

Smart Work, Smart Life

# AI CROSS

## 事業説明

AI CROSS株式会社

(証券コード：4476)



1 : 当社ミッションと事業概要	.....	P.03
2 : 業績推移	.....	P.06
3 : ビジネスモデル	.....	P.07
4 : 市場環境	.....	P.09
5 : KPI推移	.....	P.10
6 : 競争力の源泉	.....	P.11
5 : 今後の戦略	.....	P.13



# 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。

## 企業も、そこで働くヒトも、そして社会も、もっとスマートにできる

### 事業設立に至る2つのきっかけ

#### ①仕事上の経験

元々アメリカで、日本にない事業という観点で市場調査や提携先の調査を実施。

その時目をつけたのが、ショートメッセージサービス（SMS）。

売上を短期間で68倍にまでする企業もあった。

#### ②私生活での体験

米国での出産時、妊婦向けの適切なアドバイスを簡潔に送ってくれるSMSを直接活用。子育てをしながら働くことを実現できたことに感動。

一方帰国後、日本では当時まだ郵送がメイン、加えて文字がやたら多く分かりにくく、不便さが際立って見えた。



# 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。

### 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

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

### AIサービス



専門知識がなくても、保有するデータを用いて高精度な予測分析と、データに基づいた意思決定を支援するサービスをベースとして、企業における意思決定やDXを推進するサービスを企画・開発・提供を実施



#### 導入事例

販売量予測・来客数予測  
在庫予測

売上予測・出荷量予測  
発注量予測

プロモーション配信最適化  
離脱顧客の特定と防止



FY2019の上場時とFY2023を比較すると、  
売上高は+124.4%増収、営業利益は+53.7%増益

売上高

単位：百万円

FY2019 – FY2023  
+124.4%



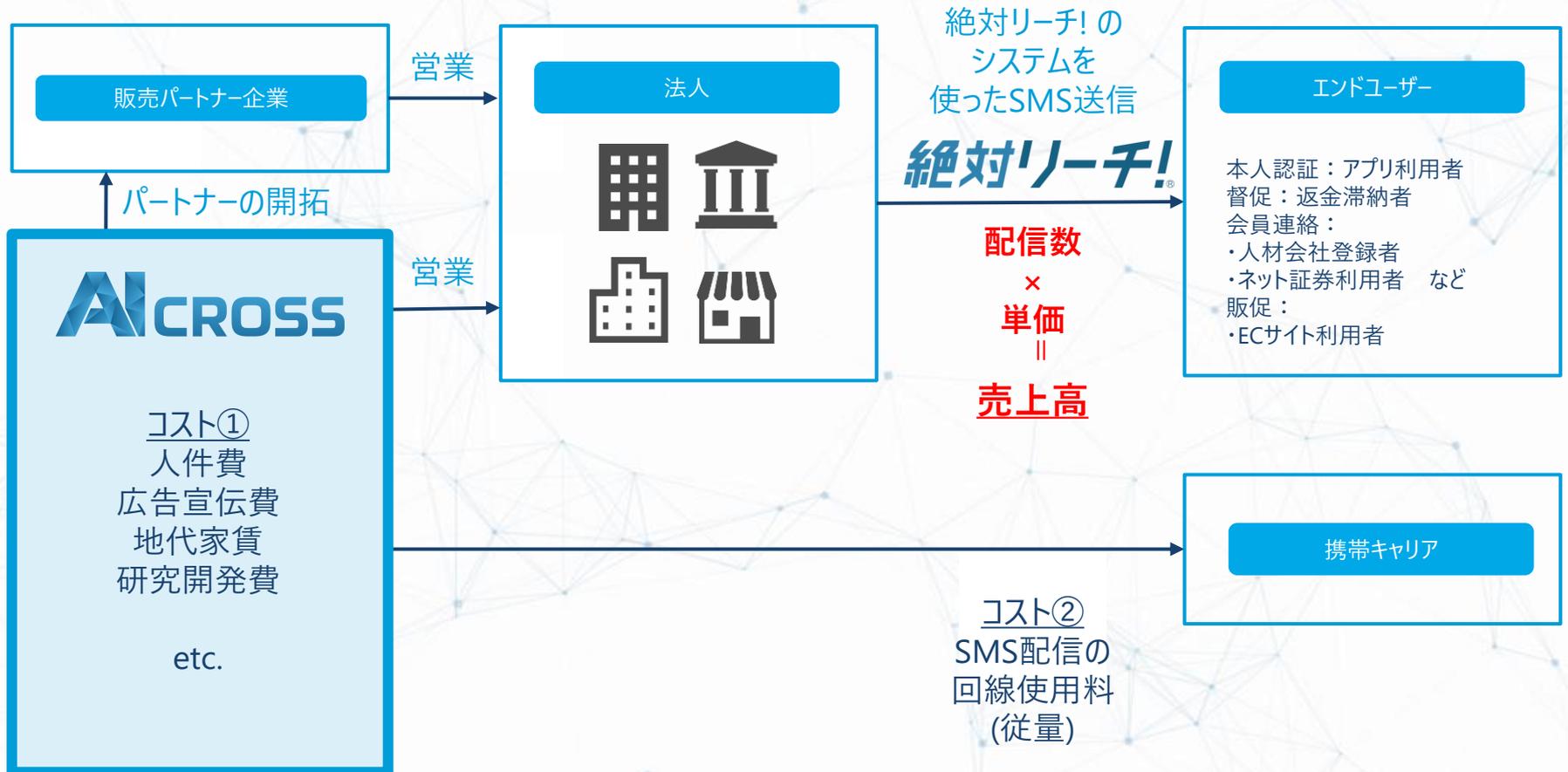
営業利益

単位：百万円

FY2019 – FY2023  
+53.7%



### 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





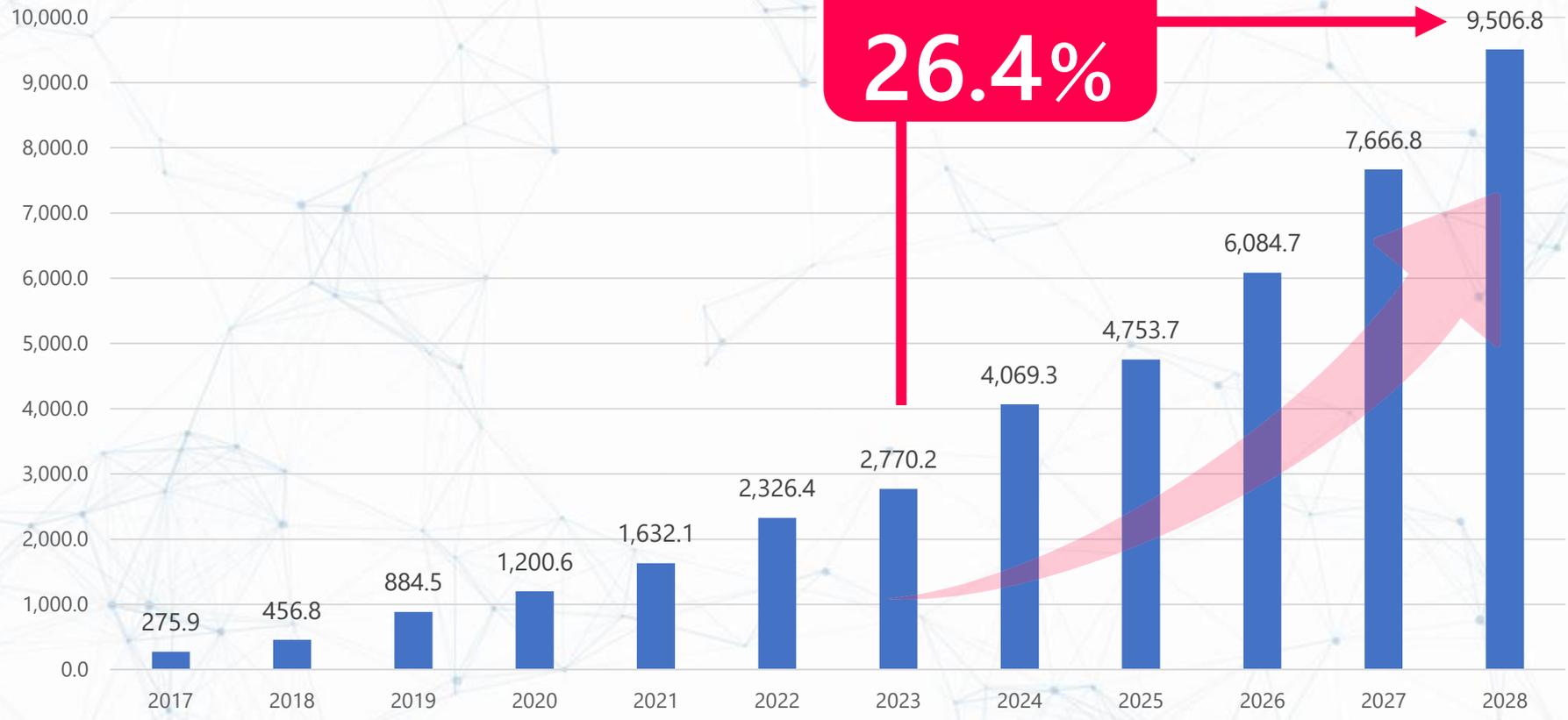
## メッセージングサービスの収益分解



# 売上高

# 国内SMS市場の配信数の中期予測

(単位：百万通)



2023年-2028年の  
CAGR  
**26.4%**

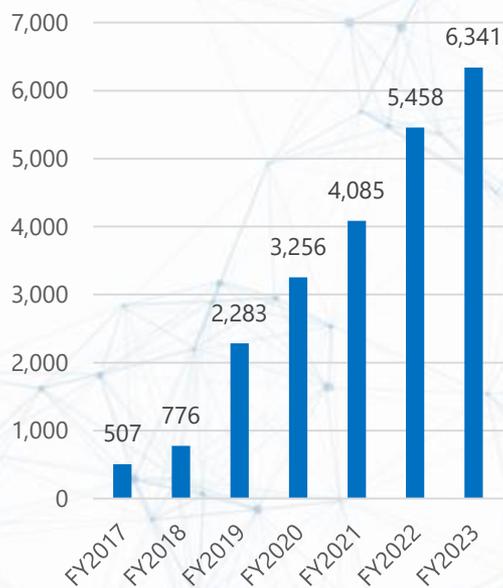
(※)海外アグリゲーターによる配信数を除く

(※) 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）」



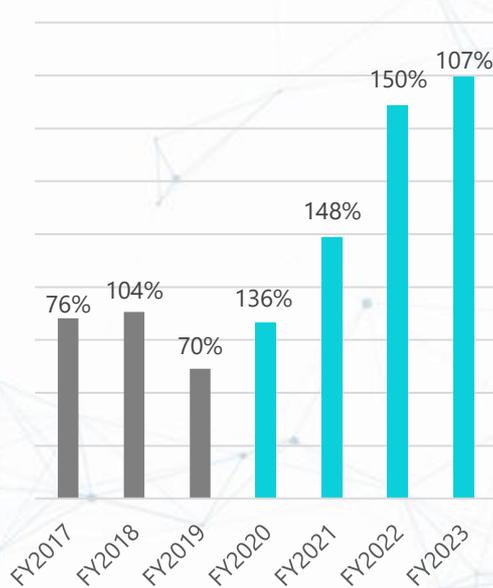
### 取引社数

提案力・営業強化により取引社数の拡大を実現



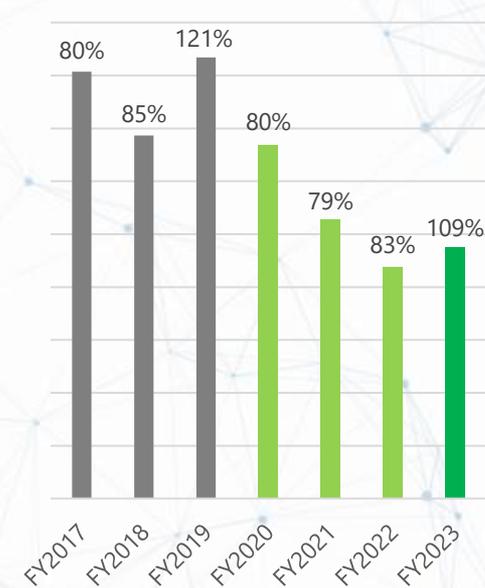
### 1社あたりのSMS配信通数

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



顧客基盤

様々な業界にまたがる「6,600社」を超える顧客基盤

金融・保険・製造・ECなど多岐にわたるお客様との取引きと  
ウェットな関係性の顧客基盤を保有

ソリューション力

多様な顧客のニーズに対応する  
新規サービス・ソリューション・価値提供能力

6,000社の顧客基盤からの課題・ニーズを  
新規事業経験者やエンジニア・データサイエンティスト等の  
さまざまなケイパで新たな価値や事業をスピーディーに創出が可能

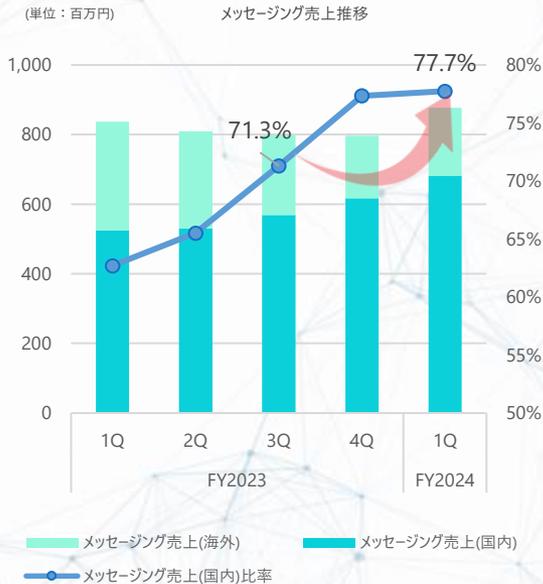
6,600社を超える様々な業界・職種の顧客との取り組み実績を活かした企業コミュニケーションを中心とした課題解決提案力

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等の水平展開実現が可能



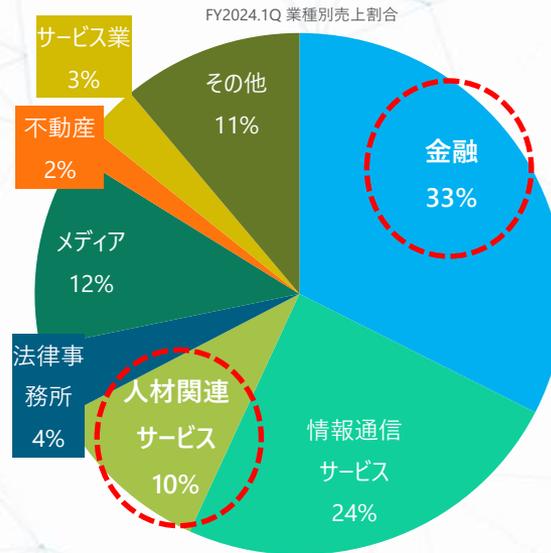
## メッセージングサービス：今後の戦略

### ① 継続して国内顧客へ注力



FY2023.3Qより収益性の高い国内顧客の獲得および配信数の拡大に注力したことにより、国内比率は77.7%

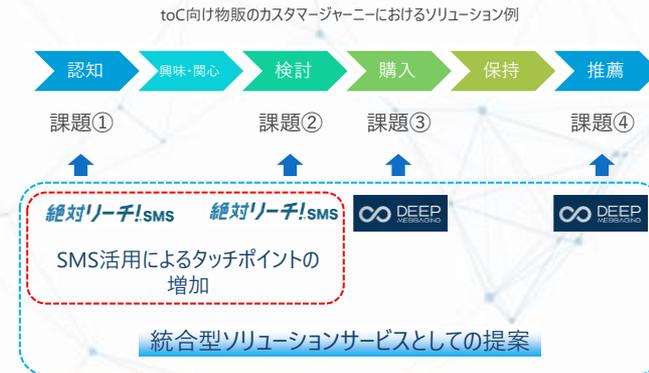
### ② 金融を中心とした業界特化施策



(※) 詳細はP.24「FY2024.1Q：業界特化施策状況」を参照ください。

金融や人材関連サービスが利益率改善を牽引

### ③ 提供価値の進化

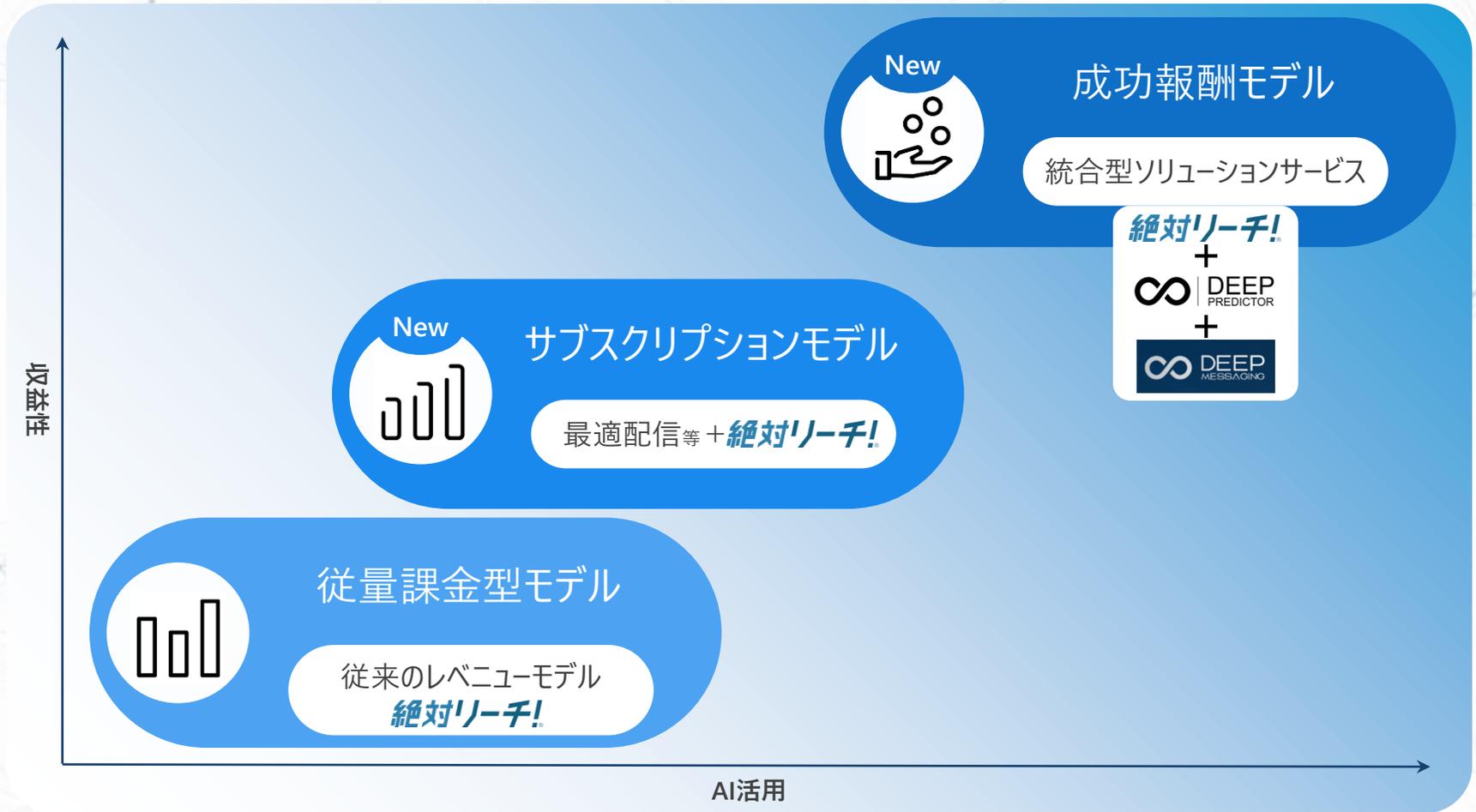


カスタマージャーニーにおける課題にSMSを活用し、タッチポイント増加の事例を蓄積

### CXツールへのSMSの進化

カスタマージャーニーにおける更なるタッチポイントの増加に向けて、当社の各プロダクトを活用し、統合型ソリューションサービスを提案

### 新たなレベニューモデルを導入し、AI活用により収益性を向上を実現



(※) レベニューモデルの詳細はP.28「目指すべきレベニューモデル」を参照ください。

お客様の課題解決に向けて、需要予測や来客予測などの  
AI予測のPoC (※) を蓄積

~FY25

事業の柱へ

FY24 注力方針

AIを活用した事業の創出

— FY24.1Qの主な実績

- ◆ 在庫最適化/某専門商社案件  
過去の売上・在庫データや外部データを学習し、需要予測し、仕入を管理
- ◆ 宿泊料金最適化/某大手システム会社案件  
予約データや部屋タイプ、日付等から予約傾向（ブッキングカーブ）を予測し、ホテルのダイナミックプライシングに活用
- ◆ 生成AI活用DX/某大手プラント会社案件  
各プロジェクトの作成文書データを蓄積したデータベースの検索結果として、生成AIを活用した対象書データの要約を出力

AI関連サービス

CXツールへのSMSの進化

AIを活用しユーザーの行動変容を促すツールにSMSを進化

メッセージング  
サービス

22/7月～

メッセージ配信最適化に向けた  
AI活用、AI SaaS開発

絶対リーチ!sms  
powered by ChatGPT

DEEP  
PREDICTOR

DEEP  
MESSAGING

FY2022

FY2023

FY2024

(※) PoC：“Proof of Concept”の略。新しい技術やソフトウェアの開発において、その実現可能性や有用性を確認するための重要なステップのこと。

## 福岡・北九州エリアの地域DXを「産官学金」連携により推進

