



Smart Work, Smart Life
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

2023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)

2023.08.14



株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

私たちAI CROSSは設立以来、一貫して「日本の労働人口減少問題を解決」するための事業を推進しております。解決したい問題の解決手段は多岐にわたるため、常に前例のないチャレンジの連続です。

一方、お取引する企業様の数も6,000社となり、私たちの取り組みが着実に広がりを見せていることを実感しております。

今、日本だけでなく、世界の景気の先行きは不透明な状況にあります。そして、日本の出生率が過去6年連続で最小を更新したことでわかる通り、労働人口減少問題も待ったなしの状況といえます。

問題の解決は一朝一夕にはなし得ませんが、着実に進めていくことで、「Smart Work, Smart Life テクノロジーでビジネススタイルをスマートに」という私たちのミッションが、日本社会でも大きな役割を占めるものになると確信しております。

株主の皆様には引き続き一層のご支援、ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



原田典子

1 : FY2023.2Q 業績ハイライト	P.04
2 : FY2023.2Q KPIサマリー	P.14
3 : FY2023 事業戦略 (アップデート)	P.19
4 : FY2023.2Q ビジネスラインの状況	P.24
5 : Topics	P.28
6 : Appendix	P.32

(※ 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弊社の判断であり、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。

FY2023.2Q 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。




売上高

810 百万円

前四半期比 ▲3.90% 
前年同期比 +6.20% 

営業利益

72 百万円

前四半期比 ▲7.63% 
前年同期比 +256.66% 


経常利益

71 百万円

前四半期比 ▲2.48% 
前年同期比 +298.73% 

四半期純利益

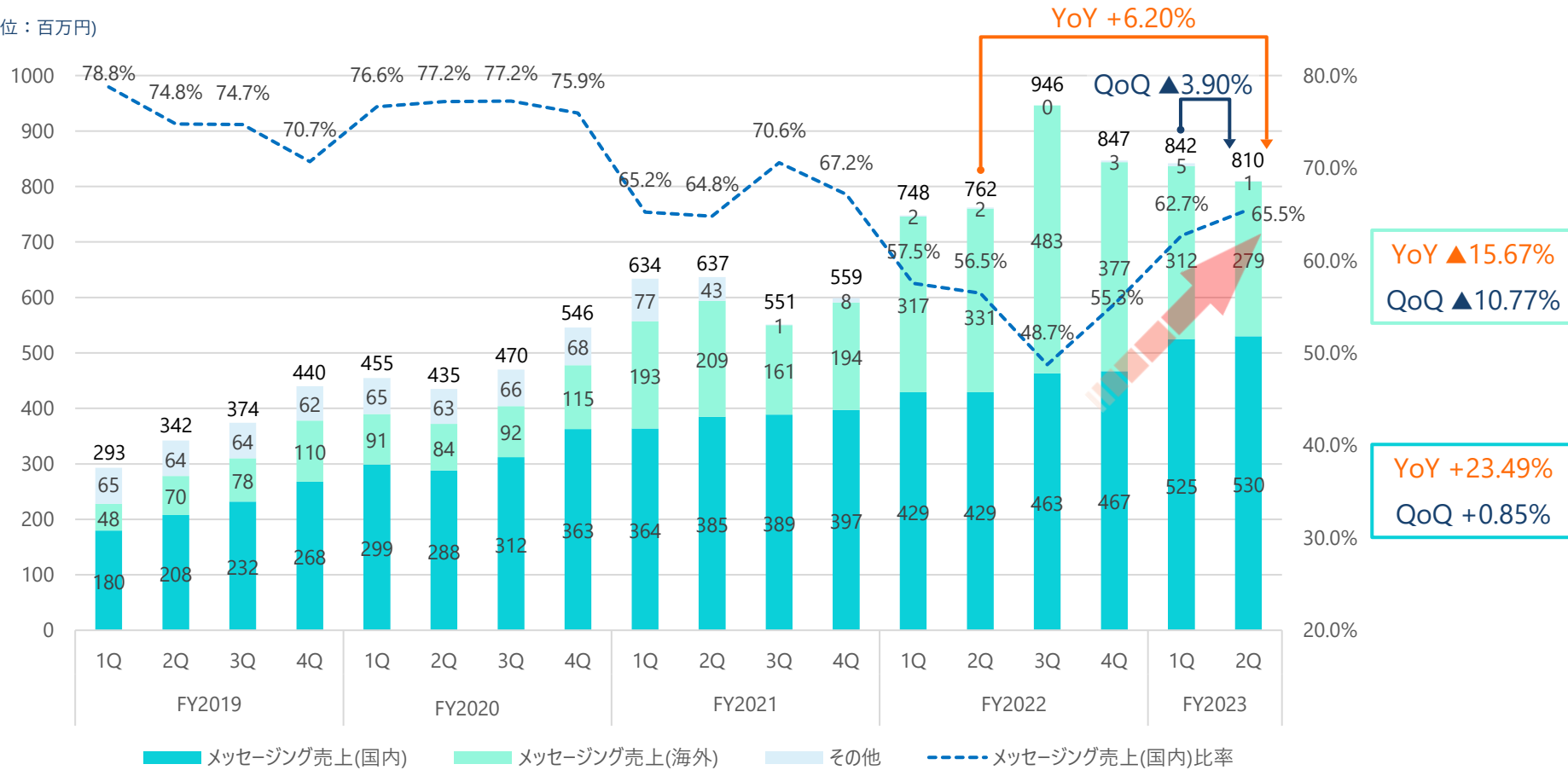
25 百万円

前四半期比 ▲30.09% 
前年同期比 +142.25% 

売上高（四半期毎推移）

- FY2022.3Q以降、配信単価の高い国内顧客に対する営業強化により、国内顧客のメッセージング売上が増加し、前年同期比+47百万円（+6.20%）
- 一方、海外顧客の利用が減少したことにより、前四半期比▲32百万円（▲3.90%）

（単位：百万円）



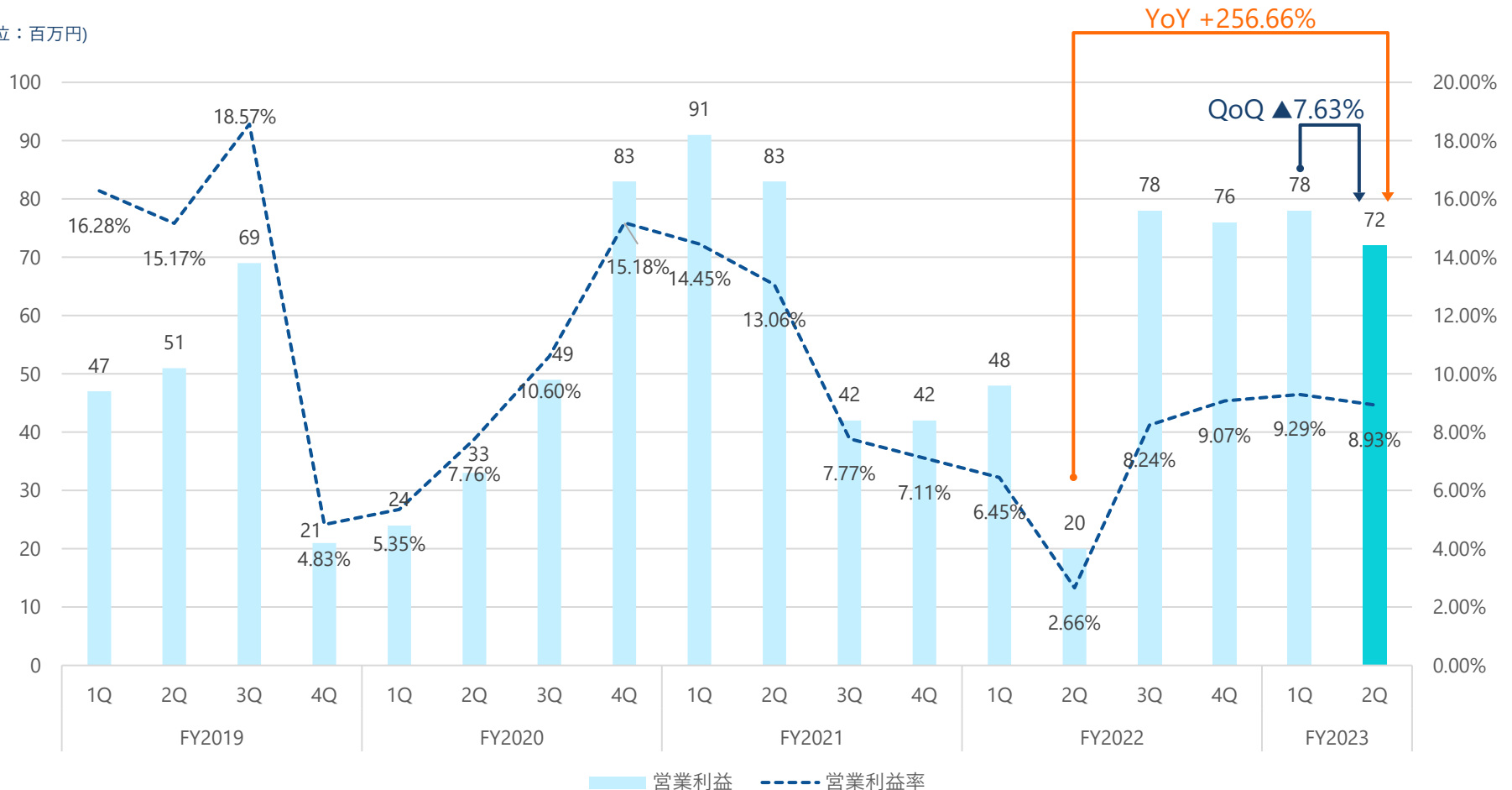
（※1） FY2021.2Qにおけるビジネスチャット事業の譲渡に伴い、FY2021.3Q以降「その他」売上が減少しております。

（※2） メッセージング売上(国内)比率：メッセージング売上全体における、メッセージング売上(国内)の比率

営業利益（四半期毎推移）

- 配信単価の高い国内顧客の利用増加およびFY2022.3Q以降、全社的なコスト見直しを実施したことにより、前年同期比+52百万円（+256.66%）
- 前四半期に比べ売上高が減少したことにより、前四半期比▲5百万円（▲7.63%）

(単位：百万円)

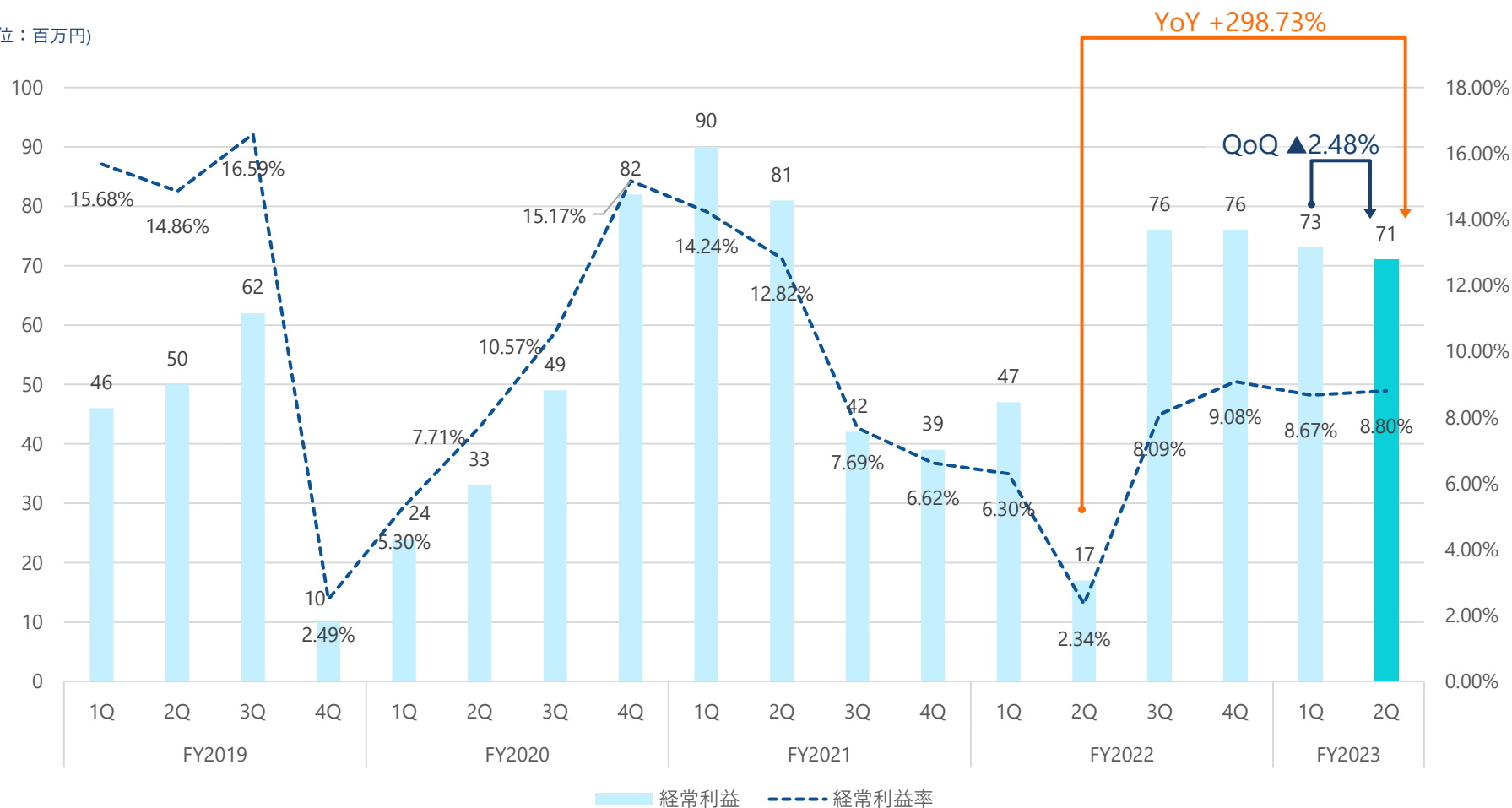




経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

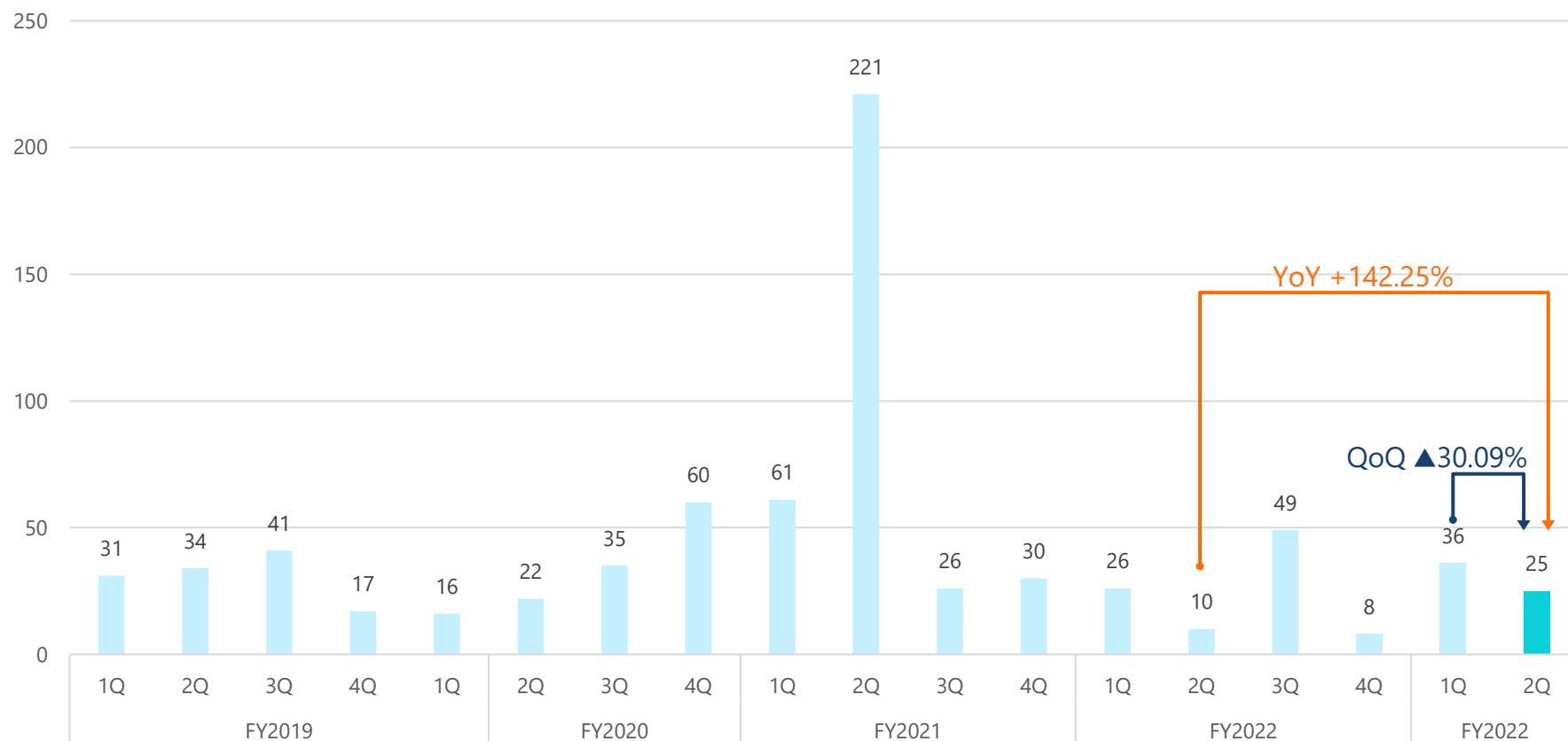
(単位：百万円)



四半期純利益（四半期毎推移）

- 経営利益は71百万円を確保したものの、特別損失として、AIX Tech Venturesが保有するスタートアップ企業の株式の一部を減損処理したことにより、20百万円を評価損失として計上
- 上記にともない、前四半期比▲30.09%となったものの、前年同期比は、FY2022.3Q以降の国内顧客に対する営業強化、コスト見直し効果による利益率改善により+142.25%

(単位：百万円)



(※) FY2021.2Qはビジネスチャット事業の譲渡益を特別利益として257百万円計上しております。



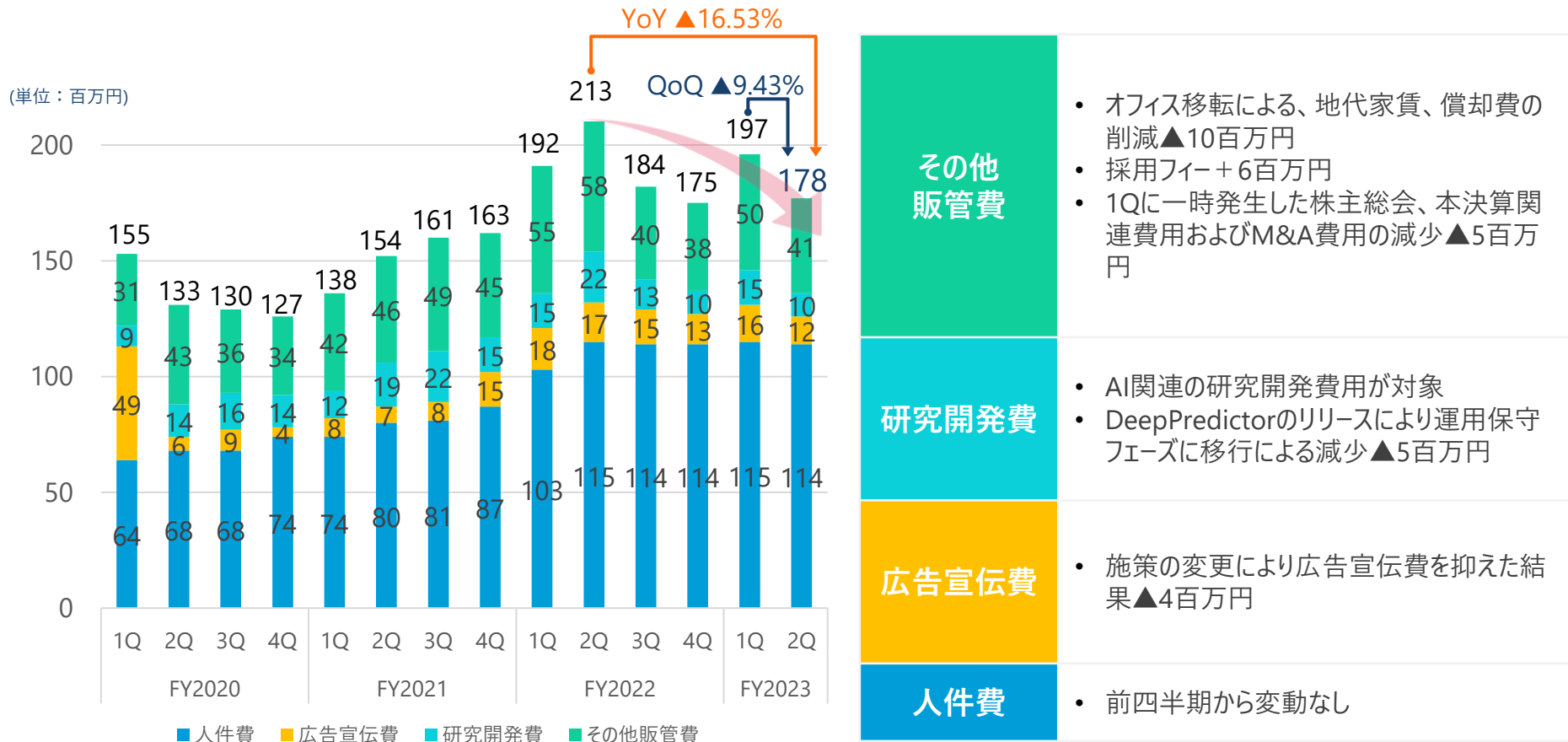
(参考) 前年同連結累計期間比

(単位：百万円)

	2023年12月期 第2四半期	2022年12月期 第2四半期	増減額	前年同期間比
売上高	1,653	1510	+142	+9.40%
営業利益	150	68	+82	+119.95%
経常利益	144	64	+79	+122.23%
四半期純利益	62	37	+24	+66.52%

四半期毎 販売費および一般管理費推移 (四半期毎推移)

- FY2022.3Q以降、全社的なコスト見直しを実施したことにより、前年同期比▲35百万円 (▲16.53%)
- 以下の理由により、前四半期比▲18百万円 (▲9.43%)



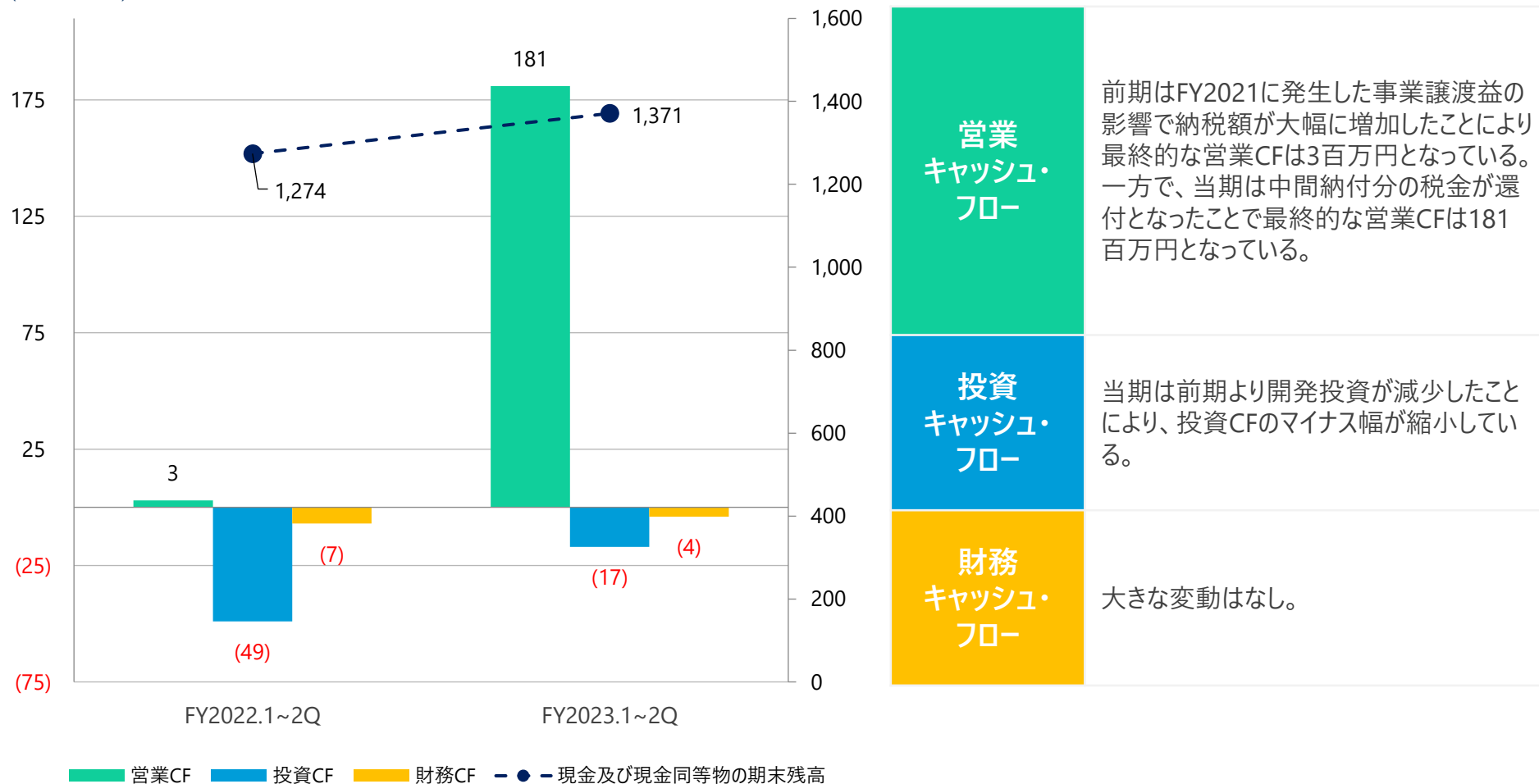
(※ 1) FY2020.1Q~FY2021.2Qは単体決算、FY2021.3Q以降は連結決算数値

(※ 2) 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)





FY2023業績予想進捗

- 売上高は通期業績予想に対して順調に推移
- 国内顧客のメッセージングサービス売上が堅調に推移したことにより、営業利益は通期業績予想に対して59.87%

(単位：百万円)



	FY2023.2Qまでの 累計	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,653	3,650	45.29%
営業利益	150	250	60.28%
経常利益	144	250	57.77%
四半期純利益 (当期純利益)	62	160	39.08%

A horizontal decorative bar on the left side of the slide, transitioning from a dark blue on the left to a lighter cyan on the right, with a rounded end.

FY2023.2Q KPIサマリー

取引社数

6,019 社

前四半期比 +2.16% 
前年同期比 +23.06% 

SMS配信数

177.1 百万通

前四半期比 ▲5.63% 
前年同期比 +4.57% 

メッセージングサービス
ARPU（顧客平均売上高）※

13.4 万円／社

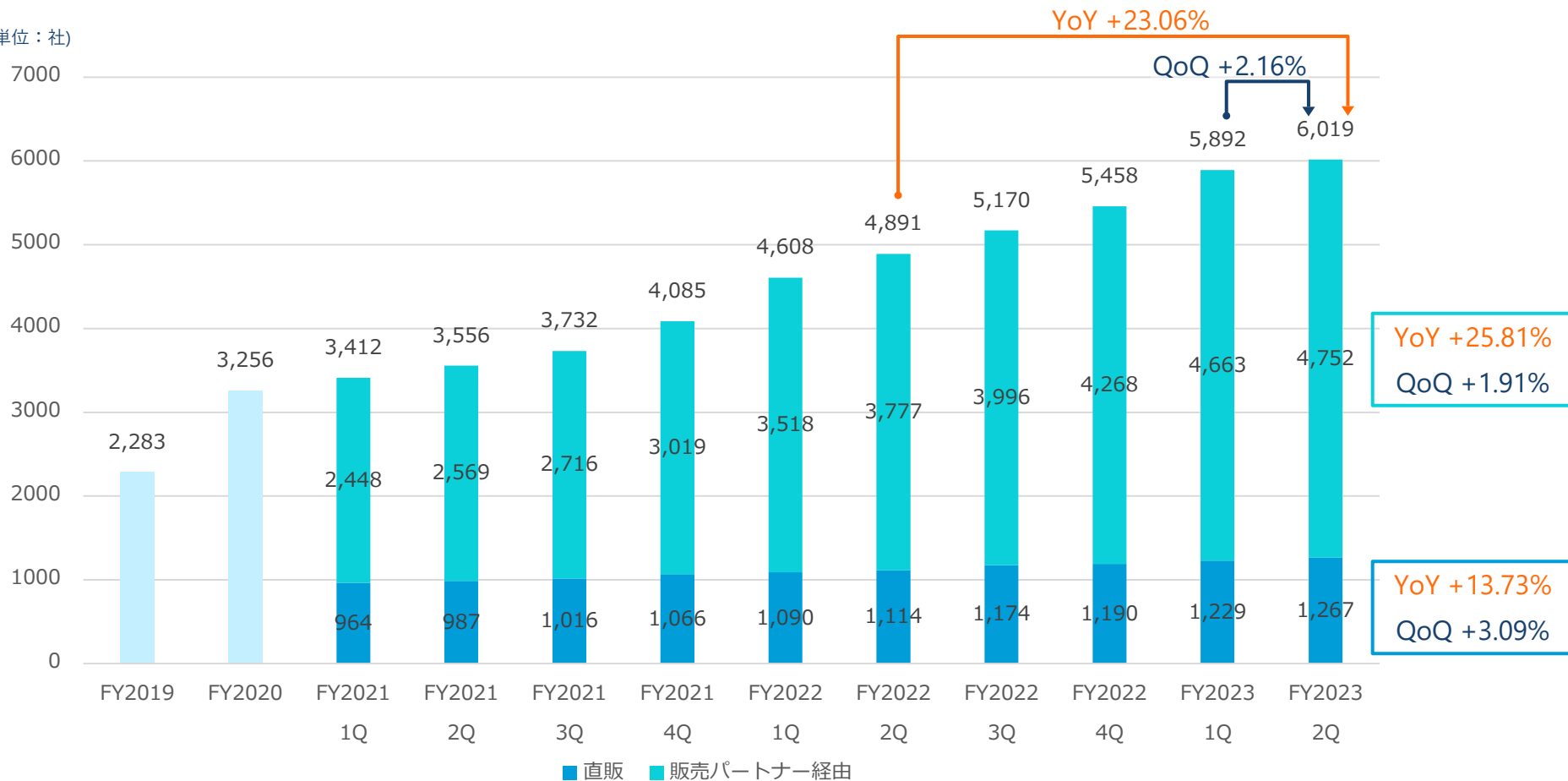
前四半期比 ▲5.22% 
前年同期比 ▲13.24% 

（※）FY2023.1Q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

メッセージングサービス取引社数

- 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、前年同期比+1,128社 (+23.06%)、前四半期比+127社 (+2.16%)
- SMSとの親和性の高いソリューションおよび得意とする業界を持つ販売パートナーを開拓することで社数増加は継続の見通し

(単位：社)

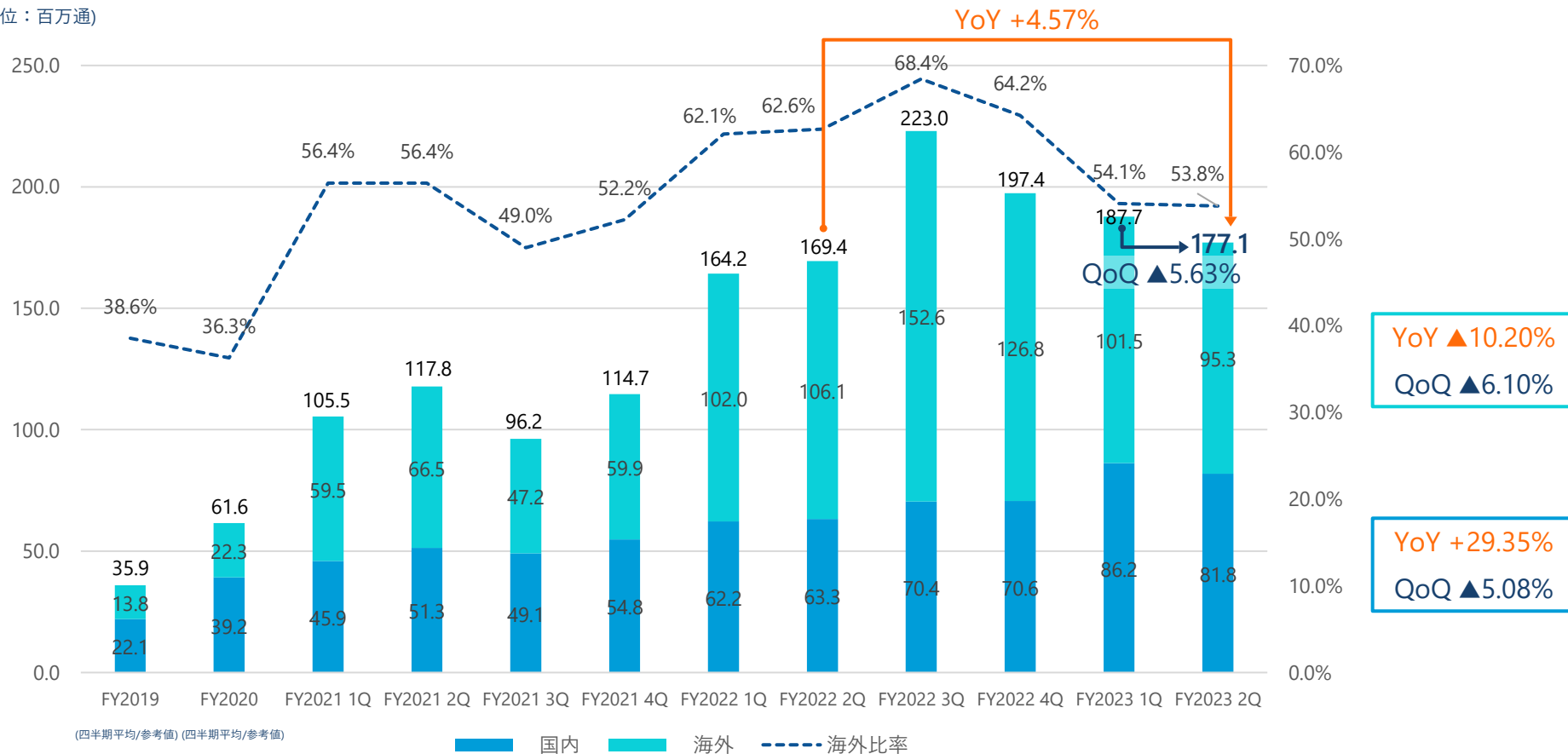


(※) FY2019、FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

SMS配信数

- FY2022.3Q以降、配信単価の高い国内顧客に対する営業強化により、国内顧客のSMS配信数が増加し、前年同期比+7.7百万通 (+4.57%)
- 一方、海外顧客の利用が減少したことにより、前四半期比▲10.6百万通 (▲5.63%)

(単位：百万通)



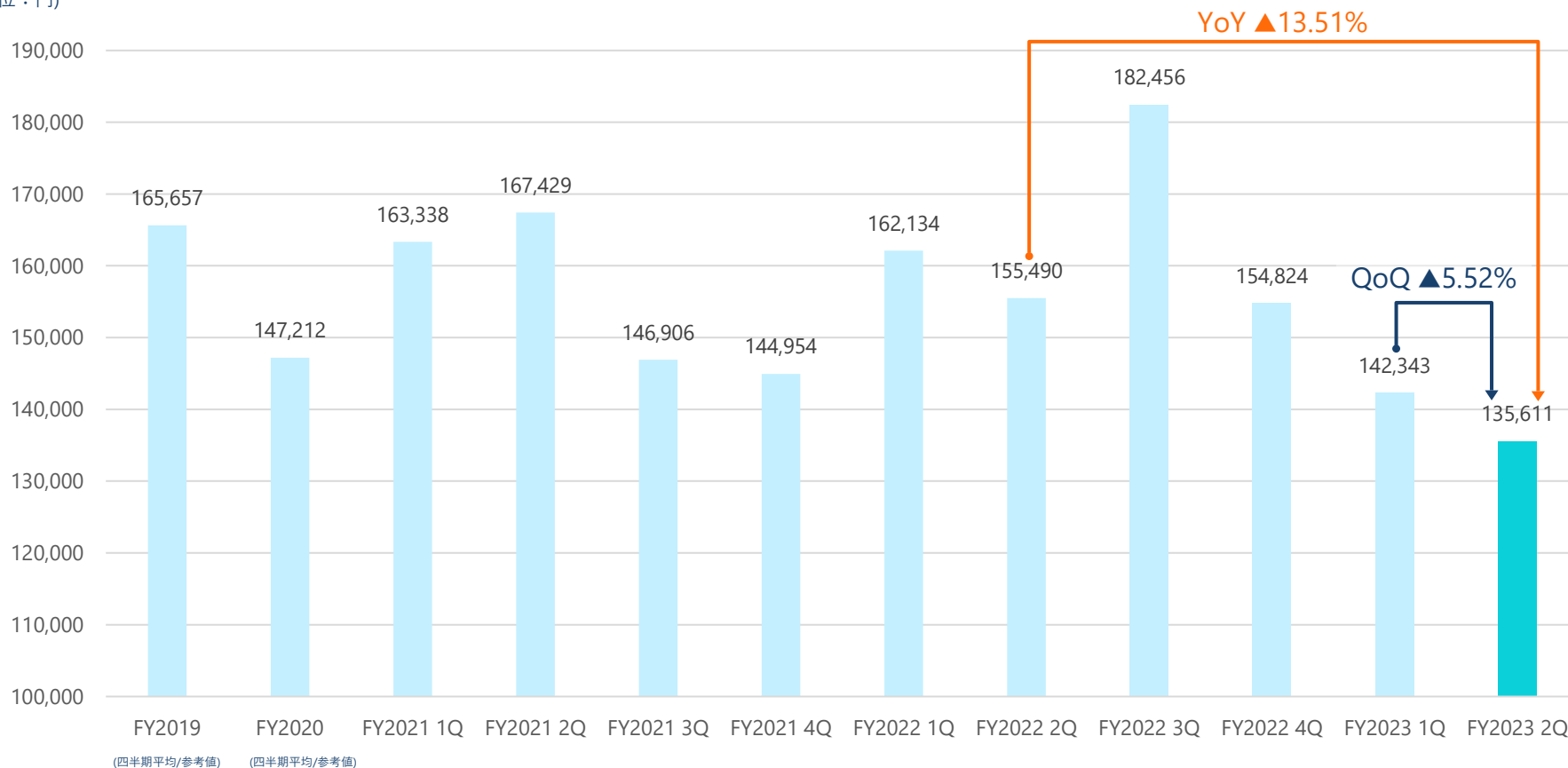
(※) FY2019、FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



メッセージングサービスARPU（顧客平均売上高）

- 大型顧客の売上減少により、前年同期比▲21,006円（▲13.51%）、前四半期比▲7,859円（▲5.52%）

(単位：円)



(※) 各四半期におけるメッセージングサービス売上を各四半期末時点の取引社数で割ることにより算出

(※) FY2019、FY2020は四半期毎の内訳データがないため、年間のARPUを4で割った参考数値



FY2023事業戦略 (アップデート)



メッセージングサービスに経営資源を集中し、更なる収益獲得のための盤石な体制を構築

長期的にグロスする魅力的な メッセージングサービス市場において 国内顧客シェアを拡大

通数増

利用シーンを増やしお客様を
深耕することで「通数」を伸ばす



単価増

業界開拓による
SMSへ代替 + さらに価値を
付加することで「単価」を上げる

SMSによる「提供価値の進化」の方向性

SMS事業の課題感

SMSによる体験価値の未充足

「気づかせる」以上の価値を提供できていない

お客様の求めるストーリーの共感に達していない

お客様の効率的なマーケティング手段（売上増・コスト削減）において既存のお客様へ価値提供の提示ができていない

SMS以外のツールへのキャッチアップ

LINE / Email / SNS-DM等の他ツールとの機能差が埋められていない

SMSの強みを生かした新たな体験価値提供へ

「気づかせる」ツールとしてのSMS利用

リーチ

届ける

気づかせる

「SMSで行動完結 = CV（コンバージョン）」による企業のDX化を加速
 （売上向上×コスト効率化）収益アップへ

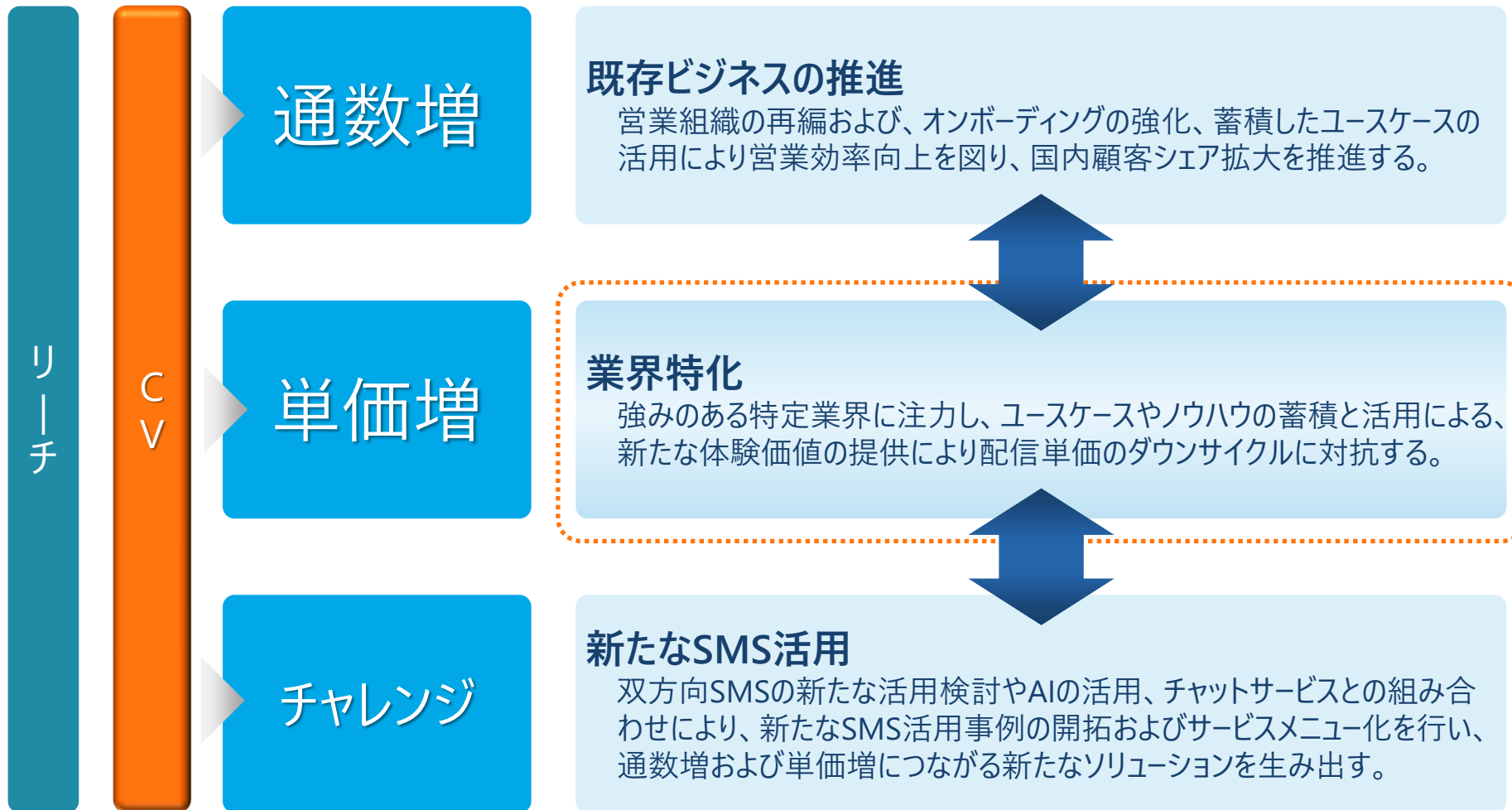
CV

見せる

行動させる



業界特化を軸にユースケースやノウハウを蓄積し、既存ビジネスおよび新たなSMS活用を推進



(※) オンボーディング：顧客やパートナー企業がサービスを効果的に活用するための活動、プロセスのこと。



収益力向上戦略（成長戦略）

CVを軸とした様々なメッセージングサービスの投下により、ユーザーへの新たな体験価値を提供
売上向上×コスト効率化により、当社の収益力向上に繋げる

SMS（第1）成長（～FY22）

リーチ

届ける

気づかせる



認証

督促

業務連絡

第2成長に向けた準備（FY23）

CV

見せる

行動させる




認証

督促

業務連絡

特定業界 1～X業界

A decorative horizontal bar on the left side of the slide, consisting of a dark blue rounded rectangle transitioning into a lighter cyan rounded rectangle.

FY2023.2Q ビジネスラインの状況 (メッセージングサービス)



FY2023.2Q：施策実施状況

計画

施策実施状況

通数増

既存ビジネスの推進

営業体制の強化および、オンボーディングの強化、蓄積したユースケースの活用により営業効率向上を図り、国内顧客シェア拡大を推進する。

継続

営業組織の再編、既存深耕活動を強化による国内顧客の通数増加により売上および利益増加に寄与

更新

ChatGPTを活用した文言最適化により SMS高度化・活用事例を拡大

単価増

業界特化

強みのある特定業界に注力し、ユースケースやノウハウの蓄積と活用による、新たな体験価値の提供により配信単価のダウンサイクルに対抗する。

更新

人材関連サービス業界における採用シーンの事例蓄積

継続

金融業界におけるSmart X Chat導入による課題改善事例の展開

継続

店舗展開を行う業種へのSUBSCORE導入

チャレンジ

新たなSMS活用

双方向SMSの新たな活用検討やAIの活用、チャットサービスとの組み合わせにより、新たなSMS活用事例の開拓およびサービスメニュー化を行い、通数増および単価増につながる新たなソリューションを生み出す。

更新

2023年5月8日よりノーコードAI分析サービス「Deep Predictor」を提供開始
ドコモgacco内でデータミックスが提供する講座「ノーコードで実践するAI・機械学習」ツールとしての利用を開始（詳細はP30）

新規

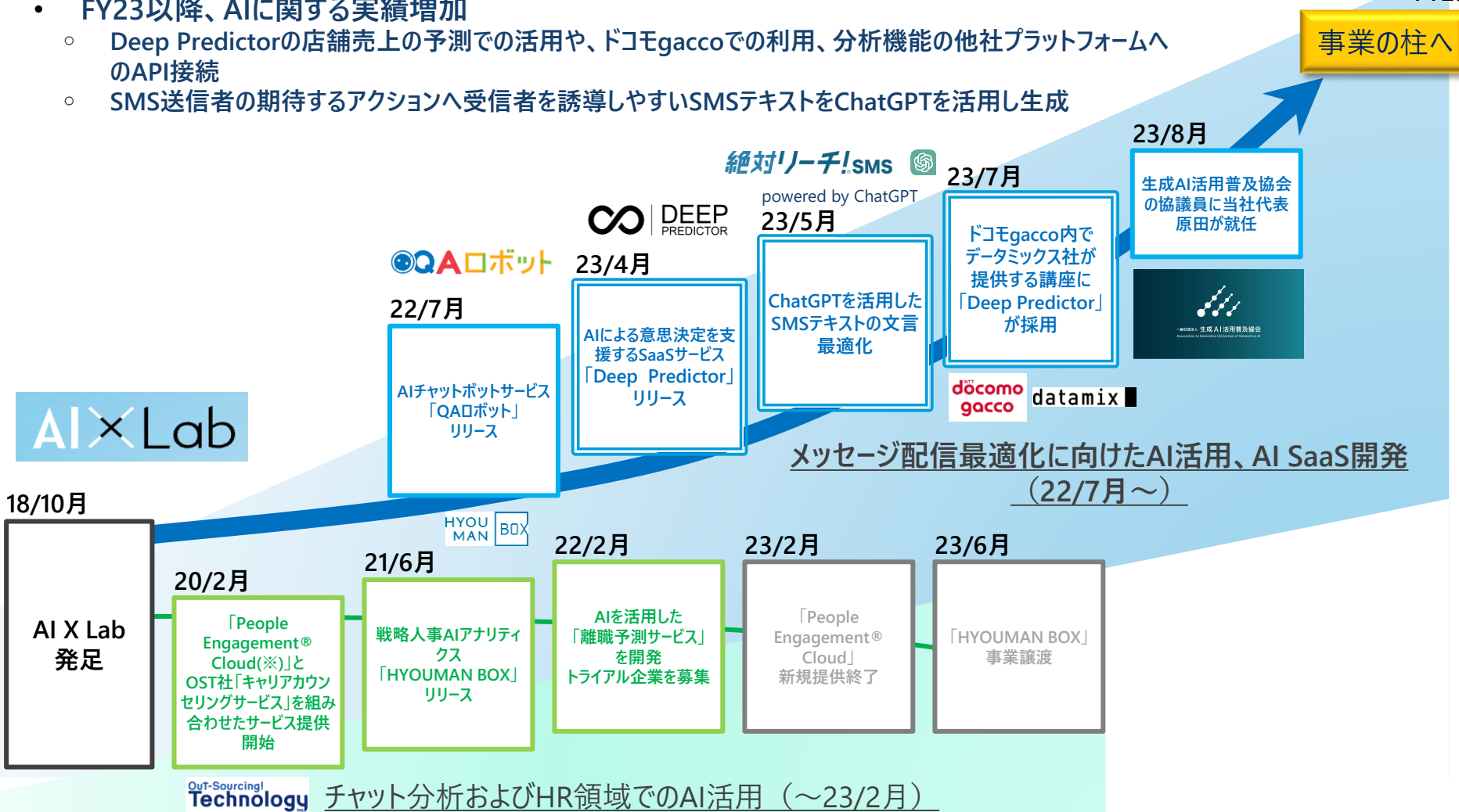
2023年6月12日より「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」を提供開始（詳細はP29）

AI関連の取り組みについて

- AI X Lab発足以来、アジャイルでAIサービス開発を行い、既存事業のAIによる価値向上を推進
- FY25にAI関連サービスを事業の柱とすべく、メッセージ配信最適化およびAI SaaS開発に注力
- FY23以降、AIに関する実績増加
 - Deep Predictorの店舗売上の予測での活用や、ドコモgaccoでの利用、分析機能の他社プラットフォームへのAPI接続
 - SMS送信者の期待するアクションへ受信者を誘導しやすいSMSテキストをChatGPTを活用し生成

~FY25

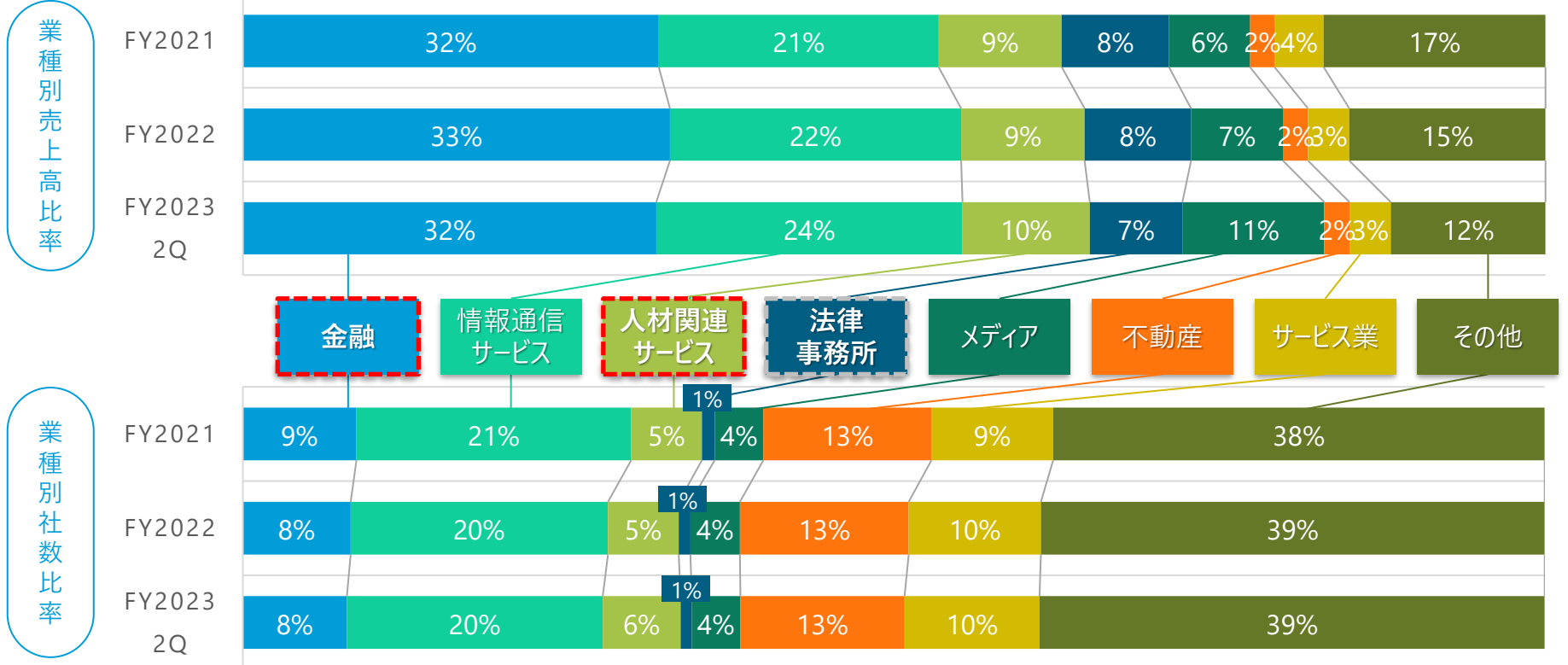
事業の柱へ



(※) People Engagement® Cloud : AI CROSS が開発・提供するチャットデータを複合的にAI で分析することで、従業員のエンゲージメントの変化を可視化するサービス

FY2023.2Q：業界特化施策状況

高い配信単価が期待できる業界（金融、人材関連サービス）
のユースケースを積み上げ、積極的に営業活動を展開



(※) 情報通信サービス…ソフトウェア開発、通信インフラ、通信事業者など
 (※) メディア…広告、マスメディアなど
 (※) サービス業…店舗系など

- ◎金融：事例展開によるへのSmartXChat導入…ユースケース活用
- ◎人材関連サービス：採用シーンの事例蓄積…ユースケース蓄積
- △法律事務所：他業界の実績を展開予定(一時的に施策保留)



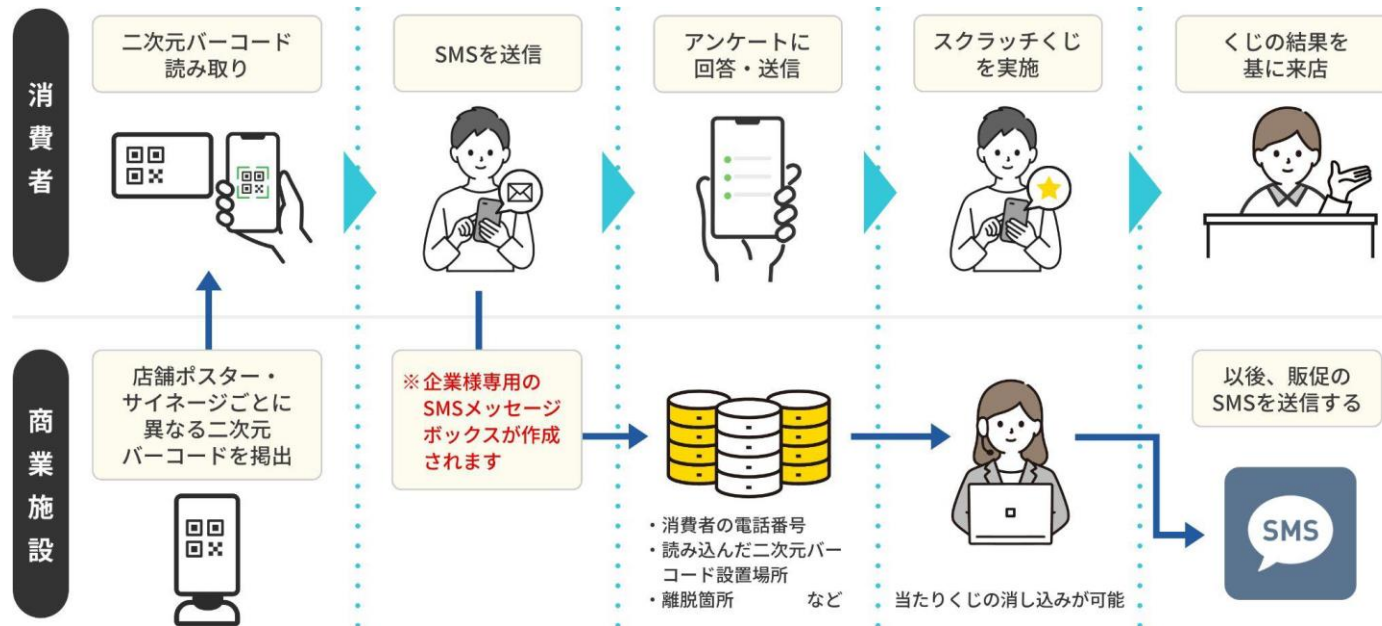
Topics

「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーン」を提供開始

デジタルキャンペーンの運用支援に特化した新サービス「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーン」を6月12日より提供開始しました。

本サービスは、アンケートやデジタルクーポンを活用した販促活動をサポートするだけでなく、顧客情報の収集やその情報を活用したプロモーションSMSによる継続的なコミュニケーションも実現します。

「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」の概要



■「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」の特長

1. 参加ハードルの低減と、キャンペーン参加者の拡大
2. 効率的な顧客アンケートの実施
3. 顧客の携帯電話番号の収集と効果的な販売促進
4. 信頼性のあるSMSによる、長期的な顧客接点の構築
5. コミュニケーションチャネルの差別化

■ 絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステムのWebサイト

<https://aicross.co.jp/zettai-reach/plan/digitalcampaign/>

ドコモgaccoのeラーニング講座に「Deep Predictor」が採用

株式会社ドコモgaccoの法人向けeラーニングサービス「gacco for Biz DX人材育成プログラム」内で提供される、株式会社データミックスによるAI・機械学習の講座に「Deep Predictor」が採用されたことを2023年7月13日にリリースしております。



ドコモgaccoが提供する「gacco for Biz」は、DX関連講座の受講者数が8万人を超えており（2023年1月時点）、各分野をリードする多数の企業や教育機関、地方自治体に導入されています。

このたび、「gacco for Biz DX人材育成プログラム」内で、当社グループの投資先であるデータミックスが提供する講座「ノーコードで実践するAI・機械学習」において、AI CROSSが開発・提供するノーコードAI分析サービス「DeepPredictor」が、機械学習のモデリングツールとして採用されました。ドコモgaccoおよびデータミックスは、インプットだけではなく、学びの定着と実践に向けたアウトプット経験を大切にしており、講座内の動画で得た知識をより実践につなげていくことを期待し、「Deep Predictor」を採用しました。

AI CROSSは、ドコモgacco、データミックスとの協力を通じてデジタル人材の育成に貢献します。同時に「Deep Predictor」の活用範囲を広げ、マーケティング、営業、顧客サポート、生産管理などの多様な業務領域での利用を提案し、企業のDXを推進していきます。

■ オンライン動画学習サービス「gacco」

<https://gacco.org/>

■ 法人向けeラーニングサービス

<https://gacco.co.jp/service/biz/>

■ Deep PredictorのWebサイト

<https://aicross.co.jp/aix-lab/services/deep-predictor/>

生成AI活用普及協会の協議員に当社代表 原田が就任

一般社団法人生成AI活用普及協会(以下:「GUGA」)の協議員に、代表取締役CEO 原田 典子が就任したことを2023年8月9日にリリースしております。



一般社団法人 **生成 AI 活用普及協会**
Association to Generalize Utilization of Generative AI

GUGAは、生成AIを社会に実装し、産業の再構築を目指す一般社団法人です。生成AI活用スキルの習得・可視化を推進するべく、資格試験「生成AIパスポート」の企画・開発と資格取得の推進を通じて、企業にとっても従業員にとっても安心して生成AIを活用できる社会の実現を目指しています。

GUGAのWebサイト <https://guga.or.jp/>

■ 協議員への就任にあたってのコメント

当社は「Smart Work, Smart Life」をミッションとし、急激な人口減少の中で企業が業務効率を上げ、生産性を高められるようにサービスを開発、提供してきました。生成AIの登場によって、今後数年間で人々の生活や仕事の仕方が想像もつかないほどに変化していきます。企業も個人も一人でも多くの人が、生成AIを正しく簡単に活用することがこれからの日本が少子高齢化の中で発展し続けるためのキーとなってくるでしょう。GUGAの協議員として、この活動を通して少しでもそのお手伝いができればと思っています。





Appendix

Appendix – 01

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

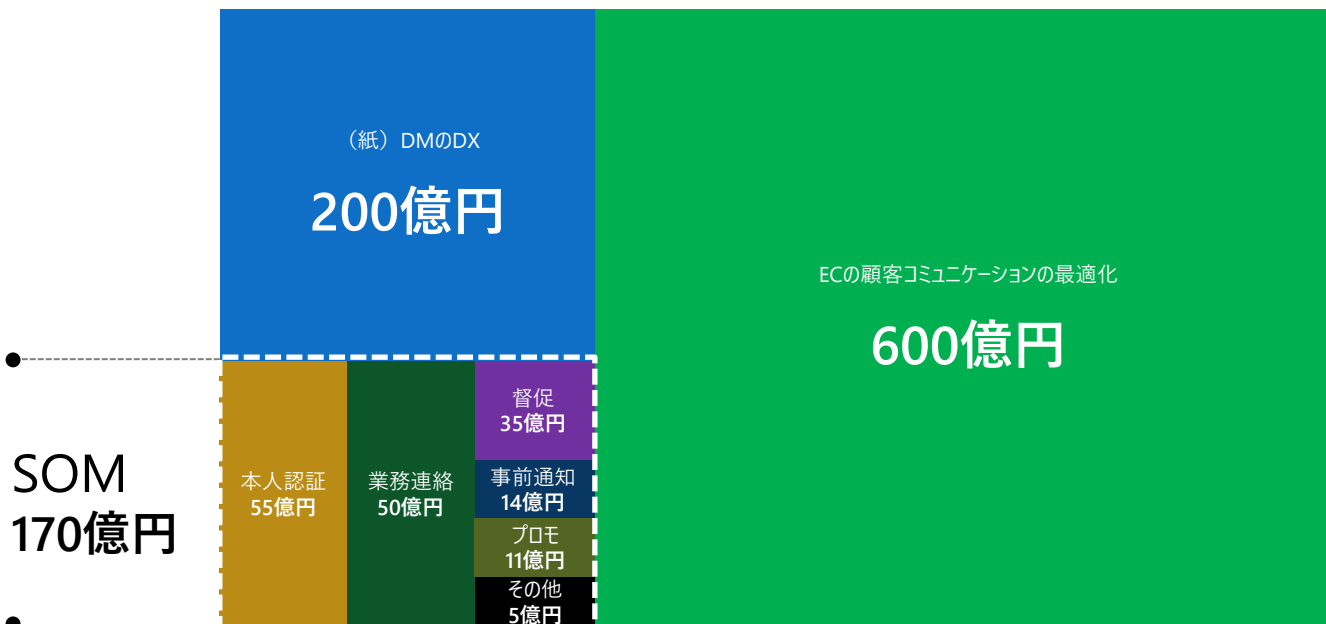
重要なユーザーへ
の連絡手段



メッセージング領域で獲得しうる市場規模は約970億円と想定

SAM 970億円

SOM 実際に獲得できる顧客層および市場



- 本人認証
- 業務連絡
- 督促
- 事前通知
- プロモ
- その他

SAM サービスから獲得・アプローチできる市場規模

- (紙) DMのDX
- ECの顧客コミュニケーションの最適化

市場規模算出はシンクタンク調査および企業の決算発表等を参考に、AI CROSSが独自の戦略・調査・分析により算出

SOM算出のための参考資料

- ① デロイトトーマツ ミック経済研究所 ミックITレポート 2022年10月号 「A2P-SMSの配信数と売上高の現状 (38.9億通/207.6億円) と中期予測」
- ※ 上記参考資料を基に弊社および他社の売上状況を参考にしてCSOMを算出しております。

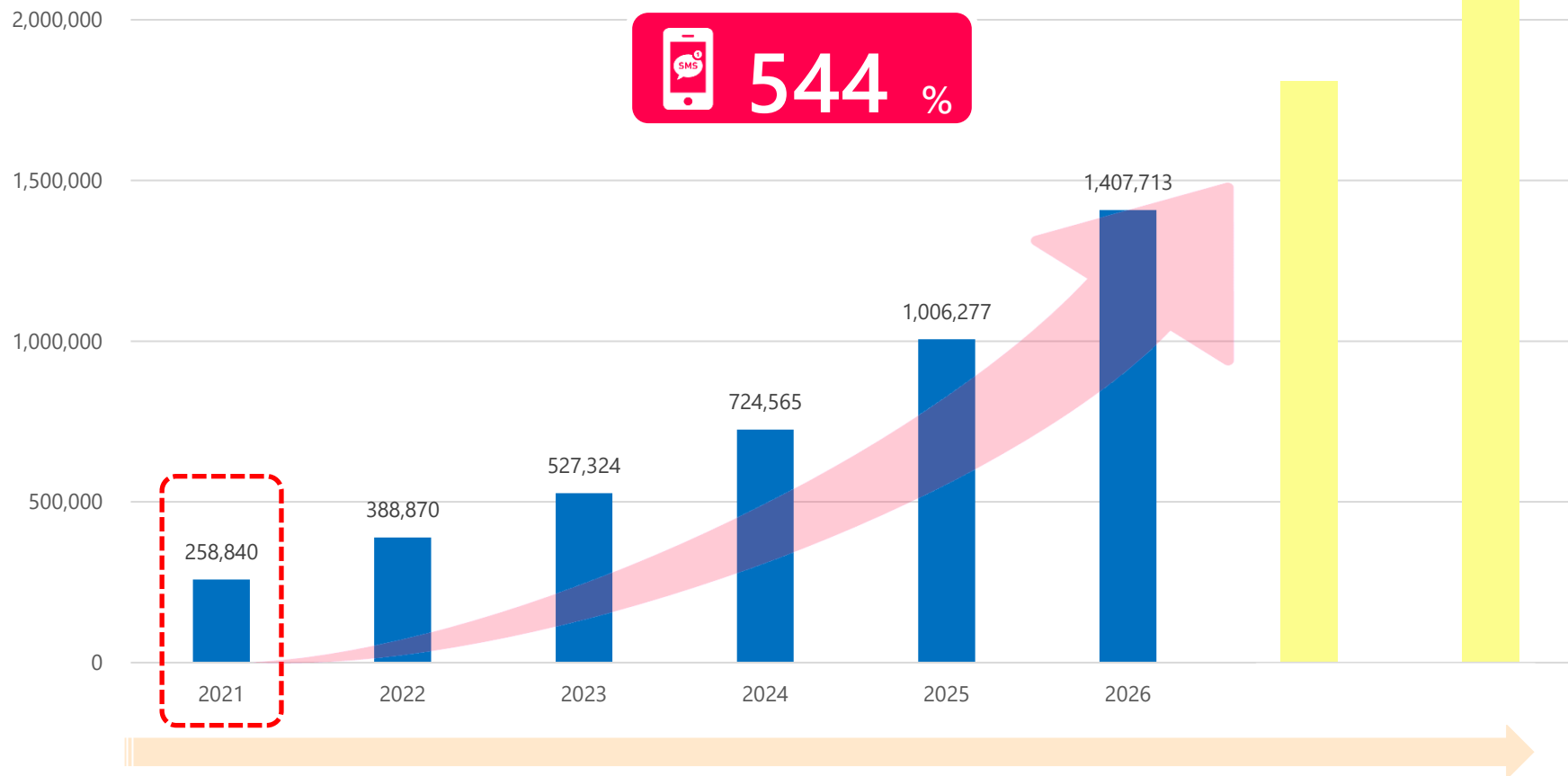
SAM算出のための参考資料

- ② 株式会社電通 リポート「電通「2021 日本 の広告費」」
- ③ 株式会社アイ・ティ・アール レポート「メール/Webマーケティング市場2021」
- ④ 株式会社アララ IR発表資料「2021年8月期決算説明資料」



2026年までの国内SMS配信数伸び率544%が見込まれる高成長市場

(単位：万通)



(※) 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「A2P-SMSの配信数と売上高の現状（38.9億通/207.6億円）と中期予測 | 直収配信数市場の中期予測とCAGR（2022～2026年度）」

根幹となるSMS市場は参入障壁が高く、BIG4社による寡占市場

寡占市場による安定性



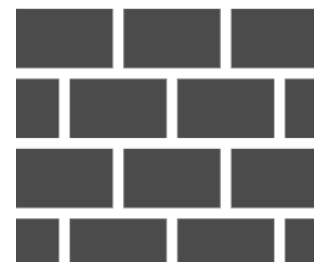
BIG4 :

AI CROSS・アクリート・メディア4u・大手通信キャリア系企業

寡占市場

4社で、SMS市場の
ほぼ全てを占める。

高い参入障壁



規模の経済性

仕入先が通信会社（キャリア）で
ある関係上、通信量で仕入れ価格が決定。

Appendix – 02
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

メッセージングサービス開発・運営

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

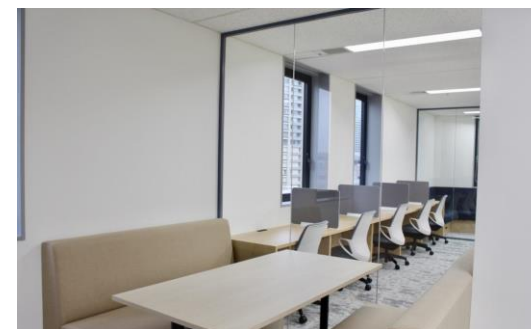
取締役（社外、監査等委員） 松永 暁太

女性役員の
比率：

40%

従業員数

54名（2023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

テクノロジーでビジネススタイルをスマートに



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月より現職。



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月より現職。

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。

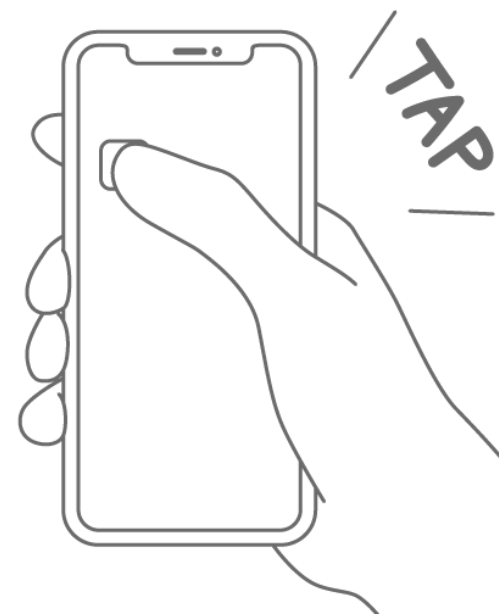
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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。



会社HPでの動画掲載

弊社HP (<https://aicross.co.jp/ir/>) において、本決算の概要、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（8月18日以降 掲載予定）。

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23日19時開催予定）。



本資料の取り扱いについて

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。