



2025年12月期 第3四半期 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3Q 連結業績
3. Appendix

ビジネス・ハイライト

2025年12月期第3四半期以降 トピックス

1

新規事業&拡販に向けた取り組み

- | | |
|-----|---|
| 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 |
| 8月 | ●Forward Edge-AI, Inc.との資本業務提携(出資)に向けた基本合意 |
| 9月 | ●共同開発体制強化に向けたCustIntCo Pte Ltd.との資本業務提携に関する基本合意
●新規事業の販売拡大に向けたDigital Platformer社との販売契約締結 |
| 10月 | ●包括連携協定を締結している徳之島町に「ダークウェブ診断」を提供
●次世代セキュリティ事業の展開に向けたForward Edge-AI, Inc.との合併会社設立に関する合併契約締結
●VisionTech Pte. Ltd.との戦略的提携による次世代型音声認証ソリューションの共同展開 |

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ークローブ株式会社の子会社化 |
|----|----------------------------|



エグゼクティブ・サマリー(業績ハイライト)

2025年12月期3Q
連結業績

売上高 **5,583** 百万円

YoY **119.0%**

営業利益 **346** 百万円

YoY **174.6%**

売上高

前年同四半期比119.0%と成長

- ・ 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
- ・ 3Q単体では、前年同期にGPU関連の売上計上があった影響により91.3%
- ・ 株式会社ズノー・メディアソリューション(以下、ZMS社)、株式会社ズノー(以下、ズノー社)、フォアグローブ株式会社(以下、FG社)を連結業績に反映

営業利益

前年同四半期比174.6%と大幅に伸長

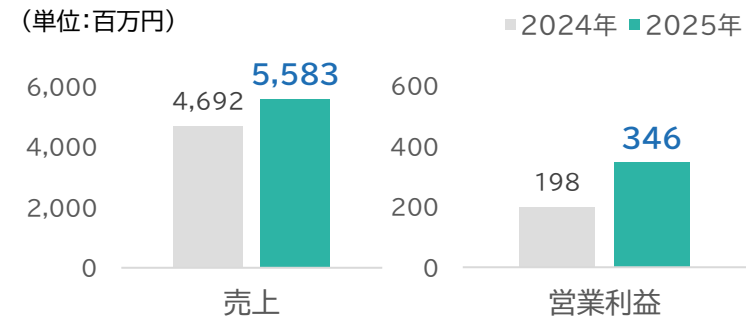
- ・ アクリート単体の売上総利益が前年同四半期比+20.8%
- ・ 売上高同様、ZMS社、ズノー社、FG社を連結業績に反映
- ・ 営業利益率が前年同四半期比+2.0pt改善

2025年12月期
業績予想

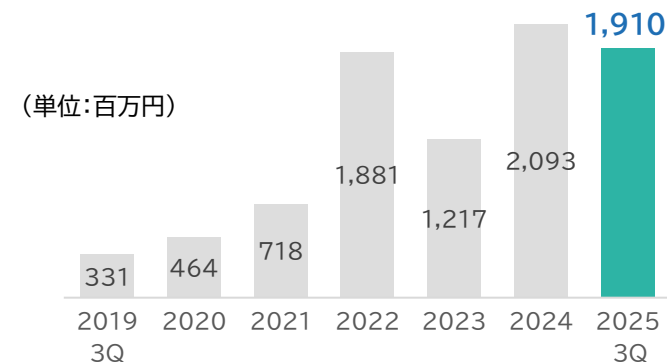
2025年12月期の業績予想については、2025年2月14日付「2024年12月期 決算短信」で公表いたしました、通期の連結業績予想に変更はありません

4QではGPU関連サービス案件の売上見込に加え、子会社連結による増収分が通期業績に反映される見通しとなります

前年同四半期比(YoY)
2024年3Q / 2025年3Q



3Q 売上高推移
2019年~2025年



【連結】2025年12月期3Q(累計) 業績ハイライト

売上高 5,583百万円(前年同四半期比119.0%)

- 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
- ZMS社、ズノー社、FG社を連結業績に反映

営業利益 346百万円(前年同四半期比174.6%)

- 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+20.8% (P9参照)
- 売上高同様、ZMS社、ズノー社、FG社を連結業績に反映

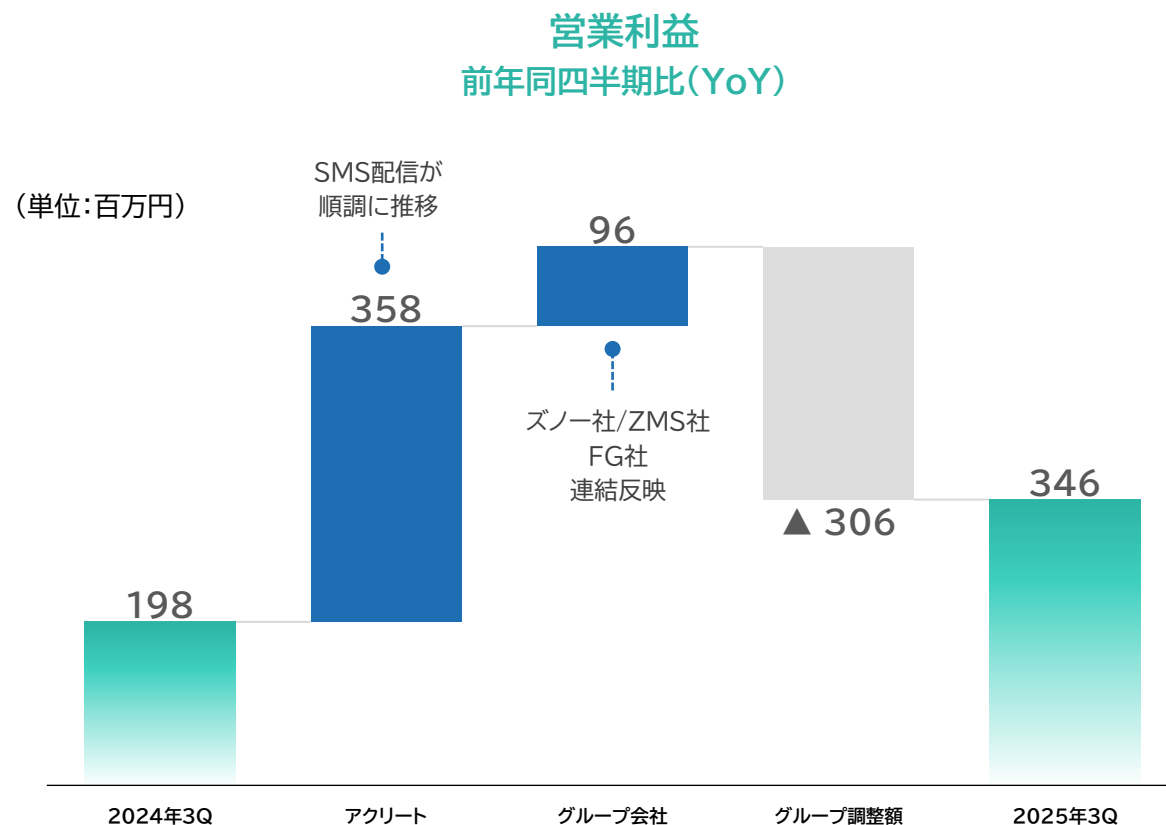
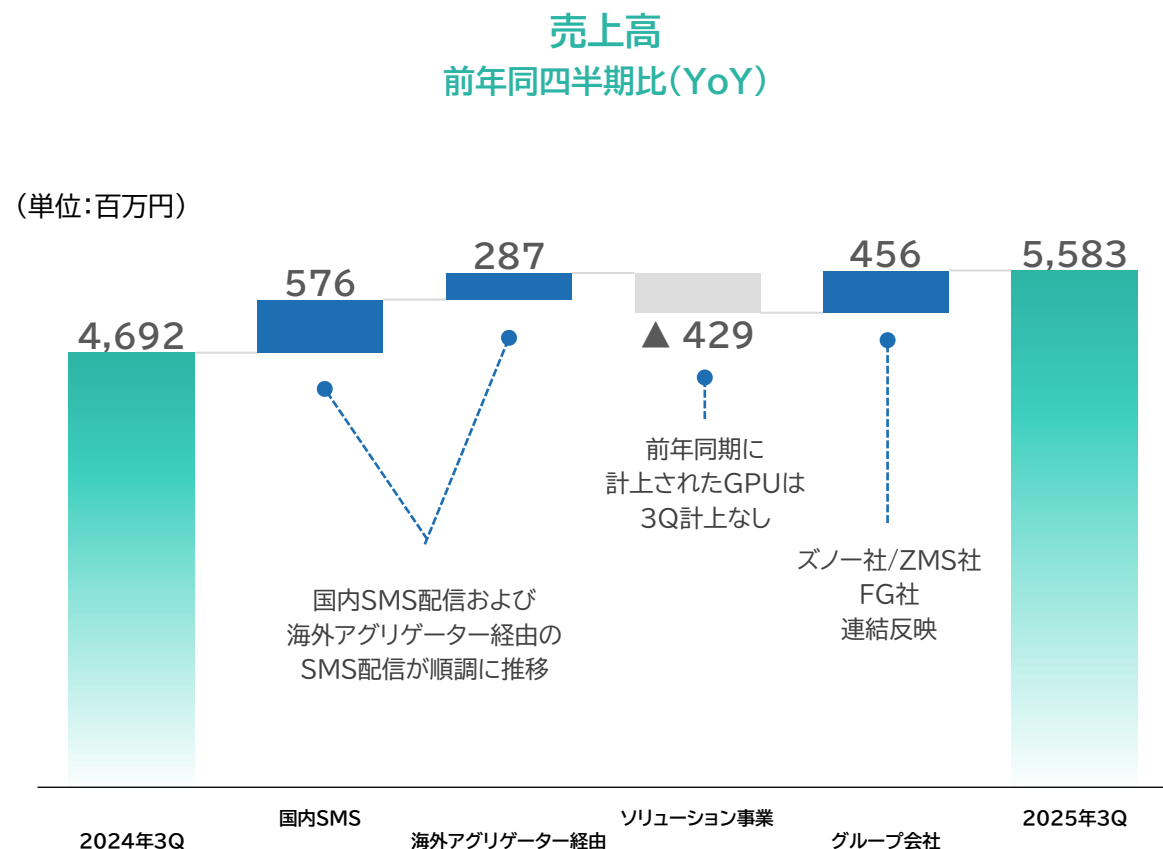
(単位:百万円)	2024/12月期 3Q実績	2025/12月期 3Q実績	前年同四半期比
売上高	4,692	5,583	119.0%
営業利益	198	346	174.6%
営業利益率	4.2%	6.2%	+ 2.0pt
経常利益	194	341	175.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	132	163	122.7%

※4QではGPU関連サービス案件の売上見込に加え、
子会社連結による増収分が通期業績に反映される見通し

【連結】売上高・営業利益 前年同四半期比の主な増減要因

SMS配信事業の順調な成長とグループ連結効果により、売上と利益が増加

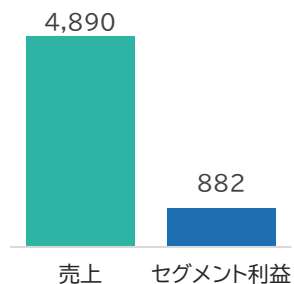
- ・ 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信が順調な伸びを見せており増収・増益に貢献
- ・ 前年同期に計上していたGPU関連サービスの売上が3Qでは計上なし
- ・ ZMS社/ズノー社/FG社の業績連結により、売上高・営業利益のいずれにも反映



【連結】2025年12月期3Q(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3Q実績)

(単位:百万円)



▶ コミュニケーション事業

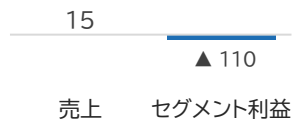
- SMS配信事業は配信通数の増加に伴い売上も拡大

▶ ソリューション事業

- スクーミーの売上実績を計上
- セグメント利益は、新規事業の立ち上げに伴うプロモーション費用や外部リソース活用費の計上によりマイナス
- GPU関連サービス案件が進行中

▶ 投資・インキュベーション事業

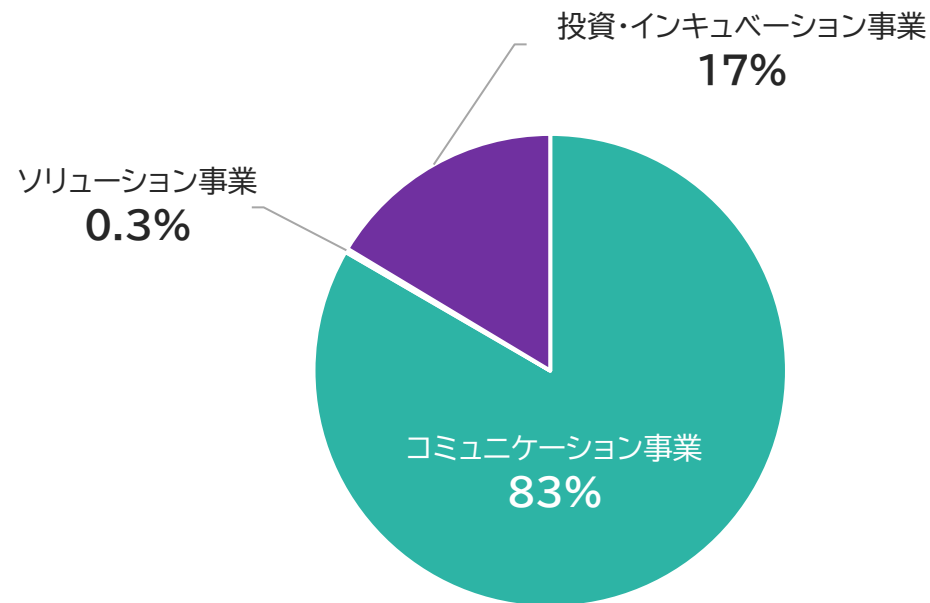
- 売上・セグメント利益ともに、2025年9月にFG社の業績を連結反映



セグメント別売上比率(2025年3Q売上実績)

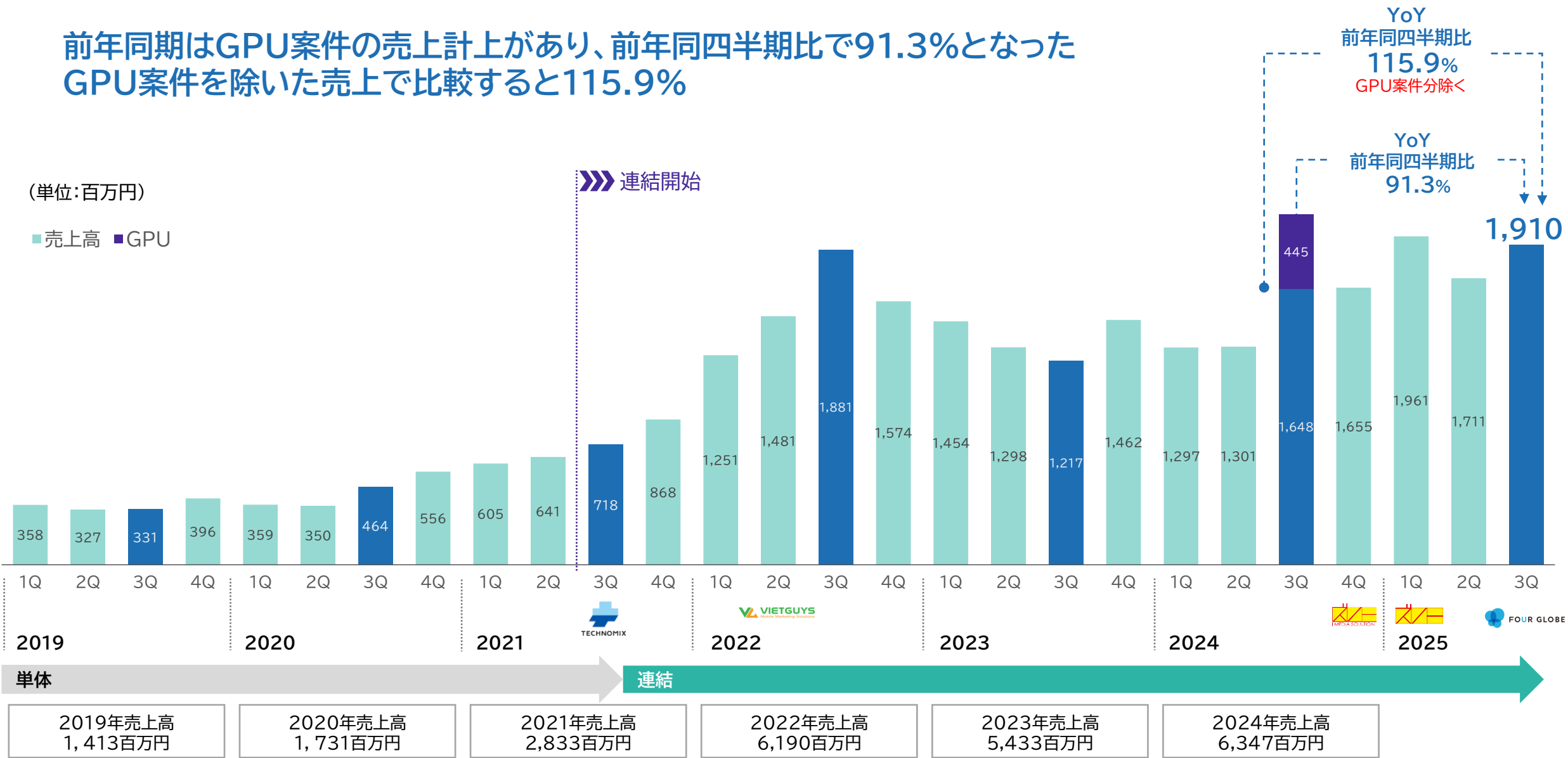
(単位:%)

2025年3Q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)

前年同期はGPU案件の売上計上があり、前年同四半期比で91.3%となったGPU案件を除いた売上と比較すると115.9%



(ご参考)【単体】2025年12月期3Q 業績概要

売上高 3,548百万円(前年同四半期比114.0%)

- 国内SMS配信および海外アグリゲーター経由のSMS配信において、新規顧客獲得や既存顧客の配信増によるもの

営業利益 344百万円(前年同四半期比150.8%)

- SMS配信事業が引き続き順調に推移し、売上総利益は前年同四半期比120.8%
- 販売費および一般管理費(前年同四半期比109.8%)は人員構成の変化に伴う人件費の増加に加え、新規事業のプロモーション施策や外部リソースの活用に伴う費用増によるもの

(単位:百万円)	2024/12月期 3Q実績		2025/12月期 3Q実績		前年同四半期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	3,113	100%	3,548	100%	114.0%
売上原価	2,257	72.5%	2,513	70.9%	111.4%
仕入原価	2,056	66.0%	2,318	65.4%	112.8%
労務費・経費	200	6.5%	195	5.5%	97.1%
売上総利益	856	27.5%	1,034	29.1%	120.8%
販売費および一般管理費	628	20.2%	690	19.4%	109.8%
人件費	301	9.7%	337	9.5%	111.9%
その他	326	10.5%	352	9.9%	107.9%
営業利益	228	7.3%	344	9.7%	150.8%
経常利益	227	7.3%	339	9.6%	149.6%
四半期純利益	156	5.0%	235	6.6%	150.6%

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▲2.9%

人員構成の変化に伴う人件費の増加により、
前年同四半期比+11.9%

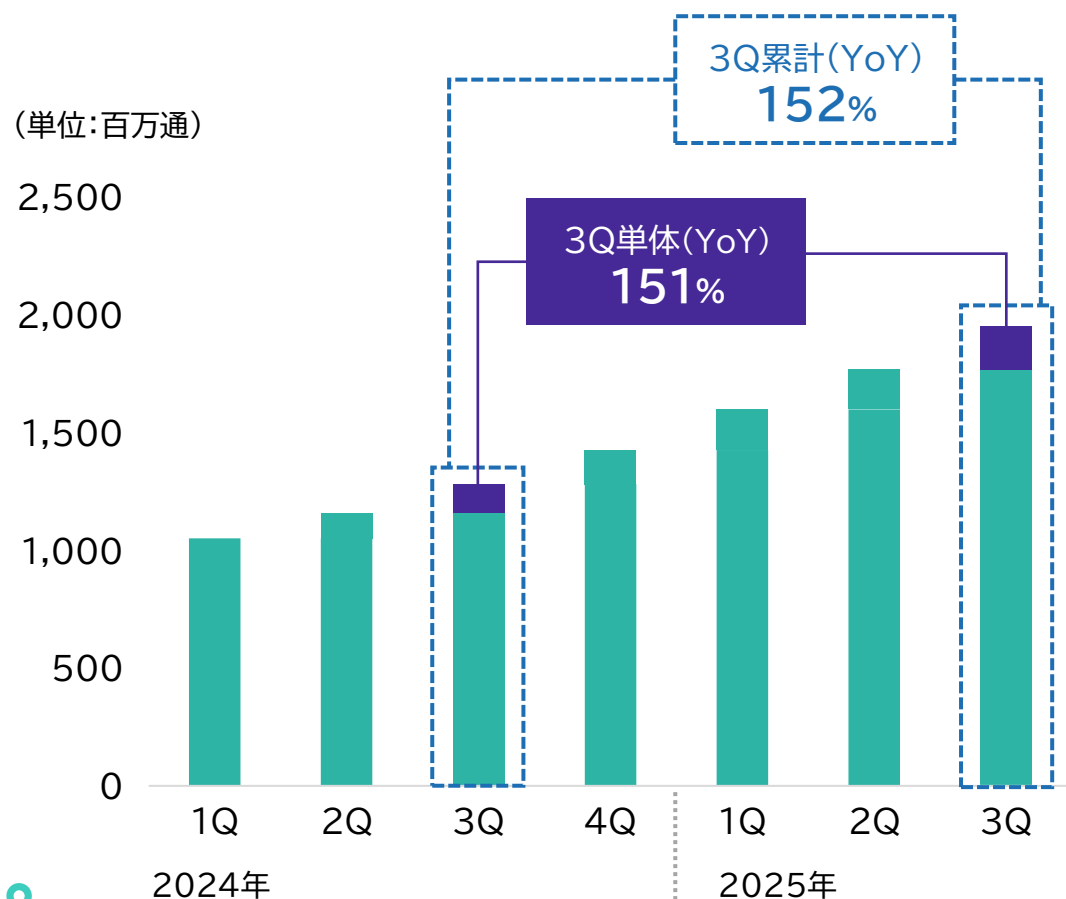
新規事業のプロモーション施策に伴う
広告宣伝費の増加や外部リソース活用により、
前年同四半期比+7.9%



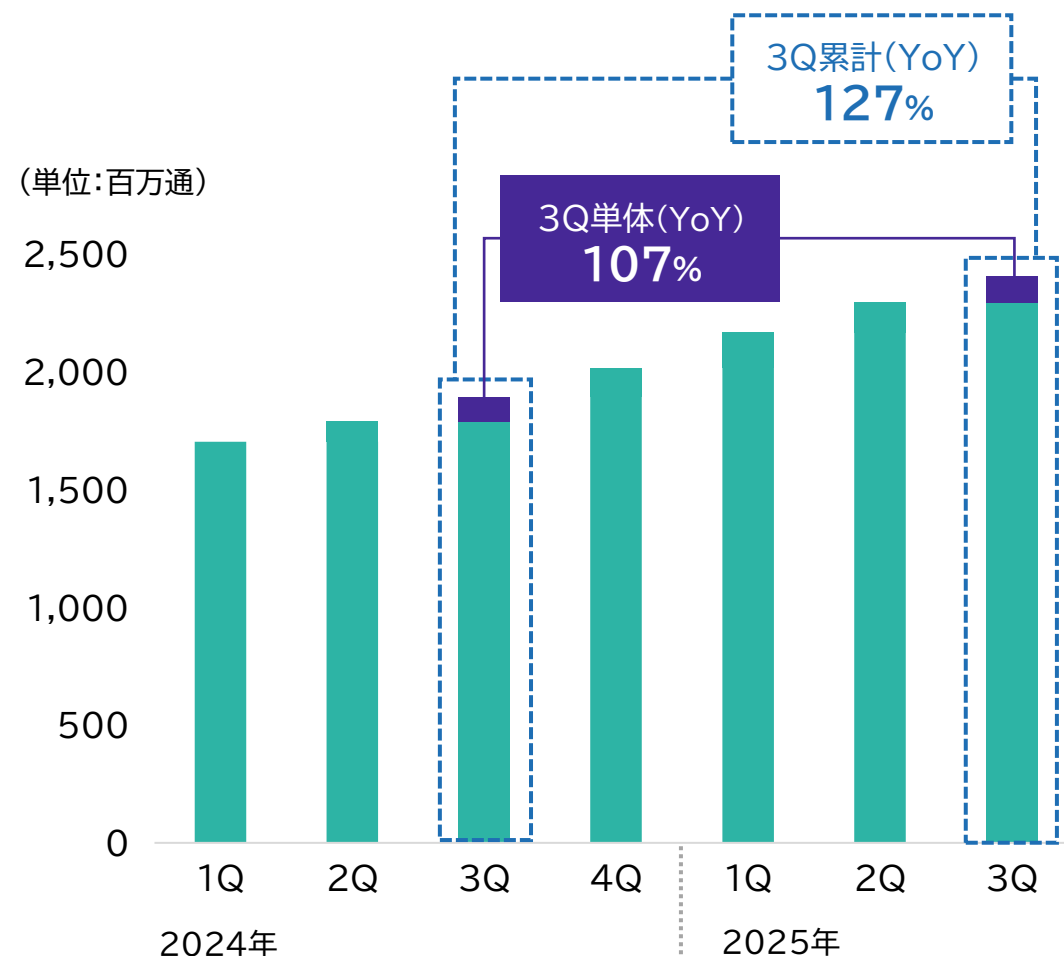
【コミュニケーション事業】SMS配信通数 累計推移

新規顧客の獲得と既存顧客での利用拡大により、国内外での配信通数が増加

国内SMS配信通数推移

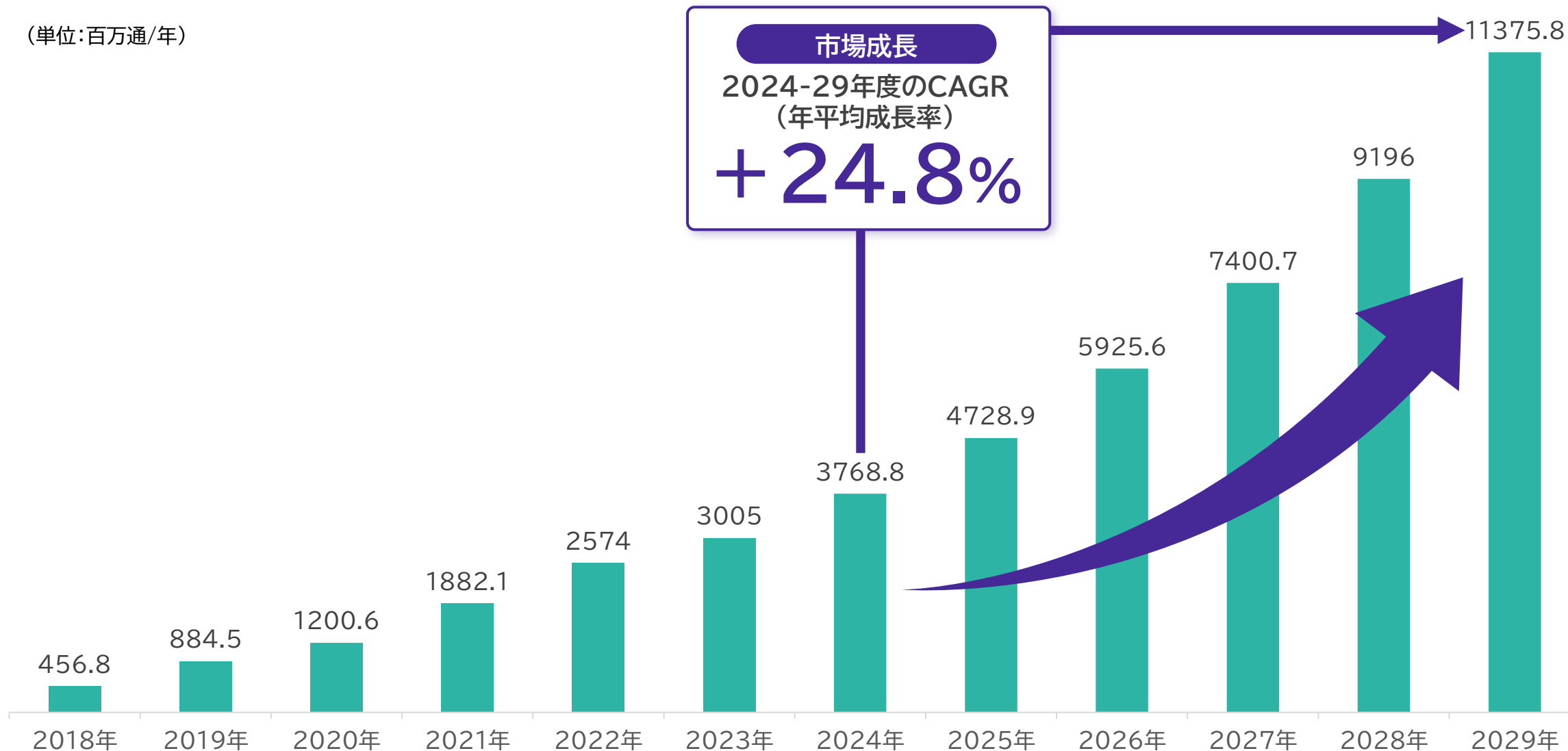


海外アグリゲーター経由SMS配信通数推移



(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



中期経営計画[2025-2027] 2025年3Qにおける主な取り組み

中期経営計画[2025-2027]のもと、2025年3QではSMS配信の新サービス展開による付加価値の創出と、ソリューション・投資領域でのAIテクノロジー活用を推進し、成長基盤の拡充を図った

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

…3Q主な取組領域

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(案件進行中)
- ・スクーミー事業
- ・ANOTHER AI
- ・ダークウェブ診断

投資・インキュベーション事業

- ・ZMS
- ・ズノー
- ・フォググローブ
- ・新たな出資・M&A

中期経営計画事業方針

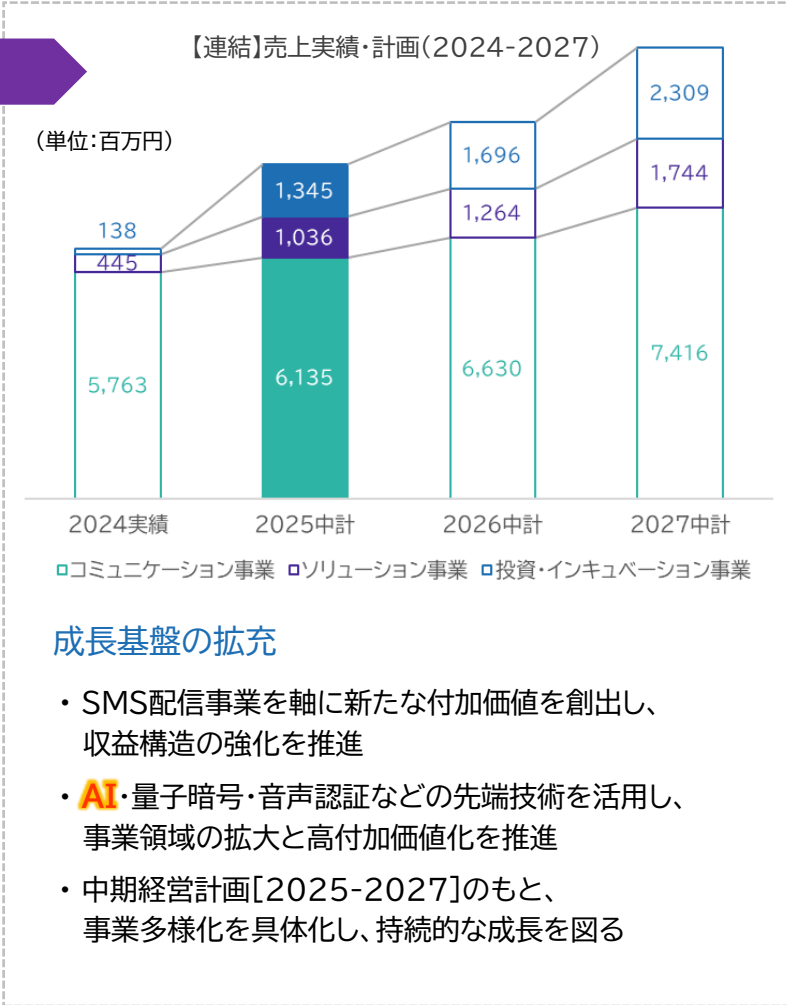
- ・SMS・CPaaSを軸に、新たな用途や市場領域を開拓
- ・多様なメッセージサービスの展開による、シェア拡大
- ・認証技術の強化と高付加価値化で収益向上

- ・AI技術を活用した独自ソリューション提供
- ・企業価値向上と新たな収益源の創出

事業目標

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

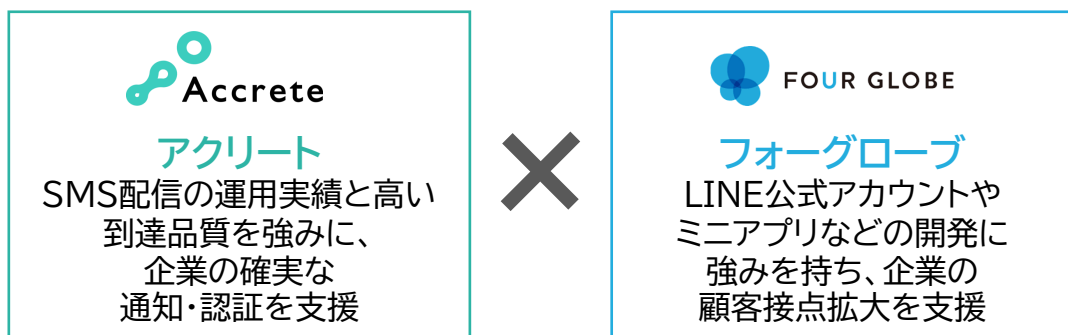
当社の収益構造改革を担う事業であり、3年後に当社の売上構成比35%を目標とする



【コミュニケーション事業】SMS配信における新たな付加価値サービスの展開による収益モデルの多様化

LINE連携や新サービスの展開を通じ、収益基盤の拡充を推進

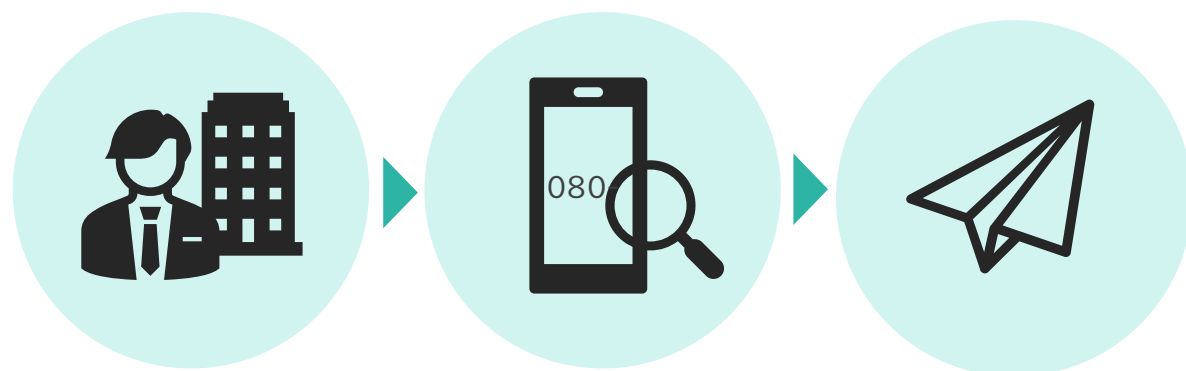
SMSとLINEを補完的に活用することで、
企業の顧客エンゲージメントを高める仕組みを強化



- 「SMSコネクト for LINE」により、メッセージ到達率を高め、重要通知の確実な伝達を実現
- LINEミニアプリを活用し、企業におけるエンドユーザーとの関係強化・再活性化を支援
- スミッシングSMS問題への懸念を背景に、SMS利用を控える企業へLINE通知メッセージを補完提案

カイゼンテクノロジー社が提供している顧客管理サービス「ケプラー」に「SMSコネクト for LINE」を搭載し、既にトヨタ販売会社5社で導入が決定
顧客コミュニケーションのデジタル化と業務効率化を推進

ナンバーlookupアップサービスの提供による
SMS配信の効率化と付加価値向上



配信事業者

有効性の自動判定
無効番号除外

SMS配信の
最適化

- 電話番号情報を活用し、通信キャリアや番号の有効性を自動判定する「ナンバーlookupアップサービス」を提供
- 無効番号の除外やルーティング最適化により、SMS配信の効率化と配信品質の向上を実現

【ソリューション事業】事業推進状況と新たな展開

AI技術を活用した独自ソリューションの提供を通じ、企業価値向上と新たな収益源の創出を目指す

ダークウェブ診断

サイバーリスクの可視化を通じ、セキュリティ強化を支援

背景



自治体の
サイバーリスク増加

サービスと知見を活かし
地域の安全・安心に貢献
できると考えた

実施



包括連携先・徳之島町
でリスク可視化を実施

情報流出リスクを
可視化し、安全対策に
向けた検証を実施

成果



サイバーセキュリティ強化
に役立つことが実証

今後の対策に役立つ
有益な情報や助言を
提供できることを確認

引き続き、自治体や金融機関などを対象にリスク可視化と
対策支援を展開し、全国的なサイバーセキュリティ強化を推進



販売・開発両面での連携強化による事業拡大を推進



[オンライン販売サイト](#)



オンライン販売サイトの開設に加え、Digital Platformer社との
販売基本契約およびCustIntCo社との共同開発を通じ、
販売・開発両面での連携体制を強化

今後は、APIの開発・提供を通じて他社ソリューションとの連携を深め、
より多様なサービス展開と付加価値向上を目指す



【ソリューション事業】Forward Edge-AI社との合併会社設立

AI×量子暗号技術の融合による、次世代セキュリティ領域への事業展開

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



【ソリューション事業】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

ねらい

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

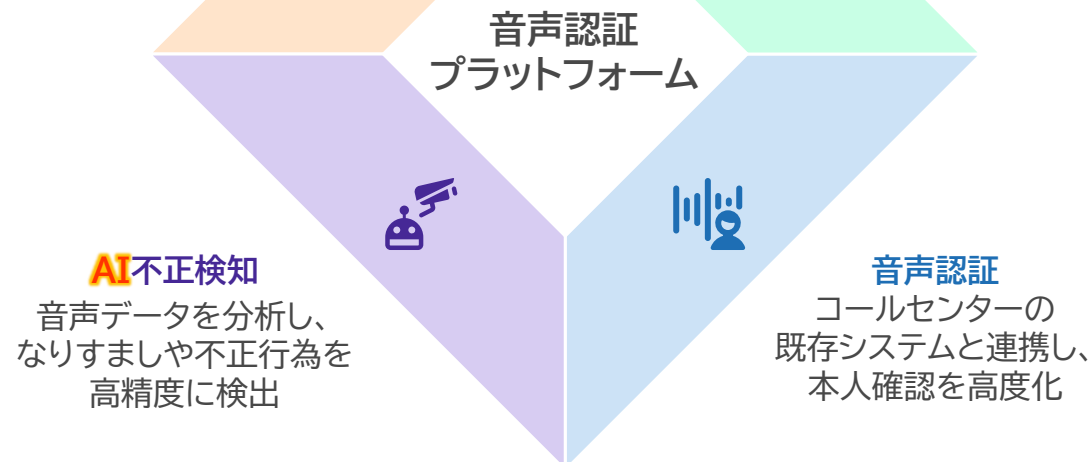
【事業内容】

- 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



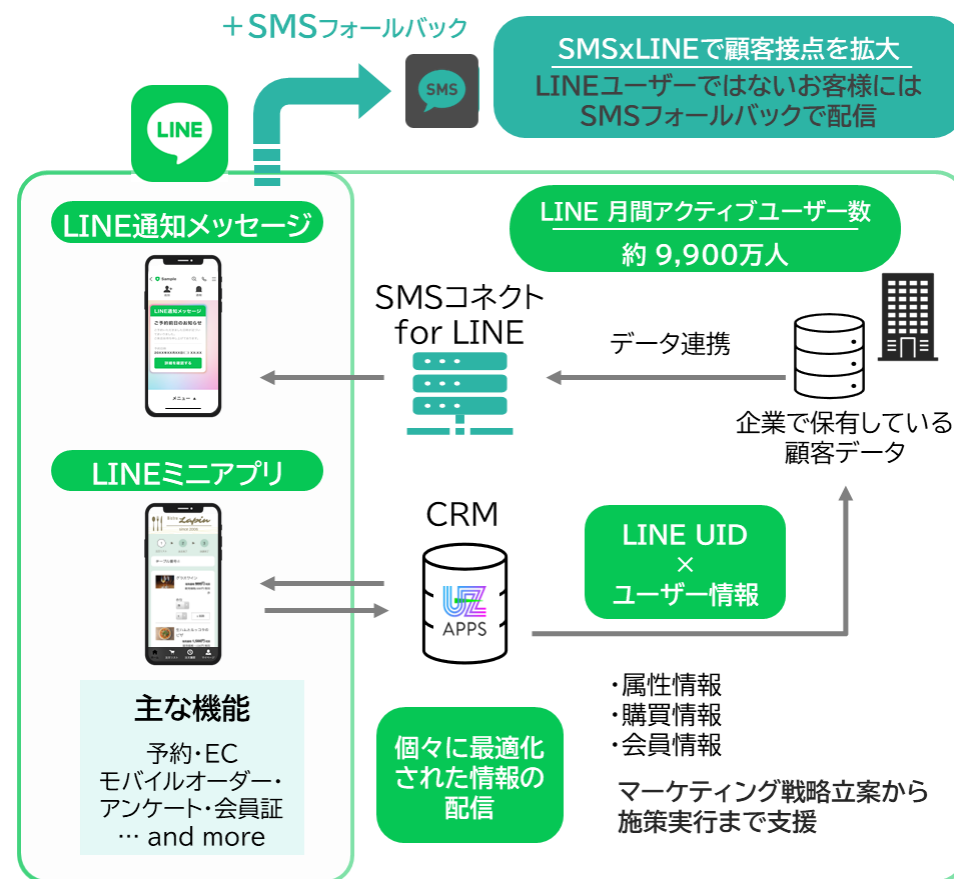
【投資・インキュベーション事業】フォーグローブ 会社概要・事業内容

フォーグローブとの連携で、SMSに次ぐ新たな顧客コミュニケーション領域を開拓



会社名	フォーグローブ株式会社
代表者	代表取締役 畑野裕亮
資本金	6,338万円
設立年月日	2006年10月2日
事業内容	先端システム・AI駆動型開発 デジタルマーケティング クリエイティブ・UIUX プロジェクト運用支援 グローバル開発・多言語PM (拠点: 大連・ホーチミン)
認定資格	LINEヤフー社において、 2022年の初回認定時から4年連続の 正規テクノロジーパートナー

LINEを活用した、統合型マーケティング 「UZ APPS」を提供



【投資・インキュベーション事業】フォーグロブ「UZ APPS」の4つのマーケティング施策

LINEを活用した統合型マーケティング支援を通じ、顧客接点の拡大を推進



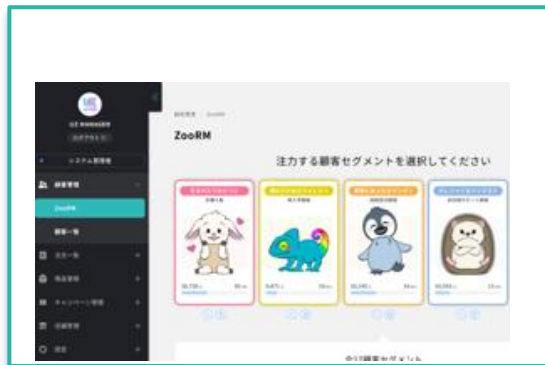
不動産、店舗・EC、施設・イベントなど
幅広い業界で認証通知やクーポン配信、予約リマインドなど多様な用途への活用が拡大

UZ LINE通知メッセージ



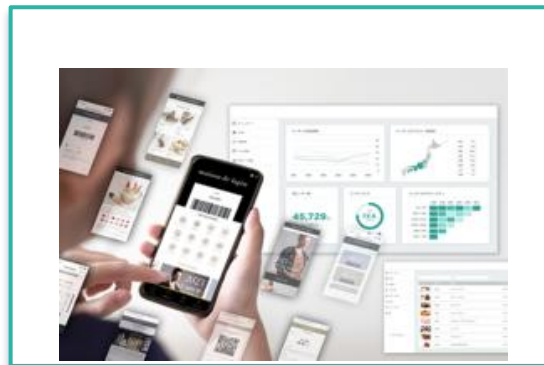
電話番号をキーに、LINE公式
アカウントから友だち以外にも
お知らせ配信できるサービス
※SMSコネクト for LINE含む

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



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	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)

沿革

2011

- 6月 インディゴ株式会社がLINEに日本で初めてのSMSによる個人認証サービスを提供

2014

- 5月 インディゴ株式会社から会社分割株式会社アクリートを設立

2015

- 3月 コミュニケーション手段として双方向SMSサービスを開始

2018

- 7月 東証マザーズ市場(現・グロース市場)に上場

2019

- 2月 SMSコネクトグローバルサービス開始

2020

- 8月 東京都千代田区神田小川町「axle御茶ノ水」へ本社移転
- 9月 「+メッセージ」公式アカウントサービス「Accrete IR Express」を開始

2021

- 3月 総合行政専用ネットワークLGWANでのSMS送信を可能とする「SMSコネクト for LGWAN」の提供を開始
- 8月 Digital Platformer株式会社への出資
- 9月 メール配信サービス会社「株式会社テクノミックス」子会社化
- 10月 国際網を使用するSMS配信サービス会社「株式会社Xoxzo」子会社化

2022

- 4月 ベトナムのSMS配信サービス会社「VietGuys J.S.C.」子会社化
- 8月 中期経営計画(2023~2025)を発表
- 10月 株式会社stepdays社への出資

2023

- 11月 電子関連機器の専門商社「シンデン・ハイテックス株式会社」と業務提携

2024

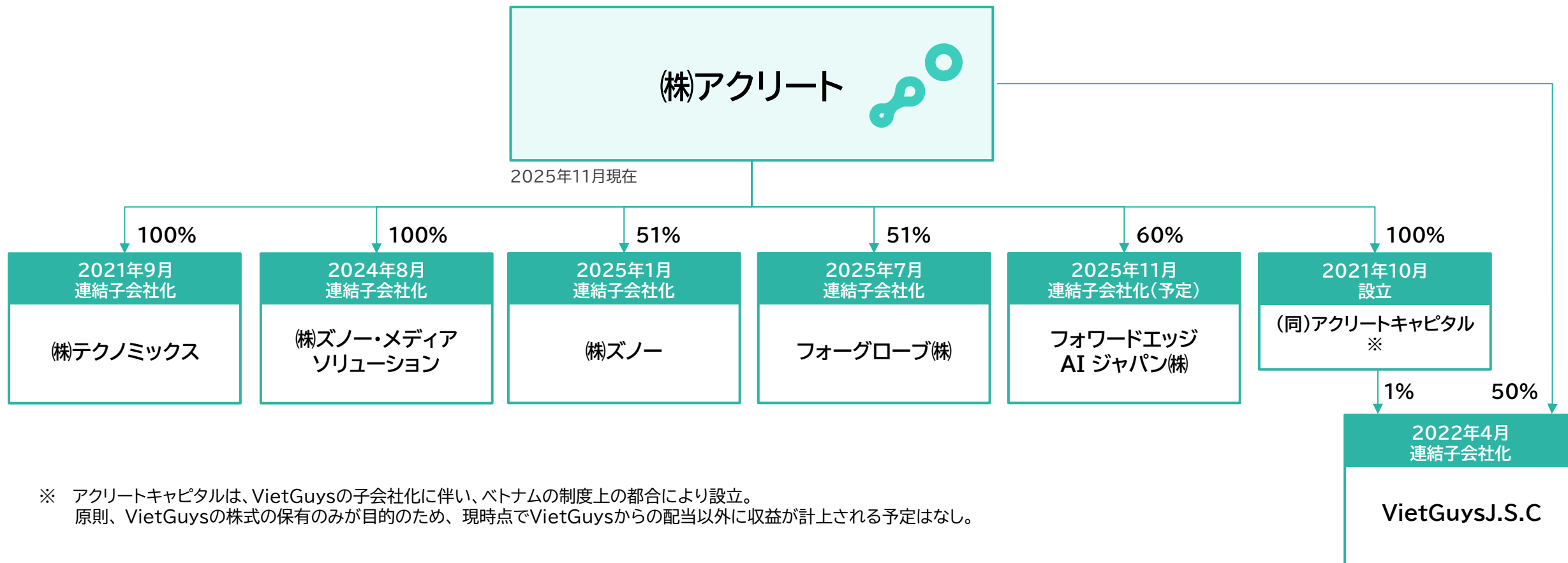
- 1月 行動変容生成AI「NudgeMaker® for SMS」販売開始
- 7月 「中期経営計画の修正に関するお知らせ」発表
分散型IDの発行サービス「SMS-OTP for DID」提供開始
- 8月 Techown Information Technology Co., Ltd.との業務提携
株式会社ズノー・メディアソリューションの株式の取得(子会社化)
- 11月 株式会社スクーミーとの資本業務提携及び総販売代理店契約締結
- 12月 株式会社Xoxzoの株式譲渡契約締結

2025

- 1月 株式会社ズノーの株式交付(簡易株式交付)による子会社化
- 2月 中期経営計画[2025-2027]策定
- 4月 ダークウェブ診断サービスを提供開始
- 5月 従業員持株会および役員持株会設立のお知らせ
- 7月 フォーグローブ株式会社の株式交付(簡易株式交付)による子会社化
「SMSコネクト for LINE」を提供開始
- 8月 Forward Edge-AI, Inc.との資本業務提携(出資)に向けた基本合意に関するお知らせ
- 9月 CustIntCo Pte Ltd.との資本業務提携に向けた基本合意に関するお知らせ
- 10月 Forward Edge-AI, Inc.との合併会社設立に関する合併契約締結のお知らせ
VisionTech Pte.Ltd.との戦略的提携に関するお知らせ



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