



HEROZ
JAPAN

2020年4月期
第3四半期決算説明資料

2020年3月6日

HEROZ株式会社
(東証一部：4382)

HEROZ
JAPAN

- 1. 事業概要**
2. 2020年4月期 第3四半期業績
3. 成長戦略
4. 参考資料

会社名	HEROZ株式会社 (HEROZ, Inc.)
所在地	東京都港区芝5-31-17 PMO田町2F
設立	2009年4月
代表取締役	林 隆弘・高橋 知裕
事業内容	AI (BtoB) サービス: 「HEROZ Kishin」 AI (BtoC) サービス: 「将棋ウォーズ」等
加盟団体	日本ディープラーニング協会 人工知能学会、FinTech協会

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
Netmarble Games Corporationと資本業務提携

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

当社エンジニアが開発した将棋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



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 COO

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

将棋の実績

アマ六段 (全国優勝により当時最高段位を獲得)
将棋ウォーズ七段
アマチュア一般棋戦優勝 (個人での全国優勝は7回経験)
羽生九段との席上対局実績あり



取締役 CFO 経営企画部長

浅原 大輔

京都大学卒業/同大学院修了
ペンシルベニア大学ウォートンスクールMBA
(卒業生代表スピーチ)
ゴールドマン・サックス 投資銀行部門

**人工知能（AI）革命を起こし、
未来を創っていく**

頭脳ゲーム領域で世界のAIトップランナー

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のAI
が現役プロ棋士に勝利
('13) 等の実績

HEROZ
JAPAN

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

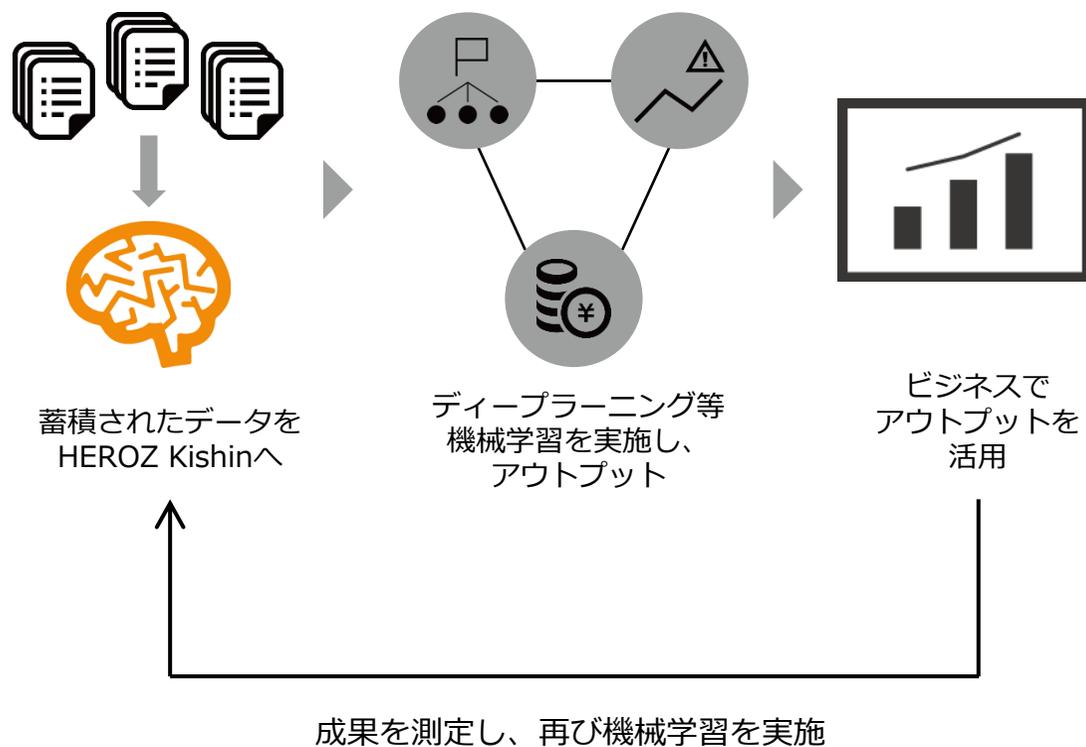
BtoBサービス：棋譜を企業データに置き換えてサービス化



MLaaS : Machine Learning as a Serviceとは？

SaaS (Software as a Service) やIaaS (Infrastructure as a Service) のように、
機械学習／ディープラーニングをサービスとして提供するビジネスモデル

BtoBサービス：収益モデルと高いスイッチングコスト



繰り返すことで、アウトプットの精度が向上

将棋AIの研究開発

将棋AIで培ったAI技術の標準化

「HEROZ Kishin」=MLaaS (Machine Learning as a Service) を構築

インプットとするデータを変えるだけで幅広い産業で様々な課題に対して効率的にAIサービスを提供できる体制を構築

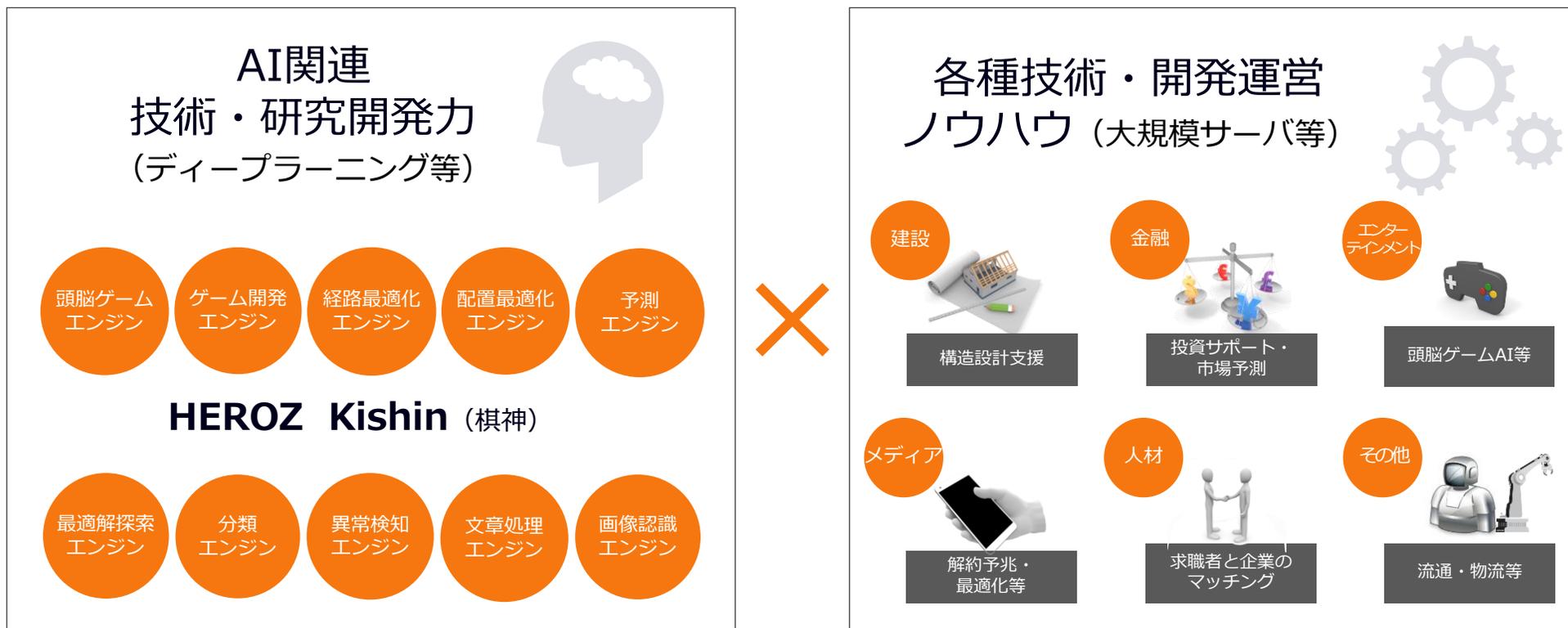
大規模サーバ構築を含む包括的なAIサービスを提供

継続的な安定収益と高いスイッチングコストを実現

収益構造：初期設定フィーと継続フィー

BtoBサービス：HEROZ Kishinに含まれるエンジンと適用例

- エンジンの組み合わせによりAIプロダクトを創出し、効率の良い運営体制を実現



各分野において、良質なプライベートデータを有する企業と協業しながら、業界標準となるAIの創出を目指しております

BtoBサービス：重点領域及びサービス提供事例

- 「建設」「金融」「エンターテインメント」を当面の重点領域としております
- 主な収益は、初期設定フィーと継続フィーの2つから構成されています

※サービス提供先の一部となります

建設



構造設計支援等

金融



投資サポート・市場予測等

エンタメ



netmarble

高品質なNPC作成
ゲームバランス調整等
(パブリッシャー、デベロッパー向けAI)

継続フィーにおいては定額を基本としつつ、
レベニューシェア型の継続フィー契約も採用

■ AIを活かしたBtoCコンテンツ課金モデル

- AI関連技術を活かした、将棋・チェス・バックギャモン等の頭脳ゲームをグローバルに配信しており、強固な収益基盤に成長
- ユーザー同士をリアルタイムにマッチングさせるプラットフォームとなっており、将棋ウォーズの有料アクティブユーザー数は、前年同期を上回る水準で推移しております



将棋ウォーズ



どうぶつしょうぎ
ウォーズ



囲碁ウォーズ



CHESS HEROZ
(英語)



BackgammonAce
(英語)

収益構造：月額課金と棋神（AI）利用料等

HEROZ
JAPAN

1. 事業概要
- 2. 2020年4月期 第3四半
期業績**
3. 成長戦略
4. 参考資料

- 当社では下記EBITDAを重要な業績指標と考えております

$$\text{EBITDA} = \text{営業利益} + \text{各種償却費}$$

- AI関連事業においては、高度な機械学習を実施するためのサーバ投資等が必要となり、各種償却費が発生致します。当社では、一過性の各種償却負担に左右されることなく、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しております

業績概要 (2019年5月～2020年1月)

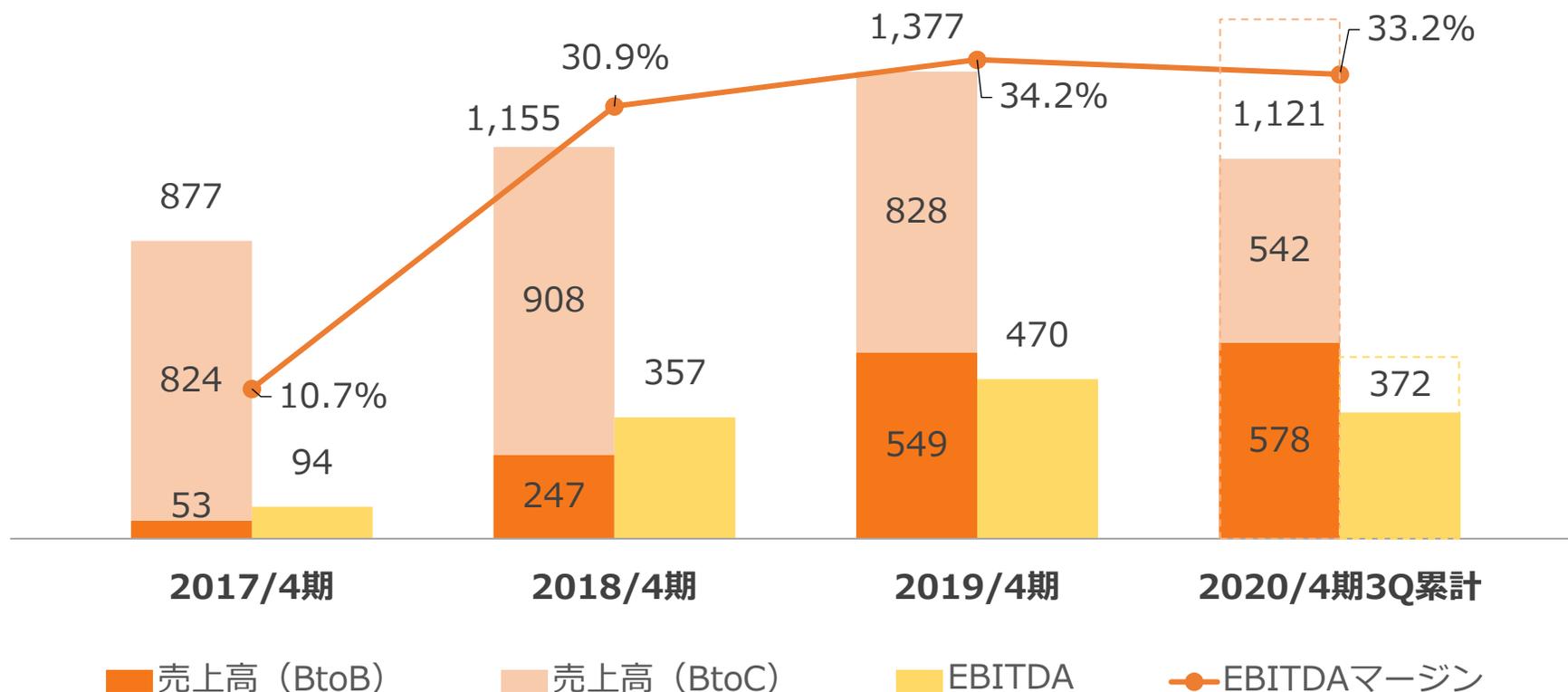
- 当第3四半期は、AI (BtoB) サービスにおいて、継続案件や新規案件は拡大しているものの、一部のプロジェクトにおいては当初計画よりも進捗に遅延が見られております
- 当社の重要な指標であるEBITDAは、開発リソース拡充のための人件費上昇等によって前年同期を下回るものの、概ね計画通りに進捗しております。その他、各段階利益については、P15記載のとおり、市場変更・公募増資に伴う一時的な費用増加等による影響も見られております

(単位：百万円)	2020年4月期 第3四半期累計	(参考) 2019年4月期 第3四半期累計	前年同期比	2020年4月期 業績予想	対業績予想 進捗率
売上高	1,121	1,041	+7.8%	1,630	68.8%
EBITDA*	372	404	△ 8.1%	570	65.3%
EBITDAマージン	33.2%	38.9%	—	35.0%	—
営業利益	324	375	△ 13.5%	520	62.4%
営業利益率	28.9%	36.0%	—	31.9%	—
経常利益	270	369	△ 27.0%	510	53.0%
当期(四半期)純利益	184	255	△ 27.9%	350	52.7%

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 敷金償却

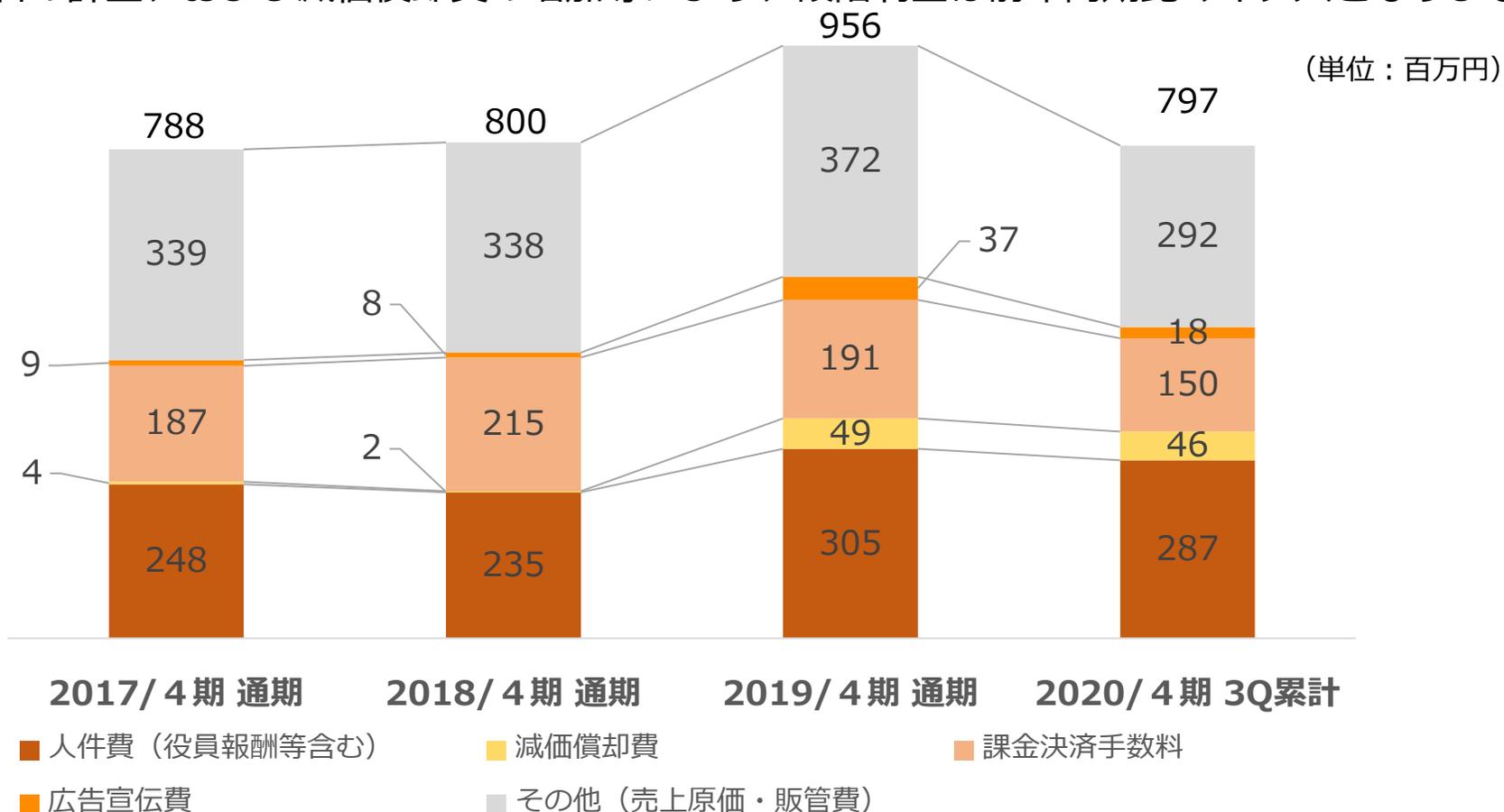
- 成長戦略の柱であるAI（BtoB）サービスについては、AIソフトウェア（BtoB）市場の年平均成長率43%を上回る売上成長を見込んでおり、その結果、2020年4月期通期においてはAI（BtoC）サービスを上回る売上高を予想しております
- AI（BtoC）サービスにおいては、2020年4月期通期売上は前期比減少することを見込んでおります。これは、2019年10月末に「ポケモンコマスター」の運営を終了したことによります。ただし「将棋ウォーズ」等は堅調に推移しております

(単位：百万円)



売上原価・販売費及び一般管理費の内訳推移

- 人件費については、AI(BtoB)サービスにおける開発リソース拡充のため前年同期を上回って推移しており、今後も上昇見込みですが、当社の中長期的な成長に資するものと考えております
- また、当第3四半期は、2019年12月の市場変更および公募増資に伴う外形標準課税・一時的な各種手数料の計上、および減価償却費の増加等により、段階利益は前年同期比マイナスとなりました。



貸借対照表（2020年1月末）

- 現金及び預金は、2019年12月に実施した公募増資に伴い増加しております。これらについては、中長期的な成長戦略を実現するための投資（人材関連費用、サーバ等への投資資金（外部サーバを含む）、オフィス増床の為の費用、当社事業に応用可能な周辺技術を有する企業等への投融資資金等）に充当する予定であります

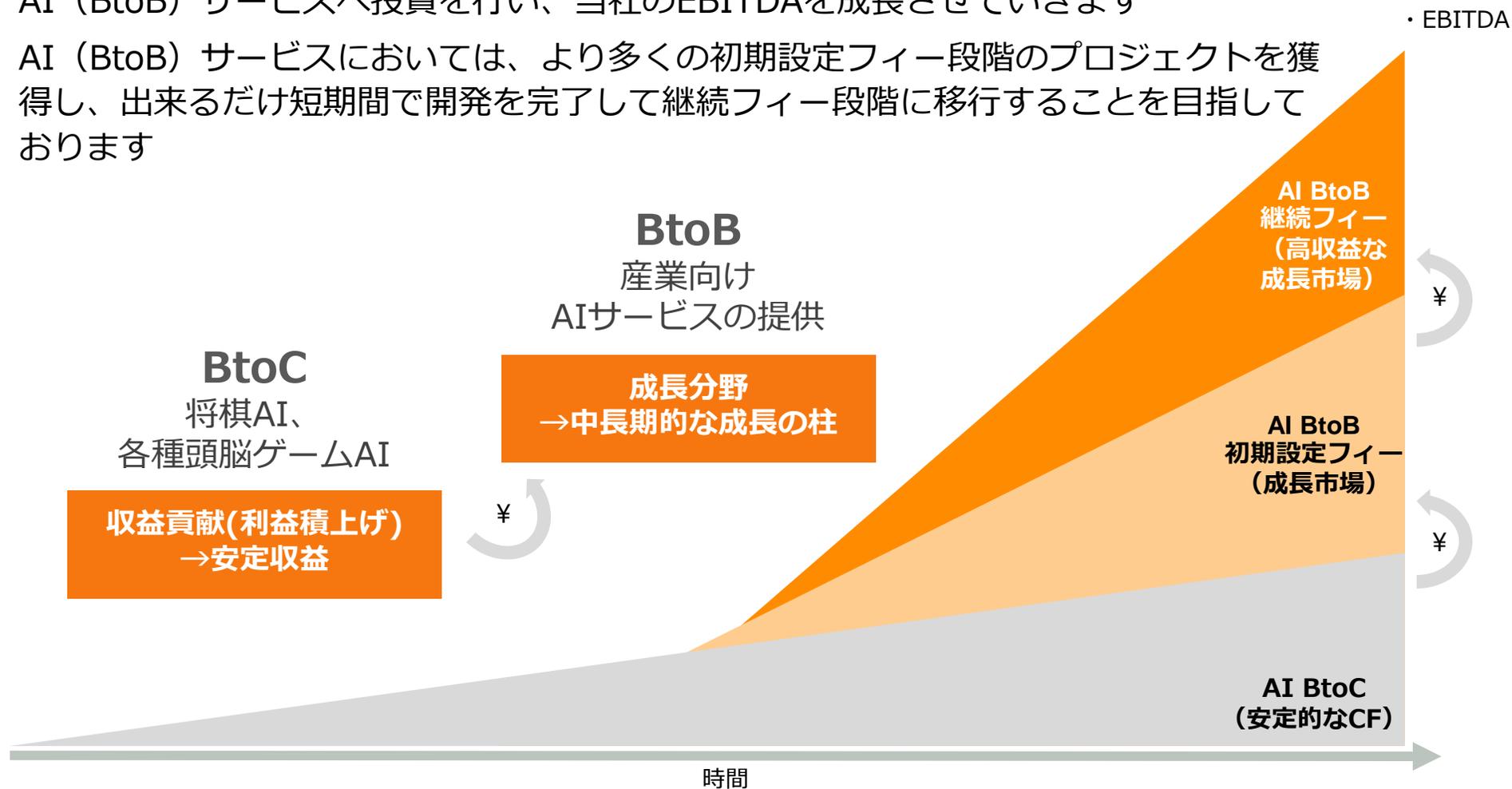
単位：百万円	2020年4月期 第3四半期末	(参考) 2019年4月期末
流動資産	5,828	1,659
現金及び預金	5,581	1,494
固定資産	474	498
有形固定資産	107	150
無形固定資産	5	5
投資その他の資産	361	342
総資産	6,302	2,157
流動負債	190	178
固定負債	-	-
純資産	6,111	1,979

HEROZ
JAPAN

1. 事業概要
2. 2020年4月期 第3四半期業績
- 3. 成長戦略**
4. 参考資料

中長期的な成長戦略

- AI (BtoC) サービスから生じるCFや知見を活用しながら、中長期的な成長の柱である AI (BtoB) サービスへ投資を行い、当社のEBITDAを成長させていきます
- AI (BtoB) サービスにおいては、より多くの初期設定フィー段階のプロジェクトを獲得し、出来るだけ短期間で開発を完了して継続フィー段階に移行することを目指しております



成長戦略実現に向けた取り組み①

- 2019年12月25日に、当社株式は東京証券取引所市場第一部に市場変更を行い、同時に中長期的な成長及び収益力の強化・流動性向上を企図した公募増資および売出しを完了しました

- 公募増資による調達金額約40億円の資金用途については以下の通りとなります
 - AI 領域における優秀なエンジニア等の増員に係る人材採用関連費用
 - サーバ等設備への投資資金及び外部サーバ使用時の通信費
 - オフィス増床の為の敷金及び費用等
 - 当社事業に応用可能な周辺技術を有する企業等への投融資資金
 - 事業運営を行うにあたり必要な運転資金

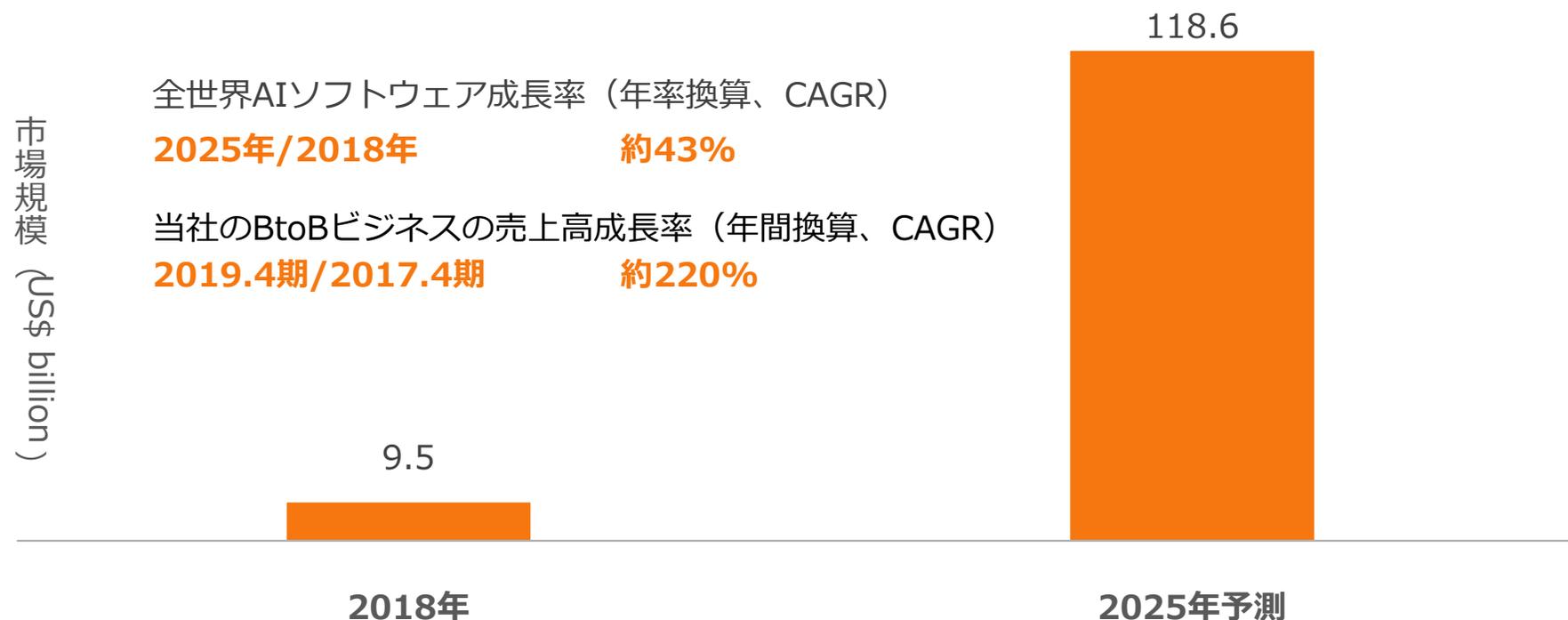
- 住宅ローン不正利用検知システム「ARUHIホークアイ」が本格稼働を開始
 - 当社はアルヒ株式会社（以下 ARUHI）とディープラーニングを活用した住宅ローンの不正利用検知システム「ARUHI ホークアイ」を共同開発し、ARUHIにて2019年12月より稼働を開始しております
 - 「ARUHI ホークアイ」は、過去の住宅ローンの審査情報などを基にディープラーニングを行い、住宅ローンが投資用不動産に不正に利用される疑いのある申し込みを検知するAIとなります
- 2020年1月29日に当社がAIの開発を協力するネットマーブルモンスタース社の「マジック: マナストライク」が全世界向け（一部地域を除く）で正式リリースされました
 - 当社は今回「マジック: マナストライク」では当社の最新AI技術を使い、ゲームバランスの調整など幅広く開発の協力を行っております
 - 「マジック: マナストライク」とはTCG（Trading Card Game）ジャンルの草分け的な存在である「マジック: ザ・ギャザリング」のIP(知的財産権)を活用してネットマーブル社が開発したリアルタイム戦略対戦モバイルゲームです。「マジック: マナストライク」は原作のカードと世界観をハイクオリティ- 3Dグラフィックを用いて再現しております

HEROZ
JAPAN

1. 事業概要
2. 2020年4月期 第3四半期業績
3. 成長戦略
4. 参考資料

AIソフトウェア（BtoB）の市場予測

- 全世界において、各産業におけるAI導入ニーズは加速しており、当社のAI（BtoB）サービスの成長ポテンシャルも非常に高いものと考えております
- 日本におけるAIソフトウェア市場についても、国内の労働人口の減少等を背景に急成長市場であると考えられます。当社のAI（BtoB）サービスの売上高成長率は、2019年4月期は約120%でしたが、2020年4月期においても市場全体の成長率約43%を上回る見込みとなっております



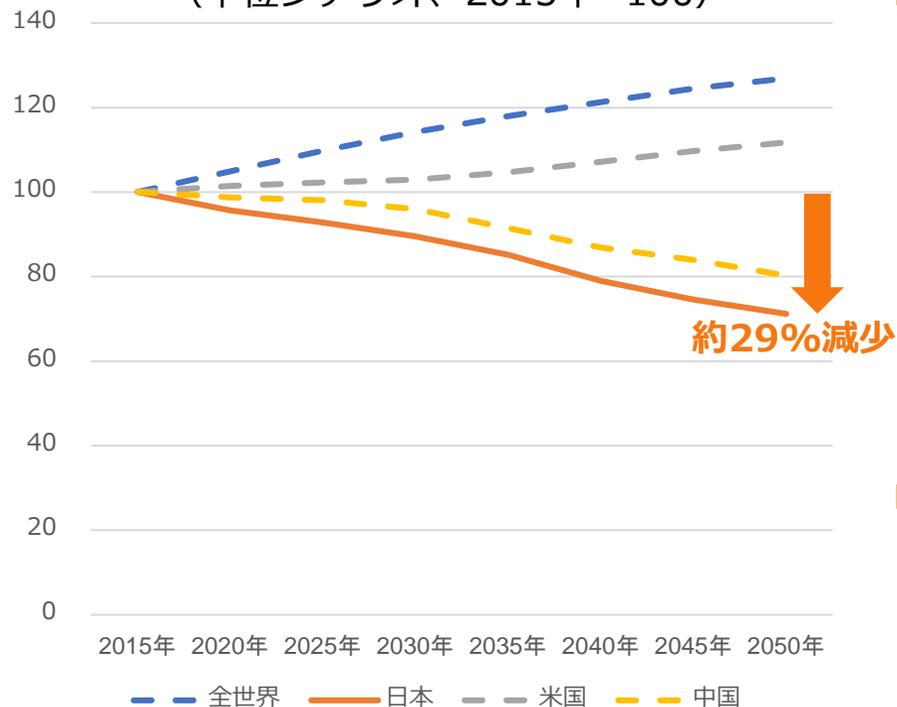
出所： Tractica, Artificial Intelligence Market Forecasts (1Q 2019)

日本：世界においてAIの潜在的需要が最も大きい国の一つ

- 今後労働人口が大きく減少する日本は世界において、AIによる労働生産性の向上という観点からは、AI導入のニーズが最も高い国の一つとなります

世界における15-64歳の人口推移予測

(中位シナリオ、2015年=100)



- 15-64歳の人口を労働人口と定義した場合、全世界平均では2015年から2030年にかけて約14%の上昇、2015年から2050年にかけて約27%の上昇が予想されております。一方、日本では同期間において、それぞれ約10%の減少、約29%の減少が見込まれております
- 労働人口推移予測に基づくと、日本の労働人口はGDP上位国で最も減少割合が大きくなっております

出所：United Nations, World Population Prospects, The 2017 revisionに基づき当社作成

当社の注力領域におけるAIの潜在的な需要について

- 当社の注力領域である建設領域においても、AI導入による業務効率化などの潜在的な需要は大きいと考えられます

建設業界が抱える課題

慢性的な 人手不足

- 2025年には11万人の建設技術者が不足（出所：2017年12月ヒューマンタッチ総研「独自分析月次レポート」における現状維持シナリオ）
- 一級建築士保有者の1/3以上が60歳以上、平均年齢56.2歳（出所：2006年8月社会資本整備審議会「建築物の安全性確保のための建築行政のあり方について答申」）
- 鉱業・建設業の就業者数は、今後の経済成長・労働市場参加進捗によるものの、505万人（2014年）から416～424万人（2030年）に減少（出所：独立行政法人労働政策研究・研修機構「平成27年労働力需給の推計」）

資材価格の 高騰

- 日本全国の建設資材価格指数は2010年から17%増加（出所：一般財団法人経済調査会）

- 当社では、2017年の株式会社竹中工務店との資本業務提携に加えて、i-Constructionの会員となっております。建設分野において業界標準となるAIを創出し、生産性を高め魅力的な新しい建設現場の実現に貢献したいと考えております

- 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います。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。