

Smart Work, Smart Life

# AI CROSS

## FY2022 事業計画及び成長可能性に関する事項

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2022.2.10





# 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 (エーアイ クロス) は、テクノロジーを用いた  
コミュニケーションサービスによって、企業の抱える課題を解決し、  
業務の効率化と生産性向上を実現。

また それらによって、企業で働くヒトの  
自分らしい人生の実現を支援します。

未だ続く新型コロナウイルス感染症拡大の影響は、  
私たちの生活を大きく変えました。

この流れは一時的な変化ではなく、ニューノーマル時代として  
日本社会のあり方を一変させました。

これら社会構造の変化によって、企業とお客様、または従業員との  
従来型コミュニケーションは、通用しなくなりつつあります。

私たちAI CROSSグループは、この大きな変化をただの危機として  
終わらせることはなく、変化の機会として捉え、引き続き企業と  
お客様、または従業員とのコミュニケーションの次元を高める  
取り組みに邁進していきたいと考えます。

「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」  
のミッションのもと、個々人に合わせた最適なコミュニケーションを  
実現するために、社会・企業、そして働く人を支える価値あるサービスの  
提供を継続的にまいります。

原田典子





1 : ビジネスモデル…P.05

2 : 市場環境…P.13

3 : 競争力の源泉…P.21

4 : 事業計画…P.25

5 : リスク情報…P.41

6 : 付録…P.43

# Business Model

ビジネスモデル





企業のコミュニケーション力を高めることで、  
業務効率化と、働き方の多様化を強力に支援

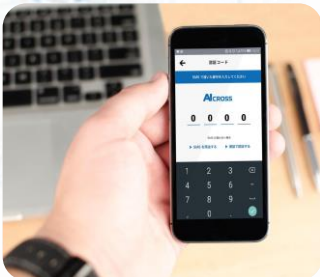
# Smart AI Engagement事業

AIでコミュニケーションの次元を高める

＜法人向け＞メッセージングサービス  
(売上比率99%)

## 絶対リーチ!

幅広い業界・用途で活用される「法人向けのSMS（ショートメッセージサービス）」をベースとして、企業とユーザー間の新しいコミュニケーションを創造するサービスの企画・開発・提供を実施



### SMS単体利用 一例

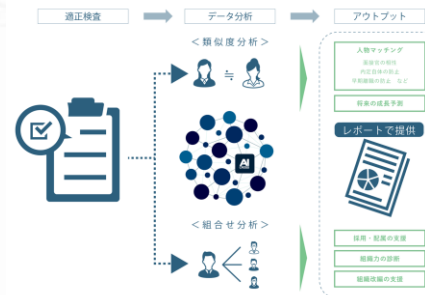
- ECサイト・アプリでの本人認証
- 保険更新やお客様ご宅訪問時連絡
- 業務連絡やプロモーション活用



＜法人向け＞HR関連サービス  
(売上比率1%)

## HYOU MAN BOX

人材スキルの可視化・適材適所活用や、リモートワークなど多様化する労働環境下でも、企業と従業員の最適な関係性とコミュニケーションを創造するHR領域でのサービスの企画・開発・提供を実施

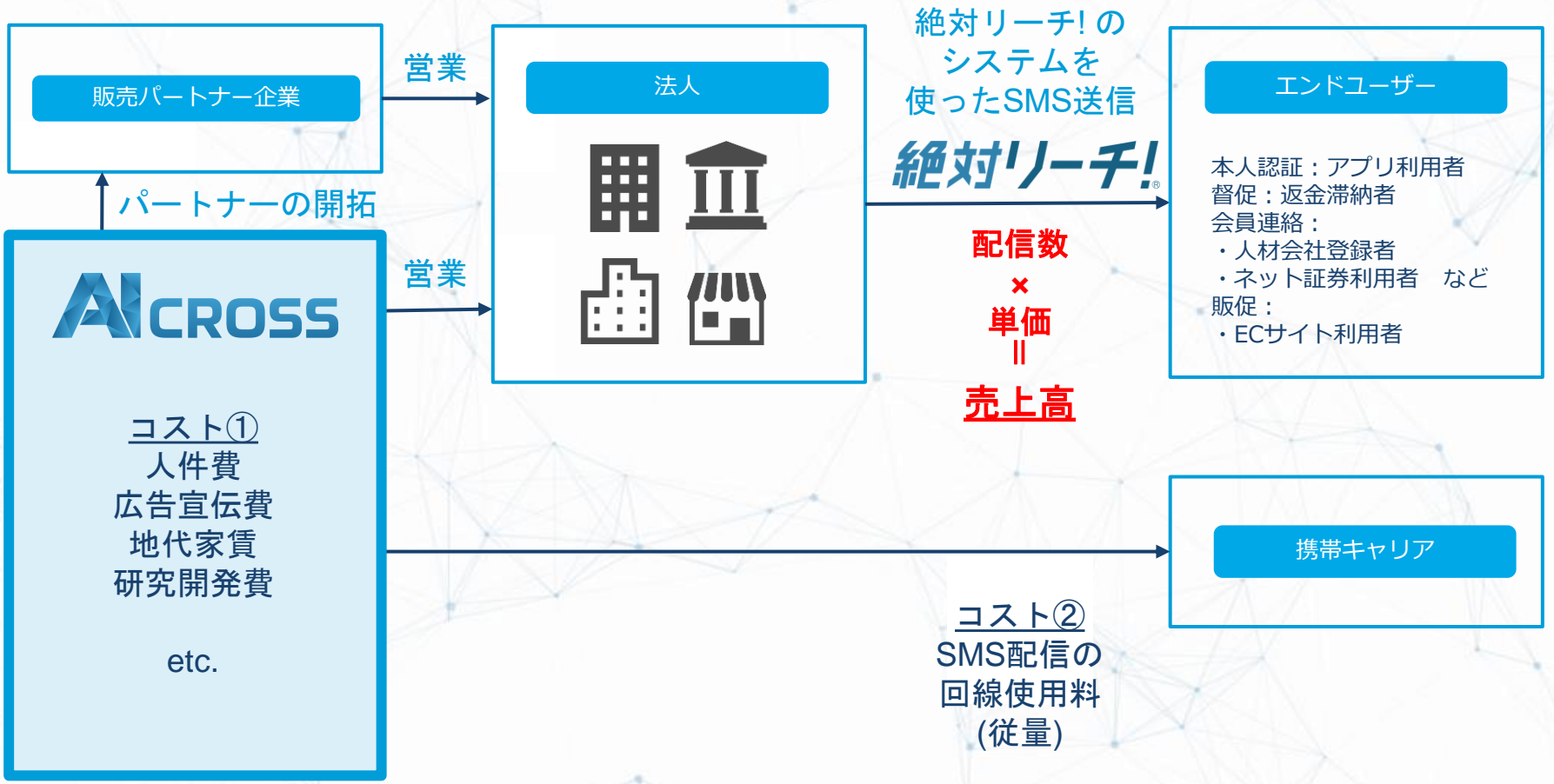


採用・社内人材のヒューマンスキルを可視化し、戦略的人事を促進





# 直接販売および販売パートナーを介したサービス提供型モデル





## メッセージングサービスの収益分解



売上高



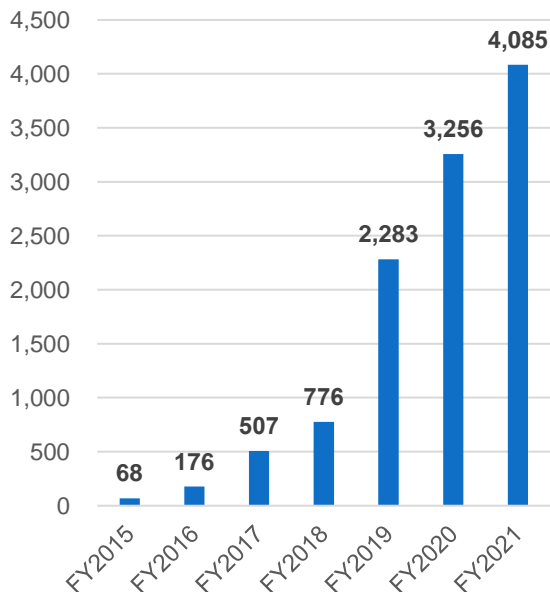


## KPIの推移



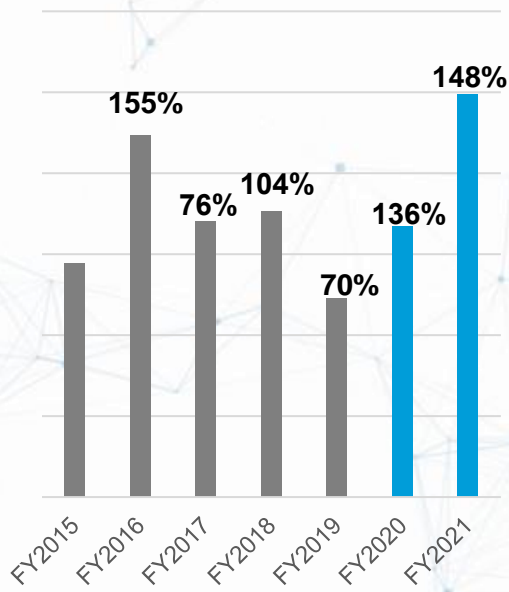
### 取引社数

提案力・営業強化により取引社数の拡大を実現



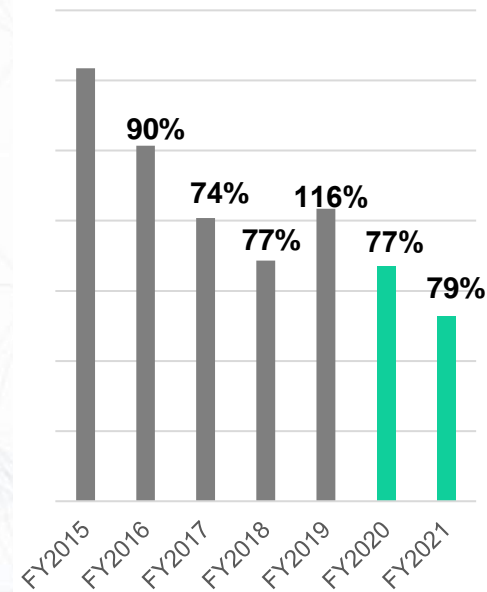
### 1社あたりのSMS配信通数

取引企業との関係強化による平均配信通数の拡大を実現



### 平均単価推移

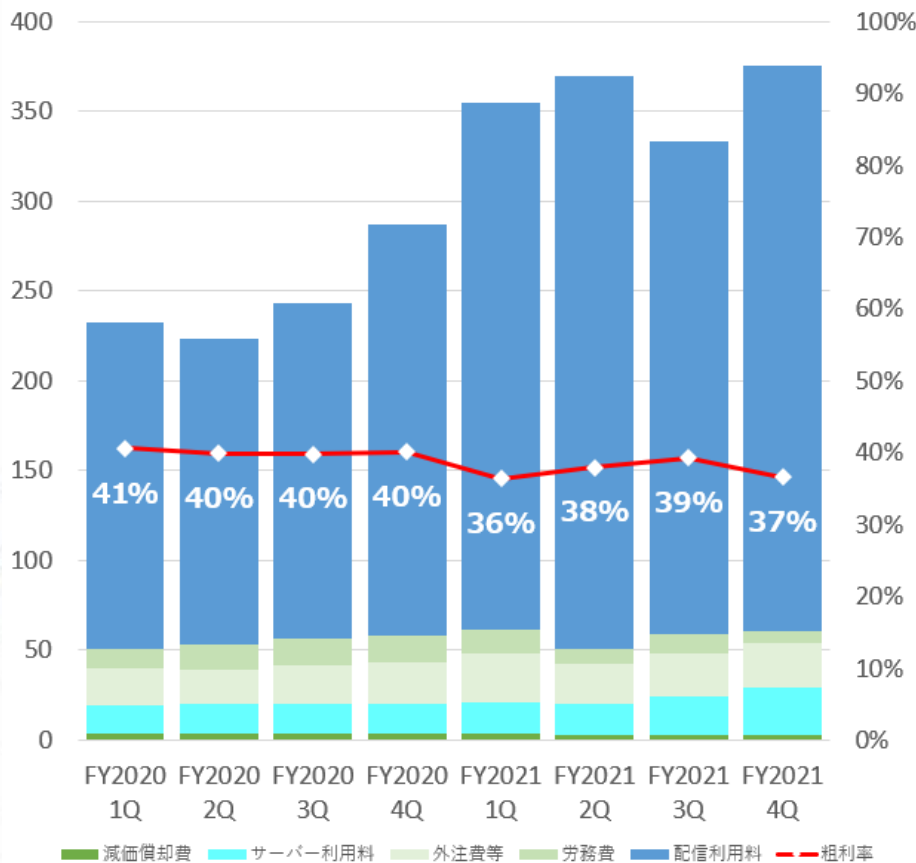
1社あたりのSMS配信数拡大に伴うボリュームディスカウント発生





## メッセージングサービスの原価の推移

(単位：百万円)



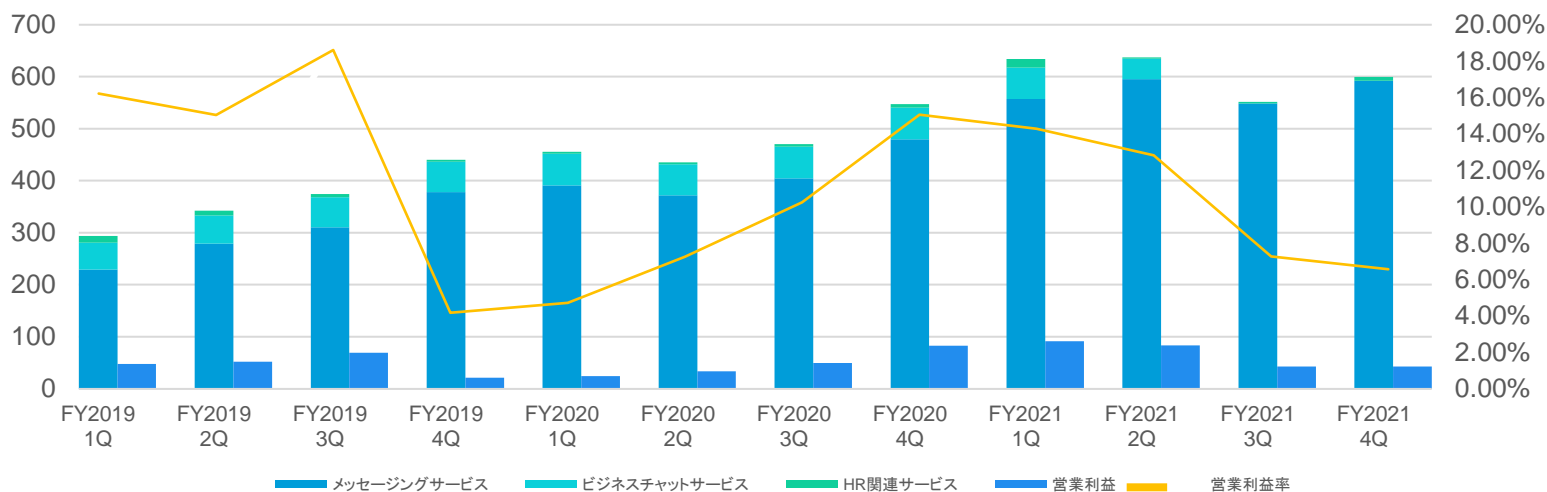
### ▷ 今後の傾向

粗利率は、SMS配信単価の向上により、拡大の見込。

配信利用料	配信利用料はキャリアへ支払うコスト。送信料によって単価は逡減していく見込み。
サーバー利用料	AWSのクラウド利用料。今後は微増。
外注費等	業務委託の開発運用人員。今後は微増。
減価償却費	新規開発プロジェクトなど。今後は微増。
労務費	開発・運用の人件費。サービス拡大に応じて、微増。



## 2019年10月の上場以来、着実に事業の拡大を実現



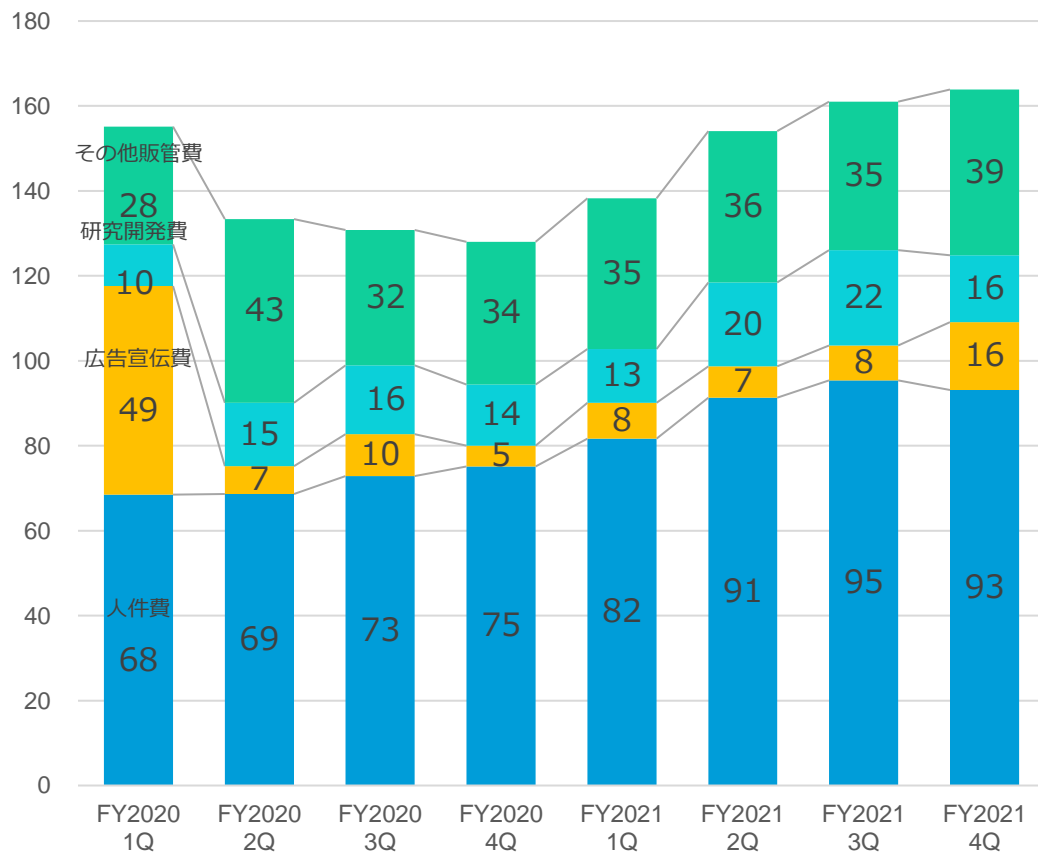
(単位: 百万円)

事業年度	2019 <b>IPO</b>				2020				2021			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	293	342	374	440	455	435	470	546	634	637	551	<b>599</b>
営業利益	47	51	69	21	24	33	49	83	91	83	42	<b>42</b>
経常利益	46	50	62	10	24	33	49	82	90	81	42	<b>39</b>
当期純利益	31	34	41	17	16	22	35	60	61	221	26	<b>30</b>
営業利益率	16.3%	15.2%	18.6%	4.8%	5.4%	7.8%	10.6%	15.2%	14.5%	13.1%	7.77%	<b>7.11%</b>



## 全社の販管費の推移

(単位：百万円)



その他  
販管費

弁護士、税理士等への支払い報酬や社内システム利用料等。

研究開発費

四半期でのブレはあるもののサービス拡大に伴って微増していく方針。

広告宣伝費

FY2022以降の売上獲得のための広告費を投下し増加。

人件費

多少の波はあるものの、データサイエンティストやコンサルタント人材など、今後も積極的な投資拡大を予定。

# Market Condition

市場環境

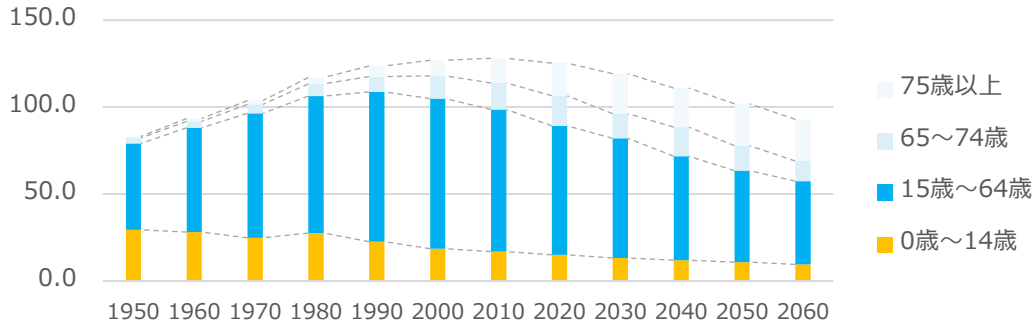




# ITにより労働生産性を向上させる『働き方改革ICT市場』がターゲット

企業にとって、人口動態要因による人手不足・IT利活用の遅れへの対応は急務

①日本の年齢別人口推計 推移



出典：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（平成29年推計）

②定型業務集約度とIT使用頻度の国際比較



出典：内閣府「平成30年度 年次経済財政報告」型業務集約度とIT使用頻度の国際比較



## Smart AI Engagement事業

<法人向け>メッセージングサービス

<法人向け>HR関連サービス



テクノロジーにより、企業内やユーザーとのコミュニケーションの次元を高め、業務の効率化と生産性向上を実現





## Smart AI Engagement事業ニーズがさらに高まることが期待

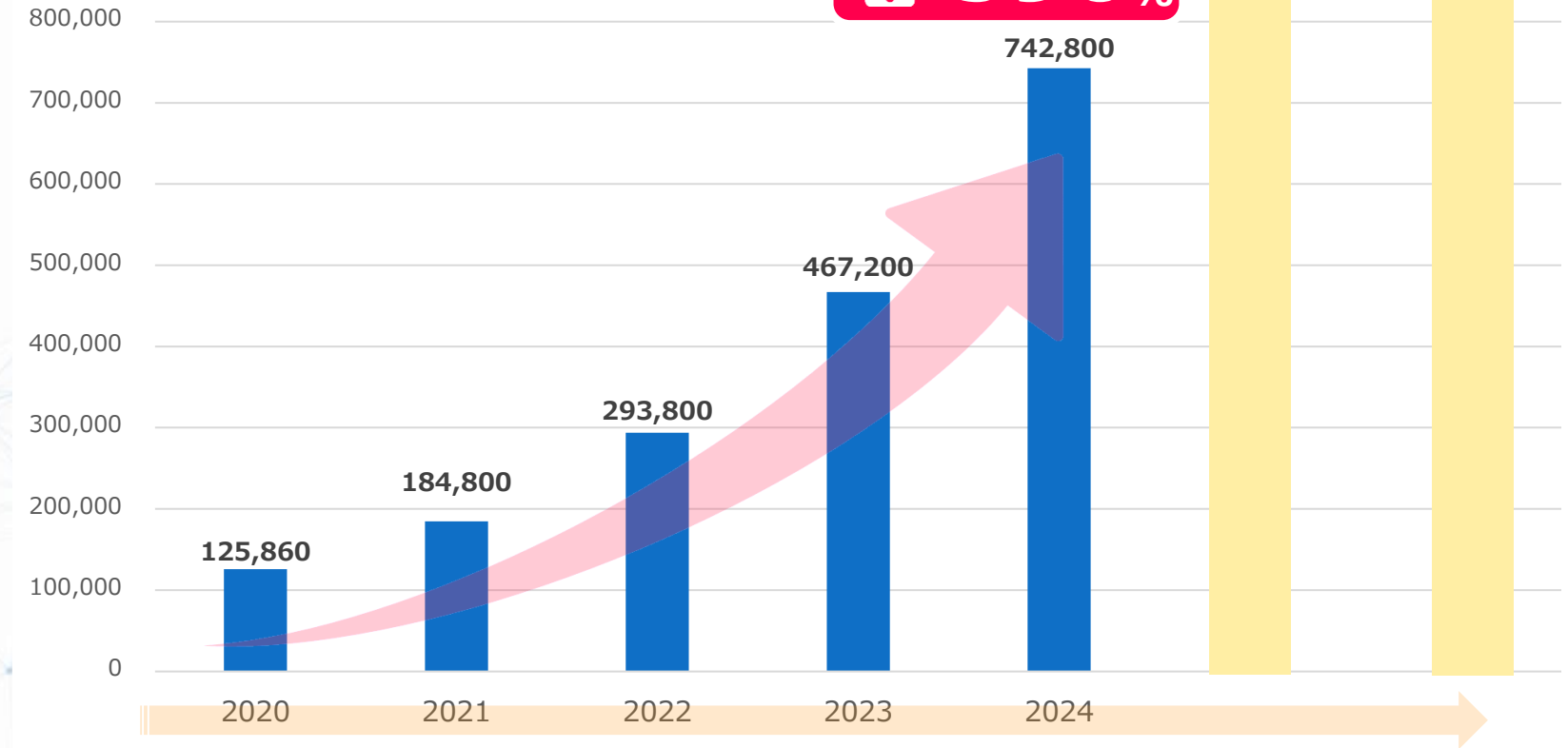
ポストコロナ経済移行による働き方の多様化／非対面コミュニケーション／5Gの加速が事業成長に寄与

	影響を与えるイベント	2020	2021	2022	2023～
外的環境予測	P：政治的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>菅内閣誕生（IT化推進）</li> <li>アメリカ大統領選</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政府主導による官公庁のIT化推進</li> <li>外国人雇用企業への助成金交付開始</li> <li>マイナンバーの運用検討開始</li> <li>DX企業への税優遇処置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マイナンバー運用の本格化</li> </ul>	—
	E：経済的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>2018/10以降の景気後退</li> <li>新型コロナウイルス蔓延</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ポストコロナ経済への移行（対面型サービスへの課題解決サービス必要拡大）</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経済不況の加速化（オリンピックアノマリー）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュレス経済の拡大</li> </ul>
	S：社会的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>出生率90万人を割るスミッシング 拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京オリンピック開催予定（景気拡大と翌年以降の反動予測）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ホワイトカラー職務のAIへの置き換え拡大による人材の供給過剰化 表面化</li> <li>ブルーカラーは人手不足の深刻化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>75歳以上人口が2,000万人に到達</li> <li>65歳以上の就業率が50%に近づく</li> </ul>
	T：技術的要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本での5G元年</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>非対面用ITサービス提供の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界を超えたデータ連携基盤の整備</li> <li>AIテクノロジーの進歩</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5G本格化予測</li> </ul>



2024年までの国内SMS配信数伸び率590%が見込まれるメッセージング市場

(単位：万通)

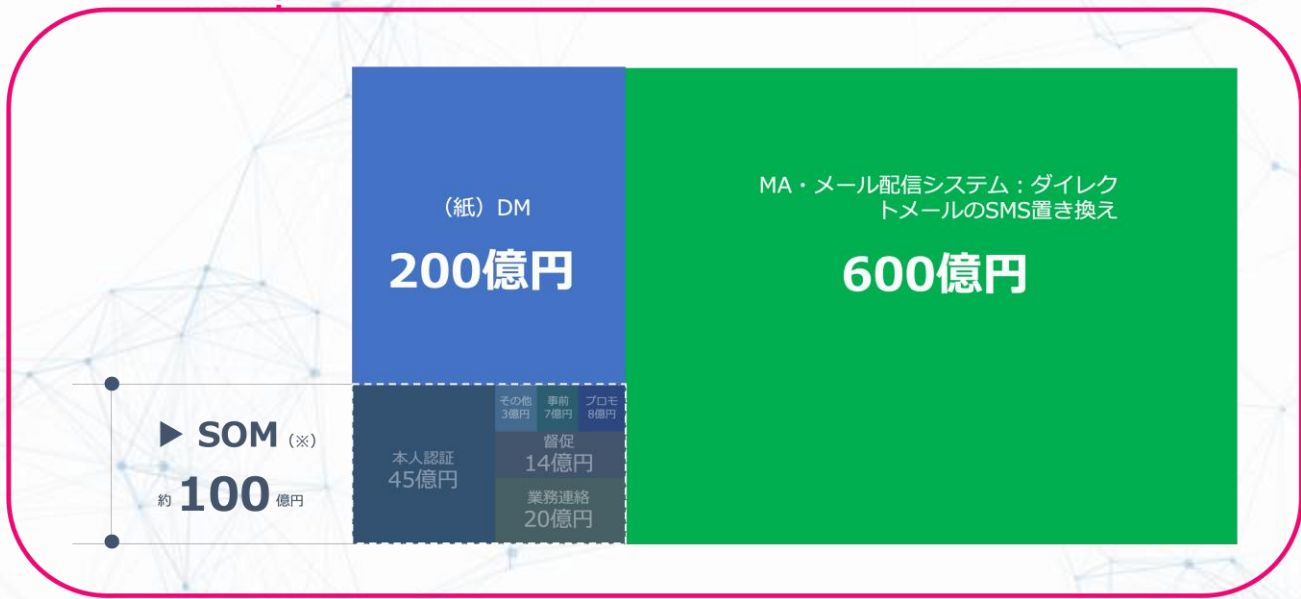


※ 出典：ミックITリポート2020年 11月号 デロイト トーマツ ミック経済研究所



メッセージング領域で獲得しうる市場規模は約900億円と想定

▶ **SAM** (※) 約 **900** 億円



**SAM** サービスから獲得しうる市場規模

- MA・メール配信システム:ダイレクトメールのSMS置き換え (※)
- (※) 日本の労働人口6,800万人/3通/日 x 20営業日・ロイヤルカスタマの内10%をSMSへの置き換えとしてAI CROSS独自に算出/
- MA利用企業ダイレクトメールの内SMSへの置き換え

**SOM** アプローチしている顧客の市場規模

- 本人認証
- 業務連絡
- 督促
- プロモーション
- 事前連絡
- その他

規模算出のための参考データ (※) 市場規模は下記レポート・IR資料を参考としつつ、AI ROSSが独自の調査・戦略・分析により算出した市場規模

SOM

- ① デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックIRレポート「国内法人・海外法人・キャリア直別A2P-SMS市場と用途動向」
- ② 株式会社アクリート IR資料「2020年12月期通期決算補足説明資料」
- ③ 株式会社フアブリカコミュニケーションズ IR資料「新株式発行並びに株式売出届出目録見書 (令和3年3月)」
- ④ 当社 IR資料

SAM

- ⑤ 株式会社電通 リポート「2020年 日本の広告費 | プロモーションメディア」
- ⑥ 株式会社アイ・ディー・アールレポート「メール/Webマーケティング市場2021」
- ⑦ 株式会社アララ IR資料「新株式発行並びに株式売出届出目録見書 (令和2年11月 第2回訂正分)」



根幹となるSMS市場は参入障壁が高く、BIG4による寡占市場

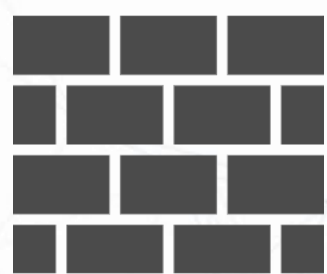
寡占市場による安定性

高い参入障壁



**BIG4 :**

AI CROSS ・ アクリート ・ 大手通信キャリア系企業 ・ メディア4u



**寡占市場**

4社で、SMS市場の  
ほぼ全てを占める。

**規模の経済性**

仕入先が通信会社（キャリア）で  
ある関係上、通信量で  
仕入れ価格が決定。

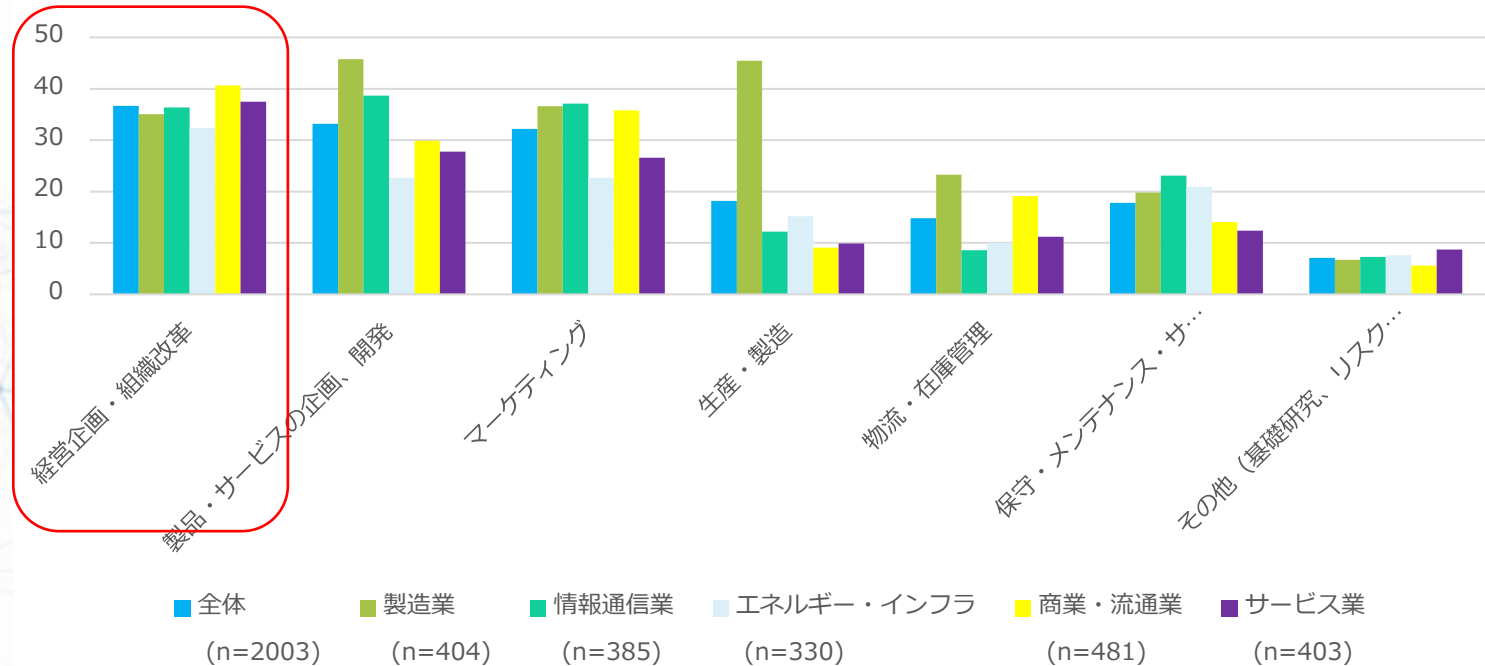


## 企業の組織改革のため、HR関連領域でのデータ活用意欲は極めて高い

企業がデータを活用する領域として「経営企画・組織改革」といった人材分野に多く活用されている。この流れは人的資源が重要になる今後においては、さらに注力が見込まれる

### データを活用している業務領域

(単位：%)



※出典：総務省「デジタルデータの経済的価値の計測と活用の現状に関する調査研究」(2020)



# ユーザーだけでなく、従業員や面接者など人材領域まで コミュニケーションの次元を高めるユニークなポジショニング

「Smart Work, Smart Life」の実現のために企業内外のコミュニケーションを加速するサービスを展開



## Smart AI Engagement 事業

### 企業コミュニケーション

ユーザーコミュニケーション

価値創出領域

従業員・面接者コミュニケーション

競合：単体サービス

Marketing  
支援サービス

SMS配信  
サービス

DM・FAX  
配信サービス

チャットボット  
支援サービス

メッセージングサービス  
事業

**絶対リーチ!**

企業のデジタル  
トランスフォーメー  
ションを加速



HR関連  
事業

HYOU  
MAN BOX

競合：単体サービス

性格診断  
サービス

モチベーション  
向上サービス

生産性向上  
サービス

タレントマネジ  
メントサービス



# Competitive

競争力の源泉





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、サービス企画・開発にAI × データを活用

絶対リーチ!



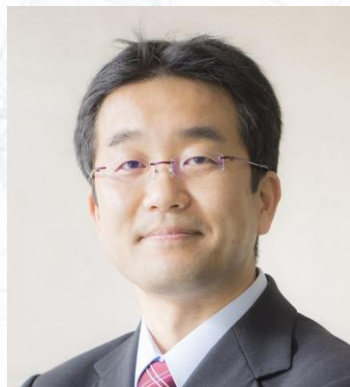
社員適正検査  
データ



Smart X Chat

絶対リーチ!HR

HYOU  
MAN 



技術顧問

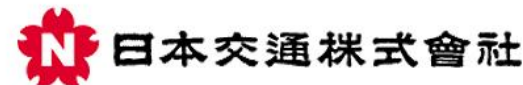
杉山 将 教授

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。



4,000社を超える様々な業界・職種の顧客との取り組み実績を  
活かした企業コミュニケーションの課題解決提案力

顧客リストを活用した新規サービス創出時および様々な業界での取り組みノウハウの水平展開実現が可能





## SMSを軸とした様々なコミュニケーションサービスを創出

SMS単体では出来ない顧客コミュニケーションを様々なサービスと組み合わせることで柔軟に実現



チャットボット  
ソリューション

<SMS × チャットボット>

届くSMSとコミュニケーションを深めるチャットを1ストップで提供



ドタキャン防止  
ソリューション

<SMS × 予約システム>

来店予約客に向けての直前  
確認コミュニケーションを実施



安否確認  
ソリューション

<SMS × 社内人事データ>

社員の毎日の体調管理報告を  
電話番号のみで実現



DM効率化  
ソリューション

<SMS × デジタルDM>

ペーパーレス化に向けて、無駄の  
多い紙DMの置き換えを実現



決済  
ソリューション

<SMS × 決済代行>

保険料・家賃・サービス利用料の決  
済依頼をSMSでたんたんに送信



本人認証  
ソリューション

<SMS × お客様アプリ・EC>

来店予約客に向けての直前  
確認コミュニケーションを実施

# Business Plan

事業計画



## データを活用した価値創造企業への移行とビジョンの策定

企業とその先のユーザーのコミュニケーションのあり方を変える



### AIでコミュニケーションの次元を高める会社

「メッセージングサービス」「HR関連サービス」を通じて、  
特異性のあるデータを収集し、分析・融合することで  
新しい価値を創造。

AI CROSSは創造した価値によって、  
企業・ヒト・モノ・データ間に新たなつながりを創出し、  
企業とその先のユーザーコミュニケーションの  
あり方を変える会社へ移行する。



## メッセージング市場の変革 × 次期成長事業の創出

早期ビジョン実現により、株主・社員含むステークスホルダーと利益を享受できるよう邁進いたします



### Smart AI Engagement 事業

#### メッセージングサービス事業



配信数の拡大・配信単価の向上  
メッセージ × aの価値提供

SMS単体でのサービス提供から、価値あるユーザーコミュニケーションを実現する提供により、企業とユーザー間に新しいコミュニケーションを創造する



#### HR関連サービス事業



企業拡大加速のための柱 創出

日本人が得意とする『人の機微情報 把握』をITにより可視化し、AIも用いて分析・効率化することで、企業と働くヒトの間に新しいコミュニケーションを創造する

## コミュニケーション領域によるDX最大市場規模は3,500億円と想定

### ▶ TAM

獲得できる可能性のある最大の市場規模

HR Techを含む  
コミュニケーションの  
DX領域

### ▷ SAM

メッセージングサービスの顧客として想定する市場規模

メッセージング  
サービスとしての拡張領域

### ▷ SOM

SMSでの顧客として獲得可能な市場規模

現状のSMS領域

約 **100** 億円

約 **900** 億円

約 **3,500** 億円

#### ▶金融：デジタル審査・予測

2019年DXの国内市場「1,510億円（※1）」より関連サービス分を抽出することで算出

#### ▶HR Tech：採用・配置／人材開発・組織開発サービス

2019年HR市場規模予測「1,199億円（※2）」より関連サービス分を抽出することで算出

#### ▶メッセージングサービス領域

TAM規模算出は、下記レポート引用および各社IR情報を参考にしつつ、AI ROSSによる独自の調査・分析により算出

（※1）引用元：株式会社富士キメラ総研プレスリリース『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』（2020/10/23発表 第20112号）  
<https://www.fcr.co.jp/pr/20112.htm>

（※2）引用元：ItmediaビジネスONLINE「HR市場は2023年に2504億円へ拡大 ただし個人情報に関する問題も浮き彫りに」（2019年12月27日 16時30分 公開）  
<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/1912/27/news100.html>

# メッセージング領域の拡大・HR関連サービスの育成

拡大領域      メッセージングサービス

育成領域      HR関連サービス

## 絶対リーチ!



HYOU  
MAN      BOX

配信数の拡大 × 配信価値の向上

HR関連サービスの育成

メッセージングサービスの収益分解



売上高

継続的な新規サービスの創出・拡大機会を  
探る事で、継続的な成長を加速

Smart AI Engagement事業



## メッセージングサービス成長促進チーム



## 配信数の拡大・配信単価の向上を実現

### 配信数の拡大

パートナー関係  
強化

パートナー推進  
チーム

既存顧客の用途  
拡大

DX支援チーム

サポートチーム

既存顧客の  
掘り起こし

サポートチーム

新規取引企業の  
開拓

マーケティング  
チーム

アカウントセールス  
チーム

DX支援チーム

サクセスチーム



### 配信単価の向上

付加価値サービス  
の開発

プロダクトマネジメン  
トチーム

ソリューション提  
案力の強化

Smart Messaging  
チーム

データサイエン  
ティストチームの  
強化

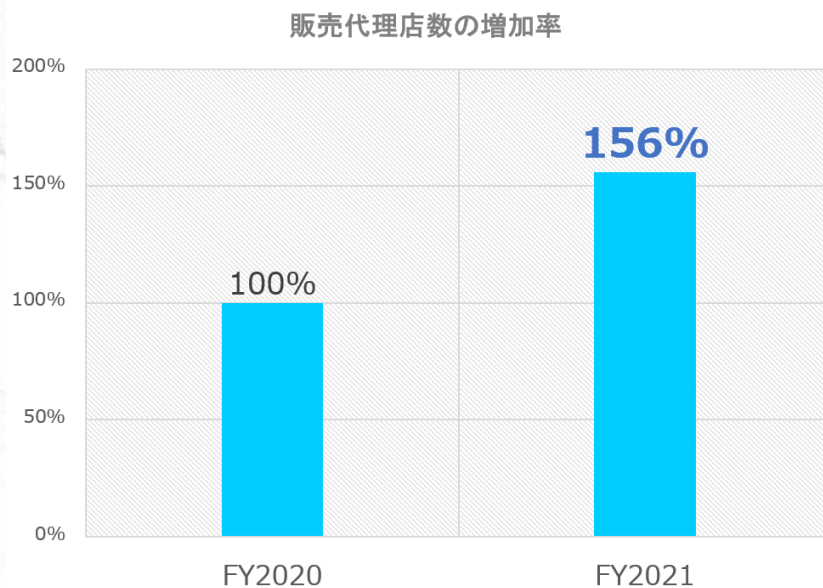
AIX Lab

M&A



## 配信数拡大策：継続的なパートナー関係強化による販売代理店の増加・配信数拡大

販売代理店専任チーム組成およびエンジニア・営業による定期ミーティング実施。  
利用者・到達率・反応率レポートの実施による共同改善体制の構築



	FY2020	FY2021
販売代理店数	85社	133社





## 配信単価向上策：特定業界にて高シェアを持つパートナーへの個別ソリューション提供の開始

- 既存サービスを特定業界にて高シェアを持つ顧客向けにカスタマイズすることでアップセルを実現

(一例)

人材会社A社のコールセンター業務の一部を、  
同社専用SMS + チャットボットの仕組みに置き換え

- SMSの配信数・単価を高め、年間売上 **180%以上UP** (1,000万円/年)

今後は他パートナー・ユーザーへの横展開およびデータ分析を加えた  
アップセルを目論む

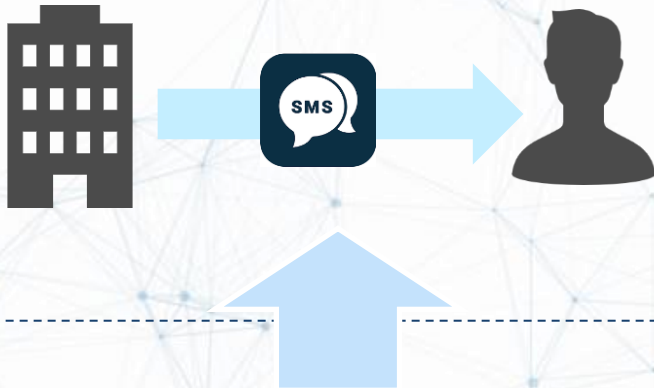


## 配信単価向上策：データ分析機能の強化による付加価値の拡大

SMS単体でのサービス提供から、データ分析・活用を行う複合的コミュニケーションサービスへ移行

### 今までのSMS

ユーザーコミュニケーション手段としての1ツール



データ分析・活用機能のため、データサイエンティストの採用強化実施

### AI CROSSが目指す姿

企業やユーザーの情報の分析・活用による複合的コミュニケーションサービスへ移行





## 企業の抱える人材領域の課題

個性可視化



社風や環境が  
合わず、力が  
発揮できない

適材配置



リーダーとメン  
バーの最適な  
組み合わせが  
わからない

離職コスト



残った社員の  
モチベーション  
低下や  
採用コスト発生

人事戦略



属人的な  
人事戦略により、  
生産性向上に  
つながらない



# 深層心理の可視化・AI分析により、組織パフォーマンスの最大化を支援



個性の可視化とAIによる分析で、人材活用の最適化を支援するクラウドサービス（BtoB向けSaaS）

## ①個性可視化：個人の深層



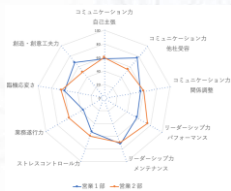
今まで可視化が難しかった個人の資質（非認知能力）の可視化を実現

## ②適材適所：組み合わせ予測・可視化



個人の適正の可視化から相性・組織全体のバランスなど最適な組み合わせを予測を実施

## ③離職コスト：変化をキャッチ



定期的に、人・組織を多面的に測定することで、社員やチーム、会社の変化をキャッチ。組織の変化に迅速に対応することが可能

## ④人事戦略：データに基づいた人事決定



勘や経験に依存した属人的な人事から、データを重視した戦略人事への転換を実現し、より効率的で、成長性の高い組織を実現



# AI CROSSの持続的成長を加速する第2の事業の柱の創出

継続的な新規サービス創出・拡大機会を探る事で、企業の成長を急加速させる

## 現在

新規サービスの継続的な創出と  
拡大機会の模索



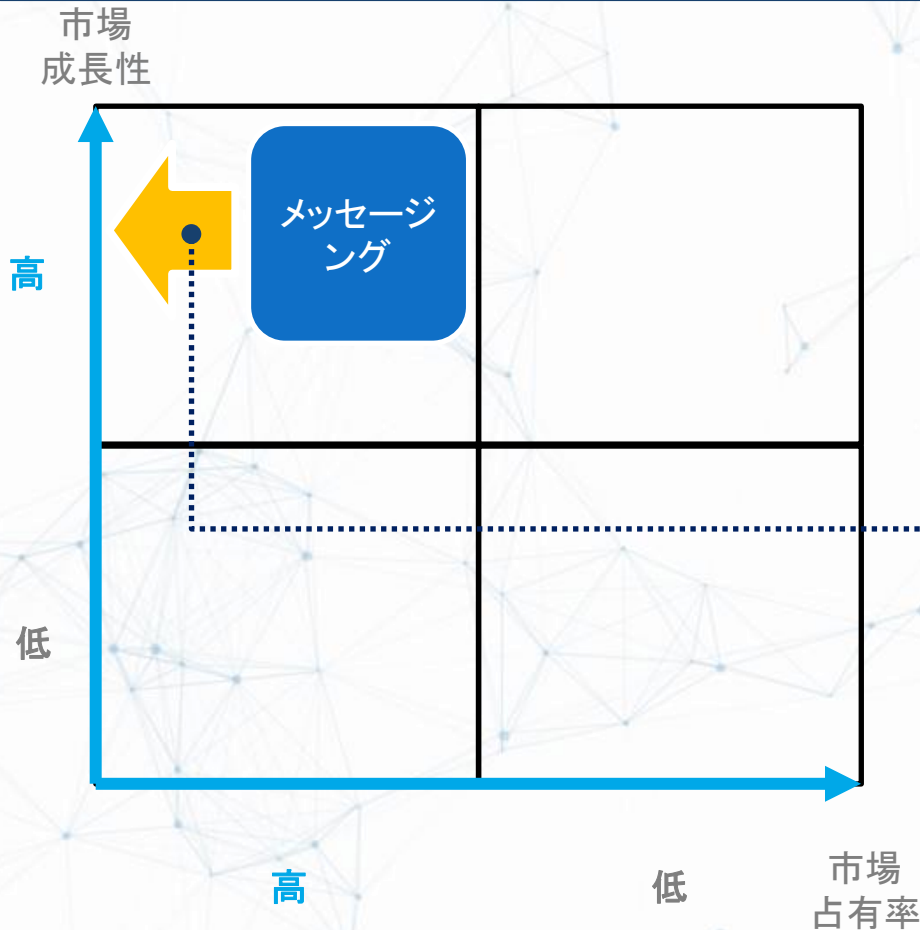
## AI CROSSが目指すHR関連サービスの形

社会の人口動態要因による人手不足やIT利活用の遅れを  
サポートできるHR領域でのサービス拡大・連携を実現





# M&Aによる市場占有率の向上、ベンチャー投資による自社事業周辺領域への進出



	自社メリット	M&A・投資
メッセージング	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場成長性</li> <li>市場でのポジショニング確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場での占有率のさらなる拡大               <ul style="list-style-type: none"> <li>データ活用による差別化</li> <li>SMS配信数拡大</li> </ul> </li> </ul>

自社サービス拡充戦略



M&A・ベンチャー投資で成長加速







---

年平均 **30%** 以上の成長を継続

---





中長期の成長戦略に対するFY2022の短期的な戦略概要につきましては、2022年2月10日に開示しております『2021年12月期決算説明資料』P21～『FY2022 通期業績予想と戦略概要』をご参照ください。

# Risk Management

リスク情報



成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を及ぼす可能性のある主要なリスクには、以下のようなものがあります。なお文中における将来に関する事項は、2021年12月28日現在において、当社が判断したものです。その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

### 仕入先に関するリスク



携帯電話事業者により、SMS送信単価の引き上げや契約が継続できなかった場合に、業績に重要な影響を及ぼす（SMS送信原価が上昇する可能性）

携帯電話事業者との強固なリレーションを築いており、リスクが顕在化する可能性は低いと史料

- ・携帯電話事業者とのより深い関係構築
- ・他の仕入れルート構築

### 人材の確保及び育成に係るリスク



人材の採用や育成が計画通りに進まず、適正な人員配置が困難になった場合は、当社の事業及び業績に影響を与える

現状順調な採用環境であるが、採用市場は変化が激しく見通しは不透明

- ・給与制度、福利厚生制度、働き方含めた魅力的な労働環境の提供

# Appendix

付録



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 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	45名（2021年12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 (Harada Noriko)

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 (Kanno Tomoya)

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 (Sakurai Wakako)

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務めるとともに、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。AI CROSSでは新規事業担当取締役を務めている。



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、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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2022年12月期決算発表と併せて2023年2月に実施する予定でございます。