



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



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

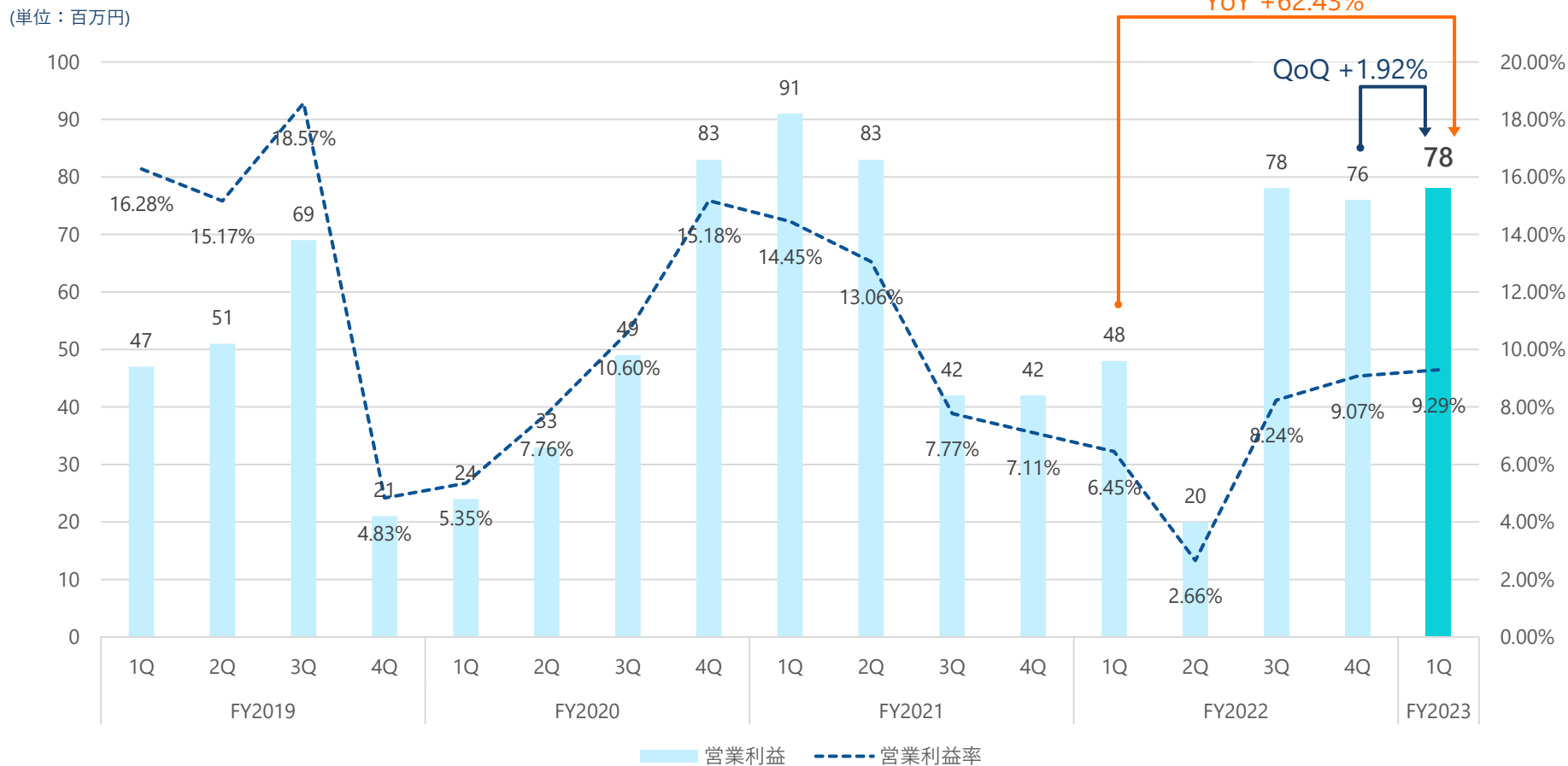


(※1) オンボーディング：顧客やパートナー企業がサービスを効果的に活用するための活動、プロセスのこと。

(※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）

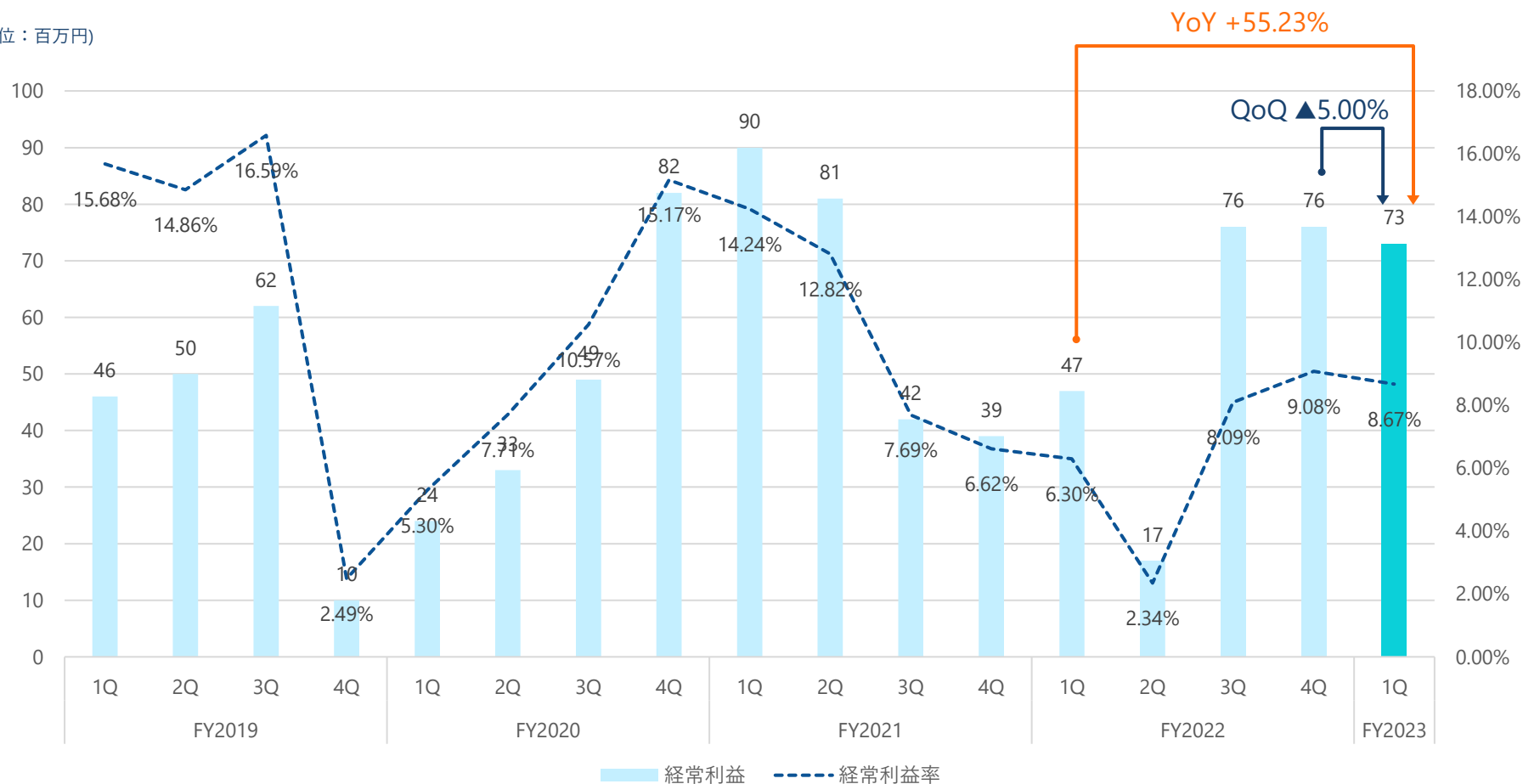
- 業界特化およびオンボーディング強化により、比較的配信単価の高い国内顧客の利用増加し、前年同期比+30百万円（+62.43%）
- 一方、株主総会や本決算、本社移転による一時的な販管費増（約11百万円）があり、前四半期比+1百万円（+1.92%）



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%）

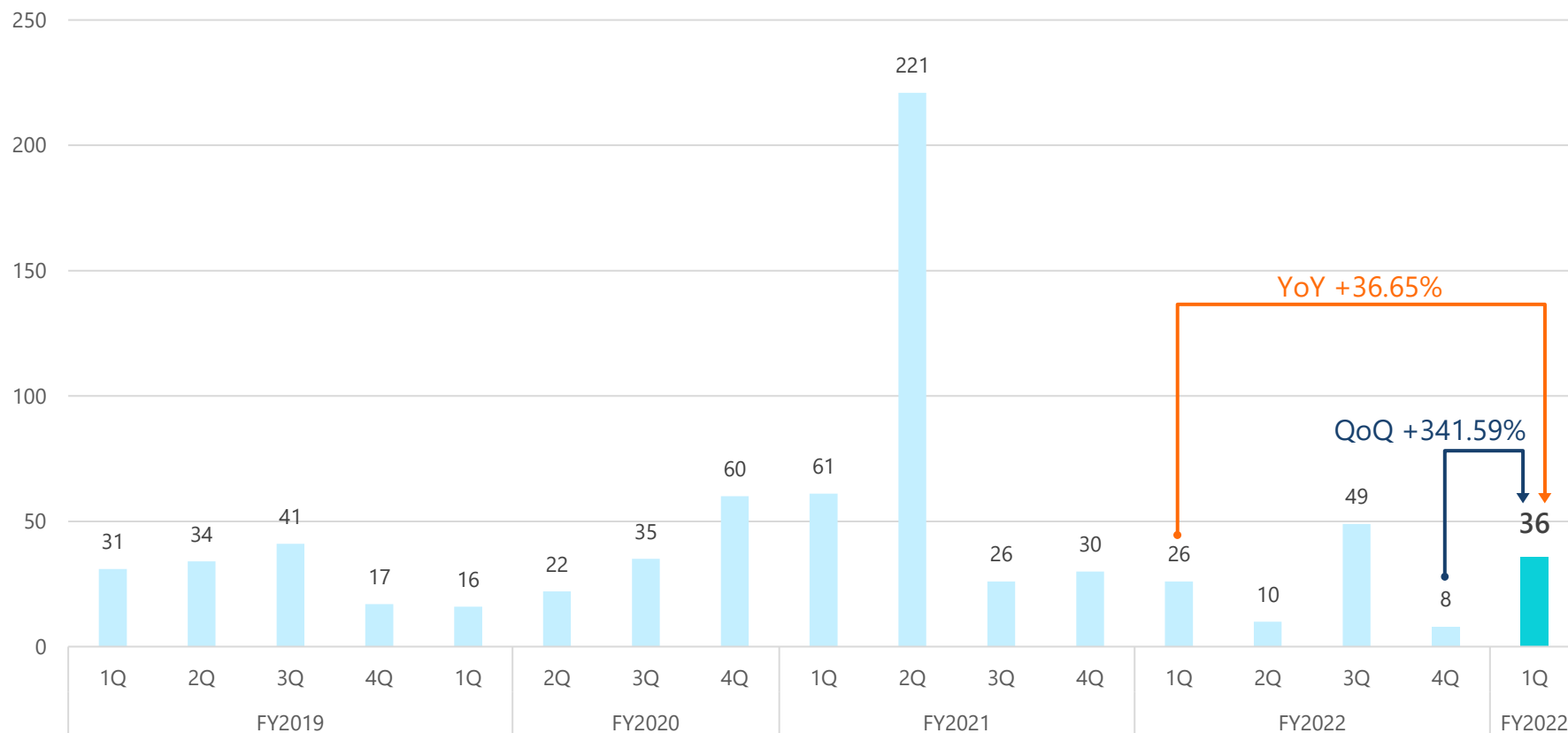
(単位：百万円)



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)

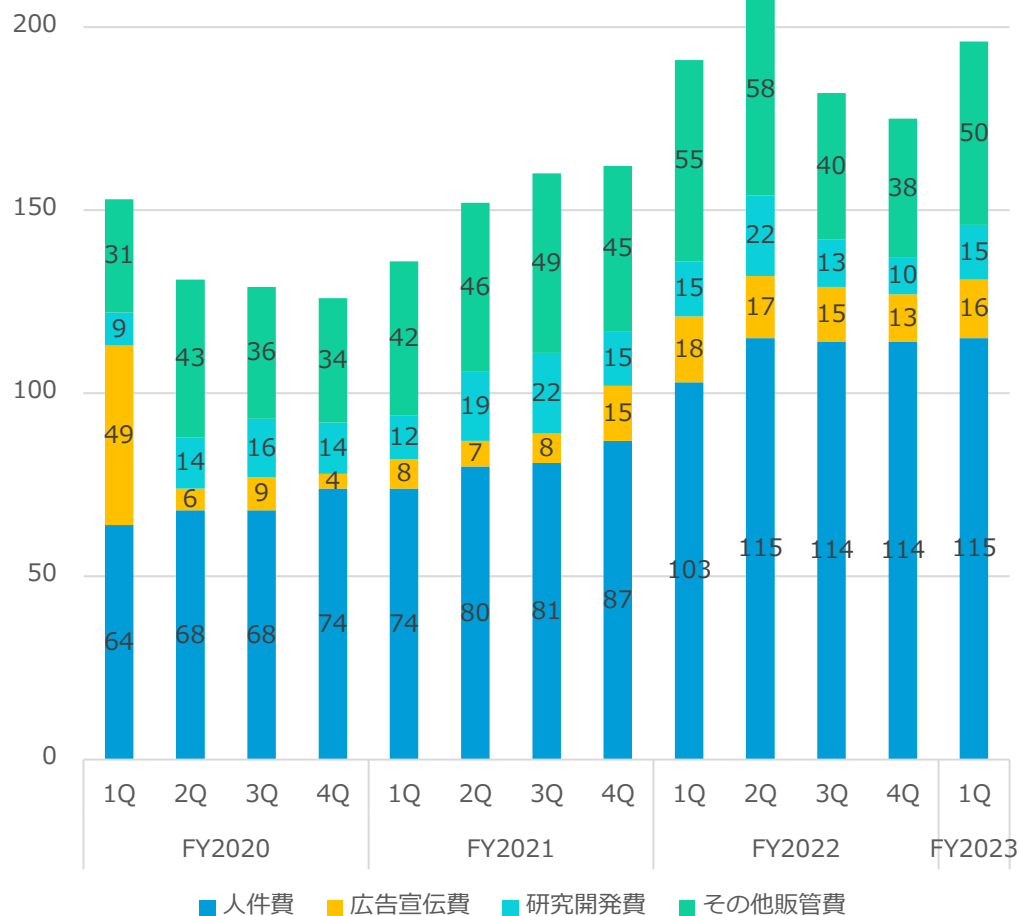


(※) FY2021.2Qはビジネスチャット事業の譲渡益を特別利益として257百万円計上しております。



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, consisting of a dark blue segment on the left and a lighter cyan segment on the right that tapers to 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%



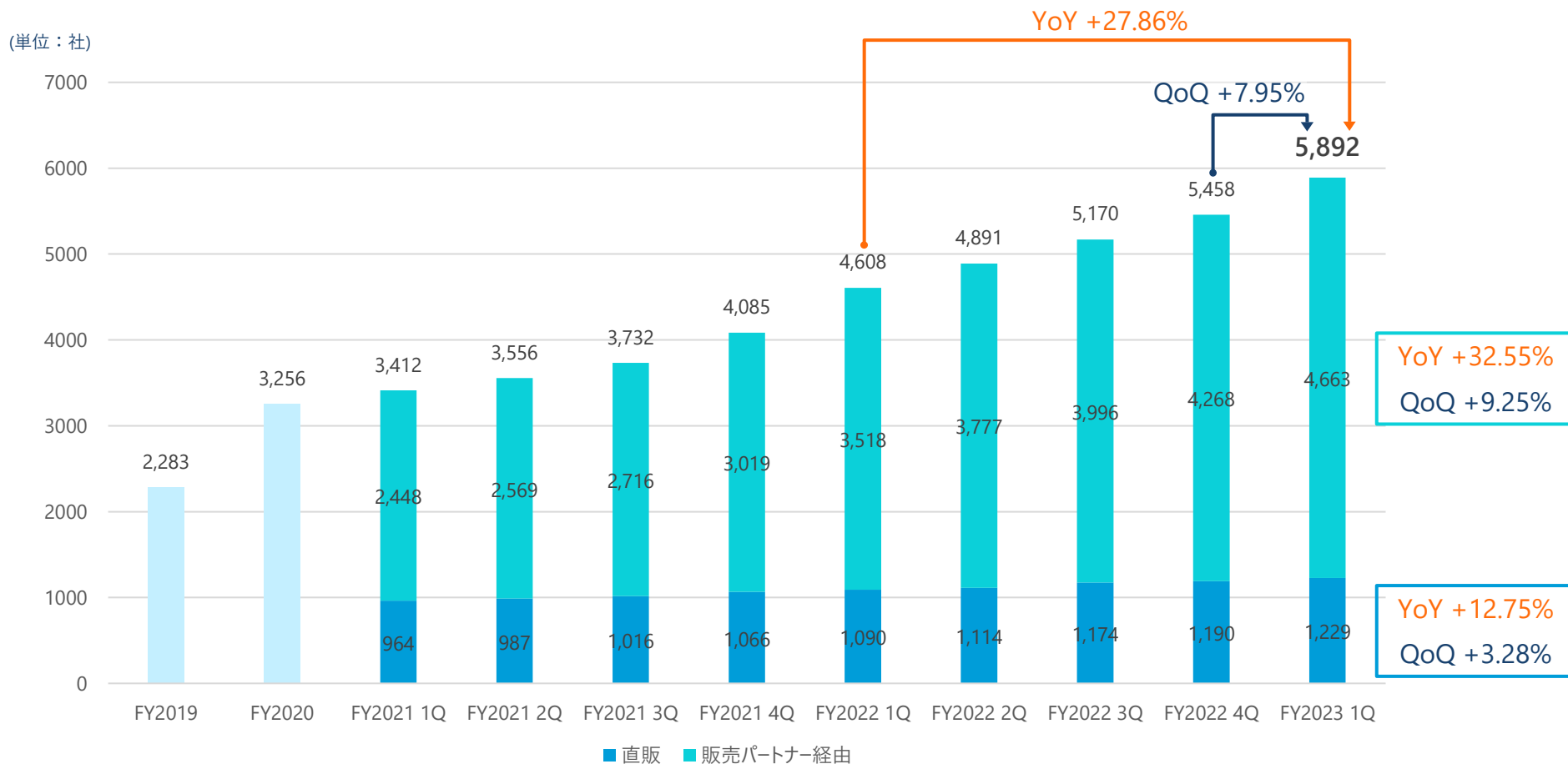
前年同期比 ▲12.21%



(※) 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

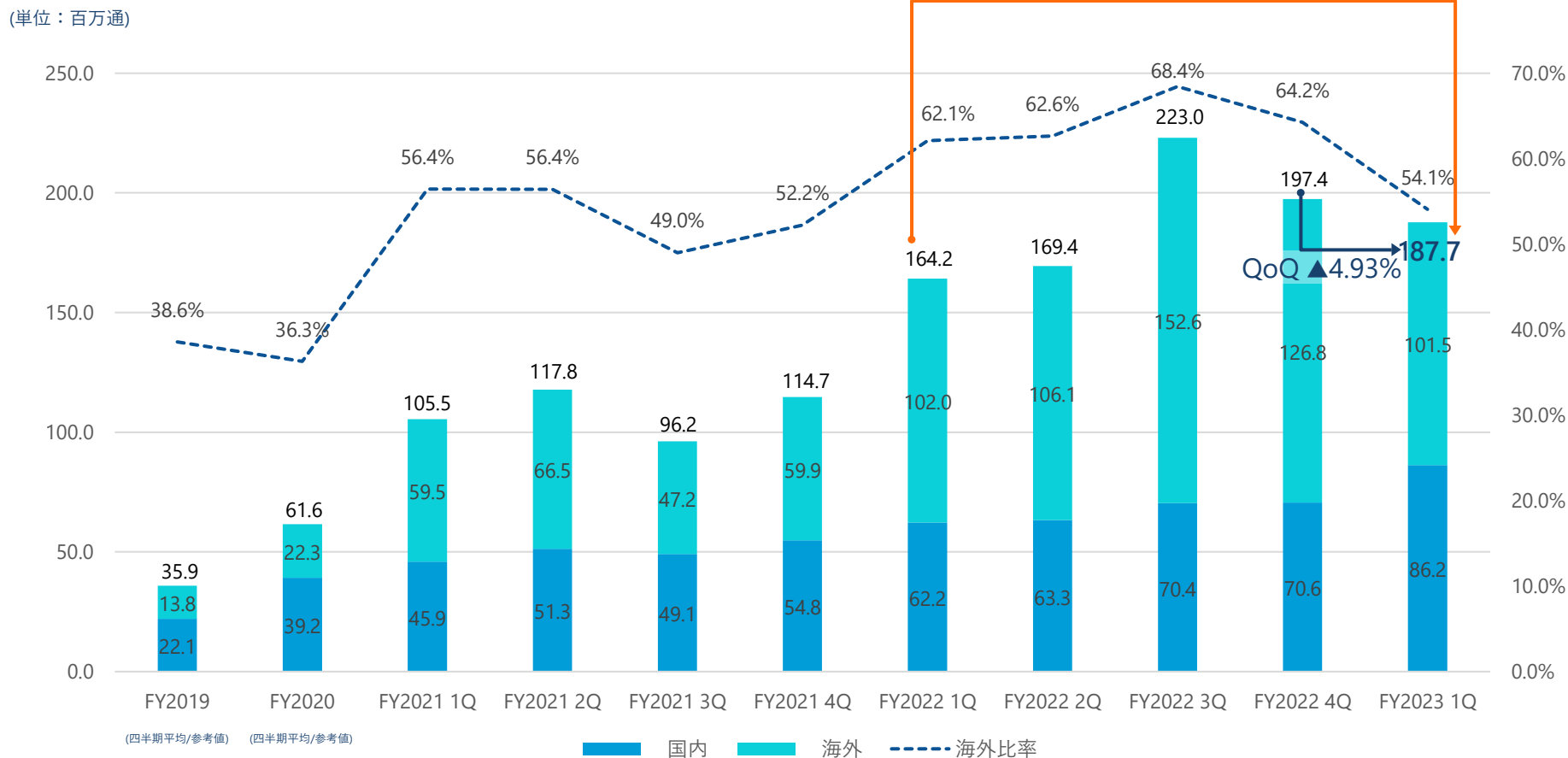
- 販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き好調な伸びを維持しており、前年同期比+1284社 (+27.86%)、前四半期比+434社 (+7.95%)



(※) 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%)



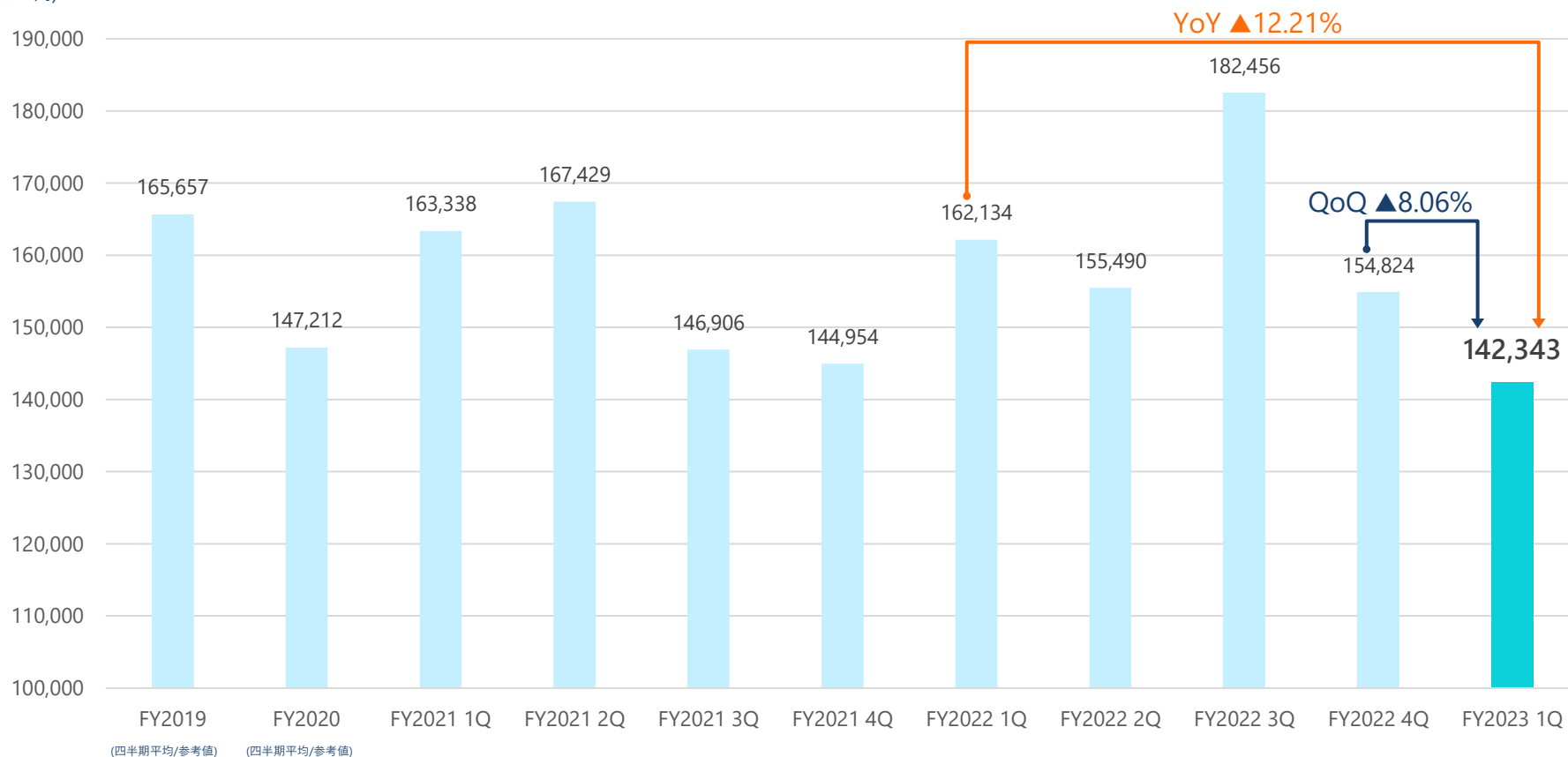
(※) FY2019、FY2020は国内及び海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



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, consisting of a dark blue rounded rectangle on the left and a lighter cyan rounded rectangle on the right.

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

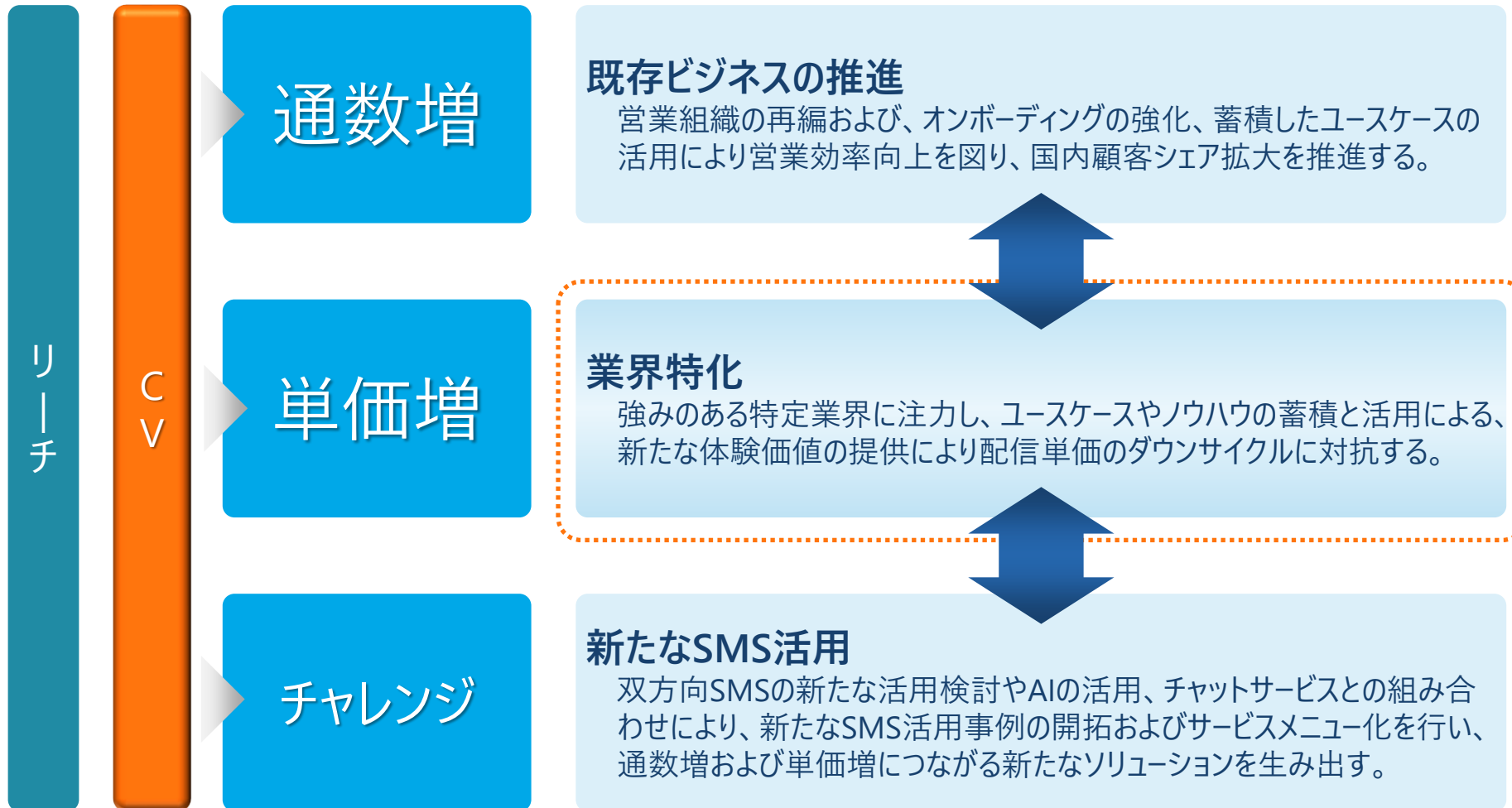
CV

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 horizontal decorative 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

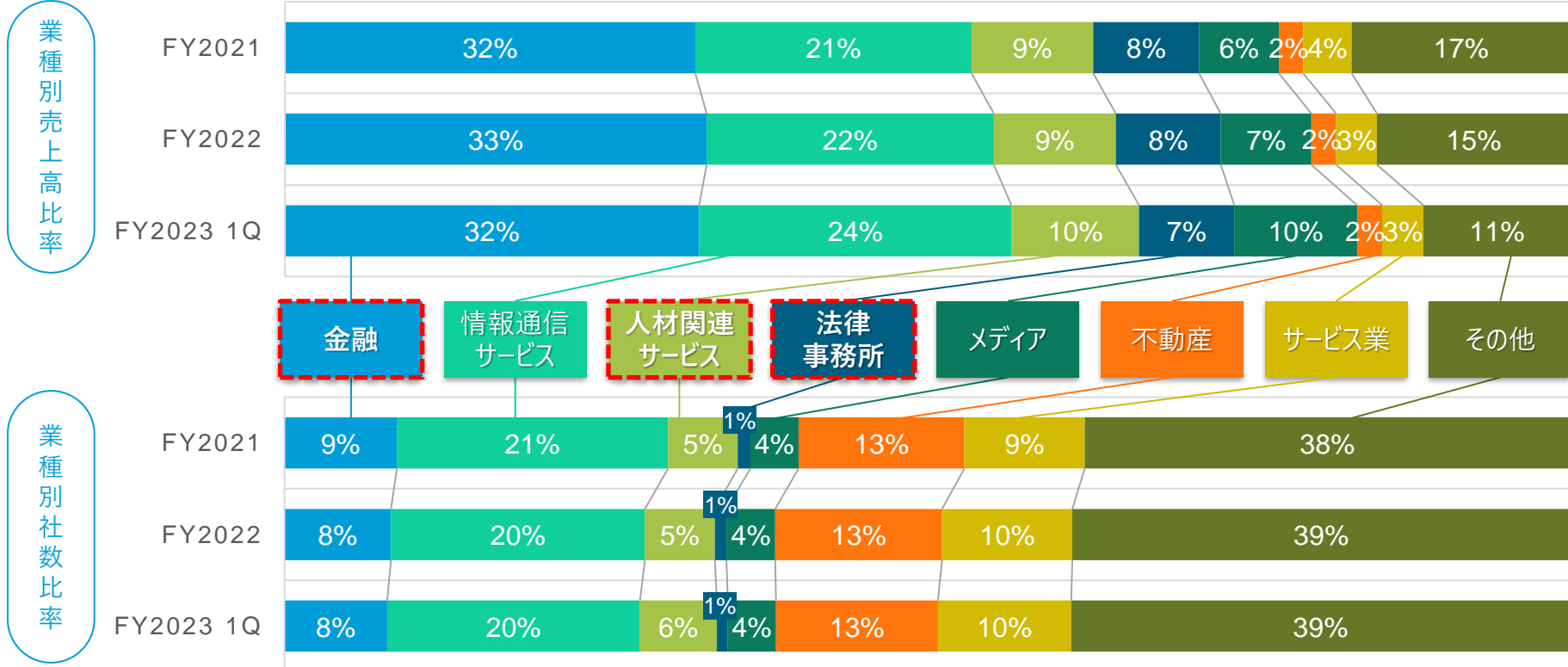
新たなSMS活用

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

- 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
 - 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

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/>

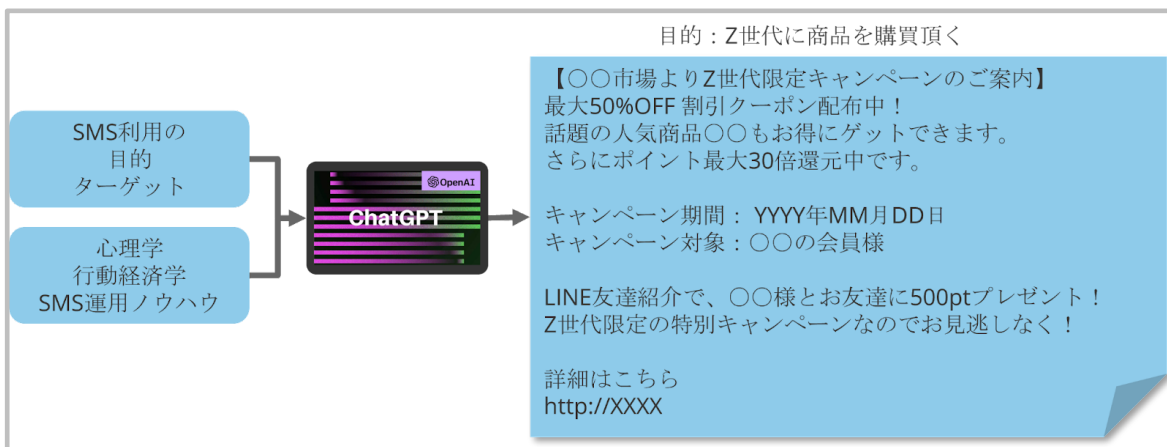
ChatGPTを活用したSMSテキスト生成サービスのトライアルを開始

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/>