

HEROZ

2024年4月期 第3四半期 決算説明資料

2024年3月8日

目次

1. 決算ハイライト
2. 2024年4月期 第3四半期累計連結業績
3. 通期業績予想の修正について
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3四半期累計 業績サマリ

- 当第3四半期累計は、売上高 3,631百万円（前年同期比93.2%増）、EBITDA 730百万円（前年同期比107.0%増）、営業利益 402百万円（前年同期比105.6%増）で着地
- AI/DX 事業は、顧客獲得活動が功を奏し、上期に前年同期比約20%の成長を実現したHEROZ BtoBは、当第3四半期単体もYoY+22.7%の増収を継続。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

AI SaaSビジネス モデルへの転換に向けて

- 当社のLLM専任部隊は、2月1日に、生成AIを用いてビジネスをリードするエンタープライズ向けの“AIアシスタント”SaaS「HEROZ ASK」のアーリーアクセス版（有償版）をリリース。クローズドβ版のトライアルユーザーによるフィードバックを受け、ユーザーインターフェイスのやセキュリティ面で大幅に改良
- ストラテジットは、2月5日に、SaaSベンダーの為のSaaS間連携アプリ「JOINT iPaaS for SaaS」の有償版をリリース。ストック型の収益モデルへの転換を進める

通期業績予想の修正

- 業績の進捗率が順調であることに加え、エーアイスクエア社の連結子会社化、及びバリオセキュアの株式の減損に伴う一部のれんの一括償却（特別損失）の計上を受け、**通期業績予想の修正を発表**
- 売上高は48.5億円（対期初予想比1.0%増）、EBITDAは9.2億円（対期初予想比15.0%増）営業利益は4.5億円（対期初予想比12.5%増）を目指す
- エーアイスクエア社のPLは、通期で5か月分（第3四半期:3か月分、第4四半期:2か月分）を取り込む

02

2024年4月期 第3四半期累計 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125百万円、株式報酬費用31百万円、のれん償却費140百万円、敷金償却1百万円、棚卸資産評価損27百万円）
なお、のれん償却費に特別損失分は含まれない
- 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
エーアイスクエア社 12年（273百万円）※2023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

3,631百万円
〔前年同期比+93.2%〕

EBITDA

730百万円
〔前年同期比+107.0%〕

営業利益

402百万円
〔前年同期比+105.6%〕

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

3,328百万円
〔前年同期比+15.9%〕

リカーリング売上比率

63.0%
〔前年同期比+8.6%pt〕
第3四半期累計期間比

AI Security
リカーリング解約率

0.6%
〔前年同期比±0.0%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、エーアイスクエアのパッケージ収益の合算

** 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

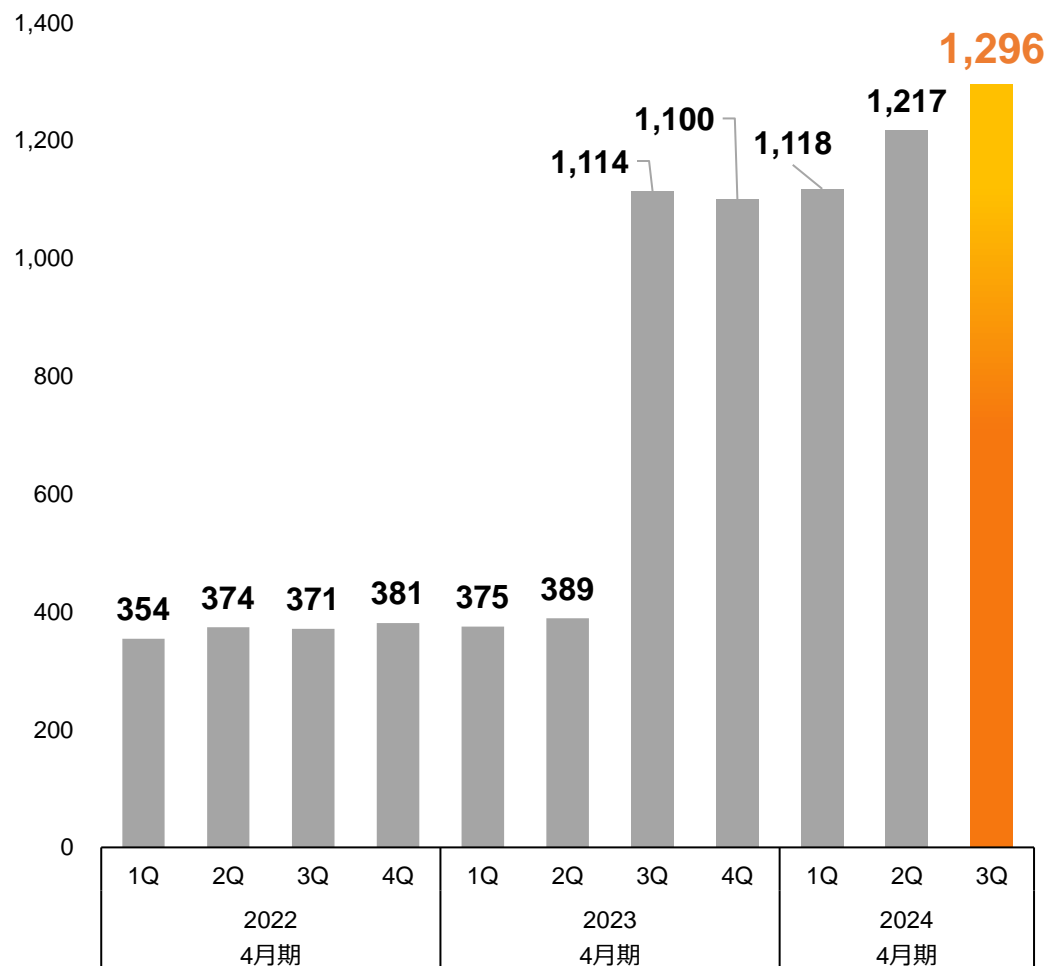
2024年4月期 第3四半期累計連結業績

- 売上高は、営業体制の強化や、「棋神ラーニング」の好調に伴い、オーガニックのBtoB、BtoC事業が大幅成長を継続
- 今第3四半期より、株式会社エーアイスクエアを連結業績に取込み

(単位：百万円)	2023年4月期 第3四半期累計 (連結)	2024年4月期 第3四半期累計 (連結)	前年同期比 成長率	期初業績予想	業績予想 進捗率
売上高	1,879	3,631	+93.2%	4,800	75.7%
EBITDA	352	730	+107.0%	800	91.3%
営業利益	195	402	+105.6%	400	100.7%
経常利益	161	343	+112.7%	385	89.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△518	△921	—	30	—

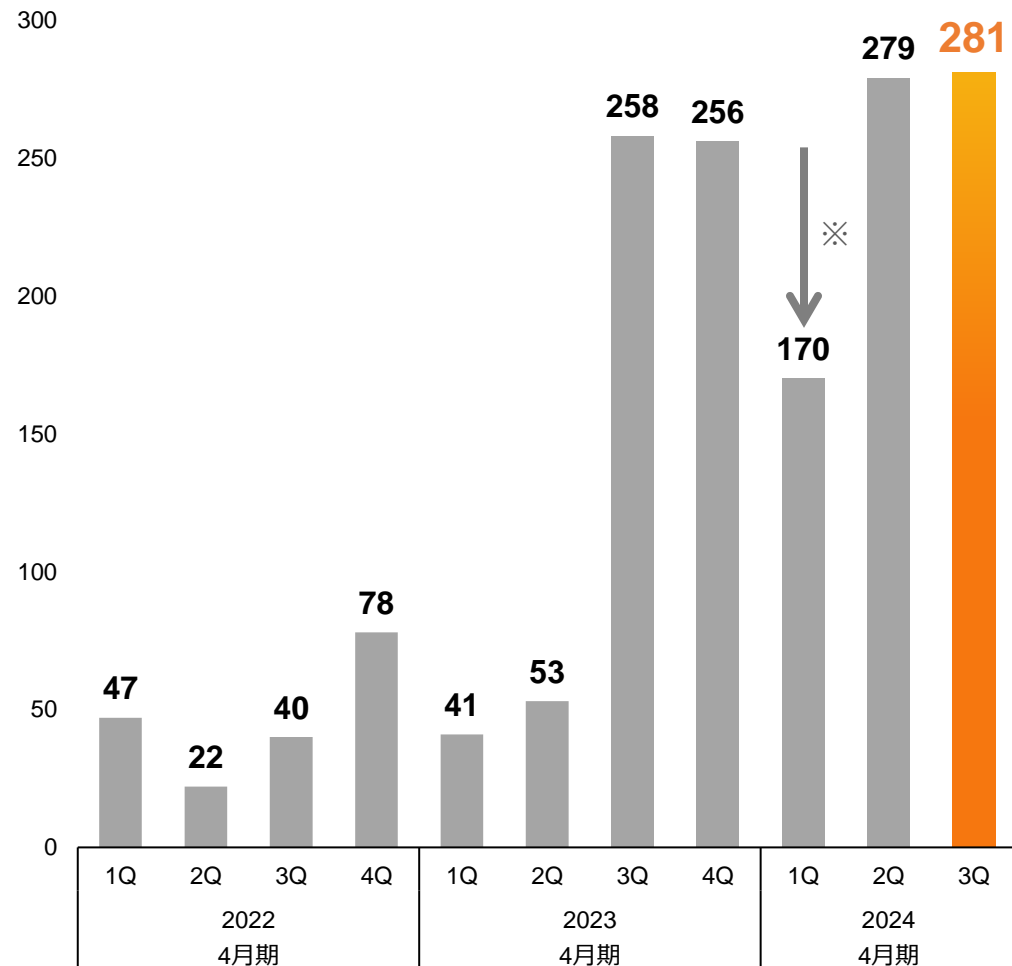
売上高の推移

(単位：百万円)



EBITDAの推移

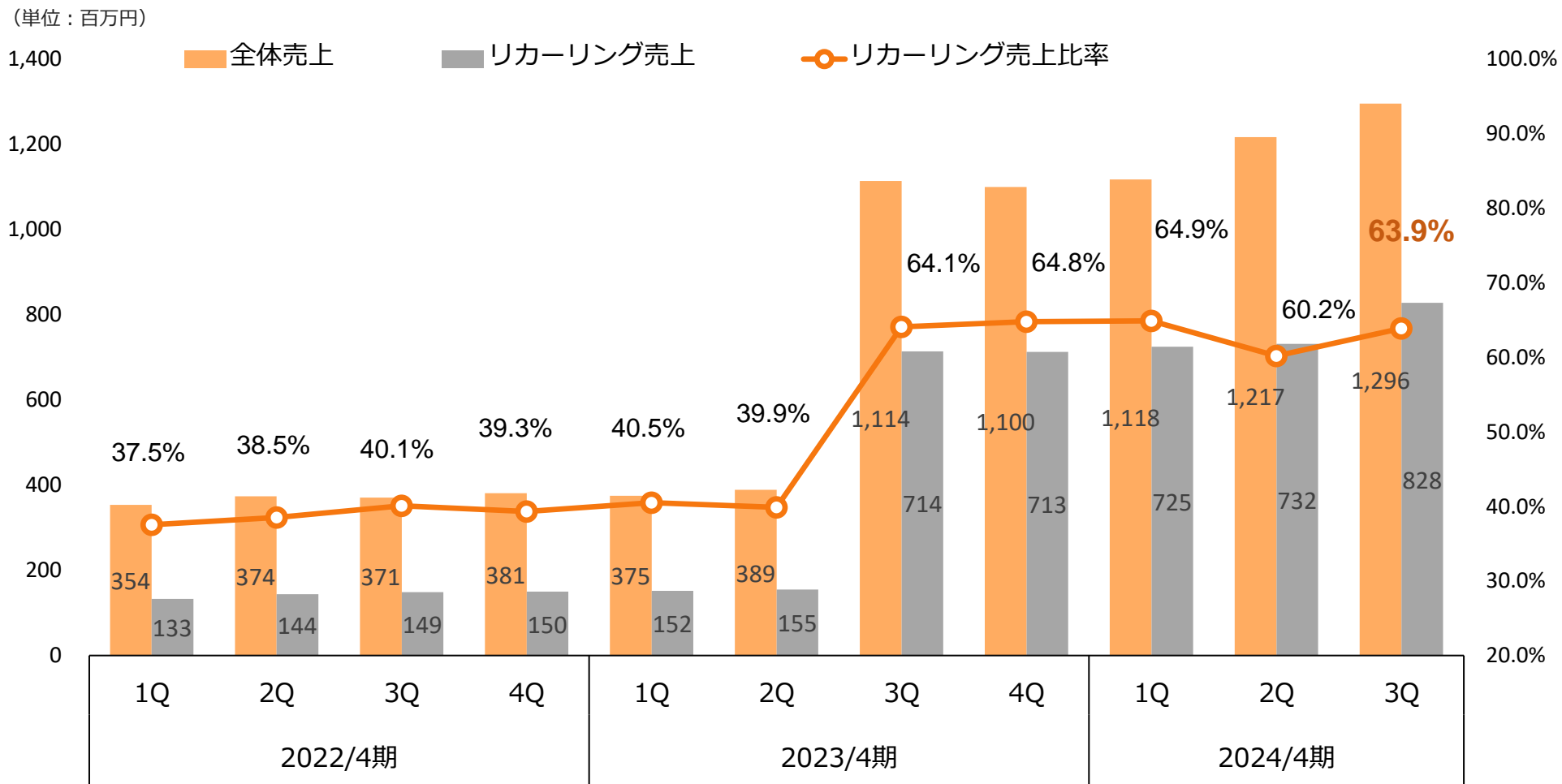
(単位：百万円)



※ 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

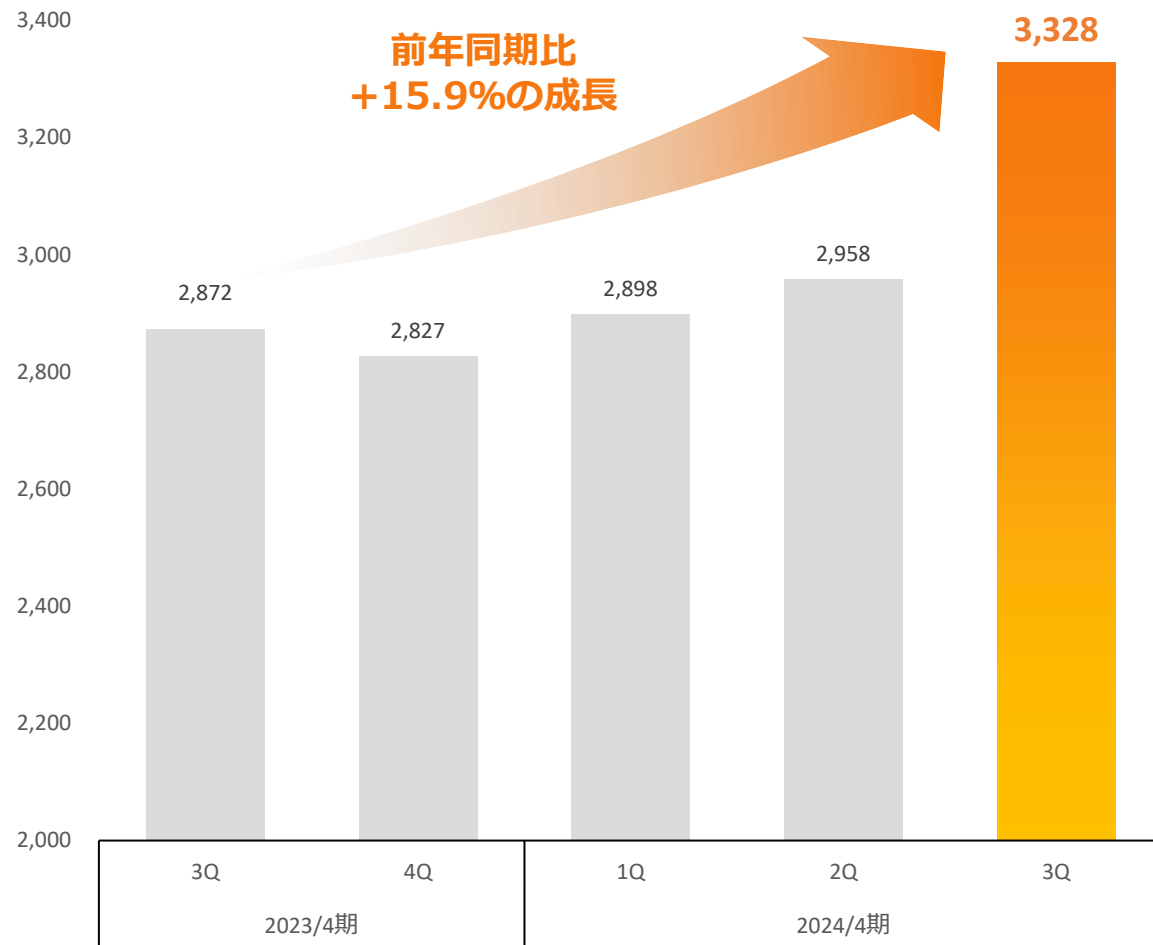
- 第2～3四半期にかけて、ソリューション型の初期設定売上が大幅に増加した影響でリカーリング売上の比率はやや低下したが、リカーリング売上高は継続して増加傾向
- 2月に、「HEROZ ASK」及び「JOINT」の有償版が提供開始し、今後は本格的なリカーリング型の売上増加を見込む



※当スライドのリカーリング売上比率は、四半期単体の数字を計算の上開示

(単位：百万円)

ARR推移

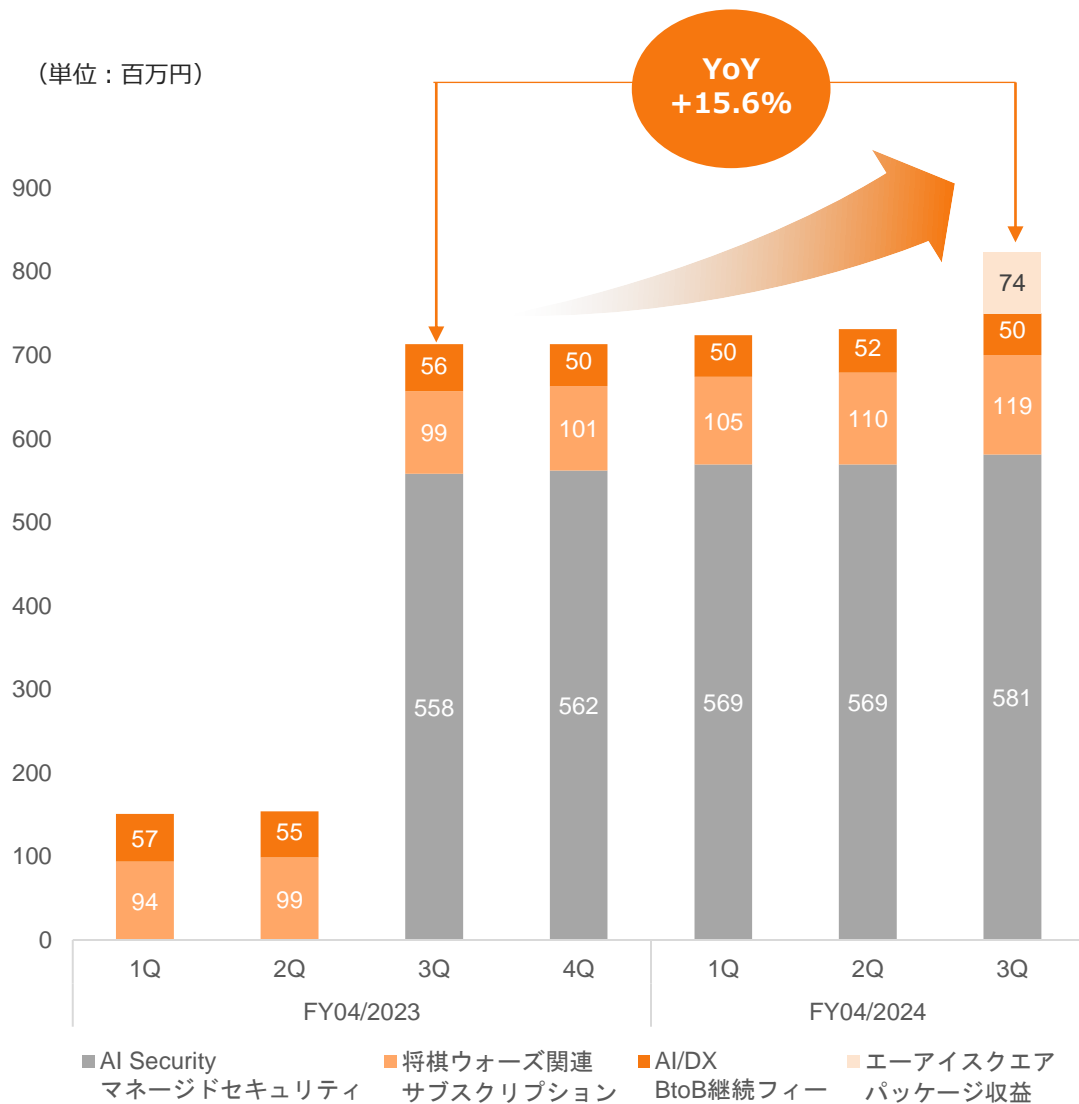


ARRは大きな成長を実現

前年同期比成長+**15.9%**
グループ全体のARRは**3,328**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、エーアイスクエア社の継続売上及び、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
- 成長要因は、エーアイスクエアの連結グループ入りに伴う売上貢献の他、HEROZのBtoCの「将棋ウォーズ」や「棋神ラーニング」が非常に好調の為

リカーリング売上内訳推移（四半期別）



売上内容

エアースクエア パッケージ収益

エアースクエアによる、コンタクトセンター向けのパッケージ売上を計上

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

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+9.1%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

今後の見通し

コールセンターへ向け売り上げ拡大

グループ内での営業体制の連携により、新規顧客へのアプローチを加速

複数の新規SaaSプロダクトを展開

「HEROZ ASK」「JOINT」の有償版を2月にリリース済

将棋ウォーズ経済圏の確立

「棋神ラーニング」は好調な滑り出しののち、堅調にユーザー数を増加

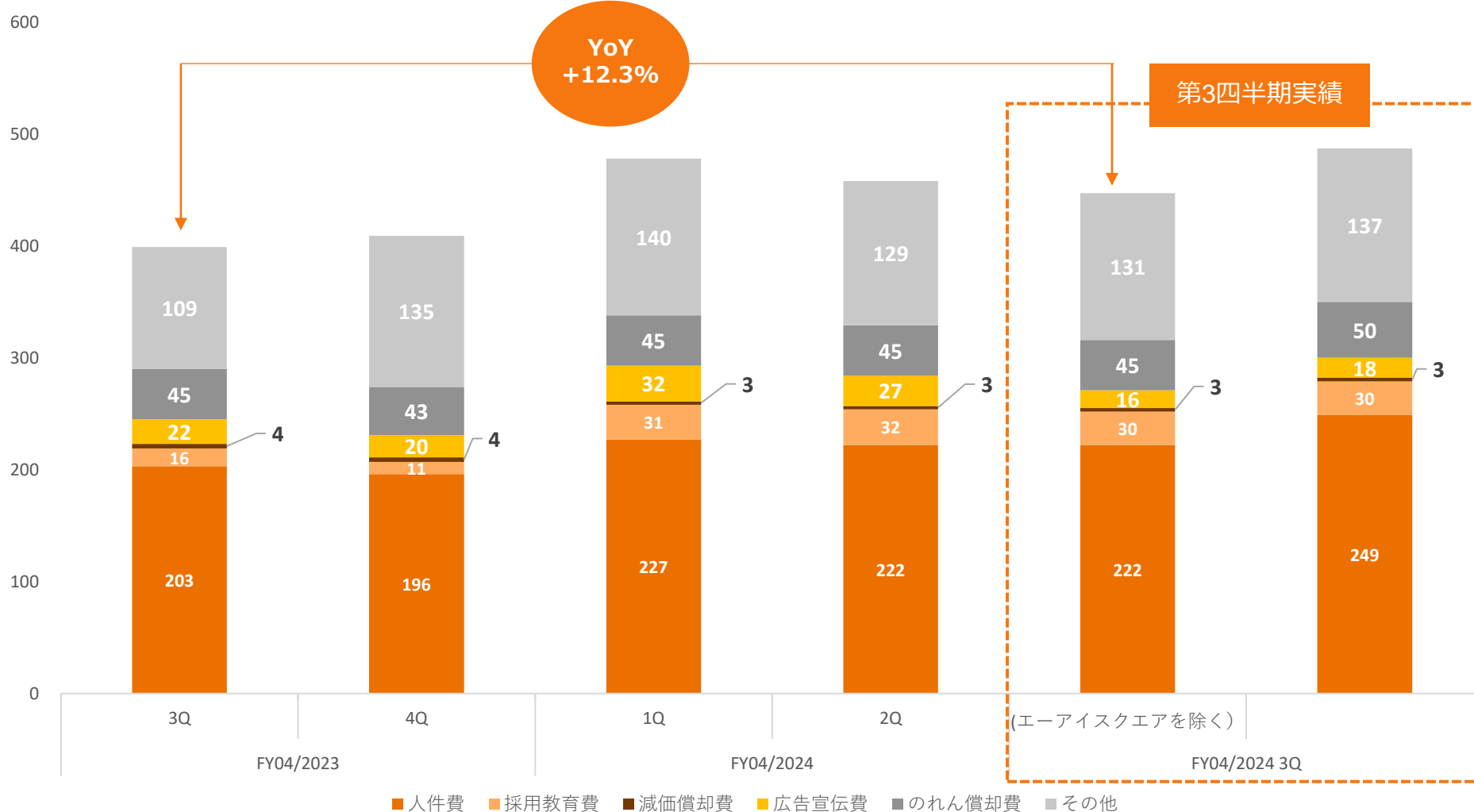
成長セキュリティ産業への参入

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

販管費内訳推移（連結）

- 販管費はコストコントロールに努める方針
- Q3はYoYで12.3%の増加となっているが、主に株式報酬制度の導入等により人件費等が増加した影響。コーポレート機能に携わる人員は微増であり、Q2とほぼ同水準で推移

(単位：百万円)



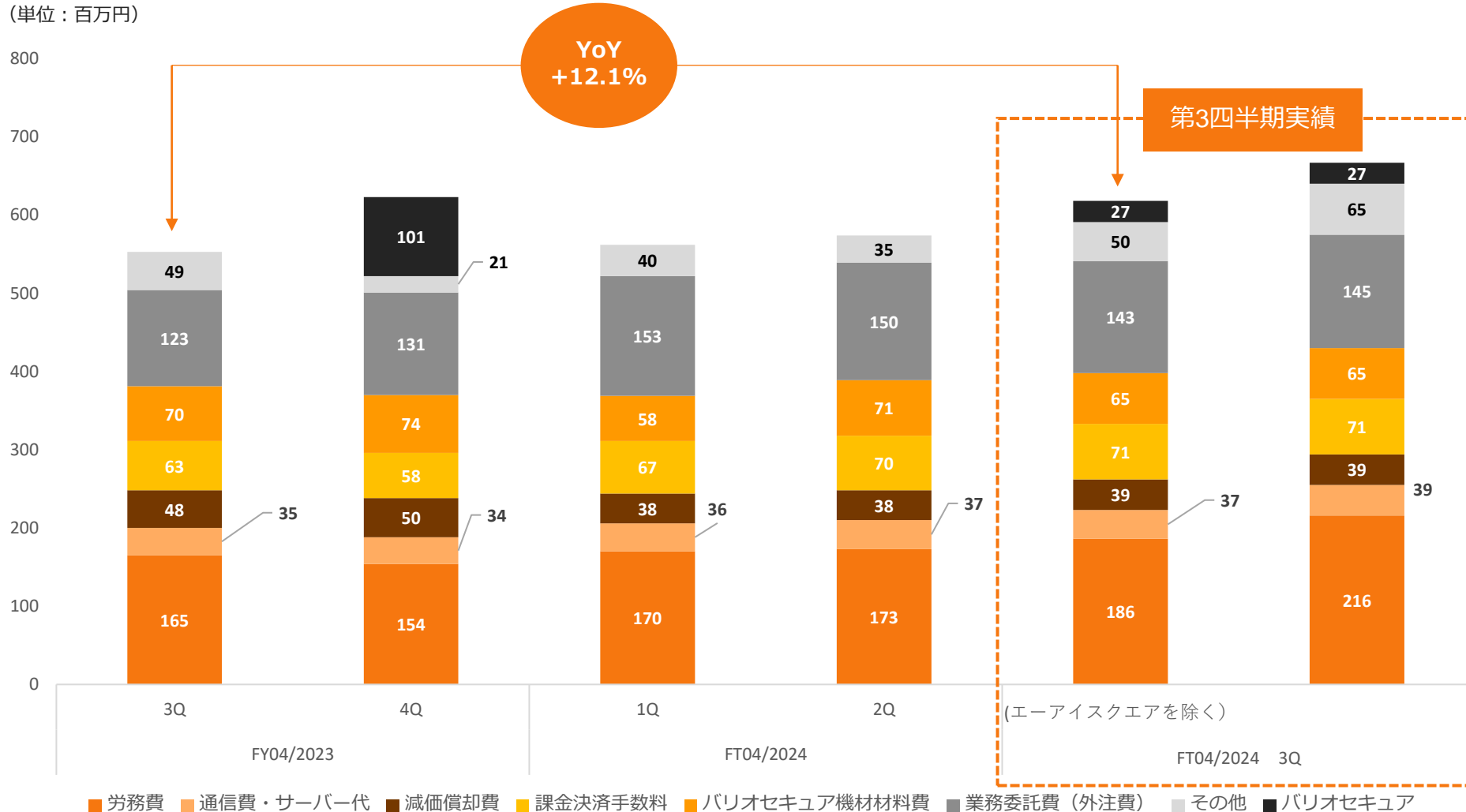
積極的な人的投資を実施

- 株式報酬制度を導入し、人件費総額は昨年よりも増加。コーポレート機能に携わる人員自体は微増
- 一方で販管費総額はQ3とほぼ同水準で推移し、コストをコントロール
- 採用費はダイレクトリクルーティングの活用により、採用とコスト削減の両立を実現
- 当社SaaSプロダクトのローンチに向け営業人材の採用を計画

売上原価内訳推移（連結）

- 売上成長に向けて、エンジニア職やビジネス職を中心として積極的に採用は継続
- グループ全体で大幅な成長を実現する一方で、外注費については適切にコストをコントロール

(単位：百万円)



計画的な投資を継続

- 業績成長のため、積極的な人的投資を行い、グループ全体で売上原価の労務費は増加させていく方針
- 一方で、業務委託費（外注費）は安定しており、適切にコントロールを実施
- バリオセキュア社にて棚卸資産の評価減の一過性費用を計上

セグメント別業績：2024年4月期 第3四半期累計

- AI/DX事業は、M&A及びオーガニックの成長により引き続き増収。EBITDAマージンも38.1%と高い収益性を実現
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは43.2%と高い収益性を維持

		2023年4月期 第3四半期累計 (連結)	2024年4月期 第3四半期累計 (連結)	前年同期比	前年同期比 (HEROZ単体)
(単位:百万円)					
AI/DX 事業	売上高	1,232	1,668	+35.4%	+14.8%
	セグメント利益	370	526	+42.1%	+53.5%
	EBITDA	466	636	+36.5%	+27.2%
	EBITDAマージン	37.8%	38.1%	+0.3%pt	-
AI Security 事業※	売上高	647	1,974	+204.9%	-
	セグメント利益	221	634	+186.3%	-
	EBITDA	282	852	+201.3%	-
	EBITDAマージン	43.7%	43.2%	△0.5%pt	-
セグメント利益調整額※		△396	△758	-	-

※ 2023年4月期3四半期よりセグメント情報を開示

AI/DX事業の2023年4月期累計はHEROZの1-3Qの累計と、ストラテジット社の3Qの合算の数値、AI Security事業の2023年4月期累計はバリオセキュア社の3Qのみの数値、セグメント利益調整額△758百万円は、各セグメントに配分していない全社費用を計上

- 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、及びエーアイスクエア社の展開するコンタクトセンター領域のサービスを展開
- 今期第3四半期は、上期に引き続き、HEROZのBtoBで前年同期比20%以上の成長を実現

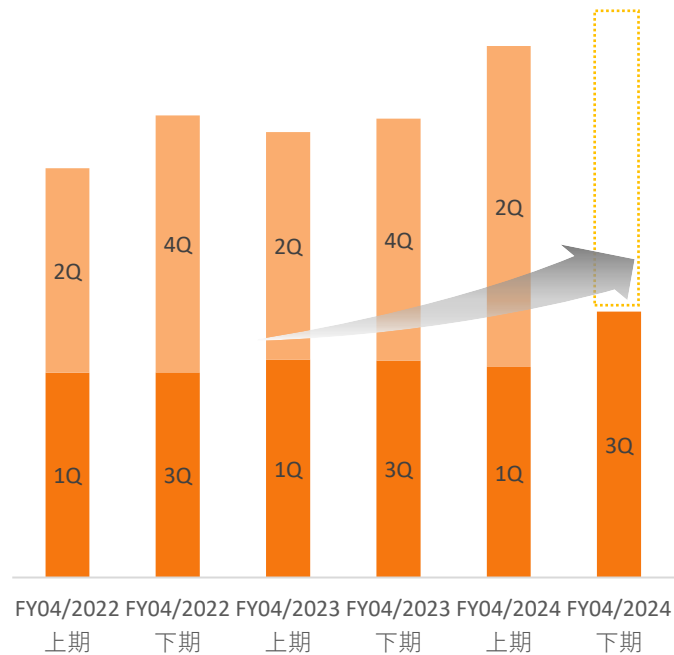
	2024年4月期 第3四半期累計	
(単位：百万円)		
売上高	1,668	リカーリング売上比率 33.9%
営業利益	526	営業利益率 31.5%
EBITDA	636	EBITDAマージン 38.1%

BtoC、BtoB共に、オーガニックで大幅成長

- 将棋ウォーズ関連の売上は、第1-2四半期に大幅成長した売上高からさらに上振れて着地
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、第2四半期以降案件の稼働が増加傾向にあり、今四半期も前年同期比で大幅増収の着地となった。「HEROZ ASK」の有償版提供を開始し、今後はリカーリング売上の獲得を進めていく
- エーアイスクエア社は、今期黒字での着地見込み

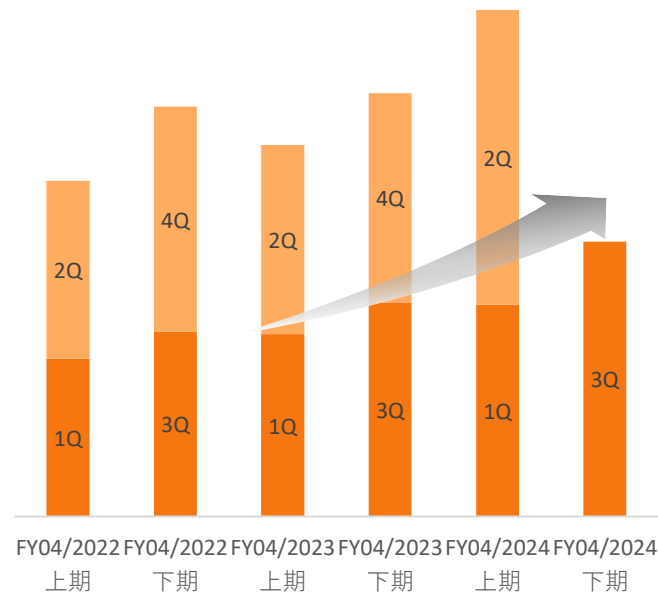
HEROZ BtoB事業 売上推移

- ・当期上期は、前年同期比+19.4%の成長を実現
- ・第3四半期も前年同期比+22.7%と成長を維持しており、下期全体で前年同期比+25%の増収を見込む



BtoB事業 四半期別稼働案件数

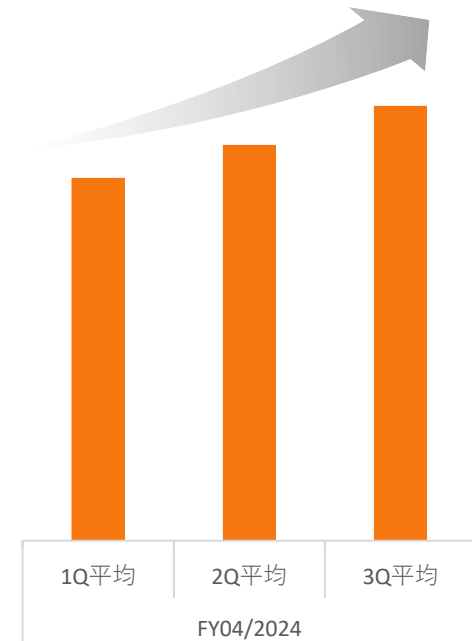
- ・上期に引き続き稼働案件数は順調に増加し、半期ごとの平均稼働案件数は継続して増加傾向
- ・エンジニアリング協会への参画や、建設DX展への出展による商談数の増加も見られ、通常の営業活動と並行して認知度向上に向けた施策に取り組む



※四半期ごとに、各月で実稼働のあった案件数の平均を計算

BtoB 四半期平均人員数

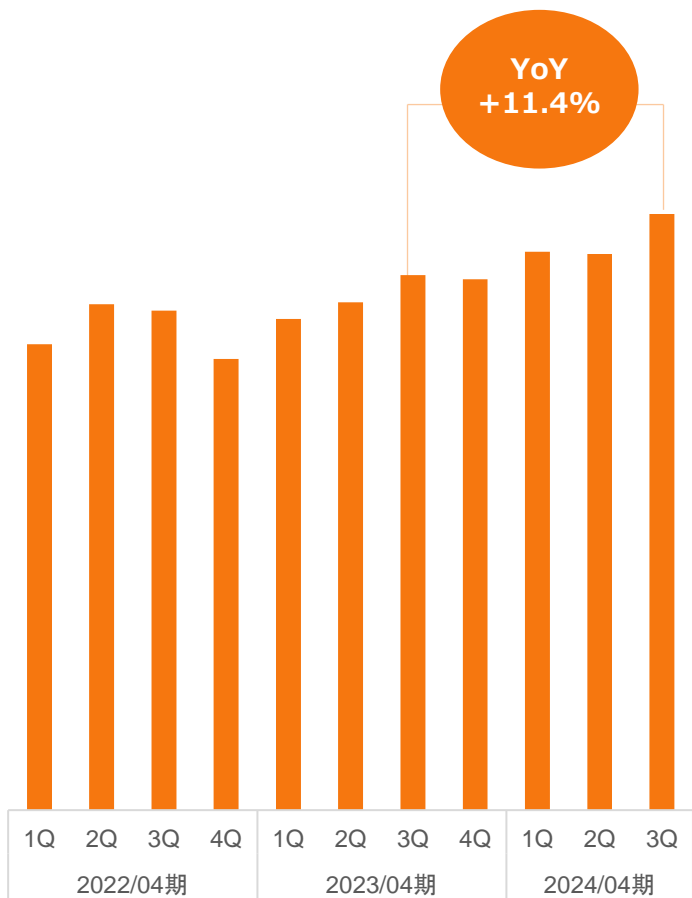
- ・今期は稼働率の上昇と並行して、ビジネス職、エンジニア職を中心に積極的な増員を実現
- ・引き続き、売上の更なる増加に向けた組織体制の構築に取り組む



AI/DXセグメント BtoC事業は、棋神ラーニングの好調や各種イベントに伴い売上増加

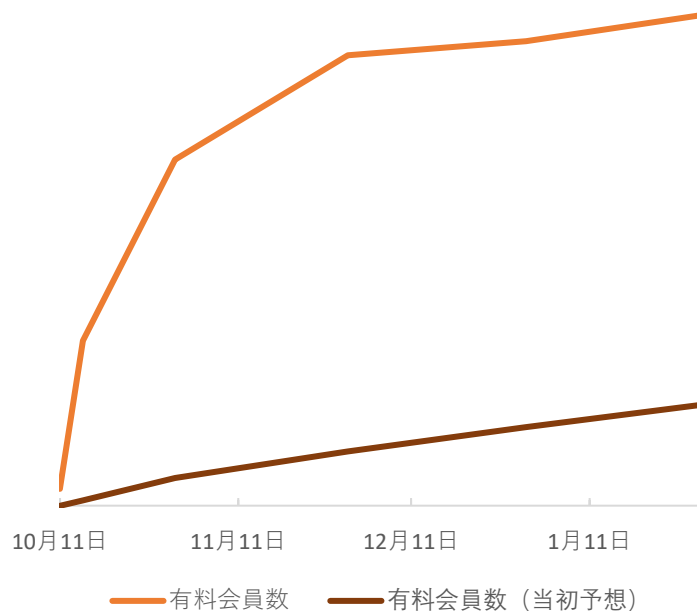
BtoC事業は藤井聡太竜王・名人による史上初の八冠獲得に伴う将棋への注目度向上等の効果や、人気将棋漫画「バンオウ-盤王-」とのコラボ、将棋初段昇段を目指すeラーニングサービス「棋神ラーニング」をリリース等により順調に成長（YoY成長率11.4%）

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



ゲーム内外で各種の施策を実施

- ・年末年始にかけて、「将棋ウォーズ」内で、振り駒イベント等の複数の施策を実施
- ・棋神アナリティクスに関するオンラインウェビナーに、当社CEO林、及び「将棋ウォーズ」プロデューサー石井が登壇
- ・「棋神ラーニング」も、NHK『将棋の時間』をはじめ、複数のメディアで紹介



提供：毎日新聞社

- 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87.1%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3四半期	
(単位：百万円)		
売上高	1,974	リカーリング売上比率 87.1%
営業利益	634	営業利益率 32.1%
EBITDA	852	EBITDAマージン 43.2%

リカーリング売上比率は87.1%と高い比率を確保

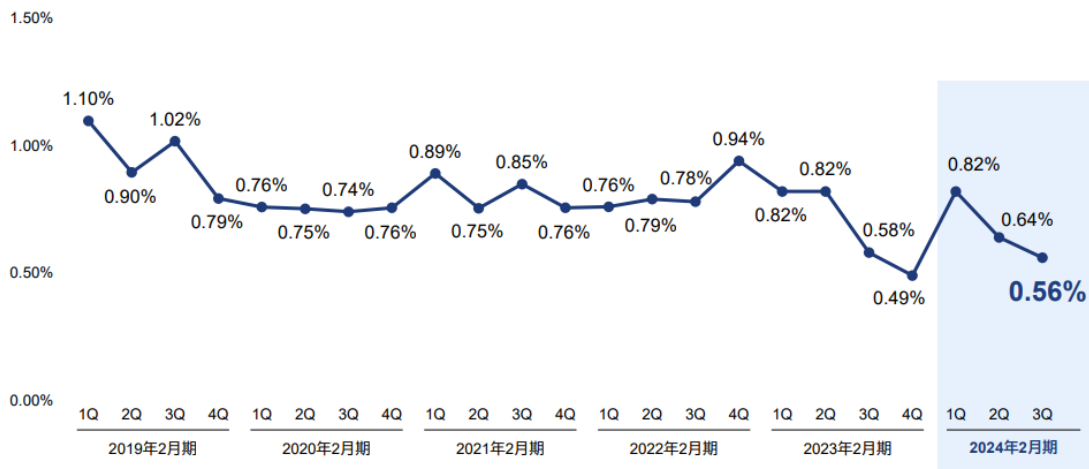
- 売上高は、概ね計画通りに進捗
- 営業利益は、中期経営方針に基づく成長投資により、主にサービス企画、エンジニア、運用サポート等の人員の採用や、マーケティング強化による広告宣伝費等を見込んでおり、減益で計画
費用の進捗としては、ダイレクトリクルーティングの開始に伴う採用コストの低減や入社時期のずれによる人件費減が寄与し、利益面は大幅に上振れて進捗
- SOC（セキュリティオペレーションセンター）においてHEROZのAIを活用した運用の効率化を運用中

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

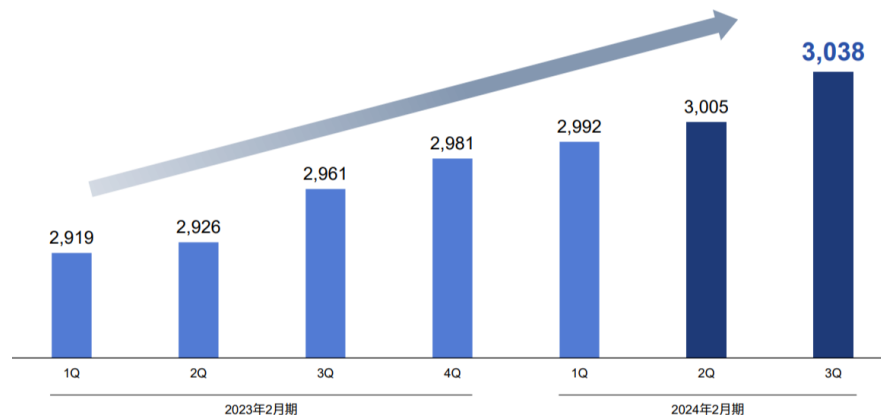
解約率は安定的に1%を下回る水準で推移

■ 四半期解約率の推移



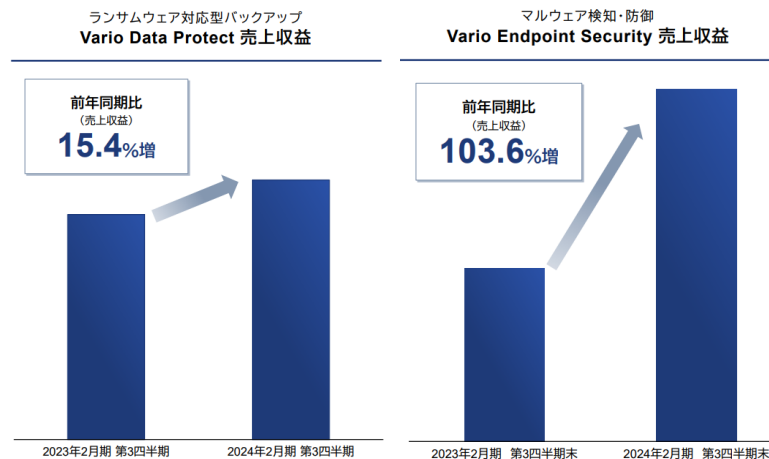
※1: 解約率(金額ベース) = 四半期解約金額 ÷ (各年度の期初ベース月次売上収益 × 3ヶ月)

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)



- ユーザー数は四半期毎に堅調に増加
- 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



- マルウェアやランサムウェアに有効な商品の売上高は、第2四半期以降大幅に加速

貸借対照表（2024年1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
- エーアイスクエア社のグループ化、及び昨年2社のグループ化に伴い、無形固定資産にのれん残高が15億円あり、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3四半期末（連結） (B)	増減 (B-A)
流動資産	4,963	4,504	△459
現金及び預金	3,798	3,192	△606
固定資産	3,709	3,130	△578
有形固定資産	237	245	8
無形固定資産	2,640	2,060	△529
投資その他の資産	831	824	△23
総資産	8,673	7,634	△1,038
流動負債	994	960	△33
固定負債	1,598	1,357	△240
純資産	6,080	5,316	△763

主にM&Aの投資による減少

主にバリオセキュア社ののれんの一部の一括償却による減少と、エーアイスクエア社の連結子会社化によるのれんの発生による増加によるもの

03

通期業績予想の修正について

- 当期はBtoB事業のオーガニック成長の実現により、主に利益面では堅調に推移。また、2023年11月に株式会社エーアイスクエアを連結子会社化し、同社のPL（5ヵ月分）を今期の通期連結業績への反映を踏まえ、今期の通期業績予想を上方修正
- 一方で、2024年2月2日に開示した、バリオセキユア社の株価の下落に伴う当社単体財務諸表での株式評価減を起因とし、当社が保有する連結上の同社の「のれん」の一部の一括償却による特別損失(※) 計上の影響を受け、親会社株主に帰属する当期純利益に関しては下方修正を実施

(単位：百万円)	2024年4月期業績予想 修正前：2023年6月発表 (A)	2024年4月期業績予想 修正後：今回発表 (B)	増減額(B)-(A)	増減率(B)/(A)
売上高	4,800	4,850	50	+1.0%
EBITDA	800	920	120	+15.0%
営業利益	400	450	50	+12.5%
経常利益	385	410	25	+6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	△930	△960	-

(※) 株価の下落に伴うのれんの一括償却であり、バリオセキユア社自身ののれんの価値減少を意味とするものではありません

04

各セグメントの取組について

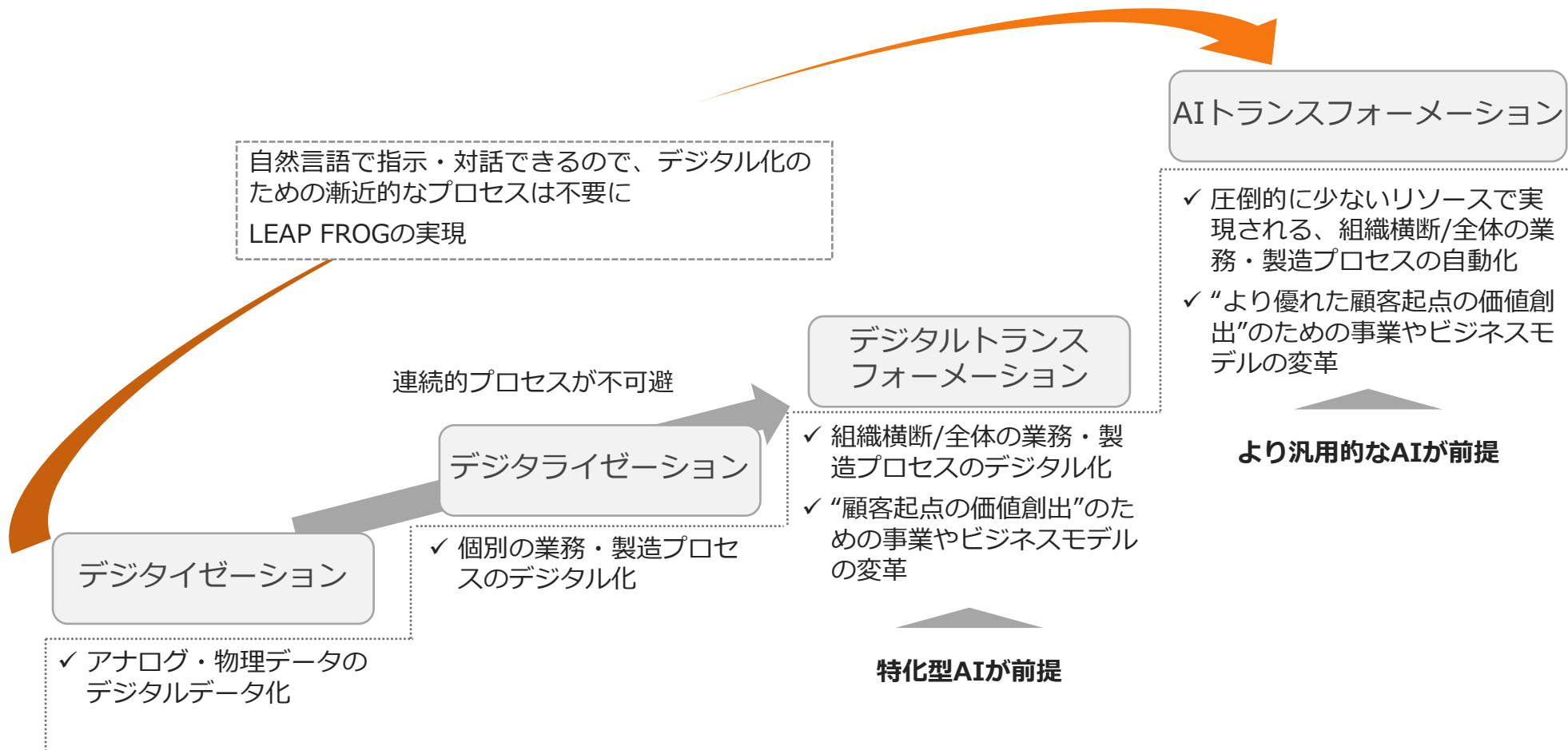
- 当社はAI/DX事業と、AI Security事業の2つを展開
- グループ会社化したエーアイスクエア社は、AI/DX事業に分類

※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</p> <p>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>After Internet × Artificial Intelligence</p> <p>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</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/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/連携開発売上</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 ● 販売アプリの獲得数/解約数 ● ARPPU※3 	<p>主にリカーリング売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● リカーリング売上 ● 顧客数 ● 解約数 ● 1社あたり売上高 	<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

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

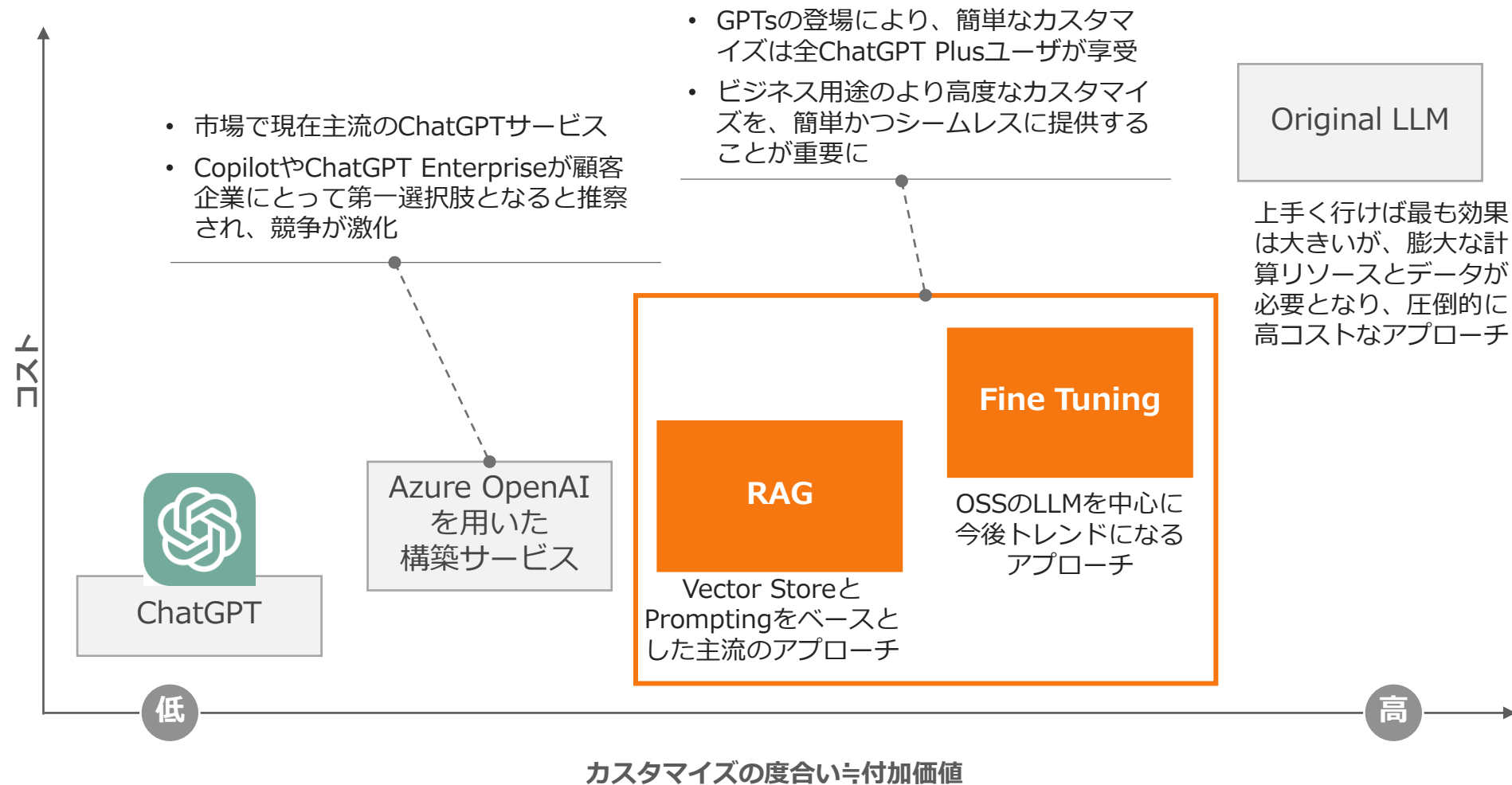
HEROZはこれまで、コア業務を変革することで企業のDXを支援してきたが、デジタル化の漸近的プロセスは不可避だった
今後は、大規模言語モデル（LLM : Large Language Model）の力を最大限いかすことで、非連続な変革も支援する



※ 経済産業省 DXレポートの定義より

HEROZが考えるLLMサービスの分類と当社のポジショニング

- 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をニーズに合わせてカスタマイズし提供
- 更に、RAGとFine Tuningを目的に応じて使い分け、顧客に最適なアーキテクチャを提供する体制を構築



- 生成AIを活用したエンタープライズ向けの“AIアシスタント”SaaS「HEROZ ASK」アーリーアクセス版を2月1日にリリース
- クローズドβ版から多数の機能をアップデートし、アーリーアクセス版として、より進化した形でサービス提供を開始

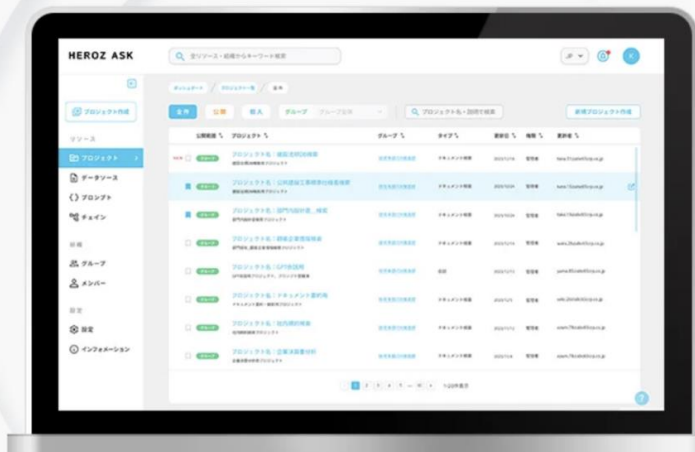
あなたの業務をリードする AI アシスタント「HEROZ ASK」

お手頃価格（月額900円~/ユーザ）※で、
高いコストパフォーマンスを実現

徹底したセキュリティ対策で、
安心安全な生成AI活用環境を構築

部署・チームごとのグループ活用を可能に

※価格は利用開始にあたり必要となる最低利用料となります。
条件に応じて別途御見積させていただく場合がございます。



HEROZ ASKについて

- 生成AIを活用し、社内には存在する様々なデータの探索・要約・翻訳や、音声の言語化を通じてあらゆる業務をアシストする、AIアシスタントサービス
- ChatGPTはそのまま利用すると、ハルシネーションの問題や、秘匿性の高い情報や各社独自のノウハウを踏まえた対応が難しいため、ビジネスの現場の業務には十分に活用されていないのが現状
- HEROZ ASKは
 - ・ 徹底したセキュリティ対策
 - ・ グループごとのアクセス権設定機能
 - ・ 社内外の独自データ（PDF、テキスト、音声など）の読み込み学習が可能
 - ・ お手頃価格（月額900円/人～）を特徴とした、ビジネスの現場でそのまま活用できるプロダクトとして開発

- HEROZ ASKは、ChatGPTなどの生成AIを実業務で利用できるよう、ビジネスシーンでの活用における課題に向き合ったサービス
- クローズドβ版のユーザーからの評価は高く、多くの大手顧客で有償化での継続を検討

ビジネスシーンでの活用に特化した機能を開発

ハルシネーション^(※)が課題となり、ChatGPTの回答を信頼しきれない

- ・ 社内外の様々なデータを読み込み可能で、**業務に必要な情報の精度を大幅に向上**
- ・ 情報のソースを表示する独自機能により、**ハルシネーションが軽減できる対策**を実施

(※) AIが事実にもとづかない情報や、実際には存在しない「もっともらしい嘘」を生成する現象

社内外への情報漏洩の懸念があり、秘匿性の高いデータをLLMに読み込ませることが出来ない

- ・ 最新のセキュリティ対応による安心のデータ活用を実現
- ・ 社内の情報統制機能として、グループごとのアクセス権限設定を搭載
- ・ 秘匿性の高い内容も、社内の**特定ユーザー限定で利用完結**を実現

顧客利用状況について

- ・ 11月に公開した、「HEROZ ASK」クローズドβ版は、東洋エンジニアリング株式会社や株式会社関電工など、**大手顧客を中心に累計30社程度が利用**
- ・ アーリーアクセス版では、クローズドβ版でのフィードバックを踏まえ、使いやすさと安全性の両方を担保した機能開発を実施
- ・ β版ユーザーのうち、先発で開始された複数社には既にアーリーアクセス版へ移行**β版活用中の多くの企業でも好評をいただいております、有償版での継続利用が見込まれる**

- ストラテジットは、ノーコードでAPI連携が実装可能なSaaSベンダー向け新製品「JOINT iPaaS for SaaS」を2月5日にリリース
- 2023年11月よりβ版として提供しており、ユーザーからのフィードバックや継続開発による改良を重ね、今回正式版として発表

「JOINT iPaaS for SaaS」活用イメージ



JOINTの特徴

- SaaSベンダーは、当プロダクトを活用することで、**他社SaaSとの連携を簡単に、効率的に実現可能**に
- エンドユーザー視点では、複数の連携サービスを、「**ひとつのSaaSだけを使っている感覚**」で使用できるような、**総合的なシステム連携やデータ連携**を可能にするプラットフォーム
- 連携開発だけでなく、**APIの構築やコネクタ機能の提供**など、周辺機能の構築まで可能なプラットフォーム

- HEROZは、将棋AIの技術を生かし、ポケモンバトルに特化したゲーム演出AI「Pokémon Battle Scope」を株式会社ポケモンと共同開発
- 2月25日に開催された「ポケモン竜王戦2024」のライブ配信画面にて、初導入

「Pokémon Battle Scope」配信画面イメージ

- リアルタイムでポケモンバトルの対戦評価を行う
- ポケモンバトルの知識が無くても、対戦の形勢や次の動きの候補が表示される為、**ポケモンバトルの初心者にとっても観戦がしやすい**



開発の背景

- 「Pokémon Battle Scope」は**ポケモンバトルに特化したゲーム演出AI**。ポケモンバトルを幅広い方々に楽しんでいただくことを目的に開発を開始
- ポケモンバトルは複雑な要素が多く、状況を理解しながら観戦を楽しむことが難しいという声があった
- HEROZは、「将棋ウォーズ」をはじめとするAI搭載ゲームや、ゲーム解析AIの開発を通じて培った技術の強みを生かし、**誰でもポケモン観戦が楽しめるような機能**を開発

各団体への参画や展示会への出展により、 当社の取り組みに関する業界内の知名度向上を図る

- 今期より、各種業界団体への参画を通じ、当社のBtoBでの取り組みをこれまで以上に幅広く発信
- 2023年12月に開催された、「建設DX展」に出展し、建設業界におけるLLMのユースケース等を紹介

各団体への参画

- 当社は、今期より一般財団法人**エンジニアリング協会(ENNA)**に**参画**。さらに積極的な営業活動や提携強化を行い、AIXを推進していく
- 当協会への参画を通じ、既に複数の新規の取引先を獲得
- 直近では、生成AIを中心とするAI技術を社会における多様な価値創造につなげることを目的で設立された、一般社団法人**Generative AI Japan (GenAI)**に**新たに参画**。生成AI関連の競争における当社のプレゼンスを高め、各企業、各業界におけるAIXをさらに加速していく

ENNA



Generative AI
Japan

「建設DX展」にて「建設法規GPT」を展示

- 「HEROZ ASK」を、建設関係の法規類に関する業務アシスタントとして活用する「建設GPT」の他、当社の建設業界におけるAIソリューション活用の事例を紹介
- 「建設DX展」経由での多数の引き合いを獲得した他、当社の展示内容が**日経クロステック等のメディアで取り上げられた影響もあり、建設関連企業からの問い合わせが大幅に増加**
- 今後も、様々なアプローチから営業活動を行い、当社の技術力や取組の知名度向上に努める

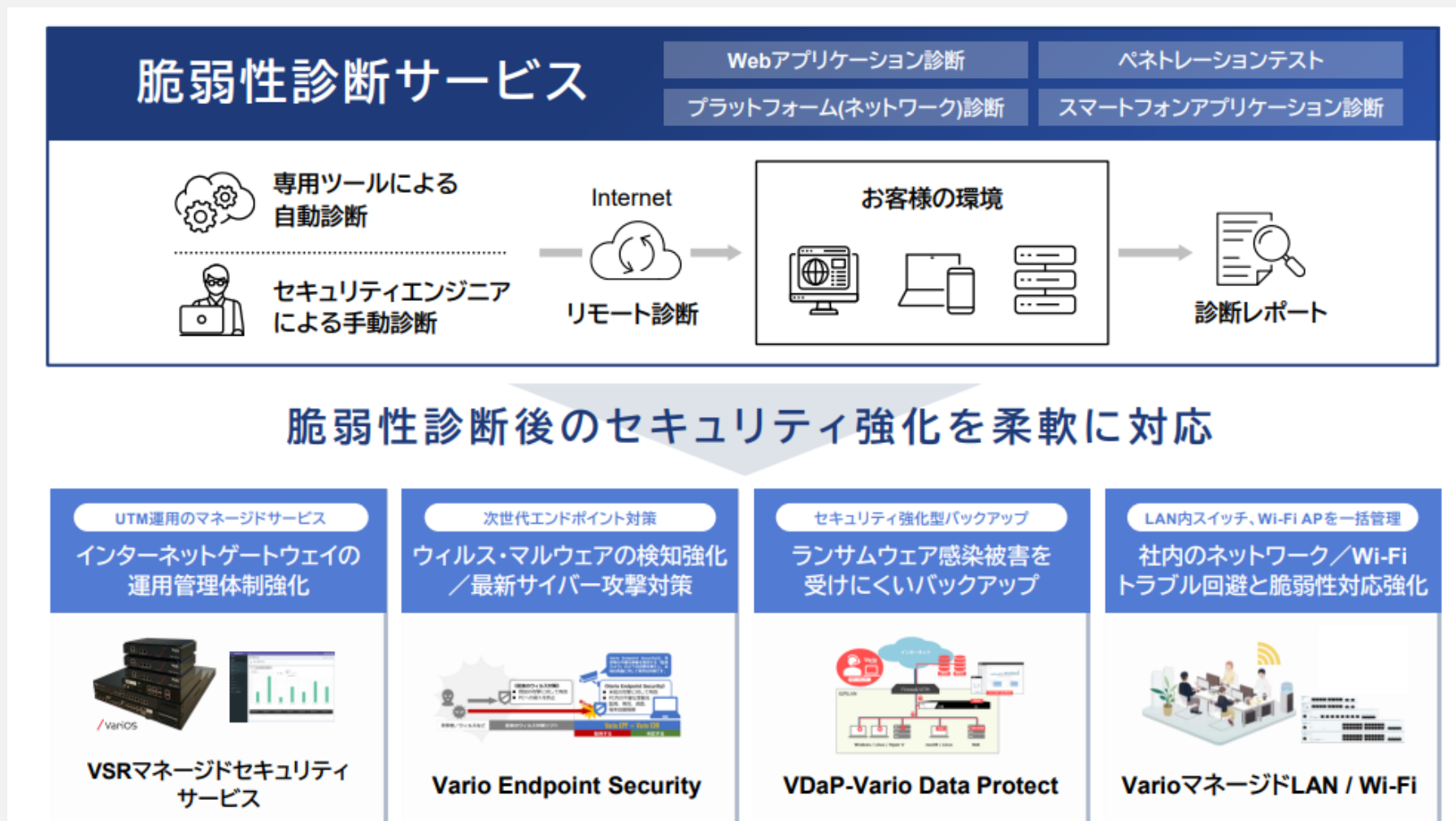
2024年4月期 第3四半期の 取り組み実績

- 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、中小企業向けの国内トップシェアを誇り、エンドユーザー企業数は第3四半期も継続して増加。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、第3四半期は社内の未許可端末接続排除ソリューションオプションの搭載など、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」プロジェクトは引き続き継続中。直近では、LLMを活用した熟練オペレータの対応品質再現に取り組む

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4四半期は、IDaaS事業の開始、及びハイエンド・エンドポイント・セキュリティサービスのリリースを予定
- **IDaaS事業の開始について**
中堅・中小企業向けのゼロトラスト展開とし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を展開
新サービスとして、クラウド型ネットワークセキュリティ「Vario SASE」、業務アプリケーションPortal「Vario IDaaS」を展開し、クラウドからオフィス環境まで、最低限の構成でゼロトラストセキュリティを実現

- 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
今四半期は、本格的なLLMの活用検証を開始

「AI SoC」プロジェクト

概要

- 従来、経験を積んだオペレータが行っていたテクニカルサポート窓口業務をAIにより自動化
- サポート品質や効率改善、セキュリティ教育などへのLLMの本格活用

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
- 大量の教師データ活用によるサービス範囲拡大

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のサポート窓口へAIを導入、顧客要件の複雑度を自動判別、後続処理も半自動化
- LLMに教師データを投入し、熟練オペレータの対応品質を再現する検証実験開始

今後の展望

- フロントサポート業務へもAI導入、教育コスト削減と回答品質向上に活用
- 運用プラットフォームシステム(※)とAIを直結し、顧客特性に応じた必要十分な運用サービスの提供

(※)顧客管理・問い合わせ管理など

- バリオセキュアの情報セキュリティサービス、IT補助金を活用した利用が可能に

IT補助金とは

- 中小企業・小規模事業者などを対象に、自社の課題やニーズに合うITツールの導入を支援する補助金です。
- 当社のサービスは、IPA(独立行政法人情報処理推進機構)のセキュリティ対策強化支援「サイバーセキュリティお助け隊」に認定されIT補助金の対象になりました。



対象サービス

サービス名	セキュリティお助けパック (ネットワーク)	セキュリティお助けパック (ネットワーク&端末)
提供サービス	<ul style="list-style-type: none">• 監視・運用サービス• 機器のセンドバック保守• ウイルス駆除• サイバーセキュリティ保険	<p>左記サービスに以下機能をプラス</p> <ul style="list-style-type: none">• EDR/EPP機能(端末セキュリティ強化)

出所：https://www.ipa.go.jp/security/otasuketai-pr/#service_area

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. HEROZ ASKのβ版を現在使用している顧客層や、今後ターゲットとする企業の規模感を教えて欲しい (回答)

HEROZ ASKのβ版、及び先日リリースしたアーリーアクセス版は、現在は既存の取引顧客を中心に、エンタープライズ（大手顧客）をメインに活用いただいております。

今後本格的に拡販していく中で、中小企業もターゲットにしてまいります。現時点では大手顧客を中心に顧客層を見込んでおります。

Q2. エーアイスクエアの株式取得によるシナジーの創出方法を教えて欲しい (回答)

昨年11月に連結子会社化したエーアイスクエアは、コンタクトセンター向けの、AIを活用したソリューションを展開しております。

コンタクトセンターにおけるオペレーション業務と生成AIは非常に親和性が高く、生成AIを活用する事で、コンタクトセンターにおける人材不足や離職率の高さといった課題の抜本的な解決が期待されます。

エーアイスクエアの持つ、コンタクトセンター領域でのドメインナレッジに加え、HEROZの持つAIソリューションの社会実装ノウハウの活用により、カバーする業務範囲が拡大し、コンタクトセンターに対するより幅広い支援が可能となる見込みです。

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800万ユーザー
- 50万MAU
- 延べ9億対局

「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



藤井聡太八冠は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

2023年11月に株式会社エーアイスクエアをグループ会社化したことにより、当社は下記のグループ経営体制へ移行。4社を合算した売上は約48億円規模に（今期業績予想）

HEROZ

東京証券取引所に上場（証券コード：4382）
決算期：4月

- 約43%を保有
- 役員の大半数を選任
- 3名の取締役を派遣

Vario Secure

東京証券取引所に上場（証券コード：4494）
みなし取得日：2022年8月31日
決算期：2月

- 約91%を保有（2024年1月末時点）
- 2名の取締役を派遣
- 2023年8月に追加出資を実施

StrategIT

2019年創業のベンチャー企業
みなし取得日：2022年9月30日
決算期：2月

- 約51%を保有
- 4名の取締役を派遣

AI SQUARED

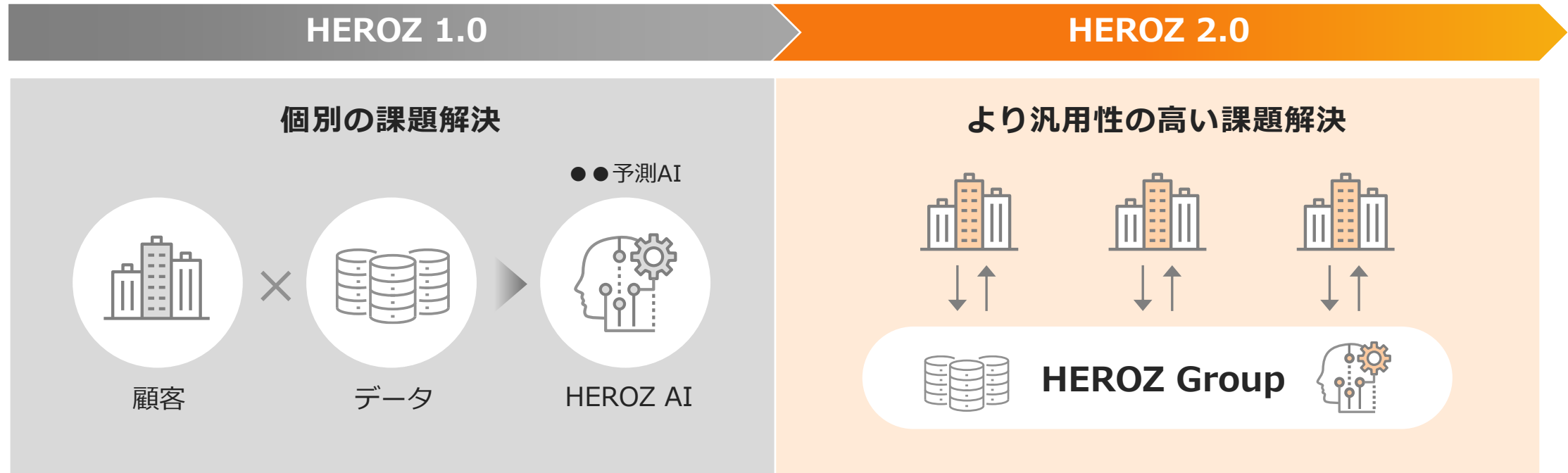
After Internet × Artificial Intelligence

2015年創業のベンチャー企業
みなし取得日：2023年10月1日
決算期：2月

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）

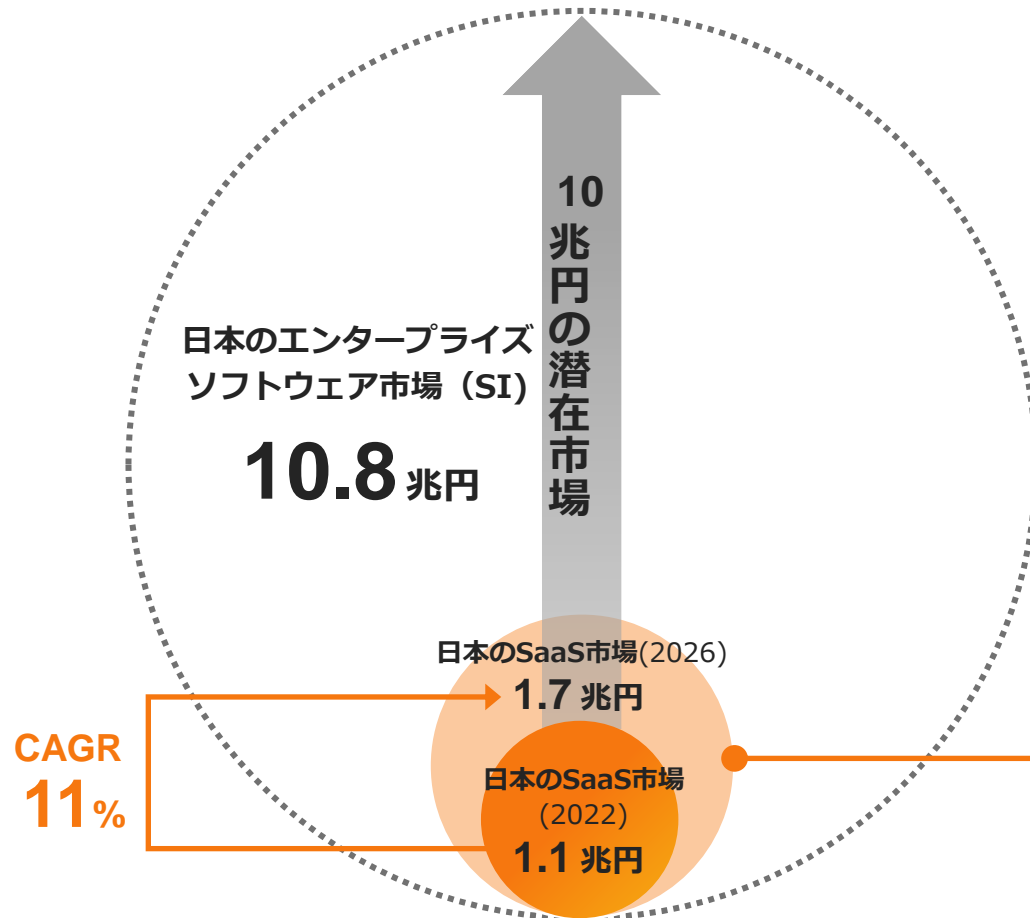


将棋AIを通じて培ったアルゴリズム・AI開発のコア技術と個別の課題解決を通じて蓄積した高度な実装ノウハウをいかし、IntelligentなSaaSの実現することで、より広範にAIを社会に展開する

- 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

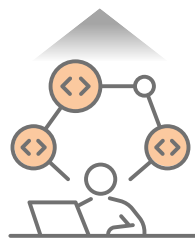
複数SaaSを導入することで運用管理にかかる負荷が増大

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

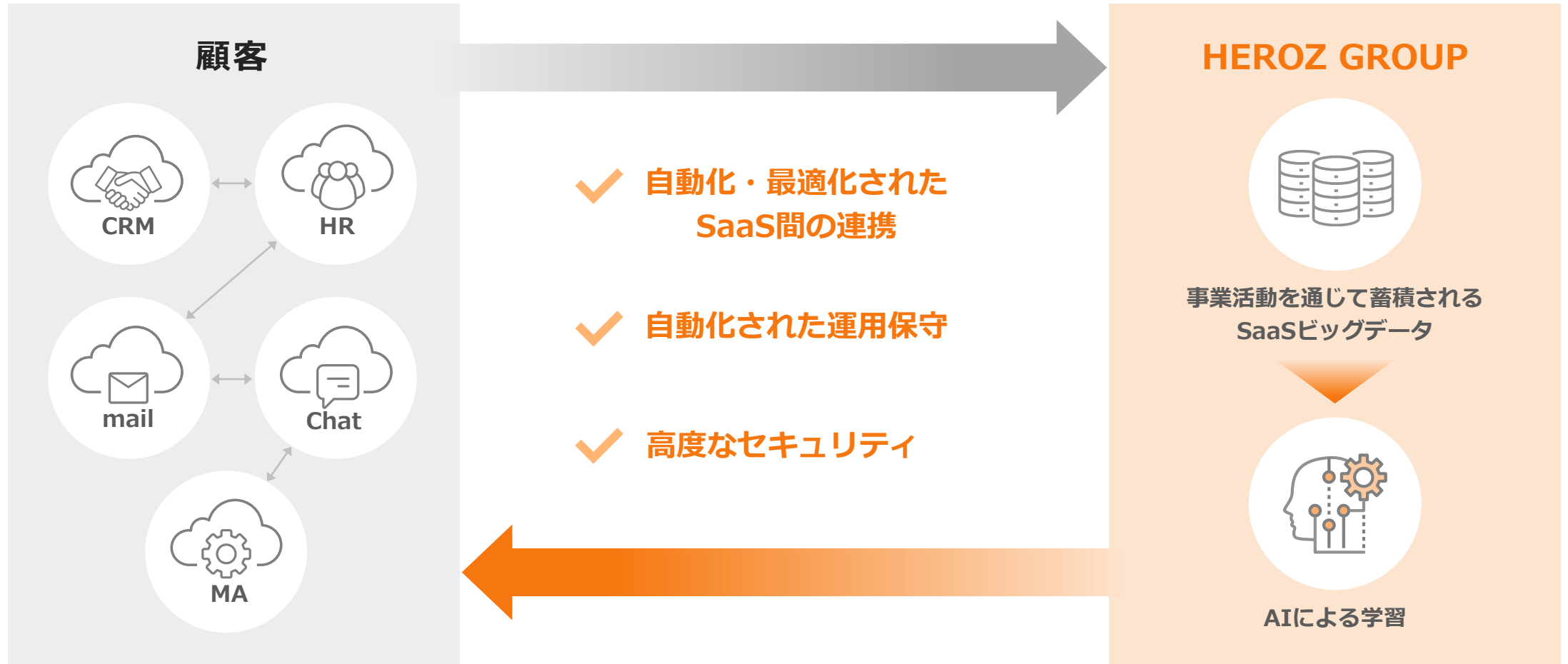
- 複数のSaaSを扱うことが当たり前になって来ており、管理コストが肥大化しつつある
- 故に、各SaaS内で管理されている情報の整合性を取り、一元管理するためのマイグレーションサービスが求められている

iPaaS



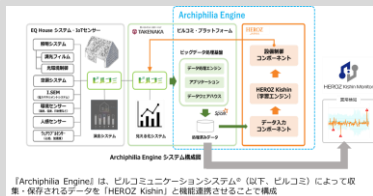
プロダクトの価値を高めるマシンリソース

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



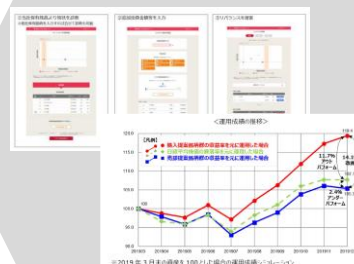
竹中工務店様 ～構造設計～

東洋エンジニアリング様 ～EPC強靱化システム～



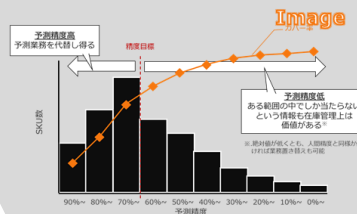
コンストラクタビリティに関するリスク検知AI

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	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	石田 正樹 荻野 明仁 堀 友彦 林 隆弘 森 博也 関 亨太 菊地 修
執行役員	呉 涛 藤江 保典 宮内 真由子
Web	https://www.ai2-jp.com/

AI SQUARED

After Internet × Artificial Intelligence

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



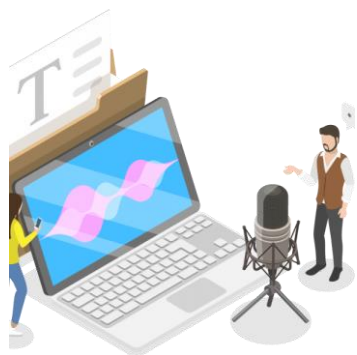
オペレーター支援システム、
顧客サポートAIチャットボット、
人事総務特化型AIチャットボット
等に活用



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月決算に変更済

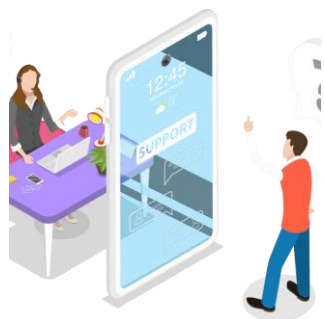
機械学習やディープラーニングを自然言語処理へ応用し、コンタクトセンター領域において、自動応答システムや自動要約・分類システムをはじめとする業務自動化ソリューションを展開



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

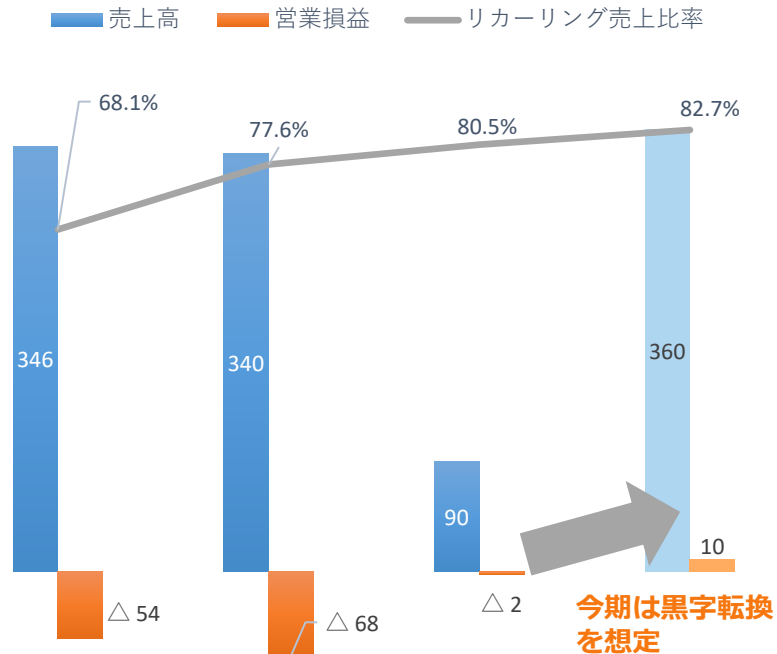


FAQ作成支援システム
FAQ Finder
対話履歴からQ&Aを自動抽出、FAQ候補として提示

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

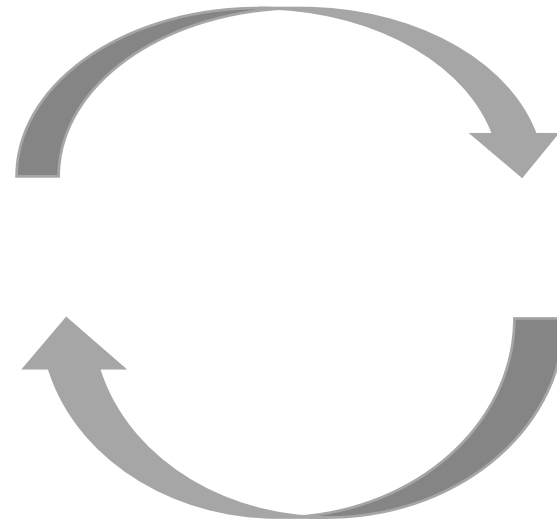
強化学習

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

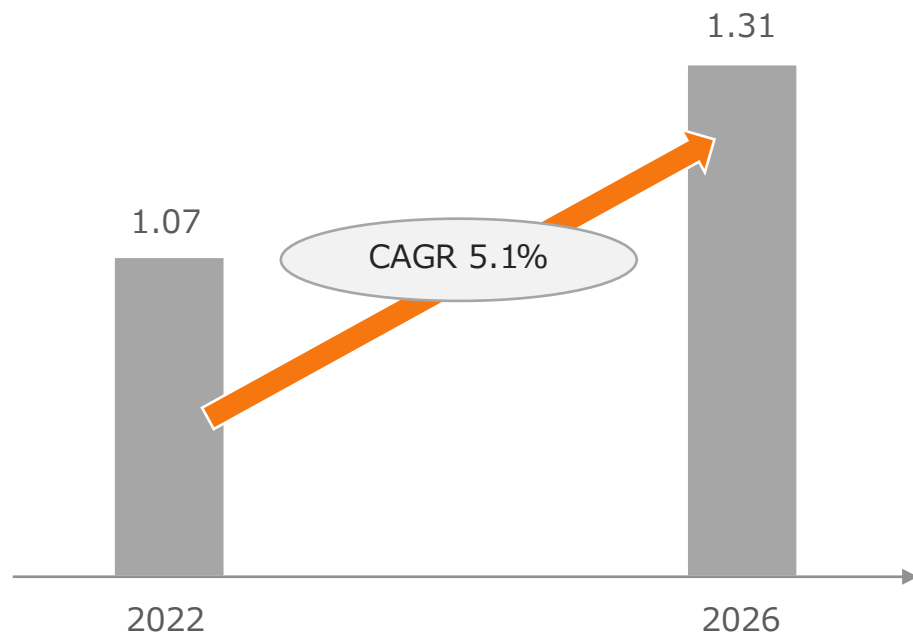
自然言語処理



- 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や高い離職率により、慢性的な人手不足

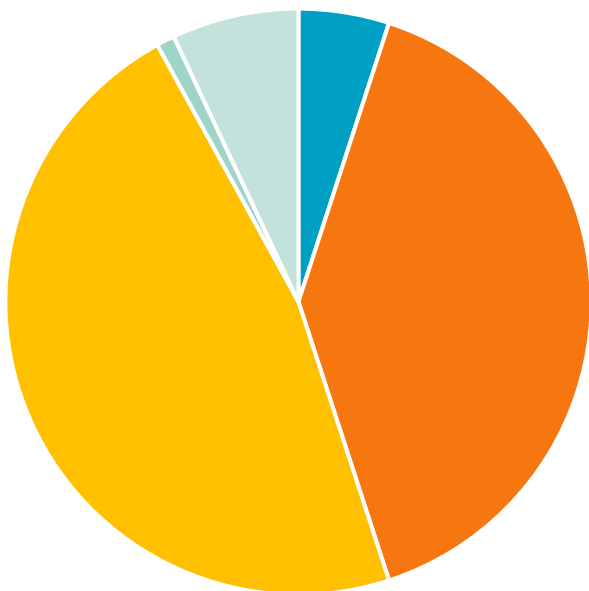
リソースマネジメント最適化が困難

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

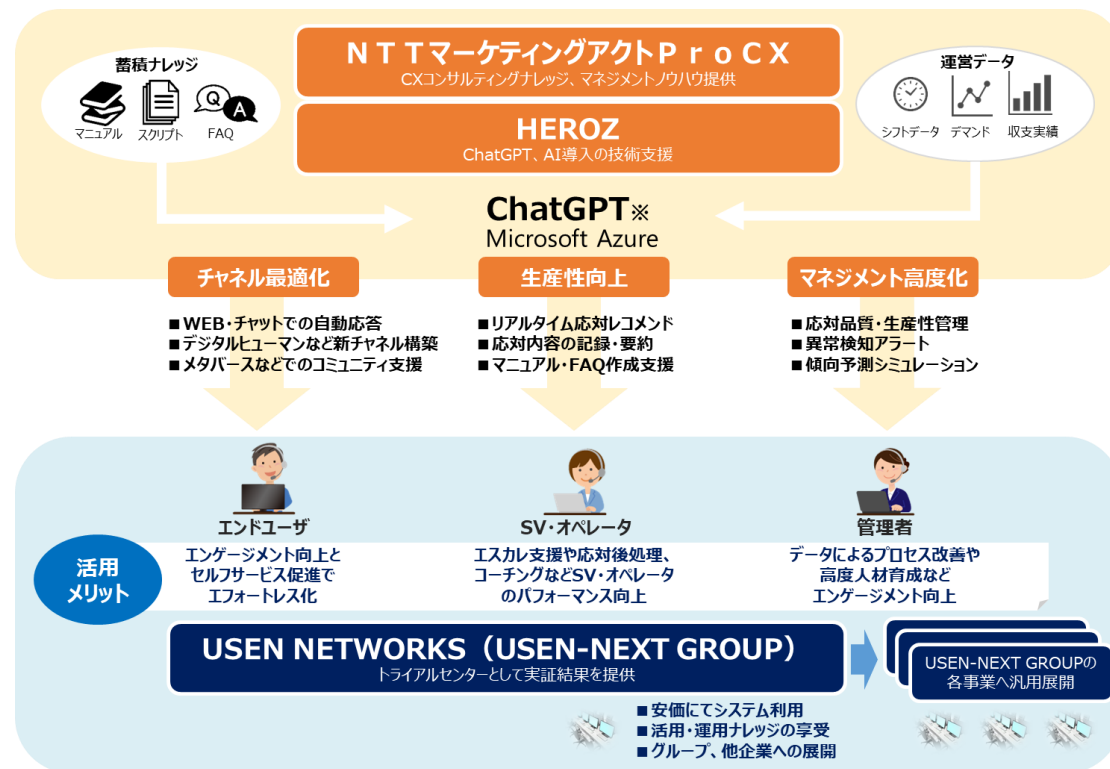
- コンタクトセンターはChatGPTをはじめとする生成AIの導入が最も期待されている市場のひとつ
- 当社もパートナー企業とPoCを推進中

生成AIのコールセンターでの活用について



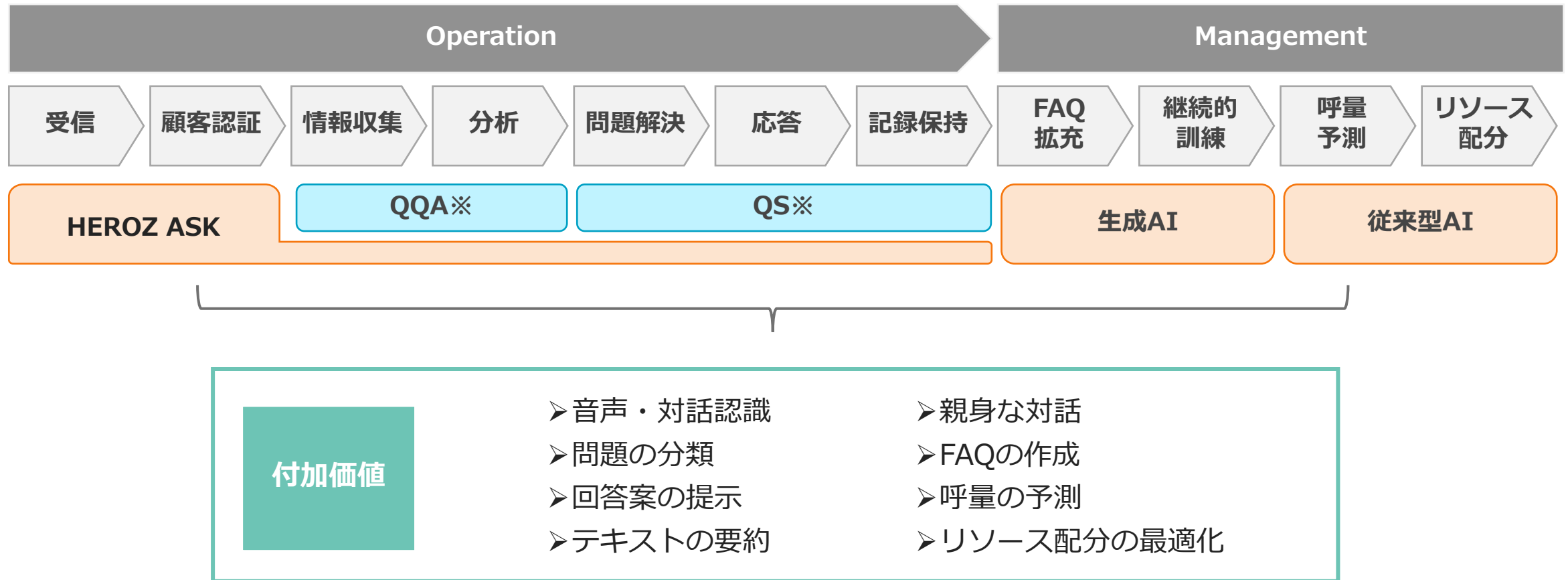
生成AI活用による成長余地は
非常に大きい

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

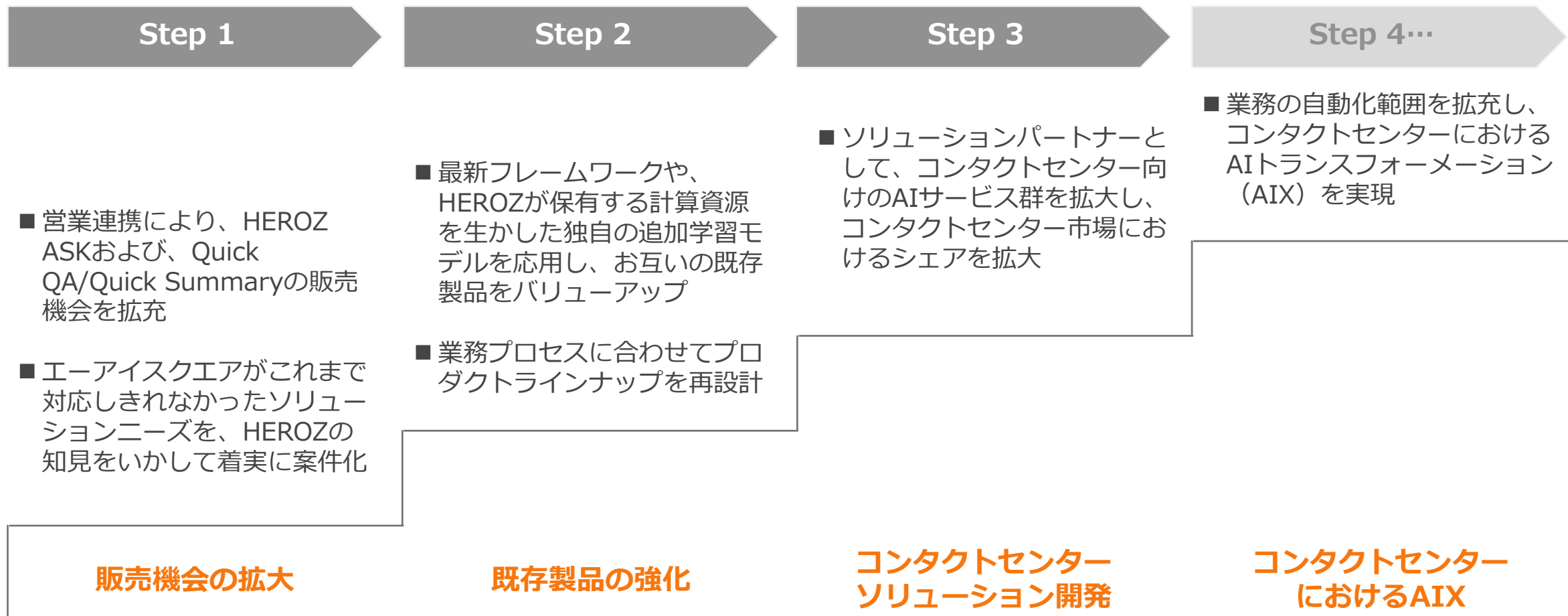
※QQA：自動応答支援システム「QuickQA」
 QS：自動要約・分類システム「QuickSummary」

- 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



▶ 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			

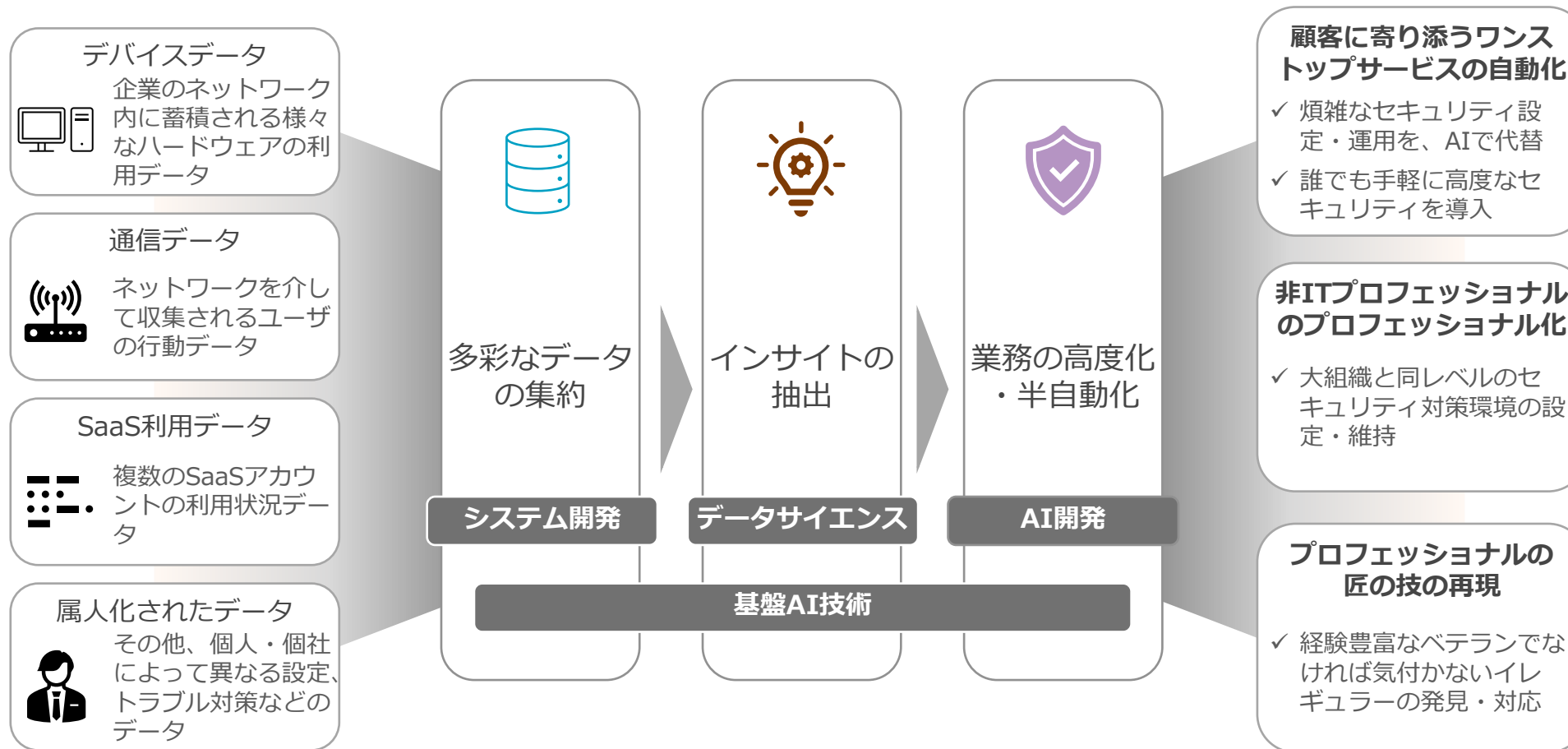
※正社員、契約社員、嘱託社員の合計

2023年8月末時点








IS 676913 / ISO 27001

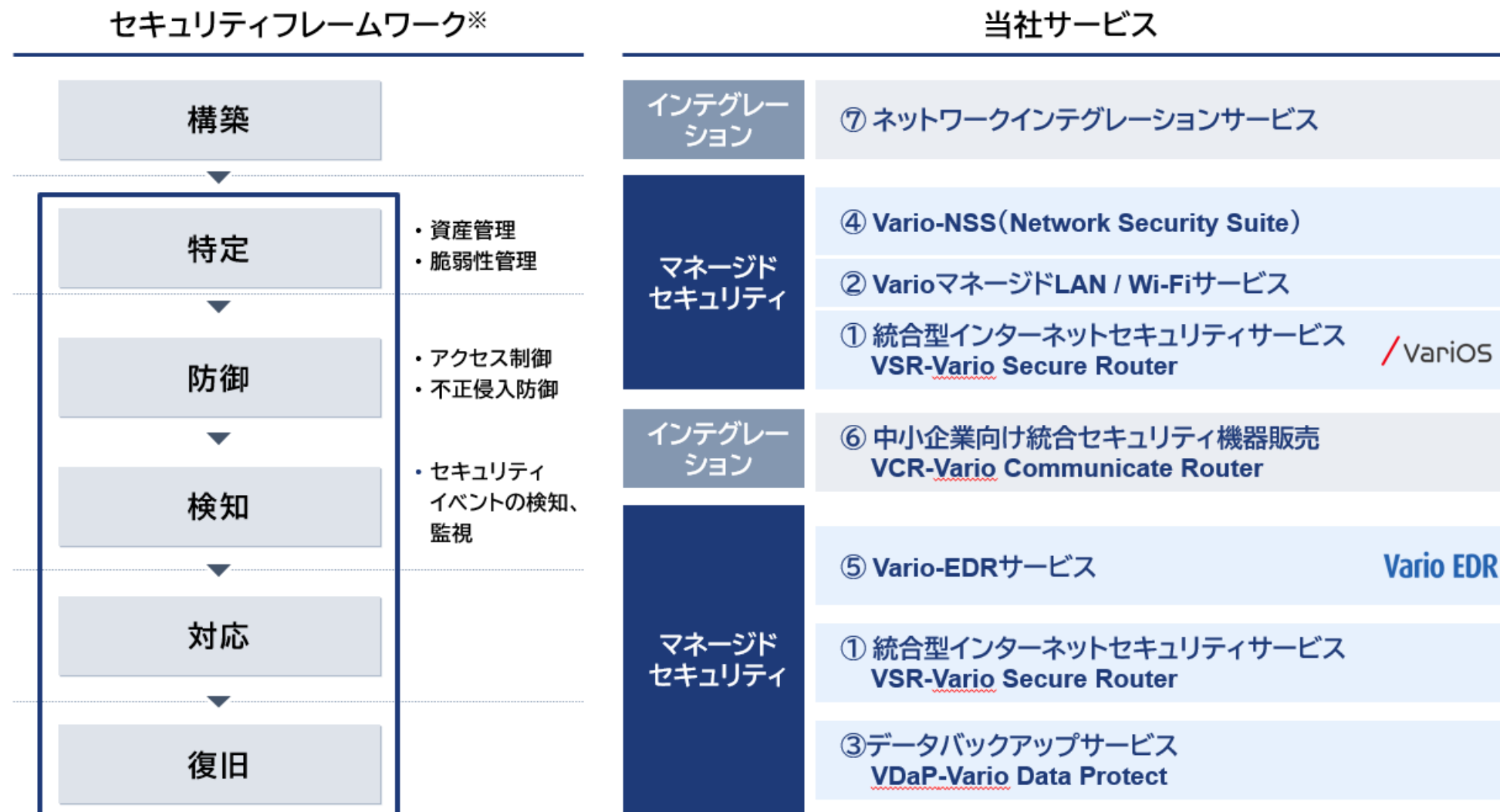
企業が持つ様々なデータを活用することで、AIの力でゼロトラスト時代の新しい安心・安全を顧客に提供し、企業の安心安全を足元から支え、デジタルトランスフォーメーションを支援



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

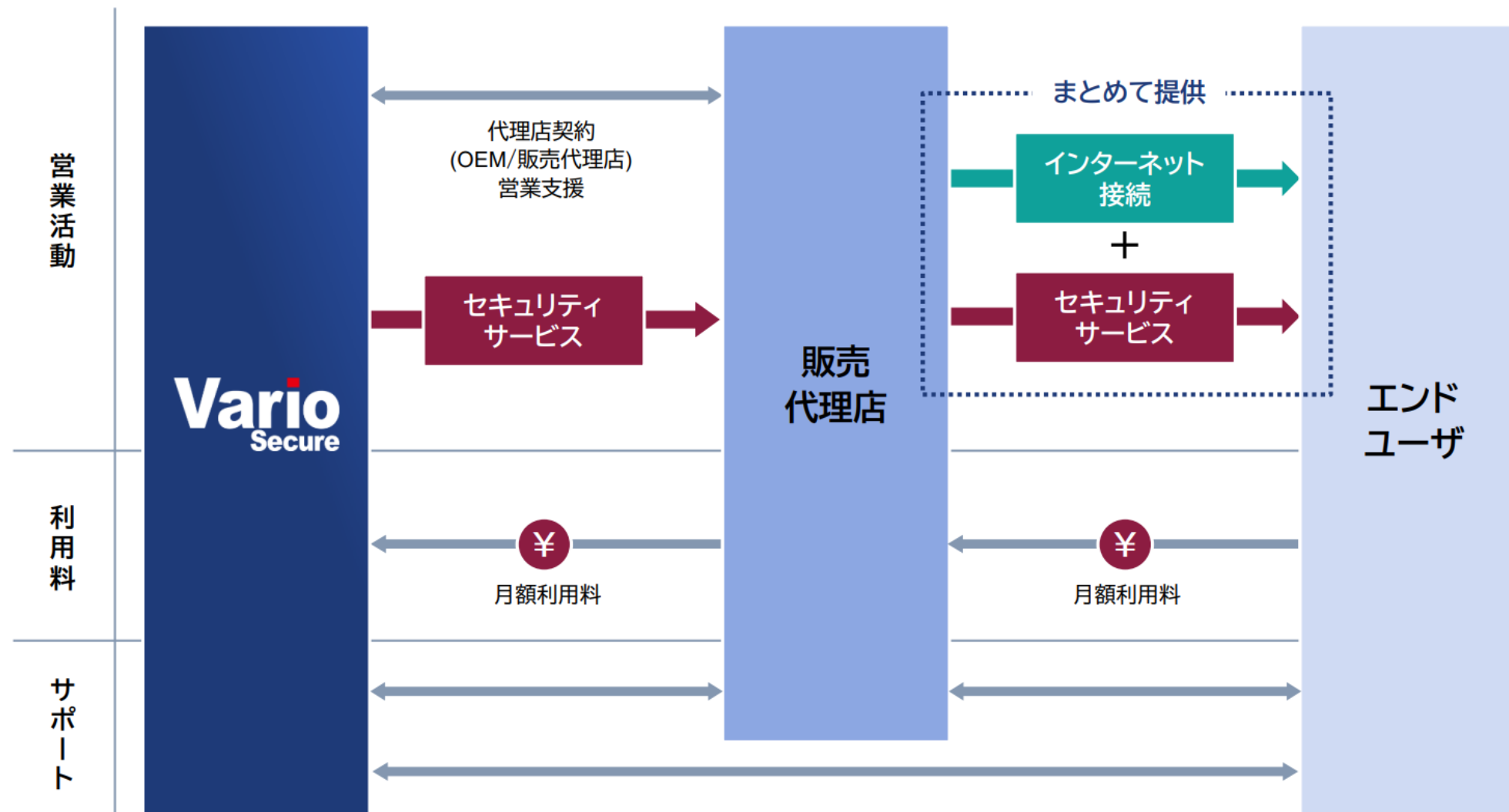
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る</p>  <p>/ VariOS</p> <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心</p>  <p>中小企業向け統合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