



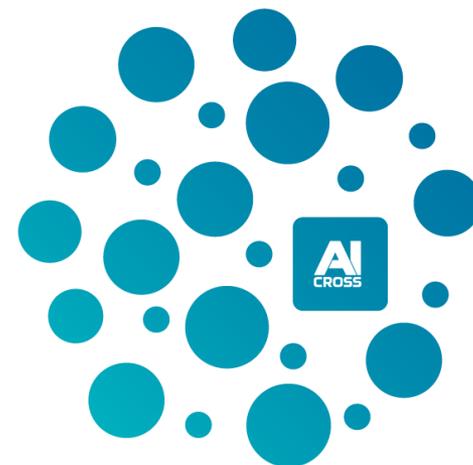
Smart Work, Smart Life
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

2022年12月期 第3四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)

2022.11.14



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124%となる9.4億円を達成。
- ✓ 営業利益は、売上の増加および販管費の削減により、前四半期比385%の0.7億円となる。



通期業績予想に対して売上進捗率は順調 営業利益進捗率は回復傾向

- ✓ 売上進捗率は81.92%ととなり、順調に推移。
- ✓ 上半期は新規事業領域の収益化を目的とした積極的な人的投資を優先した影響もあり、営業利益進捗率は54.27%となる。一方、全社的なコストの見直しを継続的に実施したことにより回復傾向。

1 : FY2022.3Q KPIサマリー	P.05
2 : FY2022.3Q 業績ハイライト	P.10
3 : FY2022.3Q ビジネスラインの状況	P.19
4 : FY2022.3Q 事業戦略の進捗状況	P.23
5 : Appendix	P.25

(※ 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。



FY2022.3Q KPIサマリー

取引社数

5,170 社 (FY2022.3Q末時点)

前四半期比 105.70% ↑
前年同期比 138.53% ↑

SMS配信数

223 百万通

前四半期比 131.66% ↑
前年同期比 231.71% ↑

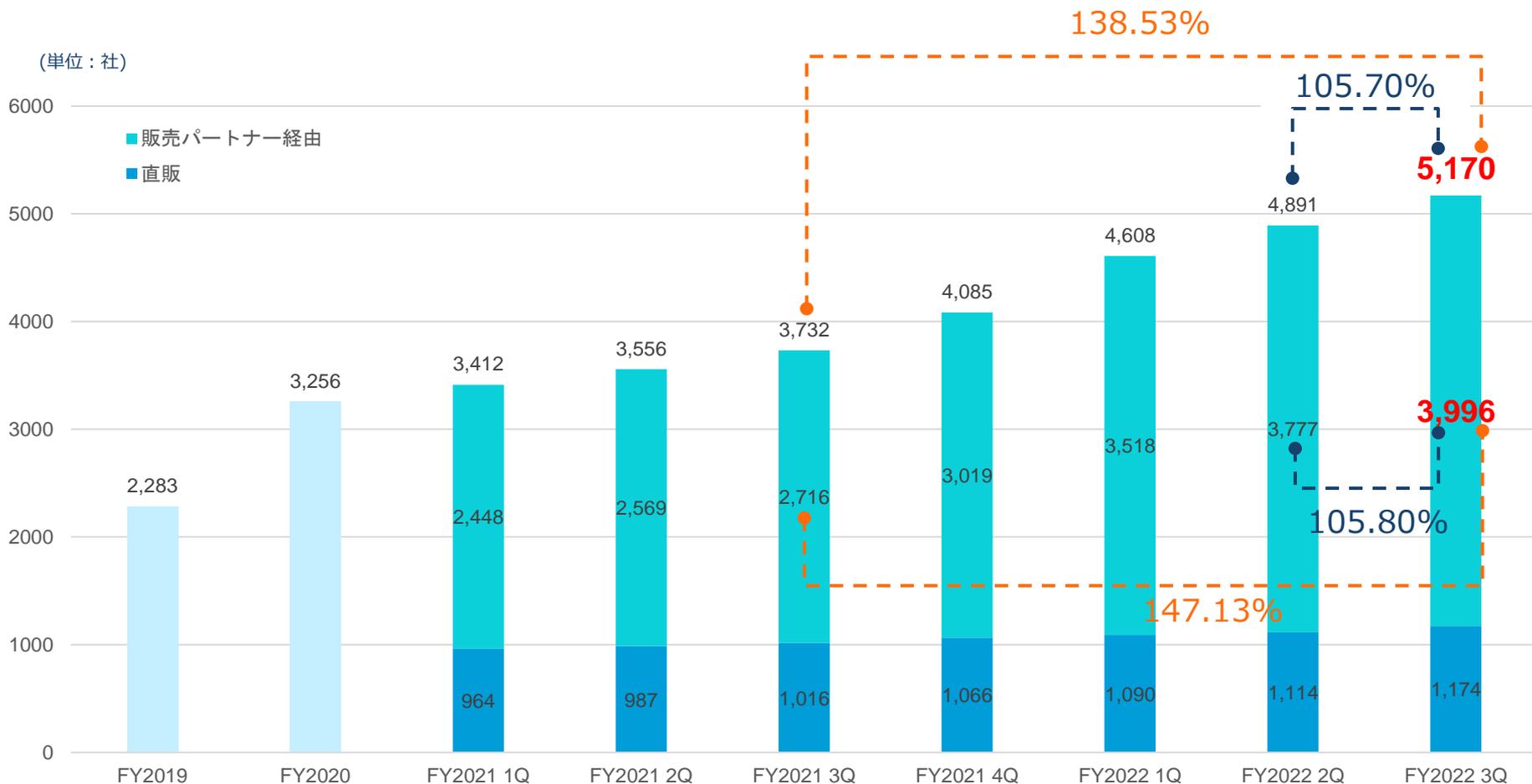
メッセージングサービス
ARPU (顧客平均売上高) ※

18.2 万円/社

前四半期比 117.34% ↑
前年同期比 124.20% ↑

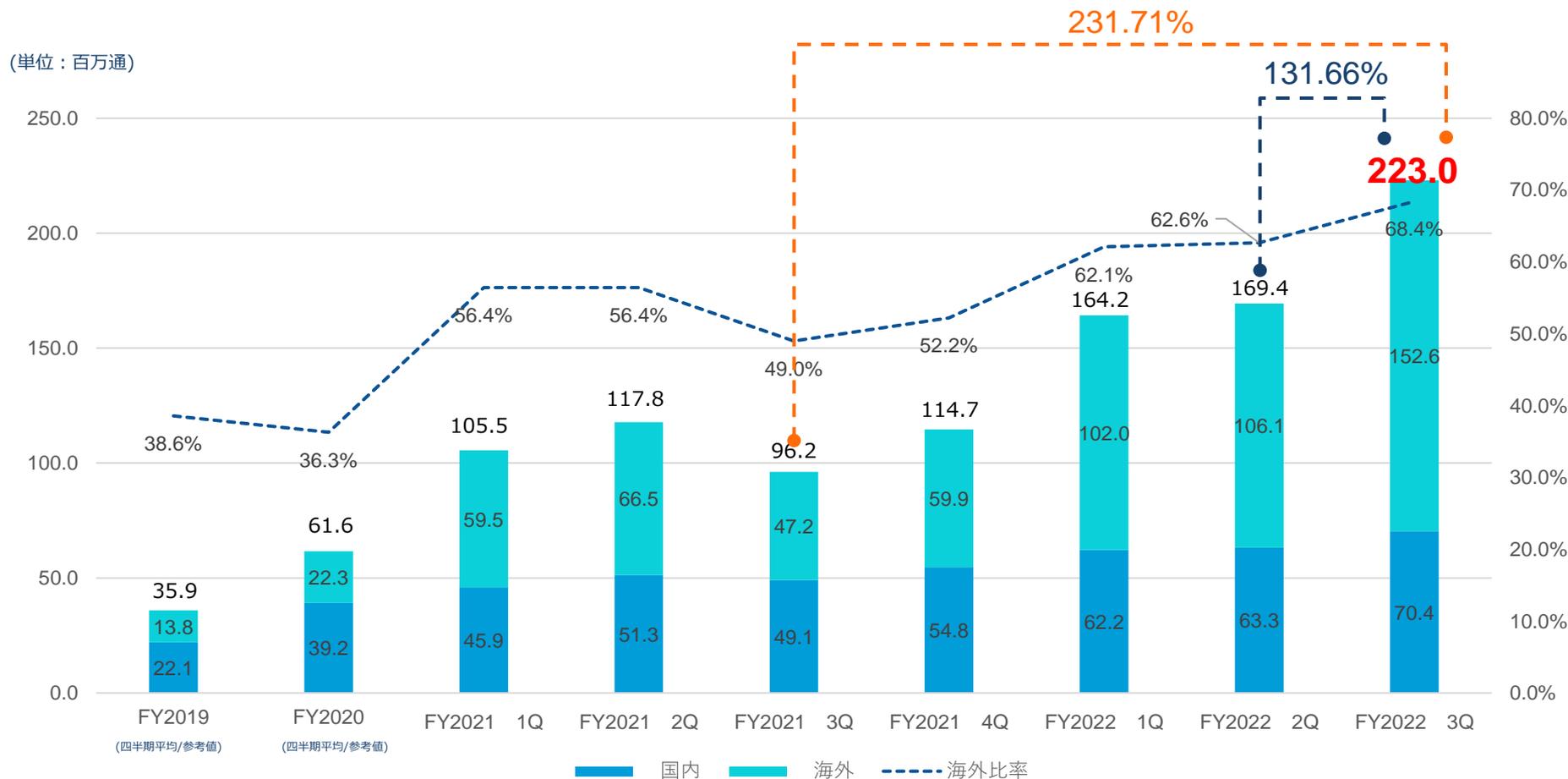
(※) FY2022.3Qにおけるメッセージングサービス売上を同時点における取引社数で割ることにより算出

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

2Q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

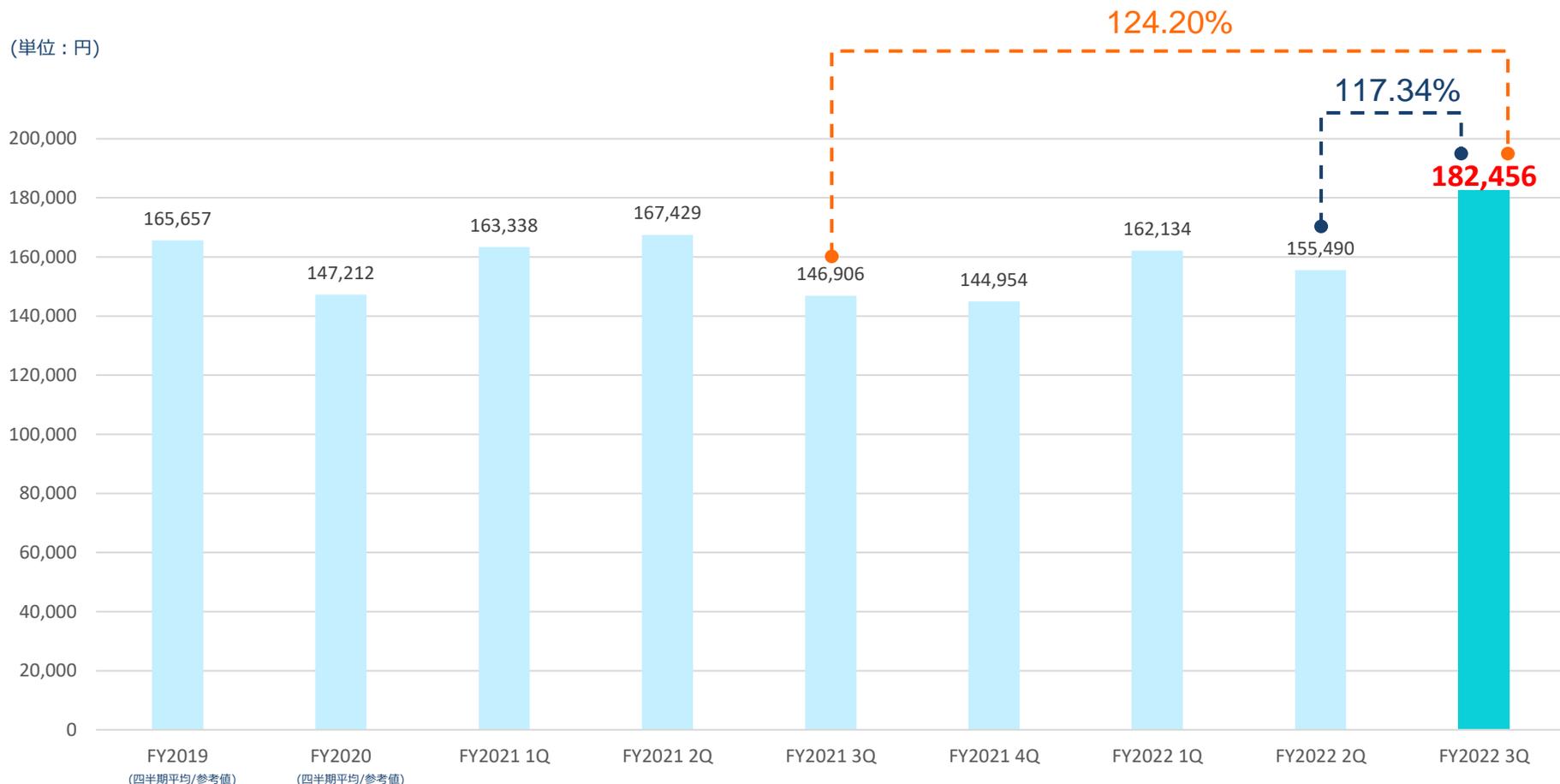


(※) FY2019、FY2020は国内及び海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値



メッセージングサービスARPU (顧客平均売上高)

新型コロナ関連の一時的なSMS配信数増加により大幅に改善



(※) 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

FY2022.3Q 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（3か月間）で過去最高の売上、段階利益も大幅に回復

売上高

946 百万円

前四半期比 124.12% ↑
前年同期比 171.61% ↑

営業利益

78 百万円

前四半期比 384.53% ↑
前年同期比 182.01% ↑

経常利益

76 百万円

前四半期比 428.50% ↑
前年同期比 180.68% ↑

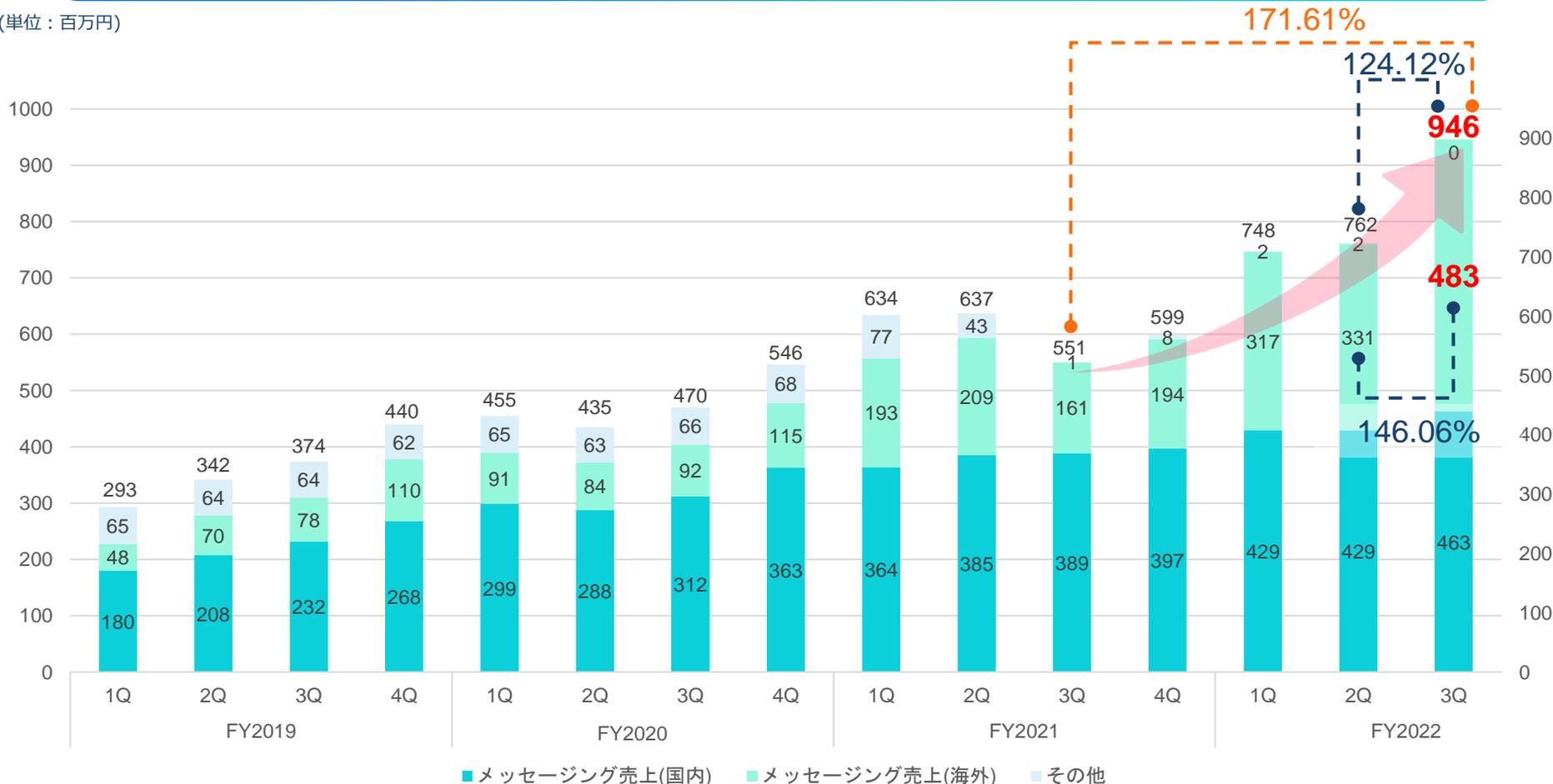
純利益

49 百万円

前四半期比 465.30% ↑
前年同期比 183.64% ↑

メッセージング売上（海外）が前四半期比146%と大幅増収を牽引

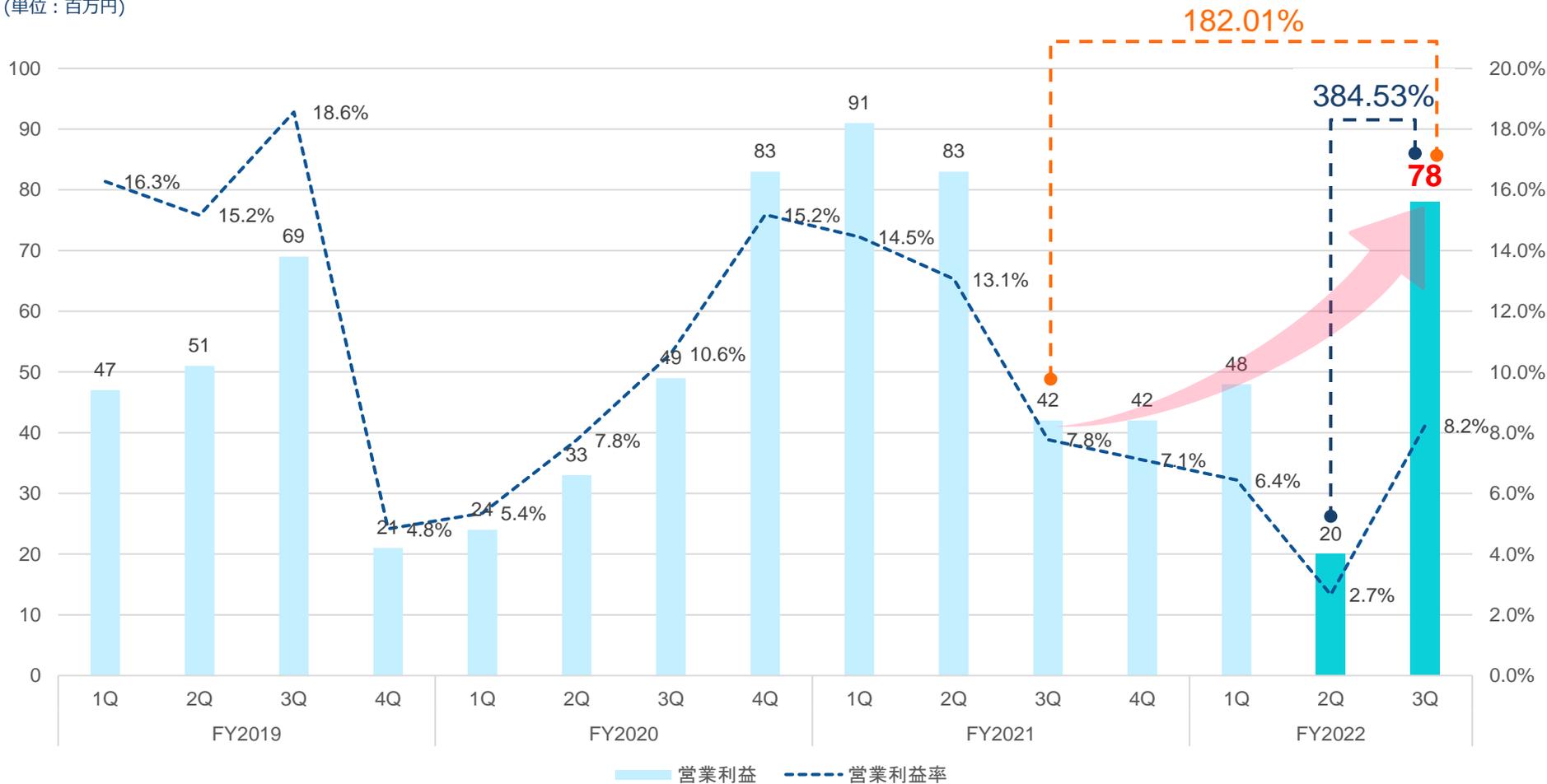
(単位：百万円)



(※) 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。

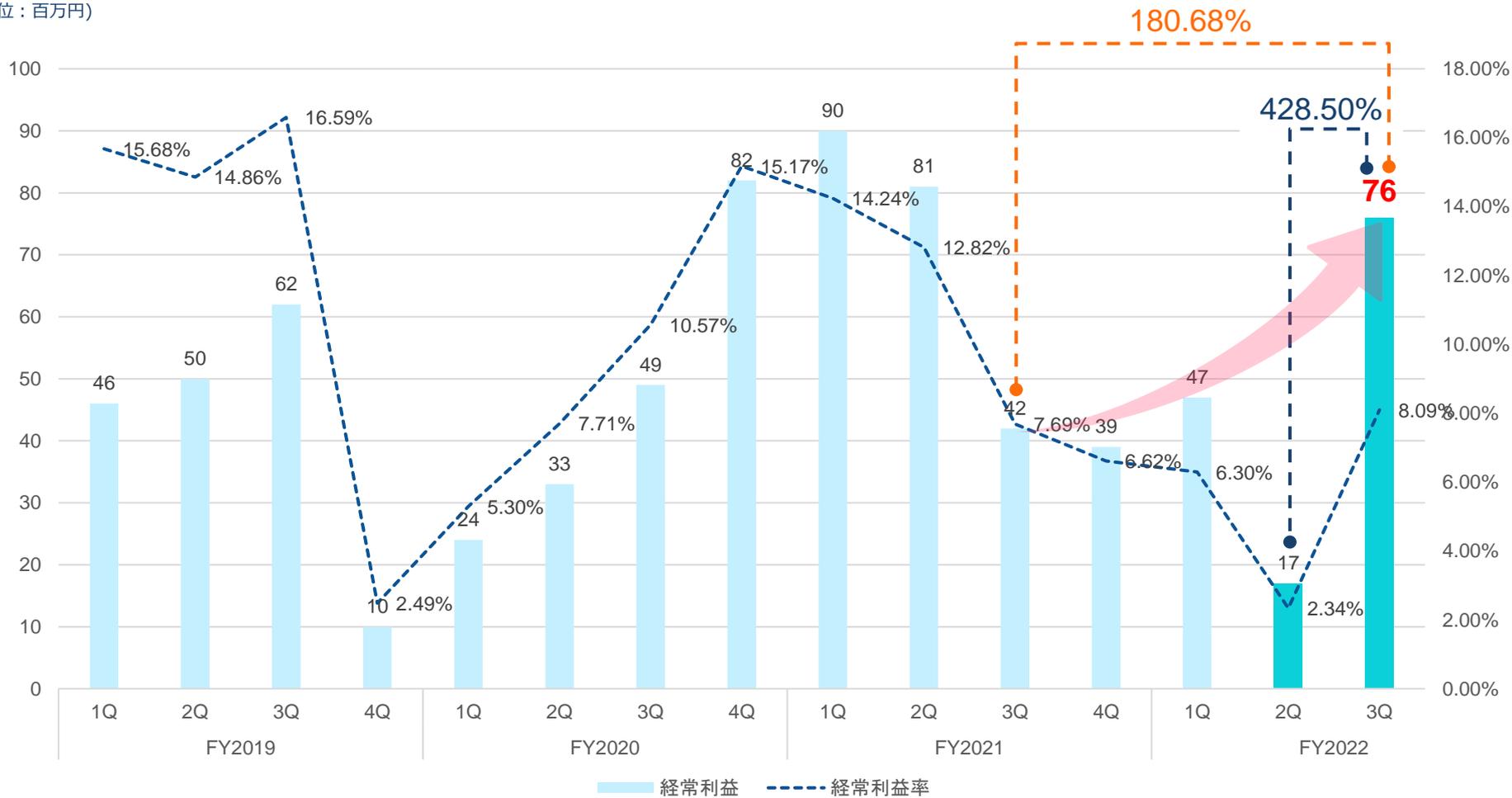
営業利益は増収及びコスト見直し効果により大幅に回復

(単位：百万円)



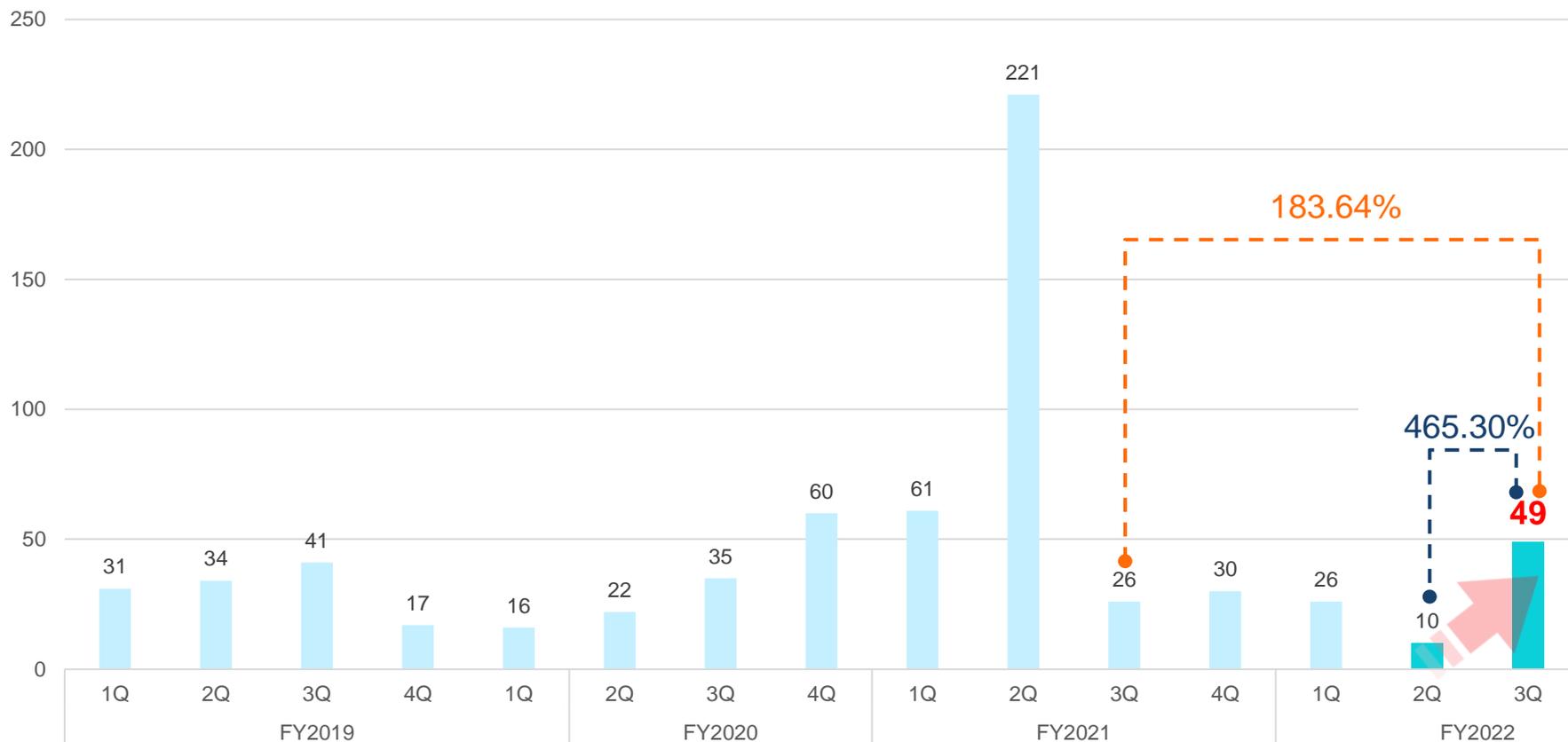
営業利益と同様の推移

(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（海外）がコロナ関連需要で好調により大幅増収

	FY2022.1~3Q	FY2021.1~3Q	増減額	前年 同期間比
売上高	2,457 百万円	1,823 百万円	634 百万円	134.82 %
営業利益	146 百万円	217 百万円	▲71 百万円	67.31 %
経常利益	141 百万円	214 百万円	▲72 百万円	66.05 %
純利益	86 百万円	310 百万円	▲223 百万円	28.04 %

- ✓ FY2022.3Qは新型コロナ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。
- ✓ 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142.6%。
- ✓ 各段階利益については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。



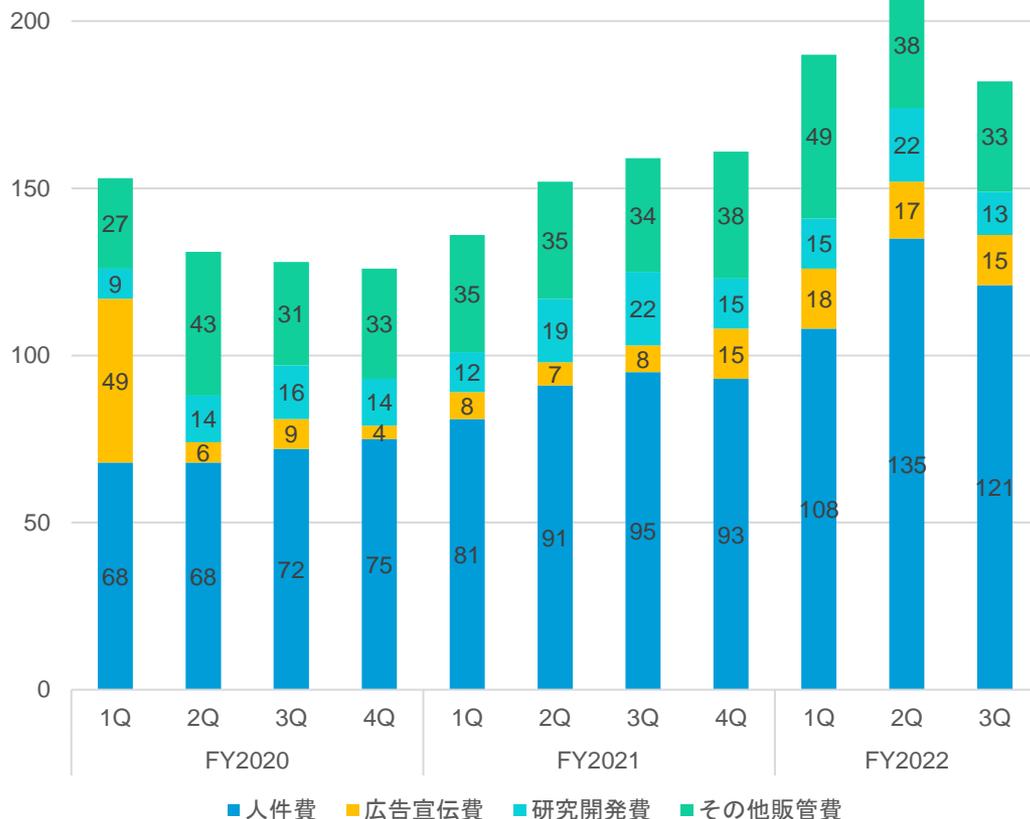
売上高は順調に推移、各段階利益はコスト見直し効果により改善傾向

FY2022.3Qまでの累計		通期業績予想		
		進捗率		
売上高	2,457 百万円	3,000 百万円	81.92 %	
営業利益	146 百万円	270 百万円	54.27 %	
経常利益	141 百万円	260 百万円	54.47 %	
純利益	86 百万円	162 百万円	53.69 %	

- ✓ 売上高は通期業績予想に対して順調に推移。
- ✓ 各段階利益は引き続き新規サービス開発への投資等による影響はあるものの、コスト削減効果により増加傾向。

販管費は前四半期比14%(▲29百万円) 減、引続きコストの見直しを継続

(単位：百万円)



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



FY2022.3Q ビジネスラインの状況 (メッセージングサービス)

短期施策として直販の強化、中長期施策としてパートナー強化

直販で 顧客獲得

ポジティブ要素

- ✓ ターゲットや提案内容など自社でコントロールできるため、比較的**早期に収益獲得**につなげることができる。
- ✓ 要望や課題の収集が容易で、アップセル等により、**顧客単価の向上**につなげやすい。
- ✓ 営業マンのスキルアップや自社へのノウハウが蓄積され、将来的な資産となる。
- ✓ **導入事例**をもとに、販売モデルとして横展開することで、**さらなる収益の増加**を見込める。

パートナー 経由で 顧客獲得

- ✓ パートナー企業の顧客基盤へのアプローチが可能であり、**飛躍的な収益の増加**を見込める。
- ✓ 営業コストに対する**レバレッジ効果が期待**される。
- ✓ **MAツールやECサイト**へのSMS送信機能の搭載など、サービスへのSMS機能の組み込みの場合、比較的**収益の増加**を見込める。

ネガティブ要素

- ✓ **カスタマーサクセス体制の強化**が必要となり、コスト増加が見込まれる。
- ✓ 継続的な配信量増加を維持するため、**カスタマーサポート体制の強化**および**サポート品質の向上**を行う必要がある。
- ✓ **デジタルマーケティング**体制の維持や広告宣伝により費用が増加する。
- ✓ パートナー先営業マンの育成などが必要となり、**収益化までのリードタイムが課題**となる。
- ✓ パートナーの営業活動は完全にはコントロールできないため、**収益管理が課題**となる。
- ✓ IT専門商社系のパートナーの場合、卸値での提供になり、**営業マージンが減少**する。



各活動により取引社数5,000社を突破し、強固な顧客基盤を構築

既存深耕

新規獲得

直販で
顧客獲得

✓ カスタマーサクセス専門チームを設置し、**オンボーディング**活動強化

✓ SmartXChat等の新サービスを活用した顧客別の**アップセル**提案の実施

✓ 愛媛銀行様向けSmartXChat**導入事例**の金融系IT企業パートナーへの展開

✓ **マーケティング**専門チームの体制強化およびマネジメント強化

パートナー
経由で
顧客獲得

✓ セミナー共催によりリレーション強化

✓ オンライン決済サービスとの連携

✓ 旅行、ホテル業界むけサービスとの連携

✓ **EC関連サービス**との連携（wevna社
の「BOTCHAN（ボッチャン）」）

強固な顧客基盤を活用し、更に売上増加を推進

		既存深耕	新規獲得
短期 取り組み	直販で 顧客獲得	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オンボーディング活動による配信量増加 ✓ 豊富なサービスラインナップを活用したアップセル ✓ AIを活用した業務改善提案によるアップセル 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オンボーディング活動による顧客業務立ち上がり支援 ✓ デジタルマーケティングの見直し
中長期 取り組み	パートナー 経由で 顧客獲得	<ul style="list-style-type: none"> ✓ パートナー企業へのオンボーディング活動 <ul style="list-style-type: none"> ・営業教育や営業ツールの提供 ・関連システムへのSMS配信機能組み込み支援 ✓ 継続したリレーション強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ MAツールやECサイト等へのSMS機能の連携 ✓ パートナーセールスの強化



FY2022.3Q 事業戦略の進捗状況

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 👍 運用コスト削減のための機能開発、運用 	<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



Appendix

Appendix – 01

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

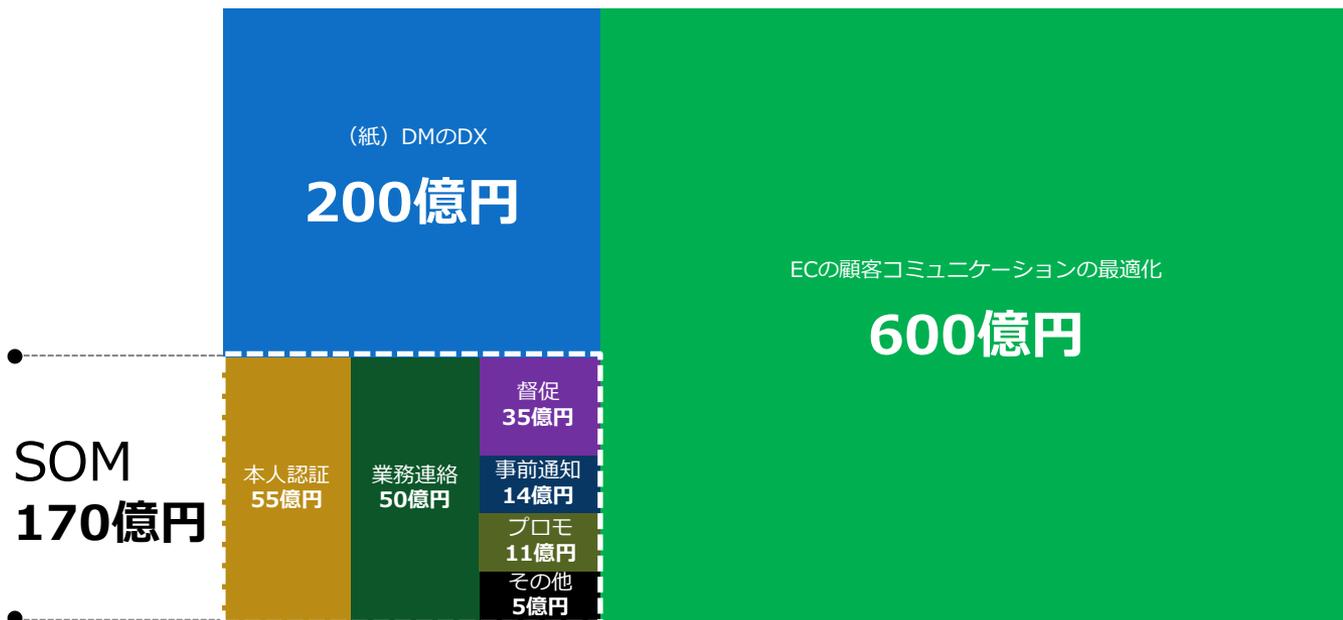
重要なユーザー
への連絡手段



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970億円と想定

SAM 970億円



SOM 実際に獲得できる顧客層および市場

- 本人認証
- 業務連絡
- 督促
- 事前通知
- プロモ
- その他

SAM サービスから獲得・アプローチできる市場規模

- (紙) DMのDX
- ECの顧客コミュニケーションの最適化

市場規模算出はシンクタンク調査および企業の決算発表等を参考に、AI ROSSが独自の戦略・調査・分析により算出

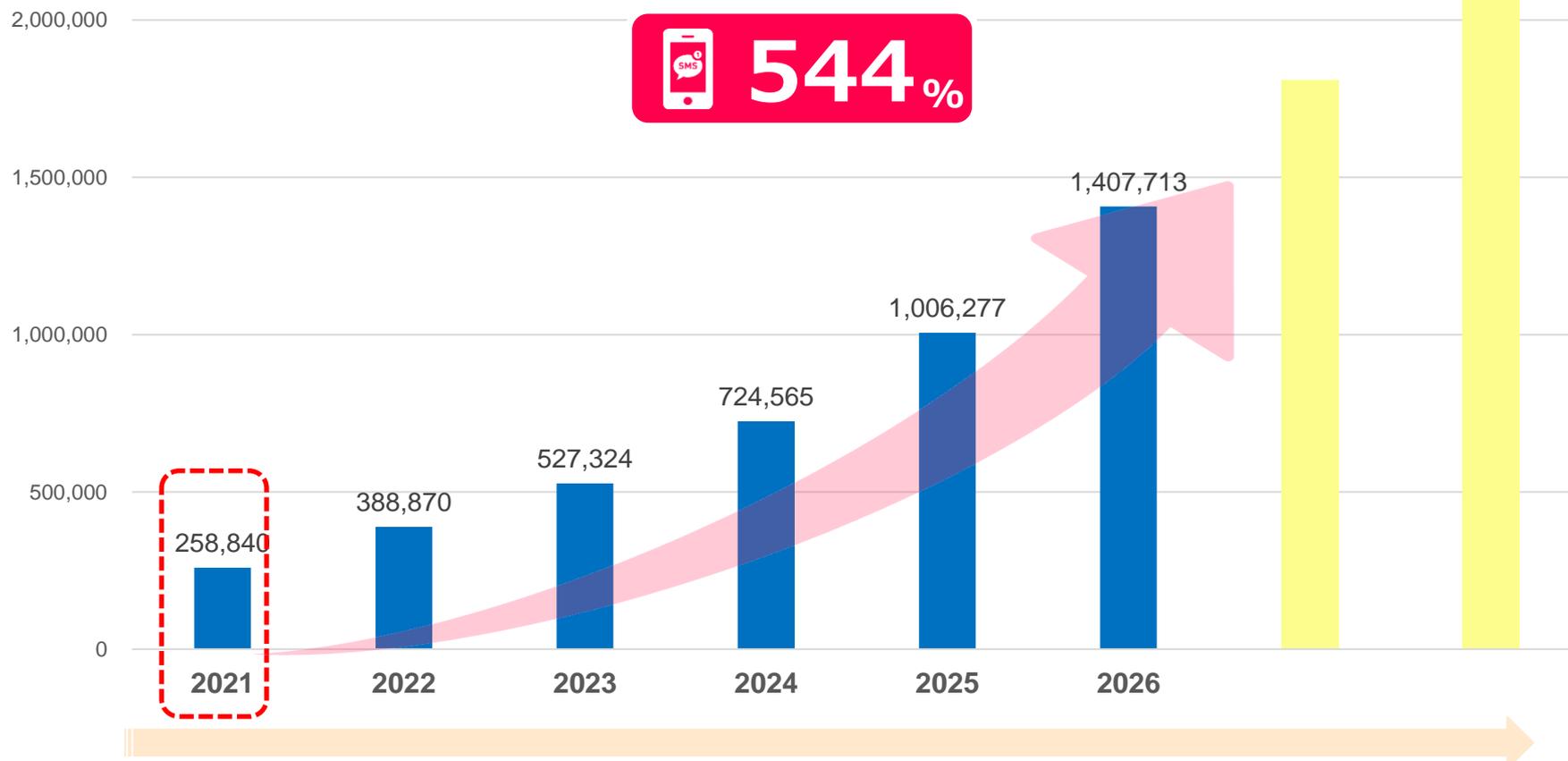
SOM算出のための参考資料
 ①デロイト トーマツ ミック経済研究所 ミックITレポート 2022年10月号 「A2P-SMSの配信数と売上高の現状 (38.9億通/207.6億円) と中期予測」
 ②株式会社アクリート IR発表資料「2021年12月期決算説明会資料」
 ③株式会社ファブリカコミュニケーションズ IR発表資料「2022年3月期決算説明資料」
 ④当社 IR発表資料

SAM算出のための参考資料
 ⑤株式会社電通 リポート「電通「2021 日本」の広告費」
 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発表資料「2021年8月期決算説明資料」



2026年までの国内SMS配信数伸び率544%が見込まれる高成長市場

(単位：万通)



(※) 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「A2P-SMSの配信数と売上高の現状（38.9億通/207.6億円）と中期予測 | 直収配信数市場の中期予測とCAGR（2022～2026年度）」

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



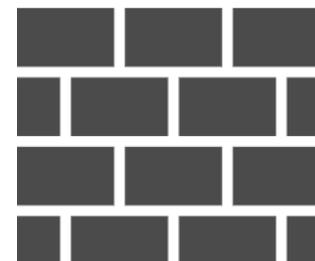
BIG4 :

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 – 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（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9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CEO

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COO

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。

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。

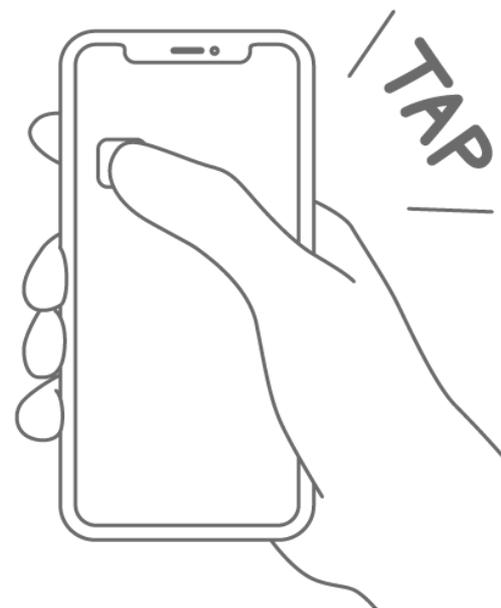
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス (SMS)。

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（11月14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（11月28日19時 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。