

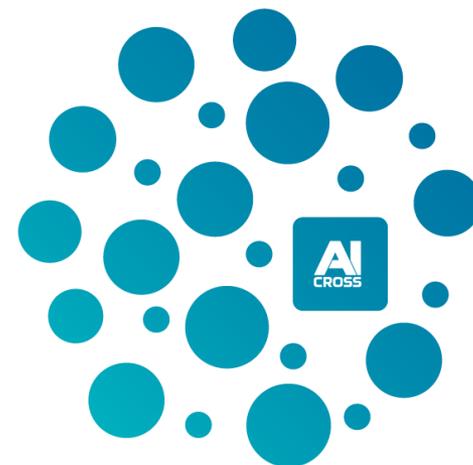


Smart Work, Smart Life
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社
(証券コード：4476)

2022.08.15



株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

私たちAI CROSSは設立以来、一貫して「日本の労働人口減少問題を解決」するための事業を推進しております。解決したい問題の解決手段は多岐にわたるため、常に前例のないチャレンジの連続です。

一方、お取引する企業様の数も5,000社がみえてきたことで、私たちの取り組みが着実に広がりを見せていることを実感しております。

今、日本だけでなく、世界の景気の先行きは不透明な状況にあります。そして、日本の出生率が過去6年連続で最小を更新したことでわかる通り、労働人口減少問題も待ったなしの状況といえます。

問題の解決は一朝一夕にはなし得ませんが、着実に進めていくことで、「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」という私たちのミッションが、日本社会でも大きな役割を占めるものになると確信しております。

株主の皆様には引き続き一層のご支援、ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



原田典子



四半期ベースで過去最高の売上を実現

- ✓ 売上高は、四半期ベースで過去最高を実現。前四半期比101%となる7.6億円を達成。
- ✓ 営業利益は、積極的な人材投資の継続及び新規サービスの開発により、前四半期比42%の0.2億円となる。



通期業績予想に対して売上進捗率は50.33%となり、計画通りに進捗

- ✓ 今後の戦略を見据えた新規顧客の先行囲い込みや人的投資を優先した結果、営業利益進捗率は25.18%となる。これらの先行投資は3Q以降効果が出てくる見込み。

1 : FY2022 KPIサマリー	P.05
2 : FY2022.2Q業績ハイライト	P.10
3 : FY2022.2Qトピックス	P.20
4 : FY2022 戦略概要	P.25
5 : メッセージング市場概況	P.31
6 : Appendix	P.37

(※ 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。



KPIサマリー

取引社数

4,891 社 (FY2022.2Q末時点)

前四半期比 106.14% ↑
前年同期比 137.54% ↑

SMS配信数

169 百万通

前四半期比 103.14% ↑
前年同期比 143.78% ↑

メッセージングサービス
ARPU (顧客平均売上高) ※

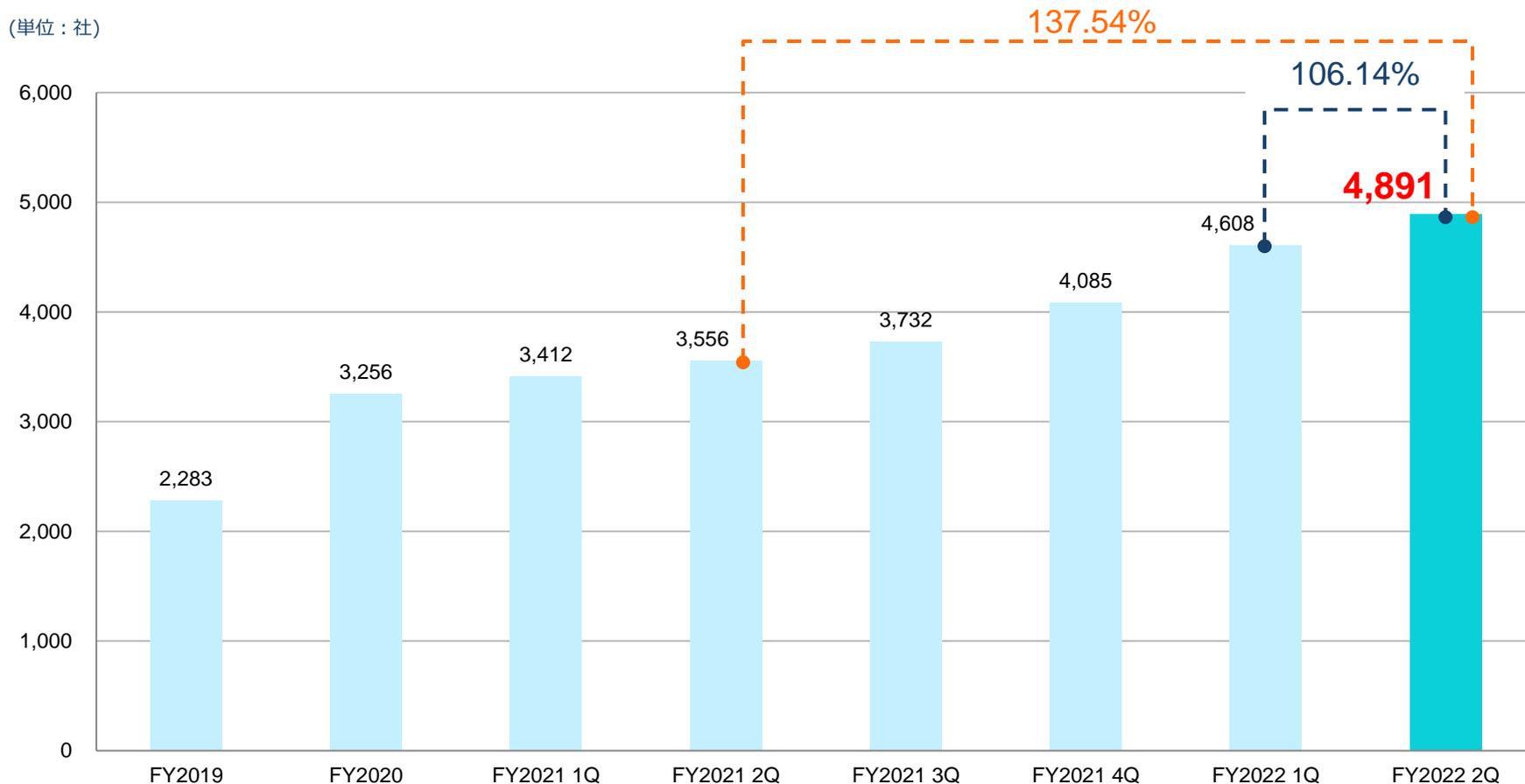
15.5 万円/社

前四半期比 95.90% ↓
前年同期比 92.87% ↓

(※) FY2022.2Qにおけるメッセージングサービス売上を同時点における取引社数で割ることにより算出



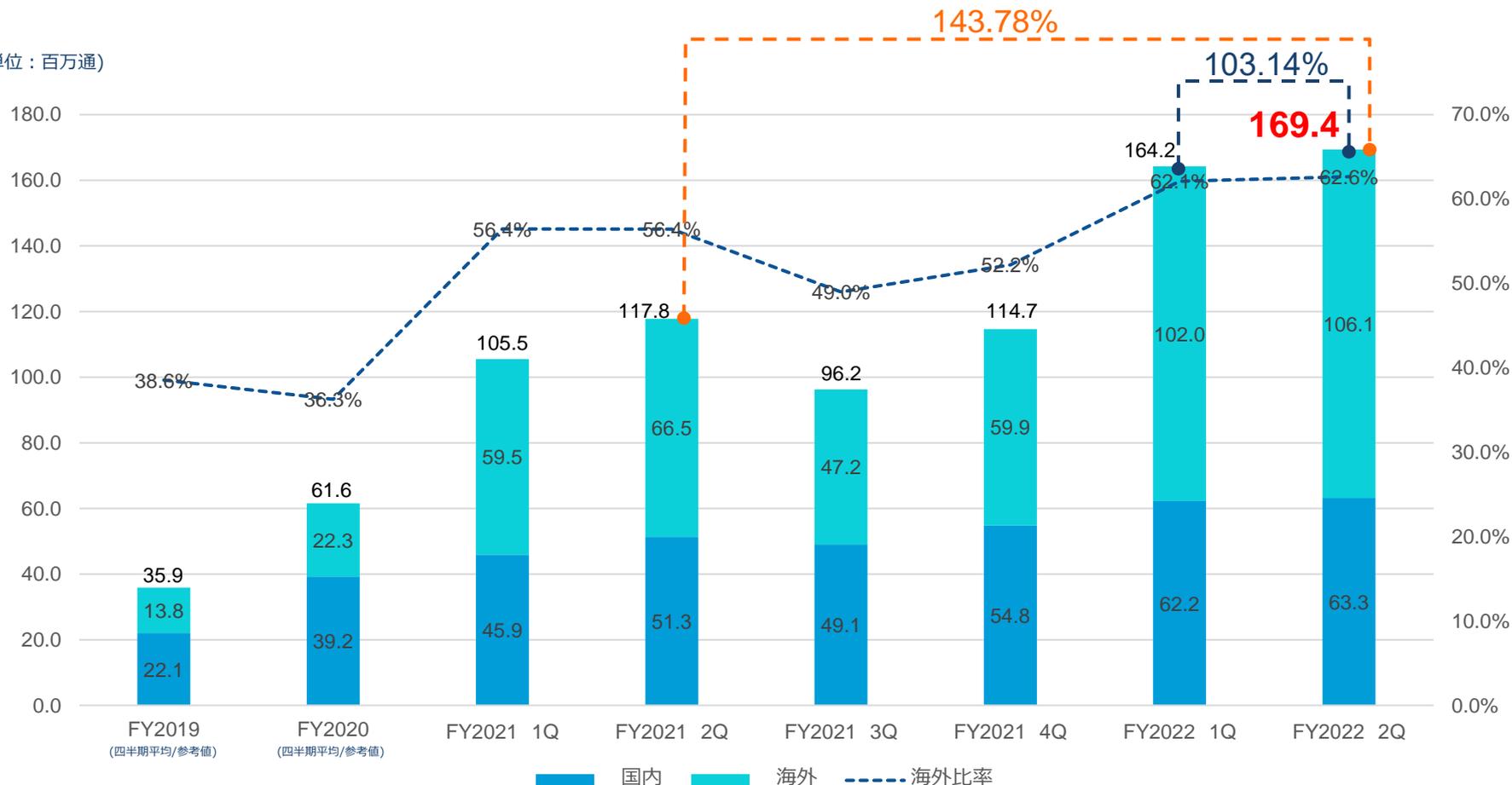
販売パートナー企業経由の顧客増加等により引き続き好調な伸びを維持



(※) FY2019、FY2020に関しては四半期ごとの内訳データがないため各期末の数値

1Qに引き続きコロナ関連需要、海外顧客の利用増が高水準の配信数を牽引

(単位：百万通)

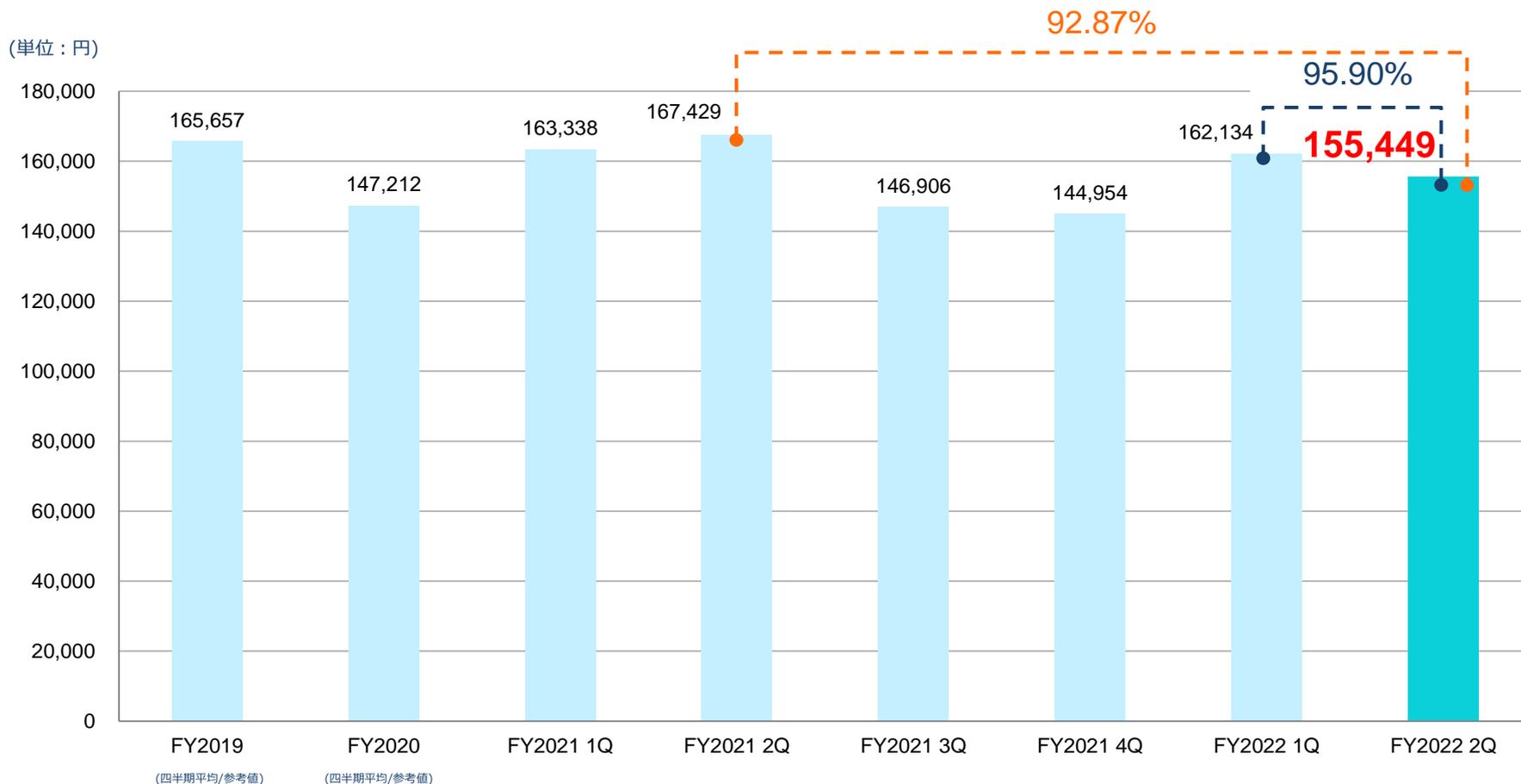


(※) FY2019、FY2020は国内及び海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



メッセージングサービスARPU (顧客平均売上高)

海外顧客のARPUが増加している一方、国内顧客のARPUは下落傾向であることから全体としては横ばいで推移
今後の施策により向上を目指す



(※) 各四半期におけるメッセージングサービス売上を各四半期末時点の取引社数で割ることにより算出
(※) FY2019、FY2020は四半期毎の内訳データがないため、年間のARPUを4で割った参考数値

FY2022.2Q 業績ハイライト

(※) 資料中の各数値は、FY2021.3Qからの連結決算への移行しております。従いまして、FY2021.2Q以前の数値は単体決算数値である点をご留意ください。

四半期ベースで過去最高の売上を実現

売上高

762 百万円

前四半期比 101.95% ↑
前年同期比 119.70% ↑

営業利益

20 百万円

前四半期比 42.07% ↓
前年同期比 24.38% ↓

経常利益

17 百万円

前四半期比 37.96% ↓
前年同期比 21.89% ↓

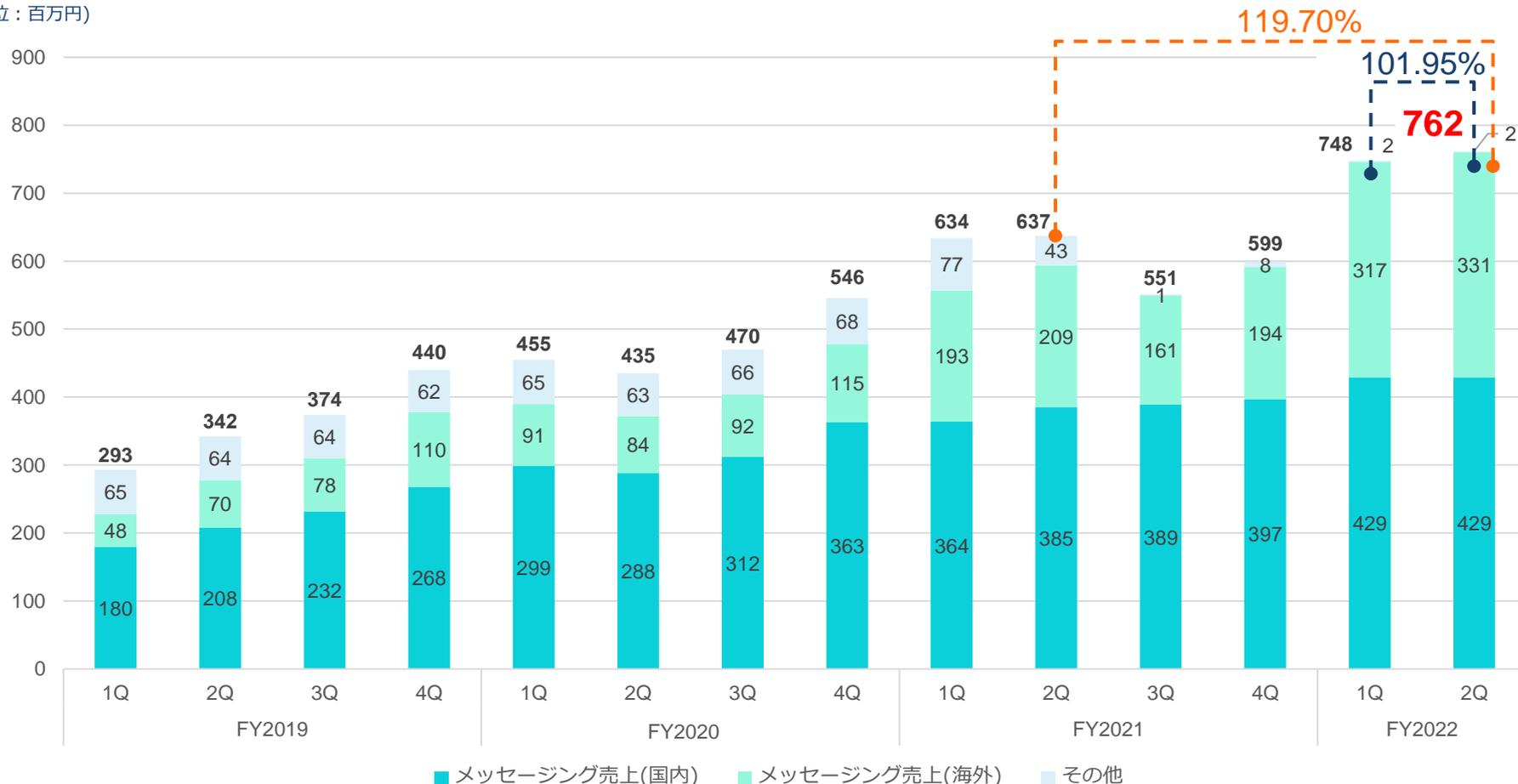
純利益

10 百万円

前四半期比 39.44% ↓
前年同期比 4.78% ↓

1Qに続きメッセージング売上（海外）が好調により増収基調を維持

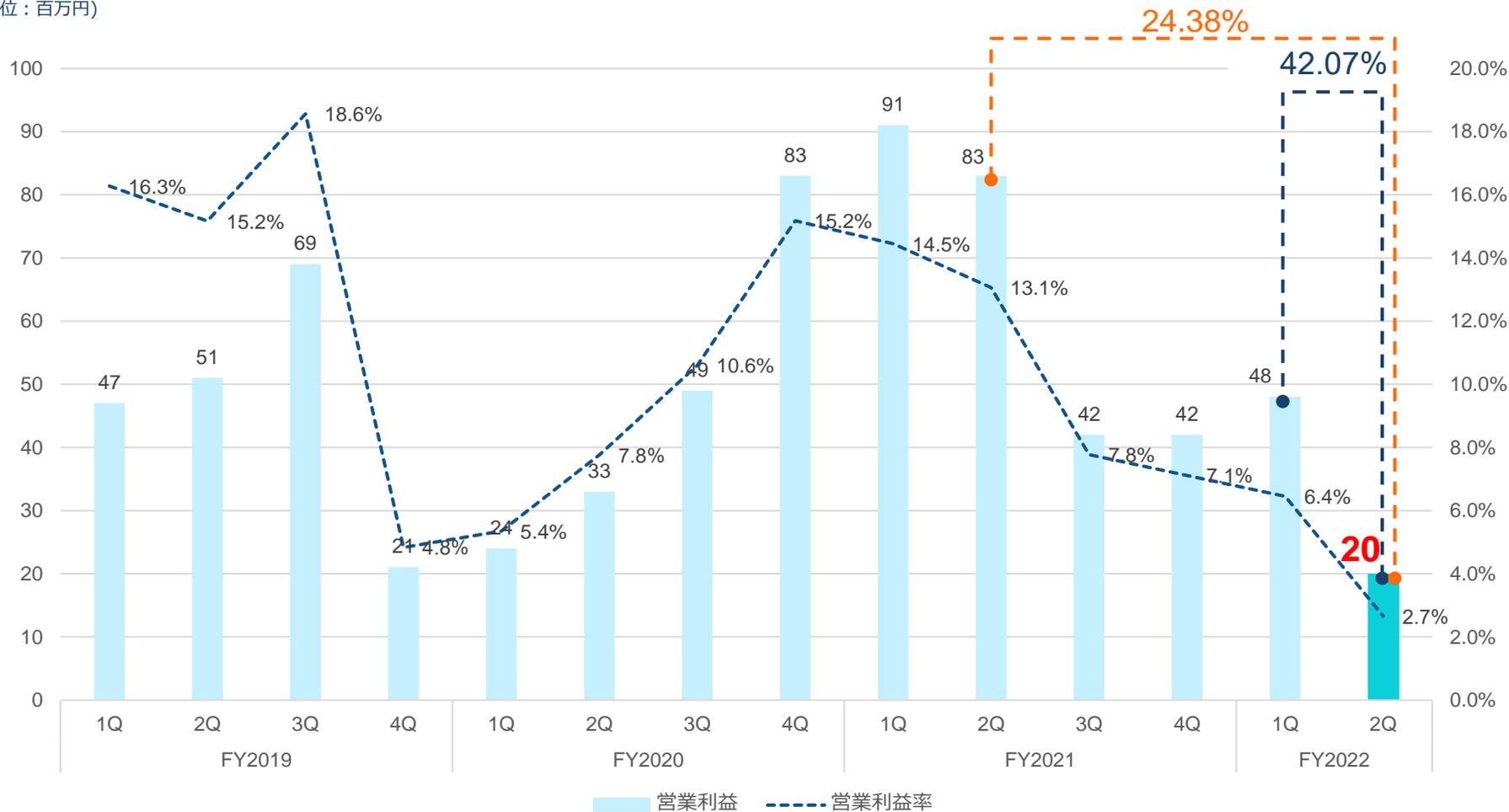
(単位：百万円)



(※) FY2021.2Qにおけるビジネスチャット事業の譲渡に伴い、FY2021.3Q以降「その他」売上が減少しております。

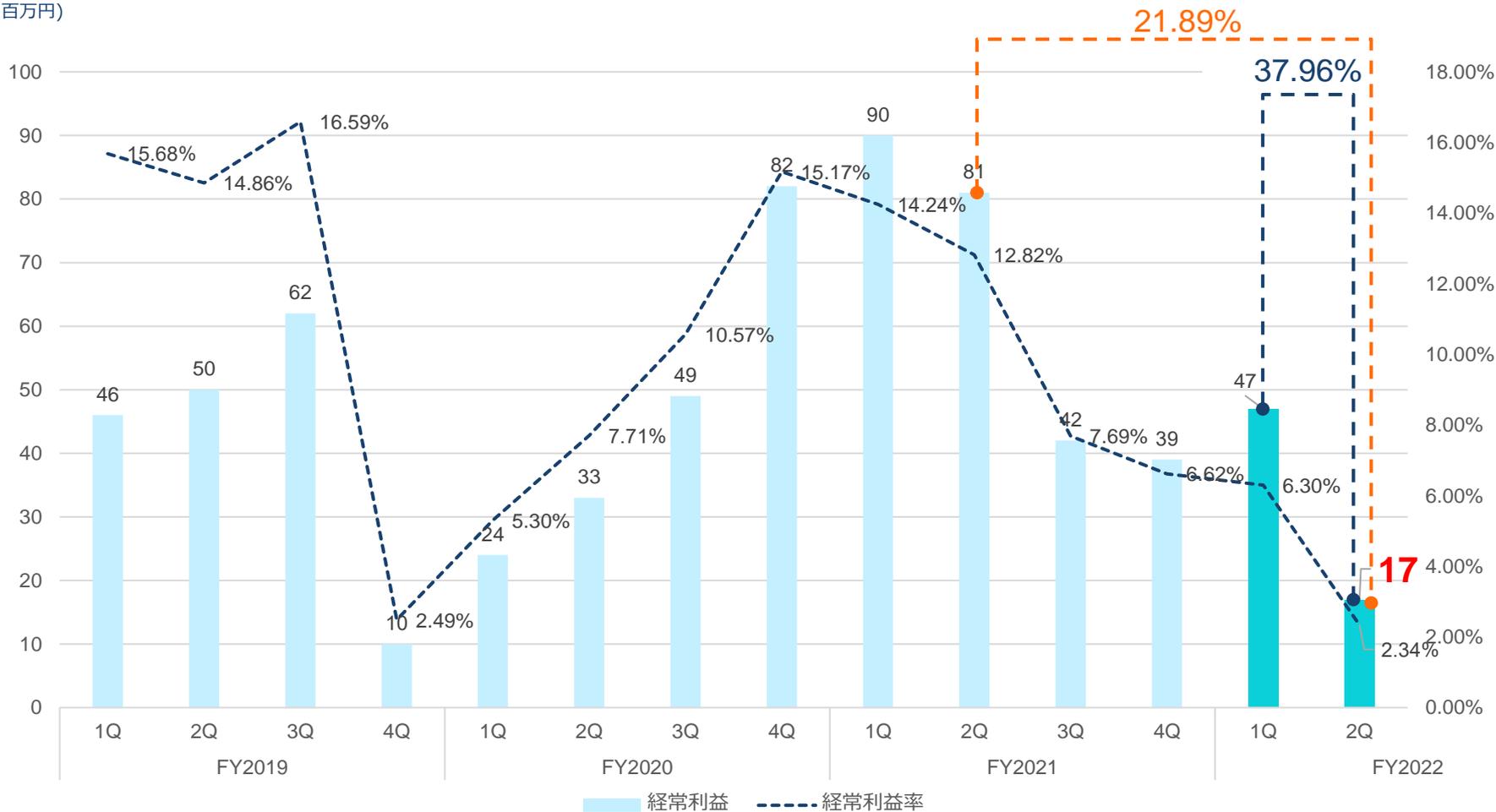
積極的な先行投資により減益となるも、3Q以降に投資効果が表れてくる見込み

(単位：百万円)



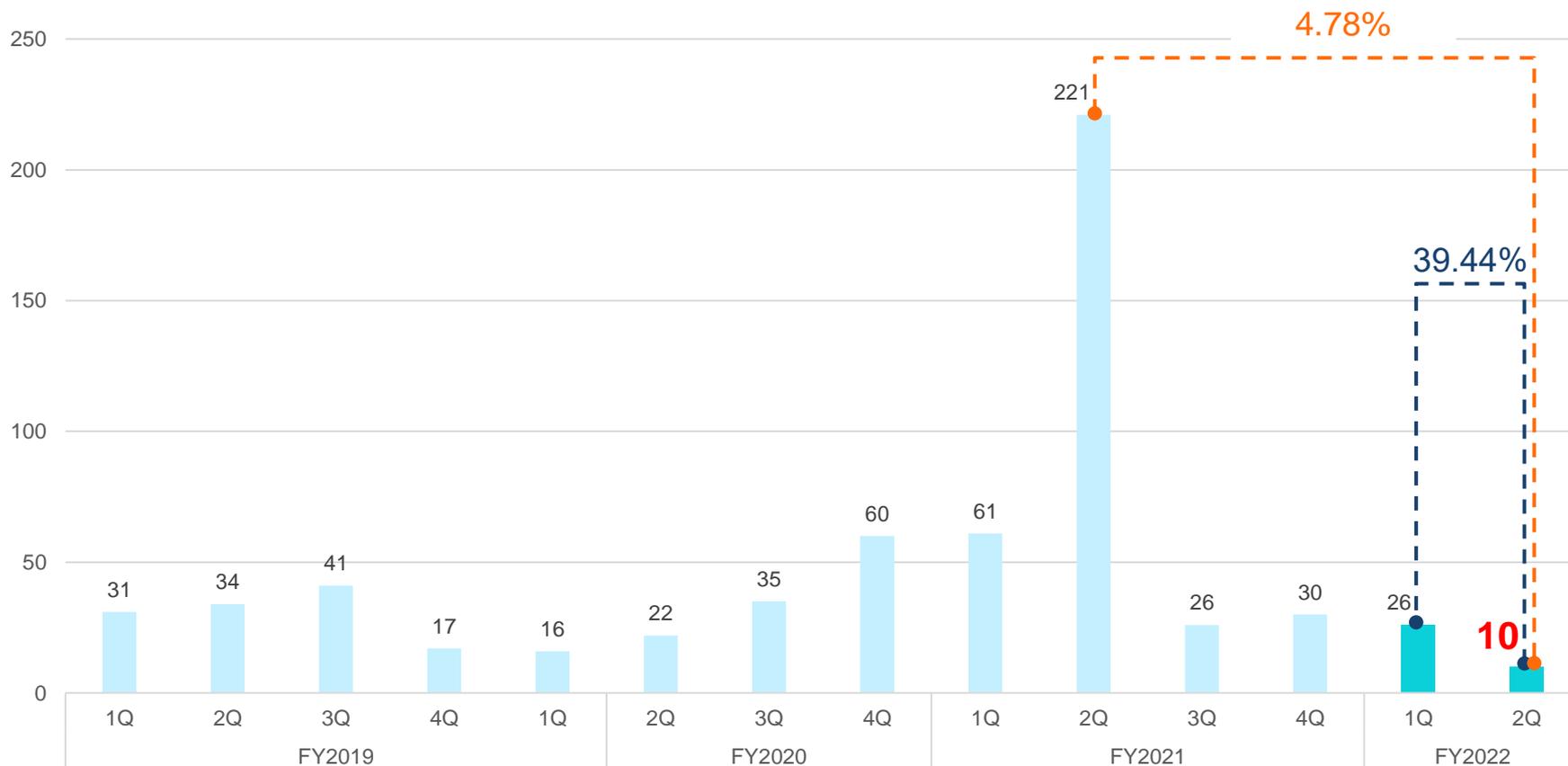
営業利益と同傾向、3Q以降投資効果が表れてくる見込み

(単位：百万円)



FY2021.2Qの事業譲渡による特別利益を除き、営業利益と同様の推移

(単位：百万円)



(※) FY2021.2Qはビジネスチャット事業の譲渡益を特別利益として257百万円計上しております。

メッセージングサービスが堅調に推移したことにより増収を達成

	FY2022.1~2Q	FY2021.1~2Q	増減額	前年 同期間比
売上高	1,510 百万円	1,271 百万円	239 百万円	118.85 %
営業利益	68 百万円	174 百万円	▲106 百万円	39.19 %
経常利益	64 百万円	171 百万円	▲107 百万円	37.79 %
純利益	37 百万円	283 百万円	▲245 百万円	13.26 %

✓ FY2022.2Qは新型コロナウイルス関連での配信の伸びを主因としたメッセージング売上の伸びにより増収を実現。3Qではさらに拡大見込み。

✓ FY2021.2Qにおいて事業譲渡したビジネスチャット事業を除いた売上高の前年同期比は129%。

✓ 各段階利益については人員等への先行投資、新規サービス開発への投資等により前年同期比減益となった。



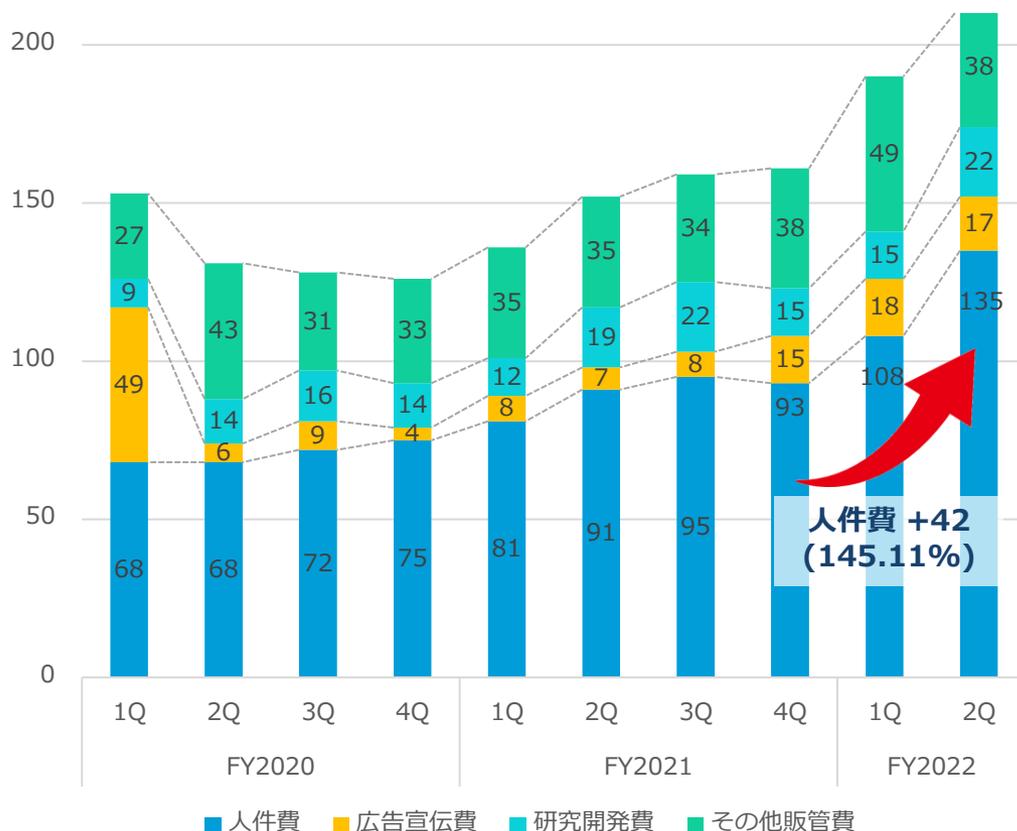
売上高は順調に推移、利益は3Q以降投資効果が表れてくる見込み

FY2022.2Qまでの累計		通期業績予想			
				進捗率	
売上高	1,510 百万円	3,000 百万円	50.37 %		
営業利益	68 百万円	270 百万円	25.38 %		
経常利益	64 百万円	260 百万円	25.00 %		
純利益	37 百万円	162 百万円	23.18 %		

- ✓ 売上高は通期業績予想に対して順調に推移。
- ✓ 各段階利益については先行投資を優先したことから約25%の進捗状況となっているものの、3Q以降に投資効果が表れてくる予定。

特に人員面での積極的な先行投資を継続

(単位：百万円)



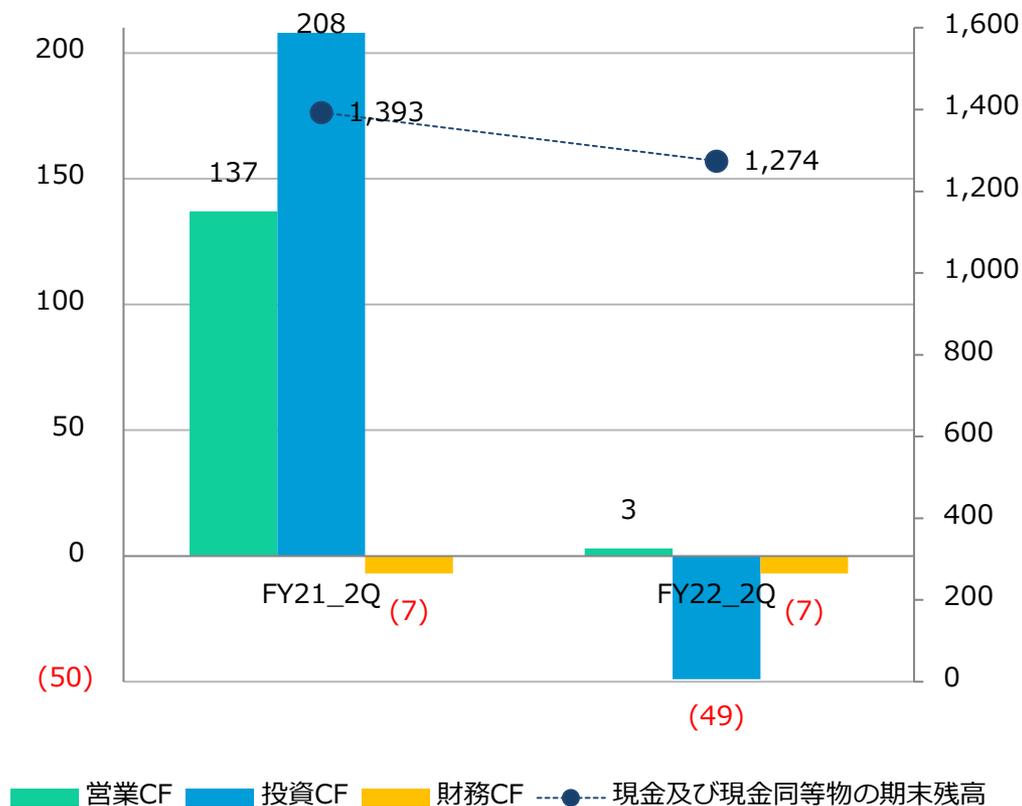
その他 販管費	1Qに資本政策関連の一時的な費用発生があったことからコスト減少。
研究開発費	新規サービス開発の推進による増加。
広告宣伝費	ほぼ横ばいで推移。
人件費	営業、マーケティング、エンジニア、データサイエンティスト、バックオフィス等全方位的な人的投資の継続的な実施により増加。

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

キャッシュ・フローの状況

2021.2Qに実施したビジネスチャット事業の譲渡により営業及び投資キャッシュ・フローは減少
投資キャッシュ・フローにおいては、ソフトウェア投資等も影響し前年同期比257百万円の減少

(単位：百万円)



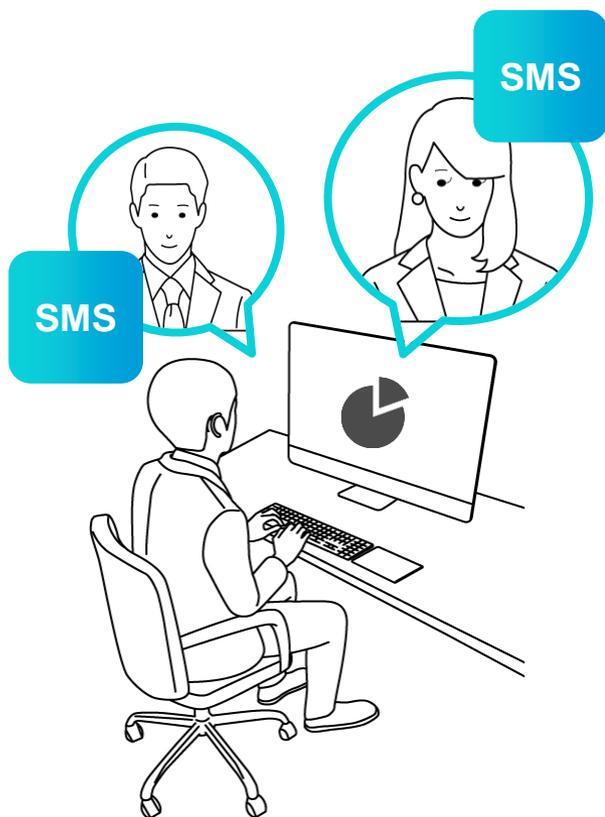
営業 キャッシュ・ フロー	<p>前年同期に発生した事業譲渡益により納税が多額となったため前年同期比で減少している。</p>
投資 キャッシュ・ フロー	<p>前年同期は事業譲渡収入279百万円により大きくプラスとなっている一方、当期はソフトウェア開発及びベンチャー出資等の投資施策の実行によりマイナスとなっている。</p>
財務 キャッシュ・ フロー	<p>前年同期に引き続き、借入金の返済を主因として減少。</p>



FY2022.2Q トピックス

「絶対リーチ！SMS 一斉連絡・安否確認」提供開始

到達率 99%の SMSを使って、災害時や緊急時の確実な安否確認を実現



「絶対リーチ！SMS 一斉連絡・安否確認」

3つの特長

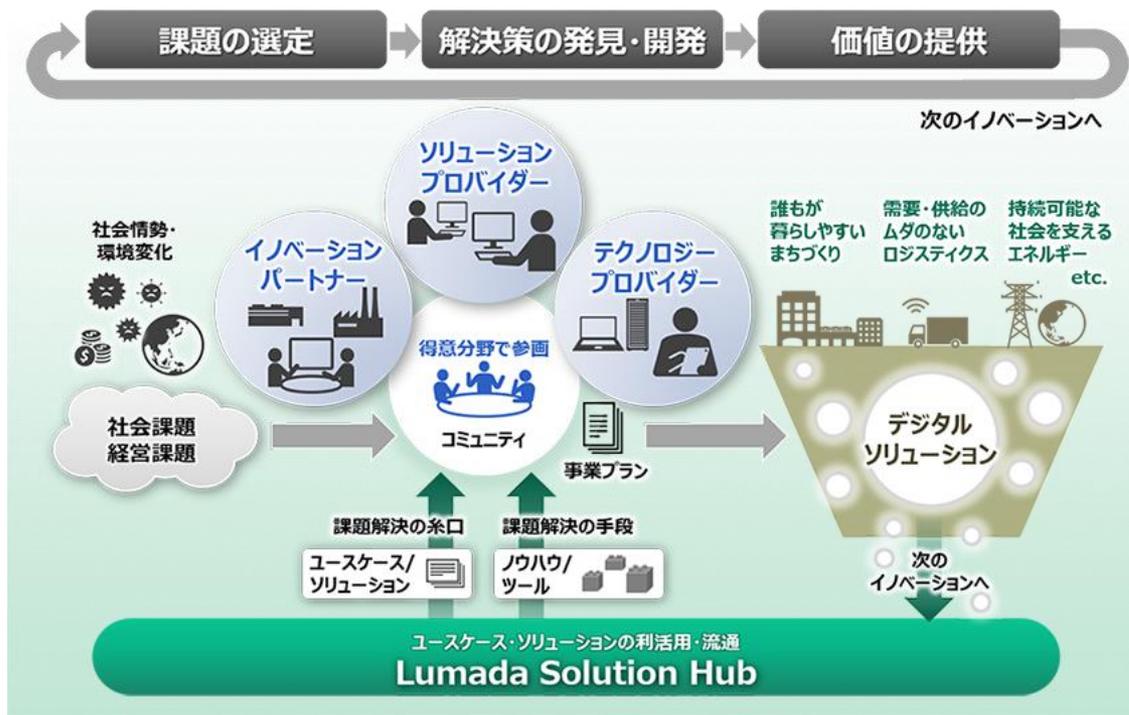
- ①ダウンロード・アカウント作成が不要
- ②電話番号情報のみでサービス導入可能
- ③収集した従業員の安否情報の自動集計・グラフ化

● 主な活用シーン

- ・自然災害時の初動対応における従業員の安否確認、安全確保
- ・従業員の毎日の健康チェック

日立製作所が推進する「Lumada アライアンスプログラム」参加決定

オープンアライアンスにより大手企業等のノウハウも活用し、
新規サービス創出を加速



デジタルソリューションの創生と流通、利活用の循環によって継続的に
社会課題の解決に参加パートナーとともに取り組んでいる活動

AI チャットロボットサービス「QA ロボット」提供開始

高精度AI によるユーザーへのリッチな顧客体験と問い合わせ業務の効率化を実現

QAロボット



「QA ロボット」の特長

- ①95%の回答精度を誇る最先端のAI搭載
- ②シナリオ設計が不要
- ③ダッシュボードで顧客動向を可視化
- ④柔軟なチャット連携方式が可能

▶さまざまなシーンでの導入・活用が可能



カスタマー
サポート



ヘルプデスク
(人事・総務・経理)



ヘルプデスク
(情報システム)



コールセンター
(電話対応)



予約・受付・Eコマース
対応業務



自治体
対応業務



商品開発
(顧客の声分析)

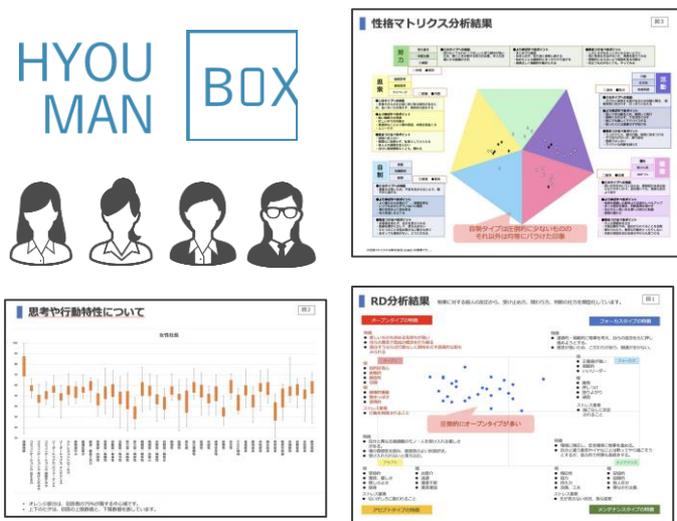


ウーマンズリーダーシップインスティテュートとの共同プロジェクト始動

「HYOUMAN BOX」を活用して、すでにビジネスシーンで活躍している女性リーダーをAIで分析。結果データをもとに次世代女性リーダー育成支援プログラムの提供を予定

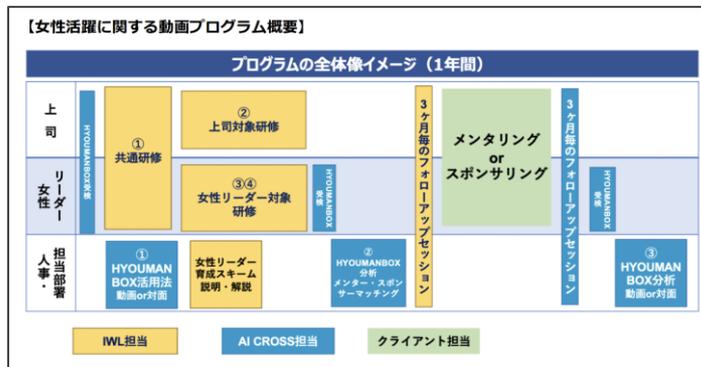
活躍する女性リーダをAIで分析

女性起業家にみられる性格・思考パターン等の要因を「HYOUMAN BOX」により傾向の分析を実施



活躍する女性リーダをAIで分析

ウーマンズリーダーシップインスティテュートによる研究結果による再現性のあるスキームを用いた女性リーダーシップの育成プログラムを動画で提供





FY2022戦略概要



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

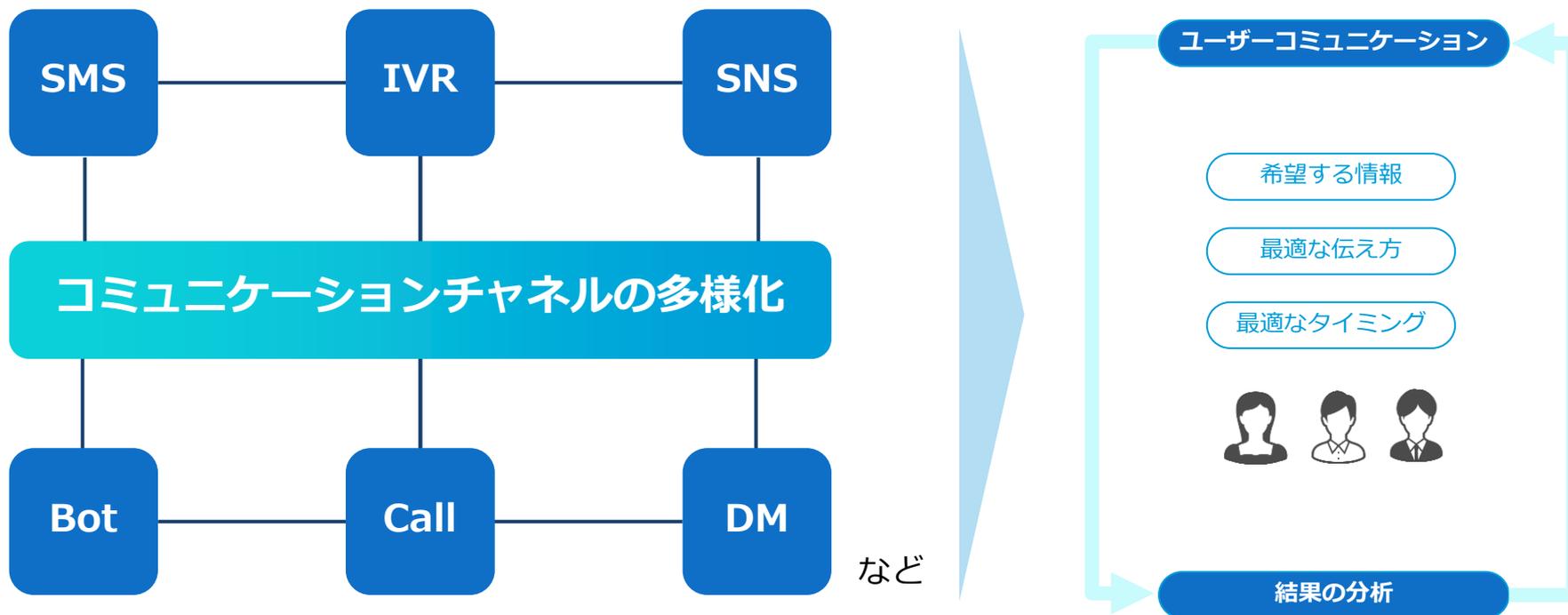
1Q以降事業戦略に基づき様々な施策を着実に実施

		サービス	
		既存	新規
市場	既存	<p>絶対リーチ!</p> <ul style="list-style-type: none"> 👍 セールス、マーケティング体制の積極強化 👍 コロナ需要へ対応したプロダクト性能向上のための機能開発 👍 運用コスト削減のための機能開発 	<p>新規メッセージングサービス開発促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 👍 7月「QAロボット」リリース 👍 SMS単体からSNS、Bot等を含めたコミュニケーションチャネル多様化の推進
	新規	<p>新領域への拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 👍 3月 EC業界へのSMS対象領域拡大を見据え、wevna社チャットフォーム「BOTCHAN」へのショートメッセージ機能実装 	<p>その他 新規サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> 👍 新規事業推進人材の積極採用 👍 1月 ニューロテクノロジー(※)に強みを持つVIE STYLE社への出資 👍 2月 「離職予測サービス」トライアル開始 👍 日立製作所「Lumada アライアンスプログラム」への参加

(※)ニューロテクノロジー…脳とテクノロジーを組み合わせた言葉で、脳波や血流など脳内の情報を収集し活用する技術やサービスを指す

SMSの枠を超えた、コミュニケーションチャネルの多様化を推進

企業とユーザーの接点が多様化しており、SMSだけではないコミュニケーションチャネルにより、各ユーザーにとって最適なコミュニケーションを実現

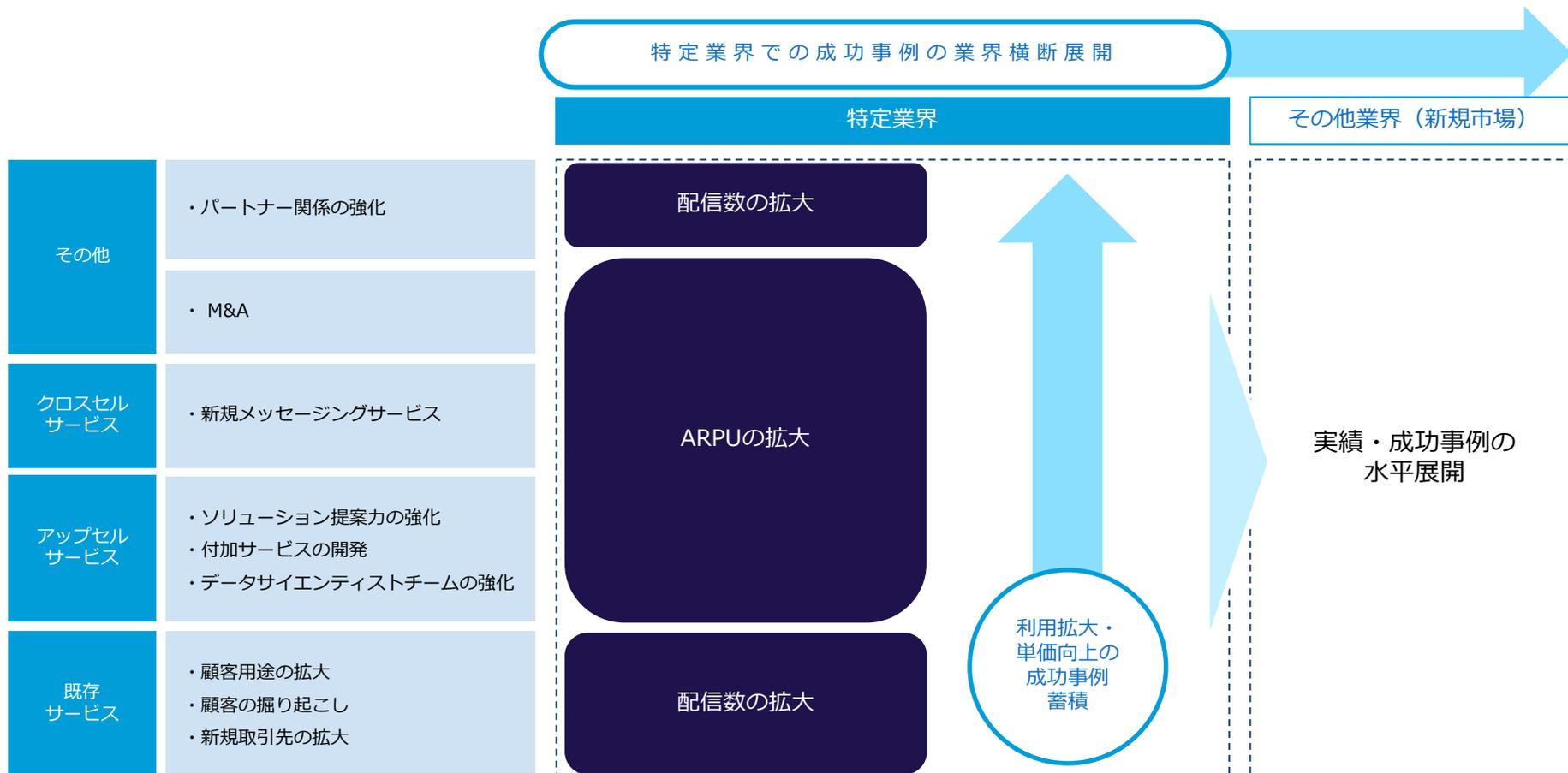


(※) IVR : 自動音声応答システム。あらかじめ入力された情報に基づいて、自動で顧客の電話対応



特定業界での成功事例を蓄積し、業界を横断したソリューション提供によりターゲット業界の拡大を目指す

特定業界でのサービスの深堀による成功体験の獲得と業界横断展開によりAI CROSS関与範囲を拡大





AI技術をベースにソリューション力を高め差別化を推進





メッセージング市場 概況

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

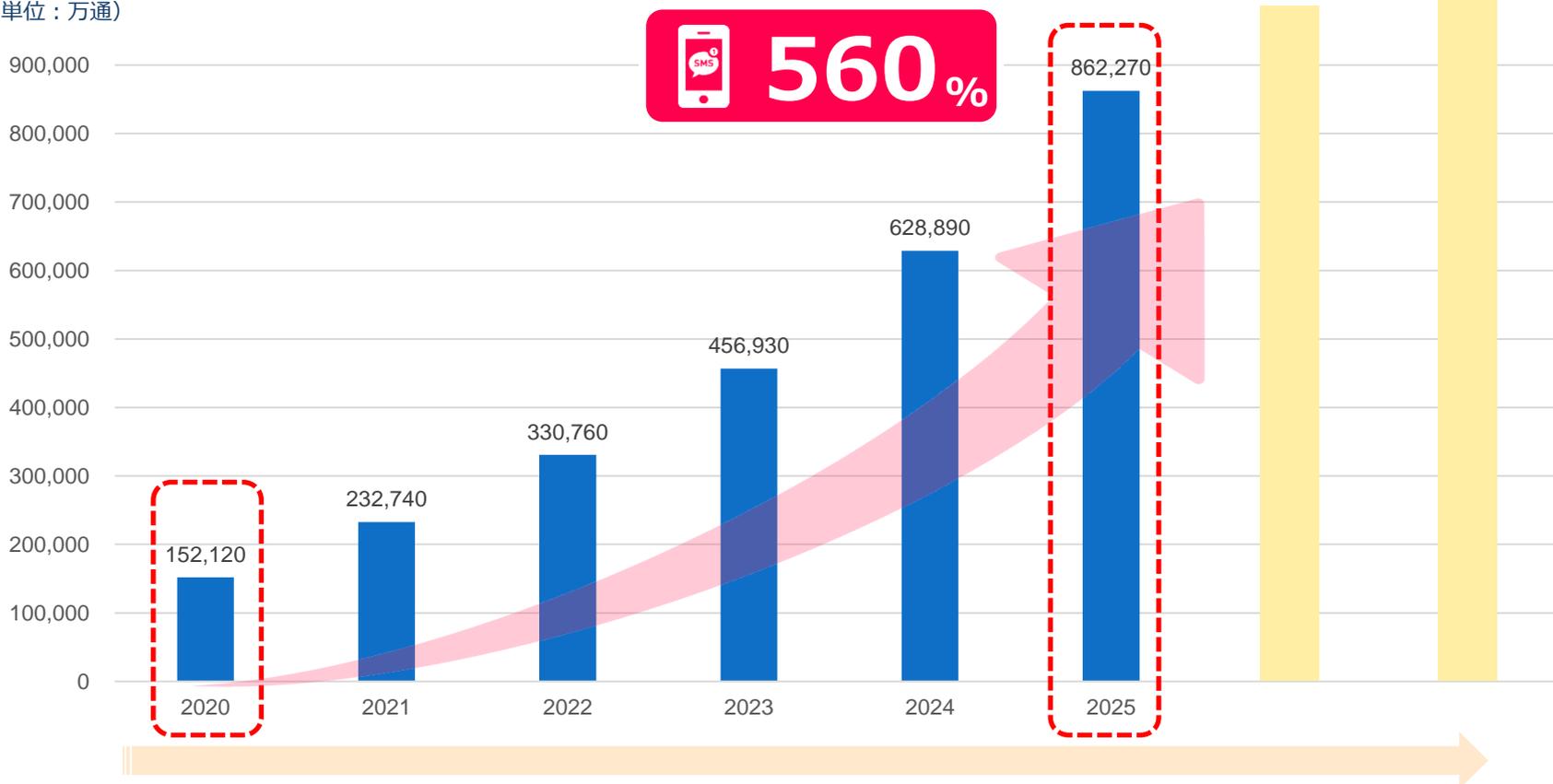
SAM算出のための参考資料

- 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)

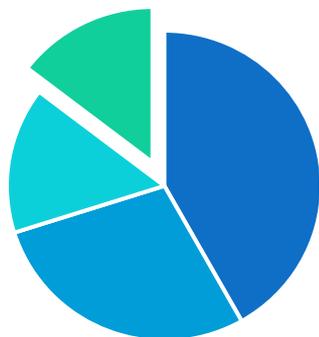


(※) 出典：ミックITレポート 2021年9月号 デロイト トーマツ ミック経済研究所



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



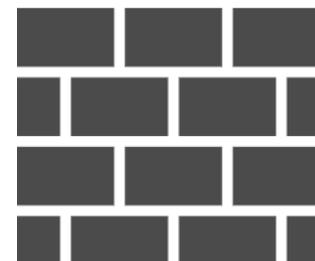
BIG4 :

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。



Appendix

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及び戦略を策定

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

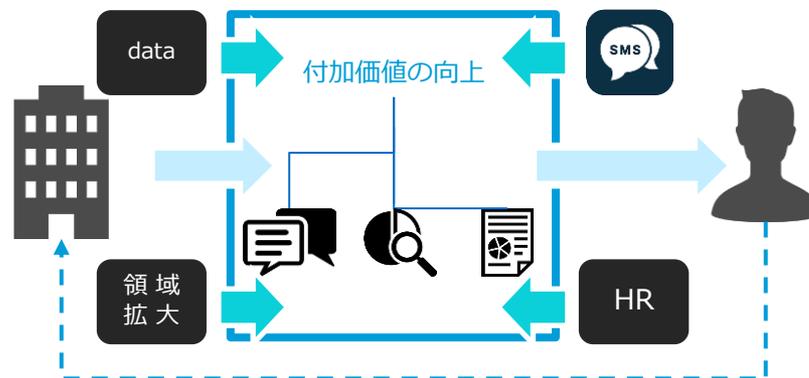
SMS・チャットによるコミュニケーションで業務の効率化を実現するサービス会社



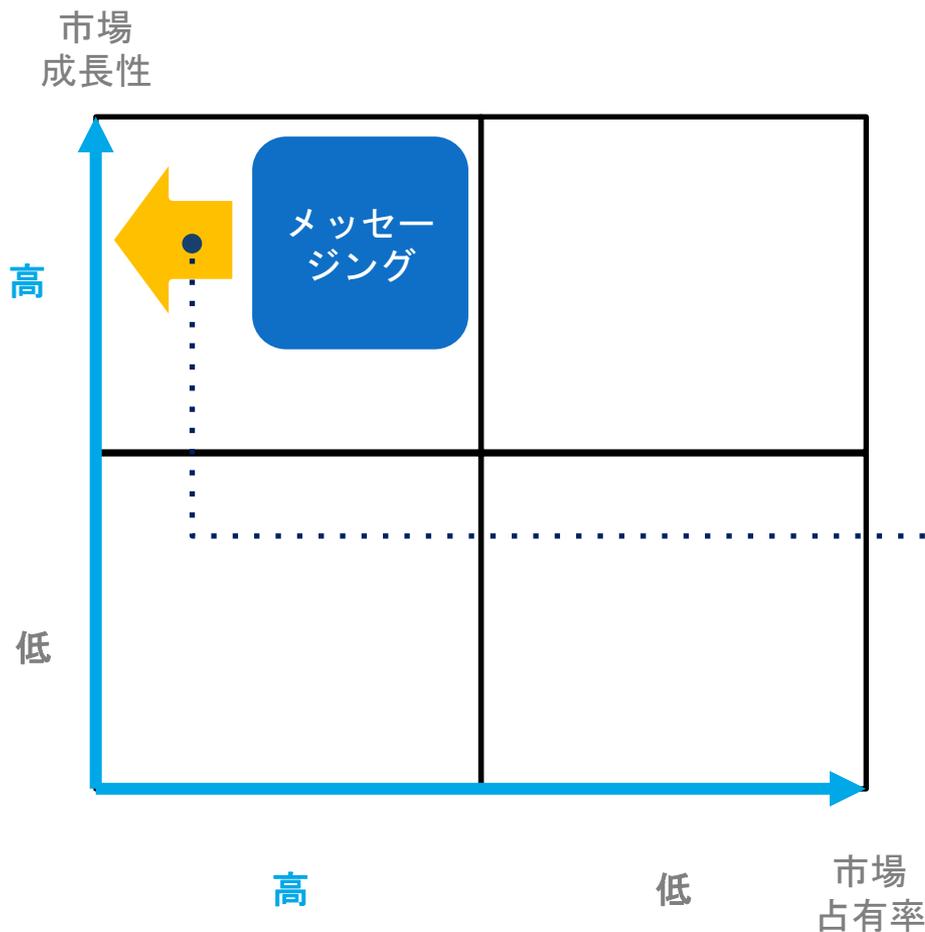
価値向上のためのシナジーを追加

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





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、下記レポート引用及び各社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>

Appendix – 02

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

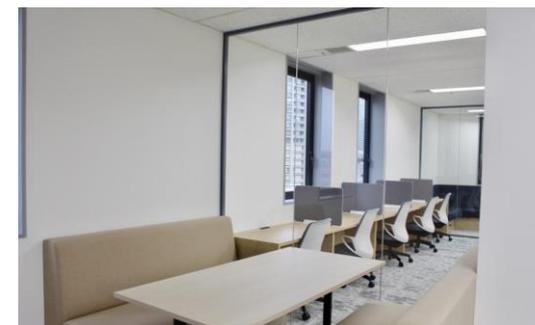
取締役（監査等委員） 鈴木 さなえ

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

59名（2022年6月末時点） ※パートタイマー及びアルバイトを含む



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 (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)

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に務めるとともに、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。

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。

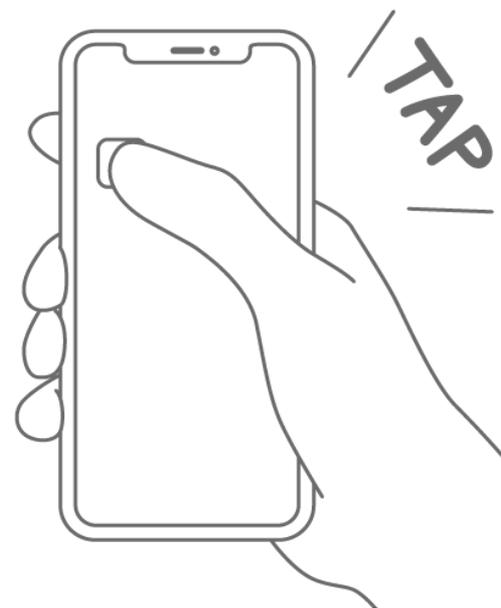
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

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（8月15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、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（8月26日19時 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。