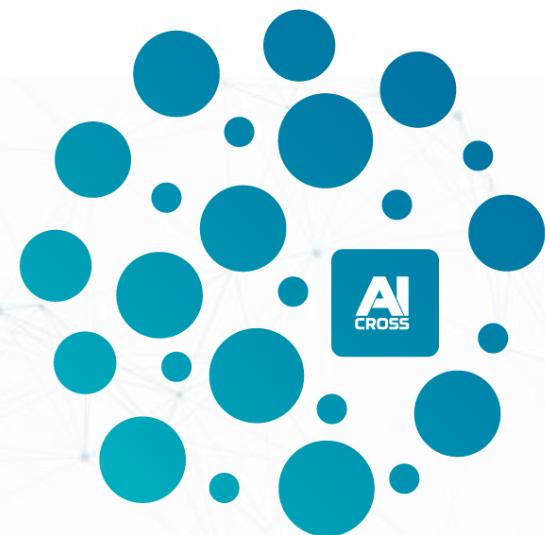


Smart Work, Smart Life

**AI CROSS**

AI CROSS株式会社

(証券コード : 4476)



## ICTで社内外ビジネスコミュニケーションを 円滑にするサービスの提供



# FY2020 業績ハイライト

## 売上、利益とも過去最高を更新

(単位：百万円)

	FY2019実績	FY2020実績	前期比
売上高	1,450	<b>1,908</b>	131.5%
メッセージングサービス	1,197	<b>1,646</b>	137.5%
ビジネスチャットサービス	221	<b>243</b>	109.9%
HR関連サービスほか	32	<b>18</b>	58.3%
営業利益	190	<b>191</b>	100.3%
経常利益	170	<b>190</b>	112.0%
当期純利益	124	<b>135</b>	108.8%

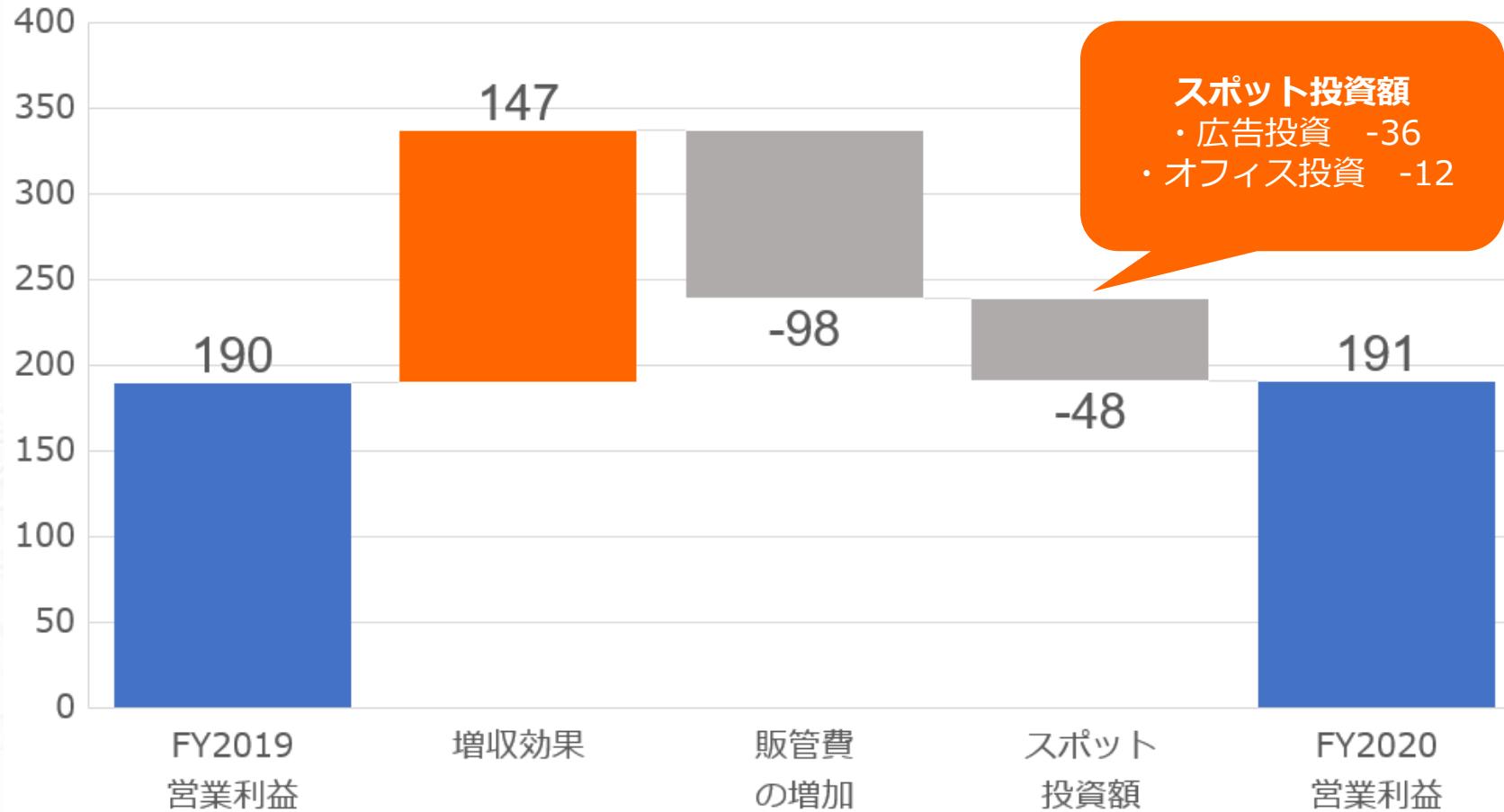
コロナ禍による単価下落により営業利益は未達も、  
売上および純利益は当初予想を達成

(単位：百万円)

	FY2020業績予想	FY2020実績	達成率
売上高	1,900	<b>1,908</b>	100.4%
営業利益	200	<b>191</b>	95.5%
経常利益	197	<b>190</b>	96.2%
当期純利益	134	<b>135</b>	100.1%

## 広告費、オフィス移転費用の大規模スポット投資を 実施しながらも増益を確保

(単位：百万円)



## 人材、広告、オフィス移転に積極的に投資を実行

(単位：百万円)

600

500

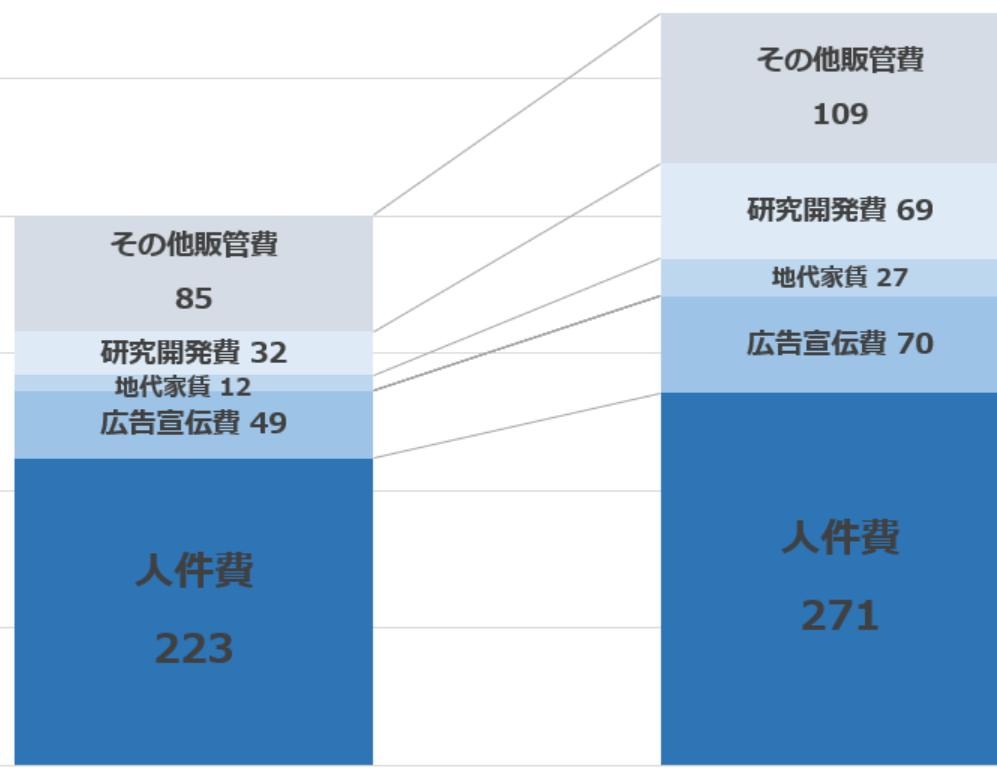
400

300

200

100

0



FY2019

FY2020

## 四半期ベースでも売上、利益とも過去最高を達成

(単位：百万円)

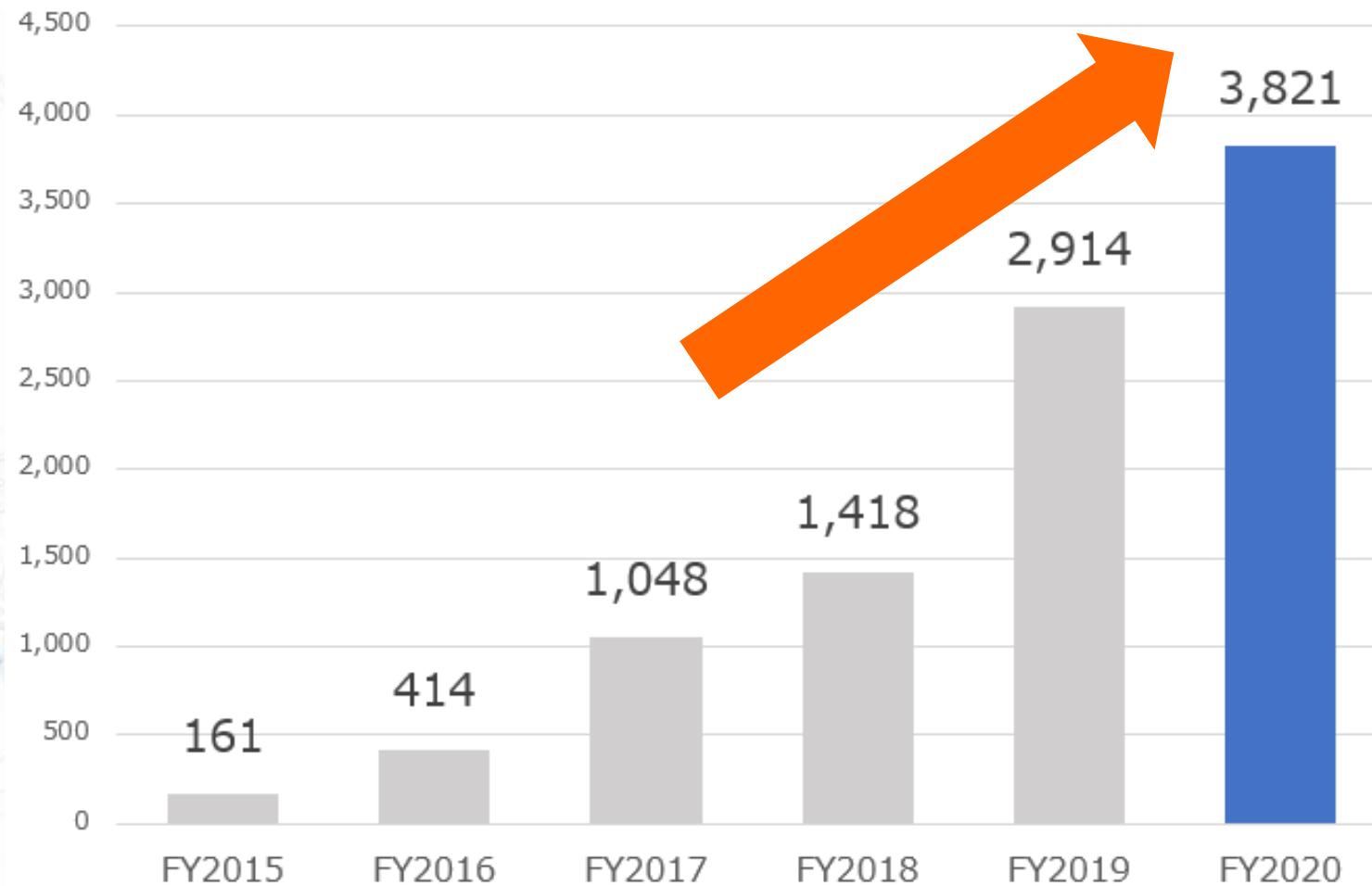
	FY2019 1Q	FY2019 2Q	FY2019 3Q	FY2019 4Q	FY2020 1Q	FY2020 2Q	FY2020 3Q	FY2020 4Q
売上高	293	342	374	440	455	435	470	<b>546</b>
営業利益	47	51	69	21	24	33	49	<b>83</b>
経常利益	46	50	62	10	24	33	49	<b>82</b>
当期純利益	31	34	41	17	16	22	35	<b>60</b>
営業利益率	16.3%	15.2%	18.6%	4.8%	5.4%	7.8%	10.6%	<b>15.2%</b>

広告投資

オフィス移転投資

コロナ影響

取引社数も順調に増加



# 成長戦略

中長期で“Smart Work, Smart Life”を目指すための  
新たなVISIONを策定

## “AIでコミュニケーションの 次元を高める会社”

新VISIONに伴い会計上の事業名（セグメント名称）も変更

ビジネスコミュニケーションプラットフォーム事業

# Smart AI Engagement 事業

## AIでコミュニケーションの次元を高める会社

企業とその先のユーザーのコミュニケーションのあり方を変える



さまざまなサービスからデータを  
集積・分析・融合することで  
新しい価値を創造。

AI CROSSは創造した価値によって、  
企業・ヒト・モノ・データ間に  
新たなつながりを創出し、企業と  
その先のユーザーとのコミュニケーションのあり方を変える会社になる。

## SMSは、“Short Message Service”から “Smart Messaging Service”へ

### SMS（ショートメッセージサービス）

### SMS（スマートメッセージングサービス）

SMS送信をするために全て担当者が考えなくてはいけない

利用企業



どんなお客様に配信するか  
ターゲット抽出・検討がたいへん



どんな内容をお客様に配信するか  
考えるのがめんどう



どんなタイミングで送るのが  
効果的か考えるのがめんどう



AIによる自動最適化

SMS送受信履歴や協力会社からのデータの分析に  
よって、最適なターゲットのレコメンド

(例) OOOを対象にデータを送つ  
てはどうでしょう？

データ受信・開封・アクション履歴などから最適  
なテンプレートメッセージのレコメンド

このカテゴリのお客様への推奨テ  
ンプレートメッセージ

SMS送受信履歴や協力会社からのデータの分析によっ  
て、最適な送信回数やタイミングのレコメンド

このカテゴリのお客様へはOO回、  
朝方送ると最適です

SMS受信によって企業へのエンゲージが弱まっていく

受信者



たくさんSMSが届いて見るのがめんどう



興味の無い内容にうんざり



利用企業、受取者双方にとってwin-winのサービスへ

最適なコミュニケーション頻度でのアプローチ

ユーザーの開封・アクション履歴により最適なメッセ  
ージや内容の送付を実践

## SMS関連領域でのシェア No.1を狙う

SMS単体でのサービス提供から、SMSのベストプラクティスを実現するスマートメッセージングサービスの提供により、提供先企業だけでなく、その先のユーザーまで価値を届けることで、企業とヒトの間に新しいコミュニケーションの形を創造する

2021

スマートメッセージングサービス実現  
のための配信基盤整備開始



SMS配信  
サービス

スマートメッセー  
ジングサービス構  
想を実現する拡張  
基盤整備検討開始



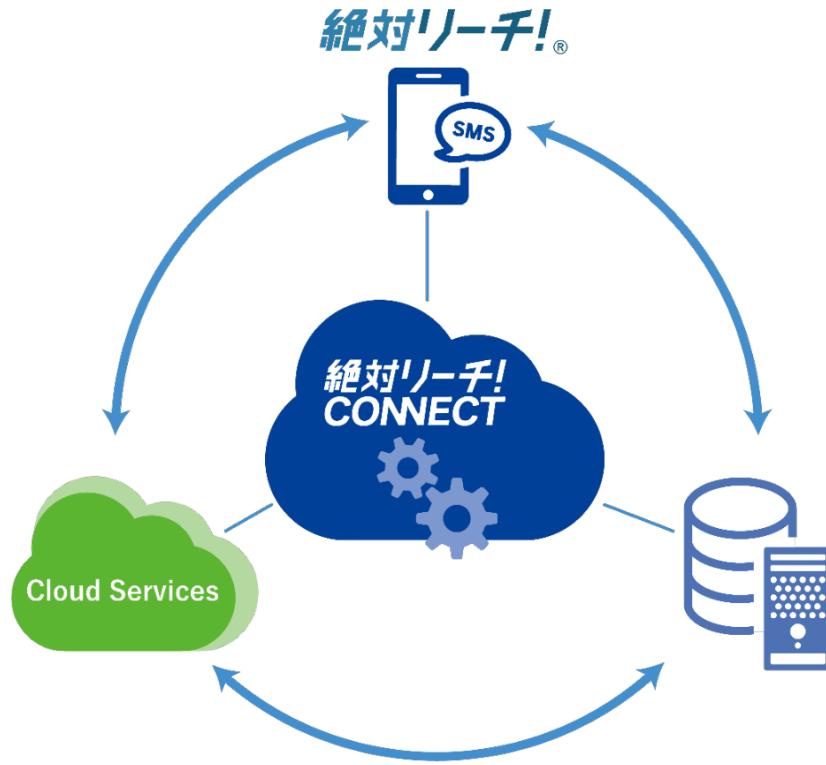
SMS配信  
サービス

2023年

スマートメッセージングサービスに  
よる企業およびその先のユーザーへの価値提供



## 新サービス“絶対リーチ！CONNECT”的活用

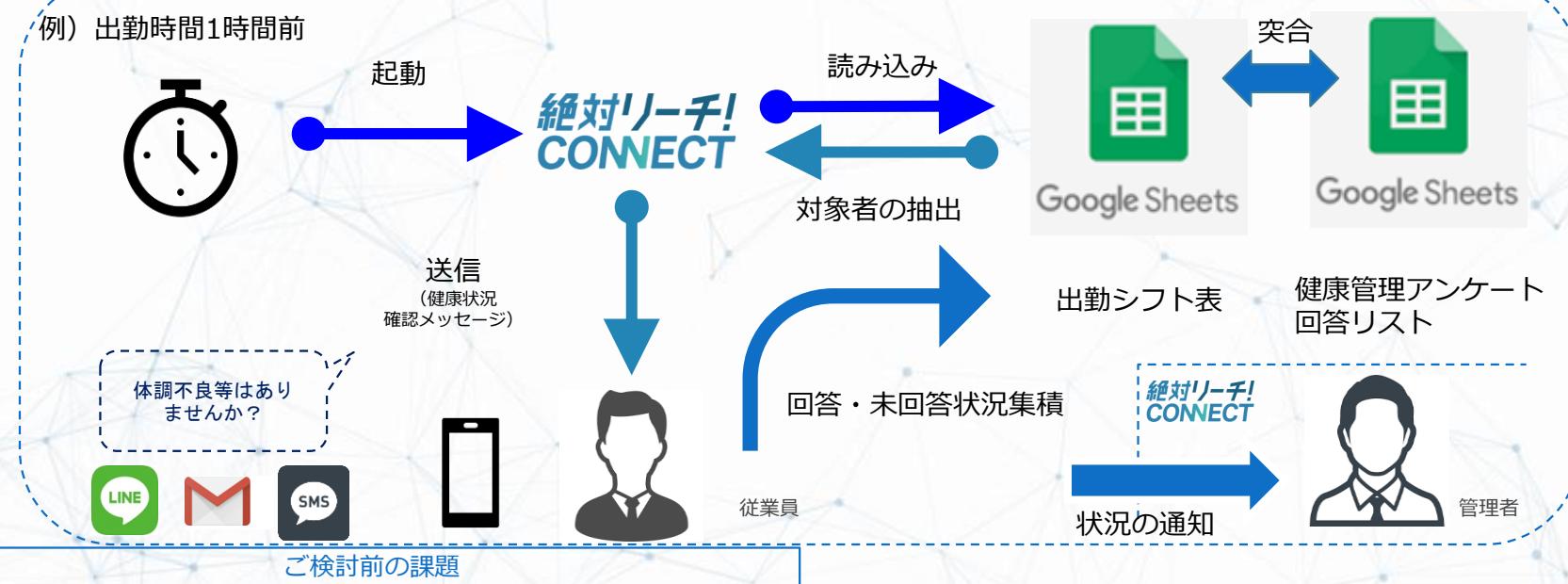


独自開発のiPaaS (Integration Platform as a Service、複数のシステムを連携して業務自動化を実現するサービス) プラットフォームを活用し、『大規模システム開発不要』で、『圧倒的な低コスト』『圧倒的な短期間』でサービスの構築が可能

当社メッセージングプラットフォームと顧客システムとの連携が低成本・短期間で可能

## 事例紹介-大手報道機関でのスタッフの健康管理のため 大規模スポーツイベントにて利用

- ①毎日定刻でタイマー起動
- ②データ連携
- ③シフト表の読み込み
- ④回答・未回答者リストの作成



### ①開発コスト :

グループ全体で統一された健康管理アプリを検討していたが、各グループのシステム等の仕様が異なる・様々なステータスの従業員（社員・委託・派遣・バイトなど）がいることにより、システム開発に多大なコストがかかることが判明

### ②ITリテラシ :

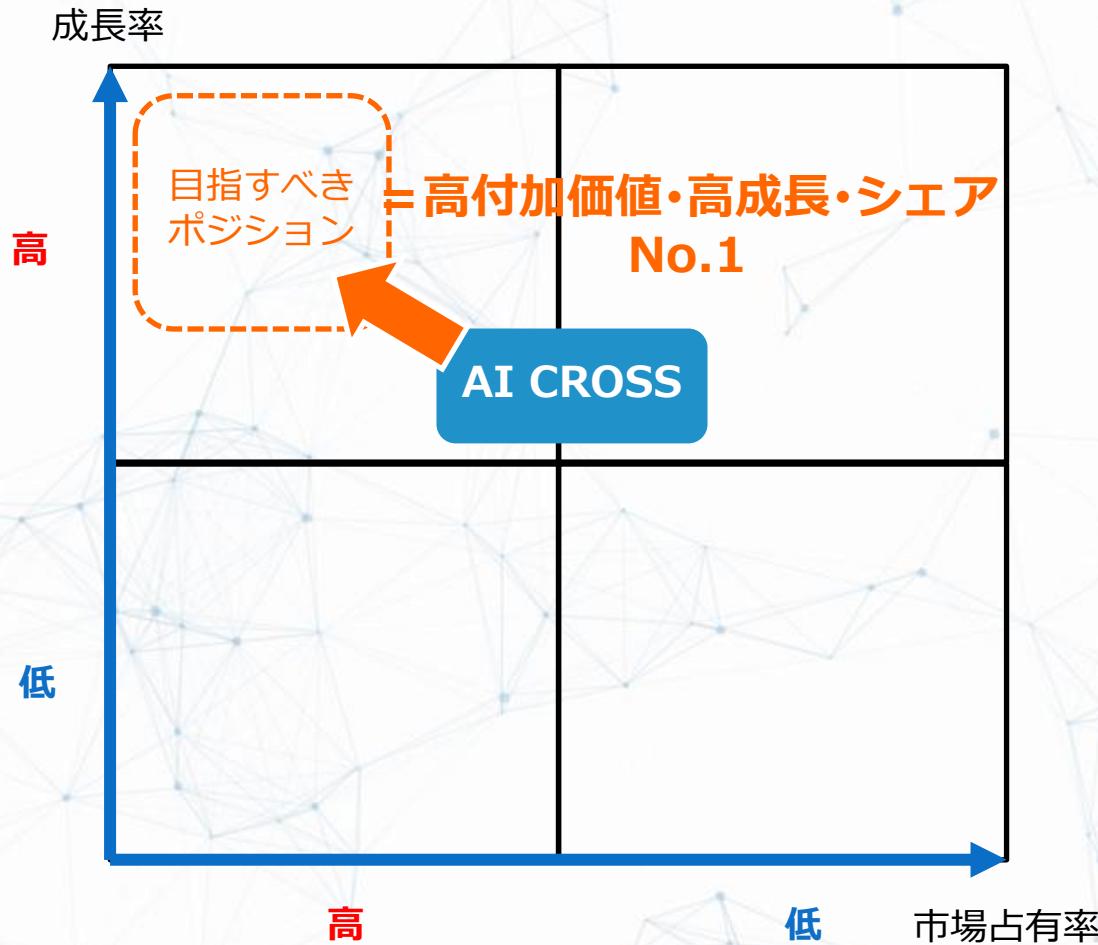
職種によってITリテラシに大きな差があるため、「誰でも」・「かんたんに」・「毎日回答」してもらうための仕組み作りが大変

既存のサービスやアプリケーションを接続するだけで、健康管理の仕組みが構築できること、またお知らせを誰でも利用可能なインターフェースすることで利用促進が可能なため、テスト利用に至る

### ご利用後の感想

- ・日常利用のツールで簡単に回答できるのがよい
- ・選択式で回答できるので外でも打ち間違いが少なくてよい

## SMS関連領域でのシェア No.1およびSmart Messaging Serviceの世界観の実現のためにM&Aに積極的に取り組む

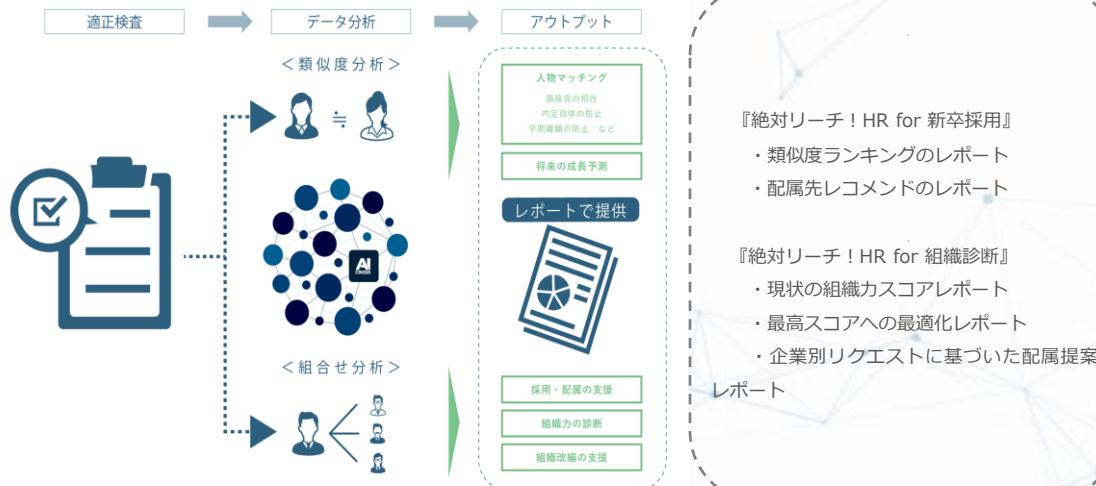


### M&Aの目的

- ▶ Smart Messaging Service実現のための技術力獲得
- ▶ SMS関連領域でのシェア（顧客）獲得
- ▶ 注力業界のデータ獲得

2020年リリース後好評により、今春クラウド版をリリース予定

## 絶対リーチ！HR



2020年8月より提供開始

2021年 春クラウド版  
『HRクラウド（仮称）』  
リリース予定

## メッセージング 領域

## HR関連領域

### ①代理店販路の強化

▶ 代理店売上比率目標：35%⇒53%

### ②特定業界・アカウントへの訴求

▶ ニーズの深堀及びSmart Messaging Serviceにつなげるためのデータの獲得

### ③データ分析基盤新プラットフォームの開発

▶ Smart Messaging Serviceへの移行を見越したシステムの強化

### ④M&A戦略

### ⑤HRクラウド（仮称） 今春リリース予定

### ⑥HR新規サービス年内リリース予定

売上、利益とも高い成長を継続

	FY2020実績	FY2021目標	前期比
売上高	1,908	<b>2,529</b>	132.6%
営業利益	191	<b>255</b>	133.9%
経常利益	190	<b>255</b>	134.2%
当期純利益	135	<b>172</b>	127.4%