

HEROZ

2023年4月期 第3四半期 決算説明資料

2023年3月10日

目次

1. 決算ハイライト
2. HEROZグループ戦略
3. グループ体制
4. 2023年4月期 第3四半期業績（連結）
5. 参考資料

01

決算ハイライト

2023年4月期 第3四半期 業績サマリ

- オーガニックの成長に加えて、今期よりバリオセキュア株式会社および、株式会社ストラテジットの2社をグループ会社化を実現したことにより、当第3四半期累計の連結売上高は1,879百万円と、前年同期比70.7%の成長を実現
- 当社が重視するEBITDAについても、既存事業の収益性の向上とM&A効果により、352百万円と、前年同期比218.7%の成長を実現

AI SaaSにおける 主要なKPIを開示

- グループ戦略としてAI SaaSを掲げ、今後はリカーリング売上比率を向上を図ると共に、安定的な収益基盤を確立しながら、成長を実現していく
- 主要なKPIとして、ARR（Annual Recurring Revenue（年次経常収益））、リカーリング売上比率、解約率の3つを主要な指標として今期より開示

AI SaaSビジネス モデルへの進化

- M&Aを通じて、AI SaaS型ビジネスモデルへの進化が進む

具体的には

- ARRは28億円と前年同期比376%の増加を実現
- リカーリング売上比率は63.9%と前年同期比23ポイントの上昇
- 解約率は主要なAI Securityにおいて、0.6%と低い率を維持

02

HEROZグループ戦略

社名	HEROZ株式会社 (HEROZ, Inc.)
所在地	東京都港区芝5-31-17 PMO田町
設立	2009年4月
代表取締役	林 隆弘・高橋 知裕
事業内容※	AI/DXサービス AI Securityサービス
加盟団体	日本ディープラーニング協会 人工知能学会

※ 事業内容は当社グループで提供するサービスを記載しています

- 2022 バリオセキュア株式会社の第三者割当増資を引き受けグループ会社化株式会社ストラジットの株式を取得しグループ会社化東京証券取引所プライム市場に移行
- 2021 バリオセキ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

取締役・役員



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



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

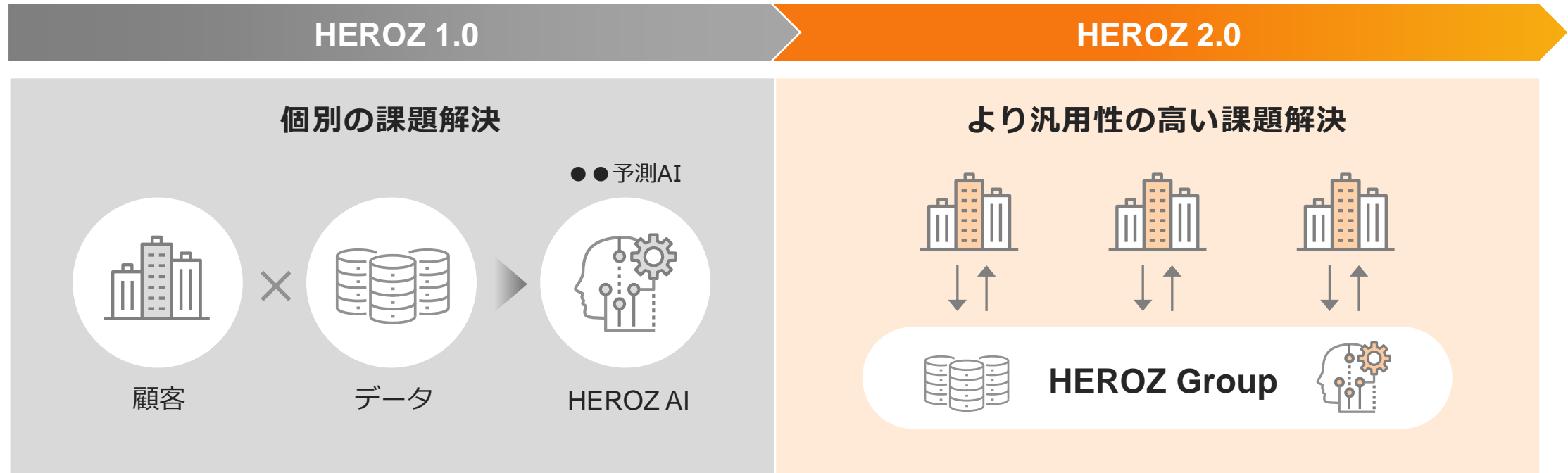
執行役員 CSO

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

AI革命を起こし、未来を創っていく

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

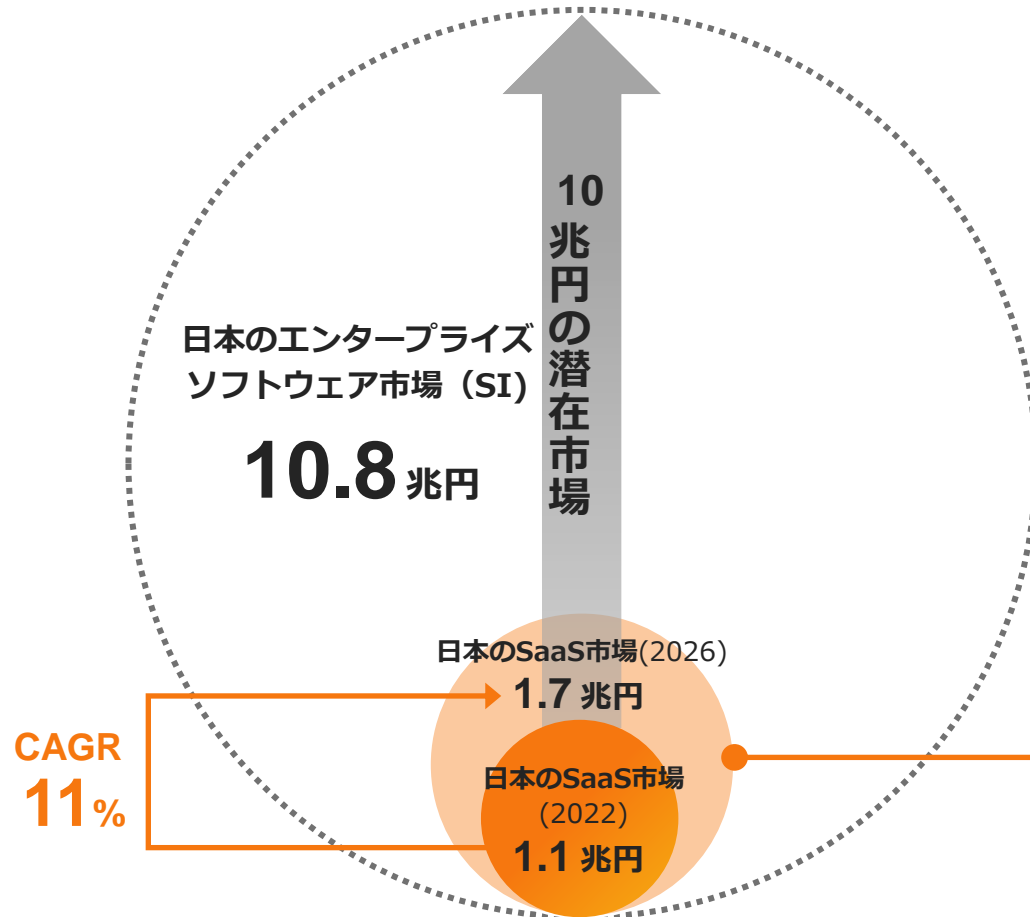


将棋AIを通じて培ったアルゴリズム・AI開発のコア技術と個別の課題解決を通じて蓄積した高度な実装ノウハウをいかし、IntelligentなSaaSの実現することで、より広範にAIを社会に展開する

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



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



当社が考えるSaaS市場の今後のトレンド

ニーズの多様化

市場ニーズが多様化し、SaaS導入を加速し、運用するためのノウハウが不足

レガシーシステムとの連携

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

統合管理の必要性

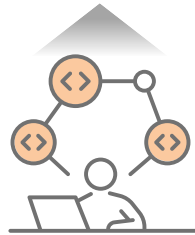
複数SaaSを導入することで運用管理にかかる負荷が増大

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

課題仮説
トレンドの背景にある

ニーズの多様化

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



高度なAI導入ノウハウ

レガシーシステムとの連携

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

Security



グループ会社のプロダクト

統合管理の必要性

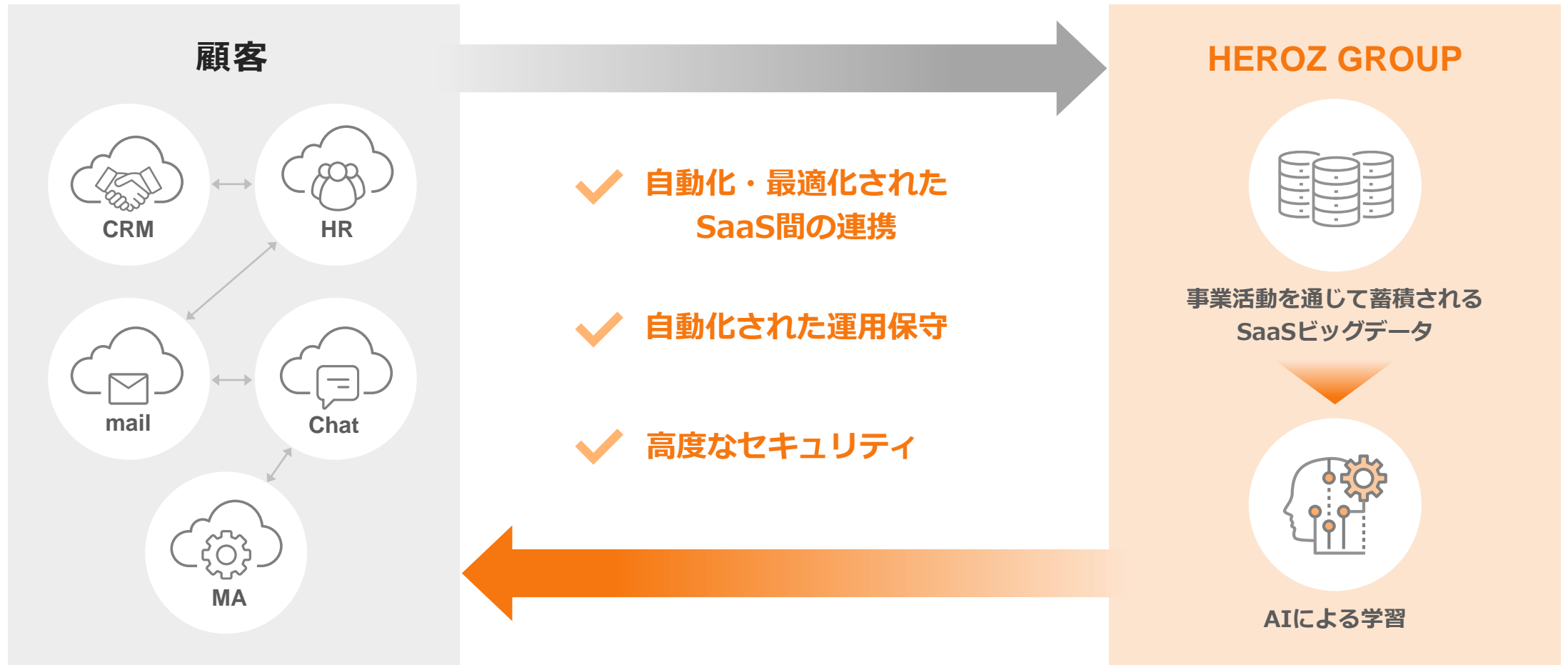
- 複数のSaaSを扱うことが当たり前になって来ており、管理コストが肥大化しつつある
- 故に、各SaaS内で管理されている情報の整合性を取り、一元管理するためのマイグレーションサービスが求められている

iPaaS



プロダクトの価値を高めるマシンリソース

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



03

グループ体制

バリオセキュア株式会社および株式会社ストラテジットの2社をグループ会社化したことに伴い、当社は下記のグループ経営体制へ移行。3社を合算した売上は約45億円規模に（直近実績の合算）



区分	AI/DXサービス			AI Security サービス
	BtoC	BtoB		
事業内容	 <p>世界コンピューター将棋選手権で優勝したAIを中心とした技術力を活かし、将棋ウォーズや、棋神アナリティクスを中心とした個人向け将棋SaaS事業</p>	 <p>データ分析やAIの開発を通じて顧客固有の課題解決（Solution）を提供 実践的なAI開発を中心に数多くの顧客の業務に活かされるAIを開発</p>	 <p>SaaS導入支援や、SaaS間のAPI連携システム開発に加えて、API連携アプリをアプリマーケットで販売</p>	 <p>主に中小企業向けに、インターネットの安全利用に向けて、マネージドセキュリティおよびインテグレーションサービスを提供</p>
売上形態と主なKPI	<p>主にリカーリング売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● MAU数※1 ● 課金率 ● MPU数※2 ● ARPPU※3 	<p>リカーリング売上と初期設定売上</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名あたり売上高 	<p>リカーリング売上と連携開発売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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>リカーリング売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客数 ● 解約数 ● 1社あたり売上高

※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）

04

2023年4月期 第3四半期業績（連結）

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（のれん償却費、敷金償却等）
- 償却年数
 - ・ 機械学習用サーバ投資については、主に耐用年数5年・定率法
 - ・ のれん償却期間（金額）
バリオセキュア社 14年（2,179百万円）、ストラテジット社 9年（219百万円）

AI SaaSに関する 業績指標

ARR
リカーリング売上比率
解約率

- 当社はグループ戦略としてAI SaaSを掲げ、より汎用的な課題解決に取り組んでいく方針（HEROZ2.0の実現）
- SaaSビジネスモデルにおいて重要な下記の指標を当社として重視して経営に取り組んでいく
- ARR（Annual Recurring Revenue（年次経常収益））
SaaSビジネスの成長性や収益性を把握するために欠かせない重要な指標
四半期の最終月の12倍として試算
- リカーリング売上比率
毎月定期的に売上計上可能な継続売上を示す指標
- 解約率
上記のリカーリング売上の安定性を示すには、既存顧客の解約率が重要な指標

HEROZグループ連結（累計）

売上高

1,879百万円

[前年同期比+70.7%]

EBITDA

352百万円

[前年同期比+218.7%]

営業利益

195百万円

[前年同期：△3百万円]

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

2,862百万円

[前年同期比+376.4%]

リカーリング売上比率

63.9%

[前年同期比+23.8%pt]

AI Security
リカーリング解約率

0.6%

[前年同期比△0.2%pt]

* リカーリング売上は当四半期のHEROZのBtoB継続売上及びBtoCサブスクリプション売上、パリオセキュアのマネージドセキュリティサービス売上、及びストラテジットのサブスクリプション売上・保守運用費の合算

** 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

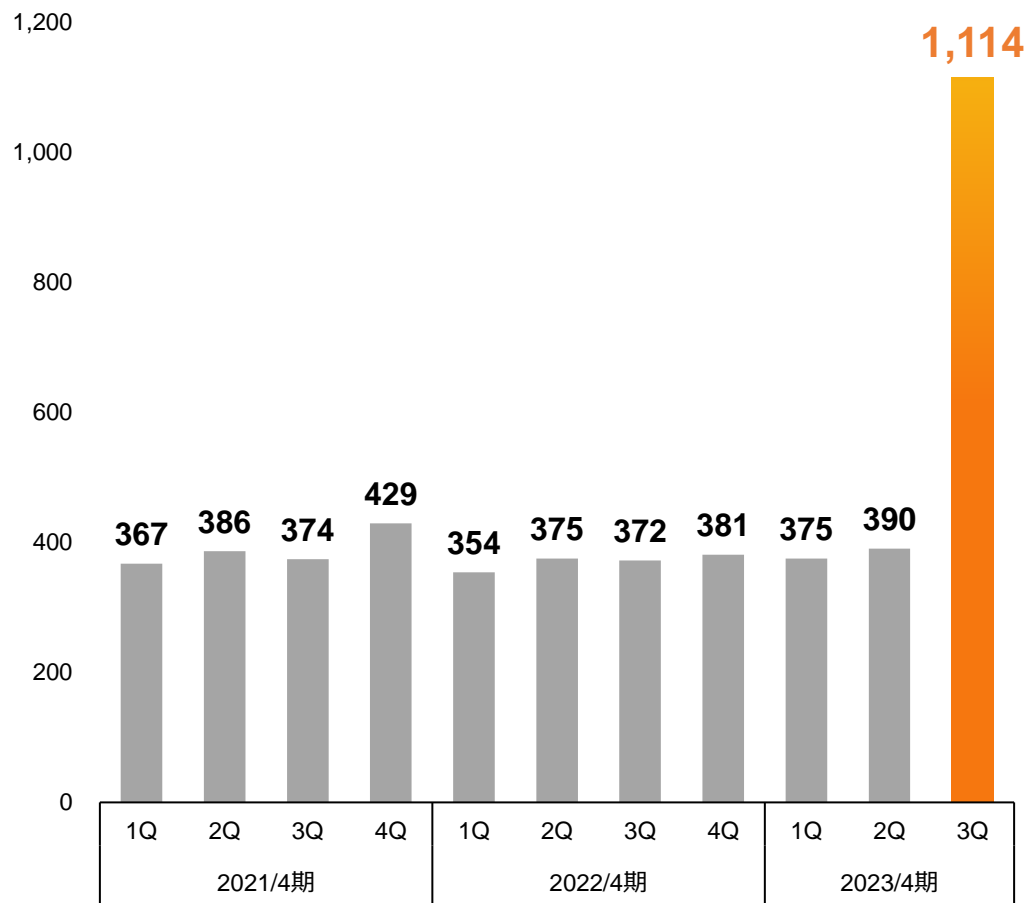
2023年4月期 第3四半期連結業績（累計）

- 売上高は1,879百万円となり、前年同期比70.7%の成長を実現
- 既存事業の収益性向上に加え、M&A効果により、EBITDAも352百万円と218.7%の大幅成長となった

(単位：百万円)	2022年4月期 第3四半期累計 (単体)	2023年4月期 第3四半期累計 (連結)	前年同期比	業績予想 (22年12月9日 公表)	業績予想比 進捗率
売上高	1,101	1,879	+70.7%	2,900	64.8%
EBITDA	110	352	+218.7%	550	64.2%
営業利益	△3	195	-	250	78.4%
経常利益	△0	161	-	200	80.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△2	△518	-	△590	-

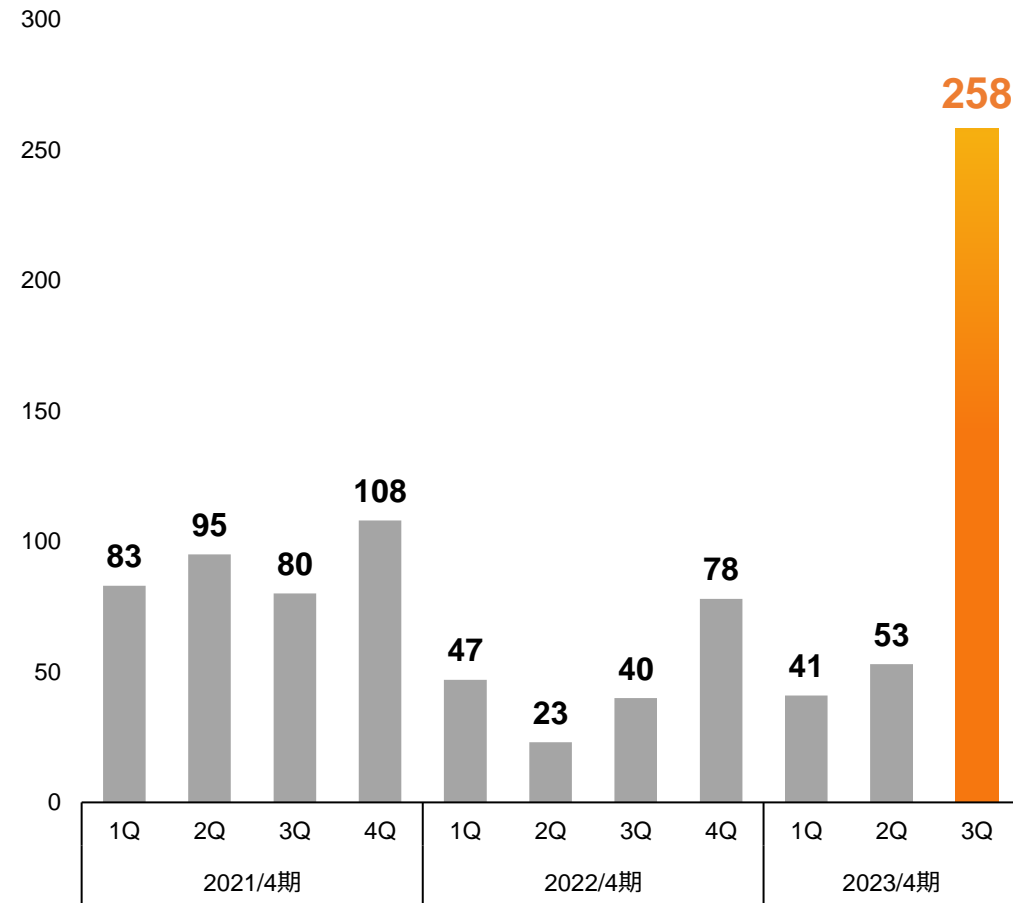
売上高の推移

(単位：百万円)



EBITDAの推移

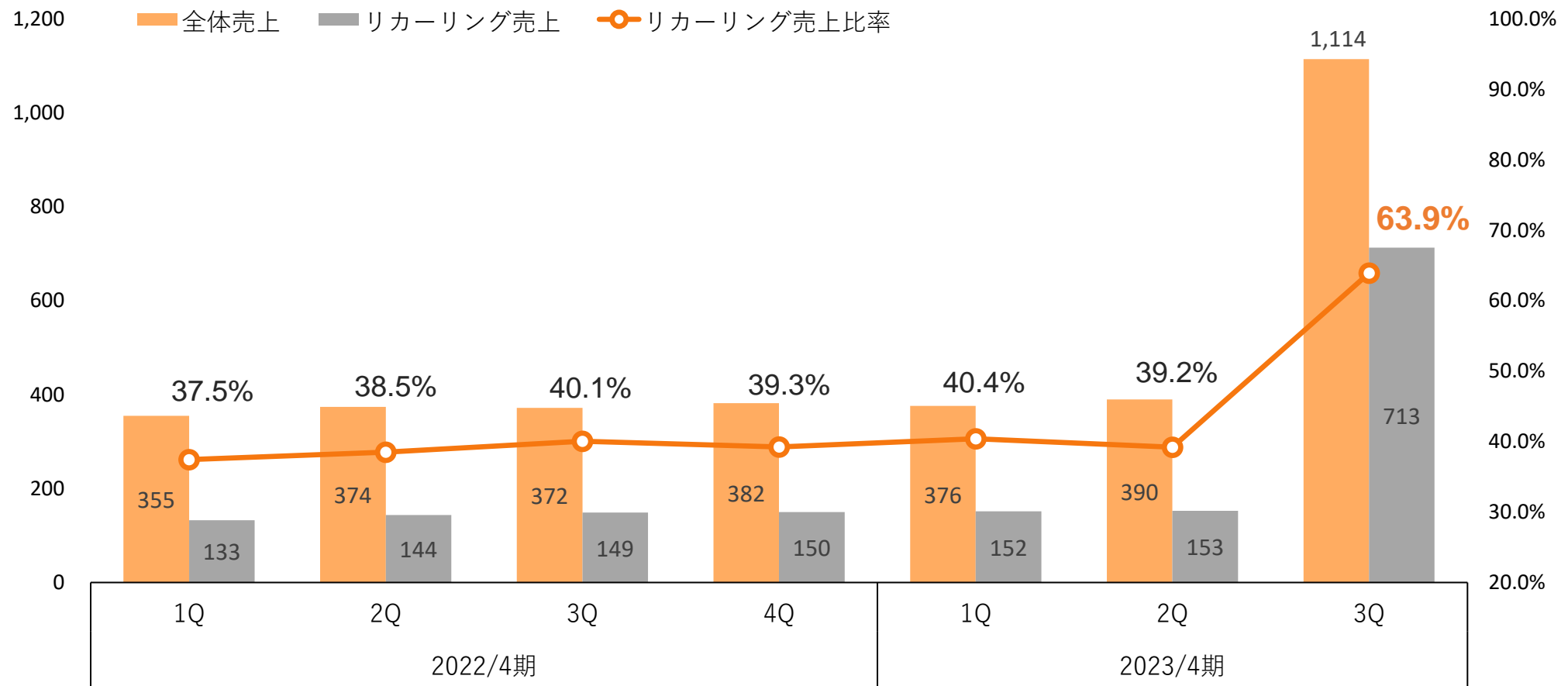
(単位：百万円)



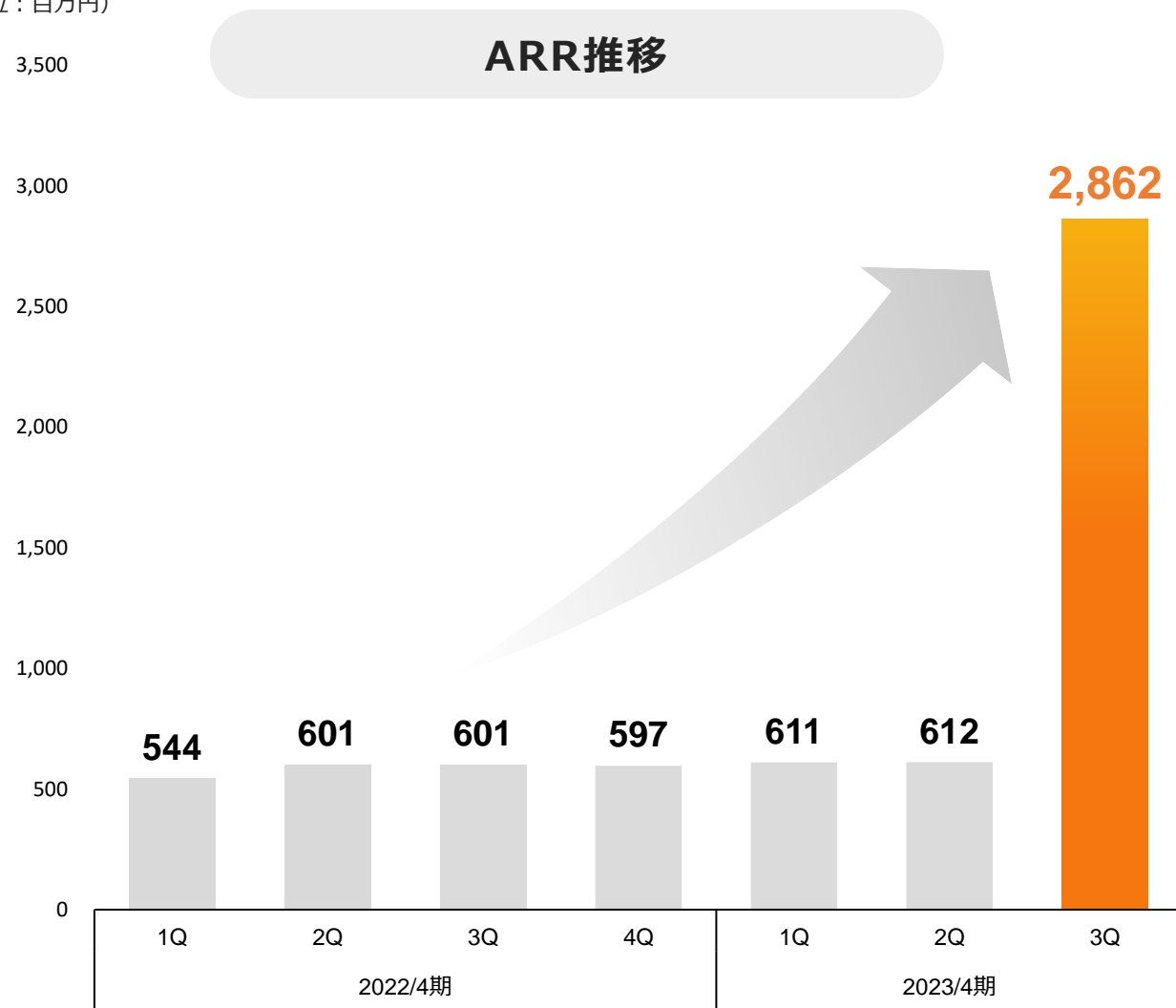
リカーリング売上比率は大幅に上昇

- AI SaaS戦略を掲げ、リカーリング売上比率を今後重視し、売上の質を追求していく
- 3Qにおいてバリオセキュア社、ストラテジット社のグループ会社化に伴い、リカーリング売上の割合は63.9%に上昇

(単位：百万円)



(単位：百万円)



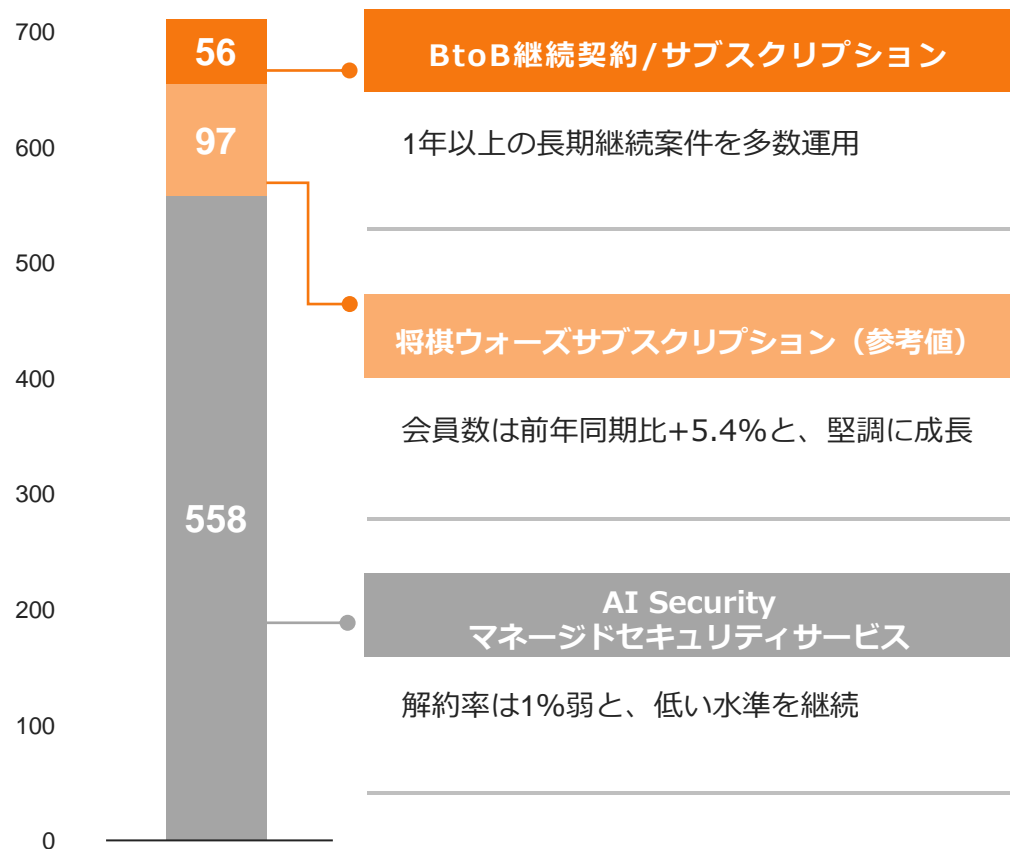
ARRは大幅に成長

前年同期比成長**376.4%**
グループ全体のARRは**2,862**百万円

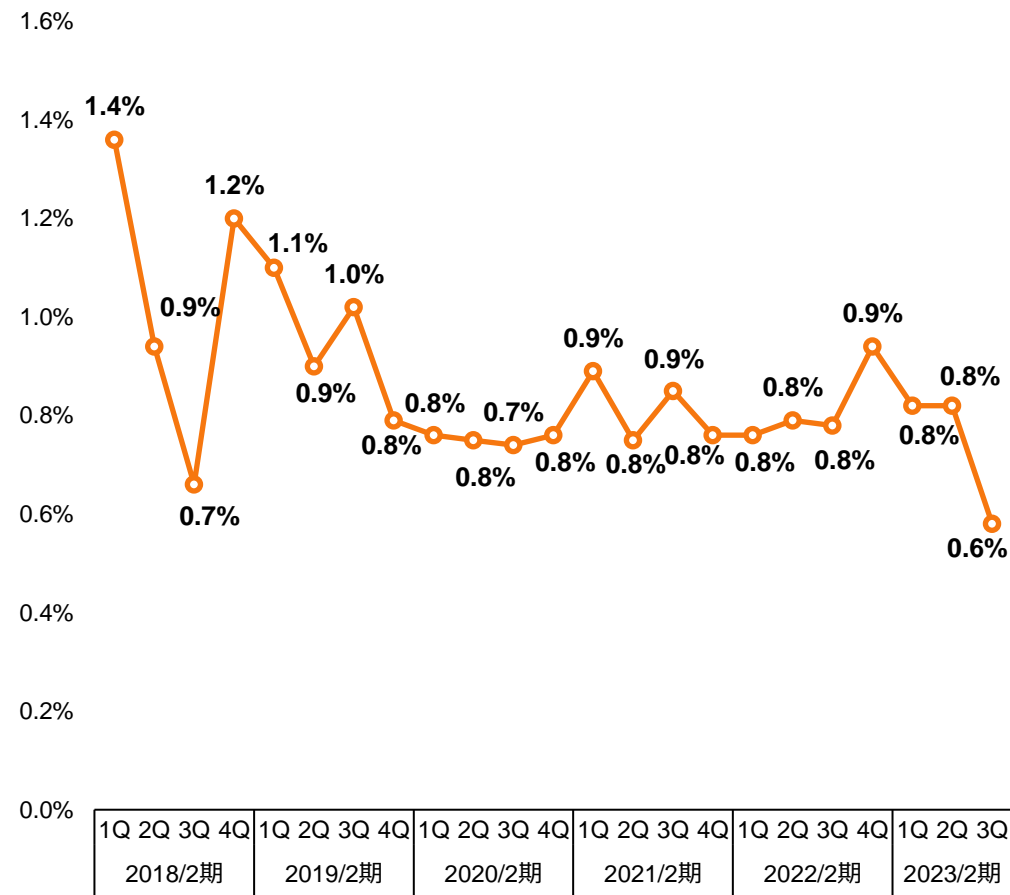
- リカーリング売上は、AI/DXサービスにおけるBtoC及びBtoBのサブスクリプション売上、BtoB継続売上、及び、AI Securityサービスにおけるマネジメントセキュリティサービス売上の合算
- 特にAI Securityのマネジメントセキュリティサービスにおいては、一貫したサポート体制が評価され、中小企業向けに高いシェアを継続
- 今後は、セキュリティサービスへのAI導入やSaaS連携アプリの開発を通じて、ARRの成長を実現していく

当第3四半期リカーリング売上内訳

(単位：百万円)



AI Security : マネージドセキュリティサービスの解約率推移



※上記グラフはバリオセキュア社の決算期で記載しています

セグメント別業績：2023年4月期 第3四半期（累計）

- AI/DXサービスは+11.9%成長を継続。EBITDAマージンも37.8%と高い収益性を実現
- AI Securityサービスは、バリオセキュア社が展開し、同様にEBITDAマージンは43.7%と高い収益性を維持

(単位：百万円)		2022年4月期 第3四半期累計 (単体)	2023年4月期 第3四半期累計 (連結)	前年同期比	前年同期比 (M&A影響除く)
AI/DX サービス	売上高	1,101	1,232	+11.9%	+5.5%
	セグメント利益	△3	370	-	-
	EBITDA	110	466	-	-
	EBITDAマージン	10.1%	37.8%	-	-
AI Security サービス	売上高		647		
	セグメント利益		221		
	EBITDA		282		
	EBITDAマージン		43.7%		
セグメント利益調整額	セグメント利益		△396		

※ 当第3四半期よりセグメントの変更を行っております。またセグメント利益調整額△396百万円は、各セグメントに配分していない全社費用であります
 前年度の数値については、本社費はAI/DXサービスに含まれております。そのため、セグメント利益、EBITDA、EBITDAマージンにおいては前年同期比較は記載しておりません

- 当セグメントは将棋ウォーズを中心としたBtoC、顧客のAI開発を担うBtoB、ストラテジット社が展開しているSaaS導入、SaaS連携開発事業を展開。EBITDAマージンは37.8%と高い収益性を確保している

	2023年4月期 第3四半期累計	
(単位：百万円)		
売上高	1,232	リカーリング売上比率 37.2%
営業利益	370	営業利益率 30.0%
EBITDA	466	EBITDAマージン 37.8%

EBITDAマージンは37.8%と高い収益性を確保

- 将棋ウォーズは、前四半期に引き続き堅調に増収。引き続き、将棋人口の最大化を目指し、幅広い層のユーザーへアプローチを行う
- HEROZのBtoB事業においては、専門性の高いエンタメ関連での案件数が増加。引き続き、AIによる各産業領域での事業効率化に注力。
- ストラテジット社は、自社のSaaS連携アプリをはじめとするプロダクトの収益基盤を強化しリカーリング売上の成長を目指す
- グループ間シナジーの創出に向け、AIを搭載したSaaSプロダクトの連携開発を実施

- 当セグメントは、今期グループ入りした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

	2023年4月期 第3四半期累計	
(単位：百万円)		
売上高	647	リカーリング売上比率 86.3%
営業利益	221	営業利益率 34.2%
EBITDA	282	EBITDAマージン 43.7%

リカーリング売上比率は86.3%と高い比率を確保

- マネージドセキュリティサービスにおいては、安定的な売上基盤に加え、付加価値を付した差別化を図っていく
- 具体的にはニーズ高い機能の追加提供や、UIの大幅刷新等を進めていく
- また、隣接事業への事業拡大を図り、中小企業向けの高いシェアを活かした事業展開を図っていく
- 具体的にはリモートワーク時代に対応したEDR商材について代理店開拓による拡販や、主に医療業界向けにランサムウェア対策のソリューションの提供を進めていく

- 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
- バリオセキユア社とストラテジット社のグループ化に伴い、無形資産にのれん残高は23億円あり、今後償却していく

(単位：百万円)	2022年4月期末 (単体) (A)	2023年4月期 第3四半期末 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	3,959	4,867	908
現金及び預金	3,660	3,574	△85
固定資産	2,675	3,744	1,069
有形固定資産	260	271	10
無形固定資産	25	2,673	2,648
投資その他の資産	2,390	799	△1,590
総資産	6,635	8,612	1,976
流動負債	194	825	630
固定負債	—	1,679	1,679
純資産	6,440	6,106	△333

05

參考資料

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

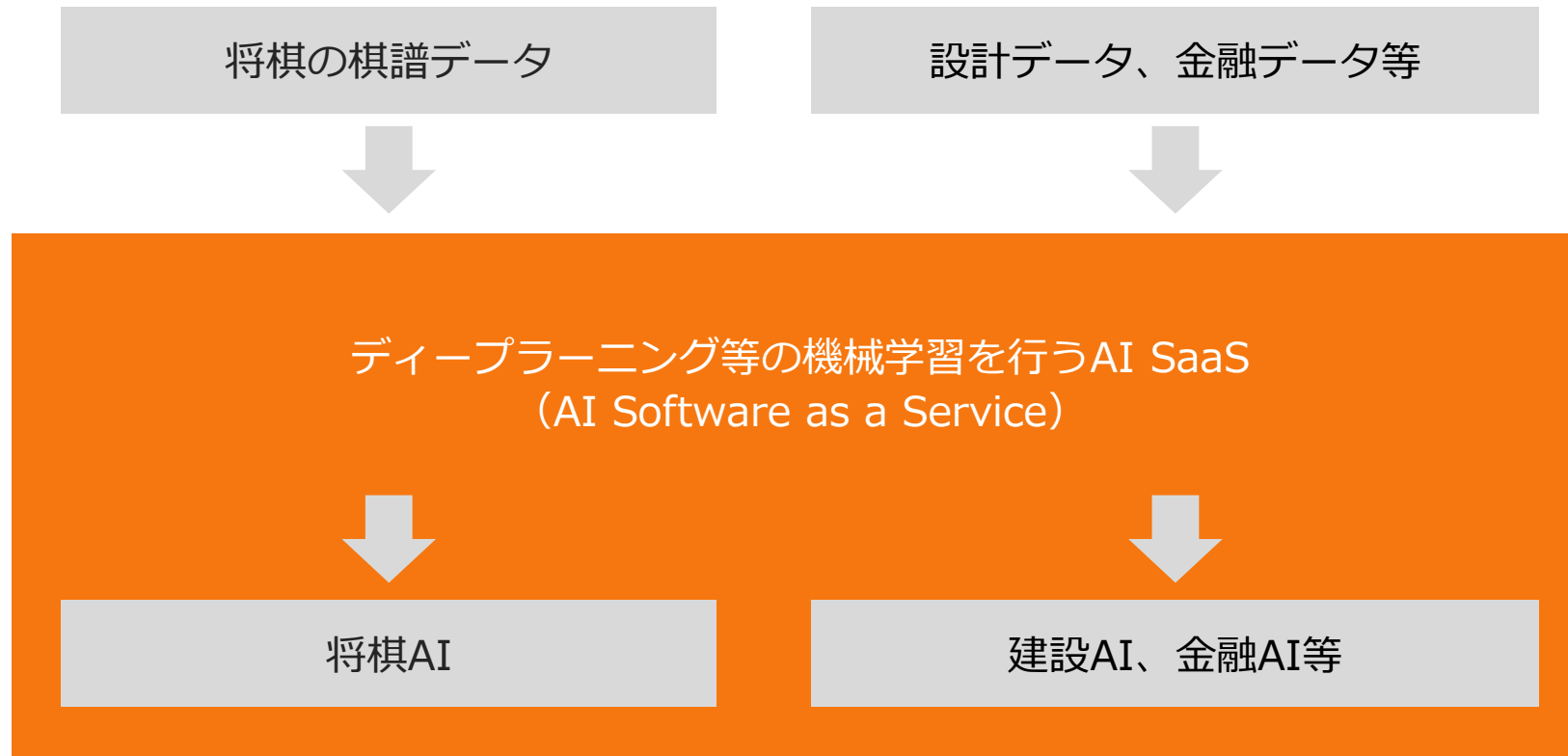
囲碁AI



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）

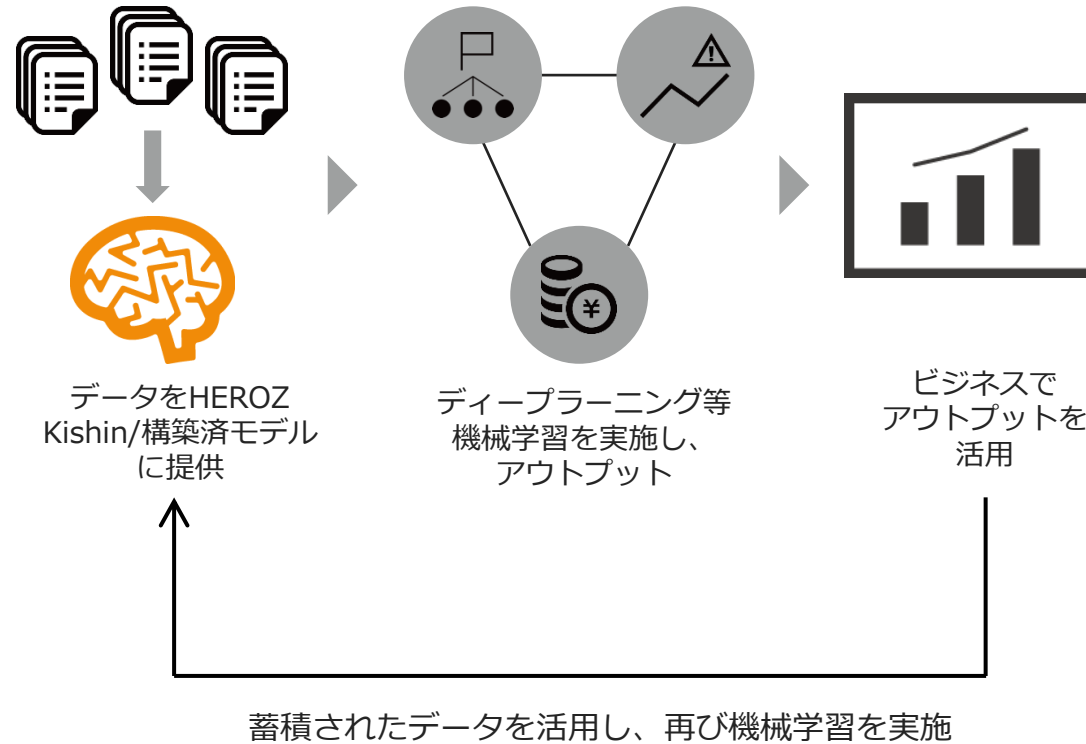
Google

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



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

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

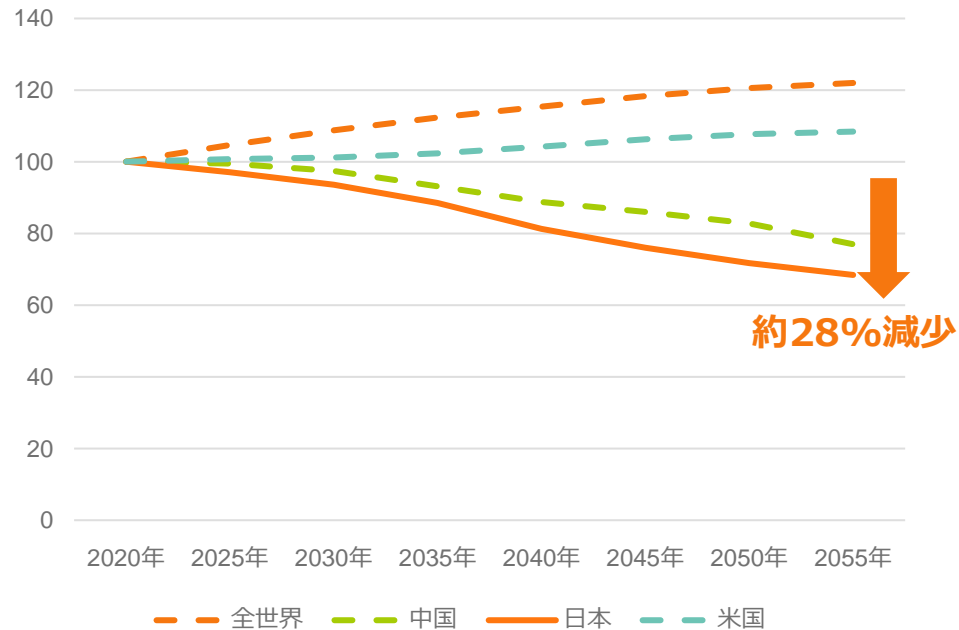
- 日本全国の建設資材価格指数は2010年から17%増加（出所：一般財団法人経済調査会）

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

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

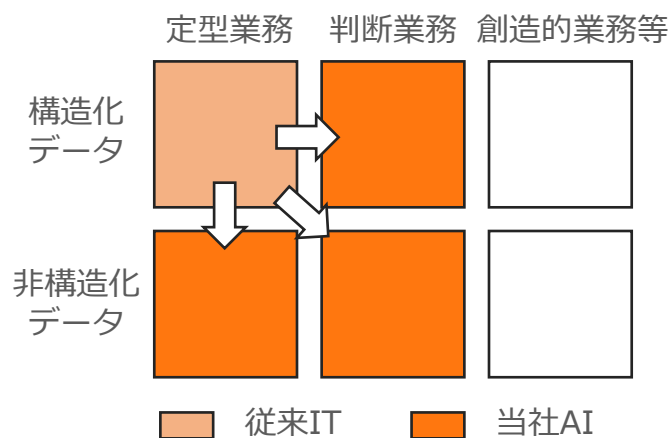
(中位シナリオ、2020年=100)



- 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と、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

- 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

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	749百万円
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、当期利益500百万円
従業員数	77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	梶浦靖史
取締役	山森郷司
取締役	磯江英子
取締役	林隆弘
取締役	井口圭一
取締役	森博也
社外取締役	芝正孝
取締役監査等委員	酒井健治
取締役監査等委員	深井英夫
取締役監査等委員	仁科秀隆

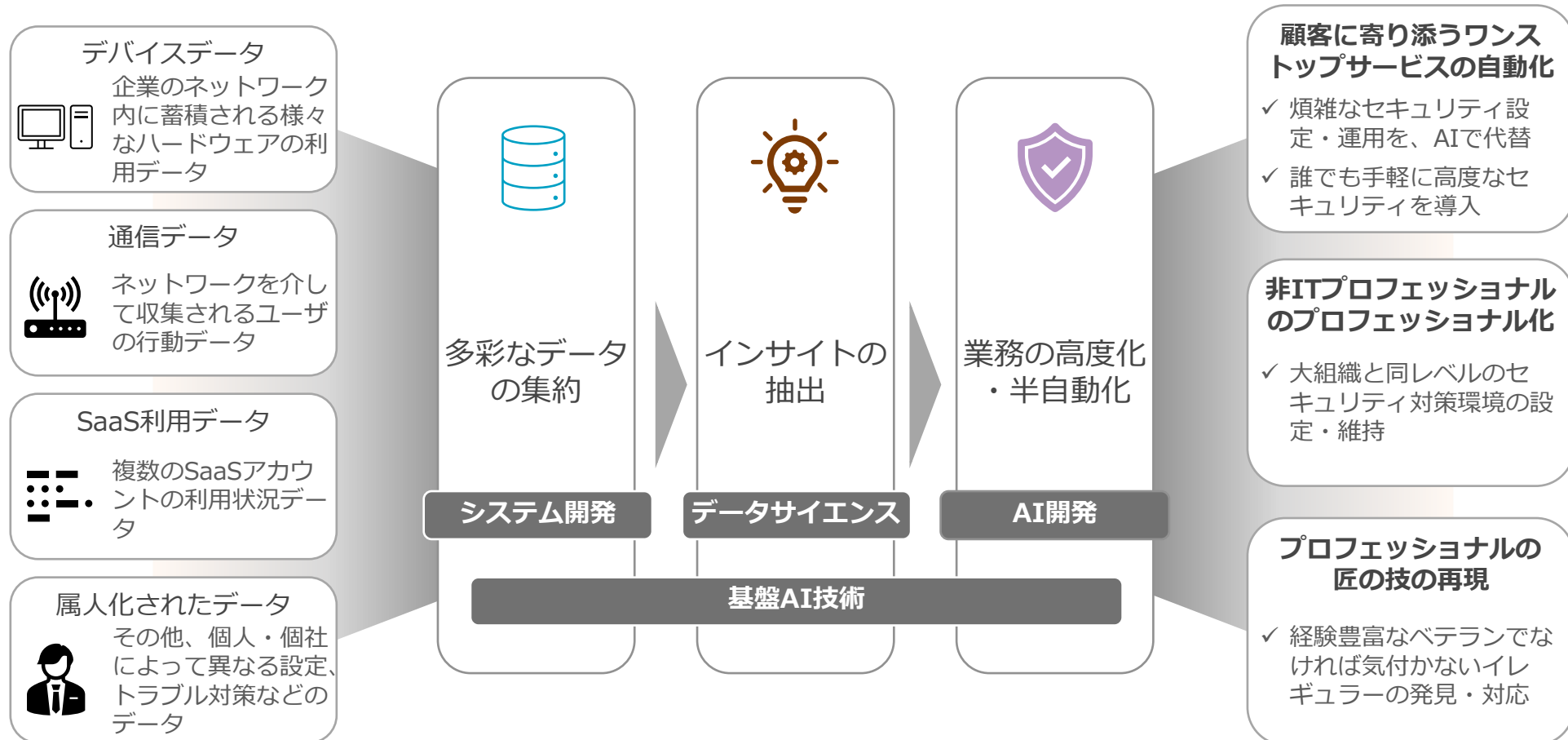


Web <https://www.variosecure.net/>

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

(2022年11月末時点)

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



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

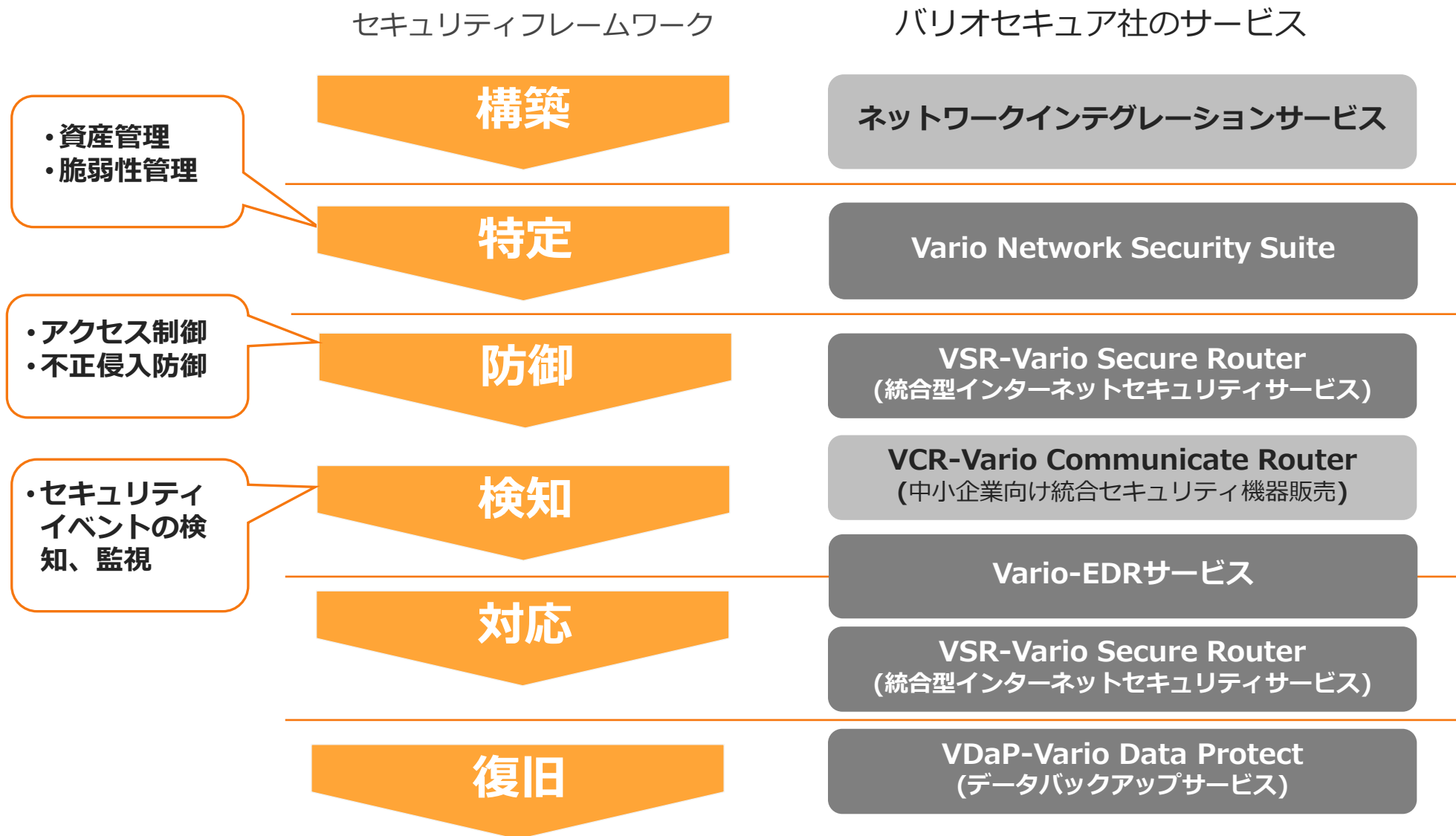
- ・当社が有するAI技術及びバリオセキュア社が有する産業ドメイン知識、データ等の経営資源の相互提供
- ・協業を通じたAIセキュリティカンパニーの実現、新領域への協業促進






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

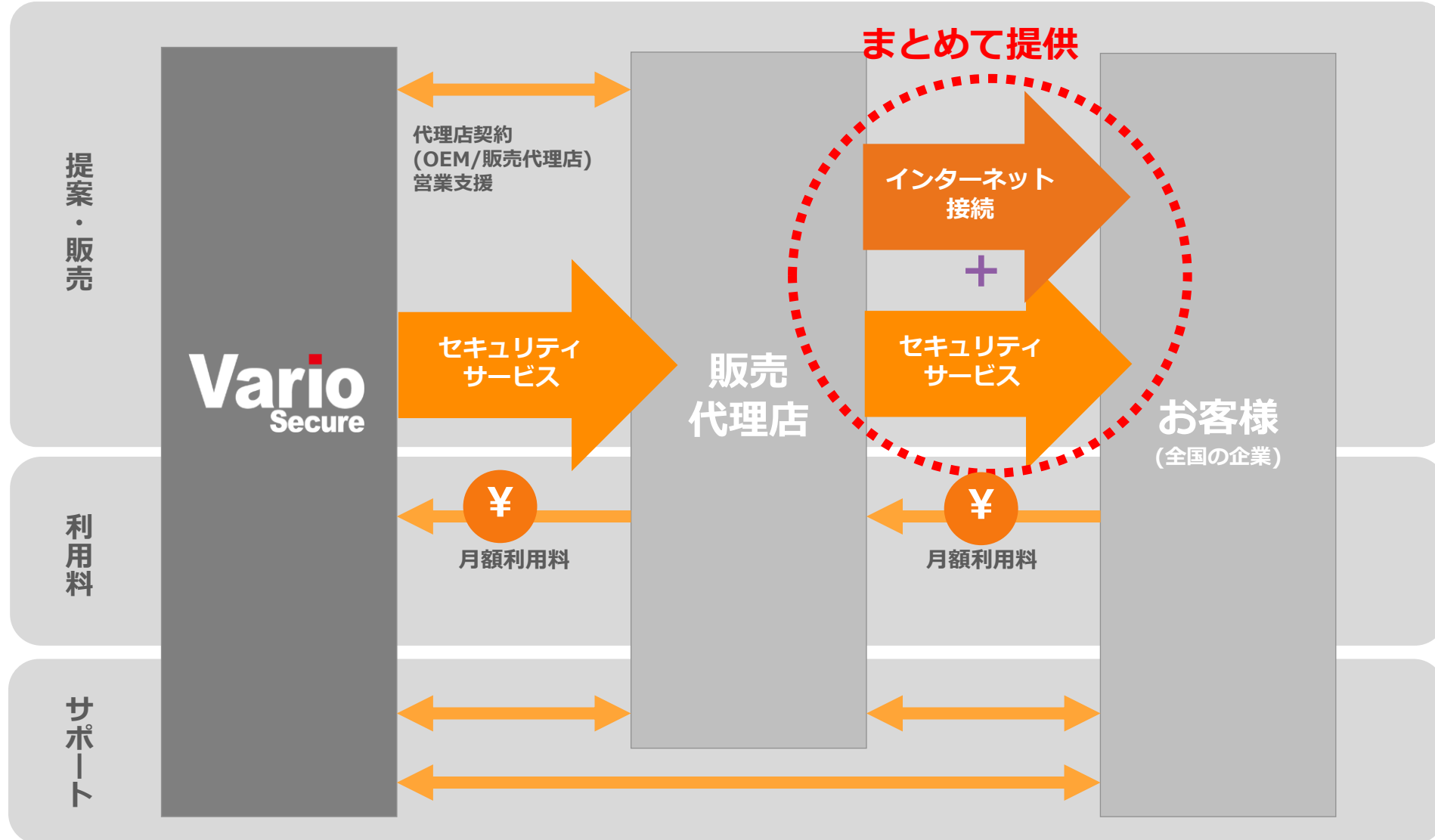
AI活用による業務の システムの革新

- ・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



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）</p> <p>インターネットの出入口を守る</p>  <p>／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）</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>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</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>② ネットワークインテグレーションサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ネットワーク機器の調達や構築  <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>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>	

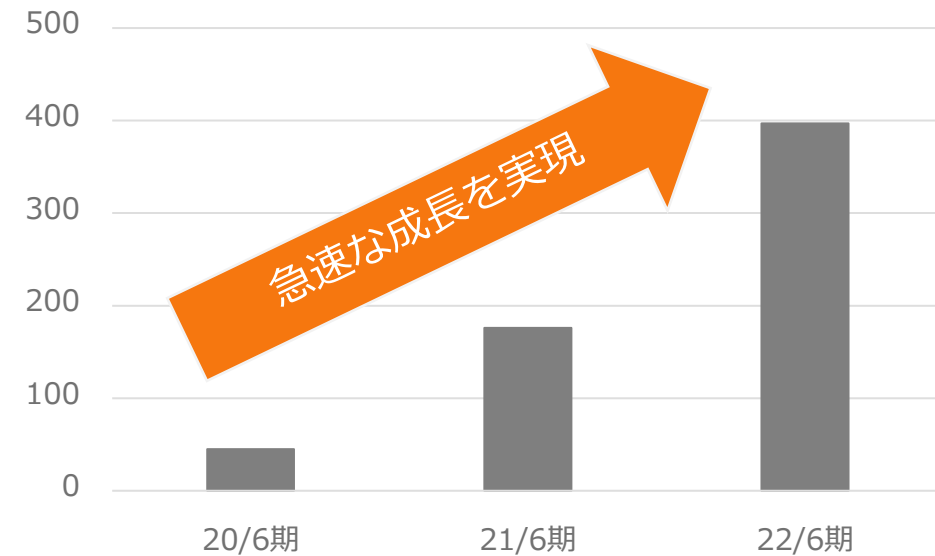
- 主にインターネット回線に付帯して提供



会社名	株式会社ストラテジット
創業	2019年7月
資本金	74百万円
従業員数	23名（業務委託除く）
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	東京都港区芝5-31-17 PMO田町7階
事業内容	SaaSソリューション導入支援 SaaS API連携開発サービス アプリストア（SaaStainer）の運営
代表取締役社長	加藤 史恵
取締役CTO	河本 祐幣
取締役	森脇 匡紀（非常勤）
取締役	林 隆弘（非常勤）
取締役	森 博也（非常勤）
Web	https://www.strategit.jp/

「戦略（Strategy）」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）



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

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>

- 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