミュニケーション)事業に加え、
新たな事業として、ソリューション事業及び投資・インキュベーション事業を展開

コミュニケーション事業

SMSをはじめとする、多様なメッセージングサービスと信頼性の高いコミュニケーション基盤を提供し、企業とエンドユーザーの繋がりをサポート

▶アクリート

国内SMS/海外アグリゲーター経由でのSMS配信

▶VGS

海外(ベトナム)におけるメッセージングサービス

▶テクノミックス

学校と保護者間のメール配信サービス

ソリューション事業

AI技術や豊富な経験を駆使して、クライアントのニーズに合わせたカスタマイズ可能なサービスを展開し、ビジネスの成長をサポート

▶ハード・アンド/プラス・サービス

GPUサーバーの販売および、GPUサーバー上にサービス展開できる生成AIサービスを付加

▶AI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

業務提携や協業を対象とした企業への投融資や、当社とシナジーがある有望なベンチャー企業に対して資金提供を行い企業の成長と発展をサポート

▶2024-2025年 実績

子会社化:

株式会社ズノー・メディアソリューション
株式会社ズノー

資本業務提携:

株式会社スクーミー

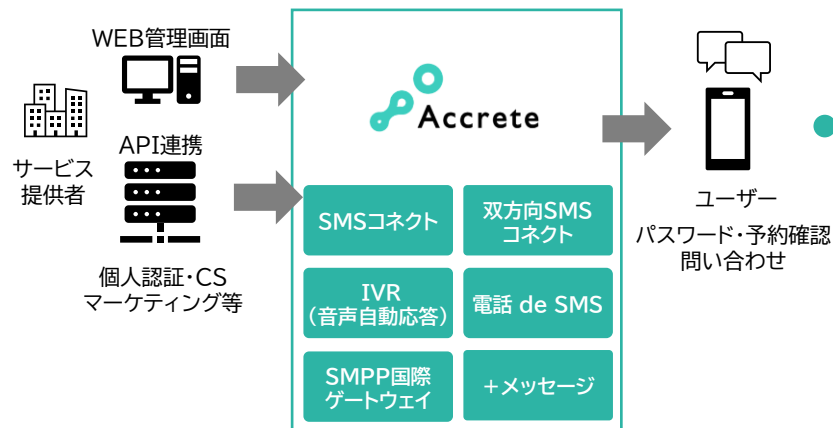


コミュニケーション事業

SMSをはじめとする、多様なメッセージングサービスと信頼性の高いコミュニケーション基盤を提供し
企業とエンドユーザーの繋がりをサポート

SMS配信事業

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



POINT

企業様の電話番号を送信元番号として表示可能

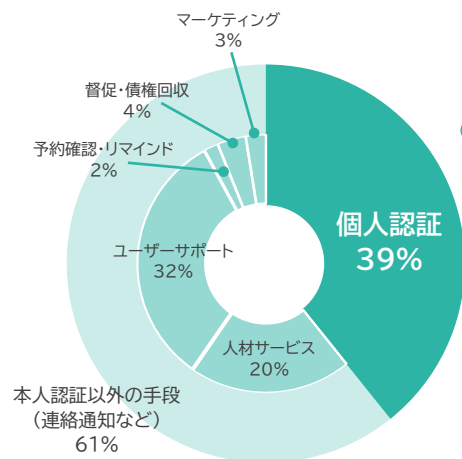
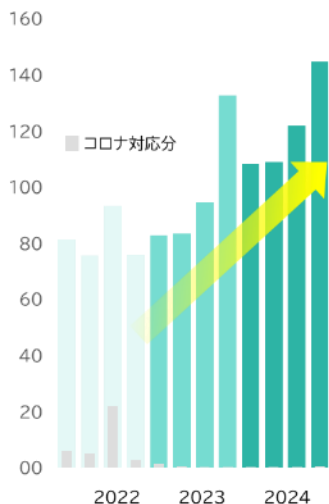
SMSで送れる文字数は最大で70文字から660文字

電話番号を送り、折り返し電話を依頼したり、URLを送り、ホームページへ誘導できる

SMS配信通数推移

SMS用途別割合

(単位:百万通) 国内SMS

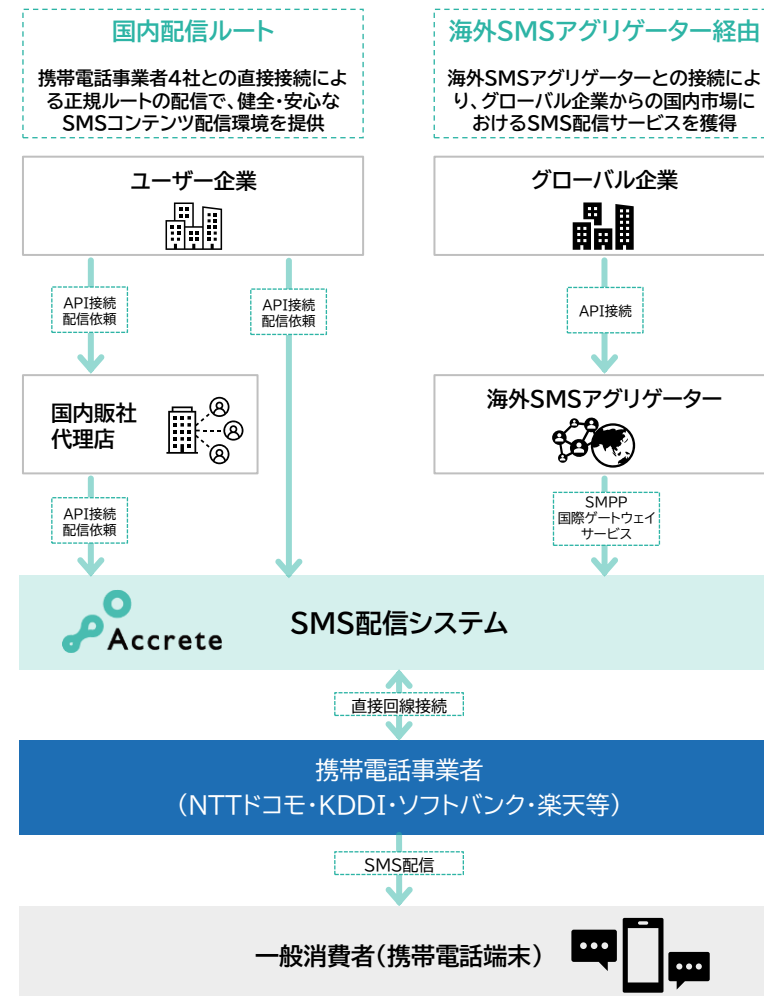


POINT

国内SMS配信通数は2022-2024年で順調に配信通数を伸ばしている

市場全体からみると「本人認証」の割合が多い
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

Go To Market



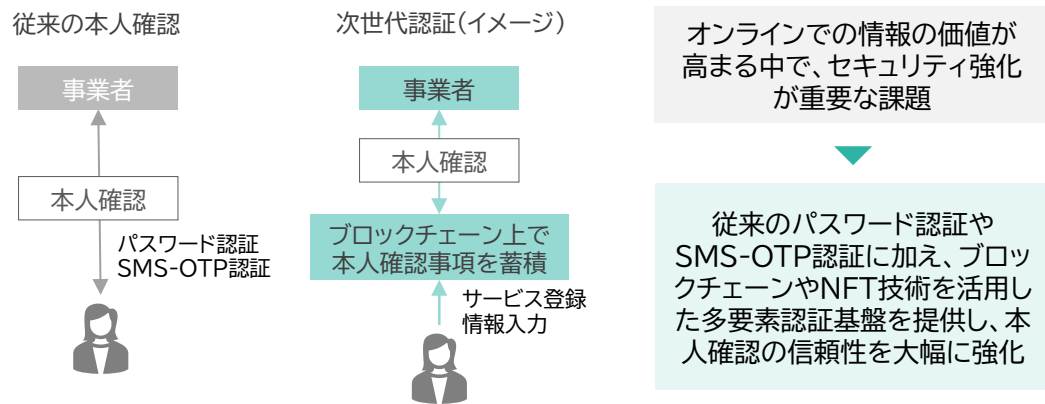
※当社実績値(2022-2024年をもとに集計)

※当社独自の資料より作成(2023年をもとに集計)

SMS配信事業

次世代認証サービスの提供

セキュリティ重視/信頼性の高い本人認証を求める業界での認証に特化



RCSメッセージ市場拡大への戦略的な取り組み

▶ RCS(Rich Communication Service)

ファイルの送受信やコンテンツ共有が可能であり、SMSと同様に電話番号さえあれば送受信可能

- 2008年
仕様策定のプロジェクトが開始 キャリア間の互換性問題などもあり普及に苦戦
- 2019年
GoogleがAndroidスマートフォン向けにRCSを提供開始
- 2024年
AppleがメッセージアプリをRCSに対応(iOS18以降)

企業が顧客と直接的にやり取りする際に、リッチなコンテンツ(画像やボタン、クーポンなど)を提供できるため、カスタマーサポートやマーケティングなどの分野で有望
アクリートの特許技術(+メッセージの利用者/非利用者を識別し、RCSとSMSを振り分ける機能)を用いることでSMSのリーチの広さを持ちつつ、+αでRCSのリッチコンテンツを活用できる

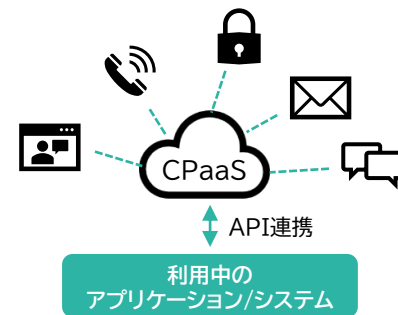
SNSメッセージ市場への参入

- 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※2ソリューションの開発



※2 CPaaS (Communications Platform as a Service)

CPaaSは、企業が音声通話・ビデオ通話・SMS・チャットなどの通信機能を、自社で利用しているアプリケーションやシステムにAPIを活用することで簡単に統合できるクラウドベースのサービス
これにより、企業は複雑なインフラを整備することなく、通信機能を迅速かつ効率的に実装することが可能



TECHNOMIX

事業内容	コンテンツプロバイダー	拠点	東京本社/熊本営業所
代表者	株本 幸二	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
設立	1999年		
資本金	17.5百万円	グループシナジー	学校や教育機関におけるSMS活用「学校安心メール®」活用校へのクロスセルスクーミー事業における共同展開

学校安心メール

小学校・中学校・高等学校、幼稚園・保育園、教育委員会、自治体、県警察本部など
全国5,000を超える 団体や施設で採用されている信頼のシステム



Go To Market

メール配信サービス(学校安心メール)

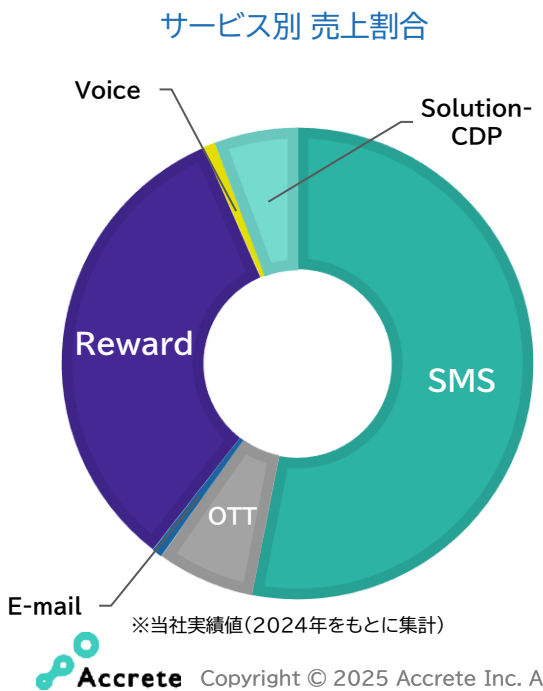
メールシステムを使用した学校・保護者間の情報共有をスムーズに行うシステム
システム機能は協賛でも有償でも変わりありません



VietGuys Joint Stock Company (VGS)

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	拠点	ベトナム - ホーチミン
代表者	株本 幸二	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
設立	2007年	グループシナジー	ベトナムでの事業基盤を築き、そこで得たノウハウを活かし東南アジア市場へ参入 日本とベトナムでサービス&業務の相互補完体制を構築し、今後の進出先に供給
資本金	200億 VND		



SMS

ベトナムの携帯電話ユーザー向けのSMS配信が可能
日本と同様に個人認証用途や、双方向でのやりとりで顧客とのコミュニケーション等で活用される

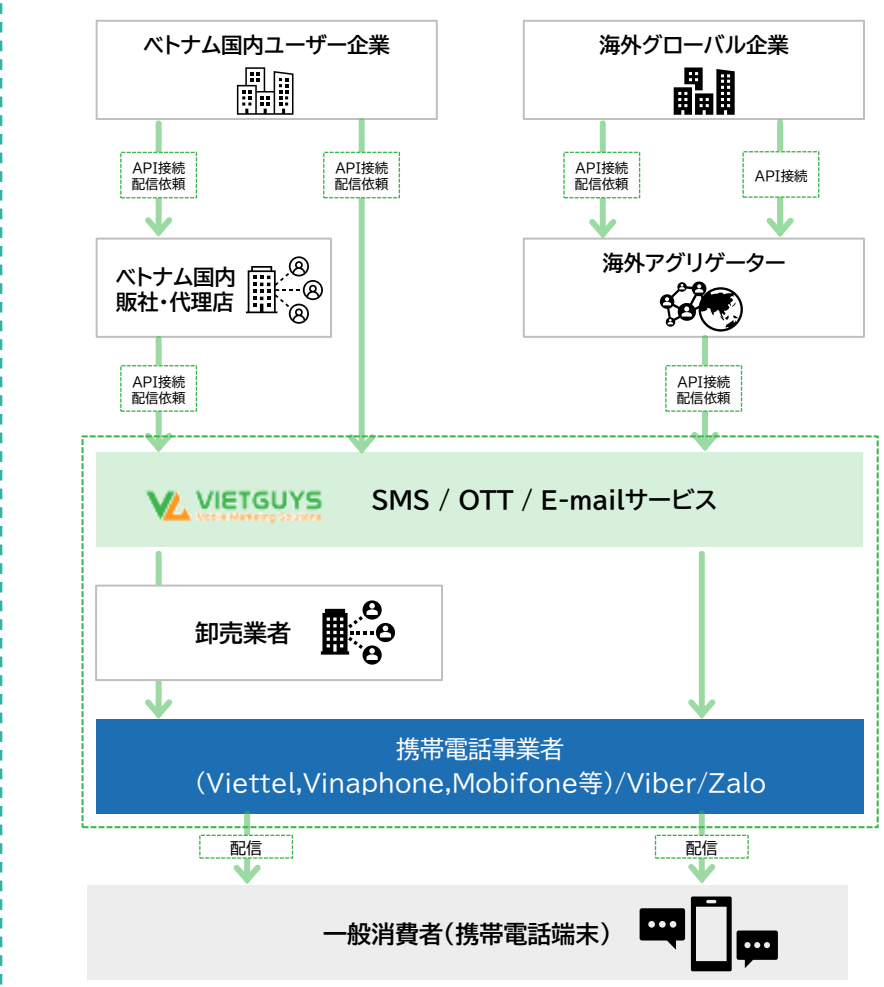
Reward

顧客が特定のキャンペーンに参加すると、企業から携帯電話にお金やポイントが直接チャージされ、通話やインターネットの利用ができるようになる仕組み
ベトナムでは、モバイル通信が普及しており、多くの人がプリペイド式のプランを利用しているため、日常的なサービスとして広く行われている

OTT

インターネット経由のメッセージングアプリ(ViberやZalo)を通じてテキスト以外に画像やリンクボタン等、リッチなコンテンツを提供
OTTマルチサービスでは、対象のメッセージングアプリを利用していない場合、SMSへメッセージを送付することが可能

Go To Market



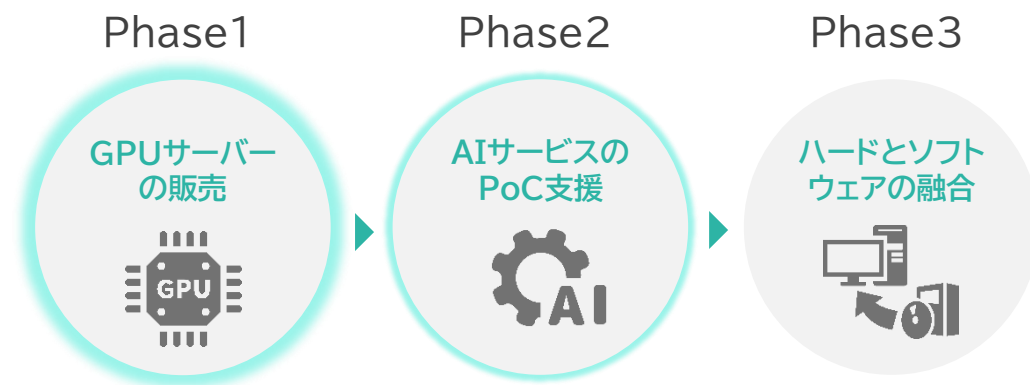


ソリューション事業

AI技術や豊富な経験を駆使して
クライアントのニーズに合わせたカスタマイズ可能な
サービスを展開し、ビジネスの成長をサポート

ハード・アンド/プラス・サービス

将来的には、ハードウェアとソフトウェアが融合する市場を構築し、その中でイニシアティブ獲得することを目指す
まずは1,000億円近いと言われているGPUサーバー市場に、当社としてその取扱いを始めることから着手

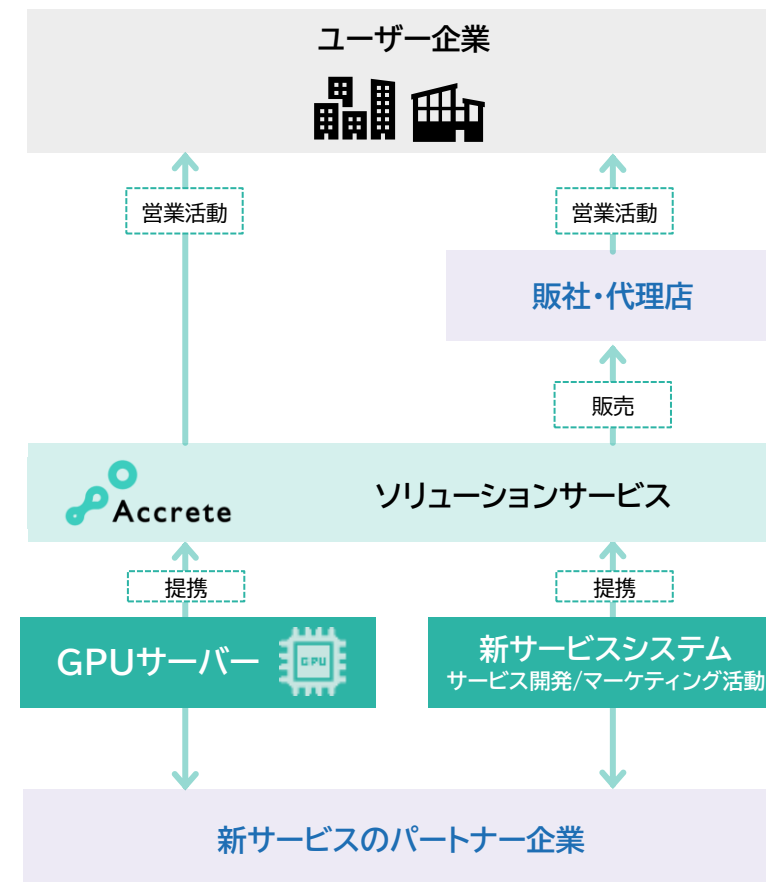


- AI開発や深層学習のような膨大なデータを扱う分野でも活用されるなど、GPUの用途は広がっており、その需要は増えている
- 既に2024年12月までに販売実績があり、今後はGPUサーバーの販売に加え、次のステップとしてGPUサーバー上で展開可能な生成AIを付加していく計画

ターゲット



Go To Market



ANOTHER AI

CustintCo Pte. Ltdのサポートによるホワイトレーベル構築

個人のフィジカル及び、メンタルヘルスの状態評価や人材の適性分析、信用リスクの評価



3つのプロダクトによって構成

ビデオアナリティクス	顔の画像を取得し、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

デジタルフットプリント

ヘルス
アセスメント

AIと行動科学に
基づいた手法で
健康状態を分析

HR
アセスメント

AIと行動科学に
基づいた手法で
候補者の性格・
適性を分析

信用リスク
アセスメント

AIを活用した
ソリューションで
信用リスクの低減
不良債権の削減
融資の増加

2024年は、ANOTHER AIの開発及び、
3つのプロダクトのうち、
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

▶ 今後は、ANOTHER AIの販売を
行うとともに、拡販に向けたプロモーション
施策の準備に取り組む

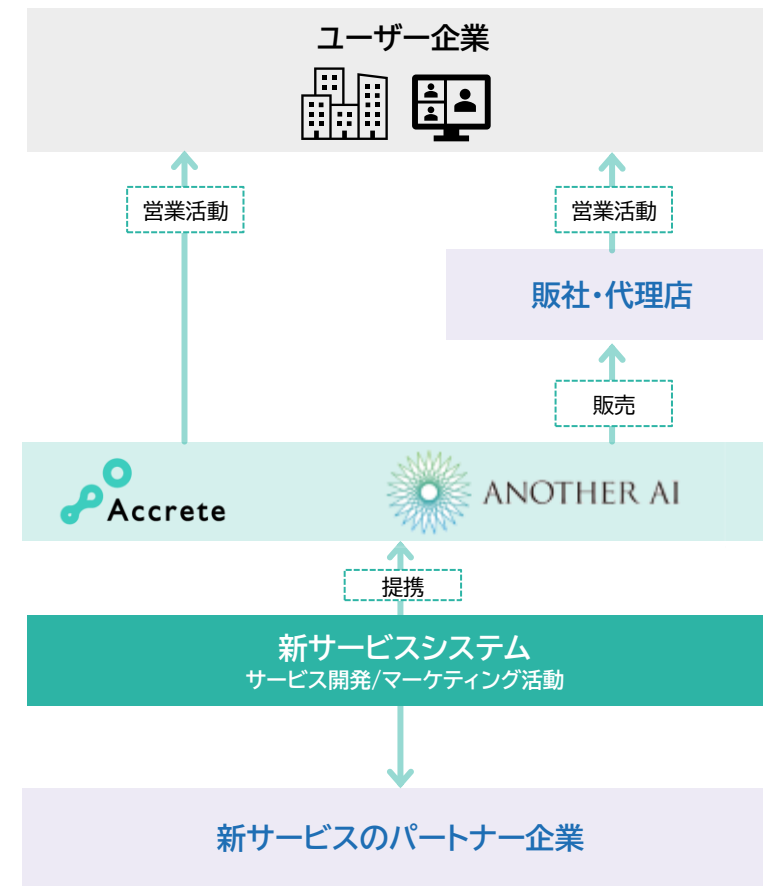
ターゲット

健康リスク管理を抱える大手製造業

▶ HR部門/採用・人材企業での適性分析

金融/保険の信用リスク管理

Go To Market



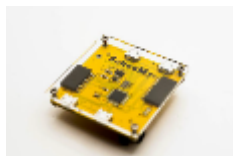
スクーミー事業

プログラミング知識がなくても高校での「情報Ⅰ」「探求学習」や「部活動」で使えるIoTデバイス型教材の総販売代理店事業

スクーミーとは

- 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、生徒も簡単に使い先生も指導しやすいハードウェア

スクーミーボード



センサーコネクタ



ノーコード開発画面

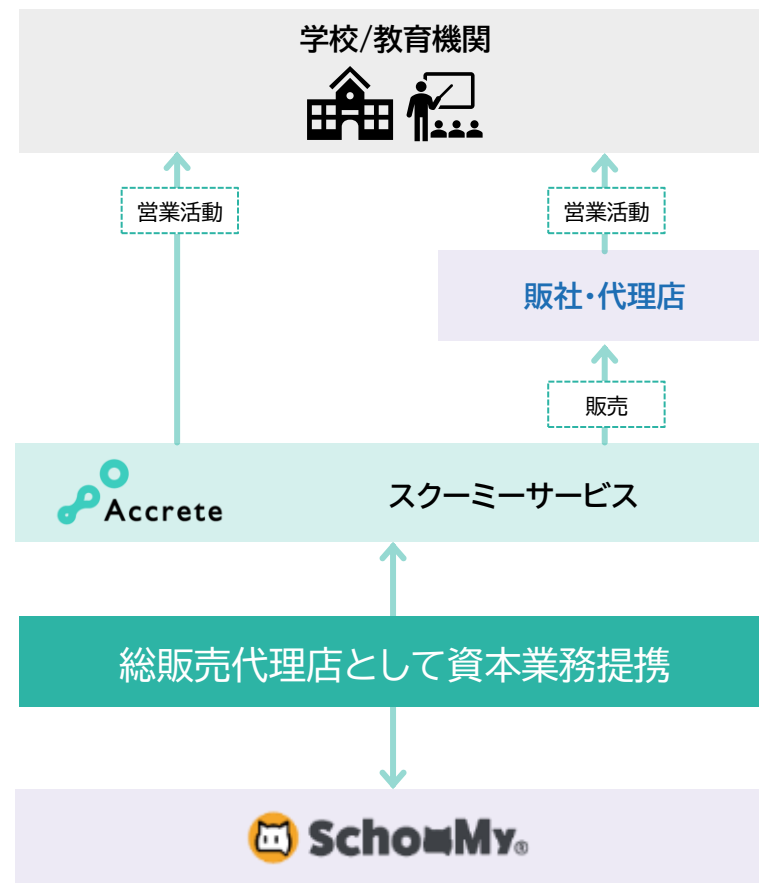


活用場面

- 高校での情報科目の授業、探求学習の時間、部活やクラブ活動での活用
- 文部科学省主導のDXハイスクール、SSH予算を利用して導入するケースが多数
- 情報Ⅰでの学習の進め方や評価基準などは、学習指導案という形と動画教材でご提供



Go To Market



株式会社スクーミー

所在地

山梨県甲府市大手1-2-21

代表者

CEO 塩島諒輔

設立年月日

2018年8月3日

事業内容

教育機関向けのIoTエッジデバイスの開発・製造・販売、
スクーミースポット設置提案営業及び関連プロダクトの販売



投資・インキュベーション事業

業務提携や協業を対象とした企業への投融資や
当社とシナジーがある有望なベンチャー企業に対して
資金提供を行い、企業の成長と発展をサポート

ズノー・メディアソリューション

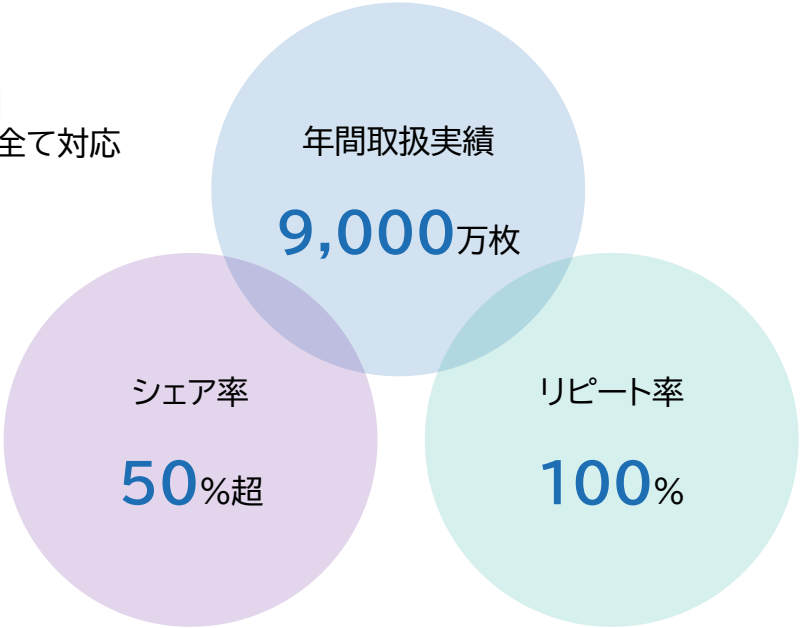
株式会社ズノー・メディアソリューション



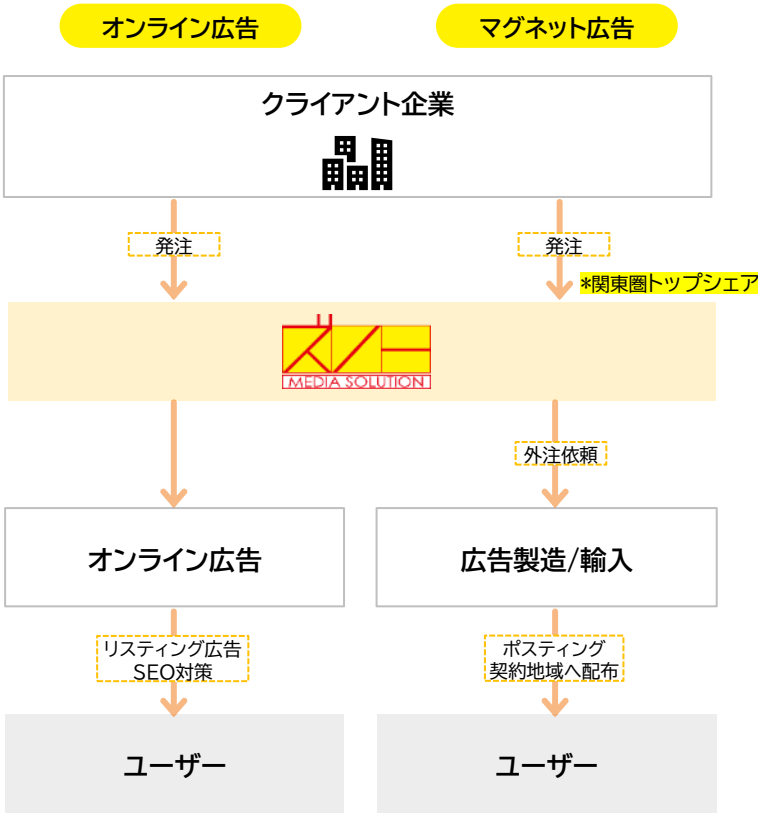
事業内容	広告及び各種制作取り扱い コンサルティング業務全般	拠点	東京本社
代表者	飯島敬生	会社の特徴	クリエイティブワークとWebサイトを軸に メディアを融合した総合施策を提案・実施 するクロスメディア部門
設立	2013年	グループ シナジー	SMS配信事業におけるプロモーション 利活用の活性化
資本金	10百万円		

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



Go To Market



ズノー

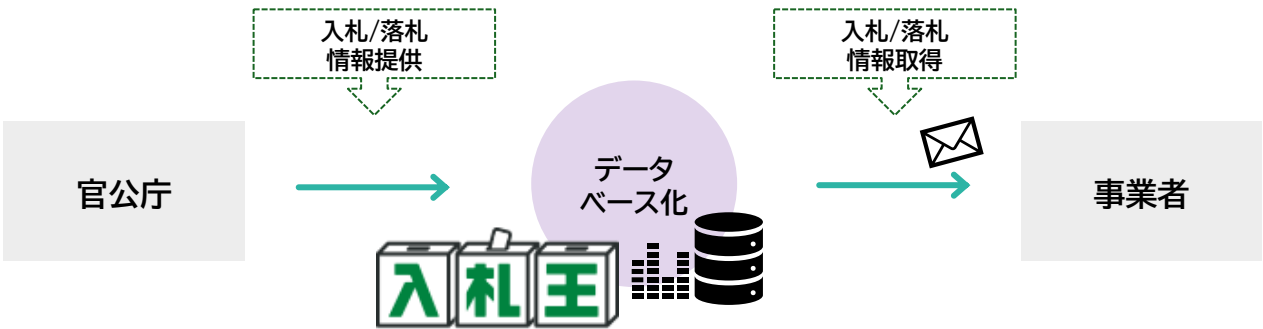
株式会社ズノー



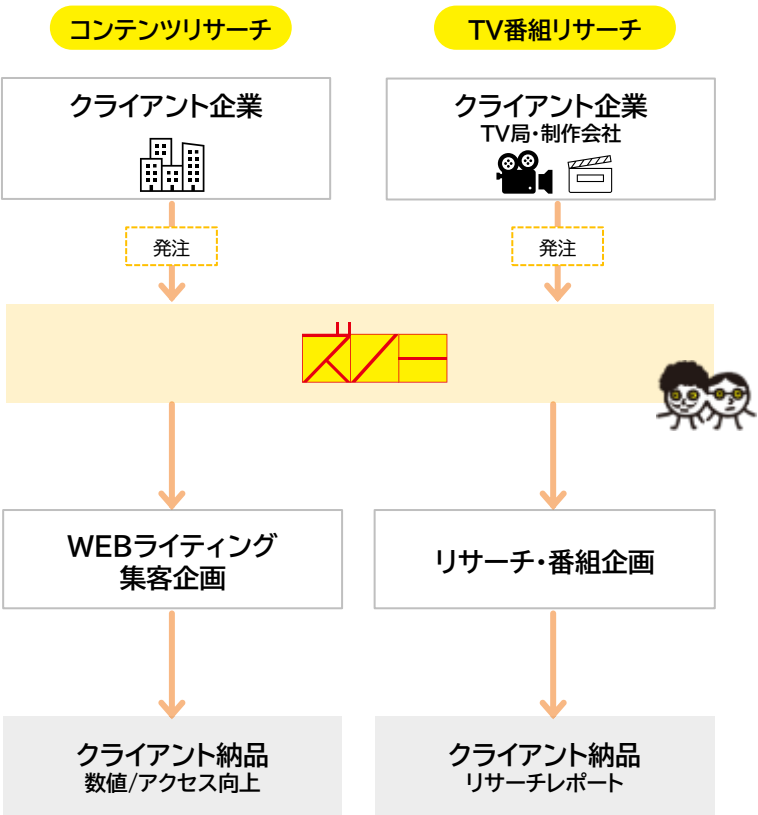
事業内容	コンサルティング 広告企画・制作プロデュース メディア開発・コンテンツ開発	拠点	東京本社/石川支社/ベトナム・ホーチミン
代表者	高瀬真尚	会社の特徴	企業のマーケティング活動全般の支援 全国の官公庁/自治体/外郭団体の 入札・落札情報提供ASPサービス 「入札王」の企画・運営
設立	2004年	グループ シナジー	SMSにおける「プロモーション活用」 SMSの行政入札案件においてズノーが 持つ入札王を活用
資本金	75.3百万円		

入札王

2006年3月に国内初の入札情報サービスとして誕生
入札王は、官公庁の入札情報・落札情報を効率的に検索できるデータサイト
高度な検索エンジンを備え、毎日(平日)最新の入札情報をメールで提供



Go To Market



事業体制

