



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4四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2024.2.14



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「「Smart Work, Smart Life」の理念のもと、テクノロジーで企業業務と働くヒトの生活をスマートに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社を超え、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です。

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 : FY2023.4Q 業績ハイライト	P.04
2 : FY2023.4Q KPIサマリー	P.14
3 : FY2023.4Q ビジネスラインの状況	P.19
4 : FY2024 事業戦略と業績予想	P.23
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。

FY2023.4Q 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.通期業績ハイライト (2023年1月1日～12月31日)

売上高

3,254 百万円

前年同期比 ▲1.53% ↓

営業利益

292 百万円

前年同期比 +30.82% ↑

上場来
最高

経常利益

291 百万円

前年同期比 +33.19% ↑

上場来
最高

親会社株主に
帰属する当期純利益

156 百万円

前年同期比 +64.44% ↑

(※) 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



FY2023.4Q業績ハイライト (2023年10月1日～12月31日)

売上高

800 百万円

前四半期比 ▲0.05% ↓

前年同期比 ▲5.53% ↓

営業利益

53 百万円

前四半期比 ▲38.50% ↓

前年同期比 ▲29.88% ↓

経常利益

52 百万円

前四半期比 ▲43.98% ↓

前年同期比 ▲31.56% ↓

四半期純利益

35 百万円

前四半期比 ▲38.22% ↓

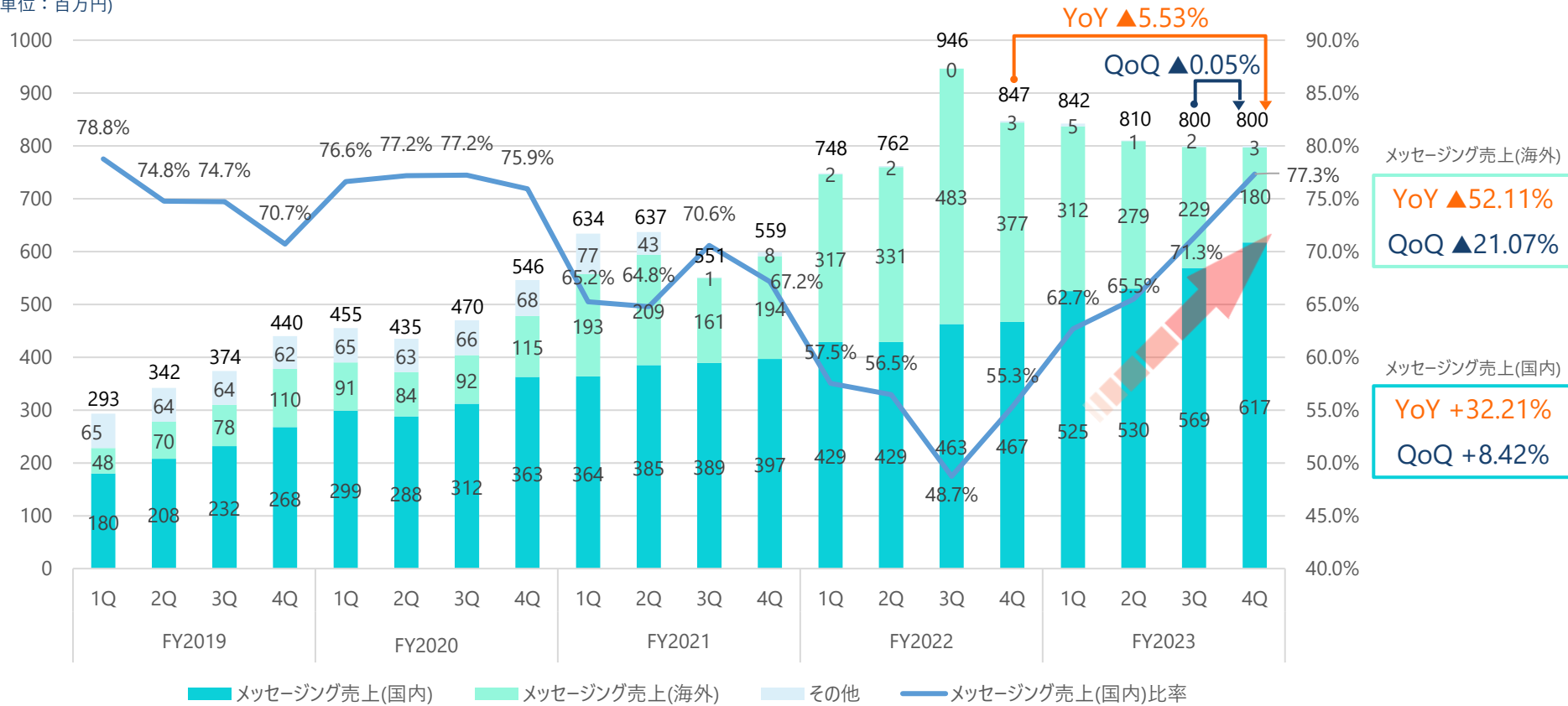
前年同期比 +331.54% ↑

(※) 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）

- 売上高合計は前四半期比では概ね横ばいであるものの、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、国内顧客のメッセージング売上は前四半期比で48百万円の増加（+8.42%）
- 前年同期比においても、前四半期同様に国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力した結果、国内顧客のメッセージング売上は150百万円の増加（+32.21%）

（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。

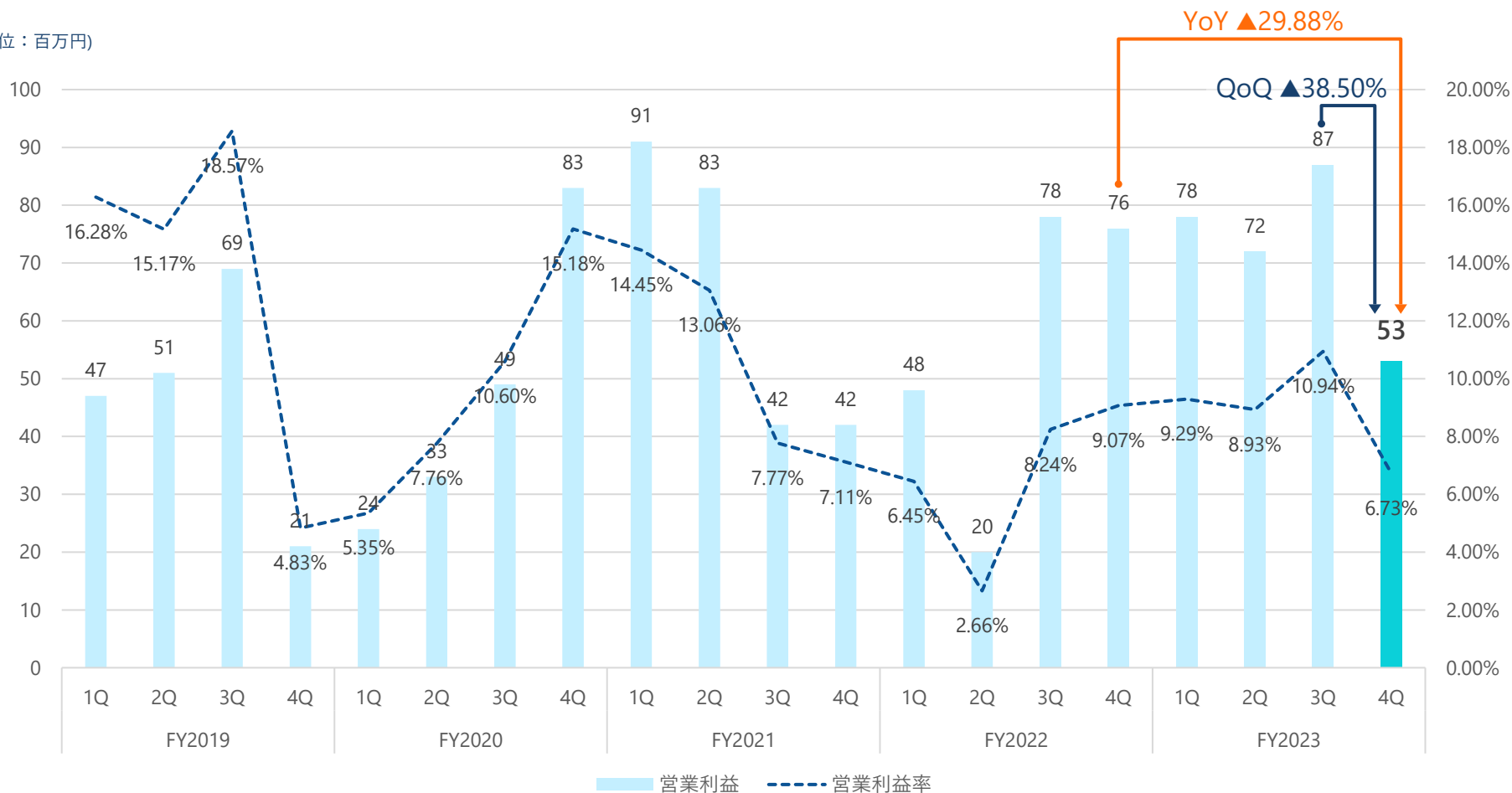
(※2) メッセージング売上(国内)比率：メッセージング売上全体における、メッセージング売上(国内)の比率



営業利益（四半期毎推移）

- 人件費の一時的な増加により、前四半期比で33百万円の減少（▲38.50%）、前年同期比で22百万円の減少（▲29.88%）

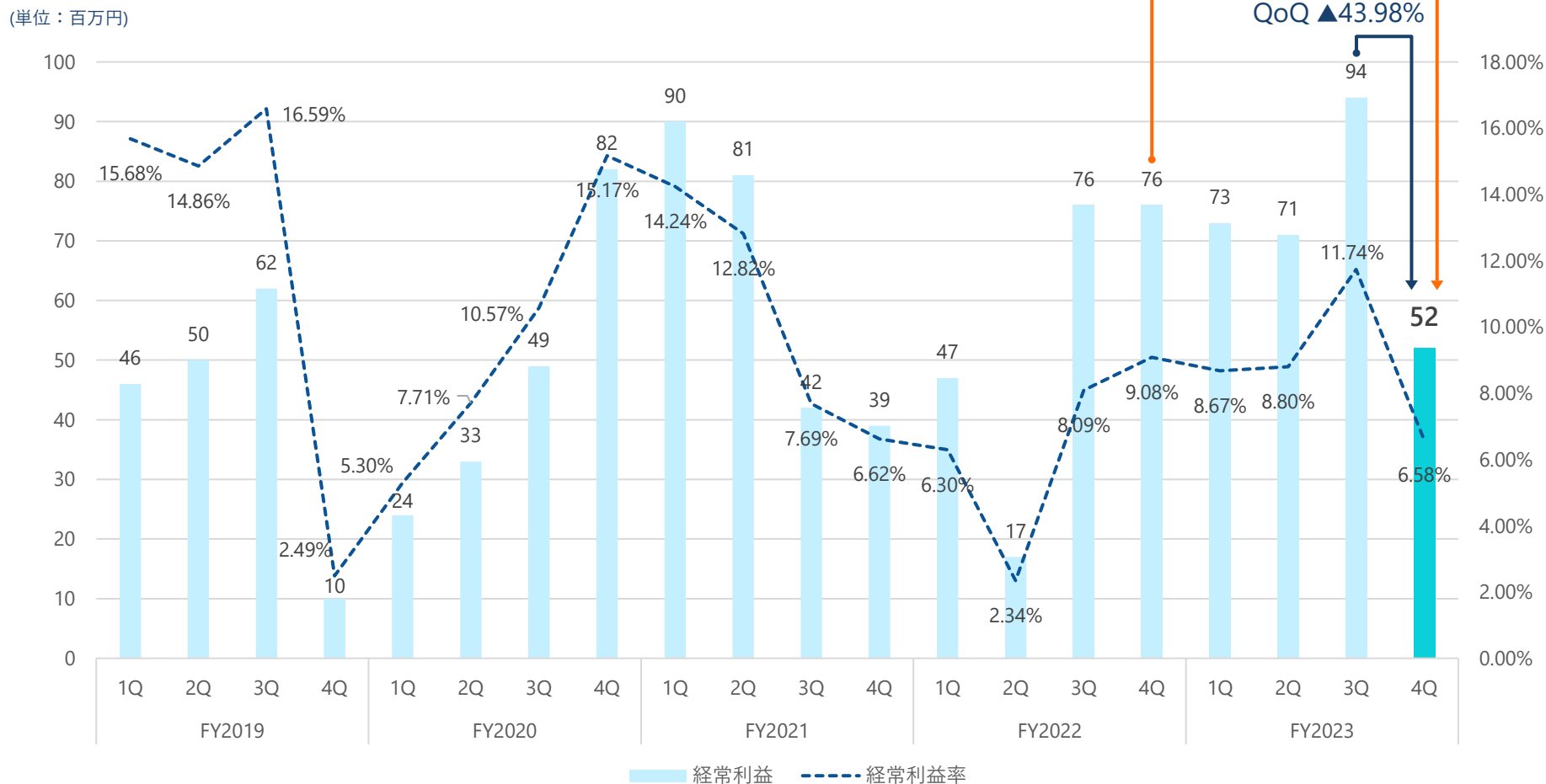
(単位：百万円)





経常利益（四半期毎推移）

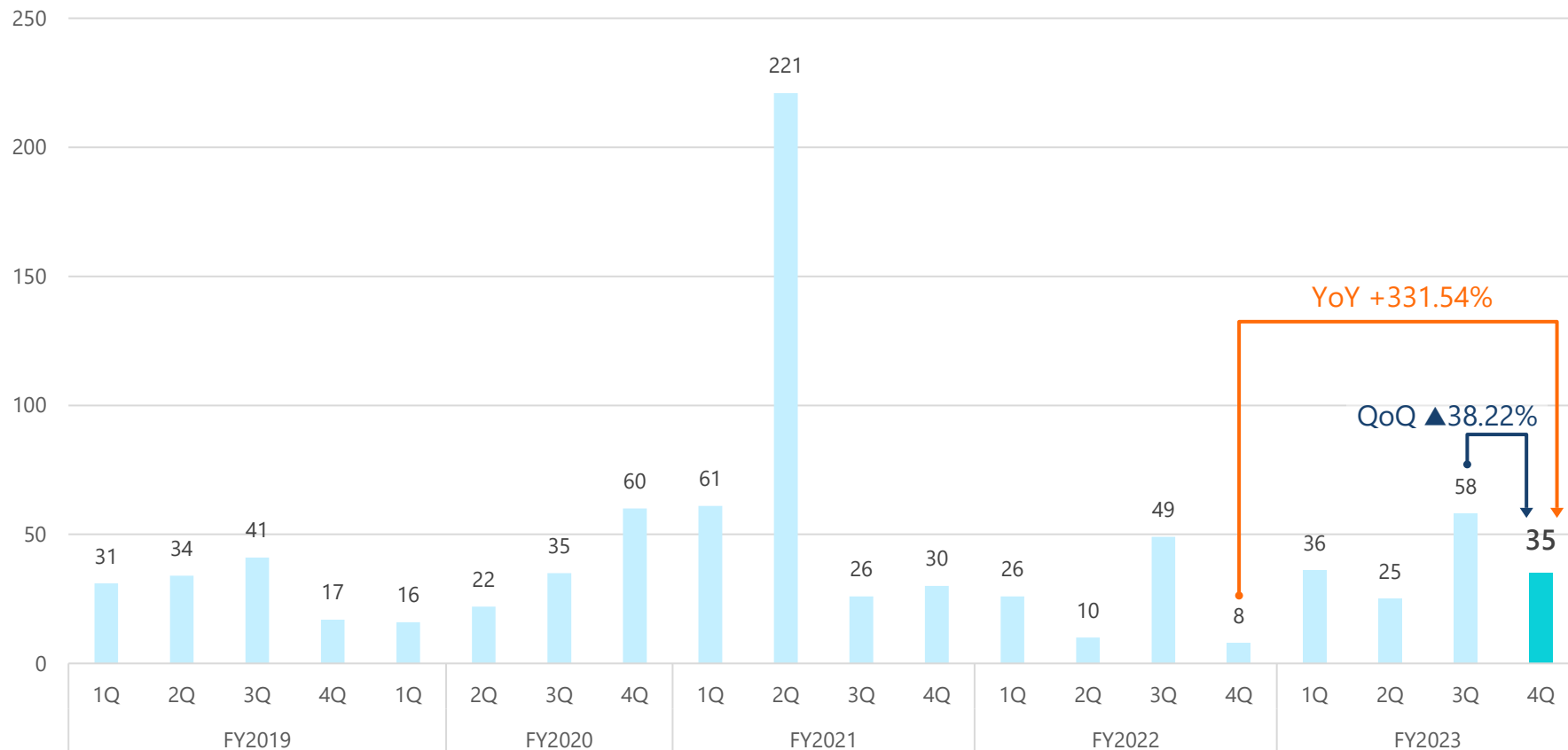
- 営業利益と同様の推移



四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、AIX Tech Venturesが保有する投資有価証券の評価損失が8百万円発生したことにより22百万円の減少（▲38.22%）、一方前年同期比においては、27百万円の増加（+331.54%）。

(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

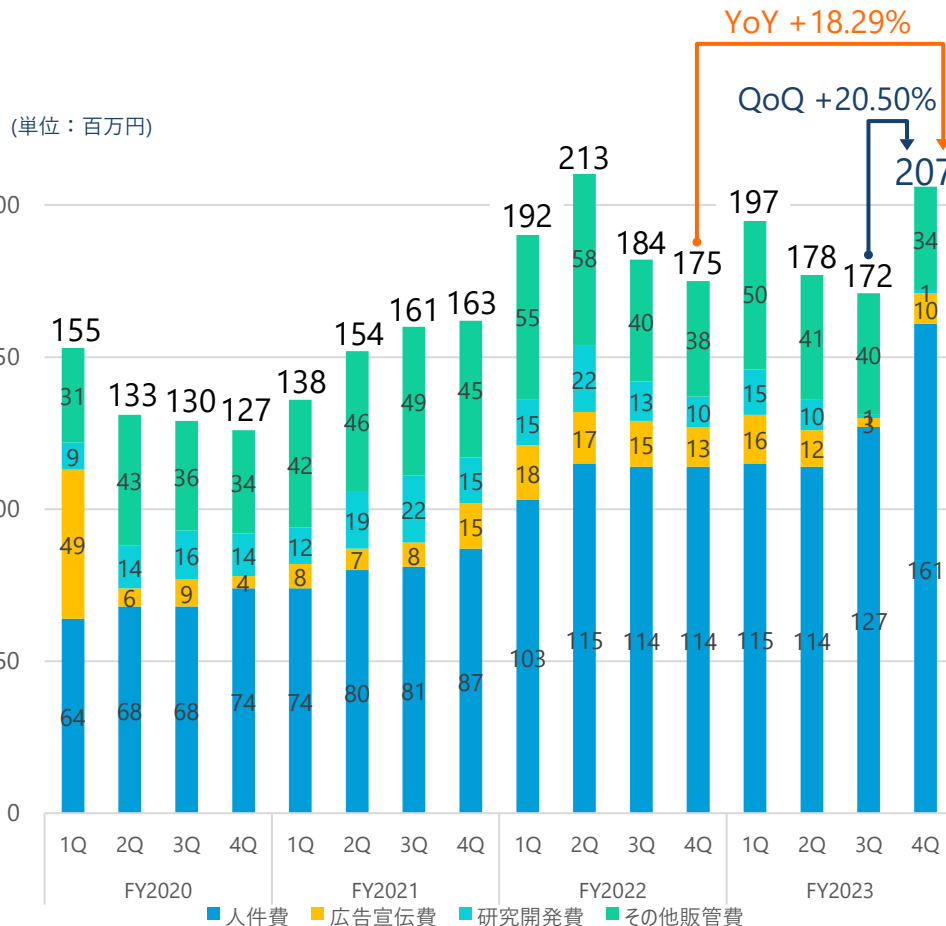
国内顧客への注力の結果、営業利益・経常利益は上場来最高を達成

(単位：百万円)

	2023年12月期	2022年12月期	増減額	前年同期比
売上高	3,254	3,305	▲50	▲1.53%
営業利益	292 上場来最高	223	+68	+30.82% ↑
経常利益	291 上場来最高	218	+72	+33.19% ↑
親会社株主に帰属する 当期純利益	156	95	+61	+64.44% ↑

四半期毎 販売費および一般管理費推移 (四半期毎推移)

- 人件費の一時的な増加により、前四半期比で35百万円 (+20.50%)、前年同期比で32百万円の増加 (+18.29%)
- 前四半期比の分類毎の変動理由は以下の通り



その他 販管費	<ul style="list-style-type: none"> • FY2023.3Qまでに、進行期における採用計画が一定完了し、前四半期比で採用関連費用が6百万円減少
研究開発費	<ul style="list-style-type: none"> • AI関連の研究開発費用が対象 • FY2023.2Qまでに計画したAI関連の研究開発が完了し、研究開発費が減少
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> • ノーコードAI予測分析・意思決定支援サービス「Deep Predictor」のマーケティング費用として6百万円の増加
人件費	<ul style="list-style-type: none"> • 一時的な人件費の増加

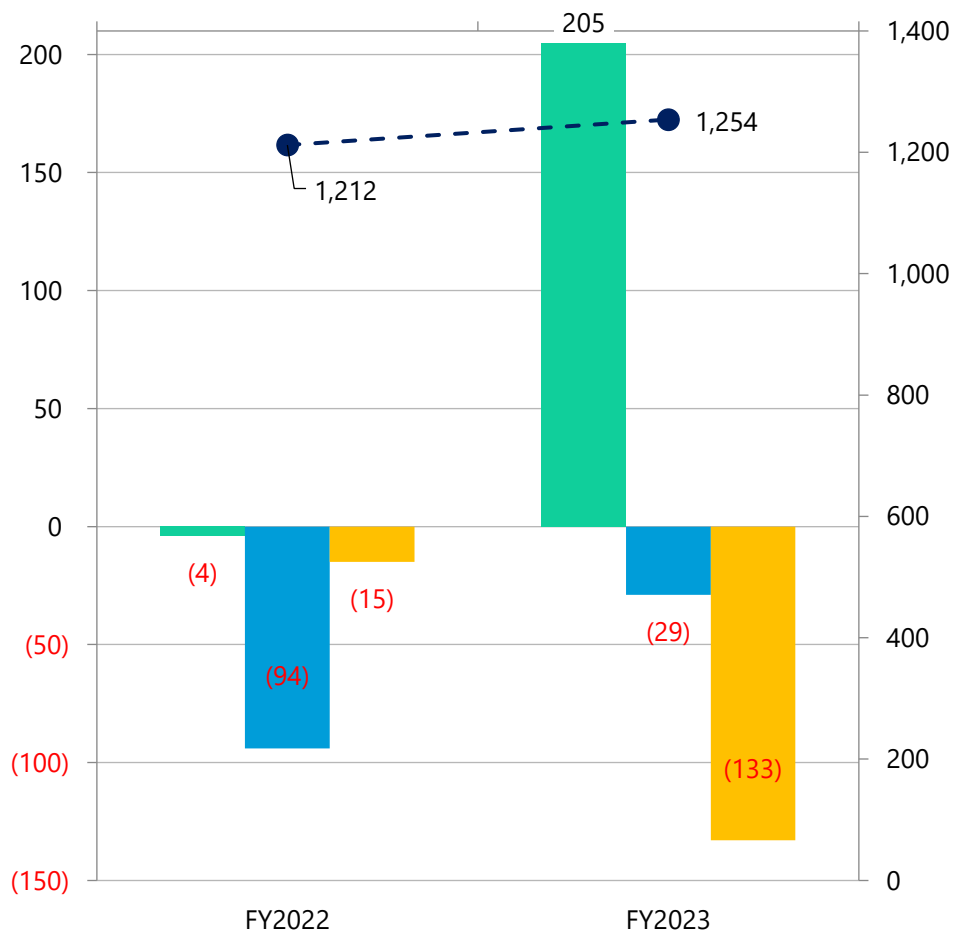
(※ 1) FY2020.1Q~FY2021.2Qは単体決算、FY2021.3Q以降は連結決算数値

(※ 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)



営業キャッシュ・フロー

前期はFY2021に発生した事業譲渡益の影響で納税額が大幅に増加したことにより最終的な営業CFは▲4百万円となっている。一方で、当期は営業利益の増加により、営業CFは205百万円と大きくプラスとなっている。

投資キャッシュ・フロー

当期は前期より開発投資が減少したことにより、投資CFのマイナス幅が縮小している。

財務キャッシュ・フロー

当期は自己株式の取得による支出により財務CFが大きくマイナスとなっている。

営業CF 投資CF 財務CF - ● - 現金及び現金同等物の期末残高



FY2023.4Q KPIサマリー



KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

6,341 社 (FY2023.4Q末時点)

前四半期比 +4.02% 

前年同期比 +16.18% 

SMS配信数

152.3 百万通

前四半期比 ▲6.44% 

前年同期比 ▲22.86% 

メッセージングサービス
ARPU（顧客平均売上高）※

12.2 万円／社

前四半期比 ▲6.20% 

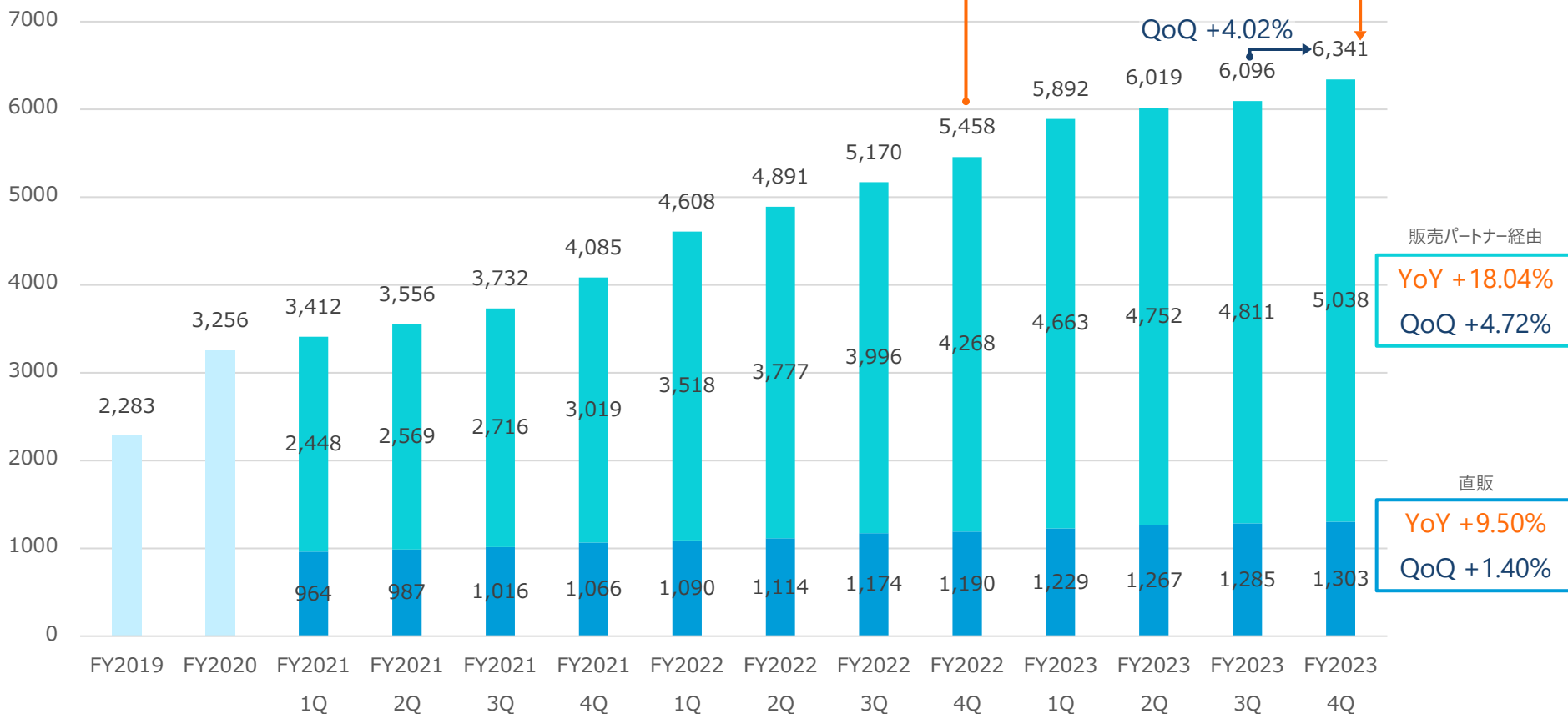
前年同期比 ▲20.59% 

（※） FY2023.4Q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245社の増加 (+4.72%)、前年同期比で883社の増加 (+18.04%)
- 引き続き、業界特化型かつSMSと親和性の高いアセットを保有する販売パートナーとの取り組みを強化し、更なる国内顧客の獲得へ繋げていく

(単位：社)

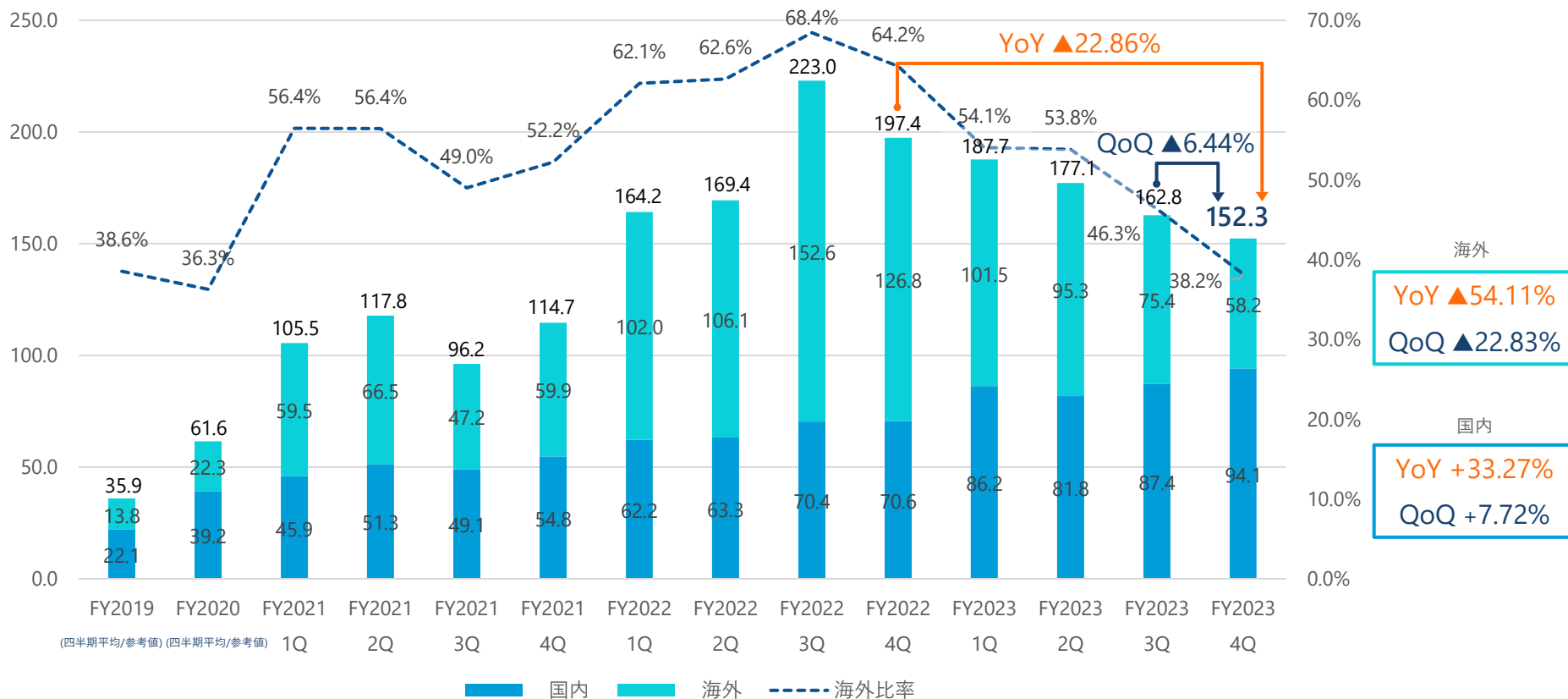


(※) FY2019、FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

SMS配信数

- FY2023.3Qに引き続き、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。それに伴い、海外顧客の配信数が減少し、前四半期比で10.5百万通の減少（▲6.44%）
- 前年同期比較ではFY2022.4Qに新型コロナによる一時的なSMSの利用増があったため、45.1百万通の減少（▲22.86%）

(単位：百万通)



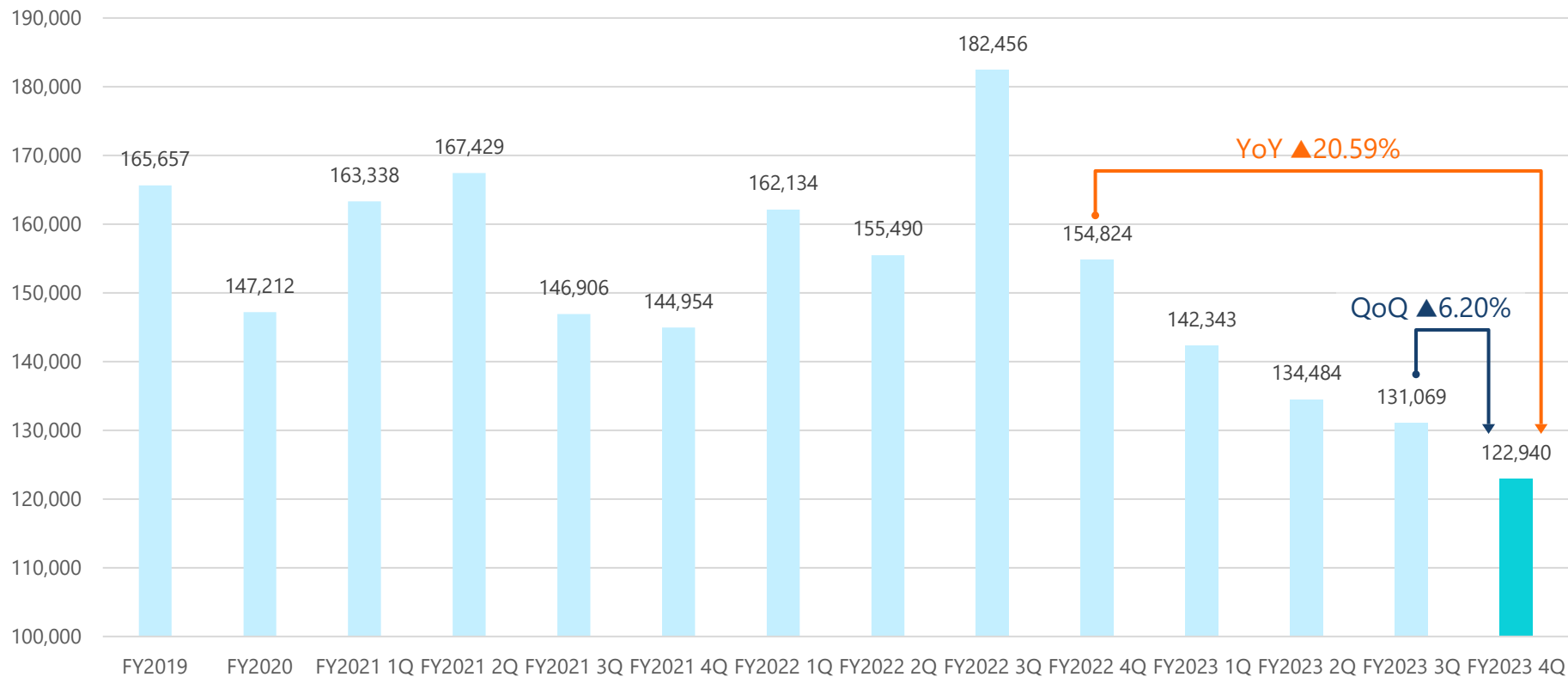
(※) FY2019、FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



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8,129円の減少（▲6.20%）、前年同期比で31,884円の減少（▲20.59%）


(単位：円)



(四半期平均/参考値) (四半期平均/参考値)

(※) 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 decorative horizontal bar on the left side of the slide, consisting of a dark blue segment followed by a lighter blue rounded rectangle.

FY2023.4Q 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

継続

既存国内顧客への営業強化による通数増加が利益増加に寄与

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

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

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創出

新規

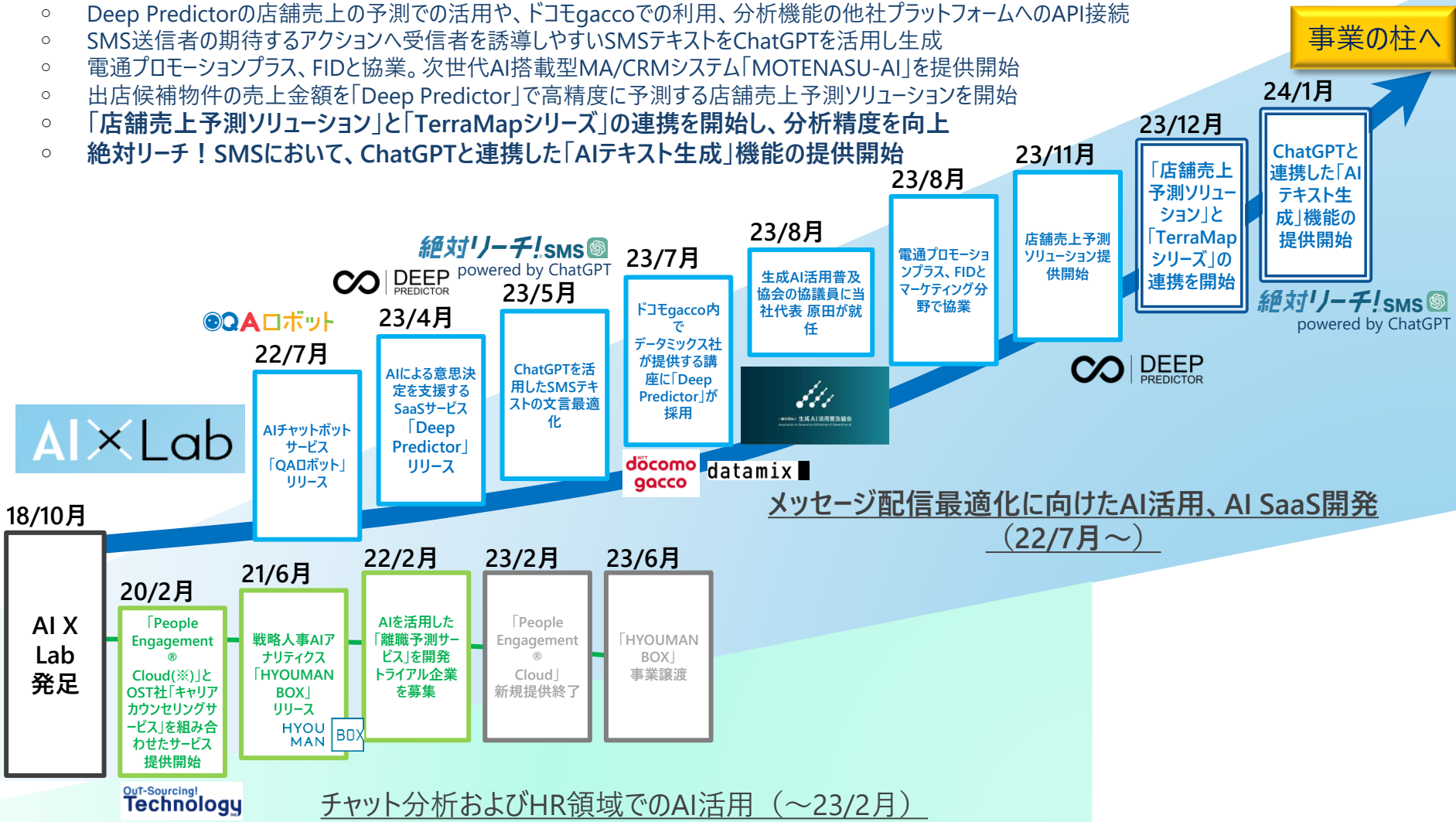
2024年1月4日より、ChatGPTと連携した「絶対リーチ！SMS」の新機能「AIテキスト生成」のモニター版を提供開始
SMSをCXツールへ

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」で高精度に予測する店舗売上予測ソリューションを開始
 - 「店舗売上予測ソリューション」と「TerraMapシリーズ」の連携を開始し、分析精度を向上
 - 絶対リーチ！SMSにおいて、ChatGPTと連携した「AIテキスト生成」機能の提供開始

~FY25

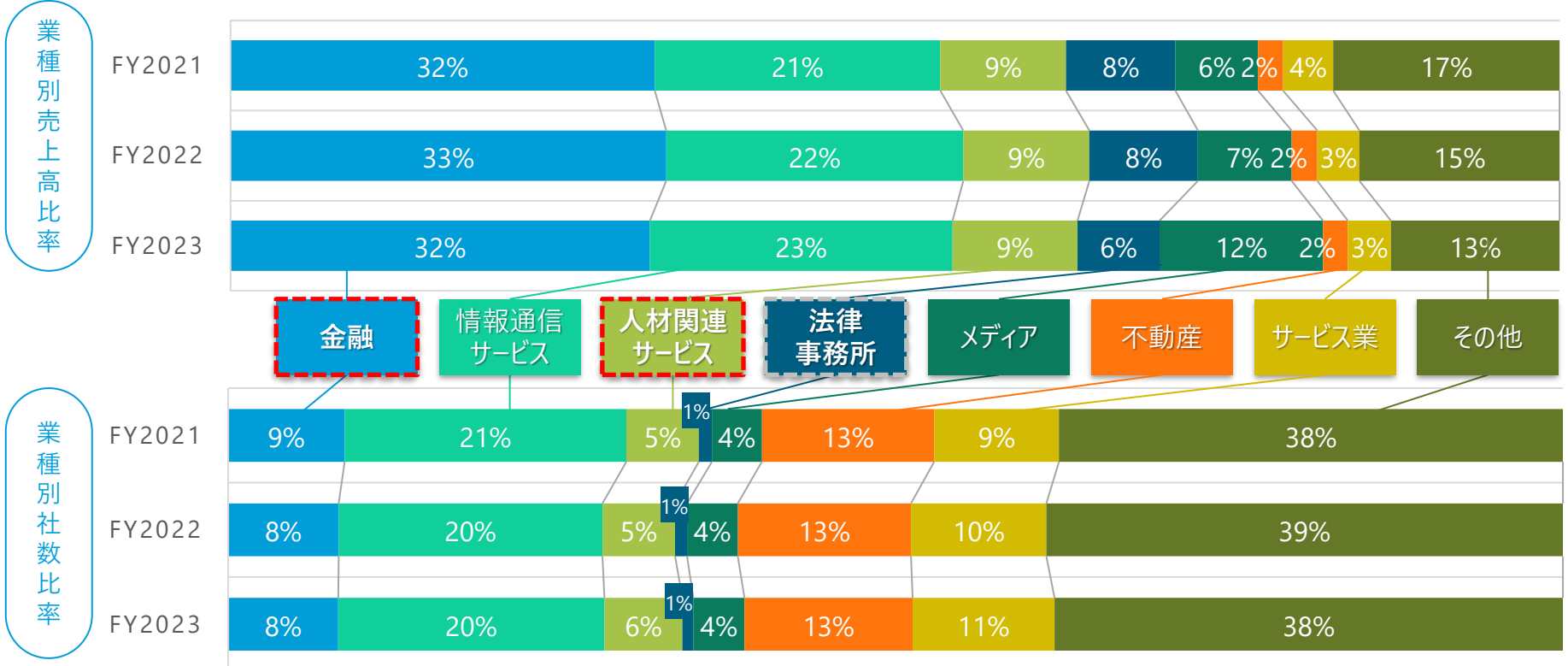
事業の柱へ



(※) 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

FY2023.4Q：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)

A decorative horizontal 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.

FY2024

事業戦略と業績予想



SMSによる「提供価値の進化」

従来の提供価値

リーチ

届ける

気づかせる

「気づかせる」ツールとしてのSMS利用

認証

+

督促

+

業務連絡

CXツールへ進化

CV

見せる

行動させる

ユーザーの「行動変容を促す」
ツールにSMSを進化

EC

+

予約

+

会員登録



取り巻く環境

SMS市場における価格競争の激化

キャリアを含めたSMS配信事業者の増加により
価格競争が激化し単価下落のリスクが増加

生成AI等による第4次AIブーム

ChatGPTやBard 等による生成AIの急速な発展・利用により
AI民主化の波が一気に加速、AIの利用拡大が見込まれる

注力方針

SMS原点回帰で国内伸長

収益性の高い国内顧客への営業活動に注力
新たな収益モデルを開発し、利益率を改善

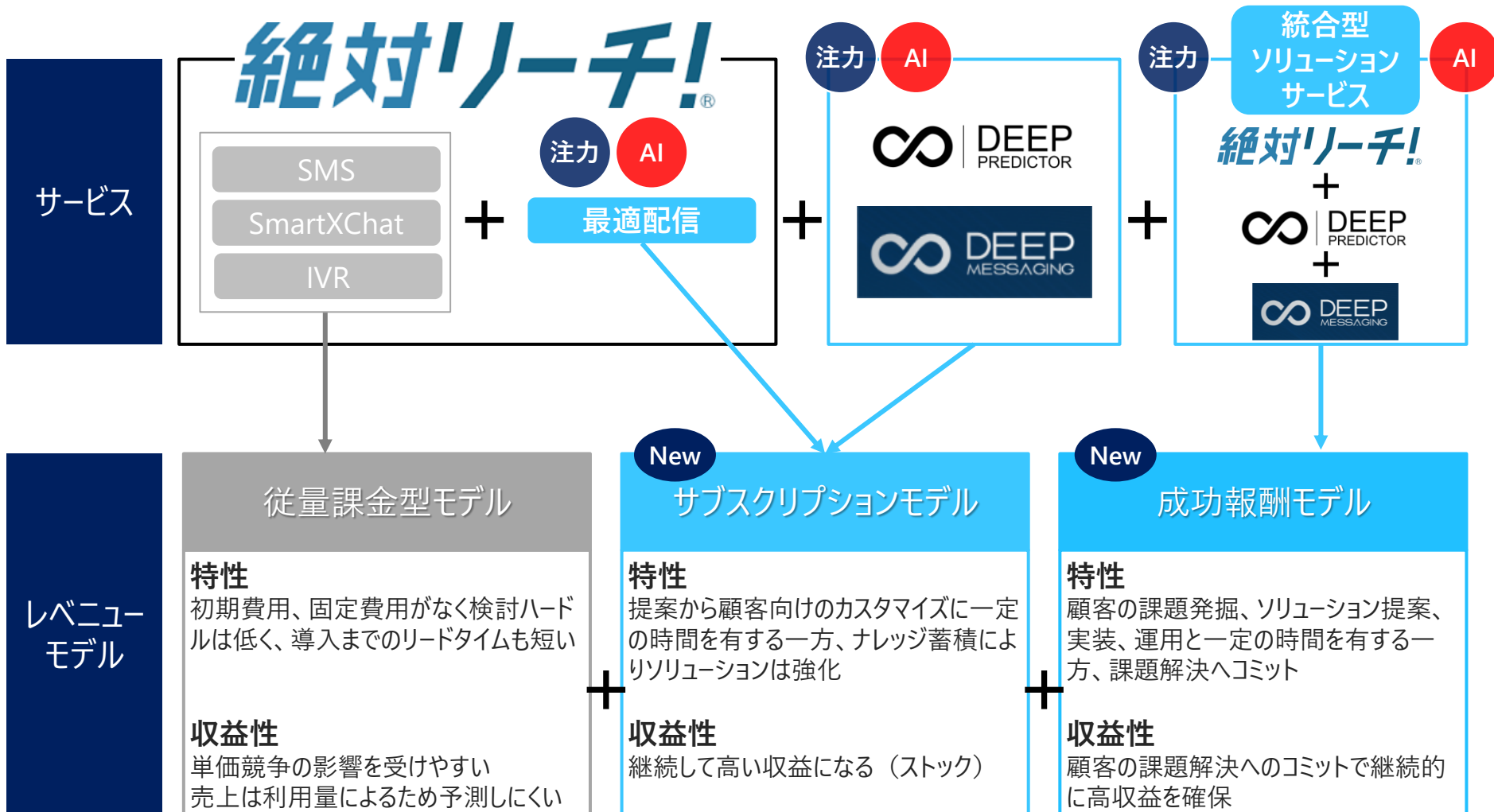
CXツールへのSMSの進化

ユーザーの行動変容を促すツールにSMSを進化

AIを活用した事業の創出

Deep Predictor / Deep Messagingにリソースを集中
勝ちパターンを構築し「事業の柱」に向け準備

変容する顧客ニーズに対し価値提供のコミットメントを強化するレベニューモデルを導入



収益性の高い国内顧客への営業活動に注力し、営業利益率の改善に努める方針

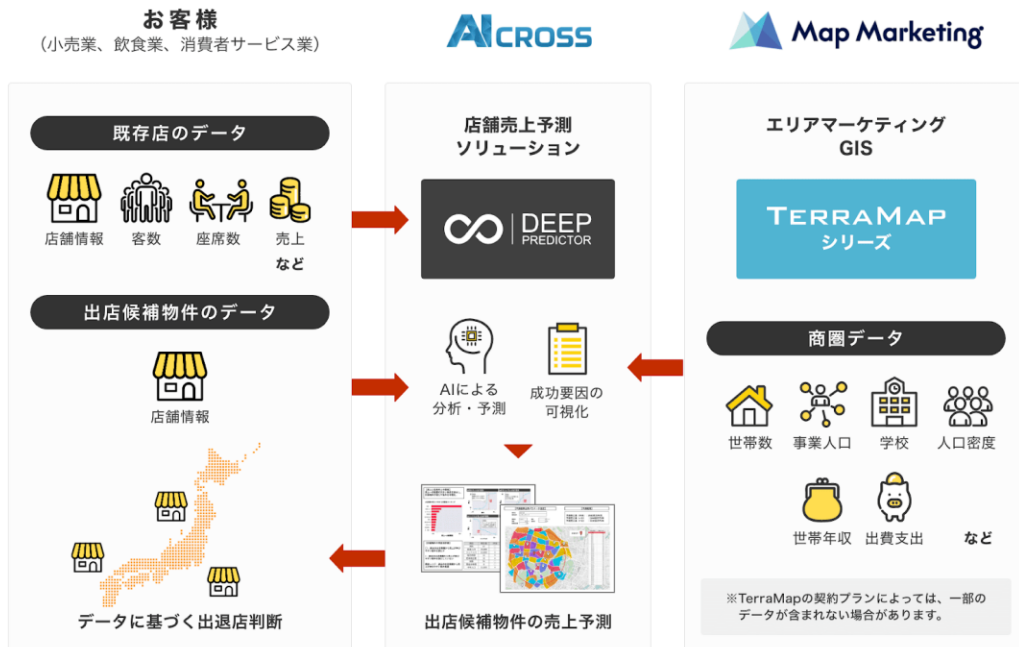
	FY2023実績		FY2024業績予想	対前期増減率
売上高	3,254百万円	売上高	2,831百万円	▲13.0%
営業利益	292百万円	営業利益	300百万円	2.7%
営業利益率	9.0%	営業利益率	10.6%	1.6%
経常利益	291百万円	経常利益	295百万円	1.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	156百万円	親会社株主に帰属する当期純利益	175百万円	11.7%



Topics

「店舗売上予測ソリューション」と「TerraMapシリーズ」の連携を開始

「店舗売上予測ソリューション」とマップマーケティング株式会社が提供するエリアマーケティングGIS「TerraMapシリーズ」との連携を開始いたしました。TerraMapシリーズが持つ各種商圏データを「店舗売上予測ソリューション」のAI学習データとして取り込むことができるようになり、新規出店における売上金額予測がより高精度になります。



■連携による効果

「店舗売上予測ソリューション」と「TerraMapシリーズ」との連携により、「TerraMapシリーズ」が提供する各種データを、AIの学習材料として活用することができます。

全国のチェーン店情報やリンク統計データを組み込むことで、AIは人口統計や競合情報と売上との複雑な関係を分析し、従来の重回帰分析よりも高い精度の予測を行うことができます。また、「TerraMapシリーズ」のメッシュデータ出力機能を用いることにより、特定エリアの詳細な売上予測がメッシュ単位で可能となります。これにより、売上予測値を地図上にマッピングし、高いビジネスポテンシャルを持つ地域を特定することができ、積極的な新規出店戦略の策定に役立つ情報を提供します。

■店舗売上予測ソリューションについて

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AI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するソリューションです。

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 (ディーブ・プレディクター)**」を中核としており、出店頻度や分析実施体制に応じて、「店舗売上予測AIツール (SaaSサービス)」と「店舗売上予測AIサービス (レポートサービス)」の2つの形態から選べます。



■店舗売上予測ソリューションのウェブサイト：<https://aicross.co.jp/deep-predictor/category/tempo-pa/>



ChatGPTと連携した「AIテキスト生成」機能の提供開始

「絶対リーチ！SMS」にChatGPTと連携した新機能「AIテキスト生成」を追加し、2024年1月4日から30社を対象にモニター版の無償提供を開始しました。



CXツールへのSMSの進化

■AIテキスト生成機能の概要

「絶対リーチ！SMS」の管理画面から利用でき、送信用途や伝えたい内容、制限事項などを指定するだけで、AIが最適なテキスト案を複数生成します。

テキスト生成には、6,000社超のお客さまの利活用支援を行ってきた、当社のノウハウが反映されており、見られやすく、開封されやすい、効果的なSMSメッセージを手間なく簡単に作成できます。

先行利用いただいた一部のお客さまでは、クリック率やコンバージョン率が150%以上上昇した実績もあります。なお、入力データが再学習に利用されることはありません。

■AIテキスト生成機能の活用シーン

1. 販促業務

商品・サービスの特徴を把握し、ターゲット層を明確に定めることで、受信者の関心を引く効果的なテキストを生成します。

2. 督促業務

借り手の債務状況や属性に応じて、適切なトーンや表現を用いた督促テキストを生成し、効果的なコミュニケーションを実現できます。

3. 求人斡旋業務

求人情報や求職者の属性を考慮したテキストを生成し、求職者に適切な求人情報を効果的に伝えることができます。



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

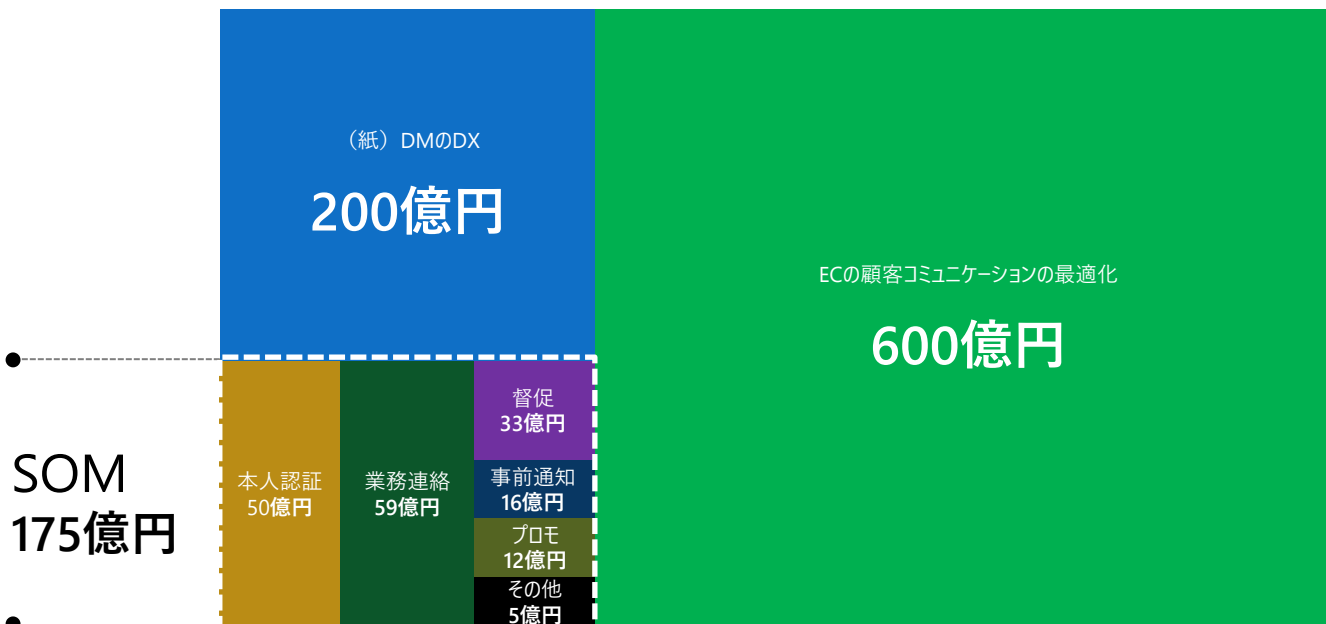
重要なユーザーへ
の連絡手段



メッセージング領域で獲得しうる市場規模は約975億円と想定

SAM 975億円

SOM 実際には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 ミック経済研究所株式会社 ミックITリポート 2024年1月号「2023年度に急ブレーキがかかるも2028年度まで成長期が続くA2P-SMS市場」
- ※ 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SOMを算出しております。

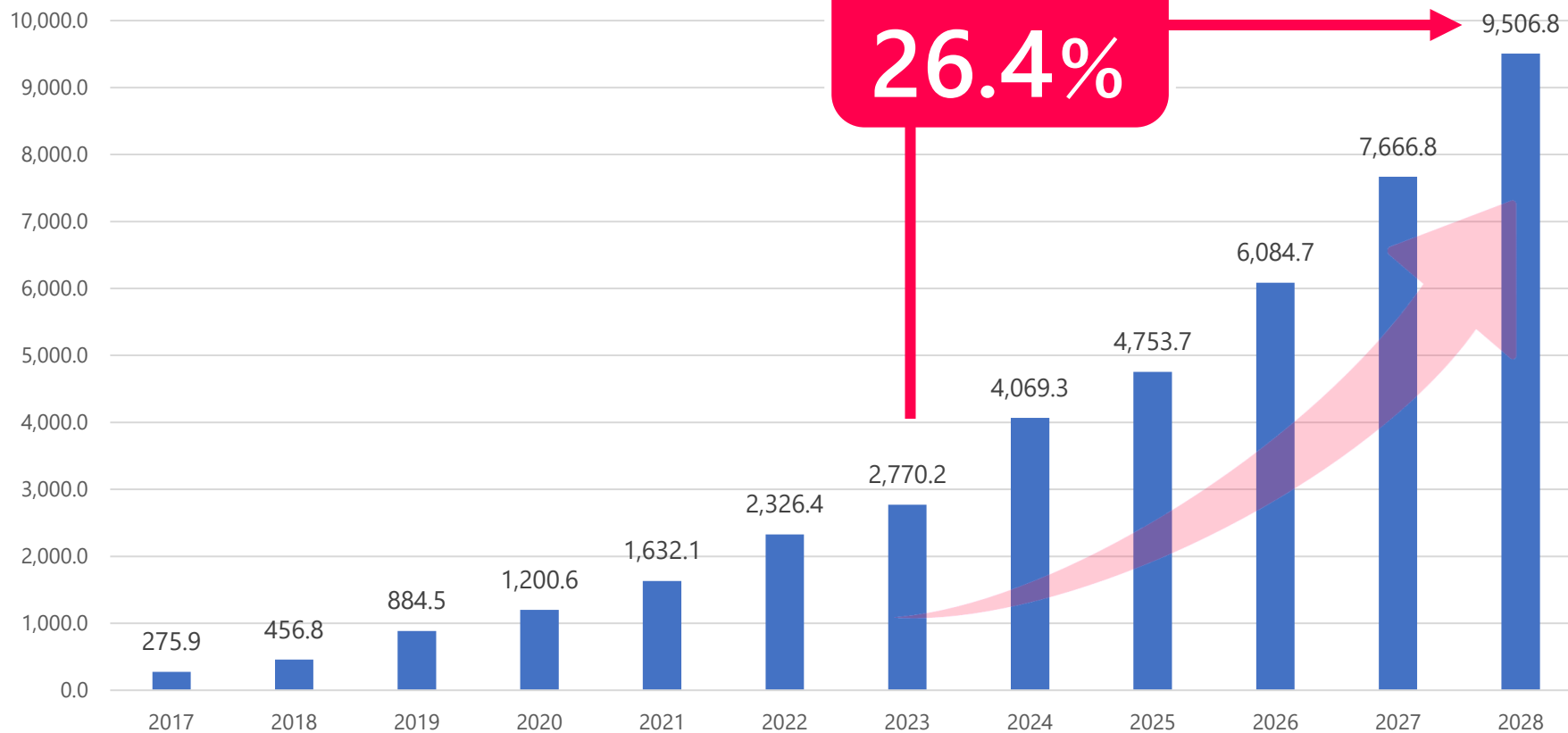
SAM算出のための参考資料

- 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」



国内SMS市場の配信数の中期予測

(単位：百万通)



(※)海外アグリゲーターによる配信数を除く

(※) 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レポート 2024年1月号「2023年度に急ブレーキがかかるも2028年度まで成長期が続くA2P-SMS市場 | 国内アグリゲーターとキャリア・アグリゲーターの配信数と売上高（海外アグリゲーター除く）」

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



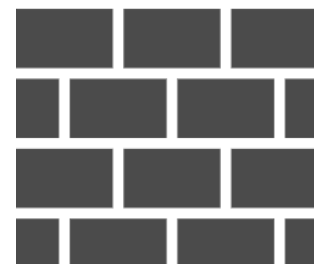
BIG4 :

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

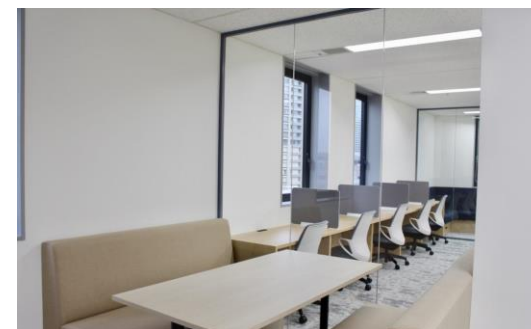


規模の経済性

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	50名（2023年12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。

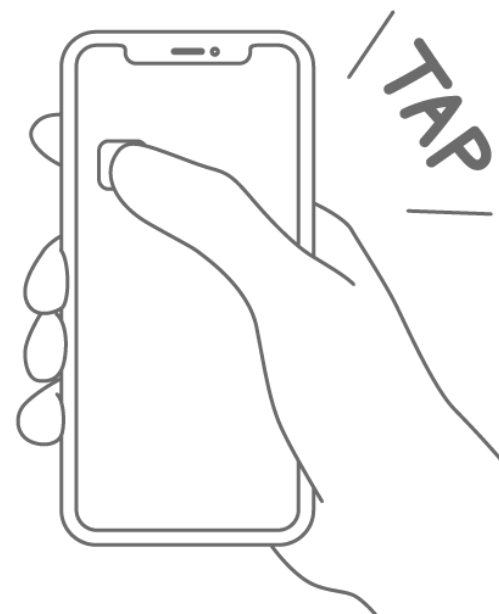
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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（2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.sbisecc.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（2月28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。