

2019年11月29日

各 位

会社名 AI CROSS 株式会社
代表者名 代表取締役社長 原田 典子
(コード：4476 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 鈴木 さなえ
(TEL. 03-6809-2555)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時 2019年11月29日 19:00～20:00

開催方法 インターネットによるオンライン開催

開催場所 SBI オンラインセミナー会場

https://www.sbisec.co.jp/ETGate/WPLETmgR001Control?OutSide=on&getFlg=on&burl=search_home&cat1=home&cat2=seminar&dir=seminar&file=home_seminar_briefing_191129_01.html

説明会資料名 個人投資家向けオンライン会社説明会

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上

個人投資家向け
オンライン会社説明会

AI CROSS株式会社（証券コード：4476）

AICROSS

2019.11.29

本日はお忙しい所、AI CROSSオンライン会社説明会をご視聴いただき、誠にありがとうございます

- ▶ 会社概要と当社サービスの強み
- ▶ 将来の成長戦略
- ▶ 2019年12月期 第3四半期の業績
- ▶ 2019年12月期 通期業績予想

会社概要と当社サービスの強み

将来の成長戦略

2019年12月期 第3四半期の業績

2019年12月期 通期業績予想

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は、企業が最大のアウトプットを出せるように
業務効率化のサービスを提供。

それによって、従業員の方がSmart Life を
実現できるお手伝いをいたします。

企業も、そこで働くヒトも、 もっとスマートに。



代表取締役社長
原田 典子

当時、わたしが一企業の駐在員として働いていたアメリカでは、フルタイムでの在宅勤務のほか、出産しても数日後に職務復帰し、子育てをしながら働く人など、ビジネスカルチャーとして個人の価値観やライフスタイルが最大限に尊重されていました。

また、「決められたミッションを、期日までに、高い品質で完成させる」という高いコミットメントのもと、チャットやSMSをフル活用した業務の効率化や合理化がなされており、生産性向上と働き方がうまく両立されていました。

一方、日本のビジネス効率化は直近の『世界競争力調査』にもあるように調査対象国63カ国中、46位で、97年以降で最も低い競争力となっており、まだ生産性向上への取り組みが十分ではないのが現状です。

今後の労働人口減少問題など、日本企業にとって多種多様な価値観やライフスタイルへの対応が急務な中、私たちAI CROSSは先進のテクノロジーを活用した業務の効率化、生産性をあげるサービスを通して、企業の発展に貢献していきたいと考えています。

Smart AI Engagement



収集・保存
メッセージング
サービス
AIX Message

働き方
ICT市場

収集・保存
ビジネスチャット
サービス
InCircle TALK InCircle



解析
AI Analytics
サービス
People Engagement®
Cloud

企業によるエンドユーザーへの リーチ業務を効率化



ドタキャン防止
ソリューション

【利用例：SMS送信】
お知らせ、督促業務



安否確認
ソリューション

【利用例：SMS送受信】
予約確認、アンケート



DM効率化
ソリューション

【利用例：SMS×DM】
イベント案内、利用規約確認



決済
ソリューション

【利用例：SMS×決済代行】
支払案内、キャンセル料徴収



本人認証
ソリューション

【利用例：SMS×本人確認】
ECサイト、クレジットカード



検討企業の業界特性や利用用途に合わせたプランの水平展開が可能。

誰でも、安全に使え、柔軟な環境の選択が可能



シンプル



- ・ 多様性に富む環境
- ・ 既存利用システムとの連携の自由度

セキュリティ



- ・ 高いセキュリティが求められる環境

多様なインフラ



- ・ クラウドからオンプレミス版環境の提供まで幅広く対応

チャットデータを複合的にAIで分析することで 従業員のエンゲージメント（つながり度合い）を可視化

チャットデータ

InCircle
TALK

自社AIエンジン

AI
CROSS

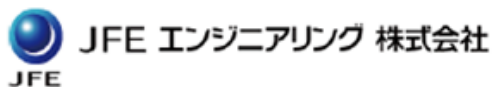
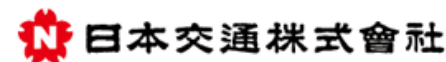


学習された離職傾向データを元に
AIエンジンが離職可能性を判定

エンゲージメントの
可視化

課名	4月		5月		6月		7月		8月		9月	
	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88
1	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88	1000001	2.88
2	1000002	2.88	1000011	2.88	1000002	2.88	1000011	2.88	1000002	2.88	1000011	2.88
3	1000003	2.85	1000005	2.85	1000003	2.85	1000018	2.85	1000013	2.85	1000018	2.85
4	1000004	2.84	1000012	2.84	1000004	2.84	1000012	2.84	1000004	2.84	1000012	2.84
5	1000005	2.78	1000013	2.78	1000005	2.78	1000007	2.78	1000006	2.78	1000013	2.78
6	1000006	2.77	1000014	2.77	1000006	2.77	1000013	2.77	1000006	2.77	1000014	2.77
7	1000007	2.75	1000015	2.75	1000005	2.75	1000015	2.75	1000007	2.75	1000015	2.75
8	1000008	2.73	1000016	2.73	1000008	2.73	1000005	2.73	1000016	2.73	1000016	2.73
9	1000009	2.71	1000017	2.71	1000017	2.71	1000009	2.71	1000009	2.71	1000017	2.71
10	1000010	2.71							1000010	2.71	1000010	2.71
11									1000019	2.71	1000019	2.71

2,700を超える多種多様な利用事例





メッセージングサービス × ビジネスチャット

- ▶ AI CROSSだからできる**独自のシナジー効果**



蓄積したデータやノウハウを活かした拡大戦略

- ▶ AIを活用したデータ分析や5G技術を活かした拡大経営



増加する取引社数と優良な顧客基盤

- ▶ **優良顧客基盤拡大による安定経営**

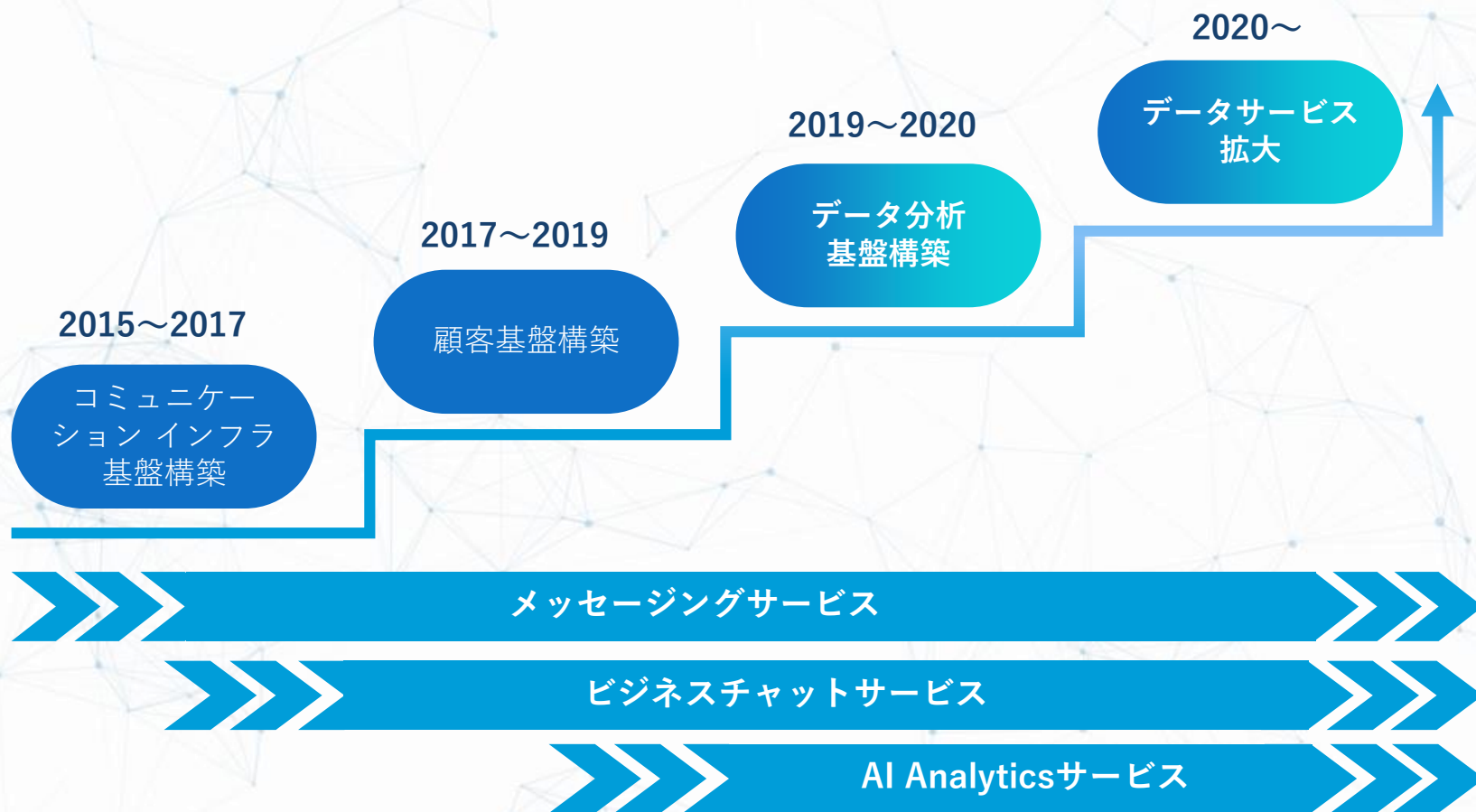
会社概要と当社サービスの強み

将来の成長戦略

2019年12月期 第3四半期の業績

2019年12月期 通期業績予想

コミュニケーションインフラサービスから データ分析サービス領域へ



AI Analyticsサービスの拡充

健康経営ソリューション



<サービス企画意図>

従業員の健康状態を可視化。健康管理をおこなうことで、業務パフォーマンスの向上を促進する。

マッチングソリューション



<サービス企画意図>

組織や従業員のエンゲージメントを分析。企業風土等を可視化することで求職者と企業間のミスマッチを減らす。

2020年以降の5G本格化により拡大

Coming Soon!

SMS



基本70文字のテキスト

送信元を電話番号やアルファベットで表示

送達確認



RCS



企業名表示

ロゴ表示

認証マーク

リッチコンテンツ

双方向

UX

送達確認

開封確認

信頼性

UX向上

分析

動画や画像などの表現豊かな情報発信により、より効率的な訴求が可能となる

持続的成長のための拡大経営と安定経営の両立



新規領域：HRTech

データ分析による新サービス拡大



既存領域：ビジネスチャットサービス

HR Solution拡大によるライセンス数増加



既存領域：メッセージングサービス

RCS + SMS市場の拡大

会社概要と当社サービスの強み

将来の成長戦略

2019年12月期 第3四半期の業績

2019年12月期 通期業績予想

2019年12月期第3四半期の業績

	2019年12月期3Q（2019年7-9月）			2019年12月期3Q累計（2019年1-9月）		
	実績	2Q実績	増減率	実績	通期予想	進捗率
売上高	374	343	9.2%	1,011	1,330	76.0%
営業利益	69	52	33.7%	169	156	108.8%
経常利益	62	51	21.9%	159	141	113.1%
当期純利益	42	34	21.4%	107	96	111.2%

会社概要と当社サービスの強み

将来の成長戦略

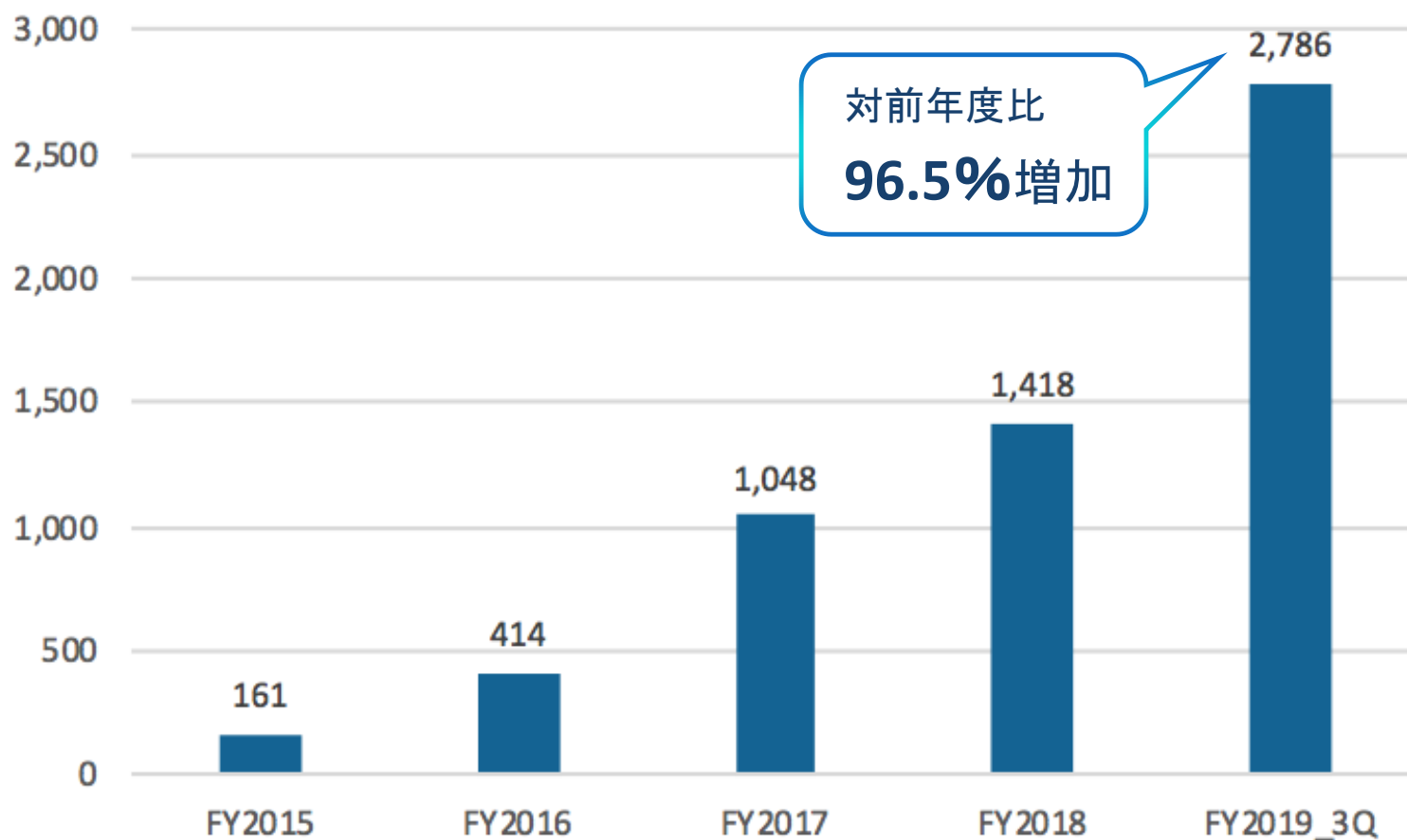
2019年12月期 第3四半期の業績

2019年12月期 通期業績予想

2019年12月期の通期業績予想

	2019年12月期通期予想	2019年12月期3Q累計実績	
	通期予想	3Q実績	進捗率
売上高	1,330	1,011	76.0%
営業利益	156	169	108.8%
経常利益	141	159	113.1%
当期純利益	96	107	111.2%

取引社数の推移



個人投資家の皆様へ

ご静聴ありがとうございました

皆様との適切なコミュニケーションに必要な有益な情報を、経営陣および社内の関係部門で緊密に連携することで、これからも適時適切に情報を開示するよう努めてまいります。

▶ 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。