

HEROZ

2024年4月期 通期 決算説明資料

2024年6月14日

目次

1. 2024年4月期のハイライト
2. 事業概要
3. 事業戦略のアップデート
4. 2024年4月期 通期連結業績
5. 2025年4月期 通期業績予想
6. セグメント別の取り組み
7. よくいただくご質問
8. 参考資料（グループ会社概要）

01

2024年4月期のハイライト

2024年4月期 通期決算 業績サマリ

- 2024年4月期の累計業績は、**売上高 4,841百万円（前期比62.4%増）、EBITDA 901百万円（前期比47.8%増）、営業利益 451百万円（前期比75.0%増）**で着地
- AI/DX 事業は、通期を通してHEROZのBtoB事業が20%弱、BtoC事業が9%程度成長したほか、11月にグループ会社化したエーアイスクエア社のコンタクトセンター向けプロダクト事業が貢献
- 「HEROZ ASK」「JOINT」の2プロダクトを立ち上げ、今後はリカーリング型の収益を拡大

2024年4月期は 新たに2社を グループ会社化

- 11月にエーアイスクエア社、3月にティファナ・ドットコム社の2社をM&Aし、グループ会社化
- 2024年4月期の業績には、エーアイスクエア社は5か月分貢献、ティファナ・ドットコムは来期より業績を反映
- コールセンター向けAIプロダクト「Quick」シリーズ、及び「AIさくらさんシリーズ」がグループのAI SaaS型プロダクトとして加わり、グループ全体でのプロダクト間シナジーを加速させていく

グループ戦略 HEROZ 3.0 「Sell Work, not AI」

- 生成AIの発展に伴って、AIは相当な部分で従来は人が担ってきた業務に対応が可能に
- 当社はこれまではAI（IT）の開発やツールの提供が中心であったが、**単なるツール提供にとどまらず、生成AIを活用した抜本的な業務変革を起こし、従来の人が担っていた領域に対して、Workを提供していく**（事業として、当該事業を展開していく）
- 当該戦略に従って、2023年11月にはエーアイスクエア社を、2024年3月にはティファナ・ドットコム社のグループ会社化を実施。当面はコンタクトセンター業務のWorkの提供を視野に戦略を推進予定

事業収益性に関する 業績指標

EBITDA

- 当社は、キャッシュを生み出していく指標であるEBITDAを重要な業績指標と設定し、EBITDAの成長を通じて持続的に企業価値・株式価値を向上させることを目指す
- 計算式：営業利益 + 償却費等の非資金費用（減価償却費181百万円、株式報酬費用42百万円、のれん償却費172百万円、敷金償却2百万円、棚卸資産評価損51百万円）
なお、のれん償却費に特別損失分は含まれない
- 償却年数
 - ・機械学習用サーバ投資については、主に耐用年数5年・定率法
 - ・のれん発生額（取得時）および償却期間
バリオセキュア社 14年（2,180百万円）、ストラテジット社 9年（219百万円）※2022年10月より償却開始
エーアイスクエア社 12年（273百万円）※2023年10月より償却開始
ティファナ・ドットコム社 15年（627百万円）※今後追加のれんが発生予定

AI SaaSに関する 業績指標

ARR
リカーリング売上比率
解約率

- 当社はグループ戦略としてAI SaaSを掲げ、より汎用的な課題解決に取り組んでいく方針
- SaaSビジネスモデルにおいて重要な下記の指標を当社として重視して経営に取り組んでいく
- ARR（Annual Recurring Revenue（年次経常収益））
SaaSビジネスの成長性や収益性を把握するために欠かせない重要な指標
四半期の最終月の12倍として試算
- リカーリング売上比率
毎月定期的に売上計上可能な継続売上を示す指標
- 解約率
上記のリカーリング売上の安定性を示すには、既存顧客の解約率が重要な指標

02

事業概要

● 売上高の推移と主な沿革

(単位：百万円)

HEROZは、「驚きを心に」をコンセプトに、世界を驚かすサービスを創出することを目指し創業しました

人は皆、固有の能力を備えていると信じ、サービス創出を通じ「一人でも多くのヒーローの誕生」にもつなげていきたいと考えています

テクノロジーの力を最大限に発揮しつつ、とにかく面白く、人が驚くようなことをしたい、この思いが私達の根底にありますそれが、HEROZの「驚きを心に」というコンセプトです

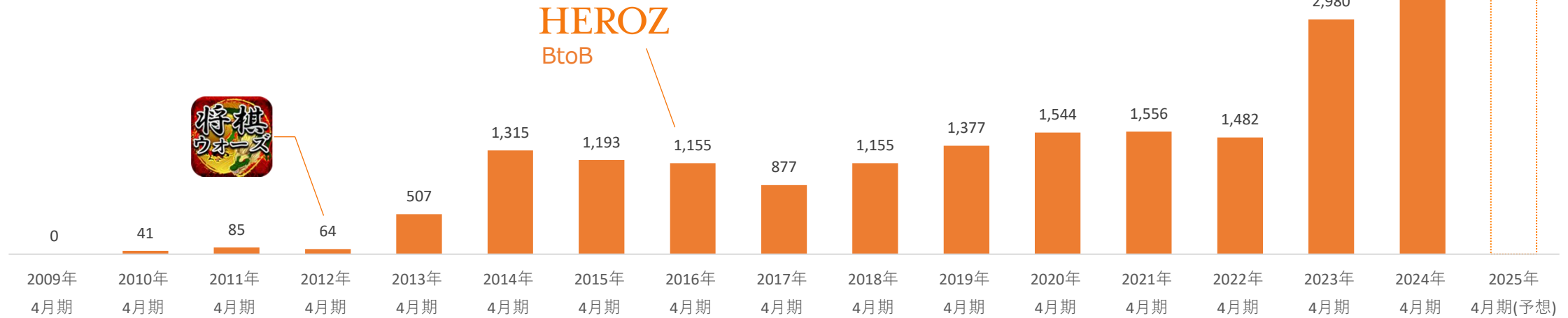
新規グループ化
企業群

Tifana.com
Web・AI制作会社 ティファナ

AISQUARED
After Internet × Artificial Intelligence

Vario Secure

StrategIT



HEROZ
BtoB

- | | | |
|--|---------------------------------------|--|
| 2009年 当社設立 | 2016年 JVA2016 中小企業庁長官賞受賞 | 2022年 バリオセキュアの第三者割当増資を引き受けグループ会社化 |
| 2012年 「将棋ウォーズ」リリース | バンダイナムコエンターテインメントと資本業務提携 | ストラテジットの株式を取得しグループ会社化 |
| 2013年 当社エンジニア開発（当時）の将棋AIが
現役のプロ棋士に勝利 | 2017年 竹中工務店、コーエーテクモゲームスと資本業務提携 | 2023年 エーアイスクエアの株式を取得しグループ会社化 |
| | 2018年 東京証券取引所に株式上場 | 2024年 ティファナ・ドットCOMの株式を取得しグループ会社化 |

2024年3月に株式会社ティファナ・ドットコムをグループ会社化したことに伴い、当社は下記のグループ経営体制へ移行
5社を合算した売上は約60億円規模に（2025年4月期業績予想）

HEROZ 

HEROZ

東京証券取引所に上場（証券コード：4382）

2024年4月期（連結）

- ・売上高 4,841百万円
- ・営業利益 451百万円

- 約43%を保有
- 役員の過半数を選任
- 3名の取締役を派遣

- 約92%を保有
- 2名の取締役を派遣

- 約51%を保有
- 4名の取締役を派遣

- 100%を保有
- 代表取締役社長を派遣
- 3名の取締役を派遣

Vario
Vario Ultimate ZERO

東京証券取引所に上場
（証券コード：4494）
主に中小企業向けのセキュリティー
サービスを提供
みなし取得日：2022年8月31日
決算期：2月

 StrategIT

2019年創業
SaaS間連携システム「JOINT」を
提供
みなし取得日：2022年9月30日
決算期：2月

AI SQUARED
After Internet × Artificial Intelligence

2015年創業
コンタクトセンター向けのAIツール
を提供
みなし取得日：2023年10月1日
決算期：2月

 Tifana.com
Web・AI制作会社 ティファナ
 AIさくらさんシリーズ

2000年創業
AIさくらさんシリーズを提供
みなし取得日：2024年2月29日
決算期：2月

- 当社はAI/DX事業と、AI Security事業の2つを展開
- 2024年4月期にグループ会社化したエーアイスクエア、ティファナドットコムはAI/DX事業に分類

※1 MAU：Monthly Active User（月間有効ユーザー数）
 ※2 MPU：Monthly Paid User（月間売上ユーザー数）
 ※3 ARPPU：Average Revenue Per Paid User（ユーザー当たり売上）

区分	AI/DX事業					AI Security事業
	BtoC	BtoB				
事業内容	 <p>世界コンピューター将棋選手権で優勝したAI技術力を活かし、「将棋ウォーズ」や「棋神アナリティクス」などの個人向け将棋SaaSサービスを展開</p>	 <p>顧客のデータ分析やAIソリューション開発を通じて、AIの社会実装を推進</p> <p>LLMをビジネスの現場で活用するAIアシスタント「HEROZ ASK」を提供</p>	 <p>SaaS導入支援や、SaaS間連携サービスを中心に提供</p> <p>SaaSベンダー向けのSaaS連携開発・運用プロダクト「Joint iPaas for SaaS」を提供開始</p>	 <p>Contact Center領域において、自然言語処理をはじめとするAIプロダクトを提供</p> <p>自動応答システムや自動要約・分類システムをはじめとする業務自動化ソリューションを展開</p>	 <p>公共施設や企業で活躍中のDXソリューション「AIさくらさん」シリーズを提供</p> <p>「AIさくらさん」は、屋外での筐体の他、企業の社内ヘルプデスク等多数のシリーズを展開</p>	 <p>主に中小企業向けに、安全なインターネット環境を提供</p> <p>統合型のインターネットセキュリティサービスに加え、脆弱性診断サービスや、買切型の商材も展開</p>
売上形態 主なKPI	<p>主にリカーリング売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● MAU数※1 ● 課金率 ● MPU数※2 ● ARPPU※3 	<p>リカーリング/初期設定売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リカーリング売上 ● 顧客数 ● エンジニア/ビジネス社員数 ● 稼働率/単価 ● 1人あたり売上高 ● 稼働案件数 	<p>リカーリング/連携開発売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リカーリング売上 ● 顧客数 ● エンジニア/ビジネス社員数 ● 稼働率/単価 ● 1名あたり売上高 ● 販売アプリの獲得数/解約数 ● ARPPU※3 	<p>リカーリング/初期設定売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リカーリング売上 ● 顧客数 ● 解約数 ● 1社あたり売上高 	<p>リカーリング/初期設定売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リカーリング売上 ● 顧客数 ● 設置台数 ● 単価 ● 解約数 	<p>リカーリング売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客数 ● 解約数 ● 1社あたり売上高

HEROZ グループの事業全体像

将棋人口の最大化を推進

個別のAIソリューション開発とAI SaaSの両軸から、企業のAIXを支援

「将棋ウォーズ」
「棋神ラーニング」
等の、将棋を身近に
楽しむプラット
フォーム



金融・エンタメ・
建設領域を中心に、
AIソリューション
を個別に開発提供



SaaSプロダクトの導入を通じ、LLMの社会実装を推進 

HEROZ ASKをLLMの基盤とし、グループ全体でAI SaaSを加速

HEROZ ASK




QuickQA
自動応答システム


QuickSummary
自動要約・分類システム

 JOINT
AIさくらさんシリーズ

/VariOS



日本将棋連盟公認
の将棋対戦プラッ
トフォーム

HEROZ
BtoBサービス

エンタープライ
ズ向けのAIX/DX
支援

HEROZ



生成AI(LLM)を活
用したAIアシスタ
ントサービス



SaaS間連携開発
や運用をサポート
するプラット
フォーム

 StrategIT



QuickQA

コールセンターの
業務効率化を支援
する
AIプロダクト

 AISQUARED
After Internet × Artificial Intelligence



駅や商業施設で活
躍中のDXソ
リューション

 Tifana.com
Web・AI制作会社 ティファナ

/VariOS

ファイアウォール
型のセキュリティ
システム

 Vario
Secure

※記載の注力事業の他に、各社で複数の事業を展開しております

03

事業戦略のアップデート

AI革命を起こし、未来を創っていく

AIによる価値の提供

HEROZのビジョンは、「AI革命を起こし、未来を創っていく」です。生成AIの進化により、AIが私たちの生活に深く浸透し、日常の様々な活動を自動化し支援してくれる時代になりました。これにより、私たちは本当に大切なこと、すなわち自己実現や理想的な社会の実現に向けて集中して取り組むことができるようになります。AIは人間の仕事を奪うのではなく、新たな機会と可能性を広げ、人間と共に新たな価値を創出する存在です。私たちは、AIを単なるツールとして提供するのではなく、AIにも創造的で価値ある役割を担わせることで、社会に貢献することを目指しています。

迫る労働力人口の減少

日本は少子高齢化による労働力不足という課題に直面しています。AIとの共存がこの課題を解決する鍵です。人間とAIが協力することで、新しいアイデアやソリューションが生まれ、豊かで活気ある社会を築くことができると思っています。

将棋の世界で実現したAI革命

私たちのメンバーが開発した将棋AIは、歴史的な代表例です。将棋AIが棋士に初めて勝利したとき、多くの人々は将棋界の未来を悲観しました。しかし、今ではAIが棋士の学びを深めたり、盤面を評価して観戦者にもわかりやすい新たな楽しみを提供しています。AIと棋士の対決から10年以上が経過しましたが、人々が将棋を楽しむ想いは変わりません。むしろ、AIとの共存で将棋界は進化し、より魅力的になりました。このような人間とAIの共創は、あらゆる産業においても可能であり、未来の可能性を広げてくれるはずです。

AIトランスフォーメーション 人とAIの共創

私たちHEROZは、人間とAIが共に新しい価値を創り出し、AIX（AIトランスフォーメーション）の力で産業を変革し、世界を驚かせる。それがHEROZの目指すAI革命だと考えています。生成AIの活用で最先端を行く企業として、この未来を皆様と共に築いていきます。AIがもたらす無限の可能性を信じ、より良い未来のために挑戦し続けます。

当社の主力事業である将棋ウォーズは、単なる将棋アプリではなく、最先端のAI技術によって将棋界そのものの
変革に大きく貢献したGaming Platformである



- 計800万ユーザー
- 50万MAU
- 延べ9億対局

「競争」から「協創」へ

人間 vs AIの時代

将棋は終わった、という悲観論が拡大



2017年、将棋電王戦にてPONANZA
が佐藤天彦名人（当時）に勝利

人間 with AIの時代

新たな定跡の発見、人智が進化



棋士はAIを通じて将棋を研究する時代
に（当社も棋神アナリティクスを
ローンチ）

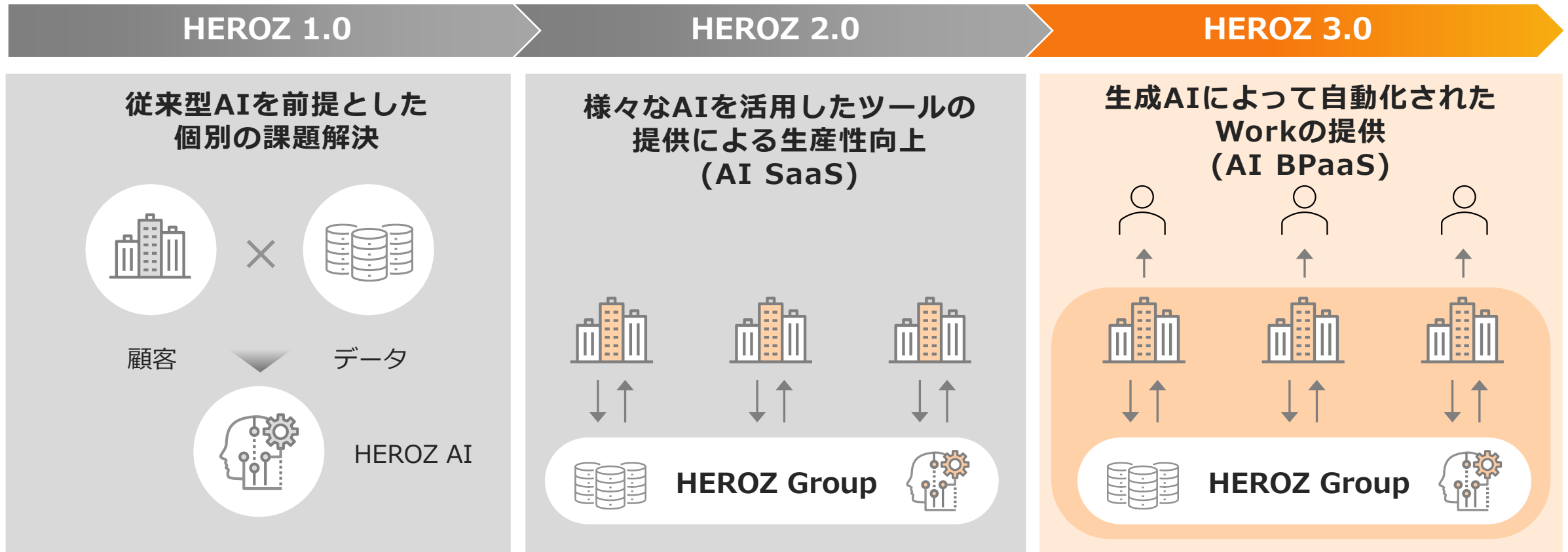
将棋界の進化

AIが当たり前の新時代が到来
ライト層の取込み等、将棋の魅力は向上



藤井聡太八冠はAIの申し子
AIを活用した研究を通じてこれまでの
定跡が覆される時代に

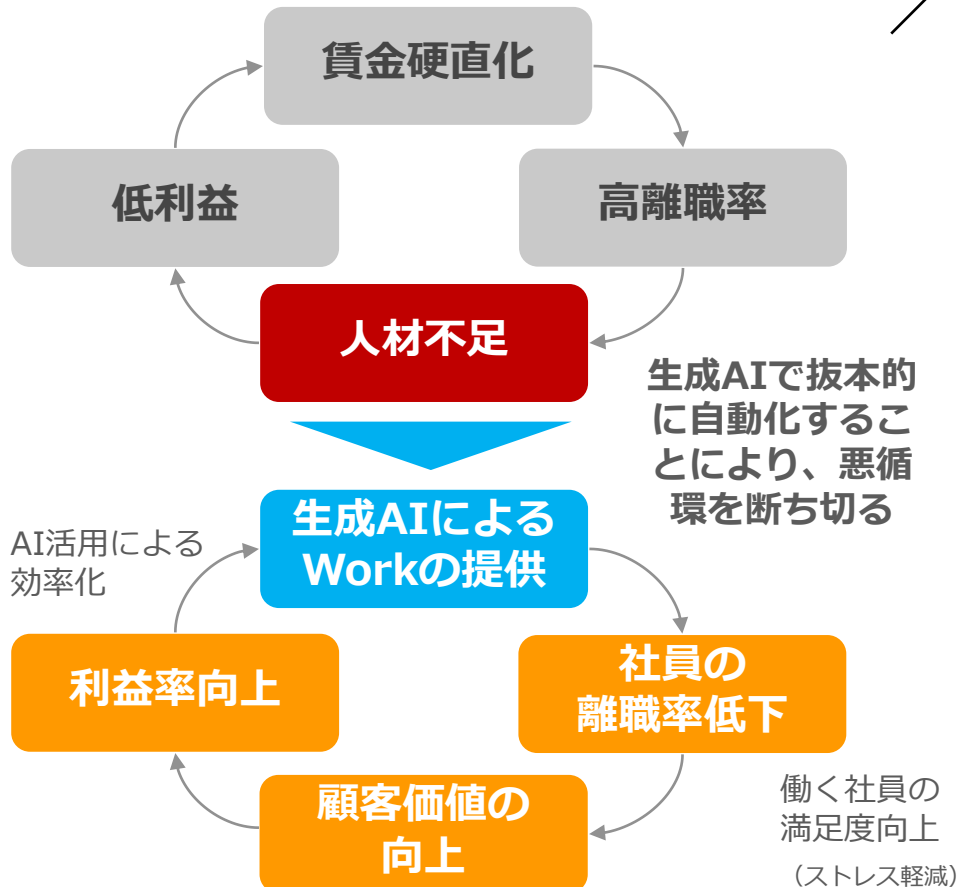
- HEROZ ASKの立ち上げ及び、グループ各社との経営統合により、AI SaaSが進展しリカーリング型の収益が成長
- 進展著しい生成AIにより、単なる生産性向上を支援するAIツールにはとどまらない価値提供を促進



生成AIの進展により、自動化されるタスク領域が大幅に拡大されるため、単なるAIツールに留まらない価値提供を促進し、社会のAIトランスフォーメーションを加速する

より安く高品質な労働を当社のAIがサステイナブルに提供することによって、人手不足に起因する悪循環を抜本的に解決し、グループ各社が参入するターゲット市場に変革を起こしていく

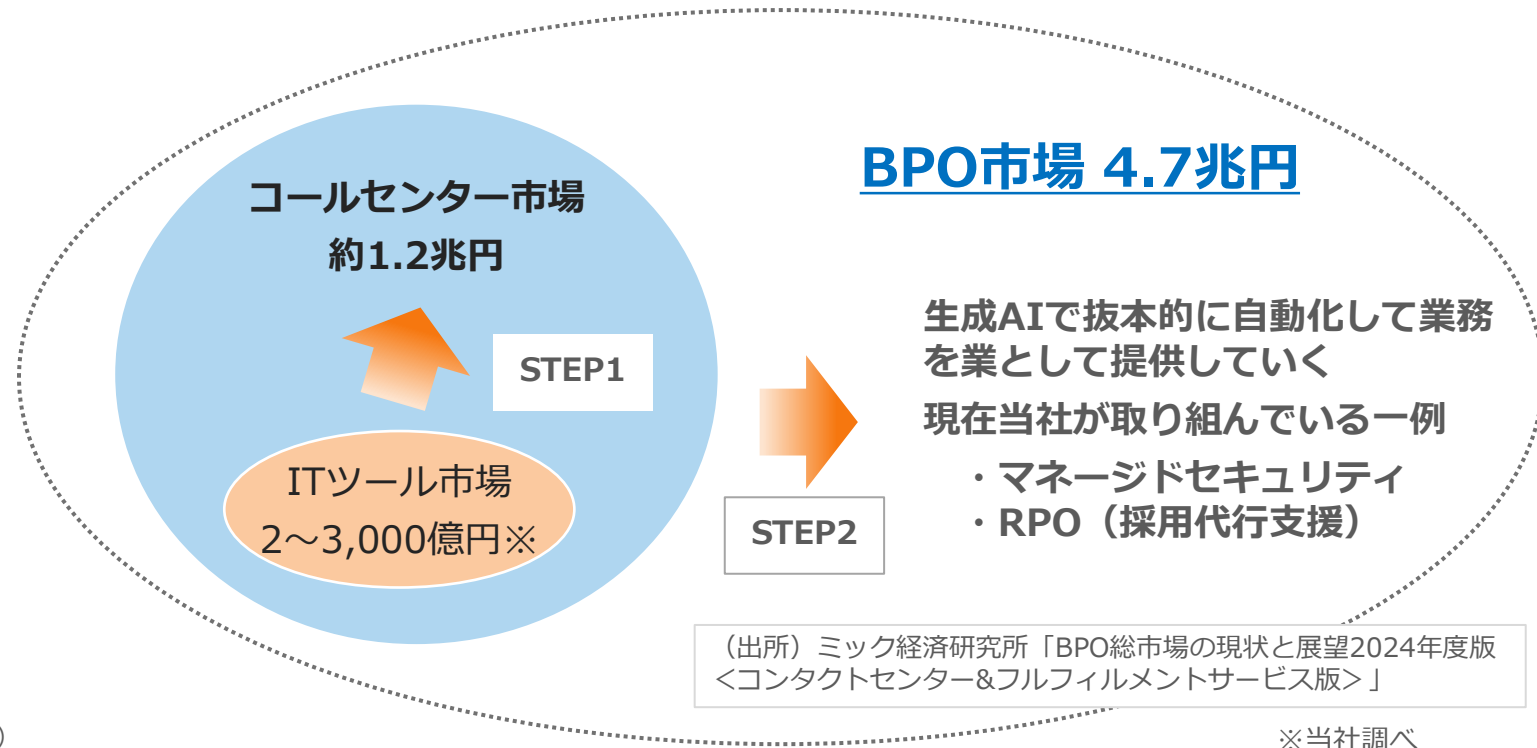
BPO業界の抱える課題



顧客に対して低価格で価値提供が可能

HEROZグループがアプローチ可能な潜在市場 (TAM)

従来は当社はAI (IT) ツールの提供が中心であったが、単なるツール提供にとどまらず、生成AIを活用した抜本的な業務変革を起こし、従来の人が担っていた領域に対して、Workを提供していく (事業として、当該事業を展開していく)



※当社調べ

2024年5月に、生成AIを活用したエンタープライズ向けAIアシスタントSaaS「HEROZ ASK」を正式リリース

更なる機能拡充等を図り、「Sell work, Not AI」の基幹となるSaaSとして、単なるツール提供にとどまらない価値提供を通じてAIXを推進

あなたの業務をリードする AI アシスタント

HEROZ ASK

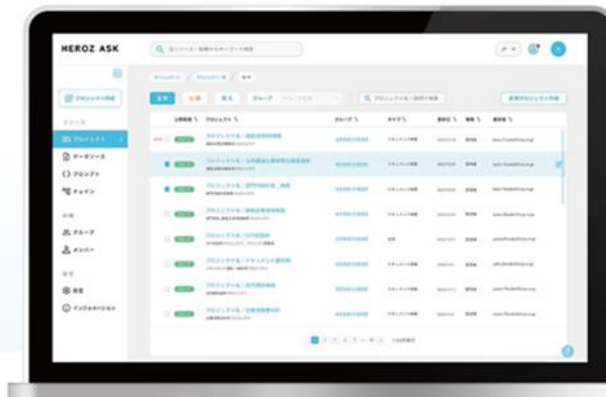
ChatGPTなどの生成AIを活用したHEROZ ASKは、社内に存在する様々なデータの検索・要約・翻訳や、音声の言語化を通じて、あらゆる業務をアシストします。自社文書情報を基にQ&Aシステムを実現します。新たな時間を創出し、創造的な仕事に取り組むため、皆様の日々の業務をHEROZ ASKがリードします。

お手頃価格 (月額900円~/ユーザー) で
高いコストパフォーマンスを実現

部署・チームことでの
グループ活用を可能に

徹底したセキュリティ対策で
安心安全な生成AI活用環境を構築

※価格は利用開始にあたり必要となる最低利用料となります。条件に応じて別途御見積させていただきます場合がございます。



HEROZ ASK でできること



文章要約



作文 & 文章添削



グループ管理



ラベリング



監査ログ



ダッシュボード



対話



検索



ファイルアップロード対応
※PDF、テキスト、音声データ等



社内文書・データ活用



回答精度向上設定



音声認識



プロンプト
テンプレート設定



シングルサインオン (SSO)



IP アドレス制限

対応予定



API サービス



SaaS 連携



マルチモーダル対応

- AI事業として、顧客の抱える課題に合わせて活用可能なDXソリューション「AIさくらさん」シリーズを展開
- 「AIさくらさん」は、屋外での仕事の他、企業内チャットボットやメンタルヘルスケア等、様々なシリーズが活躍中

【多様なAIさくらさんシリーズの展開】

- 屋外での筐体・アバターとしての活躍の他、企業等の内部の業務改善に向けたAIさくらさんシリーズを多数展開
- 社内問い合わせや電話対応、社員のメンタルヘルスのモニタリングなど、多様なニーズに沿ったサービスを提供しており、大手企業や官公庁を中心に導入実績

【AIの社会実装】

- AIさくらさんは、駅や空港の他、自治体や商業施設等の様々な施設で活躍中
- 多言語での丁寧な案内対応や、落とし物対応などの具体的なニーズに沿ったカスタマイズ性から重要度は高まっており、今後更に多くの施設、地域で実装予定

AIさくらさんシリーズ

全12のさくらさんシリーズを提供
サービスの一部を下記に記載

アバター接客さくらさん

2016年から運用
国内導入実績No.1のアバター接客



[詳細はこちら](#)

AI電話対応さくらさん

様々な電話対応業務を
AIが代行



[詳細はこちら](#)

落とし物管理さくらさん

AIが人に代わって
落とし物問い合わせに対応



[詳細はこちら](#)

AIさくらさん 導入実績(一部)



JR東日本



横浜相鉄ジョイナス



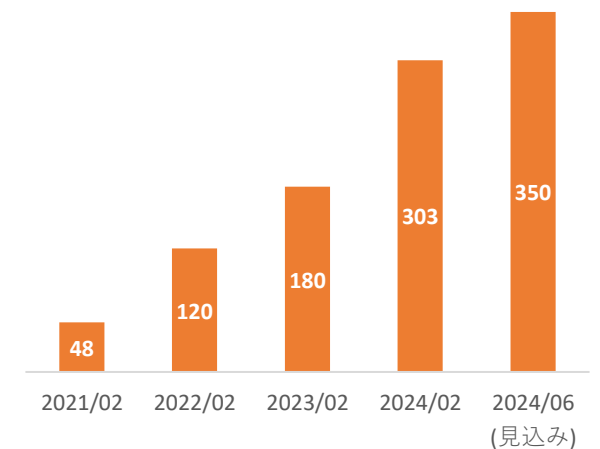
最高裁判所



羽田エアポートガーデン

AIさくらさん 累積設置台数 (契約済みベース)

(単位：台数)



AIさくらさん、「BOXIL SaaS AWARD Summer 2024」チャットボット部門で「Good Service」ほか3つのNo.1に選出

- スマートキャンプ株式会社（以下「スマートキャンプ」）が主催する「BOXIL SaaS AWARD Summer 2024」のチャットボット部門で「Good Service」、「サービスの安定性No.1」、「機能満足度No.1」、「使いやすさNo.1」に選出
- 「BOXIL SaaS AWARD（ボクシル サース アワード）」は、SaaS（※）比較サイト「BOXIL SaaS（ボクシル サース）」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント
- なお、「BOXIL SaaS AWARD Summer 2024」の詳細、選考基準は、公式サイト <https://boxil.jp/awards/2024-summer/>）をご確認ください



ストラテジットは、新規の事業軸として、SaaSベンダー向けのiPaaSプロダクト「JOINT」を提供開始
SaaS間連携開発・API開発支援やSaaS導入支援といった従来事業を継続しつつ、ストック型収益モデルへの転換を行う

【JOINT iPaaS for SaaS】の提供

- 顧客のプロダクトと、その他のSaaSプロダクトの、連携開発・管理・運用までを、効率的に、簡単に対応できるプラットフォーム
- 国内外50以上の主要なSaaSとの連携を実装してきた実績を活かし、iPaaSを開発



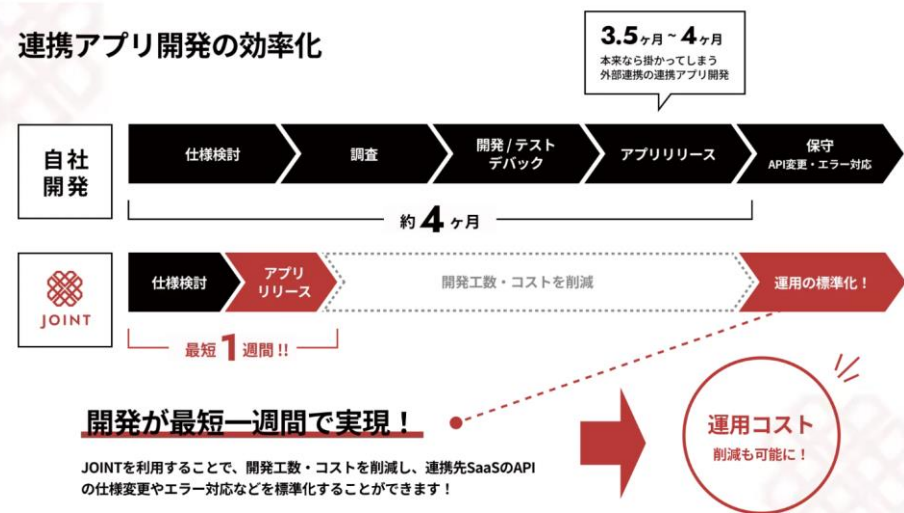
JOINT iPaaS for SaaS の標準機能



【JOINTでできること】

- JOINT iPaaS for SaaS を顧客のプロダクトに組み込むことで、
 - ・連携アプリを構築
 - ・アプリストアを構築
 - ・アプリ提供後の管理の標準化を簡単に実現。
- ChatGPTなどのLLM外部連携についても、実装期間を削減可能
本来3.5~4か月かかる連携アプリ開発を最短1週間で実装

連携アプリ開発の効率化

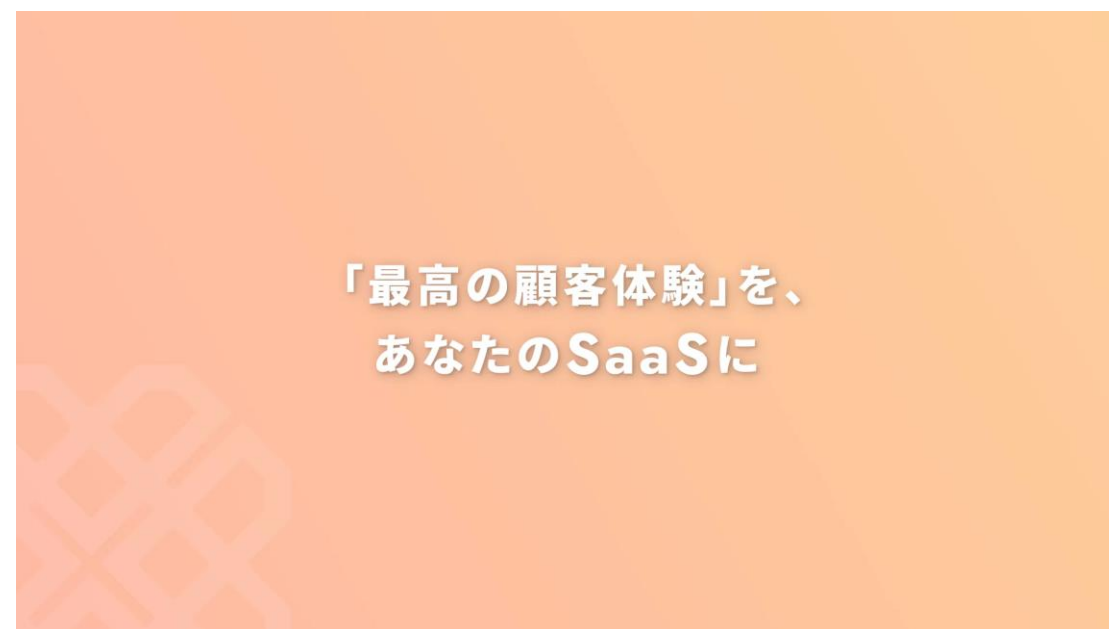


紹介動画は下記URLをクリックしてください

HEROZ **ASK** : https://youtu.be/ug8iX5_mhKg?si=ZN5CMIjwtf2uDxs

 **JOINT** : <https://youtu.be/Qnk6KDavah4?si=o6c9YF1D9S1RUgoD>

HEROZ **ASK**

 **JOINT**

04

2024年4月期 通期連結業績

HEROZグループ連結

売上高

4,841百万円
〔 前期比+62.4% 〕

EBITDA

901百万円
〔 前期比+47.8% 〕

営業利益

451百万円
〔 前期比+75.0% 〕

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

3,357百万円
〔 前期比+18.7% 〕

リカーリング売上比率

63.9%
〔 前期比+5.7pt 〕
通期累計期間比

AI Security
リカーリング解約率

0.8%
〔 前年同期末比+0.3pt 〕

* リカーリング売上は当四半期のHEROZのBtoB継続売上及びBtoCサブスクリプション売上、パリオセキュアのマネージドセキュリティサービス売上、及びストラテジットのサブスクリプション売上・保守運用費、エーアイスクエアのパッケージ収益の合算

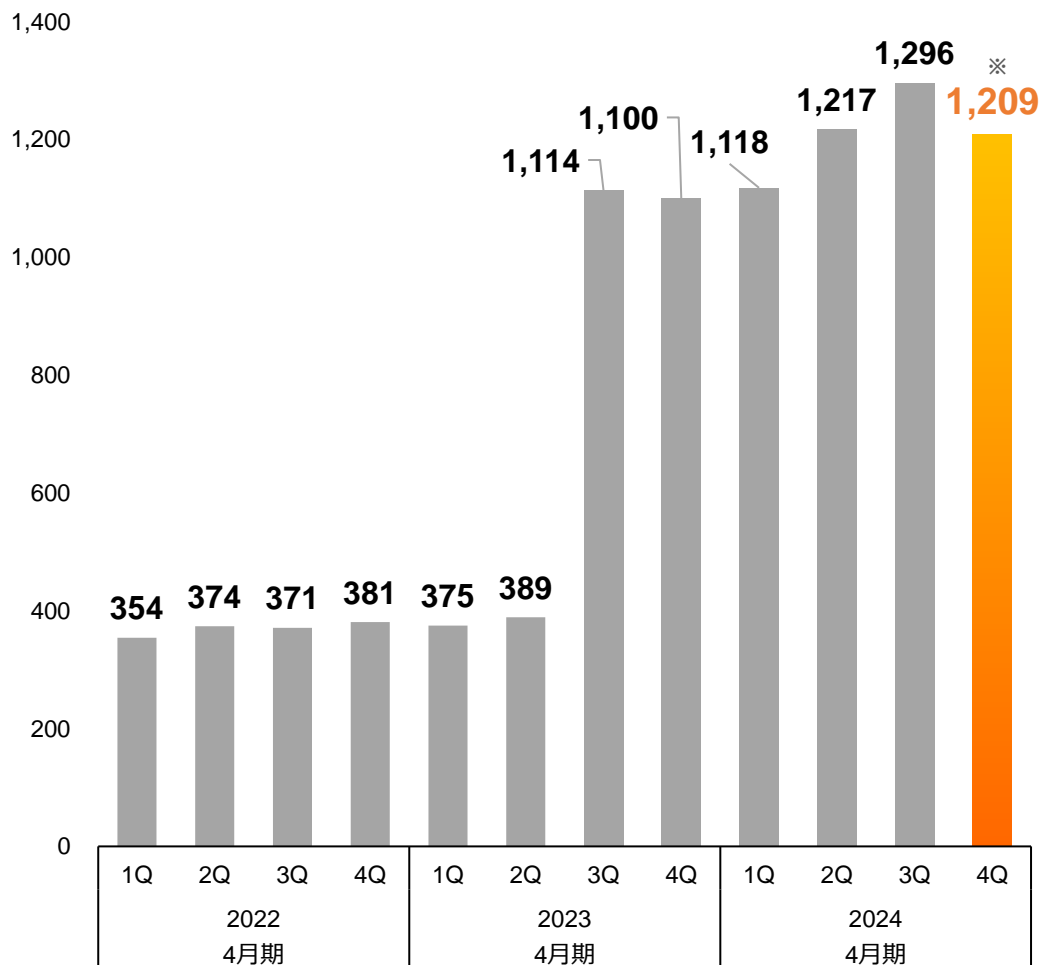
** リカーリング解約率は、AI Securityサービスにおける、マネージドセキュリティサービスの解約率(期末時点)を記載

- 売上高は、営業体制の強化や、「棋神ラーニング」の好調に伴い、オーガニックのBtoB、BtoC事業が大幅成長を継続
- 2023年11月にM&Aを実施したエーアイスクエアは、今期は5カ月分のみ取込み。また、第4四半期において連結子会社ストラテジット社のれん1.8億円の減損を特別損失に計上。同社はJOINTを本年5月にリリースし、今後はリカーリング事業モデルへの転換を図っていく

(単位：百万円)	2023年4月期 累計 (連結)	2024年4月期 累計 (連結)	前期比 成長率	通期業績予想 (2024年3月発表)	業績予想 達成率
売上高	2,980	4,841	+62.4%	4,850	99.8%
EBITDA	609	901	+47.8%	920	98.0%
営業利益	257	451	+75.0%	450	100.3%
経常利益	216	368	+70.6%	410	90.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△574	△1,134	—	△930	—

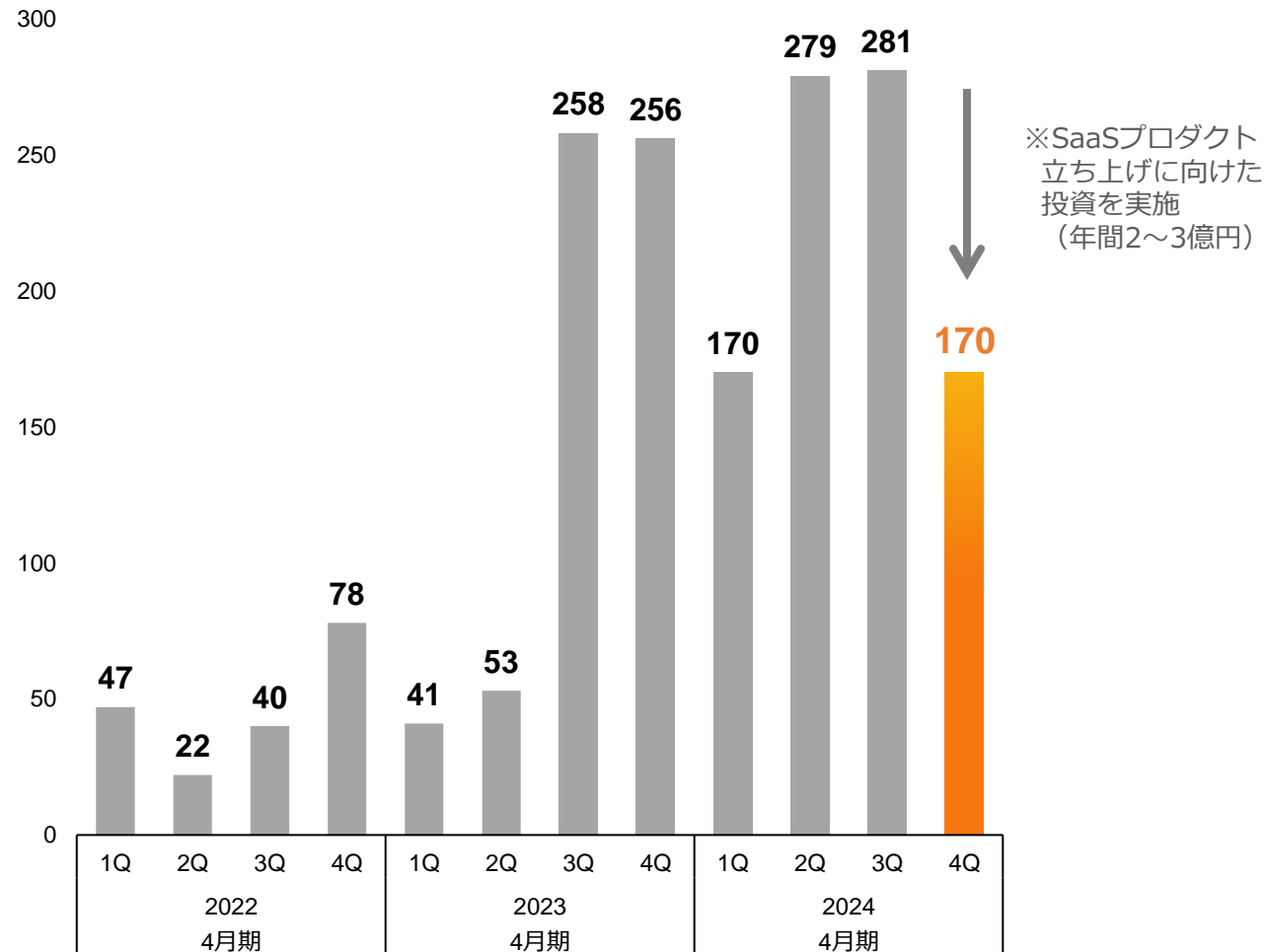
売上高の推移

(単位：百万円)



EBITDAの推移

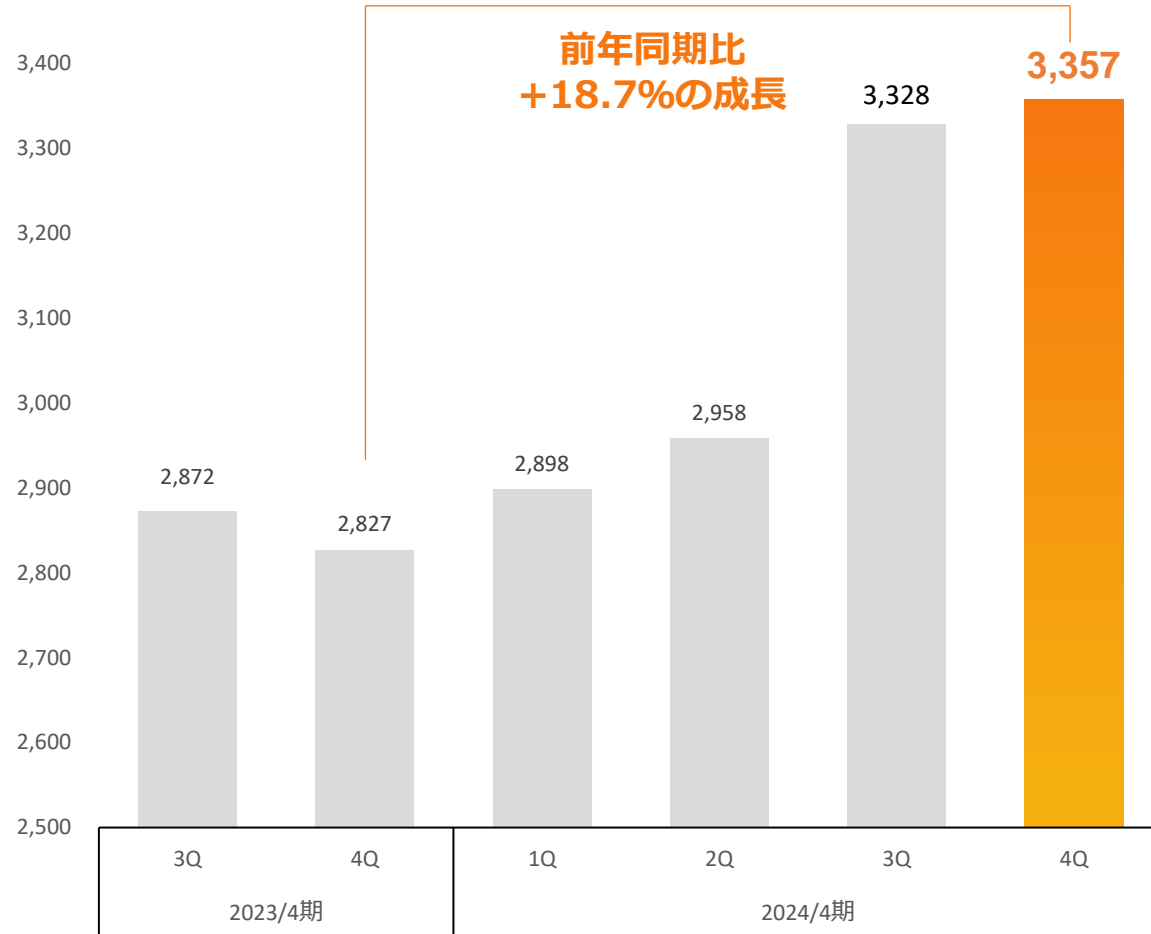
(単位：百万円)



※会計基準の変更や、エーアイスクエア社の取込が2か月分だったこと等による影響（約50百万円）、BtoBの受注増の一方、売り上げ計上時期の時期ズレ

ARR推移

(単位：百万円)



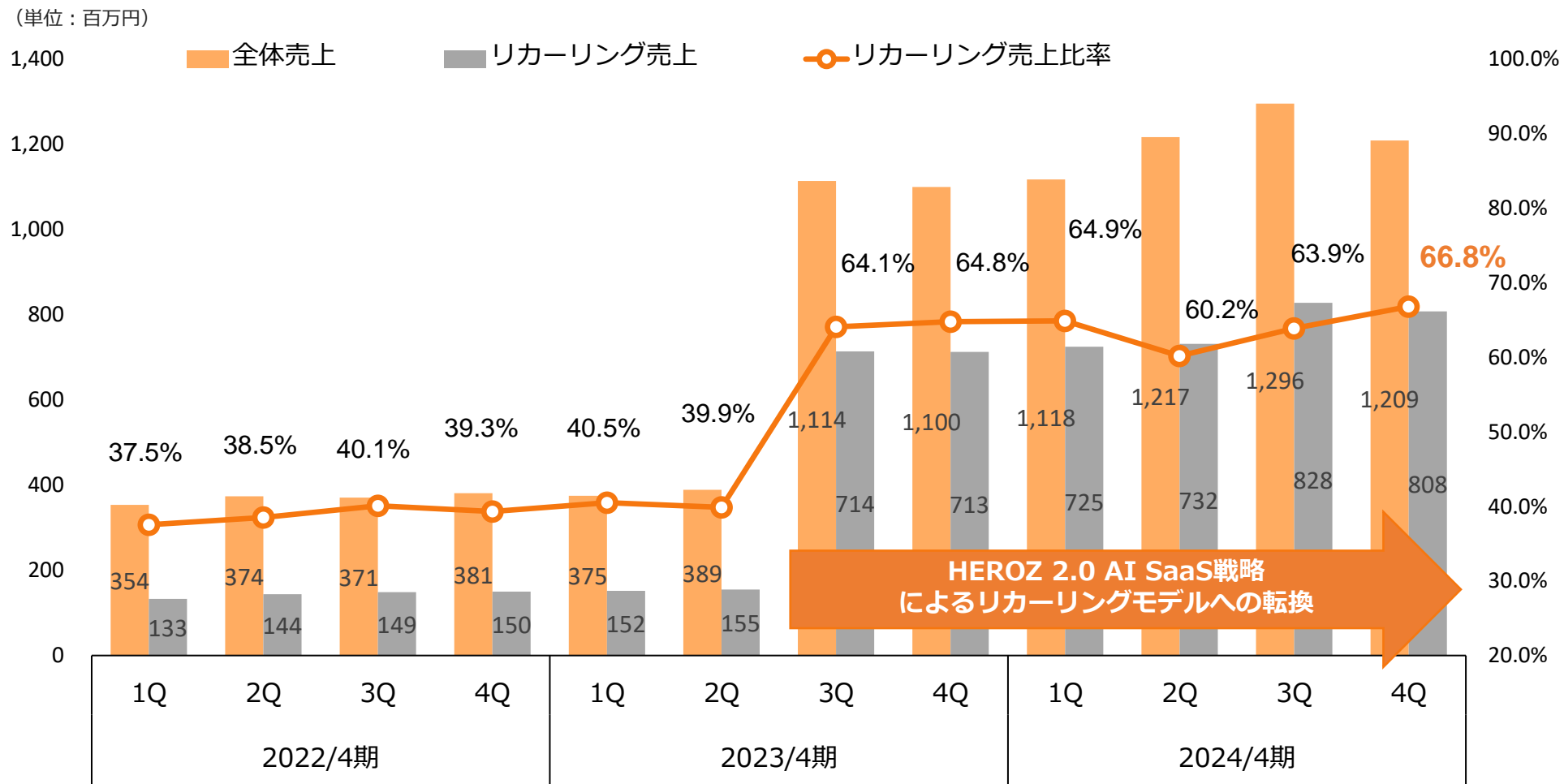
ARRは大きな成長を実現

前年同期比成長+**18.7%**
グループ全体のARRは**3,357**百万円

- リカーリング売上は、AI/DX事業におけるBtoC及びBtoBのサブスクリプション売上、BtoB継続売上、エーアイスクエア社の継続売上及び、AI Security事業におけるマネジメントセキュリティサービス売上の合計(2025年4月期より、AIさくらさんの収益を追加)
- 4Qは3Qと比較して、HEROZ BtoB事業の継続フィーの増加や、バリオセキュアのマネジメントセキュリティサービスの増収に伴って成長

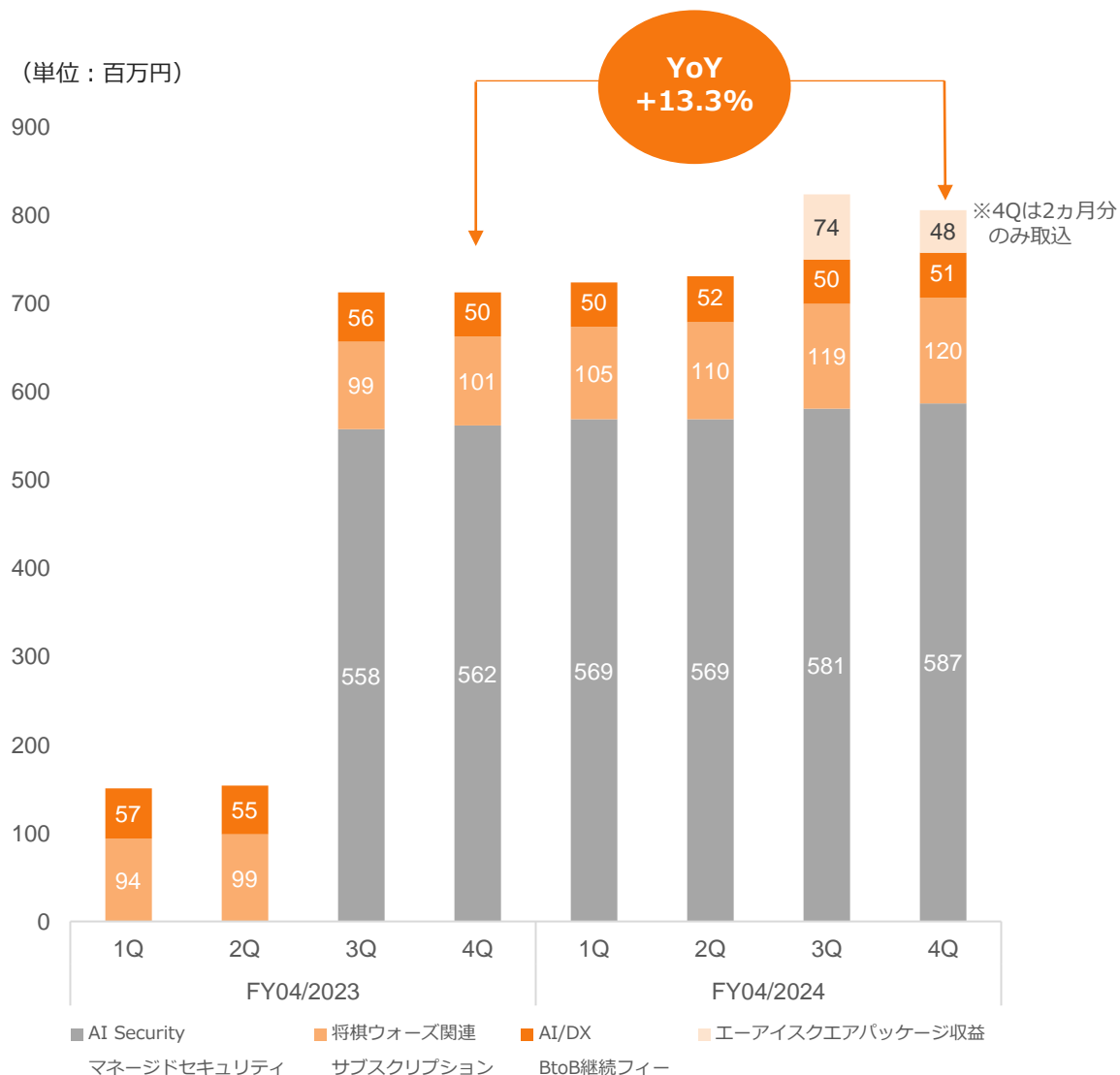
リカーリング売上は継続的に増加傾向

- 第4四半期は、決算期の変更によりエーアイスクエア社の連結取込期間が2ヵ月（第3四半期は3ヵ月）となった影響を受けリカーリング売上はやや減少したが、バリオセキュア社のマネージドセキュリティサービスの好調等を受けリカーリング売上比率はやや上昇
- 5月に、「HEROZ ASK」及び「JOINT」を正式リリース、今後は本格的なリカーリング型の売上増加を見込む



※当スライドのリカーリング売上比率は、四半期単体の数字を計算の上開示

リカーリング売上内訳推移（四半期別）



売上内容

エアスクエア パッケージ収益

エアスクエアによる、コンタクトセンター向けのパッケージ売上を計上

BtoB継続契約/サブスクリプション

HEROZのBtoB、及びストラテジット社による、継続的な保守運用売上を計上

将棋ウォーズ関連サブスクリプション

将棋ウォーズの有料（サブスク）会員数は、前年同期比+9.1%と、成長を維持

AI Security マネージドセキュリティサービス

中小企業向けのファイアウォール型セキュリティサービスとして、国内No.1のシェアを誇る

今後の見通し

コールセンターへ向け売り上げ拡大

グループ内での営業体制の連携により、新規顧客へのアプローチを加速

複数の新規SaaSプロダクトを展開

「HEROZ ASK」「JOINT」の正式版を5月にリリース済

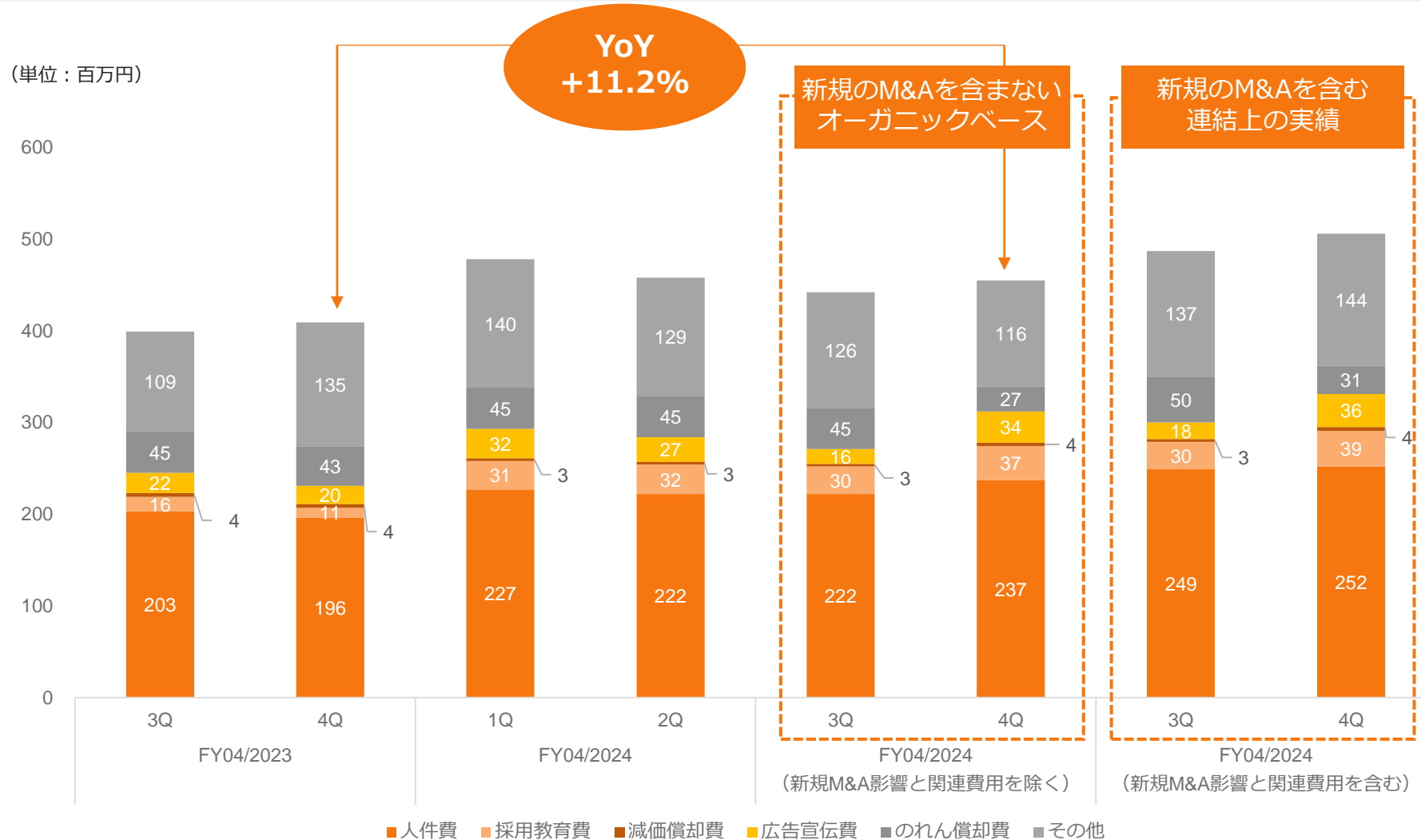
将棋ウォーズ経済圏の確立

「棋神ラーニング」は好調な滑り出しのち、堅調にユーザー数を増加

成長セキュリティ産業への参入

ゼロトラストセキュリティ領域への参入に向け、MSSの対象を拡大したサービスを開発中

- 販管費は引き続きコストコントロールに努める方針
- Q4は連結影響を除いたオーガニックベースでもYoYで11.2%の増加となっているが、SaaSプロダクトの立ち上げを含む来期に向けた営業人員やマーケティングに関連した投資によるものであり、適切なコストコントロールに努めてまいります。



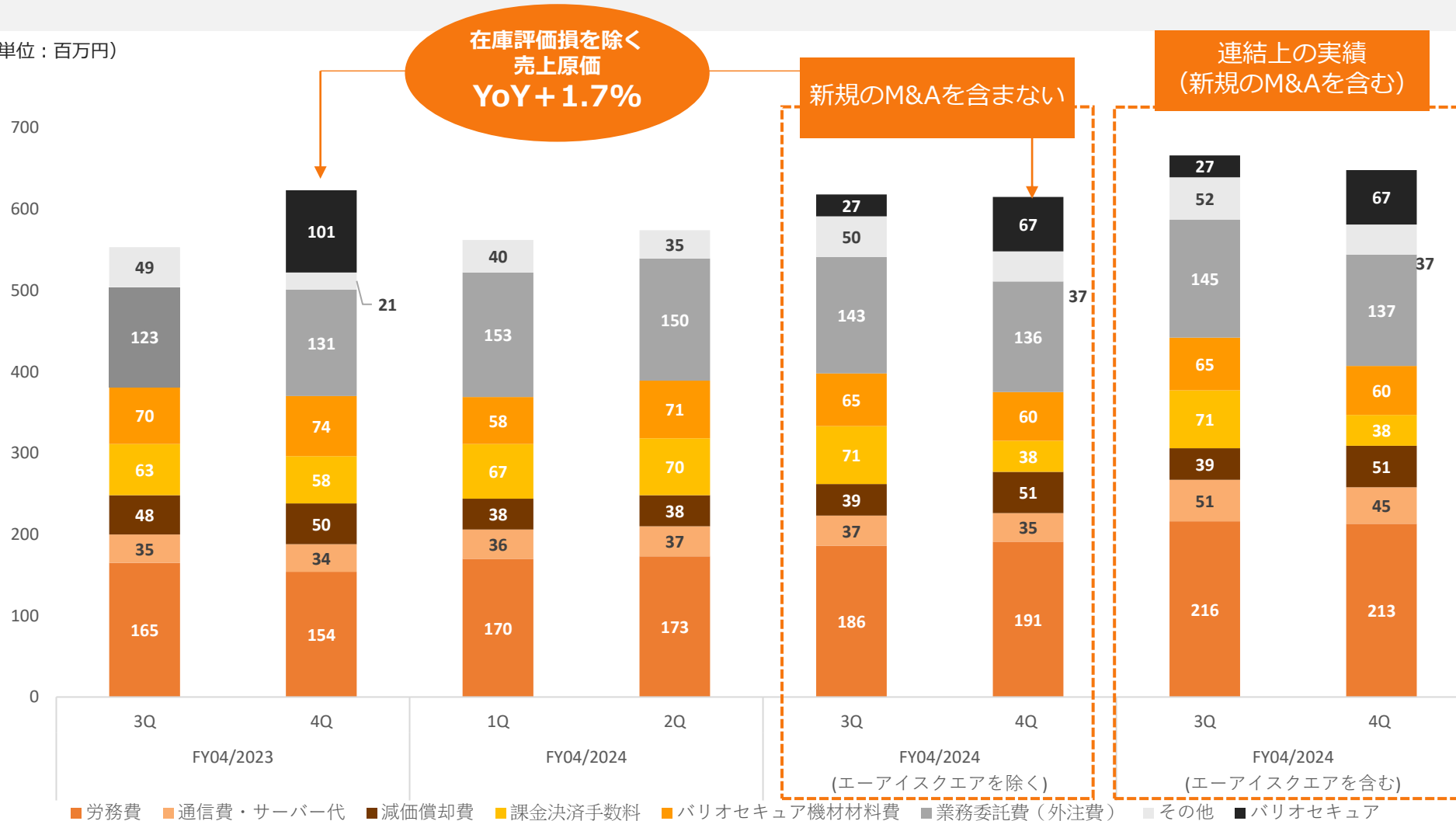
積極的な人的投資等を実施

- 株式報酬制度を導入し、人件費総額は昨年よりも増加
- HEROZ ASKの事業立上げのため、積極的に営業やマーケティング人員の採用を実施。一方でコーポレート機能に携わる人員自体は微増
- 11月にグループ化したエーアイスクエア社を除く、既存事業のみでの販管費は4Q単体で11.2%の増加
- 採用費はダイレクトリクルーティングの活用により、採用とコスト削減の両立を実現
- 当社SaaSプロダクトのローンチに向け営業、広報、CS人材の採用を計画・進行中
- SaaSプロダクトの拡大を目指し、広告宣伝・マーケティング関連の投資も実施

売上原価内訳推移（連結）

- 売上成長に向けて、エンジニア職やビジネス職を中心として積極的に採用は継続し、人件費はYoY+24.0%と順調に増員が進む
- グループ全体で大幅な成長を実現する一方で、外注費については適切にコストをコントロール

(単位：百万円)



計画的な投資を継続

- 業績成長のため、積極的な人的投資を行い、グループ全体で売上原価の労務費は増加させていく方針
- 一方で、業務委託費（外注費）は安定しており、適切にコントロールを実施
- バリオセキュア社にて棚卸資産の評価減の一過性費用**67百万円**を計上。非注力の売り切り型のビジネスは縮小させており、今後の在庫評価減は減少する見込

セグメント別業績：2024年4月期 累計

- AI/DX事業は、M&A及びオーガニックの成長により引き続き増収。EBITDAマージンも37.4%と高い収益性を維持
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは41.3%と高い収益性を実現

(単位:百万円)		2023年4月期 累計 (連結)	2024年4月期 累計 (連結)	前期比	前期比 (HEROZ単体)
AI/DX 事業	売上高	1,683	2,212	+31.4%	+11.1%
	セグメント利益	494	677	+36.8%	+42.4%
	EBITDA	655	826	+26.0%	+15.9%
	EBITDAマージン	39.0%	37.4%	△1.6pt	-
AI Security 事業※	売上高	1,297	2,640	+103.6%	-
	セグメント利益	380	789	+107.4%	-
	EBITDA	571	1,089	+90.7%	-
	EBITDAマージン	44.0%	41.3%	△2.8pt	-
セグメント利益調整額※		△617	△1,014	-	-

※ 2023年4月期3四半期よりセグメント情報を開示

AI/DX事業の2023年4月期累計はHEROZの通期の累計と、ストラテジット社の3-4Qの合算の数値、AI Security事業の2023年4月期累計はバリオセキュア社の3-4Qのみの数値を反映
セグメント利益調整額△1,014百万円は、各セグメントに配分していない全社費用を計上

- 当セグメントは将棋ウォーズを中心としたBtoC、顧客のAIソリューションの提供を担うBtoB、ストラテジット社が展開しているSaaS導入、SaaS連携開発事業、及びエーアイスクエア社の展開するコンタクトセンター領域のサービスを展開
- 2025年4月期より、「AIさくらさん」を提供するティファナ・ドットコム社の売上及び利益を取込む

	2024年4月期 累計	
(単位：百万円)		
売上高	2,212	リカーリング売上比率 35.5%
営業利益	677	営業利益率 30.6%
EBITDA	826	EBITDAマージン 37.4%

BtoC、BtoB共に、オーガニックで大幅成長

- 将棋ウォーズ関連の売上は、将棋ウォーズの安定的なユーザー数増加に加え、棋神ラーニングのサービス開始によるユーザー獲得等の効果があり、順調に増加直近の将棋ブームを追い風に、引き続き将棋人口の最大化を目指し、幅広い層のユーザーへアプローチを行う
- HEROZのBtoB事業は、第2四半期以降案件の稼働が増加傾向にあり、今四半期も前年同期比で大幅増収の着地となった。「HEROZ ASK」の有償版提供を開始し、今後はリカーリング売上の獲得を進めていく
- エーアイスクエア社は、今期のれん償却前営業利益は黒字での着地を達成。2025年4月期以降、HEROZとも連携しさらに業績拡大を目指す

AI/DXセグメント HEROZ BtoB事業は、前期比で20%弱の売上成長を実現

HEROZ BtoB事業 売上推移

- プロジェクト受注は順調であるものの、プロジェクトのスタート時期の遅れの影響を受け、4Qは想定を下回って着地
- 受注残は昨年よりも積みあがっており、2025年4月期も継続的な成長は可能
- 通期では前期比15.4%の成長を実現

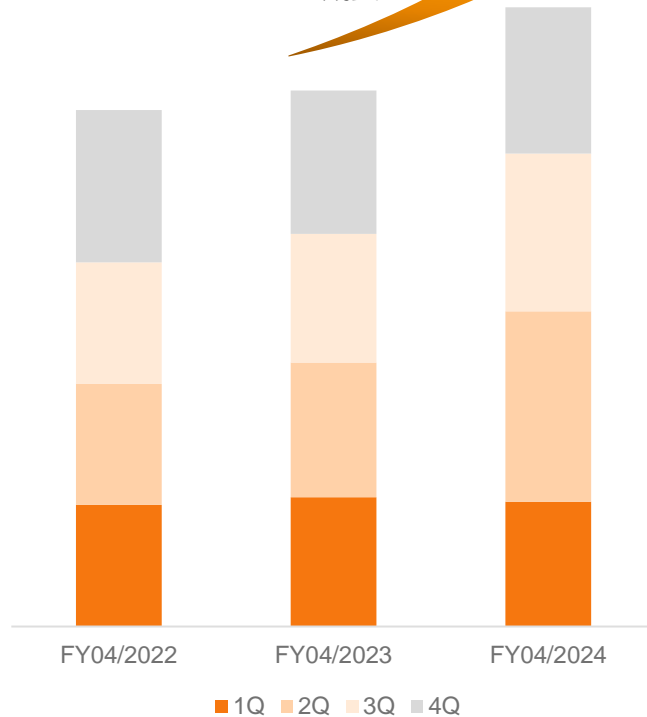
BtoB事業 稼働案件数推移

- 売上高は、特定の高単価案件の影響ではなく、顧客基盤の増強による、全体的な案件数の増加に伴って成長
- 案件は、金融、建設、エンタメ領域を中心に、直近はLLM関連での引き合いも増加

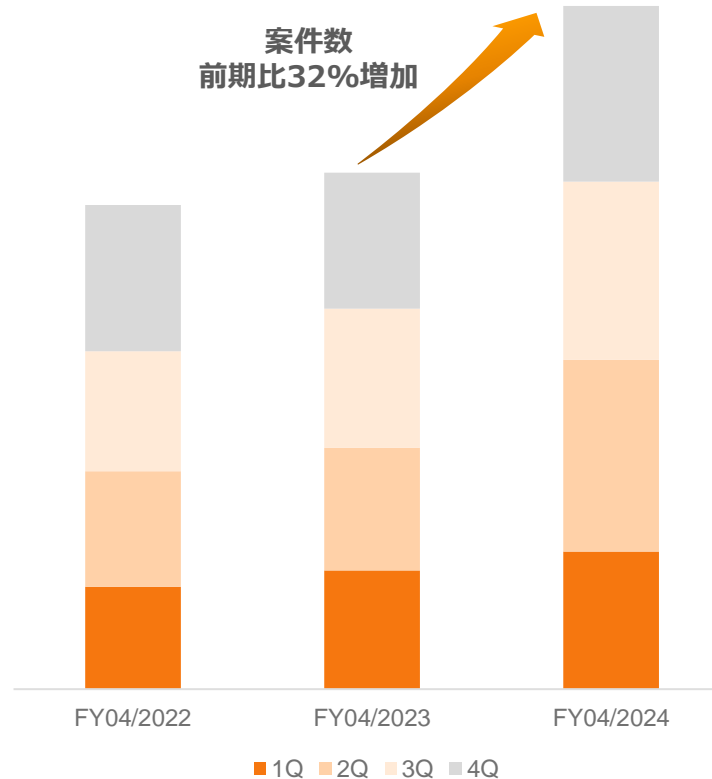
BtoB 四半期別人員数/稼働率

- BtoBは、エンジニアの人月×稼働率のビジネスモデル
- LLM 開発への人材の異動の影響があったものの、人員数は堅調に増加
- 稼働率に関しても、前期比で平均22%程度上昇

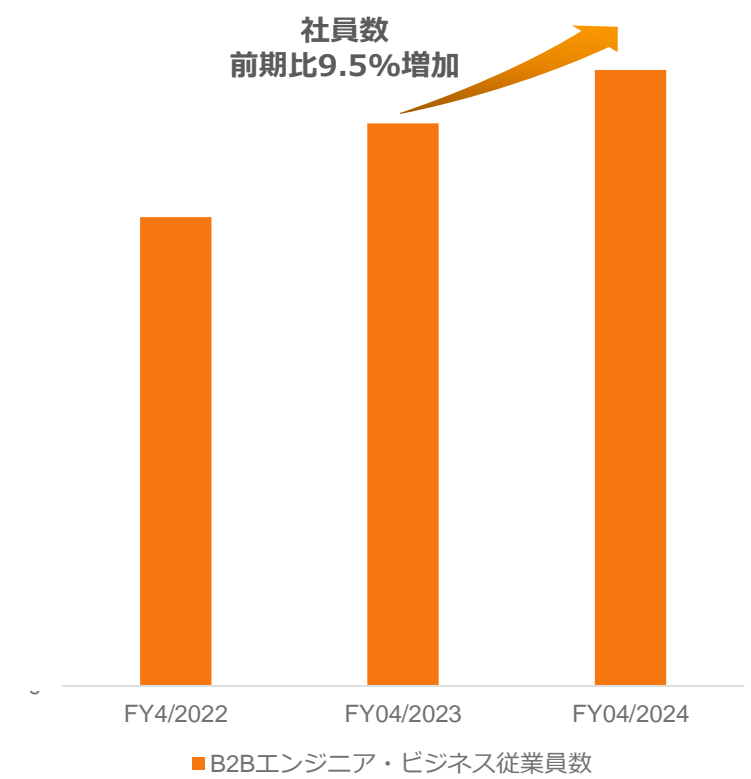
前期比
+15.4%成長



案件数
前期比32%増加



社員数
前期比9.5%増加



※HEROZ ASKの契約数は含まない

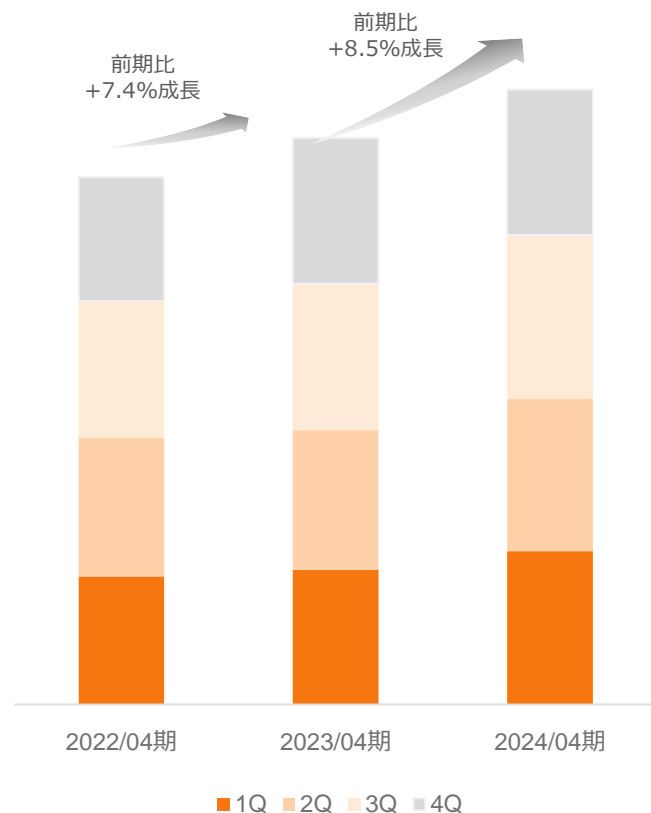
AI/DXセグメント

BtoC事業は、棋神ラーニングの好調や各種イベントに伴い売上増加

BtoC事業は藤井聡太竜王・名人による史上初の八冠獲得に伴う将棋への注目度向上等の効果や、人気将棋漫画「バンオウ-盤王-」とのコラボ、将棋初段昇段を目指すeラーニングサービス「棋神ラーニング」をリリース等により順調に成長

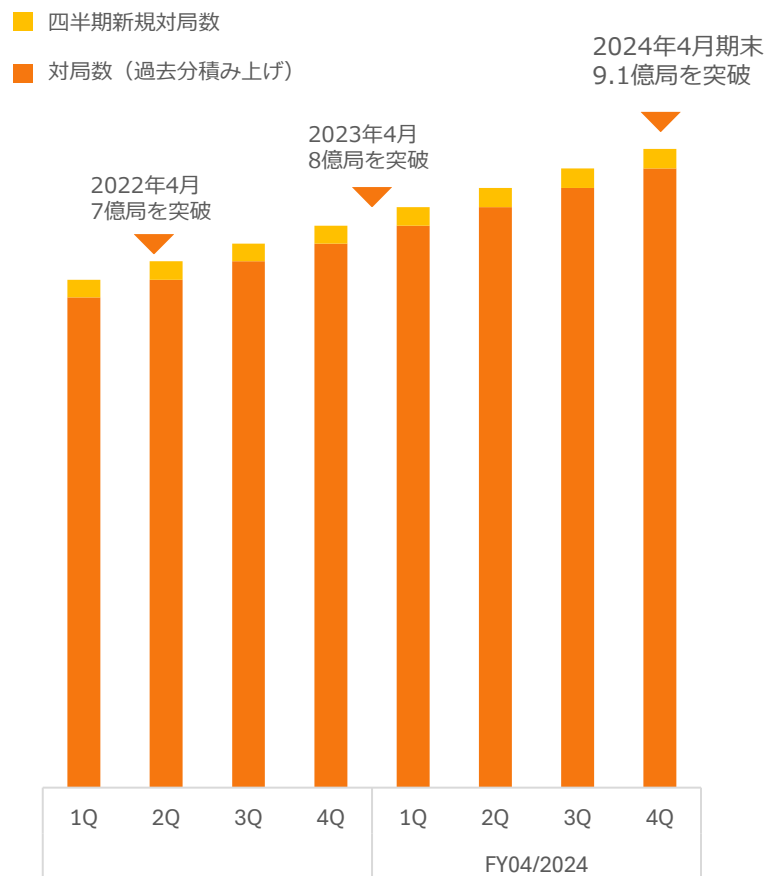
BtoC事業 売上高推移

- 将棋対局のプラットフォームとしては一定の市場シェアを獲得している中で、藤井八冠誕生による追い風を受け更に成長



将棋ウォーズ対局数はさらに加速

- 「将棋ウォーズ」上での対局数は直近でさらに加速しており、通算対局数は9億局を突破



ゲーム内外で各種の施策を実施

- 今期は、将棋漫画「バンオウ-盤王-」とのコラボイベントの他、年末年始に実施した振り駒イベント等、各種のゲーム内イベントが好評であり、売上に貢献
- 1年で初段を目指すeラーニングツール「棋神ラーニング」を将棋ウォーズ内に実装
コンテンツの質の高さが将棋ウォーズユーザーに好評となり、有料会員数は当初の想定を大きく上回って推移
- ゲーム外の施策としては、毎日新聞社と共同でのオンラインイベントの開催等、将棋ファンに向けたコンテンツを展開
- 「棋神アナリティクス」が毎日新聞社の囲碁将棋チャンネルにおける将棋観戦ツールとして採用され、第82期名人戦より配信に適用
「観る将」の皆様もより楽しめるライブ配信を展開

- 当セグメントは、バリオセキュア社が展開するセキュリティ事業に、HEROZグループのAIを実装していく事業を展開
- リカーリング売上比率は87.4%と非常に高く、安定的な売上を獲得が可能な事業を展開

(単位：百万円)	2024年4月期 通期	
売上高	2,640	リカーリング売上比率 87.4%
営業利益	789	営業利益率 29.9%
EBITDA	1,089	EBITDAマージン 41.3%

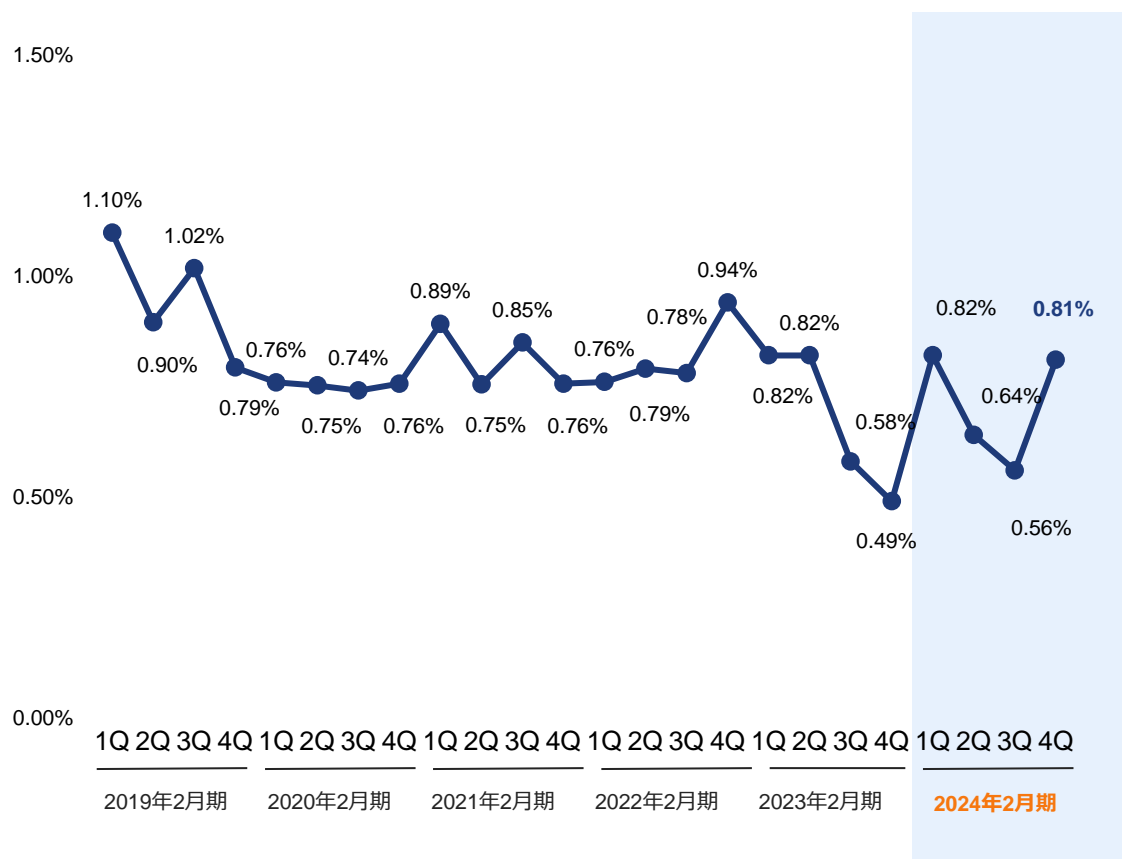
リカーリング売上比率は87.4%と高い比率を確保

- バリオセキュアの売上高は前期比で3%程の成長となったが、内訳としては注力分野のマネージドセキュリティサービスは成長率を維持しており、リカーリング売上比率は上昇して着地した
- 営業利益は、中期経営方針に基づく成長投資により、主にサービス企画、エンジニア、運用サポート等の人員の採用や、マーケティング強化による広告宣伝費等を見込んでおり、減益で計画
費用の進捗としては、ダイレクトリクルーティングの開始に伴う採用コストの低減や入社時期のずれによる人件費減が寄与し、利益面は大幅に上振れて進捗

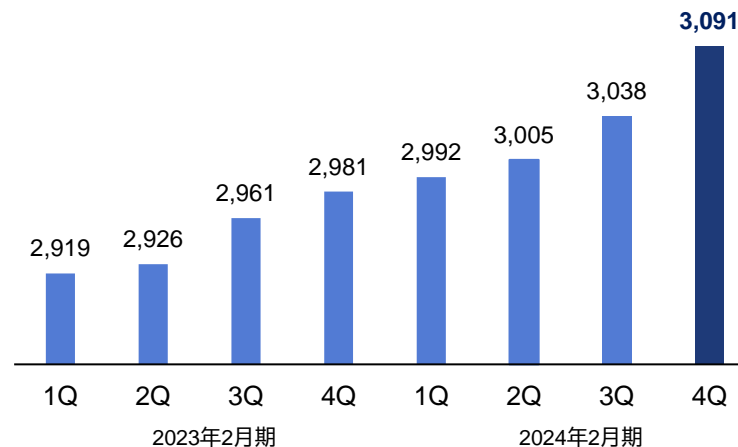
マネージドセキュリティサービスは、低い解約率で順調にエンドユーザー数を増加

マネージドセキュリティサービス 解約率推移

解約率は安定的に1%を下回る水準で推移

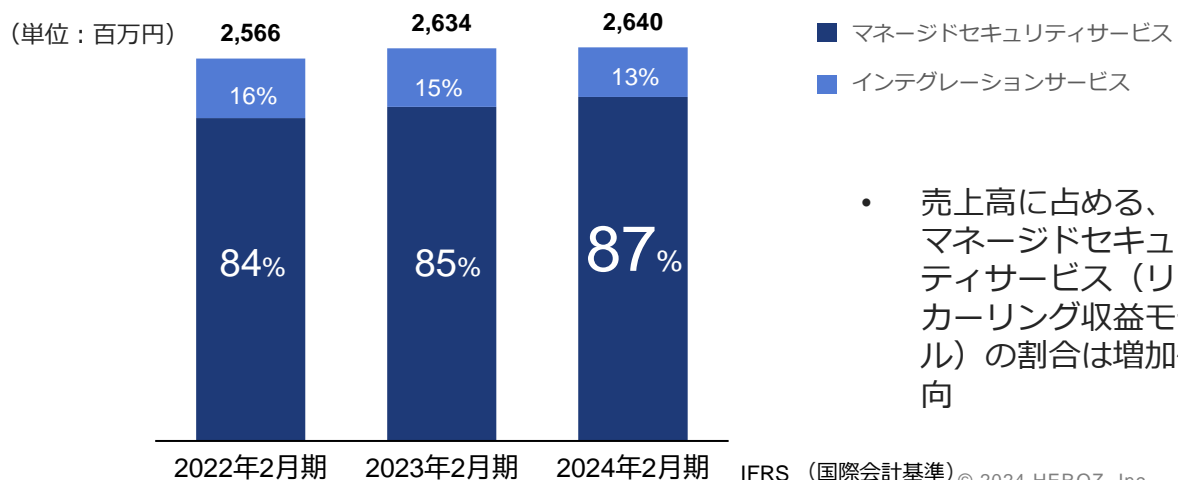


マネージドセキュリティサービス エンドユーザー数推移 (各四半期末)



- ユーザー数は四半期毎に堅調に増加
- 安定的な収益基盤に寄与

サービス別業績



- 売上高に占める、マネージドセキュリティサービス (リカーリング収益モデル) の割合は増加傾向

貸借対照表（2024年4月末）

- 当社が現在保有する現金及び預金は、引き続き中長期的な成長戦略を実現するための投資に順次充当予定
- エーアイスクエア社、ティファナ・ドットコム社のグループ化、及び昨年2社のグループ化に伴い、無形固定資産にのれん残高が19.6億円あり、今後償却していく

(単位：百万円)	2023年4月期末（連結） (A)	2024年4月期末（連結） (B)	増減 (B-A)
流動資産	4,963	3,997	△966
現金及び預金	3,798	2,738	△1,060
固定資産	3,709	3,693	△15
有形固定資産	237	262	24
無形固定資産	2,640	2,547	△93
投資その他の資産	831	884	53
総資産	8,673	7,691	△981
流動負債	994	1,168	173
固定負債	1,598	1,380	△218
純資産	6,080	5,143	△937

主にM&Aの投資による減少

主にバリオセキュア社ののれんの一部の一括償却による減少と、4社の連結子会社化によるのれんの発生による増加によるもの

05

2025年4月期 業績予想

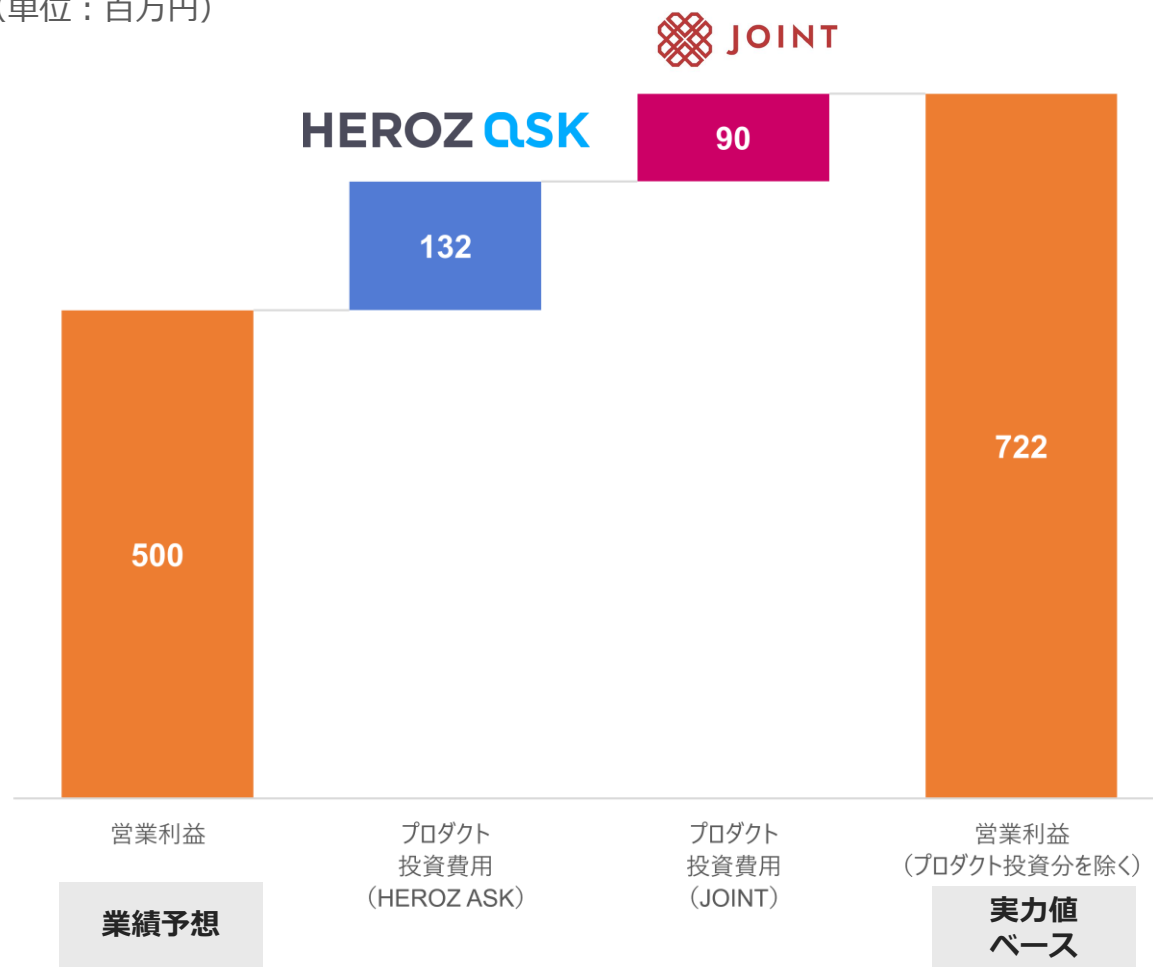
- 既存事業の継続成長、及び新規にグループ会社化したティファナ・ドットコムへの貢献を踏まえ、通期の売上高は60億円を見込む
- 一方で、HEROZ ASK及びJOINTのSaaS事業は立ち上げ期であり、開発及びマーケティングへのコストの投下を予定している事を踏まえ、営業利益は5億円での着地を目指す

(単位：百万円)	2024年4月期 通期実績 (A)	2025年4月期 通期業績業績予想 (B)	増減額(B)-(A)	増減率(B)/(A)
売上高	4,841	6,000	1,158	+23.9%
EBITDA	901	1,000	98	+11.0%
営業利益	451	500	48	+10.8%
経常利益	368	450	81	+22.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,134	30	1,164	-

通期業績予想：実力値ベース（SaaS関連プロダクトへの投資額を控除した場合）

- 2025年4月期は、新規SaaSプロダクト関連等で、営業人員、採用・マーケティング関連の投資を拡大する方針
- 一方で、適切なコストコントロールには引き続き努め、既存事業は各事業で増収増益を目指しており、これらの新規プロダクト投資を除いた実力値ベースでは約7.2億円の営業利益を見込む

(単位：百万円)



- 「HEROZ ASK」及び「JOINT」ローンチに伴う、マーケティング費用や人件費へのコスト投下等で、約2.2億円を予定
- 既存事業の営業利益は、約7.2億円と予想しており、実力値では前期比+60%の成長を見込む

● プロダクト投資費用内訳

- ・ 「ASK」および「JOINT」に関する下記の関連費用を集計
 - ↳ 営業、カスタマーサクセス等の人件費
 - ↳ マーケティング費用
 - ↳ 拡販のための新規採用費
 - ↳ その他のコスト
- これらのコストに対して、同期間で獲得した売上高を控除した実質事業損失を投資費用と定義

06

各セグメントの取り組み

- HEROZは、静銀信用保証株式会社とともに、住宅ローン審査業務に活用する不正検知AIシステムの運用に向けた取り組みを実施
- 2024年4月より、不正検知AIの実務適用を開始

住宅ローン不正検知AIシステム導入の背景

- **住宅ローン審査業務の精度向上、及び業務負担の低減**

従来の住宅ローンの審査業務では、審査業務の効率化や審査精度の向上に加え、慎重で緻密かつ多量の審査による審査担当者にかかる業務負担も解決が急がれる課題として認識

今回、静銀信用保証で運用を始めた不正検知AIシステムは、住宅購入目的でない可能性のあるローンの申し込みを即時に検知し、不正利用を防止します。これにより、審査精度の向上が図られるとともに、審査担当者にかかる業務負担の軽減にもつながる



システムの特徴及び今後の展開

- 本不正検知AIシステムは、過去の審査データを学習済みのAIモデルが住宅購入目的でない住宅ローンの不正利用に該当する可能性をスコアで可視化
- 審査担当者が審査時にスコアを参照することで、審査業務を効率化させつつ、不正利用の見落としを防ぎ、審査精度を向上させることが可能
今回、技術検証を経て、実務適用するうえで十分な検証結果を得られたことから、正式導入至る
- 今回静銀信用保証に導入された不正検知AIシステムは、地方銀行が提供する住宅ローンの審査での業務効率化だけではなく、金融機関におけるパラダイムシフトに貢献するものであると史料
今後も当社は、産業における課題の解決にAIによるアプローチを追求することで、産業の加速的発展に寄与

- 6月1日~2日に開催された、「ポケモンジャパンチャンピオンシップス 2024」のライブ配信にも、「Pokémon Battle Scope」を採用
- 「ポケモン竜王戦 2024」で導入されたシステムに改良を加え、ダブルバトル仕様に強化して配信

「Pokémon Battle Scope」配信画面イメージ

- リアルタイムでポケモンバトルの対戦評価を行う
- ポケモンバトルの知識が無くても、対戦の形勢や次の動きの候補が表示される為、ポケモンバトルの初心者にとっても観戦がしやすい



※配信画面の演出部分や、プロデューズ面に関しては、株式会社ポケモンをはじめとするHEROZ以外の企業様により提供されております

開発の背景

- 「Pokémon Battle Scope」は**ポケモンバトルに特化したゲーム演出AI**。ポケモンバトルを幅広い方々に楽しんでいただくことを目的に開発を開始
- ポケモンバトルの視聴者から上がった、
 - ・選手の選択の善し悪しが初心者には分かりづらい
 - ・会場やコメントが盛り上がっていてもなぜ盛り上がっているか理解できずついていけなくなる
 - ・途中から見た場合に戦局が分かりづらいといった声を課題とし、これらの課題を解決するために、勝ち筋の高い次の一手を予想表示し、ポケモンバトルの知識の有無や深さに関係なく、対戦視聴を楽しむことができる仕様に構築
- HEROZは、「将棋ウォーズ」をはじめとするAI搭載ゲームや、ゲーム解析AIの開発を通じて培った技術の強みを生かし、「Pokémon Battle Scope」においても、AIの開発やデータの出入力、および調整を担当

- 将棋AI解析システム「棋神アナリティクス」を、毎日新聞社の運営するYoutubeチャンネル「囲碁・将棋ch 毎日新聞」に提供開始
- 4月10日に開催する第82期名人戦七番勝負のライブ配信より開始

将棋観戦をよりわかりやすく、より本格的に

● ライブ配信の局面の評価値に、将棋AI解析を適用

「棋神アナリティクス」が搭載された「将棋・囲碁ch 毎日新聞」では、視聴するユーザーの利便性が向上するようカスタマイズされた解析結果が表示される。毎日新聞社が主催する名人戦・王将戦・A級順位戦といった棋界最高峰のタイトル戦において、プロ向けのAIを搭載することで、「観る将」も楽しめるライブ配信を展開



棋神アナリティクスによる棋譜解析画面

※「将棋・囲碁ch 毎日新聞」の配信画面とは異なる演出です

● 「将棋・囲碁ch 毎日新聞」について

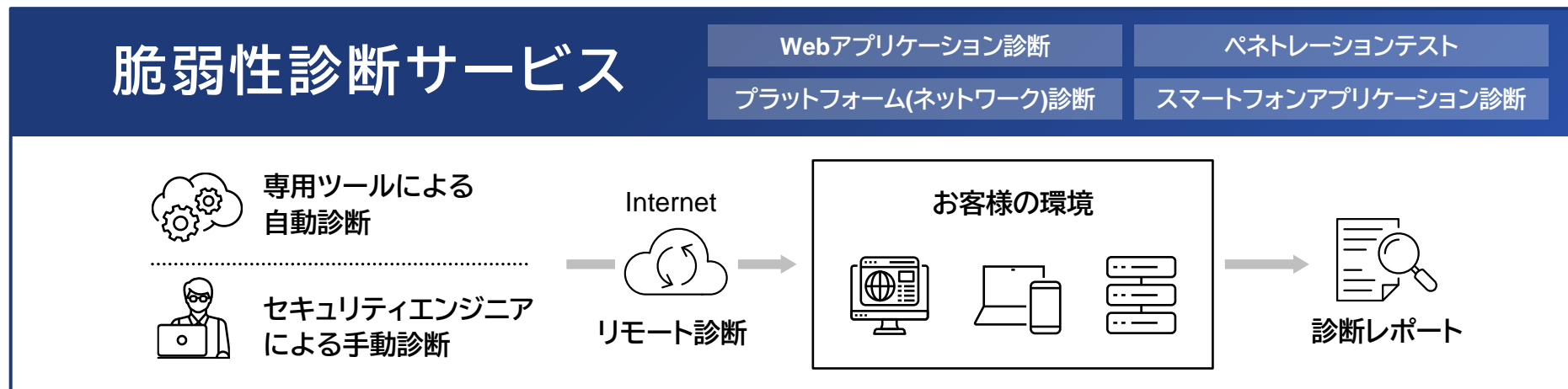
「将棋・囲碁ch 毎日新聞」は2023年4月、毎日新聞のYoutubeサブチャンネルとして開設。将棋・囲碁に特化した動画コンテンツを配信。トップ棋士のインタビューや対局解説、対局棋士の感想戦や記者会見、タイトル就位式などを編集した動画やライブ中継を配信

棋神アナリティクスについて



- HEROZの「棋神アナリティクス」は、プロの将棋棋士向けに、手軽に最新の将棋AI研究ができるよう、22年5月から提供を開始した将棋解析AIシステム
- 第32回、第33回世界コンピュータ将棋選手権で連覇したディープリング系将棋AI「dlshogi with HEROZ」と、第3回、第4回世界将棋AI電竜戦を連覇したやねうら王系将棋AI「水匠」での同時解析が、スマートフォンを含むブラウザで手軽に利用可能
- 現在は、プロ棋士だけでなく一般の将棋プレイヤーにも本格的な解析を楽しんでいただけるよう、価格面を抑えたライト版も提供

- 脆弱性診断、マネージドLAN/Wi-Fiの提供開始により、中小企業のセキュリティを網羅的にサポート



脆弱性診断後のセキュリティ強化を柔軟に対応

UTM運用のマネージドサービス

インターネットゲートウェイの運用管理体制強化

Vario VSR

VSRマネージドセキュリティサービス

次世代エンドポイント対策

ウイルス・マルウェアの検知強化
／最新サイバー攻撃対策

Vario Endpoint Security

Vario Endpoint Security

セキュリティ強化型バックアップ

ランサムウェア感染被害を受けにくいバックアップ

Vario VDaP

VDaP-Vario Data Protect

LAN内スイッチ、Wi-Fi APを一括管理

社内のネットワーク/Wi-Fi
トラブル回避と脆弱性対応強化

Vario Managed LAN / Wi-Fi

- HEROZのAI技術を活用し、ネットワークセキュリティの運用管理業務を合理化するプロジェクトを推進

「AI SoC」プロジェクト

概要

- ・従来、経験を積んだオペレータが行っていたテクニカルサポート窓口業務をAIにより自動化
- ・サポート品質や効率改善、セキュリティ教育などへのLLMの本格活用

期待される効果

- ・コスト削減と品質向上の達成
- ・作業時間短縮によるサービスレベルの向上
- ・大量の教師データ活用によるサービス範囲拡大

プロジェクトの進捗

- ・VSRマネージドセキュリティサービスのサポート窓口へAIを導入、顧客要件の複雑度を自動判別、後続処理も半自動化
- ・LLMに教師データを投入し、熟練オペレータの対応品質を再現する検証実験開始

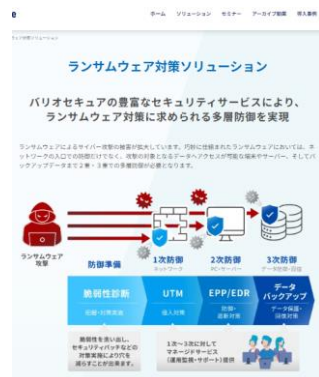
今後の展望

- ・フロントサポート業務へもAI導入、教育コスト削減と回答品質向上に活用
- ・運用プラットフォームシステム(※)とAIを直結し、顧客特性に応じた必要十分な運用サービスの提供

- ソリューションサイトを公開し、マーケティング施策を強化。直販による需要拡大を目指す

■ ソリューションサイトの公開

サイバーセキュリティ関連のコンテンツを集約し、クロスセル強化



- ソリューション紹介
 - セミナー情報
 - ウェビナーのアーカイブ動画
 - お役立ち資料
 - 導入事例
 - セキュリティコラム
- ※今後公開予定

■ コンテンツの例

ウェビナーのアーカイブ動画



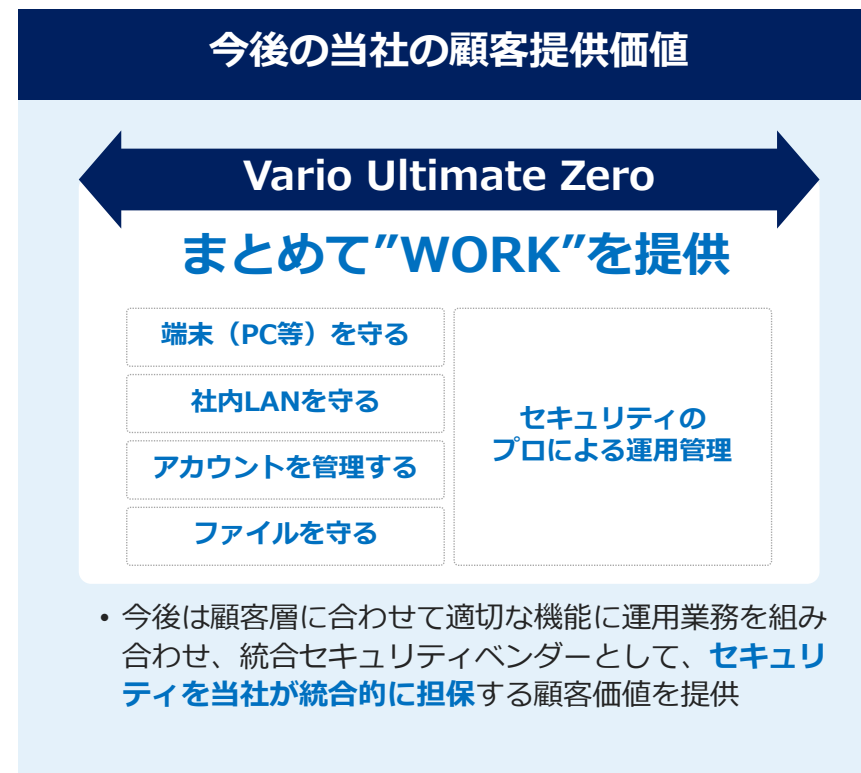
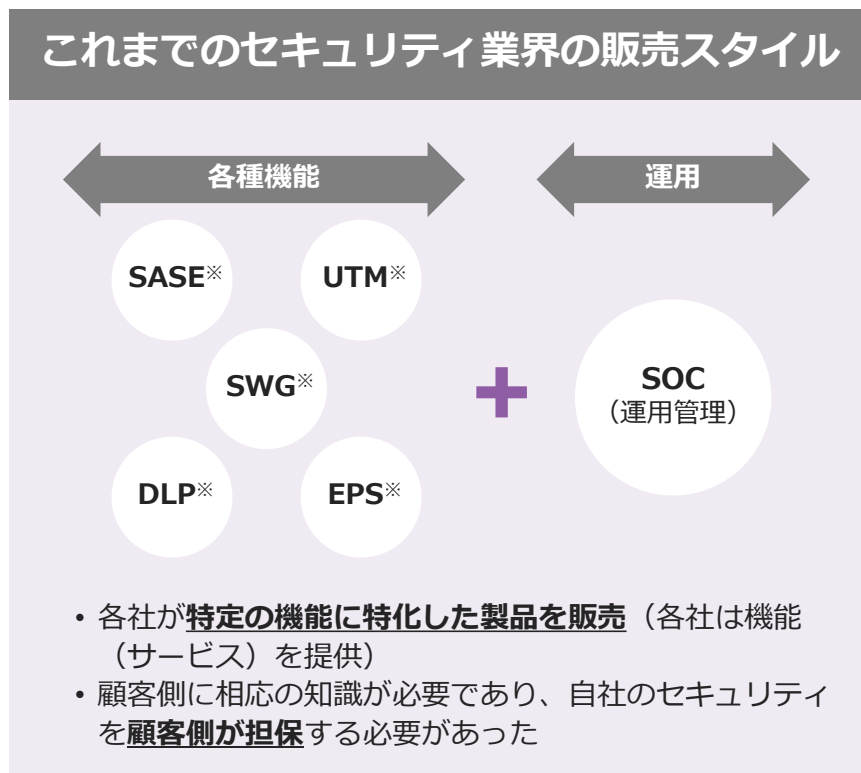
- 2024年1月配信開始
- 動画数9本
- 最高視聴数700回以上

導入事例



- 導入企業の概要
- サービスの活用方法
- サービス導入の効果
- ご担当者様インタビュー

- これまでの当業界の販売スタイルは、顧客が各種機能を組み合わせてセキュリティを担保する仕組みであったが、当社のメインの顧客層においては機能選択が困難な状況であった。今後は当社が顧客に最適なセキュリティパッケージを提供し、従来の機能売りではなく、安心を提供していく、事業価値への転換を図っていく



※ UTM (Unified Threat Management) : コンピュータウイルスやハッキングなどの脅威から、コンピューターネットワークを効率的かつ包括的に保護する管理手法
※ SASE (Secure Access Service Edge) : ネットワークの機能とセキュリティの機能を一体として提供するサービス、またはその考え方・概念
※ SWG (Secure Web Gateway) : エンドユーザーが社外ネットワークへのアクセスを安全に行うためのプロキシ
※ DLP (Data Loss Prevention) : 機密情報や重要データを自動的に特定し、データを常に監視・保護する機能
※ EPS (End Point Security) : ネットワークに接続される末端機器を悪質なサイバー攻撃から守ることを目的としたセキュリティ対策やソリューション

- 中堅・中小企業の規模感に合ったゼロトラストセキュリティサービス” Vario Ultimate ZERO”を提供開始
- クラウドからオフィス環境まで、セキュリティの担保と運用保守の省力化の両立を図る

■ 最低限の構成でゼロトラストセキュリティを実現するマネージドサービス = *Vario Ultimate ZERO*

クラウド型ネットワーク・セキュリティ **新サービス**

Vario SASE

Vario FWaaS | Vario SWG | Vario IPS

- クラウドからオンプレまで対応可能
- 接続の経路上でセキュリティ確保



業務アプリケーションPortal **新サービス**

Vario IDaaS

Vario IDaaS

- 認証・シングルサインオン
- アカウント管理・サービス登録
- アクセス(端末)管理
- ディレクトリ統合

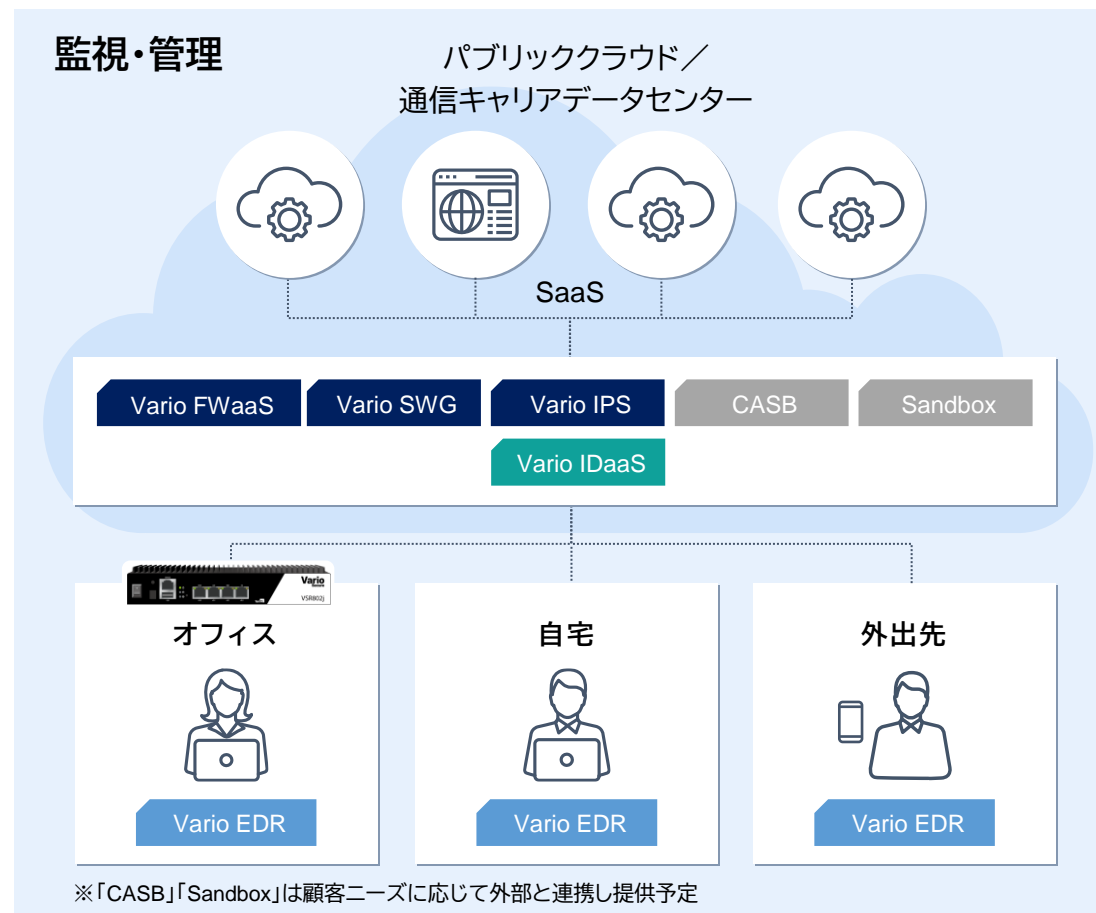


最新のサイバー攻撃の検知・防御 **既存サービス**

Vario EDR

Vario EDR

- ランサムウェア対策
- 未知の攻撃への対策
- マルウェア感染された端末の自動隔離



07

よくいただくご質問

- 当社の直近の決算発表等に際して、よくいただくご質問について、抜粋してご回答申し上げます

Q：今期(2025年4月期)にかけて、大幅な人員の増加など、コストが増加しそうな要素はあるでしょうか？

A：はい、2025年4月期は引き続き人的投資を強化するほか、及びプロダクトのリリースに伴う投資を積極的に実施して参ります。

当社グループは、2024年2月に、「HEROZ ASK」及び「JOINT」の2プロダクトの有償β版をリリースし、エンタープライズ企業からのフィードバックを受け、5月に正式版をリリースしております。

今期は、これらのプロダクトの運用やカスタマーサクセス、機能の拡充に係る人材を、積極的に採用して参ります。また、プロダクトの正式版リリースに伴い、マーケティングに係る人材の採用や、広告宣伝に係る費用の発生を見込んでおります。

SaaS型のプロダクトの立ち上げにあたっては、コストの投下が先行する一方で、積み上げ型の収益モデルとなることから、売上高は着実に増加していく一方で、投資が先行していきます。

その為、プロダクト事業の利益面に関しても当面は赤字となりますが、継続的な安定した売上を積み上げることで、損益分岐点を超えて利益化してまいります。

グループの今期の利益方針としては、引き続き投資フェーズであると考えております。ご理解いただけますと幸いです。

08

グループ会社概要

ティファナ・ドットコム社の概要

企業名 株式会社ティファナ・ドットコム
代表者 代表取締役社長 森 博也
 取締役会長 藤井 亮
創業 1993年
【東京本社】 東京都目黒区大橋2-22-7 村田ビル
【大阪営業所】 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-4 アクア堂島フロンターナ
取得資格・特許 ※東京本社のみ取得
 ISO27017 (クラウドサービスセキュリティ)
 ISO27001 (情報セキュリティ)
 ISO9001 (品質マネジメントシステム)

主な導入実績の一部



JR山手線 大崎駅・新橋駅・目黒駅



奈良市役所



裁判所共済組合



AIさくらさんシリーズ

課題に合わせたAIサービスで
大手企業のDX推進を着実に実現!

<p>AIチャットボットさくらさん 多くの大手企業が導入している 最新のAIチャットボット</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>社内問い合わせさくらさん 自社従業員からの問い合わせ対応に 特化したAIチャットボット</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>アバター接客さくらさん 2016年から活用 国内導入実績No.1のアバター接客</p>  <p>詳細はこちら ></p>
<p>要請決議さくらさん すべての申請・承認ワークフローを オンライン化</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>AI予測さくらさん AI予測で、誰でも 簡単に定額予測やリスク回避</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>Web改善さくらさん AIがWebサイトを自動で 解析し最適化</p>  <p>詳細はこちら ></p>
<p>日程調整さくらさん 商談・会議など参加者との スケジュール調整をAIが代行</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>AI電話対応さくらさん 様々な電話対応業務を AIが代行</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>異業サポートさくらさん AIが面接やオーディション、 評価をサポート</p>  <p>詳細はこちら ></p>
<p>メンタルヘルスさくらさん AIが従業員のことをケアし 離職率を低減</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>第2し物管理さくらさん AIが人に代わって 第2し物問い合わせに対応</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>受付さくらさん AIが人に代わって 受付対応を担当</p>  <p>詳細はこちら ></p>

- 「AIさくらさん」シリーズは、チャットボットやアバター接客をはじめとするAIサービス
- 駅や商業施設で接客アバターとして活躍中。また、多くの大手企業や自治体で導入され、DX推進を多方面からサポート

「AIさくらさん」

初めてのDX
AIさくらさんに相談してよかった

(導入企業の98%が“満足”と回答※)
※2022年当社調べ

お問い合わせ



最新の特許取得済

- AIさくらさん ユーザーの問い合わせに迅速に対応可能 特許取得済
- AIさくらさん 曲線支援システム 反応プログラム 特許取得済
- AIさくらさん 導入物管理システム 反応プログラム 特許取得済
- AIさくらさん 動画配信装置 特許取得済
- AIさくらさん 駅舎案内の未来予測 特許取得済

AIさくらさんのアプローチ

AIさくらさんが選ばれる理由

- 最新AI技術を駆使しDX推進チームをサポート**
ChatGPTや生成AIなど最新AI技術で、DX推進チームを柔軟にサポートします
- 特許取得・国際規格ISOで品質を約束**
4分野のAI関連特許、品質保証・クラウドセキュリティISOで高品質を約束します
- 業務内容に合わせて独自カスタマイズ**
御社の業務内容に合わせて短期間で独自カスタマイズしたサービスを納品します
- 登録・チューニングは完全自動対応**
導入時や運用時におけるメンテナンスには手間が一切かかりません

企業も自治体も導入

生成AIで保有データを安全に活用

- リスクのない範囲でのみ学習**
質問（入力）された内容などを勝手に学習することはありません
- 個人情報入力時はアラート**
個人情報などが誤って入力された場合は警告が表示されます
- 入力情報にマスキング処理**
入力された情報をマスキング処理される機能も搭載

会社名	株式会社エーアイスクエア
創業	2015年12月
資本金	90百万円
従業員数	21名
業績 (2024年6月期 第1四半期実績)	売上高:90百万円 営業利益:△2百万円 EBITDA :△1百万円
本社所在地	東京都千代田区岩本町三丁目9番3号
事業内容	人工知能 (AI)を活用した各種ITサービスの提供およびコンサルティング
代表取締役 常務取締役 取締役	石田 正樹 荻野 明仁 堀 友彦 林 隆弘 森 博也 関 亨太 菊地 修
執行役員	呉 涛 藤江 保典 宮内 真由子
Web	https://www.ai2-jp.com/

AI SQUARED After Internet × Artificial Intelligence

コンタクトセンター領域において、自然言語処理を中核とする、
自動応答システム、自動要約・分類システム等の
AIソリューションを提供



オペレーター支援システム、
顧客サポートAIチャットボット、
人事総務特化型AIチャットボット
等に活用



リーズナブルな生成要約、
セキュアなChatGPTの利用等の機
能を特徴としたAI要約サービス

※HEROZグループ入りを踏まえ、決算期を2月決算に変更済

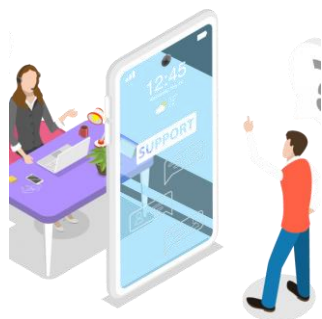
機械学習やディープラーニングを自然言語処理へ応用し、コンタクトセンター領域において、自動応答システムや自動要約・分類システムをはじめとする業務自動化ソリューションを展開



音声認識システム
AI2ASR
クラウド型音声認識システム



自動応答システム
QuickQA (QQA)
高精度のFAQレコメンドで電話対応をサポート
機械学習型FAQ検索サービス
チャットボットとしても利用可能



自動要約・分類システム
QuickSummary (QS)
コールセンターの生産性向上
とお客様の声分析をサポート

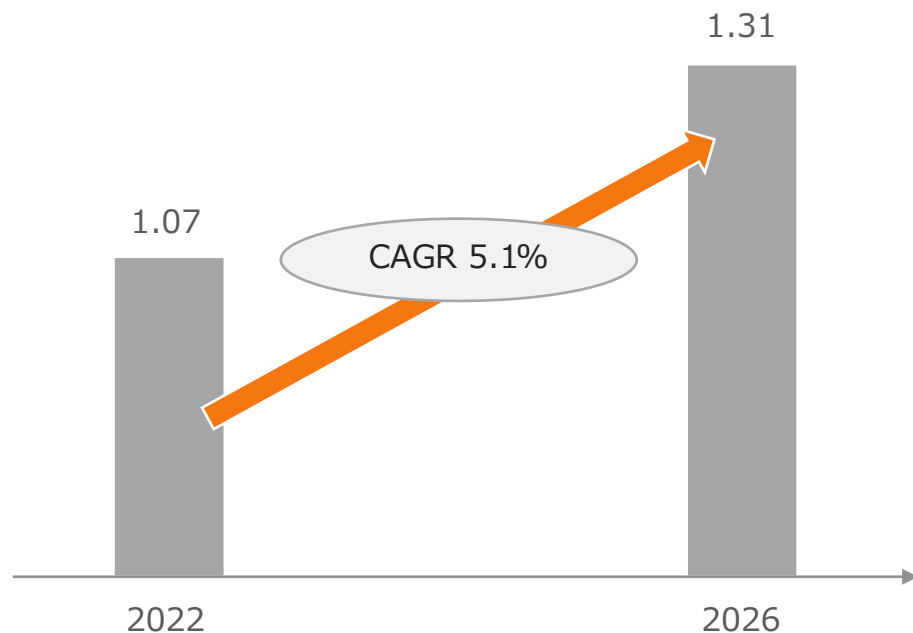


FAQ作成支援システム
FAQ Finder
対話履歴からQ&Aを自動抽出、FAQ候補として提示

- BPO市場はCAGR5%で成長を維持する見通しではあるが、高い離職率や採用難が依然として大きな課題
- テクノロジーによる抜本的な改革は不可避であると見ている

コンタクトセンター市場推移

(兆円)



コンタクトセンター業界が抱える課題

複数チャネルの効率・効果的な管理の必要性

継続的な採用の難しさや高い離職率により、慢性的な人手不足

リソースマネジメント最適化が困難

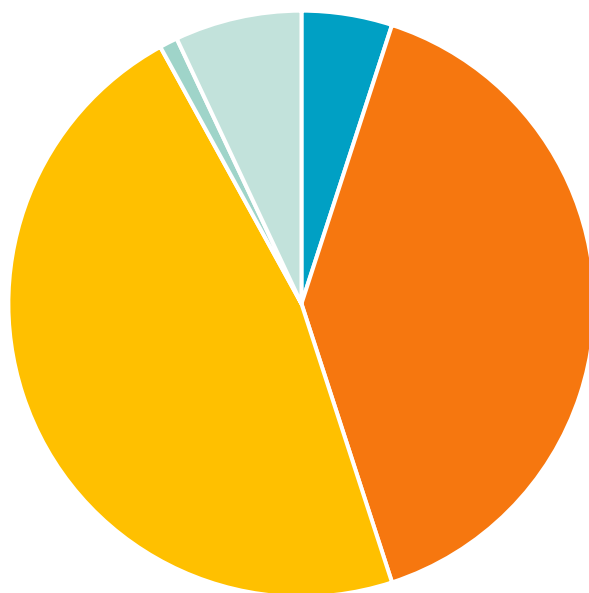
継続的かつ高度な訓練機会の提供

(出所) コールセンター白書2023 コンタクトセンター（業務委託+派遣）市場推移

コンタクトセンターにおける生成AIの期待

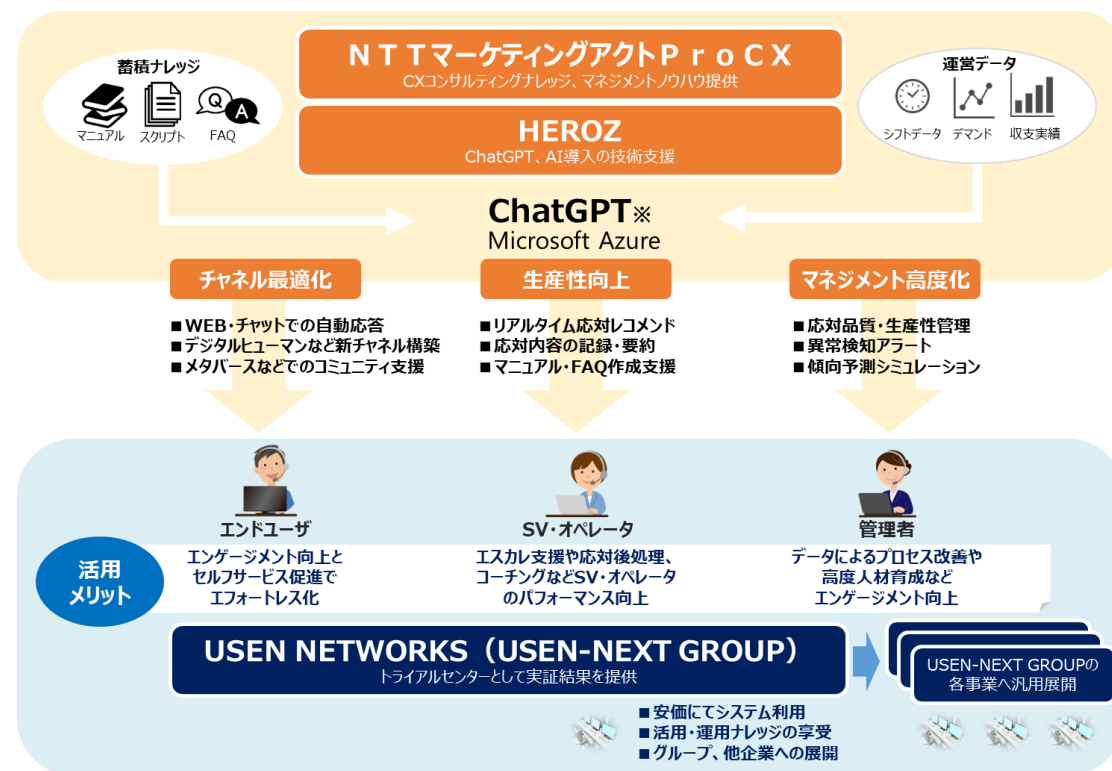
- コンタクトセンターはChatGPTをはじめとする生成AIの導入が最も期待されている市場のひとつ
- 当社もパートナー企業とPoCを推進中

生成AIのコールセンターでの活用について



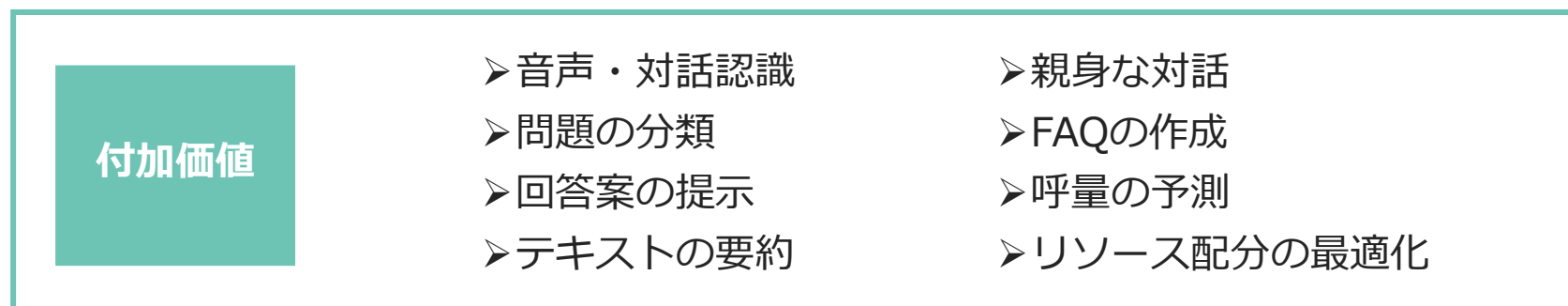
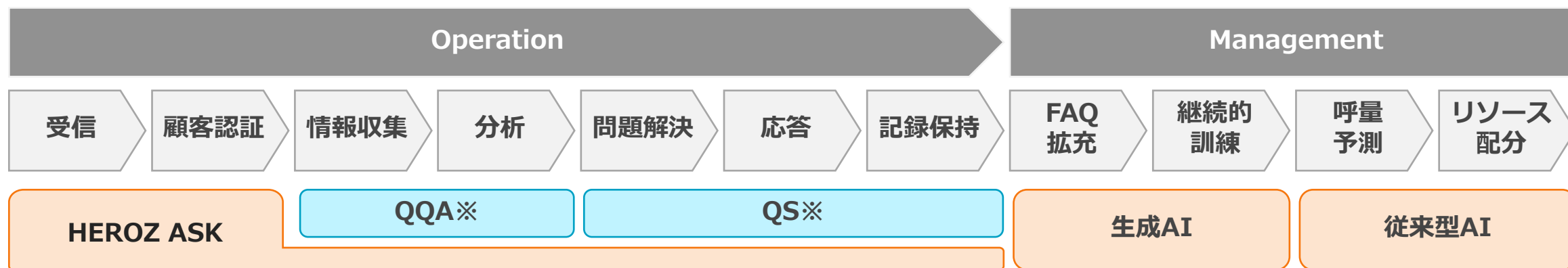
生成AI活用による成長余地は
非常に大きい

当社の取組み



※ChatGPT
OpenAI社が開発/公開した、高度なAI技術によって人間のように自然な会話ができるチャットサービス

- 当社およびエーアイスクエア社のプロダクトにより、カバーする業務範囲が拡大し、より幅広い支援が可能



HEROZの提供領域

エーアイスクエア社の提供領域

※QQA：自動応答支援システム「QuickQA」

QS：自動要約・分類システム「QuickSummary」

会社名	株式会社ストラテジット
創業	2019年7月
資本金	124百万円（2023年10月末時点）
従業員数	25名（業務委託除く）
本社所在地	東京都港区芝5-31-17 PMO田町7階

事業内容	SaaSソリューション導入支援 SaaS API連携開発サービス アプリストア（SaaStainer）の運営
代表取締役社長	加藤 史恵
取締役CTO	河本 祐幣
取締役	林 隆弘（非常勤）
取締役	森 博也（非常勤）

JOINT iPaaS for SaaS

SaaSベンダー向け

「最高の顧客体験」を、 あなたのSaaSに

JOINTは自社プロダクトと他社システムのデータ連携を簡単に行える

”Embedded iPaaS”です。



- ▶ **会社名** バリオセキュア株式会社 (Vario Secure Inc.)
- ▶ **創業** 2001年6月21日
- ▶ **代表者** 代表取締役社長 梶浦 靖史
- ▶ **資本金** 7億5,086万円
- ▶ **従業員数** 88名※

本社
〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-6 住友商事錦町ビル5F
大阪オフィス
〒550-0014 大阪府大阪市西区北堀江1-2-19
福岡営業所
〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17
- ▶ **事業内容** マネージドセキュリティサービス
インテグレーションサービス
- ▶ **役員構成**

取締役営業本部長	梶浦 靖史	取締役技術本部長	山森 郷司
取締役	林 隆弘	取締役	井口 圭一
取締役	森 博也	取締役監査等委員	畑 敬子
取締役監査等委員	高橋 可奈	取締役監査等委員	森脇 基
- ▶ **Web** <https://www.variosecure.net/>
- ▶ **認証** ITSMS (ISO20000) 、ISMS (ISO27001) 、プライバシーマーク

※正社員、契約社員、嘱託社員の合計

2024年2月末時点

ミッション






インターネットを利用する全ての企業が
安心して快適にビジネスを遂行できるよう、
日本そして世界へ全力でサービスを提供する



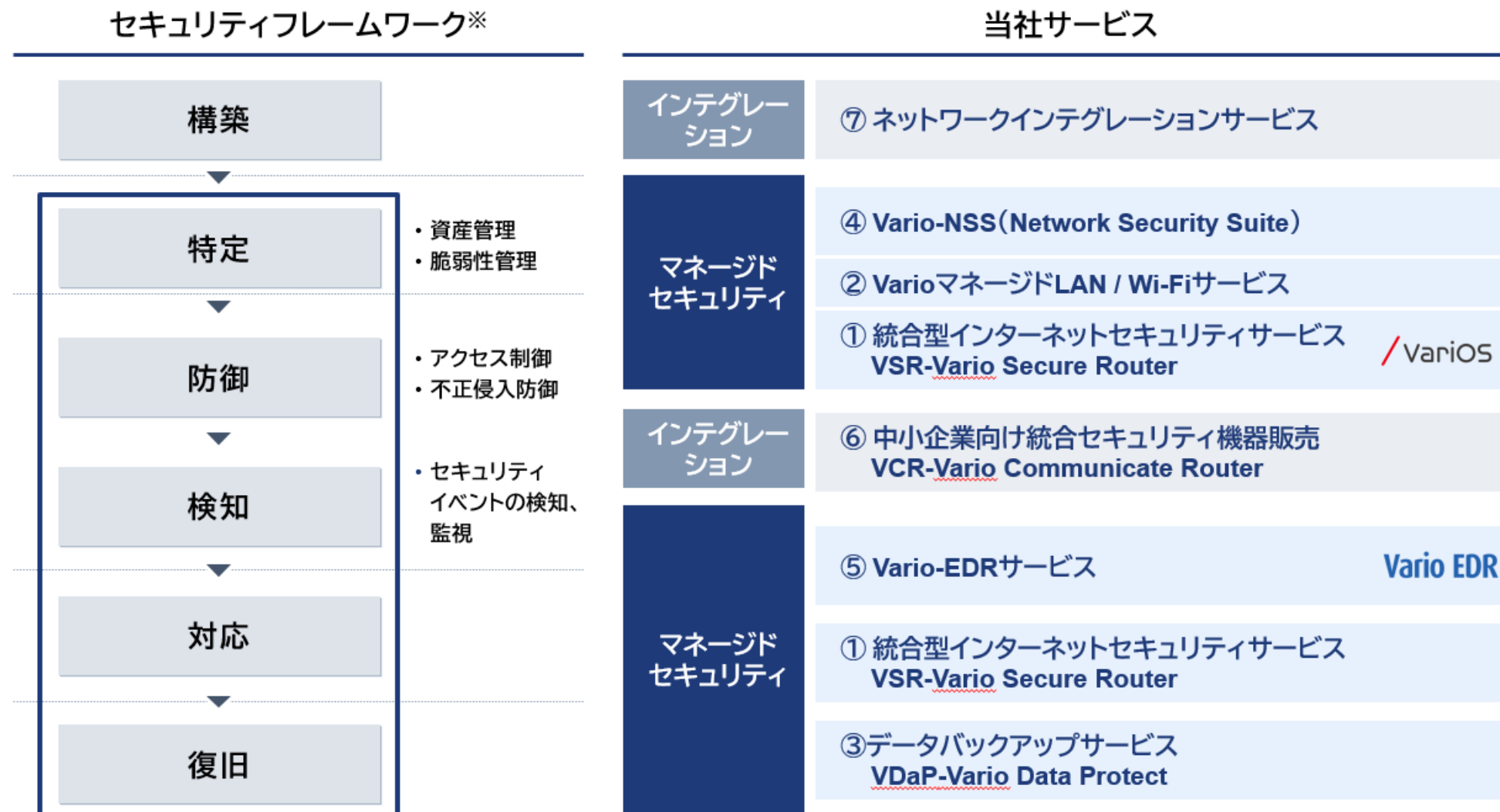
当社は、インターネットセキュリティサービスを提供する企業として、インターネットからの攻撃や内部ネットワークへの侵入行為、ウィルスの感染やデータの盗用といった各種脅威から企業のネットワークを守り、安全にインターネットを利用することができる総合的なネットワークセキュリティサービスを提供しています。



企業のインターネット利用を安全・快適にできるサービスを提供

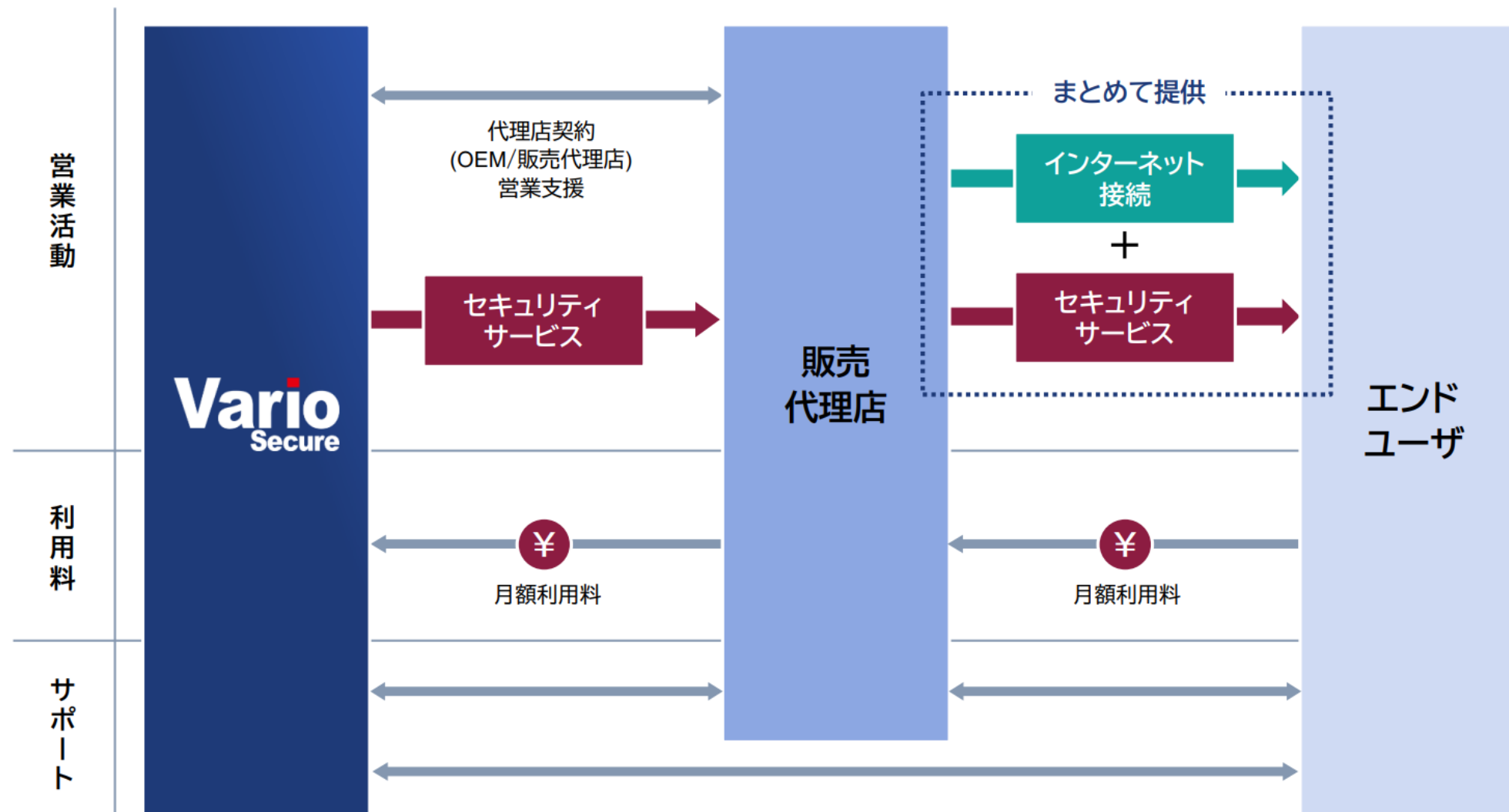
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る  / Vario OS</p> <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心 </p> <p>中小企業向け統合セキュリティ機器 VCR-VarioCommunicate Router</p>
	<p>②VarioマネージドLAN / Wi-Fiサービス</p> <p>社内LANスイッチ/Wi-Fiアクセスポイントを守る</p>	<p>⑦ネットワークインテグレーションサービス(以下、IS)・ネットワーク機器の調達や構築</p> <p>社内のネットワークの構築(無線LANネットワーク)</p>
	<p>③データバックアップサービス</p> <p>もしもの時のデータ保持 </p> <p>データバックアップサービス専用機器 VDaP-Vario Data Protect</p>	
	<p>④Vario-NSS(Network Security Suite)</p> <p>不正端末発見, 脆弱性管理 </p>	
	<p>⑤Vario-EDRサービス</p> <p>少ない運用負担で、サイバー攻撃の発見と対応を支援 </p>	

構築から復旧まで、セキュリティ対策の全プロセスをカバー



※政府機関「米国国立標準研究所 (National Institute of Standards and Technology, NIST)」が2014年に発行したNIST サイバーセキュリティフレームワーク (Cyber Security Framework, CSF)。

主力の統合型インターネットセキュリティサービスは、主にインターネット回線に付帯して提供



- 本資料に含まれる将来の業績に関する見通しは、現時点において当社が把握している情報に基づき判断されたものでありますが、これらの見通しは将来の業績等を保証するものではなく、さまざまなリスク及び不確実性が内在しております。実際の業績は経営環境の変動などにより、本資料に含まれるもしくは含まれるとみなされる、将来の業績に関する見通しとは異なる可能性があります。
- 本資料には当社及び当社以外の企業などに係る情報も含まれますが、当社は、本資料に記載されている情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません