Smart Work, Smart Life

2021年12月期 第3四半期 決算説明資料

AI CROSS株式会社

（証券コード：4476）

2021.11.16

INDEX

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

1：AI CROSSの事業概要…P.05

2：FY2021 3Q業績ハイライト…P.12

3：FY2021 3Qトピック…P.18

4：FY2021 4Q以降の取り組み…P.21

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

1

AI CROSSの
事業概要

AI CROSSの事業について

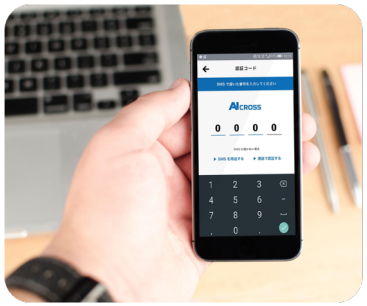
AI CROSS
Smart Work, Smart Life
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

拡大領域 メッセージングサービス

絶対リーチ!®

SMSのサービス提供を通して培った知見を
生かした『SMS単体では実現出来ない』
顧客コミュニケーションサービスの提供

- チャットボット ソリューション
- ドタキャン防止 ソリューション
- 安否確認 ソリューション
- DM効率化 ソリューション
- 本人認証 ソリューション
- 決済 ソリューション

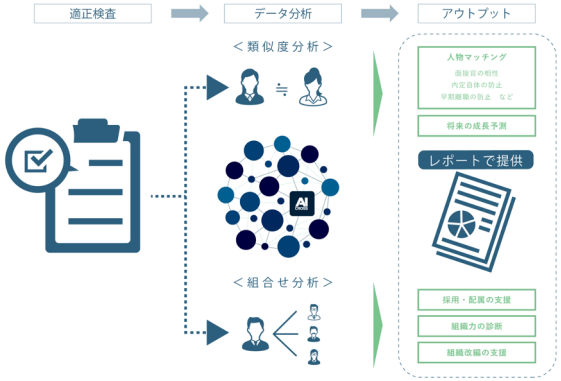


×

育成領域 HR関連サービス

HYOU MAN BOX

「AIとテクノロジーによる人材スキルの可視
化と適材適所活用」や多彩な働き方を
実現するHR領域サービスの提供



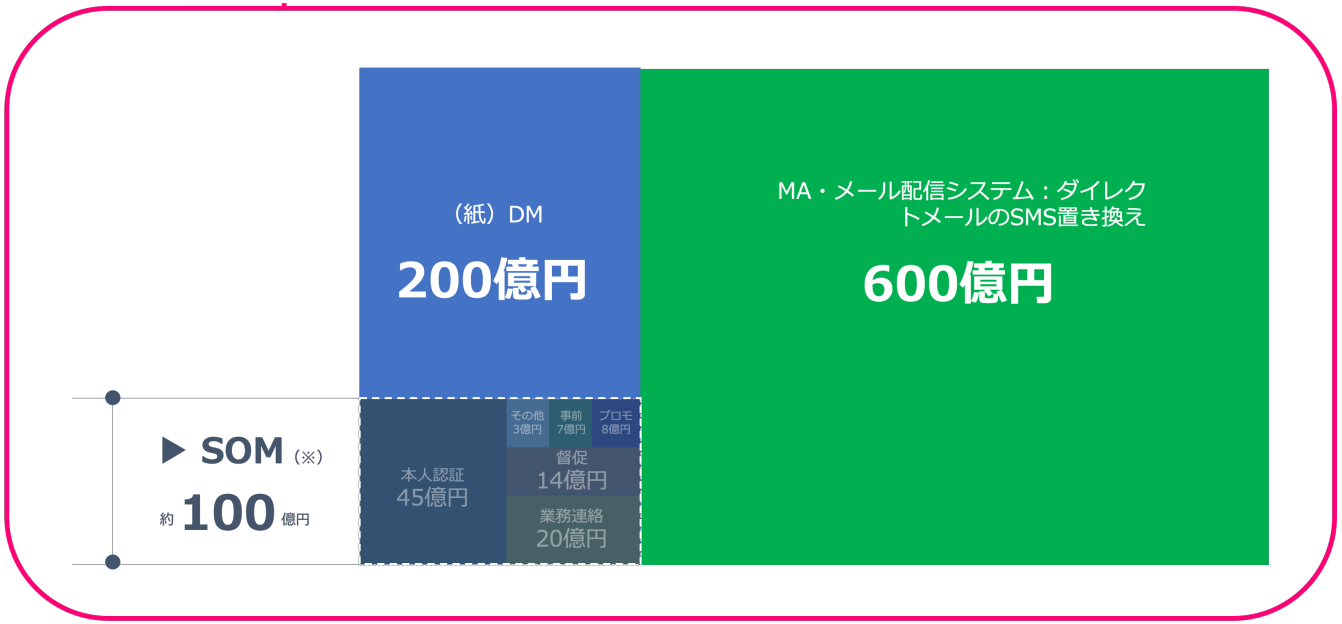
© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

私たちが現状想定するSMSの市場規模予測

AI CROSS
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

メッセージング領域で獲得しうる市場規模は約900億円と想定

▶ **SAM**（※） 約 **900** 億円



SAM サービスから獲得しうる市場規模

- MA・メール配信システム：ダイレクトメールのSMS置き換え（※）

（※）日本の労働人口6,800万人／3通／日 × 20営業日・ロイヤルカスタマの内10%をSMSへの置き換えとしてAI CROSS独自に算出/

- MA利用企業ダイレクトメールの内SMSへの置き換え

SOM アプローチしている顧客の市場規模

- 本人認証
- 業務連絡
- 督促
- プロモーション
- 事前連絡
- その他

規模算出のための参考データ（※）市場規模は下記レポート・IR資料を参考としつつ、AI ROSSが独自の調査・戦略・分析により算出した市場規模

SOM
❶デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 ミックITリポート「国内法人・海外法人・キャリア直別A2P-SMS市場と用途動向」
❷株式会社アクリート IR資料「2020年12月期通期決算補足説明資料」
❸株式会社ファブリカコミュニケーションズ IR資料「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（令和3年3月）」
❹当社 IR資料

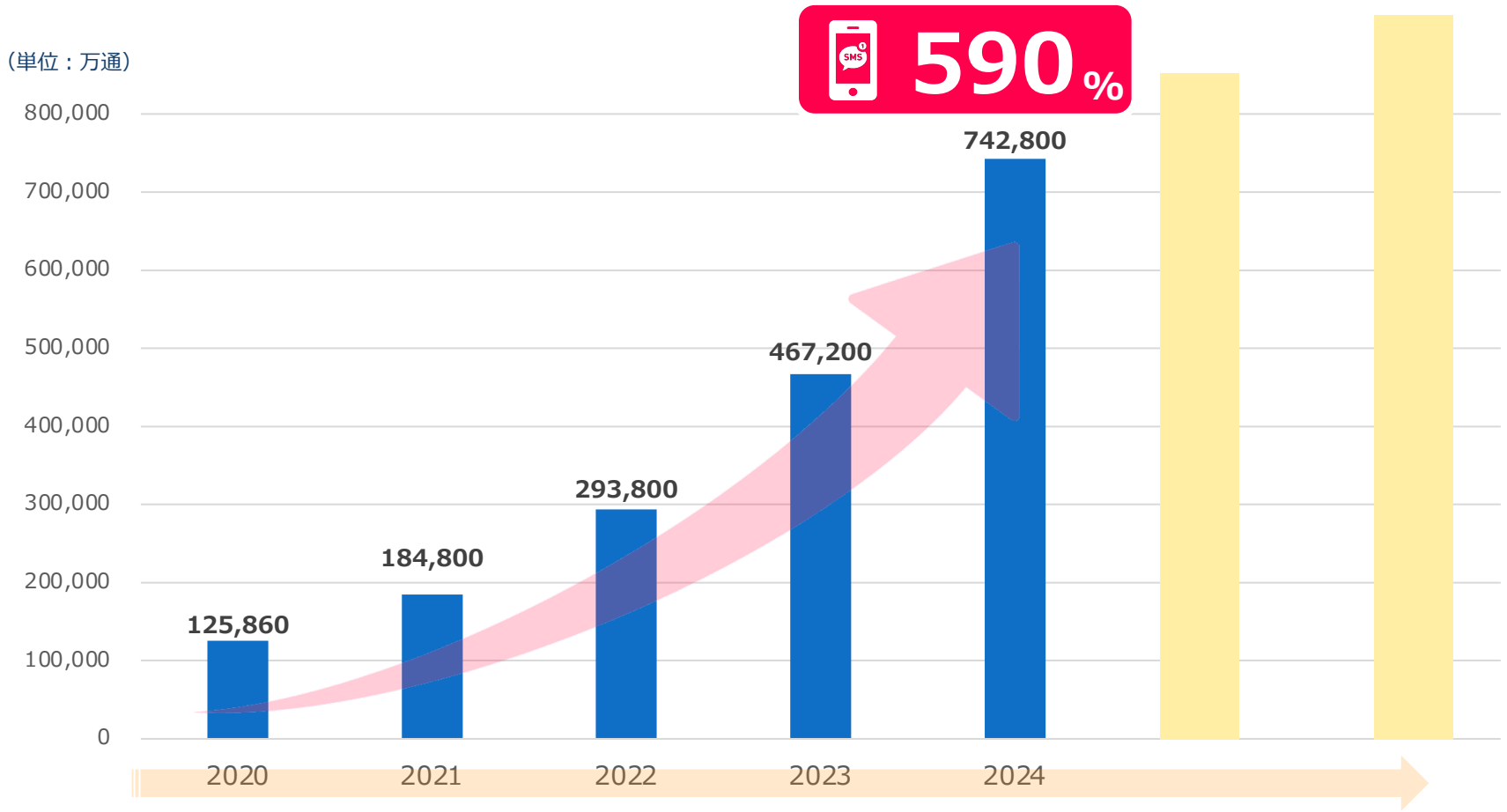
SAM
❺株式会社電通 リポート「2020年 日本の広告費｜プロモーション メディア」
❻株式会社アイ・ティー・アール レポート「メール／Webマーケティング市場2021」
❼株式会社アララ IR資料「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（令和2年11月 第2回訂正分）」

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

国内SMS市場の配信数の中期予測

AI CROSS
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

2024年までの国内SMS配信数伸び率590%が見込まれる高成長市場



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

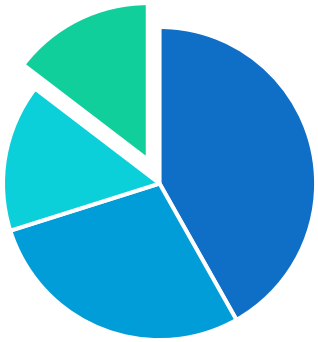
© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

メッセージングサービス市場について

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

根幹となるSMS市場は参入障壁が高く、BIG4社による寡占市場

寡占市場による安定性

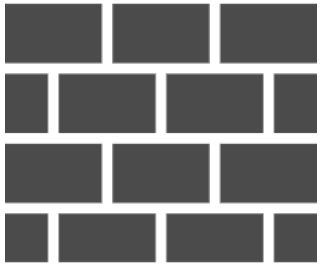


BIG4：
AI CROSS・アクリート・大手通信キャリア系企業・メディア4u

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。

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

2

FY2021 3Q
業績ハイライト

FY2021 3Q累計/FY2020 3Q累計 比較

AI CROSS
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

前年同期比で大幅な増収・増益を実現

	FY2021 Q1～Q3	FY2020 Q1～Q3	増減額	前期比
売上高	1,823 百万円	1,361 百万円	461 百万円	133.90 %
営業利益	217 百万円	108 百万円	109 百万円	201.51 %
経常利益	214 百万円	107 百万円	106 百万円	199.59 %
純利益	310 百万円	74 百万円	236 百万円	418.27 %

売上高

FY2021 3Qまでの累計売上は対前年累計と比較して130%以上の大幅な伸びを実現。

継続的なパートナー関係強化施策等による取引社数（前期末比115%）・配信数（前期比145%）拡大が大きく寄与。

※FY2020は単体決算、FY2021は連結決算数値

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

FY2021 3Qまでの業績推移について

AI CROSS
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

FY2021通期業績予想に対して段階利益はほぼ達成

FY2021

	Q1～Q3		通期業績予想		3Q進捗率	
売上高	1,823	百万円	2,529	百万円	72.06	%
営業利益	217	百万円	229	百万円	94.92	%
経常利益	214	百万円	229	百万円	93.58	%
純利益	310	百万円	332	百万円	93.41	%

売上高

FY2021 3Qまでの累計売上は18億円となり、通期計画に対して順調に推移。

メッセージング事業について、さらなる配信数の拡大と配信単価の向上により、トップラインの拡大とボトムラインの底上げを目指す。

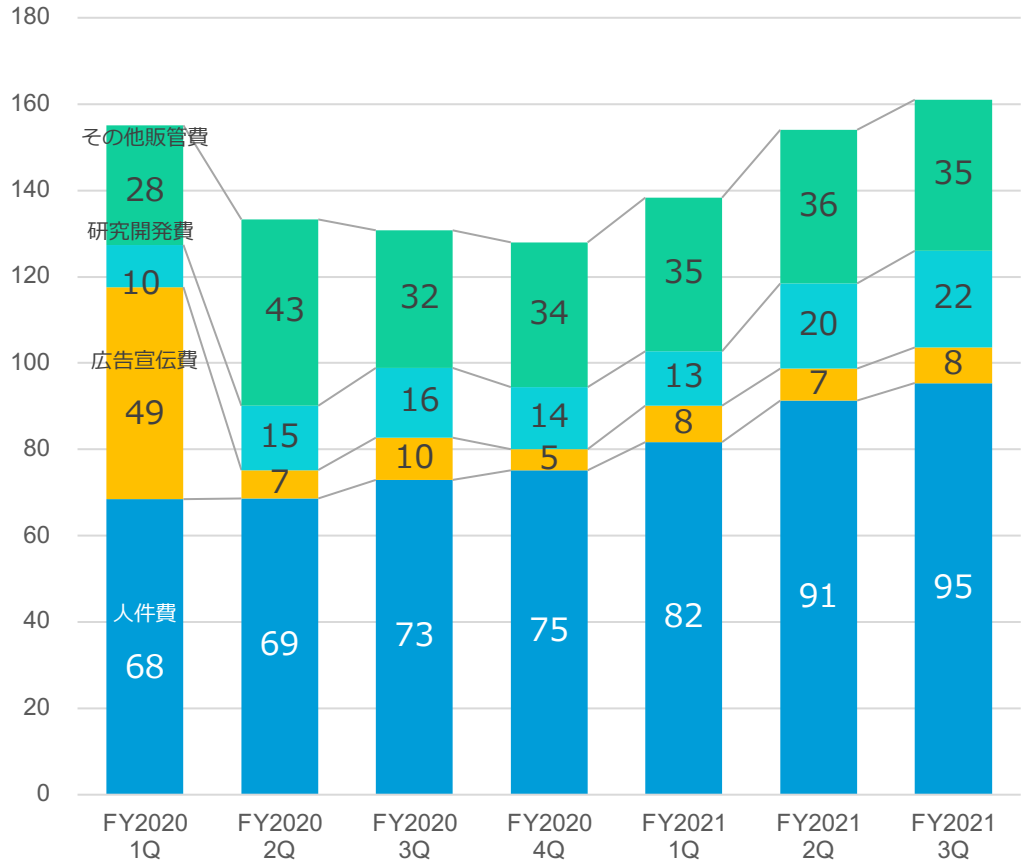
© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

販売費及び一般管理費の推移について

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

データサイエンティスト採用など事業強化のための投資を継続

(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	サービス拡大に伴って微増。
広告宣伝費	費用対効果を考えた運用を予定。
人件費	**データサイエンティストやコンサルタント人材など、今後も積極的な投資拡大を予定。**

※FY2020 1Q~FY2021 2Qは単体決算、FY2021 3Qは連結決算数値

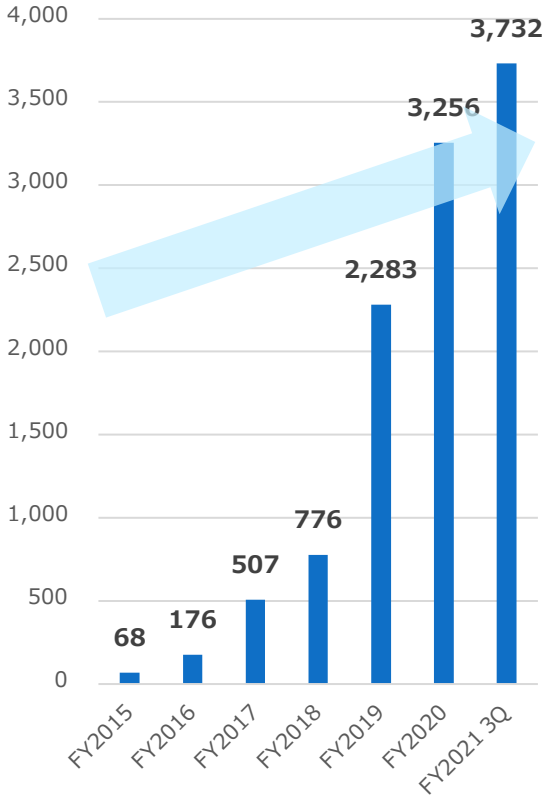
© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

KPIの推移

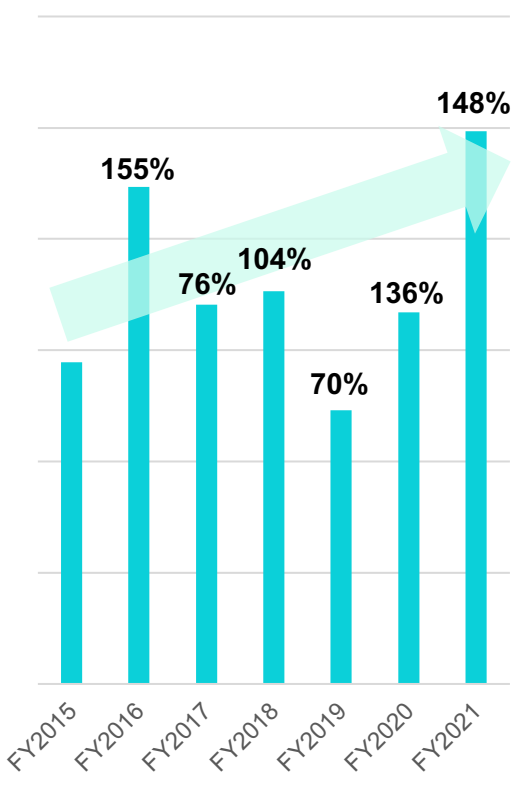
Smart Work, Smart Life
テクノロジーでビジネススタイルをスマートに

取引社数・1社あたりの配信数拡大に伴い平均単価は低下傾向

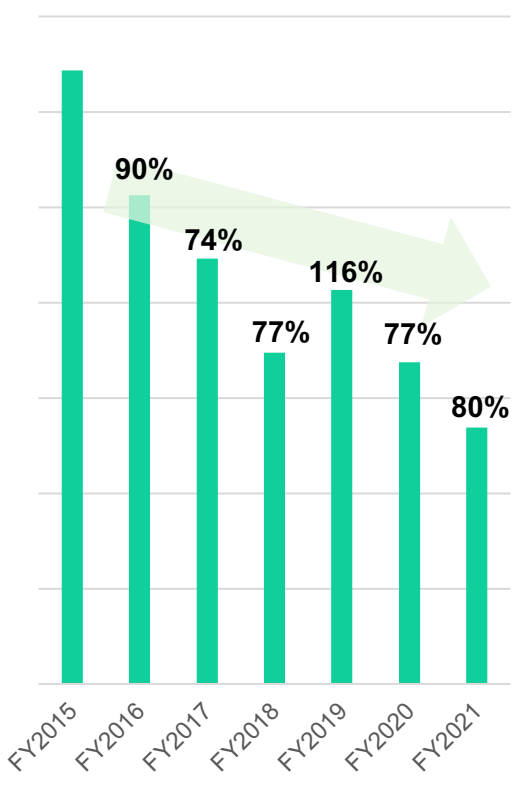
取引社数



1社あたりのSMS配信通数



平均単価推移

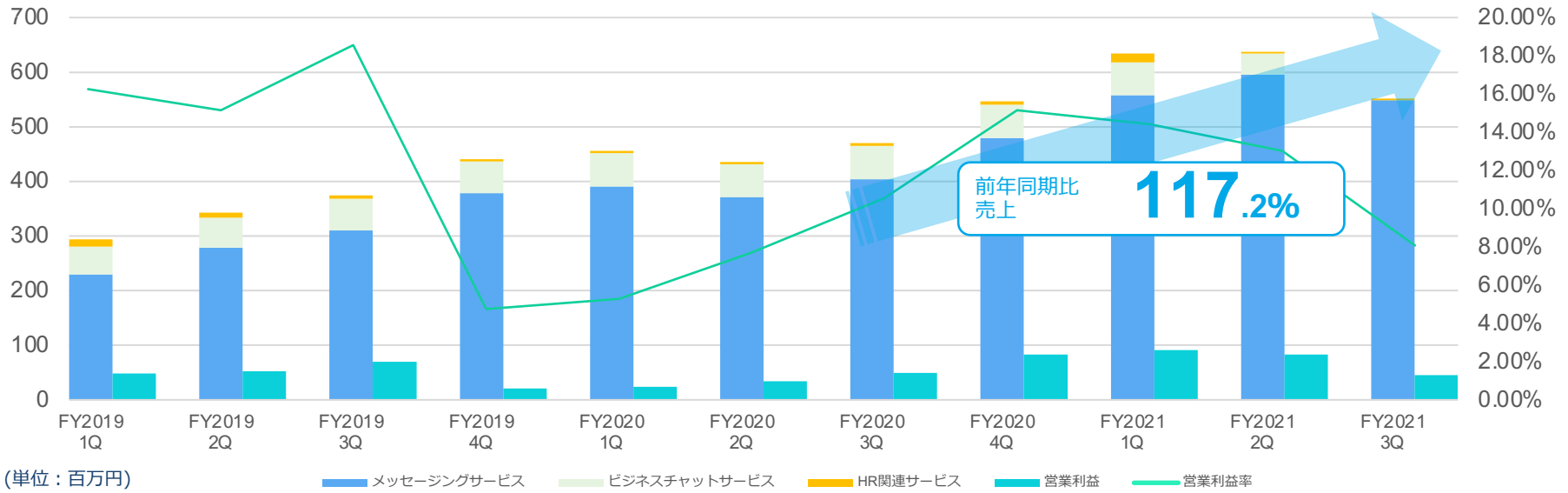


© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

四半期業績の推移について

AI CROSS
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

顧客基盤の拡大により着実な事業成長を継続



(単位：百万円)

事業年度	2019			IPO	2020				2021		
	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	293	342	374	440	455	435	470	546	634	637	**551**
営業利益	47	51	69	21	24	33	49	83	91	83	**42**
経常利益	46	50	62	10	24	33	49	82	90	81	**42**
当期純利益	31	34	41	17	16	22	35	60	61	221	**26**
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%	**7.77%**

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

3

FY2021 3Q
トピック

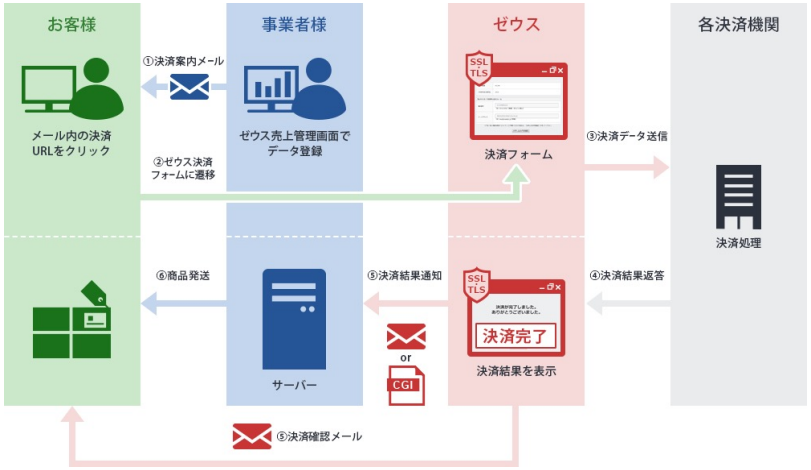
付加価値向上×配信価値向上の取り組み：メッセージングサービス

AI CROSS
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

ゼウス提供「メールリンク決済」サービスへのSMS提供による業務提携

SBI GROUP ZEUS Payment Service

ゼウスが提供する事業者向け決済サービスのうち、メールで決済URLを案内する「メールリンク決済型」の手段多様化として絶対リーチ!(R)SMSが採用



従来の連絡手段での課題

・登録されたメールアドレスが不明、もしくは変更されている場合、確認に時間がかかってしまう事象が発生

連絡手段の多様化を実現

・番号ポータビリティにより固定化が進むスマホ番号宛にSMSを介して決済URLの送信が可能になり、手段が多様化

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

CVCを通じた出資の実施

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

SaaS型OMO※ツール提供ベンチャー企業「UPBOND社」への出資を実施

AIX Tech Ventures

UPBOND
Bond your customers

UPBOND社のシステム連携や協業を図ることで、
SMSの販促用途（高単価・未開拓）の拡大を狙い、
AIを駆使した新たな業態への足掛かりとすることを志向

※OMO…Online Merges with Offlineの略で「オンラインとオフラインが融合した世界」を指す。
オンライン（インターネット）とオフライン（リアル店舗等）の境界線をなくして個々の顧客に最適なサービスを提供し、CX（顧客体験）の向上を目指そうという考え方。

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

4

FY2021 4Q以降の取り組み

成長に対する数値的目標

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

年平均**30%**以上の成長を継続

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

継続的成長を実現するための戦略

AI CROSS
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

メッセージング領域の拡大・HR関連サービスの育成

拡大領域	メッセージングサービス

絶対リーチ!®

×

育成領域	HR関連サービス

HYOU MAN BOX

配信数の拡大 × 配信価値の向上

メッセージングサービスの収益分解

社数 × [配信数 × 配信単価]

売上高

HR関連サービスの育成

継続的な新規サービスの創出・拡大機会を
探る事で、継続的な成長を加速

AI CROSS
Smart AI Engagement事業

メッセージングサービス × HR関連サービス

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

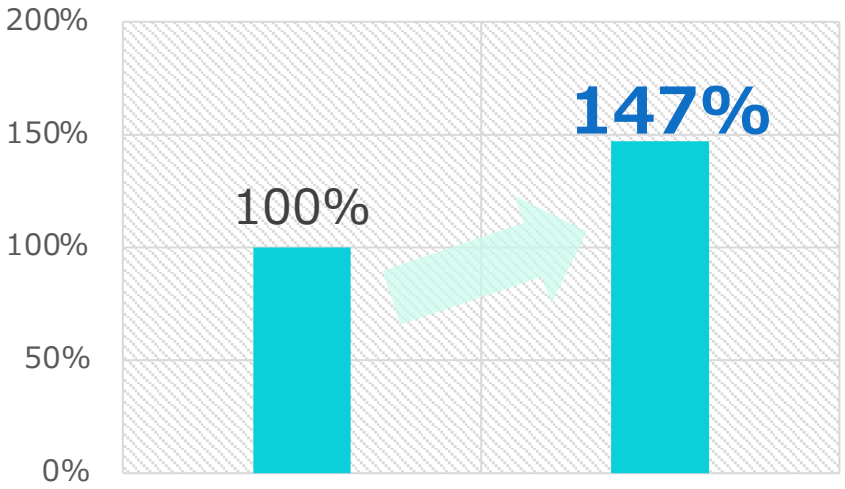
メッセージング成長戦略：配信数の拡大策一例

AI CROSS
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

継続的なパートナー関係強化による販売代理店の増加・配信数拡大

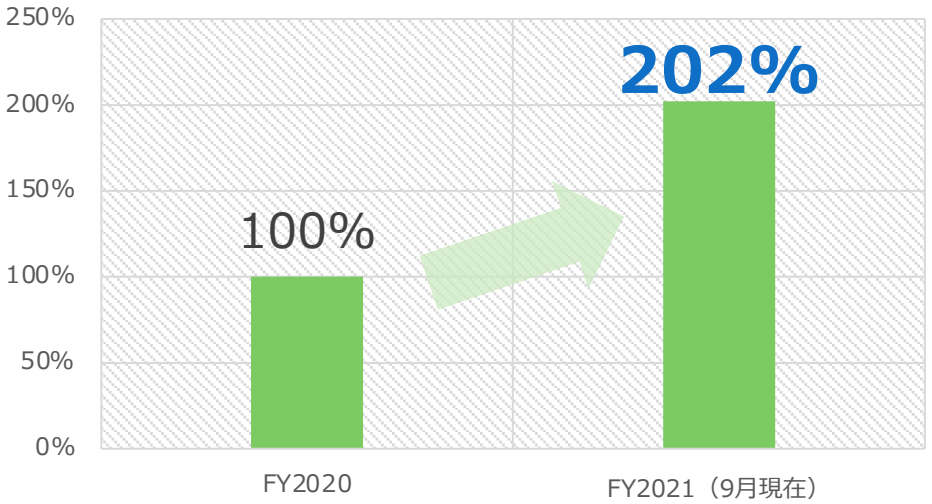
販売代理店専任チーム組成およびエンジニア・営業による定期ミーティング実施。
利用者・到達率・反応率レポートの実施による共同改善体制の構築

販売代理店数の増加率



	FY2020	FY2021（9月現在）
販売代理店数	85社	125社

大手海外SMS事業社売上推移



＜関係強化取組み結果の一例＞
大手海外SMS事業者に関して、活動を行ったところ、
利用通数の大幅拡大した結果、対前年比売上202%を実現。

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

メッセージング成長戦略：配信単価の向上策一例
配信数の拡大策一例

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

特定業界にて高シェアを持つパートナーへの個別ソリューション提供の開始

- 既存サービスを特定業界にて高シェアを持つ顧客向けに
  カスタマイズすることでアップセルを実現

（一例）
人材会社A社のコールセンター業務の一部を、
同社専用SMS + チャットボットの仕組みに置き換え

- SMSの配信数・単価を高め、年間売上**180%以上UP**（1,000万円/年）

今後は他パートナー・ユーザーへの横展開およびデータ分析を加えた
アップセルを目論む

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved

HR関連サービス育成❶：

AI CROSS
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

Hyouman BOX（ヒューマン ボックス）のサービス育成を推進

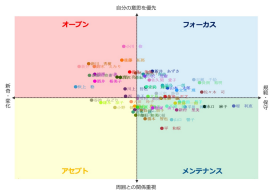
HYOU MAN BOX

個性の可視化とAIによる分析で、人材活用の最適化を支援するクラウドサービス（BtoB向けSaaS）

❶個性可視化： 個人の深層

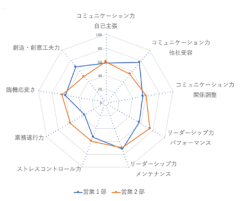
今まで可視化が難しかった個人の資質（非認知能力）の可視化を実現

❷適材適所： 組み合わせ予測・可視化



個人の適正の可視化から相性・組織全体のバランスなど最適な組み合わせを予測を実施

❸離職コスト： 変化をキャッチ



定期的に、人・組織を多面的に測定することで、社員やチーム、会社の変化をキャッチ。組織の変化に迅速に対応することが可能

❹人事戦略： データに基づいた人事決定

勘や経験に依存した属人的な人事から、データを重視した戦略人事への転換を実現し、より効率的で、成長性の高い組織を実現

© 2021 AI CROSS Inc. All Rights Reserved