



事業計画及び成長可能性に関する事項  
(2024年7月)

株式会社アクリート  
証券コード

証券コード4395



1. ビジョン/ミッション
2. 代表者メッセージ
3. 会社概要
4. 中期経営計画2023-2025修正版
5. ビジネスモデル
6. 市場環境
7. 競争力の源泉
8. 事業計画補足
9. リスク情報

**【本資料について】**

本資料は2024年3月15日に開示しましたが、2024年3月29日の定時株主総会を経て新たな経営体制に移行したことにより、中期経営計画の修正開示とともに当社の次なる成長戦略をお示しする必要があると判断したため、改めて開示することいたしました。



ビジョン/ミッション

アクリートは、次の創業期へ

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



代表者メッセージ

## 新たな企業価値を創造し、さらに向上させていくために 新経営体制で「新たな次代のアクリートへの転換、そしてその先へ」の成長戦略を再構築

### 1) SMSのこれまでと今後の見通し

2011年の法人SMSを日本で最初に手掛けてから、はや14年。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、特にコロナ禍における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、また、認証利用や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、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。SMSメッセージング事業は配信通数は今後も拡大していくものの、SMS通信事業者にとっては単価の下落は止まらず、収益性の低い事業へ転落していくことが予想されております。

よって当社は企業価値の維持・向上のために新たな次代のアクリートへの転換の必要性があり、この度、2022年8月策定の中期経営計画の修正を行いました。

### 3)時代のキーとなるAIとアクリート

生成AIやAGI等の産業技術の急速な進化と普及により、私達の社会は大きな岐路を迎えています。今後、あらゆる分野でAIやAGI（さらにはその先のASI）が当たり前の社会となっても、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あります。そしてまた、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していくでしょう。

AIの普及による産業進化においてアクリートは自身の位置付けを見直し、これまでの事業経験や情報収集に基づき、SMSのみから脱却して、新たな企業価値創造へのゲームチェンジに踏み出して参ります。

### 2) 私達が目指すべきは新たな次代に対応する企業への転換

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社を超える規模になっています。配信通数もトップシェアを争ってはいますが、収益率の低下は業界全体の問題であり、今後SMSを含めたテレコミュニケーションサービス事業だけでは非常に厳しいと言わざるを得ない状況と判断しております。SMS創成期では市場をリードしてきた当社ですが、今後は従来の事業に加え、新たな収益基盤の確保をして企業としての将来を担保すべく、新たな事業の展開を含めて、企業価値向上を図っていかなくてはならないと判断しております。

2022年策定の中期経営計画はSMS事業会社である当社を前提に策定されており、曲がり角を迎えたSMS事業市場、混沌とした社会情勢や経済環境等を考えた時に、この中期経営計画の見直しは必須と判断し、次代に対応する新たなアクリートを目指す計画の立案、策定に取り組みました。

### 4) 目指すのは人と人の確かな絆をつむげる企業

「テレコミュニケーションサービス」プラスアルファによる新たな企業価値の創造を目指しますが、アクリートが常にビジョンとして追及するのは「人と人の確かな絆」です。デジタル社会においても、デジタル社会であるからこそ、「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追求していく姿勢は忘れません。時代・次代のキーとなるAIをどうリアルで積極的に活用するか、という意味での「AI forリアル」を新たなテーマに加え、企業として「社会課題の解決による成長」に挑み続けて参ります。

それを実現させていくための中期経営計画を今回修正策定し、2026年以降の中期経営計画の序章として参ります。



会社概要

# 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3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

代表取締役会長 株本 幸二 《新任》

代表取締役社長 田中 優成

社外取締役 大島 智樹 《新任》

社外取締役 川上 聡 《新任》

社外取締役 小松 匡 《新任》

社外取締役 Chin Yeu Yao 《新任》

社外監査役(監査等委員) 平尾 潤一 《新任》

社外監査役(監査等委員) 佐藤 公亮 《新任》

社外監査役(監査等委員) 諫山 弘高 《新任》

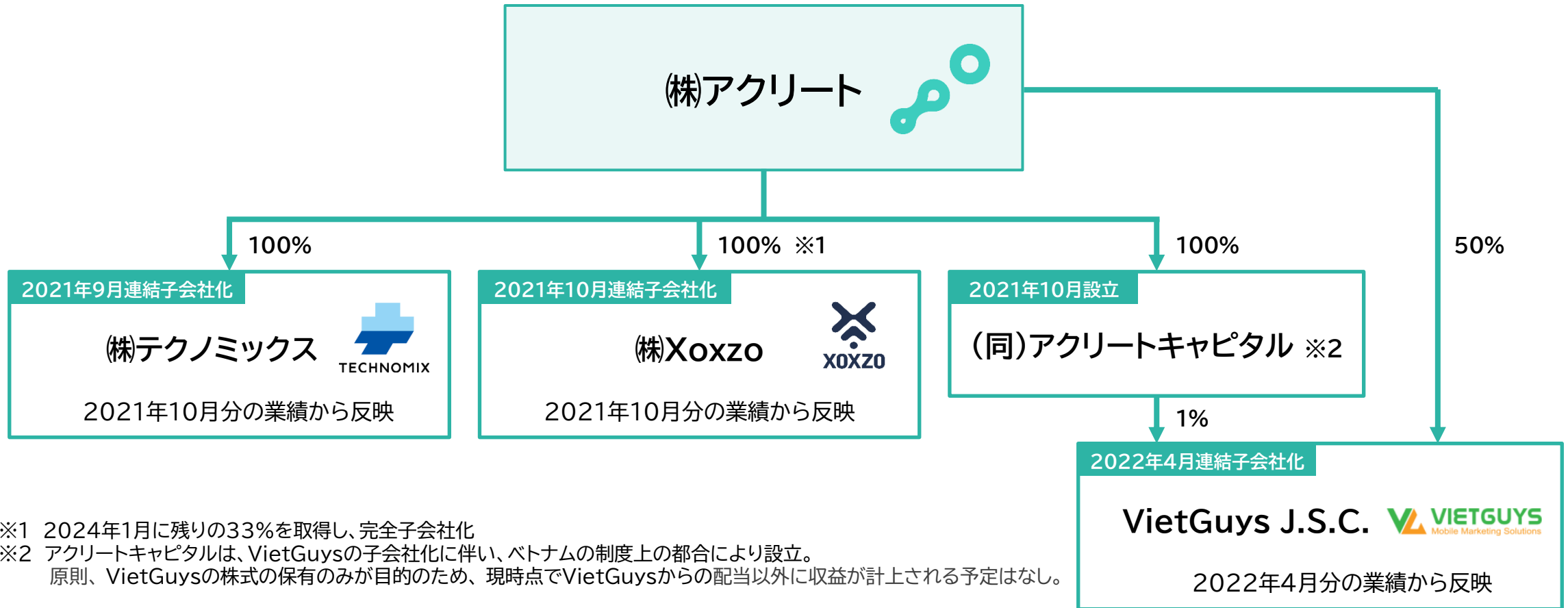
## スタッフ数

70名 2024年7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

(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

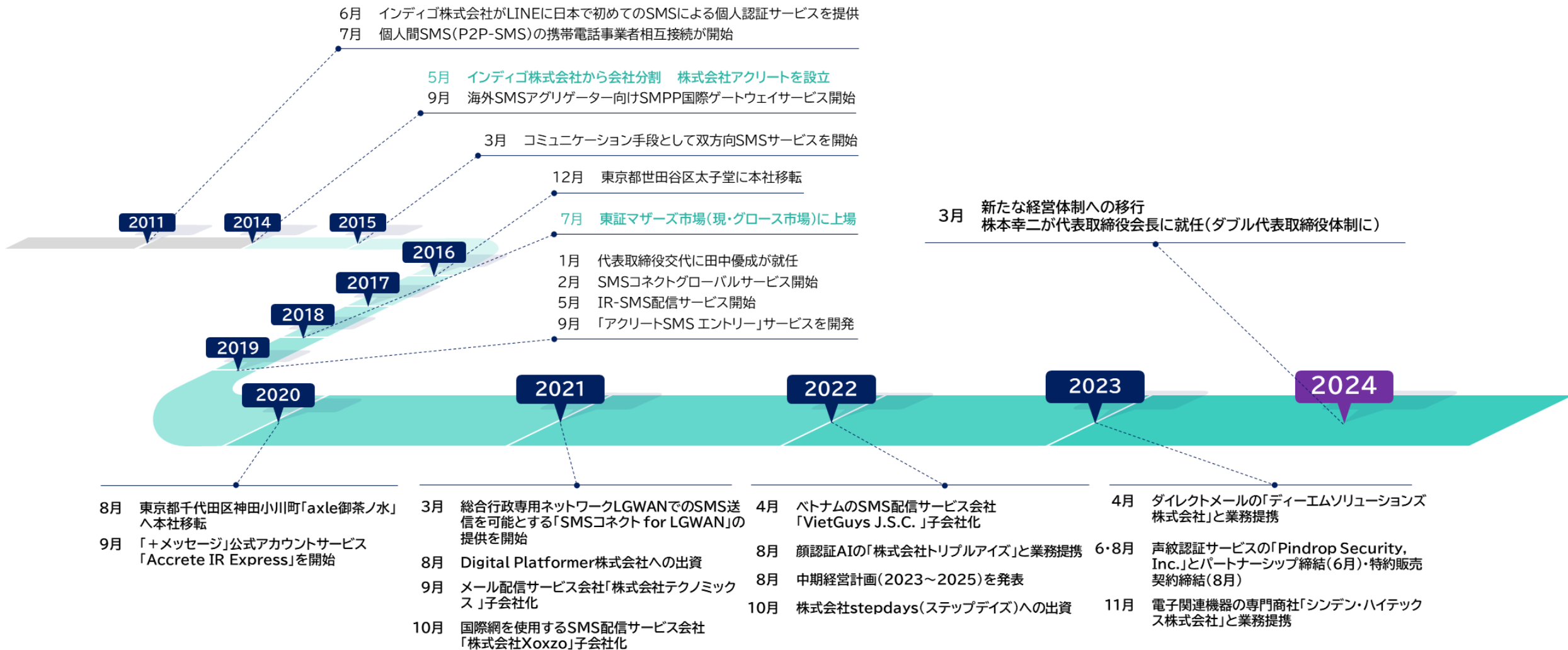


※1 2024年1月に残りの33%を取得し、完全子会社化

※2 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。

# 沿革



# グループ会社概要

## 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5,000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・チャネルを提供

## 株式会社Xoxzo



事業内容 SMS配信事業

代表者 株本 幸二《新任》

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 浦田 泰裕 - General Director 《新任》  
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



中期経営計画2023-2025修正版

## 修正にあたって

- 今回の中期経営計画修正は、策定時以降の当社の事業に係る事業環境の大きな変化、当社の事業体制の立ち遅れ、それに伴う当該期及び中期経営計画の対象期間において、当初の計画値を下回ること、そして踊り場を迎えたSMS市場において、当社の次なる成長戦略を社内外にお示しすることが必要であるとの判断からであります。
- 当社はすでに2024年2月15日に「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」にてお知らせしたように、当社の市場動向に対する見通しの甘さと経営及び事業体制の脆弱さにあったことが、2023年12月期終了時点で生じた計画値との大きな乖離の大きな要因であるとして、2024年3月29日開催の定時株主総会にて経営陣を刷新し、新たな経営体制への移行を行いました。
- 今回の中期経営計画の修正は新経営陣によって、現在の中期経営計画を当社の現状と事業計画に基づいて修正が行われたものであり、よってこの修正された中期経営計画の着実な達成を図ることが当社の新たな「未来」を切り開く礎となるものとしております。
- 今回の修正にあたっては、従来の中期経営計画がその実施計画において稚拙な部分があったという反省からSMSサービス事業だけにとらわれることなく、次代における当社の企業価値の創造を念頭に置き、より具体性と実効性のある事業展開に基づき、作成いたしました。
- 混沌とした社会情勢や経済環境の中でこれまでの実績だけにとらわれるのではなく、アクリートとしての新たな企業価値の向上を図っていくことが、ステークホルダーの皆様からの付託に応えることであるという強い決意をもって、第二創業とも言えるこれからの経営に取り組んでいくことを取締役一同で確認しております。



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

### そこから新たな次代のアクリートへの転換が始まります

- 今回の中期経営計画の修正においても、当社のビジョン/ミッションは前回の中期経営計画のものを基本的には踏襲します。混沌とした時代で有り余る情報が、様々なメディア・ツールを通して飛び交い、人は情報の選択と判断が迫られるデジタル社会において、最も重要なものは人と人をつなぐ確かでリアルな絆となるモノが絶対に必要となります。当社は人と人をつなぐ事業者として、こうした「絆」となれるような存在たる企業を目指します。
- そして、SMSやメッセージング事業に止まらず、人と人をつなぐ確かでリアルな「絆」足るプラットフォームを提供していくことが事業者としてミッションであると改めて自覚し、このミッションを充足させる事業展開を行う企業を目指します。
- そこから、新たな次代のアクリートが生まれるものと考えています。よってこのビジョン/ミッションに基づき、事業セグメント・組織・事業計画まで従来のそれにとらわれることなく、修正・策定・実行して参ります。

## 事業概要

前回の中期経営計画は「成長を実現させる3つの事業」として下記の事業を計画していました。



- ①国内メッセージング事業
- ②海外メッセージング事業
- ③新たな収益源としての新規事業

(認証など)非SMS事業の展開を模索しつつも、収益基盤であるSMS事業会社である「アクリート」という想定での事業計画であり、SMSを軸とする“テキスト”メッセージング事業中心でした。「アジアのアクリート」を標榜し、成長戦略として位置付けた海外展開も「海外メッセージング事業」の展開であり、しかもM&Aによるものを前提としていました。



次なる事業の柱として「新規事業による収益源の創出」を掲げましたが、これは重要なテーマであったにもかかわらず、それも「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化を推進するテキストを軸としたソリューションサービスという消極的な事業想定に止まり、収益化に結び付けるまでに至っておりません

修正のポイントとして



1. セグメントの設定の見直し:新たな3つのセグメント
2. 展開する事業の設定の見直し:「ニッチなSMSセグメント販売」からソリューション型の事業展開
3. 経営・事業体制の見直しに伴う組織改編:機動的・機能的な組織への転換
4. 海外戦略の見直し:「アジアのアクリート」は変わらずに

# 事業概要

## 1. セグメントの設定の見直し:新たな3つのセグメント

従来は国内・海外という基本的にはSMS事業を基本としたセグメント設定でしたが、今回の修正においては新たな企業価値創造に寄与する新たな事業展開を前提に事業単位でのセグメント設定に見直しを行いました。

新たなセグメントとして

- ①コミュニケーション(SMSメッセージング)事業 【当社の主たる事業】
- ②ソリューション事業 【新たな収益源としての事業】
- ③投資・インキュベーション事業 【将来への布石となる事業】

これにより、これまでのアクリートから「新たな次代のアクリート」への転換を図って参ります。

## 事業展開におけるキーとなるテーマ「AI」との関わり



あらゆる業種業態で注目されている「AI」は当社でもコミュニケーションビジネスとのマッチング、ソリューションツールとしての導入のために調査・研究を行って参りました。

この度の中期経営計画の修正において、想定した各事業におけるキーとなるテーマとして「AI」を設定いたしました。

「生成AIの悪用防止」、偽情報対策など、当社のビジネスに関連する分野でのAI活用や普及が進む中で当社もビジネスポジションを見直し、これまでの事業経験や情報収集に基づき、コミュニケーションビジネスのみならず、新たな企業価値創造へのキーとして「AI」に向き合って参ります。

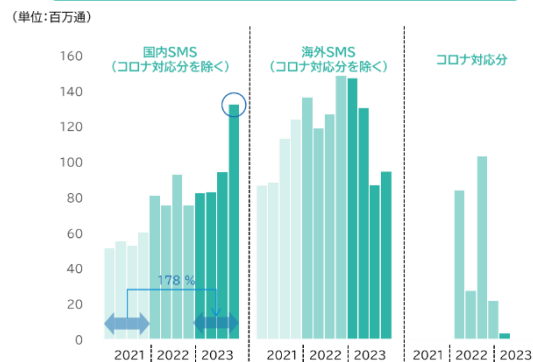


# 事業概要

## ①コミュニケーション(SMSメッセージング)事業

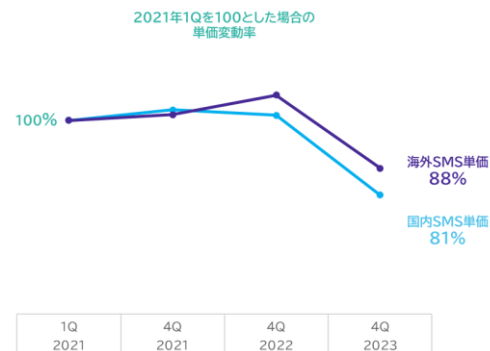
- 従来からの事業展開に基づき、国内SMS事業と海外SMS事業により構成され、当該事業はテレコミュニケーションサービス全般を対象に事業展開をしていきます。また「アジアのアクリート」を標榜したアジア地域を対象とした事業の国際化は従来の方針を継承して、引き続き事業展開を進めて参ります。
- 国内SMS事業は5000社超の顧客数を持つSMS配信事業が配信通数においてトップシェアを争う中、競争激化による価格下落の状況により、収益面では厳しい状況にあります。しかし用途が認証から連絡・通知へ移行する為に配信通数は今後も一定の成長が見込める、今後も緩やかな増加の安定した事業として機能すると判断しております。
- 海外SMS事業は過当競争による大幅な価格下落から収益面からの判断で縮小する方向ですが、海外アグリゲータからの日本向けSMS配信に関しては収益性の高いものにフォーカスして転換していきます。
- また、日本向け付帯サービス事業としてはクラウド化&生成AI連携が著しく発展しそうな音声系サービスとの融合、eKYC/本人確認情報等をSMSテキストメッセージ事業の他に展開します。
- コミュニケーション(SMSメッセージング)事業の国際化はアジア地域において、子会社のVietGuys Joint Stock Company社での事業展開、中国の大手SMS通信事業者との業務提携、アジア企業を対象としたM&A等を中心に量的拡大を目指した事業展開を行って参ります。

### SMS配信通数推移



※当社実績値(2021-2023年をもとに集計)

### 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
- 2021年1Qとの比較では国内で81%、海外で88%
- 特にコロナ分が終息してきた時期から下落傾向が加速



# 事業概要

## ②ソリューション事業

前回の中期経営計画において「新たな収益源となる新規事業」と想定していた新規事業部門を、今回ソリューション事業として展開する事とし、新たな次代のアクリートへの転換の為の成長因子としました。AIをキーワードとしての取り組みを中心としています。

AIに関しては、誤学習や、プライバシー侵害、ハルシネーションといったAIの性能や信頼性を疑問視する声も聞かれます。また、AIモデルの作成やサービス提供に利用する計算インフラの利用料(クラウド費用、GPUなどのハードウェア価格)は非常に高額となっており、多くの事業者においてその収益を圧迫していると言った懸念もあります。

他方、当社ではAIの認証等サービスへの導入はその進化を考えると必須であると考えており、国内だけでなく、アジア全体、世界全体に目を向け高信頼のAIサービス事業者と連携に加え、安価且つ高信頼なクラウドサービス、ハードウェア、データセンターを提供出来る事業者と連携することにより、これらの課題に対処し、ソリューションとして提供していきます。ソリューション事業は当社の営業資産を活用するために機能します。

### 1)ハード・アンド/プラス・サービス事業

生成AIの利用拡大による需要の高まりを受けて、昨年期より取り組んできたGPU関連の取引を継続、拡大していく計画とします。AIソリューション事業と連携して営業活動行うことにより、新たな顧客開拓にも取り組んでいきます。また、GPUサーバーを含むハードウェアやAIソリューションは、ベンチャー企業のインキュベーションにも活用出来ると考えております。

### 2)認証&AIソリューション事業

生成AI関連ソリューションは、先行してコミュニケーション事業の分野において、「NudgeMaker® for SMS」の販売を2024年1月10日に開始しています。加えて、声紋など多要素認証の取り組みは引き続き行う一方、特にAIを使った認証サービスに力を入れて行きます。

具体的には海外において実績が出始めている以下のソリューションの国内外での導入準備を開始しています：

- 新たなシステムとしての健康やクレジットに関するスコアリング・認証ソリューションの展開
- コールセンターでのDX化のためのAIエージェントソリューション
- 子会社のテクノミックスを通して教育関係AIソリューション等

## 事業概要

### ③投資・インキュベーション事業

- 次代へ向けた取り組みとして、投資部門を新設し、当社とのシナジーのある技術・テクノロジーを発掘し、それらに対して投融資を行っていくことで事業面でのアライアンスの一環として機能させていき、当社を常にリーディング企業足らしめていくことを目的とし、新たな企業価値創造のキーとして展開していきます。
- 有望な開発系やAIベンチャーへの投資を通して、当社での社内活用やインキュベーションを行なう事で投資先の事業育成支援を行いつつ、事業収益面での取り込みを目指すような形態の投資事業を展開して参ります。
- これまでも当社のソリューションとしてSMSの付帯サービスとなる可能性のある技術の発掘を行ってきた経緯から既に複数の投資先候補もあり、然るべき作業(当社投資業務フローに基づく手続き)に移行し、速やかに実行に移して参りたいと考えております。
- 常に最新・最先端を求められる事業環境の中でM&Aは企業成長における重要なファクターであり、その意味においては投資・インキュベーション事業は当社の成長と企業価値向上の柱となる事業として位置付けております。そのために新設した社長室が担当部署として、迅速かつ適切な業務を行う体制としております。



# 組織改編

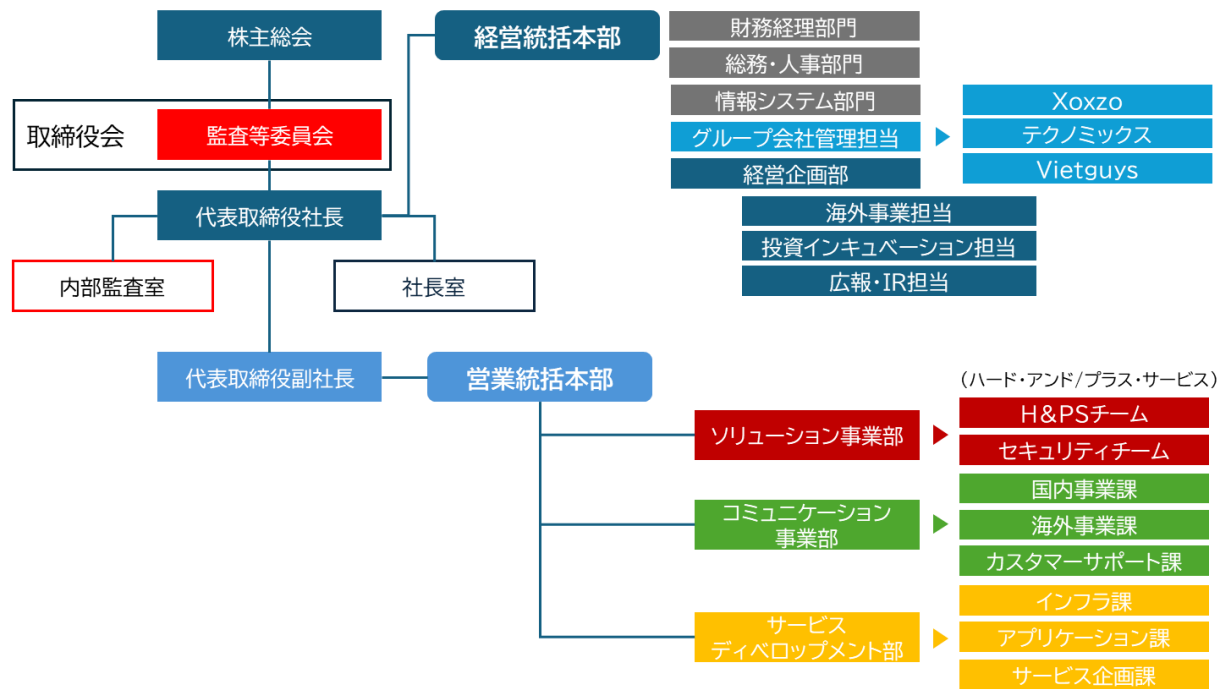
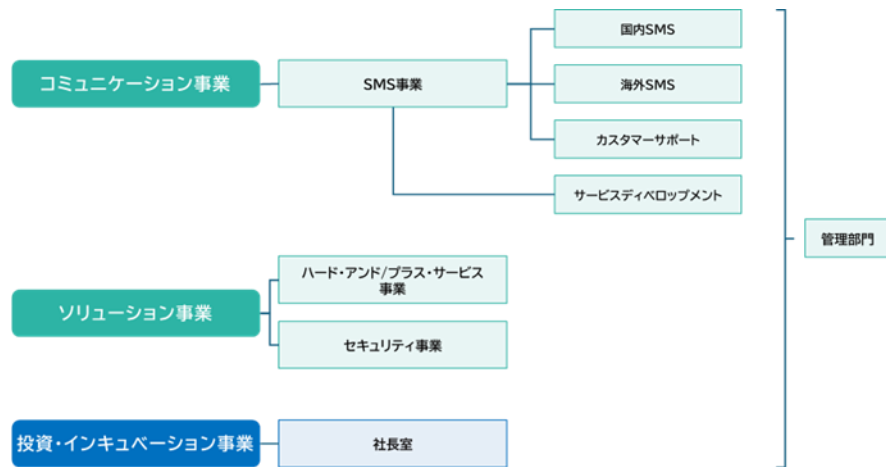
## 1. 組織図

経営統括本部と営業統括本部の二本部制の組織とし、それぞれ代表取締役が担当して新たなセグメントによる事業展開におけるスピーディな意思決定と実行力を重視した組織としました。

新設の社長室は成長戦略を担う海外事業と投資・インキュベーション事業を担当し、特に両事業の成長因子となるM&A、アライアンス構築に長けた人材を確保しており、円滑かつ迅速な事業推進役を担います。

従来の組織が事業展開に不適合な面が多々あったから事業体制についても、下記のように設定し、機動的な事業活動を実現させていきます。

## 2. 事業体制



※上記組織及び事業体制については2024年7月1日付けにて移行致しました。  
 ※代表取締役につきまして、役付取締役に関する決議を2024年7月の定時取締役会にて決議する予定ですので、2024年8月1日からの体制となります。



# 経営目標

## 1. 検証 2022年策定の中期経営計画2023-2025における2025年度の計画数値に関して、今回の修正にあたり、検証作業を行いました。

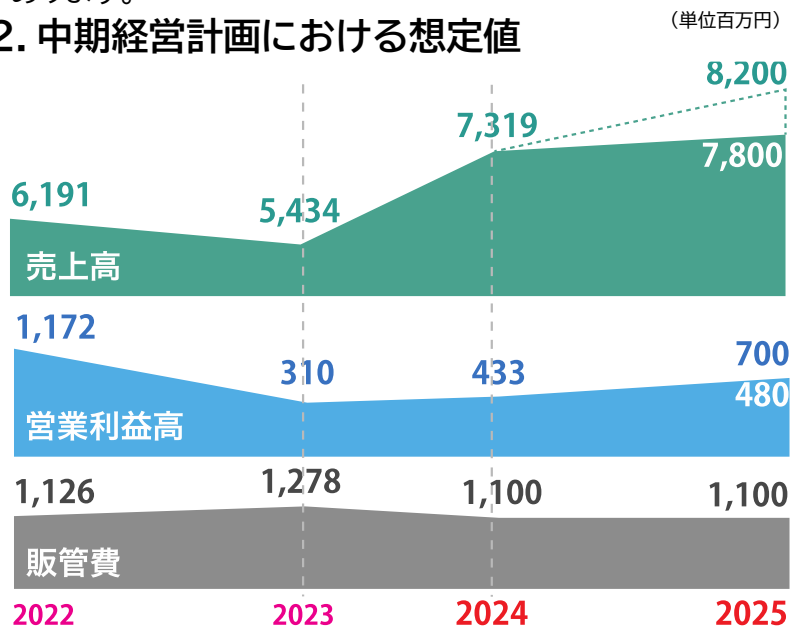
今回の修正にあたり、計画値に関する検証作業を行いました。

事業展開における成長因子とした3つのポイントの内、認証事業については新たなプロジェクトに端緒はつけたものの、収益化までには至らず、SMS事業では海外SMSアグリゲーター（海外SMS売上）はその市場環境から、想定計画値について達成は非常に難しい状況となり、アジア展開も子会社の営業状況、M&Aも不調という結果から、計画値の実現性は非常に低いとの判断となりました。新規事業による新たな収益源の創出もこれまでの経営体制・人員体制では望めず、よって大幅な改革なくして、当社の企業価値創出は見込めないとの結論に至りました。

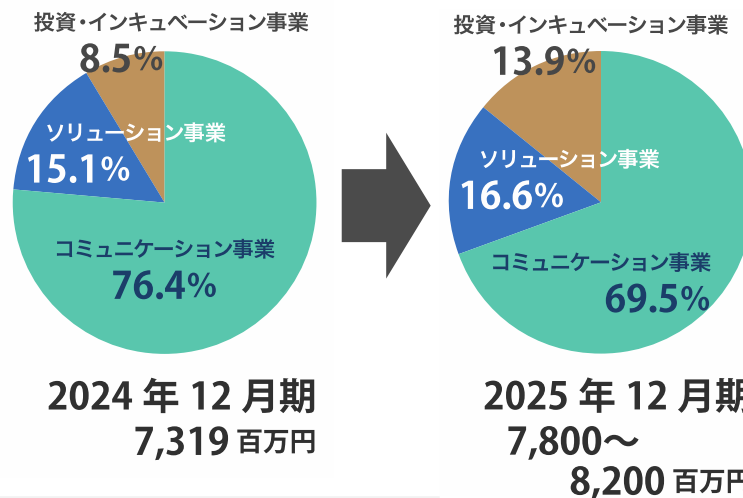
またアクリート単体における営業利益率は9.4%と、2022年12月期(25.9%)と比較して約16%近く低下しており、収益性においても策定時の数値の達成は難しいとの判断があります。



## 2. 中期経営計画における想定値



上記検証の結果として2025年度の新たな計画数値として下記を想定値として設定致しました。想定値とした理由としては当期下期が実質的な中期経営計画の開始時期であり、今回の修正計画につき、可及的速やかに各施策を実行した場合でも2025年12月期までにどこまでの展開を見通せるか判断が難しいからであります。



今後の当社増収増益のキーは新たな2つのセグメントの構成比率の向上であり、これは当社の企業価値向上に直結しています。2023年度に販管費はすでに先行増額しており、2025年度までもほぼ同予算で推移する為、増収が即、増益につながっております。



※中期経営計画の定義に基づく新規事業につきましては、2022年12月期での実績はゼロ、2023年12月期は4.8百万実績計上しています



ビジネスモデル

# ビジネスモデル-アクリートのビジネスモデル

## 今後は新たな3つのセグメントへ

### これまでのビジネスモデル

SMS

#### 顧客への提供価値

##### 誰にでも届く

ガラケーやスマホ含め、ほぼ全ての携帯電話で、SMSの受信が可能  
携帯電話普及率≒SMS送信可能対象者となり、多くの方がご利用

##### ・すぐに見てもらえる

短文のため視認性に優れ、訴求点が伝わりやすい通知手段。重要な通知に利用されることが多く、通知ONの人が大多数のため通知力に優れています。

##### ・ずっと本人に届く

電話番号が変わらない限り、SMSは本人に届きます。しかも携帯電話番号は、取得する際に身分証明書が必ず必要となるため、なりすましができません。

#### 様々な用途でインフラ的に利用

##### 当人認証

会員登録

端末変更 パスワード

##### 顧客コミュニケーション

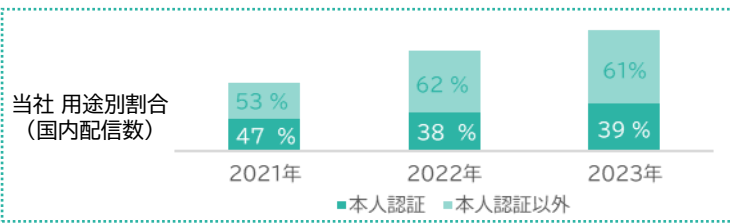
採用情報 期限告知 支払催促

予約確認 Web誘導 問い合わせ

##### CS

コールセンター

効率化



### 今後のビジネスモデル

#### 事業展開におけるキーとなるテーマ「AI」との関わり

##### コミュニケーション事業 (SMSメッセージング事業)

##### SMS配信事業 SMSソリューション事業

#### 当社の主たる事業

- ・ 認証用途から連絡・通知にシフト
- ・ 海外SMSは収益性の高い配信需要にフォーカス
- ・ クラウド化や生成AI連携が進んでいる音声系サービスとの融合やeKYC/本人確認情報にも着手

##### ソリューション事業

#### AIをキーワードとした取り組み

#### 新たな収益源としての事業

- ① ハード・アンド/プラス・サービス(HP&S)事業
- ② 認証系・AIソリューション事業

##### 投資・インキュベーション事業

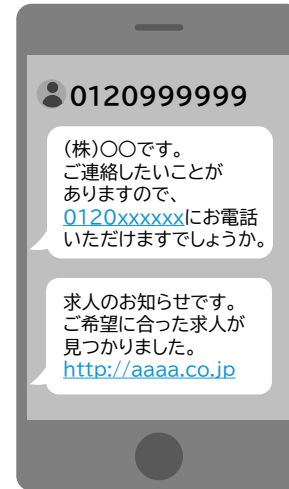
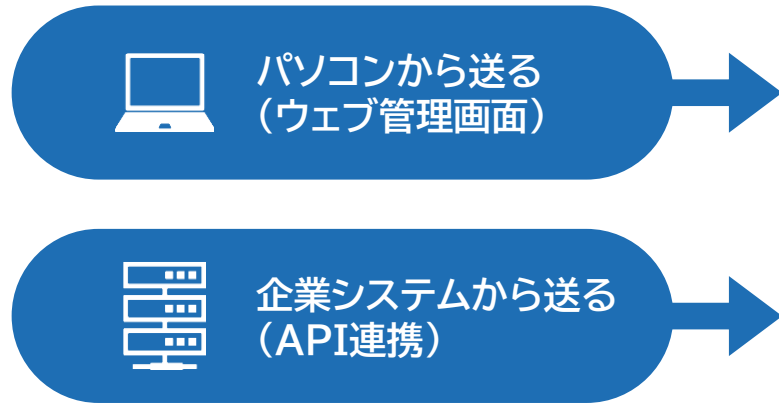
#### 当社とのシナジーのある技術・テクノロジーを発掘

#### 将来への布石となる事業

有望な開発系やAIベンチャーへの投資などの展開

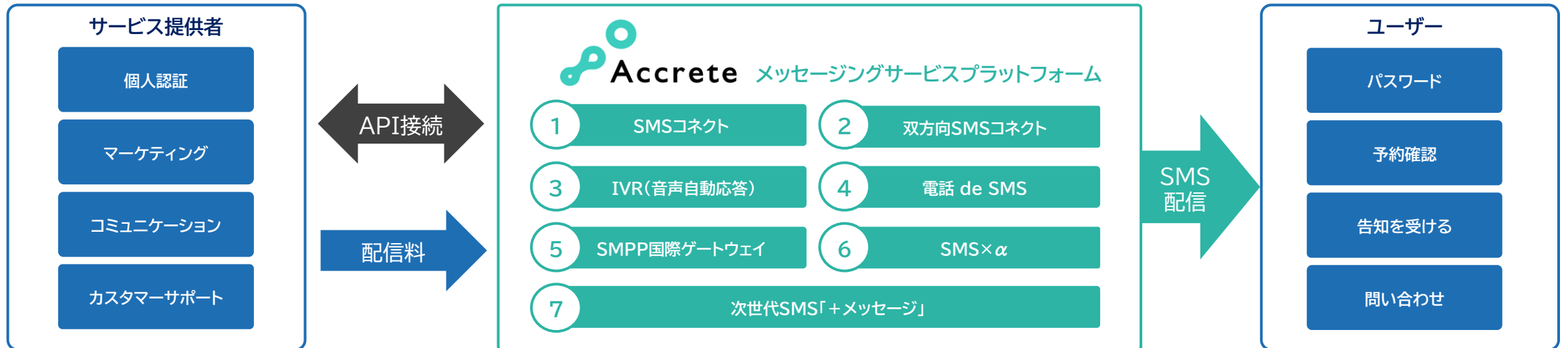
# ビジネスモデル-SMSサービスプラットフォーム

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



- ✓ 企業様の電話番号を送信元番号として表示できます
- ✓ 電話番号を送り、折り返し電話を依頼する
- ✓ URLを送り、ホームページに誘導する
- ✓ SMSで送れる文字数は最大で70文字から660文字

ビジネスモデル-アクリートSMSとは？(サービスメニュー構成)



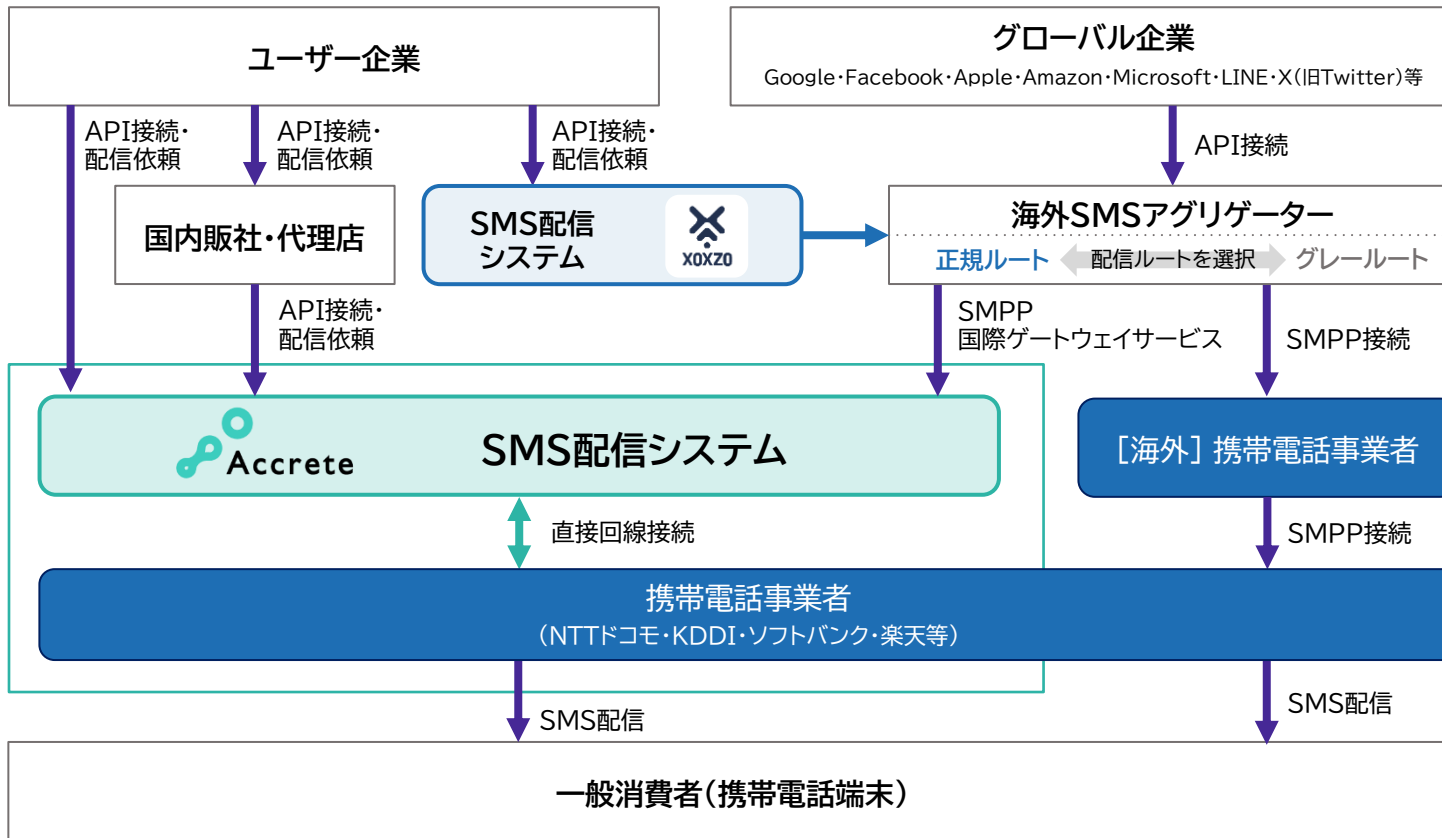


# ビジネスモデル-Go To Market(アクリート/Xoxzo)

## 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

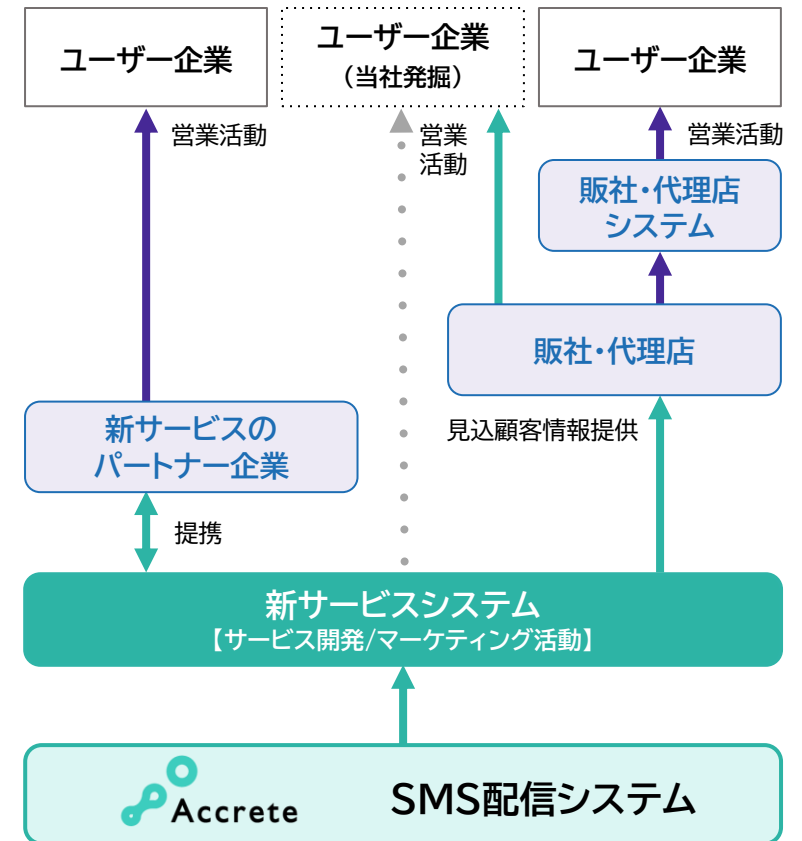


### 海外SMSアグリゲーター(海外SMS売上)

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

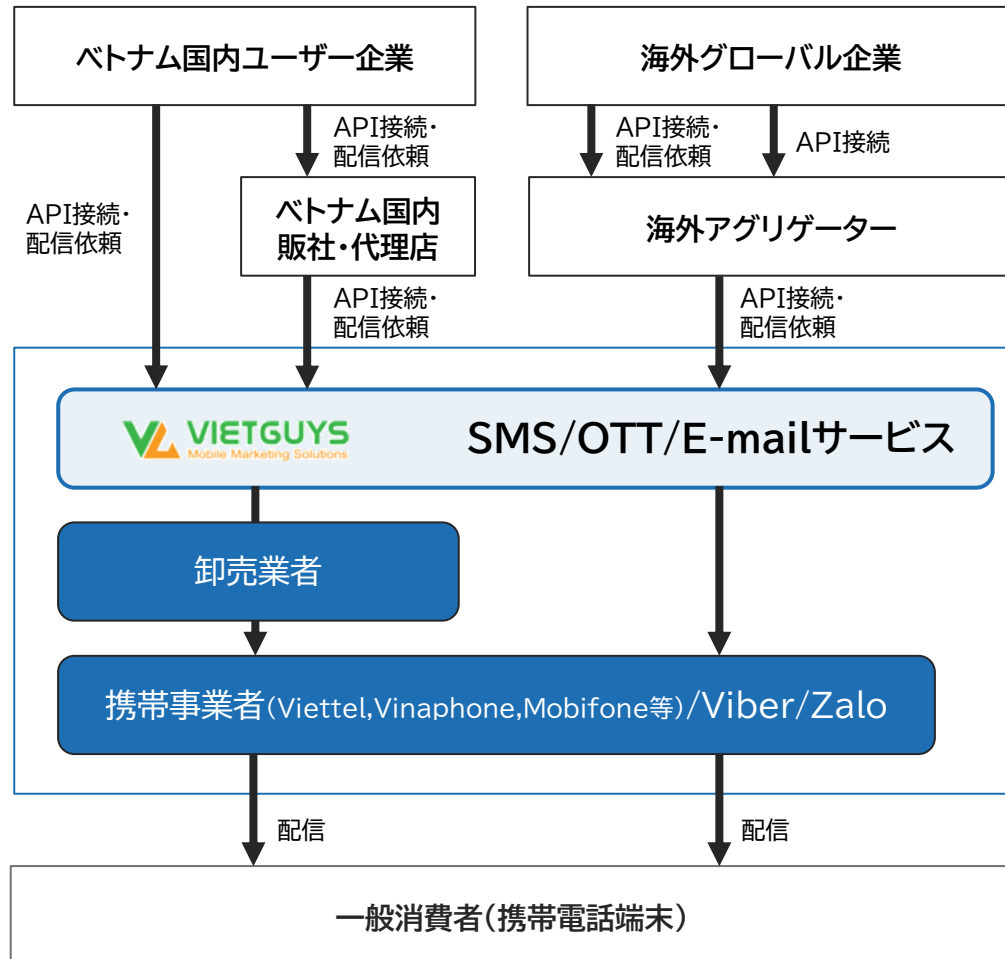
サービス開発とマーケティング特化し、代理店営業中心に転換



# ビジネスモデル-Go To Market(VietGuys/テクノミックス)

## VietGuys

### SMS / OTT / E-mail

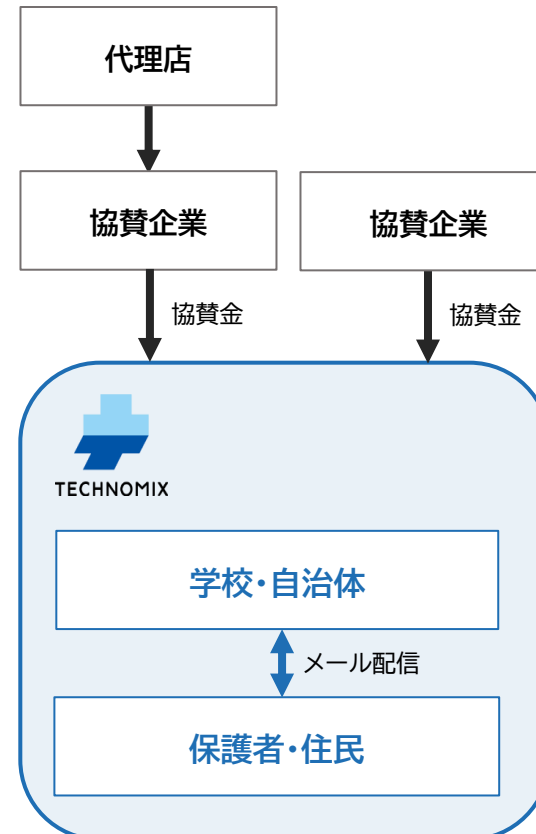


## テクノミックス

### 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  
システム機能は協賛でも有償でも変わりありません

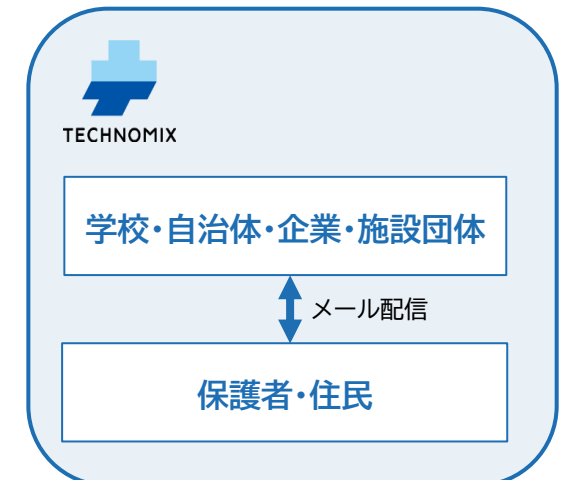
#### <協賛プラン>



#### <有償プラン>

協賛事業所のご支援なく  
導入側負担で有料で利用の場合

- 学校安心メール以外にも
- ・ 保育園・幼稚園安心メール
  - ・ 自治体安心メール
  - ・ 緊急連絡・一般連絡メールなどの活用方法があります



# ビジネスモデル-アクリート各事業の収益構造(収益分解ダイジェスト)

## 収益分解構造



※1 2023年12月末時点

※2 新規事業のため、実績計上は2024年以降になります

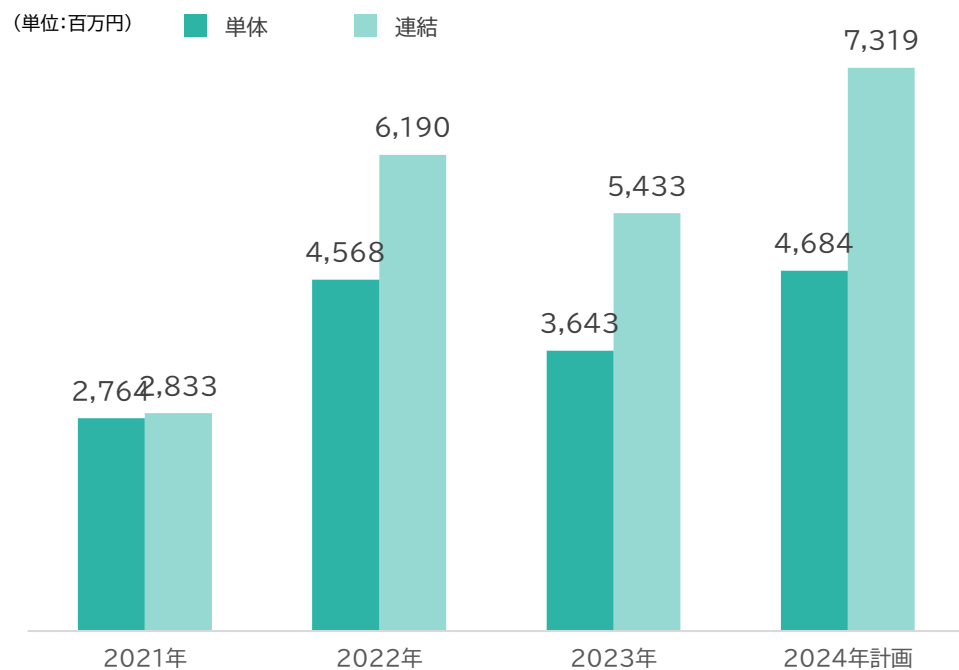
※3 ハード・アンド/プラス・サービス事業(新規事業)は2023年12月までに1件実績計上しています

# ビジネスモデル-【連結】売上・営業利益推移(2021-2024年)

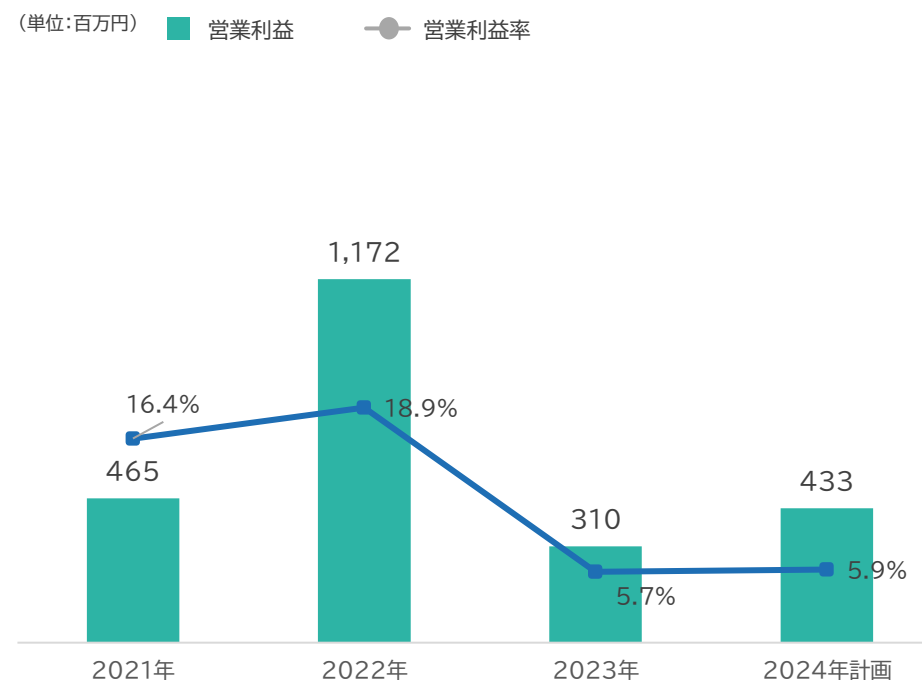
連結決算となった2021年からの推移を記載

2024年計画 売上高7,319百万円、営業利益433百万円(営業利益率5.9%)

## 売上高



## 営業利益/営業利益率



2021年3Q～ テクノミックス社、Xoxzo社連結開始 → 国内外におけるSMS配信サービスを強化  
2022年2Q～ VietGuys J.S.C連結開始 ベトナムでの事業展開

## 【連結/単体】2024年12月期 業績予想

- 「中期経営計画(2023-2025)」(2022年8月18日公表)について、2023年12月期の業績結果および事業環境、将来の予測情報等を踏まえ修正
- 下記2024年12月期業績予想は新中期経営計画に基づく予測値
- 詳細は「【連結】中期経営計画の修正に関するお知らせ」(P45参照)

(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%

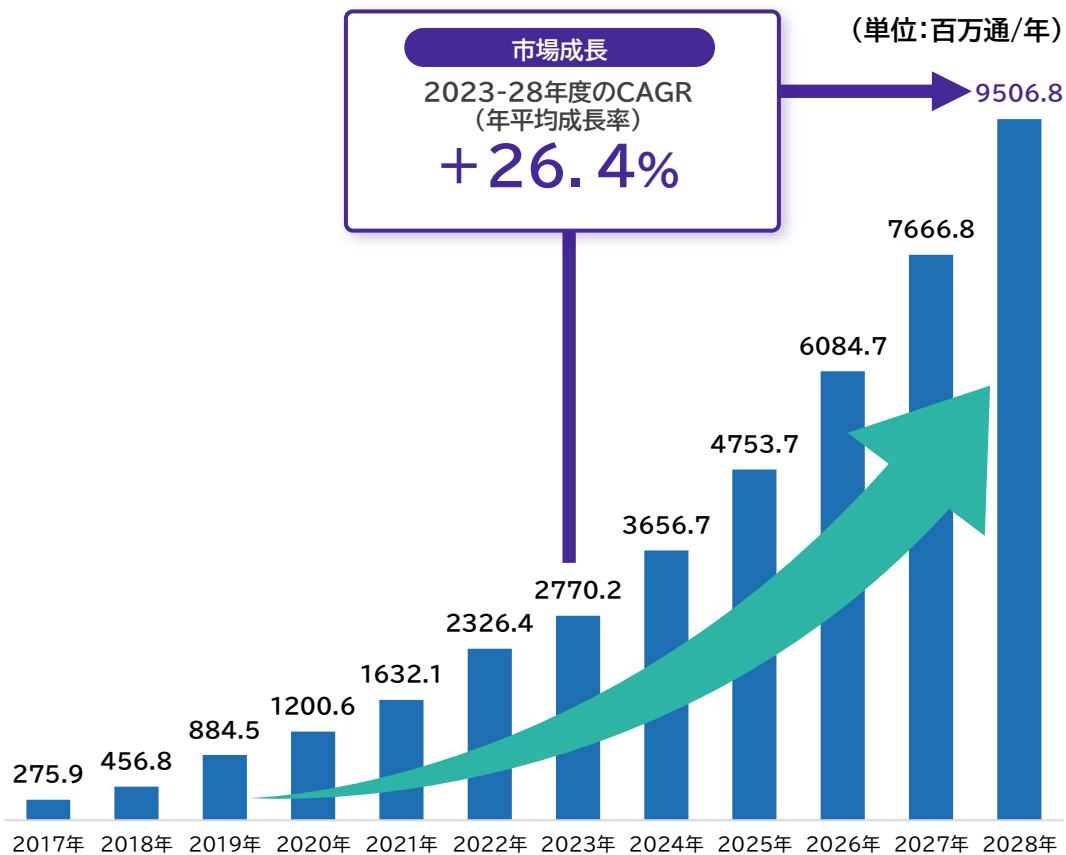
単体	2024年 12月期 予想	2023年 12月期 実績	前年比
売上高	4,684	3,643	128.5%
経常利益	404	343	117.6%
当期純利益	275	90	204.7%



市場環境

# 市場環境-SMS市場

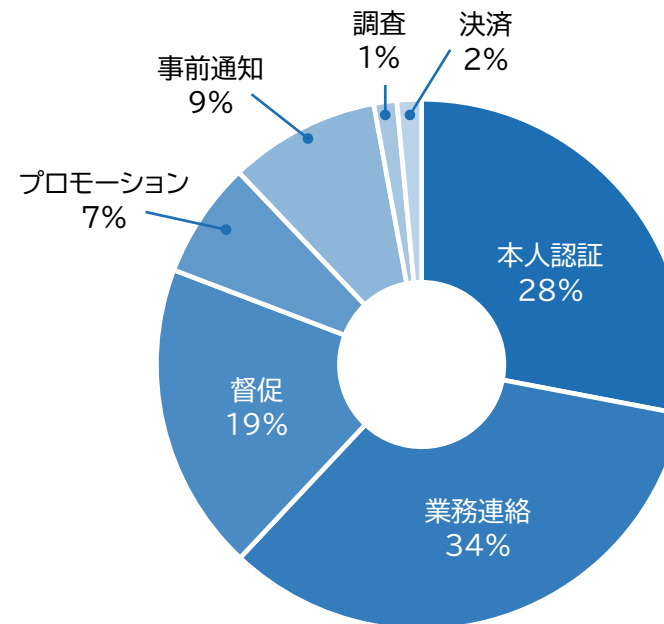
## 国内直収市場予測 (2023年以降のA2P-SMS市場の見通し)



※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リポート」2024年1月号レポートより引用

## 2022年度 市場の用途別割合(配信数)



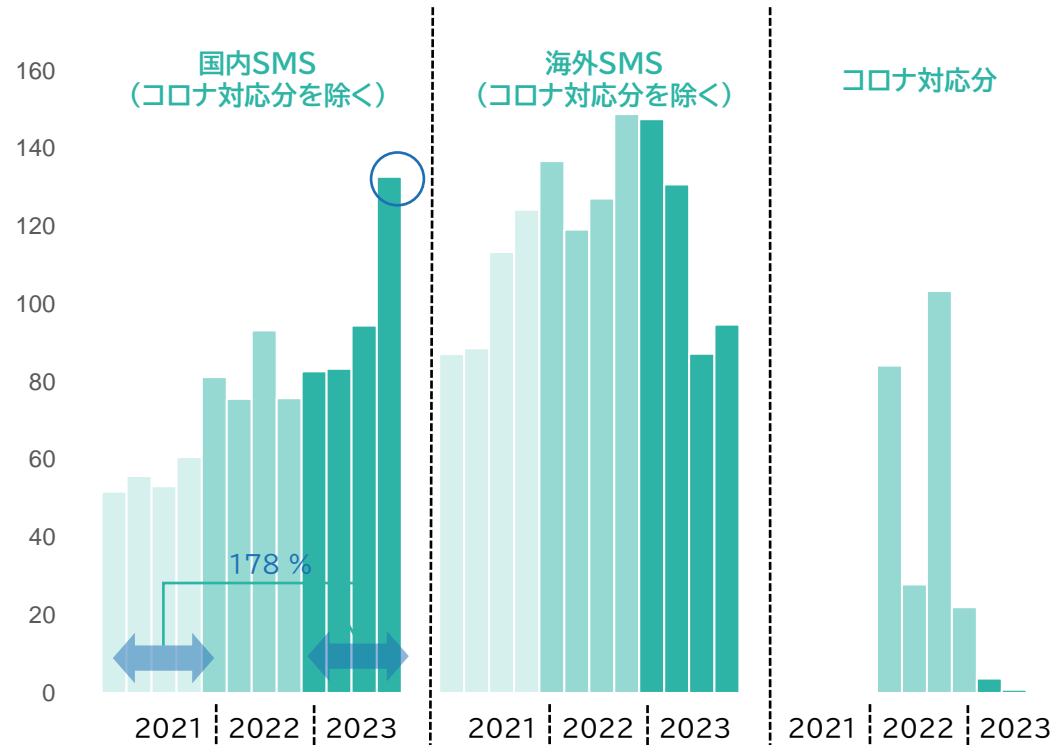
用途別動向: デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「ミックITリポート」2024年1月号レポートより引用  
※集計対象は国内アグリゲーター8社

# 市場環境-当社SMS配信通数×単価変動率 四半期推移(2021-2023年)

## SMS配信通数推移※

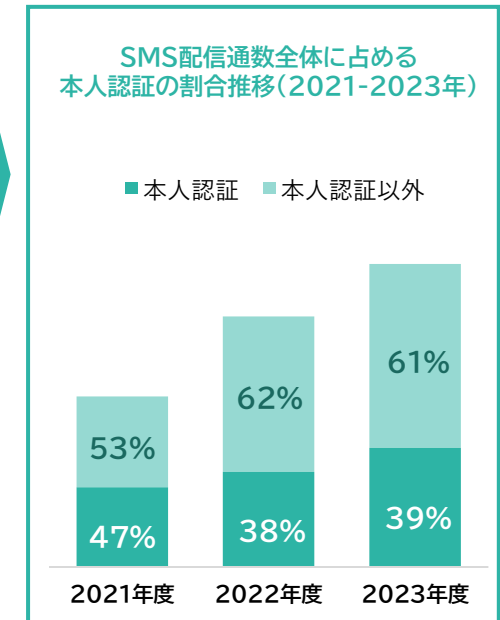
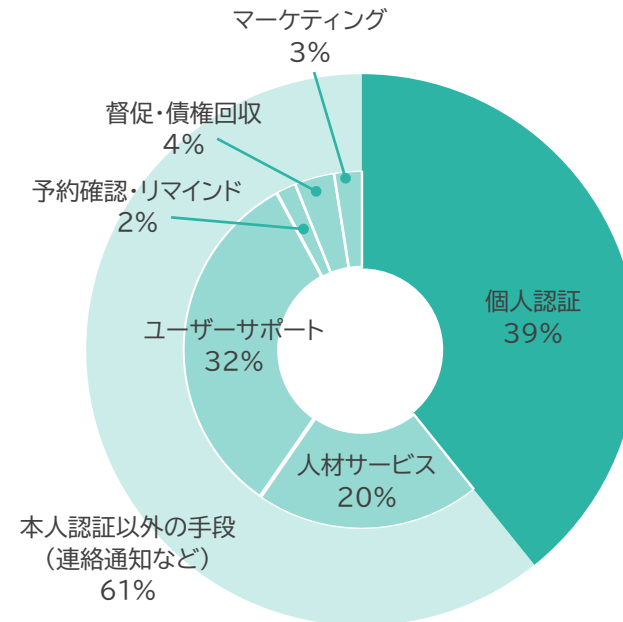
- 国内SMS配信通数は2021-2023年比では178%の伸び
- 海外SMS配信通数は特に2023年に入ってから競争激化が顕著
- コロナ対応分での需要増は2022年が中心で2023年ではほぼ終息

(単位:百万通)



## SMS用途別割合(2023年配信数)※

- 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
- 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

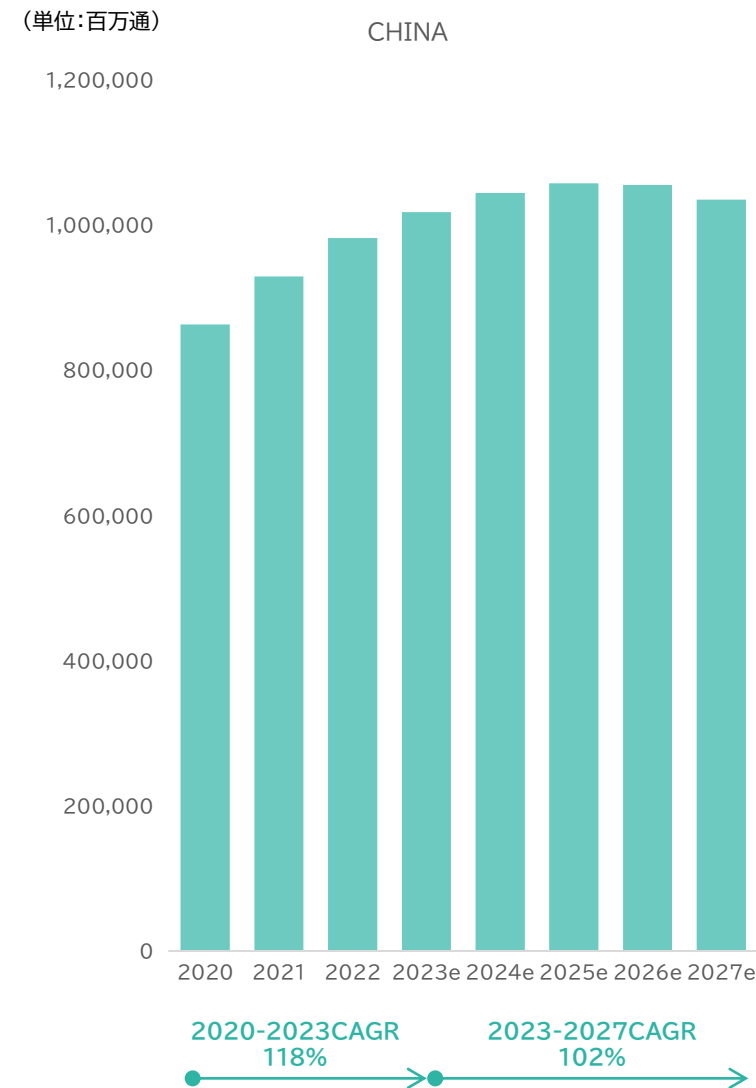
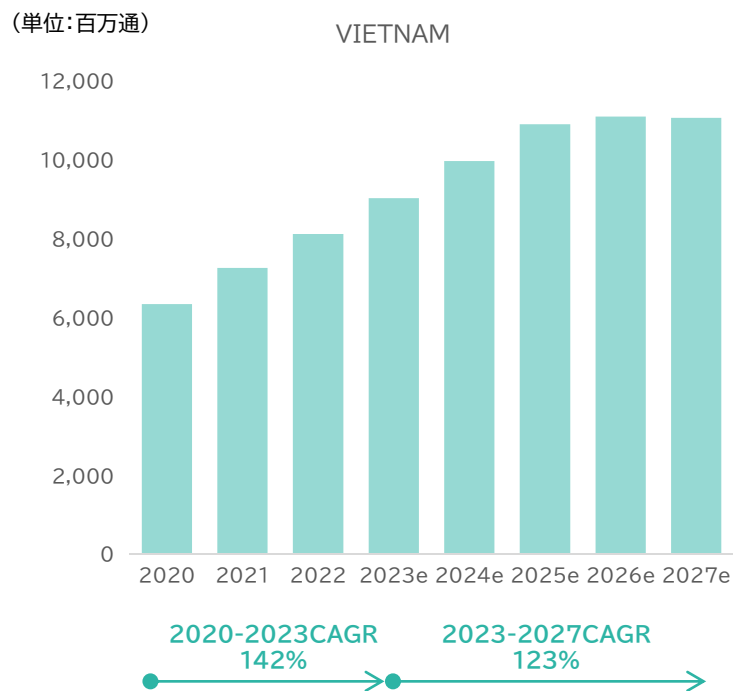
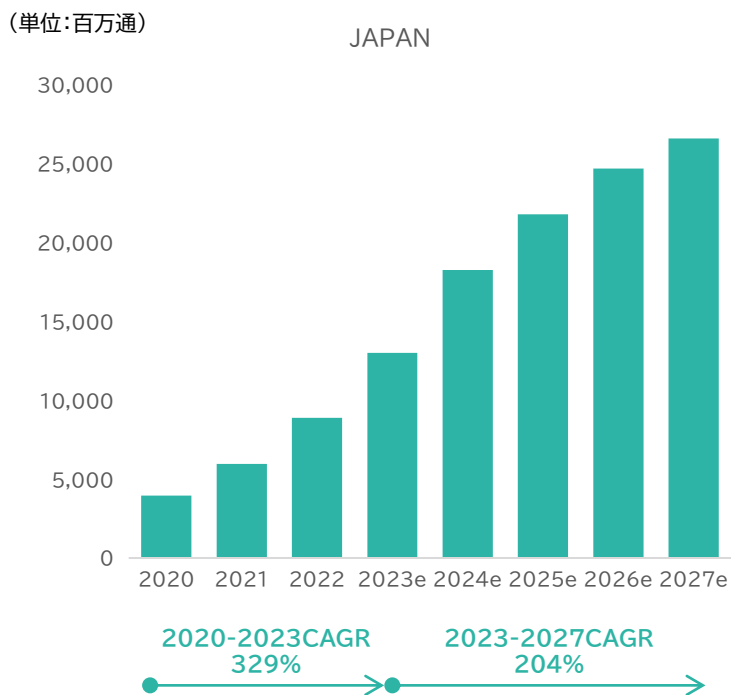


※当社独自の資料より作成  
用途や集計期間など、「ミックITレポート」と異なるため、単純比較できない旨、ご了承ください。



# 市場環境－アジアにおけるSMS市場比較

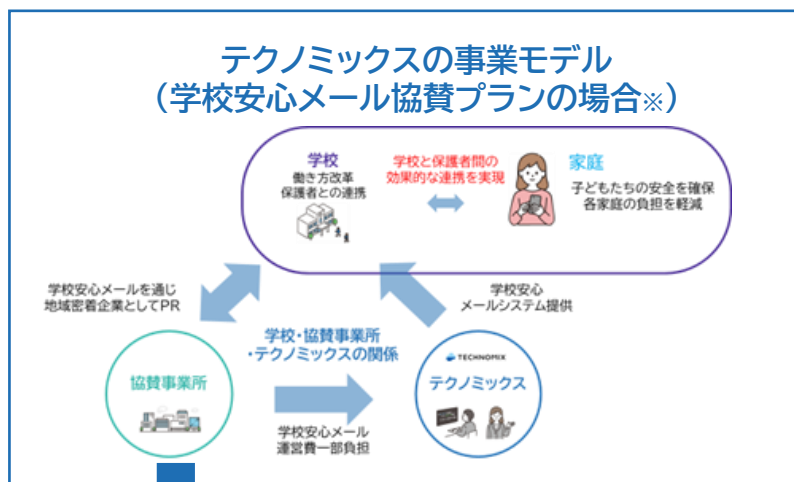
- アジア諸国の中でSMS市場を比較すると、他国ではもともとSMSが日本よりも早くから活用されておりかなり成熟しているため、今後見込まれるCAGRは日本と比較して決して高くない
- 他国でSMS事業を展開するのではなく、ベトナムや中国といったSMSの活用が成熟している市場において、各国のメッセージング市場の特性とアクリートで日本で築いてきた事業基盤との相互展開を図る



出典: Mobile Squad社「GLOBAL A2P SMS DATABOOK REPORT, 2017-2027」  
※P31の数値・データとは出典が異なりますので、一概に比較できないことにご注意ください

# 市場環境－テクノミックスの事業環境

- 主として学校と保護者を繋ぐ手段として展開しているテクノミックスの「安心メール」は、同業他社が学校や特定業界に特化したサービス展開する業界特化型が多いのに対し、PTAや企業や自治体でも連絡ツールとして活用することができる
- また「学校と保護者との連絡ツール」に特化しているサービスは、同業他社の保護者向け連絡ツール以外にも、広く一般的に普及しているSNSやメールサービスも競合であり、最近では学校における校務支援システムの中に保護者との連絡ツール機能を兼備するシステムも増えてきている



テクノミックスの事業モデル

保護者向け連絡サービス



SNS・メールサービス



校務支援システム



※協賛プランと有償プランがありますが、採用が多いのは協賛プランのため上記では協賛プランで説明しています

## サービスごとの比較

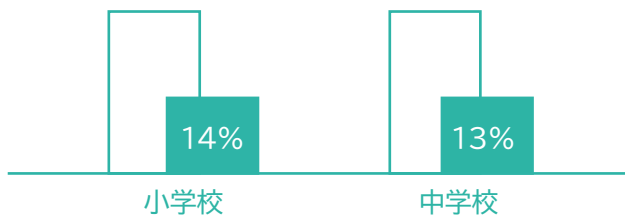
	テクノミックス 安心メール	同業他社 保護者向け 連絡ツール	一般的に普及 SNS・メール サービス	同業界 校務支援 システム
システム	Web/アプリ 両方あり	サービスによって Web/アプリ どちらもあり	サービスによって Web/アプリ どちらもあり	基本的にはWeb
学校での活用	学校向けに用意 保護者への連絡 ツール	学校向けに用意 保護者への連絡 ツール	保護者との連絡活 用あるも学校向け ではない	学校向けに用意 校務効率化
学校以外での活用	あり PTA・企業・自治 体・社福法人等	あり ただし業界特化型 多い	あり ただし本来は日常 活用がメイン	なし 校務支援のため 学校のみで活用
広告	協賛プランは広 告あり(有償プラ ンは広告なし)	サービスにより 異なる	サービスによるが 広告が多い	基本的になし
導入までの 期間	契約後運用開始 学校年度途中で も導入可能	サービスにより 異なる	直ぐに活用可能だ が導入前に運用 ルール作り必要	システムとしての導 入のため長期の準 備期間必要
コスト	協賛プランの場 合、学校・保護者 は無料で活用	サービスにより 異なる	無料が多い中で有 料プランあり	有料 (システム利用料 ・保守料は必須)

# 市場環境-グループ全体における事業環境

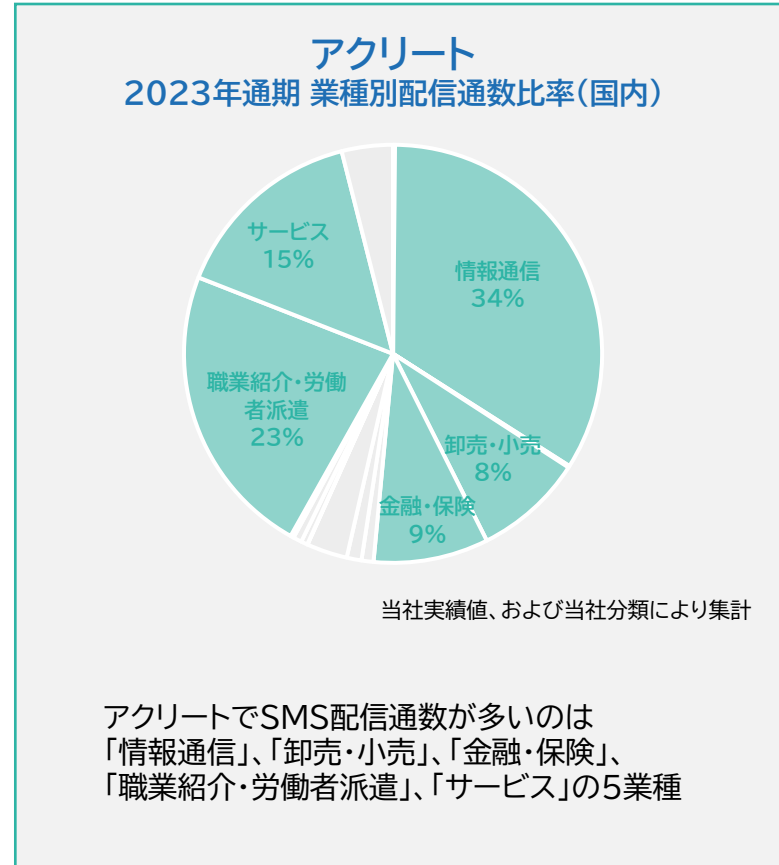
アクリートはSMSを通じて特に5業種での実績が豊富、テクノミックスは義務教育領域に強み、Vietguysは近年SMS以外のサービス展開を拡大している → 各社が事業展開を図ってきた市場に強みが持っている  
 ソリューション事業の方向性 → 各社が積み上げてきた領域からソリューションビジネスの展開を検討

**グループ会社間のシナジー方向性**  
 アクリートで関係構築してきた業種・業態企業とのソリューションビジネスをテクノミックスが強い教育領域へ展開

## テクノミックス 小学校・中学校別採用シェア

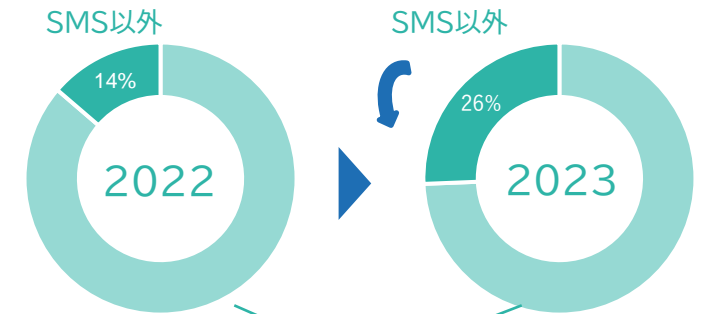


テクノミックス学校安心メールは全国小学校の約14%・全国中学校の13%で活用(文部科学省 学校基本調査との比較)



アクリートでSMS配信通数が多いのは「情報通信」、「卸売・小売」、「金融・保険」、「職業紹介・労働者派遣」、「サービス」の5業種

## Vietguys 売上におけるSMS以外比率



## 売上に占めるSMS比率

2023年売上実績により算定

## グループ会社間のシナジー方向性

アクリート・Vietguysそれぞれが関係構築してきた業種・業態企業とのソリューションビジネスの相互展開

# 市場環境-新事業市場規模(サマリー)

## ハード・アンド/プラス・サービス

エンドユーザー支出額ベースでAIシステム(ハード/ソフト双方)の市場規模4,930億円をSAMとし、エージェント市場としてその10%の490億円SOMと想定

**SAM**  
2023年 AIシステム:約4,930億円  
※①1億未満切り捨て

**SOM**  
490億円  
(エージェント市場10%と仮定)

※①「2023年の国内AIシステム市場における市場規模は、前年比27.0%増の4,930億7,100万円と予測しています。リーダー層、フォロワー層によるAIへのアクセシビリティが急速に高まり、品質管理などの代表的なAIのユースケースに加えて、高度なプロセスオートメーションやコンテンツ作成など、企業のホワイトカラーの生産性向上を目的とするユースケースに拡大されることが見込まれます。特に、ChatGPTなどの大規模言語モデル(LLM: Large Language Model)を活用する会話型AIやGenerative AI(生成系AI)製品の市場投入は、国内の企業に新たなAIの実証実験の実施、従業員の役割や組織の見直し、利用ガイドラインの策定、ビジネスモデルの再考などのデジタルビジネスを活性化させるきっかけとなります。」

出典: IDC Japanプレスリリース「2023年 国内AIシステム市場予測を公表」  
2023年4月27日

## 認証 & AIソリューション

管理するIDを他サービスへの認証にも活用する新ビジネスの展開が予想されるオンライン認証基盤をSAMとし、声紋・eKYC等の各市場の合計をSOMと想定

**SAM**  
約700億円 ※②-1  
(2027年予測 オンライン認証基盤)

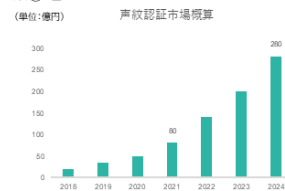
**SOM**  
約400億円(下記参照)※②-2、②-3  
2024年(声紋・eKYCの合計規模)

※②-1

	2022年見込	2021年比	2027年予測	2021年比
認証ソリューション	5,410億円	115.2%	9,638億円	2.1倍
オンライン認証基盤	501億円	112.3%	724億円	162.3%
認証アプライアンス	3,320億円	107.3%	4,501億円	145.5%
合計	9,231億円	112.1%	1兆4,863億円	180.4%

出典:株式会社富士経済「デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧 2022」

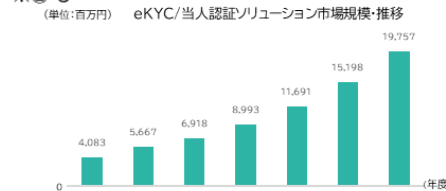
※②-2



※2019年度に調査実施、2020年度以降の数値は調査時点の予測値

出典:株式会社日本能率協会総合研究所「MDB Digital Search」

※②-3

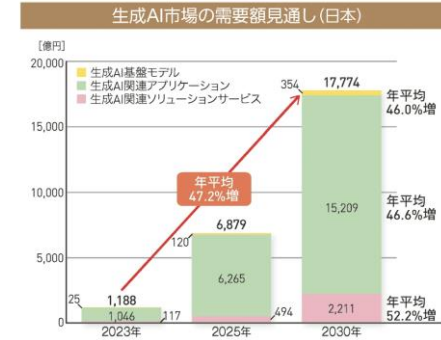


※eKYCサービス提供者および個人認証ソリューション提供者の売上高ベース  
※2023年度以降は予測値

出典:株式会社矢野経済研究所「eKYC/個人認証ソリューション市場に関する調査(2023年)」(2023年7月18日発表)

## 生成AI市場の需要額見通し(日本)

日本国内の生成AI市場の需要額は2023年時点で1,188億円、その後年平均47.2%の割合で成長し続け、2030年には約15倍となる1兆7,774億円に達する

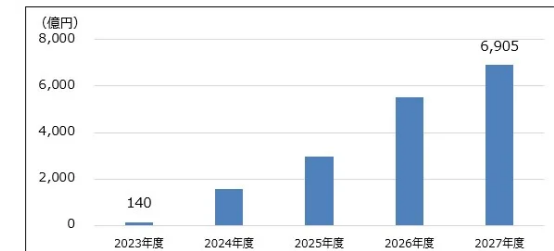


出典: 一般社団法人電子情報技術産業協会(JEITA)『注目分野に関する動向調査2023』(2023年12月発行)

## 対話・会話型AIサービス市場

対話AIサービス市場、2027年度には約6,905億円まで急拡大か

対話AIサービスの市場規模(2023年度~2027年度)



(シード・プランニング作成)

ChatGPTなどの大規模言語モデル(LLM)を使用した対話AIサービスの市場規模は、2023年度には約140億円、2027年度には約6,905億円にまで発展すると推測された。OpenAIが開発したGPTに代表される大規模言語モデルは、ビジネス活動や日常生活を省力化・自動化するサービスとして、驚くべきスピードで発展していく可能性が指摘されている。

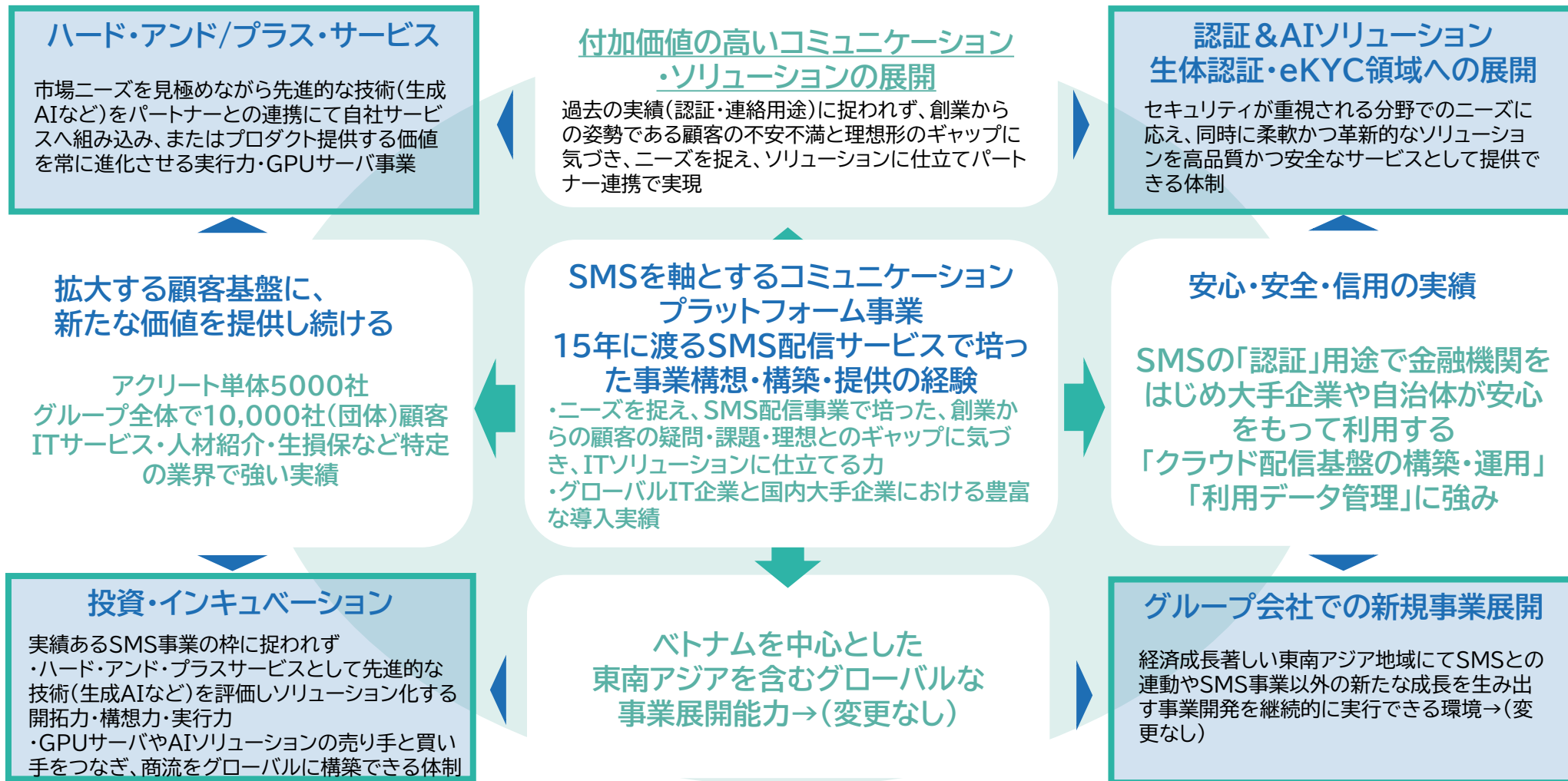
出典:シード・プランニング株式会社  
2023年版 対話AIビジネスの現状と将来展望  
~ChatGPT・GPT-4を含む大規模言語モデル(LLM)がもたらす新市場~  
(2023年6月15日発行)



競争力の源泉

# 競争力の源泉-当社における競争力の源泉

当社はSMS配信で培ったメッセージングサービスを軸とするキャリア連携「コミュニケーション事業」、昨年後半から始めたハードウェア連携に生成AIを加えた「ソリューション事業」、さらに新たな国内外のテクノロジーをハンズオン型で育成する「投資・インキュベーション」事業の3軸を戦略的連携させる事業ドメインへの移行を図ります。これにより、顧客特定の業界で強い実績と東南アジアを含むグローバルな事業展開能力を併せ持ち、競争力を確立させていきます。





事業計画

# 事業計画-今後の方向性

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

## 既存領域の深耕付加価値化 + SMS以外の領域における早期事業化

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、SMS以外の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

### SMSメッセージング領域

#### コミュニケーション事業 (SMSメッセージング事業)

継続したSMS事業の収益改善策と、顧客の課題ニーズ発見力とサービス仕入先である携帯電話事業者や、国内メッセージング市場の技術動向を把握し、付加価値ソリューション化

#### 収益改善・変化を好機に RCS(+メッセージ)シフトの加速 という市場の変化を捉えた施策

- 2024年6月のApple社によるiPhoneのRCS(+メッセージ対応公表)による+メッセージシフト促進
- 顧客関係の深化と、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、SMS以外の携帯電話番号を活用する多様なキャリアサービスをSMSやRCS(+メッセージ)と組み合わせる新たな取り組みの展開

### SMS以外の領域拡大

#### ソリューション事業

SMSインクルーシブなGPUサーバの取扱い開始を契機に「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

#### ハード・アンド/プラス・サービス

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

#### 認証・AI系ソリューション

海外認証事業ベンダーとの事業展開

### プラスα

#### 投資・インキュベーション事業

#### 有望な開発系や AIベンチャーへの投資

当社での社内活用やインキュベーションを行なう事で投資先の事業育成支援を行いつつ、事業収益面での取り込みを目指す



# 事業計画-アクリートの今後のビジネスモデル

今後は新たな3つのセグメントへ

1. 既存領域の深耕/付加価値化
2. 新たな布石としてのソリューション事業の早期事業化
3. 将来への布石となる事業

当社の主たる事業

新たな収益源としての事業

将来への布石となる事業

コミュニケーション事業  
(SMSメッセージング事業)

ソリューション事業

投資・インキュベーション  
事業

SMS配信  
SMS付加価値向上

認証用途から連絡・通知にシフト  
海外SMSは収益性の高い配信需要にフォーカス  
クラウド化や生成AI連携が進んでいる音声系サービスとの融合やeKYC/本人確認情報にも着手



ソリューション事業は当社の営業資産を活用するために機能



当社とのシナジーのある技術・テクノロジーを発掘

- ① ハード・アンド/プラス・サービス事業
- ② 認証・AI系ソリューション事業  
(次ページにて説明)

## 顧客への提供価値

事業展開におけるキーとなるテーマ「AI」との関わり

SMS付加価値向上

(展開例)  
・特定業界に特化したパートナーサービスAPI連携の展開  
・SMS機能面での充実やキャリアサービスを活かした新たな取り組みの展開

ハード・アンド/プラス  
・サービス

(展開例)  
GPU関連サービスをさらに展開・拡大  
(2023年シンデン・ハイテックス社との業務提携開始を皮切りに展開)

認証・AI系ソリューション

(展開例)  
・Godot社「行動科学ナッジAI」によるメッセージ生成  
・海外において実績が出始めているAIソリューションの国内外での導入準備開始  
・Pindrop社契約提携を皮切りに展開

投資・インキュベーション

(想定例)  
有望な開発系やAIベンチャーへの投資

# ハード・アンド/プラス・サービス

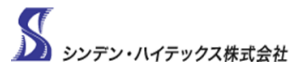
- 生成AIの利用拡大による需要の高まりを受けて、昨年期より取り組んできたGPU関連の取引を継続、拡大
- AIソリューション事業と連携して営業活動行うことにより、新たな顧客開拓にも取り組む

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

## 2023年までの取り組み

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

2023年11月20日発表



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



日本におけるSMS配信事業のバイオニア

世界が認める、グローバル品質と信頼性

2023年4Q  
までに実績計上

## 2024年以降

2023年の実績をもとに  
GPU関連サービスをさらに展開・拡大

様々な組み合わせで順次、横展開を行う

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

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サーバを含むハードウェアやAIソリューションは、ベンチャー企業のインキュベーションにも活用可能と判断

# 認証 & AIソリューション

- 声紋など多要素認証の取り組みは引き続き行う一方、特にAIを使った認証サービスの注力化

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

2024年1月10日販売開始

## 生成AI関連ソリューション領域

- 先行してコミュニケーション事業の分野において、「NudgeMaker® for SMS」の販売開始

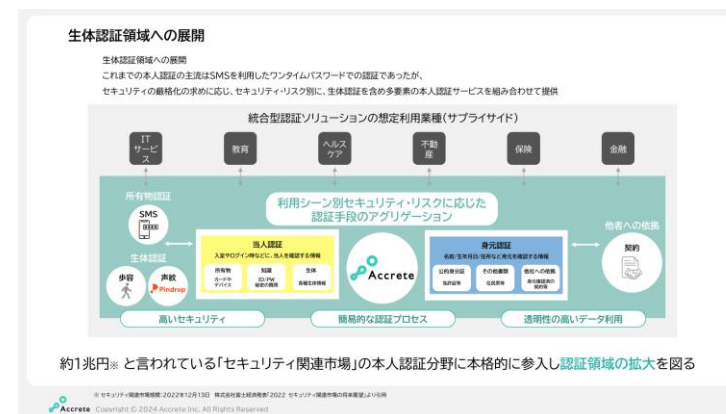
+

2024年以降展開開始予定

## 海外において実績が出始めている

## 以下のソリューションの国内外での導入準備開始

- 新たなシステムとしての健康やクレジットに関するスコアリング・認証ソリューションの展開
- コールセンターDX化のためのAIエージェントソリューション
- 教育関係AIソリューション(テクノミックス展開)



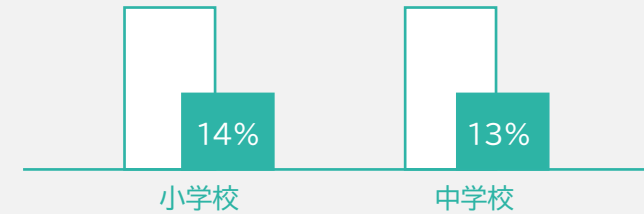
# 事業戦略-グループ会社(テクノミックス/Xoxzo/VietGuys)

## テクノミックス



- 小・中学校における販売シェア拡大
- テクノミックス事業基盤を活かした新事業展開
- 教育AI教材の展開

小学校・中学校別採用シェア

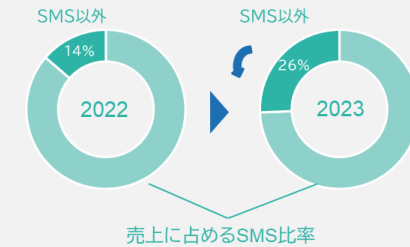


テクノミックス学校安心メールは  
全国小学校の約14%・全国中学校の13%で活用(文部科学省 学校基本調査との比較)

## VietGuys



- 2023年はCDPサービスなどを展開によってオムニチャネル化が進み、SMS以外のサービスの売上比率が拡大
- ベトナム国内におけるAI系新サービスの展開によってSMS以外の領域での売上拡大

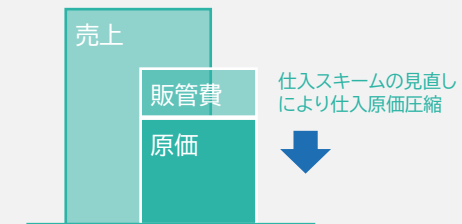


2023年売上実績により算定

## Xoxzo



- 原価低減による営業利益改善
- 顧客数の拡大は見込まず、仕入スキームの改善によりこれまで取り込めていなかったトラフィックの獲得を図り売上増加を図る



## 【連結】中期経営計画の修正に関するお知らせ

- 当期の数値に関しましては2024年2月15日に「将来の予測情報の修正及び新たな経営体制に関するお知らせ」にて開示させていただきました数値のままとしており、当期の連結業績予想としてお知らせさせていただいております。
- しかし、2025年12月期の数値に関しては公表値につき、その実現性において、当社内で検証した結果、非常に低いと判断したために、今回の中期経営計画修正において、その旨をお知らせするものであります。
- 2025年12月期の数値を業績予測としてお知らせするまでには、今回修正した経営計画に基づく事業計画の進捗をふまえてからと致したく、今回はあくまで目標想定値としてお示しするものであります。

(単位:百万円)

	2024年 12月期 予想	2025年 12月期 目標想定値	「中期経営計画2023-2025」 (2022年8月18日公表)での 2025年 12月期 予想
売上高	7,319	7,500~8,200	17,000
営業利益	433	480~700	3,000
営業利益率	5.9%	6.4~8.5%	5.7%
経常利益	428	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	—	—

今後の見通しとしましては、今回の「アクリート中期経営計画2023-2025」の修正に伴い、事業の進捗を含め、発生事実、決定事実が生じた場合には適時、お知らせさせていただきます。



リスク情報

# リスク情報-業務遂行上の主要なリスク①

業務遂行上の主要なリスク	リスクの内容	顕在化する可能性・時期	対応策
SMS配信サービス市場の拡大について	SMS配信サービス市場は、グローバル市場においては多くの大手SMSアグリゲーターが存在する巨大な市場が存在しておりますが、日本国内においては、一般にSMSが利用されてこなかった背景から、その市場規模はいまだに諸外国に比べて小さなものとなっております。SMS配信サービス市場は、新型コロナ陽性患者対応用連絡手段として2022年までに大きく利用拡大してきましたが、2023年になって同じ目的としての利用はほぼ終息しています。一方でコロナ特需とは別に、SMS利用用途の拡大により、利用企業数、配信通数ともにその後も継続的に成長しておりますが、今後、新たな法的規制の導入、SMS配信が不要となる技術革新、携帯電話事業者の方針変更等により、当社の想定どおりSMS配信サービス市場が発展しない場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中程度・中長期	これまでのSMS配信で培ったノウハウ・事業基盤を活かした、SMS配信サービスに依存しないサービスの拡充、基盤/プラットフォームの開発を行うことで、SMS配信サービス以外に非SMS事業の運営を進めてまいります。
海外SMSアグリゲーターの動向について	当社は海外SMSアグリゲーター向けに、SMPP国際ゲートウェイサービスを提供しており、グローバル企業が海外SMSアグリゲーターに委託したSMS配信のうち国内ユーザー向けの配信の受託を行っており、2023年12月期において、当社の売上高の40.05%を占めております。複数の海外SMSアグリゲーターとの取引で1社への依存度を下げること、各社との良好な関係を保つことにより各社の動向をタイムリーに把握するような営業体制を構築することでリスクが最小限にするよう対策をしておりますが、大手グローバル企業が委託する海外SMSアグリゲーターを変更することで、当社が国内ユーザー向けの配信の受託ができなくなる、もしくは当該理由により国内ユーザー向けの配信が著しく減少した場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。また、現在のところ海外SMSアグリゲーターは、システムの安定性並びに日本特有のSMS配信ビジネスに関連する法令(電気通信事業法、迷惑メール防止法)の遵守等の理由で当社サービスの利用を継続的に行っておりますが、当社のゲートウェイサービスを利用してSMS配信を行っている海外SMSアグリゲーターが独自で国内SMS配信サービス市場に参入した場合もしくは他の配信ルートを利用することとした場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。	低～中程度・常時	複数の海外SMSアグリゲーターとの取引で1社への依存度を下げること、各社との良好な関係を保つことにより各社の動向をタイムリーに把握するような営業体制を構築することでリスクが最小限にするよう対策をしております。
競合企業について	携帯電話事業者が認める正規配信ルートによりSMS配信サービスを提供するためには、すべての携帯電話事業者と直接接続契約を締結する必要があるため、現状、国内におけるSMS配信サービス市場は当社を含む4社により市場の大半を占めております。しかしながら、今後、市場規模が拡大することで、新規参入企業が増加する可能性は否定できず、競合企業の増加による価格競争が激化した場合、当社グループの事業の成長及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低～中程度・常時	顧客からの情報収集を定期的かつタイムリー行うだけでなく、より具体的な情報を収集できるルートを独自構築してリスク対策の早期化に繋がる対策を取っております。

## リスク情報-業務遂行上の主要なリスク②

業務遂行上の主要なリスク	リスクの内容	顕在化する可能性・時期	対応策
新規事業について	当社グループは、引き続き積極的に新サービス、新規事業開発に取り組んでまいりますが、これにより人材の採用やプロモーション費用、研究開発への先行投資等に追加的な支出が発生し、利益率が低下する可能性(内的要因)があります。また、他にも消費者ニーズの変化やトレンドの変化、新たな規制の導入、予期せぬ競合の出現といった競争状態の変化、販売ライセンスの取得、為替変動、といった外的要因の影響によって事業推進遅延が起こる場合もございます。新サービスや新規事業の拡大・成長が当初の予測どおりに進まない場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中程度・常時	内的要因リスクにおいては、定期的に各案件の進捗を、全社目線で優先順位や業績への影響等の目線から確認しながら、継続するか否かの判断をタイムリーに行い、損失を最小限に抑えるよう対策しております。また外的要因リスクにおいては、セールス現場からの情報共有をタイムリーに行い進捗確認を密に行うこと、および関連する業界団体や有識者・専門家との強固なパイプを築くことでリスクが最小限となるように対策しております。
M&Aについて	子会社である株式会社テクノミックス、株式会社Xoxzo及びVietGuys J.S.C.は、当社グループの業績に大きく貢献するものと見込んでおります。しかしながら、事業環境の変化等により当初の想定を下回る場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中程度・常時	子会社においては業績管理および事業進捗に関する定期的な会議以外にも、日頃よりタイムリーな情報共有と課題解決・リスク対策を行っております。今後は投資時の意思決定に対する検証と内部監査を一層強化することでリスクを最小化するよう努めていきます。
資産の減損損失について	当社グループが保有する固定資産において将来キャッシュ・フローにより資産の帳簿価額を回収できないと判断される場合は、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として計上する必要があります。当社グループが保有する固定資産において減損損失を計上する必要が生じた場合は、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中程度・常時	相手先と業績管理および事業進捗に関する定期的な会議を行うだけでなく、当社の経営会議においてもリスク判断を行っております。今後は投資時の意思決定に対する検証と内部監査を一層強化することでリスクを最小化するよう努めていきます。
為替相場の変動について	当社の海外SMSアグリゲーター向けのSMPP国際ゲートウェイサービスは外貨建てとなっている取引もあるため、円建ての取引に変更してもらうなど為替相場の影響を受けないよう対策しておりますが、急激な円高等為替相場の状況により、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。なお、2023年12月期における外貨建て売上高は、708,079千円となっております。また、当社グループはベトナムに在外連結子会社を有しております。為替相場の変動は、連結決算における海外連結子会社財務諸表の円貨換算額に影響を与えるため、為替相場に著しい変動が生じた場合には、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中程度・常時	海外SMSアグリゲーター向けのSMPP国際ゲートウェイサービスについては、円建ての取引に変更してもらうなど為替相場の影響を受けないよう対策しております。
カントリーリスクについて	当社グループはベトナムに在外連結子会社を有していることから海外各国の独自のビジネス環境を前提として事業を展開しております。海外でのビジネスには、各国の政治、経済の諸条件の変更、各種法制度の見直し等、ビジネスに大きな変動が生じる恐れがあります。当社グループは、こうした事業遂行上の環境変化に対して各国の行政窓口、取引先、各種専門家等から常に最新の情報を収集するよう努めておりますが、予期できない政治、経済の変化や自然災害、紛争の勃発などが生じた場合には、当社グループの事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低～中程度・常時	事業遂行上の環境変化に対して各国の行政窓口、取引先、各種専門家等から常に最新の情報を収集するよう努めております。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください



## 将来見通しに関する注意事項

- 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

## 開示時期

---

- 本資料のアップデートは今後、通期の決算説明会実施後の3月中旬に開示を行う予定です