

The logo for AI CROSS, featuring the letters 'AI' in a large, blue, 3D-style font, followed by 'CROSS' in a smaller, blue, sans-serif font. The background of the slide is a light blue geometric pattern of interconnected lines and dots.

AI CROSS

2020.05.15

2020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）



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。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。



原田典子

積極的な先行投資により成長加速

人材投資

Human resources

専門人材 登用

オフィス 移転

プロモーション

Promotion

サービス認知拡大

サービス拡販



1. 2020年12月期第1四半期 業績ハイライト

2. 2020年12月期第1四半期 トピックス

3. 2020年2～4Q 新たな取り組み

1

2020年12月期第1四半期 業績ハイライト

売上・利益とも順調に増加。

2020年の成長加速のため、1Qはサービス開発および組織体制強化に伴う増員、ブランド認知拡大のスポット先行投資を実施しながらも、売上・利益ともに増加を実現。

	2019年12月期4Q (2019年10-12月)	2020年12月期1Q (2020年1-3月)	
	実績	実績	前四半期比率
売上高	440	455	103%
営業利益	21	24	114%
経常利益	10	24	220%
当期純利益	17	16	92%

新型コロナウイルス感染症による業績予想の変更はなし。
 1Qは売上高・利益ともに計画を上回って進捗しており、
 通期予想に対する進捗も順調。
 特に営業利益は、実施済みのスポット先行投資分を
 吸収してなお計画を上回る結果となった。

	2020年12月期通期	2020年12月期1Q（2020年1-3月）	
	通期予想	実績	進捗率
売上高	1,900	455	23%
営業利益	200	24	12%
経常利益	197	24	12%
当期純利益	134	16	12%

2

2020年12月期第1四半期
トピックス

新型コロナウイルス対策も含めた事業拡大の取り組みと 組織体制強化の取り組みを実施

事業拡大の 取り組み

絶対リーチ！

+メッセージ活用サービス

新型コロナウイルス対策

EASYテレワーク

絶対リーチ！ for 来場者

組織強化の 取り組み

人材登用

新型コロナウイルス対策

在宅勤務体制

事業拡大の取り組み

事業拡大の取り組みー積極拡大施策①ー

メッセージングサービス『絶対リーチ™!』



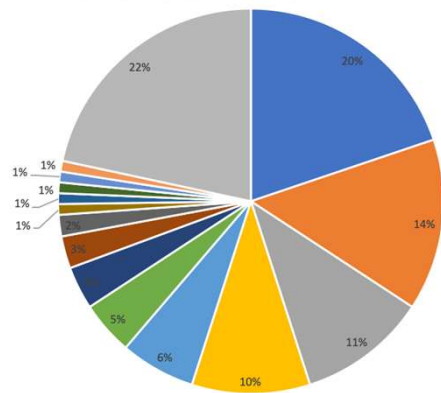
1月提供開始

SMSの利便性をまだ知らない法人を
対象とした**便利機能をセットにした**
パッケージングサービス

絶対リーチ!



新しいターゲット層の開拓およびブランド認知拡大に成功



▶ 問い合わせ業種TOP 5 :

情報サービス	20%
人材	14%
不動産	11%
小売 (EC含む)	10%
広告代理店	6%

▶ タクシー広告再生回数 (1/27-3/22) :
9,608,378回

▶ YouTube再生回数 (1/27-3/22) :
100,269回

▶ 特設Webページ閲覧数 (1/27-3/22) :
23,747PV

● 情報サービス ● 人材 ● 不動産 ● 小売 (EC含む) ● 広告代理店
● 医療・福祉 ● 飲食 ● メーカー ● 土業 ● 金融
● 電気・ガス・水道 ● システム開発 ● 教育 ● 建設 ● その他

3月提供開始

電話番号のみで動画や画像も送信可能な次世代 SMS 「+メッセージ」
で、**企業ごとの公式アカウントを取得し、ニュースリリースを
ユーザーに配信可能な環境を提供**

公式アカウント開設

ニュース配信環境のご提供

企業サイト等での告知や
QRコードから登録

+メッセージ

企業様の公式アカウント
・ニュースリリース
・IR情報
・各種お知らせの配信

すでに保有している
お客様の電話番号リスト

- ・様々な形での企業フォロー
- ・欲しい情報を素早く収集
- ・画像や動画等のリッチな内容

+メッセージ上の
公式アカウント
一覧から登録

企業への 興味・好感UP

『EASYテレワーク™』

3月提供開始

在宅勤務が求められる企業向けに
InCircleをベースとして、**手軽に**
テレワーク環境が構築できるサービス

EASYテレワーク™

by InCircle



EASYテレワーク 3つのポイント

かんたん

テレワーク環境構築やBCP対策など、チャットによるかんたん操作で日常業務の効率化を実現

すぐに

申込みから、利用まで、最短2営業日で出来るスピード開設

低コスト

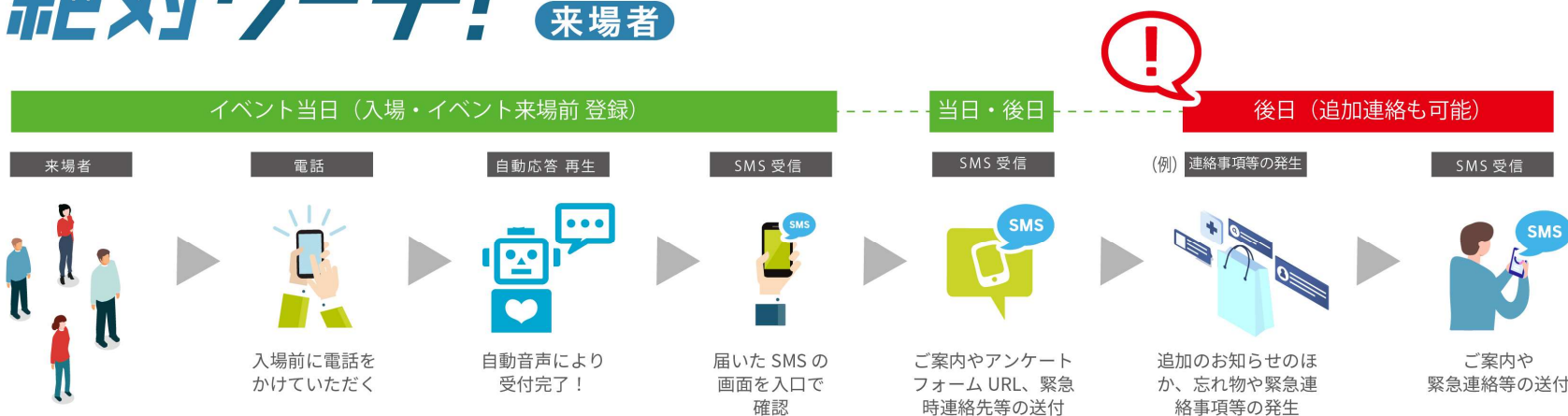
初期費用¥0、月額3万円の固定で100名(ID)まで手軽に利用可能

『絶対リーチ™！ for 来場者』

3月提供開始

新型コロナウイルス下でも、株主総会などの開催が避けられないイベントや経済活動再開後、事業主が来場者の携帯電話番号を手軽にして取得し、SMSで情報発信が可能になるサービス

絶対リーチ! for 来場者



組織強化の取り組み

事業拡大・新規事業創出のスペシャリストの取締役就任



櫻井 稚子

ABC Cooking Studioに契約社員として入社、翌月から正社員として勤務し、半年後には店舗統括責任者に任命される。その後、エリア執行責任者、人事部長、戦略本部長など歴任。エリア執行責任者時代は、子会社のABCスタイルの社外取締役も兼任。その後取締役副社長を経て、代表取締役社長となる。就任翌年より3年間増収増益を果たす。

2010年より中国含む東南アジアへの新規出店を開始。現在38店舗まで拡大を実現。後にフランチャイズ契約を結び、日本ABCとの連携を図る。また、韓国法人は日本の直営として、代表取締役も兼任。

現在は当社を除く「オイシックス・ラ・大地」、「トレタ」2社の社外取締役を務めるとともに、NTTドコモスマートライフ推進部フードテック担当部長として、新規事業の立上げ・M&Aなどを手掛ける。

在宅勤務体制への移行

『InCircle』を活用して2月下旬より、本格的な在宅勤務へ移行。

今まで推進してきた**テレワークの取り組みと新型コロナウイルス禍での在宅勤務経験を生かし、サービスへのノウハウ活用**を検討中



収集データのサービスへの活用イメージ

データ収集

テレワーク環境や在宅勤務実施および社員へのヒアリングや業務進捗データの収集

傾向分析

テレワーク環境や在宅勤務実施時のメリット・デメリット、効率化手段などの傾向分析

サービスへの活用

ビジネスチャット・メッセージングサービスへの付加価値としての活用を検討

3

2020年2～4Q
攻めの取り組み

新型コロナウイルス対策および経済活動再開を見越したサービスの展開を実施

新型コロナウイルス対策

with コロナ

強化 InCircle 拡販

経済活動再開後に向けての事業拡充

after コロナ

コールバック予約サービス
(仮称)

+メッセージフォールバック
サービス (仮称)

強化 絶対リーチの利用拡大

InCircle拡販



新型コロナウイルス禍を契機に
テレワーク導入検討企業が増加。

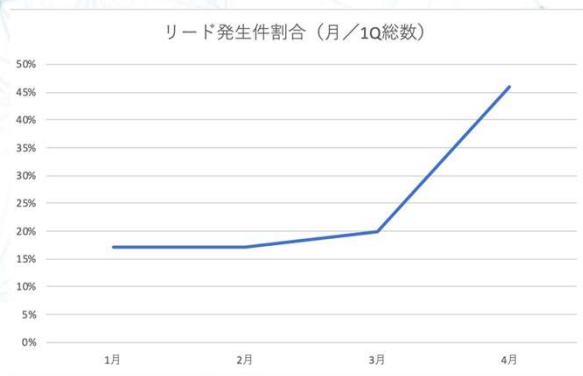


自社でのInCircleを活用したテレ
ワーク・在宅勤務体制のナレッジや
データをサービス付加価値として
InCircle拡販を推進



Data
Expertise
knowledge

ビジネスチャット『InCircle』に関する問い合わせが急増中



自社実績：2020年1QビジネスチャットInCircle問い合わせ数推移

InCircleの特長

年齢やIT知識に
関係なく「誰でも」、
「安全に」使える
法人向けチャット

現場の 多様性 無	ITリテラシ：必要
現場の 多様性 有	ITリテラシ：不要

コールバック予約サービス（仮称）

5月提供開始予定

コールセンター・店舗向けにお客様からの入電対応不可時、IVR（音声自動応答）とSMSを活用して、問い合わせ内容の把握とおお客様の希望時間の折り返し電話の予約を受け付けるサービスを開発



経済活動再開後に向けての事業拡充②

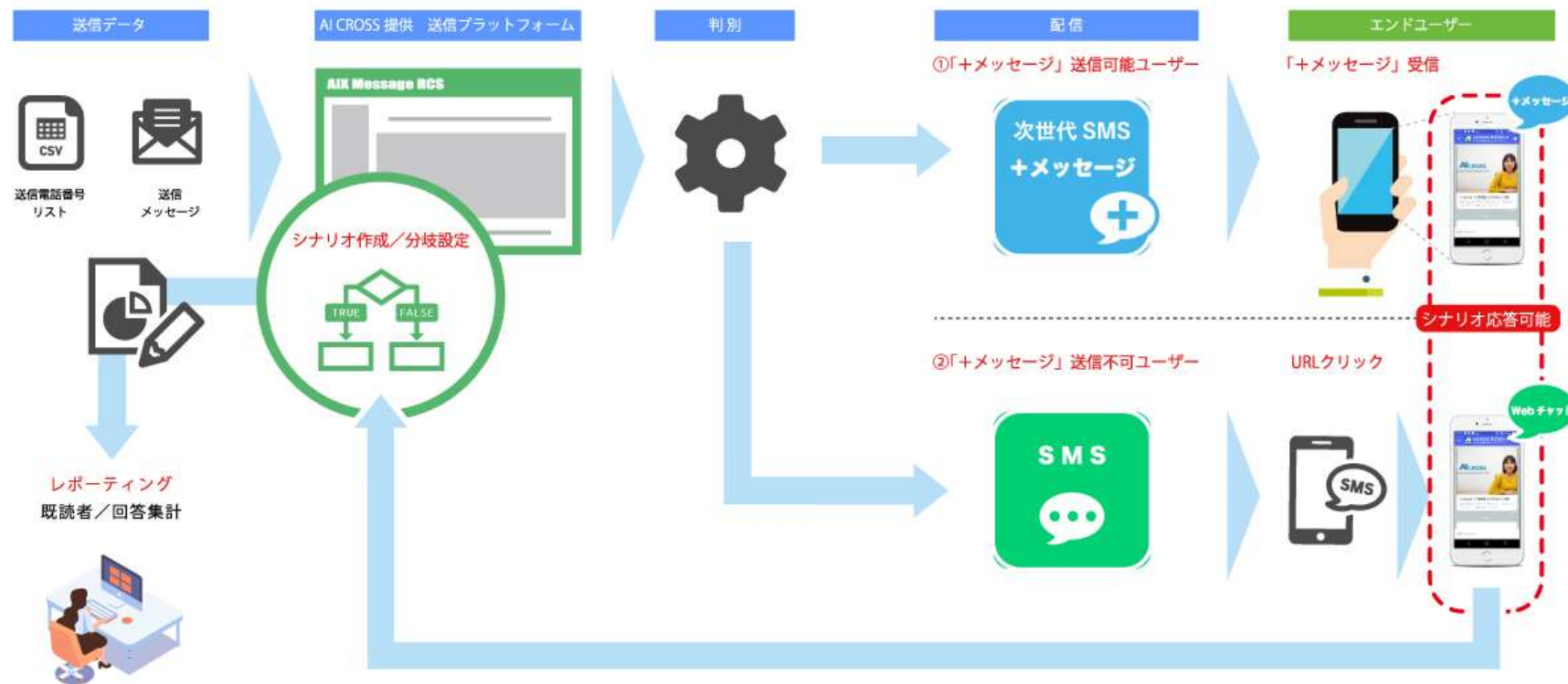
+メッセージフォールバックサービス（仮称）



6月提供開始予定

5Gによる次世代SMS（RCS）『+メッセージ』拡大を先取りしたSMS併用型リッチなユーザー体験・対応実現サービス開発

サービスイメージ図



経済活動再開後に向けての事業拡充③

メッセージングサービス『絶対リーチ™!』



1Qで新しいターゲットの取り込みに成功した『絶対リーチ™!』
を経済活動再開後の各業界のユーザー取り込み・
販促強化活用として強力に訴求

絶対リーチ!



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。