

HEROZ

2023年4月期
第1四半期 決算説明資料

2022年9月9日

HEROZ株式会社 (4382)

目次

1. 決算ハイライト
2. HEROZグループ戦略
3. バリオセキユア社の連結子会社化
4. ストラテジット社の連結子会社化
5. 2023年4月期 第1四半期業績報告
6. 2023年4月期 業績予想の修正



決算ハイライト

決算ハイライト

2023年4月期 第1四半期 業績サマリ

- 売上高375百万円 (+5.8%)、EBITDA41百万円 (△12.5%)、営業利益14百万円 (+56.4%) で着地 ※ () は前年同期比
- AI (BtoC) サービスにおける将棋ウォーズのユーザー数が670万人、総対局数が7億局を超え、安定成長に貢献
- セールス組織の立ち上げに伴い、AI(BtoB) サービスは足元は前年同期比は超える推移を見せているものの、更なる顧客開拓と付加価値向上に向けた施策を継続検討中

AI SaaS事業の展開 に向けた基盤づくり

- より安定的な収益基盤を更に拡大するために、高度なAIの開発・導入ノウハウをいかしつつ、グループ会社のプロダクトとのシナジーを見据えたSaaS型事業の本格展開を開始
- 関連会社であるバリオセキュア社において当社のAIを搭載した新サービスの開発を進め、AI×SaaSによる事業成長を展開

バリオセキュア社 ストラテジット社 の連結子会社化

- 2022年8月31日に株式会社ストラテジットの86.5%の株式を取得
- 本日バリオセキュア株式会社と資本業務提携契約を締結。2022年9月27日 (予定) にバリオセキュア株式会社による第三者割当増資を当社が引き受け、連結子会社化を予定
- 今後連結決算を開示予定。通期業績予想を修正し、今期の連結売上高は31億円を見込む
- なお、利益面については数値精査後に開示予定



HEROZグループ戦略

会社概要

会社名	HEROZ株式会社 (HEROZ, Inc.)
所在地	東京都港区芝5-31-17 PMO田町2F
設立	2009年4月
代表取締役	林 隆弘・高橋 知裕
事業内容	AI (BtoB) サービス：AI開発、データ分析 AI (BtoC) サービス：「将棋ウォーズ」等
加盟団体	日本ディープラーニング協会 人工知能学会

2022	東京証券取引所プライム市場に移行
2021	バリオセキュア社と資本業務提携、東京証券取引所プライム市場を選択
2019	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2018	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場 Netmarble Games Corporationと資本業務提携
2017	竹中工務店、コーエーテクモゲームスと資本業務提携
2016	JVA2016 中小企業庁長官賞受賞 バンダイナムコエンターテインメントと資本業務提携
2013	当社エンジニア開発（当時）の将棋AIが現役プロ棋士に勝利
2012	日本将棋連盟公認ネイティブアプリ「将棋ウォーズ」をリリース



代表取締役 Co-CEO

林 隆弘

早稲田大学卒業
日本電気株式会社 (NEC) 技術開発職入社
IT戦略部、経営企画部に在籍
HEROZ株式会社 設立

将棋の実績

アマ六段 (全国優勝により当時最高段位を獲得)
将棋ウォーズ七段
アマチュア一般棋戦優勝 (個人での全国優勝は7回経験)
羽生九段との席上対局実績あり



代表取締役 Co-CEO

高橋 知裕

早稲田大学卒業
日本電気株式会社 (NEC) 技術開発職入社
BIGLOBE、経営企画部に在籍
HEROZ株式会社 設立

取締役 CTO

井口 圭一

東京工業大学卒業/同大学院修了
日本電気株式会社 (NEC) 中央研究所に在籍

執行役員 CFO

森 博也

青山学院大学卒業
公認会計士試験合格、監査法人、コンサルティング会社の後、パーソルホールディングス株式会社財務本部長を歴任

執行役員 CSO

関 享太

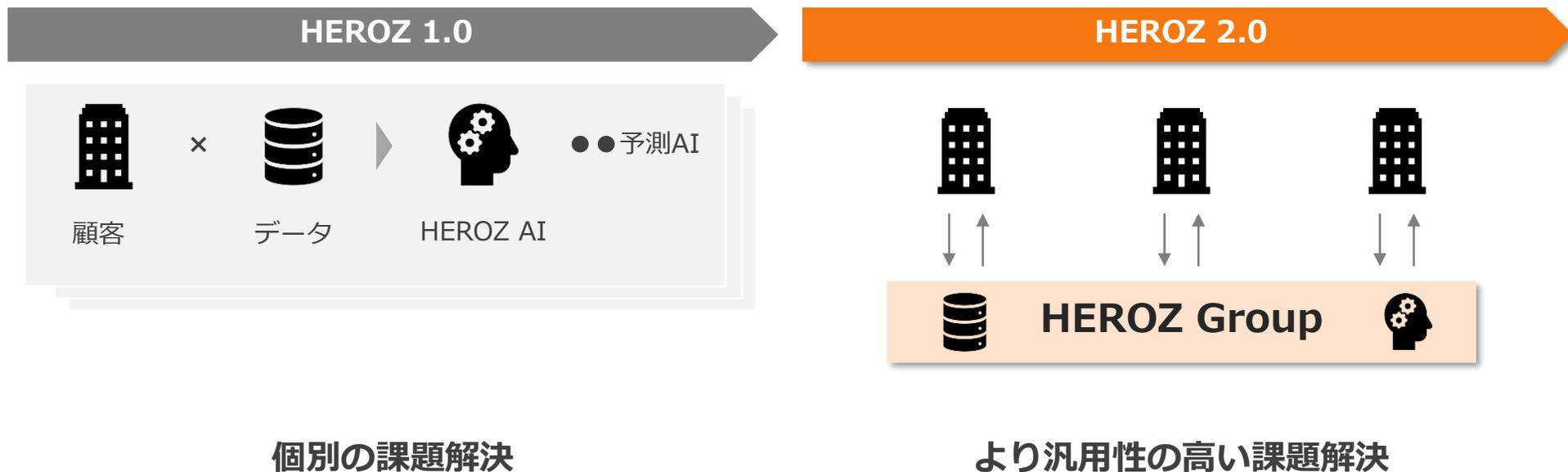
東京大学大学院工学系研究科修士課程修了
パナソニック株式会社、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社に在籍

私たちの志

AI革命を起こし、未来を創っていく

HEROZグループ戦略 → HEROZ 2.0へ

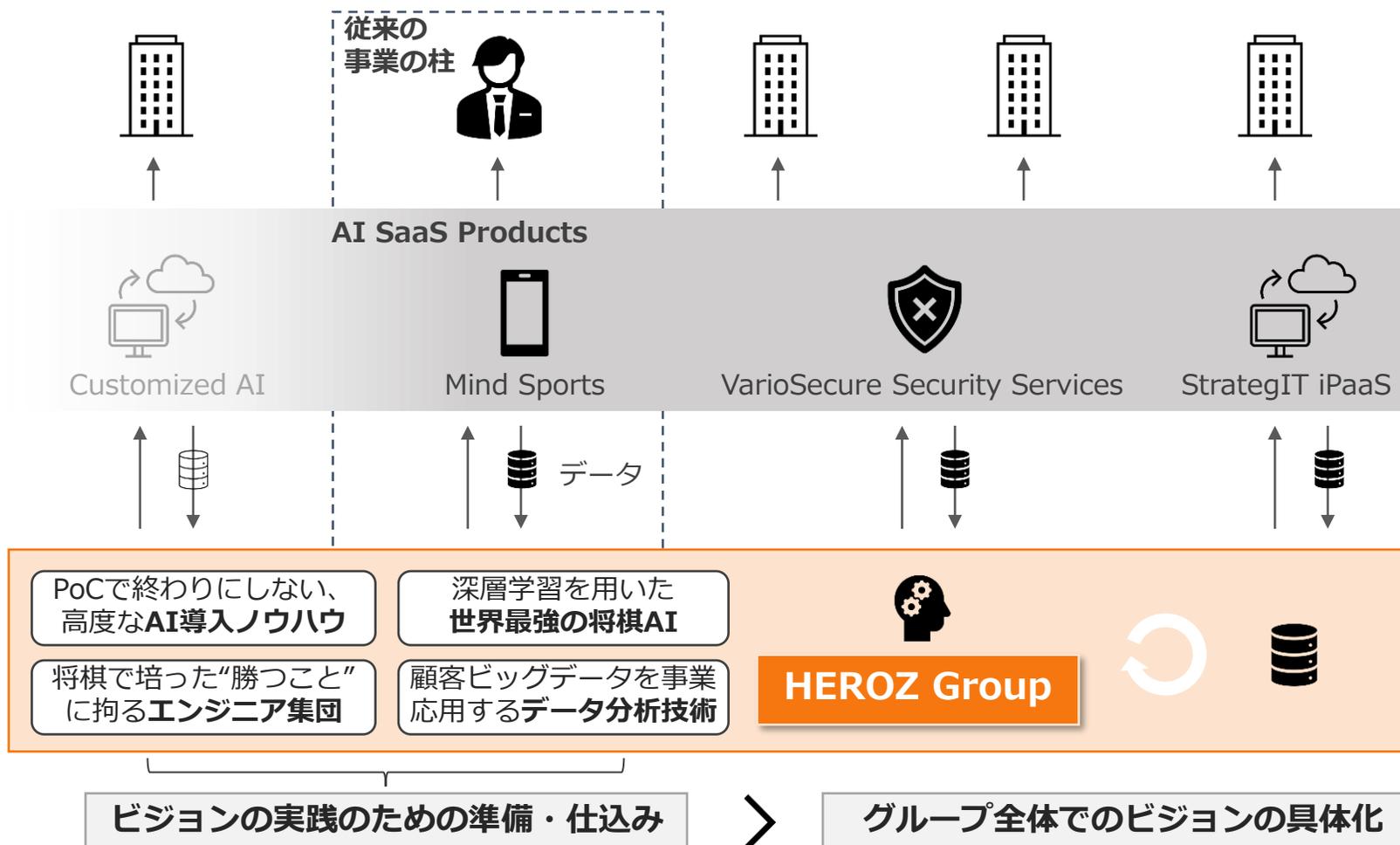
個別の顧客の課題解決に取り組んできた知見を踏まえ、今後は当社のデータ利活用やAIといった IntelligentによってSaaS型事業をドリブンする経営を目指す（HEROZ 2.0）



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

グループ全体戦略：AI SaaS

これまで培ってきた高度なAI導入ノウハウ・エンジニア集団としての強みを最大限いかすことで、自社およびグループ会社のプロダクトをよりIntelligentなデータ駆動型ソフトウェアに進化

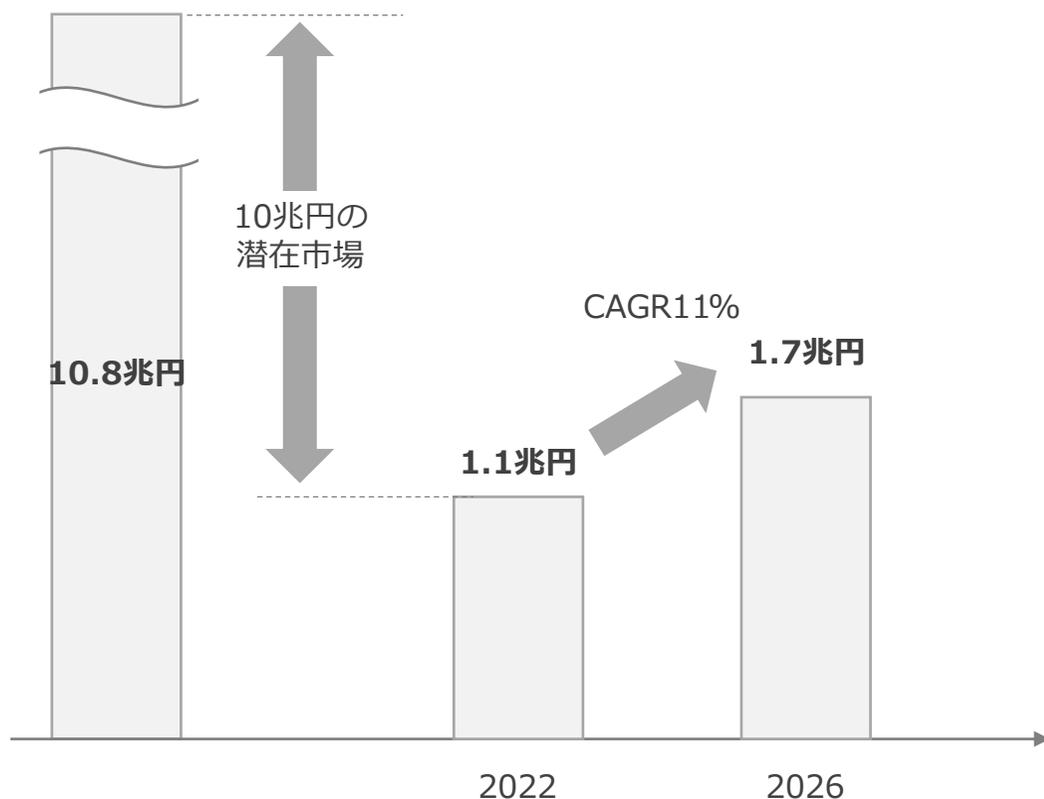


SaaS市場の外観と、当社が考える大きなトレンド

日本におけるSaaS市場は堅調な成長が見込まれるものの、更なる浸透の余地は残る
約10兆円の潜在市場にアプローチするために、日本のSaaS市場のトレンドを捉える必要がある

日本のエンタープライズ
ソフトウェア市場 (SI)

日本のSaaS市場



当社が考えるSaaS市場の
今後のトレンド

ニーズの多様化

市場ニーズが多様化し、SaaS導入を加速し、運用するためのノウハウが不足

レガシーとの連携

当面の間はオンプレ⇄クラウドの連携は不可避であり、ゼロトラストセキュリティへと段階的に移行

統合管理の必要性

複数SaaSを導入することで運用管理にかかる負荷が増大

SaaS導入の課題に関する弊社の認識

SaaS導入の障壁となり得るトレンドをテクノロジーによって解消することで、巨大な潜在市場を具体化することを狙う

トレンドの背景にある課題の仮説

ニーズの多様化

- 事業環境の急速な変化により、顧客が抱える課題や事情は多様化している
- 高度ITプロフェッショナルの多くがSIerに偏在しており、自社固有のニーズにカスタマイズされた導入・運用が推進できない



高度なAI導入ノウハウ

レガシーとの連携

- リモートワークの進展やクラウド導入の加速に伴い、従来型の境界防御は限界を迎えつつある
- 特に、一人情シスが課題となる中小企業においては、ゼロトラストをはじめとする昨今のセキュリティトレンドに対応できていない



Security

グループ会社のプロダクト

統合管理の必要性

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



iPaaS

プロダクトの価値を高めるマシンリソース

当社が考えるAI SaaSのあるべき姿

これまで当社が蓄積してきたノウハウやグループ会社も含めたテクノロジーを駆使し、顧客が求める理想的なSaaSの利用環境の提供を支援する





バリオセキユア社の連結子会社化について

バリオセキユア社の2023年2月期第1四半期決算説明会資料において詳細な同社の情報が記載されていますので、下記リンクよりご確認ください

<https://www.variosecure.net/ir/library3/>

バリオセキュア社の概要

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
資本金	3億3,025万円
業績 (2022年2月期) (IFRS)	売上収益2,566百万円、営業利益751百万円、当期純利益500百万円
従業員数	76名
本社所在地	〒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

代表取締役社長	稲見吉彦
取締役営業本部長	梶浦靖史
取締役技術本部長	山森郷司
取締役管理本部長	磯江英子
社外取締役	芝正孝
社外取締役	井口圭一
社外監査役(常勤)	酒井健治
社外監査役	深井英夫
社外監査役	仁科秀隆

Web <https://www.variosecure.net/>

認証 ITSMS (ISO20000) 、 ISMS (ISO27001) 、 プライバシーマーク



ITMS 852385 / ISO 20000-1



(2022年5月末時点)

バリオセキュア社の連結子会社化

本日、当社はバリオセキュア社と資本業務提携契約書を締結
9月後半にバリオセキュア社が実施する第三者割当増資を引き受け、連結子会社化を行う

昨年度

- ・ 2021年9月に
1,224,000株
(32.21%※)
を取得
- ・ バリオセキュア社に
当社のAI Kishin
Monitorを搭載

HEROZ

持ち分
42.88%

過半の役員
の選任

Vario Secure

※2021年8月31日現在の発行済株
式総数に対する割合

今回

増資引き受けによる連結子会社化

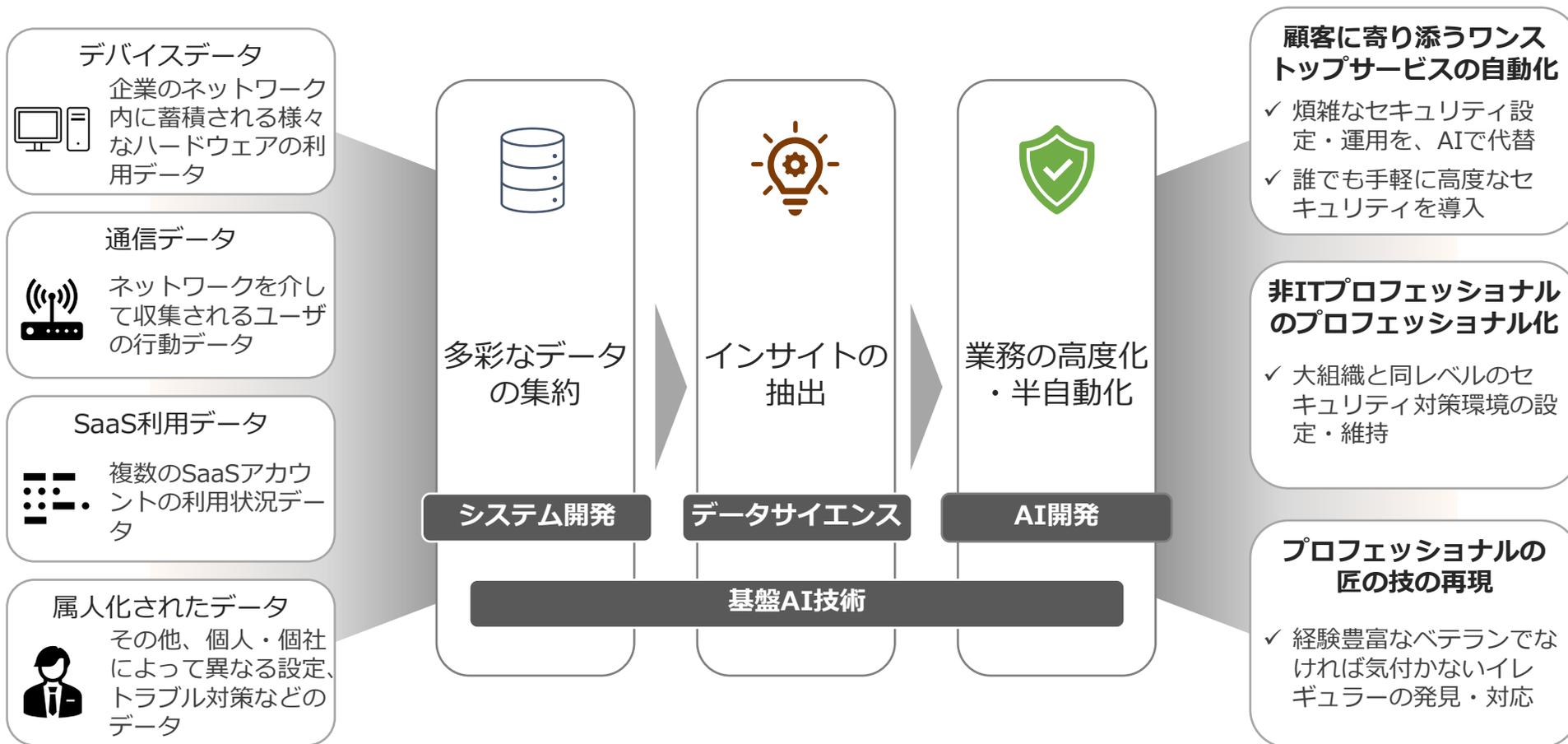
- ・ バリオセキュア社が実施する第三者割当増資
約8.3億円を引き受け（9月27日を予定）
- ・ 9月後半の増資完了により、当社はバリオセ
キュア社の42.88%（議決権割合）の株式を
保有
- ・ また取締役11名中6名を当社が選任

連結PLへの貢献は第3四半期から

- ・ 当社2023年4月期第2四半期より、
連結子会社化
(第2四半期は貸借対照表のみ連結、連結損益
計算書への貢献は、第3四半期からを予定)

AI Security Companyの実現に向けて

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



AI Security Companyの成長戦略

当社は、バリオセキュア社と共同で下記事項を推進し、AI Security Companyを実現していく

AI Security Company 実現

- ・当社が有するAI技術及びバリオセキュア社が有する産業ドメイン知識、データ等の経営資源の相互提供
- ・協業を通じたAIセキュリティカンパニーの実現、新領域への協業促進

ゼロトラスト領域 へのサービス拡大

- ・当社のマネージドセキュリティサービスのAI活用とゼロトラスト領域へサービスの拡大の推進

AI活用による業務の システムの革新

- ・当社のサービスのフロントに限定されないバックヤード（基幹システム）におけるAIの活用の推進
- ・当該活用に基づく省力化、効率化並びに販売促進に向けたAI技術を活用

バリオセキュア社の増資額の投資内訳

前述の戦略実現に向けて、今回の増資引受額については、バリオセキュア社は下記の項目に投資を推進していく

	具体的な用途	金額	支出予定時期
①	新規サービス企画・展開体制整備・営業部門強化	258,380千円	2023年3月～ 2026年2月
②	新規サービスの開発	100,000千円	2023年3月～ 2026年2月
③	SoC（運用）サービス強化	55,000千円	2023年3月～ 2026年2月
④	当社周辺技術・サービスを有する企業等への投資 資金	400,000千円	2024年3月～ 2026年2月
	上記合計	813,380千円	—

(参考) 事業概要 - バリオセキュア社の提供サービス

セキュリティフレームワーク

バリオセキュア社
のサービス

Vario
Secure

構築

- 資産管理
- 脆弱性管理

ネットワークインテグレーションサービス

特定

Vario Network Security Suite

防御

- アクセス制御
- 不正侵入防御

VSR-Vario Secure Router
(統合型インターネットセキュリティサービス)

検知

- セキュリティ
イベントの検
知、監視

VCR-Vario Communicate Router
(中小企業向け統合セキュリティ機器販売)

対応

Vario-EDRサービス

VSR-Vario Secure Router
(統合型インターネットセキュリティサービス)

復旧

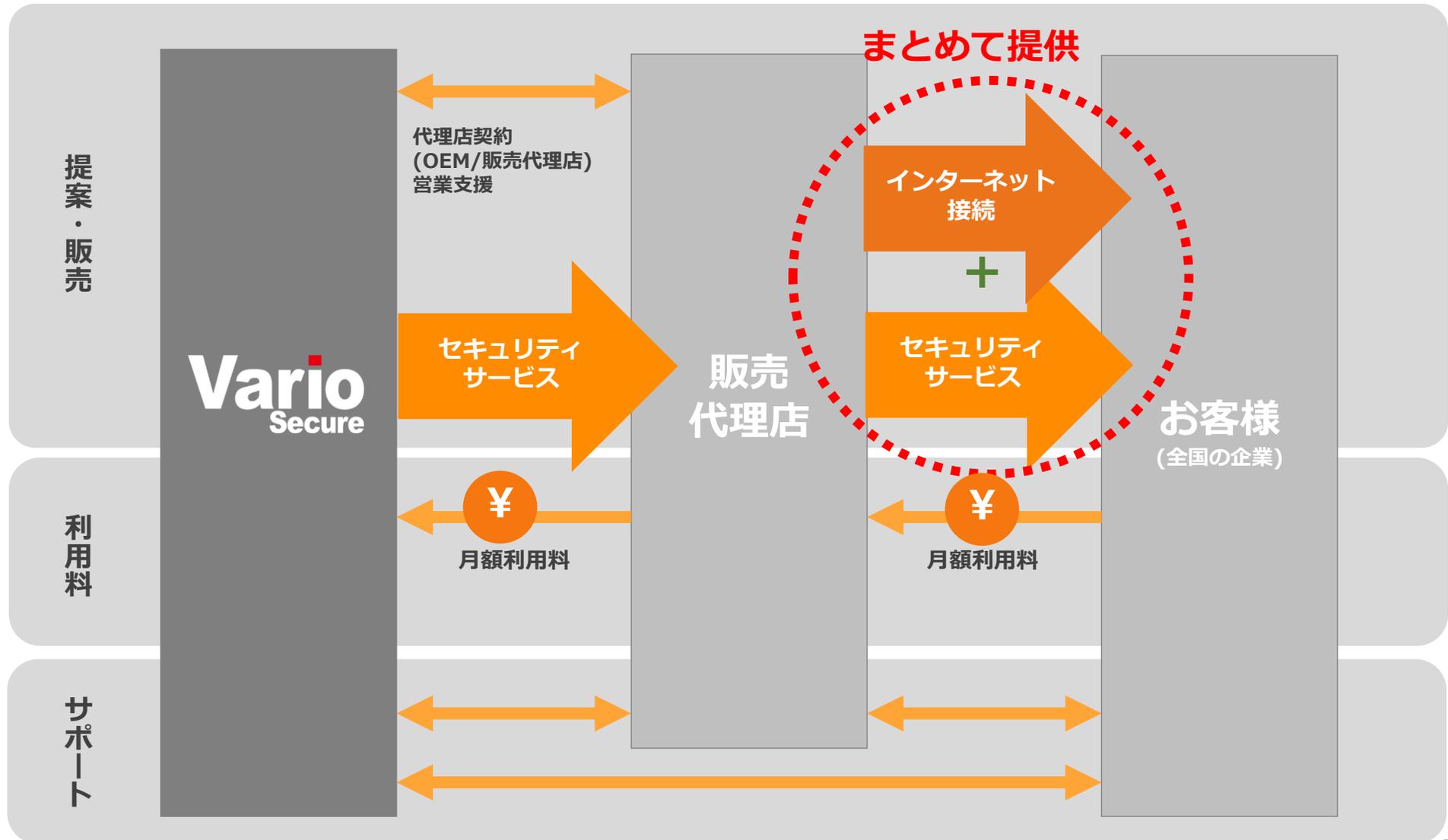
VDaP-Vario Data Protect
(データバックアップサービス)

(参考) 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

サービス区分	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) インターネットの出入口を守る</p>  <p style="text-align: right;">/ VariOS 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>① 中小企業向け統合セキュリティ機器販売 (販売型) 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>もしもの時のデータ保持</p> <p>② データバックアップサービス データバックアップサービス専用機器 VDaP—Vario Data Protect</p> 	<p>② ネットワークインテグレーションサービス ・ 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>不正端末発見, 脆弱性管理</p> <p>③ Vario-NSS(Network Security Suite)</p>  <p style="text-align: right;">/ VariOS Vario EDR</p>	
	<p>サイバー攻撃の発見と対応を支援</p> <p>④ Vario-EDRサービス</p>	

(参考) バリオセキュア社のビジネスモデル

- 主にインターネット回線に付帯して提供





ストラテジット社の連結子会社化について

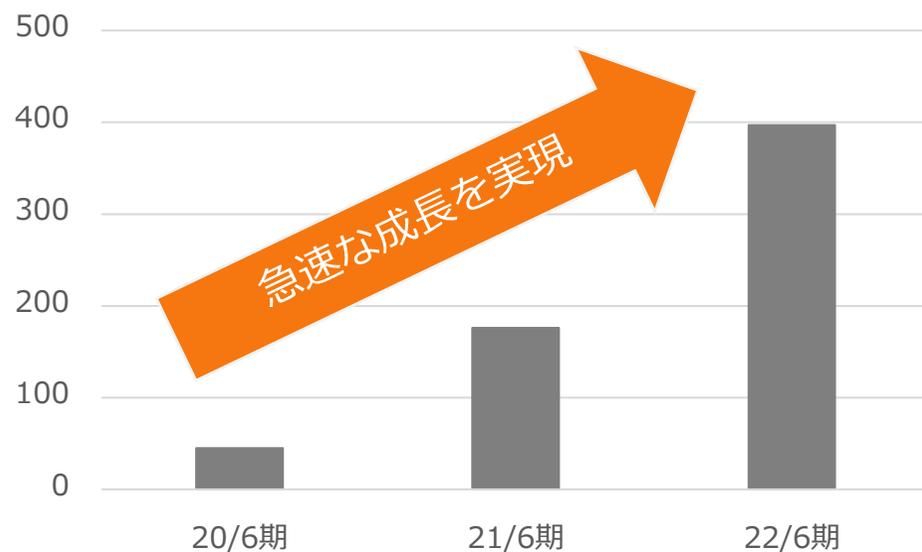
ストラテジット社の概要



会社名	株式会社ストラテジット
創業	2019年7月
資本金	24百万円
従業員数	35名（業務委託含む）
業績（2022年6月期）	売上高397百万円、営業利益32百万円、 当期純利益26百万円
本社所在地	〒101-0031 東京都千代田区東神田1丁目11-14 トーシン東神田ビル5階
事業内容	SaaSソリューション導入支援 SaaS API連携開発サービス アプリストア（SaaStainer）の運営
代表取締役社長	加藤 史恵
取締役CTO	河本 祐幣
取締役	森脇 匡紀（非常勤）
取締役	林 隆弘（非常勤）
取締役	森 博也（非常勤）
Web	https://www.strategit.jp/

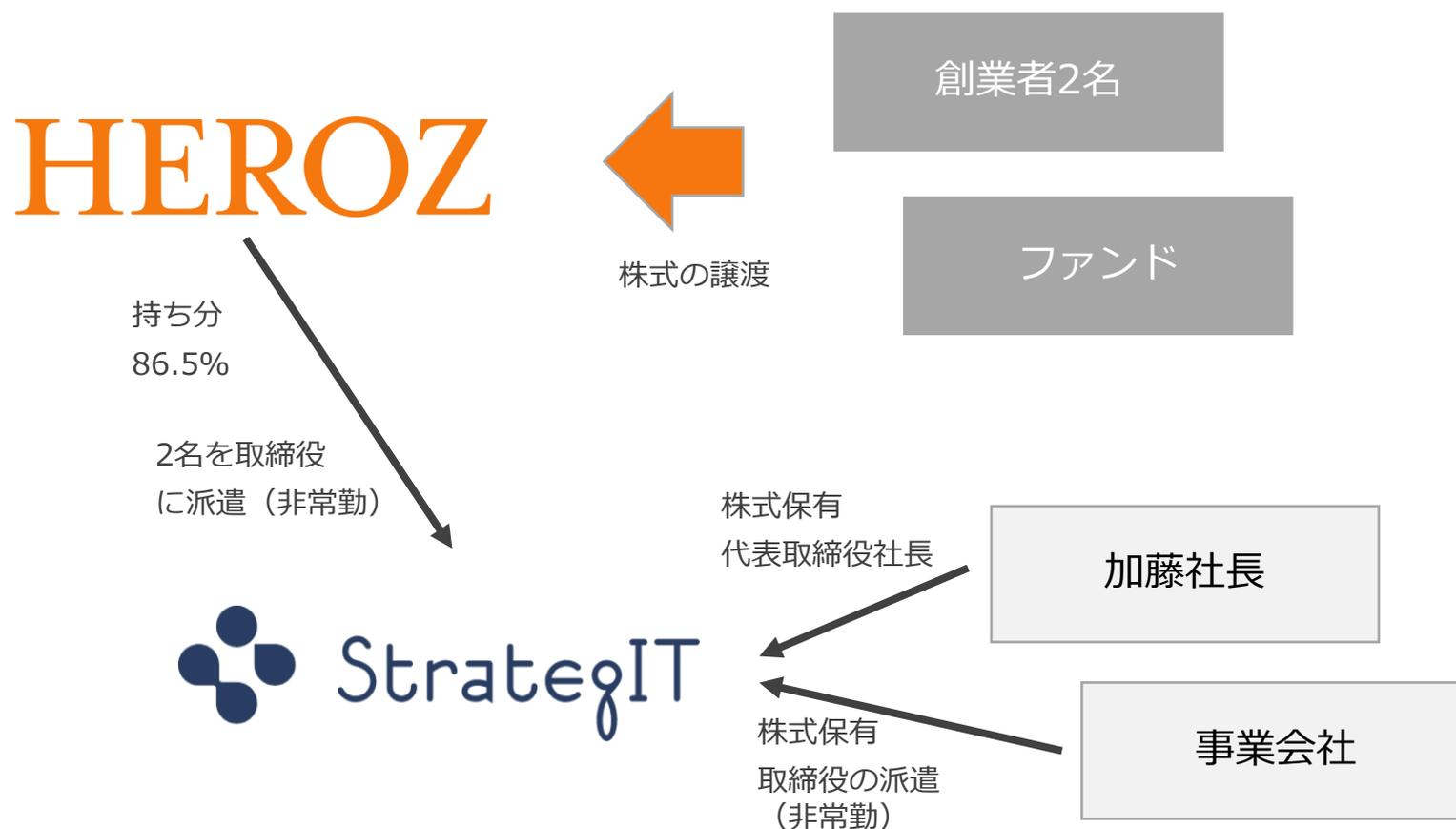
「戦略（Strategy）」と「IT」を統合し経営改善に貢献するというVisionと、
SaaSのチカラを全ての企業にというMissionを掲げ、
SaaSの活用・価値向上を推進する存在を目指す

売上高推移（単位：百万円）



ストラテジット社の連結子会社化について

2022年8月31日に当社はストラテジット社の株式を創業者2名及びファンドから取得
取得後の持ち株比率は86.5%となり、連結子会社化
当社より2名の役員を派遣（非常勤）



事業概要

BtoB向けのSaaS導入コンサルを通じた得たノウハウを活用し、SaaSの利便性向上のための各種のAPI（連携システム）をSaaSベンダー向けに開発

開発したAPIを当社のSaaStainer（アプリストア）を通じて一般企業向けに販売するビジネスモデル

1) 既存サービス

- SaaS導入
SaaSソリューション導入支援
(NetSuite, freee, Microsoft Dynamics等)

- メイン事業であり高成長/高収益性事業
- 中規模案件（3,000万円～）にフォーカス
- Microsoft Dynamicsの取り扱いも開始

- 連携開発
API・連携開発
システム連携、連携アプリ開発

- SaaS導入のノウハウを活かし、SaaS間の連携APIシステムをSaaSベンダー向けに開発
- SaaS上場企業ARR上位の企業との接点を有する

- SaaStainer
アプリストア (SaaStainer)
SaaSソリューション情報に関するプラットフォームを提供

- リカーリング売上モデル
- SaaStainerアカウント登録数1091社
- 掲載本数60本、有料アプリ18本
- 今後の成長の柱

2) 新製品開発

MasterHub API Platform (MAPIP)
連携基盤アプリケーション

- API連携基盤アプリケーションを自社開発
- 連携開発システムを顧客に提供し、顧客が自らAPI連携を開発できる環境を提供

ストラテジット社との強み/特徴

SaaS連携開発に必要なノウハウを結集した開発プラットフォームである「Master Hub」の特許を保有

SaaStainerというSaaS連携アプリを提供するアプリストアを運営
(月額課金のリカーリングモデル)



- Master Hub(マスターハブ) 特許取得済み
- Master Hubは連携に必要なノウハウを集約した開発プラットフォーム
- Master Hubによる開発は一般的な受託開発に比べ、高品質なシステム連携を低コストで提供、安定的に運用することが可能



- SaaSの継続的活用を支援するサービスのアプリストア
- アプリストアに掲載されている連携アプリは、API連携のノウハウがなくても、今すぐ簡単に連携を実現

公式ページ : <https://saastainer.com/apps>

公式Twitter : <https://twitter.com/SaaStainer>



2023年4月期 第1四半期業績報告

当社が注力する業績指標について

- 当社では下記EBITDAを重要な業績指標と設定

$$\text{EBITDA} = \text{営業利益} + \text{各種償却費}$$

- AI関連事業を成長させるためには、高度な機械学習を実施するためのサーバ投資等が必要となり、各種償却費が発生
- また、今後はM&A実施によるのれんの償却が発生する予定
- 当社は、一過性の各種償却負担に左右されることなく、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

- 機械学習用サーバ投資については、主に耐用年数5年・定率法に基づいて減価償却費を計上
- のれんは投資毎に個別に監査法人と協議して償却年数を決定

2023年4月期 第1四半期決算概要

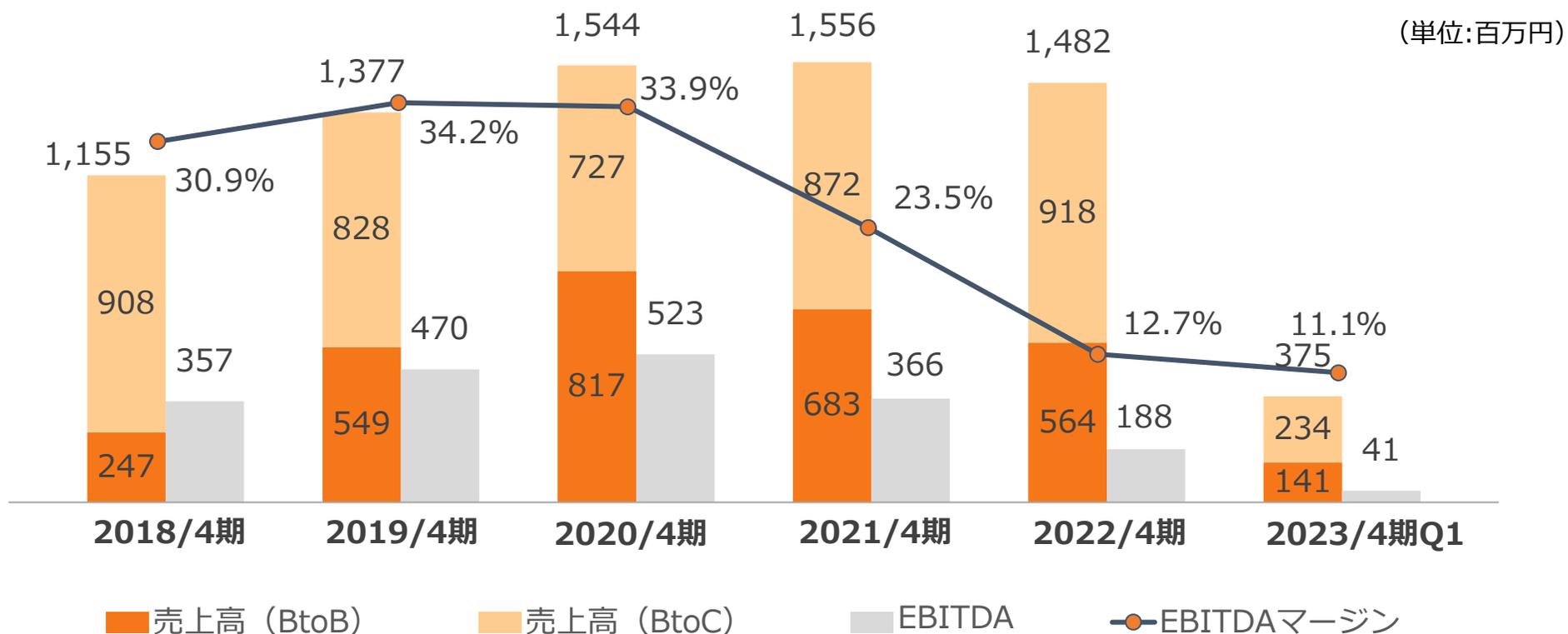
- 当社は2020年4月期の売上をピークに前期まで減収が継続してきたが、改めて成長路線への転換を経営としてコミットを行い、2023年4月期第1四半期の売上高は、前年同期比5.8%の増加を実現
- コスト面も、昨年まで成長に向けた先行投資を続けてきたが、投資も一巡しコストは昨年通期水準に抑制
- 営業利益も昨年実績を上回る水準で着地

(単位：百万円)	2023年4月期 第1四半期実績	(参考) 2022年4月期 第1四半期実績	前年同期比	2023年4月期 業績予想	進捗率 (対単体業績予想)
売上高	375	354	+5.8%	1,700	22.1%
EBITDA*	41	47	△12.5%	200	20.8%
EBITDAマージン	11.1%	13.4%	—	11.8%	—
営業利益	14	9	+56.4%	50	28.8%
営業利益率	3.8%	2.6%	—	2.9%	—
経常利益	4	6	△37.3%	100	4.1%
当期純利益	7	3	+117.9%	60	13.0%

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 敷金償却

売上高・EBITDA推移

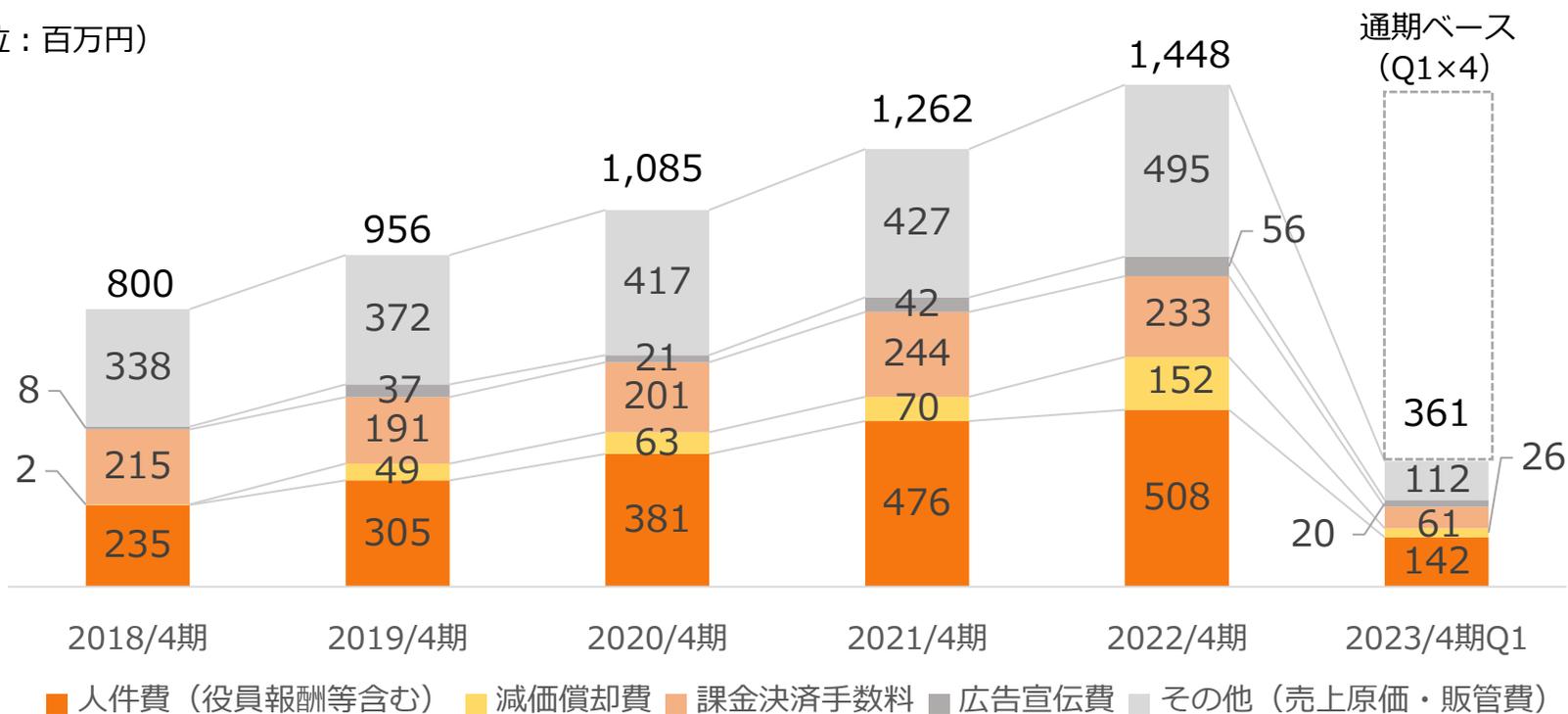
- AI (BtoB) サービスの売上高はセールスマーケティング組織を新設し、顧客開拓活動の強化を図った結果、前年同期比で6.4%の増収となった
- AI (BtoC) サービスの売上高は、主力の「将棋ウォーズ」において、10周年記念イベントや機能追加等の効果により増収となったことに加え、2022年5月に、将棋AIを活用したプロ仕様の将棋AI研究をサポートする「棋神アナリティクス」をリリースし7月より売上に貢献した結果、前年同期比で5.5%の増収となった



売上原価・販売費及び一般管理費の内訳推移

- 前期までは、機械学習用のサーバ等設備の購入等に伴う減価償却費、人材採用費用の増加及び研究開発費の増加等があり、販売費及び一般管理費において積極的に投資を実施してきたが、投資も一巡し、今期のQ1のコストは昨年ベースで推移（Q1 361百万円×4=1,444百万円（通期ベース））
- 2023年4月期は、セールスマーケティング組織を中心とした顧客開拓を進めるとともに、バリオセキュア・ストラテジットとの連携強化を進め、AI（BtoB）サービスの売上成長を図る

（単位：百万円）



貸借対照表（2022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
- その一環として、ストラテジット社の株式取得とバリオセキユア社の第三者割当増資による増資引き受けで約11億円程度を投資

(単位：百万円)	2023年4月期 第1四半期末	(参考) 2022年4月期末
流動資産	3,949	3,959
現金及び預金	3,694	3,660
固定資産	2,673	2,675
有形固定資産	234	260
無形固定資産	37	25
投資その他の資産	2401	2,390
総資産	6,623	6,635
流動負債	174	194
固定負債	—	—
純資産	6,448	6,440



2023年4月期 通期業績予想の修正

連結決算への移行について

- 8月31日のストラテジット社の株式取得、9月27日（予定）のバリオセキュア社の第三者割当増資の引き受けに伴い、当社は連結決算へ移行
- 2023年4月期第2四半期における連結決算においては、連結子会社化した2社を貸借対照表のみの連結
- 連結損益計算書への貢献は2023年4月期第3四半期からを予定

今回の決算

	Q1	Q2	Q3	Q4
当社	単体決算	連結決算へ移行		
ストラテジット	—	BSのみ連結	PL、BSともに連結	
バリオセキュア	—	BSのみ連結	PL、BSともに連結	

2023年4月期 通期業績予想の修正

- 通期の売上高は、期初の当社単体の業績予想値17億円、当社昨年実績の14.8億円に対して、連結ベースで今期は31億円を想定
- 連結決算への移行に伴い、各種連結関連仕訳の精査を要し、連結営業利益、連結経常利益、親会社帰属当期純利益、1株当たり当期純利益の予想数値については現在精査中であるため未定で開示
- 今後、精査が完了した段階で、速やかに開示予定

2023年4月期連結業績予想（2022年5月1日～2023年4月30日）

	売上高 (百万円)	営業利益	経常利益	親会社帰属 当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
2023年4月期通期	3,100	未定	未定	未定	未定
(参考) 2022年4月期通期	1,482	34	87	49	3.29

※2022年4月期につきましては、個別業績における実績値を記載



參考資料

頭脳ゲーム領域で世界のAIトップランナー

チェスAI



DeepBlue ('97) が
人間に勝利

IBM

将棋AI



当社エンジニア開発（当
時）のAIが現役プロ棋士に
勝利（'13）等の実績

HEROZ

囲碁AI

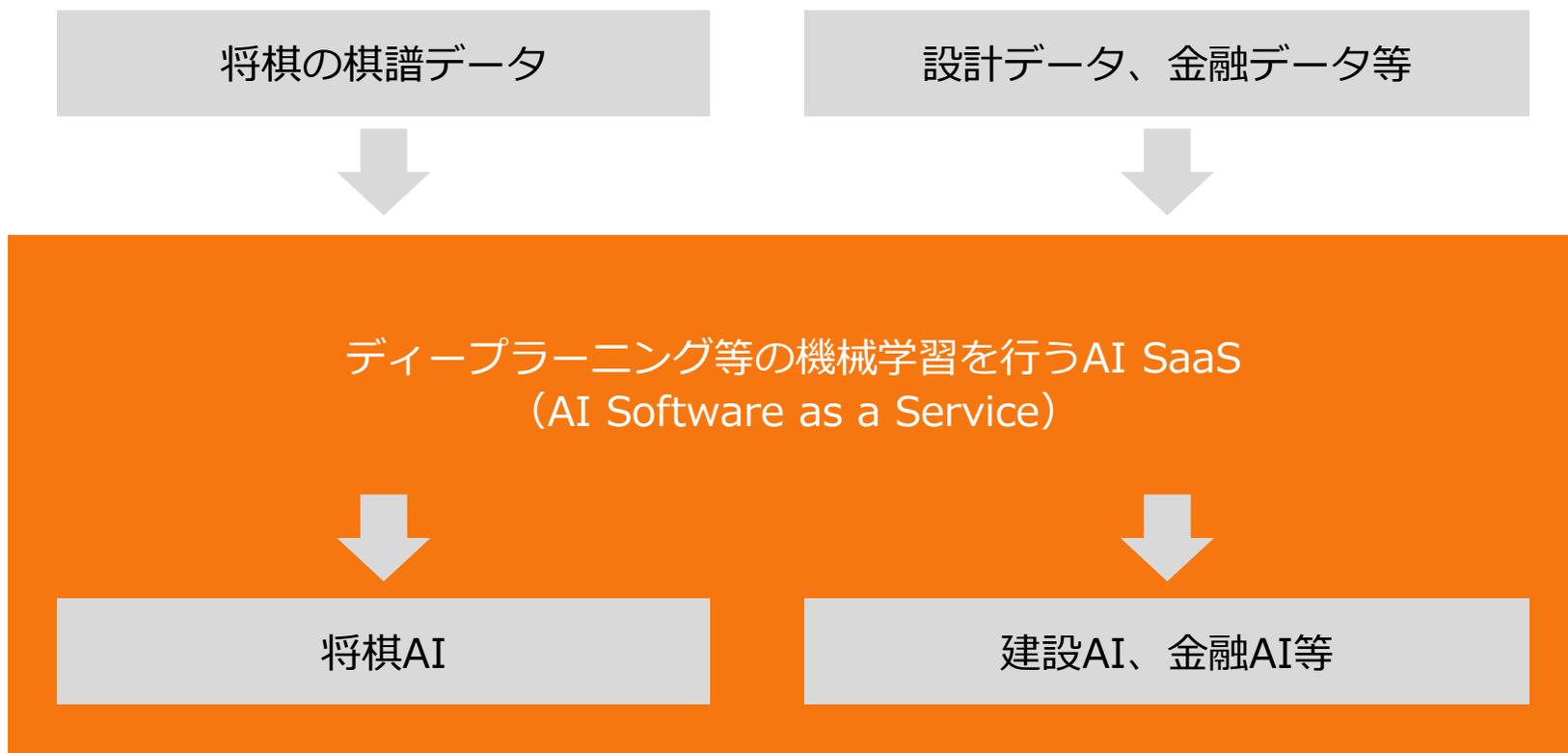


GoogleがDeep Mind社を買
収（'14）
同社開発AIのAlphaGoが現役
プロ棋士に勝利（'16）

Google

AI SaaS (AI Software as a Service)

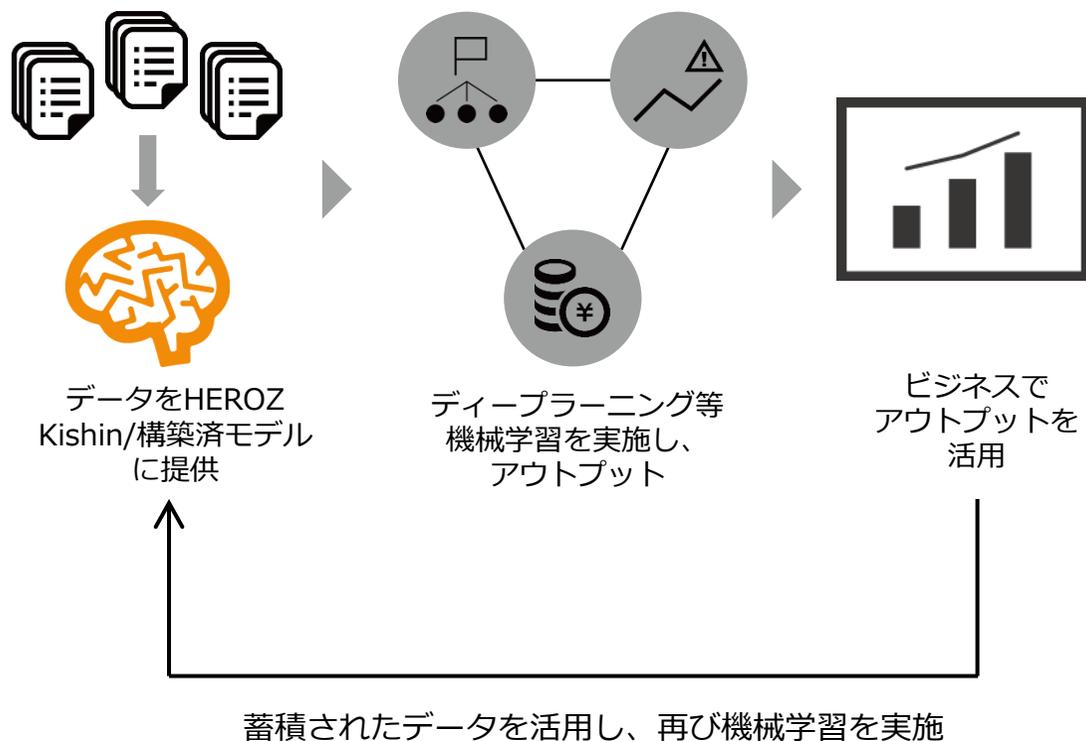
膨大な将棋棋譜データのディープラーニングによる機械学習を通じて培ってきたAI構築力を建設、金融、エンタメ等の領域で展開



AI SaaS : AI Software as a Serviceとは？

機械学習／ディープラーニングにより構築されたモデルをサービスとして提供するビジネスモデル

AI SaaSの収益性



繰り返すことで、アウトプットの精度が向上

将棋AIの研究開発

将棋AIで培ったAI技術の標準化

当社固有のAI SaaS（AI Software as a Service）を構築

インプットするデータを変えるだけで幅広い産業で様々な課題に対して効率的にAIサービスを提供できる体制を構築

大規模サーバ構築を含む包括的なAIサービスを提供

継続的な安定収益と高いスイッチングコストを実現

運用案件の積み上げによるリカーリング売上の獲得

建設領域（当社の注力領域の一つ）におけるAIの潜在的な需要

当社の注力領域である建設領域においても、AI導入による業務効率化などの潜在的な需要は大きいと考えられる

建設業界が抱える課題

慢性的な
人手不足

- 2025年には11万人の建設技術者が不足（出所：2017年12月ヒューマンタッチ総研「独自分析月次レポート」における現状維持シナリオ）
- 一級建築士保有者の1/3以上が60歳以上、平均年齢56.2歳（出所：2006年8月社会資本整備審議会「建築物の安全性確保のための建築行政のあり方について答申」）
- 鉱業・建設業の就業者数は、今後の経済成長・労働市場参加進捗によるものの、505万人（2014年）から416～424万人（2030年）に減少（出所：独立行政法人労働政策研究・研修機構「平成27年労働力需給の推計」）

資材価格の
高騰

- 日本全国の建設資材価格指数は2010年から17%増加（出所：一般財団法人経済調査会）

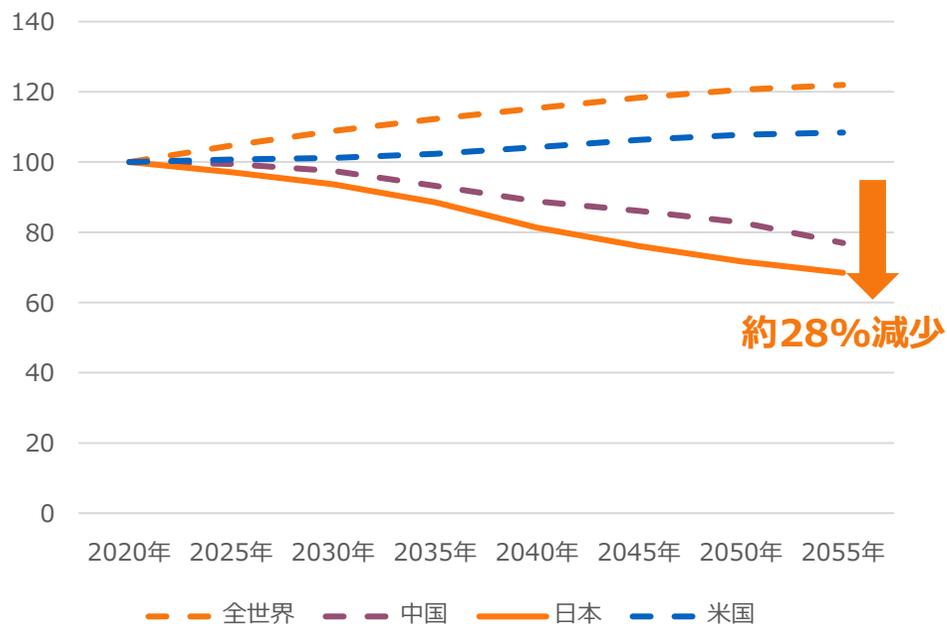
2017年の株式会社竹中工務店との資本業務提携に加えて、i-Constructionの会員となる建設分野において業界標準となるAIを創出し、生産性を高め魅力的な新しい建設現場の実現に貢献したい

日本：世界においてAIの潜在的需要が最も大きい国の一つ

今後労働人口が大きく減少する日本は世界において、AIによる労働生産性の向上という観点からは、AI導入のニーズが最も高い国のひとつ

世界における15-64歳の人口推移予測

(中位シナリオ、2020年=100)

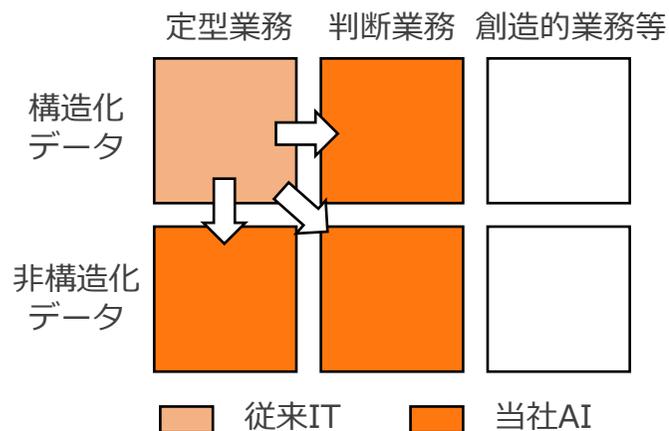


- 15-64歳の人口を労働人口と定義した場合、全世界平均では2020年から2035年にかけて約12%の上昇、2020年から2055年にかけて約21%の上昇が予想
一方、日本では同期間において、それぞれ約11%の減少、約28%の減少が見込まれる
- 労働人口推移予測に基づく、日本の労働人口はGDP上位国で最も減少割合が大きくなっている

出所：United Nations, World Population Prospects, The 2019 revisionに基づき当社作成

DXにおける当社AIの活用について

- 今後の労働人口減に加えて、ウイルス等感染症拡大防止のため、国内のDX（デジタルトランスフォーメーション）が加速するものと考えられる
- AIを活用することで、これまで自動化が難しいと考えられていた判断業務を含む広範な業務のDXを推進することが可能となる



- DXは構造化データに基づく定型業務から実装が進み、その後判断業務、非構造化データを活用した業務へ拡大されると推定
- 当社AIを適用することで判断業務を含む広範な業務を自動化できます。また、従来は活用が難しいとされていた構造化されていないデータ（非構造化データ）を活用したDXも推進
- 当社では「建設」「金融」「エンタメ」等の領域におけるDXを推進し、実績を積み上げ

ご留意事項

- 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