



**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

# 2024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)

2024.5.15



# FY2024.1Q 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。



# FY2024.1Q業績ハイライト (2024年1月1日～3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

**885** 百万円

前四半期比 +10.65%

前年同期比 +5.08%

## 営業利益

上場来  
最高

**118** 百万円

前四半期比 +120.53%

前年同期比 +51.71%

上場来  
最高

## 経常利益

**116** 百万円

前四半期比 +120.34%

前年同期比 +58.73%

## 四半期純利益

**72** 百万円

前四半期比 +102.07%

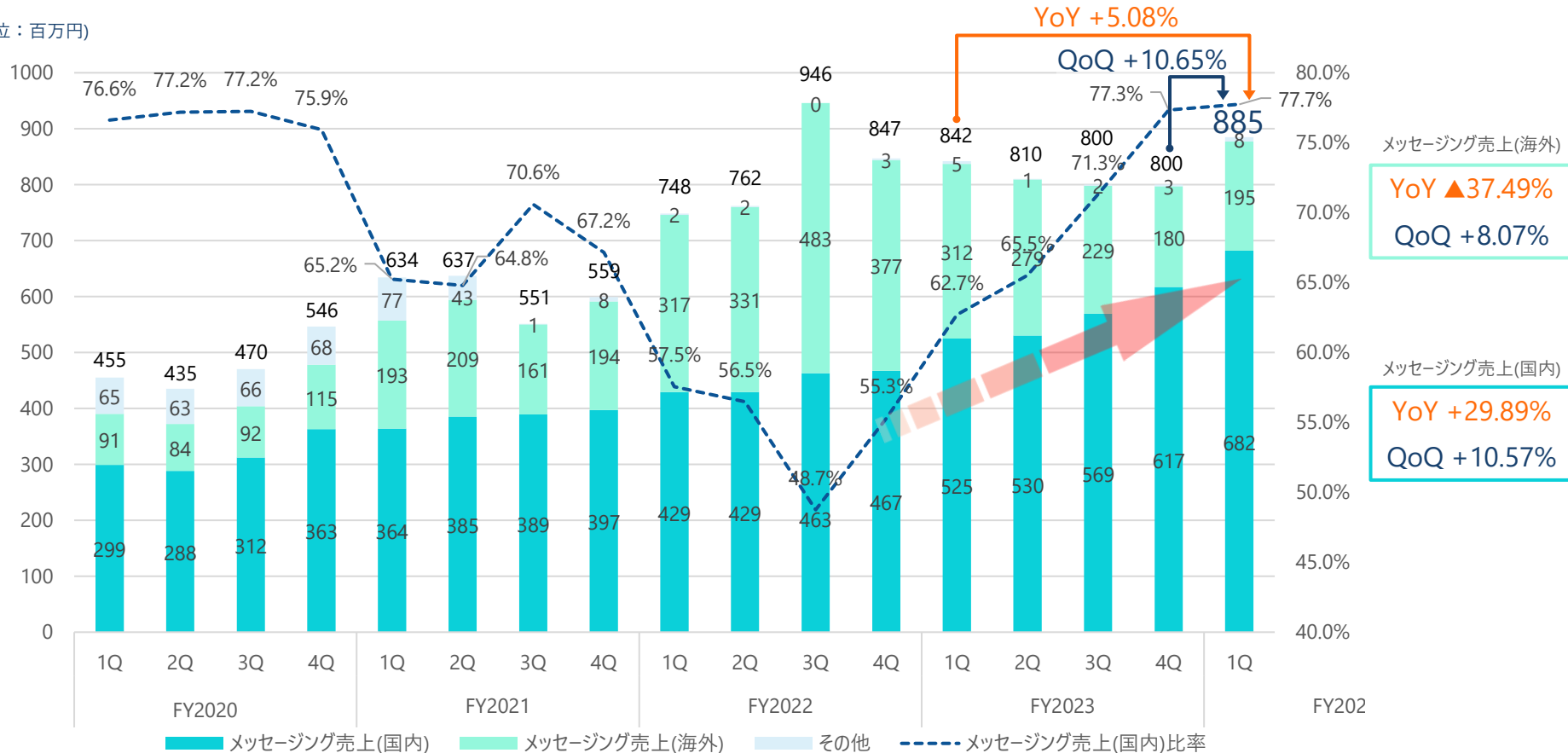
前年同期比 +97.47%

(※) 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）

- 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、前四半期比で売上合計に占めるメッセージング売上（国内）は65百万円の増収（+10.57%）、売上高合計では85百万円の増収（+10.65%）
- 前年同期比においても、メッセージング売上の国内比率は15.0%の増加となり、前四半期比同様に157百万円の増収（+29.89%）、売上高合計は42百万円の増収（+5.08%）

（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。

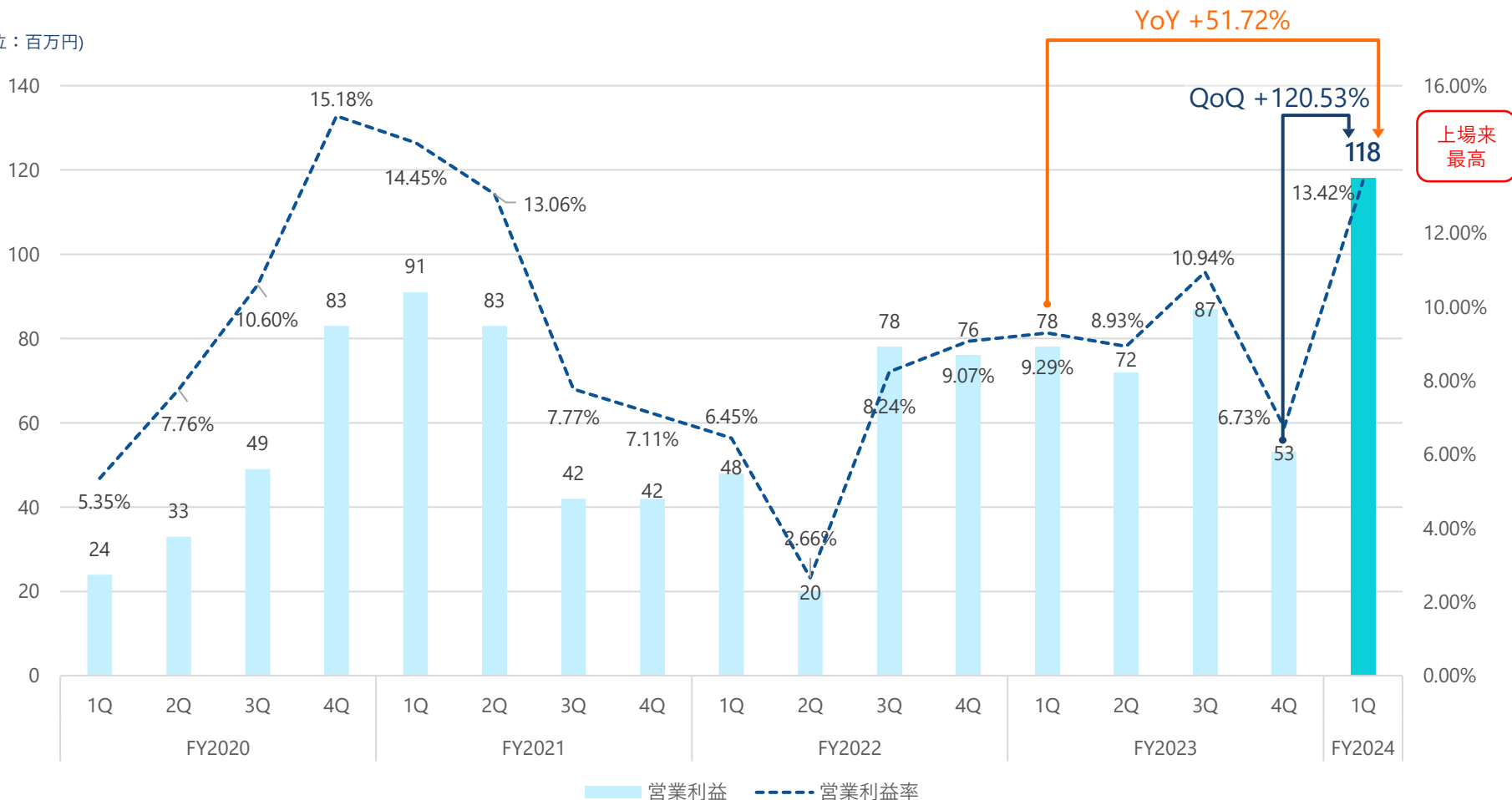
（※2） メッセージング売上(国内)比率：メッセージング売上全体における、メッセージング売上(国内)の比率



# 営業利益（四半期毎推移）

- 前四半期比は、FY2023.4Qに一時的な人件費増加当四半期における増収により、64百万円の大幅増益（+ 120.53%）
- 前年同期比においては、前四半期同様に40百万円の大幅増益（+ 51.72%）

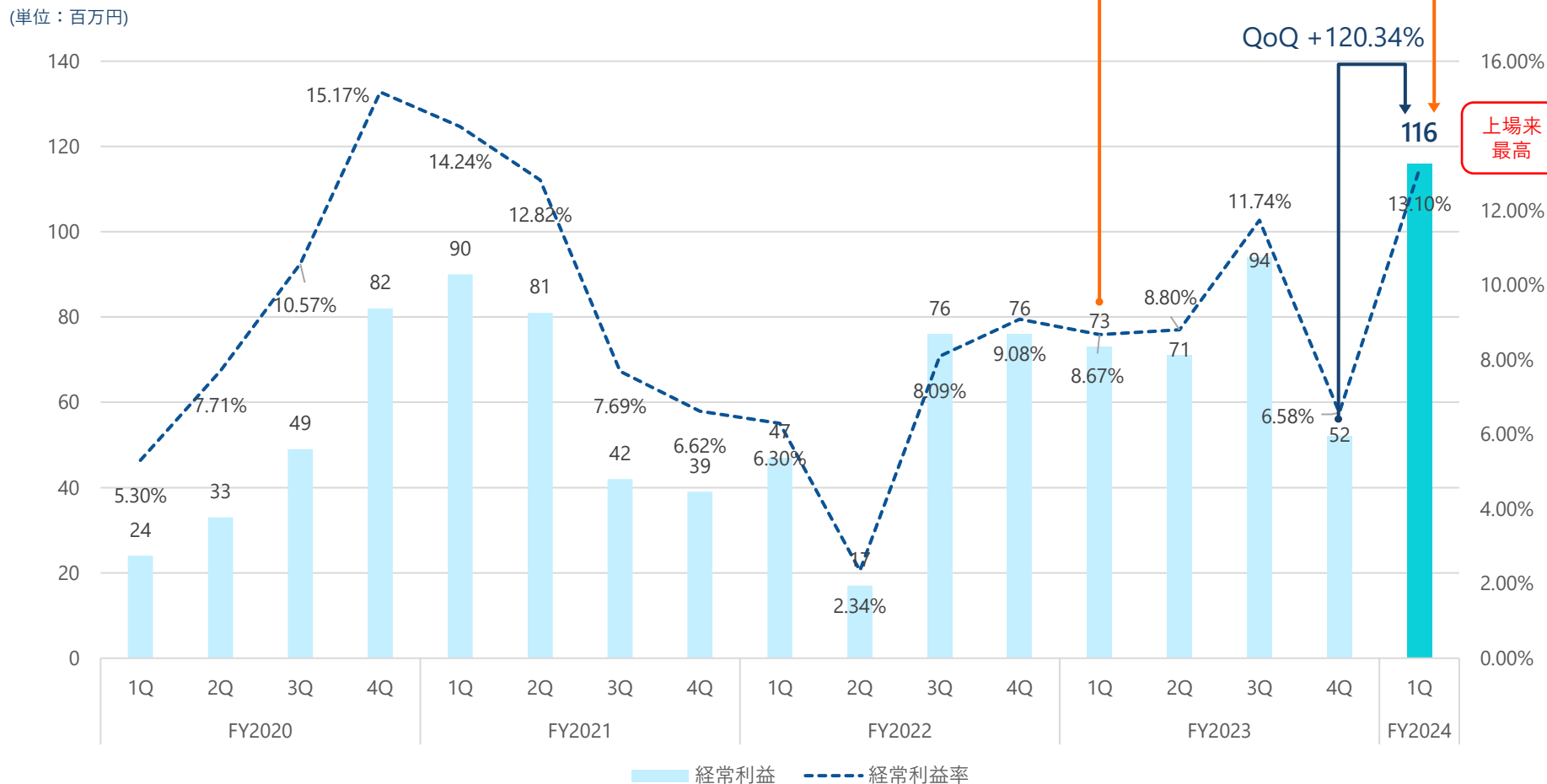
(単位：百万円)





# 経常利益（四半期毎推移）

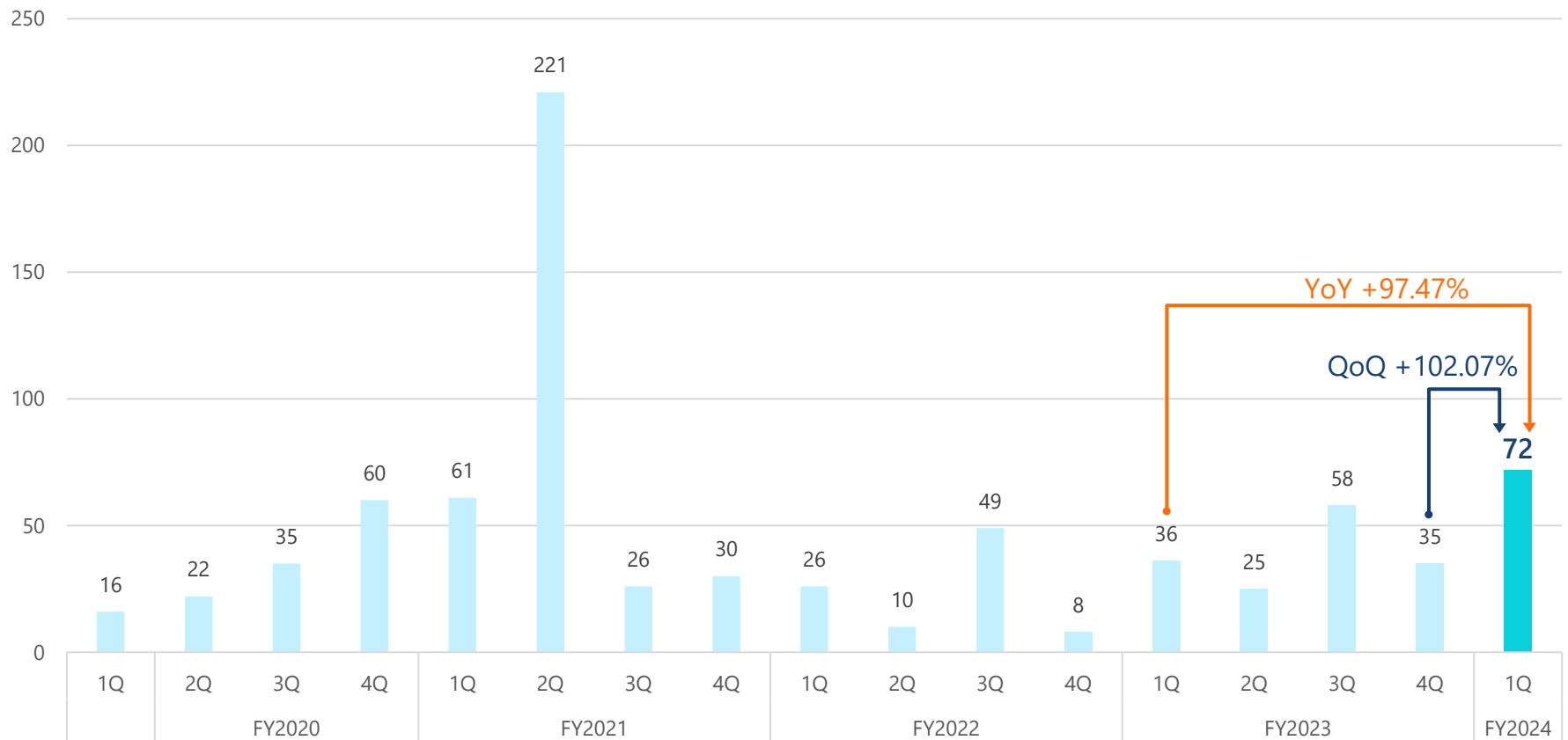
- 営業利益と同様の推移



## 四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、FY2023.4Qに投資有価証券の評価損失8百万円が発生したものの、経常利益の増加により36百万円の大幅増益（+102.07%）、前年同期比においても、35百万円の大幅増益（+97.47%）

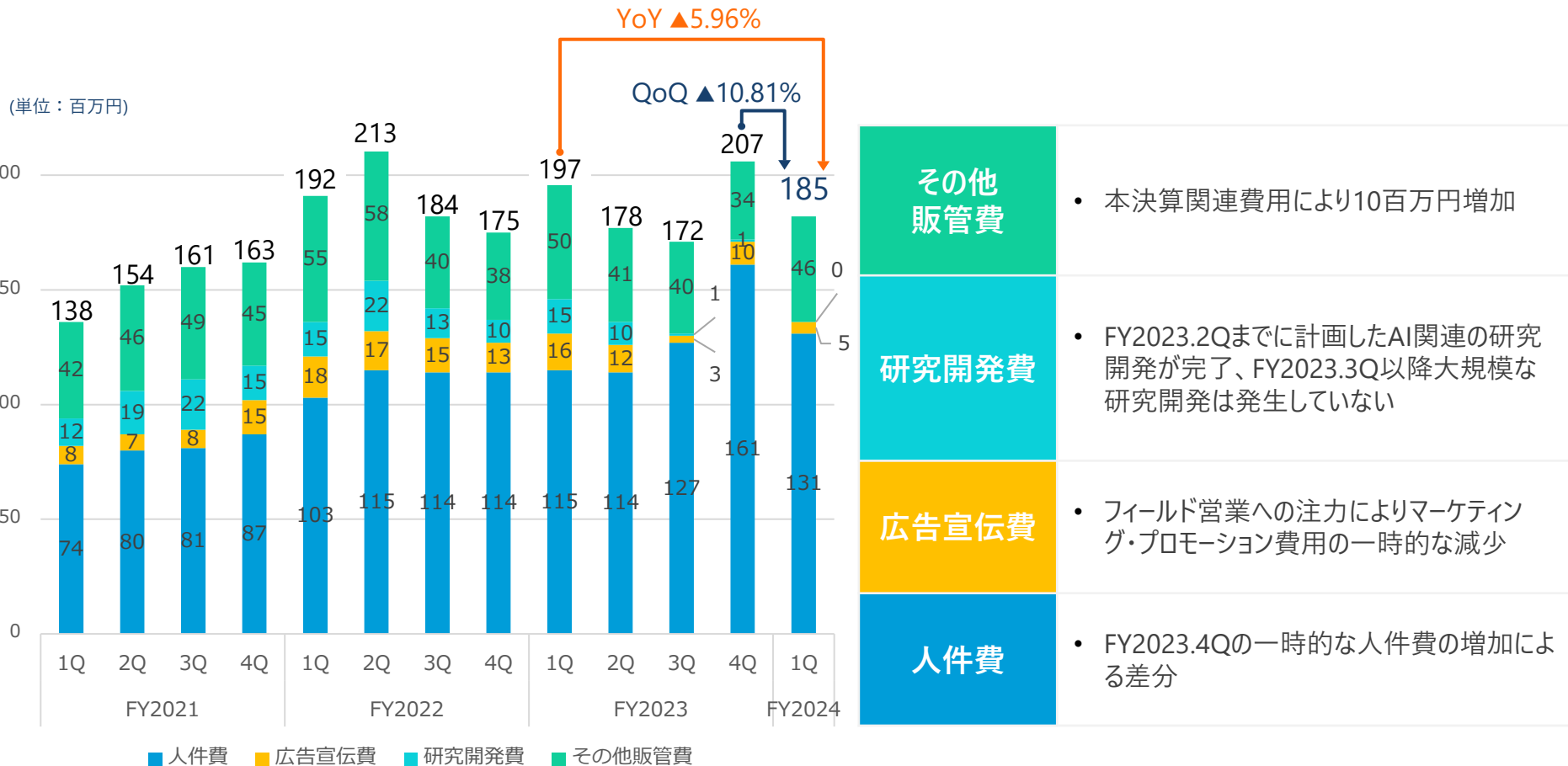
(単位：百万円)



(※) 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)

- 前四半期比は、FY2023.4Qの人件費の一時的な増加の反動により22百万円の減少 (▲10.81%)
- 前年同期比においては、研究開発の完了およびFY2023.3Q以降の広告宣伝費等の最適化により11百万円の減少 (▲5.96%)
- 前四半期比の分類毎の変動理由は以下の通り



(※ 1) FY2021.1Q~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。





## FY2024業績予想進捗

- 売上・各段階利益ともに、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、高い進捗率で推移

(単位：百万円)

	FY2024.1Q	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	885	2,831	31.29%
営業利益	118	300	39.62%
経常利益	116	295	39.34%
四半期純利益 (当期純利益)	72	175	41.53%

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.

# FY2024.1Q KPIサマリー



## KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

6,414 社 (FY2024.1Q末時点)

前四半期比 +1.15% 

前年同期比 +8.86% 

SMS配信数

176.7 百万通

前四半期比 +16.01% 

前年同期比 ▲5.87% 

メッセージングサービス  
ARPU（顧客平均売上高）※

13.6 万円／社

前四半期比 +8.75% 

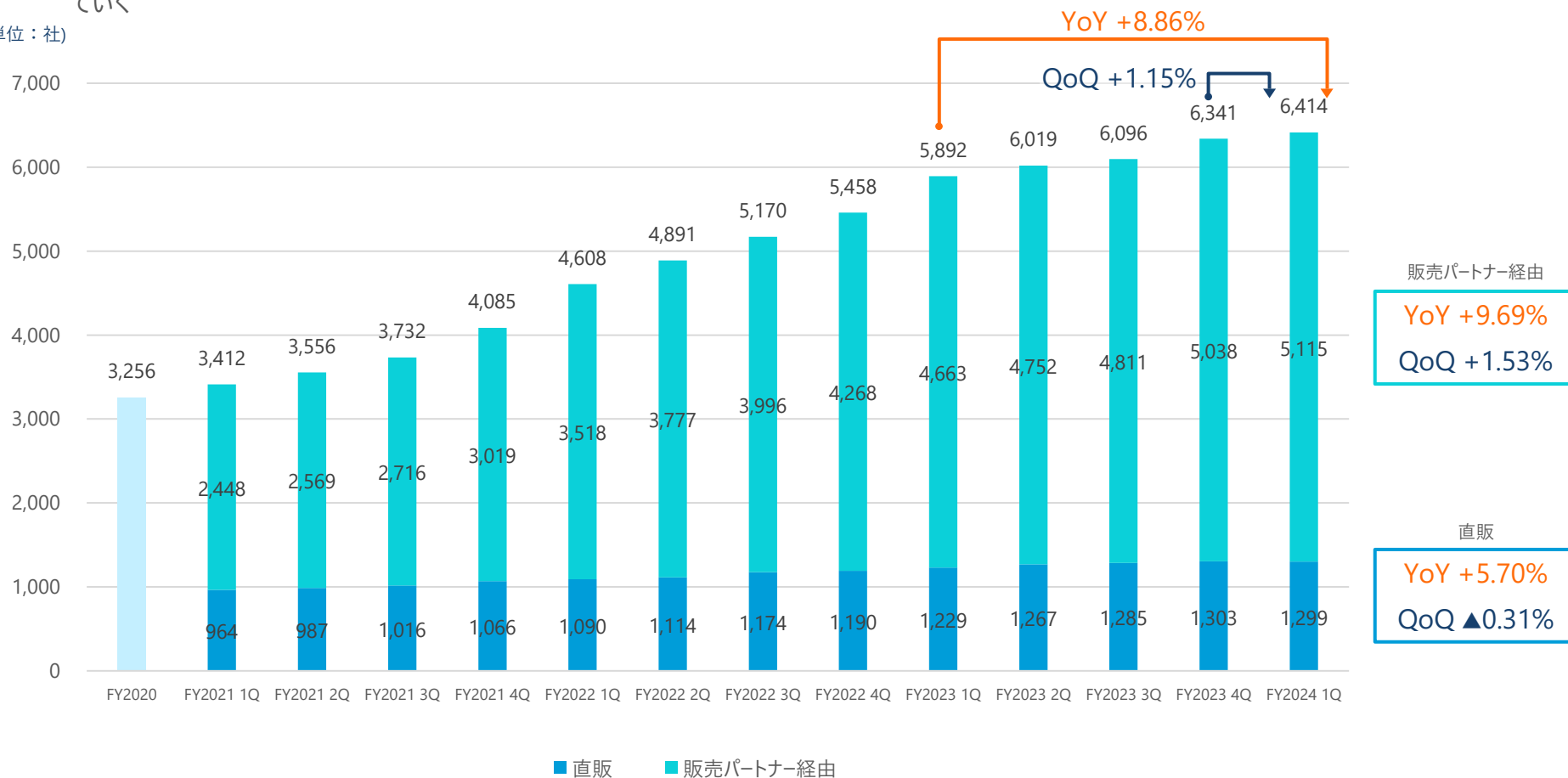
前年同期比 ▲3.77% 

（※） FY2024.1Q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堅調な伸びを維持しており、前四半期比で77社の増加（+1.53%）、前年同期比で452社の増加（+9.69%）
- 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に集中し、更なる国内顧客の獲得へ繋げていく

(単位：社)

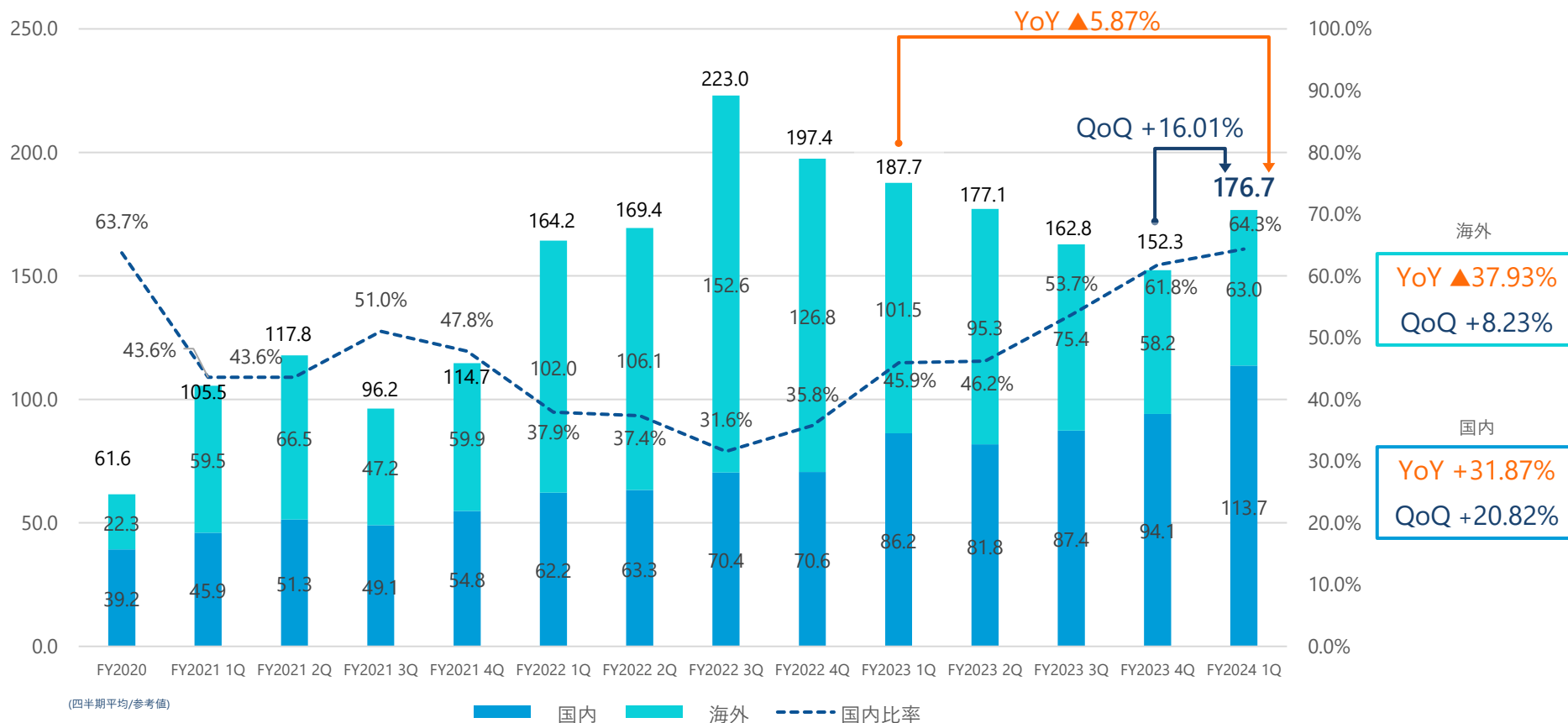


(※) FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

# 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、国内顧客のSMS配信数は前四半期比で19.6百万通の増加（+20.82%）、SMS配信数合計は24.4百万通の増加（+16.01%）
- 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ことにより、国内顧客のSMS配信数は27.5百万通の増加（+31.87%）

(単位：百万通)

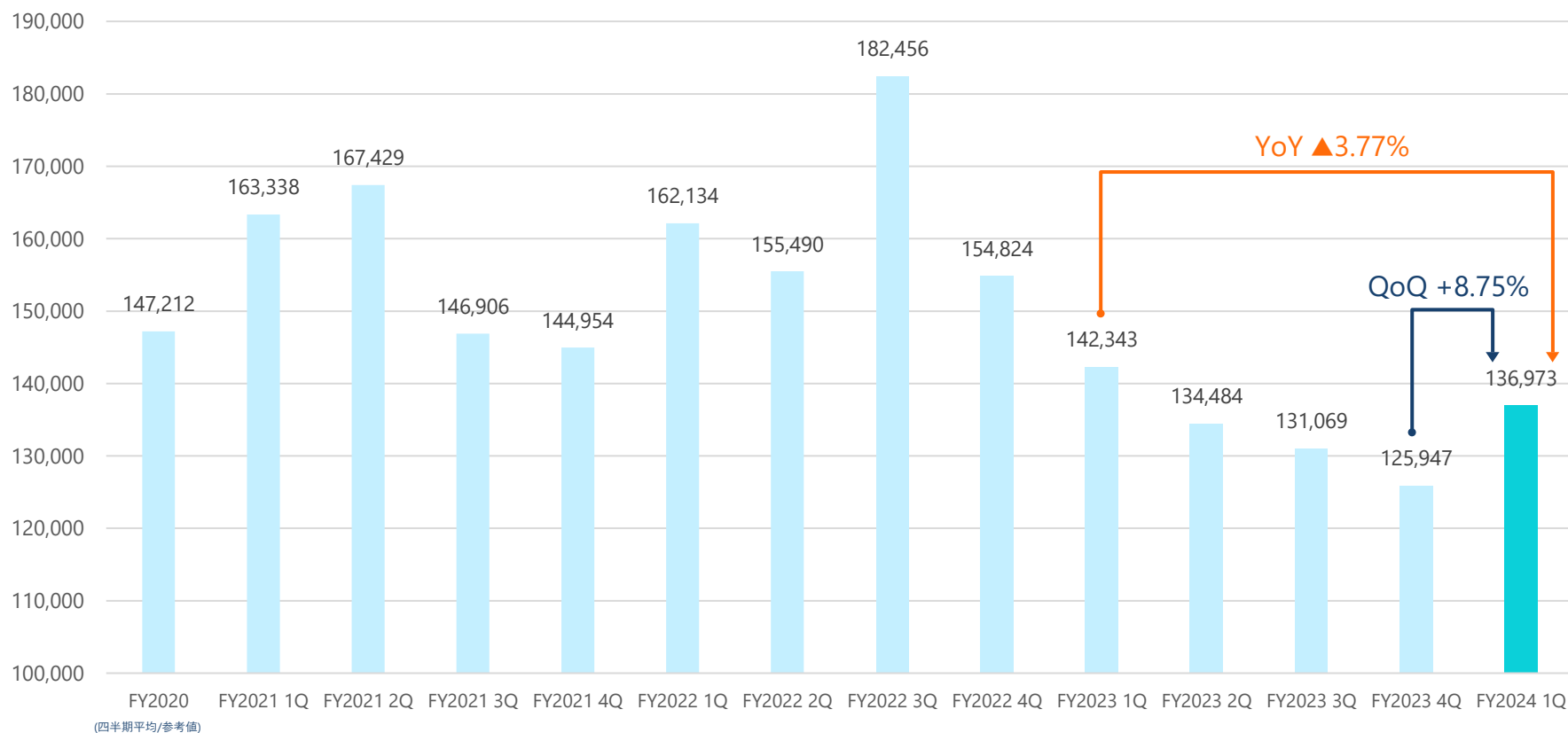


(※) FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値


## メッセージングサービスARPU (顧客平均売上高)

- 海外含めた大型顧客の売上増加により、前四半期比で11,026円の増加 (+ 8.75%)
- 前年同期比においては、海外の大型顧客の売上減少により、5,370円の減少 (▲3.77%)

(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  
 (※) 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



# FY2024.1Q ビジネスハイライト

## メッセージングサービス：営業利益率が改善

FY2023.1Q  
営業利益率

9.29%

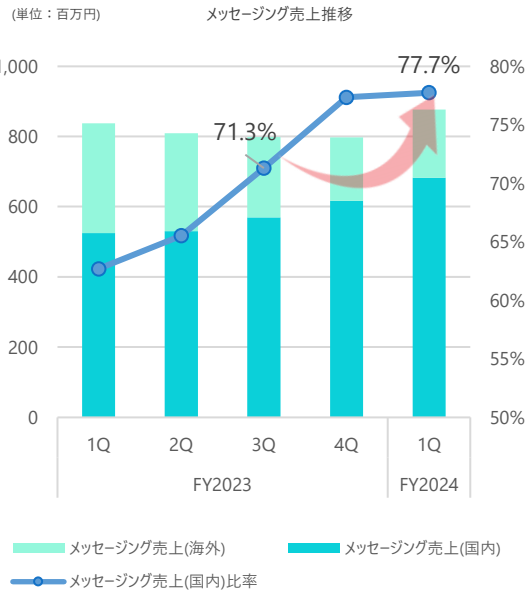


YoY +4.13%

FY2024.1Q  
営業利益率

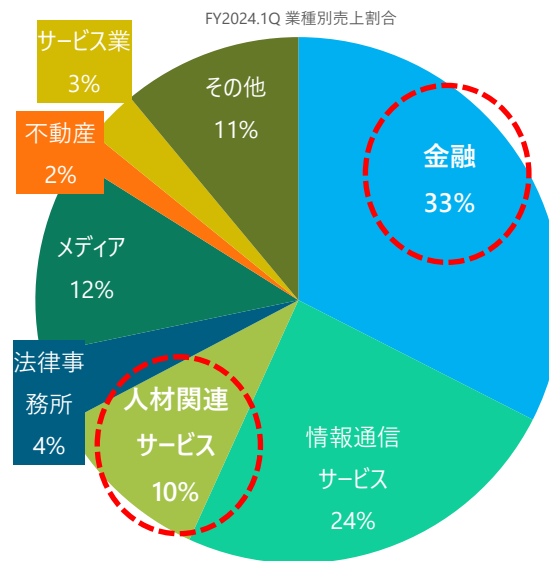
13.42%

### ① 継続して国内顧客へ注力



FY2023.3Qより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により、国内比率は77.7%

### ② 金融を中心とした業界特化施策



(※) 詳細はP.24「FY2024.1Q：業界特化施策状況」を参照ください。

金融や人材関連サービスが利益率改善を牽引

### ③ 提供価値の進化



カスタマージャーニーにおける課題にSMSを活用し、タッチポイント増加の事例を蓄積

### CXツールへのSMSの進化

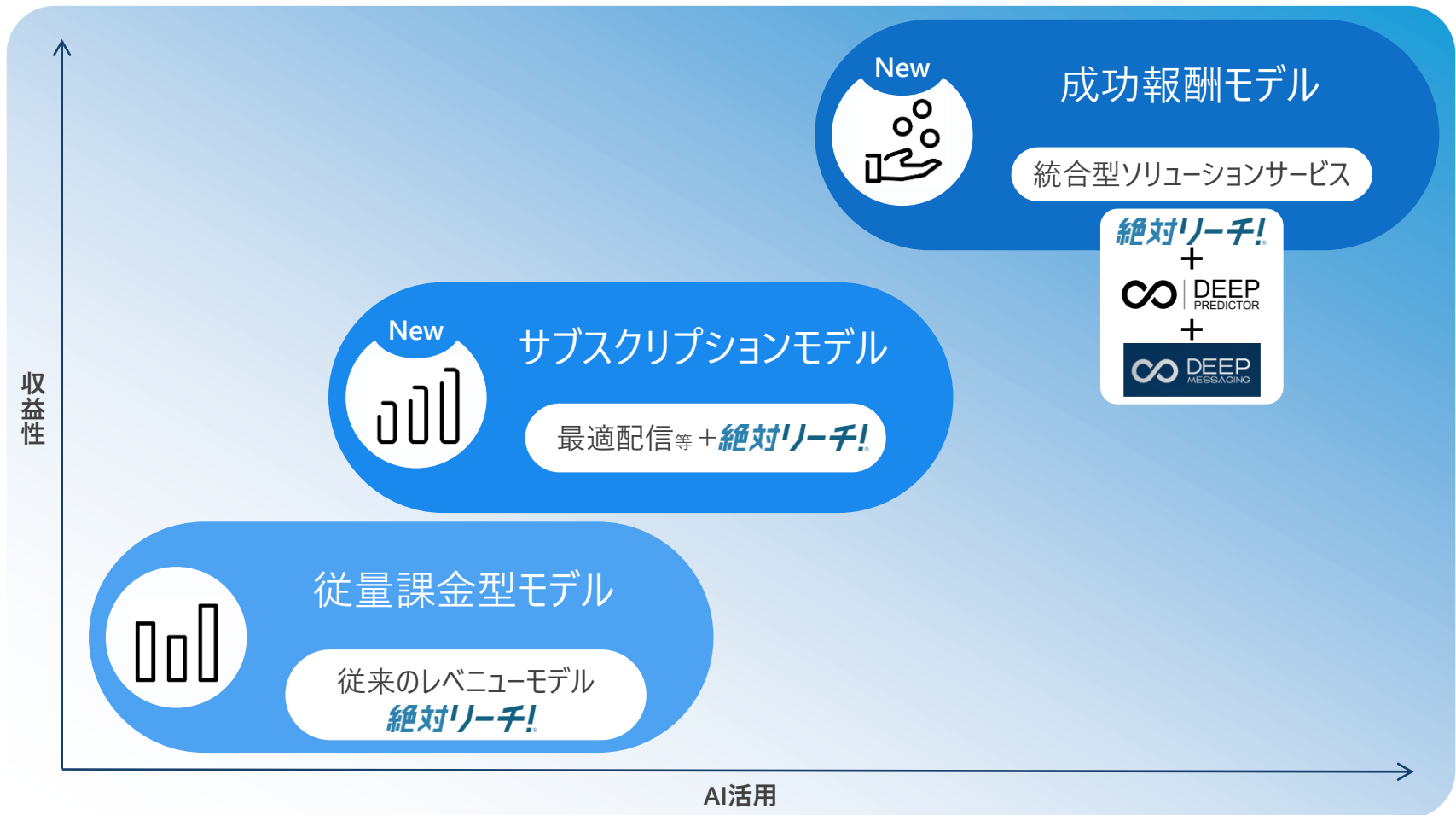
カスタマージャーニーにおける更なるタッチポイントの増加に向けて、当社の各プロダクトを活用し、統合型ソリューションサービスを提案





# メッセージングサービス：レベニューモデルの進化

## 新たなレベニューモデルを導入し、AI活用により収益性を向上を実現



(※) レベニューモデルの詳細はP.28「目指すべきレベニューモデル」を参照ください。

お客様の課題解決に向けて、需要予測や来客予測などの  
AI予測のPoC (※) を蓄積

~FY25

事業の柱へ

FY24 注力方針

AIを活用した事業の創出

— FY24.1Qの主な実績

- ◆ **在庫最適化/某専門商社案件**  
過去の売上・在庫データや外部データを学習し、需要予測し、仕入を管理
- ◆ **宿泊料金最適化/某大手システム会社案件**  
予約データや部屋タイプ、日付等から予約傾向（ブッキングカーブ）を予測し、ホテルのダイナミックプライシングに活用
- ◆ **生成AI活用DX/某大手プラント会社案件**  
各プロジェクトの作成文書データを蓄積したデータベースの検索結果として、生成AIを活用した対象書データの要約を出力

AI関連サービス

CXツールへのSMSの進化

AIを活用しユーザーの行動変容を促すツールにSMSを進化

メッセージング  
サービス

22/7月～

メッセージ配信最適化に向けた  
AI活用、AI SaaS開発

**絶対リーチ!SMS**  
powered by ChatGPT

**DEEP  
PREDICTOR**

**DEEP  
MESSAGING**

FY2022

FY2023

FY2024

(※) PoC：“Proof of Concept”の略。新しい技術やソフトウェアの開発において、その実現可能性や有用性を確認するための重要なステップのこと。