Smart Work, Smart Life

2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

（証券コード：4476）

2026.11.13

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q 業績ハイライト

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q業績ハイライト（2026年7月1日～9月30日）

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

売上高

1,290 百万円

前四半期比 +5.43%
前年同期比 +31.27%

営業利益

183 百万円

前四半期比 +27.59%
前年同期比 +71.35%

経常利益

184 百万円

前四半期比 +29.81%
前年同期比 +71.19%

親会社株主に帰属する四半期純利益

117 百万円

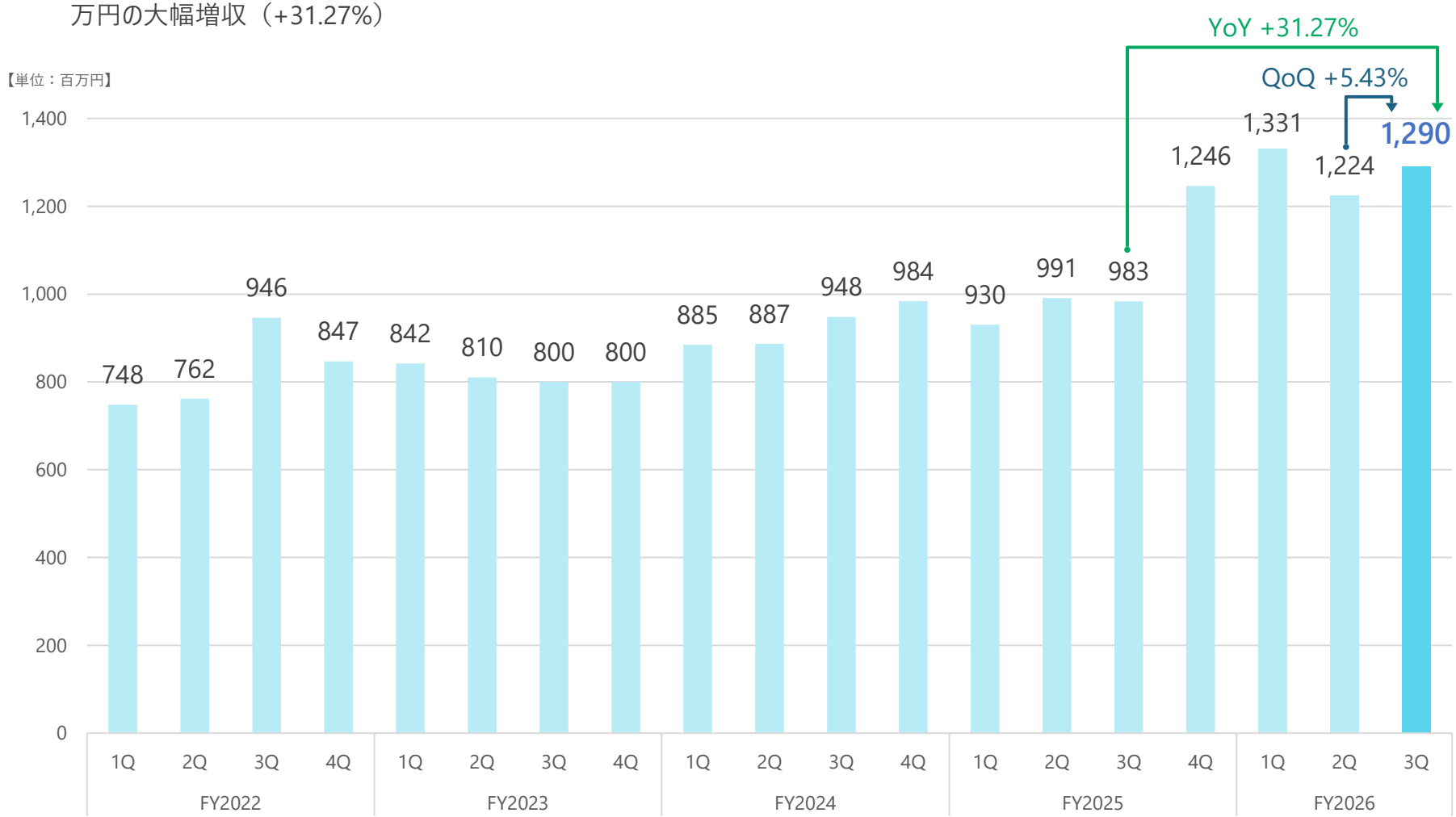
前四半期比 +11.53%
前年同期比 +123.75%

（※）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 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

売上高（四半期毎推移）

- 前四半期比においては、SMS配信のスポット需要の増加、AIトランスフォーメーション事業のAI受託開発案件の獲得が進捗したことにより売上高合計は66百万円の増収（+5.43%）
- 前年同期比においては、スマートメッセージング事業の拡大及び株式会社ロウプの子会社化による連結寄与により売上高合計は307百万円の大幅増収（+31.27%）



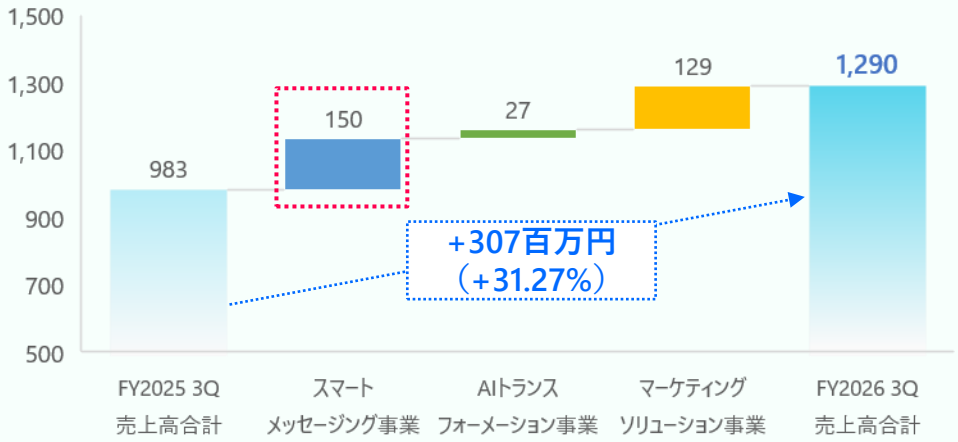
（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

売上高の増減要因

【単位：百万円】

前年同期比（FY2025.3Q ～ FY2026.3Q）における増減要因



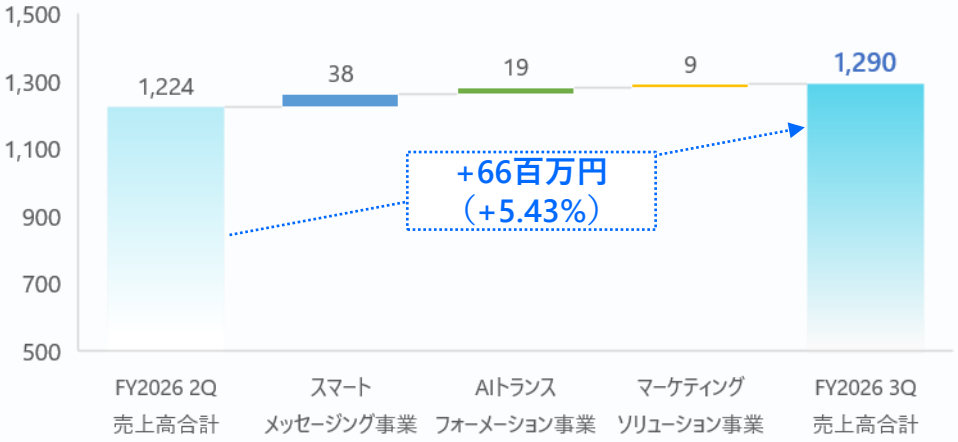
スマートメッセージング事業：+150百万円
- SMS配信用途拡大及びRCS契約社数の増加

AIトランスフォーメーション事業：+27百万円
- Deep Predictorの契約社数の増加及びAI受託開発案件の受注

マーケティングソリューション事業：+129百万円
- 株式会社ロウプの子会社化による連結寄与（※）

【単位：百万円】

前四半期比（FY2026.2Q ～ FY2026.3Q）における増減要因



スマートメッセージング事業：+38百万円
- スポット需要によるSMS配信数の増加

AIトランスフォーメーション事業：+19百万円
- Deep Predictorの契約社数の増加及びAI受託開発案件の受注

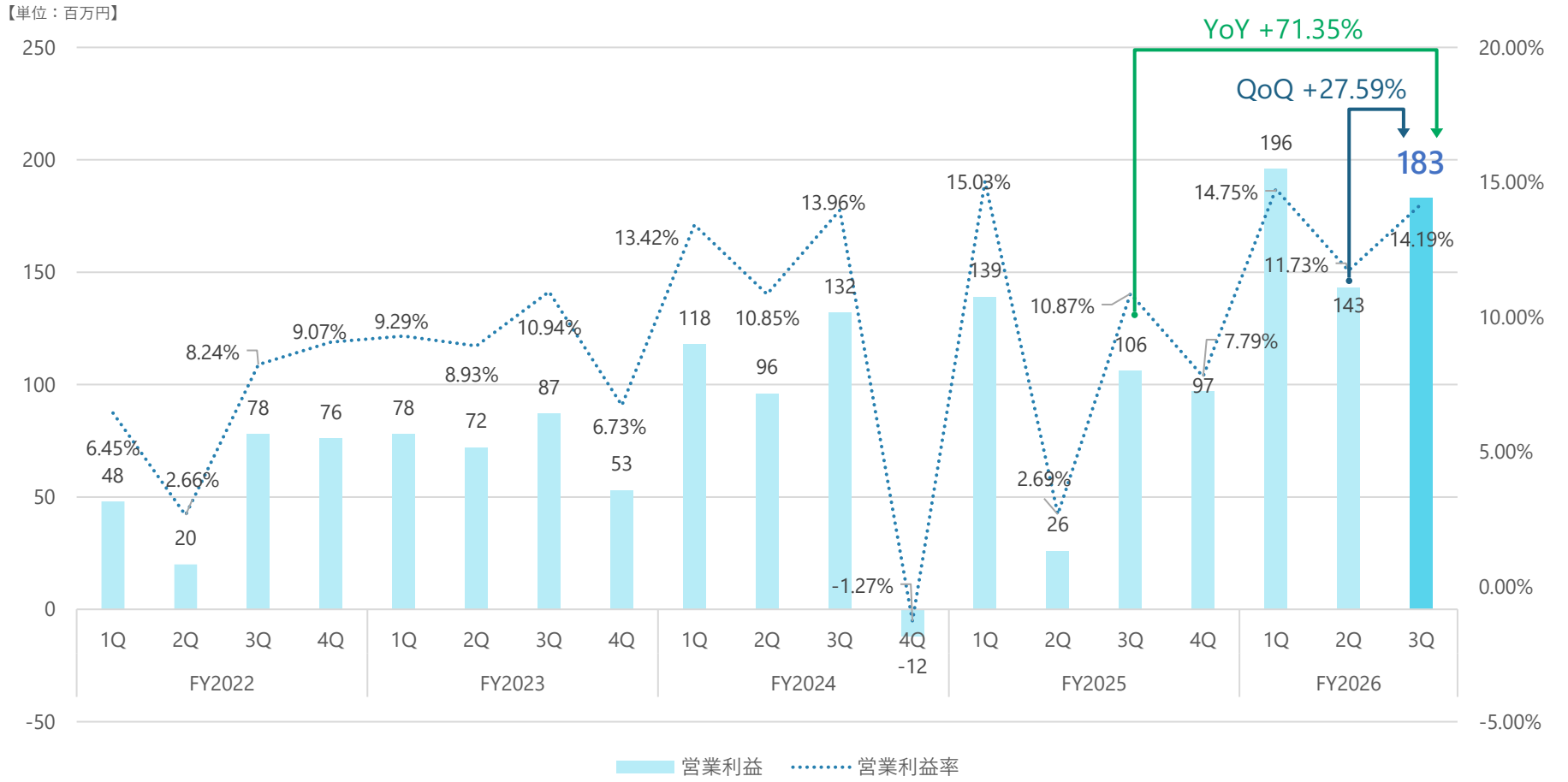
マーケティングソリューション事業：+9百万円
- 継続的なWebサイト運用と関連するアプリ保守案件及び既存顧客向けの追加・改善案件は、概ね計画どおり推移

（※）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 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

営業利益（四半期毎推移）

- SMS配信のスポット需要の増加に伴うスマートメッセージング事業の増益と販管費の減少により、前四半期比は39百万円の増益（+27.59%）
- スマートメッセージング事業の増益及び株式会社ロウプの子会社化による連結寄与により、前年同期比は76百万円の増益（+71.35%）

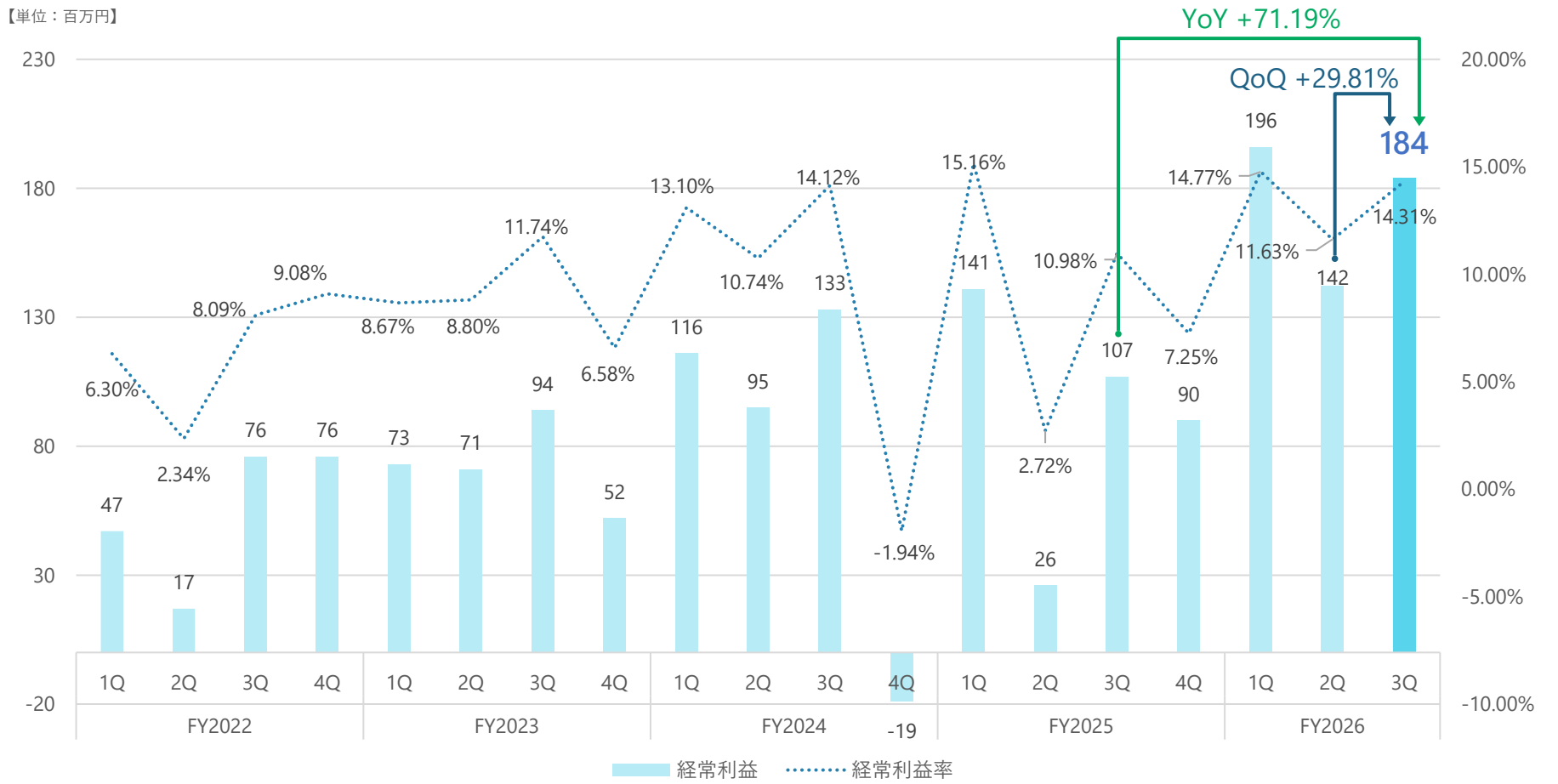


（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

経常利益（四半期毎推移）

- 営業利益と同様の推移

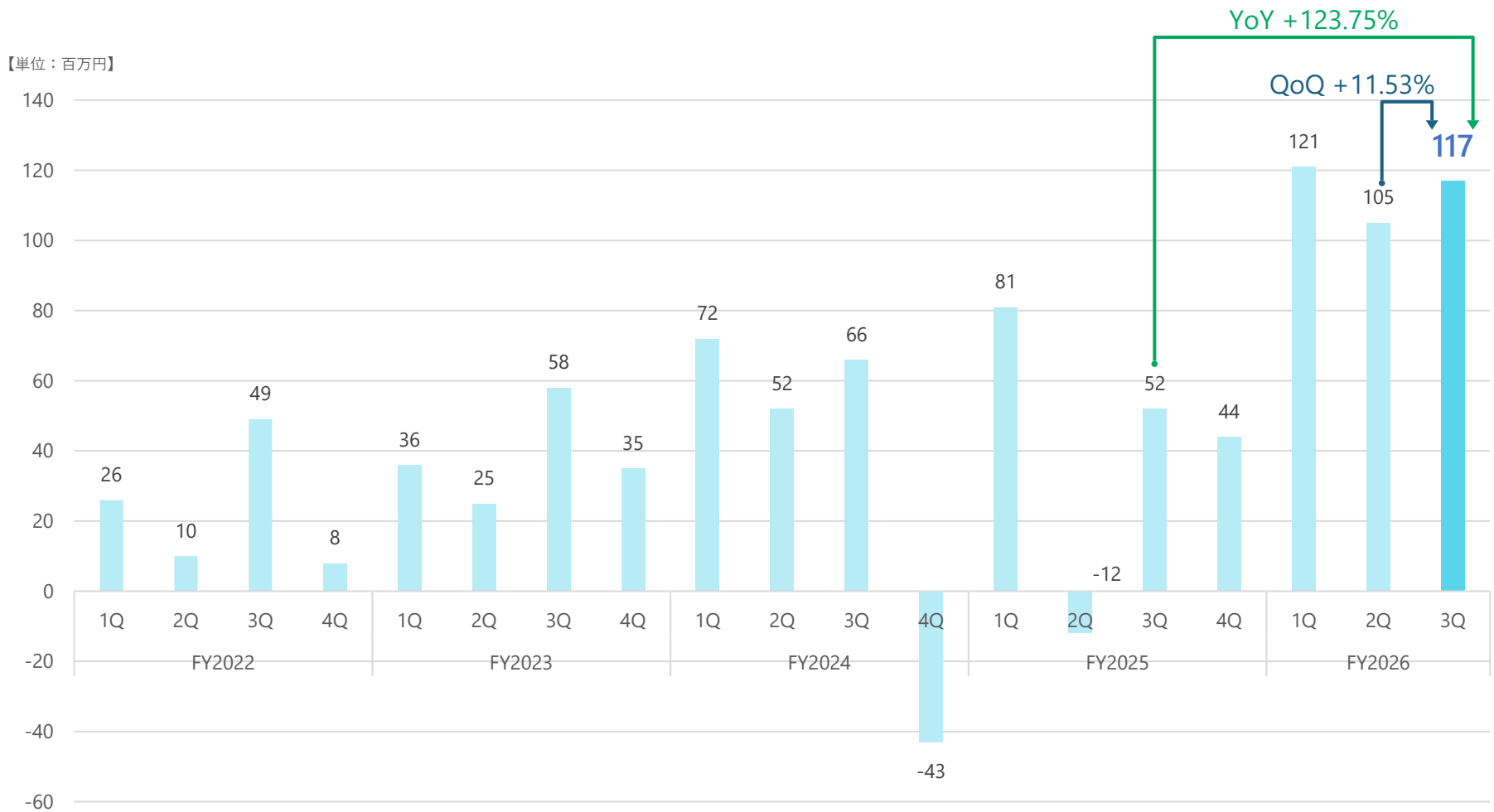


（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年第4四半期より連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

親会社株主に帰属する四半期純利益（四半期毎推移）

- 前四半期比については、12百万円の増益（+11.53%）、
  前四半期に特別利益として投資有価証券売却益18百万円を計上したため、経常利益に比べ増加率は小幅にとどまる
- 他方、前年同期比については経常利益と同様の推移



（※）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 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

第3四半期連結累計期間において
売上高、各段階利益が上場来最高を達成

【単位：百万円】

	2026年12月期 第3四半期（※）		2025年12月期 第3四半期	増減額	前年同期比
売上高	3,846	上場来最高	2,905	+941	+32.39%
営業利益	523	上場来最高	273	+249	+91.27%
経常利益	523	上場来最高	275	+247	+89.76%
親会社株主に帰属する四半期純利益	344	上場来最高	120	+223	+184.62%

（※）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 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

2026年12月期 第3四半期 連結累計業績（セグメント別）（※1）

AI CROSS Smart Work, Smart Life

スマートメッセージング事業： 国内顧客数の継続的な増加がSMS配信用途の拡大及びRCS契約社数増加をもたらす結果となり、配信数の拡大に寄与し、増収増益となった

AIトランスフォーメーション事業： Deep Predictorは契約社数の増加により月額利用料収入が着実に積み上がり、AI受託開発も受注が増加。第3四半期は受注拡大に向けて営業体制の強化とマーケティング施策への先行投資を行ったため、累計の損益はほぼ収支均衡となったものの、第4四半期はこれらの施策による受注拡大を見込む

マーケティングソリューション事業： 継続して顧客の新たなテーマに対する提案機会の拡大と既存顧客との取引深耕に取り組み、案件パイプラインの積み上げと受注拡大を図る

【単位：百万円】

	2026年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	増減額	前年同期比
売上高（外部顧客への売上高）	3,846	2,905	+941	+32.39%
スマートメッセージング事業	3,301	2,836	+465	+16.42%
AIトランスフォーメーション事業	134	69	+65	+94.32%
マーケティングソリューション事業（※2）	410	-	+410	-
営業利益（調整額控除後）	523	273	+249	+91.27%
スマートメッセージング事業	845	778	+67	+8.65%
AIトランスフォーメーション事業	▲0	▲34	+33	-
マーケティングソリューション事業（※2）	48	-	+48	-
調整額	▲370	▲469	+99	-

（※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 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026業績予想進捗

第3四半期累計期間は、スマートメッセージング事業を中心に好調な業績を維持した結果、各段階利益とも通期業績予想に対する進捗率は堅調に推移しました。
第4四半期は、期末に向けた一時的な人件費の増加に加え、セキュリティ対策の強化や人材採用への投資等を予定しております。
また、第3四半期に寄与したSMS配信のスポット需要の継続性など、現時点で見通しが確定しない要素があることから、通期業績予想は据え置き、今後、修正が必要と判断した場合には速やかに開示いたします。

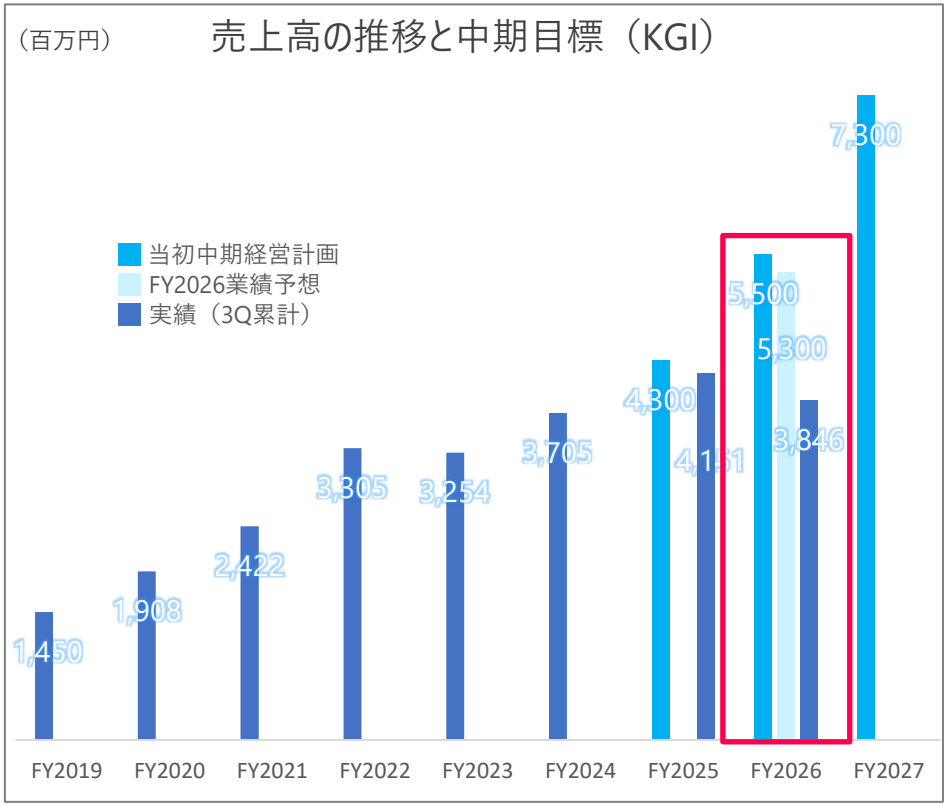
【単位：百万円】

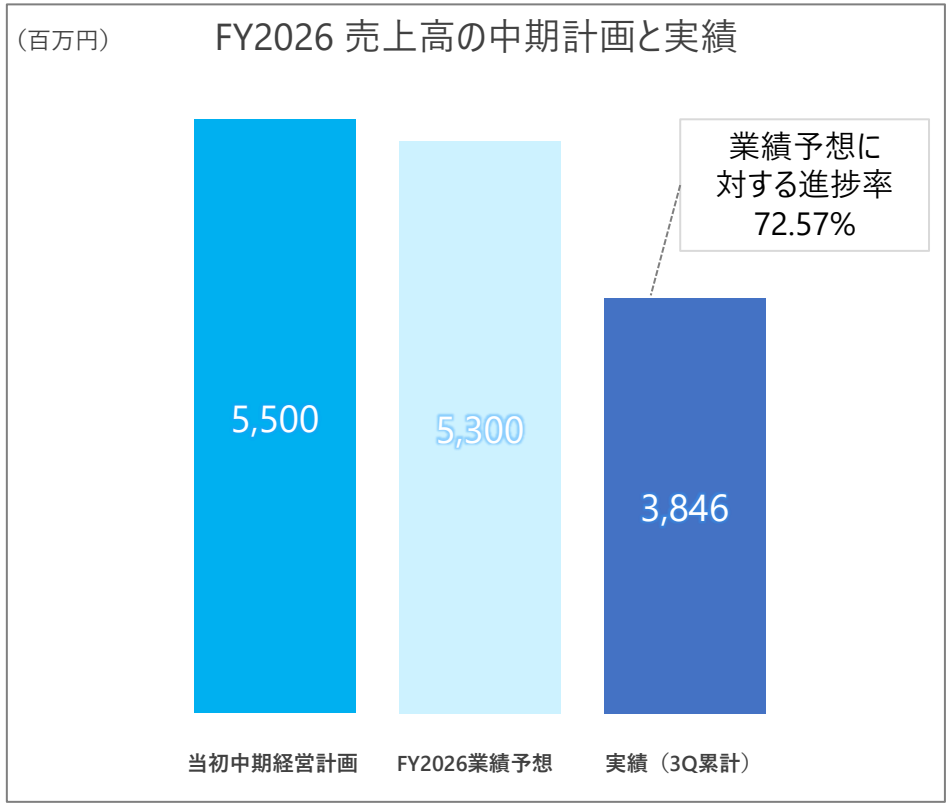
	FY2026.3Q 累計	通期業績予想	通期業績予想 進捗率
売上高	3,846	5,300	72.57%
営業利益	523	600	87.18%
経常利益	523	590	88.75%
親会社株主に帰属する四半期純利益（当期純利益）	344	360	95.62%

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

売上高の推移と中期目標（KGI）の進捗

- 2026年12月期第3四半期累計の売上高は3,846百万円、通期連結業績予想に対する進捗率は72.57%、概ね予想どおりに推移
- FY2026業績予想は、SMS市場におけるRCSの法人利用の普及が当初計画時の見立てより遅れているため、2025年2月14日発表の中期経営計画に対して▲200百万円としている



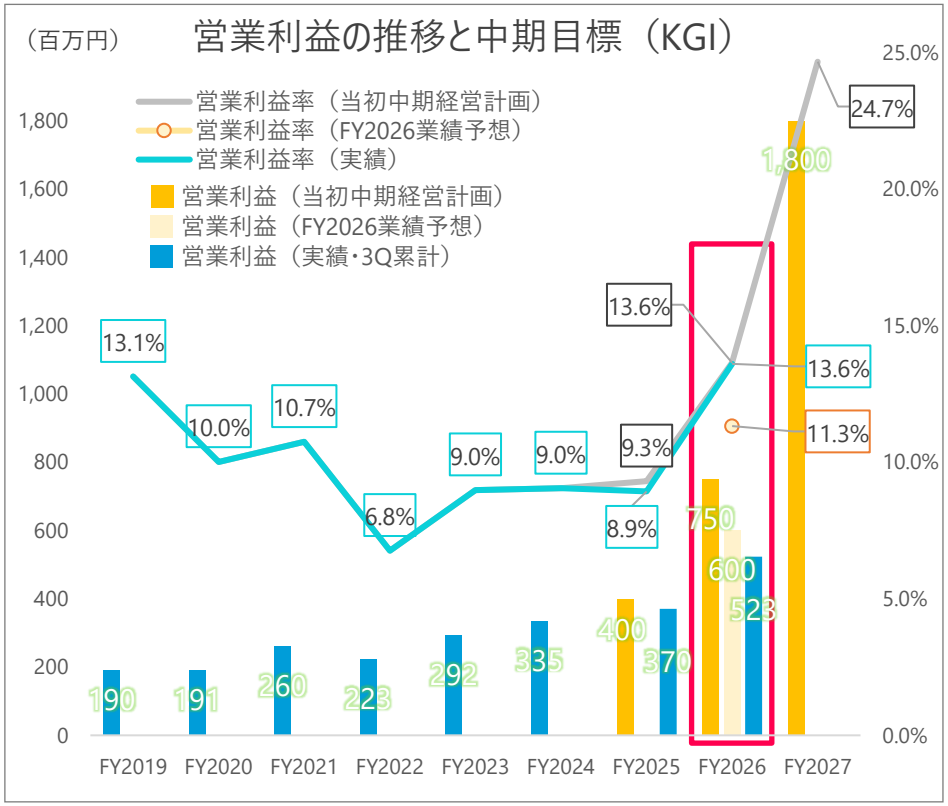


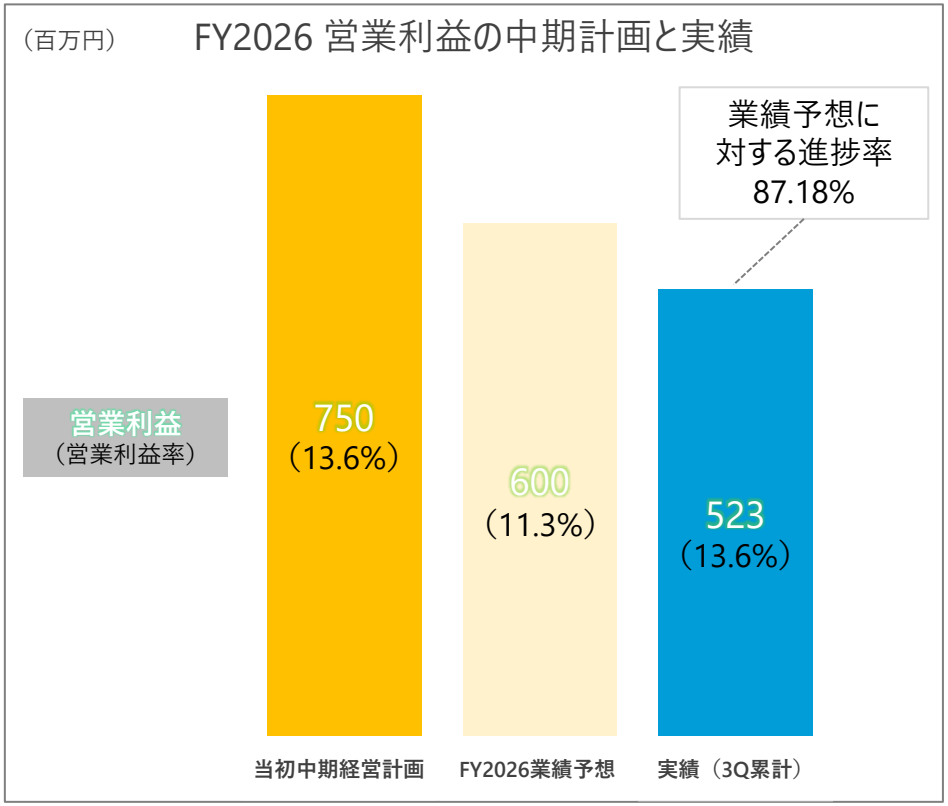
（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

営業利益の推移と中期目標（KGI）の進捗

- 2026年12月期第3四半期累計の営業利益は523百万円、通期業績予想に対する進捗率は87.18%となり、SMS配信数の増加及びAIトランスフォーメーション事業の収益向上により、FY2026業績予想の達成に向けて若干前倒しで進捗
- FY2026業績予想は、収益性の高いRCSの売上の積み上がりが当初想定より緩やかとなることに鑑みて、当初中期経営計画に対して▲150百万円を設定、
  売上高の計画差▲200百万円に対して営業利益の減少幅が相対的に大きいのは、RCS領域の収益性が高いことによるものであり、同領域の拡大が中期経営計画の達成に向けた最重要課題



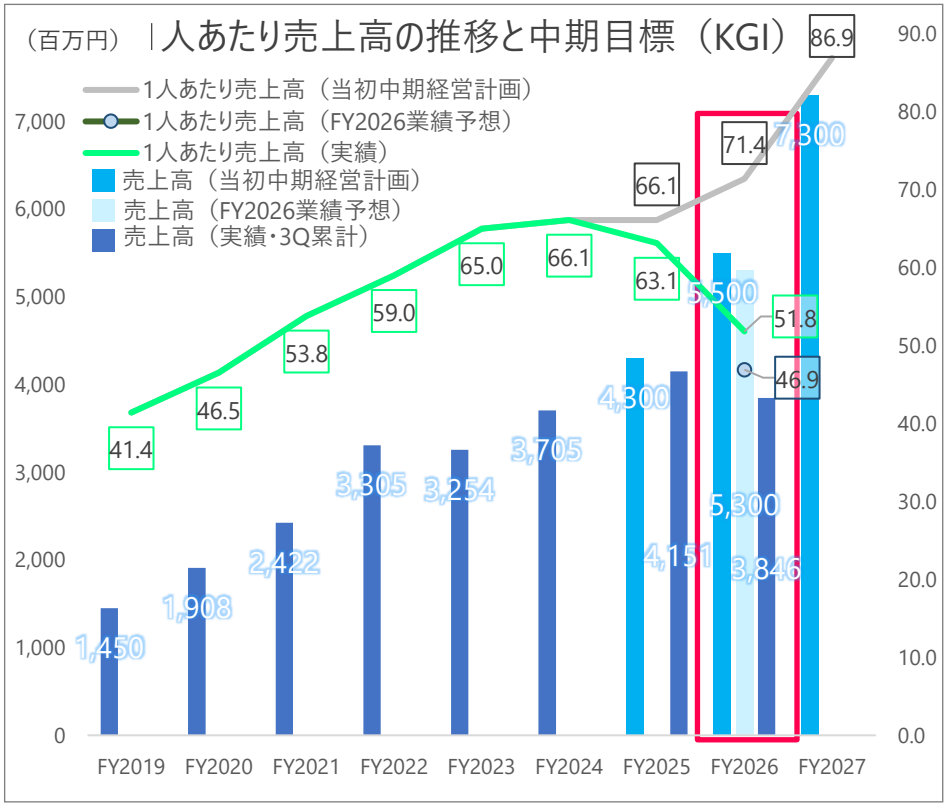


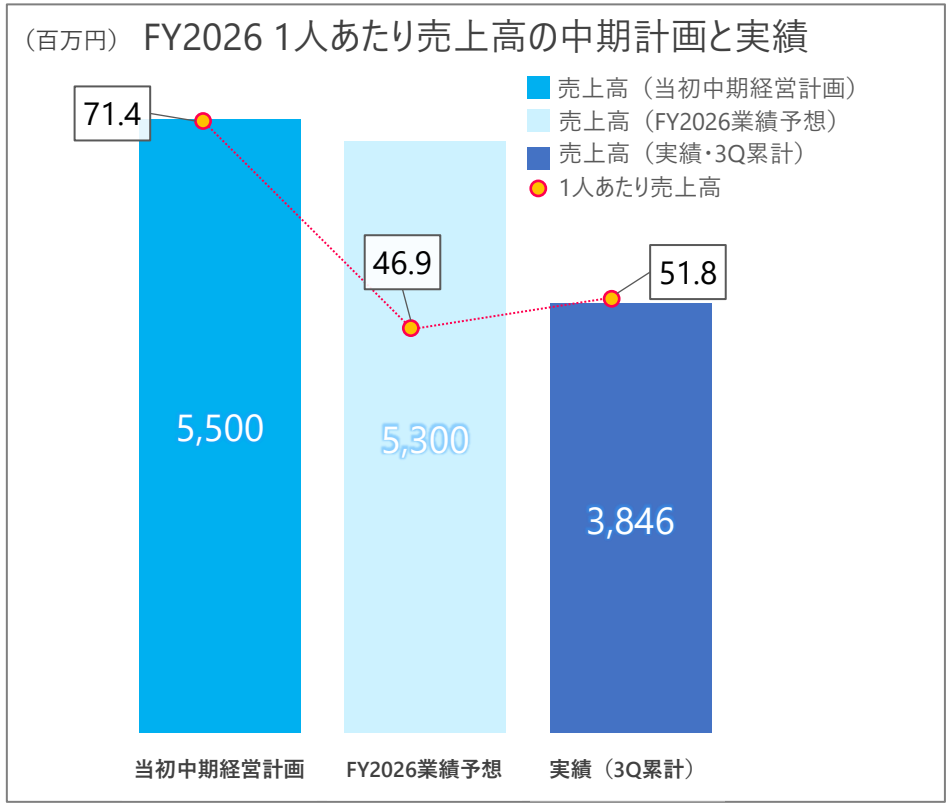
（※）2025年10月1日に株式取得により株式会社ロウプを完全子会社化し、2025年10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

1人あたり売上高（※2）推移と中期目標（KGI）の進捗

- 2026年12月期第3四半期時点の1人あたり売上高は、年換算51.8百万円となり、FY2026業績予想ベース（46.9百万円）を上回って推移
- 1人あたり売上高は、AI CROSS単体では64.5百万円/人と着実に積み上がっており、社内DXによる生産性向上は進捗しているものの、連結ベースでは事業モデルの異なる子会社を含むため、指標としては当初中期経営計画の前提と直接比較できない構造となっている





（※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10月1日から2025年12月31日の3か月間を連結範囲に含めております。
（※２） 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。なお、FY2026業績予想は、業績予想売上高5,300百万円を計画正社員数113名で割って算出し、第3四半期時点の実績は、累計売上高を連結正社員数99名×3/4（約74名）で割った概算値（年間ベースに換算）。

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q
スマートメッセージング事業KPIサマリー

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

KPIサマリー（四半期状況）

AI CROSS
Smart Work, Smart Life

取引社数

9,437 社 （FY2026.3Q末時点）

前四半期比 +3.25%
前年同期比 +17.98%

SMS配信数

226.9 百万通

前四半期比 +3.89%
前年同期比 +18.76%

スマートメッセージング事業 ARPU（顧客平均売上高）※

11.7 万円／社

前四半期比 +0.31%
前年同期比 ▲1.91%

（※）FY2026.3Q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

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

スマートメッセージング事業取引社数

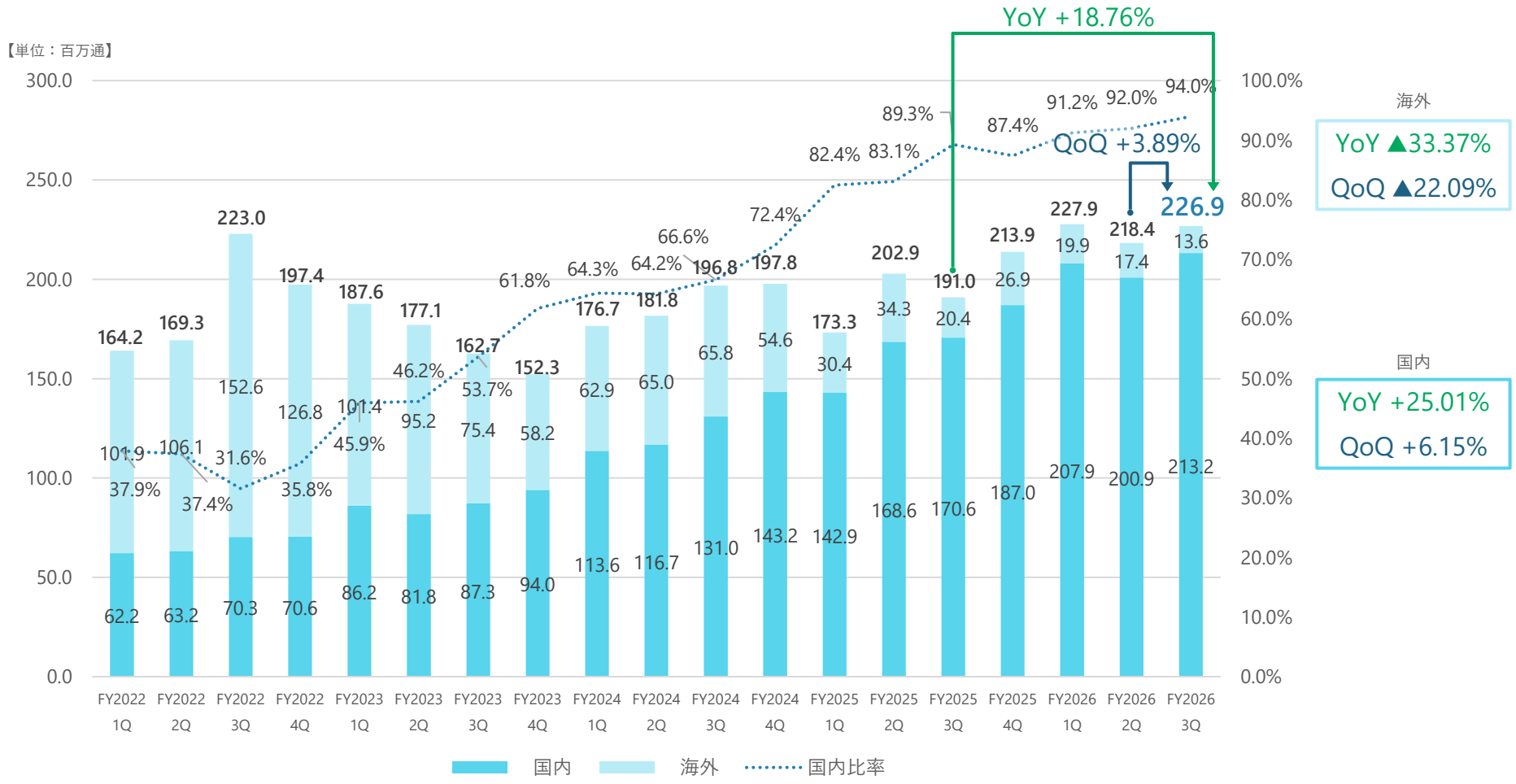
- 販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き堅調な伸びを維持しており、前四半期比で297社の増加（+3.25%）、前年同期比で1,438社の増加（+17.98%）
- SMSと親和性の高い顧客アセットを保有する販売パートナーとの取り組みに集中し、国内顧客の獲得強化を継続



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

SMS配信数

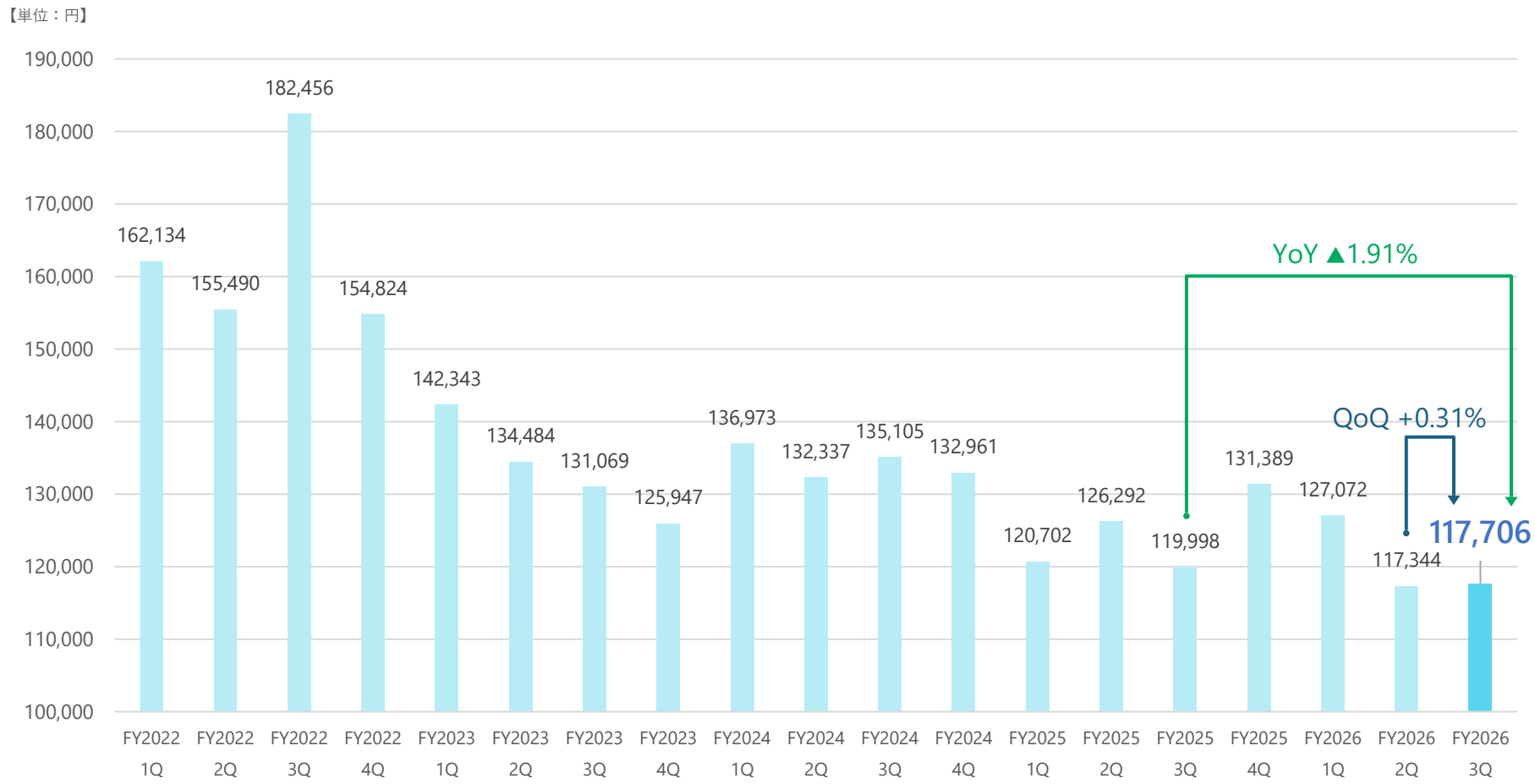
- FY2026.3Qにスポット需要によるSMS配信数増加があり、前四半期に比べ、SMS配信数合計は8.5百万通増加（+3.89%）、国内顧客のSMS配信数は12.4百万通の増加（+6.15%）
- 前年同期比においては、継続して収益性の高い国内顧客の獲得及び配信数の拡大に注力し、SMS配信数合計は35.8百万通増加（+18.76%）、国内顧客のSMS配信数は42.7百万通の増加（+25.01%）



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

スマートメッセージング事業ARPU （顧客平均売上高）

- 海外の大型顧客の売上が減少したものの、国内顧客の売上増加により、前四半期比及び前年同期比ともに概ね横ばい



© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2026.3Q ビジネスラインの状況

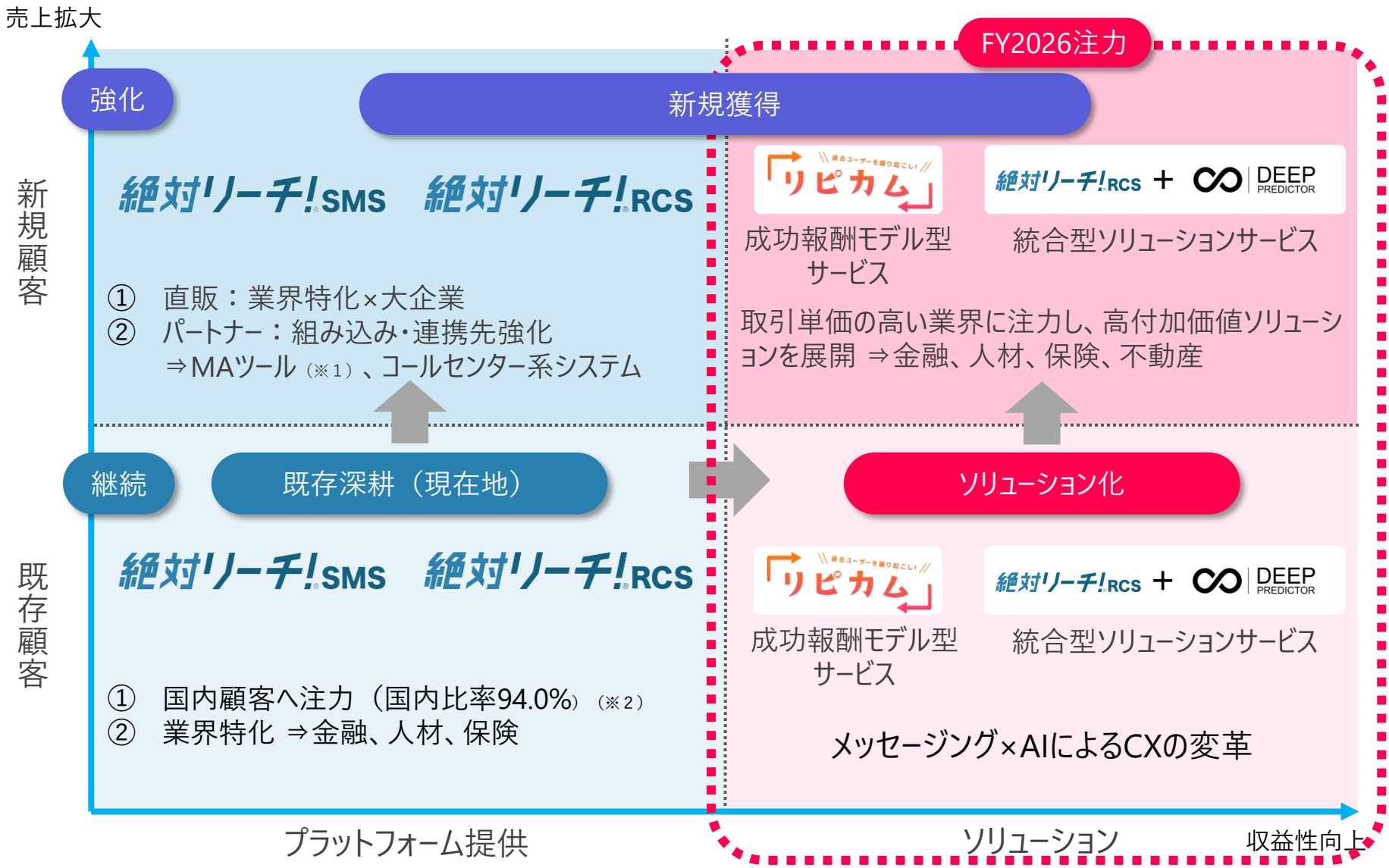
© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

スマートメッセージング事業の戦略

継続

AI CROSS Smart Work, Smart Life

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。
（※2） 売上高ベース、FY2026.3Q時点

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

AIトランスフォーメーション事業「Deep Predictor」サービス戦略

継続

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つのプランを展開

データサイエンティストの伴走が必要

FY2026注力

①AI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

品質重視

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

③AI 予測運用サービス提供

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



継続

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）

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

「Deep Predictor」の導入実績の一例

DEEP PREDICTOR

AI CROSS Smart Work, Smart Life

「Deep Predictor」は、需要予測から発注量の算出まで一貫して担い、顧客ごとの業務ルールに沿ってAIの予測を「そのまま使える判断材料」に変換。運用最適化オプションの採用率は90%を超え、予測にとどまらない意思決定支援サービスとして大幅な運用負荷軽減を実現。

ALPHA CO., LTD.

株式会社アルファ
（販促用品の企画・制作・販売）

需要予測から発注量の算出まで
発注判断の標準化・在庫適正化

提供範囲：需要予測 → 発注量算出 → 運用定着支援

課題

季節催事等で需要が変動し、海外調達品は先読みの仕入れが必要。発注判断が担当者の経験に依存し、過剰在庫・欠品の抑制が困難

取り組み内容

- 定番品・季節品の需要を共通の仕組みで自動予測し、発注量の目安まで算出
- AIの算出結果を担当者が確認・調整するハイブリッド運用で標準化

発注量算出　属人化解消
在庫最適化　業務効率化

ColorZoo

株式会社カラーズ
（ペットフード・ペット用品の企画・販売）

4事業部共通の発注・在庫管理基盤
年間1,300万～3,000万円の効果

提供範囲：需要予測 → 発注判断支援 → 運用定着支援

課題

発注判断が担当者の経験に依存し、集計・予測作成に月約23時間の手作業が発生。欠品回避と過剰在庫（フードロス）抑制の両立が課題

取り組み内容

- EC・店舗・法人営業など4事業部の発注・在庫管理をAI需要予測に統一
- 実績データの取込みで予測値を自動出力し、手作業を大幅に削減

発注判断支援　属人化解消
フードロス削減　業務効率化

ベビー・キッズ家具メーカー

（創業100年の老舗企業）

需要予測からコンテナ発注まで
発注業務の標準化・積載最適化

提供範囲：需要予測 → 発注量算出 → 積載最適化

課題

経験に頼った仕入れ発注で予測精度が低く、Excel運用が属人化。積載量を考慮した発注量の設定に経験則が必要で、コンテナ充填率の最適化が困難

取り組み内容

- 仕入れ需要を最大6か月先まで月次で自動予測し、推奨発注量を算出
- 体積・リードタイムを加味した発注最適化ツールと連携し、充填率85～95%を目指す

発注量算出　積載最適化
属人化解消　実務検証

© 2026 AI CROSS Inc. All Rights Reserved