

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

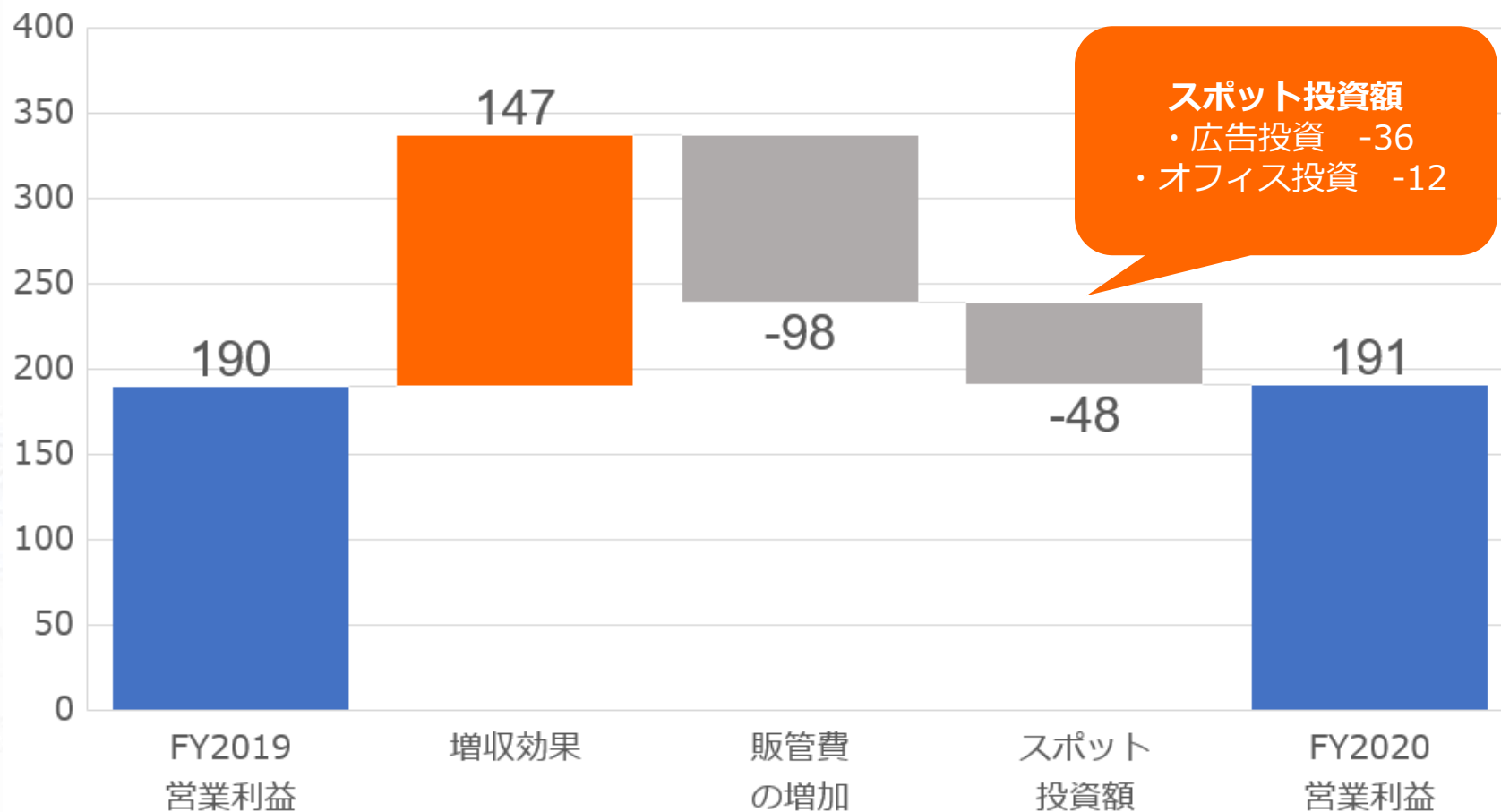
(単位：百万円)

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

営業利益の前期比増減要因

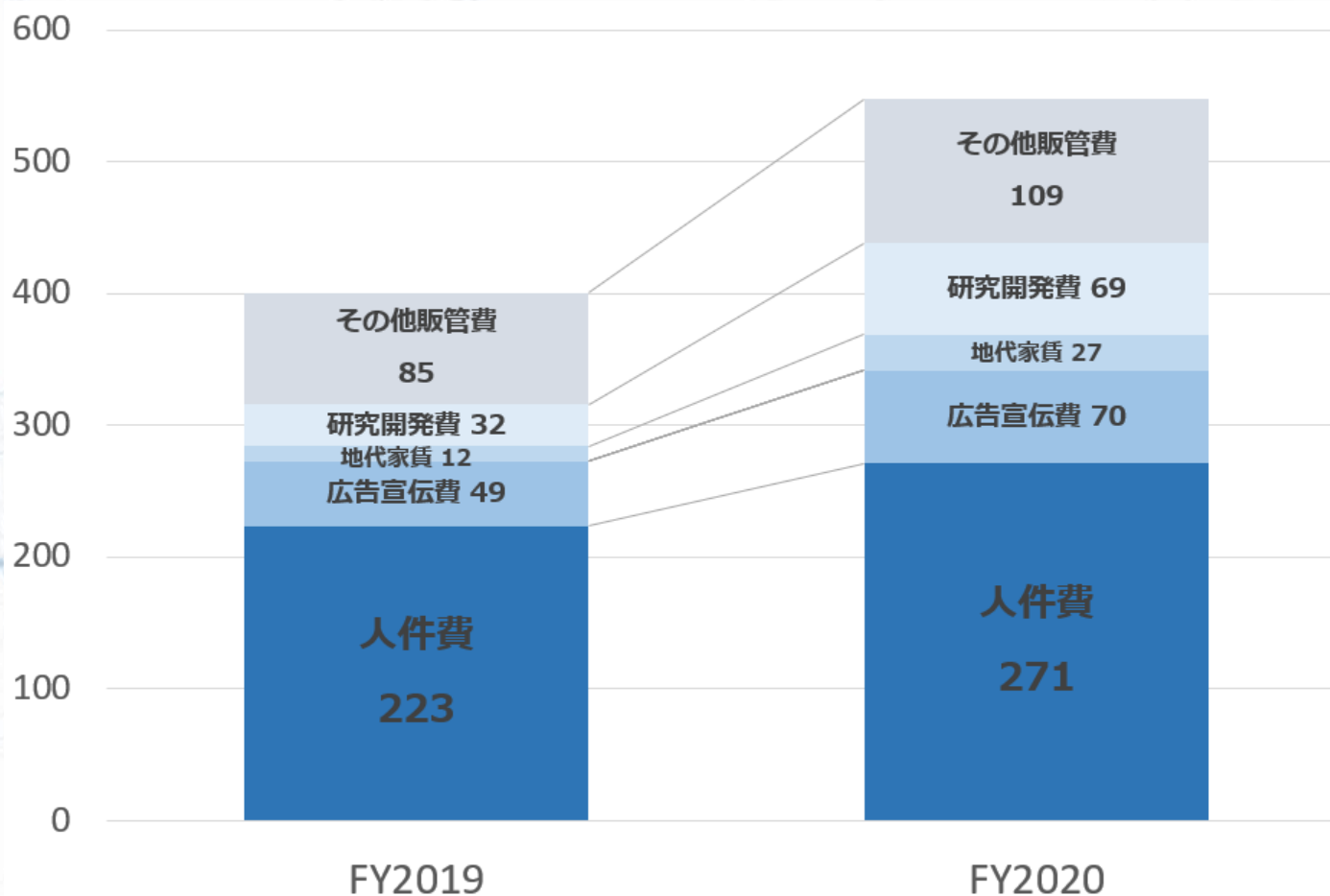
広告費、オフィス移転費用の大規模スポット投資を 実施しながらも増益を確保

(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)



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)

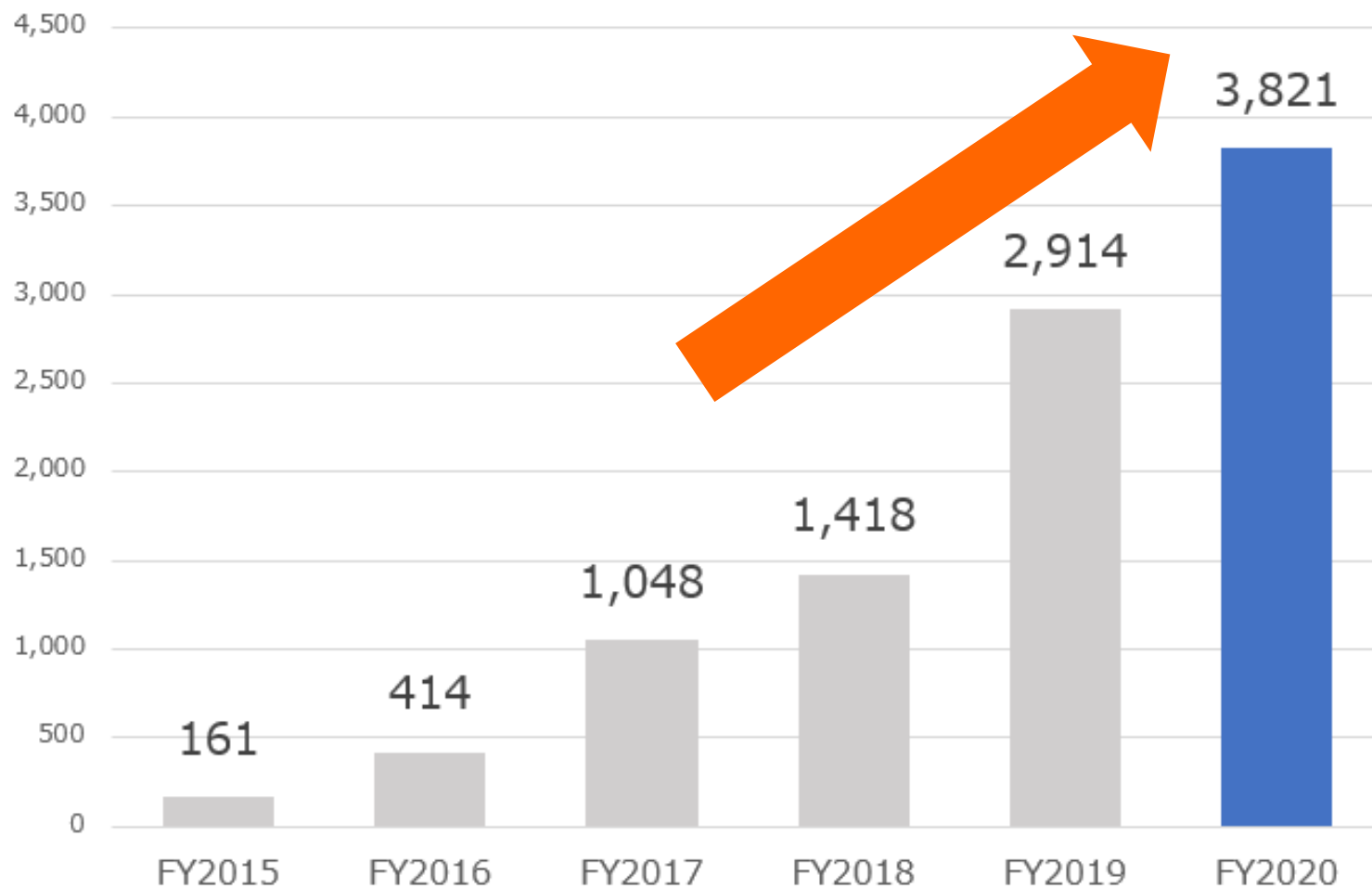
	FY2019 1Q	FY2019 2Q	FY2019 3Q	FY2019 4Q	FY2020 1Q	FY2020 2Q	FY2020 3Q	FY2020 4Q
売上高	293	342	374	440	455	435	470	546
営業利益	47	51	69	21	24	33	49	83
経常利益	46	50	62	10	24	33	49	82
当期純利益	31	34	41	17	16	22	35	60
営業利益率	16.3%	15.2%	18.6%	4.8%	5.4%	7.8%	10.6%	15.2%

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送信するために全て担当者が考えなくてはならない

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
考えるのがめんどろ



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ろ



SMS（スマートメッセージングサービス）

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

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

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

（例）000を対象にデータを送ってはどうでしょうか？

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

このカテゴリのお客様へは00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ろ



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

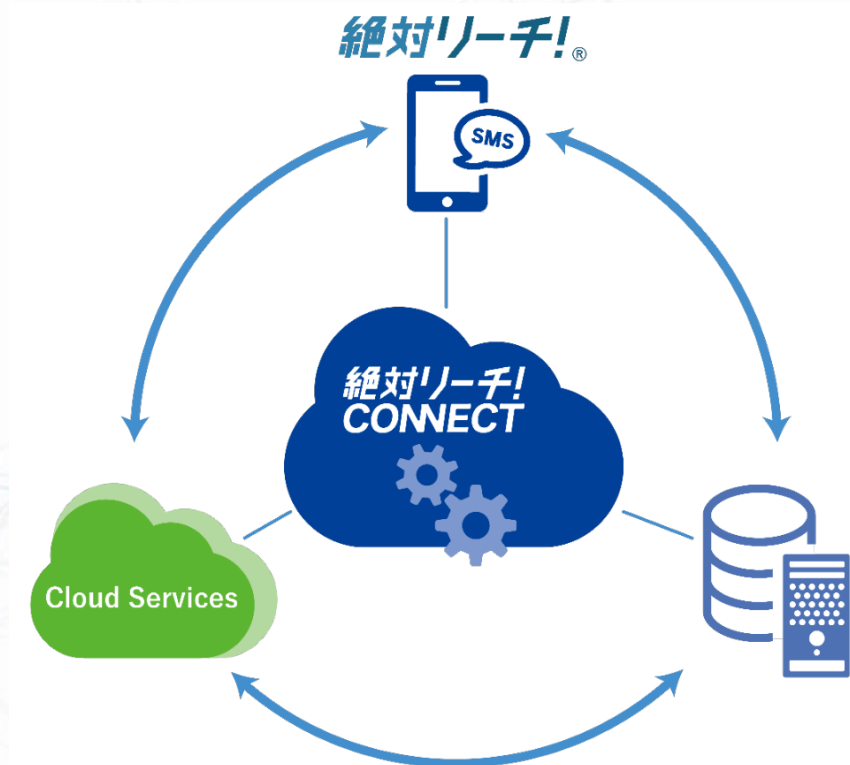


2023年

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”の活用



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コスト・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

例) 出勤時間1時間前



起動

絶対リーチ!
CONNECT

読み込み

対象者の抽出

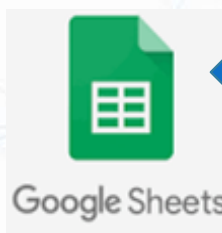
送信
(健康状況
確認メッセージ)

体調不良等はない
ませんか?

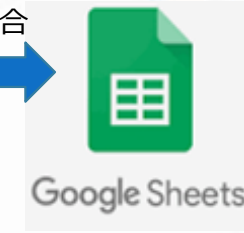


従業員

回答・未回答状況集積



出勤シフト表



健康管理アンケート
回答リスト

突合

絶対リーチ!
CONNECT

状況の通知



管理者

ご検討前の課題

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：

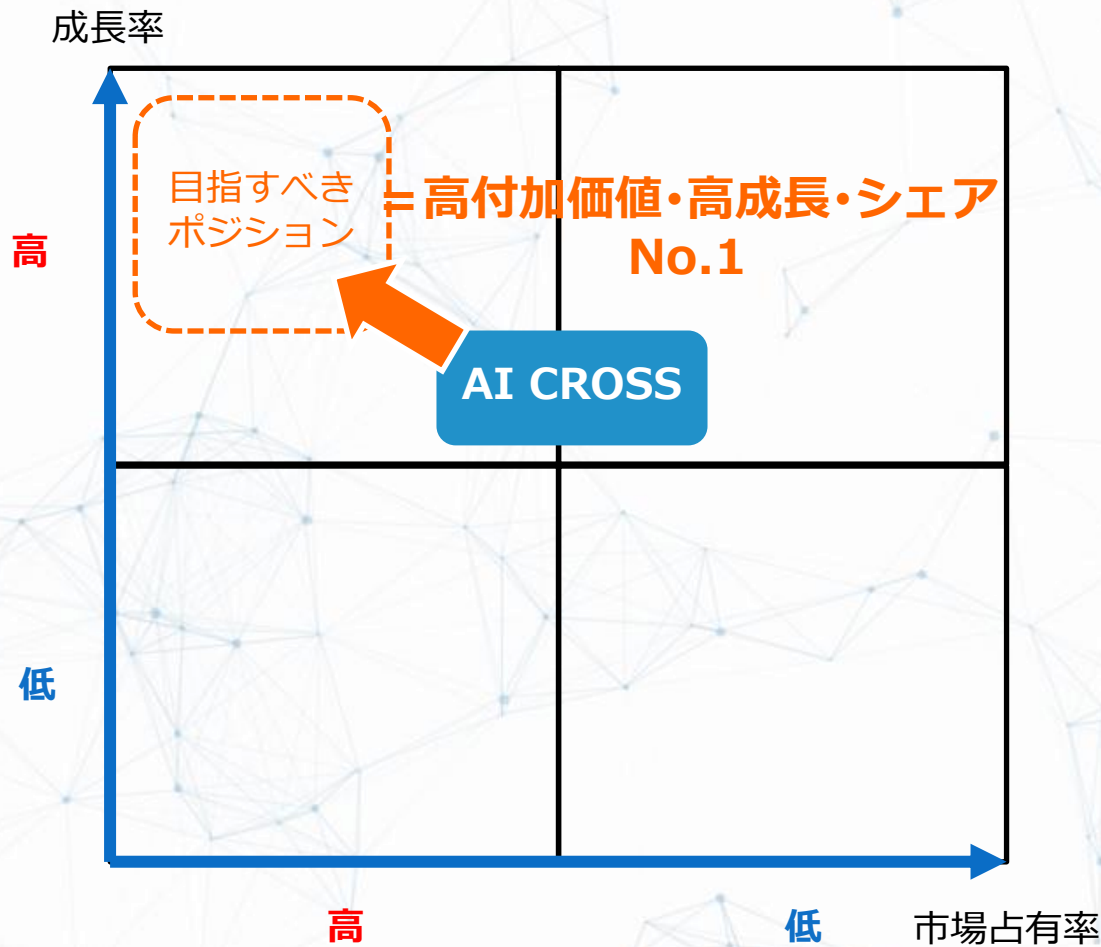
職種によってITリテラシに大きな差があるため、「誰でも」・「かんたんに」・「毎日回答」してもらうための仕組み作りが大変

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に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



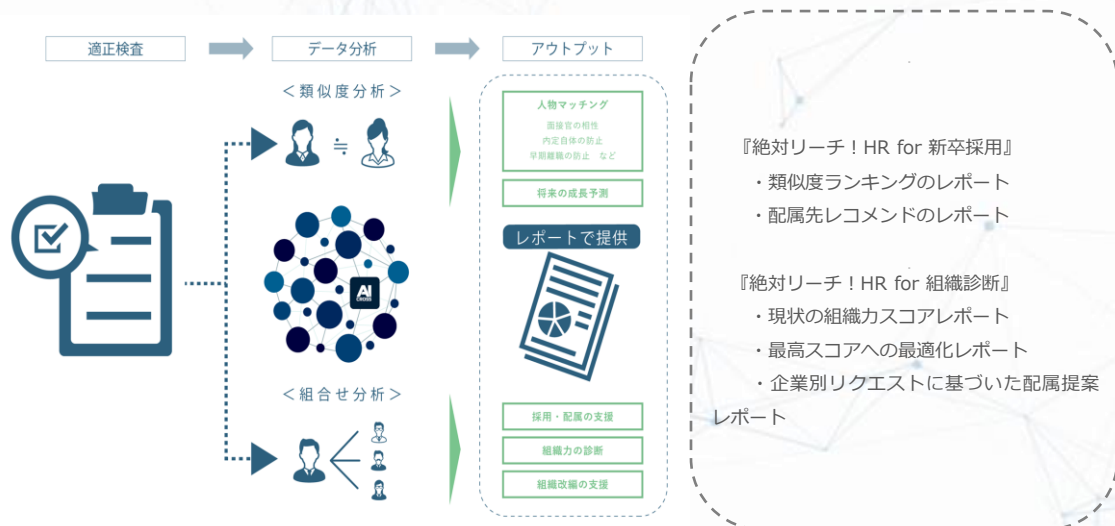
M&Aの目的

- ▶ 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

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

HR関連領域

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	2,529	132.6%
営業利益	191	255	133.9%
経常利益	190	255	134.2%
当期純利益	135	172	127.4%