

AI CROSS

2019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（東証マザーズ）

2019年11月13日

AGENDA

1. 会社概要
2. 2019年12月期第3四半期の業績
3. 2019年12月期の通期業績予想
4. 補足説明資料

1. 会社概要

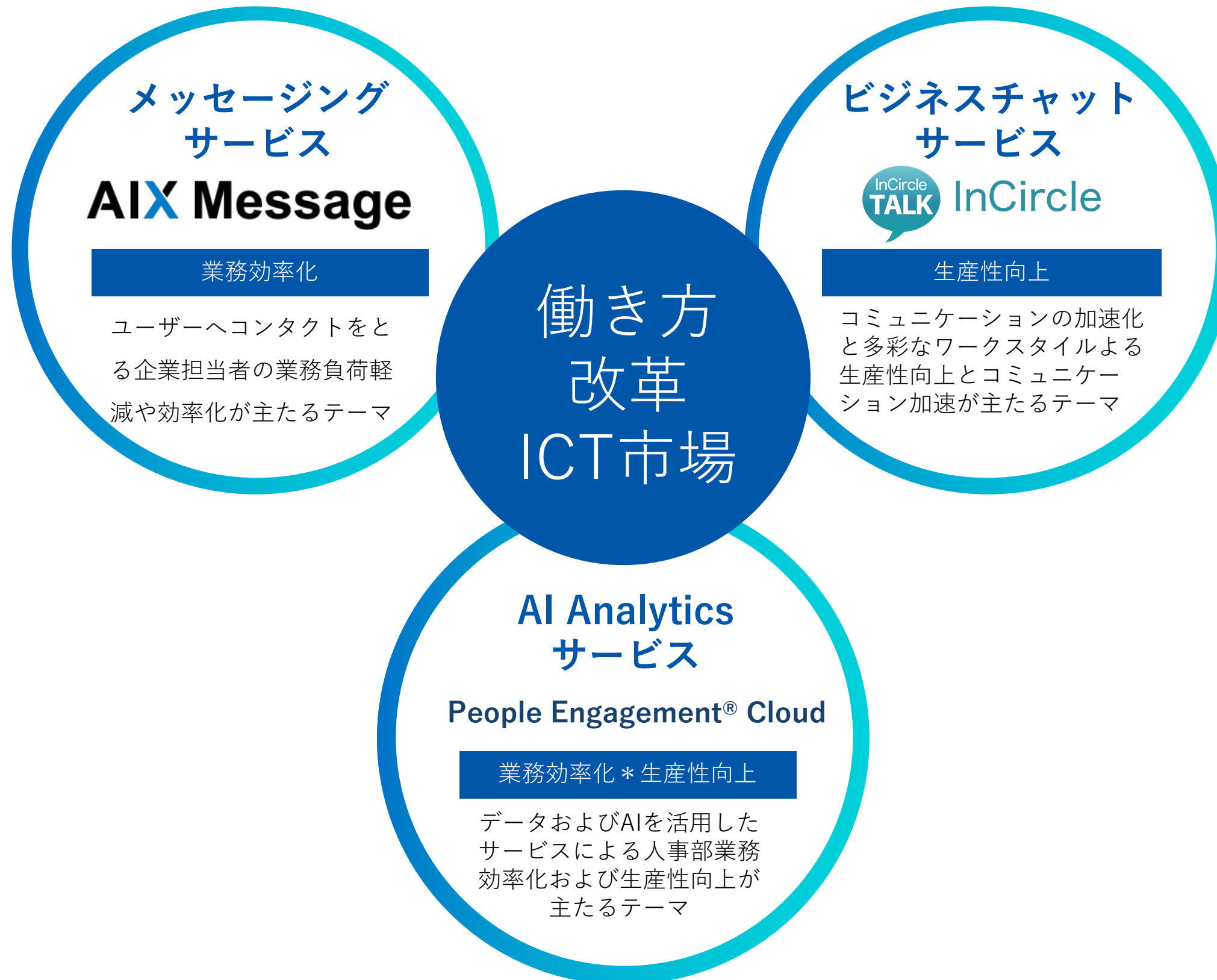
Smart Work, Smart Life

テクノロジーでビジネススタイルをスマートに



代表取締役社長 原田典子

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。



エンドユーザーとのコミュニケーションの効率化

AIX Message



ドタキャン防止
ソリューション

【利用例：SMS送信】
お知らせ、督促業務



安否確認
ソリューション

【利用例：SMS送受信】
予約確認、アンケート



DM効率化
ソリューション

【利用例：SMS×DM】
イベント案内、利用規約確認



決済
ソリューション

【利用例：SMS×決済代行】
支払案内、キャンセル料徴収



本人認証
ソリューション

【利用例：SMS×本人確認】
ECサイト、クレジットカード

導入を検討している企業の業界特性や利用用途に合わせて、プランの水平展開が可能

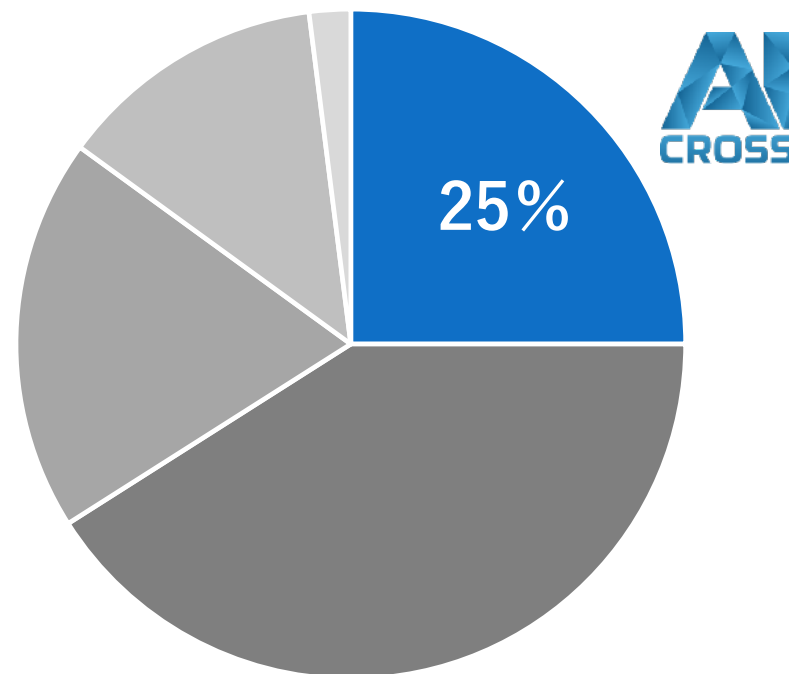
「AIX Message SMS」の強み



- ・国内SMS市場において、第2位のシェアを獲得 (※1)
- ・生・損保/証券、公共、一部サービス業界においてトップシェアを獲得 (※2)

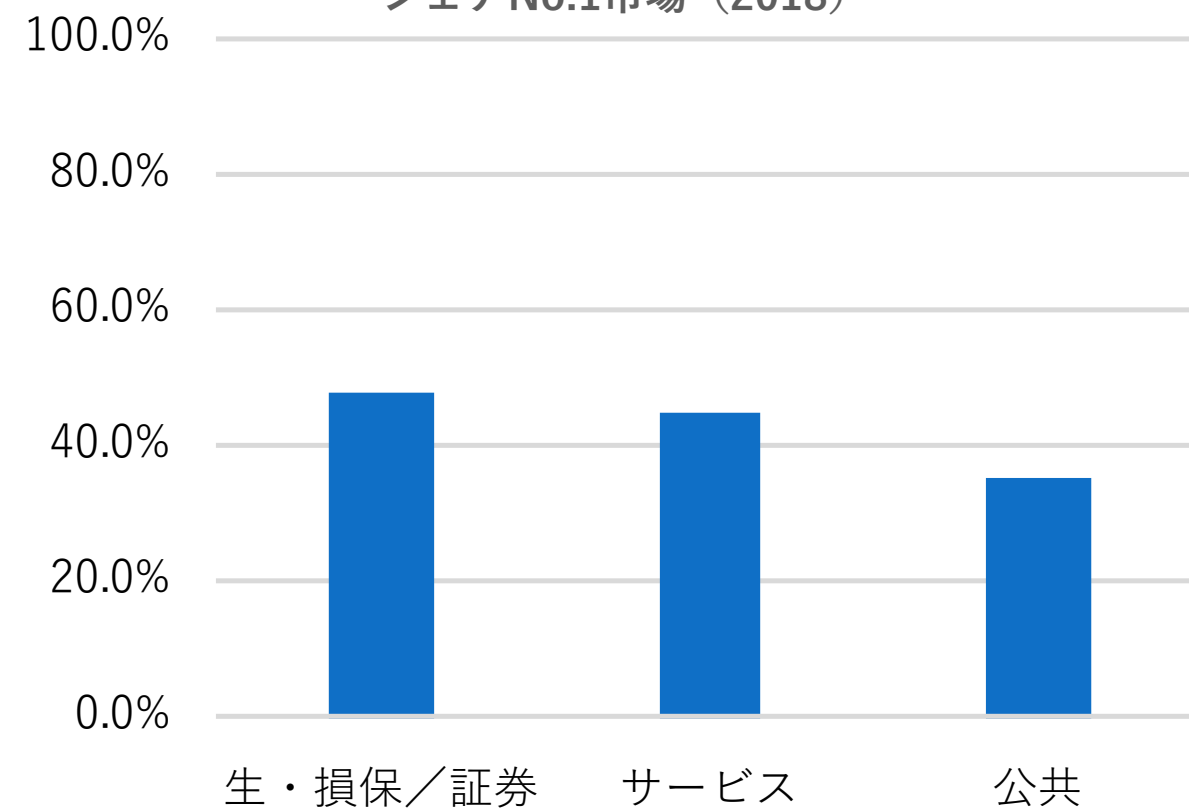
高い国内シェア

日本国内シェア (2018)



高い業界シェア

シェアNo.1市場 (2018)



(※1) 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」

(※2) 出典：ミック経済研究所「ミックITレポート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』

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



動画や画像などの表現豊かな情報発信により、効率的な訴求が可能になる

ビジネスチャットの提供による 企業活動におけるコミュニケーションを効率化



プロジェクトの対応共有



システム障害の情報共有



売り場の販売情報の共有

誰でも、安全に使え、柔軟な環境の選択が可能

シンプルな操作性



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。

チャットデータを複合的にAIで分析することにより
離職リスクを可視化、早期対応が可能に

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もとに、AIエンジンが離職可能性を判定

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。

2. 2019年12月期第3四半期の業績

2019年12月期第3四半期の業績



- ・売上高は前四半期比+9.2%、営業利益は前四半期比+33.7%
- ・サービス別売上高はメッセージングサービス及びビジネスチャットサービスは順調に成長。AI Analyticsサービスは初期導入売上を2Qに計上しており順調に推移

2019年12月期第3四半期の業績

(百万円)

	3Q実績	2Q実績	増減率
売上高	374	342	+9.2%
メッセージングサービス	310	279	+11.2%
ビジネスチャットサービス	57	54	+7.0%
AI Analyticsサービス	5	9	-38.9%
営業利益	69	51	+33.7%
経常利益	62	50	+21.9%
当期純利益	41	34	+21.4%

3. 2019年12月期の通期業績予想

2019年12月期の通期業績予想



- ・ 10/8公表の業績予想から変更なし
- ・ 売上高は、概ね計画通りの進捗
- ・ 利益については、計画を大きく上回って進捗しているものの、4Qにおいて売上拡大のための販促費用の使用等を計画しており、業績予想に変更なし

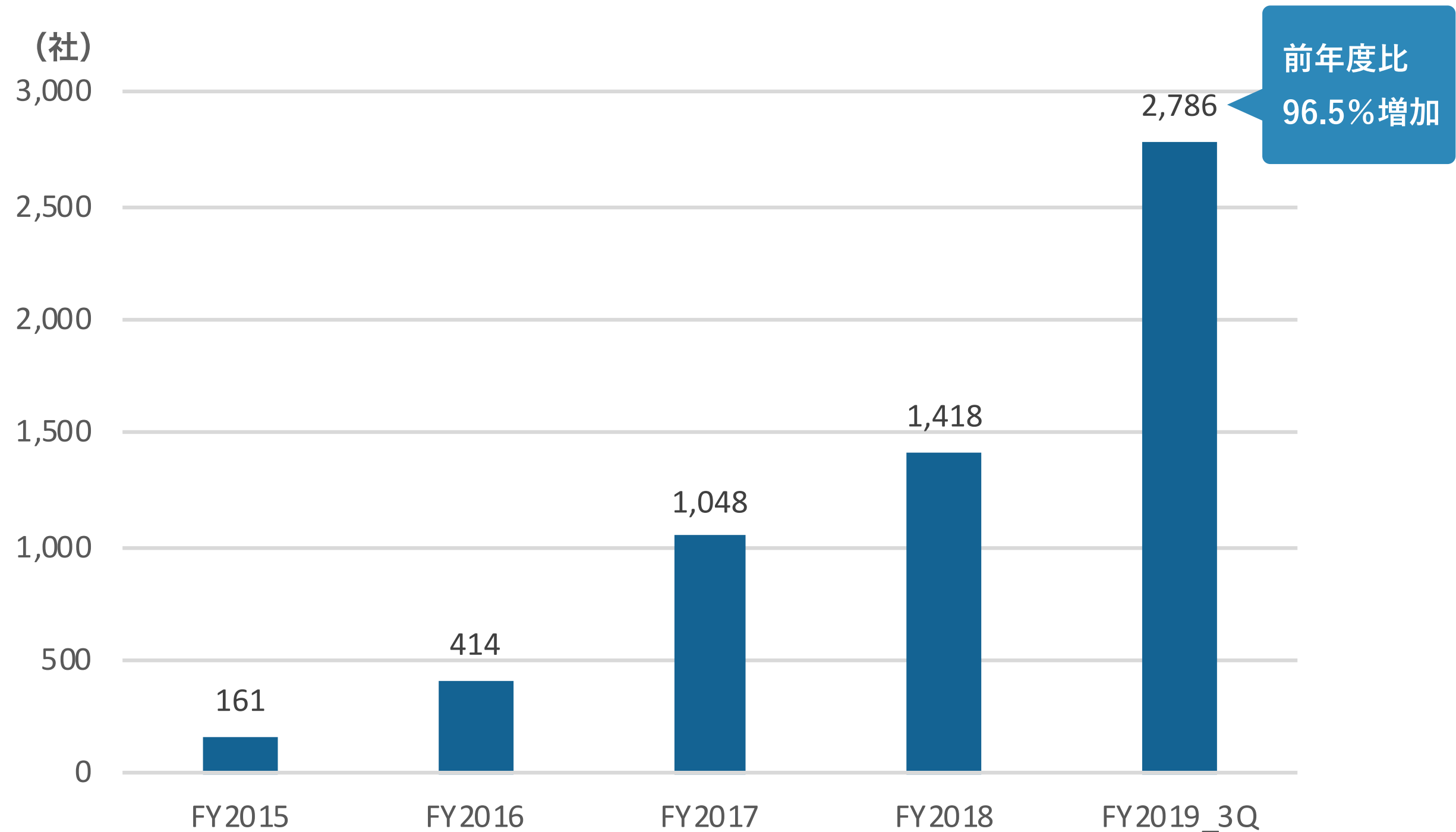
2019年12月期の通期業績予想

(百万円)

	2019年12月期通期予想	2019年12月期3Q累計実績	
	通期予想	3Q累計実績	進捗率
売上高	1,329	1,010	76.0%
営業利益	155	169	108.8%
経常利益	140	159	113.1%
当期純利益	95	106	111.2%

事業戦略の進捗①：取引社数の推移

- ・ 2019年12月期第3四半期末時点の取引社数は2,786社
- ・ 前年度末の取引社数に比べて+96.5%



事業戦略の進捗②：+メッセージ（RCS）の提供開始



- ・ 主要キャリアで、法人向け「+メッセージ」のサービスが提供開始
- ・ 利用用途に応じてツールを使い分けることで、より効率的な訴求が可能

3つのポイント

法人→個人向け 「+メッセージ」環境を ワンストップ提供

+メッセージ利用にかかる登録・
審査の手続きを当社が代行します。

企業内ご担当者は「配信」施策に
集中でき、+メッセージという
全く新しいマーケティングツールを
いち早く活用いただけます。

「+メッセージ非対応端末」 への代替SMS配信

全ての携帯電話が+メッセージに
対応するには一定時間を要し、
+メッセージの導入・利用を
阻む原因の一つとなることが想定
されます。

既に実績のある当社独自のサービス
を組み合わせることで「非対応端末
へ対応」が実現できます。

RCSへの高い知見と SMSで培ったサポート力

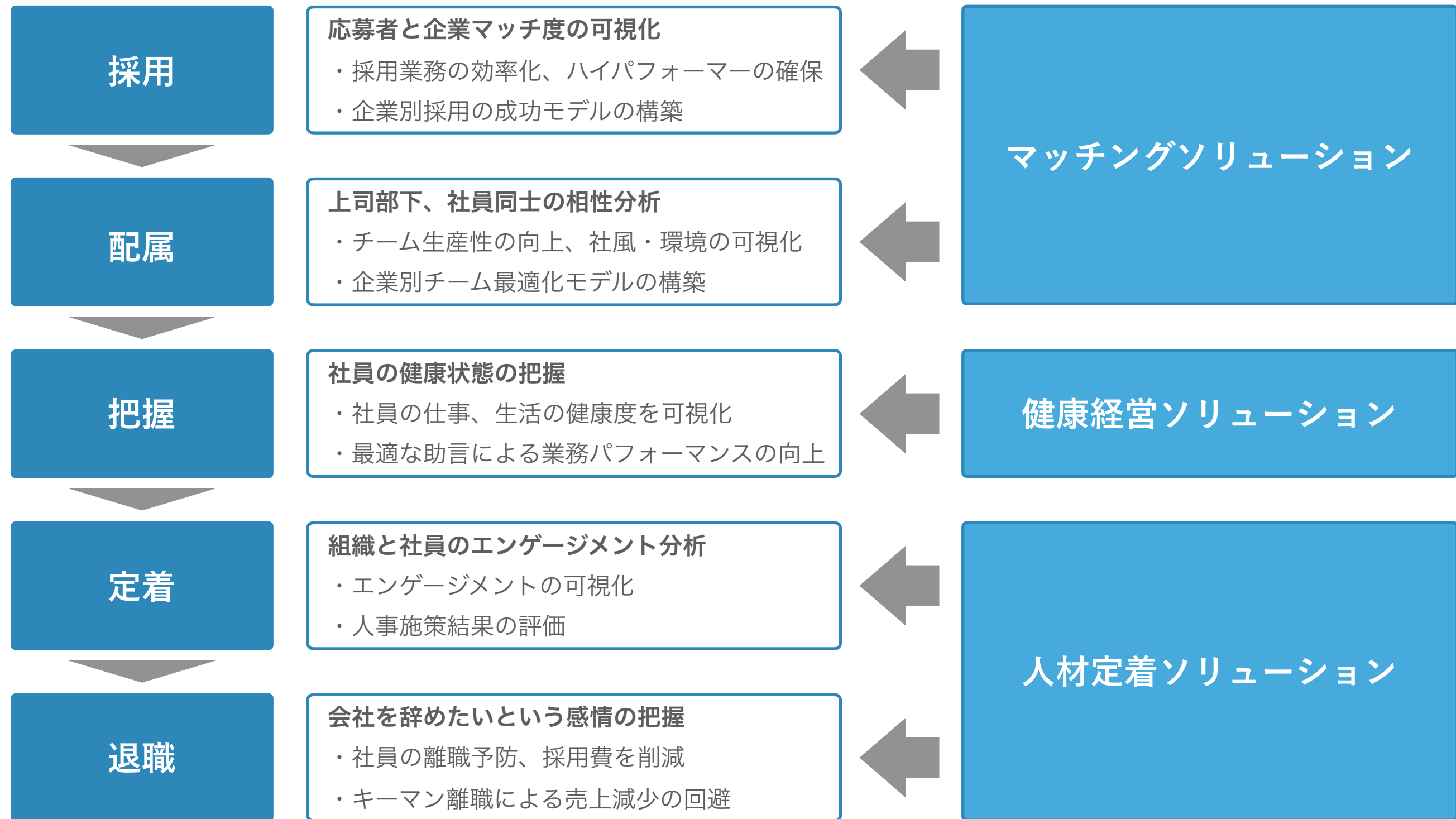
全く新しいコミュニケーションツール
「+メッセージ」の利用でも心配
ありません。

当社が長年SMS配信事業の中で培っ
た実績や経験を活かし、配信許諾の
取得方法から配信ストーリーの検討
など「+メッセージ」の活用を最大
限サポートします。

近い将来、+メッセージと連携する
AIチャットボットエンジンの提供も
予定しています。

事業戦略の進捗③：AI Analyticsサービスの拡充

社員の採用から退職における様々な課題を解決するソリューションに拡大



4. 補足説明資料

会社名	AI CROSS株式会社（証券コード：4476）		
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8F		
事業内容	ビジネスコミュニケーションプラットフォーム事業 - メッセージングサービスの開発・提供 - ビジネスチャットサービスの開発・提供 - AI Analyticsサービスの開発・提供		
設立	2015年3月		
役員構成	代表取締役社長	原田	典子
	取締役	菅野	智也
	取締役	鈴木	さなえ
	取締役（社外、監査等委員）	田中	正則
	取締役（社外、監査等委員）	丸山	義憲
	取締役（社外、監査等委員）	櫻井	稚子
	取締役（社外、監査等委員）	仙石	実
従業員数	35名（2019年10月末時点） ※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年東京工業大学理工学部卒業。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。

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。

AI CROSS