



# 成長可能性に関する説明資料

AI CROSS株式会社

2019年10月

会社概要

当社サービスの特徴と強み

将来の成長戦略

会社名	AI CROSS株式会社
代表者	原田 典子
所在地	東京都港区虎ノ門三丁目2番2号虎ノ門30森ビル
設立	2015年 3月10日
従業員数	31名（2019年7月31日現在） ※パートタイマー及びアルバイトを含む

代表取締役社長

## 原田 典子

1998年慶應義塾大学経済学部卒業。ドイツ系ソフトウェア企業、SAPでテクニカルコンサルタントとして働いた後、システム開発ベンチャー企業に入社。同社アメリカ法人設立のため渡米。シアトル、サンノゼ、ニューヨークなどでアメリカのネットビジネス、ITトレンドの調査及び提携・アライアンス業務などを行う。2015年3月より現職。

取締役

## 菅野 智也

2001年中央大学理工学部卒業。SMS事業部の営業部長として着任した後、BtoBtoC市場での潜在化ニーズの掘り起こし、活用モデルの検討・提案及び提携・アライアンス業務にてサービス推進を担い、2018年1月営業部長に就任。2018年3月より現職。

取締役

## 鈴木 さなえ

1997年東京工業大学理学部卒業。大学卒業後、NEC系情報通信会社、ドイツ系ソフトウェア企業SAPでサービス業界向けコンサルタントとして働いた後、システム開発ベンチャー企業に入社。分社後、管理体制の構築を指揮し、2015年3月より現職。

# 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

AI CROSSは、企業が最大のアウトプットを出せるように

業務効率化のサービスを提供いたします。

それによって、従業員の方がSmart Life を実現できる

お手伝いをいたします。

# 企業も、そこで働くヒトも、もっとスマートに。



代表取締役社長

原田 典子

当時、わたしが一企業の駐在員として働いていたアメリカでは、フルタイムでの在宅勤務のほか、出産しても数日後に職務復帰し、子育てをしながら働く人など、ビジネスカルチャーとして個人の価値観やライフスタイルが最大限に尊重されていました。

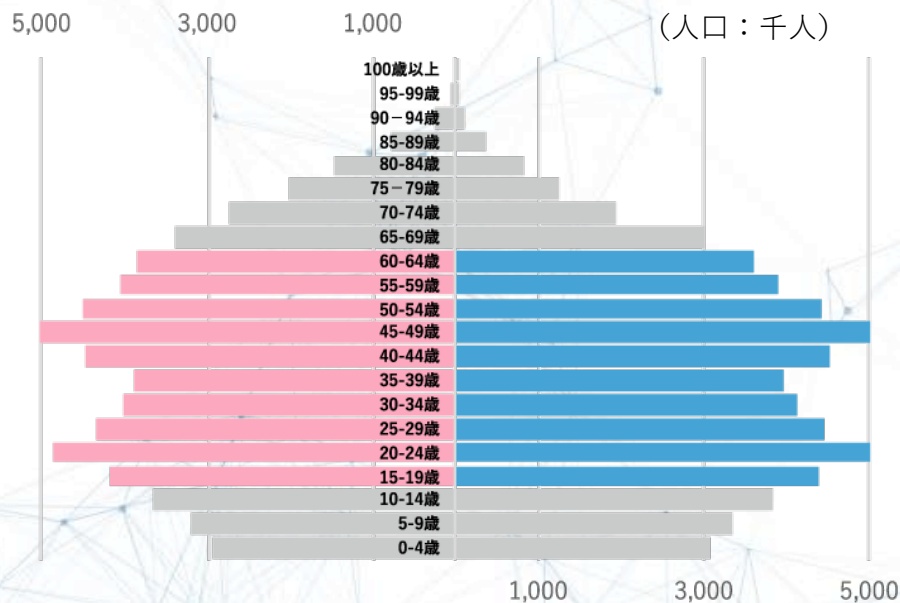
また、「決められたミッションを、期日までに、高い品質で完成させる」という高いコミットメントのもと、チャットやSMSをフル活用した業務の効率化や合理化がなされており、生産性向上と働き方がうまく両立されていました。

一方、日本のビジネス効率化は直近の『世界競争力調査』にもあるように調査対象国63カ国中、46位で、97年以降で最も低い競争力となっており、まだ生産性向上への取り組みが十分ではないのが現状です。

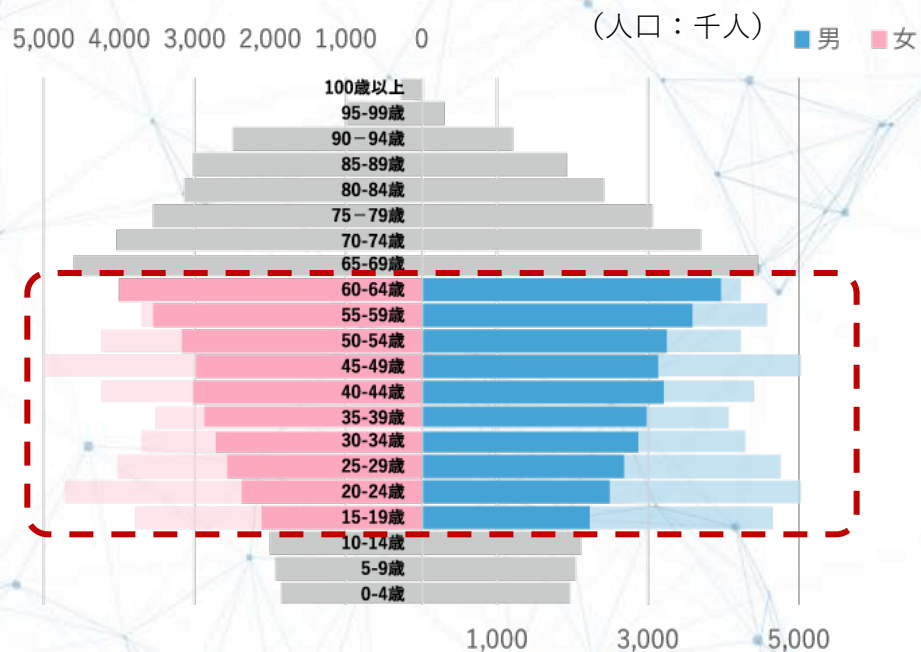
今後の労働人口減少問題など、日本企業にとって多種多様な価値観やライフスタイルへの対応が急務な中、私たちAI CROSSは先進のテクノロジーを活用した業務の効率化、生産性をあげるサービスを通して、企業の発展に貢献していきたいと考えています。

## 生産年齢人口の減少をICT、特にAIで補う必要あり

### 1995年人口ピラミッド



### 2040年人口ピラミッド予測



ICTサービス変遷と技術関連トピック

(※) 出典：国立社会保障・人口問題研究所

1995

インターネット普及期

2020

AIを活用した働き方改革拡大

2040

Windows 95登場

Google登場

iPhone登場

ビジネスチャット登場

5G登場

VRオフィス本格化

定年年齢の引き上げ

AI：シンギュラリティ

メッセージング  
サービス  
**AIX Message**

業務効率化

ユーザーへコンタクトをとる企業担当者の業務負荷軽減や効率化が主たるテーマ

ビジネスチャット  
サービス

InCircle  
**TALK InCircle**

生産性向上

コミュニケーションの加速化と多彩なワークスタイルによる生産性向上とコミュニケーション加速が主たるテーマ

働き方  
改革  
ICT市場

AI Analytics  
サービス

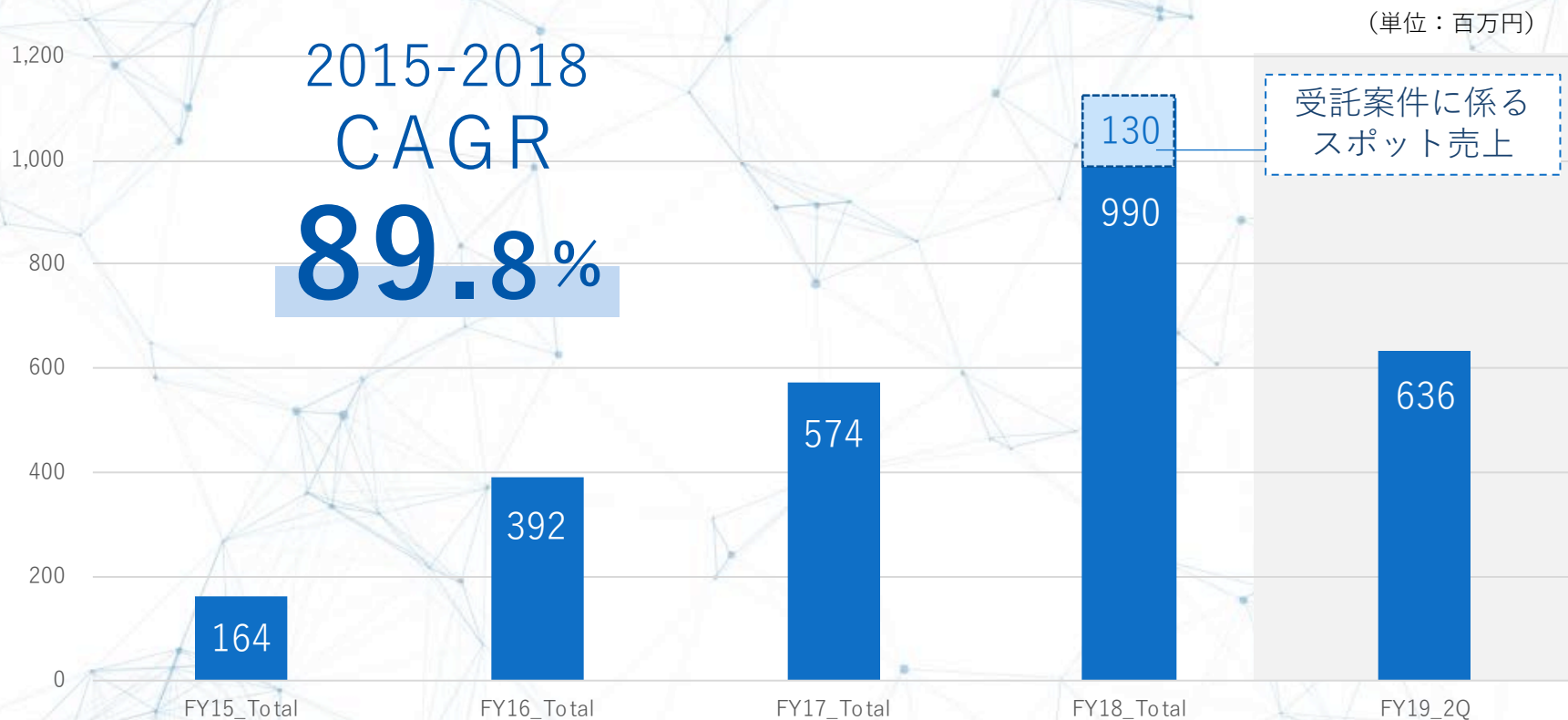
People Engagement® Cloud

業務効率化 \* 生産性向上

データおよびAIを活用したサービスによる人事部業務効率化および生産性向上が主たるテーマ



# 業績ハイライト



事業年度	2015	2016	2017	2018	2019.2Q
売上高	164	392	574	1,120	636
営業利益	-45	-24	4	100	99
経常利益	-47	-26	0.4	95	97
当期（四半期）純利益	-47	-26	3	87	65



会社概要

当社サービスの特徴と強み

将来の成長戦略

## ユーザとのコミュニケーションの効率化

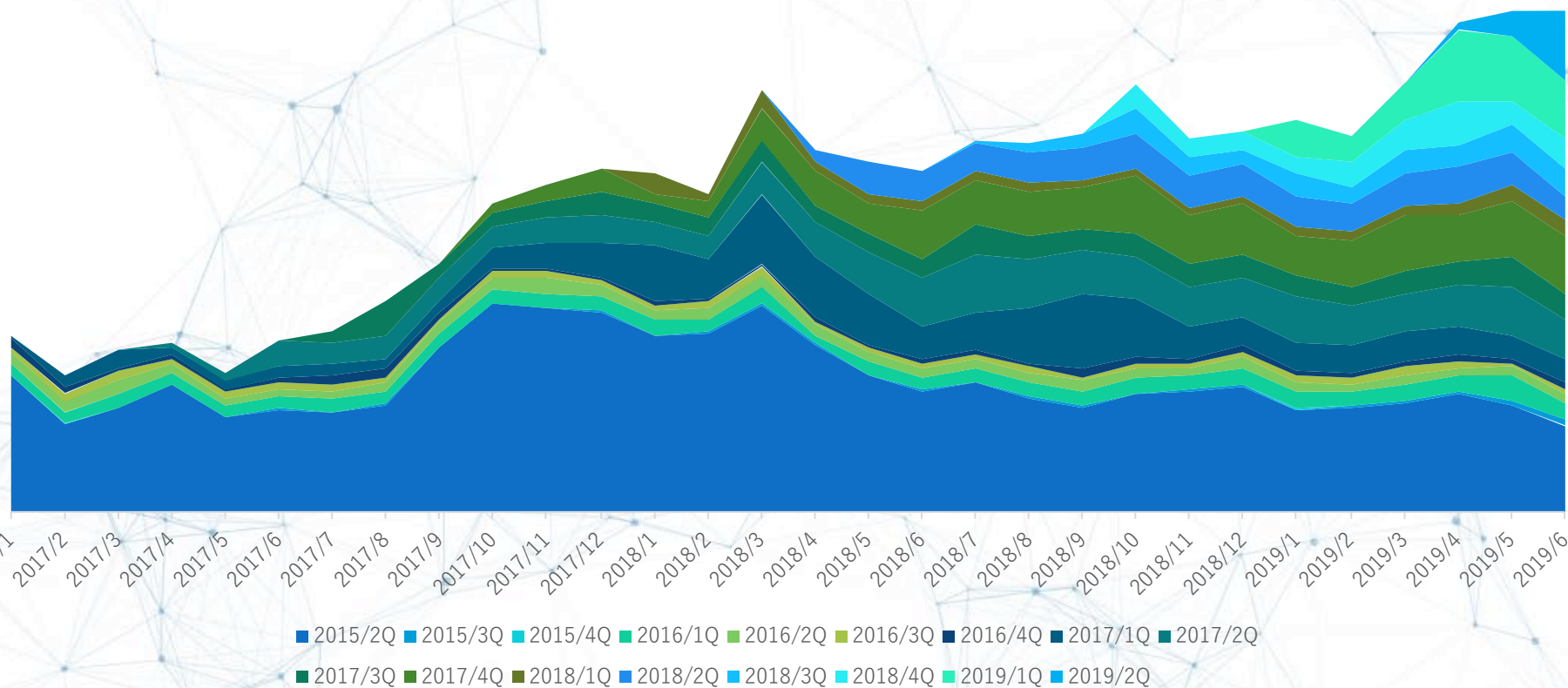
つながらない  
督促電話の代わりに

紙で行っていた  
顧客アンケートの置き換え

アプリの認証コード  
送付

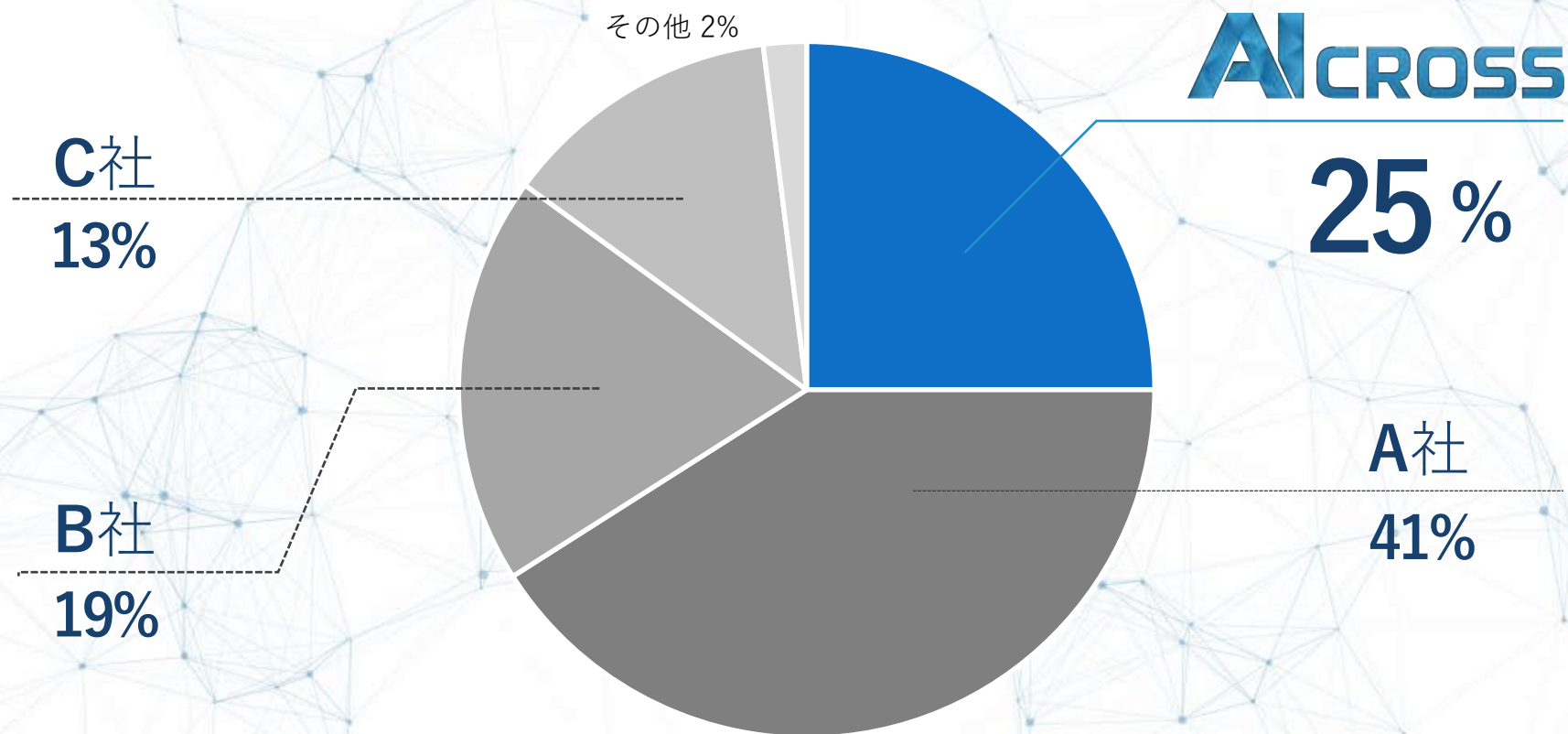


設立以降、低い解約率と継続的な利用により、  
メッセージングサービス事業の安定的な売上の蓄積が実現



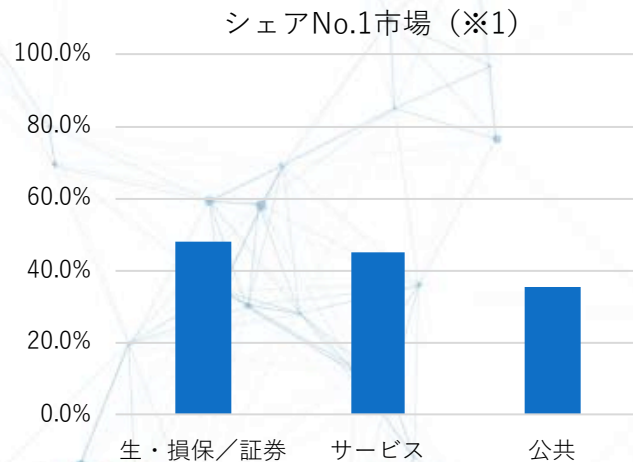
# AI CROSSのほか3社でシェアの98%を占める寡占状態

国内市場シェア（2018）※



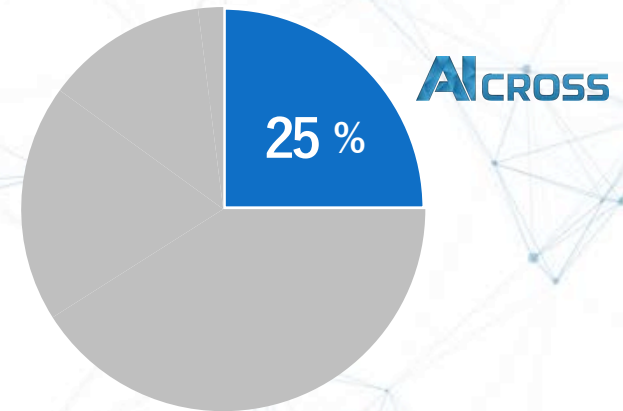
(※2) 出典：ミック経済研究所「ミックITレポート2018年8月号,p18-22」

## 高い業界シェア



## 高い国内シェア (※2)

日本国内シェア (2018)



国内SMS市場にてNo.2の  
高いシェアを実現

(※2) 出典：ミック経済研究所「ミックITリポート2018年8月号,p18-22」

- 業界ごとのニーズに応じたサービスプラン選択
- 生・損保/証券、公共、一部サービス業界にてトップシェア獲得 (※1)

(※1) 出典：ミック経済研究所「ミックITリポート2018年8月号『2022年までの年平均成長率 (CAGR) 40%以上のA2P-SMS市場』 P.21 2017年度 AI CROSS 業種シェアより」  
『サービス1「運輸・倉庫・鉄道・船舶・空港、バス・タクシー、ホテル・旅館・娯楽施設、旅行・レジャー」より』

## AIX Message SMS



ドタキャン防止  
ソリューション

<送信>

展開例：  
お知らせ、督促業務 など



安否確認  
ソリューション

<送受信>

展開例：  
予約確認業務、アンケート など



DM効率化  
ソリューション

<SMS × DM>

展開例：  
イベント案内、利用規約確認 など



決済  
ソリューション

<SMS × 決済代行>

展開例：  
レストランでのキャンセル料徴収  
支払い案内 など



本人認証  
ソリューション

<SMS × 本人確認>

展開例：  
ECサイト、クレジットカード など

今後は検討企業の業界特性や用途に合わせて、  
プランを水平展開するだけで、拡大可能なフェーズとなった。



# 1,500を超える多種多様な利用事例



ZOZOTOWN



BANK

**BUFFALO**



**アデランス**



## RCS (Rich Communication Services) 5Gにより拡大するメッセージングサービス市場

### SMS

電話番号によるお知らせ／コールバック連絡／リマインド連絡など



送信元を電話番号で表示

TEXT 1Way Alpha (注) を除く

基本70文字のテキスト

送達確認

(注) TEXT 1Way Alphaとは、AIX Message SMSのプラン名の一つです。

### RCS

電話番号による動画や画像などの視覚的な情報発信や問い合わせ対応自動化など



企業名表示

ロゴ表示

認証マーク

リッチコンテンツ

双方向

UX

送達確認

開封確認

信頼性

UX向上

分析

# 企業の生産性向上を実現するビジネスチャット



# InCircle



プロジェクトの即時対応

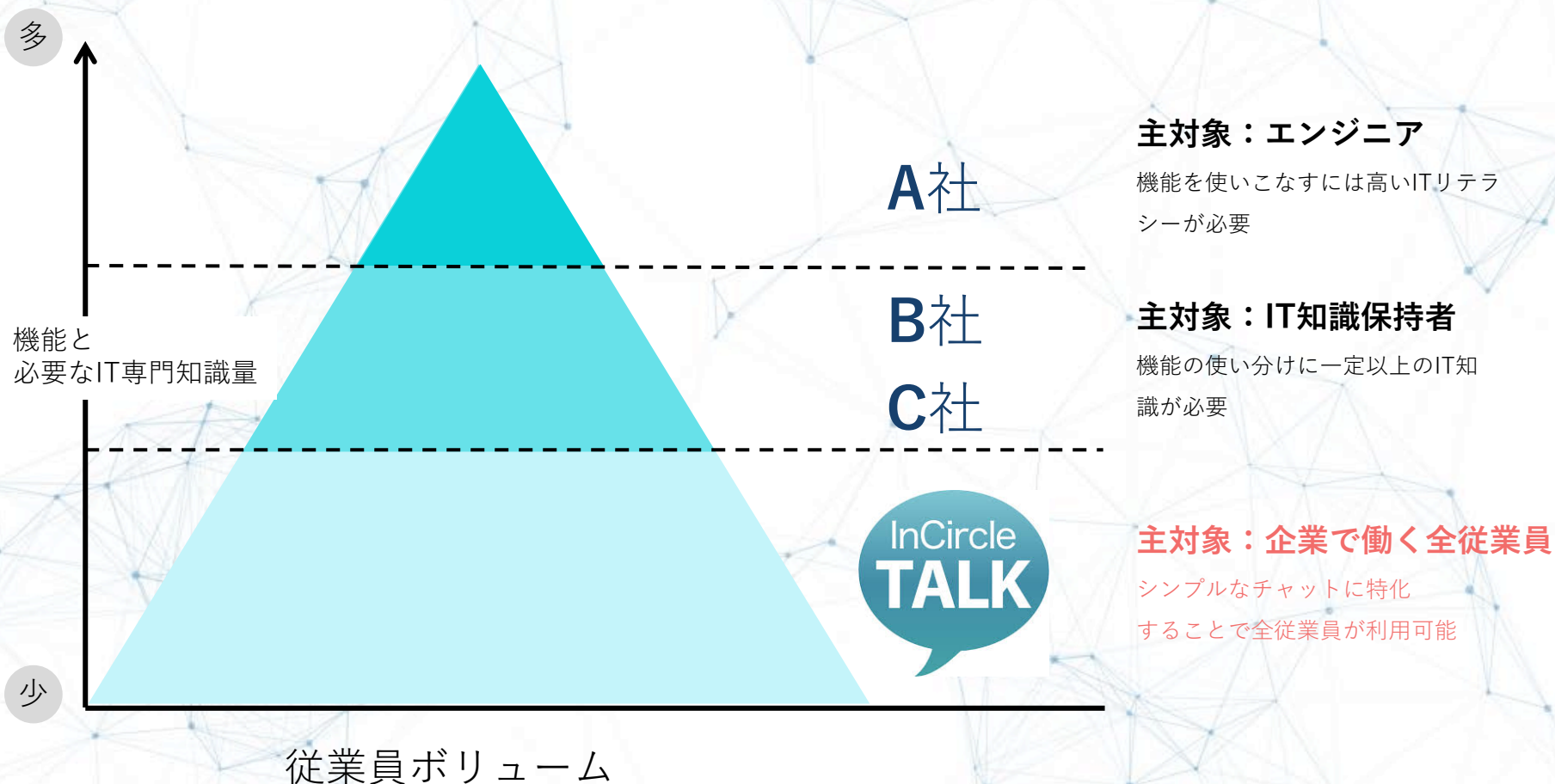


システム障害の情報共有



売り場の販売情報の共有

## ITリテラシーに依存しない「誰でもすぐ使える」利便性 全従業員を対象とした利用を想定



## 誰でも、安全に使える、柔軟な環境の選択が可能

### シンプル



年齢やIT知識に関わらず、誰でもすぐ使えるため、全社的な生産性向上が可能。

### セキュリティ



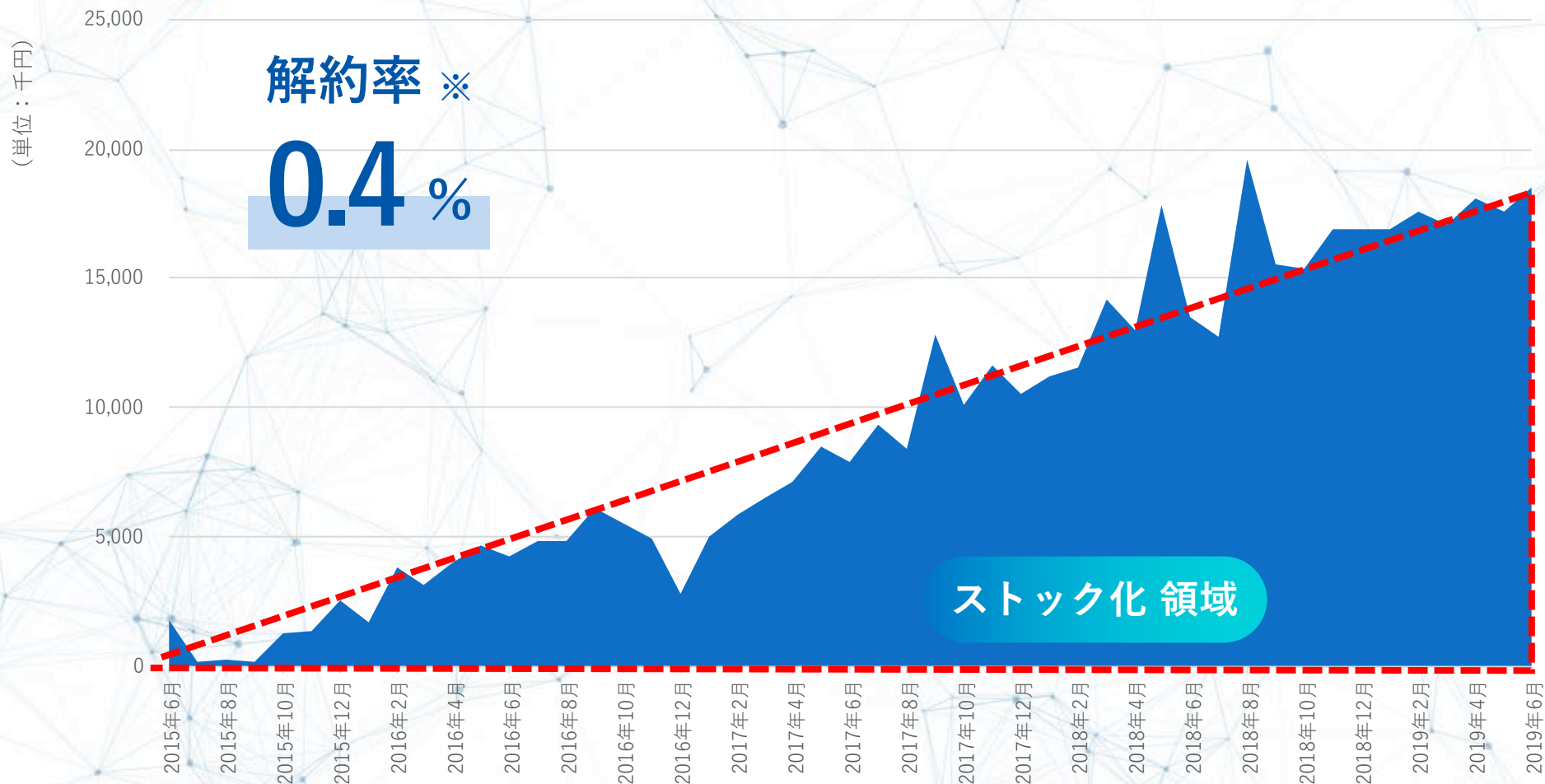
端末、通信、サーバーへの3段階の暗号化に加えて、強力な管理機能を搭載。

### 多様なインフラ



AWSやAzure（クラウドサーバー）のほか、オンプレミス版の選択が可能。

## 解約率 ※（月次0.4%）の低いB向けSaaSモデル

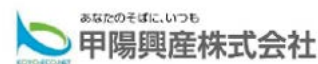
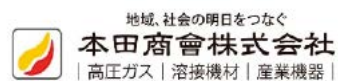


※ 既存契約の取引社数に占める、解約により減少した取引社数の割合

官公庁や金融、医療機関など高いセキュリティが求められる企業や幅広い年齢やキャリアで構成される企業を中心に導入



全国紙新聞社



コスモポリタン法律事務所



パナソニック コンシューママーケティング株式会社



## チャットデータを複合的にAIで分析

# People Engagement® Cloud

ピープル エンゲージメント クラウド

チャットデータ



自社AIエンジン



離職リスクの可視化

学習された離職傾向データを元に  
AIエンジンが離職可能性を判定

課名	月次		四半期		年次		【操作】			
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	印刷	リセット		
1	1000001 佐藤太郎	2.88	1000001 佐藤太郎	2.88	1000001 佐藤太郎	2.88	1000001 佐藤太郎	2.88	1000020 佐藤太郎	2.88
2	1000002 山田一郎	2.86	1000011 山田一郎	2.86	1000011 山田一郎	2.86	1000011 山田一郎	2.86	1000011 山田一郎	2.86
3	1000003 伊藤三郎	2.85	1000005 伊藤三郎	2.85	1000013 伊藤三郎	2.85	1000018 伊藤三郎	2.85	1000018 伊藤三郎	2.85
4	1000004 田中次郎	2.84	1000012 田中次郎	2.84	1000004 田中次郎	2.84	1000012 田中次郎	2.84	1000004 田中次郎	2.84
5	1000005 伊藤五郎	2.78	1000012 伊藤五郎	2.78	1000018 伊藤五郎	2.78	1000007 伊藤五郎	2.78	1000012 伊藤五郎	2.78
6	1000006 渡辺七郎	2.77	1000014 渡辺七郎	2.77	1000006 渡辺七郎	2.77	1000013 渡辺七郎	2.77	1000014 渡辺七郎	2.77
7	1000007 山本七郎	2.75	1000015 山本七郎	2.75	1000005 山本七郎	2.75	1000019 山本七郎	2.75	1000017 山本七郎	2.75
8	1000008 中村八郎	2.73	1000018 中村八郎	2.73	1000008 中村八郎	2.73	1000005 中村八郎	2.73	1000014 中村八郎	2.73
9	1000009 小林九郎	2.71	1000017 小林九郎	2.71	1000017 小林九郎	2.71	1000017 小林九郎	2.71	1000009 小林九郎	2.71
10	1000010 佐藤十郎	2.71							1000010 佐藤十郎	2.71
11									1000019 佐藤十郎	2.71



## 理化学研究所革新知能統合研究センター長／東京大学教授 監修のもと、アカデミックな開発チームによる自社AIエンジンの開発



技術顧問

杉山 将

情報工学の博士の学位を2001年に東京工業大学から取得。2014年より東京大学教授。2016年より理化学研究所革新知能統合研究センター長を併任。機械学習とデータマイニングの理論研究とアルゴリズムの開発、および、その信号処理、画像処理、ロボット制御などへの応用研究に従事。



執行役員 CTO

鈴木 聡

早稲田大学理工学部電子通信学科、及び、同大学院理工学研究科修了。  
富士ゼロックス、システム開発ベンチャー企業にて、IoT関連サービスの開発を指揮したのち、2007年よりマイクロソフトのOS開発に携わる。2015年5月より現職。



AIエンジニア

米川 孝宏

東京工業大学工学部電気電子工学科、及び、同大学院社会理工学研究科博士課程でコンピュータと人間の脳間のコミュニケーションを中心に研究した論文で博士号を取得。近年では機械学習やディープラーニングなどを応用したアルゴリズムの研究開発に注力。

他、東京大学大学院卒メンバー・東京工業大学在籍生など

# SMSの配信技術だけでなくAIやチャットボットの技術も進んでおり、数多くの特許も取得

取得特許件数：9件

## ▶メッセージ一元管理表示システム

特許5870204  
AIチャットボット特許を取得

## ▶チャット対応システム

特許4781101

## ▶双方向SMS配信装置及び 双方向SMS配信方法

特許6114866  
双方向SMS特許を取得

## ▶SMS配信装置及びSMS配信方法

特開2018-046530  
SMSキャリア判定システム

## ▶ショートメッセージサービス用 ゲートウェイシステム及び サーバコンピュータ

特許6031570

## ▶ショートメッセージサービスシステム

特許5985363

会社概要

当社サービスの特徴と強み

将来の成長戦略

## コミュニケーションインフラサービスから データ分析サービスへのシフト

コミュニケーション  
インフラ  
基盤作り  
啓蒙活動

顧客基盤構築

データ分析  
サービス基盤作り

サービス拡大

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

メッセージングサービス

ビジネスチャットサービス

AI Analyticsサービス

# データ分析によるさらなる働き方改革推進

## Smart AI Engagement

コミュニケーション  
プラットフォーム

**AIX Message** RCS

**AIX Message** SMS



And more...

データ分析



HRTech

ハイパーフォーマーの早期発掘

効率的なチーム構成の実現

組織・従業員の健康把握

And more...

## 蓄積データを活かした「ハイパーフォーマー発掘」、「効率的なチーム構成支援」、「健康経営」領域へのサービス拡大

### ハイパーフォーマー



- 幹部候補の早期発掘
- ロールモデルの把握
- 採用方向性の把握

### チーム構成支援



- 配属先のマッチ度
- 上司／部下の相性
- 生産性向上

### 健康経営



- 健康状況の把握
- 退職要因の除去
- 健康への気づき
- 生産性向上



HRTech

データ分析による新サービス拡大



既存サービス：ビジネスチャットサービス

HR Solution拡大によるライセンス数増加



既存サービス：メッセージングサービス

RCS + SMS市場の拡大

## 本資料の取り扱いについて

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。