

HEROZ

2026年4月期 通期決算説明資料

2026年6月12日

HEROZ株式会社 | 4382 |

01

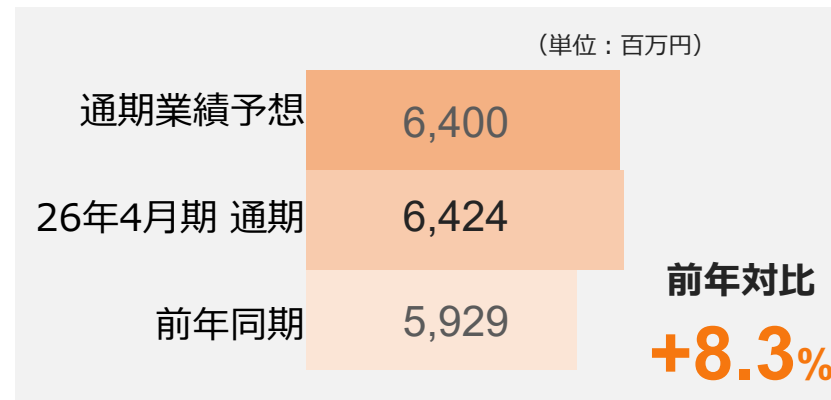
決算ハイライト

業績サマリ

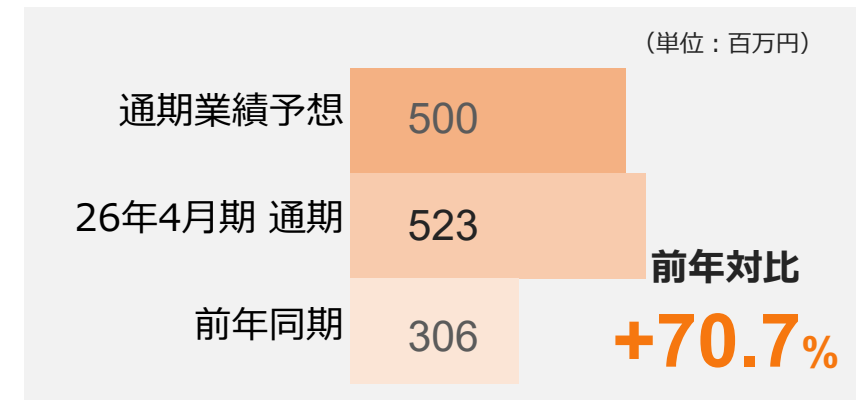
- 売上高6,424百万円（前期比+8.3%）、EBITDA1,025百万円（前年同期比+29.2%）、営業利益523百万円（前年同期比+70.7%）と増加を達成
HEROZ ASKにおいて、売上高は前四半期比+27.8%、ARR2億円を突破
- 修正後通期業績予想を上回り着地、売上・営業利益ともに計画超過
- FY27は2つの戦略軸へ攻勢：
 - ①バリオセキユアをAI Security エージェントへと進化
 - ②HEROZ ASK CoworkでAI BPaaS新カテゴリを創出

業績進捗

売上高



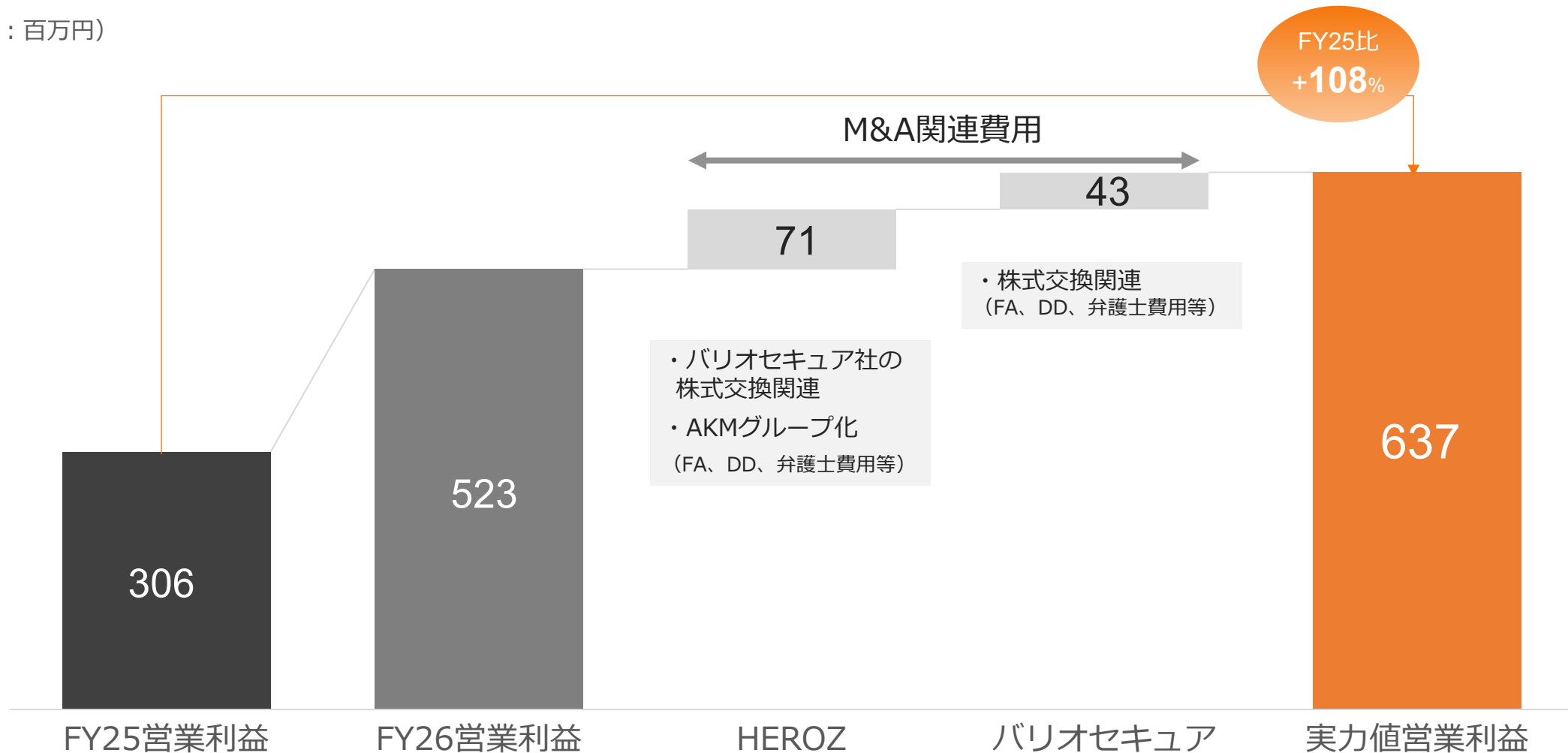
営業利益



通期累計：実力値ベースでは営業利益637百万円と、前年比+108%と約2倍の増益

- 2026年4月期累計の営業利益は523百万円、M&Aに伴う費用を除いた実力値ベースでの営業利益は**637百万円**で着地
- 前年同期比で、**+108%**と約2倍の増益を実現

(単位：百万円)



- FY27は2大領域「AI Security」「AI Cowork構想」へ経営資源を集中し、事業構造を再定義
- 既存事業の収益化（ARR2億円達成）と新領域の市場獲得（最大12.8兆円）を、FY27の成長投資へ接続

01

HEROZ ASK Cowork構想

プロ×AIで業務を「任せる」が可能に
標的市場は最大**12.8兆円**のAI
ツール+BPO領域

単なるツールや従来のBPOでは
解決できない**AI Cowork市場**
を獲得し、デファクト化を狙う

P.21-23

02

AI Security エージェント (バリオセキュア)

株式交換による完全子会社化を
実現。セキュリティAIを実装し
新カテゴリ「**AI Security エー
ジェント**」へ進化

追い風4要素（被害／専任不在／取引
条件／法制度）を取り込み、中
堅・中小市場で面の獲得を加速

P.24-25

03

HEROZ ASK ARR 2億円達成

4月末ARR**2億円**・顧客**約430社**
単月貢献利益ベースで**黒字化**を
達成

QoQ +27.8%の成長で勢いを
加速
MCP対応など活用定着に向けた
施策も進行

P.17

04

2027年4月期 通期業績予想

売上高 **68億円**
営業利益 **8億円**

当期純利益は実質**YoY +82.2%**
増益見込み
※FY26株式売却益を除いた実質ベース

開発・マーケティング等の成長投資は前期
同様に継続

P.31

*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

6回

受賞歴 26年5月世界コンピュータ将棋選手権にて当
社エンジニア開発の「氷彗」が**優勝**

*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

26年4月期 **+30%**

顧客数 拡大 24年4月期**+34%**、25年4月期**+32%** 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

152件 (YoY+80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4月末時点 主にモデルの追加（Opus 4.7対応等）、
MCP連携機能等

AIさくらさん

AIさくらさん稼働人数*

170名

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4月末時点

Vario Secure

ストック売上高比率** 解約率1%以下**

87.6% 28四半期連続

**バリオセキュア 通期決算説明資料より

売上成長率（連結）

26年4月期 **+8.3%**

伸び率 推移 M&A及び有機的成長により、24年4
月期は**+62.4%**、25年4月期は**+22.5%**

*従業員増加率(HEROZ 単体)

+8.4%

人員 推移 組織再編に伴う一時的な調整局面。コア事
業の採用は継続、中長期的な成長基盤強化

*26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 25年4月期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

02

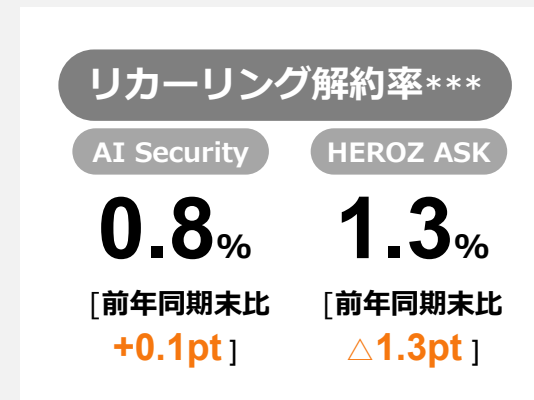


FY26通期連結業績

HEROZグループ連結



KPI



* 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

- ①売上高は6,424百万円（前年同期比+8.3%） ②営業利益は523百万円（前年同期比+70.7%）
 ③EBITDA 1,025百万円（前年同期比+29.2%） と大きく成長

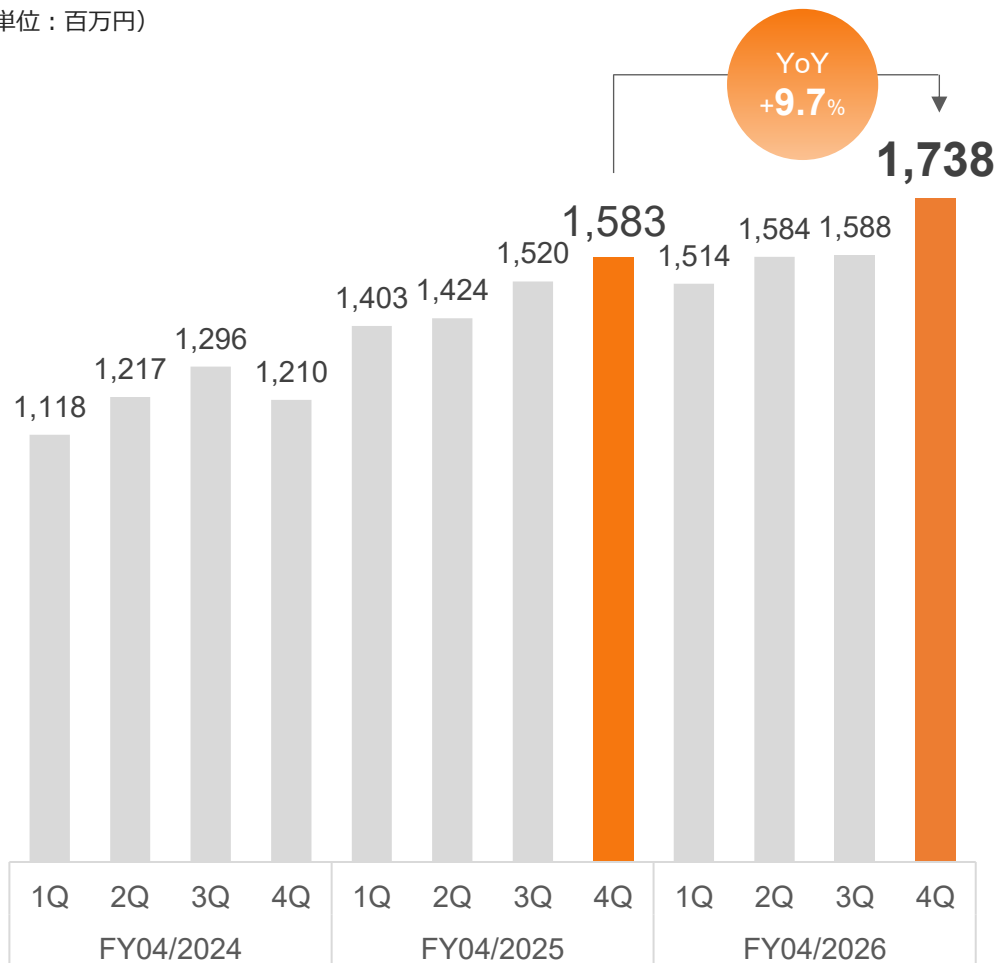
(単位：百万円)	2025年4月期 通期 (連結)	2026年4月期 通期 (連結)	前年同期比	通期業績予想 (25年12月公表)	業績予想 進捗率
売上高	5,929	① 6,424	+8.3%	6,400	100.4%
売上原価	3,241	3,503	+8.1%	-	-
販管費	2,381	2,398	+0.7%	-	-
営業利益	306	② 523	+70.7%	500	104.6%
経常利益	228	408	+78.9%	420	97.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△177	376	黒字転換	50	-
EBITDA	793	③ 1,025	+29.2%	1,000	102.6%

主要な業績KPIの推移 売上高・EBITDA

4Q単体売上は**1,738百万円**
前年同期比**+9.7%**と大きく成長

売上高の推移

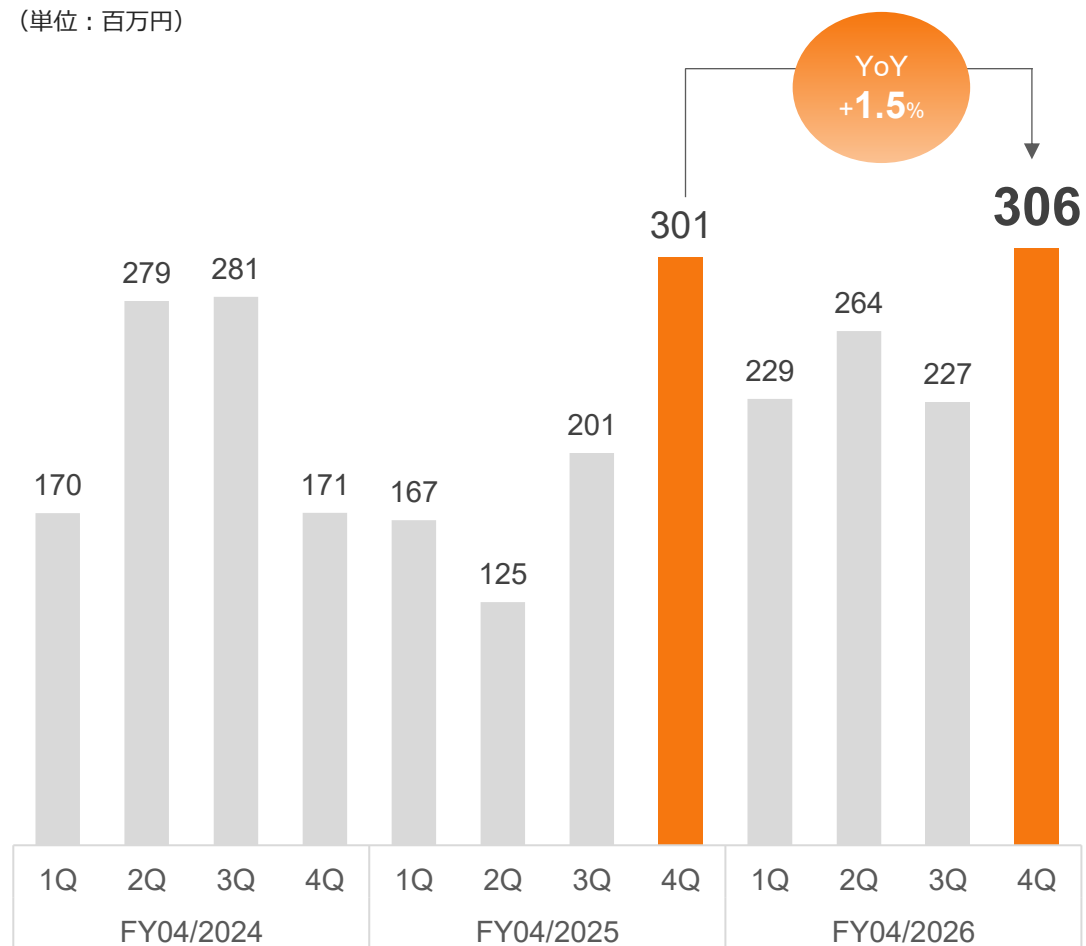
(単位：百万円)



4Q EBITDAは**306百万円**と過去最高を更新

EBITDAの推移

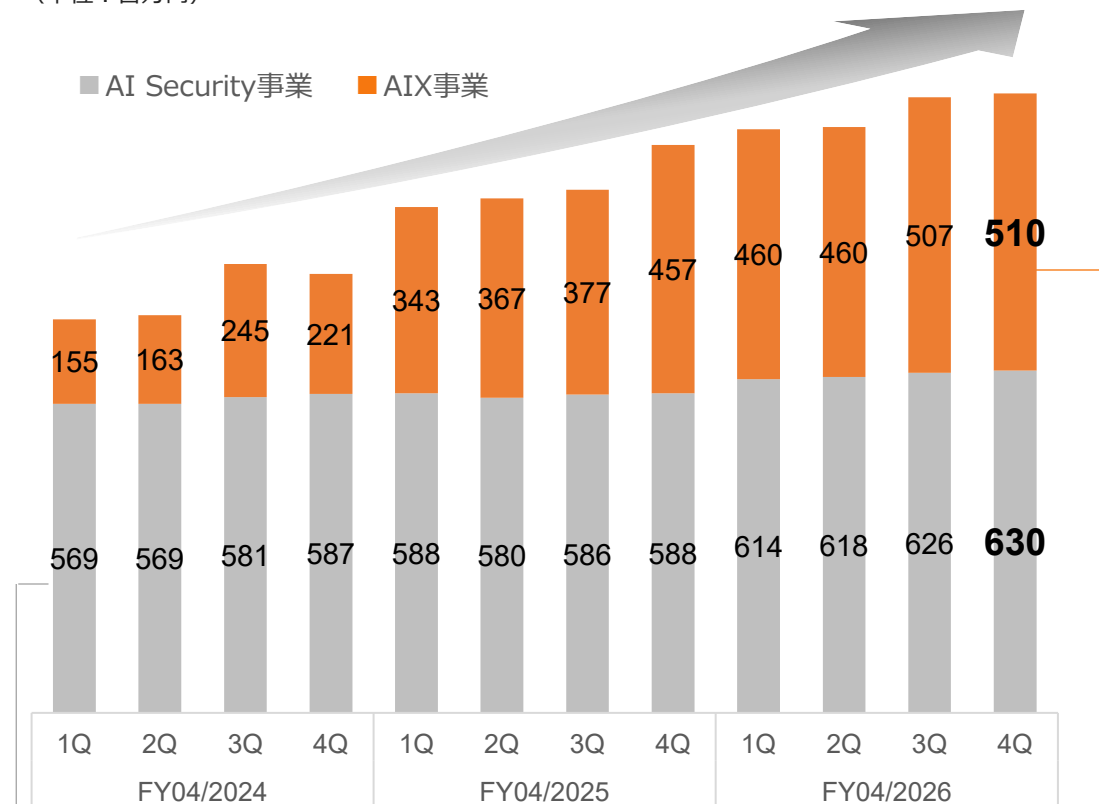
(単位：百万円)



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 ■ AIX事業

AI Security事業

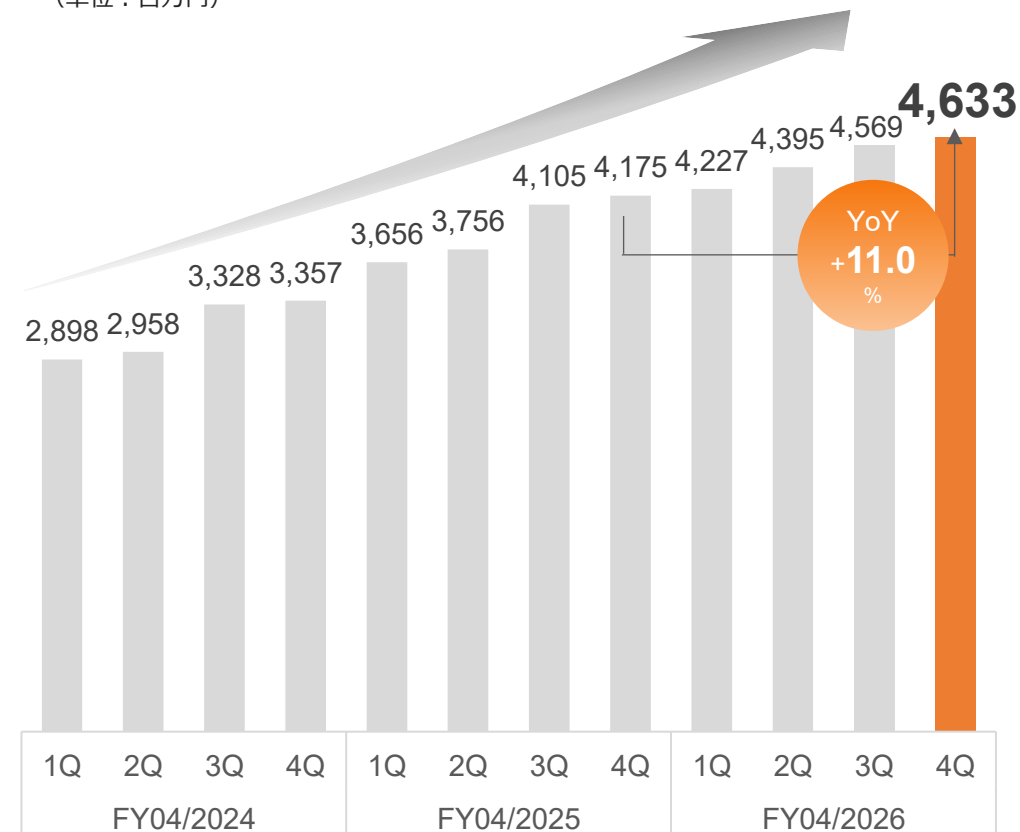
- ・セキュリティBPOサービス

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)



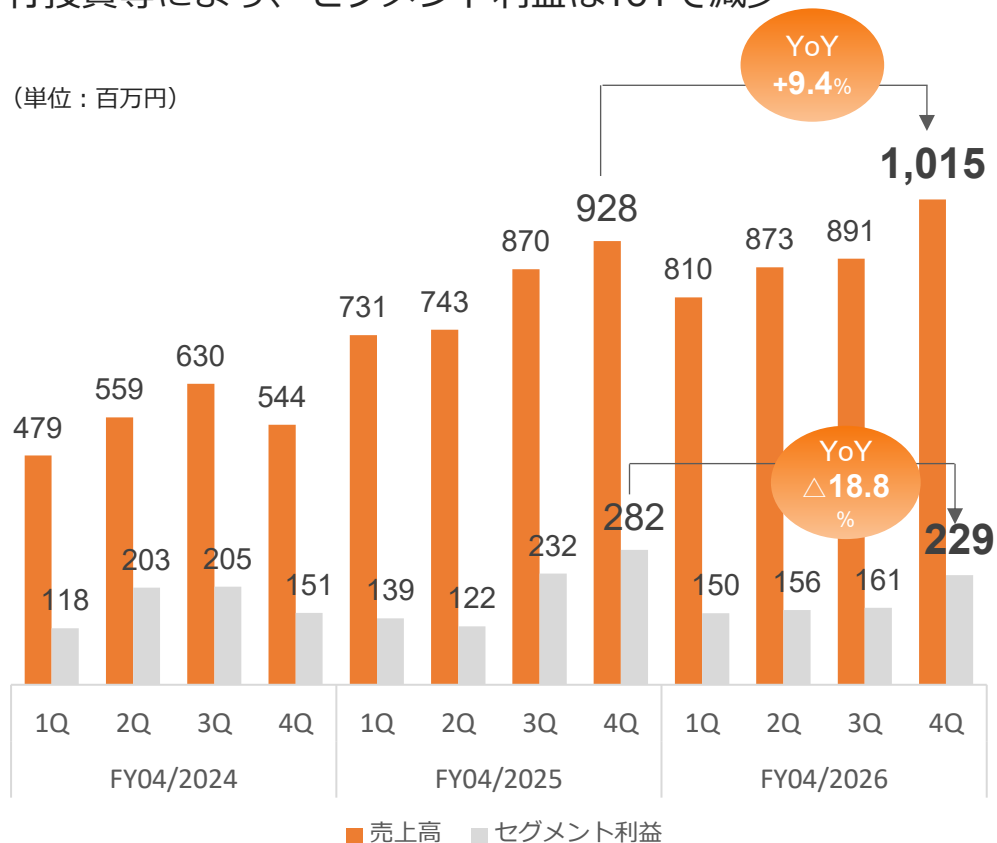
YoY
+11.0
%

*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**+9.4%の成長**
- ・ 中長期の成長加速に向けた人材採用・組織体制強化の先行投資等により、セグメント利益はYoYで減少

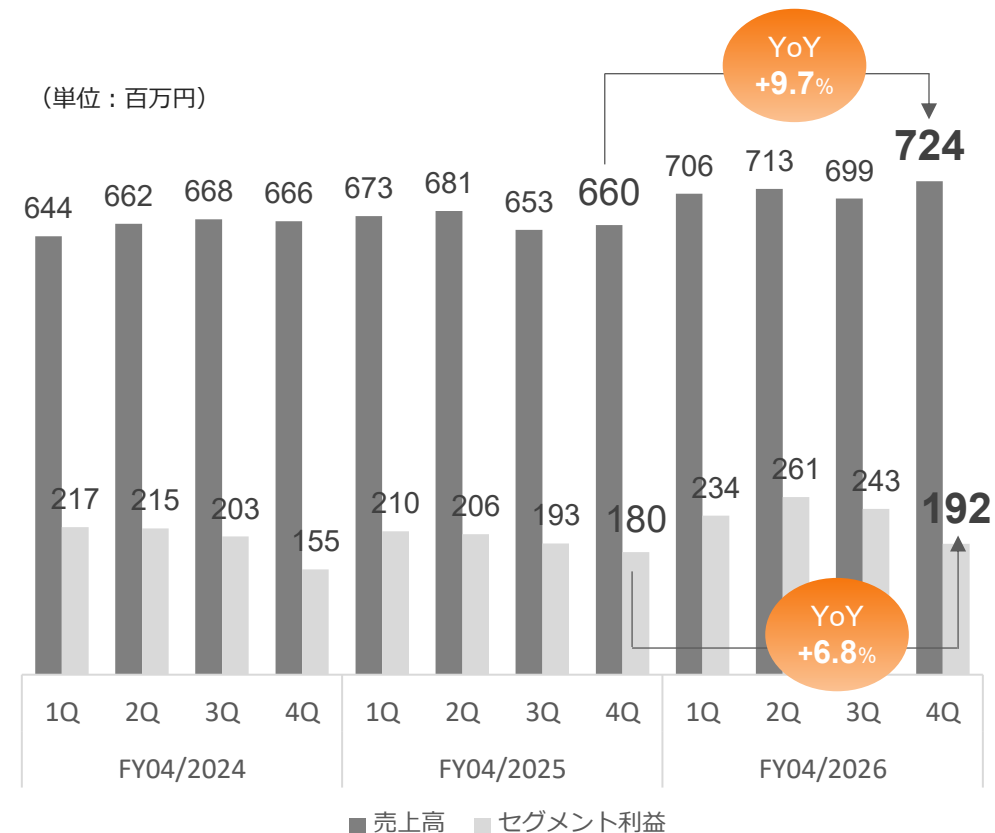
(単位：百万円)



AI Security事業

- ・ 前年同期比で売上高**+9.7%の成長**
- ・ 価格改定効果が通期で寄与し、収益性改善が継続

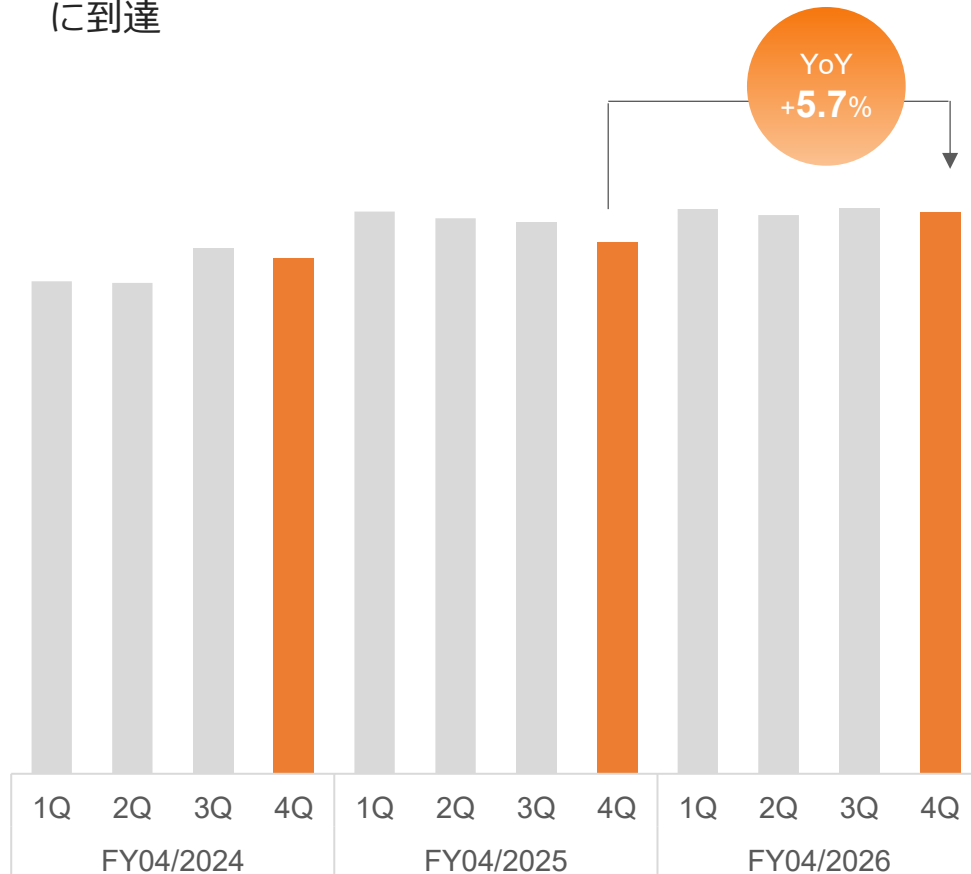
(単位：百万円)



BtoC事業：4Q売上も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**+5.7%**の成長
- ・期末時点のプレミアムユーザー数は**当社過去最高水準**に到達

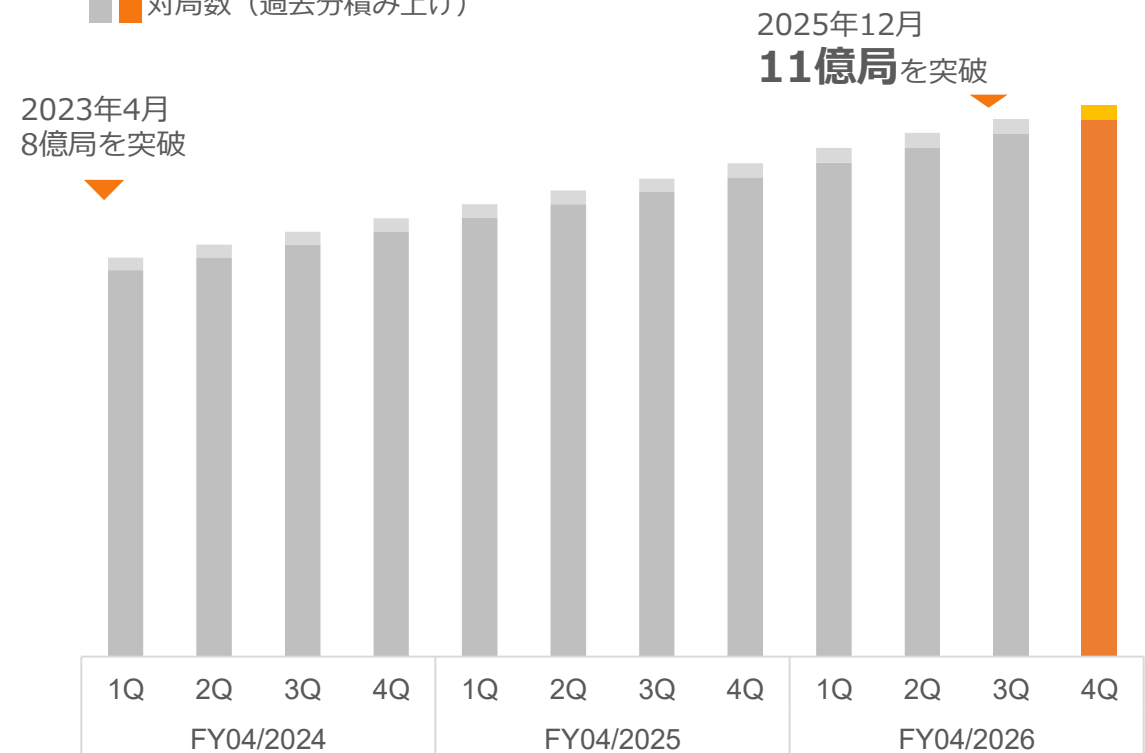


※2024年4月期以前の数字は、会計基準変更の影響を補正しています

対局数は安定成長を継続

- ・四半期対局数は**5四半期連続で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

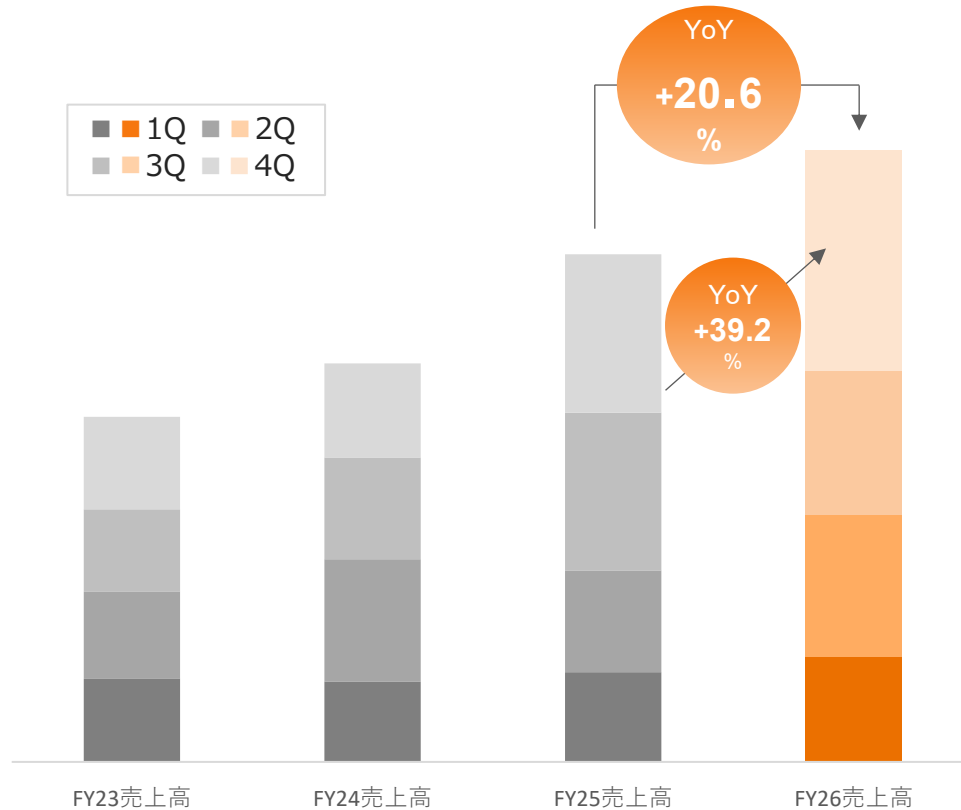
- 四半期新規対局数
- 対局数（過去分積み上げ）



BtoB事業：通期累計の売上高は前期比+20.6%の成長を実現

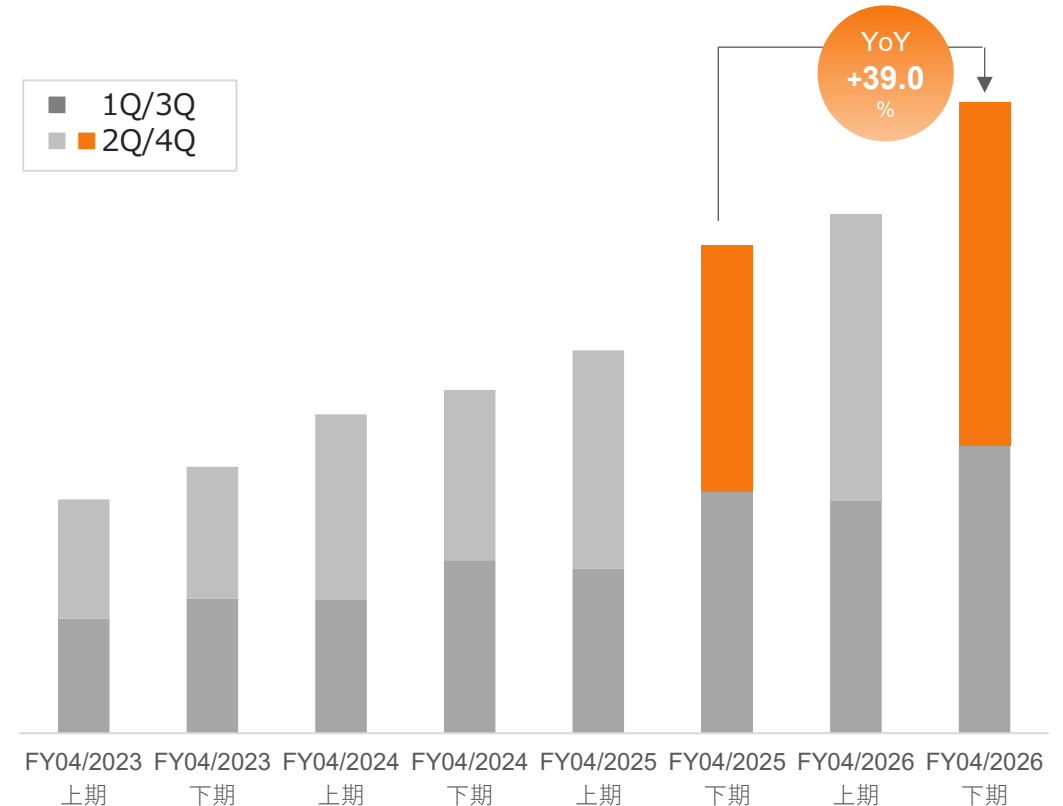
BtoB事業 売上高推移

- ・通期累計は前期比+20.6%
- ・4Q偏重により、YoYでは+39.2%



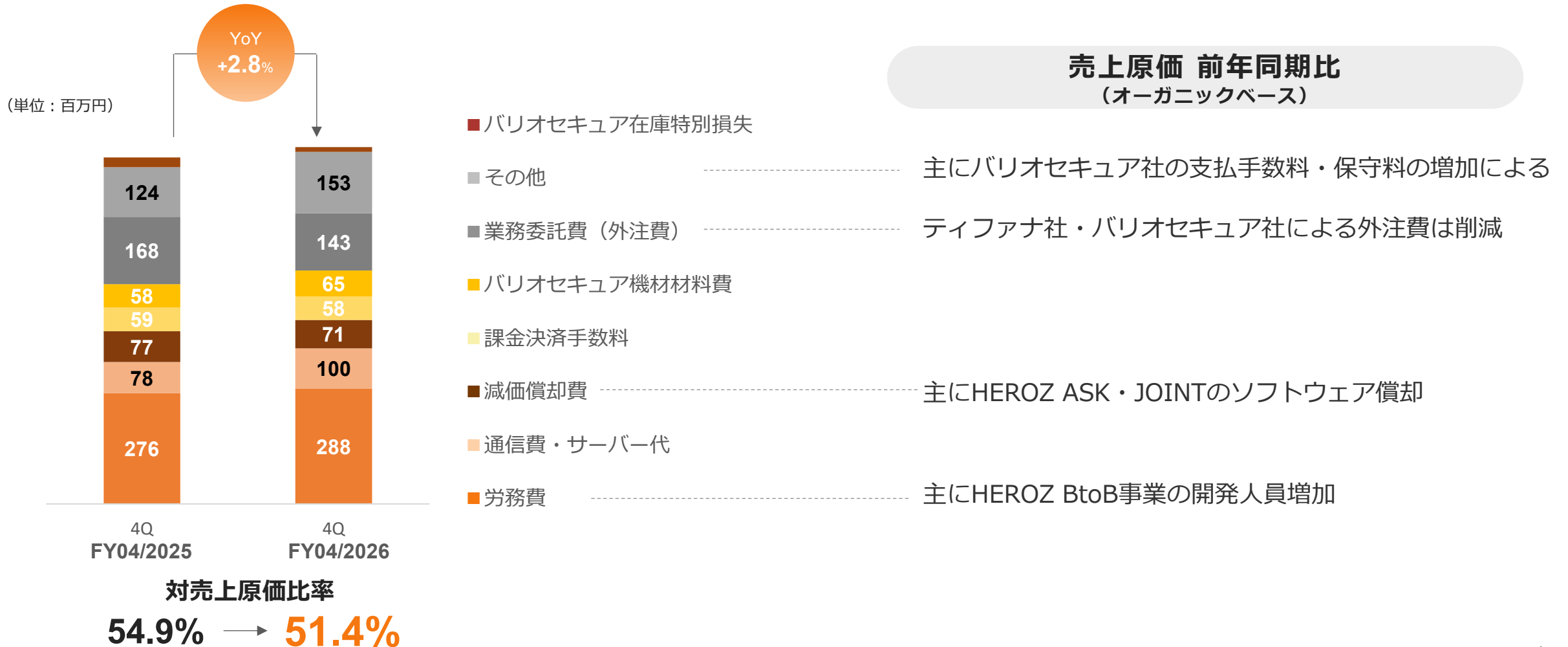
BtoB事業 稼働案件数推移

- ・4Qの案件数は前年同期比で+39.0%
- ・業務基盤の変革ニーズから共創型伴走支援を推進中、稼働率も前期比で改善



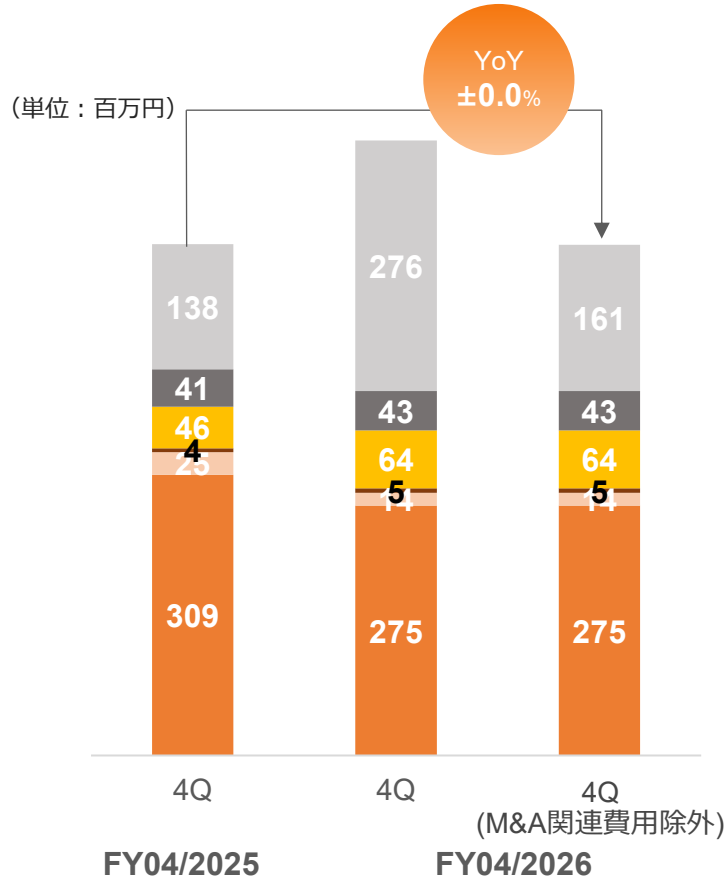
売上原価内訳：主にBtoB事業の稼働率改善により、売上原価比率は3.5pt減少

- 開発人員の採用が順調に推移し、売上原価は前年同期比**2.8%増加**
- BtoB事業の稼働率改善効果により、4Q単体の売上原価比率は51.4%と前年同期比で**3.5pt**の低下



販管費内訳：M&A関連費用を除けばオーガニックベースで前年同水準を維持

- M&A関連費用を除外したオーガニックベースでは前年同期と同水準で維持
- M&A関連費用を除外した4Q単体の売上比率は約3ポイント減少、今後も適切なコストコントロールを継続実施



販管費 前年同期比 (オーガニックベース)

- その他 ----- M&A費用除外のオーガニックベースでは前年並み水準を維持
- のれん償却費
- 広告宣伝費 ----- バリオセキュアにおける4Q集中計上による増加が主因。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

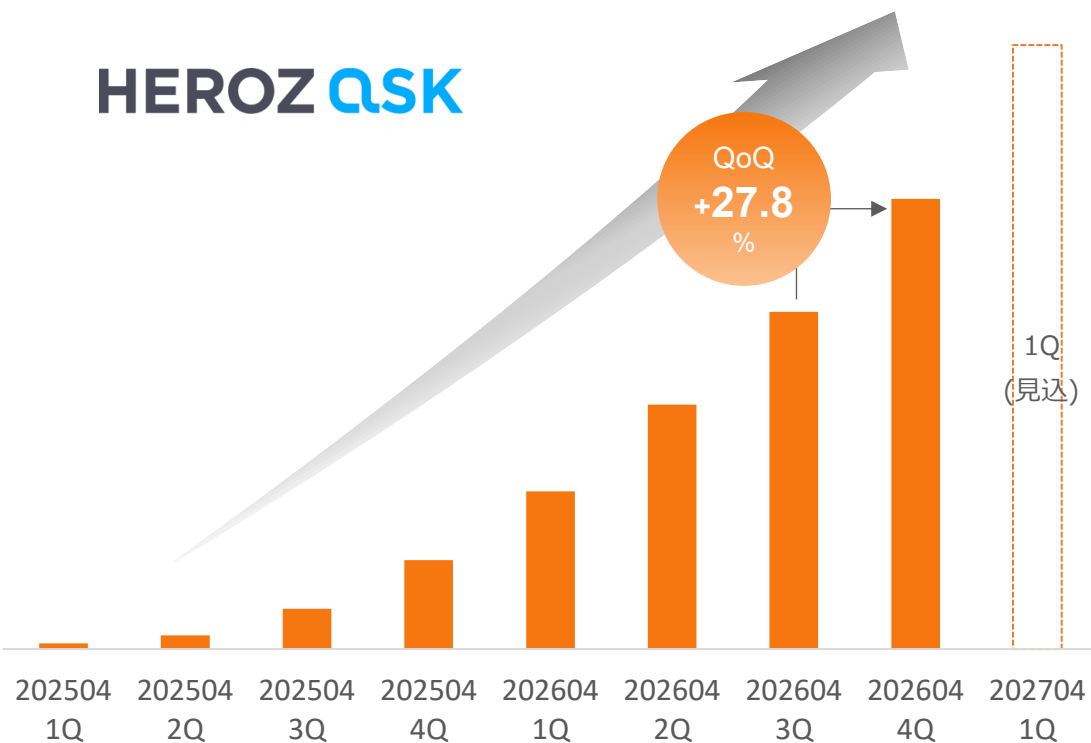
売上販管費比率 (M&A関連費用除外)

35.7% → 32.5%

HEROZ ASK 売上高推移

- 当4Qの売上は前四半期比で+27.8%の成長、4月末にはARR2億円を達成
- 累計契約顧客数は、4月末時点で約430社を達成
- 4月末には貢献利益ベースで単月黒字化を達成

HEROZ QSK



※第1四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

活用定着にむけた継続的アップデート

- 「MCP」対応を開始、Notion・Box・Slack等と連携
社内データへのAI浸透を加速、活用頻度・定着率向上を図る
- AIエージェントが外部ツールを自律的に呼び出し業務を自動処理
AIが「共に働く同僚」へ進化、全社展開・ARPA拡大を推進
- 管理画面による一元管理でセキュリティと柔軟性を両立
導入障壁を除去し、導入社数拡大とLTV向上へ

最新モデル

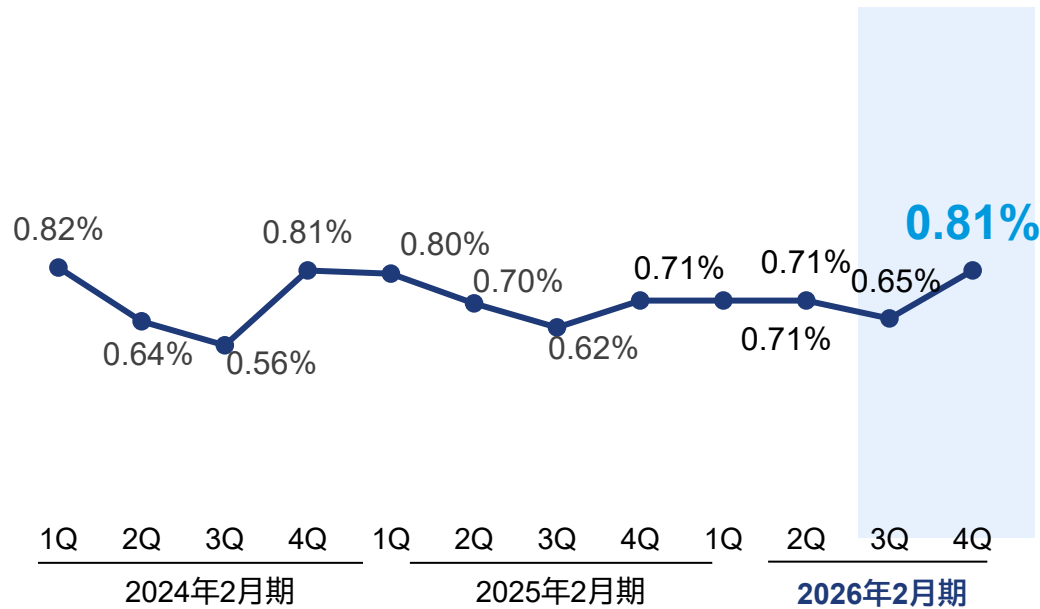
「MCP」対応を開始
Notion・Box・Slackなど
との連携が可能に
HEROZ QSK



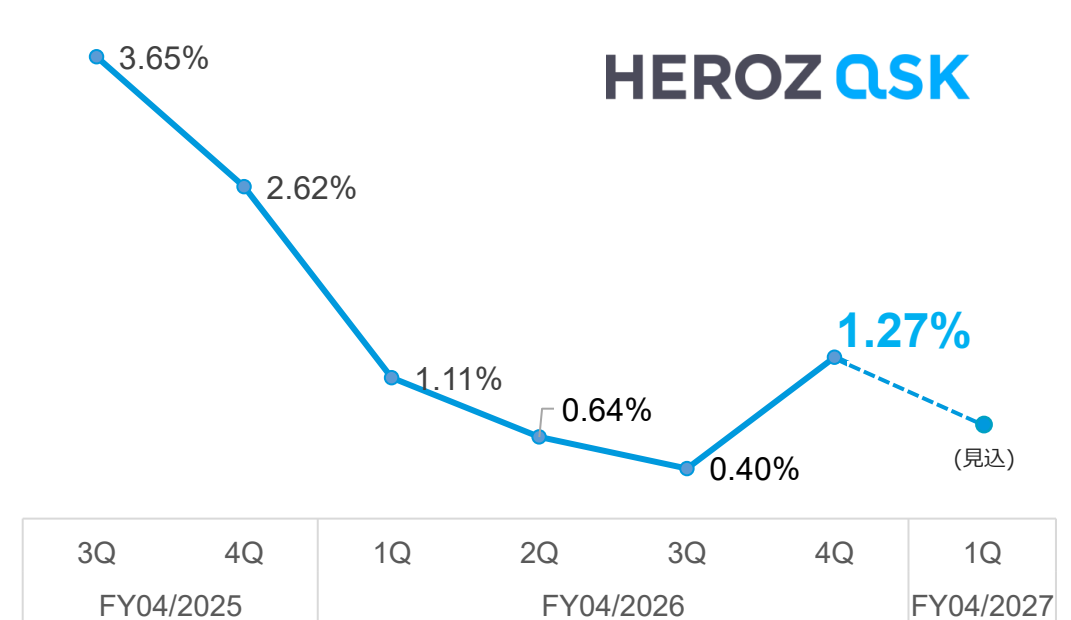
- AI Security 2026年2月期4Qの解約率は**0.81%**と四半期解約率は安定的に1%を下回る水準で推移
- HEROZ ASKの解約率は4Qは**1.27%**と一時的に上昇したものの、2027年4月期1Qは**1%未満**に低下見込み

■ 四半期解約率の推移

AIセキュリティ 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）

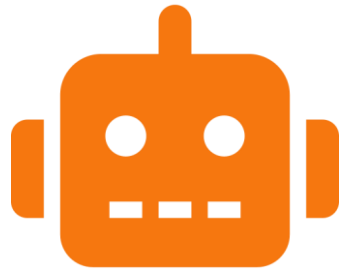
※：解約率（ID数ベース）＝四半期解約ID数÷（四半期期初累計ID数×3）
 ※第1四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

03

事業戦略のアップデート

- HEROZ ASKはプロ×AIで最大**12.8兆円**の業務委託市場を再定義
- バリオセキュアは完全子会社化を契機に**24/365常駐型×AI**で**AI Security**を本格展開へ

① HEROZ ASK Cowork の本格展開



ASK / BPO



AI Cowork

プロ × AI で
AIに本格的に仕事を任せる時代に

② AI Security Coworkの本格展開



セキュリティBPO



AI Security Cowork

24/365 常駐型 × AI で
中堅・中小を守る

2軸でAI×業務代行を獲りに行く —— AI時代のフロントランナーへ

①HEROZ ASK Cowork : 12.8兆円市場をAI×プロで「任せる」へ

- 国内12.8兆円の業務委託市場をAIで「任せる」へ転換
- ASKでも BPOでも届かない**8割の領域**をCoworkで奪取 (Autonomous Enterprise実現に向けた基盤構築)

■ 市場機会

 最大**12.8兆円**

国内AI+BPO市場(※)

HEROZ Coworkが狙う標的市場

 **7割超**

生成AIを週1回以上利用する企業

急速な利用拡大

 **約2割**

使いこなせている企業

8割は依然『使いきれない』

■ 「Autonomous Enterprise」への最短経路を構築

① HEROZが持つ2資産



SaaS基盤

AIに聞く(ASK) AIツールとして提供
8割が使いきれない



業務現場・ノウハウ

AI BPO (代行型)
高判断業務の代行困難

② AI Cowork (協働型)



ASK × AI BPOの両資産を統合
「プロ × AI」で品質・速度・コスト同時達成

自己進化ループで継続的な品質向上
ASKだけでは届かない8割の企業へ

③ Autonomous Enterprise



業務の完全自律化
AIが業務全体を自律遂行
(次世代企業モデル)

ASKでも BPOでも届かない『8割の市場』を Coworkで獲りに行く

※AI市場6.9兆円 (2029年予測/IDC Japan「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」、ユーザー支出額ベース)

※BPO市場5.9兆円 (IT系BPO+非IT系BPO合算/矢野経済研究所「BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) 市場に関する調査 (2025年)」、事業者売上高ベース)

※両市場は計上ベースが異なり、また一部領域で重複する可能性があるため、参考値としてのポテンシャル規模を示すものです

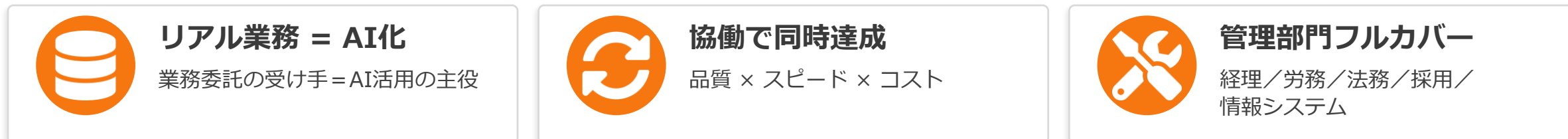
①HEROZ ASK Cowork : フロント×管理部門を共通AI基盤で統合

- 顧客接点・管理部門を**HEROZ ASK**で統合、AI Coworkを全社展開
- BAKUNAGE等の**リアル業務データ**がAI精度に直結、独自の競争優位

■ 3レイヤー構造



■ HEROZ ならではの3つの優位性



- リアル業務×マルチAIで自己進化エンジンが回り出す
- 丸投げAIバックオフィス領域でデファクトスタンダードを狙う

① 成長エンジンの源泉

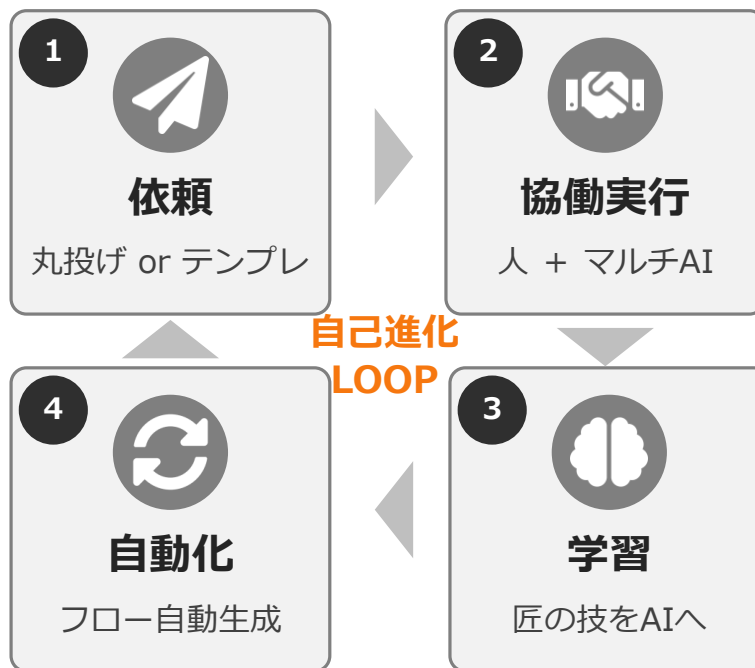
生きた業務現場

BAKUNAGE (経理・労務)
BLOOMWORKS (採用)
Vario Ultimate ZERO ほか

マルチAI活用

Gemini / Claude 等
+ HEROZ ASK (自社SaaS)

② 自己進化ループ (4ステップ)



③ 2つの提供形態

丸投げ型 HEROZ ASK Cowork

完全お任せで業務代行
AI + 人で品質向上

テンプレ利用型 HEROZ ASK 等

顧客自身が AI ワークフローで
手作業を自律効率化

目指す未来 —— 丸投げ AI バックオフィス領域の デファクトスタンダード へ

②AI Security Cowork : 25年の運用実績 × AIで脅威に伴走

- AI攻撃の自律化と専任不在で、人手のみの監視は構造的に限界へ
- バリオの25年運用実績 × AIで、**常駐するチームとして顧客に伴走**

■ 市場環境 —— 脅威と中堅・中小企業の現実



■ バリオセキュアの強み・実績が土台となる



24時間365日 常駐しているかのようなセキュリティ運用を“BPO”として提供

② AI Security Cowork : 中堅・中小企業のセキュリティをAI × プロに丸ごとお任せ HEROZ

- 侵入の防御から被害最小化、日々の運用まで、AIとプロが一体となって代行
- バリオの運用実績 × HEROZのAI実装力で、**丸投げ可能なセキュリティを実現**

■ 3つのCowork領域

① 侵入を防ぐ Cowork



攻撃を入口で止める

- AIが 24/365 で監視・自動検知・遮断
- バリオ25年の運用 × AI の協働で対応

② 被害を止める Cowork



被害最小化と素早い復旧

- AIがアラート分析、プロが即判断・対処
- 封じ込め → 復旧 → 再発防止まで一体

③ 運用を支える Cowork



運用を丸ごと代行

- NW機器設定 ~ システム運用を継続担当
- AI調査・一次分析で高速・安定品質

中堅・中小企業のネットワークセキュリティ運用を、AI とプロが一体となって担う
AI Security Cowork —— AI とプロに丸ごとお任せ

04

各セグメントのトピックス

- 新対局モード「詰めバト」をリリースし、将棋ウォーズらしい新感覚の将棋体験を提供
- 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

将棋人口最大化にむけた各種施策を推進

- 2026年6月より、将棋ウォーズ14周年を記念して新対局モード「詰めバト」をプレミアム会員向けに先行リリース。1対1で詰将棋の早解きを競う
- 出題される問題は、将棋AI「棋神」が**11億5千万局の棋譜データ**からユーザーの棋力に合わせて抽出。教科書的な詰将棋とは異なり、実戦の流れの中で生まれた実戦形の局面のため、駒配置がリアルで、覚えた手筋をそのまま対局に活かしやすい
- そのほか「OKAMURA ソリスト杯 第13回将棋ウォーズ帝王戦」の開幕、Vtuber将棋団体戦の開催、コレクションに「ALSOK囲い」新登場、『目の前の神様』とのコラボイベント開催など、初心者から上級者まで楽しめる各種施策を多面的に展開



- ポケモン社との共同開発によるバトル分析AI「Pokémon Battle Scope」が、Pokémon Japan Championships 2026にて継続採用
- 将棋AI開発で培ったゲーム解析技術を活かし、世界的IPとのパートナーシップのもとエンタメ領域でのAI活用を推進

Pokémon Battle Scopeの概要と進化

- ポケモン社との共同開発による、ポケモンバトル特化のAI「Pokémon Battle Scope」。将棋AIで培った解析技術を活かし、誰もが観戦を楽しめる視聴体験を実現
- 2024年「ポケモン竜王戦」での初導入以降、PJCS2024・2025に続きPJCS2026でも継続採用。リアルタイムでの勝率・次の一手の可視化が高評価を獲得
- 今大会から採用の『Pokémon Champions』に合わせ、対象ポケモンやメガシンカ等のルールを再チューニング。世界的IPとの中長期的パートナーシップを象徴する取り組みへ





- 観光案内・医療現場など、人手不足やインバウンド対応が課題となる新領域での導入が拡大
- 「日本のサービスイノベーション2025」に選定、今後さらなる導入加速を見込む

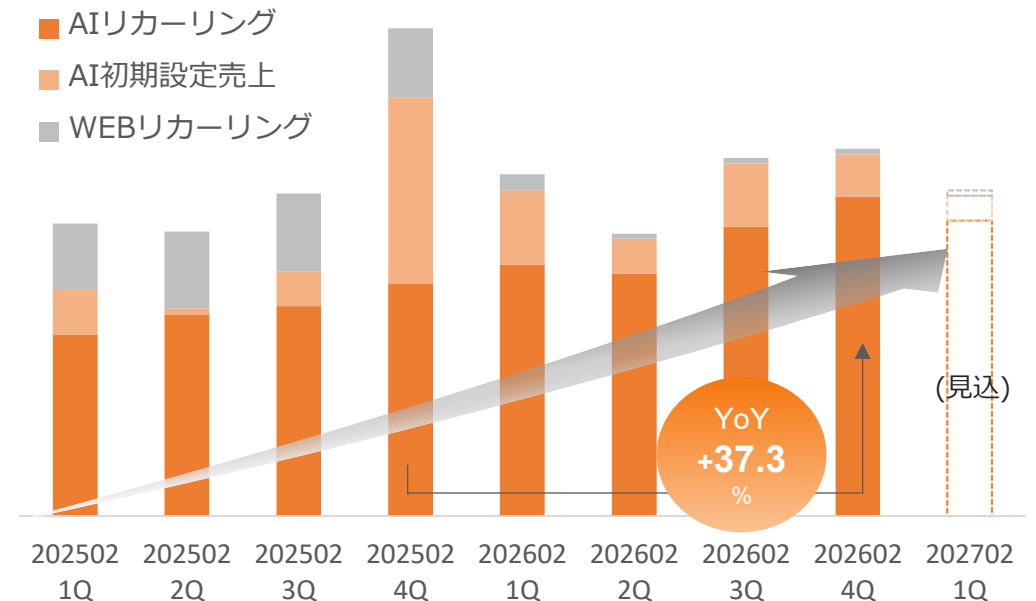
新たな領域・分野での活躍事例が増加中

- 福島市観光コンベンション協会にて、JR福島駅東口に導入。多言語（英・中・タイ語）対応で、導入3ヶ月で6,000回以上の接客実績を達成
- エノヴィスジャパン(株)にて「AI電話対応さくらさん」が採用され、一次受付をAIが担い、担当者が製品手配業務に専念できる体制を構築
- 「日本のサービスイノベーション2025」の模範事例として「AIさくらさんシリーズ」が選定。業務効率化に留まらず"業務の質向上"と"心理的安全性"の両立が評価



AIさくらさん 売上推移

- 新規契約の積み上がりにより前年同期比 **+37.3%** の成長を達成。一部案件の再設置に伴う一時的影響を除けば拡大トレンドは継続



※今後の売上見込は変動する可能性があります

05

2027年4月期 通期業績予想

- AI Security事業やHEROZ ASKの事業拡大を踏まえ、通期の売上高は**68億円**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)	2026年4月期 通期実績 (A)	2027年4月期 通期業績予想 (B)	増減額(B)-(A)	増減率(B)/(A)
売上高	6,424	6,800	375	+5.8%
EBITDA	1,025	1,300	274	+26.7%
営業利益	523	800	276	+52.9%
経常利益	408	700	291	+71.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	376	300	△76	△20.2%

(注)FY26は関係会社株式売却益311百万円（税効果考慮後 約211百万円）を含む。これを除いた親会社株主に帰属する当期純利益は約164百万円でありFY27予想300百万円はYoY +82.2%の増益となる見込み

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：バリオセキュアを今後どのように事業成長させていく方針か？

A：既存のネットワークセキュリティ基盤を土台に、ランサム対策パッケージで中堅・中小市場へ面的に拡販。さらにHEROZ ASKを活用した「セキュリティAI Cowork」で運用を高度化し、「AIとプロがセキュリティ運用のすべてを代行する」AI Security BPaaSという新カテゴリーの確立を目指します。

Q：HEROZ ASKを基盤としたCowork構想によって、どのように事業成長を実現していくのか？

A：HEROZ ASKを共通AI基盤に、顧客接点（AIさくらさん等）と管理部門（BAKUNAGE等）を統合提供します。プロ×AIの協働で業務を代行し、リアル業務データを学習・自動フロー化する「自己進化ループ」により、丸投げAIバックオフィス領域のデファクトスタンダード獲得を目指します。

07

参考資料

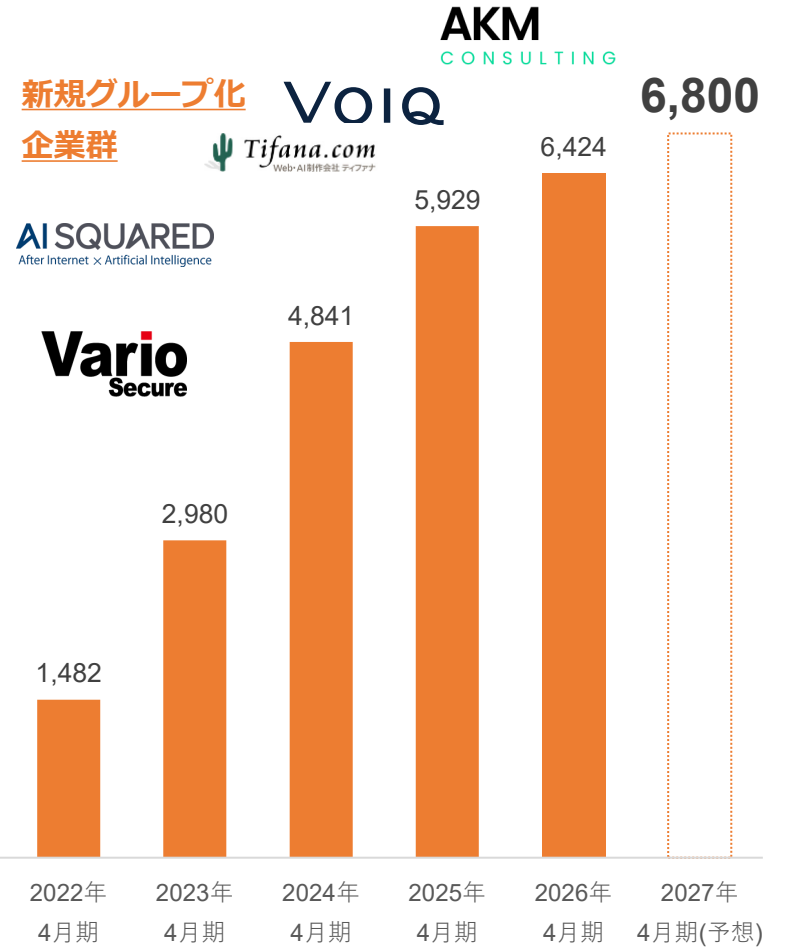
● 売上高の推移と主な沿革

(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



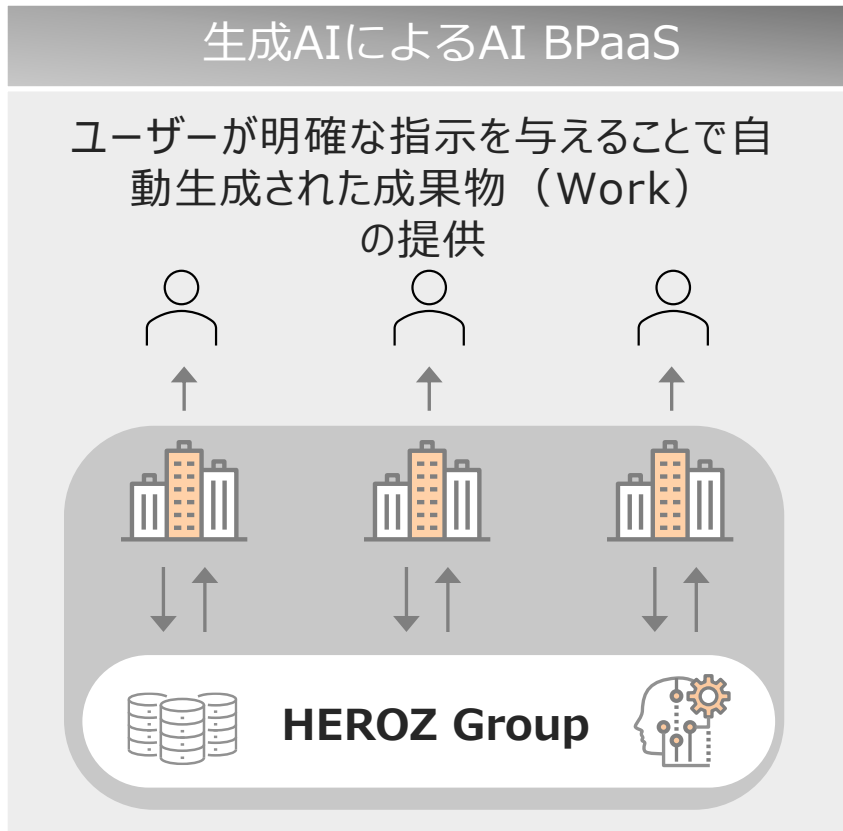
HEROZ
BtoB

- 2009年** 当社設立
- 2012年** 「将棋ウォーズ」リリース
- 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
- 2016年** JVA2016 中小企業庁長官賞受賞

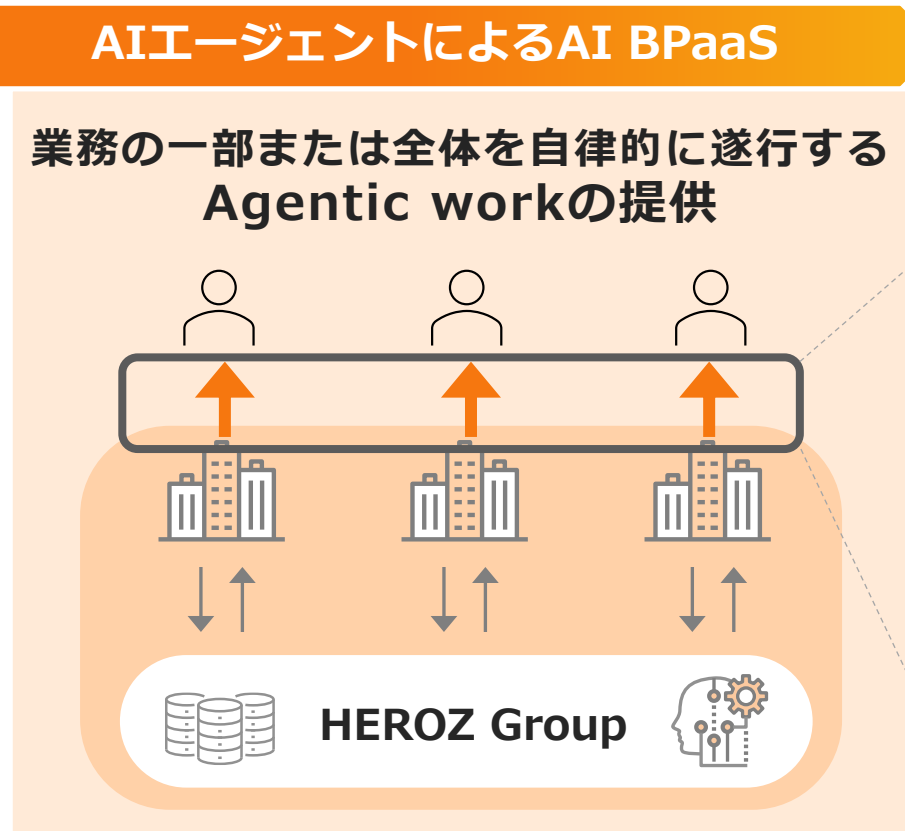
- 2016年** バンダイナムコエンターテインメントと資本業務提携
- 2017年** 竹中工務店、コーエーテクモゲームスと資本業務提携
- 2018年** 東京証券取引所に株式上場
- 2022年** バリオセキュアの第三者割当増資を引き受けグループ会社化
ストラテジットの株式を取得しグループ会社化

- 2023年** エーアイスクエアの株式を取得しグループ会社化
- 2024年** ティファナ・ドットコム株式を取得しグループ会社化
VOIQ株式会社設立（bizy社より事業譲受）
- 2026年** バリオセキュア完全子会社化、ストラテジット社売却
AKMコンサルティングの株式を取得しグループ会社化

- 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
- AKMコンサルティング（BAKUNAGE）の子会社化により、**バックオフィス領域にもAIエージェントの適用範囲を拡大**



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

AI BPaaSとして提供が可能なバックオフィス領域のWork例

[NEW]

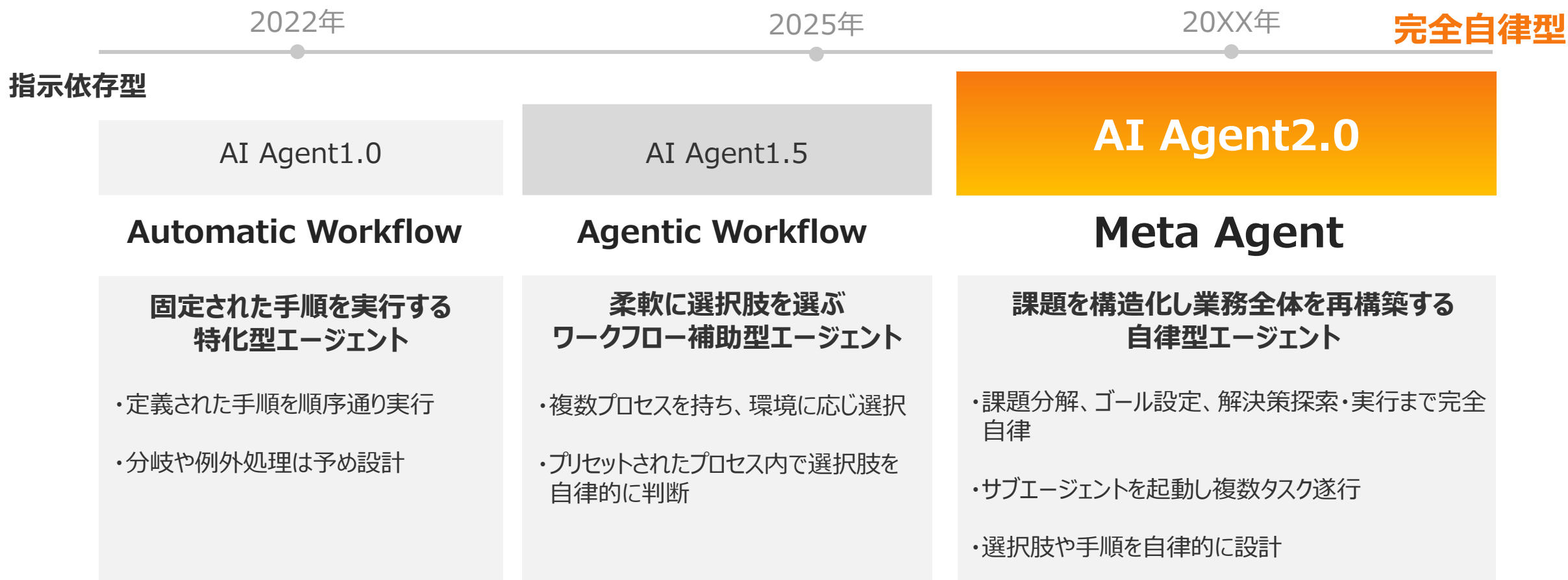
BAKUNAGE
経理・労務・法務の代行

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

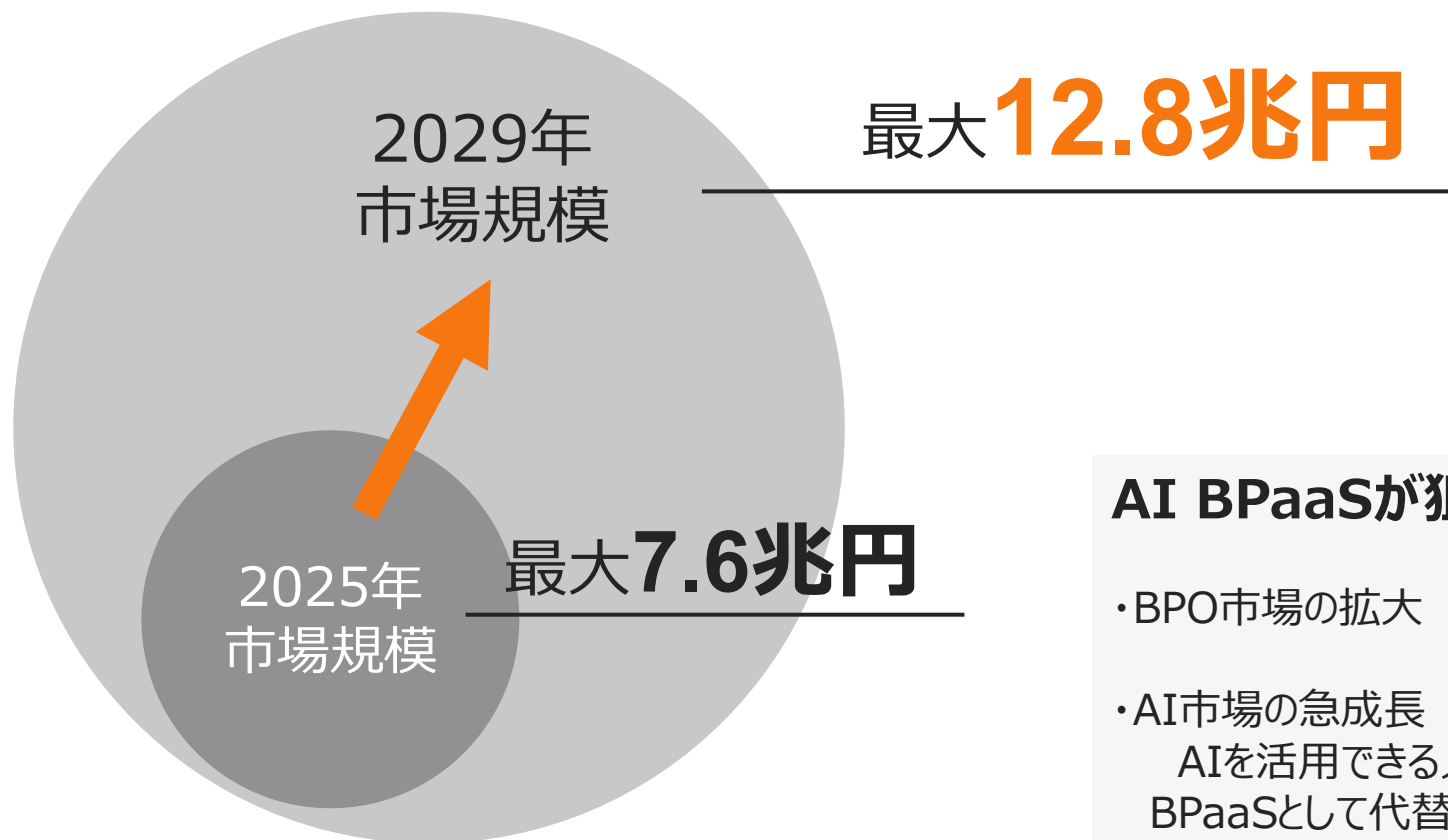
- AIエージェントの進化で、指示依存型から完全自律型へ移行
- 課題を構造化し自律設計する次世代AIで、幅広い業務課題に対応

AIエージェントの進化の方向性



- BPO市場とAI市場を統合した最大12.8兆円のTAMを、AIを活用できる人材によるAI BPaaSで獲りにいく

BPO市場 + AI市場 市場規模推移



AI BPaaSが狙う市場機会

- ・BPO市場の拡大（2029年度 5.87兆円）
- ・AI市場の急成長（2029年 6.89兆円）
AIを活用できる人材により、BPO業務をAI BPaaSとして代替・高付加価値化

※AI市場6.9兆円（2029年予測/IDC Japan「Worldwide AI and Generative AI Spending Guide 2026V1」、ユーザー支出額ベース）
※BPO市場5.9兆円（IT系BPO+非IT系BPO合算/矢野経済研究所「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場に関する調査（2025年）」、事業者売上高ベース）
※両市場は計上ベースが異なり、また一部領域で重複する可能性があるため、参考値としてのポテンシャル規模を示すものです

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>コンタクトセンター領域において、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>経理・労務・法務の500項目を超えるバックオフィス領域をカバー</p> <p>生成AI・RPAをフル活用した「BPO 2.0」により、定型業務の自動化と高付加価値サービスの提供を両立</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/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>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

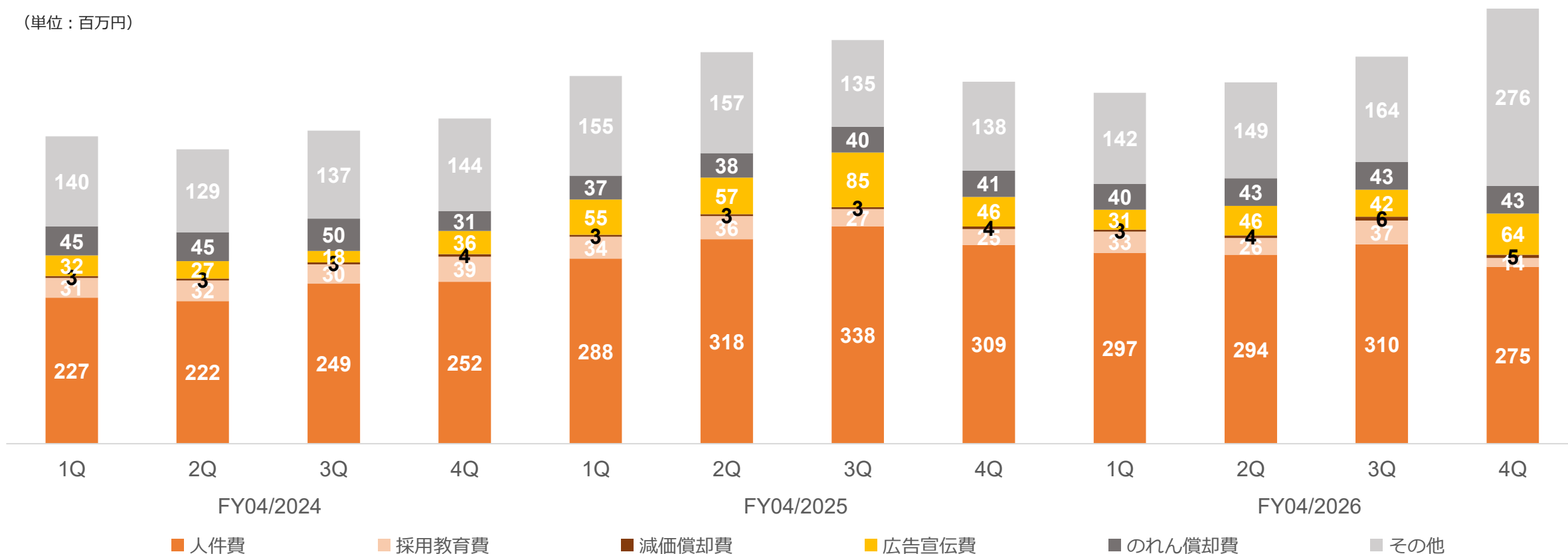
販管費内訳推移（連結）

- 前期の営業・マーケティング採用による人員増の後、グループ会社の役員構成見直し等で固定費を圧縮し、人件費は足元275百万円水準で安定推移
- 採用教育費・広告宣伝費はAI活用やダイレクトリクルーティング等を活用し、積極採用を継続しつつ費用対効果の高い施策への選択と集中を実施

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

※FY04/2026 4Qの「その他」にはM&A関連費用を含み、当該影響を除いた実質（オーガニック）ベースでは従前同様の水準で推移

(単位：百万円)

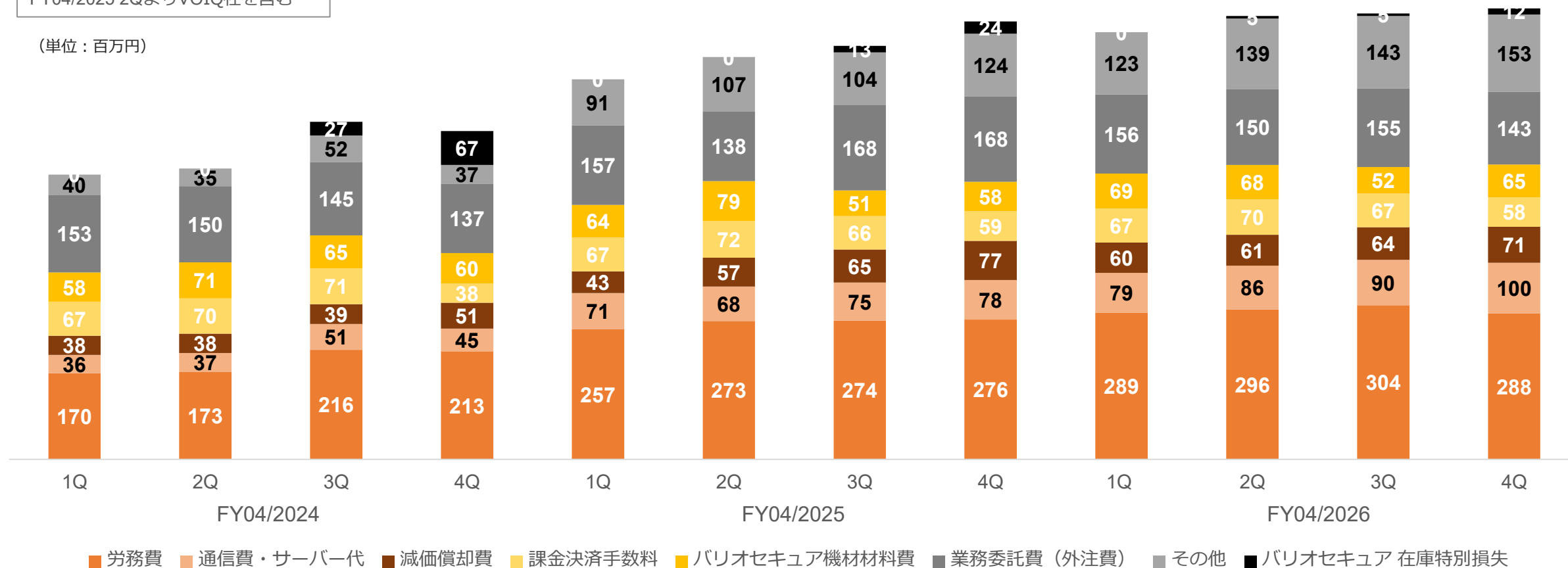


売上原価内訳推移（連結）

- 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
- BtoB事業の稼働率改善により、人的投資を拡大しつつも売上原価比率は改善基調を維持

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)



貸借対照表（2026年4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約18億円あり、今後償却していく
- 2026年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月期末 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	4,538	5,051	512
現金及び預金	1,733	1,949	215
固定資産	3,608	3,448	△160
有形固定資産	215	157	△57
無形固定資産	2,572	2,397	△174
投資その他の資産	821	893	72
総資産	8,147	8,499	352
流動負債	1,487	1,780	293
固定負債	1,458	862	△596
純資産	5,201	5,856	655

- ▶ **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 高橋 知裕
- ▶ **資本金** 7億5,179万円
- ▶ **従業員数** 83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** 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	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。



IS 676913 / ISO 27001



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

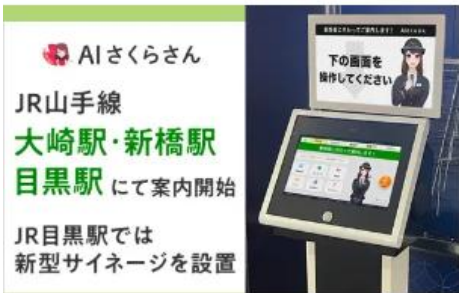


リーズナブルな生成要約、
セキュアなChatGPTの利用等の機
能を特徴としたAI要約サービス

ティファナ・ドットコム社の会社概要

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



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 sakurasan シリーズ

- AIチャットボット sakurasan**
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 sakurasan**
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 sakurasan**
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 sakurasan**
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 sakurasan**
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 sakurasan**
AIが従業員の心をケアし 離職率を低減

詳細はこちら >
- カスタマー対応 sakurasan**
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

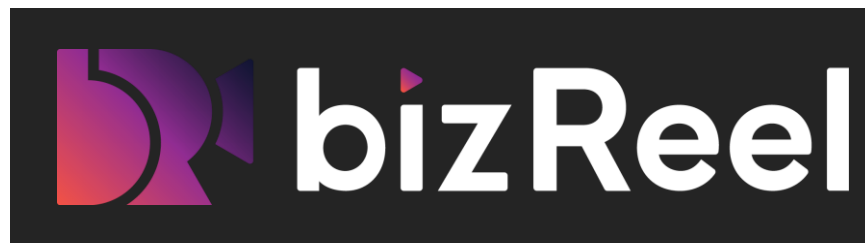
詳細はこちら >
- 面接サポート sakurasan**
AIが面接やオーディション、 評価をサポート

詳細はこちら >
- 日程調整 sakurasan**
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	VOIQ株式会社
設立	2024年7月
資本金	500千円
従業員数	10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を活用したアウトバウンドコール インサイドセールス/フィールドセールス支援
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） 高橋 知裕（非常勤）
Web	https://voiq.jp/

事業成長の原動力となり
叶えたい未来をカタチにする



会社名	AKMコンサルティング株式会社
所在地	神奈川県横浜市神奈川区栄町10番地35
事業内容	クラウド型バックオフィス構築支援 / IPOコンサルティング / 人材採用支援
代表取締役	中山 一道
取締役	森 博也 高橋 直弥 中原 裕也
監査役	藤井 大輔
Web	https://akm-group.co.jp/



【BAKUNAGEの3つの特徴】

- 1.オールインワンで提供可能** 経理・労務・法務の500項目を超えるバックオフィス領域をカバー。貴社ニーズに合わせて業務内容をカスタマイズ。
- 2.日常業務からプロジェクトまで対応** 通常の日常業務から、資金調達・IPO準備などのプロジェクトまで幅広く対応。
- 3.プロアクティブなコミュニケーション** バックオフィスに精通したプロが、貴社への指示待ちではなく、自ら最適な業務設計を提案・実行。

- 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