



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4四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2024.2.14



FY2023.4Q 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.通期業績ハイライト (2023年1月1日～12月31日)

AI CROSS

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

売上高

3,254 百万円

前年同期比 ▲1.53% ↓

営業利益

292 百万円

前年同期比 +30.82% ↑

上場来
最高

経常利益

291 百万円

前年同期比 +33.19% ↑

上場来
最高

親会社株主に
帰属する当期純利益

156 百万円

前年同期比 +64.44% ↑

(※) 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



FY2023.4Q業績ハイライト (2023年10月1日～12月31日)



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

売上高

800 百万円

前四半期比 ▲0.05% ↓

前年同期比 ▲5.53% ↓

営業利益

53 百万円

前四半期比 ▲38.50% ↓

前年同期比 ▲29.88% ↓

経常利益

52 百万円

前四半期比 ▲43.98% ↓

前年同期比 ▲31.56% ↓

四半期純利益

35 百万円

前四半期比 ▲38.22% ↓

前年同期比 +331.54% ↑

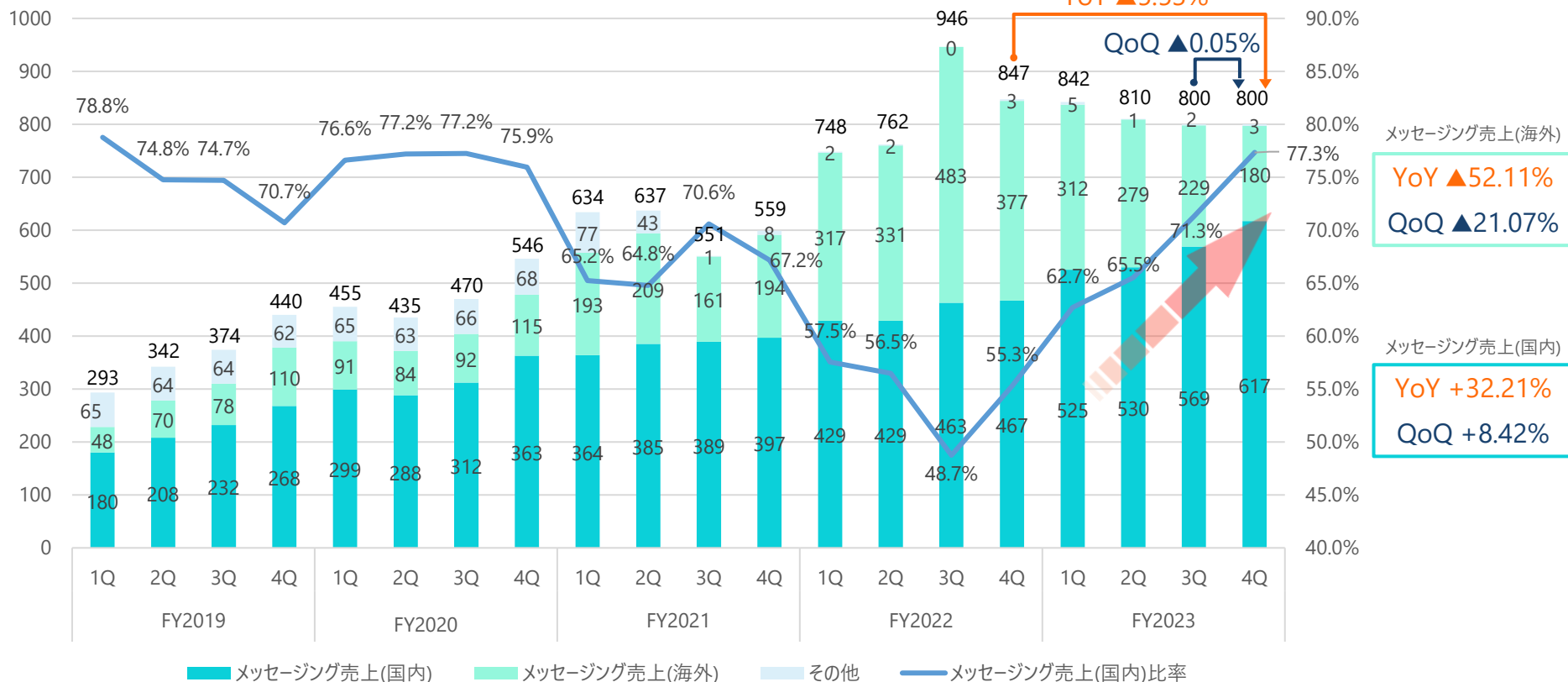
(※) FY2021.2Qにビジネスチャットの事業譲渡を行っており、FY2021.2Q以前の業績についてはビジネスチャット事業分を除いた数値で比較



売上高（四半期毎推移）

- 売上高合計は前四半期比では概ね横ばいであるものの、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、国内顧客のメッセージング売上は前四半期比で48百万円の増加（+8.42%）
- 前年同期比においても、前四半期同様に国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力した結果、国内顧客のメッセージング売上は150百万円の増加（+32.21%）

（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。

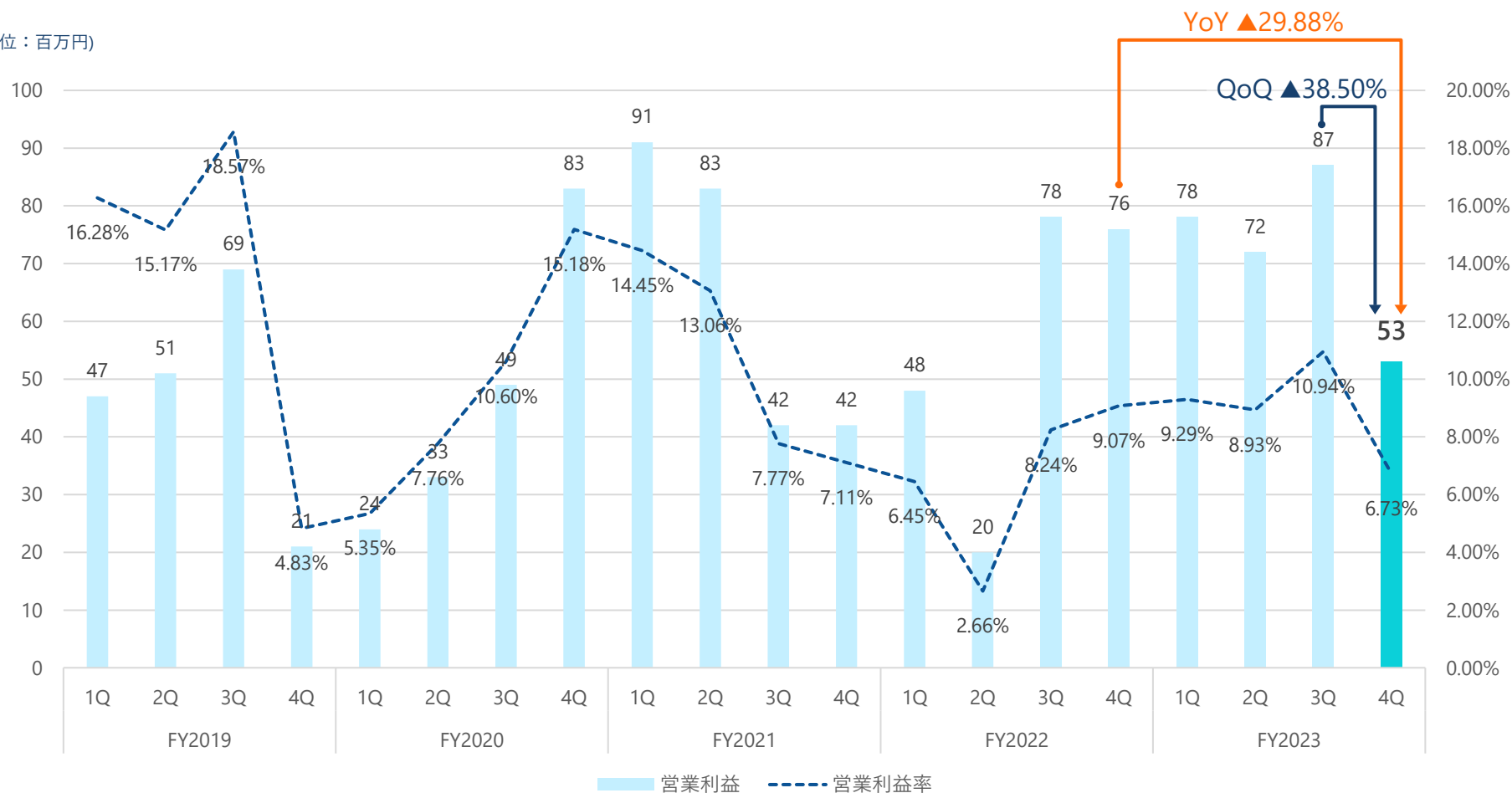
(※2) メッセージング売上(国内)比率：メッセージング売上全体における、メッセージング売上(国内)の比率



営業利益（四半期毎推移）

- 人件費の一時的な増加により、前四半期比で33百万円の減少（▲38.50%）、前年同期比で22百万円の減少（▲29.88%）

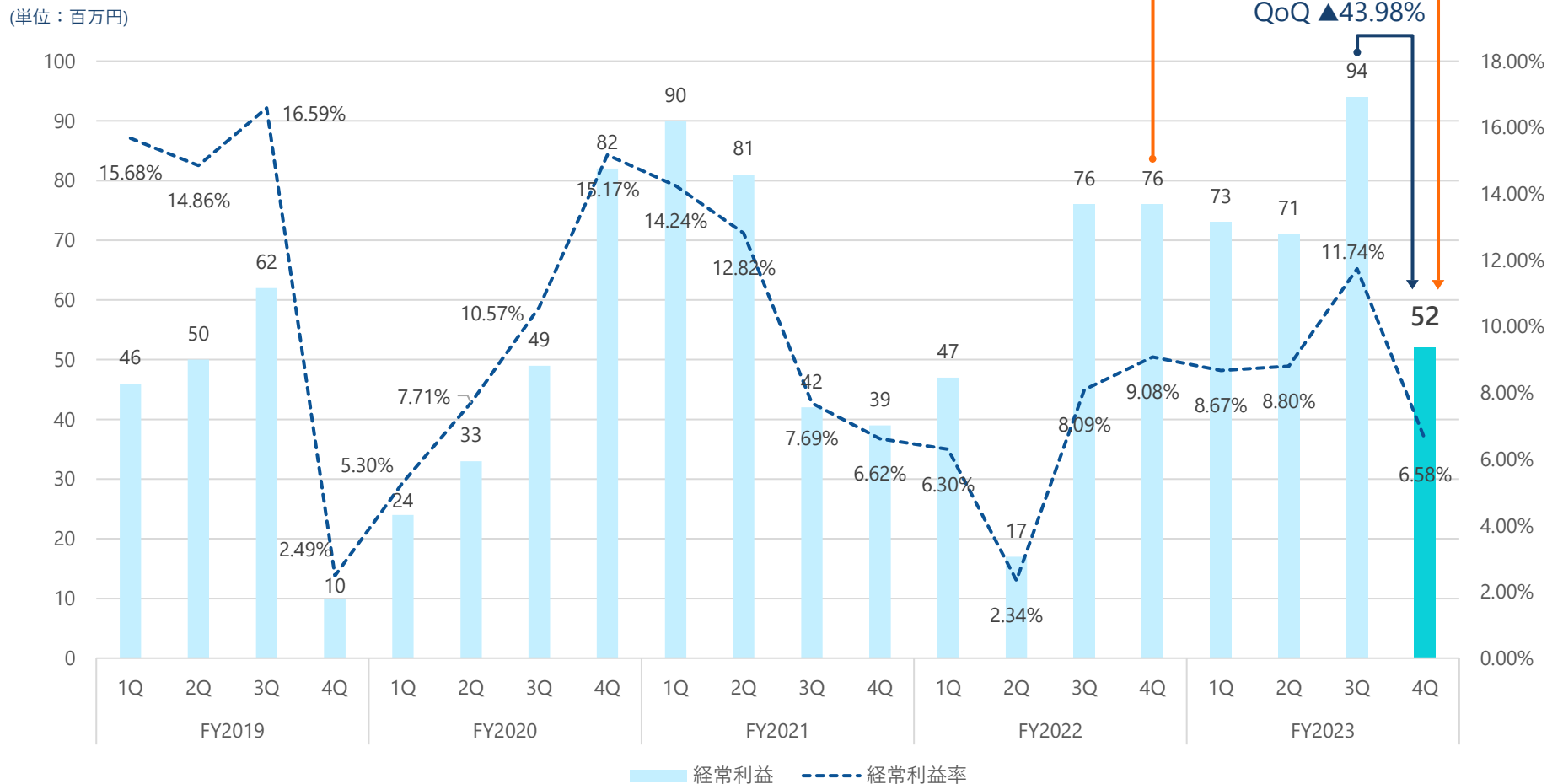
(単位：百万円)





経常利益（四半期毎推移）

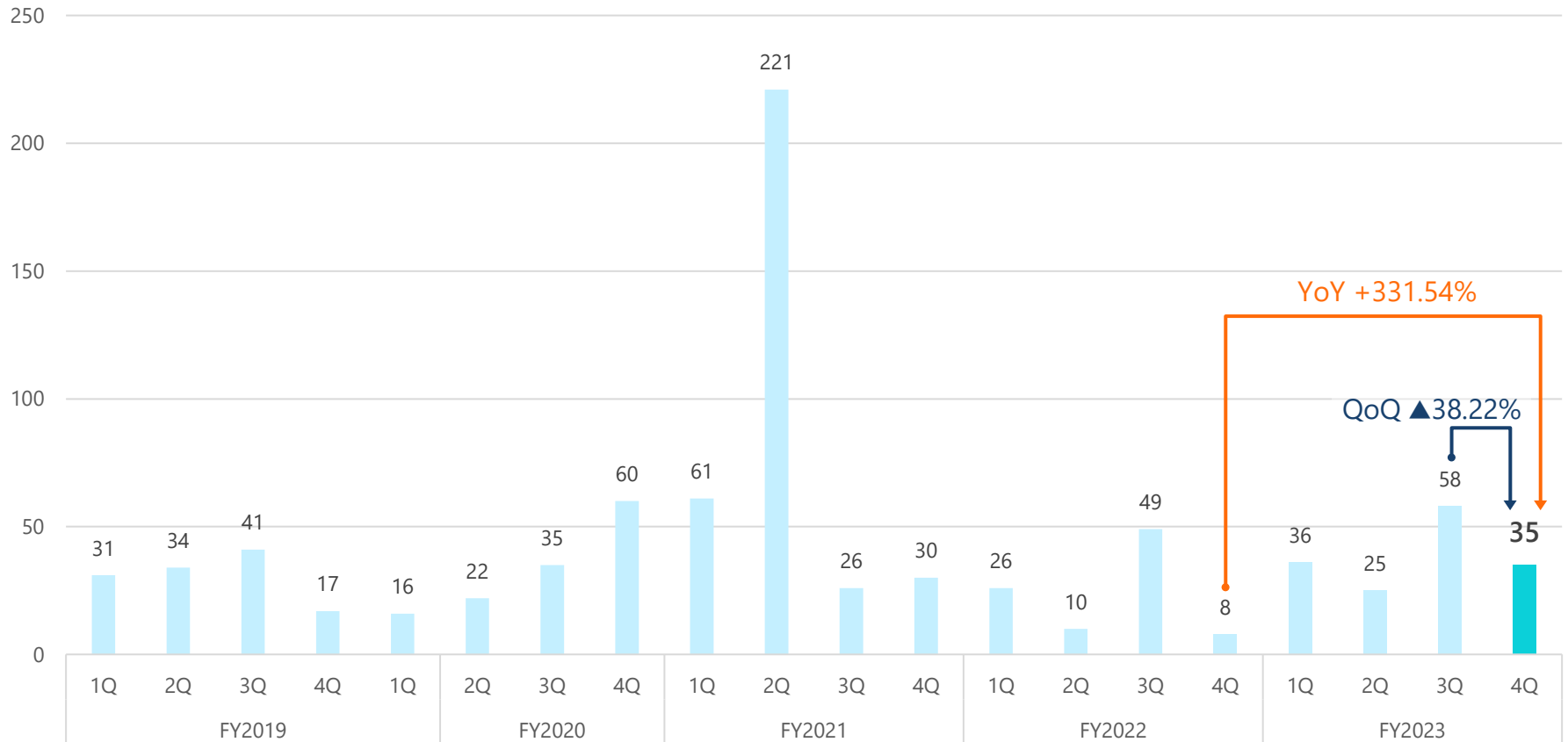
- 営業利益と同様の推移



四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、AIX Tech Venturesが保有する投資有価証券の評価損失が8百万円発生したことにより22百万円の減少（▲38.22%）、一方前年同期比においては、27百万円の増加（+331.54%）。

(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

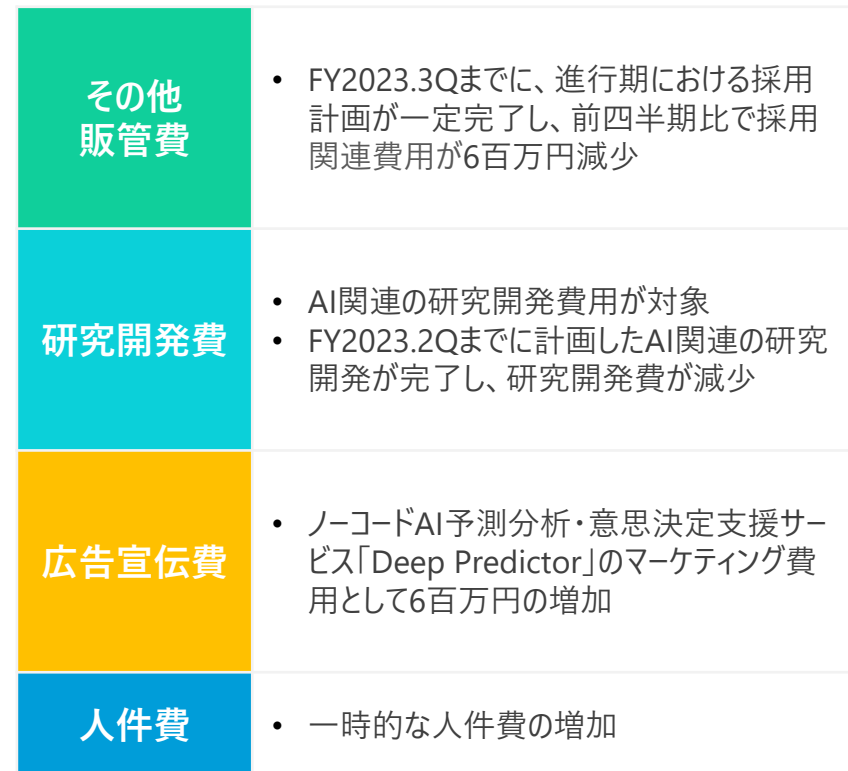
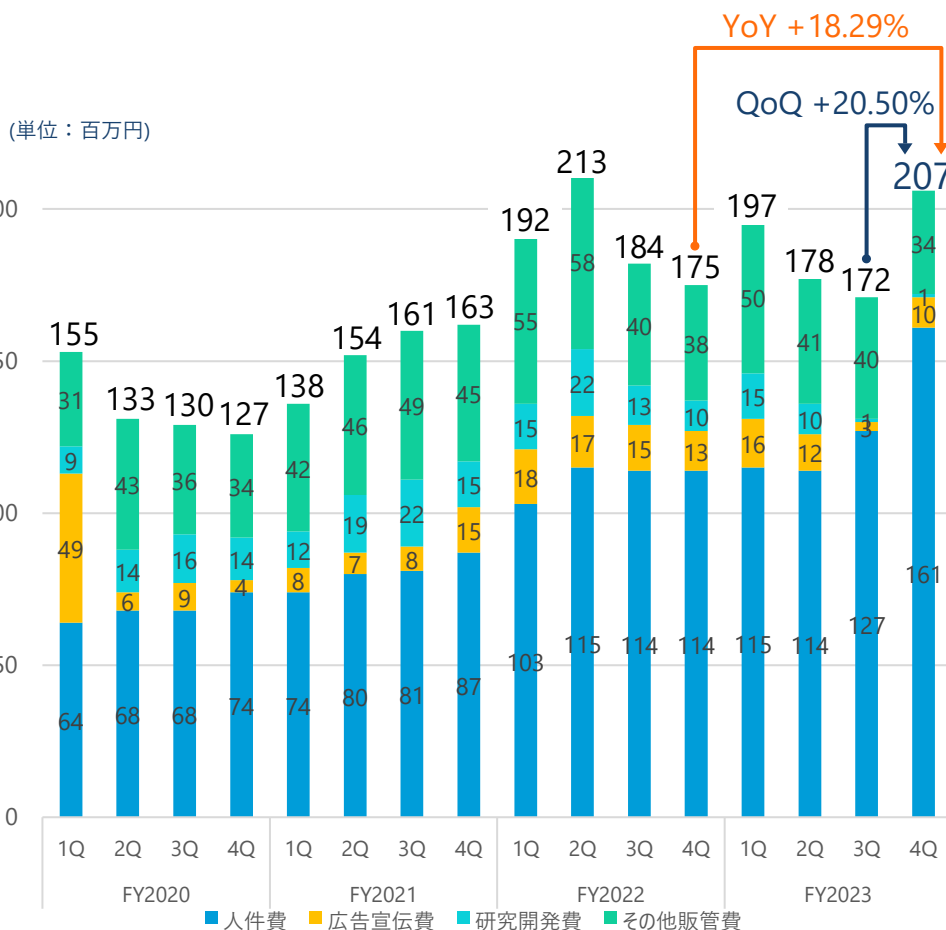
国内顧客への注力の結果、営業利益・経常利益は上場来最高を達成

(単位：百万円)

	2023年12月期	2022年12月期	増減額	前年同期比
売上高	3,254	3,305	▲50	▲1.53%
営業利益	292 上場来最高	223	+68	+30.82% ↑
経常利益	291 上場来最高	218	+72	+33.19% ↑
親会社株主に帰属する 当期純利益	156	95	+61	+64.44% ↑

四半期毎 販売費および一般管理費推移 (四半期毎推移)

- 人件費の一時的な増加により、前四半期比で35百万円 (+20.50%)、前年同期比で32百万円の増加 (+18.29%)
- 前四半期比の分類毎の変動理由は以下の通り



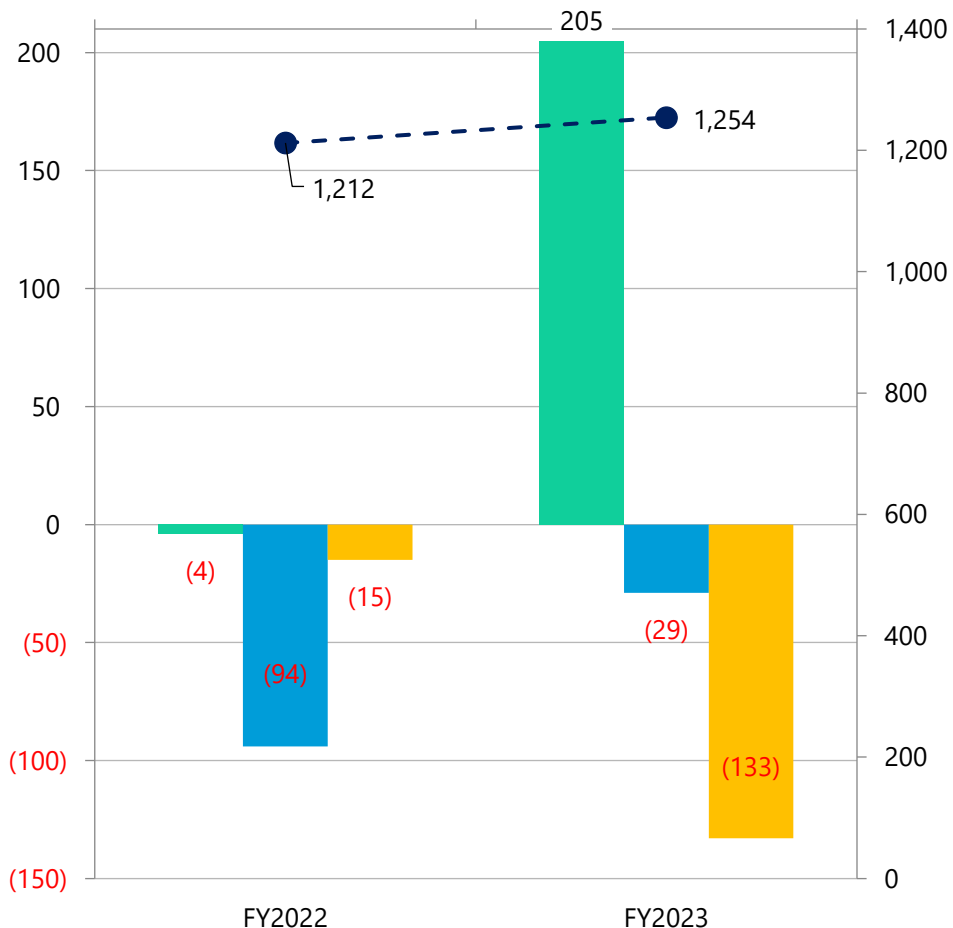
(※1) FY2020.1Q~FY2021.2Qは単体決算、FY2021.3Q以降は連結決算数値

(※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。



キャッシュフローの状況（前年同四半期累計期間比）

(単位：百万円)



前期はFY2021に発生した事業譲渡益の影響で納税額が大幅に増加したことにより最終的な営業CFは▲4百万円となっている。一方で、当期は営業利益の増加により、営業CFは205百万円と大きくプラスとなっている。

当期は前期より開発投資が減少したことにより、投資CFのマイナス幅が縮小している。

当期は自己株式の取得による支出により財務CFが大きくマイナスとなっている。

営業CF 投資CF 財務CF - ● - 現金及び現金同等物の期末残高

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.

FY2023.4Q KPIサマリー



KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

6,341 社 (FY2023.4Q末時点)

前四半期比 +4.02% 

前年同期比 +16.18% 

SMS配信数

152.3 百万通

前四半期比 ▲6.44% 

前年同期比 ▲22.86% 

メッセージングサービス
ARPU（顧客平均売上高）※

12.2 万円／社

前四半期比 ▲6.20% 

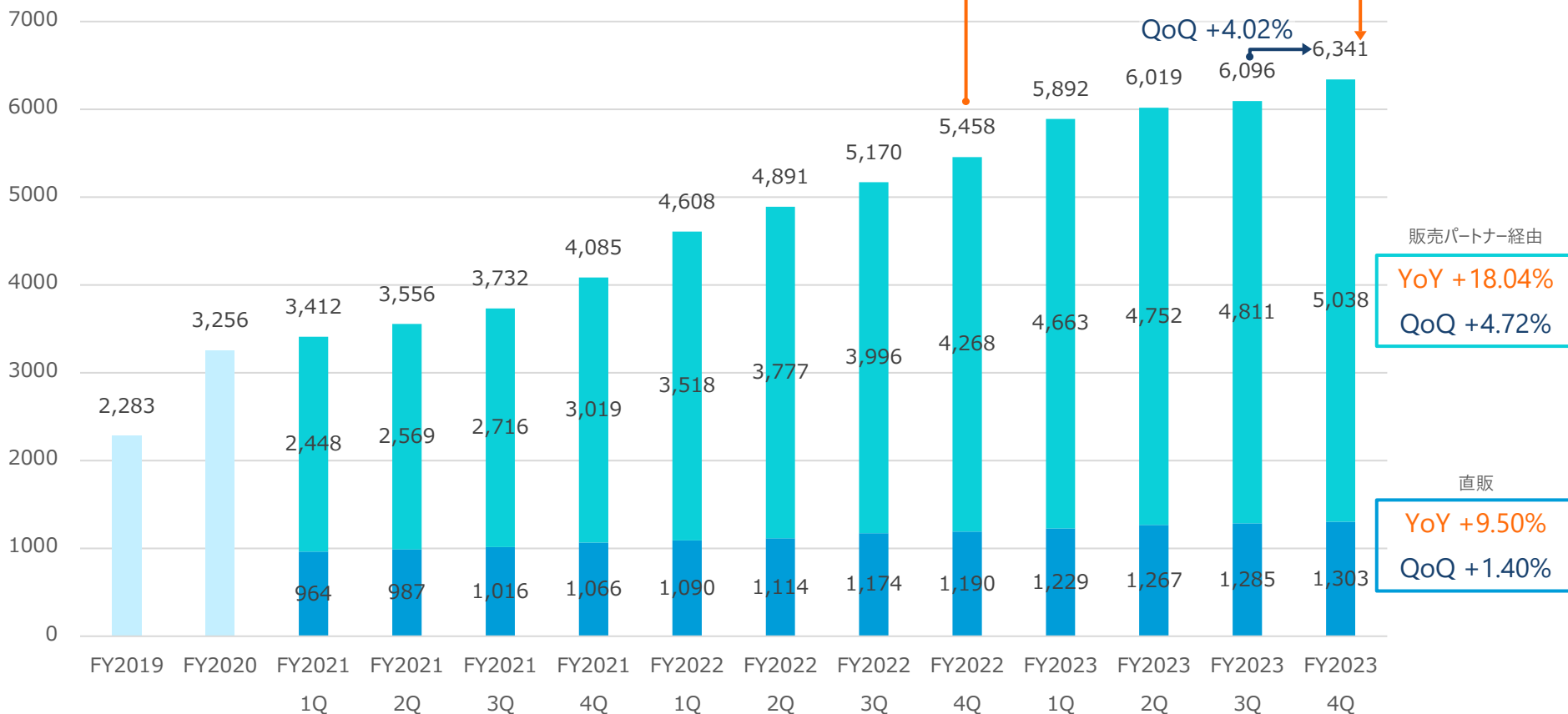
前年同期比 ▲20.59% 

（※） FY2023.4Q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245社の増加 (+4.72%)、前年同期比で883社の増加 (+18.04%)
- 引き続き、業界特化型かつSMSと親和性の高いアセットを保有する販売パートナーとの取り組みを強化し、更なる国内顧客の獲得へ繋げていく

(単位：社)

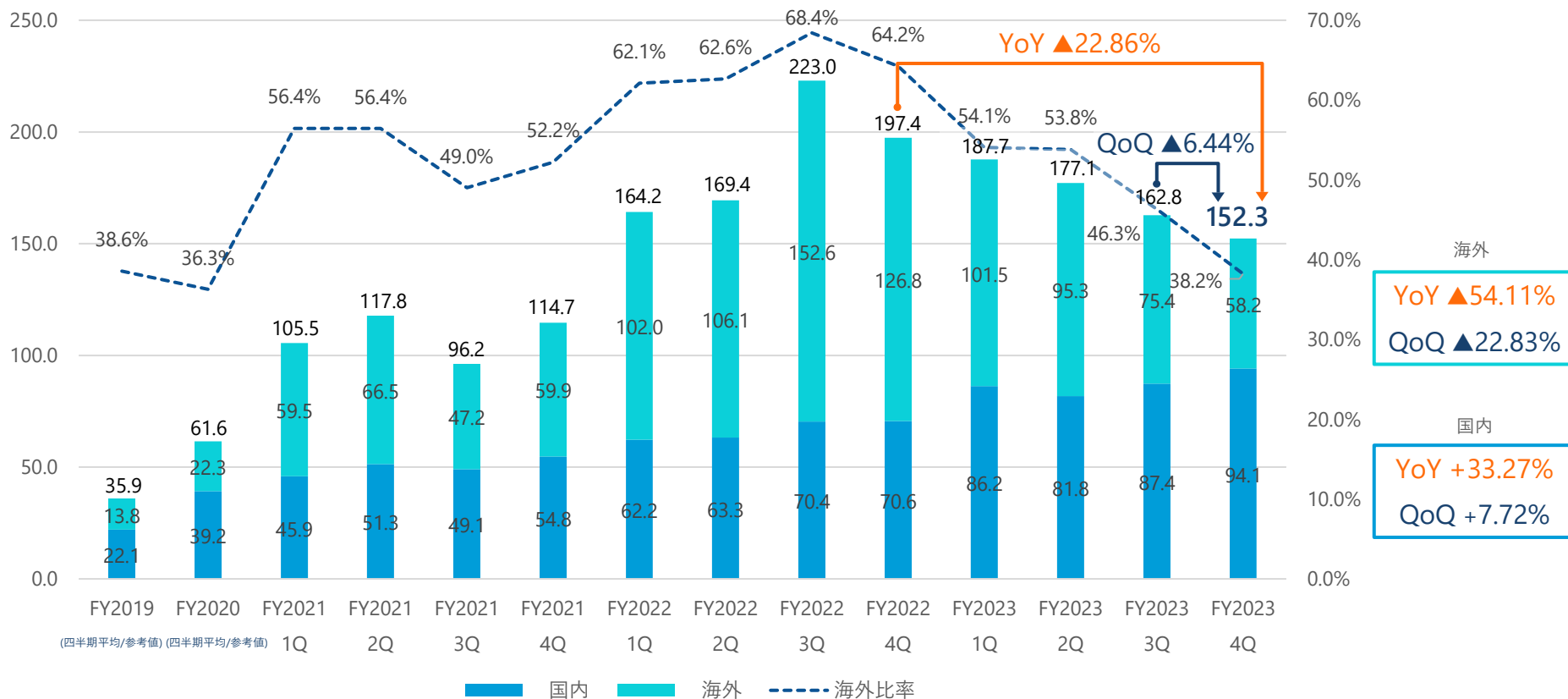


(※) FY2019、FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

SMS配信数

- FY2023.3Qに引き続き、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。それに伴い、海外顧客の配信数が減少し、前四半期比で10.5百万通の減少（▲6.44%）
- 前年同期比較ではFY2022.4Qに新型コロナによる一時的なSMSの利用増があったため、45.1百万通の減少（▲22.86%）

(単位：百万通)



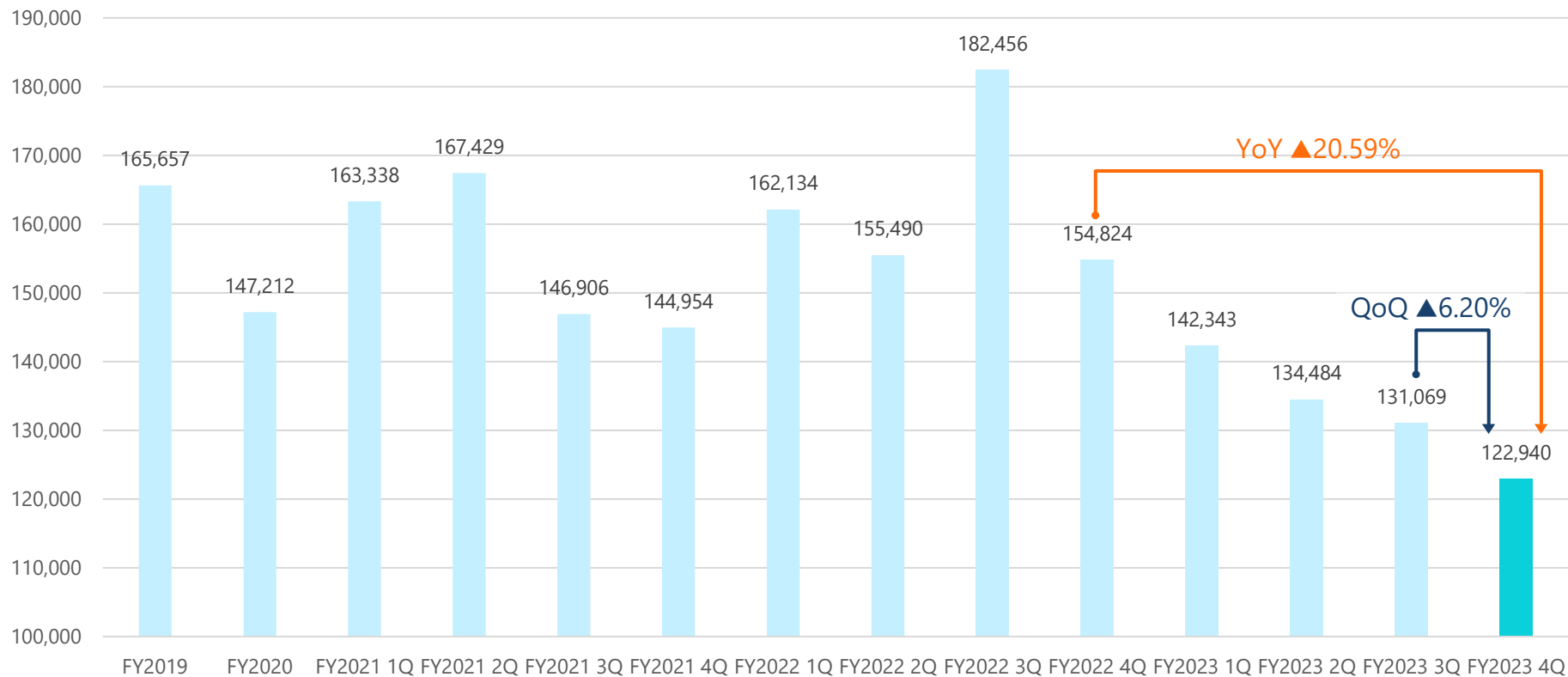
(※) FY2019、FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



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8,129円の減少（▲6.20%）、前年同期比で31,884円の減少（▲20.59%）


(単位：円)



(四半期平均/参考値) (四半期平均/参考値)

(※) 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.

FY2023.4Q 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

継続

既存国内顧客への営業強化による通数増加が利益増加に寄与

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

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

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創出

新規

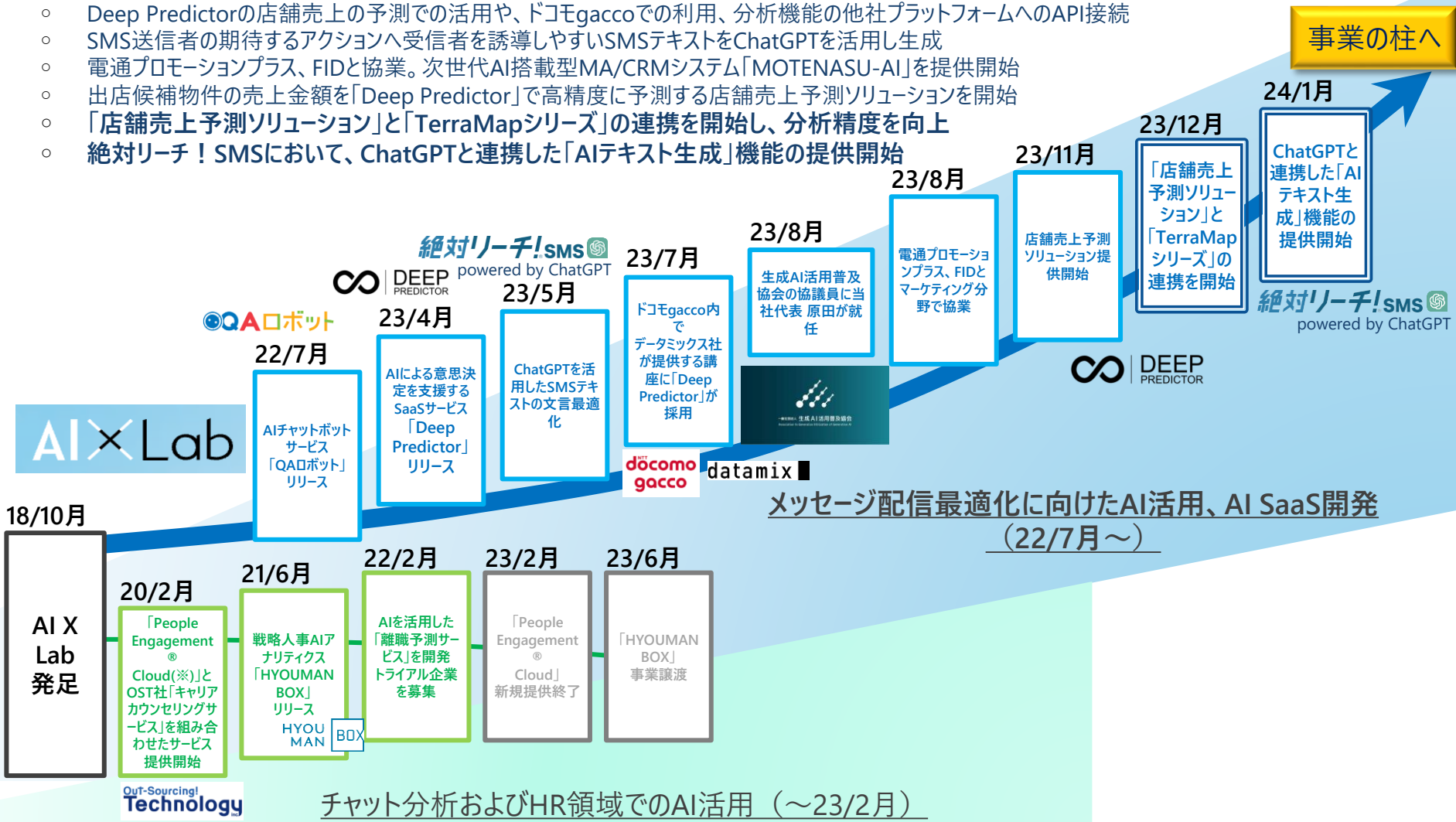
2024年1月4日より、ChatGPTと連携した「絶対リーチ！SMS」の新機能「AIテキスト生成」のモニター版を提供開始
SMSをCXツールへ

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」で高精度に予測する店舗売上予測ソリューションを開始
 - 「店舗売上予測ソリューション」と「TerraMapシリーズ」の連携を開始し、分析精度を向上
 - 絶対リーチ！SMSにおいて、ChatGPTと連携した「AIテキスト生成」機能の提供開始

~FY25

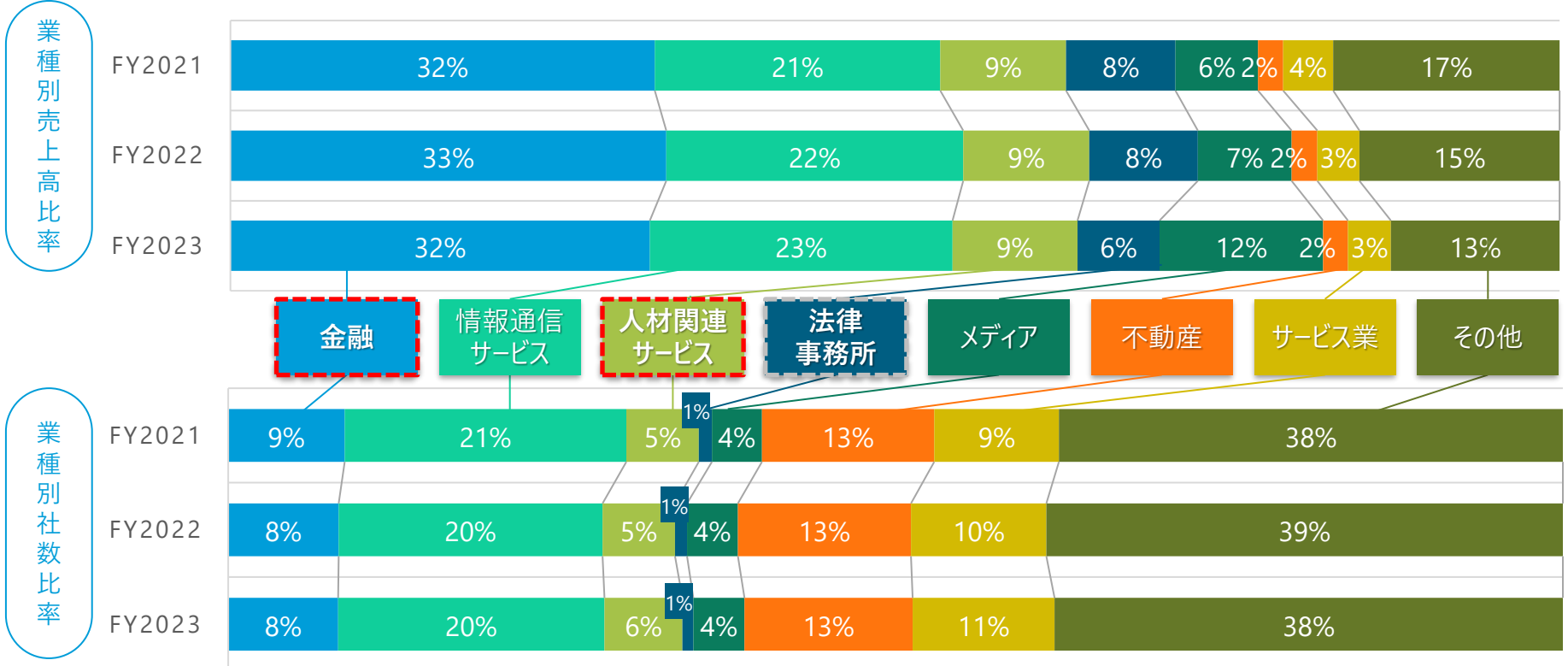
事業の柱へ



(※) 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

FY2023.4Q：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)

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.

FY2024

事業戦略と業績予想



SMSによる「提供価値の進化」

従来の提供価値

リーチ

届ける

気づかせる

「気づかせる」ツールとしてのSMS利用

認証



督促



業務連絡



CXツールへ進化

CV

見せる

行動させる

ユーザーの「行動変容を促す」
ツールにSMSを進化

EC



予約



会員登録

取り巻く環境

SMS市場における価格競争の激化

キャリアを含めたSMS配信事業者の増加により
価格競争が激化し単価下落のリスクが増加

生成AI等による第4次AIブーム

ChatGPTやBard 等による生成AIの急速な発展・利用により
AI民主化の波が一気に加速、AIの利用拡大が見込まれる

注力方針

SMS原点回帰で国内伸長

収益性の高い国内顧客への営業活動に注力
新たな収益モデルを開発し、利益率を改善

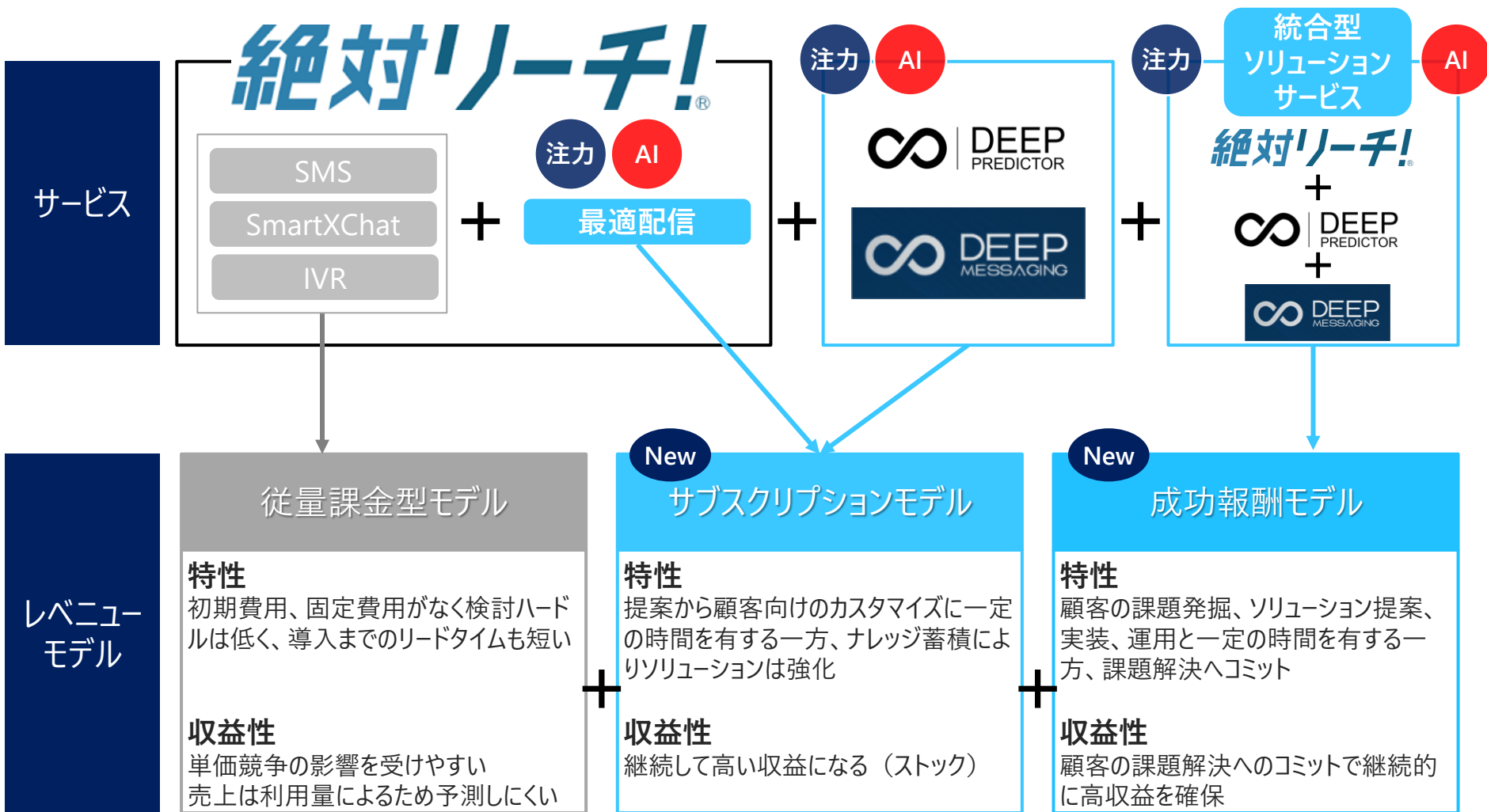
CXツールへのSMSの進化

ユーザーの行動変容を促すツールにSMSを進化

AIを活用した事業の創出

Deep Predictor / Deep Messagingにリソースを集中
勝ちパターンを構築し「事業の柱」に向け準備

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



収益性の高い国内顧客への営業活動に注力し、営業利益率の改善に努める方針

	FY2023実績		FY2024業績予想	対前期増減率
売上高	3,254百万円	売上高	2,831百万円	▲13.0%
営業利益	292百万円	営業利益	300百万円	2.7%
営業利益率	9.0%	営業利益率	10.6%	1.6%
経常利益	291百万円	経常利益	295百万円	1.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	156百万円	親会社株主に帰属する当期純利益	175百万円	11.7%