

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

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社
(証券コード：4476)

2026.5.15



代表メッセージ



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。

2026年12月期第1四半期は、売上高・営業利益・経常利益のいずれも上場来最高を達成し、好調なスタートを切ることができました。

これもひとえに、株主の皆様をはじめ、お客様やパートナーの皆様の温かいご支援の賜物と、深く感謝申し上げます。

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。

今回の業績は、その取り組みの成果が着実に表れつつあるものと捉えております。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. セグメント再編について
2. FY2026.1Q 業績ハイライト
3. FY2026.1Q スマートメッセージング事業KPIサマリー
4. FY2026.1Q ビジネスラインの状況
5. Topics
6. Appendix

(※1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウブを完全子会社化し、2025年第4四半期から連結範囲に含めております。

(※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、予めご承知おきください。

(※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。

セグメント再編について



セグメント再編について

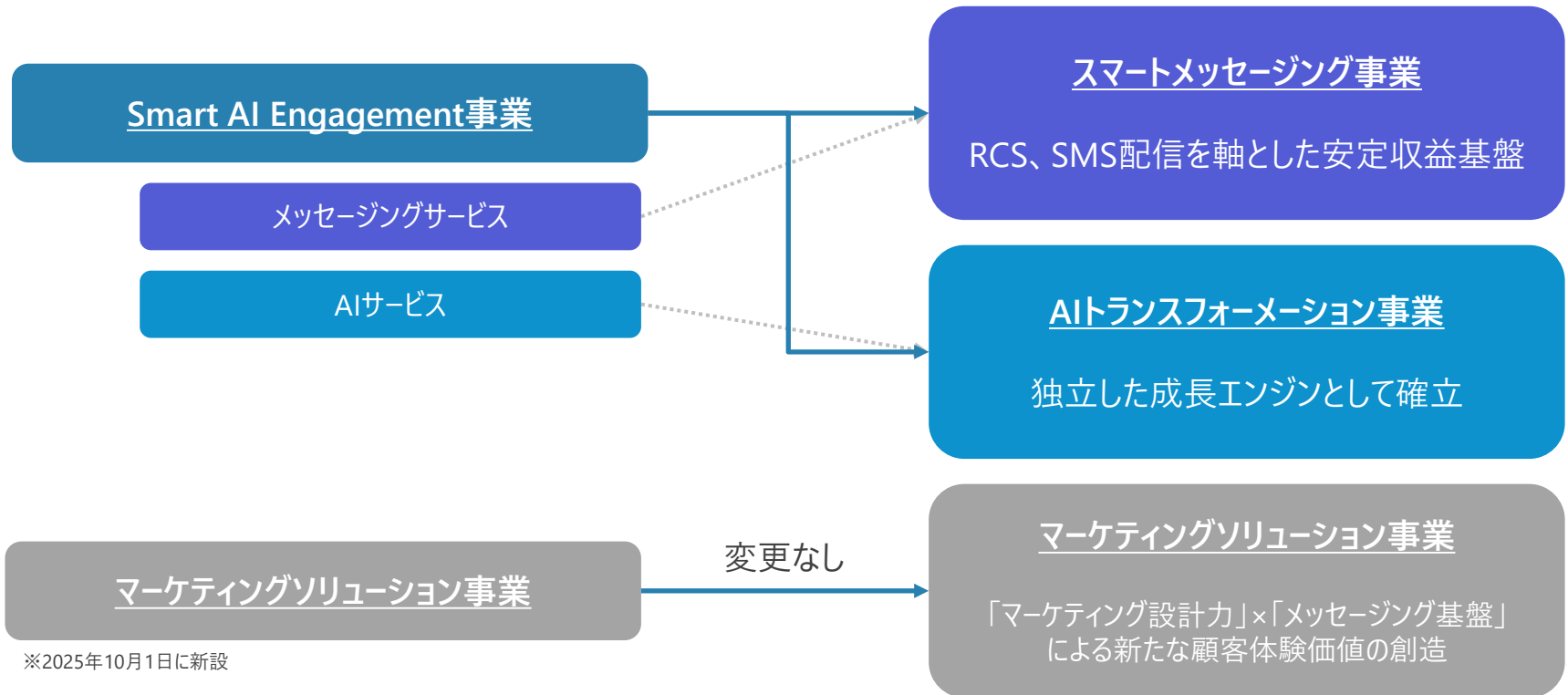
AIを「第二の柱」へ — 新たな成長ステージへの移行

当社はこれまで、メッセージングサービスとAIを一体で展開する「Smart AI Engagement事業」として、統合型ソリューションサービスの提供を推進していましたが、今後もこの方針は継続いたします。
一方、AIサービスの事業拡大に伴い、2026年1月より同事業を以下の2セグメントに変更します。
この結果、「マーケティングソリューション事業」と合わせ、現在は3セグメントにて事業を運営いたします。

※2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化した事に伴い「マーケティングソリューション事業」を新設。本再編により「スマートメッセージング事業」、「AIトランスフォーメーション事業」、「マーケティングソリューション事業」の3事業となります。

～FY2025.12月末

FY2026.1月～



※2025年10月1日に新設

FY2026.1Q 業績ハイライト



上場来
最高

売上高

1,331 百万円

前四半期比 +6.82% ↑

前年同期比 +43.04% ↑

営業利益

上場来
最高

196 百万円

前四半期比 +102.20% ↑

前年同期比 +40.34% ↑

上場来
最高

経常利益

196 百万円

前四半期比 +117.56% ↑

前年同期比 +39.32% ↑

四半期純利益

121 百万円

前四半期比 +174.36% ↑

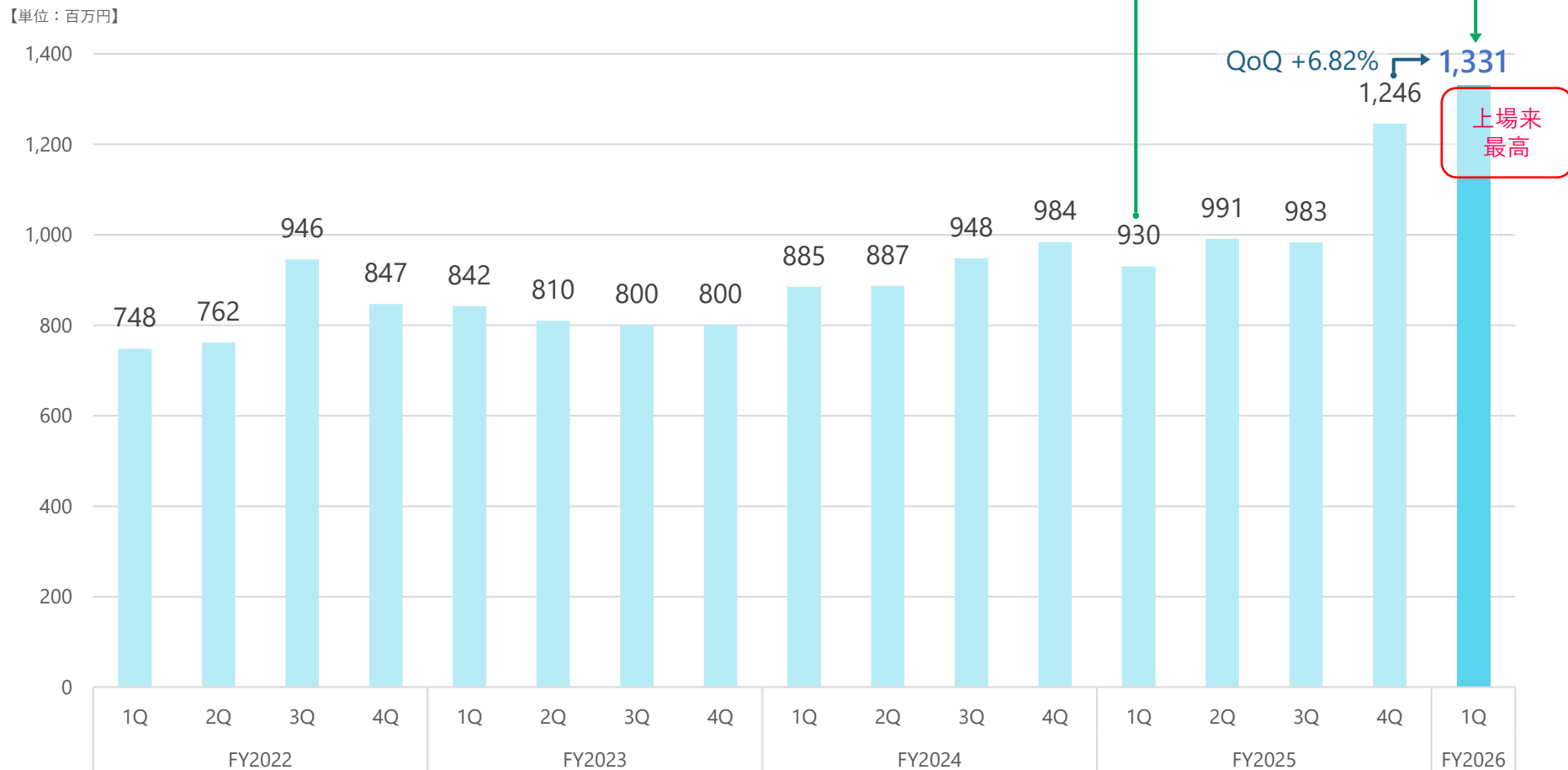
前年同期比 +49.32% ↑

（※ 1） 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



売上高（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、各事業の拡大が順調に進捗し売上高合計は85百万円の増収（+6.82%）、前年同期比においても、前四半期同様に売上高合計は400百万円の大幅増収（+43.04%）し、上場来最高を達成

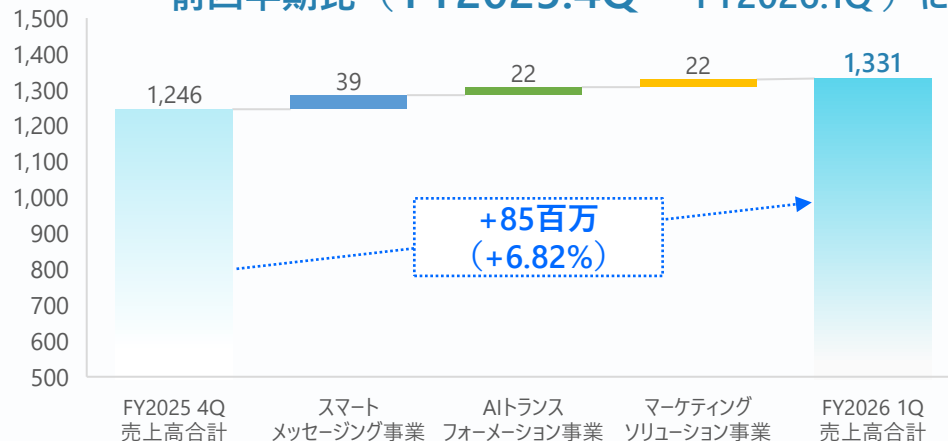


（※ 1） 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



【単位：百万円】

前四半期比（FY2025.4Q - FY2026.1Q）における増減要因



スマートメッセージング事業：+39百万円

- SMS配信用途拡大およびRCS利用社数の増加

AIトランスフォーメーション事業：+22百万円

- AIカスタマイズ大型案件の受注増加

マーケティングソリューション事業：+22百万円

- 主要取引先を中心とした案件の獲得・拡大に注力

【単位：百万円】

前年同期比（FY2025.1Q - FY2026.1Q）における増減要因



スマートメッセージング事業：+217百万円

- SMS配信用途拡大およびRCS利用社数の増加

AIトランスフォーメーション事業：+23百万円

- AIカスタマイズ大型案件の受注増加

マーケティングソリューション事業：+160百万円

- 株式会社ロウプの子会社化による連結寄与（※1）

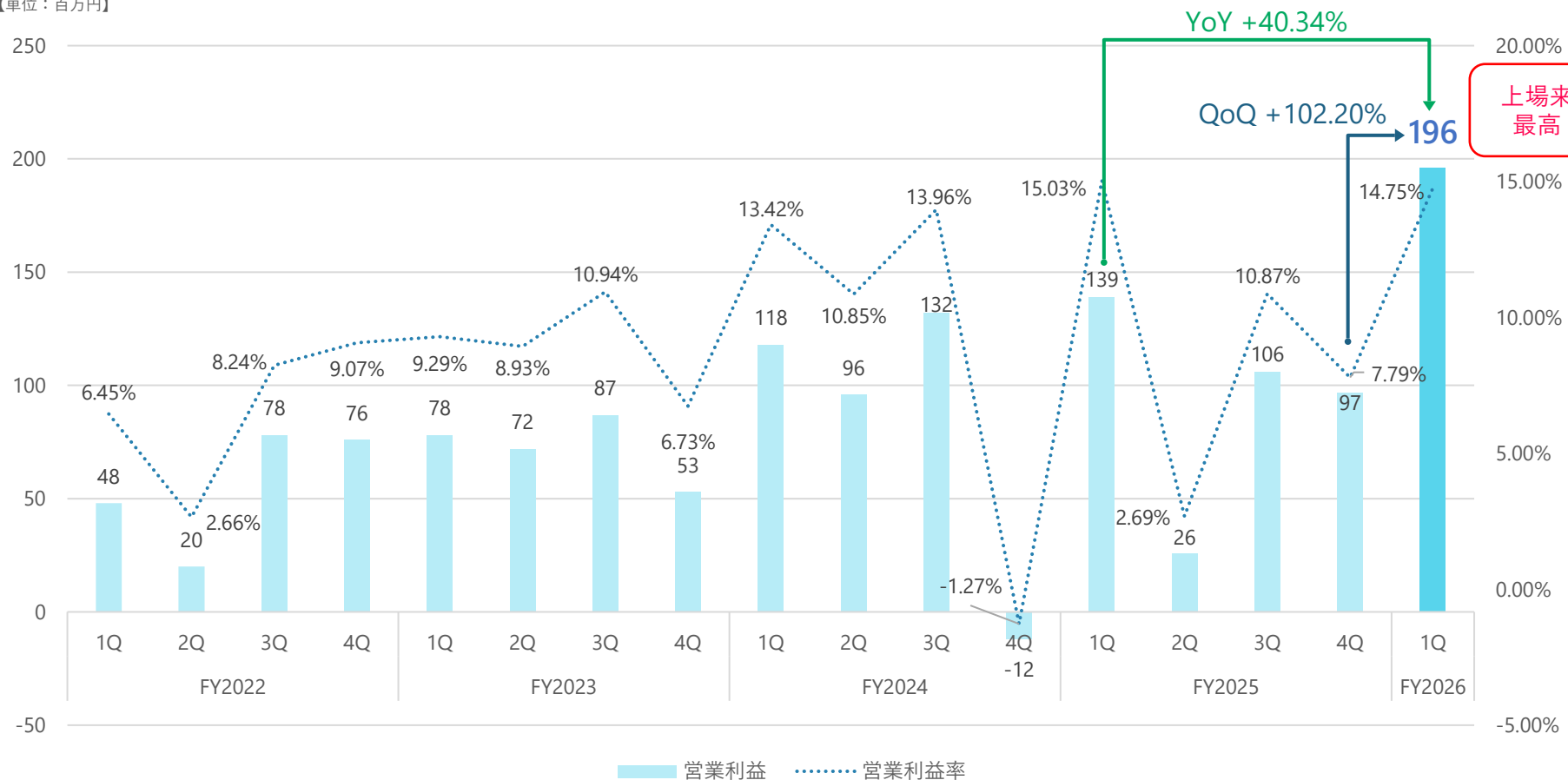
（※1）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



営業利益（四半期毎推移）

- FY2025.4Qに株主優待関連費用が発生した影響により、前四半期比は99百万円の増益（+102.20%）
- 前年同期比においては、売上高の増加に伴い56百万円の増益（+40.34%）

【単位：百万円】



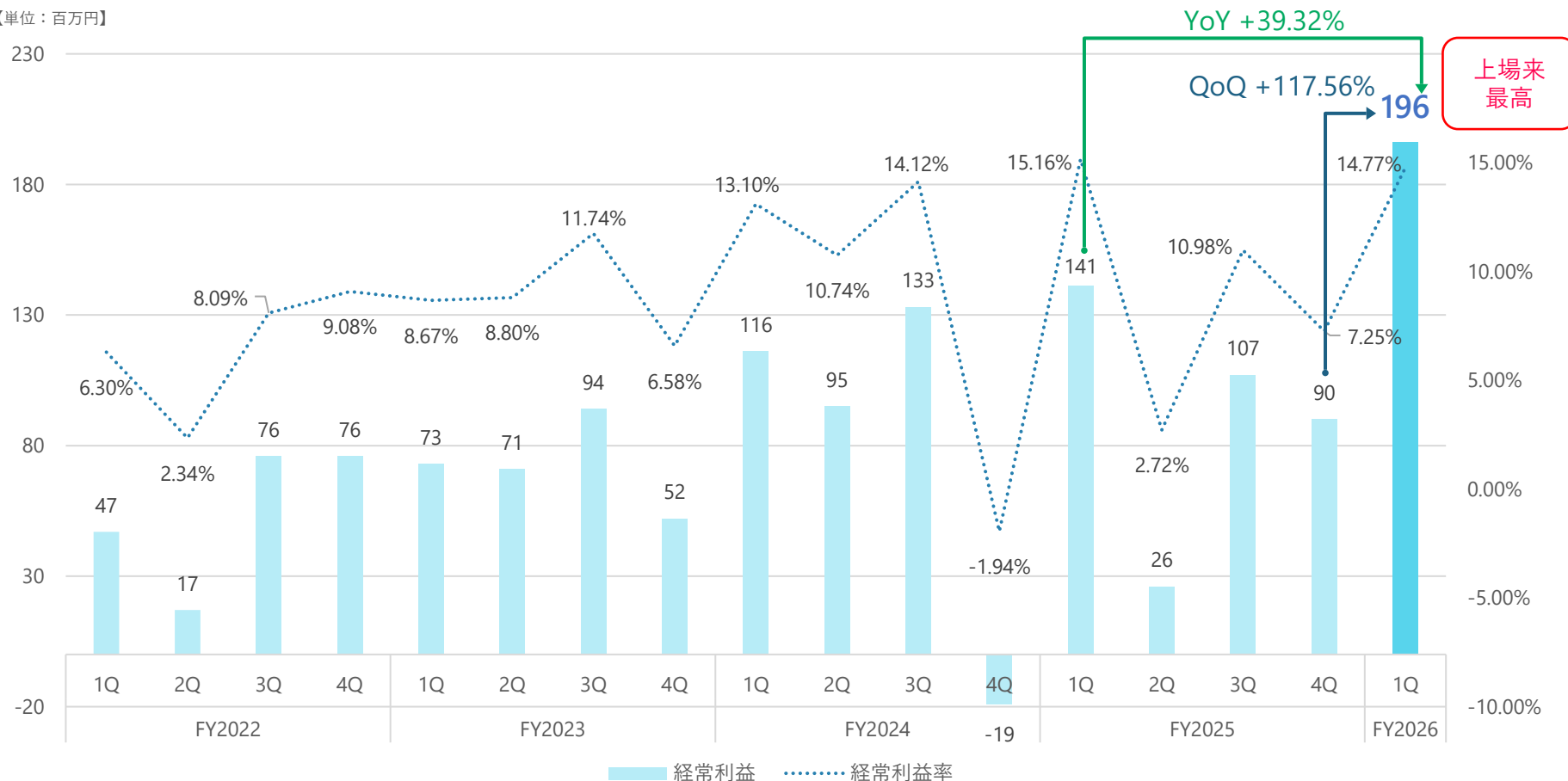
(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

【単位：百万円】

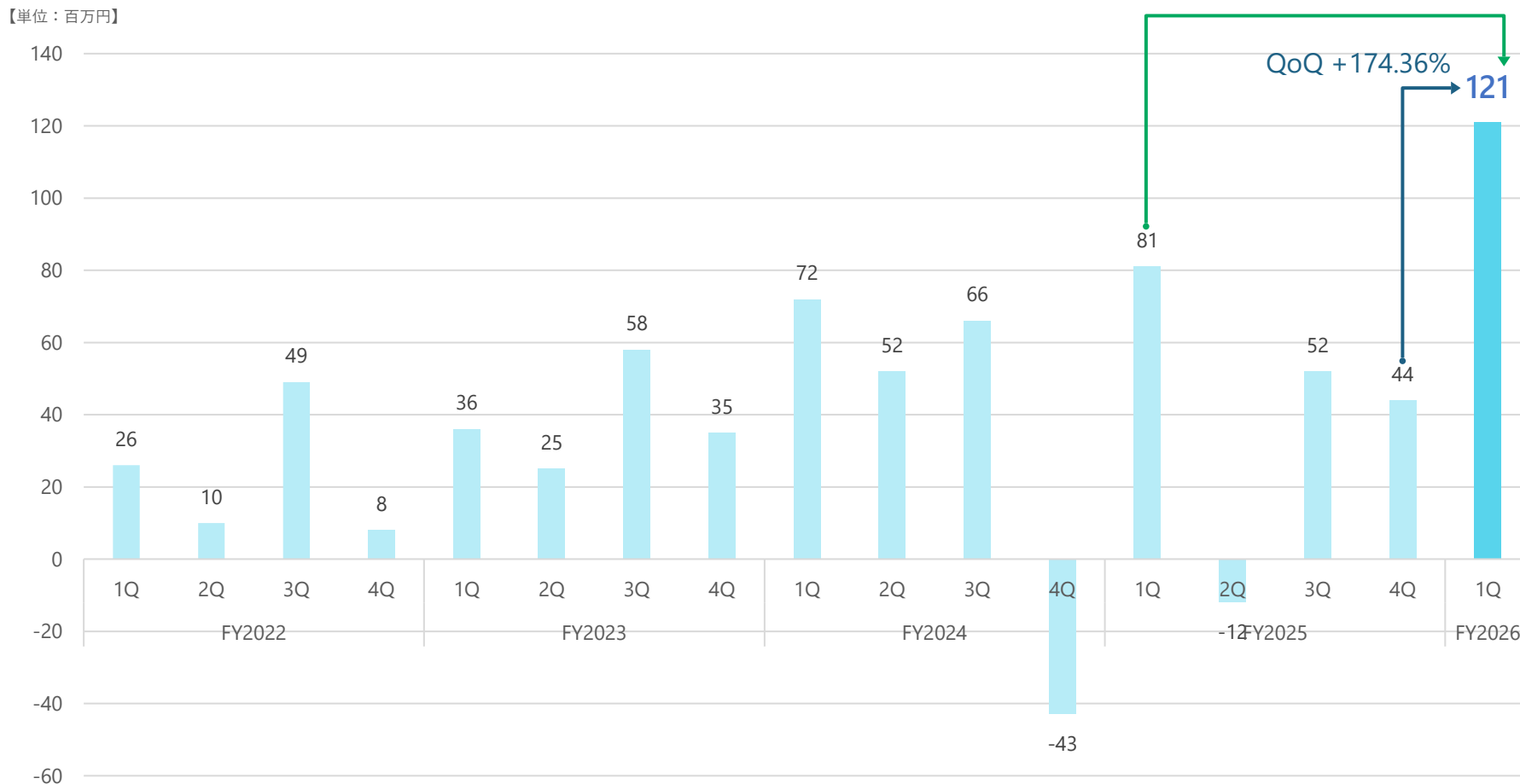


(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



四半期純利益（四半期毎推移）

- 経常利益と同様の推移



(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



売上高、営業利益および経常利益が上場来最高を達成

【単位：百万円】

	2026年12月期 第1四半期 (※1)	2025年12月期 第1四半期	増減額	前年同期比
売上高	1,331 上場来最高	930	+400	+43.04% 
営業利益	196 上場来最高	139	+56	+40.34% 
経常利益	196 上場来最高	141	+55	+39.32% 
親会社株主に帰属する 四半期純利益	121	81	+40	+49.32% 

(※1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウブを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



2026年12月期 第1四半期 連結業績（セグメント別）

スマートメッセージング事業： 国内顧客数および配信数の継続的な拡大を基盤に、既存顧客のSMS配信用途拡大およびRCS利用社数増加により、売上高、セグメント利益ともに堅調に積み上がり、収益基盤を拡大

AIトランスフォーメーション事業： Deep Predictorの契約社数が堅調に推移したことに伴い、月額利用料収入が一定積み上がり、またAIカスタマイズ大型案件の受注が集中したことで、当四半期にセグメント利益が黒字転換

マーケティングソリューション事業： 2025年10月より当事業を新設
主要取引先を中心とした案件の獲得・拡大に注力し、計画通りに進捗

【単位：百万円】

	2026年12月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	増減額	前年同期比
売上高	1,331	930	+400	+43.04%
スマートメッセージング事業	1,118	901	+217	+24.09%
AIトランスフォーメーション事業	52	29	+23	+79.63%
マーケティングソリューション事業（※2）	160	-	+160	-
セグメント利益または損失	196	139	+56	+40.34%
スマートメッセージング事業	298	261	+37	+14.33%
AIトランスフォーメーション事業	9	▲8	+17	-
マーケティングソリューション事業（※2）	17	-	+17	-
調整額	▲129	▲112	▲16	-

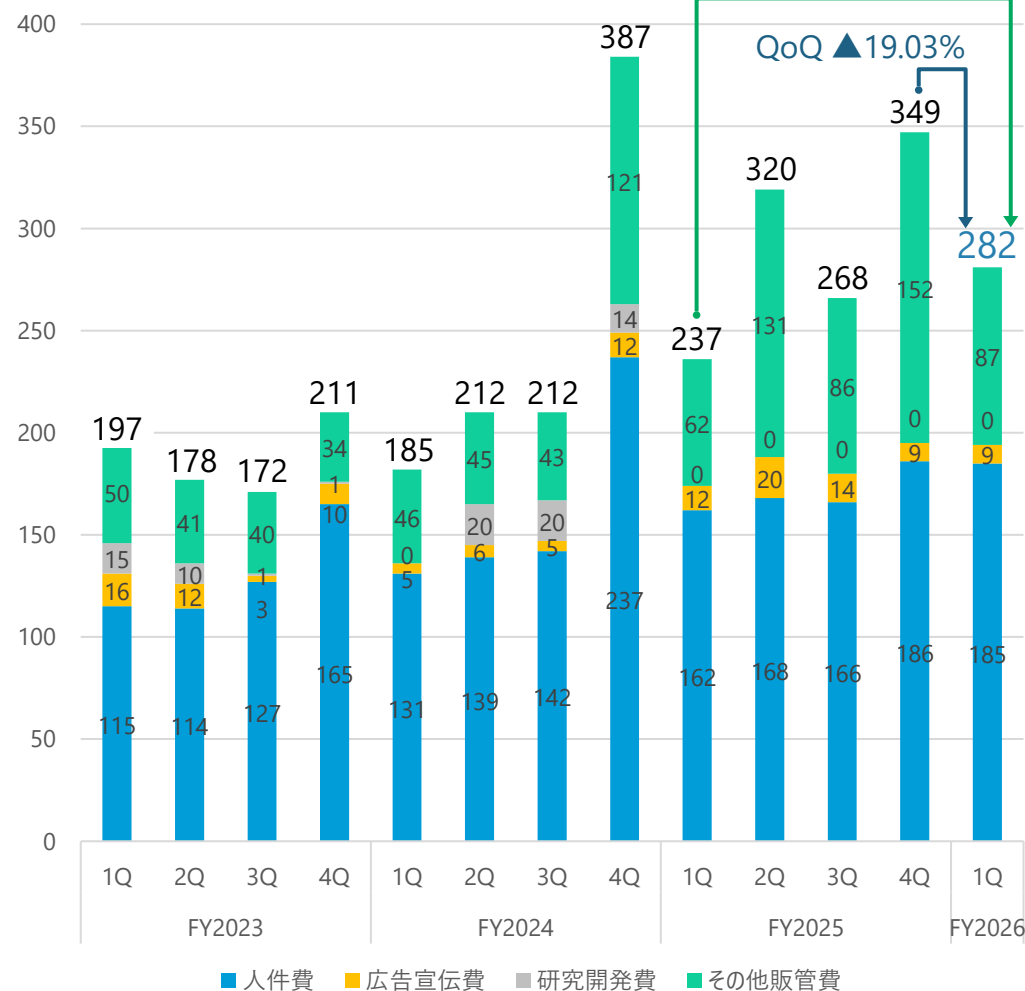
（※1）前期に係る数値については、現行のセグメント区分に組み替えて表示しております。

（※2）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウブを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



四半期毎 販売費および一般管理費推移（四半期毎推移）

【単位：百万円】



分類毎の主な変動内容、用途

その他販管費	<p><前四半期比></p> <ul style="list-style-type: none">株主優待関連費用の減少採用フィーや本決算関連費用の増加上記の2点により、前四半期比で65百万円の減少 <p><前年同期比></p> <ul style="list-style-type: none">株式会社ロウプの連結影響で12百万円の増加一過性の士業関連費用等により12百万円の増加
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none">「絶対リーチ！RCS」や「リピカム」、「Deep Predictor」等の新サービスに係るマーケティング・プロモーション費用
人件費	<p><前四半期比></p> <ul style="list-style-type: none">ほぼ横ばい <p><前年同期比></p> <ul style="list-style-type: none">株式会社ロウプの連結影響で18百万円の増加従業員の増加で5百万円の増加

（※ 1） 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



スマートメッセージング事業およびAIトランスフォーメーション事業を中心に、当第1四半期において売上高および各段階利益は好調に推移

【単位：百万円】

	FY2026.1Q	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,331	5,300	25.12%
営業利益	196	600	32.73%
経常利益	196	590	33.32%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (当期純利益)	121	360	33.76%

FY2026.1Q スマートメッセージング事業KPIサマリー



取引社数

8,801 社 (FY2026.1Q末時点)

前四半期比 +7.22% 

前年同期比 +17.87% 

SMS配信数

227.9 百万通

前四半期比 +6.53% 

前年同期比 +31.51% 

スマートメッセージング事業
ARPU（顧客平均売上高）※

12.7 万円／社

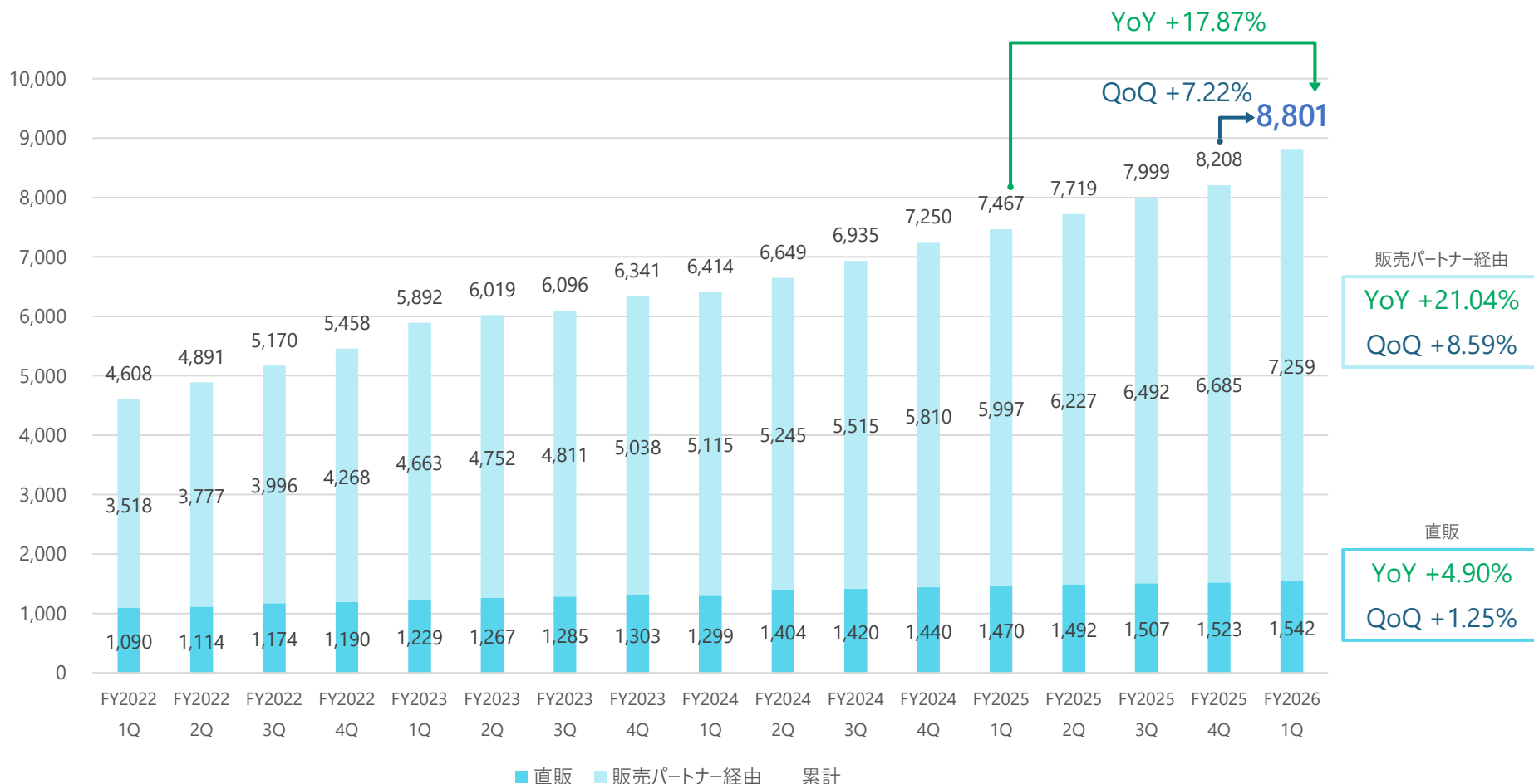
前四半期比 ▲3.28% 

前年同期比 +5.28% 

（※） FY2026.1Qにおけるスマートメッセージング事業売上を同時点における取引社数で割ることにより算出

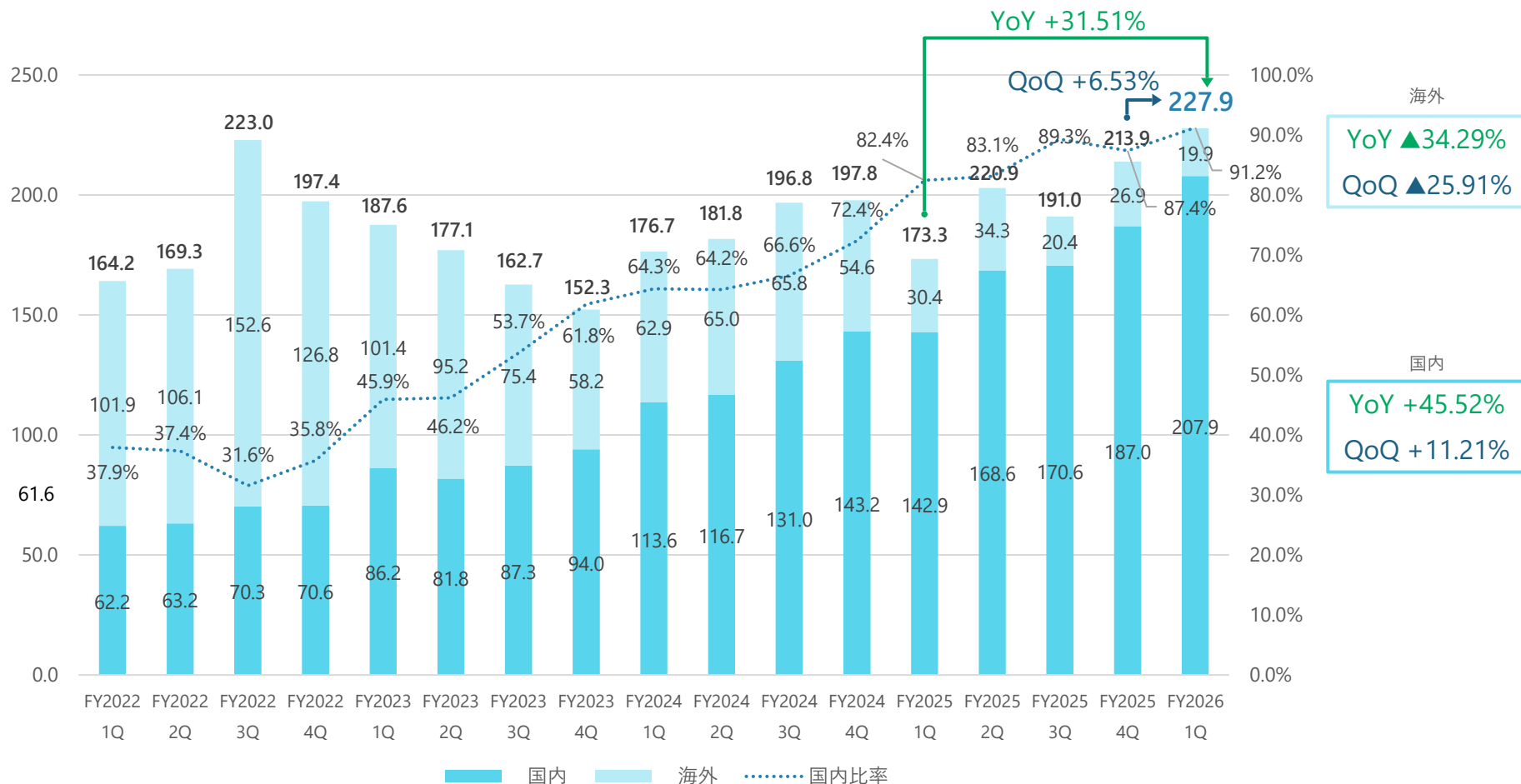


- 販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き堅調な伸びを維持しており、前四半期比で593社の増加（+7.22%）、前年同期比で1,334社の増加（+17.87%）
- SMSと親和性の高い顧客アセットを保有する販売パートナーとの取り組みに集中し、国内顧客の獲得強化を継続





- 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、前四半期に比べ、SMS配信数合計は14.0百万通増加（+6.53%）、国内顧客のSMS配信数は21.0百万通の増加（+11.21%）
- 前年同期比においても、前四半期同様に、SMS配信数合計は54.6百万通増加（+31.51%）、国内顧客のSMS配信数は65.0百万通の増加（+45.52%）

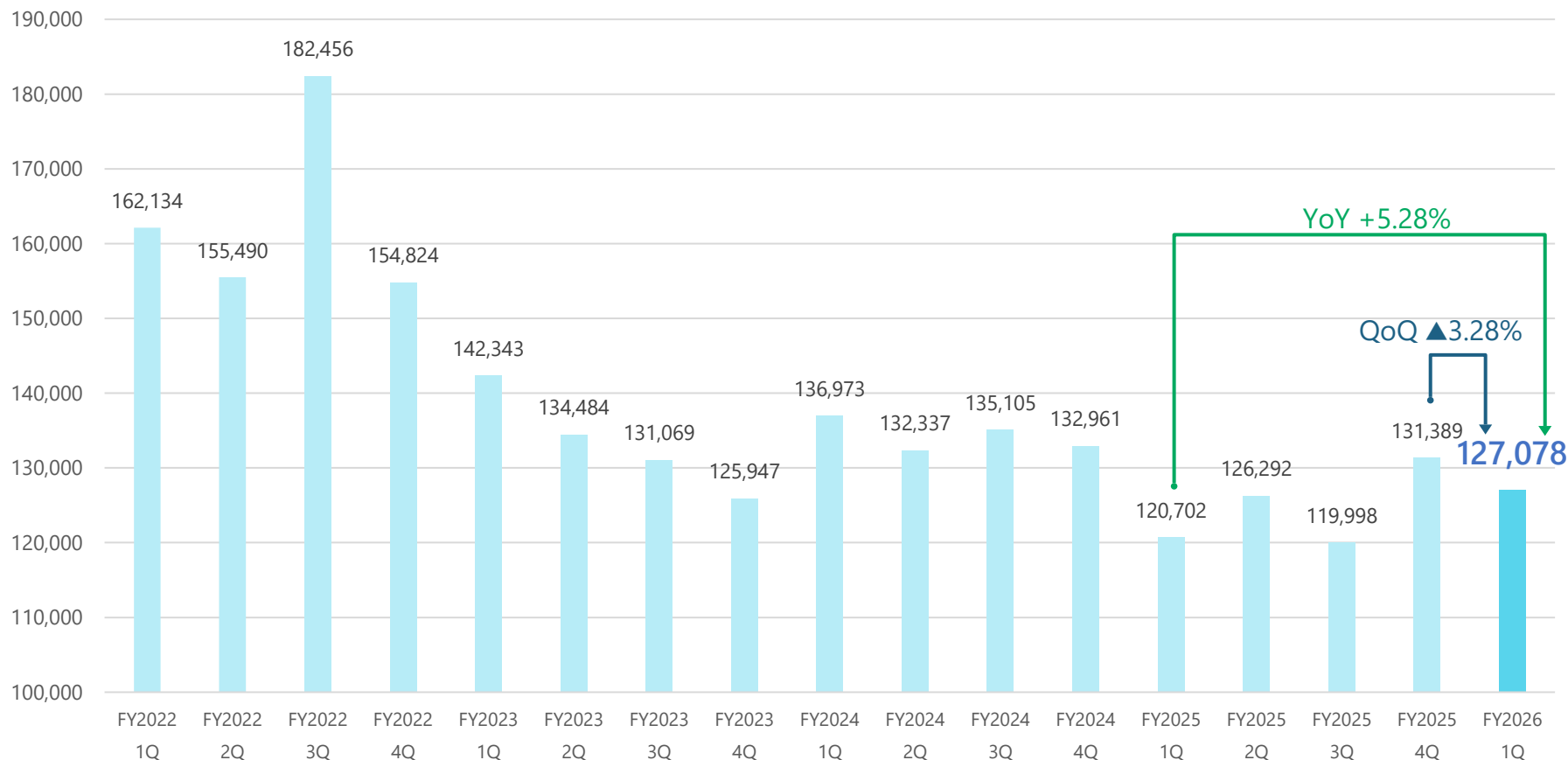




スマートメッセージング事業ARPU（顧客平均売上高）

- ・ 前四半期比において、海外の大型顧客の売上が減少したことにより、前四半期比で4,311円の減少（▲3.28%）
- ・ 前年同期比においては、キャンペーン利用による一時的な国内顧客の売上が増加があり、6,376円の増加（+5.28%）

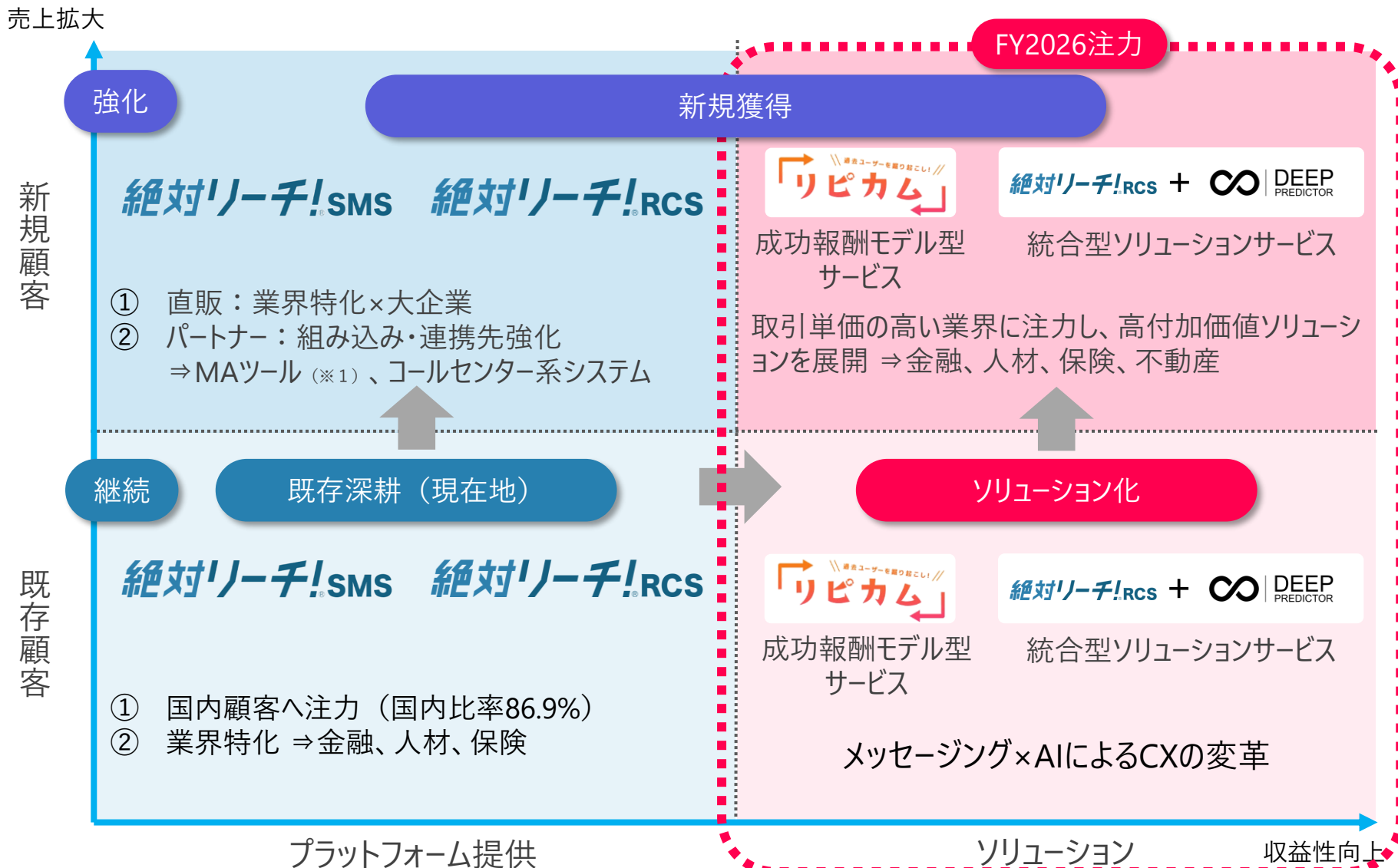
【単位：百万円】



FY2026.1Q ビジネスラインの状況



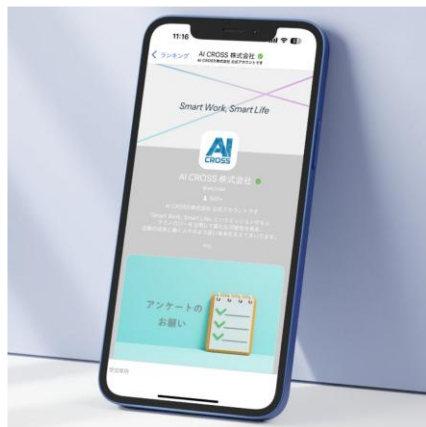
基本的な戦略はFY2026以降も継続



(※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。



RCSは、**圧倒的な到達率**を持つSMSに、アプリレベルの**表現力**と**データ活用**を組み合わせた次世代メッセージサービスです。
今後、アプリインストール不要という強みを活かし、企業コミュニケーションの新たな標準になり得るサービスです。



RCSのメリット

高い信頼性

キャリア認証を受けた公式アカウントとして、企業名・ロゴを表示することで真正性を担保

顧客反応の可視化

メッセージの開封状況を正確に把握でき、データとして可視化し、業務改善や効果検証に活用可能

豊かな表現力

画像や動画などのリッチコンテンツに対応
アクションボタンやチャットボットで双方向コミュニケーションを実現

メッセージングサービスの比較

	RCS	SMS	アプリ
到達性	◎	◎	×
信頼性	◎	△	○
UX (※1)	◎	△	◎
自動化	◎	△	◎

(※1) ユーザーエクスペリエンスの略で、ユーザーが製品・サービスを利用する前、利用中、利用後に得られる総合的な体験（感情や使い心地）を指します。

RCS普及の追い風（市場環境）



iOS18
iPhone でRCSが利用可能に



2025/4
KDDIがiPhone向けRCSを提供開始



2026/3
ソフトバンクがiPhone向けRCSを提供開始



次期仕様公開
セキュリティ&UXがさらに向上

絶対リーチ! RCS

統合型ソリューションサービスへ

「到達」だけでなく「会話 ⇒ 解決/購入」ニーズに対応

プロダクトの進化

チャットボットの
高度化

AI連携

UI/UXの
更なる改善

展開領域（FY2026注力）

カスタマーサポート

マーケティング



顧客状況やニーズに合わせて提供価値の異なる①～③の3つのサービスモデルを展開





「Deep Predictor」カスタムプラン、アシスタントプラン」に注力

継続

「Deep Predictor」は、製造・流通・小売・サービス業などにおいて、販売予測・顧客スコアリング・売上予測を通じ、在庫最適化、マーケティング効率化、出店判断の高度化を支援します。

利用シーンや求める高度さに応じて、以下の2つのプランを提供



DEEP PREDICTOR カスタムプラン

データサイエンティストが伴走し、複雑なデータ構造や高度な要件にも対応する、**個別最適型**のプラン

PoCによるノウハウ蓄積から
アシスタントプランの磨き込み



DEEP PREDICTOR アシスタントプラン

データサイエンティスト不在でも、
現場の担当者自身が操作し、予測AIを活用できるプラン



DEEP PREDICTOR アシスタントプランとは

予測AI導入のハードル



データサイエンティストが必要だが、採用・外注コストが高すぎる



データ整備に膨大な工数が必要



汎用的なツールすぎて、自分たちの業務にどう当てはめるべきか分からない

アシスタントプランで提供する機能



① データサイエンティスト不要

直感的なUIに沿って、データ整備、モデル構築、予測が可能
AIエージェント「アイラ」による操作サポート

② データクレンジングをサポート

表記揺れの自動補正や欠損値のスマートな補完を実現
AIの前処理業務負荷を軽減

③ 業務に寄り添う「実務特化」の機能群

発注量算出や予実グラフ作成、架電リスト作成などの予測後、後処理機能等を提供開始

提供
開始

代理店チャネルを活用した 販売拡大へ

- 操作性・手離れの良さを活かし、販売代理店による自走型販売を実現
- 直販は重点顧客・高度案件に集中し、ユースケース創出と価値訴求を強化

SaaS型成長モデルへ



大企業向けPoC（※1）の継続に加え、今期注力する代理店経由での拡販が具体化。また、導入ハードルを下げたシンプルプランの受注も実現し、顧客層・販売チャネルの多様化が着実に進んでいる。



大手総合商社グループの
サプライチェーン専門会社

販売予測の 精度向上・属人化解消

課題

既存の需要予測サービス運用に課題があり、予測業務の一部がExcel運用となり属人化している

取り組み内容

- 販売実績・気象データ・経済データを基に自動で販売予測を実施
- 予測精度向上および需給予測業務の標準化・属人化解消を検証中

販売予測

属人化解消

標準化

精度向上



全国展開の飲食チェーン
新規出店ソリューション

新規出店時の売上予測 （シンプルプラン）

課題

新規出店の候補地選定における売上予測精度が低く、精度向上の取り組みをしているが効果がない

取り組み内容

- データ準備不要で比較的導入コストの低いシンプルプランによりスモールスタート
- Deep Predictorに実績データを蓄積し更に精度向上を行う方針

新規出店

売上予測

シンプルプラン

精度向上



大手ITソリューション経由
外装材専門メーカー

販売予測の精度向上 発注数量算出業務の効率化

課題

販売予測と発注数量の決定業務が属人化し、業務負荷が増加

取り組み内容

- 販売実績、経済データを基に自動で販売予測を実施
- 予測結果を基に最適な発注数量を自動算出し、発注業務の効率化を目指す

販売予測

属人化解消

代理店経由

業務効率化

（※1）PoC：“Proof of Concept”の略。新しい技術やソフトウェアの開発において、その実現可能性や有用性を確認するための重要なステップのこと。



FY2026 事業方針

コトバで未来を描き、テクノロジーで未来を創る
「企画力×技術力」を核に、顧客の事業成長と体験価値向上に伴走

提供価値の広がり

CRM/MA支援を基盤として、最適なテクノロジーで顧客課題を解決し、**顧客体験の向上**を目指す

既存の強み
CRM/MA基盤



最適な
テクノロジーの採用



- 生成AI活用による企画・制作・運用の自動化に業務効率向上および高度化による品質向上
- 3D・AI技術を活用したバーチャル試着シミュレーターをはじめとする多様なソリューションの提供により、より豊かな顧客体験を創出

事業基盤



信頼、品質

大手広告代理店をはじめとする主要エージェンシーのパートナーとしての高い品質基準と遂行力を有する



企画力、技術力

マーケティング領域に精通した専門スキル人材を擁し、戦略を迅速かつ正確に形にする「企画力」と「技術力」が強み



成果まで伴走支援

ツールの導入をゴールとせず、顧客企業の「事業成長（価値向上）」を最終目標とし、顧客ビジネスに最後まで伴走

競争優位性の深化

企画から実装・改善までを**一気通貫**で担うことで、構想を成果へとつなげ、顧客企業との**長期的なパートナーシップ**を実現

1. 顧客理解

2. シナリオ設計

一気通貫でCX向上を最適化する仕組みを継続的に実現

4. 改善最適化

3. MA活用 実装・改善

ワンチーム

- 企画と実装が分断されない体制により、構想を実行へ、実行を成果へとつなげる
- DX/CRMコンサル・アナリスト・クリエイター・エンジニアが横断連携し、顧客接点全体を最適化

(※ 1) CRM (Customer Relationship Management) : 顧客情報を一元管理・分析し、営業、マーケティングなど、あらゆる業務の効率化と売上向上につなげることを目的とした手法やそのためのシステム

(※ 2) MA (Marketing Automation) : 見込み顧客の獲得から育成、既存顧客への継続的なアプローチまでを、デジタル技術によって自動化・効率化する仕組み

(※ 3) UI (User Interface) : ユーザーが実際に目にしたり操作したりする画面・ボタン・メニューなど、システムの「見た目と操作部分」のこと

(※ 4) UX (User Experience) : システムやサービスを使ったときにユーザーが感じる「使いやすさ・満足感などの体験全体」のこと

Topics

福岡銀行との協業 – 取引先企業への生成AI導入支援を開始

当社は「Smart Work, Smart Life」の理念のもと、福岡・北九州エリアにおける産官学金連携を推進しております。九州工業大学・九州栄養福祉大学との産学連携協定をはじめ、地域の教育機関・行政・金融機関と連携してきた実績を基盤に、福岡銀行との協業契約を締結しました。当社のAIに関する知見を含めた幅広いソリューションを福岡銀行の取引先企業へ紹介・導入支援する体制を構築しています。



- ・地域企業との広範な接点と経営支援の基盤



- ・AI・DXの知見
- ・SMS/RCS配信・AI予測分析・生成AI導入支援など、包括的ソリューション

地域企業のAI活用を具体的な導入・実装段階まで伴走支援できる体制を構築

本取り組み第1弾



Exploration Holdings INC.

経営層向け生成AI伴走支援

■ 伴走支援内容

対象	経営層3名（社長・CFO・執行役員）
形式	生成AI研修（複数セッション）
目的	外部委託費削減・業務効率化を目指した生成AI導入の課題解決
開始時点	参加者全員「生成AIの知識ゼロ」からスタート

■ 具体的な業務変革および成果

- ▶ Claude Codeを活用しWebサイト4本の内製化等、生成AI活用に業務改善を実現
- ▶ 年換算 **約450～650時間**の業務削減インパクト
- ▶ **NPS（※1） +67・満足度5.0/5.0**の高評価を獲得

本案件を起点に、福岡銀行のネットワークを通じた地域企業への展開を加速させます

（※1） NPS（Net Promoter Score）：顧客ロイヤリティを測る指標。-100～+100で算出され、+50以上が「優良」

Appendix

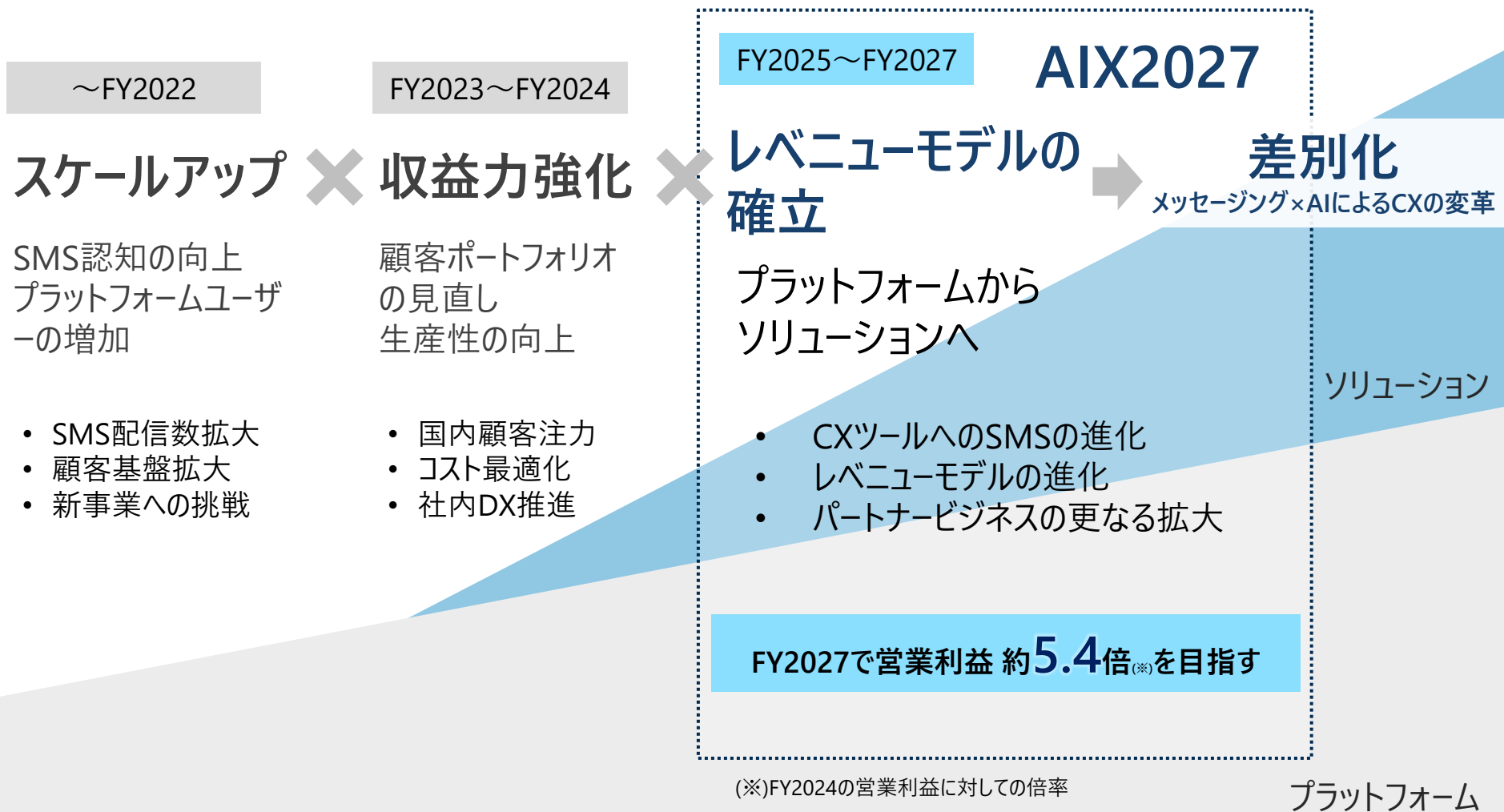
Appendix – 01

中期経営計画（AIX2027）

～2025年2月14日発表～

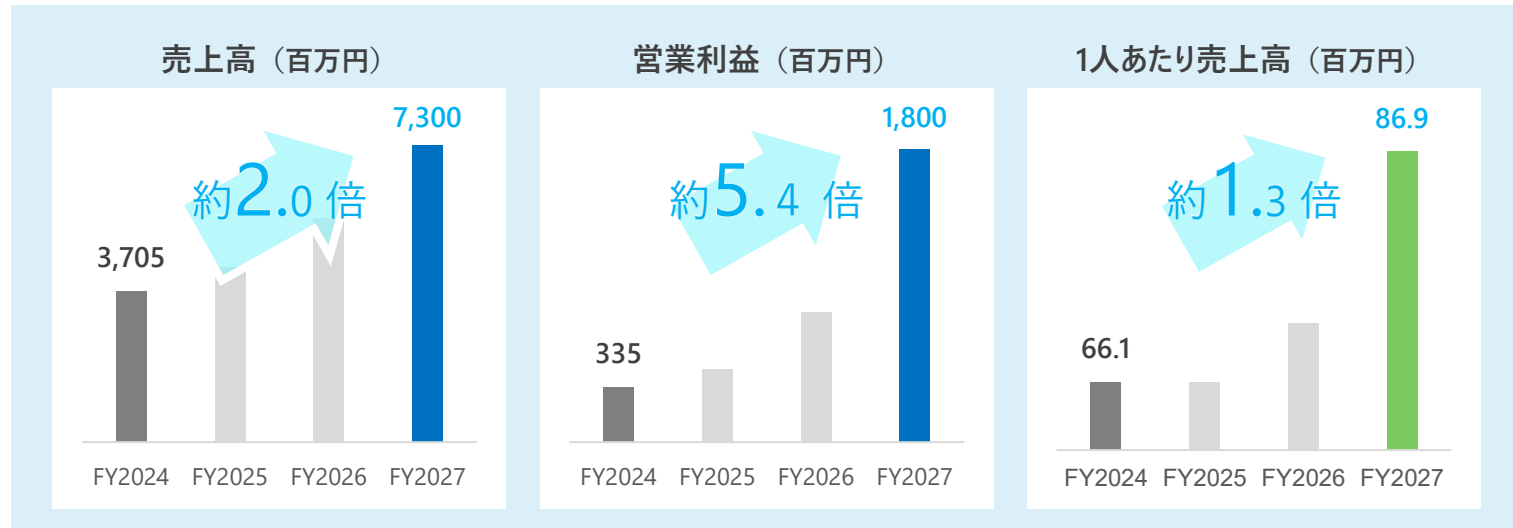


メッセージングサービスのプラットフォーム提供から**メッセージングサービス×AI**によるマーケティングソリューション提供へ





KGI



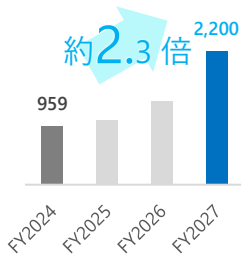
KPI

メッセージングサービス

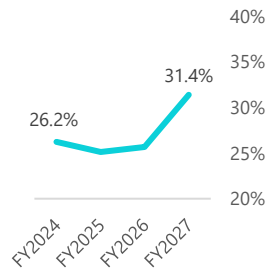
売上高（百万円）



貢献利益(※)（百万円）



貢献利益率

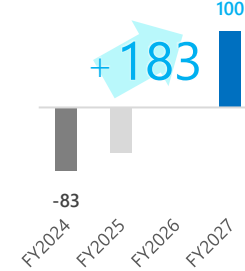


AIサービス

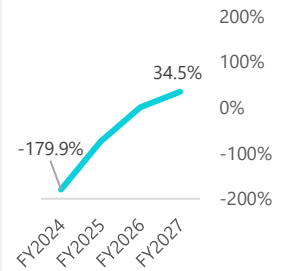
売上高（百万円）



貢献利益（百万円）



貢献利益率

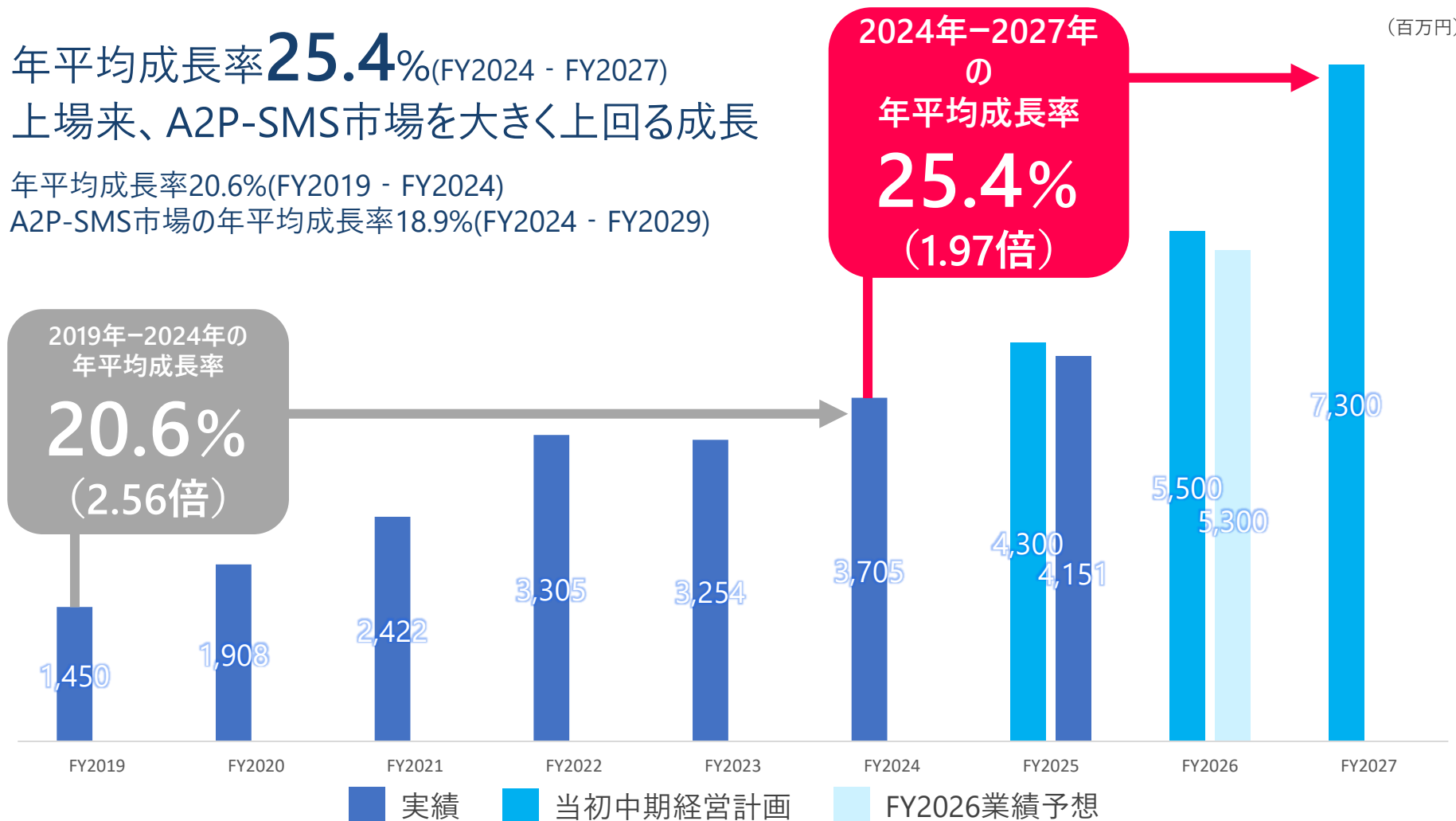


(※)貢献利益：各サービスの売上高から、各サービスに直接係る売上原価と販管費及び一般管理費を差し引いた各サービスの利益



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)



(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウパを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。

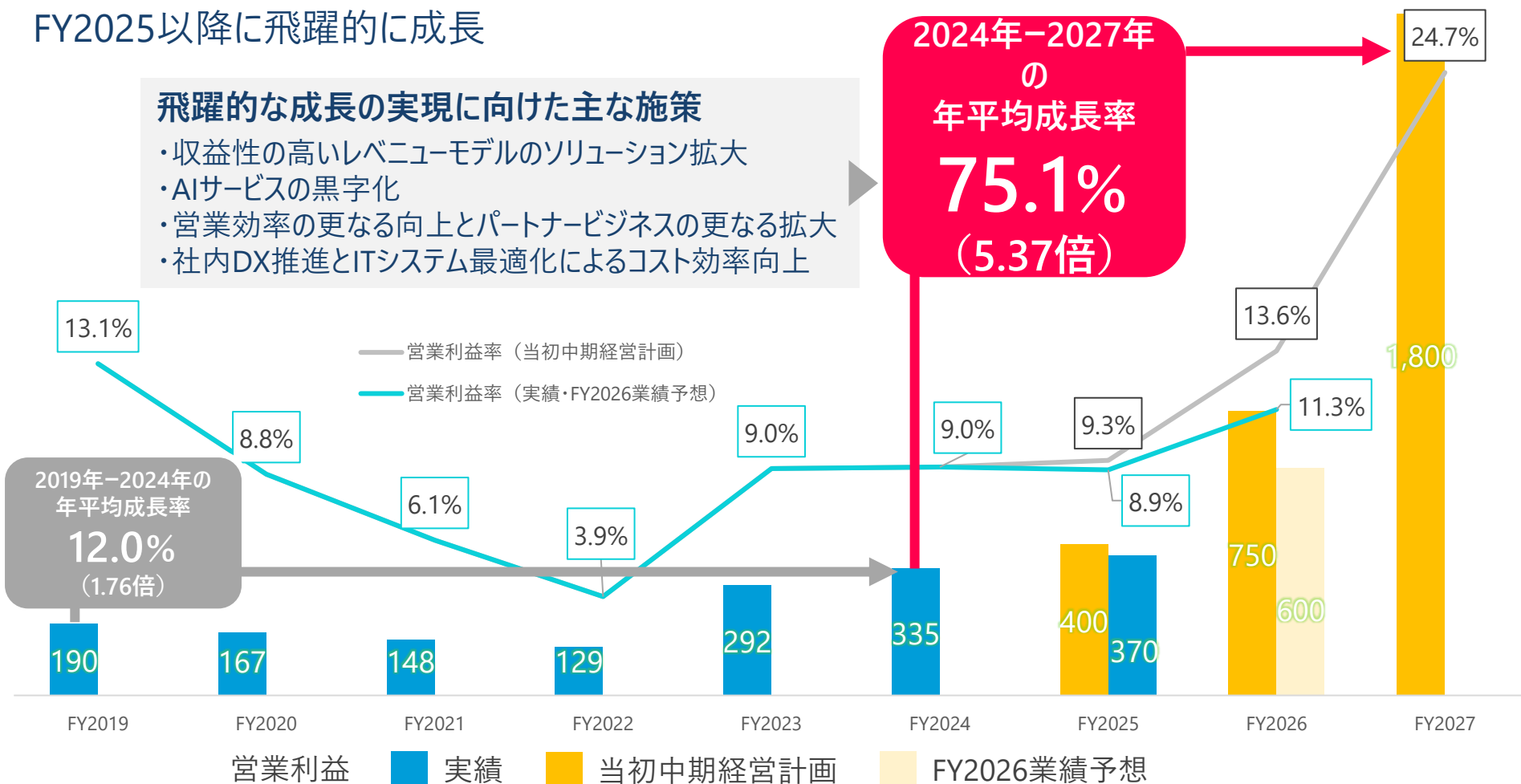


年平均成長率**75.1%** 営業利益率 + **15.7%**(FY2024 - FY2027)
FY2025以降に飛躍的に成長

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)

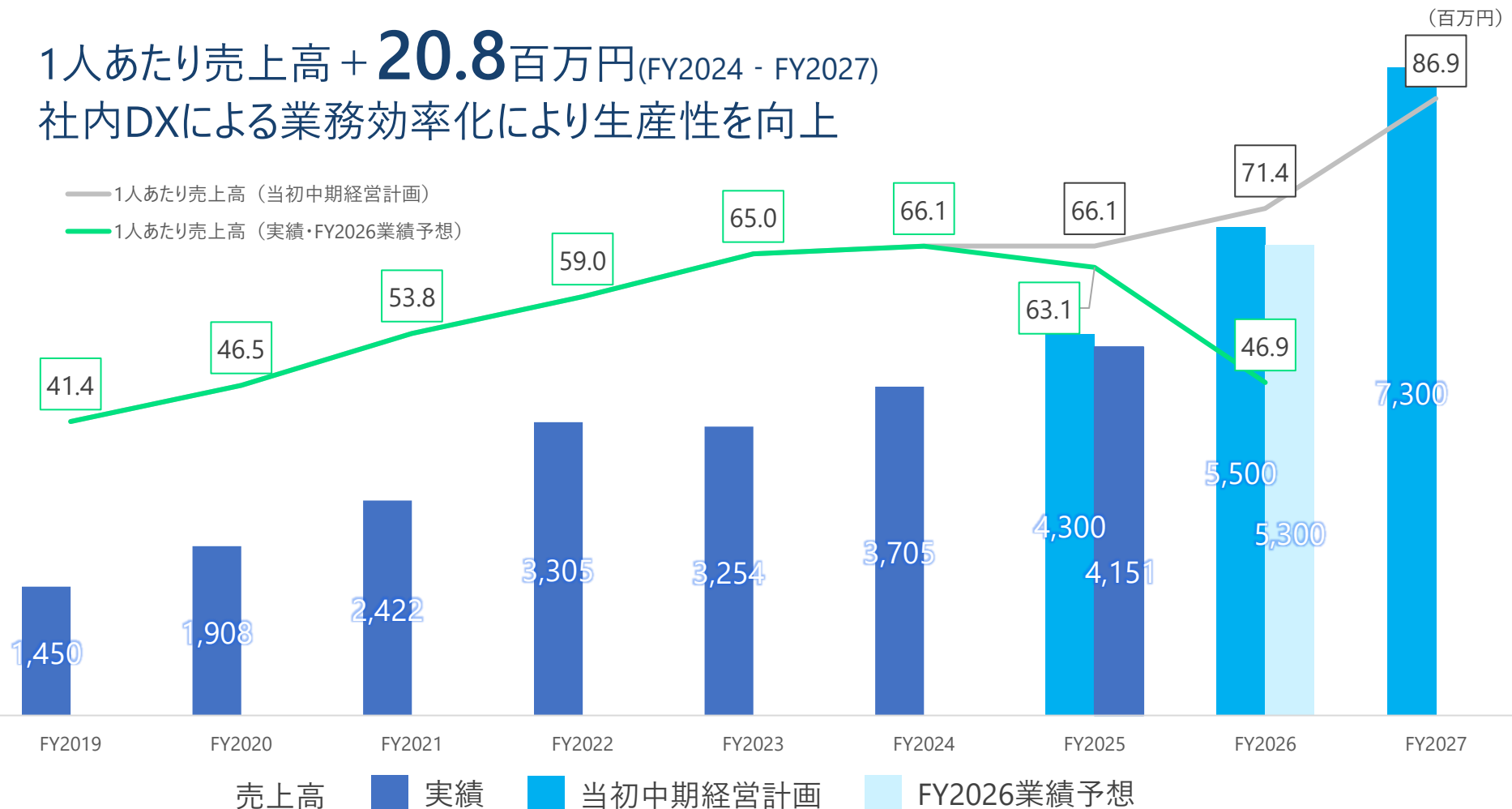


(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウパを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。



1人あたり売上高（※）推移と中期目標（KGI）

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） 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。

（※ 2） 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

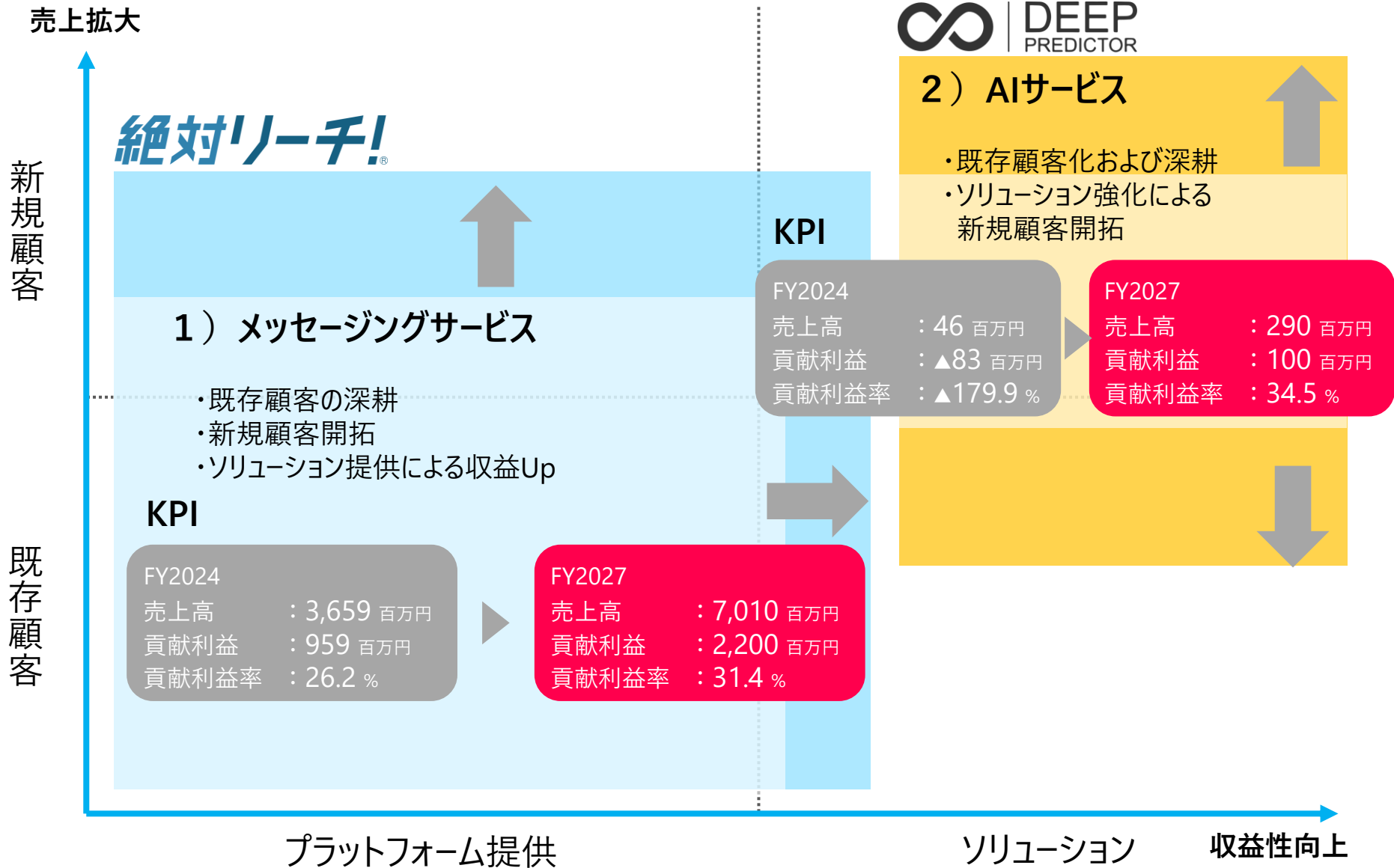
- 1) メッセージングサービス：CXツールへの進化
ソリューション化によるサービス力向上と更なる収益力の強化
- 2) AIサービス：AIの普及とニッチ市場の開拓
AIの優位性が発揮される領域において、当社独自の業務効率化ソリューションを提供し、SaaSモデルを軸に収益基盤を構築
- 3) 経営基盤の強化
管理部門をStrategic Operations Groupとして統合、レベニューの多様化に適した全社横断でのDX強化を図る

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

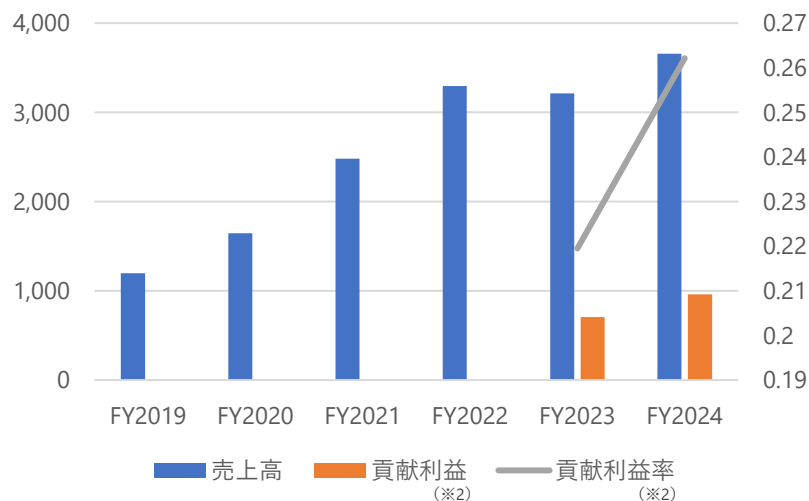
「通数」×「単価」の収益モデルからのシフト

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

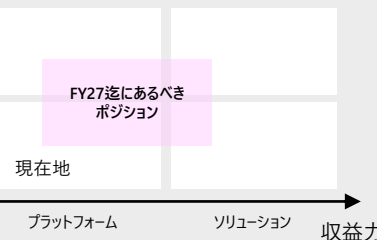
既存深耕

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

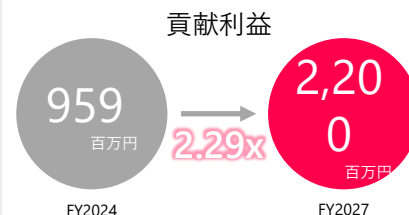
FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

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

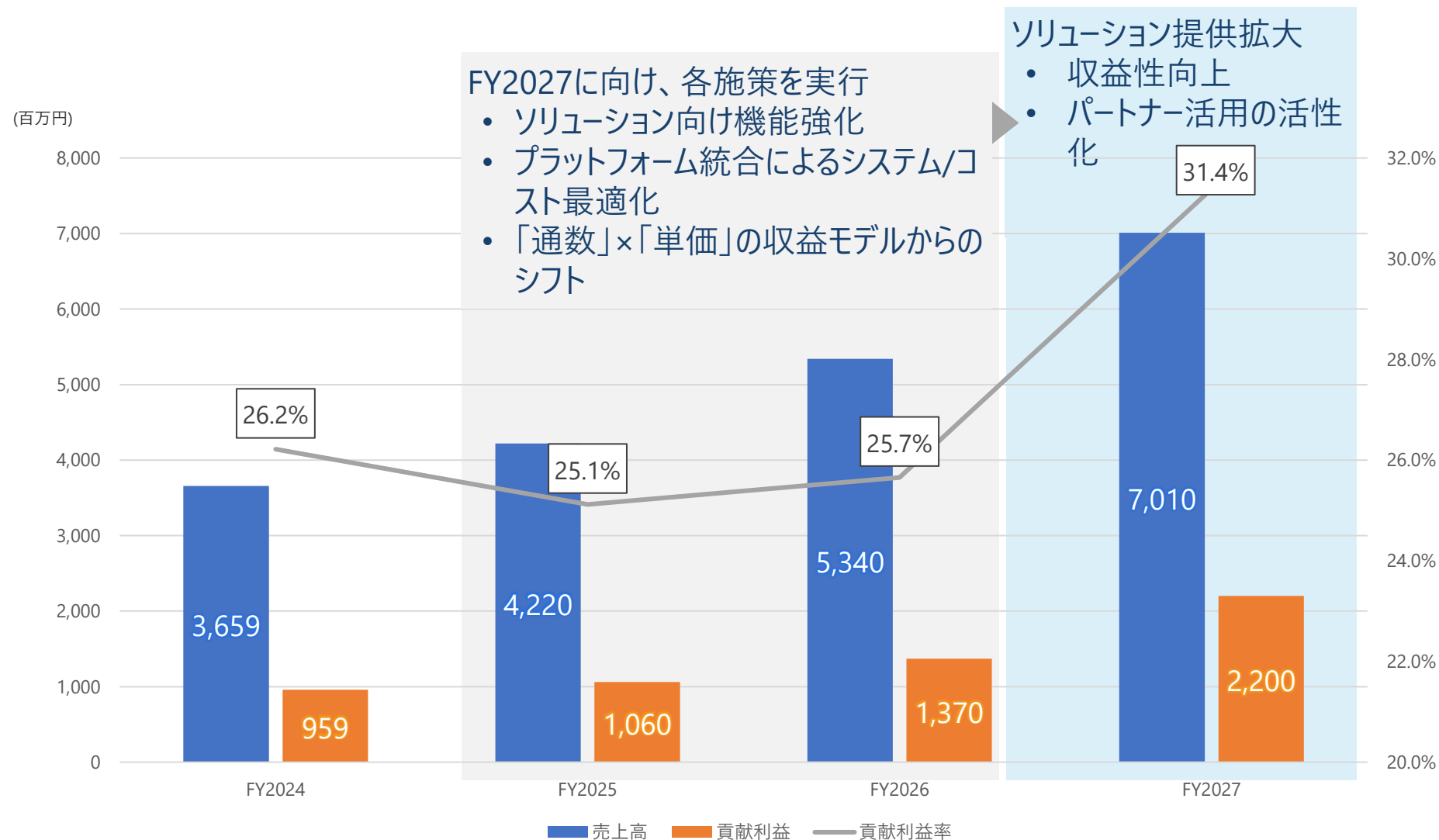
貢献利益の飛躍的な増加



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Deep Predictor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 ▲179.9%

(※1) 売上高、貢献利益、貢献利益率はFY2024の実績

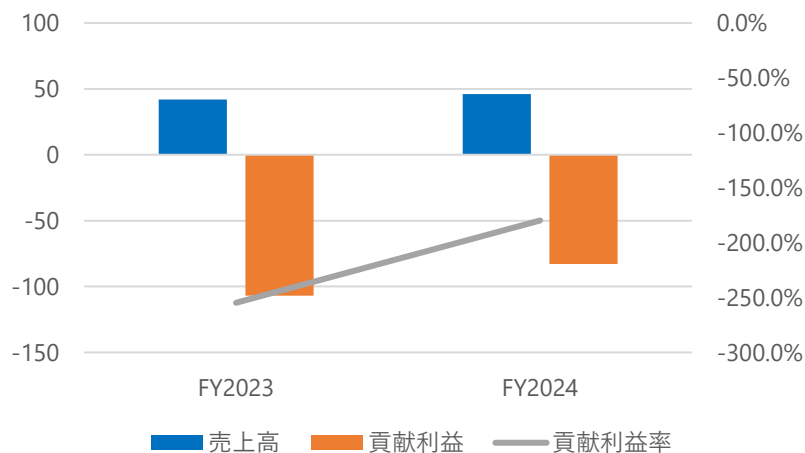
PMF (Product Market Fit (※2)) の達成

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

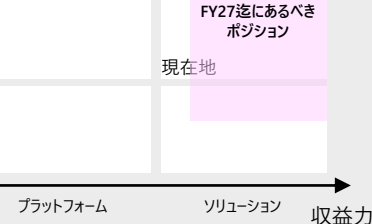
既存深耕

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

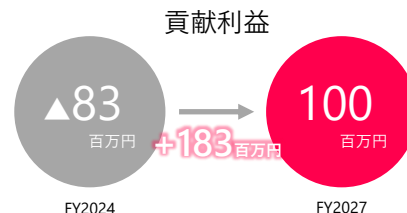
FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

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

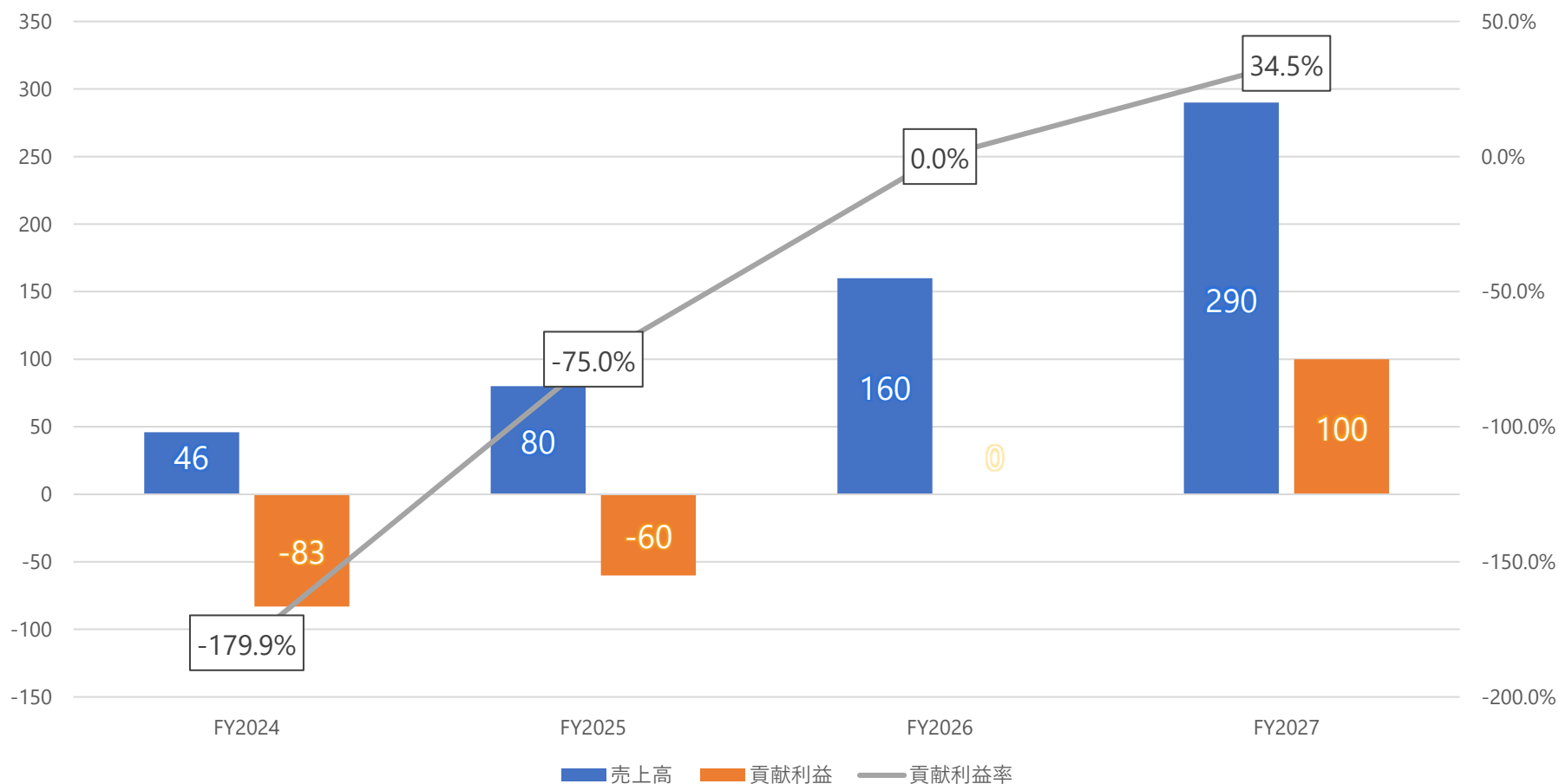


2-2) AIサービスの業績目標 (KPI)



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

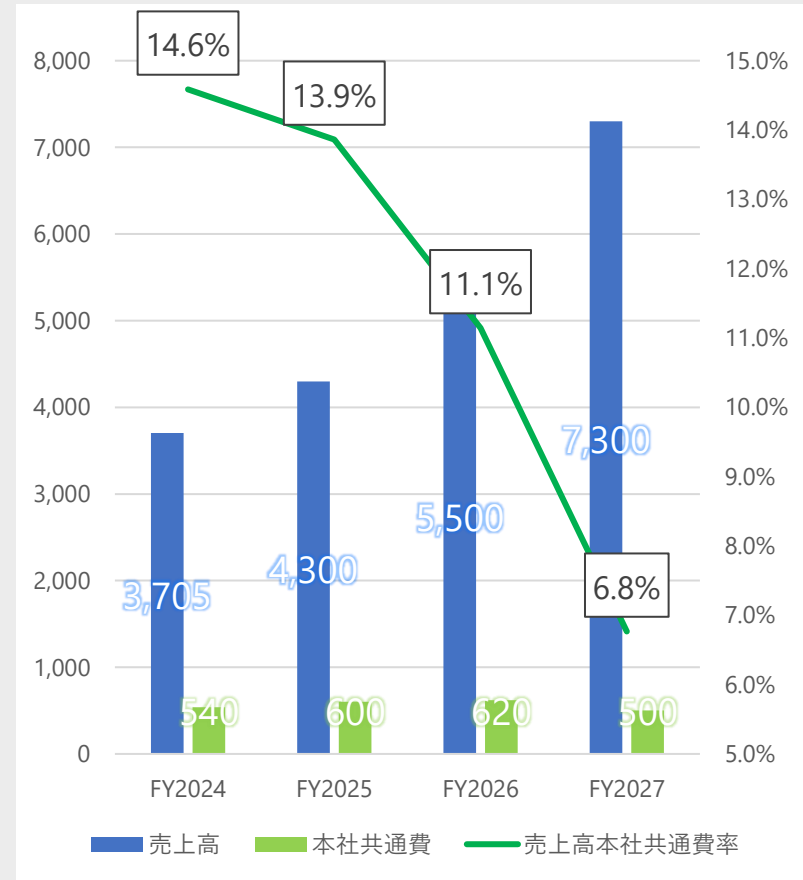
CX向上

(※) 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

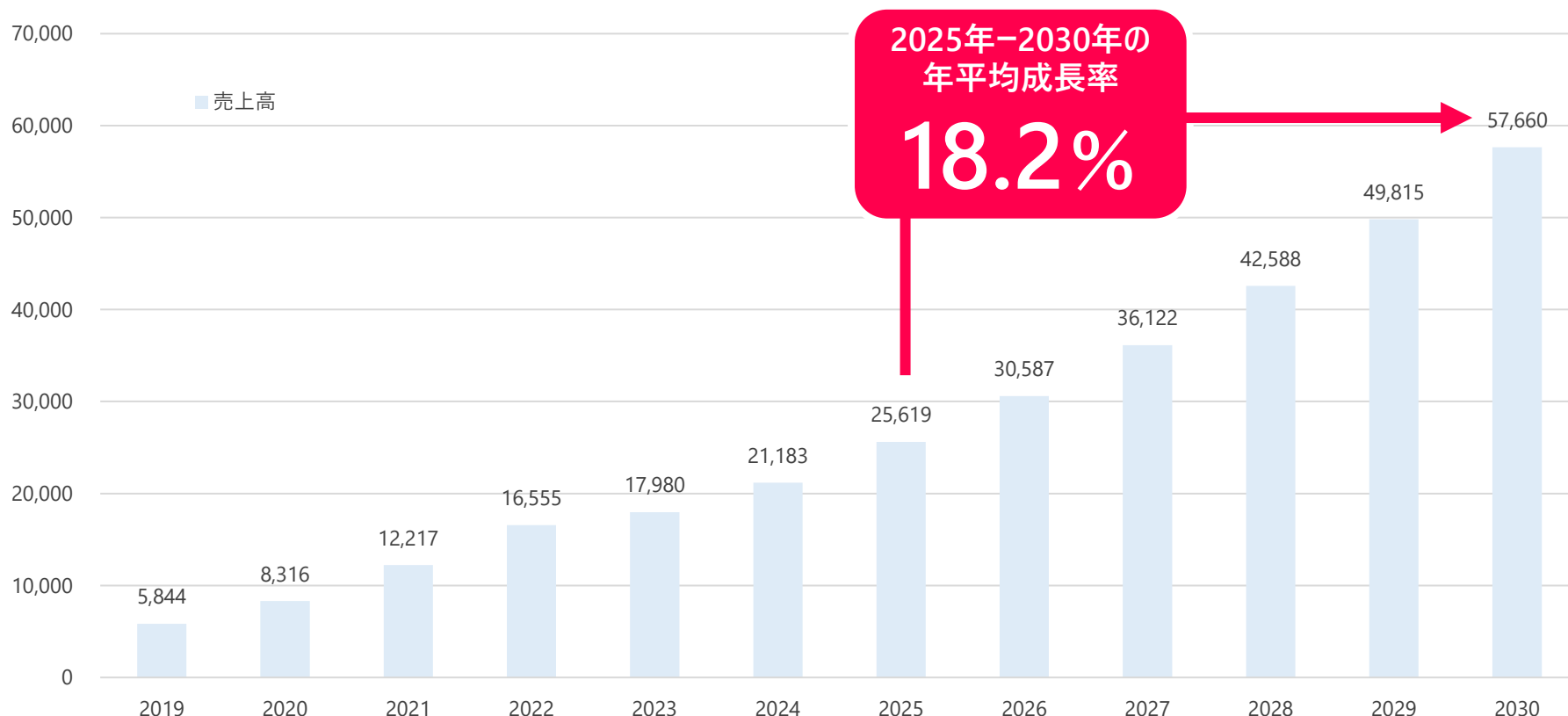
重要なユーザーへ
の連絡手段



市場環境（A2P-SMS売上高推移（2019年度～2030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2025年で23.0%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18.2%（FY2025～FY2030）と予測し継続して高い成長率を維持

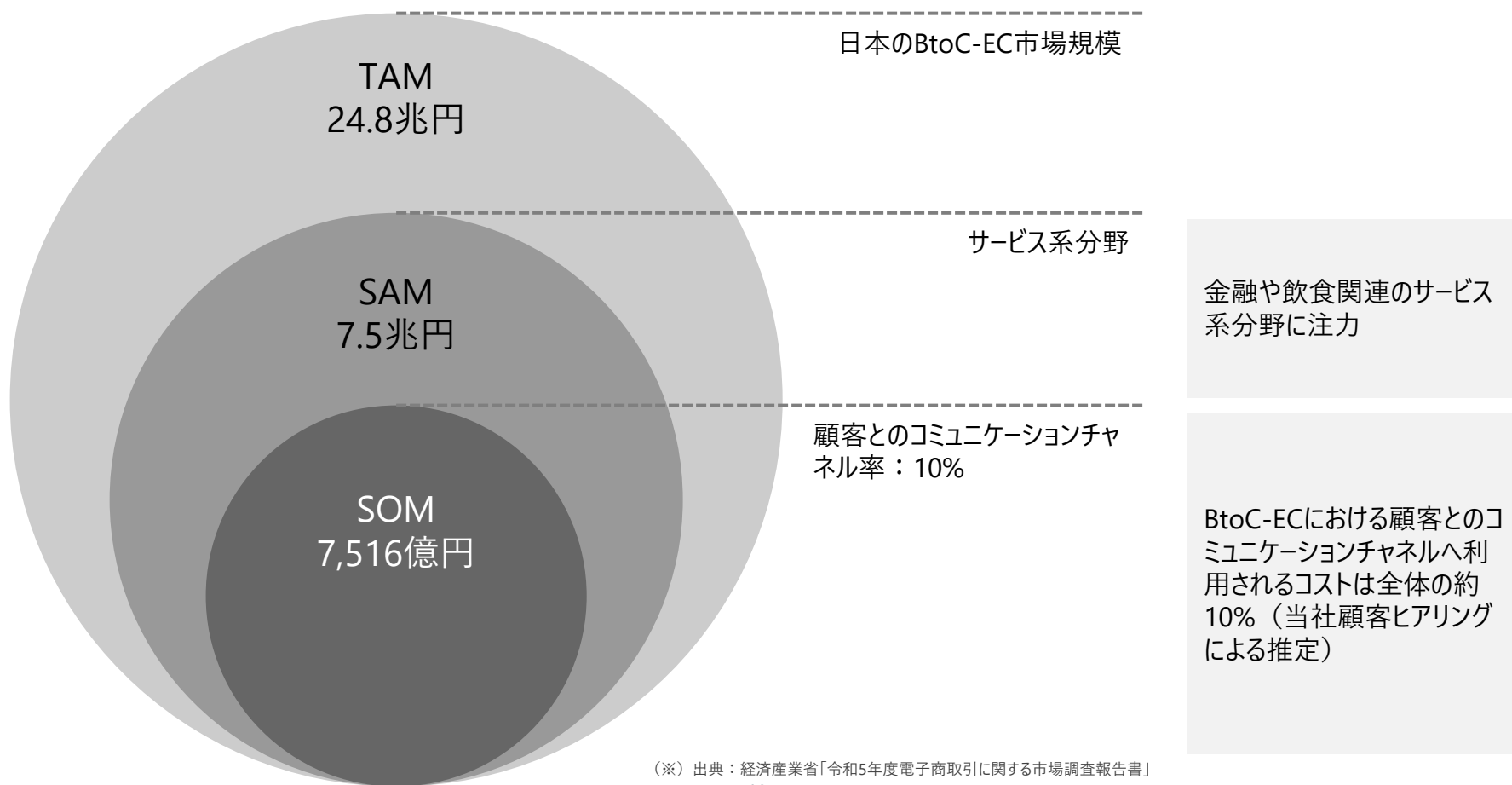
（単位：百万円）



（※）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 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」



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



（※）出典：経済産業省「令和5年度電子商取引に関する市場調査報告書」

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

スマートメッセージング事業
マーケティングソリューション事業
AIトランスフォーメーション事業

設立

2015年3月

役員構成

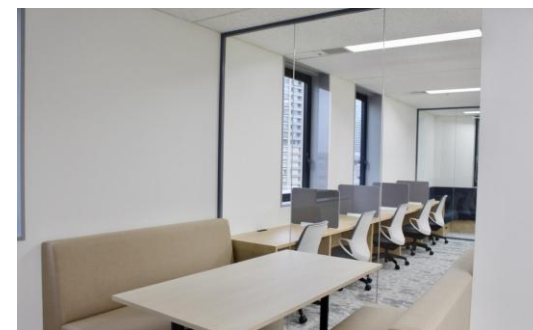
代表取締役	原田 典子
取締役	菅野 智也
取締役（監査等委員）	鈴木 さなえ
取締役（社外、監査等委員）	仙石 実
取締役（社外、監査等委員）	松永 暁太

女性役員の
比率：

40%

従業員数

94名（2026年3月末時点）





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)

慶應義塾大学卒業後、SAPに入社し、コンサルタントとしてキャリアをスタート。その後ベンチャー企業へ転職し、米国法人設立のため2000年に渡米。シアトル、サンノゼ、ニューヨークを拠点に、約10年間にわたり米国市場でのマーケティングや事業提携・アライアンス業務に幅広く携わる。出産を機に帰国し、2015年3月にAI CROSS株式会社を創業、2019年10月には東証マザーズへの上場を果たす。現在は、生成AI活用普及協会（GUGA）の協議員も務め、地方を含めたAI普及活動にも積極的に取り組んでいる。

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。

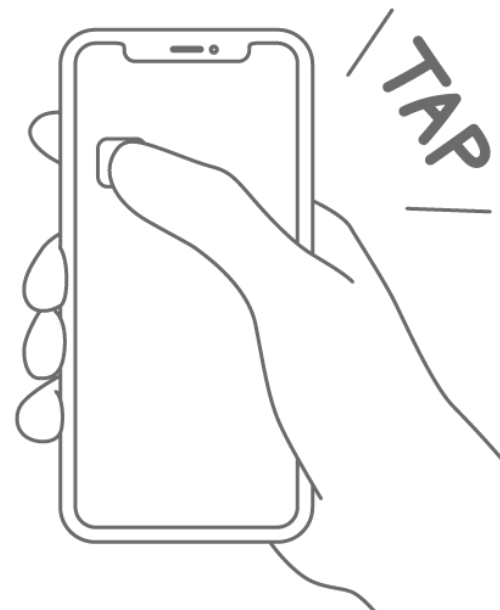
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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、2026年12月期第1四半期決算の概要、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（5月27日19時00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/957
（5月30日13時55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。