

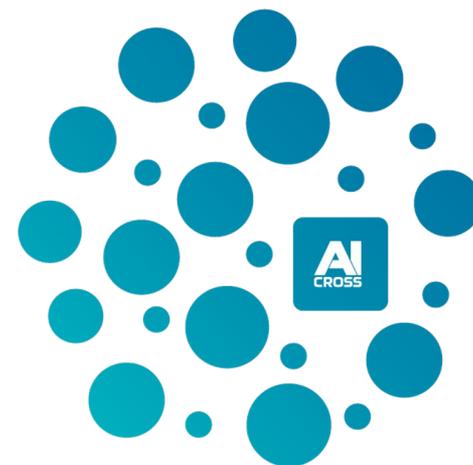


**Smart Work, Smart Life**  
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

# 2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社  
(証券コード：4476)

2023.08.14



# FY2023.2Q 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。



## 売上高

**810** 百万円

前四半期比 ▲3.90%   
前年同期比 +6.20% 

## 営業利益

**72** 百万円

前四半期比 ▲7.63%   
前年同期比 +256.66% 

## 経常利益

**71** 百万円

前四半期比 ▲2.48%   
前年同期比 +298.73% 

## 四半期純利益

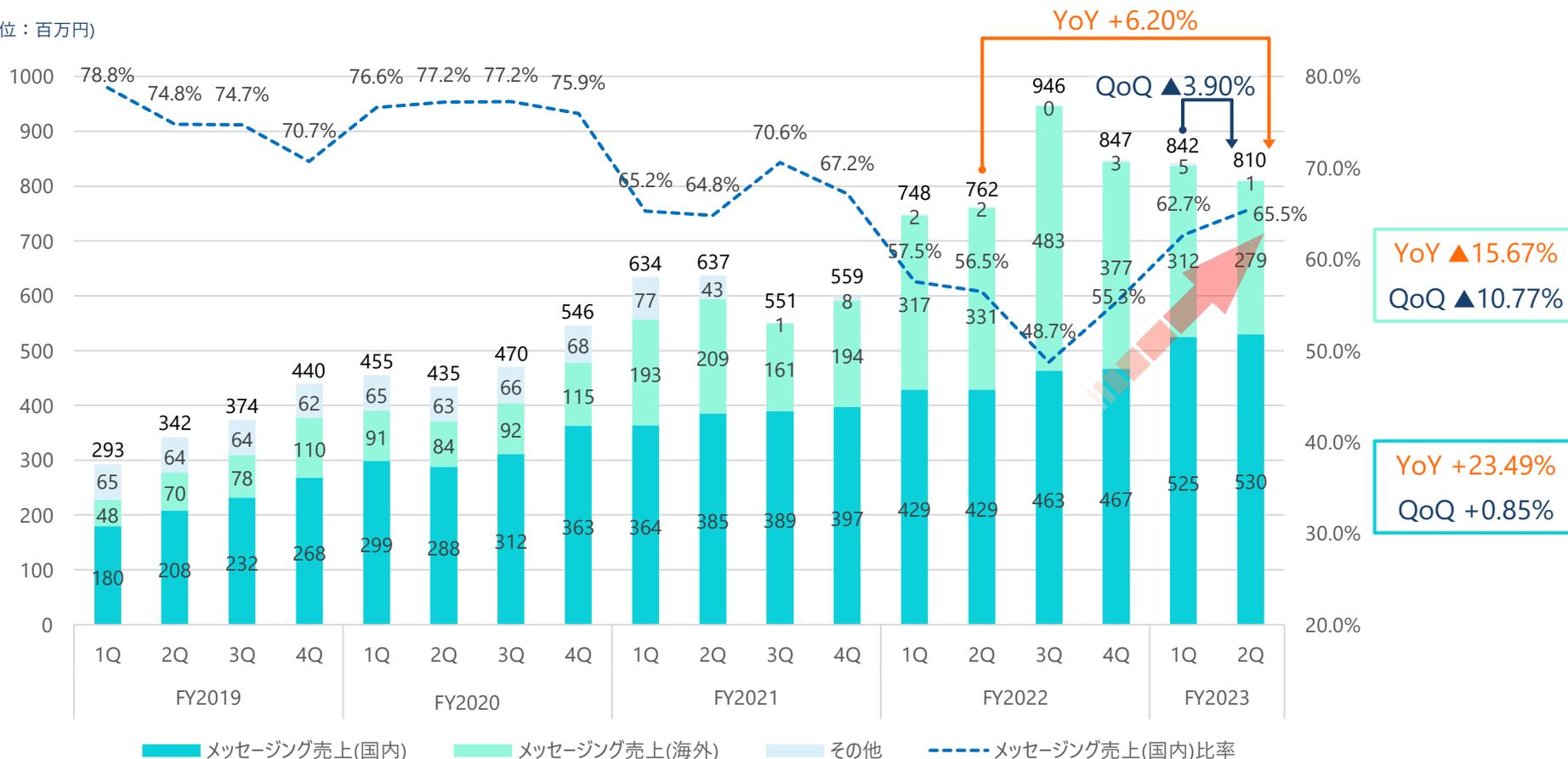
**25** 百万円

前四半期比 ▲30.09%   
前年同期比 +142.25% 

## 売上高（四半期毎推移）

- FY2022.3Q以降、**配信単価の高い国内顧客に対する営業強化により、国内顧客のメッセージング売上が増加**し、前年同期比+47百万円（+6.20%）
- 一方、海外顧客の利用が減少したことにより、前四半期比▲32百万円（▲3.90%）

（単位：百万円）



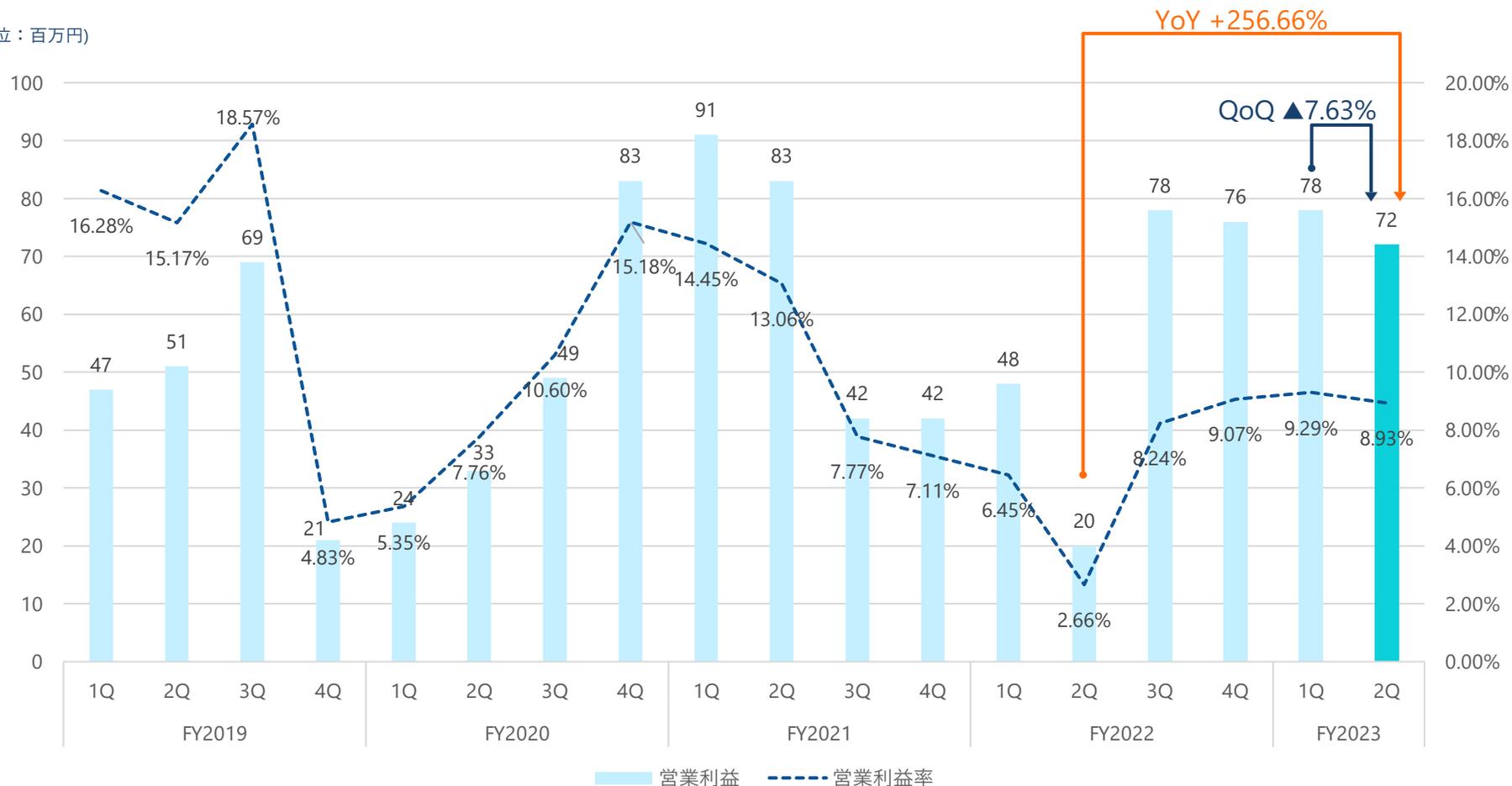
（※1） FY2021.2Qにおけるビジネスチャット事業の譲渡に伴い、FY2021.3Q以降「その他」売上が減少しております。

（※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）

- 配信単価の高い国内顧客の利用増加およびFY2022.3Q以降、全社的なコスト見直しを実施したことにより、前年同期比+52百万円（+256.66%）
- 前四半期に比べ売上高が減少したことにより、前四半期比▲5百万円（▲7.63%）

(単位：百万円)

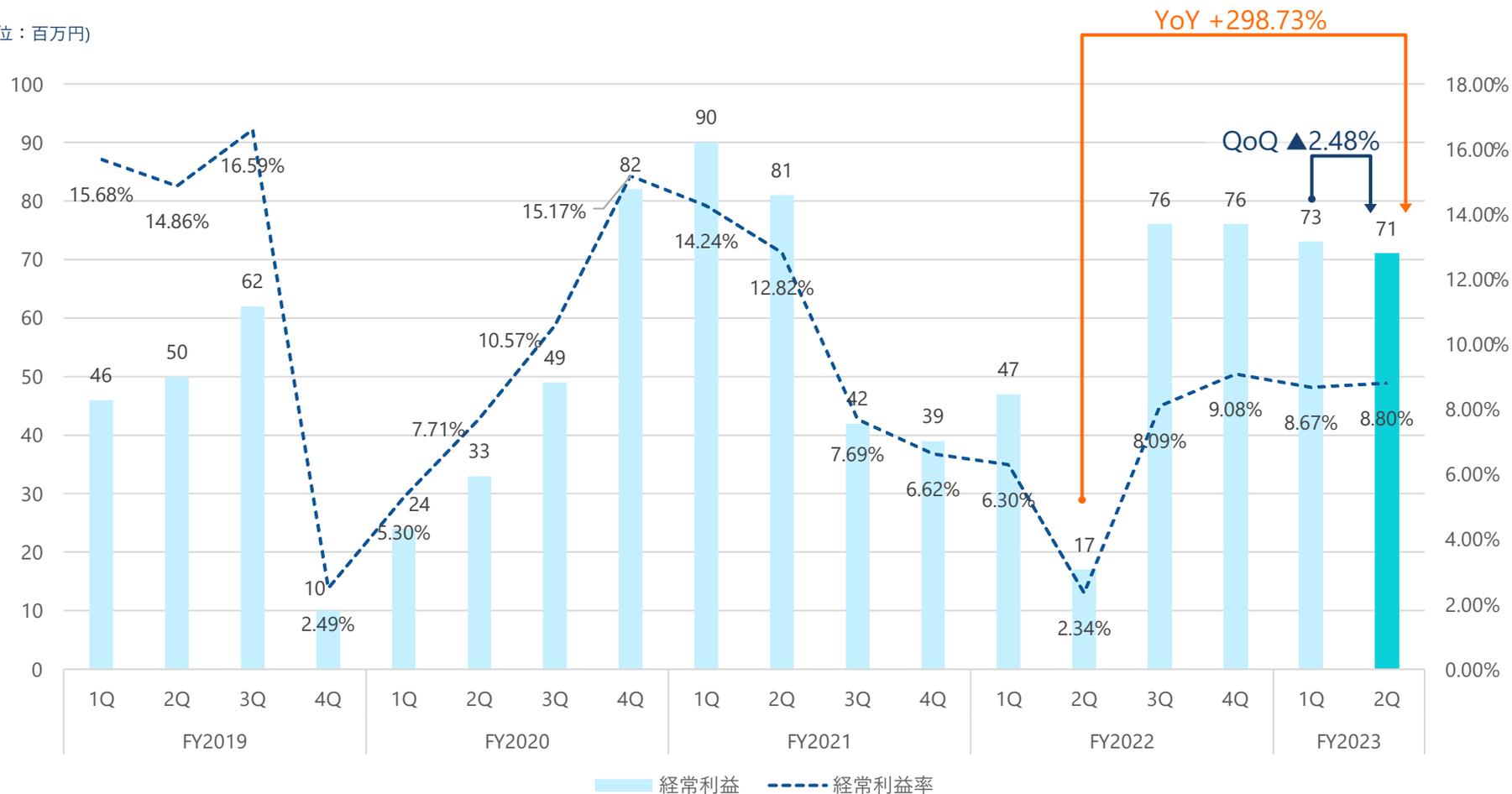




# 経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

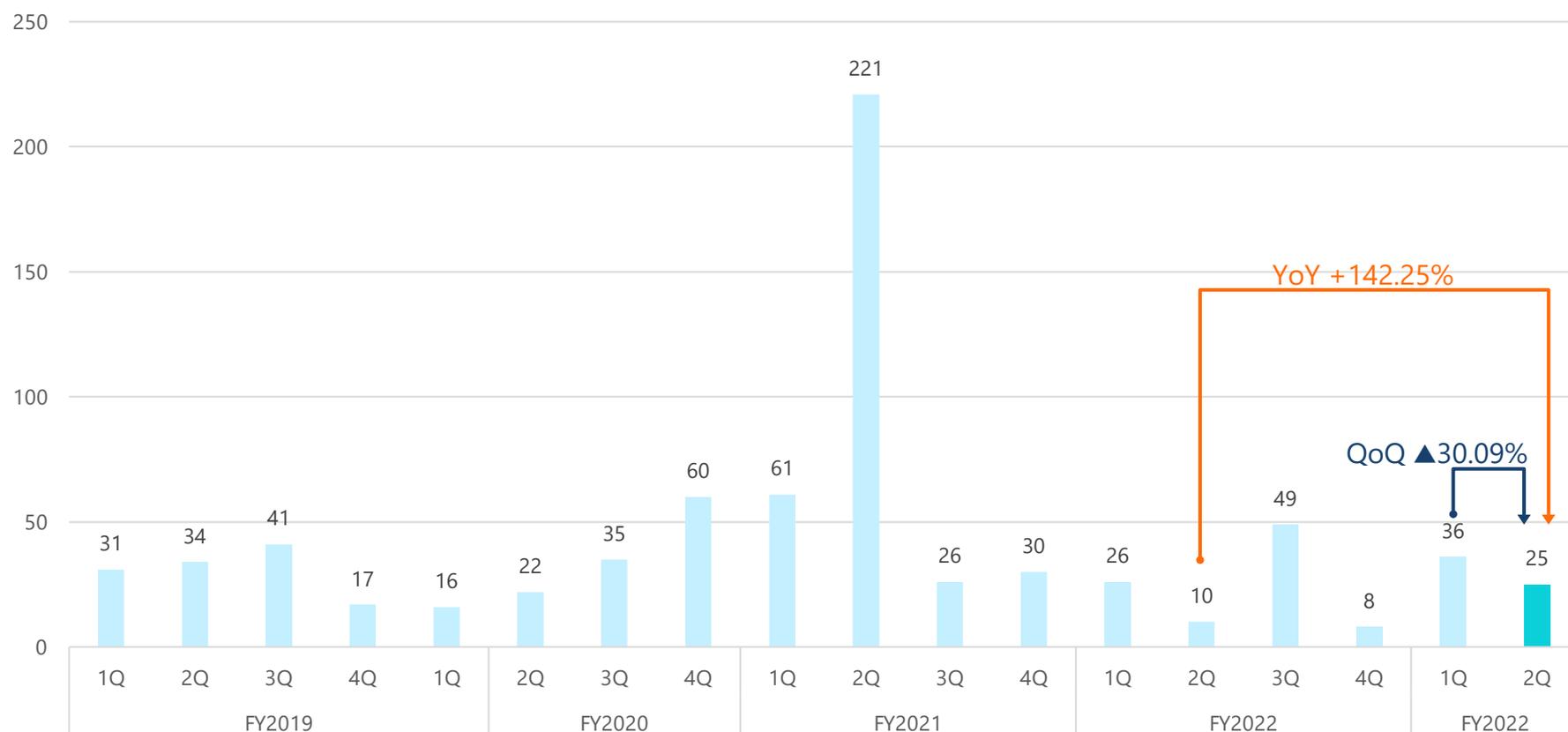
(単位：百万円)



## 四半期純利益（四半期毎推移）

- 経営利益は71百万円を確保したものの、特別損失として、AIX Tech Venturesが保有するスタートアップ企業の株式の一部を減損処理したことにより、20百万円を評価損失として計上
- 上記にともない、前四半期比▲30.09%となったものの、前年同期比は、FY2022.3Q以降の国内顧客に対する営業強化、コスト見直し効果による利益率改善により+142.25%

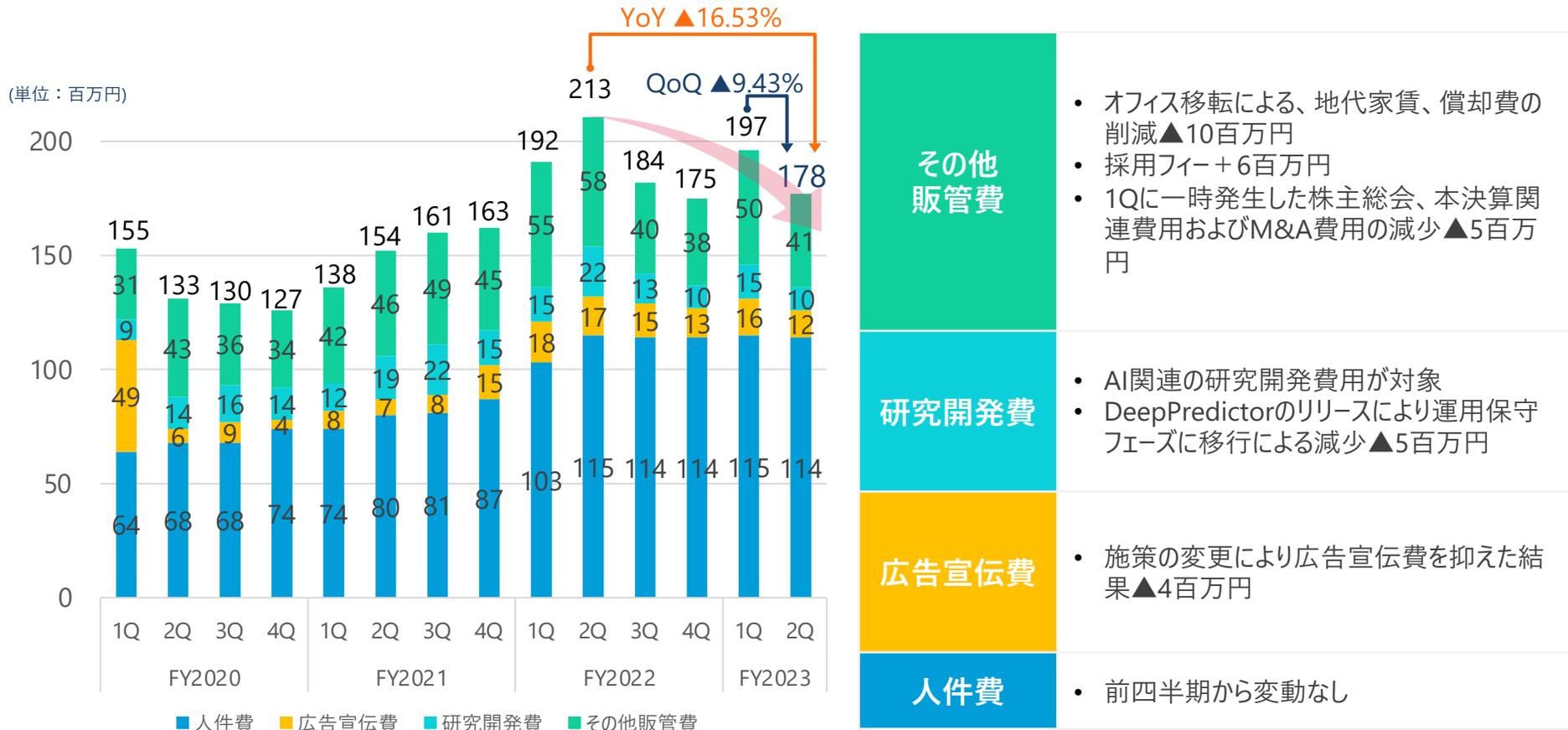
(単位：百万円)



(※) 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 販売費および一般管理費推移 (四半期毎推移)

- FY2022.3Q以降、全社的なコスト見直しを実施したことにより、前年同期比▲35百万円 (▲16.53%)
- 以下の理由により、前四半期比▲18百万円 (▲9.43%)



(※ 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。

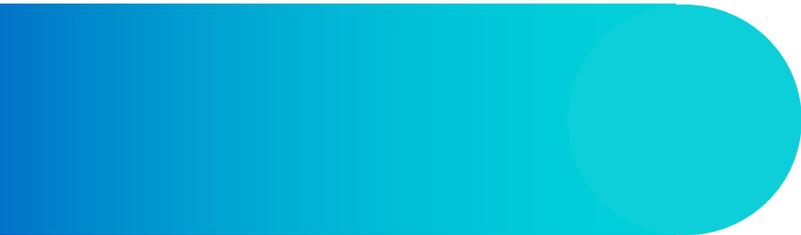


## FY2023業績予想進捗

- 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堅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59.87%

(単位：百万円)

	FY2023.2Qまでの 累計	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,653	3,650	45.29%
営業利益	150	250	60.28%
経常利益	144	250	57.77%
四半期純利益 (当期純利益)	62	160	39.08%

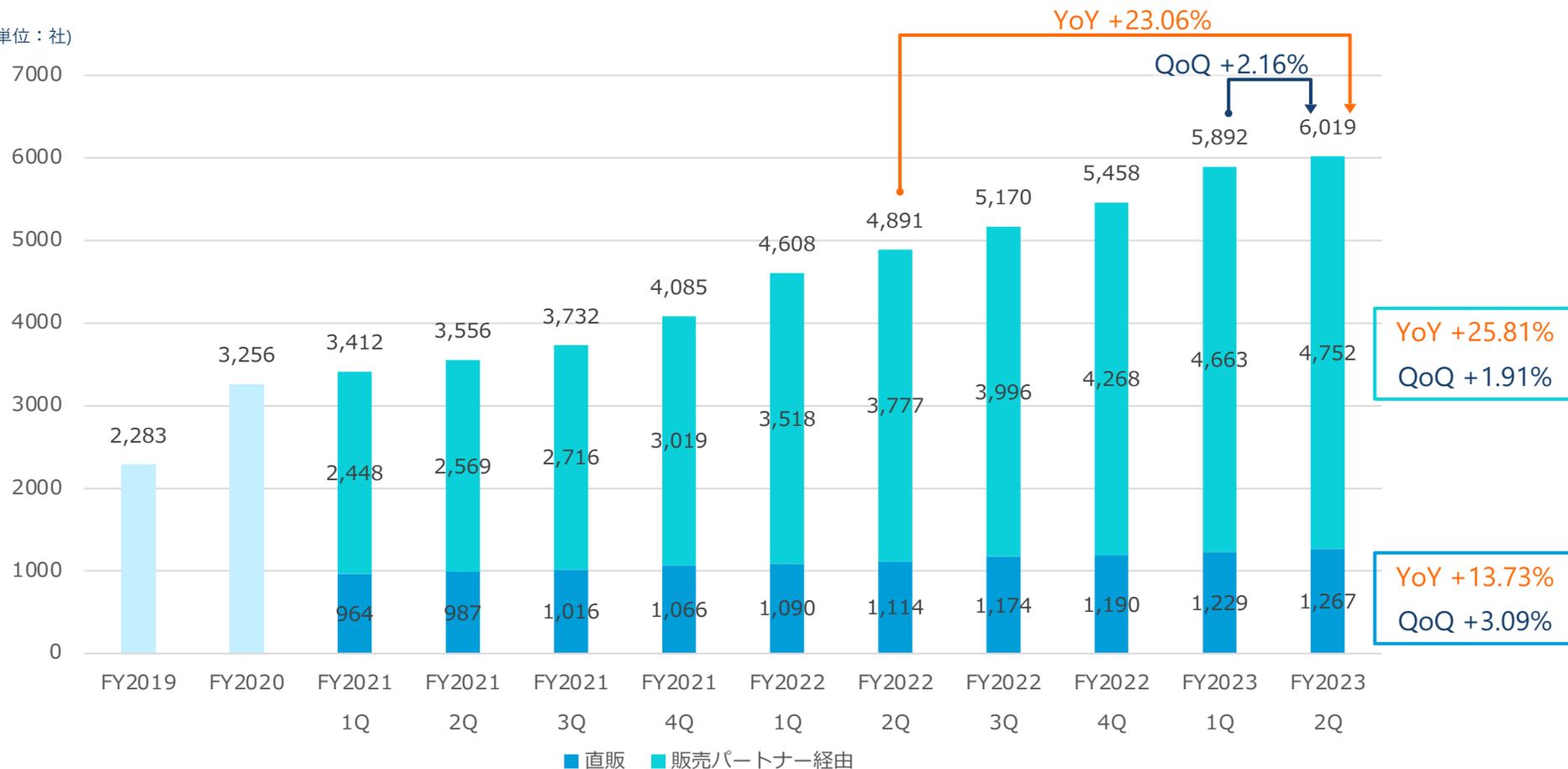
A horizontal blue bar with a rounded right end, positioned to the left of the main title.

# FY2023.2Q KPIサマリー

# 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、前年同期比+1,128社 (+23.06%)、前四半期比+127社 (+2.16%)
- SMSとの親和性の高いソリューションおよび得意とする業界を持つ販売パートナーを開拓することで社数増加は継続の見通し

(単位：社)

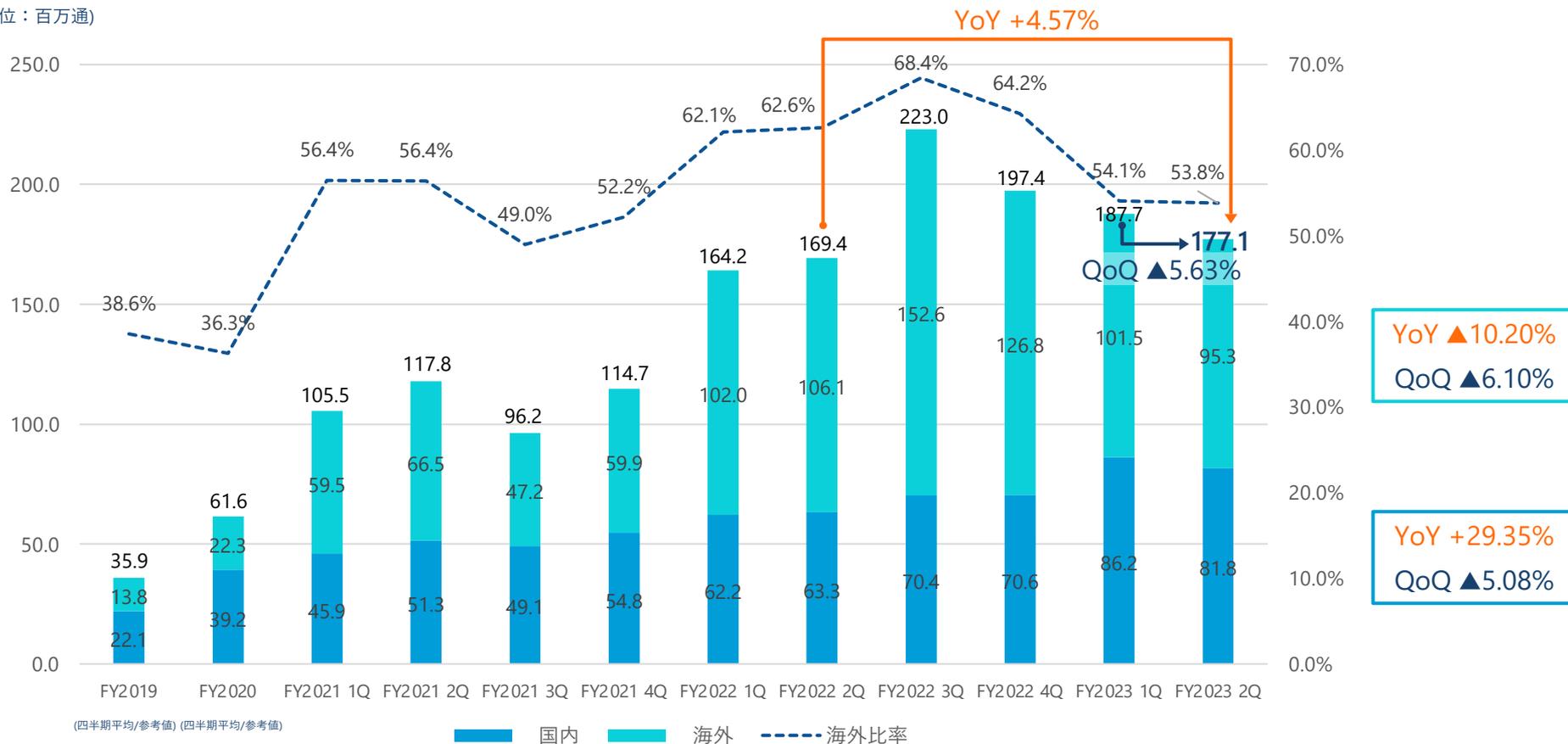


(※) FY2019、FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

# SMS配信数

- FY2022.3Q以降、配信単価の高い国内顧客に対する営業強化により、国内顧客のSMS配信数が増加し、前年同期比+7.7百万通 (+4.57%)
- 一方、海外顧客の利用が減少したことにより、前四半期比▲10.6百万通 (▲5.63%)

(単位：百万通)



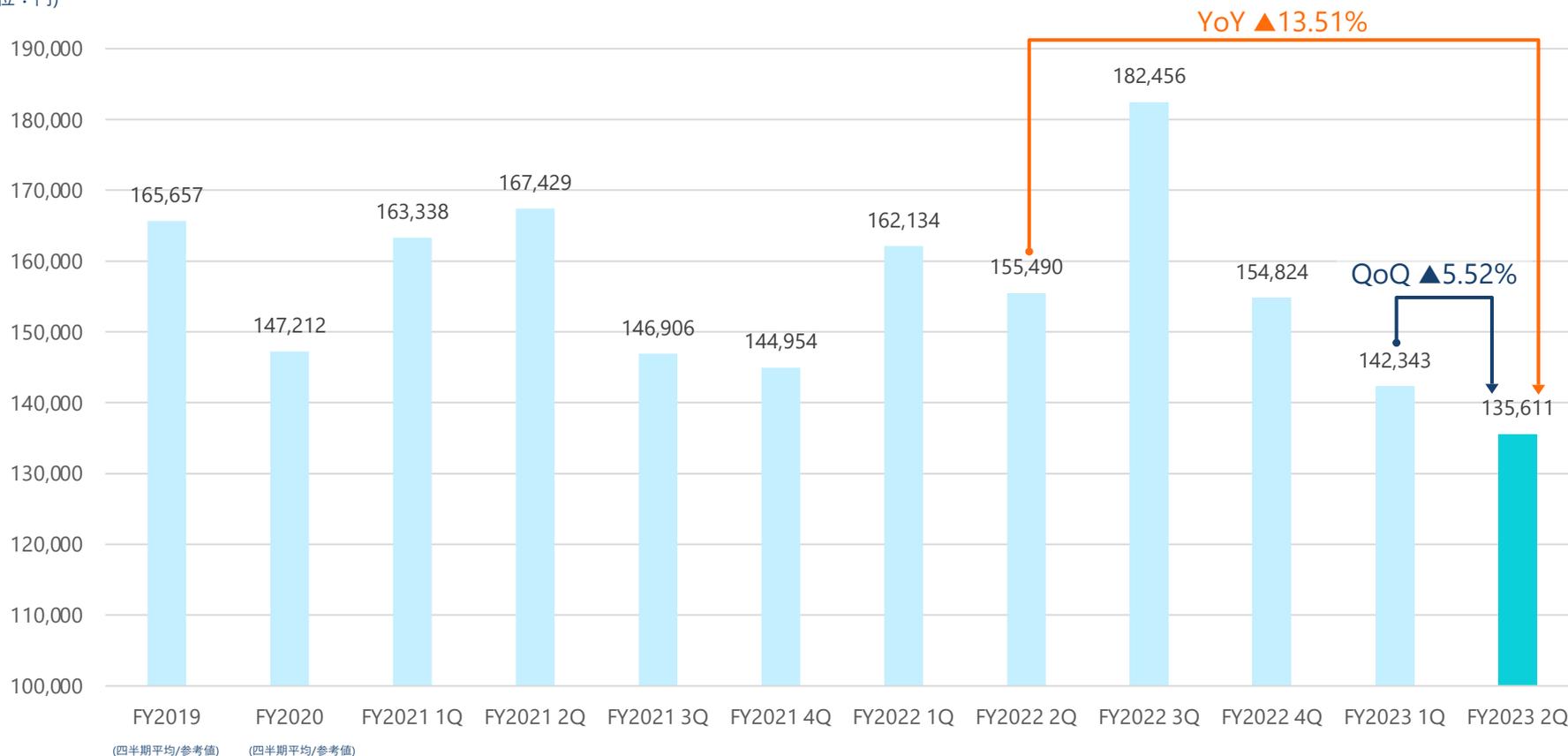
(※) FY2019、FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



## メッセージングサービスARPU（顧客平均売上高）

- 大型顧客の売上減少により、前年同期比▲21,006円（▲13.51%）、前四半期比▲7,859円（▲5.52%）

(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 horizontal blue bar with a rounded right end, positioned on the left side of the slide.

# 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

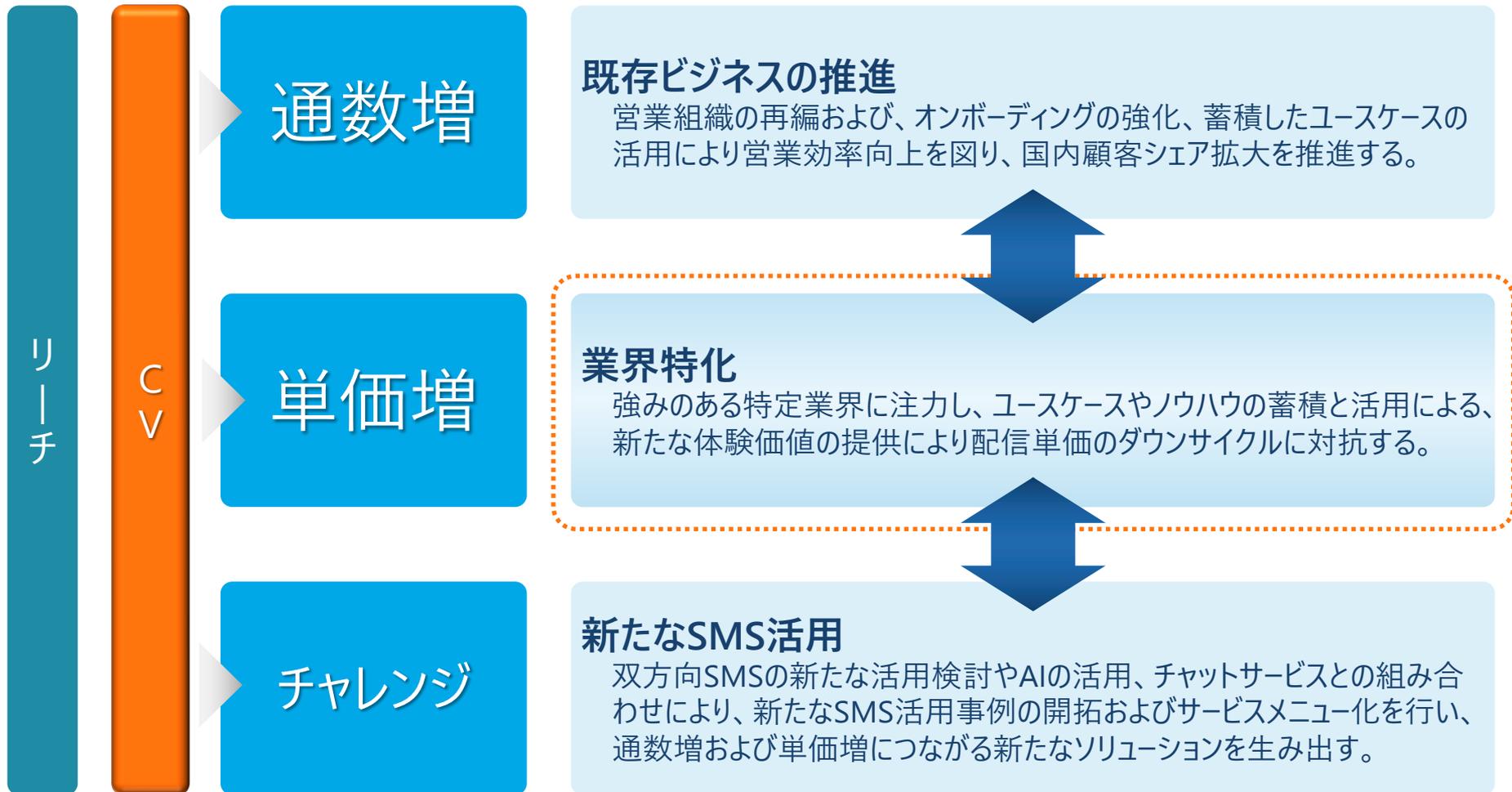
CV

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



(※) 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。



# 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

## 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

認証

督促

業務連絡

特定業界 1～X業界

A horizontal blue bar with a rounded right end, positioned on the left side of the slide.

# FY2023.2Q 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。

継続

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

更新

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する。

更新

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生み出す。

更新

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  
ドコモgacco内でデータミックスが提供する講座「ノーコードで実践するAI・機械学習」ツールとしての利用を開始（詳細はP30）

新規

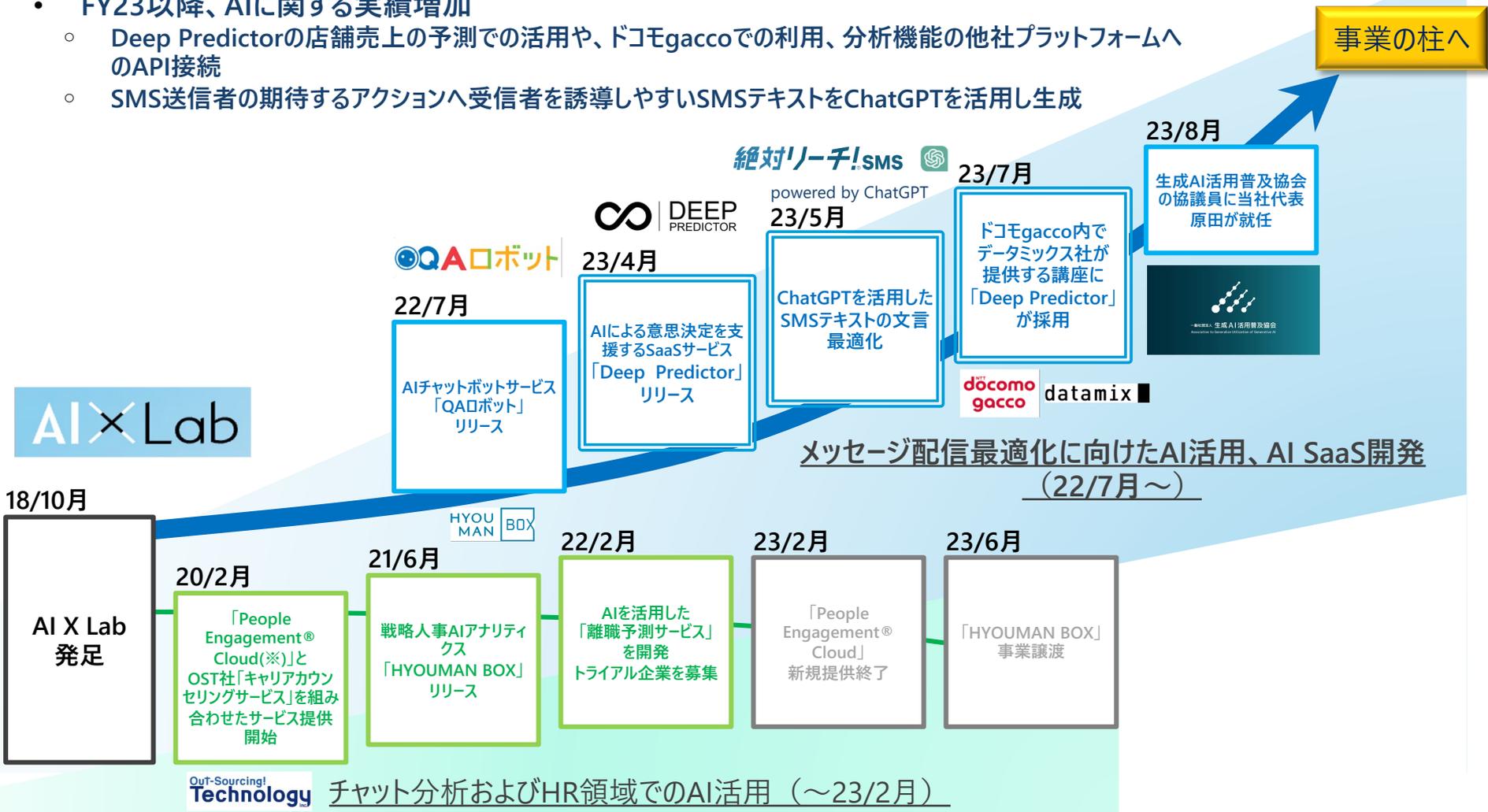
2023年6月12日より「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」を提供開始（詳細はP29）

## 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

~FY25

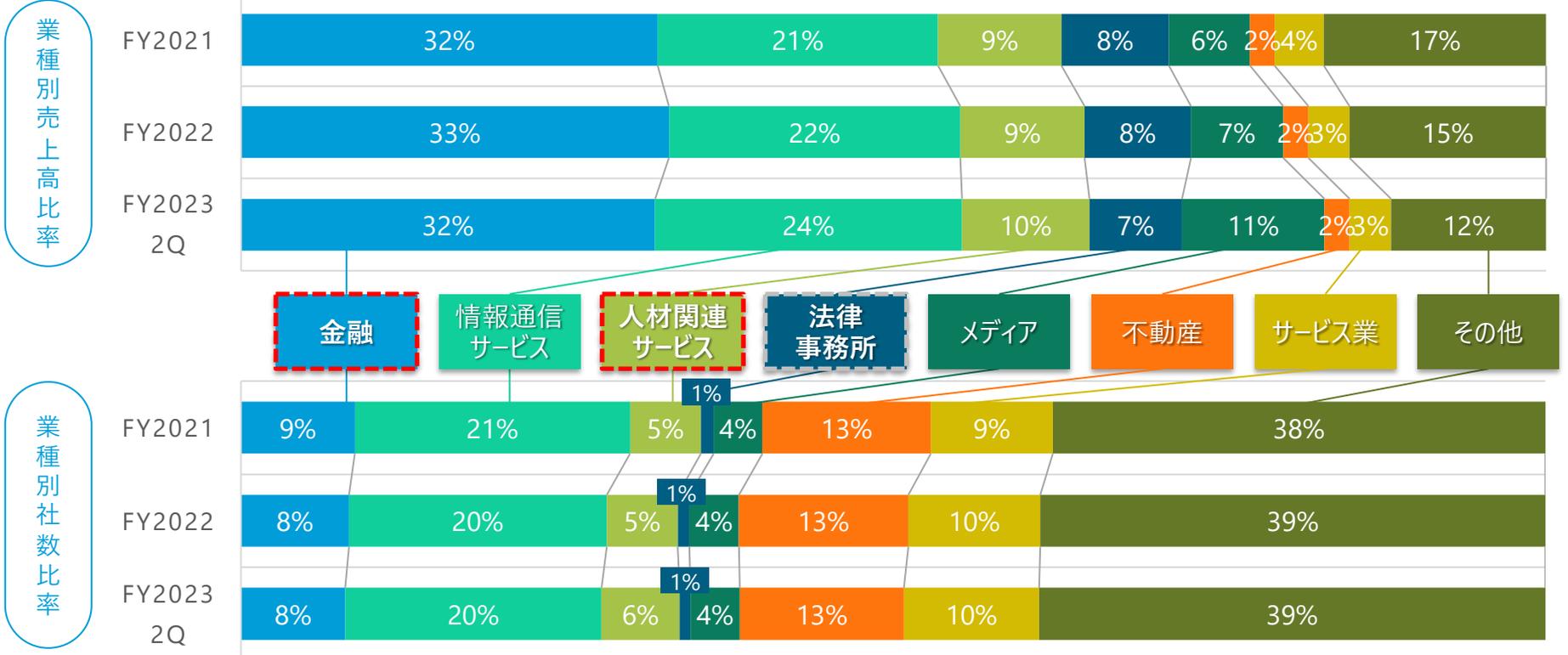
事業の柱へ



(※) 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

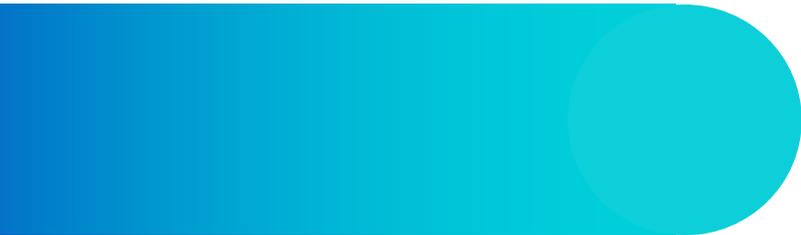
# FY2023.2Q：業界特化施策状況

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)



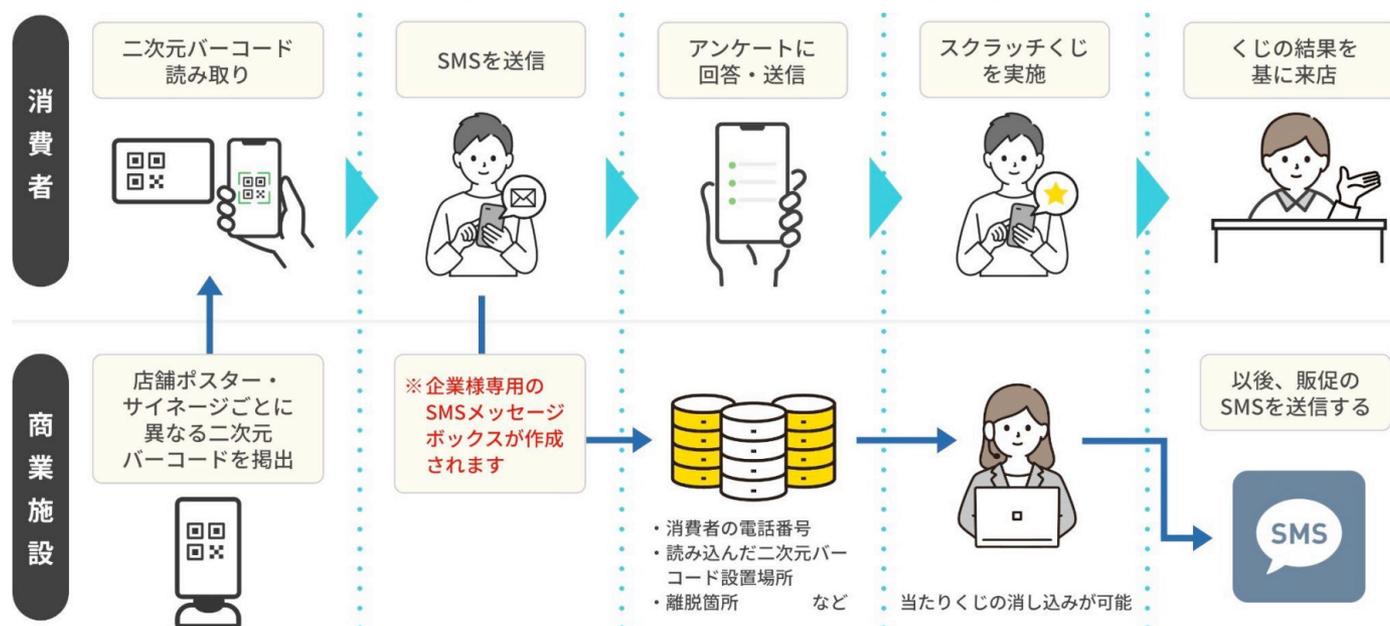
# Topics

## 「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーン」を提供開始

デジタルキャンペーンの運用支援に特化した新サービス「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーン」を6月12日より提供開始しました。

本サービスは、アンケートやデジタルクーポンを活用した販促活動をサポートするだけでなく、顧客情報の収集やその情報を活用したプロモーションSMSによる継続的なコミュニケーションも実現します。

### 「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」の概要



### ■「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」の特長

1. 参加ハードルの低減と、キャンペーン参加者の拡大
2. 効率的な顧客アンケートの実施
3. 顧客の携帯電話番号の収集と効果的な販売促進
4. 信頼性のあるSMSによる、長期的な顧客接点の構築
5. コミュニケーションチャネルの差別化

### ■ 絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステムのWebサイト

<https://aicross.co.jp/zettai-reach/plan/digitalcampaign/>

## ドコモgaccoのeラーニング講座に「Deep Predictor」が採用

株式会社ドコモgaccoの法人向けeラーニングサービス「gacco for Biz DX人材育成プログラム」内で提供される、株式会社データミックスによるAI・機械学習の講座に「Deep Predictor」が採用されたことを2023年7月13日にリリースしております。

ドコモgaccoが提供する「gacco for Biz」は、DX関連講座の受講者数が8万人を超えており（2023年1月時点）、各分野をリードする多数の企業や教育機関、地方自治体に導入されています。

このたび、「gacco for Biz DX人材育成プログラム」内で、当社グループの投資先であるデータミックスが提供する講座「ノーコードで実践するAI・機械学習」において、AI CROSSが開発・提供するノーコードAI分析サービス「DeepPredictor」が、機械学習のモデリングツールとして採用されました。ドコモgaccoおよびデータミックスは、インプットだけではなく、学びの定着と実践に向けたアウトプット経験を大切にしており、講座内の動画で得た知識をより実践につなげていくことを期待し、「Deep Predictor」を採用しました。

AI CROSSは、ドコモgacco、データミックスとの協力を通じてデジタル人材の育成に貢献します。同時に「Deep Predictor」の活用範囲を広げ、マーケティング、営業、顧客サポート、生産管理などの多様な業務領域での利用を提案し、企業のDXを推進していきます。

### ■ オンライン動画学習サービス「gacco」

<https://gacco.org/>

### ■ 法人向けeラーニングサービス

<https://gacco.co.jp/service/biz/>

### ■ Deep PredictorのWebサイト

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

## 生成AI活用普及協会の協議員に当社代表 原田が就任

一般社団法人生成AI活用普及協会(以下:「GUGA」)の協議員に、代表取締役CEO 原田 典子が就任したことを2023年8月9日にリリースしております。



一般社団法人 **生成 AI 活用普及協会**  
Association to Generalize Utilization of Generative AI

GUGAは、生成AIを社会に実装し、産業の再構築を目指す一般社団法人です。生成AI活用スキルの習得・可視化を推進するべく、資格試験「生成AIパスポート」の企画・開発と資格取得の推進を通じて、企業にとっても従業員にとっても安心して生成AIを活用できる社会の実現を目指しています。

GUGAのWebサイト <https://guga.or.jp/>

### ■ 協議員への就任にあたってのコメント

当社は「Smart Work, Smart Life」をミッションとし、急激な人口減少の中で企業が業務効率を上げ、生産性を高められるようにサービスを開発、提供してきました。生成AIの登場によって、今後数年間で人々の生活や仕事の仕方が想像もつかないほどに変化していきます。企業も個人も一人でも多くの人が、生成AIを正しく簡単に活用することがこれからの日本が少子高齢化の中で発展し続けるためのキーとなってくるでしょう。GUGAの協議員として、この活動を通して少しでもそのお手伝いができればと思っております。

