

HEROZ

2025年4月期 通期 決算説明資料

2025年6月13日

目次

1. 2025年4月期のハイライト
2. 2025年4月期 通期連結業績
3. 事業戦略のアップデート
4. セグメント別の取り組み
5. 2026年4月期 通期業績予想
6. よくいただくご質問
7. 参考資料（グループ会社概要）

01



2025年4月期のハイライト

2025年4月期 通期決算 業績サマリー

- 2025年4月期の累計業績は、売上高 5,929百万円（前期比22.4%増）、EBITDA 793百万円（前期比11.9%減）、営業利益 306百万円（前期比32.1%減）で着地
- AI/DX 事業は、HEROZのBtoB事業が通期累計27%増、4Q単体では前期比68%増加し、BtoC事業は通期累計で8%増、4Q単体では前期比3%増加
- AI Security 事業はリカーリング売上比率87.9%、解約率は0.7%と低い水準を維持
- 「HEROZ ASK」「JOINT」の2プロダクトの投資が約3億程度先行して発生したことや、BtoB事業の売上計上が2026年4月期に遅れたことにより営業利益は減益となったものの、実力値ベースの営業利益は582百万円で着地。今後はリカーリングによる売上増大に注力

事業戦略アップデート AI Agent 2.0

- 当社では独自にAI Agent2.0を定義し、「課題を構造化」「ゴール設定」「解決策の探索・実行」を自律的に遂行できる次世代型AIエージェント（Meta Agent）を目指す
- 従来の生成AIを用いたAI BPaaSモデルを進化させ、業務効率化と汎用性の向上を実現し、社会全体のAI実装を加速させることを目指す。「AIスーツケース」や「Meeting Assist」など、未来の働き方を支援する次世代型AIエージェントを基軸に、各種取組を推進中

2026年4月期 通期業績予想

- 2026年4月期の業績予想は、売上高 6,700百万円（13.0%増）、EBITDA 1,300百万円（63.7%増）、営業利益 800百万円（前期比161.1%増）を見込む
- HEROZ ASKやJOINTの先行投資額の収益化や既存事業の成長を見込み、特に利益面では大幅な増益を実現させていく

02

2025年4月期 通期連結業績

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

*EBITDA計算式：営業利益＋償却費等の非資金費用（減価償却費258百万円、株式報酬費用31百万円、のれん償却費157百万円、敷金償却2百万円、棚卸資産評価損37百万円）

- 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（右表参照、4Q末時点）

※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

(単位:百万円)

	のれん残高	年間償却
バリオセキュア社	987	85
エーアイスクエア社	240	22
ティファナ・ドットコム社	632	45
VOIQ社	36	8

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重視

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

5,929百万円
[前期比+22.4%]

EBITDA*

793百万円
[前期比△11.9%]

営業利益

306百万円
[前期比△32.1%]

AI SaaS KPI

ARR (年次経常収益)

4,175百万円
[前期比+24.3%]

リカーリング売上比率**

65.6%
[前期比+1.7pt]

AI Security
リカーリング解約率***

0.7%
[前年同期末比△0.1pt]

* EBITDAは営業利益+償却費等の非資金費用(減価償却費、株式報酬費用、のれん償却費、敷金償却、棚卸資産評価損)の合算

** 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

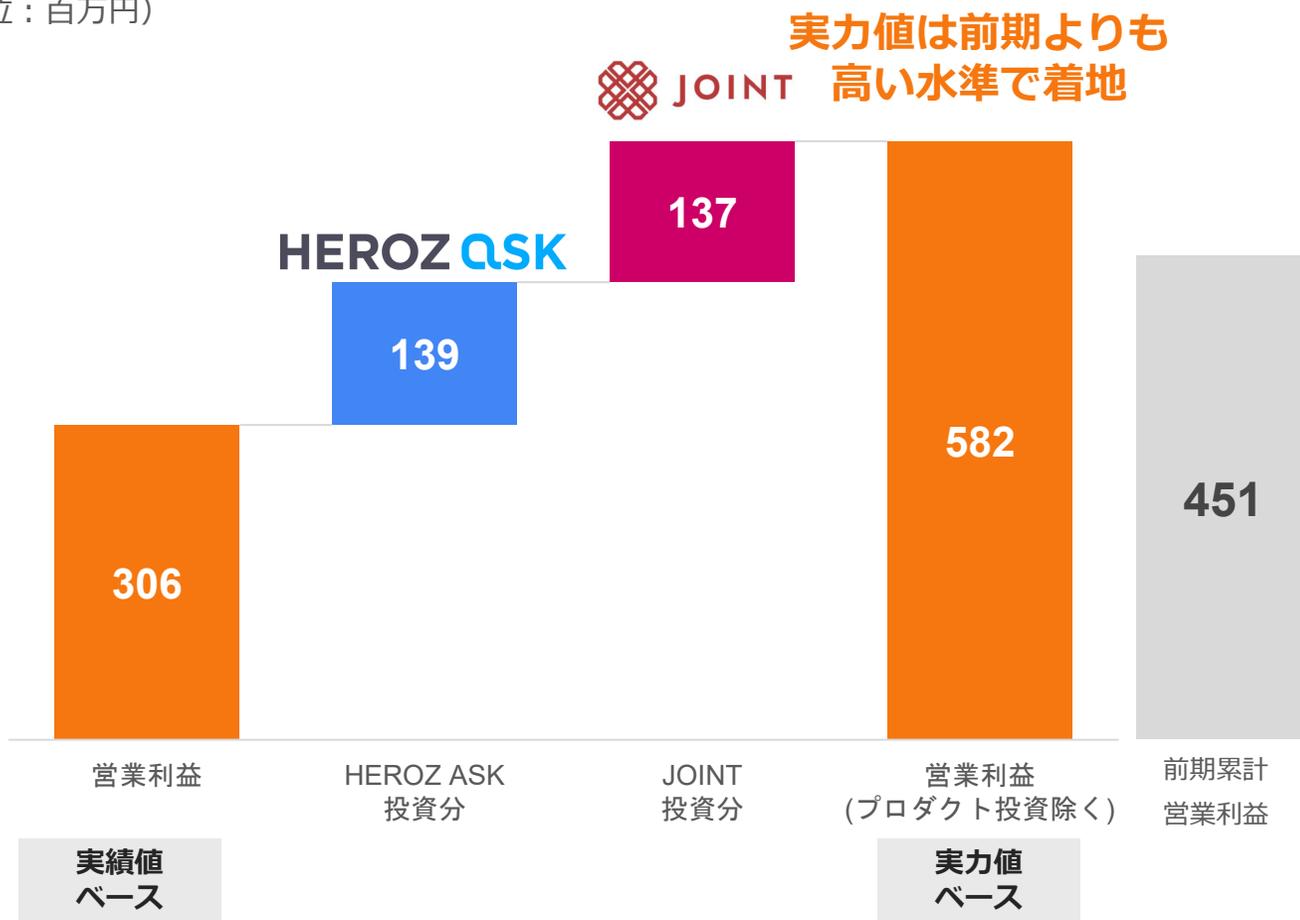
- 売上高は、HEROZ BtoC事業・BtoB事業での成長に加え、ティファナ社、VOIQ社などの新規グループ会社の貢献もあり22.4%の成長
- HEROZ ASK・JOINTへの先行投資の増加、並びにBtoB案件の期ずれにより前期比減収・計画比下振れで着地

(単位：百万円)	2024年4月期 累計 (連結)	2025年4月期 累計 (連結)	前期比	通期業績予想 (24年6月公表)	業績予想 進捗率
売上高	4,841	5,929	22.4%	6,000	98.8%
EBITDA	901	793	△11.9%	1,000	79.4%
営業利益	451	306	△32.1%	500	61.3%
経常利益	368	228	△38.1%	450	50.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	203	△ 177	—	30	-

通期累計：実力値ベースでは営業利益582百万円で着地

- 2025年4月期累計の営業利益は306百万円、実力値ベースでの営業利益は582百万円で着地
- 「HEROZ ASK」「JOINT」は上期に予算を上回るペースで投資を実施し営業利益は減益したものの、第4四半期も引続き案件数の増加や大口顧客を獲得、2026年4月期の更なる利益貢献を見込む

(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582百万円で着地
- 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

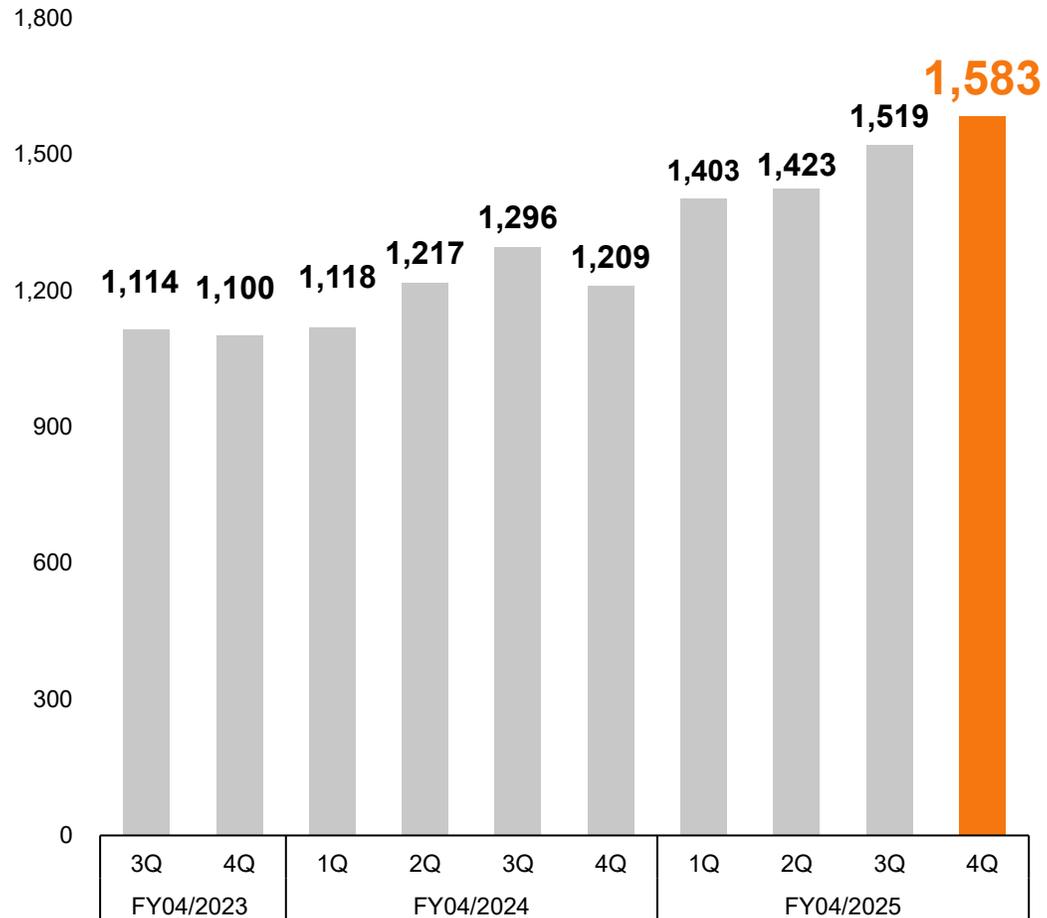
● プロダクト投資費用内訳

- ・ 「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

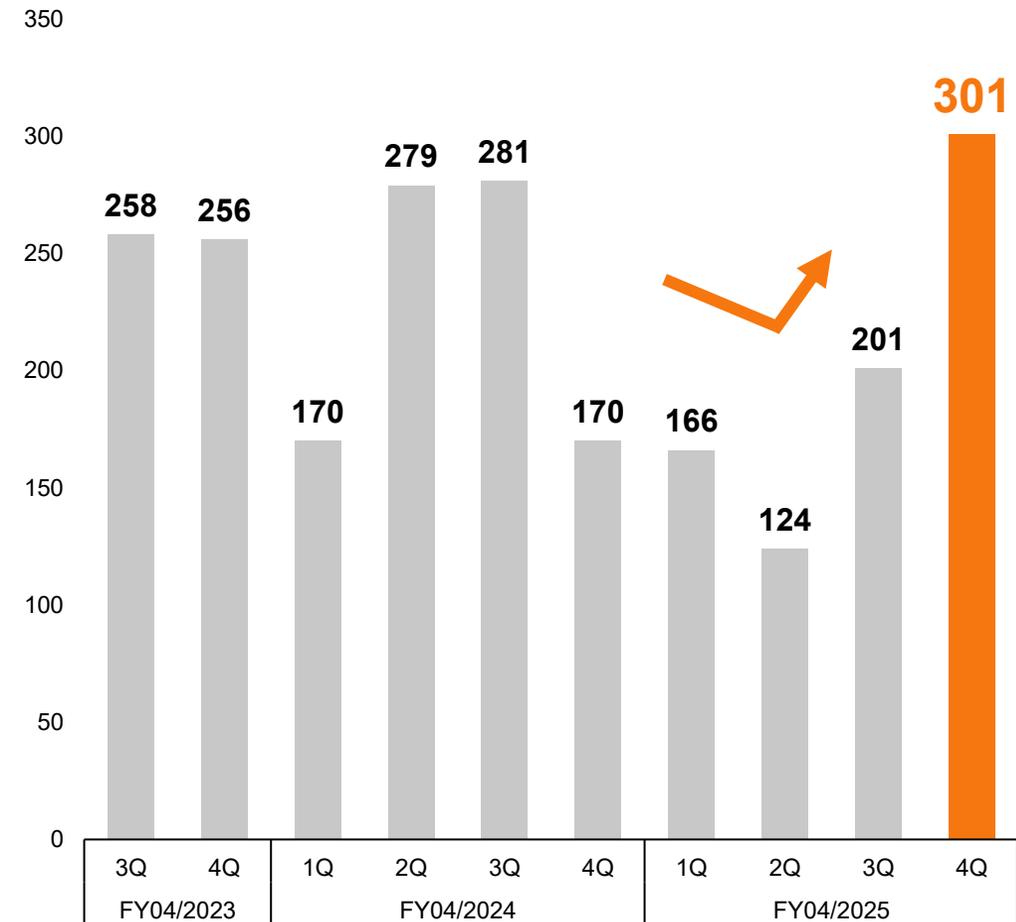
売上高の推移

(単位：百万円)



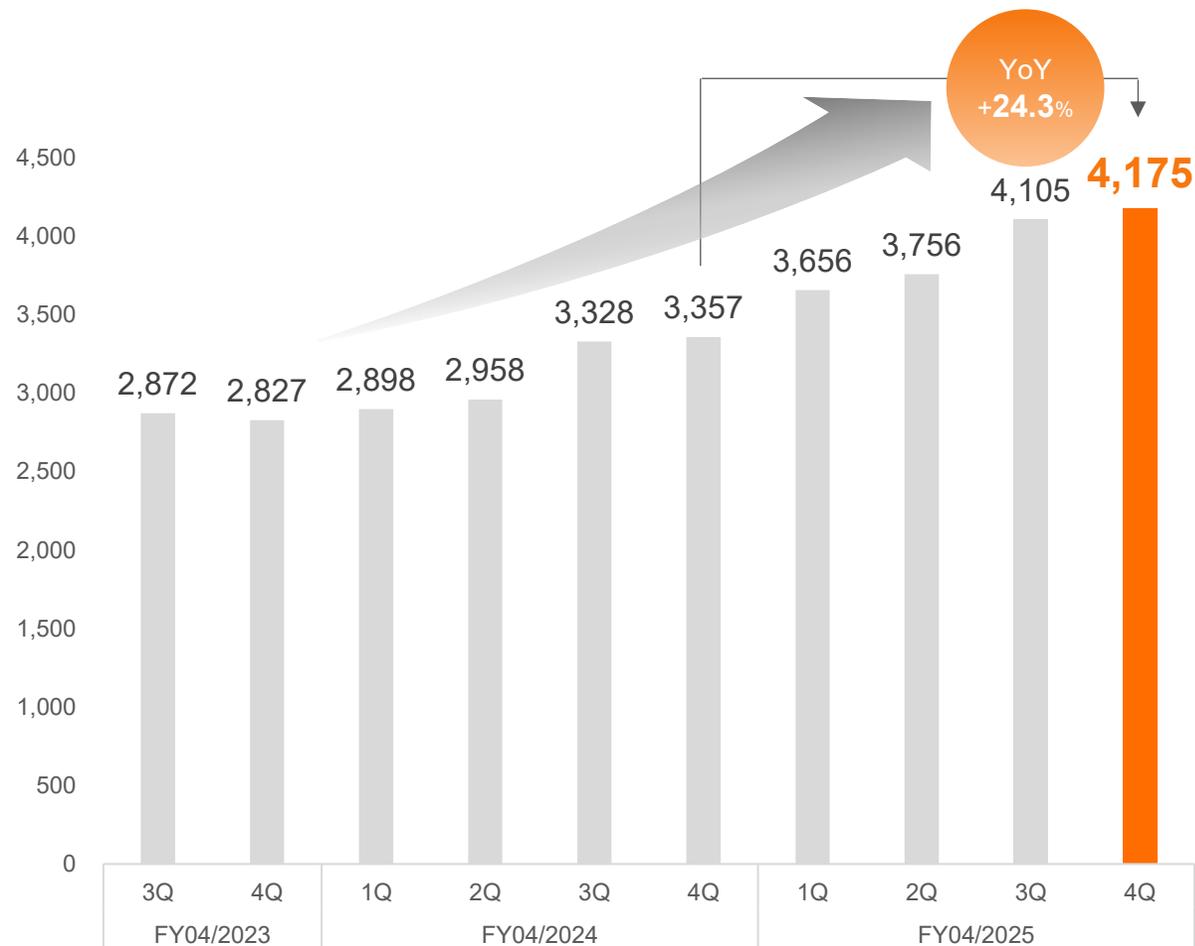
EBITDAの推移

(単位：百万円)



ARR推移

(単位：百万円)



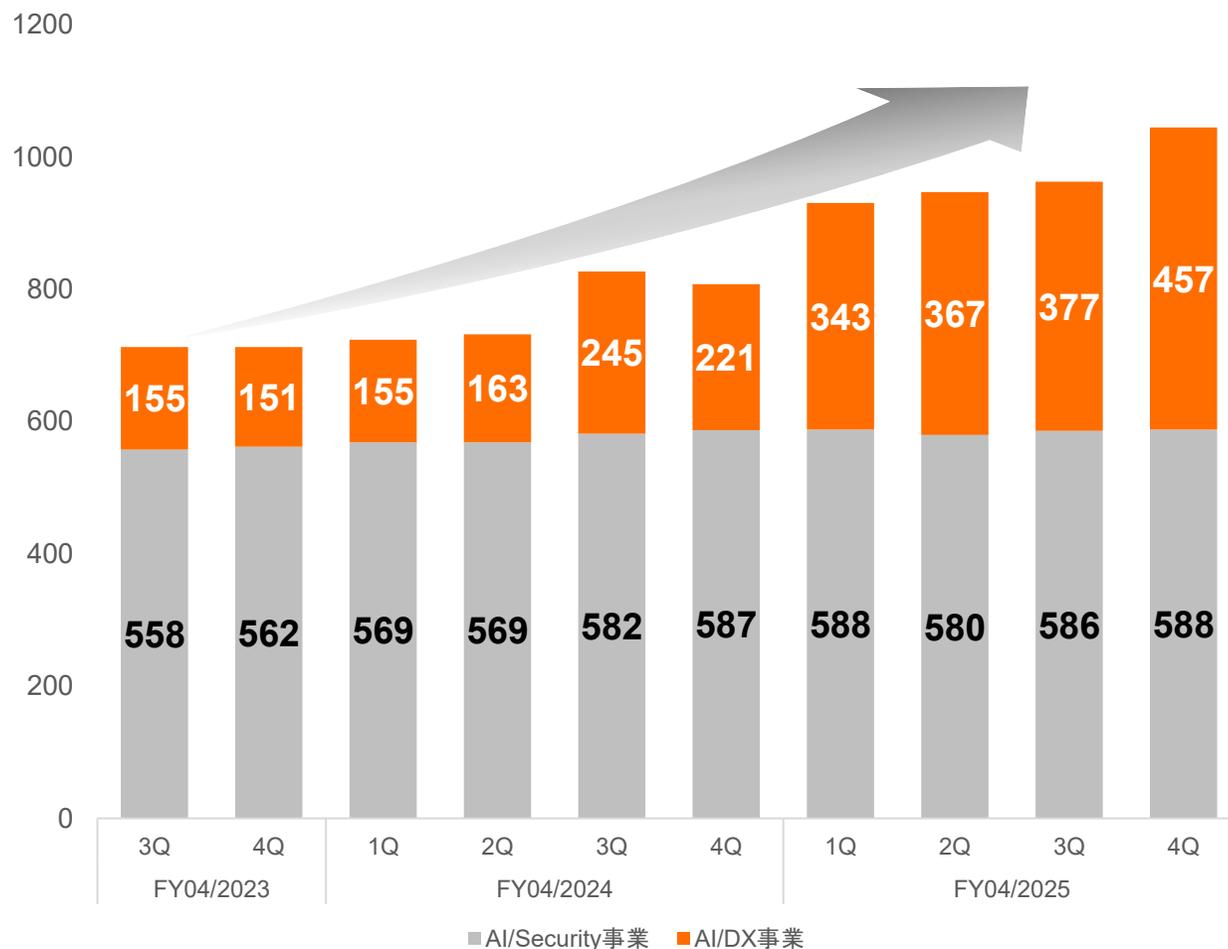
ARRは大きな成長を実現

前年同期比成長+**24.3%**
グループ全体のARRは**4,175**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
- HEROZ ASK、BtoB継続売上、ティファナ等の売上増加により、ARRは40億円を超え前年同期比24.3%増を達成

リカーリング売上推移（四半期別）

(単位：百万円)



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継続売上
 - ・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4Qは、BtoB継続売上、AIさくらさんに加えて、VOIQ社の売上も拡大し更に成長

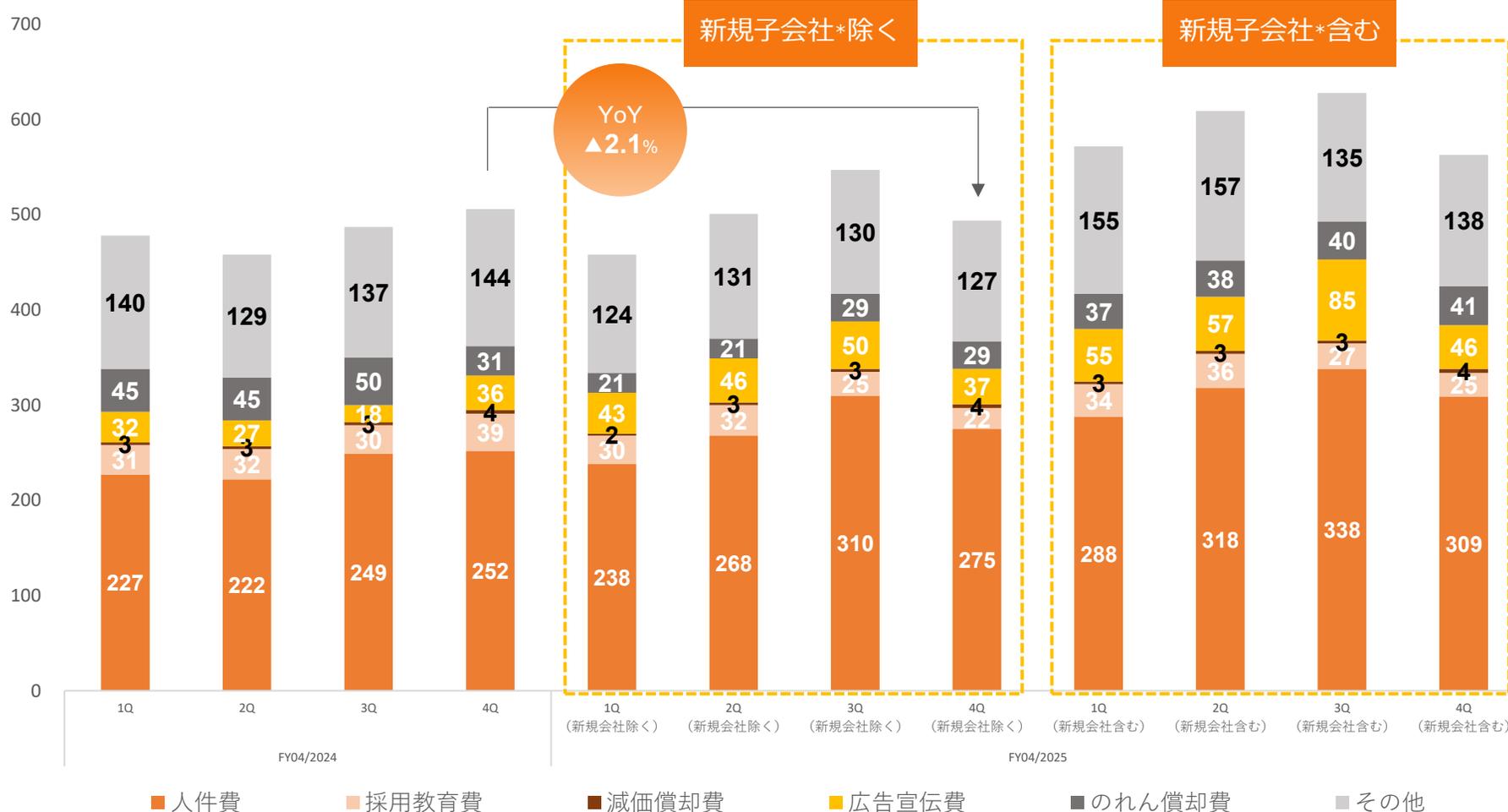
AI Security事業 リカーリング売上

- バリオセキュア社のマネージドセキュリティサービス
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
- HEROZ ASK・JOINT等のSaaS関連での営業やマーケ人員の person 費や広告費等の投資は継続する一方、コーポレート部門のコストは抑制し当第4四半期のオーガニックにおける販管費総額はYoYで2.1%の減少

(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、人件費は前年同期比で増加
- 一方で採用教育費やその他の費用は一巡し、重点分野にフォーカスした計画的な投資を実施
- BtoB事業の伸長により先行投資分の売上への変換も継続して進行中
- 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

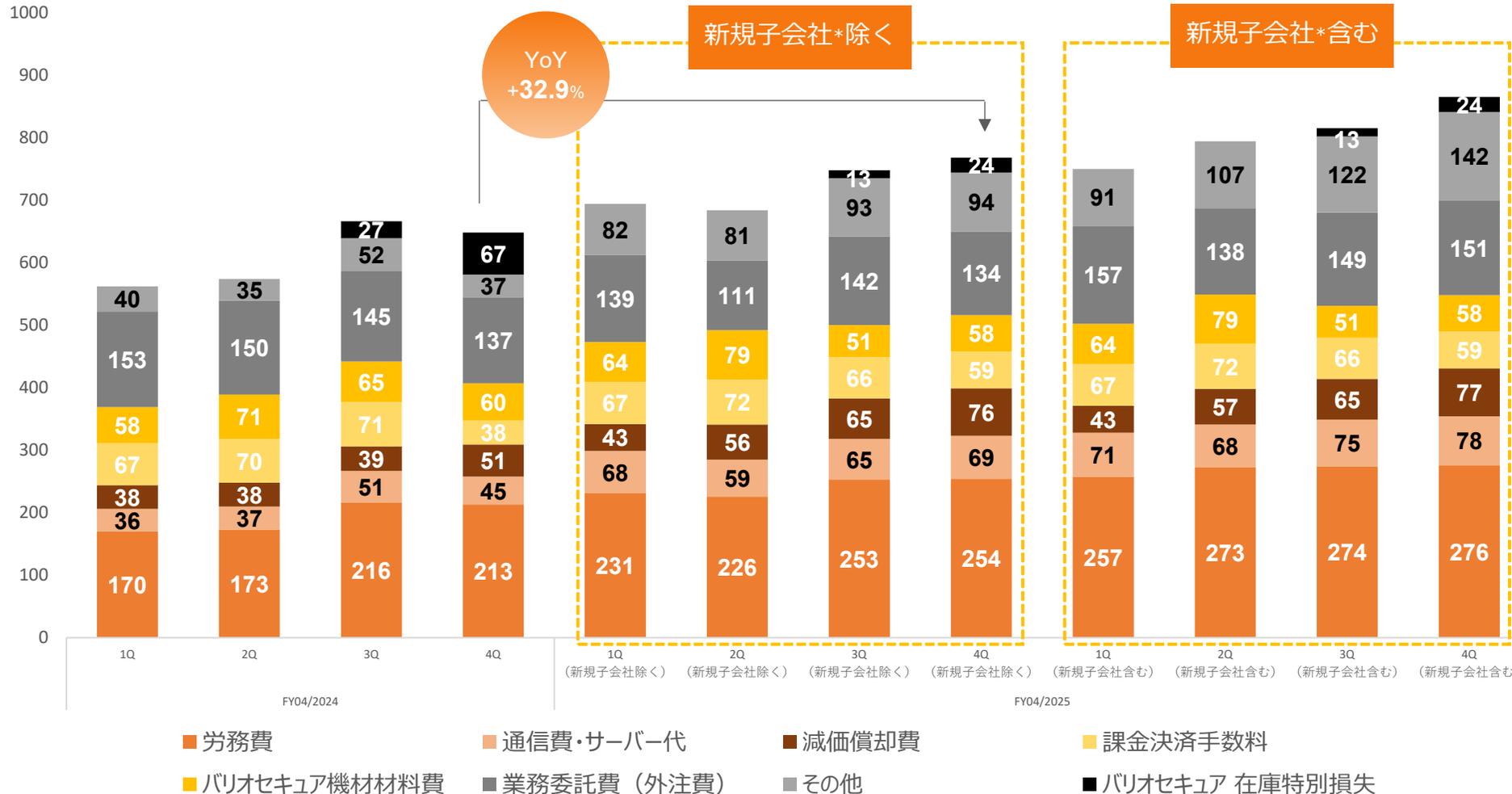
*新規子会社：ティファナ・VOIQ社

「新規子会社含む」に関しては上記2社を含めた内訳を表示

売上原価内訳推移（連結）

- 売上成長に合わせた積極的な採用により、エンジニア職やビジネス職を中心とした人的投資が進み、売上原価総額は前年同期比32.9%増
- 一方、外注費は前年対比で削減を実現し、コスト管理を継続

(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）に関しても昨年対比で削減し、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については第3、第4四半期に計上しているがYoYでは減少

*新規子会社：ティファナ・VOIQ社
 「新規子会社含む」に関しては上記2社を含めた内訳を表示

セグメント別業績サマリ：2025年4月期 通期

- AI/DX事業では、HEROZ BtoB事業の案件数の増加に伴う成長に加え、AIさくらさんシリーズやVOIQ社の売上拡大により、売上高は47.9%増加
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは引き続き39.1%と高い収益性を実現

		2024年4月期 累計 (連結)	2025年4月期 累計 (連結)	前期比	前期比 (HEROZ単体)
(単位：百万円)					
AI/DX 事業	売上高	2,212	3,271	47.9%	16.0%
	セグメント利益	677	775	14.6%	-
	EBITDA	826	1,008	22.0%	-
	EBITDAマージン	37.4%	30.8%	△6.5pt	-
AI Security 事業	売上高	2,640	2,667	1.0%	-
	セグメント利益	789	789	0.0%	-
	EBITDA	1,089	1,044	△4.1%	-
	EBITDAマージン	41.3%	39.1%	△2.1pt	-
セグメント利益調整額	セグメント利益	△1,014	△1,258		

※1 セグメント利益調整額△944百万円は、各セグメントに配分していない全社費用を計上。グループ会社の増加や、HEROZでの投資増加、エーアイスクエア社の損益取込期間の関係等により前期比で増加

- 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
- AI/DX事業セグメントのリカーリング売上比率も前年度35%から今期は47%へと上昇

	2025年4月期 累計	
(単位：百万円)		
売上高	3,271	リカーリング売上比率 47.2%
営業利益	775	営業利益率 23.7%
EBITDA	1,008	EBITDAマージン 30.8%

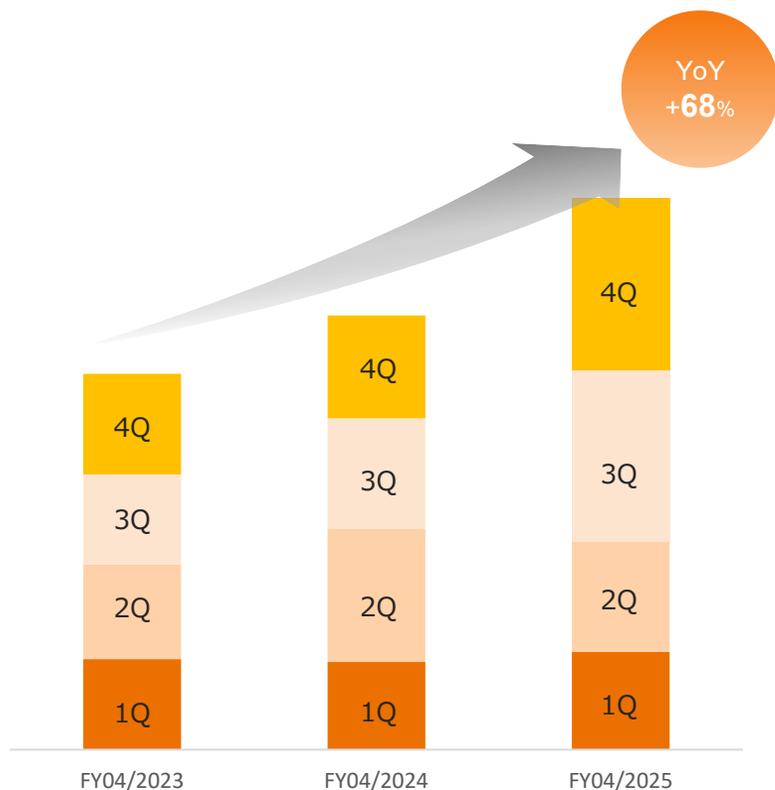
オーガニック及びM&Aなどで大幅成長

- 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
当第4四半期は、総対局数が10億局を突破し、スプリントモードが好調に推移
- HEROZのBtoB事業は上期から下期へとずれ込んだ案件が順次売上計上
- 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事業は、徐々に案件開始が進みYoYで+68%の売上成長を達成

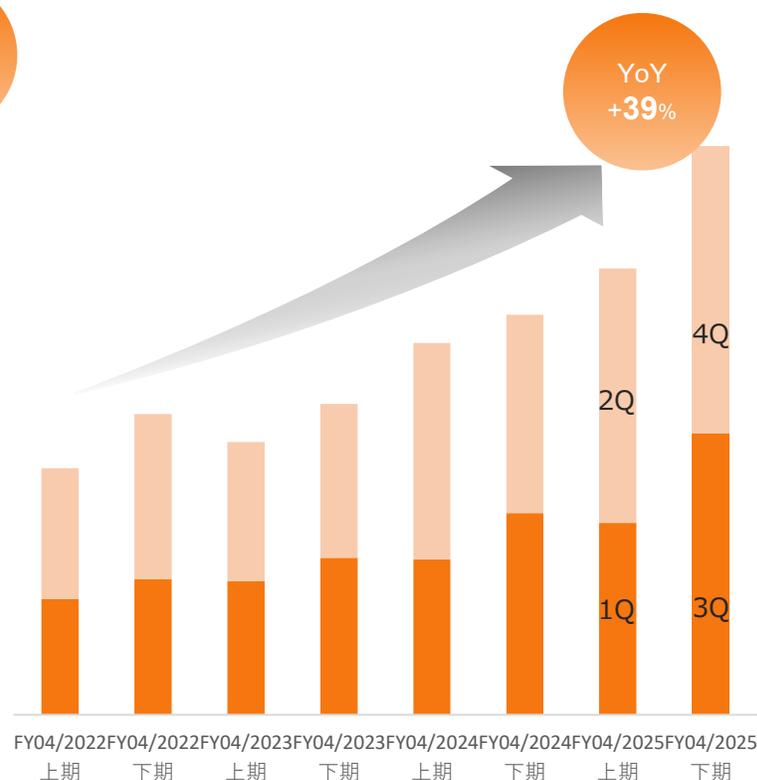
HEROZ BtoB事業 売上推移

- 当4Qは、案件が徐々に開始され大型案件の売上も反映されていることもあり、**4Q単体ではYoY+約68%、通期累計でもYoY+27%の成長**



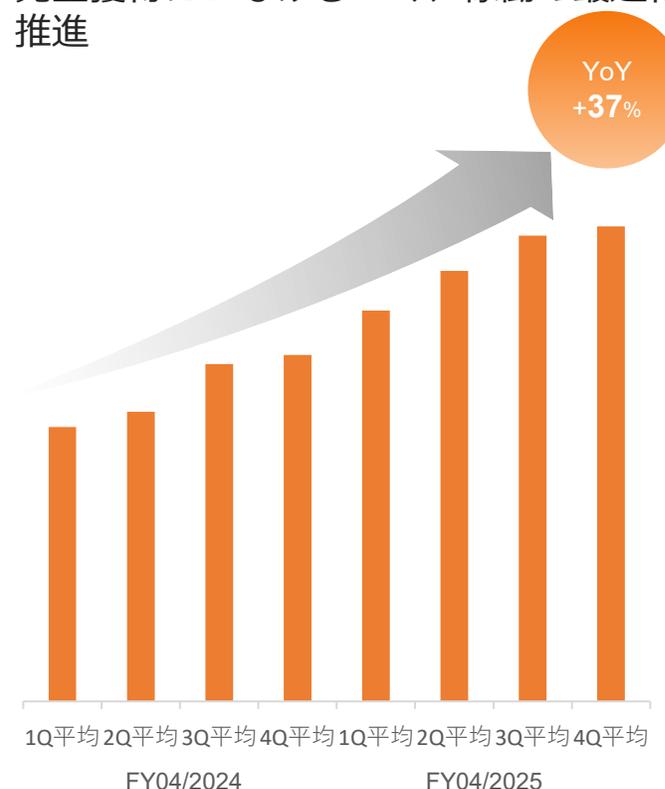
BtoB事業 四半期別稼働案件数

- 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4Qは前年同期比+39%の成長**を達成



四半期平均 BtoB事業従業員数

- ビジネス職、エンジニアのほか、セールス人員も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37%の伸び**
- 今後の更なる案件数増加を踏まえ、人員増を売上獲得につなげるべく、稼働の最適化等を推進



※第4四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

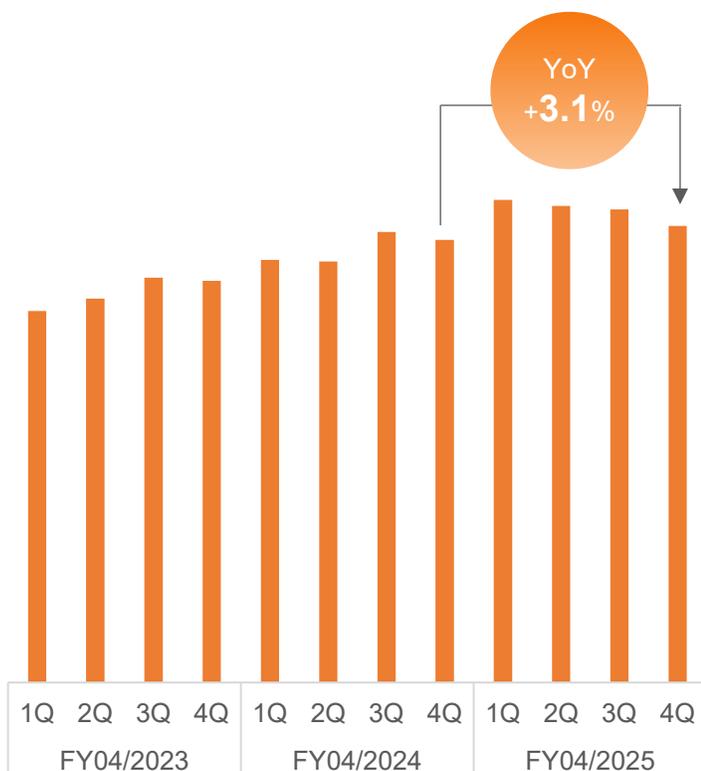
※四半期ごとに、各月で実稼働のあった案件数の平均を計算
 ※第4四半期の見込みは、今後時期含めて変動する可能性があります

※各四半期のBtoB事業への従業員数の平均

- 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4四半期も継続して成長を達成
- 「スプリント」モード盛況を契機に、今後も将棋人口最大化を目指し様々な施策を展開

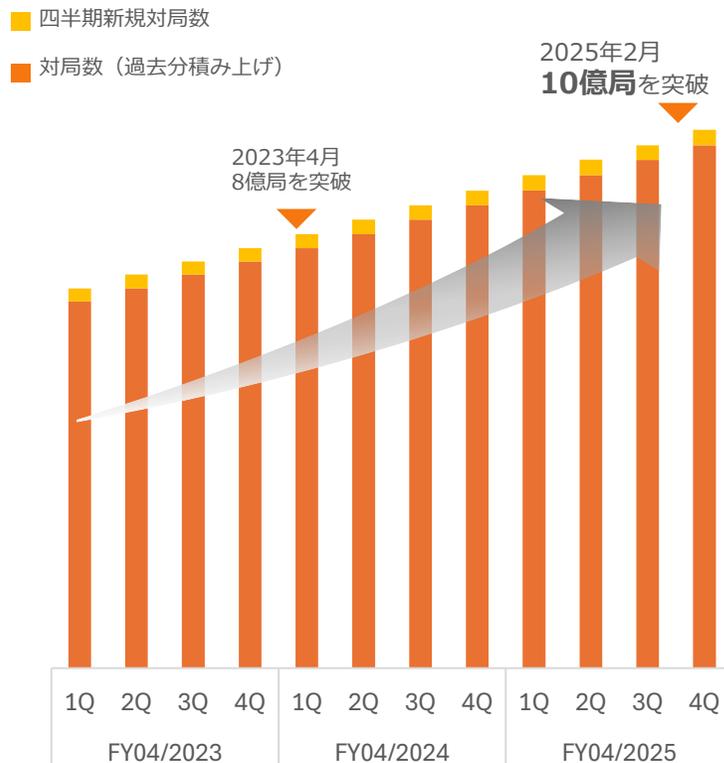
BtoC事業 売上高推移

- ・ 季節要因による影響があったものの、前年同期比で引き続き成長を達成



四半期対局数は3千万局を超える

- ・ 「スプリント」好調により四半期対局数は3千万局超の過去最大に



「スプリント」による更なる盛り上がり

- ・ 新対局モード「スプリント」をリリース。初手からではなく、中終盤の互角局面から対局開始する全力勝負モード
- ・ スプリントルールが全ユーザーが体験できる「スプリントリリース記念大会」を開催。ここ10年で最大級の将棋の新しい楽しみ方を提供
- ・ ご好評と10億局突破の感謝を込めて、4月より「スプリント」モードを無料会員にも開放



※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87.9%と非常に高く、安定的な売上を獲得が可能な事業を展開

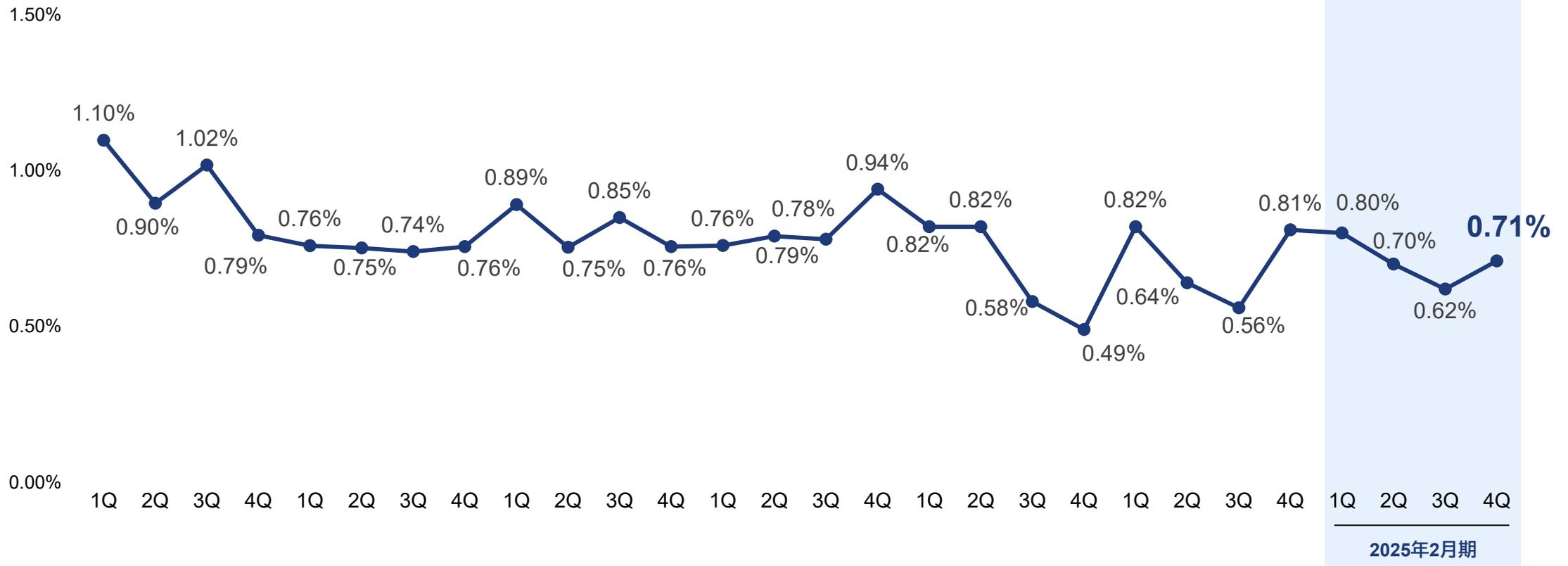
(単位：百万円)	2025年4月期 累計	
売上高	2,667	リカーリング売上比率 87.9%
営業利益	789	営業利益率 29.6%
EBITDA	1,044	EBITDAマージン 39.1%

リカーリング売上比率は87.9%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、前期比で約1.0%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
- 2025年2月期4Qの解約率は0.71%と四半期解約率は、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 四半期解約率推移



※：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)

- 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中
- 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4四半期 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	3,997	4,538	541
現金及び預金	2,738	1,733	△ 1,004
固定資産	3,693	3,608	△ 85
有形固定資産	262	215	△ 46
無形固定資産	2,547	2,572	24
投資その他の資産	884	821	△ 63
総資産	7,691	8,147	456
流動負債	1,168	1,487	319
固定負債	1,380	1,458	78
純資産	5,143	5,201	58

03

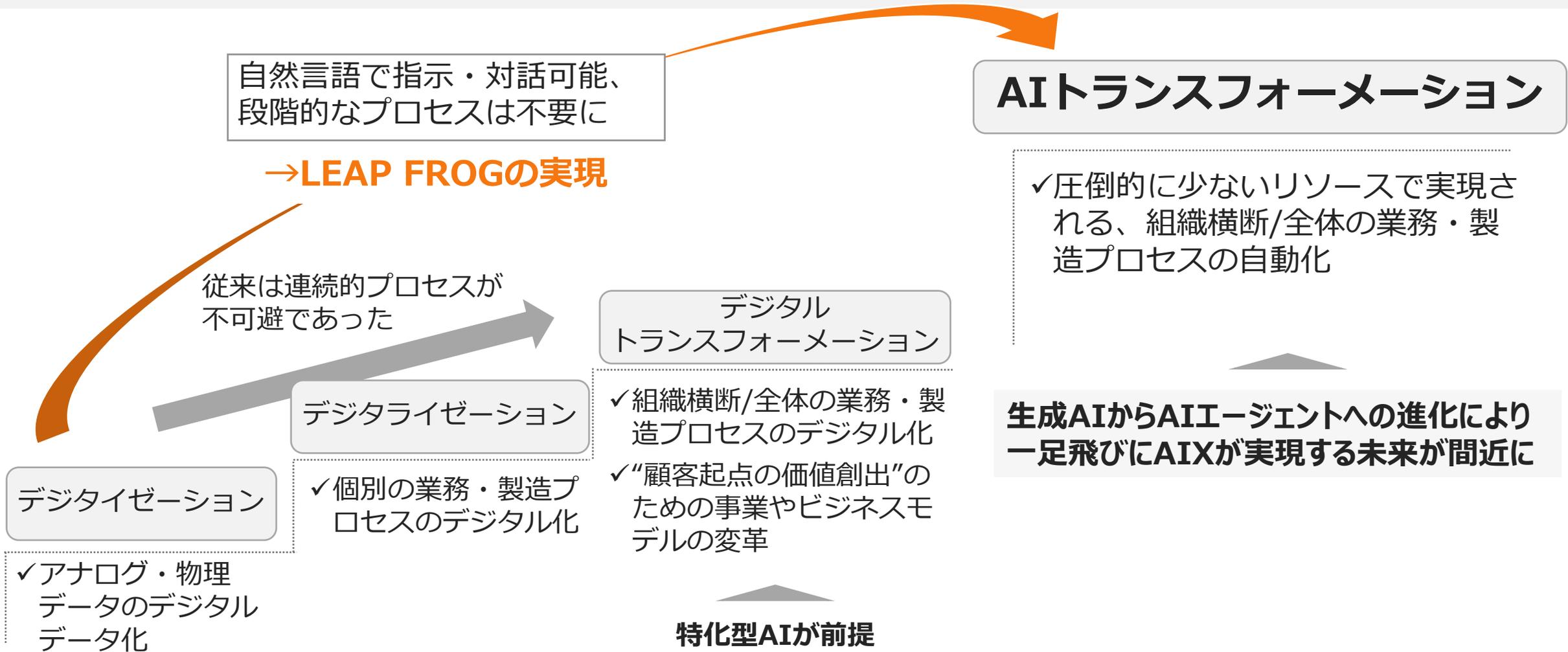
事業戦略のアップデート

- 生成AIは要件定義や指示能力・対話能力の高い人間のように活用が限定され、それ以外の層に活用・普及は進まず
- AIEージェントの登場により、利用者の指示や対話能力に関係なくタスク遂行が可能に

人間がタスクをこなす際の行動と各システムのできること

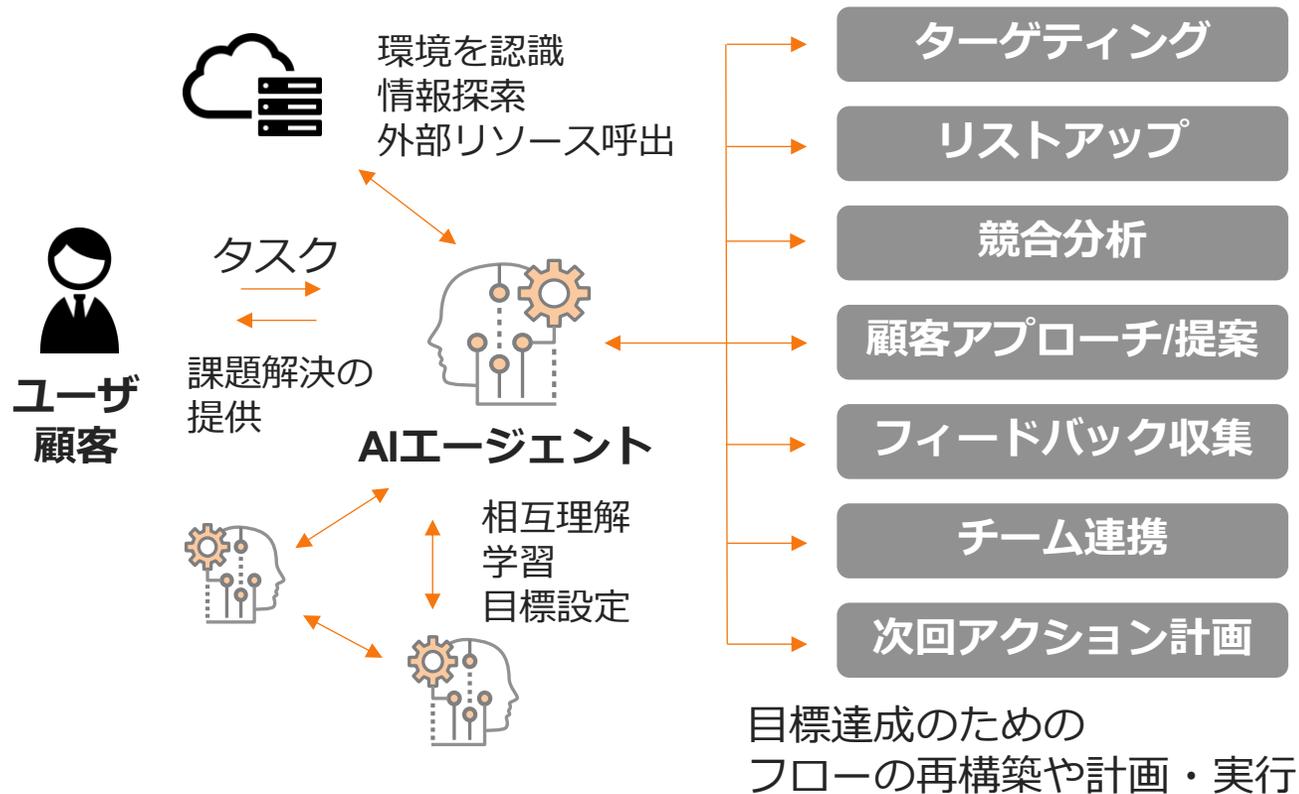
	考える	調べる	実行する	コミュニケーションする
AI エージェント	○ 計画・タスク細分化 収集すべき情報特定等	○ 目標達成に必要な 情報収集・整理・解釈	○ 目標達成に必要な 処理の呼出し	○ 対話し、必要な情報を 聞き出し・伝達
LLM	○ 指示と情報をもとに柔軟に思考	× 学習した内容・情報に基づき 思考・対話	× 思考と対話のみに対応	○ 言葉を理解し人間の言葉を話す
IT システム	× プログラムしたロジックに従う	△ 情報取得可 内容整理・解釈は不可	○ 事前定義された処理なら可能	× 人間の言葉を理解しない

- AIエージェントの登場が、従来の段階的プロセスを超越し、AIXの実現を加速



- ユーザーや顧客の代わりにゴールを自律的に考え、環境を認識しながら業務フロー全体を再構築・計画・実行
- AIが人間を代行するのではなく、人の能力を拡張し新しい可能性を開く“with AIエージェント”を目指す

例：AI Agent2.0が営業チームのタスクを担うケース



メタエージェントによる自律遂行機能

主体的判断形成

- ・ゴールを自律的に設定しタスクを進行

リソース呼出し

- ・外部システムやサブエージェントと連携

必要な情報探索

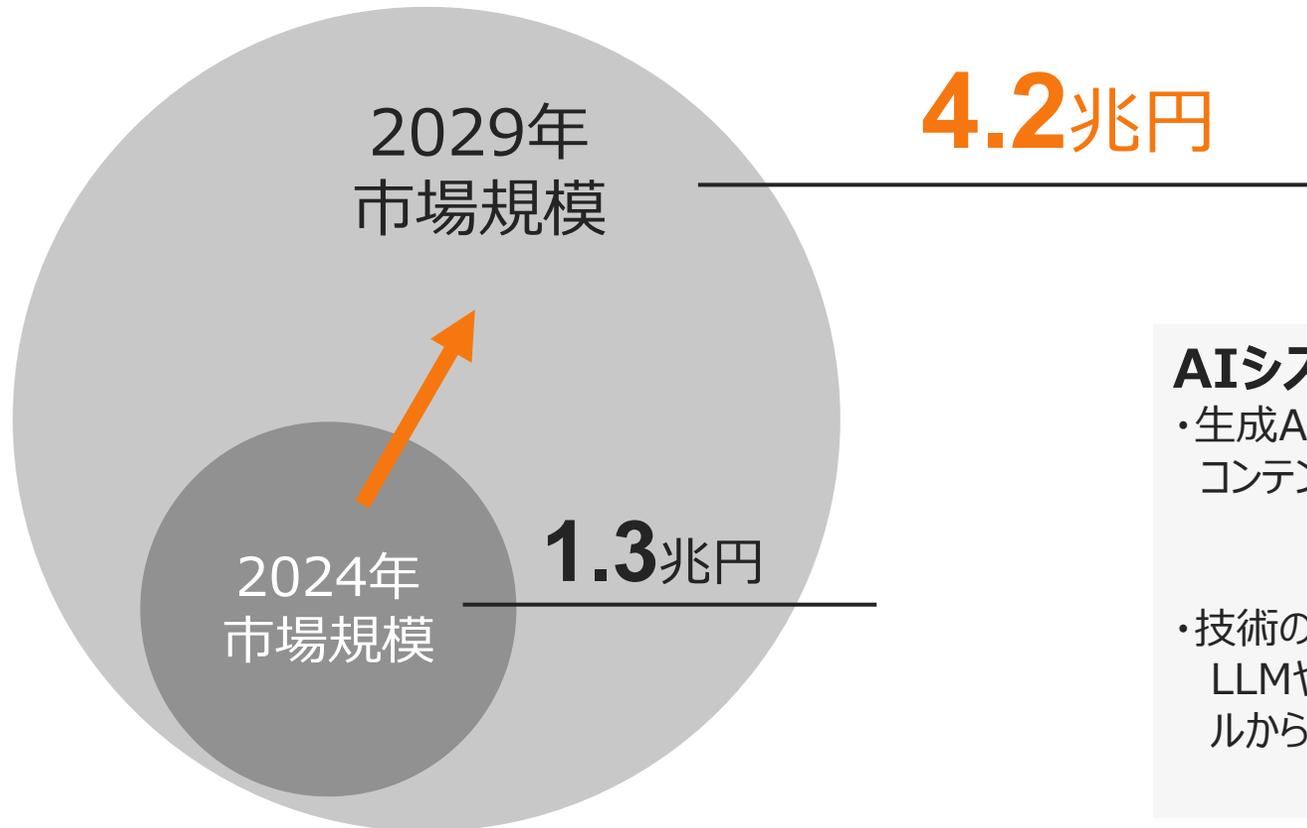
- ・必要なデータを収集し最適な意思決定を支援

相互理解型対話

- ・ユーザーや他のエージェントと協調し
目標達成に向けたフロー構築

- AIエージェントの登場により大きく変革するAIシステム市場をターゲットに定め、HEROZは更なる成長を目指す

AIシステム市場 市場規模推移



AIシステム市場の主な伸長理由

- ・生成AIの普及
コンテンツ作成支援や業務最適化などの実用化
- ・技術の進展
LLMやRAGなどの進化により、AIが単なる補助ツールから、業務遂行の中心的存在へと進化

(※1) 出典：IDC Japan「国内におけるAIシステム市場の予測、2024年～2029年」より当社作成

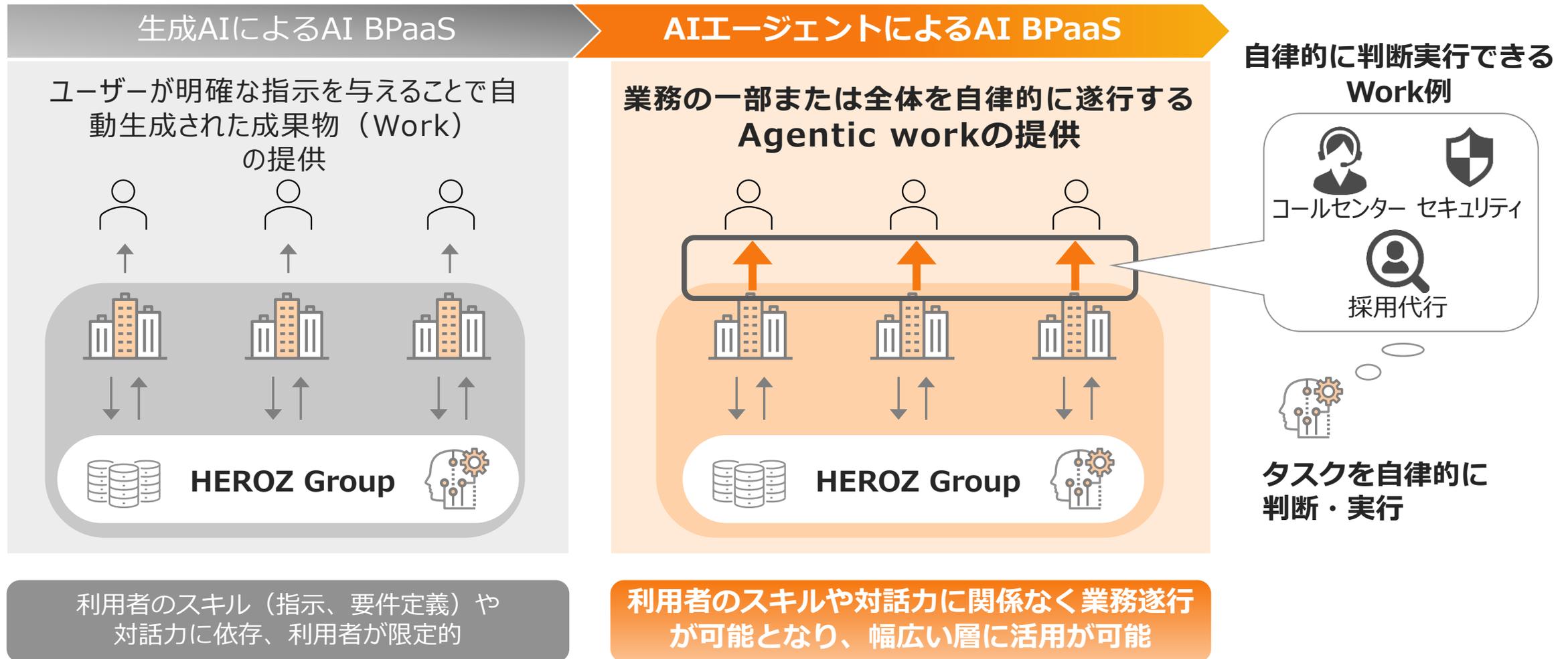
(注) 上記データは支出額ベースによるもので、各社独自調査に基づくものになります

- 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

- HEROZでも生成AIを用いた業務の提供（AI BPaaSモデル）からAIエージェント化により同モデルを大きく変革
- 業務の一部または全体を自律的に遂行させることで、利用者の拡大および社会全体のAI実装を加速する



- HEROZグループでは業務プロセスごとに特化したAIエージェントを提供することで、企業のさらなる業務効率化と生産性向上を実現

HEROZグループ 各種AIエージェント

AI
フロントエンド業務
-顧客対応-

 AIさくらさんシリーズ
接客・問合せ等顧客対応の
効率化および強化

 QuickQA
自動応答システム
自然言語処理による
顧客対応の円滑化

 QuickSummary
自動要約・分類システム

 VOIQ
インサイドセールス
代行・営業支援

AI
ミドルオフィス業務
-業務プロセス運営-

 HEROZ ASK
AIエージェント
プラットフォームの提供

 HEROZ (BtoB事業)
金融・建設・エンタメ領域に特化
したAIソリューション

 JOINT
SaaS間連携による
業務フローの統合

AI
バックオフィス業務
-人事・管理-

 BLOOMWORKS
採用活動プロセスの代行

 Vario Ultimate ZERO
データ保護、セキュリティ監視

- HEROZでは次世代の働き方を支援するMeeting Assistを推進中
- 議事録生成からアクションアイテム管理までを一貫してサポートし、次回会議の準備もスムーズに進めることが可能に

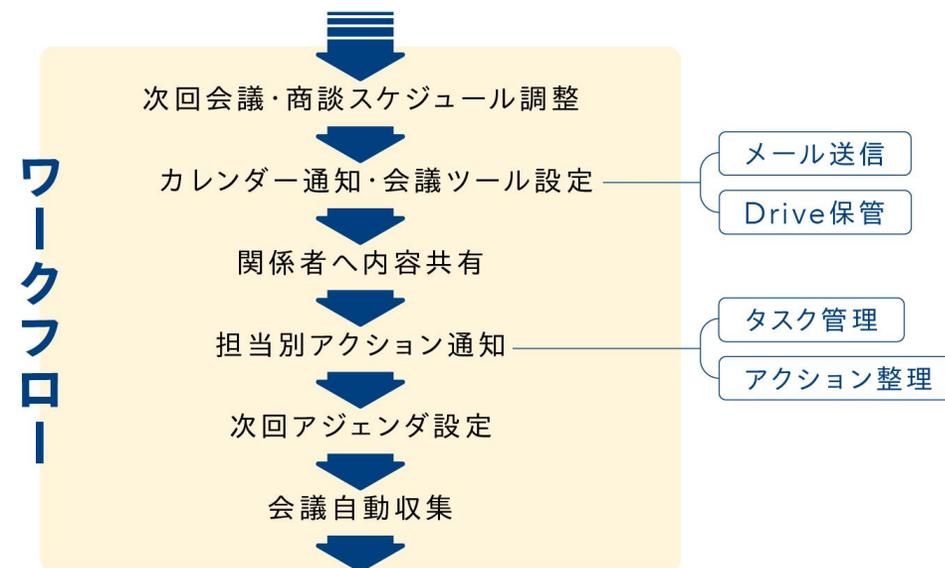
会議からその後のタスクまでのワークフロー



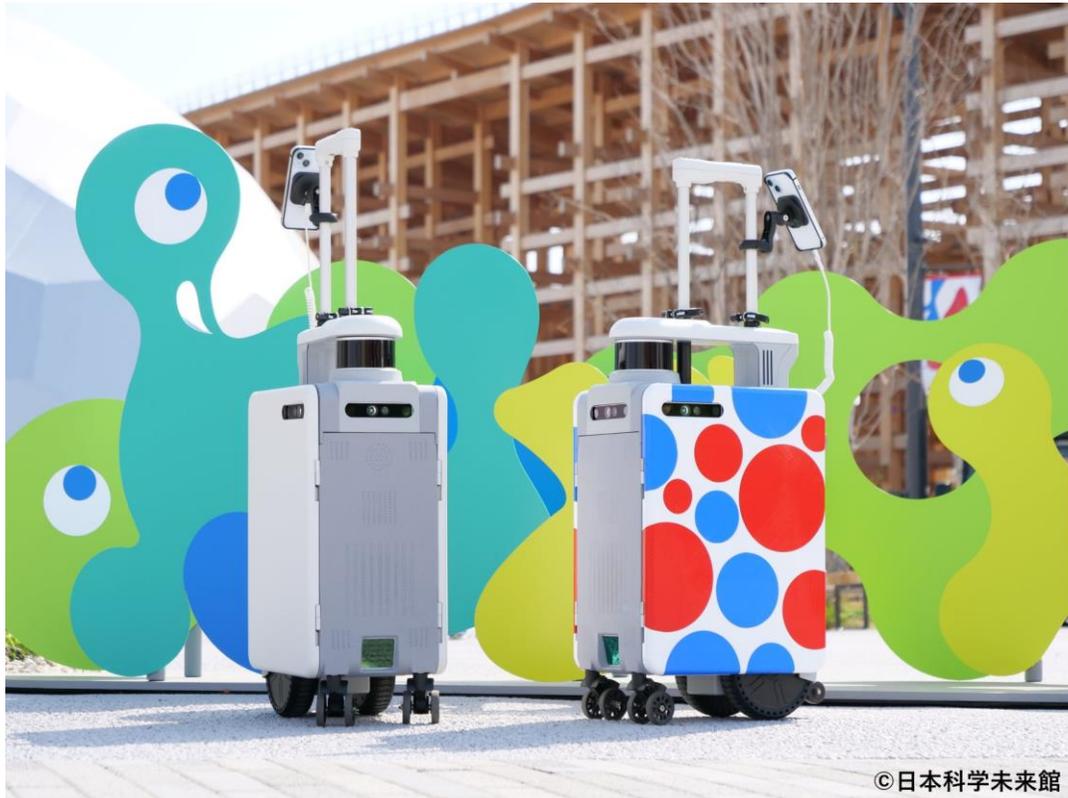
HEROZ ASK Meeting Assist

議事録生成AI

文字起こし 要約 多言語処理 Action items



- 視覚障がい者向け移動支援ロボット「AIスーツケース」を大阪・関西万博で実証実験開始
- AI Agent 1.5の補助型機能を活用し、万博会場での実証実験を通じて、社会実装に向けた技術課題の解決を目指す



万博会場内でショート・ツアーとロング・ツアーの2種類の体験コースを提供
技術的課題の洗い出しを通じて、さらなる技術進化と社会実装を目指す

AI Agent1.5の特徴を活かした移動支援

音声対話機能

- ・目的地案内や周辺情報の提供を通じて、柔軟な移動支援を実現

ルート選択

- ・スマートフォンアプリを利用したルート設定で、安全かつ効率的な移動を提供

補助的推論

- ・ユーザーの指示に応じて最適なルートや情報を選択する柔軟性を発揮

04

各セグメントの取り組み

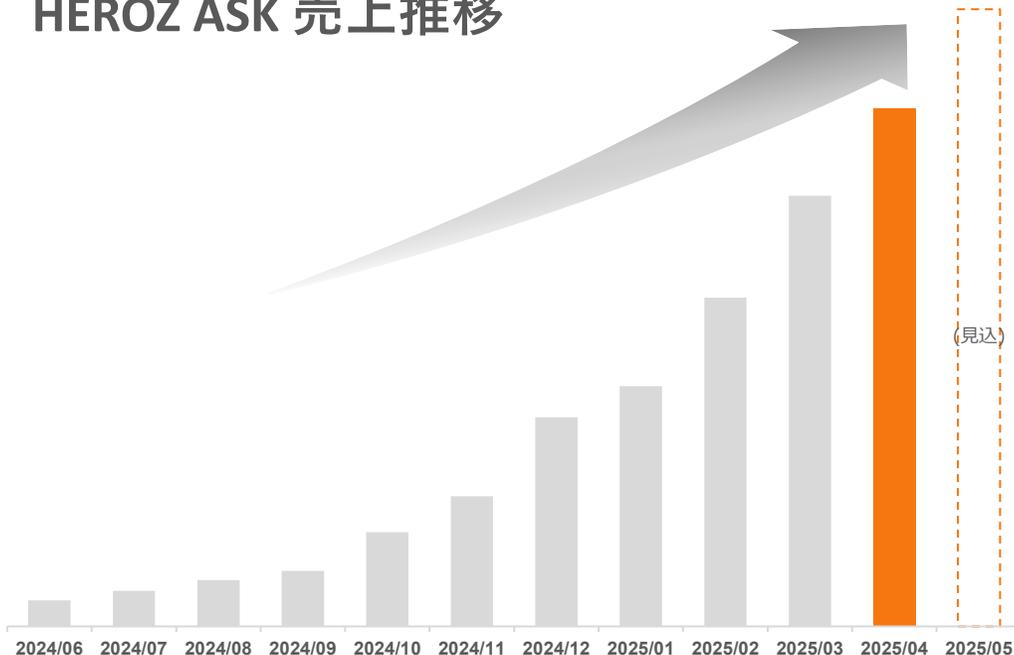
～未来の働き方を変えるMeeting Assist機能リリースに向け開発進行中

- HEROZ ASKは売上・顧客数も順調に増加中であり、今後も全社一丸となって事業拡大に取り組む
- 新たにMeeting Assist機能を追加し、未来の働き方を支えるAIエージェントとしての展開及び、更なる売上拡大を見込む

引続き大幅な売上成長を達成

- リカーリング売上・累計契約顧客数ともに増加中
当4Qの売上は、前四半期比で約2.2倍の成長
累計契約顧客数は、5月末時点で250社を突破

HEROZ ASK 売上推移



AIエージェント：新機能Meeting Assistのリリース

- 「HEROZ ASK」の新機能「Meeting Assist」をリリース予定
- リアルタイム会話解析、タスク進捗管理、類似会議のレコメンドなど、未来の働き方を支えるAIエージェントとして展開を予定



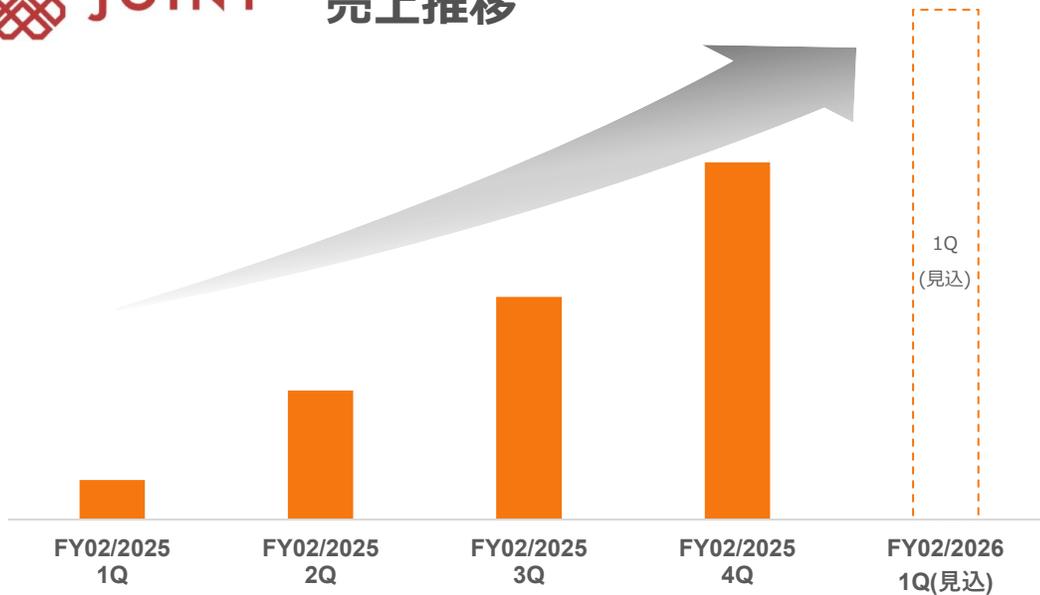
「JOINT iPaaS for SaaS」において、売上・連携実行回数ともに拡大中

- 売上は着実に増加しており、来期にかけても引続き成長の拡大を見込む
- コネクタ連携実行回数も増加中であり、今後もSaaS利用を支えるEmbedded iPaaSとして事業成長・機能追加を目指す

期末にかけ、売上の更なる成長を見込む

- 当4Qにかけ、JOINTの売上は着実に増加
- **大型案件の獲得に成功しており、来期にかけて更なる成長を見込む**

JOINT 売上推移

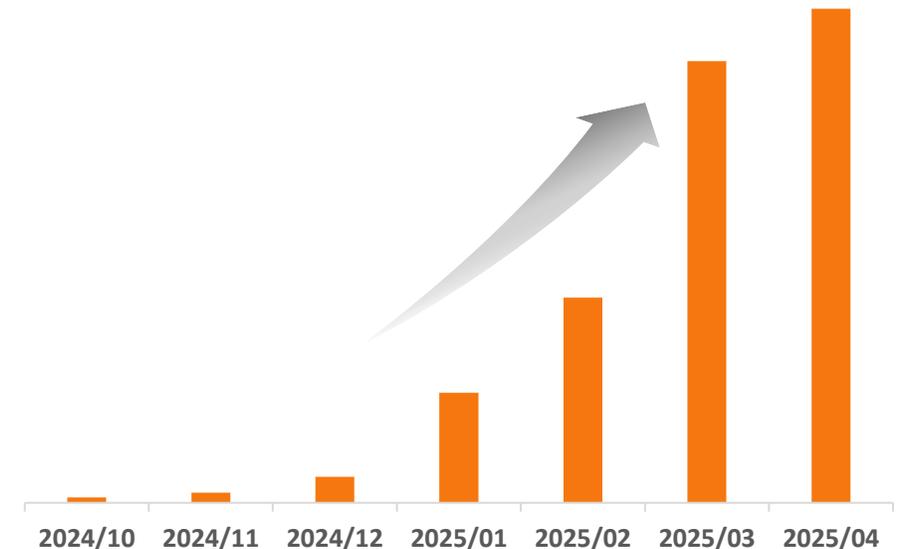


※初期構築の売上も含んでおります

コネクタ実行回数も期末にかけて急速に増加中

- コネクタ連携実行回数も増加中であり、**4月には1月比で4.5倍**
- AIを活用したマッピング機能もリリース。今後も機能追加・改良を加速

JOINT コネクタ実行回数

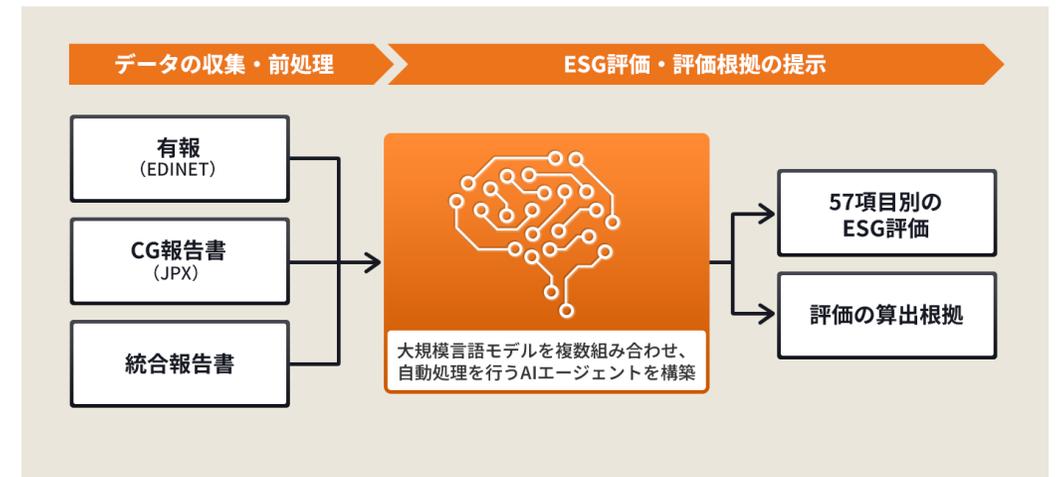


※顧客の各月のコネクタ連携実行回数の推移となります

- 公開情報を自動収集し、ESG評価業務の効率化と一貫性向上を目指しAIエージェントを共同開発
- 同AIエージェントによりエンゲージメント業務にて重要となる、投資先企業との建設的な対話時間の創出を目指す

ESG評価を効率化するAIエージェントの共同開発

- HEROZと農林中金全共連アセットマネジメント株式会社（以下「NZAM」）は、企業の公開情報をAIが自動収集・評価するESG評価特化型システムを共同開発
- ESG評価業務の効率化と一貫性向上を目指し、マルチモデルAIを活用、公開情報を自動収集し、57項目に基づく定量評価を実現
- 業務効率化によりエンゲージメント業務を強化し、資本市場や企業活動の持続可能性向上を支援し、2025年6月から業務適用開始予定



「HEROZ ASK」 × 「JOINT iPaaS for SaaS/for Biz」 AIエージェントを見据え 提供開始

HEROZ

- HEROZ ASKがAIエージェントとしてワークフロー設計を支援し、データ連携処理の自動構築が可能に
- 今後も連携可能サービスを増やし、SaaSの価値向上を支援することで、ITを活用した経営戦略・事業戦略の実現可能性を高めることに貢献

iPaaS for SaaSで業務最適化支援強化

- 株式会社ストラテジットは、データ連携プラットフォーム「JOINT iPaaS」に、自社開発の生成AI SaaS「HEROZ ASK」を組み込み提供を開始
- AIによる最適なワークフローを提案・作成支援や必要なコード作成をAIが補助し、開発者の負担を軽減するなど、業務効率化と企業の生産性向上を支援
- HEROZ ASKを用いて高度な判断を行いつつ、ワークフローを実行する「ワークフロー型AIエージェント」が構築可能に



- ・アプリストアやSaaS製品より連携アプリを購入可能
- ・連携アプリを使って簡単に連携実装可能
- ・JOINTとの契約は必要なし

組み込まれているので違和感なく使える

- ・簡単に連携アプリを構築
- ・簡単にアプリストアを構築
- ・連携アプリ提供後の管理も標準化

作るだけでなく、リリースや保守も効率的に

- SMBカテゴリー約61,000社中上位5%に選出、日本国内でも特に高い成長を遂げた企業として認定
- AI技術と採用ノウハウの融合による成果を評価、今後も採用支援事業により、企業の競争力向上やブランド価値の向上を推進

成長企業セレクションSMB部門にて上位5%に選出

- SalesNow主催「成長企業セレクション2025」において、従業員数10名～99名のSMBカテゴリーにおいて従業員数成長率26.92%を達成、約61,000社の中で上位5%のTripleに選出
- AI技術と採用ノウハウの融合による成果として評価され、採用支援事業「BLOOMWORKS」を通じて、顧客企業の採用体制支援や業務効率化を実現
- 今後もHEROZはさらにサービスの充実を図り、持続的な成長を通じてお客様企業の成功に貢献



- 2025年5月24～25日に新潟競馬場にて「出張！将棋放浪記 in JRA新潟競馬場」を開催
- 将棋ウォーズのスプリントモードを「千直将棋」として体験できるコラボイベントを実施

新潟競馬場とのコラボイベントを開催

- 新潟競馬場60周年イベントとして開催された「出張！将棋放浪記in新潟競馬場」に将棋ウォーズも協力
- 将棋ウォーズ実況で人気の藤森哲也五段のYoutubeチャンネル「将棋放浪記」コラボとして様々な企画を実施
- 新潟競馬場の名物直線1,000mのコースにちなみ、終盤の互角の局面から対局が始まるスプリントモードを「千直将棋」として体験出来るブースが登場
- 藤森哲也五段によるトークショー＆対局観戦会も開催し、最終レース終了後も「千直将棋」の生実況が行われ、競馬ファン・将棋ファン、将棋放浪記の視聴者を含む多くの方々が楽しめるイベントに



AIさくらさん：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、国土交通省運輸支局や公営住宅の窓口業務等、新たな領域・分野での活躍事例も増加中
- AIさくらさんのリカーリング売上も右肩上がり増加中であり、更なる拡大を見込む

AIさくらさんは、引続き様々な領域で活躍中

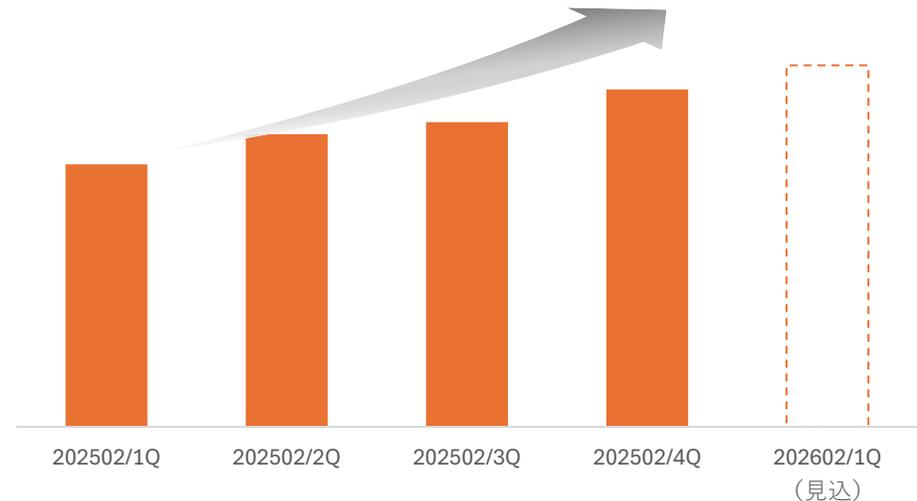
- 駅や商業施設・空港での接客や、民間企業・教育委員会でのメンタルケア等、領域・分野を問わずAIさくらさんが社会全体で活躍
- 全国運輸支局で導入され、来訪者への案内や書類記入補助を提供し、職員の負担軽減と業務効率化を実現し、利用者のスムーズな手続きを支援を提供



AIさくらさんのリカーリング売上は堅調に増加

- AIさくらさんのリカーリング売上は堅調に推移し前期に引き続き来期も増加を見込む

AIさくらさん リカーリング売上推移



※今後の売上見込は変動する可能性があります

- 商材・サービスの拡大により中小企業へのセキュリティ対策支援を強化
- WithSecure社のプラチナパートナー選定を機に、さらなる普及と体制強化を推進

サービス範囲拡大に向けた取組

バリオセキュア株式会社、「サイバー保険」を自動付帯した
中小企業の安心に備える新保険
「VarioSecure Cyber Insurance」提供開始

特定～防御～検知～対応～復旧、の従来の
セキュリティフレームワークに「補償」プロセスを追加

特定 > 防御 > 検知 > 対応 > 復旧 > 補償

販路範囲拡大に向けた取組

バリオセキュア株式会社、NTTコミュニケーションズ株式会社の「セキュリティ YOROZU 相談」にサービス提供・パートナーシップを開始

バリオセキュア株式会社、空間プロデュースビジネスを行う東洋メディアリンクス株式会社とセキュリティ分野における業務提携契約締結のお知らせ

WithSecure社のパートナーとして最高位にも選定

- WithSecure社の国内3社のみのプラチナパートナーに選定
- エンドポイント保護ソリューションの普及と「Vario Ultimate ZERO」を通じたセキュリティ対策支援をさらに強化
- 引続き中小企業を中心に、サイバー脅威への対策を提供

W / T H[®]
secure

Vario
Secure

05

2026年4月期 通期業績予想

- HEROZ ASKやJOINTの事業拡大を踏まえ、通期の売上高は67億円を見込む計画
- 成長に向けた開発・マーケティング投資を前期同様に継続しつつも、営業利益8億円での着地を目指す

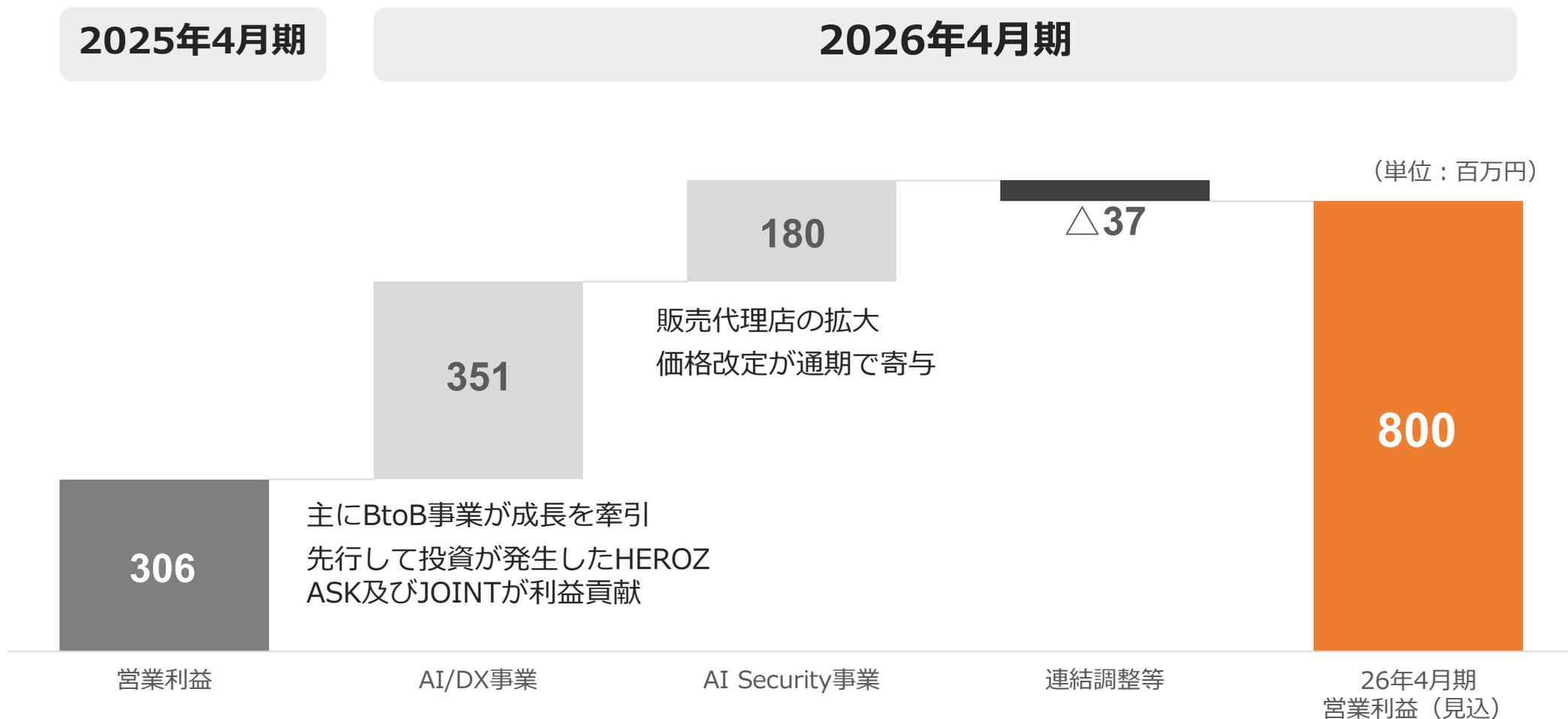
(単位：百万円)	2025年4月期 通期実績 (A)	2026年4月期 通期業績業績予想 (B)	増減額(B)-(A)	増減率(B)/(A)
売上高	5,929	6,700	770	+13.0%
EBITDA	793	1,300	506	+63.7%
営業利益	306	800	493	+161.1%
経常利益	228	720	491	+215.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△177	150	327	-

今年度以降の各事業利益貢献について（グループ・新規事業）

- 今年度は昨年度（2025年4月期）の先行投資の成果が徐々に収益化する年となり、事業ごとの成長が利益貢献を加速し、2026年4月期の営業利益は800百万円と前期比500百万の増加を見込む



- 前期においては先行投資が発生したものの、2026年4月期以降順次回収が進むことで2025年4月期比で約500百万円の営業利益増加を見込む



06

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

Q：HEROZの2026年4月期にかけての概観と成長のポイントについて

A：HEROZでは、2025年4月期を投資フェーズと位置づけ、各事業において組織や営業体制の整備を進めてまいりました。その結果、2026年4月期は収益基盤の改善と成長が期待される状況です。

2025年4月期はHEROZ ASKとJOINT合わせて約3億円程度の投資を実施し、2026年4月期以降の収益貢献につながることを見込んでおります。HEROZ ASKでは営業戦略の改善により顧客数・売上高ともに順調に増加、JOINTも足元で売上が好調に推移しており、これらが2026年4月期の大幅な営業利益改善に寄与する見込みです。

売上面では、BtoC事業で安定した年成長率5%を見込み、BtoB事業では20%の成長を目指しております。また、ストラテジット社のJOINTによる売上貢献やエーアイスクエア社の10%成長が加わることで、全体として売上の拡大が期待されます。利益面では、ティファナのWEB事業終了の影響を受けるものの、各社の収益改善により全体として増益を計画しております。

BtoB事業については、期ずれの影響が継続し、これらの案件は4Q以降に順次計上される一方で、顧客からの引き合いや案件数の増加を背景に、収益基盤の改善と今後の成長が見込まれる状況です。

07

参考資料（グループ会社概要）

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信じています。

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です



- 計800万会員
 - 50万MAU
 - 延べ10億対局
- ※2025年4月時点

「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（当社も棋士アナリティクスをローンチ）



将棋界の進化

AI研究が必須の新時代が到来 AIを使った「観る将」文化の誕生で 将棋の魅力が向上



類まれな才能と努力にAI研究を取り入れ第一人者に。棋士にとってAIは「敵」から将棋を理解するための「パートナー」となる時代に

● 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

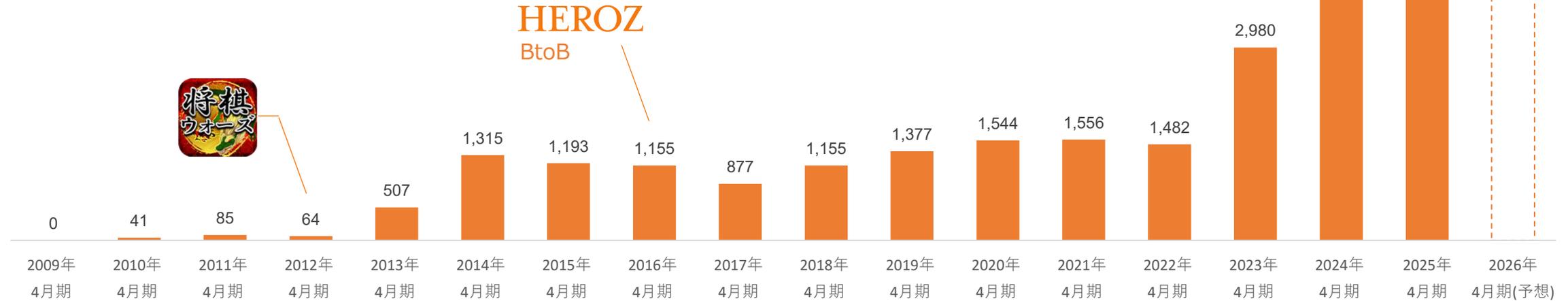
テクノロジーの力を最大限に発揮しつつ、とにかく面白く、人が驚くようなことをしたい、この思いが私達の根底にありますそれが、HEROZの「驚きを心に」というコンセプトです

新規グループ化
企業群

VOIQ
Tifana.com
Web・AI制作会社 ティファナ

AI SQUARED
After Internet x Artificial Intelligence

Vario Secure
StrategIT



HEROZ
BtoB

- | | | |
|--|---|---|
| 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 |

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

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（2025年2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	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	26名
本社所在地	東京都港区芝5-31-17 PMO田町7F
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 取締役	堀 友彦 林 隆弘（非常勤） 森 博也（非常勤） 菊地 修（非常勤） 藤原 洋（非常勤）
執行役員	藤江 保典 金澤 光雄 松谷 康平
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

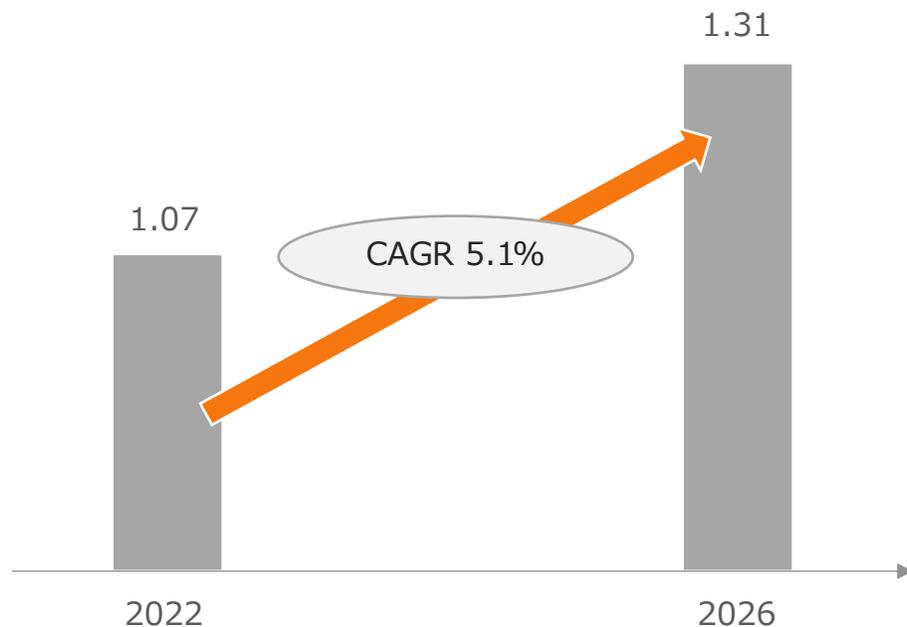


リーズナブルな生成要約、
セキュアなChatGPTの利用等の機
能を特徴としたAI要約サービス

- 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

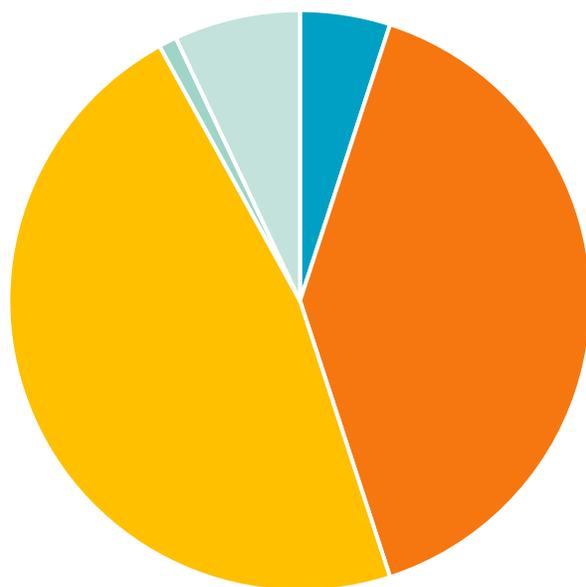
継続的かつ高度な訓練機会の提供

(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

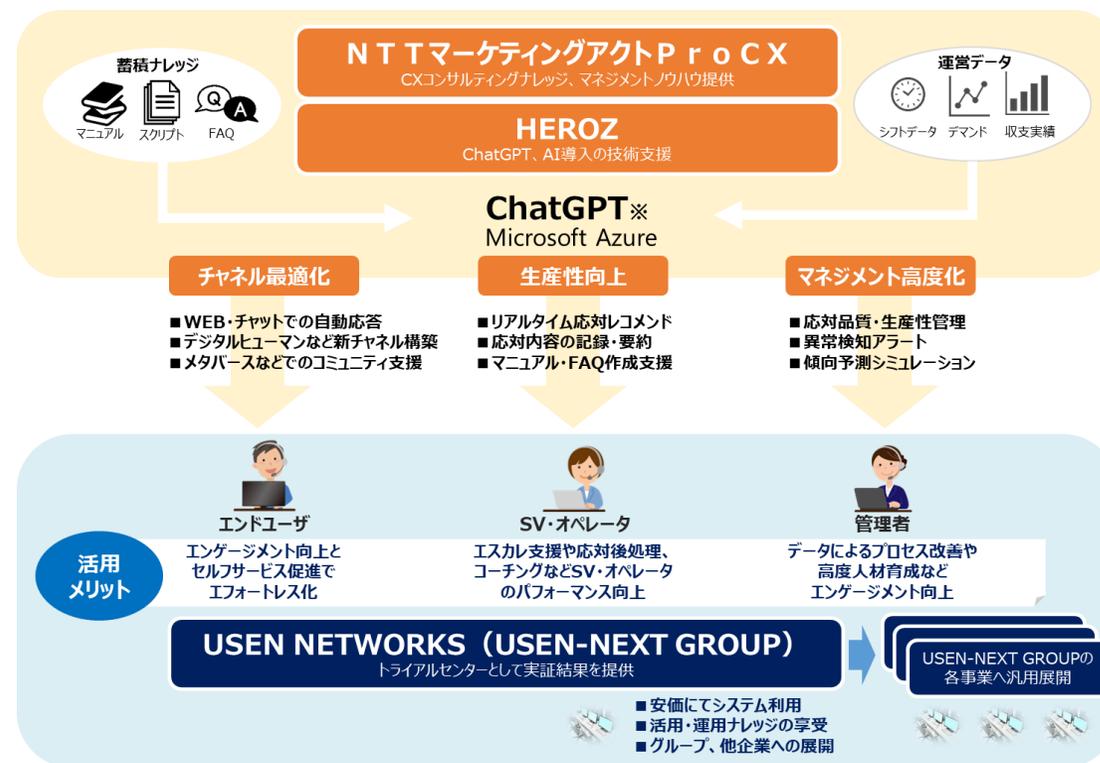
生成AIのコールセンターでの活用について



- すでに活用している
- 活用を検討中
- 現段階では活用予定はない
- その他
- 無回答

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

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



JR山手線 大崎駅・新橋駅・目黒駅



奈良市役所



裁判所共済組合



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!

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年から活用 国内導入実績No.1のアバター接客  詳細はこちら
要請決議さくらさん すべての申請・承認ワークフローを オンライン化  詳細はこちら	AI予測さくらさん AI予測で、課でも 図形に定率予測やリスク回避  詳細はこちら	Web改善さくらさん AIがWebサイトを自動で 解析し最適化  詳細はこちら
日程調整さくらさん 商談・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	異業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
メンタルヘルスさくらさん AIが従業員のことをケアし 離職率を低減  詳細はこちら	第2し物管理さくらさん AIが人に代わって 第2し物問い合わせに対応  詳細はこちら	受付さくらさん AIが人に代わって 受付対応を担当  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

「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、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

アバター接客中

特許取得済

- AIさくらさん ユーザーの問い合わせに対応するAI機能
- AIさくらさん 曲線支援システム
- AIさくらさん 導入物性システム及びプラットフォーム
- AIさくらさん 病室管理 情報提供装置
- AIさくらさん 鉄道施設の駅舎案内システム

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** 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** 7億5,179万円
- ▶ **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
- ▶ **役員構成**

代表取締役社長	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

2025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

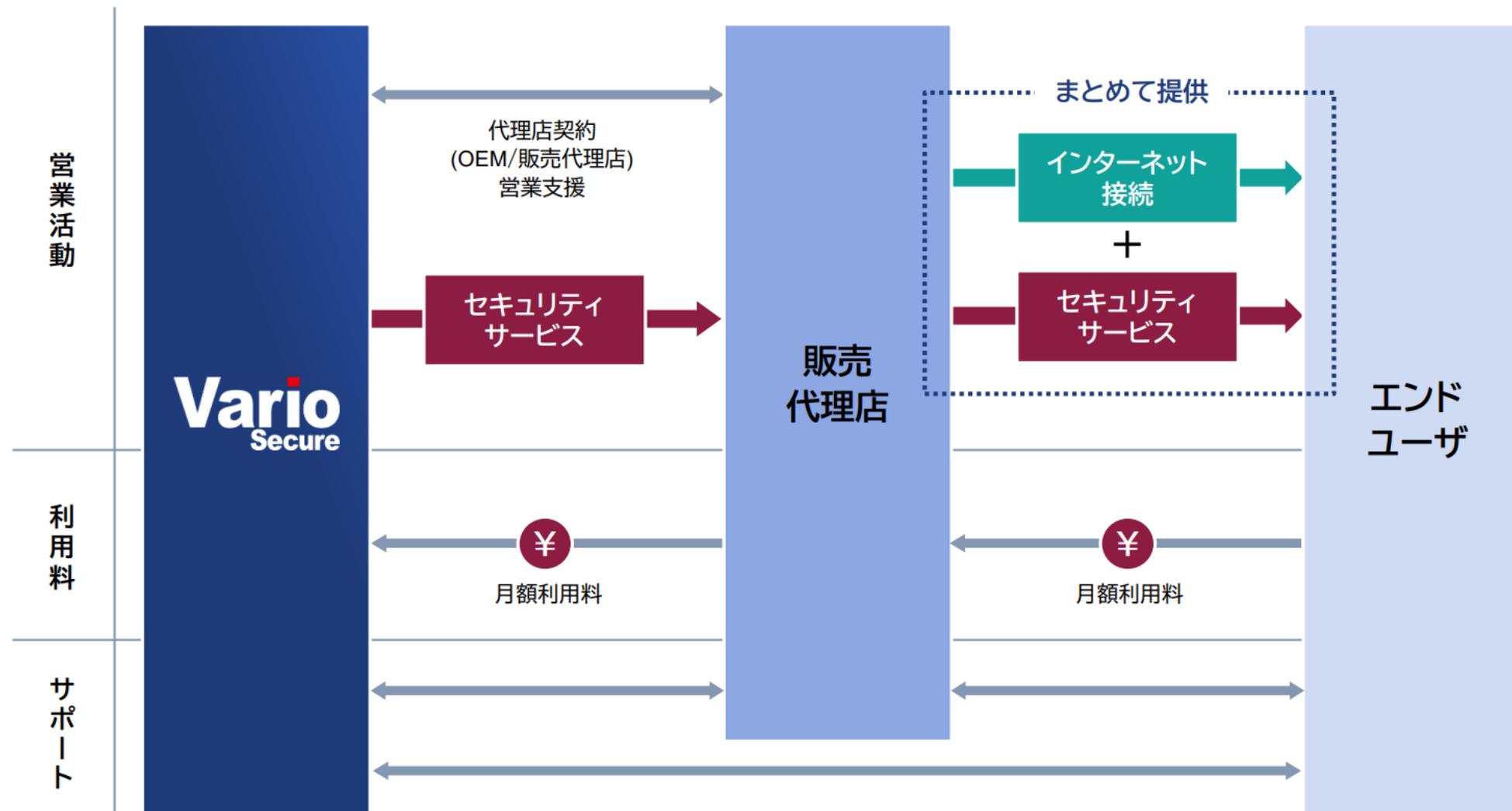
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る</p>  <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心</p>  <p>中小企業向け統合セキュリティ機器 VCR-VarioCommunicate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