

HEROZ

2026年4月期 第3四半期 決算説明資料

2026年3月13日

HEROZ株式会社 | 4382 |

01

決算ハイライト

業績 サマリ

- 売上高4,687百万円（前年同期比+7.8%）、EBITDA719百万円（前年同期比+46.1%）、営業利益358百万円（前年同期比+126.4%）と増加を達成
HEROZ ASKにおいて、売上高は前四半期比+37.9% JOINT ライセンス+初期売上は前四半期比+53.3%
- 修正後通期業績予想に対し、売上高73.2%、営業利益71.7%の進捗率は計画線上であり、4Q偏重の構造を踏まえ順調に推移
- JPYC株式会社との業務・資本提携を締結。HEROZのAI実装ノウハウをステーブルコイン事業に組み込み、ステーブルコイン×AIという新領域での事業基盤構築を目指す

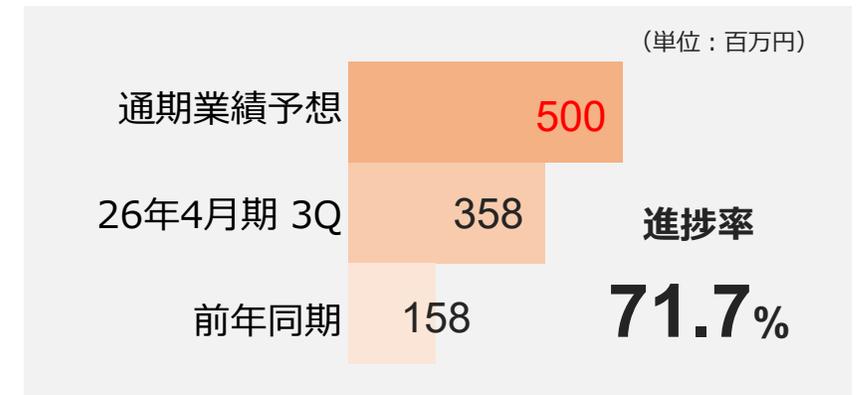


業績進捗 (修正後)

売上高



営業利益



HEROZグループ連結

売上高

4,687百万円

[前年同期比 +7.8%]

EBITDA*

719百万円

[前年同期比 +46.1%]

営業利益

358百万円

[前年同期比 +126.4%]

KPI

ARR (年次経常収益)

4,569百万円

[前年同期比 +11.3%]

リカーリング売上比率**

70.2%

[前年同期比 +4.7pt]

リカーリング解約率***

AI Security

0.7%

[前年同期末比
△0.1pt]

HEROZ ASK

0.4%

[前年同期末比
△2.2pt]

* 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、パリオセキュアのセキュリティBPO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、セキュリティBPOサービス及び、HEROZ ASKにおける、ユーザーID数ベースでの解約率を記載

各事業セグメントの概観： 全事業で売上はYoY成長、BtoB事業は4Q偏重での通期達成へ

*2026年4月期1QよりAI/DX事業はAIX事業に名称を変更

セグメント	今期の売上進捗	今期の概観	売上成長率 (3Q累計, YoY)
BtoC		<ul style="list-style-type: none"> ・ 3四半期連続で前年同期比プラス成長となり、堅調な推移 ・ 対局数も4四半期連続3千万局を突破 ・ 「棋神チャット」リリースにより観戦体験を強化し、新規ユーザー獲得を推進 	+1.2%
AIX事業 ※		<ul style="list-style-type: none"> ・ HEROZ ASK：2月末時点でARR約1.5億円を達成しグループARR成長を牽引。今期中の単月黒字化に向け進行。1月から新料金プラン移行により、定着・全社展開・LTV向上を見込む ・ HEROZ BtoB：4Q偏重の構造は継続するも、パイプラインは前年を上回り、通期見込みの達成に注力。 	+15.0%
AI Security事業		<ul style="list-style-type: none"> ・ 価格改定効果が通期で寄与し、収益性改善が継続 ・ 解約率も0.65%と安定的に低水準を維持 	+5.5%

- ①売上高は4,687百万円（前年同期比+7.8%） ②営業利益は358百万円（前年同期比+126.4%）
 ③EBITDA 719百万円（前年同期比+46.1%） と大きく成長

(単位：百万円)	2025年4月期 第3四半期 (連結)	2026年4月期 第3四半期 (連結)	前年同期比	通期業績予想 (25年12月公表)	業績予想 進捗率
売上高	4,346	① 4,687	+7.8%	6,400	73.2%
売上原価	2,371	2,610	+10.1%	-	-
販管費	1,816	1,718	△5.4%	-	-
営業利益	158	② 358	+126.4%	500	71.7%
経常利益	91	265	+189.8%	420	63.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△180	△49	-	50	-
EBITDA	492	③ 719	+46.1%	1,000	72.0%

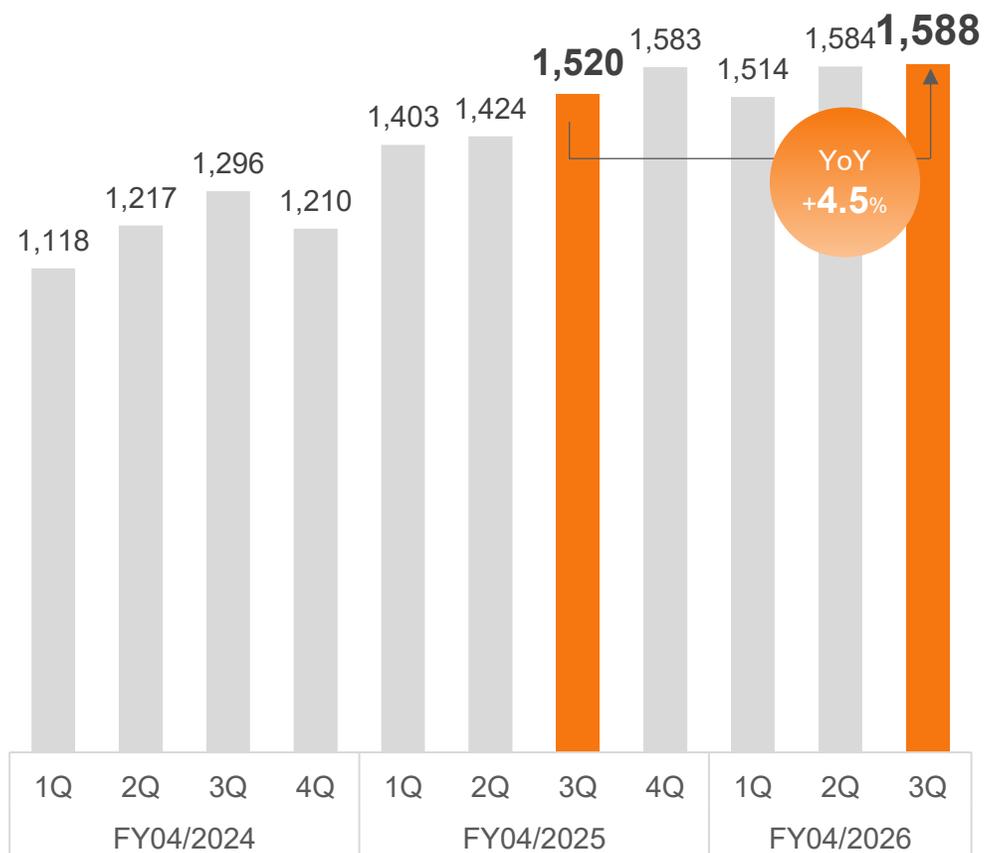
主要な業績KPIの推移 売上高・EBITDA

3Q単体売上は**1,588百万円**

前年同期比**+4.5%**と着実な成長を継続

売上高の推移

(単位：百万円)

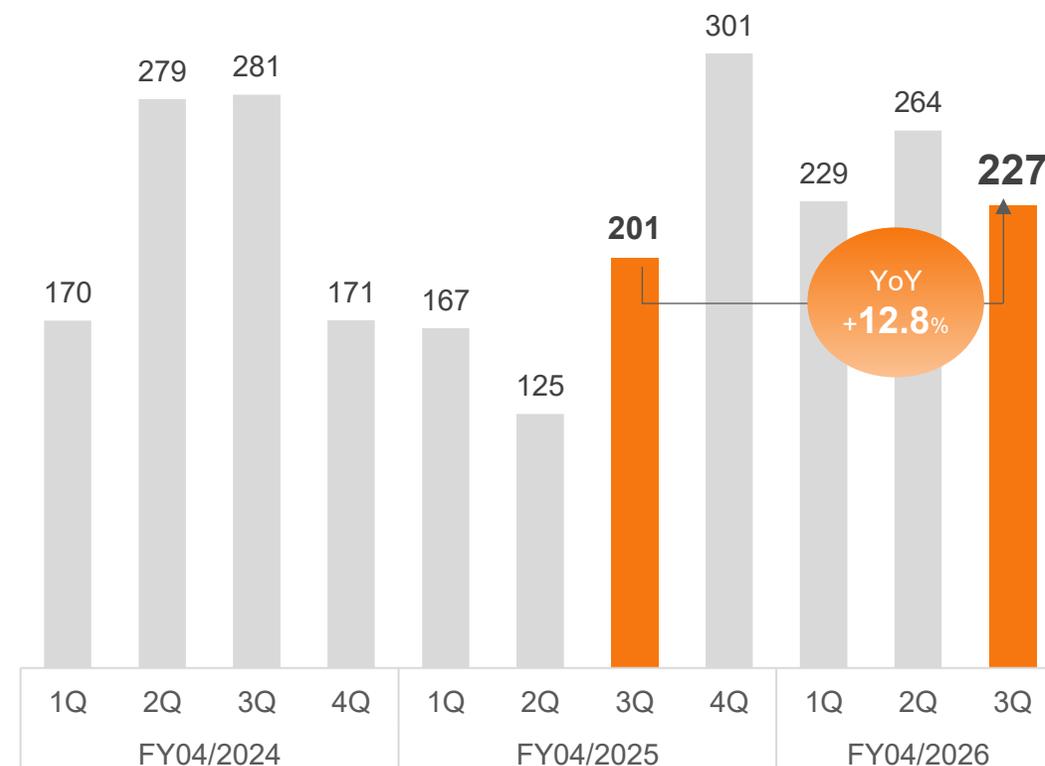


3Q EBITDAは**227百万円**

前年同期比**+12.8%**と収益性が改善

EBITDAの推移

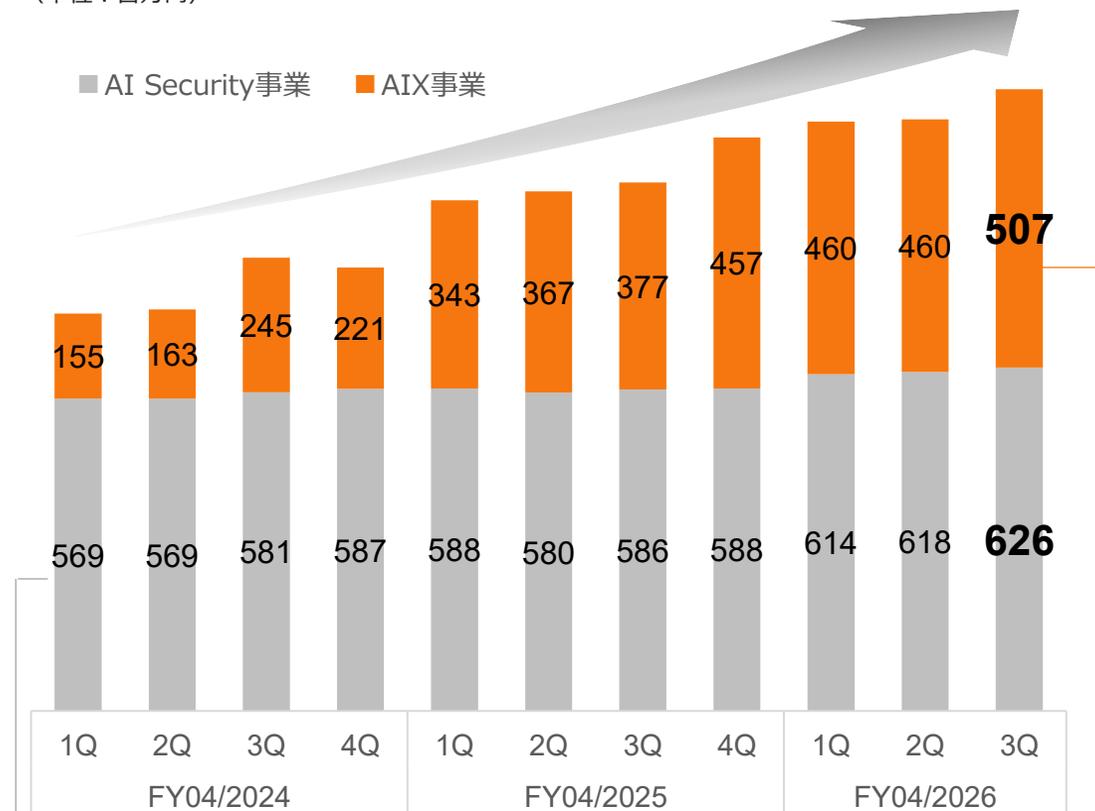
(単位：百万円)



リカーリング売上推移（四半期別）

*2026年4月期1QよりAI/DX事業はAIX事業に名称を変更

(単位：百万円)



AI Security事業

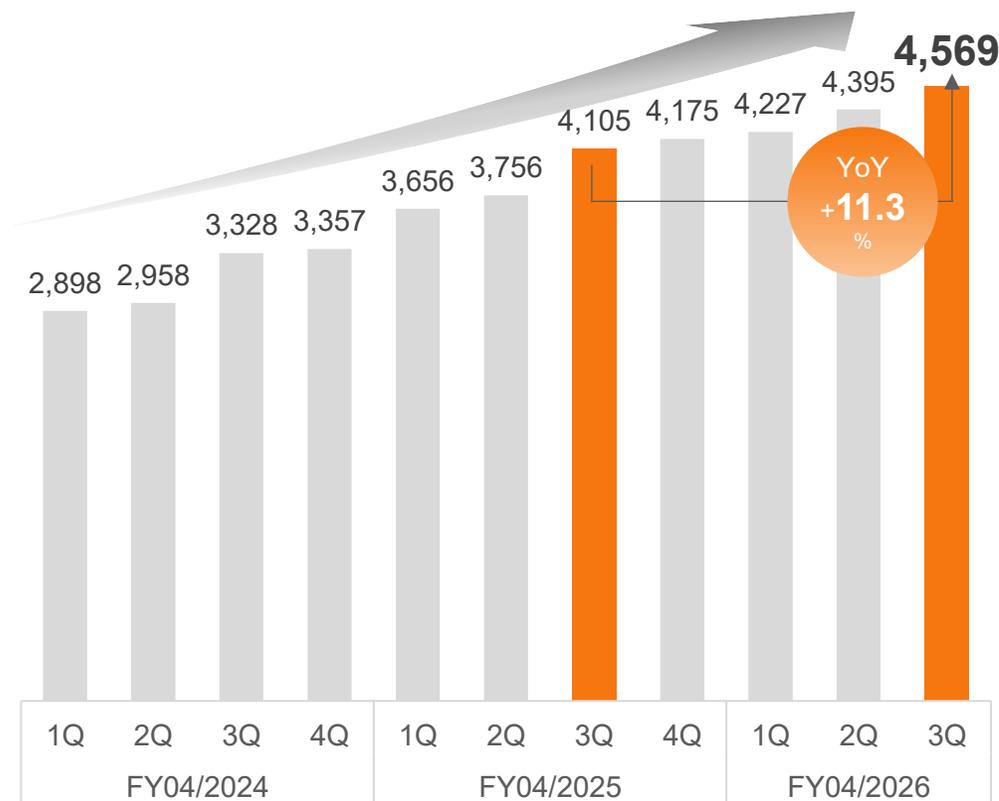
- ・セキュリティBPOサービス

AIX事業*

- ・将棋ウォーズ関連サブスクリプション
- ・エーアイスクエア パッケージ収益
- ・VOIQ セールス支援売上
- ・BtoB継続売上
- ・AIさくらさん 利用料売上

ARR推移

(単位：百万円)



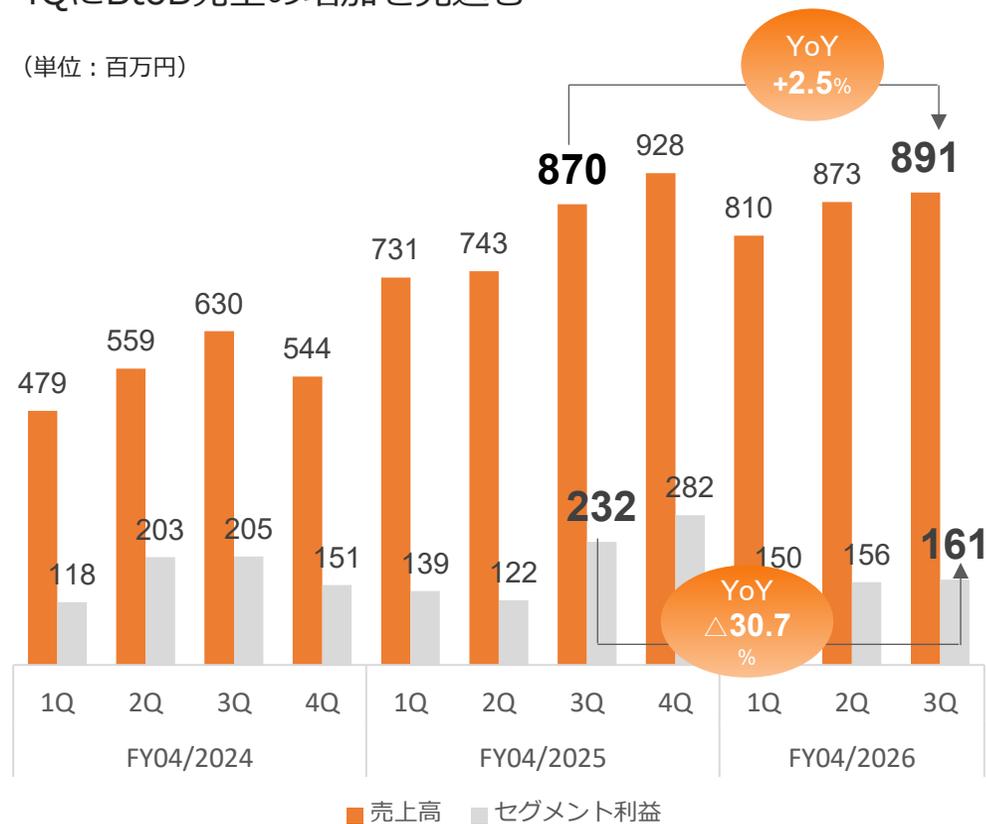
YoY
+11.3
%

*2026年4月期1QよりAI/DX事業はAIX事業に名称を変更

AIX事業*

- ・前年同期比では、売上高**+2.5%の成長**
- ・主に人材採用の先行、ティファナ社のAI事業シフトに伴う過渡期的な影響によりセグメント利益はYoYで減少
- ・4QにBtoB売上の増加を見込む

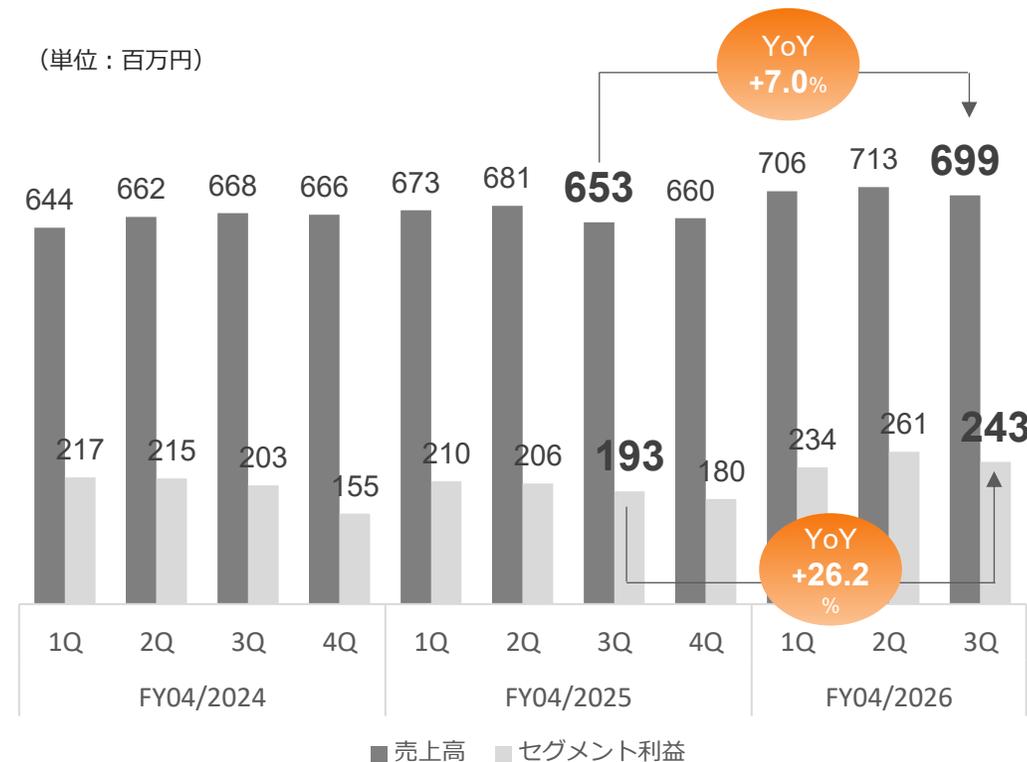
(単位：百万円)



AI Security事業

- ・前年同期比で売上高**+7.0%の成長**
- ・価格改定効果が通期で寄与し、収益性改善が継続

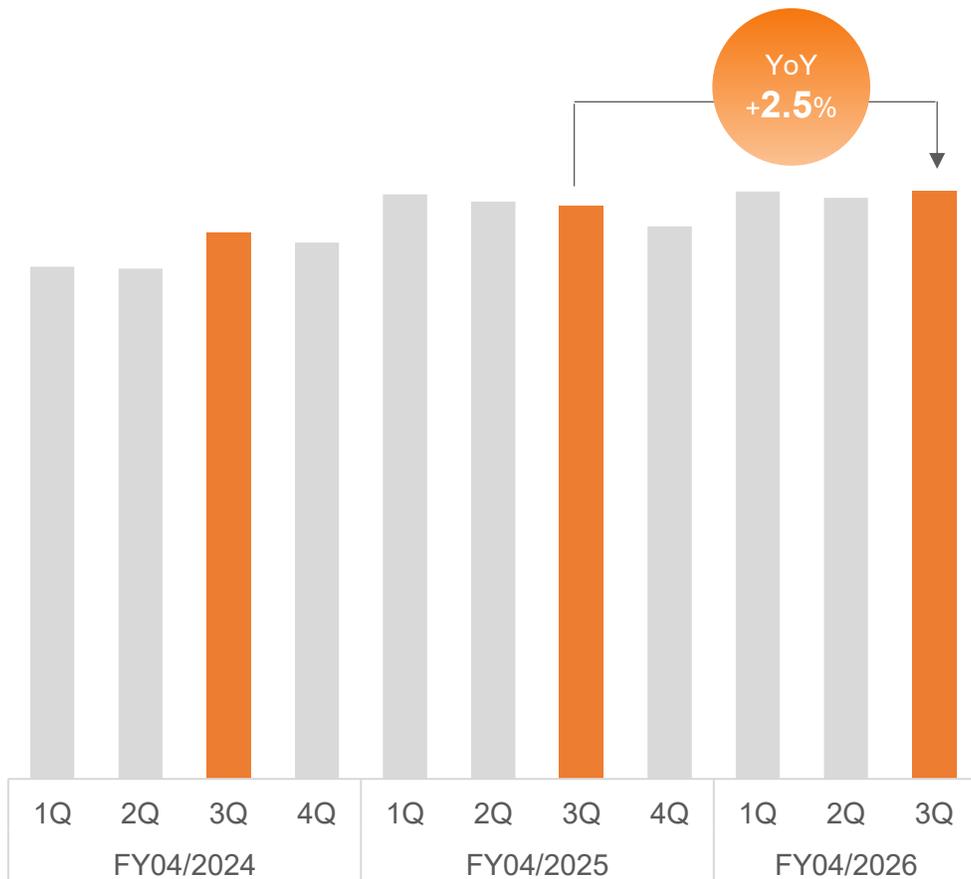
(単位：百万円)



BtoC事業：3Q売上は前年同期を上回り堅調に推移

BtoC事業 売上高推移

- ・前年同期比**+2.5%**の成長
- ・プレミアムユーザー数も過去最高水準で推移

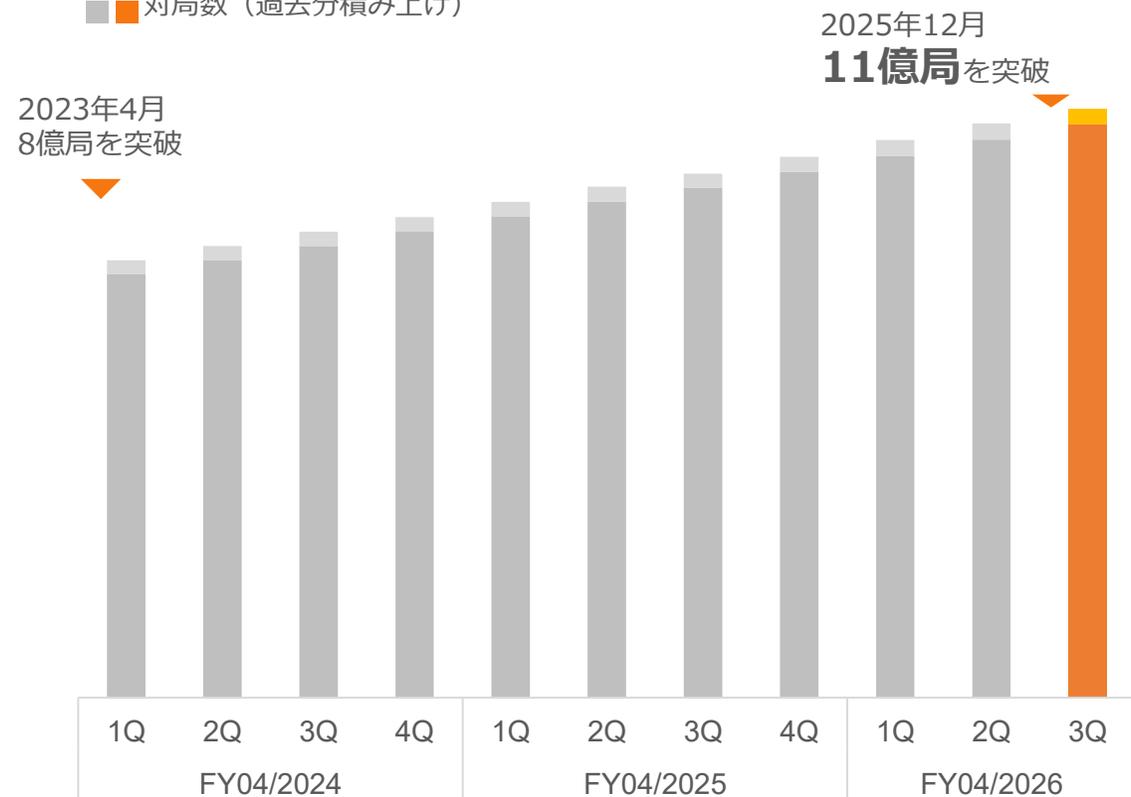


※2024年4月期以前の数字は、会計基準変更の影響を補正しています

対局数は安定成長を継続

- ・四半期対局数は**4四半期連続で3千万局超**、12月には**累計対局数11億局**を突破し、引き続き安定的な成長

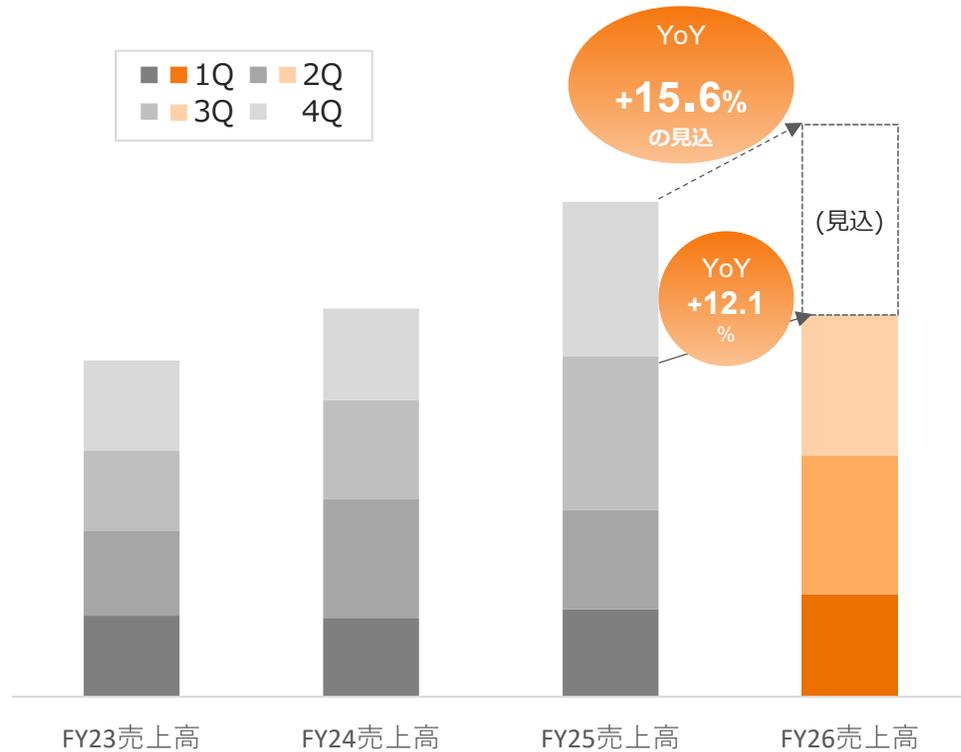
- 四半期新規対局数
- 対局数（過去分積み上げ）



BtoB事業：3Q累計は前年同期比+12.1%、4Q偏重の構造は継続

BtoB事業 売上高推移

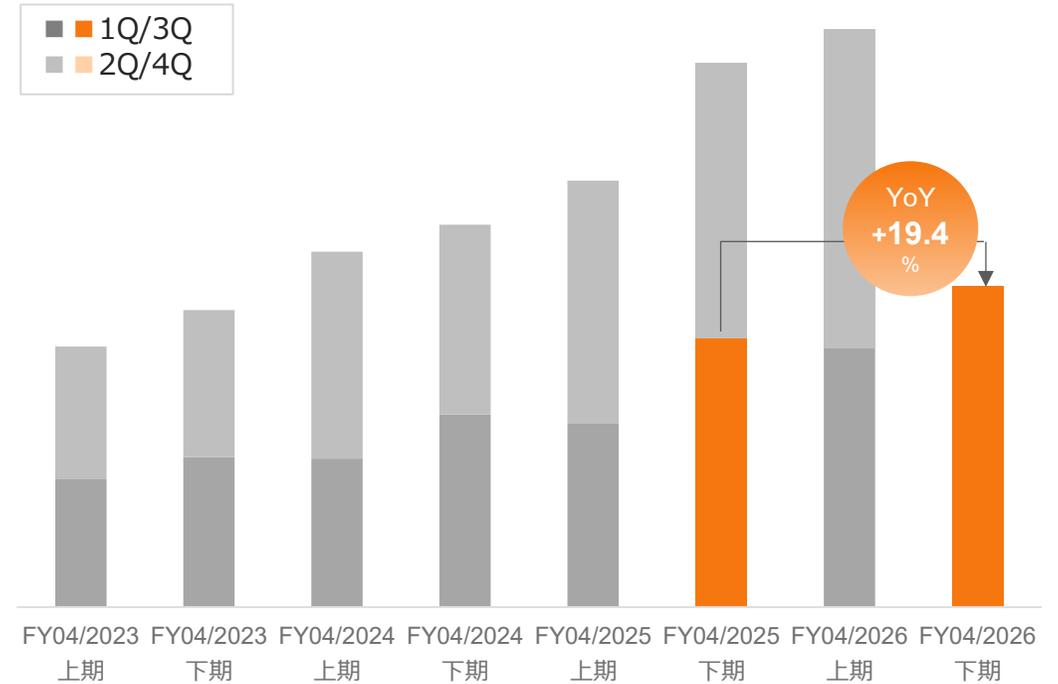
- 3Q累計は前年同期比**+12.1%**
- 4Q偏重の構造もあり、通期では**+15.6%**を見込む



※通期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

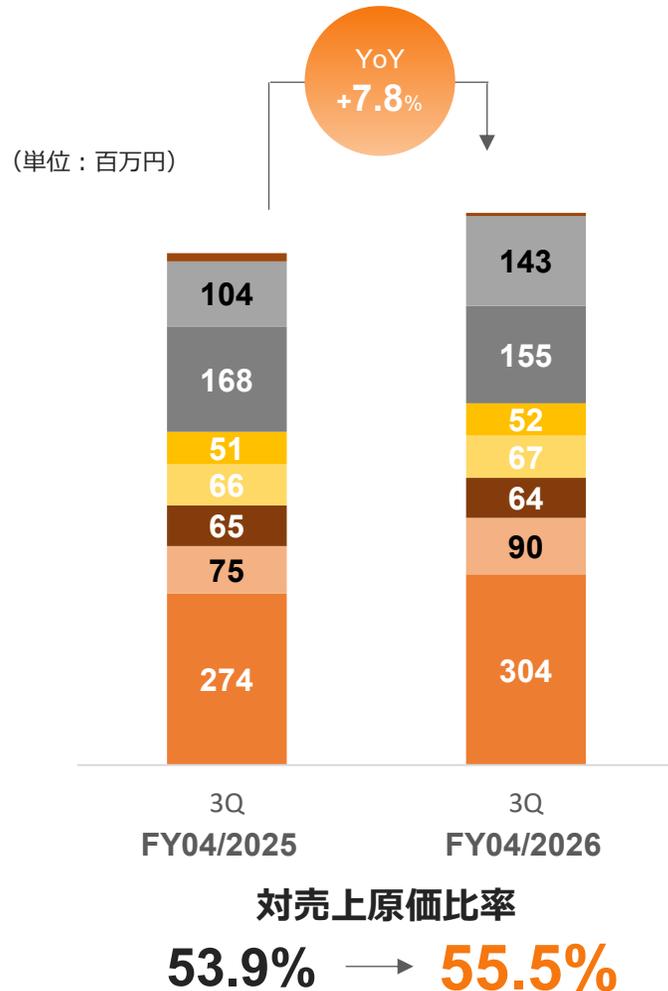
BtoB事業 稼働案件数推移

- 3Qの案件数は前年同期比で**+19.4%**、**前期下期を上回る水準**で推移



原価内訳（連結）：成長投資に伴い売上原価は前年同期比+7.8%増加、売上原価比率の上昇は+1.6ptに留まる

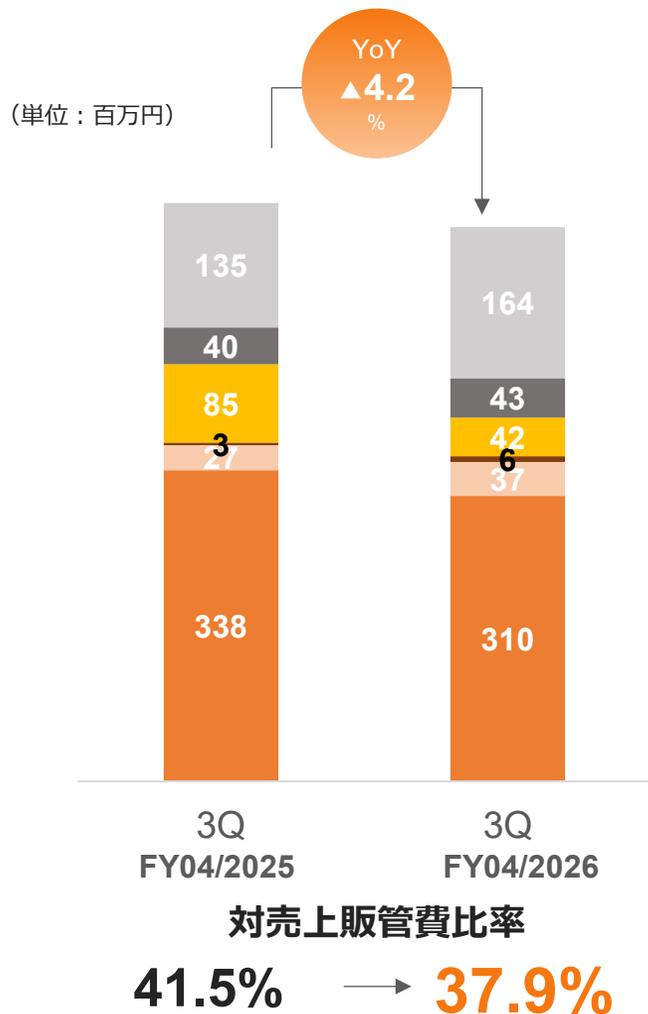
- 開発人員の採用が順調に推移し、売上原価は前年同期比**7.8%増加**、対売上原価比率は前年同期比**約1.6pt増加**
- 業務委託費（外注費）も抑制傾向



売上原価 前年同期比 (オーガニックベース)

- バリオセキュア在庫特別損失
- その他 主にバリオセキュア社の支払手数料・保守料の増加による
- 業務委託費（外注費） ティファナ社・バリオセキュア社による外注費は削減
- バリオセキュア機材材料費
- 課金決済手数料
- 減価償却費 主にHEROZ ASK・JOINTのソフトウェア償却
- 通信費・サーバー代
- 労務費 エンジニアの採用が順調に推移、主にHEROZ BtoB事業の開発人員増加

- 前年同期比**4.2%減少**、費用対効果の高い施策への選択と集中が進む
- 対売上比率は**約4ポイント低下**、今後も適切なコストコントロールを継続実施



YoY
▲4.2
%

販管費 前年同期比 (オーガニックベース)

- その他 ----- 主にグループ会社の業務委託費、営業支援ツール改修費、地代家賃、VOIQ社の事業拡大に伴う純増による
- のれん償却費 -----
- 広告宣伝費 ----- 前期は各種施策に積極投資、今期は展示会など費用対効果が高い施策へ集中して費用を配分
- 減価償却費 -----
- 採用教育費 ----- AIやダイレクトリクルーティング等の活用により採用コストは維持したまま、積極採用の継続実施
- 人件費 ----- 前期の営業・マーケティング採用による人員数増加及び、グループ会社の役員構成の見直しによる固定費の圧縮

HEROZ ASK 売上高推移

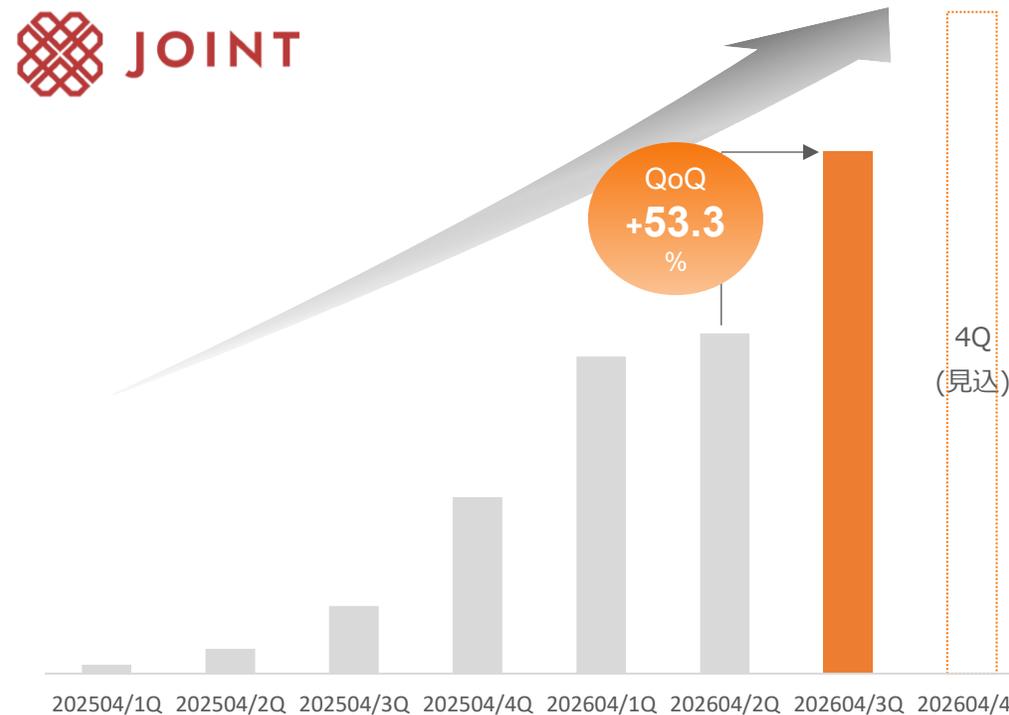
- 当3Qの売上は**前四半期比で+37.9%**の成長、1月には**ARR1.3億円**を達成
- 累計契約顧客数は、1月末時点で**約350社**を達成
- 今期中の**単月黒字化**に向け順調に推移



※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

JOINT ライセンス+初期 売上推移

- 当3Qにかけ、JOINTの売上は着実に増加し、**前四半期比で+53.3%**

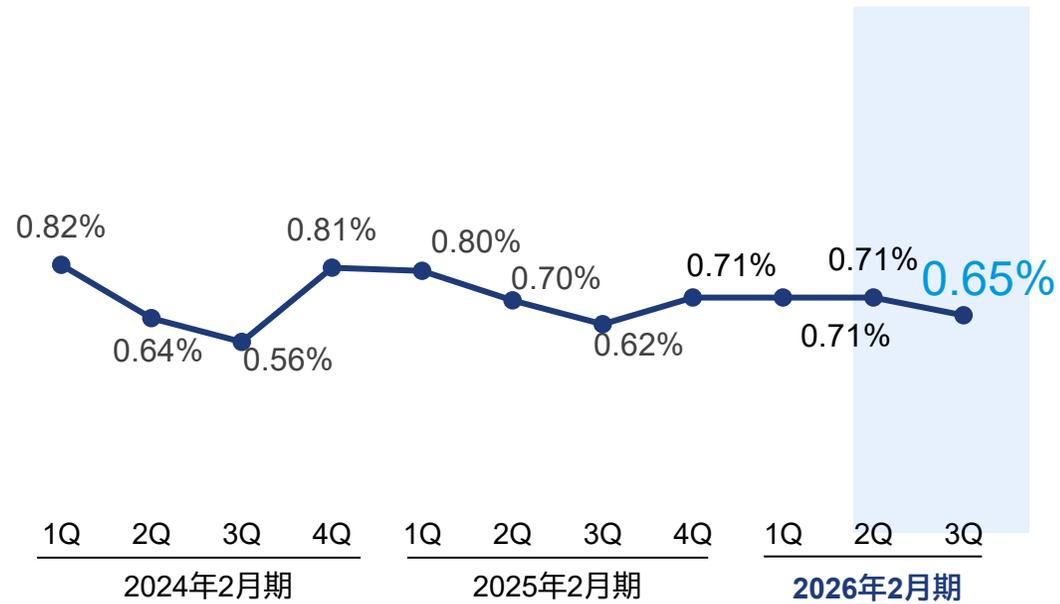


※第4四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

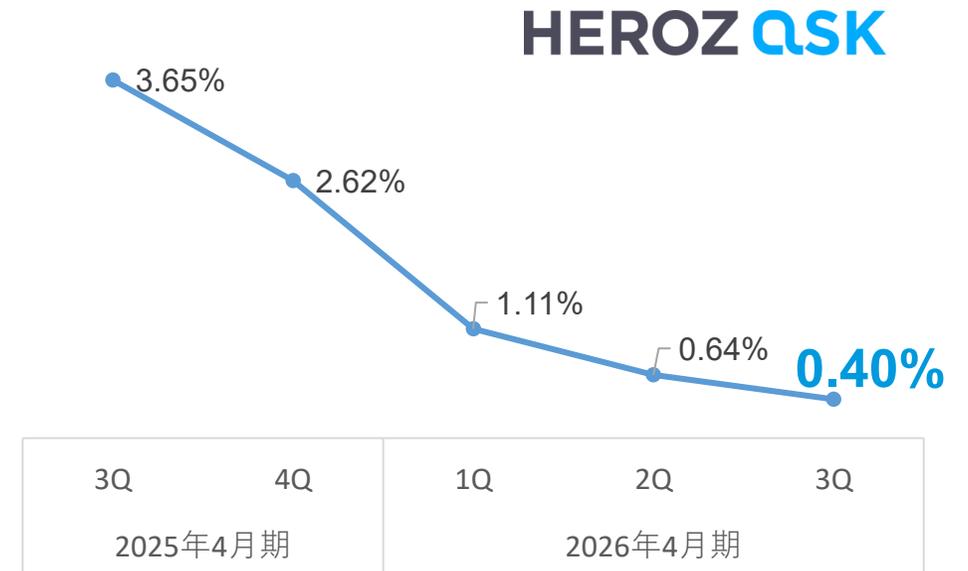
- AI Security 2026年2月期3Qの解約率は**0.65%**と四半期解約率は、安定的に1%を下回る水準で推移
- HEROZ ASKの解約率は**0.40%**と低水準化が進む

■ 四半期解約率の推移

セキュリティBPOサービス 四半期解約率推移



HEROZ ASK ユーザID数 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)

※：解約率（ID数ベース）= 四半期解約ID数 ÷ (四半期期初累計ID数 × 3)

02

HEROZ事業紹介

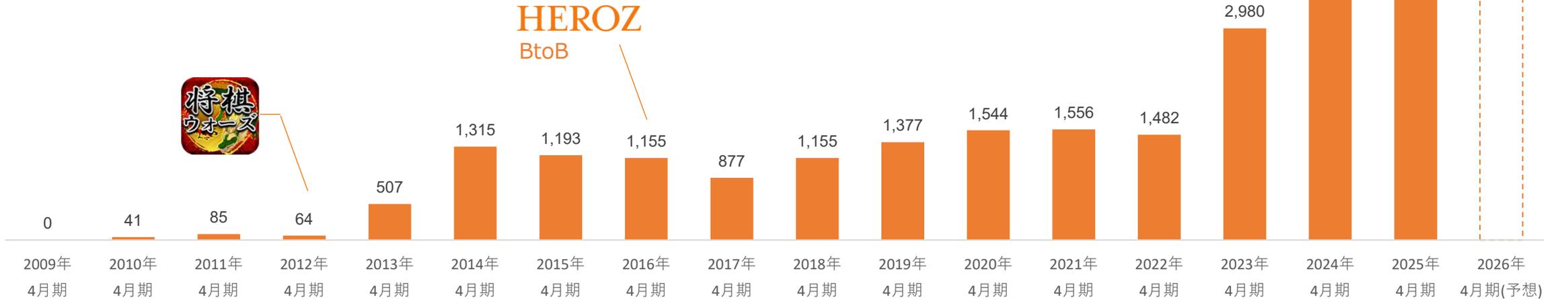
● 売上高の推移と主な沿革

(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



- | | | |
|--|---------------------------------------|---|
| 2009年 当社設立 | 2016年 JVA2016 中小企業庁長官賞受賞 | 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 |
| 2012年 「将棋ウォーズ」リリース | バンダイナムコエンターテインメントと資本業務提携 | ストラテジット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 | 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 エーアスクエアの株式を取得しグループ会社化 |
| | 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 |

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」ことです。

AIを日常に浸透させ、誰もが自己実現へ集中できる社会を目指してまいります。

AIは機会と価値を共創するパートナーであり、社会実装を通じて、その未来の実現に貢献していきます。

将棋の世界で実現したAI革命

当社メンバーが開発した将棋AIは、棋士の**学習支援や観戦体験の向上**に寄与し続けております。

AIとの共存で将棋界は進化し、魅力を拡大してきたように、人間とAIの共創は**あらゆる産業に拡大**していきます。

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（棋神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。将棋の魅力が向上



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

グループの事業構造（事業セグメント）

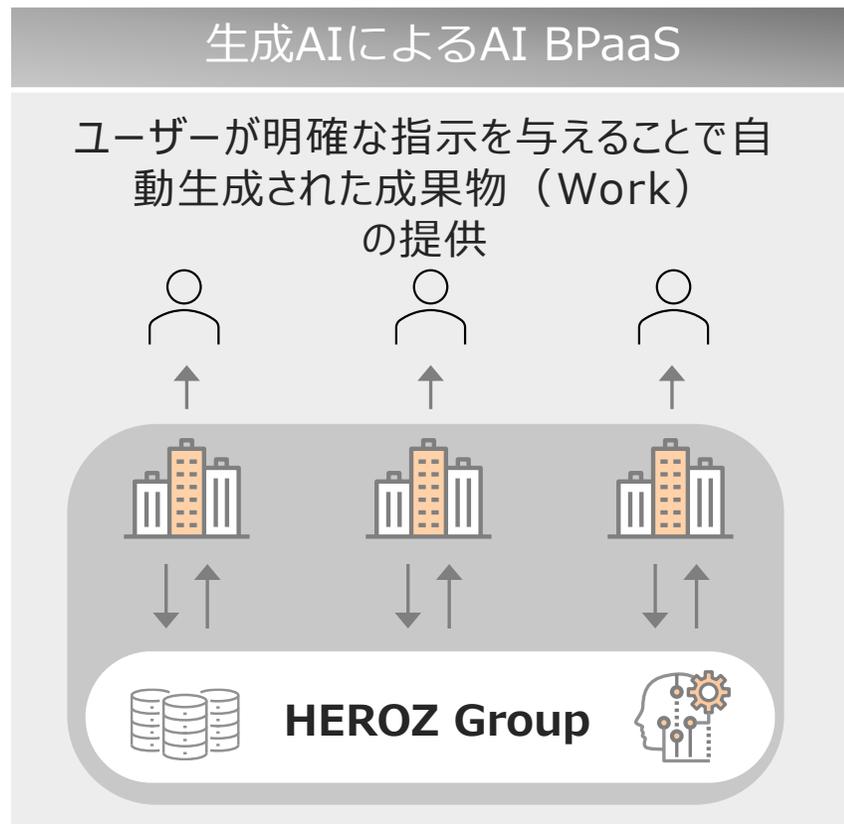
HEROZ

- 当社はAIX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、AIX事業に分類

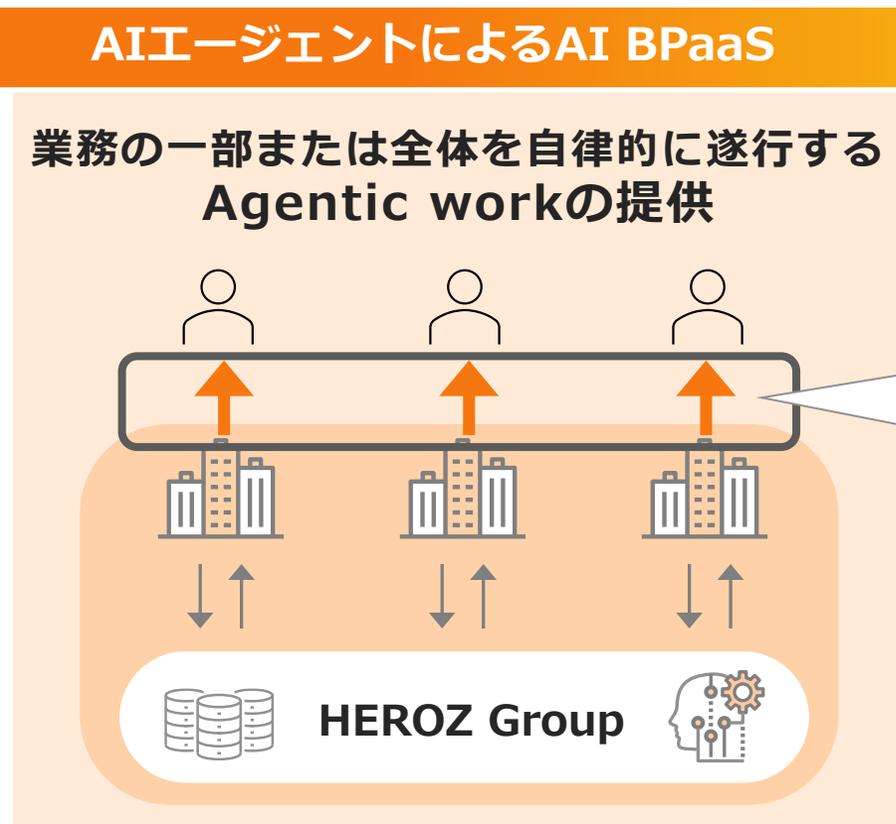
※1 MAU：Monthly Active User（月間有効ユーザー数）
 ※2 MPU：Monthly Paid User（月間売上ユーザー数）
 ※3 ARPPU：Average Revenue Per Paid User（ユーザー当たり売上）

区分	AIX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

- 従来のAI BPaaSから、AIエージェント化でモデルを刷新
- 業務の部分・全体を自律遂行し、利用拡大と社会実装を加速



利用者のスキル (指示、要件定義) や対話力に依存、利用者が限定的



利用者のスキルや対話力に関係なく業務遂行が可能となり、幅広い層に活用が可能

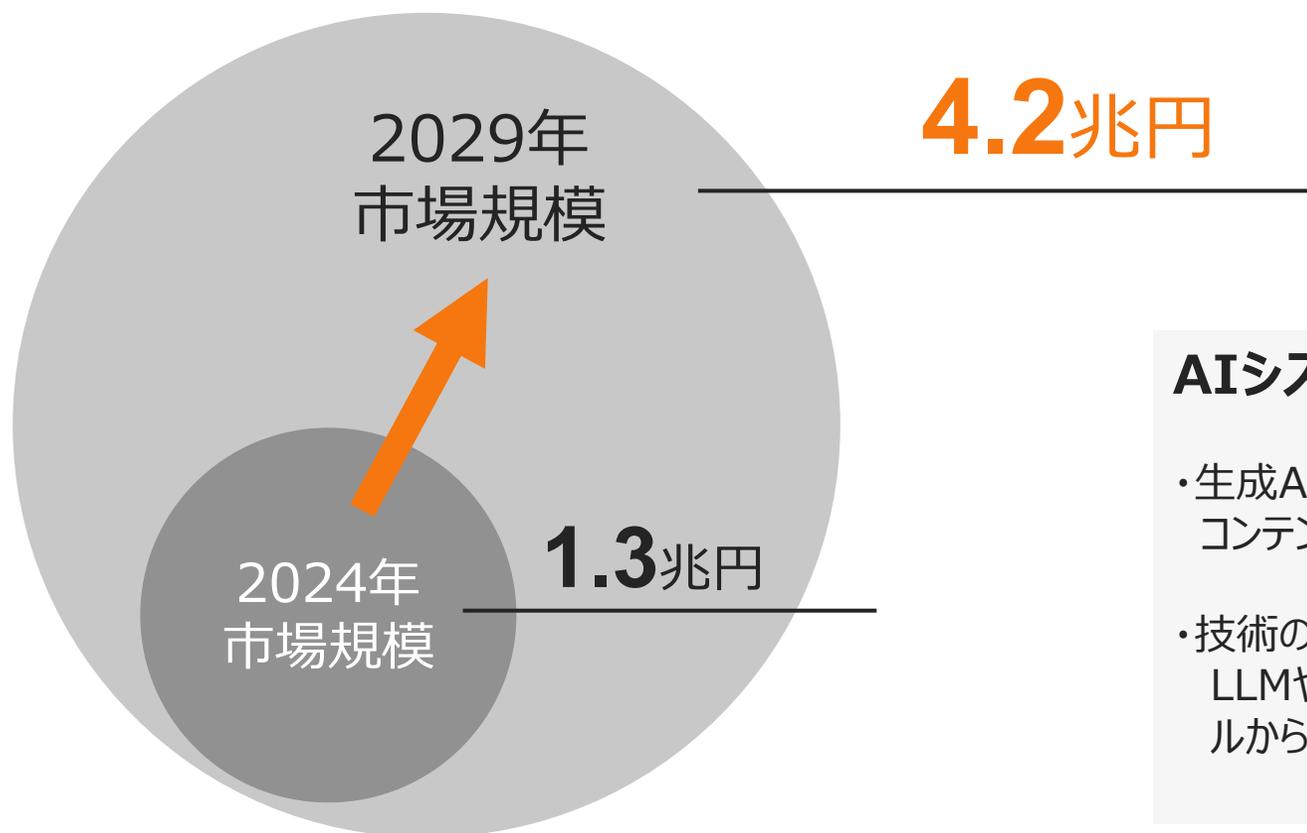
自律的に判断実行できる Work例



タスクを自律的に判断・実行

- 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

*将棋ウォーズ累計対局数

11億局超

対局数 推移 スプリントモードにより対局数の増加
四半期当たりの対局数は**3千万局超**

*2025年12月に達成

世界コンピュータ将棋選手権 *優勝回数

5回

受賞歴 2023年には、HEROZのAIエンジニアで
構成された『dlshogi with HEROZ』が**2連覇**

*当社エンジニア開発のAI（2013年当時）を含む回数

累計取引社数伸び率(%)

HEROZ
BtoB事業

25年4月期 **+32%**

顧客数 拡大 23年4月期**+40%**、24年4月期**+34%** 金融・
エンタメ・建設を中心に新規取引社数拡大

HEROZ ASK

*主要機能リリース数

125件 (YoY+78件)

機能 拡充 月次レベルでの機能追加により、
顧客ニーズへの迅速な対応を実現

*2026年1月末時点 主にモデルの追加（GPT-5.2対応等）、
新規コア機能（議事録話者分離機能）等

JOINT
コネクター数*

92個

**M&A
グループ成長**

積極的なM&Aで非連続成長を実現。AI技術の知見を活かした
PMIにより、各社の事業価値を最大化

*2026年1月末時点

AIさくらさん
AIさくらさん稼働人数*

203名

Vario
Secure

ストック売上高比率** 解約率1%以下**

87.8% **27** 四半期連続

**バリオセキュア 3Q決算説明資料より

売上成長率（連結）

25年4月期 **+22.5%**

伸び率 推移 M&A及び有機的成長により、23年4
月期は**+100.9%**、24年4月期は**+62.4%**

*従業員増加率(HEROZ 単体)

+23.4%

外部 評価 「SalesNow成長企業セクション2025」
SMBカテゴリの**上位5%**のTripleに選出

*25年4月末時点でのYoY

*従業員満足度 「かなり満足」+ 「まあ満足」の合計値

74%

働き方 FY04/25のリモートワーク率は**86%**を
維持し、柔軟な働き方を実現

*2025年9月実施

03

各セグメントのトピックス

- 将棋LLMにてトップ棋士の対局を自然言語で解説する新サービス「棋神チャット」提供開始
- 朝日新聞社と協業し、YouTubeチャンネル「囲碁将棋TV-朝日新聞社-」でのお披露目イベントも開催

「棋神チャット」で「観る将」体験を格段にグレードアップ

- トップ棋士の対局を自然言語で解説する新サービス「棋神チャット」提供開始。将棋初心者でも分かりやすく観戦できる新しい体験を提供
- 棋譜解析サービス「棋神アナリティクス」の解析結果をもとに、形勢の変化や注目すべき手、考えられる次の展開を言語で整理して提示し、「いま盤上で何が起きているのか」「この一手は何が重要なのか」といった疑問をその場で解消
- 2月26日YouTubeチャンネル「囲碁将棋TV-朝日新聞社-」にて、藤井聡太名人への挑戦者を決める舞台となるA級順位戦のライブ中継中に「棋神チャット」が初披露
- AI解説者には朝日新聞社のオリジナルキャラクター「マダニヤイ」を起用



- 大規模大会やコラボ企画など、初心者から上級者まで楽しめる多彩な施策を実施
- プレミアムユーザー数が過去最高水準を更新し、引き続き将棋人口最大化に向けた施策を推進

将棋人口最大化にむけた各種施策を推進

- 第6回世界将棋AI電竜戦にて、当社エンジニアが開発した「氷彗」が2連覇を達成、棋神アナリティクスの搭載エンジンも大会時のものにバージョンアップ
- ゲストに佐藤天彦九段、伊藤真吾六段を迎えた「たんぽぽ杯」及び「たんぽぽちゃん振り駒」も開催
- OKAMURA グランドチャンピオンシップや、「将棋世界」×「将棋ウォーズ」のコラボ大会、「第1回将棋世界振り飛車バンザイカップ」の開催等により**プレミアムユーザー数も過去最高水準**で推移。今後も初心者から上級者まで楽しめる各種施策を展開



- JPYC株式会社との業務提携・資本提携を締結
- HEROZのAI実装ノウハウをステーブルコイン事業に組み込み、JPYCの業務高度化・新サービス創出を加速

JPYCとの業務提携

- 提携の背景・目的
日本円ステーブルコイン「JPYC」の発行・運営を行うJPYC社に対し、HEROZのAI開発・導入支援の知見を活用。**ステーブルコイン×AIという新領域での事業基盤構築を目指す**
- 業務提携の内容
JPYCにおけるAIXの検討及びAIシステムの開発・導入支援に向けた協議を開始。HEROZのAI実装ノウハウをJPYCの事業に組み込み、**競争力強化・生産性向上に貢献**
- 資本提携の内容
HEROZはJPYCが発行するB1種優先株式（発行済株式総数の10%未満）を引受け、資本関係を構築。中長期的なパートナーシップのもと**両社の企業価値向上に向けたシナジー創出を図る**



HEROZ ASK機能アップデート： 「使い続けられる環境」の整備で、定着・全社展開・LTV向上へ

- Box連携機能の提供開始や研修サービスの提供など、活用定着に向けた継続的なアップデートを推進
- 「ユーザーID課金」から「使い放題型」へのプラン刷新により、全社導入・ARPA拡大を推進

活用定着にむけた継続的アップデート

- Box連携機能の提供を開始
→社内データへのアクセス障壁を除去し、**活用頻度・定着率のさらなる向上**を図る
- チャット画面からの即座のファイル添付、データソース機能による一括登録、自動的なファイル管理も実現
→「使いこなせない」による**解約リスクを低減し、継続利用**を促進
- 定着化に向けた**研修サービス**も提供開始



料金プランの刷新、全社導入へ

- 「ユーザーID課金」から「使い放題型」へシフト
→**1社あたりARPAの更なる拡大**を図る
- 「まず一部門で試す」から「全社導入」への移行を促進
→**中堅企業（100～1,000名）への導入障壁を除去し、導入企業数の拡大とARPA向上を同時に**図る

	ビジネス	プロフェッショナル	エンタープライズ
月額利用料	100,000円	300,000円	500,000円
初期費用	50,000円	150,000円	300,000円
上限利用ユーザー数	100名	300名	500名
基本付帯クレジット (月間)	100,000 クレジット	300,000 クレジット	500,000 クレジット



- フィットネスクラブや町役場でのDX、クリニックでの受付対応等、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新規獲得が順調に推移し、今後更なる拡大を見込む

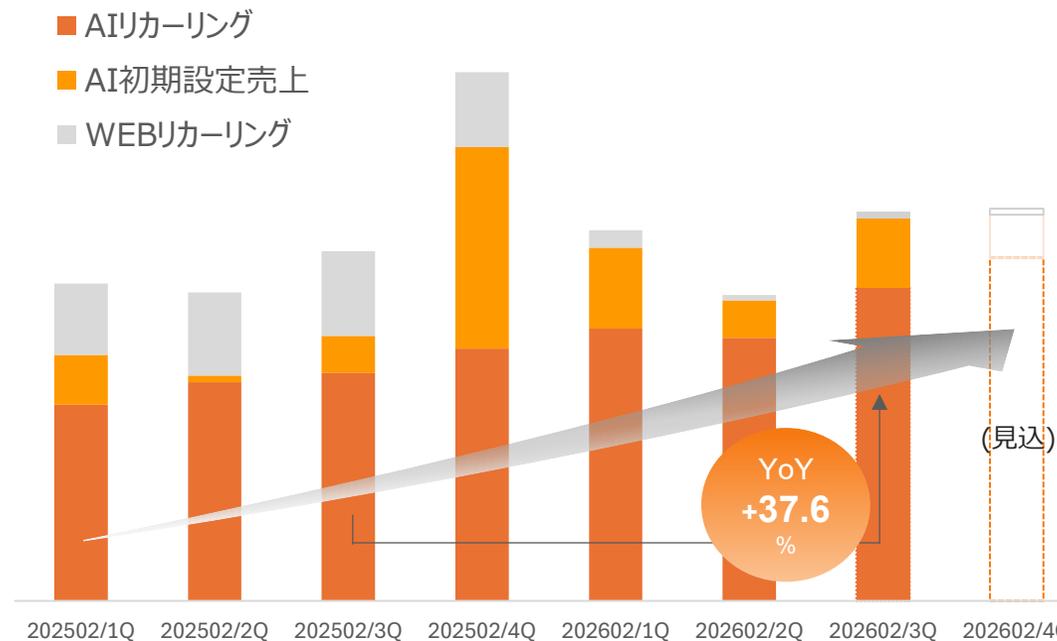
新たな領域・分野での活躍事例が増加中

- JOYFITにて利用方法や手続きを案内、“AIコンシェルジュ”として快適なフィットネス体験の提供
- 合同会社DMM.comの地方創生事業と協働で、アバター接客・AI電話対応・AIチャットボットの3つのソリューションを導入。菰野町職員の業務効率化と住民サービスの向上
- クリニック等での受付対応による業務効率化事例も増加



AIさくらさん 売上推移

- AIリカーリングの売上は順調に積み上がり、前年同期比 **+37.6%の成長**となり、4Q以降も増加を見込む



※今後の売上見込は変動する可能性があります

04

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 ASKの事業進捗状況について

A：MRRの拡大、新価格体系による単価向上、および今期中の単月黒字化に向け、順調に進捗しています。

成長指標（KPI）の推移

足元のMRR（月次経常収益）は毎月約100万円のペースで純増しており、直近はARR（年間経常収益）換算で1.3億円強まで拡大しました。

戦略的価格体系への移行

1月より、従来の「ユーザーID課金」から、最低保証料金を設けた「利用量課金」へと新価格体系を導入しました。これにより、顧客側の「利用人数を絞ってコストを抑える」という心理的障壁を除去し、一部の部門から全社利用への移行、1社あたりの平均単価（ARPA）向上と導入社数拡大を同時に図ります。

収益化の見通し

今期中に単月黒字化を達成する計画であり、来期以降は全社の利益成長を牽引する柱へと育成してまいります。

05

参考資料

【再掲】 2026年4月期 通期の業績の修正について

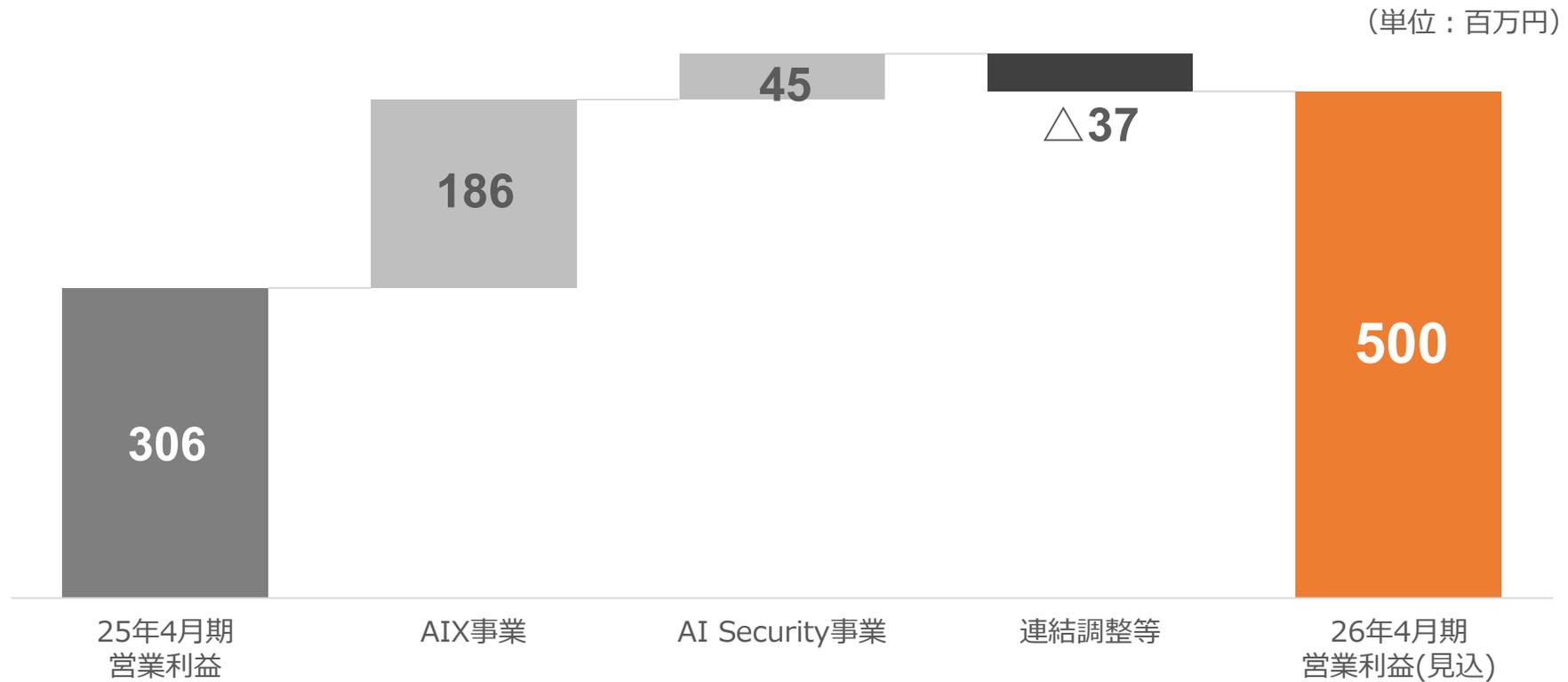
- バリオセキュア社の通期業績の修正を受けて、グループ全体の業績予想を精査した結果、売上高は前期比+7.9%の**6,400百万円**、営業利益は+63.2%の**500百万円**へ修正。当初予想比では減額も、前期比では売上・利益ともに成長を維持

	25年4月期通期 実績	2026年4月期 当初予想	2026年4月期 修正後	差額
(単位：百万円)				
売上高	5,929 22.5%	6,700 13.0%	6,400 7.9%	△300 △5.1pt
営業利益	306 △32.1%	800 161.1%	500 63.2%	△300 △97.9pt
経常利益	228 △38.1%	720 215.5%	420 84.0%	△300 △131.4pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	△177 -	150 -	50 -	△100 -
EBITDA	793 △11.9%	1,300 63.7%	1,000 26.0%	△300 △37.8pt

%はYoYでの成長率を記載

【再掲】 通期業績修正：営業利益

- 営業利益は当初予想比△300百万円の修正（AIX事業△165百万円、AI Security事業△135百万円）
- 修正後も前期比+194百万円の増益基調を維持



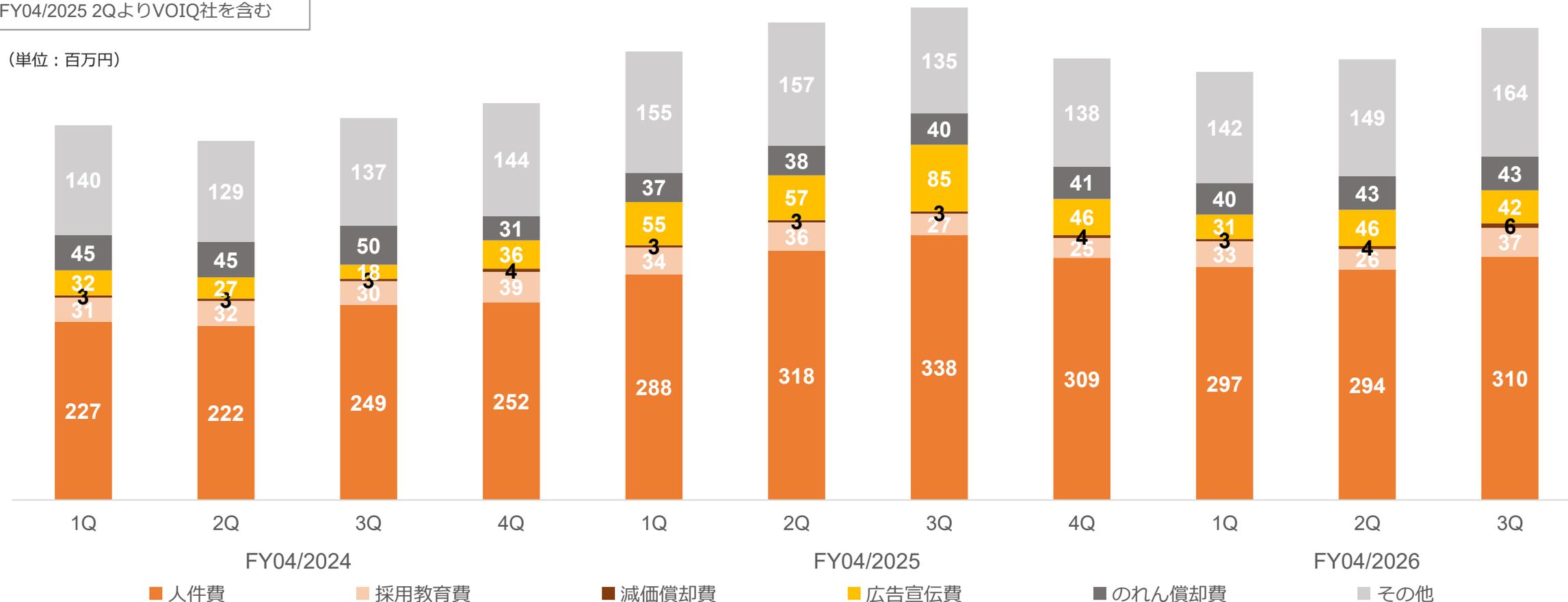
	当初予想	修正後	差額
AIX事業	+351	+186	△165
AI Security事業	+180	+45	△135

販管費内訳推移（連結）

- ASK・JOINT等人員増強によりFY04/2025から人件費は一定水準で推移する一方、費用対効果の高い施策への選択と集中が進む
- 採用教育費や広告宣伝費の適切なコストコントロールを今後も継続して実施

FY04/2025 1Qよりティファナ社
FY04/2025 2QよりVOIQ社を含む

(単位：百万円)

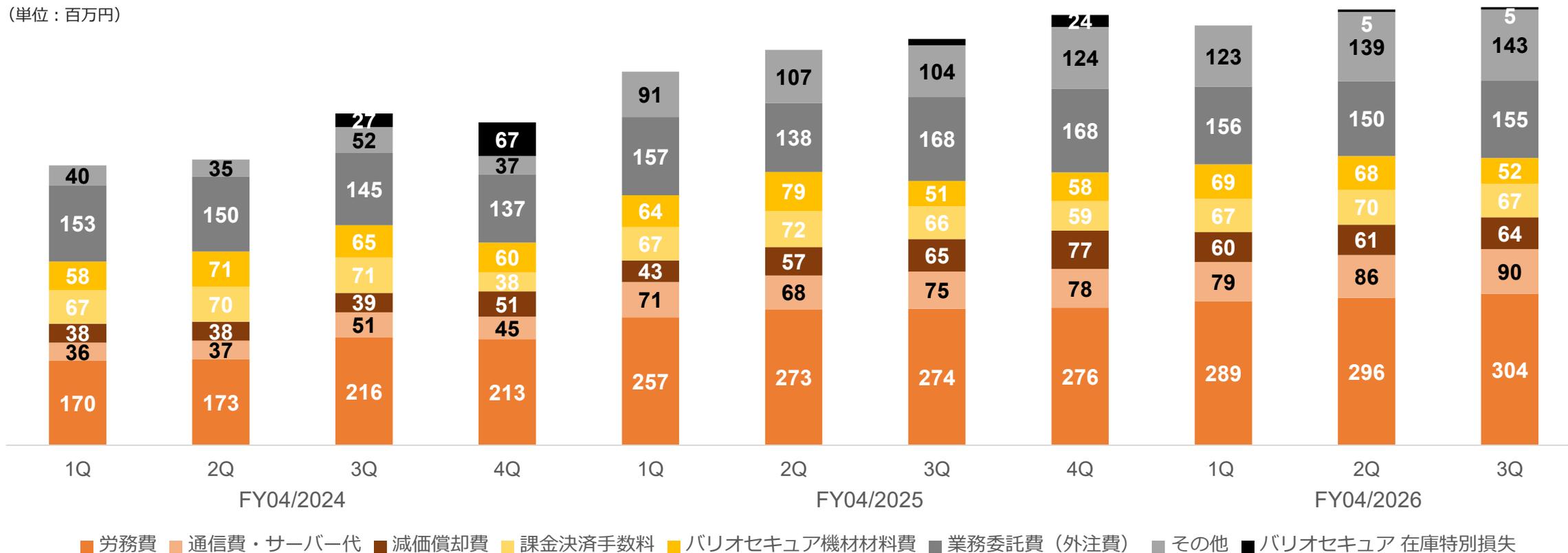


売上原価内訳推移（連結）

- 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
- ティファアナ社、バリオセキュア社の業務委託費（外注費）に関しては一定削減

FY04/2025 1Qよりティファアナ社
FY04/2025 2QよりVOIQ社を含む

(単位：百万円)



貸借対照表（2026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中
- M&Aに伴い、無形固定資産にのれん残高が18億円あり、今後償却していく
- 2QよりAIによる暗号資産への流動性提供を通じた運用を目的とし、1億円程度のビットコインを保有

(単位：百万円)	2025年4月期末 (連結) (A)	2026年4月期第3四半期 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	4,538	4,600	61
現金及び預金	1,733	1,546	△187
固定資産	3,608	3,504	△104
有形固定資産	215	180	△34
無形固定資産	2,572	2,531	△41
投資その他の資産	821	792	△28
総資産	8,147	8,105	△42
流動負債	1,487	1,736	249
固定負債	1,458	989	△469
純資産	5,201	5,379	177

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

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



課題に合わせたAIサービスで 大手企業のDX推進を確実に実現!

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が人に代わって 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](#)
- カスタマー対策さくらさん**
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**
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](#)

- ▶ **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 斧江 章一
- ▶ **資本金** 7億5,179万円
- ▶ **従業員数** 93名※

- ▶ **所在地**

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
- ▶ **事業内容**

セキュリティBPOサービス
インテグレーションサービス
- ▶ **役員構成**

取締役	永井 秀俊	取締役	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。



- 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