

Smart Work, Smart Life

AI CROSS

FY2023 事業計画及び成長可能性に関する事項

AI CROSS株式会社

(証券コード : 4476)

2023.2.14





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 (エーアイ クロス) は、テクノロジーを用いた
コミュニケーションサービスによって、企業の抱える課題を解決し、
業務の効率化と生産性向上を実現。

また それらによって、企業で働くヒトの
自分らしい人生の実現を支援します。

未だ続く新型コロナウイルス感染症拡大の影響は、
私たちの生活を大きく変えました。

この流れは一時的な変化ではなく、ニューノーマル時代として
日本社会のあり方を一変させました。

これら社会構造の変化によって、企業とお客様、または従業員との
従来型コミュニケーションは、通用しなくなりつつあります。

私たちAI CROSSグループは、この大きな変化をただの危機として
終わらせることはなく、変化の機会として捉え、引き続き企業と
お客様、または従業員とのコミュニケーションの次元を高める
取り組みに邁進していきたいと考えます。

「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」
のミッションのもと、個々人に合わせた最適なコミュニケーションを
実現するために、社会・企業、そして働く人を支える価値あるサービスの
提供を継続的にまいります。

原田典子



1 : ビジネスモデル …P.05

2 : 市場環境 ……P.13

3 : 競争力の源泉 ……P.17

4 : 事業計画 ……P.20

5 : リスク情報 ……P.30

6 : 付録 ……P.32

Business Model

ビジネスモデル





企業のコミュニケーション力を高めることで、
業務効率化と、働き方の多様化を強かに支援

Smart AI Engagement事業

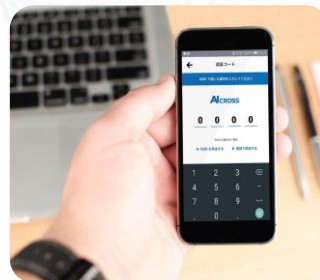
AIでコミュニケーションの次元を高める

ビジネスチャットのログやSMS、RCSなどのメッセージングサービスでのデータ、さらにはWeb上に点在するデータなど、様々なテクノロジー・チャンネル上にある情報を集約し、AIで多面的に分析・学習・予測することで、今まで実現できなかった企業と従業員、企業とユーザーなど、新たなエンゲージメントの創出を目指しています。

<法人向け>メッセージングサービス)

絶対リーチ!

幅広い業界・用途で活用される「法人向けのSMS（ショートメッセージサービス）」をベースとして、企業とユーザー間の新しいコミュニケーションを創造するサービスの企画・開発・提供を実施

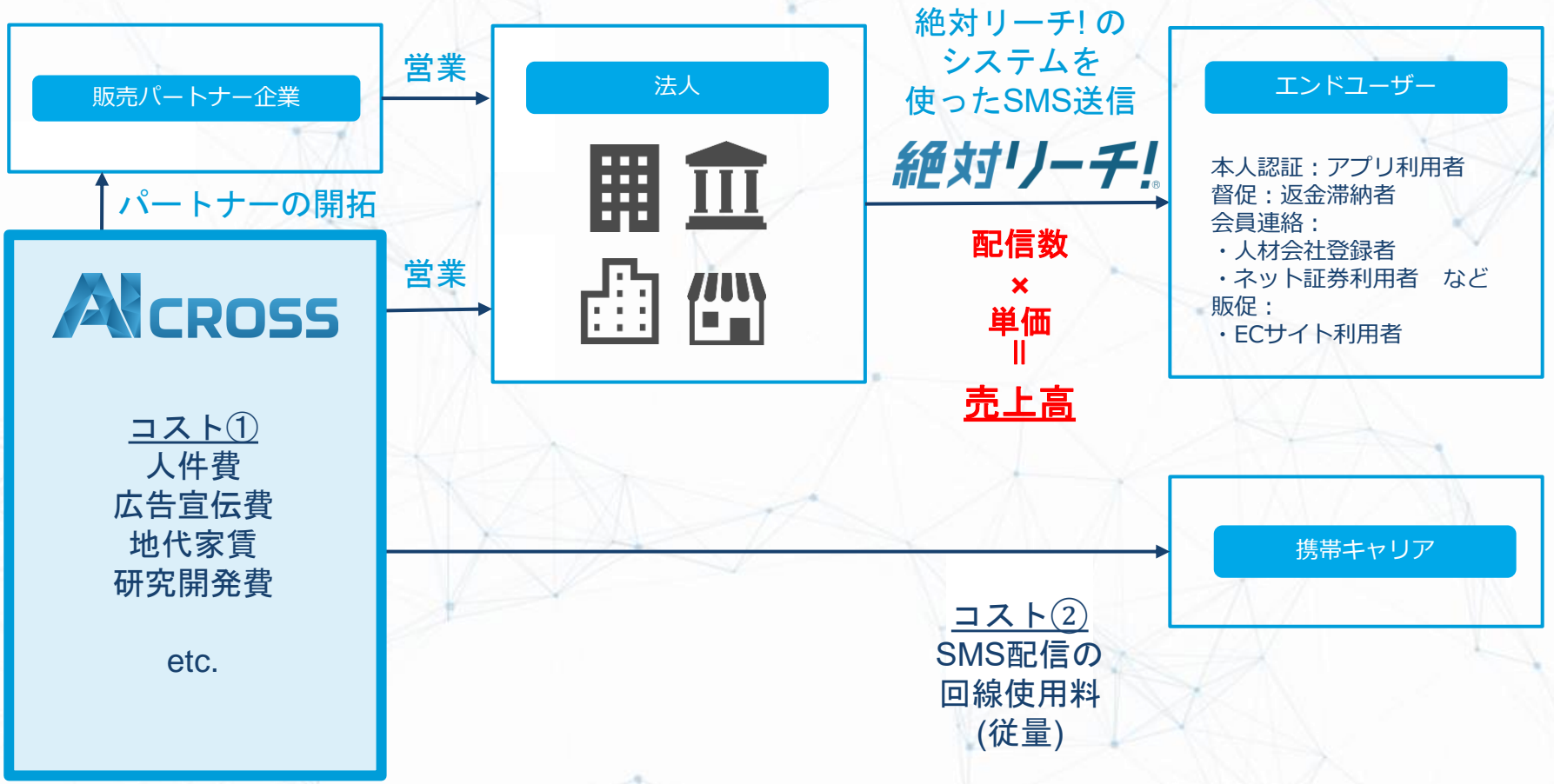


SMS単体利用 一例

ECサイト・アプリでの
本人認証
保険更新やお客様ご宅
訪問時連絡
業務連絡や
プロモーション活用

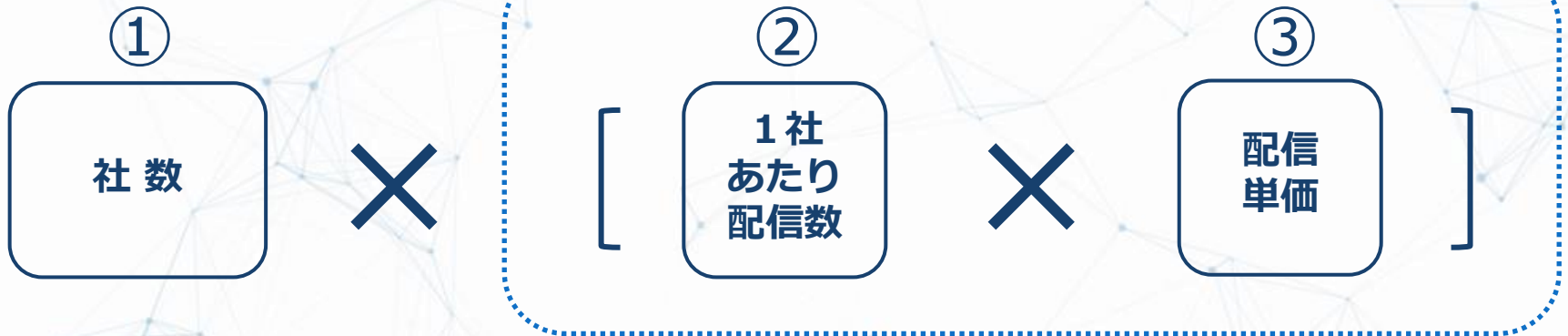


直接販売および販売パートナーを介したサービス提供型モデル





メッセージングサービスの収益分解



売上高

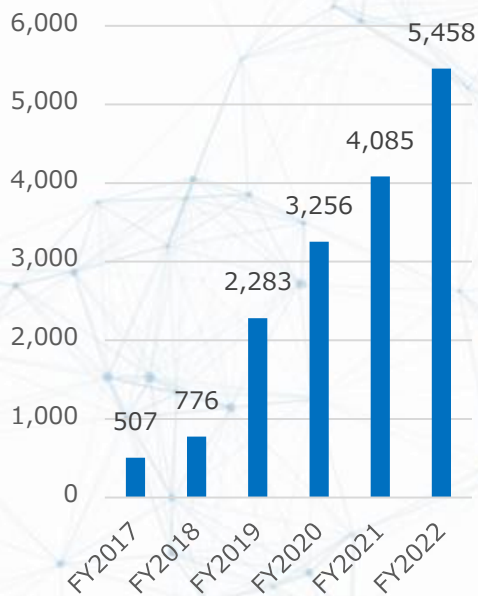


KPIの推移



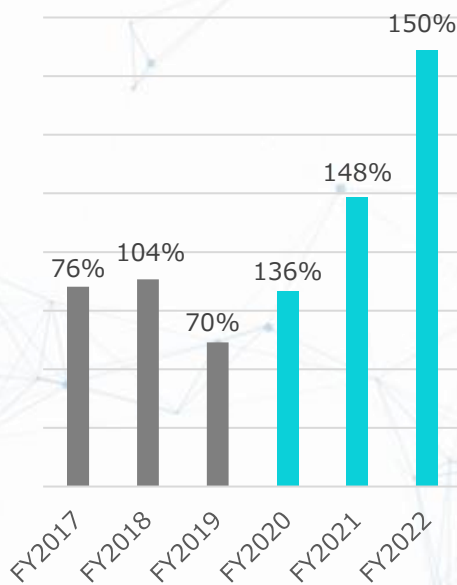
取引社数

提案力・営業強化により取引社数の拡大を実現



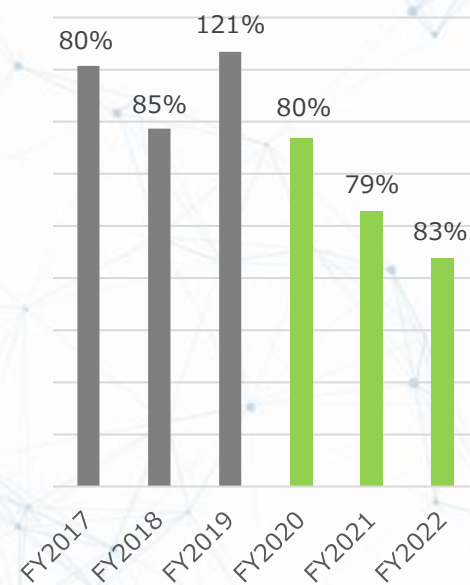
1社あたりのSMS配信通数

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

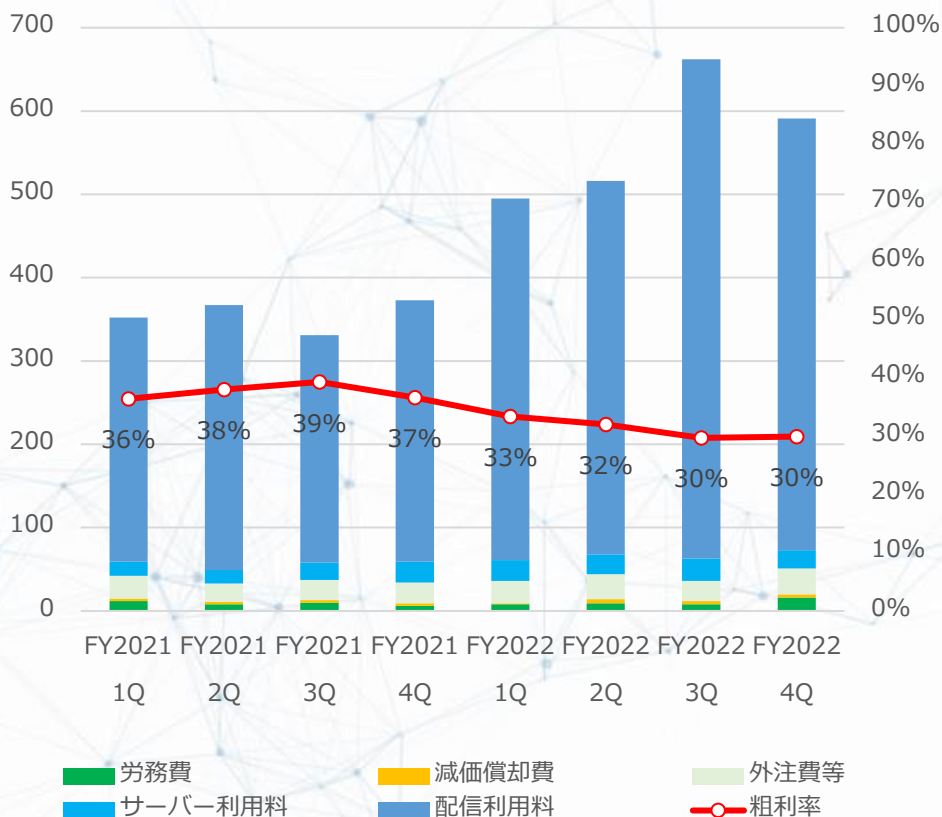
1社あたりのSMS配信数拡大に伴うボリュームディスカウント発生





メッセージングサービスの原価の推移

(単位：百万円)



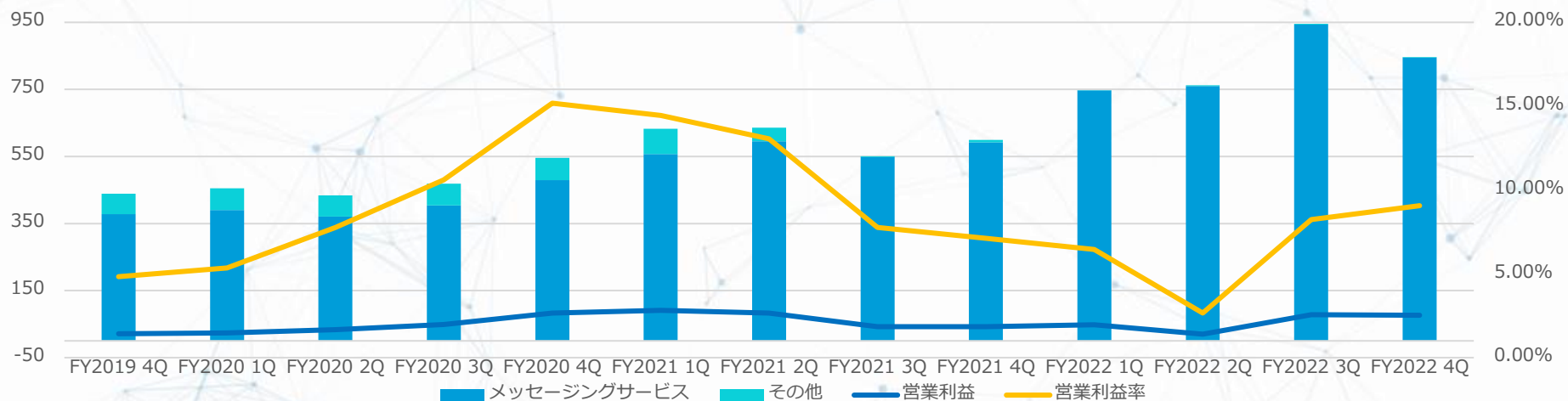
▷ 今後の傾向

粗利率は、SMS配信に係る付加価値サービスの提供により向上の見込

配信利用料	配信利用料はキャリアへ支払うコスト。SMS配信数に比例して変動。
サーバー利用料	AWSのクラウド利用料。構成見直しによりFY2022.4Qより微減。
外注費等	業務委託の開発運用人員。今後は微増。
減価償却費	新規開発プロジェクトなど。今後は微増。
労務費	開発・運用の person 費。サービス拡大に応じて、微増。



2019年10月の上場以来、着実に事業の拡大を実現



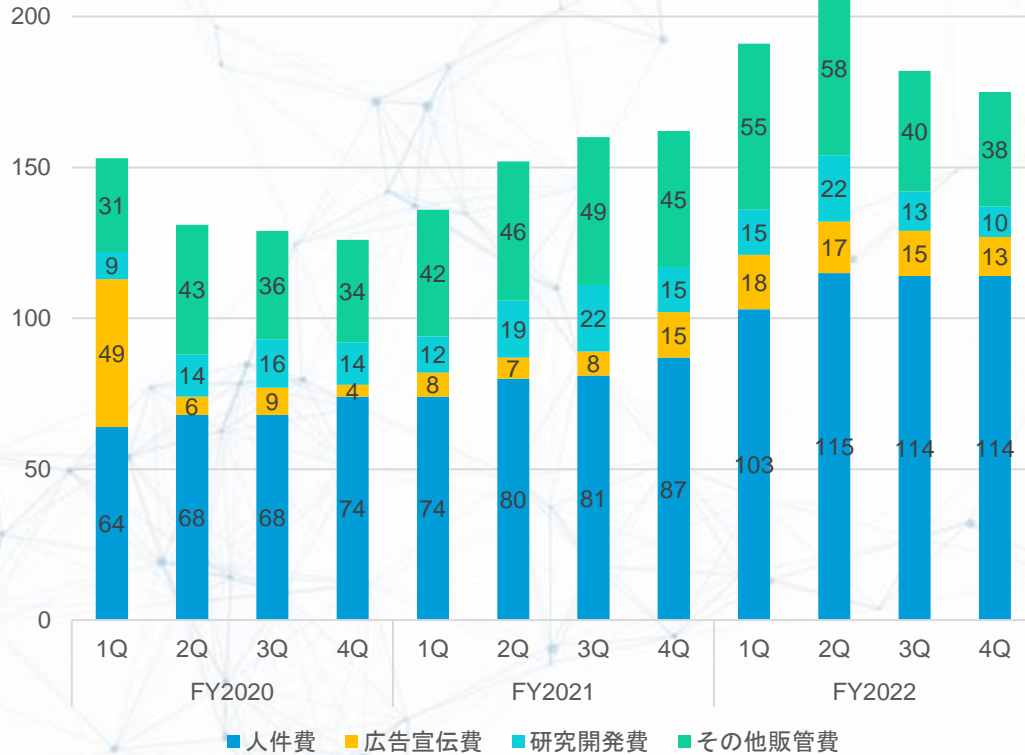
(単位: 百万円)

事業年度	2019	2020				2021				2022			
	IPO 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	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	440	455	435	470	546	634	637	551	599	748	762	946	847
営業利益	21	24	33	49	83	91	83	42	42	48	20	78	76
経常利益	10	24	33	49	82	90	81	42	39	47	17	76	76
当期純利益	17	16	22	35	60	61	221	26	30	26	10	49	8
営業利益率	4.83%	5.35%	7.76%	10.60%	15.18%	14.45%	13.06%	7.77%	7.11%	6.45%	2.66%	8.24%	9.07%



全社の販管費の推移

(単位：百万円)



その他 販管費	弁護士、税理士等への支払い報酬や社内システム利用料等。
研究開発費	メッセージングサービスに注力する方針に伴い、FY2022.4Q程度の水準で推移する見通し。
広告宣伝費	FY2023以降の売上獲得のための広告費を投下し増加。
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、FY2023以降は微増の見通し。

※2021年12月期までは採用費を人件費に含めておりましたが、2022年12月期より採用費はその他販管費に含めることとし、2021年12月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。

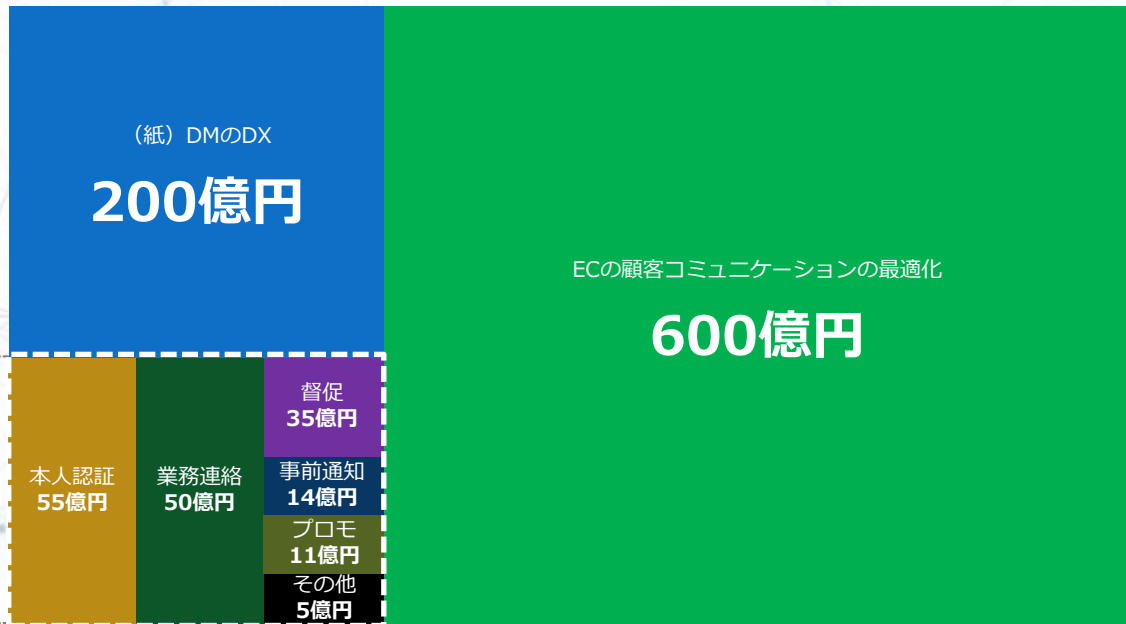
Market Condition

市場環境



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

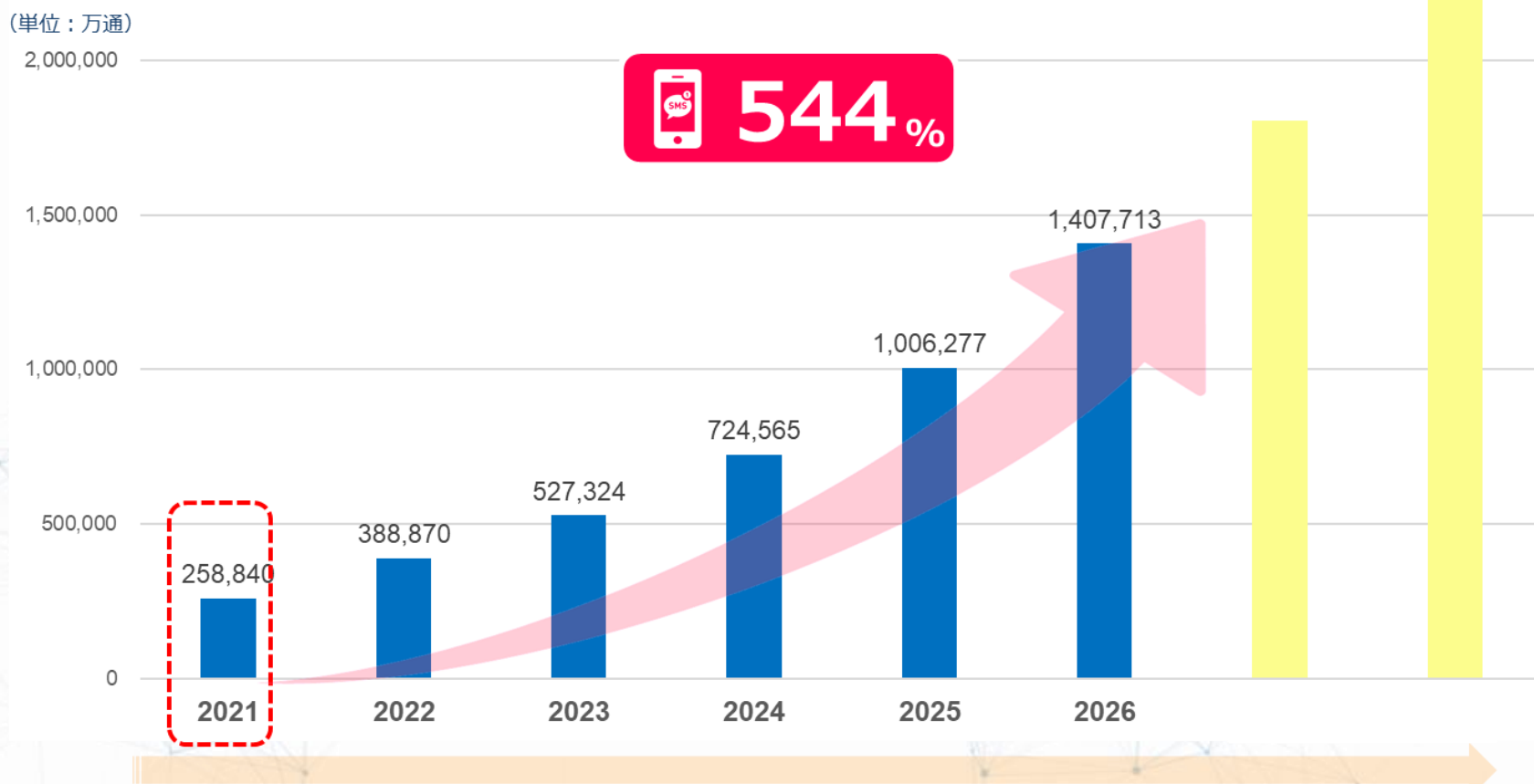
SOM算出のための参考資料

- 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 日本の広告費」」
- ③ 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」
- 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%が見込まれるメッセージング市場



(※) 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 | 直取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



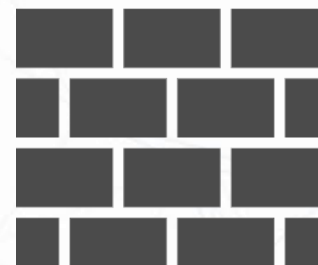
BIG4 :

AI CROSS ・ アクリート ・ 大手通信キャリア系企業 ・ メディア4u

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。

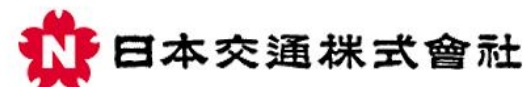
Competitive

競争力の源泉



5,000社を超える様々な業界・職種の顧客との取り組み実績を
活かした企業コミュニケーションの課題解決提案力

顧客リストを活用した新規サービス創出時および様々な業界での取り組みノウハウの水平展開実現が可能





SMSを軸とした様々なコミュニケーションサービスを創出

SMS単体では出来ない顧客コミュニケーションを様々なサービスと組み合わせることで柔軟に実現



チャットボット
ソリューション

<SMS × チャットボット>

届くSMSとコミュニケーションを深めるチャットを1ストップで提供



ドタキャン防止
ソリューション

<SMS × 予約システム>

来店予約客に向けての直前
確認コミュニケーションを実施



安否確認
ソリューション

<SMS × 社内人事データ>

社員の毎日の体調管理報告を
電話番号のみで実現



DM効率化
ソリューション

<SMS × デジタルDM>

ペーパーレス化に向けて、無駄の
多い紙DMの置き換えを実現



決済
ソリューション

<SMS × 決済代行>

保険料・家賃・サービス利用料の決
済依頼をSMSでかんたんに送信



本人認証
ソリューション

<SMS × お客様アプリ・EC>

来店予約客に向けての直前
確認コミュニケーションを実施

Business Plan

事業計画



メッセージングサービスに注力へ方針転換

FY2022 戦略概要

成長加速

メッセージングサービス

絶対リーチ!

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

継続成長

HR関連サービス

HYOUMAN BOX

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

進捗状況および今後の方針

配信数は前年比+319百万通[174%]の増加に対し、メッセージングサービス売上は前年比+1,008百万円[144%]という結果になった。
配信数に対して売上は伸びは低調であり、配信価値の向上については課題が残る。

引き続き配信数の拡大を推進し、シェアを拡大。
配信価値の向上については、業界特化し高付加価値提案のノウハウ蓄積により提案密度を高める。

第二の成長の柱としてHYOUMAN BOXを中心として、HR関連サービスの提供を進めてきたが、計画通り利用社数を増やすことができず、メッセージングサービスへの依存度は引き続き高い状況となった。

メッセージング領域の市場成長のスピード及びポテンシャルを鑑み、メッセージングサービスへ経営資源を集中すべく、HYOUMAN BOX等のHR関連サービスを2023年6月30日に終了予定。



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

届かせる 気づかせる 見せる

認証 督促 業務連絡

届かせる 気づかせる 見せる モバイル完結

特定業界
 1~X業界

改善打ち手可視化	電話番号取得	最適配信
既存顧客販促マーケ	離脱防止	...
認証	督促	業務連絡

届かせる 気づかせる 見せる モバイル完結

特定業界 多数

ユーザ獲得	資料請求	会員登録
チャット誘導	電話	...
改善打ち手可視化	電話番号取得	最適配信
既存顧客販促マーケ	離脱防止	...
認証	督促	業務連絡

SMS (第1) 成長 (~FY22)

第2成長に向けた準備 (FY23)

本格的な第2成長 (FY24~)



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。

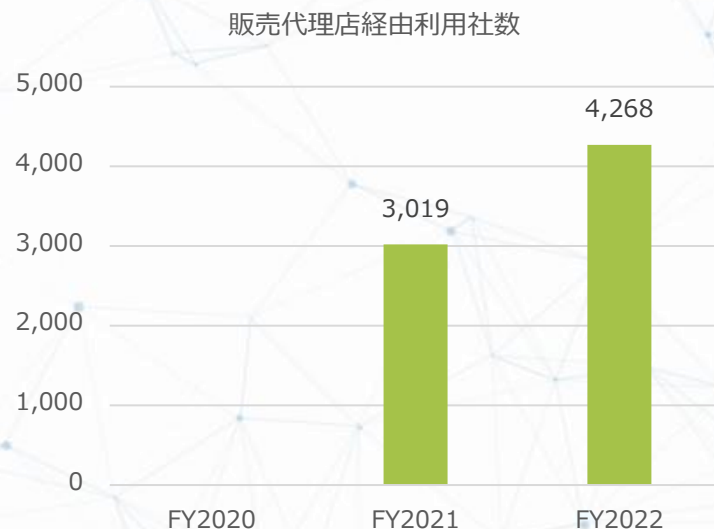
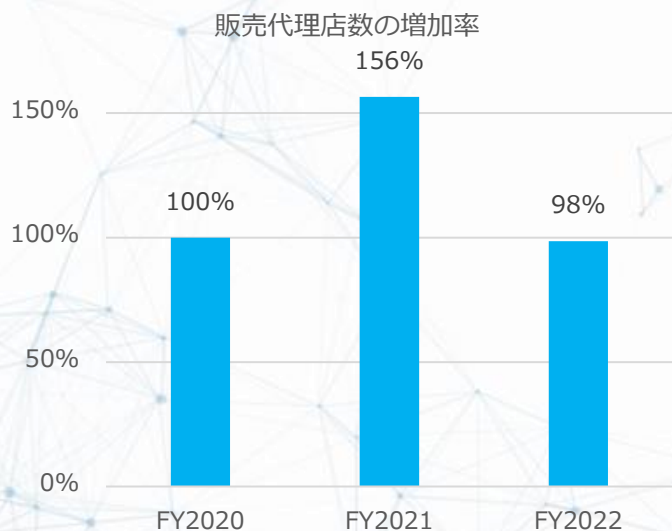
チャレンジ

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。

配信数拡大策：オンボーディングによる既存販売代理店の配信数増加に注力

販売代理店専任チーム組成およびエンジニア・営業による定期ミーティング実施
利用者・到達率・反応率レポートの実施による共同改善体制の構築



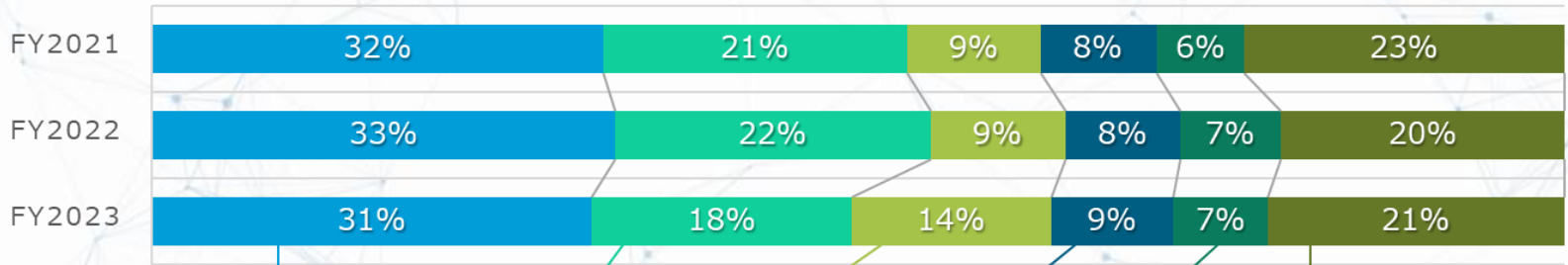
	FY2020	FY2021	FY2022
販売代理店数	85社	133社	131社

(※) FY2020に関しては販売代理店経由の利用者数データがないため、FY2021からの数値となります。

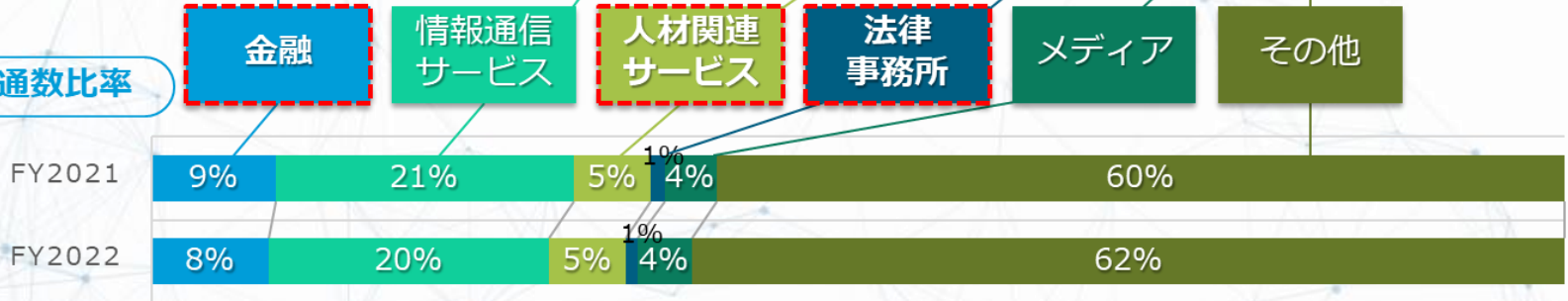
既存販売代理店へのオンボーディング活動強化により、販売代理店経由の利用社数が増加

配信単価向上策：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

配信単価向上策：データ分析機能の強化による付加価値の拡大

SMS単体でのサービス提供から、データ分析・活用を行う複合的コミュニケーションサービスへ移行

今までのSMS

ユーザーコミュニケーション手段としての1ツール



データ分析・活用機能のため、データサイエンティストの採用強化

FY2022に採用計画は一定完了

AI CROSSが目指す姿

企業やユーザーの情報の分析・活用による複合的コミュニケーションサービスへ移行



本格的な第2成長（FY24～）に向け継続検討



基本はメッセージングサービスの自社としての戦略に注力
M&Aおよびベンチャー投資による自社事業周辺領域への進出し成長を加速



	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 ーデータ活用による差別化 ーSMS配信数拡大

第2成長に向けた準備 (FY23) として注力

自社サービス拡充戦略

+

M&A・ベンチャー投資で成長加速



対象案件を見極め、慎重に判断



年平均 **30%** 以上の成長を継続

Risk Management

リスク情報



成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を及ぼす可能性のある主要なリスクには、以下のようなものがあります。なお文中における将来に関する事項は、2022年12月28日現在において、当社が判断したものです。その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

仕入先に関するリスク



携帯電話事業者により、SMS送信単価の引き上げや契約が継続できなかった場合に、業績に重要な影響を及ぼす（SMS送信原価が上昇する可能性）

携帯電話事業者との強固なリレーションを築いており、リスクが顕在化する可能性は低いと史料

- ・携帯電話事業者とのより深い関係構築
- ・他の仕入れルート構築

人材の確保及び育成に係るリスク



人材の採用や育成が計画通りに進まず、適正な人員配置が困難になった場合は、当社の事業及び業績に影響を与える

現状順調な採用環境であるが、採用市場は変化が激しく見通しは不透明

- ・給与制度、福利厚生制度、働き方含めた魅力的な労働環境の提供

Appendix

付録



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
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





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。



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、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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2023年12月期決算発表と併せて2024年2月に実施する予定でございます。