

HEROZ

2023年4月期 通期 決算説明資料

2023年6月9日

目次

-
1. 決算ハイライト
 2. 2023年4月期 連結業績
 3. 2024年4月期 連結業績予想
 4. 株主優待制度の導入について
 5. 各セグメントの取組について
 6. 当社グループ体制
 7. 参考資料

01

決算ハイライト

2023年4月期 業績サマリ

- オーガニックの成長に加えて、今期より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連結子会社化により、売上高は2,980百万円と前期比で101%の増収
- EBITDA609百万円（前期比222%の増益）、営業利益は257百万円（前期比641%の増益）となった
- 期末に、バリオセキュア社が2023年2月期に計上した損失について、その後の状況の推移を踏まえ、当社監査法人と協議の上、指定購入保証に掛かる引当金を特別損失に計上

2024年4月期 の取り組み

- AI/DX事業およびAI Security事業共にオーガニックに成長していくことを見込み、売上高4,800百万円（前期比61%の増収）、EBITDA800百万円（前期比31%の増益）、営業利益400百万円（前期比55%の増益）、親会社帰属当期純利益30百万円を見込む
- 大規模言語モデル（LLM）を始めとするGenerative AIを取り扱う専門部隊LLM Groupを発足し、新たに専任の執行役員を配置。AIトランスフォーメーション(AIX)を促進していく

ウィルズ社との業務提携 及び 株主優待制度の導入

- 株式会社ウィルズと業務提携と同時に、株主優待制度の導入について本日決議
- 「IR活動の充実を通じた資本市場の効率化」、及び「上場企業の企業価値の最大化」を目的に、株式会社ウィルズと業務提携を締結。両社にてAIを活用した事業を展開予定
- また、株主優待では、ウィルズ社が提供するプレミアム優待倶楽部を導入し、「HEROZ・プレミアム優待倶楽部」を導入
- 700株以上保有の株主に、株主優待ポイントを付与

02

2023年4月期 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163百万円、株式報酬費用30百万円、のれん償却費88百万円、敷金償却4百万円、棚卸資産評価損64百万円）
- 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

業績サマリー：M&Aを通じて大幅な成長を実現

当期より連結財務諸表を開示しております。従来は非連結（単体）の財務諸表を開示しており、前期比は、当期分は連結、前期分は非連結（単体）の数値で比較しておりますのでご注意ください

HEROZ

HEROZグループ連結

売上高

2,980百万円
〔 前期比+101.0% 〕

EBITDA

609百万円
〔 前期比+222.8% 〕

営業利益

257百万円
〔 前期比+641.4% 〕

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

2,816百万円
〔 前期比+371.5% 〕

リカーリング売上比率

58.0%
〔 前期比+19.1%pt 〕

AI Security
リカーリング解約率

0.5%
〔 前期比△0.5%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

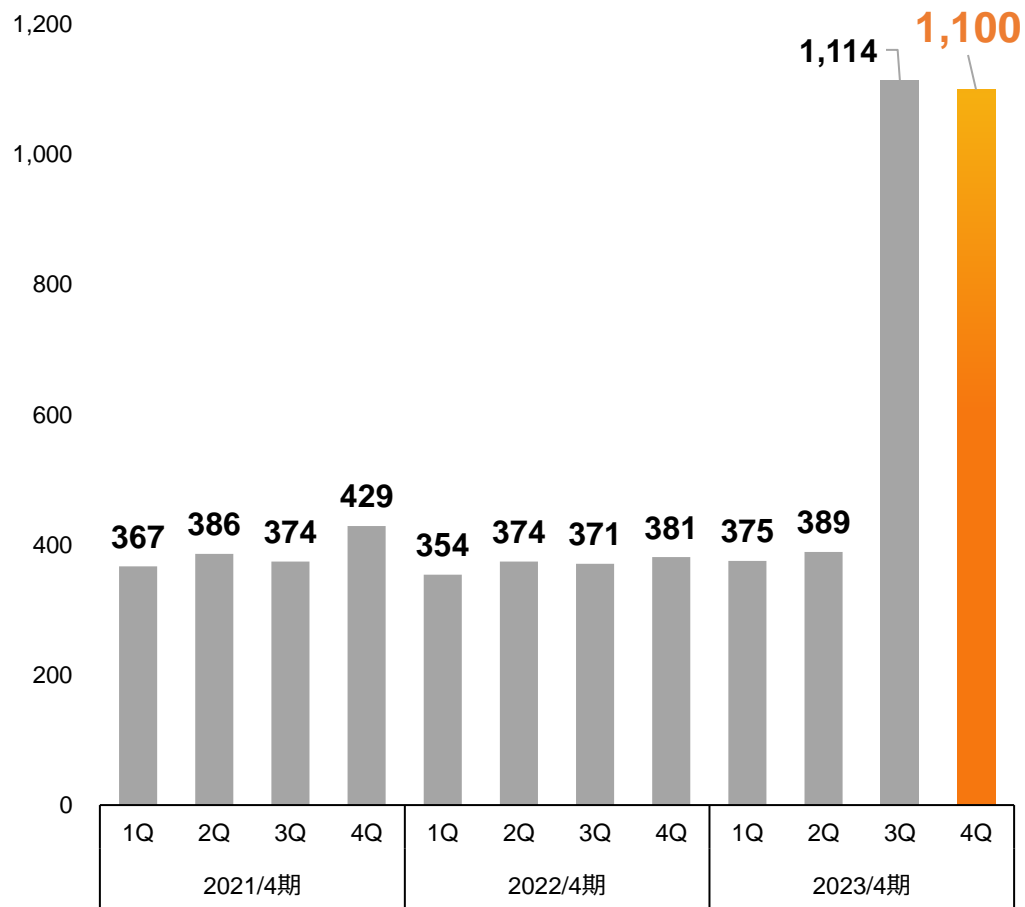
2023年4月期 通期連結業績（累計）

- 売上高は2,980百万円となり、前期比+101.0%の成長を実現
- 既存事業の収益性向上に加え、M&A効果により、EBITDAも609百万円と+222.8%の大幅成長となった

(単位：百万円)	2022年4月期 通期 (単体)	2023年4月期 通期 (3Qより連結)	前期比	業績予想 (22年12月9日 公表)	業績予想 対比
売上高	1,482	2,980	+101.0%	2,900	+2.8%
EBITDA	188	609	+222.8%	550	+10.9%
営業利益	34	257	+641.4%	250	+3.2%
経常利益	87	216	+146.3%	200	+8.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	49	△574	—	△590	—

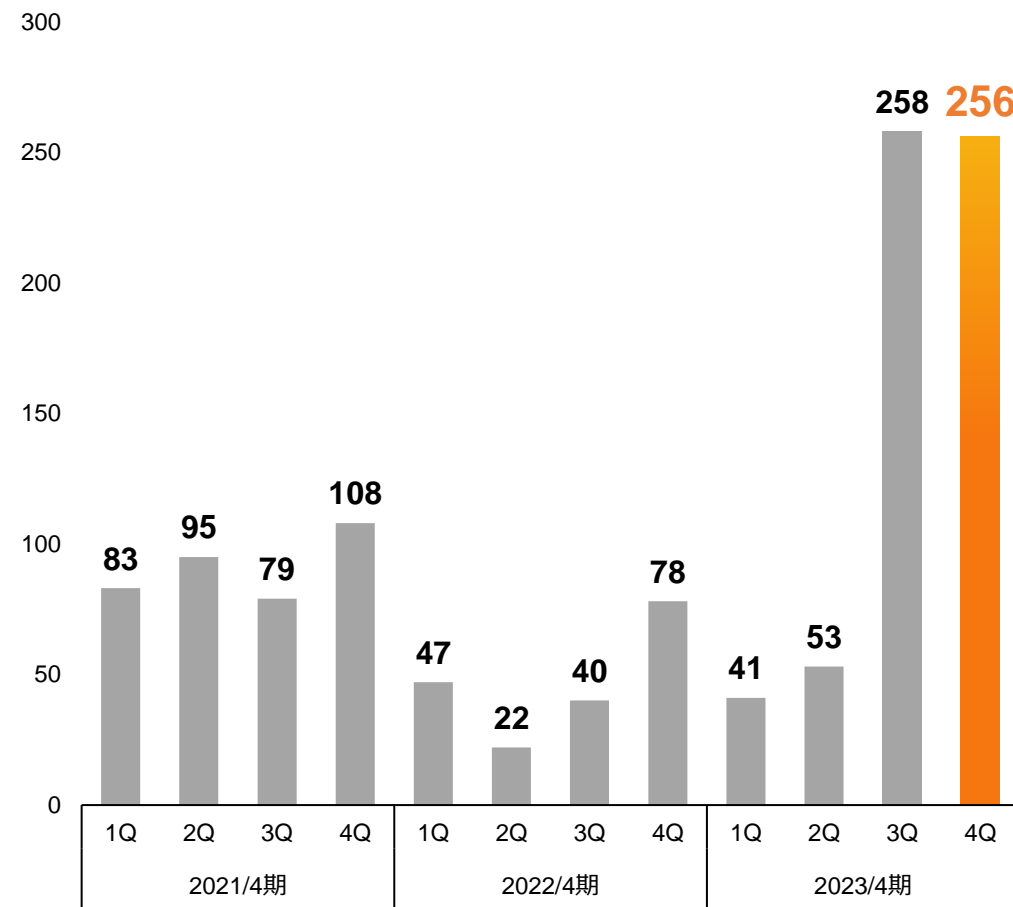
売上高の推移

(単位：百万円)



EBITDAの推移

(単位：百万円)

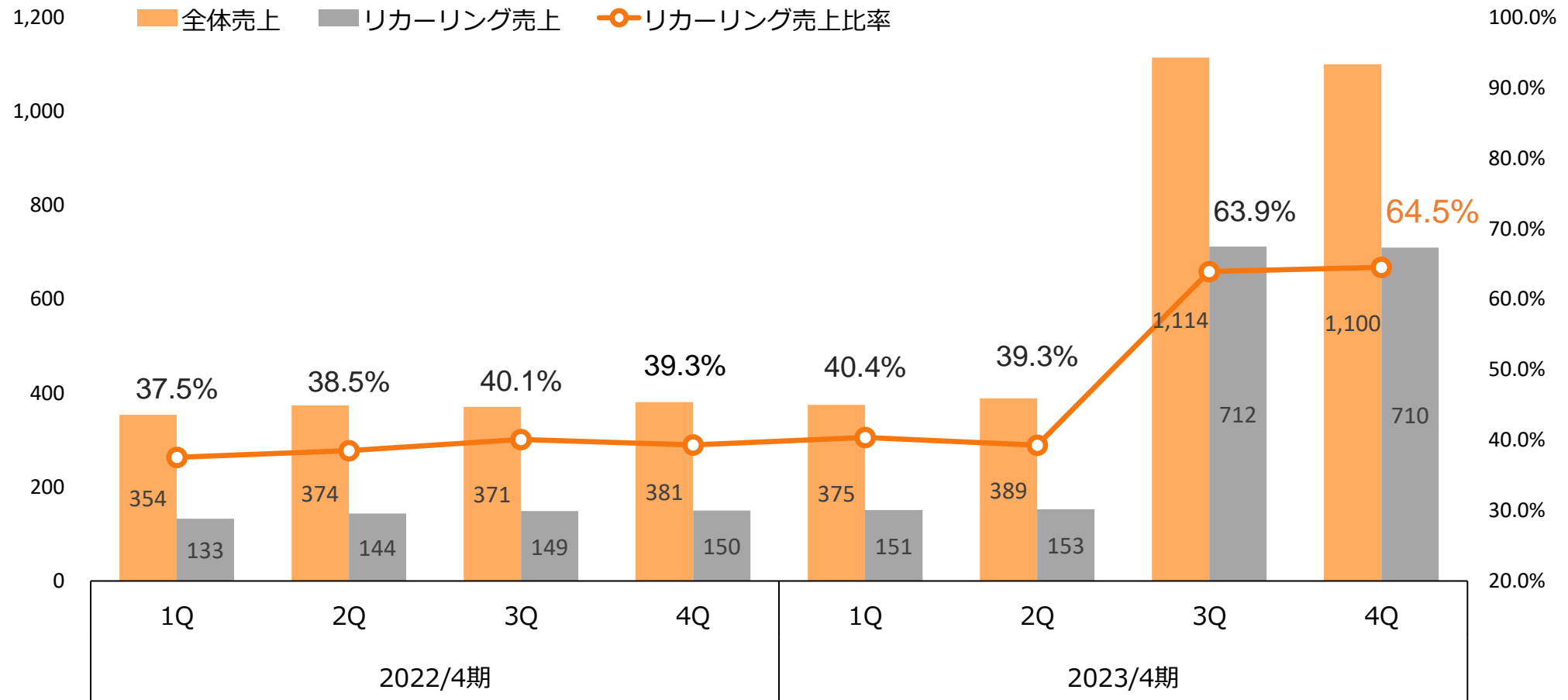


2023年4月期の第4四半期においては、ストラテジット社が決算期変更を行ったため、同社の2か月分の売上のみ計上しているため、第3四半期よりも低下しておりますが、3か月分の計上をした場合は、第3四半期よりも増加しております

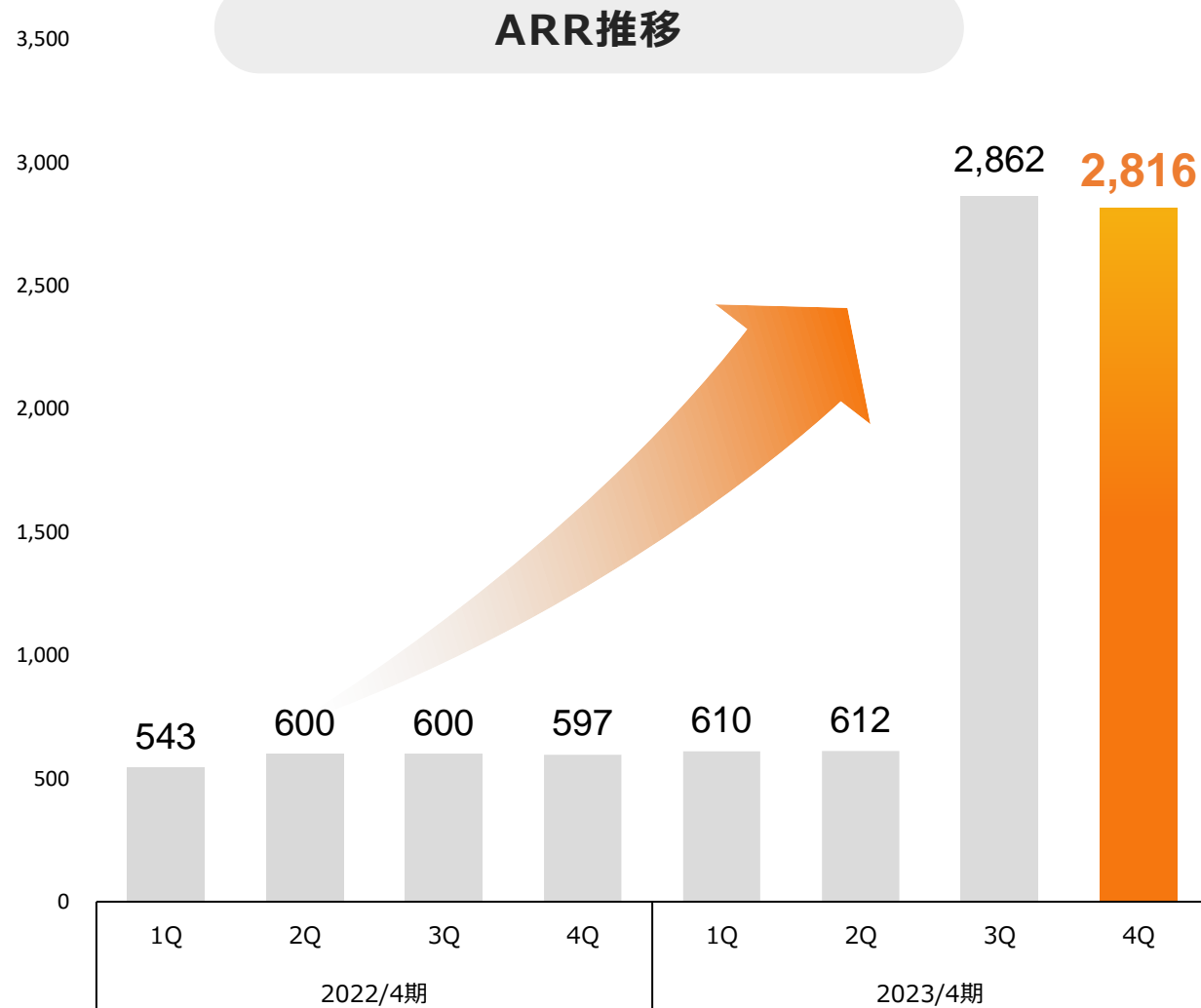
リカーリング売上比率は大幅に上昇

- AI SaaS戦略を掲げ、リカーリング売上比率を今後重視し、売上の質を追求していく
- 2社のグループ会社化に伴い、リカーリング売上の割合はQ4は64.5%と前期比で大幅に上昇

(単位：百万円)



(単位：百万円)



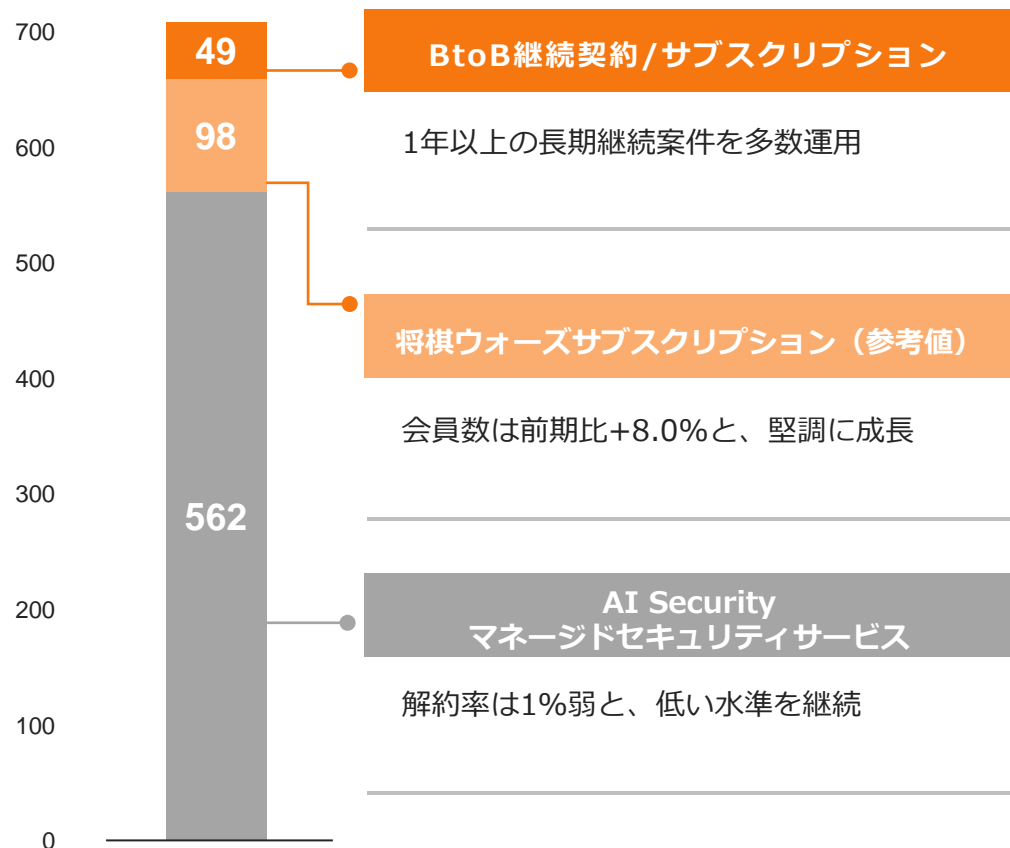
ARRは大幅に成長

前期比成長+**371.5%**
グループ全体のARRは**2,816**百万円

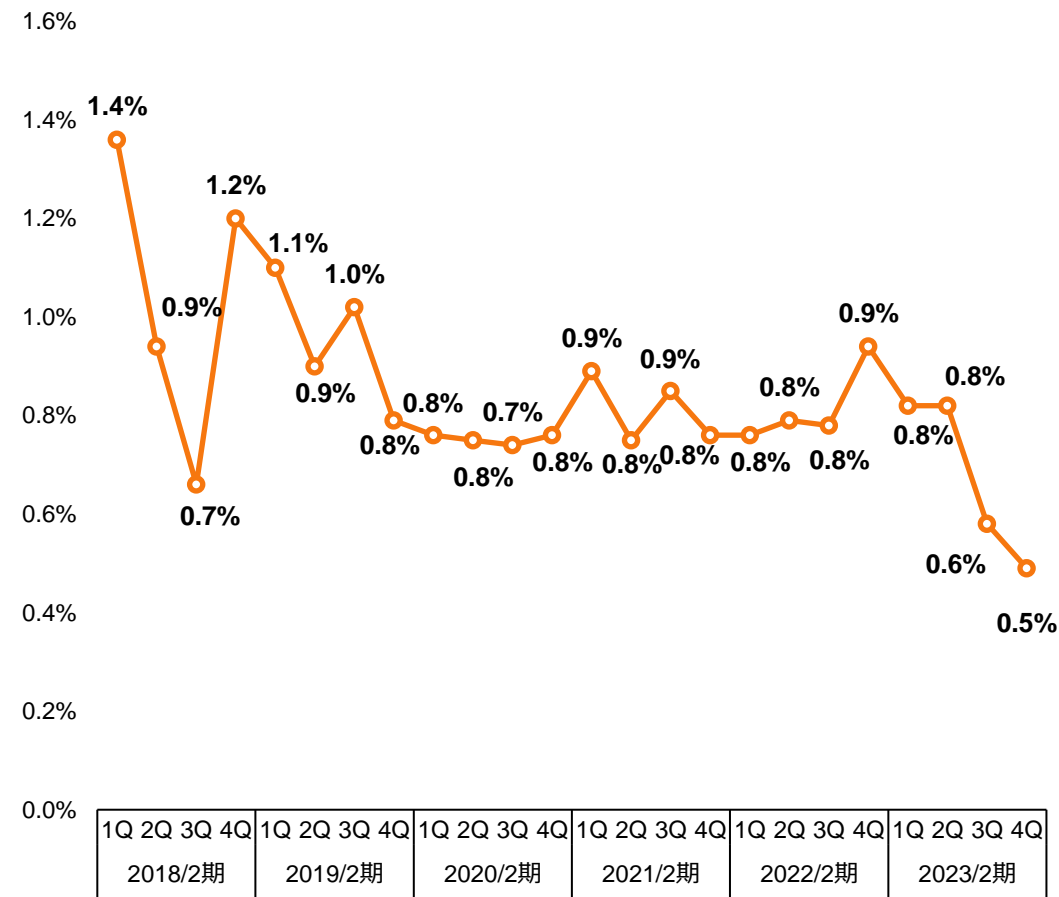
- リカーリング売上は、AI/DX事業におけるBtoC及びBtoBのサブスクリプション売上、BtoB継続売上、及び、AI Security事業におけるマネジメントセキュリティサービス売上の合算
- 特にAI Securityのマネジメントセキュリティサービスにおいては、一貫したサポート体制が評価され、中小企業向けに高いシェアを継続
- 今後は、セキュリティサービスへのAI導入やSaaS連携アプリの開発を通じて、ARRの成長を実現していく

当第4四半期リカーリング売上内訳

(単位：百万円)



AI Security : マネージドセキュリティサービスの解約率推移



※上記グラフはバリオセキュア社の決算期で記載しています

セグメント別業績：2023年4月期 通期

- AI/DX事業は10%超の成長を継続。EBITDAマージンも39.0%と高い収益性を実現
- AI Security事業は、バリオセキュア社が展開し、同様にEBITDAマージンは44.0%と高い収益性を維持

(単位：百万円)		2022年4月期 (単体)	2023年4月期 (連結)	前期比	前期比 (M&A影響除く)
AI/DX 事業	売上高	1,482	1,683	+13.6%	+6.0%
	セグメント利益	34	494	-	-
	EBITDA	188	655	-	-
	EBITDAマージン	12.7%	39.0%	-	-
AI Security 事業	売上高		1,297		
	セグメント利益		380		
	EBITDA		571		
	EBITDAマージン		44.0%		
セグメント利益調整額	セグメント利益		△617		

※ 当第3四半期よりセグメントの変更を行っております。またセグメント利益調整額△617百万円は、各セグメントに配分していない全社費用であります
前年度の数値については、本社費はAI/DXサービスに含まれております。そのため、セグメント利益、EBITDA、EBITDAマージンにおいては前期比較は記載しておりません

- 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。EBITDAマージンは39.0%と高い収益性を確保している

	2023年4月期 通期	
(単位：百万円)		
売上高	1,683	リカーリング売上比率 36.0%
営業利益	494	営業利益率 29.4%
EBITDA	655	EBITDAマージン 39.0%

EBITDAマージンは39.0%と高い収益性を確保

- 将棋ウォーズは、前四半期に引き続き堅調に増収。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事業においては、専門性の高いエンタメ関連での案件数が増加。引き続き、AIによる各産業領域での事業効率化に注力
- ストラテジット社は、自社のSaaS連携アプリをはじめとするプロダクトの収益基盤を強化しリカーリング売上の成長を目指す
- グループ間シナジーの創出に向け、AIを搭載したSaaSプロダクトの連携開発を実施

- 当セグメントは、今期グループ入りした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86.4%と非常に高く、安定的な売上を獲得が可能な事業を展開

	2023年4月期 通期	
(単位：百万円)		
売上高	1,297	リカーリング売上比率 86.4%
営業利益	380	営業利益率 29.3%
EBITDA	571	EBITDAマージン 44.0%

リカーリング売上比率は86.4%と高い比率を確保

- マネージドセキュリティサービスにおいては、安定的な売上基盤に加え、付加価値を付した差別化を図っていく
- 具体的にはニーズの高い機能の追加提供や、UIの大幅刷新等を進めていく
- また、隣接事業への事業拡大を図り、中小企業向けの高いシェアを活かした事業展開を図っていく
- 具体的にはリモートワーク時代に対応したEDR商材について代理店開拓による拡販や、主に医療業界向けにランサムウェア対策のソリューションの提供を進めていく
- **2023年9月頃には、SOC（セキュリティオペレーションセンター）において当社AIを活用した運用の効率化を開始予定**

- 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
- バリオセキユ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23億円あり、今後償却していく

(単位：百万円)	2022年4月期末（単体） (A)	2023年4月期末（連結） (B)	増減 (B-A)
流動資産	3,959	4,963	1,004
現金及び預金	3,660	3,798	138
固定資産	2,675	3,709	1,033
有形固定資産	260	237	△22
無形固定資産	25	2,640	2,615
投資その他の資産	2,390	831	△1,559
総資産	6,635	8,673	2,037
流動負債	194	994	799
固定負債	—	1,598	1,598
純資産	6,440	6,080	△360

03

2024年4月期 連結業績予想

- 2024年4月期の業績予想は、オーガニックの成長（約10%）に加えて、バリオセキユア社およびストラテジット社が連結決算において通期に寄与することにより、売上高は前期比61.0%の増収、EBITDAは31.2%の増益を見込む

(単位：百万円)	2023年4月期 実績	2024年4月期 予想	前期比
売上高	2,980	4,800	+61.0%
EBITDA	609	800	+31.2%
営業利益	257	400	+55.1%
経常利益	216	385	+78.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△574	30	—

04

株主優待制度の導入について

- 「IR活動の充実を通じた資本市場の効率化」、及び「上場企業の企業価値の最大化」を目的に、株式会社ウィルズと業務提携を締結。両社にてAIを活用した事業を展開予定

株式会社ウィルズ



◆ <https://www.wills-net.co.jp/>

◆ 東証グロース コード番号：4482

◆ 事業内容

IR活動の充実を通じた資本市場の効率化、及び上場企業の企業価値の最大化を目的に、株主優待制度と株主管理のDXを融合させた「プレミアム優待倶楽部」、機関投資家マーケティングツール「IR-navi」、及び統合報告書の企画制作・コンサルティングを行う「ESGソリューション事業」等を展開するIR・SR活動の総合コンサルティング企業

業務提携内容

- ・ウィルズ社が提供する「IR-navi」において、当社が開発する「企業の経営診断AI（仮称）」を搭載し、上場企業へ提供
- ・当社による「プレミアム優待倶楽部」に関わるAIツールの開発
- ・両社の顧客ネットワークを共有し、潜在顧客の相互紹介
- ・新サービスの企画・開発

- 株式会社ウィルズとの業務提携を契機に、当社株式への投資の魅力をより一層高め、中長期的に株式を保有していただける株主の増加を図ることを目的とし、「HEROZプレミアム優待倶楽部」を新設

◆対象となる株主

- ・ 2023年10月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された700株以上保有の株主を対象に開始
- ・ 以降は、毎年4月末日または10月末日現在の当社株主名簿に記載又は記録された700株以上保有の株主様を対象

◆株主優待制度の内容

- ・ 対象となる株主に対し、【株主優待ポイント表】に基づいて、株主優待ポイントを進呈。株主優待ポイントは、株主専用WEBサイト「HEROZプレミアム優待倶楽部」において、食品、電化製品、及び体験ギフトなど5,000種類以上の商品からポイント数に応じて交換可能
- ・ さらに、株主優待ポイントを「WILLsCoin」に交換することで、プレミアム優待倶楽部を導入している各企業の株主優待ポイントと合算可能
- ・ **当社が提供する将棋ウォーズにおける将棋AI「棋神」等の利用権との交換も可能であり、「棋神」と交換の上、将棋の世界で起きたAI革命を皆様の身近な存在として感じて頂きたいと存じます**

- 下記の表のとおり、保有株式数に応じた株主優待ポイント数を付与
- 株主優待ポイントの想定利回り（年率）は最大約2%前後の水準で設定

保有株式数	株主優待ポイント数	
	4月末	10月末
700～799株	3,500	3,500
800～899株	4,000	4,000
900～999株	5,000	5,000
1,000～1,499株	7,500	7,500
1,500～1,999株	15,000	15,000
2,000株以上	25,000	25,000

※想定利回り（年率）はそれぞれの株主優待ポイント数を分子に、当該ポイント付与の最低株式数×株価を分母に算出
 なお、株価は2023年4月1日～2023年5月31日の2か月平均株価1,272円で試算しています

05

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

※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名あたり売上高 	<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

2023年4月期の
取り組み実績

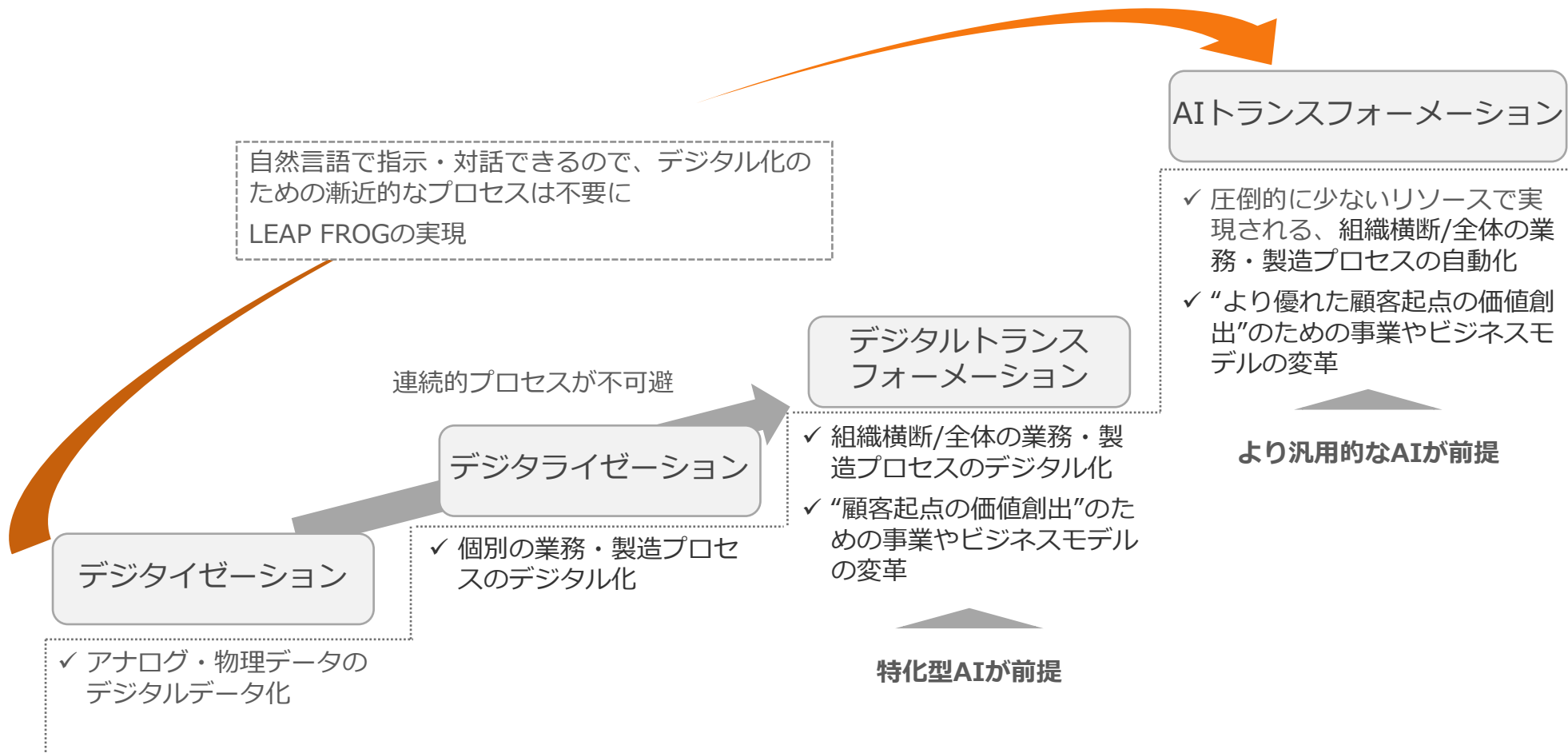
- 「将棋ウォーズ」では、累計対局数が8億回を突破。プロフェッショナル向けの解析ツール『棋神アナリティクス』をリリースするなど、引き続き将棋人口の最大化に努める
- BtoBソリューション事業では、営業組織の発足に伴い新規顧客案件が増加。生成系AI関連での引き合いも増加しており、今期も積極的な顧客開拓に努める
- 前期よりストラテジット社をグループ会社化。同社のSaaS連携システムと、当社のAIソリューション技術とのシナジーを見込んだ協力体制を構築。グループのAI SaaS事業拡大を加速させる

2024年4月期の
取り組み事項

- **LLM専任部隊を組成し、AIトランスフォーメーション (AIX) の推進**
企業の実業務に適した形で活用できるCustomized ChatGPTを、SaaS型で提供する「HEROZ Knowledge System built with ChatGPT」の提供を開始
- **将棋ウォーズ経済圏の確立**
将棋ウォーズの安定的な成長に加え、今期は『棋神ラーニング』のリリースを予定しており、「学ぶ」「対局」「棋譜の分析」を通じた将棋プラットフォームの提供を通じて、将棋ウォーズ経済圏の確立を目指す
- **JOINTのリリース**
ストラテジット社（当社グループ会社）にて、SaaSの市場拡大を加速するべく、SaaSを提供する企業のビジネスパートナーとして企業の成長フェーズごとに必要なサポートを提供するプラットフォーム「JOINT（ジョイント）」を2023年5月18日付でリリース

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欠だった。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

- 当社は、Generative AIの応用を目的とした専門部隊（LLM Group）を設立しました。ChatGPTをはじめとした様々なGenerative AI技術を、HEROZのAI SaaS戦略の中核として位置づけ、より優れたAIサービスを限られたリソースで提供し、社会のAIトランスフォーメーション（AIX）を加速していくことを目指す
- LLM Groupは、「dlshogi with HEROZ」の開発メンバーを筆頭に、HEROZのエンジニアファーストの姿勢と高いAI実装力を体現する組織です。HEROZのAIビジネス応用の強みと、グループ会社である株式会社ストラテジットが持つiPaaS領域における実装ノウハウを活かし、社内外でのLLMの応用をリードしていく

AIの社会実装



深層学習の応用



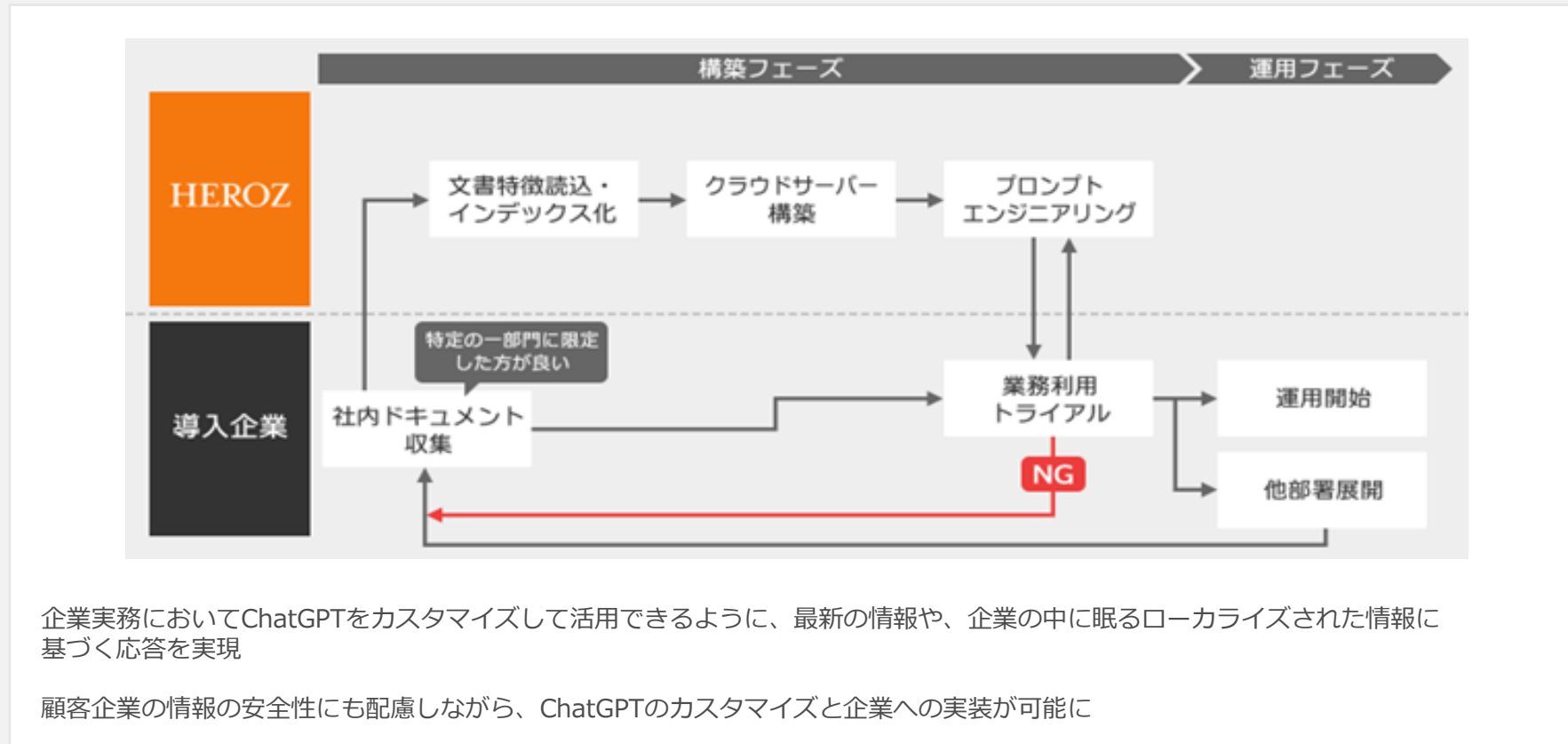
API連携



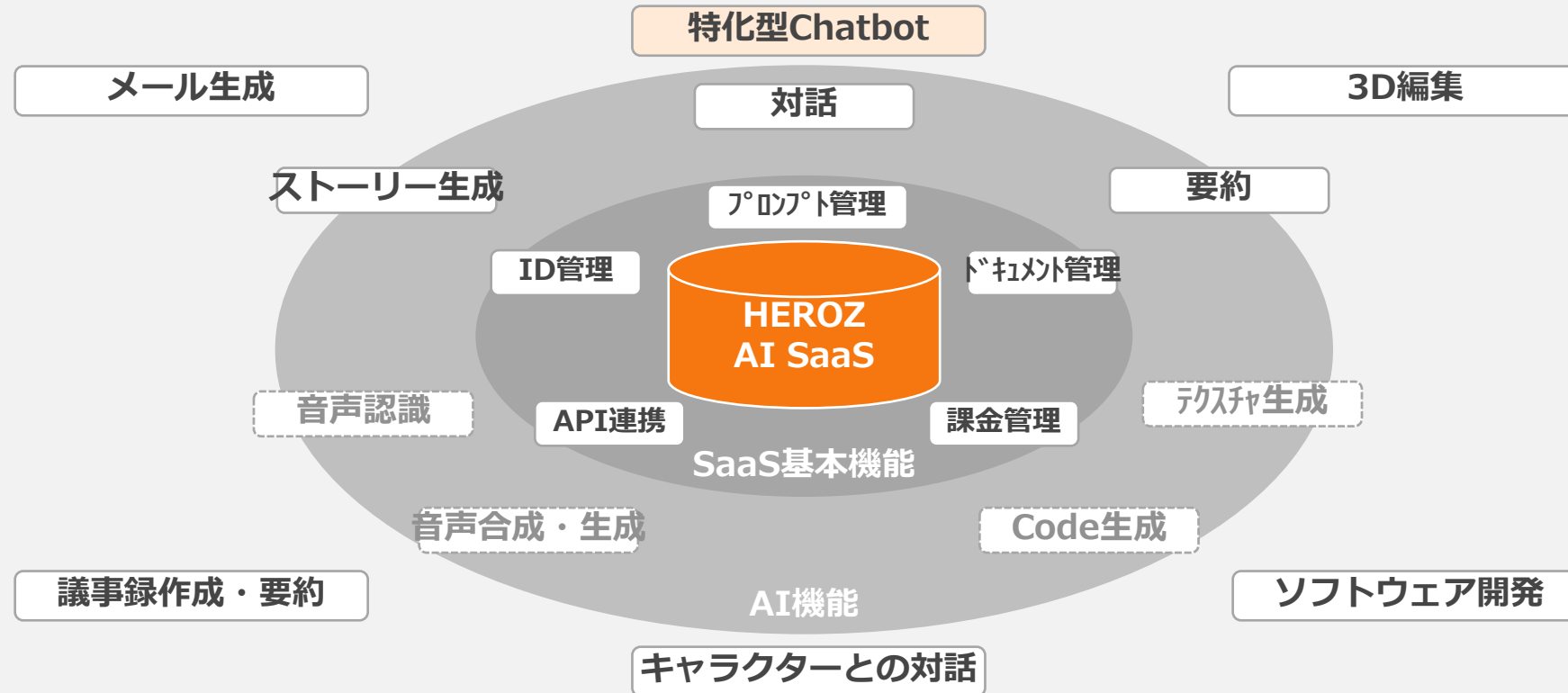
Dropboxに格納した文章ファイルをDX Suiteへ連携し、読取データをDropboxに自動保存
AI-OCRへの登録作業を削減し業務効率化に

- 「LLM Group」は、AI実装における高い技術力と、iPaaS領域における実装ノウハウをもって、HEROZグループが掲げるAI SaaS戦略の中核となるGenerative AI技術の追求に注力してゆく
- OpenAIが提供する各種APIやAzureOpenAIサービスを活用した対話型サービスの実現に取り組む
将来的には、画像生成AIやマルチモーダルなGenerative AIの応用にも目を向け、HEROZのAI SaaSサービスをさらに拡充していく予定

- 当社は、OpenAI, L.L.C.が提供するChatGPTを、個別企業の実業務に適した形で活用できるCustomized ChatGPTを、SaaS型で提供する「HEROZ Knowledge System built with ChatGPT」の提供を、2023年4月より開始
- 特定の社内基準やノウハウなどを読み込ませることで、顧客企業が置かれている個別の事情を考慮し、実業務におけるChatGPTの活用可能性を向上させることが可能



- LLMを導入するための基本機能と、導入支援を一括してサポート
- HEROZは、AI SaaS戦略の根幹にGenerative AIを添える

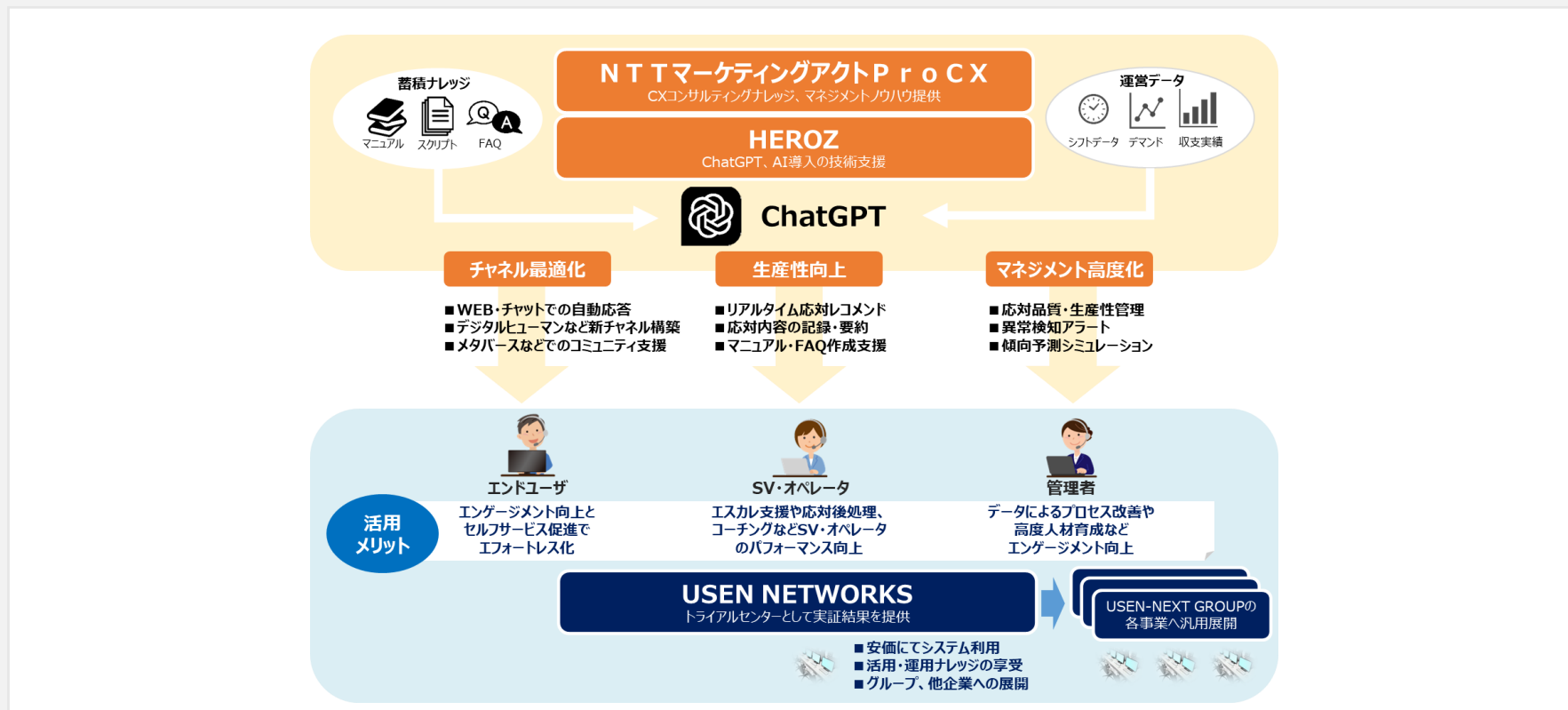


目指す方向性

- ✓ 各企業内の規程や文書を用意いただくだけで、構築不要ですぐに利用可能
- ✓ Chatbotの調整に必要な機能をSaaS化することで、外部連携が容易になり、ユーザー側で完結することが可能。導入初期は弊社より支援
- ✓ 今後は、音声や画像生成など更なるGenerative AI Solutionも随時SaaSとしてバンドル予定

NTTマーケティングアクトPro CX および、USEN-NEXT HOLDINGSと共同で、ChatGPTを活用し、人と生成AIを融合した「次世代型コンタクトセンター」プロジェクトを始動

- 当社は、株式会社NTT マーケティングアクト Pro CX 及び、株式会社USEN-NEXT HOLDINGSと共同で、コンタクトセンターにおける、Chat GPTを活用した業務の高度化や効率化に向けたプロジェクトを始動
- NTT マーケティングアクト Pro CX 社の持つコンサルティングノウハウや、USEN-NEXT GROUPの幅広い事業領域でのコンタクトセンター運用の知見、及び当社の高度なAI技術といったそれぞれの強みを生かし、コンタクトセンターの生産性向上だけでなく、従業員体験や顧客体験のさらなるシームレスな向上をめざす
- 当プロジェクト発足にあたって、次世代AIの活用を通じたデジタルトランスフォーメーションを推進していく旨のエンドースメントを日本マイクロソフト株式会社より頂き、共同で推進していく予定



- 2023年5月3日（水）～5日（金）に開催された第33回世界コンピュータ将棋選手権にて、当社AIエンジニアメンバーで構成されたチーム「dlshogi with HEROZ」が優勝し昨年に引き続き、2連覇を達成
- 当社の提供する将棋解析サービス『棋神アナリティクス』にも、こちらの優勝バージョンを反映予定。主にプロ棋士向けに提供し、将棋界の進化を支える

◆世界コンピュータ将棋選手権とは
[コンピュータ将棋協会](#) が将棋ソフトの実力向上を図ることを目的に年1回開催される将棋選手権
今大会の結果について書かれたblogは[こちら](#)

◆「dlshogi with HEROZ」チームメンバー
HEROZ AIエンジニア 川島 馨 (PN: 山岡忠夫)
HEROZ AIエンジニア 加納 邦彦
HEROZ AIエンジニア 大森 悠平



CSA提供 松本博文氏撮影

- 2023年5月18日付で、ストラテジット社（連結子会社）にて「JOINT」をリリース
- JOINTは、SaaSの市場拡大を加速するべく、SaaSを提供する企業のビジネスパートナーとして企業の成長フェーズごとに必要なサポートを下記の3つの要素で提供するプラットフォーム
 1. Products : SaaS企画・構築・運用に必要なノンコアな部分を製品化
 2. Consulting Services : SaaS企画・戦略策定・API開発等のコンサルティングサービス
 3. Professional Supports : JOINTを活用した保守運用代行・連携アプリ構築代行等のサービス



JOINT

成長するSaaSベンダーのためのすべてがここに

1 / 3

連携アプリの開発

API integration

複雑な業務フローやオンプレシステムを対象に、汎用性の高い連携ソリューションを、対1社ではなくN社向けにローコードで構築することが可能です。

2 / 3

アプリストア構築

Design your appstore

提供形式は要件に合わせて選択できます。連携アプリの提供形式は、自社プロダクト専用アプリストアまたは連携アプリのURLを発行して自社のホームページや製品に組み込んで提供することができます。さらに、自社プロダクト専用アプリストアのデザインも変更可能です。

3 / 3

APIの構築

Platform to build SaaS

他社のSaaSとの連携を強化し、自社プロダクトや連携先のSaaSにAPIがなく連携アプリを構築できない場合でも、JOINTを導入することでAPIの構築と自社プロダクトAPIの標準化が可能になります。

2023年4月期の 取り組み実績

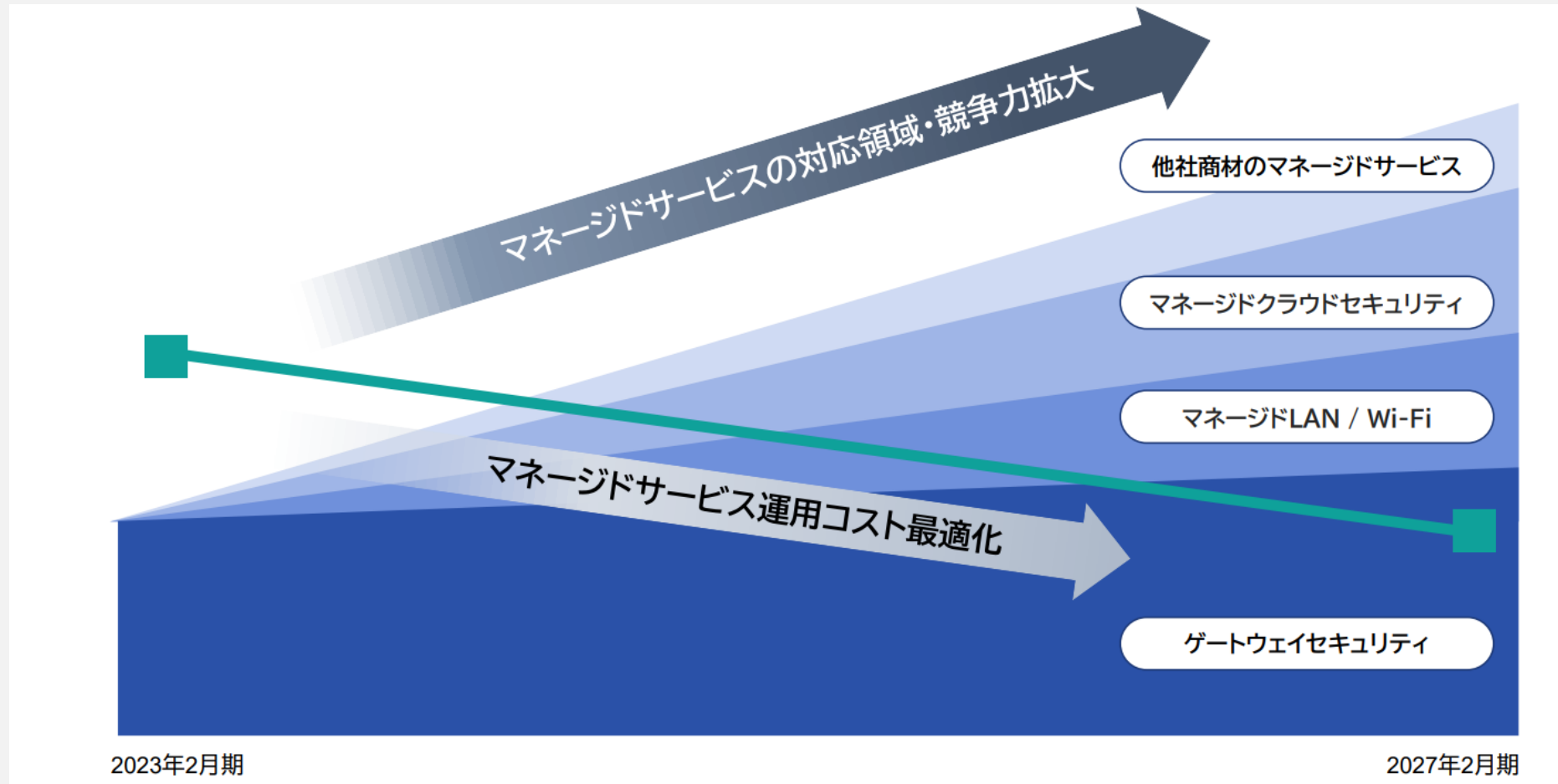
- 企業のインターネット利用を安全・快適にできるサービスを提供。ファイアウォール/UTM運用監視サービス市場において、中小企業向の国内トップシェアを誇り、解約率は引き続き1%未満の低い水準で推移
- 同様に、マネージドセキュリティサービスのサービス強化の一環として、HEROZと連携し、SOC運用管理におけるAIによる処理機能を開発中
- 隣接領域の事業拡大へ向け、VSRの隣接領域への拡大のスピードアップを図り、特定業界（医療業界）に向けた積極的なアプローチを実施し顧客開拓に注力

2024年4月期の 取り組み予定

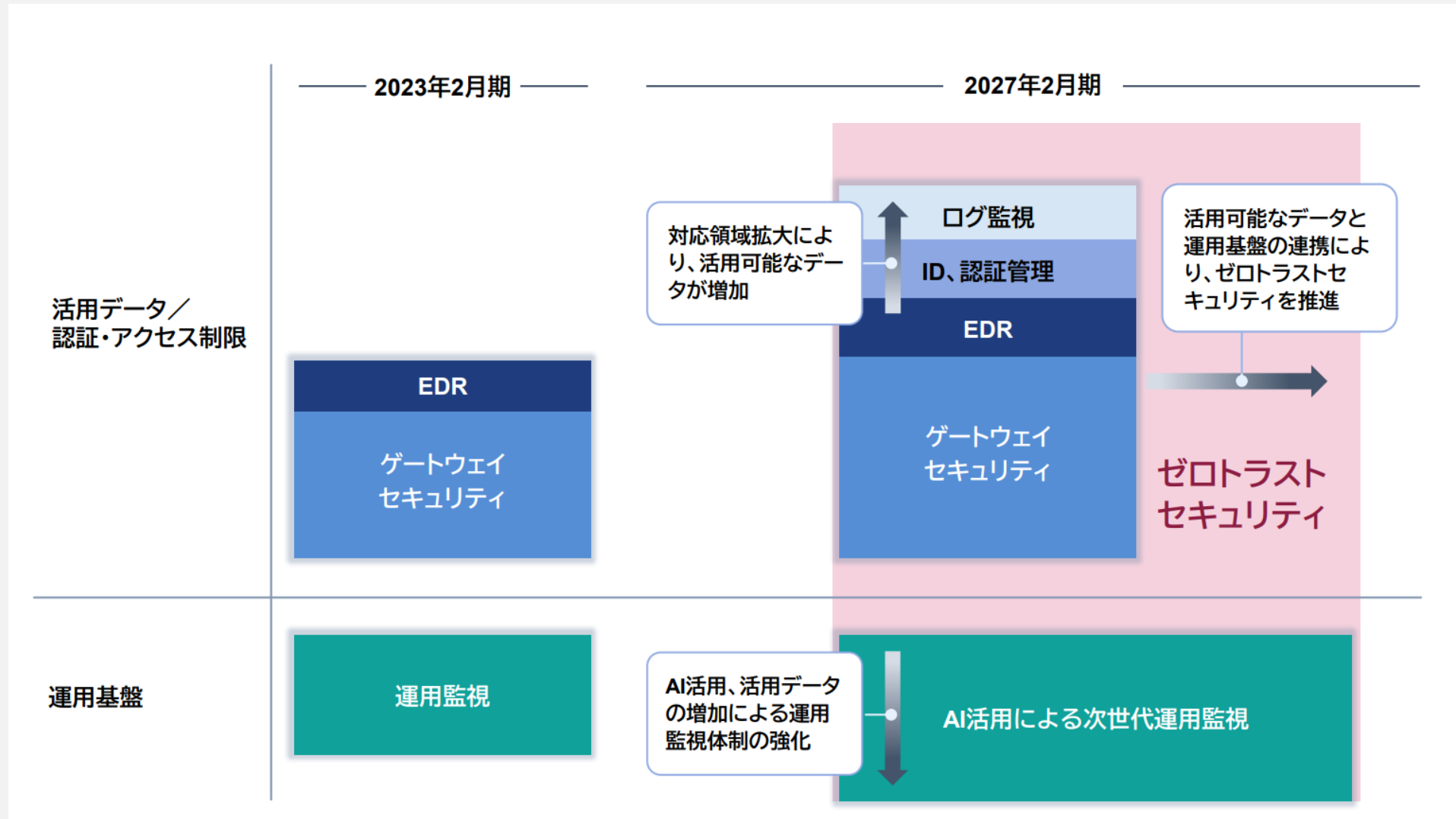
- **マネージドサービスの対応領域拡大・競争力強化**
 - ゲートウェイセキュリティに加え、LANからクラウドまでの対応領域の拡大、他社商材活用による競争力強化
 - AI活用による次世代運用基盤を構築し、安定的な収益基盤化を目指す
- **成長セキュリティ市場への参入**
既存サービスを活かしたゼロトラストセキュリティ領域への参入
- **既存販売網と異なる新規営業体制の強化**
従来の安定的な代理店経由を中心とする販売体制に加え、オンラインマーケティング、インサイドセールスへの積極投資による強力なダイレクトセールス体制を構築

方針① 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
- AI活用による次世代運用基盤を構築し、安定的な収益基盤であるマネージドサービスの効率運用を強化

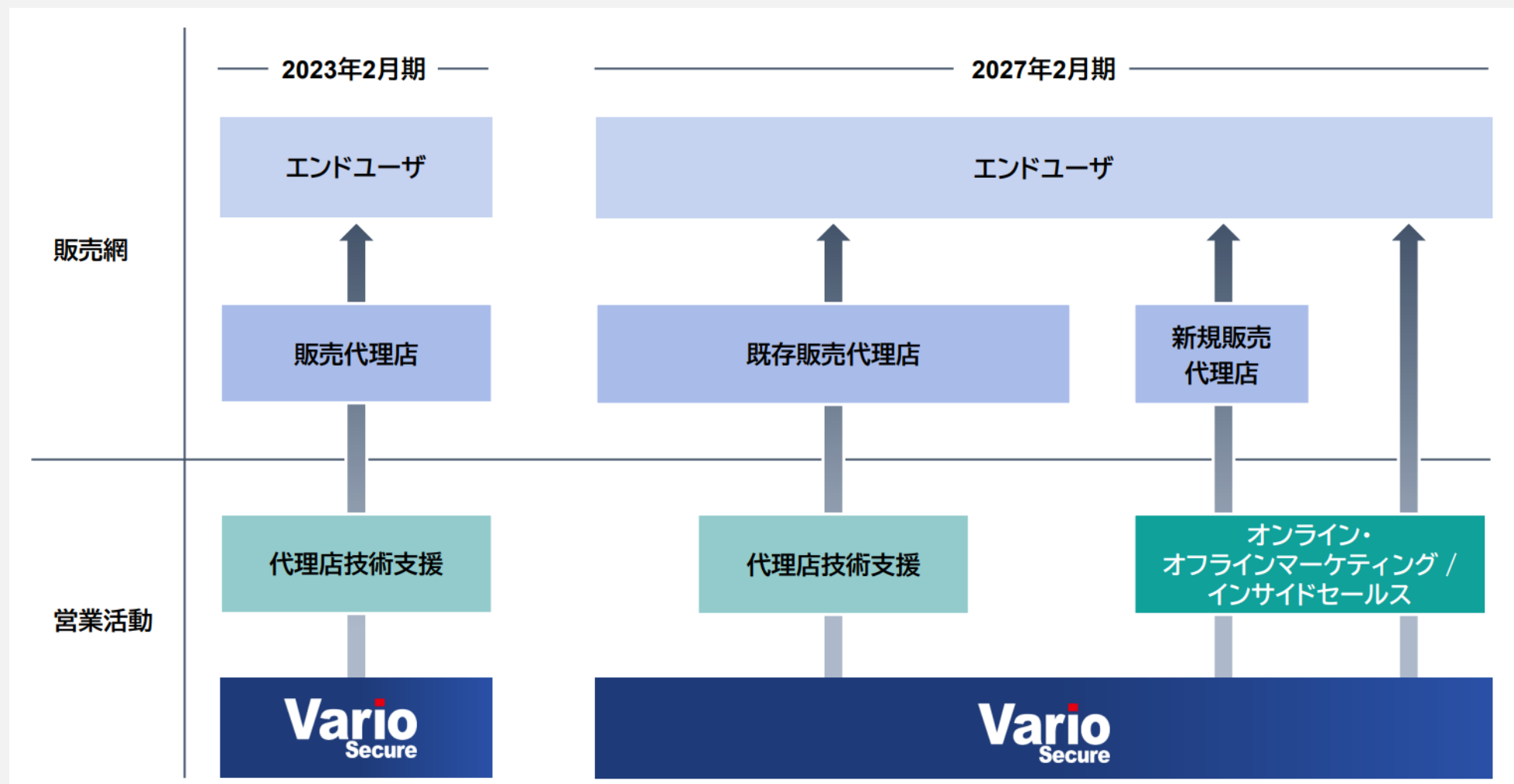


■ 既存サービスを活かしたゼロトラストセキュリティ領域への参入



方針③ 既存販売網と異なる新規営業体制の強化

- 従来の安定的な代理店経由を中心とする販売体制に加え、オンラインマーケティング、インサイドセールスへの積極投資による強力的なダイレクトセールス体制の構築



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

- 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・役員



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

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

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、将棋竜王戦にて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

**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

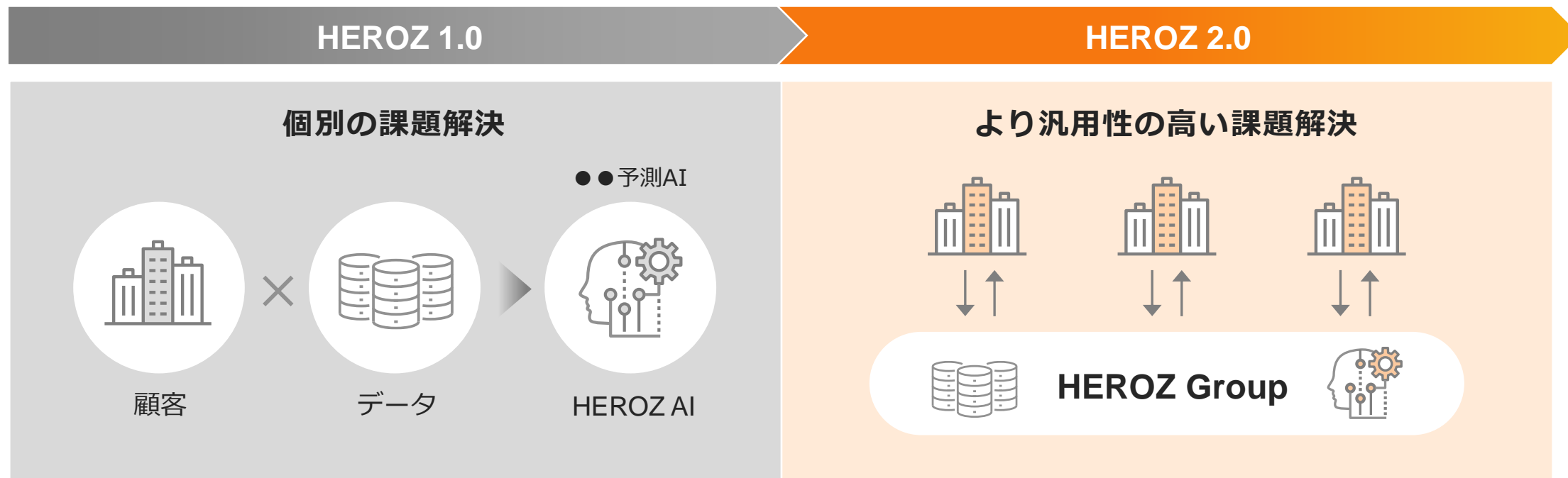
バリオセキュア株式会社および株式会社ストラテジットの2社をグループ会社化したことに伴い、当社は下記のグループ経営体制へ移行。3社を合算した売上は約48億円規模に（来期業績予想）



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）

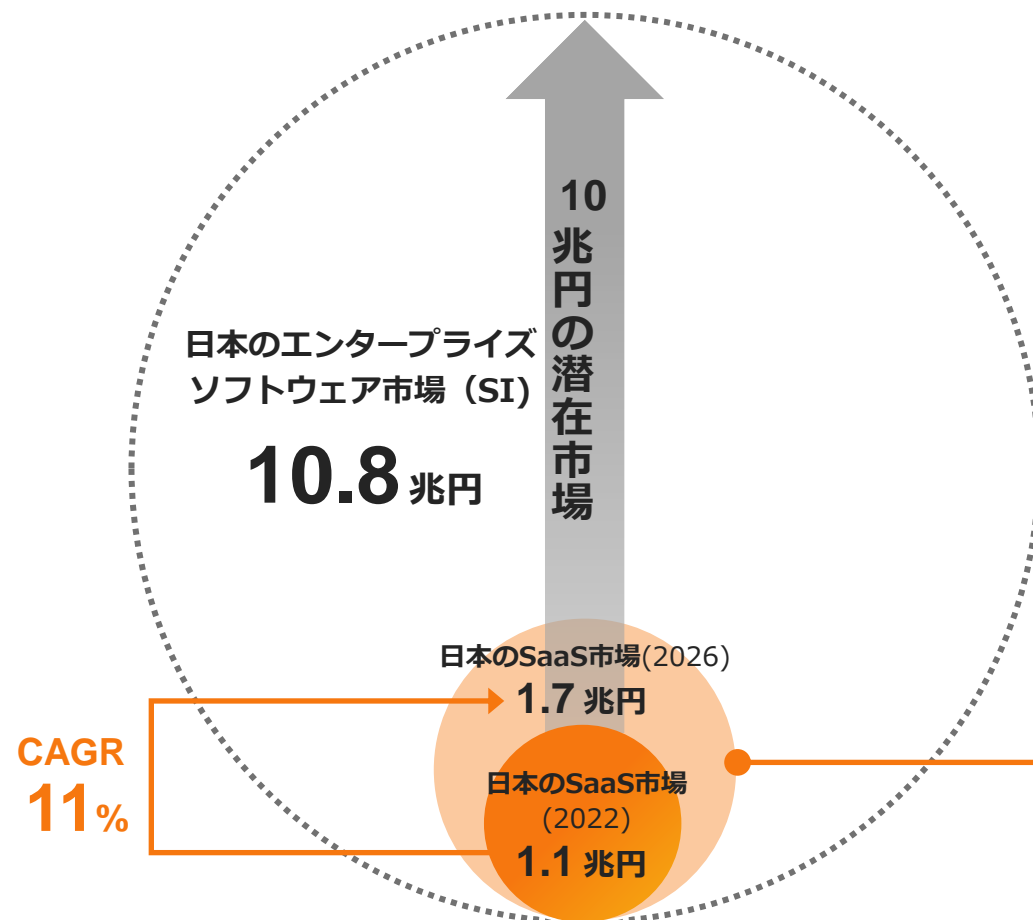


将棋AIを通じて培ったアルゴリズム・AI開発のコア技術と個別の課題解決を通じて蓄積した高度な実装ノウハウをいかし、IntelligentなSaaSの実現することで、より広範にAIを社会に展開する

- 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

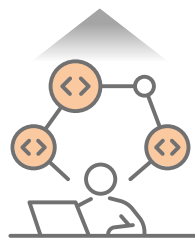
複数SaaSを導入することで運用管理にかかる負荷が増大

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

Security



グループ会社のプロダクト

統合管理の必要性

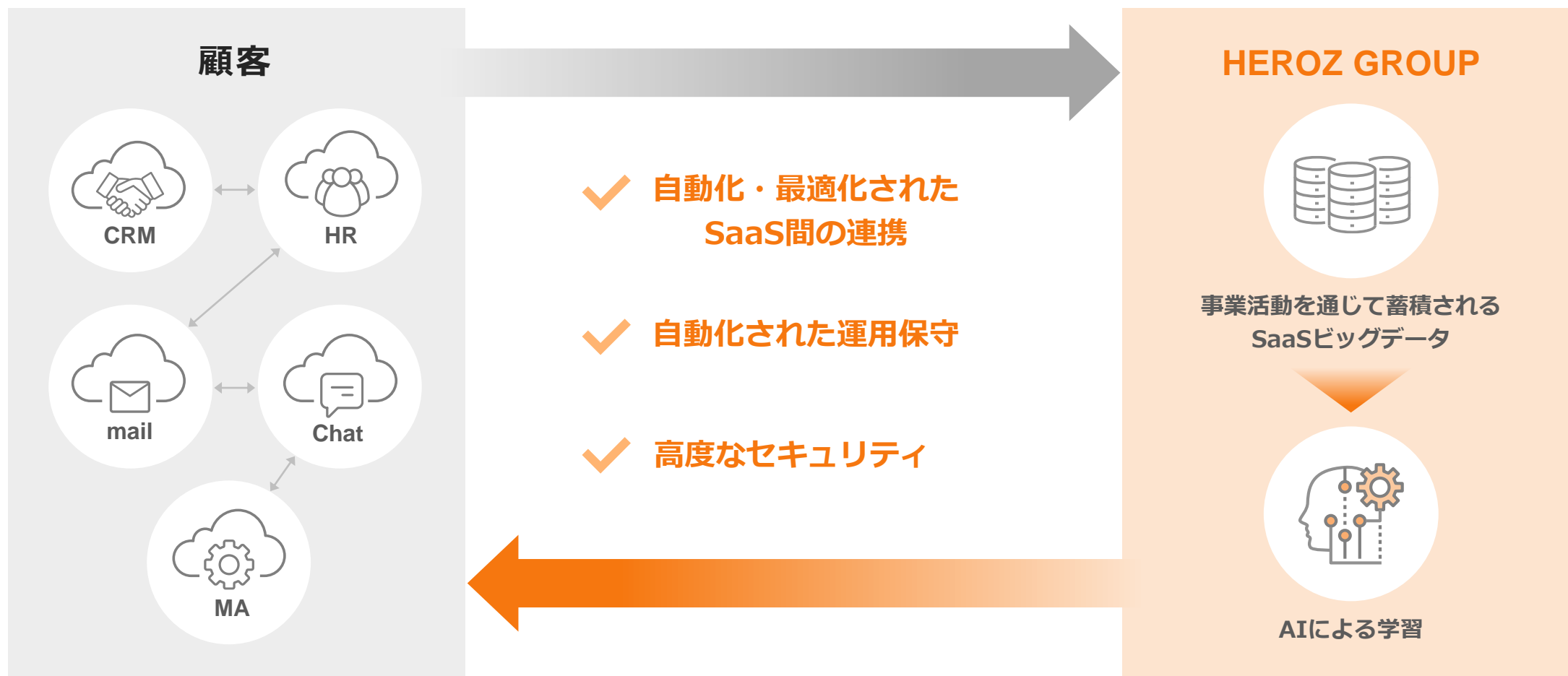
- 複数のSaaSを扱うことが当たり前になって来ており、管理コストが肥大化しつつある
- 故に、各SaaS内で管理されている情報の整合性を取り、一元管理するためのマイグレーションサービスが求められている

iPaaS



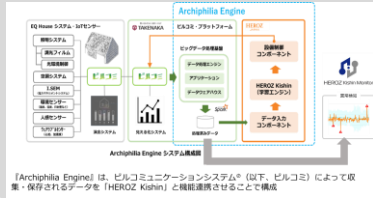
プロダクトの価値を高めるマシンリソース

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Digital Transformationを加速

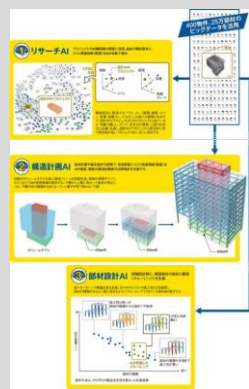
竹中工務店様 ～空間制御システム～



快適性と省エネのバランスを制御するAI

実物件（EQ-House）で実稼働中

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～

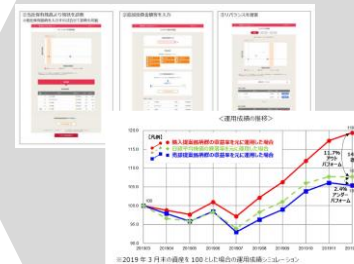


コンストラクタビリティに関するリスク検知AI

開発中

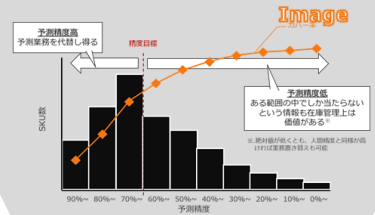
保有国内株式に基づく銘柄提案AI

2019年3月～稼働中



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

2020年10月～稼働中

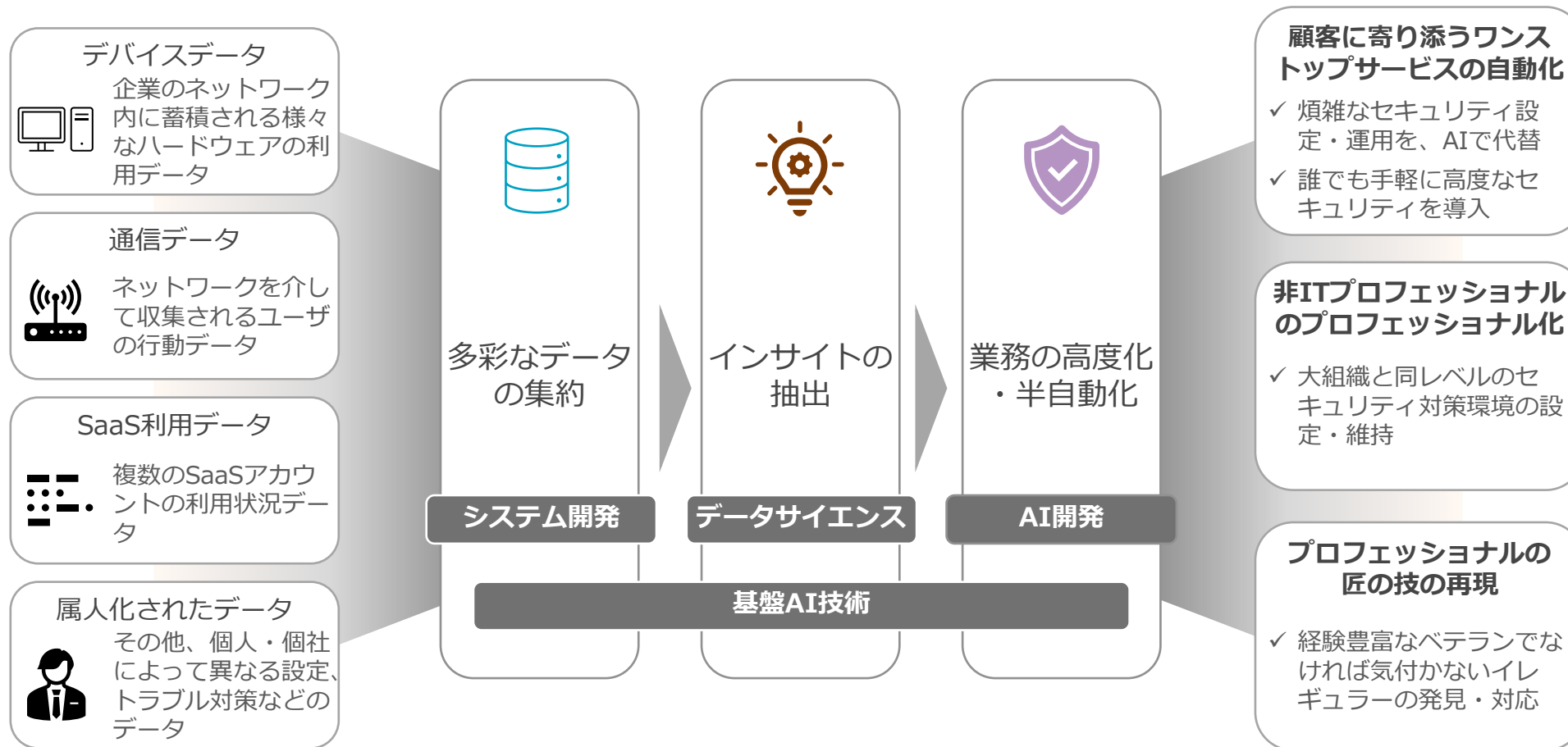
▶ 会社名	バリオセキュア株式会社 (Vario Secure Inc.)			
▶ 創業	2001年6月21日			
▶ 代表者	代表取締役社長 稲見 吉彦			
▶ 資本金	7億4,975万円			
▶ 従業員数	74名			
▶ 所在地	本社 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-6 住友商事錦町ビル5F 大阪オフィス 〒550-0014 大阪府大阪市西区北堀江1-2-19 福岡営業所 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17			
▶ 事業内容	マネージドセキュリティサービス インテグレーションサービス			
▶ 役員構成	取締役営業本部長 取締役管理本部長 取締役 取締役 取締役監査等委員	梶浦 靖史 磯江 英子 林 隆弘 森 博也 深井 英夫	取締役技術本部長 社外取締役 取締役 取締役監査等委員 取締役監査等委員	山森 郷司 芝 正孝 井口 圭一 酒井 健治 仁科 秀隆
▶ Web	https://www.variosecure.net/			
▶ 認証	ITSMS(ISO20000)、ISMS(ISO27001)、プライバシーマーク			



IS 676913 / ISO 27001

※ 2023年2月末時点

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



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

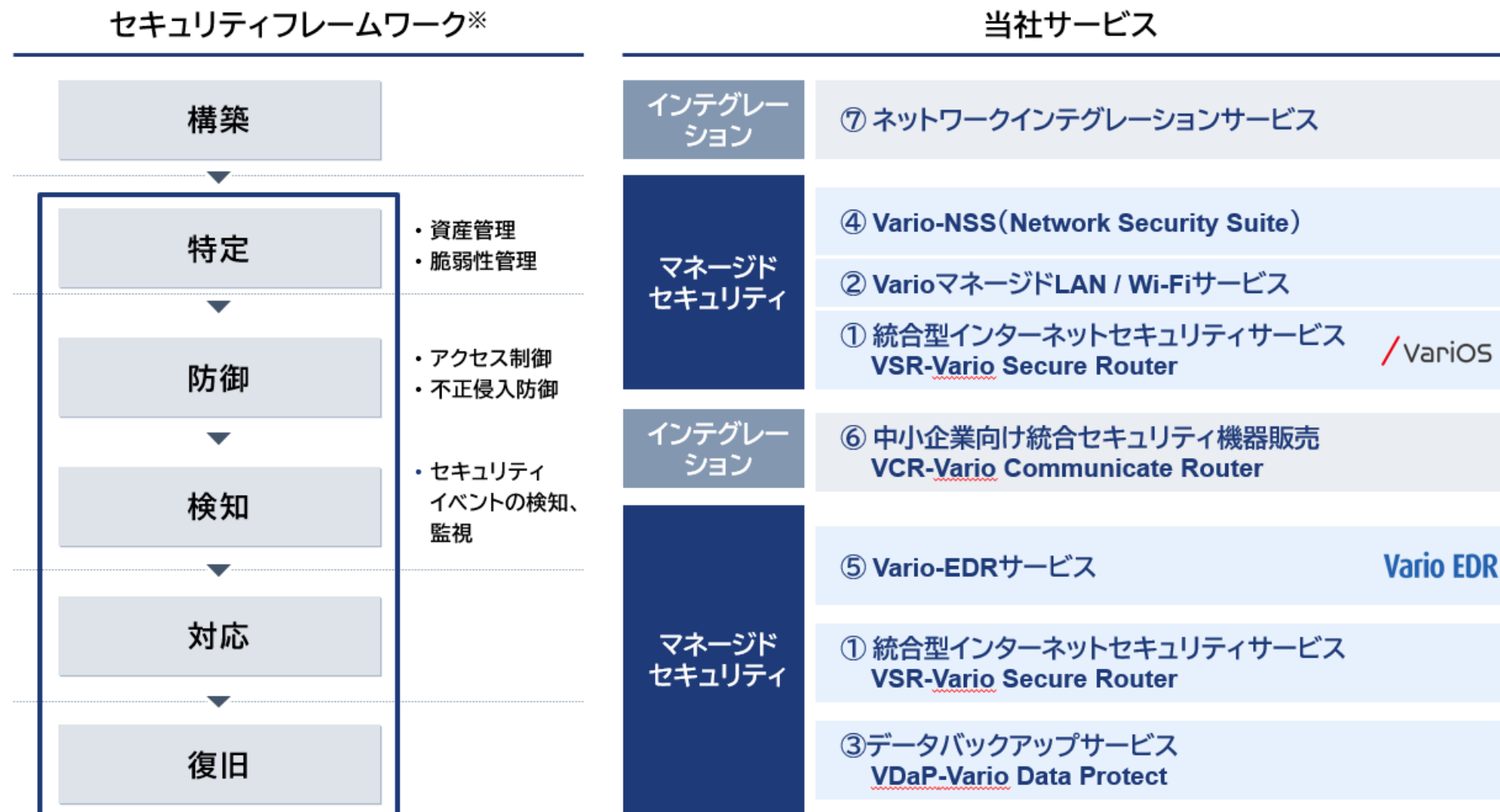
AI活用による業務の システムの革新

- ・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

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

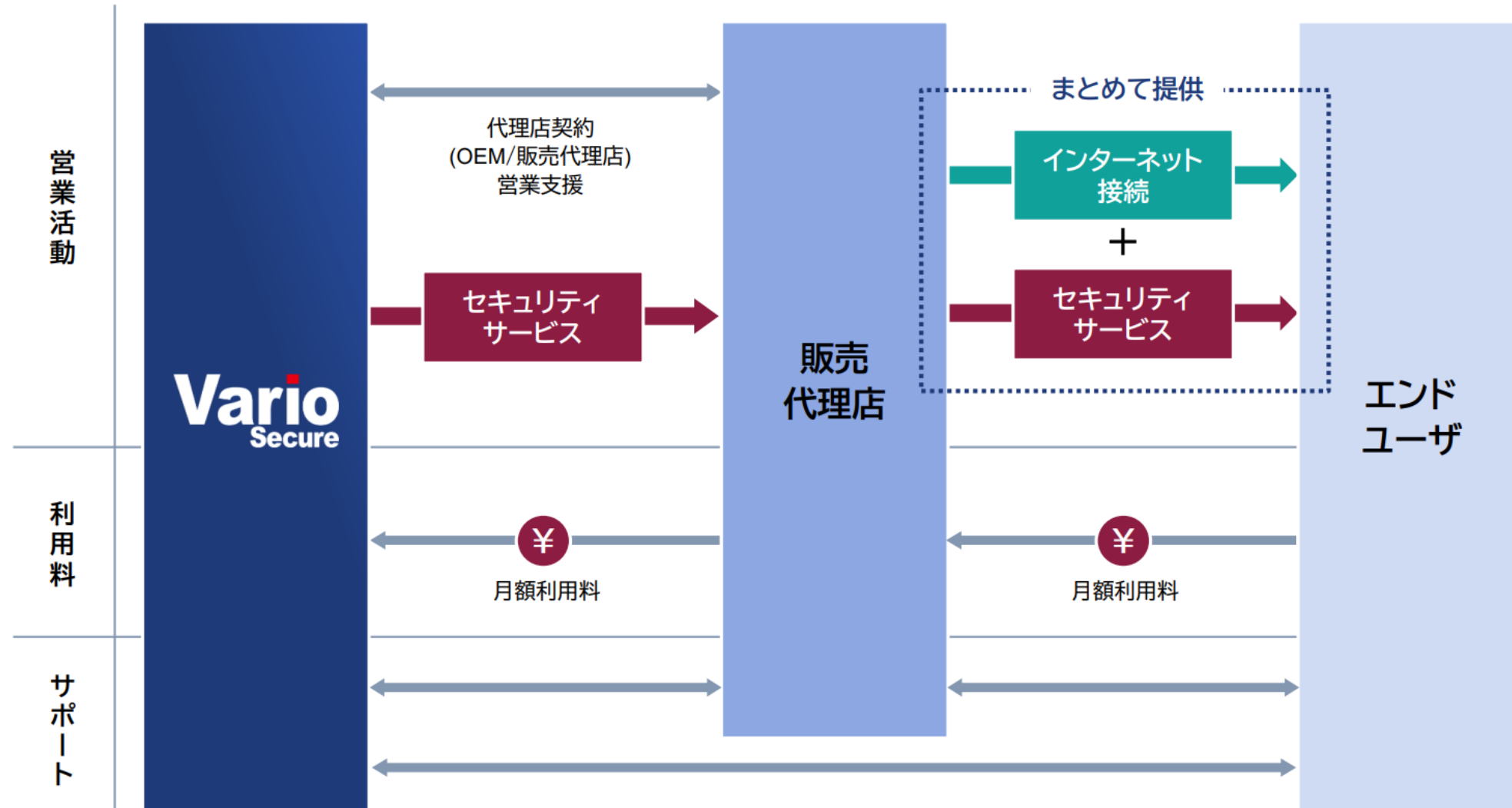
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る</p>  <p>/ VariOS</p> <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心</p>  <p>中小企業向け統合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



会社名	株式会社ストラテジット
創業	2019年7月
資本金	74百万円
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