



2025年12月期 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. 2025年12月期 通期連結業績サマリー
2. 2025年12月期 通期連結業績ハイライト
3. 2025年12月期 第4四半期ハイライト
4. 2025年12月期 通期単体業績ハイライト
5. 中期経営計画[2025-2027] 2025年度 戦略進捗の総括
6. コミュニケーション事業
7. ソリューション事業
8. 投資・インキュベーション事業
9. Appendix

計画を上回る大幅な増収増益を達成。

- **既存事業**

主力のSMS配信サービスが過去最高売上を更新。

- **M&A**

戦略的に進めたM&Aが売上に大きく寄与。

- **新規事業**

高付加価値なソリューション事業(GPUサーバー案件等)の拡大。

2025年12月期 通期連結業績ハイライト

(単位:百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	前期比(YoY)
売上高	6,347	8,791	+38.5%
営業利益	331	529	+59.6%
営業利益率	5.2%	6.0%	+0.8pt
経常利益	331	525	+58.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	73	307	+318.7%

- **売上高:**全セグメントで大幅な増収を達成。
- **営業利益:**ソリューション事業と投資・インキュベーション事業で投資が先行したが、既存事業において先行投資を吸収し、増益を達成。
- **当期純利益:**前期に発生した一過性の減損等の影響が解消し、増益を達成。

2025年12月期 第4四半期ハイライト

次世代セキュリティ事業の本格始動と、グループ内シナジーによるソリューション提供の拡大

10月 | 戦略的提携と事業基盤の整備

- 共同出展:「ECONOSEC JAPAN 2025」へDigital Platformer社と共同出展し、次世代ソリューションを披露。
- 合併契約締結:米Forward Edge-AI社と、日本国内での耐量子暗号(PQC)展開に向けた合併会社設立に合意。
- 戦略的提携:VisionTech社(シンガポール)と提携し、国内企業向けサイバーセキュリティソリューションの提供を開始。

11月 | グループシナジーの創出とブランド刷新

- 啓発活動:フィッシング対策協議会20周年セミナーにDigital Platformer社と共同出展し、セキュリティ普及を推進。
- グループ連携:子会社フォアグローブ社と共同開発の機能をCRM「ケプラー」へ提供。LINE・SMSのハイブリッド配信を開始。
- サービス刷新:+メッセージを大幅リニューアルし、次世代規格「RCSコネクト」として提供開始。
- 会社設立:国内の耐量子セキュリティ拠点として「Forward Edge-AI Japan 株式会社」を設立。

12月 | 新事業の商用フェーズ始動

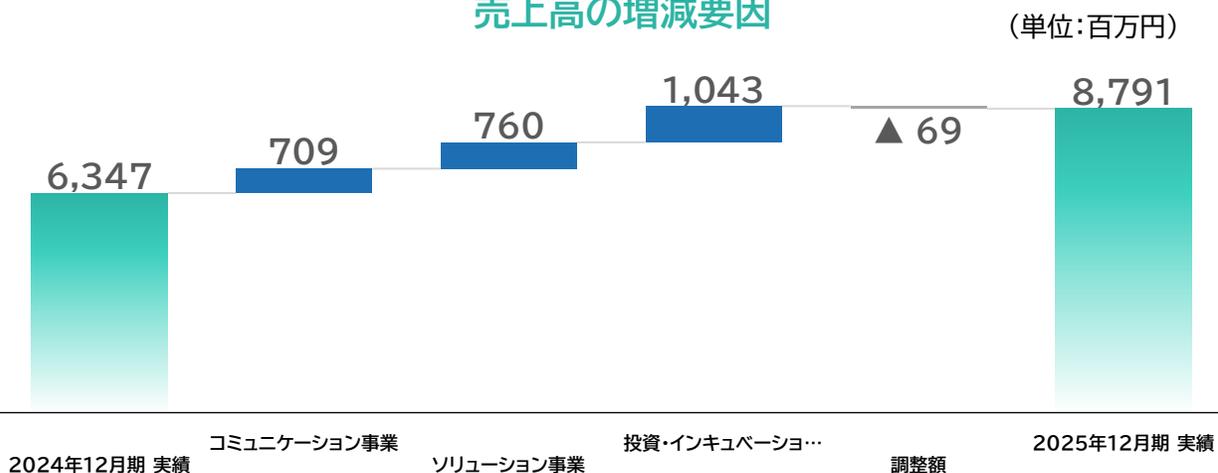
- 出資完了:Forward Edge-AI Japan社への出資払込を完了し、強固な資本基盤を構築。
- 事業開始:同社による国内での次世代セキュリティ製品の商用サービスを正式に開始。



2025年12月期 通期連結売上高・営業利益の増減要因分析

M&Aと新領域での事業規模拡大が、大幅な増収を実現。

売上高の増減要因



6,347百万円(2024年12月期 実績) ⇒ 8,791百万円(2025年12月期 実績)
[+2,443百万円]

コミュニケーション事業: +709百万円

- 国内認証・通知SMS配信のオーガニック成長が継続。

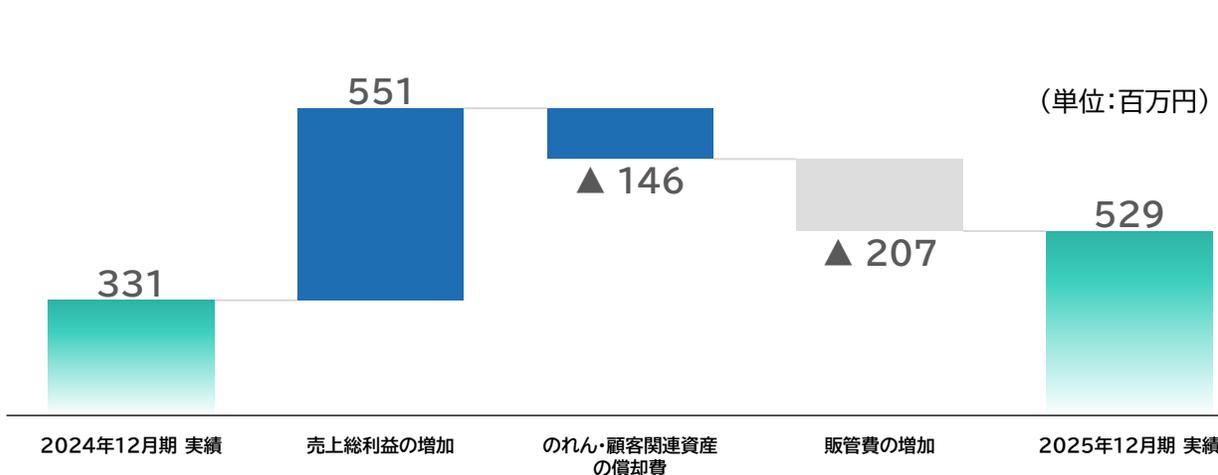
ソリューション事業: +760百万円

- AIインフラ需要を背景としたGPUサーバーの大型案件検収が大きく寄与。

投資・インキュベーション事業: +1,043百万円

- ズノー、フォアグローブ、FEAI Japanの3社が新規連結され、グループ規模が急拡大。

営業利益の増減要因



331百万円(2024年12月期 実績) ⇒ 529百万円(2025年12月期 実績)
[+198百万円]

売上総利益の増加: +551百万円

- SMS配信量の大幅増や、利益率の高いソリューション案件の増加。

のれん・顧客関連資産の償却費: △146百万円

- M&A戦略に伴う一時的・継続的な償却コスト。

販管費の増加(体制強化・先行投資): △207百万円

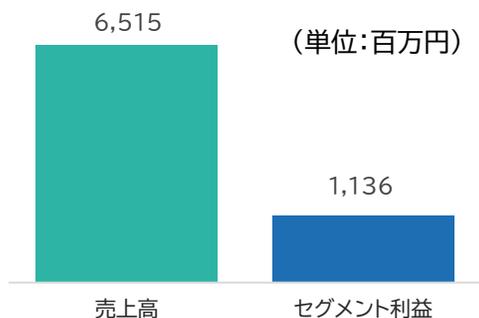
- ズノー、フォアグローブ等の新規連結による純増。



2025年度 セグメント別実績および売上構成

主力のコミュニケーション事業が安定収益を創出し、成長領域への投資を支える強固なポートフォリオを構築。

2025年度セグメント別実績



コミュニケーション事業

- 国内SMSの認証・通知需要がオーガニックに成長。
- 圧倒的な収益基盤を維持。



ソリューション事業

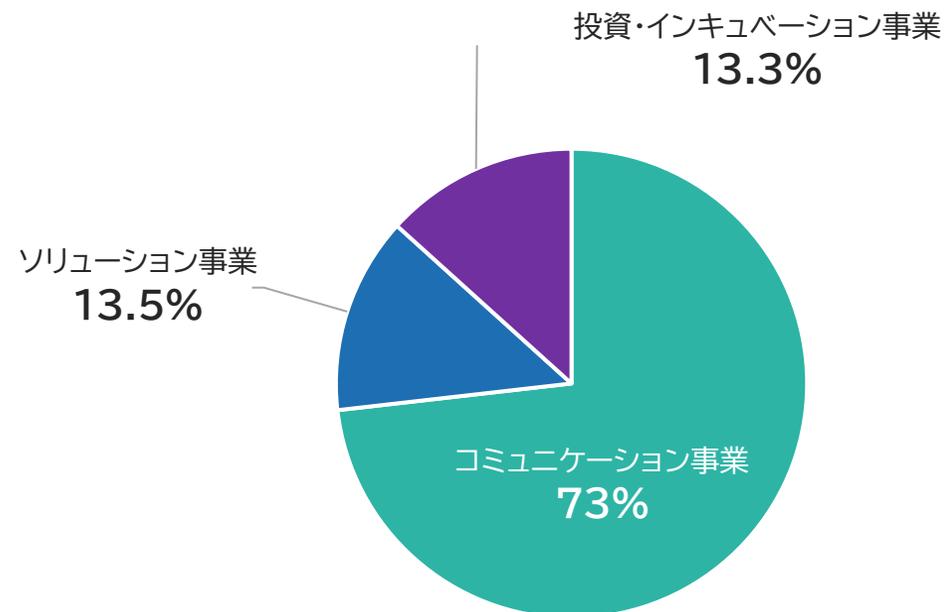
- GPUサーバーの大型案件が寄与。
- AI・次世代セキュリティへの先行投資を継続。



投資・インキュベーション事業

- ズノー、フォググローブ等のM&A子会社が寄与。
- グループシナジーの創出期。

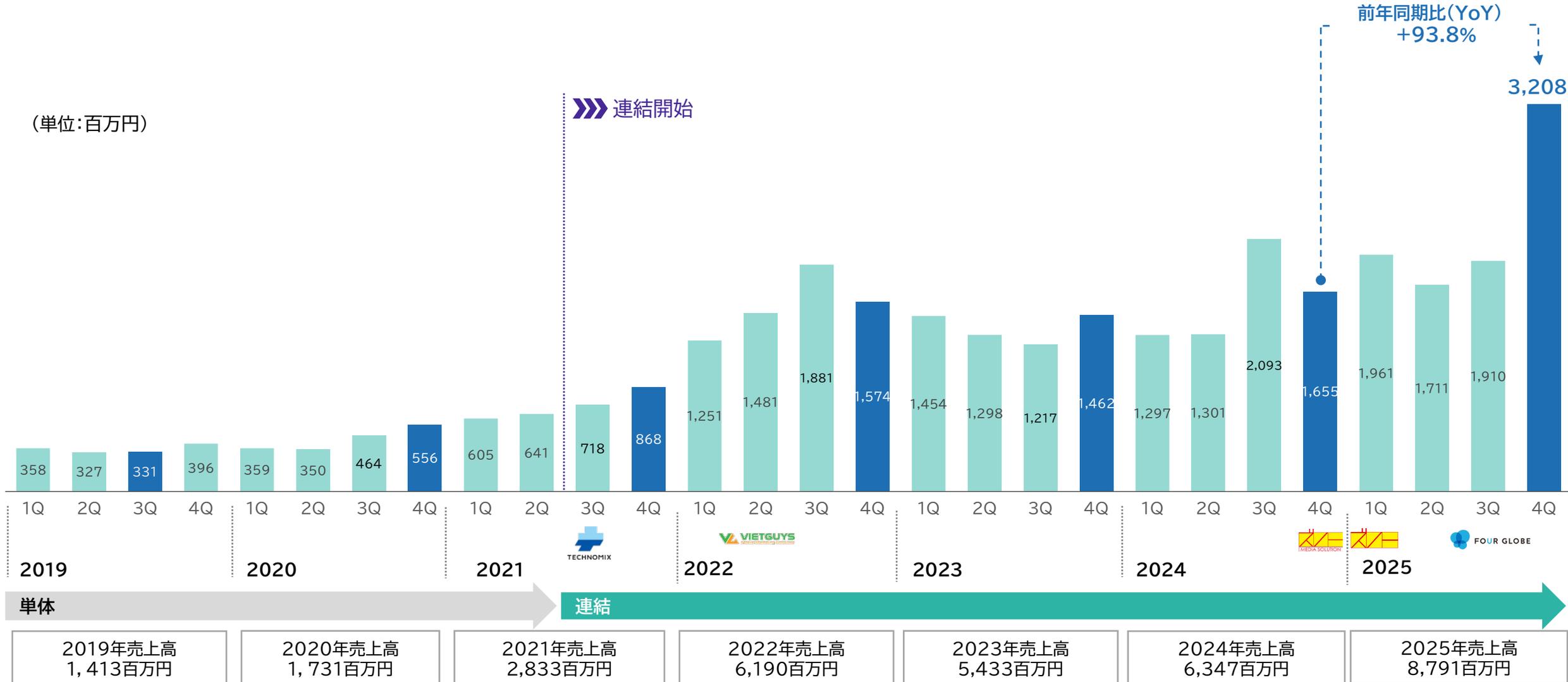
2025年度 売上高構成比



連結売上高 四半期推移

オーガニック成長とM&Aのシナジーにより、四半期ベースでも売上規模は過去最高を更新。

(単位:百万円)



2025年12月期 通期単体業績ハイライト

主力事業の圧倒的な稼ぐ力により、グループ全体の戦略投資を支える強固な財務基盤を構築。

(単位:百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	前期比(YoY)
売上高	4,205	5,935	+41.2%
営業利益	383	581	+51.7%
営業利益率	9.1%	9.8%	+0.7pt
経常利益	386	577	+49.4%
当期純利益	254	398	+56.7%

- **圧倒的な収益力とシェア:**国内A2P-SMS市場での強固なポジションを背景に、売上・各段階利益ともに過去最高を更新。規模の拡大に伴い営業利益率も9.8%(前期比0.7pt向上)とさらに高まっている。
- **グループの原動力:**アクリート本体が生み出す安定したキャッシュフローが、AI・GPU・次世代セキュリティ等の新領域やM&A戦略における投資原資として、グループ全体の成長を力強く下支えしている。
- **盤石な経営基盤:**事業規模の拡大に対し、効率的な組織運営を継続。50%を超える大幅な増益を達成した単体業績は、連結全体の成長をリードする強固な基盤となっている。

中期経営計画[2025-2027] 2025年度 戦略進捗の総括

中期経営計画[2025-2027]のもと、2025年では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・投資事業での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

中期経営計画事業方針

コミュニケーション事業
 ・A2P-SMS配信サービス事業
 ・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 (GPUサーバー関連案件進行中)
 ・FEAI-JP
 ・ANOTHER AI
 ・スクーミー事業

投資・インキュベーション事業
 ・ZMS
 ・ズノー
 ・フォークローブ
 ・新たな出資・M&A

・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

・企業グループへの転換・構築を支えるエンジン機能
 ・M&Aや業務提携を通じた成長支援
 ・AI・デジタル分野への戦略的投資

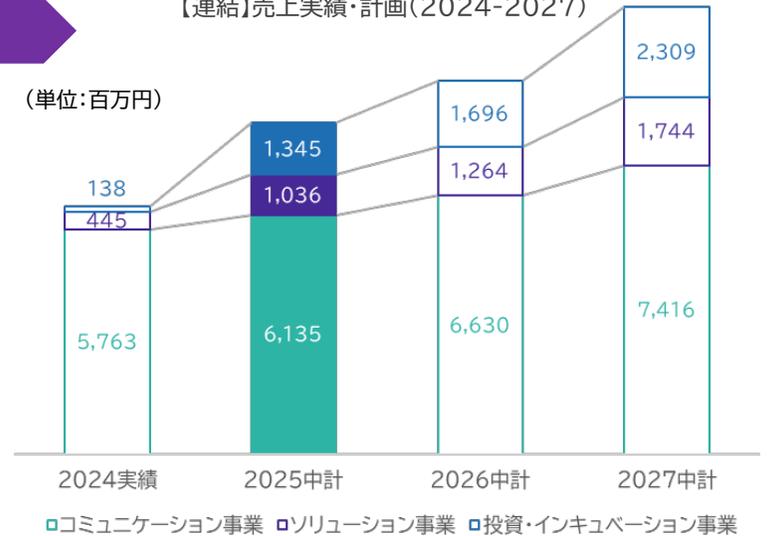
事業目標

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

【連結】売上実績・計画(2024-2027)

(単位:百万円)



成長基盤の拡充

- SMS配信事業を軸に新たな付加価値を創出し、収益構造の強化を推進
- AI・量子暗号・音声認証などの先端技術を活用し、事業領域の拡大と高付加価値化を推進
- 中期経営計画[2025-2027]のもと、事業多様化を具体化し、持続的な成長を図る

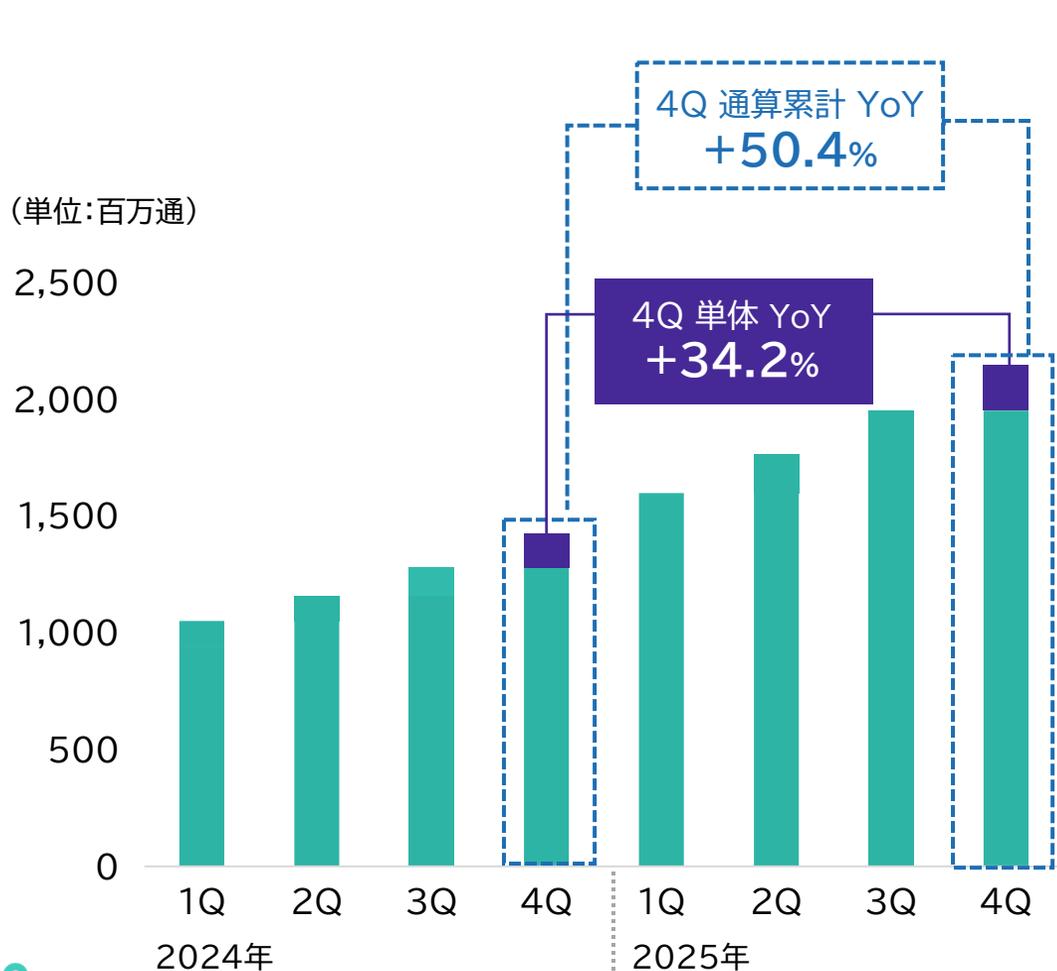
次ページ以降で各事業の主な取り組みを記載



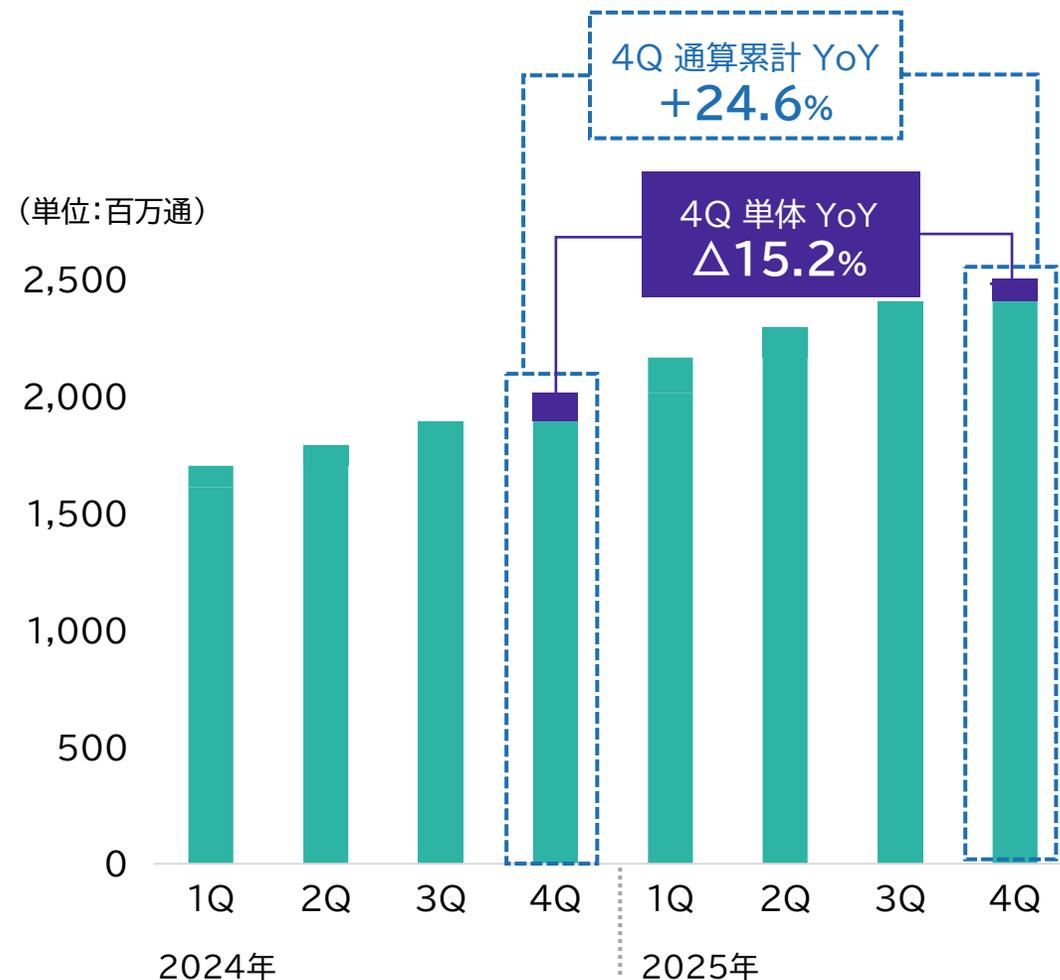
【コミュニケーション事業】SMS通算累計配信通数の推移

国内市場での圧倒的なシェア拡大を主軸に、通算累計通数は加速度的な成長を継続

国内SMS通算累計配信通数の推移

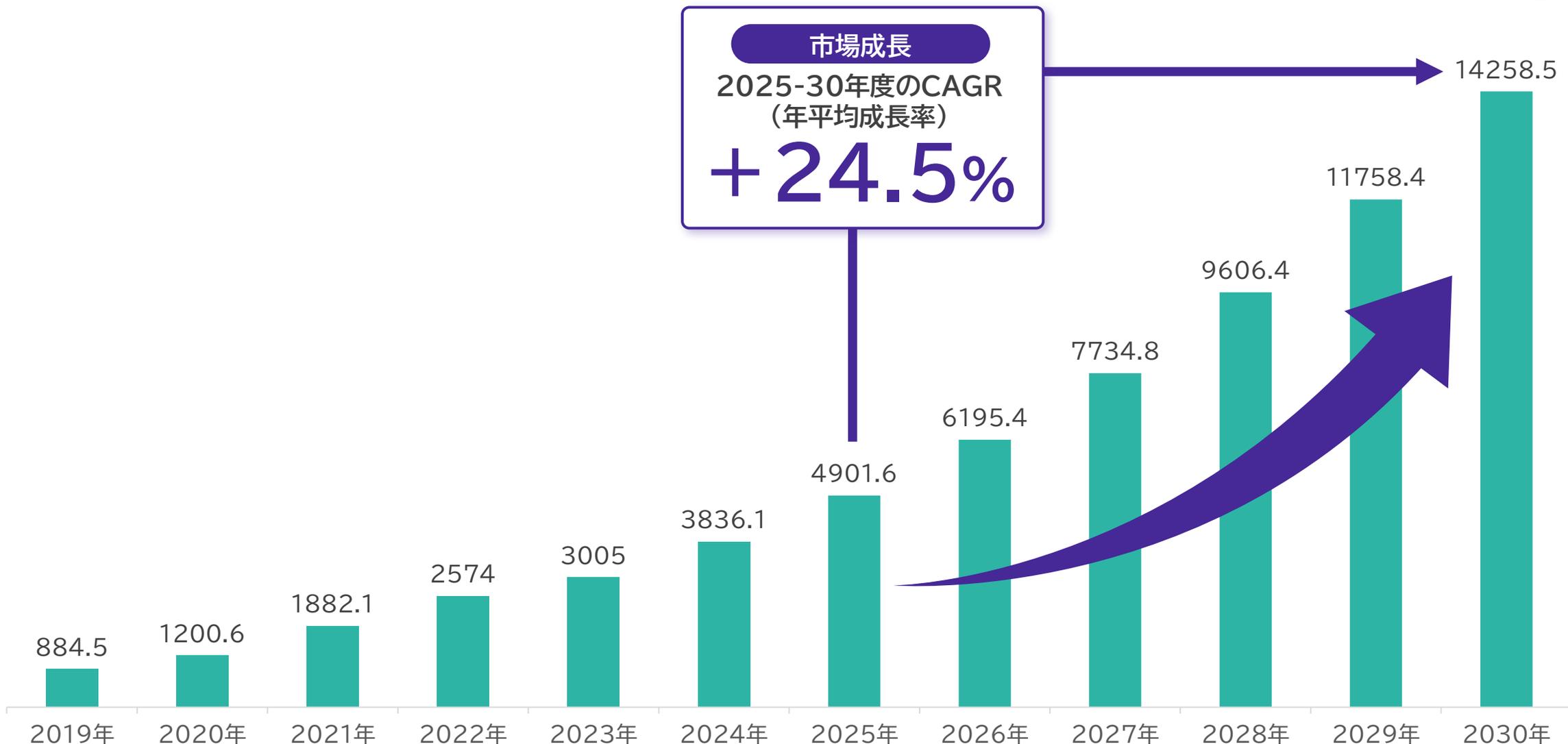


海外アグリゲーター経由SMS通算累計配信通数の推移



【コミュニケーション事業】国内直収市場予測(2025年以降のA2P-SMS市場の見通し)

(単位:百万通)



※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リポート 2025年12月号」(<https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)より引用



【コミュニケーション事業】:メッセージングの最適化とマルチチャネル展開の加速

既存サービス

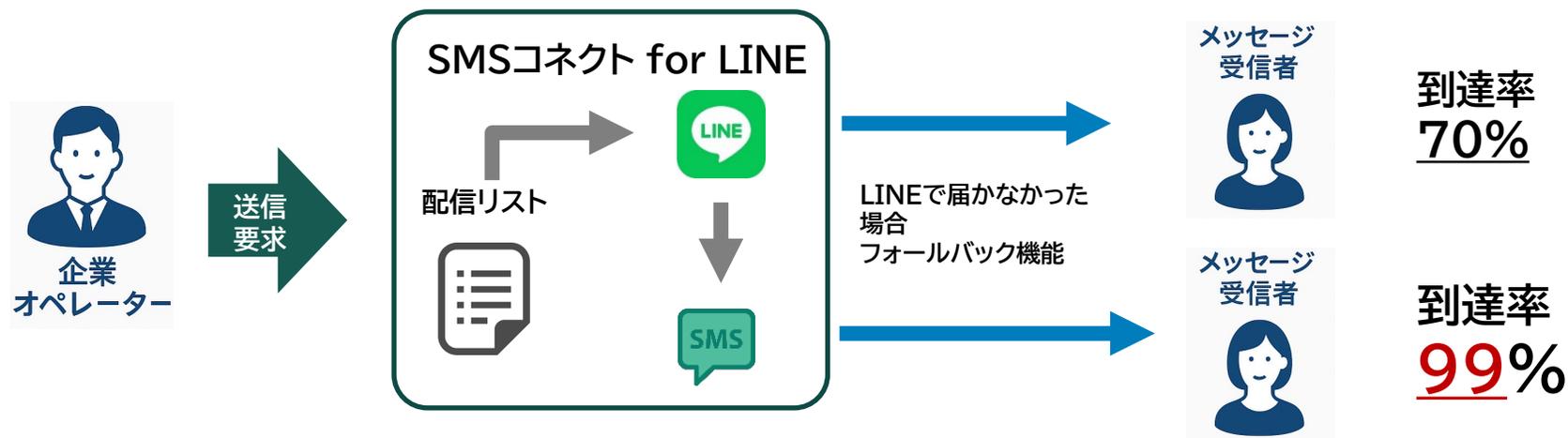
- **A2P-SMS配信サービス**:国内直収市場における高い信頼性を背景に、通知・認証用途で圧倒的シェアを維持。

2025年度に開始した新規サービス

- **SMSコネク ト for LINE**:特許技術を活用し、1回のリクエストでLINE通知メッセージとSMSを自動で振り分け配信するプラットフォーム。最適なチャネルからメッセージを届けることで顧客コミュニケーションのデジタル化を推進。

今後の展開

- フォーグローブ社のミニアプリ開発力を活かし、SMSに加え企業の保有するLINE公式アカウントをCRMに統合したマルチチャネル配信を強化。SMSに次ぐ「第2の顧客接点領域」としての確立を目指す。
- セキュリティ意識の高まりを背景に、スミッシング対策としてのRCSやLINE通知メッセージ活用を促すなど、より安全な通知ソリューションの提案を加速させる。



【ソリューション事業】(GPUサーバー関連 & FEAI-JP):耐量子計算機暗号(PQC)の実装と次世代セキュリティの確立

既存サービス

- GPUサーバー関連サービス:AI開発需要の拡大に対応する高性能計算リソースの提供と、継続的な運用支援を実施。

2025年度に開始した新規サービス

- Forward Edge-AI Japan株式会社の事業開始:米Forward Edge-AI社との合弁会社を設立し、12月19日に出資払込が完了、本格稼働を開始。米国政府・国防レベルで検証済みの最先端技術を国内へ導入。
- PQC暗号プラットフォーム等の独占販売:米国国家安全保障局(NSA)基準に準拠した耐量子計算機暗号(PQC)「Isidore Quantum®」やAI詐欺検知「Gabriel®」の国内独占販売体制を確立。

今後の展開

- 量子コンピュータによる暗号解読リスク(Q-Day)を見据え、官公庁、金融機関、重要インフラ事業者(電力・通信・交通等)向けに高付加価値なセキュリティ製品を展開。



※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】(ANOTHER AI):AI音声・顔画映像解析による健康経営とリスク管理支援

既存サービス

- **ANOTHER AI(AI音声・映像解析技術基盤)**:CustIntCo社からのOEM提供により、ボイスおよびビデオアナリティクスの基盤技術をもとにANOTHER AI独自のユーザーインターフェースを構築。

2025年度に開始した新規サービス

- **ヘルスアセスメント展開**:AI音声解析を用いた従業員の声からメンタルヘルスの状態・変化を分析および顔の映像から心拍数・呼吸数・血圧などのバイタルデータを測定する「ANOTHER AI」の提供を開始。
2024年10月のストレスチェック義務化対象拡大を背景に、健康経営を支援。
- **オンライン販売体制の整備**:導入を容易にするオンライン販売サイトを開設。中小企業を主な対象とした利用規模に柔軟に対応可能な販売チャネルを構築。

今後の展開

- 物流・運輸業界向けに、カメラ映像からバイタルデータを測定するビデオアナリティクスを活用したドライバーの健康管理ソリューションを本格展開する。
- 介護業や小売業、コールセンター業をはじめ、多岐に渡る業界向けにボイスアナリティクスを活用した従業員のメンタルヘルスチェックを本格展開する。



【ソリューション事業】(スクーミー事業):IoT教材を通じたデジタル人材育成

既存サービス

- **スクーミー(IoTデバイス型教材)**:直径5cmの「スクーミーボード」に最大40種類のセンサーコネクタを接続することで、プログラミング知識がなくても何かを計測したり反応するツールができるIoT教材を提供。

2025年度に開始した新規サービス

- **教育現場への導入加速**:文部科学省の「DXハイスクール」指定校や私立学校法人を中心に、探究学習や情報科目での採択が進展。
- **地域・企業連携の実績**:地域行政と連携した取り組みや大学での模擬講義を実施するなど、地域課題解決とIT人材育成を融合させた活動を推進。

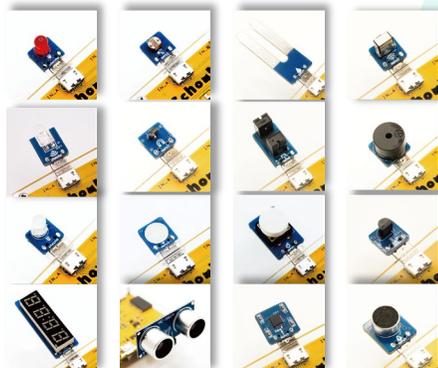
今後の展開

- 教育領域に強い販売代理店との連携や子会社テクノミックスの学校向けネットワークをフル活用し、全国の学校への販売網確立。
- ECサイトでの販売を開始し、家庭から始めるプログラミング学習の浸透に貢献。
- これまで培った活用事例をもとに地域行政や民間企業との連携を加速、さらにAI領域やその他の学習教材とのシナジーも推進。

スクーミーボード



センサーコネクタ



標準16種類
最大40種類

ノーコードで扱える操作画面



スクーミー説明動画
(高等学校用)



【投資・インキュベーション事業】(フォーグローブ社):LINE統合マーケティング支援とグループシナジーの最大化

既存サービス

- **統合型マーケティングプラットフォーム「UZ APPS」**:LINE公式アカウント、ミニアプリ、CRMを統合し、企業の顧客接点拡大と関係強化を支援するシステムを展開
- **ZooRM(顧客管理システム)**:顧客の属性や購買データを分かりやすくZOO(動物園)のラブリーな動物たちに例えて、個々に最適化されたマーケティング配信を実現するユニークなCRMを提供。

2025年度に開始した新規サービス

- **子会社化とグループ統合**:フォーグローブ社を子会社化し、アクリートグループの開発・技術拠点の一つとして確立。
- **SMS×LINE 共同開発**:同社の開発力とアクリートの通信基盤を融合し、「SMSコネクト for LINE」の早期市場投入を実現。

今後の展開

- アクリートグループが有する約20,000社の顧客基盤に対し、SMSに次ぐ高付加価値なサービスとしてLINEミニアプリや統合CRMのクロスセル営業を本格化。
- 不動産、EC、施設・イベントなどの各業界に最適化された「デジタルプラットフォーム」構築支援を加速させ、グループ全体のLTV(顧客生涯価値)向上を図る。



Appendix

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

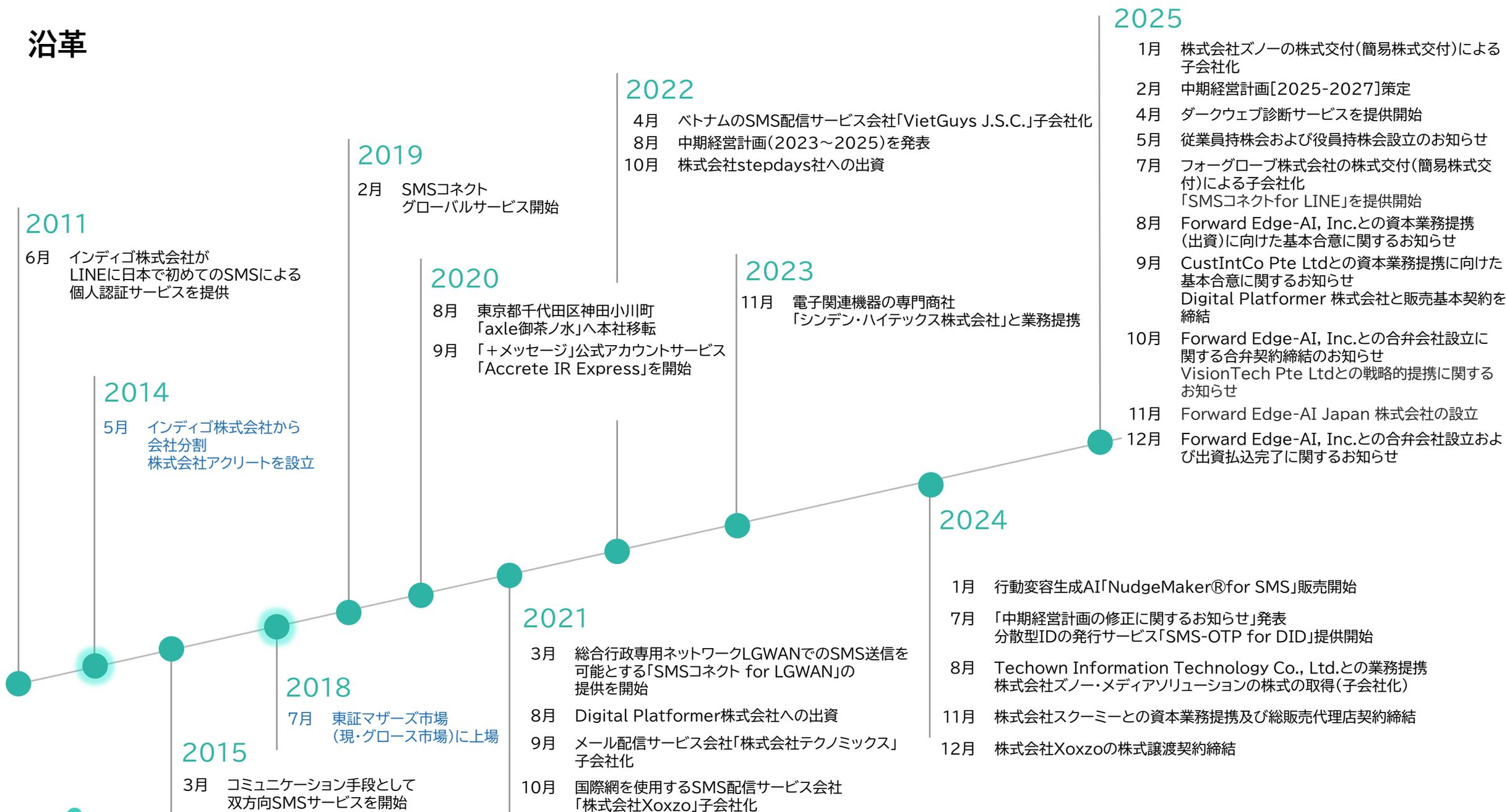
会社概要

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	736,334千円（2025年12月31日現在）
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

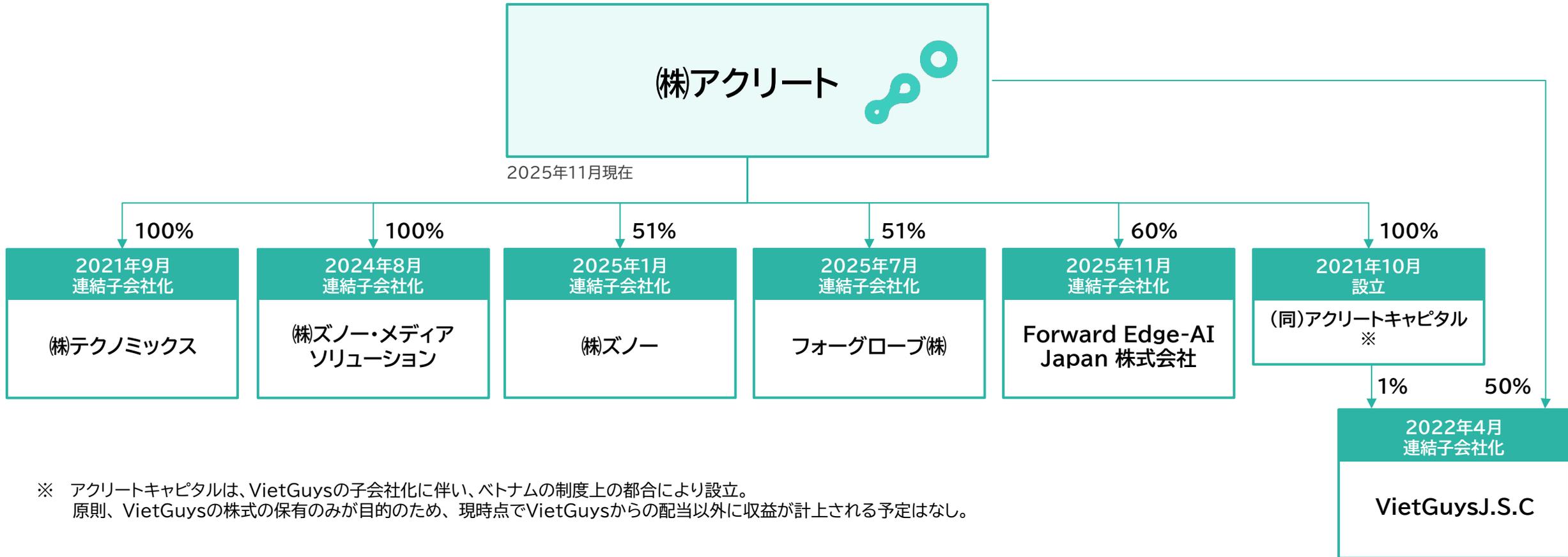
役員構成	代表取締役社長 株本 幸二
	取締役副社長 田中 優成
	取締役 高瀬 真尚 取締役 山本 敏晴 取締役 飯島 敬生
	社外取締役(監査等委員) 平尾 潤一 社外取締役(監査等委員) 佐藤 公亮 社外取締役(監査等委員) 諫山 弘高
スタッフ数	67名（2026年1月5日現在） （常勤・非常勤役員、パート・派遣社員含む）



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 統合型マーケティング「UZ APPS」の提供	2006年 63,380千円
Forward Edge-AI Japan 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社との合弁により設立 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