



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

中期経営計画 AIX2027

2025-2027 (連結)

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2025.2.14



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

AI CROSS（エーアイクロス）は、テクノロジーを用いた
コミュニケーションサービスによって、企業の抱える課題を解決し、
業務の効率化と生産性向上を実現。

また それらによって、企業で働くヒトの
自分らしい人生の実現を支援します。

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.

中期経営計画の位置づけ AIX2027 (FY2025～FY2027)



AIX2027 (FY2025~FY2027) の位置づけ

メッセージングサービスのプラットフォーム提供からメッセージングサービス×AIによるマーケティングソリューション提供へ

～FY2022

FY2023～FY2024

FY2025～FY2027

AIX2027

スケールアップ × 収益力強化

SMS認知の向上
プラットフォームユーザーの増加

- SMS配信数拡大
- 顧客基盤拡大
- 新事業への挑戦

収益力強化 × レベニューモデルの

顧客ポートフォリオの見直し
生産性の向上

- 国内顧客注力
- コスト最適化
- 社内DX推進

レベニューモデルの 確立

プラットフォームから
ソリューションへ

- CXツールへのSMSの進化
- レベニューモデルの進化
- パートナービジネスの更なる拡大

差別化

メッセージング×AIによるCXの変革

ソリューション

FY2027で営業利益 約**5.4**倍^(※)を目指す

(※)FY2024の営業利益に対しての倍率

プラットフォーム

A decorative horizontal bar on the left side of the slide, transitioning from a dark blue to a lighter cyan color with a rounded right end.

中期目標 (KGIおよびKPI)



中期目標 (KGIおよびKPI)

KGI



KPI

メッセージングサービス

売上高 (百万円)

貢献利益(※) (百万円)

貢献利益率

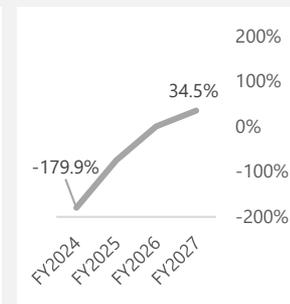
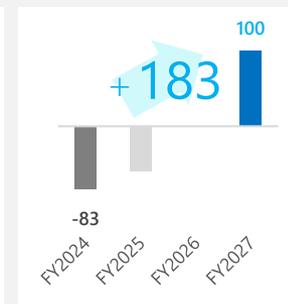
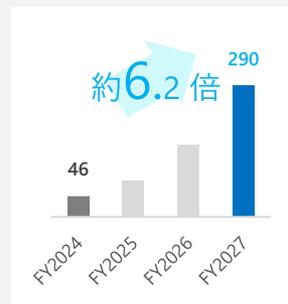


AIサービス

売上高 (百万円)

貢献利益 (百万円)

貢献利益率

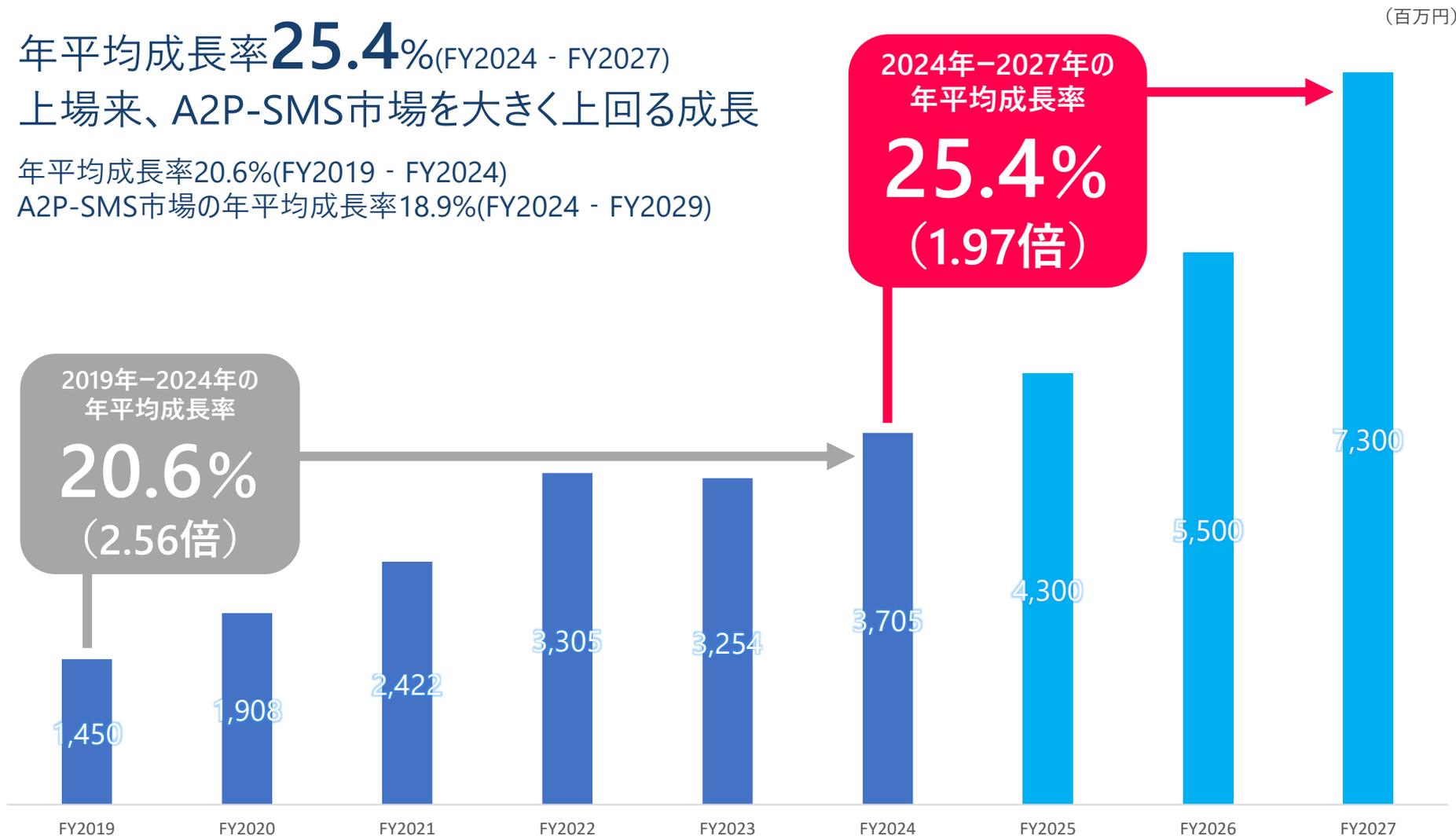


(※)貢献利益：各サービスの売上高から、各サービスに直接係る売上原価と販管費及び一般管理費を差し引いた各サービスの利益

売上高の推移と中期目標 (KGI)

年平均成長率**25.4%**(FY2024 - FY2027)
上場来、A2P-SMS市場を大きく上回る成長

年平均成長率20.6%(FY2019 - FY2024)
A2P-SMS市場の年平均成長率18.9%(FY2024 - FY2029)

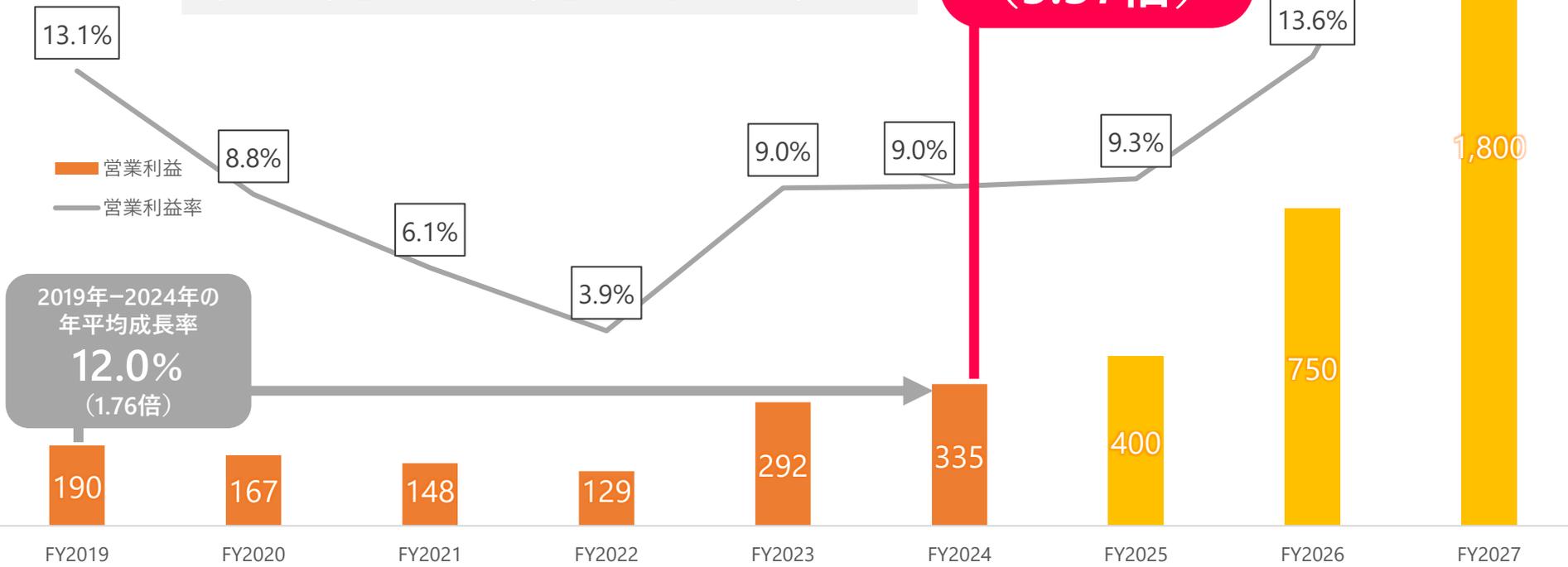


年平均成長率 **75.1%** 営業利益率 + **15.7%** (FY2024 - FY2027)
FY2025以降に飛躍的に成長

飛躍的な成長の実現に向けた主な施策

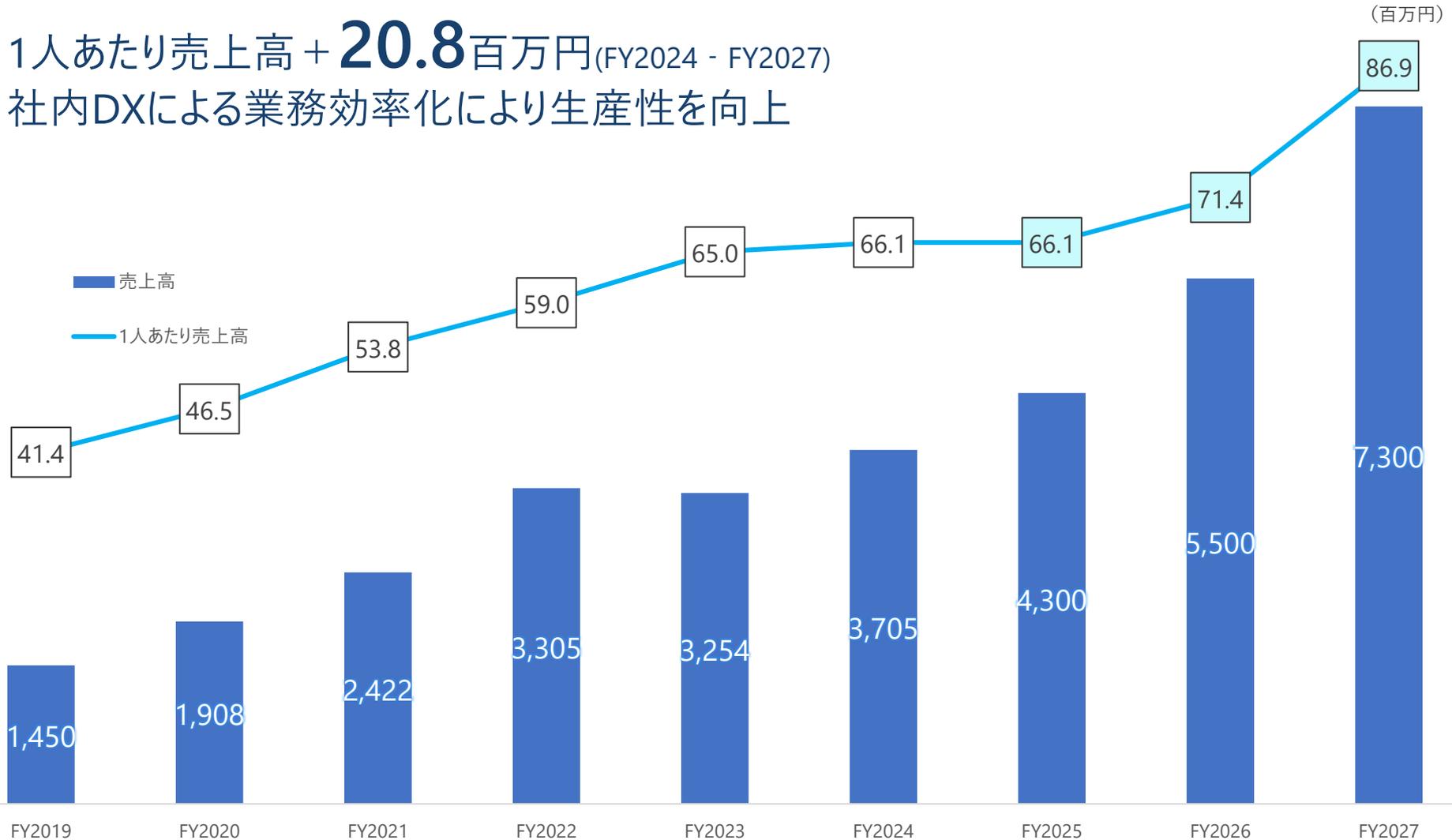
- ・収益性の高いレベニューモデルのソリューション拡大
- ・AIサービスの黒字化
- ・営業効率の更なる向上とパートナービジネスの更なる拡大
- ・社内DX推進とITシステム最適化によるコスト効率向上

2024年-2027年の
年平均成長率
75.1%
(5.37倍)



1人あたり売上高 (※) 推移と中期目標 (KGI)

1人あたり売上高 + **20.8**百万円(FY2024 - FY2027)
社内DXによる業務効率化により生産性を向上



(※) 1人あたり売上高は、売上高を正社員数で割ることで算出

A2P-SMS 関連市場の動向

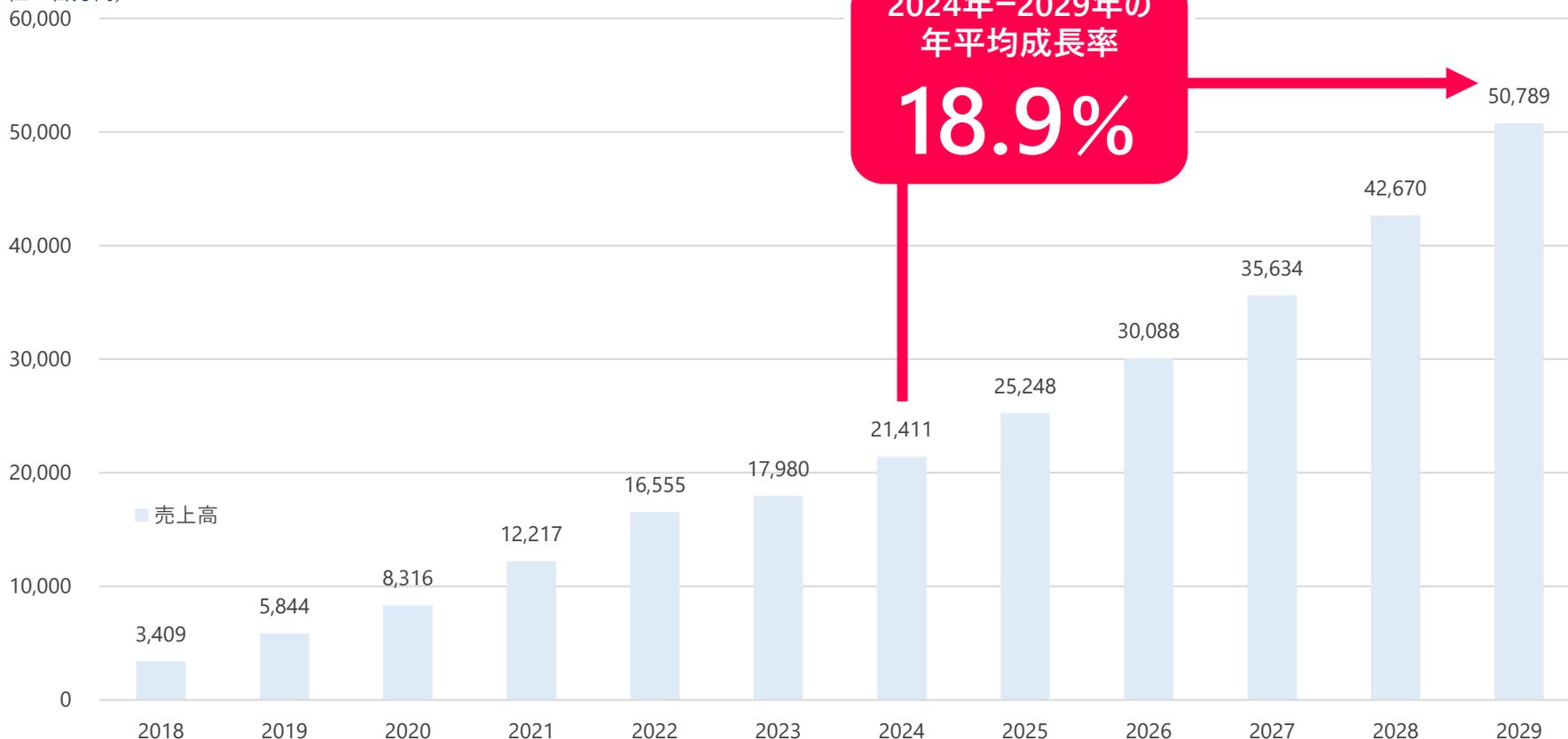
A2P-SMS (Application-to-Person Short Message Service)
アプリケーション（システム）から個人（ユーザー）に送信されるSMS
（ショートメッセージサービス）のことを指します。企業やサービスが顧客に
向けて、システムを介してSMSを送信する仕組みです。



市場環境（A2P-SMS売上高推移（2018年度～2029年度））

A2P-SMS見込顧客は従業員規模20名以上のBtoC向け業種・業者17万8,563法人と考えられ、普及率は2024年で19.3%の見込みであり、今後普及率の増加とともに市場は成長し、売上高の年平均成長率は18.9%（FY2024～FY2029）と予測し継続して高い成長率を維持

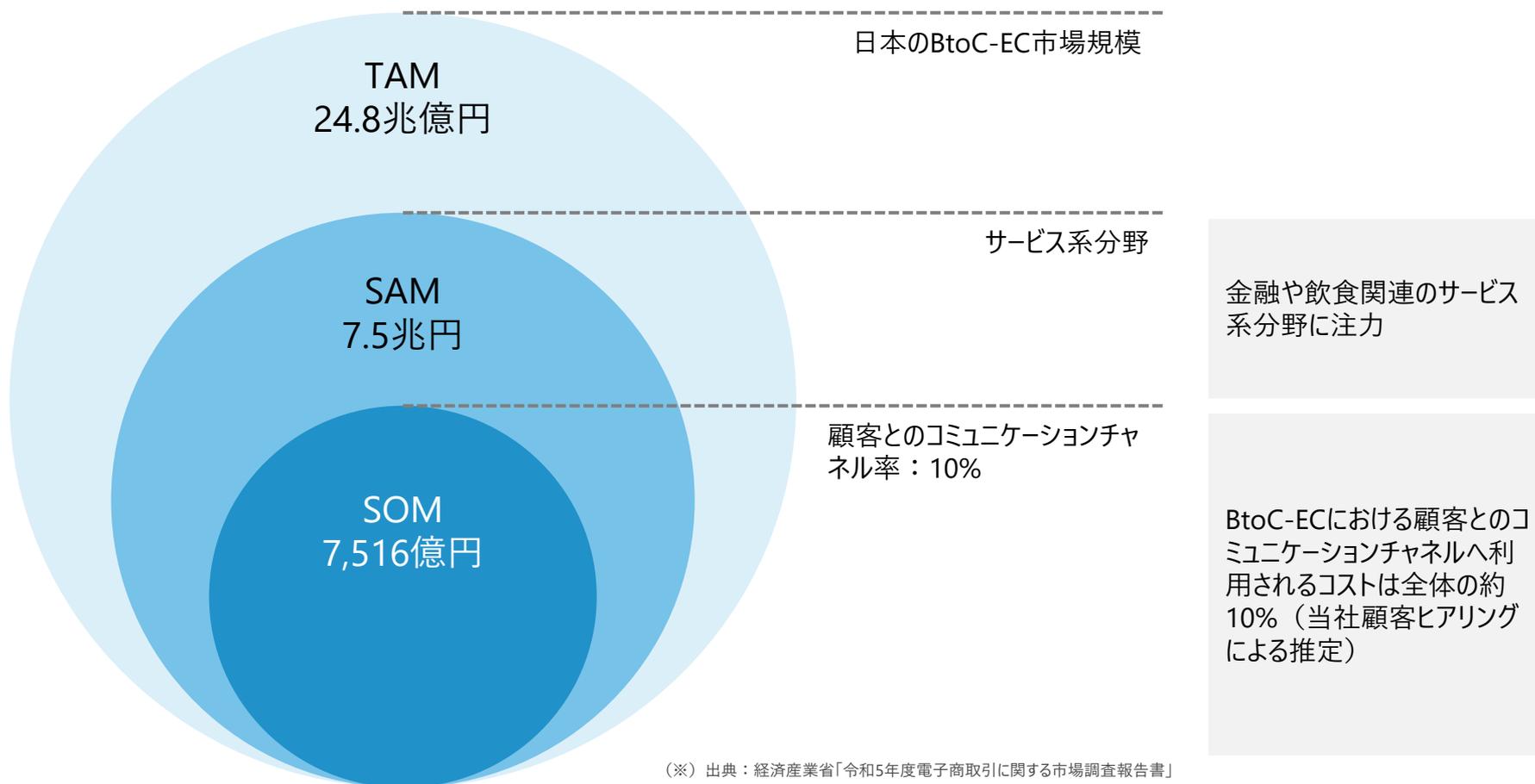
（単位：百万円）



（※）出典：デロイトトーマツ経済研究所株式会社 ミックITレポート 2024年11月号「価格競争が激化し、配信数と売上高の成長率に乖離が表れるA2P-SMS市場」

関連市場の動向（日本のEC市場（2023年度））

メッセージングサービス×AIによるマーケティングソリューションのターゲットとなるBtoC-EC市場は今後も拡大の見通し
EC事業者にとって、購入確認、プロモーション情報の提供など、顧客との迅速かつ直接的なコミュニケーションは顧客満足度向上やリピート購入促進に不可欠であり、メッセージングサービス×AIにより当社の市場機会は拡大



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.

FY27に向けた Growth Roadmap

コロナ後の市場における消費者のライフスタイルや価値観が多様化・ニッチ化が進む中、急速に進化する生成AIやAIエージェント等によるDXによって、多様化する消費者のニーズに柔軟に対応し、持続可能な競争優位性を築くことが必要不可欠になっている

メッセージング×AIで最適なCXを実現し、プラットフォームからソリューションへ進化

FY25

FY26

FY27

目指す姿

磨き上げたメッセージングサービスにAIを融合させ、CX領域の新たな市場を切り拓く

基本方針

- 1) メッセージングサービス：CXツールへの進化
ソリューション化によるサービス力向上と更なる収益力の強化
- 2) AIサービス：AIの普及とニッチ市場の開拓
AIの優位性が発揮される領域において、当社独自の業務効率化ソリューションを提供し、SaaSモデルを軸に収益基盤を構築
- 3) 経営基盤の強化
管理部門をStrategic Operations Groupとして統合、レベニューの多様化に適した全社横断でのDX強化を図る

KGI

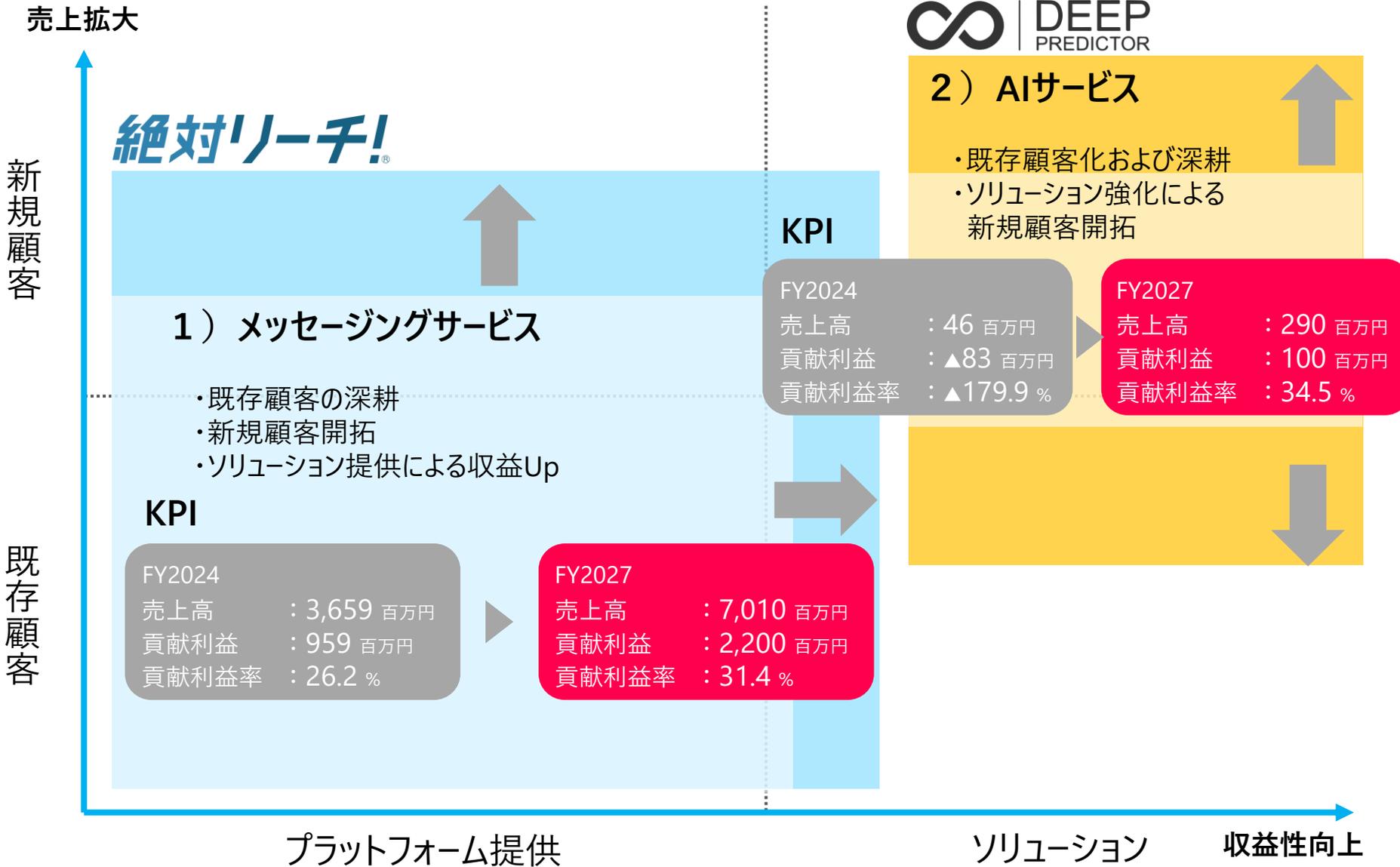
売上高：4,300百万円
営業利益：400百万円
1人あたり売上高：66.1百万円

売上高：5,500百万円
営業利益：750百万円
1人あたり売上高：71.4百万円

売上高：7,300百万円
営業利益：1,800百万円
1人あたり売上高：86.9百万円



FY27 KPI達成にむけた各サービスの現在地と方向性



1-1) メッセージングサービスの具体的な施策

FY27のKPI達成に向けた課題

2019年のIPO以降も当社根幹ビジネスとして成長を維持 (※1)

売上高 3.06x

貢献利益 959百万円

貢献利益率 26.2%

(※1) 売上高はFY2019とFY2024の比較、貢献利益、貢献利益率はFY2024の実績

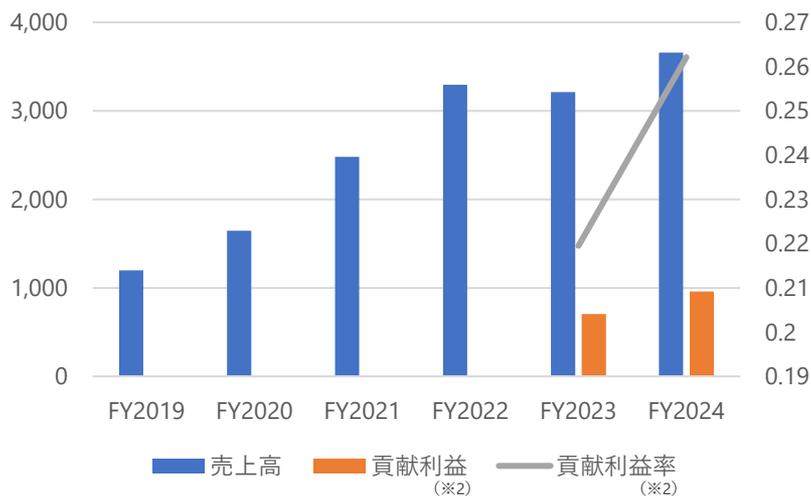
「通数」×「単価」の収益モデルからのシフト

業界特化ソリューション

販売の多角化

レベニューモデルの進化

(百万円)



(※2) 貢献利益および貢献利益率はFY2022以前のデータがないため、FY2023以降のみ表示しています。

FY27のKPI達成に向けた具体的な施策

営業組織再編により、重点施策を推進

既存深耕

新規獲得

ソリューション化

売上拡大

新規顧客
既存顧客



- ・ カスタマーサクセスと新規営業チームを再編
- ・ ソリューション企画部署新設

収益力強化を促進

FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

売上高 1.92x

貢献利益 2.29x

貢献利益率 31.4%

(※3) 売上高、貢献利益率はFY2024とFY2027の比較、貢献利益率はFY2027の目標値



メッセージングサービスのマーケティングソリューション化を推進し、収益力をさらに強化

貢献利益の飛躍的な増加

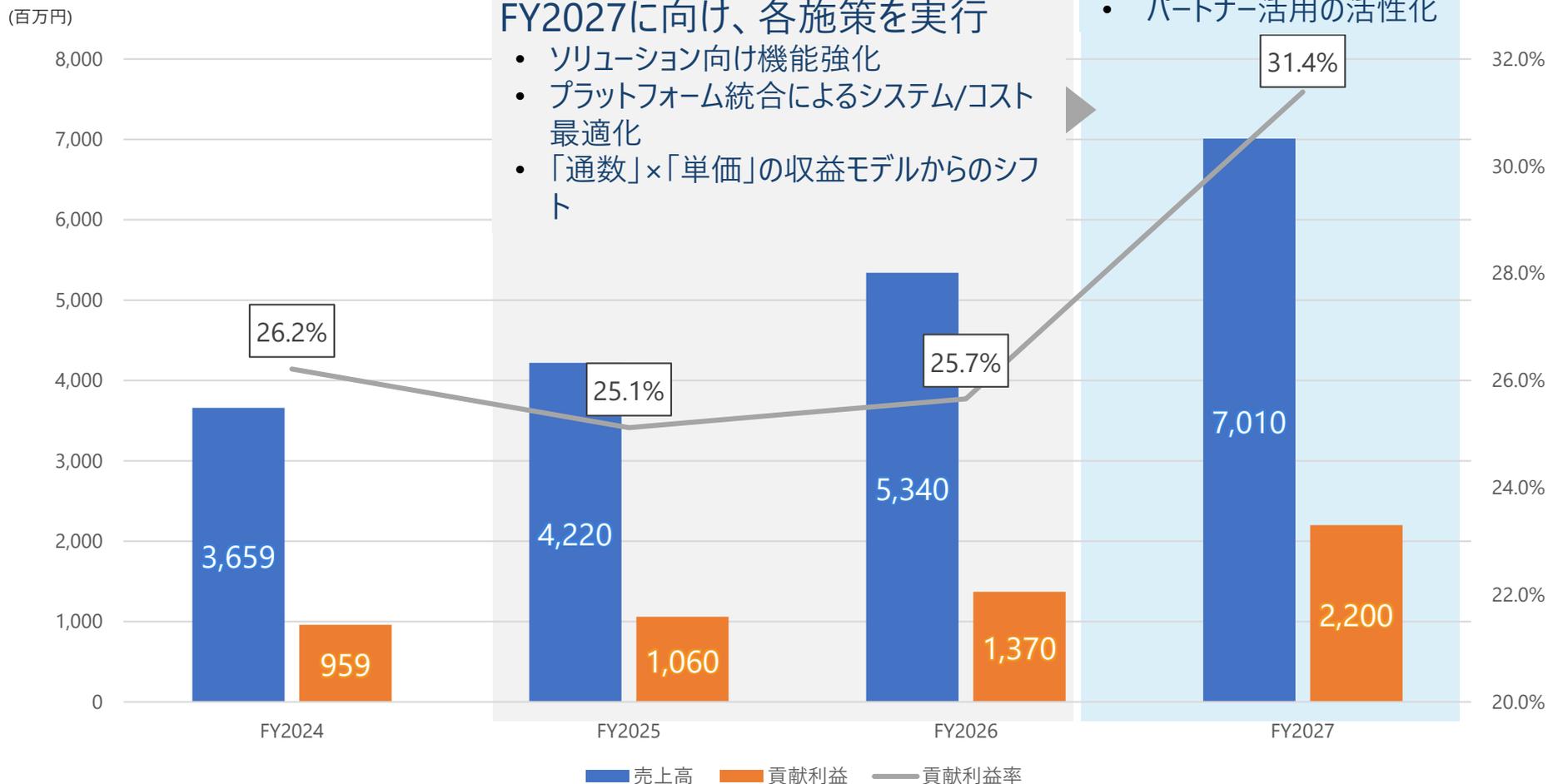
1-2) メッセージングサービスの業績目標 (KPI)

ソリューション提供拡大

- 収益性向上
- パートナー活用の活性化

FY2027に向け、各施策を実行

- ソリューション向け機能強化
- プラットフォーム統合によるシステム/コスト最適化
- 「通数」×「単価」の収益モデルからのシフト



2-1) AIサービスの具体的な施策

FY27のKPI達成に向けた課題

2023年にDeepPredictorをリリース、「事業の柱」に向け準備開始 (※1)

売上高 46百万円

貢献利益 ▲83百万円

貢献利益率 ▲179.8%

(※1) 売上高、貢献利益、貢献利益率はFY2024の実績

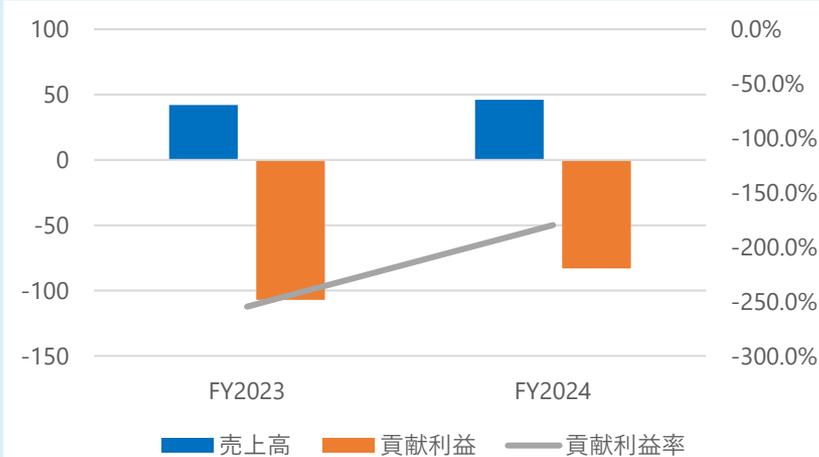
PMF (Product Market Fit (※2)) の達成

PoCの蓄積

ユースケース拡大

業務特化サービスの創出

(百万円)



(※2) PMF (Product Market Fit) とは、製品やプロダクトが特定市場に適合している状態のことです。

FY27のKPI達成に向けた具体的な施策

コンセプト変更 「高い予測精度」から「高い業務効果（実感）」へ

既存深耕

ターゲット選定

SMSとの親和性

売上拡大



- ターゲット業界およびユースケースを選定（勝ちパターン確立）
- メッセージング既存顧客への提案

事業の柱へ

FY27までに以下の数値目標を達成する (※3)

売上高 290百万円

貢献利益 100百万円

貢献利益率 34.5%

(※3) 売上高、貢献利益率、貢献利益率はFY2027の目標値

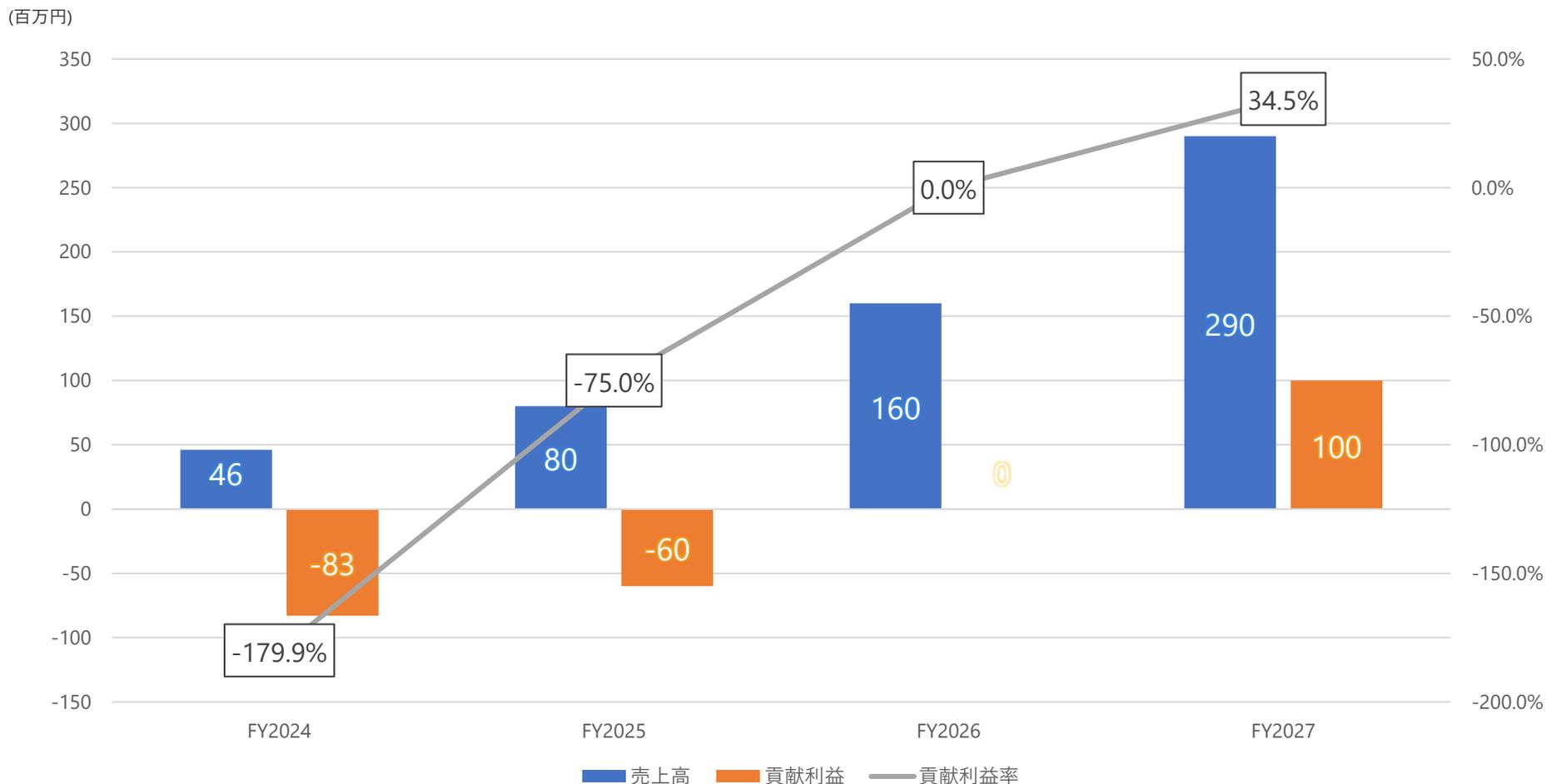


「高い業務効果（実感）」を提供するAIサービスに進化
ニッチトップを目指す

単体サービスでの黒字化へ

2-2) AIサービスの業績目標 (KPI)

FY2025までは成長投資により一時的に貢献利益がマイナスですが、
FY2027には貢献利益**100**百万円を達成予定





3) 経営基盤の強化

データドリブン経営の実現に向けて

2025年1月、本部としてStrategic Operations Groupを新設

DX加速

コスト最適化

部門間連携強化

Strategic Operations Group

- DX推進
- 人事
- 経理
- 情シス
- 採用
- 財務
- 総務
- 法務
- 労務
- IR
- PR
- ER

- DX推進チームとの連携強化によるバックオフィス業務のITシステム最適化
- 各業務を統括し、人事、業務、財務データ等を統合管理し、分析基盤を構築



RevOps (Revenue Operations) (※) により持続的な収益成長を実現

データドリブンな意思決定

業務効率化

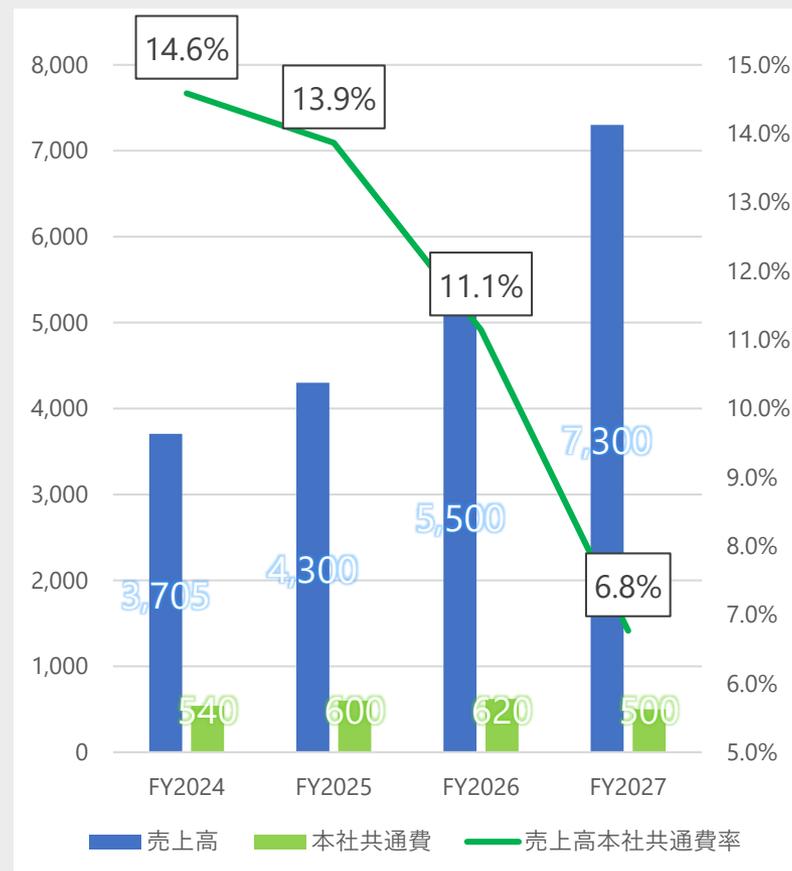
CX向上

(※) RevOps (Revenue Operations) とは、各部門の活動を監視し、全社の収益増加するための総合的なアプローチ

RevOpsによりStrategic Operations Groupが
全社収益力強化を牽引
社内DXを加速し、業務効率化およびコスト最適化

企業成長を加速させる経営基盤を構築

本社共通費の計画



(百万円)



業績計画

メッセージング×AIで最適なCXを実現し、プラットフォームからソリューションへ進化 FY2025以降の飛躍的な成長を目指す

(百万円)

