



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3四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2023.11.14



FY2023.3Q 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。



FY2023.3Q業績ハイライト (2023年7月1日～9月30日)

売上高

800 百万円

前四半期比 ▲1.13% ↓
前年同期比 ▲15.40% ↓

営業利益

上場来
最高
(※)

87 百万円

前四半期比 +21.11% ↑
前年同期比 +12.33% ↑

経常利益

上場来
最高
(※)

94 百万円

前四半期比 +31.87% ↑
前年同期比 +22.71% ↑

四半期純利益

58 百万円

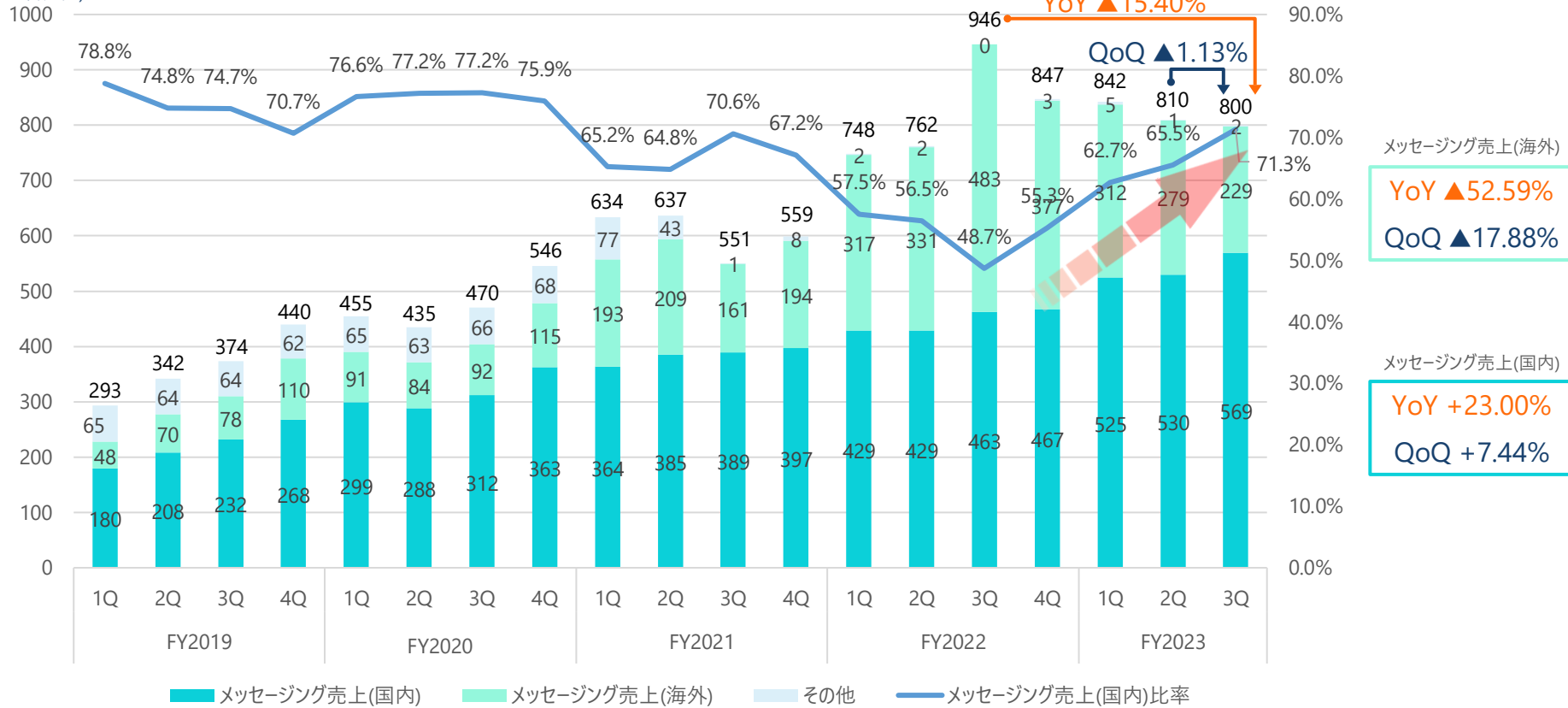
前四半期比 +126.28% ↑
前年同期比 +17.81% ↑

(※) 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）

- 事業環境が急激に変化する中、当期においては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てまいりました。それに伴い、海外顧客の配信数が減少し、売上高合計は前四半期比で9百万円減少（▲1.13%）したものの、国内顧客のメッセージング売上は前四半期比で39百万円の増加（+7.44%）
- 前年同期比較ではFY2022.3Qに新型コロナによる一時的なSMSの利用増があったため、145百万円の減少（▲15.40%）

（単位：百万円）



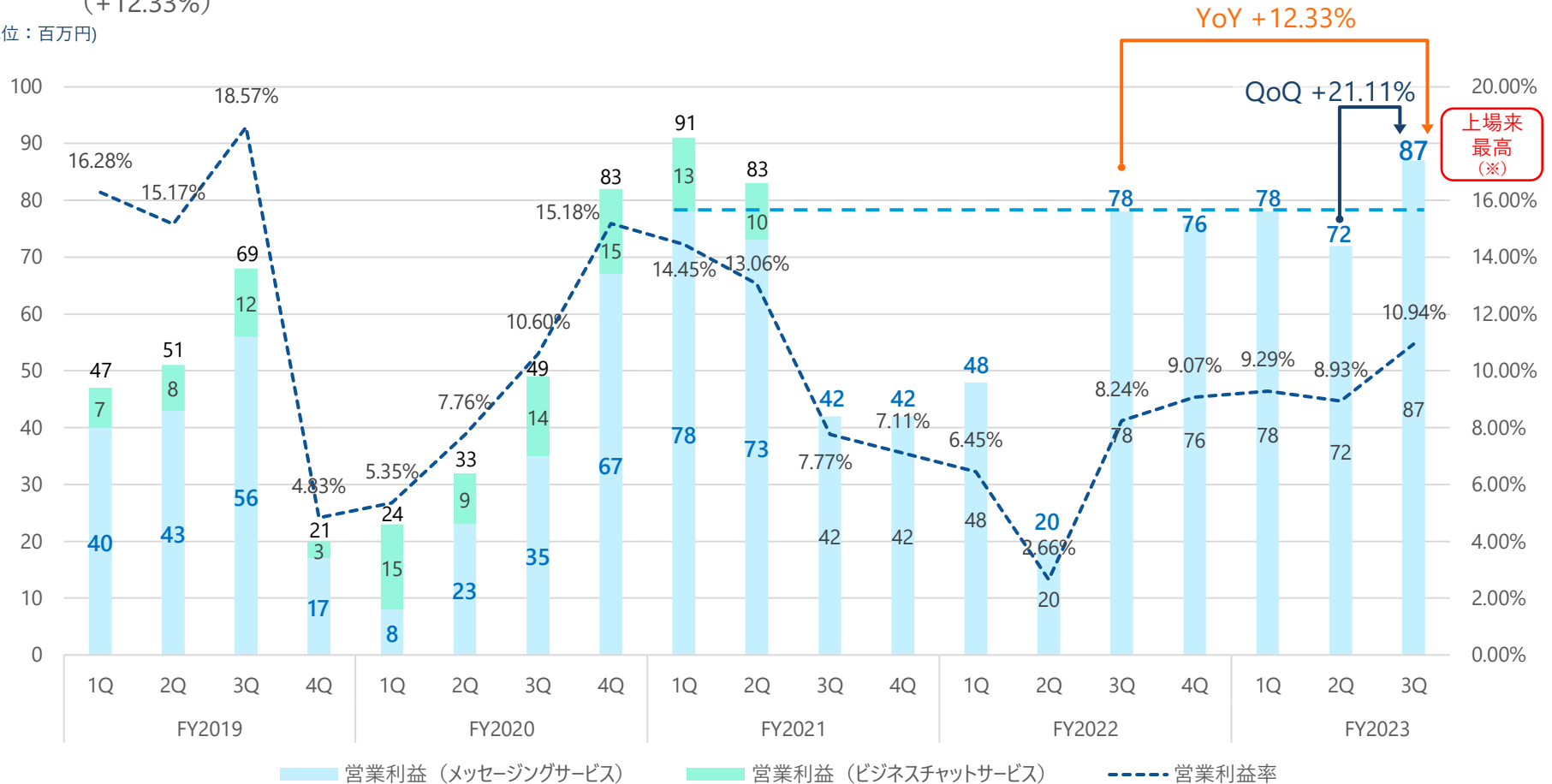
(※1) FY2021.2Qにおけるビジネスチャット事業の譲渡に伴い、FY2021.3Q以降「その他」売上が減少しております。

(※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）

- 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が功を奏して、前四半期比で15百万円増加（+21.11%）し、上場来最高（※）を達成
- 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、前年同期比で9百万円の増加（+12.33%）

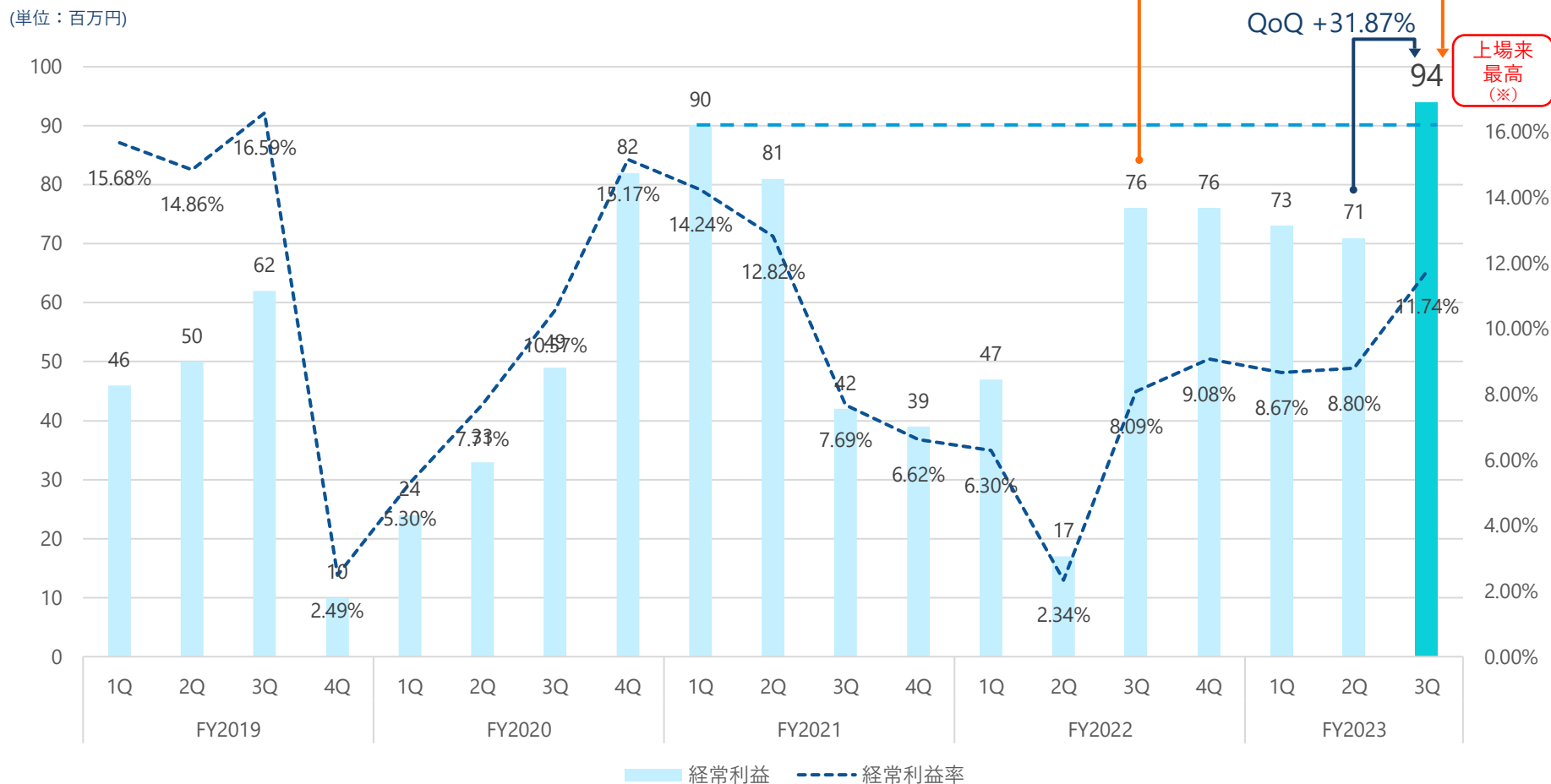
（単位：百万円）



（※） 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

経常利益（四半期毎推移）

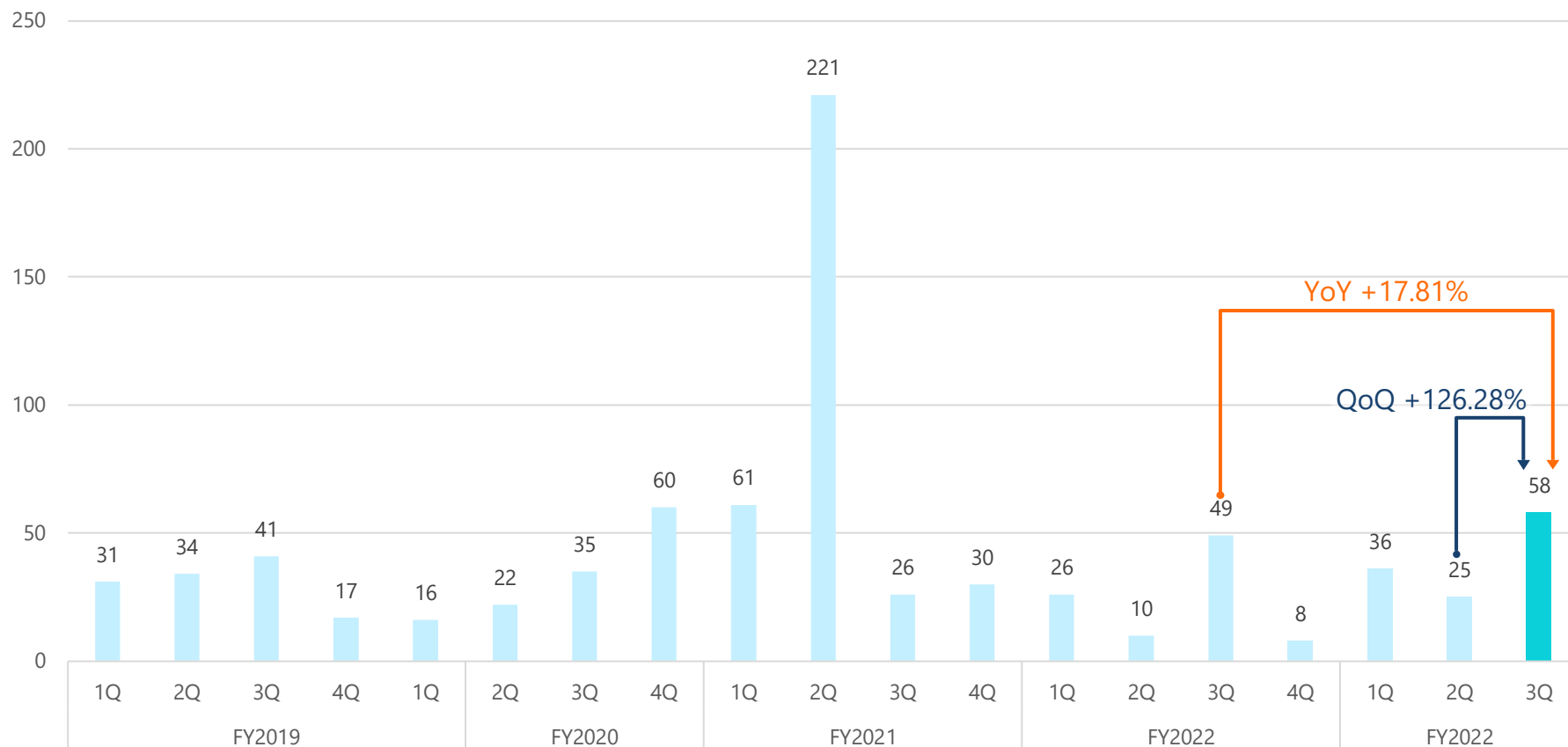
- 営業利益に加え、HYOUMAN BOXの事業譲渡により7百万円の事業譲渡益を計上したことを主な理由として、前四半期比で22百万円の増加（+31.87%）、前年同期比17百万円増加（+22.71%）し、上場来最高（※）を達成



四半期純利益（四半期毎推移）

- FY2023.2Qに20百万の有価証券の評価損失を計上したものの、経常利益の増加により、前四半期比で32百万の増加（+126.28%）
- 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、前年同期比で8百万円の増加（+17.81%）

(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

上場来最高の営業利益、経常利益 (※) を達成

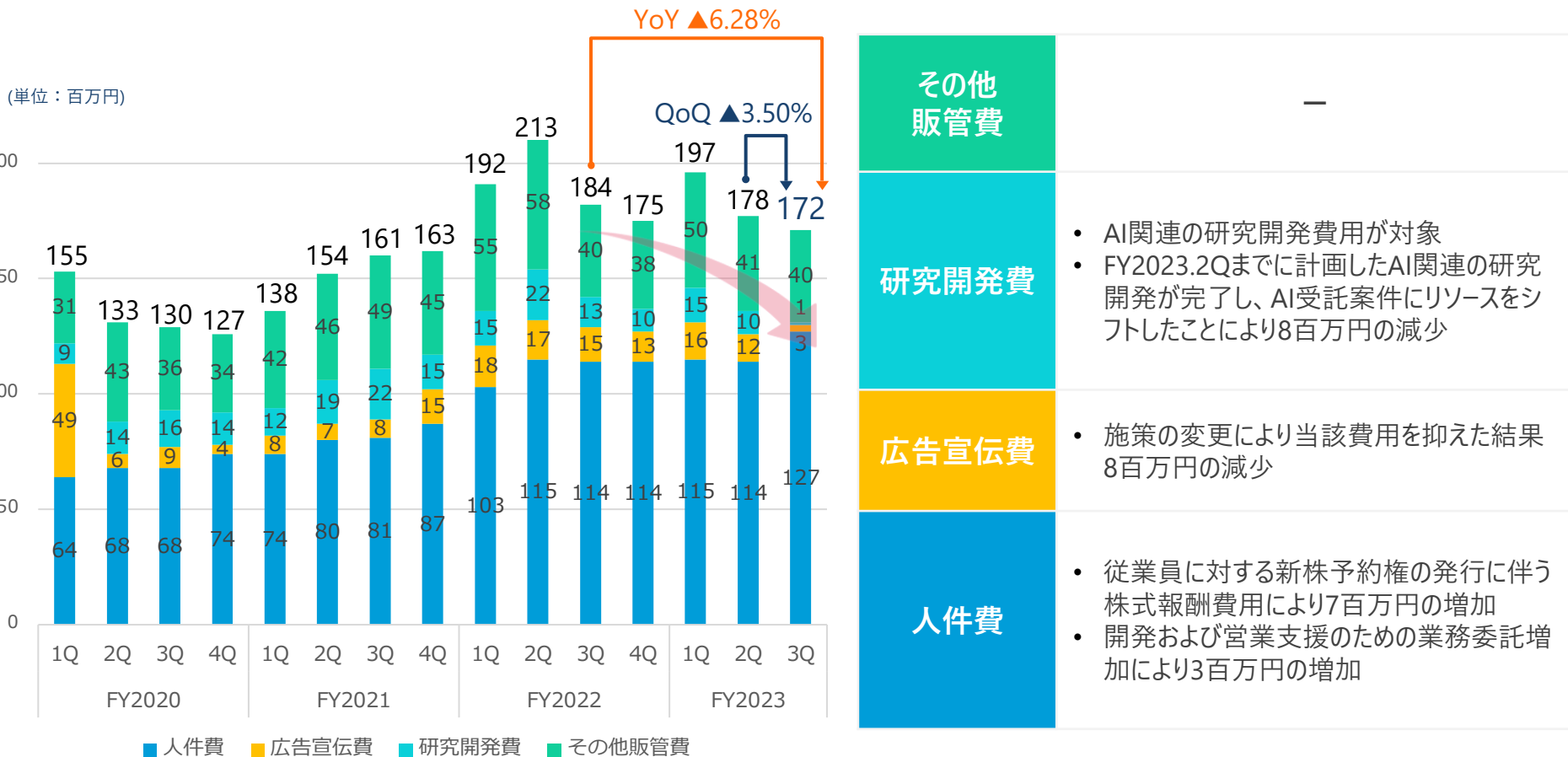
(単位：百万円)

	2023年12月期 第3四半期	2022年12月期 第3四半期	増減額	前年同期間比
売上高	2,453	2,457	▲3	▲0.16%
営業利益	238 上場来 最高 (※)	146	+91	+62.65%
経常利益	238 上場来 最高 (※)	141	+96	+68.38%
四半期純利益	120	86	+33	+38.84%

(※) 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

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、前年同期比で11百万円の減少 (▲6.28%)
- 主に以下の理由により、前四半期比で6百万円の減少 (▲3.50%)



(※ 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業績予想の修正

- 当期においては、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、営業利益及び経常利益については当初予想を上回る見通し
- それに伴い、海外顧客の配信数が減少し売上は当初予想を下回る見込み

(単位：百万円)

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (%)
売上高	3,650	3,153	▲496	▲13.6%
営業利益	250	290	+40	+16.0%
経常利益	250	286	+36	+14.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	160	145	▲14	▲9.2%



(単位：百万円)

	FY2023.3Qまでの 累計実績	通期業績予想 (2023年11月14日発表)	通期業績予想 進捗率
売上高	2,453	3,153	77.83%
営業利益	238	290	82.19%
経常利益	238	286	83.38%
四半期純利益 (当期純利益)	120	145	83.28%

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.

FY2023.3Q KPIサマリー



KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

6,096 社 (FY2023.3Q末時点)

前四半期比 +1.28% 

前年同期比 +17.91% 

SMS配信数

162.8 百万通

前四半期比 ▲8.10% 

前年同期比 ▲27.01% 

メッセージングサービス
ARPU（顧客平均売上高）※

13.1 万円／社

前四半期比 ▲2.54% 

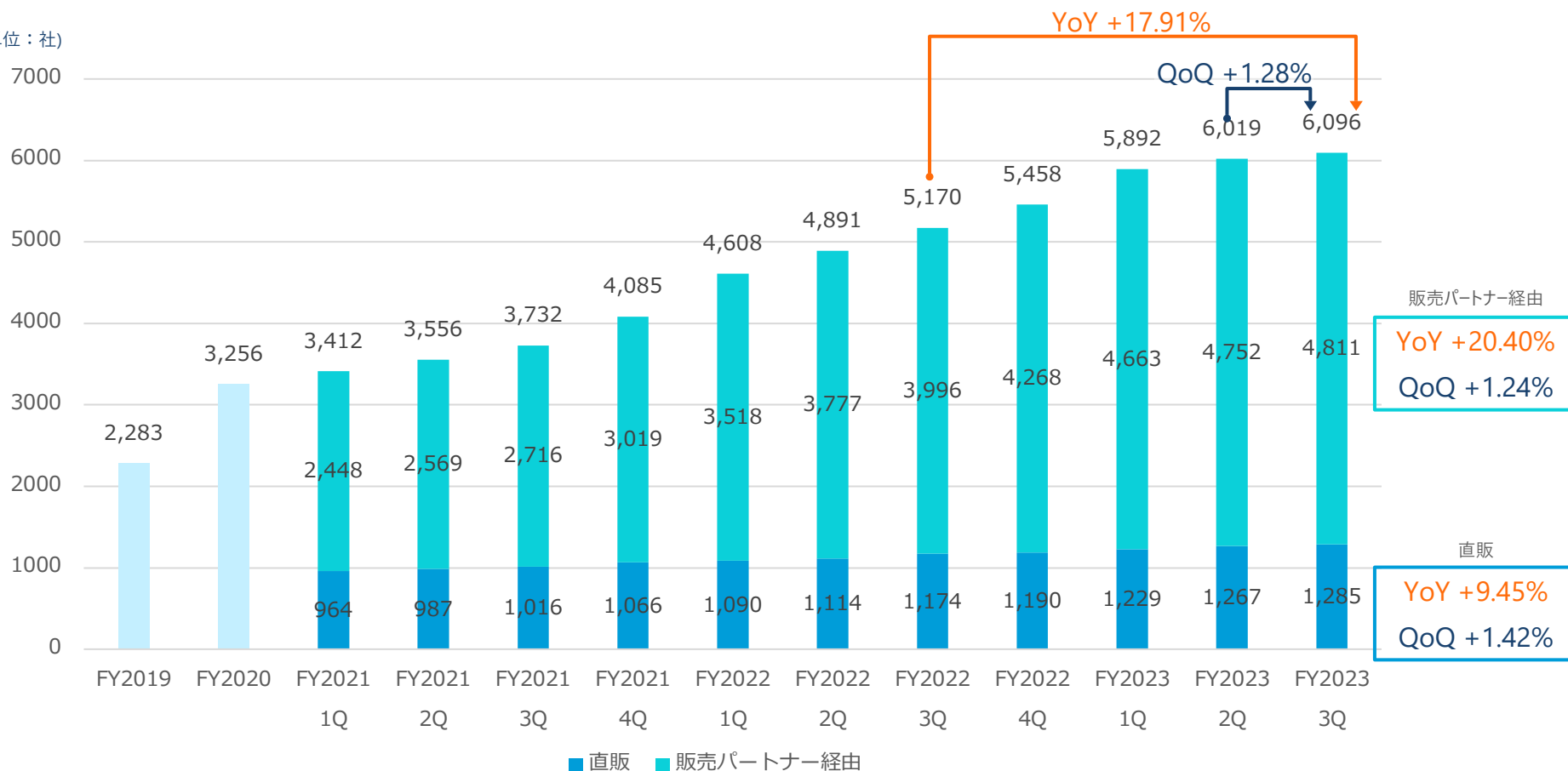
前年同期比 ▲28.16% 

(※) FY2023.3Q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77社の増加（+1.28%）、前年同期比で926社の増加（+17.91%）
- 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)

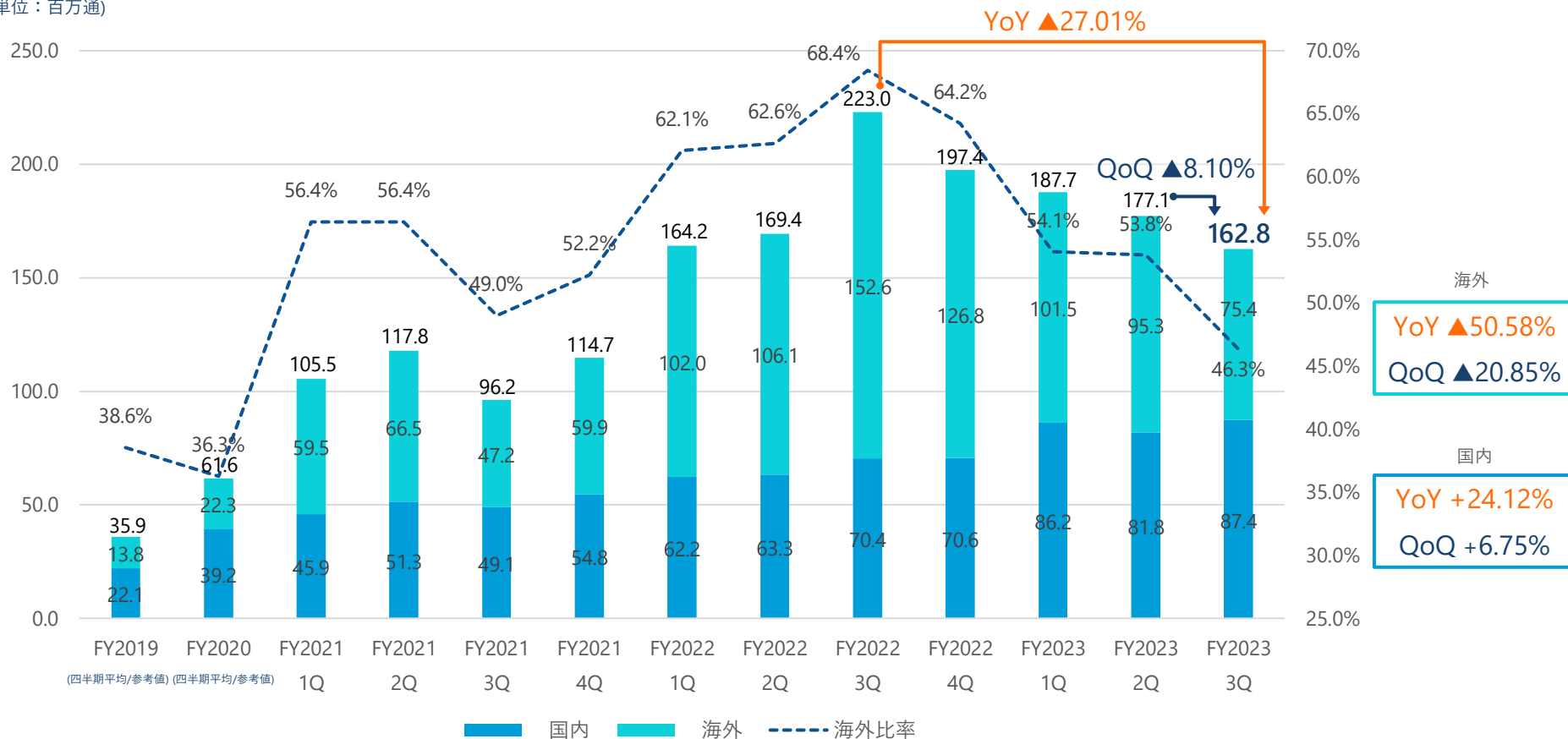


(※) FY2019、FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

SMS配信数

- 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てまいりました。それに伴い、海外顧客の配信数が減少し、前四半期比で14.3百万通の減少（▲8.10%）
- 前年同期比較ではFY2022.3Qに新型コロナによる一時的なSMSの利用増があったため、60.2百万通の減少（▲27.01%）

(単位：百万通)



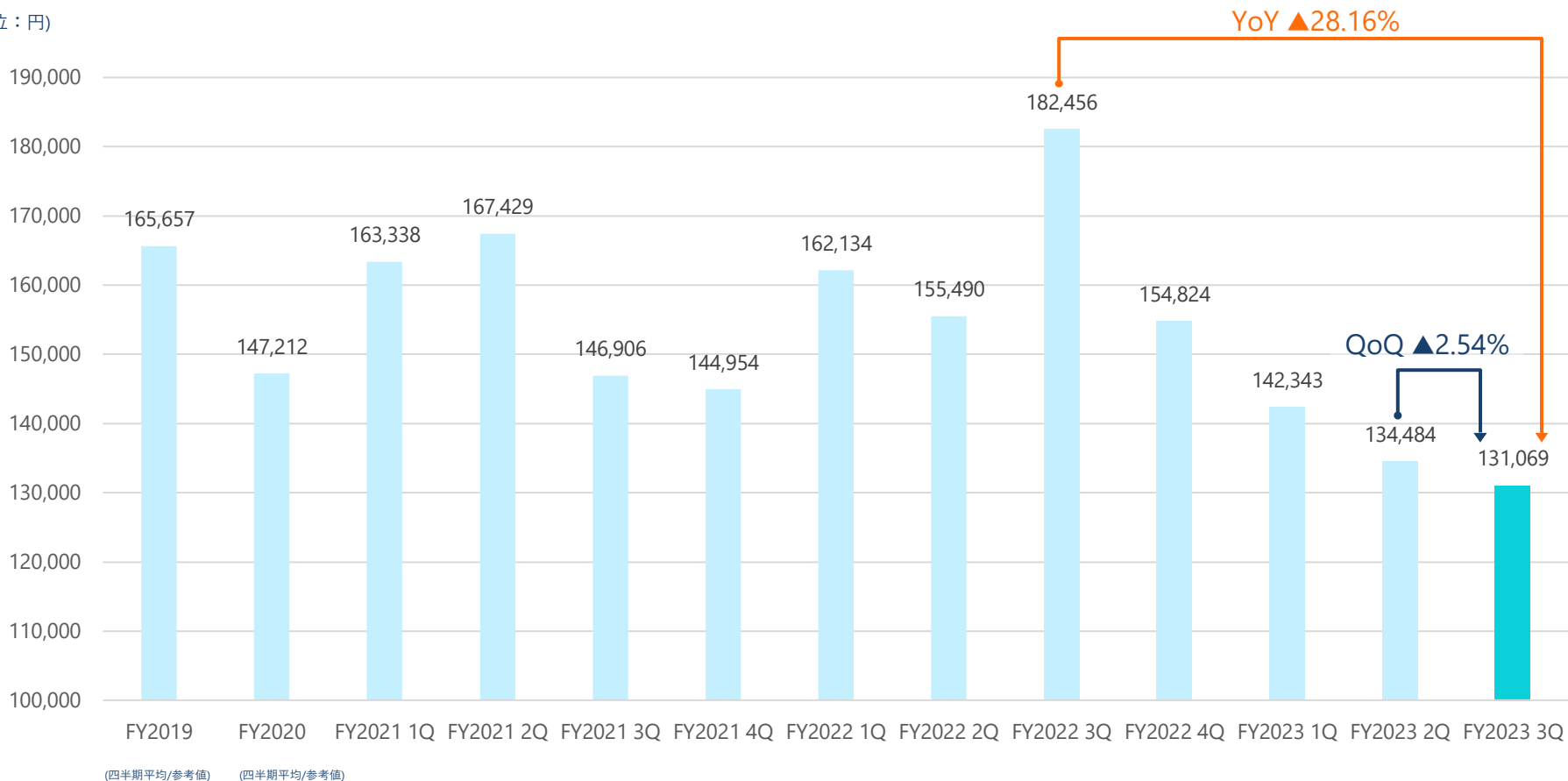
(※) FY2019、FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



メッセージングサービスARPU（顧客平均売上高）

- 海外の大型顧客の売上減少により、前四半期比で3,415円の減少（▲2.54%）、前年同期比で51,387円の減少（▲28.16%）

(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 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事業戦略



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

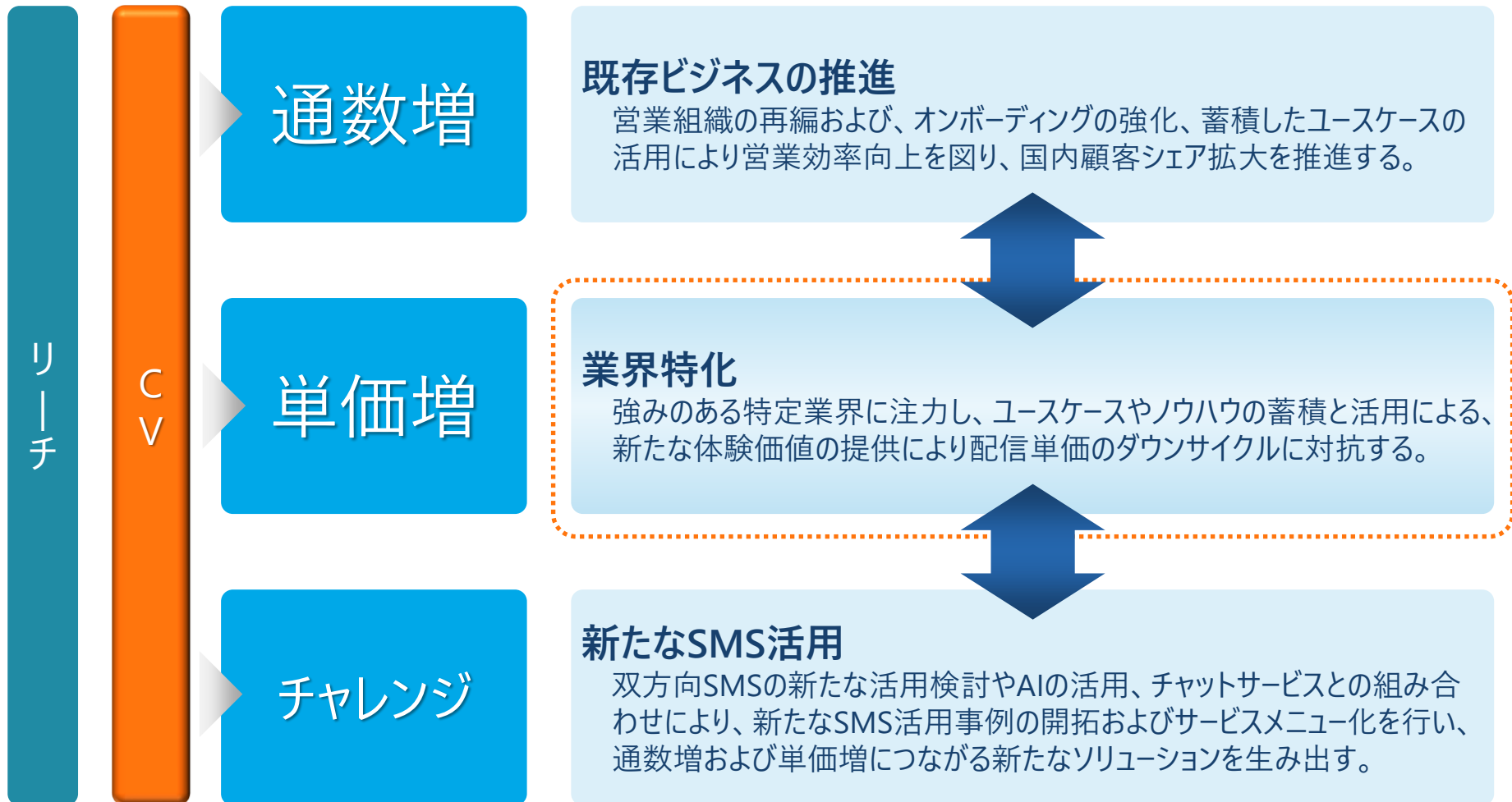
CV

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

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 transitioning into a lighter cyan rounded rectangle.

FY2023.3Q 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

継続

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

新規

「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」を活用したSMS活用事例

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。

継続

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。

継続

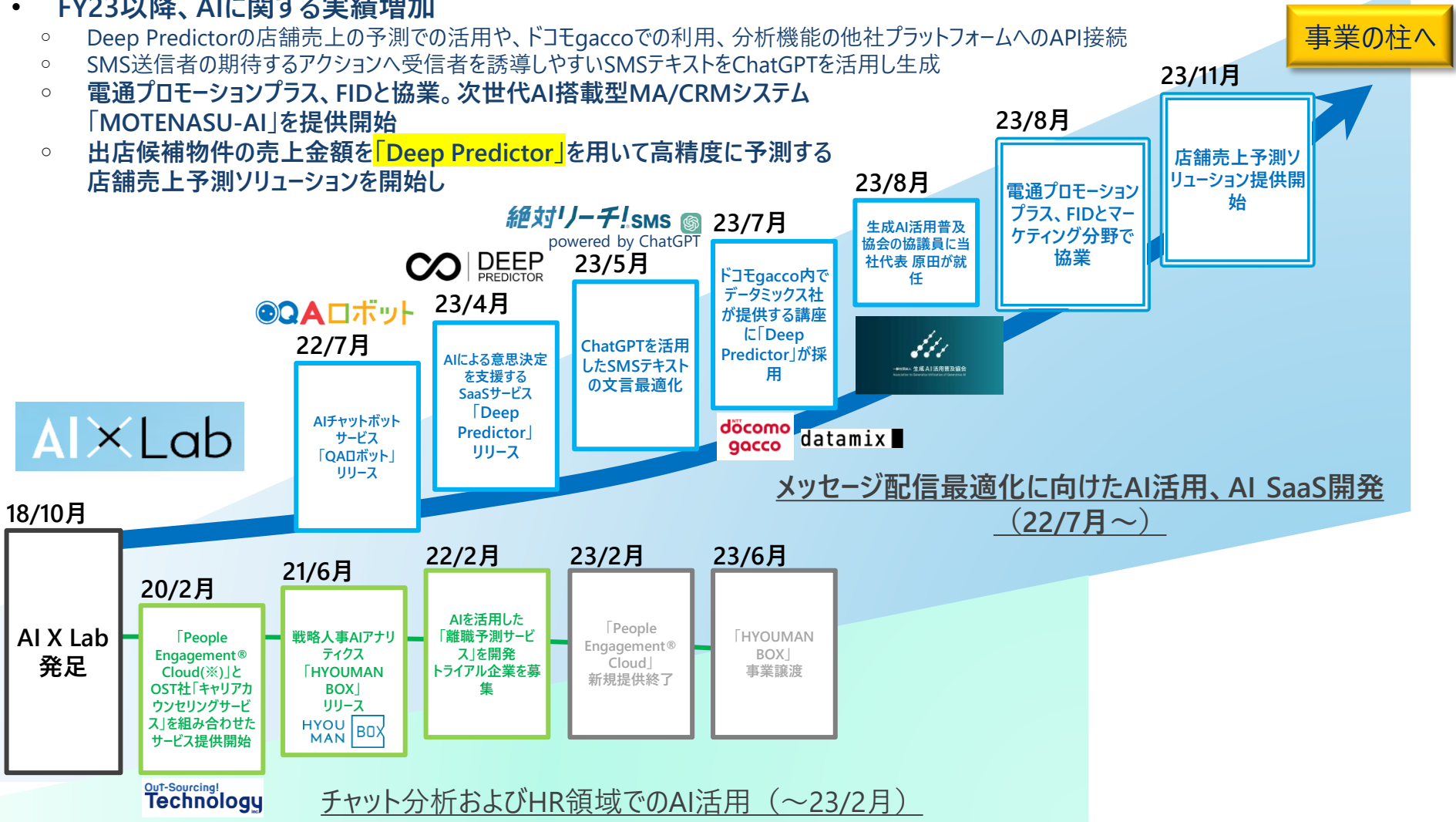
2023年5月8日よりノーコードAI分析サービス「Deep Predictor」を提供開始
ドコモgacco内でデータミックスが提供する講座「ノーコードで実践するAI・機械学習」ツールとしての提供

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
 - 電通プロモーションプラス、FIDと協業。次世代AI搭載型MA/CRMシステム「MOTENASU-AI」を提供開始
 - 出店候補物件の売上金額を「Deep Predictor」を用いて高精度に予測する店舗売上予測ソリューションを開始し

~FY25

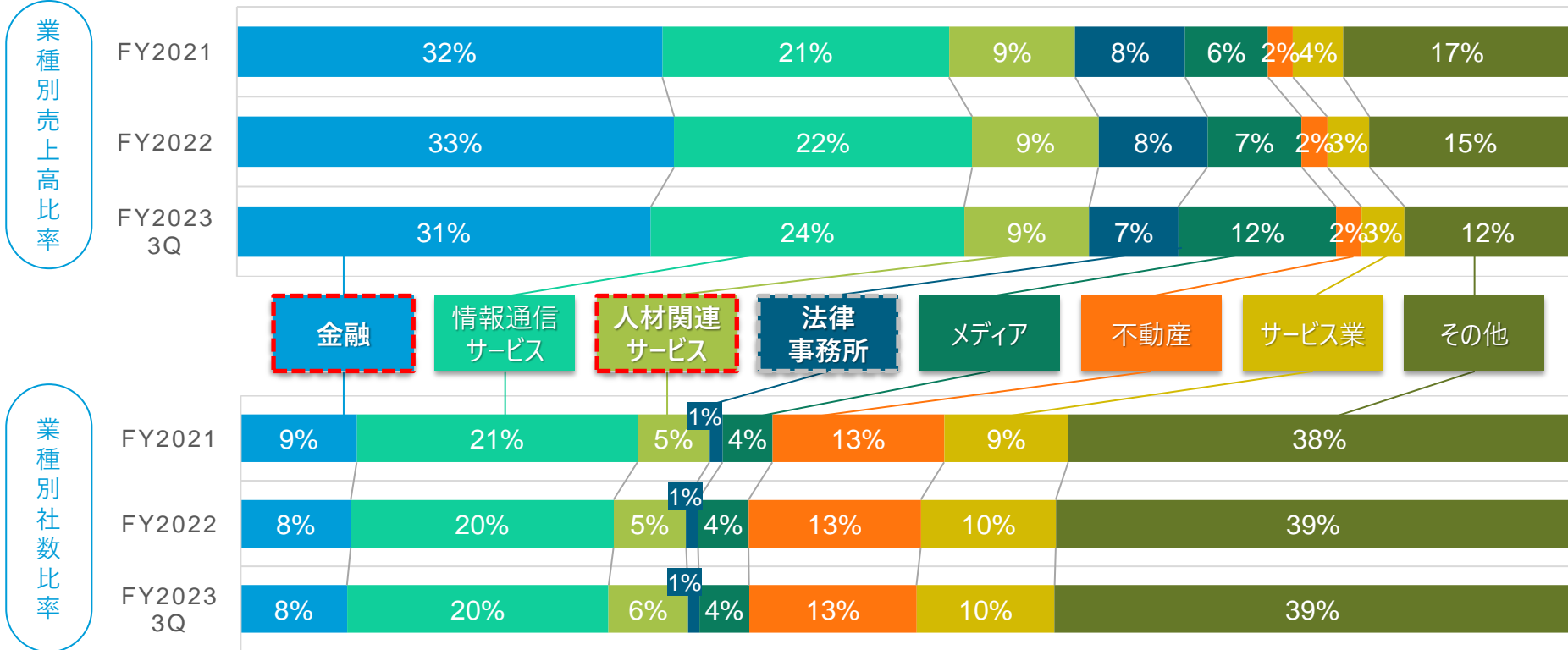
事業の柱へ



(※) 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

FY2023.3Q：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

電通プロモーションプラス、FIDとマーケティング分野で協業

当社は、株式会社電通プロモーションプラス、株式会社FIDとの共同開発による次世代AI搭載型MA/CRMシステム

「MOTENASU-AI」を8月14日より提供開始しました。

MA/CRMにAIを活用することで、個別最適化された商品レコメンドや、ROI最大化、CRM分析の自動化を行い、One to Oneマーケティングを加速することでLTVの向上を実現します。



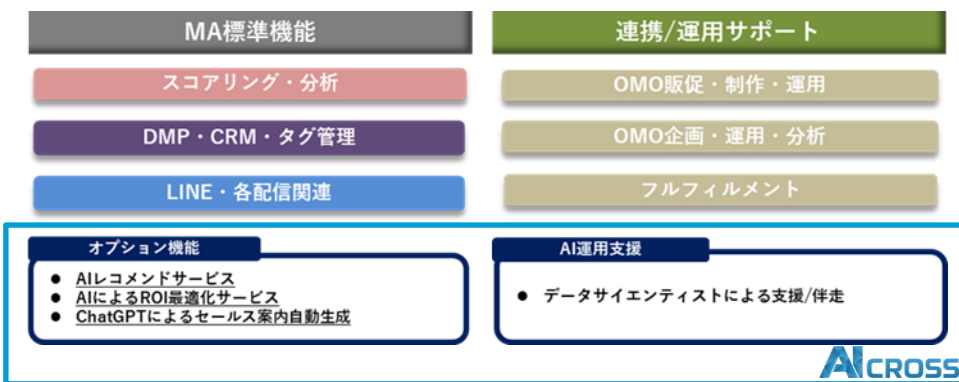
<https://marketing.f-i-d.jp/MOTENASU-AI/>

■MOTENASU-AIの概要

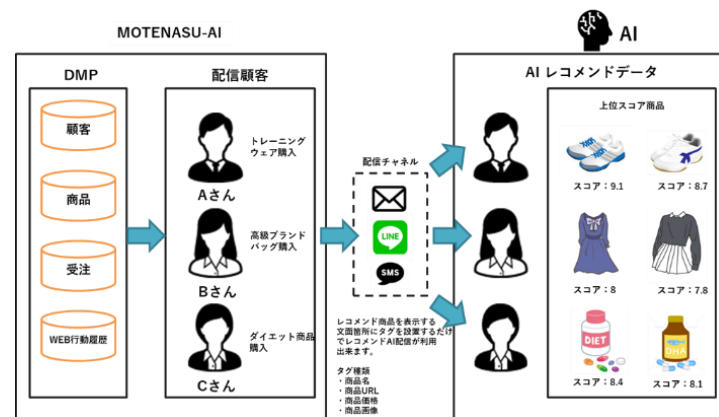
「MOTENASU-AI」は、ECシステムやフルフィルメント周りの新規開発なしで、AIを搭載したCRM/MAをワンパッケージで支援するサービスです。AI CROSSのAI開発/運用、電通プロモーションプラスのOMO販促領域、FIDのD2C向けソリューションテクノロジーと、3社の強み・テクノロジーが協業開発で集約されたことで、CXサービス・CRMに適したAI搭載CRM/MAシステムが実現しました。

■AI CROSSの対応スコープ

「MOTENASU-AI」は、**AI CROSSが提供するAIレコメンドサービス「Deep Messaging」**を組み込むことで、最先端のレコメンドAIエンジンが各顧客への個別最適なアプローチを可能にし、One to Oneマーケティングを実現します。また、施策効果を最大化する「AIによるROI最適化サービス」やChatGPTによる「セールス案内の自動生成機能」、データサイエンティストによる課題設計から導入、運用までを支援する「AI運用サービス」など多彩なオプションにより、顧客のロイヤリティを高めLTVの向上を支援します。



< MOTENASU-AIの機能とサービスメニュー >



< AIによるOne to Oneの商品レコメンド >

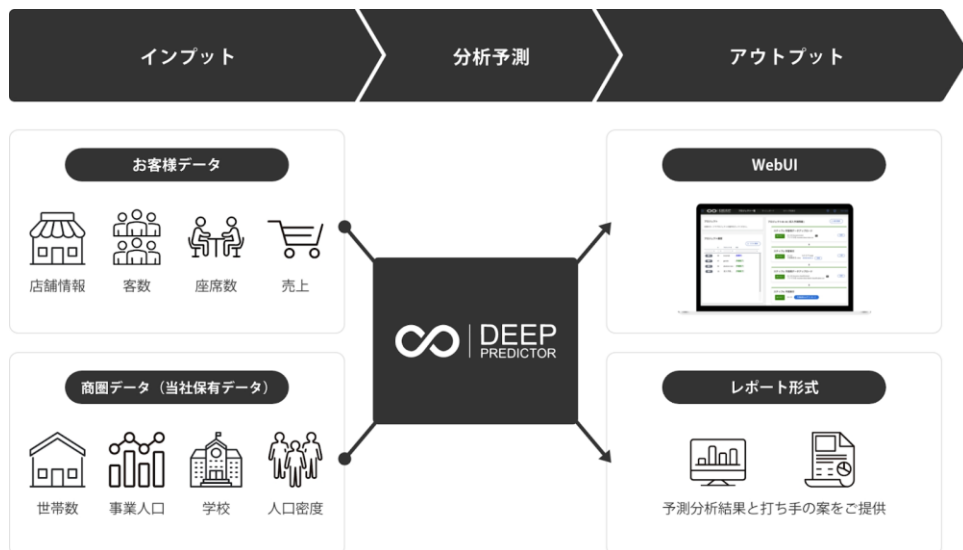
店舗売上予測ソリューション提供開始

当社は、「店舗売上予測ソリューション（以下、本ソリューション）」を11月20日より提供開始します。

本ソリューションは、小売業・飲食業・サービス業のお客さまが保有する既存店舗の情報や売上などのデータをもとに、出店候補物件の売上金額を「Deep Predictor」を用いて高精度に予測し、データに基づいた出退店判断を支援します。

■ 店舗売上予測ソリューションの概要

AI CROSSが開発・提供するノーコードAI予測分析サービス「Deep Predictor（ディープ・プレディクター）」を中核としており、お客さまが保有する売上などの過去の出店実績データと対象物件のデータをもとに、AIを用いて対象物件の売上金額を高精度に予測します。



■ 店舗売上予測ソリューションの特徴

1. 2つの提供形態：SaaSサービスとレポートサービス
2. 誤差±5%～15%を可能にする高い予測精度
3. 成功要因の把握と納得感の高い根拠の提示
4. 視覚的で直感的なUI
5. 手軽で高精度な売上予測

■ 店舗売上予測ソリューションのWebサイト

<https://aicross.co.jp/deep-predictor/category/tempo-pa/>

■ノーコードAI分析サービス「Deep Predictor（ディープ・プレディクター）」について
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るノーコードAI分析ツールです。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。

