



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1四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2023.05.15



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社がみえてきたことで、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 : FY2023.1Q 業績ハイライト	P.04
2 : FY2023.1Q KPIサマリー	P.13
3 : FY2023 事業戦略 (アップデート)	P.18
4 : FY2023.1Q ビジネスラインの状況	P.23
5 : Topix	P.26
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。

FY2023.1Q 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

842 百万円

前四半期比 ▲0.52% 
前年同期比 +12.66% 

営業利益

78 百万円

前四半期比 +1.92% 
前年同期比 +62.43% 



経常利益

73 百万円

前四半期比 ▲5.00% 
前年同期比 +55.23% 

四半期純利益

36 百万円

前四半期比 +341.59% 
前年同期比 +36.65% 

売上高（四半期毎推移）

- 業界特化およびオンボーディング（※1）強化により国内顧客の利用が増加し、前年同期比+94百万円（+12.66%）
- 一方、海外顧客の利用が減少したことにより、前四半期比▲4百万円（▲0.52%）で売上合計はほぼ横ばい

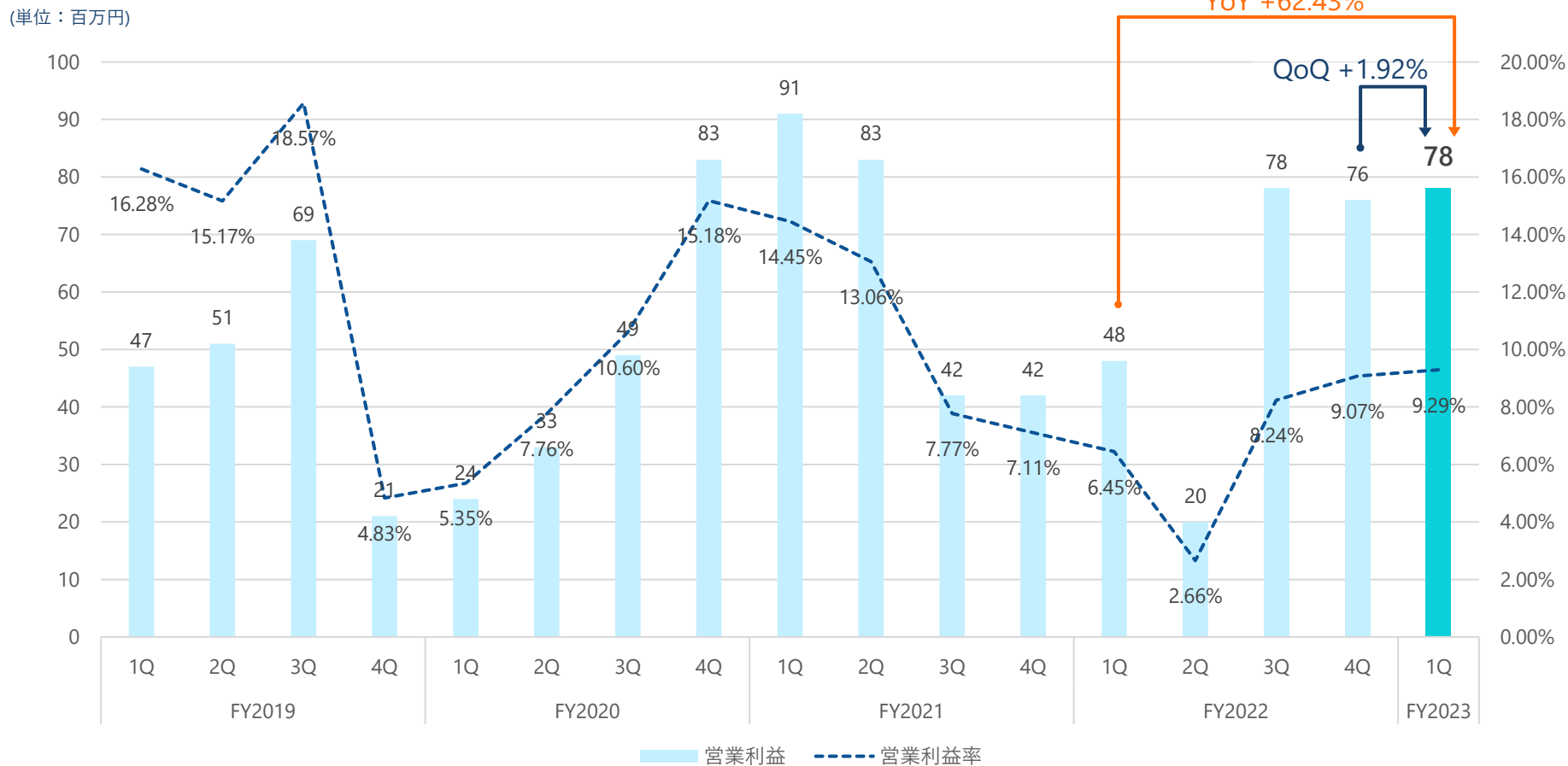


(※1) オンボーディング：顧客やパートナー企業がサービスを効果的に活用するための活動、プロセスのこと。

(※2) 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。

営業利益（四半期毎推移）

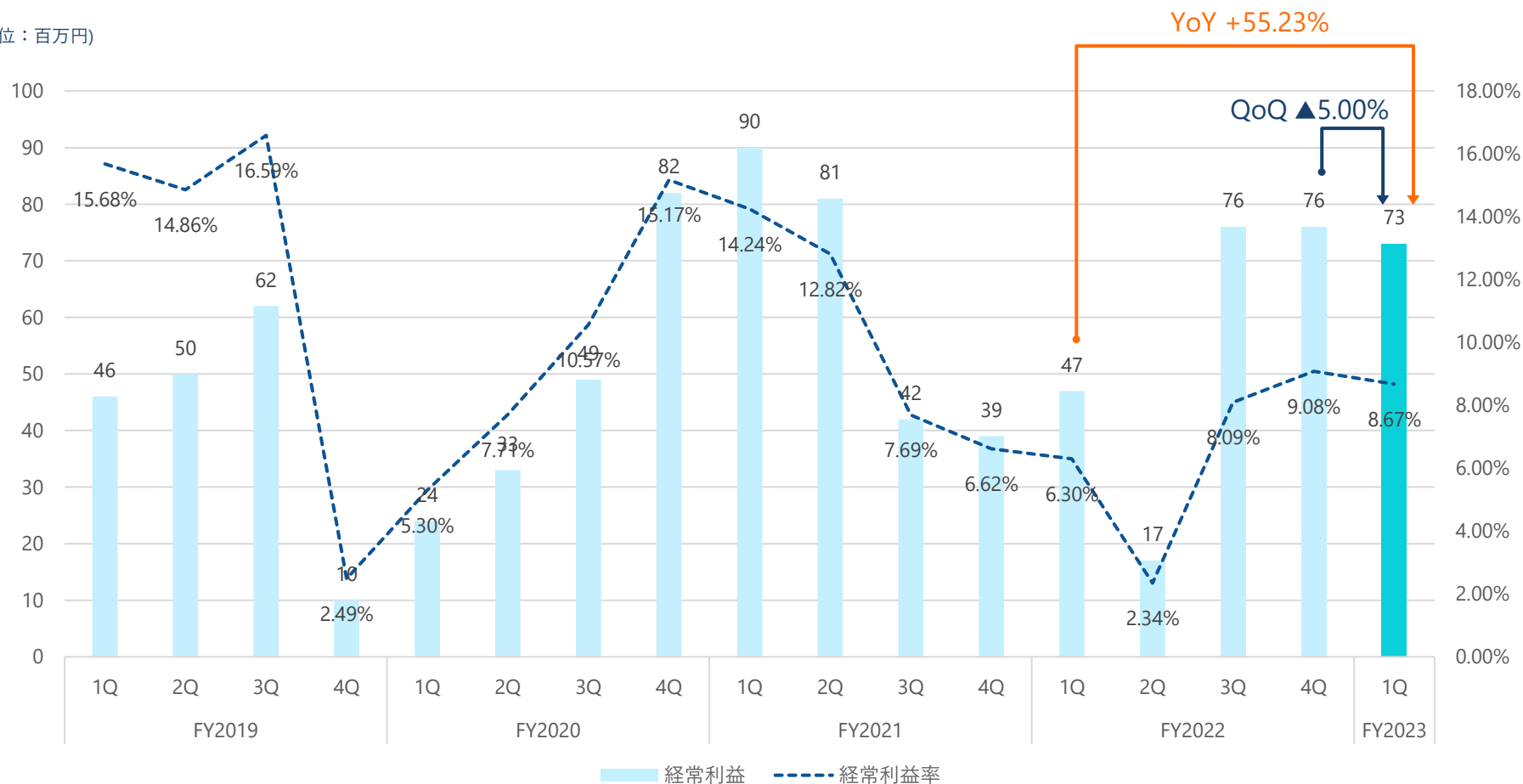
- 業界特化およびオンボーディング強化により、比較的配信単価の高い国内顧客の利用増加し、前年同期比+30百万円（+62.43%）
- 一方、株主総会や本決算、本社移転による一時的な販管費増（約11百万円）があり、前四半期比+1百万円（+1.92%）



経常利益（四半期毎推移）

- 前年同期比は、営業利益とおおむね同様の推移
- 一方、営業外費用として業務委託の解約費用が発生したことにより、前四半期比▲3百万円（▲5.00%）

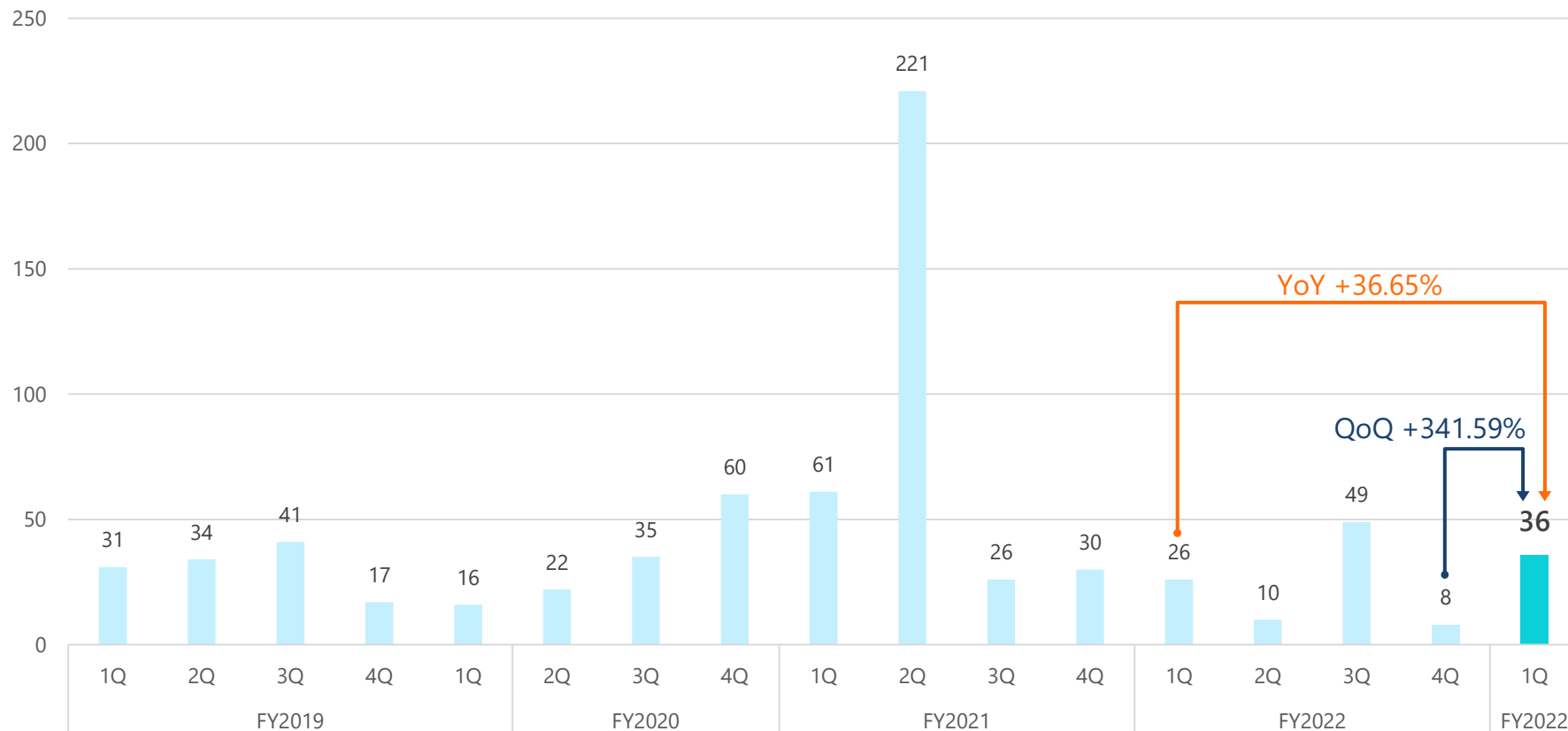
(単位：百万円)



四半期純利益（四半期毎推移）

- オフィス移転に伴う固定資産除却損約15百万円を計上
- 上記固定資産除却損が発生したものの、経常利益の増加により、前年同期比 +9百万円（+36.65%）
- 一方、FY2022.4Qに投資有価証券の評価損約49百万円を計上したことにより、前四半期比+28百万円（+341.59%）

(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。



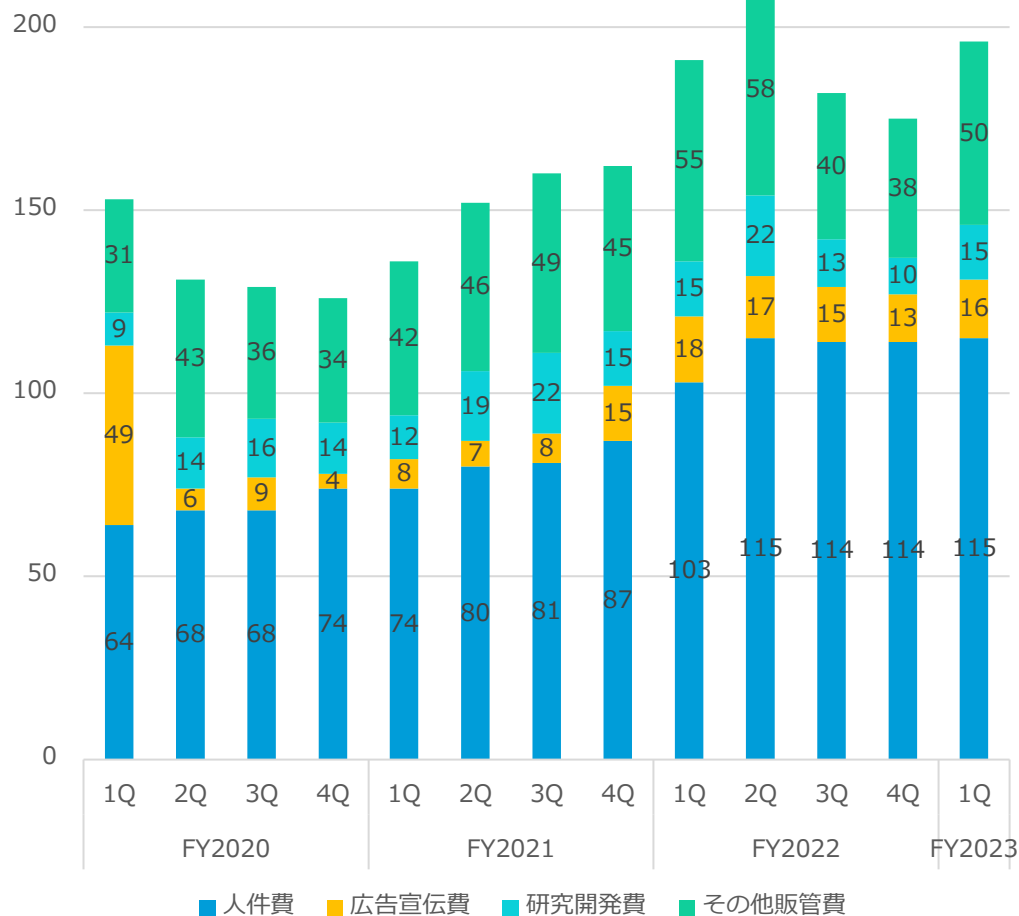
(参考) 前年同期比

	FY2023	FY2022	増減額	前年同期比
売上高	842	748	94	+12.66%
営業利益	78	48	30	+62.43%
経常利益	73	47	26	+55.23%
四半期純利益	36	26	9	+36.65%



四半期毎 販売費及び一般管理費推移 (四半期毎推移)

(単位：百万円)



(※ 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好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31.34%

(単位：百万円)

	FY2023.1Qまでの 累計	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	842	3,650	23.09%
営業利益	78	250	31.34%
経常利益	73	250	29.25%
四半期純利益	36	160	23.00%

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.

FY2023.1Q KPIサマリー



KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

5,892 社

(FY2023.1Q末時点)

前四半期比 +7.95%



前年同期比 +27.86%



SMS配信数

187.7 百万通

前四半期比 ▲4.93%



前年同期比 +14.29%



メッセージングサービス
ARPU（顧客平均売上高）※

14.2 万円／社

前四半期比 ▲8.06%



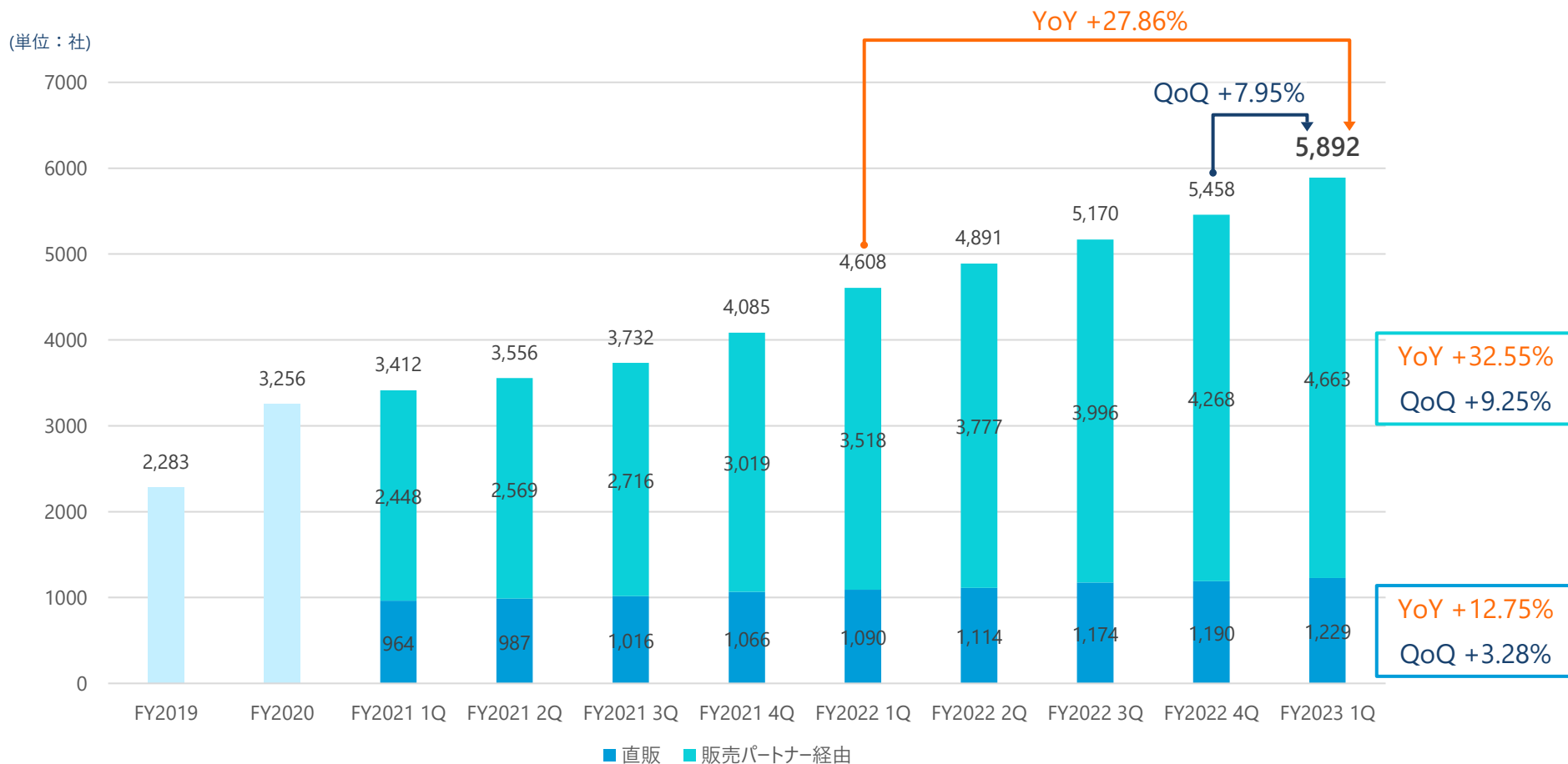
前年同期比 ▲12.21%



(※) 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

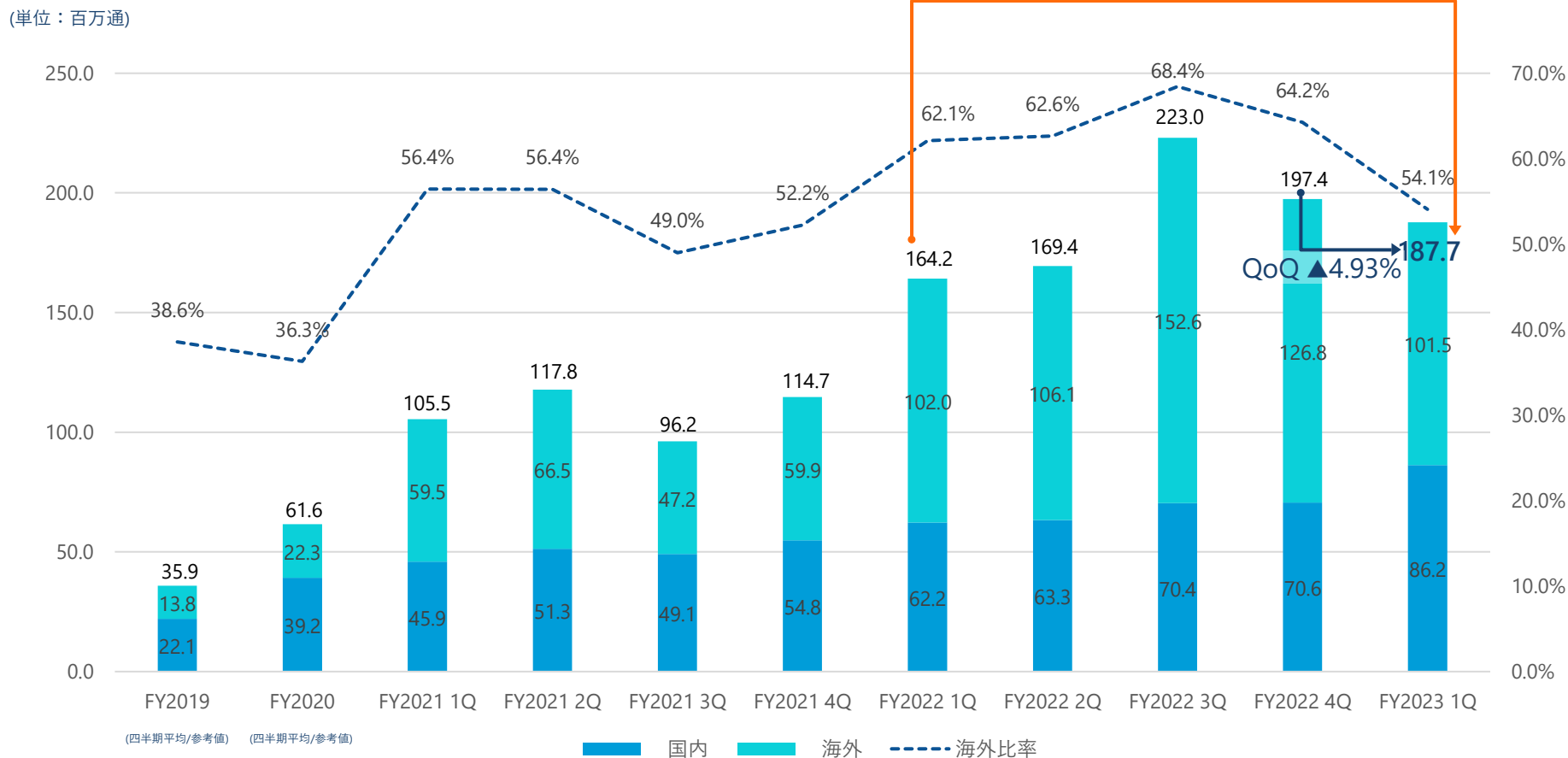
- 販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き好調な伸びを維持しており、前年同期比+1284社 (+27.86%)、前四半期比+434社 (+7.95%)



(※) 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

- 業界特化およびオンボーディング強化により国内顧客の利用が増加し、前年同期比+23.5百万通 (+14.29%)
- 一方、海外顧客の利用が減少したことにより、前四半期比▲9.7百万通 (▲4.93%)



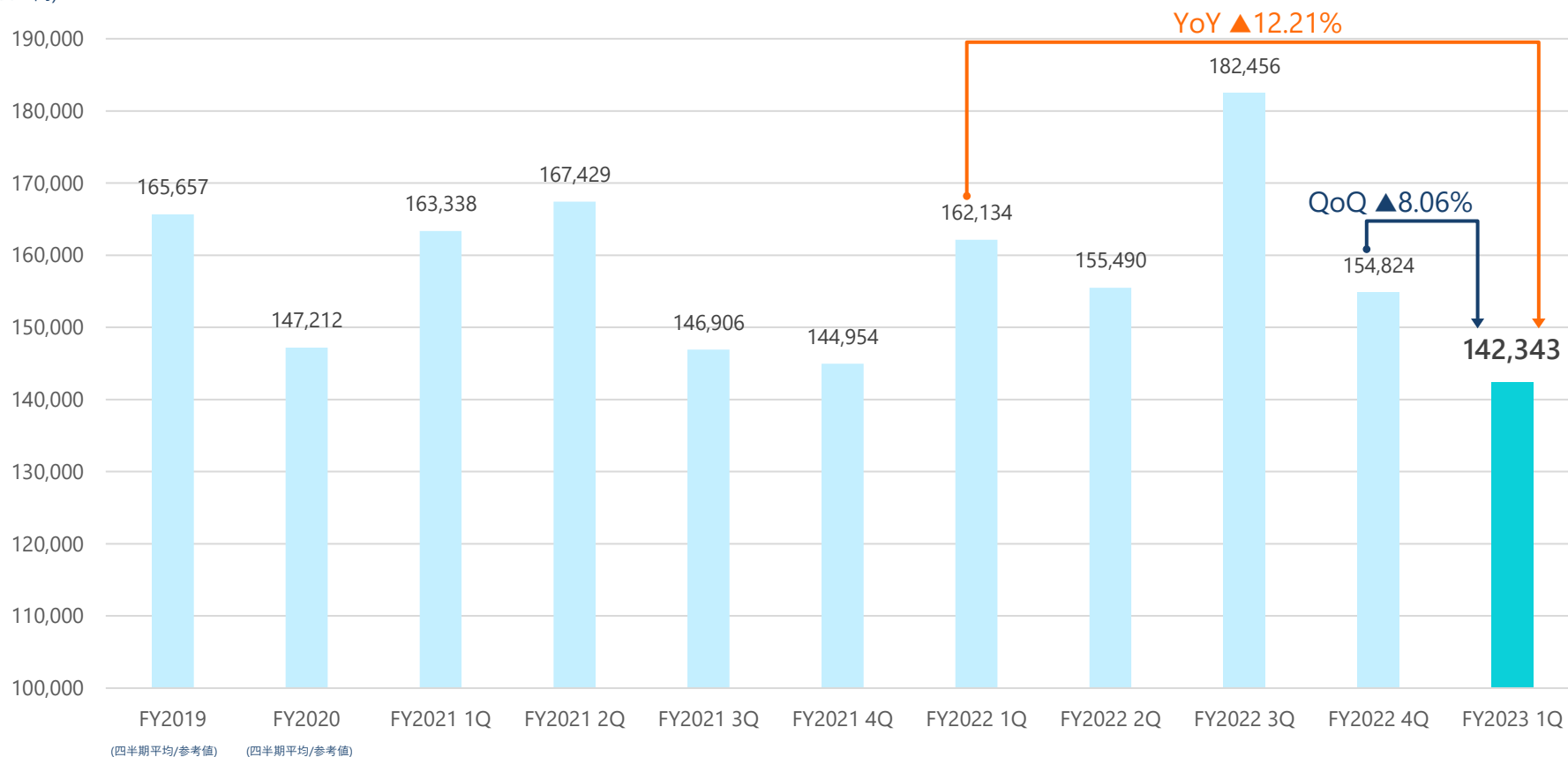
(※) FY2019、FY2020は国内及び海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



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▲19,791円（▲12.21%）、前四半期比▲12,481円（▲8.06%）

(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 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.

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

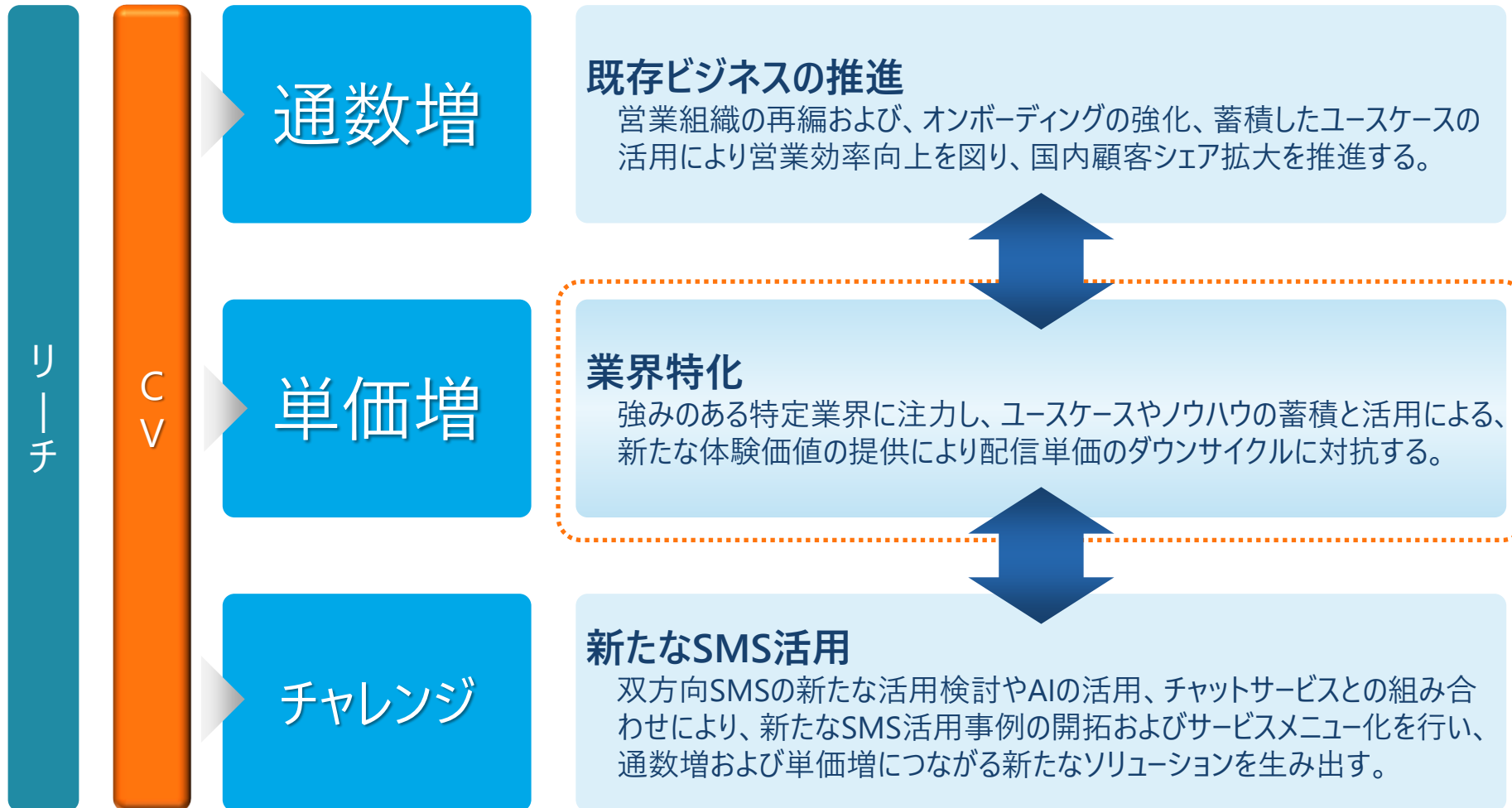
CV

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





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 rounded rectangle on the left and a lighter cyan rounded rectangle on the right.

FY2023.1Q 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。

- 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
- ユーザー向けサポートサイト「User Space」を開設し、自己解決可能なオンデマンドのユーザーサポートを実現し利用増加に寄与
AIによる要約機能や音声解説機能も搭載しており、効率的に要点を把握可能

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。

- 人材関連サービス業界における採用シーンのトライアル事例蓄積
- 事例展開による金融業界へのSmartXChat導入
- 金融業界等の店舗展開業種へのSUBSCORE導入
- SEO強化により、配信単価の高い双方向SMS商談増加
インバウンド商談の約15%を構成

チャレンジ

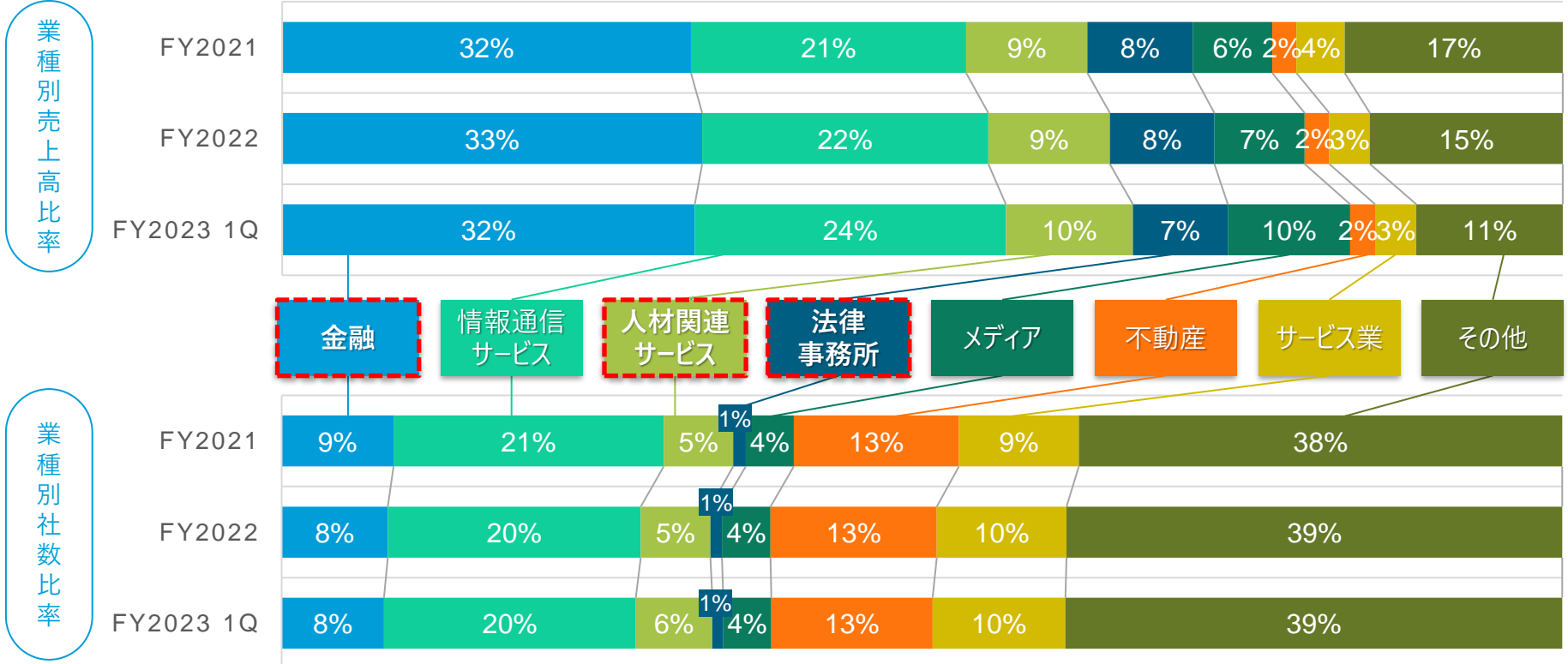
新たなSMS活用

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。

- 双方向SMSにて楽天モバイルを追加した携帯4社の共通番号に対応
- 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
- 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
販売パートナーによるAI学習講座の教材としての利用も予定

FY2023.1Q：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、法律事務所）
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：採用シーンのトライアル事例蓄積…ユースケース蓄積
- △法律事務所：2Q以降で活動予定



Topics



HYOUMAN BOXサービスの事業譲渡

シークワンズテクノロジー株式会社に対して、当社HR関連サービスである「HYOUMAN BOX」を事業譲渡することを2023年3月17日にリリースしております。

事業譲渡の理由	2023年2月14日にお知らせしました通り、当社は、主力事業であるメッセージングサービス領域への経営資源の選択と集中を進めるため、2019年より提供してまいりましたHR関連サービスを2023年6月をもって終了することといたしました。HR関連サービスのひとつである「HYOUMAN BOX」については、サービスの終了に向けた動きと並行して他社への事業の譲渡についても検討を進めてまいりましたが、この度、シークワンズテクノロジーと事業譲渡契約締結の合意に至りました。
相手先の概要	<ul style="list-style-type: none">名称：シークワンズテクノロジー株式会社住所：愛知県名古屋市中村区名駅南1-3-18 NORE名駅ビル9F代表者の役職・氏名：代表取締役 柴山 信幸事業内容<ol style="list-style-type: none">1) コンピューターソフトウェアの開発及び販売2) 各種情報システムに関するコンサルティング3) 情報処理システムの企画・開発・販売・保守に関する業務4) 情報処理技術者の派遣業務資本金：10百万円設立年月：2006年1月
本案件に伴う財務インパクト	2023年12月期の連結業績に与える影響は軽微であり、現在公表している業績予想の修正はございません。
事業譲渡期日	2023年7月3日（予定）



カスタマーサクセス支援ツール「SUBSCORE」の事業譲受



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

株式会社サブスコアと事業譲渡契約を締結し、同社が提供するカスタマーサクセス支援ツール「SUBSCORE」の事業譲受を行うことを2023年4月21日にリリースしております。

「SUBSCORE」サービス

「SUBSCORE」サービスは、主に店舗業態の事業者を顧客として、店舗への来店者に対するアンケートを作成し、結果を収集、分析することで店舗改善、来店者数の増加へつなげるカスタマーサクセス支援ツールであり、店舗オペレーションで主に使用されているタブレット端末やスマートフォンでの利用がしやすい設計となっていることが特徴の店舗DX（デジタルトランスフォーメーション）サービスです。

事業譲受の理由

「SUBSCORE」サービスを譲り受け当社サービスとして提供することで、当社がターゲットとしている今後DX化が進むと予想される業種・業態への販売網の拡大が期待でき、また、作成したアンケートはSMS（ショートメッセージ）による送信も可能であることから当社の「絶対リーチ！SMS」とのシナジーも見込め、当社により一層の収益性の向上や競争力の強化に資するものと判断し、同サービスの事業譲受を行うこととしました。

譲受対価/資金手当て

- 譲受対価：1,000万円
- 資金手当て：手許現金

本案件に伴う 財務インパクト

2023年12月期の連結業績に与える影響は軽微であり、現在公表している業績予想の修正はございません。

事業譲渡期日

2023年6月1日（予定）

2023年5月8日より「Deep Predictor」を提供開始

ノーコードAI分析サービス「Deep Predictor」を2023年5月8日より提供開始することを2023年4月26日にリリースしております。

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ます。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。

Deep Predictorのサービス範囲



Deep Predictorの特長

1. 打ち手と効果、根拠がわかる
2. 数字、テキストなど多様なデータが利用可能
3. 高精度なAIモデル構築を専門知識なしで実現

Deep Predictorのユースケース

1. 金融業界における督促業務
2. 人材業界における求人広告の最適化
3. 製造業における歩留まり改善

Deep PredictorのWebサイト

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

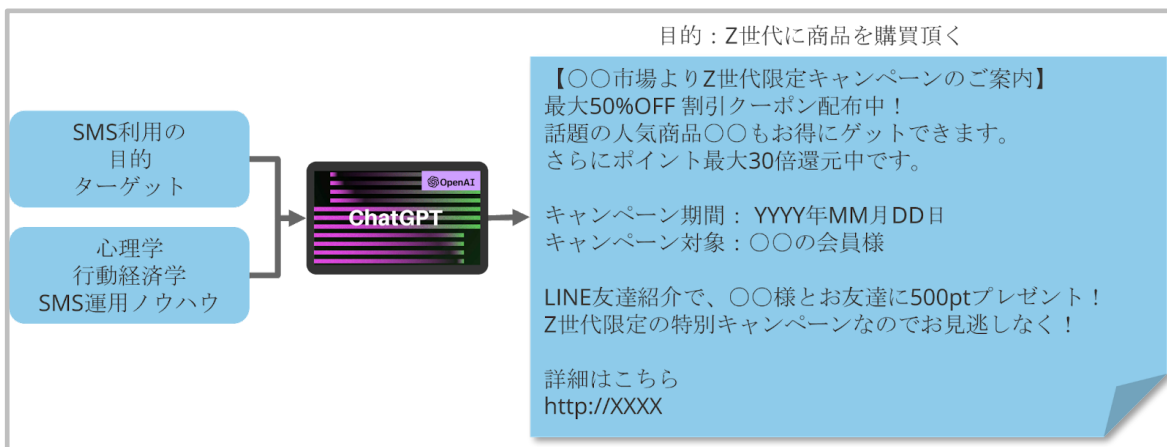
ChatGPTを活用したSMSテキスト生成サービスのトライアルを開始

2023年5月15日より「ChatGPT活用 SMSテキスト生成サービス」のトライアルを開始することを2023年5月15日にリリースしております。

ChatGPT活用 SMSテキスト生成サービスは、ChatGPTと心理学・行動経済学やSMS運用の知見を組み合わせ、受信者が行動変容を起こす可能性が高いSMSテキストを複数パターン生成します。テキストパターンのA/Bテストにより、**どのテキストの反応が高いか効果測定**することもでき、受信者への情報の伝わりやすさとアクションへの誘導が向上します（※）。プロモーション目的で先行トライアルを実施したお客さまの中には、本サービスで生成されたテキストが自社で作成したものとは比べ、**1.7倍の反応が得られた**事例もあります。

（※）SMS送受信サービス「絶対リーチ！SMS」および「URLクリック数カウントオプション」のご契約が必要です。

「ChatGPT活用 SMSテキスト生成サービス」のイメージ



■ ChatGPT活用

SMSテキスト生成サービスの特長

1. ターゲットの価値観・生活様式に合わせたテキストを生成
2. 手間を省いた効果的なテキスト作成
3. 配信効果の把握と分析

■ ChatGPT活用

SMSテキスト生成サービスのユースケース

1. 販促業務
2. 督促業務
3. 求人斡旋業務

■ ChatGPT活用 SMSテキスト生成サービス トライアルの概要

・開始予定日：2023年5月15日(月)から

・前提条件

- ・先着5社まで（各社様1回の実施に限定させていただきます）
- ・SMS送受信サービス「絶対リーチ！SMS」のご契約を前提といたします。すでに「絶対リーチ！SMS」をご利用いただいているお客さまも対象です。
- ・1回のSMS配信数は1万通以上とさせていただきます。

・費用：個別見積

・お申し込み

- ・ <https://www2.aicross.co.jp/chatgptxsms-trial/SMS2/>



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

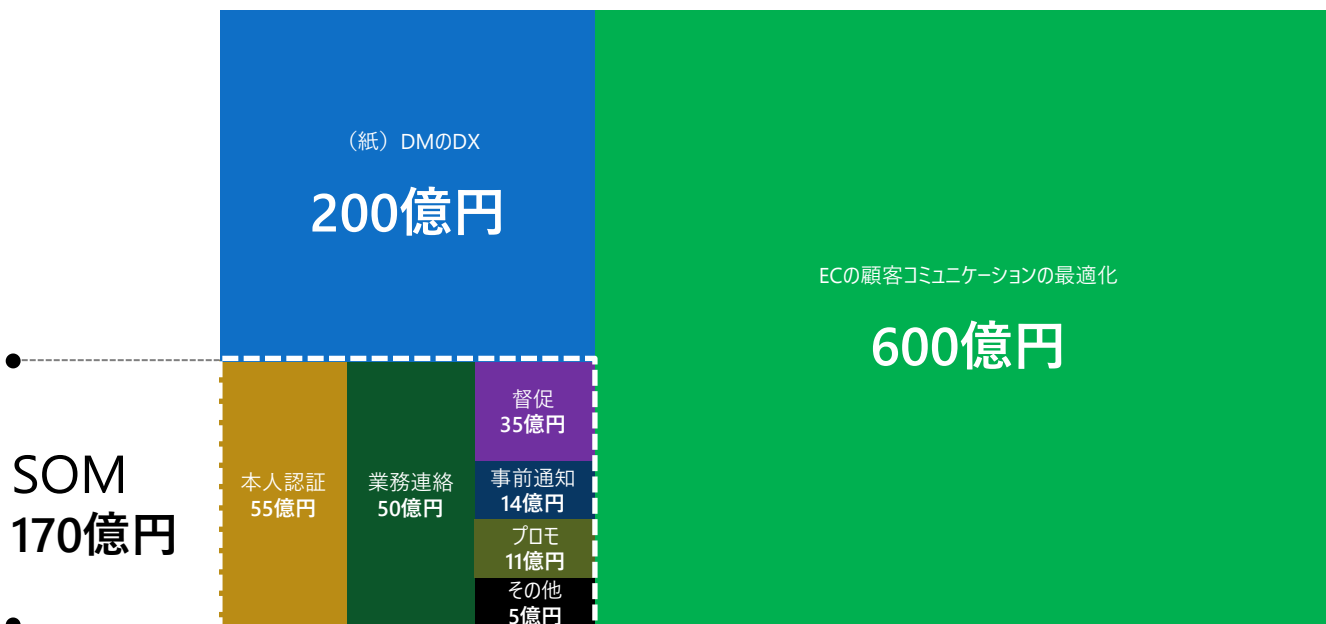
重要なユーザーへ
の連絡手段



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 ROSS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。

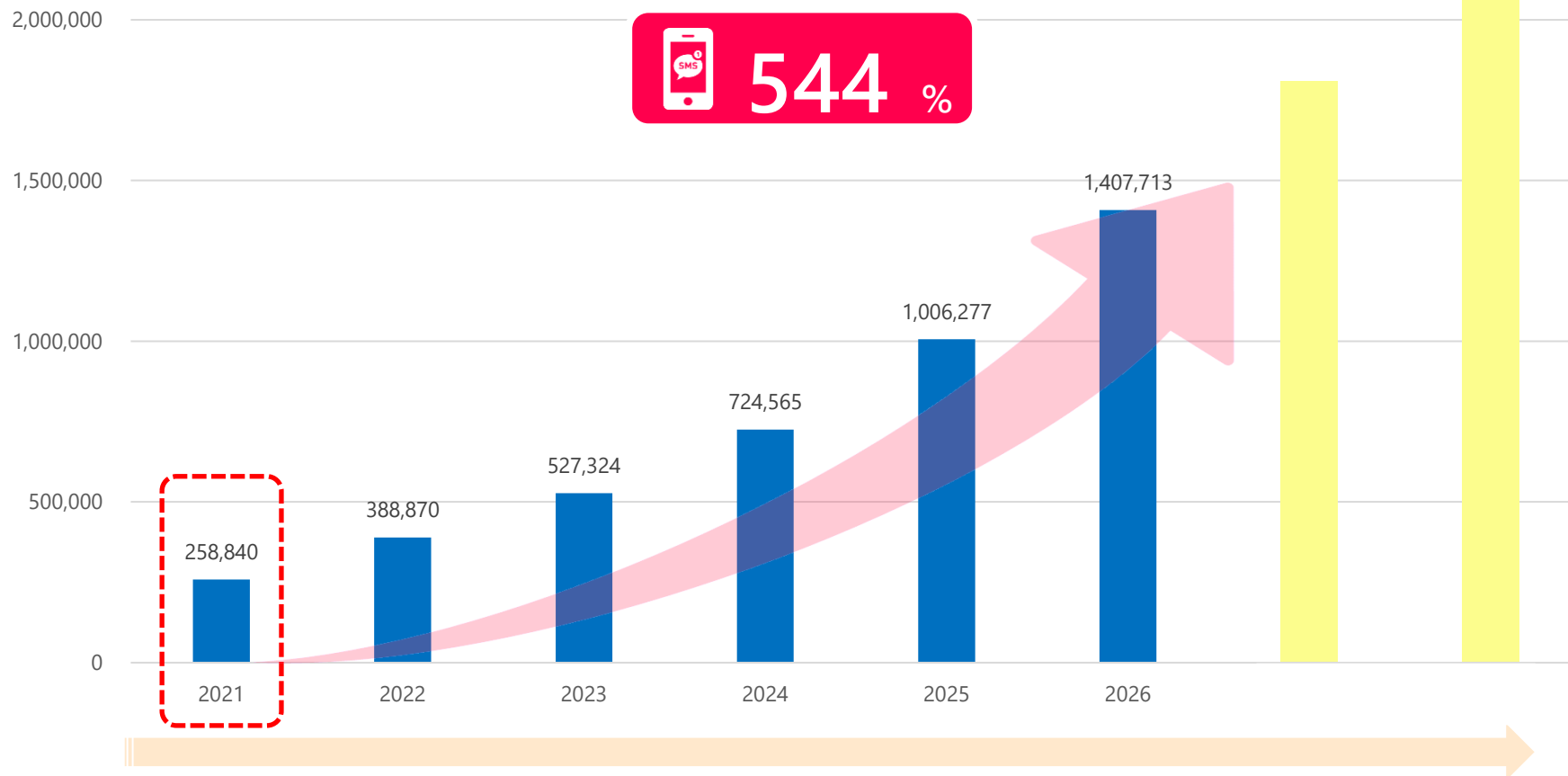
SAM算出のための参考資料

- 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



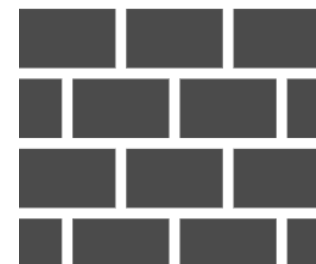
BIG4 :

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

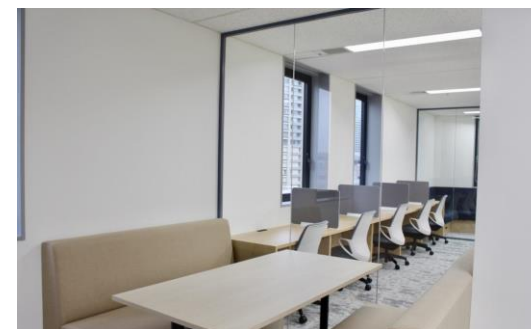
取締役（社外、監査等委員） 松永 暁太

女性役員の
比率：

40%

従業員数

53名（2023年3月末時点） ※パートタイマー及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トレンドの調査及び提携・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・提案及び提携・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。

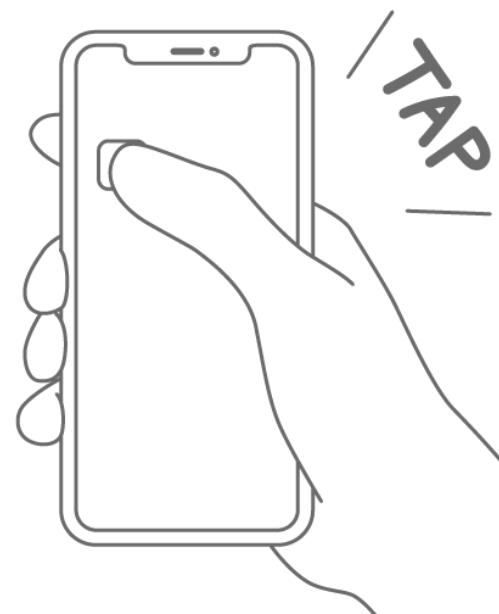
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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。





説明会の開催について



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

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（5月15日週掲載予定）。



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。