

A vertical bar with a color gradient from blue at the top to purple at the bottom.

## 2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社  
(証券コード：4476)

2025.8.14



原田典子

平素より格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

AI CROSSは、設立以来「Smart Work, Smart Life」の理念のもと、テクノロジーを活用して企業の業務効率化と働く人々の生産性向上を支援することを使命として事業を推進してまいりました。

近年、AIをはじめとするテクノロジーの進化が加速し、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）は新たなステージに入っています。こうした変化に対応しながら、私たちは従来のメッセージングサービスを磨き上げ、AIを融合することで、より付加価値の高いソリューションへと進化を遂げています。

一方で、世界経済の不透明感が増す中、日本国内においても少子高齢化や労働人口の減少といった構造的な課題が深刻化しています。このような環境の中で、私たちは単なる業務効率化を超え、テクノロジーの力で企業と働く人々の時間をより価値あるものにし、新たな価値を生み出すことを目指し、挑戦を続けています。

これからも、「Smart Work, Smart Life」というミッションのもと、テクノロジーを活用して新たな可能性を拓き、企業の成長と働く人々のより良い未来を支えてまいります。

株主の皆様には、引き続き温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

1. FY2025.2Q 業績ハイライト
2. FY2025.2Q KPIサマリー
3. FY2025.2Q ビジネスラインの状況
4. Topics
5. Appendix

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

# FY2025.2Q 業績ハイライト

(※) 資料中の各数値は、FY2021.3Qからの連結決算への移行しております。従いまして、FY2021.2Q以前の数値は単体決算数値である点をご留意ください。



上場来  
最高

## 売上高

**991** 百万円

前四半期比 +6.50% 

前年同期比 +11.65% 

## 営業利益

**26** 百万円

前四半期比 ▲80.95% 

前年同期比 ▲72.34% 

## 経常利益

**26** 百万円

前四半期比 ▲80.91% 

前年同期比 ▲71.76% 

## 四半期純利益

**▲12** 百万円

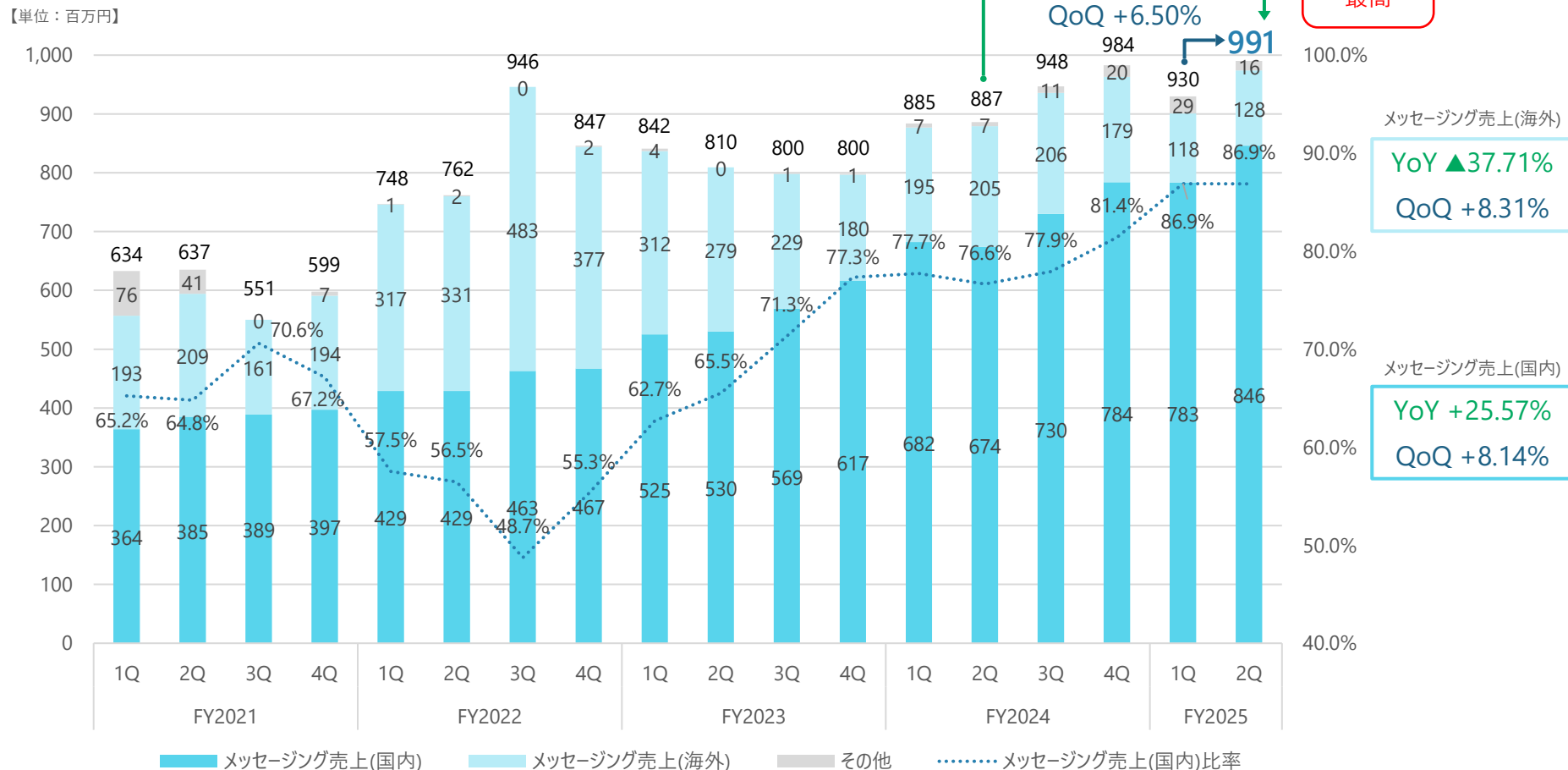
前四半期比 ▲115.89% 

前年同期比 ▲124.43% 



# 売上高（四半期毎推移）

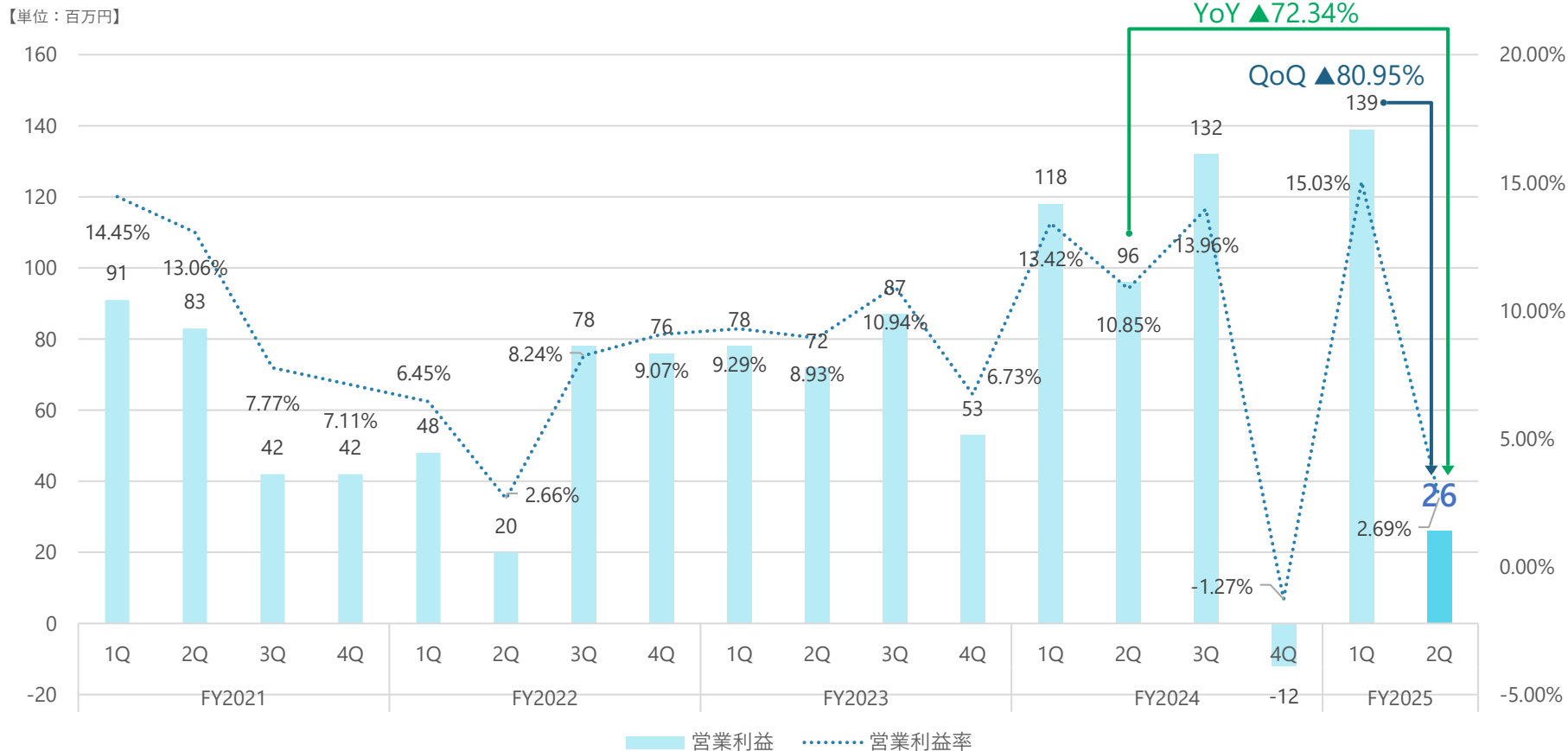
- 国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力し、四半期売上高は上場来最高を達成
- 前四半期比は、売上高合計では60百万円の増収（+6.50%）、前年同期比においては、売上高合計は103百万円の増収（+11.65%）うちメッセージング国内売上高は172百万円の増収（+25.57%）





## 営業利益（四半期毎推移）

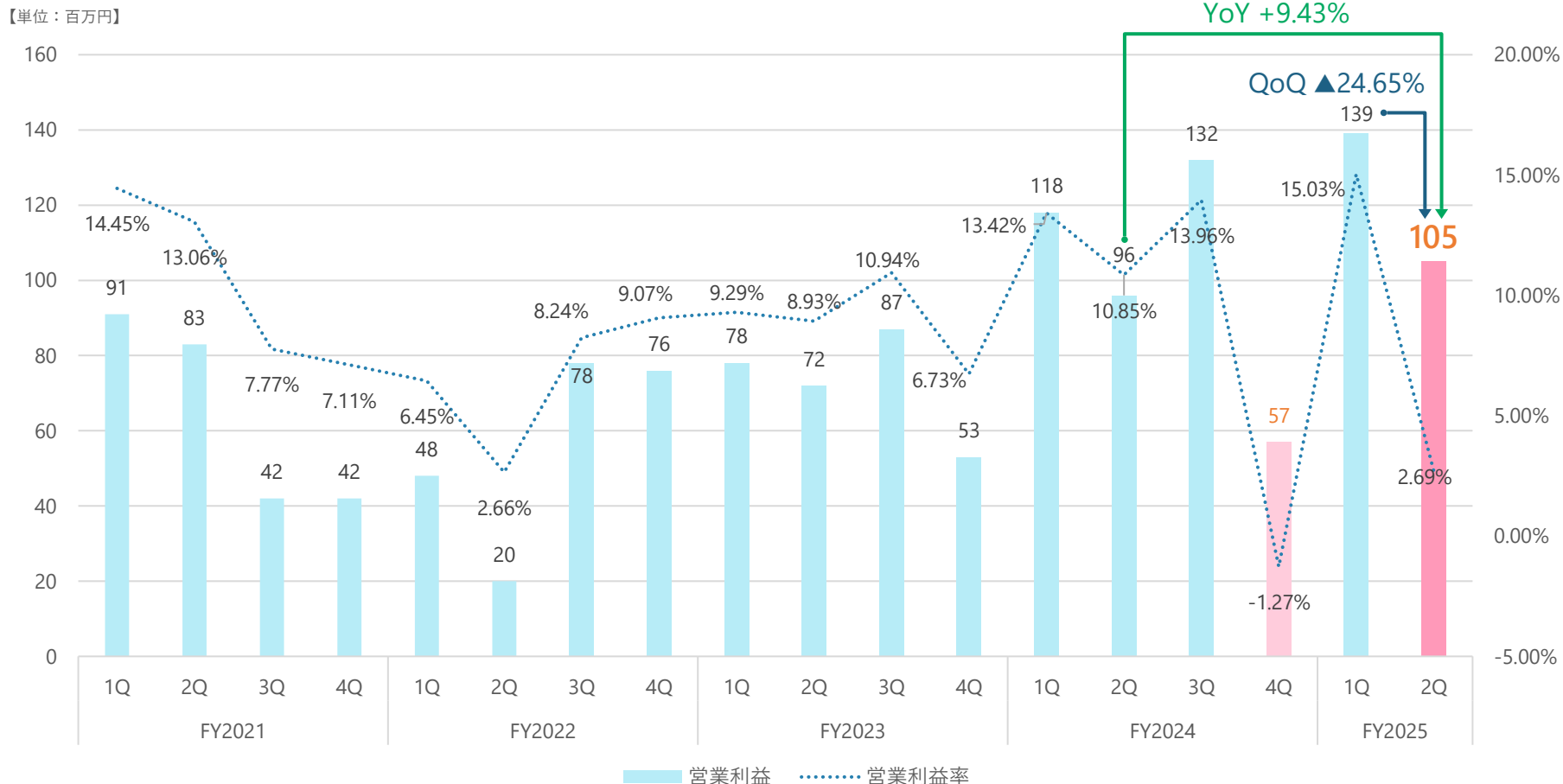
- 2025年6月末基準の株主優待費用の計上により、前四半期比は113百万円の減益（▲80.95％）
- 前年同期比においても、上記と同様の要因により前四半期比同様に69百万円の減収（▲72.34％）





## FY2024.4QおよびFY2025.2Qの株主優待費用を除いた調整後営業利益の推移

- 前四半期比はメッセージングサービスの販売単価が一部で下落や比較的利益率の高いAIサービス案件が前四半期に前倒して計上したため34百万円の減収（▲24.65％）

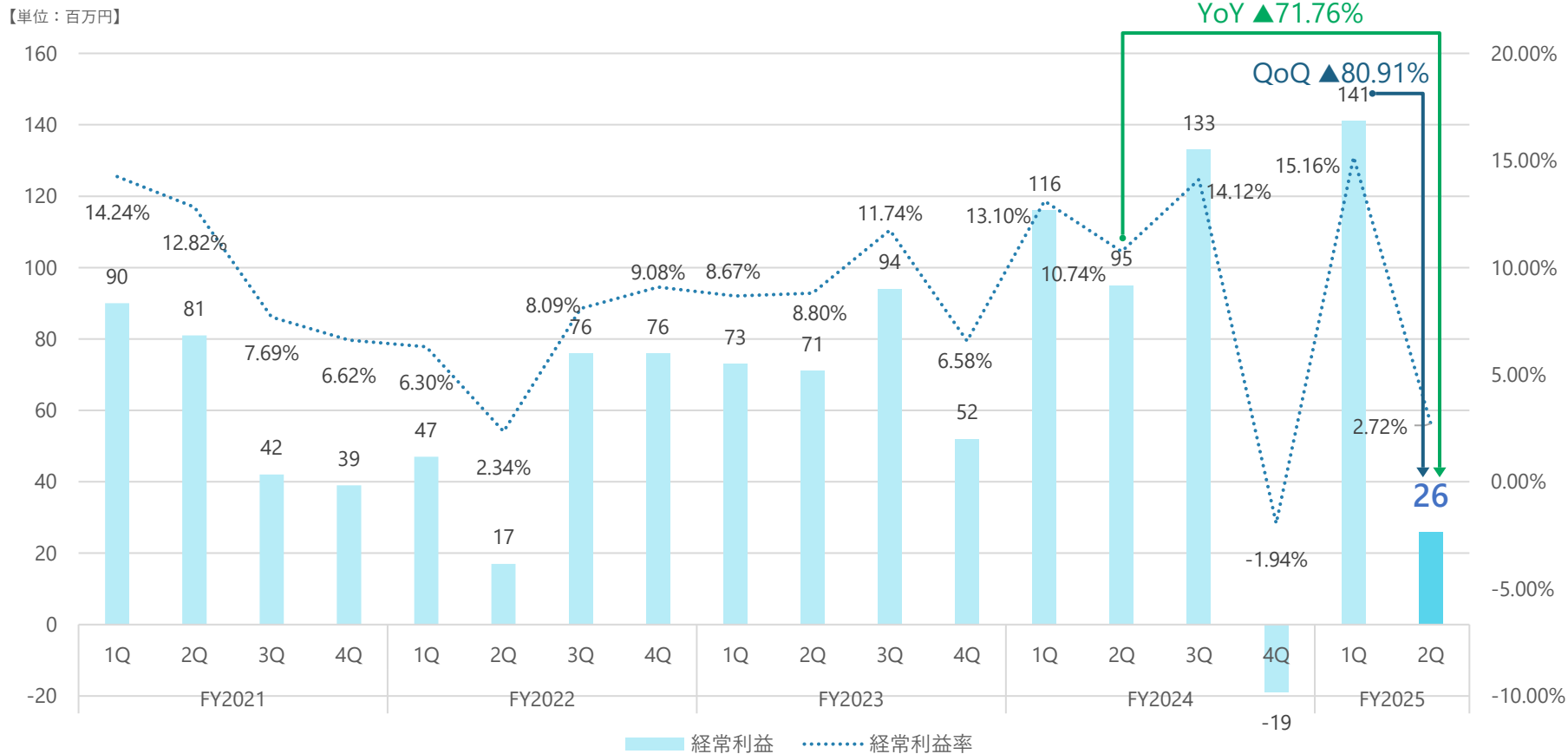






# 経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

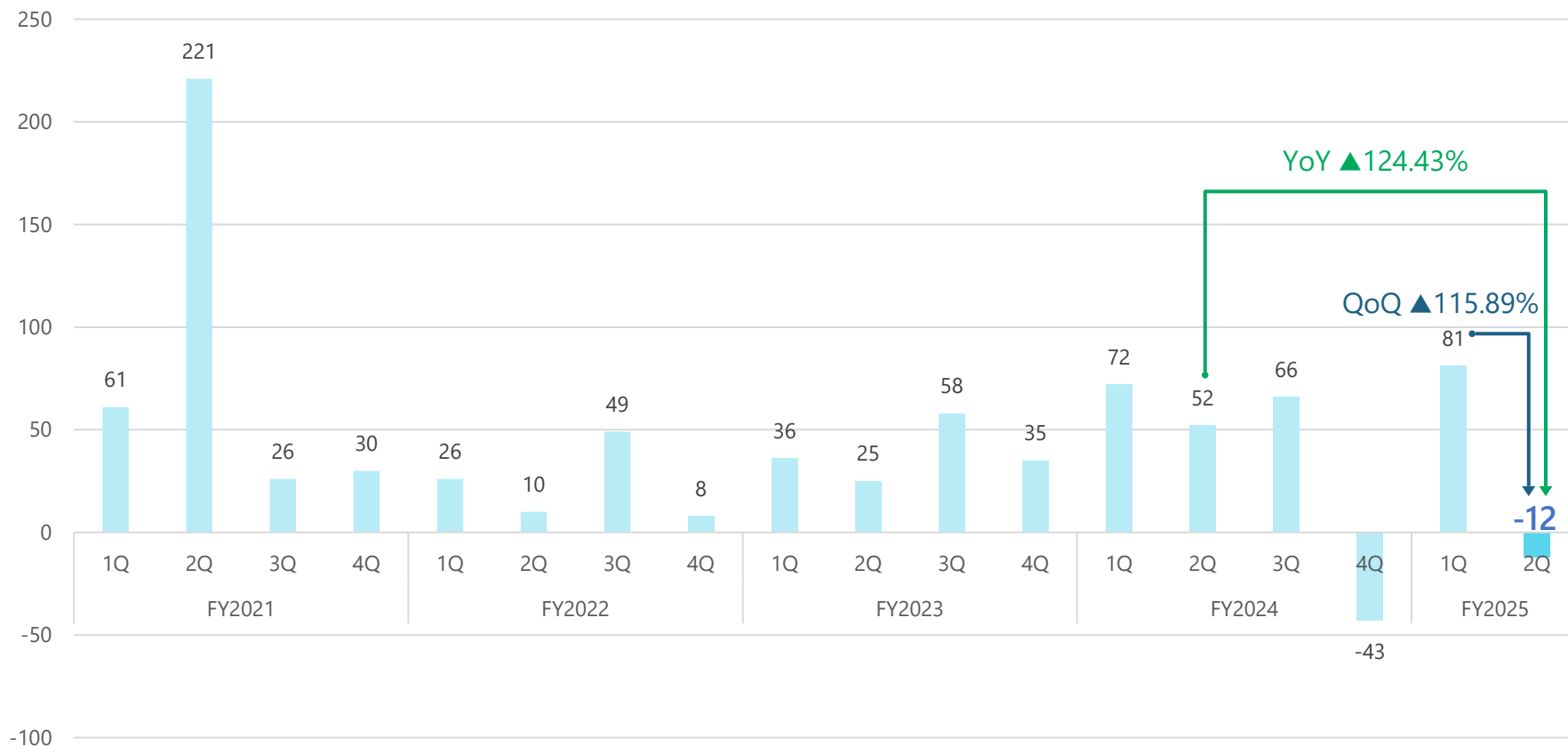




## 四半期純利益（四半期毎推移）

- 経常利益と同様の推移

【単位：百万円】





売上高は上場来最高

一方、2025年12月期より株主優待関連費用を第2四半期に計上し、各段階利益は前年同期比で減少

【単位：百万円】

			2025年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売	上	高	1,921	上場来 最高 1,773	+148	+8.37%
営	業	利 益	166	215	▲48	▲22.59%
経	常	利 益	168	211	▲43	▲20.53%
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益			68	125	▲57	▲45.50%



(参考) 調整後前年同連結累計期間比

2025年6月末基準の株主優待関連費用を除いた場合の前年同連結累計期間比

2025年6月末基準の株主優待関連費用により各段階利益は減少したが、  
その影響を除外すると、事業全体は堅調に推移

【単位：百万円】

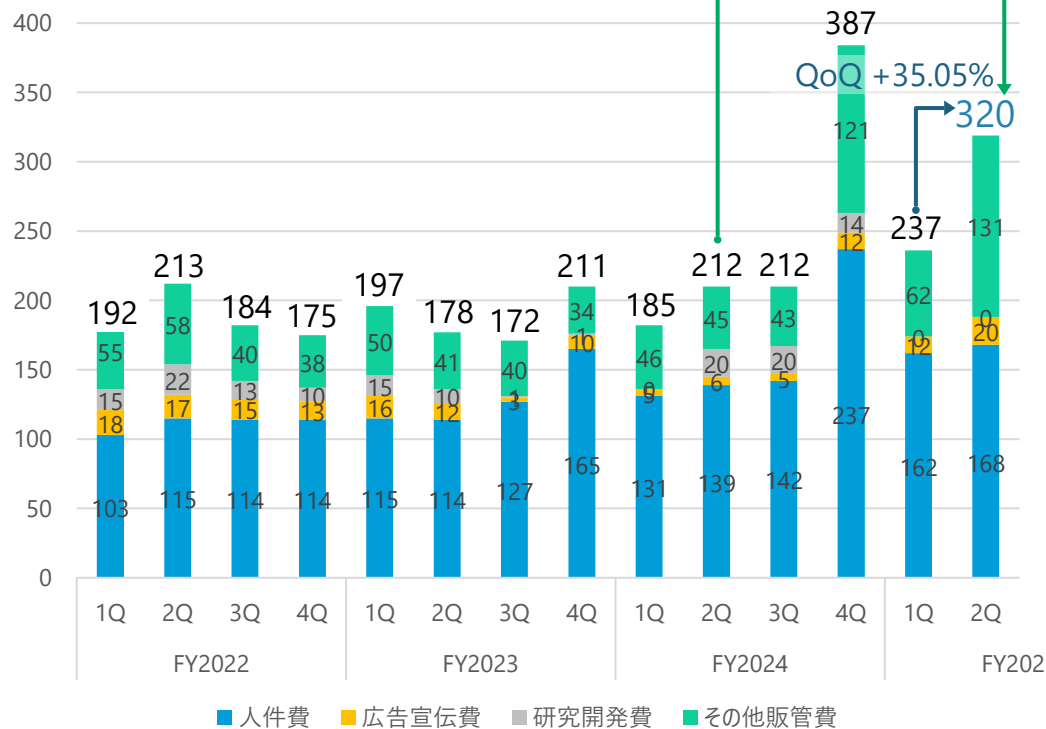
	2025年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売 上 高	1,921	1,773	+148	+8.37%
調 整 後 営 業 利 益 ※株主優待関連費用除く	245	215	+30	+14.02%
調 整 後 経 常 利 益 ※株主優待関連費用除く	246	211	+35	+16.73%
調 整 後 親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益 ※株主優待関連費用除く	147	125	+21	+17.22%



## 四半期毎 販売費および一般管理費推移（四半期毎推移）

- 前年同期比においては、従業員数の拡充に伴う人件費やシステム利用料、株主優待費用の増加により108百万円の増加（+50.89%）
- 前四半期比の分類毎の変動理由は以下の通り

【単位：百万円】



前四半期比の分類毎の主な変動内容

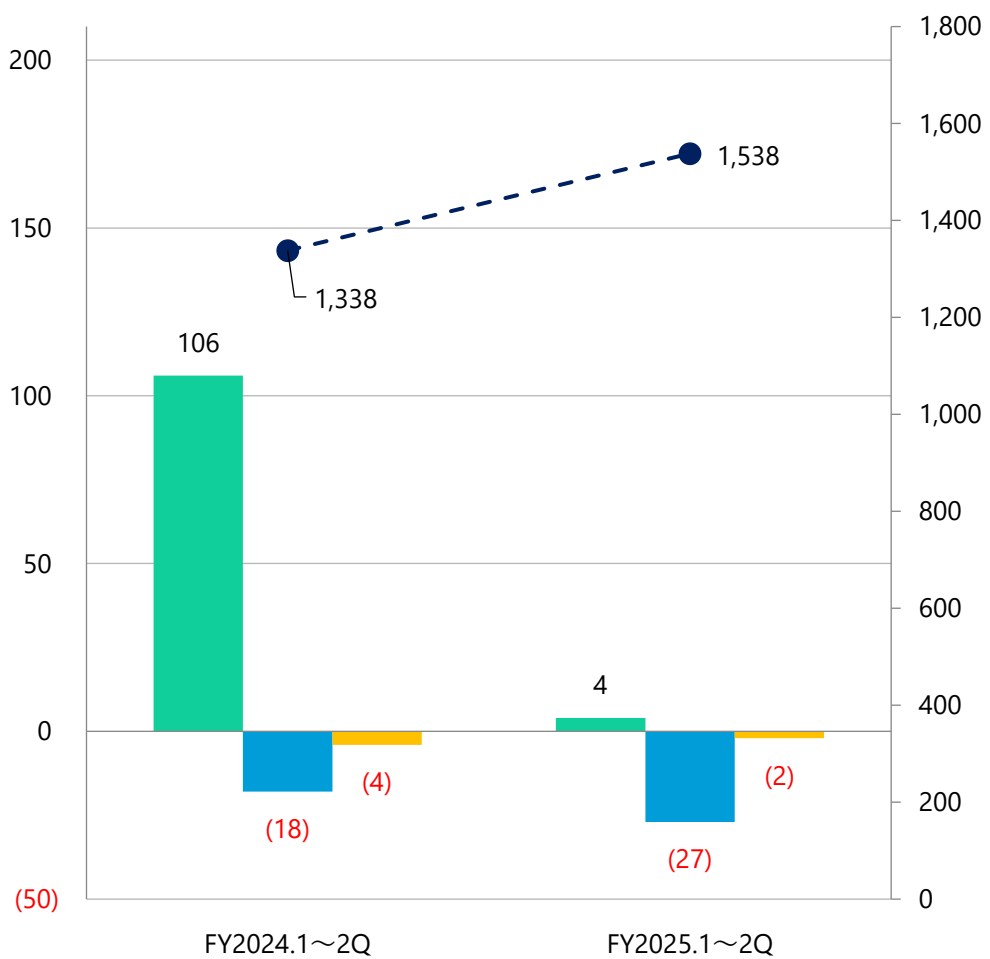


（※ 1）2022年12月期第3四半期までは採用費を人件費に含めておりましたが、第4四半期より採用費はその他販管費に含めることとし、第3四半期以前の過去数値においても表示変更を行っております。



# キャッシュフローの状況（前年同四半期累計期間比）

(単位：百万円)



営業 キャッシュ・ フロー	通常の営業活動によるCFは増加しているものの、納税支出の増加及び株主優待費用の支出が新たに発生したことにより、営業CF全体では前期と比較してマイナスとなっている。
投資 キャッシュ・ フロー	前期から引き続き機能強化のソフトウェア開発を行っているが、大きな変動なし。
財務 キャッシュ・ フロー	前期と比較して大きな変動なし。



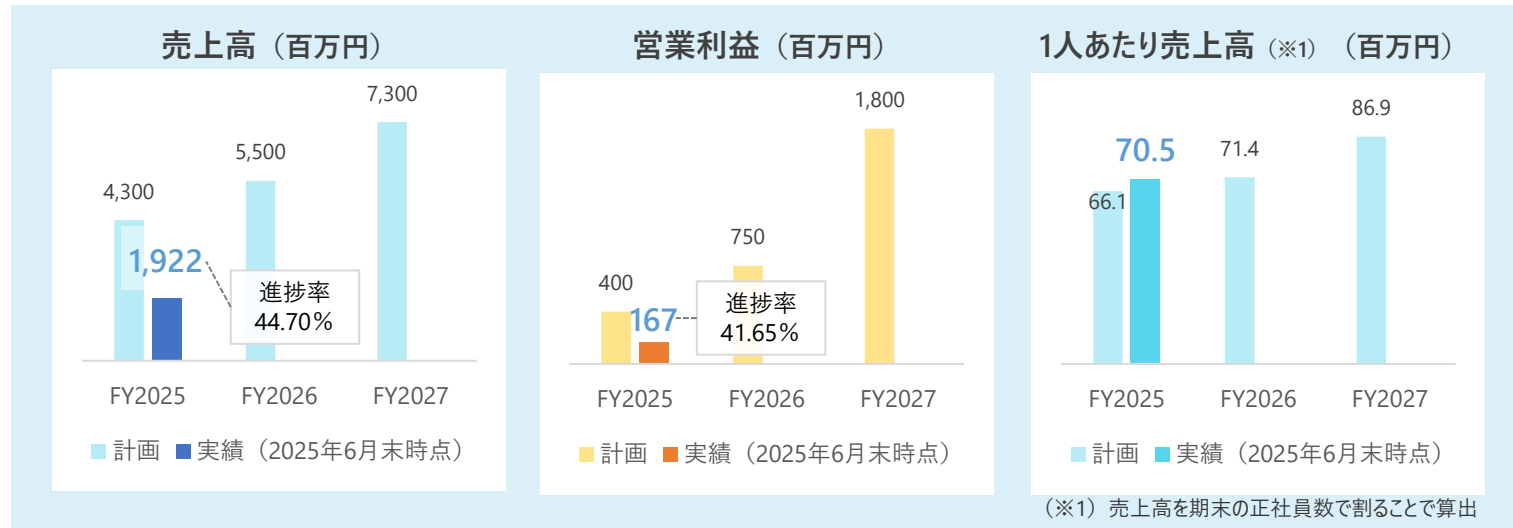
- 引き続き、事業全体が堅調に推移しており、売上・利益ともに概ね計画通りの進捗率で推移
- 当第2四半期に2025年6月末基準の株主優待に係る費用を計上
- 第4四半期に2025年12月末基準の株主優待に係る費用の計上を予定

【単位：百万円】

	FY2025.2Q	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売 上 高	1,921	4,300	44.70%
営 業 利 益	166	400	41.65%
経 常 利 益	168	390	43.09%
四 半 期 純 利 益 (当期純利益)	68	210	32.60%

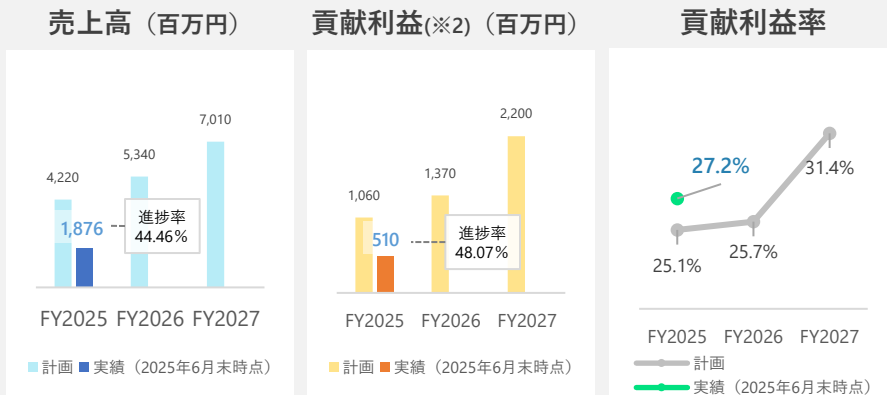


## KGI

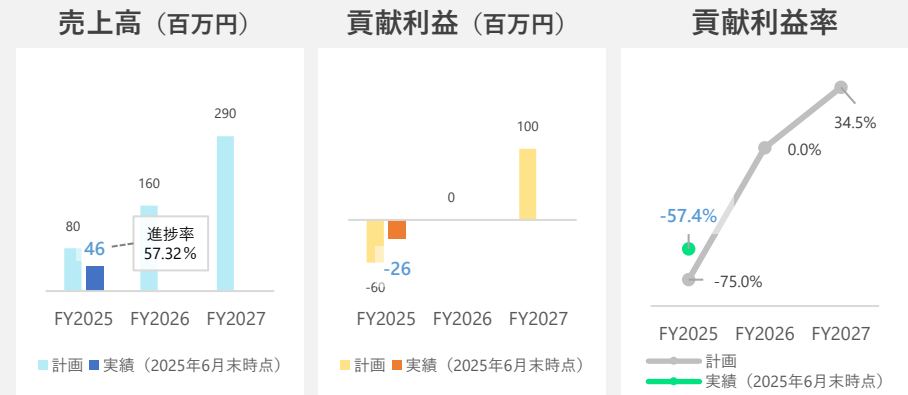


## KPI

### メッセージングサービス



### AIサービス



（※2）貢献利益：各サービスの売上高から、各サービスに直接係る売上原価と販管費及び一般管理費を差し引いた各サービスの利益



# FY2025.2Q KPIサマリー



取引社数

7,719 社 (FY2025.2Q末時点)

前四半期比 +3.37% 

前年同期比 +16.09% 

SMS配信数

202.9 百万通

前四半期比 +11.61% 

前年同期比 +17.07% 

メッセージングサービス  
ARPU（顧客平均売上高）※

12.6 万円／社

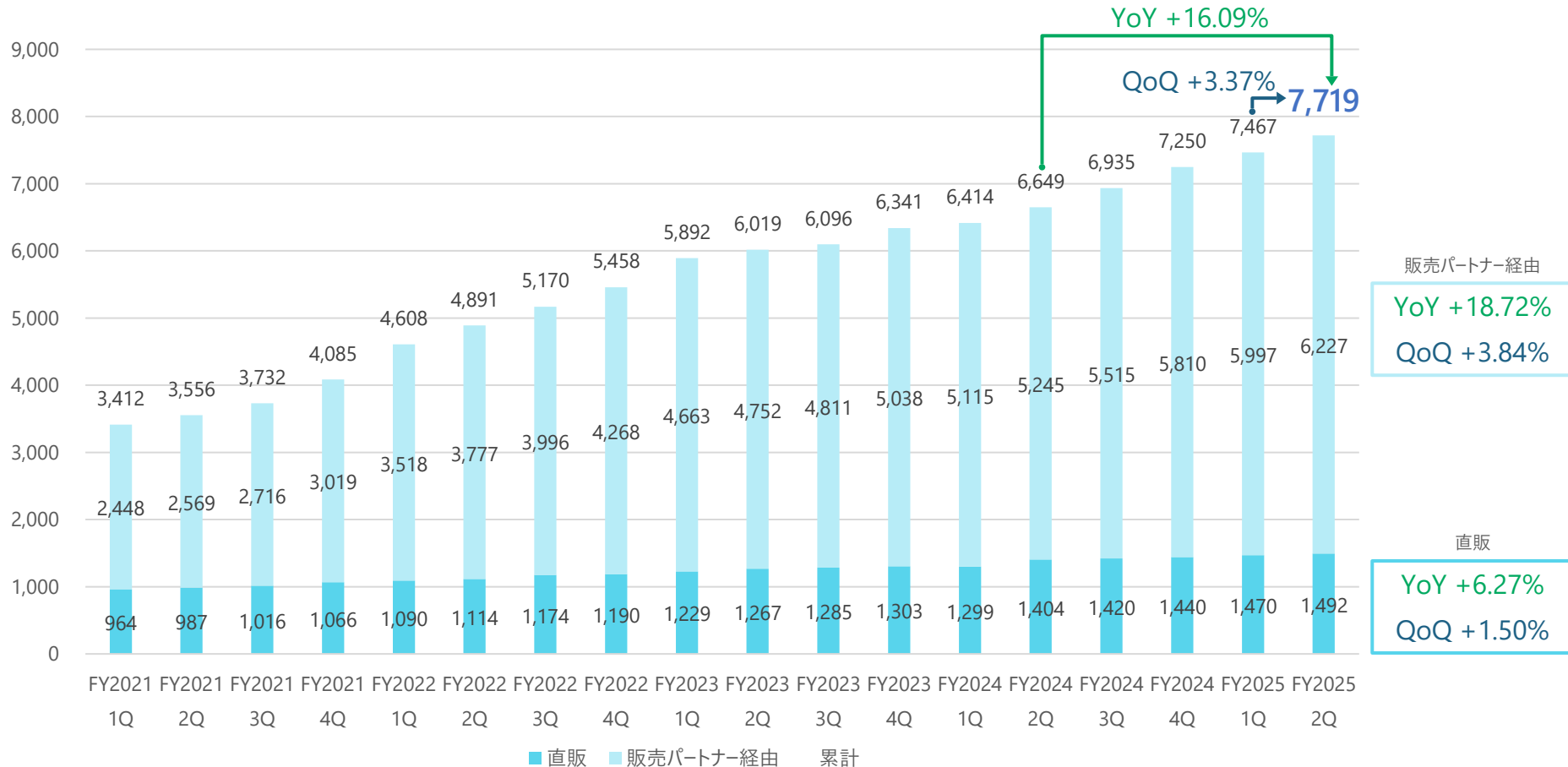
前四半期比 +4.63% 

前年同期比 ▲4.57% 

（※） FY2025.2Qにおけるメッセージングサービス売上を同時点における取引社数で割ることにより算出

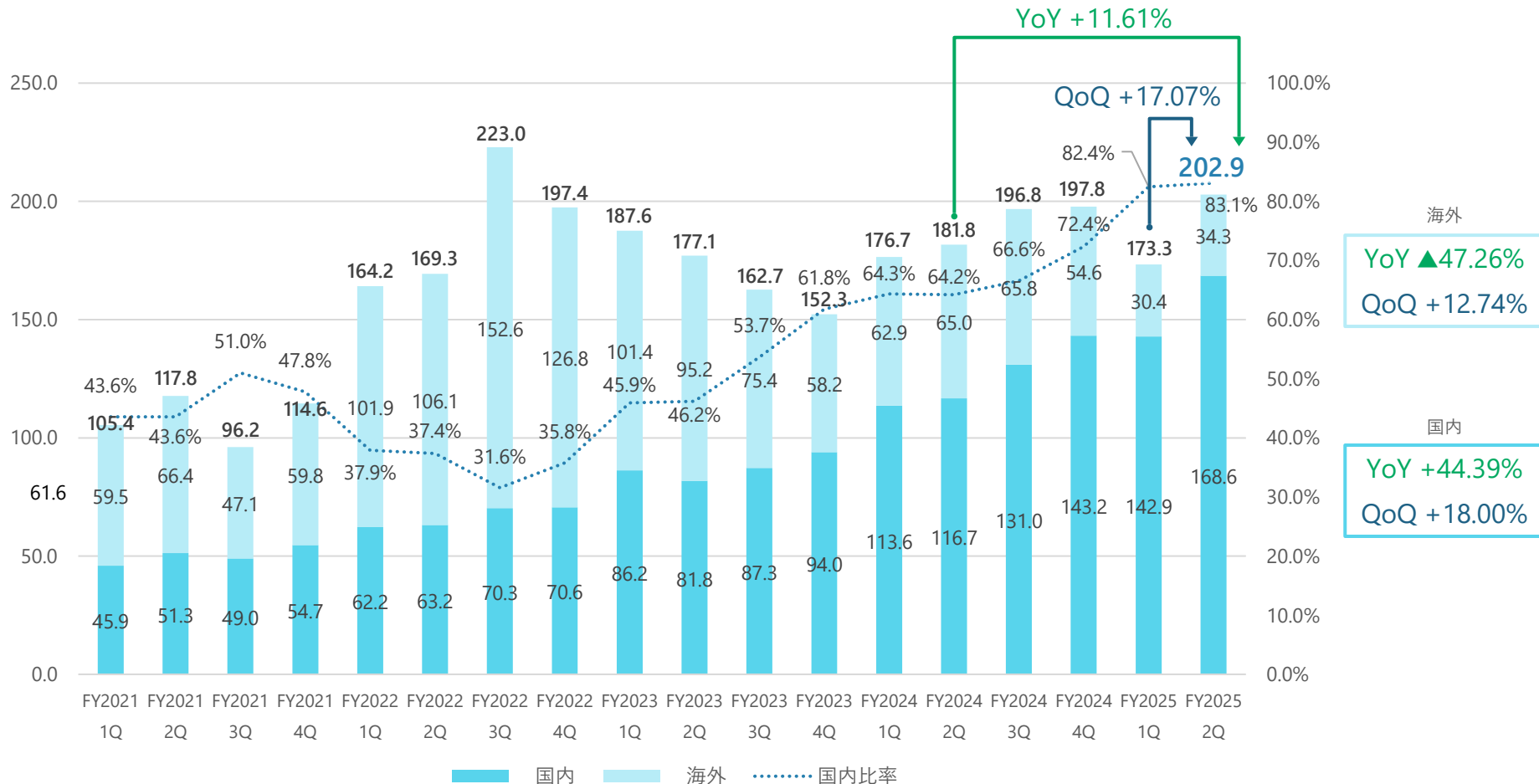


- 販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き堅調な伸びを維持しており、前四半期比で252社の増加（+3.37%）、前年同期比で1,070社の増加（+16.09%）
- SMSと親和性の高い顧客アセットを保有する販売パートナーとの取り組みに集中し、国内顧客の獲得強化を継続





- 継続して収益性の高い国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力した結果、国内顧客のSMS配信数は前四半期比で25.7百万通の増加（+18.00%）、SMS配信数合計は29.6百万通の増加（+17.07%）
- 前年同期比においても、前四半期同様に、国内顧客のSMS配信数は51.8百万通の増加（+44.39%）

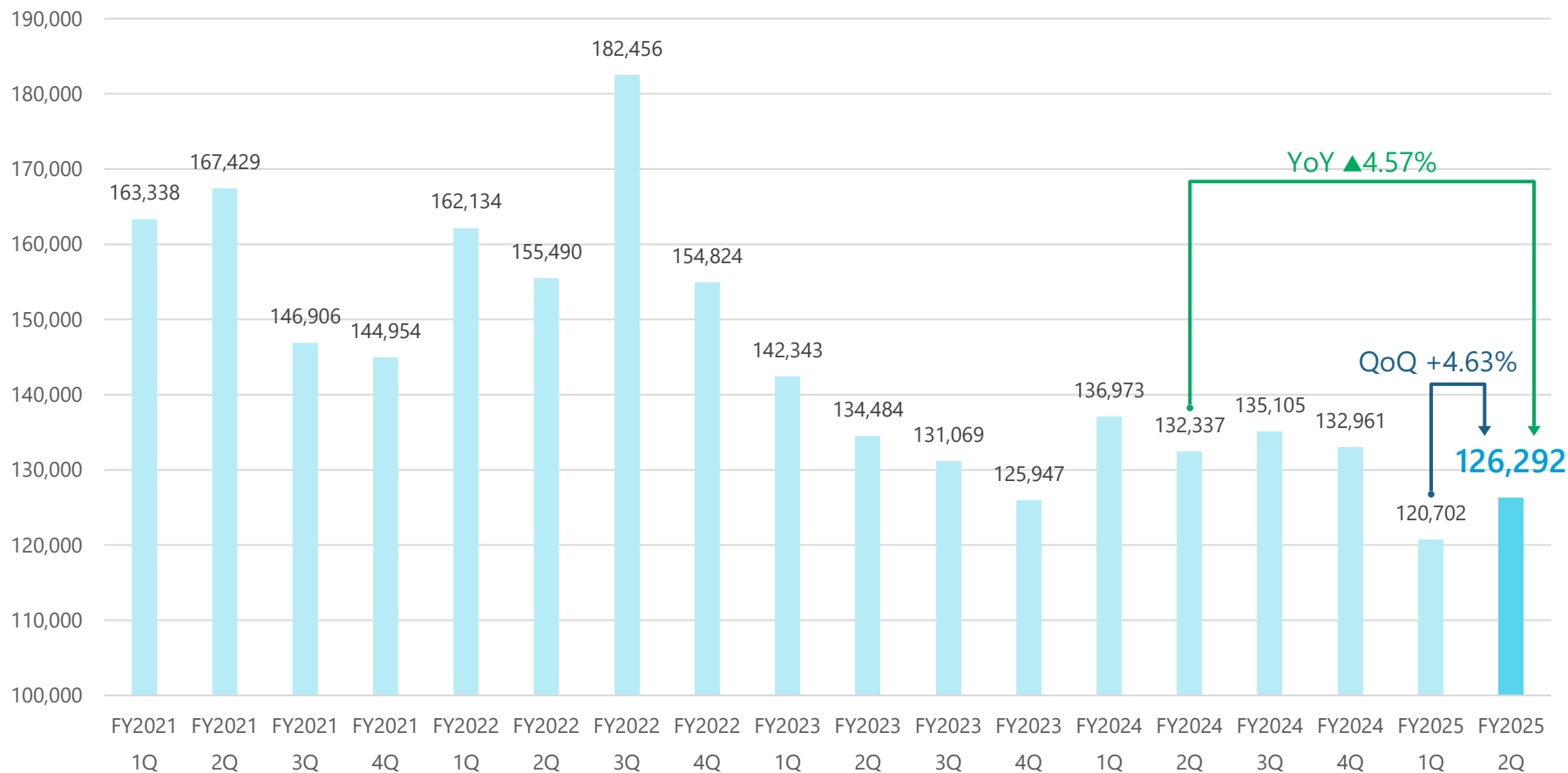




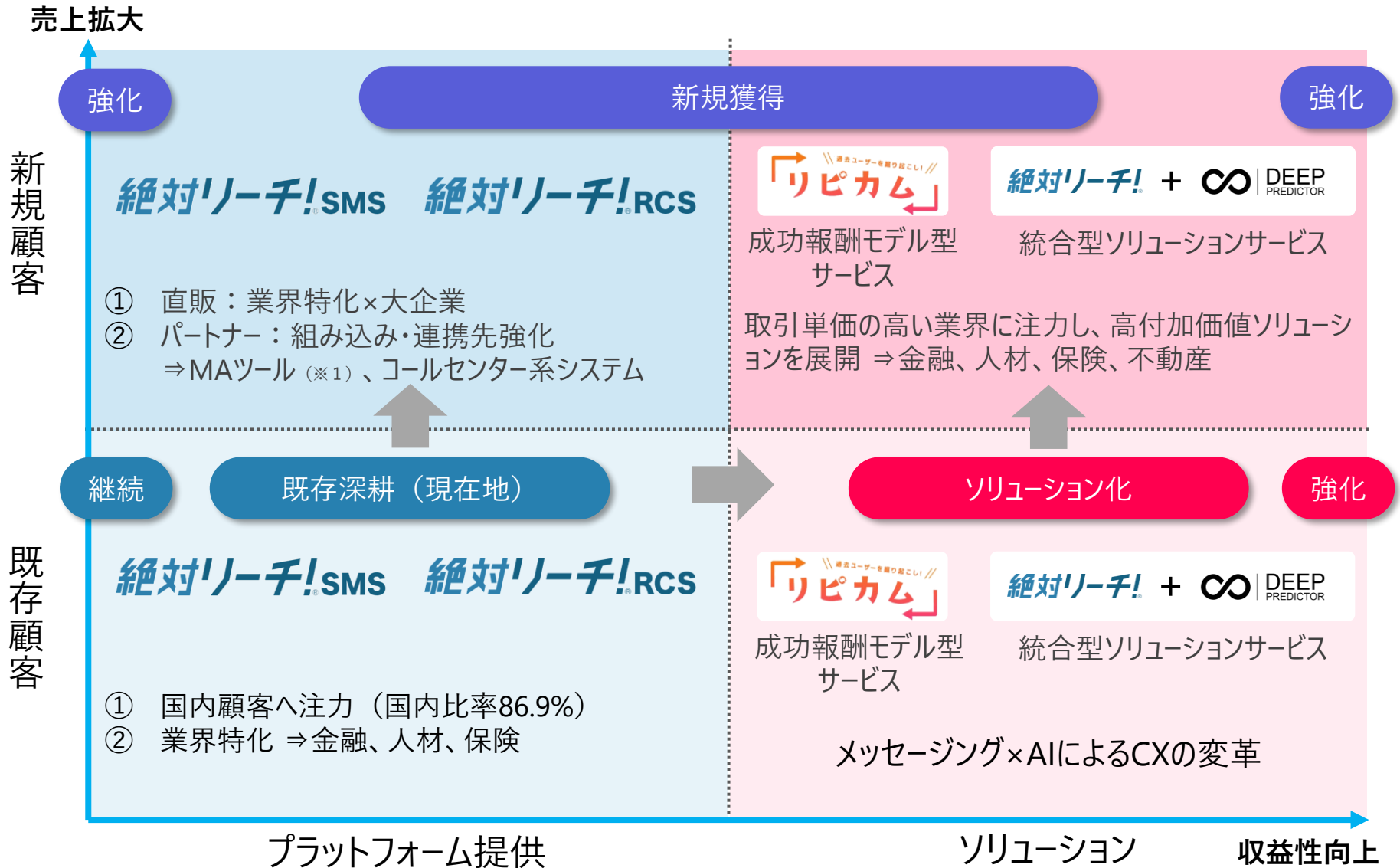
## メッセージングサービスARPU（顧客平均売上高）

- 前四半期比において、海外の大型顧客の売上が増加したことにより、前四半期比で5,590円の増加（+4.63%）
- 他方、前年同期比では、海外の大型顧客の売上は減少しており、6,045円の減少（▲4.57%）

【単位：百万円】



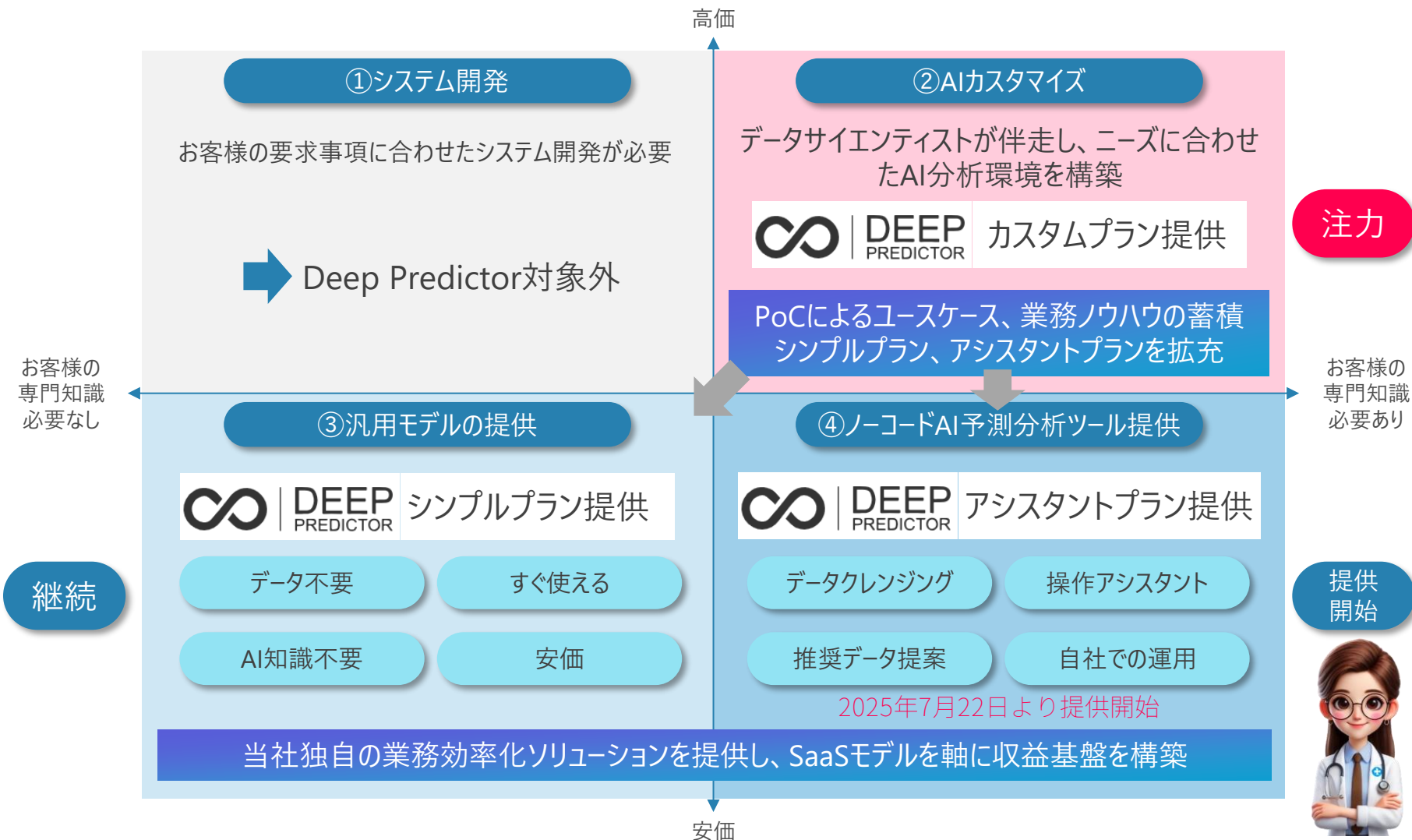
# FY2025.2Q ビジネスラインの状況



(※1) MAツールとは、顧客情報を一元管理し、メール・SMS配信やスコアリング、Web行動の分析などを通じて、マーケティングプロセスを自動化・効率化するシステムを指します。



顧客状況やニーズに合わせて提供価値の異なる②～④の3つのサービスモデルを展開







## AIサービス「Deep Predictor」の導入実績の一例

多様なニーズに応じたカスタムプランを軸に導入が拡大しており、その中から代表的な導入事例を紹介します。



カスタムプラン提供

老舗食品メーカー  
季節商品の製造量最適化

- ✓ 過去の売上データや天候・カレンダー等の情報により季節商品の売上を予測
- ✓ 欠品を防ぐため、予測した売上から製造量を調整する効果を検証中



カスタムプラン提供

業界特化のITソリューションベンダー  
発注管理システムへの組み込み

- ✓ 小売り業等に提供する発注管理システムとDeep Predictorを連携
- ✓ 過去の売上データや天候・カレンダー等の情報により対象商品の売上を予測し適切な発注量を提案
- ✓ システム連携開発および精度検証を実施中



カスタムプラン提供

金融系大手代理店  
「絶対リーチ！SMS」ご利用企業様における「Deep Predictor」活用事例

- ✓ 顧客接点データや属性情報を分析し、応答確率の高い顧客群を抽出
- ✓ 有人対応チャネルでのアプローチに活用し、接触効率や成約率の向上を支援

# Topics



# 「絶対リーチ！RCS」：KDDI提供のRCS連携で普及促進へ。 いえらぶパートナーズの導入成功事例をご紹介します

## ～不動産業界が抱える“伝わらない”課題をRCSで解決～

2025年5月20日より、KDDI回線（au/UQ mobile/povo1.0）を利用するiPhoneの「メッセージ」アプリおよびAndroidの「Googleメッセージ」アプリにおいても、RCSによるリッチメッセージの配信が可能となりました。これにより、さらなる反応率の向上と、顧客コミュニケーションの高度化が期待されています。

### 【成功事例】「絶対リーチ！RCS」導入で業務時間640時間削減/月間を実現！

導入企業：株式会社いえらぶパートナーズ（不動産業界に特化した家賃保証サービスなどを展開）

- ・ 入居者への家賃支払い確認業務において、毎月約1万人に電話やSMSで連絡対応を実施
- ・ 1件あたり平均9.6回の架電が必要で、1件あたり2分の通話対応に膨大な業務時間がかかっていた
- ・ SMSでは開封状況が把握できず、対応の優先判断ができないという課題もあり、業務効率の改善と確実に情報を届ける新たな手段が求められていた。



### 導入後の主な効果

- ・ お支払いリマインド対象の約20%に対する対応をRCSで完全自動化
- ・ 月間640時間の業務時間削減、約2億円分の確認業務を自動対応
- ・ RCS既読者の80%以上が適切なアクションへ進展

### 🚀 AI CROSS × KDDI × 企業様の未来へー RCSの可能性をさらに拡大！

- ・ 「絶対リーチ！RCS」を通じて、企業と顧客の最適なエンゲージメントを実現
- ・ AIとの連携により顧客体験を最適化し、メッセージの高度なパーソナライズを推進
- ・ 不動産業界をはじめ業界横断でのRCS普及を加速
- ・ RCSの可能性を最大限に活かし、企業の成長と変革とともに推進



# 【業界初※】誰でも使えるAI需要予測プラン登場！「アイラ」がガイドする ノーコードAI予測サービスを提供開始（2025.7.22～）

～AI予測分析サービス「Deep Predictor」から、アシスタントプランをリリース～

## 需要予測アシスタントプランとは

- 誰でも使える、かんたんAI予測ツール

専門知識は不要。Excelにデータを入力するだけで、AIが自動で需要を予測し現場の担当者がすぐに使い始められます。

- 高い予測精度と自動連携機能

天気や祝日などの外部データも自動で取り込み、正確な予測を実現。来客数で平均89.6%の高い正答率を記録しています。

- 多くの商品や店舗にまとめて対応

たくさんの商品や店舗のデータを一括で予測可能。販売数が少ない商品も含め、幅広い現場で効果を発揮します。

## 【解決する課題】

現場でよくある困りごと（例）

- 売れ残りで在庫が余る
- 人気商品が欠品して機会損失が発生
- 発注作業に時間がかかる

→AIで「見える化」・「自動化」し、経営効率を改善

## 【効果例】

在庫削減／欠品防止／作業時間の短縮

## 【今後の展開と成長可能性】

- 需要予測は幅広い業界で必要不可欠  
製造業・小売・物流・飲食など、業種を問わずニーズが拡大中
- 現場主導で使える点が差別化ポイント  
「使いやすさ × 精度の高さ」で既存ツールとの差別化に成功

売上・販売量・出荷量など、多様な“未来の数字”を予測

平均予測的中率 **85%~90%**



販売数量予測



売上金額予測



来客数予測



出荷量予測



在庫数予測



※当社調べ：ノーコードで、気象・カレンダーの外部データを自動連携し、専門知識不要でAIモデル構築～予測が完結する需要予測サービスとして（2025年7月時点）

Deep Predictorアシスタント  
アイラ

# Appendix

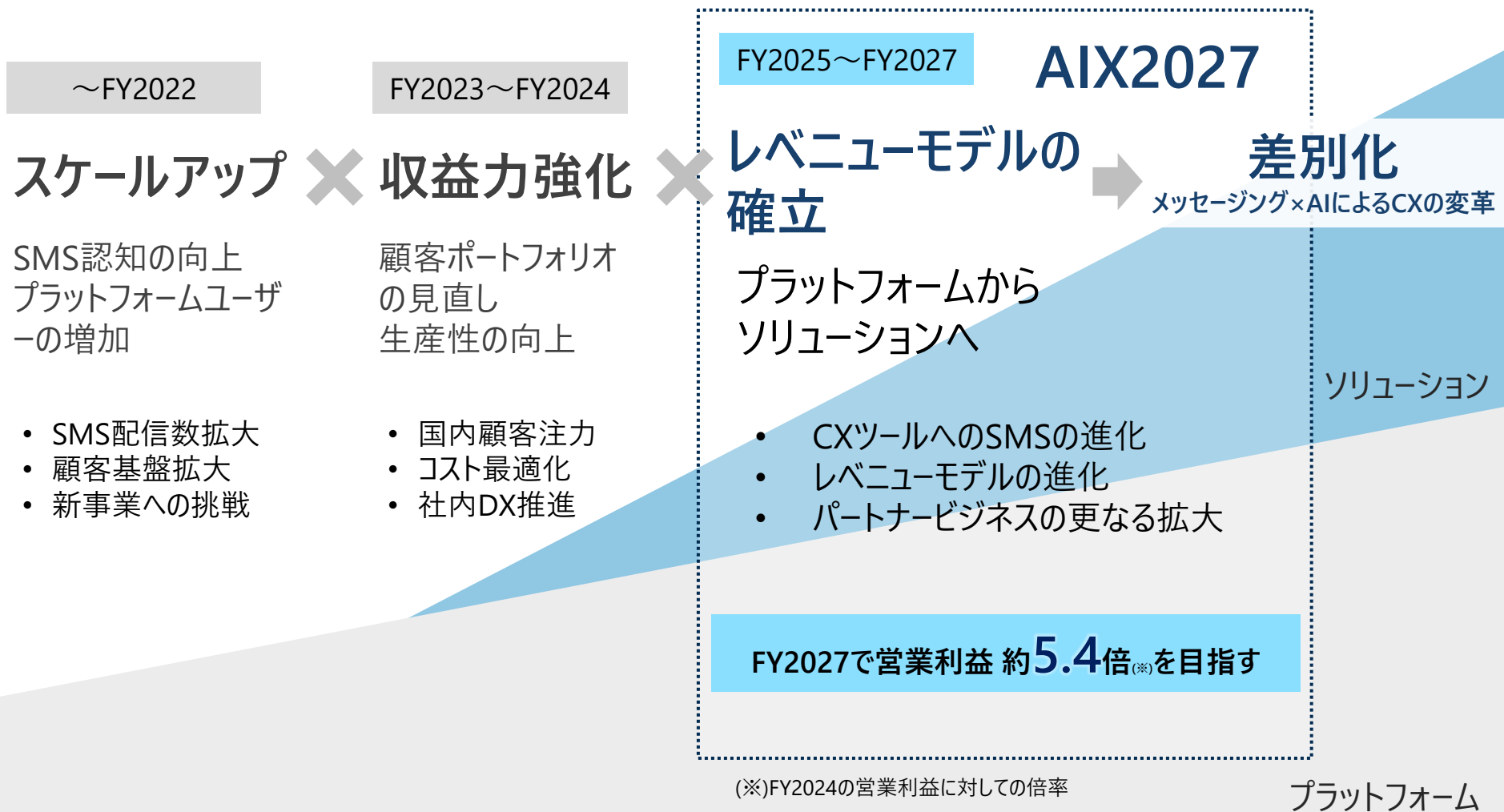
# Appendix – 01

## 中期経営計画（AIX2027）

～2025年2月14日発表～



メッセージングサービスのプラットフォーム提供から**メッセージングサービス×AI**によるマーケティングソリューション提供へ





## KGI



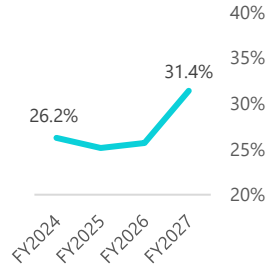
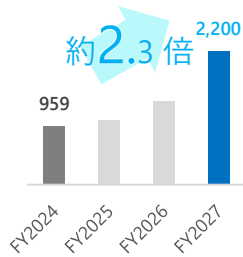
## KPI

### メッセージングサービス

売上高（百万円）

貢献利益(※)（百万円）

貢献利益率

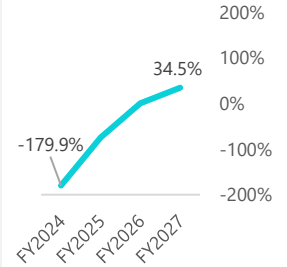
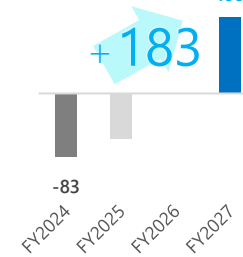


### AIサービス

売上高（百万円）

貢献利益（百万円）

貢献利益率



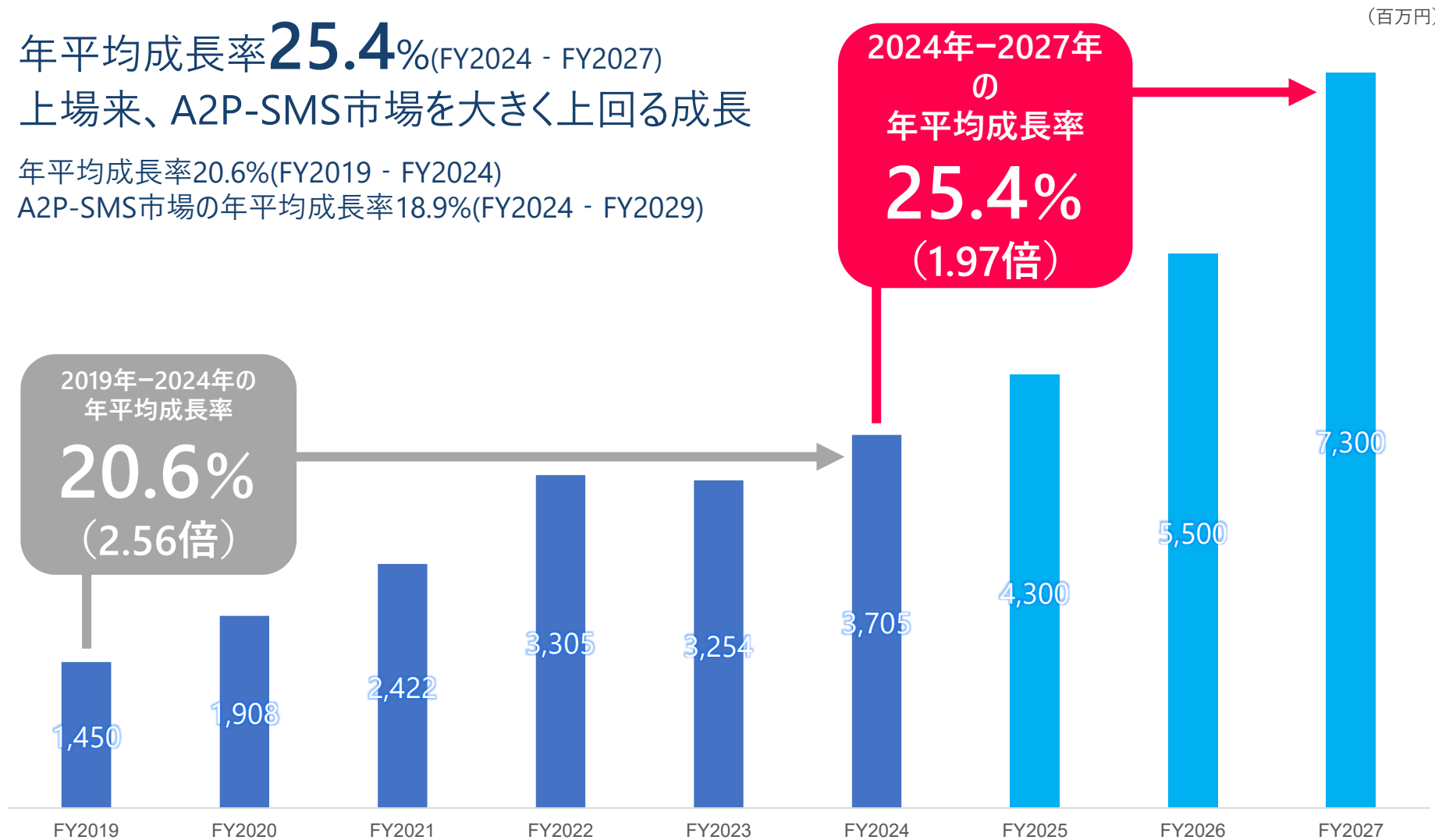
(※)貢献利益：各サービスの売上高から、各サービスに直接係る売上原価と販管費及び一般管理費を差し引いた各サービスの利益





年平均成長率**25.4%**(FY2024 - FY2027)  
上場来、A2P-SMS市場を大きく上回る成長

年平均成長率20.6%(FY2019 - FY2024)  
A2P-SMS市場の年平均成長率18.9%(FY2024 - FY2029)



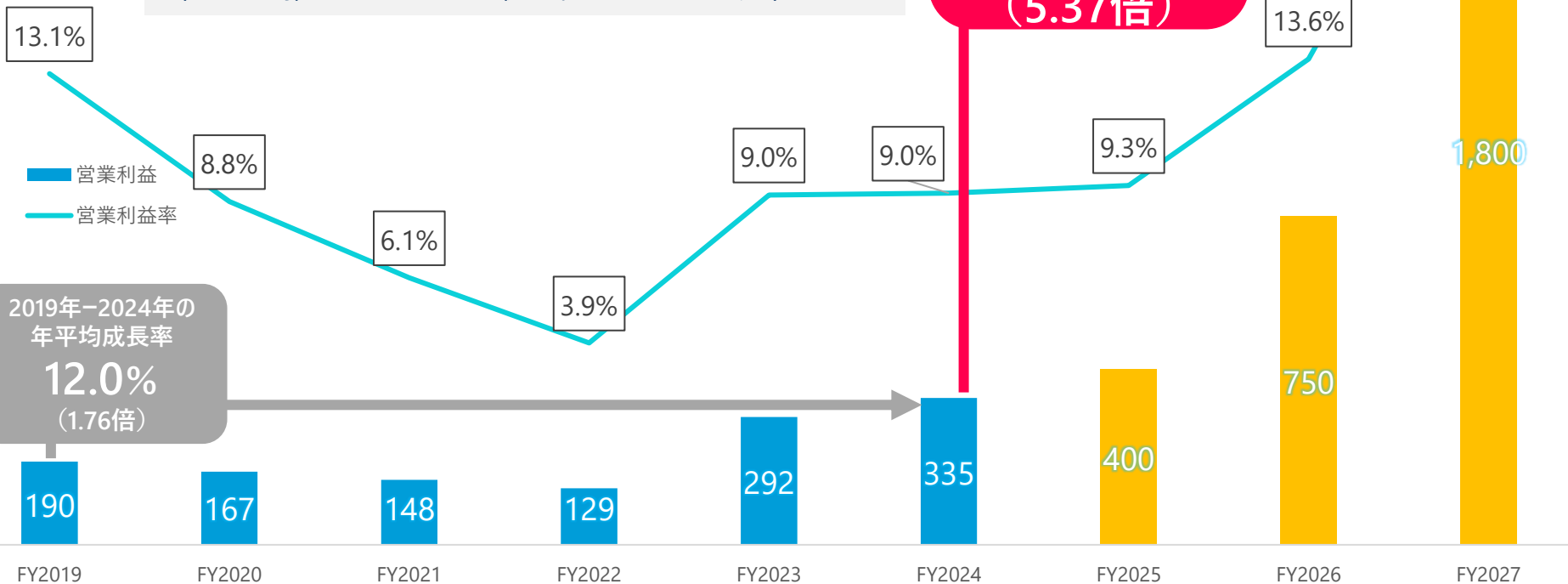


年平均成長率**75.1%** 営業利益率 + **15.7%**(FY2024 - FY2027)  
FY2025以降に飛躍的に成長

## 飛躍的な成長の実現に向けた主な施策

- ・収益性の高いレベニューモデルのソリューション拡大
- ・AIサービスの黒字化
- ・営業効率の更なる向上とパートナービジネスの更なる拡大
- ・社内DX推進とITシステム最適化によるコスト効率向上

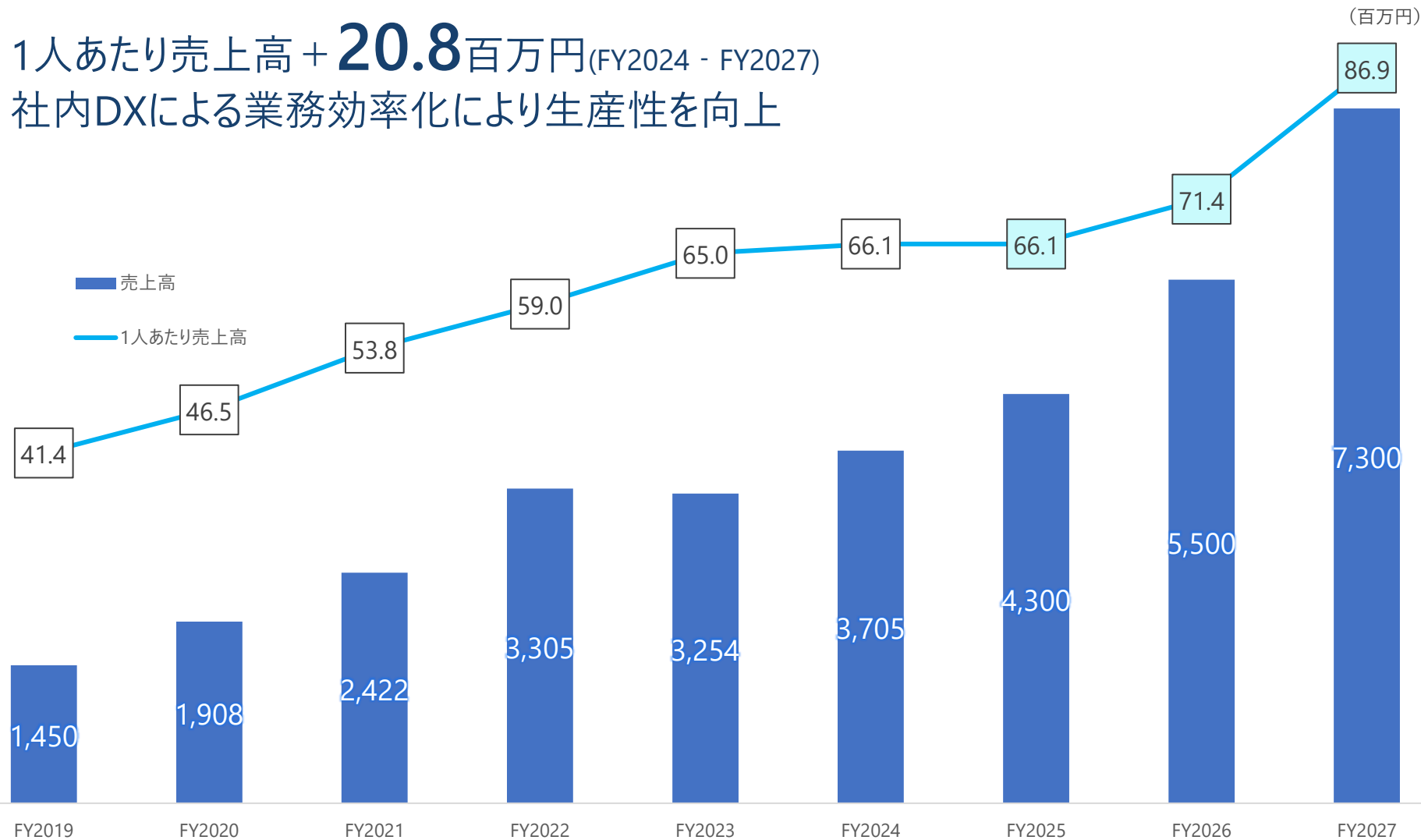
2024年-2027年  
の  
年平均成長率  
**75.1%**  
(5.37倍)



2019年-2024年の  
年平均成長率  
**12.0%**  
(1.76倍)



1人あたり売上高 + **20.8**百万円(FY2024 - FY2027)  
社内DXによる業務効率化により生産性を向上



(※) 1人あたり売上高は、売上高を正社員数で割ることで算出



コロナ後の市場における消費者のライフスタイルや価値観が多様化・ニッチ化が進む中、急速に進化する生成AIやAIエージェント等によるDXによって、多様化する消費者のニーズに柔軟に対応し、持続可能な競争優位性を築くことが必要不可欠になっている

メッセージング×AIで最適なCXを実現し、プラットフォームからソリューションへ進化

FY25

FY26

FY27

目指す姿

磨き上げたメッセージングサービスにAIを融合させ、CX領域の新たな市場を切り拓く

基本方針

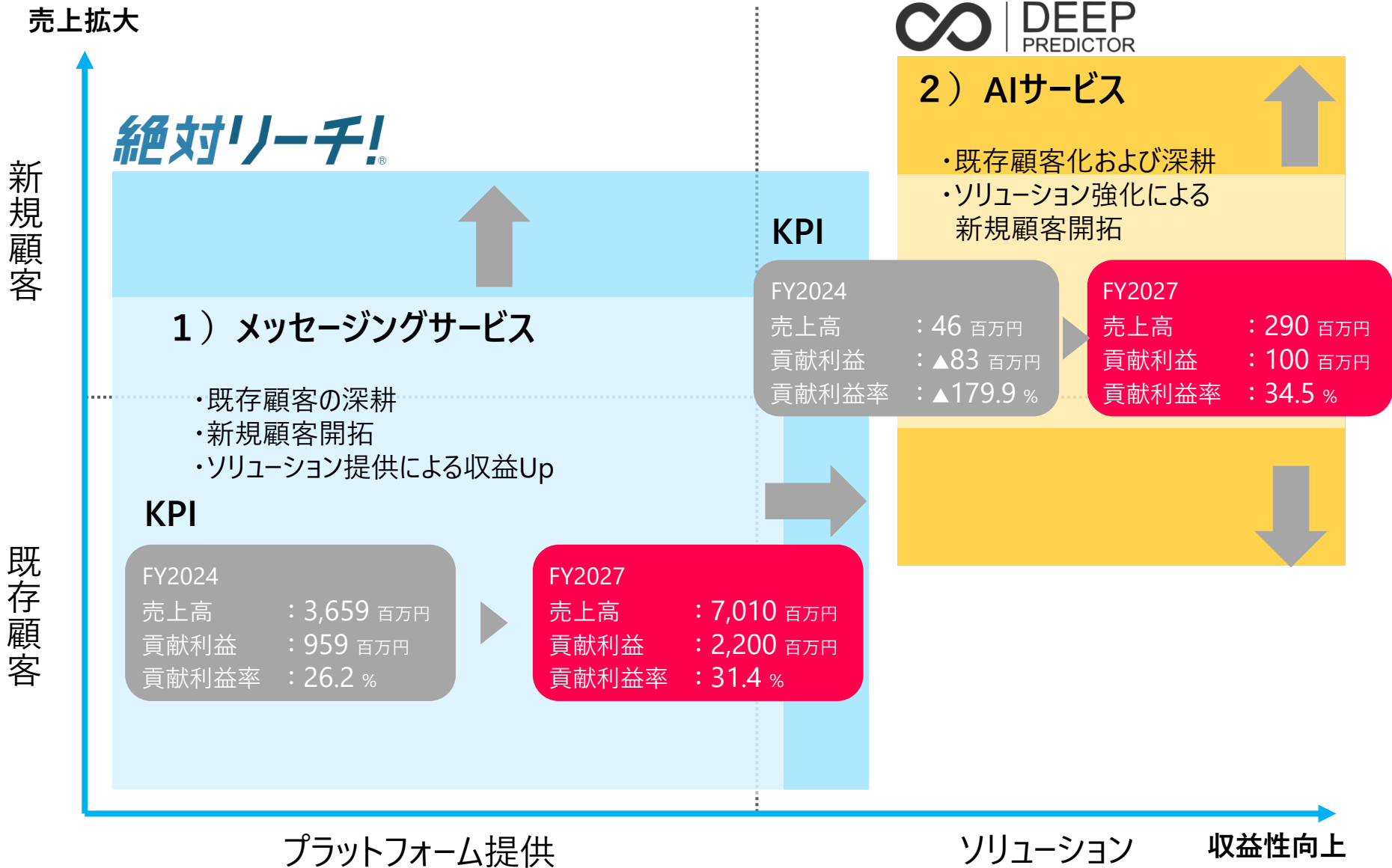
- 1) メッセージングサービス：CXツールへの進化  
ソリューション化によるサービス力向上と更なる収益力の強化
- 2) AIサービス：AI の普及とニッチ市場の開拓  
AIの優位性が発揮される領域において、当社独自の業務効率化ソリューションを提供し、SaaSモデルを軸に収益基盤を構築
- 3) 経営基盤の強化  
管理部門をStrategic Operations Groupとして統合、レベニユーの多様化に適した全社横断でのDX強化を図る

KGI

売上高：4,300百万円  
営業利益： 400百万円  
1人あたり売上高： 66.1百万円

売上高：5,500百万円  
営業利益： 750百万円  
1人あたり売上高： 71.4百万円

売上高：7,300百万円  
営業利益：1,800百万円  
1人あたり売上高： 86.9百万円





## 1-1) メッセージングサービスの具体的な施策

絶対リーチ!

AI CROSS  
Smart Work, Smart Life

### FY27のKPI達成に向けた課題

2019年のIPO以降も当社根幹ビジネスとして成長を維持 (※1)

売上高 3.06x

貢献利益 959百万円

貢献利益率 26.2%

(※1) 売上高はFY2019とFY2024の比較、貢献利益、貢献利益率はFY2024の実績

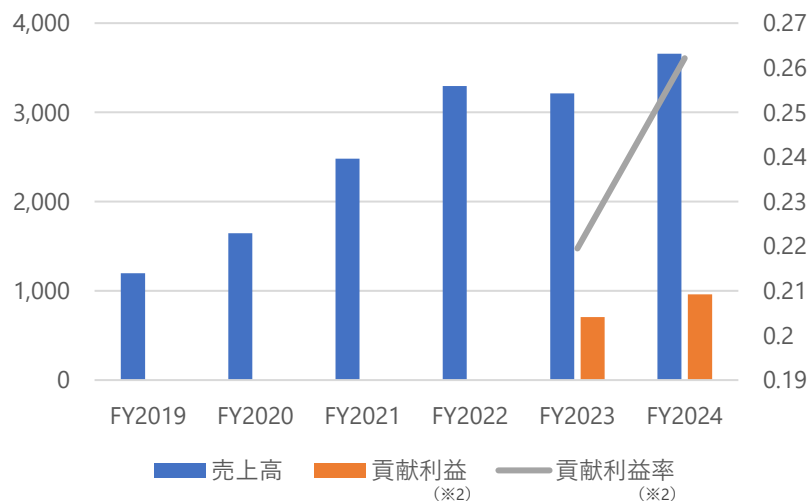
「通数」×「単価」の収益モデルからのシフト

業界特化ソリューション

販売の多角化

レベニューモデルの進化

(百万円)



(※2) 貢献利益および貢献利益率はFY2022以前のデータがないため、FY2023以降のみ表示しています。

### FY27のKPI達成に向けた具体的な施策

営業組織再編により、重点施策を推進

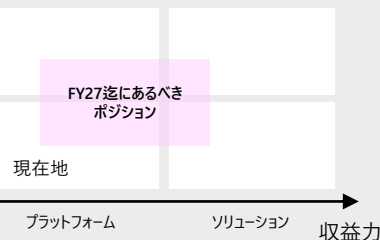
既存深耕

新規獲得

ソリューション化

売上拡大

新規顧客  
既存顧客



- ・カスタマーサクセスと新規営業チームを再編
- ・ソリューション企画部署新設

収益力強化を促進

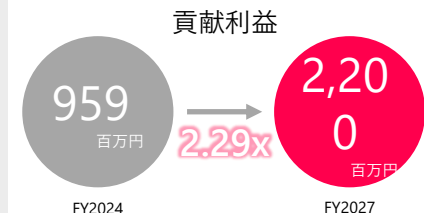
FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

売上高 1.92x

貢献利益 2.29x

貢献利益率 31.4%

(※3) 売上高、貢献利益率はFY2024とFY2027の比較、貢献利益率はFY2027の目標値



メッセージングサービスのマーケティングソリューション化を推進し、収益力をさらに強化

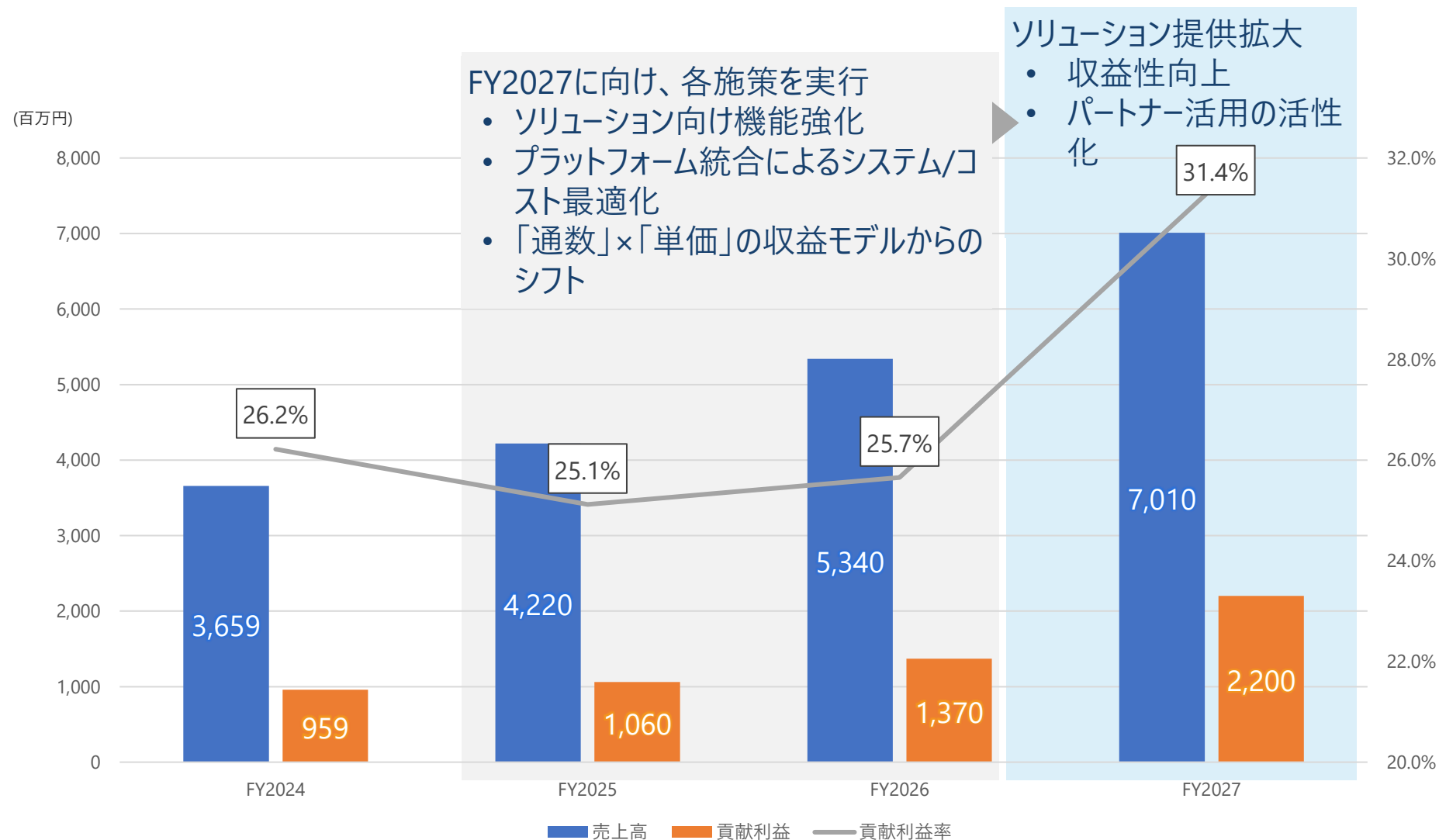
貢献利益の飛躍的な増加



## 1-2) メッセージングサービスの業績目標 (KPI)

絶対リーチ!

AlCROSS  
Smart Work, Smart Life





## 2-1) AIサービスの具体的な施策



### FY27のKPI達成に向けた課題

2023年にDeepPredictorをリリース、「事業の柱」に向け準備開始 (※1)

売上高 46百万円

貢献利益 ▲83百万円

貢献利益率 ▲179.8%

(※1) 売上高、貢献利益、貢献利益率はFY2024の実績

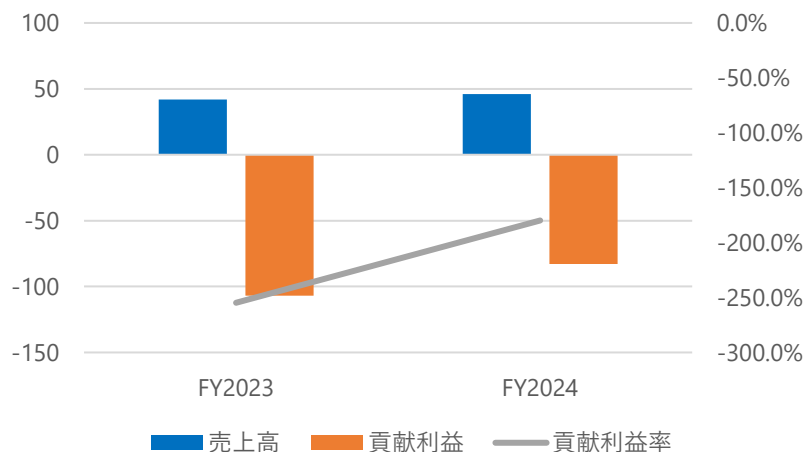
PMF (Product Market Fit (※2)) の達成

PoCの蓄積

ユースケース拡大

業務特化サービスの創出

(百万円)



(※2) PMF (Product Market Fit) とは、製品やプロダクトが特定市場に適合している状態のことです。

### FY27のKPI達成に向けた具体的な施策

コンセプト変更 「高い予測精度」から「高い業務効果（実感）」へ

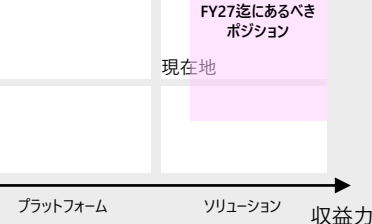
既存深耕

ターゲット選定

SMSとの親和性

売上拡大

新規顧客  
既存顧客



- ターゲット業界およびユースケースを選定（勝ちパターン確立）
- メッセージング既存顧客への提案

事業の柱へ

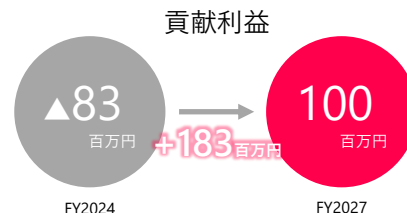
FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

売上高 290百万円

貢献利益 100百万円

貢献利益率 34.5%

(※3) 売上高、貢献利益率、貢献利益率はFY2027の目標値



「高い業務効果（実感）」を提供するAIサービスに進化  
ニッチトップを目指す

単体サービスでの黒字化へ



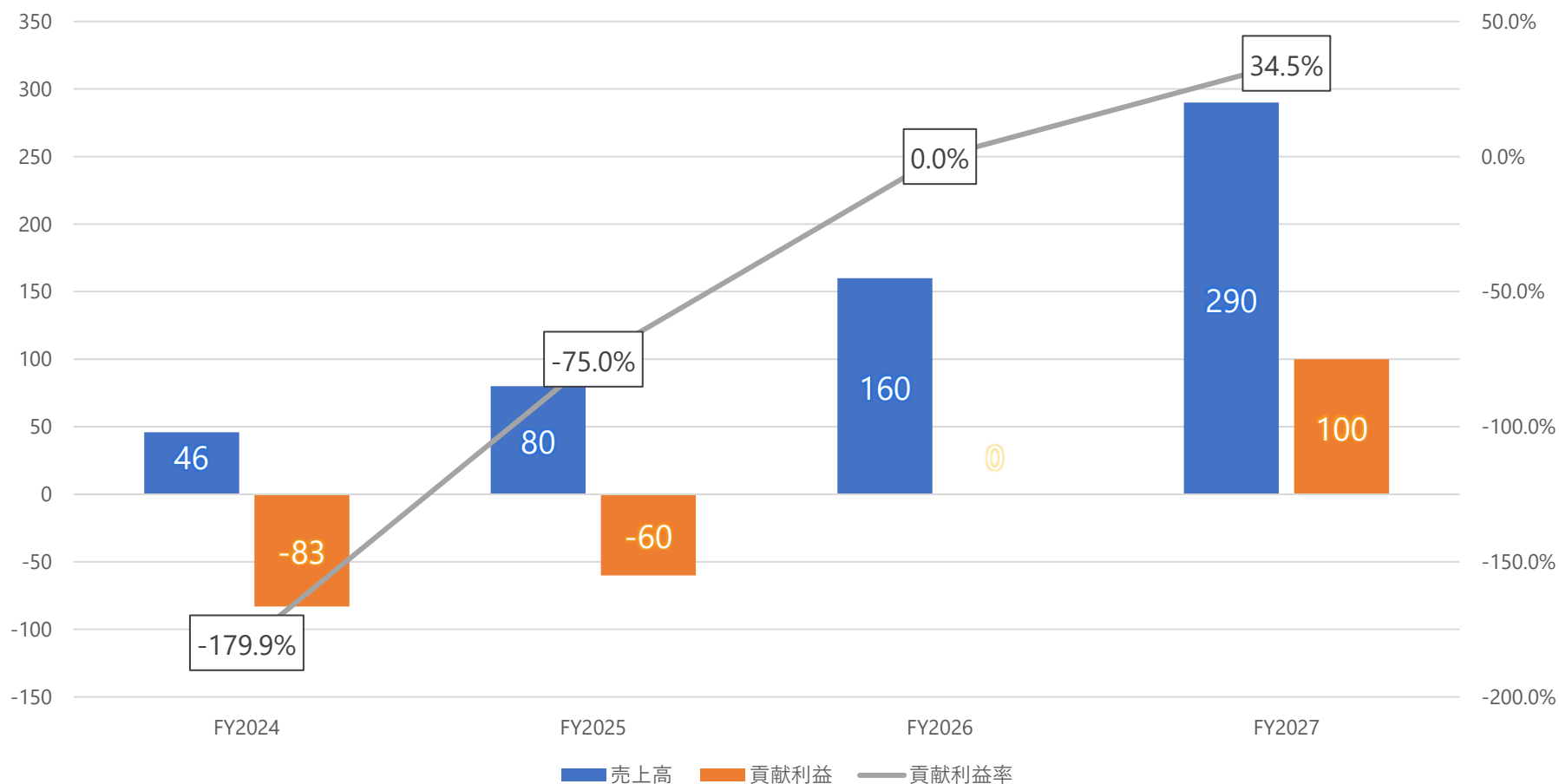


## 2-2) AIサービスの業績目標 (KPI)



FY2025までは成長投資により一時的に貢献利益がマイナスですが、  
FY2027には貢献利益**100**百万円を達成予定

(百万円)





### 3) 経営基盤の強化

## データドリブン経営の実現に向けて

2025年1月、本部としてStrategic Operations Groupを新設

DX加速

コスト最適化

部門間連携強化

Strategic Operations Group

DX推進 人事 経理  
情シス 採用 財務  
総務 法務 労務  
IR PR ER

- DX推進チームとの連携強化によるバックオフィス業務のITシステム最適化
- 各業務を統括し、人事、業務、財務データ等を統合管理し、分析基盤を構築



RevOps (Revenue Operations) (※) により持続的な収益成長を実現

データドリブンな意思決定

業務効率化

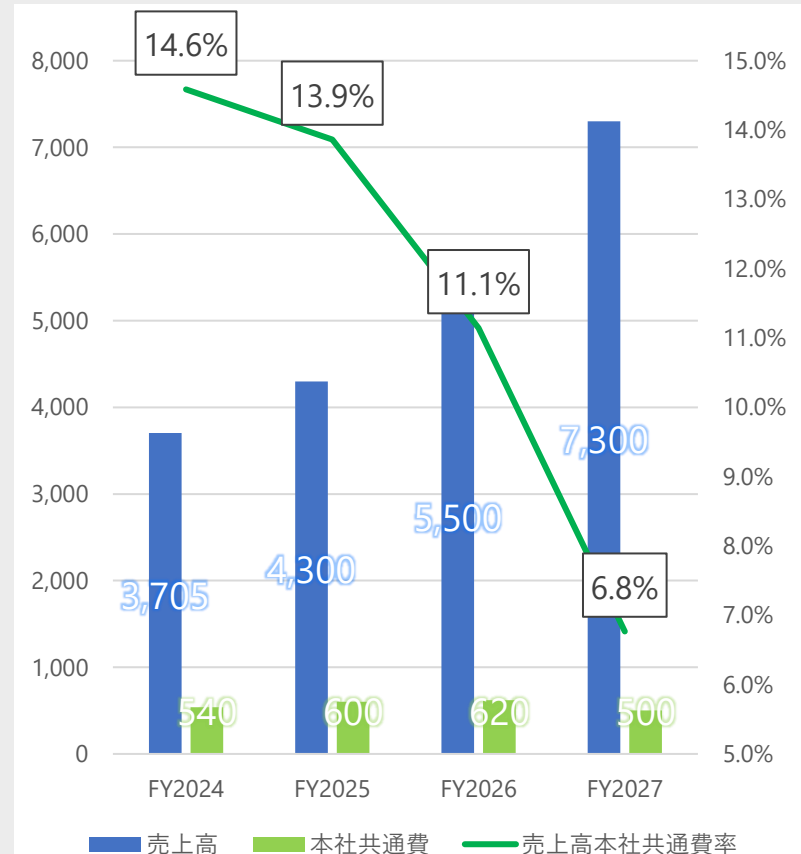
CX向上

(※) RevOps (Revenue Operations) とは、各部門の活動を監視し、全社の収益増加するための総合的なアプローチ

RevOpsによりStrategic Operations Groupが  
全社収益力強化を牽引  
社内DXを加速し、業務効率化およびコスト最適化

企業成長を加速させる経営基盤を構築

## 本社共通費の計画



(百万円)

# Appendix – 02

## メッセージング市場概況



## 携帯番号に紐付き、コスト効率／1通で他ツールを圧倒するコミュニケーション

今後は「会員連絡」・「販促」など、より付加価値の高い領域での  
コミュニケーション活用が期待される

特長

1

確実



メッセージ到達  
99.9%

特長

2

安い



紙DMと比較して  
1/28以上 低コスト化可能

特長

3

広範囲



日本で使われる1.8億の  
携帯電話番号へつながる

(※) 紙DM1通あたりの製作費 + 印刷 + 送料 (A4両面/100通)

¥345と想定し、SMS¥12/1通を比較した場合



## 法人とユーザー間のコミュニケーション課題に対して解決力を持つSMS

企業のコミュニケーション課題とSMSによる解決力一例

なりすまし被害



ユーザー本人になりすます不正が相次ぐ  
ID／パスワード

つながらない



督促業務での非効率な電話対応と  
かさむ人件費

高コストな  
郵送



紙のダイレクトメール  
による印刷・制作・  
発送コスト

開かれない  
メルマガ



乱用した結果  
見られなくなった  
メール

『二段階認証』で  
の堅牢化

スマホへ確実にメ  
ッセージ送達

必要な情報を  
高い開封率で送達

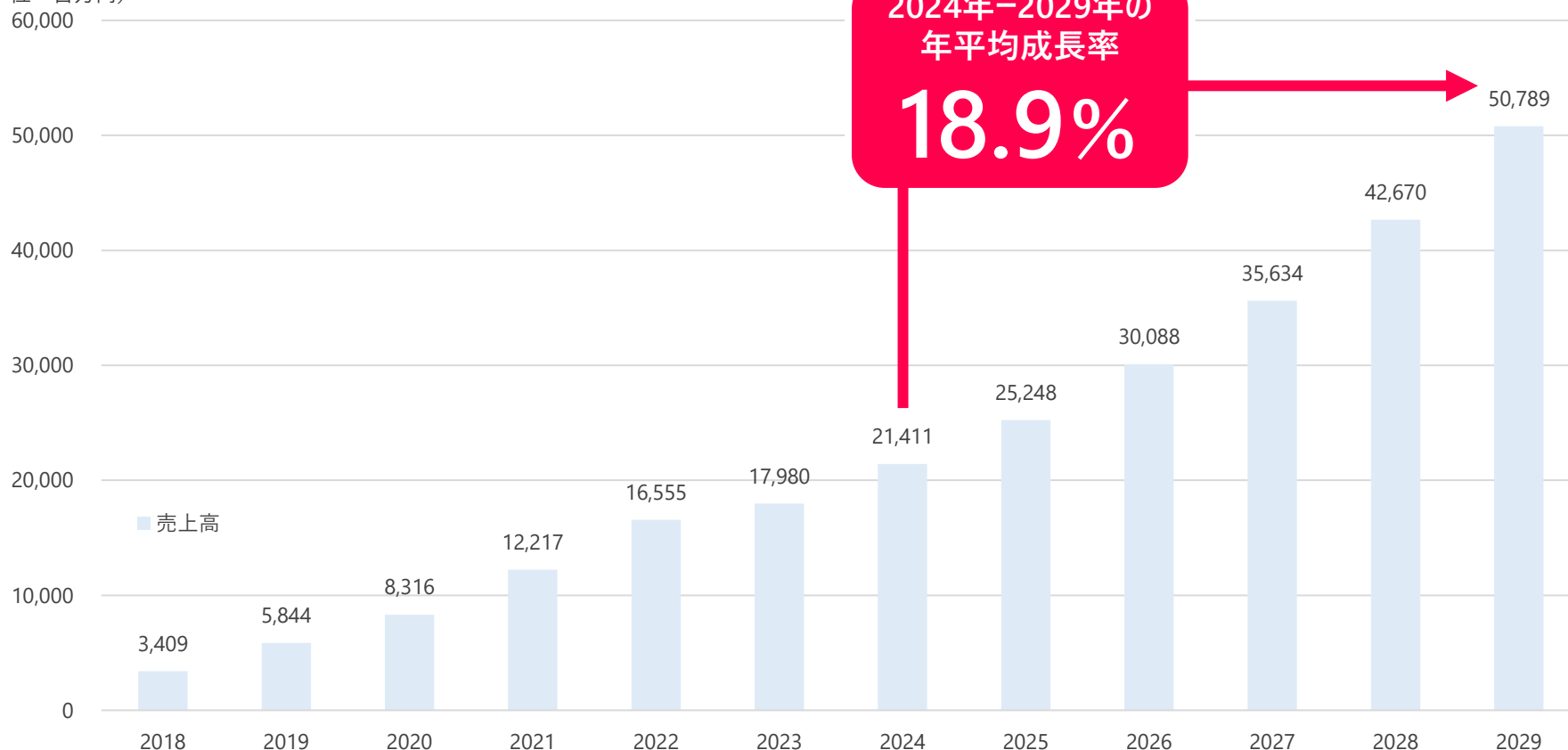
重要なユーザーへ  
の連絡手段



## 市場環境（A2P-SMS売上高推移（2018年度～2029年度））

A2P-SMS見込顧客は従業員規模20名以上のBtoC向け業種・業者17万8,563法人と考えられ、普及率は2024年で19.3%の見込みであり、今後普及率の増加とともに市場は成長し、売上高の年平均成長率は18.9%（FY2024～FY2029）と予測し継続して高い成長率を維持

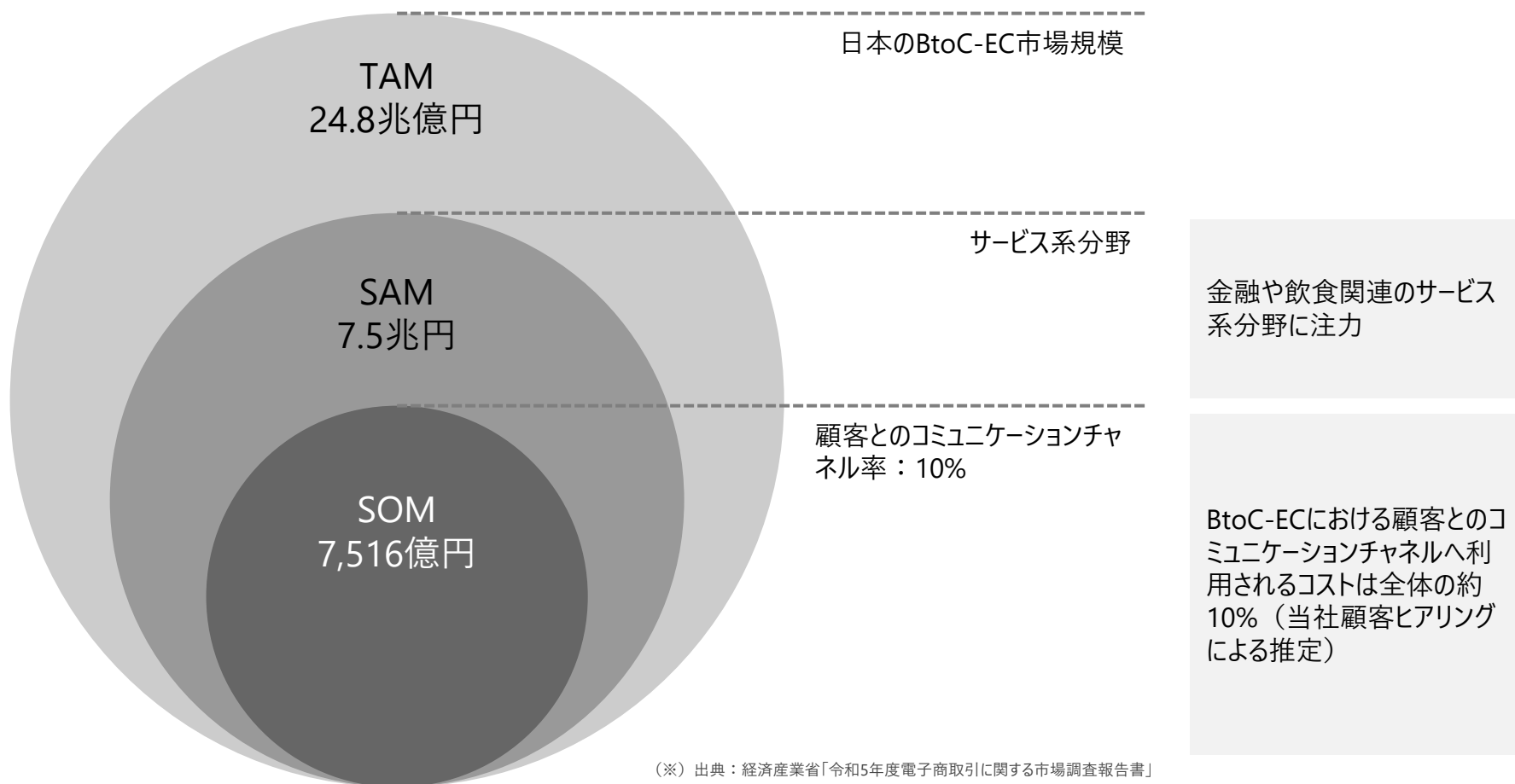
（単位：百万円）



（※）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リポート 2024年11月号「価格競争が激化し、配信数と売上高の成長率に乖離が表れるA2P-SMS市場」



メッセージングサービス×AIによるマーケティングソリューションのターゲットとなるBtoC-EC市場は今後も拡大の見通し  
EC事業者にとって、購入確認、プロモーション情報の提供など、顧客との迅速かつ直接的なコミュニケーションは顧客満足度向上やリピート購入促進に不可欠であり、メッセージングサービス×AIにより当社の市場機会は拡大



# Appendix – 03

## AI CROSSのご紹介



会社名

AI CROSS株式会社（証券コード：4476）

所在地

〒105-6020 東京都港区虎ノ門4-3-1城山トラストタワー20F

事業内容

Smart AI Engagement事業

設立

2015年3月

役員構成

代表取締役 原田 典子

取締役 菅野 智也

取締役（監査等委員） 鈴木 さなえ

取締役（社外、監査等委員） 仙石 実

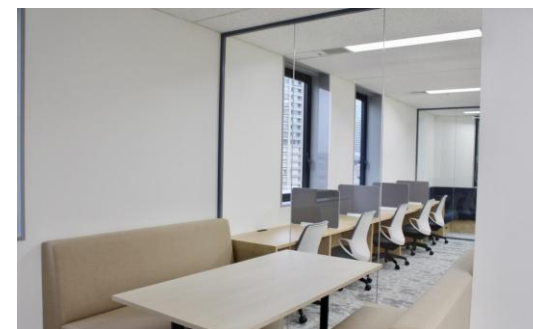
取締役（社外、監査等委員） 松永 暁太

女性役員の  
比率：

40%

従業員数

61名（2025年6月末時点） ※パートタイマーおよびアルバイトを含む





# *Smart Work, Smart Life*

人生のいい時間をつくりつづける。



### 代表取締役CEO



## 原田 典子 (Harada Noriko)

1998年慶應義塾大学経済学部卒業。ドイツ系ソフトウェア企業、SAPでテクニカルコンサルタントとして働いた後、システム開発ベンチャー企業に入社。同社アメリカ法人設立のため渡米。シアトル、サンノゼ、ニューヨークなどでアメリカのネットビジネス、ITトレンドの調査および提携・アライアンス業務などを行う。

2015年3月代表取締役就任。2022年4月代表取締役CEO就任（現職）。

### 取締役COO



## 菅野 智也 (Kanno Tomoya)

SMS事業部の営業部長として着任した後、BtoBtoC市場での潜在化ニーズの掘り起こし、活用モデルの検討・提案および提携・アライアンス業務にてサービス推進を担い、2018年1月営業部長に就任。

2018年3月取締役就任。2022年4月取締役COO就任（現職）。



## 企業も、そこで働くヒトも、そして社会も、もっとスマートにできる

### 事業設立に至る2つのきっかけ

#### ①仕事上の経験

元々アメリカで、日本にない事業という観点で市場調査や提携先の調査を実施。

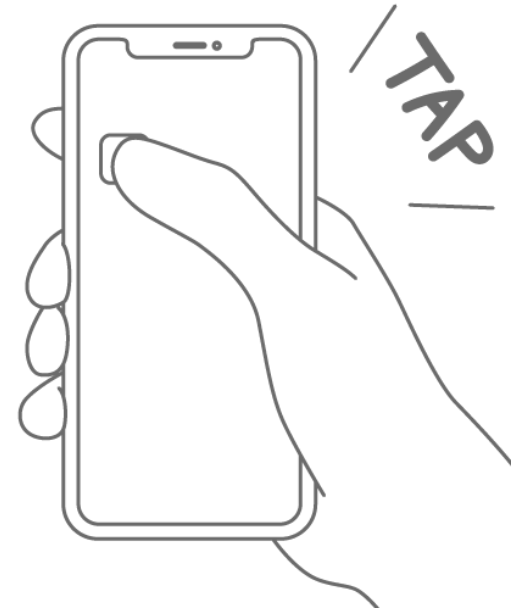
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

売上を短期間で68倍にまでする企業もあった。

#### ②私生活での体験

米国での出産時、妊婦向けの適当なアドバイスを簡潔に送ってくれるSMSを直接活用。子育てをしながら働くことを実現できたことに感動。

一方帰国後、日本では当時まだ郵送がメイン、加えて文字がやたら多く分かりにくく、不便さが際立って見えた。





### 会社HPでの動画掲載

当社HP (<https://aicross.co.jp/ir/>) において、2025年12月期第2四半期決算の概要、成長戦略等を代表の原田よりご説明する動画をアップいたします。

### 個人投資家向け オンライン 会社説明会

SBI証券様ホームページ (<https://www.sbisec.co.jp/ETGate>) において、決算の概要を含むオンライン会社説明会を開催させていただきます（8月28日18時15分開催予定）。

### ログミーファイナンス主催 個人投資家向け IR セミナー

「ログミーファイナンス個人投資家向けオンラインIRセミナー」に参加いたします。詳細は以下のログミーファイナンス公式サイトをご覧ください。  
[https://finance.logmi.jp/ir\\_live/759](https://finance.logmi.jp/ir_live/759)  
（8月30日12時00分より当社出演予定）



本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。

様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。