



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4四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社
(証券コード：4476)

2023.02.14



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

FY2022.4Q エグゼクティブサマリー

通期実績



- ✓ 売上高は、通期で過去最高を実現。前年同期比136.44%となる3,305百万円を達成。年平均30%以上の売上成長を維持（上場来5年間のCAGRは31.04%）。
- ✓ メッセージングサービスの配信数は増加したものの配信単価が計画を下回ったことにより、営業利益および経常利益は前年を下回る。
- ✓ スタートアップの資金調達環境の悪化により、連結子会社が保有する投資有価証券の評価損を約49百万円計上。これにより、親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比27.94%となる95百万円となった。

4Q実績



- ✓ 売上高は前年同期比141.36%となる847百万円を達成。
- ✓ FY2022下半期以降、全社的なコストの見直しを実施し、営業利益および経常利益は前年同期比180%以上を達成。

トピックス



- ✓ メッセージングサービスへ経営資源を集中すべく、HYOUMAN BOXおよびMOVON等のHR関連サービスの提供を2023年6月30日に終了（予定）。

1 : FY2022.4Q 業績ハイライト	P.05
2 : FY2022.4Q 連結累計期間の決算状況	P.12
2 : FY2022.4Q KPIサマリー	P.16
3 : FY2022.4Q ビジネスラインの状況	P.21
4 : FY2023 事業戦略と業績予想	P.24
5 : Appendix	P.30

(※ 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。

FY2022.4Q 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。

コロナ関連需要の寄与により売上高は増収した一方、配信単価の低下により各段階利益は減益
また、保有する投資有価証券の評価損約49百万円の計上により、最終利益は前年同期比27.94%

(※) 最終利益：親会社株主に帰属する当期純利益のこと

売上高

3,305 百万円

前年同期比 136.44% ↑

営業利益

223 百万円

前年同期比 85.82% ↓

経常利益

218 百万円

前年同期比 86.03% ↓

親会社株主に 帰属する当期純利益

95 百万円

前年同期比 27.94% ↓

前年同期比で売上は140%増収、営業利益および経常利益は180%を超える増益
前四半期比においては、コロナ需要のピークアウトにより売上及び営業利益は減収減益
また、保有する投資有価証券の評価損約49百万円の計上により、四半期純利益も同様の結果となる

売上高

847 百万円

前四半期比 89.50% ↓
前年同期比 141.36% ↑

営業利益

76 百万円

前四半期比 98.51% ↓
前年同期比 180.36% ↑

経常利益

76 百万円

前四半期比 100.45% ↑
前年同期比 194.03% ↑

四半期純利益

8 百万円

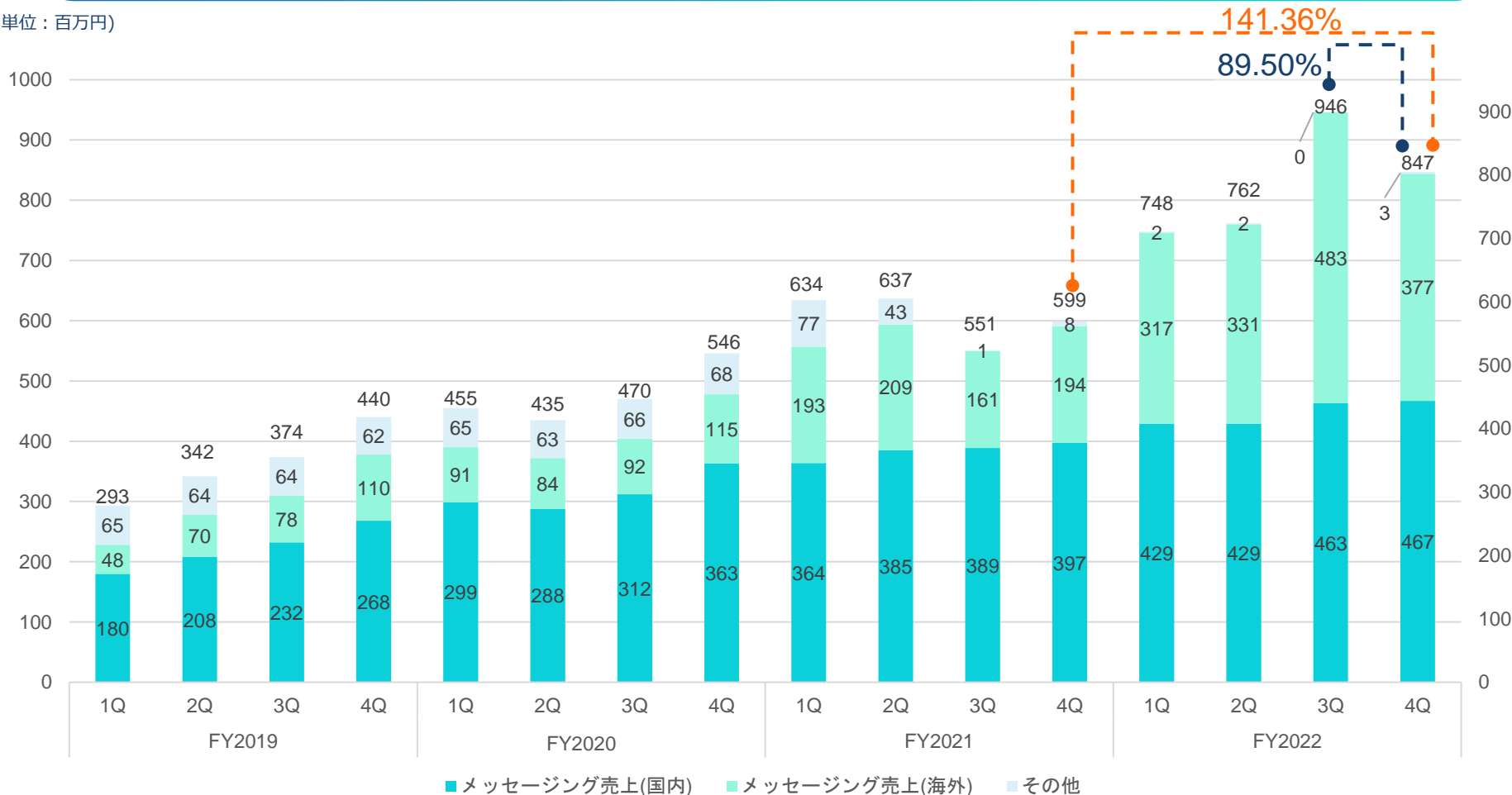
前四半期比 16.87% ↓
前年同期比 26.95% ↓



売上高（四半期毎推移）

FY2022.4Qは、コロナ需要がピークアウトしたことにより、前四半期比89.50%と減収
前年同期比では、前年同期以上の国内外の配信増加により141.36%の大幅増収

(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。

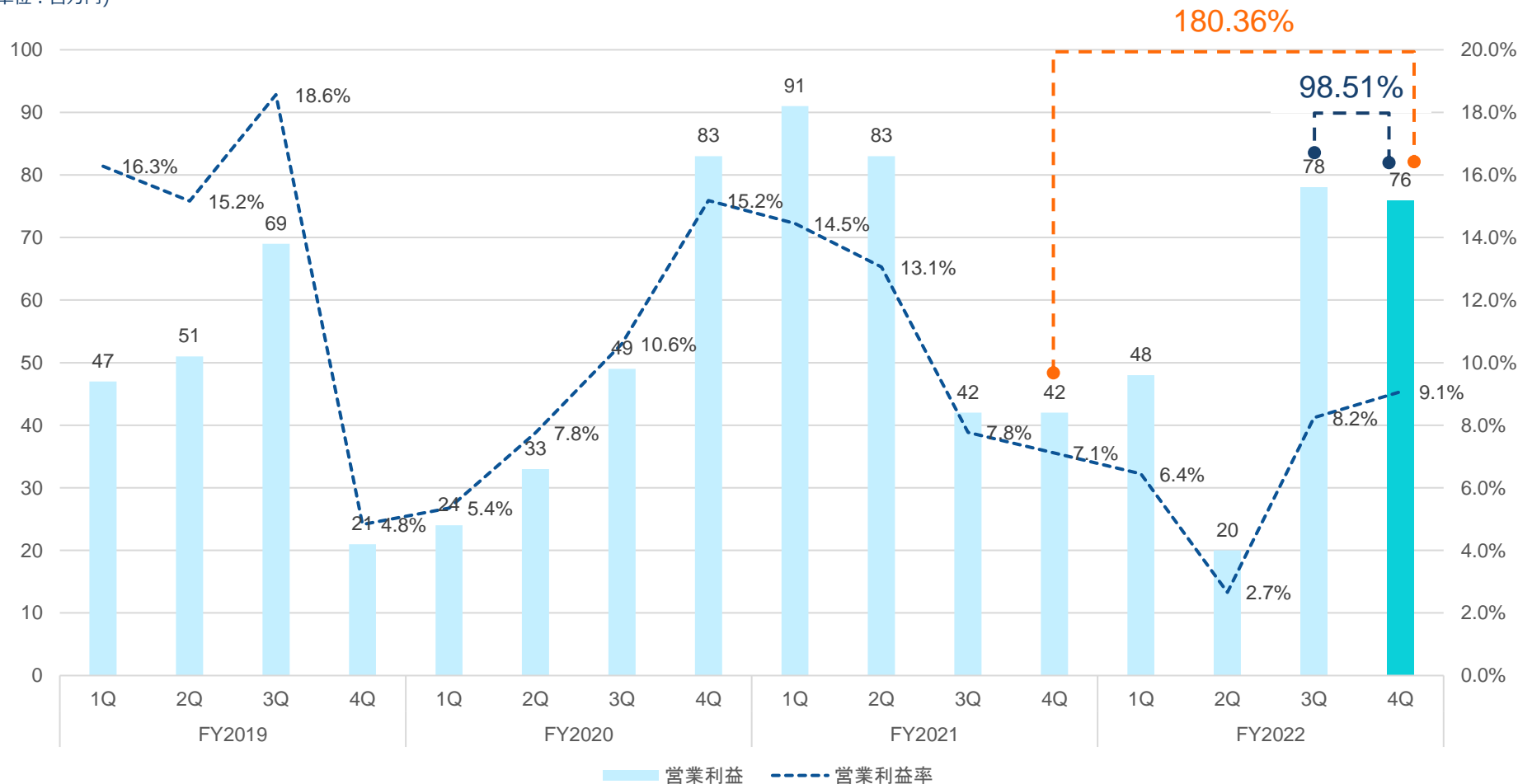


営業利益（四半期毎推移）

FY2022下半期以降、全社的なコストの見直しを実施した結果

FY2022.4Qは、前四半期比98.51%となり概ね横ばいの方、前年同期比で180.36%の大幅増益

(単位：百万円)

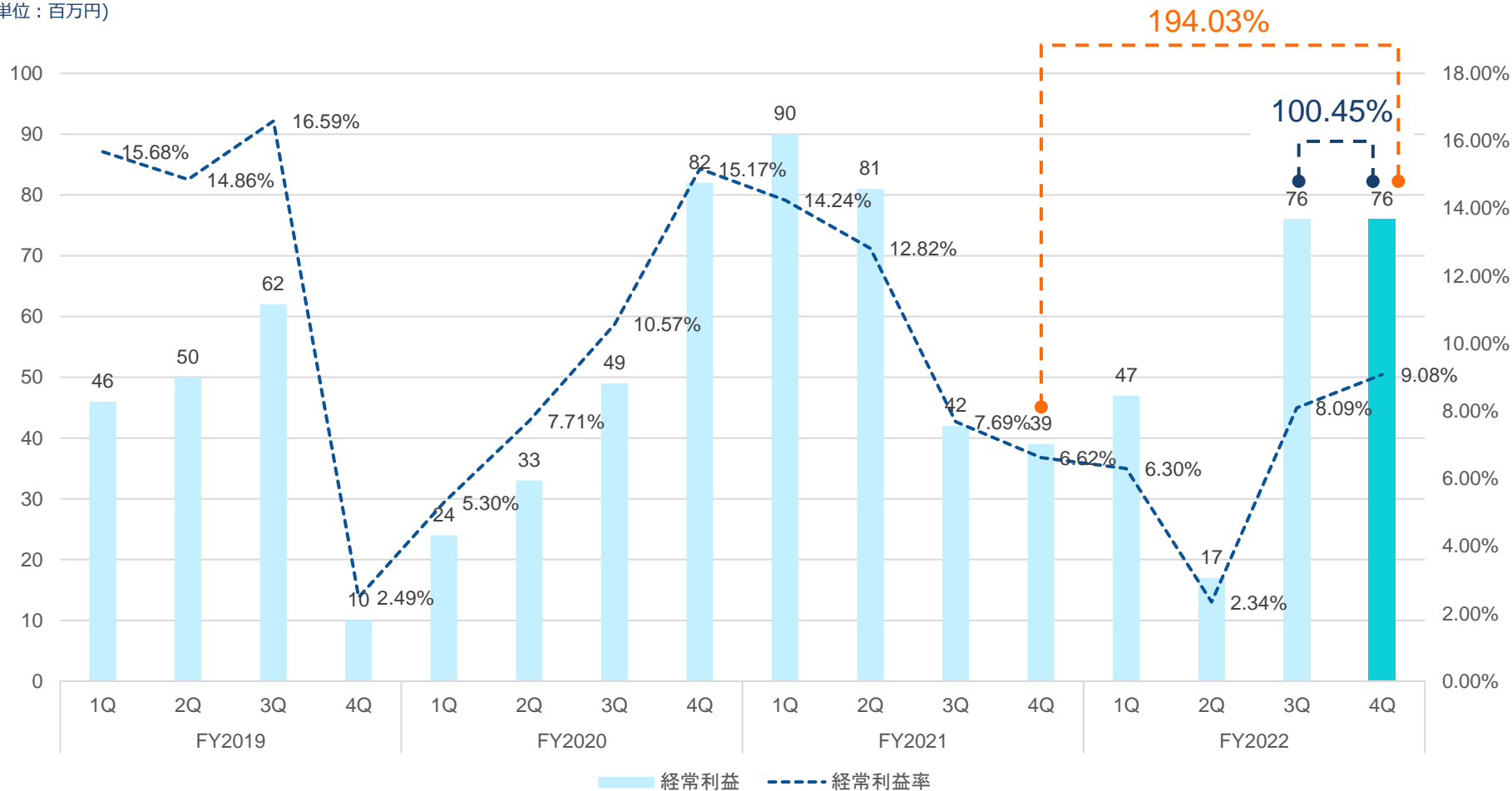




経常利益（四半期毎推移）

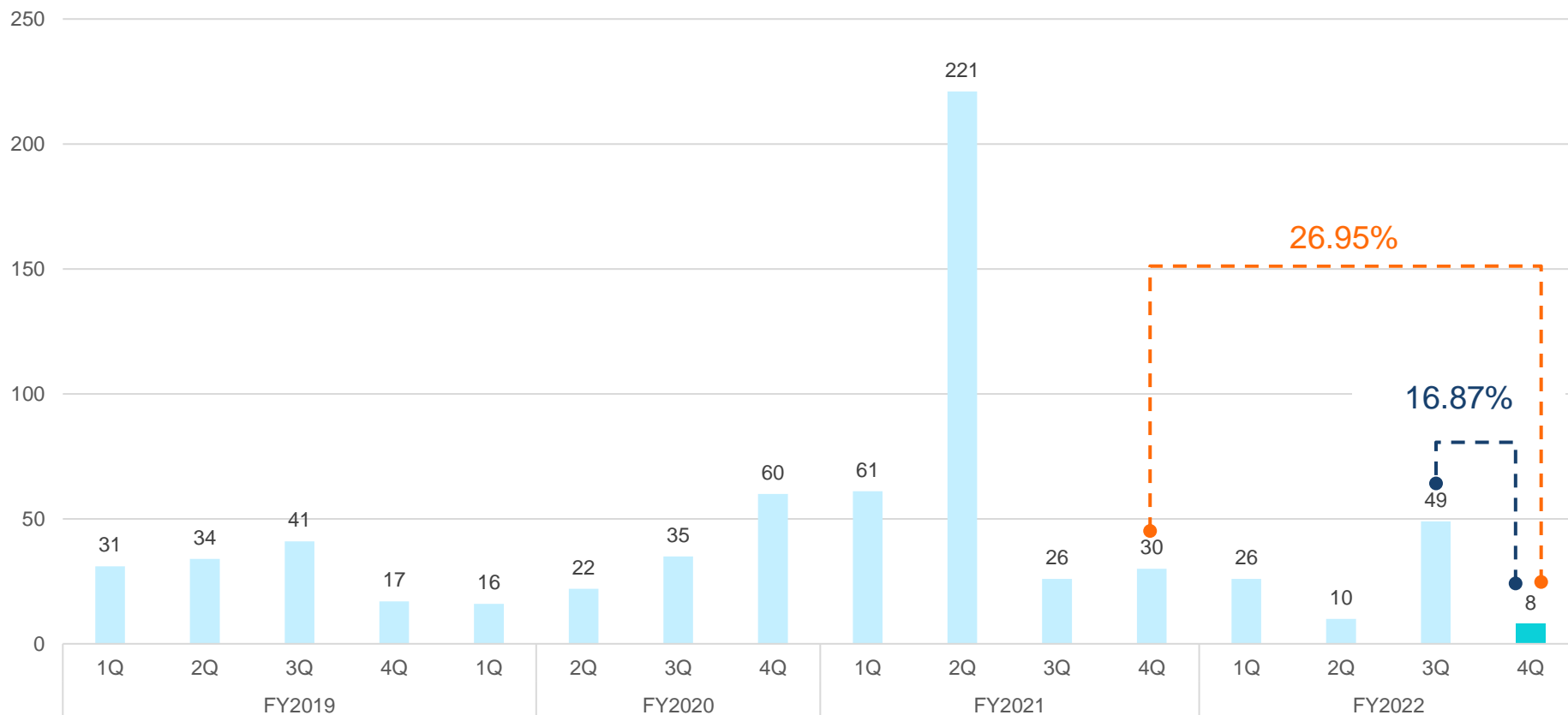
営業利益と同様の推移

(単位：百万円)



スタートアップの資金調達環境の悪化により、保有する投資有価証券の評価損約49百万円を計上し、
FY2022.4Qは前四半期比16.87%、前年同期比26.95%の大幅減益

(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。



FY2022 連結累計期間 の決算状況

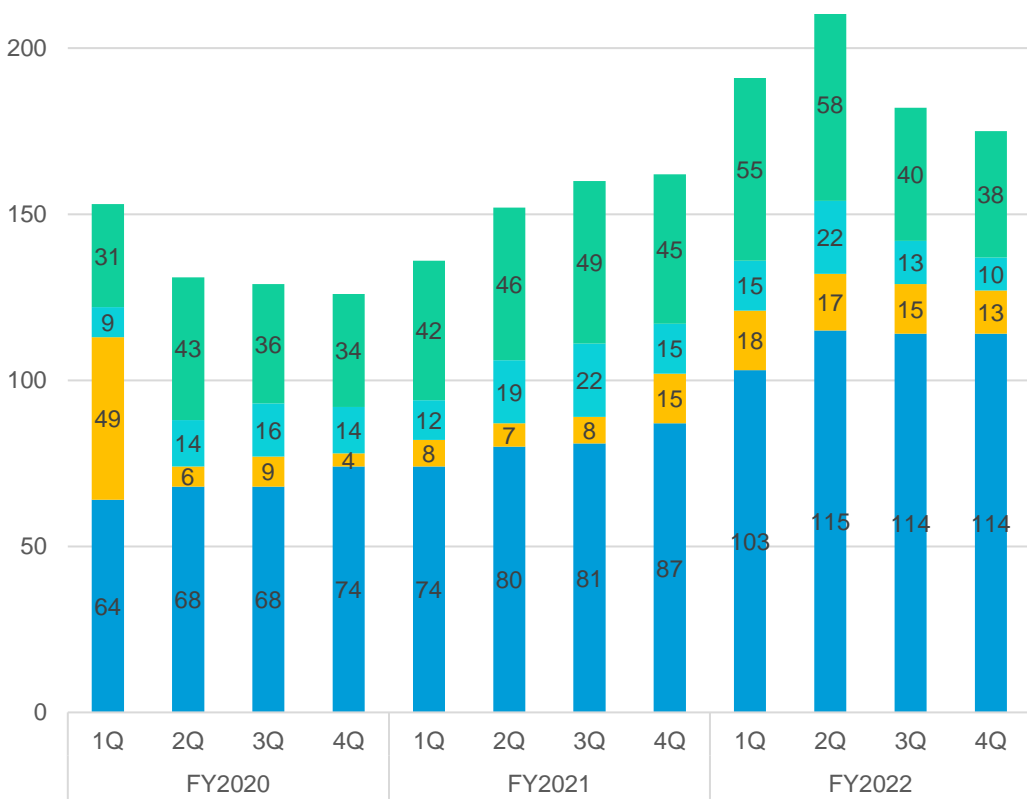
メッセージングサービス（海外）がコロナ関連需要で好調により大幅増収

	FY2022	FY2021	増減額	前年同期比
売上高	3,305 百万円	2,422 百万円	882 百万円	136.44 %
営業利益	223 百万円	260 百万円	▲36 百万円	85.82 %
経常利益	218 百万円	254 百万円	▲35 百万円	86.03 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	95 百万円	341 百万円	▲245 百万円	27.94 %

四半期毎 販売費及び一般管理費推移（四半期毎推移）

FY2022下半期以降、全社的なコストの見直しを実施し、前四半期比4.63%削減

(単位：百万円)



■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ 研究開発費 ■ その他販管費

その他 販管費	進行期における採用計画が一定完了したことにより、FY2022.3Q以降は採用フィーの発生を抑制。
研究開発費	AI関連の研究開発費用が対象。
広告宣伝費	メッセージングサービスに関するデジタルマーケティング関連費用が対象。
人件費	進行期における採用計画が一定完了したことにより概ね横ばい。

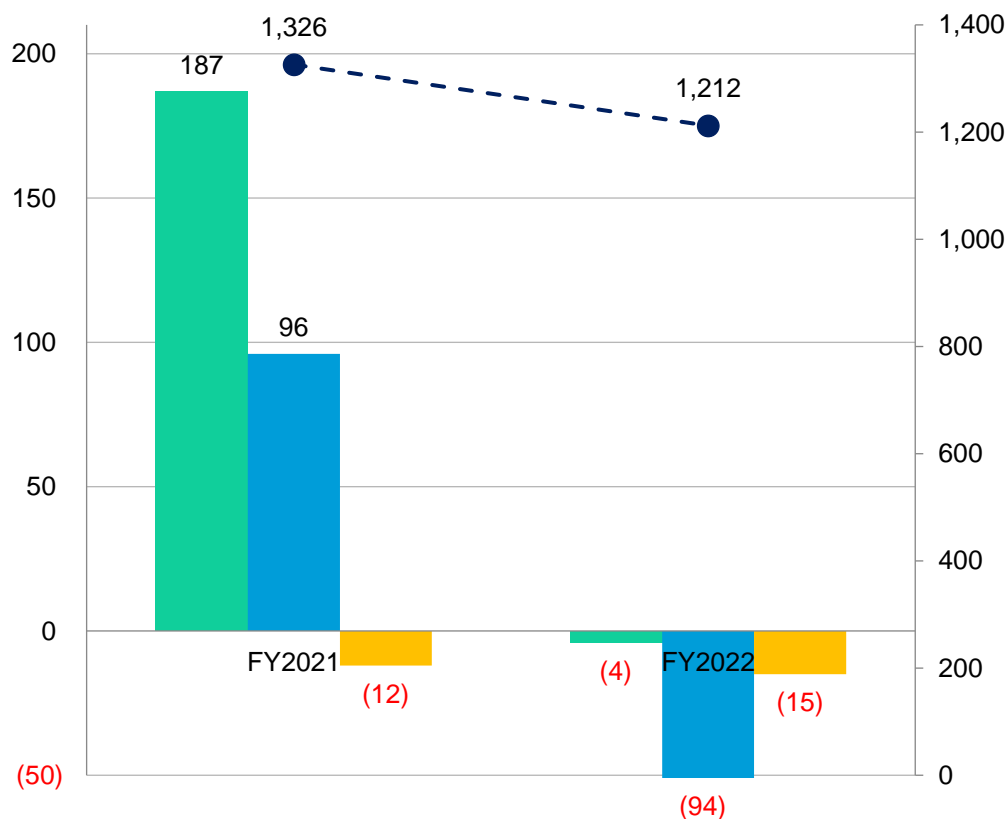
(※ 1) FY2020.1Q~FY2021.2Qは単体決算、FY2021.3Q以降は連結決算数値

(※ 2) 2022年12月期第3四半期までは採用費を人件費に含めておりましたが、第4四半期より採用費はその他販管費に含めることとし、第3四半期以前の過去数値においても表示変更を行っております。

キャッシュ・フローの状況（前年比較）

2021.2Qに計上した事業譲渡益の影響により、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、ソフトウェア開発が影響し前年同期比190百万円の減少

(単位：百万円)



営業CF 投資CF 財務CF - ● - 現金及び現金同等物の期末残高

営業 キャッシュ・ フロー	前期にスポットで計上した事業譲渡益の影響により当期の納税額が大幅に増加したことで、営業CFがマイナスとなり、前年比で減少している。
投資 キャッシュ・ フロー	前期は事業譲渡により大きくプラスになっている一方、当期は積極的なソフトウェア開発への投資及びスタートアップへの出資によりマイナスとなっている。
財務 キャッシュ・ フロー	大きな変動はなし。



FY2022.4Q KPIサマリー

取引社数

5,458 社 (FY2022.4Q末時点)

前四半期比 105.57% ↑
前年同期比 133.61% ↑

SMS配信数

197.4 百万通

前四半期比 88.54% ↓
前年同期比 172.19% ↑

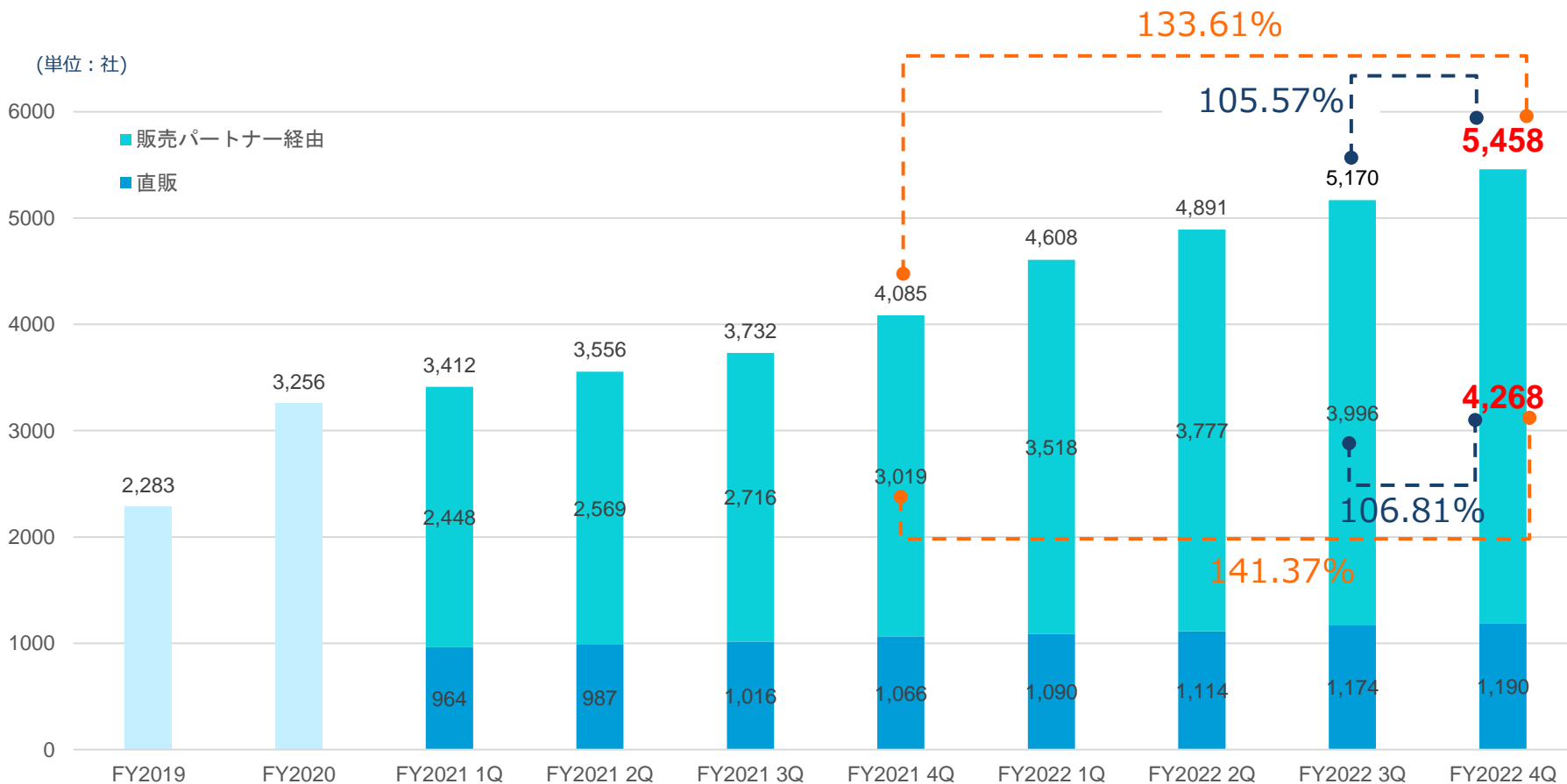
メッセージングサービス
ARPU (顧客平均売上高) ※

15.4 万円/社

前四半期比 84.86% ↓
前年同期比 106.81% ↑

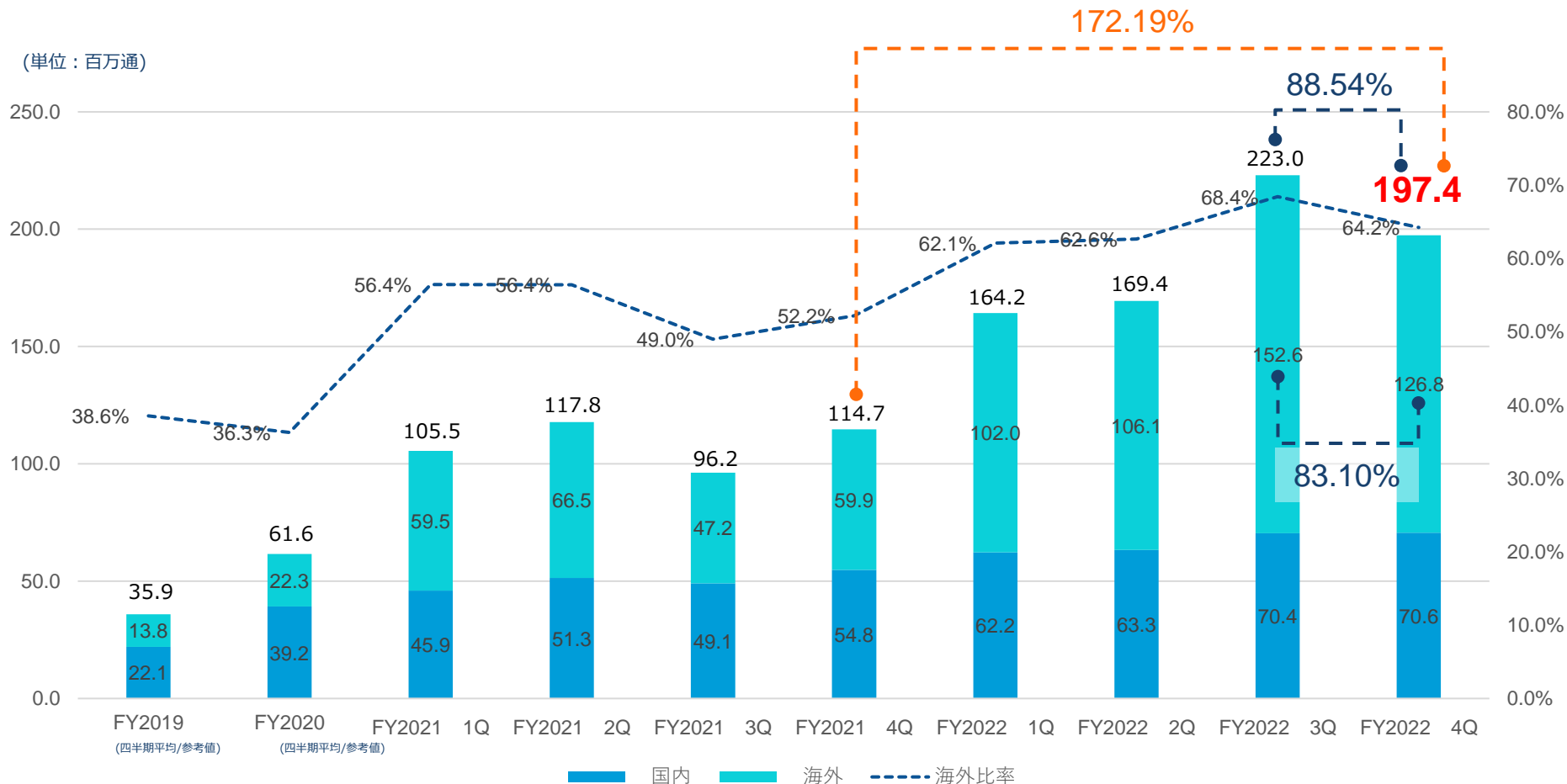
(※) FY2022.4Qにおけるメッセージングサービス売上を同時点における取引社数で割ることにより算出

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

FY2022.4Qは、コロナ需要のピークアウトにより、前四半期比88.54%に減少
前年同期比では、前年同期以上の利用増加により172.19%の大幅増加

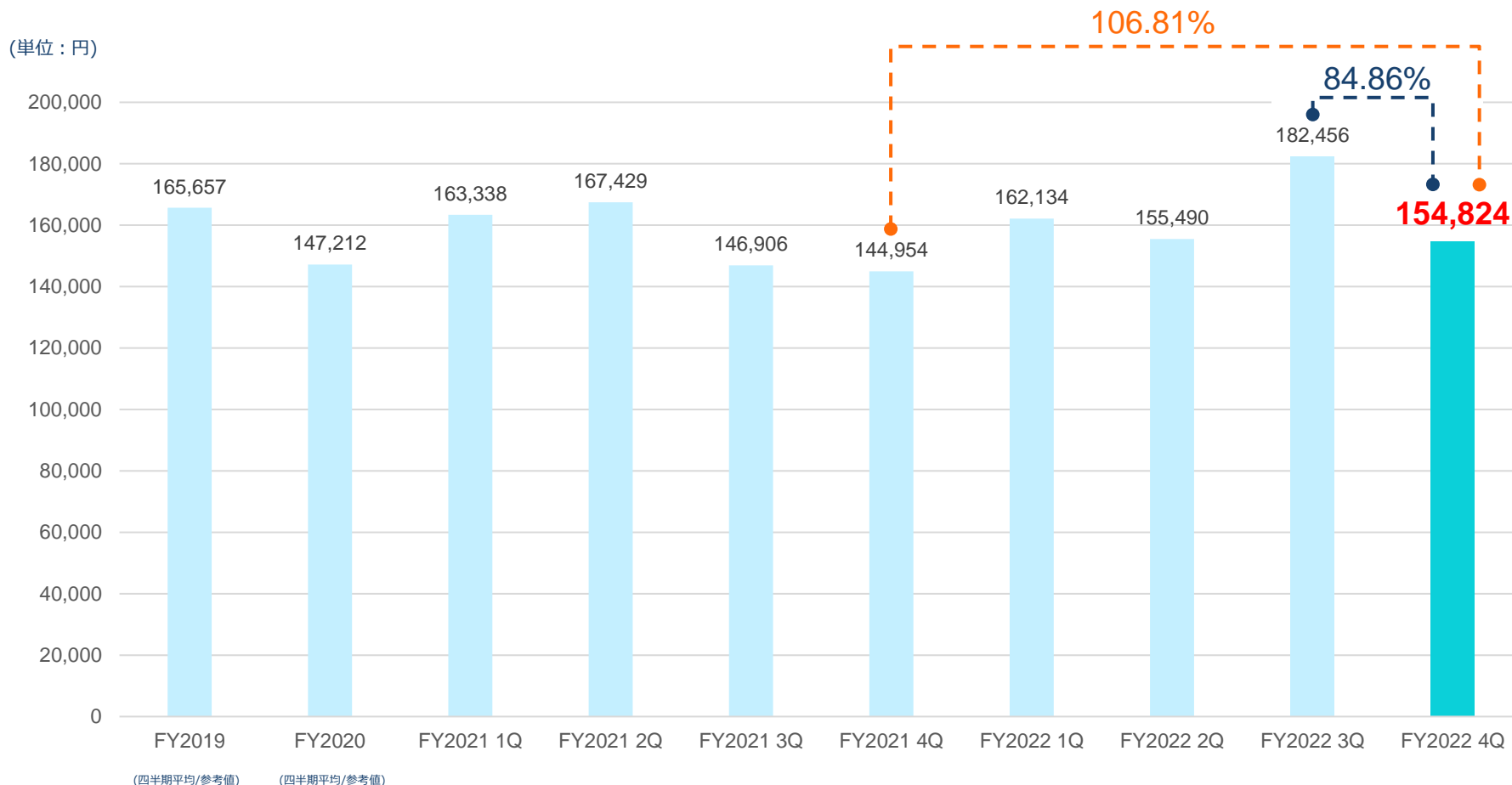


(※) FY2019、FY2020は国内及び海外の四半期毎の内訳データがないため、年間のSMS配信総数を4で割った参考数値




メッセージングサービスARPU (顧客平均売上高)

FY2022.4Qは、コロナ需要のピークアウトおよび配信単価のダウンサイクルにより、
前四半期比84.86%と減少、前年同期比106.81%の微増高にも影響

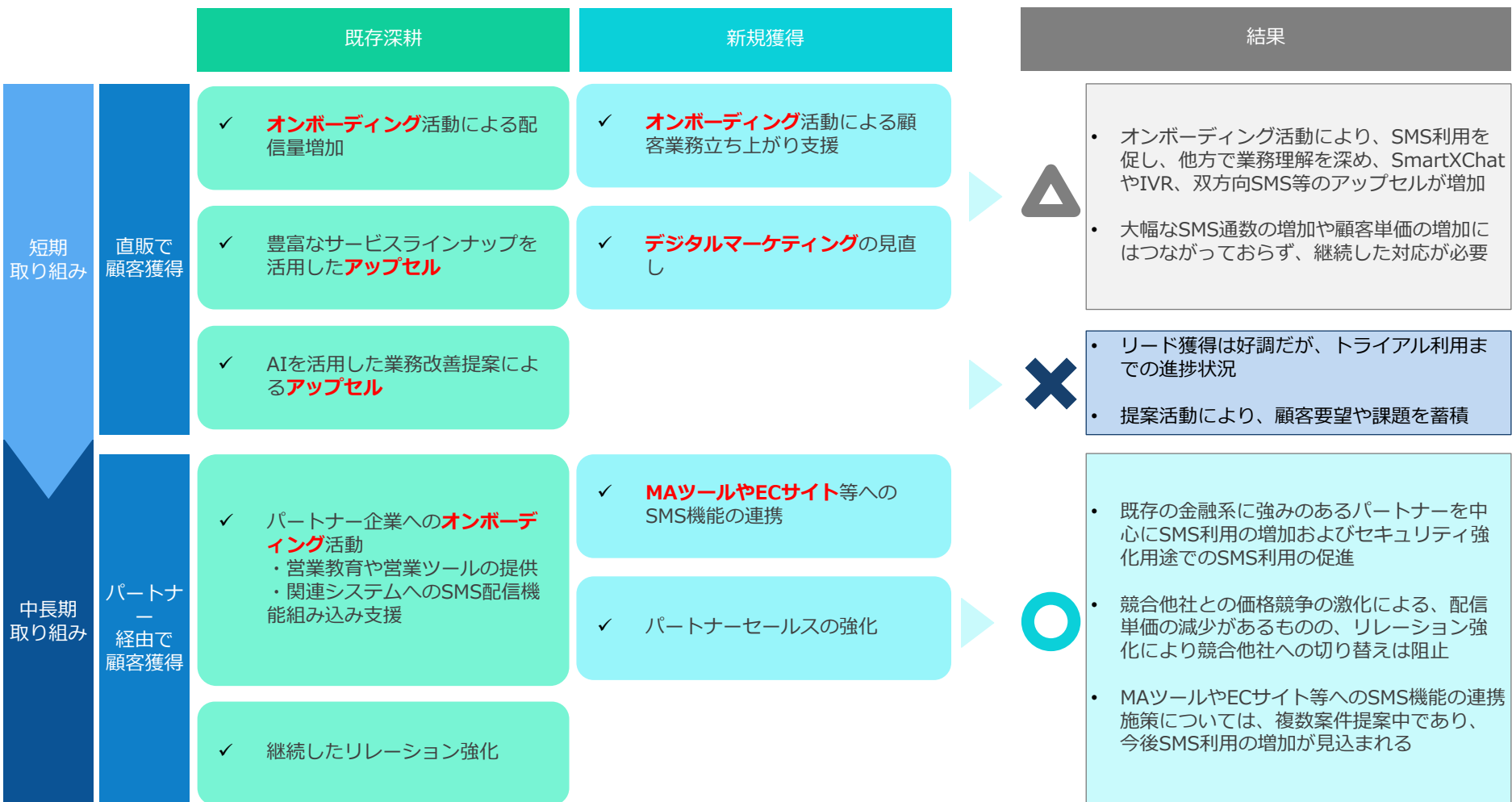


(※) 各四半期におけるメッセージングサービス売上を各四半期末時点の取引社数で割ることにより算出
(※) FY2019、FY2020は四半期毎の内訳データがないため、年間のARPUを4で割った参考数値



FY2022.4Q ビジネスラインの状況 (メッセージングサービス)

短期の取り組みを着実に実施し、将来への成果に繋げる





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、脳液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



FY2023 事業戦略と業績予想

メッセージングサービスに経営資源を集中し、更なる収益獲得のための盤石な体制を構築

長期的に伸長する魅力的な メッセージングサービス市場において 国内顧客シェアを拡大

通数増

利用シーンを増やしお客様を
深耕することで「通数」を伸ばす

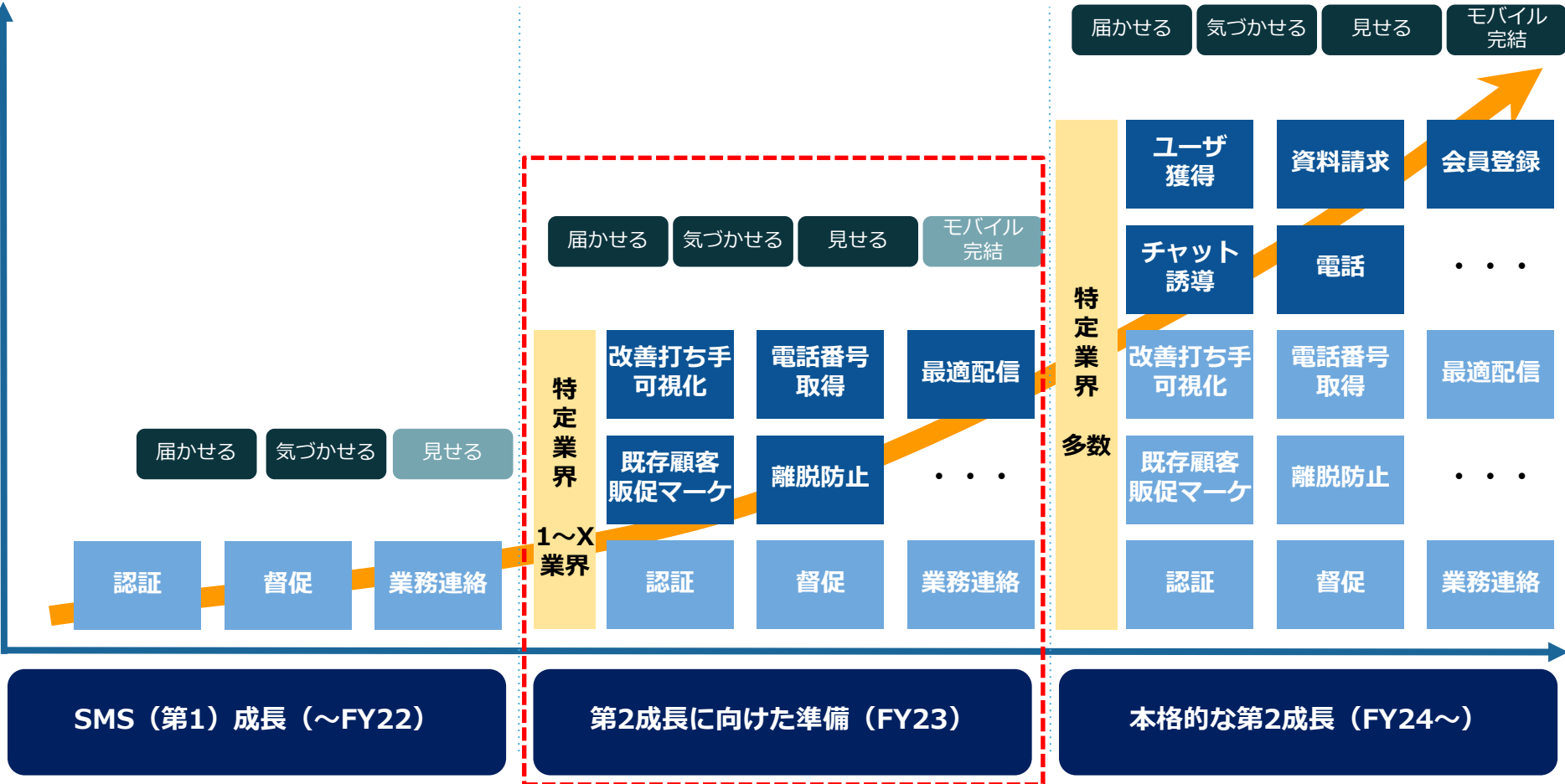


単価増

業界開拓による
SMSへ代替+さらに価値を
付加することで「単価」を上げる

新たなメッセージングサービスの活用による、顧客への価値提供を目指す

売上



強みのある業界に注力し、顧客への高い価値提供により配信単価を向上させ、ダウンサイクルに対抗

通数増

既存ビジネスの推進

営業体制の強化により、主にオンボーディングの強化、ユースケースを意識した横展開を行い、国内顧客シェア拡大を推進する。

単価増

業界特化

ユースケースやノウハウを活用し、強みのある業界に注力し、顧客への高い価値提供により配信単価の向上を行う。

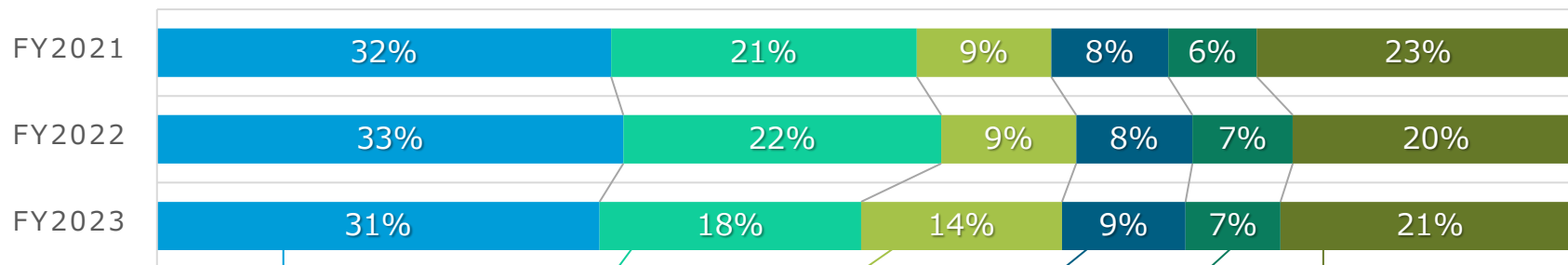
チャレンジ

新たなSMS活用

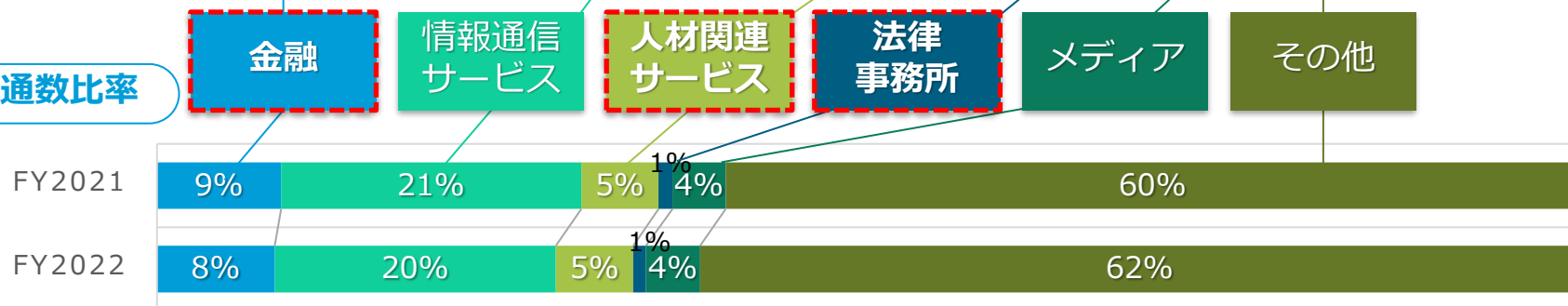
オンラインとオフラインを繋ぐツールとしてのSMS活用や、双方向SMSの新たな活用方法などの新たなSMS活用事例を開拓し、SMS市場の更なる成長に貢献する。

高い配信単価が期待できる業界のノウハウを蓄積し、積極的に営業活動を展開

業種別売上高比率



業種別通数比率



(※) 情報通信サービス・・・ソフトウェア開発、通信インフラ、通信事業者など
(※) メディア・・・広告、マスメディアなど

- 金融、人材関連サービス、法律事務所は高い配信単価となっている。
- 業界ノウハウを蓄積している。

特定の業界に注力
金融、人材関連サービス、法律事務所

第2成長に向けた準備期間として、堅調な成長を想定

	FY2022実績		FY2023業績予想		対前期増減率
	売上高成長率 36.4%		売上高成長率 25.4% (コロナ関連考慮後)		
売上高	3,305百万円		3,650百万円		10.4%
	特殊要因 割合	11.9%	特殊要因 割合	0.0%	
	特殊要因以外	2,911.6百万円	特殊要因以外	3,650.0百万円	
	コロナ関連 (特殊要因)	393.4百万円	コロナ関連 (特殊要因)	0.0百万円	
営業利益	223百万円		250百万円		11.9%
経常利益	218百万円		250百万円		14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	95百万円		160百万円		67.9%

25.4%増



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

確実



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

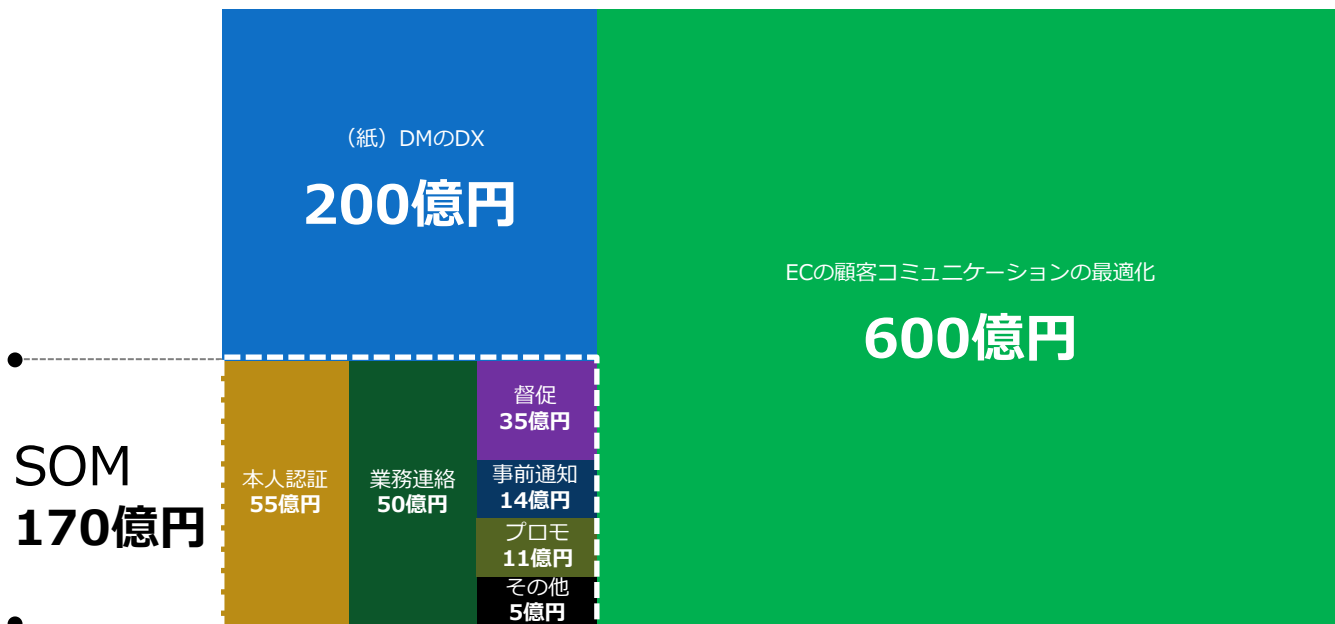
重要なユーザー
への連絡手段



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 CROSSが独自の戦略・調査・分析により算出

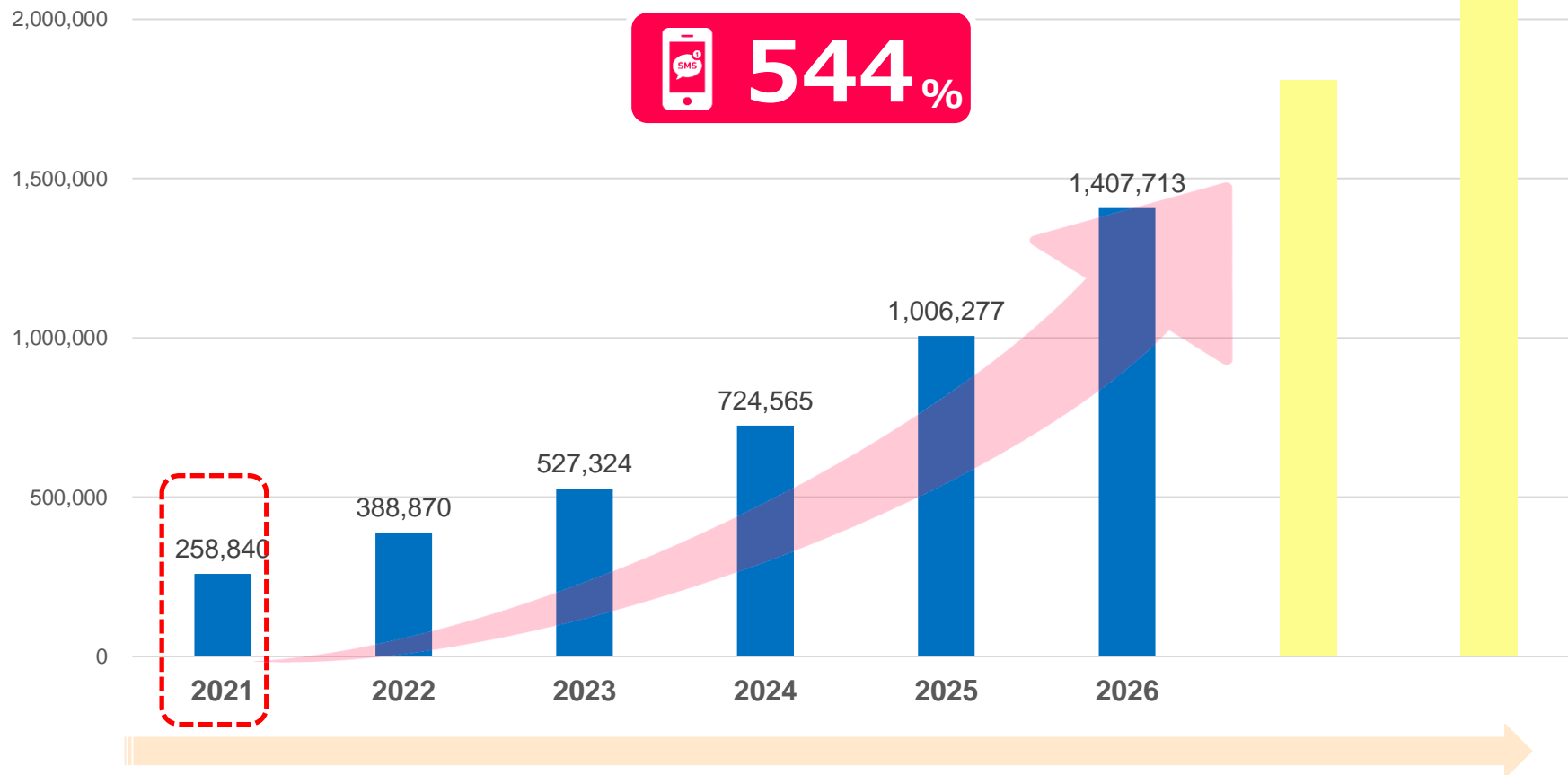
SOM算出のための参考資料
 ①デロイト トーマツ ミック経済研究所 ミックITレポート 2022年10月号 「A2P-SMSの配信数と売上高の現状 (38.9億通/207.6億円) と中期予測」
 ※上記参考資料を基に弊社および他社の売上状況を参考にしてSOMを算出しております。

SAM算出のための参考資料
 ②株式会社電通 リポート「電通「2021 日本広告費」」
 ③株式会社アイ・ティー・アルレポート「メール/Webマーケティング市場2021」
 ④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



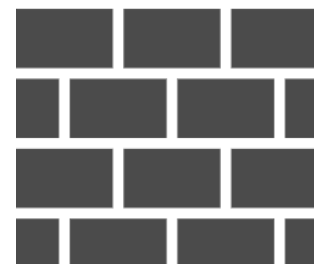
BIG4 :

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

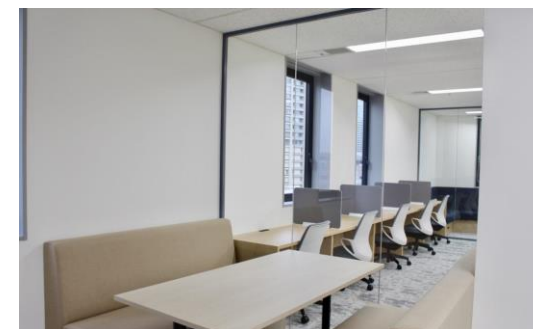
取締役（監査等委員） 鈴木 さなえ

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

56名（2022年12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。

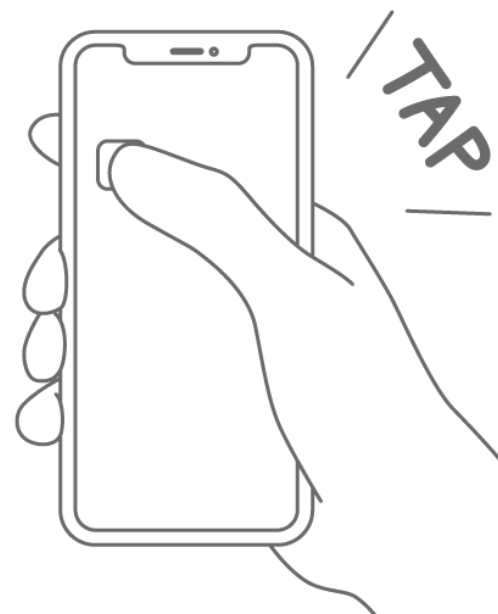
その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス (SMS)。

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（2月17日以降 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（2月20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。