



**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3四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2023.11.14



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 : FY2023.3Q 業績ハイライト	P.04
2 : FY2023.3Q KPIサマリー	P.14
3 : FY2023 事業戦略	P.19
4 : FY2023.3Q ビジネスラインの状況	P.24
5 : Topics	P.28
6 : Appendix	P.31

(※ 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。

# FY2023.3Q 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。



# FY2023.3Q業績ハイライト (2023年7月1日～9月30日)



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

## 売上高

**800** 百万円

前四半期比 ▲1.13% ↓  
前年同期比 ▲15.40% ↓

## 営業利益

上場来  
最高  
(※)

**87** 百万円

前四半期比 +21.11% ↑  
前年同期比 +12.33% ↑

## 経常利益

上場来  
最高  
(※)

**94** 百万円

前四半期比 +31.87% ↑  
前年同期比 +22.71% ↑

## 四半期純利益

**58** 百万円

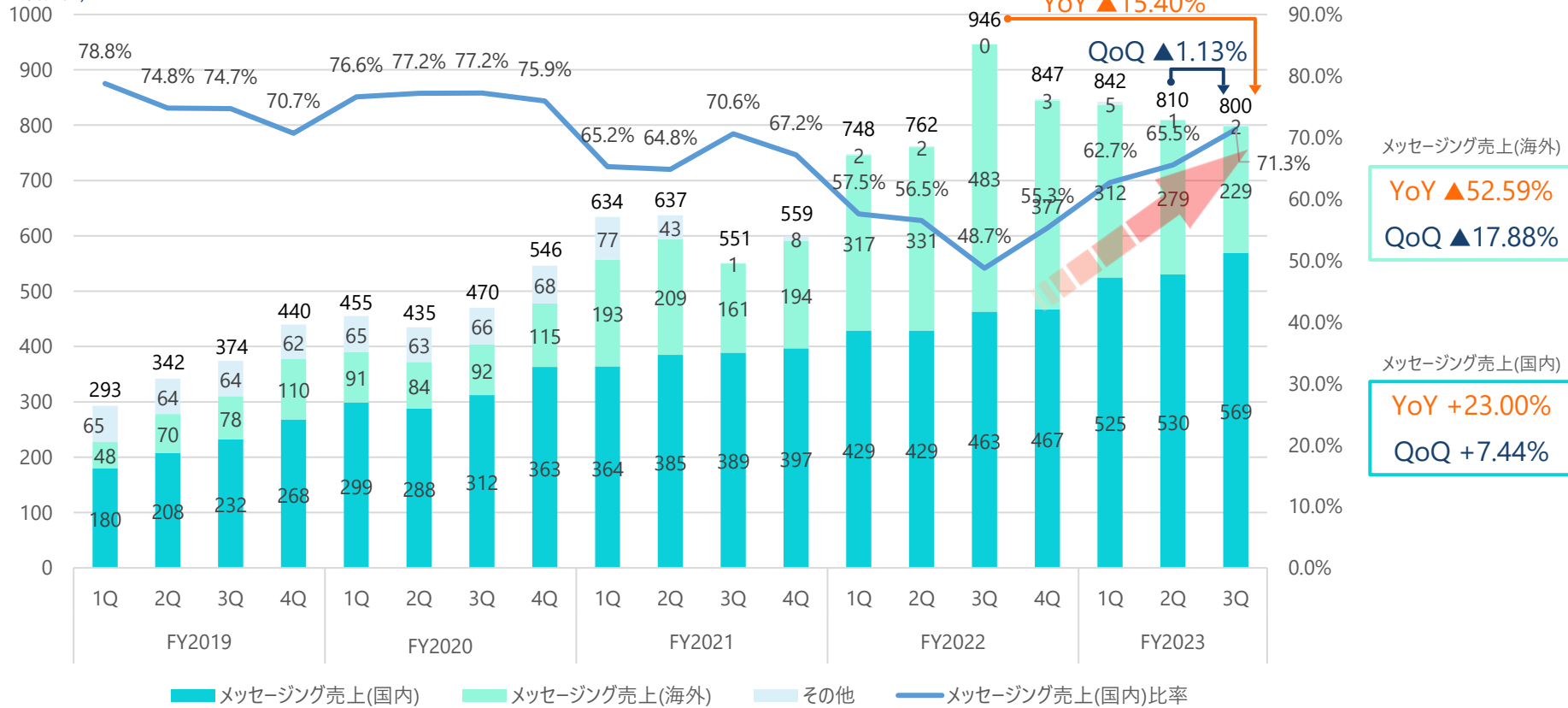
前四半期比 +126.28% ↑  
前年同期比 +17.81% ↑

(※) FY2021.2Qにビジネスチャットの事業譲渡を行っており、FY2021.2Q以前の業績についてはビジネスチャット事業分を除いた数値で比較

## 売上高（四半期毎推移）

- 事業環境が急激に変化する中、当期においては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てまいりました。それに伴い、海外顧客の配信数が減少し、売上高合計は前四半期比で9百万円減少（▲1.13%）したものの、国内顧客のメッセージング売上は前四半期比で39百万円の増加（+7.44%）
- 前年同期比較ではFY2022.3Qに新型コロナによる一時的なSMSの利用増があったため、145百万円の減少（▲15.40%）

（単位：百万円）



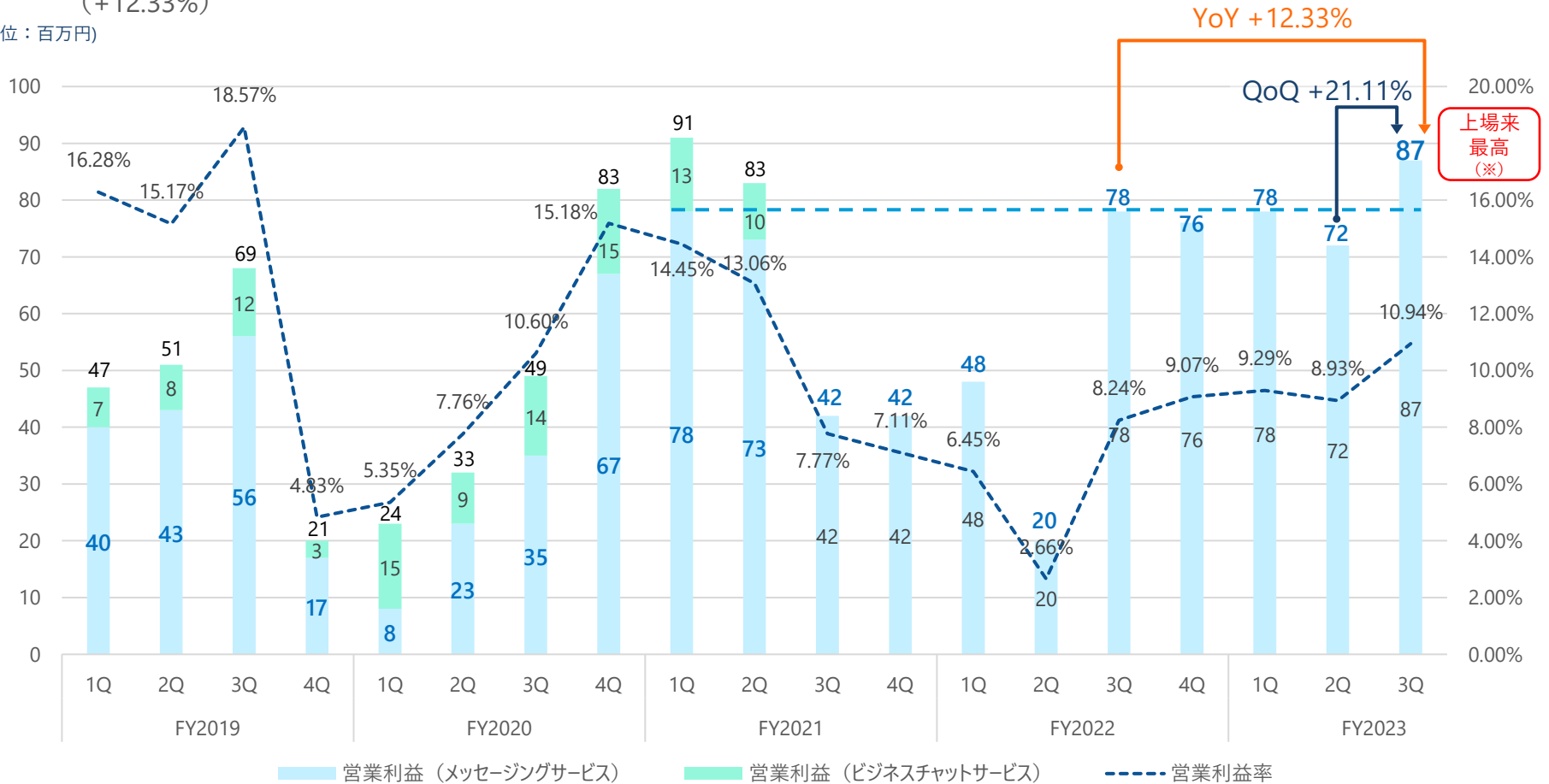
(※1) FY2021.2Qにおけるビジネスチャット事業の譲渡に伴い、FY2021.3Q以降「その他」売上が減少しております。

(※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）

- 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ことが功を奏して、前四半期比で15百万円増加（+21.11%）し、上場来最高（※）を達成
- 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、前年同期比で9百万円の増加（+12.33%）

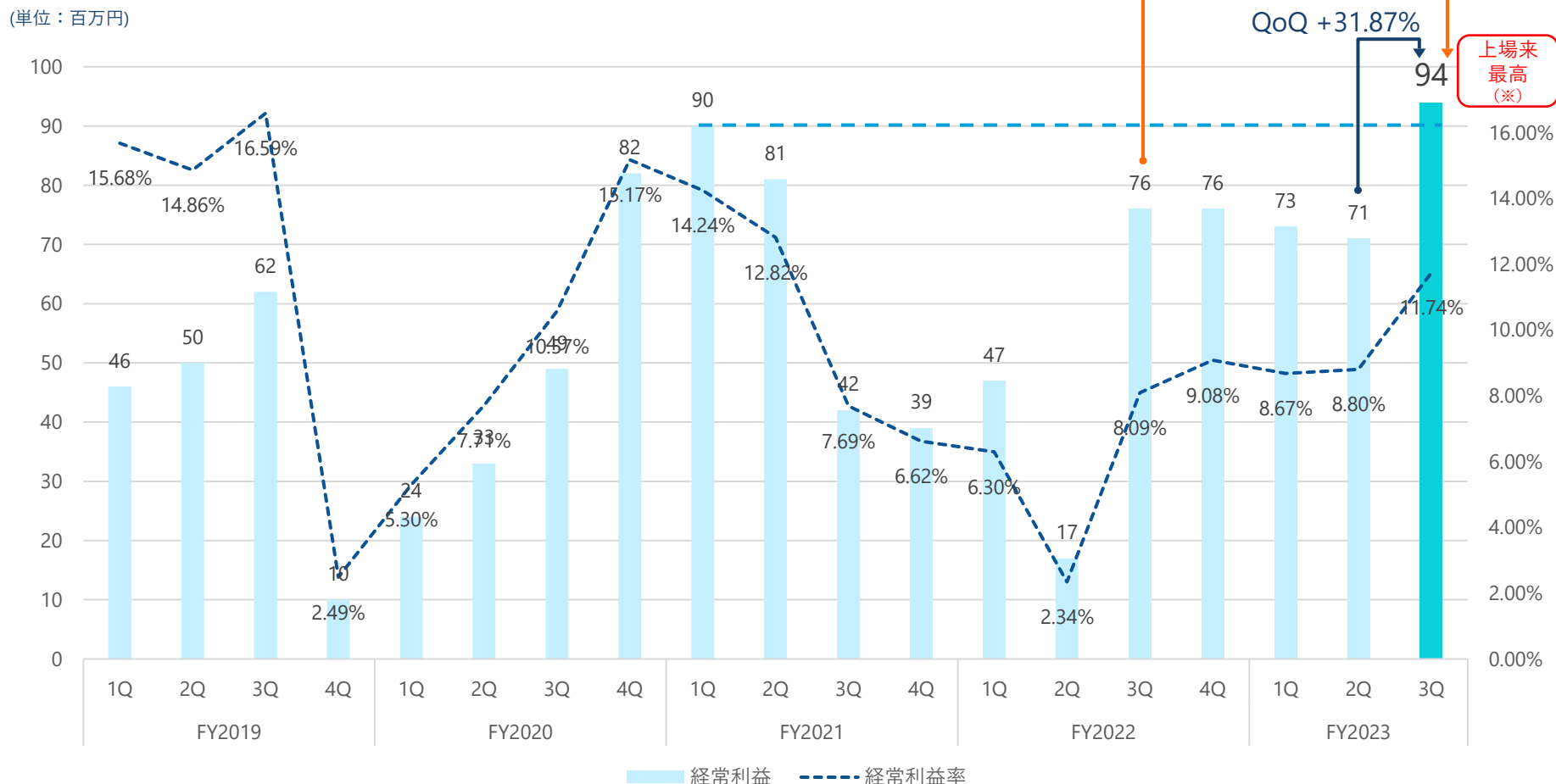
(単位：百万円)



(※) FY2021.2Qにビジネスチャットの事業譲渡を行っており、FY2021.2Q以前の業績についてはビジネスチャット事業分を除いた数値で比較

## 経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益に加え、HYOUMAN BOXの事業譲渡により7百万円の事業譲渡益を計上したことを主な理由として、前四半期比で22百万円の増加（+31.87%）、前年同期比17百万円増加（+22.71%）し、上場来最高（※）を達成

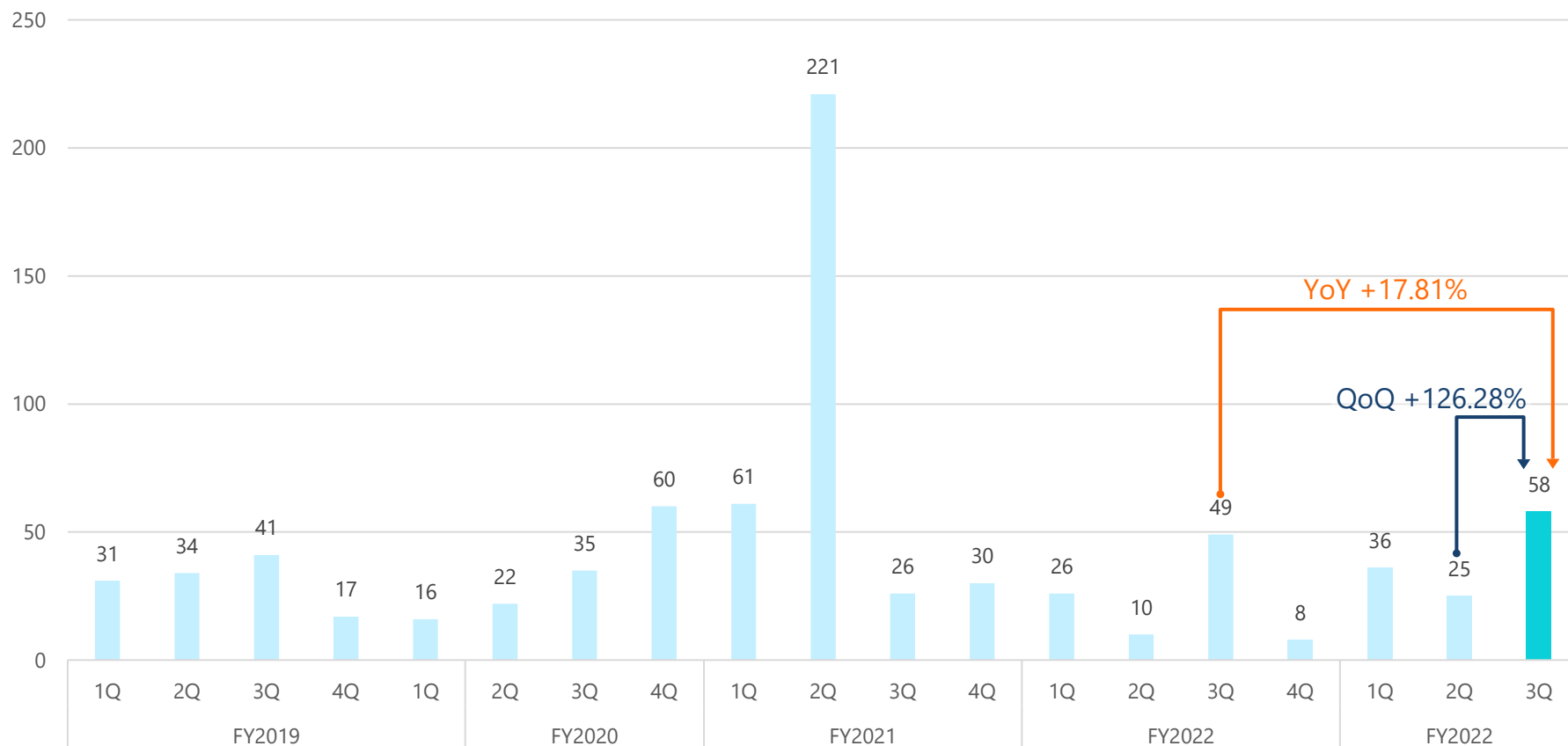




## 四半期純利益（四半期毎推移）

- FY2023.2Qに20百万の有価証券の評価損失を計上したものの、経常利益の増加により、前四半期比で32百万の増加（+126.28%）
- 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、前年同期比で8百万円の増加（+17.81%）

(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

## 上場来最高の営業利益、経常利益 (※) を達成

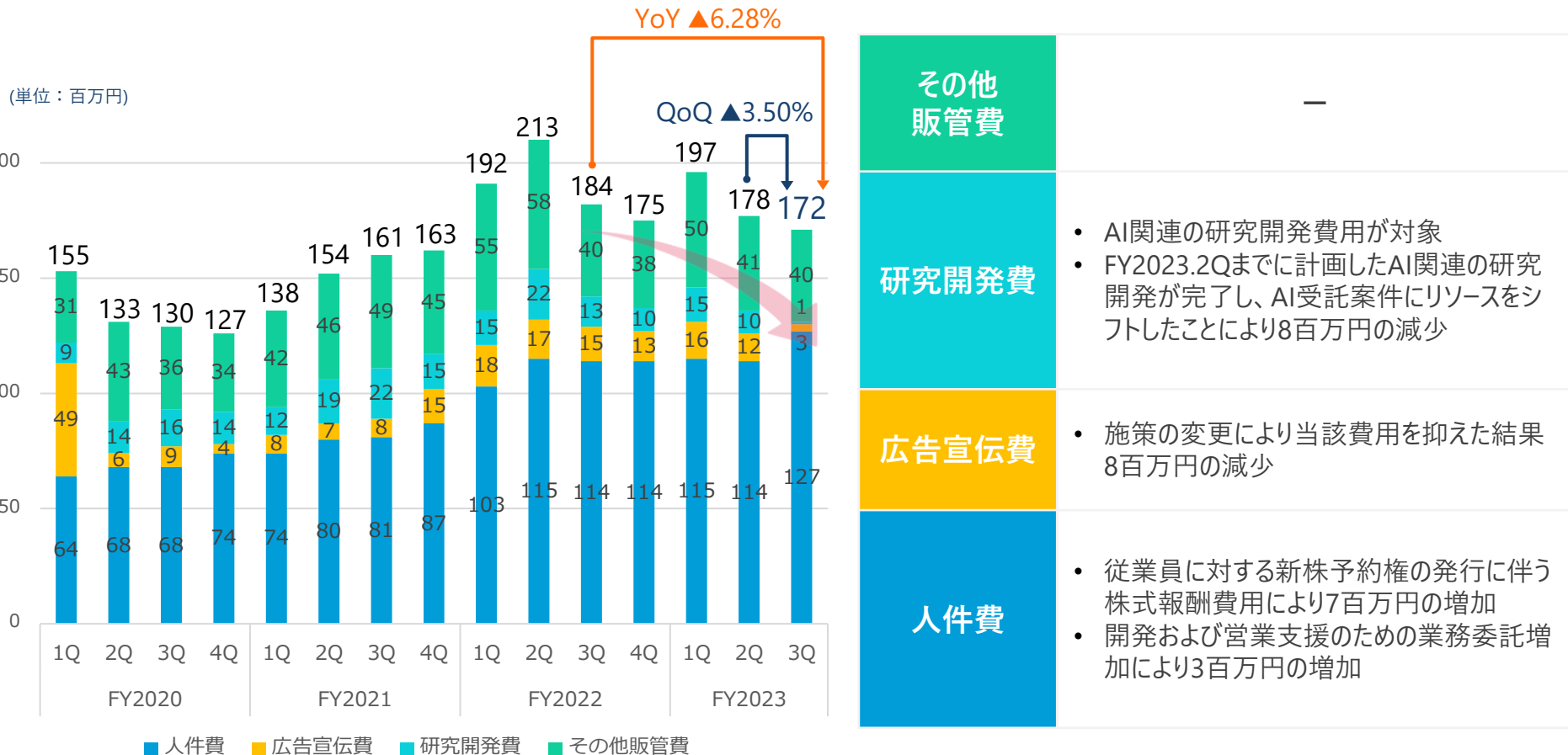
(単位：百万円)

	2023年12月期 第3四半期	2022年12月期 第3四半期	増減額	前年同期間比
売上高	2,453	2,457	▲3	▲0.16%
営業利益	238 <span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">上場来 最高 (※)</span>	146	+91	+62.65%
経常利益	238 <span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">上場来 最高 (※)</span>	141	+96	+68.38%
四半期純利益	120	86	+33	+38.84%

(※) FY2021.2Qにビジネスチャットの事業譲渡を行っており、FY2021.2Q以前の業績についてはビジネスチャット事業分を除いた数値で比較

## 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、前年同期比で11百万円の減少 (▲6.28%)
- 主に以下の理由により、前四半期比で6百万円の減少 (▲3.50%)



(※ 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。



## FY2023業績予想の修正

- 当期においては、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、営業利益及び経常利益については当初予想を上回る見通し
- それに伴い、海外顧客の配信数が減少し売上は当初予想を下回る見込み

(単位：百万円)

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (%)
売上高	3,650	<b>3,153</b>	▲496	▲13.6%
営業利益	250	<b>290</b>	+40	+16.0%
経常利益	250	<b>286</b>	+36	+14.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	160	<b>145</b>	▲14	▲9.2%



(単位：百万円)

	FY2023.3Qまでの 累計実績	通期業績予想 (2023年11月14日発表)	通期業績予想 進捗率
売上高	2,453	3,153	77.83%
営業利益	238	290	82.19%
経常利益	238	286	83.38%
四半期純利益 (当期純利益)	120	145	83.28%



# FY2023.3Q KPIサマリー



## KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

**6,096 社** (FY2023.3Q末時点)

前四半期比 +1.28% 

前年同期比 +17.91% 

SMS配信数

**162.8 百万通**

前四半期比 ▲8.10% 

前年同期比 ▲27.01% 

メッセージングサービス  
ARPU（顧客平均売上高）※

**13.1 万円／社**

前四半期比 ▲2.54% 

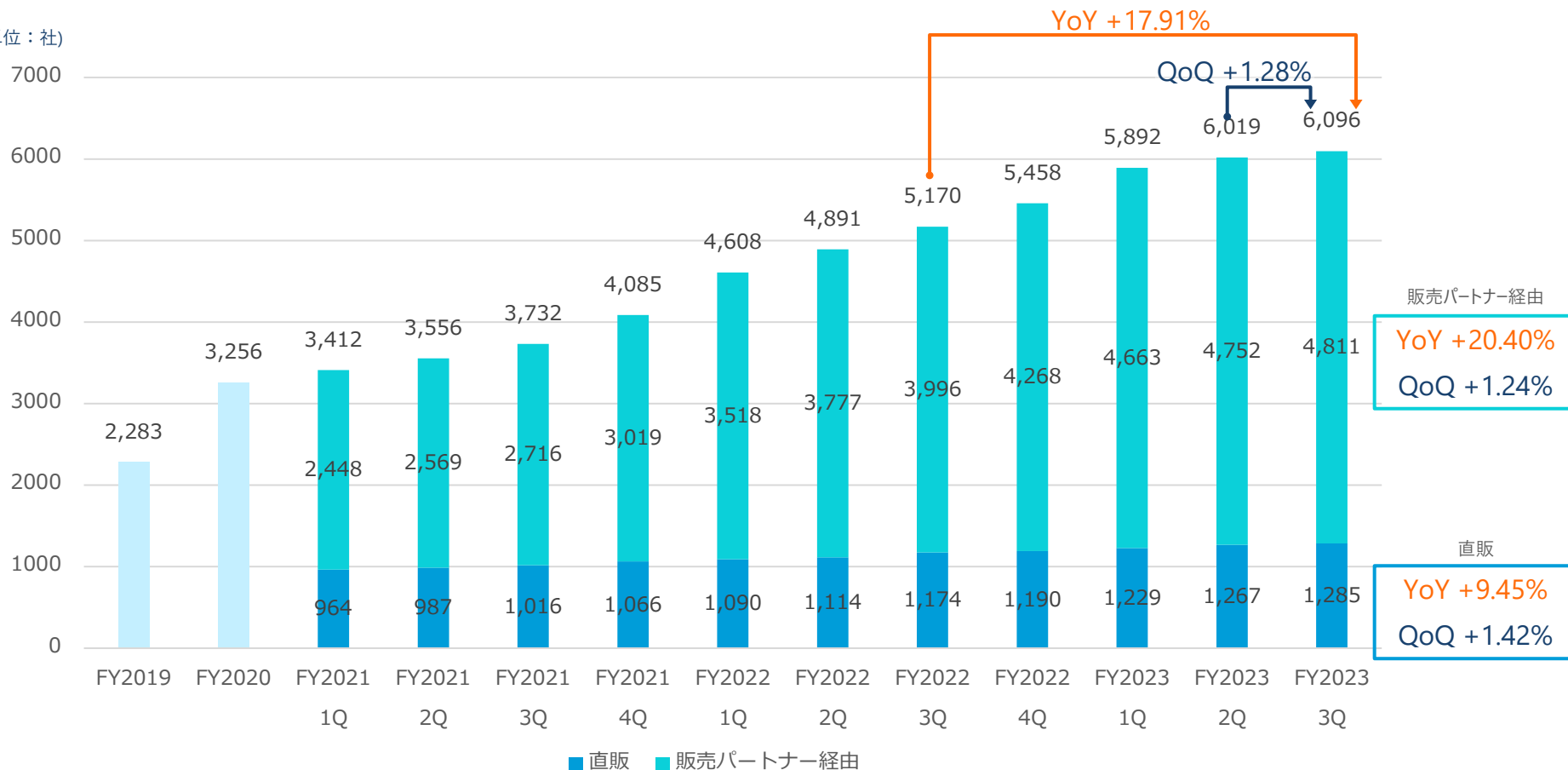
前年同期比 ▲28.16% 

(※) FY2023.3Q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、前四半期比で77社の増加（+1.28%）、前年同期比で926社の増加（+17.91%）
- 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)



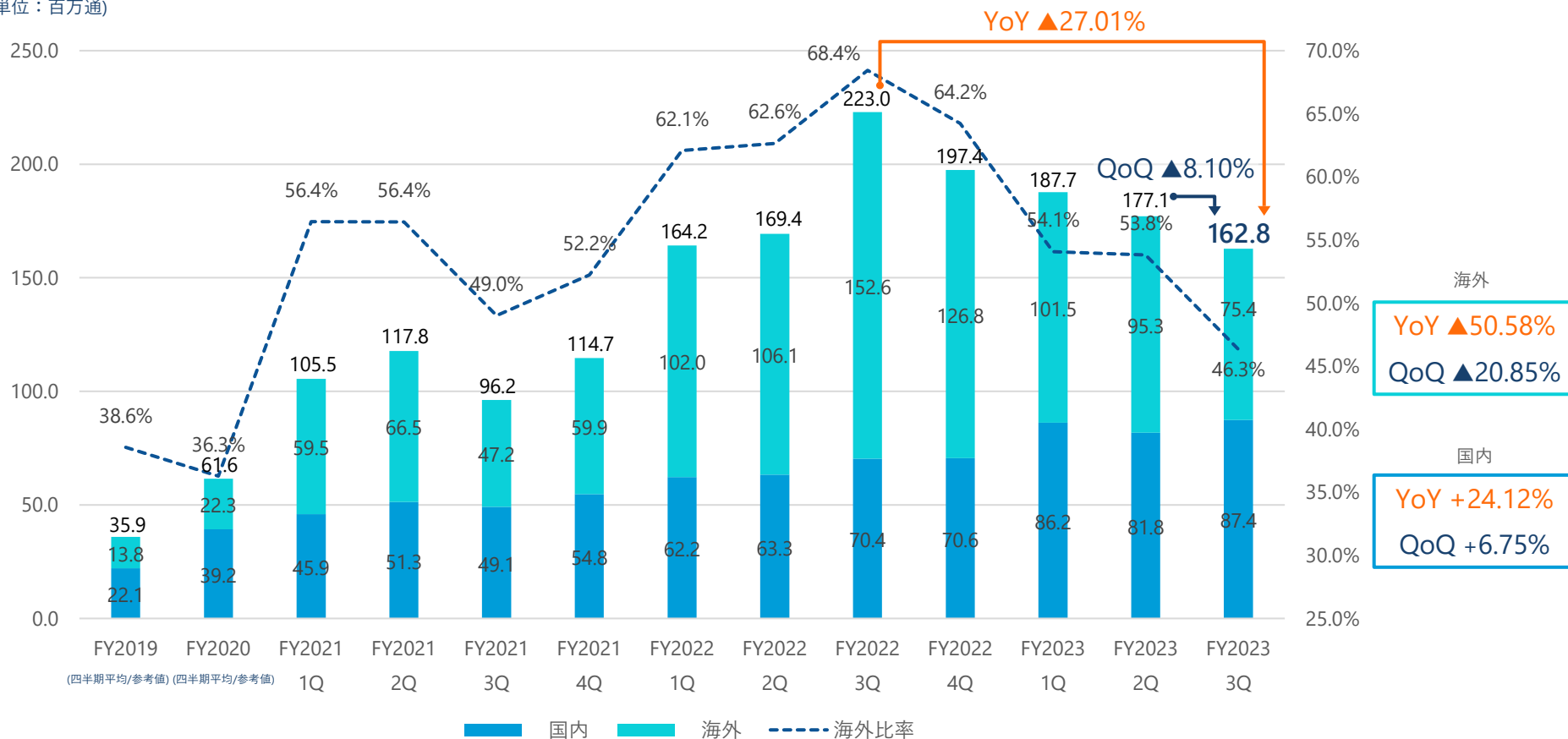
(※) FY2019、FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値



# SMS配信数

- 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てまいりました。それに伴い、海外顧客の配信数が減少し、前四半期比で14.3百万通の減少（▲8.10%）
- 前年同期比較ではFY2022.3Qに新型コロナによる一時的なSMSの利用増があったため、60.2百万通の減少（▲27.01%）

(単位：百万通)



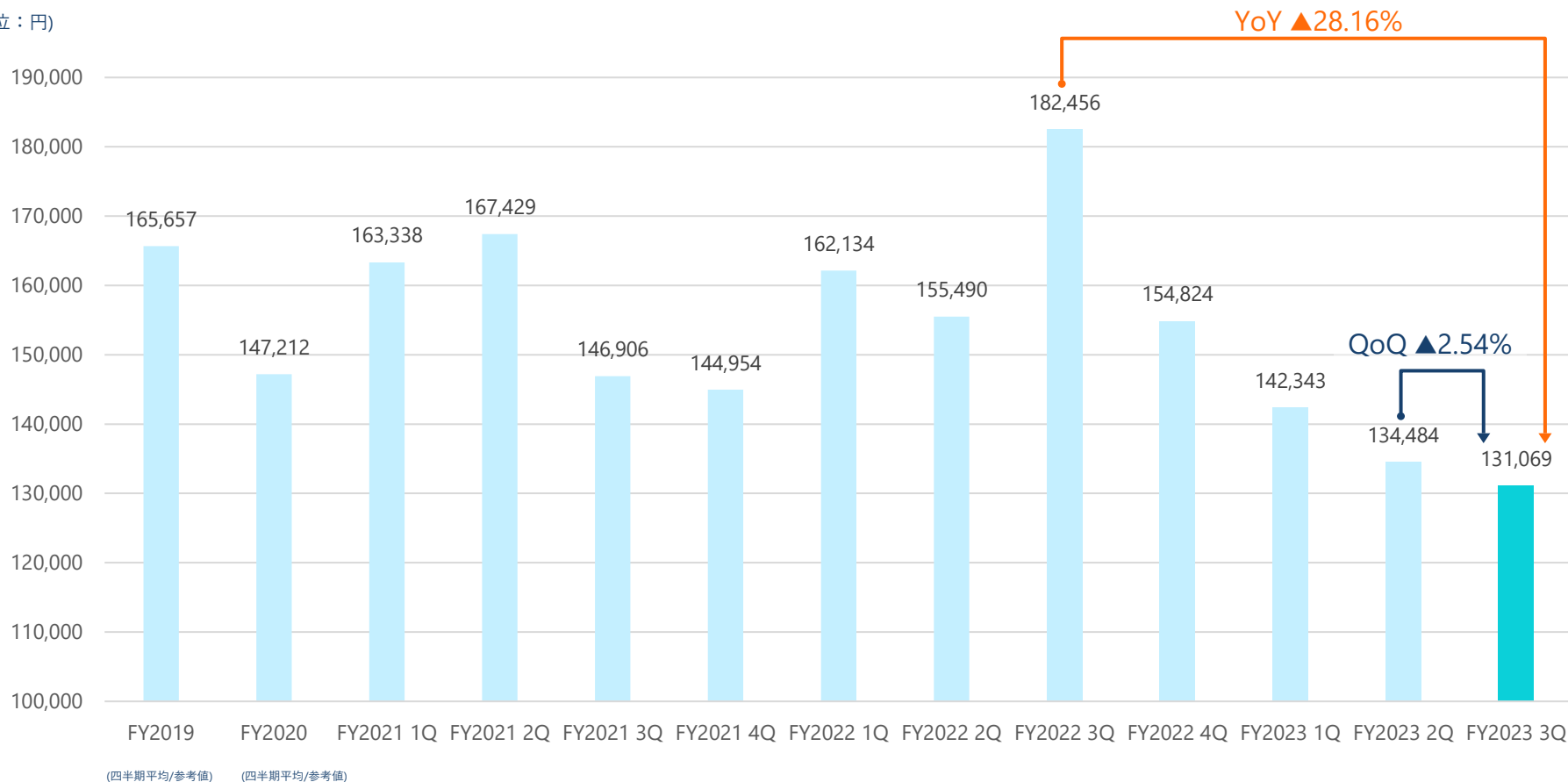
(※) FY2019、FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



## メッセージングサービスARPU（顧客平均売上高）

- 海外の大型顧客の売上減少により、前四半期比で3,415円の減少（▲2.54%）、前年同期比で51,387円の減少（▲28.16%）

(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

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事業戦略



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

## 長期的にグロースする魅力的な 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

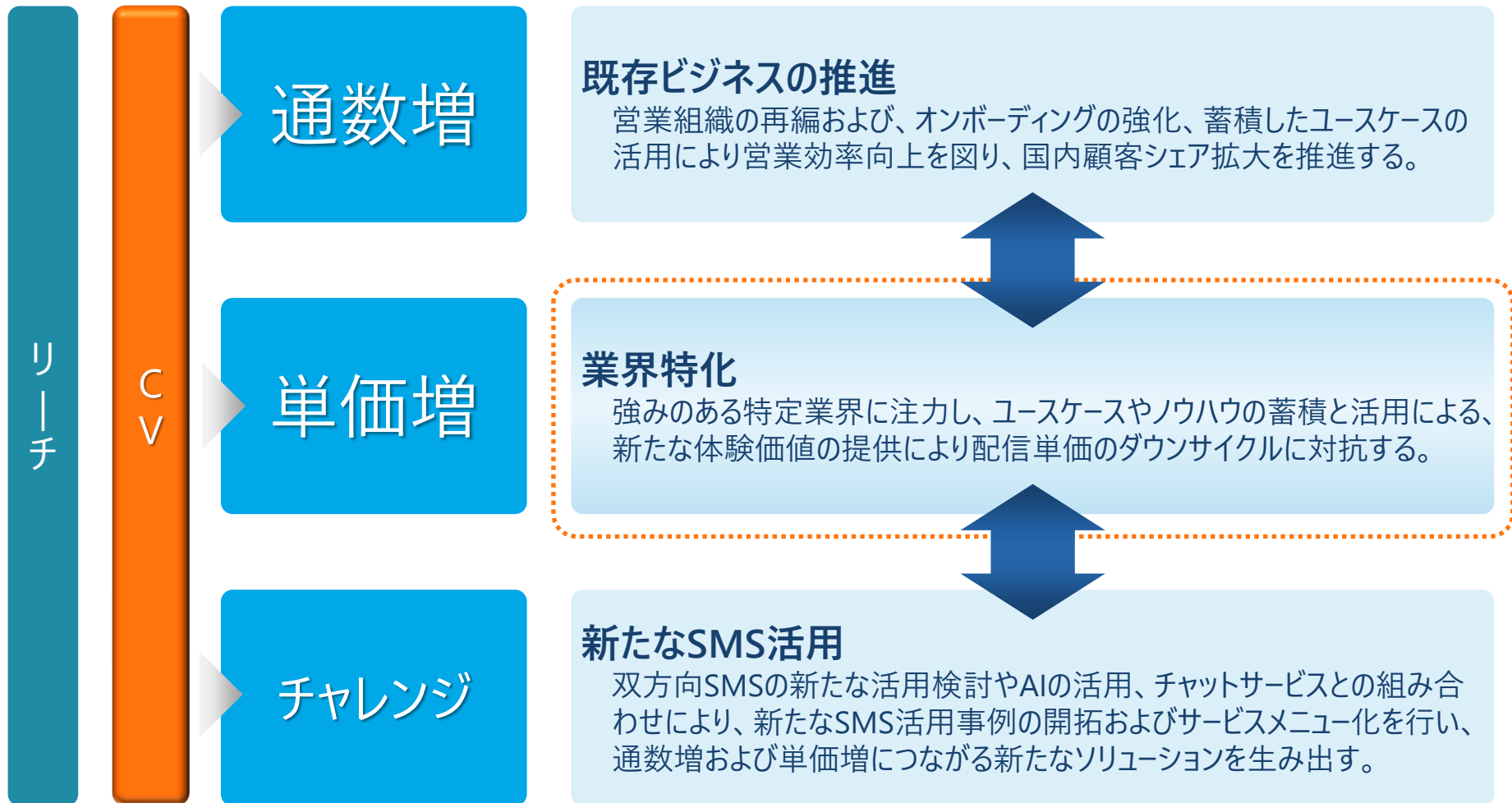
CV

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

BPR

EC

マーケ


改善打ち手可視化  
最適タイミング配信  
離脱防止

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 segment followed by a lighter cyan segment that tapers into a rounded end.

# FY2023.3Q ビジネスラインの状況 (メッセージングサービス)





## 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

継続

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

新規

「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」を活用したSMS活用事例

### 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。

継続

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。

✓  
継続

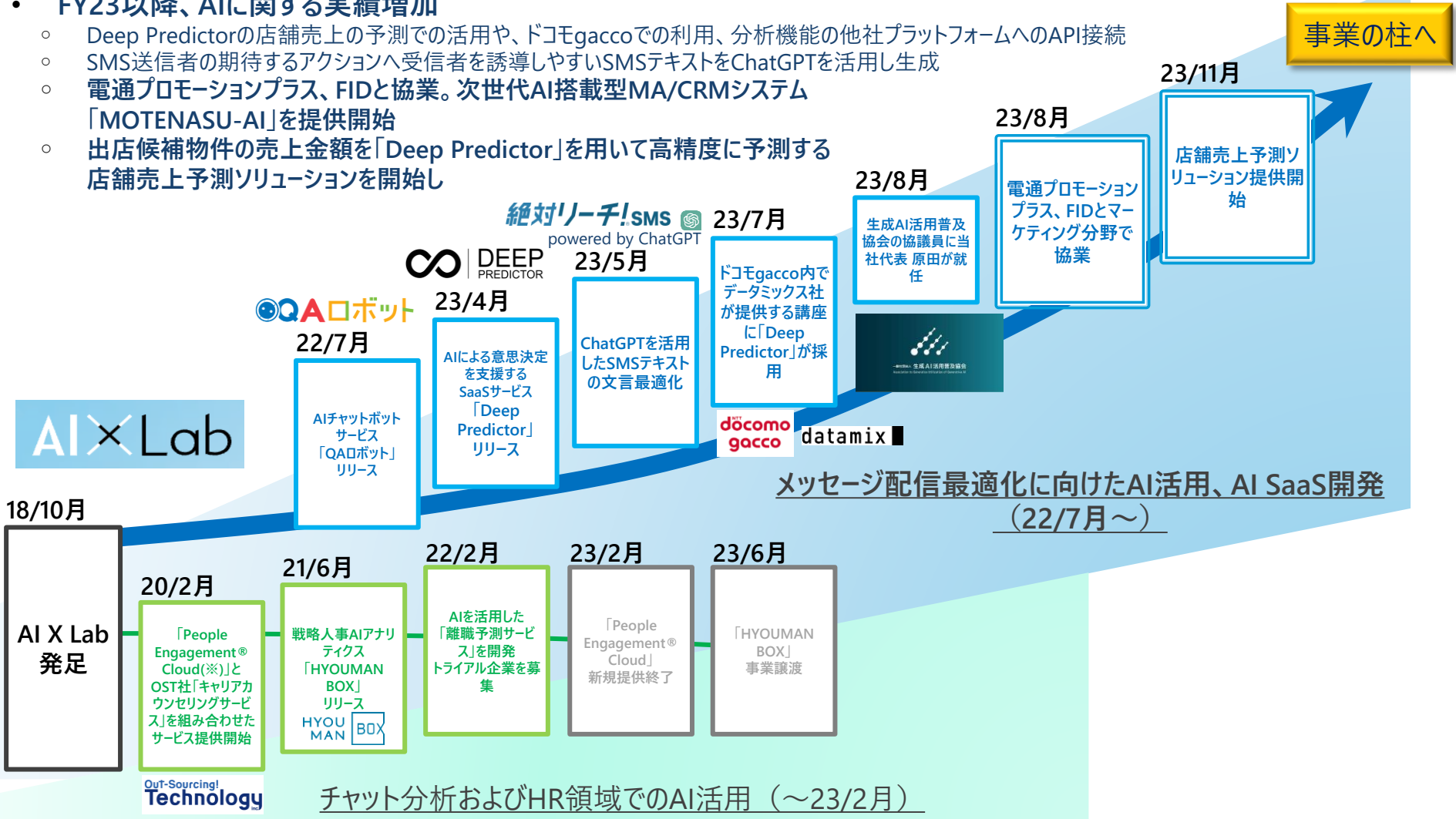
2023年5月8日よりノーコードAI分析サービス「Deep Predictor」を提供開始  
ドコモgacco内でデータミックスが提供する講座「ノーコードで実践するAI・機械学習」ツールとしての提供

## 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
  - 電通プロモーションプラス、FIDと協業。次世代AI搭載型MA/CRMシステム「MOTENASU-AI」を提供開始
  - 出店候補物件の売上金額を「Deep Predictor」を用いて高精度に予測する店舗売上予測ソリューションを開始し

~FY25

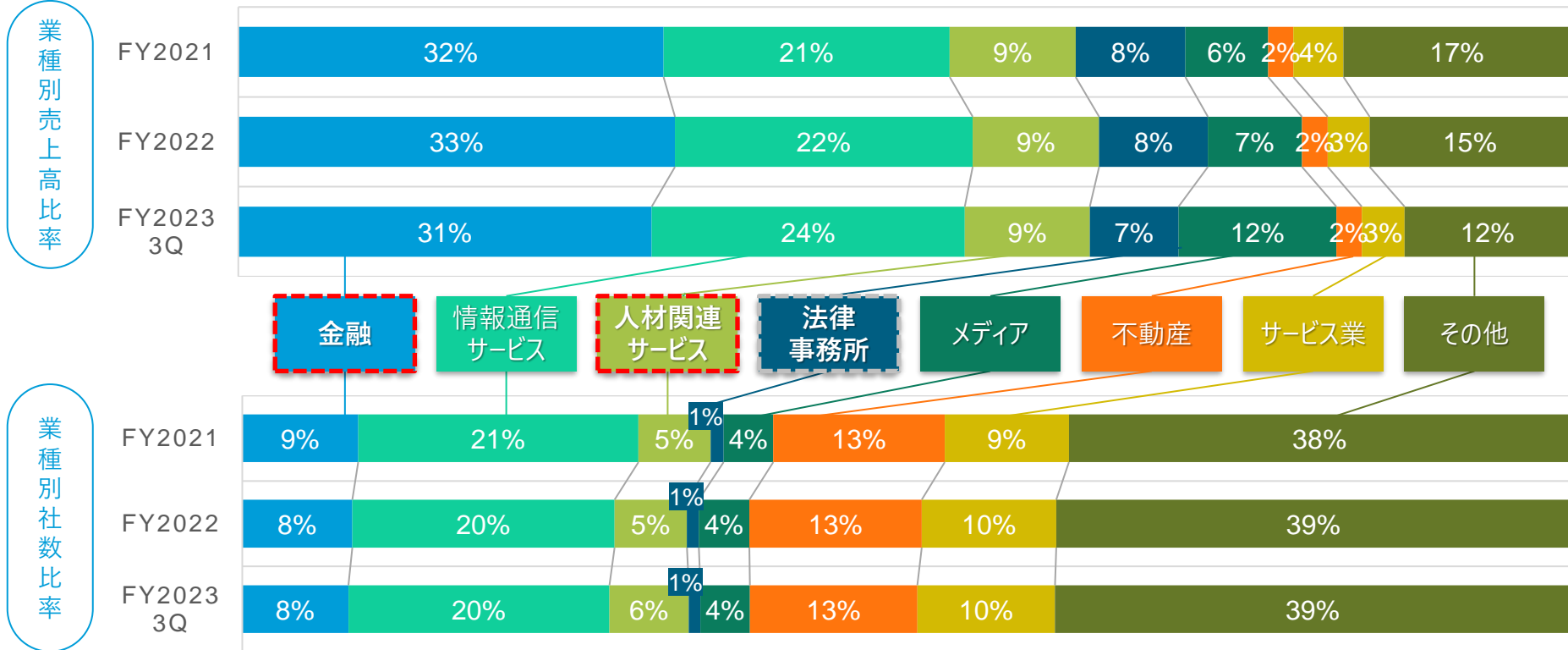
事業の柱へ



(※) 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

## FY2023.3Q：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

## 電通プロモーションプラス、FIDとマーケティング分野で協業

当社は、株式会社電通プロモーションプラス、株式会社FIDとの共同開発による次世代AI搭載型MA/CRMシステム

「MOTENASU-AI」を8月14日より提供開始しました。

MA/CRMにAIを活用することで、個別最適化された商品レコメンドや、ROI最大化、CRM分析の自動化を行い、One to Oneマーケティングを加速することでLTVの向上を実現します。



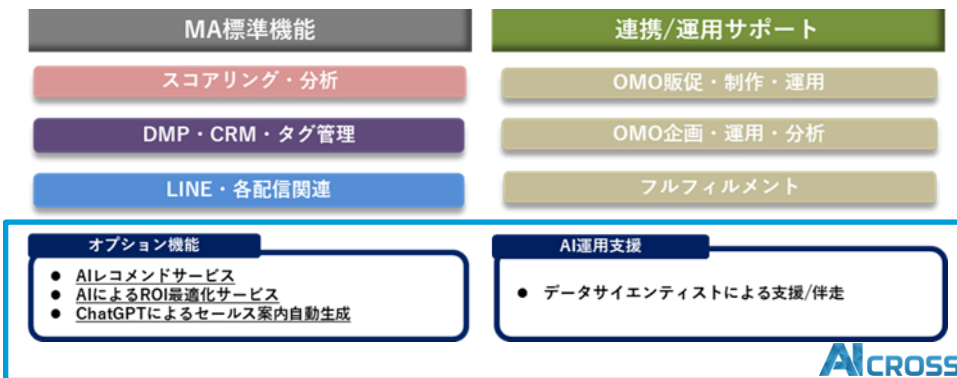
<https://marketing.f-i-d.jp/MOTENASU-AI/>

### ■ MOTENASU-AIの概要

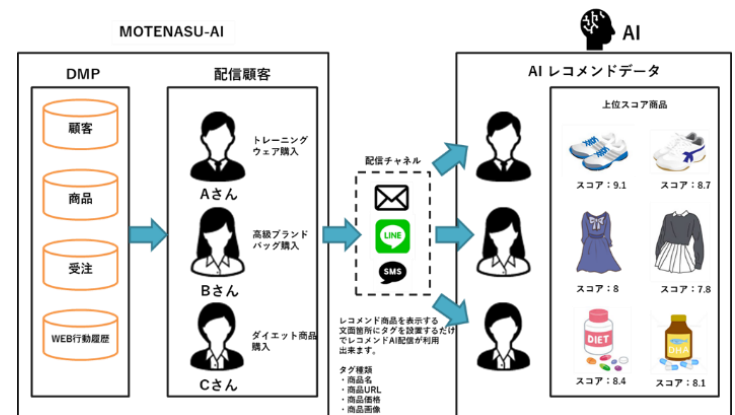
「MOTENASU-AI」は、ECシステムやフルフィルメント周りの新規開発なしで、AIを搭載したCRM/MAをワンパッケージで支援するサービスです。AI CROSSのAI開発/運用、電通プロモーションプラスのOMO販促領域、FIDのD2C向けソリューションテクノロジーと、3社の強み・テクノロジーが協業開発で集約されたことで、CXサービス・CRMに適したAI搭載CRM/MAシステムが実現しました。

### ■ AI CROSSの対応スコープ

「MOTENASU-AI」は、AI CROSSが提供するAIレコメンドサービス「Deep Messaging」を組み込むことで、最先端のレコメンドAIエンジンが各顧客への個別最適なアプローチを可能にし、One to Oneマーケティングを実現します。また、施策効果を最大化する「AIによるROI最適化サービス」やChatGPTによる「セールス案内の自動生成機能」、データサイエンティストによる課題設計から導入、運用までを支援する「AI運用サービス」など多彩なオプションにより、顧客のロイヤリティを高めLTVの向上を支援します。



< MOTENASU-AIの機能とサービスメニュー >



< AIによるOne to Oneの商品レコメンド >

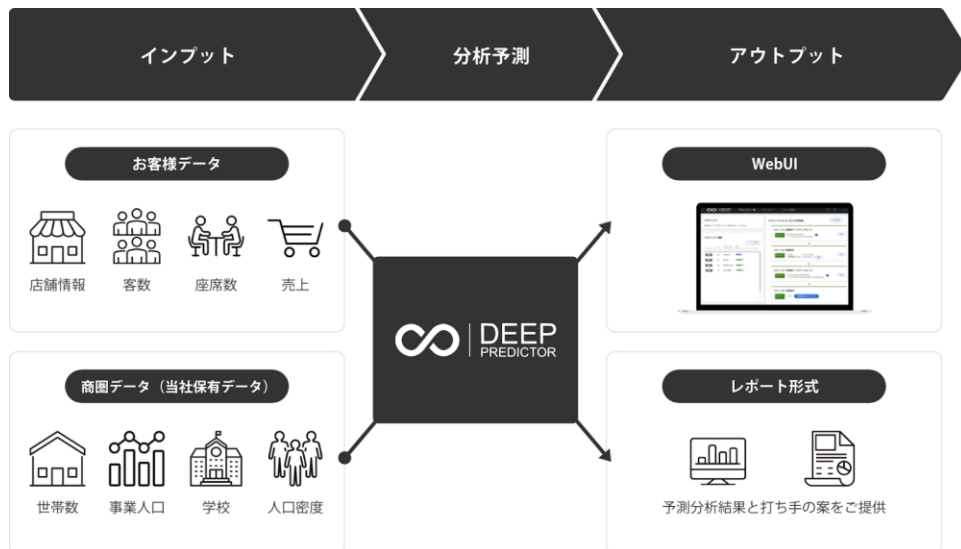
## 店舗売上予測ソリューション提供開始

当社は、「店舗売上予測ソリューション（以下、本ソリューション）」を11月20日より提供開始します。

本ソリューションは、小売業・飲食業・サービス業のお客さまが保有する既存店舗の情報や売上などのデータをもとに、出店候補物件の売上金額を「Deep Predictor」を用いて高精度に予測し、データに基づいた出退店判断を支援します。

### ■ 店舗売上予測ソリューションの概要

AI CROSSが開発・提供するノーコードAI予測分析サービス「Deep Predictor（ディープ・プレディクター）」を中核としており、お客さまが保有する売上などの過去の出店実績データと対象物件のデータをもとに、AIを用いて対象物件の売上金額を高精度に予測します。



### ■ 店舗売上予測ソリューションの特徴

1. 2つの提供形態：SaaSサービスとレポートサービス
2. 誤差±5%～15%を可能にする高い予測精度
3. 成功要因の把握と納得感の高い根拠の提示
4. 視覚的で直感的なUI
5. 手軽で高精度な売上予測

### ■ 店舗売上予測ソリューションのWebサイト

<https://aicross.co.jp/deep-predictor/category/tempo-pa/>

■ノーコードAI分析サービス「Deep Predictor（ディープ・プレディクター）」について  
Deep Predictorは、従来データ・サイエンティストが行っていたAI分析を、直感的なユーザーインターフェースで誰でも簡単に実行できるノーコードAI分析ツールです。高精度な予測分析や最適な施策、その効果や根拠を得ることで、マーケティング、営業、顧客サポート、生産管理など多くの分野で効率的に活用できます。



A horizontal blue bar with a rounded right end, extending from the left edge of the slide.

# 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



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ド経済研究所 ミッドITリポート 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。

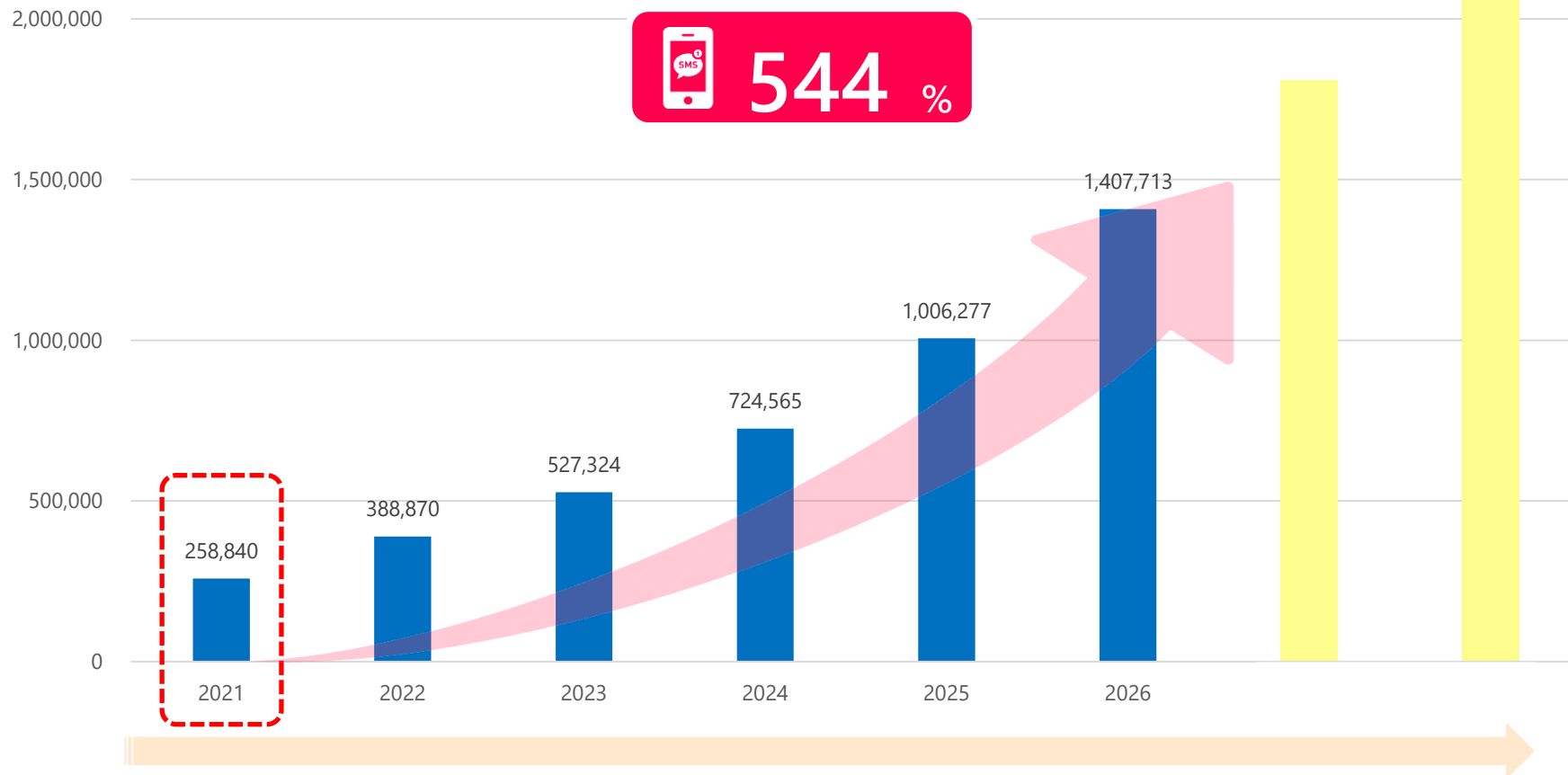
SAM算出のための参考資料

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・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



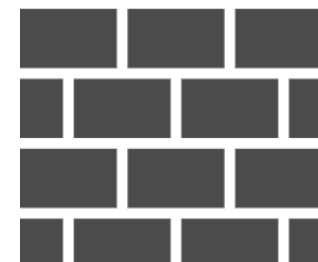
BIG4 :

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	
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
従業員数	52名（2023年9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。

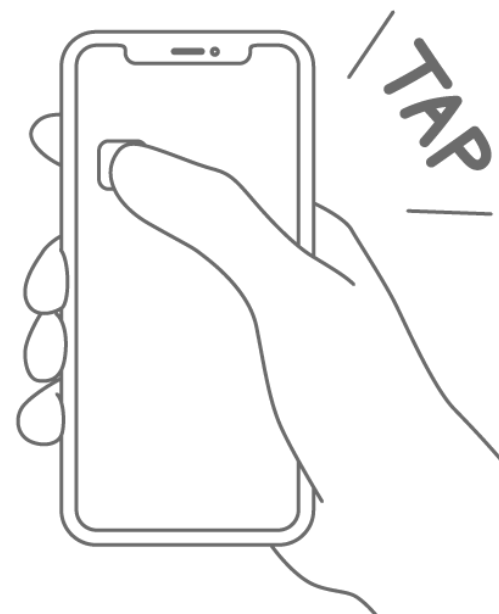
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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（11月20日以降 掲載予定）。



## 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。