



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

2022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)

2022.05.16





原田典子

今、社会の変動性・不確実性・複雑性・曖昧性がますます増加しています。

私自身も、1日も早く平和な暮らしに戻ることを願いながら世界情勢を注視しています。

AI CROSSは、「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」をミッションに掲げております。

今の自分たちにできることは本当に限られていますが、私たちのサービスを通じて企業の生産性が向上し、一人一人が働くことを通じて幸せを感じる社会になるように願っています。

これからも皆さまのご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



四半期ベースで過去最高の売上を実現

FY2022.1Qの売上高は、四半期ベースで過去最高の前年同期比118%の7.4億円を達成。

営業利益は、積極的な人材投資の継続および広告戦略の促進により、前四半期比114.28%、前年同期比52.74%の0.4億円となる。



FY2022.1Qの売上進捗率は、 24.93%となり計画通りに推移

通期の業績予想に対して、売上は計画通りの進捗にて推移しつつ、今後の戦略を見据えた新規顧客の先行囲い込みを優先した結果、営業利益進捗率は17.77%となる。

1 : AI CROSSの事業概要	P.04
2 : FY2022 1Q業績ハイライト	P.13
3 : FY2022 1Q業績トピックス	P.20
4 : Appendix	P.24

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

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

コミュニケーション課題を解決することで、企業も個人も更にスマートへ

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![®]

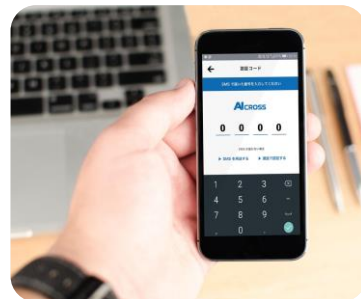


HYOU
MAN

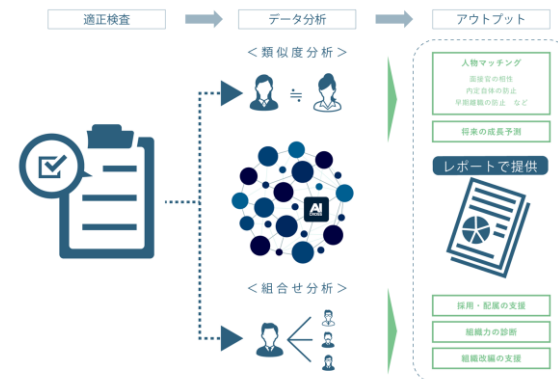


ショートメッセージサービス（SMS）関連の
提供を通して培った知見を生かした
『SMS単体では実現出来ない』
顧客コミュニケーションサービスの提供

- チャットボットソリューション
- ドタキャン防止ソリューション
- 安否確認ソリューション
- DM効率化ソリューション
- 本人認証ソリューション
- 決済ソリューション



「AIとテクノロジーによる人材スキルの可視化と適材適所活用」や多彩な働き方を実現するHR領域サービスの提供



携帯番号に紐付き、コスト効率／1通で他ツールを圧倒するコミュニケーション

今後は「会員連絡」・「販促」など、より付加価値の高い領域での
コミュニケーション活用が期待される

特長

1

确实



メッセージ到達
99.9%

特長

2

安い



紙DMと比較して
1/28以上 低コスト化可能

特長

3

広範囲



日本で使われる**1.8億の**
携帯電話番号へつながる

(※) 紙DM1通あたりの製作費+印刷+送料 (A4両面/100通)
¥345と想定し、SMS¥12/1通を比較した場合

法人とユーザー間のコミュニケーション課題に対して解決力を持つSMS

企業のコミュニケーション課題とSMSによる解決力一例

なりすまし被害



ユーザー本人になりすます不正が相次ぐID/パスワード

つながらない



督促業務での非効率な電話対応とかさむ人件費

高コストな郵送



紙のダイレクトメールによる印刷・制作・発送コスト

開かれないメルマガ



乱用した結果見られなくなったメール

『二段階認証』
での堅牢化

スマホへ確実に
メッセージ送達

必要な情報を
高い開封率で送達

重要なユーザー
への連絡手段



私たちが現状想定するSMSの市場規模予測

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 **920** 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への置き換え
- 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
- 督促
- 事前連絡
- 業務連絡
- プロモーション
- その他

市場規模算出には以下発表データ・レポート・IR資料を参考としつつも、AI ROSSIによる独自の戦略・調査・分析により算出

SOM算出のための参考資料

- ① デロイト トーマツ ミック経済研究所 ミックITレポート 2021年9月号 「独立系アグリゲーター各社の配信数とシェア」
- ② 株式会社アクリート IR発表資料「2021年12月期決算説明会資料」
- ③ 株式会社ファブリカコミュニケーションズ IR発表資料「2021年3月期決算説明資料」
- ④ 当社 IR発表資料

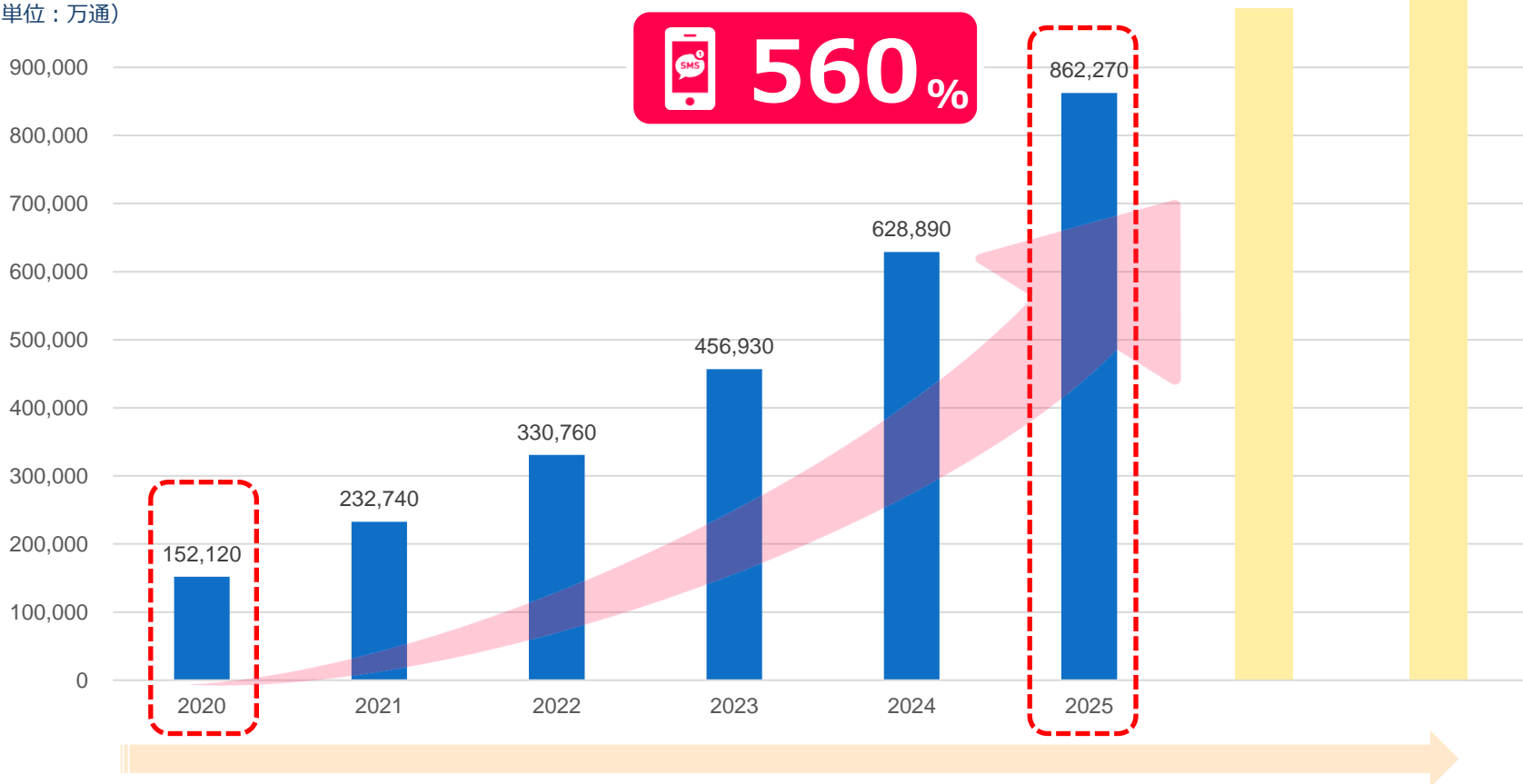
SAM算出のための参考資料

- 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・ティー・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発表資料「2021年8月期決算説明資料」



2025年までの国内SMS配信数伸び率560%が見込まれる高成長市場

(単位：万通)



※出典：ミックITリポート 2021年9月号 デロイト トーマツ ミック経済研究所



根幹となるSMS市場は参入障壁が高く、BIG4社による寡占市場

寡占市場による安定性



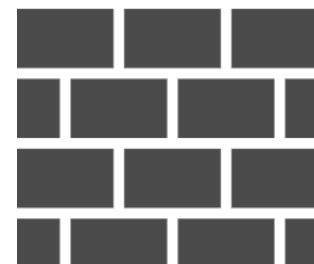
BIG4 :

AI CROSS・アクリート・メディア4u・大手通信キャリア系企業

寡占市場

4社で、SMS市場の
ほぼ全てを占める。

高い参入障壁



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。

データにもとづく従業員の個性を生かした組織づくりに大きな課題あり

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



人材の最適な
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



属人化した
人事戦略による
非生産的な組織

Hyouman BOXで課題解決を目指す領域

1 : AI CROSSの事業概要	P.04
2 : FY2022 1Q業績ハイライト	P.13
3 : FY2022 1Q業績トピックス	P.20
4 : Appendix	P.24

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

四半期ベースで過去最高の売上を実現

売上高

748 百万円

営業利益

48 百万円

経常利益

47 百万円

純利益

26 百万円

前年同期と比較して大幅な増収の実現と積極的な先行投資を実践

	FY2022.1Q	FY2021.1Q	増減額	前年比
売上高	748 百万円	634 百万円	114 百万円	118.01 %
営業利益	48 百万円	91 百万円	▲43 百万円	52.64 %
経常利益	47 百万円	90 百万円	▲43 百万円	52.16 %
純利益	26 百万円	61 百万円	▲34 百万円	43.91 %

グローバルパートナーや大口取引先との関係強化策の取り組み結果、および新型コロナ関連での公共系での新規受注を主因としたメッセージングサービス領域の好調により大幅な売上拡大を実現。

一方、積極的な人材投資および広告戦略の促進実施による企業成長の加速を優先した結果、営業利益は対前年同期と比較して減額となる。

※FY2021.1Qは単体決算、FY2022.1Qは連結決算数値



FY2021通期業績予想に対して計画通り進捗

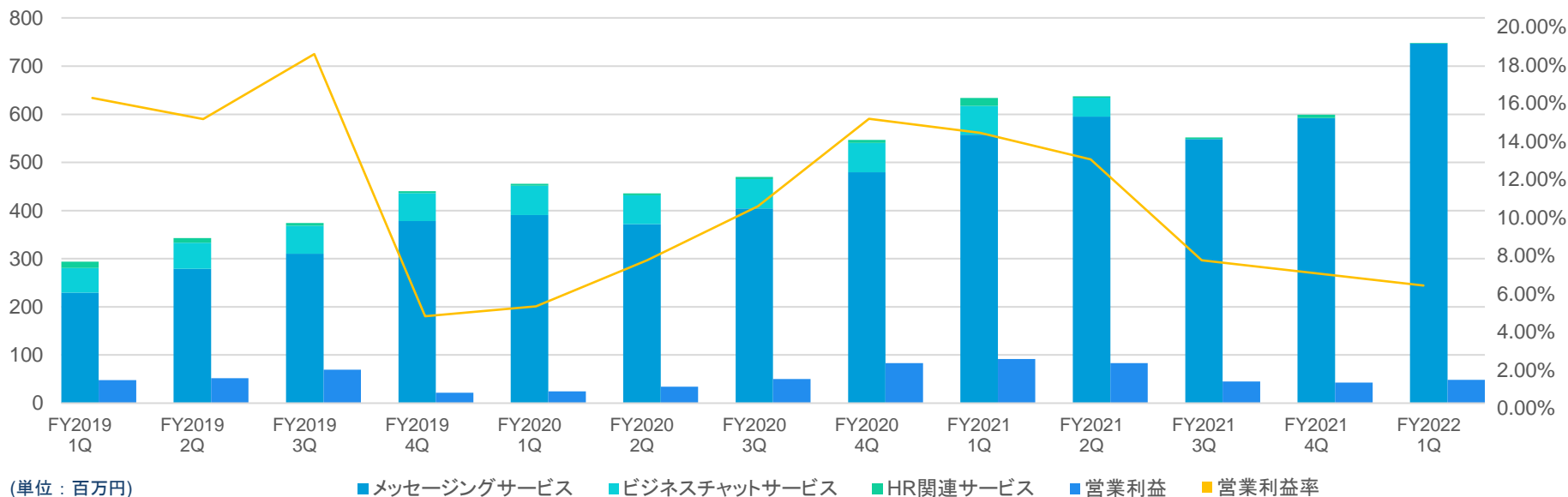
FY2022

FY2022.1Q			通期業績予想			
					進捗率	
売上高	748	百万円	3,000	百万円	24.93	%
営業利益	48	百万円	270	百万円	17.77	%
経常利益	47	百万円	260	百万円	18.07	%
純利益	26	百万円	162	百万円	16.04	%

メッセージングサービスの好調により、売上は通期に対して計画通りに進捗。

一方、戦略的な新規取引先企業の早期囲い込みのため、積極的な広告戦略の展開やコンサル人材の採用のほか、企業に対しての先行投資を実施。

積極的な投資の実践により、新たな成長ステージへの移行期となる



事業年度	2019				IPO	2020				2021				2022
	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	第1四半期	
売上高	293	342	374	440	455	435	470	546	634	637	551	599	748	
営業利益	47	51	69	21	24	33	49	83	91	83	42	42	48	
経常利益	46	50	62	10	24	33	49	82	90	81	42	39	47	
当期純利益	31	34	41	17	16	22	35	60	61	221	26	30	26	
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%	7.11%	6.41%	



四半期毎 販売費及び一般管理費推移

新規顧客囲い込みのための広告戦略の強化と継続的な人材投資を実施

(単位：百万円)



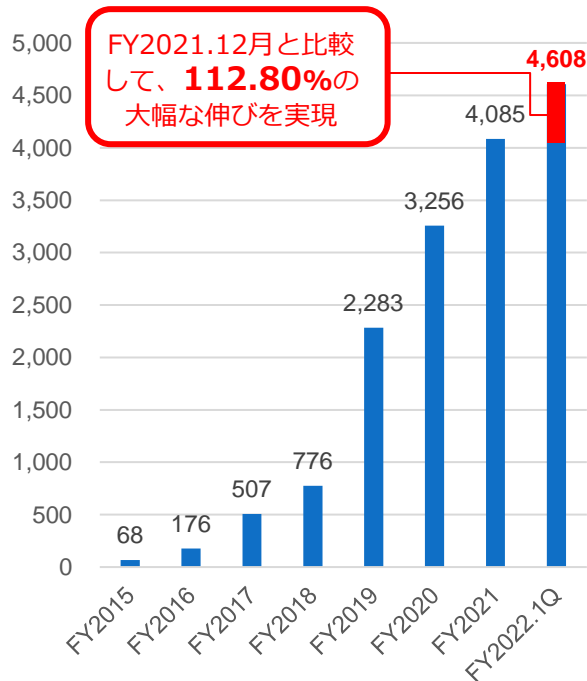
※FY2020 1Q~FY2021 2Qは単体決算、FY2021 3Qは連結決算数値

その他 販管費	採用関連費用、競合調査費用、その他資本政策等に関する費用が増加
研究開発費	サービス基盤の強化のための開発を継続
広告宣伝費	新規顧客獲得を優先するため増加
人件費	データサイエンティストやコンサルタント、戦略人材など、積極的な投資を実施

パートナー関係強化および広告戦略により、大幅な取引社数増加を実現

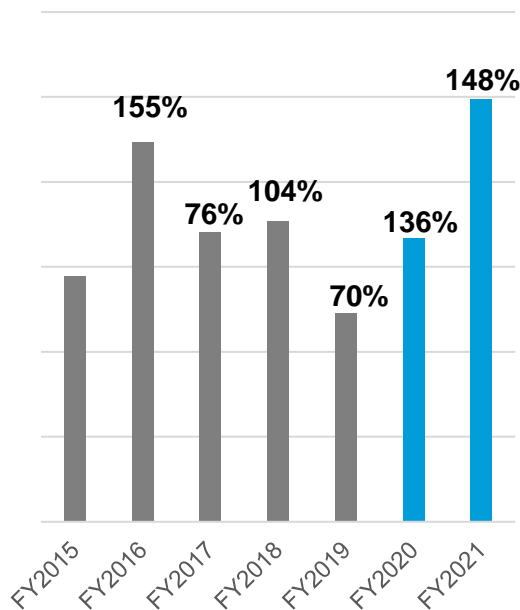
取引社数

新規取引社数の囲い込みを優先し、大幅な伸びを実現



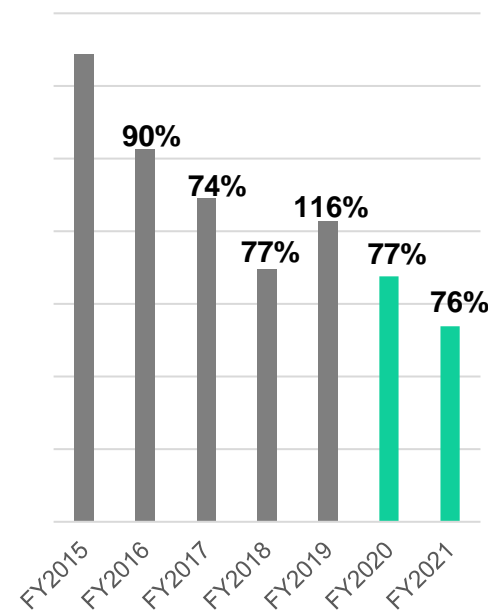
1社あたりのSMS配信通数

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



1 : AI CROSSの事業概要	P.04
2 : FY2022 1Q業績ハイライト	P.13
3 : FY2022 1Qトピックス	P.20
4 : Appendix	P.24

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第3四半期より連結決算に移行しております。

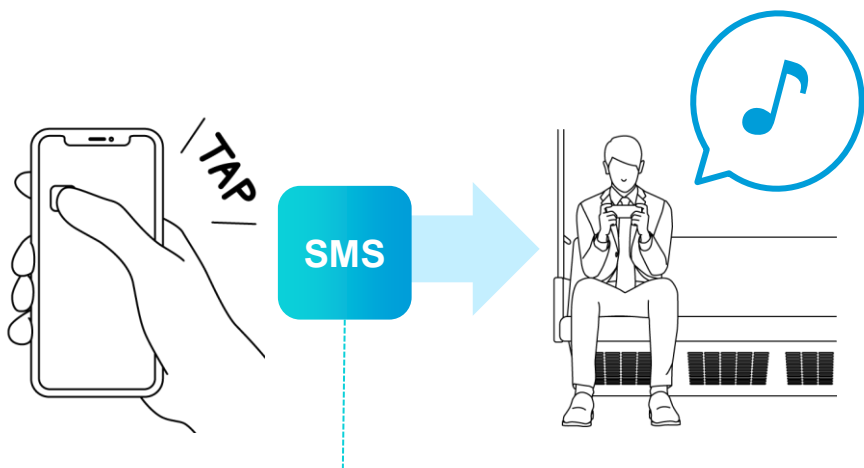
(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

ブランド体験 (BX) プラットフォームにSMS機能を実装

BXプラットフォーム「BOTCHAN Payment(ボッチャン ペイメント)」へのSMS機能実装により、購入完了連絡をSMSで送信する事が可能となり、顧客への最適なアプローチ手段を拡大

BOTCHAN *Payment*



絶対リーチ!SMS

BOTCHAN (ボッチャン) は、消費者および企業の LTV 最大化をブランド体験 (Brand Experience) の向上を通じて実現する BX プラットフォーム。

商品を直接消費者に販売するビジネス (D2C) 業界を中心に累計 500 社以上の企業に導入。

消費者とのタッチポイントとなるそれぞれのファネルで一貫したブランドサクセス支援を行うことで、快適なBXを提供し、企業のブランド体験の価値向上に寄与。

「新入社員オンボーディング コンサルティングパック」提供開始

適性検査と AI 分析を掛け合わせた『HYOUMAN BOX（ヒューマンボックス）』に、コンサルティングを組み合わせることで、スムーズな新入社員のオンボーディングを支援

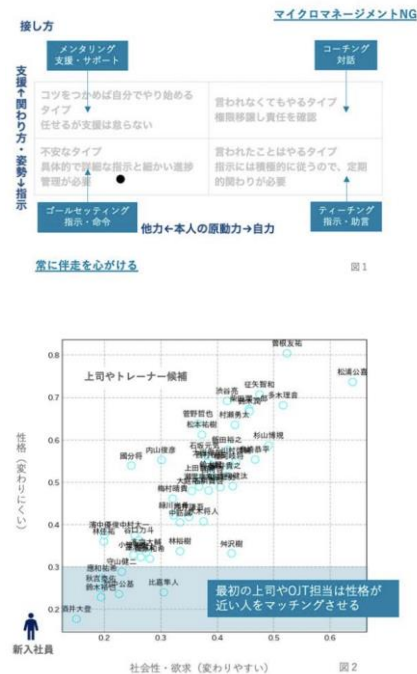
育成・配属マッチングが
勤や経験に依存して早期退職が多い…。

お客様のご要望にお応えして

新入社員
オンボーディングパック新登場

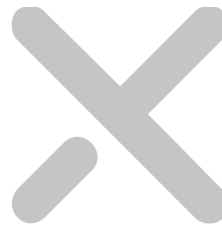
こんな課題解決に
オススメ

- 活躍するまでの期間を短くしたい
- 早期離職を減らしたい
- 期待値ギャップを埋めたい



AIによりモチベーションを可視化、離職者を予測するサービス トライアル開始

適性検査と AI 分析を掛け合わせた『HYOUMAN BOX (ヒューマンボックス)』を元に、勤怠データなど社員の働きぶりに関する情報からモチベーションを AI 分析によって可視化し、離職可能性者を予測するサービス



1 : AI CROSSの事業概要	P.04
2 : FY2022 1Q業績ハイライト	P.13
3 : FY2022 1Q業績トピックス	P.20
4 : Appendix	P.24

(※ 1) 2021年8月の子会社AIX Tech Venturesの設立により、2021年12月期第三四半期より連結決算に移行しております。

(※ 2) 本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、予めご承知おきください。

(※ 3) 本資料に記載されている会社名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

Appendix – 01

中期目標概要

ミッション・ビジョン実現から経営計画および戦略を策定

MISSION

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

VISION

AIでコミュニケーションの次元を高める会社

事業戦略



事業基盤強化

- 販売体制の強化
- 研究開発力の強化
- マーケティング力の強化
- 社内制度の整備

VALUE

- Collaborative Team
- Value to the Client
- Ownership Mind

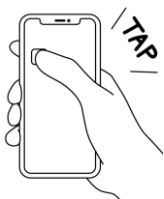
メッセージング市場の変革 × 次期成長事業の創出

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



年平均 **30%** 以上の成長を継続

コミュニケーションデータの蓄積・活用・分析による付加価値拡大

既存事業ドメイン

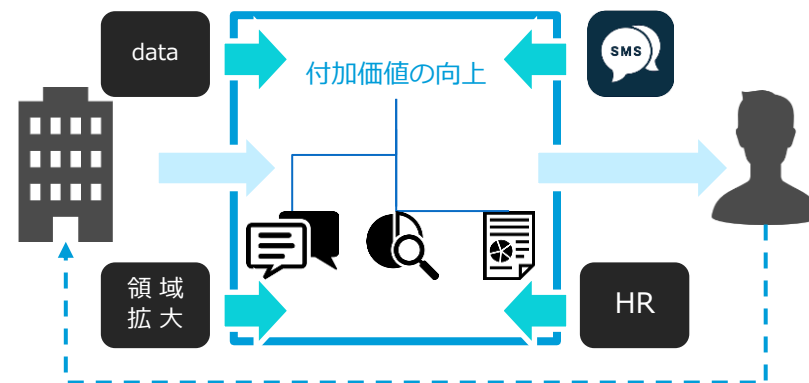
SMS・チャットによるコミュニケーションで業務の効率化を実現するサービス会社



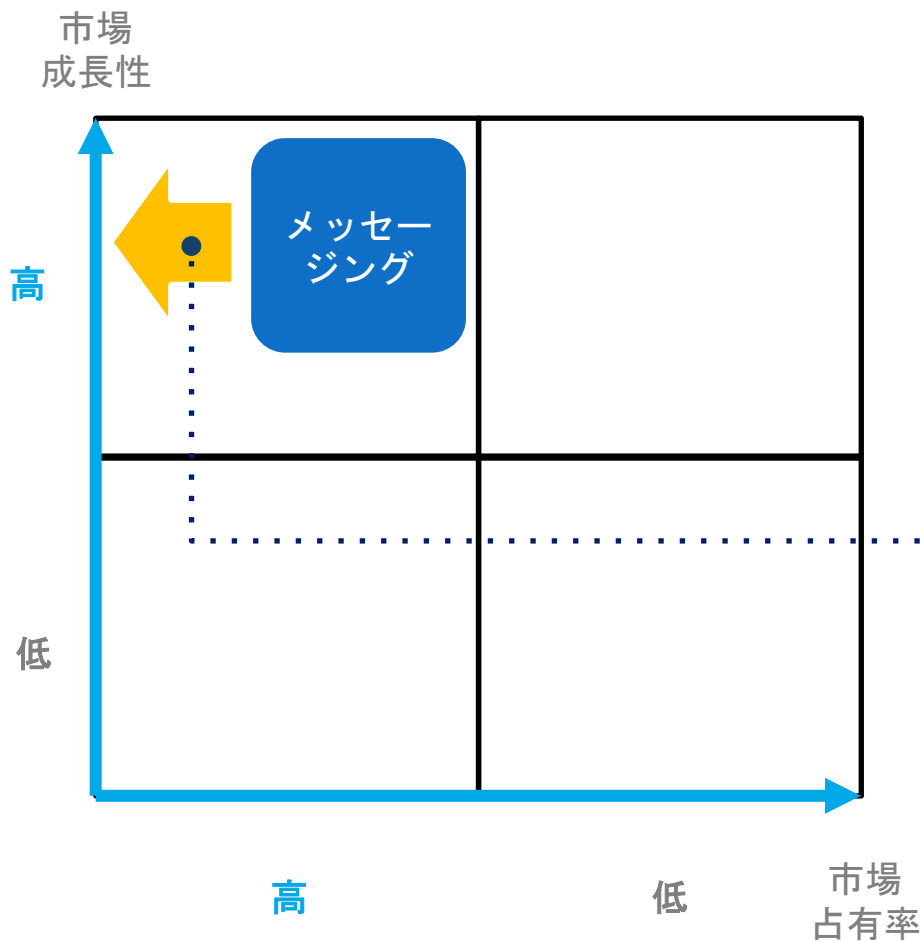
価値向上のためのシナジーを追加

AI CROSSが目指す姿

社内外のコミュニケーションデータの活用・分析によって、企業の生産性を向上させる会社



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"> 市場成長性 市場でのポジショニング確立 	<ul style="list-style-type: none"> 市場での占有率のさらなる拡大 <ul style="list-style-type: none"> データ活用による差別化 SMS配信数拡大

自社サービス拡充戦略



M&A・ベンチャー投資で成長加速





目指すコミュニケーション領域 市場規模予測

コミュニケーション領域DXの最大市場規模は約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 **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調査・分析することで算出

▶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調査・分析することで算出

▶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 たゞ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>

Appendix – 02
FY2022 戰略概要

成長の加速と持続的成長のため、引き続き積極的な投資を実行

成長加速

メッセージングサービス

絶対リーチ![®]

継続成長

HR関連サービス

HYOU
MAN **BOX**

配信数の拡大 × 配信価値の向上

配信数の拡大による売上拡大と高付加価値サービス提供による営業利益の向上を実現

配信数の拡大

EC領域への展開

用途提案の強化

パートナー関係強化

配信価値の向上

自社ソリューション
開発の強化

オープン
イノベーション推進

AIX Tech Ventures

第二の成長の柱を育成

HYOUMAN BOXの導入拡大のほか、サービスの創出および拡大機会により、持続的な成長を実現

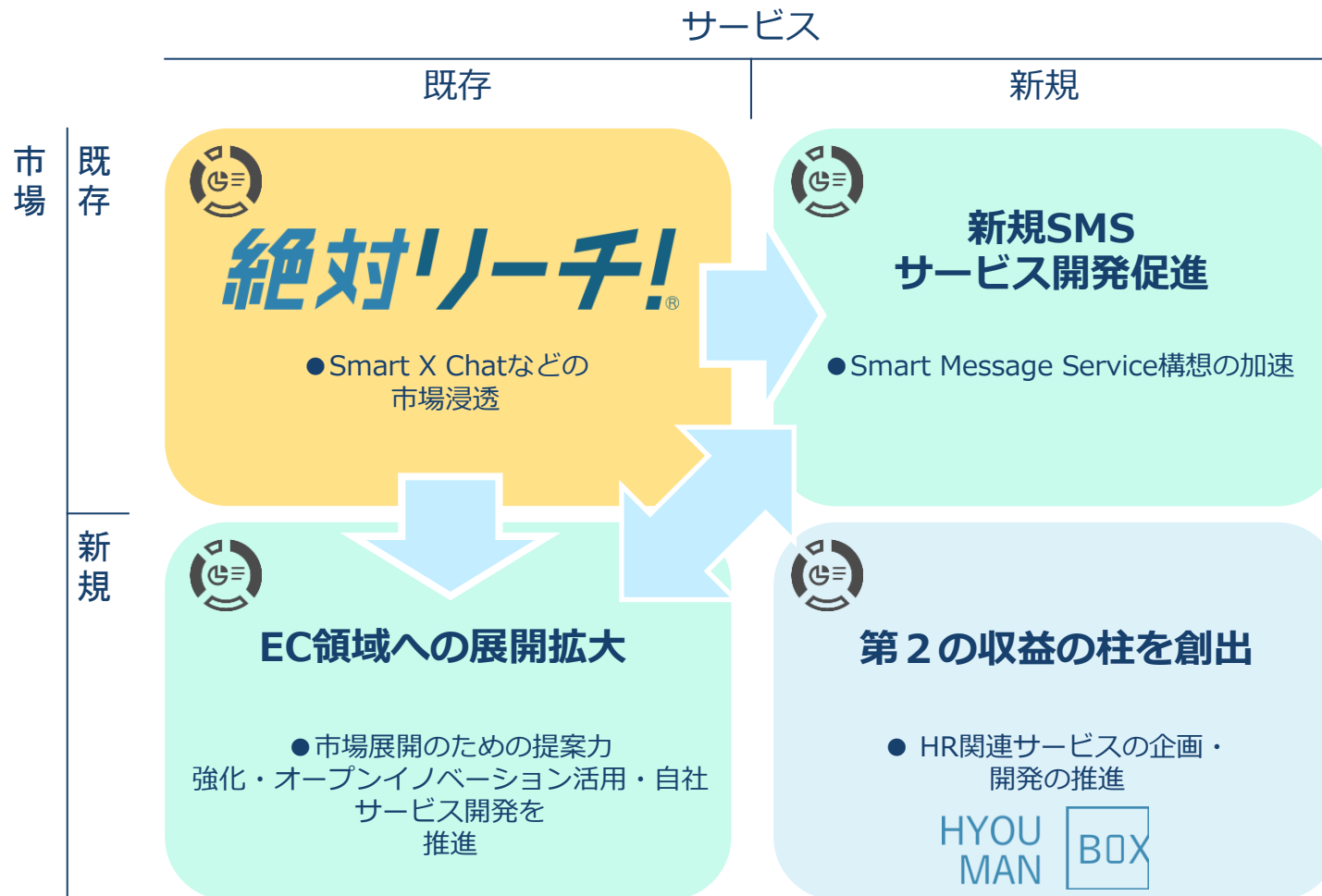
顧客導入の拡大

新機能の開発

用途提案の強化

外部データ連携の検討推進

メッセージングサービス拡大を軸に、次期収益の柱の創出を推進



矢印はFY2022単年の戦略イメージです

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
掘り起こし

サポートチーム

既存顧客の用途
拡大

DX支援チーム

サポートチーム

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



継続して投資を続けるAI領域を付加した価値拡大による差別化を推進

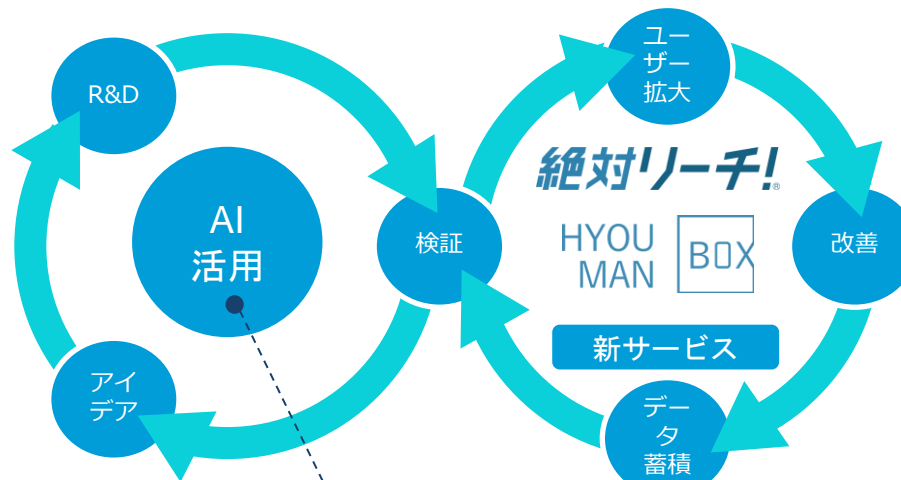
←----- フェーズ1 ----->----- フェーズ2 ----->

- サービスや協業企業から得られる情報・顧客課題の収集

メッセージングサービス

HR関連サービス

- AIによるデータ活用とサービスへの組み込み・改善を継続



- 既存顧客への付加価値拡大のほか、新規攻略市場EC領域向けのサービスとして提供

スマートメッセージングサービス

AI人材の強化

データサイエンティスト6名 ('22.01現在)

自社状況・市場の動きを想定した仮説検証を柔軟に戦略へ落とし込む

SWOT分析

- AI関連領域への先行投資・研究による知見蓄積・可能性の拡大
- オープンイノベーションによるメッセージング領域の可能性拡大

- 開発人員の不足
- SMSソリューションサービスの展開力不足



- EC領域を含むSMS活用領域の拡大
- スマホ移行が十分でない
- 70歳代以上の高齢者人口の増加

- 米国利上げによる世界経済影響
- 迷惑SMS（スミッシング）拡大
- 新型コロナウイルスでの生活様式変化による一部顧客への影響

Appendix – 03

AI CROSSのご紹介

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

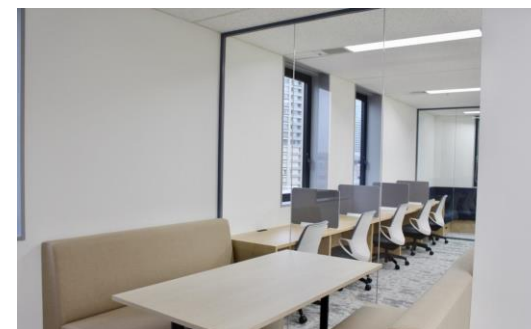
取締役（監査等委員） 鈴木 さなえ

取締役（社外、監査等委員） 仙石 実

取締役（社外、監査等委員） 松永 暁太

従業員数

50名（2022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 (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。

企業も、そこで働くヒトも、そして社会も、もっとスマートにできる

事業設立に至る2つのきっかけ

① 仕事上の経験

元々アメリカで、日本にない事業という観点で市場調査や提携先の調査を実施。

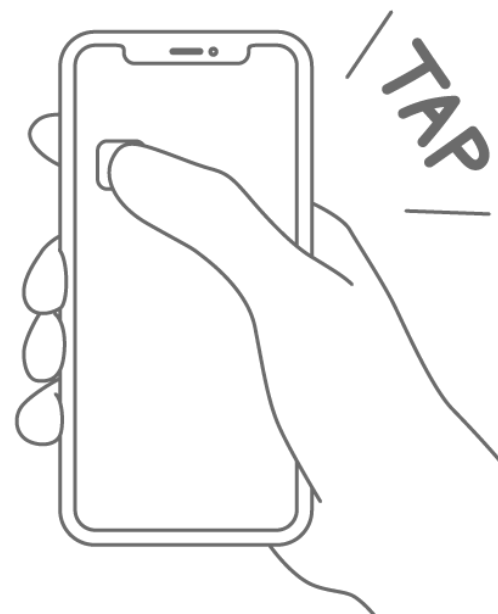
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス (SMS)。

売上を短期間で68倍にまでする企業もあった。

② 私生活での体験

米国での出産時、妊婦向けの適切なアドバイスを簡潔に送ってくれるSMSを直接活用。子育てをしながら働くことを実現できたことに感動。

一方帰国後、日本では当時まだ郵送がメイン、加えて文字がやたら多く分かりにくく、不便さが際立って見えた。





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16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（5月23日 開催予定）。



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。