

Smart Work, Smart Life

AI CROSS

FY2024 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)

2024.2.14





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。



私たちAI CROSSは設立以来、一貫して「Smart Work, Smart Life」の理念のもと、テクノロジーで企業業務と働くひとの生活をスマートに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6,000社を超え、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たなしの状況です。

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





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.29

6：付録P.31

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力に支援

Smart AI Engagement事業

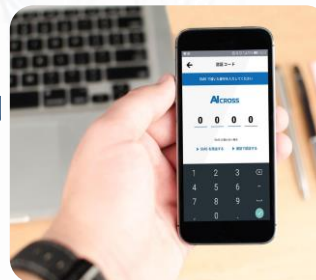
AIでコミュニケーションの次元を高める

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

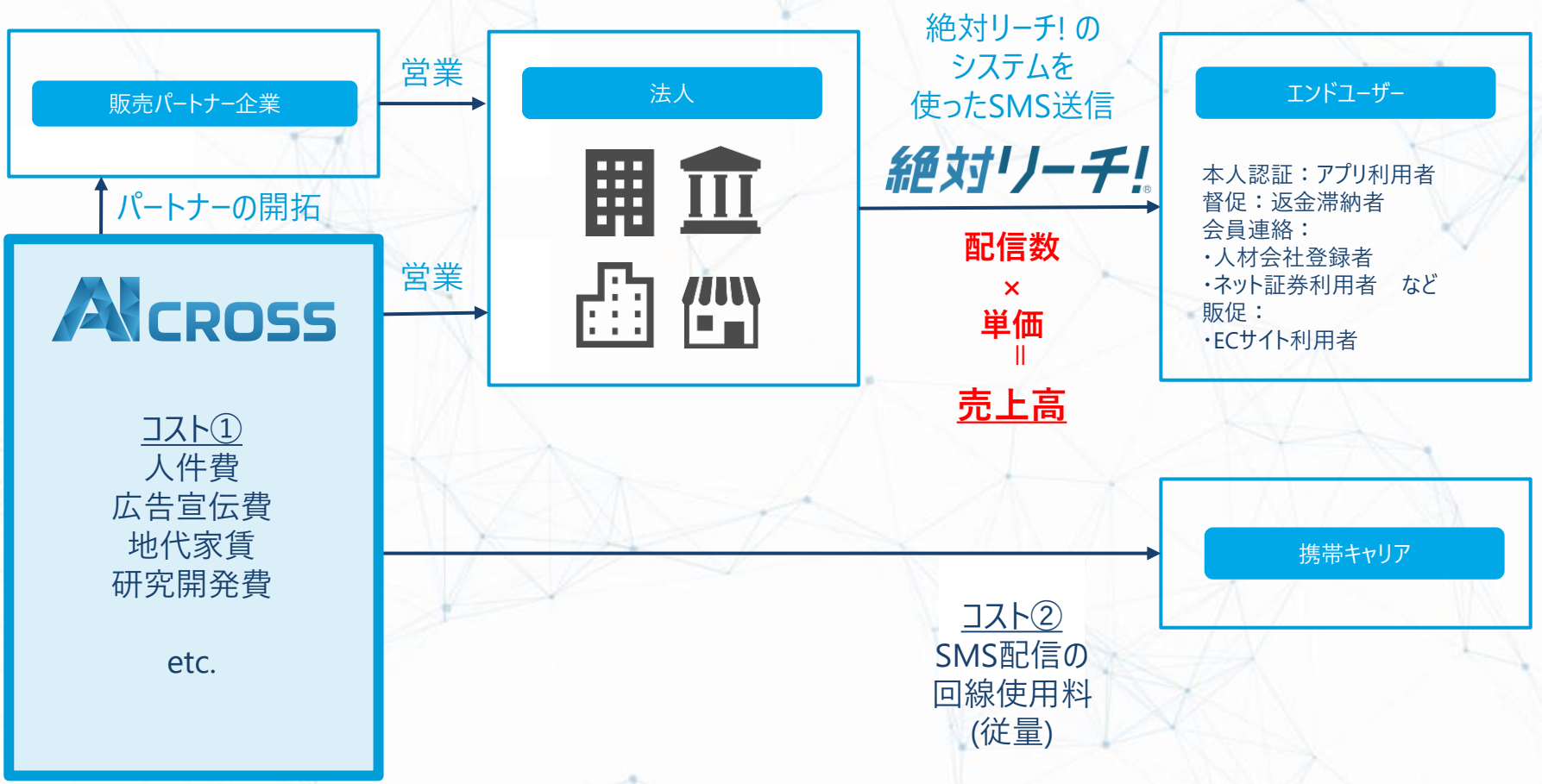
ECサイト・アプリでの本人
認証

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

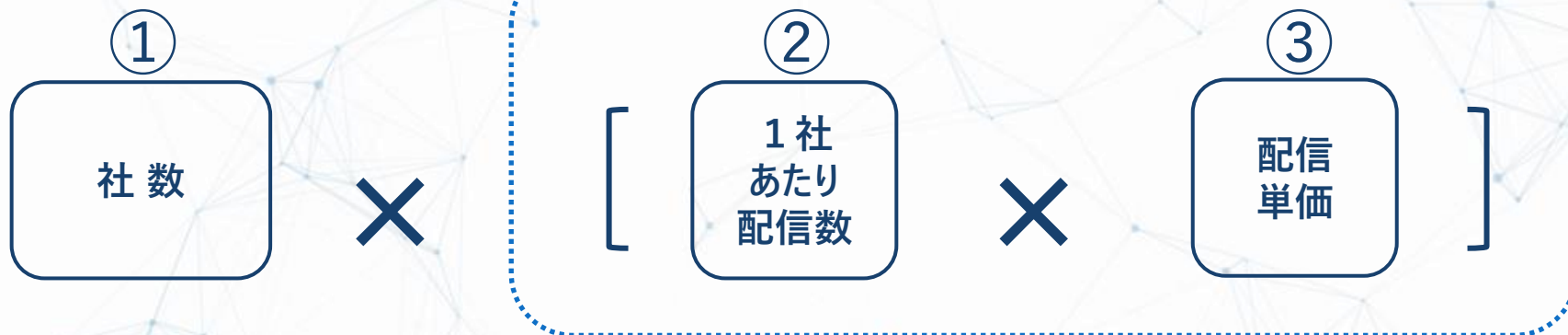


直接販売および販売パートナーを介したサービス提供型モデル





メッセージングサービスの収益分解



売上高

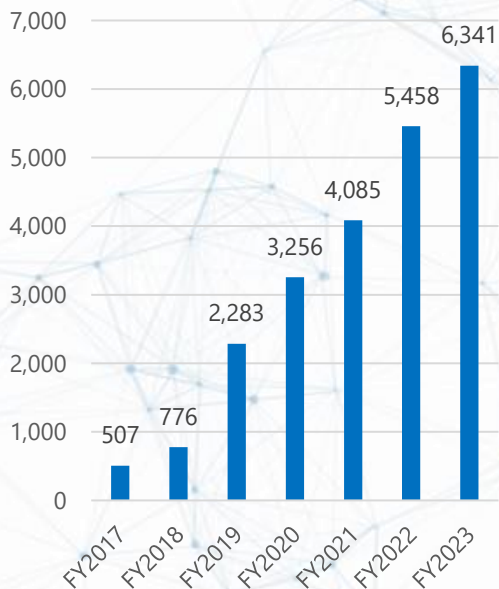


KPIの推移



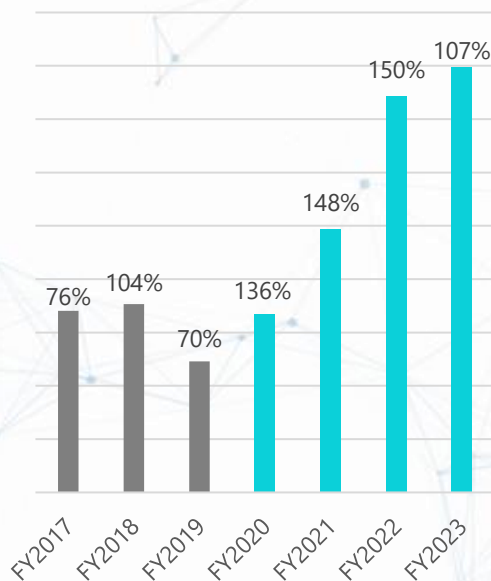
取引社数

提案力・営業強化により取引社数の拡大を実現



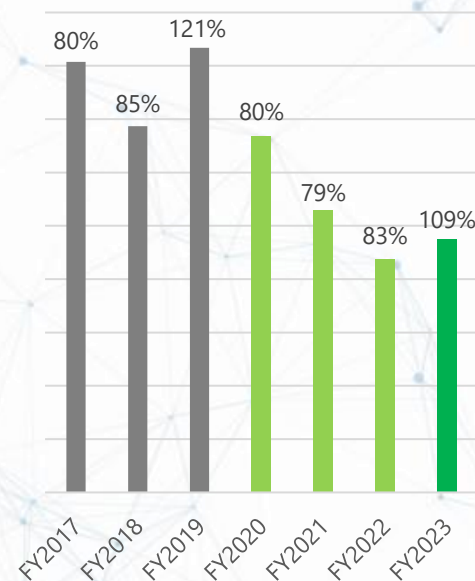
1社あたりのSMS配信通数

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

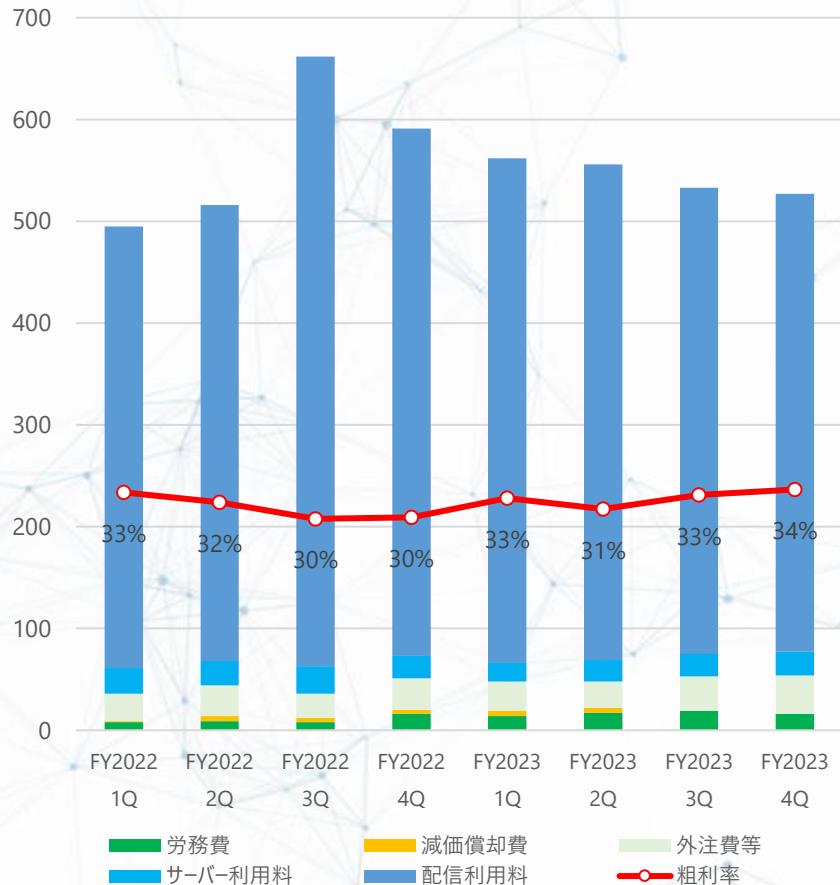
SMSへ代替 + さらに価値を付加したことで、平均単価増加を実現





メッセージングサービスの原価の推移

(単位：百万円)



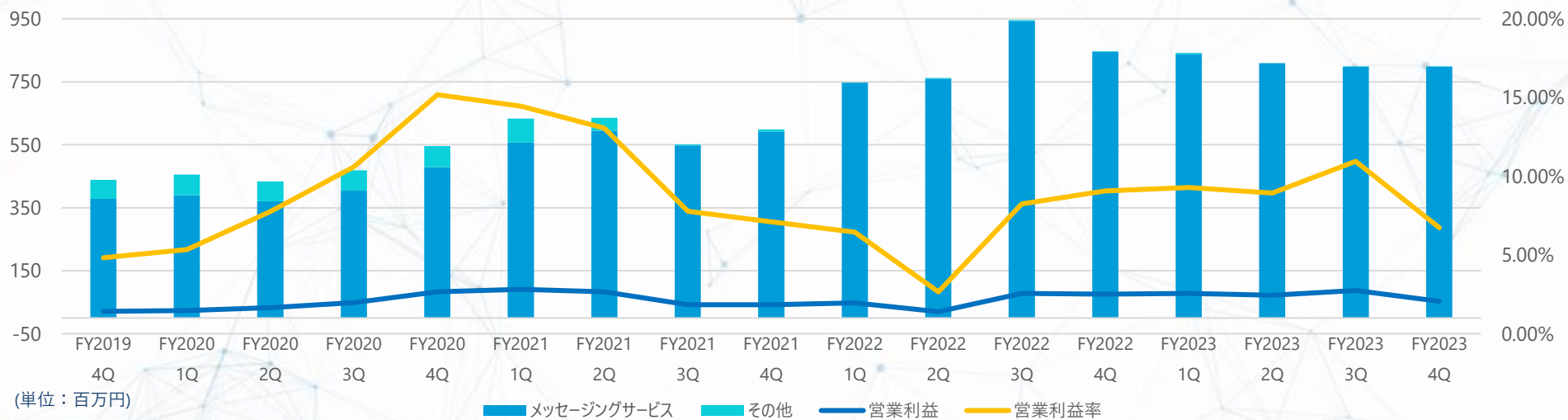
▷ 今後の傾向

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・運用の人件費。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

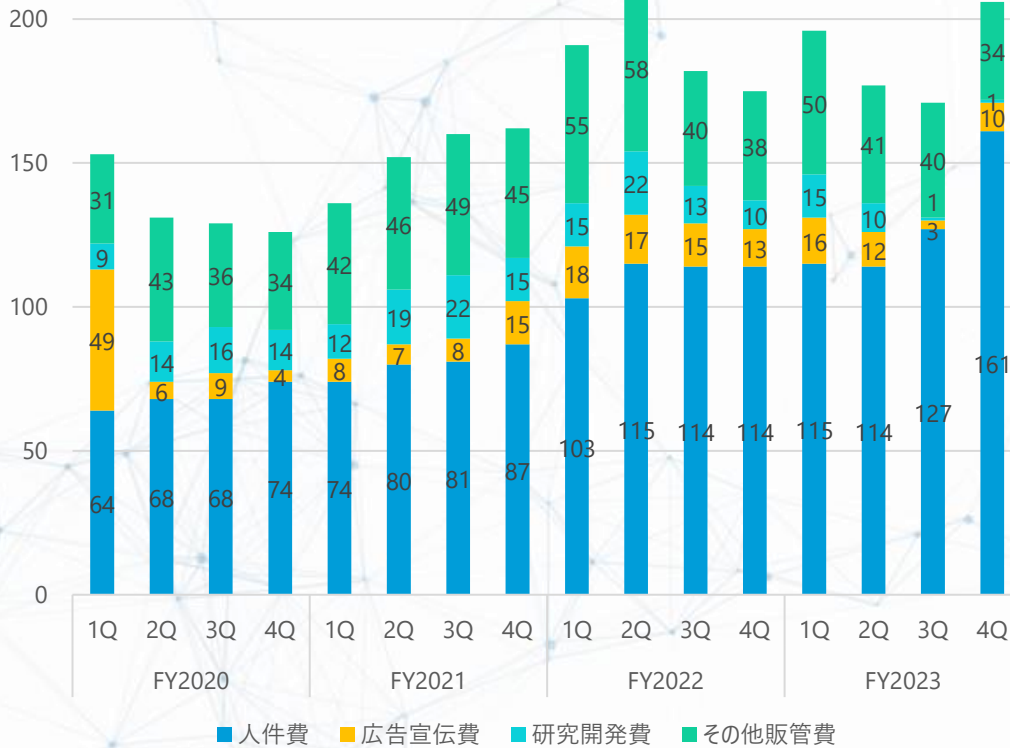


事業年度	2019	2020				2021				2022				2023			
	IPO	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期
売上高	440	455	435	470	546	634	637	551	599	748	762	946	847	842	810	800	800
営業利益	21	24	33	49	83	91	83	42	42	48	20	78	76	78	72	87	53
経常利益	10	24	33	49	82	90	81	42	39	47	17	76	76	73	71	94	52
当期純利益	17	16	22	35	60	61	221	26	30	26	10	49	8	36	25	58	35
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%	9.29%	8.93%	10.94%	6.73%



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	FY2023.2Qまでに計画したAI関連の研究開発が完了し、今後大幅な増加見込みはない見通し。
広告宣伝費	施策の変更により減少傾向だが、事業状況によって変動する見込み。
人件費	FY2023.4Qに一時的に増加しているが、FY2023.3Qを基準に微増の見通し。

(※ 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。

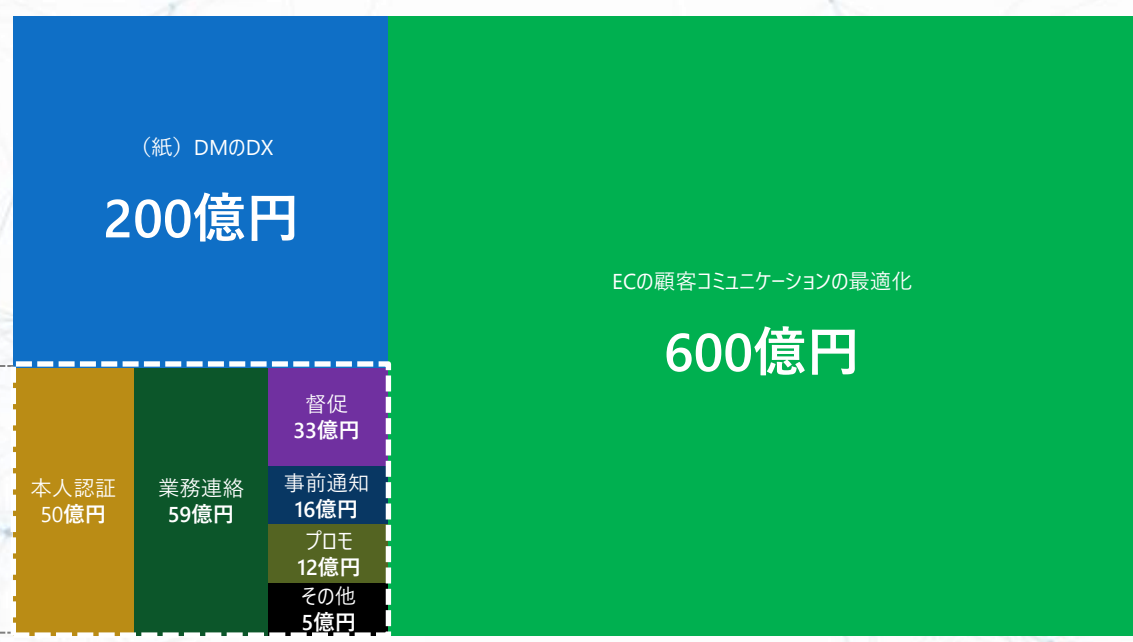
Market Condition

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975億円と想定

SAM 975億円



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

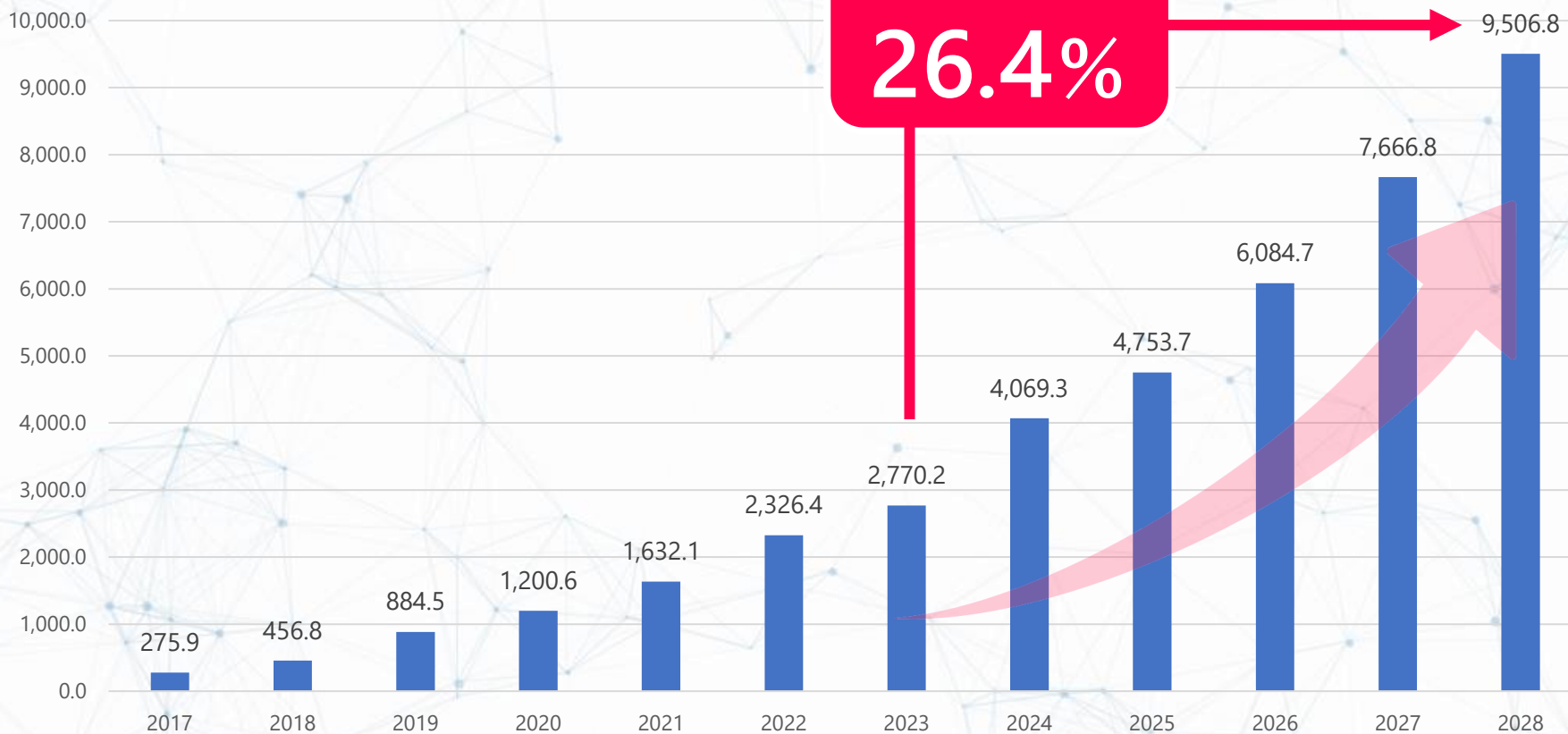
- (紙) DMのDX
- ECの顧客コミュニケーションの最適化

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 ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート 2024年1月号「2023年度に急ブレーキがかかるも2028年度まで成長期が続くA2P-SMS市場」
 ※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 株式会社電通レポート「電通「2021日本の広告費」」
 ③ 株式会社アイ・ティ・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 IR発表資料「2021年8月期決算説明資料」

(単位：百万通)



(※)海外アグリゲーターによる配信数を除く

(※) 出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITレポート 2024年1月号「2023年度に急ブレーキがかかるも2028年度まで成長期が続くA2P-SMS市場 | 国内アグリゲーターとキャリア・アグリゲーターの配信数と売上高（海外アグリゲーター除く）」



根幹となるSMS市場は参入障壁が高く、BIG4による寡占市場

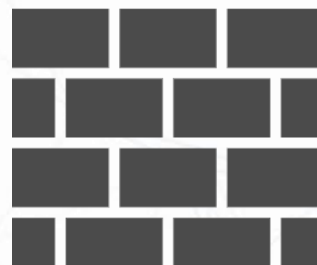
寡占市場による安定性

高い参入障壁



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。

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

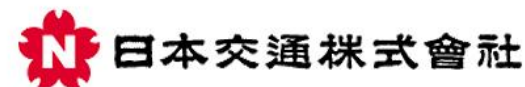
競争力の源泉





6,000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



アンケート ソリューション

<SMS × アンケートシステム>

顧客の声を集め、売上増加、
解約率の減少の実現を支援



安否確認 ソリューション

<SMS × 社内人事データ>

有事の際に従業員の安否を
一斉確認、管理を実現



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>

ワンタイムパスワードの自動生成と認証機
能を特許技術でより安全に提供

Business Plan

事業計画



国内顧客への注力およびメッセージングの高付加価値化へ

FY2023 戦略概要

通数増

既存ビジネスの推進

営業体制の強化および、オンボーディングの強化、蓄積したユースケースの活用により営業効率向上を図り、国内顧客シェア拡大を推進する。

単価増

業界特化

強みのある特定業界に注力し、ユースケースやノウハウの蓄積と活用による、新たな体験価値の提供により配信単価のダウンサイクルに対抗する。

チャレンジ

新たなSMS活用

双方向SMSの新たな活用検討やAIの活用、チャットサービスとの組み合わせにより、新たなSMS活用事例の開拓およびサービスメニュー化を行い、通数増および単価増につながる新たなソリューションを生み出す。

進捗状況および今後の方針

配信数は全体で前年比▲74百万通[90%]の減少となったが、収益性の高い国内顧客においては前年比+83百万通[131%]という結果になった。

引き続き国内顧客に注力し、配信数増加よりの高付加価値な配信により、利益重視の方針。

金融、人材関連サービスに注力したが、業種別売上高比率としては大きな変動は発生していない。他方で、国内顧客に注力し高付加価値なSMS配信の実現により、全体的な単価増加傾向となった。

高付加価値なSMS配信の実現を拡大するため、AIとメッセージングの組合せによる最適配信や新たなレベニューモデルへの拡大を行う方針。

「絶対リーチ！SMS デジタルキャンペーンシステム」や、ChatGPTと連携した「絶対リーチ！SMS」の新機能「AIテキスト生成」の提供を実施。

FY2023の実績・成果を活かし、SMSをユーザーの行動変容を促すツールに進化させ、SMSの新たな提供価値を創出する方針。



取り巻く環境

SMS市場における価格競争の激化

キャリアを含めたSMS配信事業者の増加により
価格競争が激化し単価下落のリスクが増加

生成AI等による第4次AIブーム

ChatGPTやBard 等による生成AIの急速な発展・利用により
AI民主化の波が一気に加速、AIの利用拡大が見込まれる

注力方針

SMS原点回帰で国内伸長

収益性の高い国内顧客への営業活動に注力
新たな収益モデルを開発し、利益率を改善

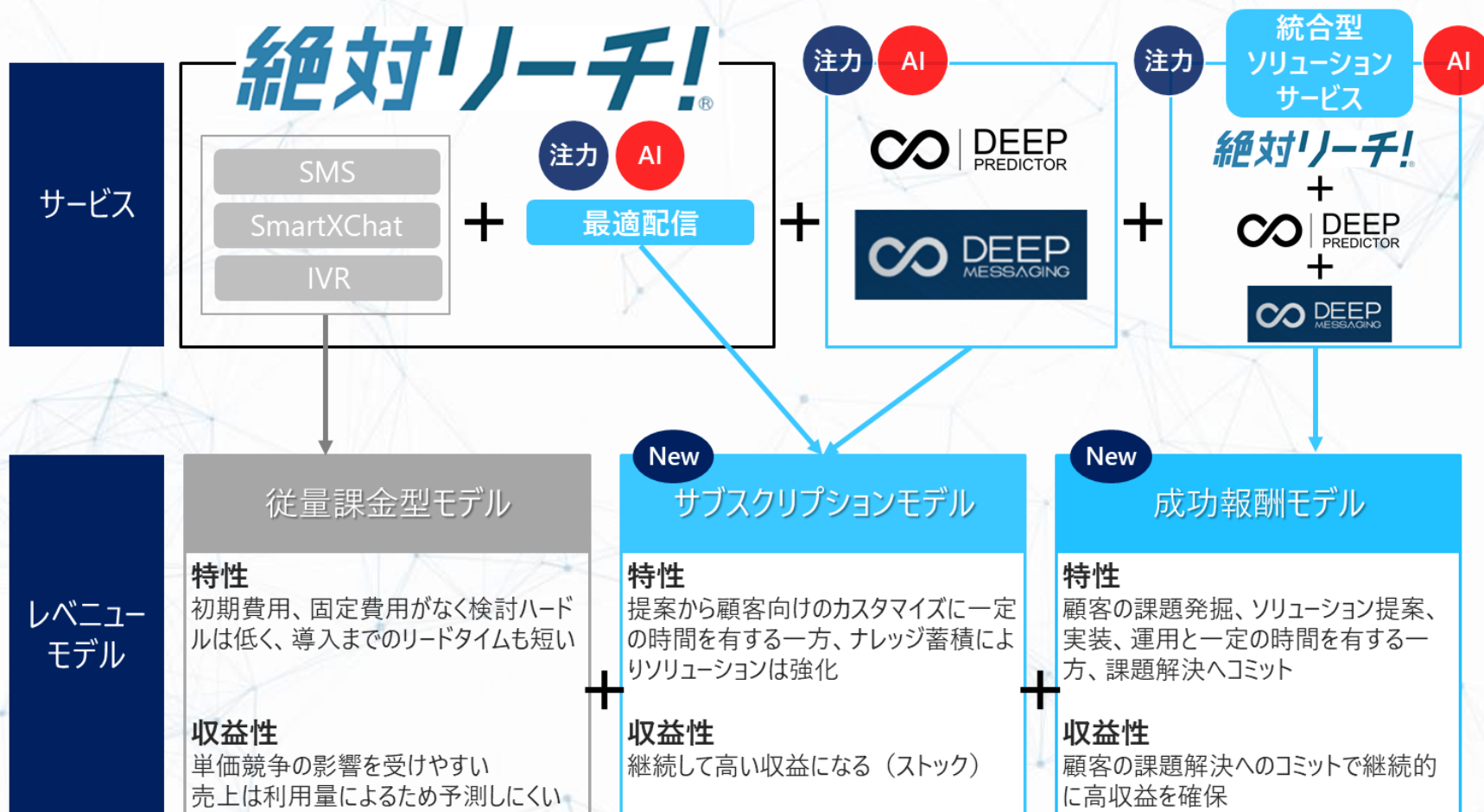
CXツールへのSMSの進化

ユーザーの行動変容を促すツールにSMSを進化

AIを活用した事業の創出

Deep Predictor / Deep Messagingにリソースを集中
勝ちパターンを構築し「事業の柱」に向け準備

SMS原点回帰で国内伸長：新たなレベニューモデルを開発し、高収益化へ



CXツールへのSMSの進化：ユーザーの行動変容を促すツールへ

従来の提供価値

リーチ

届ける

気づかせる

「気づかせる」ツールとしてのSMS利用

認証

+

督促

+

業務連絡

CXツールへ進化

CV

見せる

行動させる

ユーザーの「行動変容を促す」
ツールにSMSを進化

EC

+

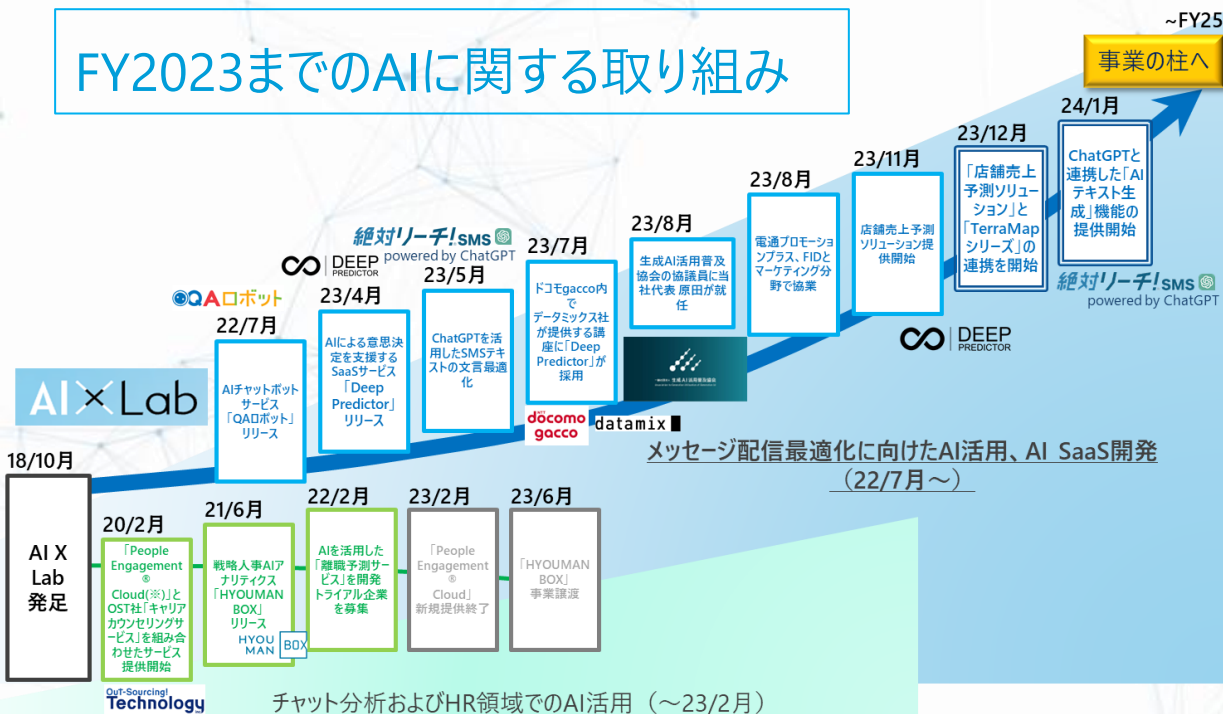
予約

+

会員登録

AIを活用した事業の創出：「事業の柱」に向け着実な準備を開始

FY2023までのAIに関する取り組み



(※) People Engagement®Cloud：AI CROSSが開発・提供する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の変化を可視化するサービス

FY2024対応方針

AIを活用した事業の創出

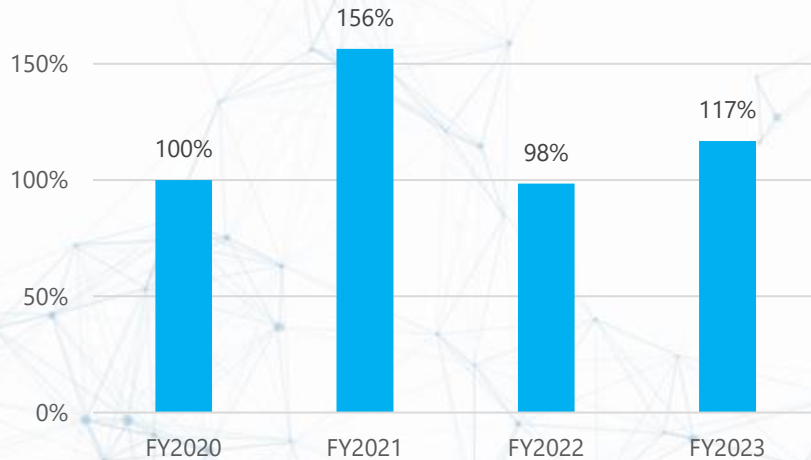
- FY23の実績・成果を活かして既存リソースを活用
- 勝ち筋を見極め、一定の収益獲得可能な状態とし、スケール（事業化）に向けた着実な準備を実施



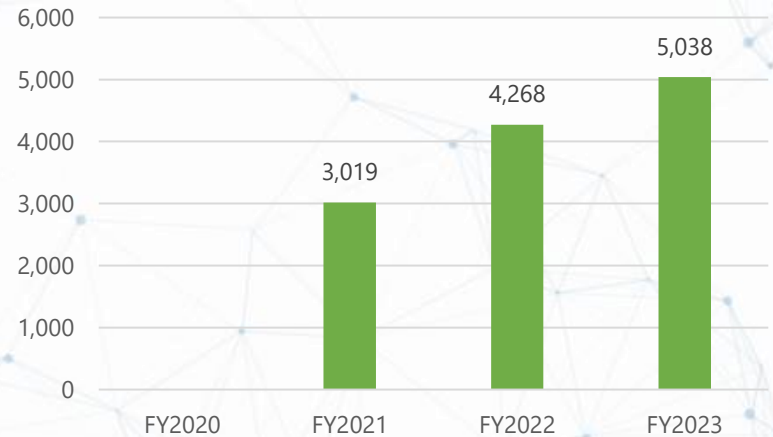
配信数拡大策：オンボーディングによる既存販売代理店の配信数増加に注力

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

販売代理店数の増加率



販売代理店経由利用社数



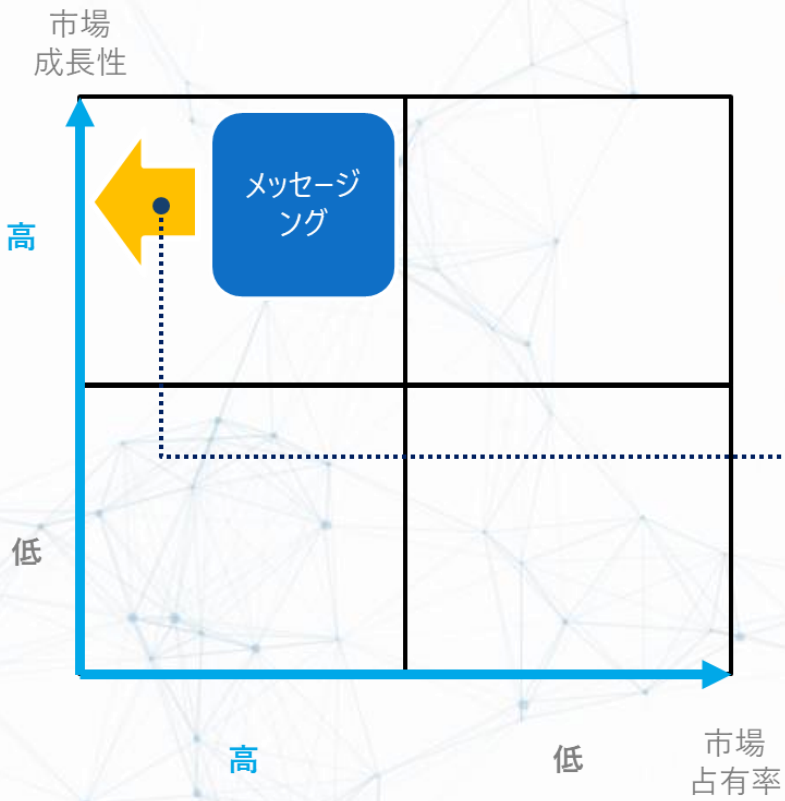
	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
販売代理店数	85社	133社	131社	153社

(※) 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



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"> 双方の事業成長、事業拡大

自社サービス拡充戦略

+

M&A・ベンチャー投資で成長加速

メッセージングサービス・AI関連サービスの確実な成長に注力

対象案件を見極め、慎重に判断



FY2023 数値的目標

年平均**30%** 以上の成長を継続

結果および理由

事業環境が急激に変化し、収益性の高い国内顧客獲得および配信数の拡大に注力してまいりました。それに伴い、海外顧客の配信数が減少し、売上高合計は前年同期比で▲50百万円（▲1.53%）となり目標未達成となりました。

FY2024 数値的目標

収益性の高い国内顧客への営業活動に注力し、営業利益率の改善に努める方針

	FY2023実績		FY2024業績予想	対前期増減率
売上高	3,254百万円	売上高	2,831百万円	▲13.0%
営業利益	292百万円	営業利益	300百万円	2.7%
営業利益率	9.0%	営業利益率	10.6%	1.6%
経常利益	291百万円	経常利益	295百万円	1.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	156百万円	親会社株主に帰属する当期純利益	175百万円	11.7%

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、2023年12月29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

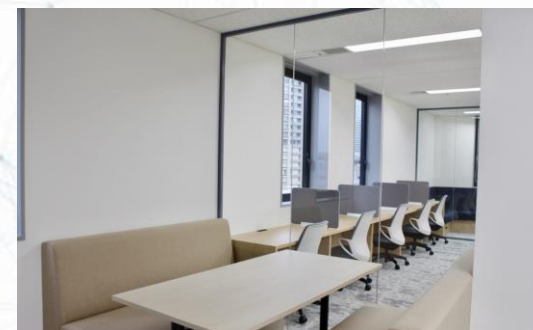
- ・給与制度、福利厚生制度、働き方含めた魅力的な労働環境の提供

Appendix

付録



会社名	AI CROSS株式会社（証券コード：4476）	
所在地	〒105-0003 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー20F	
事業内容	Smart AI Engagement事業	
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	50名（2023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2024年12月期決算発表と併せて2025年2月に実施する予定でございます。