




**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2四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社  
(証券コード：4476)

2024.8.14





# FY2024.2Q 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。



# FY2024.2Q業績ハイライト (2024年4月1日～6月3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

**887** 百万円

前四半期比 +0.23%

前年同期比 +9.60%

## 営業利益

**96** 百万円

前四半期比 ▲18.94%

前年同期比 +33.15%

## 経常利益

**95** 百万円

前四半期比 ▲17.82%

前年同期比 +33.76%

## 四半期純利益

**52** 百万円

前四半期比 ▲27.16%

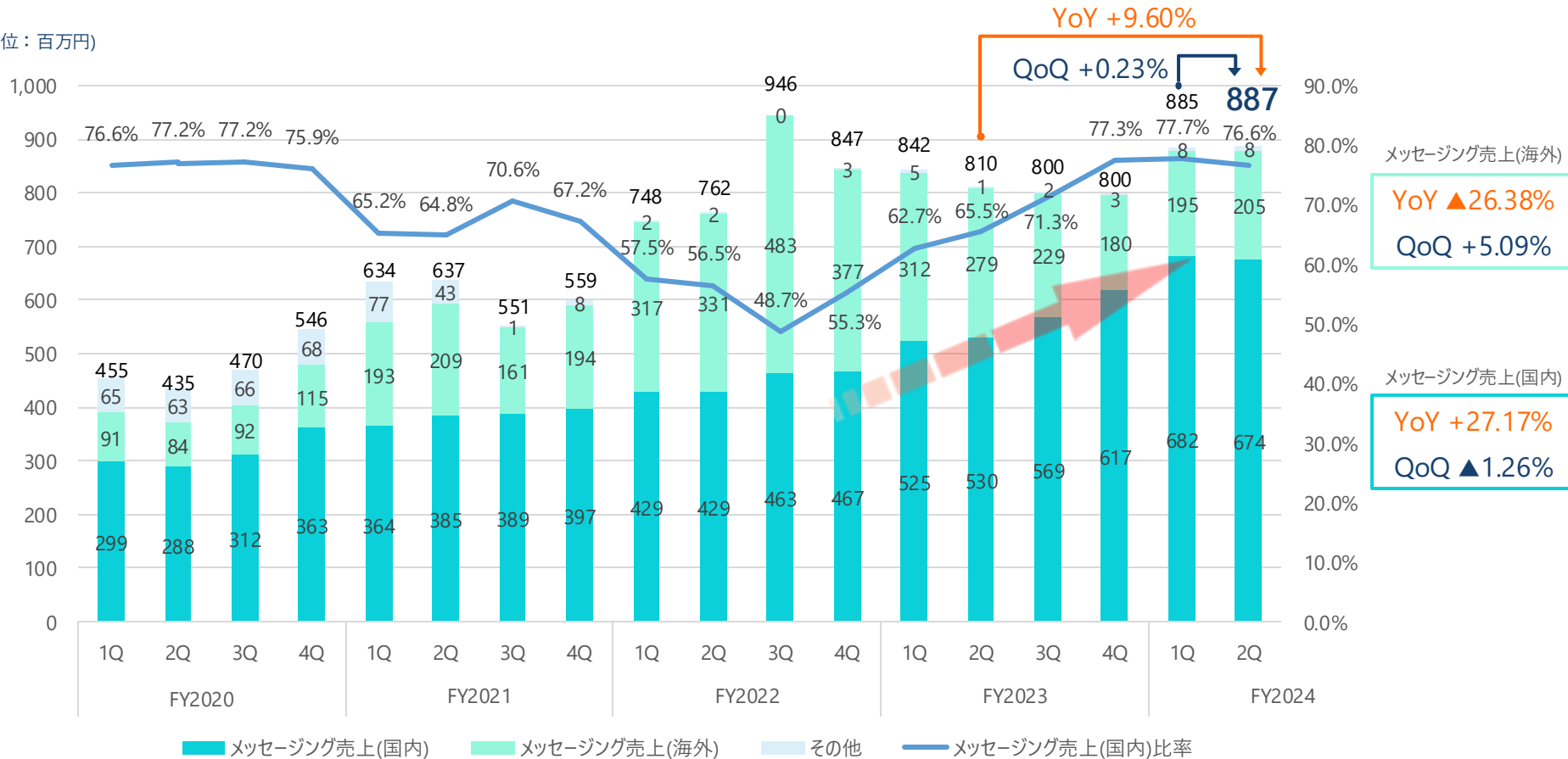
前年同期比 +105.75%

(※) 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）

- 前四半期比は、継続して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、メッセージング売上（国内）比率を維持しながらも、売上高合計では2百万円の微増（+0.23%）
- 前年同期比においては、メッセージング売上高合計は77百万円の増収（+9.60%）うち国内売上高は144百万円の増収（+27.17%）

（単位：百万円）

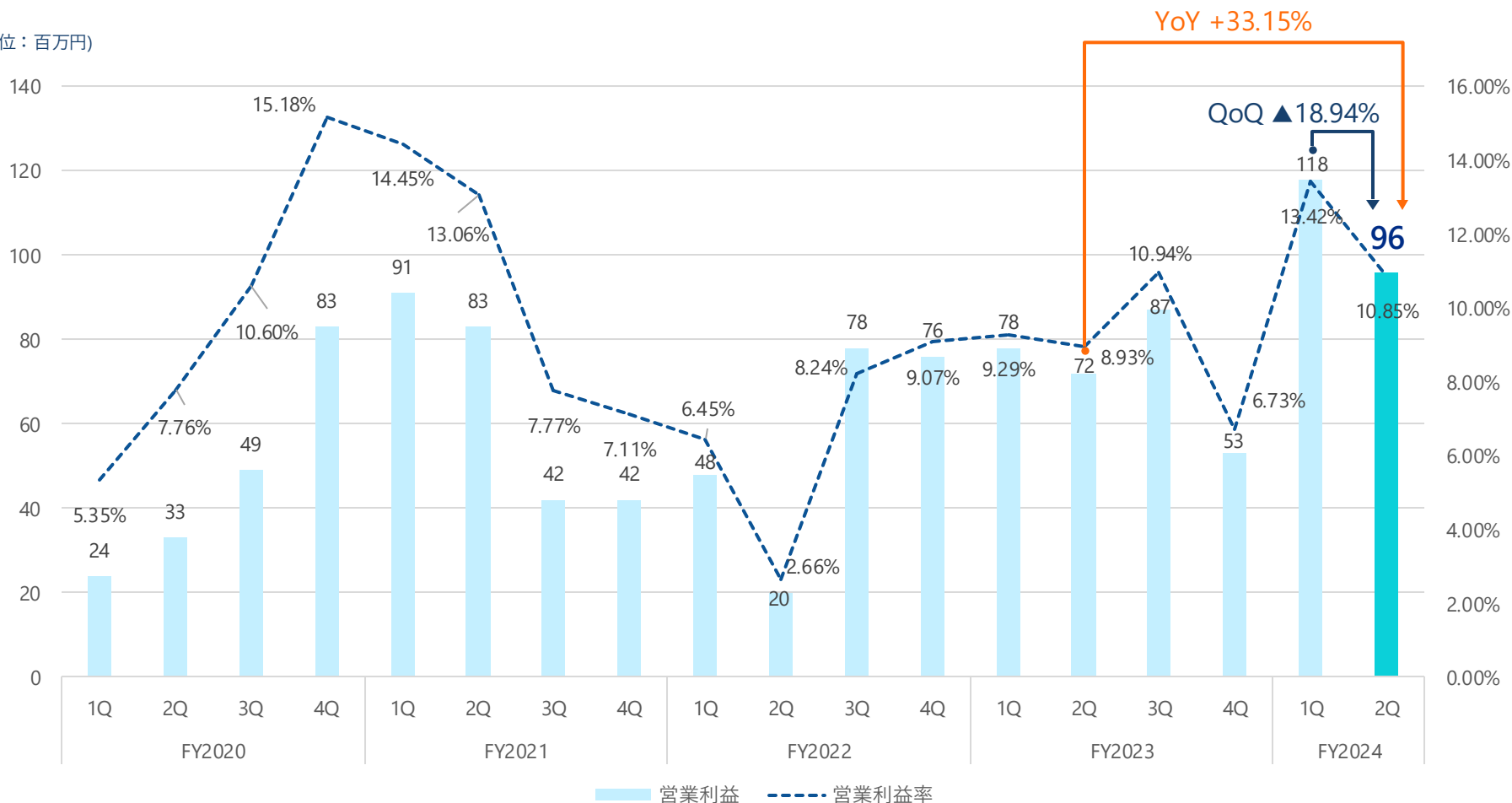


(※1) FY2021.2Qにおけるビジネスチャット事業の譲渡に伴い、FY2021.3Q以降「その他」売上が減少しております。  
 (※2) メッセージング売上(国内)比率：メッセージング売上全体における、メッセージング売上(国内)の比率

# 営業利益（四半期毎推移）

- 前四半期比は、FY2024.2Qに研究開発費として20百万投資し、22百万円の減益（▲18.94%）、一方で前年同期比においては、23百万円の増益（+33.15%）

(単位：百万円)

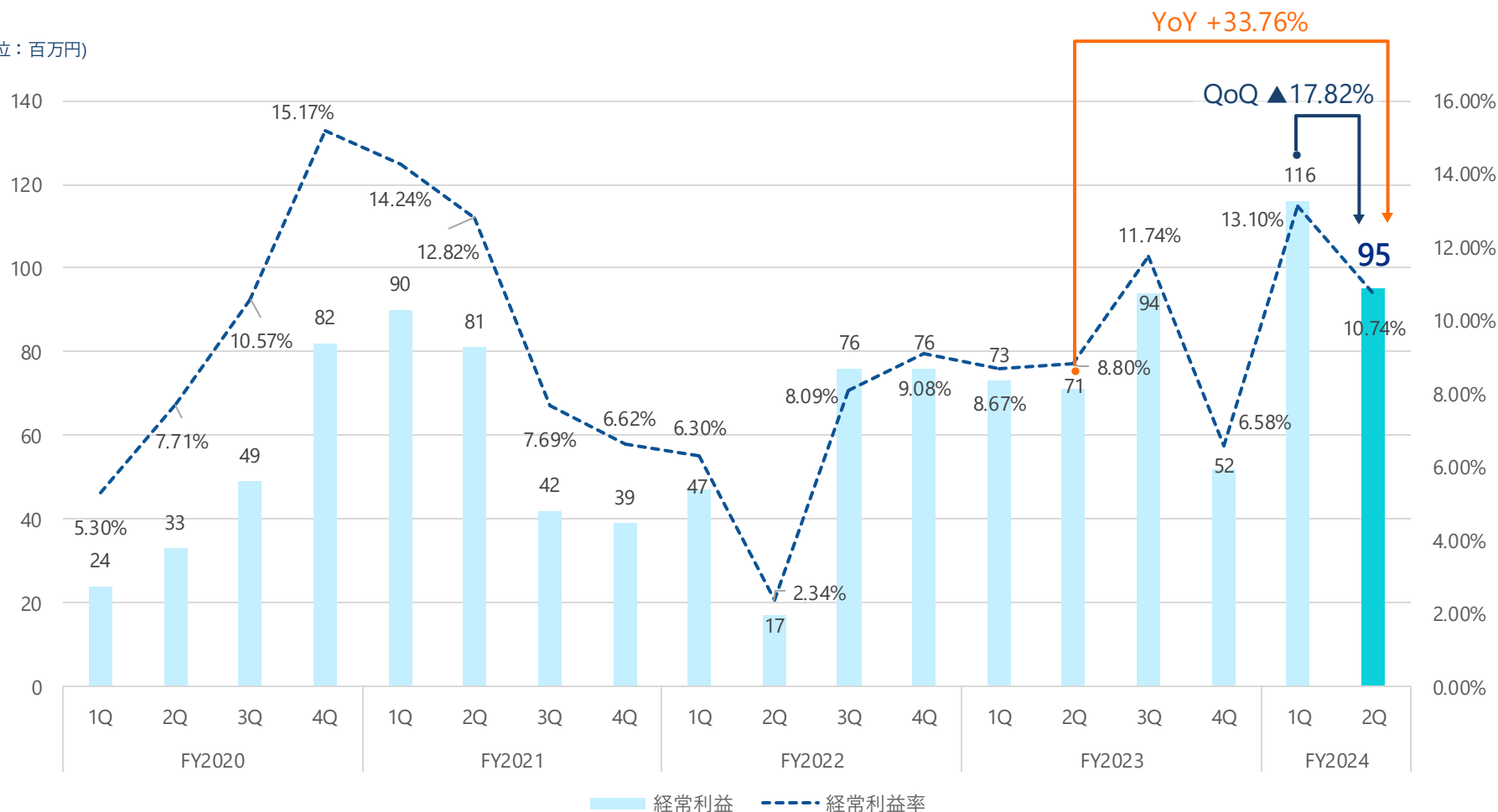




# 経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

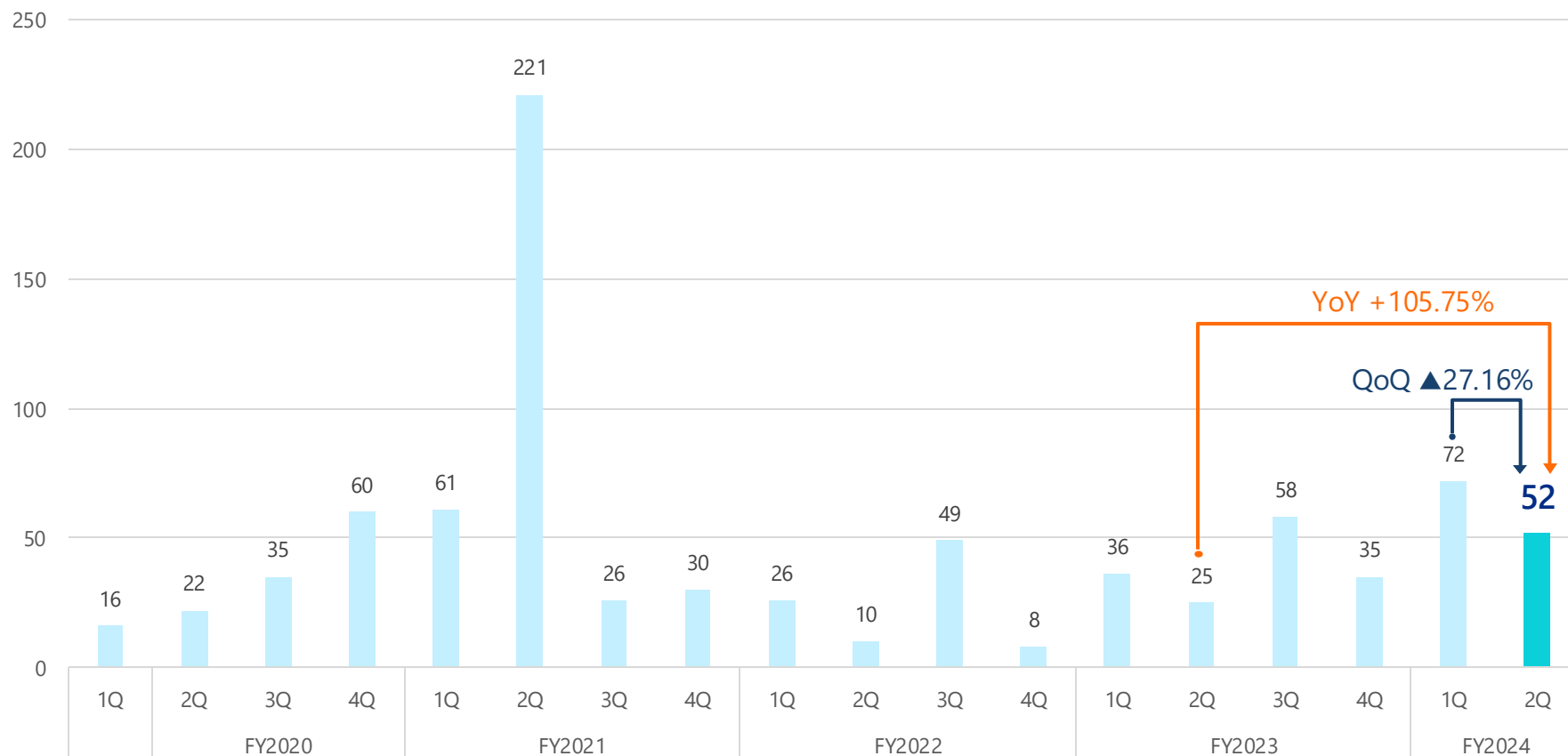
(単位：百万円)



## 四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比は、研究開発費の増加による経常利益の減益およびAIX Tech Venturesが保有する投資有価証券の評価減により19百万円の減益（▲27.16%）、一方で前年同期比においては、27百万円の大幅増益（+105.75%）

(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

前事業年度より収益性の高い国内顧客に注力した結果、  
営業利益・経常利益は第1四半期から継続して上場来最高益を達成

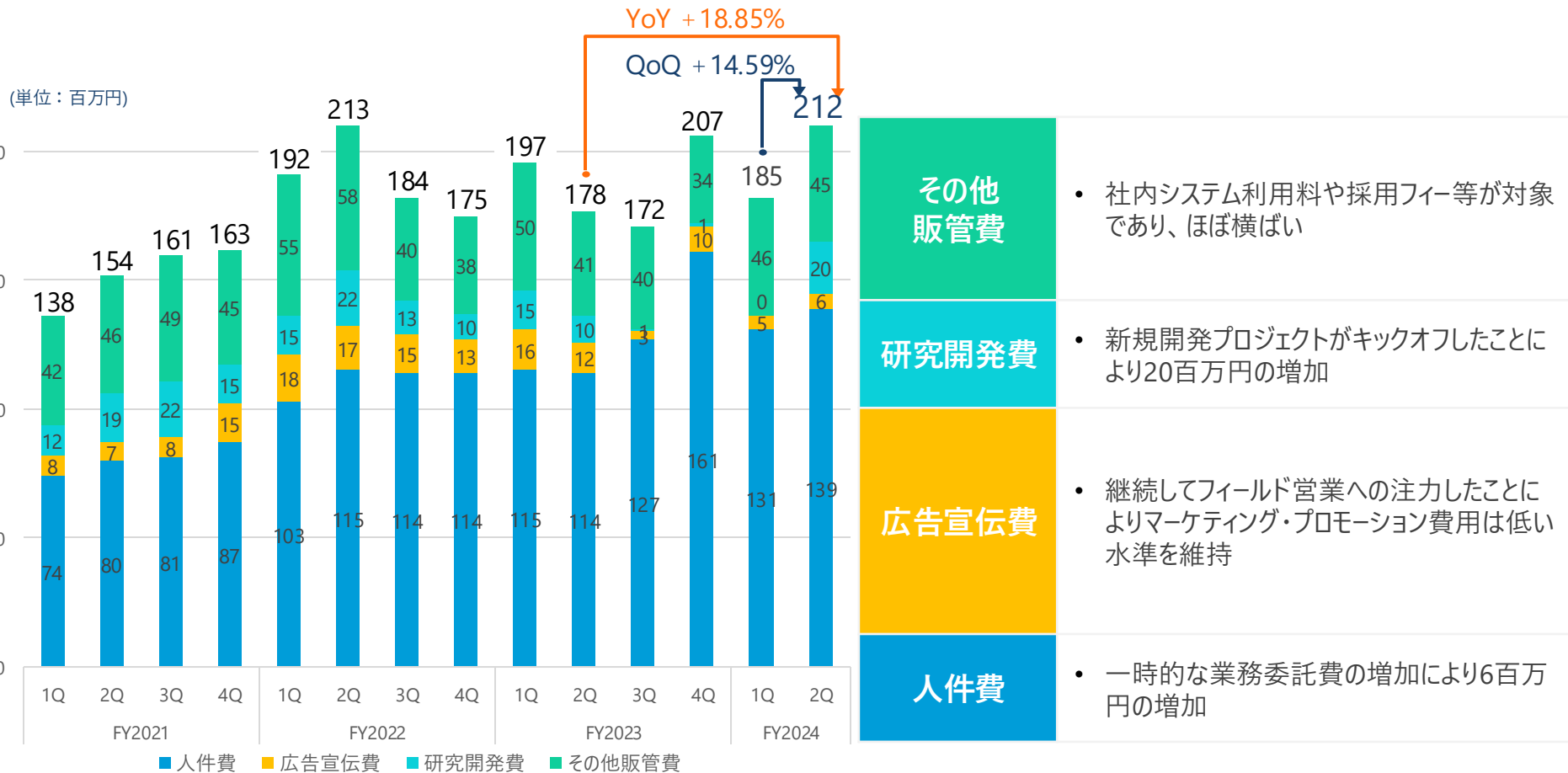
(単位：百万円)

	2024年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売上高	1,773	1,653	+120	+7.29%
営業利益	215 <span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">上場来最高</span>	150	+64	+42.80%
経常利益	211 <span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">上場来最高</span>	144	+73	+46.40%
親会社株主に帰属する 当期純利益	125	62	+63	+100.88%



## 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、新規開発プロジェクトのキックオフおよび一時的な業務委託費の増により27百万円の増加 (+ 14.59%)
- 前年同期比においても、前四半期同様に33百万円の増加 (+ 18.85%)
- 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月期第三四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

- FY2024.1Qから継続して事業全体が堅調に推移したことにより、売上、各段階利益ともに通期業績予想に対して高い進捗率で推移。FY2024.3Q以降も事業自体のコンディションは2Q同様推移する見通し

(単位：百万円)

	FY2024.2Qまでの 累計実績	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,773	2,831	62.65%
営業利益	215	300	71.74%
経常利益	211	295	71.68%
四半期純利益 (当期純利益)	125	175	71.78%

(※) 本日(2024年8月14日)開示の「株主優待制度導入に関するお知らせ」とおり、株主優待制度導入による費用については、現在精査中のため、通期業績予想にあたる影響は、未確定となっております。業績進捗の状況を踏まえて、影響がある場合は速やかに開示します。

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.

# FY2024.2Q KPIサマリー



## KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

6,649 社 (FY2024.2Q末時点)

前四半期比 +3.66% 

前年同期比 +10.47% 

SMS配信数

181.8 百万通

前四半期比 +2.91% 

前年同期比 +2.65% 

メッセージングサービス  
ARPU（顧客平均売上高）※

13.2 万円／社

前四半期比 ▲3.38% 

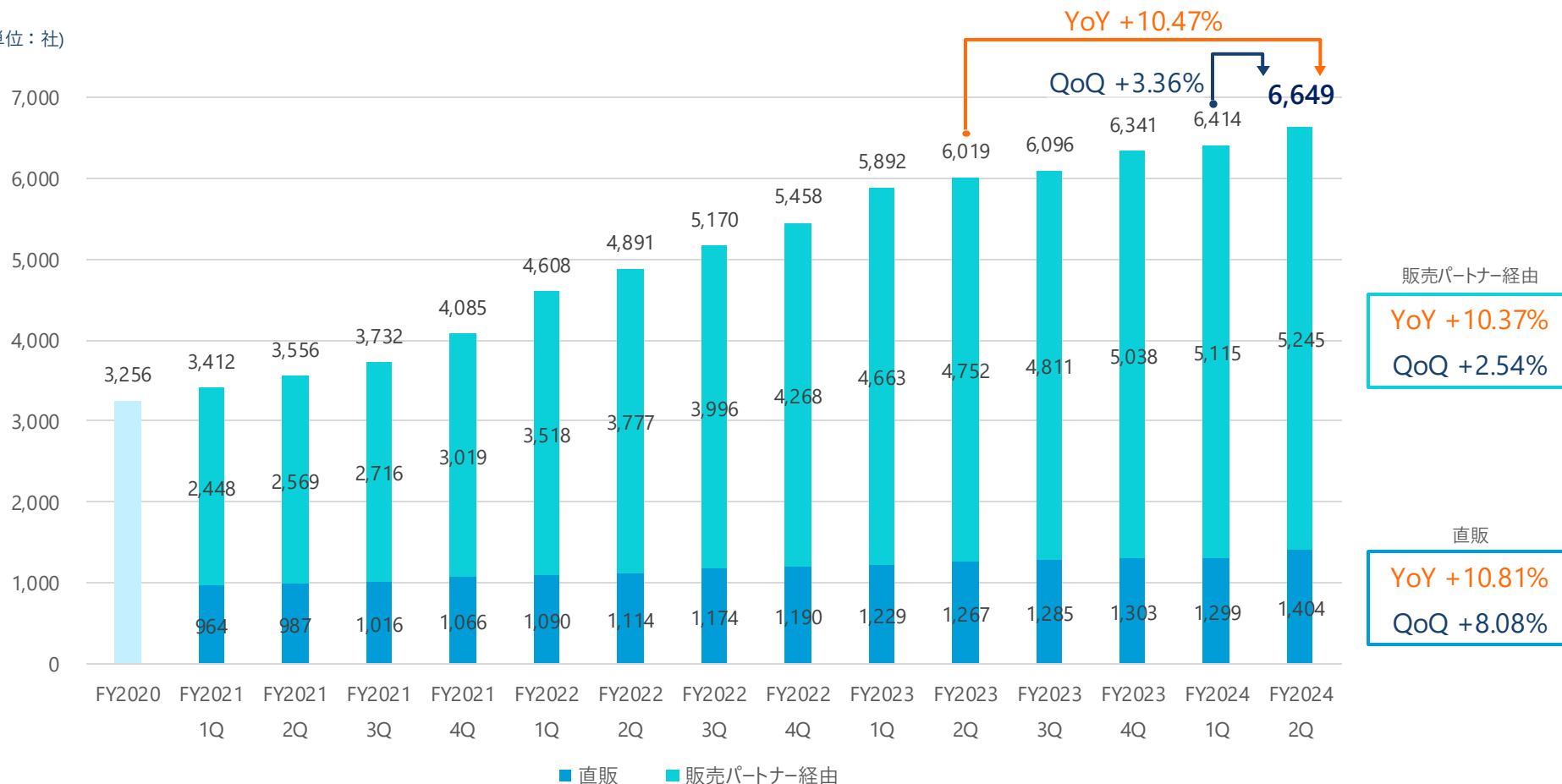
前年同期比 ▲1.60% 

（※） FY2024.2Q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235社の増加（+3.36%）、前年同期比で630社の増加（+10.47%）
- SMSと親和性の高い顧客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、国内顧客の獲得強化を継続

(単位：社)

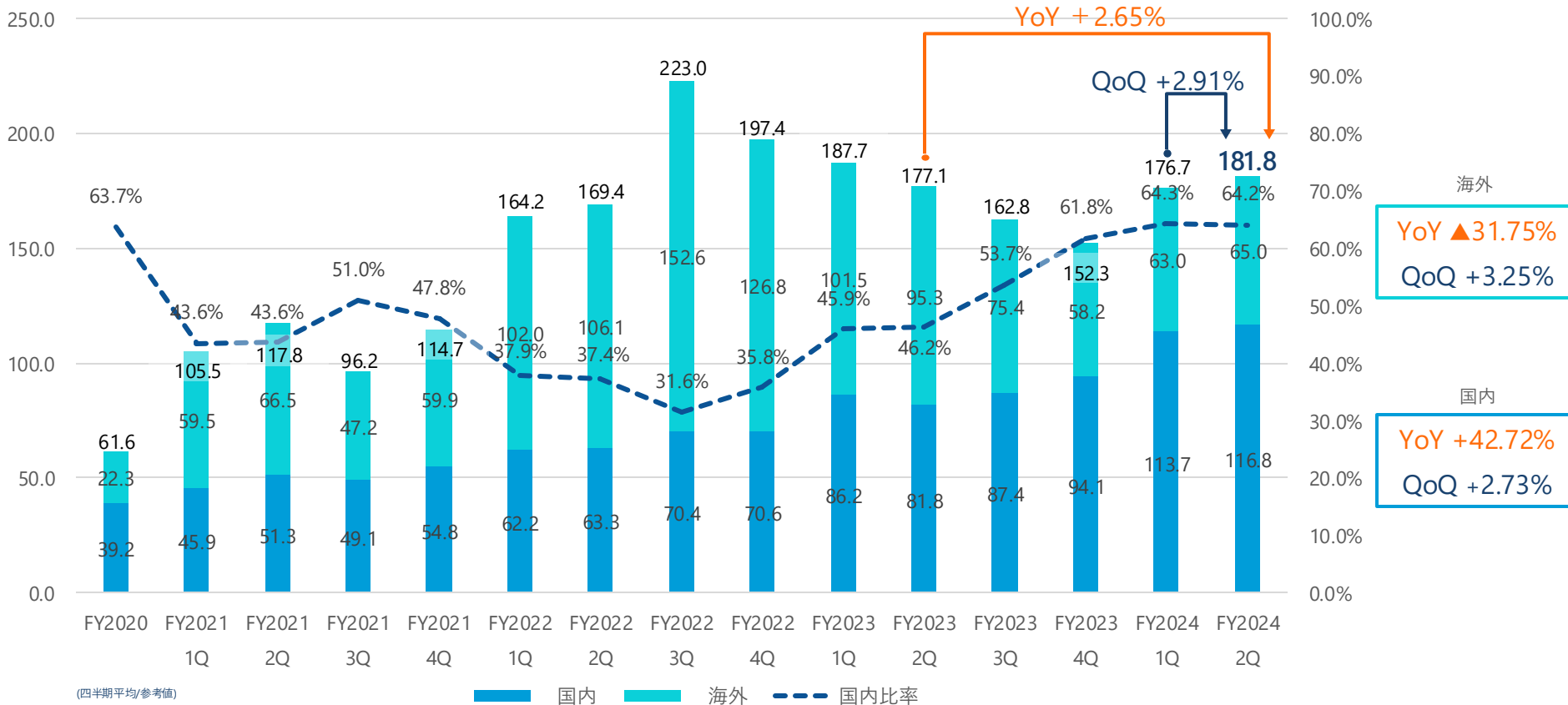


(※) FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

# SMS配信数

- 継続して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結果、国内顧客のSMS配信数は前四半期比で3.1百万通の増加 (+2.73%)、SMS配信数合計は5.1百万通の増加 (+2.91%)
- 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SMS配信数は35.0百万通の増加 (+42.72%)

(単位：百万通)

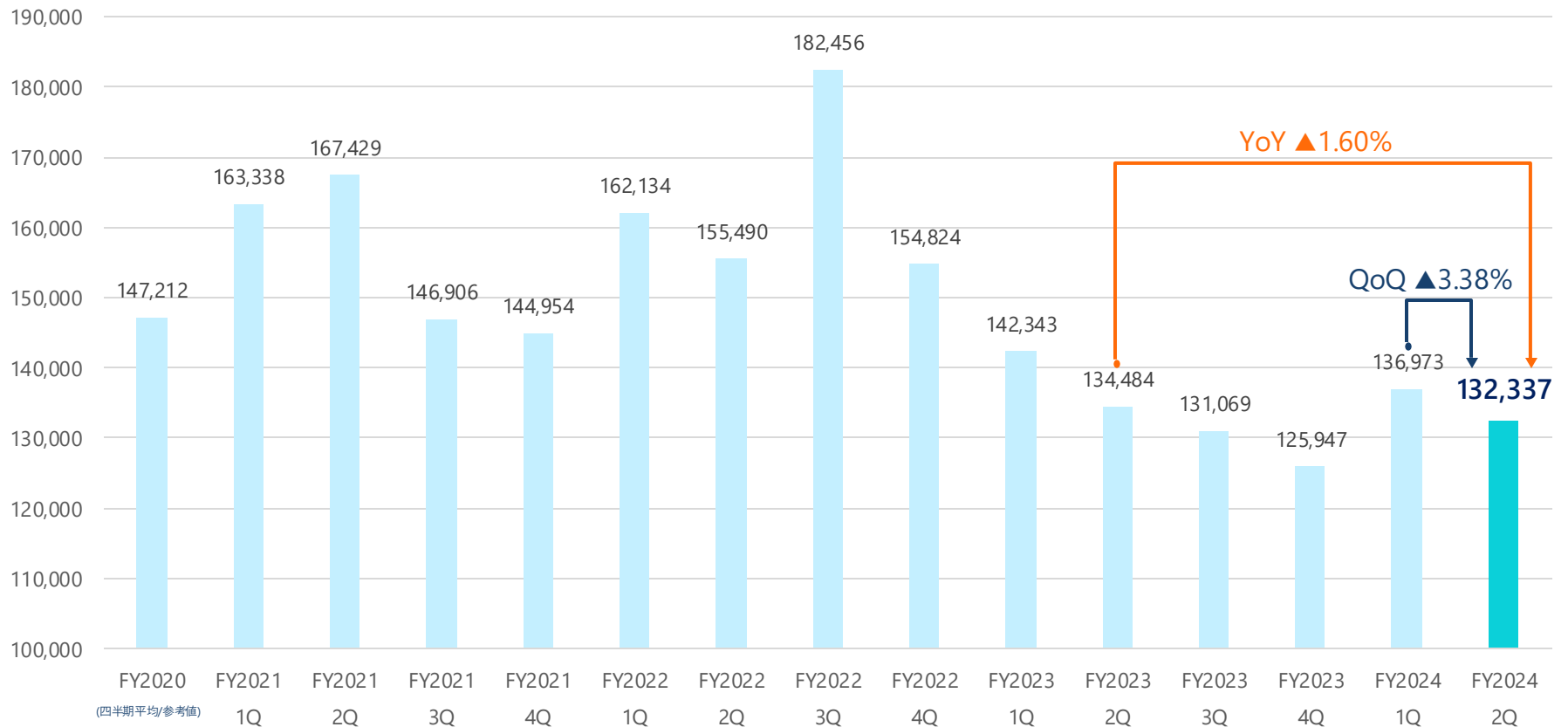


(※) FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値

## メッセージングサービスARPU (顧客平均売上高)

- 国内顧客の獲得と配信数の拡大に継続して注力しつつ、より持続可能な収益力を強化を目的とした顧客ポートフォリオの転換を進めている。その結果、売上全体としては増収ではあるが、海外売上比率の減少により、メッセージングサービスARPUは前四半期比で4,636円の減少 (▲3.38%)
- 前年同期比においても、前四半期同様に2,147円の減少 (▲1.60%)

(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

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.

# FY2024.2Q ビジネスハイライト

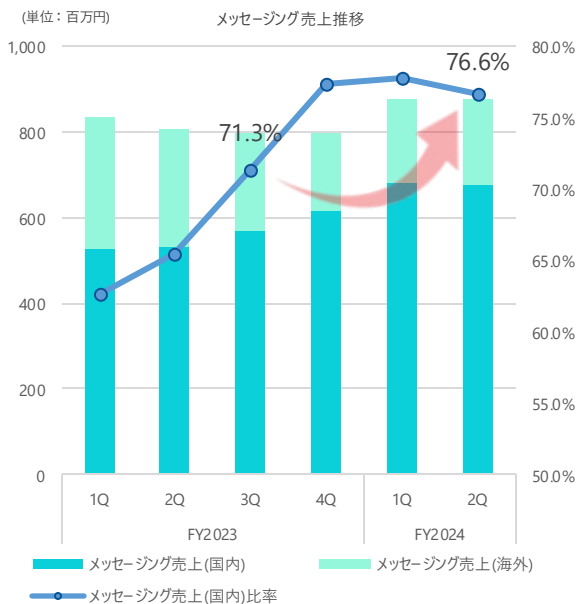




# メッセージングサービス：顧客ポートフォリオ転換に向けた注力施策

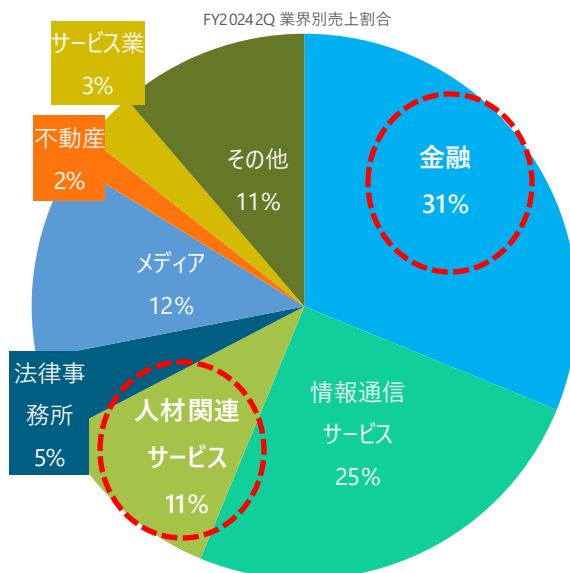
## FY2024.1Qより継続し、以下の3つの施策に注力

### 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%

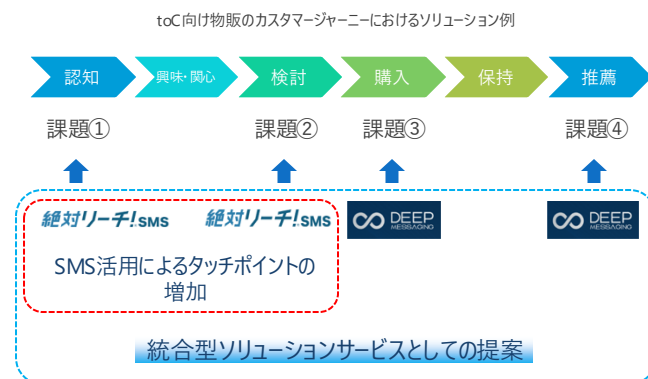
### ② 金融を中心とした業界特化施策



(※) 詳細はP30「FY2024.2Q：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

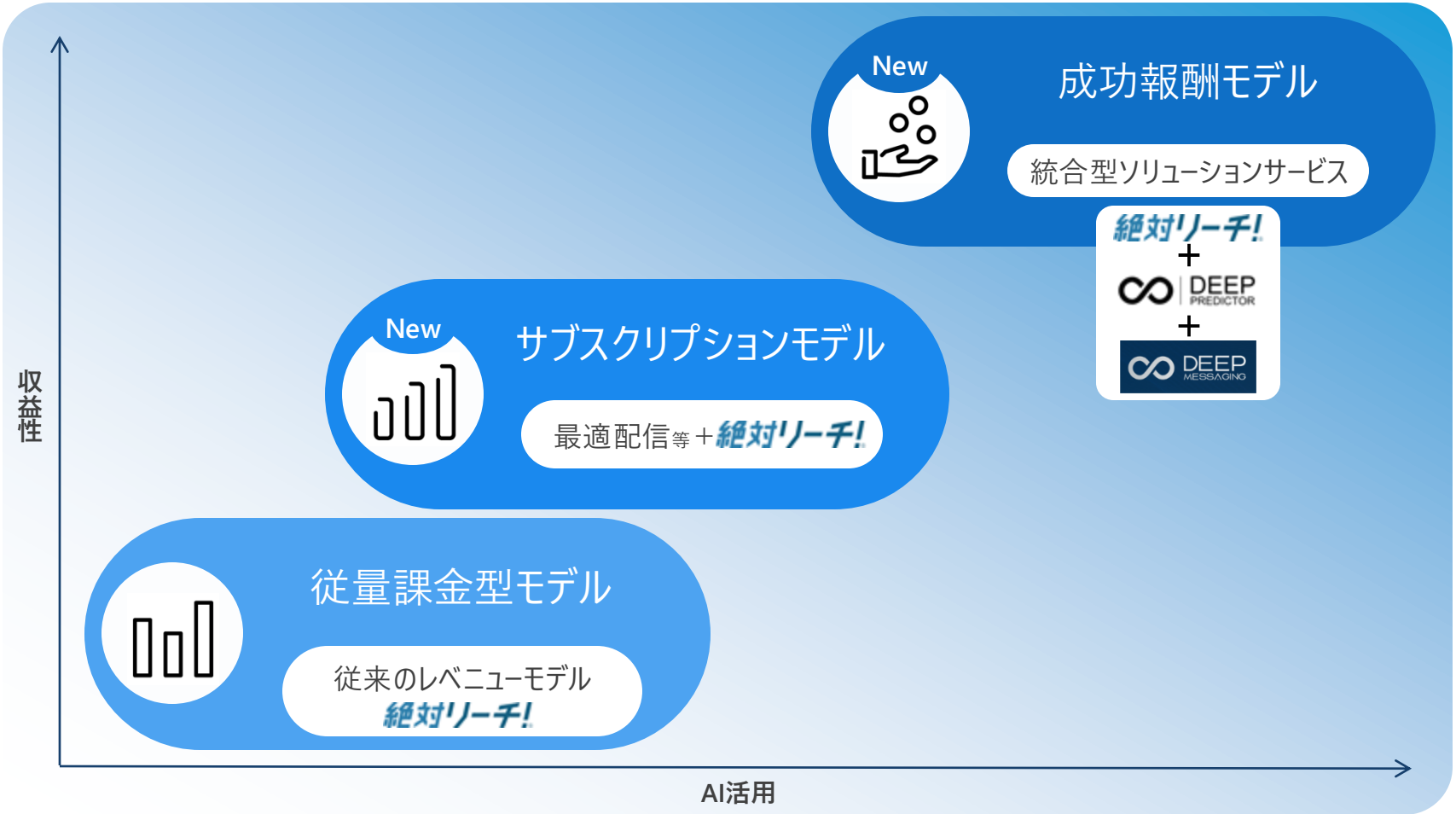
### CXツールへのSMSの進化

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。

## 不動産業界向けDX事例 架電応答率を4.2倍に改善



当社は、株式会社ヴェリタス・インベストメントにおいて、AI予測分析サービス「Deep Predictor」を用いた架電による営業活動の効率化を目的とした実証実験を実施しました。これにより、不動産業界におけるアウトバウンドコールの業務負担を大幅に軽減する可能性を示しました。



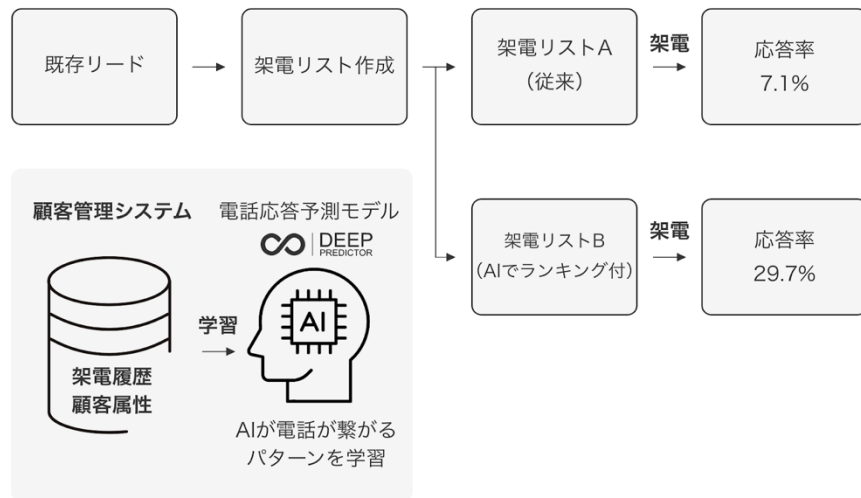
■株式会社ヴェリタス・インベストメントについて  
投資用デザイナーズマンションの販売を軸として、不動産ディベロップメント事業を展開する会社です。用地仕入れ、開発、販売、管理まで総合的に手掛け、「立地・デザイン・設備仕様」に拘ったハイセンスな物件開発が特長です。

### ■本実証実験の背景

不動産業界では、膨大な顧客リストに対する架電による営業活動が日常的に行われており、その負担は無視できないものとなっています。このような背景から、架電応答率を高めるため、DeepPredictorを用いた電話応答率を向上させる施策を検証することとなりました。

### ■実証実験の概要と結果

実験内容	保有している顧客リストを対象に、従来の方法で基準なく選ばれた架電リストと、DeepPredictorが電話に出る確率が高いと予測しランキング付した架電リストの2つのリストを作成。各リストに対してABテスト形式で実際に架電を行い、DeepPredictor導入の効果を測定（約500件の顧客リストに架電）
実験期間	2024年6月～7月
実証項目	電話応答率の変化
結果	従来の架電リストの電話応答率が7.1%に対し、DeepPredictorがランキング付けした架電リストでは <b>29.8%</b> まで改善し、 <b>約4.2倍</b> の効果を確認



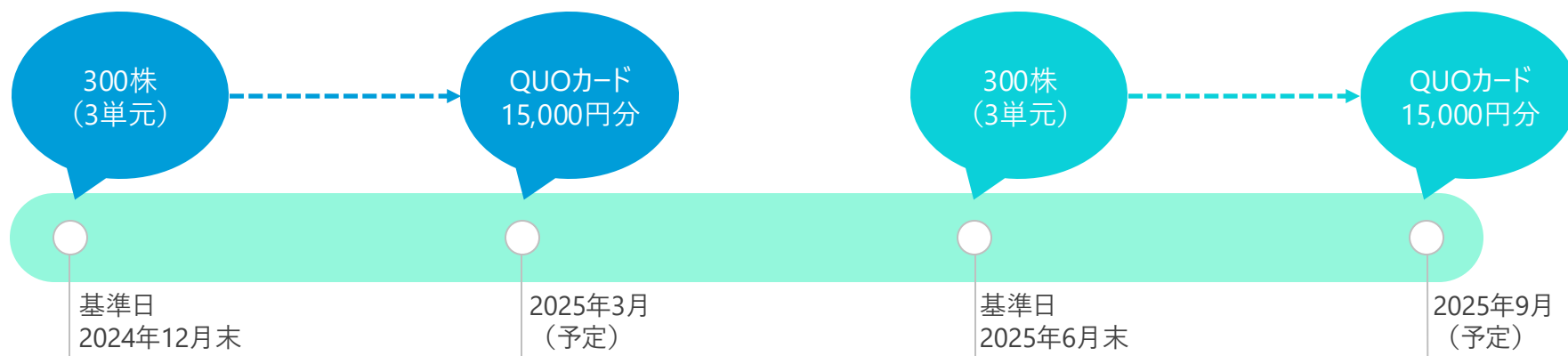
A horizontal decorative bar on the left side of the slide, consisting of a dark blue rectangle that transitions into a light blue rounded shape on the right.

# 株主優待制度の導入と 従業員持株会加入状況等

対象株主様に対して、基準日毎に各15,000円分のQUOカード（年間合計最大で30,000円分のQUOカード）を進呈いたします。

基準日	対象株主様	株主優待の内容
12月末日	300株以上保有の株主様	QUOカード15,000円分
6月末日	300株以上保有の株主様	QUOカード15,000円分

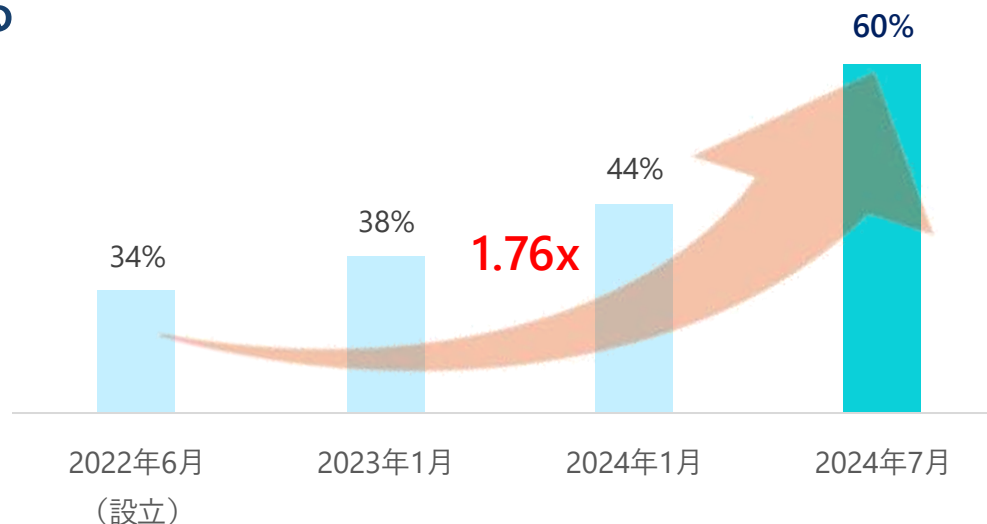
2024年12月末から1年分の時系列によるスケジュール（予定）



(※) 詳細は2024年8月14日開示の「株主優待制度導入に関するお知らせ」をご確認ください。

## 従業員持株会導入開始から2年2か月で加入率60%を達成

従業員の過半数以上が持株会へ加入しており、株価向上に対する全社意識が醸成されつつある



設立当初からこれまでの従業員持株会における主な施策

### 1. 奨励金率変動制の導入

業績に応じて奨励金率を変動させることで、従業員のモチベーションを一層高め、企業全体のパフォーマンス向上と企業価値向上の一体化の強化が目的

### 2. 柔軟な加入時期の提供

従来の定期的な加入時期に加えて、より多くのタイミングで従業員が持株会に参加できるようになり、従業員の持株株会への加入率の向上と安定株主対策が目的