

HEROZ

2024年4月期 第2四半期 決算説明資料

2023年12月8日

目次

1. 決算ハイライト
2. 2024年4月期 第2四半期累計連結業績
3. 株式会社エーアイスクエアの株式取得
4. 各セグメントの取組について
5. よくいただくご質問
6. 当社グループ体制
7. 参考資料

01

決算ハイライト

2024年4月期 第2四半期累計 業績サマリ

- 当第2四半期累計は、**売上高 2,335百万円（前年同期比205.2%増）、EBITDA 449百万円（前年同期比374.3%増）、営業利益 252百万円（前年同期比572.1%増）**で着地
- AI/DX 事業は、顧客獲得活動が功を奏し、**当第2四半期のHEROZ BtoBがYoY+41.5%の増収**（※）。BtoCも将棋ブームを追い風に成長
- AI Security事業は、顧客数が継続的に増加し、売上高は堅調に推移
- **営業利益の通期進捗率は63%と順調。通期業績予想は、売上高・各種利益で達成可能の見通し**

※本資料におけるYoYは、四半期単体での比較数字です

2024年4月期 第2四半期の取組

- 当社のLLM専任部隊は、LLM関連プロダクトの第1弾として、エンタープライズ企業向けに、**「HEROZ ASK for Enterprise」β版の提供を開始。**年明け以降の有償版のリリースに向け、より企業実務に適したプロダクト開発を継続
- 将棋初心者～中級者向けの学習サービス**「棋神ラーニング」**（1年で初段を目指すコンテンツ）を10月中旬にリリース。**会員数の獲得は予想を大幅に上回り、**今四半期のリカーリング売上増加に貢献

エーアイスクエア社 株式取得について

- 2023年11月24日に、**株式会社エーアイスクエアの株式を取得、及びグループ会社化**を発表
- 合わせて、株式会社ブロードバンドタワー社との業務提携契約を締結
- エーアイスクエア社が提供するコンタクトセンター領域のサービスと、当社が保有するコアAIの開発技術やLLM活用のノウハウを通じ、コンタクトセンター領域におけるAIXを推進していく

02

2024年4月期 第2四半期累計 連結業績

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82百万円、株式報酬費用20百万円、のれん償却費90百万円、敷金償却1百万円、棚卸資産評価損2百万円）
- 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

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（HEROZ2.0の実現）
- 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

HEROZグループ連結

売上高

2,335百万円
〔前年同期比+205.2%〕

EBITDA

449百万円
〔前年同期比+374.3%〕

営業利益

252百万円
〔前年同期比+572.1%〕

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

2,958百万円
〔前年同期比+375.9%〕

リカーリング売上比率

62.4%
〔前年同期比+22.3%pt〕
第2四半期累計期間比

AI Security
リカーリング解約率

0.6%
〔前年同期比△0.2%pt〕

* 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を記載

2024年4月期 第2四半期累計連結業績

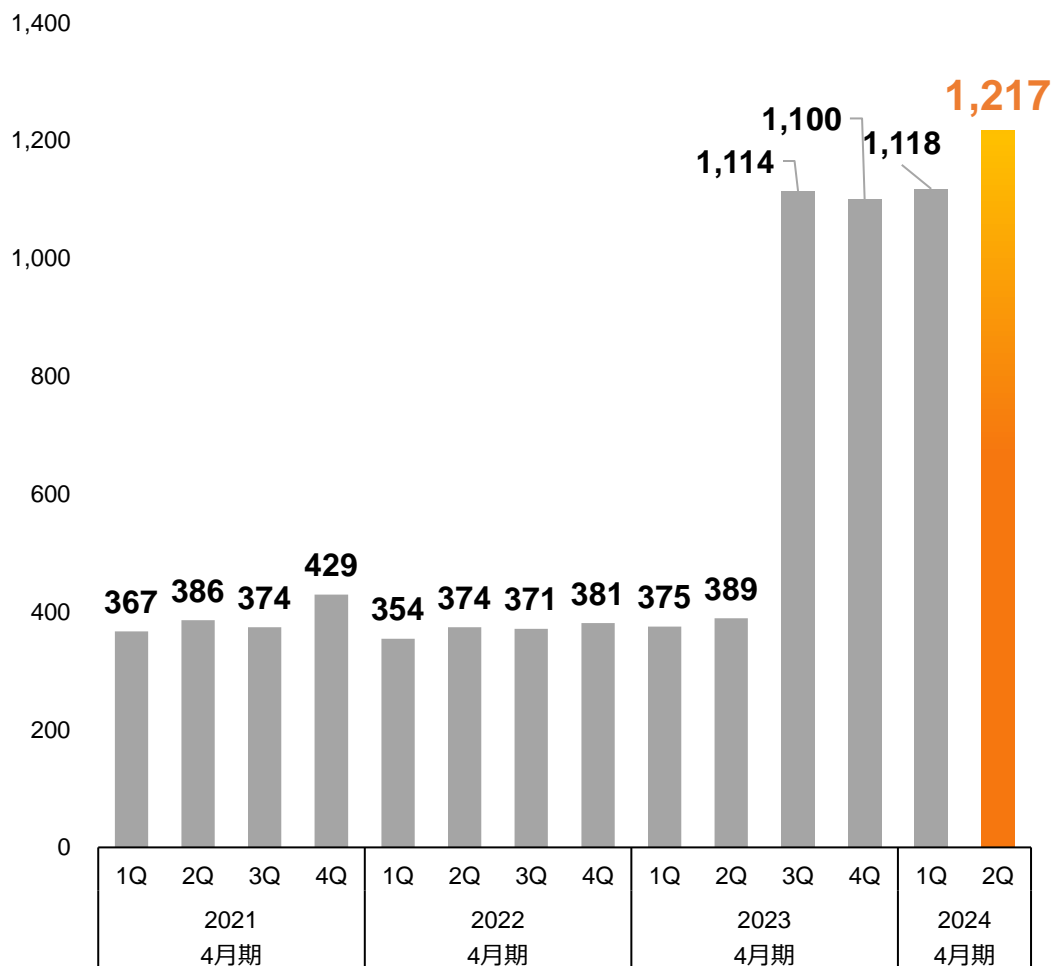
- 売上高は、M&A効果のほか、オーガニックのBtoB、BtoC事業の成長により大幅に増収
- 進捗率もEBITDAは56.2%、営業利益は63.0%と順調で、各指標共に通期業績予想は達成の見込み

(単位：百万円)	2023年4月期 第2四半期累計 (単体)	2024年4月期 第2四半期累計 (連結)	前年同期比	業績予想 (23年6月9日 公表)	業績予想 進捗率
売上高	765	2,335	+205.2%	4,800	48.7%
EBITDA	94	449	+374.3%	800	56.2%
営業利益	37	252	+572.1%	400	63.0%
経常利益	38	212	+451.0%	385	55.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△513	△30	—	30	—

株式会社エーアイスクエアの株式取得による連結子会社化の影響額については精査の上、今後開示予定

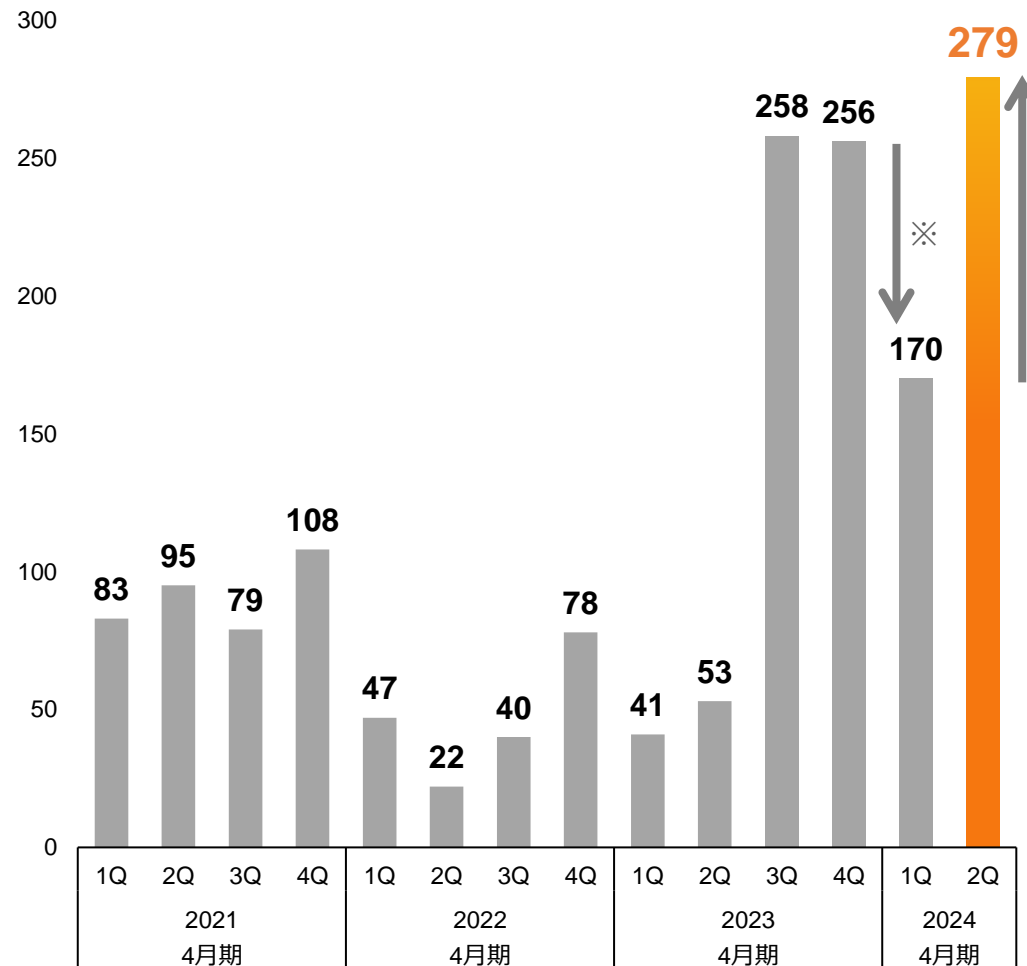
売上高の推移

(単位：百万円)



EBITDAの推移

(単位：百万円)



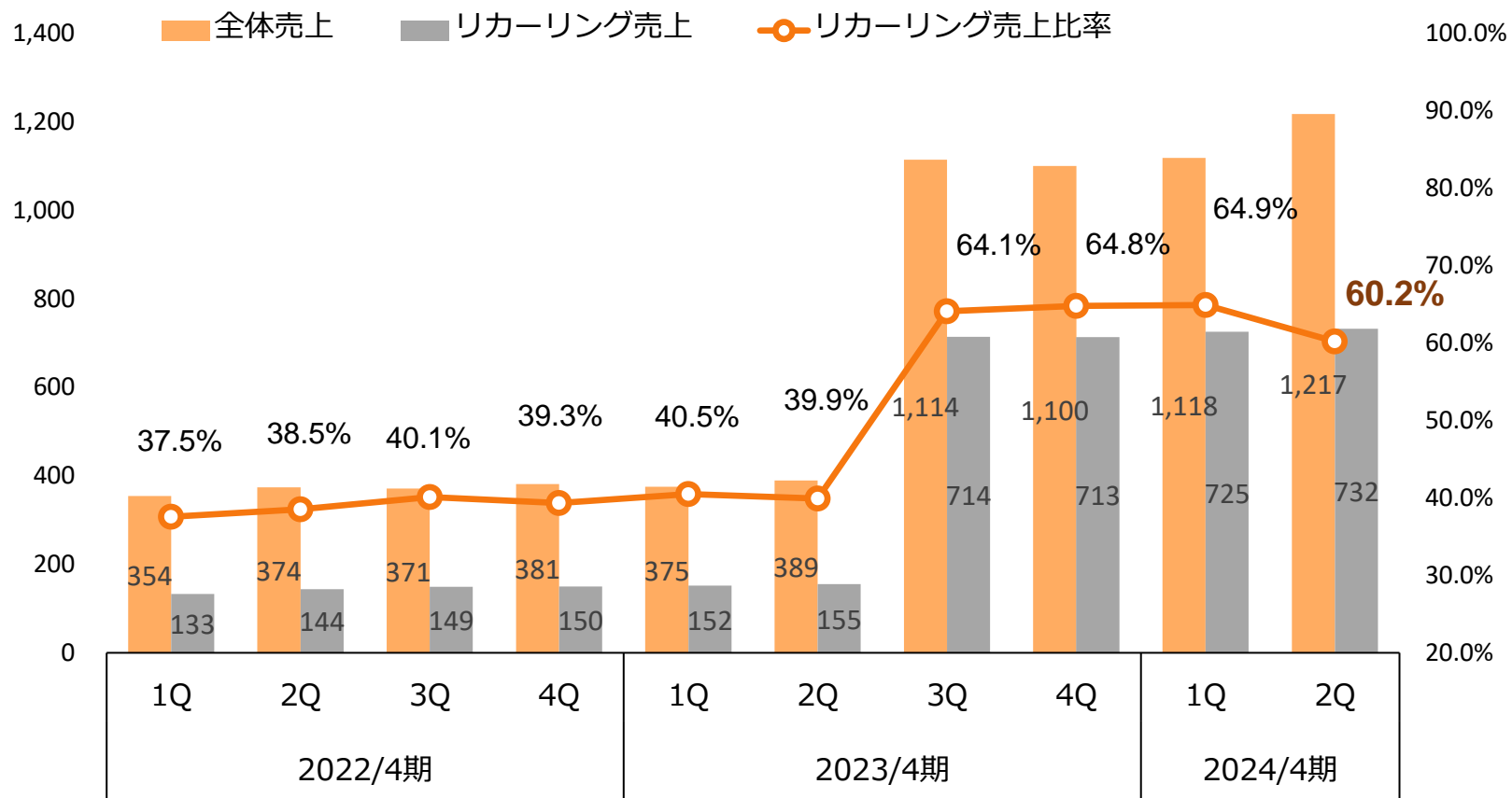
主にHEROZの
BtoB事業の売上
増加により、
投資を継続しな
がら増益を達成

※ 成長に向けた各種投資を実施（年間2～3億円）

リカーリング売上は継続的に増加傾向

- 第2四半期は、ソリューション型の初期設定売上が大幅に増加した影響でリカーリング売上の比率はやや低下したが、リカーリング売上高は継続して増加傾向
- 年明け以降、各種SaaSプロダクトの有償版の提供開始に伴い、本格的なリカーリング型の売上増加を見込む

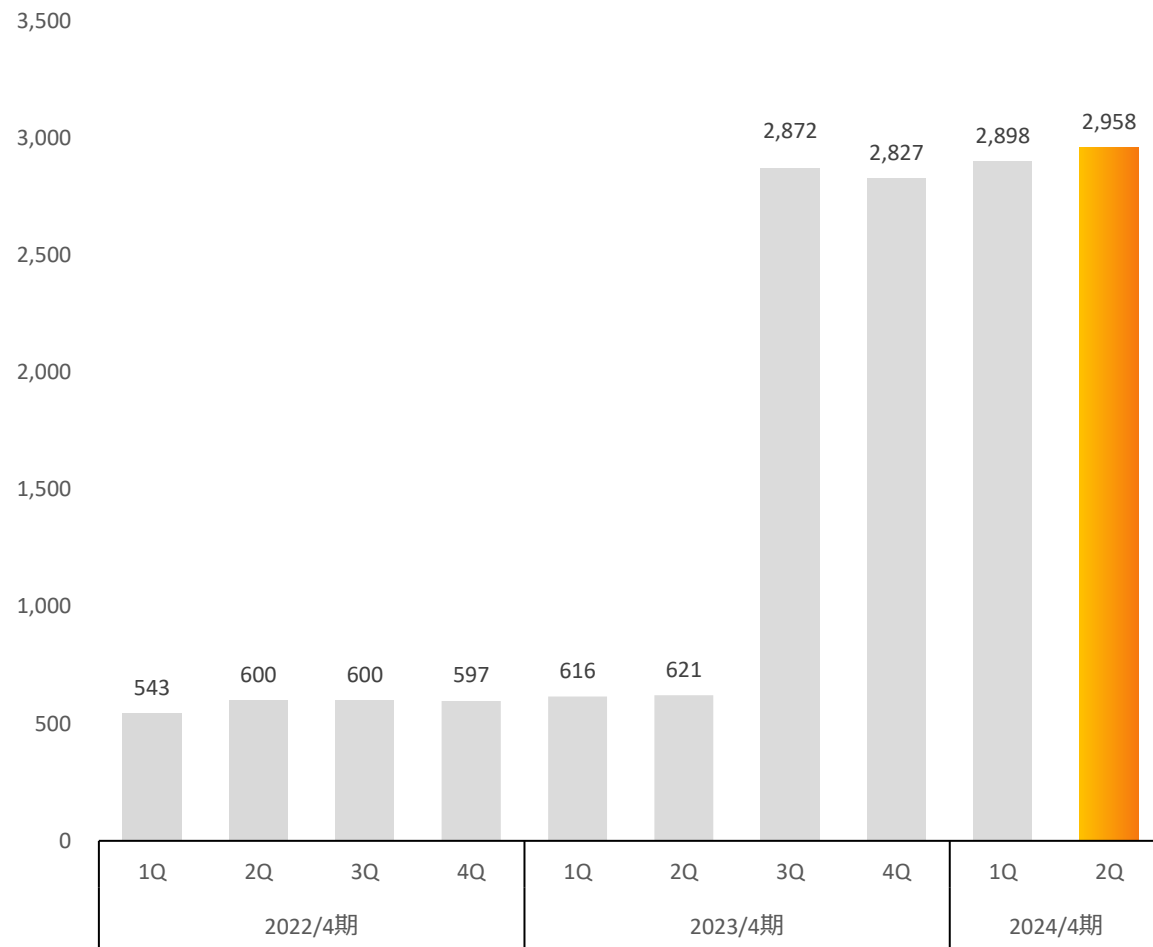
(単位：百万円)



※当スライドのリカーリング売上比率は、四半期別（単体）の数字

(単位：百万円)

ARR推移



安定したARRを維持

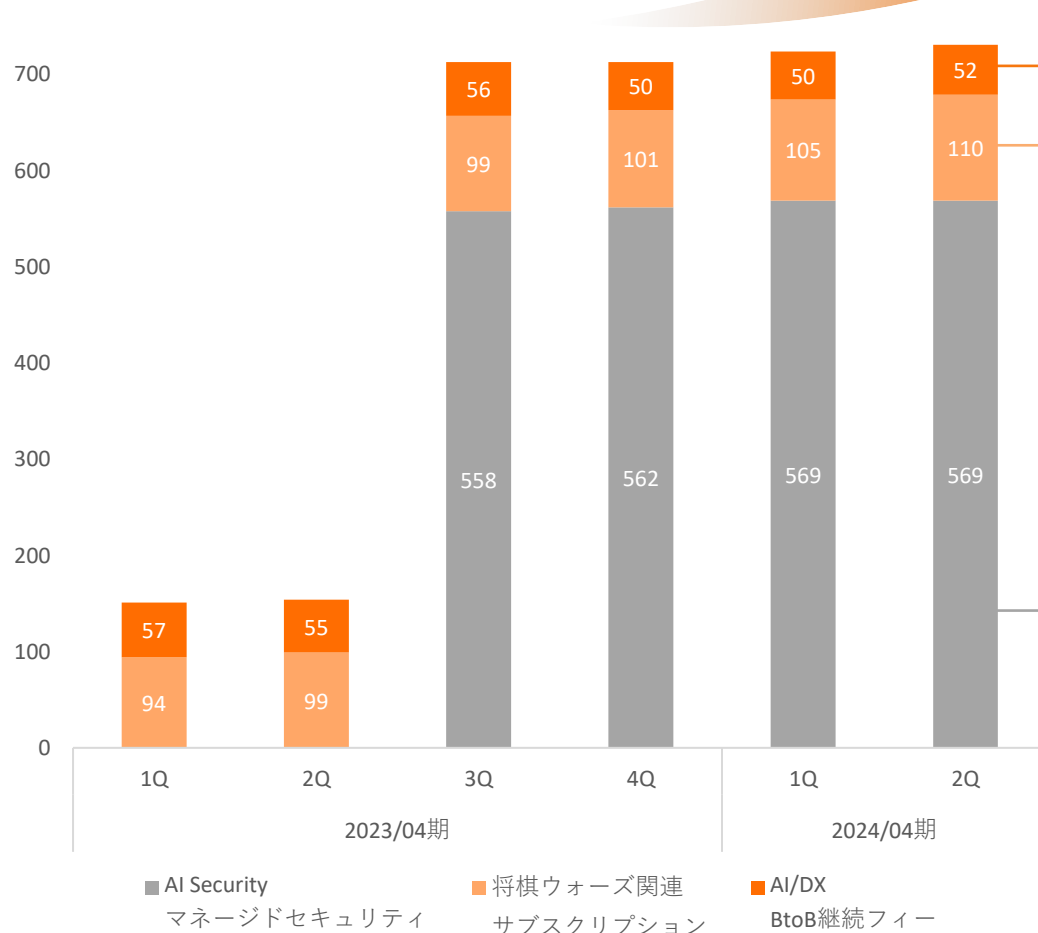
前年同期比成長+**375.9%**
 グループ全体のARRは**2,958**百万円

- 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、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算
- 特にAI Securityのマネジメントセキュリティサービスにおいては、一貫したサポート体制が評価され、中小企業向けに高いシェアを継続
- 今期1Q以降は、「将棋ウォーズ」関連のサブスクリプション売上が継続的に増加し、ARRの増加に貢献

リカーリング売上は、今後プロダクトのローンチに伴い継続的に増加見込み

リカーリング売上内訳推移（四半期別）

(単位：百万円)
800



売上内容

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
1年以上の長期継続案件を多数運用中

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+9.3%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
解約率は1%弱と、低い水準を継続

今後の見通し

複数の新規SaaSプロダクトを展開

「HEROZ ASK」シリーズの有償化、「JOINT」のリリース等、SaaS収益化による成長を見込む

将棋ウォーズ経済圏の確立

「棋神アナリティクス」「棋神ラーニング」等、将棋関連の新規コンテンツをリリース
更なる成長を見込む

成長セキュリティ産業への参入

既存サービスの対応領域を拡大
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

セグメント別業績：2024年4月期 第2四半期

- AI/DX事業は、M&A及びオーガニックの成長により大幅に増収。EBITDAマージンも37.6%と高い収益性を実現
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは42.9%と高い収益性を維持

(単位:百万円)		2023年4月期 第2四半期累計 (単体)	2024年4月期 第2四半期累計 (連結)	前年同期比	前年同期比 (M&A影響除く)
AI/DX 事業	売上高	765	1,038	35.7%	14.6%
	セグメント利益	246	321	30.2%	-
	EBITDA	304	390	28.3%	-
	EBITDAマージン	39.7%	37.6%	△2.1%pt	-
AI Security 事業	売上高	-	1,306	-	-
	セグメント利益	△11	431	-	-
	EBITDA	△11	560	-	-
	EBITDAマージン	-	42.9%	-	-
セグメント利益調整額		△197	△501	-	-

※ 2023年4月期3四半期よりセグメント情報を開示。セグメント利益調整額△501百万円は、各セグメントに配分していない全社費用を計上
AI Security事業の2023年4月期のセグメント利益△11百万円は、子会社化に伴うデューデリジェンス費用を計上

- 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連携開発事業を展開
- 今期第2四半期は、BtoBの営業体制の強化が実り、売上高は大幅に増加

	2024年4月期 第2四半期累計	
(単位：百万円)		
売上高	1,038	リカーリング売上比率 30.7%
営業利益	321	営業利益率 31.0%
EBITDA	390	EBITDAマージン 37.6%

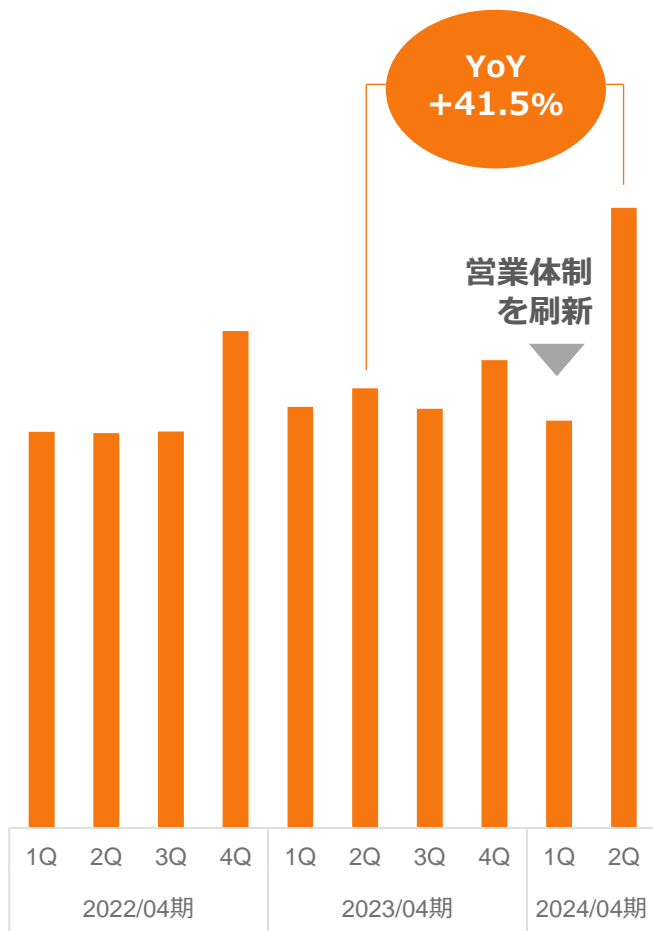
BtoC、BtoB共に、前年同期比で大幅増収

- 将棋ウォーズ関連の売上は、第1四半期に大幅成長した売上高を維持して進捗
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、LLM関連案件の増加や、当社の営業体制の強化が売上に反映され始め、前年同期比、前四半期比で大幅増収の着地となった
「HEROZ ASK」の有償版提供を控え、リカーリング売上の獲得を進めていく

営業組織の強化による顧客開拓が進みHEROZ（単体）のBtoB事業は大幅増収を実現

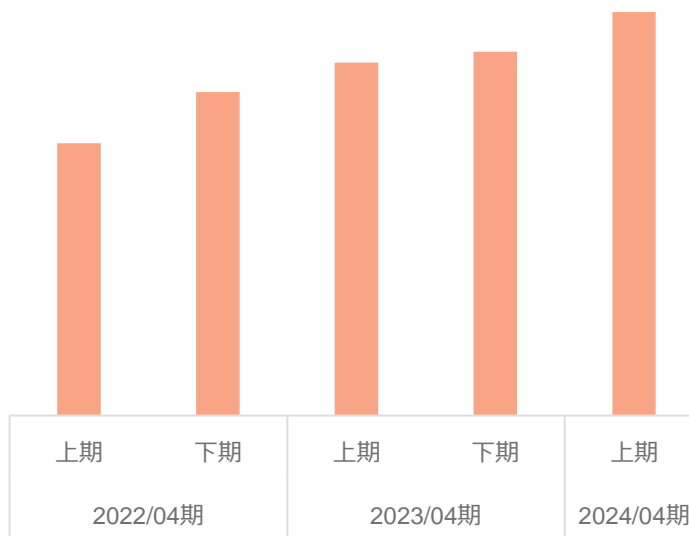
HEROZのBtoB事業は、LLMを含むAIに関する投資拡大・注目度向上を受け案件数・引き合いの増加や大型案件の獲得等もあり、収益が大幅に拡大（YoY成長率41.5%）

HEROZ BtoB事業 売上高推移



BtoB1人あたり売上高

- ・1人あたり売上高は大幅に上昇
- ・有償稼働率も上昇し、ピーク期は前期比で20%程度上昇
- ・稼働率の管理の精緻化や、稼働状況に合わせたタイムリーなアサイン体制を敷き、メンバーの業務環境の効率化を推進



BtoB稼働案件数推移

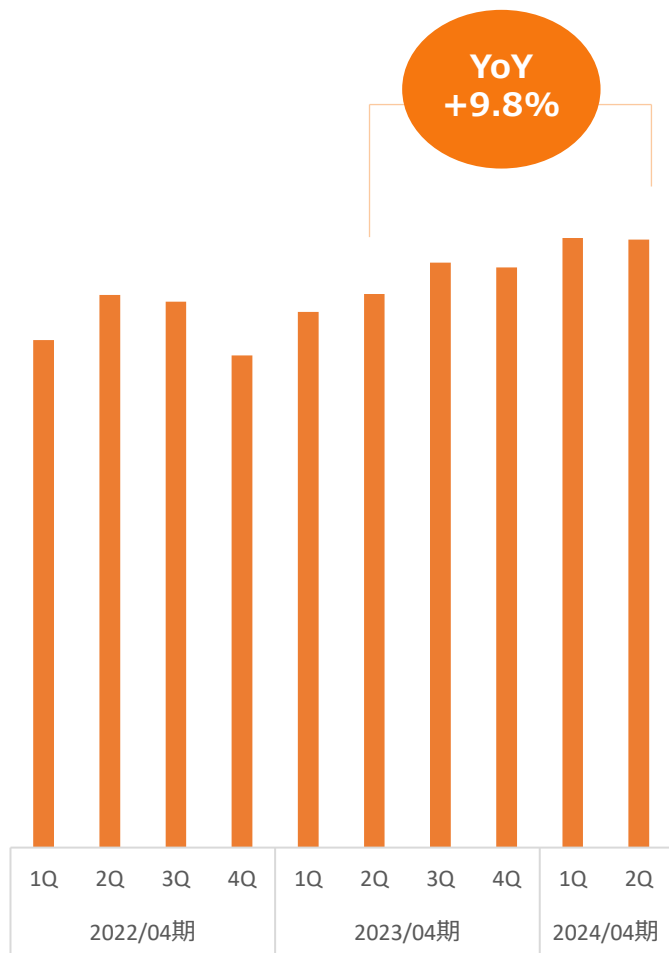
- ・営業強化を図り、獲得案件数は大幅に増加
- ・当社が従来展開してきたエンタメ、金融、建設領域の案件に加え、LLMに関連した案件も増加
- ・一過性のものではなく、継続的に案件数を増加させる体制構築が功を奏す



直近の将棋ブームの追い風を受け、BtoCも当初の予想を上回り10%前後の成長が継続

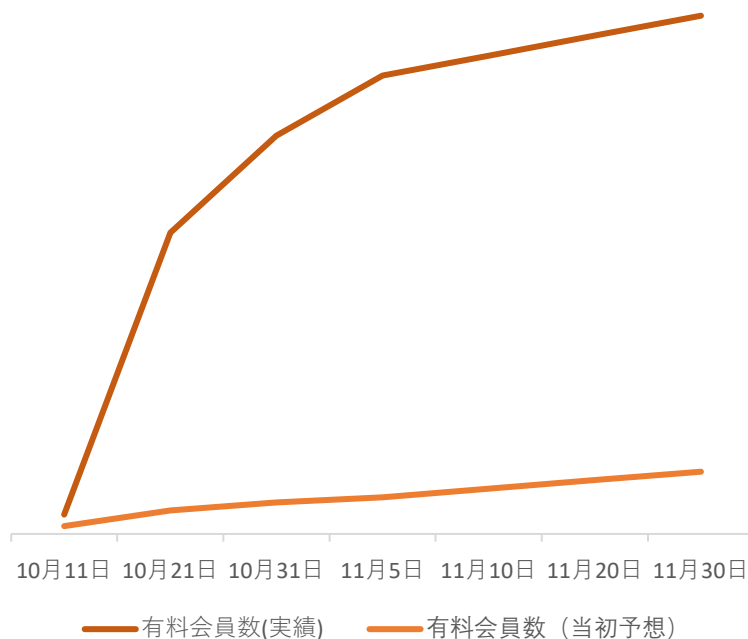
BtoC事業は藤井聡太竜王・名人による史上初の八冠獲得に伴う将棋への注目度向上等の効果や、人気将棋漫画「バンオウ-盤王-」とのコラボ、将棋初段昇段を目指すeラーニングサービス「棋神ラーニング」をリリース等により順調に成長 (YoY成長率9.8%)

BtoC事業 売上高推移



棋神ラーニング有料会員数推移

- ・ 10月11日に、将棋の上達に向けた学習ツール「棋神ラーニング」をローンチ。初動の有料会員数は予想を大きく超える好調な滑り出し
- ・ 継続的なコンテンツの強化により解約を抑え、顧客数の安定的な増加を図る



日本将棋連盟より表彰を頂く

- ・ 藤井八冠の活躍を背景に、直近で「将棋ウォーズ」のユーザー数や対戦回数も大幅に増加
- ・ 事業ビジョンである「将棋人口最大化」への取り組みを踏まえ、11月16日に、日本将棋連盟より、将棋の普及振興への貢献を表彰頂く



写真提供：日本将棋連盟

- 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87.2%と非常に高く、安定的な売上を獲得が可能な事業を展開

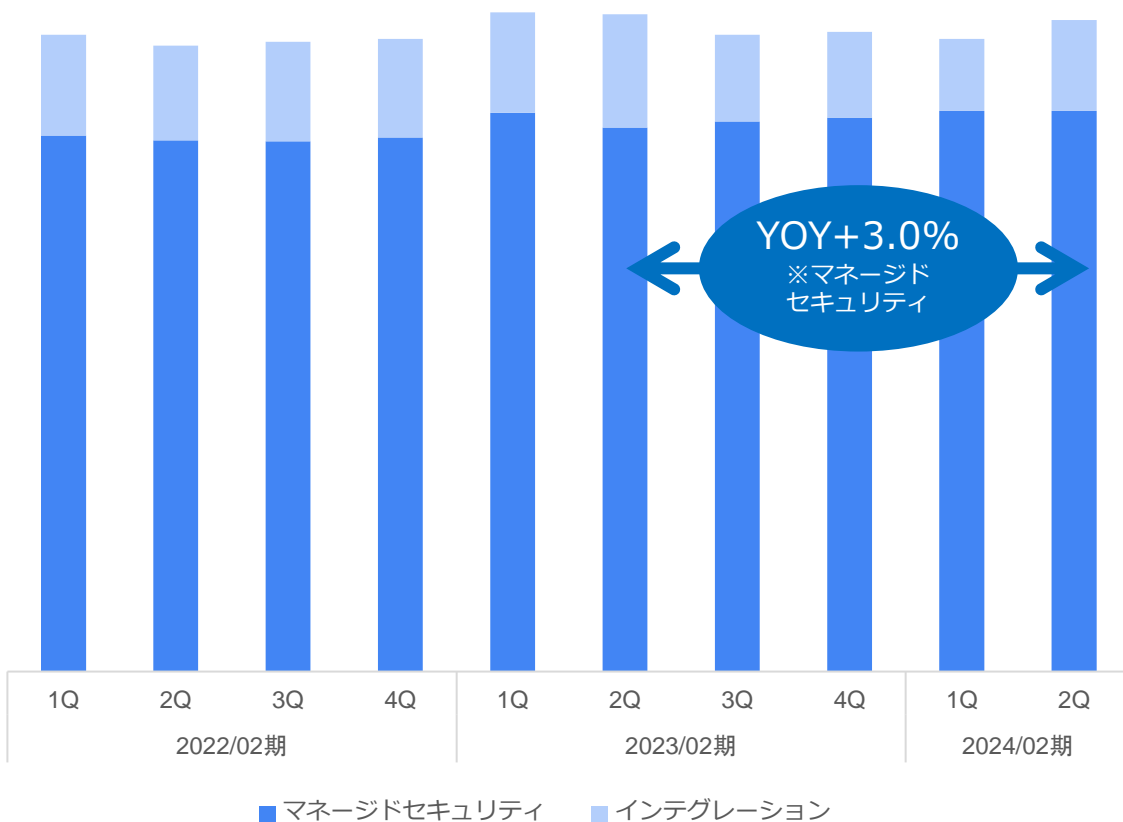
	2024年4月期 第2四半期	
(単位：百万円)		
売上高	1,306	リカーリング売上比率 87.2%
営業利益	431	営業利益率 33.1%
EBITDA	560	EBITDAマージン 42.9%

リカーリング売上比率は87.2%と高い比率を確保

- 売上高は、概ね計画通りに進捗
- 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、利益過達で推移
- **SOC (セキュリティオペレーションセンター) においてHEROZのAIを活用した運用の効率化を開始**

AI Securityセグメント 主力のマネージドセキュリティサービスは堅調に進捗

AI Securityセグメント 売上高推移



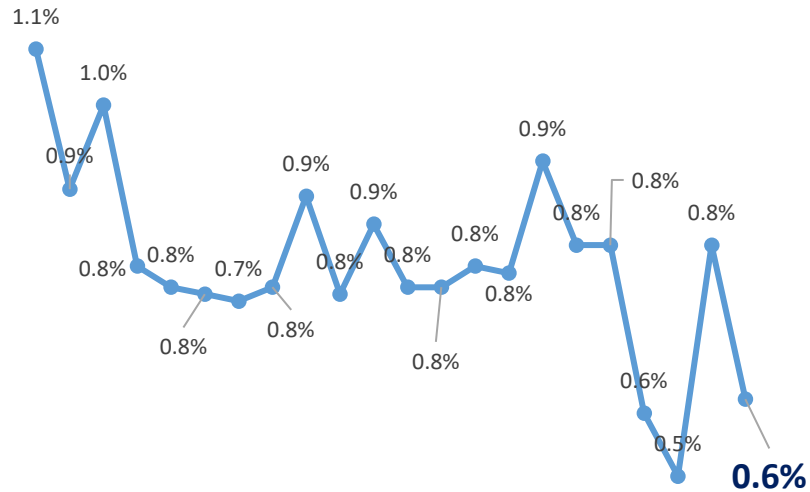
・主力のマネージドセキュリティサービスは、エンドユーザーの増加に伴い堅調に売上を積み上げ

- ・マネージドセキュリティサービスは、統合型のインターネットセキュリティサービスとして、セキュリティの導入から構築、保守運用運用までの全プロセスにおいて、包括的なサポートを提供
ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場において、従業員1,000人未満の企業ではトップシェアを誇る
- ・インテグレーションサービスは、セキュリティ機器の販売やシステム構築等の、一時課金型の売上サービスを展開

※バリオセキュア社は2023年3Qより連結

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

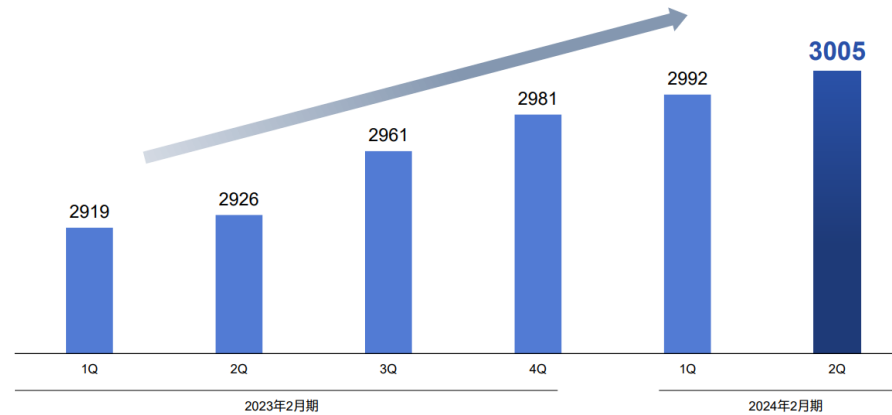
マネージドセキュリティサービス 解約率推移



解約率は安定的に1%を下回る水準で推移

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
2019/2期		2020/2期				2021/2期				2022/2期				2023/2期				2024/2期	

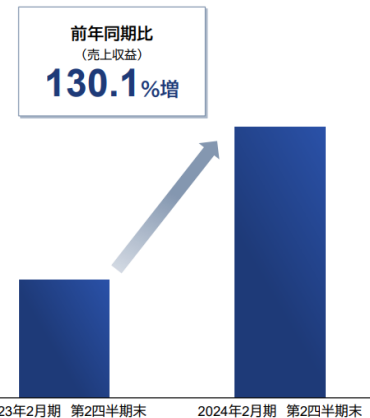
マネージドセキュリティサービス エンドユーザー数推移（各四半期末）



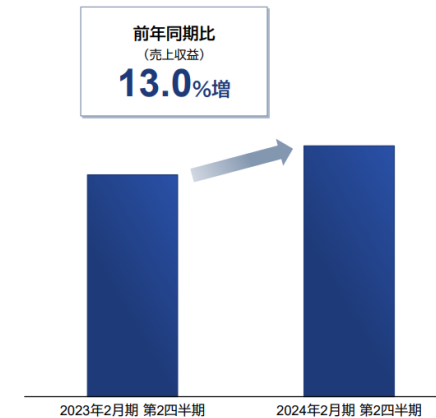
- ・ユーザー数は堅調に増加
- ・安定的な収益基盤に寄与

サーバー脅威対策ソリューションの進展

マルウェア検知・防御
Vario Endpoint Security 売上収益



ランサムウェア対応型バックアップ
Vario Data Protect 売上収益



- ・マルウェアやランサムウェアに有効な商品の売上が大幅に増加

- 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
- バリオセキュア社とストラテジット社のグループ化に伴い、無形固定資産にのれん残高が22億円あり、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 第2四半期末（連結） (B)	増減 (B-A)
流動資産	4,963	4,833	△130
現金及び預金	3,798	3,551	△246
固定資産	3,709	3,684	△25
有形固定資産	237	216	△20
無形固定資産	2,640	2,660	19
投資その他の資産	831	807	△23
総資産	8,673	8,517	△155
流動負債	994	990	△4
固定負債	1,598	1,433	△164
純資産	6,080	6,093	13

主に法人税等の支払による減少

03

株式会社エーアイスクエアの株式取得

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 執行役員	石田 正樹 荻野 明仁 堀 友彦 呉 涛 藤江 保典 宮内 真由子
Web	https://www.ai2-jp.com/



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月決算に変更予定

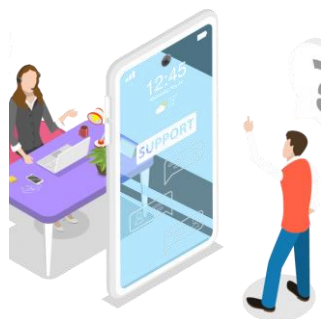
機械学習やディープラーニングを自然言語処理へ応用し、コンタクトセンター領域において、自動応答システムや自動要約・分類システムをはじめとする業務自動化ソリューションを展開



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

主力のサービスである自動応答システム「QuickQA」および、自動要約・分類システム「QuickSummary」を通じて、様々な顧客の
コンタクトセンター業務の生産性向上に貢献



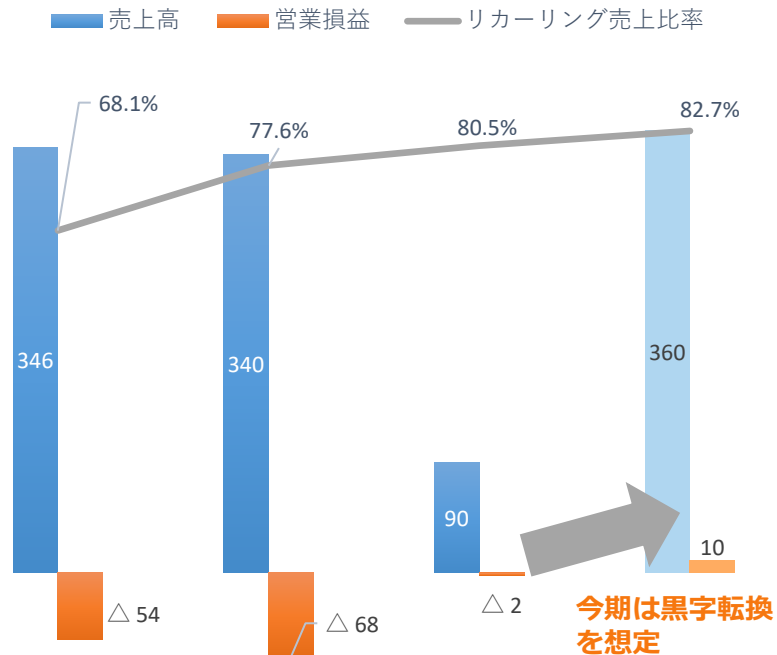
三井住友信託銀行



成長投資を続けてきた一方で、今期は成長路線への回帰とコストコントロールを通じて黒字化を達成予定
 売上高に占めるリカーリング売上割合は80%を超え、質の高い売上基盤を有する

エーアイスクエア 業績推移

(単位：百万円)



今期通期の売上高は増収の見通し 営業利益は黒字転換を想定

- ・「最先端のAIによりホワイトカラーの労働生産性の飛躍的な向上を実現する」のビジョンを掲げ、2015年12月に創業
- ・自然言語処理AIを軸にコンタクトセンター向けに各種サービス提供を広げてきた
- ・各種の成長投資や、上場に向けた準備コストにより、過去は意図した赤字決算であったが方針を転換し、コストコントロールにより今期は黒字決算を見込む
- ・また、ChatGPTを活用した生成要約システム「QuickSummary」のサービスの提供開始に伴い、売上高も今期は増収の見通し
- ・今後はHEROZ ASKと連携し、コンタクトセンター向けのサービスを拡充し、高い事業成長を目指す

- トータルAIソリューションパートナーとしての地位を強化
- 生成AIの導入の有望市場であるコンタクトセンター市場の攻略を狙う

HEROZ



AI SQUARED

After Internet × Artificial Intelligence

AIの社会実装・
導入ノウハウ

建設

金融

エンタメ

時系列分析

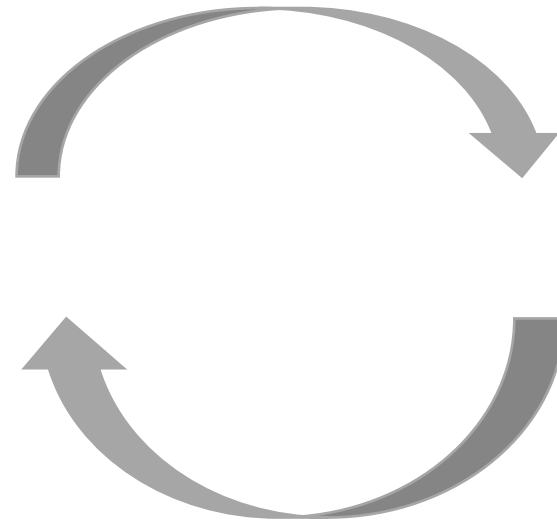
強化学習

画像解析

数理最適

コンタクトセンター領域
ドメインナレッジ

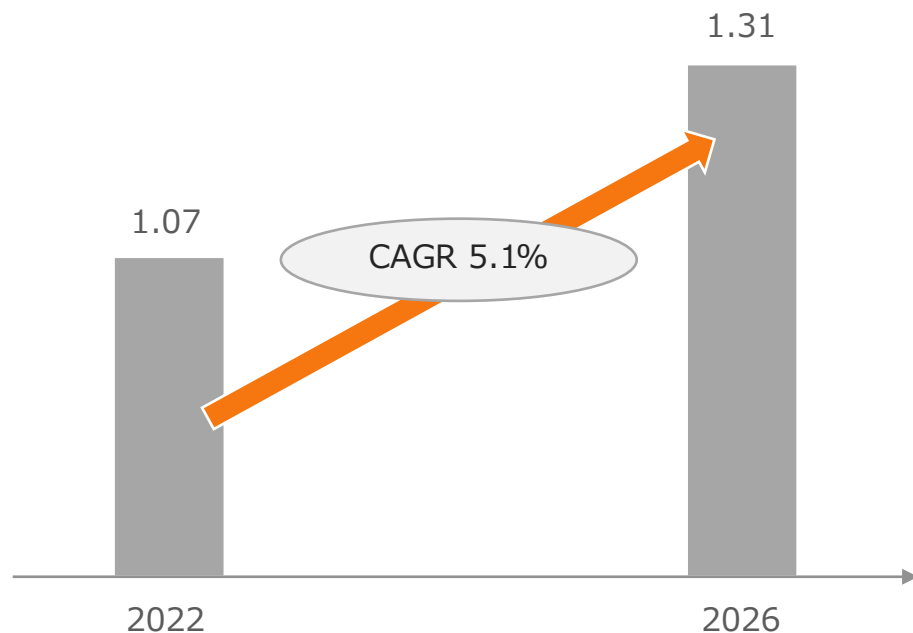
自然言語処理



- 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と高い離職率により、慢性的な人手不足

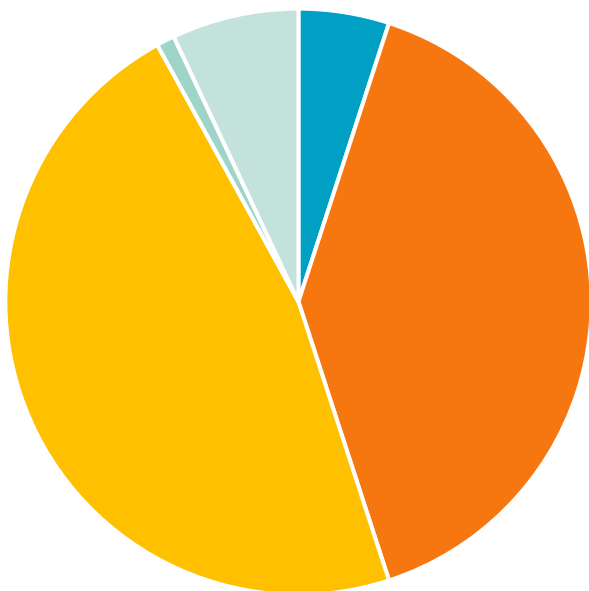
リソースマネジメント最適化が困難

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

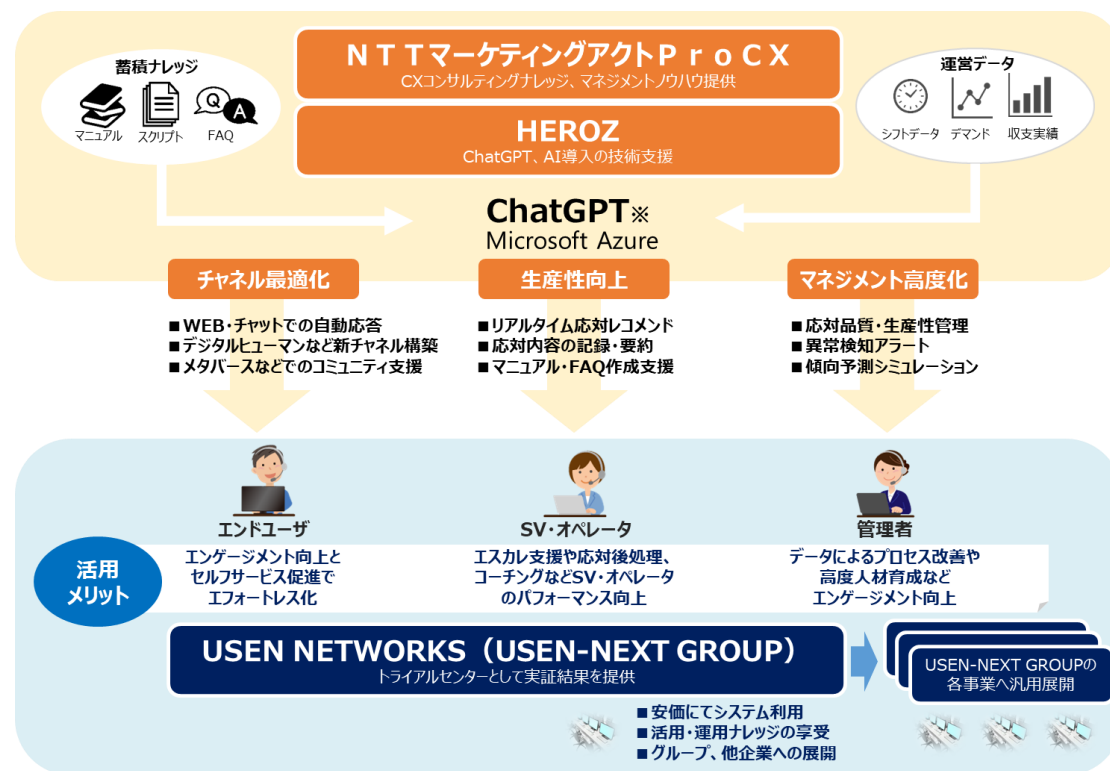
- コンタクトセンターはChatGPTをはじめとする生成AIの導入が最も期待されている市場のひとつ
- 当社もパートナー企業とPoCを推進中

生成AIのコールセンターでの活用について



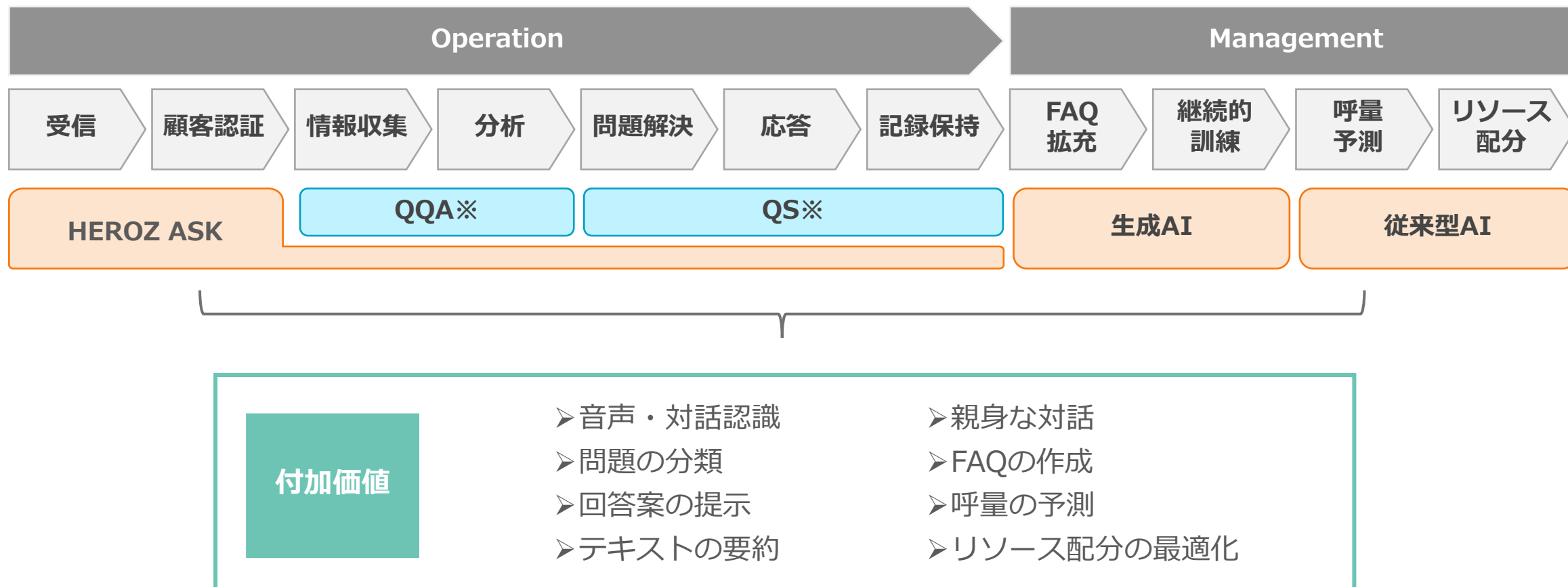
生成AI活用による成長余地は
非常に大きい

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となる



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」

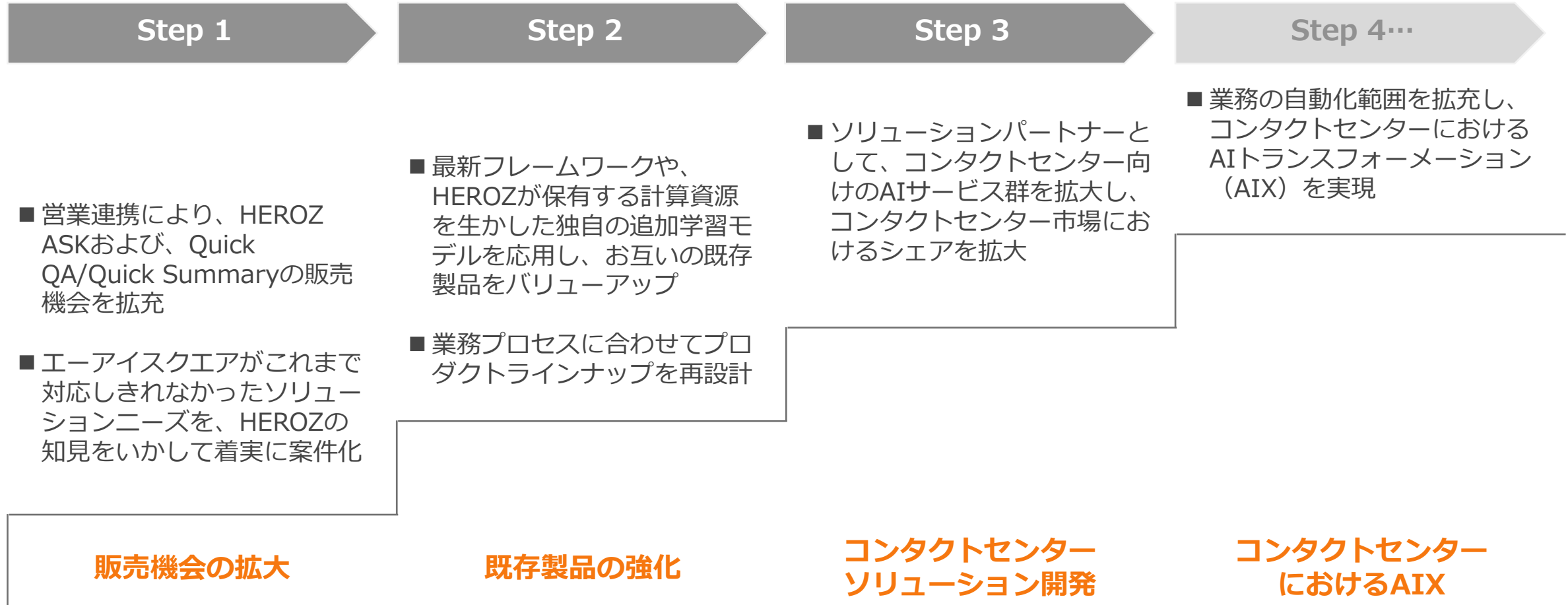
QS：自動要約・分類システム「QuickSummary」

- 例えばFAQ作成やCS業務の高度化という用途においては、将棋ウォーズの問合せ対応を効率化・高度化した実績もある

課題	効果
<ul style="list-style-type: none">✓ 毎日非常に専門知識を要する問合せが多数寄せられていた✓ 問合せに対する対応は属人化しており、担当者不在の時のユーザ満足度に大きく影響していた✓ 問合せの種類によっては、対応に時間を要することが多く、業務生産性に改善の余地があった✓ ユーザが潜在的にサービスに求めている要素を効率的に抽出しきれていないのではないかという課題感もあった	<ul style="list-style-type: none">✓ 応答時間の短縮✓ 正確性の担保✓ 業務標準化の推進✓ カバレッジ率の確保✓ コスト効率化✓ ナレッジ蓄積



- 営業連携による販売機会拡大を起点に、両社の強みを生かしたプロダクトによるコンタクトセンターにおける市場創出・拡大を目指す



04

各セグメントの取組について

- 当社はAI/DX事業と、AI Security事業の2つを展開
- グループ会社化したエーアイスクエア社は、AI/DX事業に分類予定

※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を中心とした技術力を活かし、将棋ウォーズや、棋神アナリティクスを中心とした個人向け将棋SaaS事業</p>	 <p>データ分析やAIの開発を通じて顧客固有の課題解決（Solution）を提供 数多くの顧客の業務に活かされる、実践的なAIソリューションを提供</p>	 <p>SaaS導入支援や、SaaS間のAPI連携システム開発に加えて、API連携アプリをアプリマーケットで販売</p>	 <p>主に中小企業向けに、インターネットの安全利用に向けて、マネージドセキュリティおよびインテグレーションサービスを提供</p>
売上形態と主な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>リカーリング売上と初期設定売上</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>リカーリング売上と連携開発売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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>リカーリング売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客数 ● 解約数 ● 1社あたり売上高

2024年4月期
第2四半期の
主な取組実績

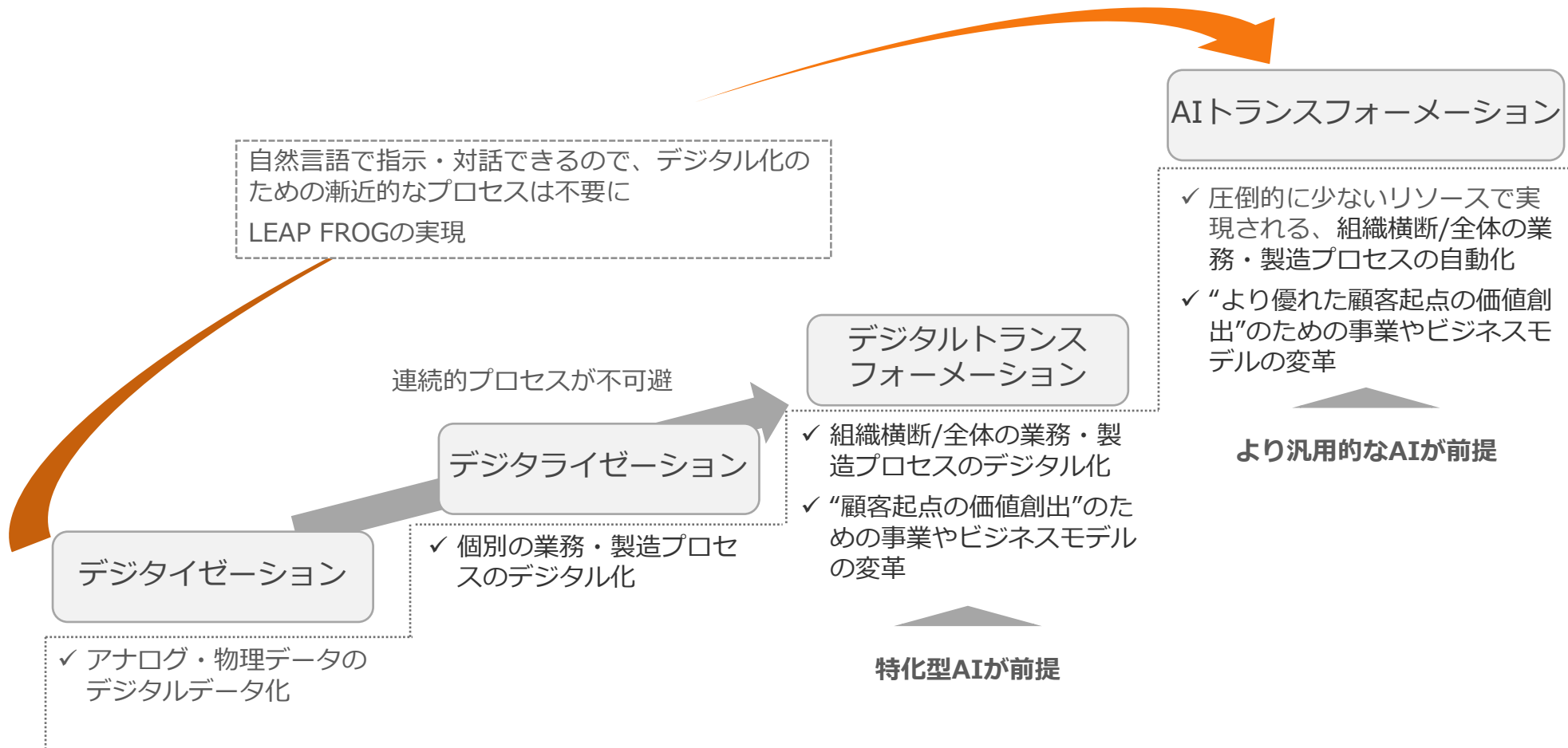
- HEROZのLLM専任グループは、9月にリブランディングを発表した「HEROZ ASK」のβ版を、エンタープライズ企業に提供中。年明け以降の有償化に向け、サービスの調整を継続
- 「将棋ウォーズ」では、直近の将棋界の盛り上がりを追い風に、記念イベントや各種コラボレーションによってユーザー数や対局数は大幅に増加
10月11日に、将棋初心者～中級者向けの学習サービス「棋神ラーニング」の提供を開始
- BtoB事業は、当社の営業組織による顧客基盤の強化、及びフロント部署によるエンジニアの稼働率改善施策等が実り、前四半期比で大幅に売上高が増加。生成AI関連の引き合いも増加しており、引き続き成長を目指す

今後の主な取り組み

- **「HEROZ ASK」を提供開始、専門的な内容に特化したプロダクトを年明けから有償化**
年明けから「HEROZ ASK for Enterprise」を有償化。さらに、個別分野の業務推進特化したプロダクトを開発し、リカーリング売上の増加を目指す
- **株式会社エーアイスクエアの株式を取得し、グループ会社化**
当社のAI SaaS戦略の一環として、エーアイスクエア社を連結子会社化。エーアイスクエア社の、コンタクトセンター領域におけるAI活用サービスのノウハウと、当社の深層学習技術や生成AI活用のノウハウを活かし、コンタクトセンター業界・領域におけるAIXを推進していく
- **グループ会社とのシナジー**
バリオセキュア社のネットワークセキュリティの運用監視サービス（SOC）に、HEROZのAIを搭載。一部機能の稼働を開始しており、SOC運用の半自動化を推進

Digitalトランスフォーメーション（DX）からAIトランスフォーメーション（AIX）へ HEROZ

HEROZはこれまで、コア業務を変革することで企業のDXを支援してきたが、デジタル化の漸近的プロセスは不可避だった
今後は、大規模言語モデル（LLM : Large Language Model）の力を最大限いかすことで、非連続な変革も支援する



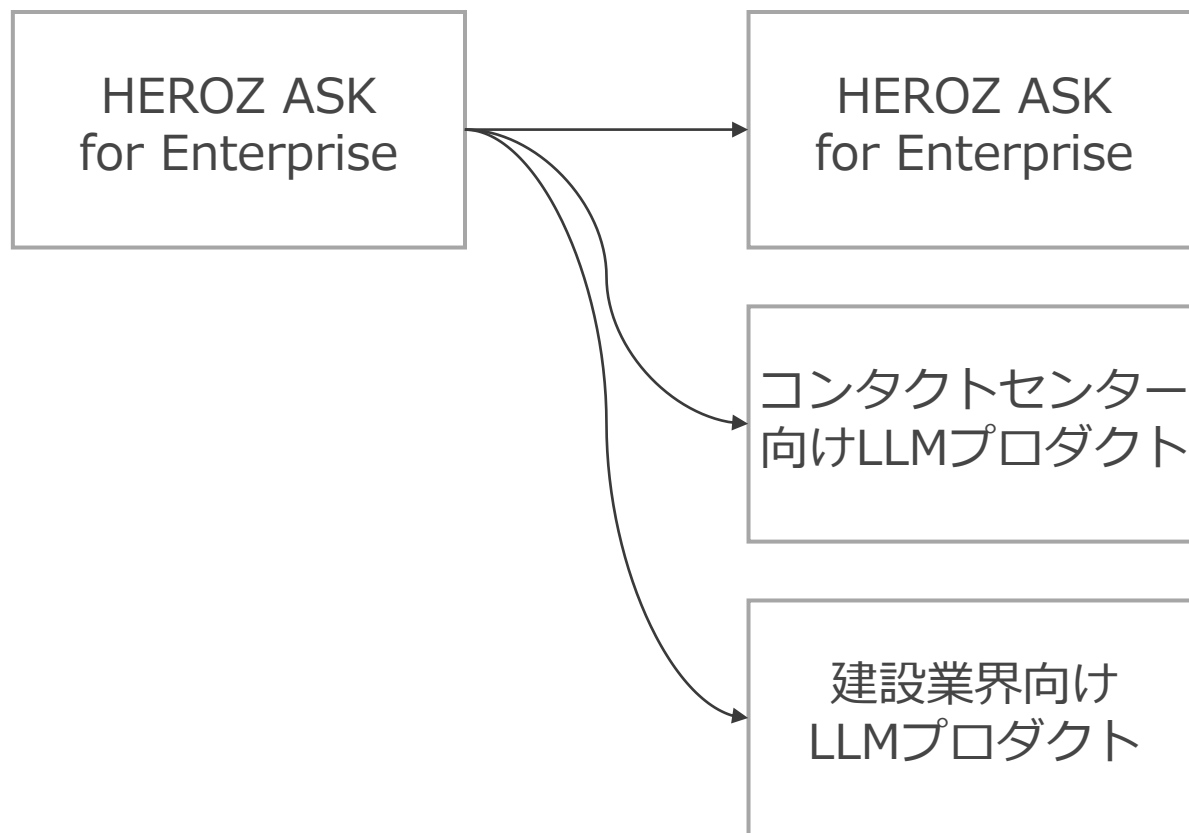
※ 経済産業省 DXレポートの定義より

- LLMの専門組織のLLM Gr.にて、生成AIを用いたプロダクト開発及び今後の事業化を見据えた研究活動を推進中
- 「HEROZ ASK for Enterprise」のβ版を、エンタープライズ企業向けに提供を開始し、リリース2ヶ月で約20社の顧客がトライアル利用中
年明け以降に有償化に移行予定。並行してインダストリ特化型のLLMプロダクトへの進化も並行検討中

現状：クローズドβ

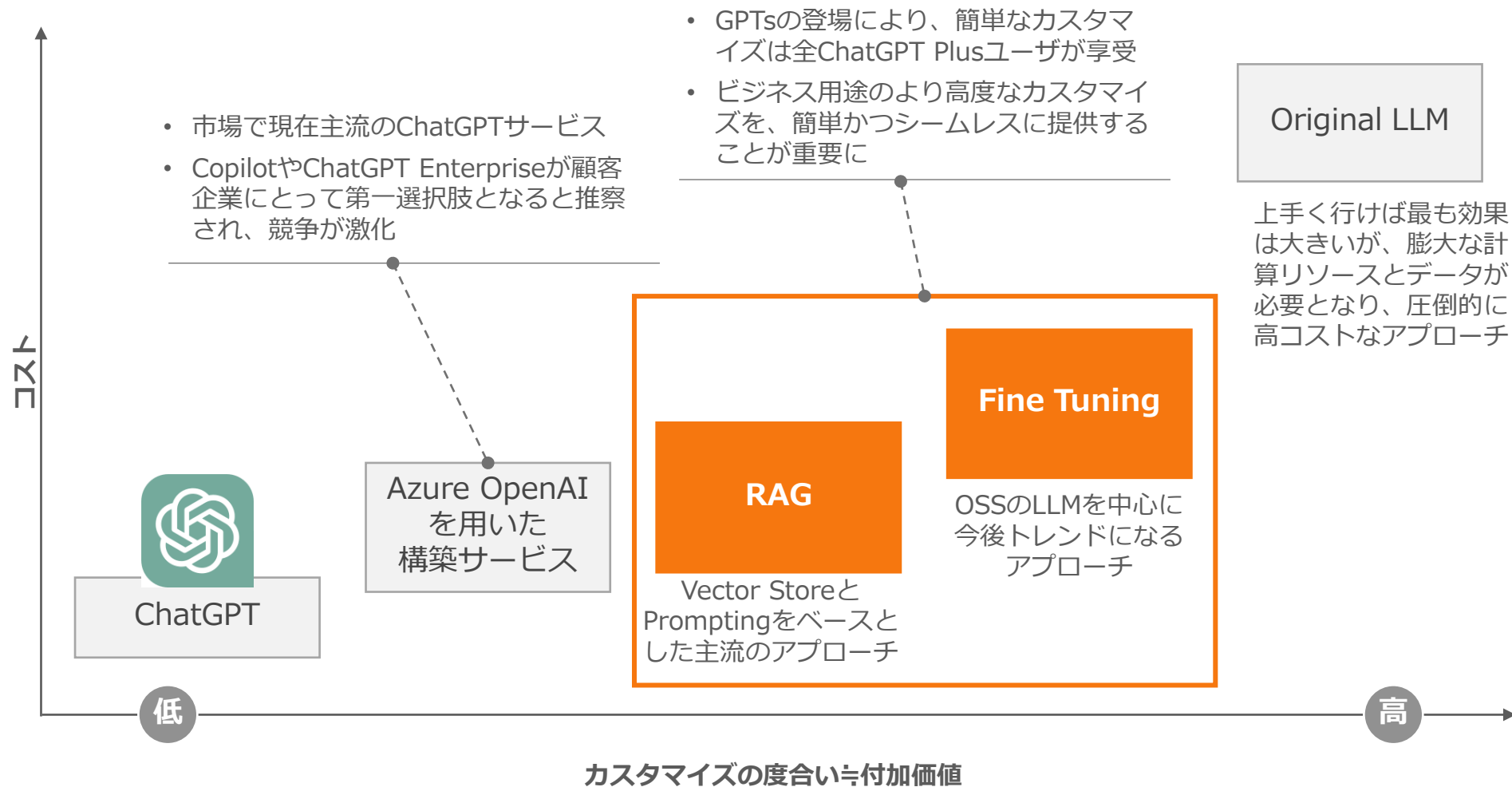


今後：本リリース・ドメイン特化



- クローズドβを刷新し、誰でも簡単にビジネスで使えるChatGPT（LLM）を提供
- 最低月額900円/人から、気軽かつセキュアに使えるサービスを志向して開発推進中
- エーアイスクエア社との統合、Quick QA/Quick Summaryとのシナジーによるコンタクトセンター向け特化型プロダクトを開発推進中
- 問合せ対応業務の自動化など社内で成果確認済み
- 建設DX展への出展を皮切りに、建築ドメインに特化したLLMを建設事業者向けに提供予定
- 現在、パートナー企業とフィールドスタディを計画中

- 現状主流であるAzure OpenAIを活用した構築サービスとは一線を画し、LLMを個別企業様のニーズに合わせてカスタマイズし提供
- 更に、LLM Gr.にて、RAGとFine Tuningの目的に応じた性能検証を推進し、顧客に最適なアーキテクチャを採用できる体制を構築



- エンタープライズ向けの“AIアシスタント”SaaSサービスを現在はクローズドβ版として提供
- 年明けから有償化を予定 ※「ASK = Always Seek Knowledge」

HEROZ ASKの特徴

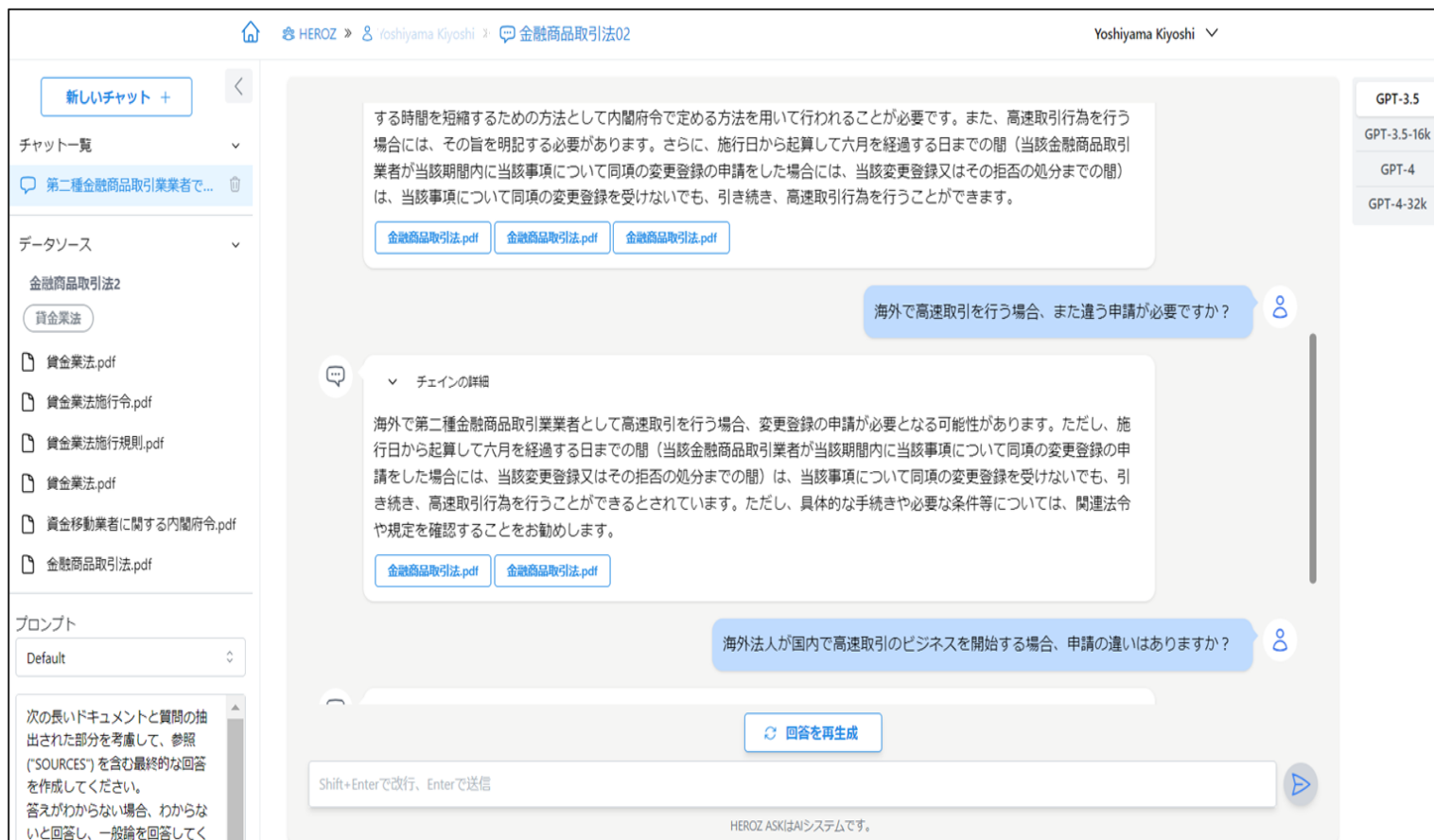
社内データの読み込みが可能

柔軟なアクセス制限管理

高いセキュリティ

ユーザー独自の設定が可能

充実したハルシネーション対策



事例：建設業における法規検索

カスタマイズすることで、より簡潔かつ正確な応答が可能となり宅建問題回答も合格水準まで向上
現在はカスタマイズを継続し、一級建築士試験の合格レベルまで到達させていく予定



高さ30mの建築物には、原則として非常用の昇降機を設けなければならないのでしょうか？

建築基準法34条2項は「高さ31メートルをこえる建築物（政令で定めるものを除く。）には、非常用の昇降機を設けなければならない。」と定めている。したがって高さ30mの建築物に設置義務はない。

Customized

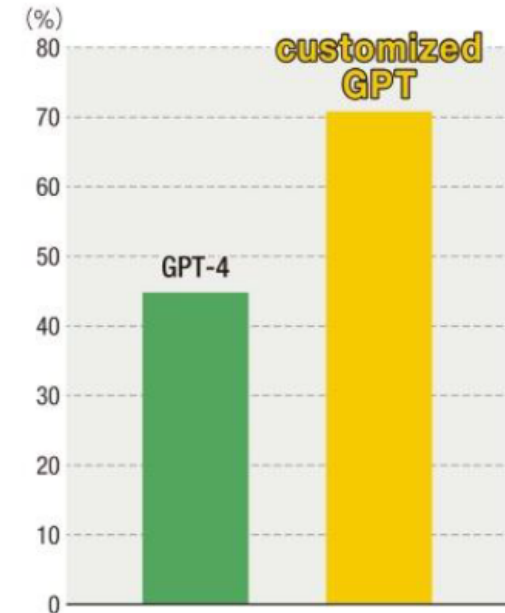


正しいです。高さ30m以上の建築物には、原則として非常用の昇降機を設けなければならないと、建築基準法施行令（昭和22年政令第169号）第13条に規定されています。これは、非常時における避難や救助活動を円滑に行うための要件であり、建物の安全性を確保するための重要な規定です。ただし、一部の例外があります。例えば、高さ30m以上の建築物でも、建築基準法施行令第18条に定められた特定用途の建築物の場合は、非常用の昇降機を設ける必要がありません。

GPT-4



HEROZ ASKでは、特定分野に関してChatGPT4の回答率を大幅に上回る水準の精度を出すことが可能



宅地建物取引資格試験問題

尤もらしい嘘を含む回答（赤字部分）

- 当社は、2023年10月11日に、「将棋ウォーズ」内の学習コンテンツとして、「棋神ラーニング」のサービス提供を開始
- 「棋神ラーニング」は、将棋初心者～級位者を対象にした、将棋アマ初段昇格を目指すe-ラーニングサービス
「将棋ウォーズ」ならではのカリキュラムを、メディアで活躍級の人気棋士の動画解説と共に楽しめる。楽しく、短期間で確実に強くなれるコンテンツを用意
- 通常、将棋初心者が初段になるまでは数年かかると言われるところを、将棋初心者が1年で初段になれるサービスとして設計
1日1時間、1年間365時間の学習での初段到達を目指す



棋神ラーニング：紹介動画
<https://youtu.be/KljKk4gXsI>

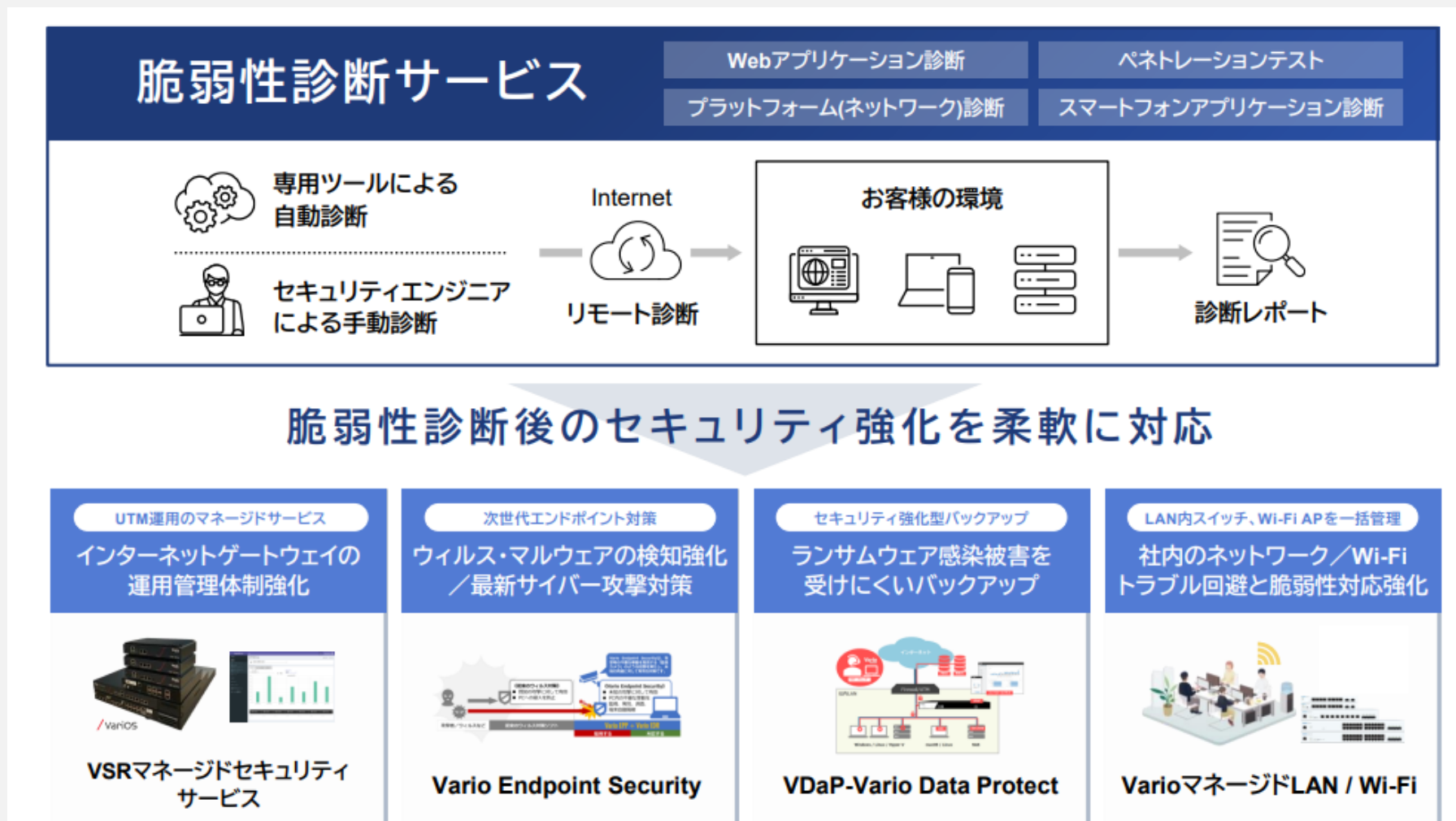
2024年4月期 第2四半期の 取り組み実績

- 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。ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場において、中小企業向の国内トップシェアを誇り、エンドユーザー企業数は今四半期も順調に増加。解約率は引き続き1%未満の低い水準で推移
- 成長セキュリティ市場への参入に関する取り組みとして、今四半期は脆弱性診断サービスを提供開始。新サービスのリリースロードマップは計画通り進捗
- HEROZのAI技術を活用し、運用管理業務を合理化する「AI SOC」プロジェクトを推進中。一連の業務の半自動化を開始

今後の取り組み・事例

- **マネージドサービスの対応領域拡大・競争力強化**
ゲートウェイセキュリティに加え、LANからクラウドまでの対応領域の拡大、他社商材活用による競争力強化
第3四半期は、脆弱性診断のラインナップ追加や、社内LANの未許可端末可視化サービス等に取り組む
- **成長セキュリティ市場への参入**
既存サービスを活かしたゼロトラストセキュリティ領域への参入へむけ、当社サービスと連携するIDaaSの設計・開発を実施。最低限の構成でゼロトラストセキュリティを実現する、中小企業の規模感にあったサービスの展開を目指す
- **既存販売網と異なる新規営業体制の強化**
新規営業体制の強化に向け、サービス企画・新規代理店開拓にむけ、インサイドセールスやマーケティングに積極投資。リード数等は大幅に増加しており、引き続き顧客開拓を強化

- 脆弱診断サービスの提供開始により、ワンストップでの企業向けセキュリティ支援サービスを強化



- 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、手作業で行われていた運用業務の自動化
- 自動化だけでは合理化の難しい高度な技術業務をAIの活用でシステム化

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

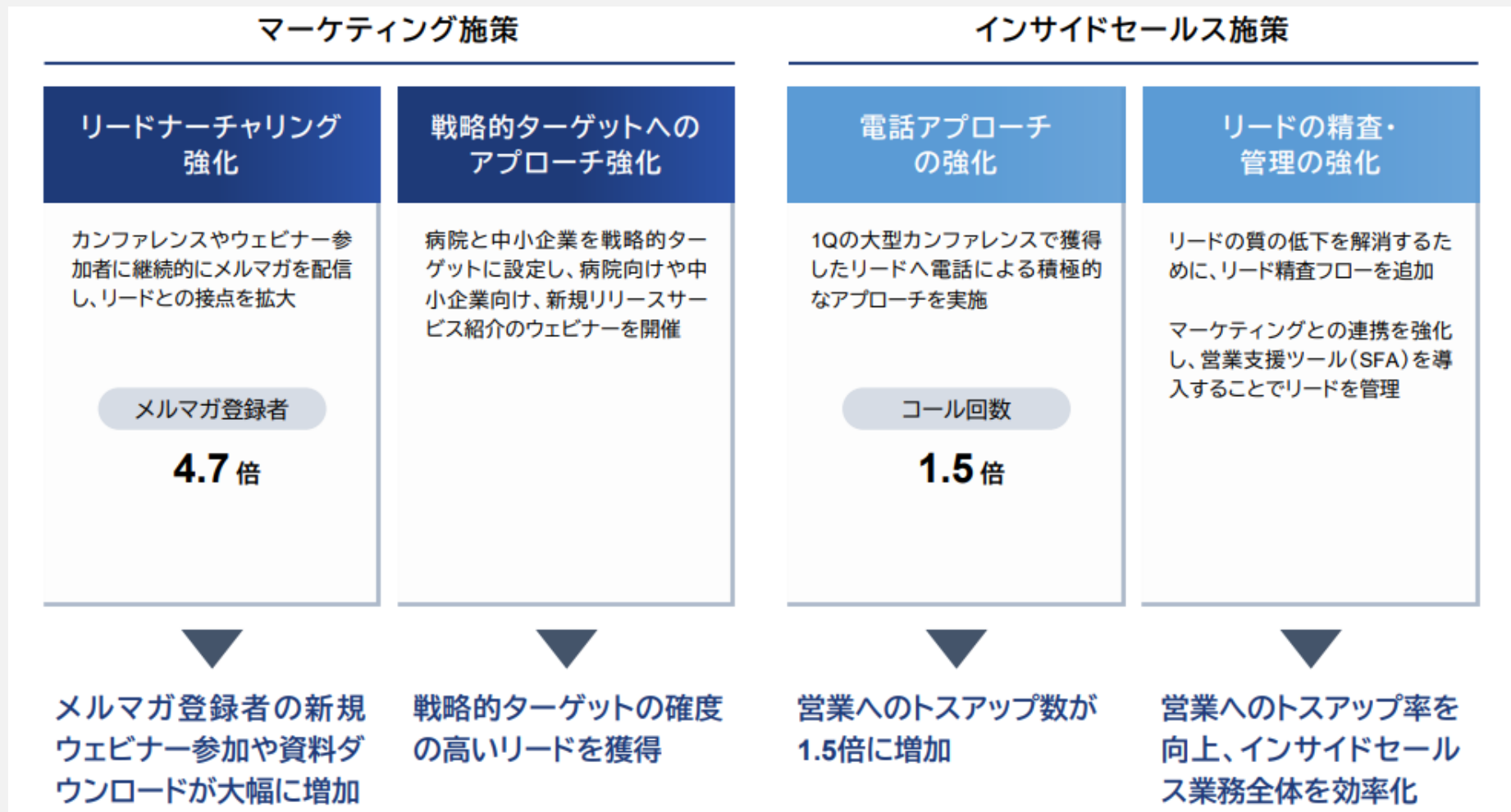
プロジェクトの進捗

- VSRマネージドセキュリティサービスにおける設定変更業務にAIを導入し、顧客要望受付から設定変更完了まで、一連の業務の半自動化を推進

今後の展望

- サポート業務の中にもAIを導入し、教育コスト削減と回答品質の向上に活用
- 「AI SOC」のOEM提供も視野にプロジェクトを推進

- 中計方針に基づき、強力なダイレクトセールス体制の構築を推進。各種KPIは大きく改善傾向



- クラウドからオフィス環境まで、今後も、中堅・中小企業の規模にあったセキュリティサービスを提供。セキュリティの担保と運用保守の省力化を図る

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

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

- どこからでもクラウドへ直接接続
- 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

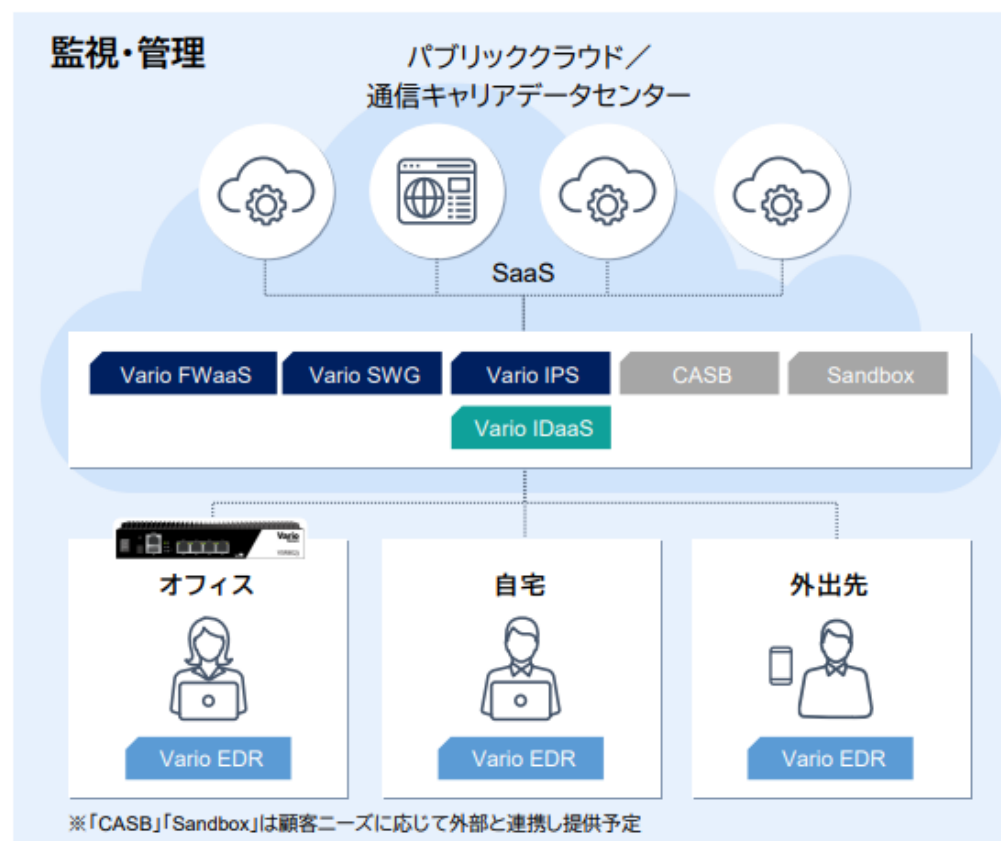
+

最新のサイバー攻撃の検知・防御

Vario EDR

Vario EDR

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



05

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

Q1. 当社(HEROZ)のBtoBの成長に対する評価、及び今後の見込みについて

⇒9月に発表した今期第1四半期時点のBtoB売上高については、営業体制の強化に伴い案件数や引き合いは大幅に増加していたものの、デリバリー時期のずれ等により、期初の想定と比較して売上の計上が遅れておりました

当第2四半期は、期初より複数の新規案件が稼働し、四半期の後半にかけても更に案件数が増加しており、昨年同期以降の積極的な営業活動が実り、売上高に反映され始めた期であると捉えております
また、当第2四半期の増収は生成AIブームによる一過性の数字ではなく、営業体制の強化による顧客基盤の強化や、マネジメントの効率化によるエンジニアの有償稼働率の大幅な改善等、当社のBtoB組織が売上によりコミットする体質へと変化している事によるものであると捉えており、今期下期以降も、引き続き成長を実現できるものと考えております

Q2. 通期業績予想の達成見込みについて

⇒期初に発表いたしました通期業績予想につきましては、今回発表したエーアイスクエア社の連結による効果を除いても、売上高、及び各種利益面で達成可能であると考えております

売上高に関しては、第1四半期から第2四半期にかけて、通期予想に対する進捗率は改善致しました
利益面に関しては、BtoB事業の案件獲得による稼働率の改善効果により利益率は大幅に改善致しました

06

当社グループ体制

社名	HEROZ株式会社 (HEROZ, Inc.)
所在地	東京都港区芝5-31-17 PMO田町
設立	2009年4月
代表取締役	林 隆弘・高橋 知裕
事業内容※	AI/DX事業 AI Security事業
加盟団体	日本ディープラーニング協会 人工知能学会

※ 事業内容は当社グループで提供するサービスを記載しています

- 2023 株式会社エーアイスクエアの株式を取得しグループ会社化
- 2022 バリオセキュア株式会社の第三者割当増資を引き受けグループ会社化
株式会社ストラテジットの株式を取得しグループ会社化
東京証券取引所プライム市場に移行
- 2021 バリオセキュア社と資本業務提携、東京証券取引所プライム市場を選択
- 2019 東京証券取引所市場第一部に市場変更
- 2018 東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
- 2017 竹中工務店、コーエーテクモゲームスと資本業務提携
- 2016 JVA2016 中小企業庁長官賞受賞
バンダイナムコエンターテインメントと資本業務提携
- 2013 当社エンジニア開発（当時）の将棋AIが現役プロ棋士に勝利
- 2012 日本将棋連盟公認ネイティブアプリ「将棋ウォーズ」をリリース

取締役・執行役員



代表取締役 CEO
林 隆弘

早稲田大学卒業
日本電気株式会社 (NEC) 技術開発職入社
IT戦略部、経営企画部に在籍
HEROZ株式会社 設立



代表取締役 CRO
高橋 知裕

早稲田大学卒業
日本電気株式会社 (NEC) 技術開発職入社
BIGLOBE、経営企画部に在籍
HEROZ株式会社 設立

取締役 CTO
井口 圭一

東京工業大学卒業/同大学院修了
日本電気株式会社 (NEC) 中央研究所に在籍

取締役 CFO
森 博也

青山学院大学卒業
公認会計士試験合格、監査法人、コンサルティング会社の後、
パーソルホールディングス株式会社財務本部長を歴任

LLM戦略担当 執行役員
関 享太

東京大学大学院工学系研究科修士課程修了
パナソニック株式会社、デロイト トーマツ コンサルティング
合同会社に在籍

Business Success
Division担当 執行役員
菊地 修

日本郵船株式会社、アップルコンピュータ株式会社、
株式会社ジャストシステム、AIソリューション会社等に在籍
2023年7月に、当社執行役員に就任

チェスAI



DeepBlue ('97) が
人間に勝利

IBM

将棋AI



当社エンジニア開発（当
時）のAIが現役プロ棋士に
勝利（'13）等の実績

HEROZ

囲碁AI



GoogleがDeep Mind社を買
収（'14）
同社開発AIのAlphaGoが現役
プロ棋士に勝利（'16）

Google

AI革命を起こし、未来を創っていく

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700万ユーザー
- 50万MAU
- 延べ8億対局

「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



藤井総太7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

革新的な技術を、世の中を正しく実装し、社会を前進させていくこと

“学び”の革命

- 将棋は、限られた師匠に師事して、地道に教えてもらうもの
- 奨励会を卒業することが段位獲得への道



- AIを使って盤面を測定し指し手を振り返ることが当たり前
- アプリで段位取得可能に。素人から一年で有段者も夢じゃない

非プロフェッショナルが
時間をかけずにプロ並みに

“価値観”の革命

- 将棋は戦。将棋が強いことはすべてを貫く原理原則
- テクノロジーは競争相手



- 将棋はゲーム。将棋を指す棋士一人ひとりの魅力が大切
- テクノロジーは共創仲間に

単なる生産性向上ではなく、
提供する価値を抜本的に変革する

“エンタメ性”の革命

- コアなファンしか見ても楽しめない
- 将棋は自ら指して楽しむもの



- どの一手が局面を変えたのか、AIによって一目瞭然に
- 将棋は観ても楽しめるもの

ゲーミフィケーションにより、
日々の仕事をより楽しくする

当社が目指す方向性

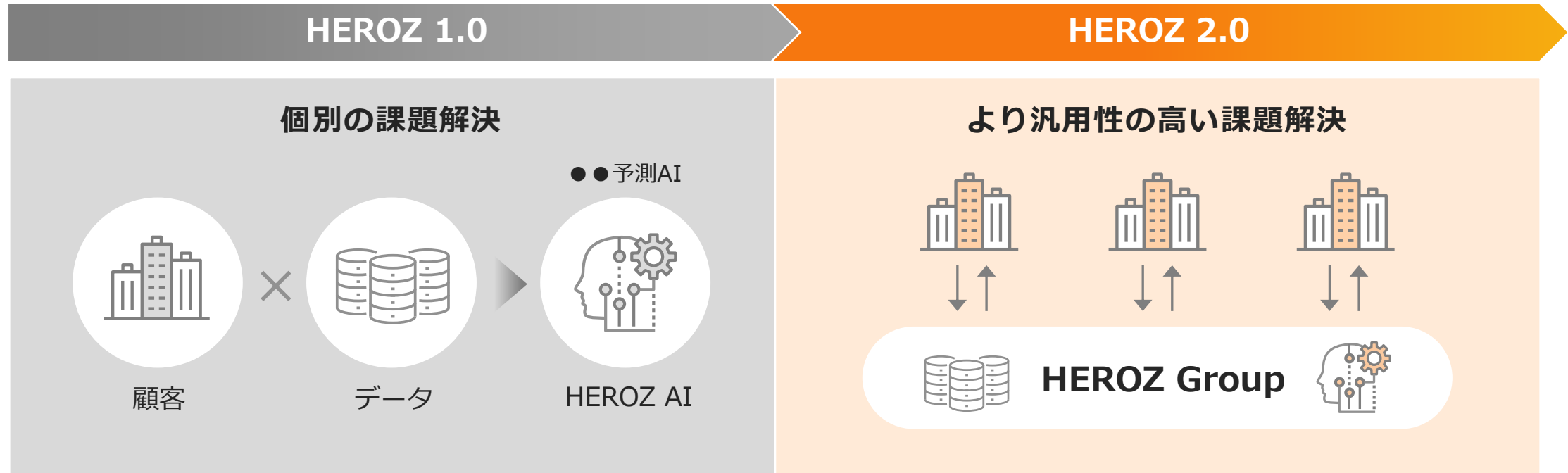
2022年9月にバリオセキュア株式会社および株式会社ストラテジットの2社をグループ会社化したことに伴い、当社は下記のグループ経営体制へ移行。3社を合算した売上は約48億円規模に（今期業績予想）



07

參考資料

- 個別の顧客の課題解決に取り組んできた知見を踏まえ、今後は当社のデータ利活用やAIといったIntelligentによってSaaS型事業をドリブンする経営を目指す（HEROZ 2.0）

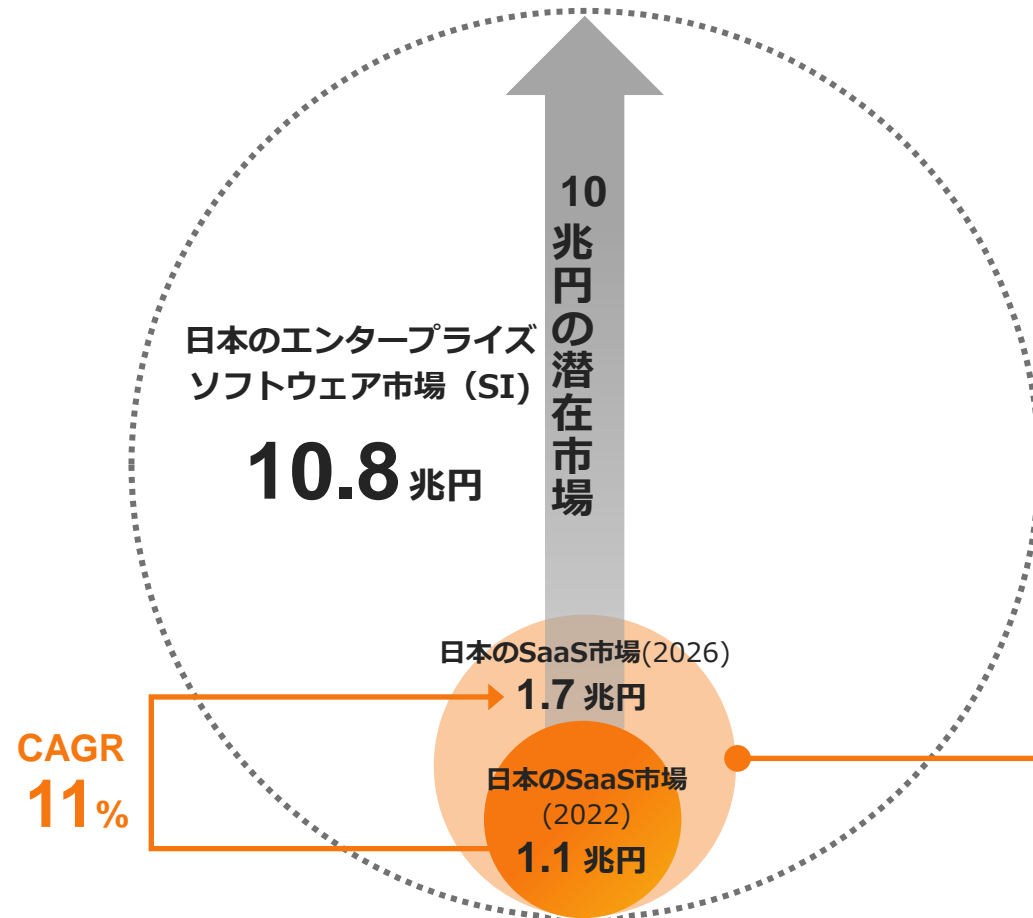


将棋AIを通じて培ったアルゴリズム・AI開発のコア技術と個別の課題解決を通じて蓄積した高度な実装ノウハウをいかし、IntelligentなSaaSの実現することで、より広範にAIを社会に展開する

- これまで培ってきた高度なAI導入ノウハウ・エンジニア集団としての強みを最大限いかすことで、自社およびグループ会社のプロダクトをよりIntelligentなデータ駆動型ソフトウェアに進化



- 日本におけるSaaS市場は堅調な成長が見込まれはするものの、更なる浸透の余地は残る
- 約10兆円の潜在市場にアプローチするために、日本のSaaS市場のトレンドを捉える必要がある



当社が考えるSaaS市場の今後のトレンド

ニーズの多様化

市場ニーズが多様化し、SaaS導入を加速し、運用するためのノウハウが不足

レガシーシステムとの連携

当面の間はオンプレ⇄クラウドの連携は不可避であり、ゼロトラストセキュリティへと段階的に移行

統合管理の必要性

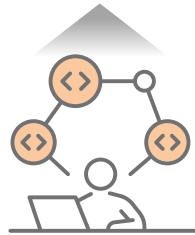
複数SaaSを導入することで運用管理にかかる負荷が増大

SaaS導入の障壁となり得るトレンドをテクノロジーによって解消することで、巨大な潜在市場を具体化することを狙う

課題仮説
トレンドの背景にある

ニーズの多様化

- 事業環境の急速な変化により、顧客が抱える課題や事情は多様化している
- 高度ITプロフェッショナルの多くがSierに偏在しており、自社固有のニーズにカスタマイズされた導入・運用が推進できない



高度なAI導入ノウハウ

レガシーシステムとの連携

- リモートワークの進展やクラウド導入の加速に伴い、従来型の境界防御は限界を迎えつつある
- 特に、一人情シスが課題となる中小企業においては、ゼロトラストをはじめとする昨今のセキュリティトレンドに対応しきれていない



グループ会社のプロダクト

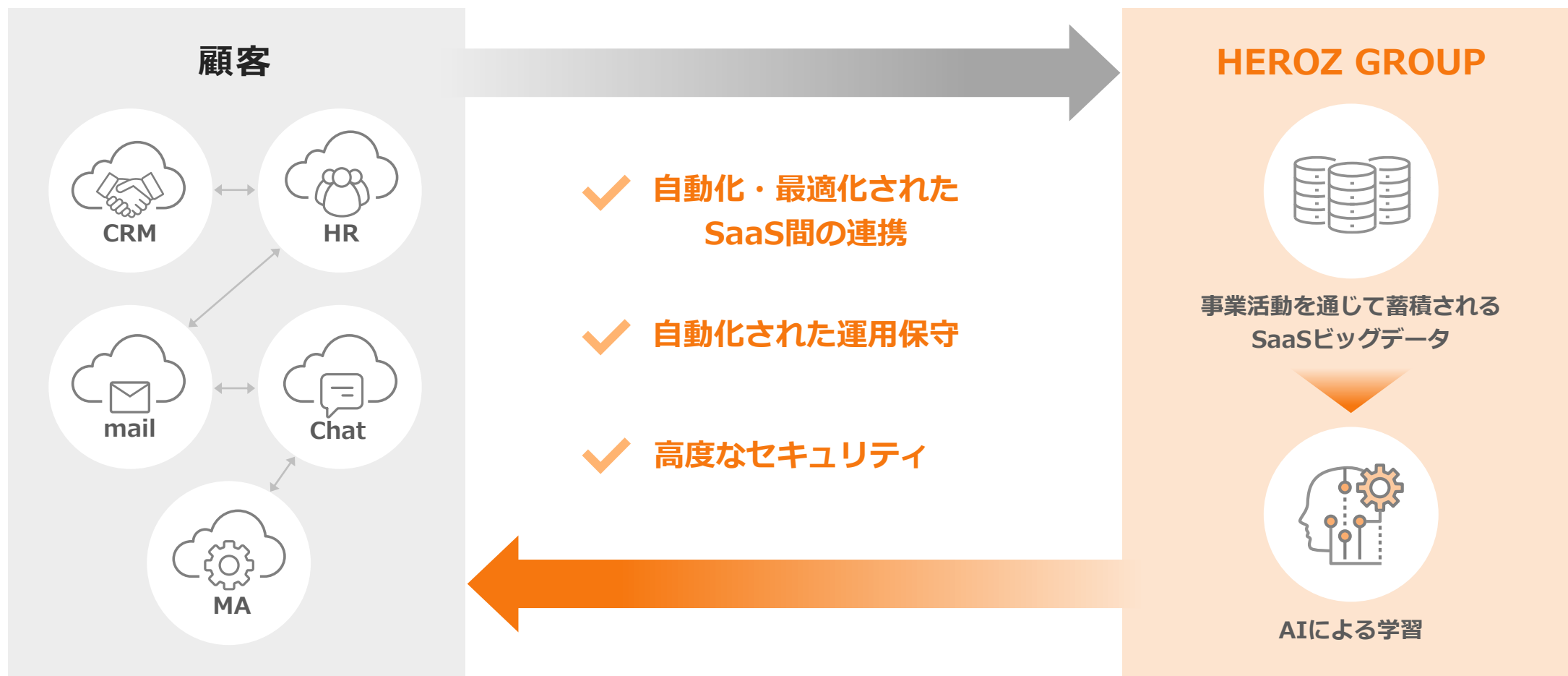
統合管理の必要性

- 複数のSaaSを扱うことが当たり前になって来ており、管理コストが肥大化しつつある
- 故に、各SaaS内で管理されている情報の整合性を取り、一元管理するためのマイグレーションサービスが求められている



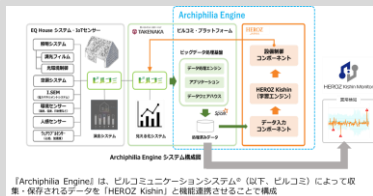
プロダクトの価値を高めるマシンリソース

これまで当社が蓄積してきたノウハウやグループ会社も含めたテクノロジーを駆使し、顧客が求める理想的なSaaSの利用環境の提供を支援する



コア業務をAIで強化することで、企業のAI Transformation(AIX)を加速

竹中工務店様 ～空間制御システム～



快適性と省エネのバランスを制御するAI

構造設計の業務を高速化するAI



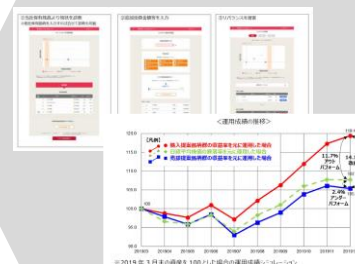
竹中工務店様 ～構造設計～

東洋エンジニアリング様 ～EPC強靱化システム～



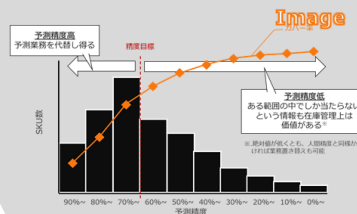
コンストラクタビリティに関するリスク検知AI

保有国内株式に基づく銘柄提案AI



SMBC日興証券様 ～株式ポートフォリオ診断～

アイリスオーヤマ様 ～販売予測～



商品の販売予測AI

▶ 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	7億4,975万円			
▶ 従業員数	84名※			
▶ 所在地	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
	取締役管理本部長	磯江 英子	社外取締役	芝 正孝
	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	酒井 健治
	取締役監査等委員	深井 英夫	取締役監査等委員	仁科 秀隆
▶ Web	https://www.variosecure.net/			
▶ 認証	ITSMS(ISO20000)、ISMS(ISO27001)、プライバシーマーク			

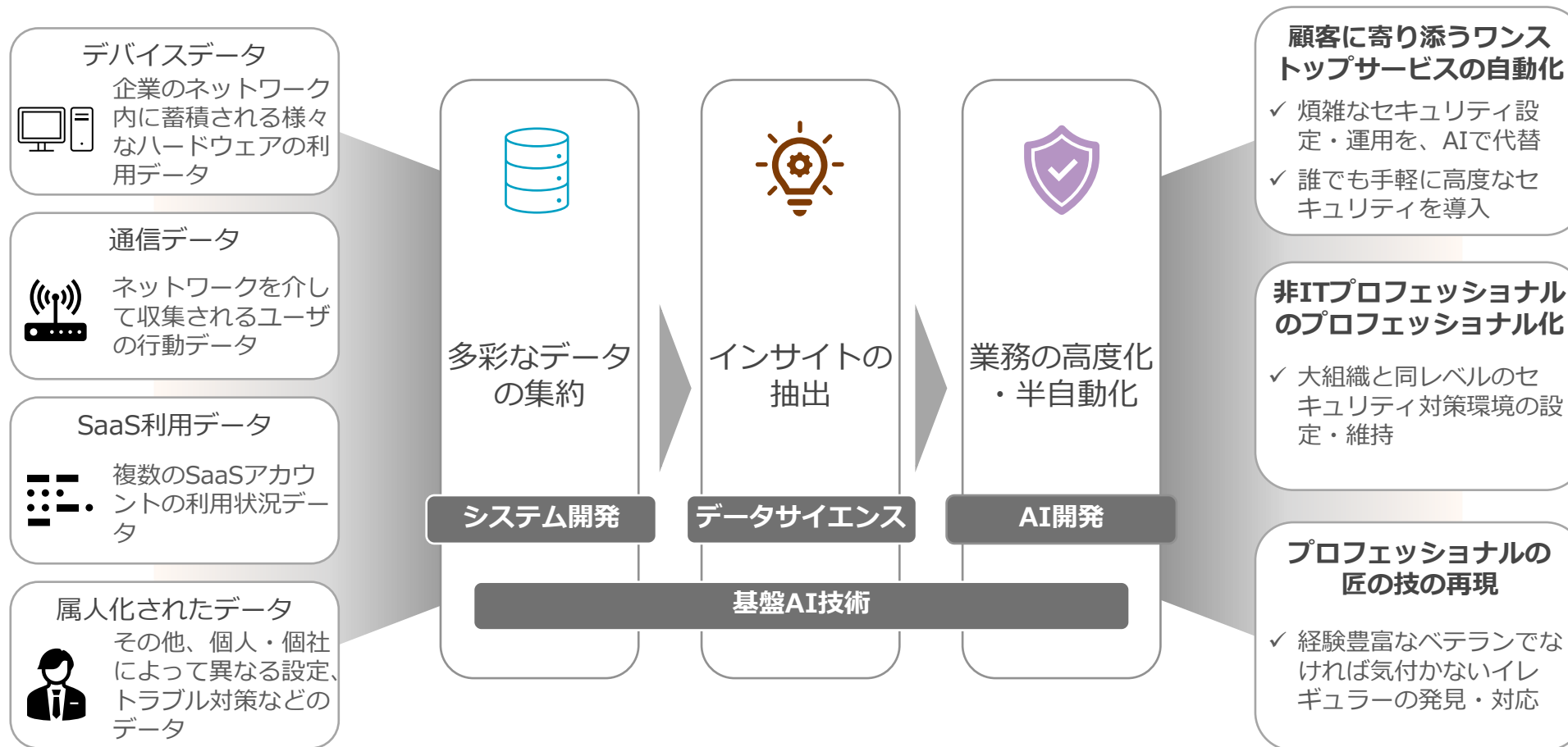
※正社員、契約社員、嘱託社員の合計

2023年8月末時点








IS 676913 / ISO 27001

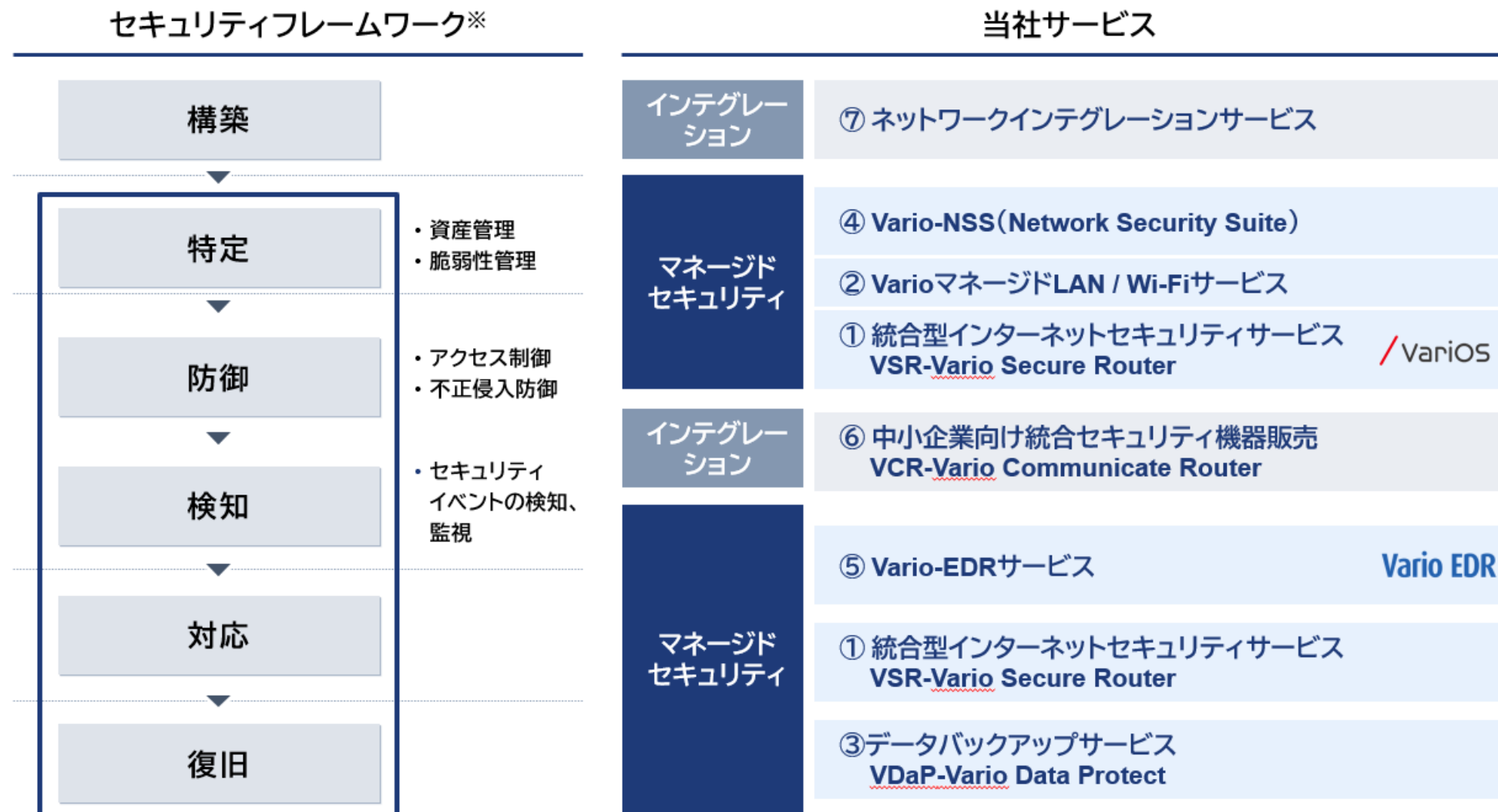
企業が持つ様々なデータを活用することで、AIの力でゼロトラスト時代の新しい安心・安全を顧客に提供し、企業の安心安全を足元から支え、デジタルトランスフォーメーションを支援



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

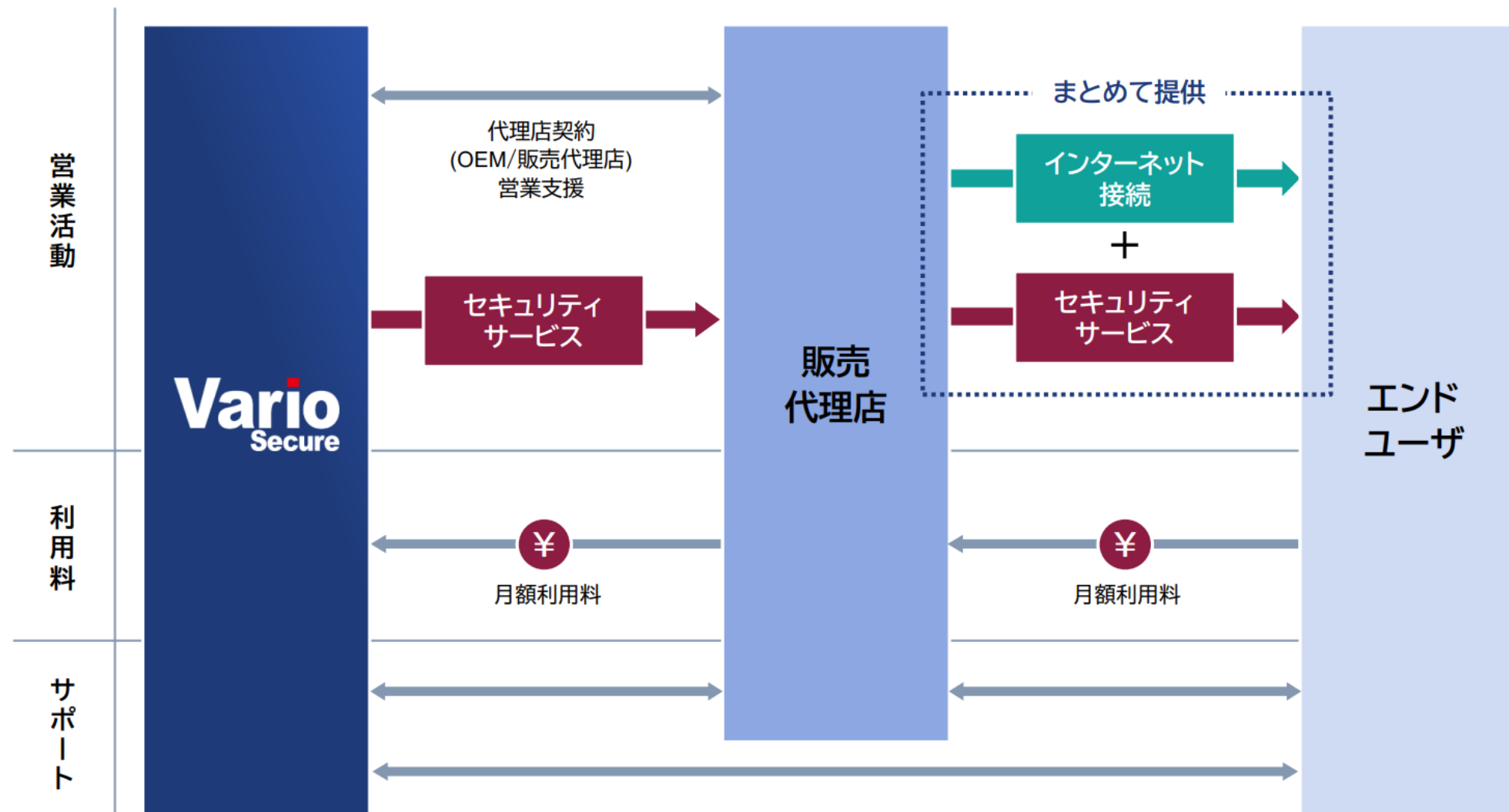
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る</p>  <p>/ VariOS</p> <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心</p>  <p>中小企業向け統合セキュリティ機器 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 VDP-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



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	森脇 匡紀（非常勤）
取締役	林 隆弘（非常勤）
取締役	森 博也（非常勤）
Web	https://www.strategit.jp/

「戦略:Strategy」 + 「IT」 = StrategIT（ストラテジット）

現代社会は、IT無しに企業の戦略を実現することは難しい時代です。クラウド化が進み、SaaSソリューションの多様化による選択肢の増加と企業内のシステムが複雑化しています。企業にとって、システム選定・導入だけでなく、その先にある活用・効果を出すことが重要です。

「データの蓄積」「活用・分析」「連携」「データの一元化」「自動化」「DX化」これらの課題に対し、ストラテジットは各企業が抱えるシステム間の溝を埋める存在であり、各システムを陰ながら支えるなくてはならない存在を目指します。

さまざまなシステム、モノがシームレスにつながる世界の実現にストラテジットが貢献し、全てのシステムのHub=ストラテジットとなるべく、下記のビジョン・ミッション・バリューを念頭に、社員一丸となってお客様の課題解決に全力を尽くして参ります。

BtoB向けのSaaS導入コンサルを通じた得たノウハウを活用し、SaaSの利便性向上のための各種のAPI（連携システム）をSaaSベンダー向けに開発

開発したAPIを当社のSaaStainer（アプリストア）を通じて一般企業向けに販売するビジネスモデル

1) 既存サービス

- SaaS導入
SaaSソリューション導入支援
(NetSuite, freee, Microsoft Dynamics等)

- メイン事業であり高成長/高収益性事業
- 中規模案件（3,000万円～）にフォーカス
- Microsoft Dynamicsの取り扱いも開始

- 連携開発
API・連携開発
システム連携、連携アプリ開発

- SaaS導入のノウハウを活かし、SaaS間の連携APIシステムをSaaSベンダー向けに開発
- SaaS上場企業ARR上位の企業との接点を有する

- SaaStainer
アプリストア (SaaStainer)
SaaSソリューション情報に関するプラットフォームを提供

- リカーリング売上モデル
- SaaStainerアカウント登録数1091社
- 掲載本数60本、有料アプリ18本
- 今後の成長の柱

2) 新製品開発

- MasterHub API Platform (MAPIP)
連携基盤アプリケーション

- API連携基盤アプリケーションを自社開発
- 連携開発システムを顧客に提供し、顧客が自らAPI連携を開発できる環境を提供

- 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