

Smart Work, Smart Life

AI CROSS

2021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)

2021.5.14



依然衰えを見せない新型コロナウイルス感染症により、日本の社会のあり方やワークスタイルは大きな転換点を迎えています。

わたしたちAI CROSSはこの転換点にあって、企業やそこで働く個人がどんな環境であってもよりよく働き、生活できる“Smart Work, Smart Life”の実現のため、お客様に喜んでいただけるサービスの提供に邁進してまいります。

原田典子



- ① 事業概要
- ② FY2021 1Q 業績ハイライト
- ③ 1Qトピックス
- ④ 2Q以降の取り組み
- ⑤ Appendix

1

事業概要

企業も、そこで働くヒトも、もっとスマートに。

アメリカで子育てと仕事の両立



日本に帰国後、子育てのしにくさがバネになる

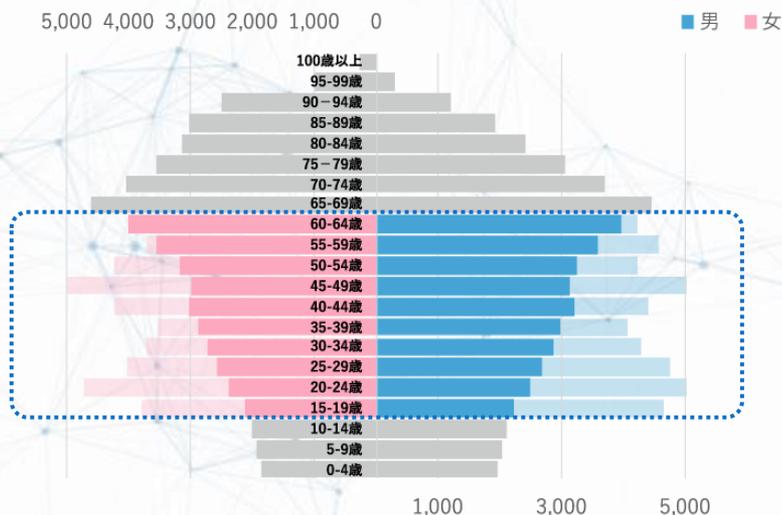


従業員が最高のパフォーマンスを出す
環境づくりが企業の生産性向上につながる



労働人口の減少

日本の労働人口は**2040年までに1,200万人も減少**



2040年人口ピラミッド予測 (単位: 千人)

出典: 国立社会保障・人口問題研究所



働き方ICT市場の拡大

「働き方の多様化」が求められ、働き方ICT市場規模は**大幅拡大が見込まれる**



AIでコミュニケーションの次元を高める サービスの提供

メッセージン
グサービス

絶対リーチ!

Smart AI
Engagement
事業

HR関連サービス

絶対リーチ!HR

2

**FY2021 1Q
業績ハイライト**

売上、利益とも前期比大幅増

| | | | | |
|------|------------|-----|-------|---------------|
| 売上高 | 634 | 百万円 | 前年同期比 | 139.1% |
| 営業利益 | 91 | 百万円 | 前年同期比 | 375.7% |
| 経常利益 | 90 | 百万円 | 前年同期比 | 373.9% |
| 純利益 | 61 | 百万円 | 前年同期比 | 379.7% |

売上、利益とも順調に進捗

(単位：百万円)

| | FY2021当初予想 | FY2021修正予想 | FY2021進捗 | 進捗率 |
|-------|------------|------------|------------|-------|
| 売上高 | 2,529 | 2,529 | 634 | 25.1% |
| 営業利益 | 255 | 229 | 91 | 39.9% |
| 経常利益 | 255 | 229 | 90 | 39.4% |
| 当期純利益 | 172 | 332 | 61 | 18.5% |

- ▶ ビジネスチャット事業の譲渡に伴い、業績予想を修正（3/31発表済み）
- ▶ 2Qにビジネスチャット事業の譲渡益（特別利益）を計上予定
- ▶ 利益については高い進捗率であるものの、2Q以降人材および新サービス開発コスト増を見込むため、業績予想は変更なし

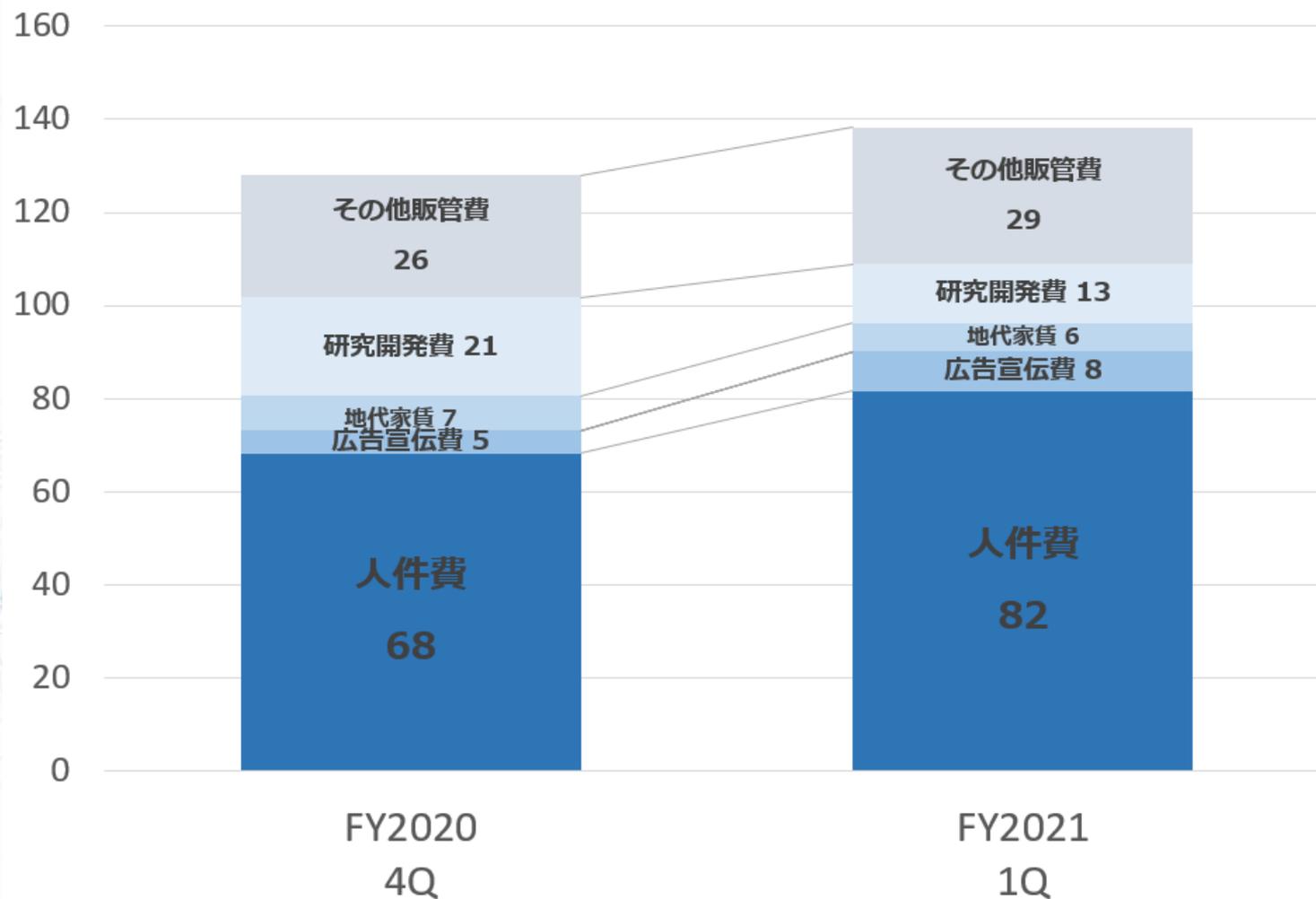
前年同期比、前四半期比とも高い成長を実現

(単位：百万円)

| | FY2020 1Q | FY2021 1Q | 前年同期比 | FY2020 4Q | FY2021 1Q | 前四半期比 |
|-------|--------------|--------------|--------|--------------|--------------|--------|
| 売上高 | 455 | 634 | 139.1% | 546 | 634 | 115.9% |
| 営業利益 | 24 | 91 | 375.7% | 83 | 91 | 110.3% |
| 経常利益 | 24 | 90 | 373.9% | 82 | 90 | 108.8% |
| 当期純利益 | 16 | 61 | 379.7% | 60 | 61 | 100.6% |
| 営業利益率 | 5.4% | 14.5% | | 15.2% | 14.5% | |

販管費の増減要因

(単位：百万円)



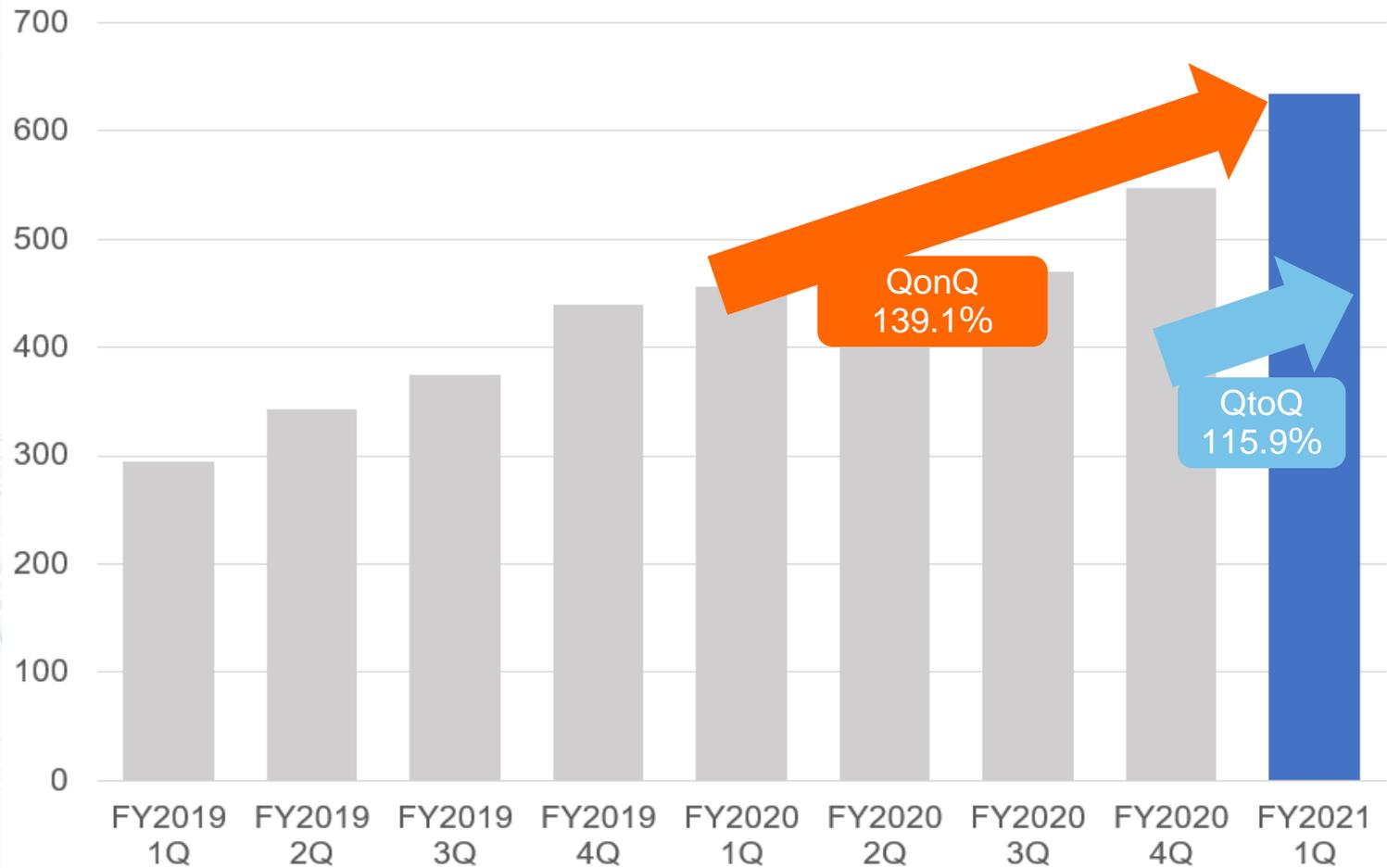
売上、利益とも四半期ベースで過去最高を更新

(単位：百万円)

| | FY2019 1Q | FY2019 2Q | FY2019 3Q | FY2019 4Q | FY2020 1Q | FY2020 2Q | FY2020 3Q | FY2020 4Q | FY2021 1Q |
|-------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 293 | 342 | 374 | 440 | 455 | 435 | 470 | 546 | 634 |
| 営業利益 | 47 | 51 | 69 | 21 | 24 | 33 | 49 | 83 | 91 |
| 経常利益 | 46 | 50 | 62 | 10 | 24 | 33 | 49 | 82 | 90 |
| 当期純利益 | 31 | 34 | 41 | 17 | 16 | 22 | 35 | 60 | 61 |
| 営業利益率 | 16.3% | 15.2% | 18.6% | 4.8% | 5.4% | 7.8% | 10.6% | 15.2% | 14.5% |

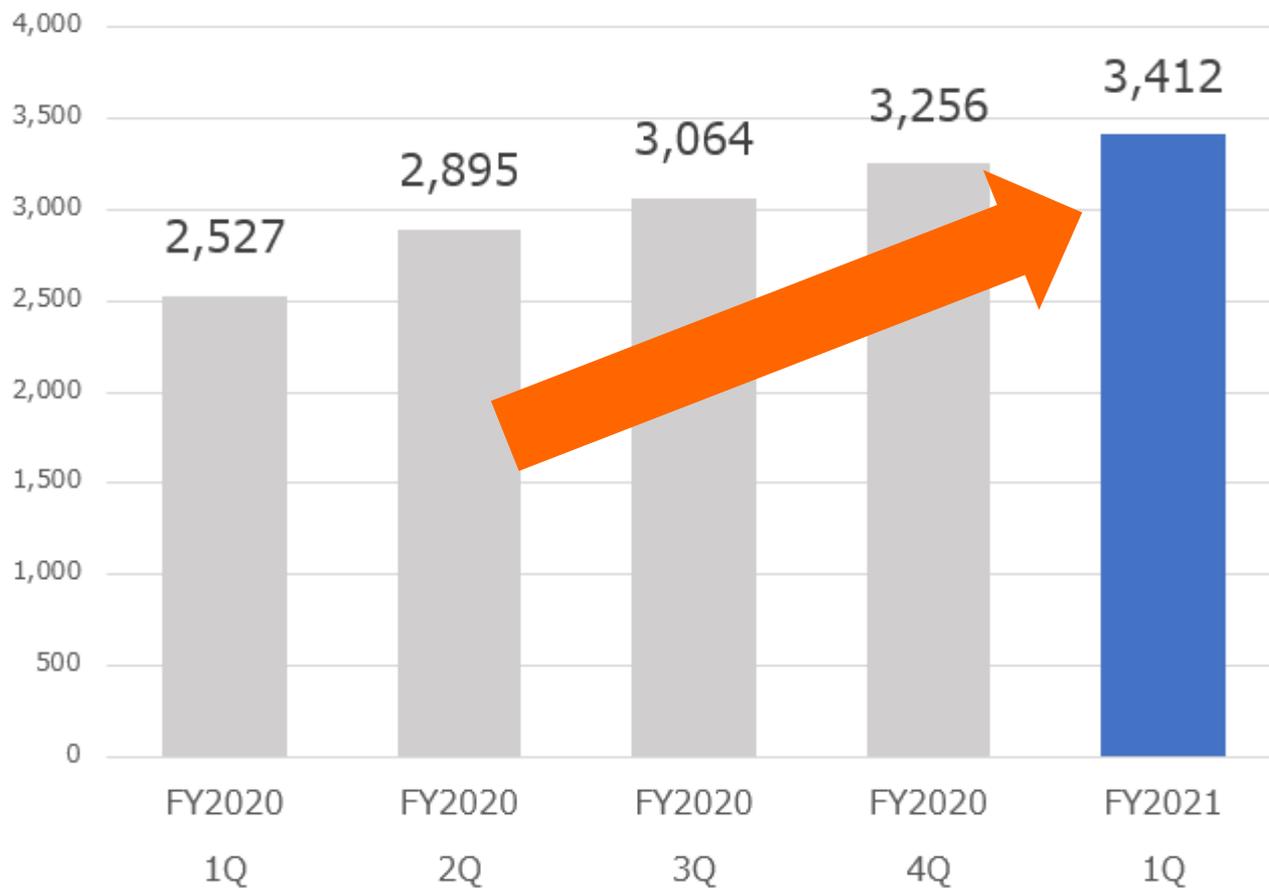
売上高の四半期推移

(単位：百万円)



メッセージングサービス取引社数の推移

取引社数も順調に増加



※ビジネスチャット事業の譲渡に伴い、全サービスの取引社数からメッセージングサービスの取引社数へ項目を変更

3

1Qトピックス

SMS配信にチャットボット機能を追加することで、
高い顧客リーチ力とコミュニケーションの深化を実現

絶対リーチ!SMS



Smart X Chat

高い顧客リーチ力

連絡・案内に対して、ユーザーに「気づかれやすく」「確認してもらいやすい」SMS



コミュニケーションの深化

ユーザー毎のコミュニケーションを自動/効率化し、満足度向上を実現するチャットボット

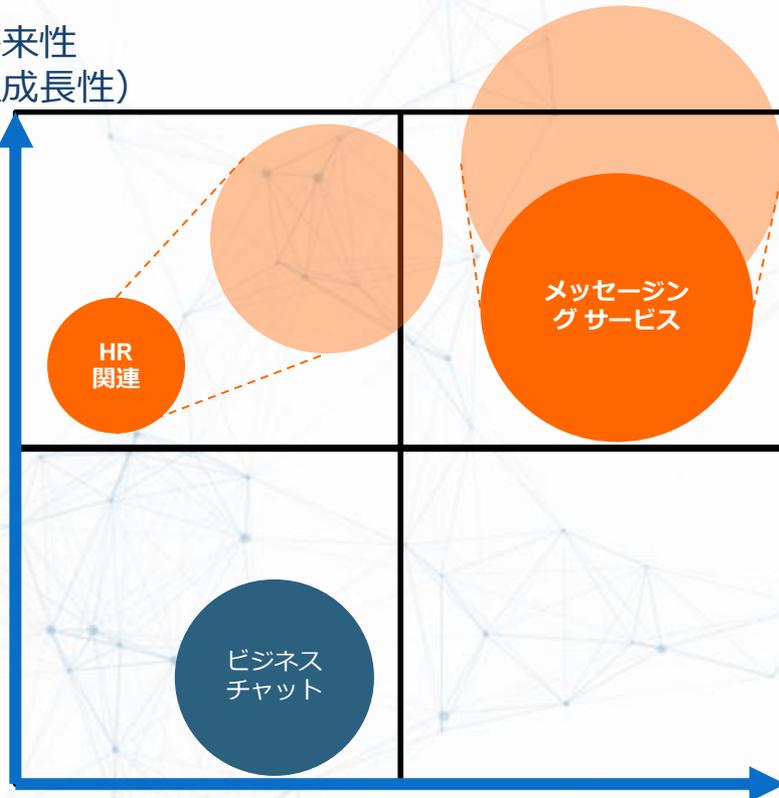


経営資源の選択と集中により、成長事業へのドライブ加速

将来性
(自社成長性)

高

低



低

高 現在の収益性

| | 自社メリット | 自社デメリット |
|----------|---|---|
| メッセージング | <ul style="list-style-type: none"> ・高い市場成長性 ・市場でのポジションの確立と高いシェア | <ul style="list-style-type: none"> ・市場プレイヤーの増加 |
| HR関連 | <ul style="list-style-type: none"> ・極めて高い市場成長性 ・相対的安定シェア保持企業の不在 | <ul style="list-style-type: none"> ・同一市場でのポジションの未確立 |
| ビジネスチャット | <ul style="list-style-type: none"> ・高い市場成長率 | <ul style="list-style-type: none"> ・成長前に事業の成熟化 ・Microsoft、Google、Slackなどメガクラウドベンダー等による高シェア率 |

企業のさらなる業務効率化と、働き方の多様化を強力に支援し、『AIでコミュニケーションの次元を高める会社』として企業革新を牽引する

AI CROSS

Smart AI Engagement事業

メッセージングサービス

業務効率化と新たな価値提供

企業とユーザーの間に新しいコミュニケーションの形を創造する



HR関連サービス

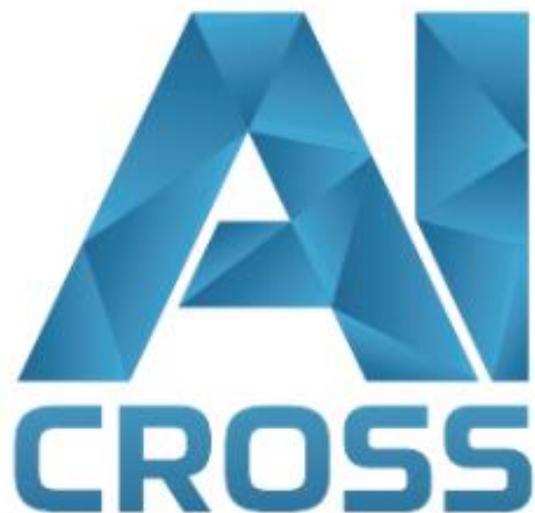
ヒトの働き方の多様化

企業と従業員の間に最適な関係性・コミュニケーションを創造する

4

2Q以降の取り組み

Yazawa Venturesへの戦略出資



Yazawa
Ventures

メッセージング領域、HR領域に
おける事業提携、資本提携、
M&A候補先の発掘

「働く」の変革に関わる領域のスタ
ートアップへ出資する独立系VC

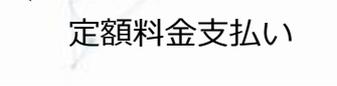
AIにより、企業の多様化と効率化を支援する 「戦略人事支援クラウド提供型サービス」を6月リリース予定

サービス提供イメージ

サービス提供



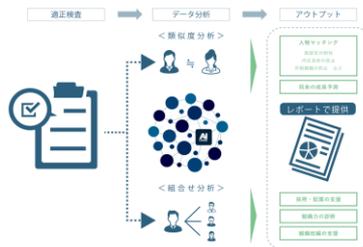
定額料金支払い



法人 人事担当者



クラウドによるサービス提供



戦略的人事の実現



タスクとモチベーションの可視化により、チームの生産性を向上させる
チームワークプラットフォーム「MOVON」α版今秋リリース予定

MOVONTM

今までのタスク管理ツールだけでは実現できなかったメンバーの感情面をタスクと併せて可視化することで、最適なチームマネジメントと生産性向上を実現可能なクラウドサービス

チームタスクの可視化



メンバー毎の業務
理解・意欲の可視化



毎日のメンバーの
気分を可視化



5

Appendix

| | | |
|--------------------------|---|--------|
| 会社名 | AI CROSS株式会社（証券コード：4476） | |
| 所在地 | 〒105-0003 東京都港区新橋3-16-11愛宕イーストビル13F | |
| 事業内容 | Smart AI Engagement事業 メッセージングサービス開発・運営 HR関連サービス企画・開発・運営 | |
| 設立 | 2015年3月 | |
| 役員構成 | 代表取締役社長 | 原田 典子 |
| (女性役員比率： 50%) | 取締役 | 菅野 智也 |
| | 取締役 | 櫻井 稚子 |
| | 取締役（監査等委員） | 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） | 仙石 実 |
| 従業員数 | 40名（2021年3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。



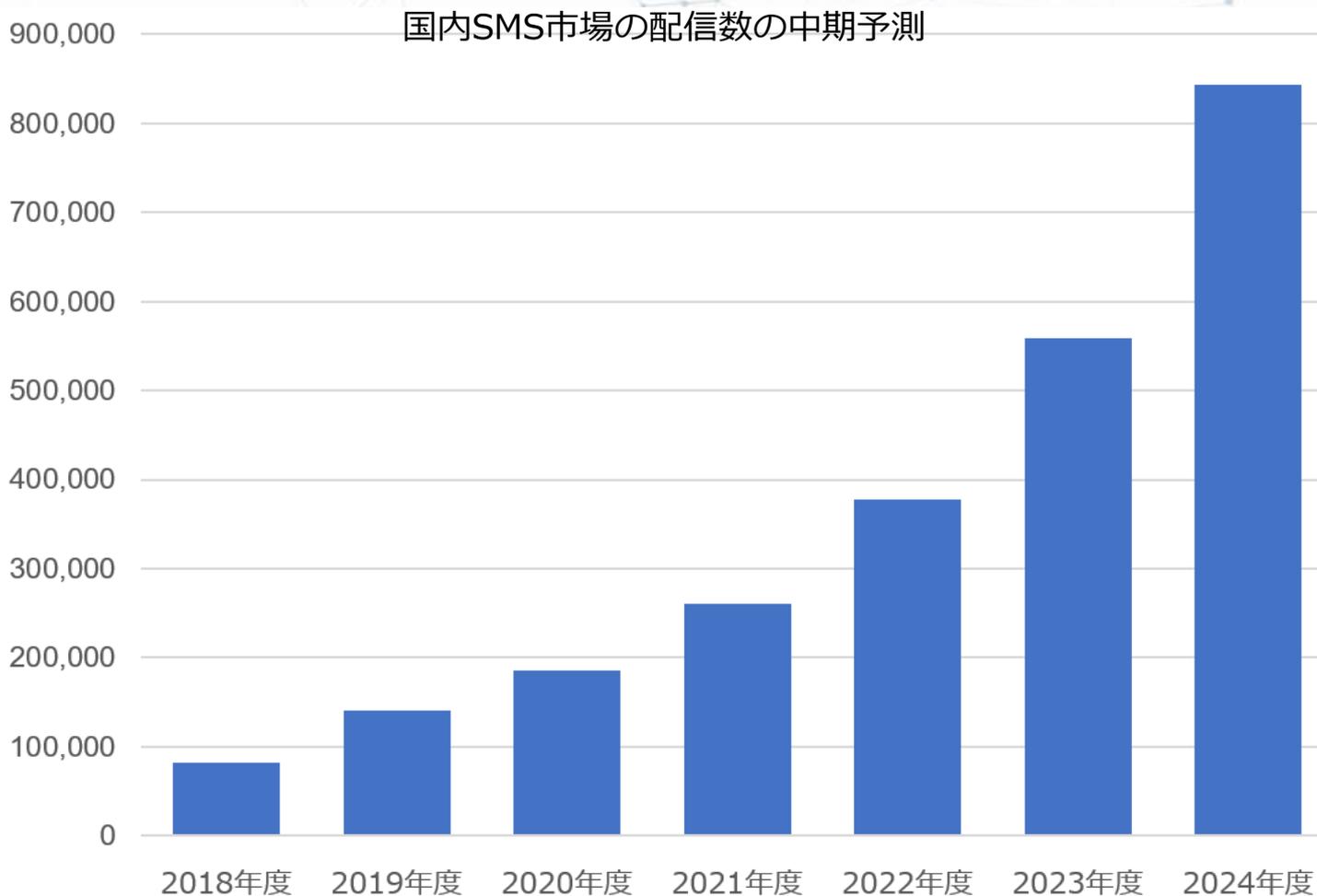
取締役

櫻井 稚子

ABC Cooking Studioに契約社員として入社後、要職を歴任。取締役副社長を経て、代表取締役社長に就任し、翌年より3年間増収増益を果たす。現在は複数社の社外取締役を努めるとともに、NTTドコモ部長職として、新規事業の立上げ・M & Aなどを手掛ける。

引き続き高い市場成長が予測される

(単位：万通)



※出典：ミックITレポート2020年 11月号 デロイト トーマツ ミック経済研究所

SMSの先行市場である海外においても非常に活発な動きがみられる

海外におけるSMSプレーヤー同士のM&A



コロナ禍影響によるDX化の伸展により、
市場の予想を上回ってマーケット成長している

日本市場にも必ずこの流れが波及してくる

会社HPでの動画掲載

弊社HP (<https://aicross.co.jp/ir/>) において、本決算の概要、成長戦略等を代表の原田よりご説明する動画をアップいたします（5月17日週 掲載予定）。

個人投資家向け オンライン 会社説明会

SBI証券様ホームページ (<https://www.sbisecc.co.jp/ETGate>) において、本決算の概要を含むオンライン会社説明会を開催させていただきます（6月28日 開催予定）。

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。