



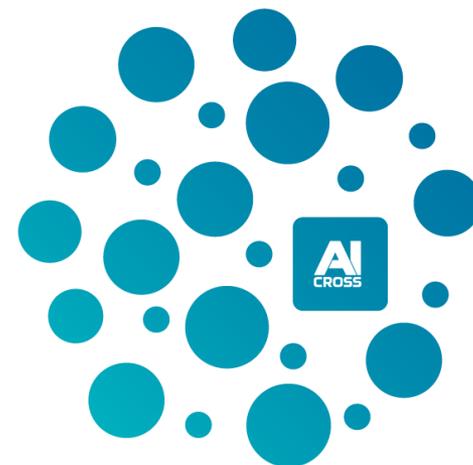
Smart Work, Smart Life
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

2024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)

2024.8.14



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7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 : 株主優待制度の導入と従業員持株会の加入状況等	P.04
2 : FY2024.2Q 業績ハイライト	P.08
3 : FY2024.2Q KPIサマリー	P.18
4 : FY2024.2Q ビジネスハイライト	P.23
5 : Appendix	P.27

(※ 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。

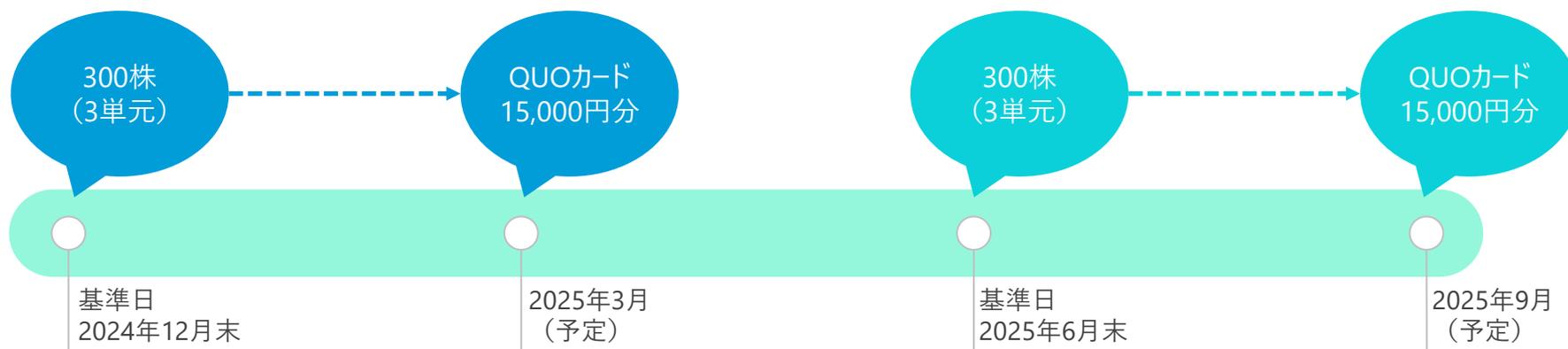
A horizontal decorative bar on the left side of the slide, transitioning from a dark blue to a light cyan color with a rounded right edge.

株主優待制度の導入と 従業員持株会加入状況等

対象株主様に対して、基準日毎に各15,000円分のQUOカード（年間合計最大で30,000円分のQUOカード）を進呈いたします。

基準日	対象株主様	株主優待の内容
12月末日	300株以上保有の株主様	QUOカード15,000円分
6月末日	300株以上保有の株主様	QUOカード15,000円分

2024年12月末から1年分の時系列によるスケジュール（予定）

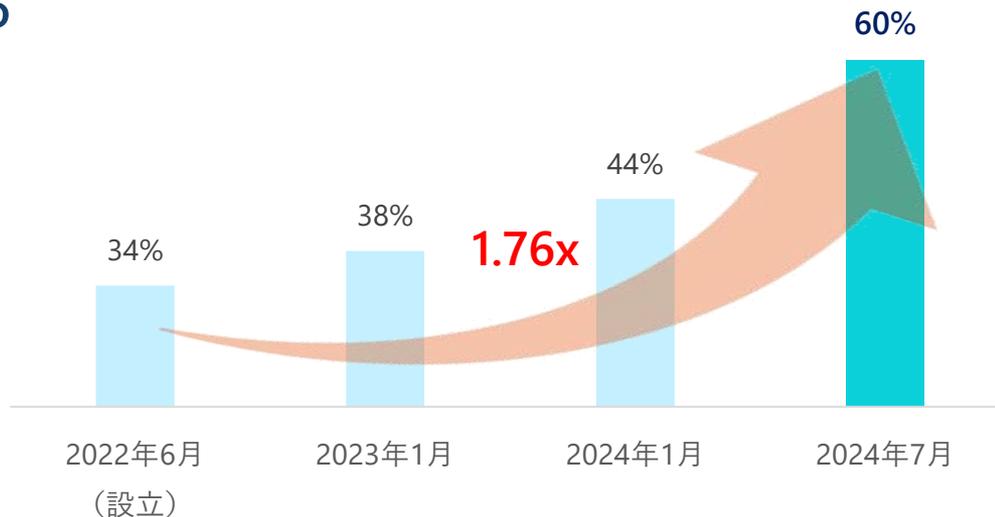


(※) 詳細は2024年8月14日開示の「株主優待制度導入に関するお知らせ」をご確認ください。



従業員持株会導入開始から2年2か月で加入率60%を達成

従業員の過半数以上が持株会へ加入しており、株価向上に対する全社意識が醸成されつつある



設立当初からこれまでの従業員持株会における主な施策

1. 奨励金率変動制の導入

業績に応じて奨励金率を変動させることで、従業員のモチベーションを一層高め、企業全体のパフォーマンス向上と企業価値向上の一体化の強化が目的

2. 柔軟な加入時期の提供

従来の定期的な加入時期に加えて、より多くのタイミングで従業員が持株会に参加できるようになり、従業員の持株株会への加入率の向上と安定株主対策が目的

会社HPでの動画掲載

当社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

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29日18時30分開催予定）。

New

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/572
(8月31日12時05分より当社出演予定)

FY2024.2Q 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。



FY2024.2Q業績ハイライト (2024年4月1日～6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

887 百万円

前四半期比 +0.23%

前年同期比 +9.60%

営業利益

96 百万円

前四半期比 ▲18.94%

前年同期比 +33.15%

経常利益

95 百万円

前四半期比 ▲17.82%

前年同期比 +33.76%

四半期純利益

52 百万円

前四半期比 ▲27.16%

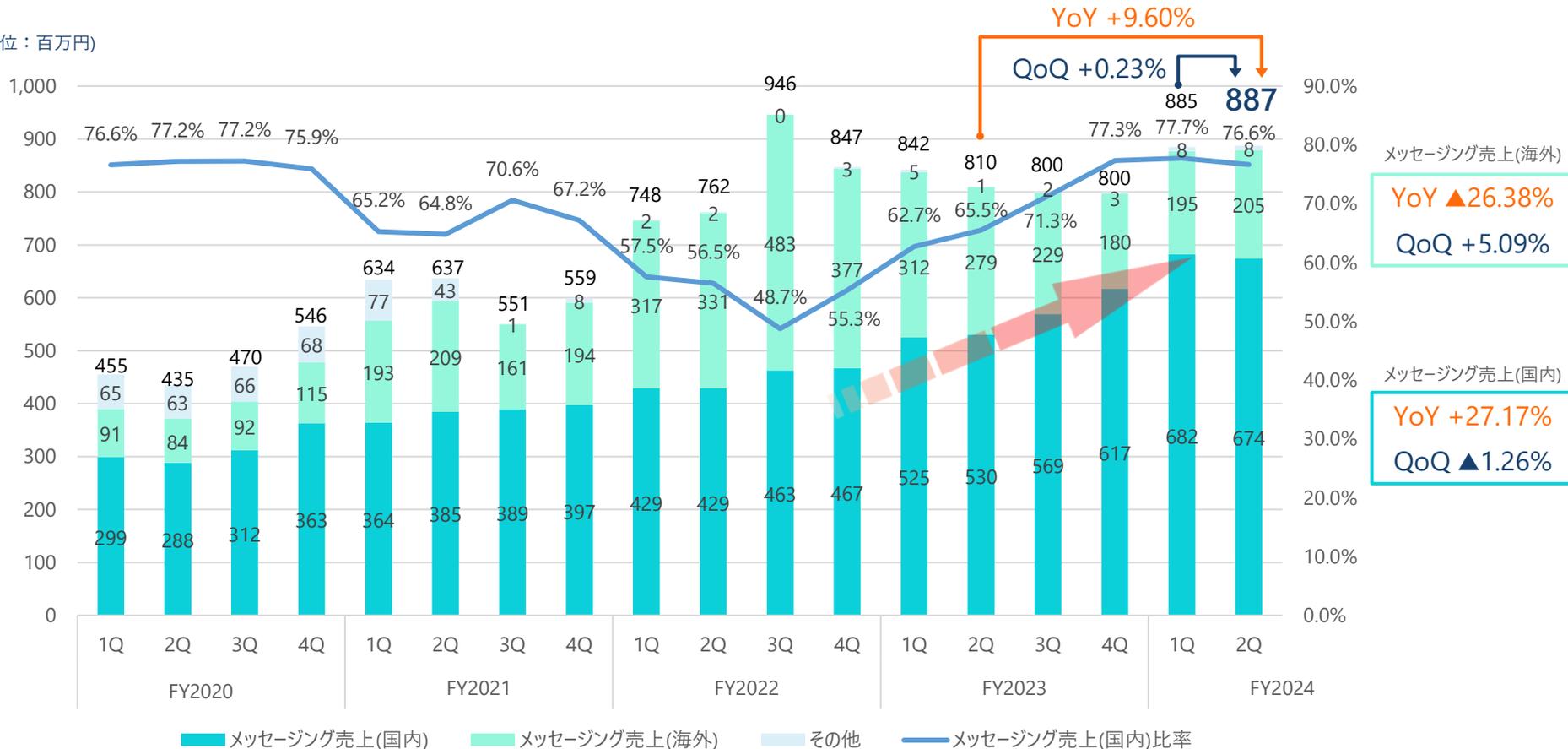
前年同期比 +105.75%

(※) 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）

- 前四半期比は、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、メッセージング売上（国内）比率を維持しながらも、売上高合計では2百万円の微増（+0.23%）
- 前年同期比においては、メッセージング売上高合計は77百万円の増収（+9.60%）うち国内売上高は144百万円の増収（+27.17%）

（単位：百万円）



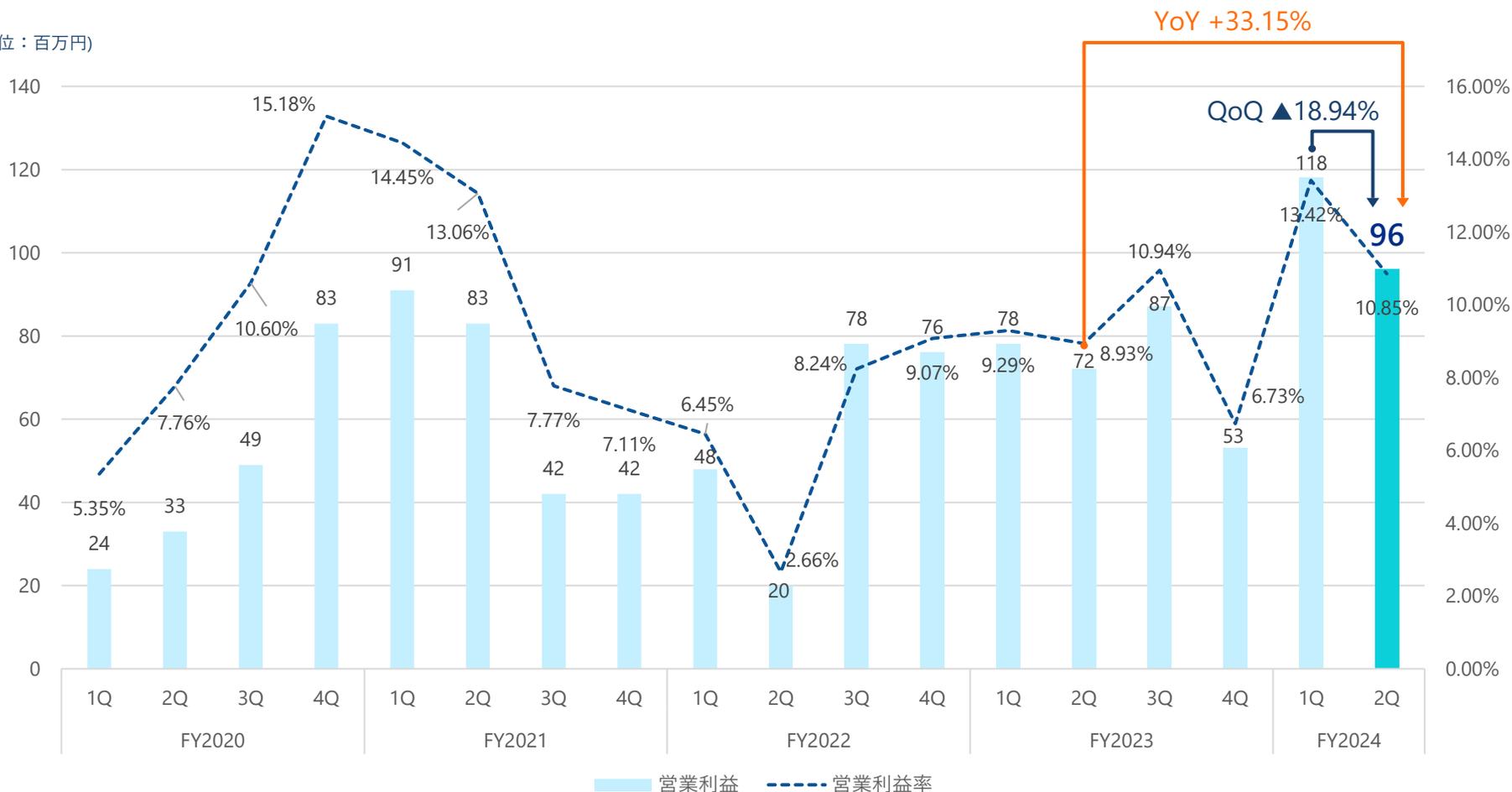
(※1) FY2021.2Qにおけるビジネスチャット事業の譲渡に伴い、FY2021.3Q以降「その他」売上が減少しております。
 (※2) メッセージング売上(国内)比率：メッセージング売上全体における、メッセージング売上(国内)の比率



営業利益（四半期毎推移）

- 前四半期比は、FY2024.2Qに研究開発費として20百万投資し、22百万円の減益（▲18.94%）、一方で前年同期比においては、23百万円の増益（+33.15%）

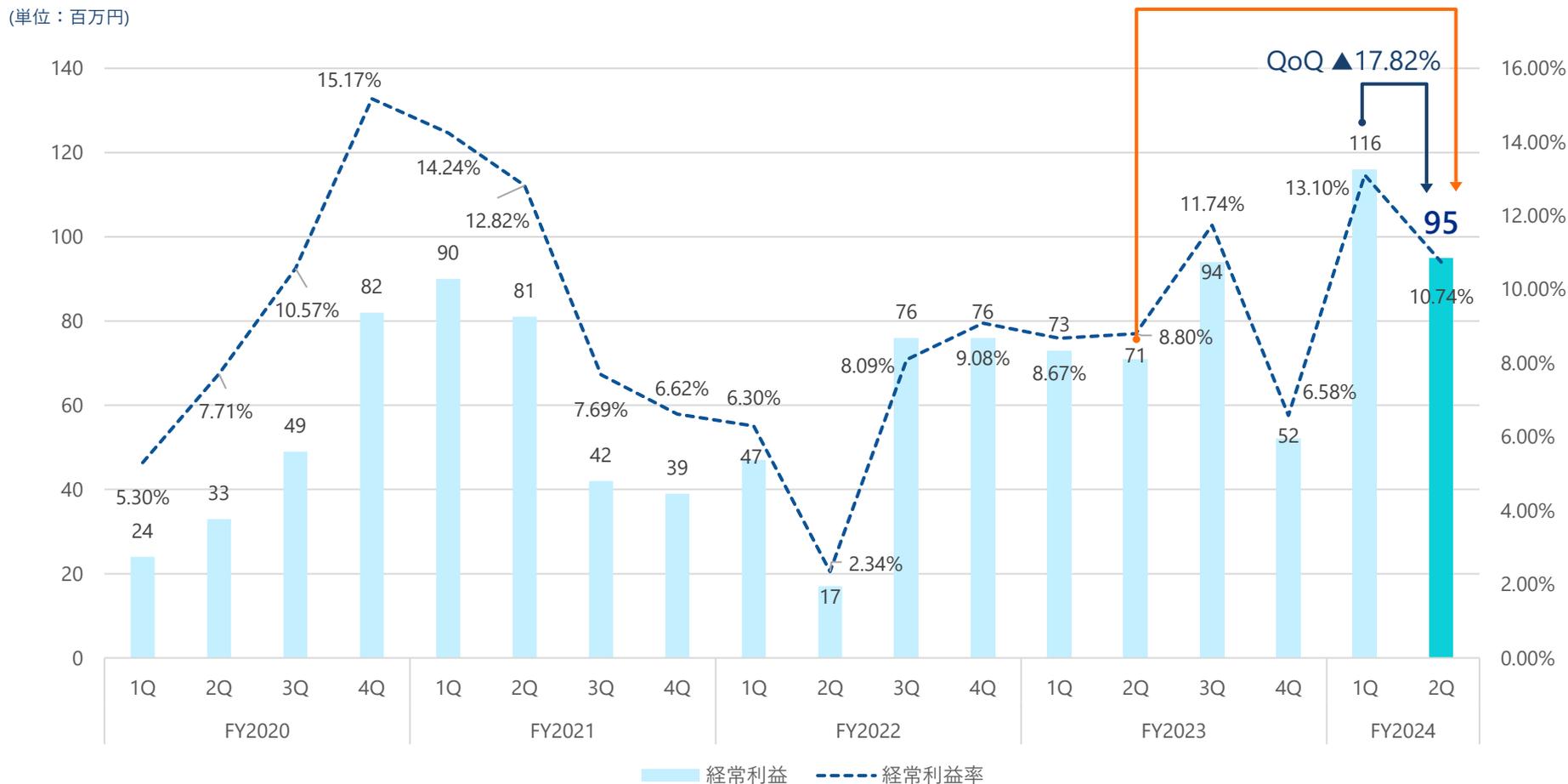
(単位：百万円)





経常利益（四半期毎推移）

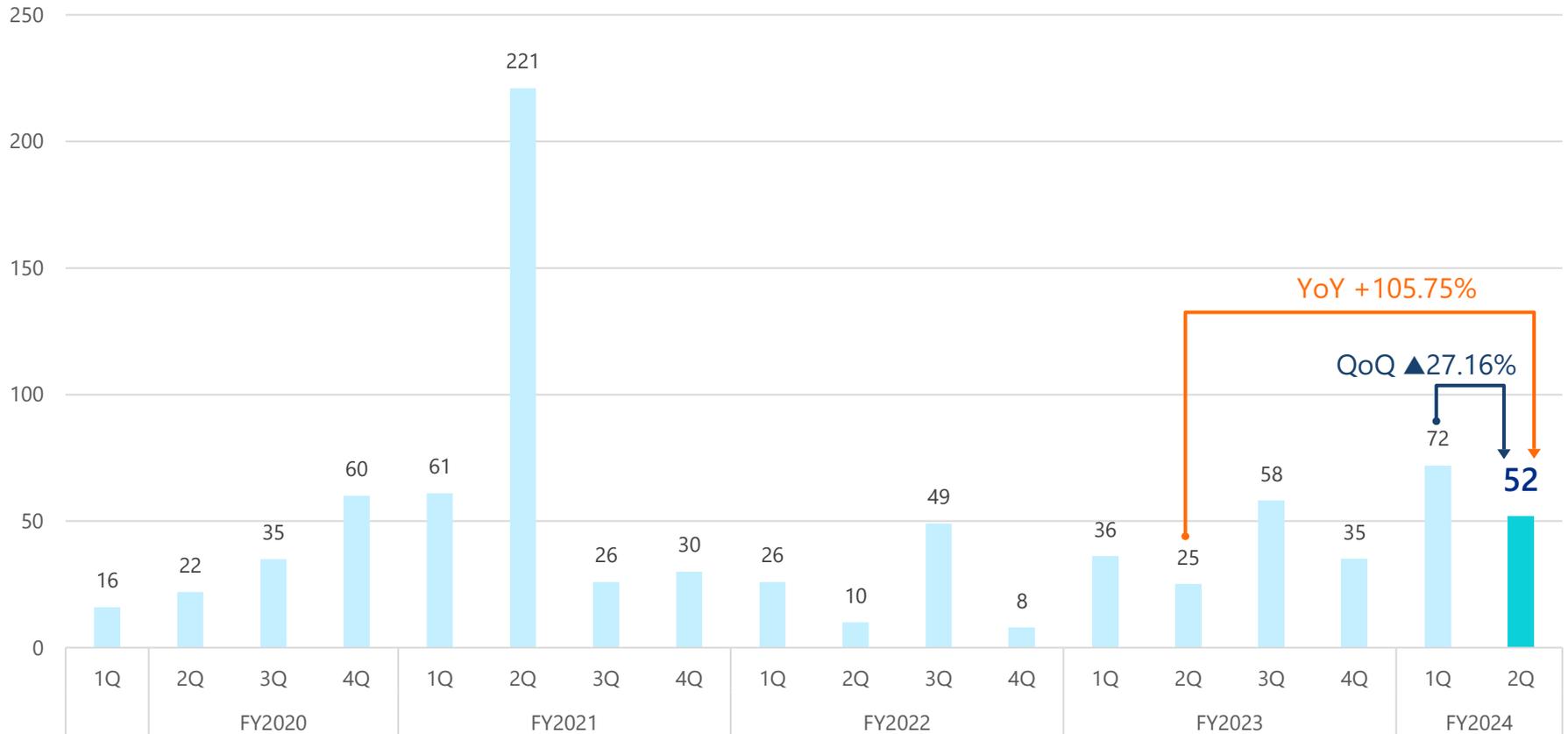
- 営業利益と同様の推移



四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比は、研究開発費の増加による経常利益の減益およびAIX Tech Venturesが保有する投資有価証券の評価減により19百万円の減益（▲27.16%）、一方で前年同期比においては、27百万円の大幅増益（+105.75%）

(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

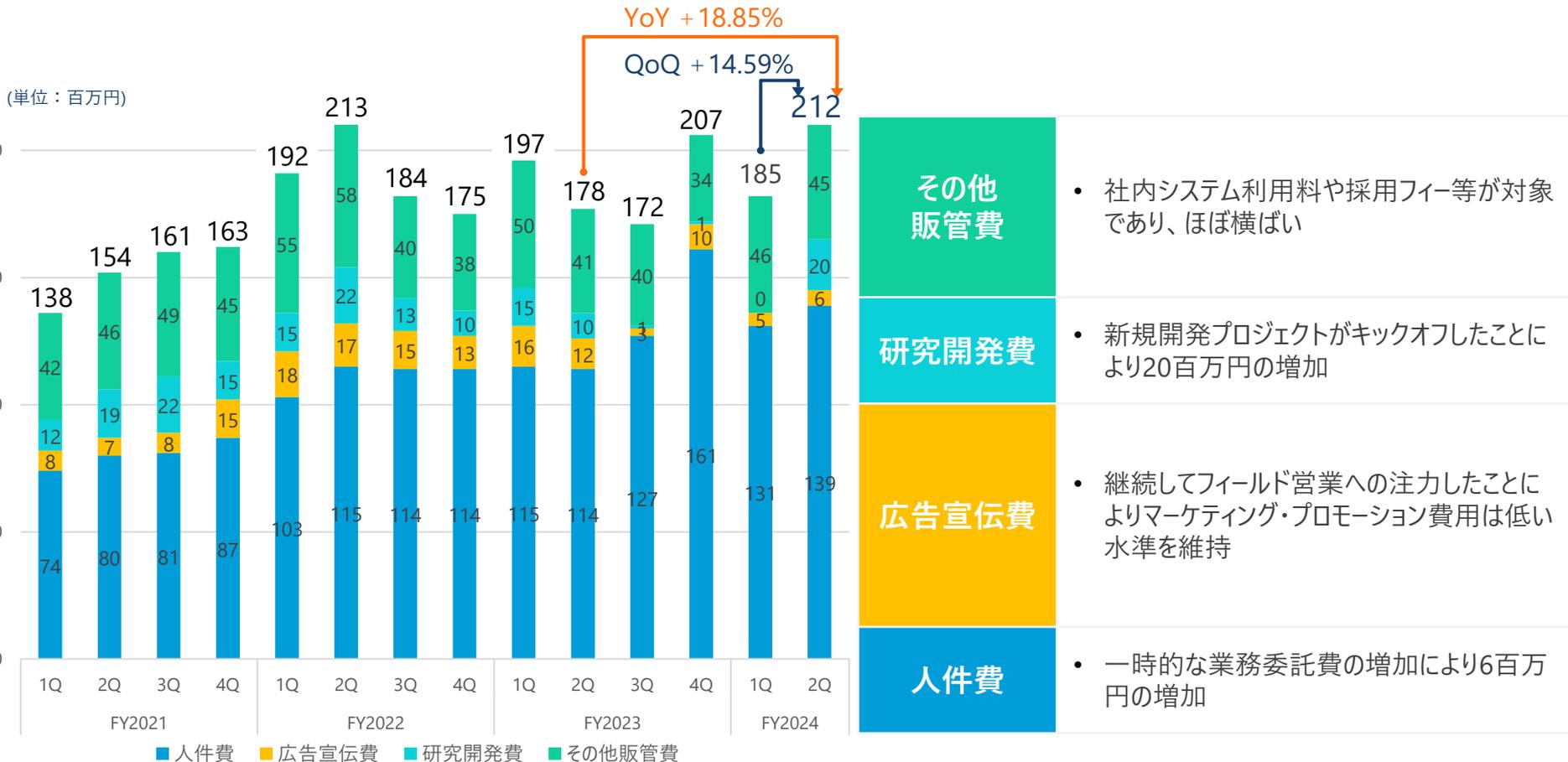
前事業年度より収益性の高い国内顧客に注力した結果、
営業利益・経常利益は第1四半期から継続して上場来最高益を達成

(単位：百万円)

	2024年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売上高	1,773	1,653	+120	+7.29%
営業利益	215 上場来最高	150	+64	+42.80%
経常利益	211 上場来最高	144	+73	+46.40%
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	62	+63	+100.88%

四半期毎 販売費および一般管理費推移 (四半期毎推移)

- 前四半期比は、新規開発プロジェクトのキックオフおよび一時的な業務委託費の増により27百万円の増加 (+ 14.59%)
- 前年同期比においても、前四半期同様に33百万円の増加 (+ 18.85%)
- 前四半期比の分類毎の変動理由は以下の通り



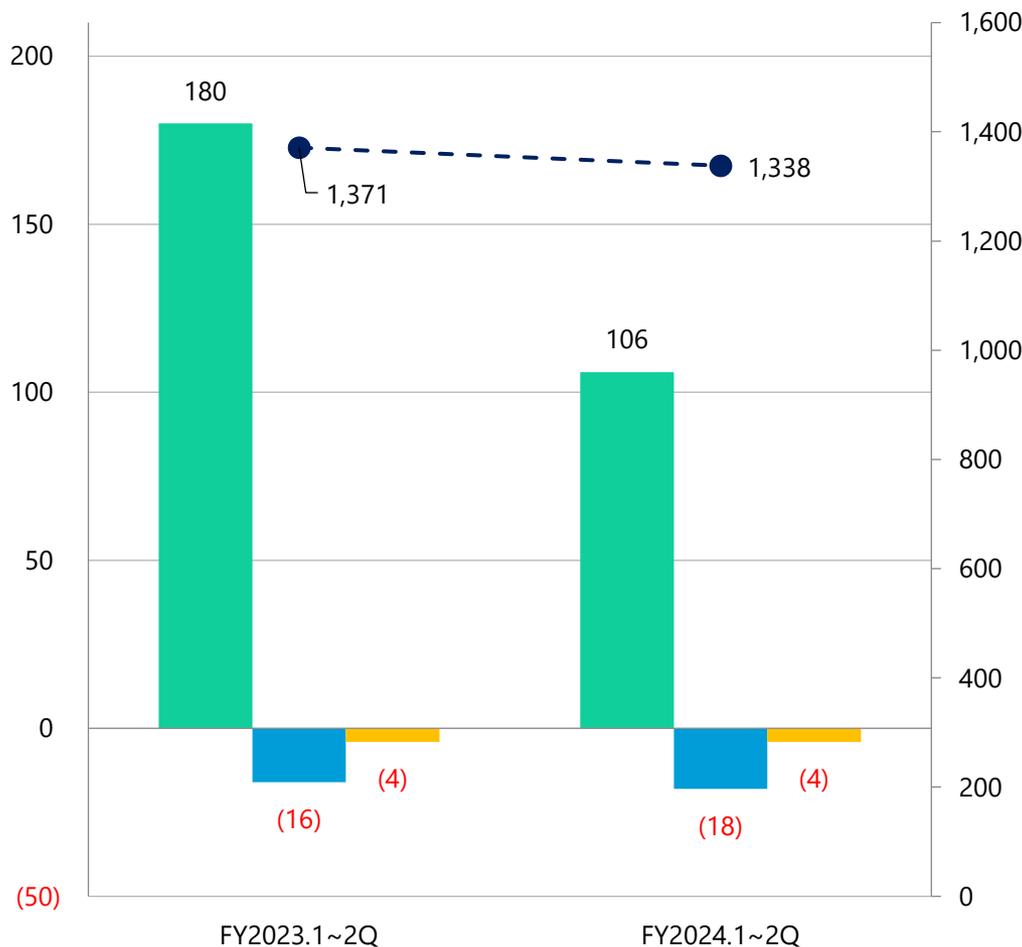
(※ 1) FY2021.1Q~FY2021.2Qは単体決算、FY2021.3Q以降は連結決算数値

(※ 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
大幅な増益により税金部分を除いた営業CFは171百万円となり、FY2023より91百万円増加
一方で、法人税等および消費税がFY2023は100百万円の還付であったものが、FY2024は65百万円の納付となったため、最終的な営業CFは106百万円と前年同期比73百万円マイナス

投資キャッシュ・フロー
継続的に開発投資を実施しているが、FY2023と大きな変動なし

財務キャッシュ・フロー
FY2023から大きな変動なし

■ 営業CF ■ 投資CF ■ 財務CF - ● - 現金及び現金同等物の期末残高



FY2024業績予想進捗

- FY2024.1Qから継続して事業全体が堅調に推移したことにより、売上、各段階利益ともに通期業績予想に対して高い進捗率で推移。FY2024.3Q以降も事業自体のコンディションは2Q同様推移する見通し

(単位：百万円)

	FY2024.2Qまでの 累計実績	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,773	2,831	62.65%
営業利益	215	300	71.74%
経常利益	211	295	71.68%
四半期純利益 (当期純利益)	125	175	71.78%

(※) 本日(2024年8月14日)開示の「株主優待制度導入に関するお知らせ」とおり、株主優待制度導入による費用については、現在精査中のため、通期業績予想にあたる影響は、未確定となっております。業績進捗の状況を踏まえて、影響がある場合は速やかに開示します。



FY2024.2Q KPIサマリー



KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

6,649 社 (FY2024.2Q末時点)

前四半期比 +3.66% 

前年同期比 +10.47% 

SMS配信数

181.8 百万通

前四半期比 +2.91% 

前年同期比 +2.65% 

メッセージングサービス
ARPU（顧客平均売上高）※

13.2 万円／社

前四半期比 ▲3.38% 

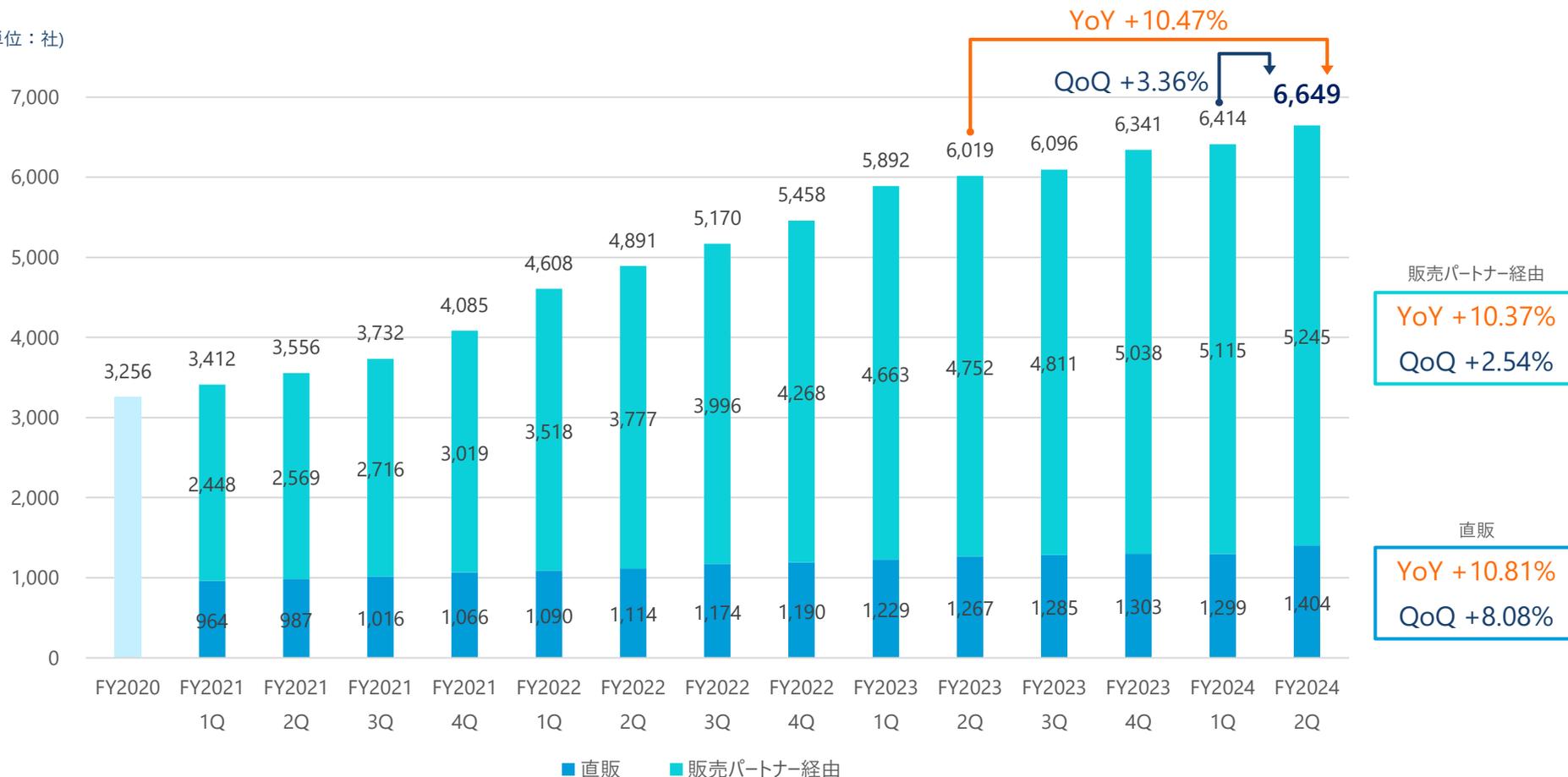
前年同期比 ▲1.60% 

（※） FY2024.2Q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235社の増加 (+3.36%)、前年同期比で630社の増加 (+10.47%)
- 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

(単位：社)

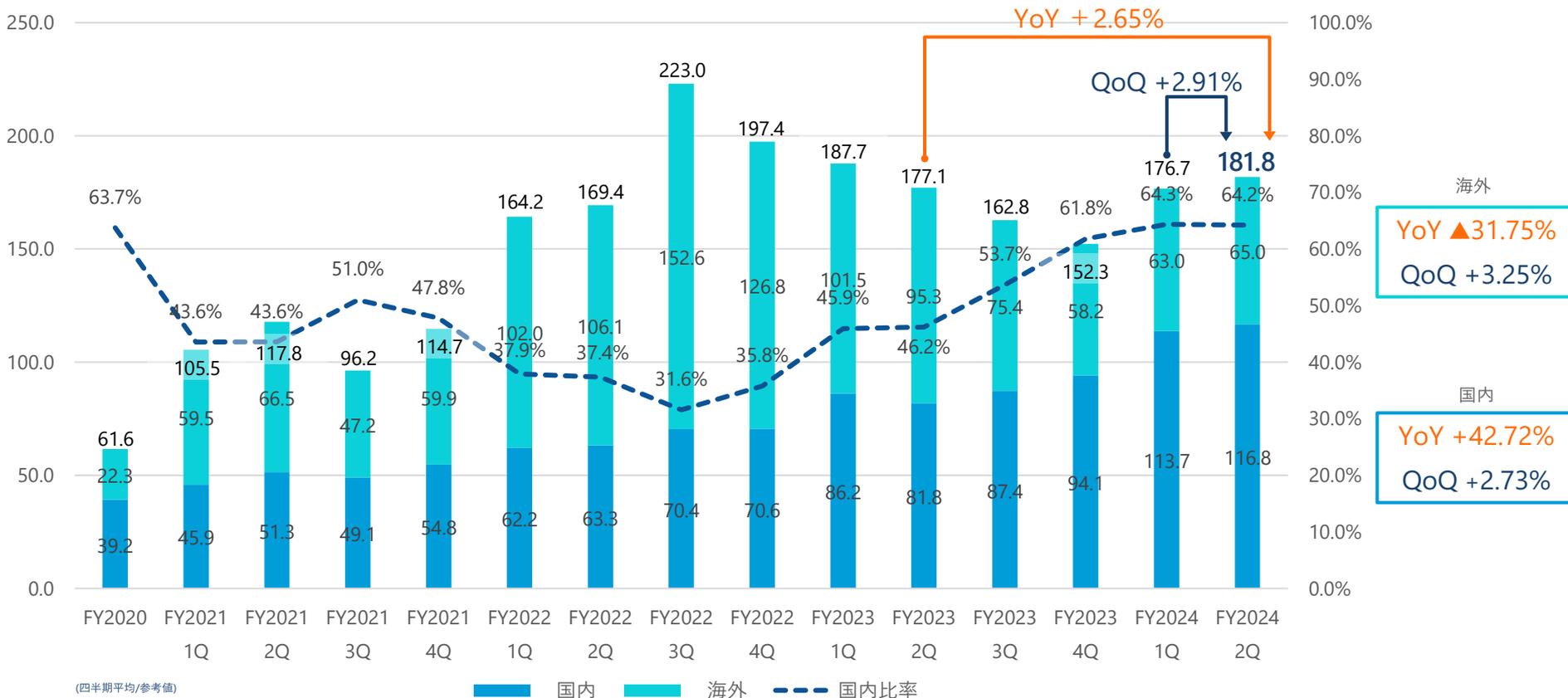


(※) FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

SMS配信数

- 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た結果、国内顧客のSMS配信数は前四半期比で3.1百万通の増加（+2.73%）、SMS配信数合計は5.1百万通の増加（+2.91%）
- 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SMS配信数は35.0百万通の増加（+42.72%）

(単位：百万通)

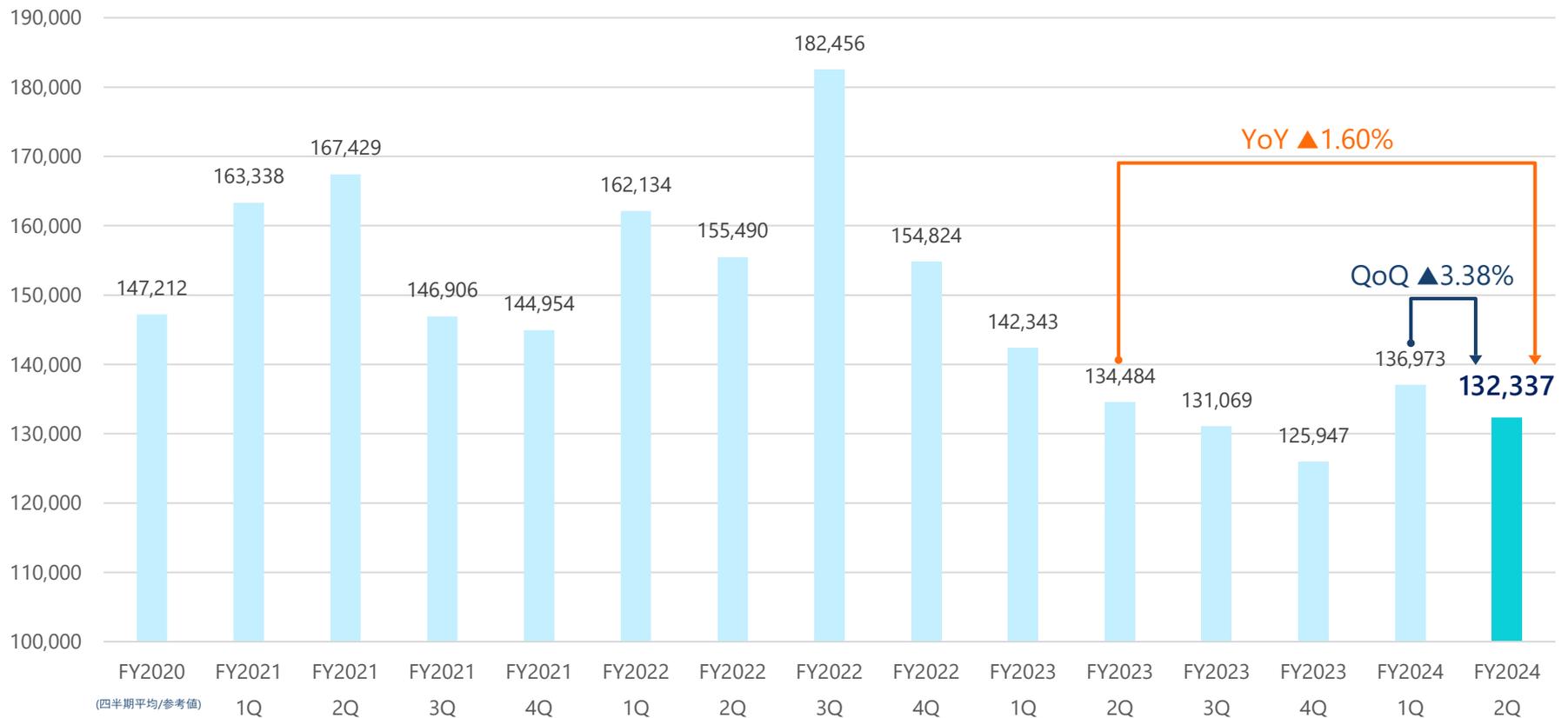


(※) FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値

メッセージングサービスARPU（顧客平均売上高）

- 国内顧客の獲得と配信数の拡大に継続して注力しつつ、より持続可能な収益力を強化を目的とした顧客ポートフォリオの転換を進めている。その結果、売上全体としては増収ではあるが、海外売上比率の減少により、メッセージングサービスARPUは前四半期比で4,636円の減少（▲3.38%）
- 前年同期比においても、前四半期同様に2,147円の減少（▲1.60%）

(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

(※) 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



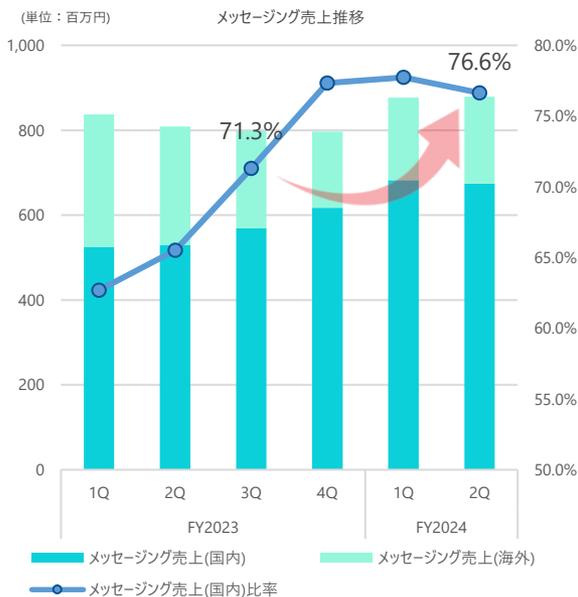
FY2024.2Q ビジネスハイライト



メッセージングサービス：顧客ポートフォリオ転換に向けた注力施策

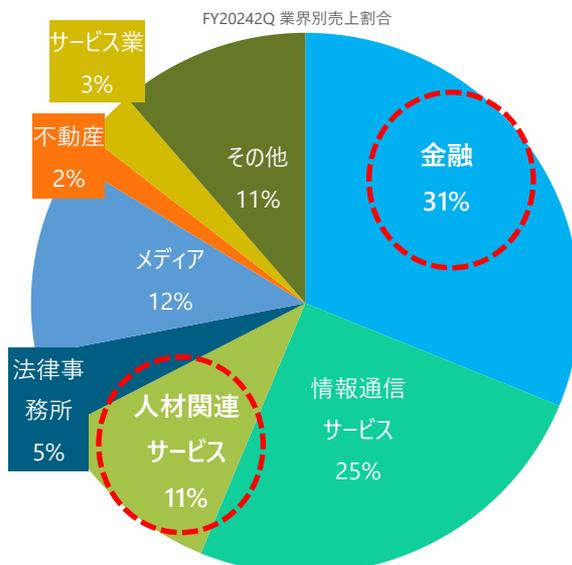
FY2024.1Qより継続し、以下の3つの施策に注力

① 継続して国内顧客へ注力



FY2023.3Qより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により、国内比率は77.7%

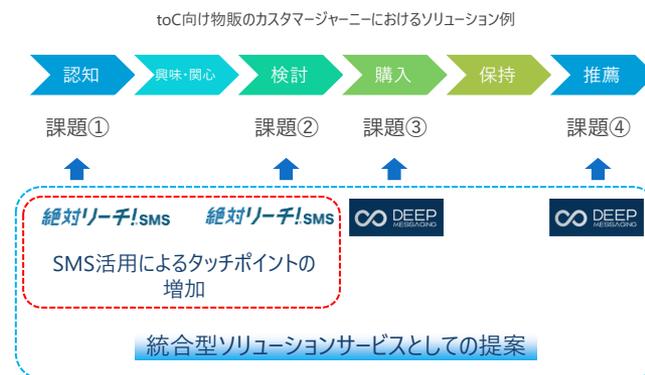
② 金融を中心とした業界特化施策



(※) 詳細はP.30「FY2024.2Q：業界特化施策状況」を参照ください。

金融や人材関連サービスが利益率改善を牽引

③ 提供価値の進化



顧客ジャーニーにおける課題にSMSを活用し、タッチポイント増加の事例を蓄積

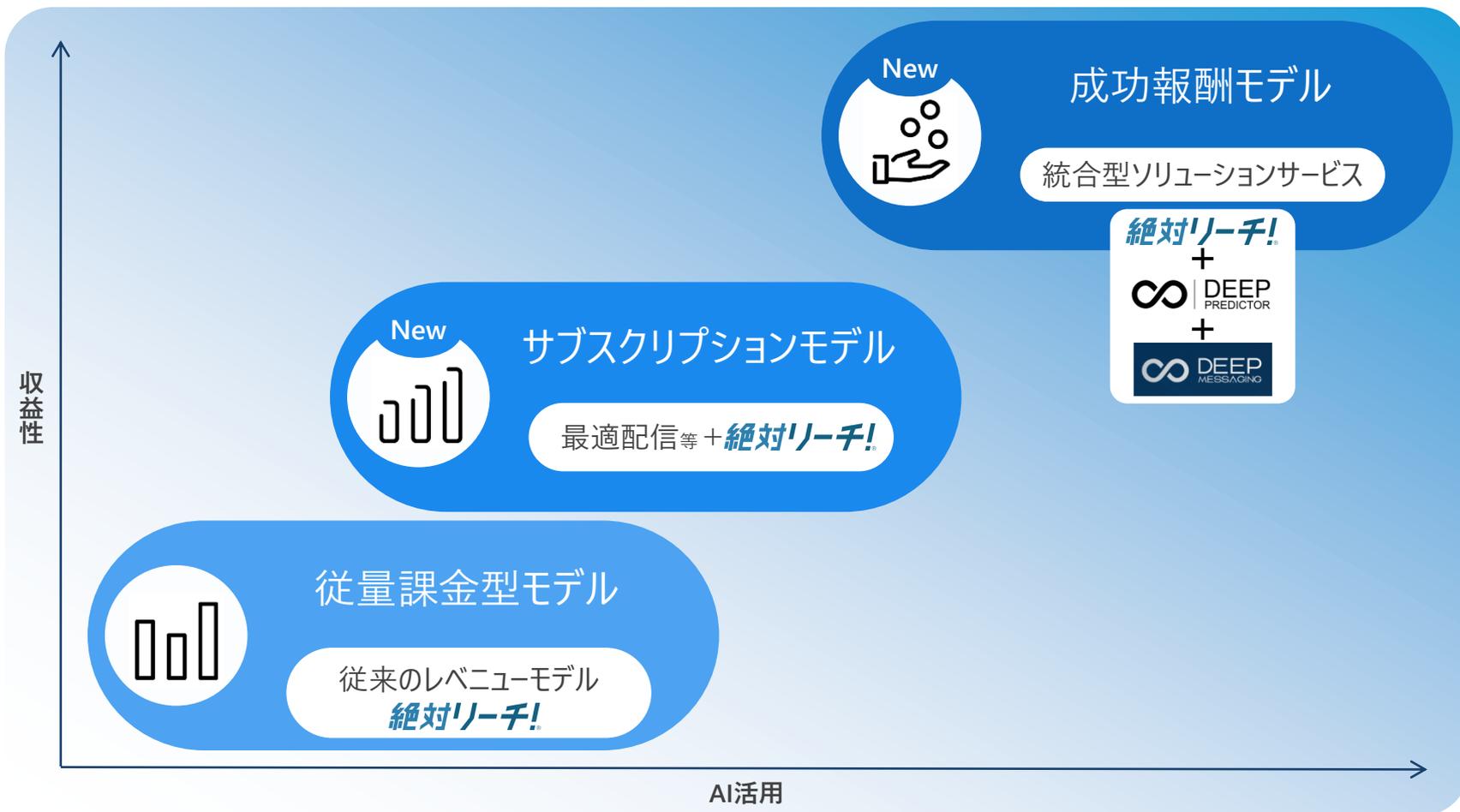
CXツールへのSMSの進化

顧客ジャーニーにおける更なるタッチポイントの増加に向けて、当社の各プロダクトを活用し、統合型ソリューションサービスを提案



メッセージングサービス：レベニューモデルの進化

新たなレベニューモデルを導入し、AI活用により収益性を向上を実現



(※) レベニューモデルの詳細はP.28「目指すべきレベニューモデル」を参照ください。

不動産業界向けDX事例 架電応答率を4.2倍に改善



当社は、株式会社ヴェリタス・インベストメントにおいて、AI予測分析サービス「Deep Predictor」を用いた架電による営業活動の効率化を目的とした実証実験を実施しました。これにより、不動産業界におけるアウトバウンドコールの業務負担を大幅に軽減する可能性を示しました。



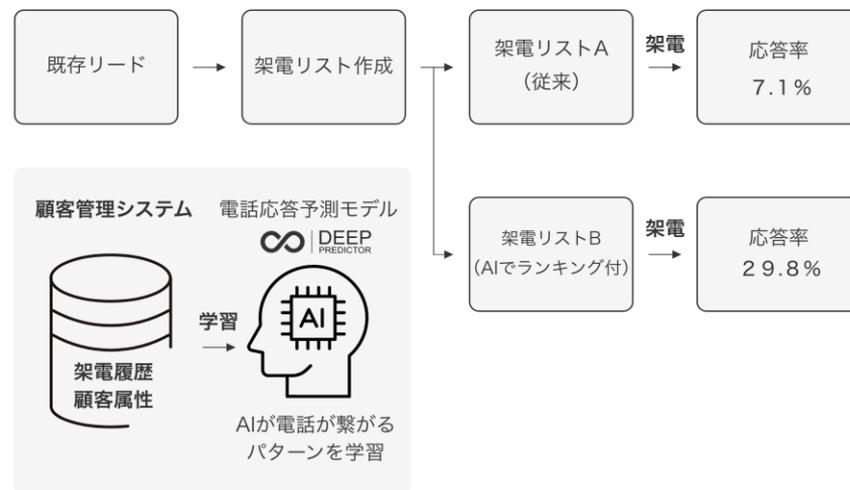
■株式会社ヴェリタス・インベストメントについて
投資用デザイナーズマンションの販売を軸として、不動産ディベロップメント事業を展開する会社です。用地仕入れ、開発、販売、管理まで総合的に手掛け、「立地・デザイン・設備仕様」に拘ったハイセンスな物件開発が特長です。

■本実証実験の背景

不動産業界では、膨大な顧客リストに対する架電による営業活動が日常的に行われており、その負担は無視できないものとなっています。このような背景から、架電応答率を高めるため、DeepPredictorを用いた電話応答率を向上させる施策を検証することとなりました。

■実証実験の概要と結果

実験内容	保有している顧客リストを対象に、従来の方法で基準なく選ばれた架電リストと、DeepPredictorが電話に出る確率が高いと予測しランキング付した架電リストの2つのリストを作成。各リストに対してABテスト形式で実際に架電を行い、DeepPredictor導入の効果を測定（約500件の顧客リストに架電）
実験期間	2024年6月～7月
実証項目	電話応答率の変化
結果	従来の架電リストの電話応答率が7.1%に対し、DeepPredictorがランキング付けした架電リストでは 29.8% まで改善し、 約4.2倍 の効果を確認





Appendix

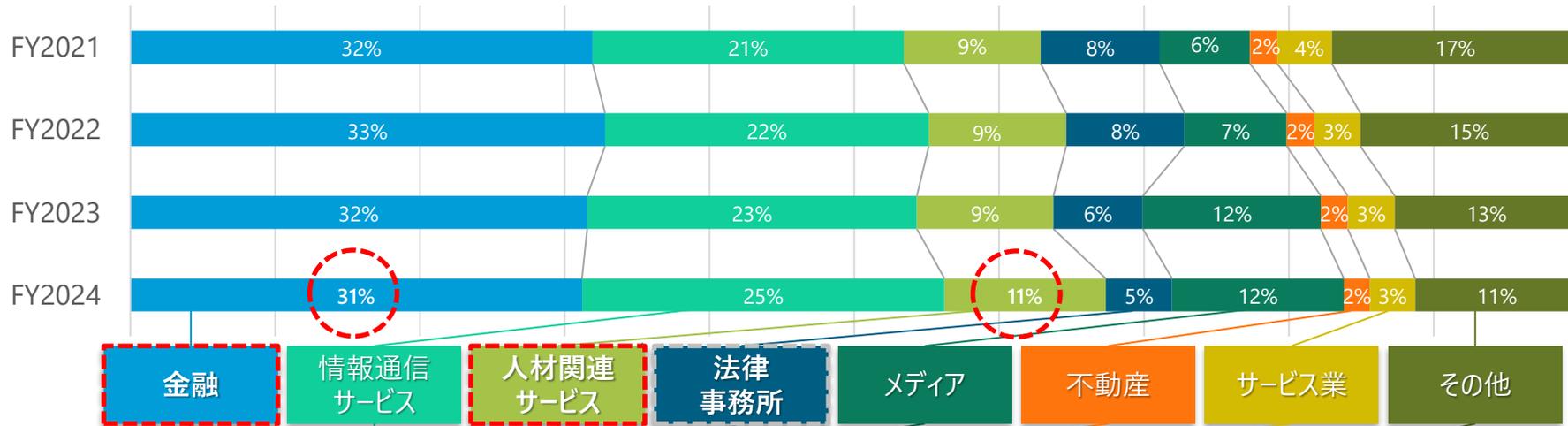
Appendix – 01

施策詳細

FY2024.2Q：業界特化施策の状況

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

業界別売上高比率



業界別社数比率



(※) 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…統合型ソリューション提案
- △法律事務所：他業界の実績を展開予定(一時的に施策保留)

Appendix – 02
FY2024事業戦略

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

会員登録

+

EC

+

予約

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

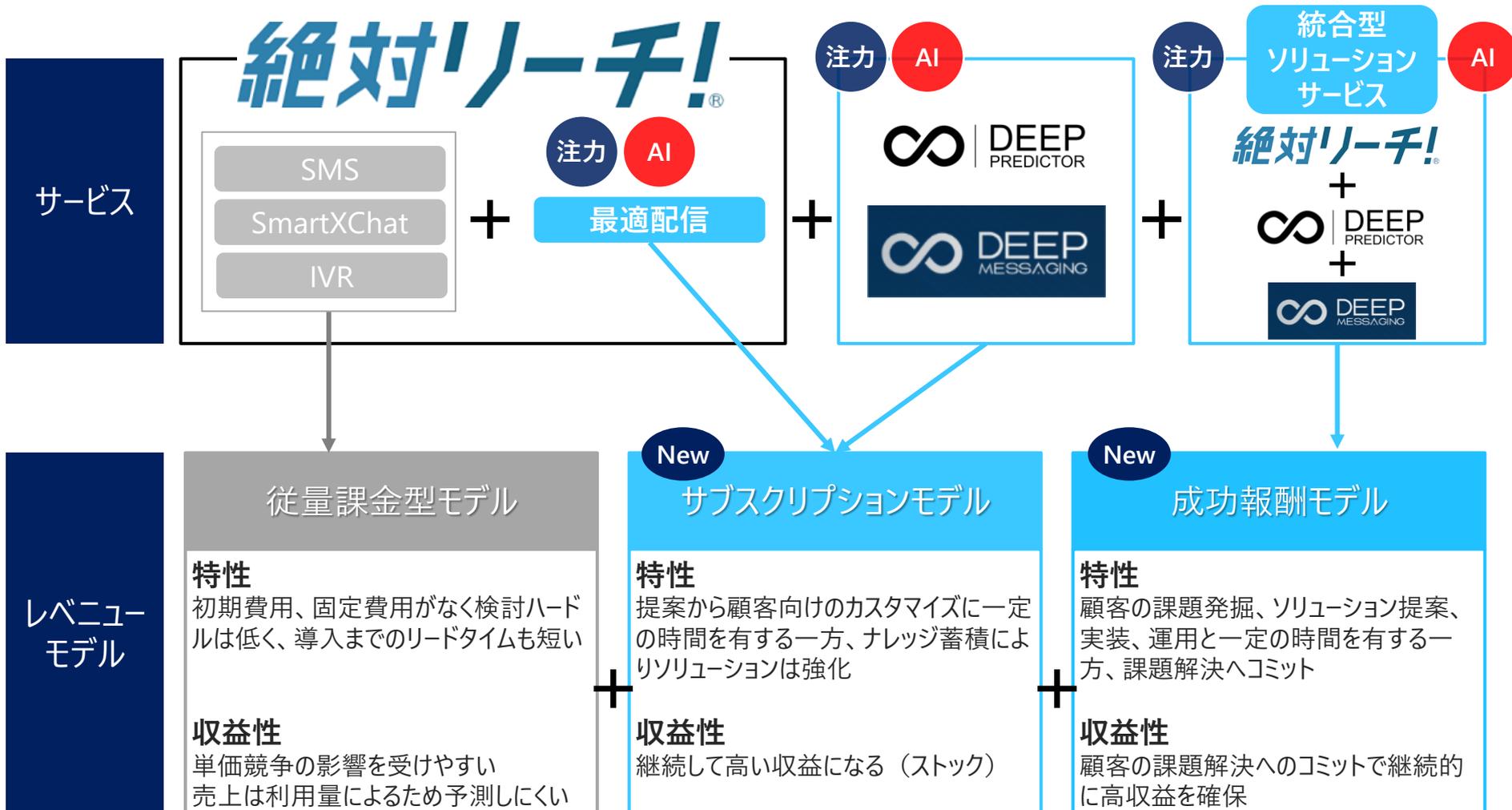
CXツールへのSMSの進化

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



お客様の課題解決に向けて、需要予測や来客予測などの
AI予測のPoC (※) を蓄積

~FY25

事業の柱へ

FY24 注力方針

AIを活用した事業の創出

— FY24.1Qの主な実績

- ◆ **在庫最適化/某専門商社案件**
過去の売上・在庫データや外部データを学習し、需要予測し、仕入を管理
- ◆ **宿泊料金最適化/某大手システム会社案件**
予約データや部屋タイプ、日付等から予約傾向（ブッキングカーブ）を予測し、ホテルのダイナミックプライシングに活用
- ◆ **生成AI活用DX/某大手プラント会社案件**
各プロジェクトの作成文書データを蓄積したデータベースの検索結果として、生成AIを活用した対象書データの要約を出力

AI関連サービス

CXツールへのSMSの進化

AIを活用しユーザーの行動変容を促すツールにSMSを進化

メッセージング
サービス

22/7月～

メッセージ配信最適化に向けた
AI活用、AI SaaS開発

絶対リーチ!SMS
powered by ChatGPT

DEEP
PREDICTOR

DEEP
MESSAGING

FY2022

FY2023

FY2024

(※) 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。

Appendix – 03

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



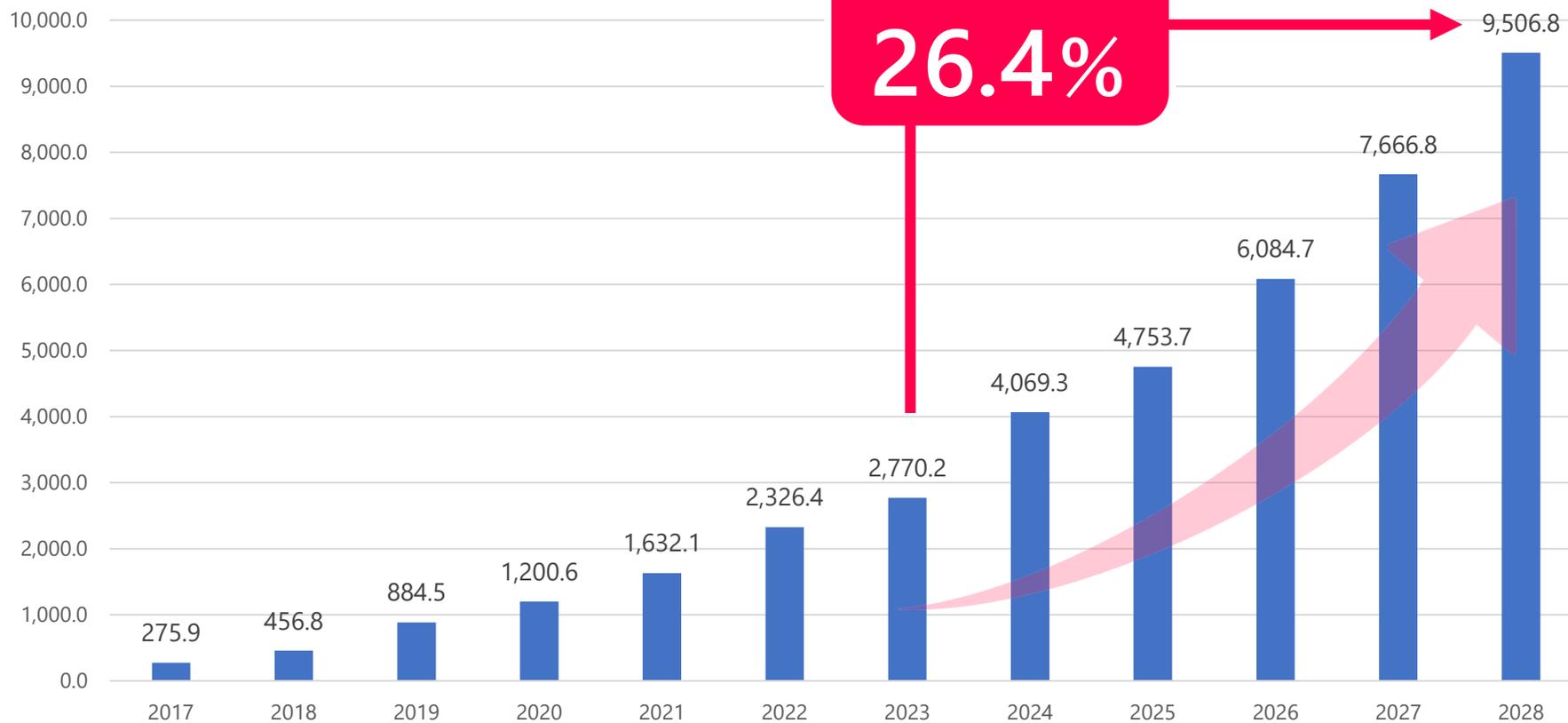
市場規模算出はシンクタンク調査および企業の決算発表等を参考に、AI CROSSが独自の戦略・調査・分析により算出

参考資料
 ①株式会社電通 リポート「電通「2021 日本の広告費」」
 ②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」
 ③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)

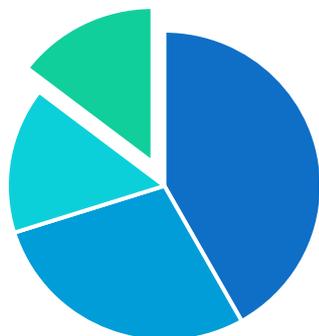


(※)海外アグリゲーターによる配信数を除く

(※) 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



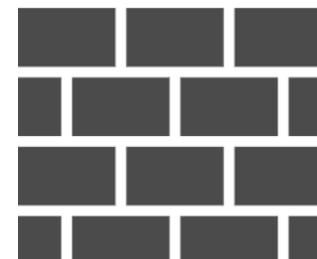
BIG4 :

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 – 04
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

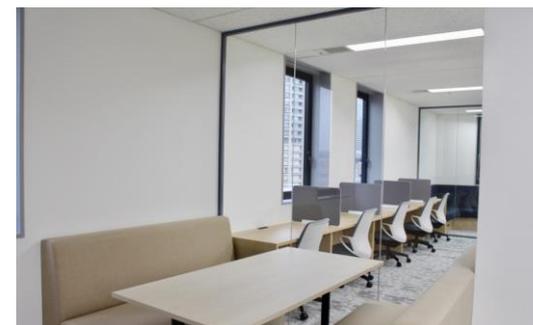
取締役（社外、監査等委員） 松永 暁太

従業員数

51名（2024年6月末時点） ※パートタイマーおよびアルバイトを含む

女性役員の
比率：

40%



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。

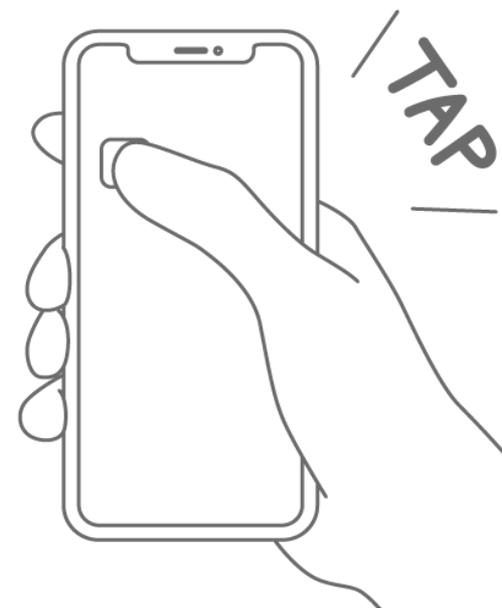
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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。





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。