

HEROZ

2025年4月期 第2四半期 決算説明資料

2024年12月13日

目次

1. 決算ハイライト
2. 2025年4月期 第2四半期連結業績
3. 各セグメントの取組みについて
4. よくいただくご質問について
5. 参考資料

01

決算ハイライト

2025年4月期 第2四半期 業績サマリ

- 2025年4月期 第2四半期の業績は、**売上高 2,826百万円（前年同期比21%増）、EBITDA 291百万円（前年同期比35%減）、営業利益 88百万円（前年同期比65%減）**で着地
- リカーリング売上は継続的に増加し売上高は増加しているが、下記要因より営業利益は前年を下回る結果となった
 1. 事業成長に向け、「HEROZ ASK」「JOINT」など新規SaaSへの各種投資を強化しており152百万円の先行投資を実施したため、売上原価および販売管理費が増加
 2. BtoB事業については、営業活動量を増加させ受注数は増加しているものの、案件のスタート時期のズレ等により、上期の売上高は前年比17%の減少。**売上計上の遅れ分は第3四半期以降に売上が計上される見込み**
- **利益水準としては、「HEROZ ASK」「JOINT」など新規SaaSへの各種の先行投資を除いた実力値ベースの営業利益は、240百万円と前期中間期と同水準で着地**

2025年4月期 業績見込みについて

- **売上高および各種利益指標の通期業績予想に対する進捗率は低いものの、下記の理由により達成可能なものと考えており、通期の業績予想は据え置き**
 1. BtoB事業において下期に計上時期が遅れた案件を第3四半期以降に計上予定
 2. 今期は採用が順調に進み上期に採用コストが計上されたため、下期の採用コストは大幅に削減予定
 3. ASKは本年5月にリリースして以降、順調に顧客数を積み上げており、2024年10月には累計契約顧客数が100社を突破し、下期売り上げに貢献
 4. AIさくらさんについて、マイナンバー窓口や、AIによる電話対応、メンタルヘルス等の新領域の開発も進み稼働人数が順調に増加。国土交通省運輸支局 全国38カ所での導入も決定し、下期に売上貢献（受注金額は1億円超）
 5. JOINTの他、RPO（採用代行事業）やVOIQ（営業代行事業）各種新規事業において売上獲得が順調に進み下期に利益貢献を見込む

02

2025年4月期 第2四半期連結業績

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107百万円、株式報酬費用17百万円、のれん償却費75百万円、敷金償却1百万円）
 - 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（2Q末時点）

バリオセキュア社	1,030百万円	（年間償却85百万円）
エーアイスクエア社	252百万円	（年間償却22百万円）
ティファナ・ドットコム社	627百万円	（年間償却43百万円）
VOIQ社	40百万円	（年間償却8百万円）
- ※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

2,826百万円
〔前年同期比+21.0%〕

EBITDA

291百万円
〔前年同期比△35.2%〕

営業利益

88百万円
〔前年同期比△64.8%〕

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

3,756百万円
〔前年同期比+27.0%〕

リカーリング売上比率

66.5%
〔前年同期比+4.1pt〕

AI Security
リカーリング解約率

0.7%
〔前年同期末比+0.1pt〕

* 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、VOIQ社の売上の合算

** 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

2025年4月期 第2四半期連結業績

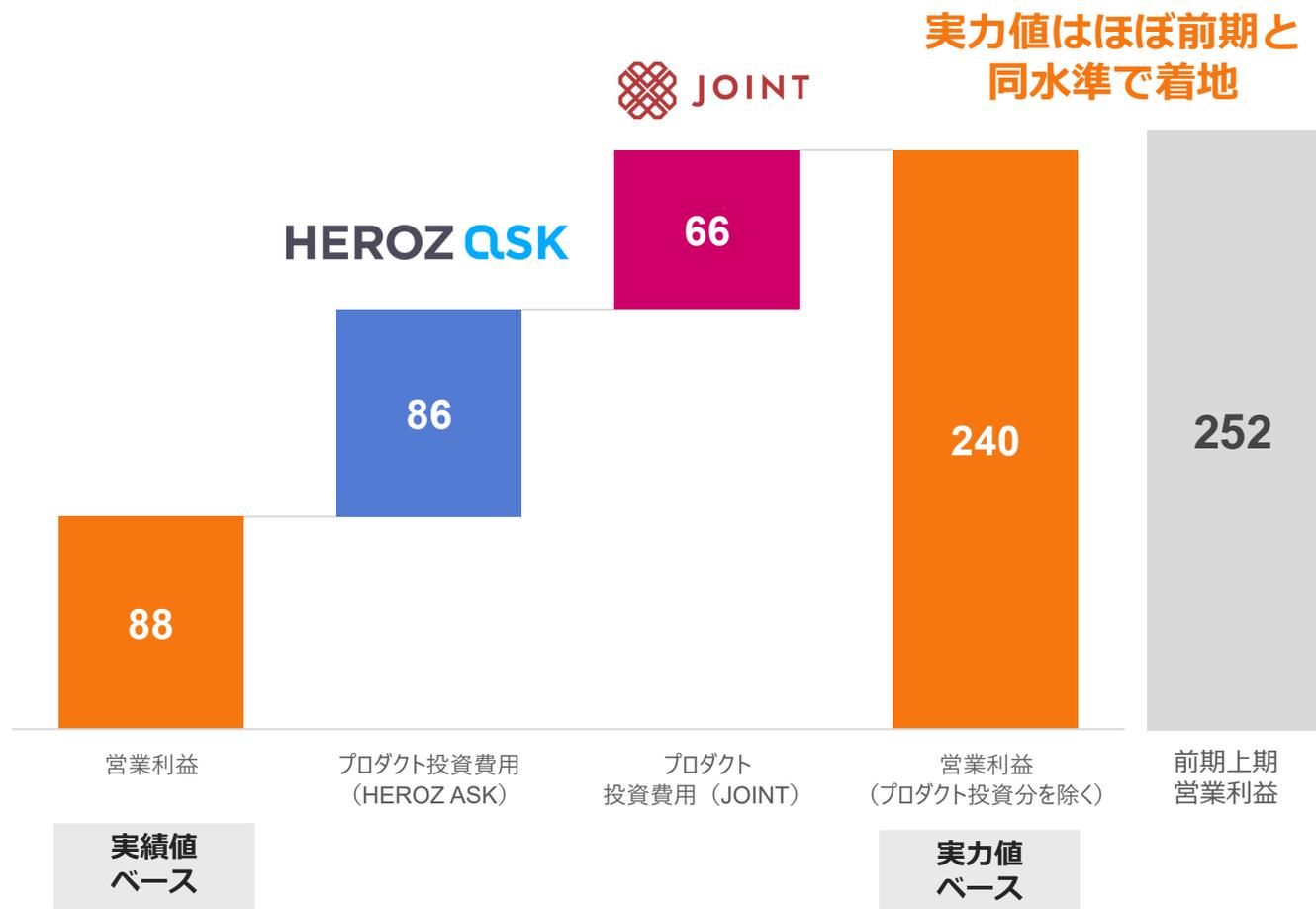
- 売上高は、主にBtoC事業における2桁成長に加え、2024年3月にグループ化したティファナ・ドットコムが損益に貢献し成長を継続
- 一方でBtoB事業における売上計上の遅れや、SaaS関連プロダクトへの投資が予想よりも前倒しで進捗していること等により、EBITDA・営業利益は減益で着地

(単位：百万円)	2024年4月期 第2四半期 (連結)	2025年4月期 第2四半期 (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	2,335	2,826	+21.0%	6,000	47.1%
EBITDA	449	291	△35.2%	1,000	29.1%
営業利益	252	88	△64.8%	500	17.8%
経常利益	212	49	△76.8%	450	11.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△30	△118	—	30	—

通期業績進捗：実力値ベースでは営業利益240百万円で着地

- 2025年4月期2Qは、実績値で営業利益88百万円、実力値ベースでの営業利益は240百万円で着地
- 展示会実施や採用の前倒し等により、「HEROZ ASK」「JOINT」への投資は予算を上回るペースで推移引き続き、メリハリをもって投資を推進しつつ、利益とのバランスもとりながら回収・成長への変換を図る

(単位：百万円)



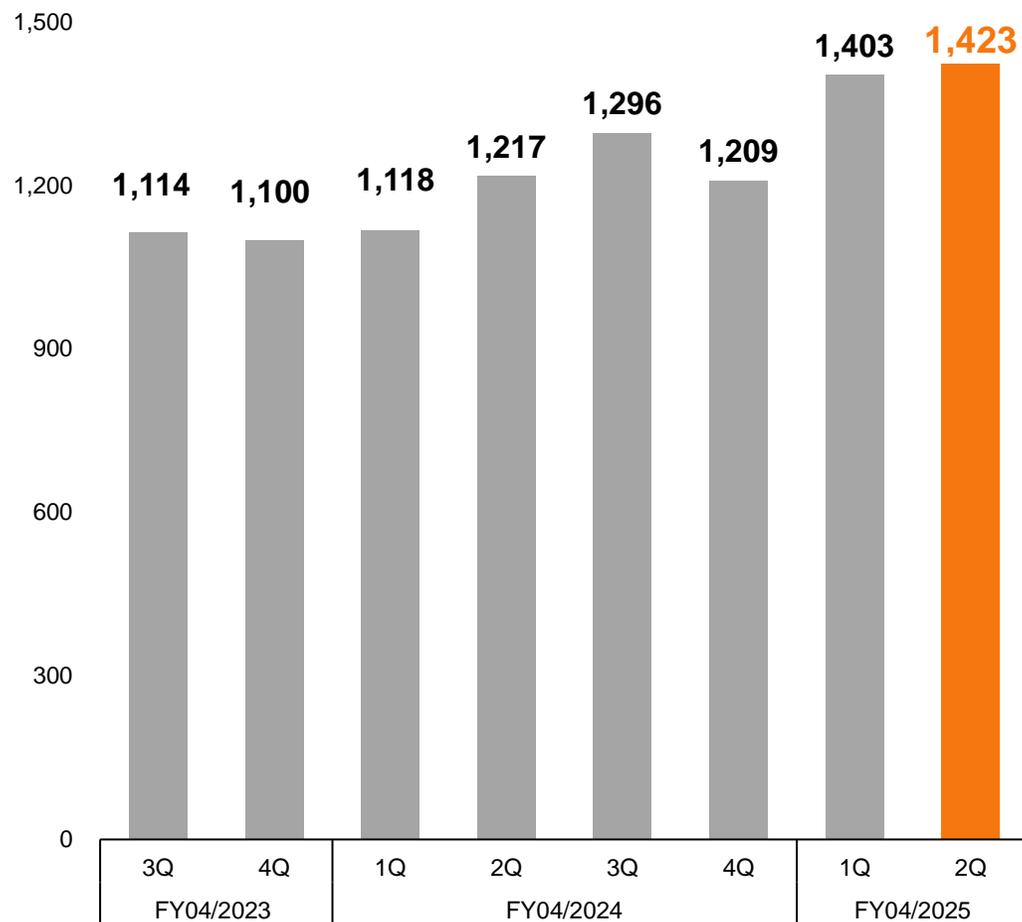
- 「HEROZ ASK」「JOINT」等、新規SaaSへのマーケティング費用や人件費への投資が前倒しで進捗しており、実力値ベースでの営業利益は240百万円で着地
- 今後も、必要な領域への投資は積極的に進めつつ、売上・事業成長への変換にコミットしていく

● 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

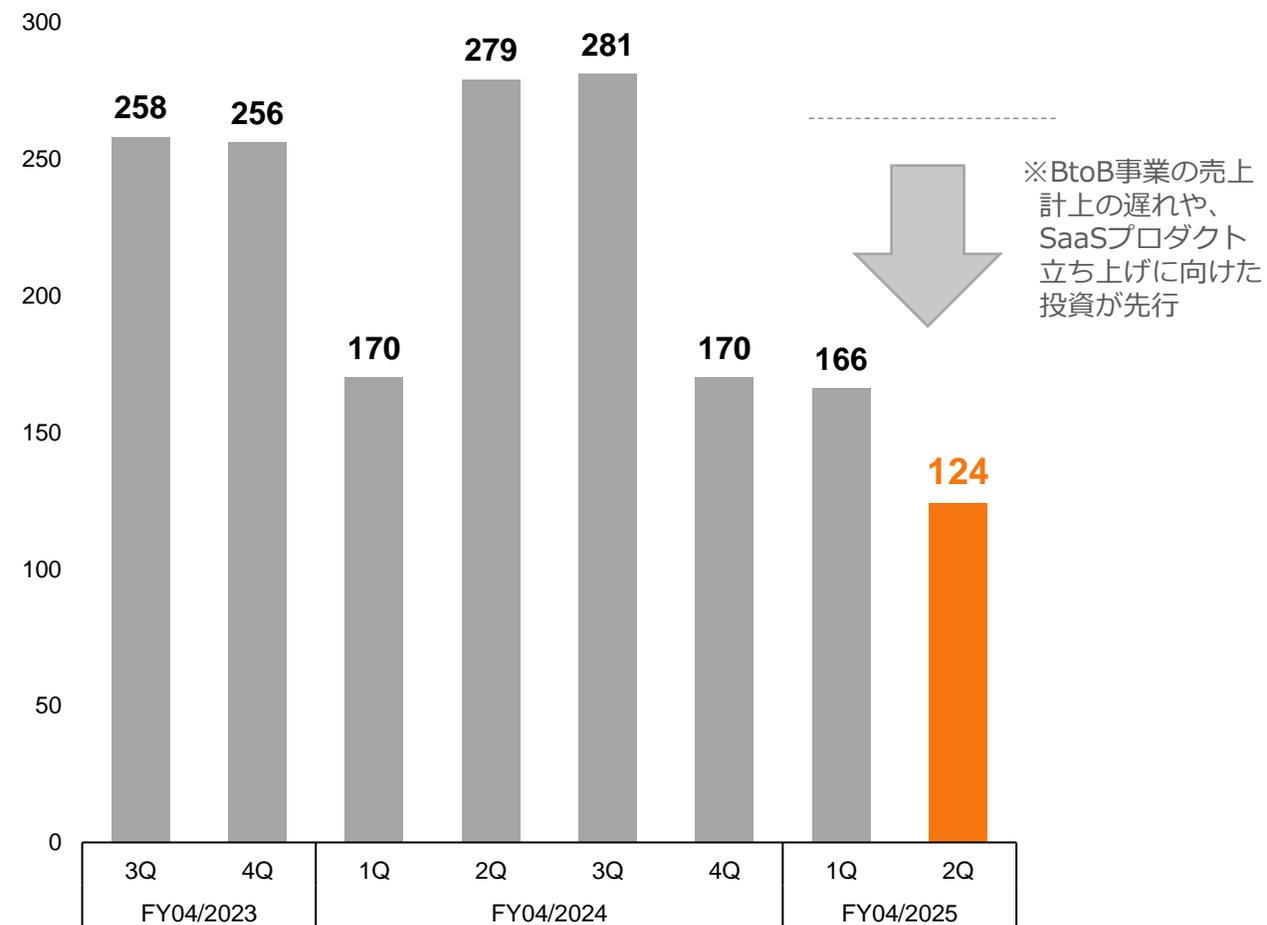
売上高の推移

(単位：百万円)



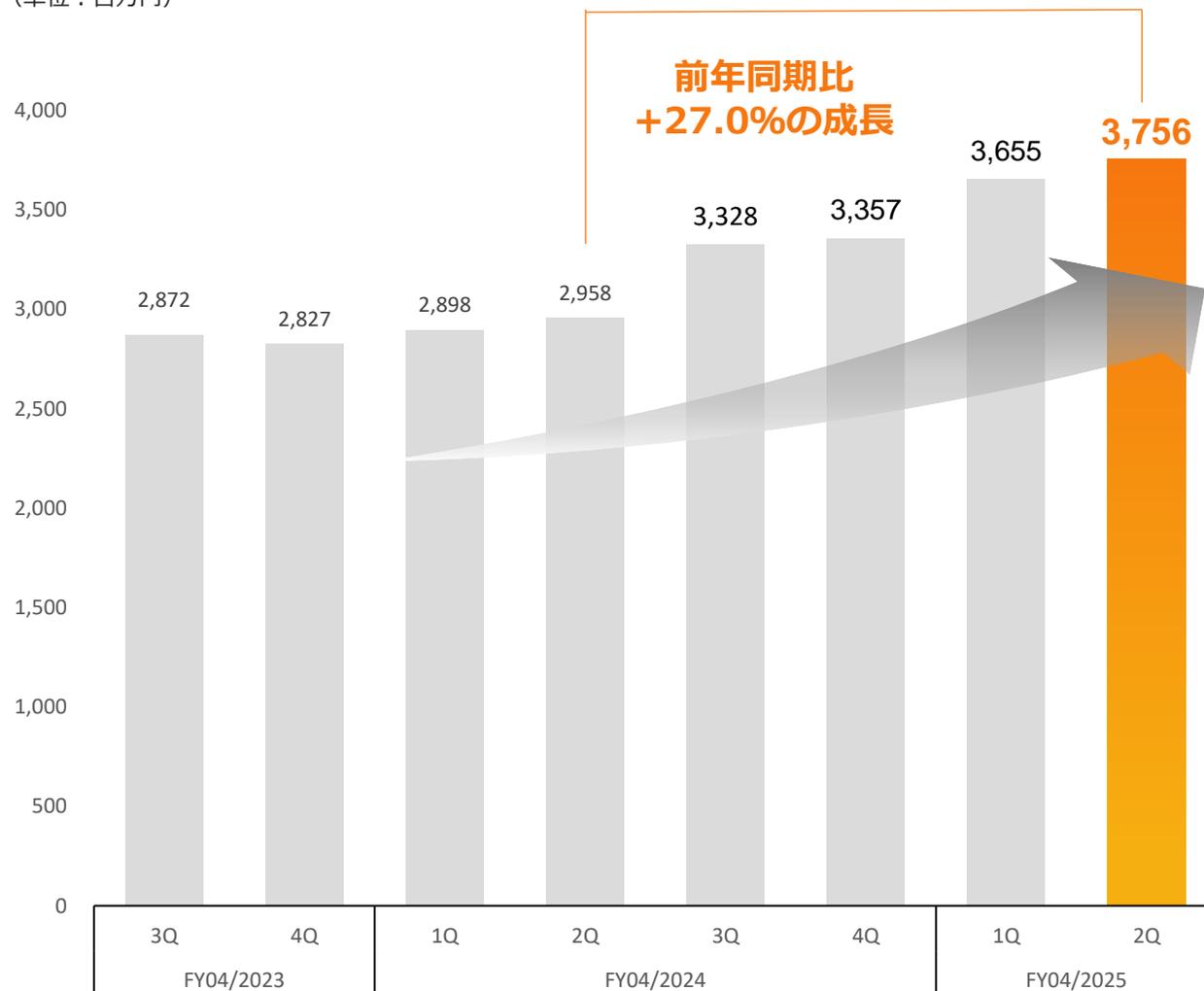
EBITDAの推移

(単位：百万円)



ARR推移

(単位：百万円)

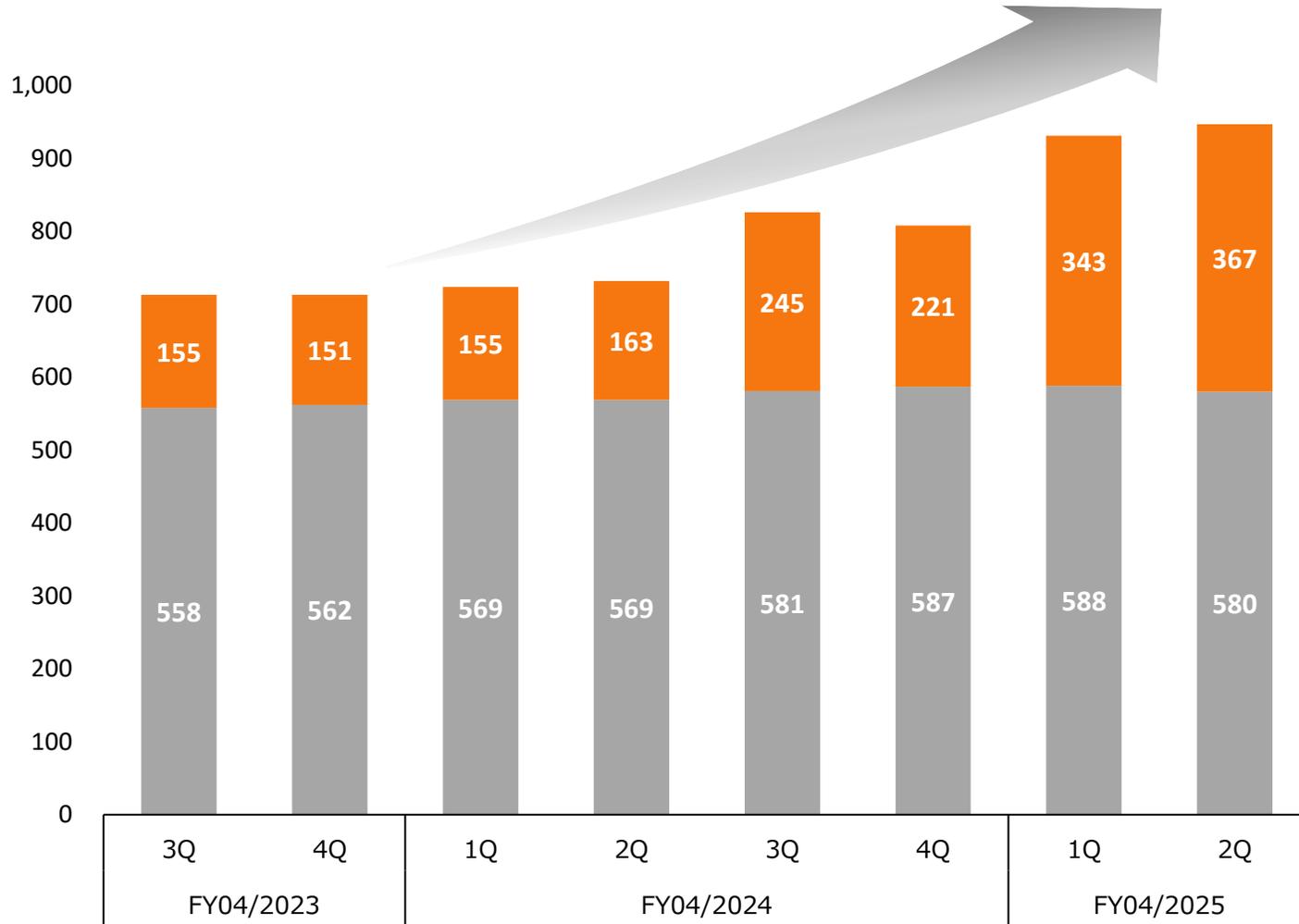


ARRは大きな成長を実現

前年同期比成長+**27.0%**
グループ全体のARRは**3,756**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、VOIQ社のセールス支援売上及び、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2Qは、新規SaaS関連の売上発生に加え、VOIQ社の売上も加わったことにより、ARRは37億円を超え前年同期比27.0%増を達成

リカーリング売上推移（四半期別）



■ AI Security事業 ■ AI/DX事業

AI/DX事業 リカーリング売上

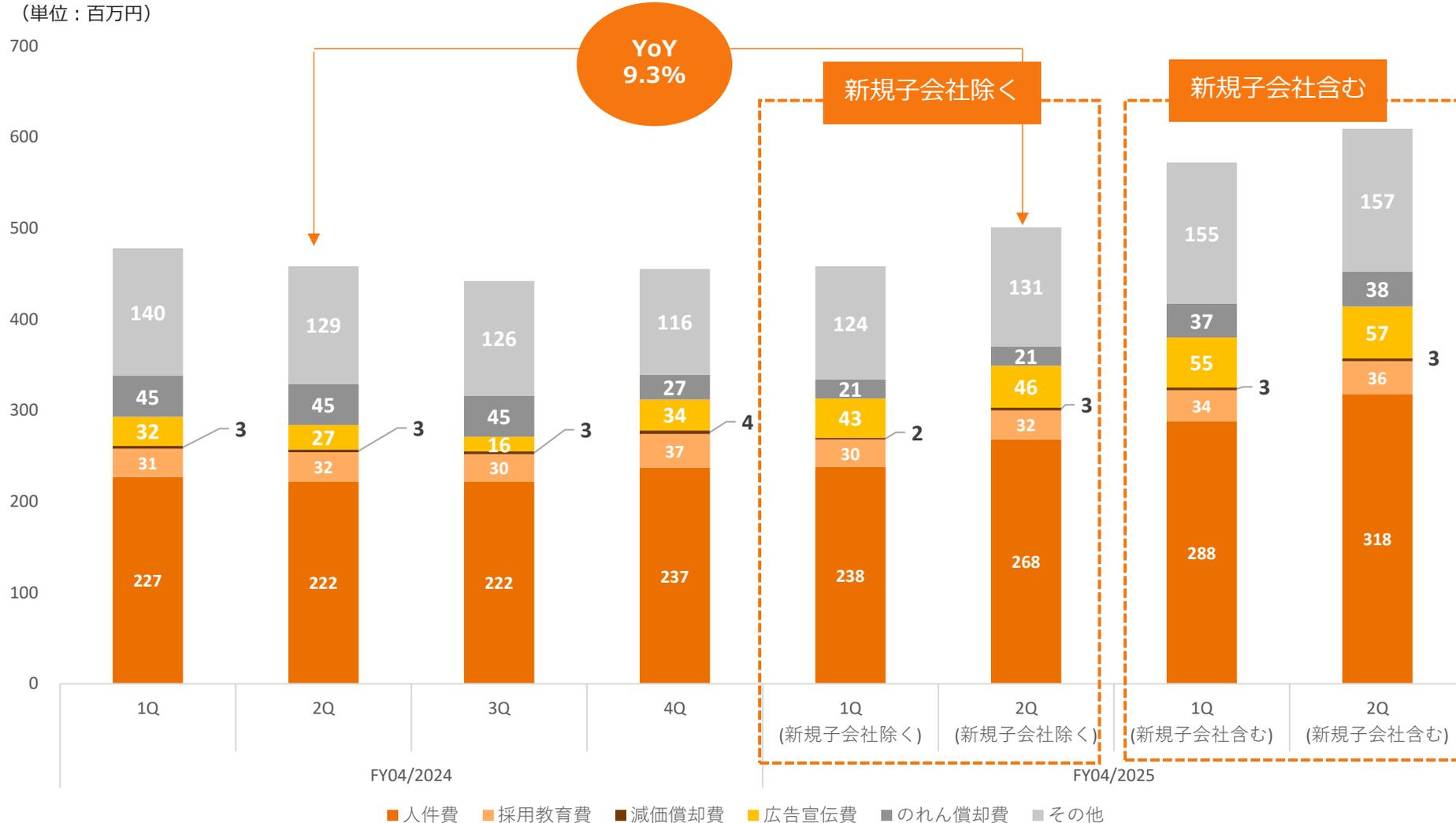
- リカーリング売上の主な内訳は、以下のとおり
 - ・将棋ウォーズ関連サブスクリプション
 - ・BtoB継続契約/サブスクリプション
 - ・エーアイスクエア パッケージ収益
 - ・AIさくらさん 利用料売上
 - ・VOIQ セールス支援売上
- 当2Qは、新規SaaSやAIさくらさんのリカーリング売上増加に加え、VOIQ社の売上も取り込み更に成長

AI Security事業 リカーリング売上

- バリオセキュア社のマネージドセキュリティサービスであり、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のシェアと低解約率を誇る
- ゼロトラストセキュリティ領域の拡大に向けて、「Vario Ultimate Zero」を新規ローンチしており、今後の主力サービスとしてリカーリング売上の伸長を見込む

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
- コーポレート部門のコストは抑える方針は継続する中、HEROZ ASK・JOINT等のSaaS関連での人件費や広告費等の投資を積極的に進めたため、人件費・広告宣伝費等が増加し、当第2四半期のオーガニックにおける販管費総額はYoYで9.3%の増加



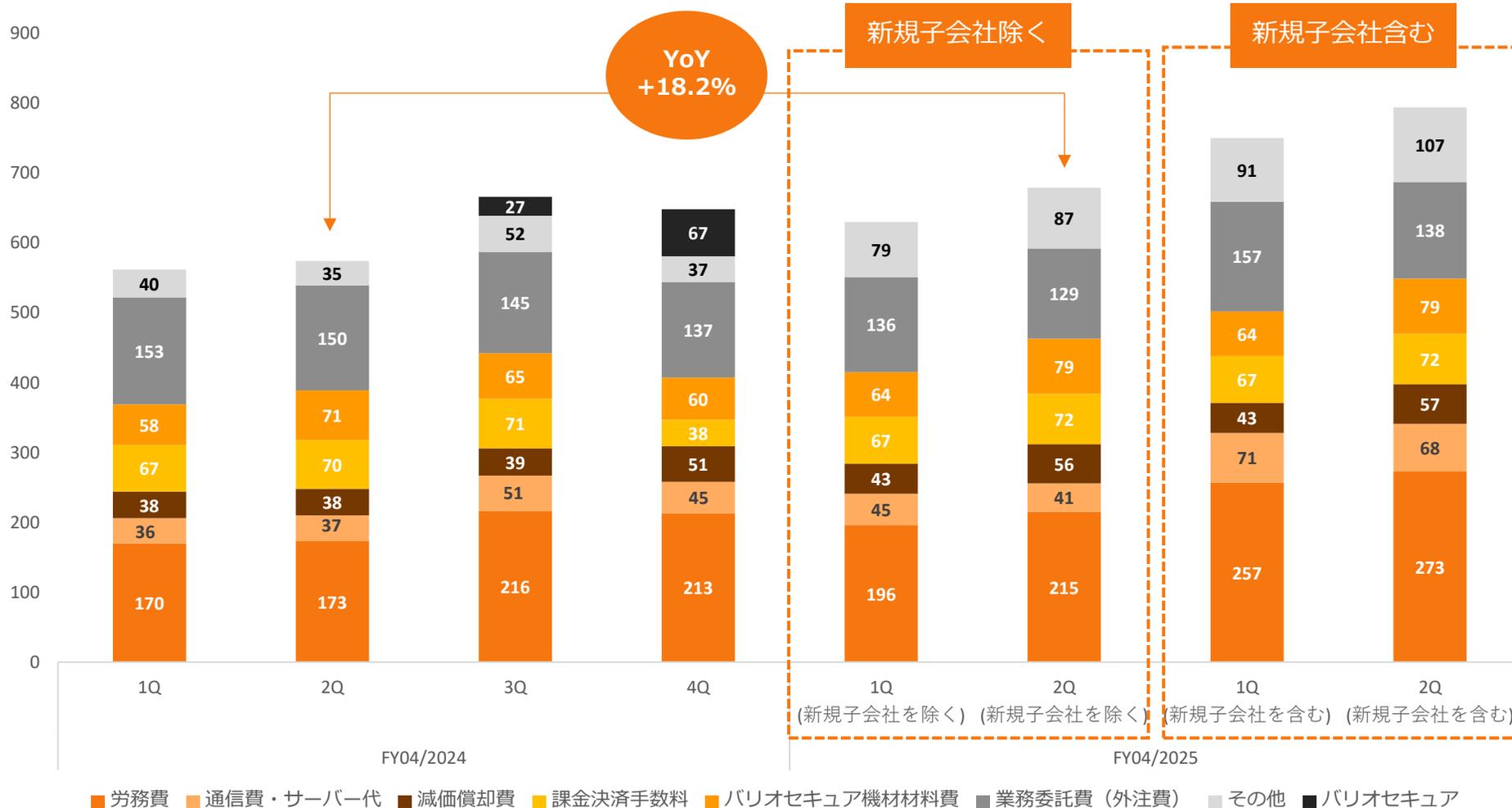
メリハリのある投資を実施

- 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・人件費等は前年同期比で増加
- 一方で、新規投資・M&A関連の影響等を除くとほぼ横ばいであり、メリハリのある投資を実施
- 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、また先行投資を売上に変換していく

売上原価内訳推移（連結）

- 売上成長に向けて、引き続きBtoB領域で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、順調に増員が進み、第2四半期累計の売上原価総額は前年同期で18.2%増加
- 一方で、外注費についてはYoY▲約14%と適切にコストをコントロール

(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で約14%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、上期は計上無し

セグメント別業績：2025年4月期 第2四半期

- AI/DX事業は、BtoB事業の売上計上の遅れがある一方、BtoC事業の安定成長や新規M&A効果により引き続き増収
1Qよりティファナドットコム社が、2Qよりセールス支援事業のVOIQ社もAI/DX事業に加わる
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは引き続き38.1%と高い収益性を実現

		2024年4月期 第2四半期 (連結)	2025年4月期 第2四半期 (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	1,038	1,472	+41.7%	+4.4%
	セグメント利益	321	261	△18.8%	-
	EBITDA	390	364	△6.7%	-
	EBITDAマージン	37.6%	24.7%	△12.9pt	-
AI Security事業	売上高	1,306	1,354	+3.7%	-
	セグメント利益	431	416	△3.5%	-
	EBITDA	560	516	△7.8%	-
	EBITDAマージン	42.9%	38.1%	△4.8pt	-
セグメント利益調整額 ^{※1}		△501	△589	-	-

※1 セグメント利益調整額△589百万円は、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「JOINT」関連事業、エーアイスクエア社の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
- 当第2四半期より、VOIQ社も当セグメントに加わっており、AIの社会実装・AIX推進により事業拡大を進める

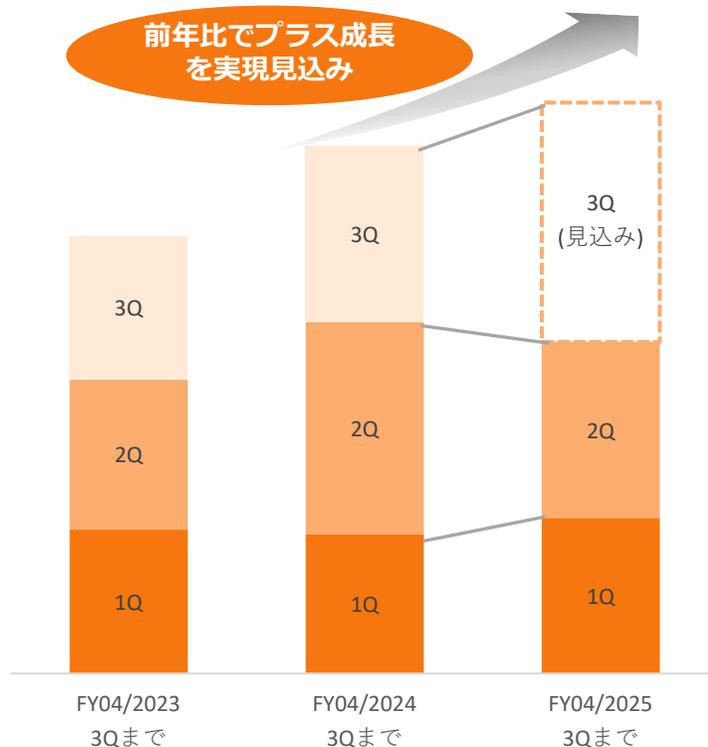
(単位：百万円)	2025年4月期 第2四半期	
売上高	1,472	リカーリング売上比率 48.3%
営業利益	261	営業利益率 17.7%
EBITDA	364	EBITDAマージン 24.7%

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、高いネットワーク外部性に加え、将棋への注目度向上も追い風に引き続き成長
当2Qは、日本将棋連盟100周年に合わせた取組を実施し、将棋連盟との連携も強化
11月に、新サービス「シーズンパス」もリリース
- HEROZのBtoB事業は上期は獲得案件数は対前年で16.8%増加しており、第3四半期以降に売上計上予定
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引き続き成長
- 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

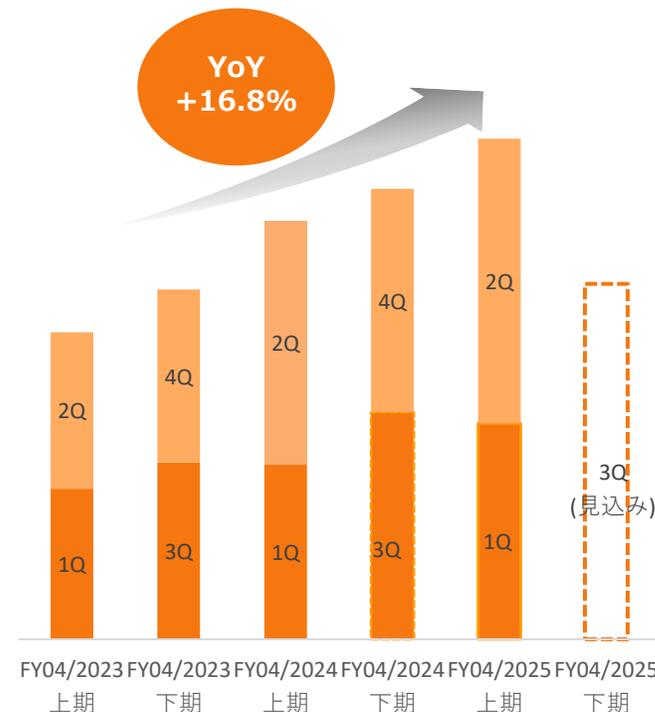
HEROZ BtoB事業 売上推移

- 案件開始時期のズレ等もあり前年同期を下回ったものの、QonQでは+13.2%の伸びであり徐々に売上拡大中
- 大型案件含め稼働案件は増加傾向であり、第3四半期累計売上の見込みは現時点で前年比でプラス成長を見込む



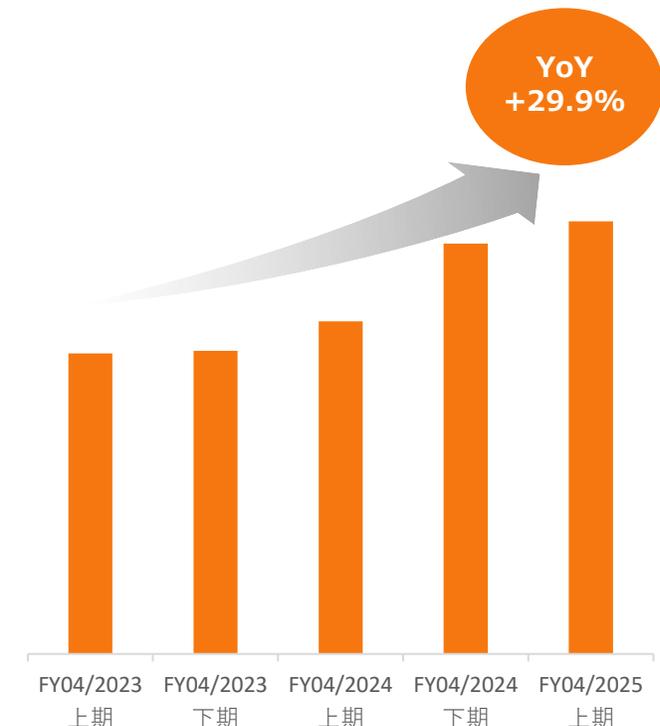
BtoB事業 四半期別稼働案件数

- 引き続き、四半期別の稼働案件数は順調に増加しており、当期2Qは前年同期比+16.8%の成長を達成
- 3Q以降も見込み案件が多く、稼働案件増・稼働率向上を見込む



BtoB 四半期平均人員数

- 引き続き、ビジネス職、エンジニア職を中心に積極的な増員を実現しており、上期全体での平均人員数は前年同期比+約30%の伸び
- 今後、人員増を売上獲得につなげるべく、アサイン・稼働の最適化等を推進



※第3四半期の見込みは、今後時期含めて変動する可能性があります

※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
 ※第3四半期の見込みは、今後時期含めて変動する可能性があります

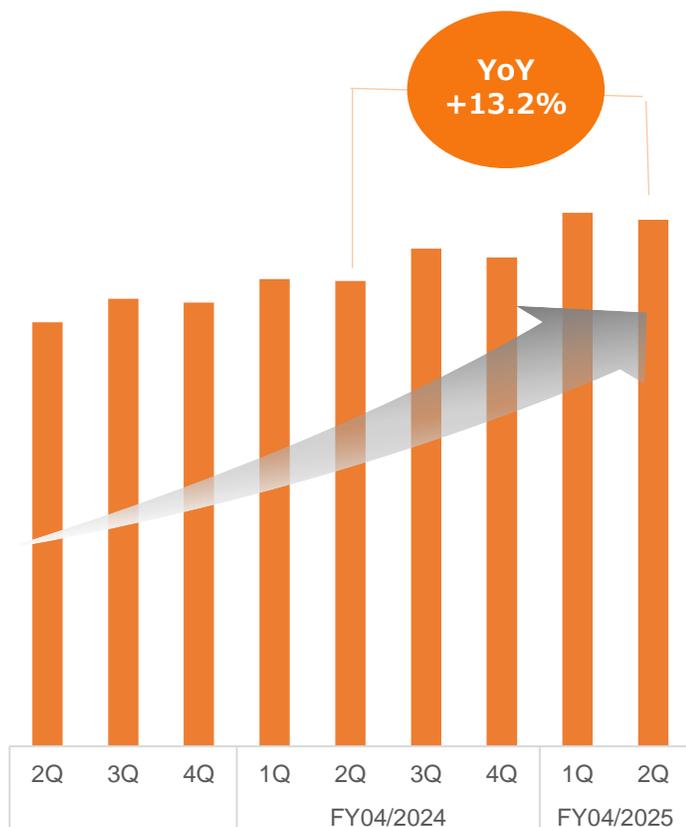
AI/DX事業セグメント

BtoC事業は圧倒的なネットワーク外部性を背景に引き続き2桁成長を達成

- BtoC事業は、将棋ウォーズ等において圧倒的なネットワーク外部性を誇っており、当第2四半期も引き続き2桁成長を達成
- 2024年11月には、新規サービス「シーズンパス」をリリースしており、今後もコンテンツの充実化・アップデートを通じて将棋人口最大化を推進

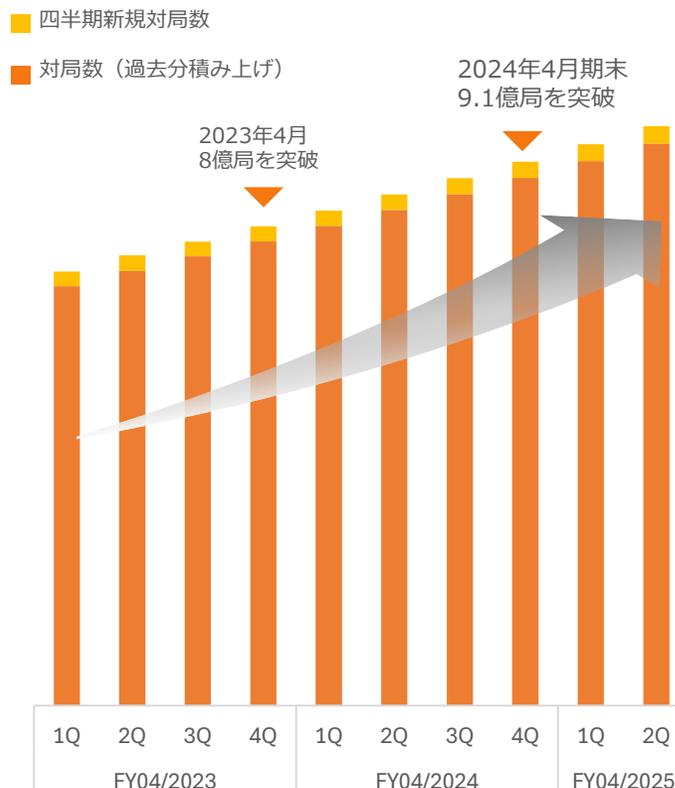
BtoC事業 売上高推移

- ・ 今期2Qは、ブラウザ版サービス終了等の影響があったが、その中でも引き続き成長を達成



将棋ウォーズ対局数はさらに加速

- ・ ブラウザ版終了の影響がある中でも、将棋ウォーズの対局数は直近でさらに加速



新規サービス「シーズンパス」をリリース

- ・ 当期2Qは、日本将棋連盟が創立100周年を迎えており、100周年記念の「羽生九段アバター」プレゼントや、「達人戦」におけるイベント開催など、日本将棋連盟との関係も強化
- ・ 2024年11月の「将棋の日」に、新規サービス「シーズンパス」をリリース
シーズンごとのミッションについて、ユーザのクリア・レベルアップを促すことで、会員数増加に加え、対局数やアクティブユーザー数等の増加に繋げる
- ・ 当社のエンジニア2名が2024年11月30日～12月1日に開催された「文部科学大臣杯 第5回世界将棋AI電竜戦本戦」にて、それぞれ優勝、準優勝を果たす



※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86.3%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2四半期	
(単位：百万円)		
売上高	1,354	リカーリング売上比率 86.3%
営業利益	416	営業利益率 30.8%
EBITDA	516	EBITDAマージン 38.1%

リカーリング売上比率は86.3%と高い比率を確保

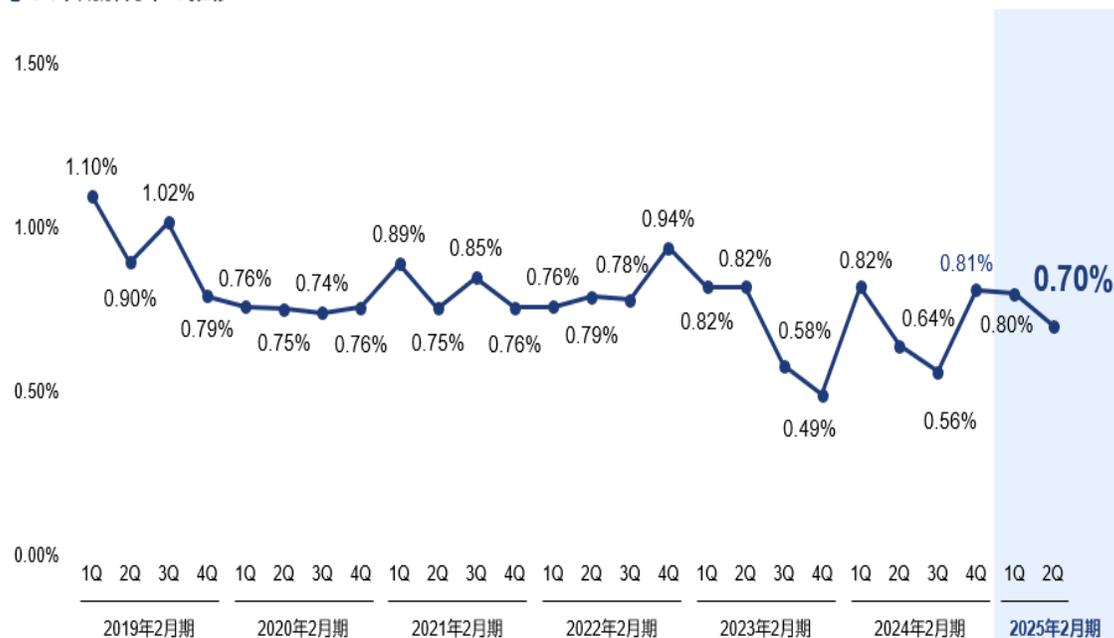
- バリオセキュアの売上高は、マネージドセキュリティ・インテグレーションサービスともに順調に推移し、前年同期比で4%程の成長となる
- リカーリング売上比率は、継続して高い比率で着地
VOIQ社とも連携し、営業基盤強化・「Vario Ultimate ZERO」の拡販を目指す
- 営業利益は、中期経営方針に基づく成長投資により、主にサービス企画、エンジニア、運用サポート等の人員の採用や、マーケティング強化による広告宣伝費等を見込んでおり、減益で計画し、おおむね計画通りで進捗

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

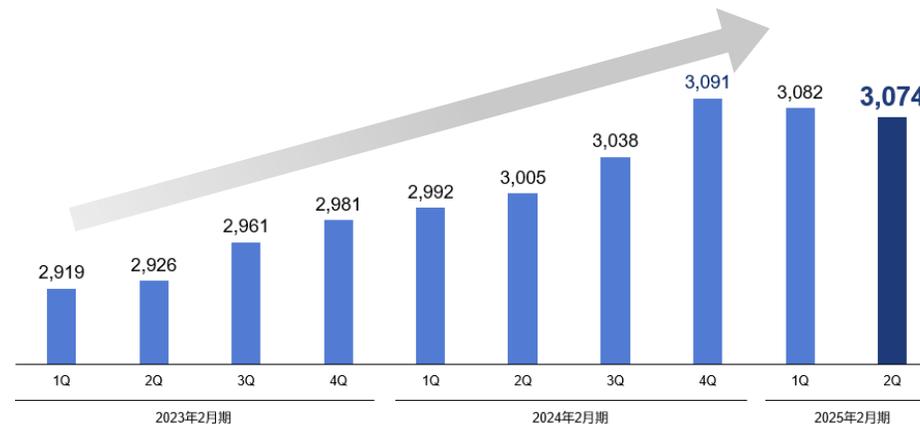
四半期解約率は、安定的に1%を下回る水準で推移

■ 四半期解約率の推移



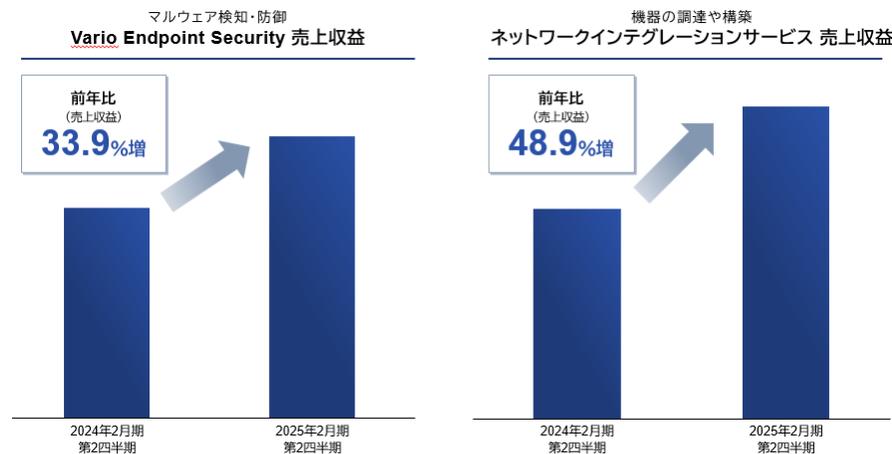
※：解約率(金額ベース) = 四半期解約金額 ÷ (各年度の期初ベース月次売上収益 × 3ヶ月)

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)



- ・エンドユーザー企業数は、今期は微減傾向にあるが、設置拠点数は増加しており、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



- ・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
- ・その他ISも大きく伸長

※IFRS (国際会計基準)

貸借対照表（2024年10月末）

- 当社が現在保有する現金及び預金は、引き続き中長期的な成長戦略を実現するための投資に順次充当予定
- 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2四半期 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	3,997	4,282	284
現金及び預金	2,738	1,979	△758
固定資産	3,693	3,825	131
有形固定資産	262	237	△24
無形固定資産	2,547	2,653	106
投資その他の資産	884	934	49
総資産	7,691	8,108	416
流動負債	1,168	1,356	188
固定負債	1,380	1,510	130
純資産	5,143	5,240	97

※ティファナ・ドットコム社及び
VOIQ社ののれん計上等

04

各セグメントの取り組み

新規SaaS「HEROZ ASK」について、売上・契約顧客数など拡大中 (2024年10月には100社を突破)

- 5月に正式リリースした「HEROZ ASK」について、引き続き、機能改善・UI充実化・拡販活動等を実施中
- 10月には、累計契約顧客数が100社を突破しており、今後も、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・追加開発を実施

- AIアシスタントSaaS「HEROZ ASK」について、事業拡大を目指し引き続き以下のようなアップデートを実施
 - ログイン時のIP制限への対応
 - Claude, Geminiモデル追加 (α版)
 - Google Drive連携

今後も、AIXをリードするSaaSとして機能の充実を加速

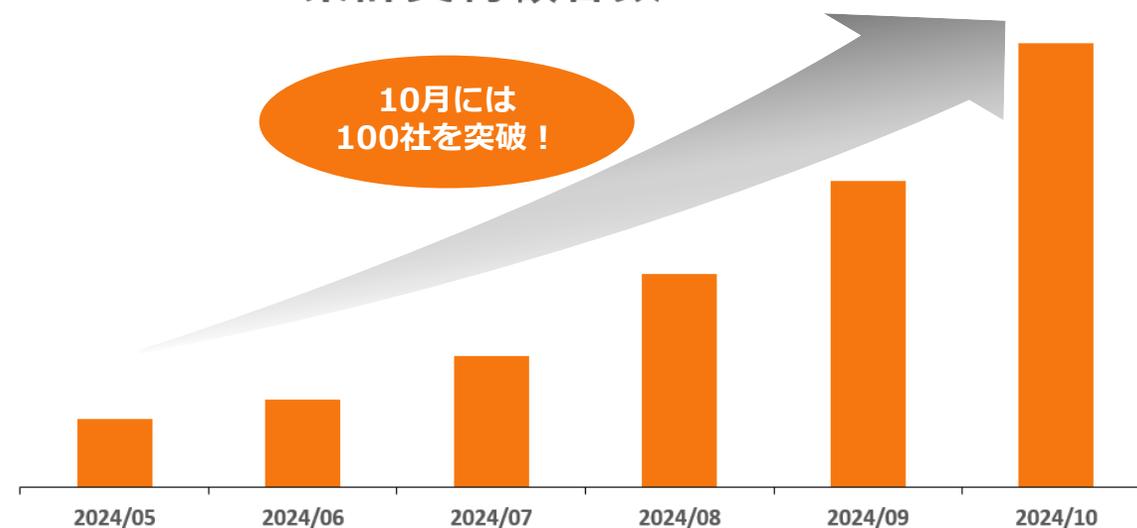
事業面では、拡販施策・展示会等の取組を拡大

- 価格改定やオプション開始等を実施し、拡販に向けてスピード感をもって取組中
- 10月以降、各種展示会への参加やウェビナー実施、サービスサイトのリニューアル等を行っており、今後も、リード獲得・商談数・契約数拡大を目指していく

累計契約顧客数は、10月に100社を突破

- リカーリング売上・累計契約顧客数ともに増加中
2024年10月には、累計契約顧客数が100社を突破

HEROZ ASK 累計契約顧客数



- 5月にリリースした「JOINT」について、各種コネクタ開発を進めており、10月には対応SaaS数が50件を突破
- 想定MRRも徐々に拡大中であり、今後も、Embedded iPaaSとして機能改善・事業拡大を目指す

事業拡大に向け、対応SaaS数拡大等を加速中

- SaaSベンダー向けソリューション「JOINT iPaaS for SaaS」について、引き続き、事業拡大に向け、コネクタ開発等を推進中
2024年10月には、対応SaaS数が50件を突破
- 「汎用HTTP機能」（下図）を追加。さらに「Joint Connector」リリース、「マネーフォワードクラウド」等とのAPI連携等を実施

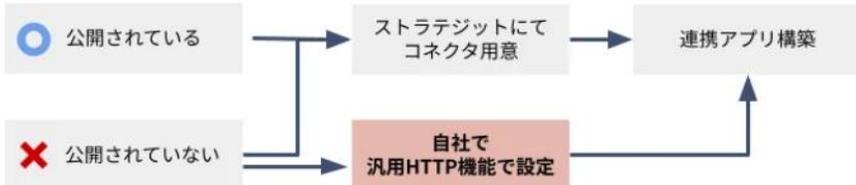
JOINT iPaaSでコネクタが対応していないAPIでも連携アプリ構築可能

コネクタ提供状況



自社プロダクトに公開APIがなくても連携アプリ構築可能

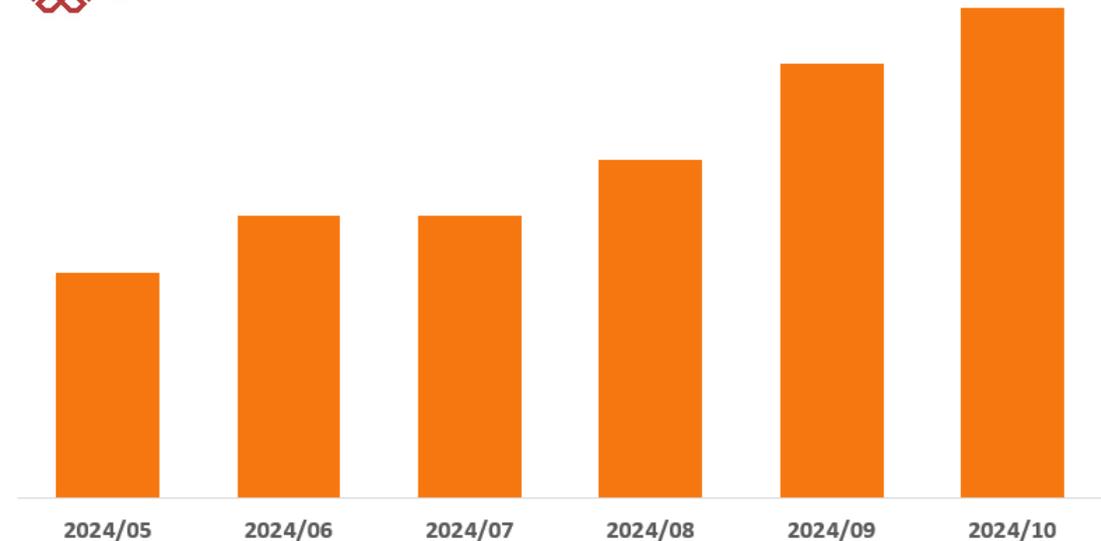
API公開状況



想定MRRは順調に拡大中

- 契約時から、利用料売上が発生したと仮定した場合の想定MRR（無料期間中を含む）は順調に増加

JOINT 想定MRR



※契約時から、利用料売上が発生したと仮定した場合の想定MRR

当第2四半期にかけて、展示会出展やウェビナー等の活動も拡大

- 当第2四半期にかけて、「DX総合EXPO」「FIT展」「AI EXPO 2024」「建設DX展」へ出展し、また各種ウェビナー等も実施
- 「BtoB AIソリューション」「HEROZ ASK」いずれも多くのリードを獲得しており、今後も、認知拡大・事業成長に向けてマーケティング投資・施策を加速していく

当第2四半期にかけて、展示会出展の取組を加速

- 「DX総合EXPO 2024 AUTUMN」への初出展（10月）
日本最大級のDX総合展について、HEROZ・AI2が出展し多くのリードを獲得
- FIT2024（金融国際情報技術展）への初出展（10月）
金融総合専門紙「ニッキン」が主催する国内最大の「金融機関のためのITフェア」について、HEROZとして初出展し、BtoBの金融領域で多くのリードを獲得
- 「AI・人工知能EXPO2024 秋」への出展（11月）
春に続き、「AI・人工知能EXPO」に出展し多くのリードを獲得
- 「建設DX展」への出展（12月）
昨年に引き続き、「建設DX展（Japan Build 2024）」へ出展し、リード・引き合いを獲得



- グループ内でのインサイドセールス強化や、同領域でのAIXを目指し、2024年8月にVOIQ社にて事業譲受
- 「HEROZ ASK」やAIソリューションを中心に、グループ内でのインサイドセールス活動を拡大・加速しており、商談件数は大幅に増加
今後も、セールス活動強化やグループ展開・AIモデルの確立などを目指していく

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 Vario Ultimate ZERO

自動要約・分類システム

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

生成AIを活用した業務改革を積極的に推進

インサイド
セールス

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

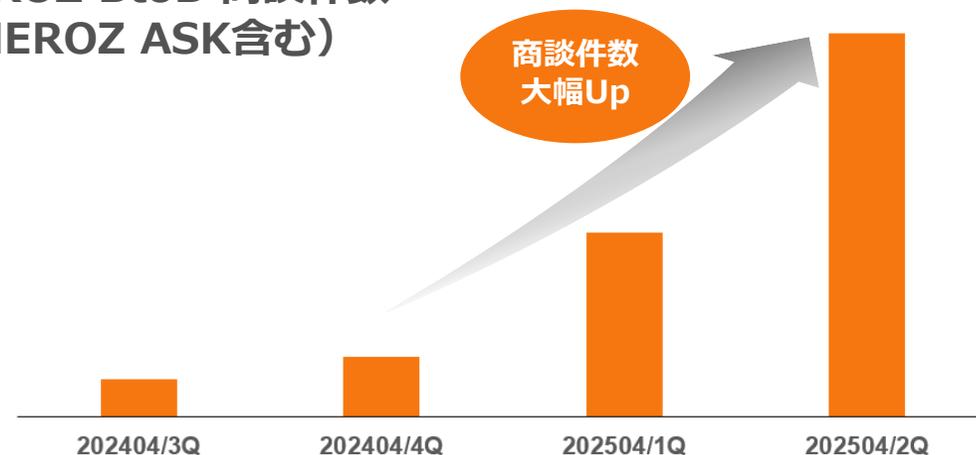
VOIQ

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

グループ入り後、商談件数も大幅増加

- 8月の事業譲受後、「HEROZ ASK」やAIソリューション案件を中心にインサイドセールスを展開
展示会実施の効果も相まって、2Qの商談件数は1Qの約2倍と大幅増加
- 今後、イベント活動とも連携しセールス活動の加速を図るほか、グループ内への更なる展開や、インサイドセールス領域におけるAI実装を通じたAI BPaaSの確立も目指していく

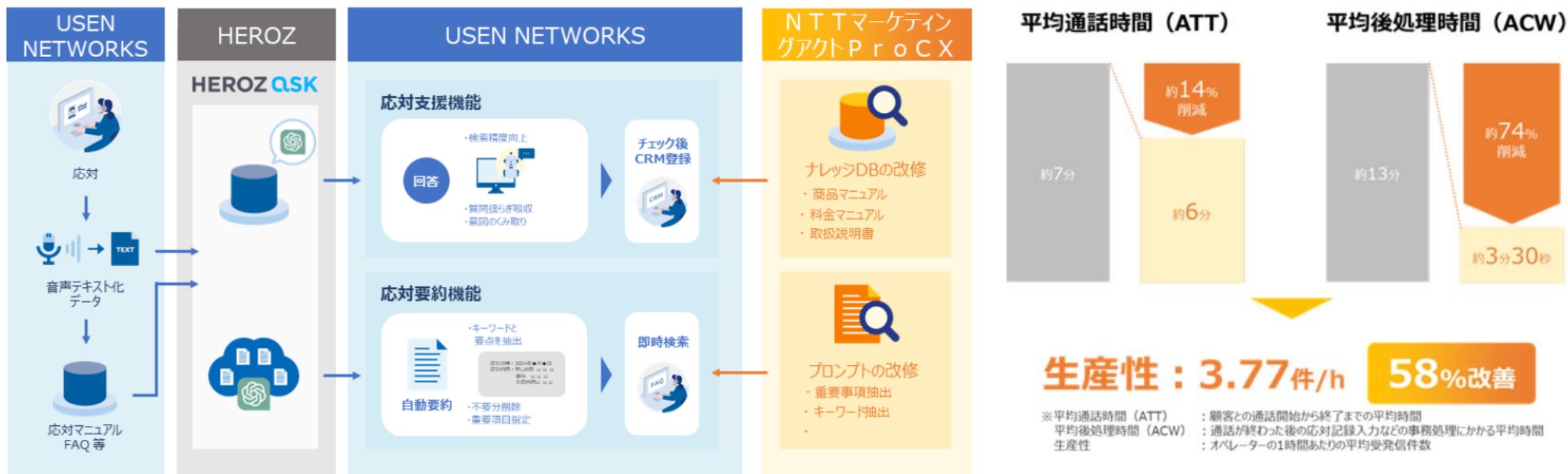
HEROZ BtoB 商談件数 (HEROZ ASK含む)



「次世代型コンタクトセンタープロジェクト」成果進捗のお知らせ ～生成AIと人の協働で業務効率化と生産性向上を実現～

- 2023年5月に始動した、「次世代型コンタクトセンター」プロジェクトについて、第一弾となる「オペレーターサポートの充実化による”生産性向上”」において大幅な業務効率改善を達成
- 今後、「マネジメント高度化」等においてもAIと人の協働を深化させ、「次世代型コンタクトセンター」実現へ加速していく

- USEN NETWORKSが提供する「USEN 光 plus」のコンタクトセンターで、オペレーターの生産性向上を目的としたプロジェクトを実施
- AIを活用した「応対支援機能」により、FAQの正答率を80%に向上させ、応対時間を約14%削減
「応対要約機能」により、応対内容の自動要約を行い、後処理時間を約74%改善（オペレーターの業務効率を大幅に向上）



- コーエーテクモゲームスと共同開発中の、ターン制バトルボードゲーム『三國志 HEROES』について、「Apple Arcade」での配信が決定
- 2020年に開発した「三国志ヒーローズ」について、ゲーム性の改良等を実施し、三国志の世界観をより楽しめるかたちにグレードアップ

『三國志 HEROES』の配信決定！

- コーエーテクモゲームスと共同開発中の、ターン制バトルボードゲーム『三國志 HEROES』について、2025年1月に「Apple Arcade」での配信が決定
HEROZは、同ゲームにてAI「臥龍」を提供中
- 2020年、当社とコーエーテクモゲームスで共同開発した「三国志ヒーローズ」が、この度Apple Arcadeにて『三國志 HEROES』としてよりグレードアップ
- 三国志の世界観を存分に楽しめるよう、キャラクター数やゲームバランスの調整に力を入れ、部隊編制と駒の動かし方の巧拙を競うゲーム性を実現



HEROZと日本工学院は、教育現場のAI活用に向けた産学連携協定を締結！ ～AIネイティブ世代を担うAI人材の育成を目指します～

- 当社と日本工学院は、教育現場のAI活用・AI人材育成等を目指し産学連携協定を締結
- 技術支援や、様々なプロダクトの提供・開発を行っており、当取組を通じてAI人材の育成・AI革命を加速していく

AI革命に向け、産学連携協定を締結

- 当社と日本工学院は、教育現場のAI活用に向けた産学連携協定を締結
AIネイティブ世代を担う未来の人材確保・育成や、
AI業界・教育業界の発展を目指す
- 近年の「AIネイティブ世代」の登場により、人々の価値観が大きく変容していく中で、教育現場でのより一層のAI活用が重要となっている
- 本取組の一環として、当社は技術支援や学生と連携した
プロダクト開発等を進めており、一例としてAIアバターを提供（右図）
今後も、技術支援・プロダクト開発を通じて
AI人材の育成・AI革命を推進

日本工学院 × HEROZ



HEROZが提供しているAIアバター
(光鍼灸器「ヒカリノハリ」の
ガイドアプリに搭載予定)

AIさくらさんのリカーリング売上・累積契約人数は堅調に増加中



- AIさくらさんは、マイナンバー窓口や宝塚駅での実証実験等、新たな領域・分野での活躍事例も増加中
- AIさくらさんの累積契約人数も、右肩上がりで増加中であり、8月には国交省運輸局関連で大型受注も決定

AIさくらさんは、引き続き様々な領域で活躍中

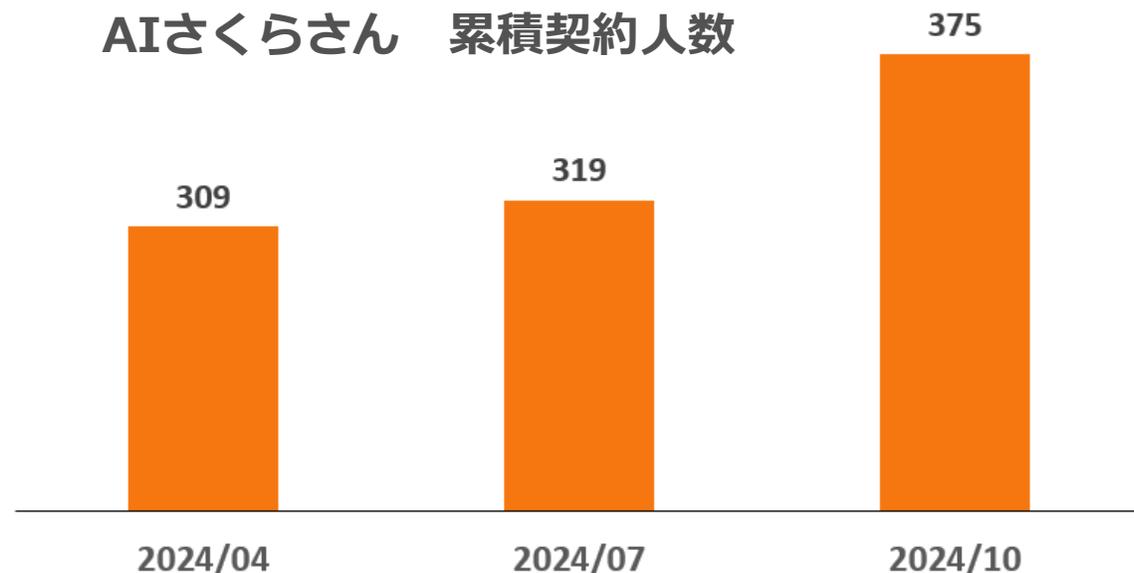
- 駅や商業施設・空港での接客や、民間企業・教育委員会でのメンタルケア等、領域・分野を問わずAIさくらさんが社会全体で活躍している
- 直近でも、青森県三戸市における「マイナンバー×AI 書かない窓口」での貢献や、阪急宝塚駅における実証実験への参加など、新たな領域・分野での活躍事例も増加中



AIさくらさんの累積契約人数も、堅調に増加中

- AIさくらさんのMRR・累積契約人数も、堅調に増加中
**8月に、国交省運輸支局 全国38カ所での導入も決定（受注金額は1億円超）
（下期以降に売上貢献予定）**
- タクシー広告などの施策も実施し、今後もさらに活躍の機会を増やしていく

AIさくらさん 累積契約人数



- 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

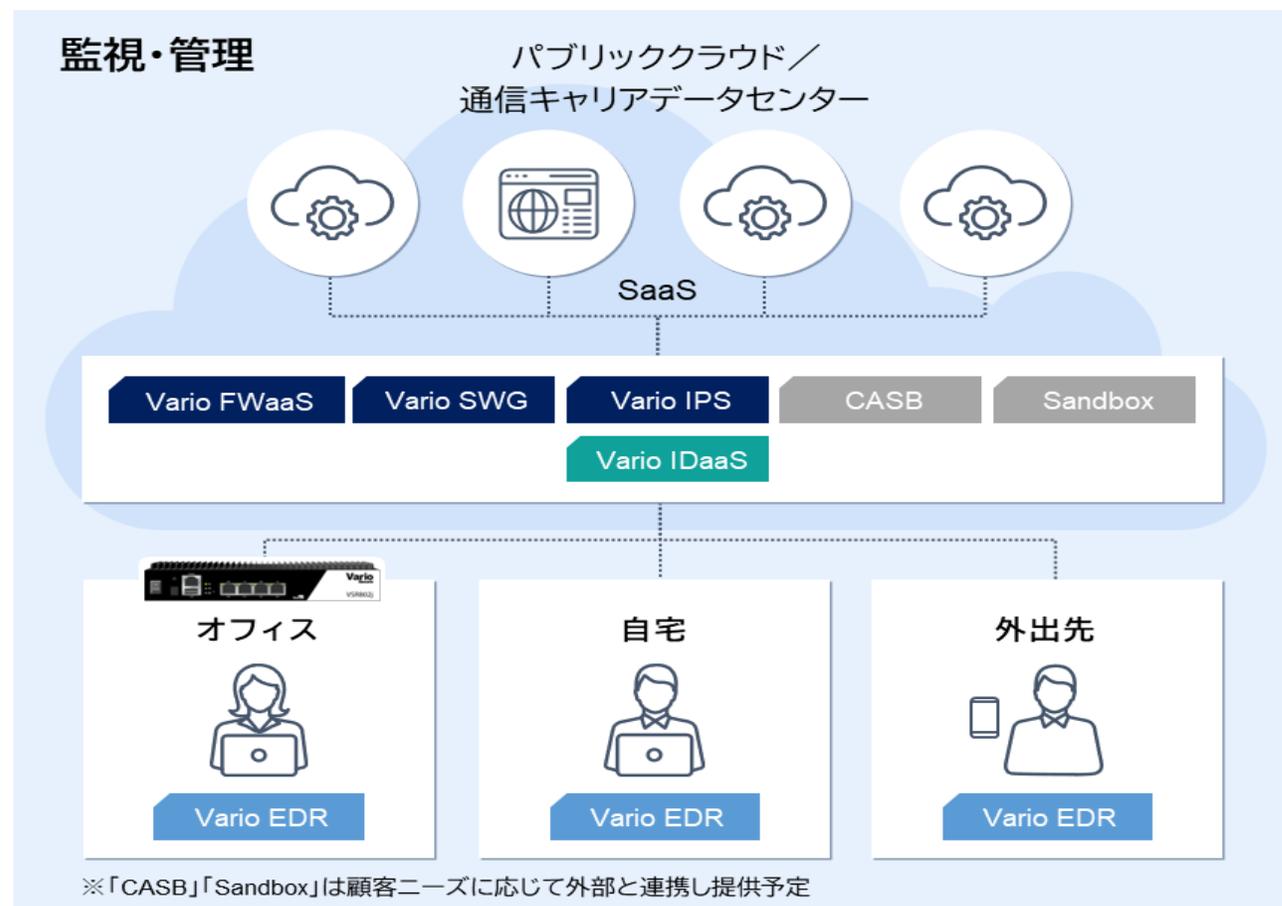
+

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



- 「製造業」「建設業」など、DXによりサイバーセキュリティ対策の必要性が高まる業種をターゲットとした訴求を開始

製造業・建設業向けのリード獲得施策を実施

日経クロステックの「製造業」「建設業」のカテゴリにてホワイトペーパーを活用したリード獲得施策を実施



EDR/EPPの無料トライアルWEB申し込みを開始

「Vario EDR/EPP」を30日間無料でお試しできるトライアルサービスのWEB申し込みを開始

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：HEROZのBtoB事業について、第1四半期終了後の概観と、今期の見込みについて

A：HEROZのBtoB事業について、第1四半期までは、前年同期比で+11.7%の成長と、2桁成長を達成することができました。また、四半期別の平均稼働案件数についても、前年同期比で20%超の増加となっております。

BtoB事業に関しましては、引き合い自体の増加や案件内容・顧客企業の多様化等に伴い、商談や契約手続きが長期化する傾向が見られております。

第1四半期についても、契約手続きの長期化等に伴い、売上計上が第2四半期以降にずれ込んだ案件が多く当社も短縮化・簡素化には努めておりますが、第2四半期以降も、一定程度この傾向は続くものと想定されます。

一方で、特に第2四半期後半にかけて稼働案件数自体は更に増加しており、また、大型案件の受注等もあり、下期以降はこれらが反映されることにより、第3四半期累計の売上高は前年対比でプラス成長を実現できるものと考えております。

05

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

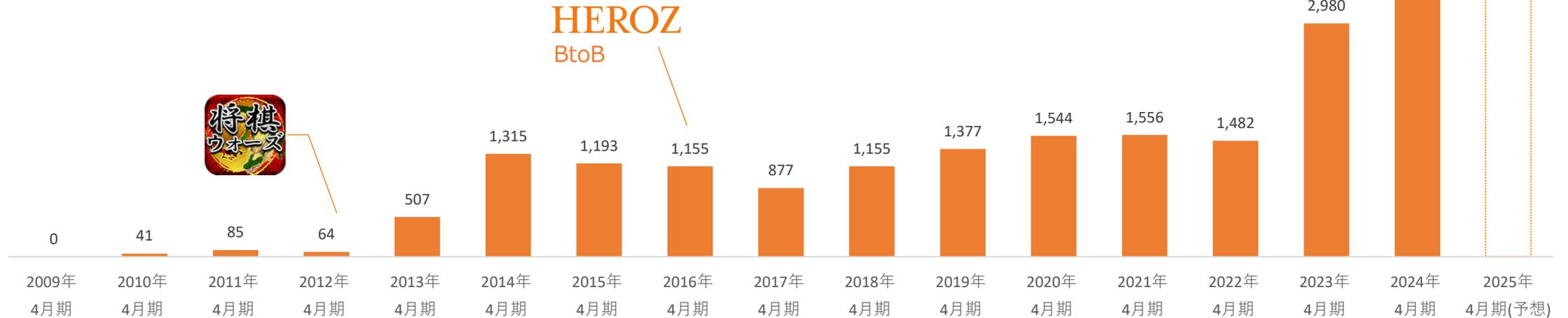
新規グループ化
企業群

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

VOIQ

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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>「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>AIを活用したセールス支援事業等を展開</p> <p>インサイドセールス・コールセンター領域でのAIX推進と、グループ全体での営業力強化を目指す</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</p> <p>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と思っています。

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）

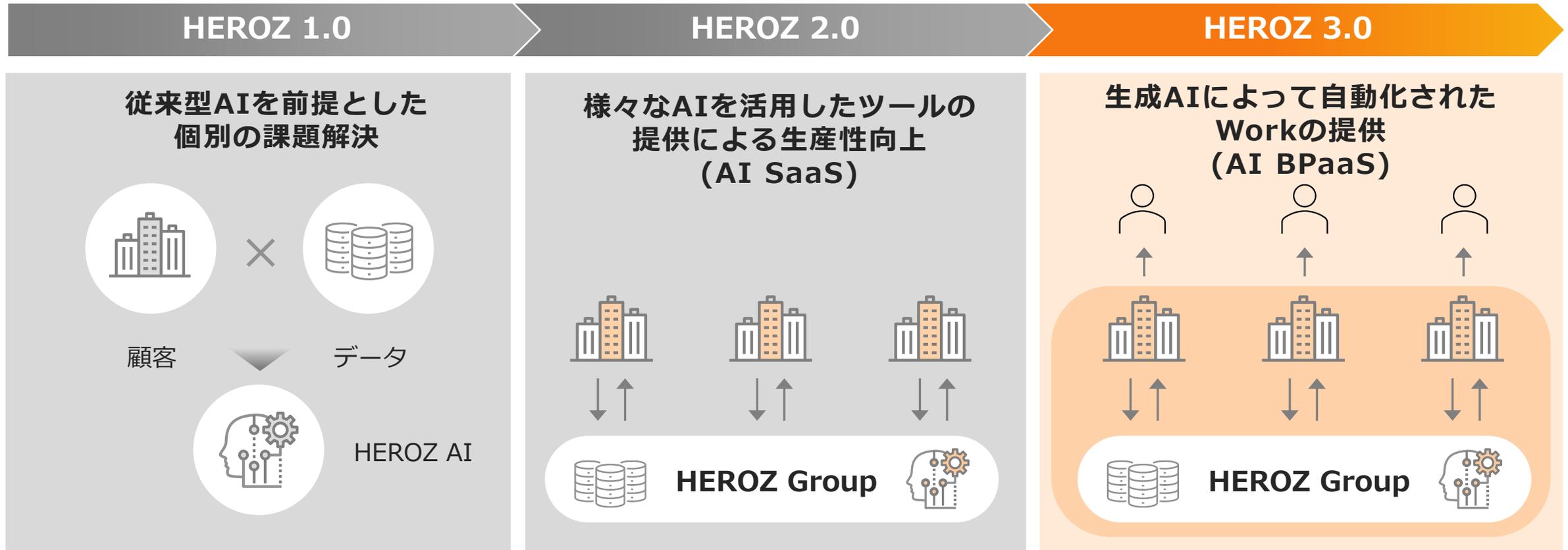
将棋界の進化

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

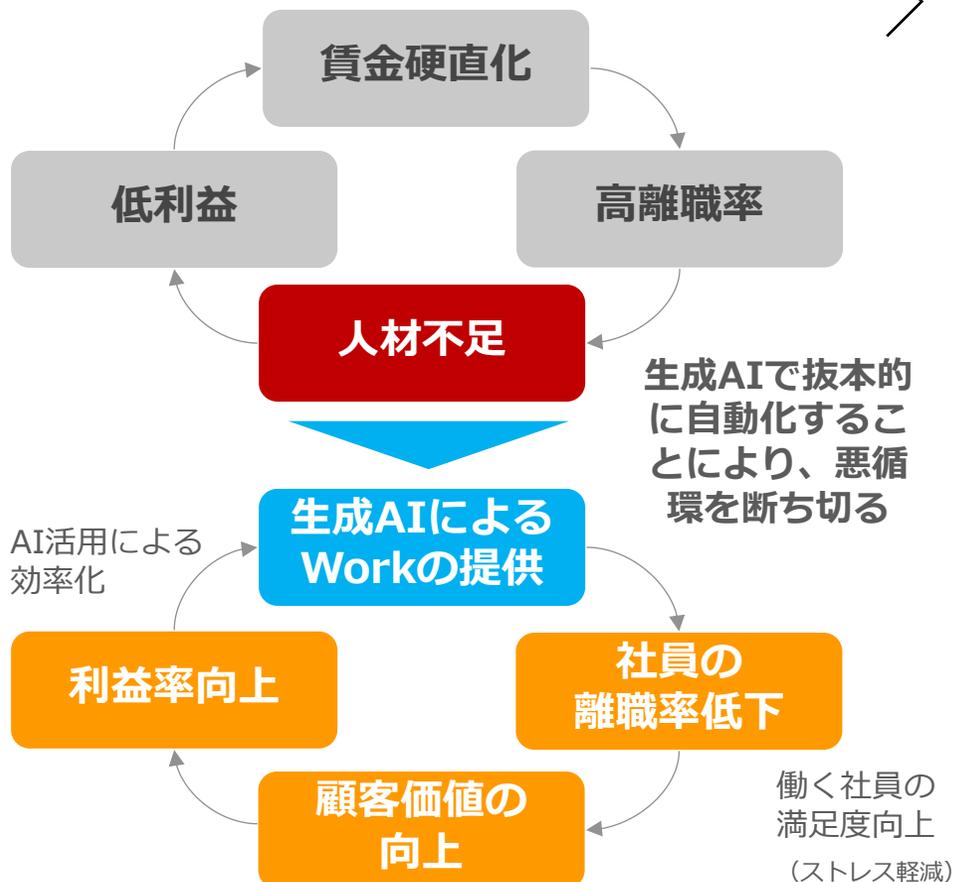
- HEROZ ASKの立ち上げ及び、グループ各社との経営統合により、AI SaaSが進展しリカーリング型の収益が成長
- 進展著しい生成AIにより、単なる生産性向上を支援するAIツールにはとどまらない価値提供を促進



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

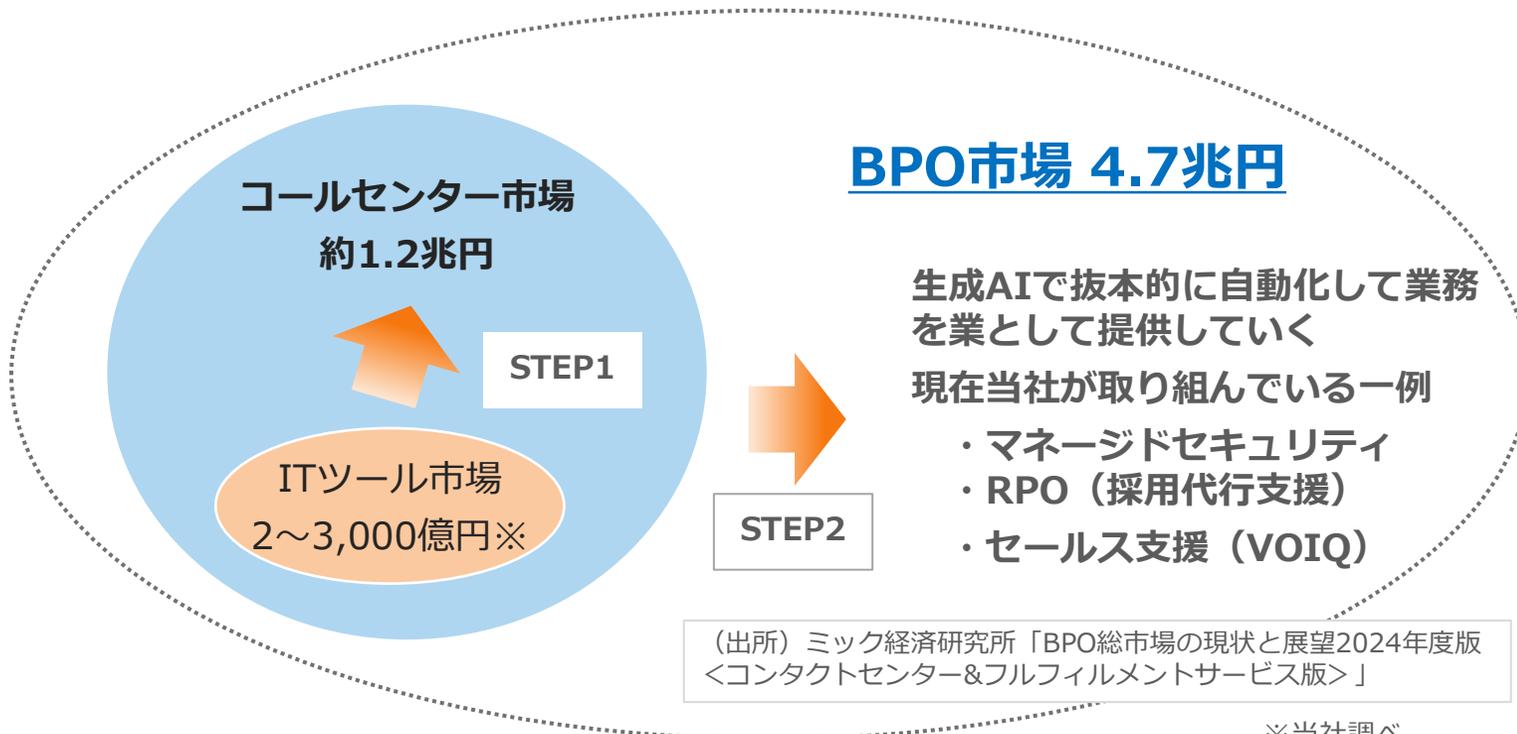
BPO業界の抱える課題



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)



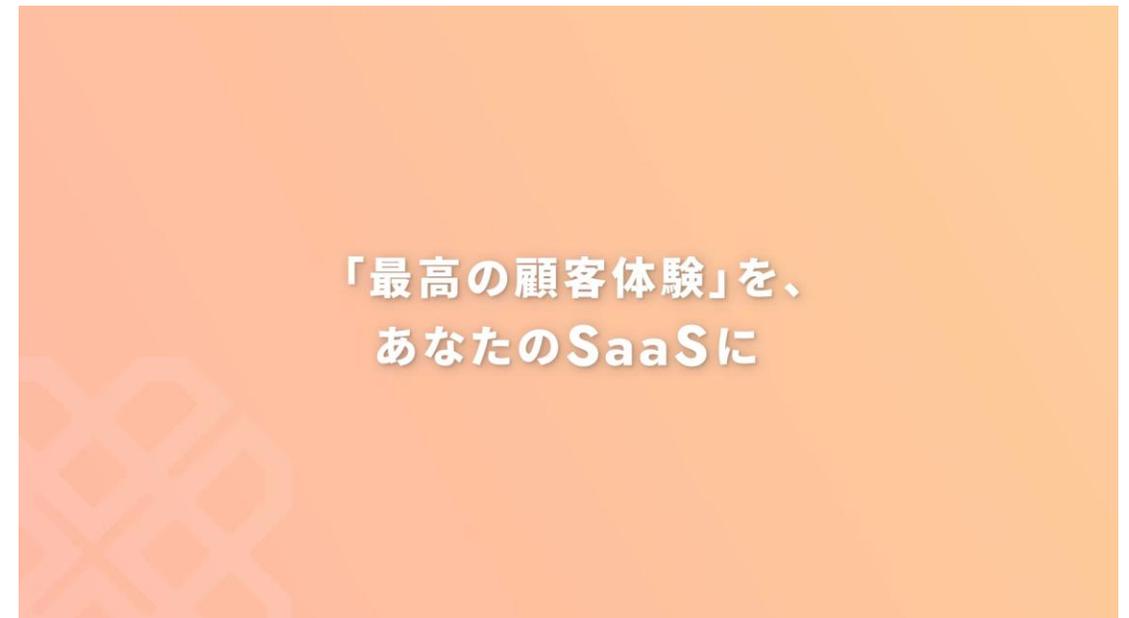
※当社調べ

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**

会社名	株式会社ストラテジット
創業	2019年7月
資本金	34百万円（2024年8月末時点）
従業員数	36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	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	30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
代表取締役	堀 友彦
取締役	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）
Web	https://www.ai2-jp.com/



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

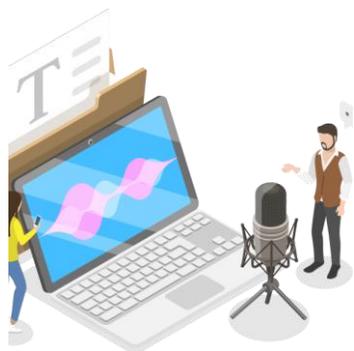


オペレーター支援システム、
顧客サポートAIチャットボット、
人事総務特化型AIチャットボット
等に活用



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

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

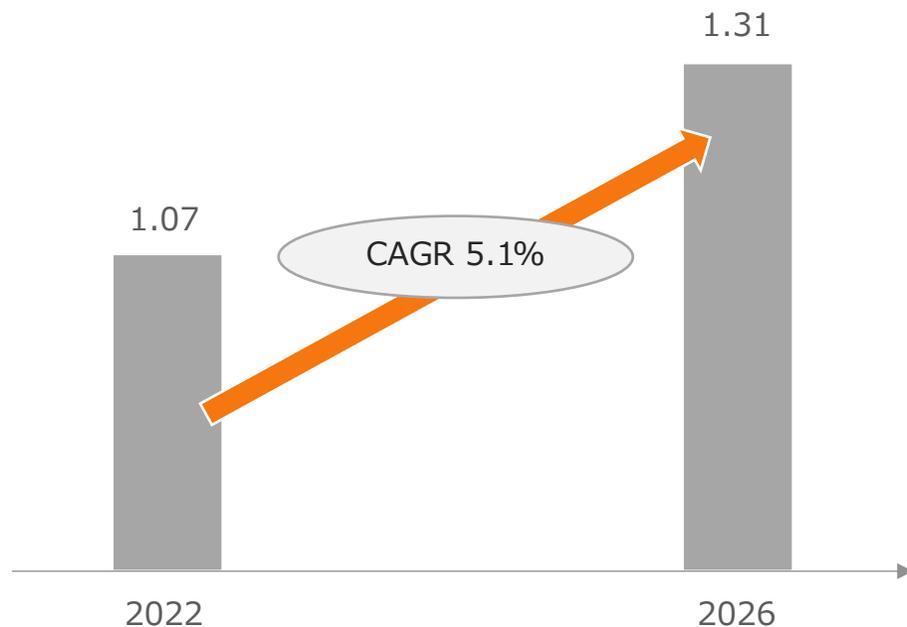


FAQ作成支援システム
FAQ Finder
対話履歴からQ&Aを自動抽出、FAQ候補として提示

- 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

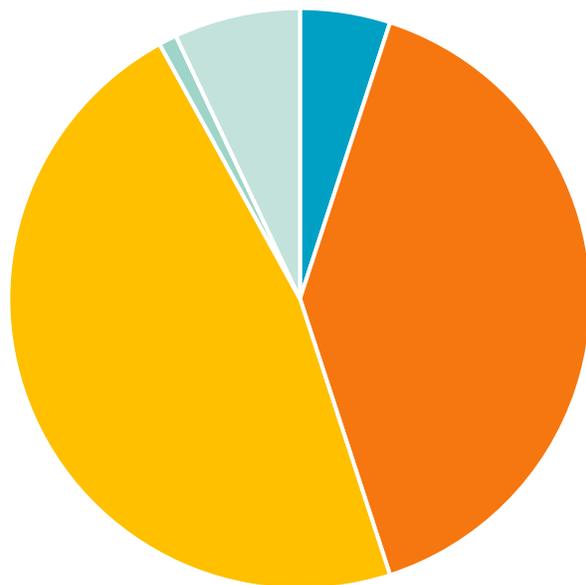
継続的かつ高度な訓練機会の提供

(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

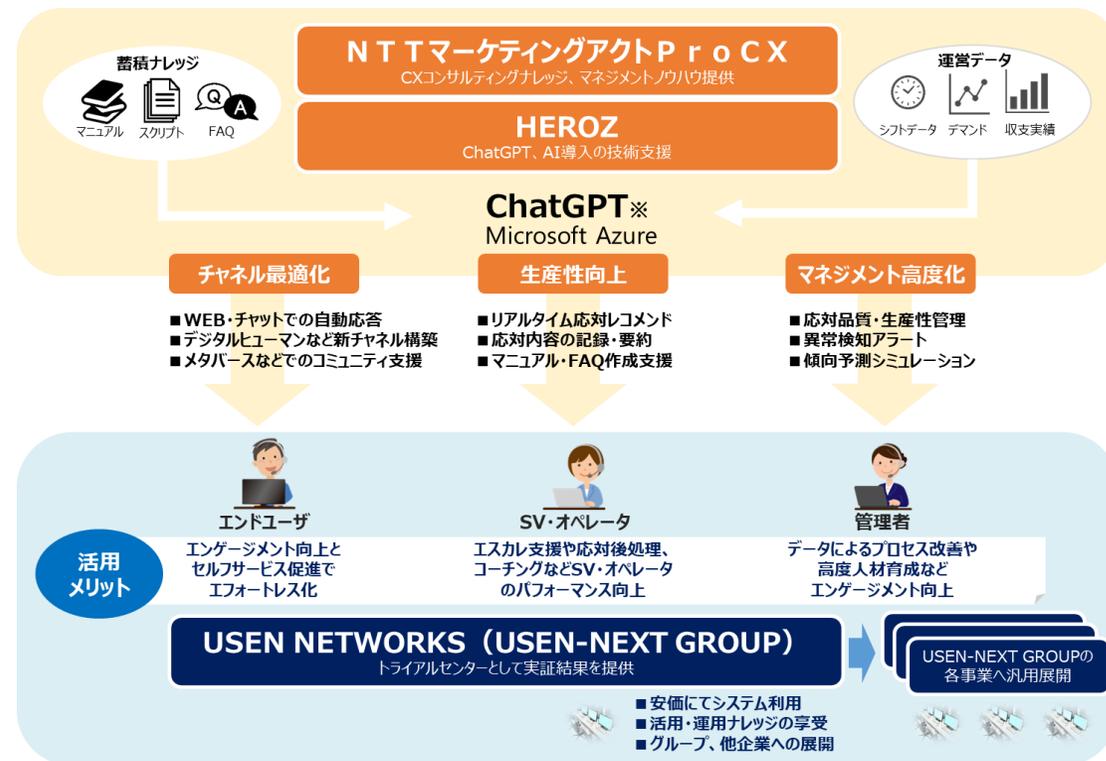
- コンタクトセンターはChatGPTをはじめとする生成AIの導入が最も期待されている市場のひとつ
- 当社もパートナー企業とPoCを推進中

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

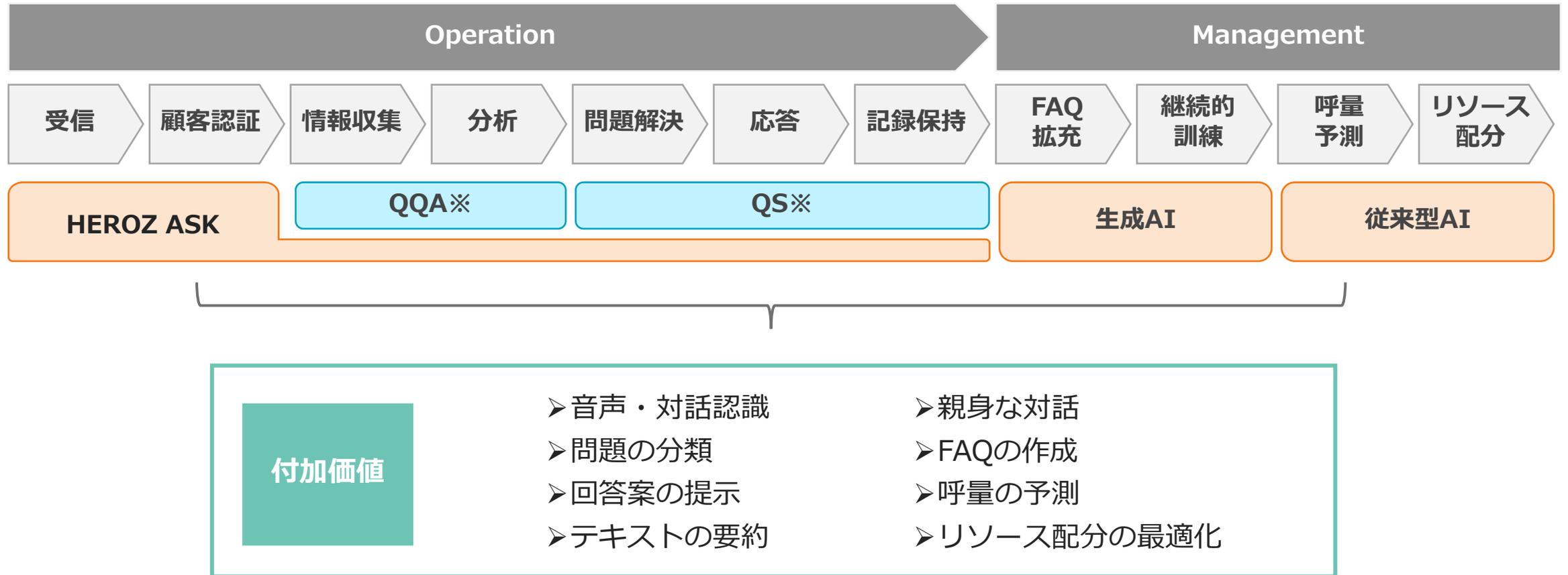
当社の取組み



※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」

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 アクア堂島フロンターナ
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

マイナンバーさくらさん
青森県三戸町
マイナンバーカード×AIで
「書かない窓口」
役場での手続きを劇的に効率化

アバター接客さくらさん
阪急電鉄宝塚駅
に導入！
生成AIの案内と券面確認カメラで
迅速な対応と精算業務効率化を実現

アバター接客さくらさん
滋賀ダイハツ
販売株式会社
に導入！
AIアバターと有人対応の連携で
中古車販売を強化



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！

AIさくらさんシリーズ

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
詳細はこちら >

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
詳細はこちら >

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
詳細はこちら >

AI電話対応さくらさん
様々な電話対応業務を
AIが代行
詳細はこちら >

落とし物管理さくらさん
AIが人が代わって
落とし物問い合わせに対応
詳細はこちら >

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
詳細はこちら >

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
詳細はこちら >

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
詳細はこちら >

日程調整さくらさん
高談・会議など参加者との
スケジュール調整をAIが代行
詳細はこちら >

- 「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10月には、マイナンバー窓口においてAIさくらさんが導入され、「書かない窓口」の実現に貢献

「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、ユーザーの悩みに応じる対応機能 特許取得済

AIさくらさん 業務支援システム 及びクラウド 特許取得済

AIさくらさん 防犯装置 情報提供装置 特許取得済

AIさくらさん 防犯装置 防犯装置の未来予測 特許取得済

アバター接客中

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

さくらさんが実現する「書かない窓口」



- 2024年10月より、全国初の取組として、マイナンバー窓口へのAIさくらさん導入を通じた「書かない窓口」の取組が開始

- 新時代の行政DX事業のモデルケースとして、新たな行政サービスの可能性を示す

会社名	VOIQ株式会社
設立	2024年7月
資本金	1百万円
従業員数	4名（業務委託除く）
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	AIを活用したセールス支援事業
代表取締役	高田 恵
取締役	林 隆弘（非常勤） 井口 圭一（非常勤） 森 博也（非常勤）
Web	https://voiq.jp/



グループ全体のインサイドセールス機能をリードするとともに、セールス領域等でのAIX・AI BPaaSを推進

あらゆる人と企業の
存在価値を見出す

OUR MISSION ▲

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

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

生成AIを活用した業務改革を積極的に推進

- ▶ **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 山森 郷司
- ▶ **資本金** 7億5,179万円
- ▶ **従業員数** 93名※

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
- ▶ **所在地**
- ▶ **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

取代表取締役社長 山森 郷司
- ▶ **役員構成**

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。



IS 676913 / ISO 27001



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

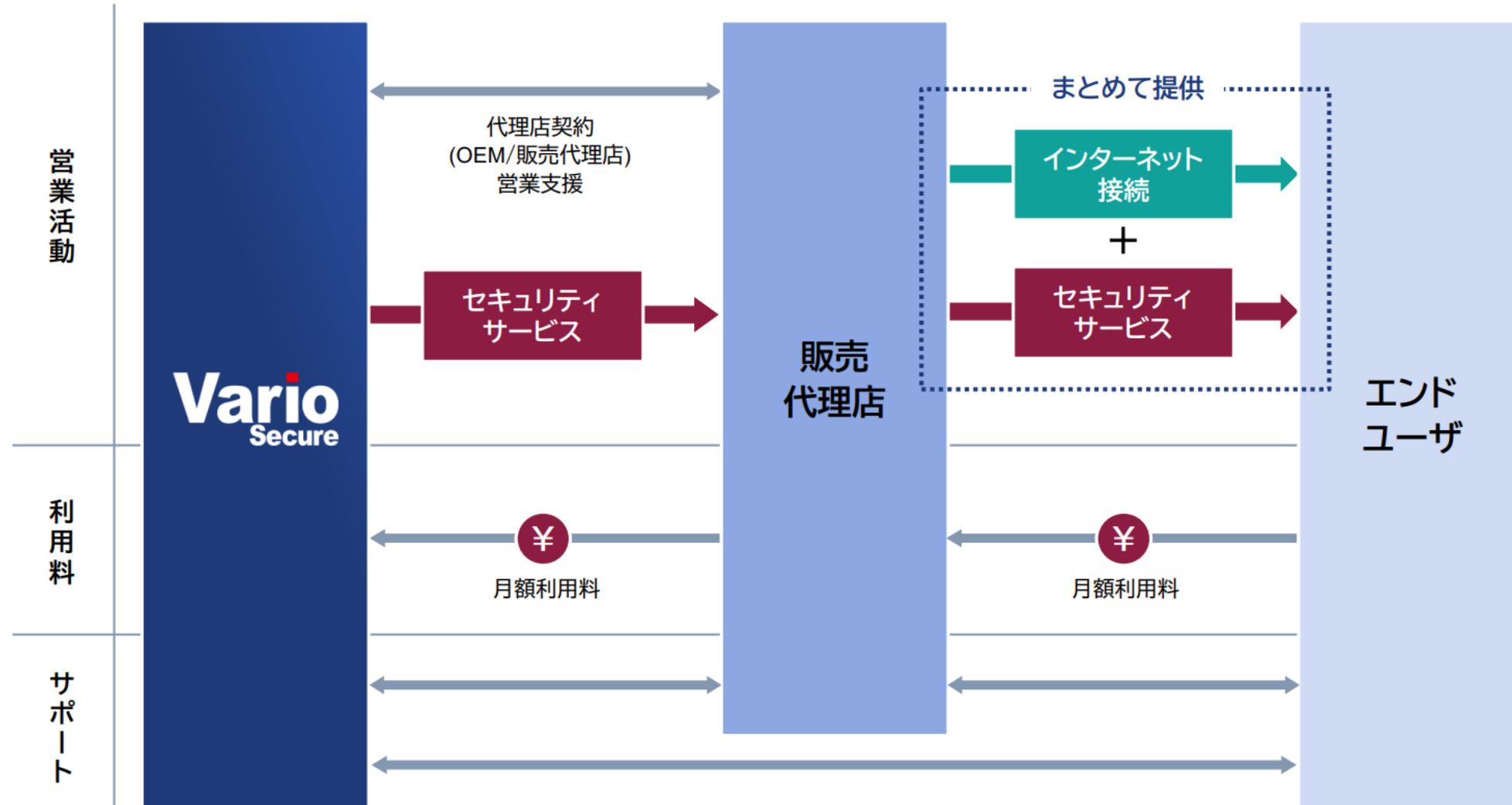
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る  / Vario OS</p> <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心 </p> <p>中小企業向け統合セキュリテ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