

A vertical bar with a color gradient from blue at the top to purple at the bottom is positioned to the left of the title.

2025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)

2025.8.14

FY2025.2Q 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。



上場来
最高

売上高

991 百万円

前四半期比 +6.50% 

前年同期比 +11.65% 

営業利益

26 百万円

前四半期比 ▲80.95% 

前年同期比 ▲72.34% 

経常利益

26 百万円

前四半期比 ▲80.91% 

前年同期比 ▲71.76% 

四半期純利益

▲12 百万円

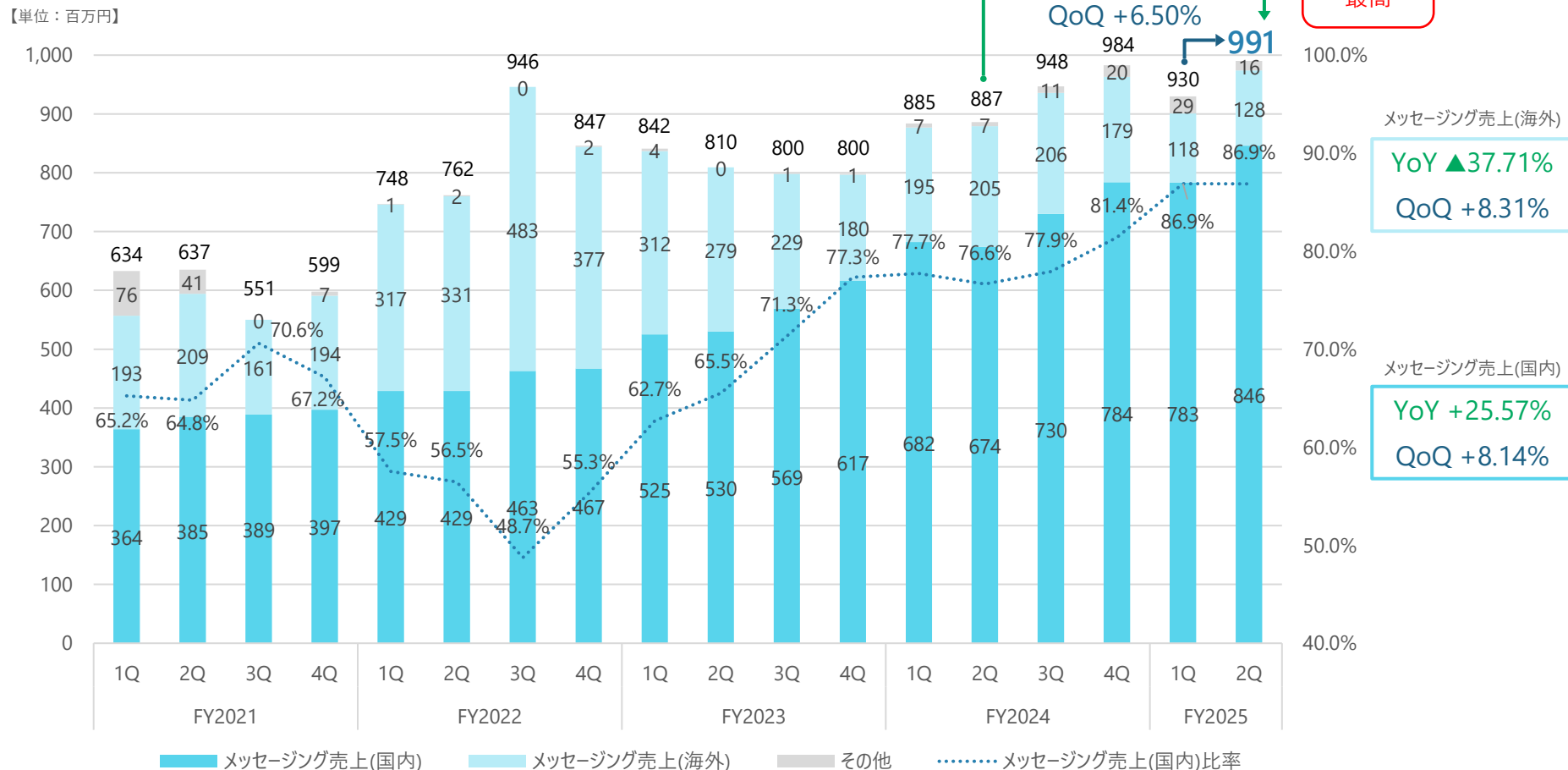
前四半期比 ▲115.89% 

前年同期比 ▲124.43% 



売上高（四半期毎推移）

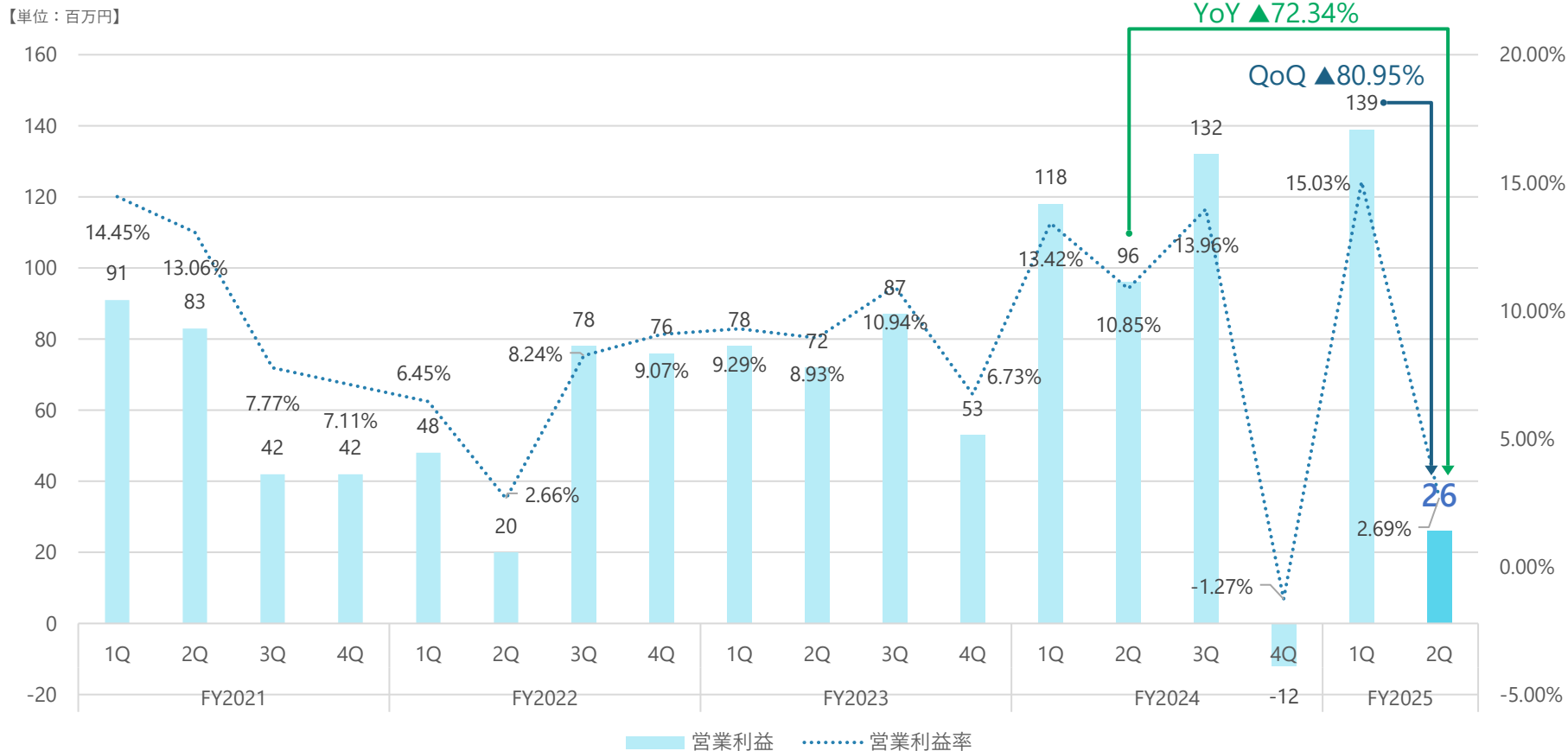
- 国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力し、四半期売上高は上場来最高を達成
- 前四半期比は、売上高合計では60百万円の増収（+6.50%）、前年同期比においては、売上高合計は103百万円の増収（+11.65%）うちメッセージング国内売上高は172百万円の増収（+25.57%）





営業利益（四半期毎推移）

- 2025年6月末基準の株主優待費用の計上により、前四半期比は113百万円の減益（▲80.95％）
- 前年同期比においても、上記と同様の要因により前四半期比同様に69百万円の減収（▲72.34％）

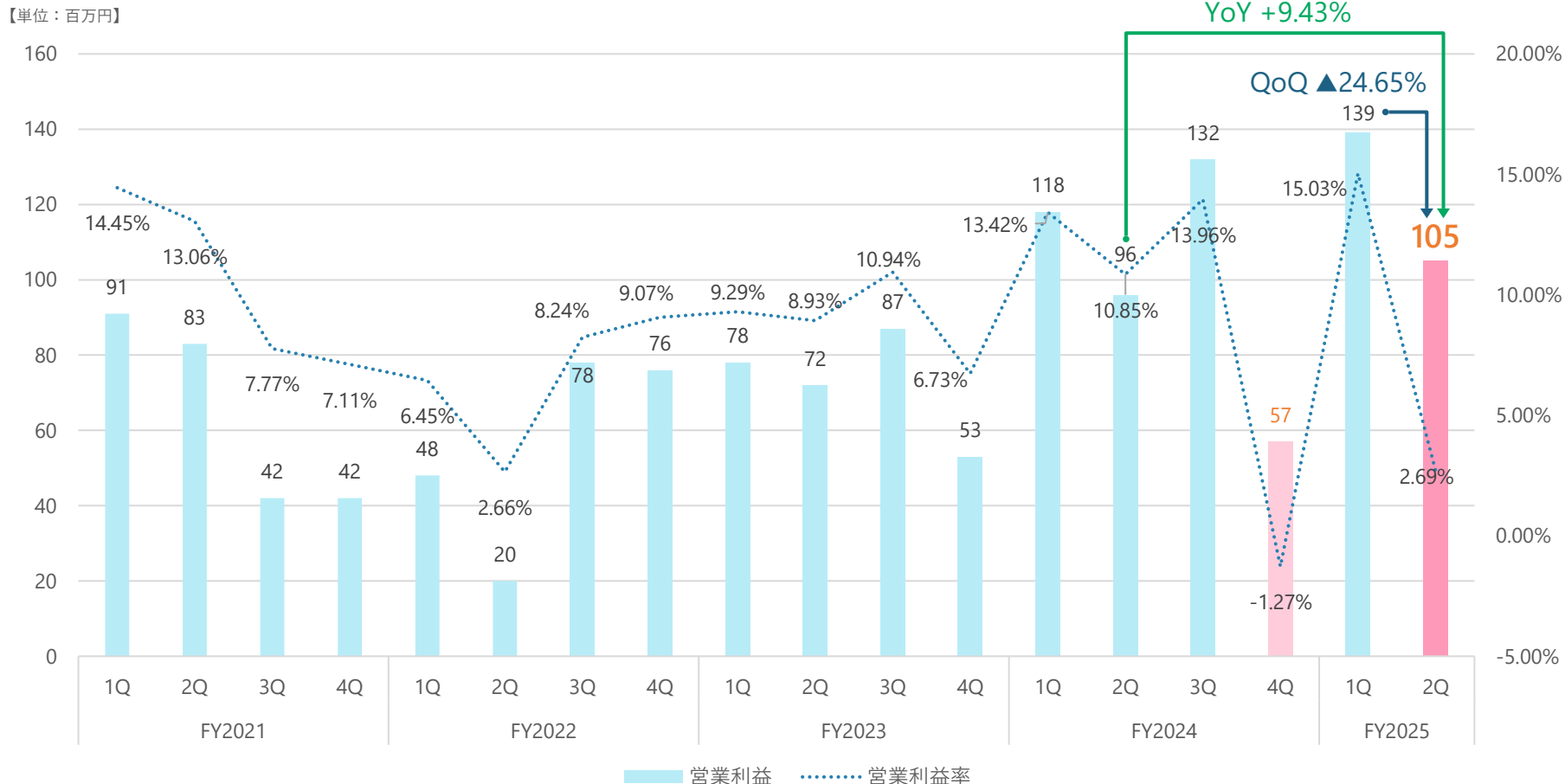




調整後営業利益（四半期毎推移）

FY2024.4QおよびFY2025.2Qの株主優待費用を除いた調整後営業利益の推移

- 前四半期比はメッセージングサービスの販売単価が一部で下落や比較的利益率の高いAIサービス案件が前四半期に前倒して計上したため34百万円の減収（▲24.65％）





売上高は上場来最高

一方、2025年12月期より株主優待関連費用を第2四半期に計上し、各段階利益は前年同期比で減少

【単位：百万円】

			2025年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売	上	高	1,921	上場来 最高 1,773	+148	+8.37%
営	業	利 益	166	215	▲48	▲22.59%
経	常	利 益	168	211	▲43	▲20.53%
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益			68	125	▲57	▲45.50%



(参考) 調整後前年同連結累計期間比

2025年6月末基準の株主優待関連費用を除いた場合の前年同連結累計期間比

2025年6月末基準の株主優待関連費用により各段階利益は減少したが、
その影響を除外すると、事業全体は堅調に推移

【単位：百万円】

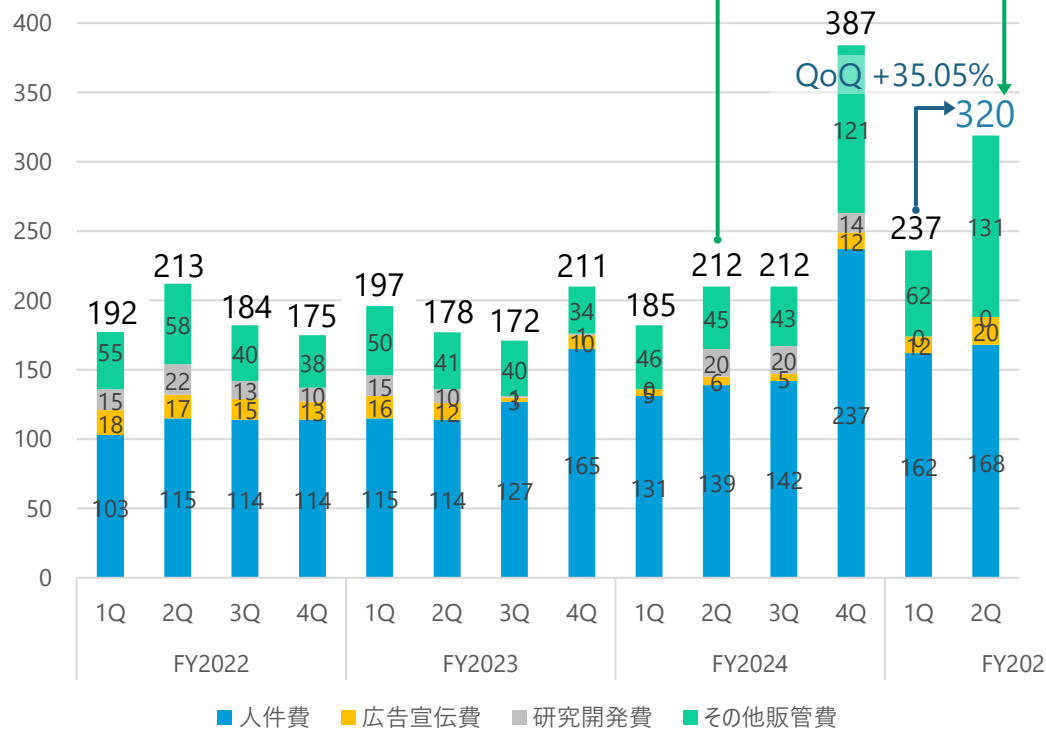
	2025年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売 上 高	1,921	1,773	+148	+8.37%
調 整 後 営 業 利 益 ※株主優待関連費用除く	245	215	+30	+14.02%
調 整 後 経 常 利 益 ※株主優待関連費用除く	246	211	+35	+16.73%
調 整 後 親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益 ※株主優待関連費用除く	147	125	+21	+17.22%



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、従業員数の拡充に伴う人件費やシステム利用料、株主優待費用の増加により108百万円の増加（+50.89%）
- 前四半期比の分類毎の変動理由は以下の通り

【単位：百万円】



前四半期比の分類毎の主な変動内容



（※ 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。



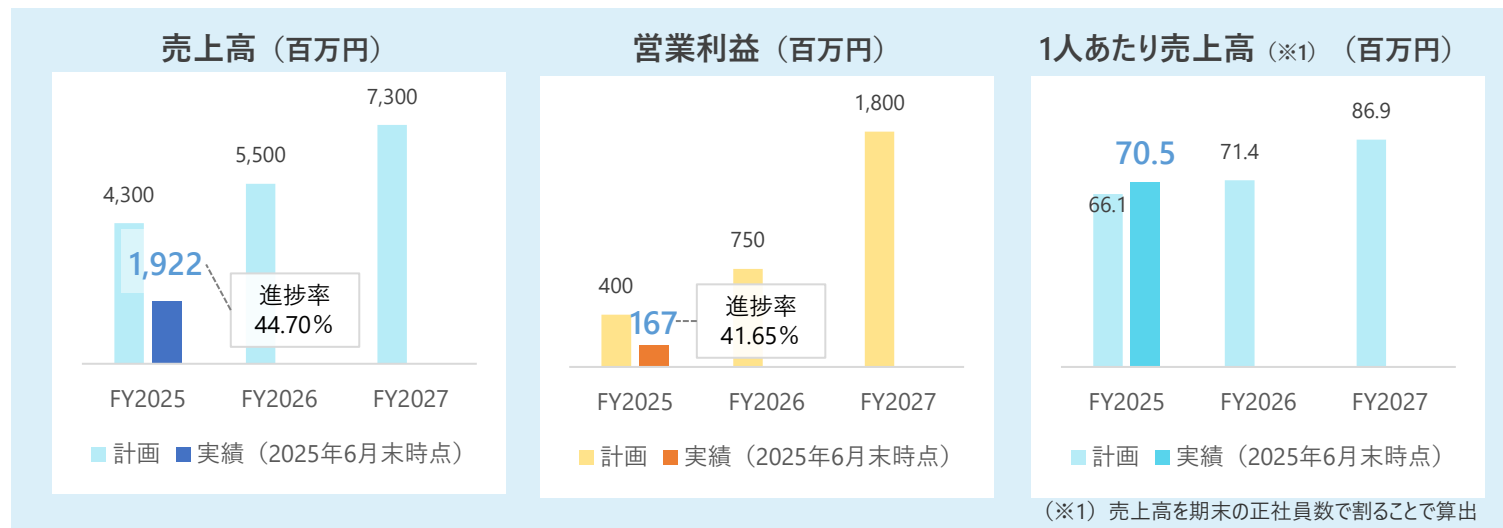
- 引き続き、事業全体が堅調に推移しており、売上・利益ともに概ね計画通りの進捗率で推移
- 当第2四半期に2025年6月末基準の株主優待に係る費用を計上
- 第4四半期に2025年12月末基準の株主優待に係る費用の計上を予定

【単位：百万円】

	FY2025.2Q	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売 上 高	1,921	4,300	44.70%
営 業 利 益	166	400	41.65%
経 常 利 益	168	390	43.09%
四 半 期 純 利 益 (当期純利益)	68	210	32.60%



KGI



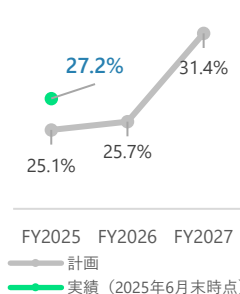
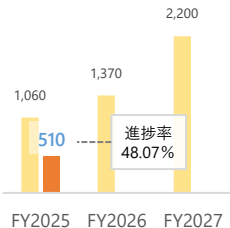
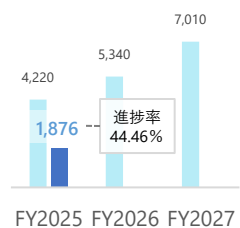
KPI

メッセージングサービス

売上高（百万円）

貢献利益（※2）（百万円）

貢献利益率

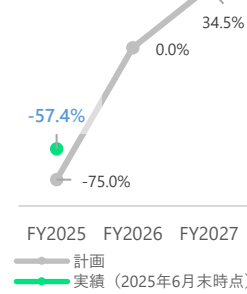
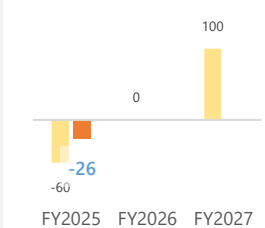
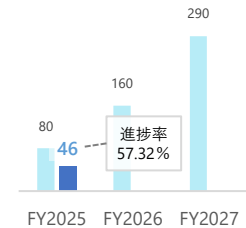


AIサービス

売上高（百万円）

貢献利益（百万円）

貢献利益率



（※2）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

FY2025.2Q KPIサマリー



取引社数

7,719 社 (FY2025.2Q末時点)

前四半期比 +3.37% 

前年同期比 +16.09% 

SMS配信数

202.9 百万通

前四半期比 +11.61% 

前年同期比 +17.07% 

メッセージングサービス
ARPU（顧客平均売上高）※

12.6 万円／社

前四半期比 +4.63% 

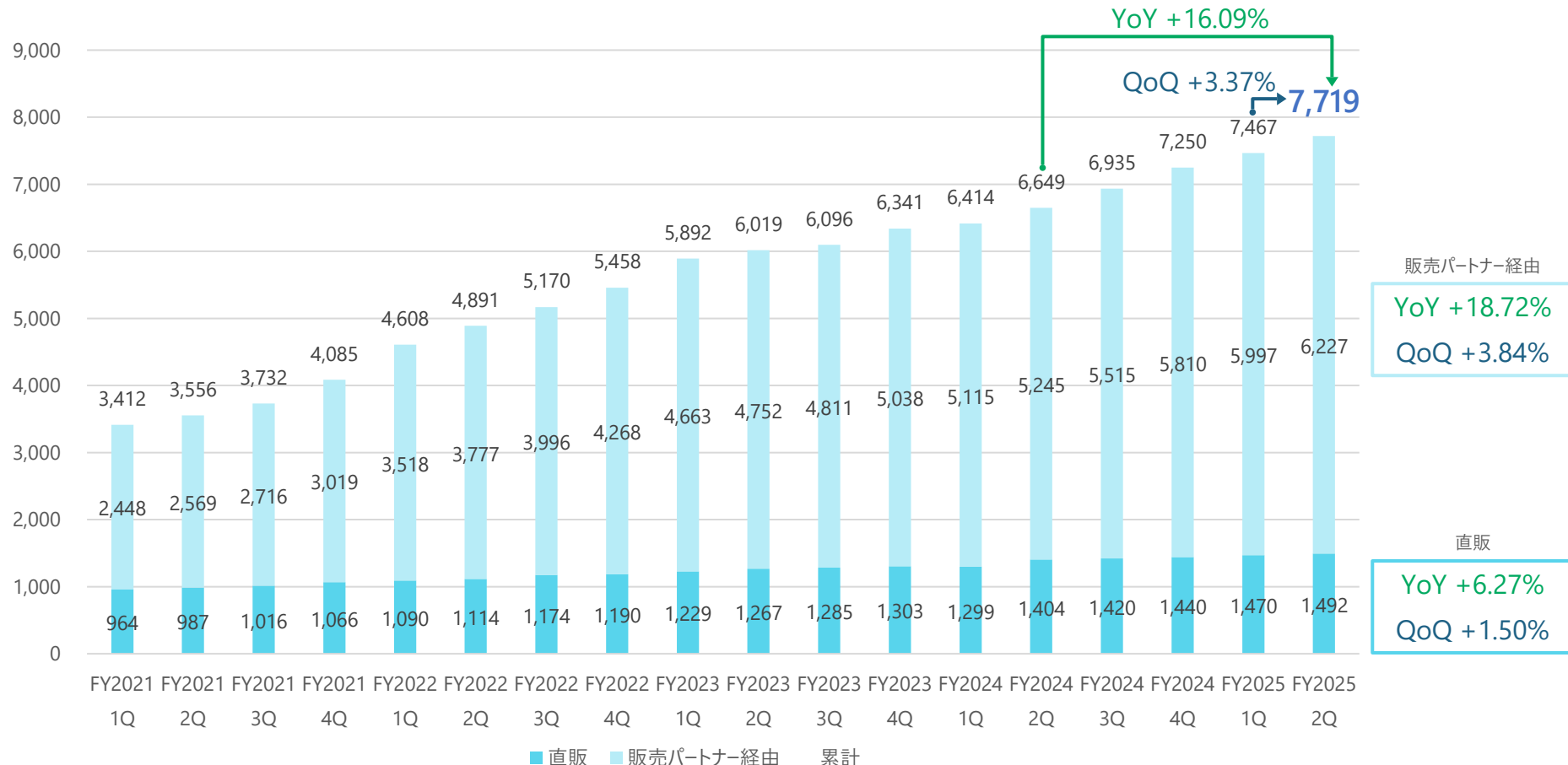
前年同期比 ▲4.57% 

（※） FY2025.2Q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



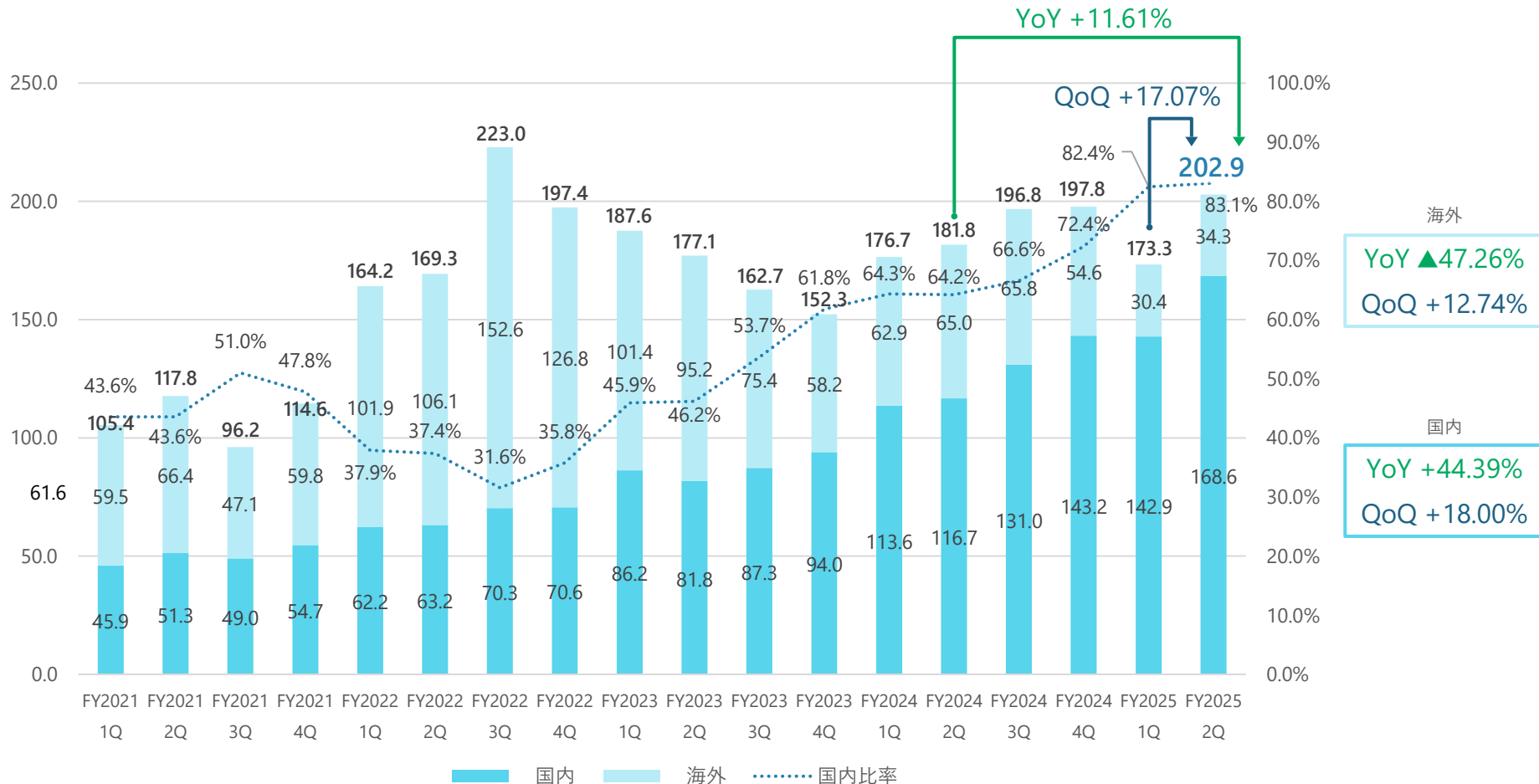
メッセージングサービス取引社数

- 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252社の増加（+3.37%）、前年同期比で1,070社の増加（+16.09%）
- 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25.7百万通の増加（+18.00%）、SMS配信数合計は29.6百万通の増加（+17.07%）
- 前年同期比においても、前四半期同様に、国内顧客のSMS配信数は51.8百万通の増加（+44.39%）

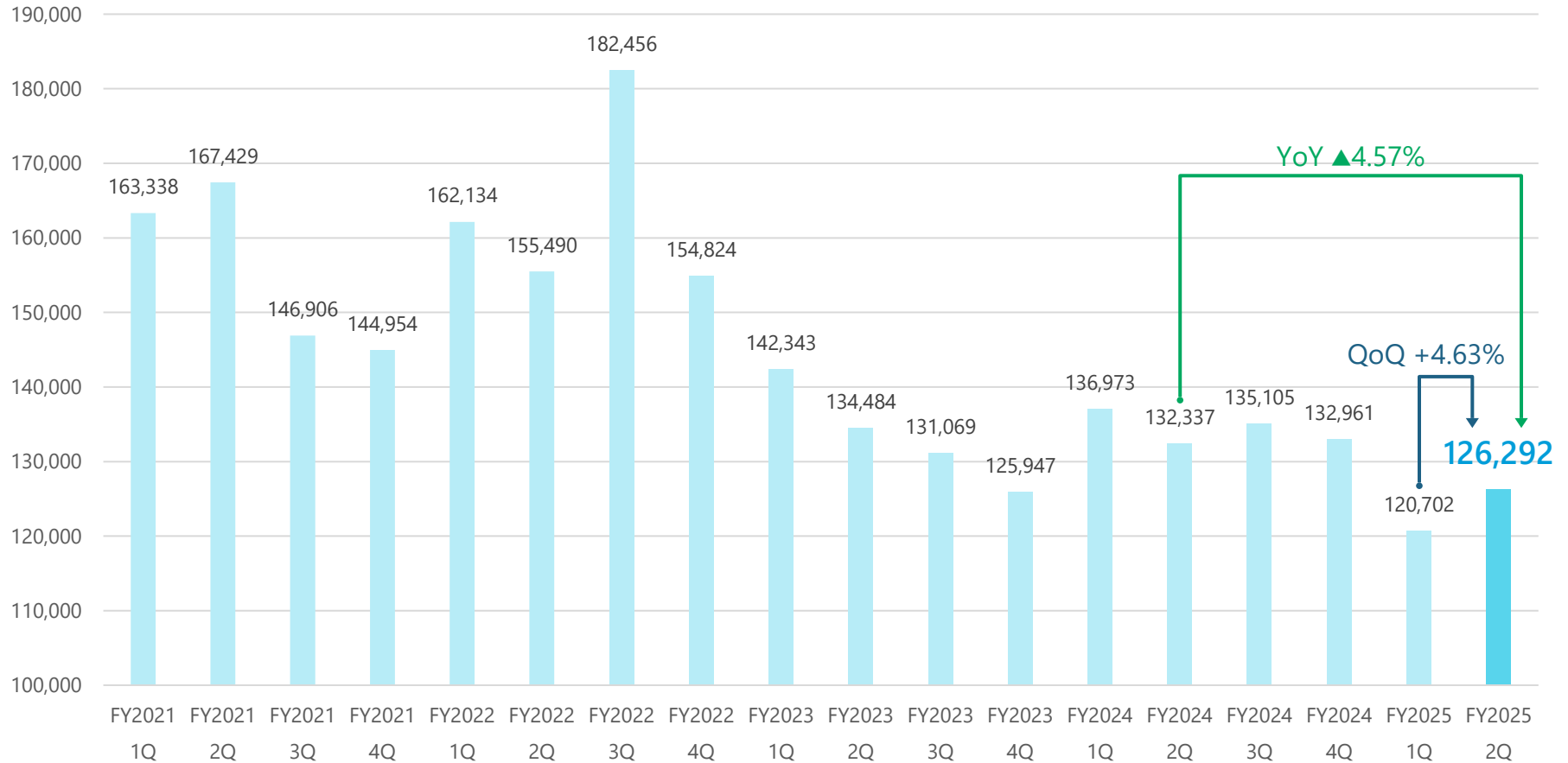




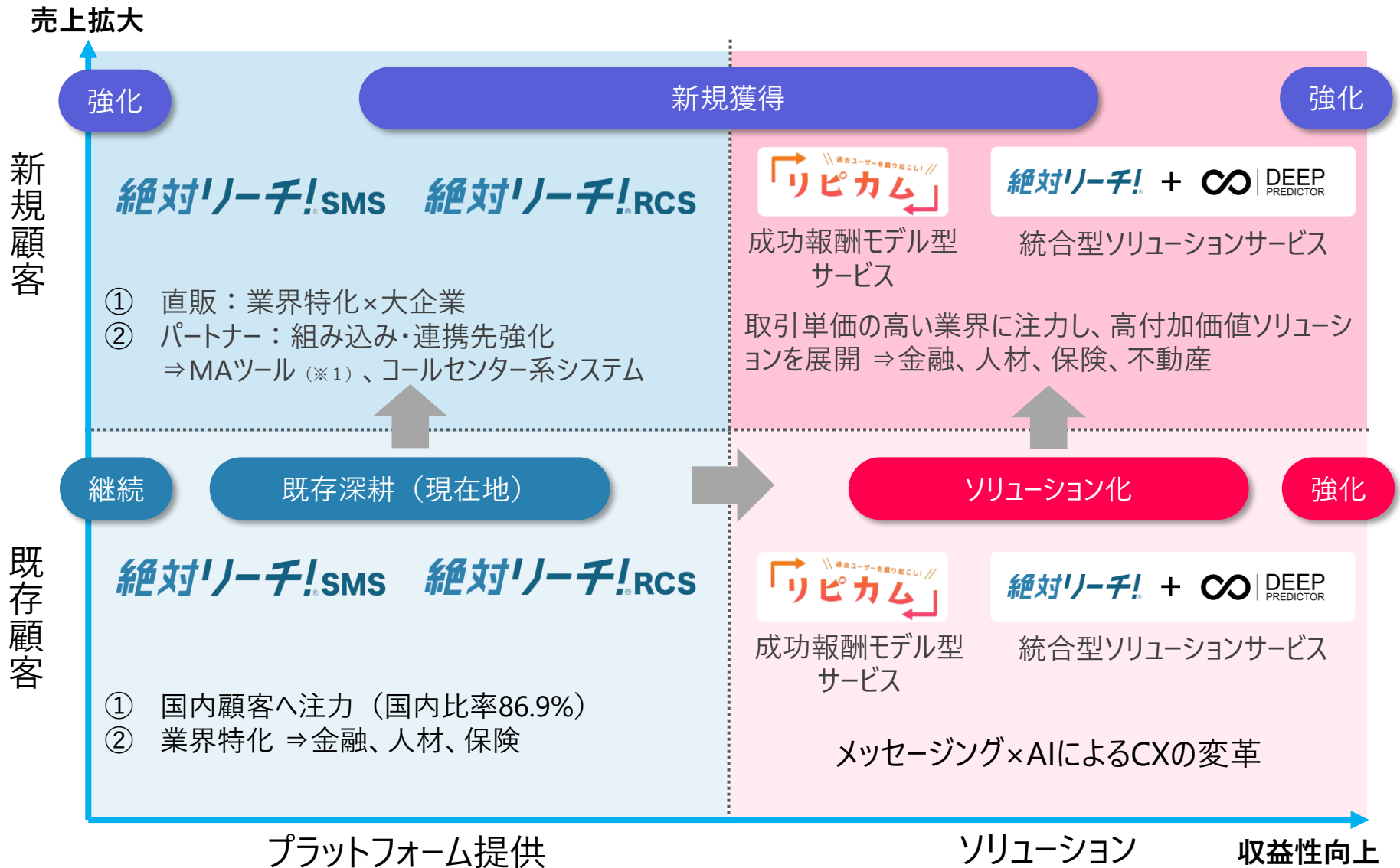
メッセージングサービスARPU（顧客平均売上高）

- ・ 前四半期比において、海外の大型顧客の売上が増加したことにより、前四半期比で5,590円の増加（+4.63%）
- ・ 他方、前年同期比では、海外の大型顧客の売上は減少しており、6,045円の減少（▲4.57%）

【単位：百万円】



FY2025.2Q ビジネスラインの状況

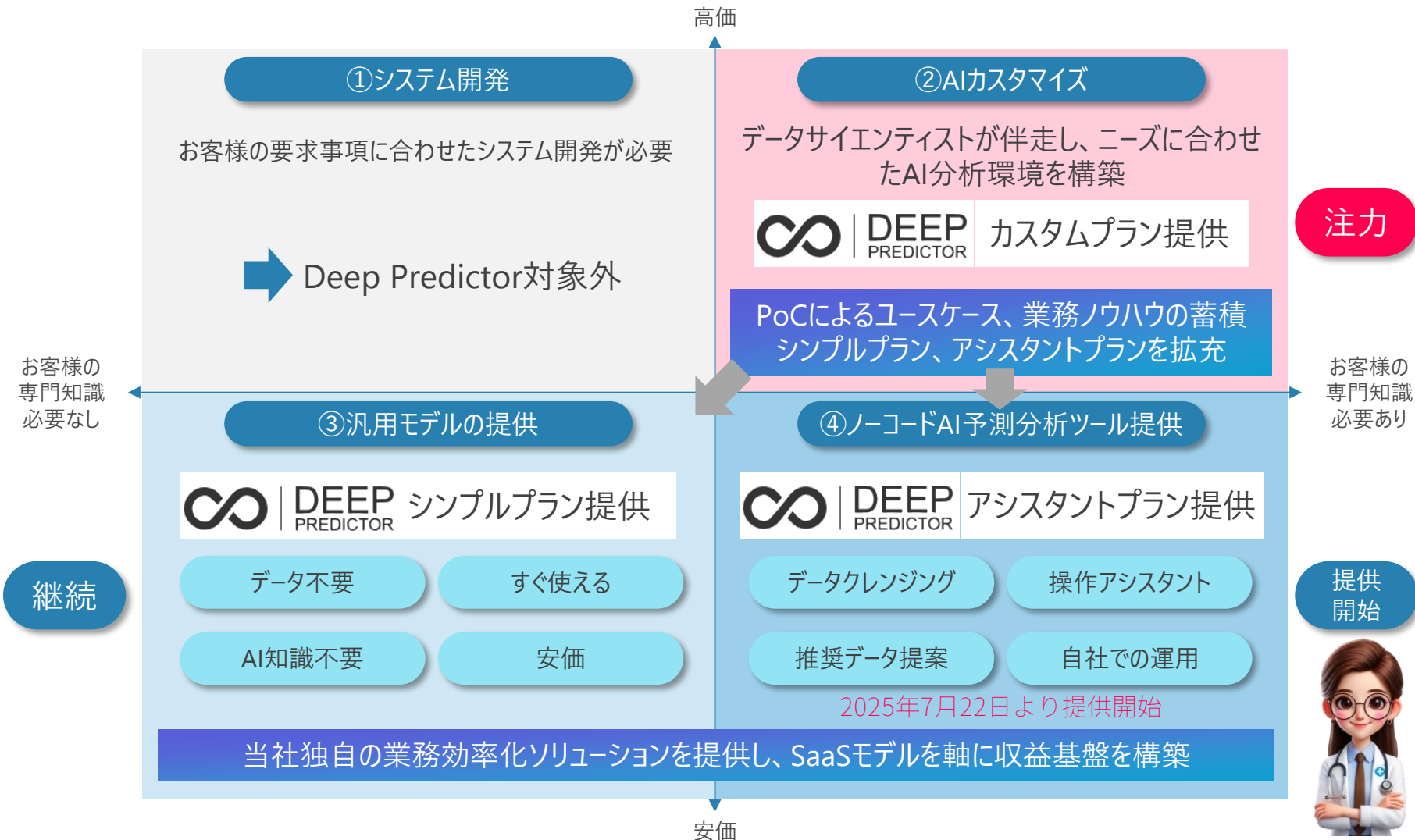


（※1） MAツールとは、顧客情報を一元管理し、メール・SMS配信やスコアリング、Web行動の分析などを通じて、マーケティングプロセスを自動化・効率化するシステムを指します。



AIサービス「Deep Predictor」サービス戦略

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





AIサービス「Deep Predictor」の導入実績の一例

多様なニーズに応じたカスタムプランを軸に導入が拡大しており、その中から代表的な導入事例を紹介します。



カスタムプラン提供

老舗食品メーカー
季節商品の製造量最適化

- ✓ 過去の売上データや天候・カレンダー等の情報により季節商品の売上を予測
- ✓ 品切れを防ぐため、予測した売上から製造量を調整する効果を検証中



カスタムプラン提供

業界特化のITソリューションベンダー
発注管理システムへの組み込み

- ✓ 小売り業等に提供する発注管理システムとDeep Predictorを連携
- ✓ 過去の売上データや天候・カレンダー等の情報により対象商品の売上を予測し適切な発注量を提案
- ✓ システム連携開発および精度検証を実施中



カスタムプラン提供

金融系大手代理店
「絶対リーチ！SMS」ご利用企業様における「Deep Predictor」活用事例

- ✓ 顧客接点データや属性情報を分析し、応答確率の高い顧客群を抽出
- ✓ 有人対応チャネルでのアプローチに活用し、接触効率や成約率の向上を支援

Topics



「絶対リーチ！RCS」：KDDI提供のRCS連携で普及促進へ。 いえらぶパートナーズの導入成功事例をご紹介します

～不動産業界が抱える“伝わらない”課題をRCSで解決～

2025年5月20日より、KDDI回線（au/UQ mobile/povo1.0）を利用するiPhoneの「メッセージ」アプリおよびAndroidの「Googleメッセージ」アプリにおいても、RCSによるリッチメッセージの配信が可能となりました。これにより、さらなる反応率の向上と、顧客コミュニケーションの高度化が期待されています。

【成功事例】「絶対リーチ！RCS」導入で業務時間640時間削減/月間を実現！

導入企業：株式会社いえらぶパートナーズ（不動産業界に特化した家賃保証サービスなどを展開）

- ・ 入居者への家賃支払い確認業務において、毎月約1万人に電話やSMSで連絡対応を実施
- ・ 1件あたり平均9.6回の架電が必要で、1件あたり2分の通話対応に膨大な業務時間がかかっていた
- ・ SMSでは開封状況が把握できず、対応の優先判断ができないという課題もあり、業務効率の改善と確実に情報を届ける新たな手段が求められていた。



導入後の主な効果

- ・ お支払いリマインド対象の約20%に対する対応をRCSで完全自動化
- ・ 月間640時間の業務時間削減、約2億円分の確認業務を自動対応
- ・ RCS既読者の80%以上が適切なアクションへ進展

🚀 AI CROSS × KDDI × 企業様の未来へー RCSの可能性をさらに拡大！

- ・ 「絶対リーチ！RCS」を通じて、企業と顧客の最適なエンゲージメントを実現
- ・ AIとの連携により顧客体験を最適化し、メッセージの高度なパーソナライズを推進
- ・ 不動産業界をはじめ業界横断でのRCS普及を加速
- ・ RCSの可能性を最大限に活かし、企業の成長と変革とともに推進



【業界初※】誰でも使えるAI需要予測プラン登場！「アイラ」がガイドする ノーコードAI予測サービスを提供開始（2025.7.22～）

～AI予測分析サービス「Deep Predictor」から、アシスタントプランをリリース～

需要予測アシスタントプランとは

- 誰でも使える、かんたんAI予測ツール

専門知識は不要。Excelにデータを入力するだけで、AIが自動で需要を予測し現場の担当者がすぐに使い始められます。

- 高い予測精度と自動連携機能

天気や祝日などの外部データも自動で取り込み、正確な予測を実現。来客数で平均89.6%の高い正答率を記録しています。

- 多くの商品や店舗にまとめて対応

たくさんの商品や店舗のデータを一括で予測可能。販売数が少ない商品も含め、幅広い現場で効果を発揮します。

【解決する課題】

現場でよくある困りごと（例）

- 売れ残りで在庫が余る
- 人気商品が欠品して機会損失が発生
- 発注作業に時間がかかる

→AIで「見える化」・「自動化」し、経営効率を改善

【効果例】

在庫削減／欠品防止／作業時間の短縮

【今後の展開と成長可能性】

- 需要予測は幅広い業界で必要不可欠
製造業・小売・物流・飲食など、業種を問わずニーズが拡大中
- 現場主導で使える点が差別化ポイント
「使いやすさ × 精度の高さ」で既存ツールとの差別化に成功

売上・販売量・出荷量など、多様な“未来の数字”を予測

平均予測的中率 **85%~90%**



販売数量予測



売上金額予測



来客数予測



出荷量予測



在庫数予測



※当社調べ：ノーコードで、気象・カレンダーの外部データを自動連携し、専門知識不要でAIモデル構築～予測が完結する需要予測サービスとして（2025年7月時点）

Deep Predictorアシスタント
アイラ