

HEROZ

2025年4月期 第3四半期 決算説明資料

2025年3月13日

目次

1. 決算ハイライト
2. 2025年4月期 第3四半期連結業績
3. 各セグメントの取組み
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3四半期 業績サマリ

- 2025年4月期 第3四半期の業績は、売上高 4,346百万円（前年同期比19.7%増）、EBITDA 492百万円（前年同期比32.6%減）、営業利益 158百万円（前年同期比60.7%減）で着地
- 上期に「HEROZ ASK」「JOINT」など新規SaaSへの各種投資を強化しており費用面は増加しているが、それらの各種先行投資を除いた実力値ベースの営業利益は、387百万円と前年同期と同水準で着地
- BtoB事業において案件が順調に増加し、第3四半期単体の売上高はYoY+56%、第3四半期累計でもYoY+15%の成長を達成。これらの効果により、第3四半期単体は連結EBITDA・連結営業利益ともに増加
- 「HEROZ ASK」「AIさくらさん」など、リカーリング売上も継続的に増加しているほか、BtoB事業・JOINTを中心に第4四半期も見込み案件が多く、売上高は第4四半期は大幅な成長を見込む

2025年4月期 業績見込みについて

- 第3四半期累計の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、第4四半期にかけて以下の見込み要素があり、通期の業績予想は据え置き
 1. BtoB事業において、計上時期の遅れによる売上について第4四半期以降も引き続き計上見込み
 2. 今期は上期に採用等の投資が先行したが、下期は採用も一段落し採用費が削減見込み
 3. HEROZ ASKの累計契約顧客数が2月に200社を突破するなど顧客獲得が順調に推移。JOINTについてもプロダクトローンチ以降、JOINT導入の商談数が増加し、JOINTを活用した構築案件が増加
 4. AIさくらさんについて、マイナンバー窓口、AIによる電話対応等の導入が決定し稼働人数が順調に増加
国土交通省運輸支局 全国38カ所での導入に関しても、第4四半期に初期設定売上が貢献
 5. BLOOMWORKS（採用代行事業）やVOIQ（営業代行事業）など各種新規事業において売上獲得が順調に進み、第4四半期以降も利益貢献を見込む

※通期業績予想につきましては、今後も引き続き精査し、開示すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします

02

2025年4月期 第3四半期連結業績

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

*EBITDA計算式：営業利益＋償却費等の非資金費用（減価償却費177百万円、株式報酬費用25百万円、のれん償却費116百万円、敷金償却1百万円、棚卸資産評価損13百万円）

- 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、3Q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	1,008	85
エーアイスクエア社	246	22
ティファナ・ドットコム社	628	44
VOIQ社	38	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

4,346百万円
[前年同期比+19.7%]

EBITDA*

492百万円
[前年同期比△32.6%]

営業利益

158百万円
[前年同期比△60.7%]

AI SaaS KPI

ARR (年次経常収益)

4,105百万円
[前年同期比+23.3%]

リカーリング売上比率**

65.4%
[前年同期比+2.5pt]

AI Security
リカーリング解約率***

0.6%
[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19.7%の成長
- 第4四半期でのBtoB事業での売上、稼働案件増加やAIさくらさんの大型受注等によるプラスを見込んでおり、通期での業績予想は据え置き

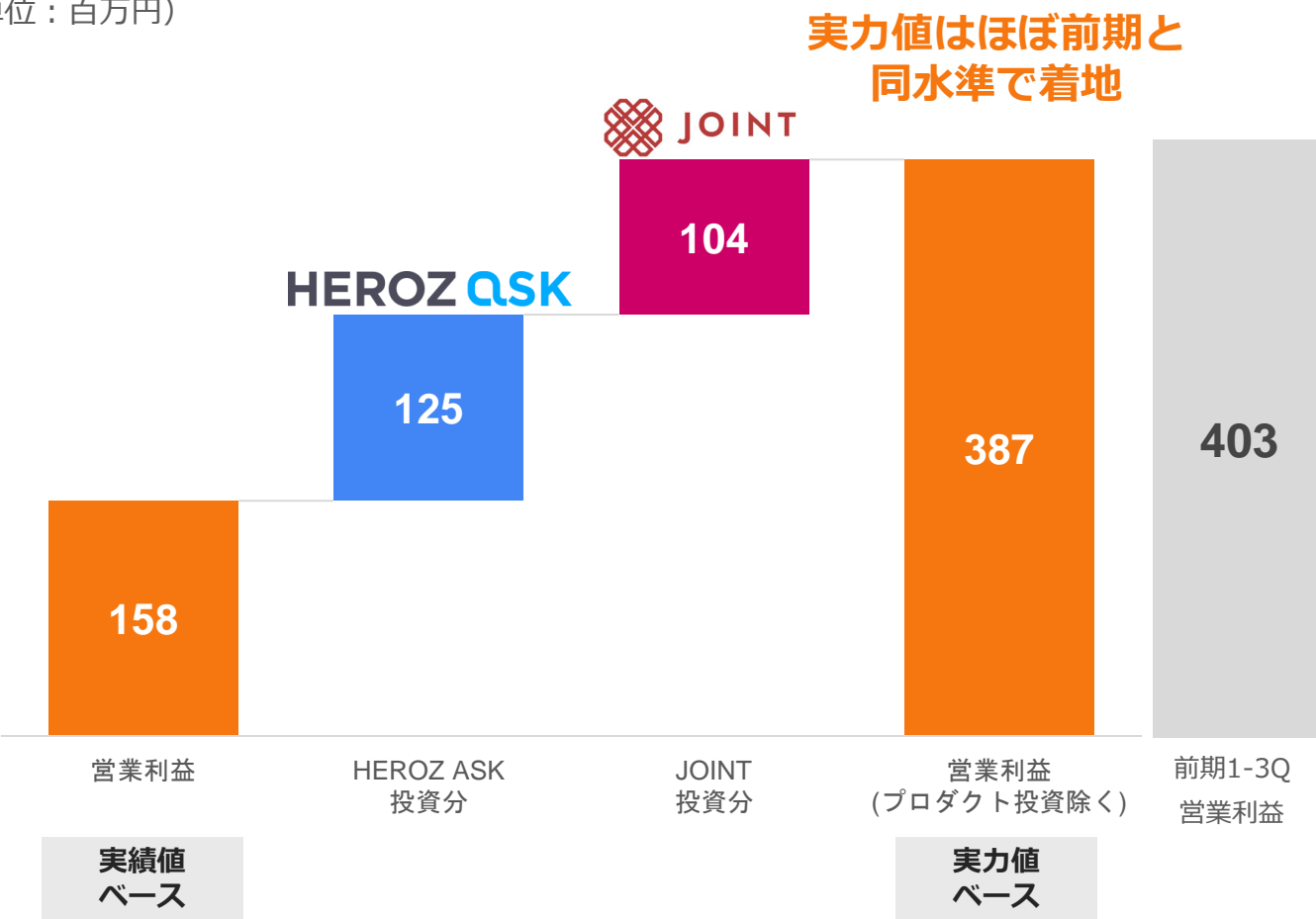
(単位：百万円)	2024年4月期 第3四半期 (連結)	2025年4月期 第3四半期 (連結)	前年同期比	通期業績予想 (24年6月公表)	業績予想 進捗率
売上高	3,631	4,346	+19.7%	6,000	72.4%
EBITDA	730	492	△32.6%	1,000	49.3%
営業利益	402	158	△60.7%	500	31.7%
経常利益	343	91	△73.3%	450	20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△921	△ 118	—	30	-

※通期業績予想につきましては、今後も引き続き精査し、開示すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします

第3四半期累計：実力値ベースでは営業利益387百万円で着地

- 第3四半期累計の営業利益は158百万円、実力値ベースでの営業利益は387百万円で着地
- 「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4四半期以降は案件数の増加や大口顧客の獲得につながっており、順調に事業は立ち上がってきている

(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387百万円で着地
- 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

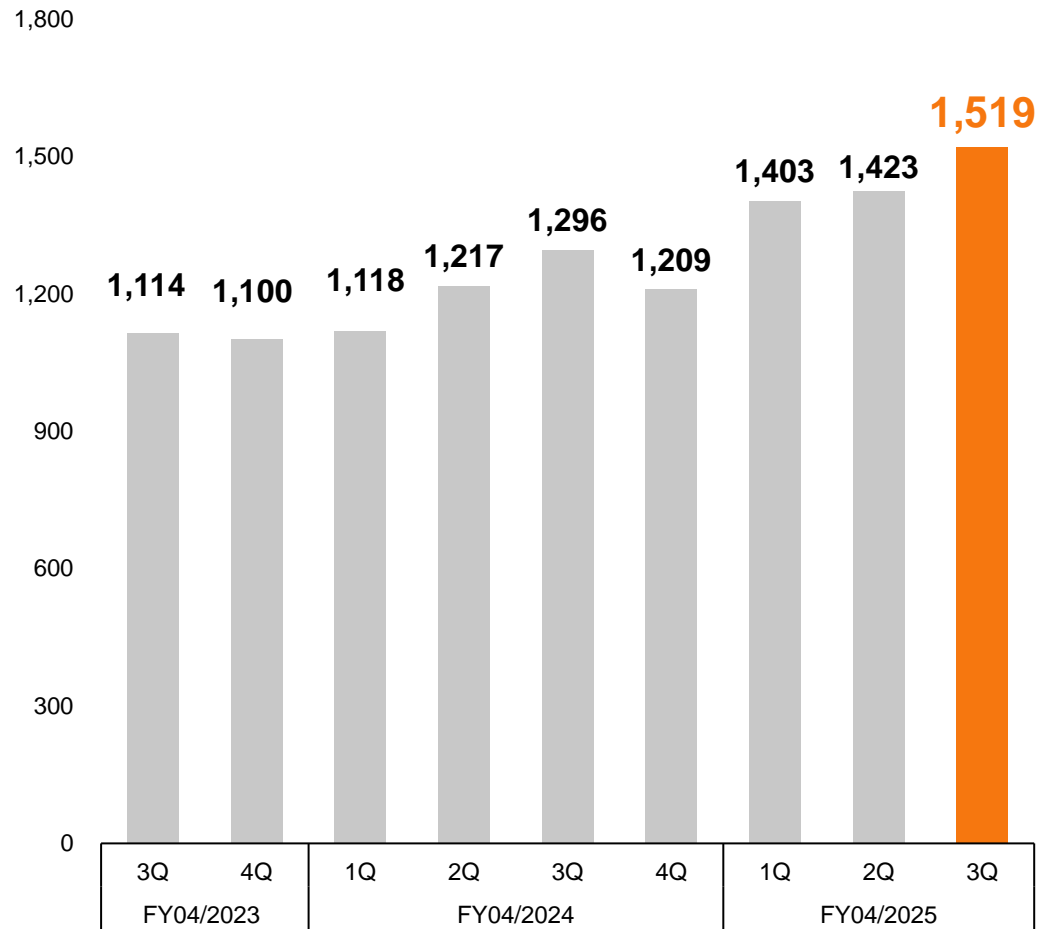
● プロダクト投資費用内訳

- ・ 「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

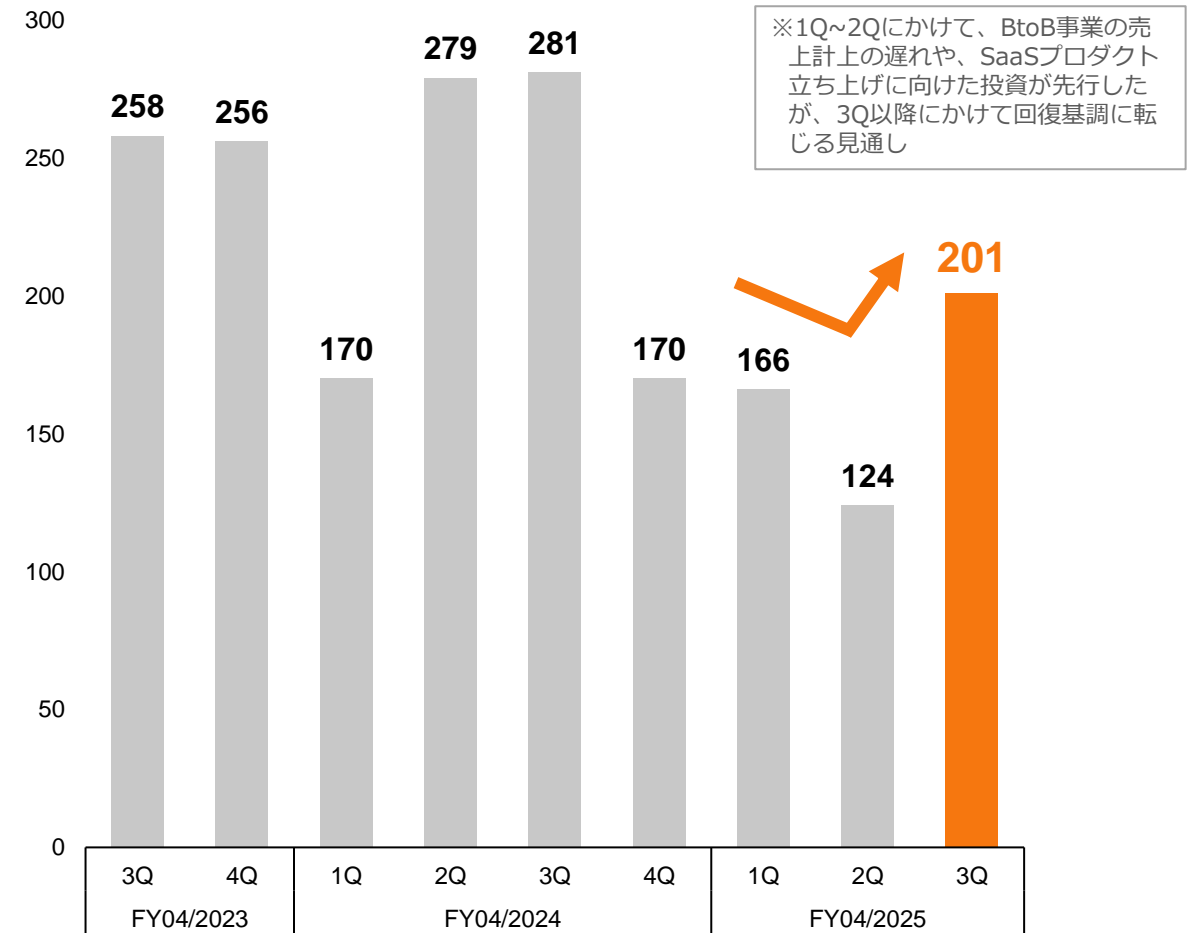
売上高の推移

(単位：百万円)



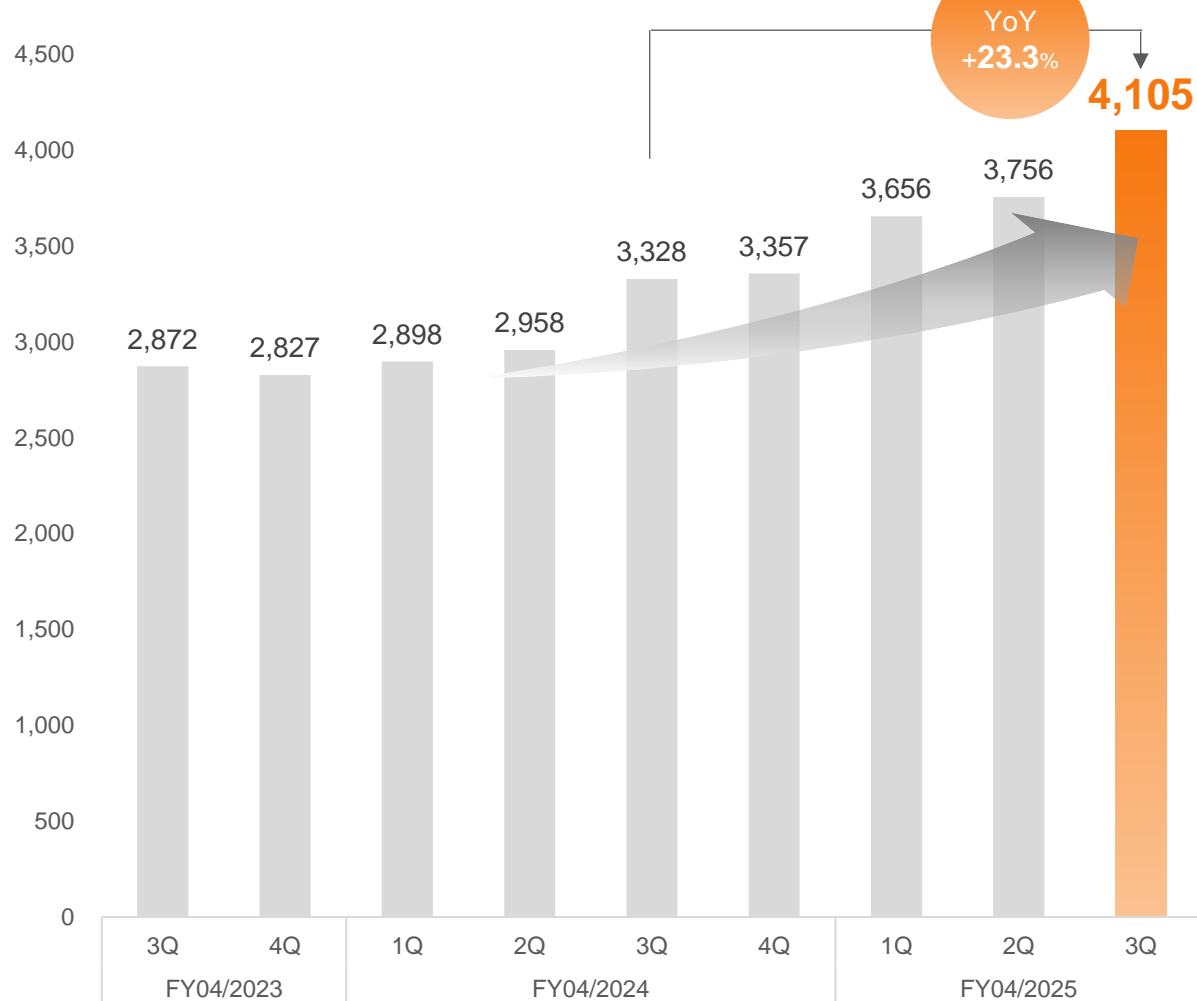
EBITDAの推移

(単位：百万円)



ARR推移

(単位：百万円)



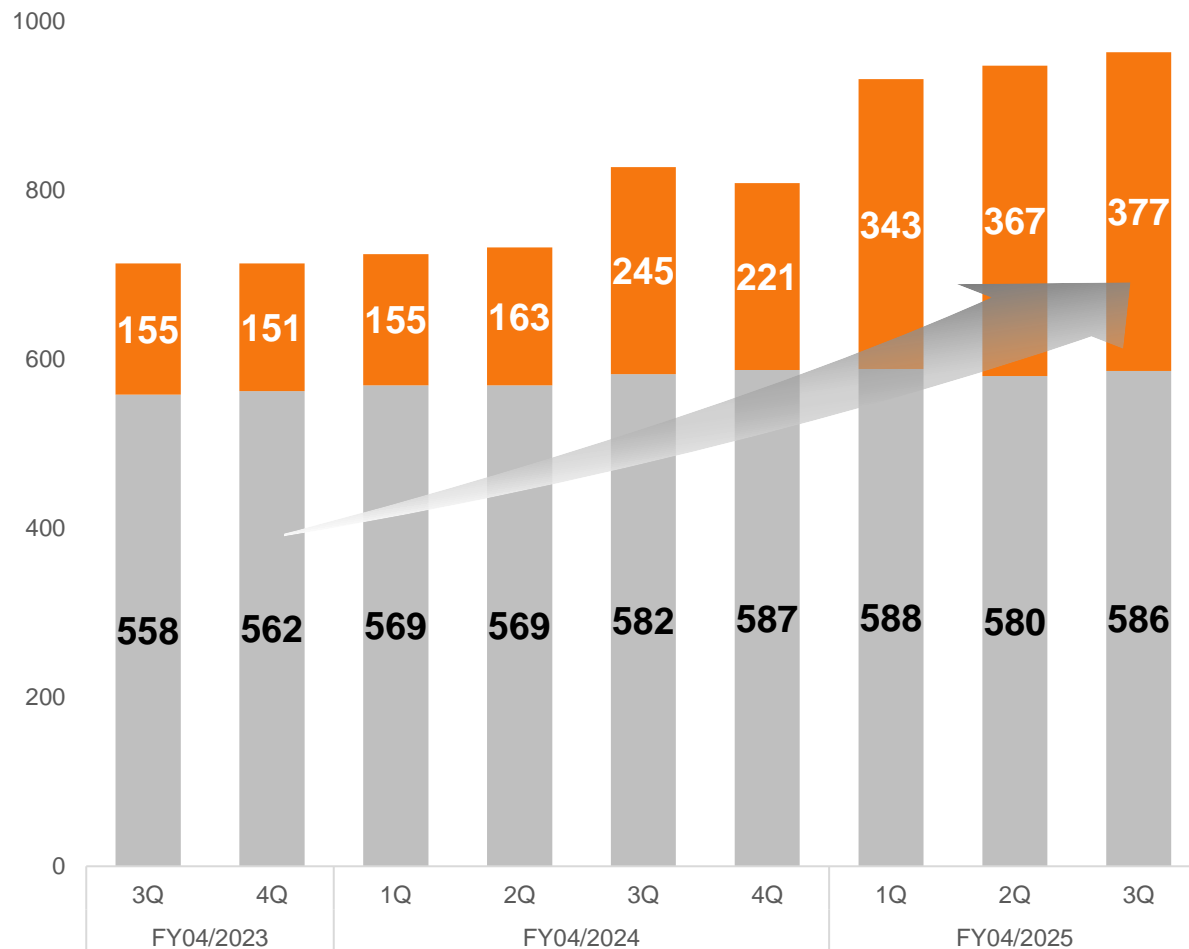
ARRは大きな成長を実現

前年同期比成長+**23.3%**
グループ全体のARRは**4,105**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
- 第3四半期は、ティファナ社の売上増加に加え、VOIQ社の売上成長により、ARRは41億円を超え前年同期比23.3%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

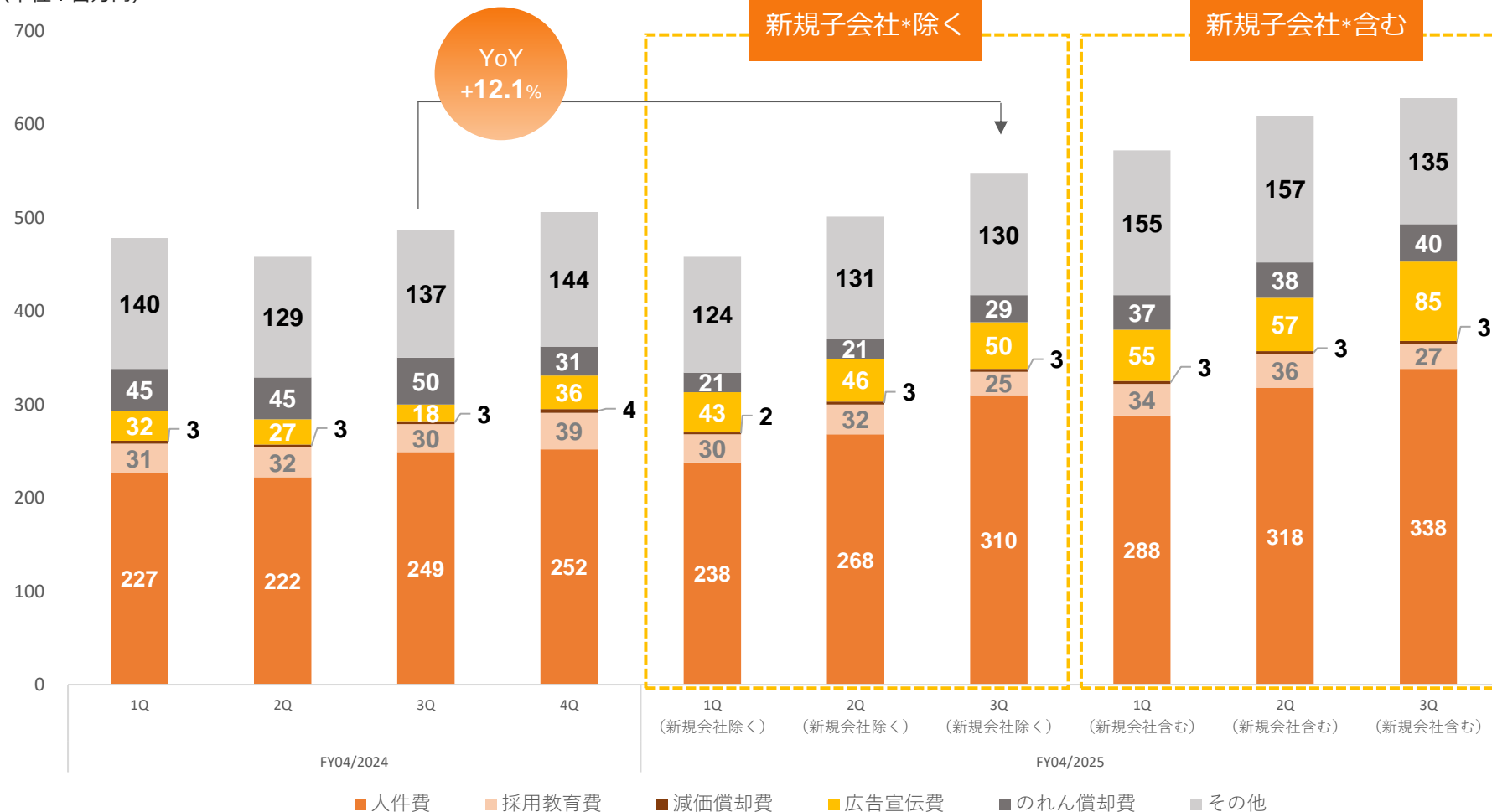
- リカーリング売上の主な内訳は、以下のとおり
 - ・将棋ウォーズ関連サブスクリプション
 - ・BtoB継続売上
 - ・エーアイスクエア パッケージ収益
 - ・AIさくらさん 利用料売上
 - ・VOIQ セールス支援売上
- 当3Qは、新規SaaSやAIさくらさんのリカーリング売上増加に加え、VOIQ社の売上も拡大し更に成長

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関連での営業やマーケティング人員の人件費や広告費等の投資を積極的に進めたため、当第3四半期のオーガニックにおける販管費総額はYoYで12.1%の増加

(単位：百万円)



メリハリのある投資を実施

- ASK・JOINT等の新規SaaSの拡大を目指し積極的な投資を実施したことに伴い、広告宣伝費、人件費等は前年同期比で増加
- 一方で、広告宣伝費・人件費の増加分を除くとほぼ横ばいであり、メリハリのある投資を実施
- 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

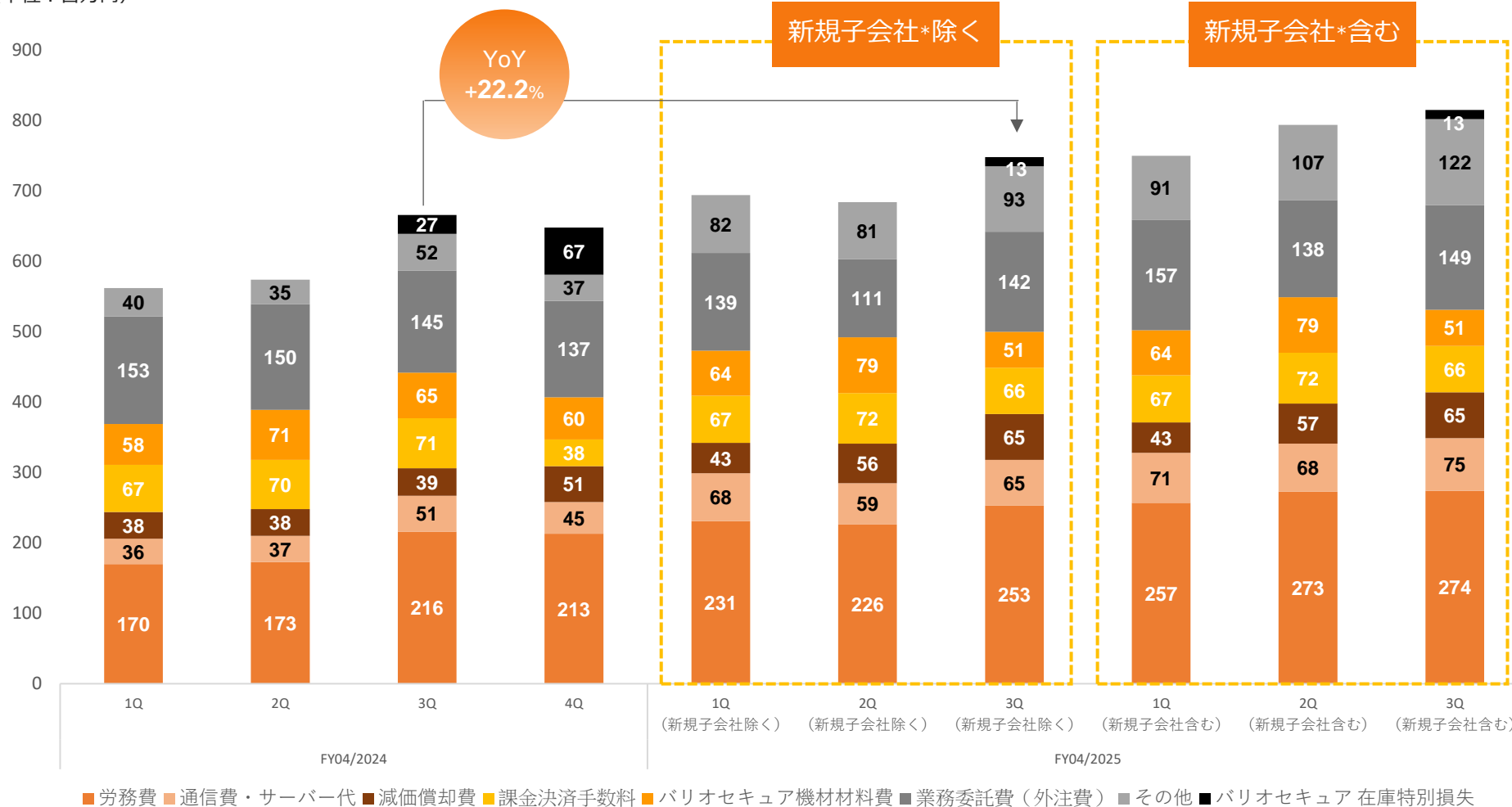
*新規子会社：ティファナ・VOIQ社

「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3四半期累計の売上原価総額は前年同期で22.2%増加
- 外注費についても昨年対比で引続き削減傾向

(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3四半期に計上しているがYoYでは減少見込み

*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 第3四半期

- 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40.5%増加
- AI Security事業も同様に、EBITDAマージンは引き続き38.7%と高い収益性を実現

(単位:百万円)		2024年4月期 第3四半期 (連結)	2025年4月期 第3四半期 (連結)	前年同期比	前年同期比 (HEROZ単体)
AI/DX事業	売上高	1,668	2,343	+40.5%	+10.6%
	セグメント利益	526	493	△6.2%	-
	EBITDA	636	660	+3.7%	-
	EBITDAマージン	38.1%	28.2%	△10.0pt	-
AI Security事業	売上高	1,974	2,007	+1.7%	-
	セグメント利益	634	609	△3.9%	-
	EBITDA	852	777	△8.9%	-
	EBITDAマージン	43.2%	38.7%	△4.5pt	-
セグメント利益調整額 ^{※1}		△758	△944	-	-

※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年同期比で増加

- 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
- 第3四半期は、M&A効果による売上増のほか、BtoB事業でも徐々に期ずれが解消され売上成長

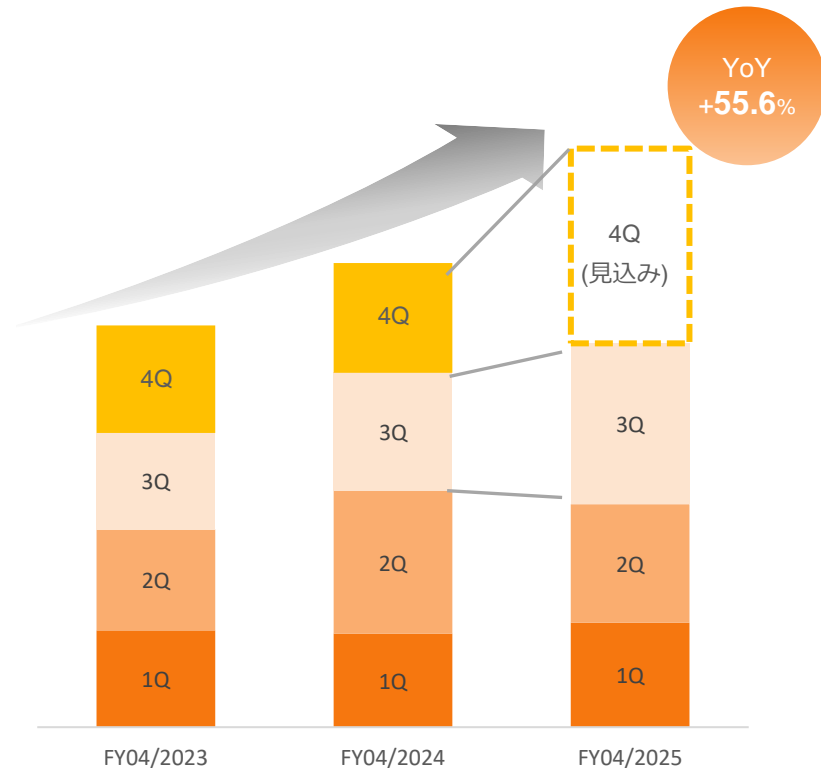
	2025年4月期 第3四半期	
(単位：百万円)		
売上高	2,343	リカーリング売上比率 46.4%
営業利益	493	営業利益率 21.1%
EBITDA	660	EBITDAマージン 28.2%

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3四半期は、将棋ウォーズの棋神に大幅なアップデートを実施したほか、2月には総対局数10億局を突破
- 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

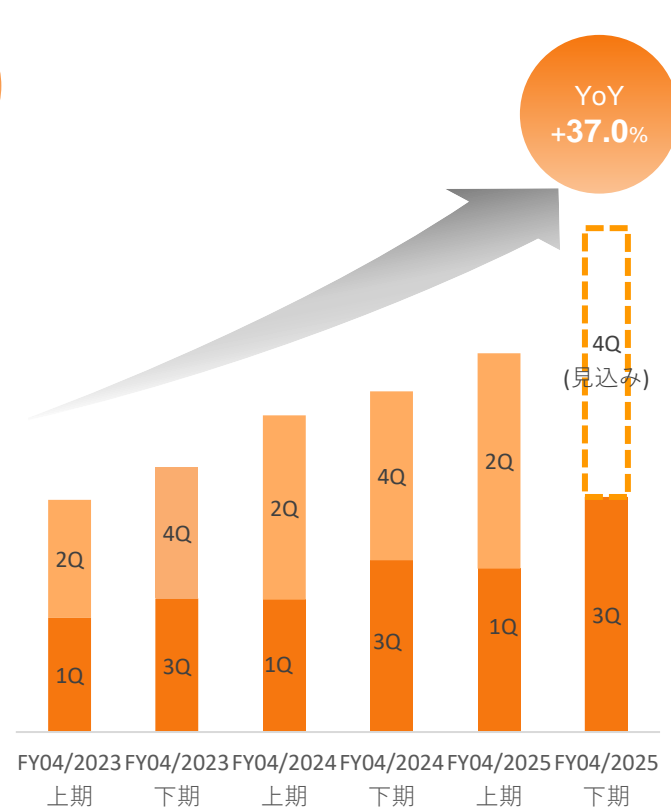
HEROZ BtoB事業 売上推移

- 当3Q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、**3Q単体ではYoY+約56%、3Q累計でもYoY+15%の成長**
- 4Qにかけても案件は増加見込みであり、**通期での売上見込みも現時点で前年比プラス成長を見込む**



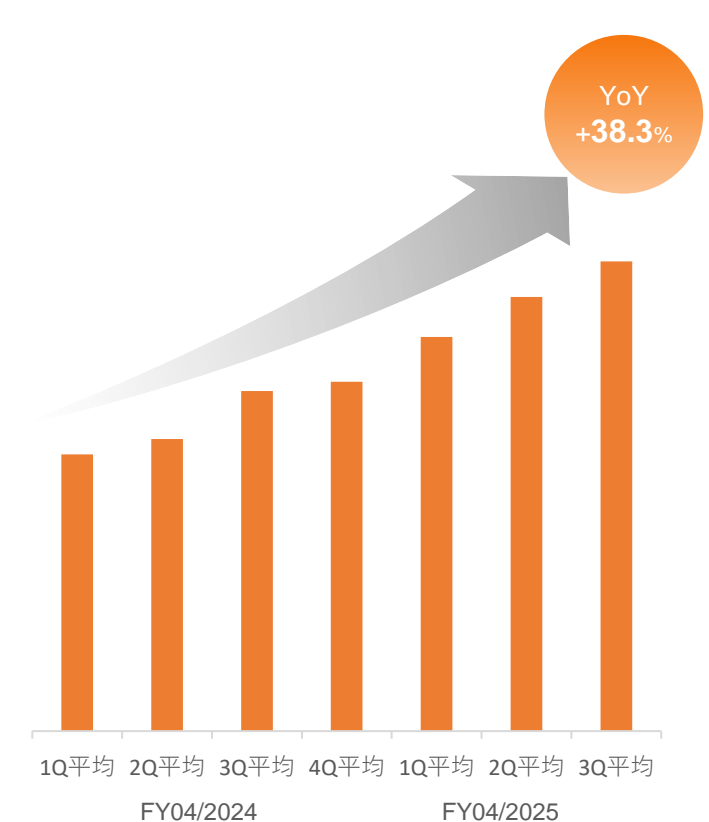
BtoB事業 四半期別稼働案件数

- 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3Qは前年同期比+37%の成長を達成**
- 4Q以降も見込み案件が多く、来期も含めて更なる稼働案件増・稼働率向上を見込む**



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38%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

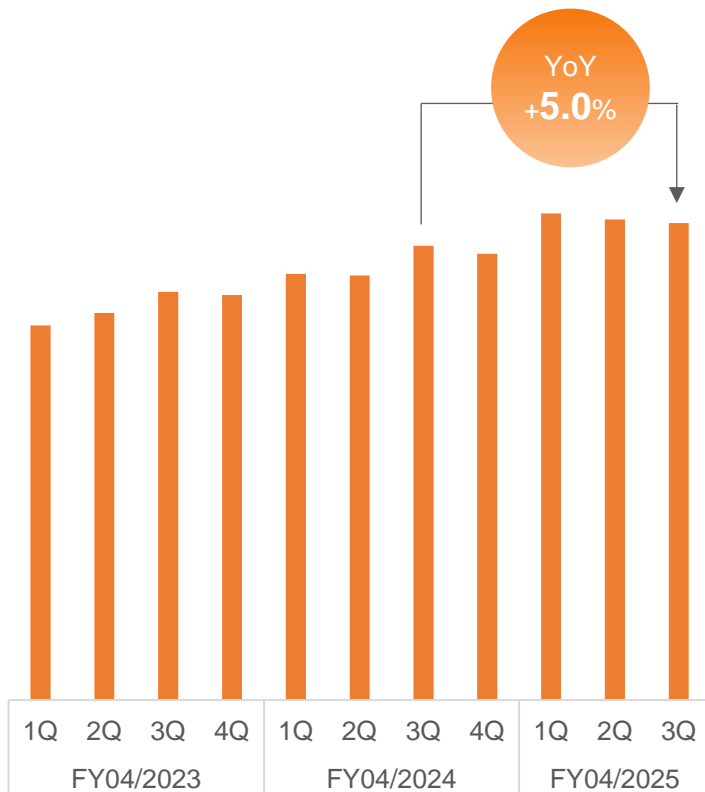
※四半期ごとに、各月で実稼働のあった案件数の平均を計算
 ※第4四半期の見込みは、今後時期含めて変動する可能性があります

※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3四半期も継続して成長を達成
- 2025年2月下旬には通算10億局を突破を記念した新規対局モード「スプリント」をリリースし、既存ユーザーのさらなる活性化を狙う

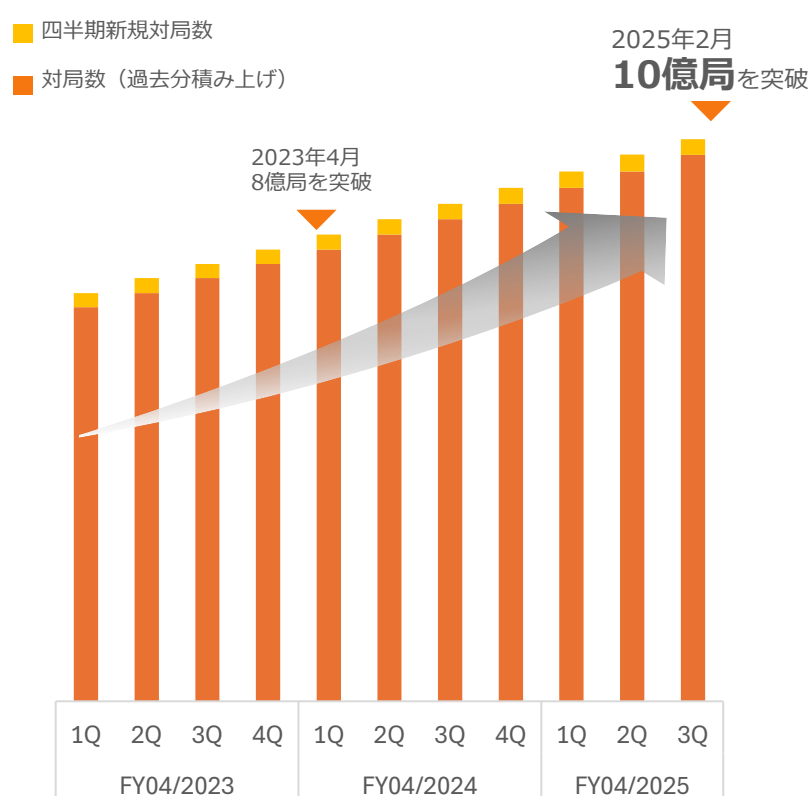
BtoC事業 売上高推移

- ・ 今期3Qにはゲーム業界のトレンドの一時的な影響もあったが、その中でも前年同期比で引き続き成長を達成し、3Q後半にかけて増加傾向



対局数は10億局を突破

- ・ 今期3Qは棋神のバージョンアップ等も実施し、将棋ウォーズの対局数は直近でさらに加速
(2月には累計対局数10億局を突破)



新規対局モード「スプリント」をリリース

- ・ 累計10億局達成を記念し、画期的な新サービス「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

10億局のビッグデータをもとに、棋神が中終盤の互角に近い局面をランダムに抽出し、対局開始からいきなりクライマックスの中終盤戦を体験可能

本サービスを通じ、将棋ウォーズ全体の対局数増・アイテム利用促進を図る



※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87.5%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3四半期	
(単位：百万円)		
売上高	2,007	リカーリング売上比率 87.5%
営業利益	609	営業利益率 30.4%
EBITDA	777	EBITDAマージン 38.7%

リカーリング売上比率は87.5%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、前年同期比で約1.6%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

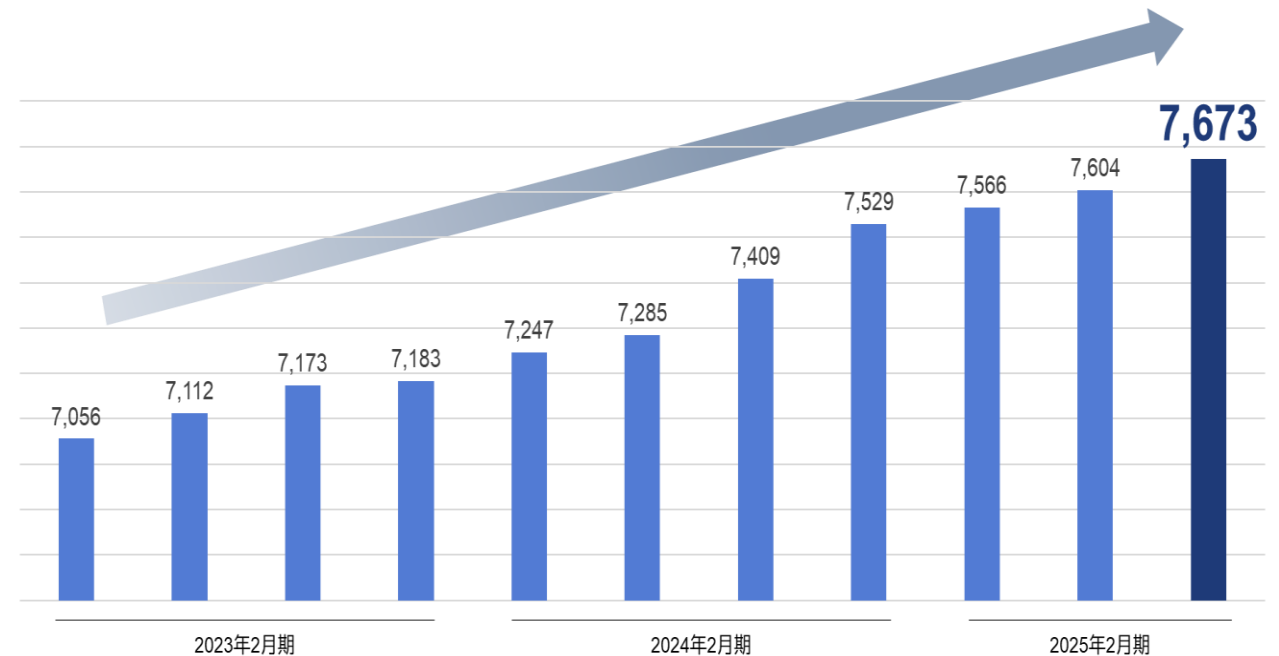
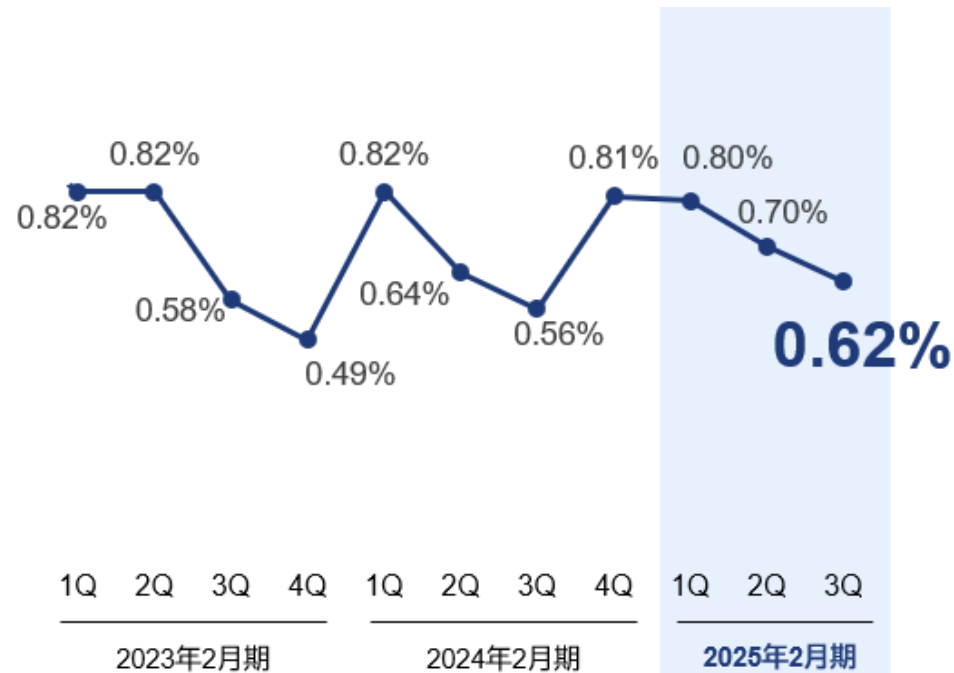
マネージドセキュリティサービス 四半期解約率推移

2025年2月期3Qの解約率は0.62%
四半期解約率は、安定的に1%を下回る水準で推移

マネージドセキュリティサービス エンドユーザー拠点数推移(各四半期末)

エンドユーザー拠点数は堅調に増加しており
安定的な収益基盤に寄与

■ 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)

※エンドユーザー拠点数は、VSR及びVDaPの拠点数を集計

貸借対照表（2025年1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	4,203	206
現金及び預金	2,738	2,896	158
固定資産	3,693	3,744	50
有形固定資産	262	229	△32
無形固定資産	2,547	2,673	126
投資その他の資産	884	841	△42
総資産	7,691	7,947	256
流動負債	1,168	1,364	196
固定負債	1,380	1,385	5
純資産	5,143	5,198	55

※ティファナ・ドットコム社及び
VOIQ社ののれん計上等

03

各セグメントの取組み

～新たに「議事録AI」をリリース、売上・契約顧客も順調に拡大中

- 5月に正式リリースした「HEROZ ASK」について、2025年1月に、新たに「議事録AI」機能をリリース
- 売上・顧客数も順調に増加中であり、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

新機能「議事録AI」をリリース

スマホだけで思い通りの議事録を作成



HEROZ ASK

議事録を作成して

- 件名
新規要望に関する開発の可否検討会議
- 日時
記載なし
- 参加者
記載なし
- 決定事項
 - ・ スクリーンショットのマージ機能を開発する
 - ・ 管理画面にメンバーの名前変更機能を追加する
 - ・ CSVによるメンバーの一括登録・更新機能を開発する (当初は管理画面での編集機能のみとする)
 - ・ チャット画面の改行・送信動作をユーザーが設定できるよ

こういう形式で議事録作成して

Todoリストを付けて

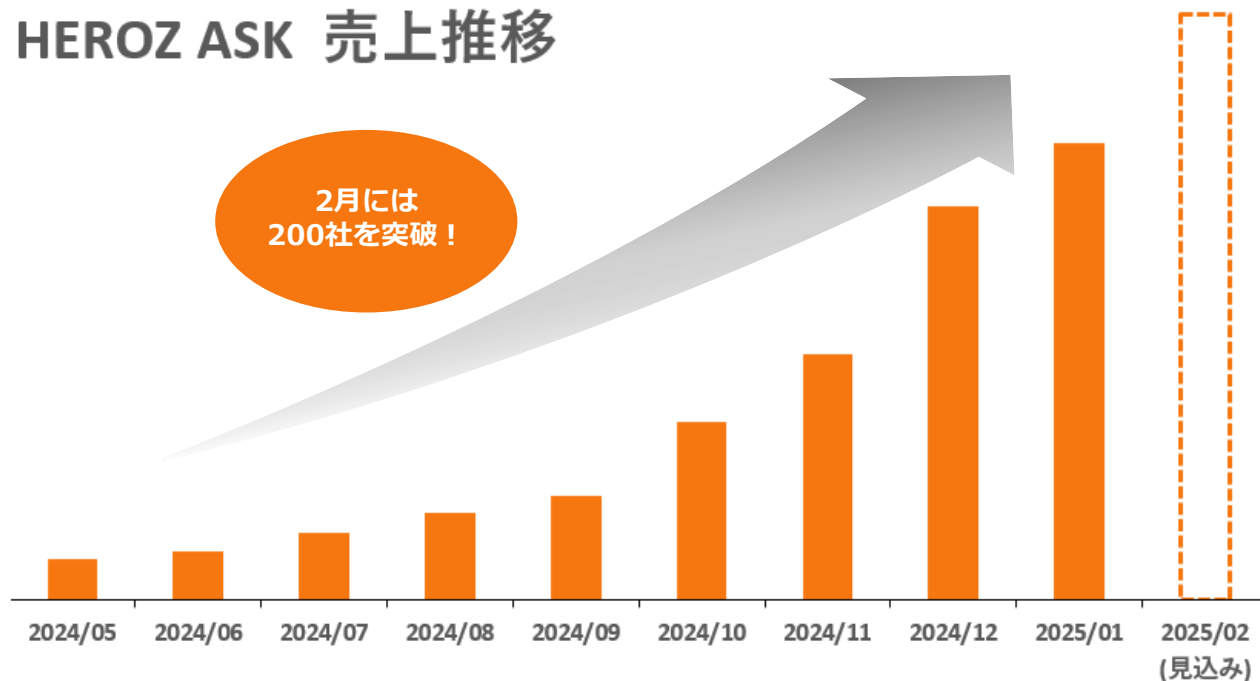
フォローメールを作って

企業向けChatGPT「HEROZ ASK」と連携
フォーマットを指定して議事録作成できる

売上・顧客数ともに順調に増加中

- リカーリング売上・累計契約顧客数ともに増加中
当3Qの売上は、前四半期比で約3倍の成長
累計契約顧客数は、2月に200社を突破し、なおも拡大中

HEROZ ASK 売上推移



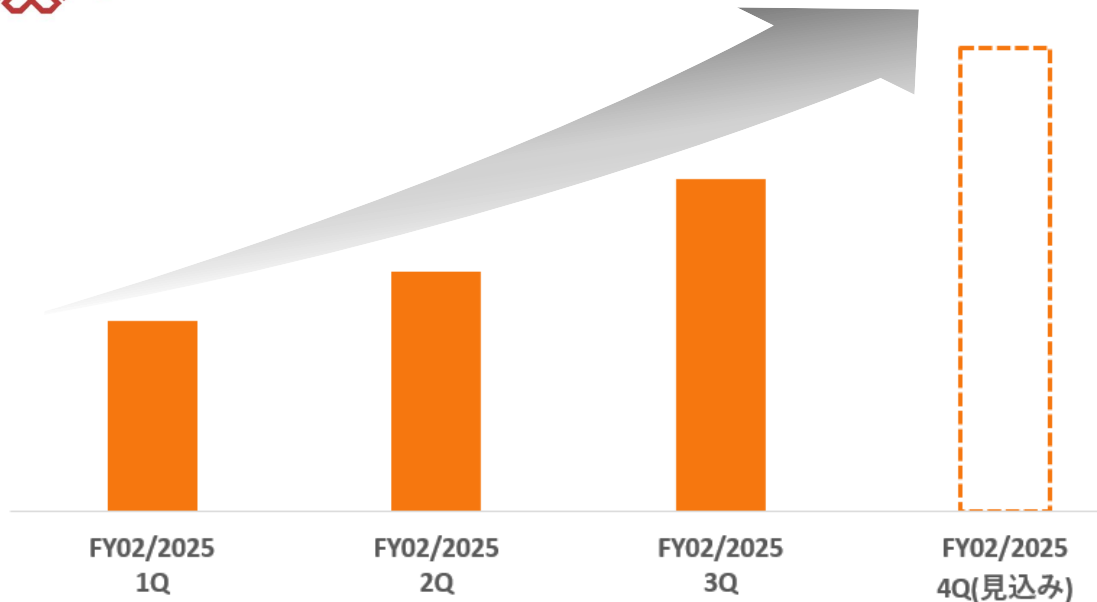
「JOINT iPaaS for SaaS」において、売上・連携実行回数ともに拡大中

- 5月にリリースした「JOINT」について、売上は着実に増加しており、期末にかけて更なる成長を見込む
- 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3Q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

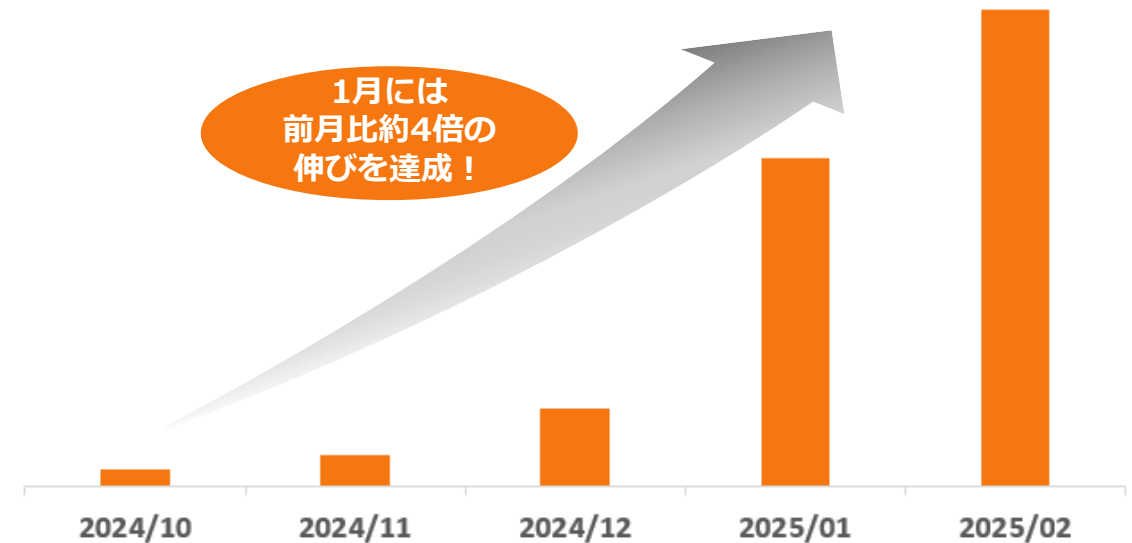


※初期構築の売上も含まれております

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、**1月には前月比約4倍の伸びを達成**
- 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

- コーエーテクモゲームスと共同開発のターン制バトルボードゲーム『三國志 HEROES』について、「Apple Arcade」での独占配信開始
- 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』の配信開始！

- コーエーテクモゲームスと共同開発したターン制バトルボードゲーム『三國志 HEROES』について、2025年1月より「Apple Arcade」での配信が開始
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



「日本科学未来館 AI スーツケースの音声対話機能の開発」に係る公募型プロポーザルに採択 ～大阪・関西万博にてAIスーツケースの実証実験を予定！～

HEROZ

- LLMを使用した柔軟で直感的な音声対話システムを製作し、2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）等を訪れる視覚障害者のナビゲーション体験の向上を支援

「AIスーツケース」音声対話システムを開発中

- 国立研究開発法人科学技術振興機構が運営する日本科学未来館にて研究開発する視覚障害者向け移動支援ロボット「AI スーツケース」に実装する音声対話システムを開発中
- 「AIスーツケース」は、視覚に障がいのある方を目的地まで自動で誘導することを目的に開発されているスーツケース型ロボットで、今後社会実装に向けた運用モデルの技術的な課題を洗い出すなどの検証を行う予定
- パビリオンや施設情報に関してユーザーからの質問に答えることができる機能や、対話からユーザーの興味を導き出しおすすめの行き先や案内ルートを設定することができる機能、カメラで周囲を画像認識し、周辺の建物や道路の状況、歩行者に関する情報を音声でアナウンスするAI音声機能などを開発予定



©日本科学未来館

- 日本工学院卒業展2025にて展示された『AIおもてなしクレーンゲーム「金箱クレア」』の技術支援を実施し、AIが最適な提案を行う新たなクレーンゲーム体験の実現を支援

『AIおもてなしクレーンゲーム「金箱クレア」』の技術支援を実施

- 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
- 「Vision Craft(ビジョンクラフト)*」に参加する学生たちが、40年来変化のなかったクレーンゲームにAI技術を搭載した『AIおもてなしクレーンゲーム「金箱クレア」』のプロトタイプを開発。従来の定額・固定難度のクレーンゲームから、AIが一人一人のプレイ状況を見守り最適な提案を行う、新しい形のアミューズメント体験の実現を目指す
- HEROZでは要件定義のベースやゲームフロー等の作成支援や、ゲームフローをルールに置き換えてプログラムを作成する過程やAIコンシェルジュ「金箱クレア」との会話に使われているLLM（大規模言語モデル）の活用方法について技術支援を実施

日本工学院 × HEROZ



*Vision Craft（ビジョンクラフト）：日本工学院の学生たち自らがヒットプロダクトづくりに挑戦する“教育革新プロジェクト”

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、インバウンド対応やモデルハウスツアー等、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、4Qに大型案件による更なる増加を見込む

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
- 戸建て住宅モデルハウスにも導入され、業界初(※)となる無人案内を実現。単なる人件費削減に留まらない、お客様のニーズを踏まえたコミュニケーションにより新しい不動産販売体験を提供

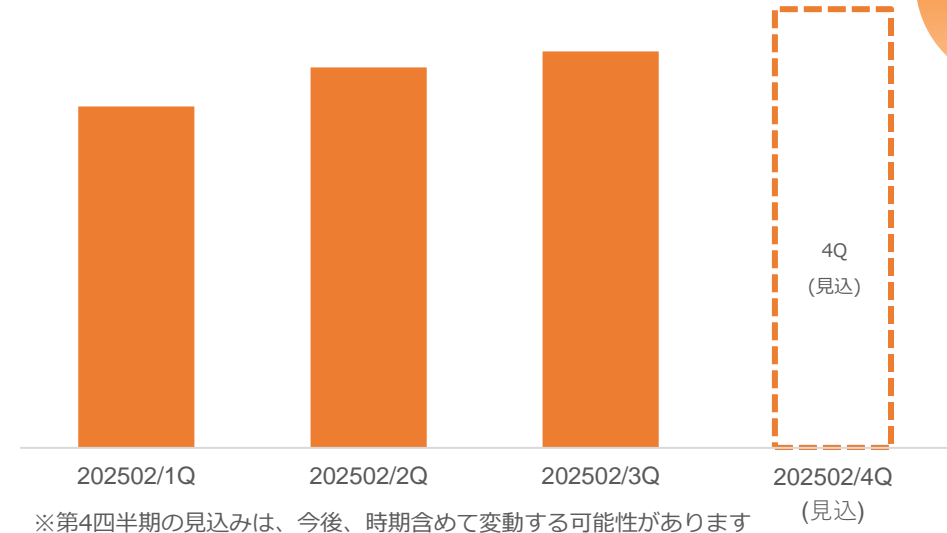
(※株式会社ティファナ・ドットコム調べ 2024年10月)



AIさくらさんのリカーリング売上も堅調に増加中

- AIさくらさんのMRRも、堅調に増加中であり、4Qに大型案件(佐渡汽船、国土交通省運輸支局)による更なる成長を見込む

AIさくらさん リカーリング売上推移



AI Security : 中堅・中小企業向けのゼロトラスト「Vario Ultimate ZERO」をリリース

- 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

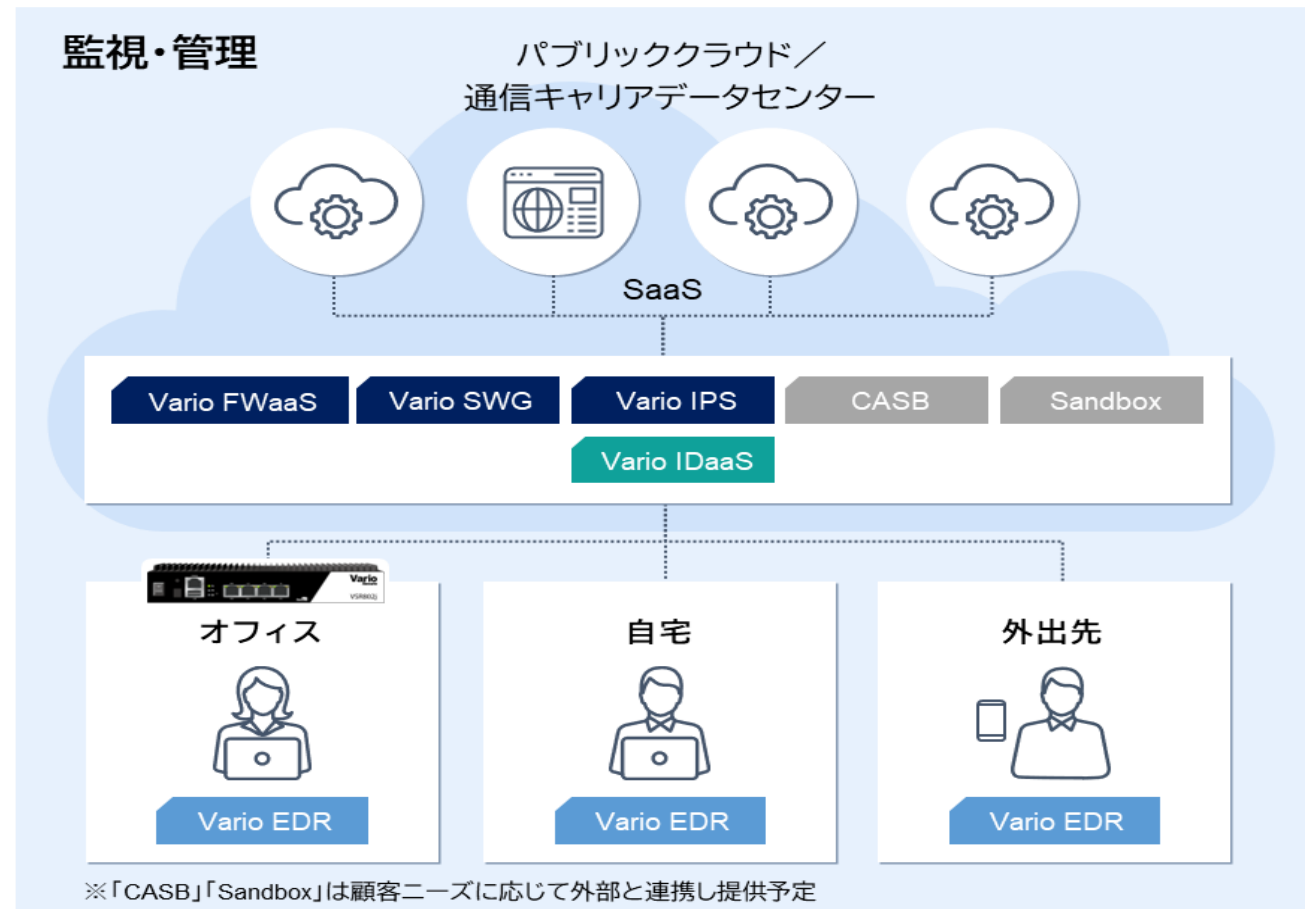
+

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」「医療業」など、デジタル化 (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強化

業界特化型の展示会への出展を強化

「製造業」「建設業」「医療業」の各業界に特化したイベントへ出展し直接訴求を実施



- ・ 10月: 製造業向け
- 第1回製造業サイバーセキュリティ展〔大阪〕
- ・ 11月: 医療業向け
- 第44回 医療情報学連合大会〔福岡〕
- ・ 12月: 建設業向け
- 第4回 建設DX展 出展(HEROZ社共同出展)

VOIQ社によるアウトバウンド施策を開始

HEROZグループのVOIQ株式会社による営業支援サービスを導入しアウトバウンド施策を実施

VOIQ

経営層向けのお役立ち資料を追加



経営層に向けたサイバーセキュリティ対策のお役立ち資料を追加

- ・ サイバーセキュリティ経営ガイドラインからみる「今さら聞けない、サイバーセキュリティ経営」

04

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2四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、案件の開始がずれ込んだことが影響し第2四半期の売上については計画を下回る結果となりましたが、これらの案件が下期以降に順次計上されることで全体として収益の回復を見込んでおります

HEROZ ASKに関しては毎月の新規顧客の獲得は順調に推移しており、売上・契約顧客数ともに増加しております

また今期は新規事業への積極的な投資を行うフェーズであり、広告宣伝費、採用教育費などの投資が上期に先行して発生しております。下期以降は先行して発生した採用費については減少し、各事業の収益性向上を通じて順次回収が進むことで来期以降さらなる成長を実現できるものと見込んでおります

05

参考資料

● 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

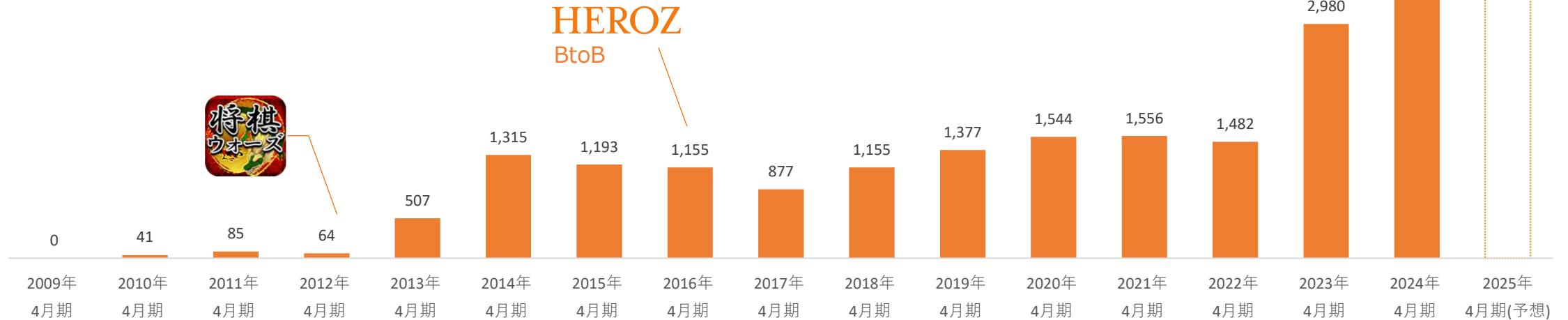
新規グループ化
企業群

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
- 3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
 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



/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



コールセンターの
業務効率化を支援
する
AIプロダクト



駅や商業施設で活
躍中のDXソ
リューション



/VariOS

ファイアウォール
型のセキュリティ
システム



※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10億対局

「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）

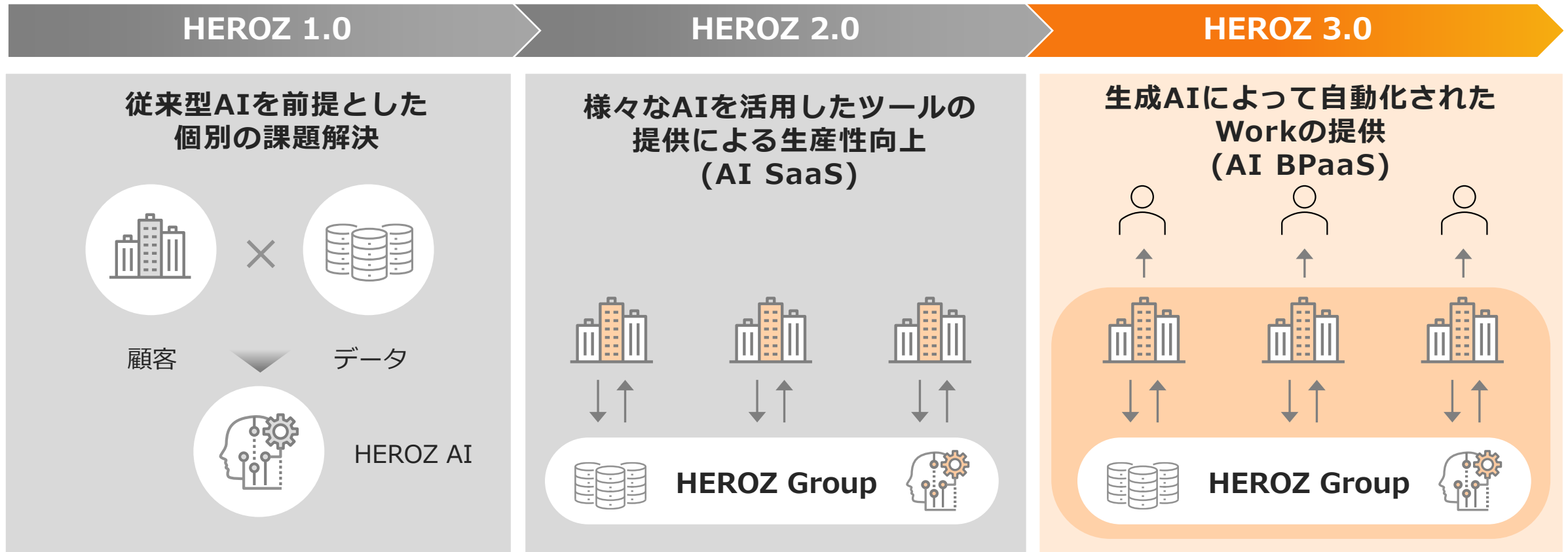
将棋界の進化

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

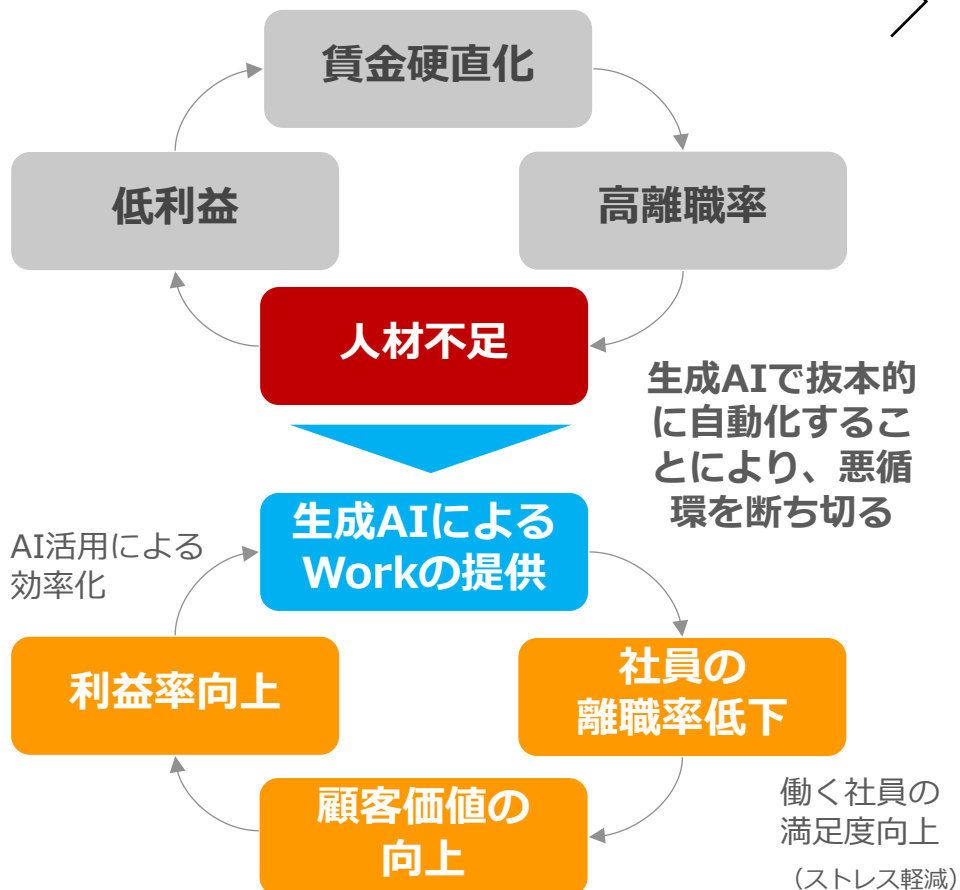
- HEROZ ASKの立ち上げ及び、グループ各社との経営統合により、AI SaaSが進展しリカーリング型の収益が成長
- 進展著しい生成AIにより、単なる生産性向上を支援するAIツールにはとどまらない価値提供を促進



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

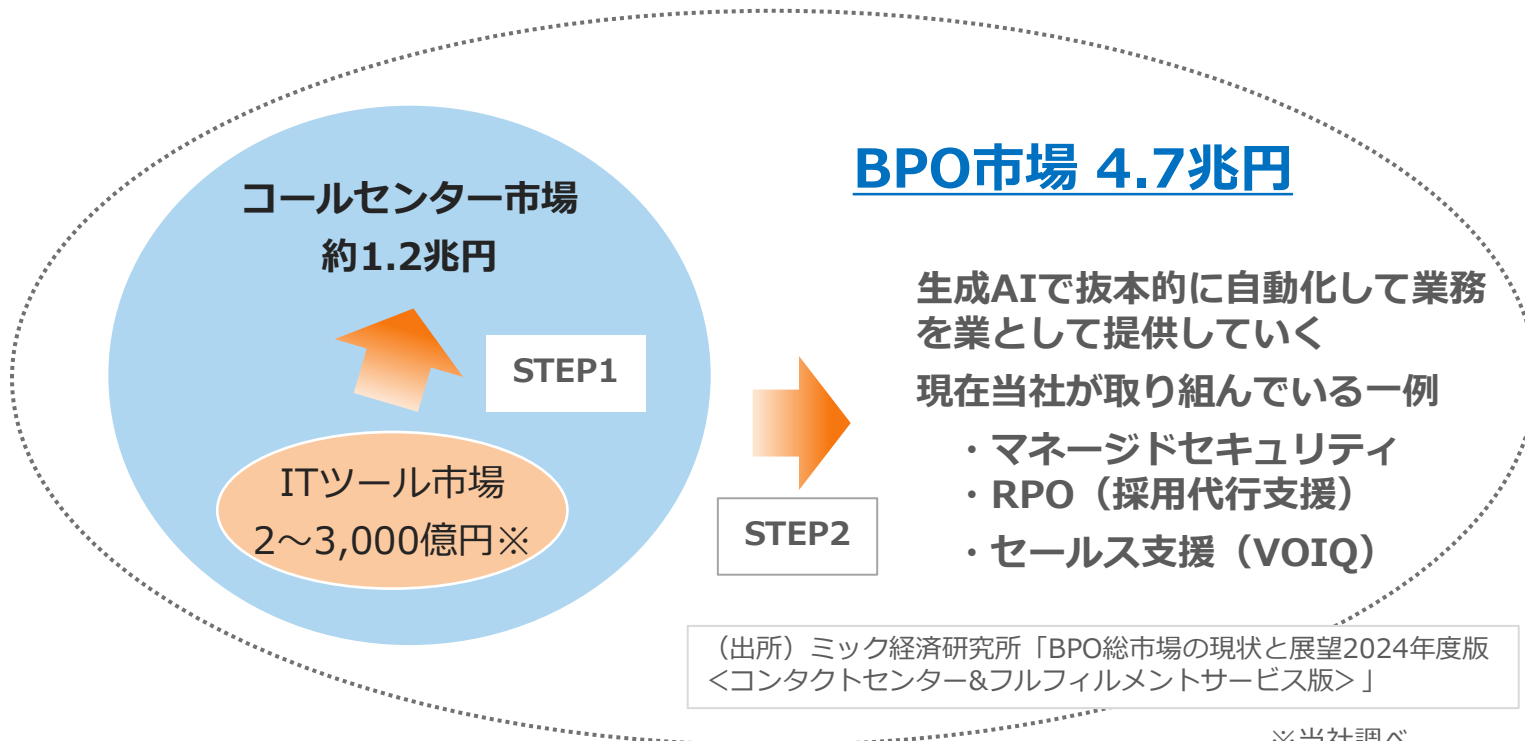
BPO業界の抱える課題



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)



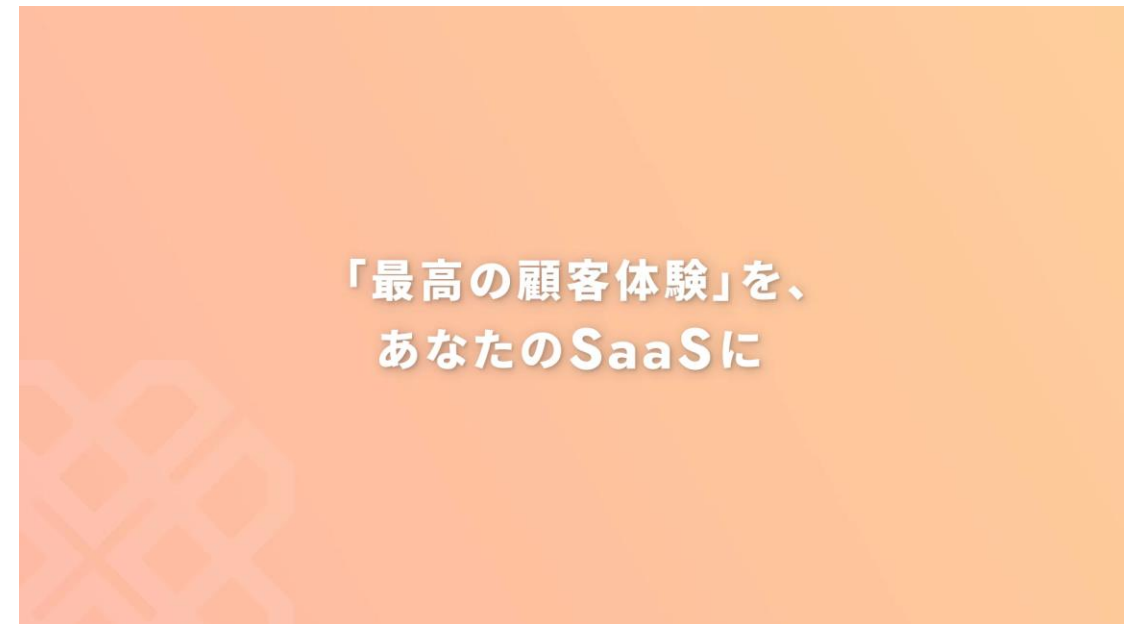
※当社調べ

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=ZN5CMIjwtfm2uDxs

 **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11月末時点）
従業員数	40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
取締役CTO
取締役
取締役

加藤 史恵
河本 祐幣
林 隆弘（非常勤）
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	29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） 菊地 修（非常勤） 藤原 洋（非常勤）
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

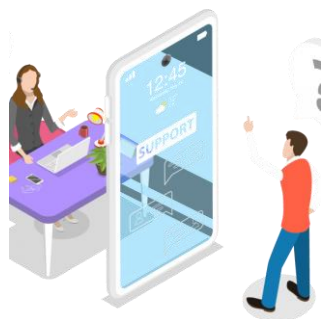
機械学習やディープラーニングを自然言語処理へ応用し、コンタクトセンター領域において、自動応答システムや自動要約・分類システムをはじめとする業務自動化ソリューションを展開



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

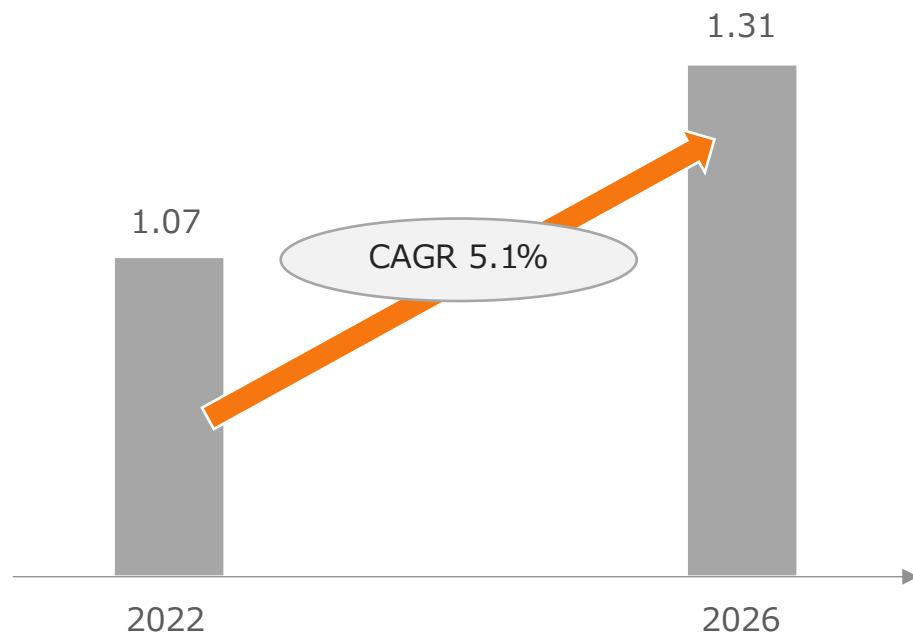


FAQ作成支援システム
FAQ Finder
対話履歴からQ&Aを自動抽出、FAQ候補として提示

- 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

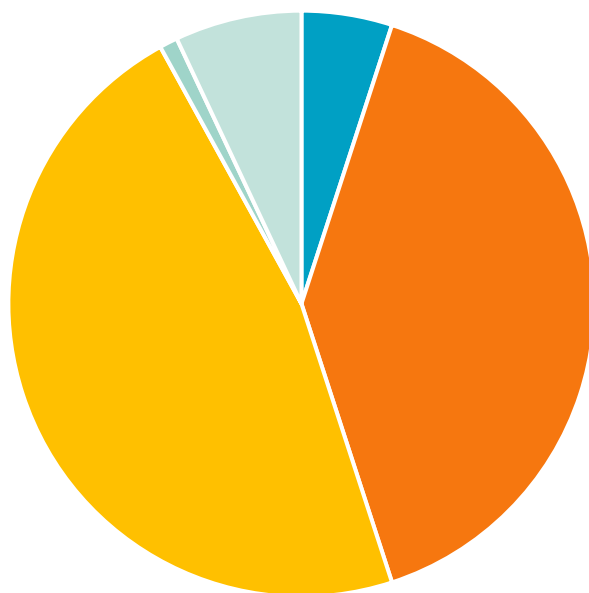
継続的かつ高度な訓練機会の提供

(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

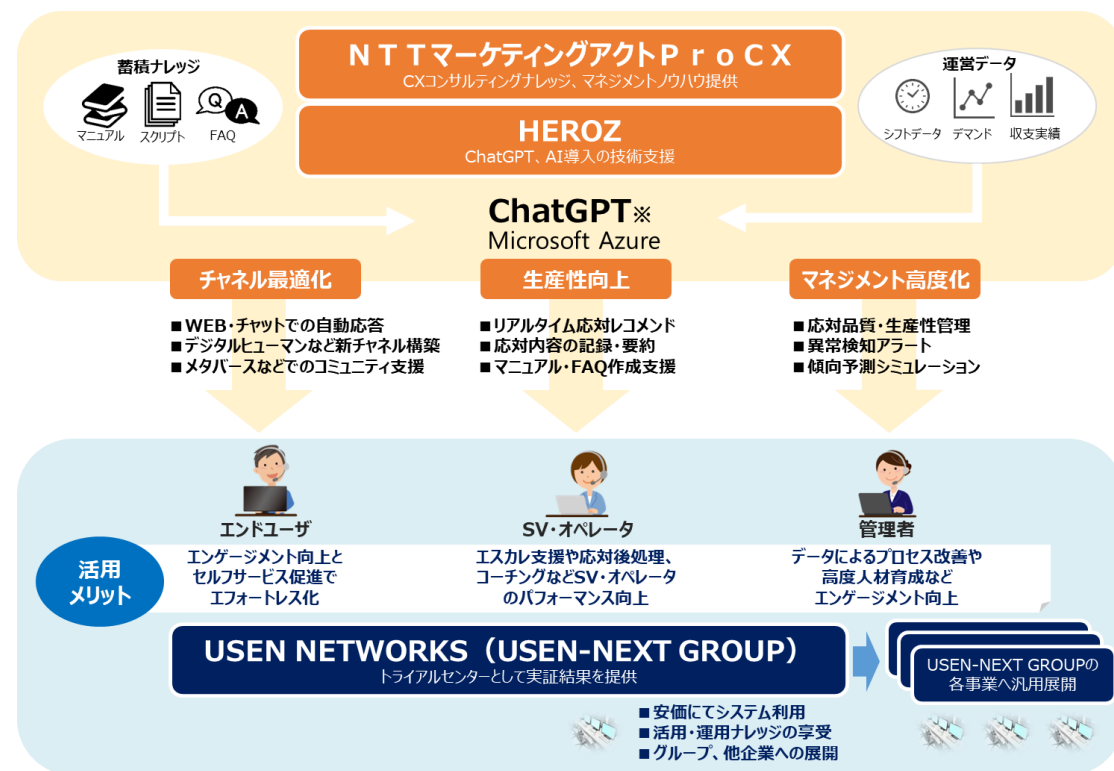
生成AIのコールセンターでの活用について



- 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

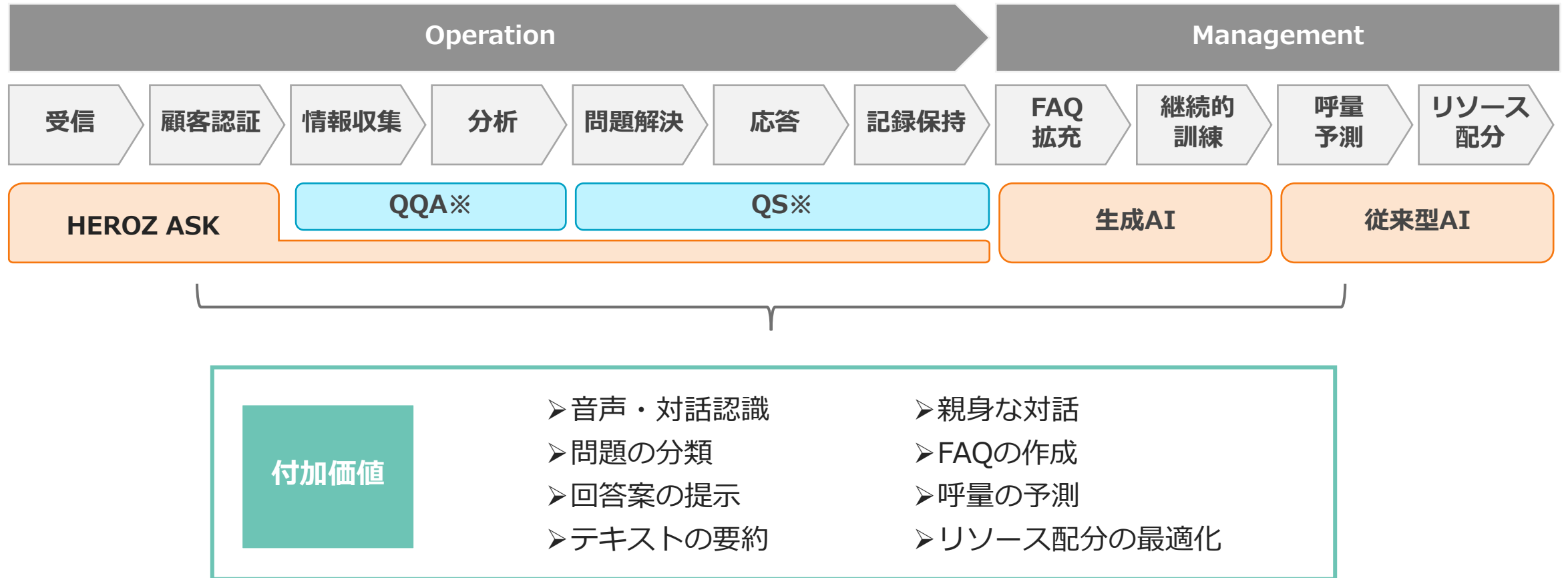
当社の取組み



※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

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」

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

主な導入実績の一部



AI電話対応さくらさん
滋賀県長浜市役所に導入!
市民課、しょうがい福祉課、環境保全課の電話業務を担当



アバター接客さくらさん
大林新星和不動産に導入!



アバター接客さくらさん
札幌市大通駅に導入!

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推進を著実に実現!

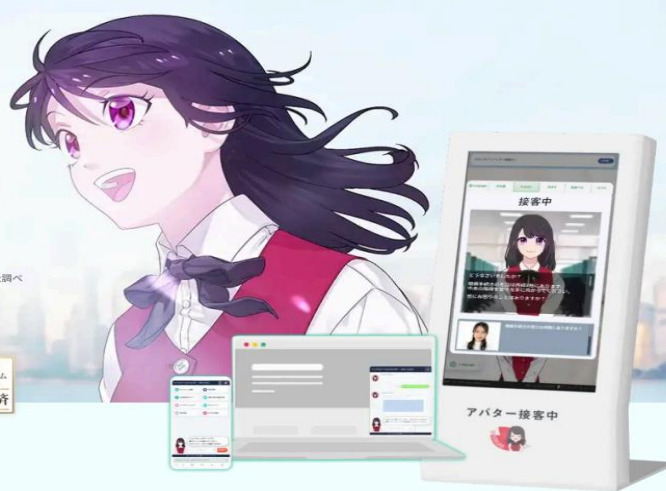
<p>AIチャットボットさくらさん 多くの大手企業が導入している最新のAIチャットボット</p> 	<p>社内問い合わせさくらさん 自社従業員からの問い合わせ対応に特化したAIチャットボット</p> 	<p>アバター接客さくらさん 2016年から運用国内導入実績No.1のアバター接客</p> 
<p>AI電話対応さくらさん 様々な電話対応業務をAIが代行</p> 	<p>落とし物管理さくらさん AIが人に代わって落とし物問い合わせに対応</p> 	<p>メンタルヘルスさくらさん AIが従業員の心をケアし離職率を低減</p> 
<p>カスタマ対策さくらさん 顧客からの不適切なお問い合わせやクレームにAIが対応</p> 	<p>面接サポートさくらさん AIが面接やオーディション、評価をサポート</p> 	<p>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</p> 
<p>受付さくらさん AIが人に代わって受付対応を担当</p> 	<p>稟議決裁さくらさん すべての申請・承認ワークフローをオンライン化</p> 	<p>マイナンバーさくらさん AIとマイナンバーで、待ち時間ゼロの窓口サービス</p> 

- 「AIさくらさん」シリーズは、チャットボットやアバター接客をはじめとするAIサービス
- 駅や商業施設で接客アバターとして活躍中。また、多くの大手企業や自治体で導入され、DX推進を多方面からサポート
- 2024年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 及びプラットフォーム 特許取得済
AIさくらさん 導入専用システム 及びプラットフォーム 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 防犯装置の 運用監視の 運用監視の 運用監視の 運用監視の 特許取得済

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/

VOIQ

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



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

AI
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** 96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

ミッション






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



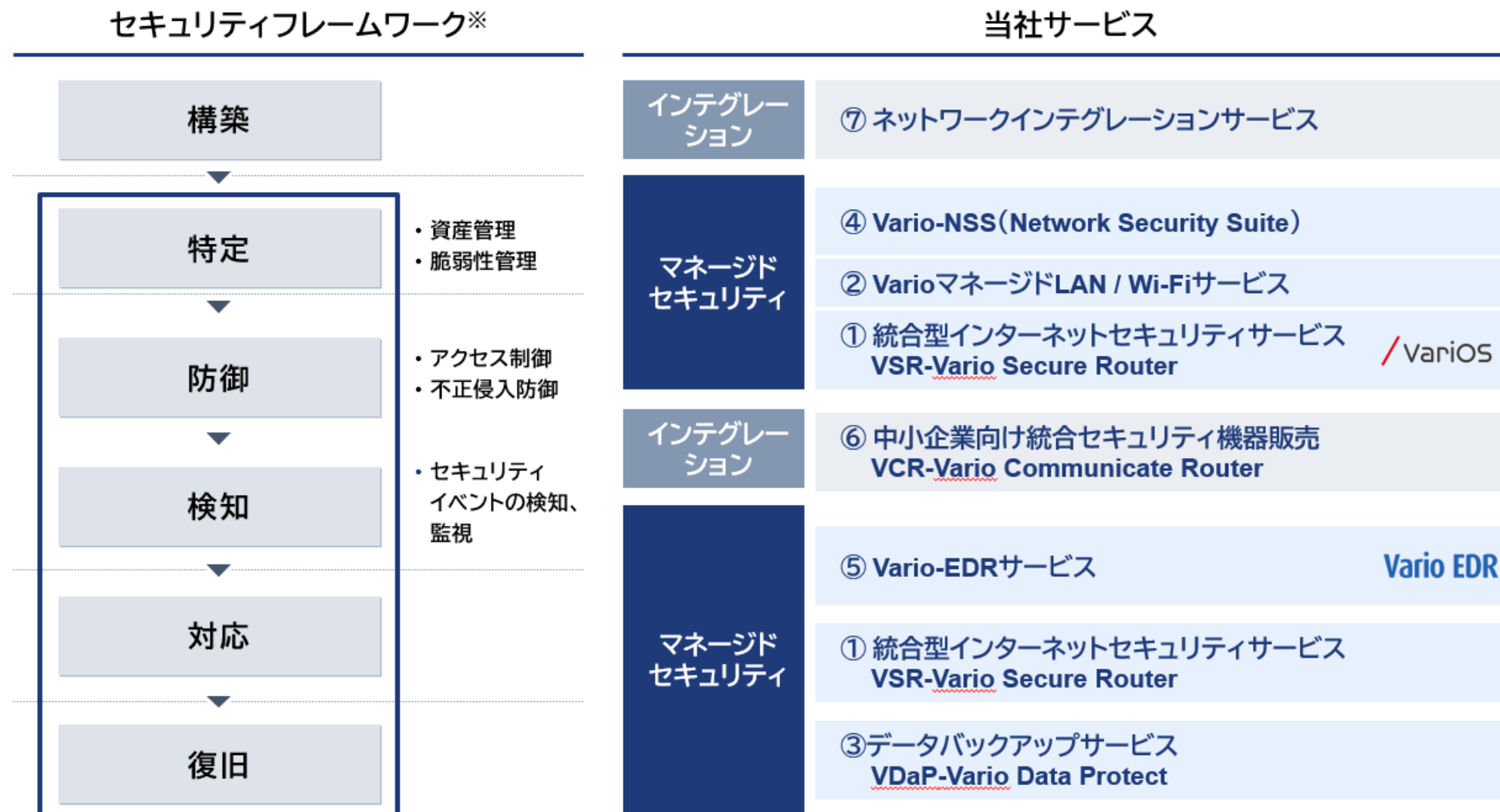
当社は、インターネットセキュリティサービスを提供する企業として、インターネットからの攻撃や内部ネットワークへの侵入行為、ウィルスの感染やデータの盗用といった各種脅威から企業のネットワークを守り、安全にインターネットを利用することができる総合的なネットワークセキュリティサービスを提供しています。



企業のインターネット利用を安全・快適にできるサービスを提供

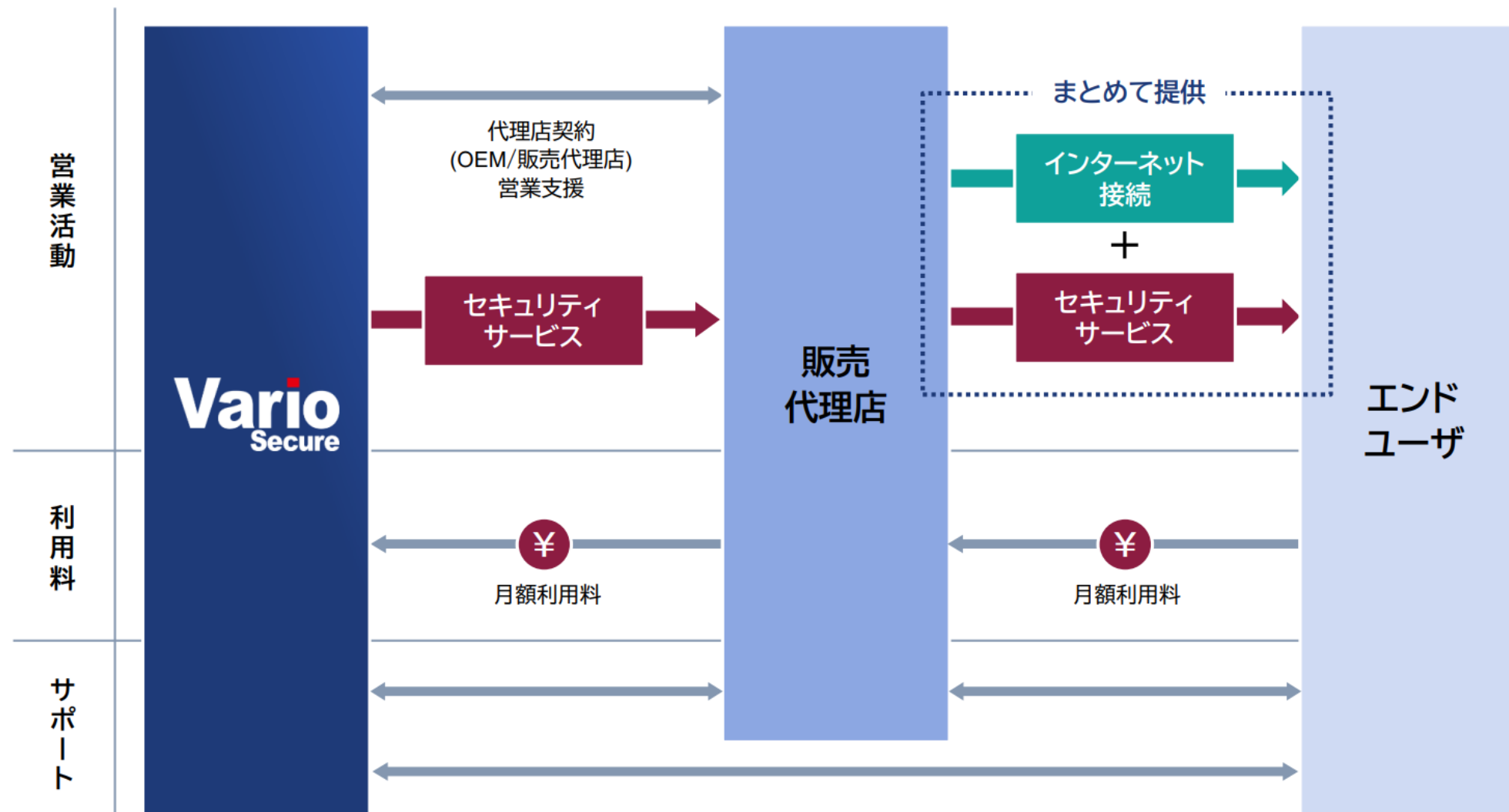
	マネージドセキュリティサービス	インテグレーションサービス
サービス形態	導入支援・導入・運用・保守 24時間/365日、日本全国	機器販売・構築
収益モデル	リカーリング型(月額課金)	一時課金型
サービス内容	<p>①統合型インターネットセキュリティサービス(マネージド型)</p> <p>インターネットの出入口を守る  / Vario OS</p> <p>マネージドセキュリティサービス専用機器 VSR-Vario Secure Router</p>	<p>⑥中小企業向け統合セキュリティ機器販売(販売型)</p> <p>50名以下ならこれ1台で安心 </p> <p>中小企業向け統合セキュリテ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