



**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 決算説明資料

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2025.2.14



# FY2024.4Q 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。



# FY2024.通期業績ハイライト (2024年1月1日～12月31日)

売上高

上場来  
最高

**3,705** 百万円

前年同期比 +13.87% 

営業利益

上場来  
最高

**335** 百万円

前年同期比 +14.65% 

経常利益

上場来  
最高

**326** 百万円

前年同期比 +12.04% 

親会社株主に  
帰属する当期純利益

**148** 百万円

前年同期比 ▲5.26% 



上場来  
最高

## 売上高

**984** 百万円

前四半期比 +3.82% 

前年同期比 +22.95% 

## 営業利益

**▲12** 百万円

前四半期比▲109.46% 

前年同期比▲123.25% 

## 経常利益

**▲19** 百万円

前四半期比▲114.29% 

前年同期比▲136.32% 

## 四半期純利益

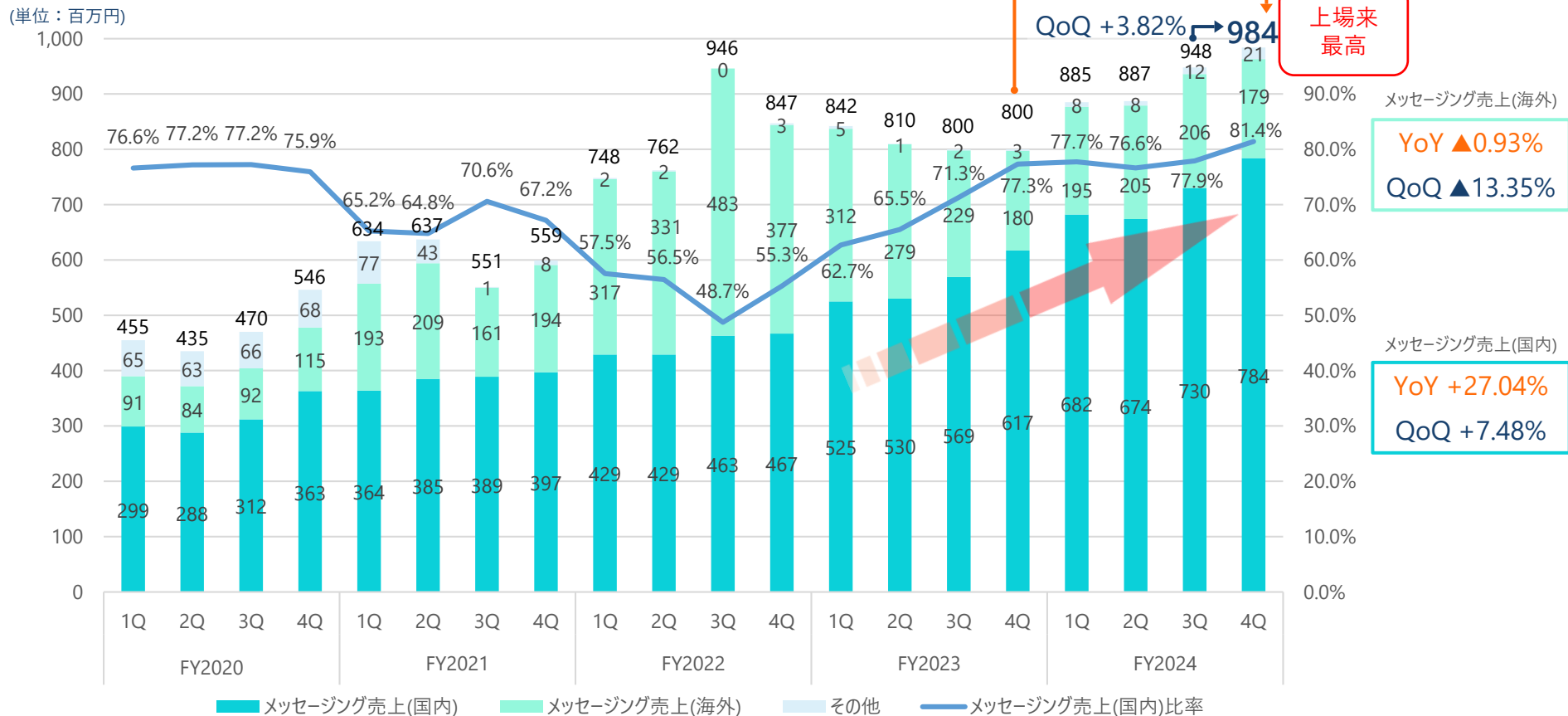
**▲43** 百万円

前四半期比▲165.63% 

前年同期比▲221.37% 

## 売上高（四半期毎推移）

- 2023年第3四半期以降、収益性の高い国内顧客の獲得および配信数の拡大に営業方針を変更し、四半期売上高は前四半期に引き続き上場来最高を達成。営業方針変更以降、メッセージング売上（国内）の比率は81.4%となる。
- 前四半期比は、売上高合計では36百万円の増収（+3.82%）、前年同期比においては、売上高合計は183百万円の増収（+22.95%）うちメッセージング国内売上高は167百万円の増収（+27.04%）



(※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。

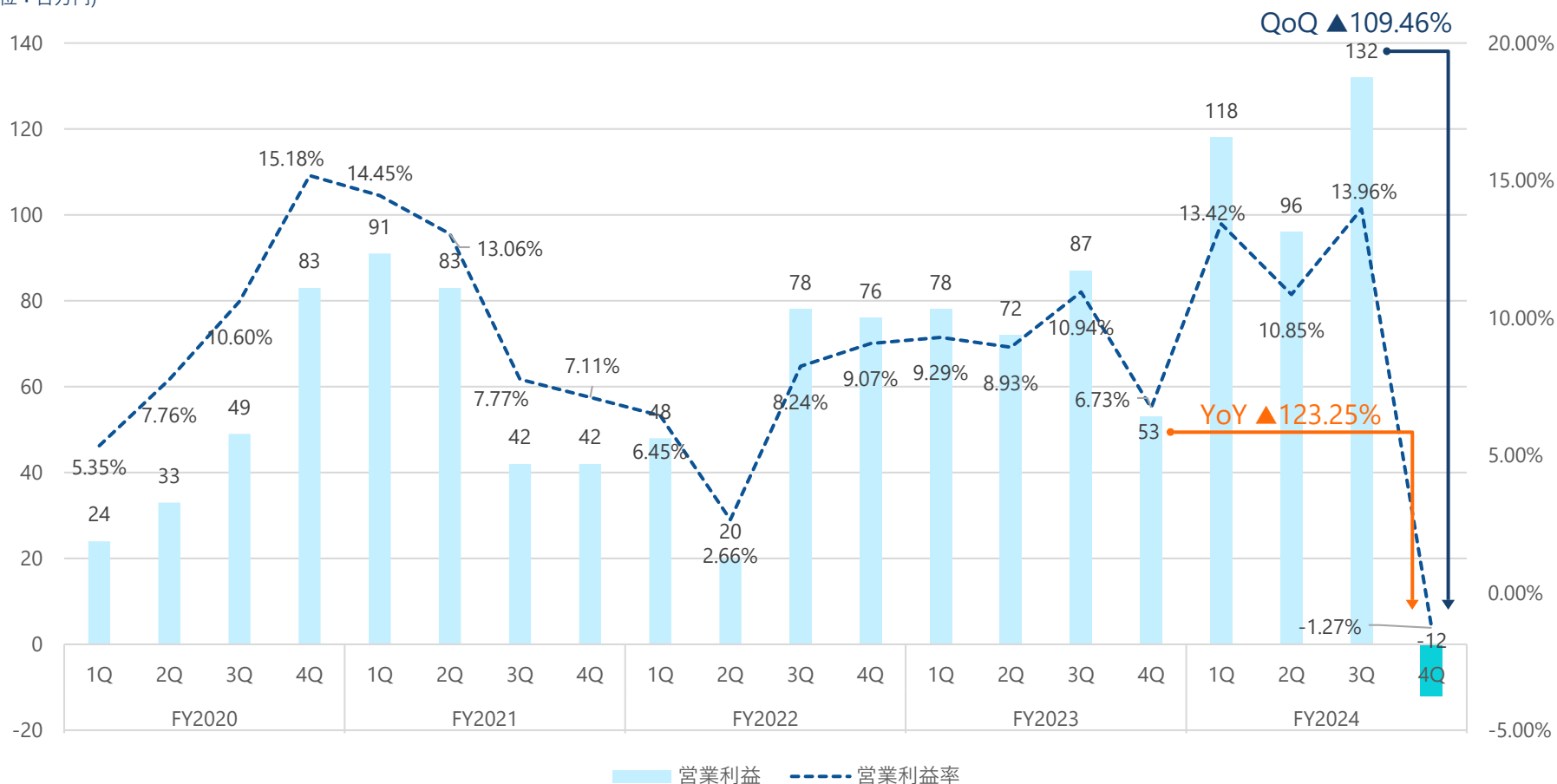
(※2) メッセージング売上(国内)比率：メッセージング売上全体における、メッセージング売上(国内)の比率



# 営業利益（四半期毎推移）

- 前四半期比は、株主優待費用および一時的な人件費の発生により▲144百万円の減益（▲109.46%）、前年同期比においても、▲66百万円の減益（▲123.25%）

(単位：百万円)

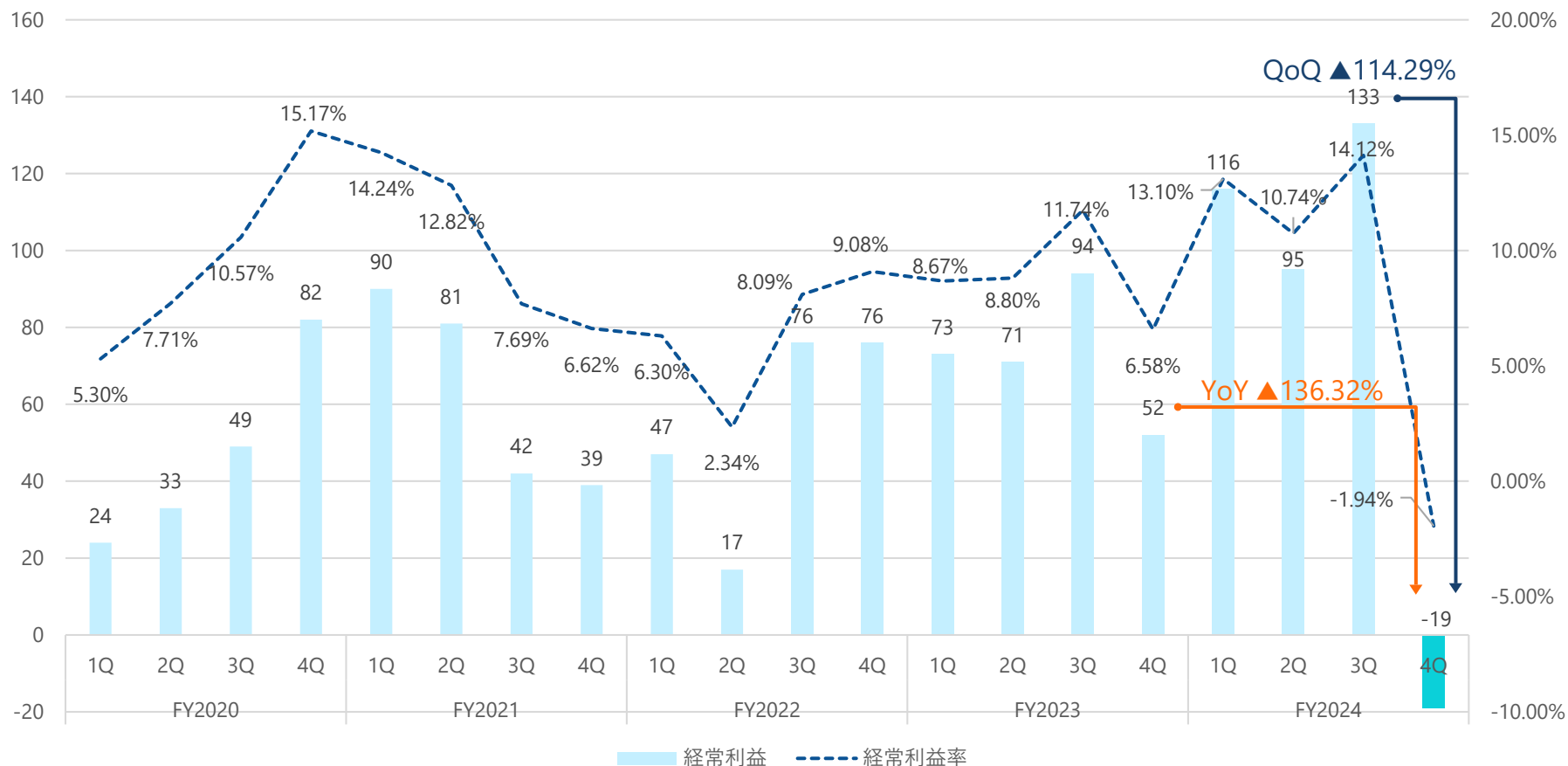




# 経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

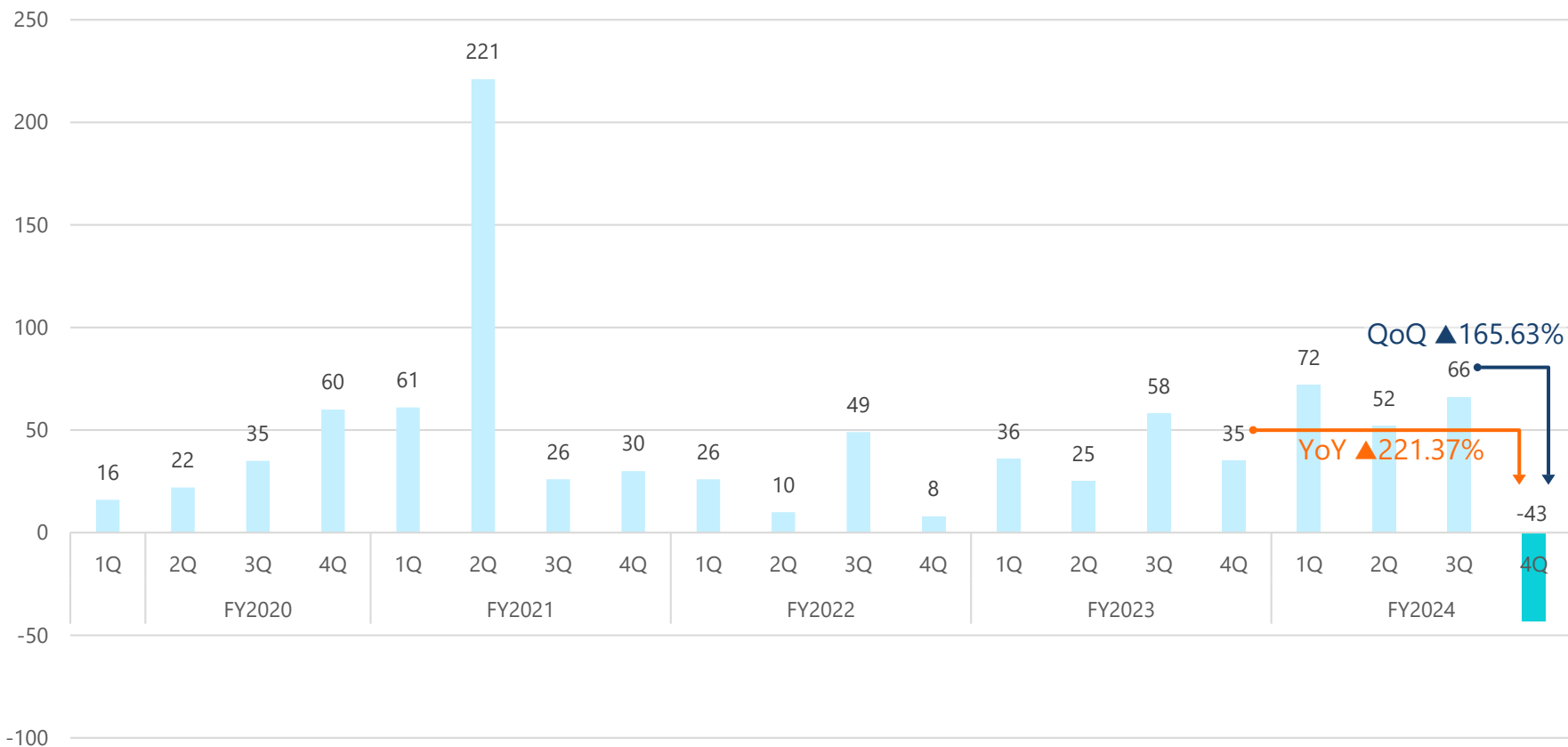
(単位：百万円)



## 四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、経常利益の減少により110百万円の減益（▲165.63%）、前年同期比においても、79百万円の減益（▲221.37%）

(単位：百万円)

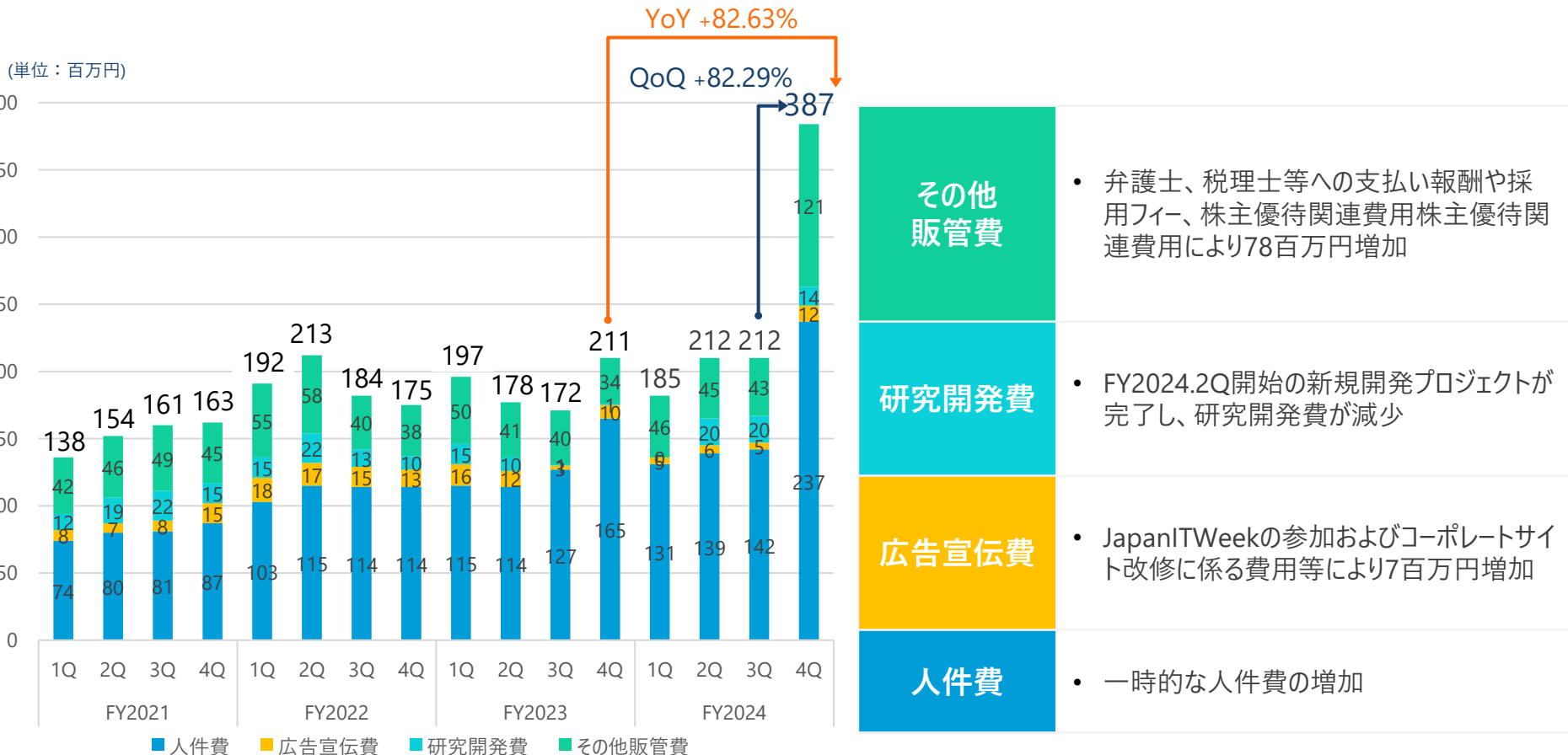


(※) FY2021.2Qはビジネスチャット事業の譲渡益を特別利益として257百万円計上しております。



## 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、株主優待関連費用の計上および一時的な人件費により174百万円の増加 (+82.29%)
- 前年同期比においては、全四半期同様に175百万円の増加 (+82.63%)
- 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。



# FY2024.4Q KPIサマリー



## KPIサマリー（四半期状況）

取引社数

7,250 社 (FY2024.4Q末時点)

前四半期比 +4.54% 

前年同期比 +14.34% 

SMS配信数

197.9 百万通

前四半期比 +0.50% 

前年同期比 +29.91% 

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 ▲1.59% 

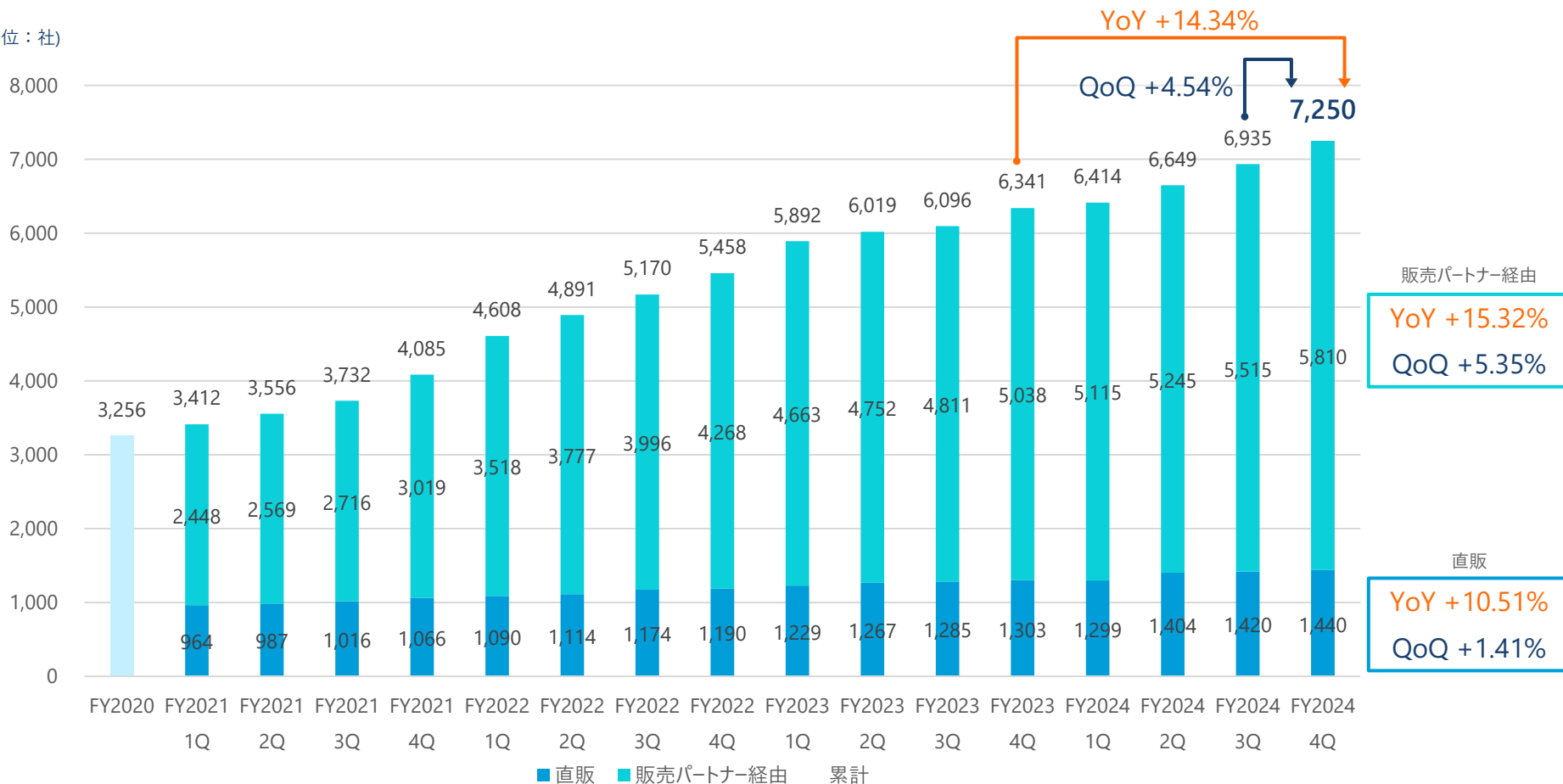
前年同期比 +5.57% 

（※）FY2024.4Q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315社の増加 (+4.54%)、前年同期比で909社の増加 (+14.34%)
- 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)

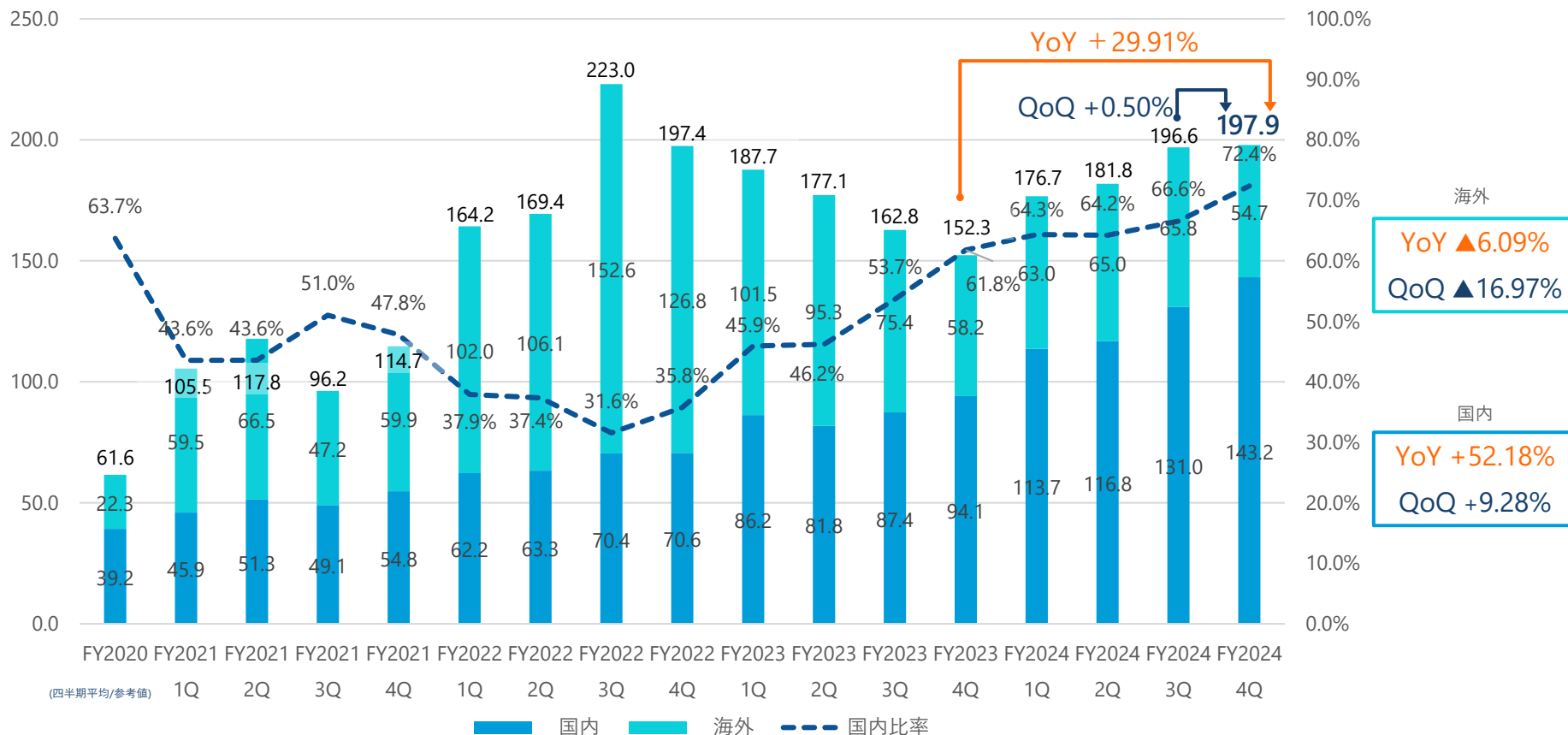


(※) FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

# 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12.2百万通の増加 (+9.28%)、SMS配信数合計は1.0百万通の増加 (+0.50%)
- 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49.1百万通の増加 (+52.18%)

(単位：百万通)

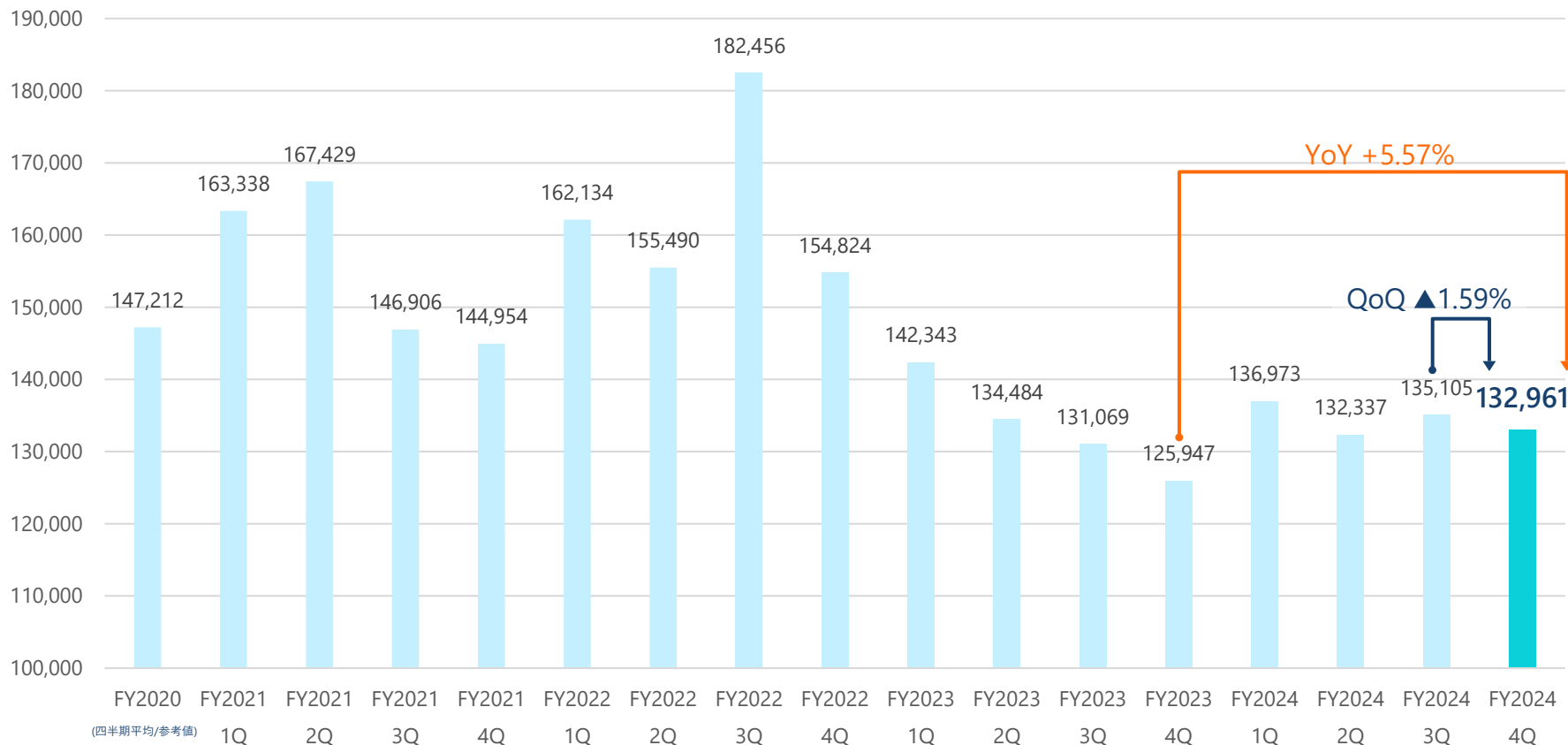


(※) FY2020は国内および海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値

## メッセージングサービスARPU (顧客平均売上高)


- 海外の大型顧客の売上減少により、前四半期比で2,144円の減少 (▲1.59%)
- 前年同期比においては、国内顧客の獲得と配信数の拡大に継続して注力したことにより、国内顧客のメッセージングサービスARPUが増加し、7,014円の増加 (+5.57%)

(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 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.

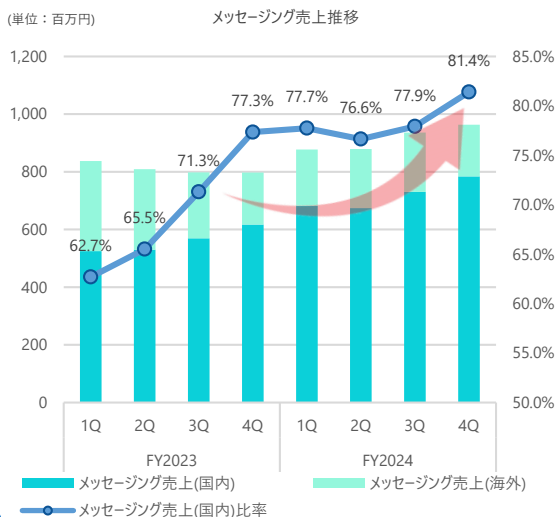
# FY2024.4Q ビジネスラインの状況

## 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

- ① 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81.4%となり、FY2023.4Q以降高い水準を維持
- ② 比較的顧客単価の高い金融や人材関連サービスに注力することで、国内顧客への注力に加えさらに利益率改善を牽引
- ③ カスタマージャーニーにおける課題にSMSおよびRCSを活用し、統合型ソリューションサービスを提案  
統合型ソリューションサービス「リピカム」の人材業界を中心とした実績をさらに蓄積

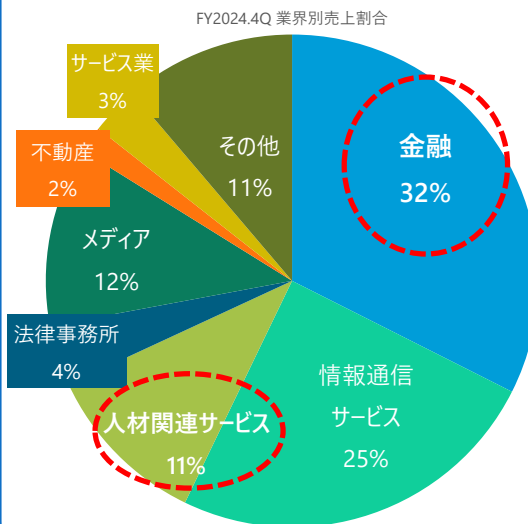
### ① 継続して国内顧客へ注力

国内比率は81.4%  
FY2023.4Q以降高い水準を維持



### ② 金融を中心とした業界特化施策

金融や人材関連サービスが利益率改善を牽引

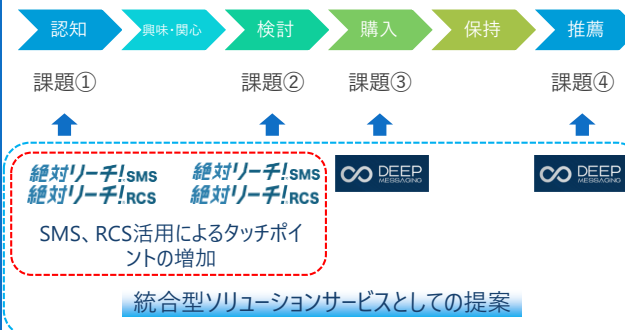


(※) 詳細はP.49「FY2024.4Q：業界特化施策状況」を参照ください。

### ③ 提供価値の進化 CXツールへのSMSの進化

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

toC向け物販のカスタマージャーニーにおけるソリューション例



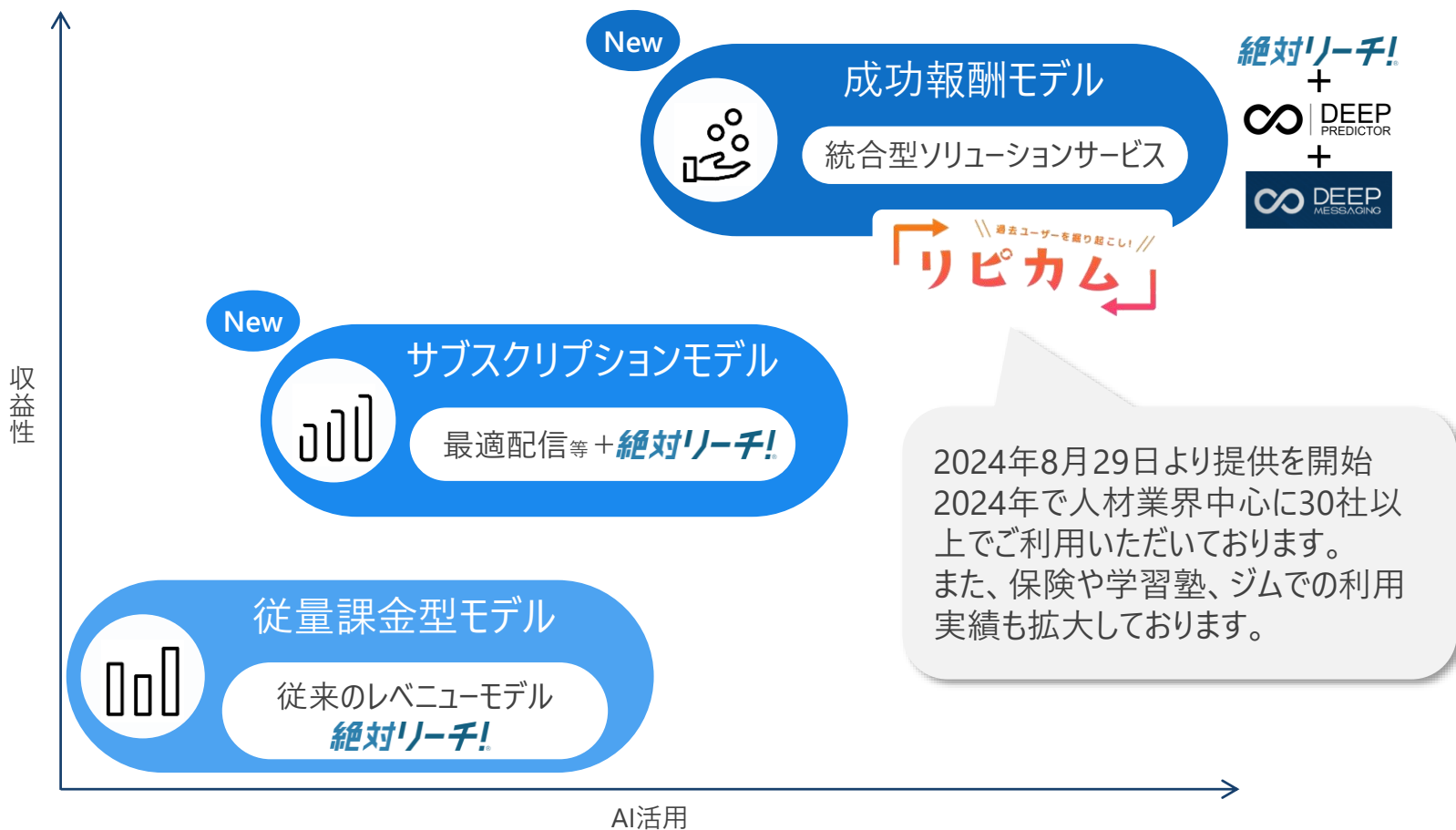
カスタマージャーニーにおける課題にSMSおよびRCSを活用し、  
タッチポイント増加の事例を蓄積





# 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.50「目指すべきレベニューモデル」を参照ください。



# AI関連の取り組み（FY24.4Qの主な実績）

お客様の課題解決に向けて、売上予測や需要予測などの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

「新規出店時の売上予測 シンプルプラン」の実績蓄積

お客様ごとの課題に対するAI予測のPoCの主な実績

1. 大手国産パソコンメーカーにおける部品発注最適化  
過去の実績に基づきパソコンの修理依頼数を予測し、在庫理論に基づき、適正な修理用部品の発注量・発注時期を算出
2. 小売電気事業者における解約阻止  
解約する恐れがある顧客を予測し、顧客に対して施策を打つことで解約阻止を図る  
解約阻止手段として当社メッセージングツサービスを利用

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!



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

FY2022

FY2023

FY2024

(※1) 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。

# 事業戦略と業績予想



# 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

### レベニューモデルの 確立

### 差別化

メッセージング×AIによるCXの変革

SMS認知の向上  
プラットフォームユーザーの増加

顧客ポートフォリオの見直し  
生産性の向上

プラットフォームから  
ソリューションへ

ソリューション

- SMS配信数拡大
- 顧客基盤拡大
- 新事業への挑戦

- 国内顧客注力
- コスト最適化
- 社内DX推進

- 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

FY2027で営業利益 約**5.4**倍<sup>(※)</sup>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

メッセージング×AIで最適なCXの提供を目指し、プラットフォームからソリューションへシフトすることで、収益力強化を進める方針

	FY2024実績		FY2025業績予想	対前期増減率
売上高	3,705百万円	売上高	4,300百万円	16.1%
営業利益	335百万円	営業利益	400百万円	19.4%
営業利益率	9.0%	営業利益率	9.3%	2.9%
経常利益	326百万円	経常利益	390百万円	19.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	148百万円	親会社株主に帰属する当期純利益	210百万円	41.9%