

HEROZ

2025年4月期 第1四半期 決算説明資料

2024年9月13日

目次

1. 決算ハイライト
2. 2025年4月期 第1四半期連結業績
3. 新規M&A：営業代行事業の事業譲渡について
4. 各セグメントの取組みについて
5. よくいただくご質問について
6. 参考資料

01

決算ハイライト

2025年4月期 第1四半期 業績サマリ

- 2025年4月期 第1四半期の業績は、売上高 1,403百万円（前年同期比25.5%増）、EBITDA 166百万円（前年同期比2.1%減）、営業利益 74百万円（前年同期比1.4%増）で着地
- AI/DX事業は、HEROZのBtoB事業が約11.7%、BtoC事業が約14.1%成長したほか、2024年3月にグループ会社化したティファナ・ドットコム社の「AIさくらさん」利用料売上が貢献し、リカーリング売上・ARRが大幅増
- 「HEROZ ASK」「JOINT」など、新規SaaSへの各種投資を進めつつ、営業利益は74百万円と前年同期とほぼ同水準を達成し、上記投資を除いた実力値ベースの営業利益は138百万円で着地

2025年4月期 第1四半期の取組

- 2024年5月に、新規SaaS「HEROZ ASK」「JOINT iPaaS for SaaS」を正式リリース
同月のAI EXPOにも出展し、上記SaaSを中心に多くの引き合い・商談を獲得。機能改善・追加も随時実施中
- MS&AD社との間で、生成AIの独自モデル構築・運用を目指した共同検証を実施
独自のQAチャットシステム構築や、ヒヤリハット自動検出など、保険業界の業務効率化・高度化を目指す
- 将棋ウォーズについて、人気連載漫画「僕とロボコ」との初コラボイベントを実施
また、2024年7月～8月にバルセロナで「棋神戦ヨーロッパ大会」も開催
伊藤匠叡王の初タイトル獲得に伴う将棋への注目度向上とも相まって、将棋ウォーズへの注目度もアップ

グループの インサイドセールス 機能の強化

- 前回の決算発表で、「HEROZ 3.0」として、新たなグループ戦略「AI BPaaS」を発表
単なるツール提供にとどまらず、生成AIを活用した抜本的な業務変革を起こし、従来の人が担っていた領域に対して、Workを提供していく（事業として、当該事業を展開していく）
- 当該戦略に従い、2024年8月に、新規グループ会社「VOIQ株式会社」でセールス支援を事業譲受
インサイドセールス・コールセンター領域でのAIトランスフォーメーション推進の足掛かりとするとともに、グループ全体の新規プロダクト商材のインサイドセールス（IS）全体を担い、営業力強化を図る

02

2025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46百万円、株式報酬費用6百万円、のれん償却費37百万円、敷金償却0.8百万円）
- 償却年数・のれん残高等
 - ・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
 - ・のれん残高および年間償却額（1Q末時点）
バリオセキュア社 1,051百万円（年間償却85百万円）
エーアイスクエア社 257百万円（年間償却22百万円）
ティファナ・ドットコム社 628百万円（年間償却42百万円）
※ティファナ・ドットコム社は、今後、追加ののれんが発生予定

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「AI SaaS」のもとSaaSビジネスを掲げており、より汎用的な課題解決に取り組んでいく方針
- 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

1,403百万円
〔 前年同期比+25.5% 〕

EBITDA

166百万円
〔 前年同期比△2.1% 〕

営業利益

74百万円
〔 前年同期比+1.4% 〕

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

3,655百万円
〔 前年同期比+26.1% 〕

リカーリング売上比率

66.4%
〔 前年同期比+1.5pt 〕

AI Security
リカーリング解約率

0.8%
〔 前年同期末比±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、エーアイスクエアのパッケージ収益、ティファナ・ドットコム社の「AIさくらさん」利用料売上の合算

** 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

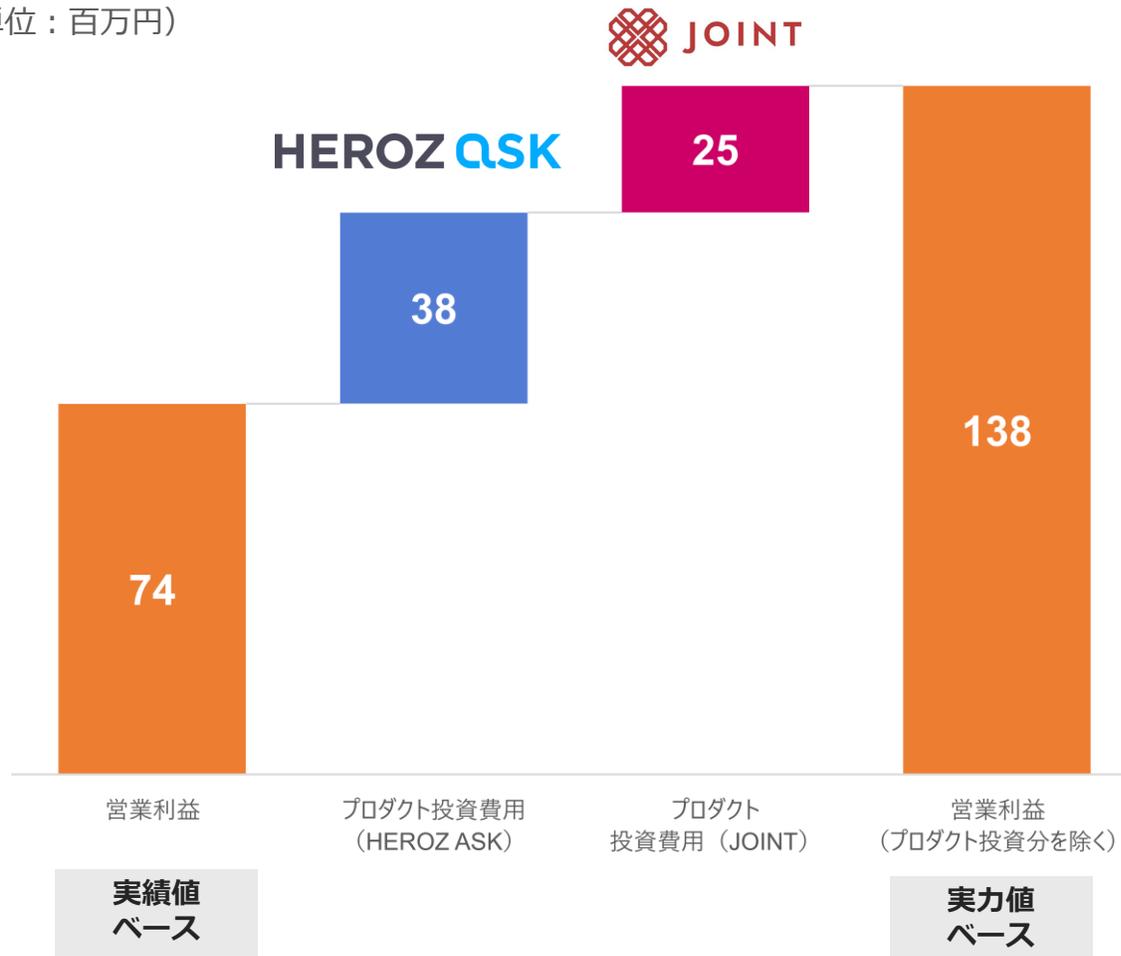
- 売上高は、オーガニックのBtoB/BtoC事業に加え、2024年3月にグループ化したティファナ・ドットコムが損益に貢献し成長を継続
- EBITDA・営業利益は、SaaS関連プロダクトへの投資を先行させている中でも、前年同期とほぼ同水準で着地

(単位：百万円)	2024年4月期 第1四半期 (連結)	2025年4月期 第1四半期 (連結)	前年同期比	通期業績予想 (24年6月公表)	業績予想 進捗率
売上高	1,118	1,403	+25.5%	6,000	23.4%
EBITDA	170	166	△2.1%	1,000	16.7%
営業利益	73	74	+1.4%	500	14.9%
経常利益	60	56	△7.4%	450	12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△47	△45	—	30	—

通期業績進捗：実力値ベースでは営業利益138百万円と前期比倍増のペースで推移

- 2025年4月期1Qは、実績値で営業利益74百万円（前年同期比1.4%増）、実力値ベースでの営業利益は138百万円
- 人員採用・広告・マーケティングなどで新規プロダクトへの積極的な投資は進めつつも、前年同期とほぼ同水準の営業利益で着地引き続き、利益の確保を務めながらメリハリをもって投資を推進

(単位：百万円)



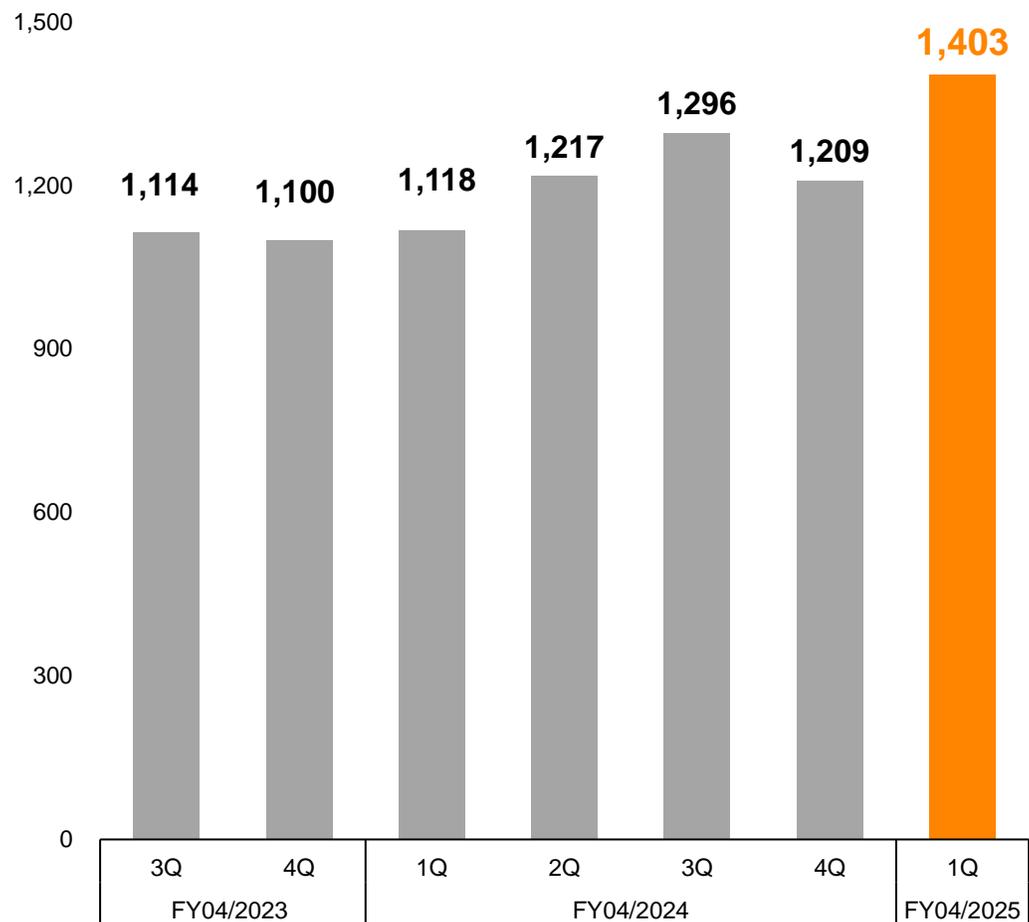
- 「HEROZ ASK」「JOINT」等、新規SaaSへのマーケティング費用や人件費への投資は進めつつ、営業利益は前年同期比1.4%増の水準で着地
- 新規プロダクトへの投資を除いた実力値ベースでの営業利益は138百万円と、前年同期比88.0%増の水準で推移

● プロダクト投資費用内訳

- ・ 「ASK」および「JOINT」に関する下記の関連費用を集計
 - ↳ 営業、カスタマーサクセス等の人件費
 - ↳ マーケティング費用
 - ↳ 拡販のための新規採用費
 - ↳ その他のコスト
- これらのコストに対して、同期間で獲得した売上高を控除した実質事業損失を投資費用と定義

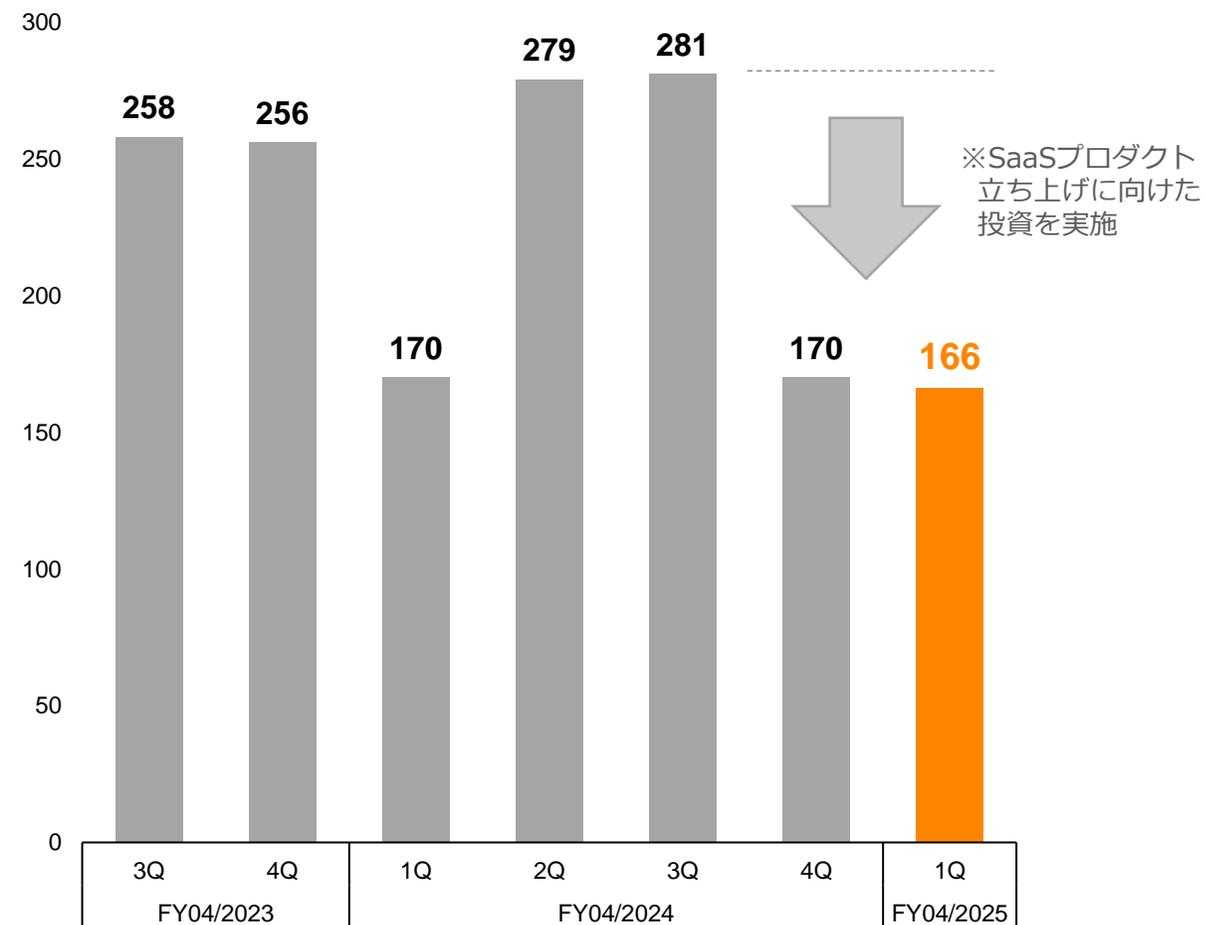
売上高の推移

(単位：百万円)



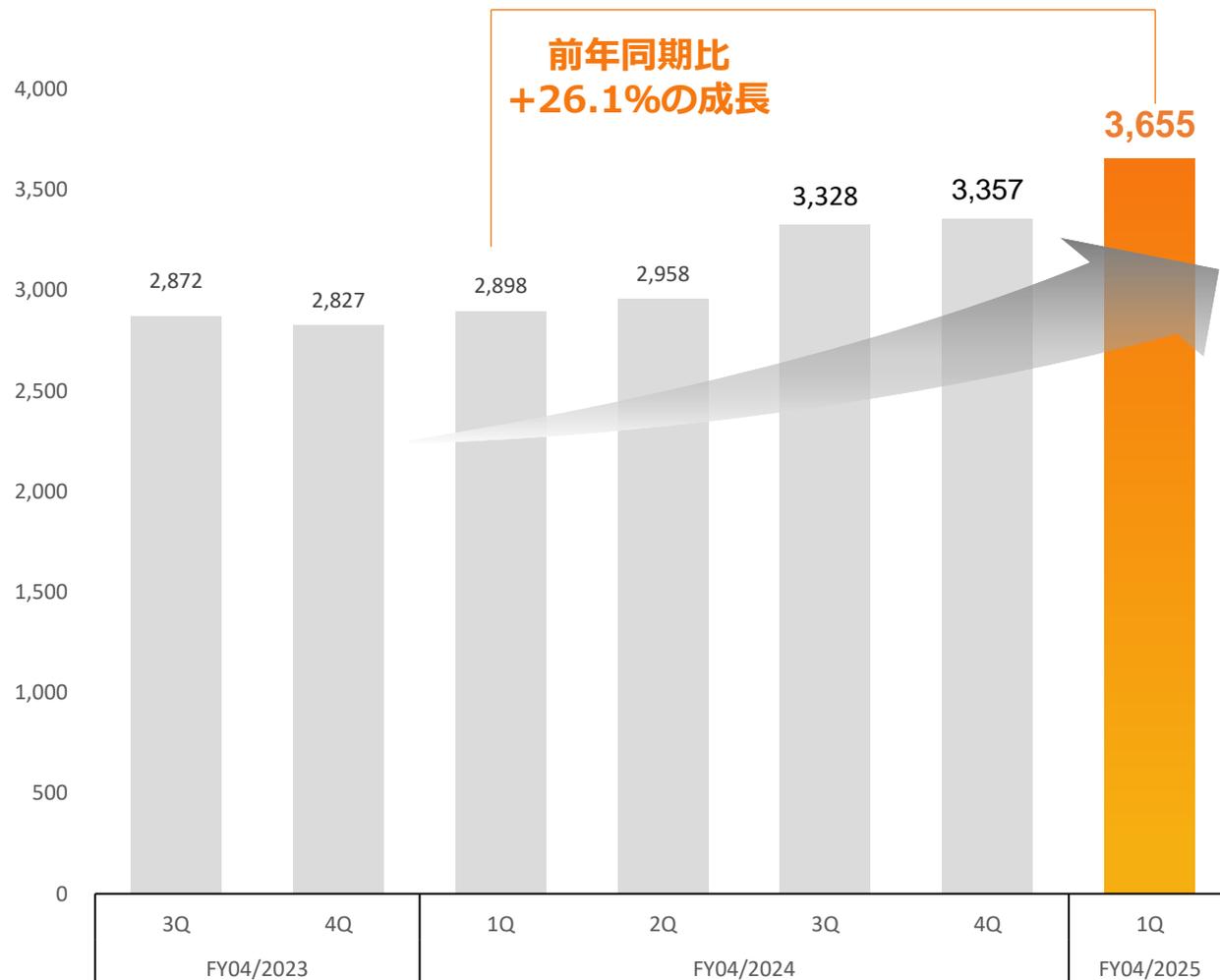
EBITDAの推移

(単位：百万円)



ARR推移

(単位：百万円)



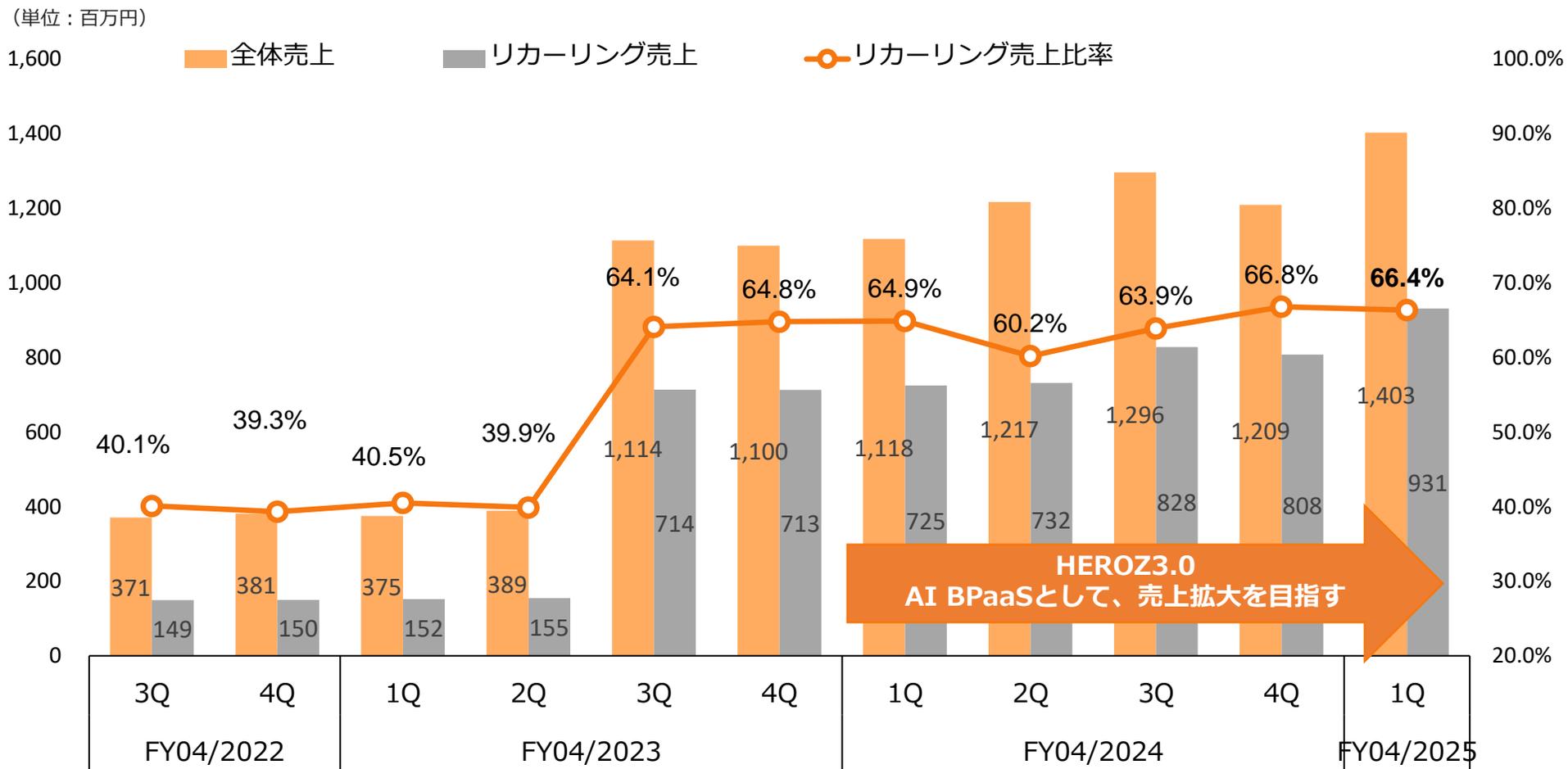
ARRは大きな成長を実現

前年同期比成長+**26.1%**
グループ全体のARRは**3,655**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、ティファナ・ドットコム社（AIさくらさん）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の合計
- 2025年4月期1Qは、新規SaaS関連の売上発生やAIさくらさんの継続売上の貢献等により、ARRは36億円を超え前年同期比26.1%増を達成

リカーリング売上は継続的に増加傾向（9億円突破）

- 前期4Qは、グループ会社における決算期の変更等の影響を受けたが、今期1Qはオーガニックでの成長のほか、ティファナ・ドットコム
AIさくらさん利用料売上が貢献し、リカーリング売上は大きく伸長
- 新規SaaSとして「HEROZ ASK」「JOINT」を正式リリースしており、ストック型ビジネスへのシフト・リカーリング売上増を見込む

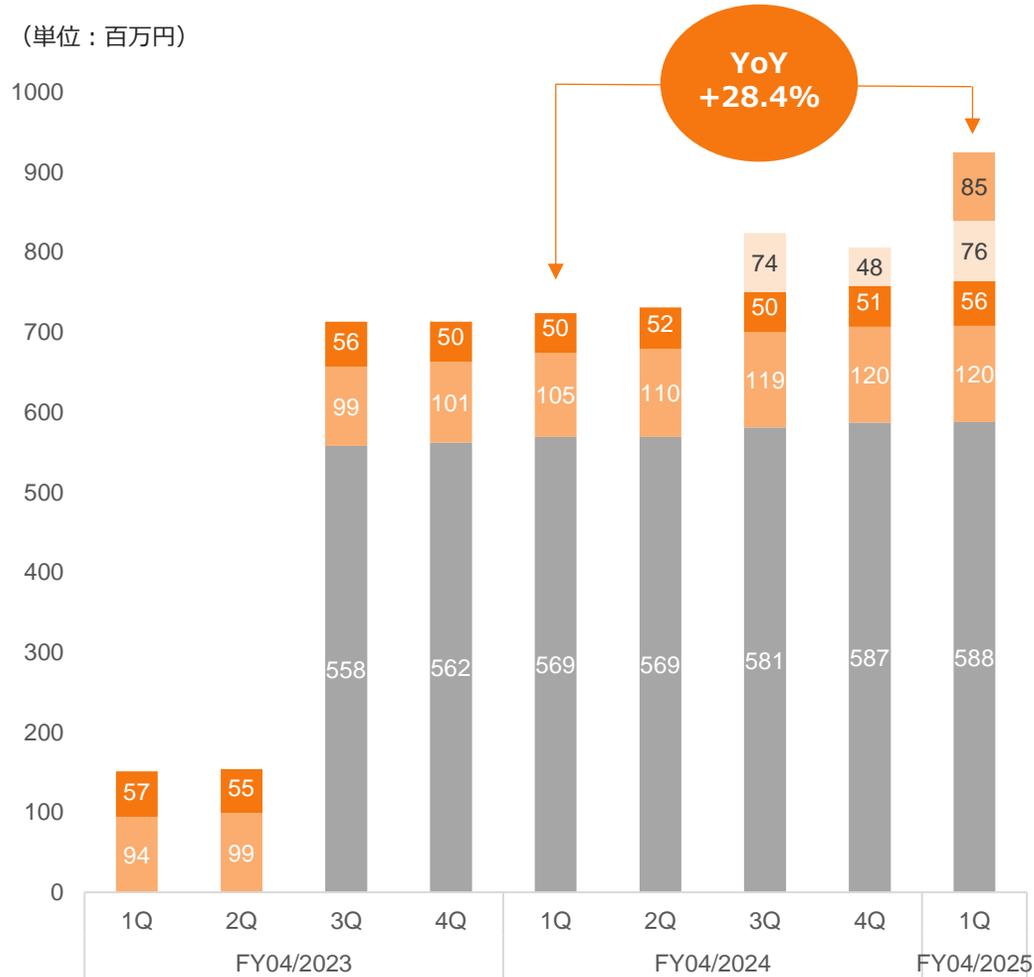


※当スライドのリカーリング売上比率は、四半期単体の数字を計算の上開示

リカーリング売上：新規SaaSとM&A効果に伴い大幅増加、今後更に拡大を目指す

リカーリング売上内訳推移（四半期別）

(単位：百万円)



■ AI Security
 ■ 将棋ウォーズ関連
 ■ AI/DX
 ■ エアースクエア
 ■ ティファナ・ドットコム
 マネージドセキュリティ サービス BtoB継続フィー パッケージ収益 AIさくらさん利用料売上

売上内容

AIさくらさん 利用料売上

ティファナ・ドットコムによる、AIさくらさんシリーズの利用料売上を計上

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

既存のBtoB向けの保守運用売上に加え、新規SaaSのライセンス売上を計上

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、YoY+11.9%と2桁成長を達成

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

順調な導入件数の積み上げ

引き続き官公庁やエンタープライズ企業を中心に受注拡大

一体型ソリューションの提供

コールセンター向けシステムと連携したソリューションを提供

新規SaaSの規模拡大を目指す

既存ビジネスに加え、「HEROZ ASK」「JOINT」を更に事業拡大

将棋ウォーズ経済圏の確立

将棋界への更なる注目度向上も追い風とし、更なるユーザー数拡大を図る

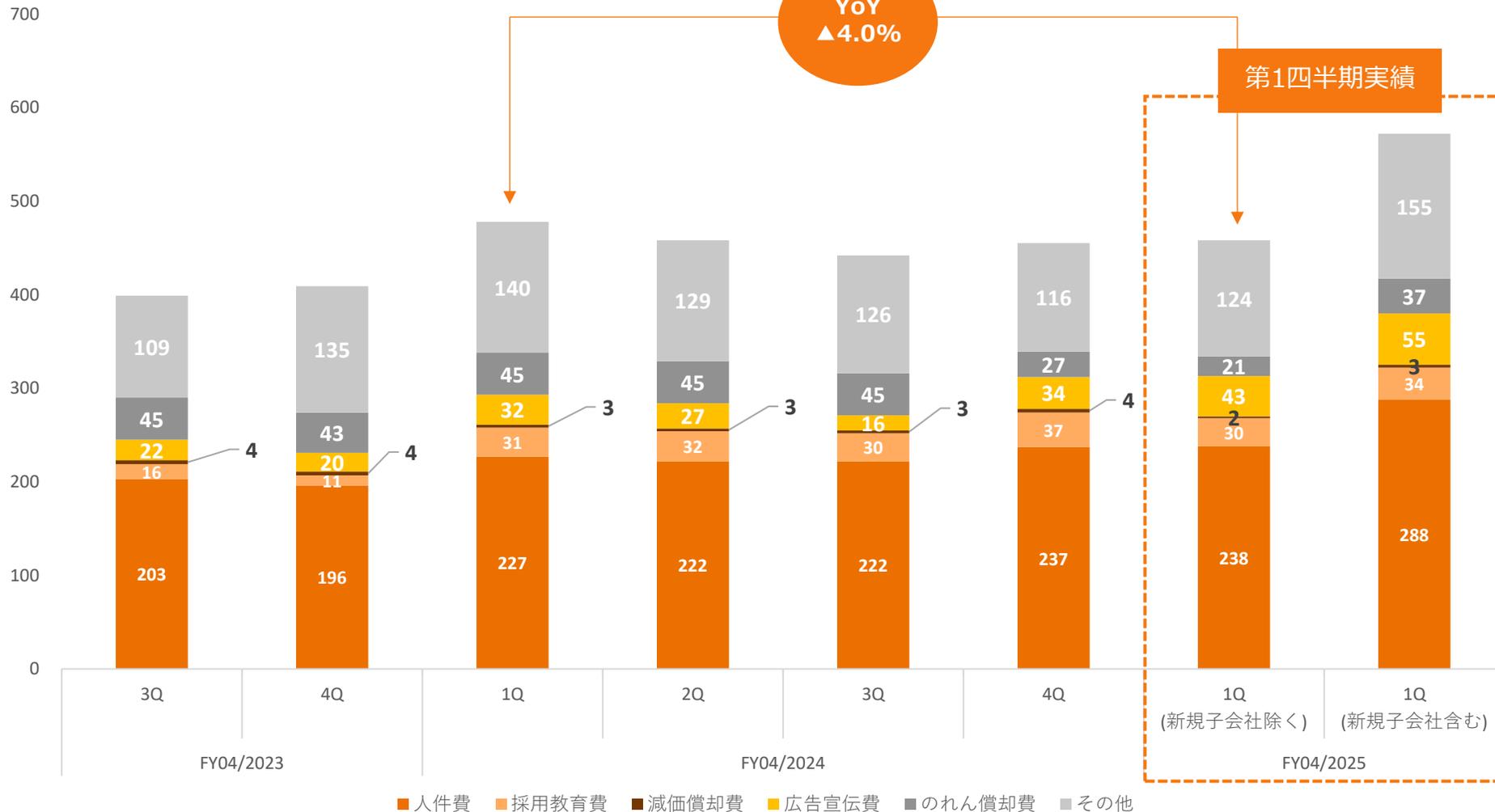
成長セキュリティ産業への参入

ゼロトラストセキュリティ領域の拡大に向けて、Ultimate Zeroの新規ローンチを実施

販管費内訳推移（連結）

- 販管費は、引き続きコストコントロールに努める方針
- Q1は、前期に新規でグループ入りした会社の影響を除くと、YoYで▲4.0%と微減。ASK・JOINT等のSaaS関連での投資は積極的に進めつつも、全体としては適切なコストコントロールを実現

(単位：百万円)

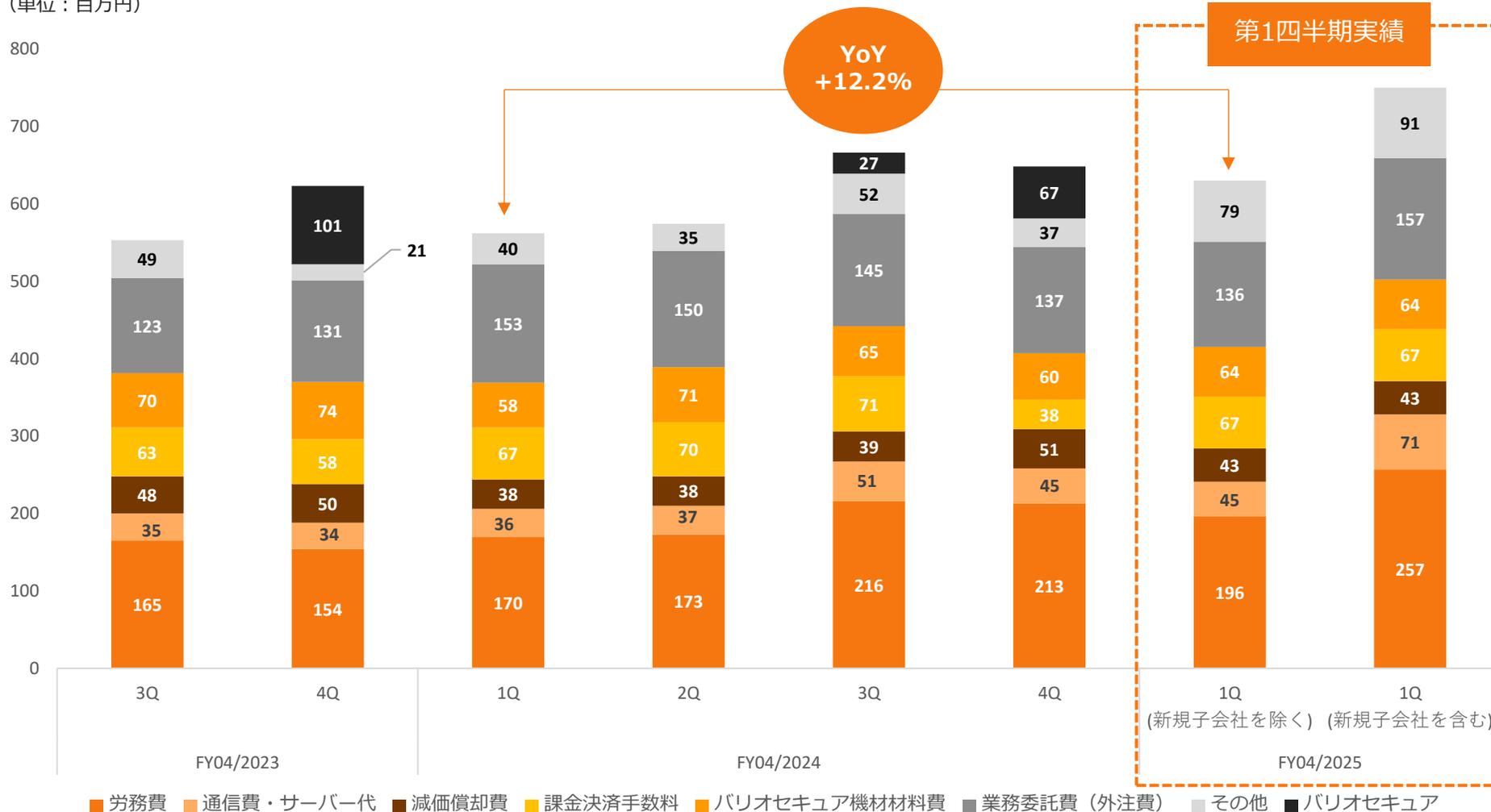


メリハリのある投資を実施

- ASK・JOINT等の新規SaaSの拡大を目指し積極的な投資を実施したことに伴い、広告宣伝費・人件費は前年同期比で増加
- 一方で販管費総額は、前期に新規でグループ入りした会社の影響を除くとYoY▲4.0%と、メリハリのある投資を実施
- 採用についても、RPO事業との関連で投資を進めつつ、採用拡大・採用フィーの削減を指向
- 今後も、SaaS関連等での積極的な投資は進めつつ、適切なコストコントロールに努める計画

- 売上成長に向けて、引き続きエンジニア職やビジネス職を中心として積極的に採用を継続し、順調に増員が進む
- 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YoY▲11.1%と適切にコストコントロール

(単位：百万円)



売上伸長に合わせた増加

- 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YoYで11.1%減となっており、内製化の体制整備や適切なコストコントロールを実現
- バリオセキュア社における棚卸資産評価損は、当四半期は計上無し

セグメント別業績：2025年4月期 第1四半期

- AI/DX事業は、新規SaaS関連の投資を進めつつ、M&A及びオーガニックの成長により引き続き増収増益
今期1Qより、ティファナドットコム社がAI/DX事業に加わっており、セールス支援事業のVOIQ社^{※1}もAI/DX事業に加わる想定
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは38.4%と高い収益性を実現

		2024年4月期 第1四半期 (連結)	2025年4月期 第1四半期 (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	479	731	+52.5%	+11.5%
	セグメント利益	118	139	+17.7%	-
	EBITDA	153	182	+19.5%	-
	EBITDAマージン	31.9%	25.0%	△6.9pt	-
AI Security事業	売上高	643	673	+4.6%	-
	セグメント利益	216	210	△3.0%	-
	EBITDA	278	258	△7.2%	-
	EBITDAマージン	43.3%	38.4%	△4.9pt	-
セグメント利益調整額 ^{※2}		△261	△275	-	-

※1 2024年8月9日にセールス支援事業の譲り受けを当社グループ会社（VOIQ株式会社）にて実施

※2 セグメント利益調整額△275百万円は、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、ストラテジット社のSaaS導入、SaaS連携プラットフォーム事業、エーアイスクエア社コンタクトセンター領域のサービス、及び、ティファナ・ドットコム社のAI事業を展開
- 2025年4月期より、VOIQ社とも連携し、SaaSプロダクト（HEROZ ASK、JOINT）によるリカーリング売上の拡大を進めていく

	2025年4月期 第1四半期	
(単位：百万円)		
売上高	731	リカーリング売上比率 47.0%
営業利益	139	営業利益率 19.0%
EBITDA	182	EBITDAマージン 25.0%

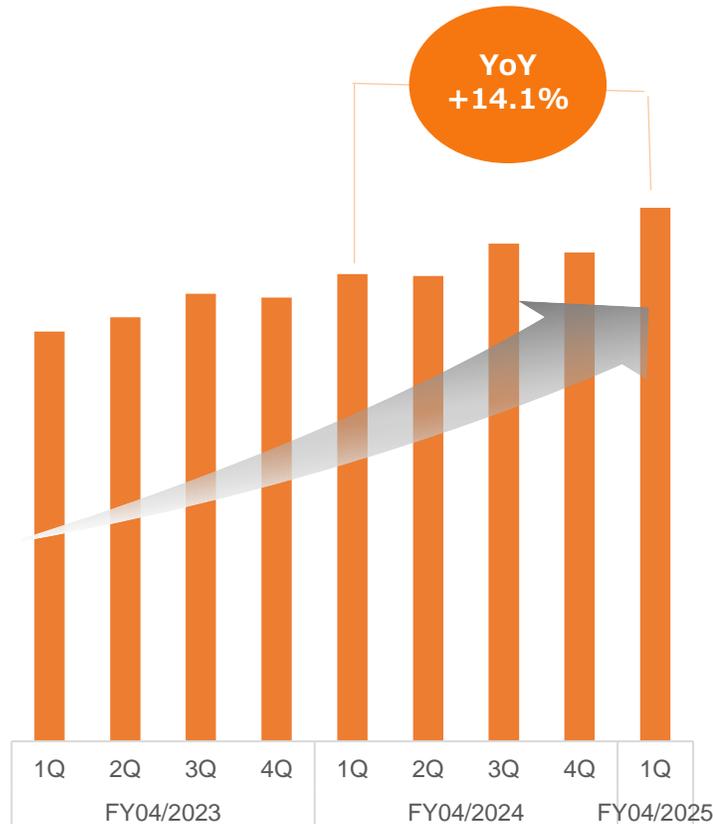
オーガニック及びM&Aなどで大幅成長

- 将棋ウォーズ関連の売上は、既存の高いネットワーク外部性に加え、伊藤匠叡王の初タイトル獲得に伴う将棋への注目度アップや、「僕とロボコ」とのコラボ・棋神戦ヨーロッパ大会実施による注目度向上などの効果により、順調に増加
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、幅広い層のユーザへアプローチを行う
- HEROZのBtoB事業、及びグループ各社の事業についても安定的に売上獲得を継続
新規SaaSや「AIさくらさん」利用料売上の貢献等により、リカーリング売上比率は大幅伸長し50%に迫る
- 今後、SaaSプロダクト「HEROZ ASK」「JOINT」の提供により、更にリカーリング売上の拡大を進めていく

BtoC事業は、将棋ウォーズ等における圧倒的なネットワーク外部性に加え、伊藤匠叡王の叡王奪取（初タイトル獲得）に伴う将棋への更なる注目度向上や、人気連載漫画「僕とロボコ」とのコラボ、ヨーロッパ棋神戦の開催等により、引き続き順調に成長

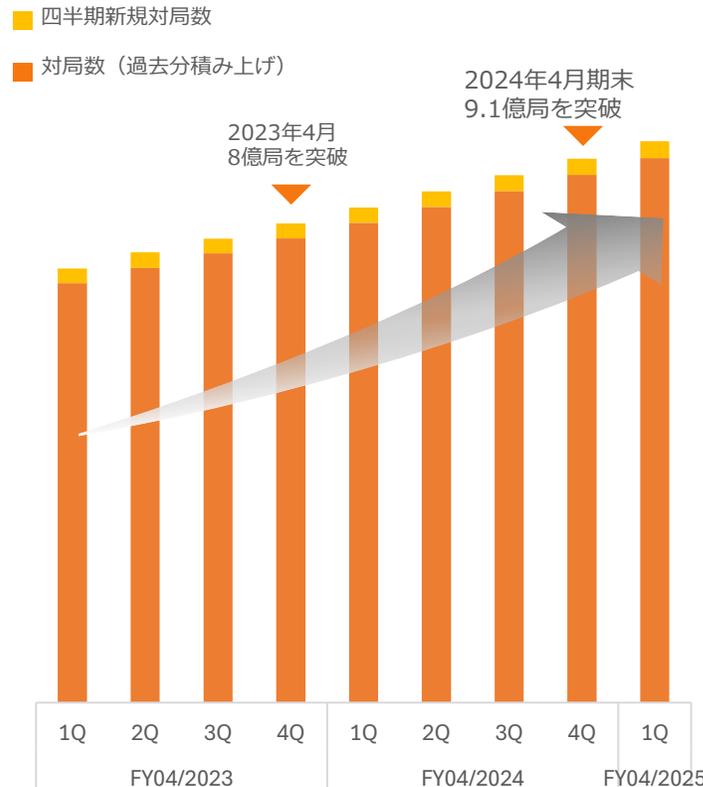
BtoC事業 売上高推移

- ・前期は会計基準変更の影響を受けたが、今期1Qは当該影響を上回って引き続き成長を達成



将棋ウォーズ対局数はさらに加速

- ・将棋ウォーズの対局数は直近でさらに加速しており、サブスク会員数も10%超の成長を達成



将棋人口最大化を目指し、更に成長拡大中

- ・将棋ウォーズは、高いネットワーク外部性を有しており、利用者数・マッチング数が増えるほど、サービスの価値・利便性が向上していくサイクルを通じて圧倒的なシェアを誇る
- ・ネットワーク外部性に加え、伊藤匠叡王の初タイトル獲得に伴う将棋界への注目度アップもあり、将棋ウォーズは引き続き2桁成長を達成（会計基準の変更の影響がある中でも、売上は前年同期比+14.1%の成長を達成）
- ・そのほか、人気連載漫画「僕とロボコ」とのコラボ企画や、海外イベントとして棋神戦ヨーロッパ大会の開催を行っており、将棋ウォーズへの注目度向上・ユーザ数増加に貢献



※2024年4月期以前の数字は、会計基準変更の影響を補正しています

- 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87.3%と非常に高く、安定的な売上を獲得が可能な事業を展開

	2025年4月期 第1四半期	
(単位：百万円)		
売上高	673	リカーリング売上比率 87.3%
営業利益	210	営業利益率 31.2%
EBITDA	258	EBITDAマージン 38.4%

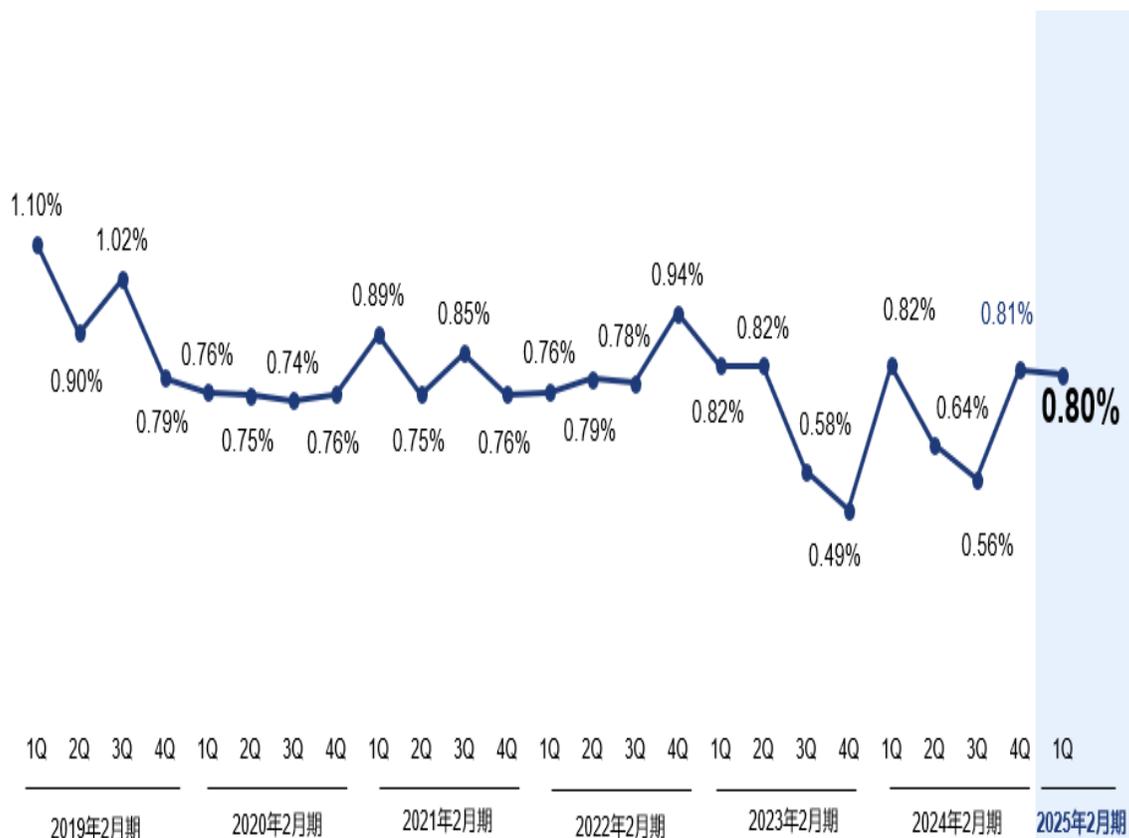
リカーリング売上比率は87.3%と高い比率を確保

- バリオセキュアの売上高は、マネージドセキュリティ・インテグレーションサービスともに順調に推移し、前年同期比で4%程の成長となる
- リカーリング売上比率は、継続して高い比率で着地
今後、VOIQ社とも連携し、営業基盤強化・「Vario Ultimate ZERO」の拡販を目指す
- 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、減益で計画し、ほぼ計画通りで進捗
(AI Security事業は、営業利益はYoY +4.6%で着地)

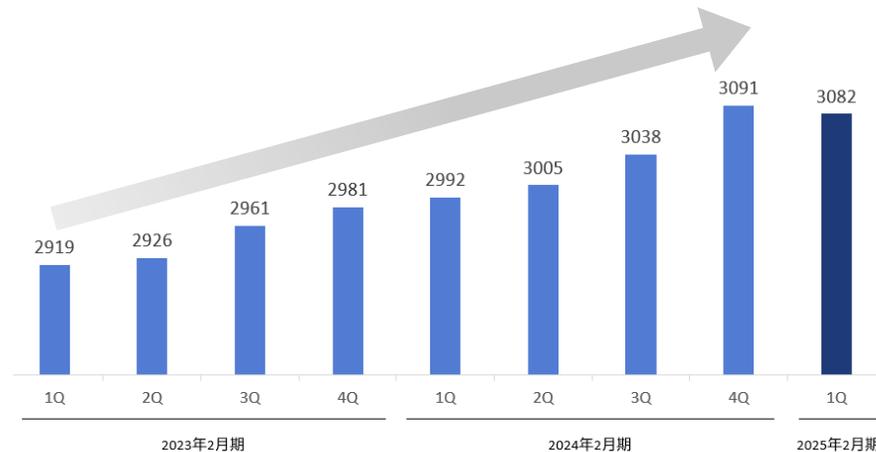
マネージドセキュリティは、低い解約率で推移しつつ安定的な収益基盤を維持

マネージドセキュリティサービス 解約率推移

四半期解約率は、安定的に1%を下回る水準で推移

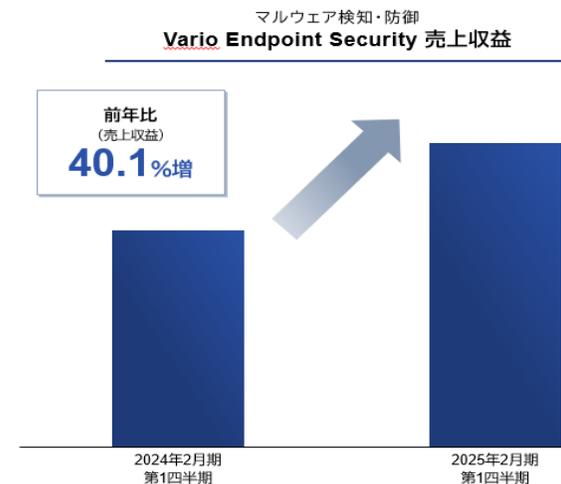


マネージドセキュリティサービス エンドユーザー数推移（各四半期末）



- 前期4Qでの想定以上の伸びの影響もあり、1Qでは若干減少したものの、長期傾向としては堅調に増加
- 安定的な収益基盤に寄与

サイバー脅威対策ソリューションの進展



- パソコンやサーバー等の情報機器への侵入を検知、拡大を阻止するマルウェア対策が引き続き好調に推移

貸借対照表 (2024年7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
- 昨年以前のM&Aに伴い、無形固定資産にのれん残高が19億円あり、今後償却していく

(単位：百万円)	2024年4月期末 (連結) (A)	2025年4月第1四半期 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	3,997	4,246	248
現金及び預金	2,738	3,019	281
固定資産	3,693	3,760	66
有形固定資産	262	252	△9
無形固定資産	2,547	2,592	44
投資その他の資産	884	915	31
総資産	7,691	8,006	315
流動負債	1,168	1,140	△27
固定負債	1,380	1,634	254
純資産	5,143	5,231	88

※前期計上したのれんの減損による減少と、ティファナ・ドットコム社関連の新規のれん追加計上

03

新規M&A：セールス支援事業の事業譲受について

2024年8月に、当社グループ会社の「VOIQ株式会社」が、「bizy株式会社」の展開するセールス支援事業を譲り受け

【事業譲受の相手先の概要】

相手先名称 : bizy株式会社
設立年月 : 2016年4月
事業内容 : セールス支援事業

直近事業年度の業績

売上高 : 52,211千円
営業利益 : 11,971千円

※BS上の資産・負債の異動はありませんが、
bizy社の事業はすべて譲り受けます

【当該グループ会社の概要】

会社名 : VOIQ株式会社 <https://voiq.jp/>
設立年月 : 2024年7月
代表者 : 代表取締役 高田 恵
事業内容 : AIを活用したセールス支援事業



セールス・コールセンター領域でのAIXと、グループ全体の営業力強化を推進

- インサイドセールス・コールセンター領域はアナログな部分が多く、AIによる代替可能性・AIXの余地が多く存在
- VOIQのノウハウと当社グループのAI・SaaS関連技術の掛け合わせにより、上記領域でのAI実装・AI BPaaSを推進するとともにグループ全体のインサイドセールス強化も加速していく

両社のシナジー

顧客
開拓力

VOIQ

リード創出だけでなく、顧客と二人三脚で顧客接点を通じたサービス、プラダクト開発を支援してきた様々なノウハウ



AI
技術力

HEROZ Group

生成AIに関しても専門チームを揃え、生成AIを用いた新規SaaS「HEROZ ASK」を開発するなど、AI・SaaS関連分野での卓越した技術力

AIX推進及びグループ全体のセールス基盤強化

HEROZ ASK

JOINT

AIさくらさんシリーズ



QuickSummary
自動要約・分類システム

Vario Ultimate ZERO

デジタル
マーケ

各種デジタルマーケ施策のノウハウ共有やグループでの展示会出展やWebinarの開催

インサイド
セールス

VOIQ

生成AIを活用した業務改革を積極的に推進

フィールド
セールス

各プロダクト別にフィールドセールス部隊を組成。新規顧客開拓を推進

グループのインサイドセールス機能を集約し、AIを活用したモデルを確立し、今後は外販も実施していく

04

各セグメントの取り組み

- 生成AIを用いた、AIアシスタントSaaS「HEROZ ASK」について、2024年5月に正式リリースし、機能改善・拡販活動等を実施中
- 今後も、AI BPaaS・AIXを推進するSaaSとして、全社一丸となって事業拡大に取り組む

開発面では、各種機能改善・追加開発を加速中

- HEROZは、2024年5月に、生成AIを用いたAIアシスタントSaaSとして、「HEROZ ASK」を正式リリース
- 正式リリース後、開発面では、ユーザからのフィードバック等ももとに、各種機能改善や通知機能の追加、デザイン・UIの改善のほか、「GPT-4 Turbo」「GPT-4o」への対応も実施。9月には、監査ログ機能も提供開始
- 今後、シングルサインオンやカード決済機能等も実装予定であり、AIXをリードするSaaSとして機能の充実を加速していく

あなたの業務をリードする
AI アシスタント

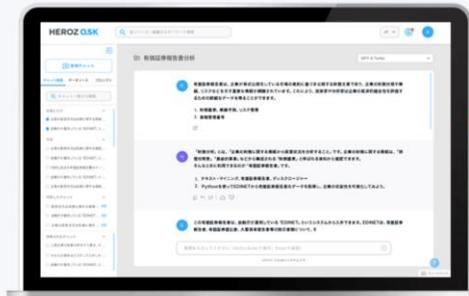
HEROZ ASK

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

「GPT-4 Turbo」「GPT-4o」も利用可能！

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



各種展示会・マーケティング等の取組も強化中

- 事業面では、5月に「AI・人工知能EXPO 2024」へ出展し、「HEROZ ASK」関連でも多くの引き合い・商談・契約を獲得
また、デジタルマーケティングの強化やホワイトペーパーの配信等を行い、リード獲得・契約数を拡大中
- 8月には、Gartner社が主催する展示会へも出展したほか、9月には、RPO事業とも連携し、採用担当者向けのユースケースに関するウェビナーを実施
- 今後も、10月、11月の展示会への出展やLPのアップデート・ブランドサイト公開等を予定しており、認知向上・事業拡大の施策を加速していく



人事・採用ご担当者向け

HEROZ

講師：小林 武文
HEROZ株式会社
Group Corporate Div.
Direct Recruiting Group GM

【生成AI活用】10分でプロ並み！

急成長企業で
優秀人材を獲得するための

求人票作成 勉強会

9/5 (木) 13:00~14:00
オンライン開催 参加無料

- ストラテジットは、SaaSベンダー向け新規プラットフォーム「JOINT iPaaS for SaaS」で、CSVアップロード機能や「ChatGPT」コネクタ、「SmartHR」コネクタの提供開始等、各種アップデートを加速
- 今後も、SaaS間をシームレスに連携するEmbedded iPaaSとして、機能改善・事業拡大を目指す

事業拡大に向け、各種アップデート等を加速中

- ストラテジットは、2024年5月に、SaaSベンダー向け連携プラットフォームとして、「JOINT iPaaS for SaaS」を正式リリース
コネクタ開発や各種マーケティング等を通じて、リード獲得・契約数を拡大中
- 2024年8月に、新たにCSVアップロード機能の提供を開始
SaaS事業者は「CSVアップロードコネクタ」を通じ、オンプレミス型システム・SaaSへのCSVアップロード機能をSaaSユーザへ提供可能
CSVファイルのやり取りには外部ストレージを介す必要がないため、セキュアな連携に貢献
- また、新たに「ChatGPT」コネクタ・「SmartHR」コネクタ等の提供も開始
SaaS事業者は、ノーコードで自社サービスと「ChatGPT」「SmartHR」における情報の連携が可能
Slack等のコミュニケーションツールとの連携による、ユーザのワークフロー自動化をはじめとした業務効率化や、従業員情報の二重入力回避等による作業コスト削減に貢献

CSV対応のAPIがないオンプレ・SaaSへCSVアップロードが可能に



JOINTがファイルを読み取り、送信用フォーマットに変換

JOINT iPaaS for SaaS の標準機能

Point 1



アプリストア構築
or
自社プロダクトへ組み込み

ヘルプページの作成や連携アプリ・ユーザの管理だけでなくアプリストアでは、支払管理機能を提供します。

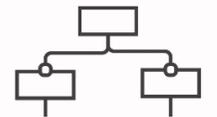
Point 2



ノーコードで簡単に連携アプリの開発ができる

JOINTは1つの連携アプリで相互連携の実装を最短1週間で実現できます。

Point 3



AI機能でデータマッピングが半自動化できる

データ連携時に時間がかかるマッピング作業をAIが半自動化で提案します。

- HEROZは、MS&ADインシュアランスグループホールディングス株式会社とともに、生成AIの独自モデル構築・運用を目指した共同検証を実施
- 今後も、保険業界の業務効率化と高度化に向けた生成AIの活用を目指し、共同検証を継続

共同検証の背景

- **生成AIを導入するも、一部分野での活用に課題を抱え共同検証を開始**
MS&ADホールディングスは、社員の発想力向上と業務効率化を目的として、2023年7月にグループ全社員が生成AIを利用できる環境を整備

その後、自社情報を参照して回答するチャットシステムを社員が構築できる仕組みを導入するも、大規模データの参照や映像・画像データの取り扱いに課題を抱え、共同検証プロジェクトを開始

検証内容・成果及び今後の展望

- 大規模言語モデル（LLM）・大規模視覚モデル（VLM）の基盤構築・運用を共同で検証し、OSS LLMの選定やファインチューニング環境を整備することにより、MS&ADグループ独自の生成AIモデルの構築・運営を実施
- 今回の検証により、自社構築と外部提供の生成AIの違いを理解し、MS&ADグループ独自の生成AIモデルの簡便な構築を実現
- 自社データとオープンデータを組み合わせてLLM/VLMを追加学習させ、高度な業務支援アプリや新しいリスクソリューションの開発が可能
- 具体例として、AIによるヒヤリハット自動検出などのソリューション実現が可能



AIさくらさんが、初めて空港で最新観光情報を案内（空港DX実証実験開始）

HEROZ



- 南紀白浜空港にて、AIさくらさんを活用した画期的なデジタルトランスフォーメーション（DX）実証実験を開始
- 最先端AI技術と地域の豊富な観光資源を融合させた、空港初の取り組みであり、今後、全国展開を目指す

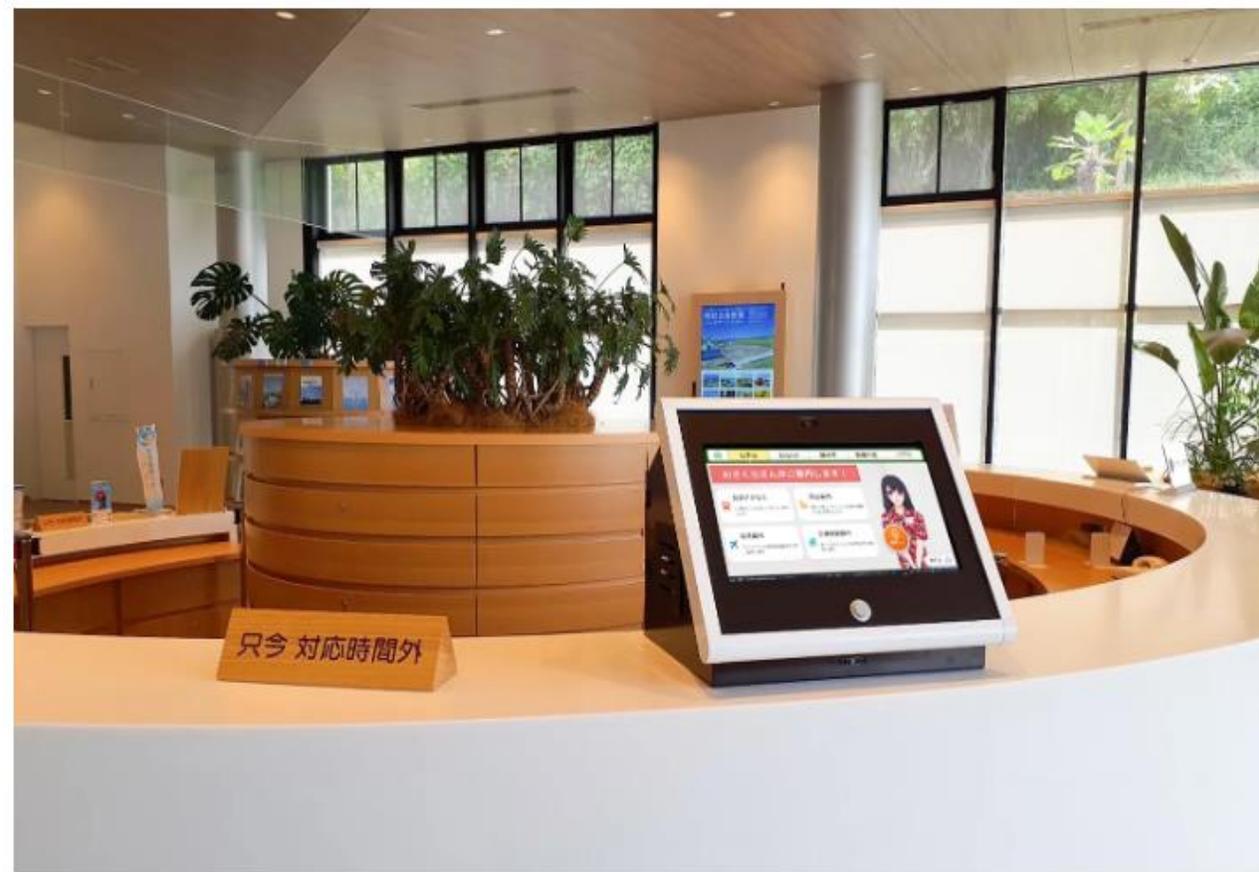
実証実験の概要

- 開始日:2024年7月25日（木）
- 場所:南紀白浜空港（愛称:熊野白浜リゾート空港）
- 主な提供サービス:
 - 1.多言語での観光案内や接客
 - 2.交通情報の案内や受付
 - 3.宿泊施設の案内
 - 4.パーソナライズされた周遊プランの作成
 - 5.生成AIによる最新観光情報の案内

期待される効果・今後の展開

- 今回の実証実験におけるAIさくらさんの活躍により、主に、「インバウンド需要の喚起」「地域経済活性化」「人手不足問題の解消」「オーバーツーリズムの緩和」「持続可能な地域経済の発展」などの効果が期待される
- 本実証実験の結果を踏まえ、2025年までに全国の主要空港への展開を目指すとともに、鉄道駅や観光地など、多様な場所でのAIさくらさんと生成AI活用も視野に入れ、日本全体の観光DXを推進

南紀白浜空港で観光案内等を行うAIさくらさん





- AIさくらさんが、「BOXIL SaaS AWARD Autumn 2024」のチャットボット部門で5つの称号を受賞
- 春夏に引き続いての受賞であり、今後も、サービス拡大を目指し機能・UIの改良等に取り組んでいく

- スマートキャンプ株式会社（以下「スマートキャンプ」）が主催する「BOXIL SaaS AWARD Autumn 2024」のチャットボット部門で、春夏に引き続き秋も下記称号を受賞

「Good Service」

「サービスの安定性No.1」

「機能満足度No.1」

「お役立ち度No.1」

「使いやすさNo.1」

- 「BOXIL SaaS AWARD（ボクシル サース アワード）」は、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS（ボクシル サース）」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント

- なお、「BOXIL SaaS AWARD Autumn 2024」の詳細、選考基準は、公式サイト
<https://boxil.jp/awards/2024-autumn/>）をご確認ください



AIさくらさんが選ばれる理由

- ChatGPTや画像生成AIなど最新のAI技術を搭載
- AI関連特許や品質保証・クラウドセキュリティなど各種ISOを取得
- クライアントの業務内容に合わせて短期間で独自カスタマイズして納品
- 運用やメンテナンスの作業は完全自動化

- 「将棋ウォーズ」において、「週刊少年ジャンプ」連載中の人気漫画『僕とロボコ』との初コラボイベントを2024年7月15日（月）から2024年8月15日（木）の期間に実施

実施キャンペーン内容

- 将棋ウォーズにおいて、「週刊少年ジャンプ」連載中の人気漫画『僕とロボコ』との初コラボイベントを2024年7月～8月にかけて実施
- 実施キャンペーン内容
 - 期間内の勝数に応じて『僕とロボコ』のキャラクターアバターをプレゼント
※10勝から150勝まで勝数に応じてプレゼント
 - 期間内に「ロボコ」「まどかちゅわん」との対局に勝利すると特製アバタープレゼント



『僕とロボコ』について

西暦20XX年——美少女メイドロボ「オーダーメイド」が一家に一台普及した時代 平凡すぎる小学生「平凡人」は、念願の美少女オーダーメイドに心躍らせていた。しかし、家にきたのは……!? 想定外に規格外!? 史上最強のドジっ娘メイドロボ・ロボコと心優しい少年ボンドの奇妙な日常が始まる!!

<https://www.shonenjump.com/j/rensai/roboko.html>

【登場キャラクター】



（左から）「ロボコ」「ボンド」「まどかちゅわん」

- FESA（ヨーロッパ将棋連盟）とのタッグで、2024年7月～8月に、バルセロナで将棋ウォーズ棋神戦のヨーロッパ大会を開催！
- 将棋ウォーズプラットフォームを活用し、将棋の国際普及へとつなげていく

「将棋ウォーズ棋神戦」初の国際大会を開催

- ヨーロッパ在住者を対象に、FESA (Federation of European Shogi Associations) の主催のもと、「将棋ウォーズ棋神戦」初の国際大会を開催
- 2024年7月に予選を、2024年8月に決勝トーナメントを実施
- 決勝トーナメントの様子を、初の外国人女流棋士カロリーナ・フォルタン女流初段が実況ライブ



HEROZ



10th Shogi Wars Kishin Tournament in Europe

The 10th Shogi Wars Kishin Tournament, played online, will for the first time be held in Europe this year. Travel subsidies to the ESC/WOSC in Barcelona will be granted to the top-runners of the qualification tournament. Attractive prizes await the winners of the finals.

General Description

Online shogi tournament played on *Shogi Wars* App.

Qualification Tournament: July 21st, 2024, 12:00 – 14:00 UTC

Final Tournament: August 2nd, 2024 in Barcelona (about 1 hour during break time of the ESC/WOSC)

※FESA（Federation of European Shogi Associations：ヨーロッパ将棋連盟）は、将棋の普及と発展を目的とするヨーロッパの団体で、ヨーロッパ将棋選手権（European Shogi Championship）やその他の国際大会の開催、将棋のルールや戦法の教育活動、将棋愛好者同士の交流促進などを行っています。

- クラウドからオフィス環境まで中堅・中小企業の規模に合ったセキュリティサービスを提供
- セキュリティの担保と運用保守の省力化を図る “Vario Ultimate ZERO” を7月末にリリース、8月より販売開始

最低限の構成で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 = *Vario Ultimate ZERO*

クラウド型ネットワーク・セキュリティ **新サービス**

Vario SASE

Vario FWaaS Vario SWG Vario IPS

- クラウドからオンプレまで対応可能
- 接続の経路上でセキュリティ確保

+

業務アプリケーションPortal **新サービス**

Vario IDaaS

Vario IDaaS

- 認証・シングルサインオン
- アカウント管理・サービス登録
- アクセス(端末)管理
- ディレクトリ統合

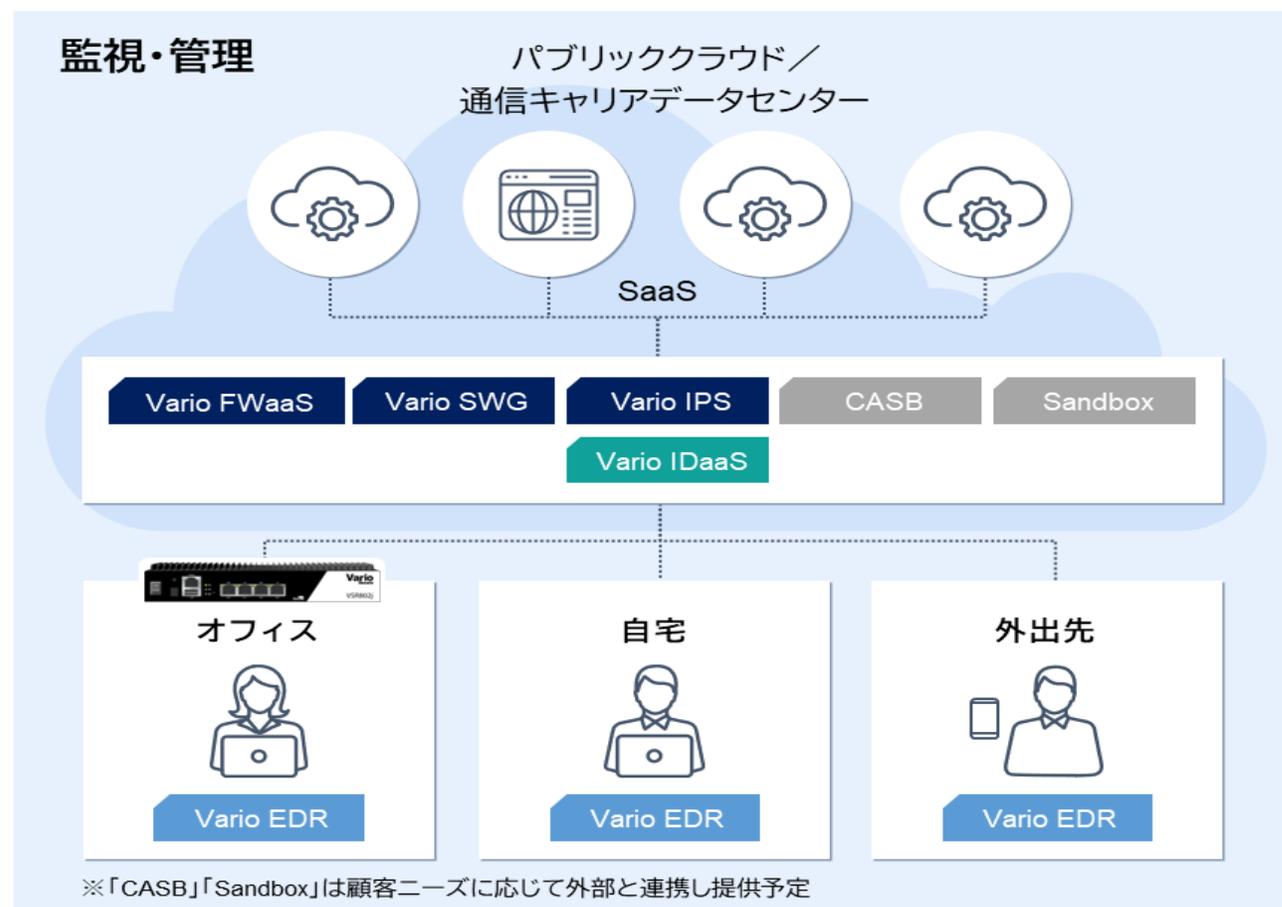
+

最新のサイバー攻撃の検知・防御 **既存サービス**

Vario EDR

Vario EDR

- ランサムウェア対策
- 未知の攻撃への対策
- マルウェア感染された端末の自動隔離



- マーケティングオートメーション（MA）を導入し、コンテンツ施策を強化
- 見込み顧客（リード）の獲得と育成を促進し案件化を加速

自社運営ウェビナーの月次開催を開始



5月より業界・企業規模等を限定した月次開催での自社ウェビナーを開始(5月・6月実施済み)

- ・ 5月:医療機関向け
- ・ 6月:製造業向け

メールマガジンの定期配信



セキュリティコラム型メールマガジンの定期配信を開始

ホワイトペーパーの月次実施を開始



当社サービスの活用事例を中心としたお役立ち資料(ホワイトペーパー)を追加

- ・ VDaP
- ・ Vario EDR/EPP
- ・ マネージドセキュリティサービス

AI・人工知能EXPO(HEROZブース)出展



HEROZ社にて出展の『AI・人工知能EXPO』へ Ultimate ZERO(ゼロトラストソリューション)を初出展

05

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

Q：今期(2025年4月期)にかけて、新規SaaSへプロダクト投資を行う計画となっているが、当該投資費用の発生について期間の偏りはありそうか？

A：2025年4月期は引き続き人的投資を強化するほか、プロダクトのリリースに伴う投資を積極的に実施して参ります。当社グループは、2024年5月に、「HEROZ ASK」及び「JOINT」の2プロダクトを正式リリースしており、これらのプロダクトの運用やセールス・カスタマーサクセス、マーケティング、機能の拡充に係る開発人材採用など、積極的に投資を行わずは売上拡大を目指してまいります。

方針として、全体的には期間の偏りはなく各四半期でおおよそ均等に費用発生させていく想定ですが、今期1Qはリリース対応に係る費用や人材関連投資などが先行し、期初想定をやや上回る進捗となっております。ただし、今期1Qは投資が先行しながらも営業利益ベースでは前年同期とほぼ同水準となっており、また2Q以降は徐々に費用発生が均等化されていくと想定しております。

また、2024年8月に、セールス支援事業等を譲受したVOIQ株式会社を中心に、グループ全体での営業力強化にも注力し、投資分の回収に努めてまいります。

06

參考資料

● 売上高の推移と主な沿革

(単位：百万円)

HEROZは、「驚きを心に」をコンセプトに、世界を驚かすサービスを創出することを目指し創業しました

人は皆、固有の能力を備えていると信じ、サービス創出を通じ「一人でも多くのヒーローの誕生」にもつなげていきたいと考えています

テクノロジーの力を最大限に発揮しつつ、とにかく面白く、人が驚くようなことをしたい、この思いが私達の根底にありますそれが、HEROZの「驚きを心に」というコンセプトです

VOIQ

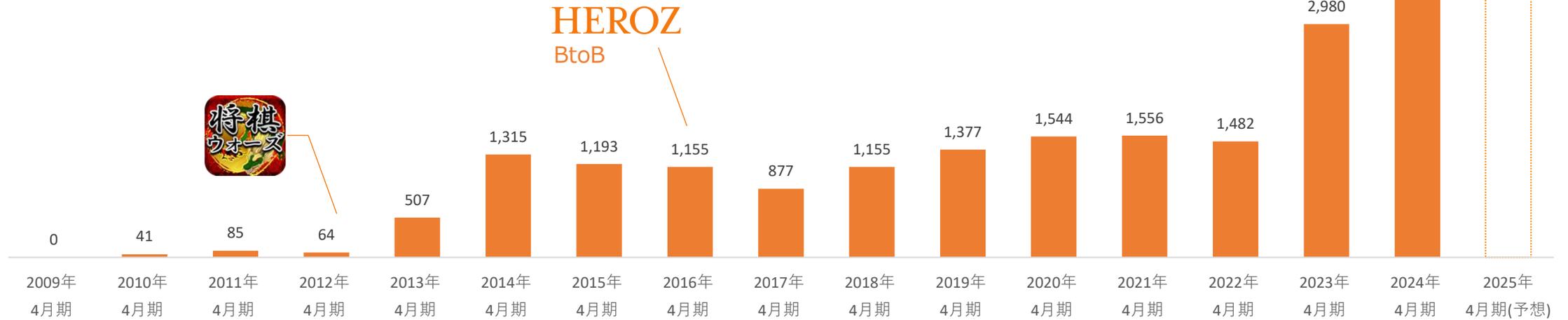
新規グループ化
企業群

Tifana.com
Web・AI制作会社 ティファナ

AI SQUARED
After Internet × Artificial Intelligence

Vario Secure

StrategIT



2009年 当社設立	2016年 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	2022年 バリオセキュアの第三者割当増資を引き受けグループ会社化 ストラテジットの株式を取得しグループ会社化
2012年 「将棋ウォーズ」リリース	2017年 竹中工務店、コーエーテクモゲームスと資本業務提携	2023年 エーアイスクエアの株式を取得しグループ会社化
2013年 当社エンジニア開発（当時）の将棋AIが 現役のプロ棋士に勝利	2018年 東京証券取引所に株式上場	2024年 ティファナ・ドットCOMの株式を取得しグループ会社化 新規グループ会社「VOIQ株式会社」にて事業譲受

2024年8月の新規グループ会社「VOIQ株式会社」での事業譲受に伴い、当社は下記のグループ経営体制へ移行
 セールス・コールセンター領域でのAIX推進とグループ全体の営業力強化を通じて、更なる事業拡大を目指す



HEROZ

東京証券取引所に上場（証券コード：4382）

2024年4月期（連結）

- ・売上高 4,841百万円
- ・営業利益 451百万円

- 約43%を保有
- 役員の過半数を選任
- 3名の取締役を派遣

- 約92%を保有
- 2名の取締役を派遣

- 約51%を保有
- 4名の取締役を派遣

- 100%を保有
- 代表取締役社長を派遣
- 3名の取締役を派遣

- 80%を保有
- 3名の取締役を派遣



Vario Ultimate ZERO

東京証券取引所に上場
 （証券コード：4494）
 主に中小企業向けのセキュリ
 ティーサービスを提供
 みなし取得日：2022年8月
 31日
 決算期：2月



JOINT

2019年創業
 SaaS間連携システム
 「JOINT」を提供
 みなし取得日：2022年9月
 30日
 決算期：2月



After Internet × Artificial Intelligence



QuickQA
自動応答システム



QuickSummary
自動要約・分類システム

2015年創業
 コンタクトセンター向けの
 AIツールを提供
 みなし取得日：2023年10月
 1日
 決算期：2月



Web・AI制作会社 ティファナ



2000年創業
 AIさくらさんシリーズを提
 供
 みなし取得日：2024年2月
 29日
 決算期：2月



サービスブランド等を
 検討中

2024年設立
 AIを活用したセールス支援
 事業等を展開
 みなし取得日：2024年8月
 1日（予定）
 決算期：2月

グループの事業構造（事業セグメント）

- 当社はAI/DX事業と、AI Security事業の2つを展開
- 2024年7月に新たにグループ会社となったVOIQ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技術力を活かし、「将棋ウォーズ」や「棋神アナリティクス」などの個人向け将棋SaaSサービスを展開</p>	 <p>顧客のデータ分析やAIソリューション開発を通じて、AIの社会実装を推進 LLMをビジネスの現場で活用するAIアシスタント「HEROZ ASK」を提供</p>	 <p>SaaS導入支援や、SaaS間連携サービスを中心に提供 SaaSベンダー向けのSaaS連携開発・運用プロダクト「Joint iPaaS for SaaS」を提供開始</p>	 <p>Contact Center領域において、自然言語処理をはじめとするAIプロダクトを提供 自動応答システムや自動要約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>DXソリューション「AIさくらさん」シリーズを提供 「AIさくらさん」は、屋外での筐体の他、企業の社内ヘルプデスク等多数のシリーズを展開</p>	 <p>サービスブランド等を検討中</p>	 <p>主に中小企業向けに、安全なインターネット環境を提供 統合型のインターネットセキュリティサービスに加え、脆弱性診断サービスや、買切型の商材も展開</p>
売上形態 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>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 ● 解約数 ● 1社あたり売上高 	<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 ● 設置台数 ● 単価 ● 解約数 	<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 ● 1社あたり売上高 ● 1名あたり売上高 	<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

HEROZ グループの事業全体像

将棋人口の最大化を推進

個別のAIソリューション開発とAI SaaSの両軸から、企業のAIXを支援

「将棋ウォーズ」
「棋神ラーニング」
等の、将棋を身近に
楽しむプラット
フォーム



金融・エンタメ・
建設領域を中心に、
AIソリューション
を個別に開発提供



SaaSプロダクトの導入を通じ、LLMの社会実装を推進



HEROZ ASKをLLMの基盤とし、グループ全体でAI SaaSを加速

HEROZ ASK



QuickQA
自動応答システム



QuickSummary
自動要約・分類システム



AIさくらさんシリーズ

/VariOS



日本将棋連盟公認
の将棋対戦プラッ
トフォーム

HEROZ
BtoBサービス

エンタープライ
ズ向けのAIX/DX
支援

HEROZ



生成AI(LLM)を活
用したAIアシス
タントサービス



SaaS間連携開発
や運用をサポート
するプラット
フォーム

StrategIT



QuickQA

コールセンターの
業務効率化を支援
する
AIプロダクト

AI SQUARED
After Internet × Artificial Intelligence



駅や商業施設で活
躍中のDXソ
リューション

Tifana.com
Web-AI制作会社 ティファナ

/VariOS

ファイアウォール
型のセキュリティ
システム

Vario
Secure

※記載の注力事業の他に、各社で複数の事業を展開しております

AI革命を起こし、未来を創っていく

AIによる価値の提供

HEROZのビジョンは、「AI革命を起こし、未来を創っていく」です。生成AIの進化により、AIが私たちの生活に深く浸透し、日常の様々な活動を自動化し支援してくれる時代になりました。これにより、私たちは本当に大切なこと、すなわち自己実現や理想的な社会の実現に向けて集中して取り組むことができるようになります。AIは人間の仕事を奪うのではなく、新たな機会と可能性を広げ、人間と共に新たな価値を創出する存在です。私たちは、AIを単なるツールとして提供するのではなく、AIにも創造的で価値ある役割を担わせることで、社会に貢献することを目指しています。

迫る労働力人口の減少

日本は少子高齢化による労働力不足という課題に直面しています。AIとの共存がこの課題を解決する鍵です。人間とAIが協力することで、新しいアイデアやソリューションが生まれ、豊かで活気ある社会を築くことができる我们相信しています。

将棋の世界で実現したAI革命

私たちのメンバーが開発した将棋AIは、歴史的な代表例です。将棋AIが棋士に初めて勝利したとき、多くの人々は将棋界の未来を悲観しました。しかし、今ではAIが棋士の学びを深めたり、盤面を評価して観戦者にもわかりやすい新たな楽しみを提供しています。AIと棋士の対決から10年以上が経過しましたが、人々が将棋を楽しむ想いは変わりません。むしろ、AIとの共存で将棋界は進化し、より魅力的になりました。このような人間とAIの共創は、あらゆる産業においても可能であり、未来の可能性を広げてくれるはずです。

AIトランスフォーメーション 人とAIの共創

私たちHEROZは、人間とAIが共に新しい価値を創り出し、AIX（AIトランスフォーメーション）の力で産業を変革し、世界を驚かせる。それがHEROZの目指すAI革命だと考えています。生成AIの活用で最先端を行く企業として、この未来を皆様と共に築いていきます。AIがもたらす無限の可能性を信じ、より良い未来のために挑戦し続けます。

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）

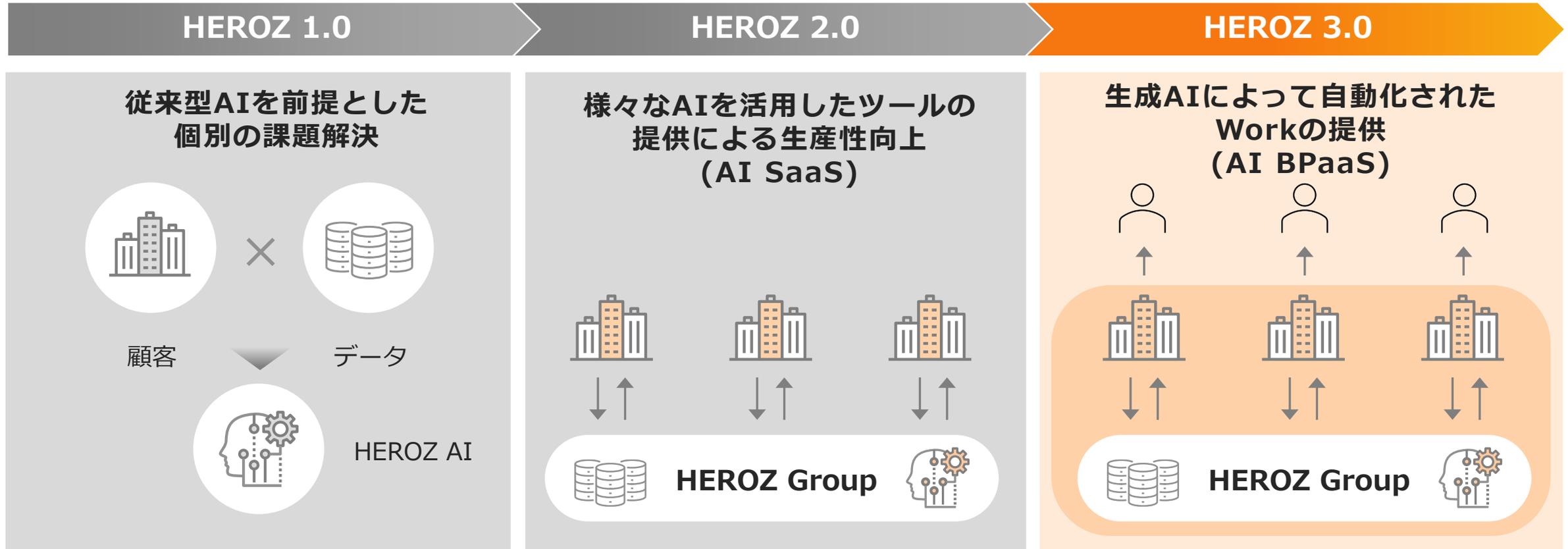
将棋界の進化

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



藤井聡太竜王・名人は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

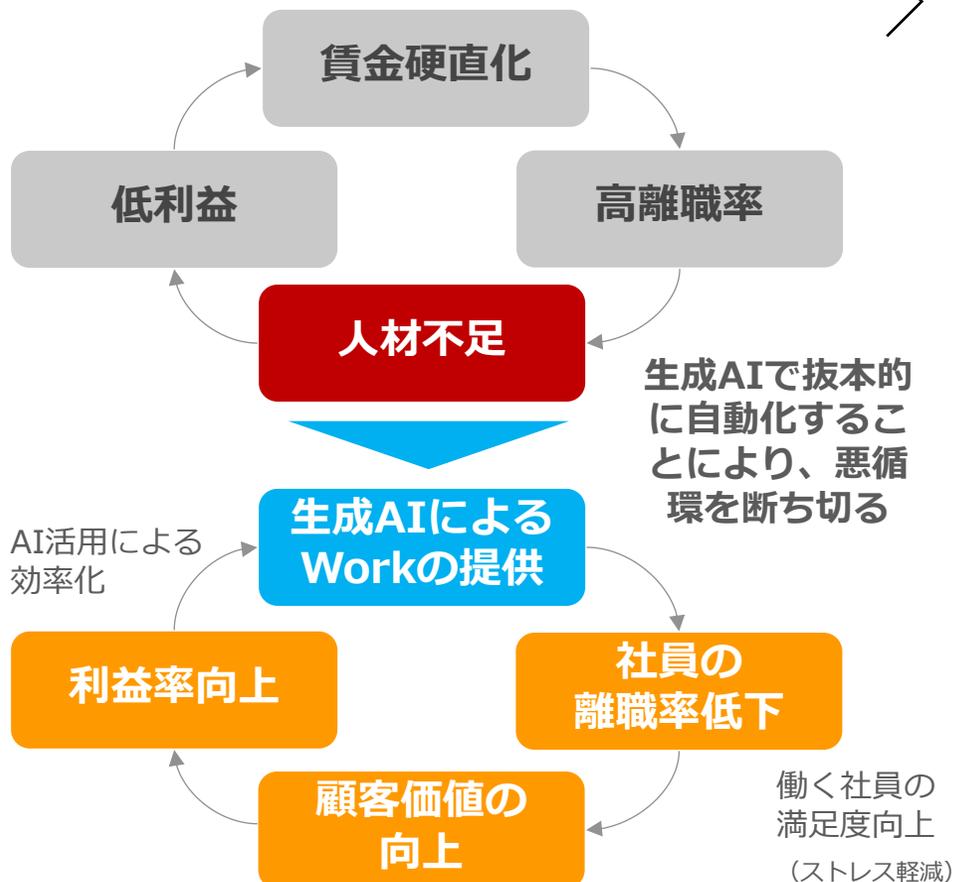
- HEROZ ASKの立ち上げ及び、グループ各社との経営統合により、AI SaaSが進展しリカーリング型の収益が成長
- 進展著しい生成AIにより、単なる生産性向上を支援するAIツールにはとどまらない価値提供を促進



生成AIの進展により、自動化されるタスク領域が大幅に拡大されるため、単なるAIツールに留まらない価値提供を促進し、社会のAIトランスフォーメーションを加速する

より安く高品質な労働を当社のAIがサステイナブルに提供することによって、人手不足に起因する悪循環を抜本的に解決し、グループ各社が参入するターゲット市場に変革を起こしていく

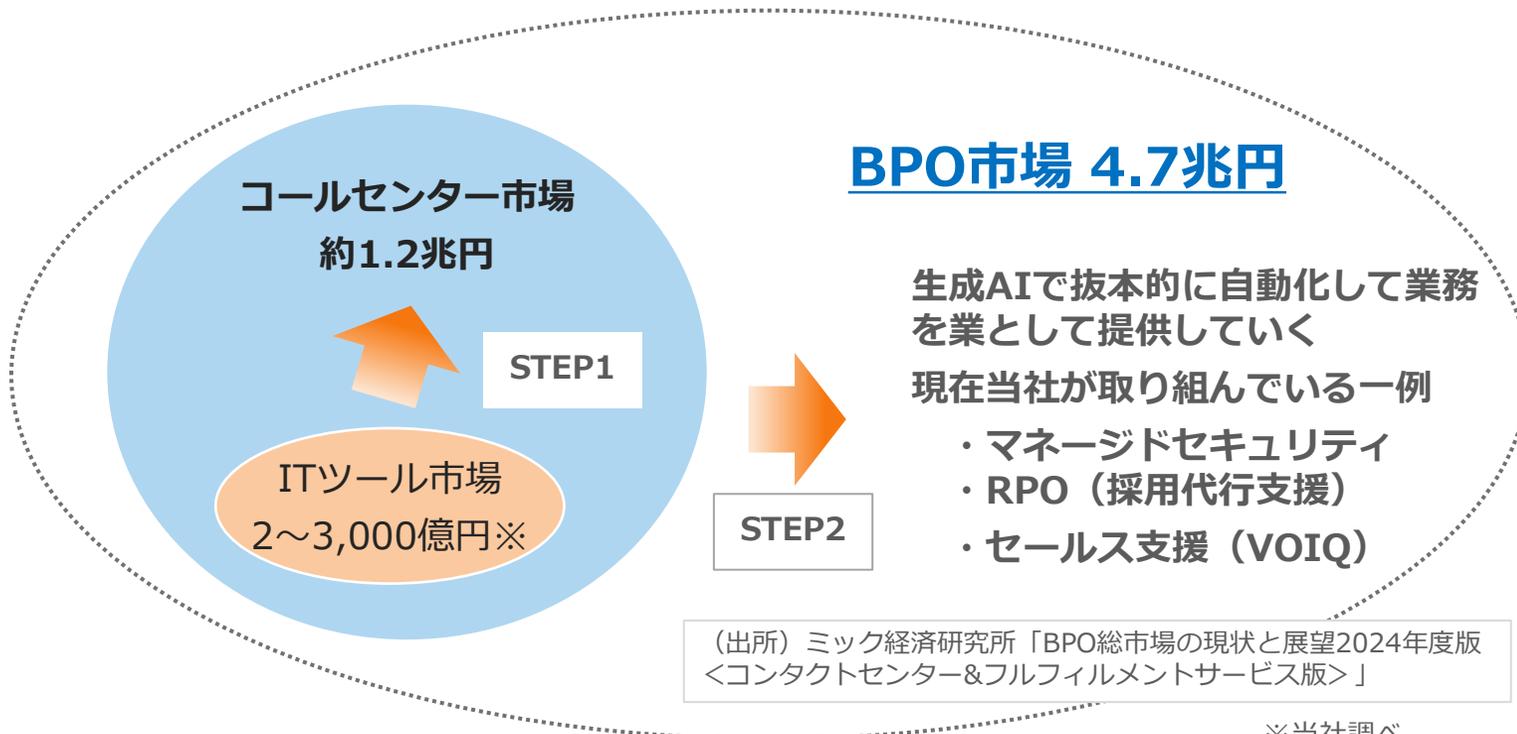
BPO業界の抱える課題



顧客に対して低価格で価値提供が可能

HEROZグループがアプローチ可能な潜在市場 (TAM)

従来は当社はAI (IT) ツールの提供が中心であったが、単なるツール提供にとどまらず、生成AIを活用した抜本的な業務変革を起こし、従来の人が担っていた領域に対して、Workを提供していく (事業として、当該事業を展開していく)



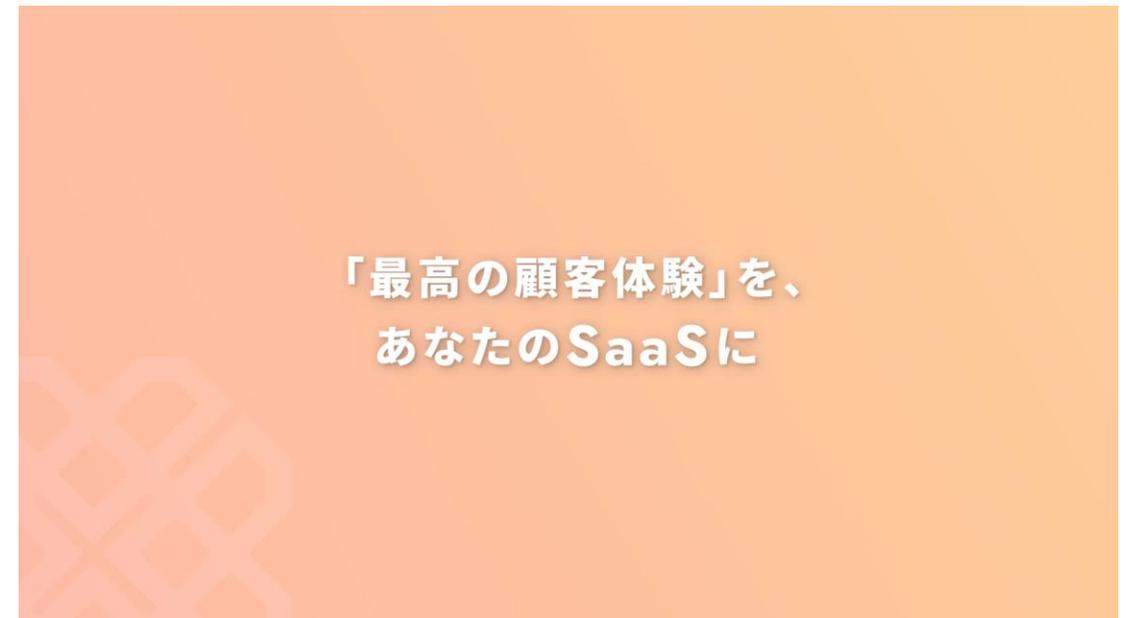
※当社調べ

新規SaaSの紹介動画は、下記URLよりご覧ください

HEROZ **ASK** : https://youtu.be/ug8iX5_mhKg?si=ZN5CMIjwtf2uDxs

 **JOINT** : <https://youtu.be/Qnk6KDavah4?si=o6c9YF1D9S1RUgoD>

HEROZ **ASK**

 **JOINT**

ティファナ・ドットコム社の概要

企業名 株式会社ティファナ・ドットコム
代表者 代表取締役社長 森 博也
取締役会長 藤井 亮
創業 1993年
【東京本社】 東京都目黒区大橋2-22-7 村田ビル
【大阪営業所】 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-4 アクア堂島フオンターナ
取得資格・特許 ※東京本社のみ取得
ISO27017 (クラウドサービスセキュリティ)
ISO27001 (情報セキュリティ)
ISO9001 (品質マネジメントシステム)

主な導入実績の一部

AIさくらさん
近畿日本鉄道
近鉄日本橋駅
に導入!
多言語対応で訪日外国人
観光客をご案内します



2024/07/08

拡大するインバウンド需要に「AIさくらさん」が近鉄日本橋駅に導入！AIとアバターによる接客で駅利用者をサポートします

アバター接客さくらさん
南紀白浜空港
に導入!
最新AI技術でインバウンド需要喚起と
地域経済活性化に貢献



2024/07/25

【空港初】AIさくらさんが最新観光情報を案内！生成AIを活用した革新的な空港DX実証実験を開始

AIさくらさん
ルミネ藤沢
に導入!
店舗やお得な情報を発信
お客様の利便性を向上



2024/07/29

AI生成技術で進化した接客！AIアバターである「AIさくらさん」が「ルミネ藤沢」で施設案内と集客サポートを開始

AIさくらさんシリーズ



課題に合わせたAIサービスで
大手企業のDX推進を着実に実現！

<p>AIチャットボットさくらさん 多くの大手企業が導入している 最新のAIチャットボット</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>社内問い合わせさくらさん 自社従業員からの問い合わせ対応に 特化したAIチャットボット</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>アバター接客さくらさん 2016年から運用 国内導入実績No.1のアバター接客</p>  <p>詳細はこちら ></p>
<p>AI電話対応さくらさん 様々な電話対応業務を AIが代行</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>落とし物管理さくらさん AIが人代わって 落とし物問い合わせに対応</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>メンタルヘルスさくらさん AIが従業員の心をケアし 離職率を低減</p>  <p>詳細はこちら ></p>
<p>カスタム対策さくらさん 顧客からの不適切なお問い合わせや クレームにAIが対応</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>Web改善さくらさん AIがWebサイトを自動で 解析し最適化</p>  <p>詳細はこちら ></p>	<p>面接サポートさくらさん AIが面接やオーディション、 評価をサポート</p>  <p>詳細はこちら ></p>

- 「AIさくらさん」シリーズは、チャットボットやアバター接客をはじめとするAIサービス
- 駅や商業施設で接客アバターとして活躍中。また、多くの大手企業や自治体で導入され、DX推進を多方面からサポート
- 2024年7月には、空港初の取組みとして、南紀白浜空港にてAIさくらさんを活用した革新的な空港DX実証実験が開始

「AIさくらさん」

初めてのDX
AIさくらさんに相談してよかった
(導入企業の98%が“満足”と回答※)
※2022年当社調べ

お問い合わせ



最新AI技術を活用した接客アバター「AIさくらさん」のデジタル接客システム。スマートフォン、タブレット、PCで利用可能。接客中画面は「接客中」と表示され、AIさくらさんのアバターが接客している様子を確認できる。

特許取得済

- AIさくらさん ユーザー体験向上に役立つ特許取得済
- AIさくらさん 画像生成システム 特許取得済
- AIさくらさん 音声認識システム 特許取得済
- AIさくらさん 防犯装置 特許取得済
- AIさくらさん 防犯装置の改良 特許取得済



- 2024年7月に、空港初の取組みとして、南紀白浜空港にてAIさくらさんを活用した革新的な空港DX実証実験が開始
- AIさくらさんの活用を通じて新時代の観光DXを実現し、全国の主要空港への展開を目指す

AIさくらさんのアプローチ

AIさくらさんが選ばれる理由

最新AI技術を駆使し DX推進チームをサポート

ChatGPTや生成AIなど最新AI技術で、DX推進チームを柔軟にサポートします



特許取得・国際規格ISO で品質を約束

4分野のAI関連特許、品質保証・クラウドセキュリティISOで高品質を約束します



業務内容に合わせて 独自カスタマイズ

御社の業務内容に合わせて短期間で独自カスタマイズしたサービスを納品します



登録・チューニングは 完全自動対応

導入時や運用時におけるメンテナンスには手間が一切かかりません



企業も自治体も導入

生成AIで保有データを 安全に活用



リスクのない範囲でのみ学習
質問（入力）された内容などを勝手に学習することはありません



個人情報入力時はアラート
個人情報などが誤って入力された場合は警告が表示されます



入力情報にマスキング処理
入力された情報をマスキング処理される機能も搭載

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	24名
本社所在地	東京都港区芝五丁目31番17号 PMO田町
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
取締役会長	石田 正樹
代表取締役	荻野 明仁
取締役	堀 友彦 林 隆弘（非常勤） 森 博也（非常勤） 関 亨太（非常勤） 菊地 修（非常勤） 藤原 洋（非常勤）
執行役員	呉 涛 藤江 保典 宮内 真由子 金澤 光雄
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



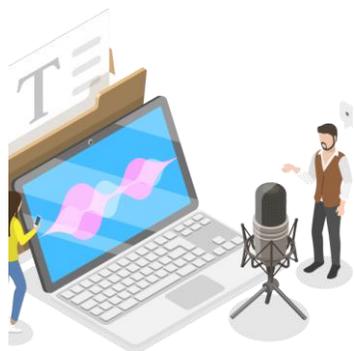
オペレーター支援システム、
顧客サポートAIチャットボット、
人事総務特化型AIチャットボット
等に活用



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

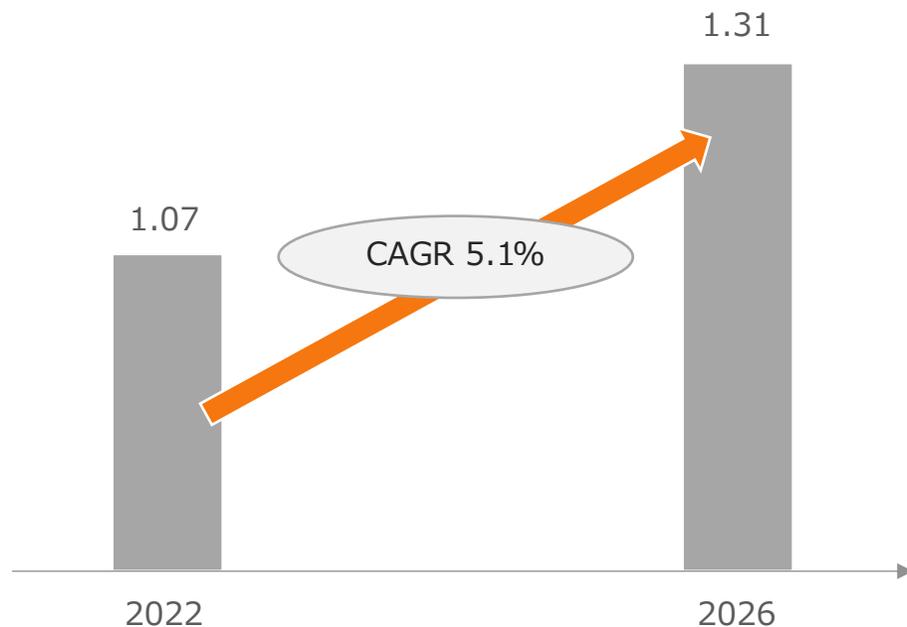


FAQ作成支援システム
FAQ Finder
対話履歴からQ&Aを自動抽出、FAQ候補として提示

- 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と高い離職率により、慢性的な人手不足

リソースマネジメント最適化が困難

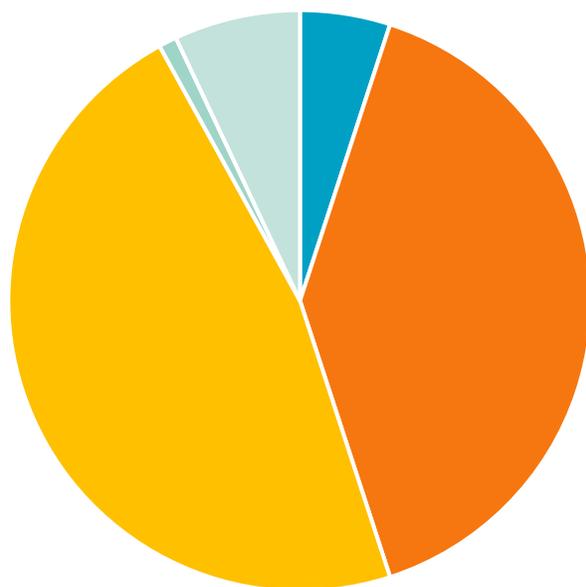
継続的かつ高度な訓練機会の提供

(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における生成AIの期待

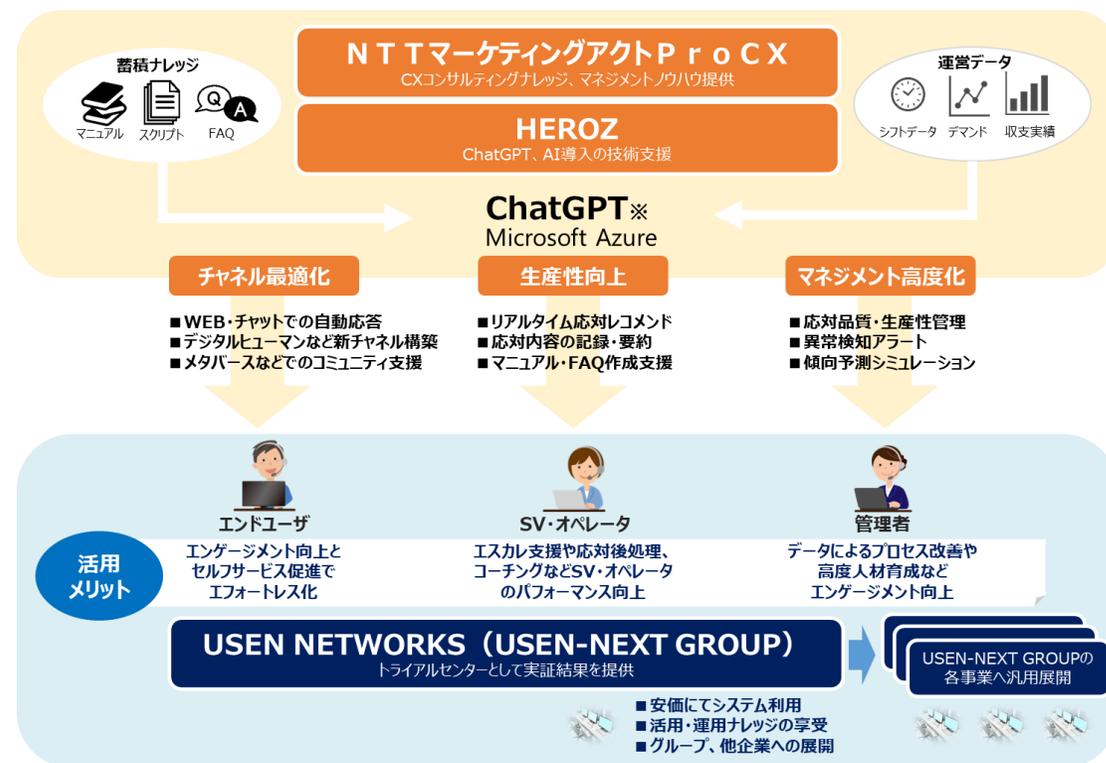
- コンタクトセンターはChatGPTをはじめとする生成AIの導入が最も期待されている市場のひとつ
- 当社もパートナー企業とPoCを推進中

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

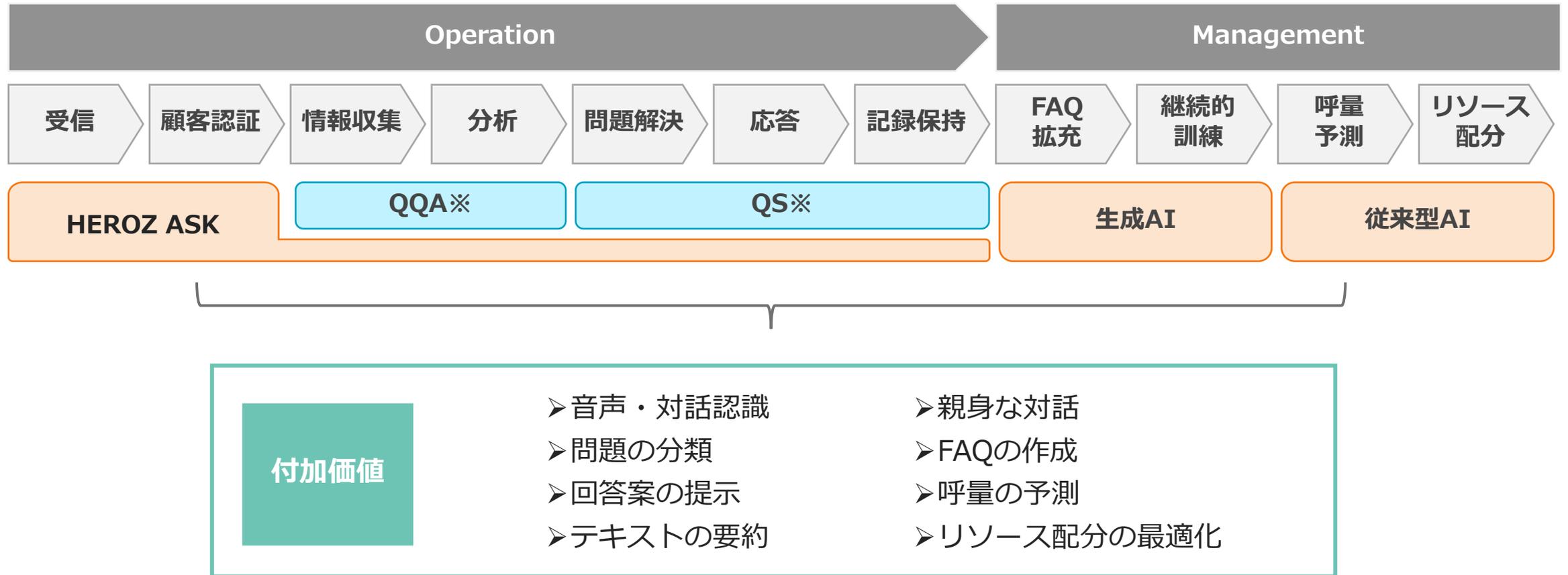
当社の取組み



※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

コンタクトセンター業務の全体像とプロダクトがカバーする業務

- 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



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」

会社名	株式会社ストラテジット
創業	2019年7月
資本金	134百万円（2024年5月末時点）
従業員数	34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	「JOINT」の提供 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	林 隆弘（非常勤）
取締役	森 博也（非常勤）

JOINT iPaaS for SaaS

SaaSベンダー向け

「最高の顧客体験」を、 あなたのSaaSに

JOINTは自社プロダクトと他社システムのデータ連携を簡単に行える

”Embedded iPaaS”です。



- ▶ **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** 7億5,086万円
- ▶ **従業員数** 90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	林 隆弘	取締役	井口 圭一
取締役	森 博也	取締役監査等委員	畑 敬子
取締役監査等委員	高橋 可奈	取締役監査等委員	森脇 基
- ▶ **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

2024年2月末時点

ミッション

インターネットを利用する全ての企業が
安心して快適にビジネスを遂行できるよう、
日本そして世界へ全力でサービスを提供する



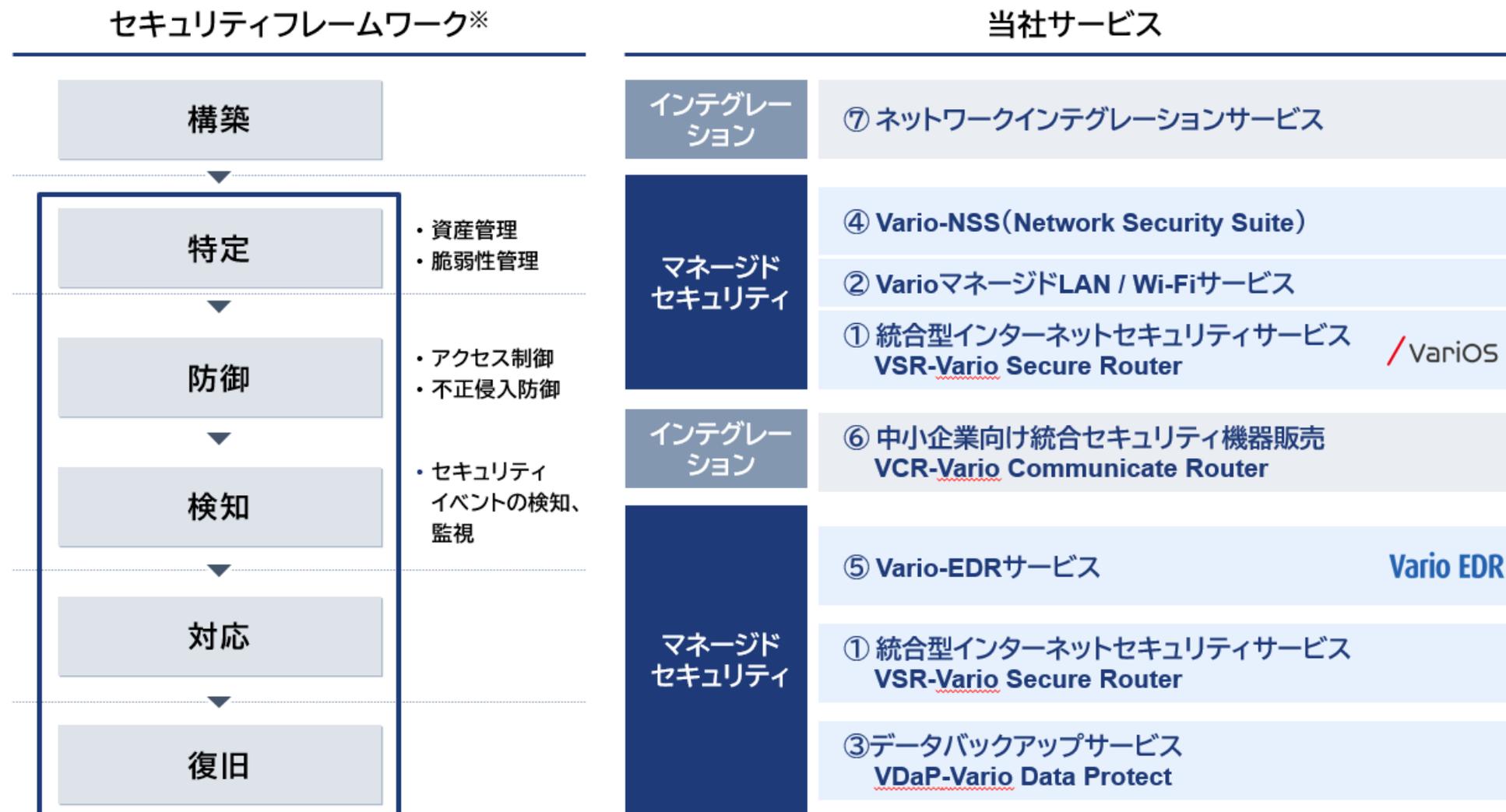
当社は、インターネットセキュリティサービスを提供する企業として、インターネットからの攻撃や内部ネットワークへの侵入行為、ウィルスの感染やデータの盗用といった各種脅威から企業のネットワークを守り、安全にインターネットを利用することができる総合的なネットワークセキュリティサービスを提供しています。



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

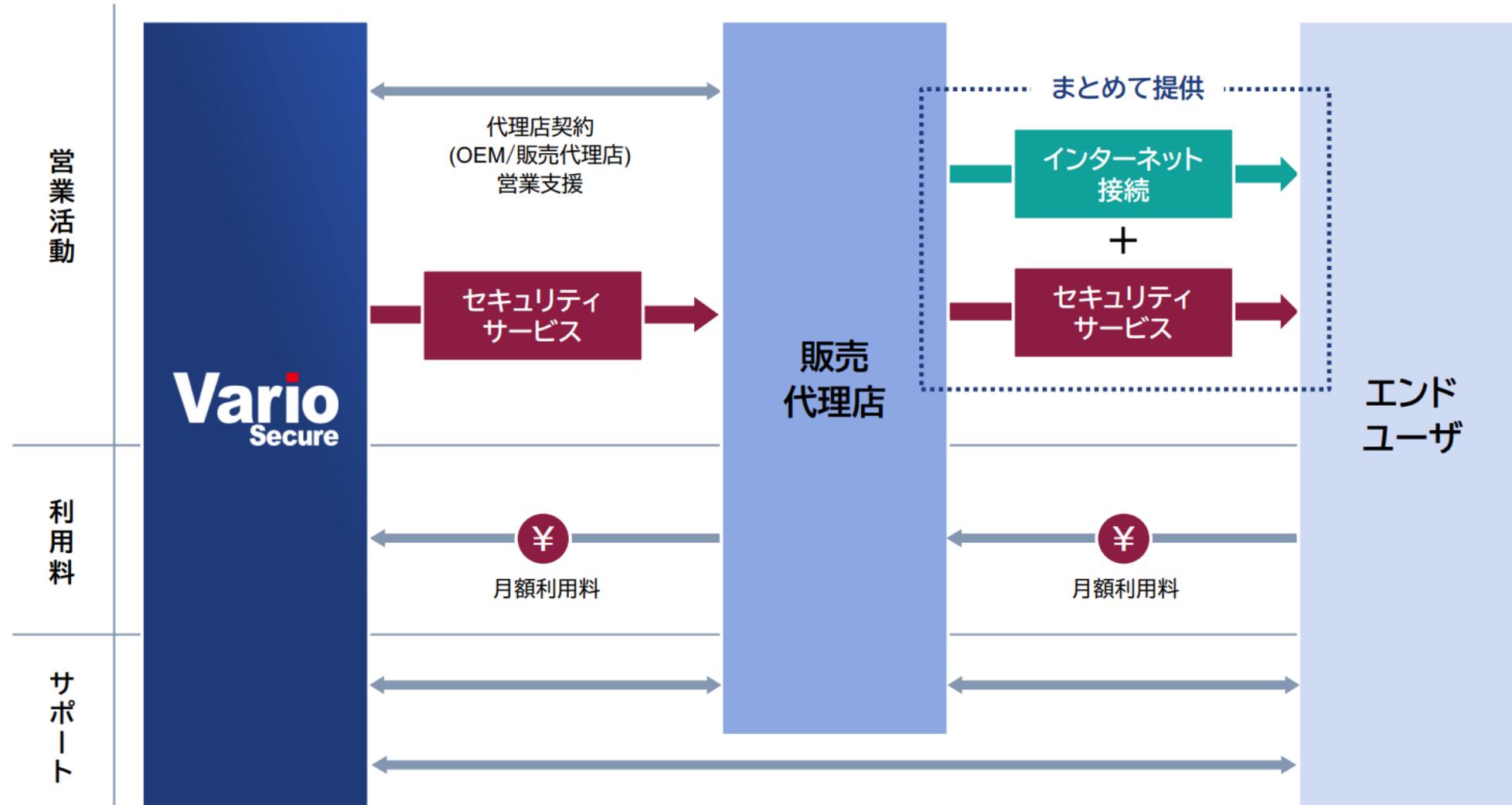
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る</p>  <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心</p>  <p>中小企業向け統合セキュリティ機器 VCR-VarioCommunicate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



- 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