



事業計画及び成長可能性に関する事項
(2026年3月)

株式会社アクリート

証券コード4395

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



AGENDA

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報



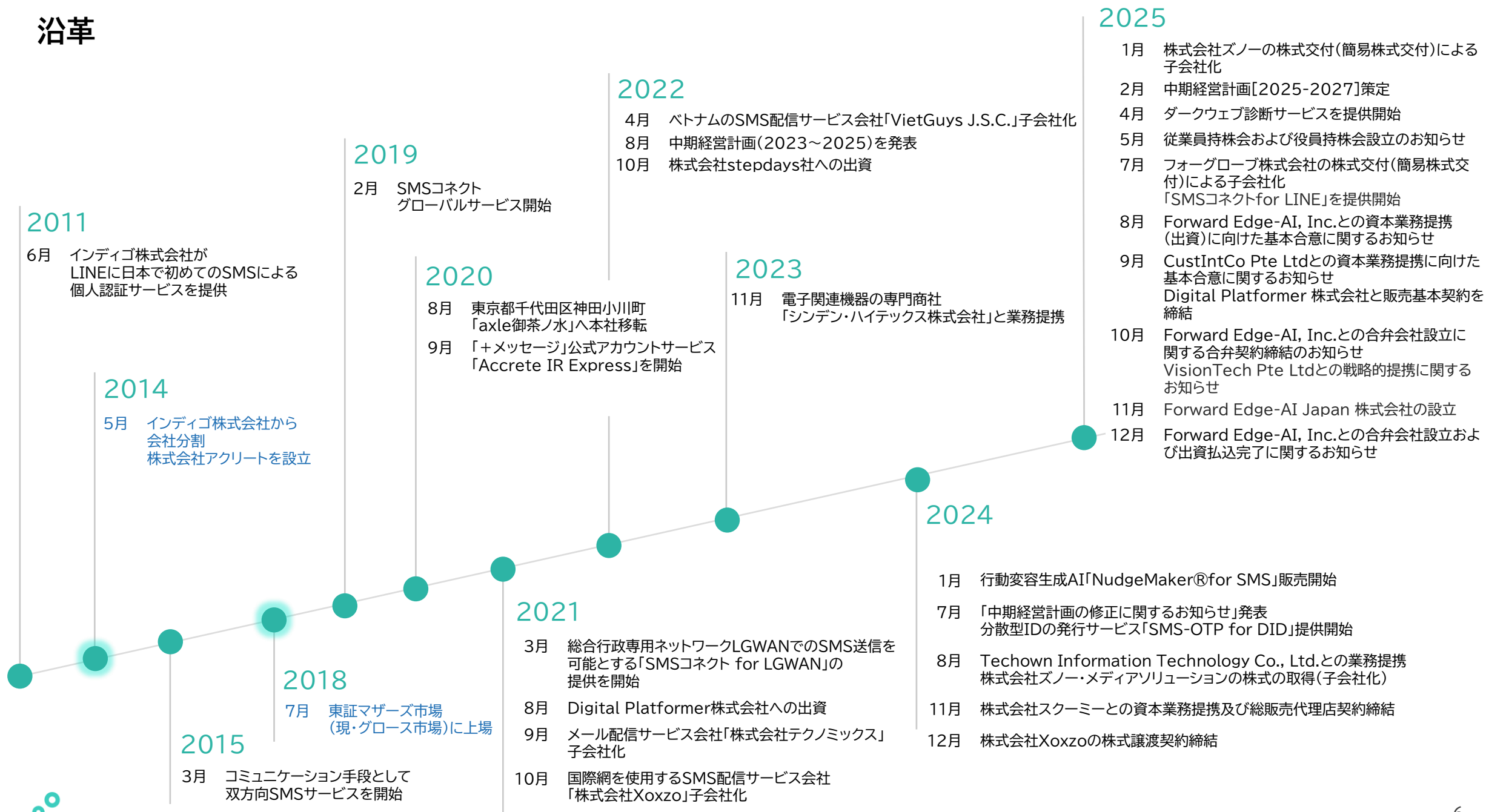
1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

会社概要

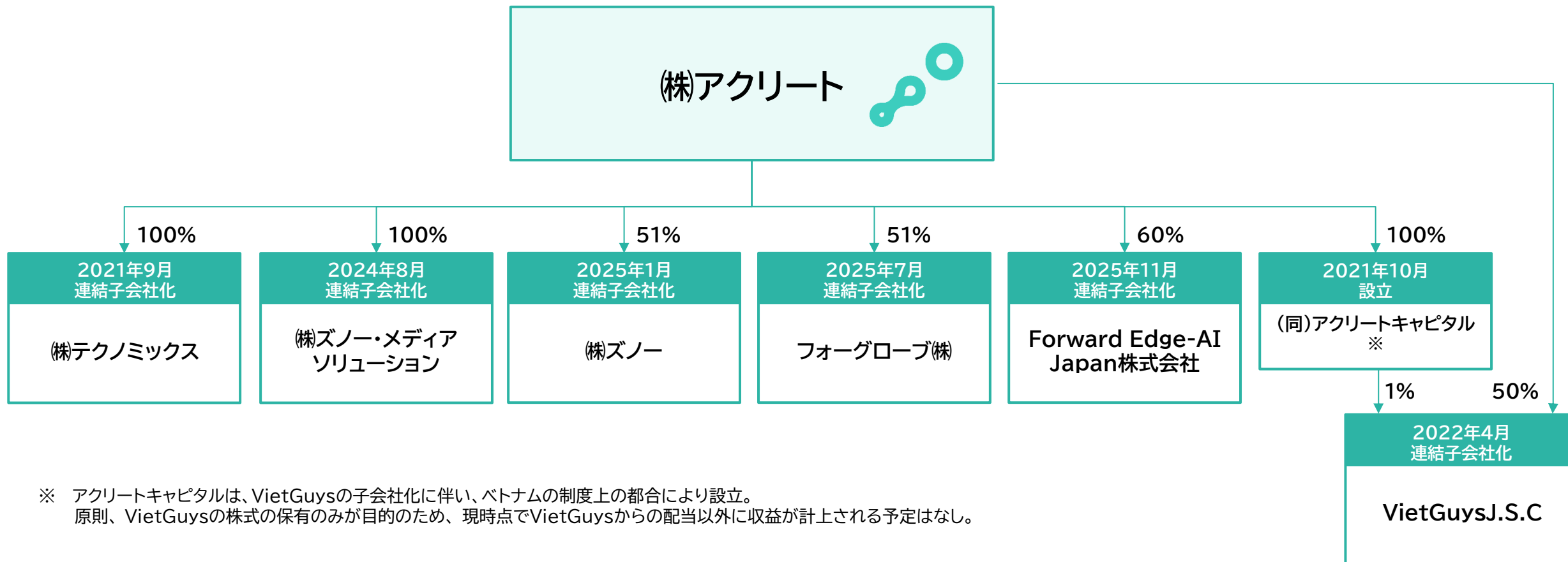
会社名	株式会社アクリート
設立	2014年5月
所在地	東京都千代田区神田小川町3-28-5 axle御茶ノ水3階
事業内容	A2P-SMS配信サービス事業
資本金	736,334千円（2025年12月31日現在）
加盟団体	迷惑メール対策推進協議会 フィッシング対策協議会 Japan Anti-Abuse Working Group (JPAAWG) GSM Association(GSMA)
許認可承認等	[電気通信事業] A-18-8646

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
スタッフ数	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
	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



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

ビジネスモデルの変遷

SMS単一事業での成長からM&Aによる事業領域の拡大を経て、現在は「マルチチャネル型CPaaS」と「AI・次世代セキュリティ」を中核とする複合的なソリューション・カンパニーへ進化。

Phase 1: 創業～上場～急成長期 (2018年～2022年)

A2P-SMS配信サービス事業 における事業基盤構築

- ・ **事業モデル:** SMS配信の単一事業モデル
- ・ **主なサービス:** SMSコネク特、双方向SMS、IVR(音声自動応答)など
- ・ **状態:** 国内市場の拡大を牽引し、安定した収益基盤と強固な顧客ネットワークを構築。

Phase 2: 連結グループ化・領域拡大期 (2021年～2024年)

SMS事業以外に非SMS事業へと領域拡大

- ・ **事業モデル:** SMS事業 + 非SMS事業の多角化の開始
- ・ **グループインした企業:** テクノミックス、VietGuys、ズノー・メディアソリューション
- ・ **状態:** 積極的なM&Aにより、ベトナムへの進出や、広告・コンサルティングなど新たな領域へ事業を拡大。

Phase 3: 3つのセグメントの確立と構造改革期 (2025年～2027年)

中期経営計画に基づく3つの構造改革と持続的成長モデルの確立

- ・ **事業モデル:** 「事業」「収益」「企業」の3つの構造改革による持続的成長モデル
- ・ **新たにグループインした企業:** ズノー、フォーグローブ、Forward Edge-AI Japan
- ・ **セグメント別の進化:**
 - ・ **コミュニケーション事業:** 単一のSMS配信から、LINEやRCSを統合した「マルチチャネル型CPaaSプラットフォーム」へ進化。
 - ・ **ソリューション事業:** AI・次世代セキュリティ技術の国内独占展開や、GPUサーバー関連事業、スクリーミー事業の本格化。
 - ・ **投資・インキュベーション事業:** グループ各社のアセットを掛け合わせた強固なグループシナジーの創出とLTV向上。

各事業の収益構造

セグメント	事業・サービス	収益構造
コミュニケーション	SMS(マルチチャネル)事業	顧客数 × 顧客単価 (配信通数 × 配信単価)
ソリューション	FEAI-JP	顧客数 × 顧客単価 (ライセンス提供等)
	GPUサーバー関連事業	顧客数 × 顧客単価 { ハード数 × ハード単価 } { ソフト数 × ソフト単価 }
	スクーミー事業	顧客数 × 顧客単価 (IoTデバイス数 + 付帯サービス)
	ANOTHER AI	顧客数 × 顧客単価 (測定回数 + 単価/回)
投資・インキュベーション	M&A・子会社事業	関連事業投資リターン + 子会社インキュベーション

グループシナジーの創出

2025年にズノー、フォーグローブ、FEAI-JPが新たにグループイン。
各社が持つ独自の開発力・技術力と、当社が培ってきた「強固な通信基盤」および「約20,000社の顧客基盤」を掛け合わせ、グループ全体で高付加価値化とLTV(顧客生涯価値)の最大化を実現する。

フォーグローブ  FOUR GLOBE

【マルチチャネル展開】

- 共同開発の実現:アクリートの「SMS通信基盤」とフォーグローブの「LINEミニアプリ・CRM開発力」を融合し、ハイブリッド配信プラットフォーム「SMSコネクト for LINE」を早期に市場投入。
- クロスセルの推進:グループが有する約20,000社の顧客基盤に対し、SMSに次ぐ高付加価値サービスとして、統合型マーケティング(UZ APPS等)のクロスセル営業を本格化。

Forward Edge-AI Japan  FORWARDEDGE

【次世代セキュリティ展開】


- 強固な顧客基盤への展開:アクリートがSMS認証や通知サービスで培ってきた「金融機関」や「重要インフラ企業」等のエンタープライズ顧客層に対し、耐量子計算機暗号(PQC)関連製品の提案・クロスセルを推進し、セキュリティ領域での新たな収益柱を育成。



VietGuys  VIETGUYS
Mobile Marketing Solutions

【アジア展開】

- 相互補完とアジア展開:ベトナムのe-commerce市場等で培った高品質なSMS営業のノウハウを活かし、日本とベトナムでのサービス開発・業務の相互補完体制を構築。

テクノミックス  TECHNOMIX

【探究学習・教育展開】

- 販売網のフル活用:アクリートがソリューション事業として展開するIoT教材「スクーミー」を、テクノミックスが「学校安心メール」等で構築した全国の学校・自治体・教育機関への強固なネットワークを最大限に活用し、「DXハイスクール」指定校等への導入・販売網拡大を加速。

ズノー / ズノー・メディアソリューション



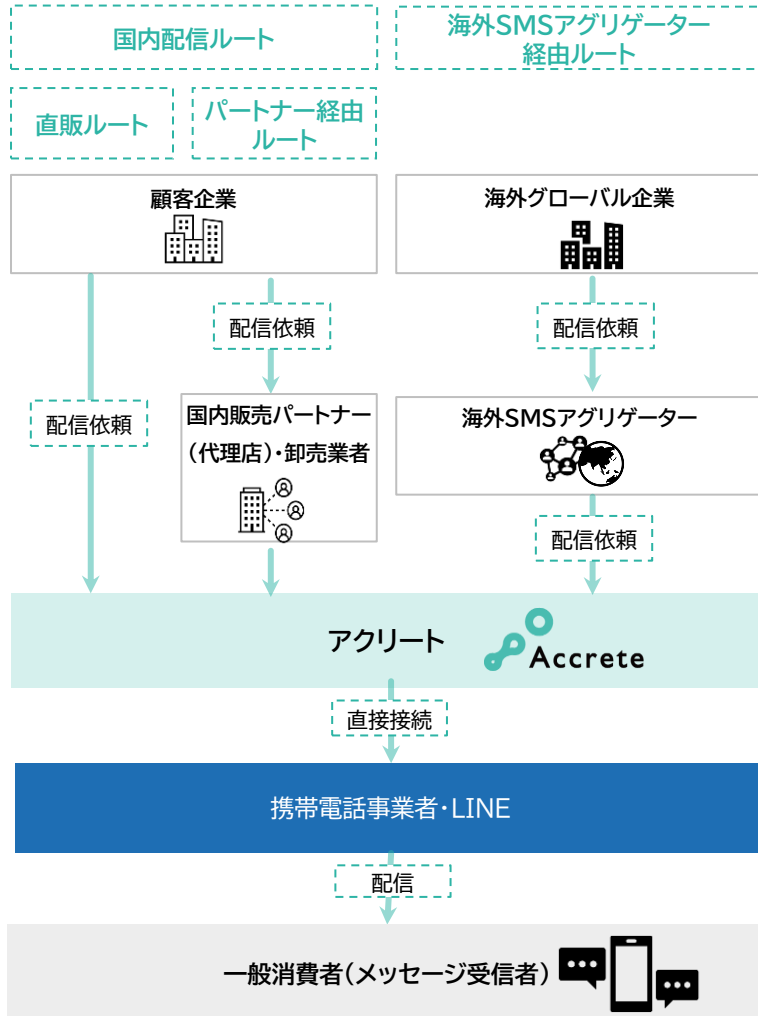
【公共案件獲得・マーケティング】


- 入札情報の活用:ズノーが提供する「入札王」の膨大なデータと行政案件のノウハウを活用し、グループ全体で公共・自治体向け案件の獲得を強化。
- 統合プロモーション:ズノー・メディアソリューションのクリエイティブ・Web制作を組み合わせた総合的なプロモーション支援を展開。

商流:コミュニケーション事業

アクリート  Accrete

SMS配信・マルチチャネル



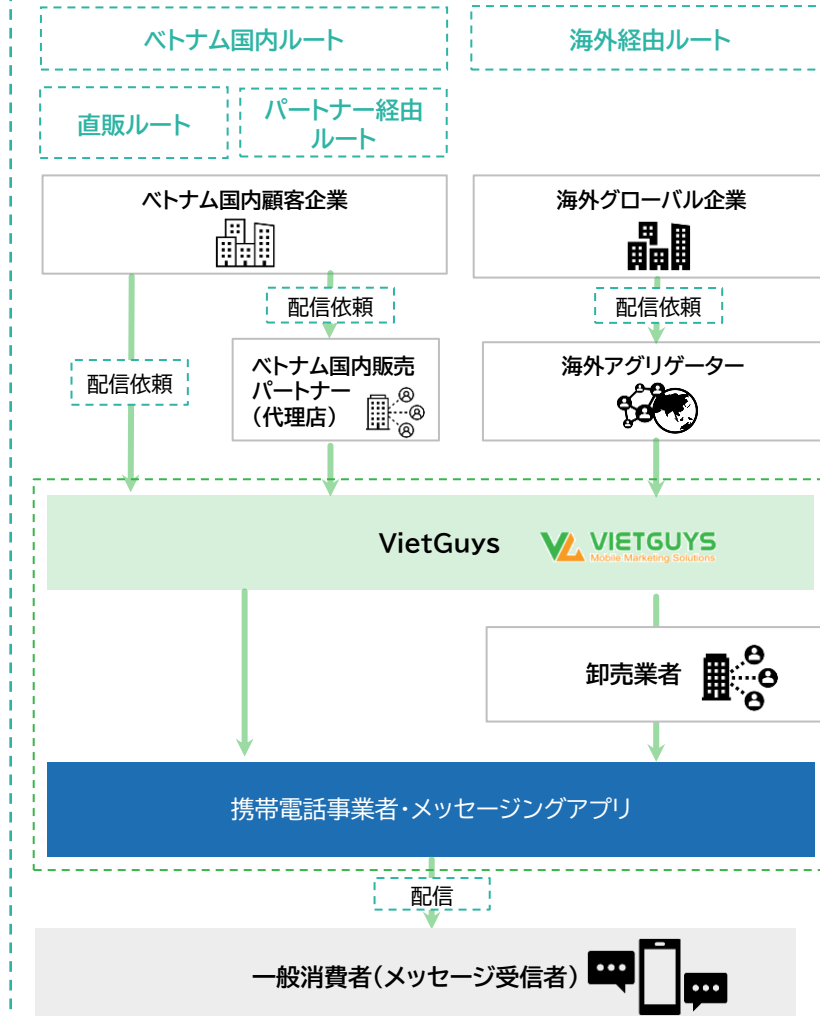
テクノミックス  TECHNOMIX

メール配信(学校安心メール)



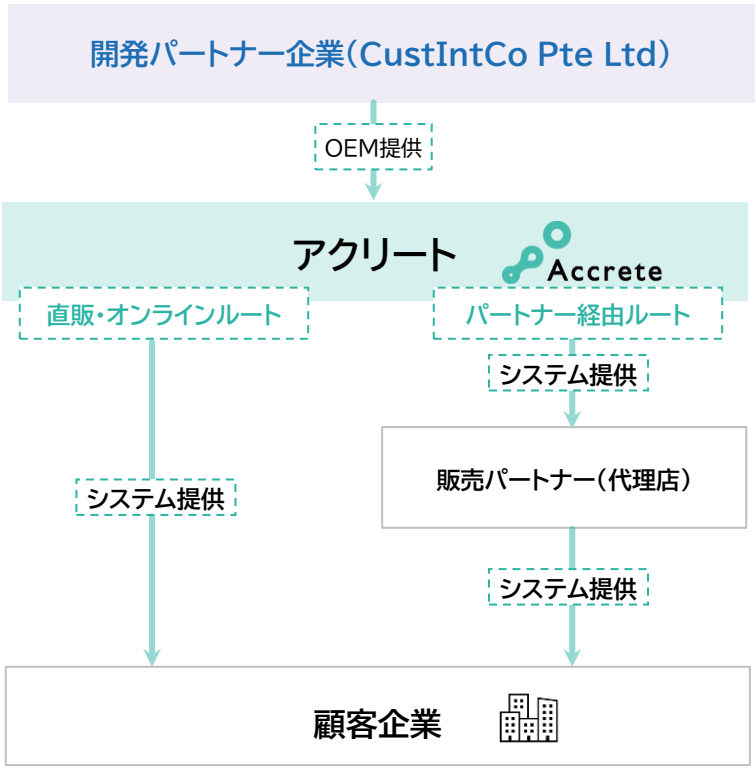
VietGuys  VIETGUYS
Mobile Marketing Solutions

SMS・OTT・E-mail

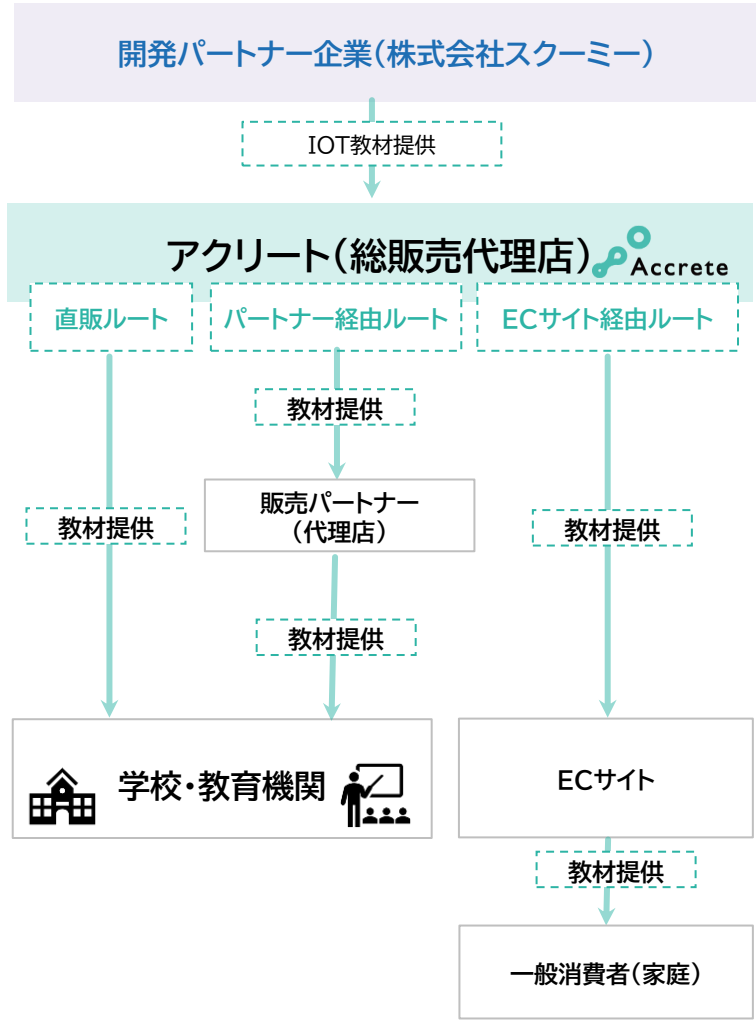


商流:ソリューション事業

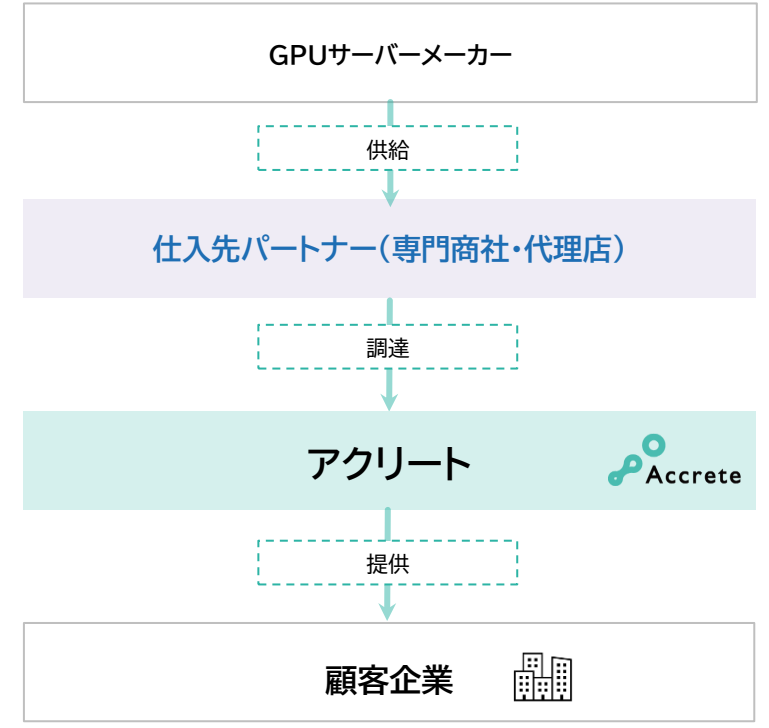
アクリート  Accrete
 ANOTHER AI  ANOTHER AI



アクリート  Accrete
 スクーミー事業  Schomy®



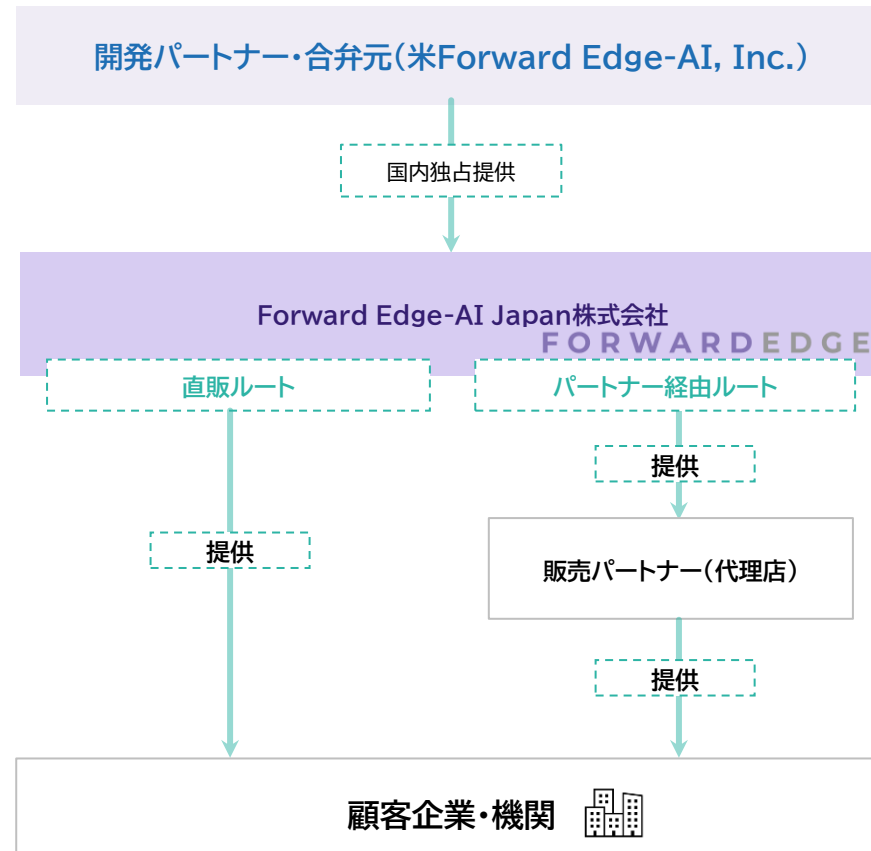
アクリート  Accrete
 GPUサーバー関連事業



商流:ソリューション事業

Forward Edge-AI Japan株式会社 **FORWARD EDGE**

Isidore Quantum®・Gabriel®・Blaise™

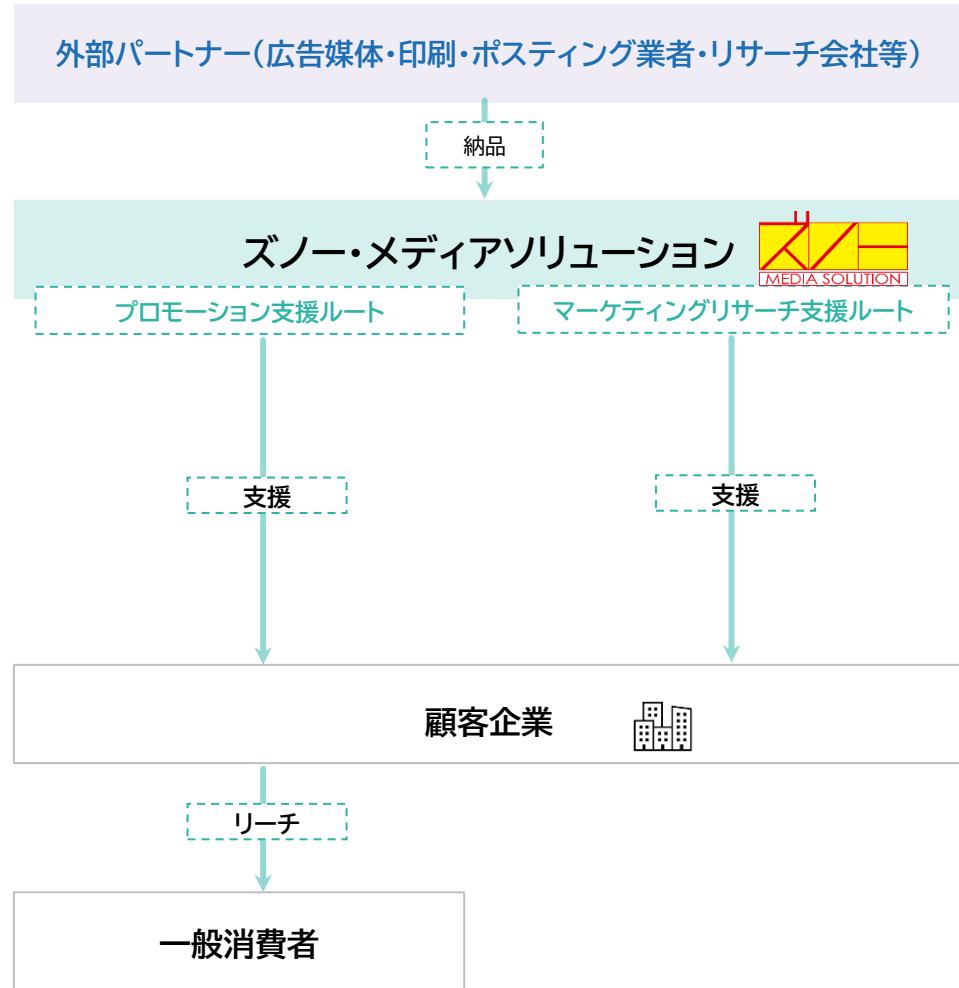


商流:投資・インキュベーション事業

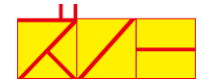
ズノー・メディアソリューション



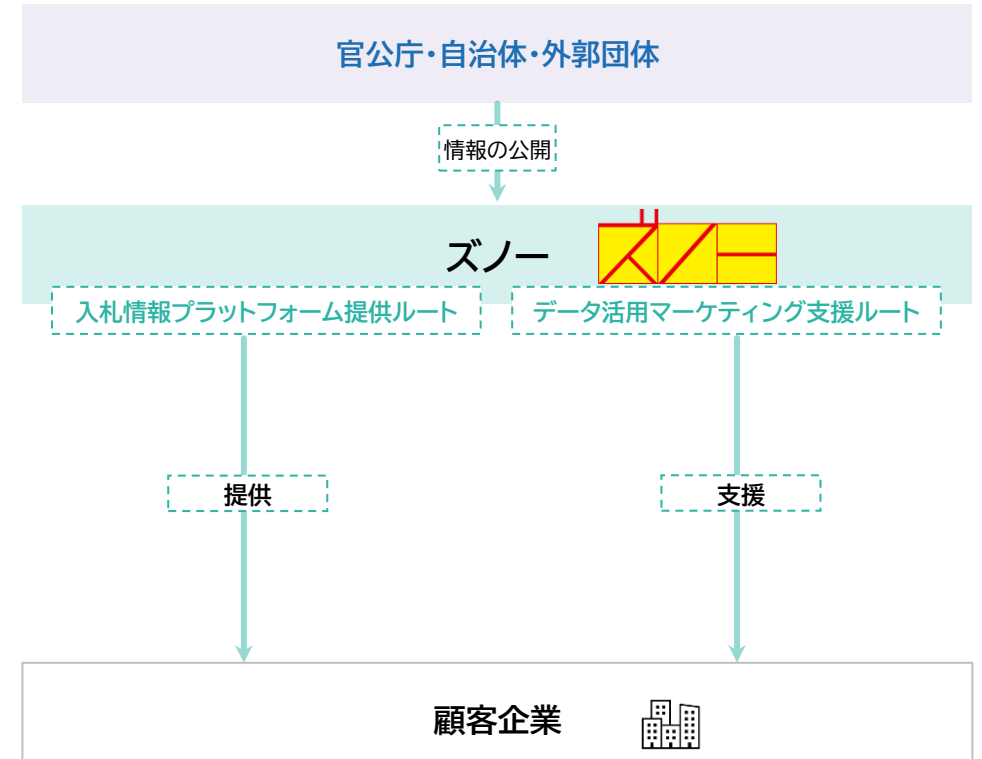
クロスメディア



ズノー・メディアソリューション



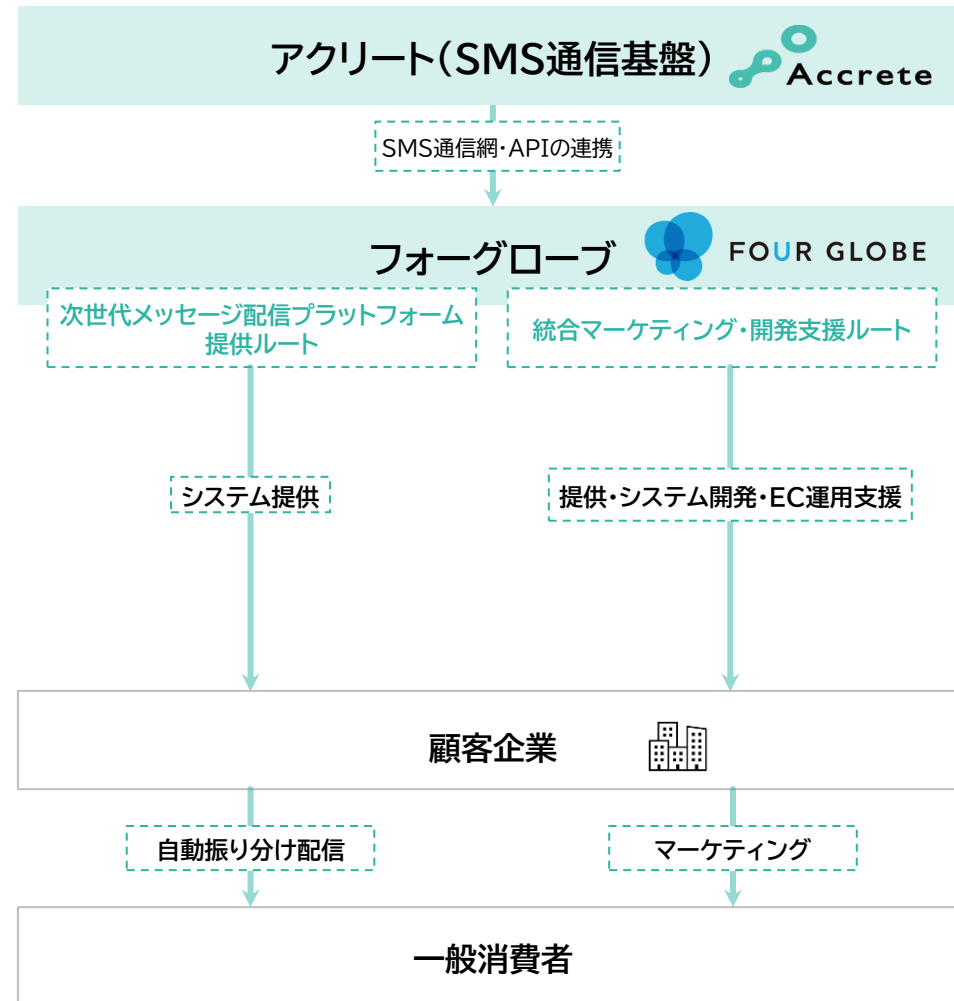
入札・落札(入札王)・マーケティング支援



商流:投資・インキュベーション事業

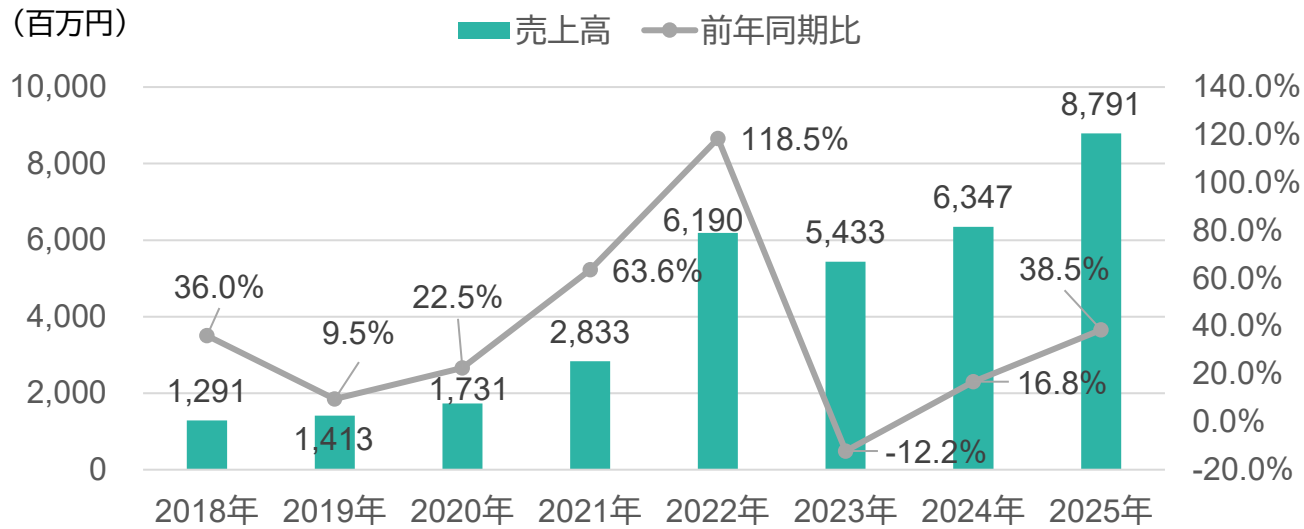
フォーグローブ  FOUR GLOBE

システム開発 / LINEミニアプリ・CRM等の統合

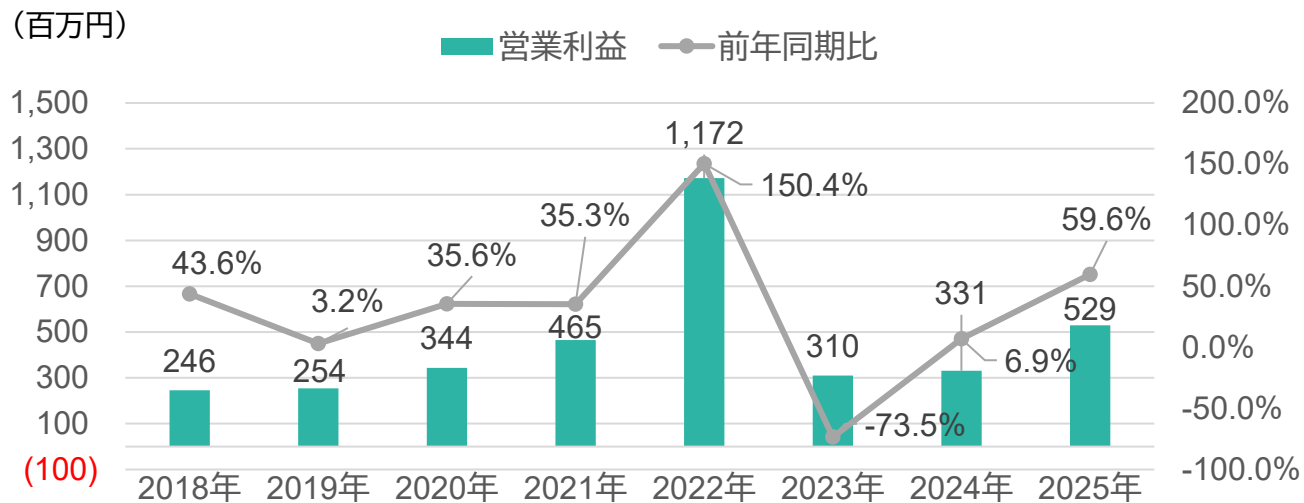


売上・営業利益推移(2018-2025年)

売上高・前年同期比



営業利益・前年同期比



2025年12月期の業績ハイライトと増減要因

1. 計画を上回る大幅な増収増益を達成

- 売上高は全セグメントで増収となり、8,791百万円を記録。
- ソリューション・投資事業への先行投資を、既存事業の成長で吸収し、営業利益率は6.0%(前期比+0.8pt)へと改善。

2. セグメント別の主な増収要因

- コミュニケーション事業:主力の国内A2P-SMS配信サービス(認証・通知用途)のオーガニック成長が継続し、過去最高売上を更新。
- ソリューション事業:AIインフラ需要を背景としたGPUサーバーの大型案件の検収が完了し、売上に大きく寄与。
- 投資・インキュベーション事業:ズノー、フォーグローブ、FEAI-JPの3社が新規連結され、グループ規模が急拡大。



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

市場環境

1. 「事業」構造改革を裏付ける市場環境

- 国内A2P-SMS市場:SMS事業
- CPaaS市場:SMS事業(マルチチャネル)

強固なSMS市場を土台に、マルチチャネル型CPaaSへ進化する

2. 「収益」構造改革を牽引する成長市場

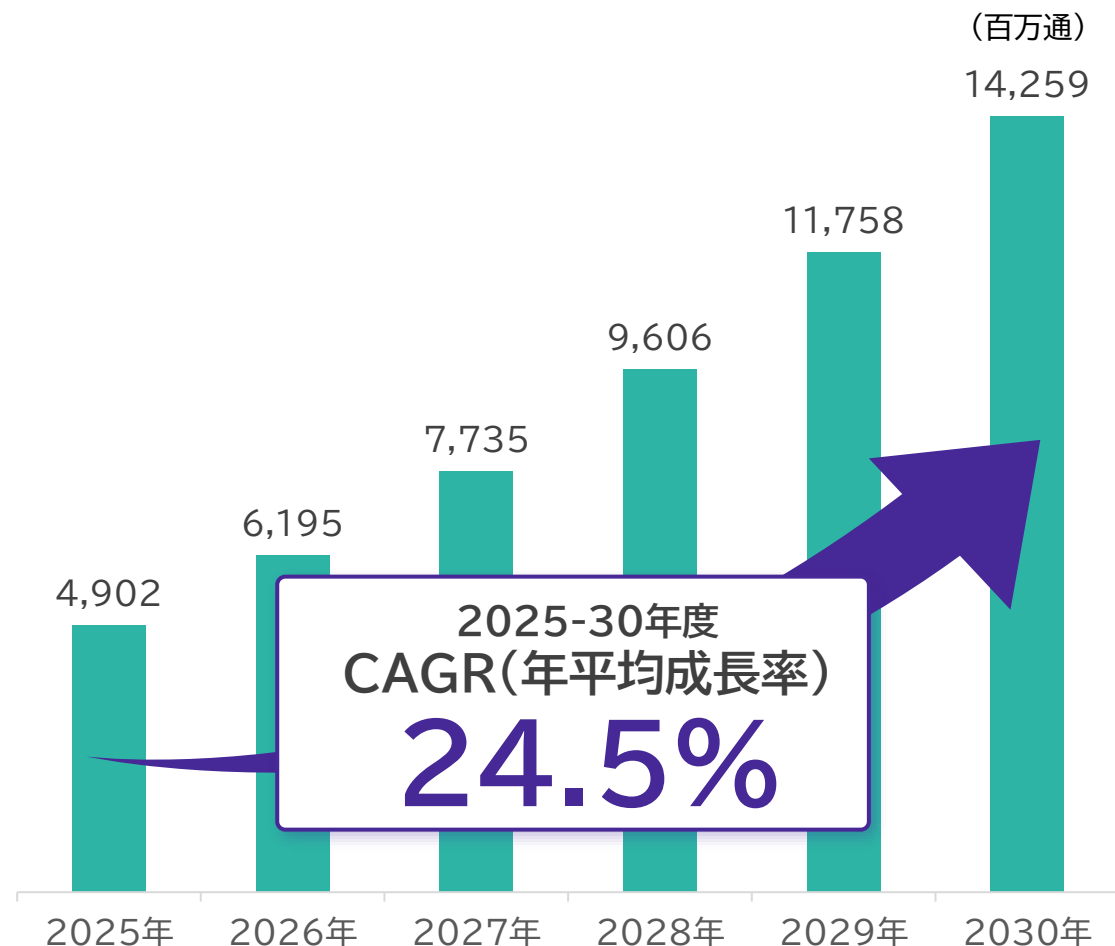
- PQC(耐量子計算機暗号)市場:FEAI-JP
- GPUサーバー市場:GPUサーバー関連事業
- 探究学習・情報教育に関する市場:スクーミー事業
- 医療・ヘルスケア(健康管理システム)市場:ANOTHER AI

非SMS事業比率35%目標を達成するための、巨大なターゲット市場

強固な基盤である国内A2P-SMS市場の継続成長：SMS事業

社会的通信インフラとして定着したSMS配信市場は、年平均24.5%の高成長を維持。
この盤石な事業基盤が当社の「マルチチャネル型CPaaSへの進化」を強力に下支えする。

国内A2P-SMS市場 直収配信数推移



※海外法人除く

(出典: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2025年12月号 価格競争が続く中で、付加価値を高めて更なる市場拡大を目指すA2P-SMS市場」(<https://mic-r.co.jp/micit/2025/>)を基に当社作成および引用)

社会的通信インフラとして継続拡大するSMS市場

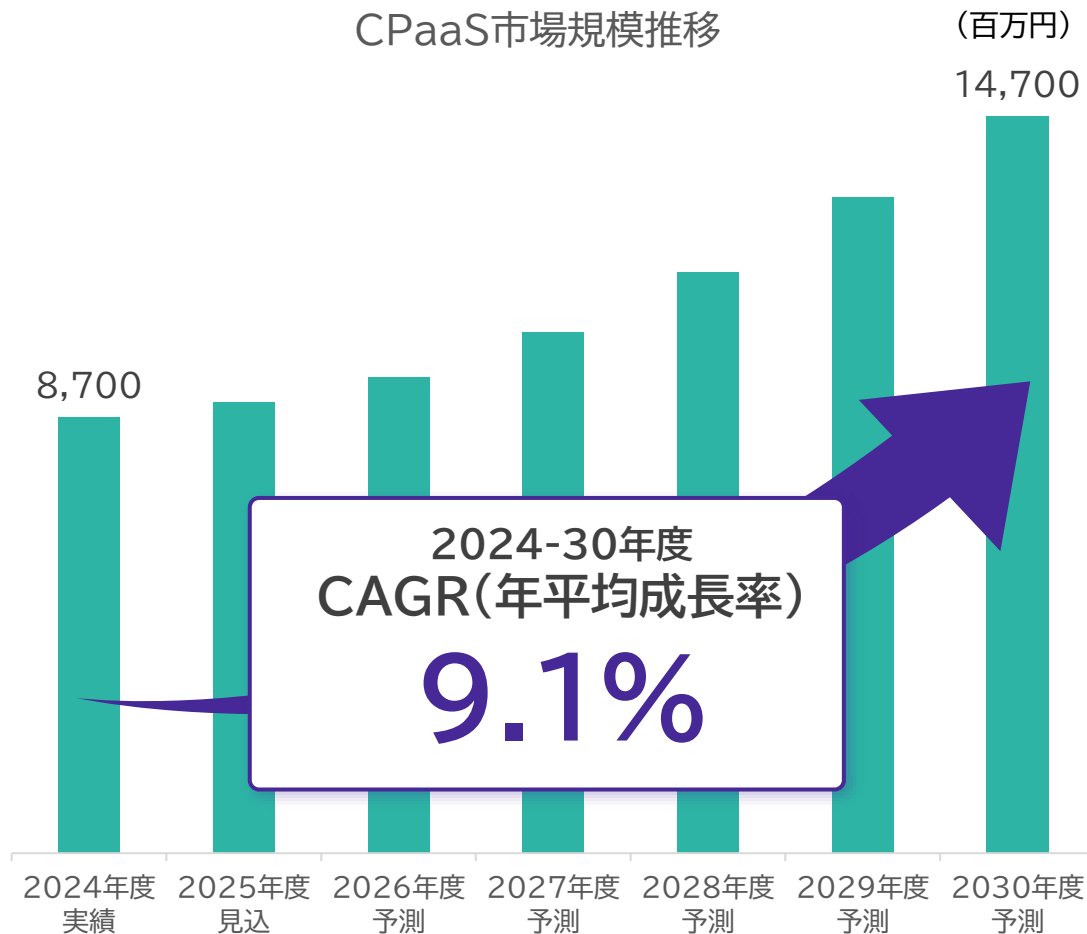
- 当社の主力であるA2P-SMS市場は、到達率・開封率の高さや本人認証の信頼性から「携帯・固定電話と同等の社会的通信インフラとして認知・定着」しています。
- デロイトトーマツ ミック経済研究所の調査によると、同市場は「企業におけるDX推進」や「通常ハガキ送料値上げによるSMSへの置き換え需要」などを背景に、「今後も配信数も売上も二桁成長が続き」力強く拡大していくと分析されています。

盤石な市場基盤を土台としたCPaaSへの進化

- この年平均24.5%で急成長し続ける巨大な市場と、アクリートグループが有する約20,000社の顧客基盤は、当社の「事業」構造改革の強力な土台となります。
- この圧倒的な配信プラットフォームを起点に、単一的なSMS配信からLINE等を統合した高付加価値なCPaaSへ進化させることで、確実かつ持続的な事業成長を実現します。

マルチチャネル対応によるCPaaS市場の拡大:SMS事業(マルチチャネル)

コミュニケーションチャネルの多様化を背景に、CPaaS市場は継続拡大。
当社の「マルチチャネル型CPaaSへの進化」は市場ニーズに直結する戦略。



市場の「マルチチャネル化」ニーズと当社のCPaaS戦略の合致

- 当社が「事業」構造改革の主軸として掲げる『単一的なSMS配信から、SMS・LINE・RCSを統合するマルチチャネル型プラットフォーム(CPaaS)への進化』は、市場の高度化ニーズに直結する戦略です。
- 富士キメラ総研の調査においても、コミュニケーションチャネルの多様化を背景に「そうしたマルチチャネルに対応したコミュニケーション基盤の需要は拡大傾向であり、当該市場は拡大傾向を維持している」と分析されています。

今後の成長トレンドである「AI連携」に向けた事業基盤

- さらに当社は、「ANOTHER AI」等のAIソリューションとの連携を通じた高付加価値なサービス提供も推進します。
- 同レポートにおいてCPaaS市場は、2025年度以降「トレンド化しているAIとの連携が可能な当該サービスの認知向上と活用拡大が想定され、市場としても好調な推移が予測される」とされており、当社のAI領域への投資とCPaaS化の掛け合わせは、今後の巨大な市場成長トレンドを的確に捉えています。

(出典:株式会社富士キメラ総研「2025 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」を基に当社作成および引用)

国家レベルで推進されるPQCへの移行と巨大な市場ポテンシャル:FEAI-JP

2035年に向けた政府主導のPQC移行を強力な追い風とし、2030年に50兆円規模へ拡大する「量子経済圏」のデータ保護基盤を担うことで、次世代セキュリティの巨大市場を開拓します。

PQC(耐量子計算機暗号)市場の定量的な規模とドライバー

1. 中長期的な潜在市場:50兆円規模の「量子経済圏」

- **市場データ:**2030年に量子技術による生産額は50兆円規模、利用者数1,000万人という目標が想定されています。(出典:内閣府「量子未来社会ビジョン(概要)」)
- **当社の視点:**量子技術の社会実装に伴い生み出される50兆円の経済圏において、全データの保護基盤となるPQCは不可欠な社会インフラとして広く普及すると見込んでいます。

2. 市場立ち上がりの明確なドライバー:国策による2035年移行目標

- **市場データ:**日本政府は、サイバーセキュリティの確保等のため、政府機関等におけるPQCへの移行について「原則として2035年までに行うことを目指す」方針を示しています。(出典:内閣官房「政府機関等における耐量子計算機暗号(PQC)への移行について(中間とりまとめ)」)
- **当社の視点:**この国家レベルの明確なタイムラインが強力な推進力となり、重要インフラ事業者等や民間事業者等においても社会全体でのPQCリプレイス需要が本格化します。

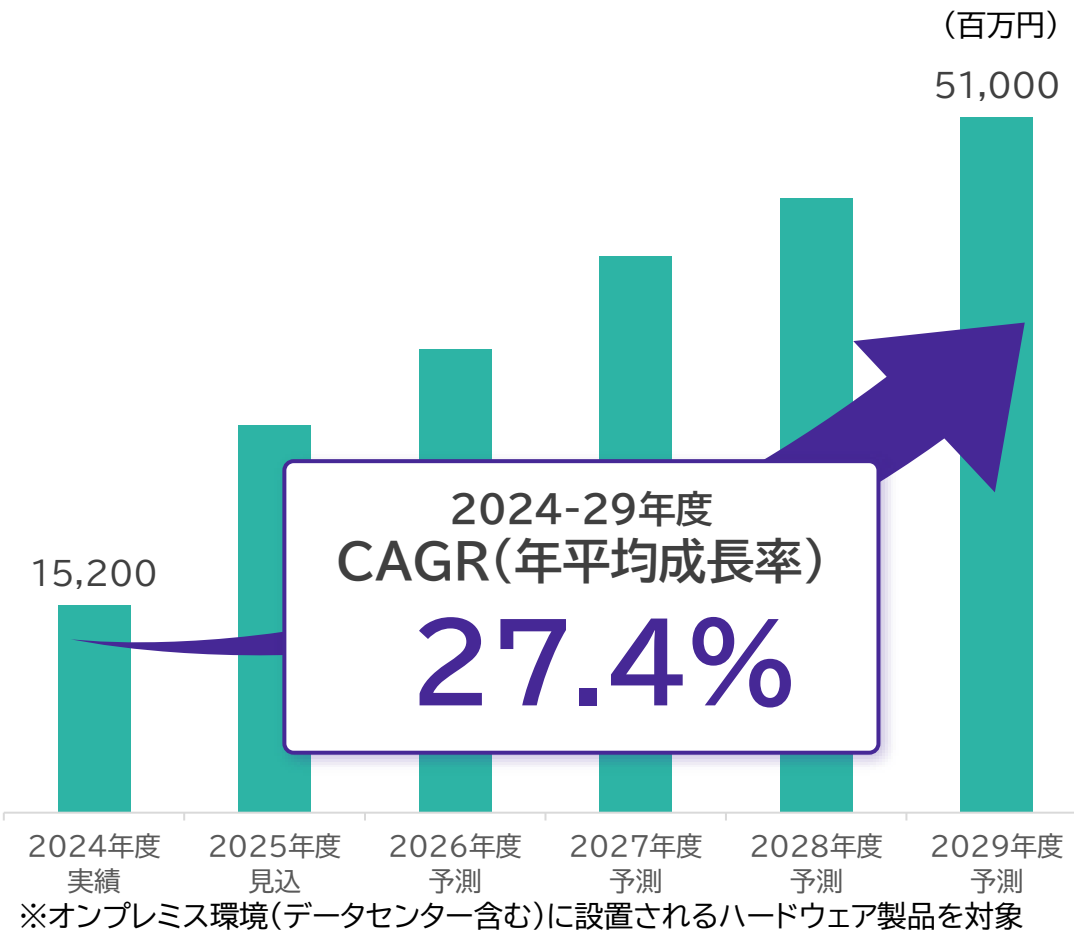
FEAI-JPの事業展開:米国政府基準の最先端PQC技術で市場を牽引

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)の国内独占販売体制を活かし、セキュリティ移行が急務となる官公庁、金融機関、重要インフラ事業者(電力・通信・交通等)等の巨大市場へ早期導入を推進します。

生成AI普及によるGPUサーバー需要の急拡大:GPUサーバー関連事業

生成AIの開発・活用を背景に、国内GPUサーバー市場(オンプレミス環境)は年平均27.4%の高成長を継続。当社はこの巨大なAIインフラ需要を的確に捉え、新たな収益の柱として育成する。

国内GPUサーバー市場規模推移



AI需要の爆発によるオンプレミスGPU市場の拡大

- 富士キメラ総研の調査によると、国内GPUサーバー市場は「AI/生成AIの活用を目的とした大規模な需要の増大を要因として2023年度以降好調に拡大」しています。
- 特にセキュリティや独自の運用を重視する企業・機関においてオンプレミス(自社保有)環境への導入が進んでおり、今後も市場の力強い拡大が予測されています。

当社のターゲット領域との完全な一致

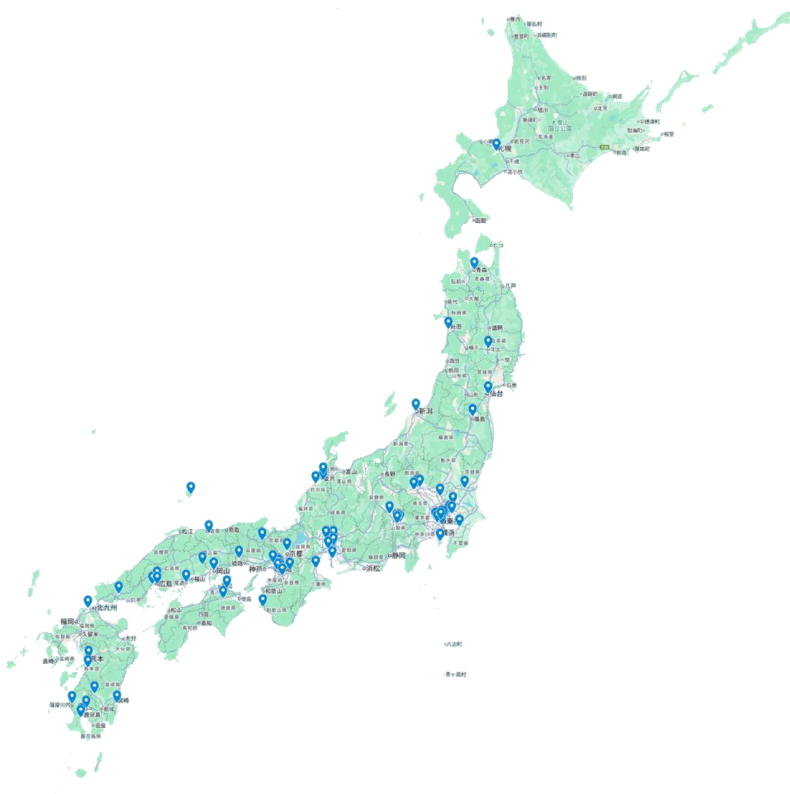
- 同レポートでは、GPUサーバーの大規模な導入先として「大手クラウドベンダーや公共/大学/製造業などの研究機関や教育機関、AI関連ビジネスを行うITベンダー」が挙げられています。
- これは、当社が「GPUサーバー関連事業」でターゲットとするデータセンターや研究・教育機関等の顧客層と完全に合致しており、当社はこの巨大な需要に対して高性能なGPUサーバーの提供とAIサービスのPoC支援を展開し、収益構造の改革を加速させます。

(出典:株式会社富士キメラ総研「2026 生成AI/AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編」を基に当社作成および引用)

探究学習・情報教育の深化と情報を活用する力の育成:スクーミー事業

スクーミーは既に全国100校以上の高校で活用が進み、次期学習指導要領改訂は中学への展開を加速させるものである。また、プログラミングの習得以上に「情報を活用する力」が求められるようになることは、スクーミー需要には好影響。

全国高等学校でのスクーミー採用校 (2026年2月時点)



ターゲット市場規模と導入

スクーミー事業のターゲットの1つである全国の高等学校(約4,700校※)の内、100校以上で実際の教材として活用が進むなど、急速に導入が拡大しています。(※出典:文部科学省「令和7年度 学校基本調査」)

次期学習指導要領における「情報」の位置づけが追い風に

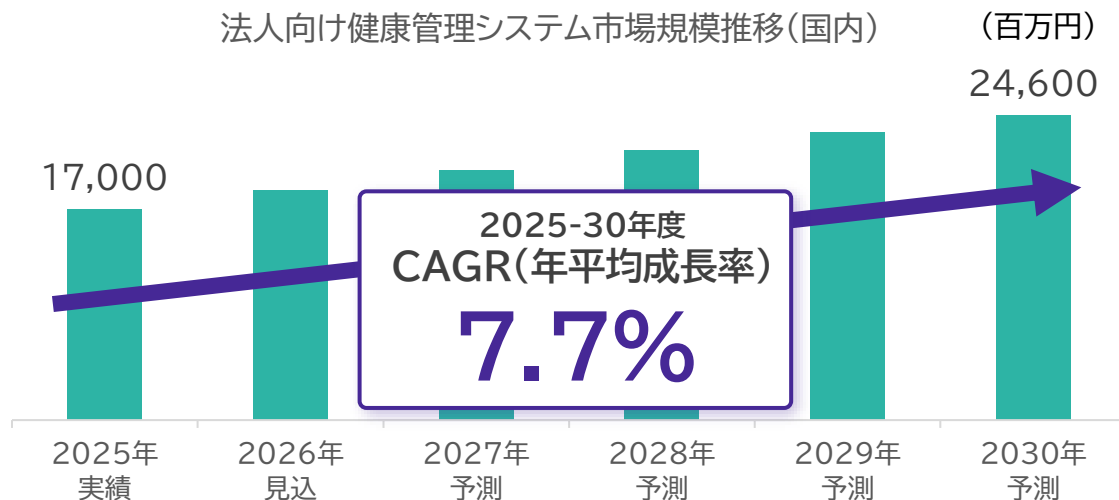
- 2026年内答申にむけて現在、「探究・情報の双方の観点から大幅な改善を図る」との方向性で検討が進んでおり、その中で小中高での一貫した情報教育は重要な検討項目となっている。
- なかでも中学における「情報技術(仮称)」の位置づけが、情報学習における高校との接続の重要であるとされており、スクーミー事業が高校だけでなく中学にも拡大する期待感が高まっている。

STEAM教育の広がりやノーコード教材の需要拡大

- 次期学習指導要領改訂に加え、2026年からの「N-E.X.T. (ネクスト)ハイスクール」構想は長期的に見て高校領域におけるスクーミー事業の広がりの後押しとなると予測。
- またノーコードプログラミング教材であるスクーミーの販売市場は、企業や家庭での活用も考えられるだけでなく、AIを用いた学習との相性も良いことから、今後は「IoT×AI」での学習プログラムとして位置づけての活用も考えられる。

医療・ヘルスケア(健康管理システム)市場: ANOTHER AI

「健康経営」の推進や労働安全衛生規則の改正を背景に、法人向け健康管理・作業安全市場は急拡大。ANOTHER AIは独自のAI(音声・映像解析)技術を武器に、多岐にわたる業界の健康・リスク管理ニーズを捉える。

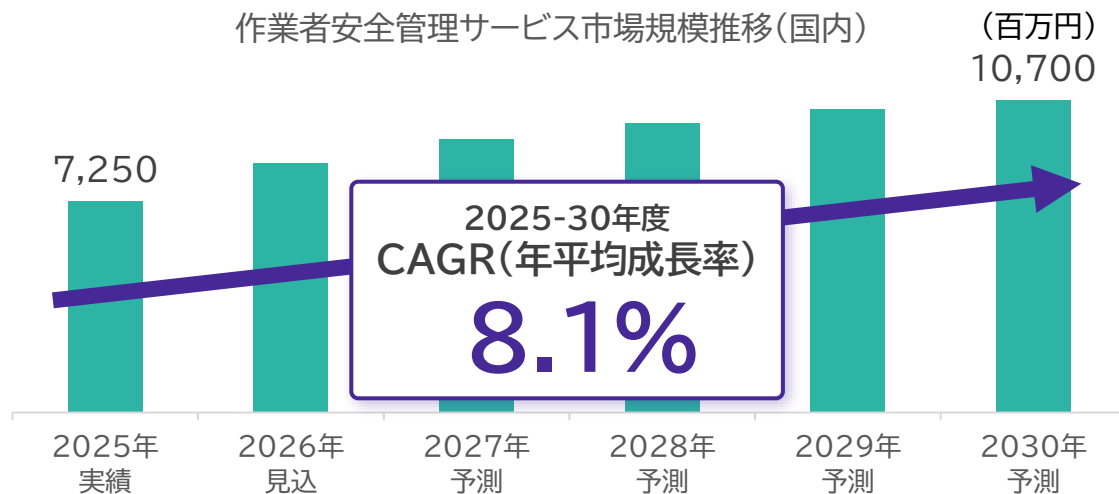


健康管理ニーズの高まりと市場の推移

- 富士キメラ総研の調査によると、「健康経営優良法人」認定取得を目指す企業からの需要拡大や、従業員の働き方改革、業務効率化の一環として健康配慮への企業意識が高まっており、市場は順調な拡大が予測されています。

当社のターゲット領域との一致

- 当社は、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し、市場の成長を取り込みます。



労働安全衛生規則の改正と市場の拡大

同レポートでは、労働安全衛生規則の改正による熱中症対策義務化を背景とした急拡大に加え、転倒検知機能等による製造業や運送業、交通機関からのニーズが拡大していると分析されています。

当社の新たな注力領域

この巨大な需要に対して、当社は物流・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します。



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

圧倒的な実績と強固な顧客基盤(客観的優位性)

2010年より国内法人向けSMS市場を創出してきたパイオニアとしての「実績」と、グループ全体で約20,000社に及ぶ「顧客基盤」が、当社の安定成長を支える最大の強み。

1. 業界のパイオニアと「認証・重要通知」領域での圧倒的な実績

- 2010年に法人向けSMS配信事業を開始して以降、日本市場を牽引してきたパイオニア。
- 企業が最も安心と信頼を求める「本人認証」用途に強く、主要プレイヤーの中で同用途の配信構成比が最も高いという強固なポジションを確立。

2. 圧倒的な顧客基盤(約20,000社)

- 金融機関、IT大手、公共・自治体などを中心とした、グループ全体で約20,000社の顧客基盤。
- 海外のグローバル企業向けにも、数百万通単位の大量配信を安定処理する独自のゲートウェイ技術が高く評価され、継続的な取引基盤を構築。

3. 高品質な通信インフラと安定運用

- 国内主要キャリアとの直接接続網と、24時間体制の監視・負荷分散技術により、到達率99%以上の高品質かつセキュアな配信システムを維持。

事業多様化を推進するグループアセット(将来への拡張性)

強固なSMS事業基盤の上に、M&Aを通じて獲得した「AI・セキュリティ・開発力」を掛け合わせ、複合的なソリューションを提供する企業グループへと進化。

1. 先端テクノロジーの事業化能力

- 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)の国内独占販売権や、AI音声・映像解析技術(ANOTHER AI)など、最先端技術をいち早く商用化する体制。

2. 統合的なシステム開発・展開力

- フォーグローブ社等のグループインにより獲得した、LINEミニアプリ連携やCRMなどの高度な自社開発能力とマーケティング支援体制。

3. グループシナジーによるクロスセル(LTV向上)

- 既存のSMS顧客基盤に対し、ズノー(入札情報)やテクノミックス(全国の学校網)、ZMS(プロモーション支援)などの各社アセットを連携させ、複合的な提案で顧客単価を最大化するシナジー創出体制。



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

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

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

- ・GPUサーバー関連事業
- ・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
- ・フォークロップ
- ・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

- ・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

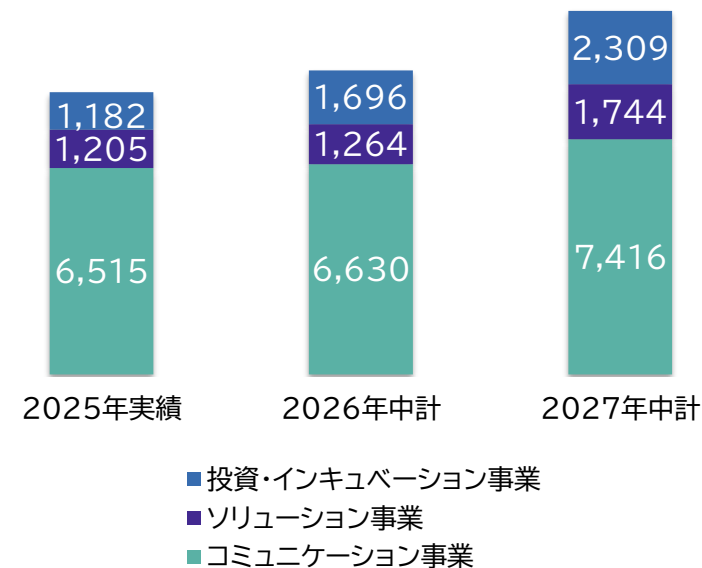
事業目標

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

次ページ以降で各事業の主な取り組みを記載

売上実績・計画(2025-2027) (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

【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

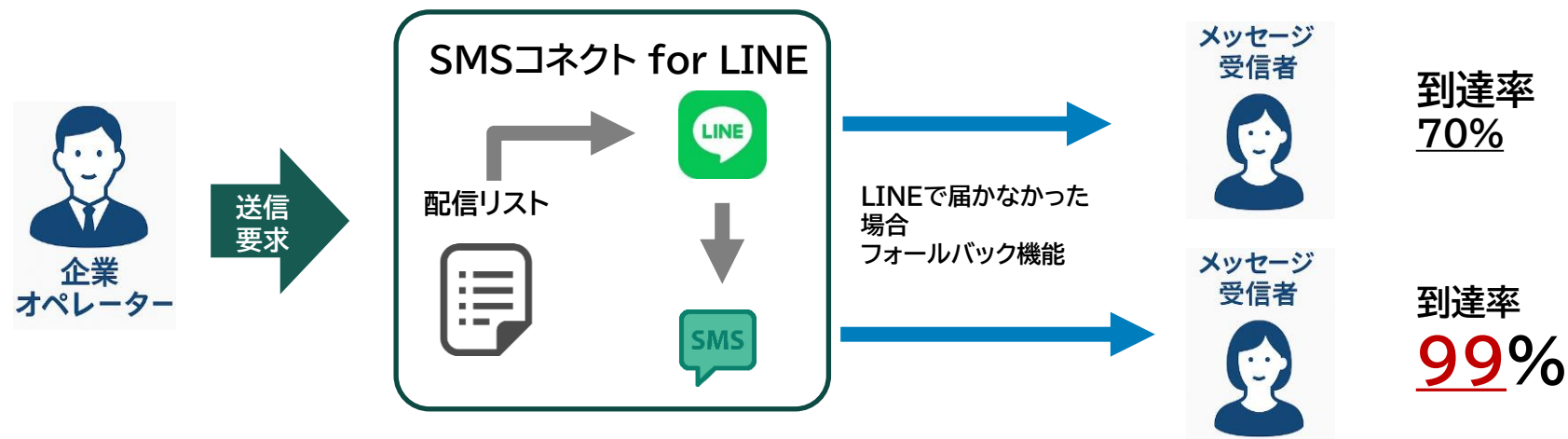
- **A2P-SMS配信サービス**:国内直収市場における高い信頼性を背景に、通知・認証用途で圧倒的シェアを維持。

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・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。

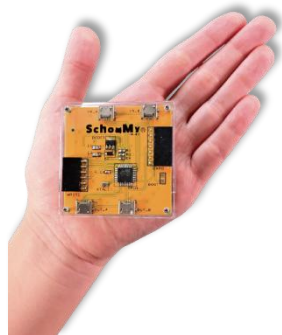
2025年度に開始した新規サービス

- 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。

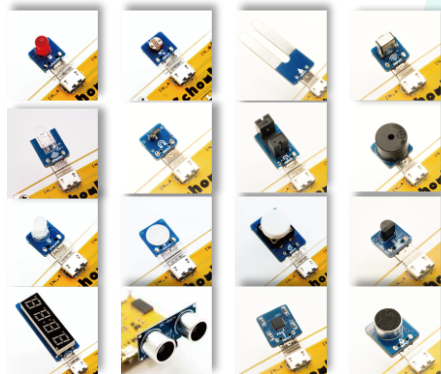
今後の展開

- 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。



新たな3つの構造改革 転換と成長のキーワード「事業多様化と構造改革」

2026年は、2025年に着手したポートフォリオ転換を基盤に、「収益」「企業」「事業」の3つの構造改革を本格的に定着させる年と位置付け。SMS依存からの脱却を進め、AI・セキュリティ領域を成長ドライバーとして強化、グループ経営の統合と高付加価値化を通じて、規模拡大と収益性向上の両立を図る。

2025年のポートフォリオ転換を経て、2026年より3つの構造改革を完遂し、持続的成長モデルを確立する。



「収益」構造改革

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

グループ経営体制への
統合体制の構築



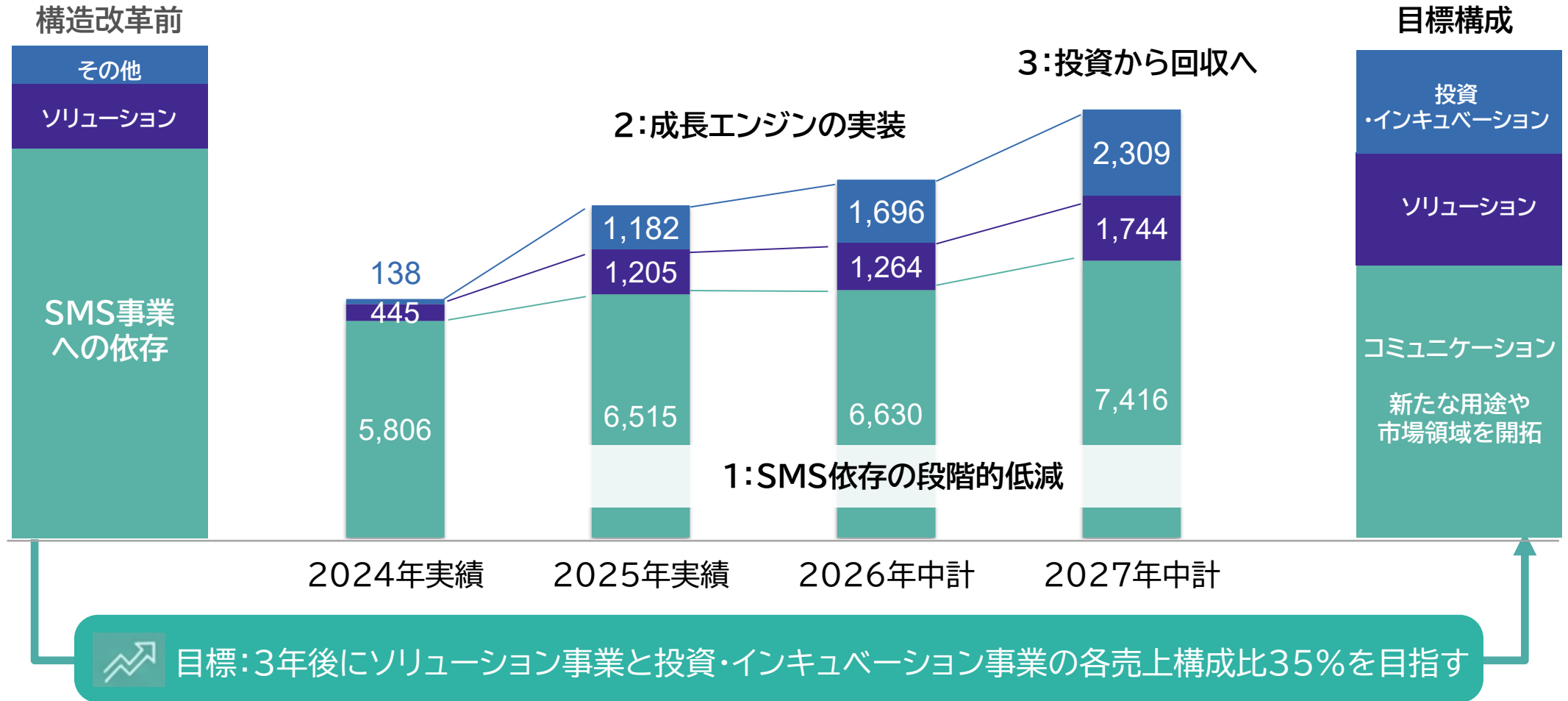
「事業」構造改革

事業形態・ビジネスモデル
新たな取り組みを開始

「拡大」から「統合・最適化」へ
「量(ボリューム)」から「質(高付加価値)」への転換

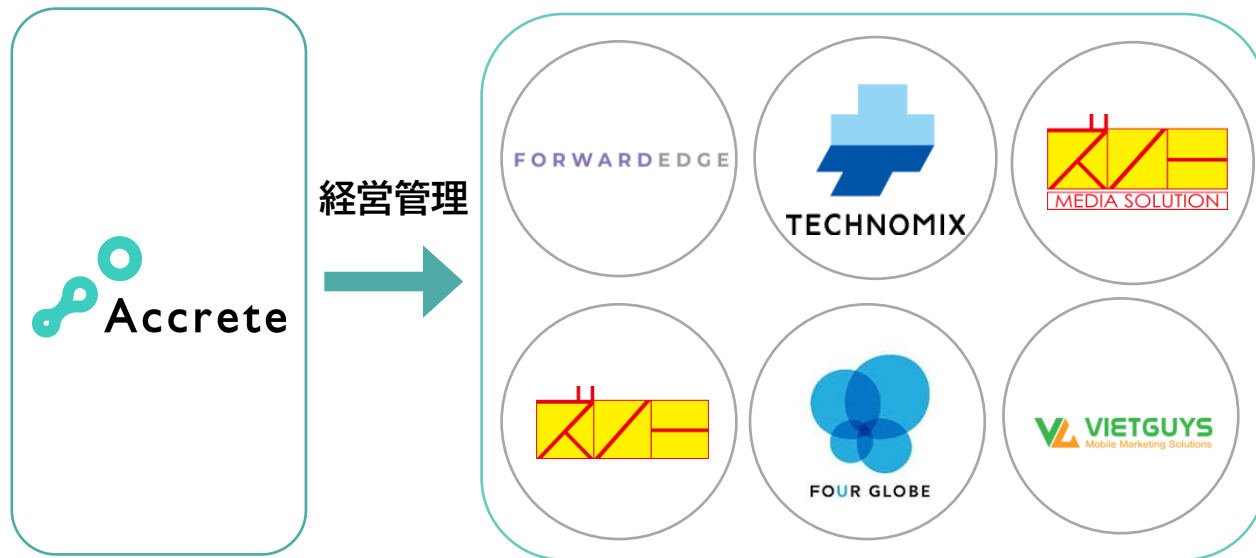
「収益」構造改革:ポートフォリオの再構築

- 「収益」構造改革では、SMS依存型の収益構造からの脱却を進め、AI・セキュリティ・GPUインフラなどの成長領域を新たな収益ドライバーとして育成
- フロー型収益に加え、SaaSや運用を軸としたストック型収益を拡大し、事業ポートフォリオを再構築することで、安定性と成長性を兼ね備えた収益基盤の確立を目指す



「企業」構造改革:グループ経営体制への完全移行

- 分散していた子会社・事業体をグループ横断で統合し、Accreteを中心とした一体的な経営体制へ完全移行します。KPIの統一管理や意思決定の迅速化
- セグメント別責任体制の明確化を進めることで、ガバナンスを強化し、シナジー創出と資本効率向上を実現する強固な企業グループ体制を構築



グループシナジー

- 複数事業を組み合わせたソリューション型提案へ転換し、顧客単価とLTVを向上

経営管理の高度化

- セグメント別の業績責任を明確化し、経営指標を一元管理することで、意思決定スピードを向上

組織改編

- AI・セキュリティ技術部門をグループ集約、明確化することで、成長領域へのリソースを集中

「Accrete」を中心とした一体的なグループ経営体制の構築

「事業」構造改革:ビジネスモデルとマーチャンダイジングの進化

- 従来の単一的なSMS配信モデルから脱却し、API連携を軸としたSMS・LINE・RCSを統合するマルチチャネル型CPaaSへ進化
- あわせて、単機能販売から課題解決型ソリューションへの転換を図り、セキュリティと通信を組み合わせた高付加価値提案により、顧客単価と継続性の向上を目指す

改革前のビジネスモデル



- シンプルなSMS配信
- 単機能の切り売り

新たに取り組むビジネスモデル



1:ビジネスモデルの進化(CPaaS化)

SMS単体配信から、SMS×LINE×RCSを統合するマルチチャネル型プラットフォームへ進化

2:商材の高度化(課題解決型へ転換)

単機能販売から、認証・セキュリティ・AIを組み合わせたパッケージ提案へ

3:収益構造の質的向上

フロー型(通数)依存から、ストック型+高付加価値型へ



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境
4. 競争力の源泉
5. 事業計画
6. リスク情報

コミュニケーション事業(基盤事業)における主要なリスク

主力のSMS配信事業においては、市場の環境変化や外部パートナーの動向を的確に把握し、高付加価値化(CPaaS化)や安定稼働によってリスクを低減してまいります。

1. 市場環境の変化と価格競争リスク

- ・ 顕在化する可能性・時期: 中程度・中長期
- ・ リスク: 新規参入企業との価格競争や、代替認証手段(パスキー等)の普及により市場の成長スピードが想定を下回る可能性。
- ・ 対応策: LINE等の他チャネルと連携した「SMSコネク ト for LINE」等の展開(CPaaS化)による高付加価値化と、非SMS事業への多角化推進。

2. 外部パートナー(通信キャリア・海外アグリゲーター)への依存リスク

- ・ 顕在化する可能性・時期: 低～中程度・常時
- ・ リスク: キャリアからの送信単価引き上げや、海外アグリゲーターの取引方針変更・独自参入による影響。
- ・ 対応策: キャリア各社との良好な関係維持と、複数の海外アグリゲーターとの取引による特定企業への依存度低減。

3. システムの安定稼働・セキュリティリスク

- ・ 顕在化する可能性・時期: 低～中程度・常時
- ・ リスク: サイバー攻撃、自然災害、大量配信による負荷等でシステム障害が発生し、社会的信用が低下する可能性。
- ・ 対応策: 24時間体制でのシステム監視、大量配信を想定した負荷分散技術の適用等により、到達率99%以上の安定稼働を維持。

4. カントリーリスクおよび為替変動リスク

- ・ 顕在化する可能性・時期: 中程度・常時
- ・ リスク: ベトナムの子会社(VietGuys)における法規制・政治経済情勢の変化や、海外アグリゲーターとの外貨建て取引における為替相場の変動による影響。
- ・ 対応策: 現地行政や専門家とのネットワークを活用した情報収集。また、外貨建て取引については可能な限り円建て取引への変更交渉を推進。

ソリューション / 投資・インキュベーション事業(成長領域)における主要なリスク

新たな収益柱となるAIやセキュリティ(PQC)、および積極的なM&A展開においては、市場立ち上がりのタイミングを見極め、ガバナンスを強化することでリスクをコントロールします。

1. 先端技術(PQC・AI等)の事業化・市場立ち上がりリスク

- ・ 顕在化する可能性・時期: 中程度・常時
- ・ リスク: 「ANOTHER AI」や「次世代セキュリティ(PQC)」等の新規事業において、予期せぬ技術革新や法規制、政府機関等におけるPQC移行スケジュールの遅延などにより収益化が遅れる可能性。
- ・ 対応策: 所管省庁や専門機関の動向を継続的にモニタリングし、市場ニーズに合わせた柔軟なプロダクト展開とタイムリーな投資判断を実施。

2. M&A・グループ経営に係るガバナンス・減損リスク

- ・ 顕在化する可能性・時期: 中程度・常時
- ・ リスク: スノー、フォークグローブ、FEAI-JP等の新規連結に伴うPMI(事業統合)の遅れによるシナジー創出の未達や、のれん等の固定資産に減損損失が発生する可能性。
- ・ 対応策: グループ各社との密な連携・情報共有を行うとともに、投資時の意思決定プロセスの検証や、内部監査体制を一層強化。

3. 新規事業への先行投資および知的財産権に係るリスク

- ・ 顕在化する可能性・時期: 低～中程度・常時
- ・ リスク: 新サービス開発に係るプロモーション費用や研究開発への追加的支出による利益率低下の可能性。また、第三者の知的財産権を意図せず侵害してしまうリスク。
- ・ 対応策: 外部の弁護士・弁理士を通じた事前調査を徹底し権利侵害を回避するとともに、事業の進捗を経営層で定期的に検証し、適切なリソース配分を実行。

※3セグメント体制への移行を踏まえ、今回より、記載する主要なリスク項目を現在の各事業に即した内容へ全面的に見直し、再整理を行っております。

※上記に記載した項目以外のその他の事業リスクにつきましては、最新の有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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も原則として、通期の決算説明会実施後の3月中に開示を行う予定です