

# HEROZ

## 2024年4月期 第1四半期 決算説明資料

2023年9月8日

# 目次

1. 決算ハイライト
2. 2024年4月期 第1四半期連結業績
3. 各セグメントの取組について
4. よくいただくご質問について
5. 当社グループ体制
6. 参考資料

# 01

## 決算ハイライト

## 2024年4月期 第1四半期 業績サマリ

- 売上高は1,118百万円（前年同期比 +198%）、EBITDAは170百万円（前年同期比 +309%）、営業利益は73百万円（前年同期比 +410%）と、前年同期比で大幅に増収増益
- 業績成長の要因としては、2社のM&Aの他に、BtoC事業等のオーガニック成長によるもの
- LLM関連の案件や引き合いも増加しており、今第2四半期以降の更なる売上成長を見込む

## 2024年4月期 第1四半期の取組

- LLM以外の分野においても、技術ベースでの新規ビジネスの開拓を行うグループや、金融関連のプロダクト開発を専門に行うグループを設置。多分野で、新規事業創出や、プロダクトの開発に積極的に取組む
- M&Aした2社との取り組みとしては、バリオセキュア社とのAI SOCの推進、ストラテジット社のプロダクト「JOINT」へのAI導入等の取組
- 引き続き、グループ間のシナジー拡大に向けて取り組む

## LLM専任部隊の活動 プロダクト開発の進捗

- 「HEROZ Knowledge System built with ChatGPT」のβ版リリースを決定
- 当社のLLMプロダクトは、業界特有のナレッジ、法規や、各社の規程、事例、ノウハウ等を読み込ませ、チューニングを行うことにより、顧客の現場業務の効率化を実現していく
- また、当社内での活用として、将棋ウォーズでユーザから寄せられる様々な問合せを自動分類し、返答内容を生成する社内プロダクトを開発。今後はグループ会社やゲーム業界向けCSソリューションとして展開予定

# 02

---

## 2024年4月期 第1四半期 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41百万円、株式報酬費用8百万円、のれん償却費45百万円、敷金償却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

# 業績サマリー：M&Aを通じて大幅な成長を実現

2023年4月期 第3四半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、前年同期比は、当四半期分は連結、前年同期分は非連結（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

**1,118**百万円  
〔前年同期比+197.7%〕

EBITDA

**170**百万円  
〔前年同期比+309.2%〕

営業利益

**73**百万円  
〔前年同期比+410.1%〕

## AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

**2,898**百万円  
〔前年同期比+370.3%〕

リカーリング売上比率

**64.9%**  
〔前年同期比+24.4%pt〕

AI Security  
リカーリング解約率

**0.8%**  
〔前年同期比±0pt〕

\* 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

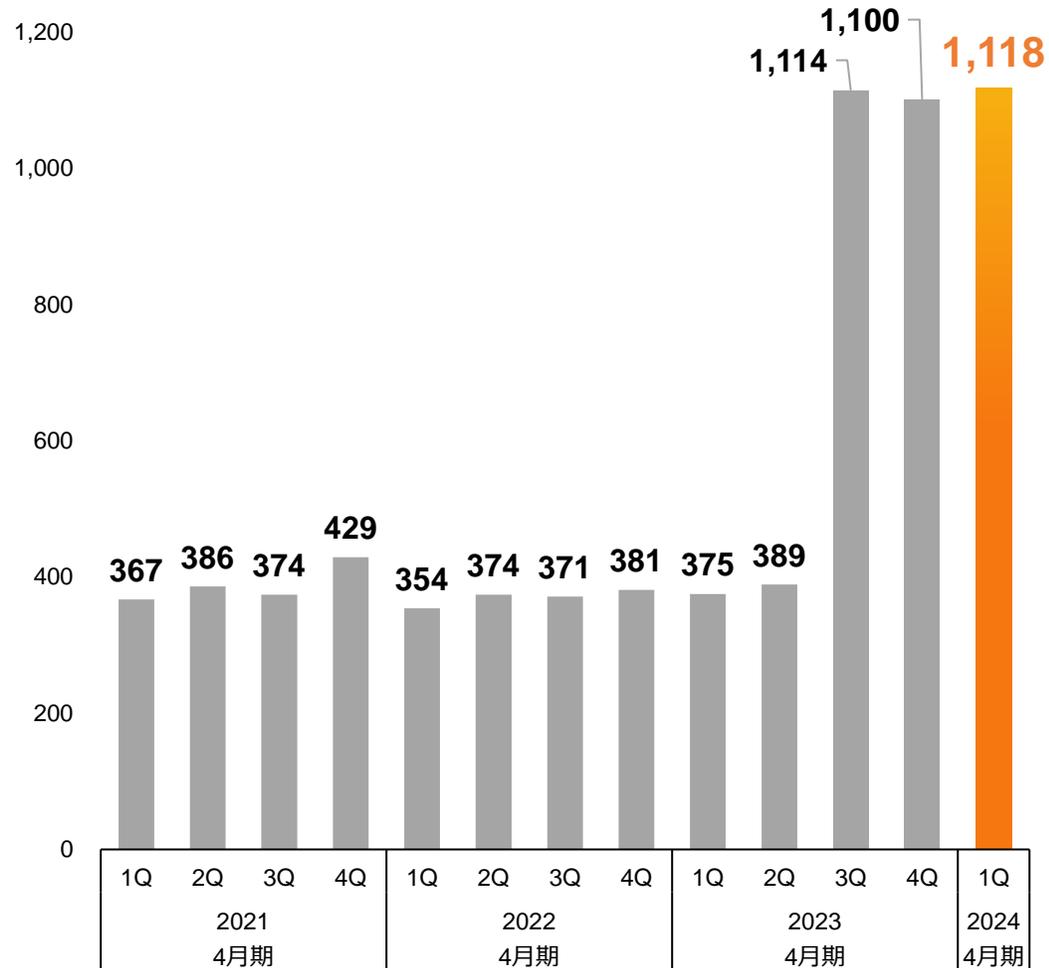
\*\* リカーリング解約率は、AI Securityサービスにおける、マネージドセキュリティサービスの解約率を記載

- 売上高、各種利益共に、M&A効果及びオーガニックの成長により、前年同期比で大幅な成長を実現
- 業績予想に対する進捗はやや遅れているものの、案件数は増加しており、通期での各種指標は達成の見通し

(単位：百万円)	2023年4月期 第1四半期 (単体)	2024年4月期 第1四半期 (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	375	1,118	+197.7%	4,800	23.3%
EBITDA	41	170	+309.2%	800	21.3%
営業利益	14	73	+410.1%	400	18.4%
経常利益	4	60	+1,389.1%	385	15.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	△47	—	30	—

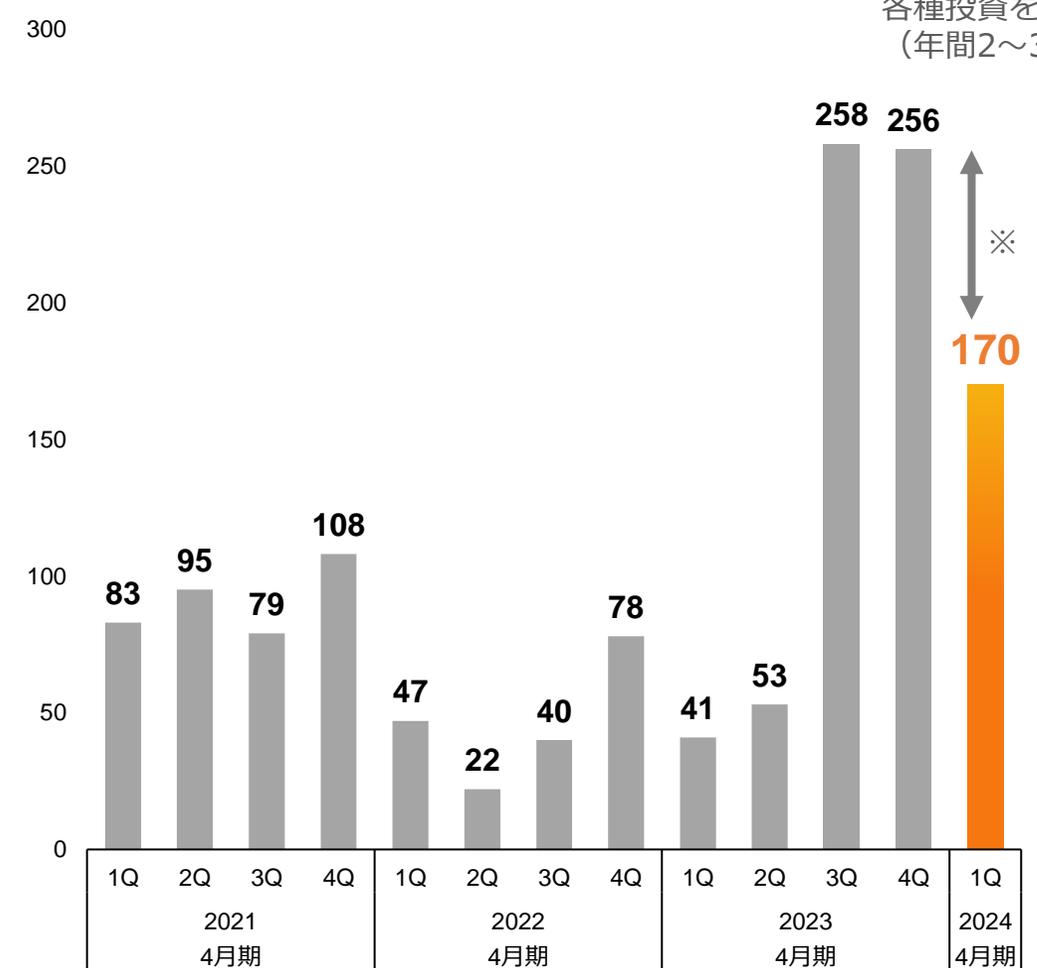
## 売上高の推移

(単位：百万円)



## EBITDAの推移

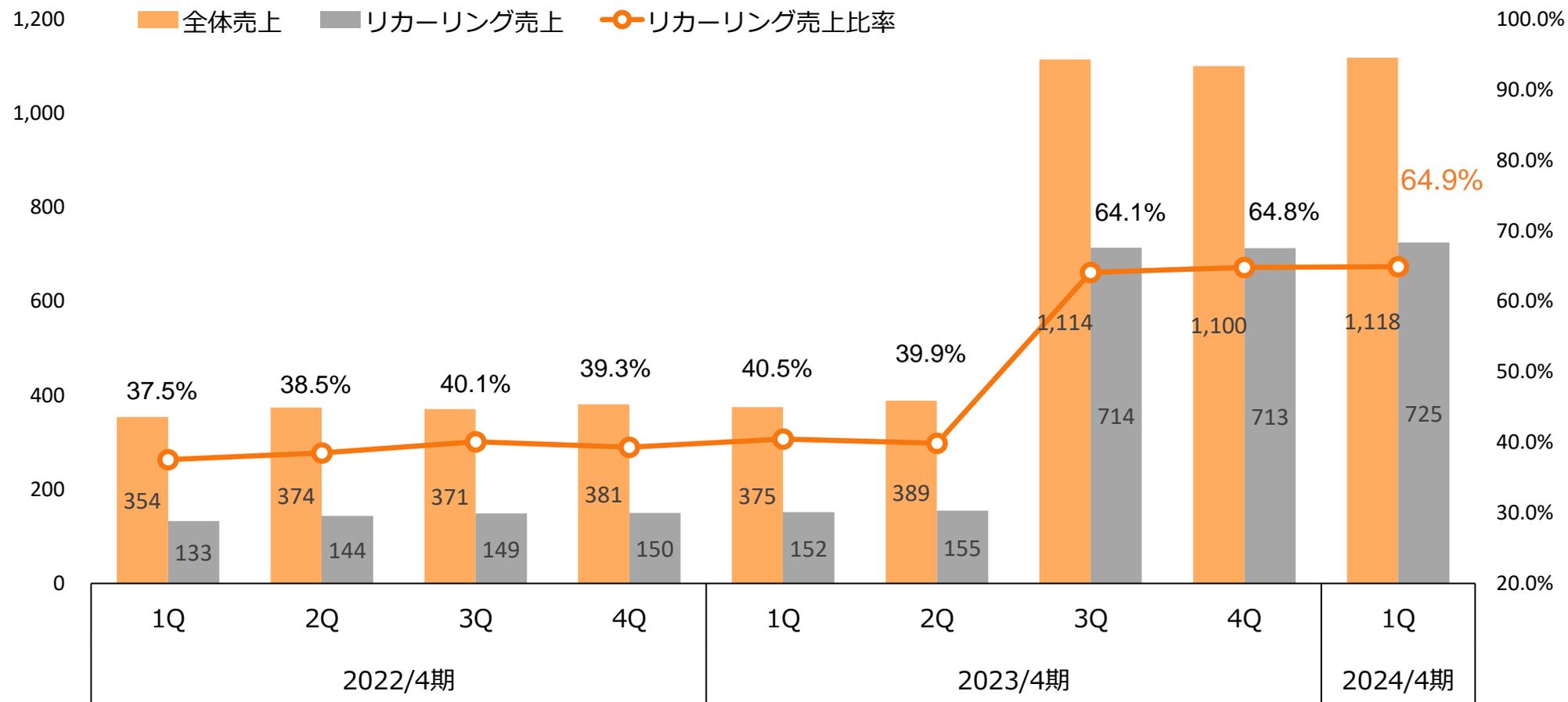
(単位：百万円)



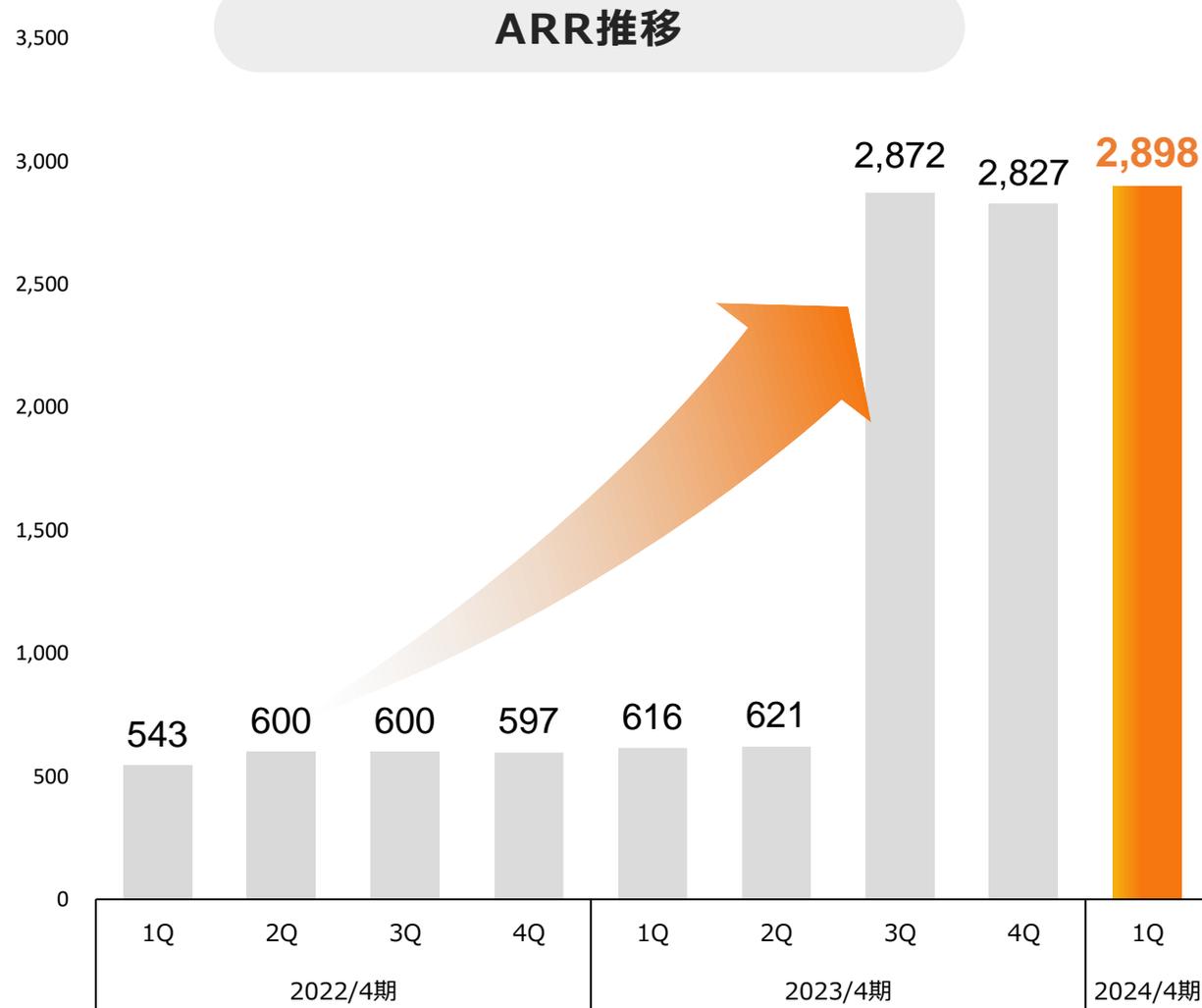
# リカーリング売上比率は大幅に上昇

- 当社は、安定的に毎月計上されるリカーリング売上の、全体売上に占める比率を重視
- 2社のグループ会社化の他、既存のBtoC事業の好調等の効果により、1Qのリカーリング売上比率は64.9%で着地

(単位：百万円)



(単位：百万円)



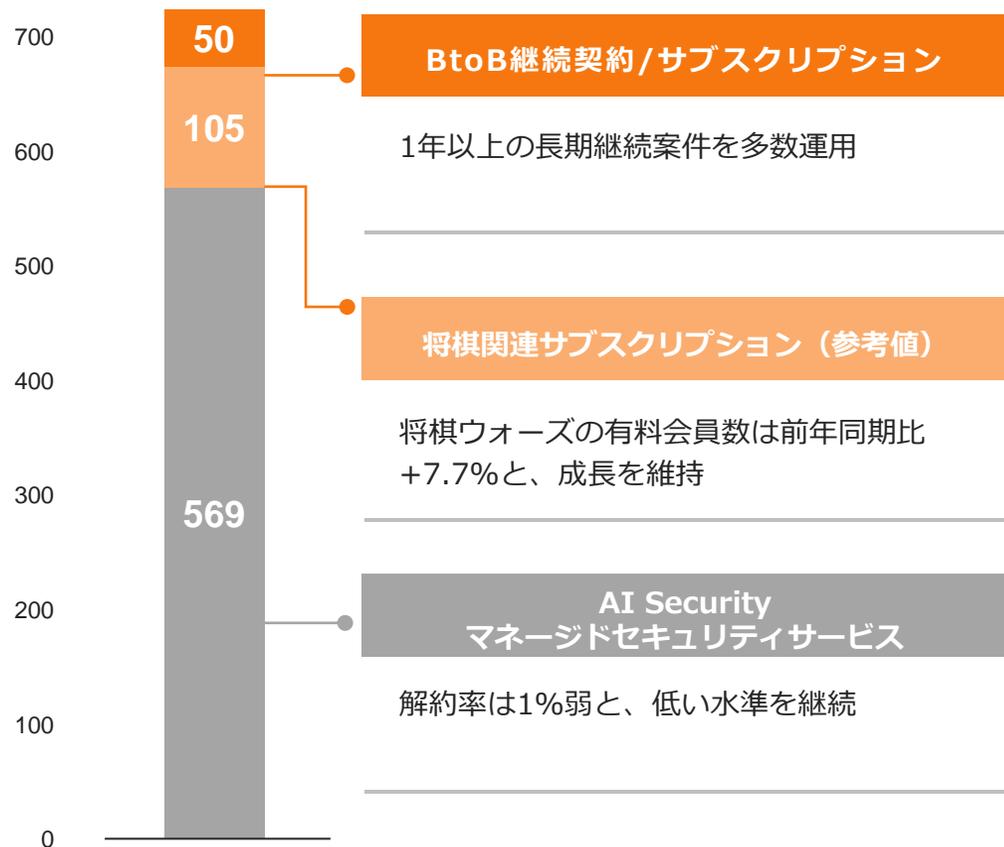
## 安定したARRを維持

前年同期比成長+**370.3%**  
 グループ全体のARRは**2,898**百万円

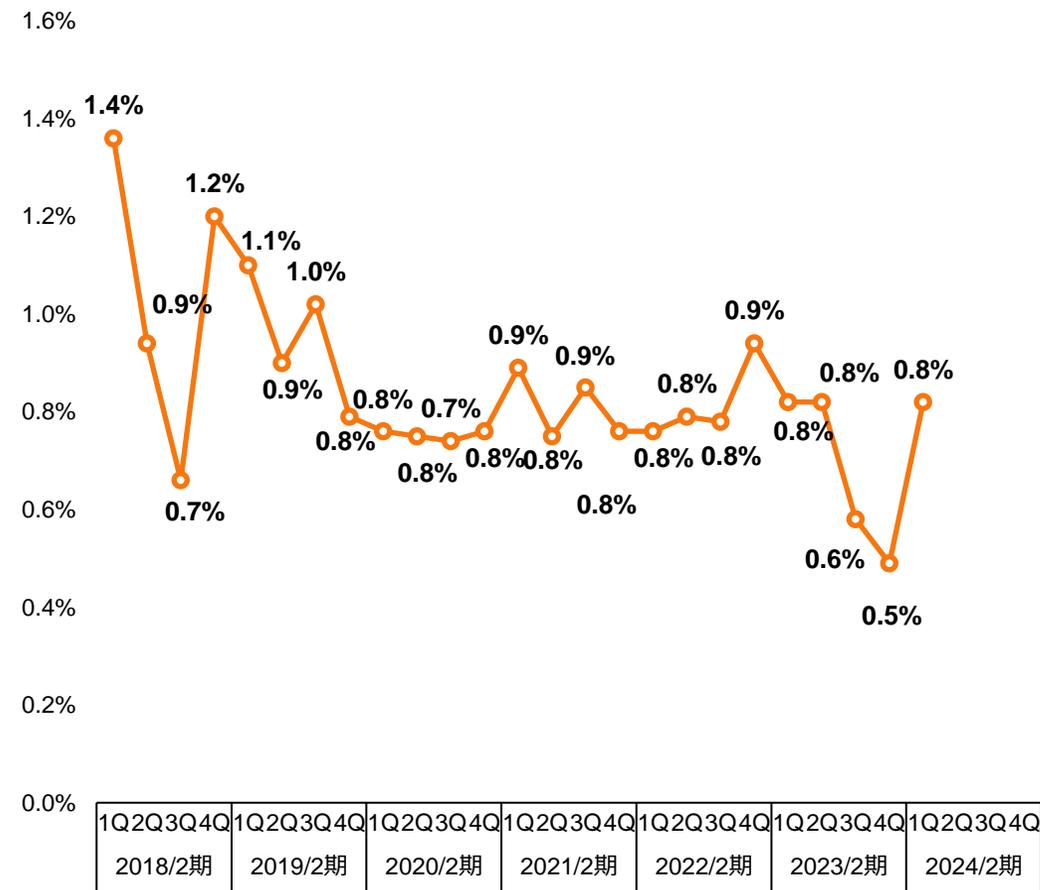
- リカーリング売上は、AI/DX事業におけるBtoC及びBtoBのサブスクリプション売上、BtoB継続売上、及び、AI Security事業におけるマネジメントセキュリティサービス売上の合算
- 特にAI Securityのマネジメントセキュリティサービスにおいては、一貫したサポート体制が評価され、中小企業向けに高いシェアを継続
- 今四半期においては、当社BtoC事業（将棋ウォーズ等）の好調もあり、高いARRを維持

## 当第1四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：2024年4月期 第1四半期

- 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31.9%と高い収益性を実現
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは43.3%と高い収益性を維持

(単位：百万円)		2023年4月期 第1四半期 (単体)	2024年4月期 第1四半期 (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	375	479	+27.6%	+7.4%
	セグメント利益	14	118	-	-
	EBITDA	41	153	-	-
	EBITDAマージン	11.1%	31.9%	-	-
AI Security 事業	売上高		643		
	セグメント利益		216		
	EBITDA		278		
	EBITDAマージン		43.3%		
セグメント利益調整額	セグメント利益		△261		

※ 2023年4月期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△261百万円は、各セグメントに配分していない全社費用であります  
前年同期の数値については、本社費はAI/DX事業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
- 今期第2四半期以降、LLM関連サービスのβ版リリースを受け、BtoBの営業活動をより加速していく

	2024年4月期 第1四半期	
(単位：百万円)		
売上高	479	リカーリング売上比率 32.5%
営業利益	118	営業利益率 24.7%
EBITDA	153	EBITDAマージン 31.9%

## EBITDAマージンは31.9%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、ChatGPTを始めとしたLLM関連の案件数が大幅に増加。当第2四半期以降、更なる売上成長を見込む
- ストラテジット社は、SaaS連携プロダクト「JOINT」の開発を進め、年明けには提供を開始予定。その上で、収益基盤を強化しリカーリング売上の成長を目指す
- 「JOINT」には、当社が開発するAIを搭載予定

- 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88.5%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1四半期	
(単位：百万円)		
売上高	643	リカーリング売上比率 88.5%
営業利益	216	営業利益率 33.7%
EBITDA	278	EBITDAマージン 43.3%

## リカーリング売上比率は88.5%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
- 前年同期比では、コスト配分の見直し等により、各種利益に改善が見られた
- 一方で、マーケティング体制の強化や、隣接事業への事業拡大の為に投資を引き続き実施していく
- 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年秋頃には、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1四半期末（連結） (B)	増減 (B-A)
流動資産	4,963	4,776	△187
現金及び預金	3,798	3,578	△219
固定資産	3,709	3,703	△5
有形固定資産	237	227	△9
無形固定資産	2,640	2,642	1
投資その他の資産	831	833	2
総資産	8,673	8,479	△193
流動負債	994	976	△17
固定負債	1,598	1,512	△85
純資産	6,080	5,990	△89

主に法人税等の支払による減少

# 03

---

## 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><b>主にリカーリング売上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● MAU数※1</li> <li>● 課金率</li> <li>● MPU数※2</li> <li>● ARPPU※3</li> </ul>	<p><b>リカーリング売上と初期設定売上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● リカーリング売上</li> <li>● 顧客数</li> <li>● エンジニア/ビジネス社員数</li> <li>● 稼働率/単価</li> <li>● 1名あたり売上高</li> </ul>	<p><b>リカーリング売上と連携開発売上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客数</li> <li>● エンジニア/ビジネス社員数</li> <li>● 稼働率/単価</li> <li>● 1名あたり売上高</li> <li>● 販売アプリの獲得数/解約数</li> <li>● ARPPU※3</li> </ul>	<p><b>リカーリング売上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客数</li> <li>● 解約数</li> <li>● 1社あたり売上高</li> </ul>

- 当社は、8月22日の取締役会において、当社の役職員に対し、譲渡制限付株式報酬として新株式の発行決議
- 譲渡制限付株式報酬は、当社の取締役・執行役員が、株価変動のメリットとリスクを株主の皆様と共有し、株価上昇及び企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めることを目的に導入  
今後も引き続き、株価の上昇と企業価値の向上に向けて、役職員一体となってより一層の企業努力を推進

(1) 払込期日	2023年9月19日
(2) 発行する株式の種類及び数	当社普通株式 13,556株
(3) 発行価額	1株につき1,668円
(4) 発行総額	22,611,408円
(5) 割当予定先	当社の取締役（※） 4名 5,996株 当社の執行役員 2名 1,800株 当社の従業員 26名 5,760株 ※監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。
(6) その他	本新株発行については、金融商品取引法に基づく有価証券通知書を提出しております。

詳細：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4382/tdnet/2331251/00.pdf?fsi=KVRbzfX3>

**2024年4月期  
第1四半期の  
主な取組実績**

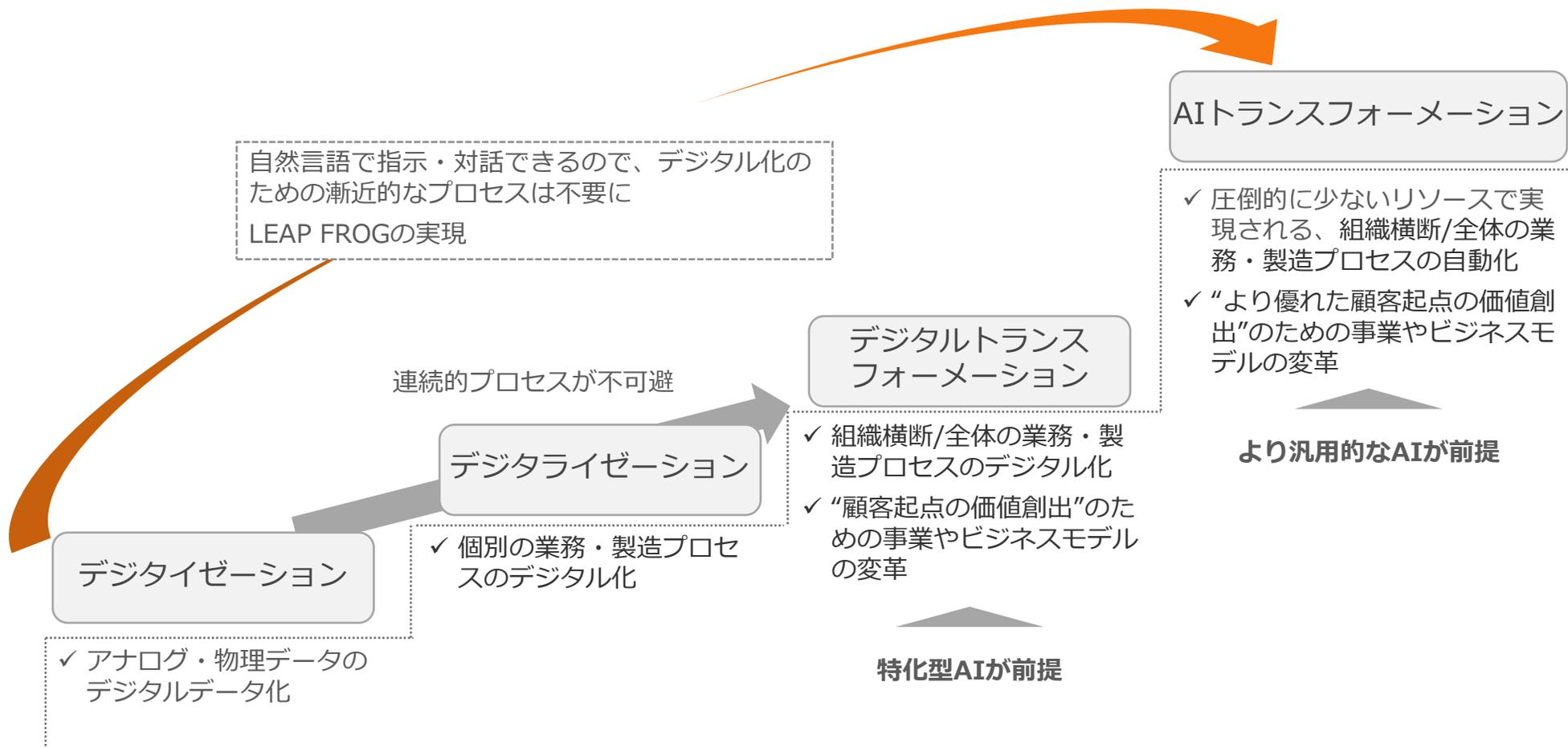
- HEROZのLLM専任グループは、4月に発表した「HEROZ Knowledge System built with ChatGPT」のβ版リリースを決定。各企業の現場の業務で活用可能なCustomized ChatGPTとして、競合との差別化を図る。既に、「将棋ウォーズ」の運用等、社内において活用を開始済
- 「将棋ウォーズ」では、直近の将棋界の盛り上がりを追い風に、累計対局数が8億局を突破。プロ向けの解析ツール「棋神アナリティクス」に続き、その他の将棋関連のサービスについても引き続き準備中。将棋ウォーズ経済圏の確立を目指す
- StrategITは、JOINT等のプロダクトの開発に注力する一方で、SaaS導入支援等のサービスも引き続き推進。7月には、マネーフォワード社のパートナーとして、同社プロダクトのクラウド導入支援サービスの開始をリリース

**今後の主な取り組み**

- **LLM関連のプロダクトについて、引き続き複数プロダクトの開発を推進**  
LLM関連のプロダクトについては、現在β版の開発中の、各企業個別の状況に対応したシステムに加え、今後は各個別のニーズに特化したChatBotやメール作成システム等、各企業共通の課題に応えるプロダクトについても作成準備中
- **エンタメ領域等で新たな取り組みを実施中**  
HEROZは、ラジオNIKKEIへのAIを用いた製作協力や、DEA社、及びDM2C Studioと共同で、本格NFT トレーディングカードゲーム「神櫓-KAMIYAGURA」の開発等、今後も従来の業務領域での、新たな価値発揮に注力
- **HEROZのAIを活用し、バリオセキュア社のSOCの業務効率化を推進**  
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、適用した「AI SOC」にHEROZのAIを搭載。今秋より運用を開始予定

# 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。



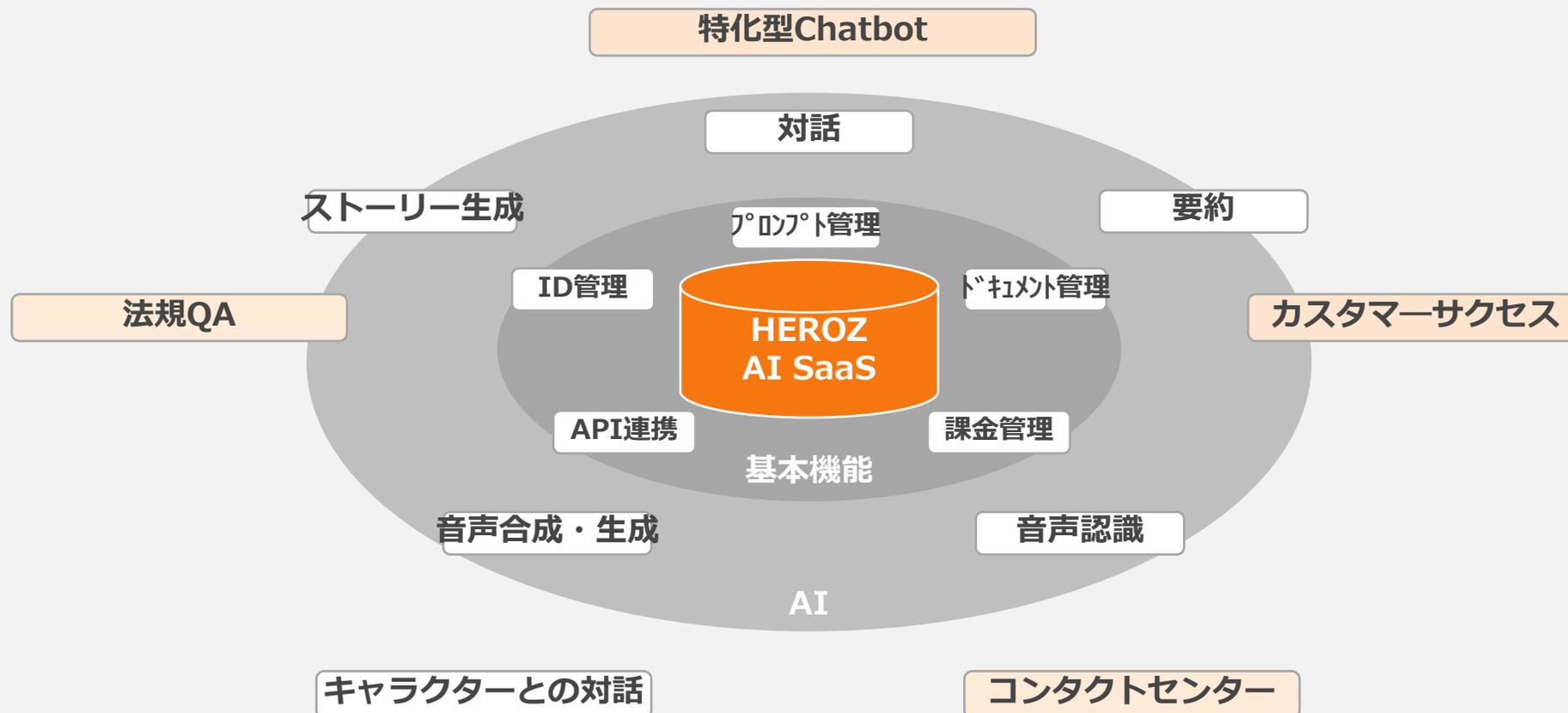
※ 経済産業省 DXレポートの定義より

- 当社は、マイクロソフト コーポレーション（以下、マイクロソフト）の提供する開発者向けサービス「Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ」の賛同パートナーに参画
- 「Azure OpenAI Service リファレンスアーキテクチャ」は、マイクロソフトが推奨する Azure OpenAI Service の活用シナリオ例とそのアーキテクチャをまとめたドキュメント  
エンタープライズ企業が、Generative AIモデルをビジネスに組み込む際の参考資料として活用が可能となる
- 当社は賛同パートナーとして、マイクロソフトと連携し、様々な業務・業種における当社の事例やノウハウを共有。引き続き日本のAIXの推進に向け、顧客のビジネスシーンでのGenerative AIの活用推進を支援していく

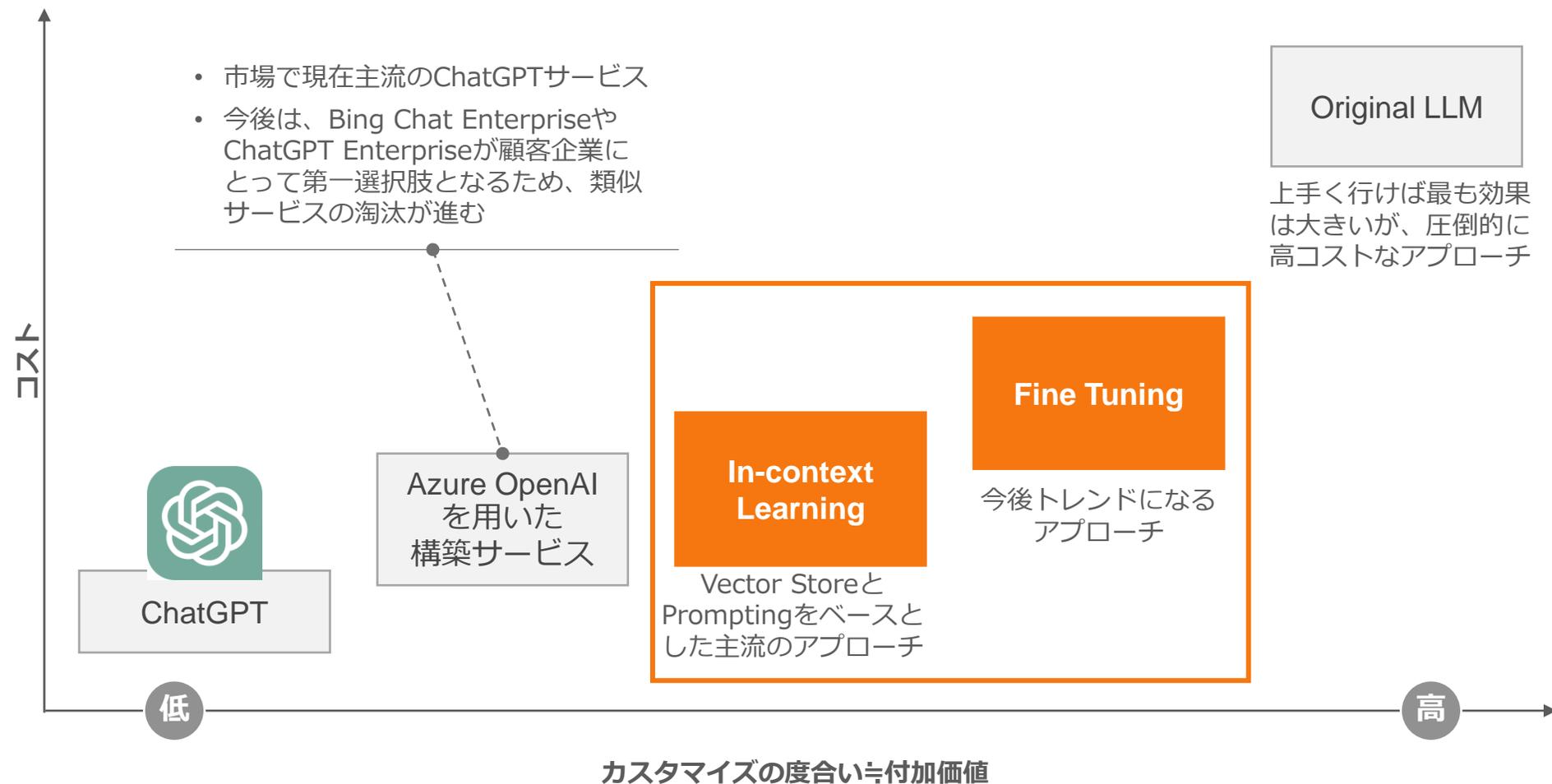
## **[Azure OpenAI Serviceリファレンスアーキテクチャ賛同パートナープログラムについて]**

Azure OpenAI Serviceリファレンスアーキテクチャ賛同パートナープログラムは、マイクロソフトが公開するAzure OpenAI Serviceリファレンスアーキテクチャに対し、賛同するパートナー様を認定する新たなパートナープログラムです。リファレンスアーキテクチャに賛同するマイクロソフト・パートナーを、そのソリューションと実績とともに広く紹介することで、AI導入に関するお客様の適切なパートナー選定の一助になるようご支援いたします。パートナープログラムに関する詳細はこちらの[Microsoft Partner Blog](https://www.microsoft.com/ja-jp/events/azurebase/blog/aoai-referencearchitecture-release/)をご覧ください。

- 当社は、今年5月に、Generative AIの応用を目的とした専門部隊（LLM Group）を設立  
ChatGPTをはじめとしたさまざまなGenerative AI技術を当社のAI SaaS戦略の中核と位置づけ、限られたリソースでより優れたAIサービスを提供する事で、社会のAIトランスフォーメーションの加速を目指し、開発を推進中
- 開発中の「HEROZ Knowledge System built with ChatGPT」について、この度β版のリリースを決定  
β版リリースに伴い、営業活動をより積極的に展開していく

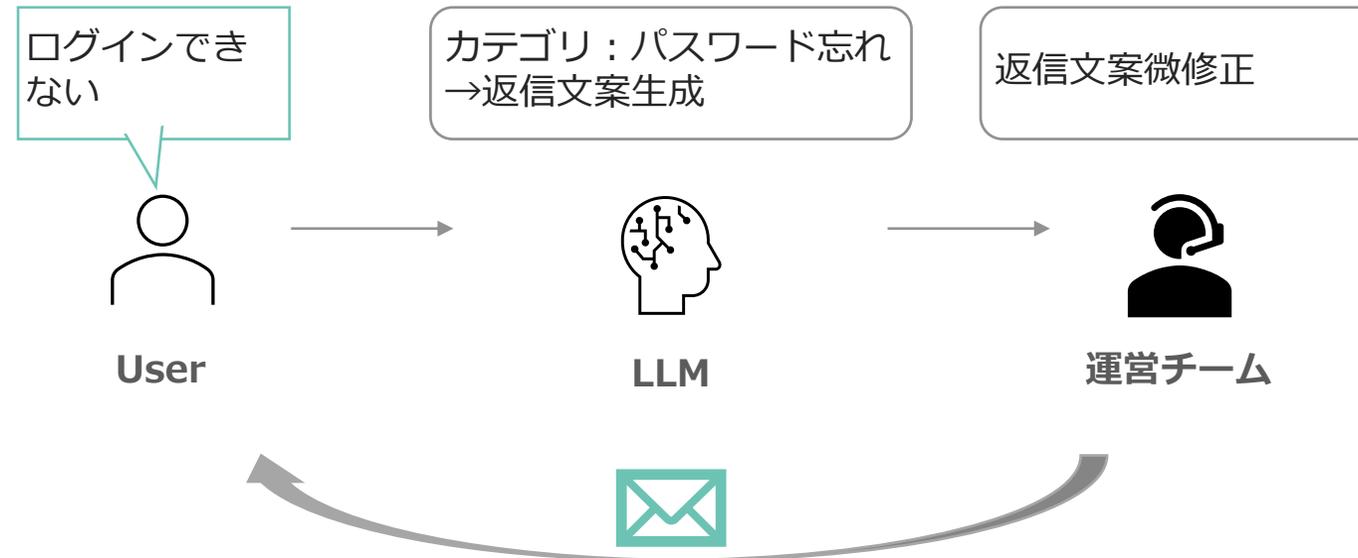


現状の市場での主流のサービスは、Azure OpenAIを活用した構築サービス  
当社は今後の潮流を見据えて、LLMを現実的なコストで、個別企業様のニーズに合わせたカスタマイズを提供



## 事例：CS業務におけるLLMを応用した高度化

将棋ウォーズでユーザから寄せられる様々な問合せを自動分類し、返答内容を生成する社内プロダクトを開発  
 今後はグループ会社やゲーム業界向けCSソリューションとして展開予定



### 成果

- 問合せ受領後、数十パターンあるカテゴリの中から**即座にどのタイプか分類し、返信案を生成**
- テンプレートを複数用意することで、ベテラン担当者の**品質を担保**
- 問い合わせ全数のうち、Human in the Loopで**約8~9割の問合せは効率的に応答可能**
- 経験が必要な業務が自動化されるため、**教育コスト・人件費が削減可能**

- 当社は、2023年8月11日（山の日）に放送済のラジオNIKKEI特別番組『AIガールと夏休み』の制作に技術協力を行った。番組内では、「ChatGPT」を用いて、AIとの対話へのチャレンジを実施。また、音声認識技術と音声合成技術を組み合わせることで、より人間らしい対話を実現
- 当社は今後も、高度なAIを軸にディープラーニング（深層学習）等の機械学習の研究開発や、ビジネスに実戦的な応用に対するチャレンジを継続していく

### 【ラジオ番組概要】

番組名：AIガールと夏休み

放送媒体：ラジオNIKKEI第1、[ラジコ](#)

放送日時：2023年8月11日（金）16:30～17:00

出演：かなで（AIガール）、嘉陽 光、橋本 和

使用サービス：OpenAI社提供のGenerativeAIチャットツール「ChatGPT」、音声合成技術を用いたテキスト読み上げソフトウェア「VOICEVOX:四国めたん」



## 「KAMIYAGURA-神櫓-」は、DM2C Studioが共同パートナーとして新たに参画 2024年のリリースに向け、鋭意開発中

HEROZ

- 当社とDEA社が共同開発中のトレーディングカードゲーム「KAMIYAGURA-神櫓-」について、新たにDMM GroupのDM2C Studioが共同パートナーとして参画。当社は、バトルシステムのロジック実装、デッキ構築におけるAI開発を担当
- 「神櫓-KAMIYAGURA-」は、NFT・暗号資産を活用し、デジタル上で新たな体験として実現することをコンセプトとした、次世代トレーディングカードゲーム。デザイン性の高いNFTカードの収集・取引ができるうえに、森羅万象に神が宿り、それらを信仰する人々と数多くの種族が共に暮らす壮大な世界観を楽しむことができる。2024年の配信を予定



- 2023年5月18日付で、ストラテジット社（連結子会社）にて「JOINT」をプレスリリース。年明けには正式に顧客へ提供していく予定であり、開発は順調に推移
- 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。

- HEROZは、当社のAIを、バリオセキュア社におけるマネージドセキュリティサービスの、ネットワークセキュリティの運用監視業務に適用し、今秋より運用を開始予定
- 従来は手作業で行われていた、セキュリティオペレーションセンター（SOC）の運用業務の一部を自動化する事で、人為的なミスの低減や24時間の監視体制の強化など、サービス品質を高める狙い。また、SOCにおけるマンパワーの削減・コストの削減が可能
- 今後も当社では、LLM Groupで培ってきた知見を活かし、マネージドセキュリティサービスにおける自動化領域の拡大や、「AI SOC」のOEM提供も視野に入れ、バリオセキュア社との共同プロジェクトを推進

The HEROZ logo in orange serif font and the Vario Secure logo in black sans-serif font are displayed side-by-side.

## 2024年4月期 第1四半期の 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、マネージドLAN/Wi-Fiをサービスリリース。2023年5月より販売を開始
- Endpoint Security ServiceのパートナーであるWithSecure社による、新規販売またはマネージドサービスの販売において特別な成績を収めたパートナーに対するGrowth Partner Awardに、バリオセキュア社がノミネート

## 今後の取り組み・事例

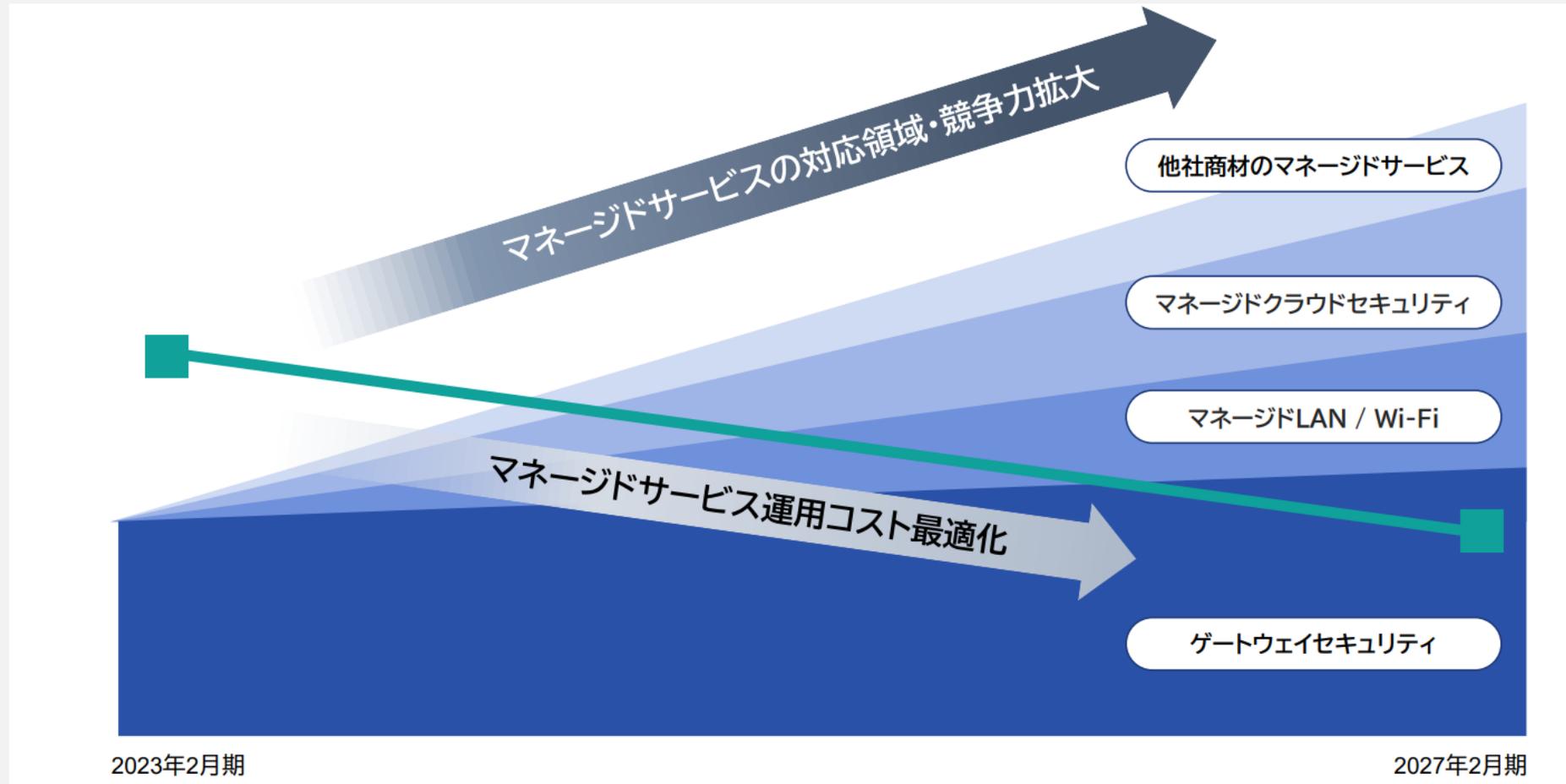
- **マネージドサービスの対応領域拡大・競争力強化**
  - ゲートウェイセキュリティに加え、LANからクラウドまでの対応領域の拡大、他社商材活用による競争力強化
  - AI活用による次世代運用基盤を構築し、安定的な収益基盤化を目指す
- **成長セキュリティ市場への参入**

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へむけ、当社サービスと連携するIDaaSの設計・開発を実施中
- **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採用の強化を実施  
また、マーケティング・インサイドセールスの組織体制を立ち上げ

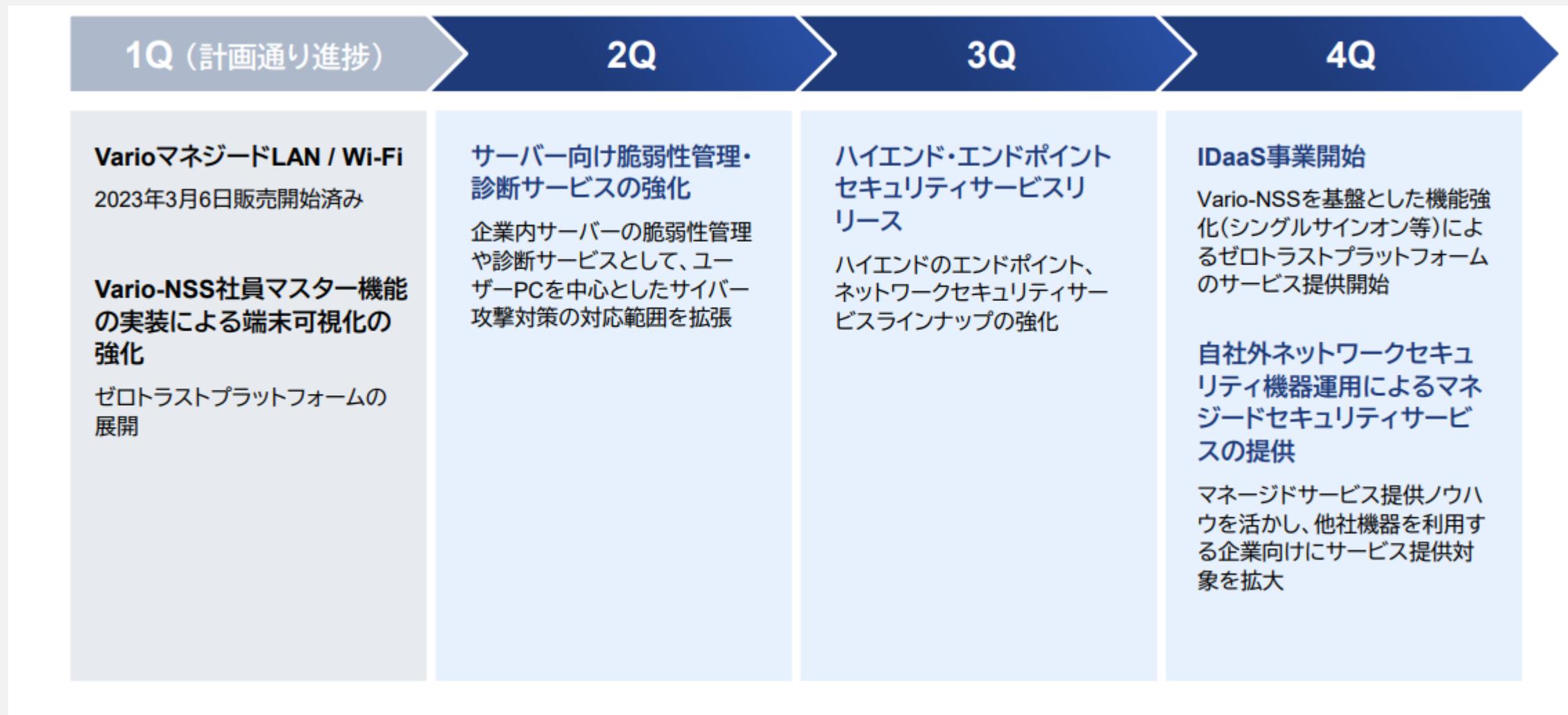
# 方針① マネージドサービスの対応領域拡大・競争力強化

- 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



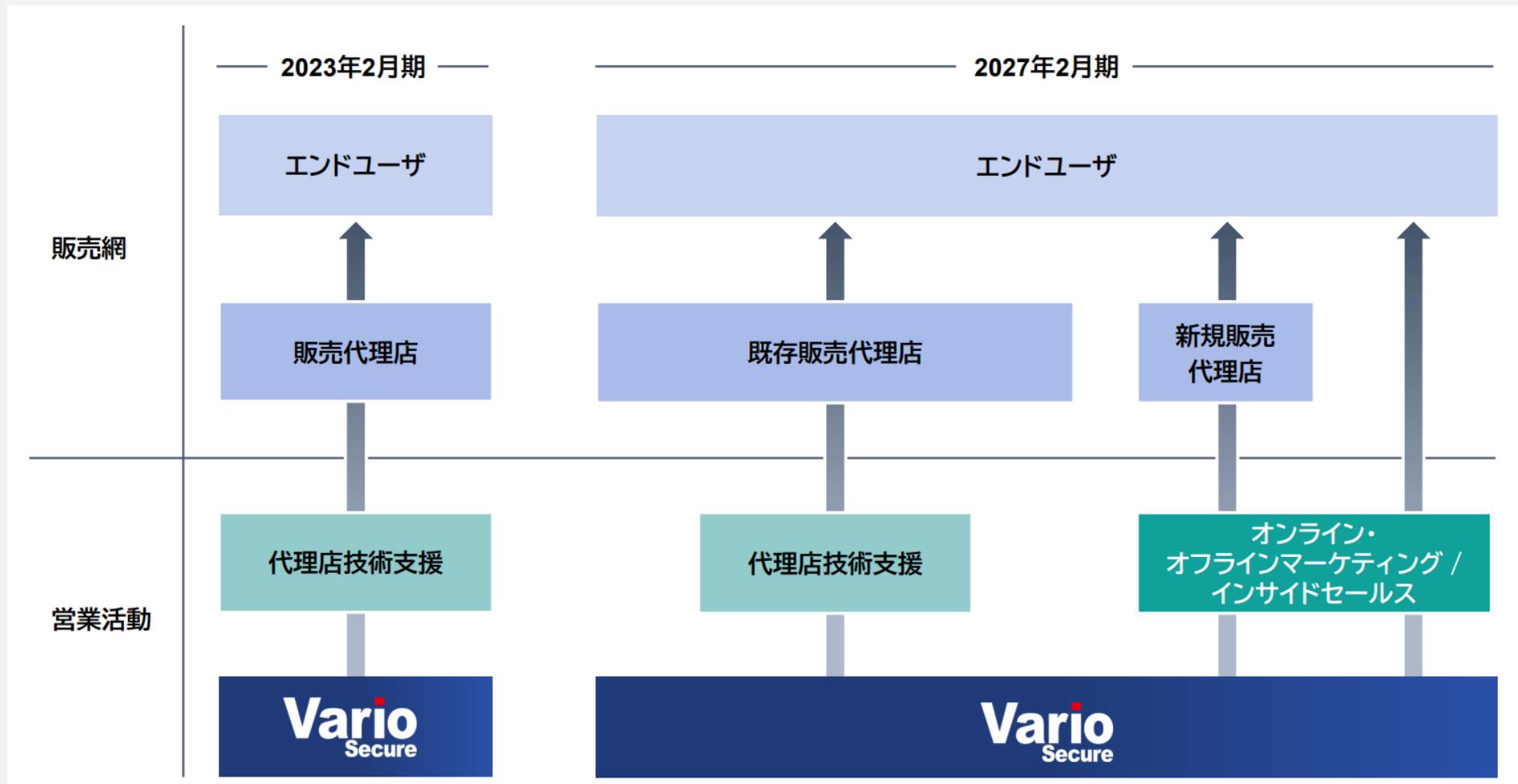
### ■ 既存サービスを活かしたゼロトラストセキュリティ領域への参入

1Qの進捗としては、VarioマネージドLAN/Wi-Fi を販売開始しており、サービスリリース計画は順調に推移



### 方針③ 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採用の強化を実施
- 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組織を立ち上げる等、積極投資を実施。今後も、強力なダイレクトセールス体制の構築を目指す



# 04

---

よくいただくご質問について

- 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. 2024年4月期の業績予想について、グループ化した2社の昨年業績を通期分取り込んだ数字に見えるが、HEROZ単体の成長についてはどの程度を見込んでいるか

⇒当社単体の数字目標については開示をおこなっておりませんが、将棋ウォーズを中心としたBtoC事業も10%程度、AIソリューション事業を提供するBtoB事業は10%を超える成長を見込んでおります

### Q2. LLM関連のプロダクトについて、ビジネスシーンにおいてChatGPTはどのような形での活用が可能だと考えているか

⇒ビジネスシーンにおけるChatGPTの活用方法として、最も身近なのが「調べ物の検索」であると考えております。一部では、ホワイトカラーの業務の3~4割は調べものに充てられていると言われておりますが、ChatGPTを用いて検索ツールを一元化する事や、状況を入力する事でそれに適した回答を用意可能な点で、ChatGPTはビジネスの効率化に大きく貢献できると考えております。特に、ChatGPTは誰もがAIを活用できる点が利点であり、誰もがAIを活用していく時代が近づいてきたものと思料しております

### Q3. HEROZのLLMプロダクトが、他の製品と差別化できている点を教えてほしい

⇒当社のLLMプロダクト「HEROZ Knowledge System built with ChatGPT」の特徴としては、顧客の業界や部門、また各社特有の事情に対応して、業界情報や法規類、各社の事例等を読み込ませ、現場での実業務において活用が可能となるようなチューニングを行う点となります。上記を実施する事により、最新の正しい情報に基づいた回答や、各社の状況に合わせたより具体的な内容の回答が可能となります

- 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

**Q4. 現状では、バリオセキュア社のマネージドセキュリティサービスがグループのリカーリング売上の大半を占めているが、今後、マネージドセキュリティサービス以外でのSaaS売上が増加する見込みはあるのか**

⇒ご指摘の通り、現状では、バリオセキュア社のマネージドセキュリティサービスが当社グループのリカーリング売上の多くを占めており、解約率の極めて低い、質の高い売上となっております

今後は、LLM関連プロダクトや、ストラテジット社が開発しているSaaS間連携システム「JOINT」等をはじめとするSaaS型製品のリリースにより、グループ全体でリカーリング売上の増加を見込んでおります

**Q5. 今後のグループ戦略について、今後も積極的なM&Aに取り組む予定はあるか**

⇒今後のグループ戦略として、引き続き「AI SaaS」を掲げ、M&Aを含む投資を積極的に行ってまいります

# 05

---

## 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、コーエーテッ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

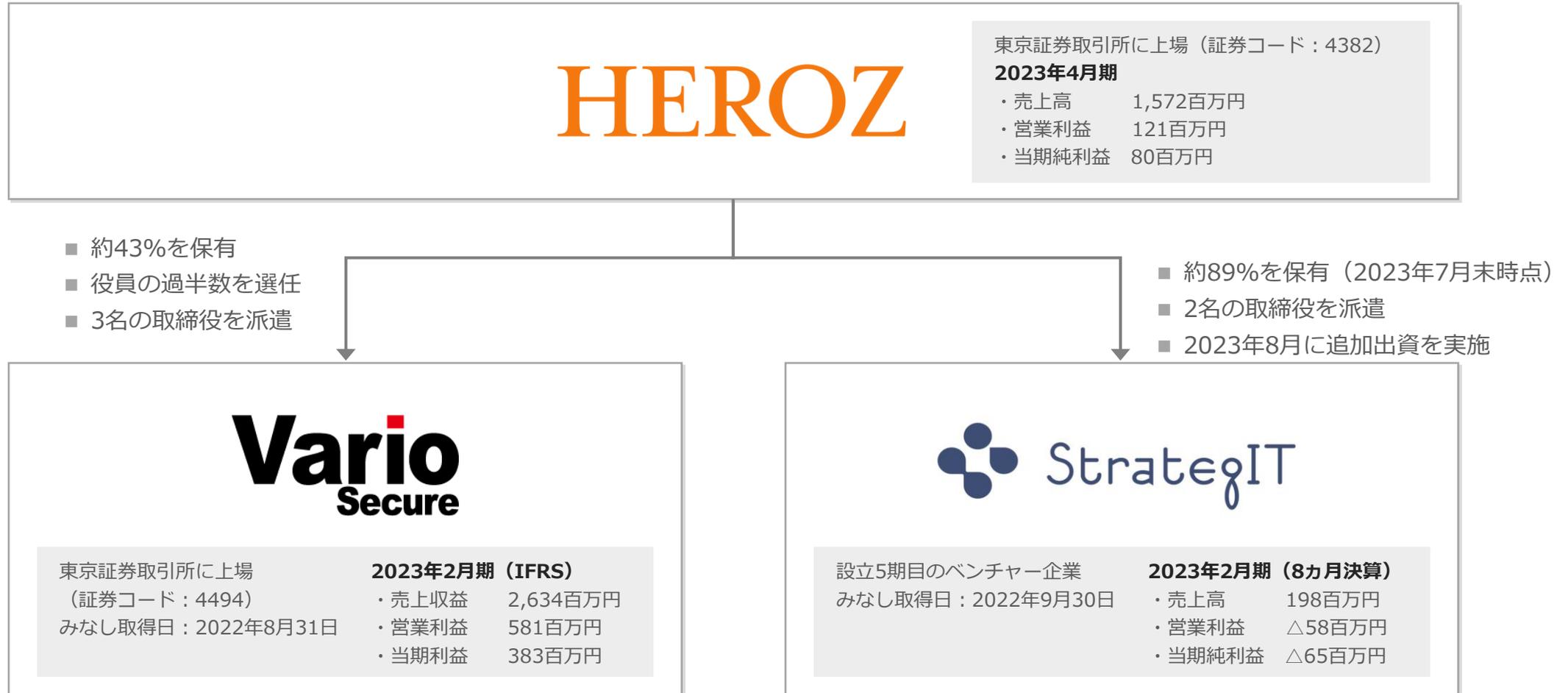
- コアなファンしか見ても楽しめない
- 将棋は自ら指して楽しむもの

- 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

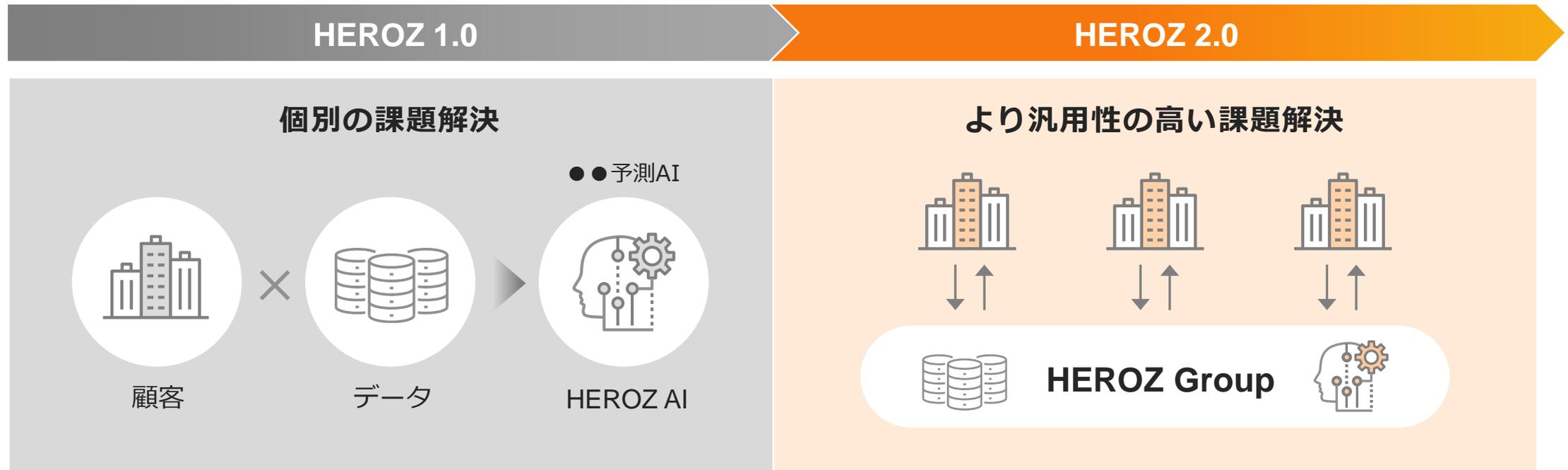
バリオセキュア株式会社および株式会社ストラテジットの2社をグループ会社化したことに伴い、当社は下記のグループ経営体制へ移行。3社を合算した売上は約48億円規模に（今期業績予想）



# 06

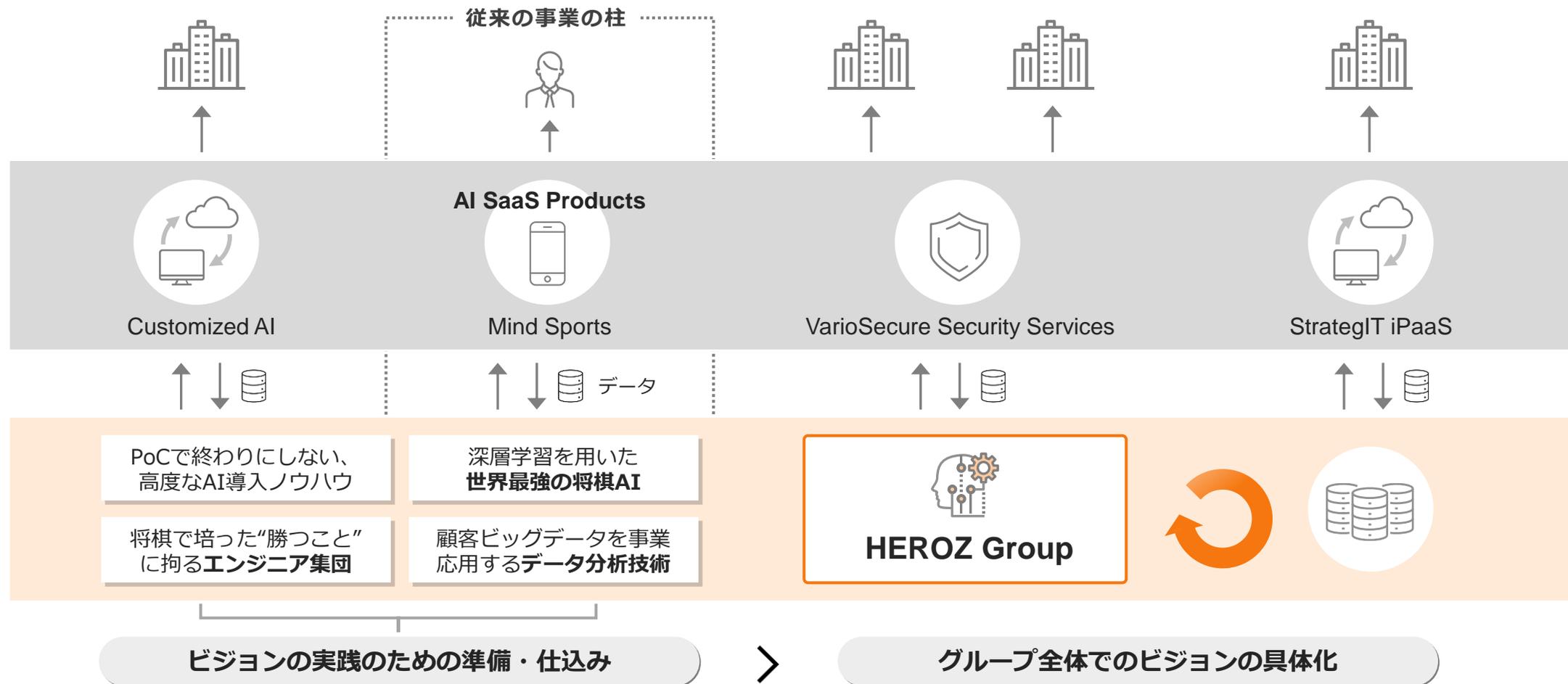
## 參考資料

- 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）

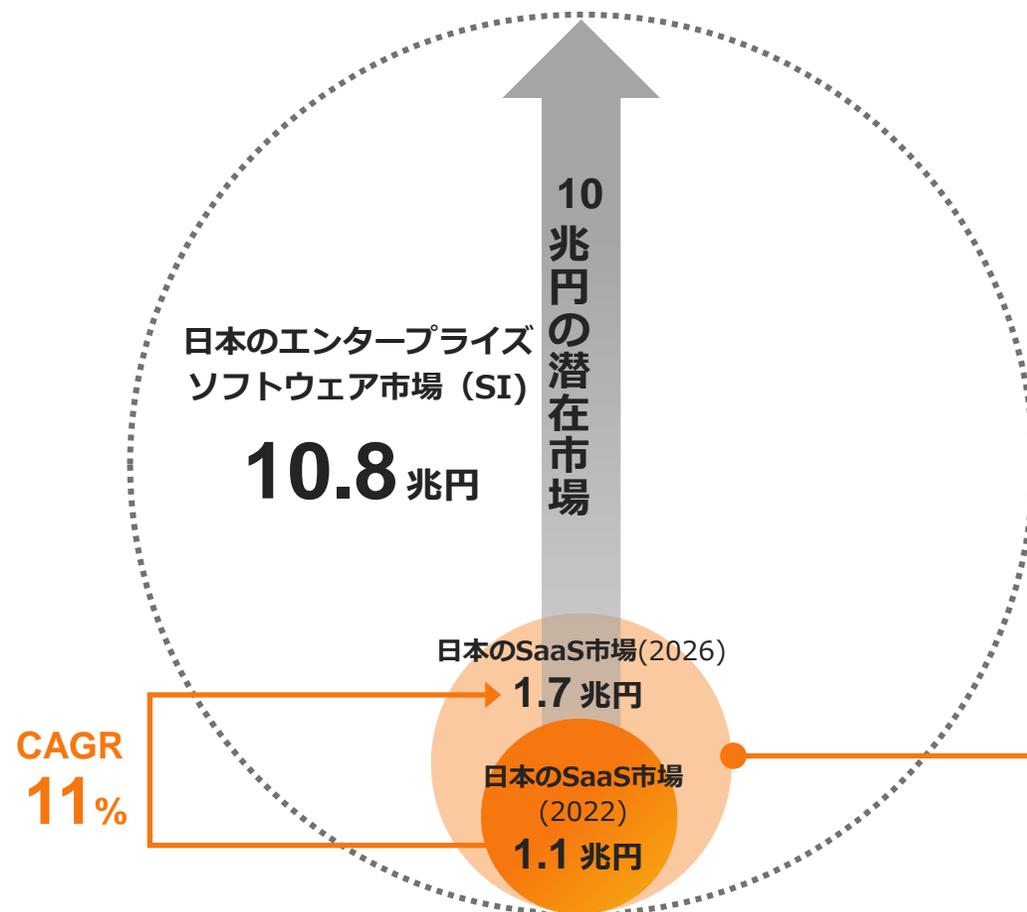


将棋AIを通じて培ったアルゴリズム・AI開発のコア技術と個別の課題解決を通じて蓄積した高度な実装ノウハウをいかし、IntelligentなSaaSの実現することで、より広範にAIを社会に展開する

- 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

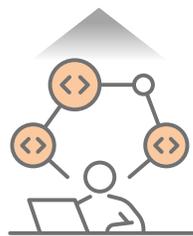
複数SaaSを導入することで運用管理にかかる負荷が増大

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

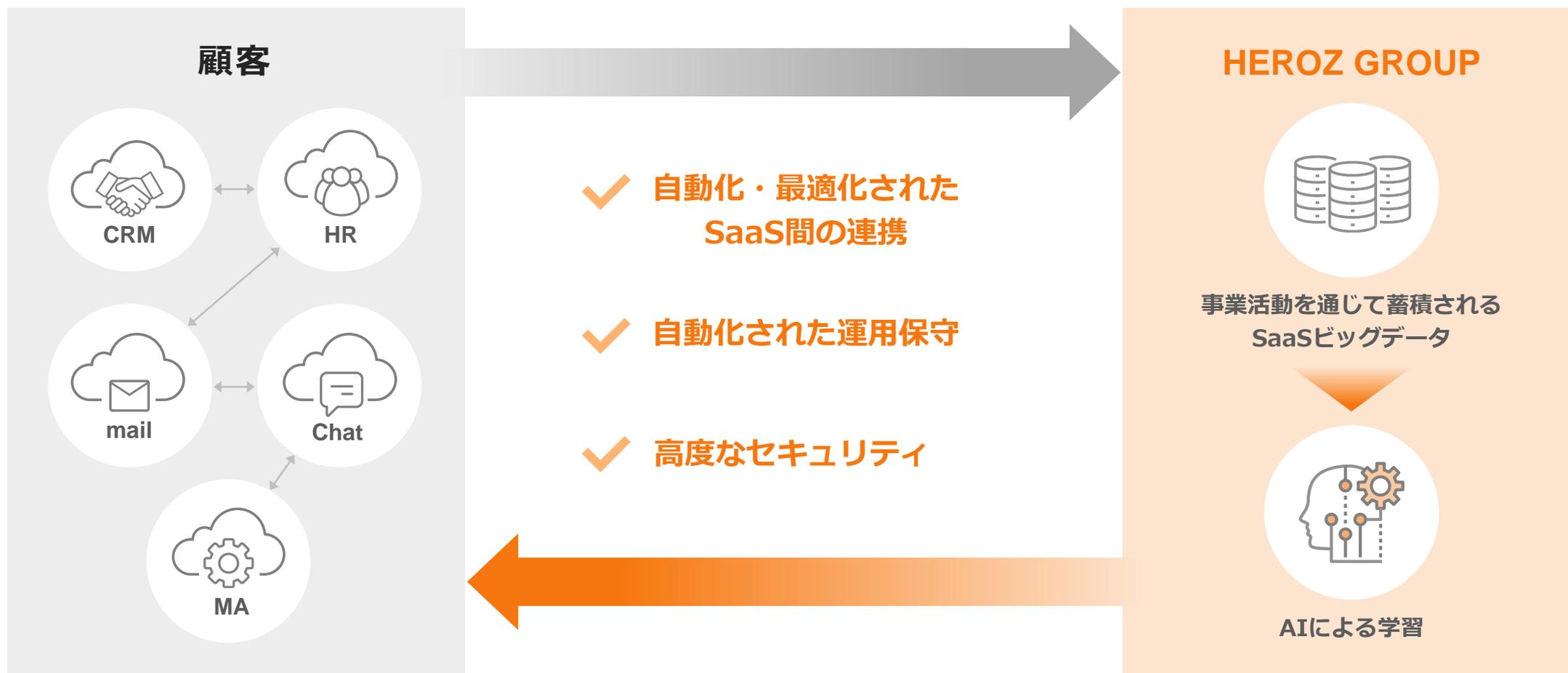
- 複数のSaaSを扱うことが当たり前になって来ており、管理コストが肥大化しつつある
- 故に、各SaaS内で管理されている情報の整合性を取り、一元管理するためのマイグレーションサービスが求められている

iPaaS



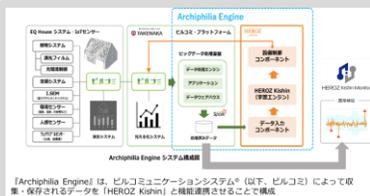
プロダクトの価値を高めるマシンリソース

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



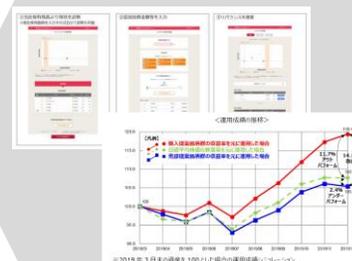
## 竹中工務店様 ～構造設計～

## 東洋エンジニアリング様 ～EPC強靱化システム～



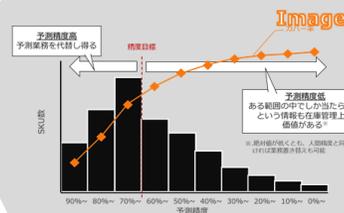
コンストラクタビリティに関するリスク検知AI

## 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	81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	<a href="https://www.variosecure.net/">https://www.variosecure.net/</a>		
▶ 認証	ITSMS(ISO20000)、ISMS(ISO27001)、プライバシーマーク		

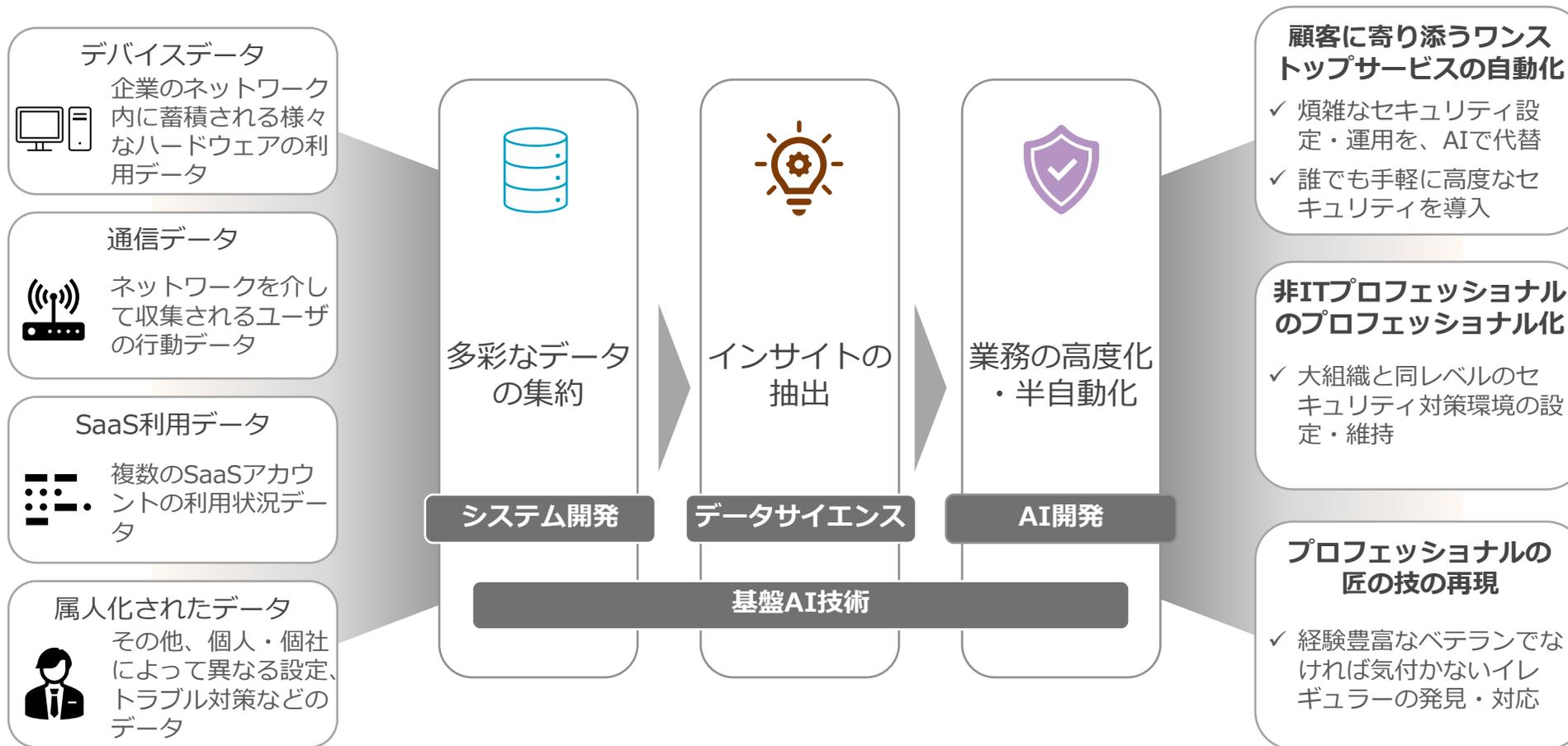
※正社員、契約社員、嘱託社員の合計



※ 2023年5月末時点

2023年9月より、代表取締役が稲見氏から梶浦氏に変更となっております。

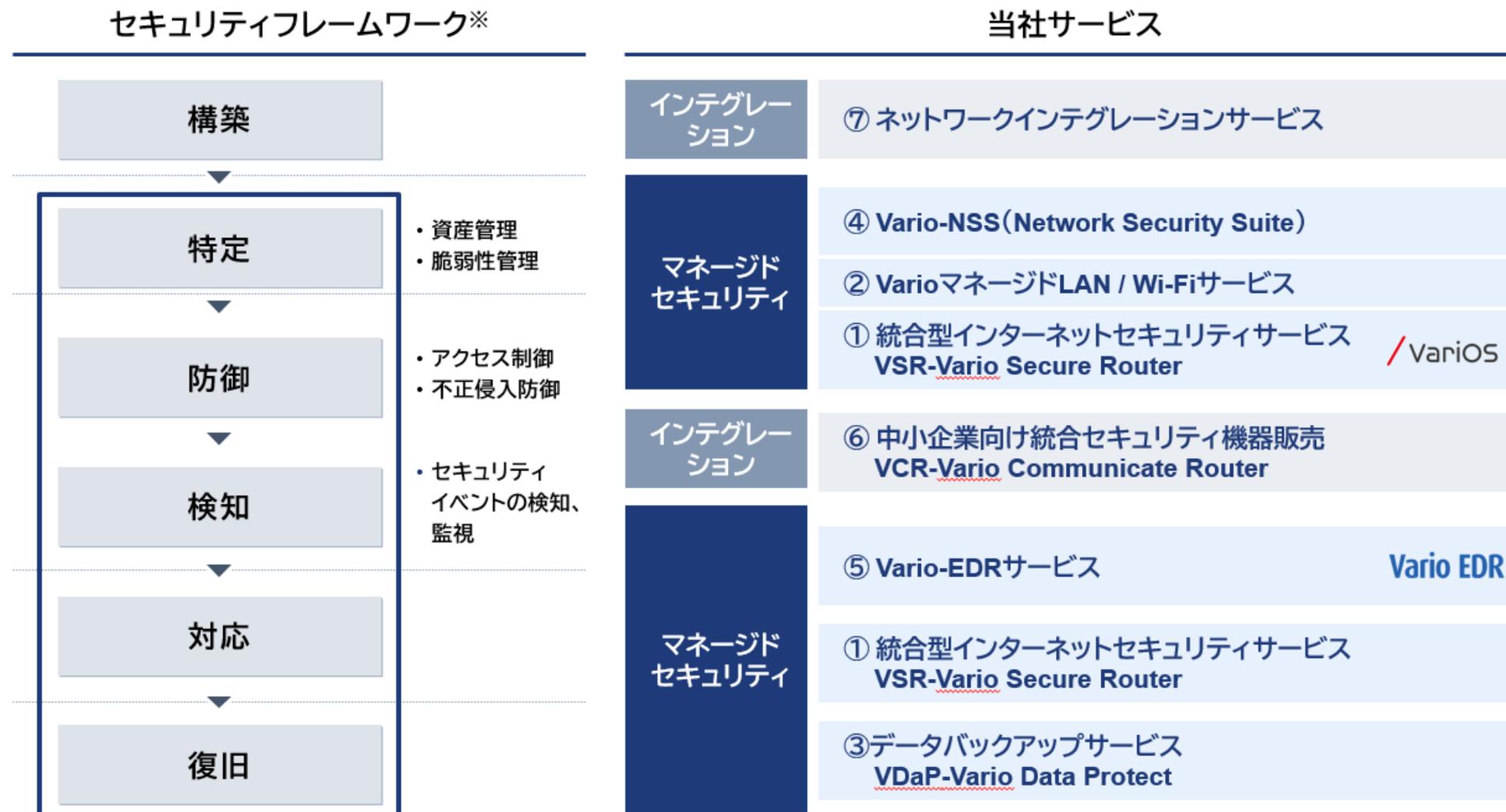
企業が持つ様々なデータを活用することで、AIの力でゼロトラスト時代の新しい安心・安全を顧客に提供し、企業の安心安全を足元から支え、デジタルトランスフォーメーションを支援



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

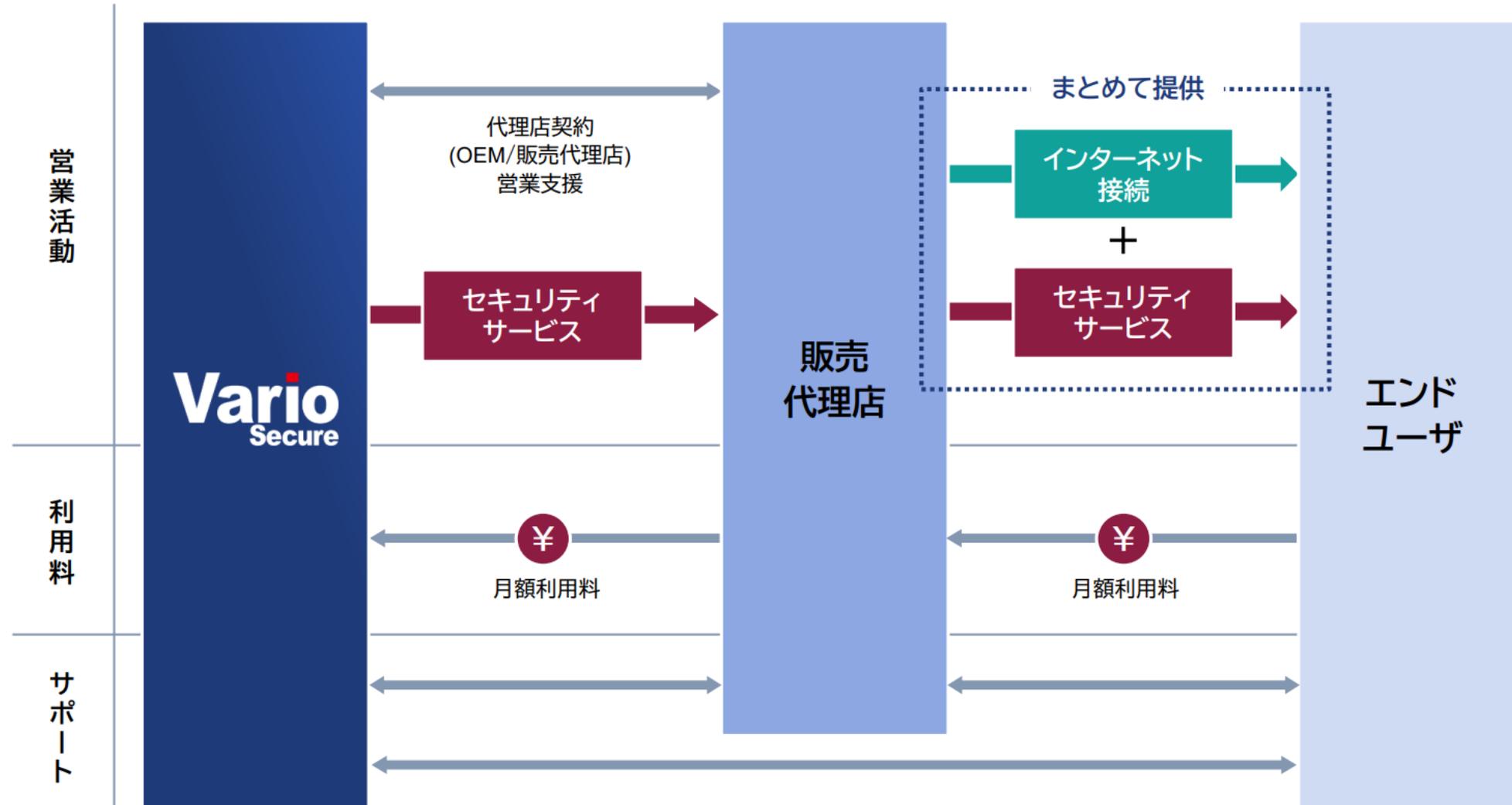
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る</p>  <p>/ VariOS</p> <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心</p>  <p>中小企業向け統合セキュリティ機器 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 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（2023年7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	<a href="https://www.strategit.jp/">https://www.strategit.jp/</a>

## 「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