



2025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)

2025.5.15

1. FY2025.1Q 業績ハイライト
2. FY2025.1Q KPIサマリー
3. FY2025.1Q ビジネスラインの状況
4. Topics

FY2025.1Q 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。



売上高

930 百万円

前四半期比 **▲5.43%**

前年同期比 **+5.08%**

営業利益

139 百万円

前四半期比 **+152百万円** (※1)

前年同期比 **+17.73%**

上場来
最高

上場来
最高

経常利益

141 百万円

前四半期比 **+160百万円** (※1)

前年同期比 **+21.57%**

四半期純利益

81 百万円

前四半期比 **+125百万円** (※1)

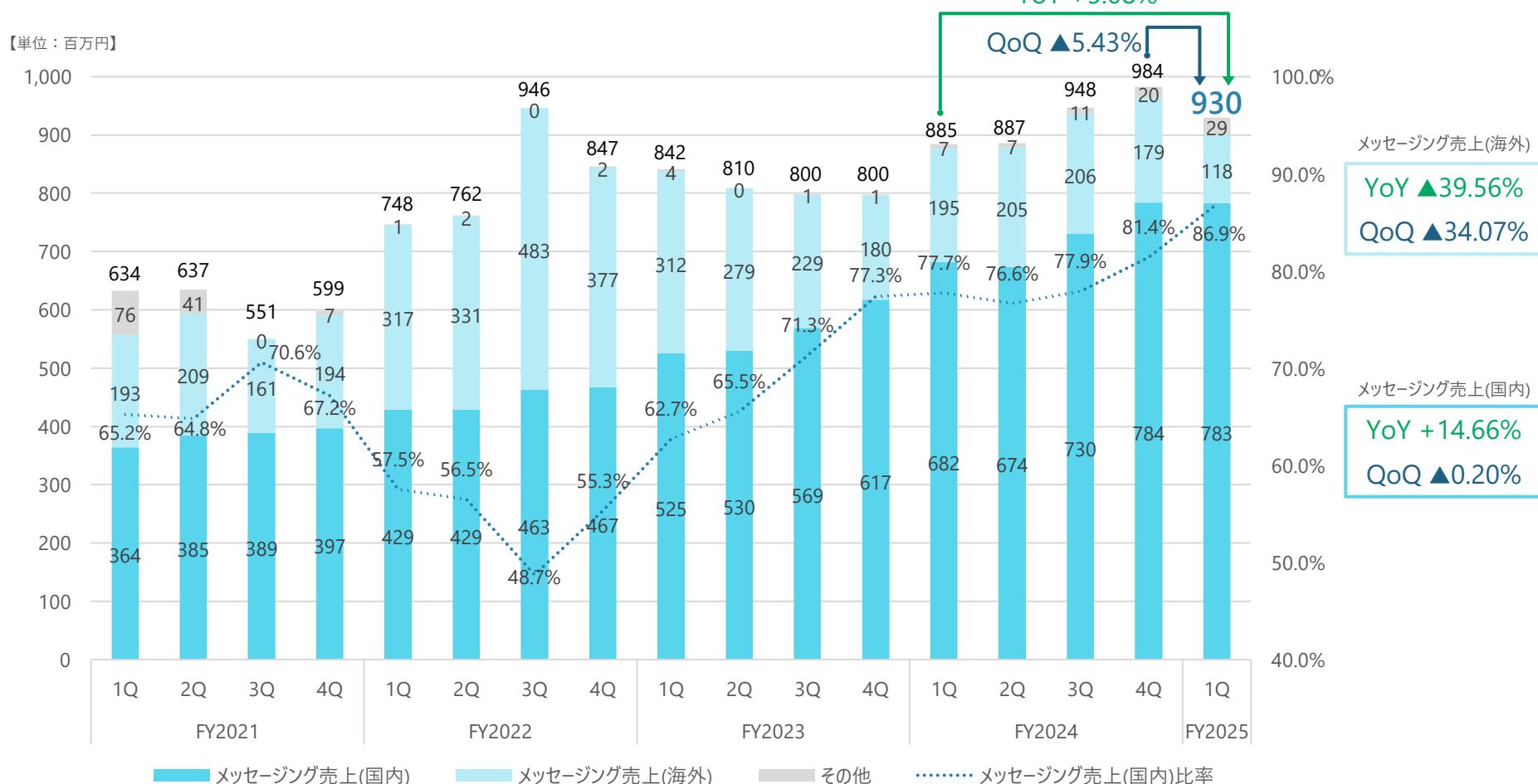
前年同期比 **+12.00%**

(※1) FY2024.4Qの連結会計期間は、一過性の人事費および株主優待費用の計上があり営業利益以下の段階利益はマイナスとなっております。
従って、前四半期比においては増減額で比較しております。



壳上高 (四半期每推移)

- ・ 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ものの、季節性の影響もあり前四半期比で53百万円の減収（▲5.43%）
 - ・ 前年同期比においては、国内顧客の堅調な売上増加により、メッセージング売上（国内）は100百万円の増収（+14.66%）、売上高合計は45百万円の増収（+5.08%）

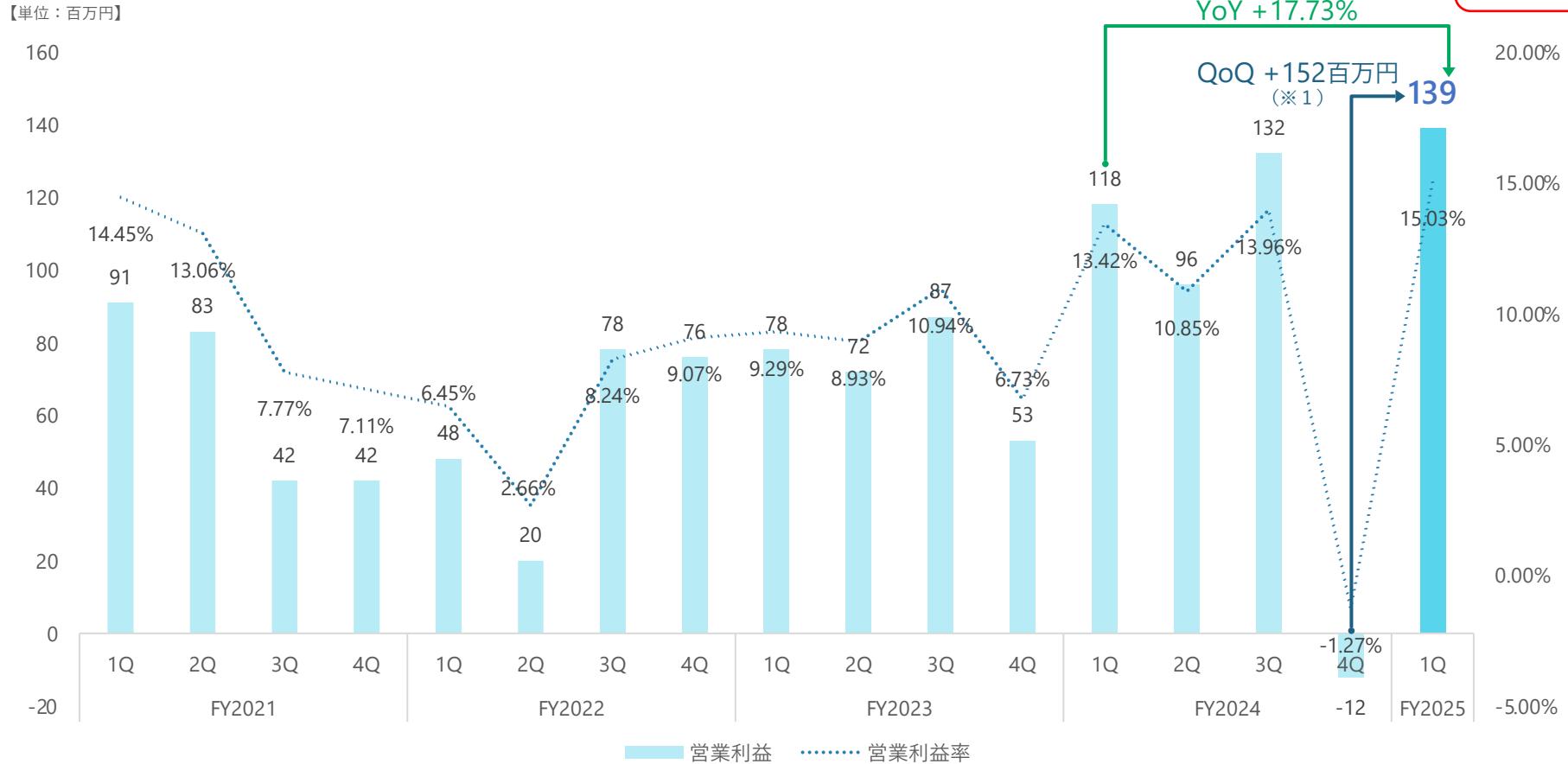




営業利益（四半期毎推移）

- FY2024.4Qの連結会計期間は、一過性の人事費および株主優待費用の計上があり、前四半期比は152百万円の増益
- 前年同期比においては、売上の増加に伴い21百万円の増益 (+17.73%)

【単位：百万円】



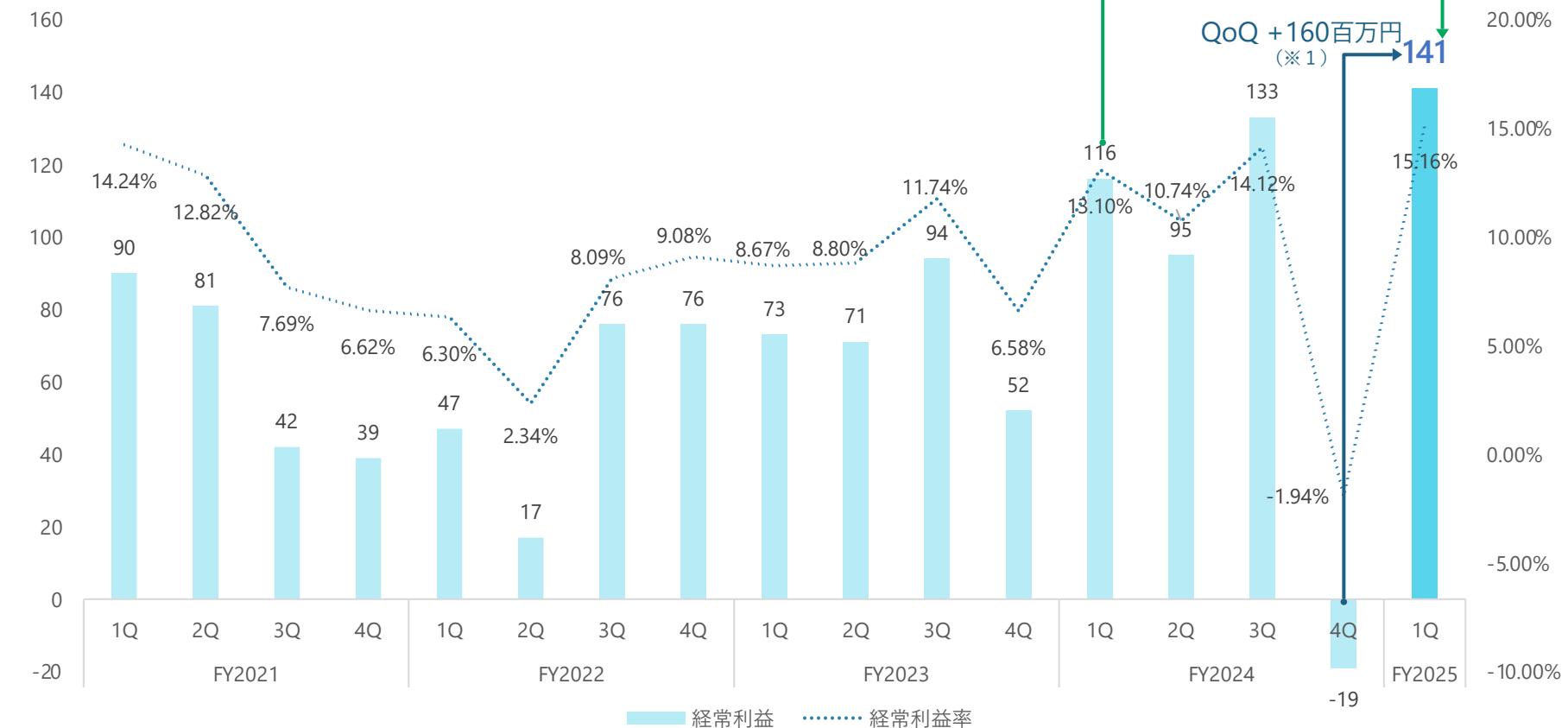
(※ 1) FY2024.4Qの連結会計期間は、一過性の人事費および株主優待費用の計上があり営業利益以下の段階利益はマイナスとなっております。
従って、前四半期比においては増減額で比較しております。



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】



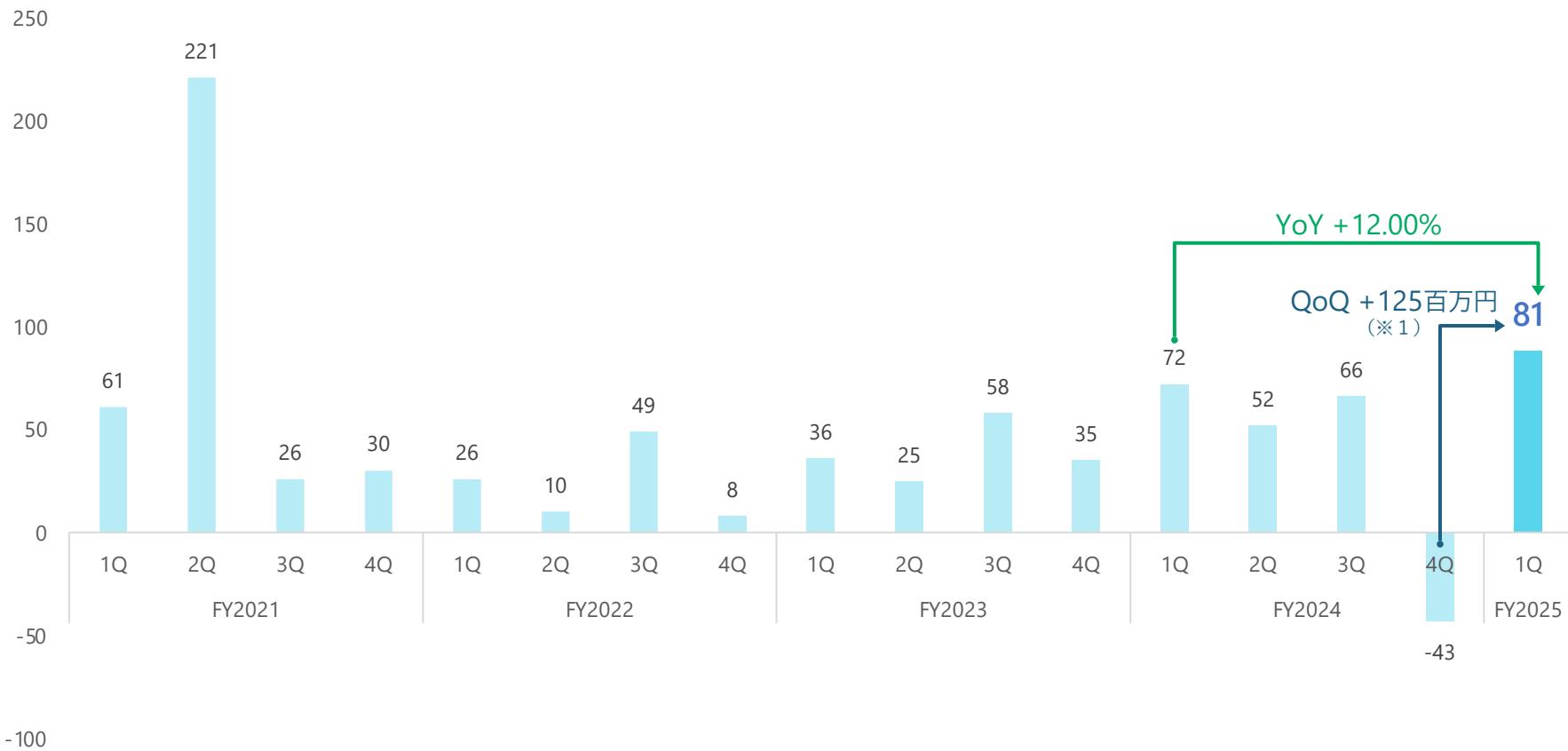
(※1) FY2024.4Qの連結会計期間は、一過性の人事費および株主優待費用の計上があり営業利益以下の段階利益はマイナスとなっております。
従って、前四半期比においては増減額で比較しております。



四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、投資有価証券の評価損失7百万円が発生したものの、経常利益の増加により125百万円の増益、前年同期比においても、8百万円の増益 (+12.00%)

【単位：百万円】

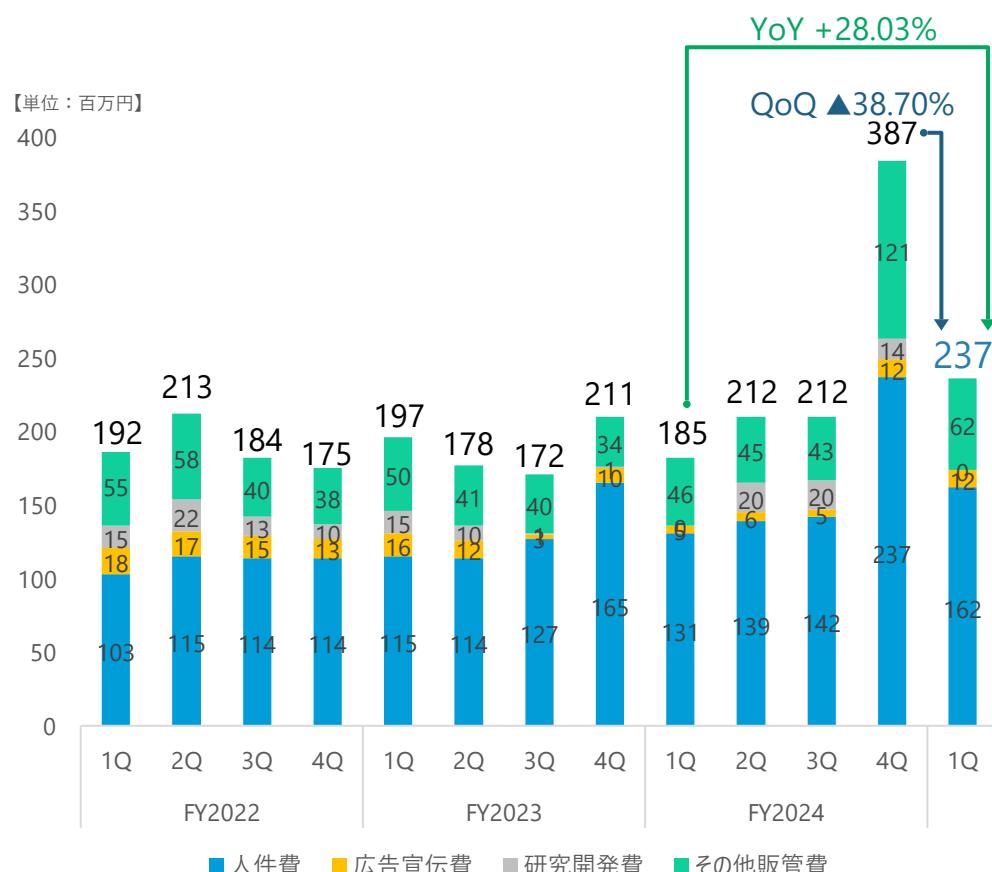


(※1) FY2024.4Qの連結会計期間は、一過性の人事費および株主優待費用の計上があり営業利益以下の段階利益はマイナスとなっております。
従って、前四半期比においては増減額で比較しております。



四半期毎 販売費および一般管理費推移（四半期毎推移）

- 前年同期比においては、採用フリーおよび従業員数の増加に伴う社内システム利用料や人件費の増加により51百万円の増加(+28.03%)
- 前四半期比の分類毎の変動理由は以下の通り



前四半期比の分類毎の主な変動内容



- 支払い報酬や採用フリー、株主優待関連費用が70百万円減少
- 本決算関連費用や社内システムの利用料の増加により12百万円増加
- FY2024.4Qまでに計画した新規開発プロジェクト完了したことにより減少
- 「リピカム」や「DeepPredictor」等の新サービスに係るマーケティング・プロモーション費用
- FY2024.4Qの一時的な人件費の増加による差分

(※1) 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。



- ・当第1四半期は、事業全体が堅調に推移しており、売上・利益ともに概ね計画通りの進捗率で推移
- ・なお、FY2025第2四半期および第4四半期には、株主優待に係る費用の計上を予定しておりますが通期業績予想への影響はございません。

【単位：百万円】

	FY2025.1Q	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売 上 高	930	4,300	21.65%
営 業 利 益	139	400	34.98%
経 常 利 益	141	390	36.18%
四 半 期 純 利 益 (当期純利益)	81	210	38.76%

FY2025.1Q KPIサマリー



取引社数

7,467 社

(FY2025.1Q末時点)

前四半期比 +2.99%



前年同期比 +16.42%



SMS配信数

181.7 百万通

前四半期比 ▲8.13%



前年同期比 +2.89%



メッセージングサービス ARPU（顧客平均売上高）※

12.0 万円／社

前四半期比 ▲9.22%



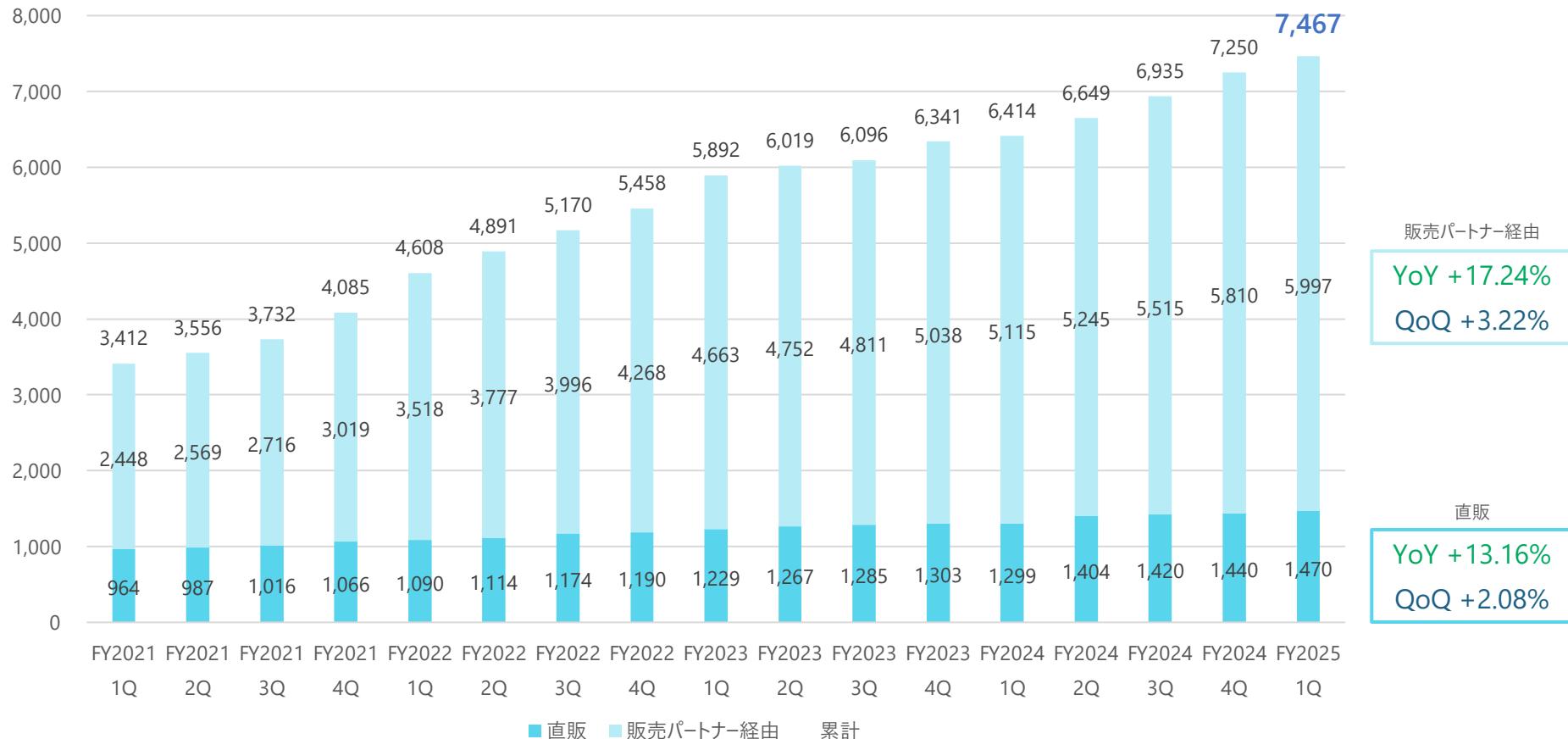
前年同期比 ▲11.88%



(※) FY2025.1Q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

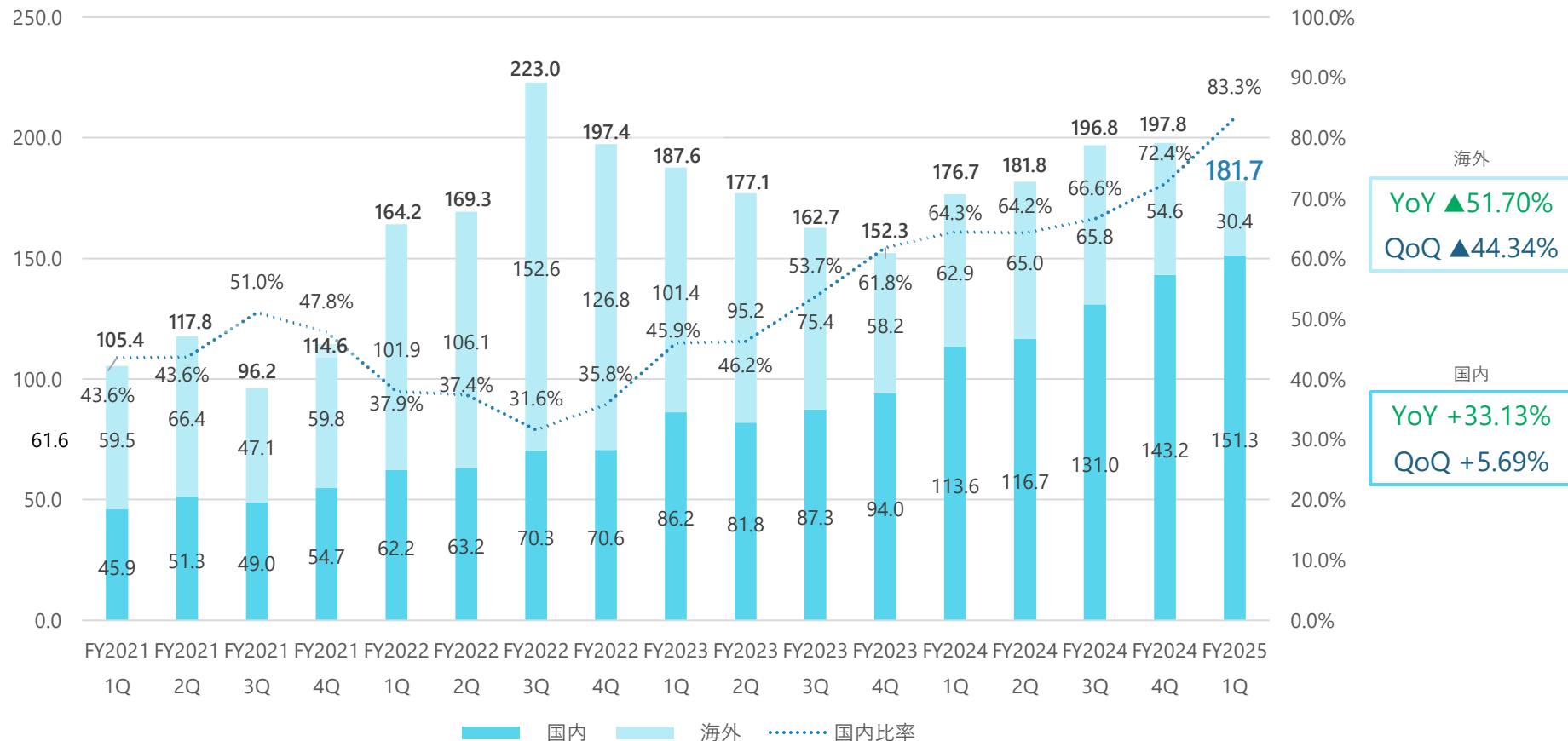


- 販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き堅調な伸びを維持しており、前四半期比で217社の増加 (+2.99%)、前年同期比で1,053社の増加 (+16.42%)
- SMSと親和性の高い顧客アセットを保有する販売パートナーとの取り組みに集中し、国内顧客の獲得強化を継続





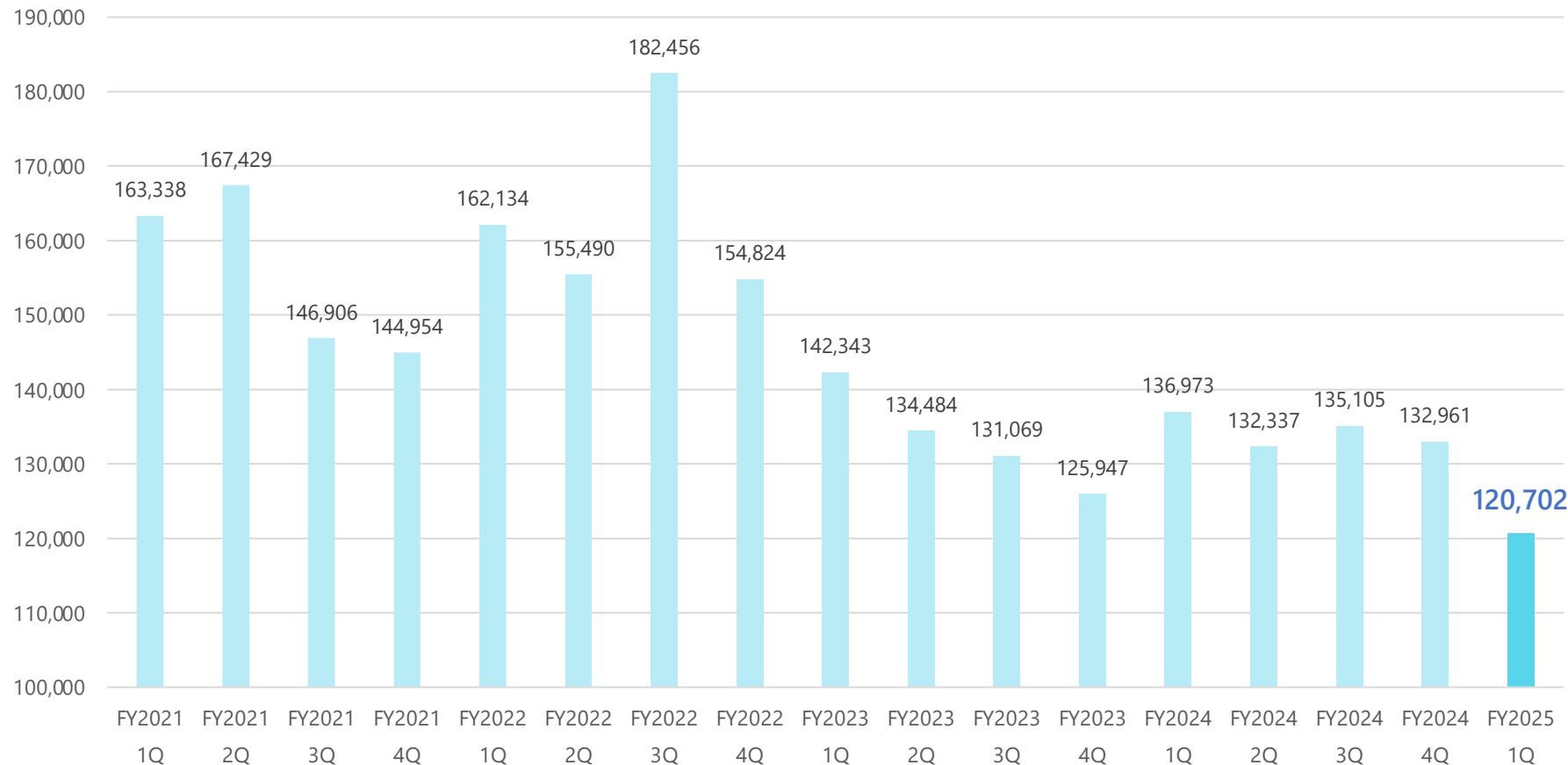
- 継続して収益性の高い国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力した結果、国内顧客のSMS配信数は前四半期比で8.2百万通の増加 (+5.69%)、他方で海外顧客のSMS配信数が減少したことにより、SMS配信数合計は16.1百万通の減少 (▲8.13%)
- 前年同期比においても、前四半期同様に国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力した結果、国内顧客のSMS配信数は37.7百万通の増加 (+33.13%)





- 海外の大型顧客の売上減少により、前四半期比で12,259円の減少（▲9.22%）、前年同期比においても16,271円の減少（▲11.88%）

【単位：百万円】



FY2025.1Q ビジネスラインの状況



売上拡大

新規顧客

既存顧客

強化

新規獲得

強化

絶対リーチ!SMS 絶対リーチ!RCS

- ① 直販：業界特化×大企業
- ② パートナー：組み込み・連携先強化
⇒MAツール^(※1)、コールセンター系システム

継続

既存深耕（現在地）

ソリューション化

強化

絶対リーチ!SMS 絶対リーチ!RCS

- ① 国内顧客へ注力（国内比率86.9%）
- ② 業界特化 ⇒金融、人材、保険

プラットフォーム提供

ソリューション

収益性向上



成功報酬モデル型
サービス

取引単価の高い業界に注力し、高付加価値ソリューションを展開 ⇒金融、人材、保険、不動産

絶対リーチ! + DEEP PREDICTOR



成功報酬モデル型
サービス

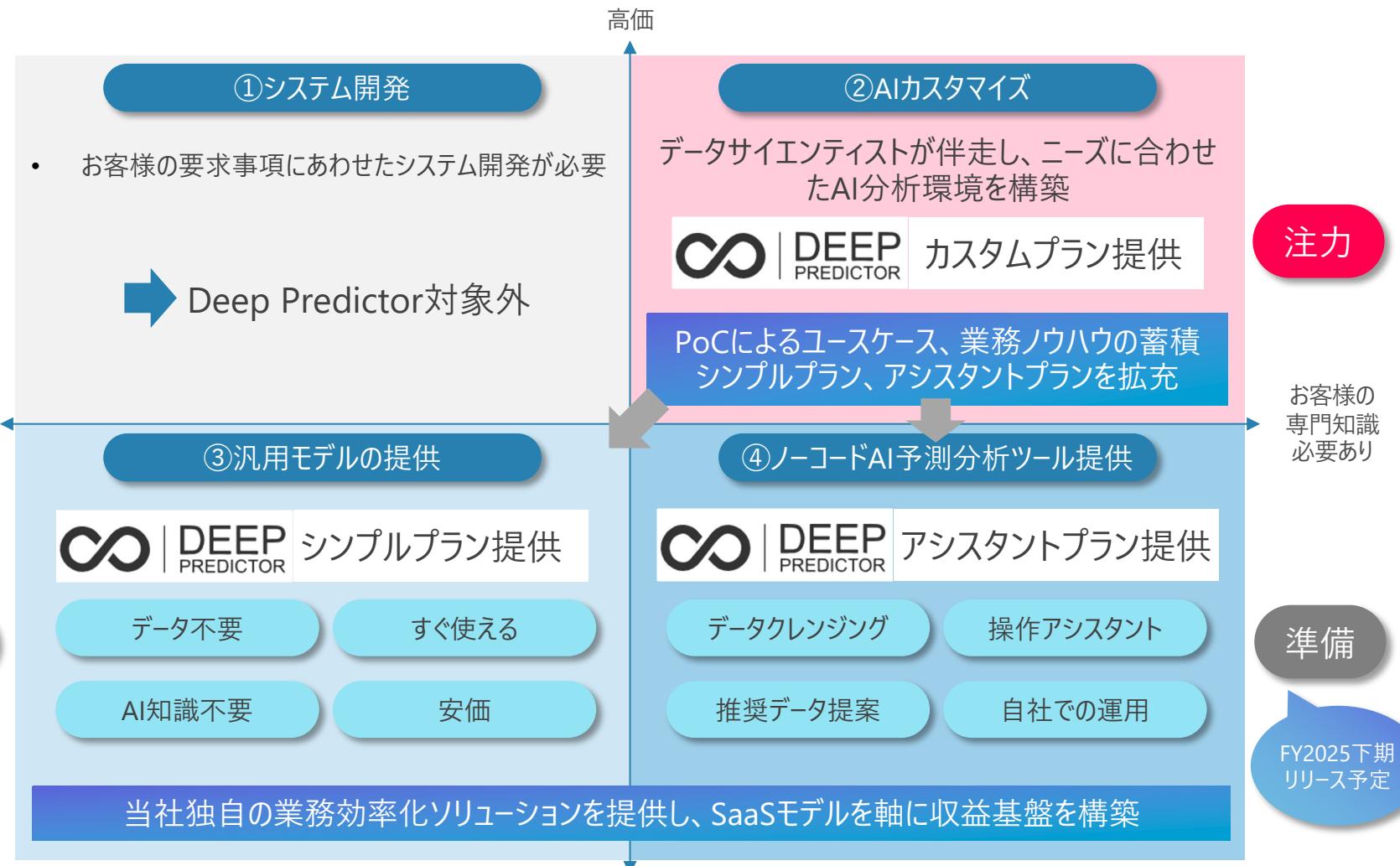
メッセージング×AIによるCXの変革

絶対リーチ! + DEEP PREDICTOR

(※1) MAツールとは、顧客情報を一元管理し、メール・SMS配信やスコアリング、Web行動の分析などを通じて、マーケティングプロセスを自動化・効率化するシステムを指します。



顧客状況やニーズに合わせて提供価値の異なる②～④の3つのサービスモデルを展開





カスタムプラン提供

アルファクラブ武蔵野株式会社
葬儀事業での店舗出店における
候補物件の売上予測

- ✓ 過去データや商圈データ等により出店物件の売上を予測
- ✓ 物件1件あたりの調査時間を1時間から10分に短縮

案件の詳細については、P23「ノーコードAI『Deep Predictor』: 売上予測スピードを6倍に～アルファクラブ武蔵野様『Deep Predictor』導入事例～」をご確認ください。

統合型ソリューションサービス提供



株式会社キャリアインデックス
AIレコメンド+SMSによる
求人サービス「Lacotto (※1)」での応募者獲得

- ✓ 「Deep Predictor」のAIレコメンドにより求職者にマッチした案件を提供
- ✓ 「絶対リーチ！SMS」による案件情報のSMS配信を含め、統合型ソリューションサービス「リピカム」として提供
- ✓ 月当たり60~70件の応募者の獲得とCVR (※2) の向上



シンプルプラン提供

外食チェーン
新規出店時の売上予測

- ✓ 汎用的な売上予測モデルを利用し、お客様のデータ準備作業なく、売上予測を実施
- ✓ 新規出店時の物件選定の業務効率化（効果については検証中）

(※1) Lacotto : 株式会社キャリアインデックスが提供する、様々な求人サイトをまとめて検索できる求人サービスであり、サービス内でユーザーは求職案件を検索し応募が可能

(※2) CVR (Conversion Rate / コンバージョン率) : Webサイトや広告などの訪問者数のうち、特定の行動を取った人の割合を示す指標

Topics



導入の背景と課題

- ・ アルファクラブ武蔵野（冠婚葬祭・互助会事業を展開）では、近年ニーズが高まる家族葬向けの小型店舗の出店を加速中
 - ・ しかし、従来の出店プロセスでは売上予測の誤差が大きく、出店判断の不確実性が高いという課題を抱えていた
 - ・ 売上予測を行うための情報収集にも時間がかかり、現場担当者の負荷が大きい状態だった

比較・効果まとめ

Before(従来)		After(導入後)	
出店物件の売上予測に 1時間かかっていた		予測時間が 10分に短縮 (6倍速) (※)	
属人的な判断		AIによる定量判断 で 精度・スピードUP	
出店判断に時間・ 負荷が大きい		迅速な意思決定 で 機会損失を回避	

ビジネスインパクト

- ・ **作業時間の大幅削減（業務効率化）**
売上予測作業が1物件あたり約1時間 → 約10分に短縮
限られた人材・時間で、より多くの案件を分析可能に
 - ・ **意思決定のスピード向上（出店戦略の加速）**
候補物件の精査スピードが6倍に向上しチャンス損失を防止
 - ・ **属人性の排除（再現性と品質の安定）**
分析の質と一貫性を担保
 - ・ **判断基準の定量化（社内合意形成の円滑化）**
「この物件は出すべきか」を数値で可視化

※1物件の売上予測を行うために物件の調査時間を含めて約1時間かかっていたところ、わずか10分で予測完了を実現



「絶対リーチ！RCS」：美容サロンの実来店率を10%向上

～株式会社クリア様『絶対リーチ！RCS』導入事例～



絶対リーチ！RCS

導入の背景と課題

- 株式会社クリア（脱毛サロン「メンズクリア」「ストラッシュ」運営）は、全国170店舗以上を展開
- 新規顧客の獲得と既存顧客の再来店促進に注力する中で、仮予約から来店までの歩留まり改善と休眠顧客への再アプローチが課題に
- 従来のSMS施策では情報量や表現力に限界があり、来店意欲を高めるには不十分だった

比較・効果まとめ

Before(従来)	After(導入後)
テキスト中心のSMSによるフォロー	画像・リンク付きメッセージで訴求力UP
開封・反応率が低くCVRも限定的	実来店率が 約10%増加 、CVRは 最大2倍 に向上
再アプローチが属人的かつ非効率	自動化・セグメント化された配信で継続運用が可能

ビジネスインパクト

- 実来店率が**10%向上**（予約フォロー施策）
- CVRが**最大2倍**に改善（失注顧客施策）
- 画像・リンクを活用した「来たくなる」配信設計を実現
- 配信タイミング設計やABテストなど独自運用ノウハウを構築
- RCS導入によりLINEやSMSに次ぐ“第3の接点”を確立
- 今後は予約確定前やSMSからの移行も展望

株主還元



基準日（2025年6月末日）現在の当社株主名簿に記載または記録された、
当社株式を300株（3単元）以上保有されている株主様を対象に15,000円分の株主優待を提供

※株主優待制度の詳細については、2024年12月2日 に開示しました「[株主優待制度の一部変更に関するお知らせ](#)」をご参照ください。

デジタルギフト「デジコ」もしくはQUOカードからお選びいただけます

即時受取

えらべるギフト  デジコ






クオ・カードペイ



後日郵送受取


クオ・カード

QUOカードをお選びいただいた場合は、お手続き完了後から3か月以内を目途に、お届出の住所へ郵送致します。

※PayPayマネーライトは出金不可です。※「QUOカードPay」もしくは「クオ・カードペイ」およびそれらのロゴは 株式会社クオカードの登録商標です。※© 2025 iTunes K.K. All rights reserved. ※「au PAY」は、KDDI株式会社の商標です。

※上記ギフトを含め合計7種類選択可能