

# HEROZ

2023年4月期  
第2四半期 決算説明資料

2022年12月9日  
HEROZ株式会社 (4382)

# 目次

1. 決算ハイライト
2. HEROZグループ戦略
3. グループシナジーに向けた取り組み
4. 2023年4月期 第2四半期業績報告
5. 2023年4月期 業績予想の修正



## 決算ハイライト

# 決算ハイライト

## 2023年4月期 上期 業績サマリ

- 売上高765百万円 (+5.0%)、EBITDA94百万円 (+34.9%)、営業利益37百万円  
で着地 ※ () は前年同期比
- 機械学習による世界最強の将棋AIを活用したAI (BtoC) サービスは、将棋ウォーズの安定成長に加え、新たに12月1日に棋神アナリティクスのライトプランをリリース。将棋AIの強みを活かして事業を拡大
- セールス組織の立ち上げに伴い、AI(BtoB) サービスは前年同期比を超える推移。一方で改めて当社の展開領域や強みを再構築し、AI SaaS戦略に沿った事業推進をしていく予定

## PMIの推進

- バリオセキュア社、ストラテジット社を今第2四半期に連結子会社化
- 2社を含めたグループシナジーの発現に向けて、ステアリングコミッティを組成し、営業、技術、コーポレートの各分科会で、それぞれ見込まれるシナジー創出に向けて各種施策を推進
- コスト面でも、オフィス統合や各種システム等の共同調達等で一定のコスト削減を実現できる見込み

## 通期業績予想の アップデート

- 2023年4月期通期の業績予想を修正開示
- 売上高はストラテジット社の決算期変更や、グループ間でのエンジニア相互活用による内部取引の増加を踏まえ、前回予想の31億円から29億円に修正
- 利益面は各種の連結上の論点の精査が完了し、EBITDA5.5億円、営業利益2.5億円、親会社帰属当期純利益は△5.9億円として開示
- 特別損失に、バリオセキュア社の連結に伴い、一過性の段階取得損失5.4億円を計上



# HEROZグループ戦略

# 会社概要

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/DXサービス AI Securityサービス
加盟団体	日本ディープラーニング協会 人工知能学会



代表取締役 Co-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 Co-CEO

**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

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連結子会社化  
株式会社ストラテジットの株式を取得し連結子会社化  
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  
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 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

執行役員 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

執行役員 CSO

**関 享太**

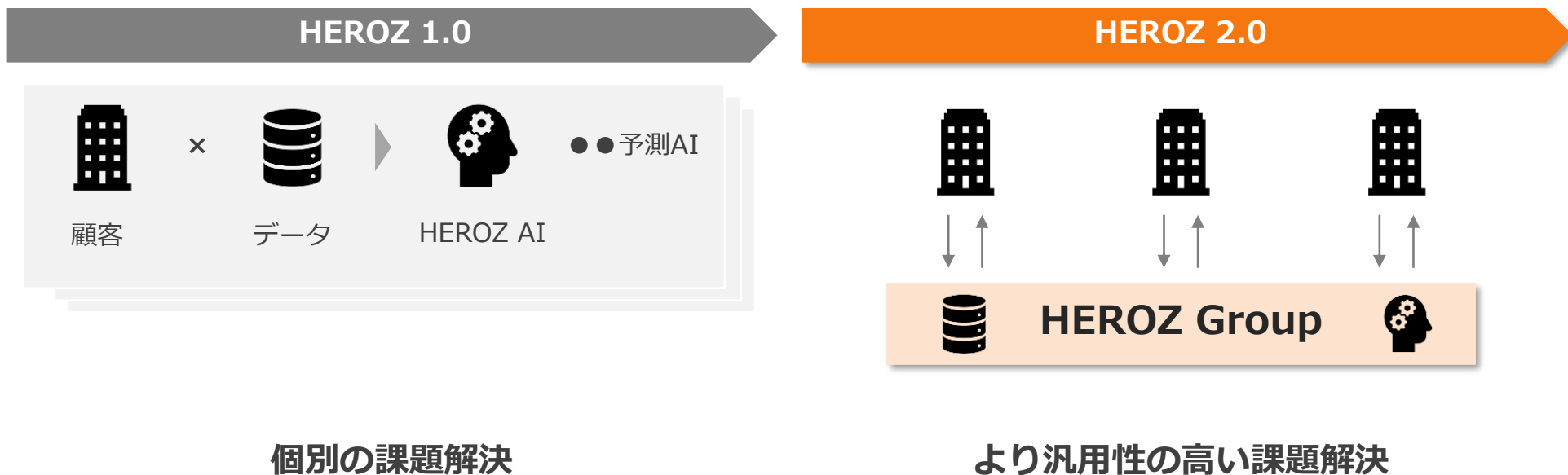
東京大学大学院工学系研究科修士課程修了  
パナソニック株式会社、デロイト トーマツ コンサルティング  
合同会社に在籍

私たちの志

**AI革命を起こし、未来を創っていく**

# HEROZグループ戦略

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)

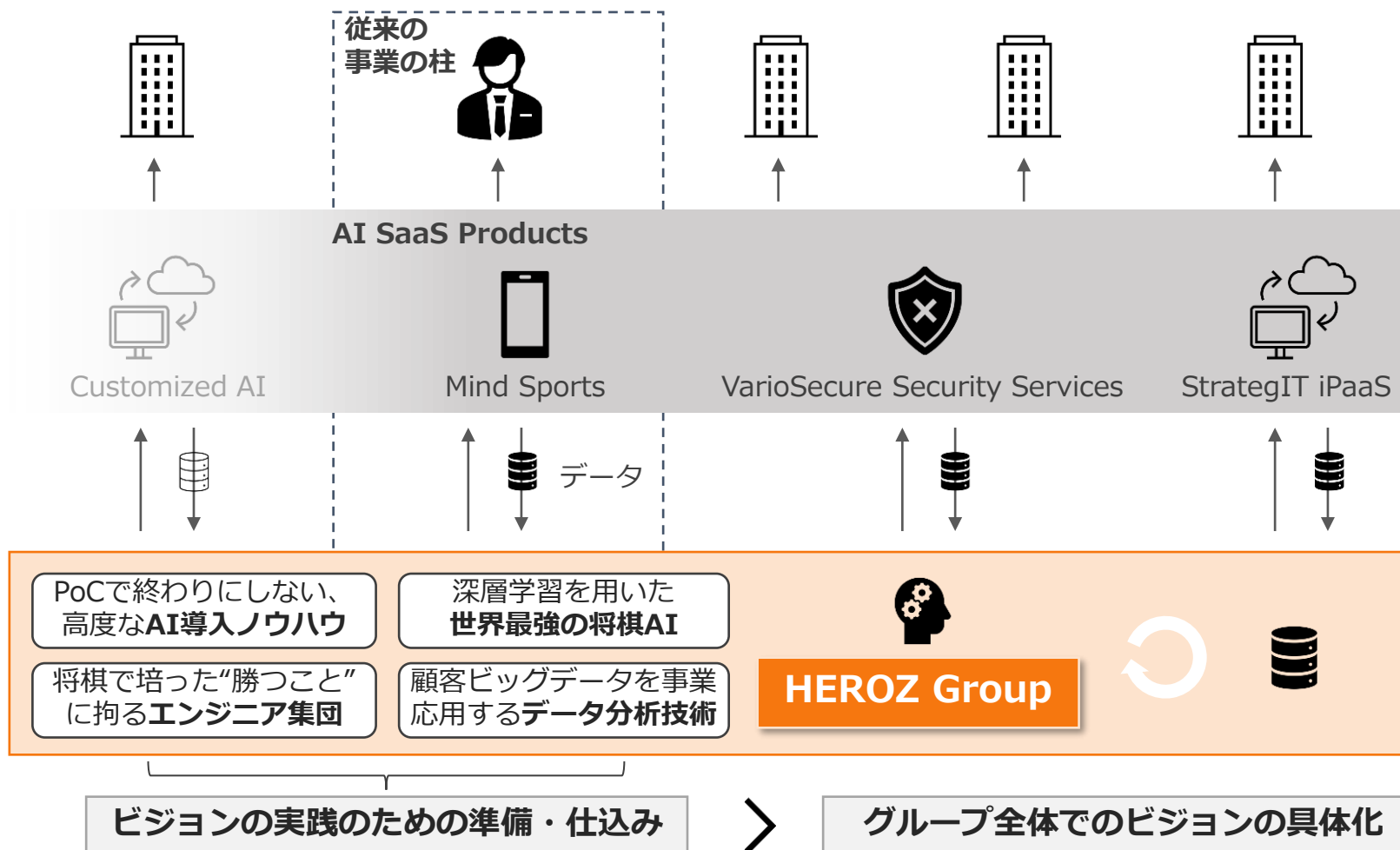


将棋AIを通じて培ったアルゴリズム・AI開発のコア技術と  
個別の課題解決を通じて蓄積した高度な実装ノウハウをいかし、  
IntelligentなSaaSの実現することで、より広範にAIを社会に展開する



# グループ全体戦略：AI SaaS

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



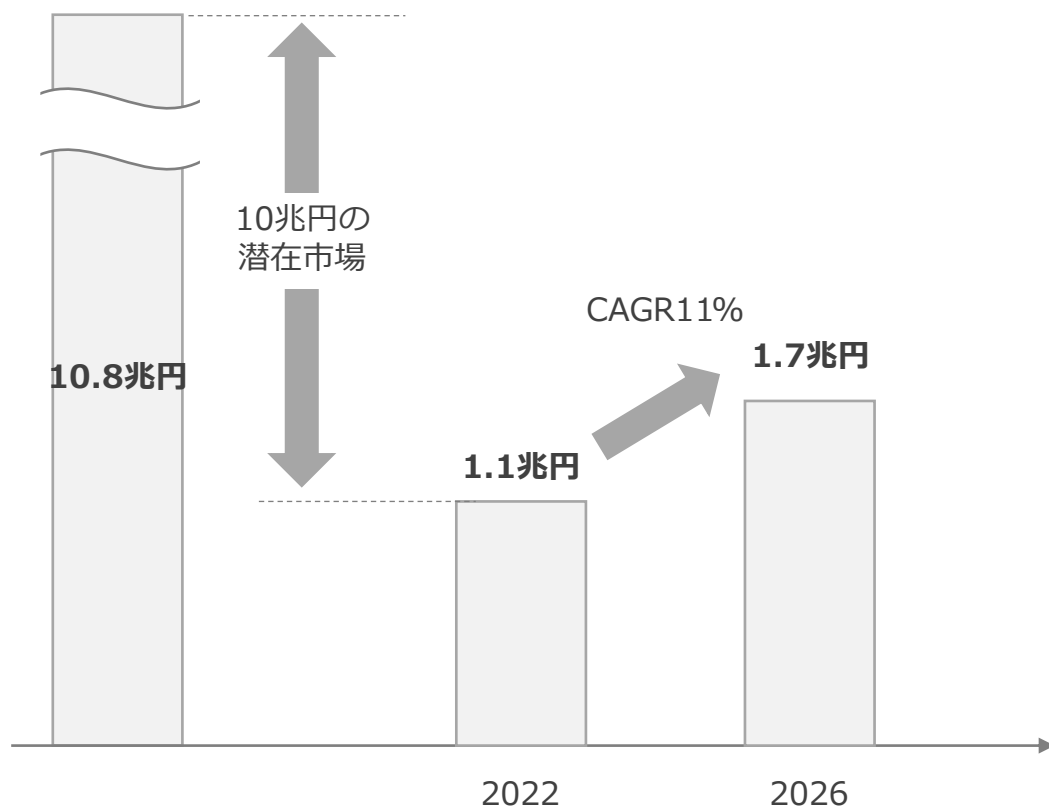
# SaaS市場の外観と、当社が考える大きなトレンド

日本におけるSaaS市場は堅調な成長が見込まれるものの、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

日本のエンタープライズ  
ソフトウェア市場 (SI)

日本のSaaS市場

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導入の課題に関する弊社の認識

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

トレンドの背景にある課題の仮説

## 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できていない



Security

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



iPaaS

プロダクトの価値を高めるマシンリソース

# 当社が考えるAI SaaSのあるべき姿

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





## グループシナジーに向けた取り組み

# グループ体制

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社を連結子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45億円規模に（直近実績の合算）



# グループの事業構造

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

区分

AI/DXサービス

AI Security  
サービス

BtoC

BtoB



HEROZ



Vario  
Secure

事業  
内容

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

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  
 実践的なAI開発を中心に数多くの顧客の業務に活かされるAIを開発

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

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

主な  
KPI

主にリカーリング収益

- ・ MAU数※1
- ・ 課金率
- ・ MPU数※2
- ・ ARPPU※3

リカーリング収益と初期設定収益

- ・ リカーリング収益
- ・ 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

リカーリング収益と受託開発売上

- ・ 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

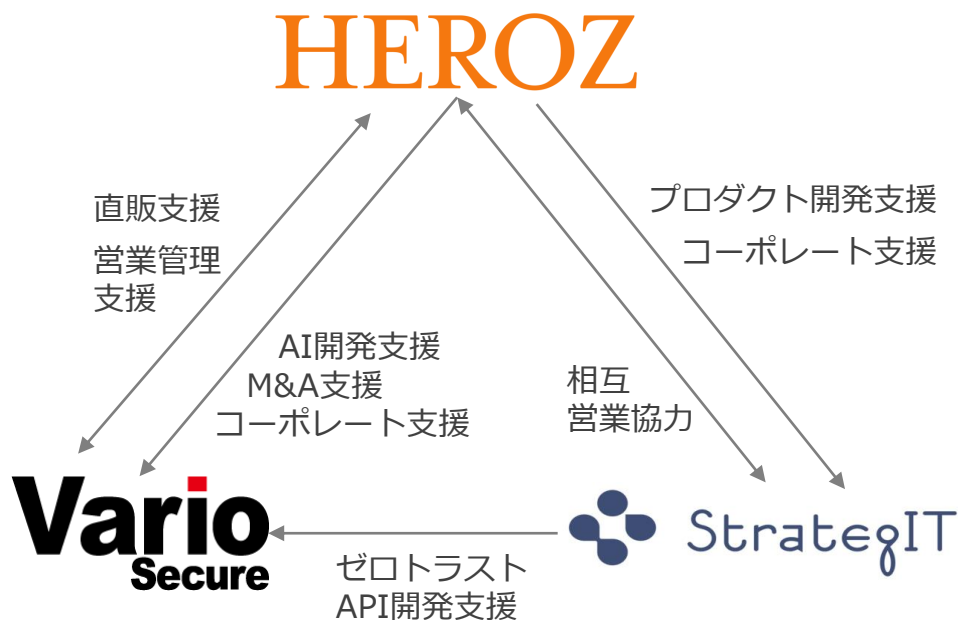
リカーリング収益

- ・ 顧客数
- ・ 顧客獲得数/解約数
- ・ 1社あたり売上高

# グループシナジーの追求について

グループ経営への移行に伴い、グループシナジーの実現に向けた体制を構築

AI SaaS実現に向けた  
想定されるグループ間シナジー



左記の想定されるグループシナジーの実現に向けて、下記の体制を構築

- ・ **グループ戦略会議**  
想定されるシナジーの実現状況をモニタリング
- ・ **グループ営業会議**  
主にエンタープライズ向けの相互営業開拓
- ・ **グループ技術会議**  
相互の技術支援や体制支援、技術者の交流  
バリオセキュア社の新サービス開発支援
- ・ **グループCSE※会議**  
システム関連コスト削減、情報セキュリティ構築
- ・ **グループコーポレート会議**  
グループにおけるコストシナジーの追求  
グループのコーポレート支援  
グループのM&A支援





# 2023年4月期 第2四半期業績報告（連結）

## 当社が注力する業績指標について

- 当社では下記EBITDAを重要な業績指標と設定

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

- AI関連事業を成長させるためには、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
- また、今後はM&A実施によるのれんの償却が発生する予定
- 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
- 機械学習用サーバ投資については、主に耐用年数5年・定率法に基づいて減価償却費を計上
- のれん償却期間（金額）  
バリオセキュア社 14年（2,179百万円）、ストラテジット社 9年（219百万円）

## 2023年4月期 上期決算概要（連結）

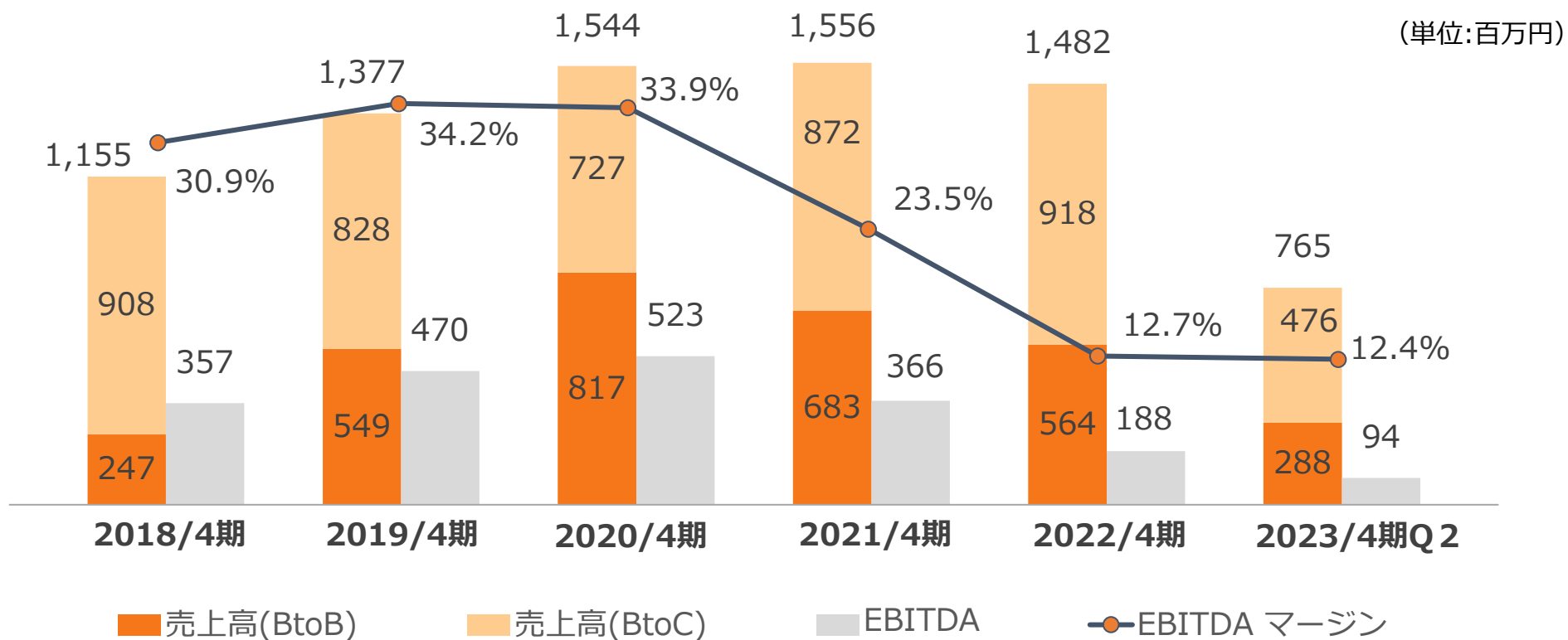
- 当社は2020年4月期の売上をピークに前期まで減収が継続してきたが、改めて成長路線への転換を行い、2023年4月期上期の売上高は、前年同期比5.0%の増加を実現
- 営業利益も昨年実績を上回る水準で着地
- バリオセキユア社の連結子会社化に伴う段階取得に係る差損541百万円の一過性の特別損失を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純損益は△513百万円の損失

(単位：百万円)	2023年4月期 上期実績	(参考) 2022年4月期 上期実績	前年同期比
売上高	765	729	+5.0%
EBITDA*	94	70	+34.9%
EBITDAマージン	12.4%	9.6%	—
営業利益	37	△6	—
営業利益率	4.9%	△0.8%	—
経常利益	38	△12	—
親会社株主に帰属する 四半期純損益	△513	△10	—

\* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 敷金償却

## 売上高・EBITDA推移

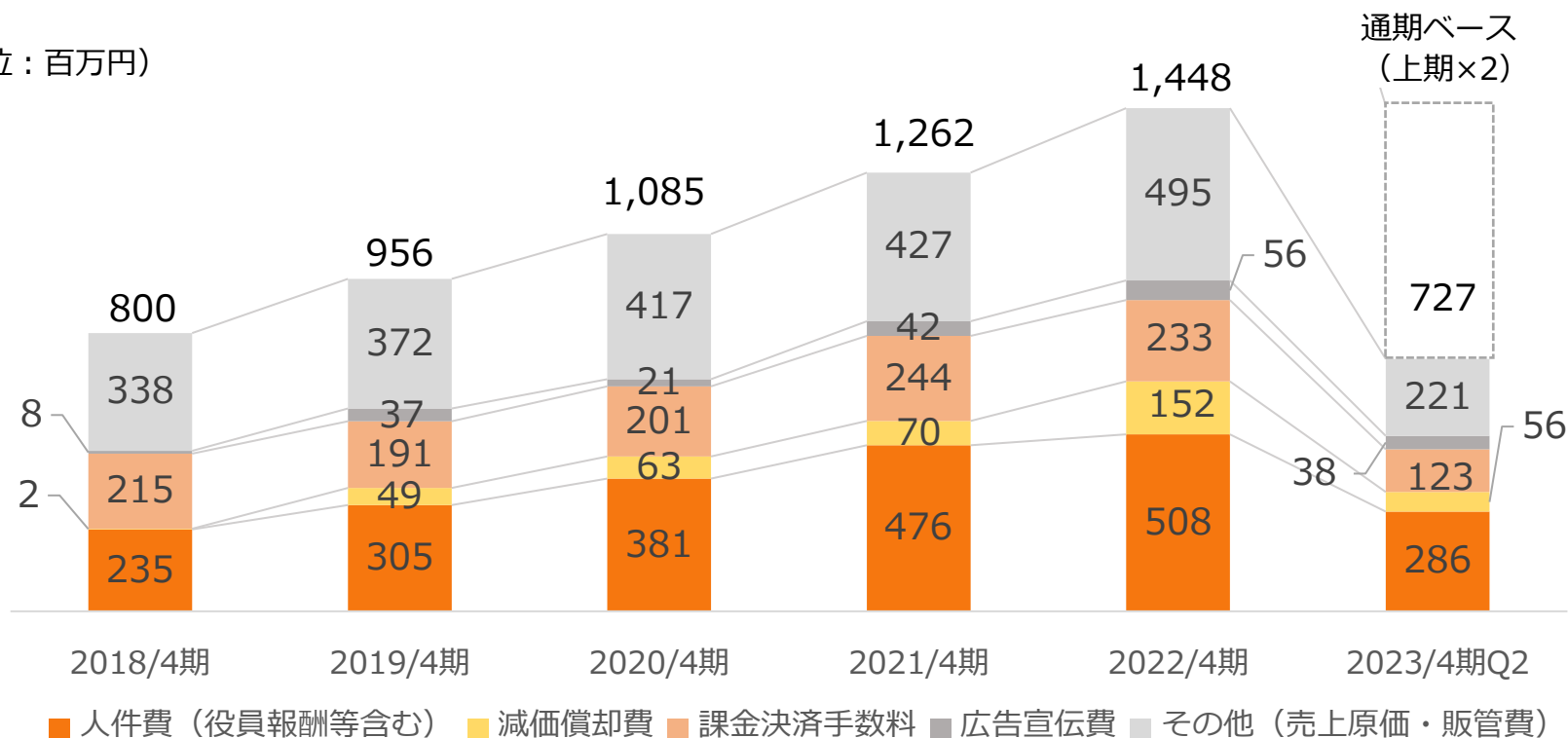
- AI (BtoB) サービスの売上高は、セールスマーケティング組織の新設に伴う大型案件の受注やリカーリング収益の増加・新規の研修案件の受注等の効果により、第2四半期単体で前年同期比+11.3%の増収となった
- AI (BtoC) サービスの売上高は、主力の「将棋ウォーズ」において、10周年記念イベントや機能追加等の効果により、引き続き安定した収益を上げたことに加え、2022年5月に、将棋AIを活用したプロ仕様の将棋AI研究をサポートする「棋神アナリティクス」をリリースするなど、プロ棋士・アマチュア強豪を中心にサービスの提供を拡大し、第2四半期単体で前年同期比+0.2%の増収となった



## 売上原価・販売費及び一般管理費の内訳推移

- 前期までは、機械学習用のサーバ等設備の購入等に伴う減価償却費、人材採用費用の増加及び研究開発費の増加等があり、販売費及び一般管理費において積極的に投資を実施してきたが、投資も一巡し、今期のコストは昨年ベースで推移（上期 727百万円×2=1,454百万円（通期ベース））
- 今後も適切なコストコントロールを行っていく予定

（単位：百万円）



## 貸借対照表（2022年10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
- その一環として、ストラテジット社の株式取得とバリオセキユア社の第三者割当増資による増資引き受けで約11億円程度を投資

(単位：百万円)	2023年4月期 第2四半期末 (連結ベース)	(参考) 2022年4月期末 (単体ベース)
流動資産	5,016	3,959
現金及び預金	3,697	3,660
固定資産	3,835	2,675
有形固定資産	293	260
無形固定資産	2,706	25
投資その他の資産	835	2,390
総資産	8,851	6,635
流動負債	1,043	194
固定負債	1,758	—
純資産	6,049	6,440



## 2023年4月期 通期業績予想の修正

## 連結決算への移行について

- 8月31日のストラテジット社の株式取得、9月27日のバリオセキュア社の第三者割当増資の引き受けに伴い、当社は連結決算へ移行
- 2023年4月期第2四半期における連結決算においては、連結子会社化した2社を貸借対照表のみ連結
- 連結損益計算書には2023年4月期第3四半期から貢献

### 今回の決算

	Q1	Q2	Q3	Q4
当社	単体決算		連結決算へ移行	
バリオセキュア	—	BSのみ連結	PL、BSともに連結	
ストラテジット	—	BSのみ連結	PL、BSともに連結	



## 2023年4月期 通期業績予想の修正

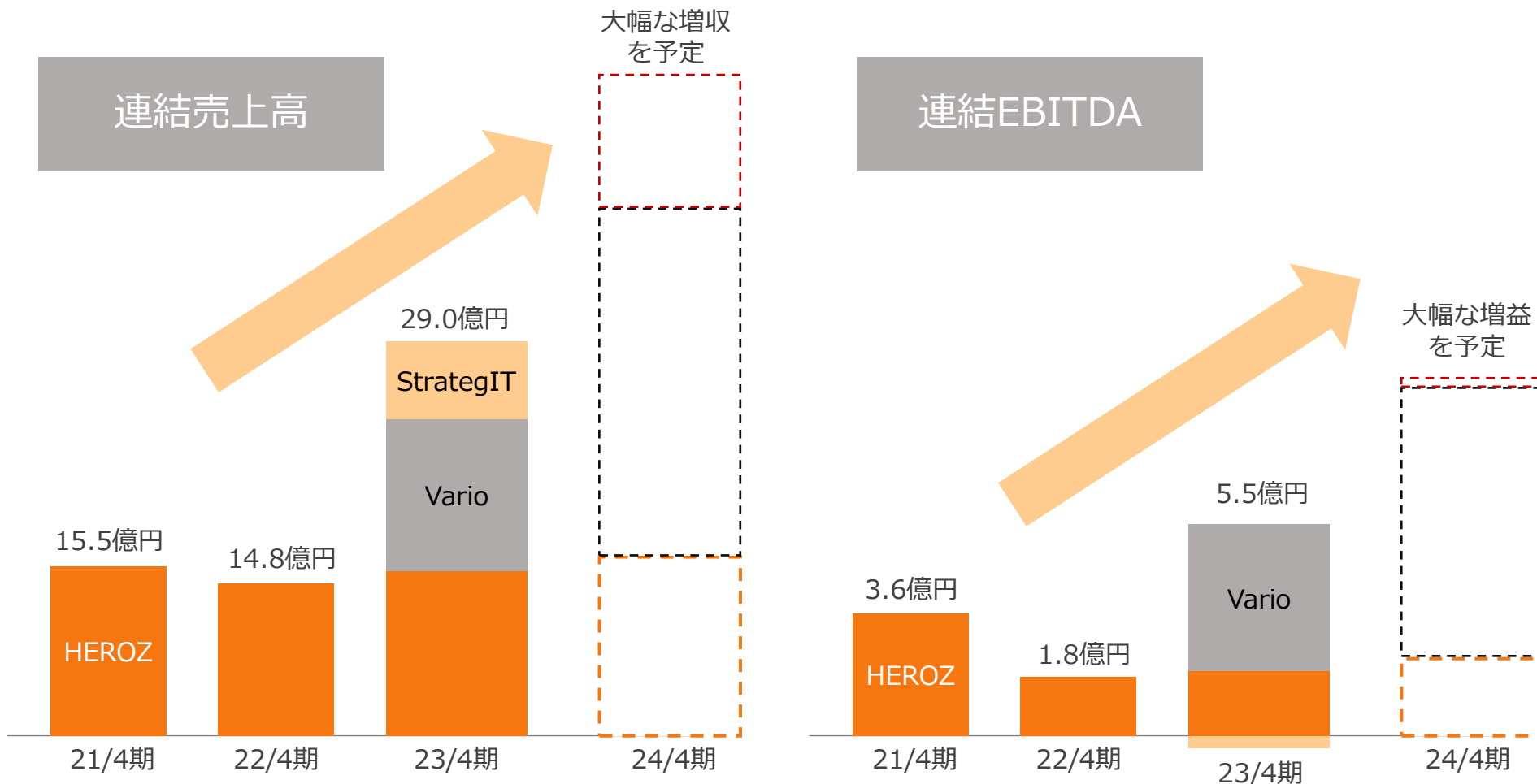
- 連結決算への移行に伴い、2022年9月9日の決算発表にて通期の業績予想を発表したが、ストラテジット社の決算期を変更（2023年6月決算→2023年2月決算）したこと、およびシナジー創出のためにエンジニアの相互活用による内部取引を増加させることに伴い、売上高の予想を連結ベースで29億円に修正
- 3社合算の営業利益に対して、連結子会社化した2社の「のれん」償却を踏まえ、今期の連結ベースの営業利益を2.5億円と開示
- またバリオセキユア社については段階取得となり、連結会計基準に従い段階取得損失5.4億円を計上。これは今回連結化を図る際に現状の市場株価をベースとした再評価に基づく一過性の費用を計上したものの

### 2023年4月期連結業績予想（2022年5月1日～2023年4月30日）

	売上高 (百万円)	EBITDA (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社帰属 当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
2023年4月期通期 (今回発表)	2,900	550	250	200	△590	△39.26
2023年4月期通期 (2022年9月9日発表)	3,100	未定	未定	未定	未定	未定
(参考) 2022年4月期通期	1,482	188	34	87	49	3.29

# 当社グループの業績推移

- 今期（23/4期）は連結2社を半期分のみ連結し、売上高予想は29億円、EBITDAは5.5億円で業績予想を修正
- 来期（24/4期）は連結2社がフルに連結に貢献し、売上高、EBITDAともに大幅な増収増益となる見込み。詳細は2023年6月の本決算の業績発表時に開示予定





## 參考資料

# 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（当  
時）のAIが現役プロ棋士に  
勝利（'13）等の実績

**HEROZ**

囲碁AI

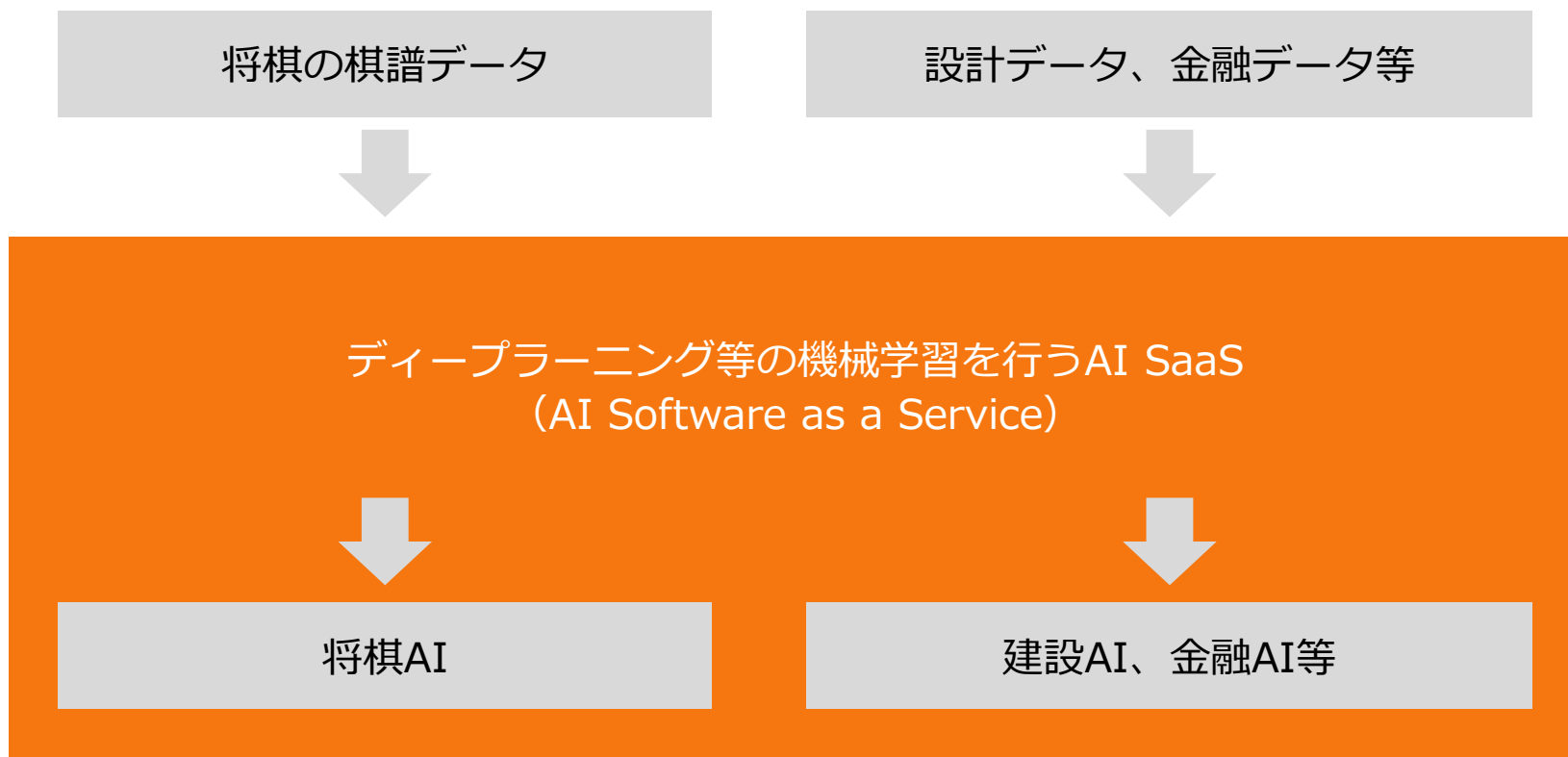


GoogleがDeep Mind社を買  
収（'14）  
同社開発AIのAlphaGoが現役  
プロ棋士に勝利（'16）

**Google**

# AI SaaS (AI Software as a Service)

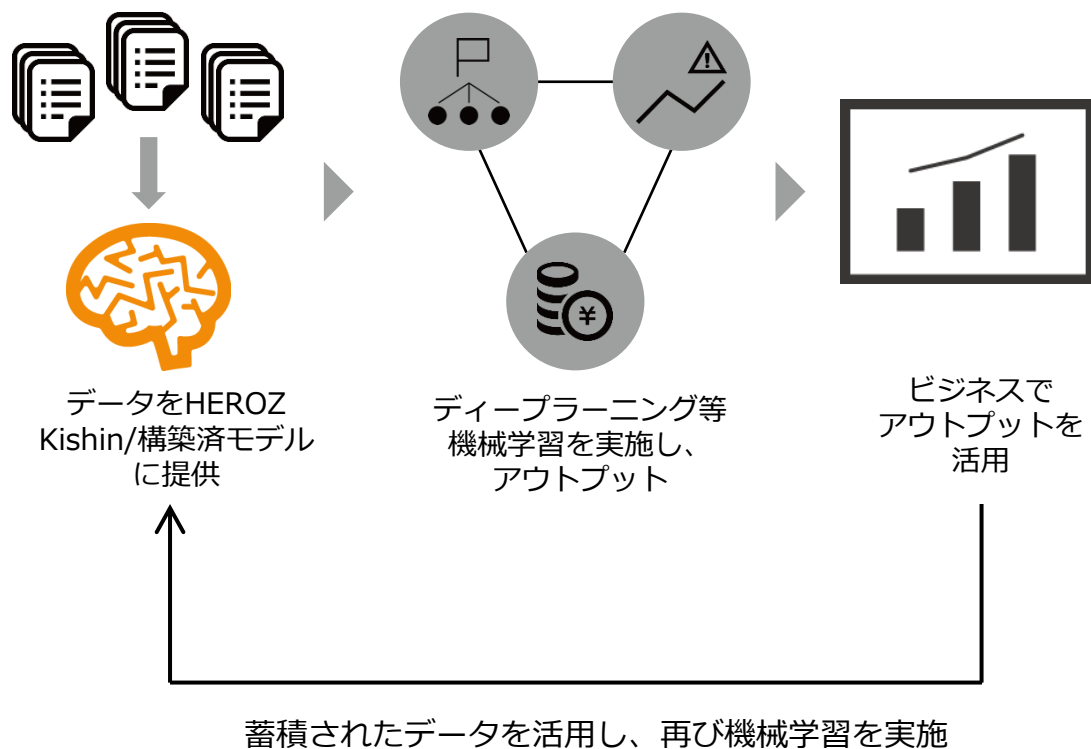
膨大な将棋棋譜データのディープラーニングによる機械学習を通じて培ってきたAI構築力を建設、金融、エンタメ等の領域で展開



AI SaaS : AI Software as a Serviceとは？

機械学習／ディープラーニングにより構築されたモデルをサービスとして提供するビジネスモデル

# AI SaaSの収益性



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

当社固有のAI SaaS（AI Software as a Service）を構築

インプット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

運用案件の積み上げによるリカーリング売上の獲得

# 建設領域（当社の注力領域の一つ）におけるAIの潜在的な需要

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る

## 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）

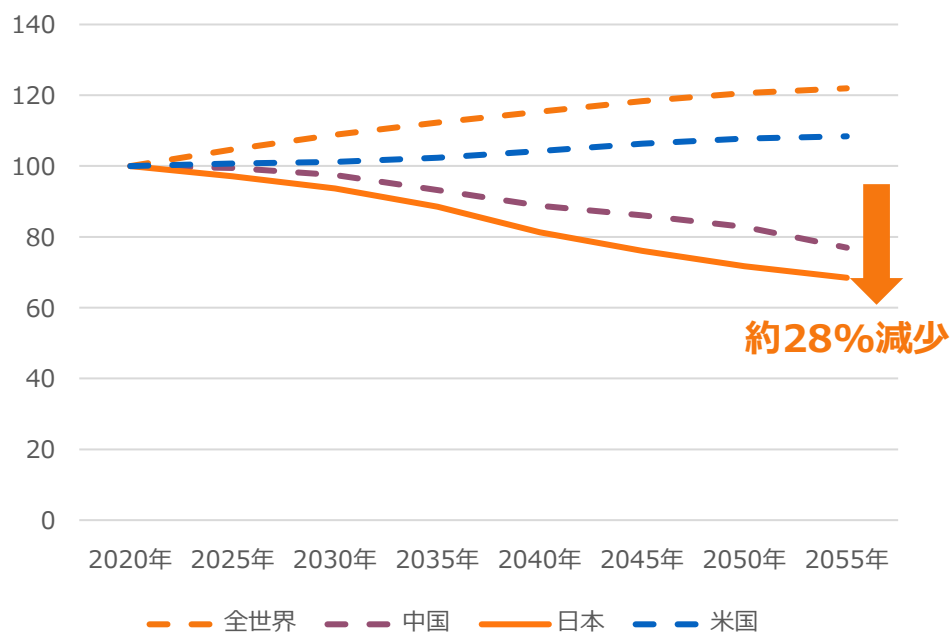
2017年の株式会社竹中工務店との資本業務提携に加えて、i-Constructionの会員となる建設分野において業界標準となるAIを創出し、生産性を高め魅力的な新しい建設現場の実現に貢献したい

# 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ひとつ

世界における15-64歳の人口推移予測

(中位シナリオ、2020年=100)



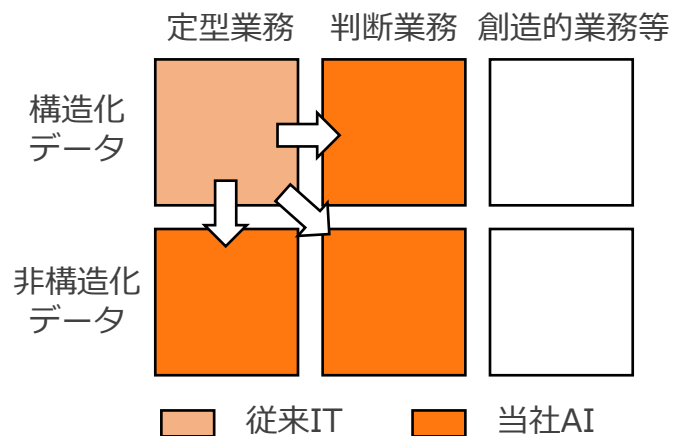
- 15-64歳の人口を労働人口と定義した場合、全世界平均では2020年から2035年にかけて約12%の上昇、2020年から2055年にかけて約21%の上昇が予想  
一方、日本では同期間において、それぞれ約11%の減少、約28%の減少が見込まれる
- 労働人口推移予測に基づくと、日本の労働人口はGDP上位国で最も減少割合が大きくなっている

出所：United Nations, World Population Prospects, The 2019 revisionに基づき当社作成



# DXにおける当社AIの活用について

- 今後の労働人口減に加えて、ウイルス等感染症拡大防止のため、国内のDX（デジタルトランスフォーメーション）が加速するものと考えられる
- AIを活用することで、これまで自動化が難しいと考えられていた判断業務を含む広範な業務のDXを推進することが可能となる



- DXは構造化データに基づく定型業務から実装が進み、その後判断業務、非構造化データを活用した業務へ拡大されると推定
- 当社AIを適用することで判断業務を含む広範な業務を自動化できます。また、従来は活用が難しいとされていた構造化されていないデータ（非構造化データ）を活用したDXも推進
- 当社では「建設」「金融」「エンタメ」等の領域におけるDXを推進し、実績を積み上げ

## バリオセキュア社の概要

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
資本金	749百万円
業績 (2022年2月期) (IFRS)	売上収益2,566百万円、営業利益751百万円、当期純利益500百万円
従業員数	76名
本社所在地	〒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

代表取締役社長	稲見吉彦
取締役	梶浦靖史
取締役	山森郷司
取締役	磯江英子
取締役	林隆弘
取締役	井口圭一
取締役	森博也
社外取締役	芝正孝
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/>

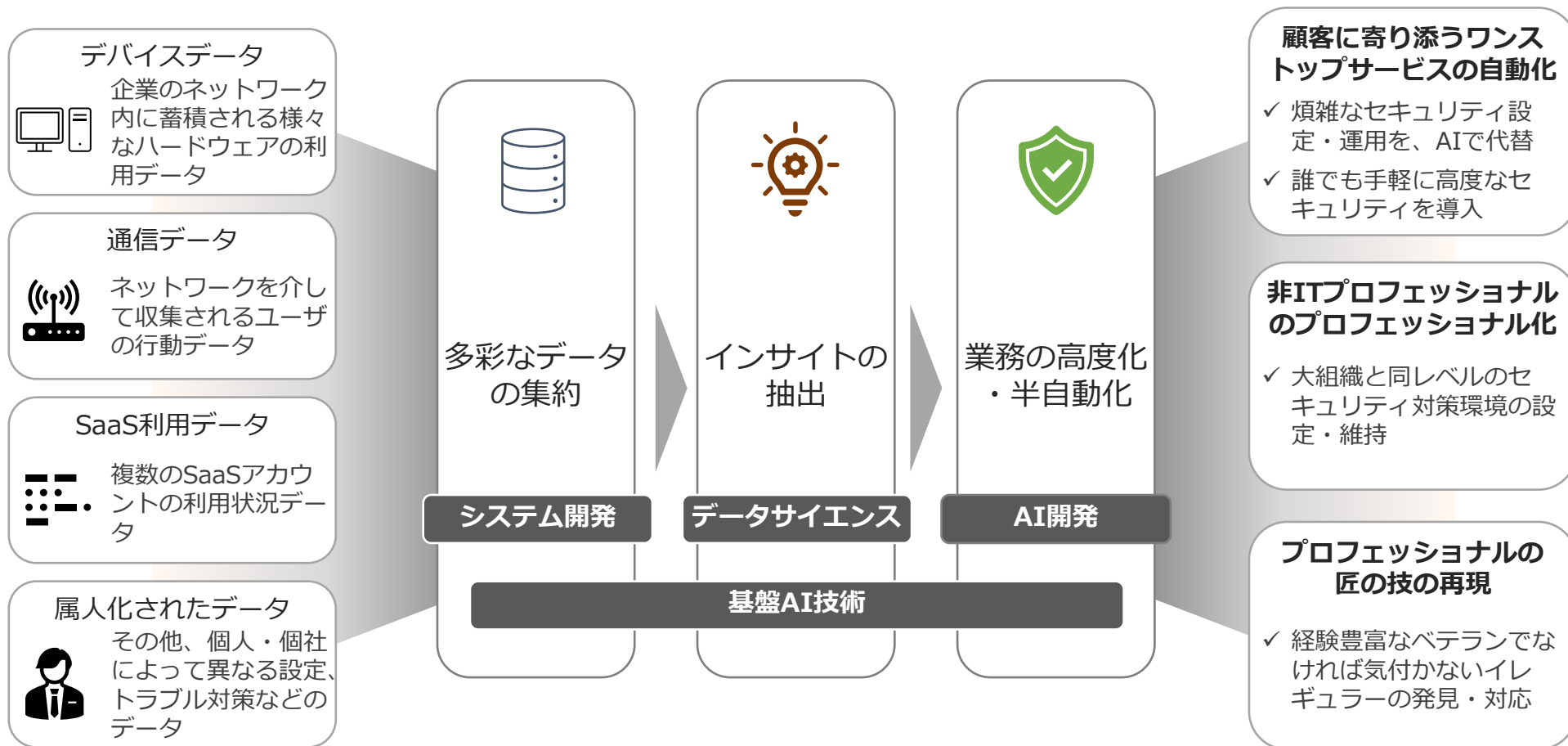
認証 ITSMS (ISO20000) 、 ISMS (ISO27001) 、 プライバシーマーク



(2022年11月末時点)

# AI Security Companyの実現に向けて

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



# AI Security Companyの成長戦略

当社は、バリオセキュア社と共同で下記事項を推進し、AI Security Companyを実現していく

## AI Security Company 実現

- ・当社が有するAI技術及びバリオセキュア社が有する産業ドメイン知識、データ等の経営資源の相互提供
- ・協業を通じたAIセキュリティカンパニーの実現、新領域への協業促進

## ゼロトラスト領域 へのサービス拡大

- ・当社のマネージドセキュリティサービスのAI活用とゼロトラスト領域へサービスの拡大の推進

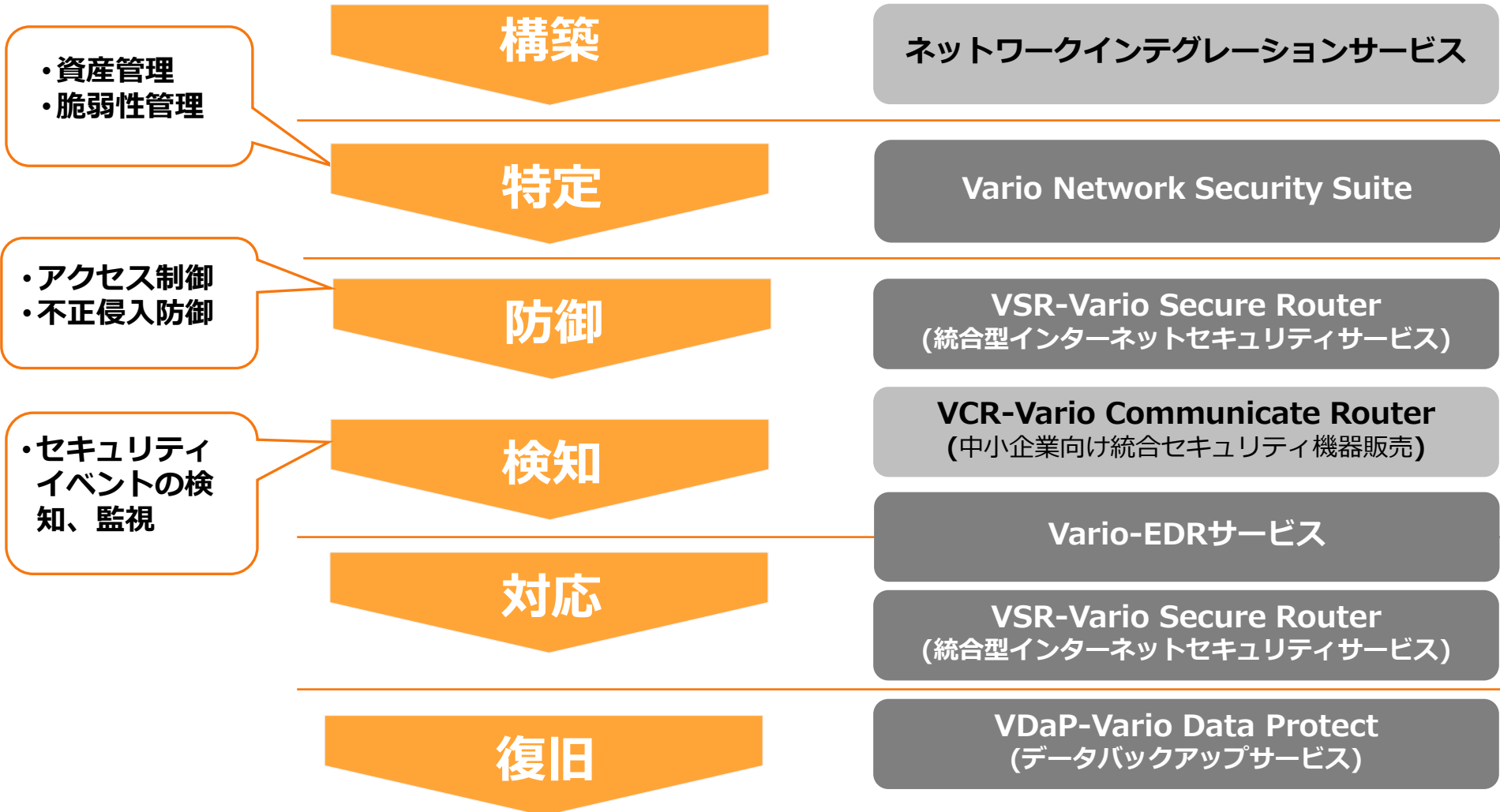
## AI活用による業務の システムの革新

- ・当社のサービスのフロントに限定されないバックヤード（基幹システム）におけるAIの活用の推進
- ・当該活用に基づく省力化、効率化並びに販売促進に向けたAI技術を活用

# バリオセキュア社の提供サービス（1）

セキュリティフレームワーク

バリオセキュア社のサービス



- 資産管理
- 脆弱性管理

構築

ネットワークインテグレーションサービス

特定

Vario Network Security Suite

- アクセス制御
- 不正侵入防御

防御

VSR-Vario Secure Router  
(統合型インターネットセキュリティサービス)

- セキュリティイベントの検知、監視

検知

VCR-Vario Communicate Router  
(中小企業向け統合セキュリティ機器販売)

Vario-EDRサービス






対応

VSR-Vario Secure Router  
(統合型インターネットセキュリティサービス)

復旧

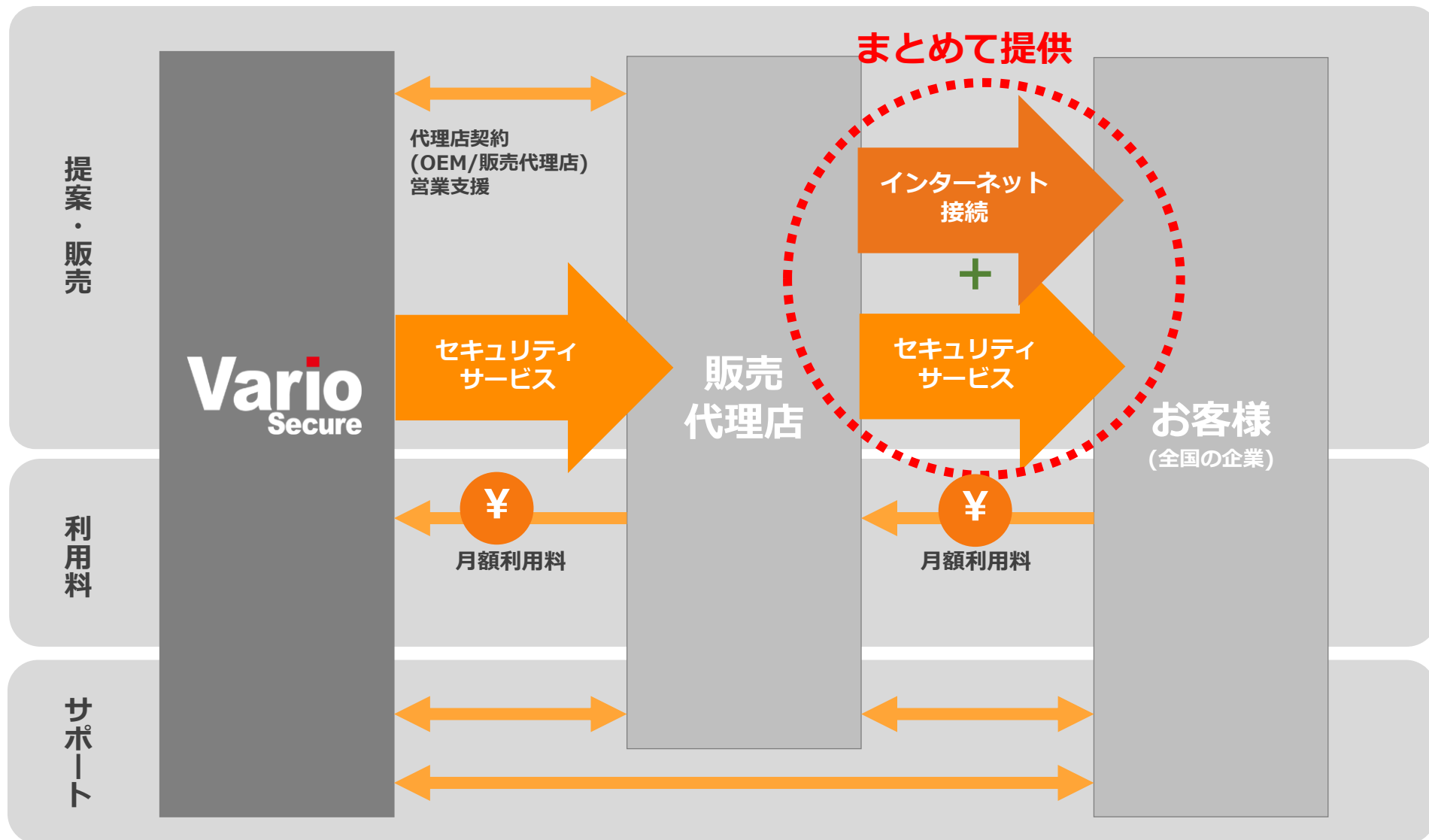
VDaP-Vario Data Protect  
(データバックアップサービス)

# バリオセキュア社の提供サービス（2）

サービス区分	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><b>インターネットの出入口を守る</b></p>  <p><b>／VariOS</b> 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>① 中小企業向け統合セキュリティ機器販売 （販売型）</p> <p><b>50名以下ならこれ1台で安心</b></p>  <p>中小企業向け統合セキュリティ機器 VCR—VarioCommunicate Router</p>
	<p><b>もしもの時のデータ保持</b></p> <p>② データバックアップサービス</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>② ネットワークインテグレーションサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワーク機器の調達や構築</li> </ul>  <p><b>社内のネットワークの構築 （無線LANネットワーク）</b></p>
	<p><b>不正端末発見, 脆弱性管理</b></p> <p>③ Vario-NSS(Network Security Suite)</p>  <p><b>／VariOS Vario EDR</b></p>	
	<p><b>サイバー攻撃の発見と対応を支援</b></p> <p>④ Vario-EDRサービス</p>	

# バリオセキュア社のビジネスモデル

- 主にインターネット回線に付帯して提供



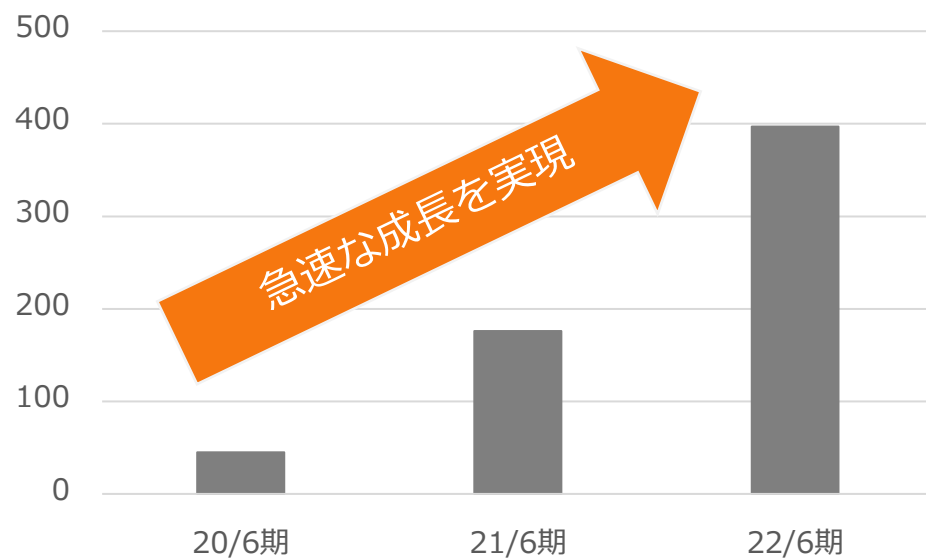
# ストラテジット社の概要



会社名	株式会社ストラテジット
創業	2019年7月
資本金	24百万円
従業員数	35名（業務委託含む）
業績（2022年6月期）	売上高397百万円、営業利益32百万円、 当期純利益26百万円
本社所在地	〒101-0031 東京都千代田区東神田1丁目11-14 トーシン東神田ビル5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	<a href="https://www.strategit.jp/">https://www.strategit.jp/</a>

「戦略（Strategy）」と「IT」を統合し経営改善に貢献するというVisionと、  
SaaSのチカラを全ての企業にというMissionを掲げ、  
SaaSの活用・価値向上を推進する存在を目指す

売上高推移（単位：百万円）





# ストラテジット社の事業概要



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

## ストラテジット社との強み/特徴



SaaS連携開発に必要なノウハウを結集した開発プラットフォームである「Master Hub」の特許を保有

SaaStainerというSaaS連携アプリを提供するアプリストアを運営  
(月額課金のリカーリングモデル)



- Master Hub(マスターハブ) 特許取得済み
- Master Hubは連携に必要なノウハウを集約した開発プラットフォーム
- Master Hubによる開発は一般的な受託開発に比べ、高品質なシステム連携を低コストで提供、安定的に運用することが可能



- SaaSの継続的活用を支援するサービスのアプリストア
- アプリストアに掲載されている連携アプリは、API連携のノウハウがなくても、今すぐ簡単に連携を実現

公式ページ : <https://saastainer.com/apps>

公式Twitter : <https://twitter.com/SaaStainer>

## ご留意事項

- 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