

The logo for AI CROSS, featuring the letters 'AI' in a stylized, blue, 3D block font, followed by 'CROSS' in a bold, blue, sans-serif font. The background of the slide is a light blue network of interconnected nodes and lines.

AI CROSS

2020.02.14

2019年12月期決算説明資料

AI CROSS株式会社（証券コード：4476）



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は、企業が最大のアウトプットを出せるように業務効率化のサービスを提供。それによって、従業員の方がSmart Lifeを実現できるお手伝いをいたします。

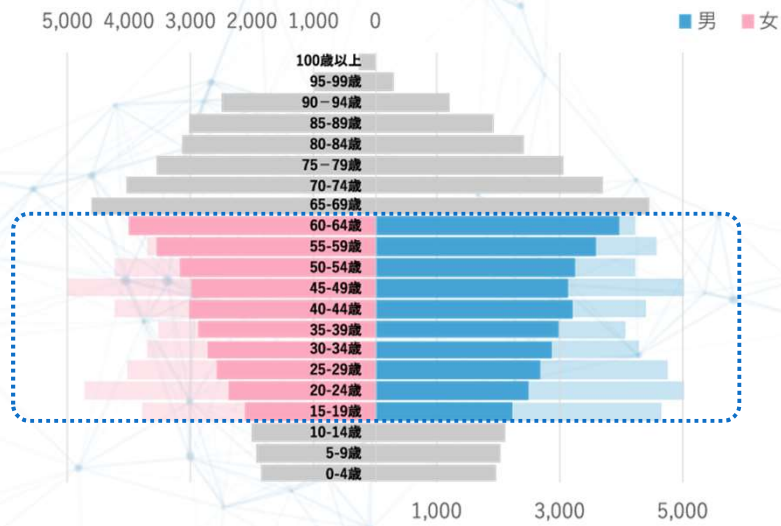


原田典子



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) ※1

(※1) 出典：国立社会保障・人口問題研究所



働き方ICT市場の拡大

「働き方の多様化」が求められ、働き方ICT市場規模は大幅拡大が見込まれる



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



業務効率化
メッセージング
サービス
絶対ノーチ!
AIX Message

働き方改革
ICT市場

生産性向上
ビジネスチャット
サービス
InCircle
TALK InCircle



解析

AI Analytics
サービス

People Engagement®
Cloud

1. 2019年12月期 通期決算

2. 2020年12月期 業績見通しと戦略

3. 参考資料

1

2019年12月期 通期決算

FY2019業績

売上高： **14.5** 億円

営業利益： **1.9** 億円

経常利益： **1.7** 億円

純利益： **1.2** 億円

売上高、営業利益、経常利益、純利益 すべて過去最高を達成

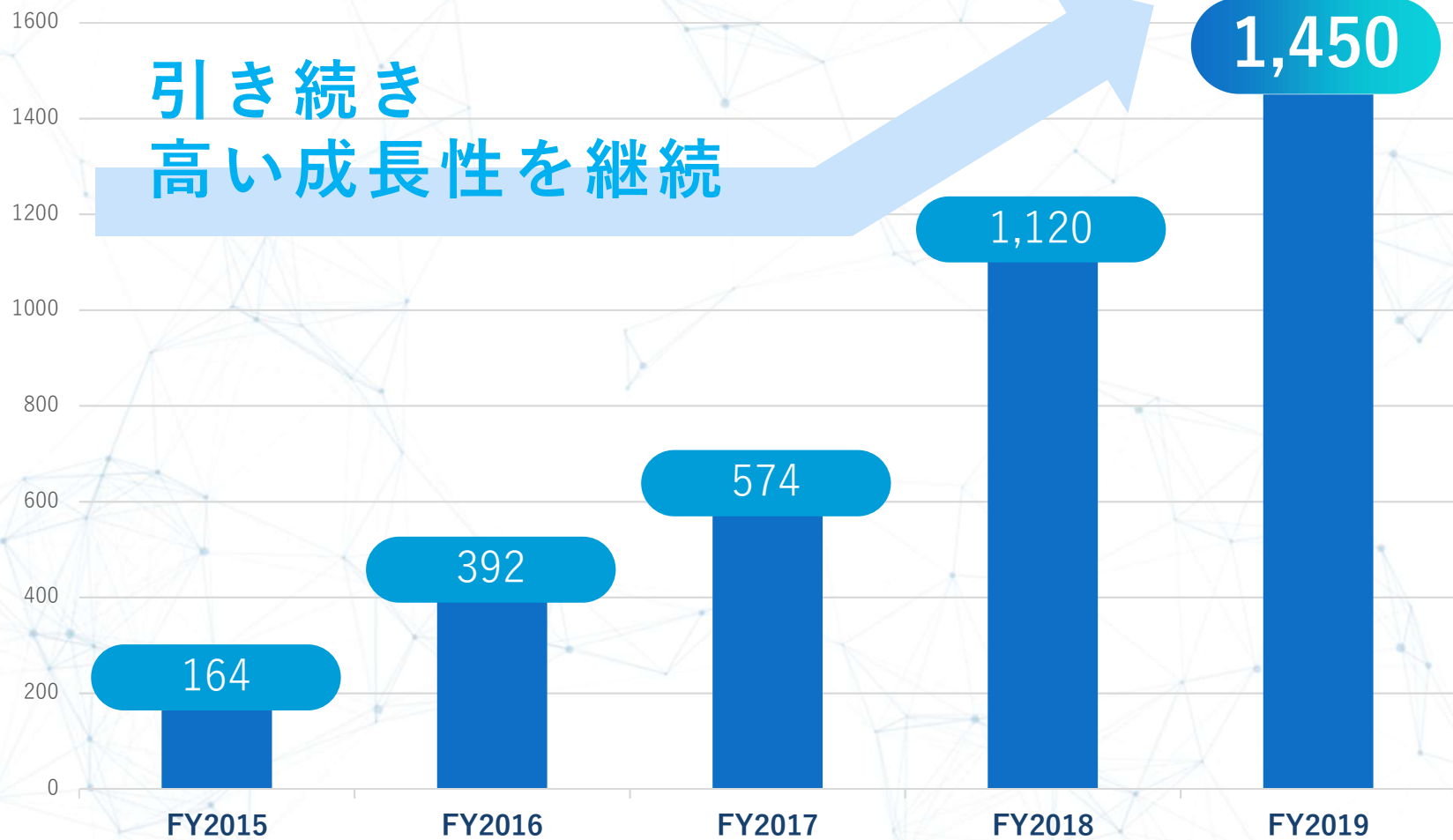
- ・ サービス利用用途拡大により、新規利用社数が堅調に増加
- ・ マーケット拡大により既存顧客の売上も増加

2019年12月期 通期の業績



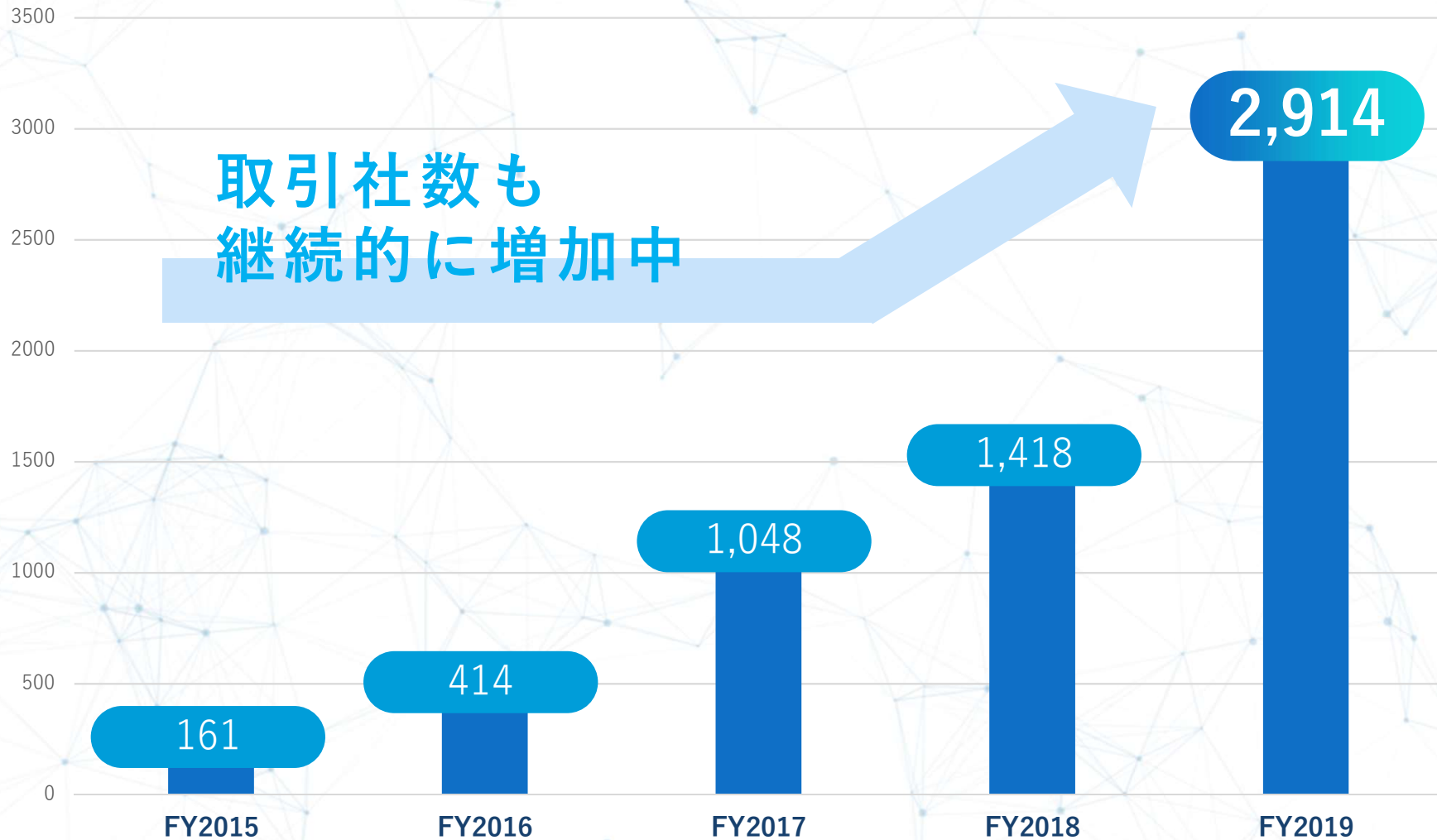
単位：百万円	FY2019	FY2019 予測	FY2018		YoY
売上高	1,450	1,329	1,120	↑	29%
メッセージングサービス	1,197	-	812		47%
ビジネスチャット サービス	221	-	178		24%
AI Analyticsサービス	32	-	-		-
その他	-	-	130		-
営業利益	190	155	100	↑	89%
経常利益	170	140	95	↑	78%
当期純利益	124	95	87	↑	42%

売上高の推移



(単位：百万円)

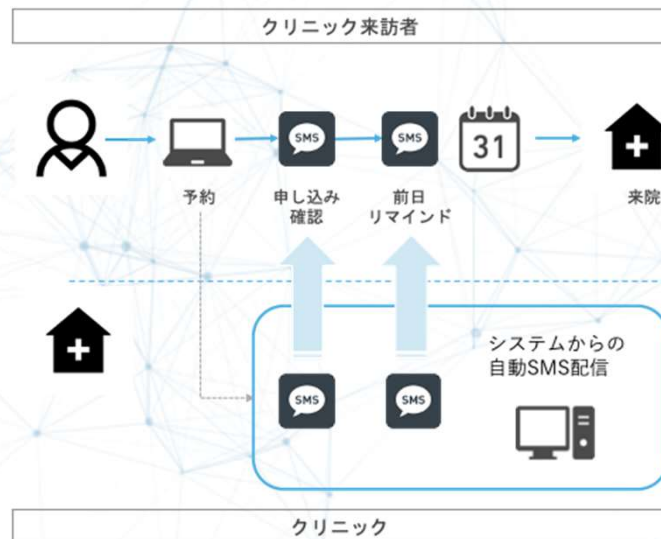
取引社数の推移



業界特化型販社の増加や新分野での サービス活用拡大



業界特化型販社での利用増加



新分野での
メッセージングサービス活用

フェンシング高円宮杯での
ファンベースマーケティング
施策の一貫として活用

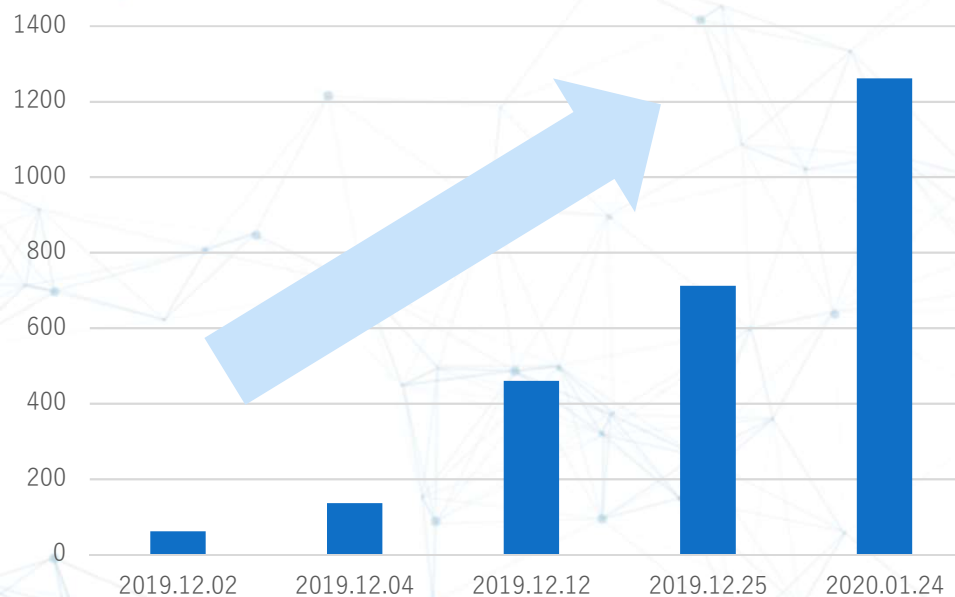


+メッセージ自社公式アカウント公開



5G時代を見据えたPR発信ツールとしての効果検証開始
(2019年12月末時点：docomo向けのみ)

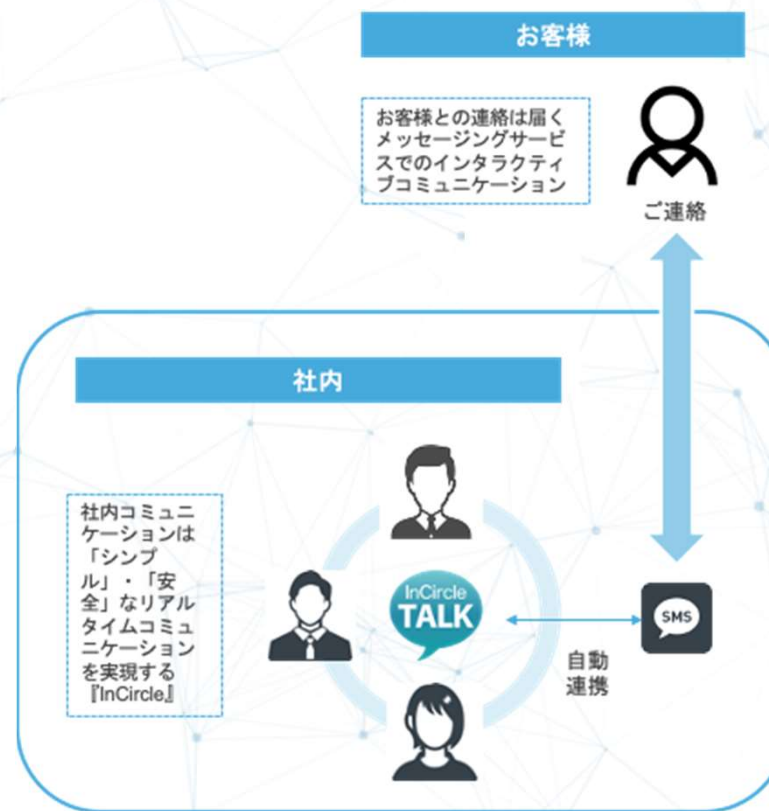
公式アカウント登録数 推移



AI CROSSだから可能な ビジネスチャット『InCircle』 + α 活用の拡大



地域密着型企業の「ゆたか証券」様事例などボット・SMSとの複合利用や環境に特色ある企業でのチャット活用が拡大中





研究・開発を進めてきたAI領域にて サービスの収益化を実現

チャットデータ



自社AIエンジン



学習された離職傾向データを元に
AIエンジンが離職可能性を判定

エンゲージメントの
可視化

順位	ID	月次											
		4月	5月	6月	7月	8月	9月						
1	1000001	2.88	2.85	2.88	2.88	2.88	2.88						
2	1000002	2.86	2.86	2.86	2.86	2.86	2.86						
3	1000003	2.85	2.85	2.85	2.85	2.85	2.85						
4	1000004	2.84	2.84	2.84	2.84	2.84	2.84						
5	1000005	2.78	2.78	2.78	2.78	2.78	2.78						
6	1000006	2.77	2.77	2.77	2.77	2.77	2.77						
7	1000007	2.75	2.75	2.75	2.75	2.75	2.75						
8	1000008	2.73	2.73	2.73	2.73	2.73	2.73						
9	1000009	2.71	2.71	2.71	2.71	2.71	2.71						
10	1000010	2.71					2.71						
11							2.71						

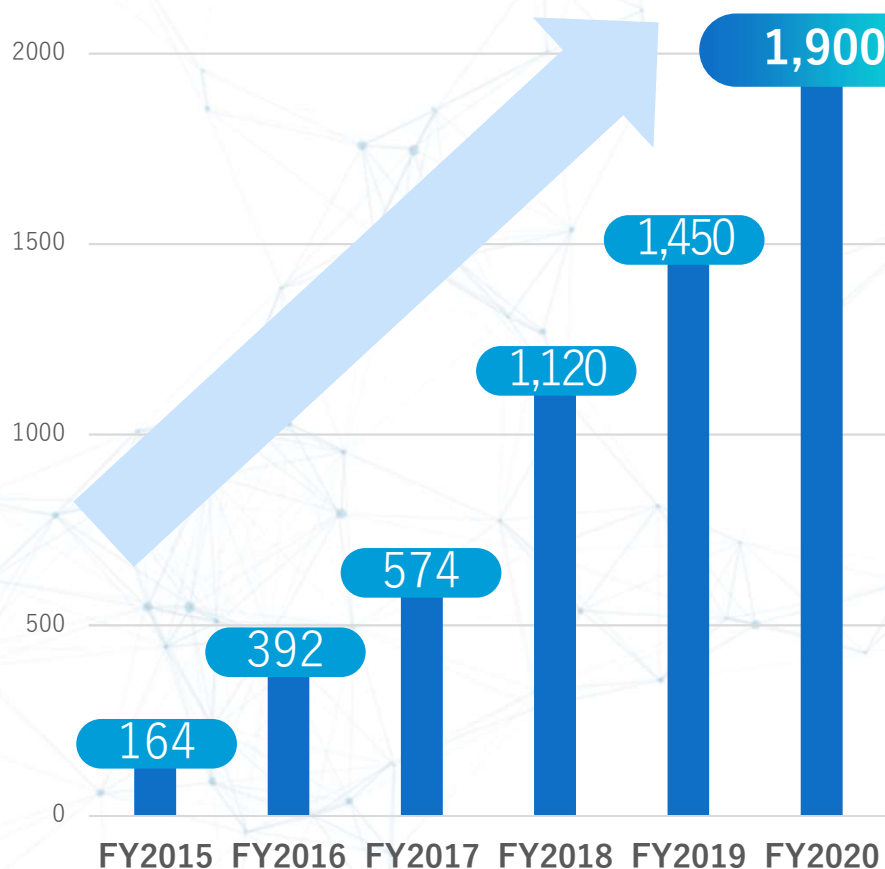
2

2020年 積極投資の攻めの年

2020年12月期

業績見通しと主要施策

売上躍進、高水準の売上総利益を継続



(単位：百万円)

単位：百万円	FY2020予想	FY2019
売上高	1,900	1,450
営業利益	200	190
経常利益	197	170
当期純利益	134	124

積極的な先行投資により成長を加速

人材投資

Human resources

専門人材 登用

オフィス 移転

プロモーション

Promotion

サービス認知拡大

サービス拡販

事業拡大・新規事業創出のスペシャリストを登用



櫻井 稚子

ABC Cooking Studioに契約社員として入社、翌月から正社員として勤務し、半年後には店舗統括責任者に任命される。その後、エリア執行責任者、人事部長、戦略本部長など歴任。エリア執行責任者時代は、子会社のABCスタイルの社外取締役も兼任。その後取締役副社長を経て、代表取締役社長となる。就任翌年より3年間増収増益を果たす。

2010年より中国含む東南アジアへの新規出店を開始。現在38店舗まで拡大を実現。後にフランチャイズ契約を結び、日本ABCとの連携を図る。また、韓国法人は日本の直営として、代表取締役も兼任。

現在は当社を除く「オイシックス・ラ・大地」、「トレタ」2社の社外取締役を努めるとともに、NTTドコモスマートライフ推進部フードテック担当部長として、新規事業の立上げ・M & Aなどを手掛ける。

サービス開発の高速化・拡販のための人員強化 および人員増加によるオフィス移転を実施

専門人材の採用



エンジニア増員による開発・改良の高速化およびセールスによる販売力強化を加速させるための人員増加を推進

オフィス移転



多様なワークスタイルに対応した職場環境を整備することで業務効率の向上を実現

サービス認知拡大

メッセージングサービス『絶対リーチ™!』



SMSの利便性をまだ知らない法人を
対象とした**便利機能をセットにした**
パッケージングサービス

絶対リーチ!

順調に認知拡大中 < 1/27 ~ 2/13 状況 >

YouTube < 広告視聴数 推移 >



サービス開始わずか3週間で受注発生

▶ YouTube再生回数：
80,000回Over

▶ 問い合わせ役職者割合：
役員層 19%
役員層からの直接指示 11%

▶ お問い合わせ業種：
To C 向けサービス (SaaS含む) 30%
メーカー 12%
ファッション 6%
エネルギー 6%
他

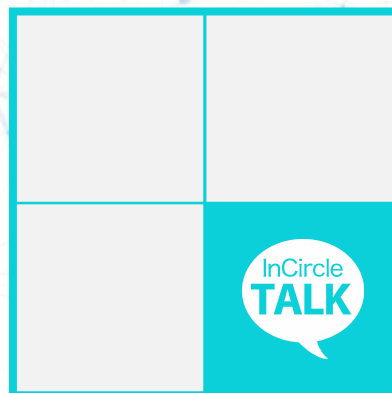
サービス特性を生かした
「選択と集中」の戦略を実践。

業界・用途にあった訴求力強化



ITリテラシ：高

現場の
多様性
無

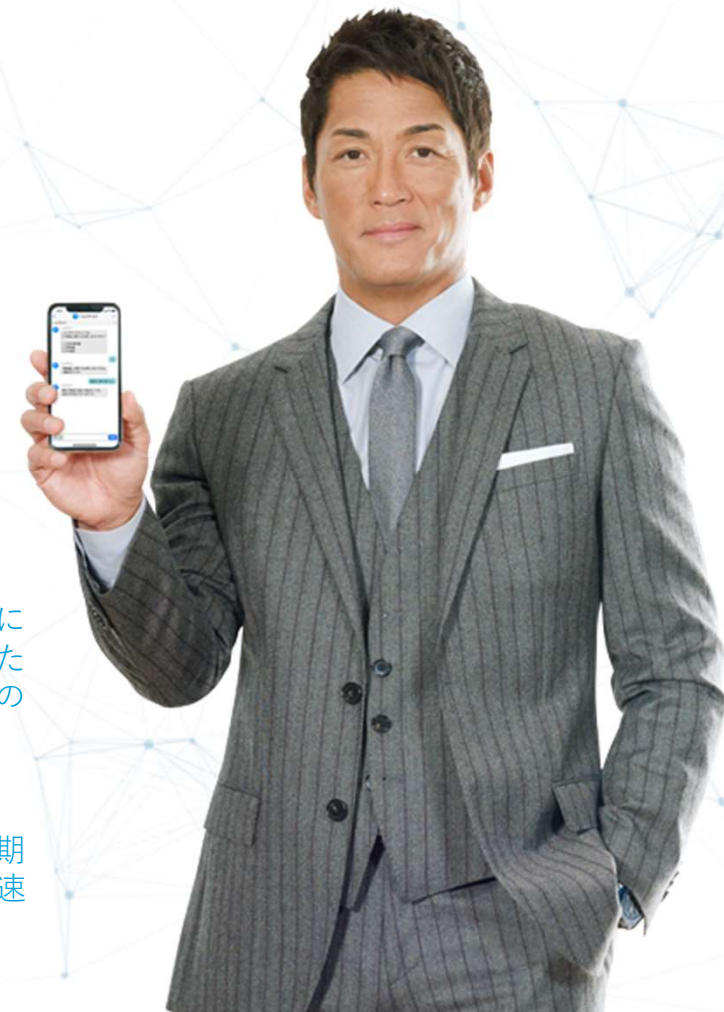


ITリテラシ：低

現場の
多様性
有

▶ **グランドデザイン：**
伴走支援が必要な法人に
対して、訴求力を持った
提案が可能なプラン等の
創出

▶ **取り組み（一例）：**
マニュアルプランの早期
創出により、商談の高速
化を実現



3

參考資料

会社概要



会社名	AI CROSS株式会社（証券コード：4476）	
所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-2-2 虎ノ門30森ビル8F	
事業内容	ビジネスコミュニケーションプラットフォーム事業 メッセージングサービス開発・運営 ビジネスチャットサービス企画・開発・運営 AI Analytics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
	取締役	菅野 智也
	取締役	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）	丸山 義憲
	取締役（社外、監査等委員）	櫻井 稚子
	取締役（社外、監査等委員）	仙石 実
従業員数	35名（2020年1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



鈴木 さなえ

1997年東京工業大学理学部卒業。大学卒業後、NEC系情報通信会社、ドイツ系ソフトウェア企業SAPでサービス業界向け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。分社後、管理体制の構築を指揮し、2015年3月より現職。

本資料の取り扱いについて



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。