



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

中期経営計画 AIX2027

2025-2027 (連結)

AI CROSS株式会社
(証券コード：4476)

2025.2.14



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

AI CROSS（エーアイクロス）は、テクノロジーを用いた
コミュニケーションサービスによって、企業の抱える課題を解決し、
業務の効率化と生産性向上を実現。

また それらによって、企業で働くヒトの
自分らしい人生の実現を支援します。

平素より格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

AI CROSSは、設立以来「Smart Work, Smart Life」の理念のもと、テクノロジーを活用して企業の業務効率化と働く人々の生産性向上を支援することを使命として事業を推進してまいりました。

近年、AIをはじめとするテクノロジーの進化が加速し、企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）は新たなステージに入っています。こうした変化に対応しながら、私たちは従来のメッセージングサービスを磨き上げ、AIを融合することで、より付加価値の高いソリューションへと進化を遂げています。

一方で、世界経済の不透明感が増す中、日本国内においても少子高齢化や労働人口の減少といった構造的な課題が深刻化しています。このような環境の中で、私たちは単なる業務効率化を超え、テクノロジーの力で企業と働く人々の時間をより価値あるものにし、新たな価値を生み出すことを目指し、挑戦を続けています。

これからも、「Smart Work, Smart Life」というビジョンのもと、テクノロジーを活用して新たな可能性を拓き、企業の成長と働く人々のより良い未来を支えてまいります。

株主の皆様には、引き続き温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。



原田典子

1：中期経営計画の位置づけ	P.05
2：中期目標（KGIおよびKPI）	P.07
3：A2P-SMS市場の動向	P.12
4：FY27に向けたGrowth RoadMap	P.15
5：業績計画	P.23
6：Appendix	P.25

（※ 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 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.

中期経営計画の位置づけ AIX2027 (FY2025～FY2027)



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

FY2023~FY2024

FY2025~FY2027

AIX2027

スケールアップ

収益力強化

レベニューモデルの 確立

差別化

メッセージング×AIによるCXの変革

SMS認知の向上
プラットフォームユーザーの増加

顧客ポートフォリオの見直し
生産性の向上

プラットフォームから
ソリューションへ

ソリューション

- SMS配信数拡大
- 顧客基盤拡大
- 新事業への挑戦

- 国内顧客注力
- コスト最適化
- 社内DX推進

- 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

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

プラットフォーム

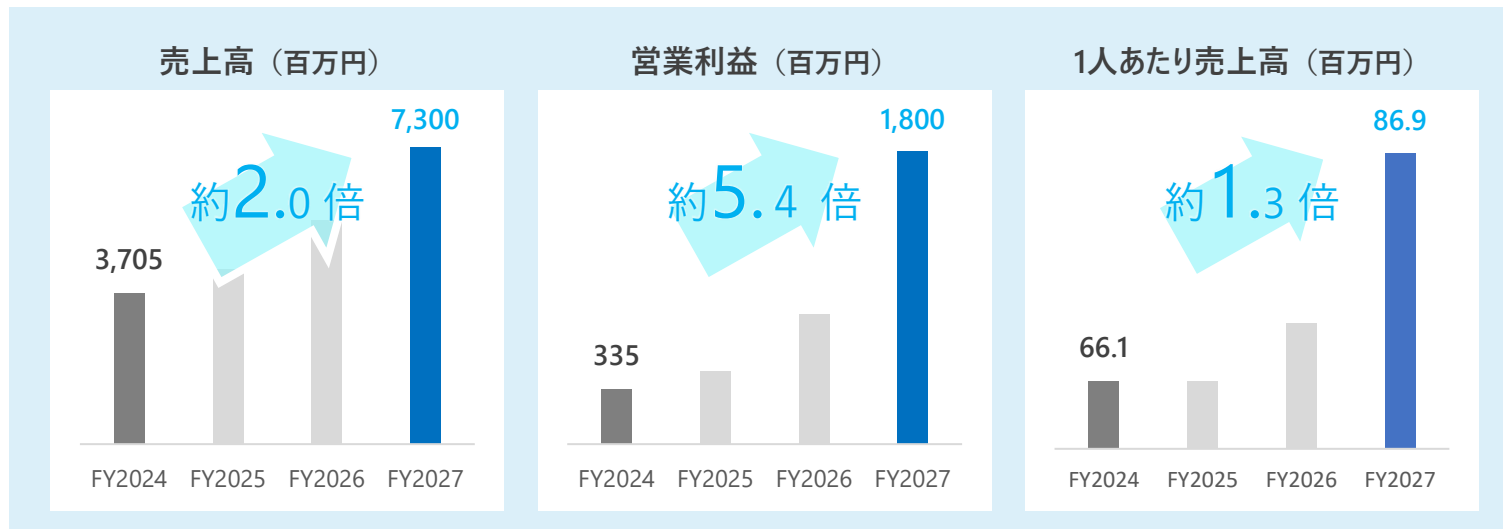
A decorative horizontal bar on the left side of the slide, transitioning from a dark blue to a light cyan color with a rounded right end.

中期目標 (KGIおよびKPI)



中期目標 (KGIおよびKPI)

KGI



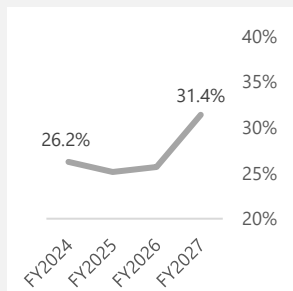
KPI

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

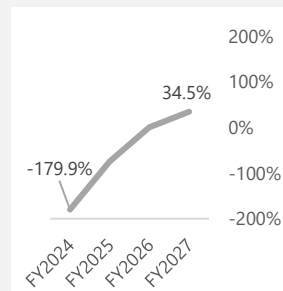
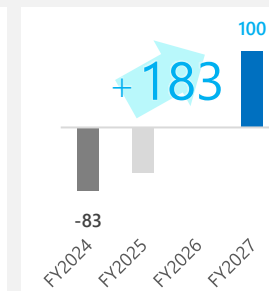


AIサービス

売上高 (百万円)

貢献利益 (百万円)

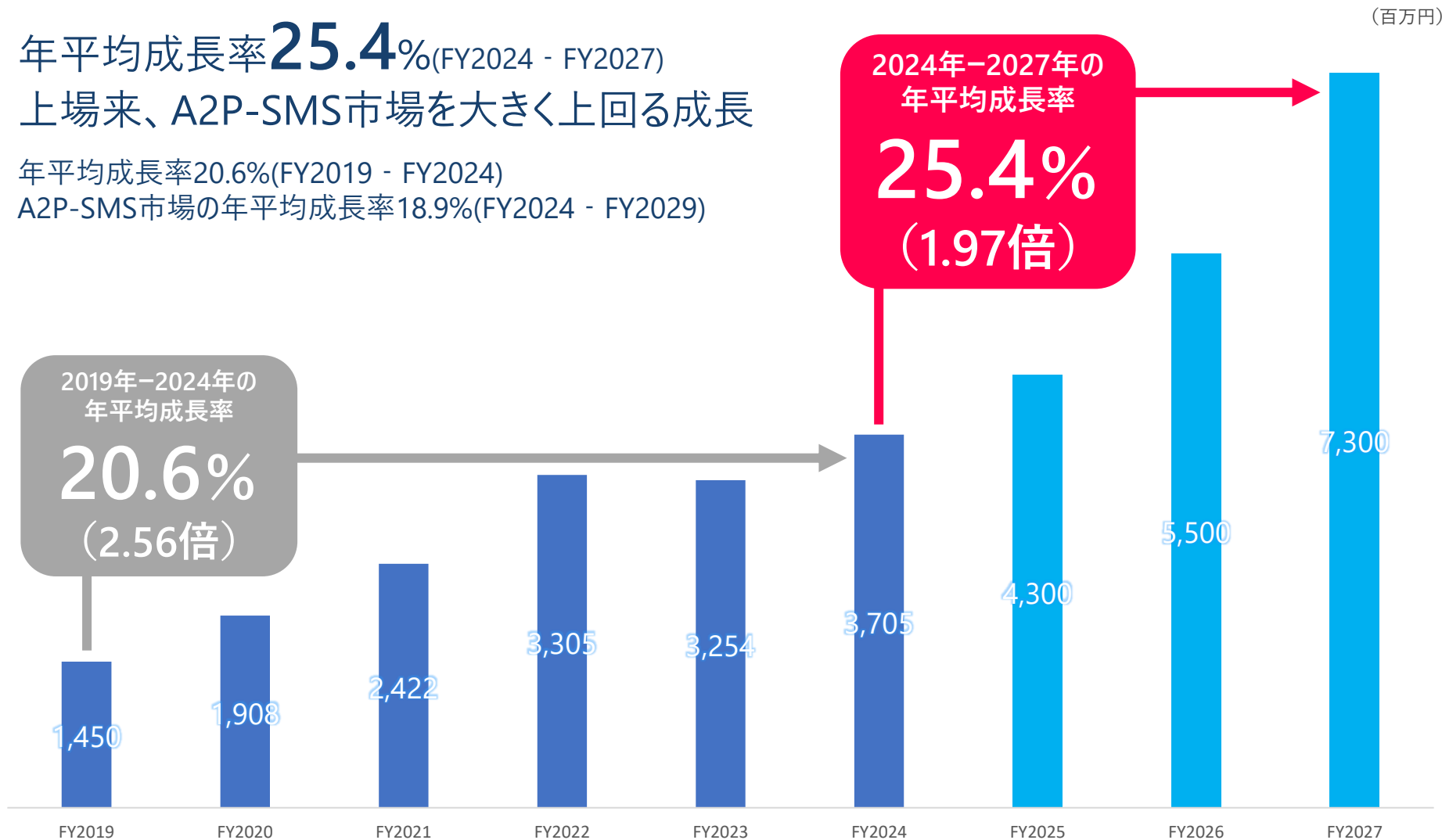
貢献利益率



(※)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管費及び一般管理費を差し引いた各サービスの利益

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)

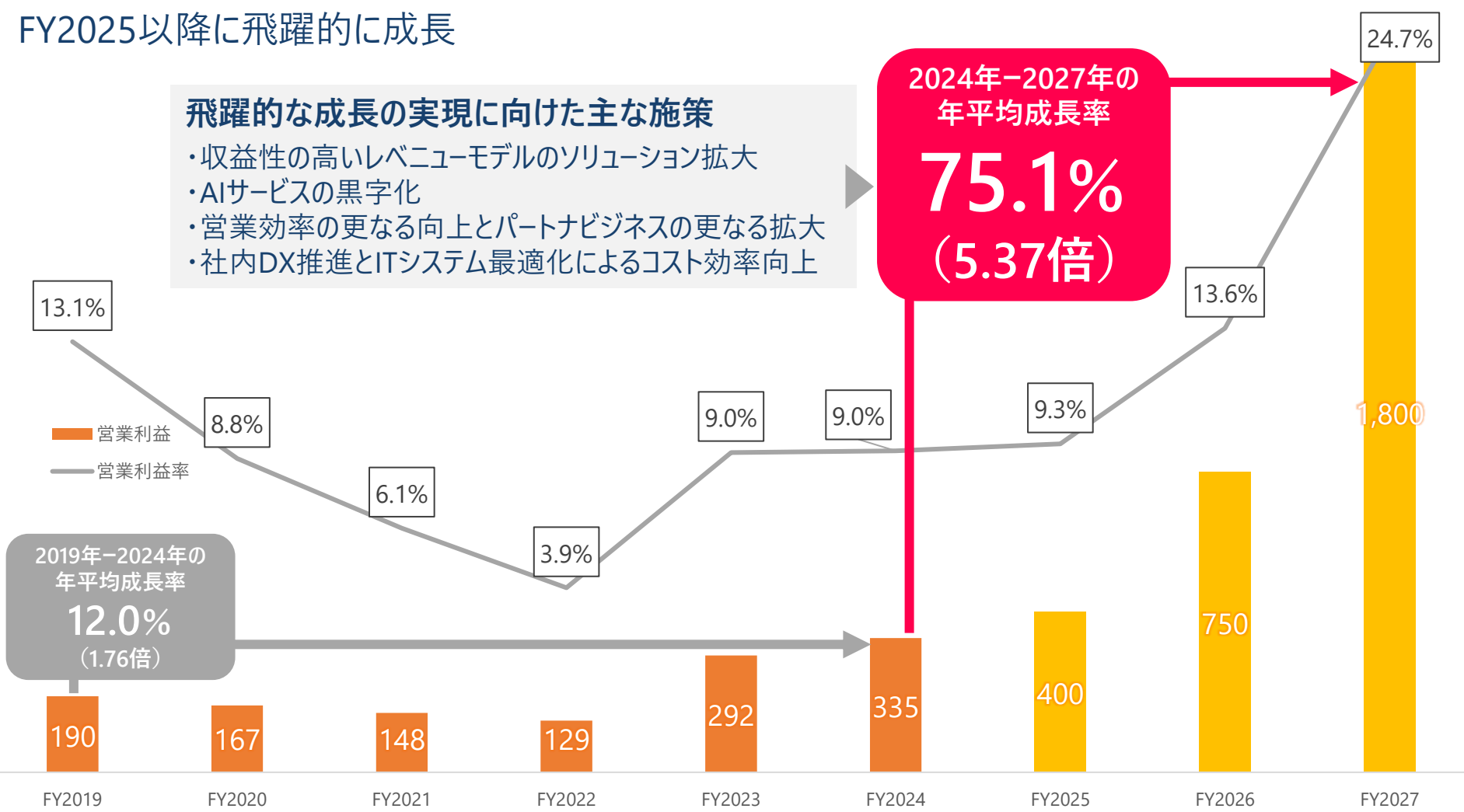


年平均成長率 **75.1%** 営業利益率 + **15.7%** (FY2024 - FY2027)
FY2025以降に飛躍的に成長

飛躍的な成長の実現に向けた主な施策

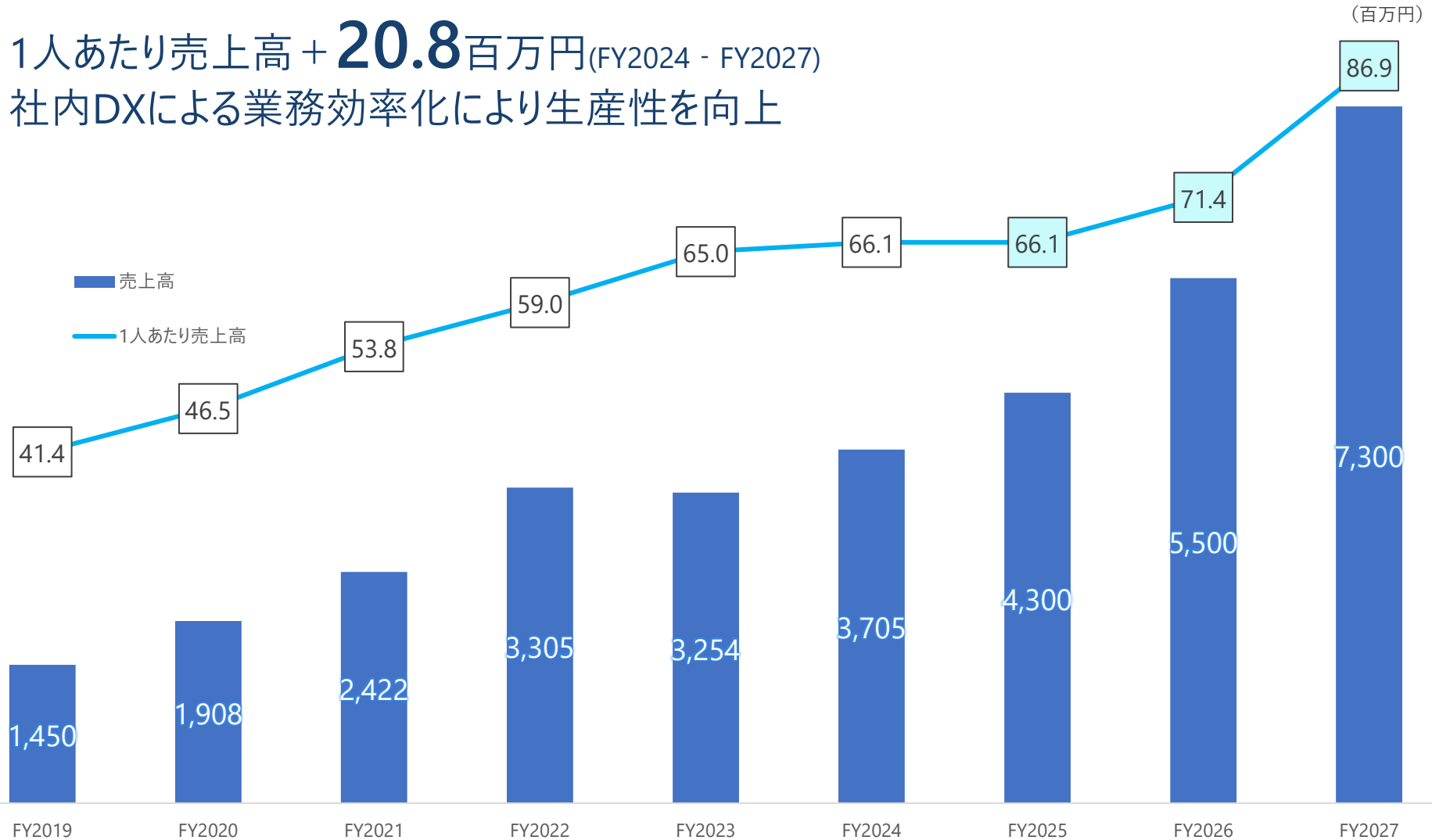
- ・収益性の高いレベニューモデルのソリューション拡大
- ・AIサービスの黒字化
- ・営業効率の更なる向上とパートナービジネスの更なる拡大
- ・社内DX推進とITシステム最適化によるコスト効率向上

2024年-2027年の
年平均成長率
75.1%
(5.37倍)



1人あたり売上高 (※) 推移と中期目標 (KGI)

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人あたり売上高は、売上高を正社員数で割ることで算出

A2P-SMS 関連市場の動向

A2P-SMS (Application-to-Person Short Message Service)
アプリケーション（システム）から個人（ユーザー）に送信されるSMS
（ショートメッセージサービス）のことを指します。企業やサービスが顧客に
向けて、システムを介してSMSを送信する仕組みです。



市場環境（A2P-SMS売上高推移（2018年度～2029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2024年で19.3%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18.9%（FY2024～FY2029）と予測し継続して高い成長率を維持

（単位：百万円）

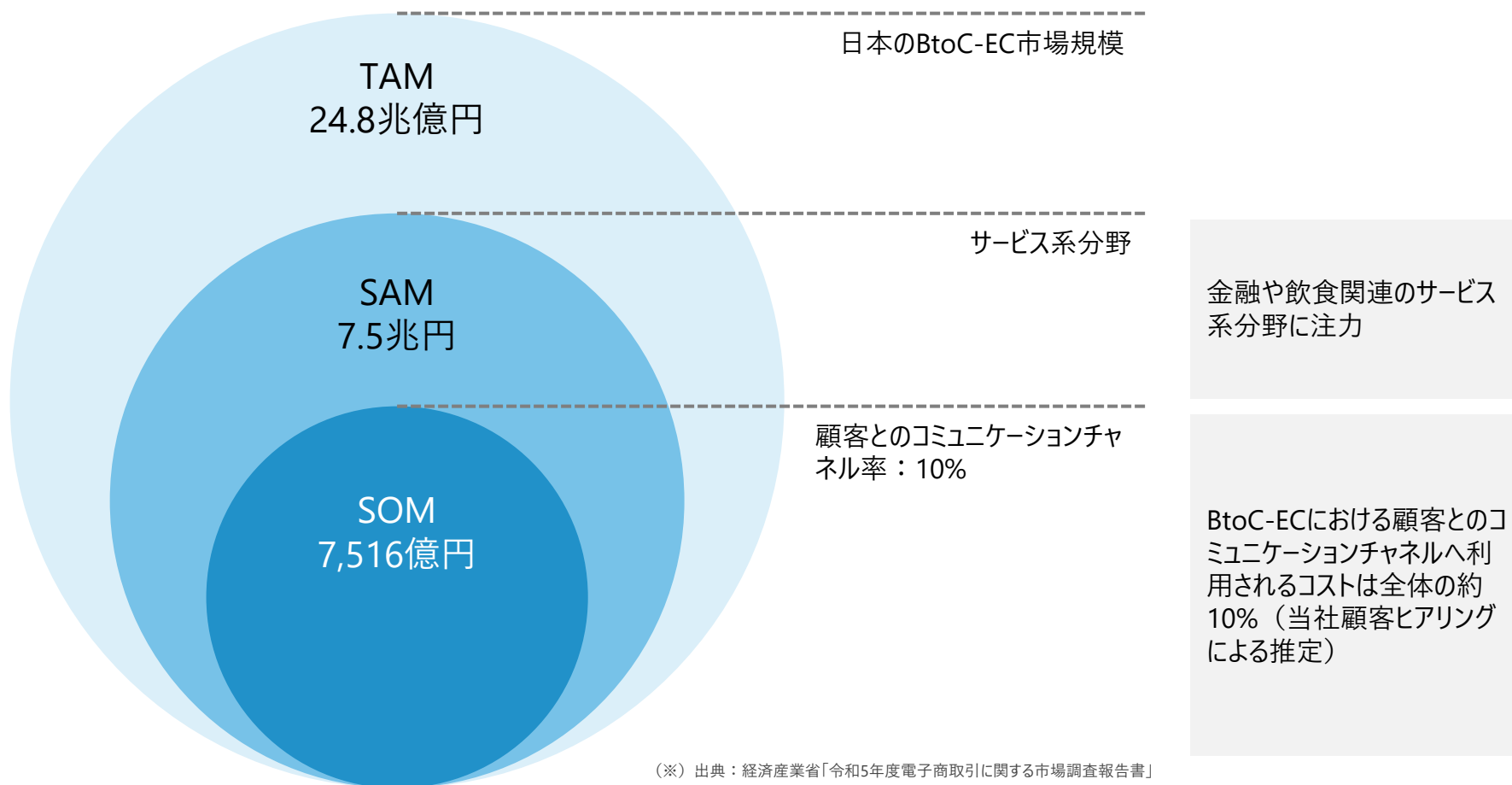


（※）出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート 2024年11月号「価格競争が激化し、配信数と売上高の成長率に乖離が表れるA2P-SMS市場」



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



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.

FY27に向けた Growth Roadmap

コロナ後の市場における消費者のライフスタイルや価値観が多様化・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、多様化する消費者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

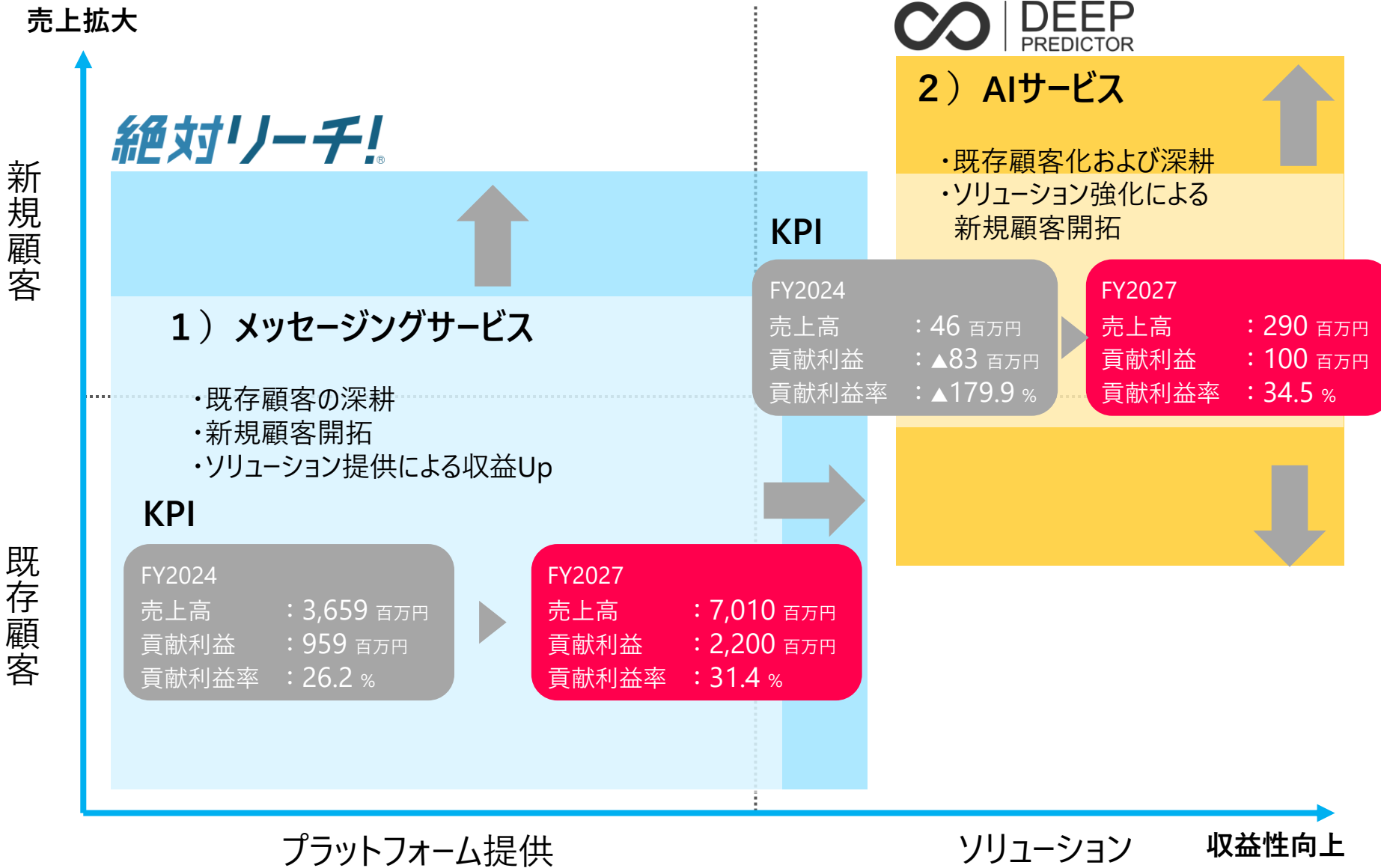
売上高：4,300百万円
営業利益：400百万円
1人あたり売上高：66.1百万円

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



FY27 KPI達成にむけた各サービスの現在地と方向性



1-1) メッセージングサービスの具体的な施策

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

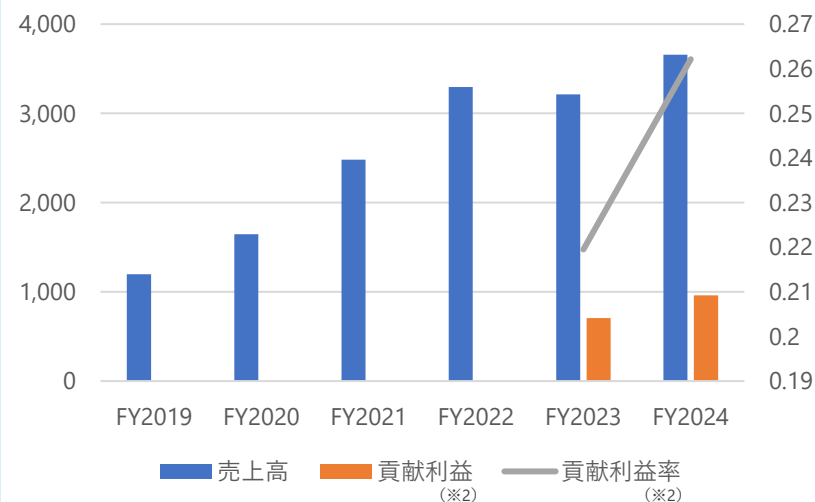
「通数」×「単価」の収益モデルからのシフト

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

(百万円)



(※2) 貢献利益および貢献利益率は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

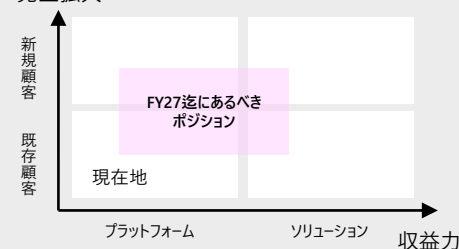
営業組織再編により、重点施策を推進

既存深耕

新規獲得

ソリューション化

売上拡大



- ・ 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

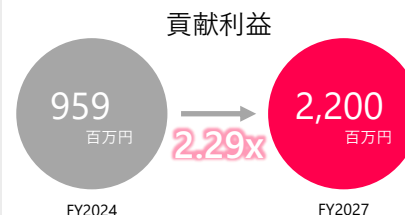
FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

売上高 1.92x

貢献利益 2.29x

貢献利益率 31.4%

(※3) 売上高、貢献利益率は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

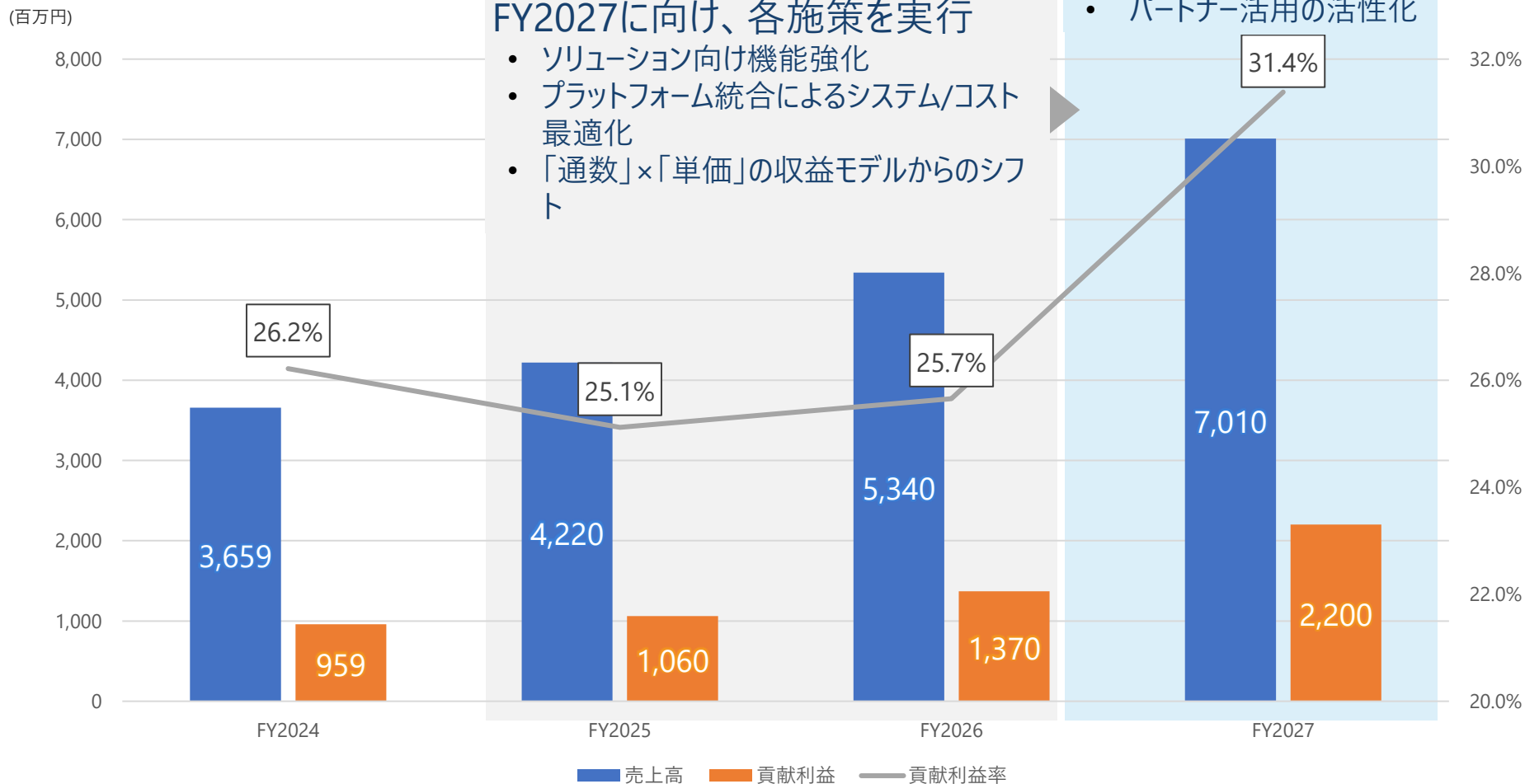
1-2) メッセージングサービスの業績目標 (KPI)

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

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



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DeepPredictor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 ▲179.8%

(※1) 売上高、貢献利益、貢献利益率はFY2024の実績

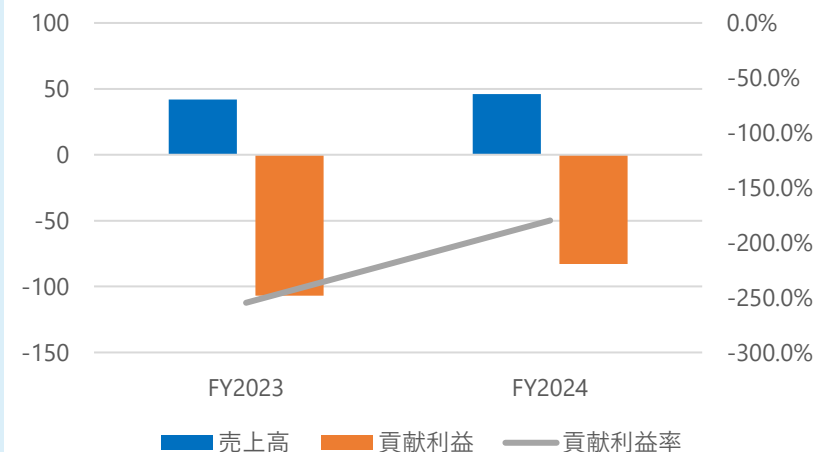
PMF (Product Market Fit (※2)) の達成

PoCの蓄積

ユースケース拡大

業務特化サービスの創出

(百万円)



(※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

売上拡大



- ターゲット業界およ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

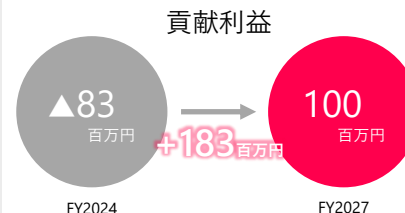
FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

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、貢献利益率、貢献利益率はFY2027の目標値



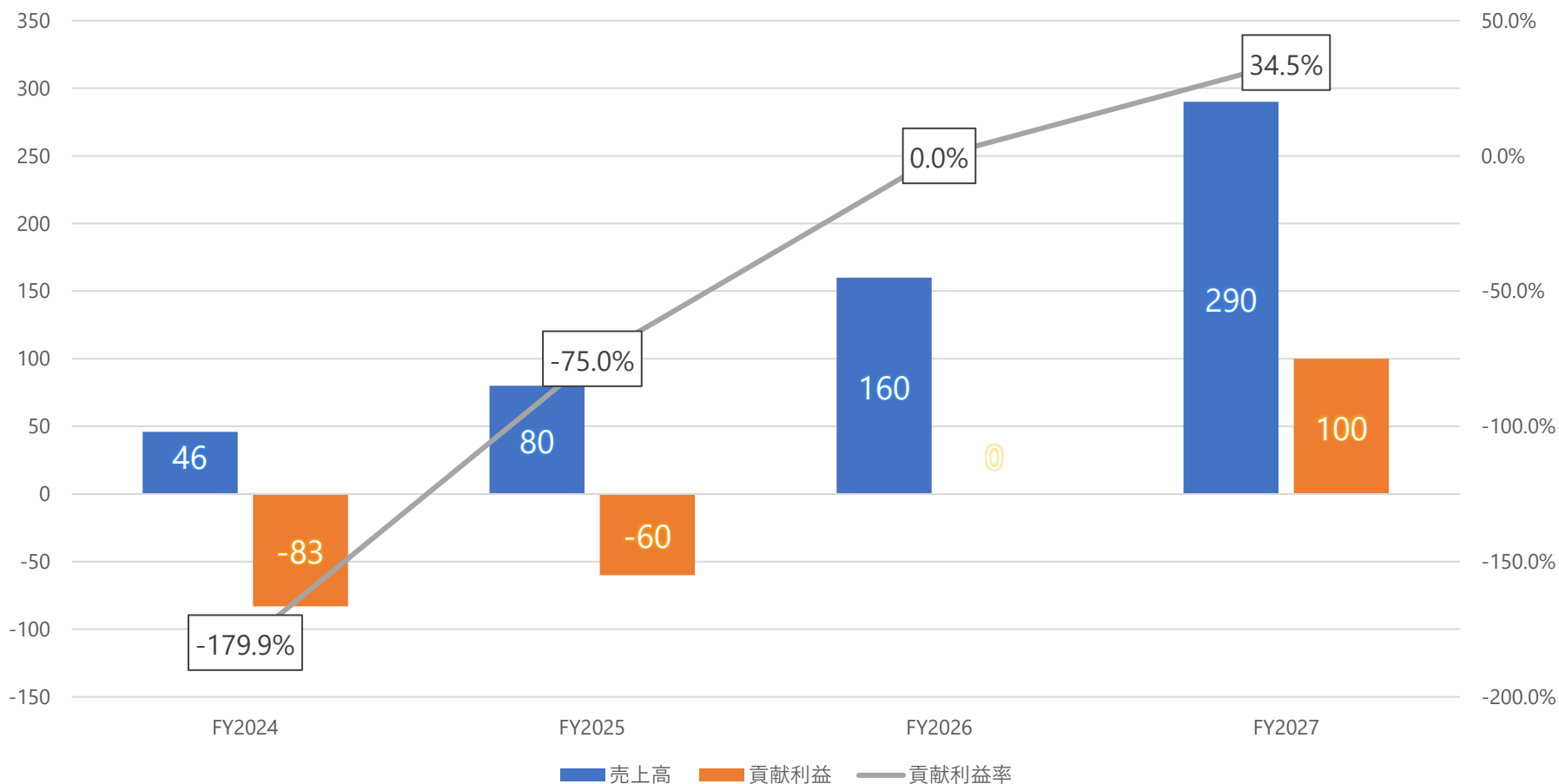
「高い業務効果 (実感)」を提供するAIサービスに進化
ニッチトップを目指す

単体サービスでの黒字化へ

2-2) AIサービスの業績目標 (KPI)

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

(百万円)





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

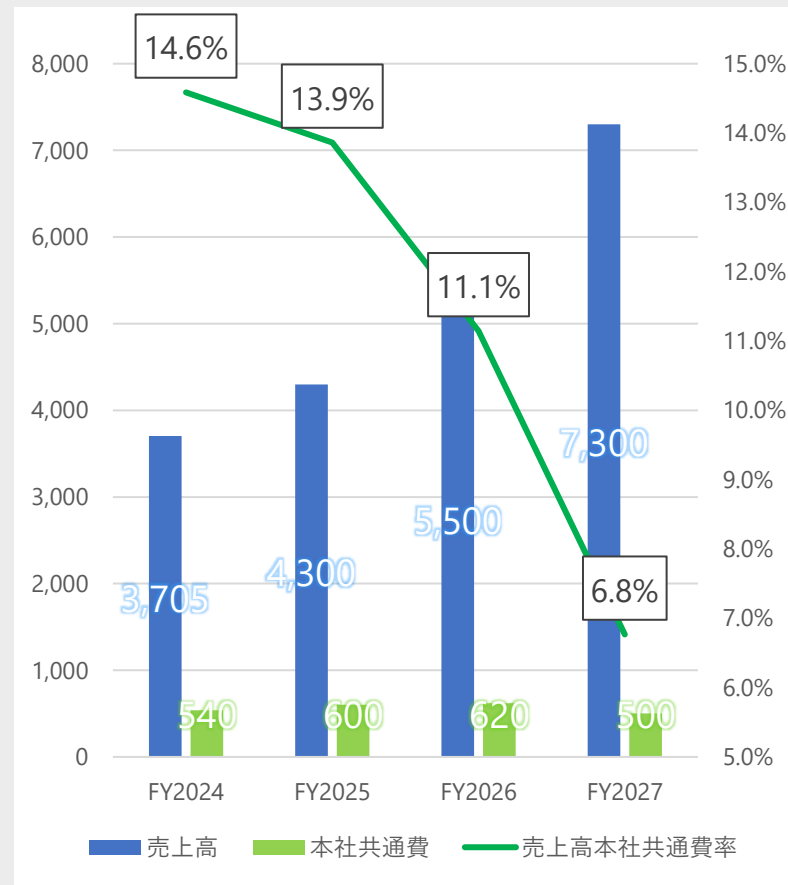
CX向上

(※) RevOps (Revenue Operations) とは、各部門の活動を監視し、全社の収益増加す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、業務効率化およびコスト最適化

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



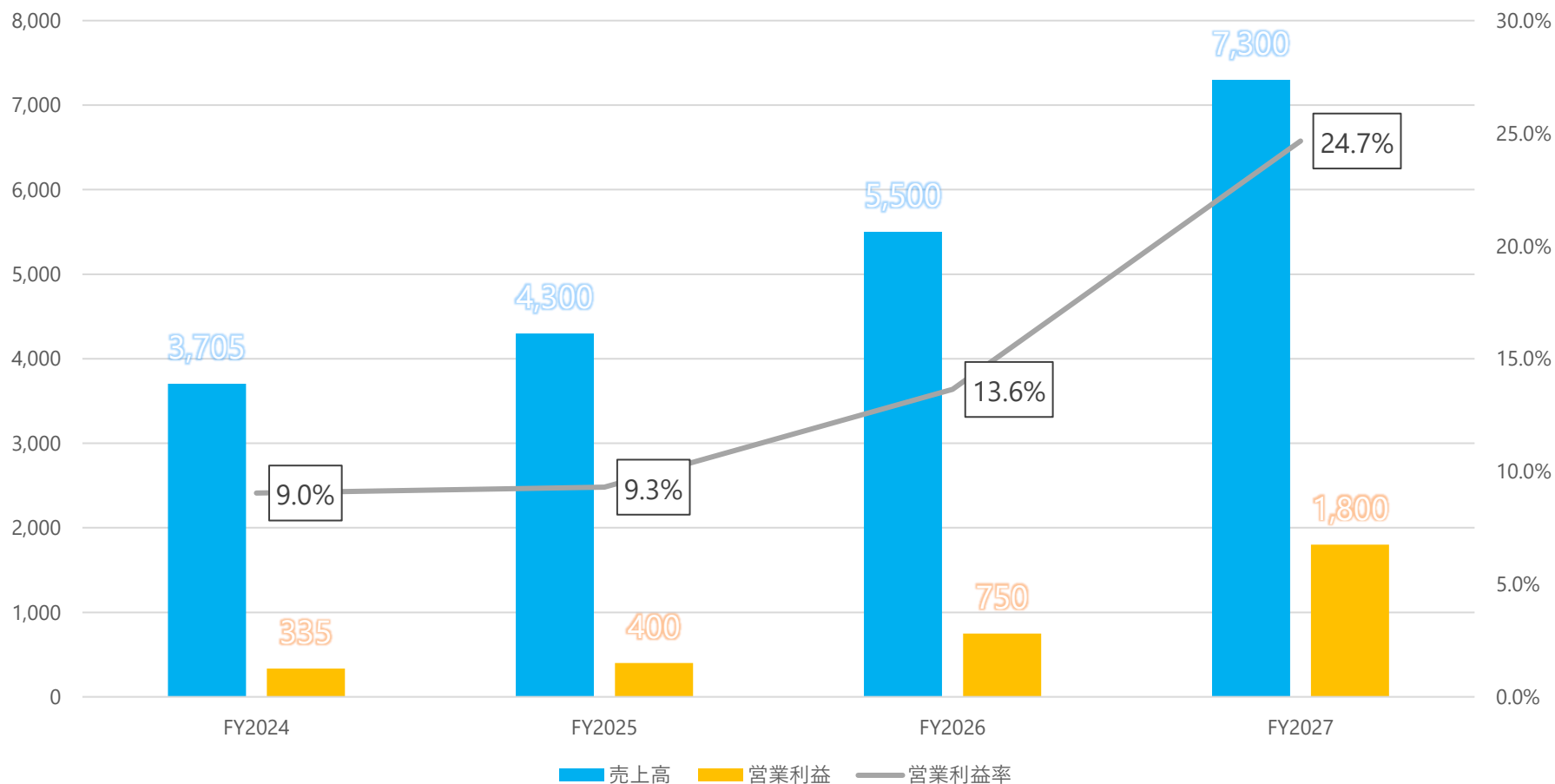
(百万円)



業績計画

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 FY2025以降の飛躍的な成長を目指す

(百万円)



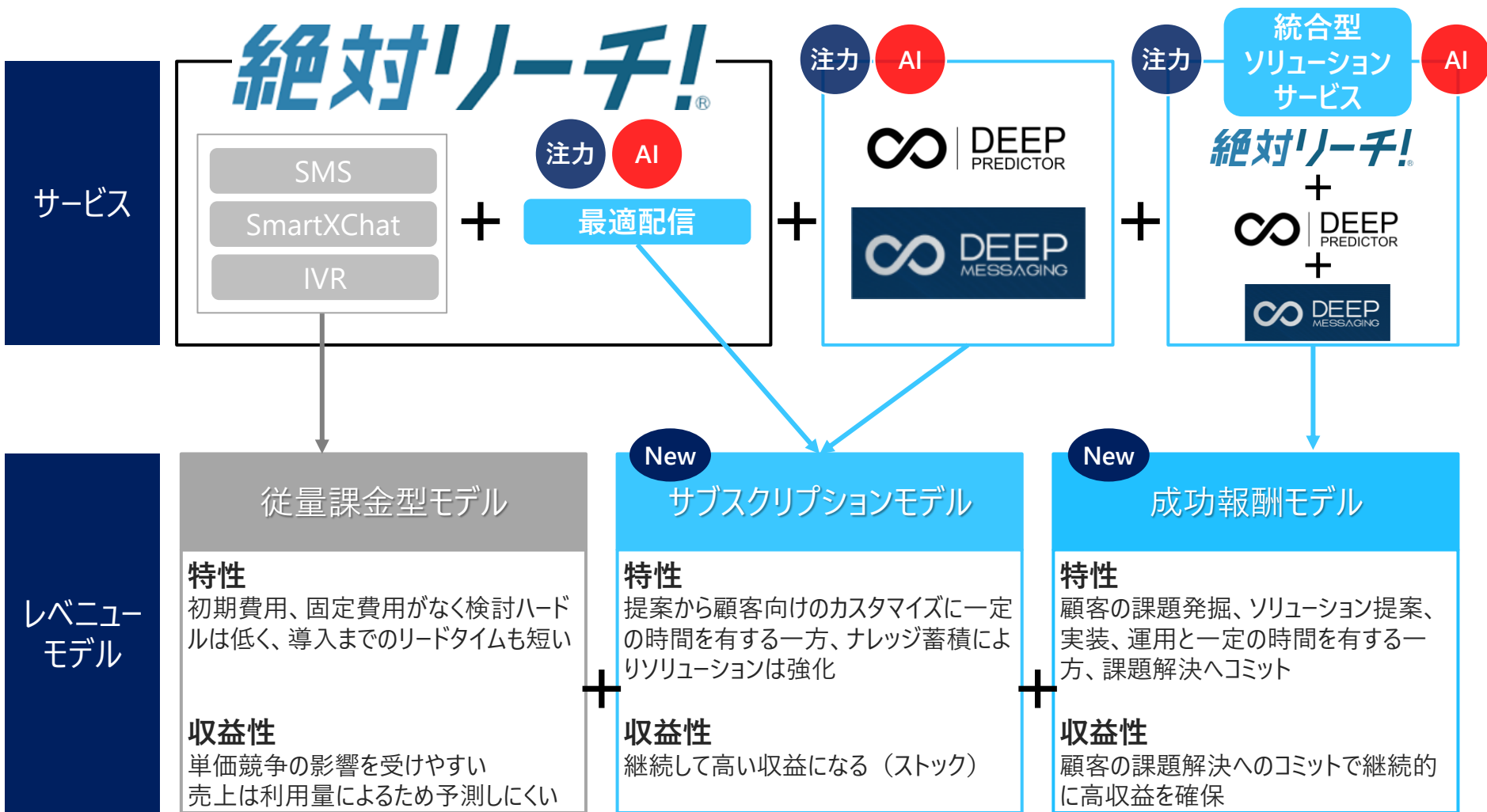


Appendix

Appendix – 01

施策補足資料

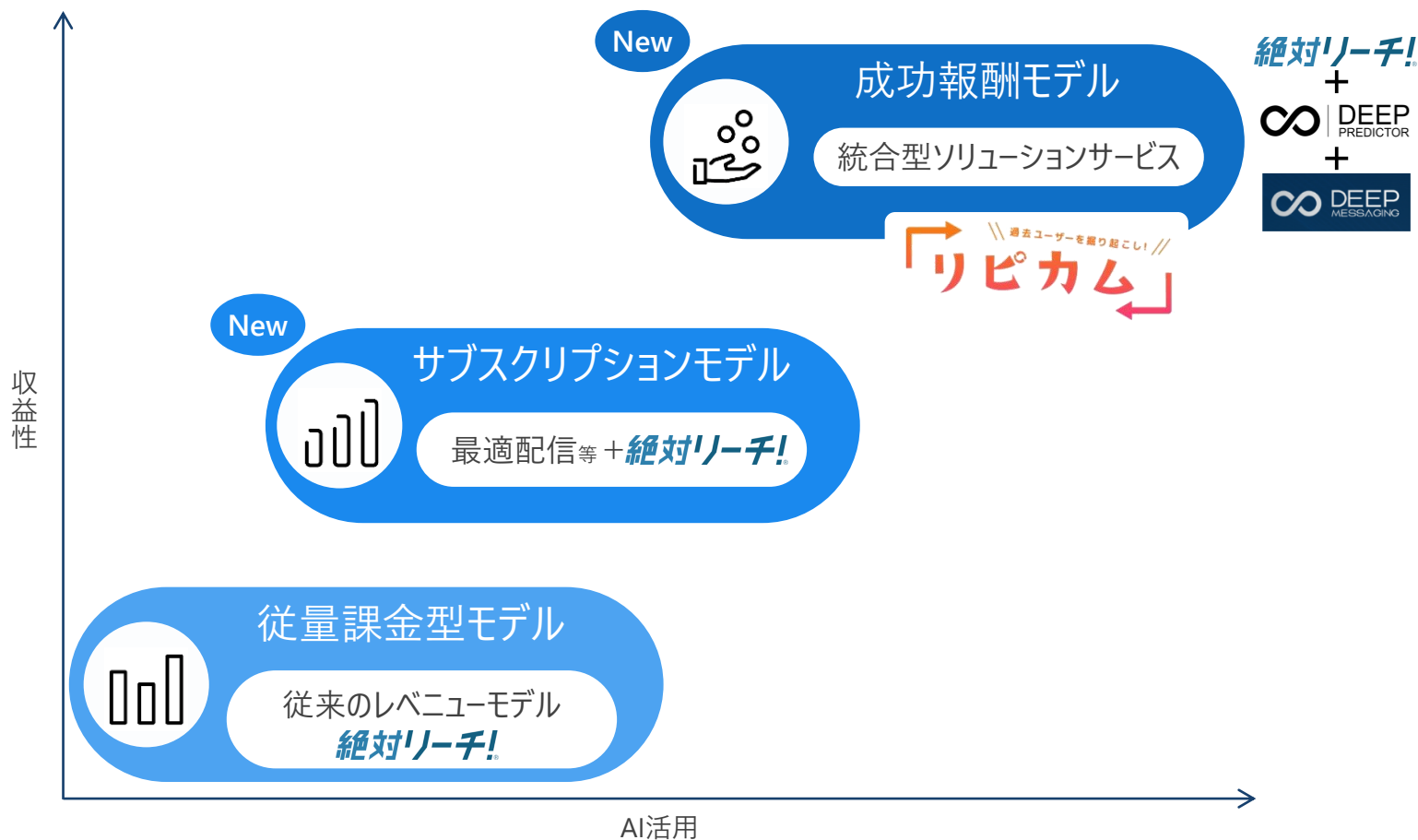
変容する顧客ニーズに対し価値提供のコミットメントを強化するレベニューモデルを導入





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



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

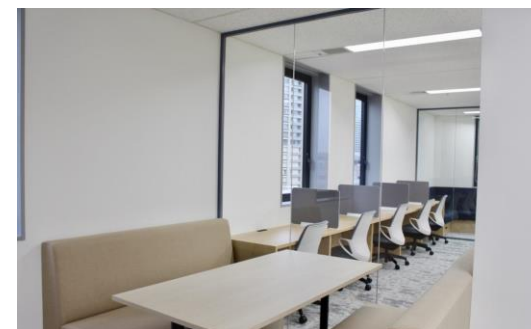
取締役（社外、監査等委員） 松永 暁太

従業員数

56名（2024年12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%





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。

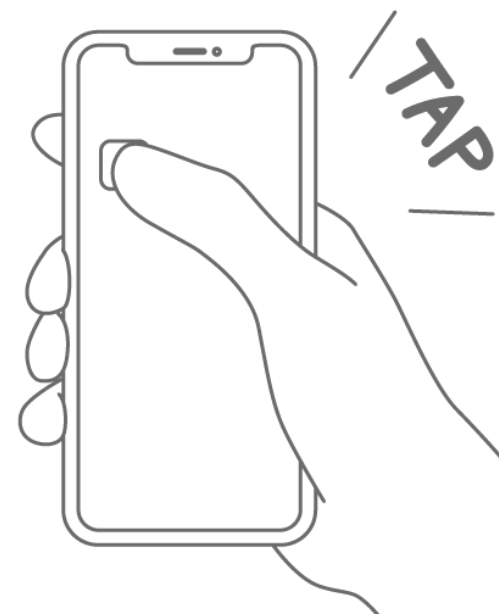
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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。