



2025年12月期 第2四半期 決算補足説明資料



株式会社アクリート

証券コード 4395

INDEX

1. ビジネス・ハイライト、エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)
2. 2025年12月期2Q 連結業績
3. Appendix

ビジネス・ハイライト

2025年12月期第2四半期以降 トピックス

1 新規事業&拡販に向けた取り組み

- | | |
|----|---|
| 4月 | ●DeepBlueと共同でダークウェブ診断サービスを提供開始 |
| 5月 | ●フォアグローブ株式会社とSMSとLINEを活用した、
新たなコミュニケーションサービス機能の共同開発を開始 |
| 7月 | ●SMSとLINEを連携した新メッセージ配信プラットフォーム
「SMSコネクト for LINE」を提供開始 |

2 アクリートグループ構築

- | | |
|----|----------------------------|
| 7月 | ●簡易株式交付によるフォアグローブ株式会社の子会社化 |
|----|----------------------------|

3 新たな組織・体制

- | | |
|----|---------------------------|
| 5月 | ●従業員持株会および役員持株会設立に関するお知らせ |
|----|---------------------------|



フォークローブ株式会社の子会社化について

ねらい

中期経営計画[2025-2027]の事業多様化戦略として
SMSに加えLINEなどを活用したマルチチャネルサービス構築を推進

- ・ フォークローブ社の開発力・技術力と当社の顧客基盤・通信インフラを融合し、戦略加速と顧客ニーズ対応力強化を図る
- ・ 同社子会社化によってLINE関連サービス事業化が可能となり、事業領域の拡大が可能となる

基本情報

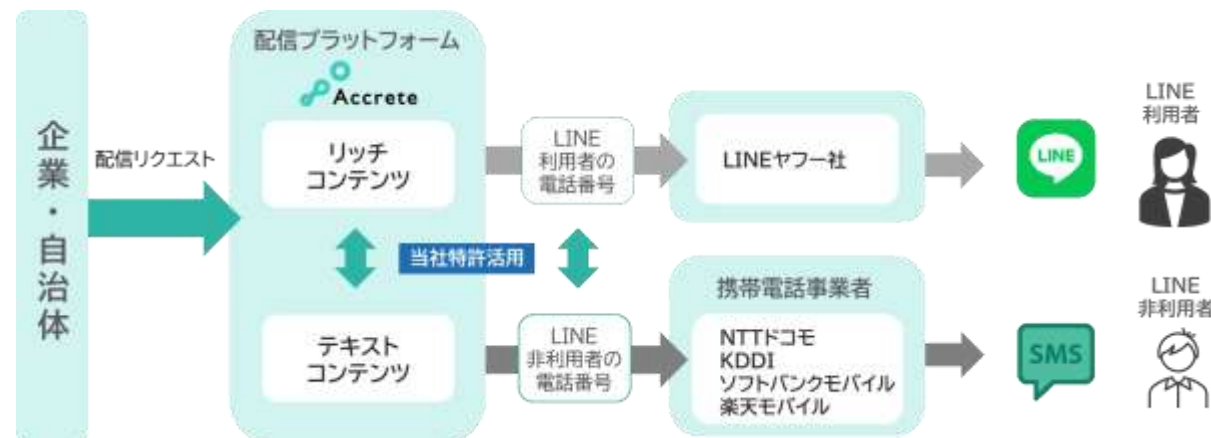
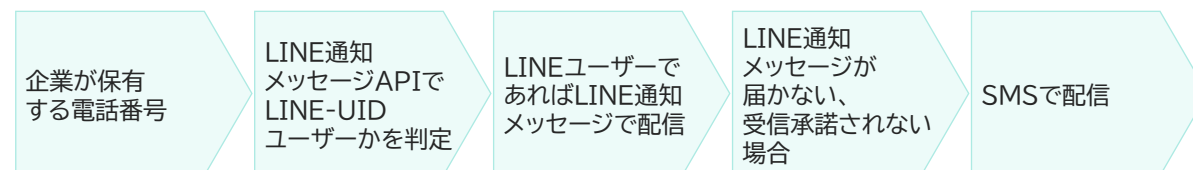
フォークローブ株式会社
代表取締役: 畑野 裕亮
設立: 2006年 資本金: 6,338万円

【事業内容】

- ・ ビジネスデザイン事業
- ・ ECソリューション事業
- ・ クリエイティブ・システム開発アウトソーシング事業

SMSコネクト for LINEについて

- ・ LINEヤフーの通知メッセージ機能のリニューアルに対応した、SMSとLINEのハイブリッド型メッセージ配信サービス
- ・ 当社が保有する特許技術を活用し、1回の配信リクエストでLINEユーザーには通知メッセージを、非LINEユーザーにはSMSを自動で振り分けて配信できる
- ・ 配信対象のカバー率向上や開封率の改善、配信業務の効率化が期待



エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

2025年12月期2Q
連結業績

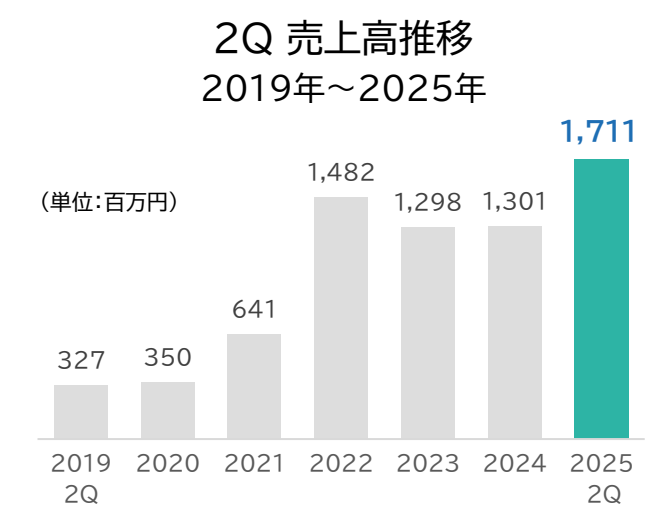
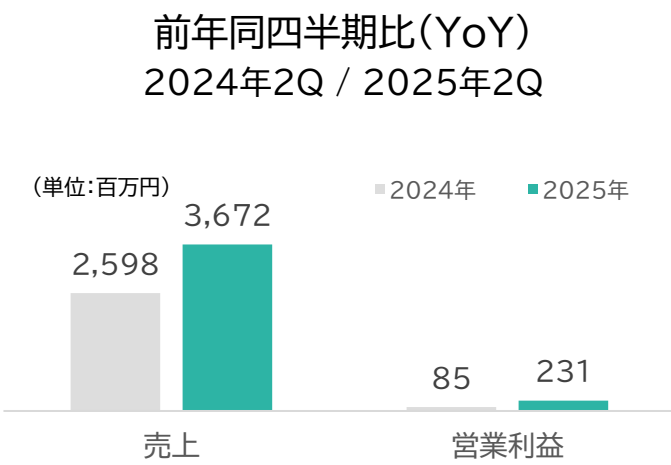
2025年12月期
中間配当(復配)

2025年12月期
業績予想

売上高	3,672百万円	YoY	141.3%
営業利益	231百万円	YoY	271.6%
売上高	2018年7月の上場以来、2Qとして過去最高の売上高を記録 - 国内SMS配信/海外アグリゲーター経由のSMS配信が順調に推移 - Viet Guys J.S.C.(以下、VGS社)の売上高が、前年同四半期比+6.8% - 株式会社ズノー・メディアソリューション(以下、ZMS社)および、株式会社ズノー(以下、ズノー社)を連結業績に反映		
営業利益	前年同四半期比で、271.6%と大幅に伸長 - アクリート単体の売上総利益が前年同四半期比+26.2% - VGS社の営業利益が前年同四半期比+82.8% - 売上高同様、ZMS社および、ズノー社を連結業績に反映、営業利益率が前年同四半期比+3.0pt改善		

当期の中間配当につきましては、1株当たり5円を予定しております

2025年12月期の業績予想については、2025年2月14日付「2024年12月期 決算短信」で公表いたしました、通期の連結業績予想に変更はありません



【連結】2025年12月期2Q(累計) 業績ハイライト

売上高 3,672百万円(前年同四半期比141.3%)

- 2018年の上場以来、2Qとしては過去最高の売上高を記録
- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が順調に推移
- VGS社の売上高が、前年同四半期比で6.8%増加
- ZMS社および、ズノー社を連結業績に反映

営業利益 231百万円(前年同四半期比271.6%)

- 売上高の増加に伴い、アクリートにおける売上総利益が前年同四半期比で26.2%増加
- VGS社の営業利益が、前年同四半期比で82.8%増加
- 売上高同様、ZMS社および、ズノー社を連結業績に反映

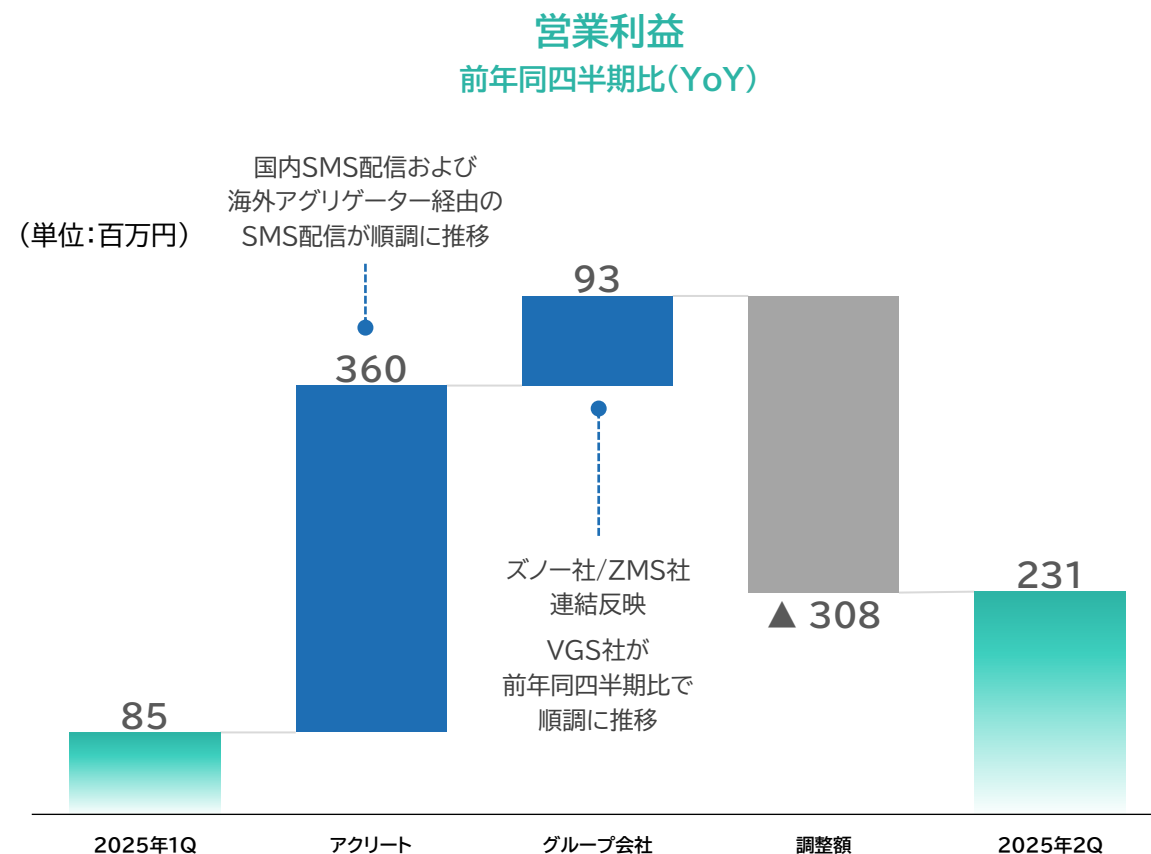
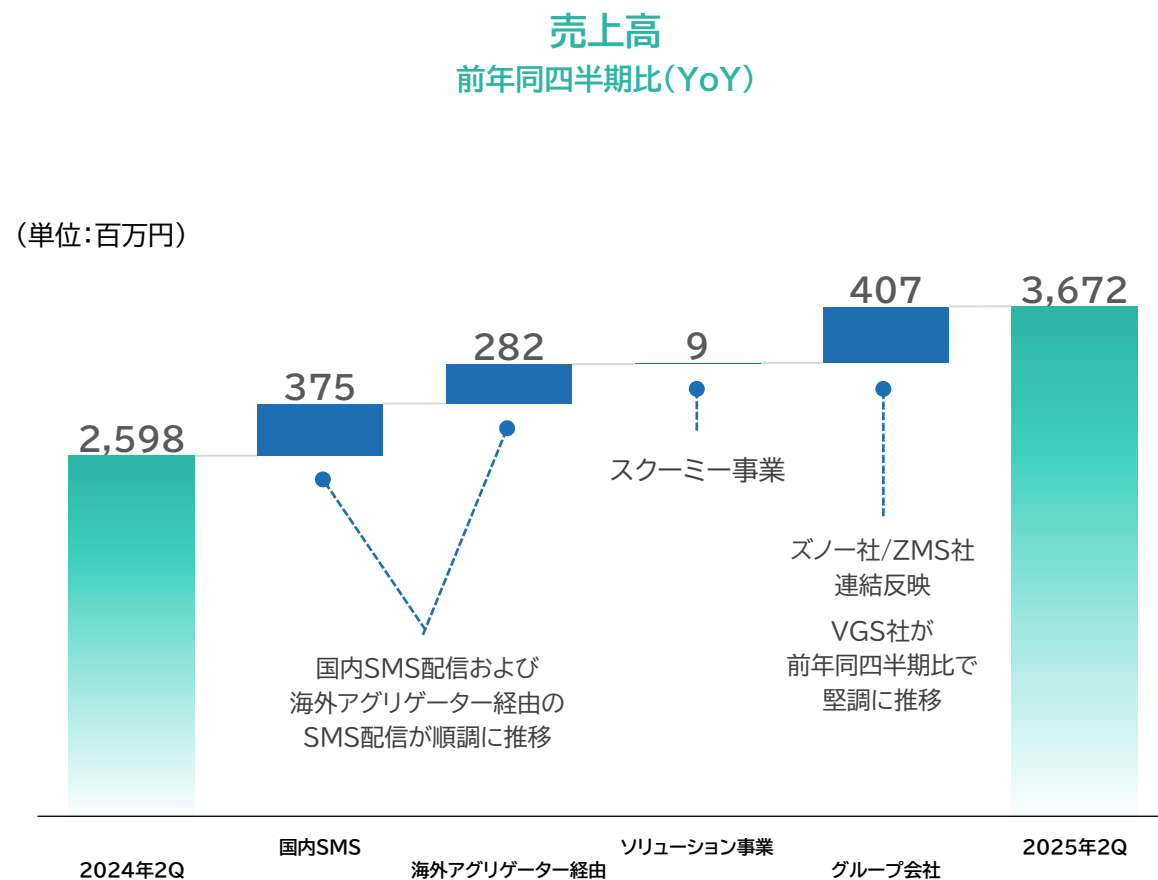
(単位:百万円)	2024/12月期 2Q実績	2025/12月期 2Q実績	前年同四半期比
売上高	2,598	3,672	141.3%
営業利益	85	231	271.6%
営業利益率	3.3%	6.3%	+3.0pt
経常利益	85	235	274.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	123	202.4%



【連結】売上高・営業利益 増減要因の内訳

SMS配信事業の安定した成長と、子会社の連結反映により、売上高・営業利益ともに前年同四半期比で増加

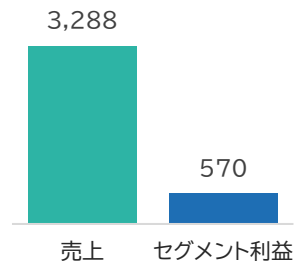
- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が順調な伸びを見せており増収・増益に貢献
- VGS社では、売上高・営業利益ともに前年同四半期比を上回る水準で推移
- ZMS社およびズノー社の業績連結により、売上高・営業利益のいずれにも反映



【連結】2025年12月期2Q(累計) セグメント別業績ハイライト

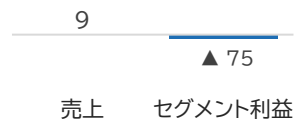
セグメント別業績(2025年2Q実績)

(単位:百万円)



▶ コミュニケーション事業

- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信通数増による売上増加



▶ ソリューション事業

- スクーミーの売上実績の計上
- 新規事業の初期導入コストとして、プロモーション施策や外部リソースの活用による体制強化のための費用を計上



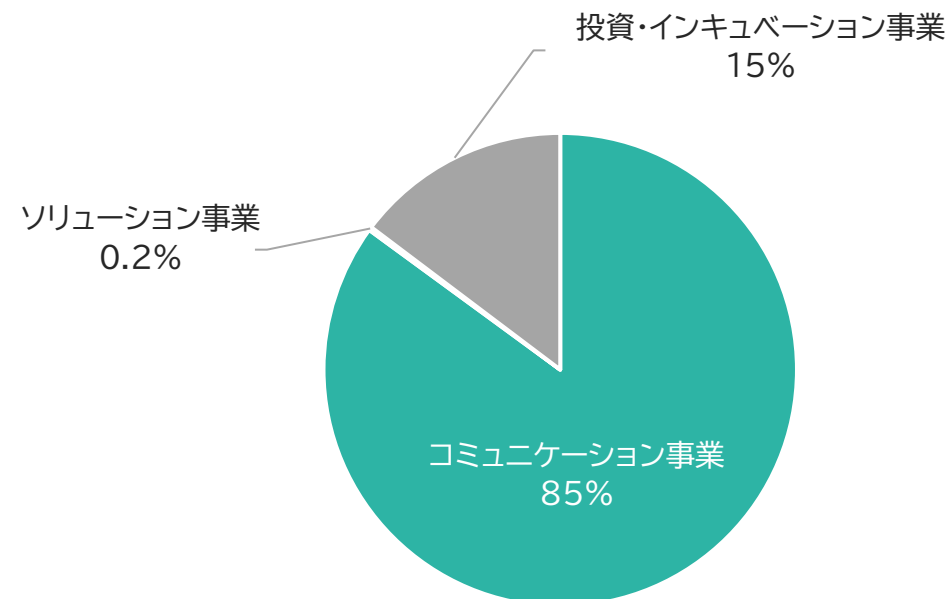
▶ 投資・インキュベーション事業

- 売上は安定的に推移し、2Qにおける案件精査により利益増加

セグメント別売上比率(2025年2Q売上実績)

(単位:%)

2025年2Qセグメント別売上実績比率

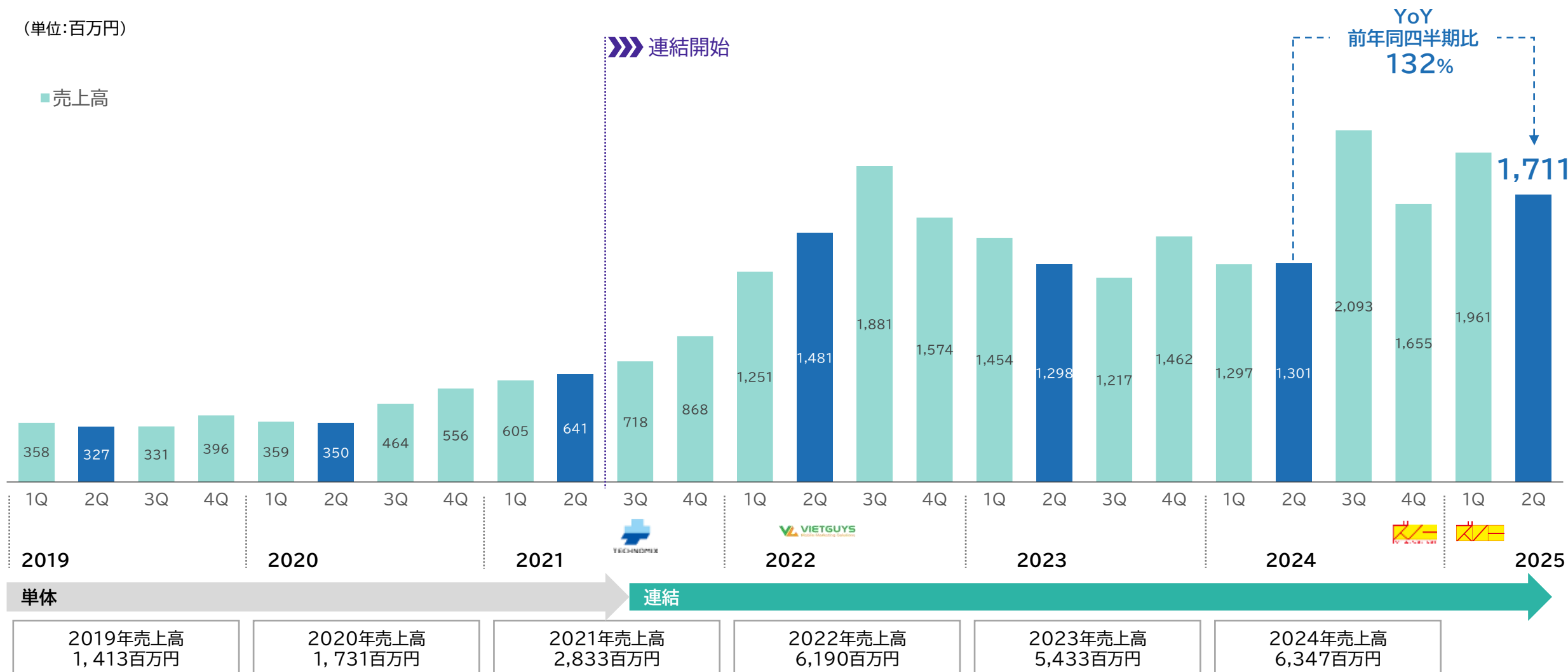


【連結】売上高 四半期推移(会計期間)

第2四半期としては、2018年7月の上場以来過去最高の売上1,711百万円を記録

(単位:百万円)

■売上高



(ご参考)【単体】2025年12月期2Q 業績概要

売上高 2,375百万円(前年同四半期比139.0%)

- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が順調に推移
- 2024年11月に発表した新規事業であるスクーミー事業の売上実績を計上

営業利益 219百万円(前年同四半期比201.0%)

- 営業利益増(109→219百万円)は売上増に伴うもの
- 販売費および一般管理費(前年同四半期比106.8%)は主に中期経営計画[2025-2027]に基づく事業強化に伴う新規採用の拡大と、ベースアップによる人件費の増加

(単位:百万円)	2024/12月期 2Q実績		2025/12月期 2Q実績		前年同四半期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	1,708	100%	2,375	100%	139.0%
売上原価	1,179	69.0%	1,706	71.9%	144.8%
仕入原価	1,042	61.0%	1,578	66.5%	151.5%
労務費・経費	136	8.0%	128	5.4%	93.8%
売上総利益	529	31.0%	668	28.1%	126.2%
販売費および一般管理費	420	24.6%	448	18.9%	106.8%
人件費	197	11.6%	221	9.3%	112.0%
その他	222	13.0%	227	9.6%	102.2%
営業利益	109	6.4%	219	9.2%	201.0%
経常利益	111	6.5%	219	9.2%	196.7%
四半期純利益	76	4.5%	152	6.4%	200.0%

前年同四半期比検証

サーバー運用等の見直しにより
労務費・経費は前年同四半期比▲6.2%

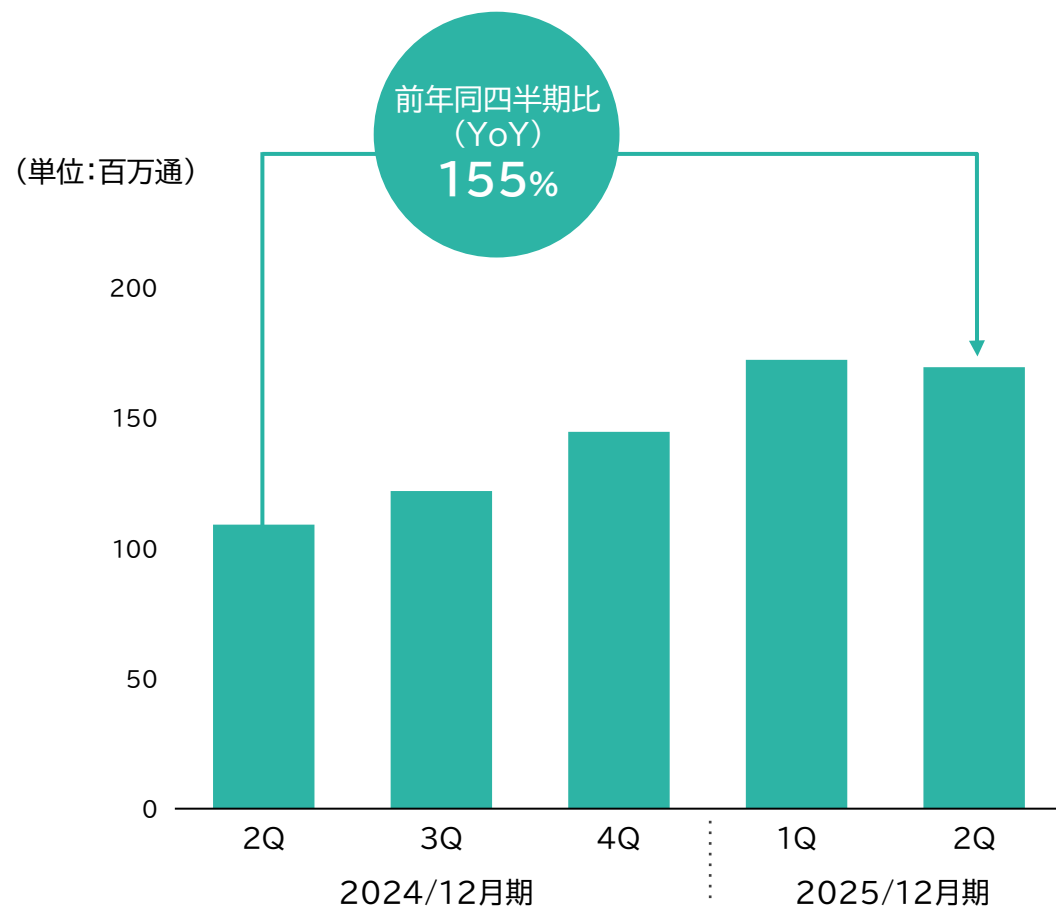
中期経営計画[2025-2027]に基づく事業強化
に伴い、新規採用の拡大とベースアップを実施し
前年同四半期比で人件費は+12.0%増加



【コミュニケーション事業】四半期別 SMS配信通数推移

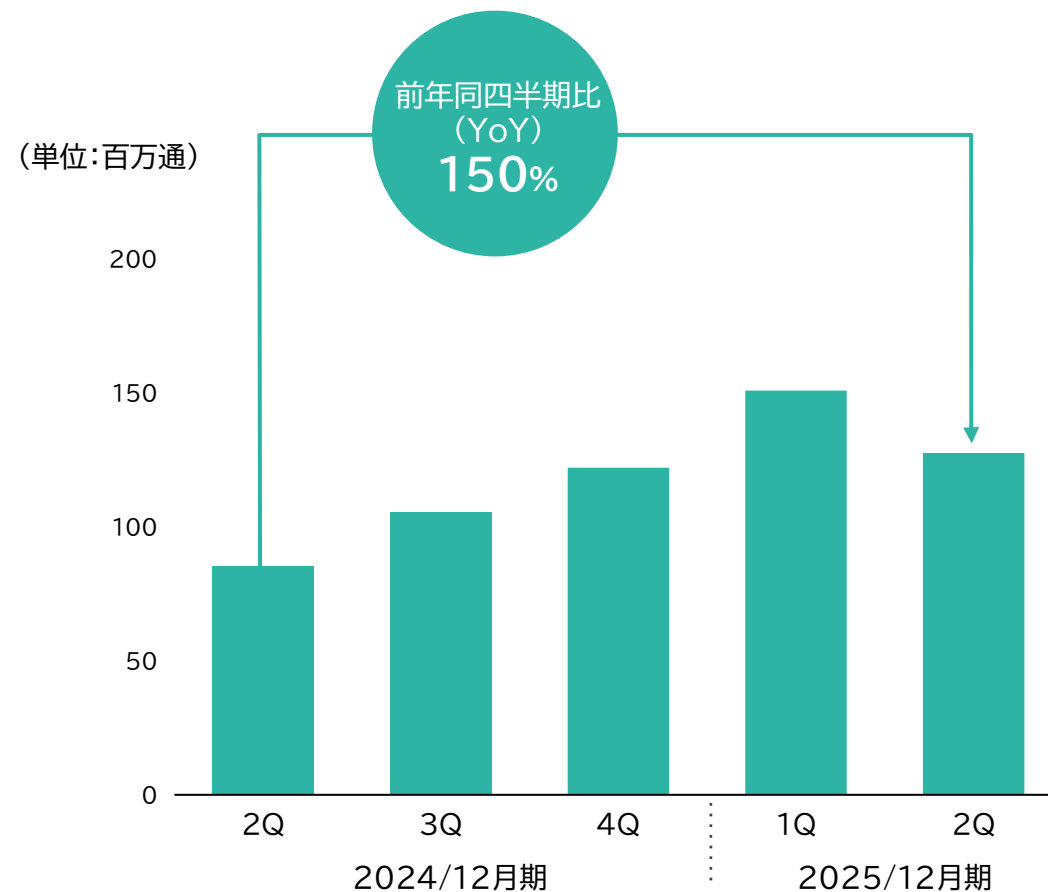
国内SMS配信通数推移

主要顧客における配信通数増により引き続き好調に推移



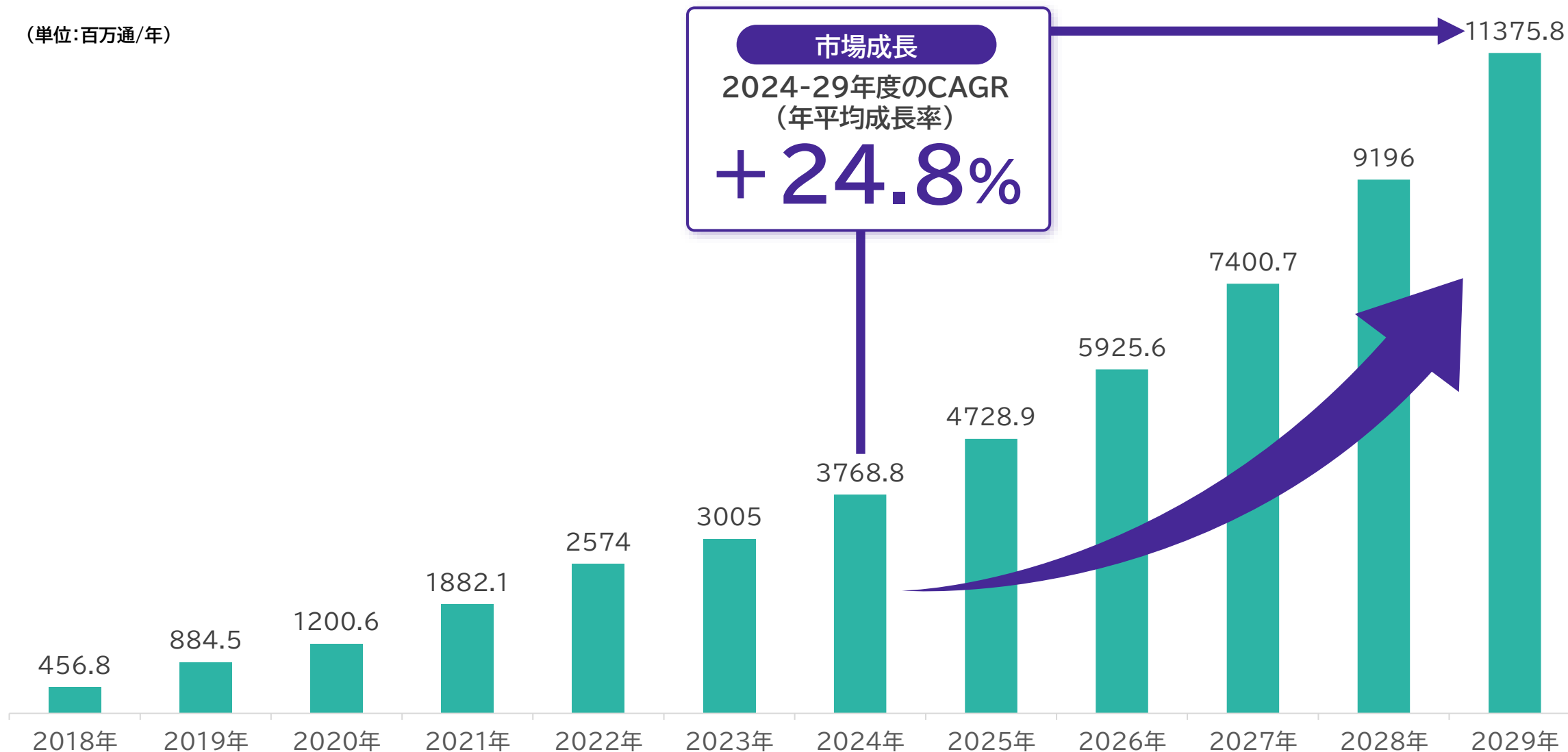
海外アグリゲーター経由SMS配信通数推移

新規案件の獲得および既存案件での配信通数増による



(ご参考)国内直収市場予測(2024年以降のA2P-SMS市場の見通し)

(単位:百万通/年)



※海外法人除く

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11月号レポート(<https://mic-r.co.jp/micit/2024/>)より引用



【再掲】中期経営計画[2025-2027] 重点課題と施策方針

- ・ 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

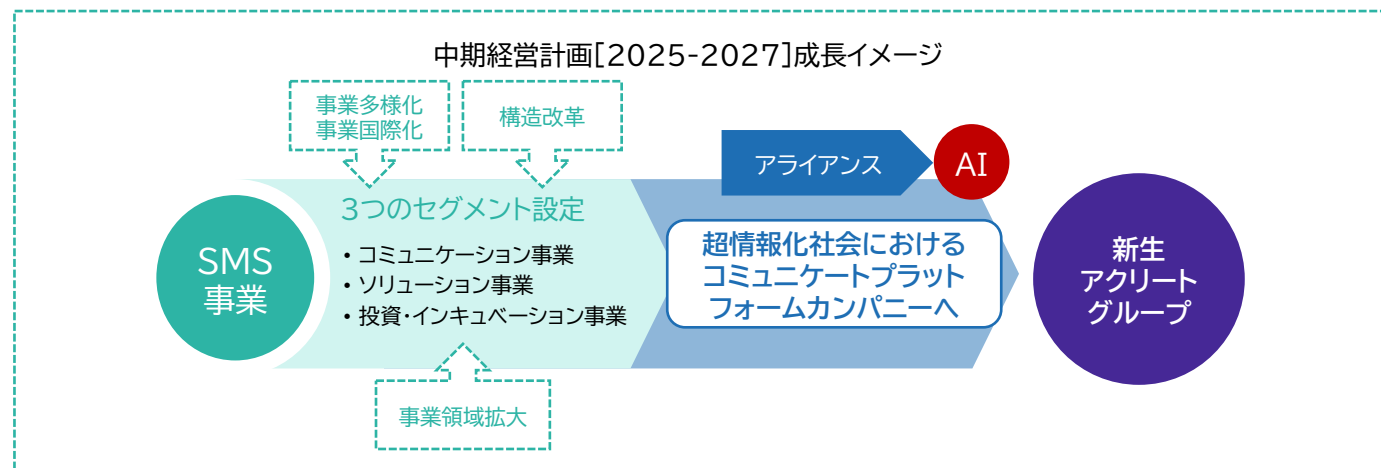
現状の課題	施策方針
SMS事業における環境変化への対応の遅れ	認証・連絡通知に加え、行政サービスとの連携や販売促進を目的とした新たなモデルを構築し、 新しいSMSの活用によって事業拡大を図る
SMS事業単一事業展開体制からの脱却の遅れ	事業多様化戦略に基づき、3つの事業セグメントを設定M&Aを含む組織改編や新たな事業体制の構築を進め、 事業領域の拡大を通じた収益構造の改革を図る
アジア市場を対象とした海外戦略の再構築の必要性	事業国際化の基本方針を維持しつつ、 新たな事業体制と手法で業務提携を軸に実効性の高い事業を展開 これにより、次代のアクリートに向けた成長戦略の一端を担う
当社単体での事業展開の限界	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



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

【再掲】中期経営計画[2025-2027] 成長戦略と経営目標

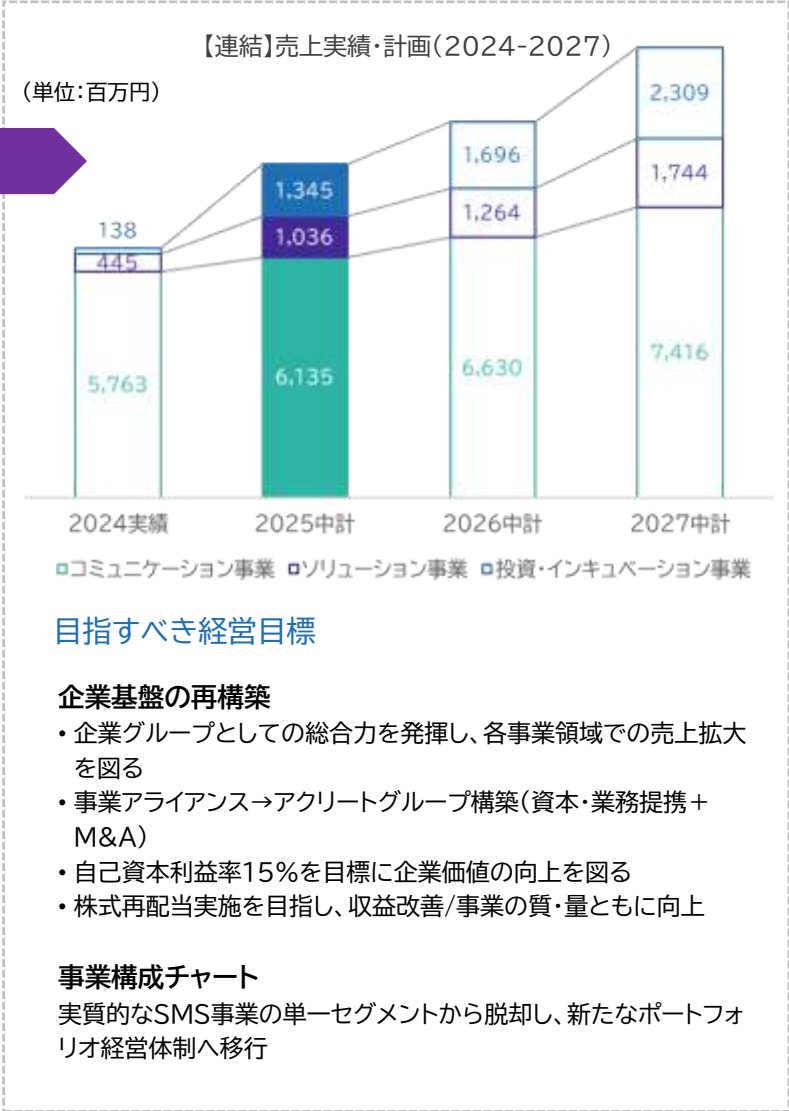
3つの事業セグメントによる事業展開を行い新たなポートフォリオにより従来からの課題解決を図る

中期経営計画[2025-2027]

施策方針

- 新しいSMSの活用による事業拡大
- 事業領域の拡大を通じた収益構造の改革
- 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
- トップマネジメントによる外部とのビジネスアライアンス構築

中期経営計画事業方針	事業目標
コミュニケーション事業 ・アクリートA2P-SMS配信サービス事業 ・アクリート新規サービス ・テクノミックス ・VGS ソリューション事業 ・ハード・アンド/プラス・サービス ・ANOTHER AI ・スクーミー事業 ▶DeepBlue 投資・インキュベーション事業 ・ZMS ・ズノー ▶フォアグループ ・新たな出資・M&A	増収による収益確保+新たな認証領域・用途開発によるSMS&CPaaSソリューション開発営業によるシェア獲得 当社の収益構造改革を担う事業であり、3年後に当社の売上構成比35%を目標とする

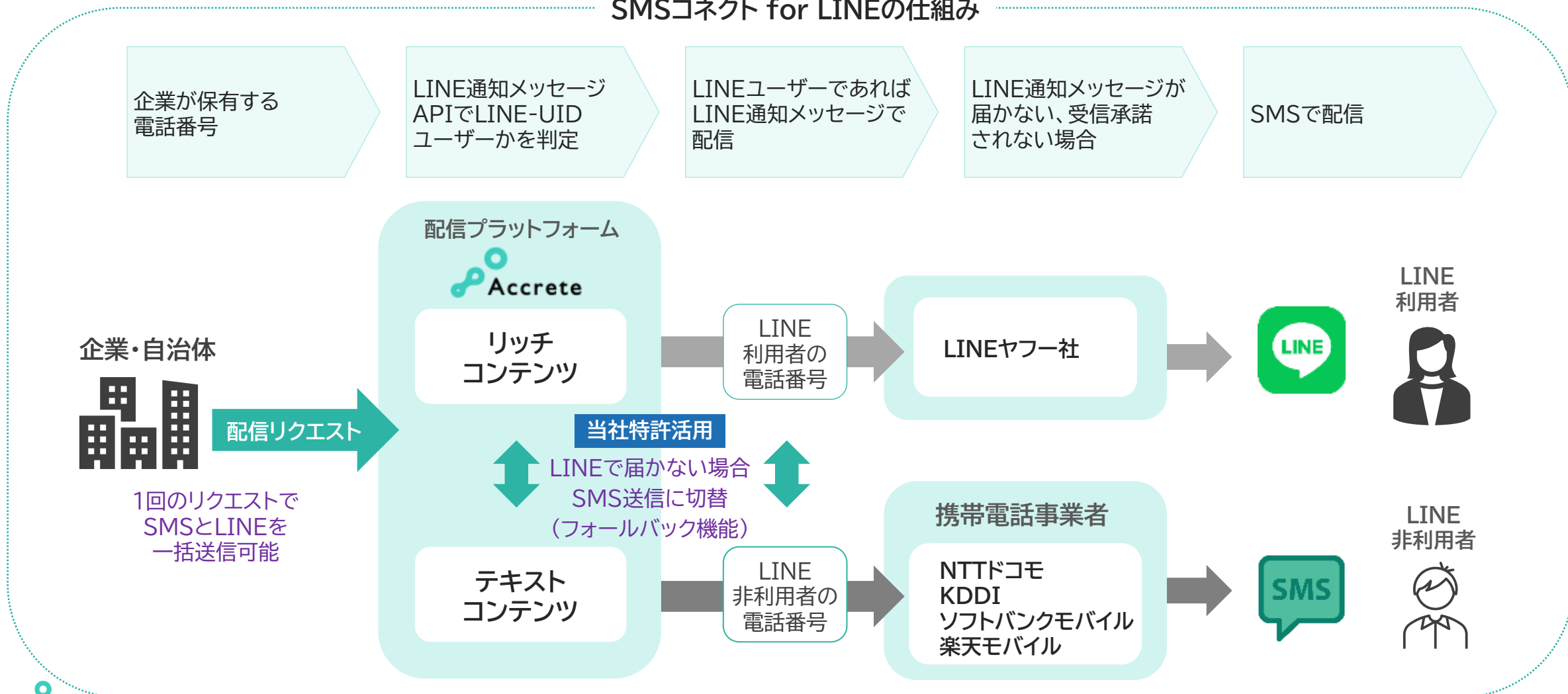


【AIテクノロジー】×【構造改革】で、企業価値の向上を目指す事業戦略会議を新設し、コーポレートガバナンスとコンプライアンスを重視

【コミュニケーション事業】フォアグローブ社との連携によるマルチチャネルサービス構築

フォアグローブ社との連携により「SMSコネクト for LINE」を提供開始
今後もマルチチャネル対応の強化を通じて、顧客満足度の向上と事業領域の拡大を図る

SMSコネクト for LINEの仕組み

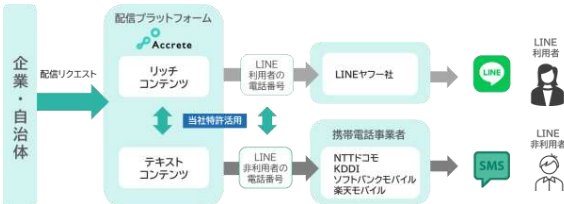


【ソリューション事業/投資・インキュベーション事業】事業多様化の方向性

この2つの事業は、当社の成長因子となる事業として、他の事業との連携・協業による相互補完と売上計上による増収への貢献+当社の将来に向けた新たな収益事業としての役割を担う

コミュニケーション事業

- 販売価格下落と連絡通知SMSの通数増加という事業環境への影響
- 多様なメッセージングサービスへの挑戦



中期経営計画[2025-2027] 3つのセグメントによる 事業多様化戦略

ソリューション事業

- ハード・アンド/プラス・サービス
- AIソリューション事業
- 認証系ソリューション事業
- eKYCおよびセキュリティ関連事業
- 当社保有の特許を活用したソリューションプロジェクトの展開
- メディアミックス事業
- デジタルプラットフォーム構築

投資・インキュベーション事業

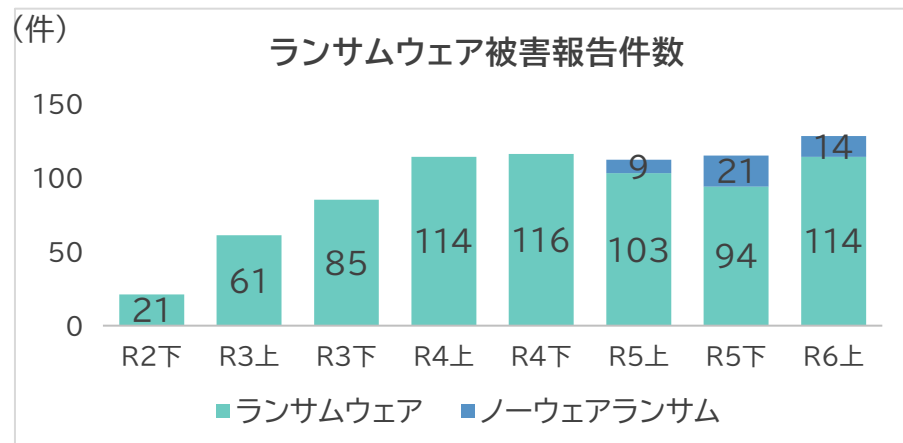
- 事業多様化戦略に基づく事業領域拡大に貢献する事業/企業への投融資事業
- 当社グループへのファイナンス事業



【ソリューション事業】DeepBlue 推進状況

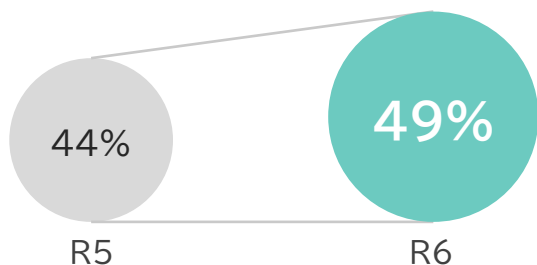
ランサムウェア被害の増加に伴う、復旧の長期化・高コスト化を防ぐダークウェブ診断サービスを提供 2025年8月より、本格的な事業展開を開始

【被害件数は年々増加】被害の未然防止に向けた取り組みが重要



ランサムウェア被害による事業影響の長期化と高額化

調査・復旧に1か月以上の
期間を要した組織



調査・復旧に1,000万円以上の
費用を要した組織



「令和6年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(警視庁)
<https://www.npa.go.jp/publications/statistics/cybersecurity/index.html>を基に作成

SMS事業で培ってきたセキュリティ対応力や、個人情報・認証情報に関わる業務を通じて築いた信頼性をベースに、顧客の安心・安全を支える新たなサービスとしてダークウェブ診断を展開

代表的な活用例	目的・効果
自社・委託先のセキュリティチェック	ダークウェブ上での機密情報漏洩有無を調査し、現状把握と対策強化。委託先の信頼性評価にも活用。
ISMS運用 (脅威インテリジェンス対応)	漏洩リスクや攻撃対象状況を早期把握し、ISMSの「脅威特定・リスク評価」プロセスを強化。
サイバーセキュリティ デューデリジェンス	M&A等で対象企業の漏洩リスク・過去インシデントを客観的に評価。



簡易診断

代表的な認証情報の
漏洩有無など、
重要項目に絞った
最低限のリスク診断が可能



フル診断

認証情報の漏洩から
ブラックマーケット情報まで
網羅的に分析
自社リスクを詳細に把握可能



サービス提供開始に向け、オンライン販売サイトを準備中

ボイスアナリティクス	音声データより、性格・適性を分析
ビデオアナリティクス	顔の画像分析により、心身の健康状態を分析
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

AIと行動科学に
基づいた手法で
健康状態を分析

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

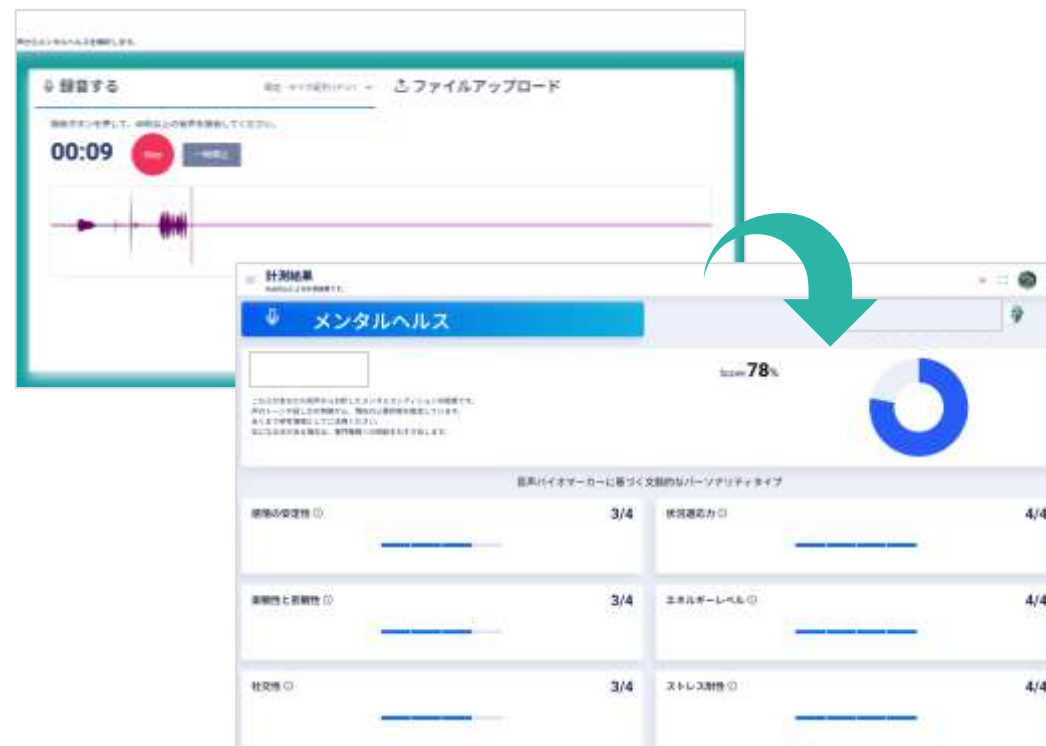
AIによる
信用リスクの低減
不良債権の削減
融資の増加



オンライン販売サイトにて、ANOTHER AIの無料体験を提供予定
APIの開発/提供を通じて、他社ソリューションとの連携を強化



健康リスク管理を重要課題と認識している企業全般
ドライバーの健康管理を重要課題と認識している物流/運輸業界



厚労省は2024年10月、従業員50人未満の職場にも
ストレスチェックを義務化
ANOTHER AIが労働環境の改善をサポート

【ソリューション事業】スクーミー事業 推進状況

販売網の早期確立と定着、および学校教育や地域行政への知見を活かしたサービス展開加速化

スクーミー事業

スクーミー社が開発したIoTエッジデバイス教材の総販売代理業

スクーミー商品としての強み

誰でも扱える
IoTデバイス型教材

業界随一！
圧倒的なセンサーの種類

プログラミングの知識
がなくても操作可能



高等学校での探究学習や情報科目での活用に加え
義務教育や大学・専門学校
さらに企業地域行政の取り組みとしても活用可能



スクーミー説明動画
(高等学校用)



全国高等学校課題解決アイデアコンテスト 2025 夏
全国大会 2025年8月15日(金)～8月17日(日)
会場 大阪・関西国際万博 サステナドーム
株式会社アクリートとして協賛

教育業界へのパイプを持つスクーミー事業顧問との連携による直販と
全国型学校向け販売代理店との協業による展開推進



平井聡一郎氏

合同会社未来教育デザイン代表社員
株式会社情報通信総合研究所特別研究員
茨城県公立小中学校、教諭、管理職、指導
主事を経て、現職
教育に関わる関係省庁の委員、自治体、教育
関係企業のアドバイザーを歴任
ICT活用を切り口に教育改革を目指した
講演、執筆活動に取り組んでいる。



松井加奈絵氏

エクスポリス株式会社代表取締役
東京電機大学システムデザイン工学部准教授
スマートシティの専門家として、行政・企業・
市民をつなぐ地域データ利活用の実践に取り
組む。研究・教育・事業の三本柱で地域課題
解決を支援。

松井教授によるスクーミーを使った
高校生向け模擬講義実施
2025年7月18日
東京電機大学 東京千住キャンパス



【投資・インキュベーション事業】ズノー、ズノー・メディアソリューション

2社の本業も好調推移している中で、同時に広告運用やクリエイティブ制作のノウハウをアクリート事業の認知拡大とユーザー獲得を目的としたプロモーション支援に貢献

- ・「入札王」の案件データを活用し、アクリートのSMSや新規事業の提案先選定、マーケティング効果の向上を図る
- ・ データマイニングを起点とした連携で、グループのシナジーを強化

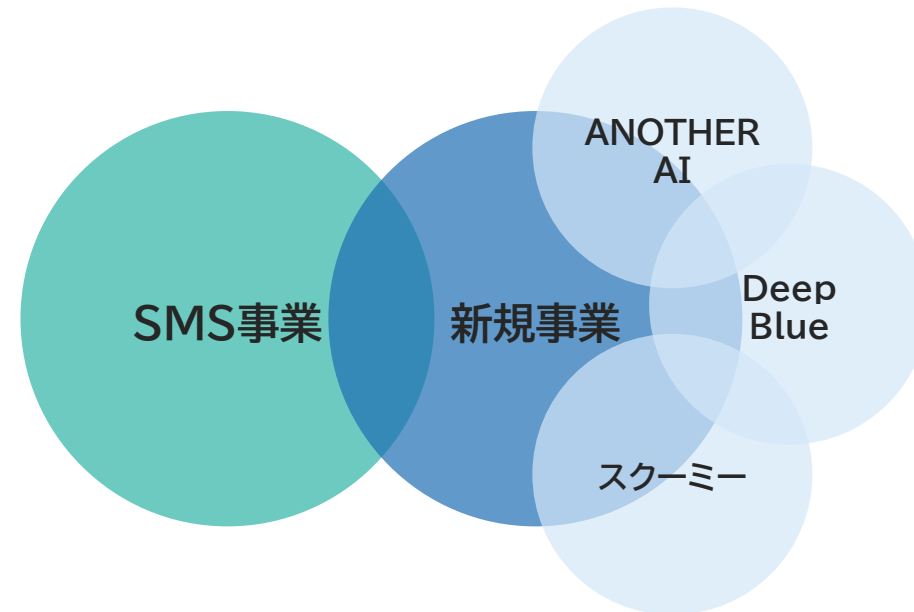
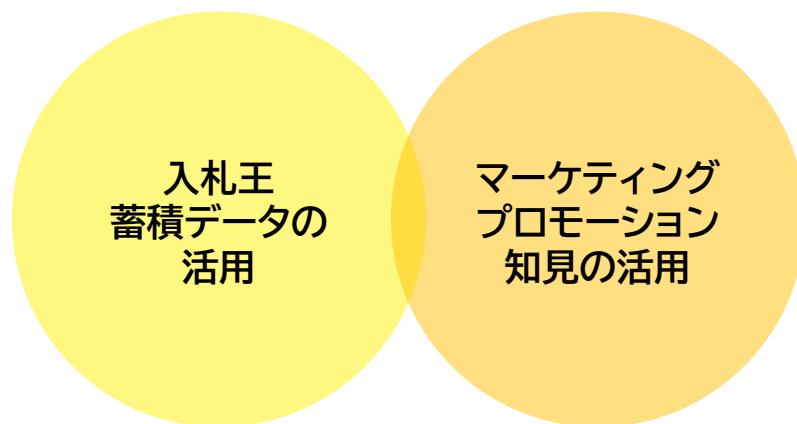
アクリートグループとしてのシナジー



- ・ 過去18年分の3,000万件を超える入落札情報および関連データベースを活用
- ・ 認知拡大・集客に直結するプロモーション支援
- ・ 広告運用やWEBサイト制作、SEO対策等



SMSの行政入札案件においてズノーが持つ入札王を活用
SMSの「プロモーション活用」用途において、グループ内でその機能を引き出す
アクリート関連事業における、プロモーション利活用とマーケティングの活性化



【コミュニケーション事業】テクノミックス、Viet Guys J.S.C.

テクノミックス

「安心メール」サービスを軸として多様なサービス展開を推進

- 「安心メール」は学校以外にも提供しており、2025年よりさらに地域活動エコシステム型連絡網「クラブLink」を提供開始
- 教育領域での強みを活かして、さらにアクリートの「スクーミー事業」の販売支援を図り、既存顧客基盤を活かしたサービス領域拡大と収益源の多様化を進める

安心メール

ラインナップ

学校安心メール(協賛/有料)

クラブLink

NEW

保育園・幼稚園安心メール

緊急連絡・一般連絡メール

自治体安心メール

得意とする教育領域への
さらなる展開

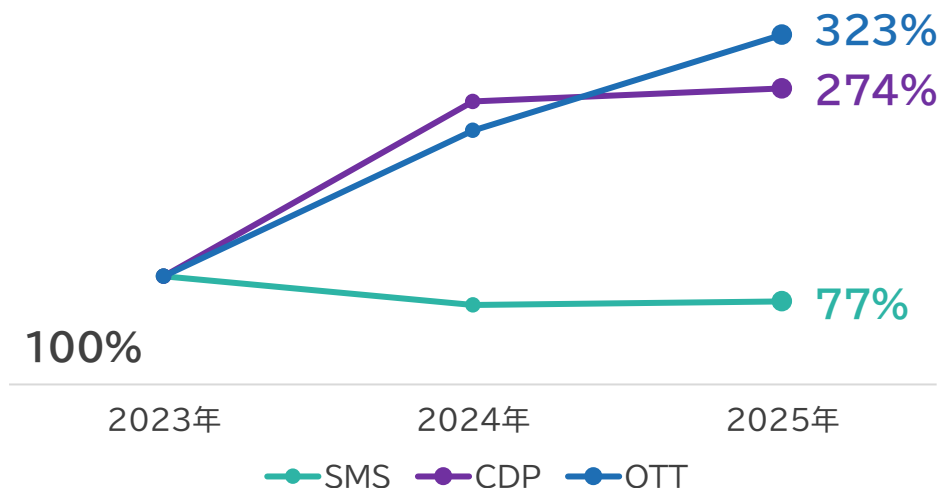
▶ アクリート
スクーミー事業との連携

Viet Guys J.S.C.

成長領域の拡大と今後の事業展開

- OTTおよびCDP事業は急速に成長しており、今後はこれらの分野がVGS社の成長領域としてさらに重要な役割を果たす
- これらの成長領域を中心に事業展開を加速し、持続的な成長を目指す

売上成長率(3ヶ年推移)



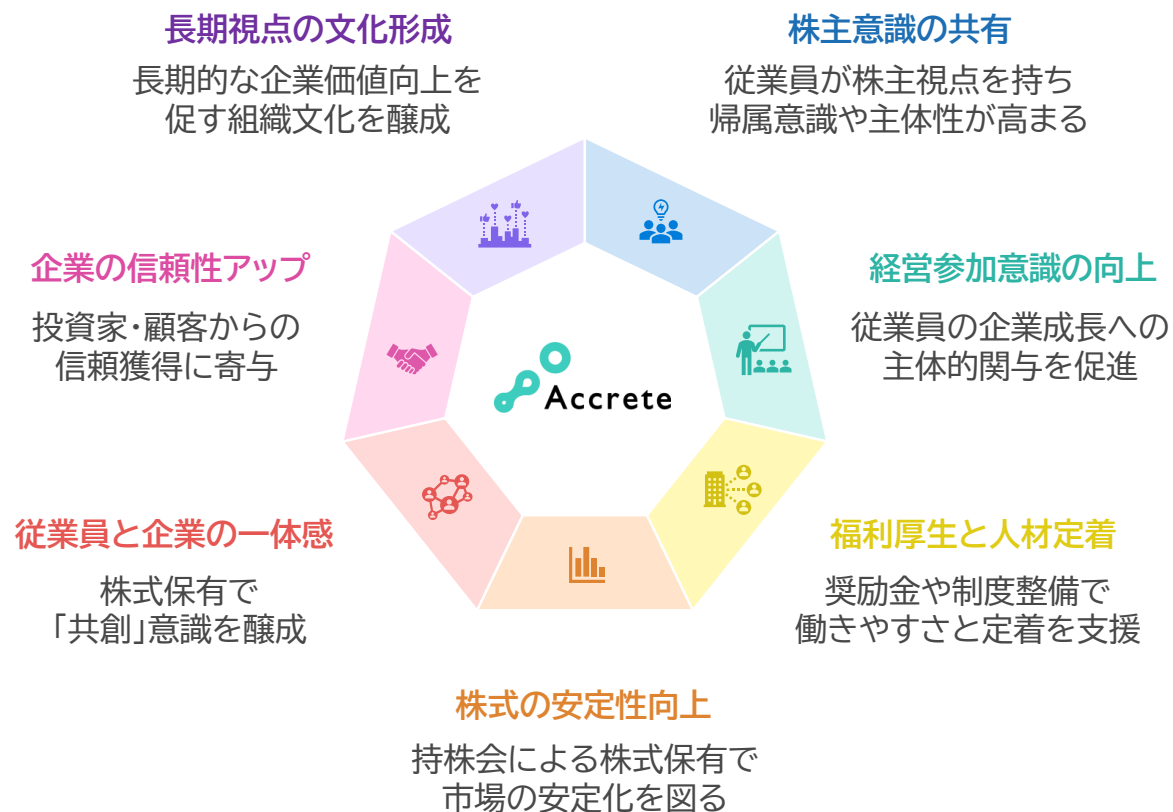
※売上成長率:
2023年2Qを100%として、2024年2Qおよび2025年2Qの各事業の
売上推移を示す



持株会設立と健康企業宣言による企業価値向上と従業員エンゲージメント強化

従業員・役員持株会設立および健康企業宣言実施 — 持続的成長と経営参加の促進に向けた取り組み

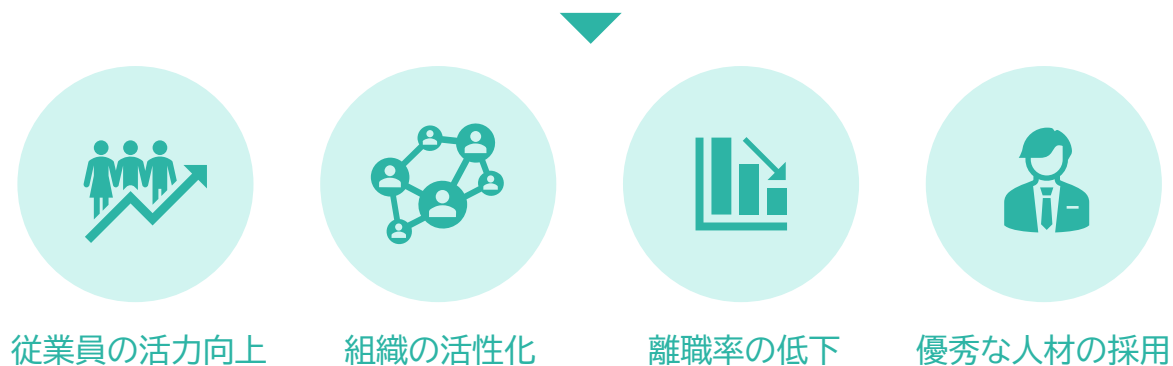
従業員・役員持株会



健康企業宣言

健康保険組合連合会東京連合会に「健康企業宣言」を行い
2025年7月16日付で「宣言の証」を取得
今後、健康優良企業の証である「銀の認定」の取得を目指す

健康経営で企業価値を向上
職場環境の改善と健康支援を継続的に実施し
従業員の活力と生産性を高める



2025年12月期 事業予測(連結)

2025年12月期の業績予想については、2025年2月14日付「2024年12月期 決算短信」で公表いたしました
通期の連結業績予想に変更はありません

(単位:百万円)

	2025年 12月期 予想	2024年 12月期 実績	前年比
売上高	8,516	6,347	134.3%
営業利益	504	331	152.7%
営業利益率	5.9%	5.2%	
経常利益	488	331	147.8%

【ご案内】アクリートIR情報配信サービス

》 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



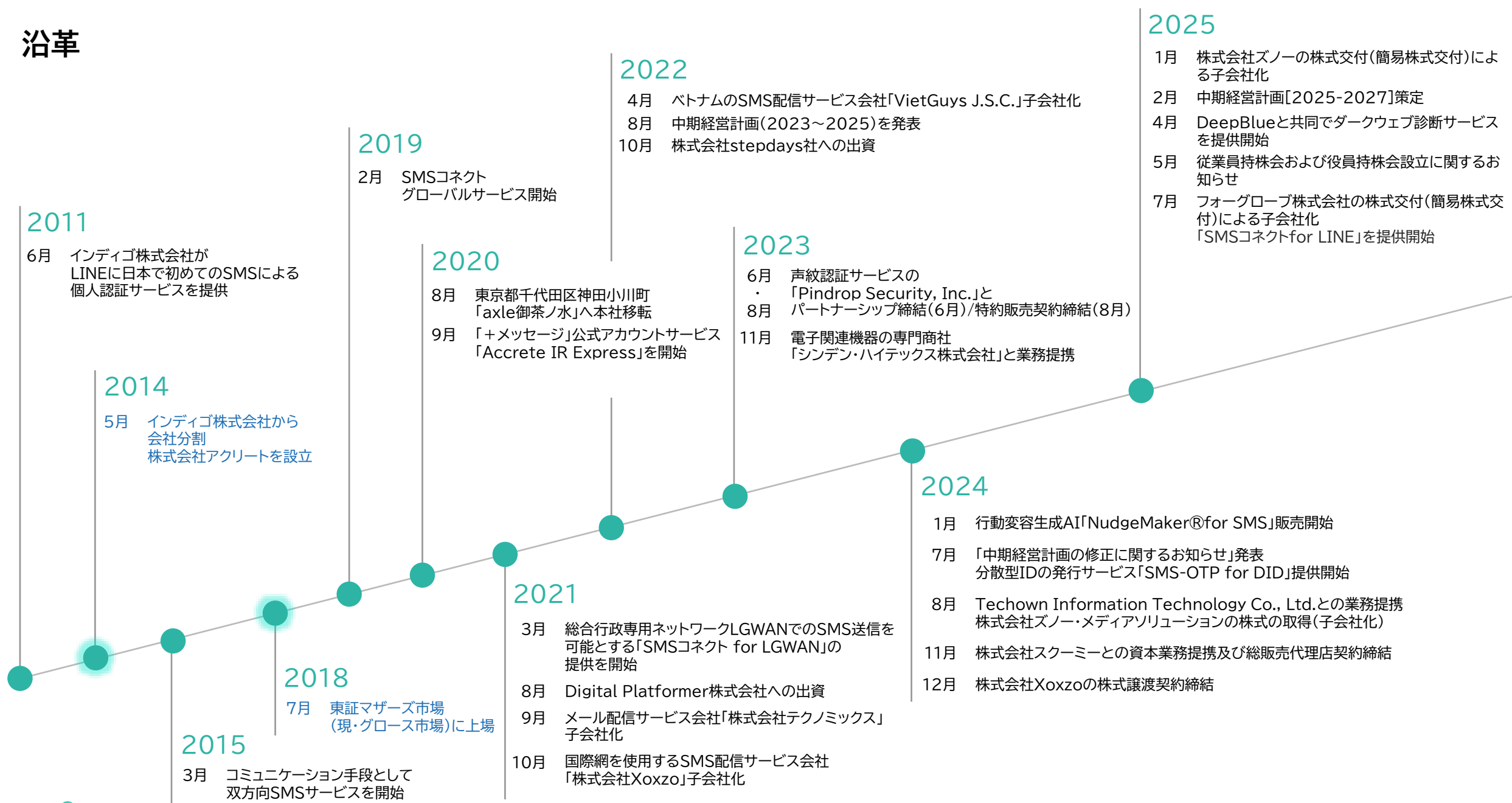
Appendix

会社概要

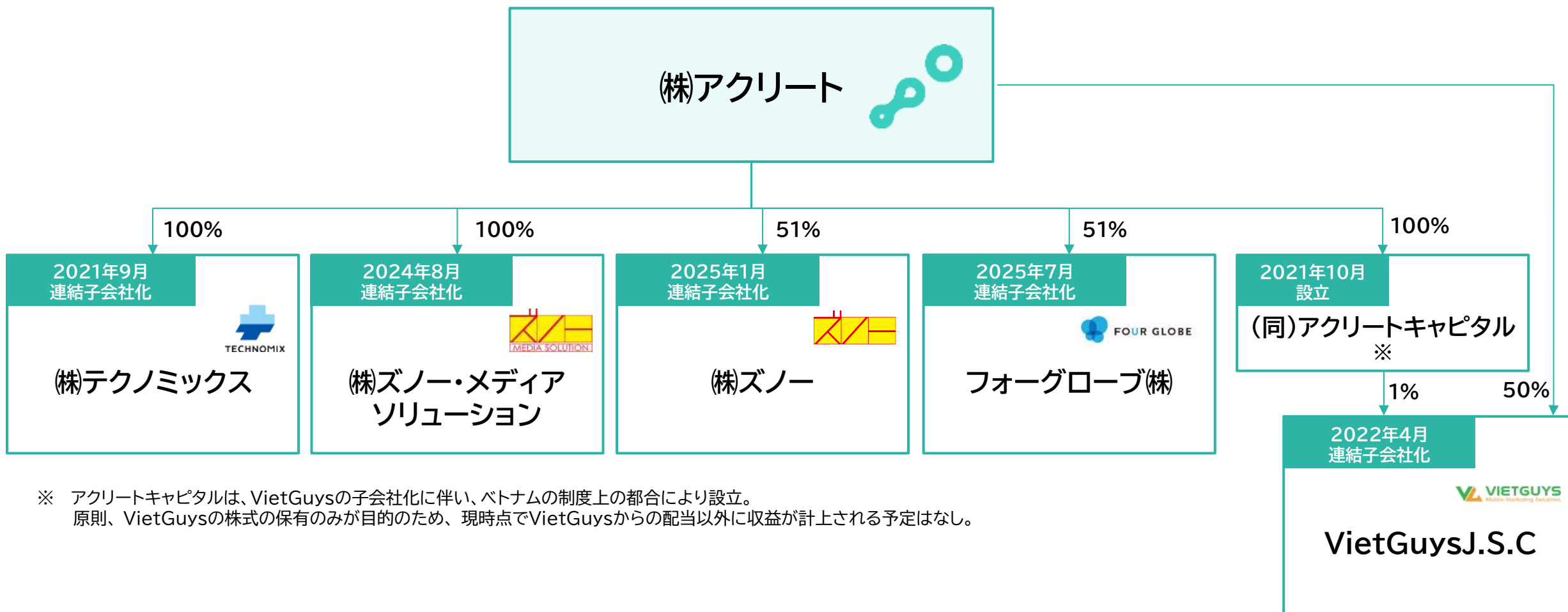
会 社 名	株式会社アクリート
設立	2014年5月
所 在 地	東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水3階
事業内容	A2P-SMS配信サービス事業
資本金	463,424千円 ※2025年7月現在
加盟団体	迷惑メール対策推進協議会 フィッシング対策協議会 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA)
許認可承認等	[電気通信事業] A-18-8646

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
	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
スタッフ数	68名 2025年7月1日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む)

沿革



グループ構成



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
フォーグローブ株式会社		ビジネスデザイン事業 ECソリューション事業 クリエイティブ・システム開発 アウトソーシング事業	デジタルマーケティング、システム開発、PM支援、EC運用などの支援 LINEミニアプリ「UZ app」の企画・開発	2006年 63,380千円