



2026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)

2026.5.15



セグメント再編について

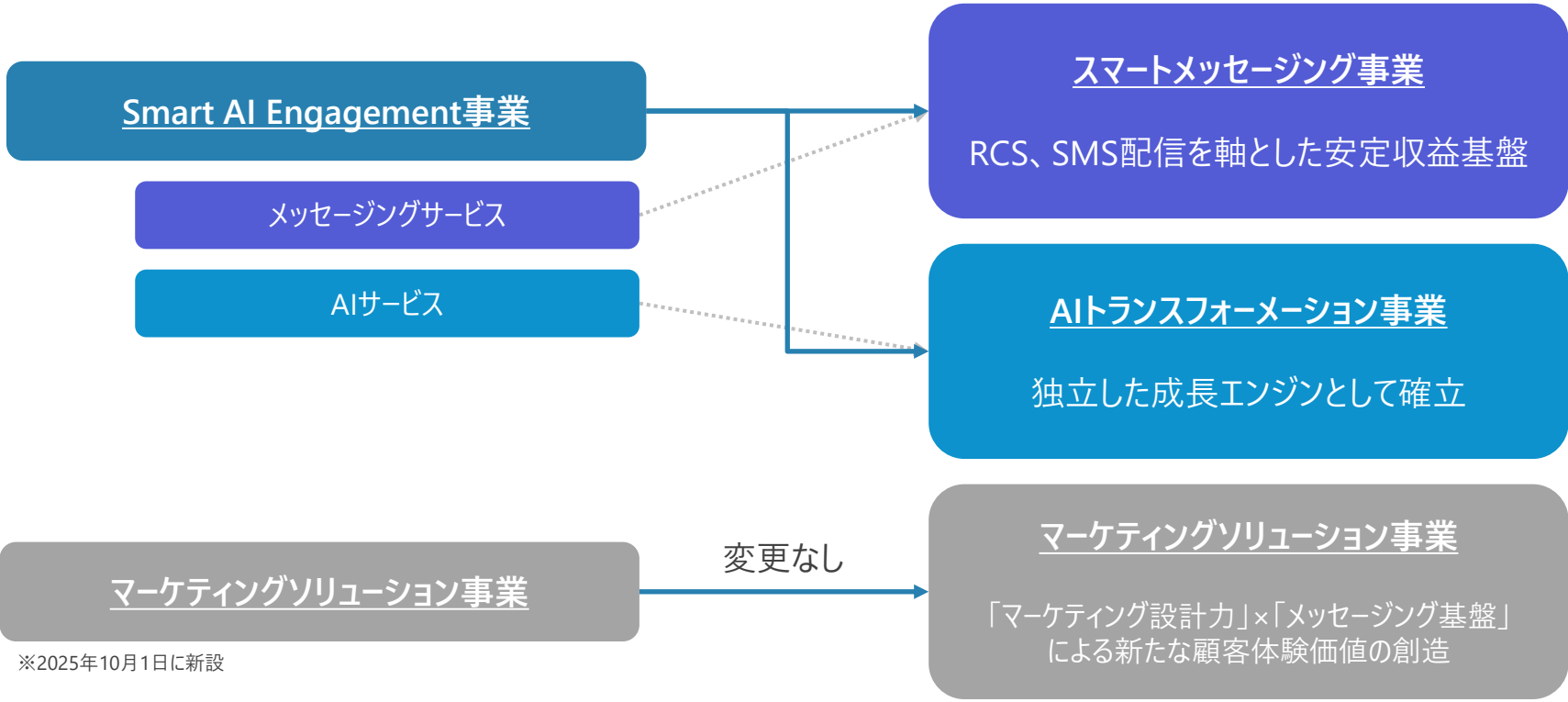
AIを「第二の柱」へ — 新たな成長ステージへの移行

当社はこれまで、メッセージングサービスとAIを一体で展開する「Smart AI Engagement事業」として、統合型ソリューションサービスの提供を推進していましたが、今後もこの方針は継続いたします。
一方、AIサービスの事業拡大に伴い、2026年1月より同事業を以下の2セグメントに変更します。
この結果、「マーケティングソリューション事業」と合わせ、現在は3セグメントにて事業を運営いたします。

※2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウブを完全子会社化した事に伴い「マーケティングソリューション事業」を新設。本再編により「スマートメッセージング事業」、「AIトランスフォーメーション事業」、「マーケティングソリューション事業」の3事業となります。

～FY2025.12月末

FY2026.1月～



※2025年10月1日に新設

FY2026.1Q 業績ハイライト



上場来
最高

売上高

1,331 百万円

前四半期比 +6.82% ↑
前年同期比 +43.04% ↑

上場来
最高

営業利益

196 百万円

前四半期比 +102.20% ↑
前年同期比 +40.34% ↑

上場来
最高

経常利益

196 百万円

前四半期比 +117.56% ↑
前年同期比 +39.32% ↑

四半期純利益

121 百万円

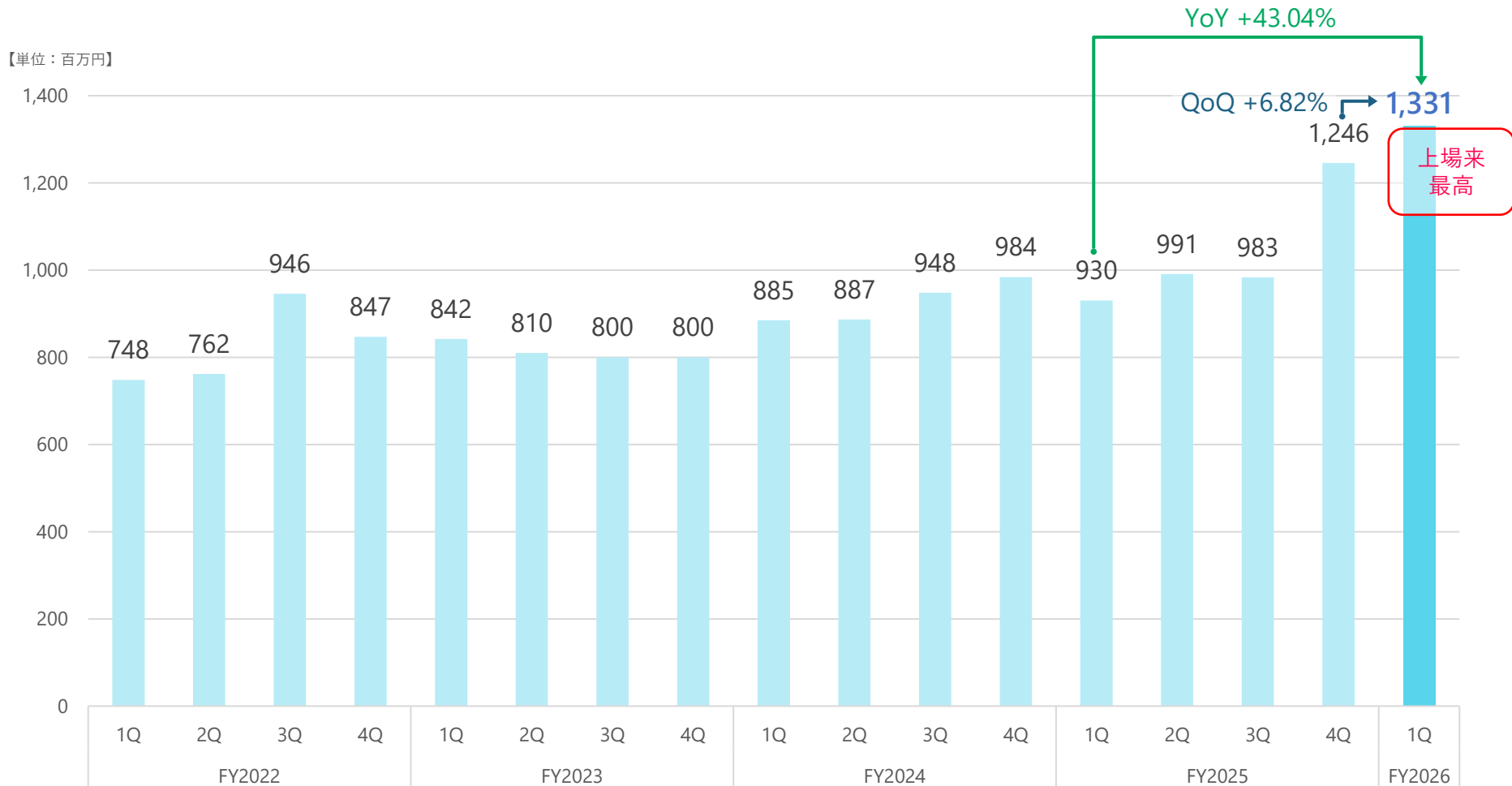
前四半期比 +174.36% ↑
前年同期比 +49.32% ↑

(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



売上高（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、各事業の拡大が順調に進捗し売上高合計は85百万円の増収（+6.82%）、前年同期比においても、前四半期同様に売上高合計は400百万円の大増収（+43.04%）し、上場来最高を達成

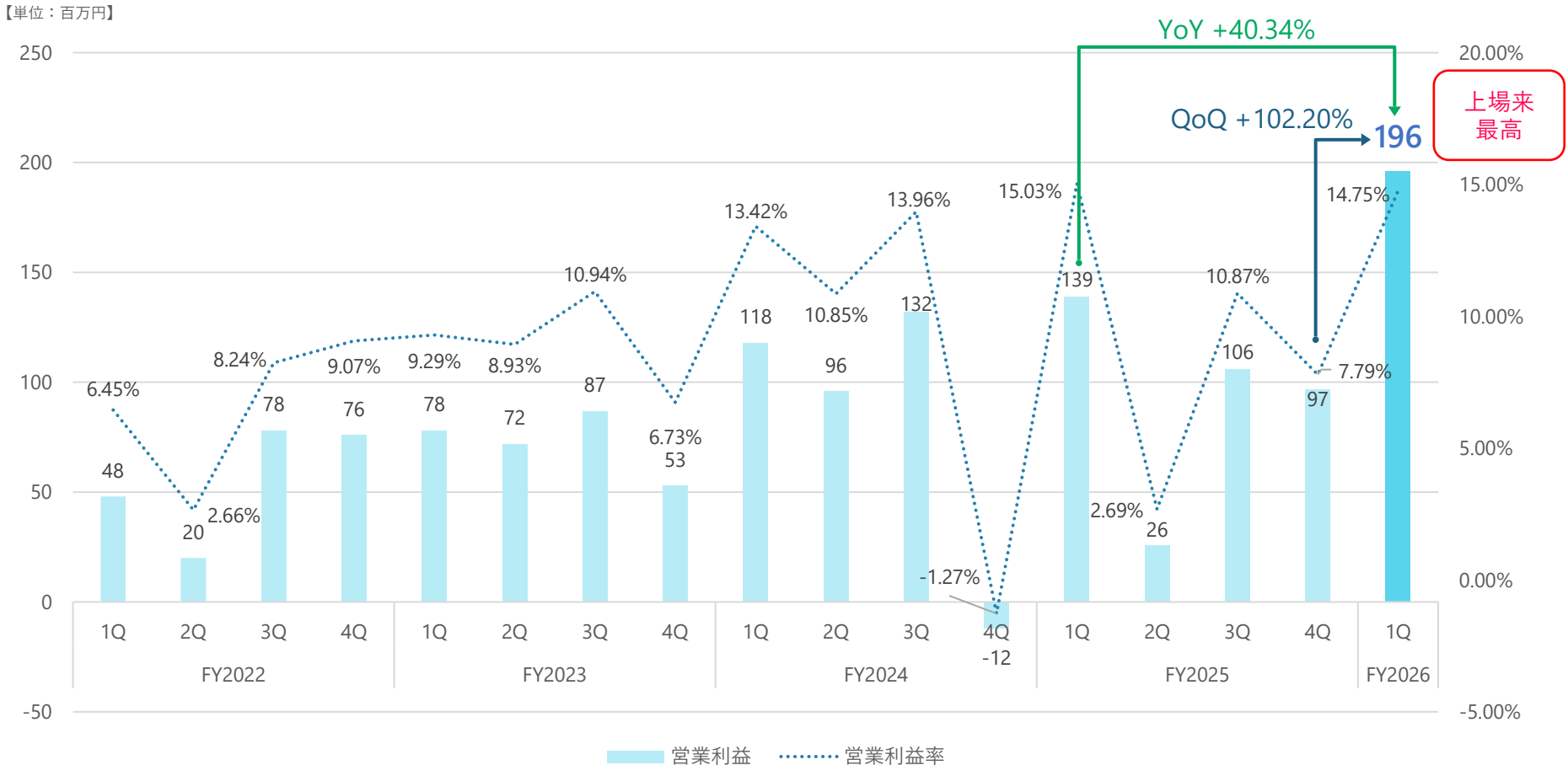


（※ 1） 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



営業利益（四半期毎推移）

- FY2025.4Qに株主優待関連費用が発生した影響により、前四半期比は99百万円の増益（+102.20%）
- 前年同期比においては、売上高の増加に伴い56百万円の増益（+40.34%）



(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



2026年12月期 第1四半期 連結業績（セグメント別）

スマートメッセージング事業： 国内顧客数および配信数の継続的な拡大を基盤に、既存顧客のSMS配信用途拡大およびRCS利用社数増加により、売上高、セグメント利益ともに堅調に積み上がり、収益基盤を拡大

AIトランスフォーメーション事業： Deep Predictorの契約社数が堅調に推移したことに伴い、月額利用料収入が一定積み上がり、またAIカスタマイズ大型案件の受注が集中したことで、当四半期にセグメント利益が黒字転換

マーケティングソリューション事業： 2025年10月より当事業を新設
主要取引先を中心とした案件の獲得・拡大に注力し、計画通りに進捗

【単位：百万円】

	2026年12月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	増減額	前年同期比
売上高	1,331	930	+400	+43.04%
スマートメッセージング事業	1,118	901	+217	+24.09%
AIトランスフォーメーション事業	52	29	+23	+79.63%
マーケティングソリューション事業（※2）	160	-	+160	-
セグメント利益または損失	196	139	+56	+40.34%
スマートメッセージング事業	298	261	+37	+14.33%
AIトランスフォーメーション事業	9	▲8	+17	-
マーケティングソリューション事業（※2）	17	-	+17	-
調整額	▲129	▲112	▲16	-

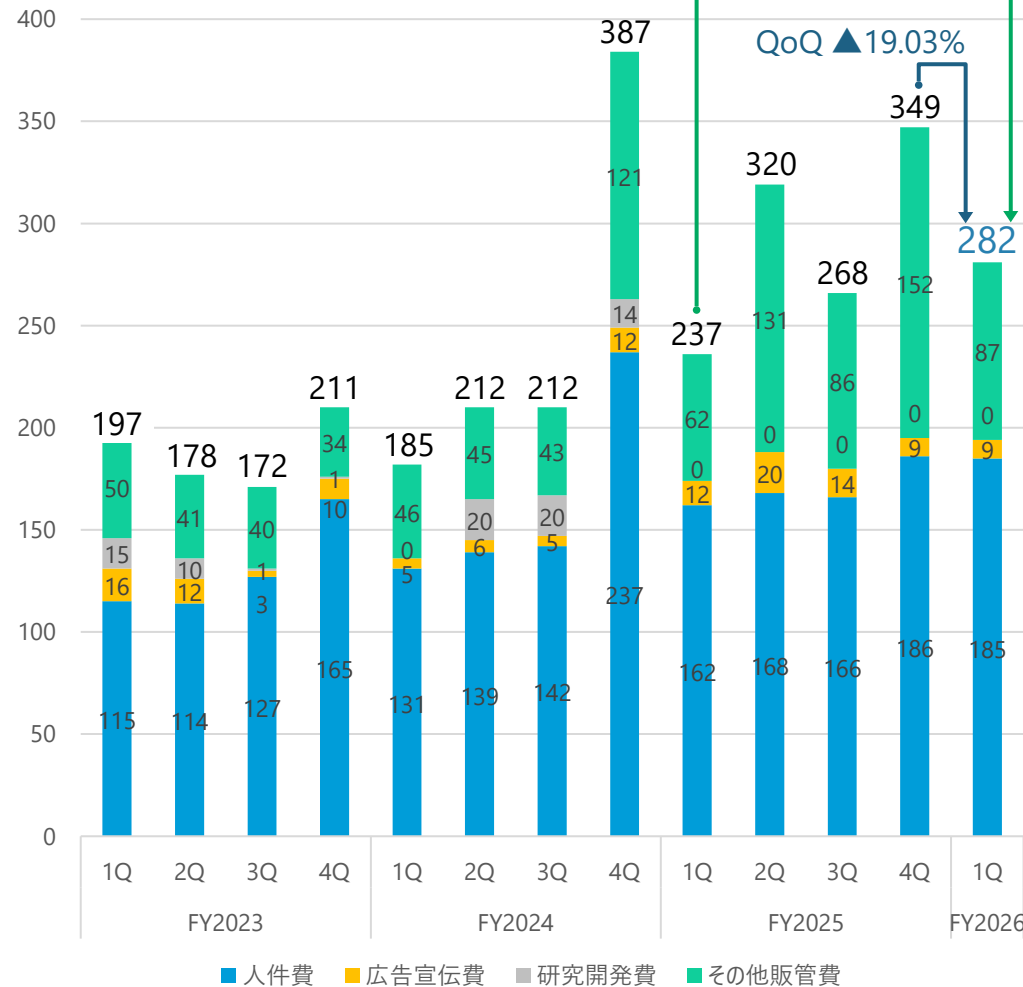
（※1） 前期に係る数値については、現行のセグメント区分に組み替えて表示しております。

（※2） 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウブを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。



四半期毎 販売費および一般管理費推移（四半期毎推移）

【単位：百万円】



分類毎の主な変動内容、用途

その他 販管費	<p><前四半期比></p> <ul style="list-style-type: none"> 株主優待関連費用の減少 採用フィーや本決算関連費用の増加 上記の2点により、前四半期比で65百万円の減少 <p><前年同期比></p> <ul style="list-style-type: none"> 株式会社ロウプの連結影響で12百万円の増加 一過性の土業関連費用等により12百万円の増加
広告 宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> 「絶対リーチ！RCS」や「リピカム」、「Deep Predictor」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
人件費	<p><前四半期比></p> <ul style="list-style-type: none"> ほぼ横ばい <p><前年同期比></p> <ul style="list-style-type: none"> 株式会社ロウプの連結影響で18百万円の増加 従業員の増加で5百万円の増加

(※ 1) 2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。

スマートメッセージング事業およびAIトランスフォーメーション事業を中心に、当第1四半期において売上高および各段階利益は好調に推移

【単位：百万円】

	FY2026.1Q	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	1,331	5,300	25.12%
営業利益	196	600	32.73%
経常利益	196	590	33.32%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (当期純利益)	121	360	33.76%

FY2026.1Q

スマートメッセージング事業KPIサマリー



取引社数

8,801 社 (FY2026.1Q末時点)

前四半期比 +7.22% 

前年同期比 +17.87% 

SMS配信数

227.9 百万通

前四半期比 +6.53% 

前年同期比 +31.51% 

スマートメッセージング事業
ARPU（顧客平均売上高）※

12.7 万円／社

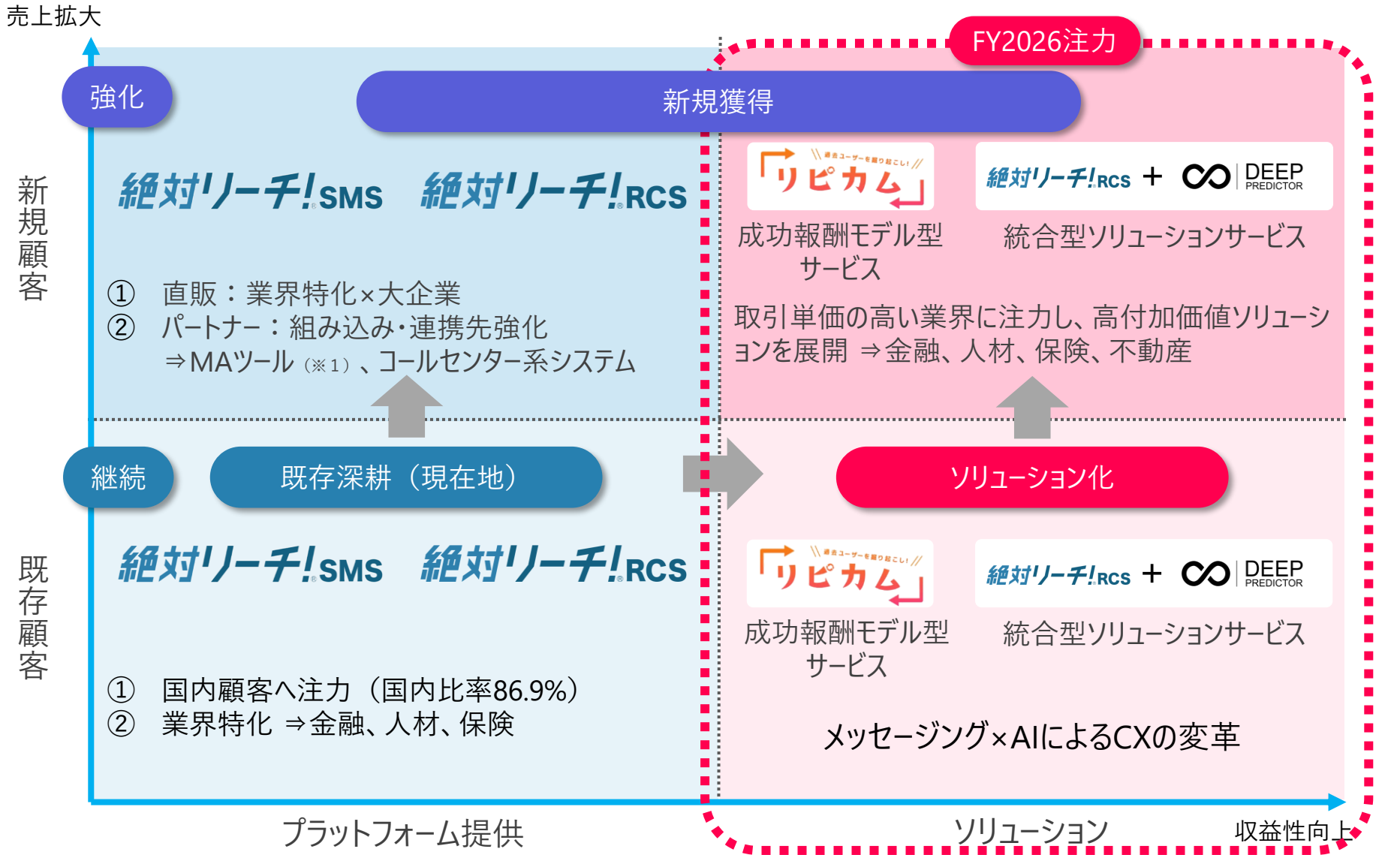
前四半期比 ▲3.28% 

前年同期比 +5.28% 

（※）FY2026.1Qにおけるスマートメッセージング事業売上を同時点における取引社数で割ることにより算出

FY2026.1Q ビジネスラインの状況

基本的な戦略はFY2026以降も継続



(※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①～③の3つのサービスモデルを展開

データサイエンティストの伴走が必要

FY2026注力

① AIカスタマイズ

データサイエンティストが伴走し、ニーズに合わせたAI分析環境を構築

DEEP PREDICTOR カスタムプラン提供

PoCによるユースケース、業務ノウハウの蓄積
シンプルプラン、アシスタントプランを拡充

コスト重視

② 汎用モデルの提供

DEEP PREDICTOR シンプルプラン提供

データ不要

すぐ使える

AI知識不要

安価

継続

③ ノーコードAI予測分析ツール提供

DEEP PREDICTOR アシスタントプラン提供

データクレンジング

操作アシスタント

推奨データ提案

自社での運用



品質重視

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

現場自走（業務部門で活用可能）

大企業向けPoC（※1）の継続に加え、今期注力する代理店経由での拡販が具体化。また、導入ハードルを下げたシンプルプランの受注も実現し、顧客層・販売チャネルの多様化が着実に進んでいる。



大手総合商社グループの
サプライチェーン専門会社

販売予測の 精度向上・属人化解消

課題

既存の需要予測サービス運用に課題があり、予測業務の一部がExcel運用となり属人化している

取り組み内容

- 販売実績・気象データ・経済データを基に自動で販売予測を実施
- 予測精度向上および需給予測業務の標準化・属人化解消を検証中

販売予測

属人化解消

標準化

精度向上



全国展開の飲食チェーン
新規出店ソリューション

新規出店時の売上予測 （シンプルプラン）

課題

新規出店の候補地選定における売上予測精度が低く、精度向上の取り組みをしているが効果がない

取り組み内容

- データ準備不要で比較的導入コストの低いシンプルプランによりスモールスタート
- Deep Predictorに実績データを蓄積し更に精度向上を行う方針

新規出店

売上予測

シンプルプラン

精度向上



大手ITソリューション経由
外装材専門メーカー

販売予測の精度向上 発注数量算出業務の効率化

課題

販売予測と発注数量の決定業務が属人化し、業務負荷が増加

取り組み内容

- 販売実績、経済データを基に自動で販売予測を実施
- 予測結果を基に最適な発注数量を自動算出し、発注業務の効率化を目指す

販売予測

属人化解消

代理店経由

業務効率化

（※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。

FY2026 事業方針

コトバで未来を描き、テクノロジーで未来を創る
「企画力×技術力」を核に、顧客の事業成長と体験価値向上に伴走

提供価値の広がり

CRM/MA支援を基盤として、最適なテクノロジーで顧客課題を解決し、顧客体験の向上を目指す

既存の強み
CRM/MA基盤



最適な
テクノロジーの採用



- 生成AI活用による企画・制作・運用の自動化に業務効率向上および高度化による品質向上
- 3D・AI技術を活用したバーチャル試着シミュレーターをはじめとする多様なソリューションの提供により、より豊かな顧客体験を創出

事業基盤



信頼、品質

大手広告代理店をはじめとする主要エージェンシーのパートナーとしての高い品質基準と遂行力を有する



企画力、技術力

マーケティング領域に精通した専門スキル人材を擁し、戦略を迅速かつ正確に形にする「企画力」と「技術力」が強み



成果まで伴走支援

ツールの導入をゴールとせず、顧客企業の「事業成長（価値向上）」を最終目標とし、顧客ビジネスに最後まで伴走

(※ 1) CRM (Customer Relationship Management) : 顧客情報を一元管理・分析し、営業、マーケティングなど、あらゆる業務の効率化と売上向上につなげることを目的とした手法やそのためのシステム

(※ 2) MA (Marketing Automation) : 見込み顧客の獲得から育成、既存顧客への継続的なアプローチまでを、デジタル技術によって自動化・効率化する仕組み

(※ 3) UI (User Interface) : ユーザーが実際に目にした操作したりする画面・ボタン・メニューなど、システムの「見た目と操作部分」のこと

(※ 4) UX (User Experience) : システムやサービスを使ったときにユーザーが感じる「使いやすさ・満足感などの体験全体」のこと

競争優位性の深化

企画から実装・改善までを一気通貫で担うことで、構想を成果へとつなげ、顧客企業との長期的なパートナーシップを実現

1. 顧客理解

2. シナリオ設計

一気通貫でCX向上を最適化する仕組みを継続的に実現

4. 改善最適化


3. MA活用 実装・改善

ワンチーム

- 企画と実装が分断されない体制により、構想を実行へ、実行を成果へとつなげる
- DX/CRMコンサル・アナリスト・クリエイター・エンジニアが横断連携し、顧客接点全体を最適化

Topics

当社は「Smart Work, Smart Life」の理念のもと、福岡・北九州エリアにおける産官学金連携を推進しております。九州工業大学・九州栄養福祉大学との産学連携協定をはじめ、地域の教育機関・行政・金融機関と連携してきた実績を基盤に、福岡銀行との協業契約を締結しました。当社のAIに関する知見を含めた幅広いソリューションを福岡銀行の取引先企業へ紹介・導入支援する体制を構築しています。



福岡銀行

- 地域企業との広範な接点と経営支援の基盤



AI CROSS

- AI・DXの知見
- SMS/RCS配信・AI予測分析・生成AI導入支援など、包括的ソリューション



地域企業のAI活用を具体的な導入・実装段階まで伴走支援できる体制を構築

本取り組み第1弾



Exploration Holdings INC. **経営層向け生成AI伴走支援**

■ 伴走支援内容

対象	経営層3名（社長・CFO・執行役員）
形式	生成AI研修（複数セッション）
目的	外部委託費削減・業務効率化を目指した生成AI導入の課題解決
開始時点	参加者全員「生成AIの知識ゼロ」からスタート

■ 具体的な業務変革および成果

- ▶ Claude Codeを活用しWebサイト4本の内製化等、生成AI活用に業務改善を実現
- ▶ 年換算 **約450～650時間**の業務削減インパクト
- ▶ **NPS（※1） +67・満足度5.0/5.0**の高評価を獲得

本案件を起点に、福岡銀行のネットワークを通じた地域企業への展開を加速させます

（※1） NPS（Net Promoter Score）：顧客ロイヤルティを測る指標。-100～+100で算出され、+50以上が「優良」