

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

社員制度・健康経営

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

VISION

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

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

会社概要

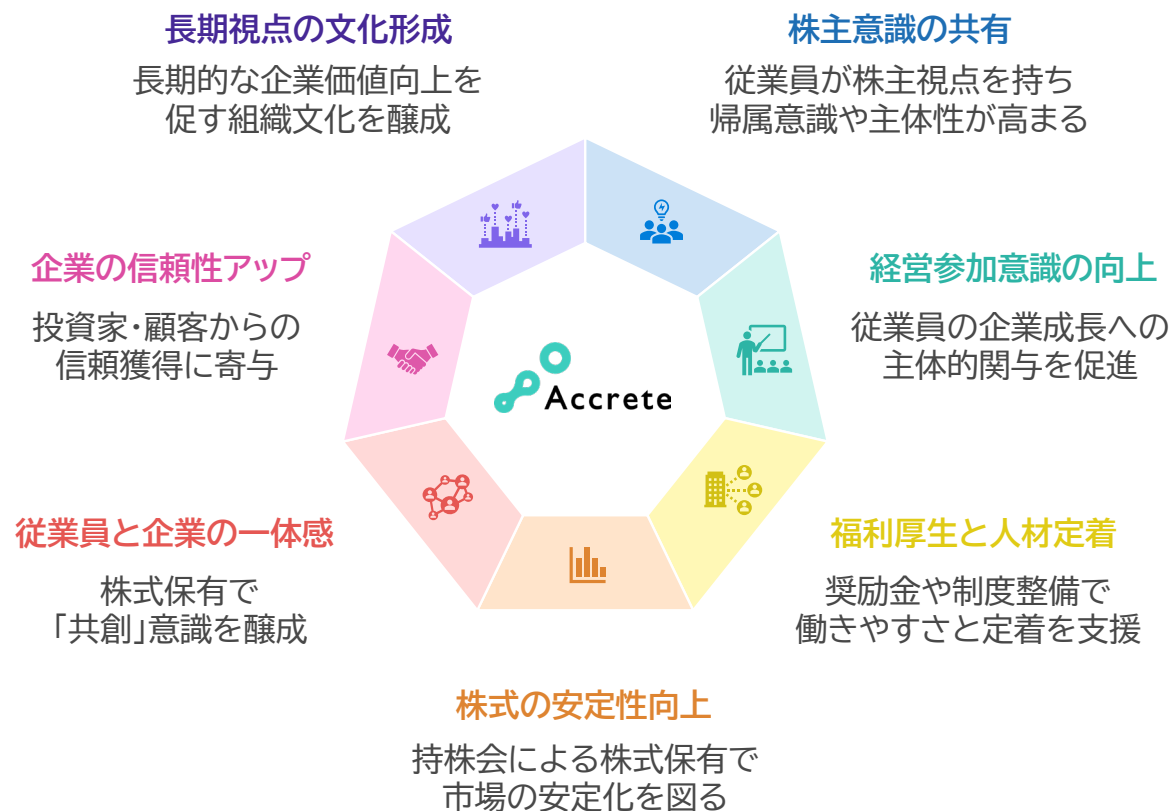
| | |
|---------|--|
| 会 社 名 | 株式会社アクリート |
| 設 立 | 2014年5月 |
| 所 在 地 | 東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水3階 |
| 事 業 内 容 | A2P-SMS配信サービス事業 |
| 資 本 金 | 661, 904千円 ※2025年10月現在 |
| 加 盟 団 体 | 迷惑メール対策推進協議会 フィッシング対策協議会 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA) |
| 許認可承認等 | [電気通信事業] A-18-8646 |

| | |
|-----------|---|
| 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10月1日現在 (常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む) |

社員制度・健康経営

持株会制度と健康企業宣言を通じ、社員の経営参加と健やかな職場づくりを推進

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



従業員の活力向上



組織の活性化

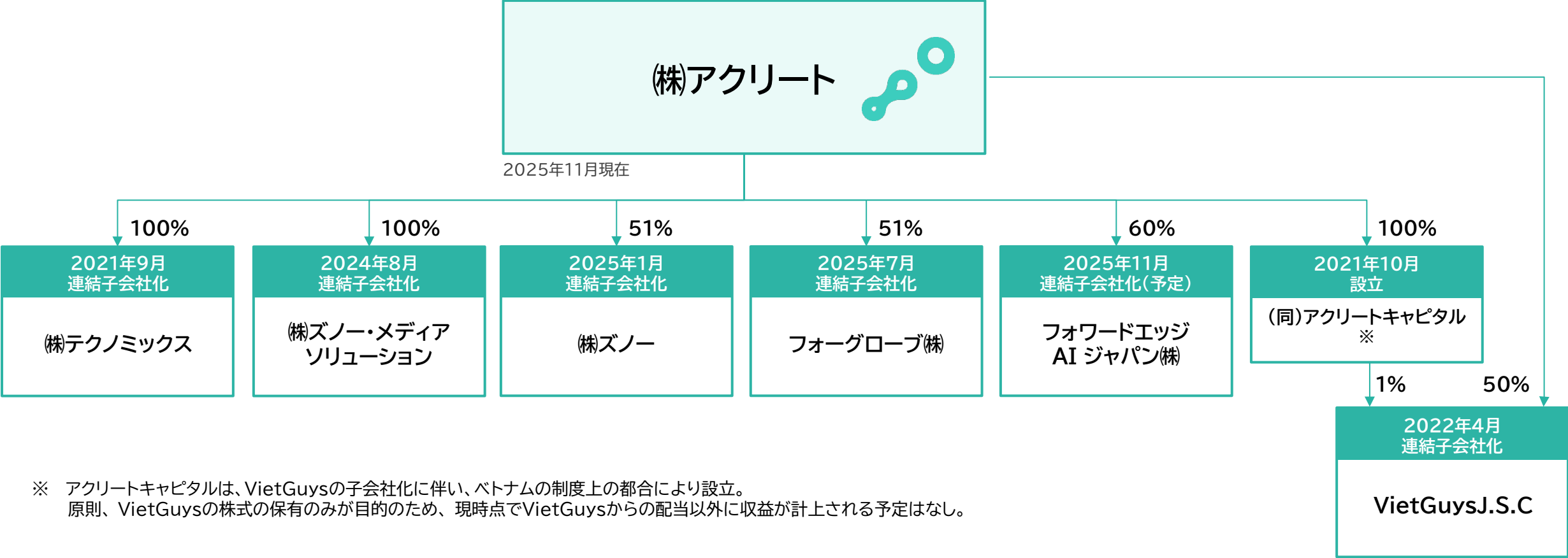


離職率の低下








優秀な人材の採用

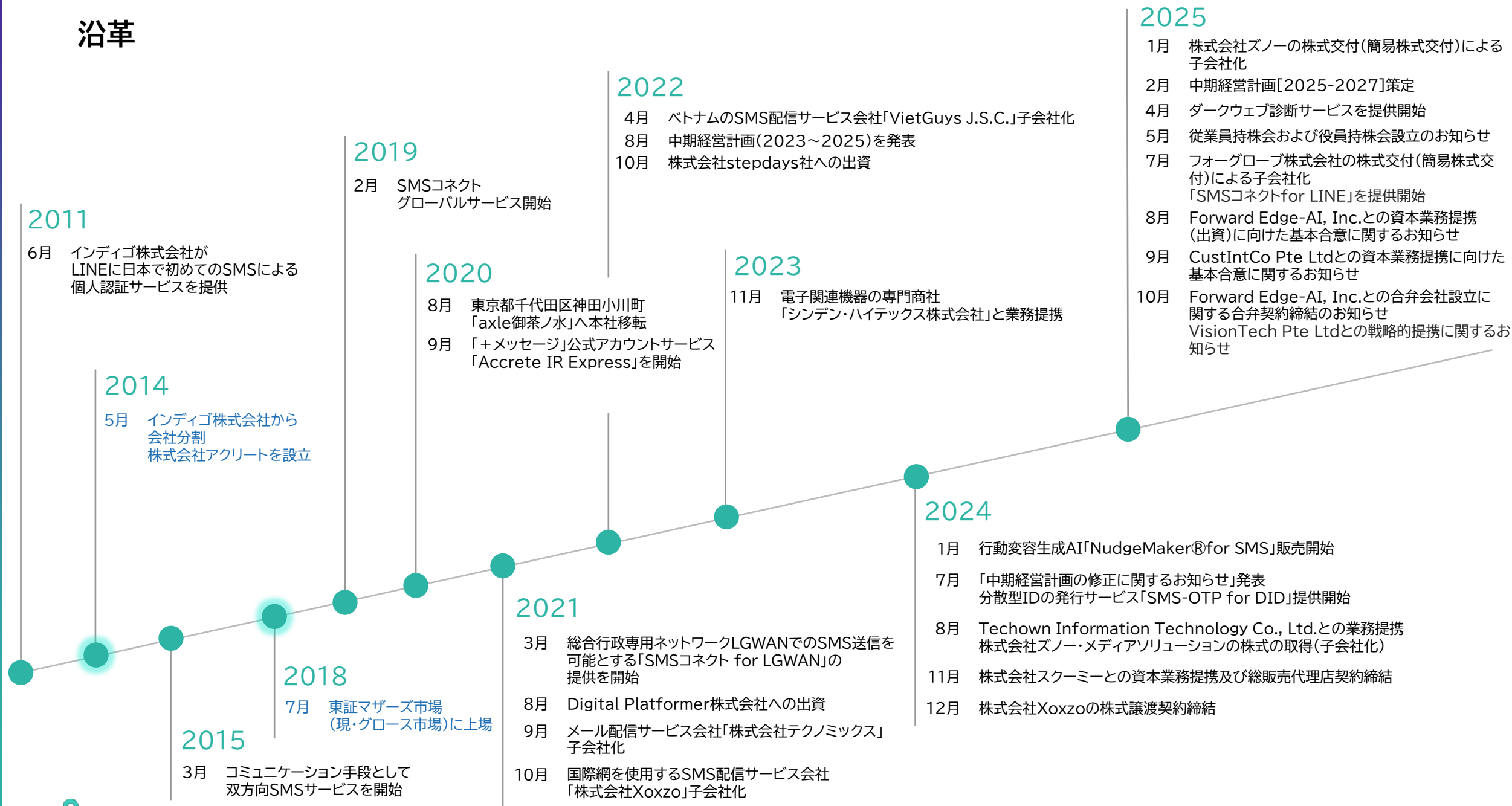
グループ構成



グループ会社概要

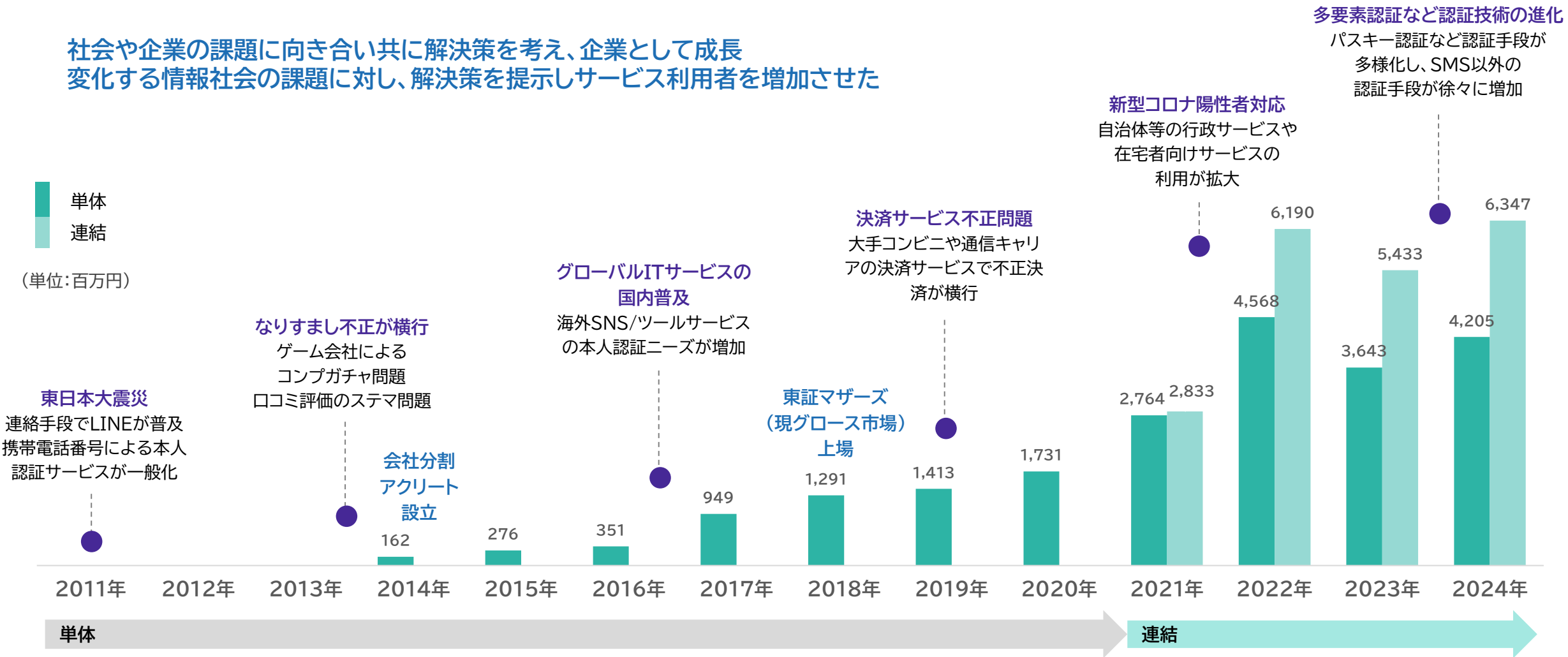
| 企業名 | | 事業内容 | 会社の特徴 | 設立 / 資本金 |
|------------------------------------|---|---|--|-------------------|
| 株式会社テクノミックス |  | コンテンツプロバイダー | 確実にメールで必要となる情報を送る サービスを展開し、学校や自治体等の公的な団体により多数利用 | 1999年 17,500千円 |
| VietGuys Joint Stock Company (VGS) |  | SMS配信事業 その他のマーケティング関連事業 | ベトナムの中でも成長産業である e-commerce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 統合型マーケティング「UZ APPS」の提供 | 2006年 63,380千円 |
| フォワードエッジ AI ジャパン株式会社 | | Forward Edge-AI社の PQC技術を活用した製品の 日本国内販売総代理事業 | Forward Edge-AI社との合併により設立 量子耐性を備えた先端AIセキュリティソリューション の販売・ライセンス供与を行う | 2025年 93,750千円 |

沿革



これまでの歩みと実績

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社の株式譲渡実施

2025年1Q

ズノー社連結開始

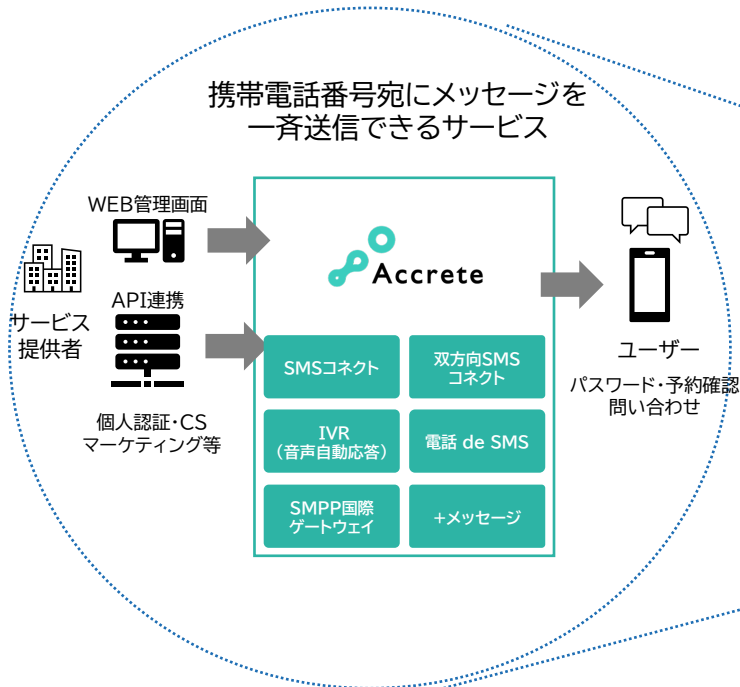
2025年3Q

フォーグローブ社連結開始

ビジネスモデルの変遷

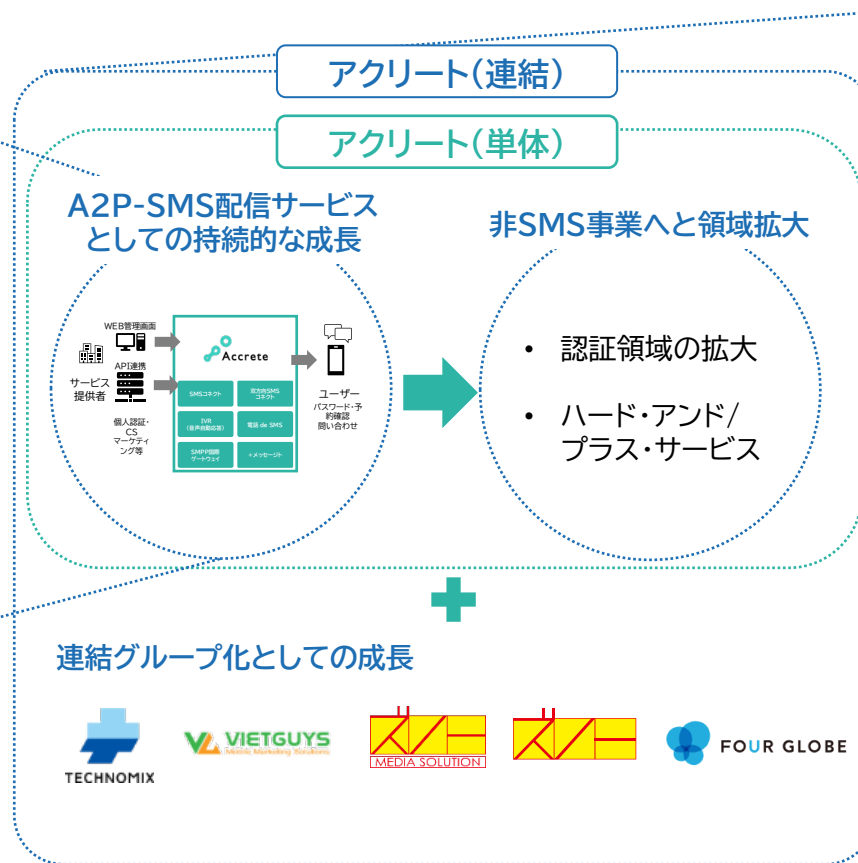
創業～上場～急成長期
(2018-2022年)

A2P-SMS配信サービス事業における
事業基盤構築



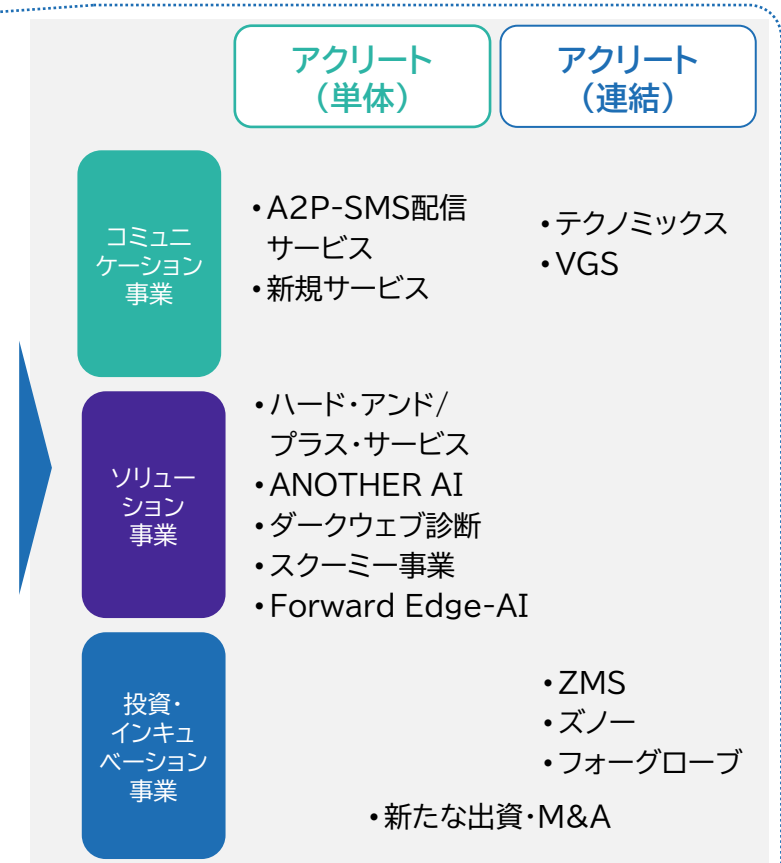
連結グループ化～SMS事業以外に
非SMS事業へと領域拡大
(2021-2025年)

- ・ 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

事業多様化
事業国際化

構造改革

3つのセグメント設定

• 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

事業領域拡大

アライアンス

AI


超情報化社会における
コミュニケーションプラットフォームカンパニーへ

新生
アクリート
グループ

SMS
事業

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

 Accrete Copyright © 2025 Accrete Inc. All Rights Reserved

TA2509003 11

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サービスの付加
- ▶**AIソリューション**
ANOTHER AI
スクーミー事業
- ▶**eKYC及びサイバーセキュリティ関連事業**
ダークウェブ診断
AI×耐量子計算機暗号(PQC)
AI×音声認証

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
フォーグローブ株式会社
- 資本業務提携：
株式会社スクーミー
Forward Edge-AI, Inc.
CustIntCo Pte Ltd



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

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、多くの方がご利用可能

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
また、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る

到達率99.9%

携帯電話事業者との直接接続による
国内正規ルートだから確実に届く



本人認証



予約リマインド



販促・マーケティング

SMS配信事業


SMS以外のコミュニケーション手段を取り入れたマルチチャネルサービスの構築を推進

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の連携を目指す
- 特許を活用した顧客エンゲージメントを最適化するCPaaSソリューションの開発を推進



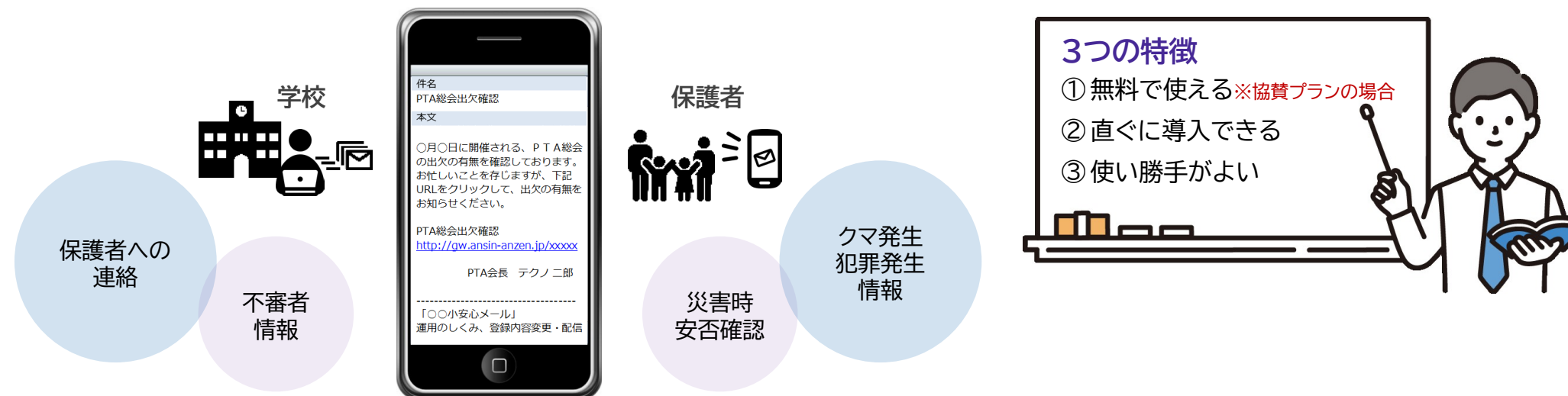
株式会社テクノミックス

株式会社テクノミックス 
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 | 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 |
| 資本金 | 17.5百万円 | | |

学校安心メール/安心メールソリューション

小学校・中学校・高等学校、幼稚園・保育園、教育委員会、自治体・町内会、企業、社会福祉法人、医療機関、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



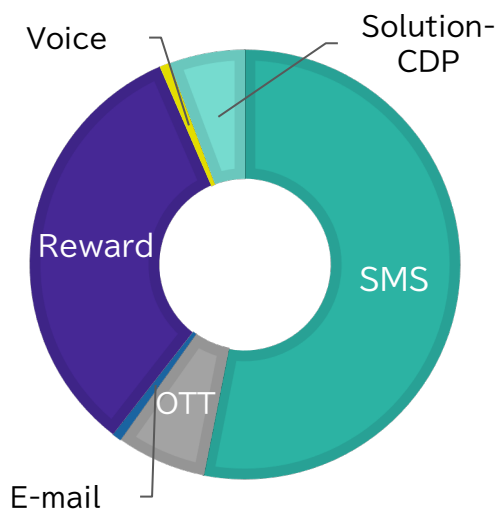
VietGuys Joint Stock Company (VGS)

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 |
| 代表者 | 株本 幸二 |
| 設立 | 2007年 |
| 資本金 | 200億 VND |

| | |
|----------|--|
| 拠点 | ベトナム – ホーチミン |
| 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 |
| グループシナジー | ベトナムでの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 |

サービス別 売上割合



※当社実績値(2024年をもとに集計)

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、多くの人々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活用されている

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が送付される

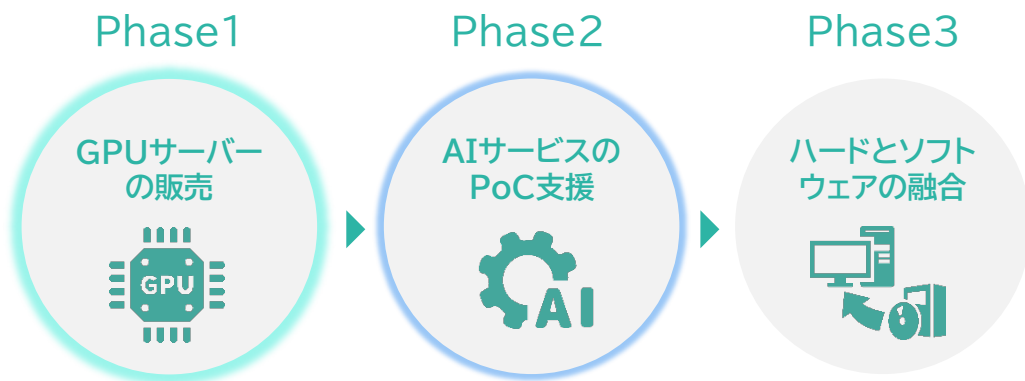


ソリューション事業

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と生成AIを融合し、顧客価値を高める新たなソリューションを創出



- 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の付加を目指す

ターゲット市場



ANOTHER AI

フィジカル・メンタル両方の状態を映像と音声データから分析、把握することが可能なサービス

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



01. 時短

ビデオアナリティクスは約30秒
ボイスアナリティクスは約1分程度で
測定と分析が完了
手軽に短時間で結果を得られる



02. 高精度

ビデオアナリティクスは、
米国専門機関の承認デバイスと
比較し、特定バイタルの測定で
95%以上の精度を実証
ボイスアナリティクスは、
世界45カ国以上で採用される
MBTIと連携



03. 健康意識の向上

年1回の健康診断に加え、
手軽に定期的・必要時に
すぐにストレスチェックが可能
メンタルヘルス対策を強化

活用モデル例

ドライバー:

長時間・不規則勤務のストレスや疲労を把握し、早期ケアで健康と安全を守る

一般企業:

従業員のストレスを定期的に把握し、職場改善や離職防止策に役立て生産性向上を図る



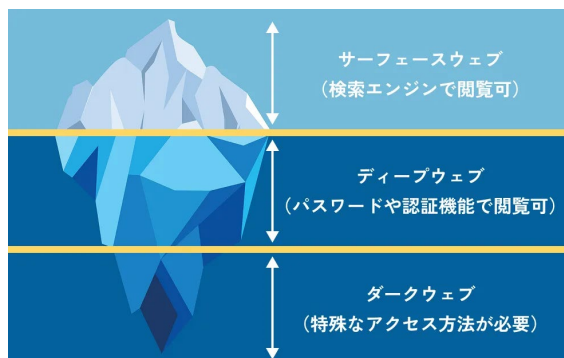
オンライン販売サイト

ダークウェブ診断

企業の情報漏洩リスクを早期に発見し、対策を支援するダークウェブ診断サービスを提供

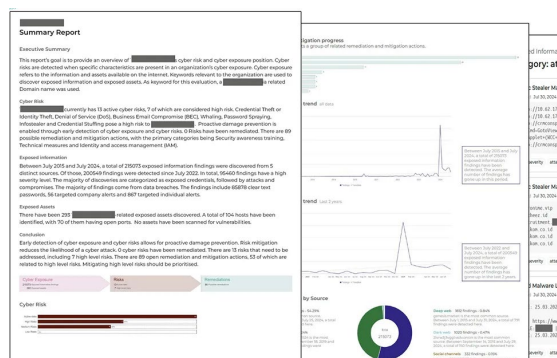
アクリート・ダークウェブ診断の特徴

地方自治体との連携実績あり



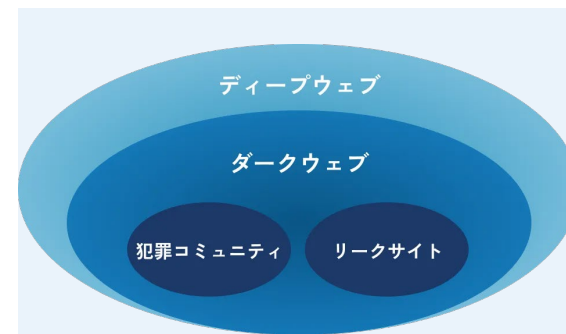
広範なウェブ領域を調査

アクセスに特殊ブラウザが
必要なダークウェブ調査も行い
サーフェスウェブ・ディープウェブも
含めて一貫して診断



高品質なレポート診断

AI×スクリーニングにより、
ノイズを排除した
高品質なレポートを提供



あらゆるコミュニティをカバー

最新フォーラムを含む、
幅広いコミュニティを網羅
調査困難な領域も踏み込み、
早期に重要情報を把握



リスク診断

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
網羅的に分析し、自社リスクを詳細に把握可能



サービス概要ページ



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」「探究学習」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5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、生徒も簡単に使え先生も指導しやすいハードウェア
- 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)

スクーミーボード



センサーコネクター

標準16種類
最大40種類



ノーコード開発画面



Forward Edge-AI

AIと耐量子計算機暗号(PQC)を組み合わせたセキュリティソリューションを展開

安全性・実用性・コスト効率を
兼ね備えた、次世代セキュリティ技術の提供

量子コンピュータの進展により、
従来の暗号通信に対するリスクが顕在化

高コストや拡張性の課題を抱える、量子鍵配送(QKD)に対し、
Forward Edge-AI社は、実用性とコスト効率に優れた
耐量子計算機暗号(PQC)技術を展開

合併会社を通じて、PQC技術を活用した
AIセキュリティソリューションを官公庁・金融機関などの
重要インフラ領域に提供し、セキュリティ分野での
新たな事業機会の創出と市場展開を加速させる

| 製品名 | 概要 |
|------------------|---|
| Isidore Quantum® | 量子耐性のNSA準拠暗号デバイスで、AIと連携して多環境のエンドポイントセキュリティと脅威対応を実現 |
| Gabriel® | 多言語対応の詐欺・偽情報検出ツールで、報酬付与による信頼回復を促進 |
| Blaise™ | 小型のAIラボで、リアルタイムに汚染物質や微生物を分析し、医療や防衛分野で迅速かつ費用効率良く活用可能 |

Forward Edge-AI社が開発しているAIソリューション



※本資料に記載の製品名・サービス名は、Forward Edge-AI, Inc.の商標または登録商標です

VisionTech Pte Ltdとの戦略的パートナーシップ

AI音声認証技術を活用し、本人認証領域の高度化と事業基盤の強化を推進

AI技術を活用した高度な本人認証ソリューションの開発を通じ、セキュリティ領域の強化と新たな事業領域の創出を目指す

生成AIおよび音声認証技術を活用し、ディープフェイク音声など新たな脅威に対応する高度な本人認証ソリューションの開発を推進

Digital Platformer社・CustIntCo社との連携を通じ、生体・音声認証等を組み合わせた多層防御モデルの構築を進め、日本市場における高セキュリティソリューションの提供を目指す

基本情報

VisionTech Pte Ltd
CEO: Lim Hui Jie
設立: 2018年

【事業内容】

- 経営コンサルティングサービス
- コンピュータソフトウェアの開発及びアプリケーション

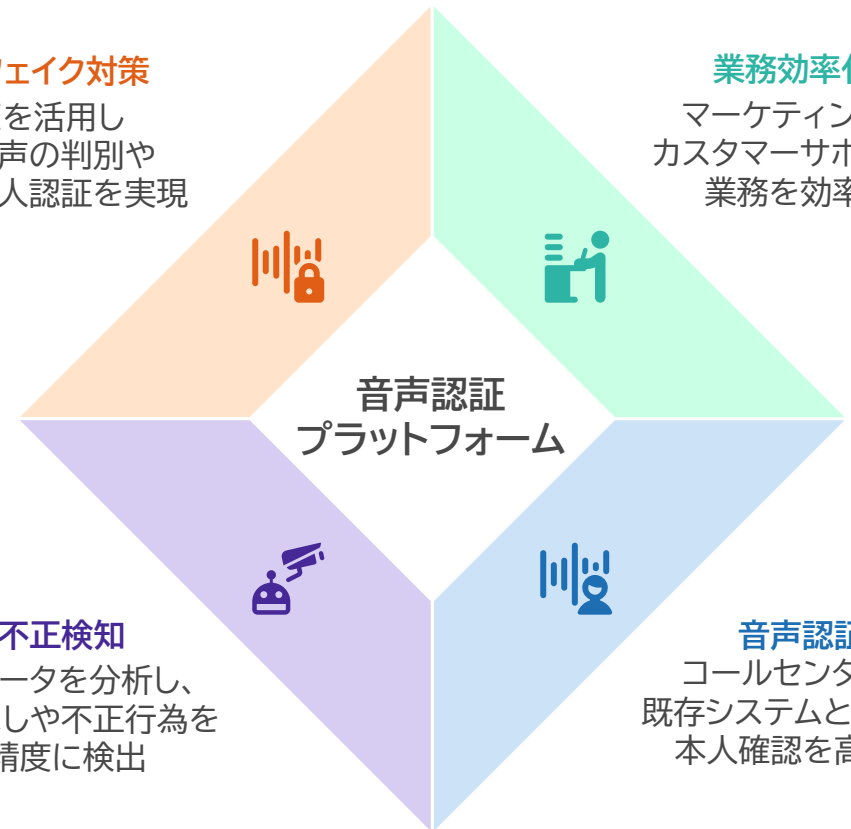
AI音声認証と多要素認証を融合し、日本を軸に金融・通信など各分野で高セキュリティな取引環境を推進

ディープフェイク対策

生成AIを活用し
不正な音声の判別や
継続的な本人認証を実現

業務効率化

マーケティングや
カスタマーサポートの
業務を効率化



AI不正検知

音声データを分析し、
なりすましや不正行為を
高精度に検出

音声認証

コールセンターの
既存システムと連携し、
本人確認を高度化



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

設立

2013年

資本金

10百万円

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

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
認知拡大・集客に直結するプロモーション支援

マグネット広告事業

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

年間取扱実績

9,000万枚

シェア率

50%超

リピート率

100%

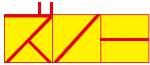
マグネット
制作



ポスティング



ズノー

株式会社ズノー 

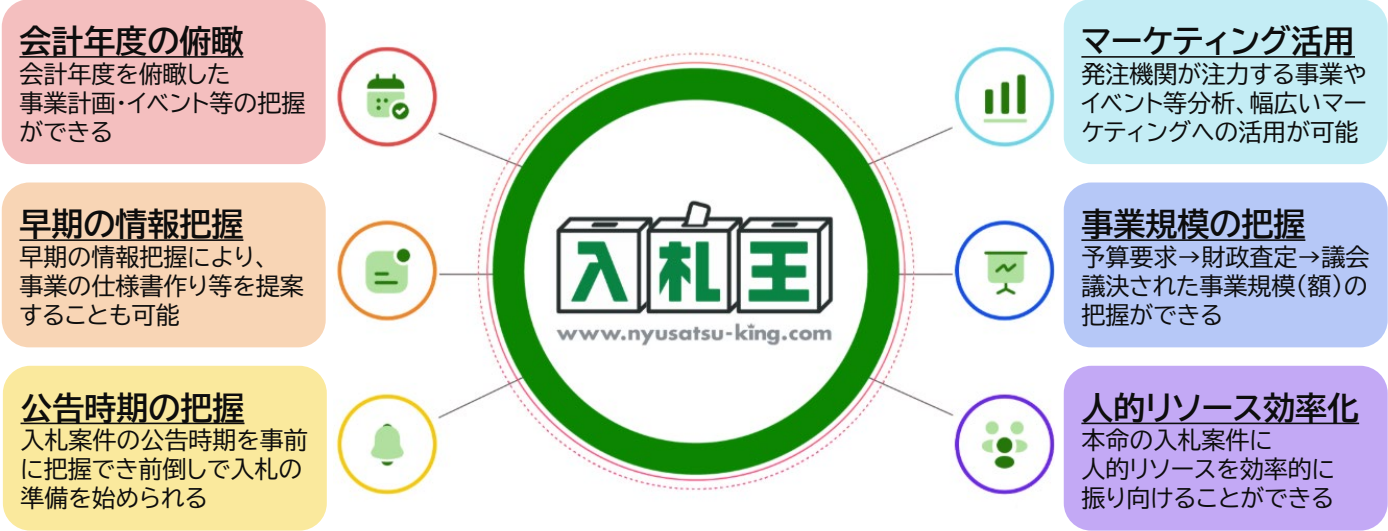
| | |
|------|---------------------------------|
| 事業内容 | 広告企画・制作プロデュース メディア開発・コンテンツ開発 |
| 代表者 | 高瀬真尚 |
| 設立 | 2004年 |
| 資本金 | 75.3百万円 |

| | |
|----------|--|
| 拠点 | 東京本社/石川支社/ベトナム-ホーチミン |
| 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 |
| 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 |


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

公庁の入札情報・落札情報を効率的に
検索でき、毎日(平日)最新の入札情報を
メールで提供



フォーグローブ

フォーグローブ株式会社  FOUR GLOBE

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

拠点
東京本社/西日本支社/九州支社

代表者
畑野裕亮

設立
2006年

資本金
63.3百万円

会社の特徴

先端システム開発(AIシステム・LINEミニアプリ「UZ APPS」など)
クリエイティブ/UX・デジタルマーケティング支援
プロジェクト運用支援

グループシナジー

同社の子会社化によりLINE関連サービスの事業化が可能となり、
事業領域の拡大を実現

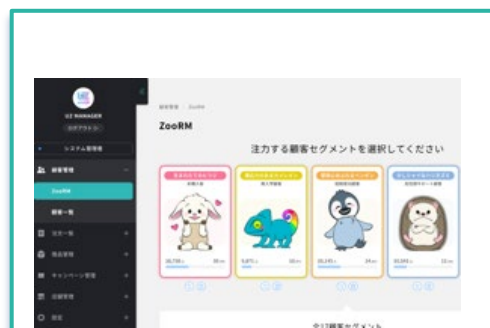
LINEを活用した、統合型マーケティング「UZ APPS」を提供

UZ LINE通知メッセージ



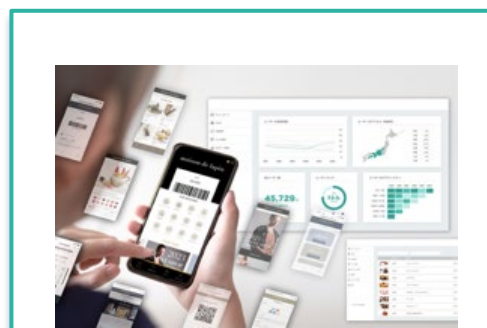
電話番号をキーに、LINE公式
アカウントから友だち以外にも
お知らせ配信できるサービス
※SMSコネクト for LINE含む

ZooRM (顧客管理システム)



LINE関連サービスと連携し
最適なマーケティング配信を
実現するCRM

UZ ミニアプリ開発



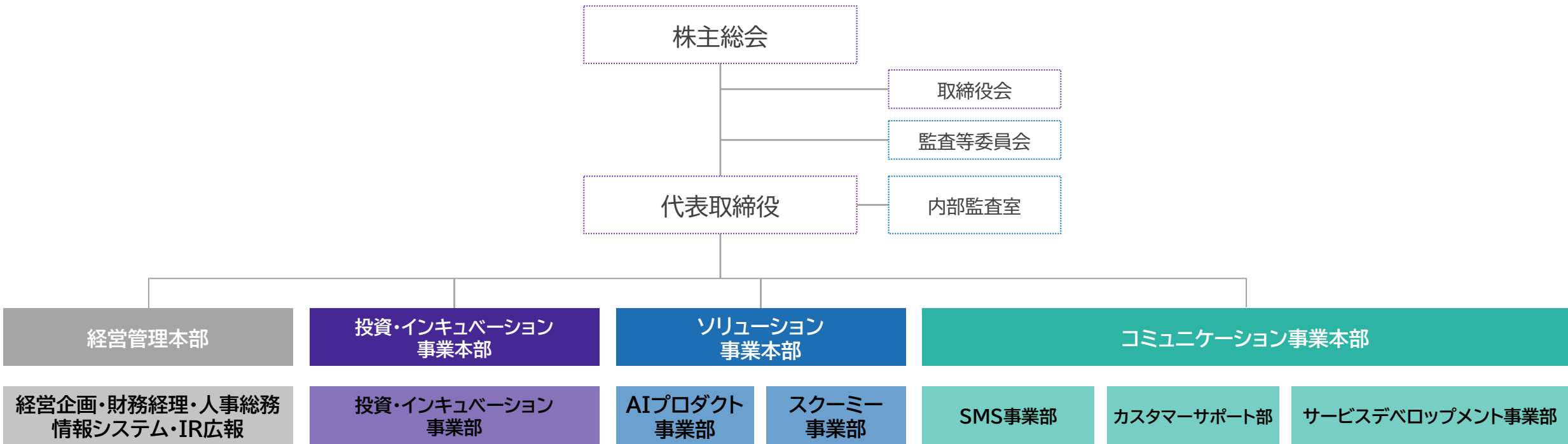
予約・EC・会員証などを
手軽に導入できる柔軟な
LINEミニアプリ構築サービス

UZ Success Partner



LINEをオウンドメディアとして
運用・改善し、専任チームが
企業の活用を支援

事業体制



※2025年11月現在