Smart Work, Smart Life

2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

（証券コード：4476）

2026.11.13

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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3四半期累計期間は、売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益のいずれも、同期間として上場来最高となりました。
営業利益は前年同期比約1.9倍と、9か月間で前期通期の実績を上回り、通期業績予想に対する進捗率は87%となりました。
販管費が前年同期並みで推移するなか、3つの事業がそれぞれ増収に寄与したことで、営業利益率は前年同期の9.4%から13.6%へ上昇し、事業構造の変化が数字に表れています。

スマートメッセージング事業は、取引社数が9,400社を超え、国内顧客のSMS配信数とRCS契約社数の増加により、収益基盤を一段広げました。
AIトランスフォーメーション事業は、「Deep Predictor」の契約社数の積み上げとAI受託開発の受注増加により、売上高が前年同期比94%増となりました。第3四半期は、第4四半期以降の受注拡大に向けて営業体制とマーケティングへ先行投資を行ったため、累計の損益はほぼ収支均衡となっています。
マーケティングソリューション事業は、概ね計画どおりに推移し、連結業績に寄与しています。

第4四半期は、期末に向けた一時的な人件費の増加に加え、セキュリティ対策の強化や、来期以降の成長に向けた人材採用への投資を予定しております。また、第3四半期に寄与したSMS配信のスポット需要の継続性など、現時点で見通しが確定しない要素もあることから、通期業績予想は据え置いております。

RCSを核とした次世代メッセージングの普及を、当社の成長へ着実につなげてまいります。
「Smart Work, Smart Life」のミッションのもと、メッセージングとAIの融合により企業と働く人々に新たな価値を届けるべく、通期業績予想の達成と来期以降の持続的な成長に向けて全力で取り組んでまいります。
引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

INDEX

1. FY2026.3Q 業績ハイライト
2. FY2026.3Q スマートメッセージング事業KPIサマリー
3. FY2026.3Q ビジネスラインの状況
4. 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4四半期より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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q 業績ハイライト

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q業績ハイライト（2026年7月1日～9月30日）

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

売上高

1,290 百万円

前四半期比 +5.43%
前年同期比 +31.27%

営業利益

183 百万円

前四半期比 +27.59%
前年同期比 +71.35%

経常利益

184 百万円

前四半期比 +29.81%
前年同期比 +71.19%

親会社株主に帰属する四半期純利益

117 百万円

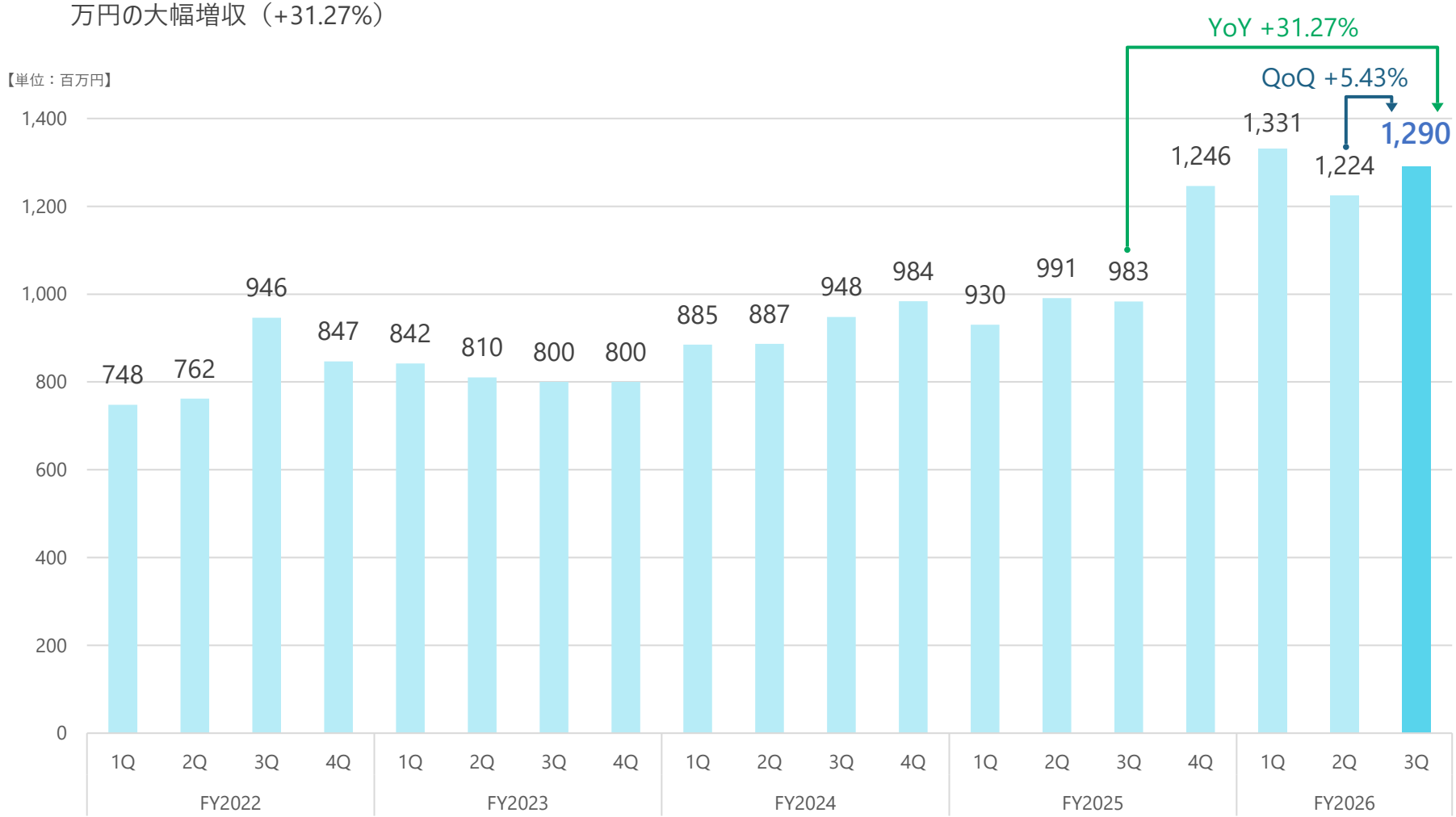
前四半期比 +11.53%
前年同期比 +123.75%

（※）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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

売上高（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、SMS配信のスポット需要の増加、AIトランスフォーメーション事業のAI受託開発案件の獲得が進捗したことにより売上高合計は66百万円の増収（+5.43%）
- 前年同期比においては、スマートメッセージング事業の拡大及び株式会社ロウプの子会社化による連結寄与により売上高合計は307百万円の大幅増収（+31.27%）



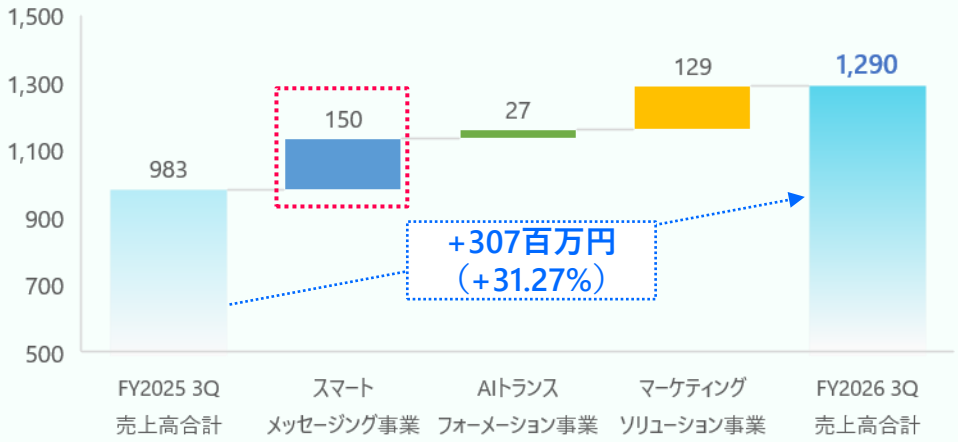
（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

売上高の増減要因

【単位：百万円】

前年同期比（FY2025.3Q ～ FY2026.3Q）における増減要因



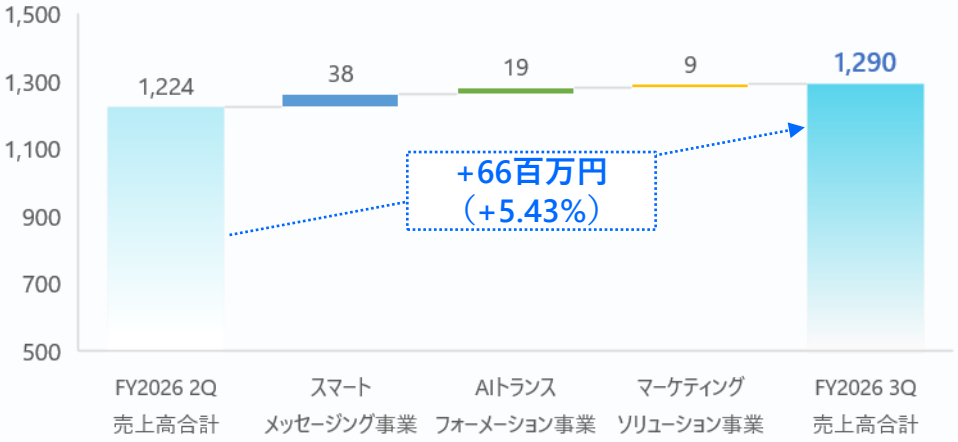
スマートメッセージング事業：+150百万円
- SMS配信用途拡大及びRCS契約社数の増加

AIトランスフォーメーション事業：+27百万円
- Deep Predictorの契約社数の増加及びAI受託開発案件の受注

マーケティングソリューション事業：+129百万円
- 株式会社ロウプの子会社化による連結寄与（※）

【単位：百万円】

前四半期比（FY2026.2Q ～ FY2026.3Q）における増減要因



スマートメッセージング事業：+38百万円
- スポット需要によるSMS配信数の増加

AIトランスフォーメーション事業：+19百万円
- Deep Predictorの契約社数の増加及びAI受託開発案件の受注

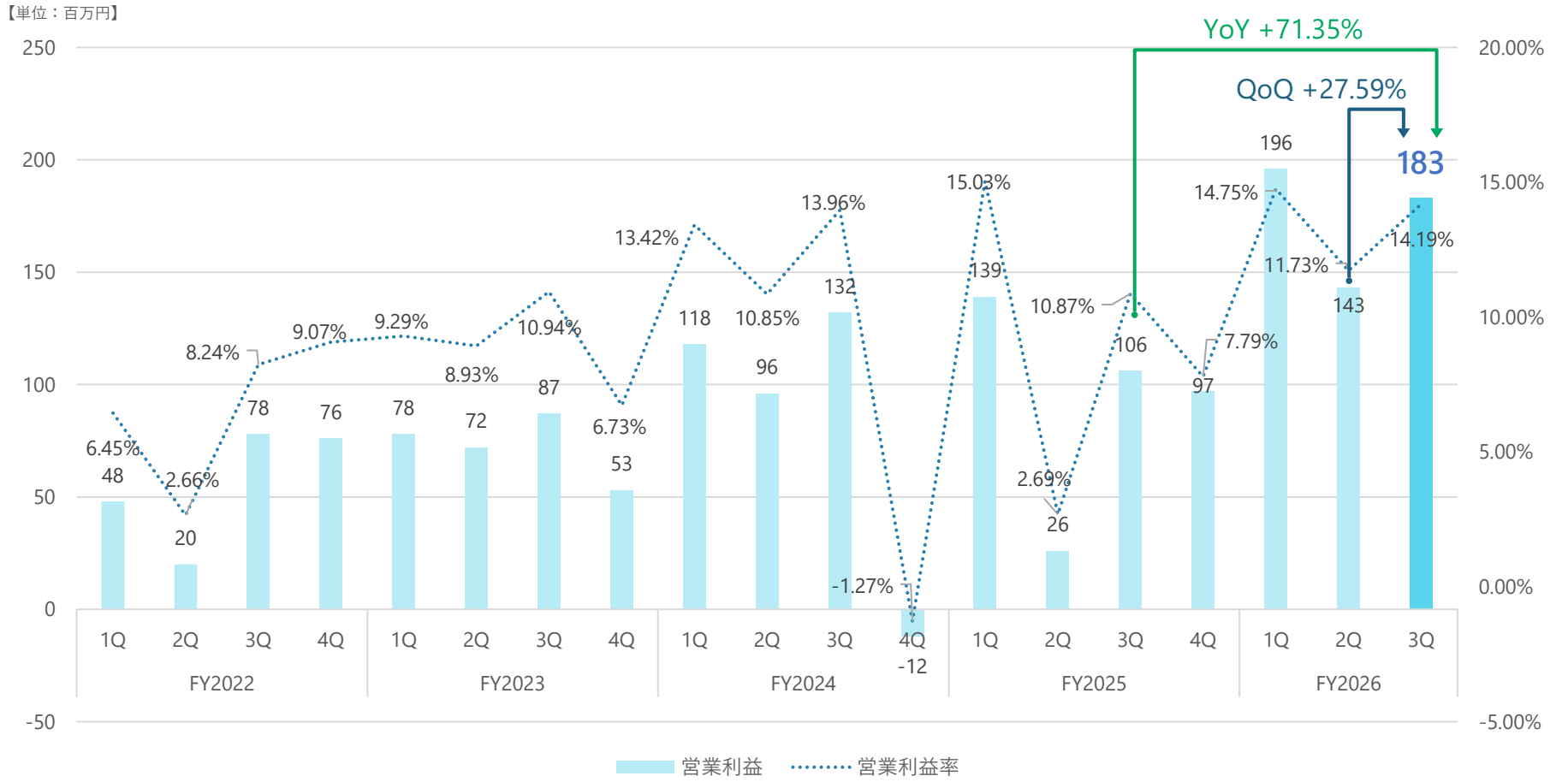
マーケティングソリューション事業：+9百万円
- 継続的なWebサイト運用と関連するアプリ保守案件及び既存顧客向けの追加・改善案件は、概ね計画どおり推移

（※）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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

営業利益（四半期毎推移）

- SMS配信のスポット需要の増加に伴うスマートメッセージング事業の増益と販管費の減少により、前四半期比は39百万円の増益（+27.59%）
- スマートメッセージング事業の増益及び株式会社ロウプの子会社化による連結寄与により、前年同期比は76百万円の増益（+71.35%）

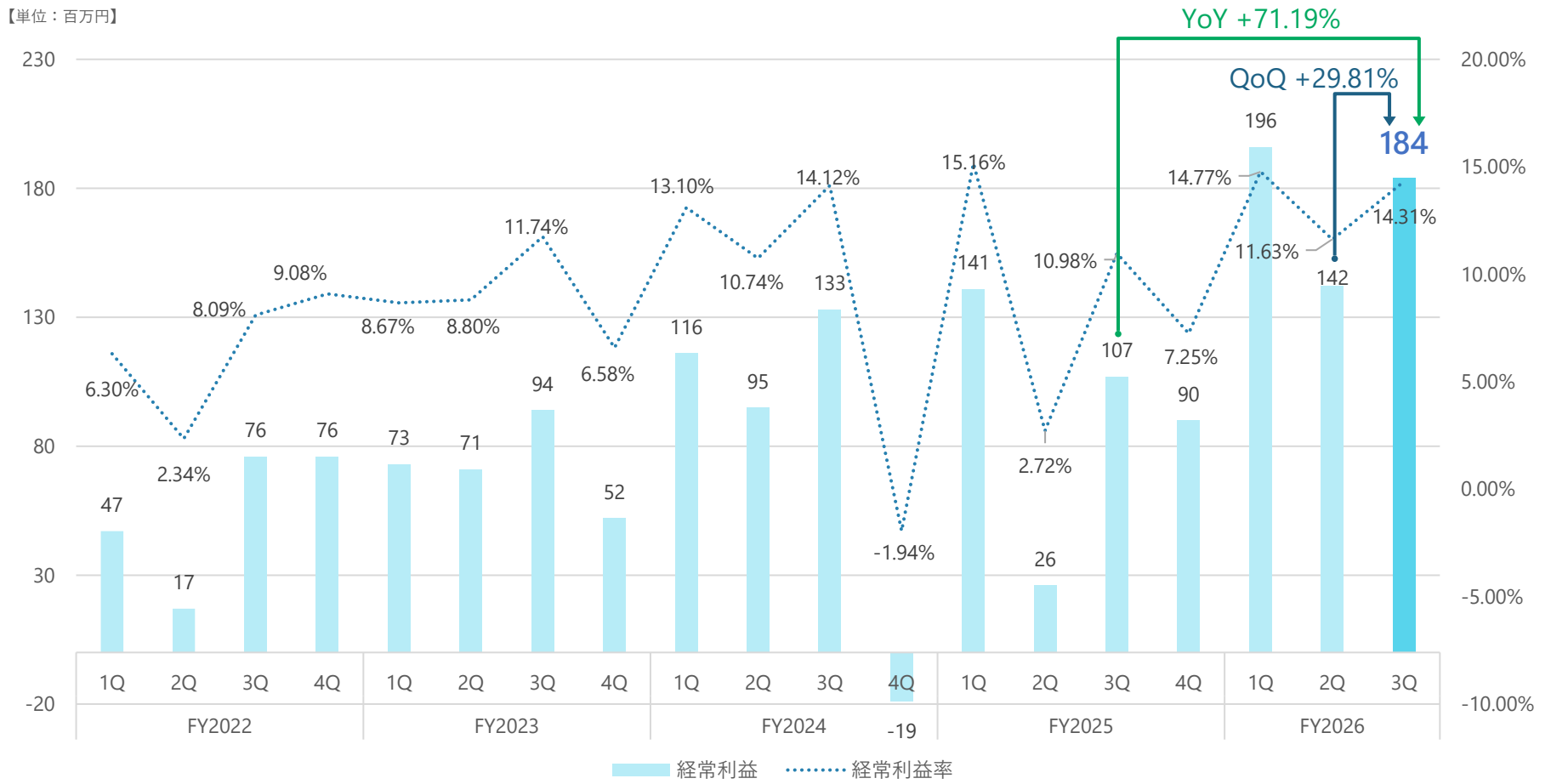


（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

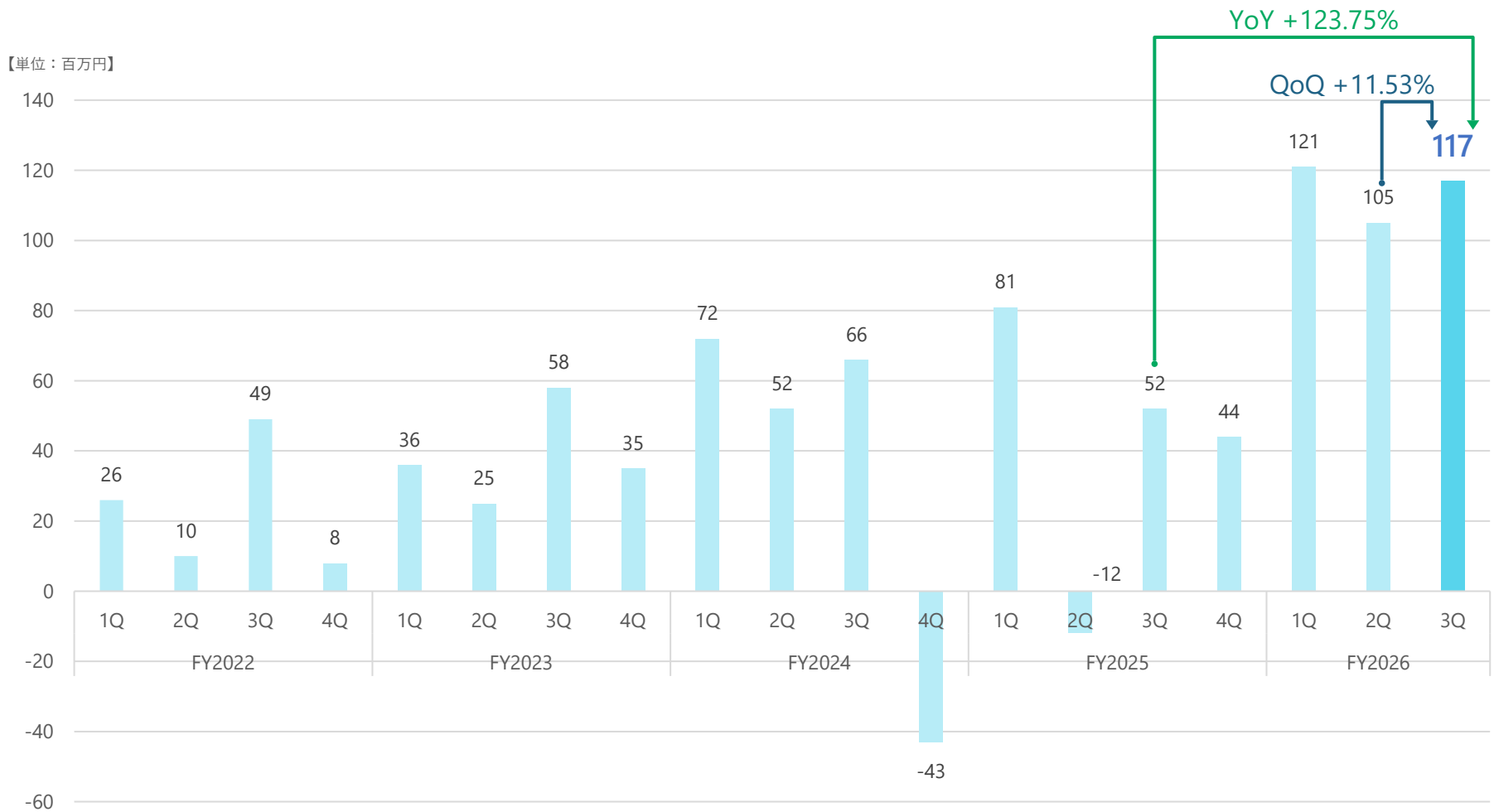


（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

親会社株主に帰属する四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比については、12百万円の増益（+11.53%）、
  前四半期に特別利益として投資有価証券売却益18百万円を計上したため、経常利益に比べ増加率は小幅にとどまる
- 他方、前年同期比については経常利益と同様の推移



（※）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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

第3四半期連結累計期間において
売上高、各段階利益が上場来最高を達成

【単位：百万円】

	2026年12月期 第3四半期（※）		2025年12月期 第3四半期	増減額	前年同期比
売上高	3,846	上場来最高	2,905	+941	+32.39%
営業利益	523	上場来最高	273	+249	+91.27%
経常利益	523	上場来最高	275	+247	+89.76%
親会社株主に帰属する四半期純利益	344	上場来最高	120	+223	+184.62%

（※）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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

2026年12月期 第3四半期 連結累計業績（セグメント別）（※1）

AI CROSS Smart Work, Smart Life

スマートメッセージング事業： 国内顧客数の継続的な増加がSMS配信用途の拡大及びRCS契約社数増加をもたらす結果となり、配信数の拡大に寄与し、増収増益となった

AIトランスフォーメーション事業： Deep Predictorは契約社数の増加により月額利用料収入が着実に積み上がり、AI受託開発も受注が増加。第3四半期は受注拡大に向けて営業体制の強化とマーケティング施策への先行投資を行ったため、累計の損益はほぼ収支均衡となったものの、第4四半期はこれらの施策による受注拡大を見込む

マーケティングソリューション事業： 継続して顧客の新たなテーマに対する提案機会の拡大と既存顧客との取引深耕に取り組み、案件パイプラインの積み上げと受注拡大を図る

【単位：百万円】

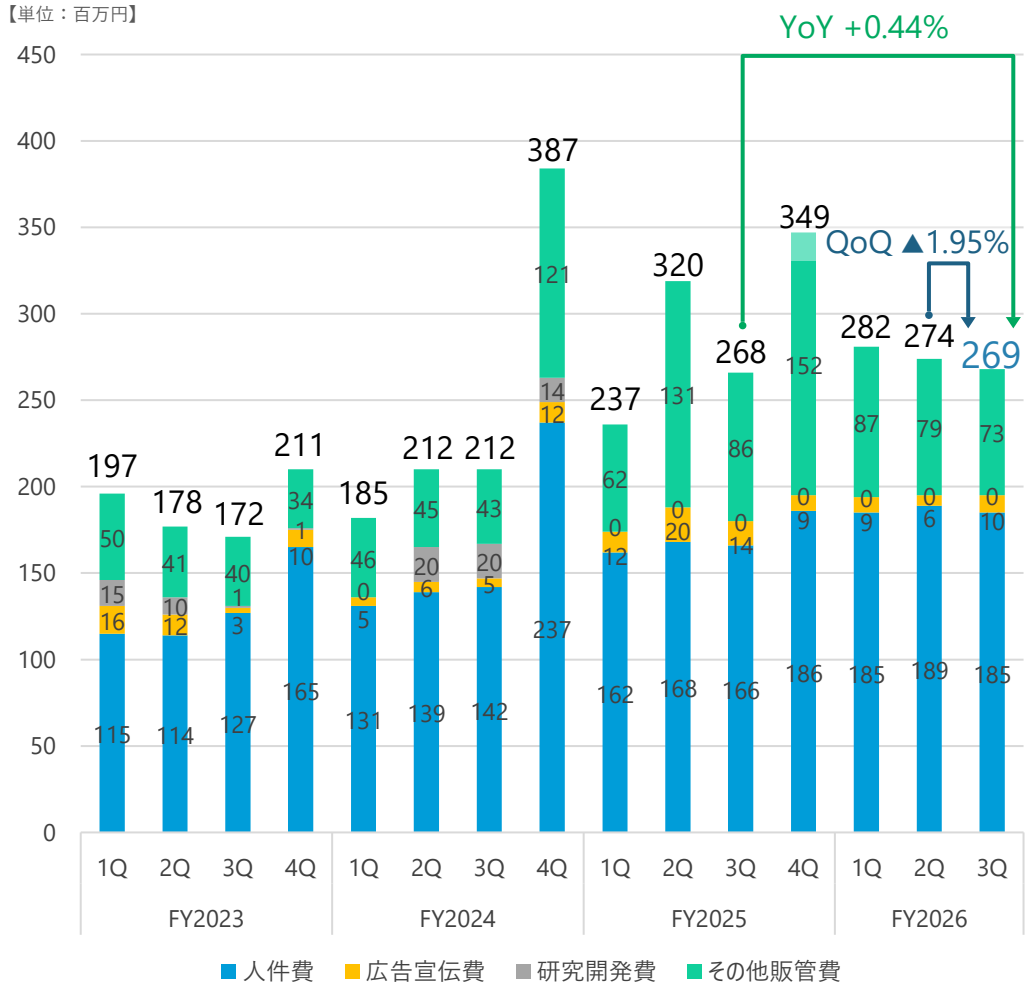
	2026年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	増減額	前年同期比
売上高（外部顧客への売上高）	3,846	2,905	+941	+32.39%
スマートメッセージング事業	3,301	2,836	+465	+16.42%
AIトランスフォーメーション事業	134	69	+65	+94.32%
マーケティングソリューション事業（※2）	410	-	+410	-
営業利益（調整額控除後）	523	273	+249	+91.27%
スマートメッセージング事業	845	778	+67	+8.65%
AIトランスフォーメーション事業	▲0	▲34	+33	-
マーケティングソリューション事業（※2）	48	-	+48	-
調整額	▲370	▲469	+99	-

（※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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

販売費及び一般管理費（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	**<前四半期比>** • 前四半期に従業員採用による採用フィーや人件費関連費用等が発生していたため5百万円の減少 **<前年同期比>** • 前年同四半期に株式会社ロウプの子会社化に関連する株式取得手続き費用の発生等の影響により14百万円の減少
広告宣伝費	• 「絶対リーチ！RCS」や「Deep Predictor」等の主力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	**<前四半期比>** • 中途採用に伴い人件費が5百万円増加したが、株式報酬費用が10百万円減少したことにより、4百万円の減少 **<前年同期比>** • 株式報酬費用が10百万円減少したものの、株式会社ロウプの連結化、中途採用に伴う人件費の増加により、19百万円の増加

（※）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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026業績予想進捗

第3四半期累計期間は、スマートメッセージング事業を中心に好調な業績を維持した結果、各段階利益とも通期業績予想に対する進捗率は堅調に推移しました。
第4四半期は、期末に向けた一時的な人件費の増加に加え、セキュリティ対策の強化や人材採用への投資等を予定しております。
また、第3四半期に寄与したSMS配信のスポット需要の継続性など、現時点で見通しが確定しない要素があることから、通期業績予想は据え置き、今後、修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。

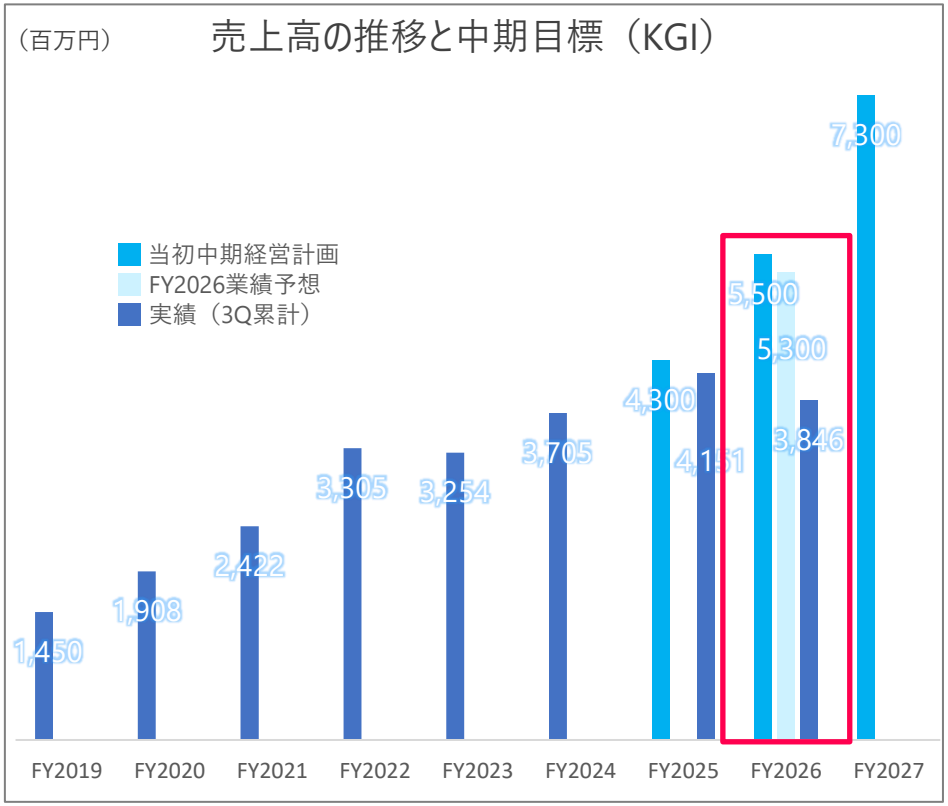
【単位：百万円】

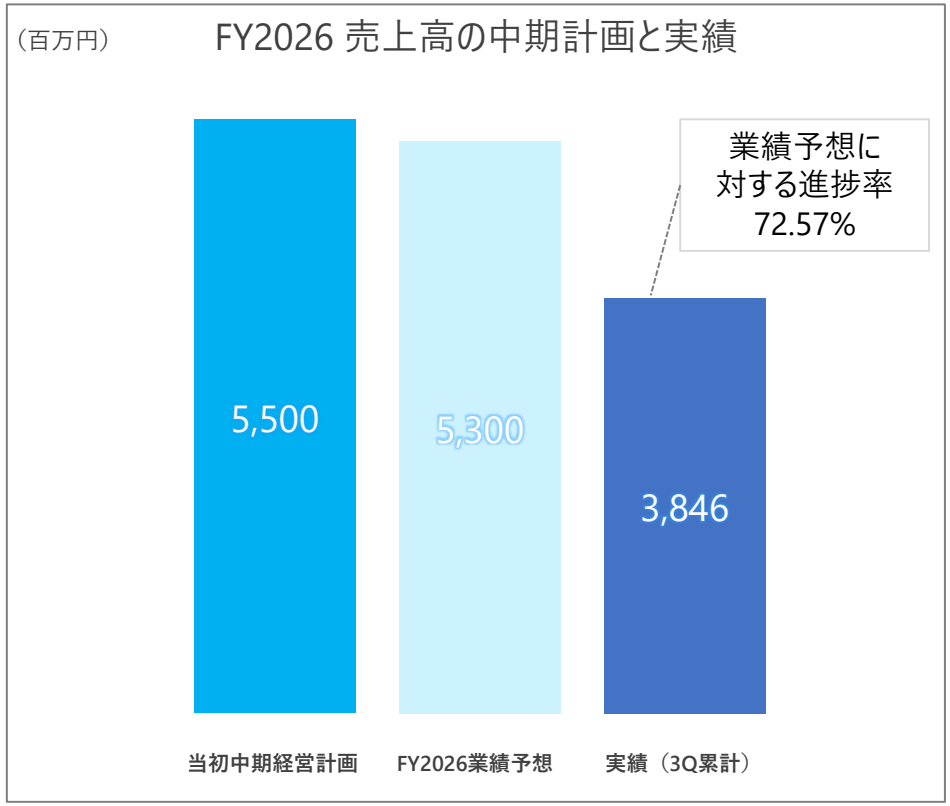
	FY2026.3Q 累計	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	3,846	5,300	72.57%
営業利益	523	600	87.18%
経常利益	523	590	88.75%
親会社株主に帰属する四半期純利益（当期純利益）	344	360	95.62%

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

売上高の推移と中期目標（KGI）の進捗

- 2026年12月期第3四半期累計の売上高は3,846百万円、通期連結業績予想に対する進捗率は72.57%、概ね予想どおりに推移
- FY2026業績予想は、SMS市場におけるRCSの法人利用の普及が当初計画時の見立てより遅れているため、2025年2月14日発表の中期経営計画に対して▲200百万円としている



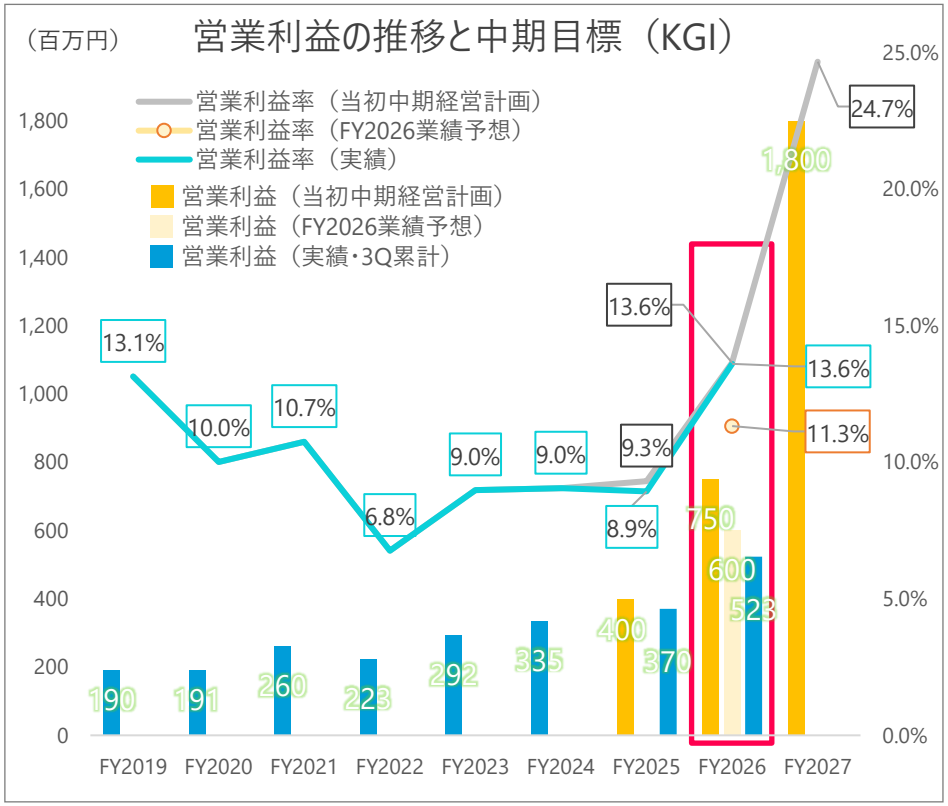


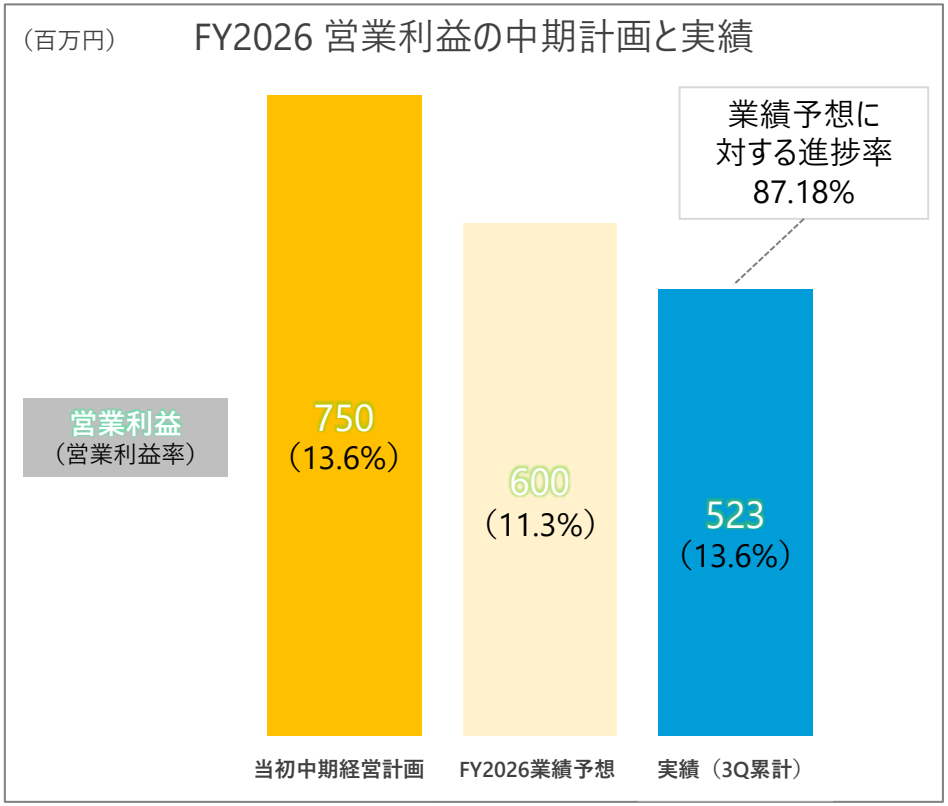
（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

営業利益の推移と中期目標（KGI）の進捗

- 2026年12月期第3四半期累計の営業利益は523百万円、通期業績予想に対する進捗率は87.18%となり、SMS配信数の増加及びAIトランスフォーメーション事業の収益向上により、FY2026業績予想の達成に向けて若干前倒しで進捗
- FY2026業績予想は、収益性の高いRCSの売上の積み上がりが当初想定より緩やかとなることに鑑みて、当初中期経営計画に対して▲150百万円を設定、
  売上高の計画差▲200百万円に対して営業利益の減少幅が相対的に大きいのは、RCS領域の収益性が高いことによるものであり、同領域の拡大が中期経営計画の達成に向けた最重要課題



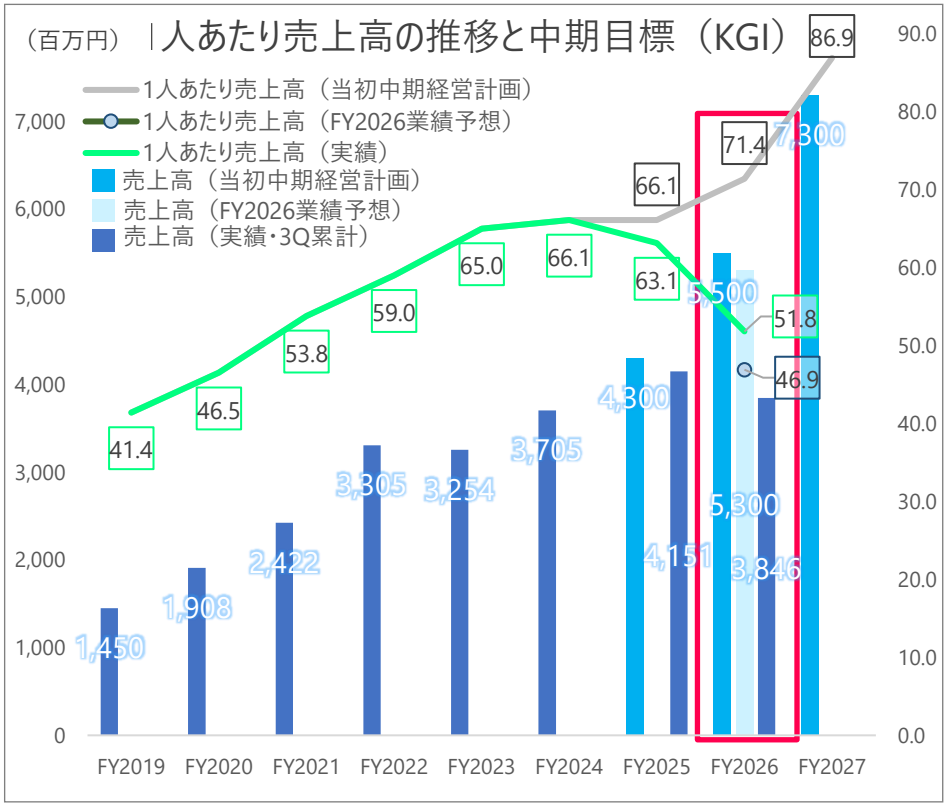


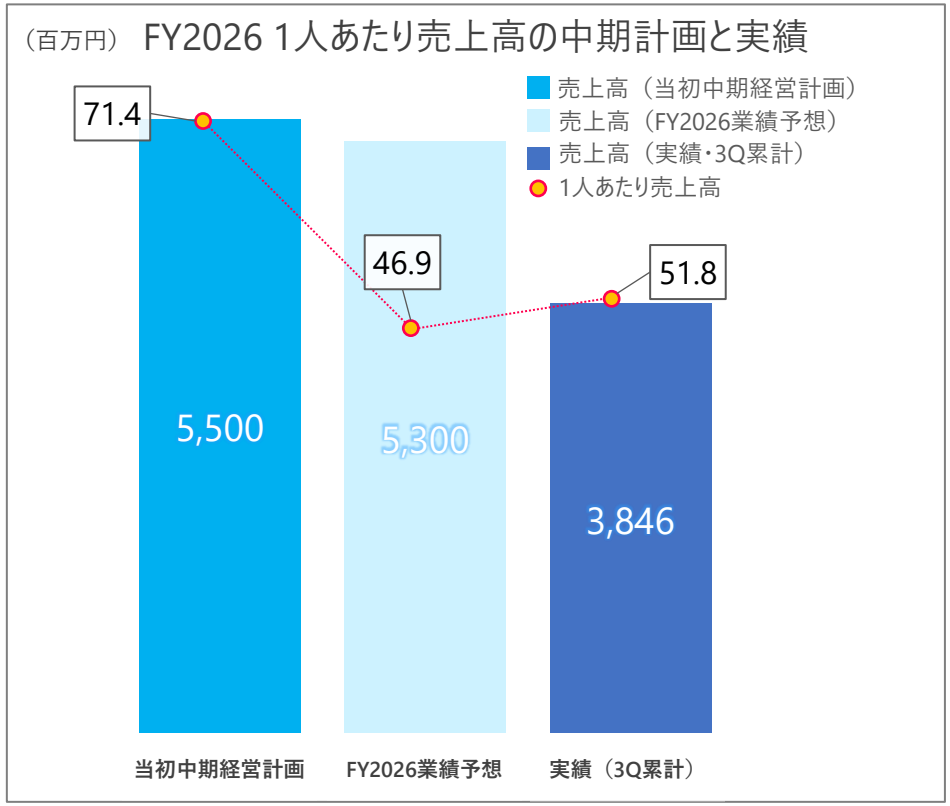
（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

1人あたり売上高（※2）推移と中期目標（KGI）の進捗

- 2026年12月期第3四半期時点の1人あたり売上高は、年換算51.8百万円となり、FY2026業績予想ベース（46.9百万円）を上回って推移
- 1人あたり売上高は、AI CROSS単体では64.5百万円/人と着実に積み上がっており、社内DXによる生産性向上は進捗しているものの、連結ベースでは事業モデルの異なる子会社を含むため、指標としては当初中期経営計画の前提と直接比較できない構造となっている





（※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。なお、FY2026業績予想は、業績予想売上高5,300百万円を計画正社員数113名で割って算出し、第3四半期時点の実績は、累計売上高を連結正社員数99名×3/4（約74名）で割った概算値（年間ベースに換算）。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q
スマートメッセージング事業KPIサマリー

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

KPIサマリー（四半期状況）

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

取引社数

9,437 社（FY2026.3Q末時点）

前四半期比 +3.25%
前年同期比 +17.98%

SMS配信数

226.9 百万通

前四半期比 +3.89%
前年同期比 +18.76%

スマートメッセージング事業 ARPU（顧客平均売上高）※

11.7 万円／社

前四半期比 +0.31%
前年同期比 ▲1.91%

（※）FY2026.3Q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

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

スマートメッセージング事業取引社数

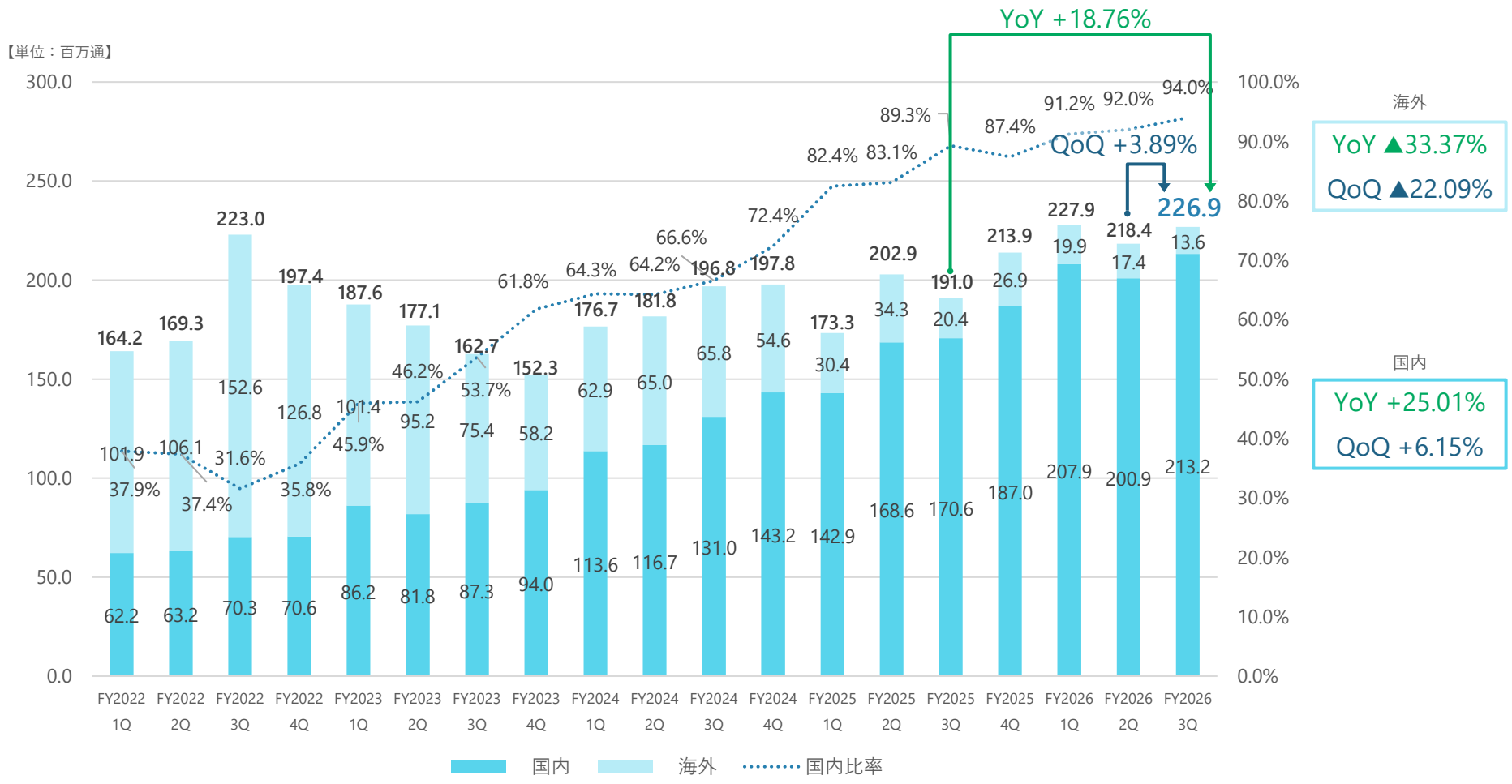
- 販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き堅調な伸びを維持しており、前四半期比で297社の増加（+3.25%）、前年同期比で1,438社の増加（+17.98%）
- SMSと親和性の高い顧客アセットを保有する販売パートナーとの取り組みに集中し、国内顧客の獲得強化を継続



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

SMS配信数

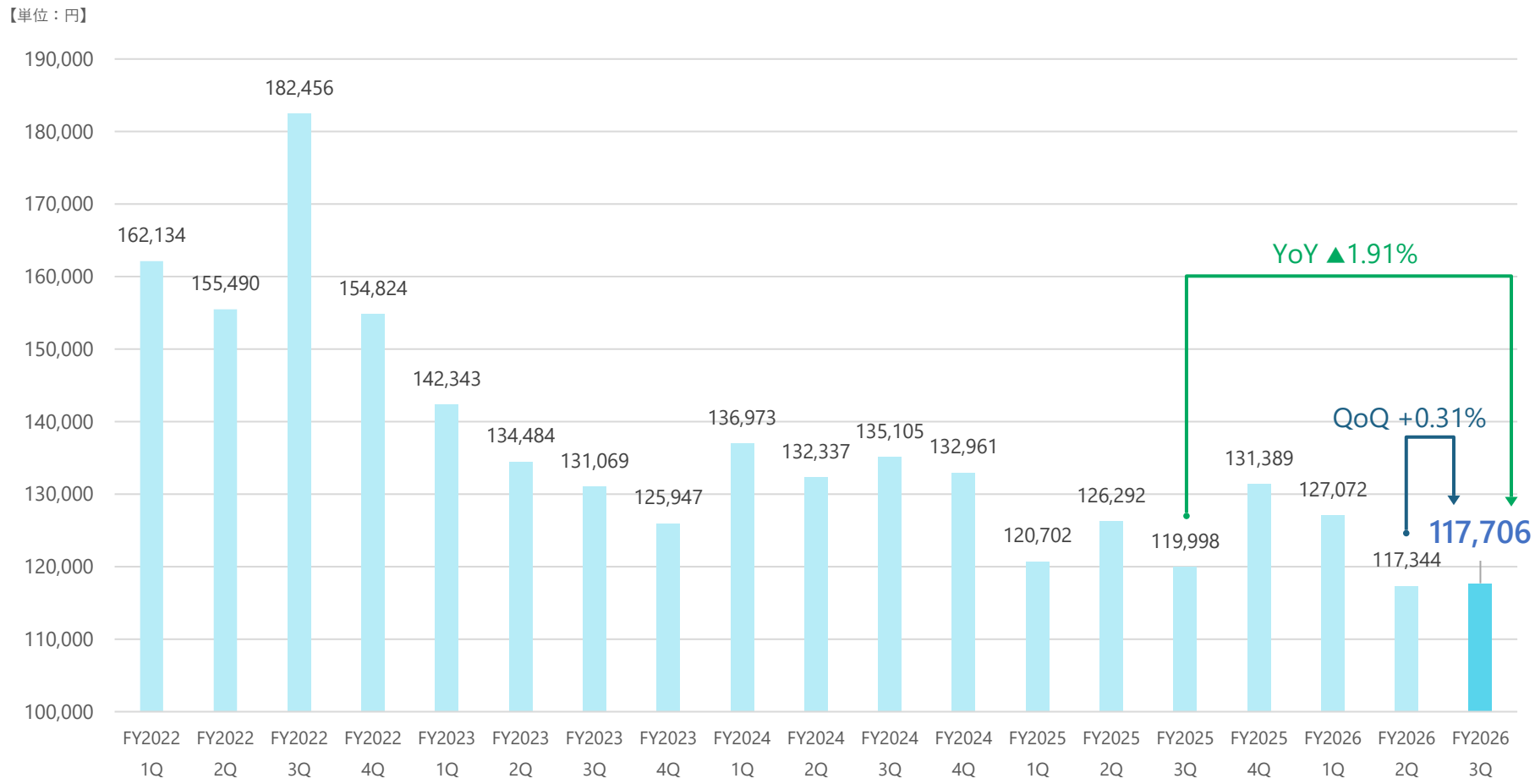
- FY2026.3Qにスポット需要によるSMS配信数増加があり、前四半期に比べ、SMS配信数合計は8.5百万通増加（+3.89%）、国内顧客のSMS配信数は12.4百万通の増加（+6.15%）
- 前年同期比においては、継続して収益性の高い国内顧客の獲得及び配信数の拡大に注力し、SMS配信数合計は35.8百万通増加（+18.76%）、国内顧客のSMS配信数は42.7百万通の増加（+25.01%）



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

スマートメッセージング事業ARPU （顧客平均売上高）

- 海外の大型顧客の売上が減少したものの、国内顧客の売上増加により、前四半期比及び前年同期比ともに概ね横ばい



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q ビジネスラインの状況

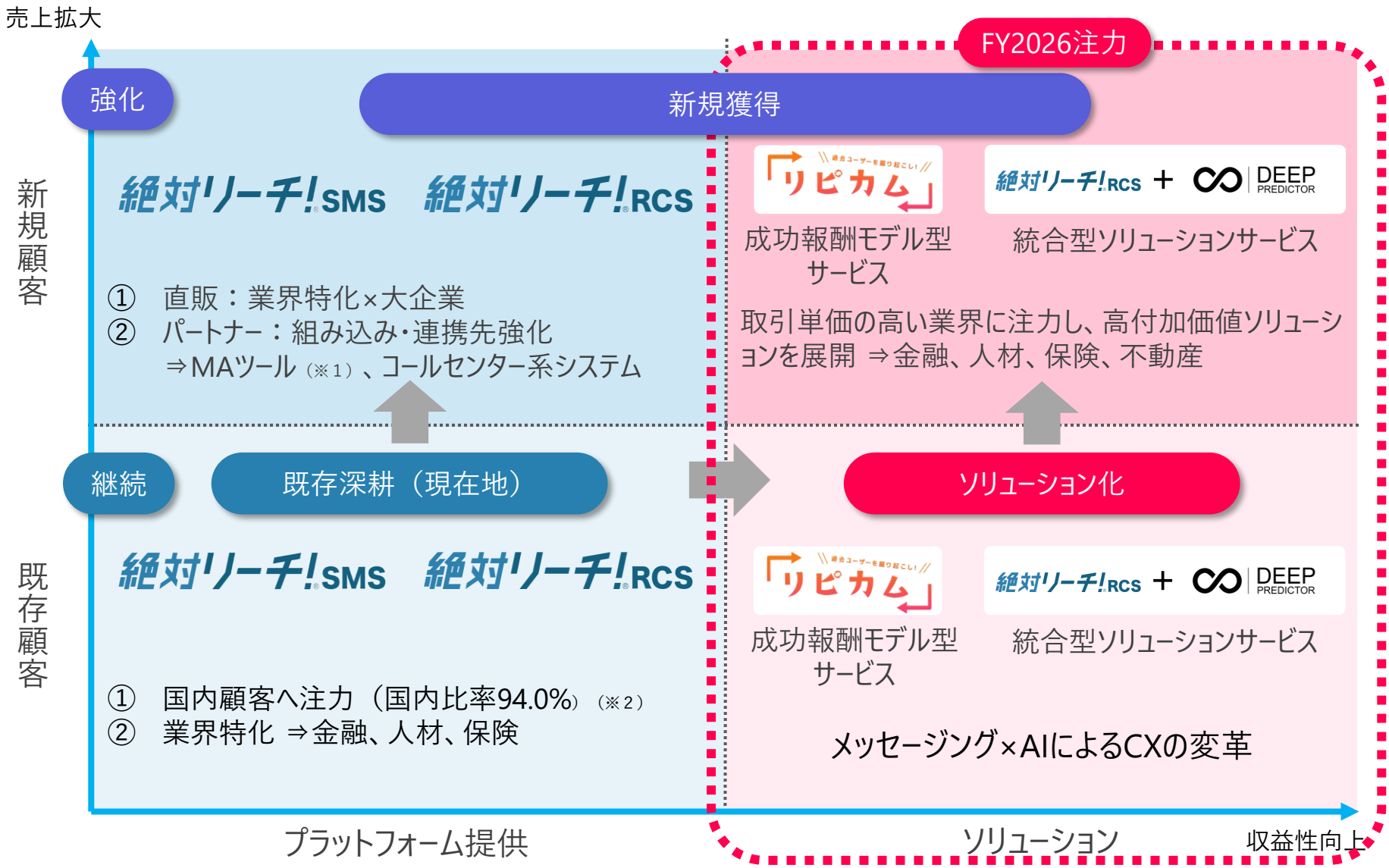
© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

スマートメッセージング事業の戦略

継続

AI CROSS Smart Work, Smart Life

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。
（※2） 売上高ベース、FY2026.3Q時点

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

AIトランスフォーメーション事業「Deep Predictor」サービス戦略

継続

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つのプランを展開

データサイエンティストの伴走が必要

FY2026注力

①AIカスタマイズ

データサイエンティストが伴走し、ニーズに合わせたAI分析環境を構築

DEEP PREDICTOR カスタムプラン提供

PoCによるユースケース、業務ノウハウの蓄積
シンプルプラン、アシスタントプランを拡充

コスト重視

品質重視

②汎用モデルの提供

DEEP PREDICTOR シンプルプラン提供

- データ不要
- すぐ使える
- AI知識不要
- 安価

③AI 予測運用サービス提供

DEEP PREDICTOR アシスタントプラン提供

- データクレンジング
- 操作アシスタント
- 推奨データ提案
- 自社での運用



継続

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

現場自走（業務部門で活用可能）

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

「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つのプランに注力

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	アシスタントプランで提供する機能
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	**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
データ整備に膨大な工数が必要	**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
ツールが汎用的すぎて、自分たちの業務にどう当てはめるべきか分からない	**③ 業務に寄り添う「実務特化」の機能群**（提供開始） 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の後処理機能等を提供開始

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

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

「Deep Predictor」の導入実績の一例

DEEP PREDICTOR

AI CROSS Smart Work, Smart Life

「Deep Predictor」は、需要予測から発注量の算出まで一貫して担い、顧客ごとの業務ルールに沿ってAIの予測を「そのまま使える判断材料」に変換。運用最適化オプションの採用率は90%を超え、予測にとどまらない意思決定支援サービスとして大幅な運用負荷軽減を実現。

ALPHA CO., LTD.

株式会社アルファ
（販促用品の企画・制作・販売）

需要予測から発注量の算出まで
発注判断の標準化・在庫適正化

提供範囲：需要予測 ➡ 発注量算出 ➡ 運用定着支援

課題

季節催事等で需要が変動し、海外調達品は先読みの仕入れが必要。発注判断が担当者の経験に依存し、過剰在庫・欠品の抑制が困難

取り組み内容

- 定番品・季節品の需要を共通の仕組みで自動予測し、発注量の目安まで算出
- AIの算出結果を担当者が確認・調整するハイブリッド運用で標準化

発注量算出　属人化解消
在庫最適化　業務効率化

ColorZoo

株式会社カラーズ
（ペットフード・ペット用品の企画・販売）

4事業部共通の発注・在庫管理基盤
年間1,300万～3,000万円の効果

提供範囲：需要予測 ➡ 発注判断支援 ➡ 運用定着支援

課題

発注判断が担当者の経験に依存し、集計・予測作成に月約23時間の手作業が発生。欠品回避と過剰在庫（フードロス）抑制の両立が課題

取り組み内容

- EC・店舗・法人営業など4事業部の発注・在庫管理をAI需要予測に統一
- 実績データの取込みで予測値を自動出力し、手作業を大幅に削減

発注判断支援　属人化解消
フードロス削減　業務効率化

ベビー・キッズ家具メーカー

（創業100年の老舗企業）

需要予測からコンテナ発注まで
発注業務の標準化・積載最適化

提供範囲：需要予測 ➡ 発注量算出 ➡ 積載最適化

課題

経験に頼った仕入れ発注で予測精度が低く、Excel運用が属人化。積載量を考慮した発注量の設定に経験則が必要で、コンテナ充填率の最適化が困難

取り組み内容

- 仕入れ需要を最大6か月先まで月次で自動予測し、推奨発注量を算出
- 体積・リードタイムを加味した発注最適化ツールと連携し、充填率85～95%を目指す

発注量算出　積載最適化
属人化解消　実務検証

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

マーケティングソリューション事業戦略

継続

AI CROSS Smart Work, Smart Life

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（※1）/MA（※2）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 ▶ 新たなDX支援・CX創出

- 生成AIを活用して企画・制作・運用を自動化し、業務効率と品質の向上を図る
- 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

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
3. MA活用 実装・改善
4. 改善最適化

一気通貫でCX向上を最適化する仕組みを継続的に実現

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

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

（※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

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

Appendix

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

Appendix – 01
中期経営計画（AIX2027）

～2025年2月14日発表～

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

AIX2027（FY2025～FY2027）の位置づけ

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

～FY2022

スケールアップ

SMS認知の向上
プラットフォームユーザーの増加

- SMS配信数拡大
- 顧客基盤拡大
- 新事業への挑戦

FY2023～FY2024

収益力強化

顧客ポートフォリオの見直し
生産性の向上

- 国内顧客注力
- コスト最適化
- 社内DX推進

FY2025～FY2027

AIX2027

レベニューモデルの確立

プラットフォームから
ソリューションへ

- CXツールへのSMSの進化
- レベニューモデルの進化
- パートナービジネスの更なる拡大

差別化

メッセージング×AIによるCXの変革

FY2027で営業利益 約5.4倍（※）を目指す

（※）FY2024の営業利益に対しての倍率

ソリューション

プラットフォーム

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

中期目標（KGI及びKPI）

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

KGI

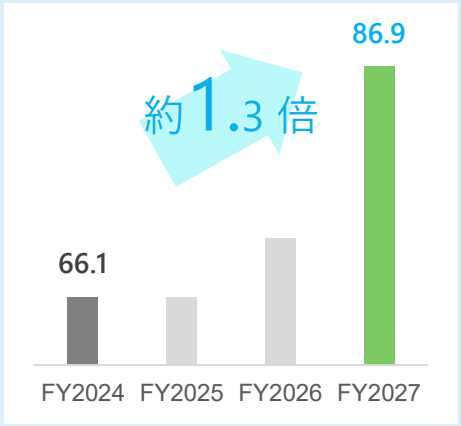
売上高（百万円）



営業利益（百万円）



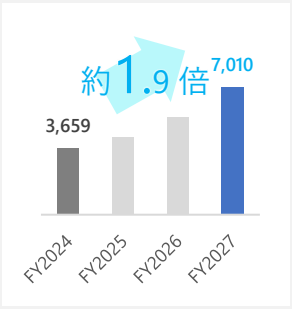
1人あたり売上高（百万円）



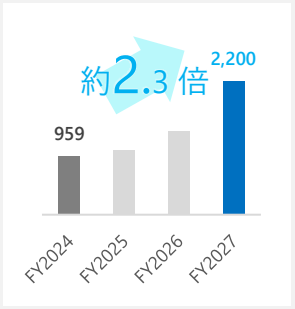
KPI

メッセージングサービス

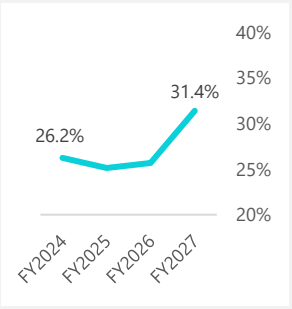
売上高（百万円）



貢献利益（※）（百万円）



貢献利益率

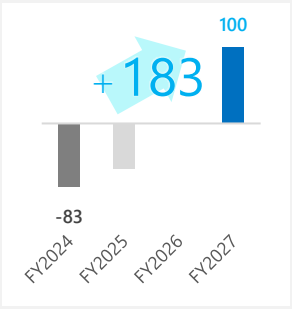


AIサービス

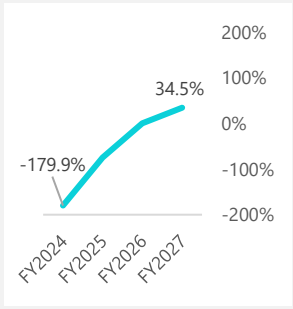
売上高（百万円）



貢献利益（百万円）



貢献利益率



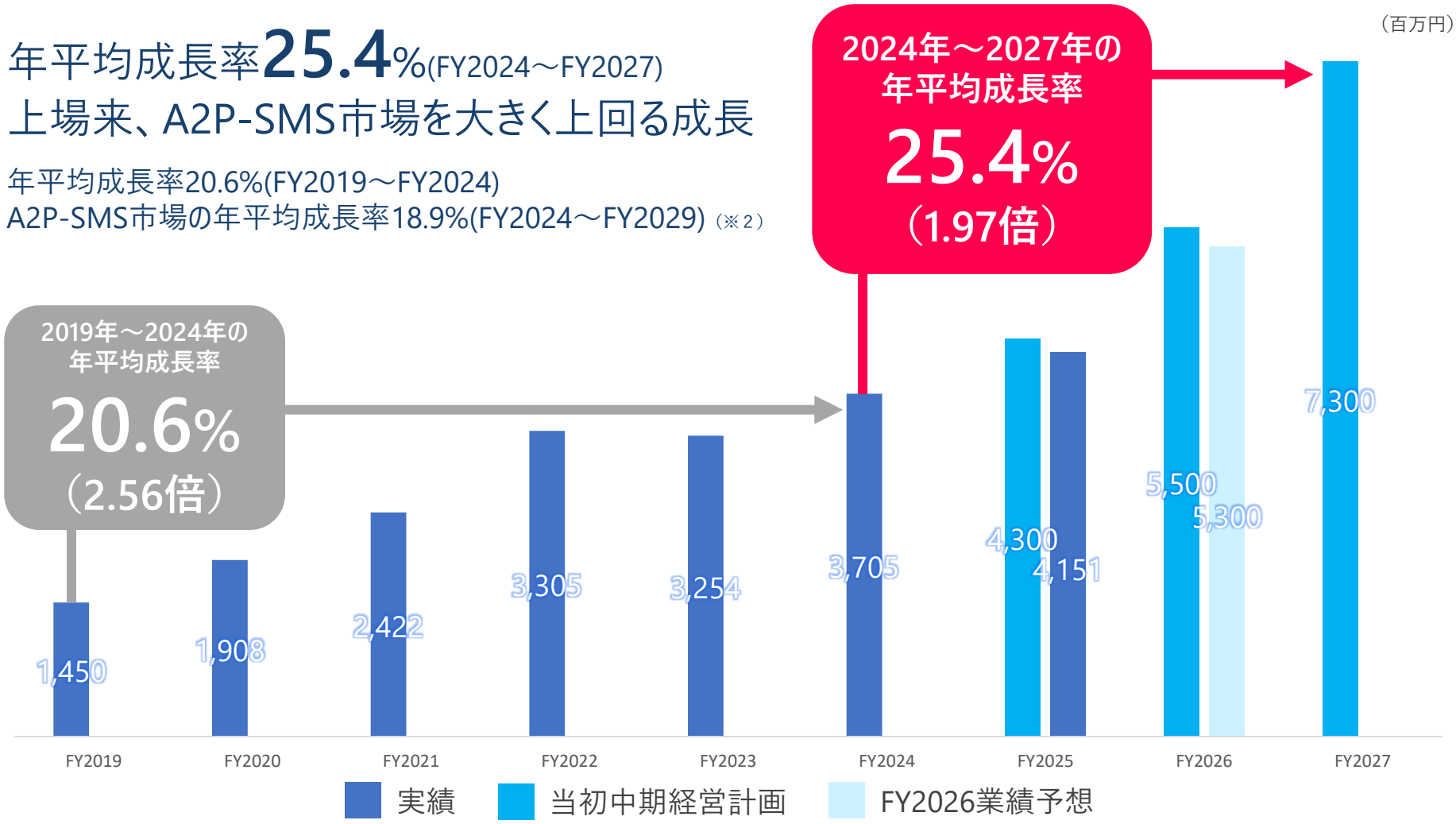
（※）貢献利益：各サービスの売上高から、各サービスに直接係る売上原価と販売費及び一般管理費を差し引いた各サービスの利益

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

売上高の推移と中期目標（KGI）

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)（※２）



（※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）2025年2月14日「中期経営計画 AIX2027」発表時の情報。
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」

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

営業利益の推移と中期目標（KGI）

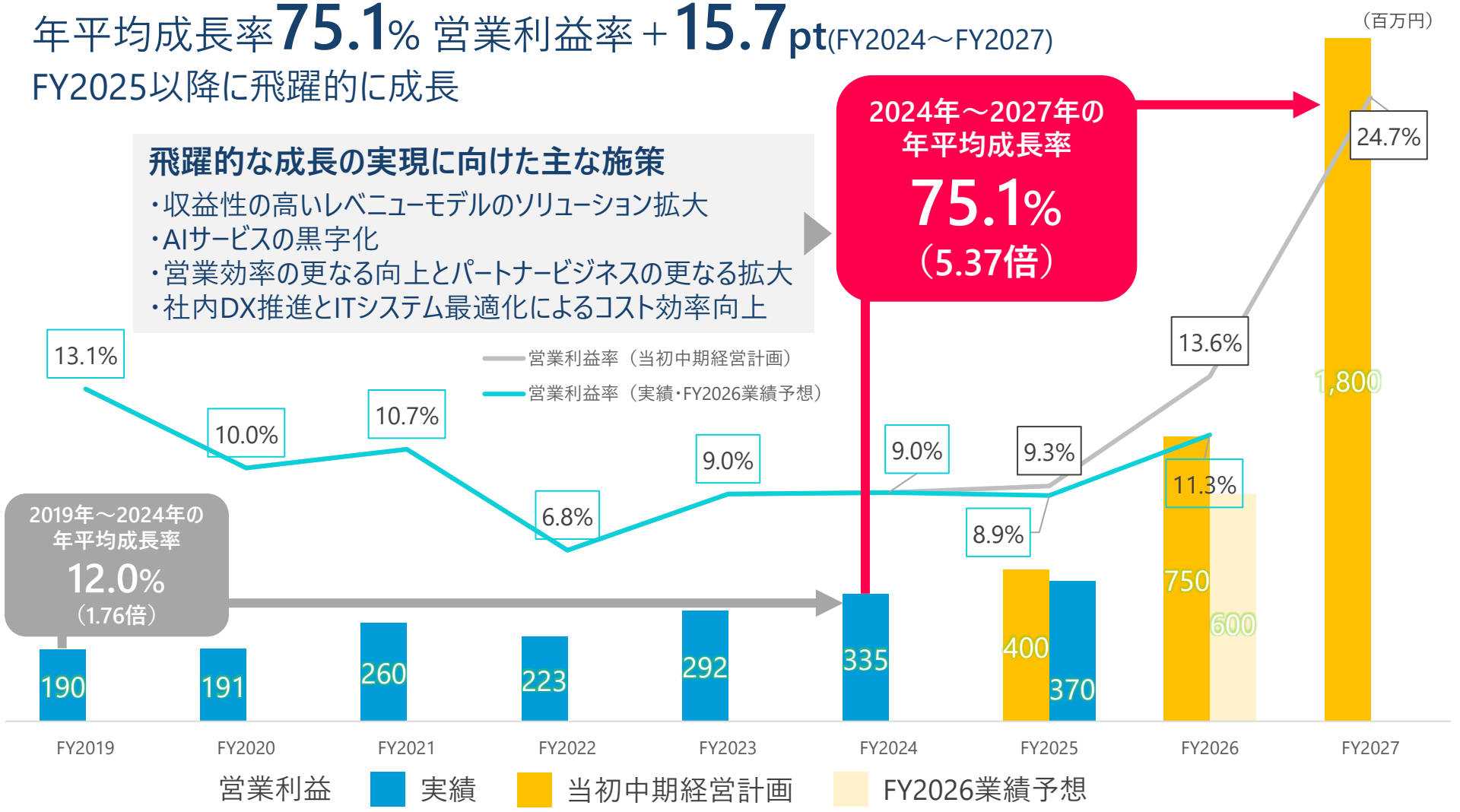
AI CROSS
Smart Work, Smart Life

年平均成長率75.1% 営業利益率＋15.7pt(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



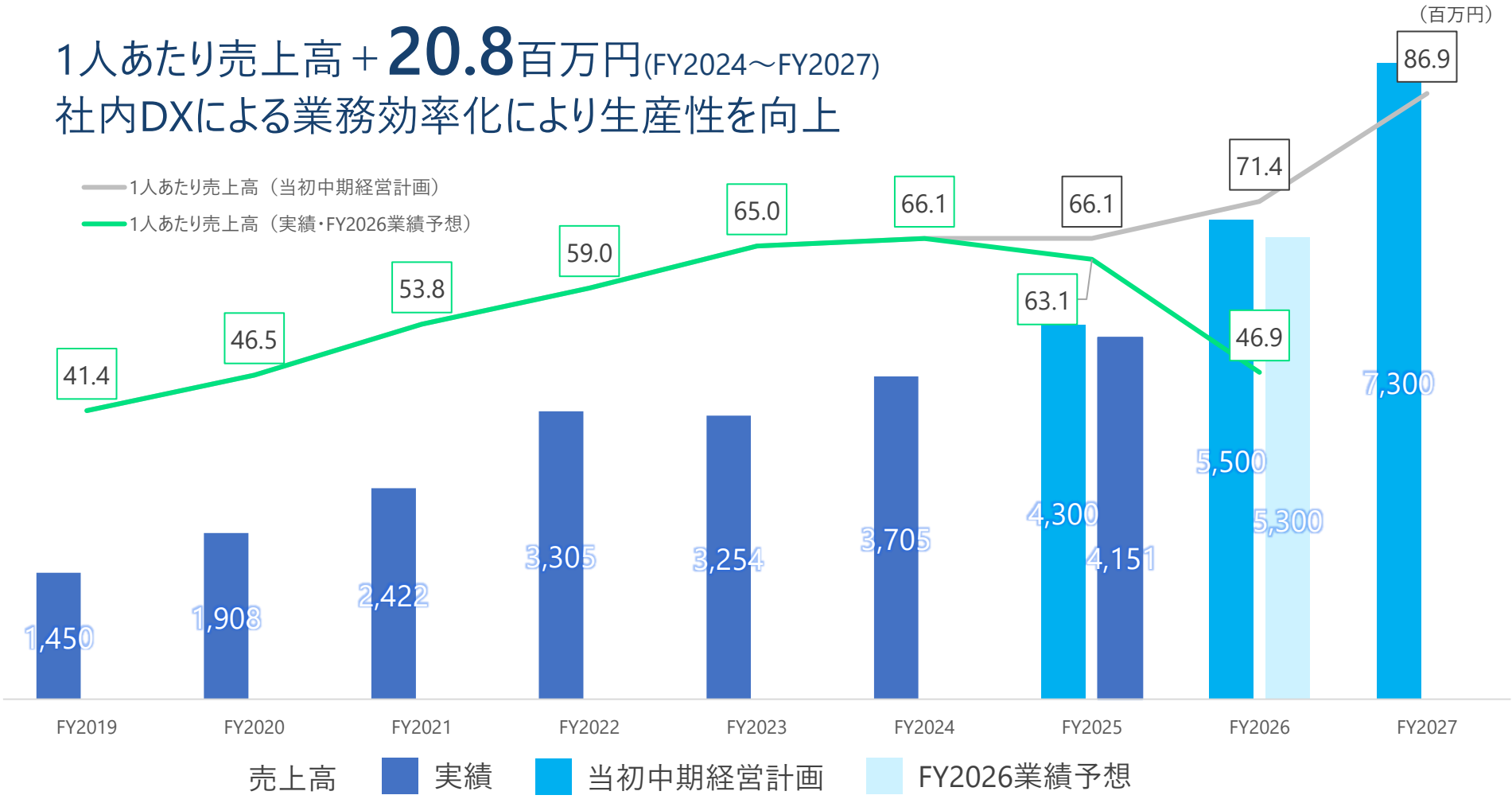
（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

1人あたり売上高（※2）推移と中期目標（KGI）

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

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

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY27に向けたGrowth Roadmap

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

コロナ後の市場におけるコンシューマーのライフスタイルや価値観の多様化・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、多様化するコンシューマー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

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY27 KPI達成にむけた各サービスの現在地と方向性

売上拡大

新規顧客

既存顧客

絶対リーチ!®

1）メッセージングサービス

・既存顧客の深耕
・新規顧客開拓
・ソリューション提供による収益Up

KPI

FY2024	
売上高	：3,659 百万円
貢献利益	：959 百万円
貢献利益率	：26.2 %

FY2027	
売上高	：7,010 百万円
貢献利益	：2,200 百万円
貢献利益率	：31.4 %

DEEP PREDICTOR

2）AIサービス

・既存顧客化及び深耕
・ソリューション強化による
新規顧客開拓

KPI

FY2024	
売上高	：46 百万円
貢献利益	：▲83 百万円
貢献利益率	：▲179.9 %

FY2027	
売上高	：290 百万円
貢献利益	：100 百万円
貢献利益率	：34.5 %

プラットフォーム提供　　ソリューション　　収益性向上

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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

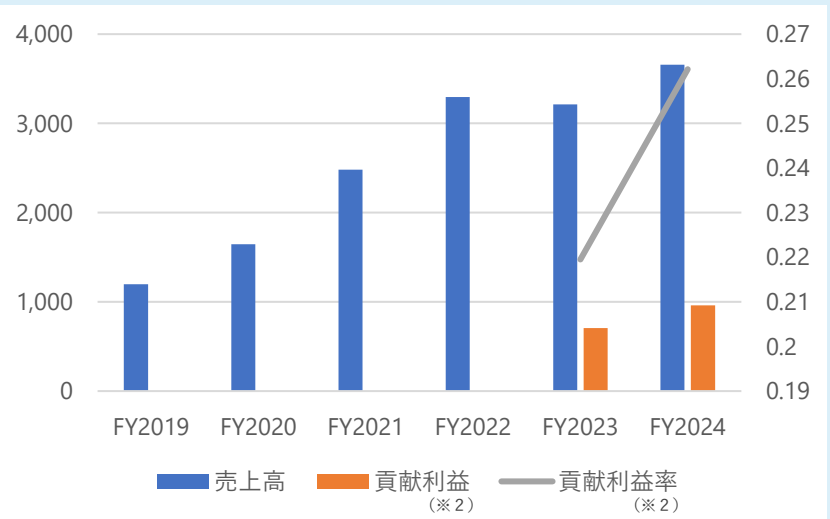
2019年のIPO以降も当社根幹ビジネスとして成長を維持（※1）

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

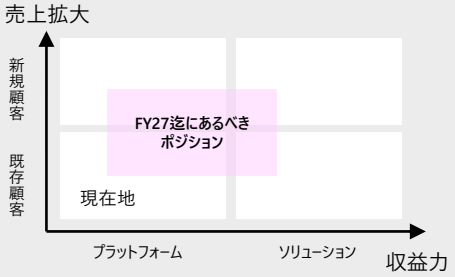


（※2）貢献利益及び貢献利益率はFY2022以前のデータがないため、FY2023以降のみ表示しています。

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



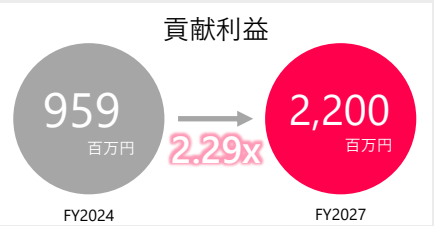
- カスタマーサクセスと新規営業チームを再編
- ソリューション企画部署新設

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

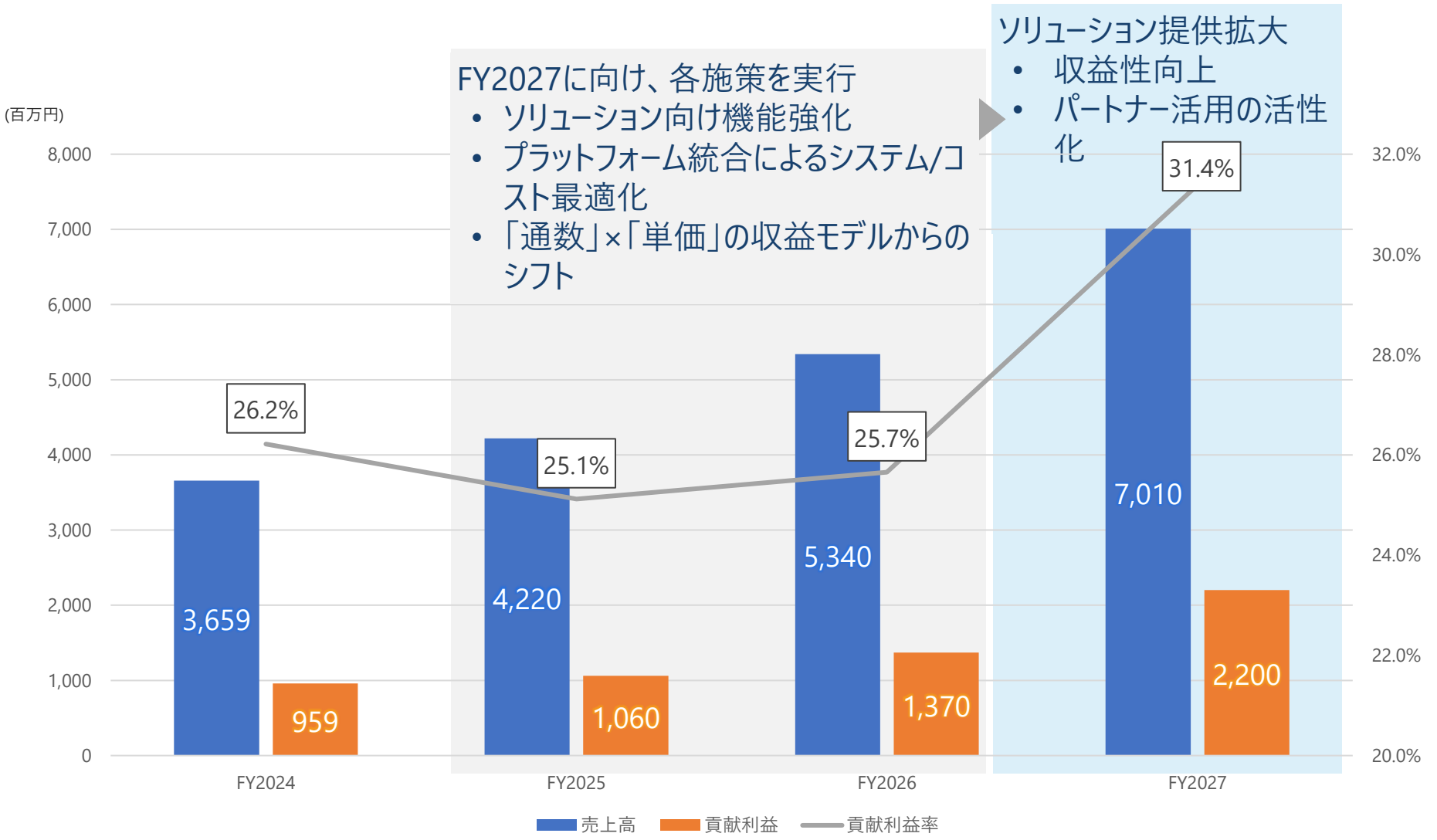
貢献利益の飛躍的な増加

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

1－2）メッセージングサービスの業績目標（KPI）

絶対リーチ!

AI CROSS
Smart Work, Smart Life



FY2027に向け、各施策を実行

- ソリューション向け機能強化
- プラットフォーム統合によるシステム/コスト最適化
- 「通数」×「単価」の収益モデルからのシフト

ソリューション提供拡大

- 収益性向上
- パートナー活用の活性化

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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

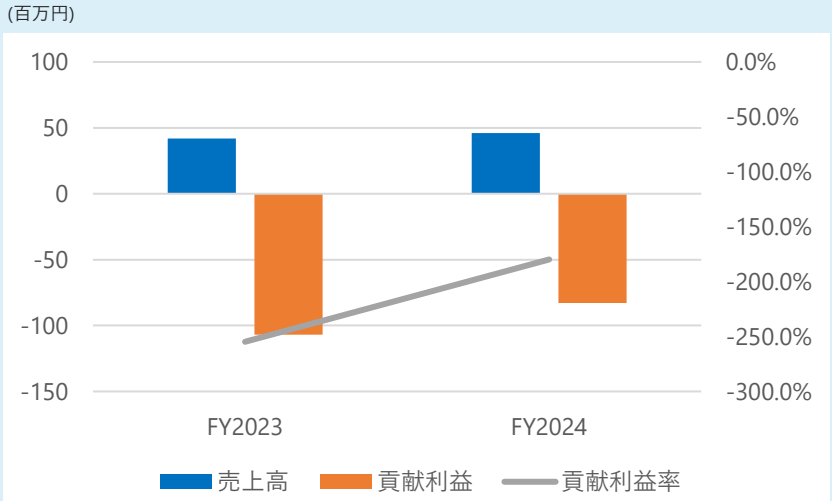
2023年にDeep Predictorをリリース、「事業の柱」に向け準備開始（※1）

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

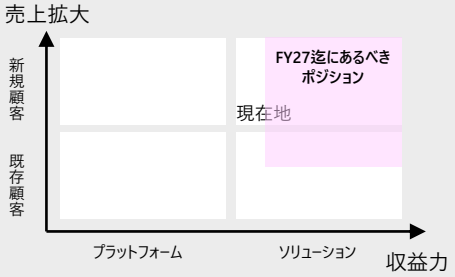


（※2）PMF（Product Market Fit）とは、製品やプロダクトが特定市場に適合している状態のことです。

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



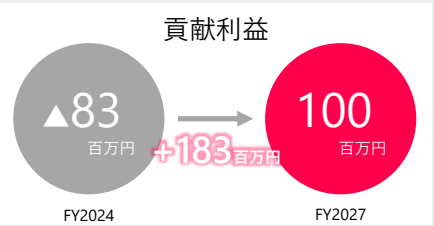
- ターゲット業界及びユースケースを選定（勝ちパターン確立）
- メッセージング既存顧客への提案

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、貢献利益率はFY2027の目標値

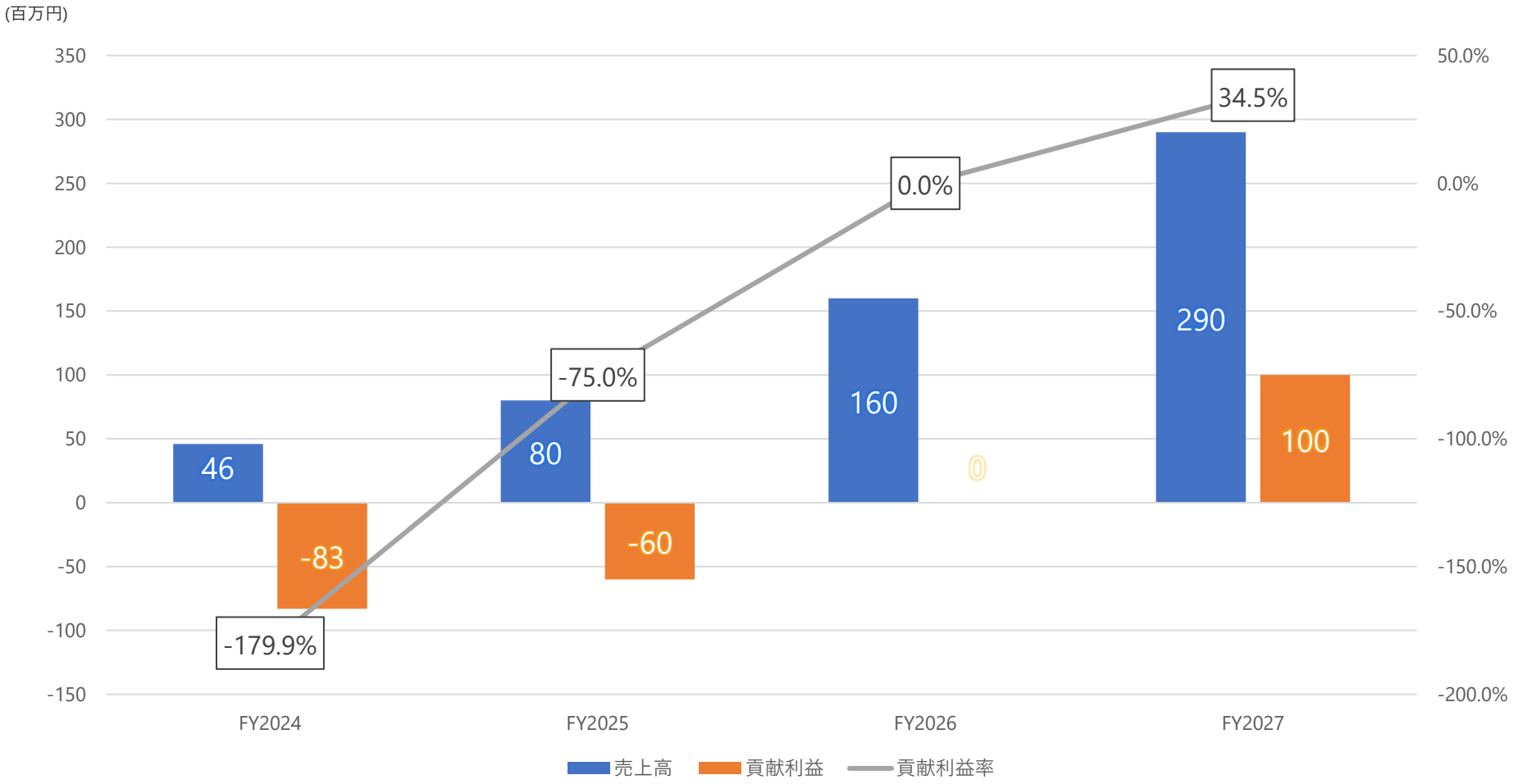


「高い業務効果（実感）」を提供するAIサービスに進化
ニッチトップを目指す

単体サービスでの黒字化へ

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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

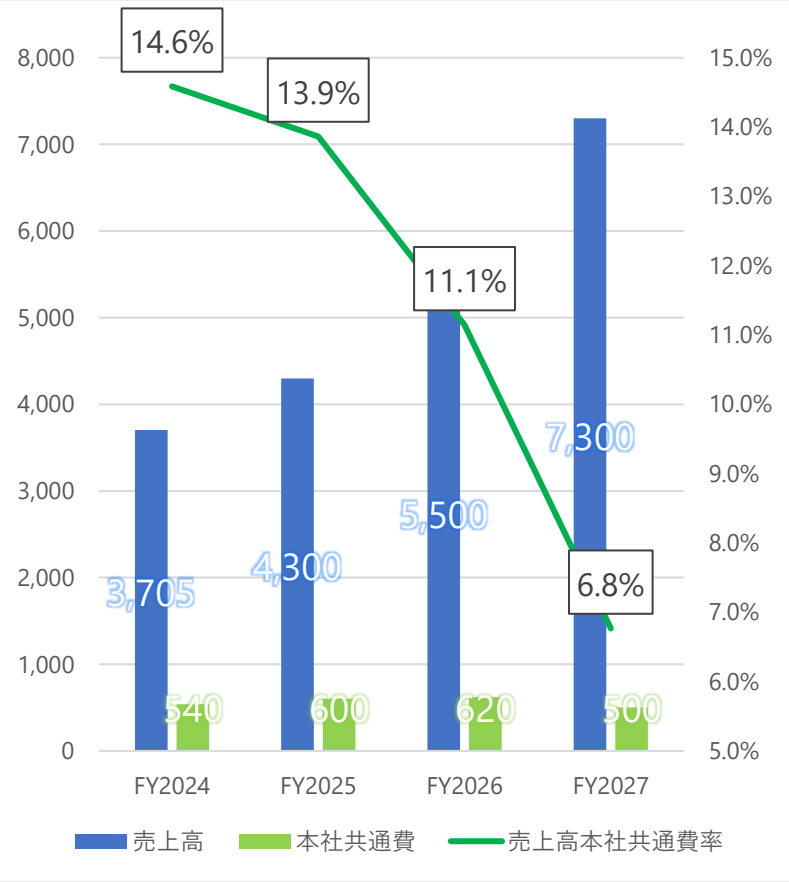
データドリブンな意思決定　業務効率化　CX向上

（※）RevOps （Revenue Operations）とは、各部門の活動を監視し、全社の収益を増加させ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、業務効率化及びコスト最適化

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)

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

Appendix – 02
メッセージング市場概況

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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以下 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

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

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

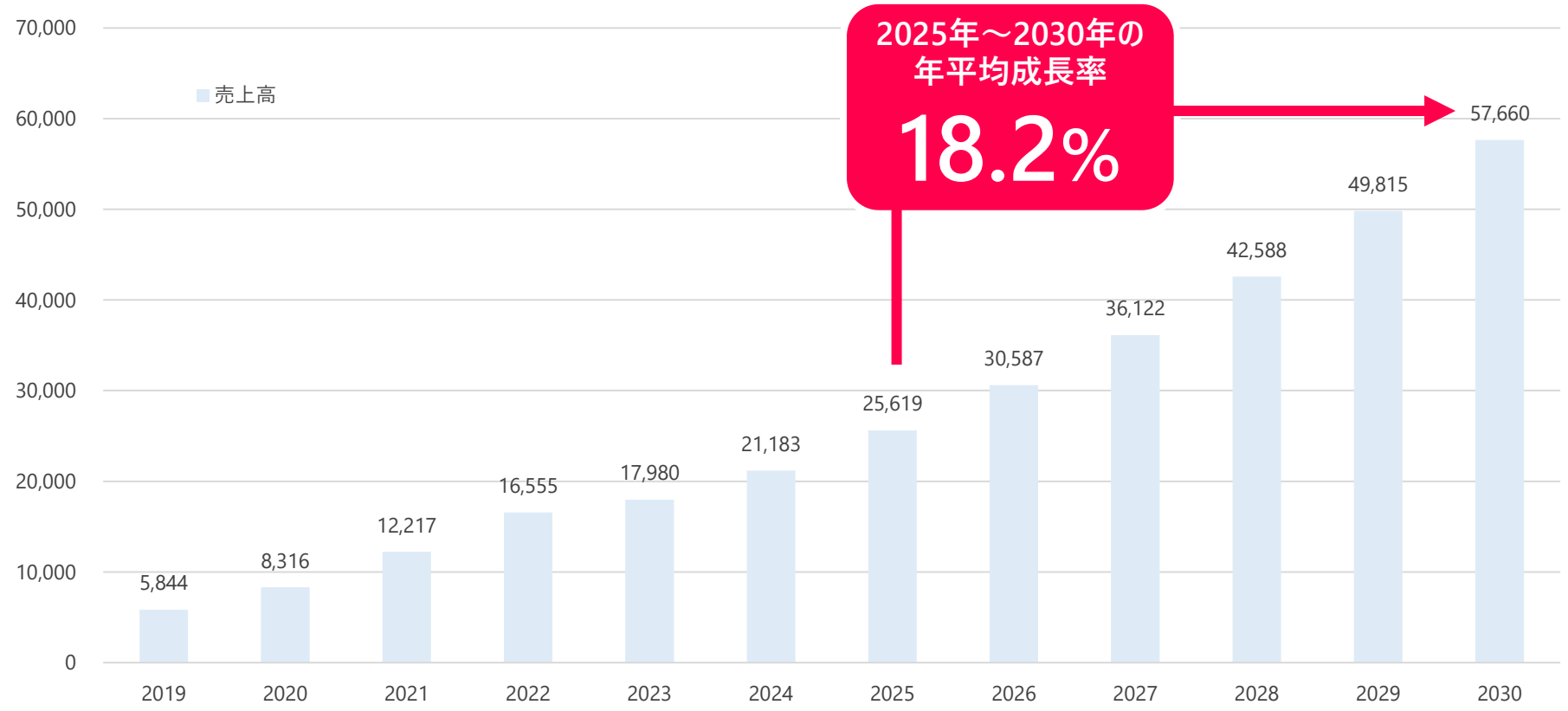
なりすまし被害	つながらない	高コストな郵送	開かれないメルマガ
			
ユーザー本人になりすます不正が相次ぐID／パスワード	督促業務での非効率な電話対応とかさむ人件費	紙のダイレクトメールによる印刷・制作・発送コスト	乱用した結果見られなくなったメール
『二段階認証』での堅牢化	**スマホへ確実にメッセージ送達**	**必要な情報を高い開封率で送達**	**重要なユーザーへの連絡手段**

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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）



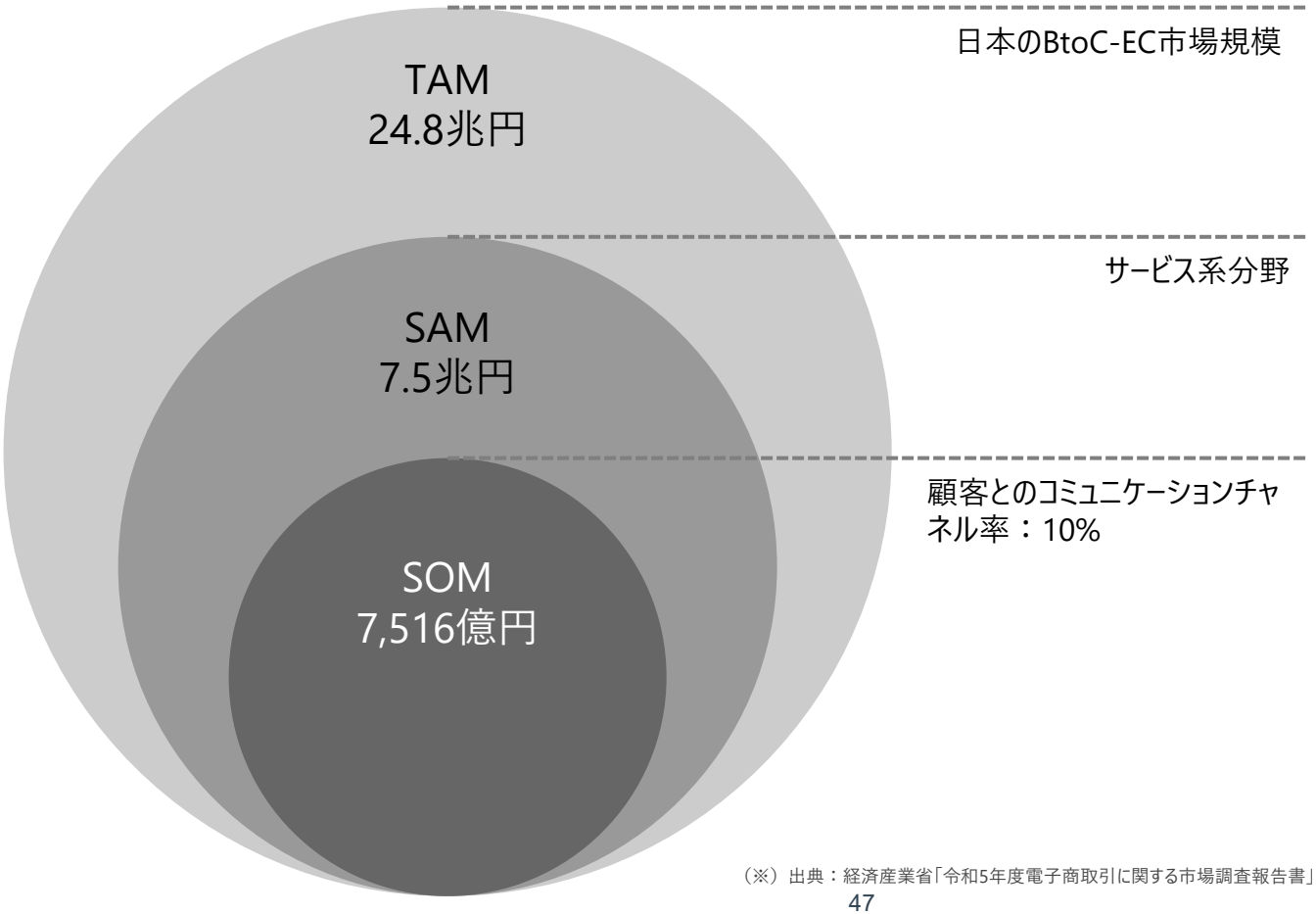
（※）出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITリポート 2025年12月号「価格競争が続く中で、付加価値を高めて更なる市場拡大を目指すA2P-SMS市場」

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

関連市場の動向（日本のEC市場（2023年度））

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



金融や飲食関連のサービス系分野に注力

BtoC-ECにおける顧客とのコミュニケーションチャネルへ利用されるコストは全体の約10%（当社顧客ヒアリングによる推定）

（※）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」

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

Appendix – 03
AI CROSSのご紹介

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

会社概要

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 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
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	99名（2026年9月末時点 連結正社員数）





© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

Smart Work, Smart Life

人生のいい時間を つくりつづける。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

経営陣のご紹介

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市場での潜在ニーズの掘り起こし、活用モデルの検討・提案及び提携・アライアンス業務にてサービス推進を担い、2018年1月に全社の営業部長に就任。
2018年3月取締役就任。2022年4月取締役COO就任（現職）。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

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

❶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。

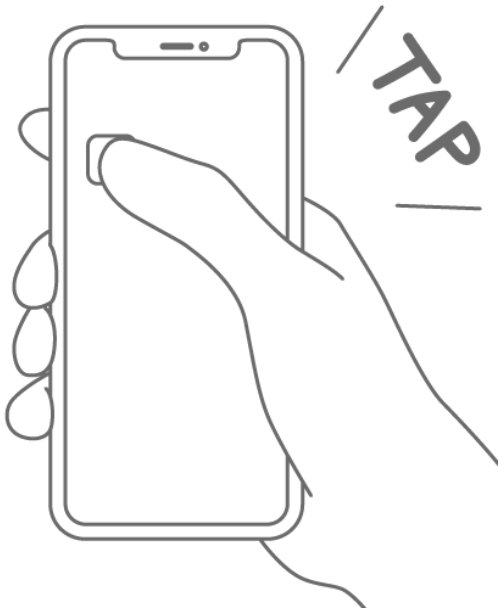
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

売上を短期間で68倍にまでする企業もあった。

❷私生活での体験

米国での出産時、妊婦向けの適切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。



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

IR説明会の開催について

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3四半期決算の概要、成長戦略等を代表の原田よりご説明する動画を掲載いたします。
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（12月3日18時30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_event/1007 （11月28日12時55分より当社出演予定）

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

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。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved