

Smart Work, Smart Life

AICROSS

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)

2021.8.18



- ① 事業概要
- ② FY2021 2Q 業績ハイライト
- ③ 2Qトピックス
- ④ 3Q以降の取り組み
- ⑤ Appendix

1

事業概要

企業も、そこで働くヒトも、もっとスマートに。

アメリカで子育てと仕事の両立



日本に帰国後、子育てのしにくさがバネになる

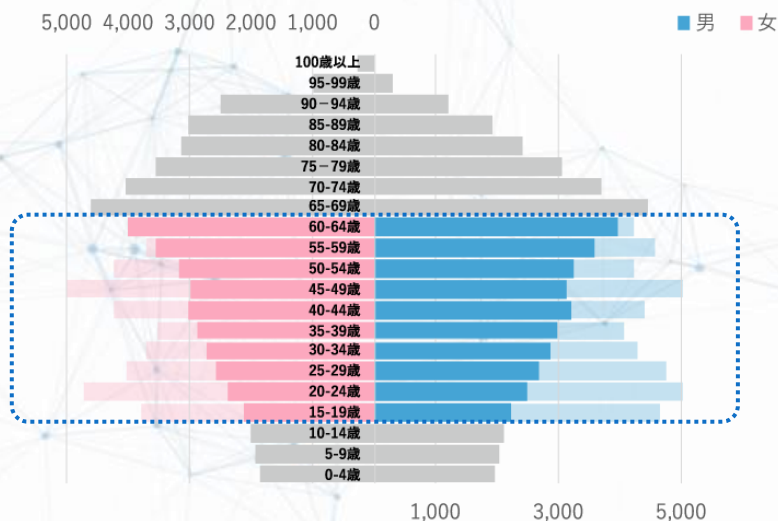


従業員が最高のパフォーマンスを出す
環境づくりが企業の生産性向上につながる



労働人口の減少

日本の労働人口は**2040年までに1,200万人も減少**



2040年人口ピラミッド予測 (単位: 千人)

出典: 国立社会保障・人口問題研究所



働き方改革ICT市場の拡大

「働き方の多様化」が求められ、働き方改革ICT市場規模は**大幅拡大が見込まれる**



AIでコミュニケーションの次元を高める サービスの提供

メッセージング
サービス

絶対リーチ!

Smart AI
Engagement事業

HR関連サービス

HYOU
MAN 

MOVON™

2

FY2021 2Q
業績ハイライト

FY2021 2Q 業績ハイライト (1月~6月)



売上、利益とも前期比大幅増
ビジネスチャット事業の譲渡益を2Qで計上

売上高	1,271	百万円	前年同期比	142.6%
営業利益	174	百万円	前年同期比	300.4%
経常利益	171	百万円	前年同期比	298.0%
純利益	283	百万円	前年同期比	729.6%

売上、利益とも順調に進捗

(単位：百万円)

	FY2021業績予想	FY2021進捗	進捗率
売上高	2,529	1,271	50.3%
営業利益	229	174	76.2%
経常利益	229	171	75.1%
当期純利益	332	283	85.3%

▶売上、利益とも計画を順調に達成

▶利益については高い進捗率であるものの、2Qまでの利益にはビジネスチャット事業の利益が含まれていること、3Q以降人材および新サービス開発コスト増を見込むことから、業績予想は変更なし

前期比較

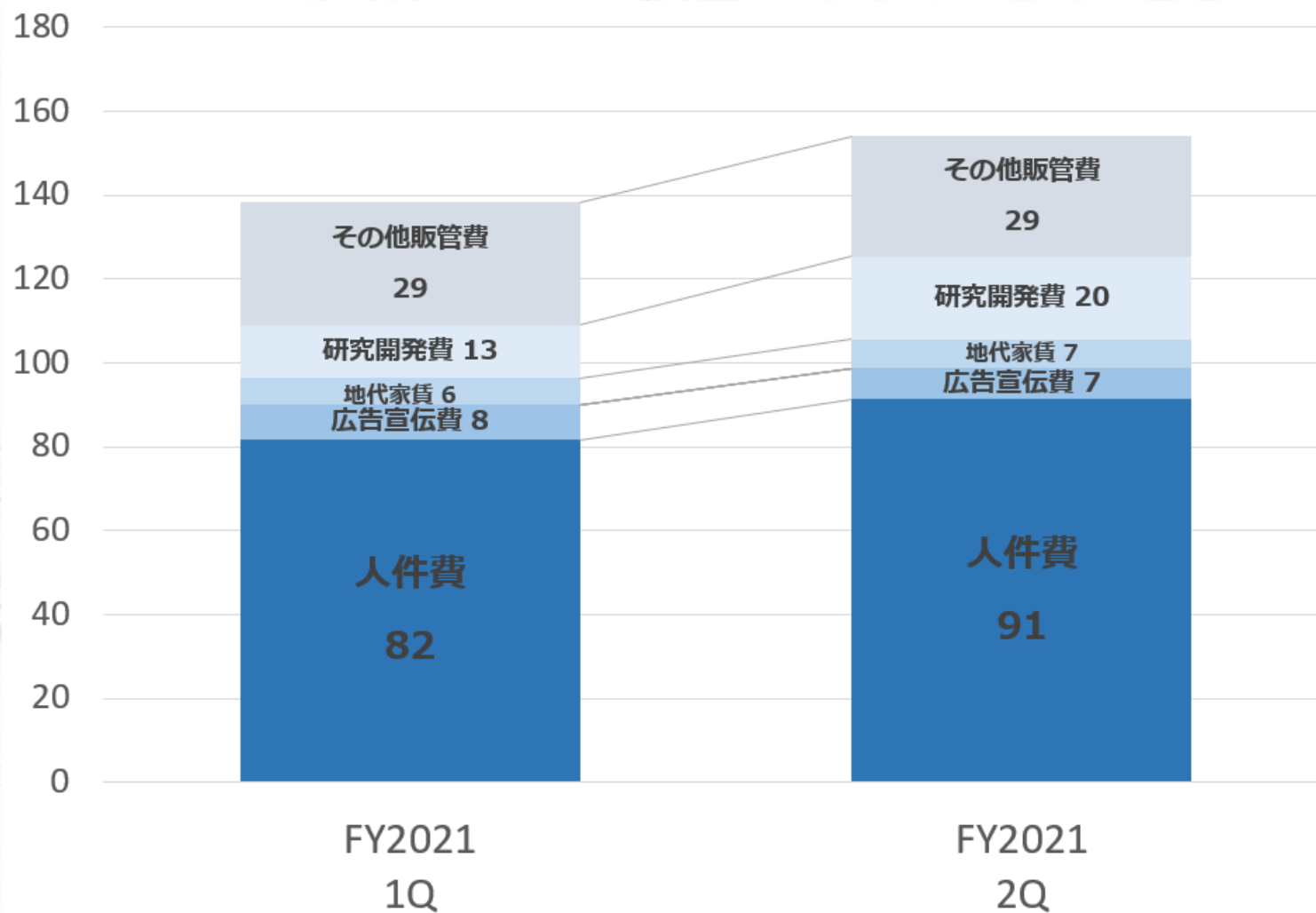


(単位：百万円)

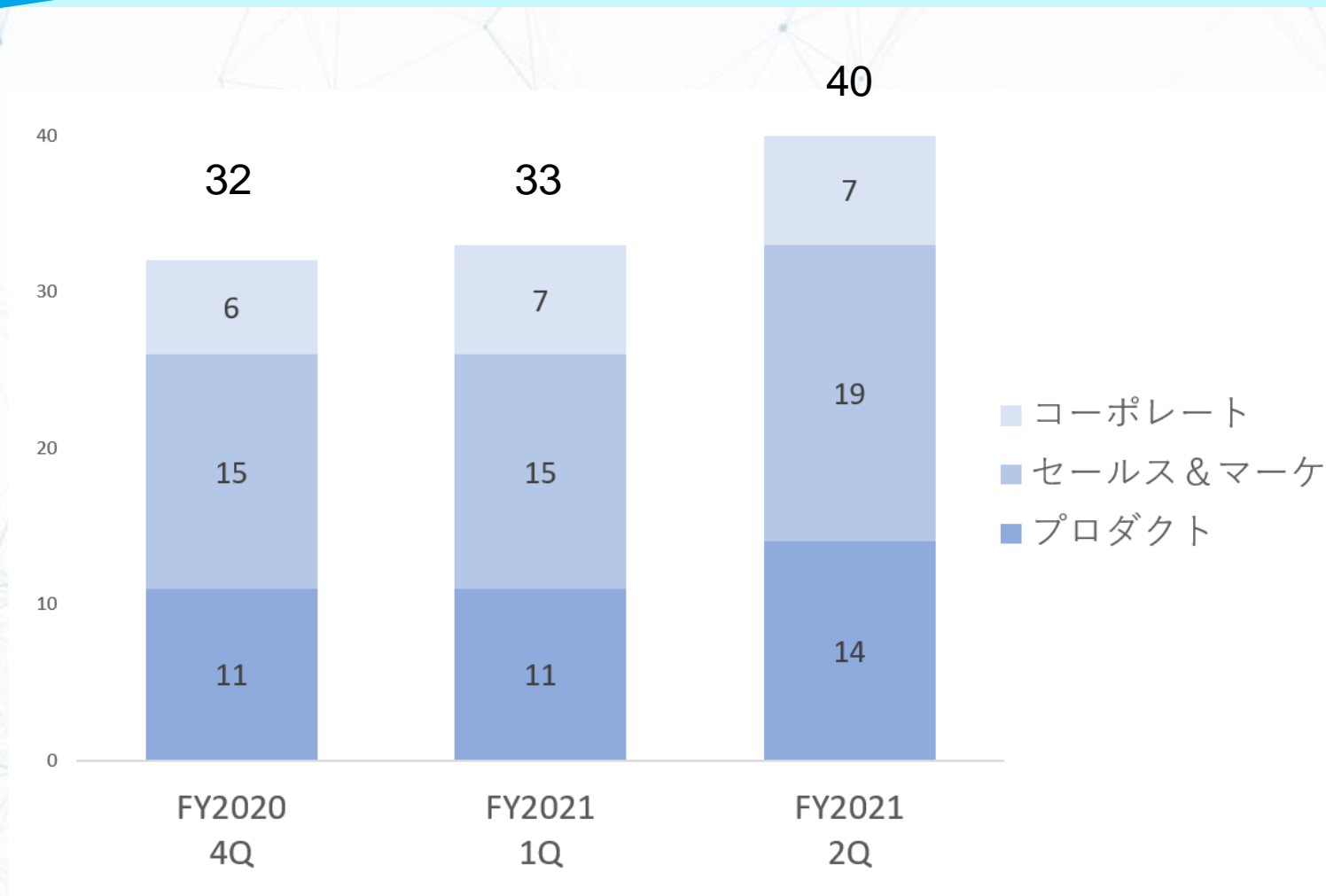
	FY2020 2Q	FY2021 2Q	前年同期比	FY2021 1Q	FY2021 2Q	前四半期比
売上高	435	637	146.3%	634	637	100.5%
内、ビジネスチャットサービス	60	39		60	39	
営業利益	33	83	246.1%	91	83	90.8%
経常利益	33	81	243.4%	90	81	90.4%
当期純利益	22	221	978.8%	61	221	361.9%
営業利益率	7.8%	13.1%		14.5%	13.1%	

販管費の増減要因

(単位：百万円)



人員数の推移



※ビジネスチャット事業に係る人員数を除く

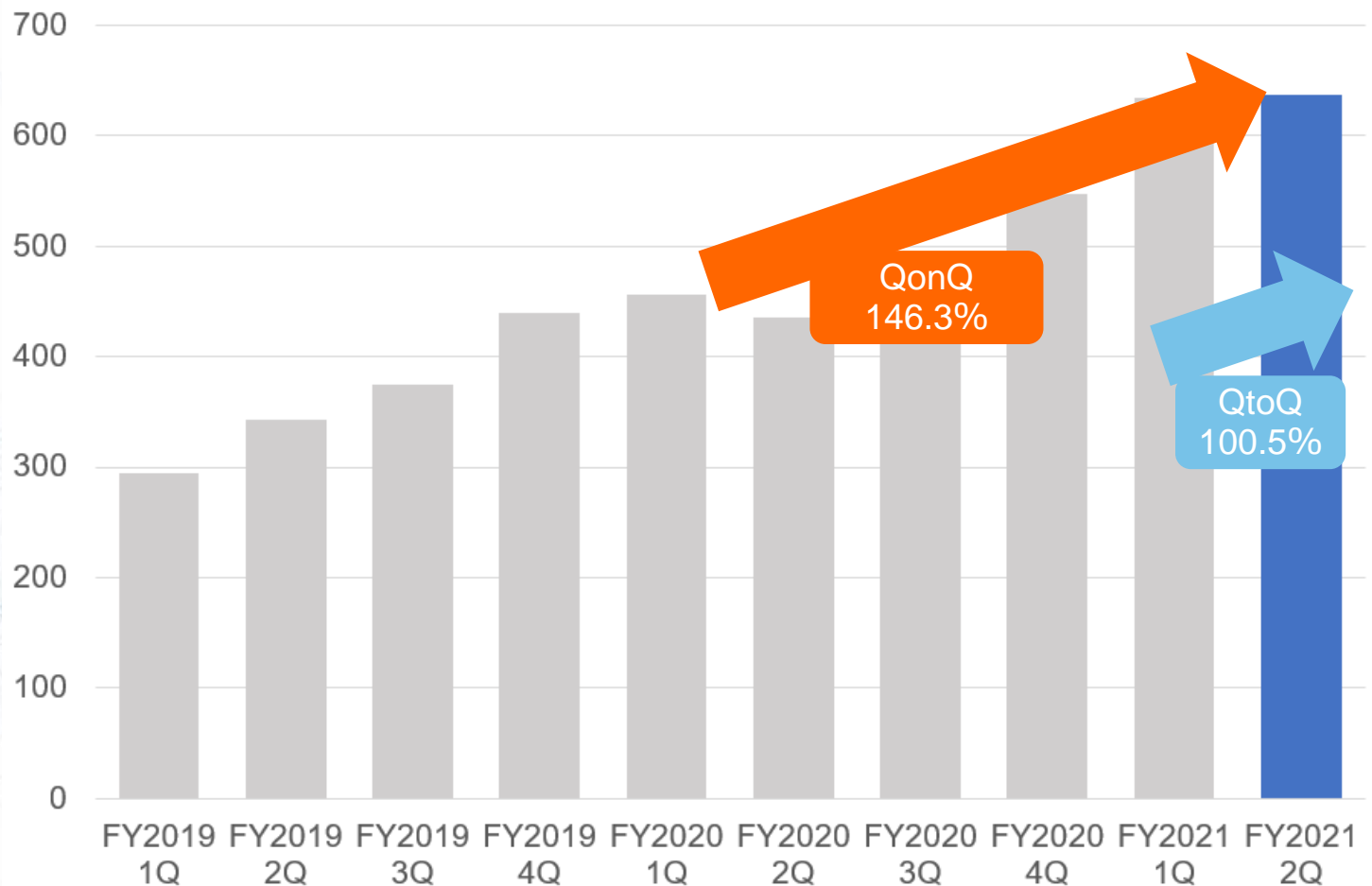
売上、利益とも四半期ベースで過去最高を更新

(単位：百万円)

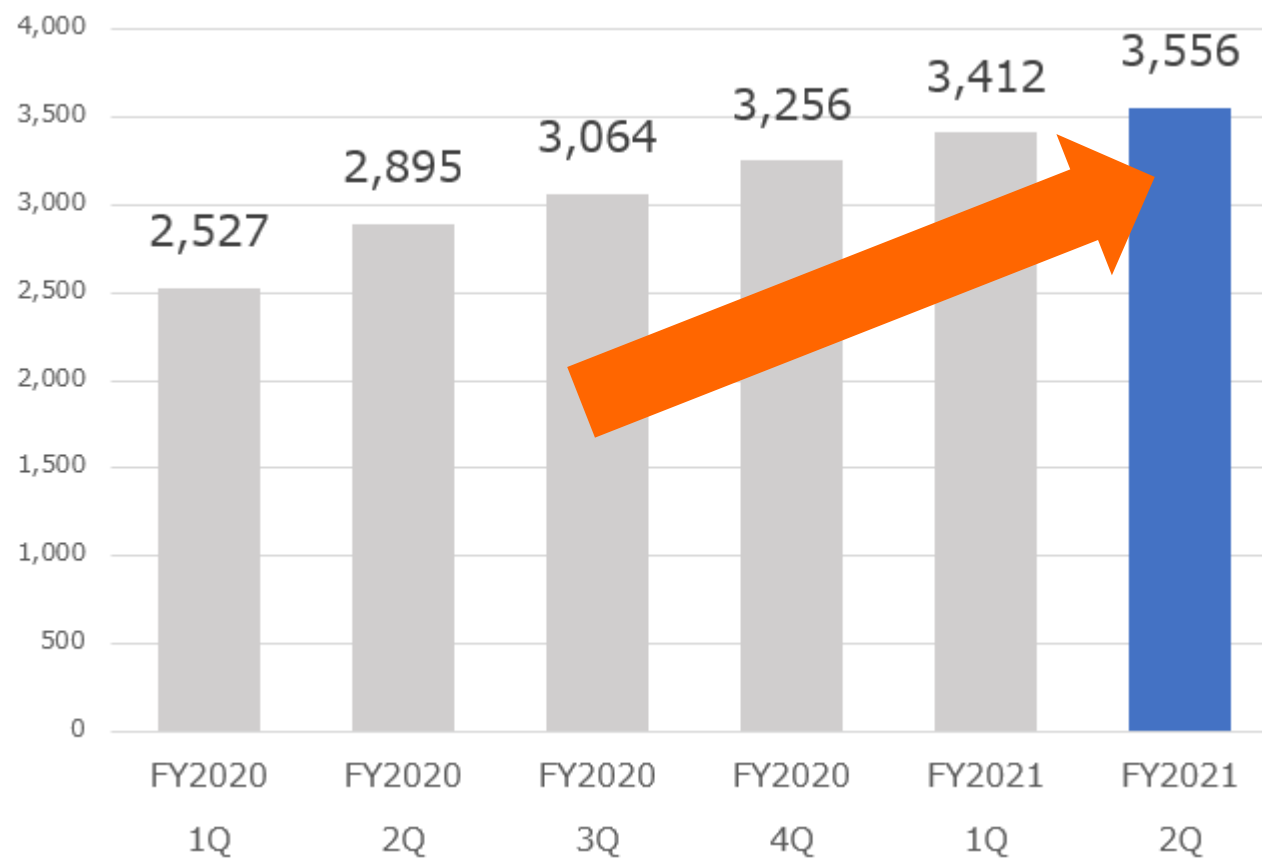
	FY2019 1Q	FY2019 2Q	FY2019 3Q	FY2019 4Q	FY2020 1Q	FY2020 2Q	FY2020 3Q	FY2020 4Q	FY2021 1Q	FY2021 2Q
売上高	293	342	374	440	455	435	470	546	634	637
内、ビジネスチャットサービス	52	54	58	58	61	60	61	61	60	39
営業利益	47	51	69	21	24	33	49	83	91	83
経常利益	46	50	62	10	24	33	49	82	90	81
当期純利益	31	34	41	17	16	22	35	60	61	221
営業利益率	16.3%	15.2%	18.6%	4.8%	5.4%	7.8%	10.6%	15.2%	14.5%	13.1%

売上高の四半期推移

(単位：百万円)



メッセージングサービス取引社数の推移



メッセージングサービスの収益分解

1顧客あたりの
売上高



=

お客様への提供価値

ソリューション売上



+

配信数

×

配信
単価

3

2Qトピックス

“Short Message Service”から “Smart Messaging Service”へ



AIで自社サービスの拡張および、お客様との取り組み推進の両輪を強化中



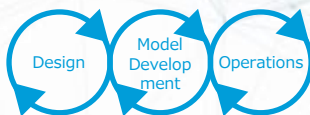
AIを活用することでより多くのお客様に「手軽に」「早く」、AIによる付加価値を提供できるように社内×社外支援の両面から、AIサービス化を推進

自社 取り組み 一例

AI × SaaS 新規事業の創出

AIサービスの開発

AI価値の最大化のため
設計・開発・提供・運用の
一連の継続的な仕組み作り
(MLOps)



既存サービスへの応用

既存サービスへのAI活用
によるお客様への
付加価値拡大 推進中

新規サービスの検討

自社サービス創出による
お客様への新たな
価値提供 推進中

お客様との取り組み 一例

お客様の持つ大量またはユニークなデータを
活用した「予測」や複雑なデータ群から
「知恵」を見つけ、サービスやビジネスに活かしてい
ただくことで、お客様課題の解決や業務効率化を支援

AI CROSS



HYOUMAN BOX（ヒューマンボックス）の状況



6月リリース。現在、人事系コンサル企業中心に販売パートナー拡大中

HYOUMAN BOX

『個人の資質や組織文化を可視化・AIで分析』することで、感覚人事から脱却し、人材活用の意思決定の最適化を支援するクラウド提供型サービス（BtoB向けSaaS）

専門知識がなくても使いやすいサービス設計

視覚的に全体把握できるダッシュボード機能



事業の効率的拡大を実現するアライアンス戦略

人事領域に対して専門的視野・知見を持つ企業との戦略的提携により、販売面整備を中心に強化中



企業のさらなる業務効率化と、働き方の多様化を強力に支援し、『AIでコミュニケーションの次元を高める会社』として企業革新を牽引する

AI CROSS

Smart AI Engagement事業

メッセージングサービス

業務効率化と新たな価値提供

企業とユーザーの間に新しいコミュニケーションの形を創造する



HR関連サービス

ヒトの働き方の多様化

企業と従業員の間に最適な関係性・コミュニケーションを創造する

4

3Q以降の取り組み

2021年秋にモニター申し込み企業へα版提供を開始予定

MOVON™

ビジネス部門に特化したメンバーの『タスク × モチベーション 可視化』を
実現するクラウド提供型サービス (BtoB向けSaaS)

チームタスクの可視化



メンバー毎の業務
理解・意欲の可視化



毎日のメンバーの
気分を可視化



CVC「AIX Tech Ventures（エーアイクロス・テックベンチャーズ）」設立により 当社事業と関連する領域へのM&A・投資を加速

AIX Tech Ventures

エーアイクロス・テックベンチャーズの主な特長

幅広い領域・成長フェーズの企業へ投資

- ①メッセージング/HR Techとの親和性：
B2Bコミュニケーション関連分野を中心に、企業活動の生産性向上に貢献する事業に幅広く投資
- ②女性企業家 支援：
当社の経験を共有可能な女性起業家の支援
- ③さまざまな成長フェーズ企業への関わり：
シード・プレシードだけでなく、アーリーステージまで含めたベンチャー企業への投資を推進

IPO経験に基づく アドバイス・メンタリング

- ④IPO経験を生かした投資先支援：
創業から4年7ヶ月で東証マザーズ上場を実現したノウハウを生かした総合的な投資先支援
- ⑤AI CROSS経営陣によるメンタリング：
創業・拡販・上場準備など、ベンチャー企業経営者が抱えるステージ毎に感じる様々な課題に対して、AI CROSS経営陣の知見より実践的なメンタリングやアドバイスを実施可能

5

Appendix

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
(女性役員比率： 50%)	取締役	菅野 智也
	取締役	櫻井 稚子
	取締役（監査等委員）	鈴木 さなえ
	取締役（社外、監査等委員）	田中 正則
	取締役（社外、監査等委員）	仙石 実
従業員数	40名（2021年6月末時点） ※パートタイマー及びアルバイトを含む	



代表取締役社長

原田 典子

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

菅野 智也

2001年中央大学理工学部卒業。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。



取締役

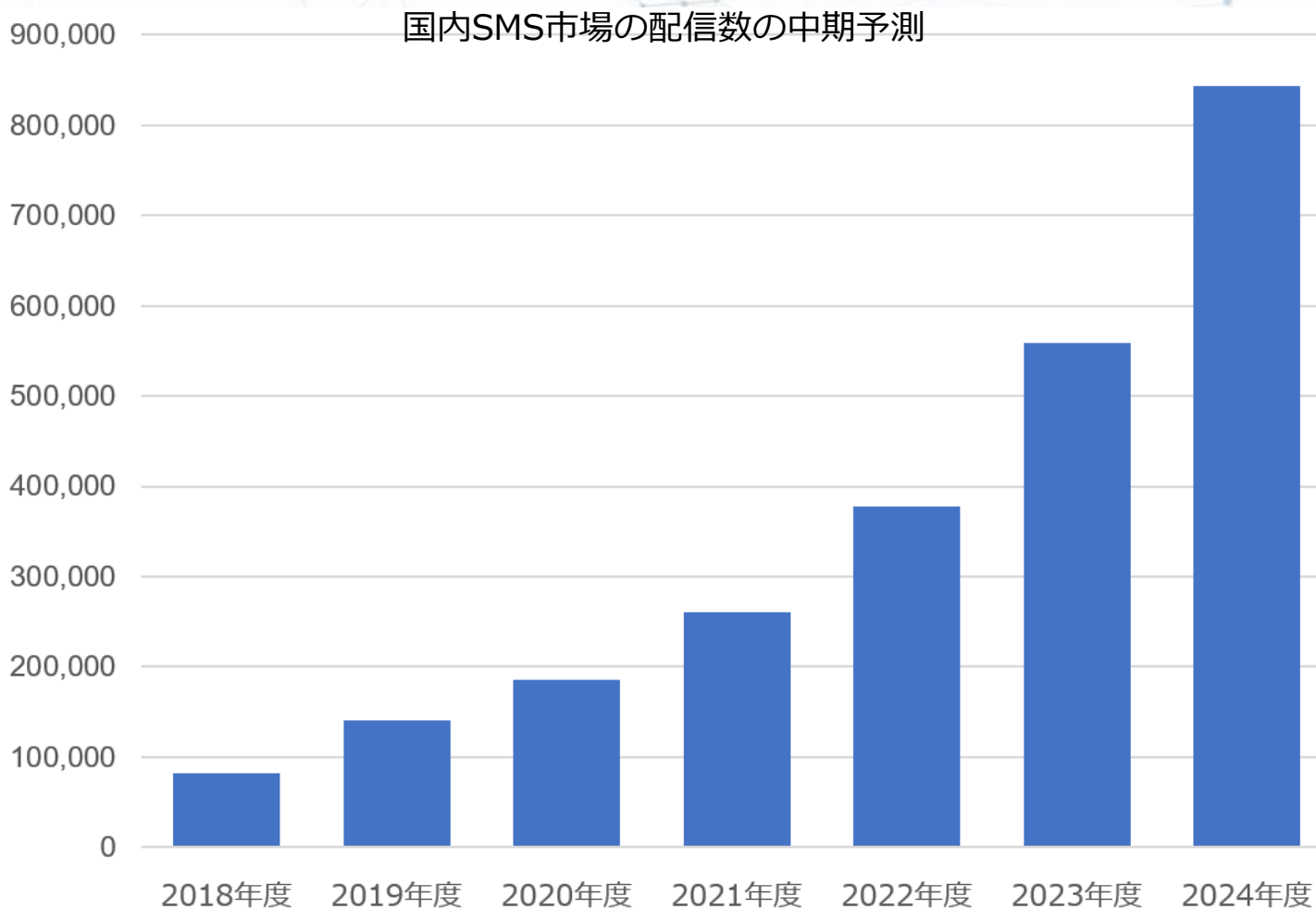
櫻井 稚子

ABC Cooking Studioに契約社員として入社後、要職を歴任。取締役副社長を経て、代表取締役社長に就任し、翌年より3年間増収増益を果たす。現在は複数社の社外取締役を努めるとともに、NTTドコモ部長職として、新規事業の立上げ・M & Aなどを手掛ける。



引き続き高い市場成長が予測される

(単位：万通)



※出典：ミックITレポート2020年 11月号 デロイト トーマツ ミック経済研究所

SMSの先行市場である海外においても非常に活発な動きがみられる

海外におけるSMSプレーヤー同士のM&A



コロナ禍影響によるDX化の伸展により、
市場の予想を上回ってマーケット成長している

日本市場にも必ずこの流れが波及してくる

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。