

HEROZ

2026年4月期  
第2四半期 決算説明資料

2025年12月12日

# 01

---

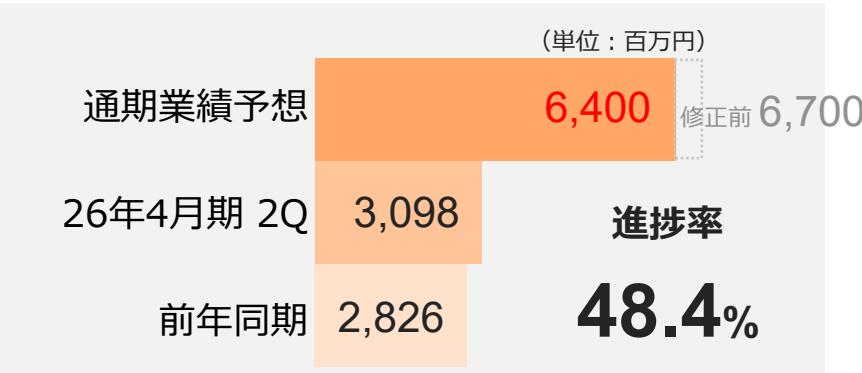
## 決算ハイライト

## 業績 サマリ

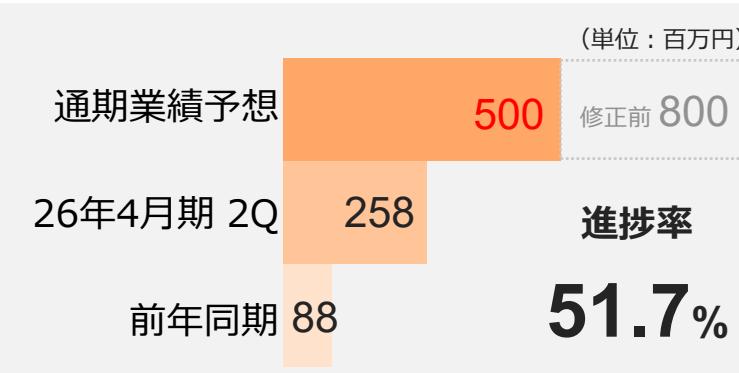
- 売上高3,098百万円（前年同期比+9.6%）、EBITDA492百万円（前年同期比+69.1%）、営業利益258百万円（前年同期比+191.2%）と増加を達成
- HEROZ ASKにおいて、売上高は前四半期比+55.1%  
JOINTにおいて、売上高は前四半期比+19.9%
- 連結子会社であるバリオセキュアが通期業績を修正したことを受け、グループ全体の業績見通しを変更  
**連結業績も売上高6,400百万円、営業利益500百万円に修正するも、前期比で增收増益を維持**

## 業績進捗 (修正後)

### 売上高



### 営業利益



# 2026年4月期 通期の業績の修正について

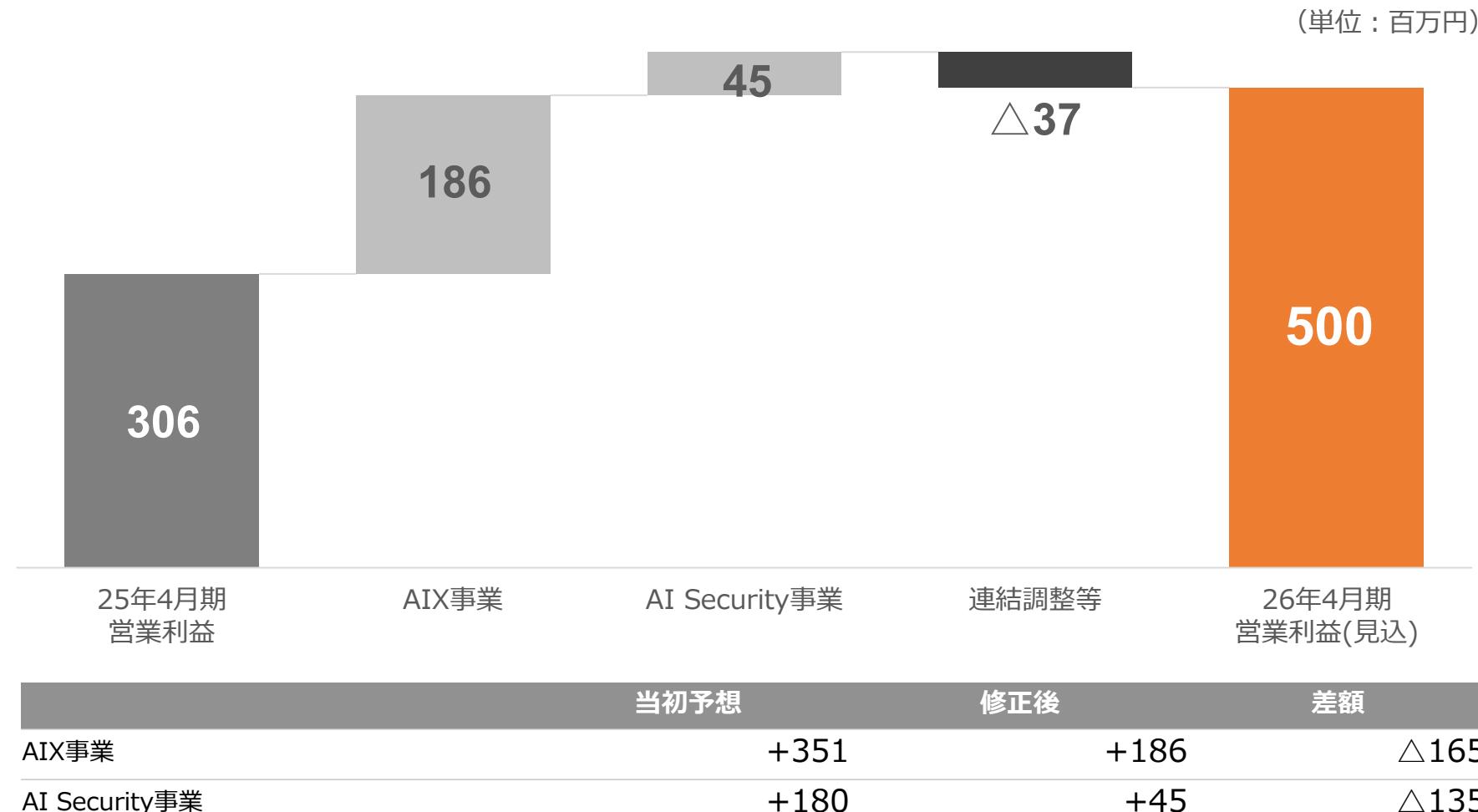
HEROZ

- 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

(単位：百万円)	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
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

- 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



## HEROZグループ連結

### 売上高

**3,098**百万円

[前年同期比+9.6%]

### EBITDA\*

**492**百万円

[前年同期比+69.1%]

### 営業利益

**258**百万円

[前年同期比+191.2%]

## AI SaaS KPI

### ARR（年次経常収益）

**4,395**百万円

[前年同期比+17.0%]

### リカーリング売上比率\*\*

**69.5%**

[前年同期比+3.0pt]

### リカーリング解約率\*\*\*

AI Security

HEROZ ASK

**0.7%**

[前年同期末比  
±0pt]

**0.6%**

[前年同期末  
比△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、バ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、エーアイスクラウドのパッケージ収益、ティアナ・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YoY成長、BtoB事業は下期偏重の見込み

HEROZ

\*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(2Q累計,YoY)
BtoC		<ul style="list-style-type: none"><li>2四半期連続で前年同期比プラス成長となり、堅調な推移</li><li>対局数も3四半期連続3千万局を突破の一方、<b>前期比+5%成長</b>に向けては、下期での取り組み強化が必要</li></ul>	+0.5%
AIX 事業 ※		<ul style="list-style-type: none"><li>HEROZ ASK : 10月にはARR1億を達成、今期中の単月黒字化に向け進行</li><li>HEROZ BtoB : 約68百万円ほど3Qへ期ズレがあるものの、<b>パイプライン</b>は前年を上回り、下期での挽回に注力</li></ul>	+23.1%
AI Security事業		<ul style="list-style-type: none"><li>2四半期連続で<b>過去最高売上</b>を達成</li><li>価格改定が通期で寄与し、収益性改善となる見通し</li></ul>	+4.8%

# 2026年4月期 第2四半期連結業績

HEROZ

①売上高は3,098百万円（前年同期比+9.6%） ②営業利益は258百万円（前年同期比+191.2%）

③EBITDA492百万円（前年同期比+69.1%）と大きく成長

(単位：百万円)	2025年4月期 第2四半期 (連結)	2026年4月期 第2四半期 (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	2,826	① 3,098	+9.6%	6,400	48.4%
売上原価	1,552	1,726	+11.2%	-	-
販管費	1,185	1,113	△6.0%	-	-
営業利益	88	② 258	+191.2%	500	51.7%
経常利益	49	212	+331.6%	420	50.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△118	△14	-	50	-
EBITDA	291	③ 492	69.1%	1,000	49.3%

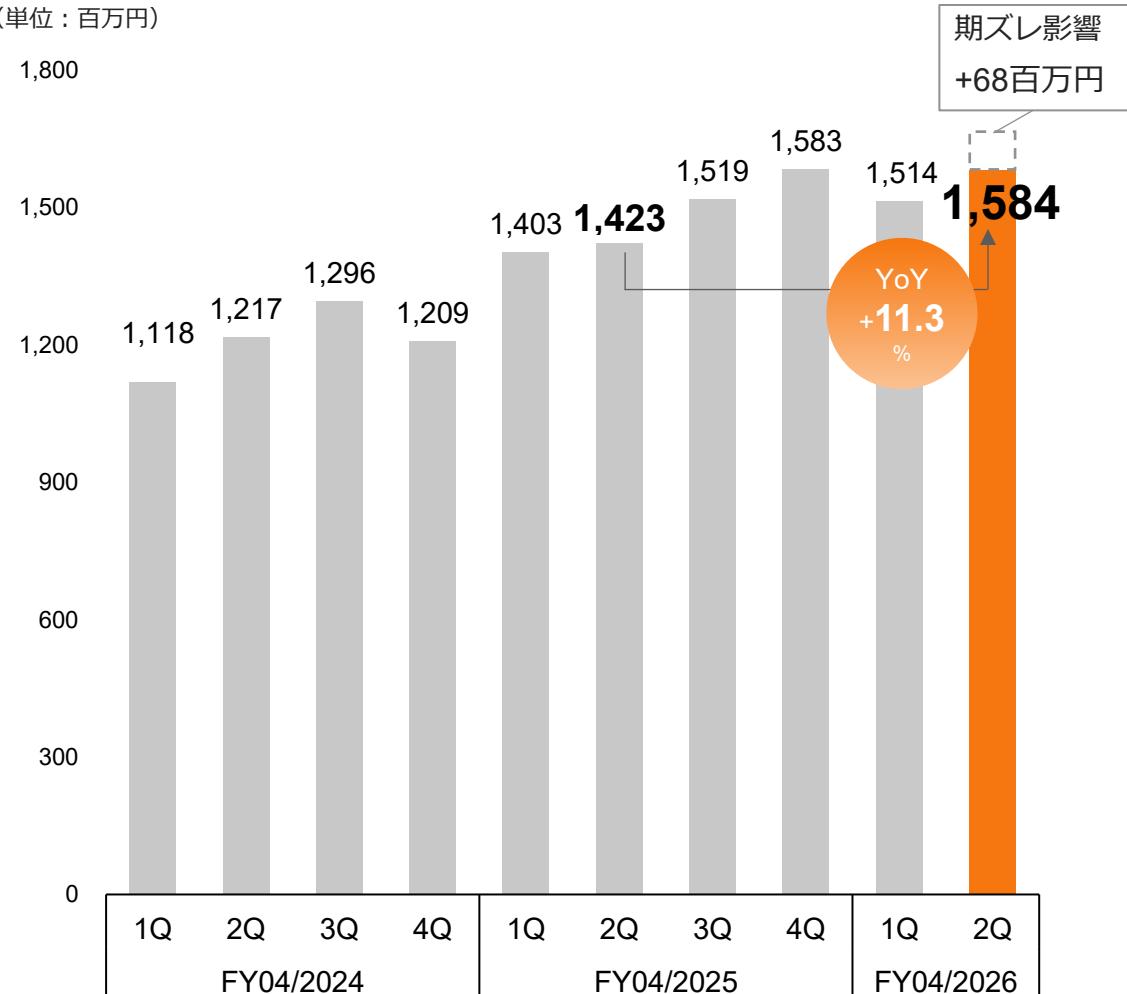
# 主要な業績KPIの推移 売上高・EBITDA

HEROZ

期ズレ68百万円の影響により上期進捗が緩やかである  
一方、下期偏重での回収・伸長を見込む

## 売上高の推移

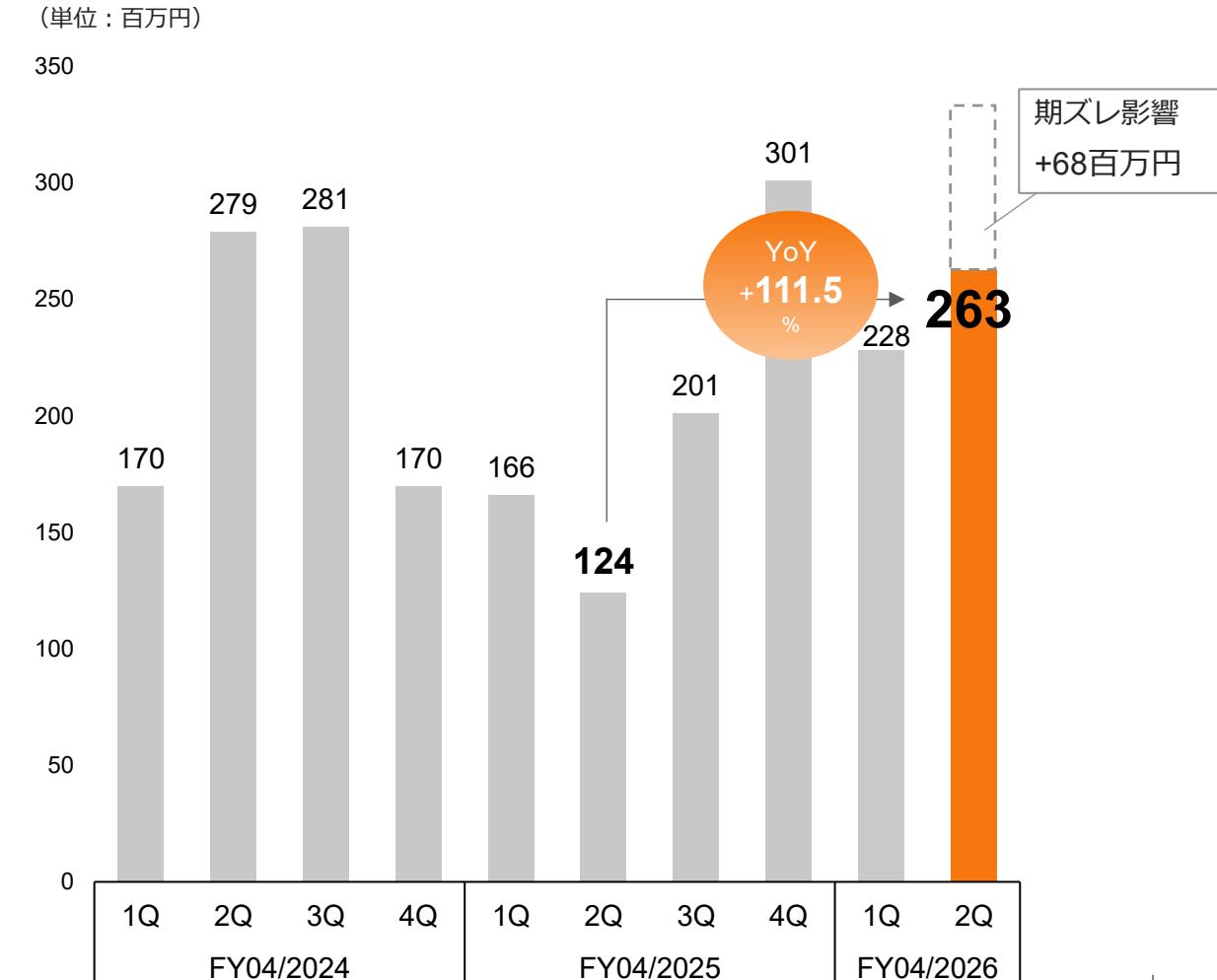
(単位：百万円)



4Qの水準を上回る想定だったが、下期偏重での成長  
軌道を想定

## EBITDAの推移

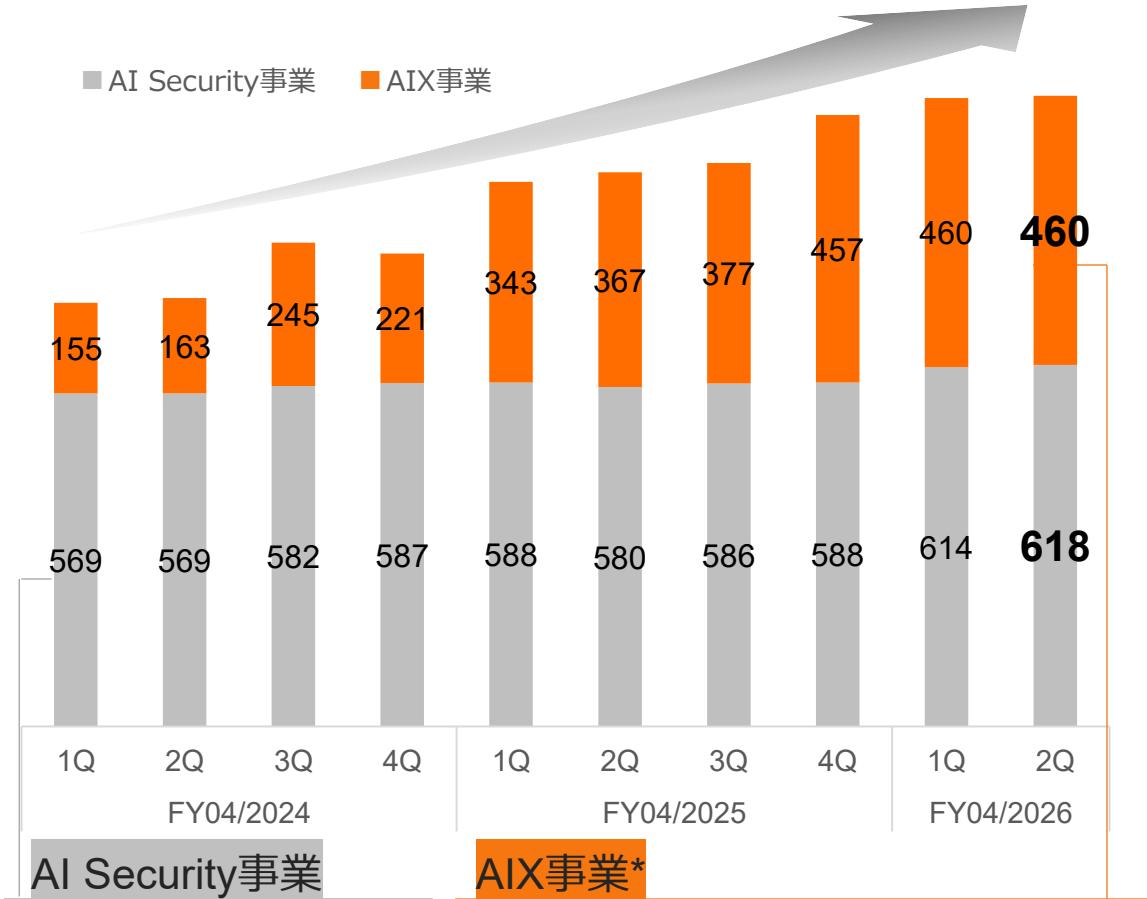
(単位：百万円)



## 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

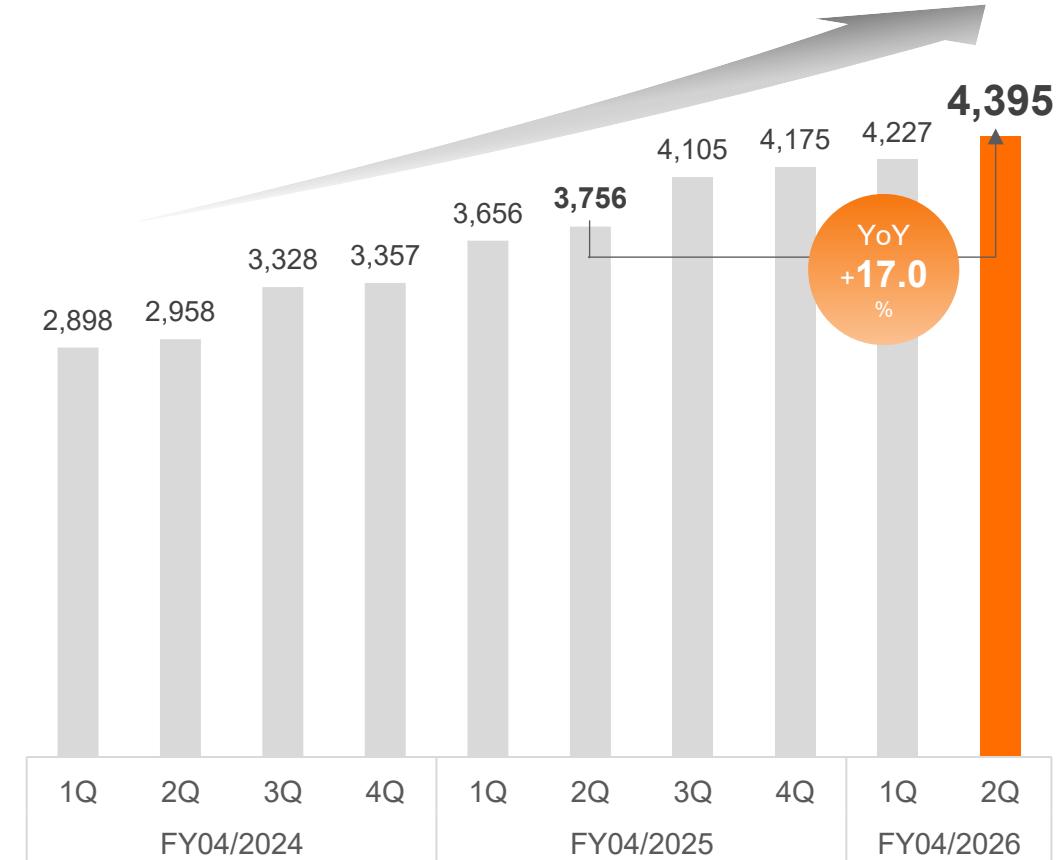
・セキュリティBPOサービス

AIX事業\*

- ・将棋ウォーズ関連サブスクリプション
- ・BtoB継続売上
- ・エーアイス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

## ARR推移

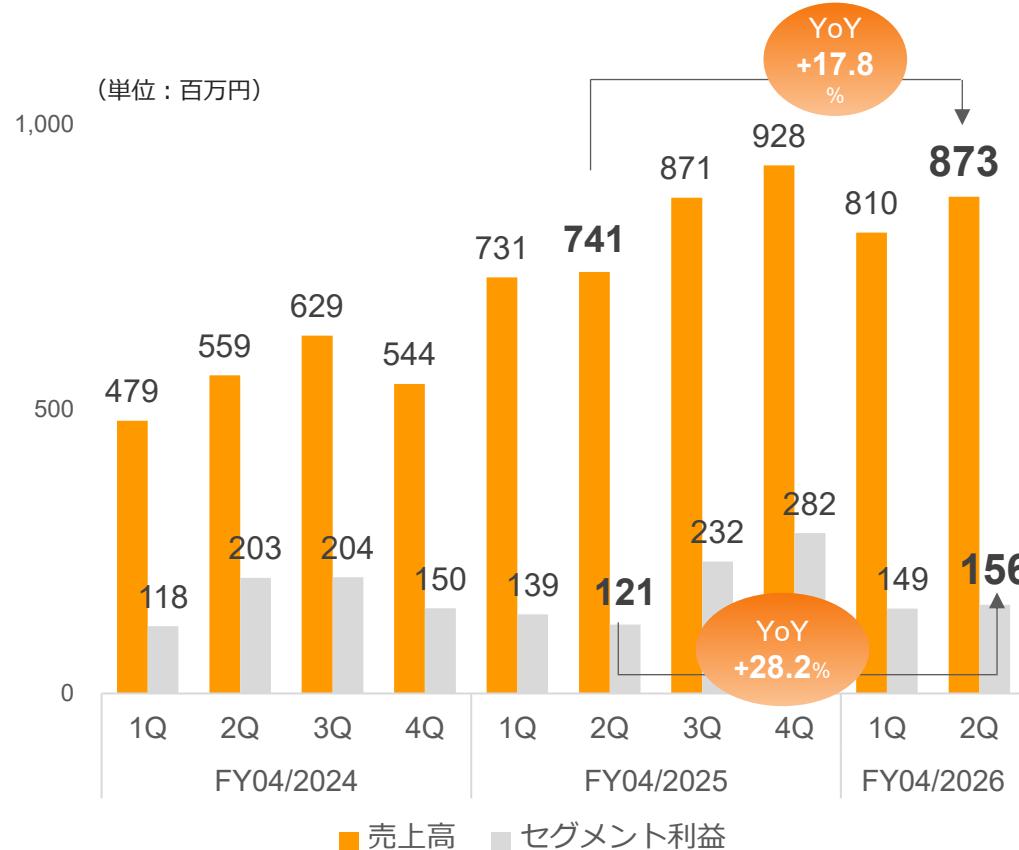
(単位：百万円)



\*2026年4月期1QよりAI/DX事業はAIX事業に名称を変更

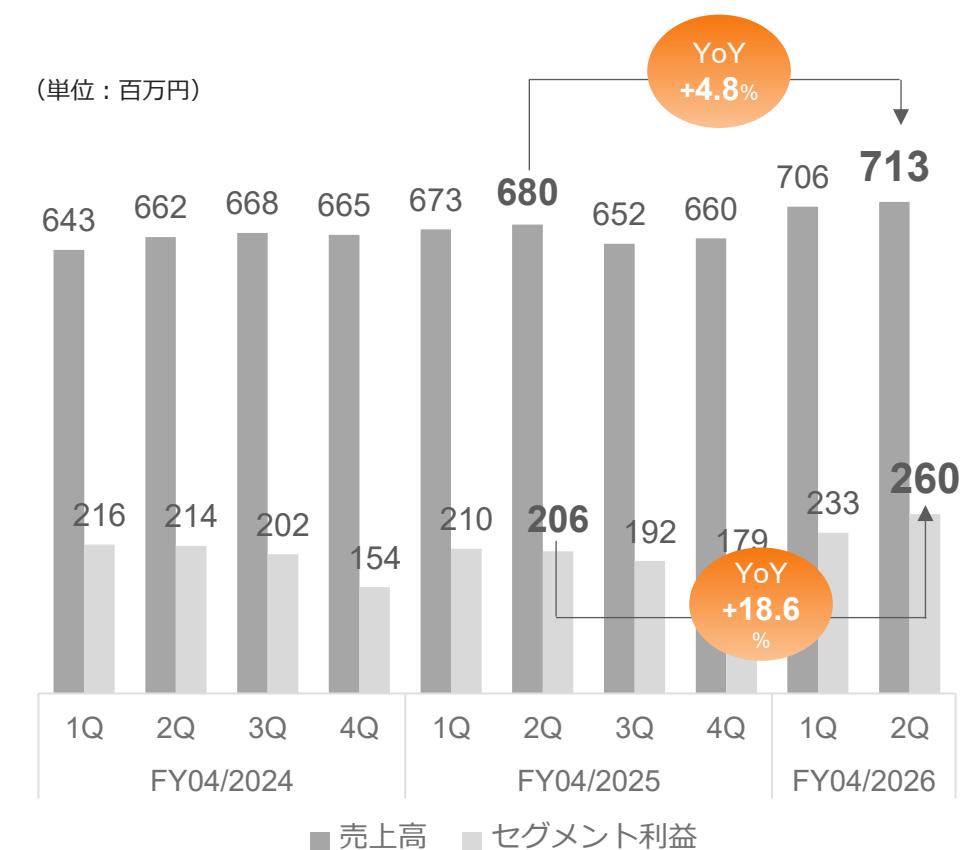
## AIX事業\*

- HEROZ BtoB売上の期ズレが約68百万円発生したものの、前年同期比では、**17.8%の成長**を実現



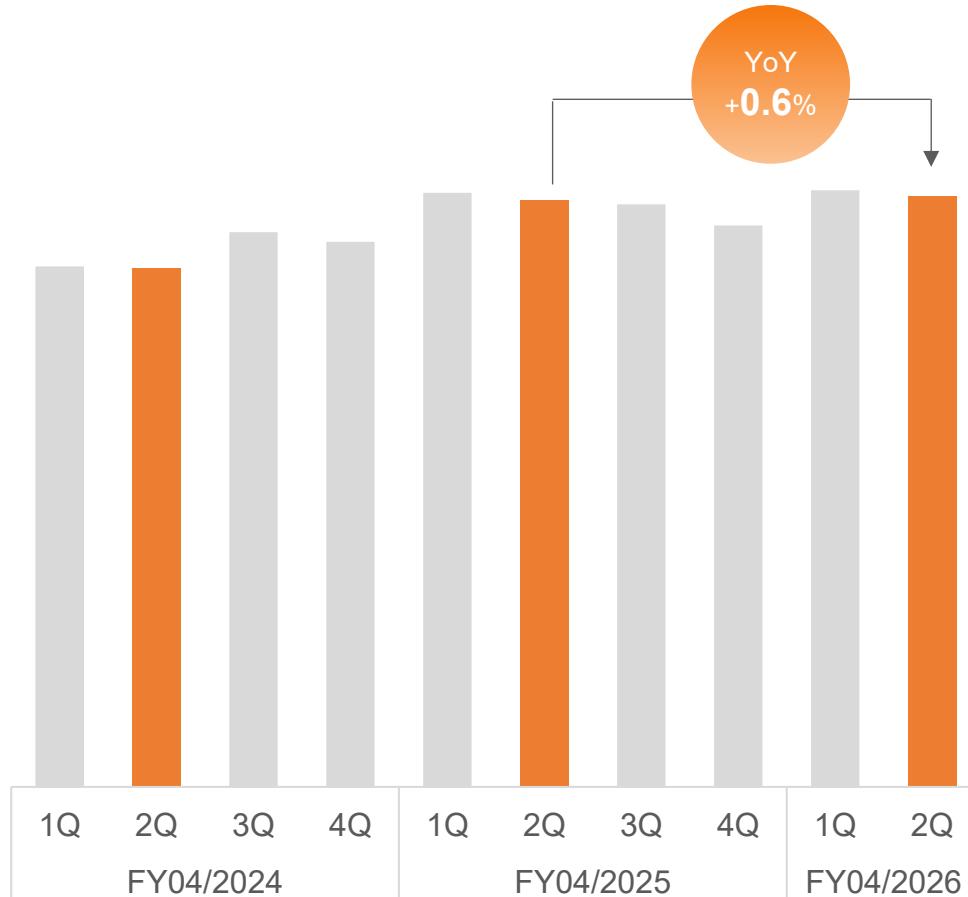
## AI Security事業

- 価格改定効果等を背景に、前年同期比で**増収増益**、**四半期ベースで過去最高**を更新



## BtoC事業 売上高推移

- ・前年同期比+0.6%の成長
- ・プレミアムユーザー数も過去最高水準で推移

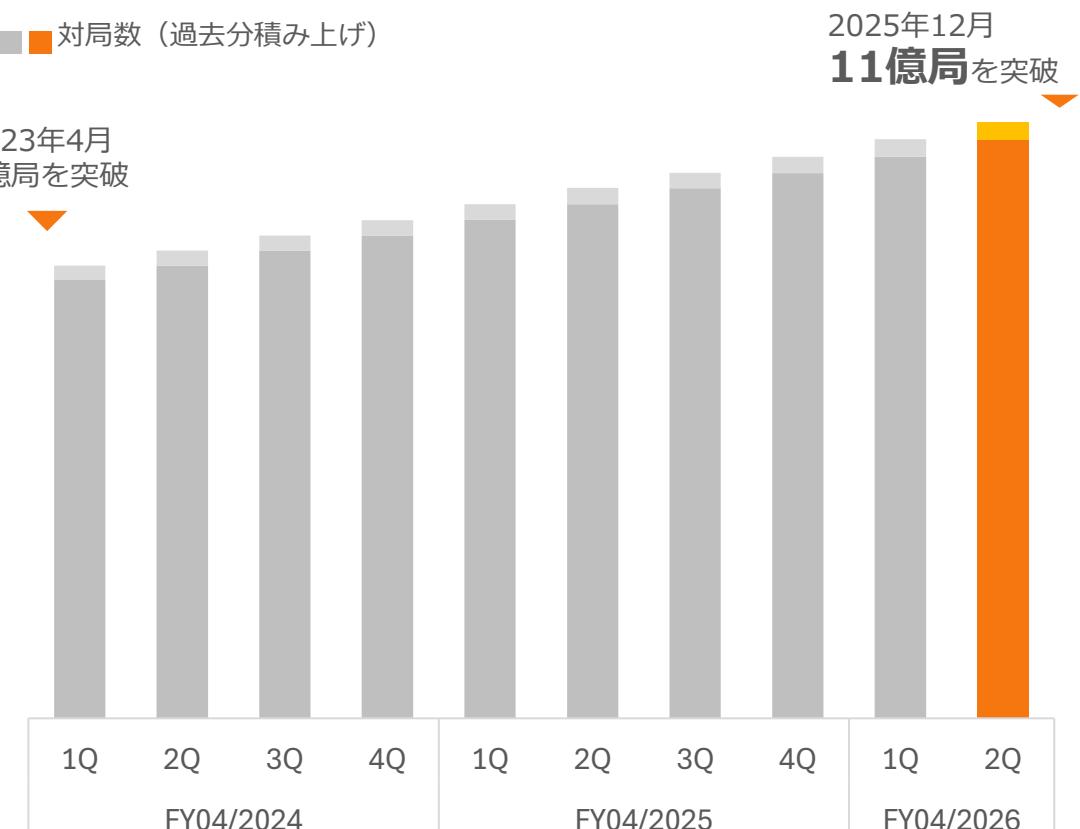


## 対局数は安定成長を継続

- ・四半期対局数は**3四半期連続で3千万局超**、「スプリント」が牽引

■ 四半期新規対局数  
■ 対局数（過去分積み上げ）

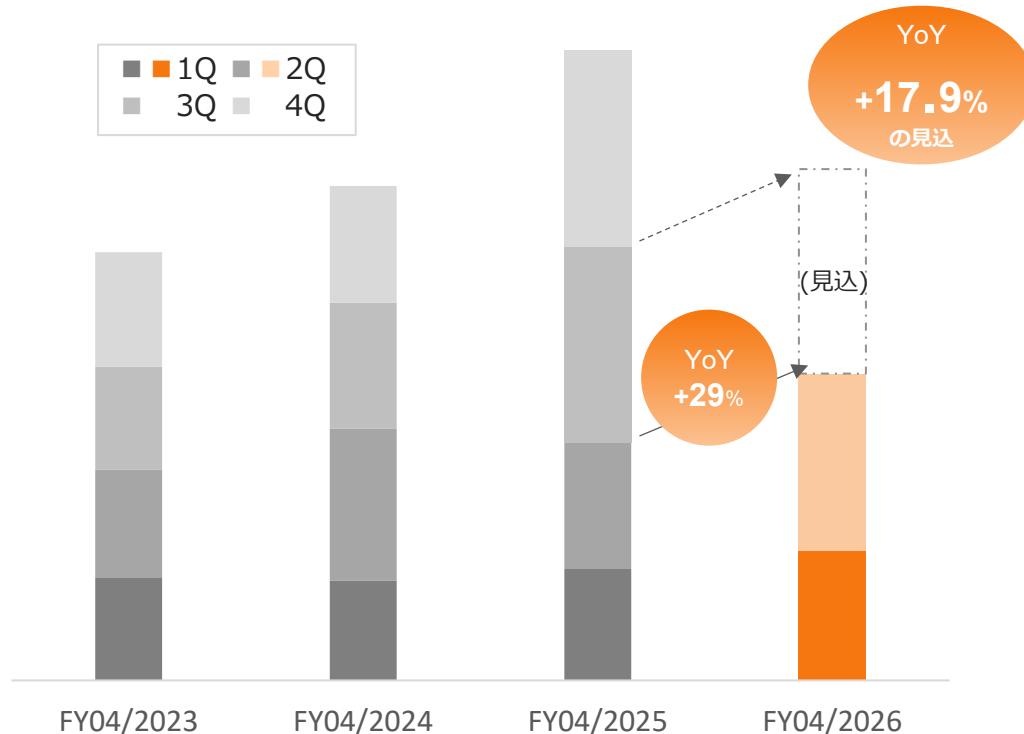
2023年4月  
8億局を突破



※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

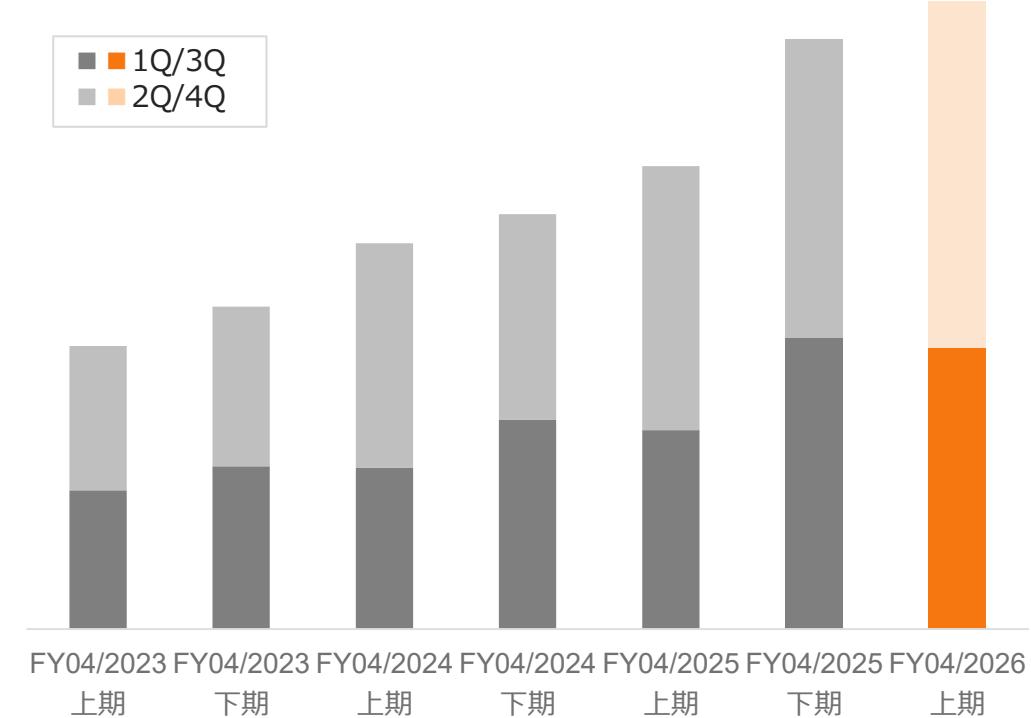
## BtoB事業 売上高推移

- ・2Qは前年同期比**+29%**
- ・68百万円の期ズレがあったものの、3Qでは**+17.9%**を見込む



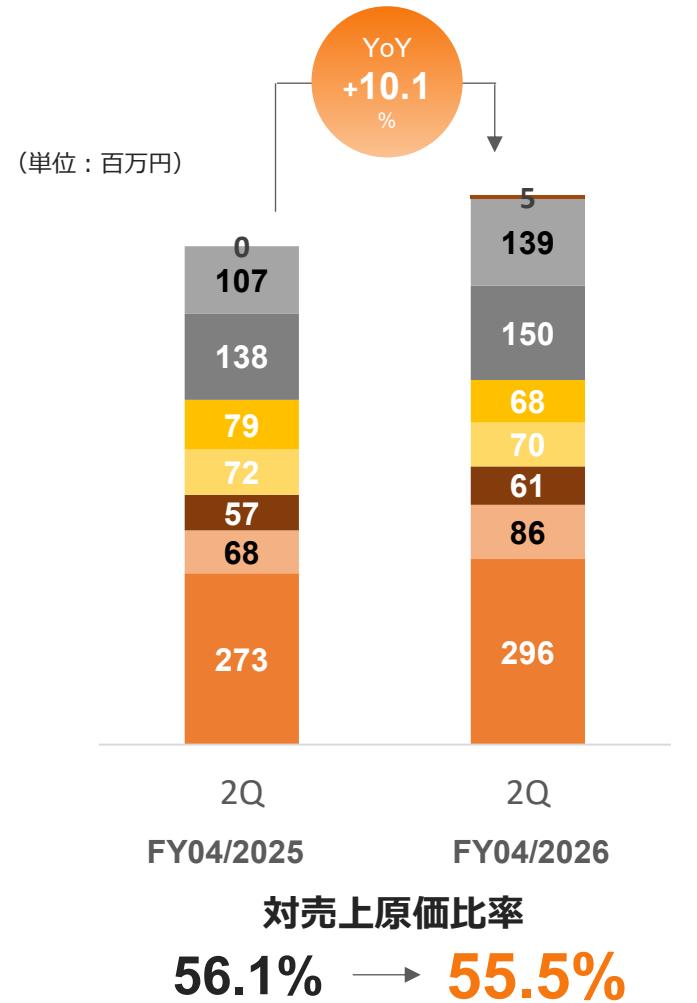
## BtoB事業 稼働案件数推移

- ・2Qの案件数増加により**前期下期を上回る水準**で推移



※第3四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

- 開発人員の採用が順調に推移し、売上原価は前年同期比**10.1%増加**の一方で、対売上原価比率は前年から**約0.6pt減少**し、粗利率が改善
- 業務委託費（外注費）も抑制傾向



- バリオセキュア在庫特別損失
- その他
- 業務委託費（外注費）
- バリオセキュア機材材料費
- 課金決済手数料
- 減価償却費
- 通信費・サーバー代
- 労務費

## 売上原価 前年同期比 (オーガニックベース)

VOIQ社が昨年8月よりグループ化。今期2Qは6～8月を通期計上したため増加。一方で、ティファナ社・バリオセキュア社による外注費は削減

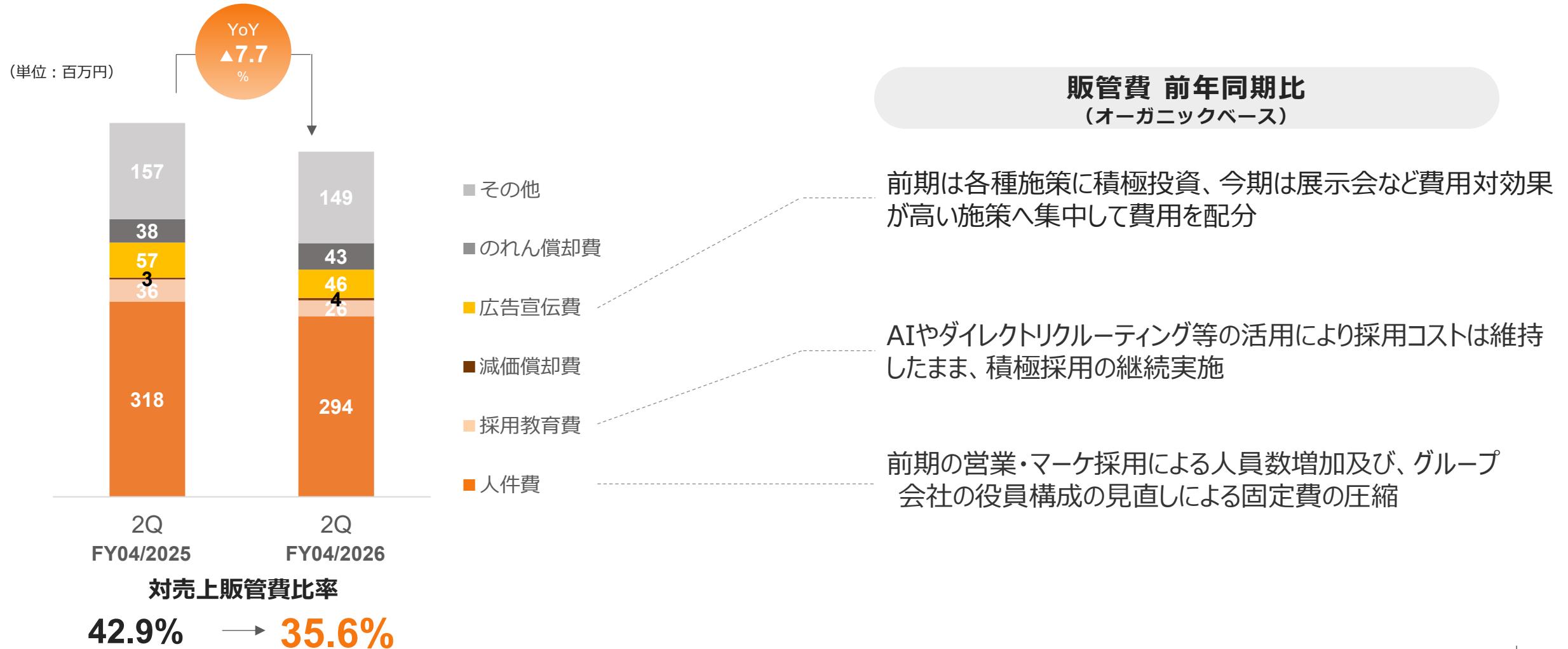
主にHEROZ ASK・JOINTのソフトウェア償却

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

# 販管費内訳（連結）：2Q実績は前年対比で減少。対売上比率も低下し、コスト圧縮が進む

HEROZ

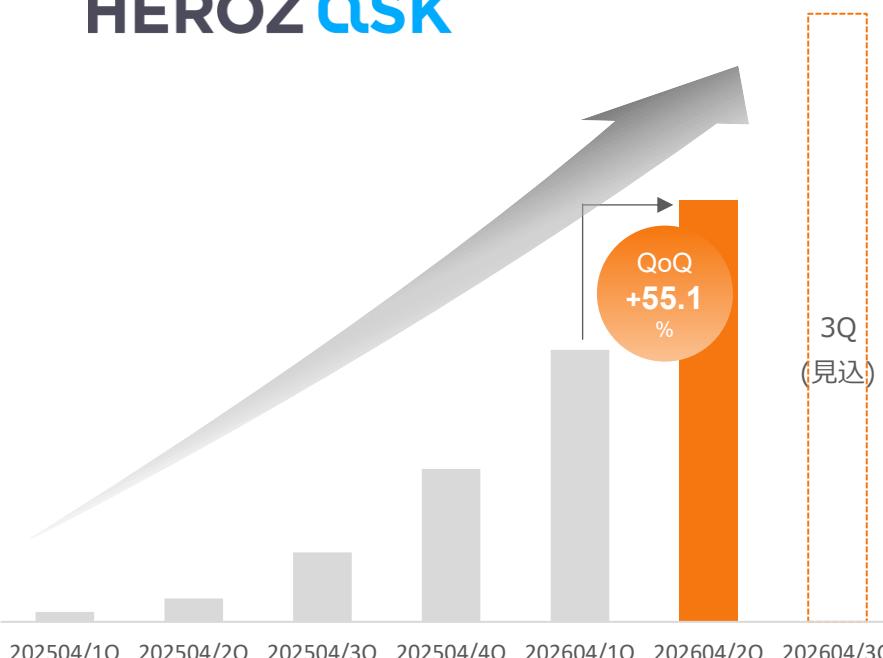
- 前年同期比**7.7%減少**、費用対効果の高い施策への選択と集中が進む
- 対売上比率は**約7ポイント低下**、今後も適切なコストコントロールを継続実施



## HEROZ ASK 売上高推移

- 当2Qの売上は前四半期比で+55.1%の成長、10月にはARR1億円を達成
- 累計契約顧客数は、11月末時点での330社超を達成
- 今期中の単月黒字化に向け順調に推移

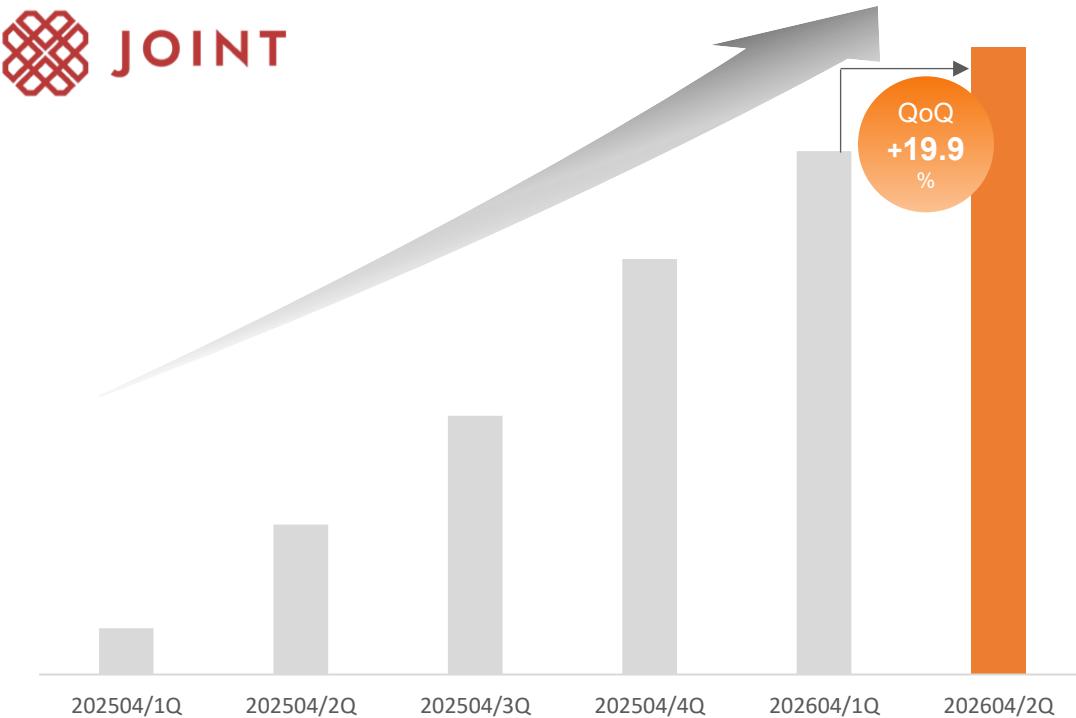
## HEROZ QSK



※第3四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

## JOINT 売上高推移

- 当2Qにかけ、JOINTの売上は着実に増加し、前四半期比で+19.9%
- コネクター数もQoQ +6個



※初期構築の売上も含んでおります

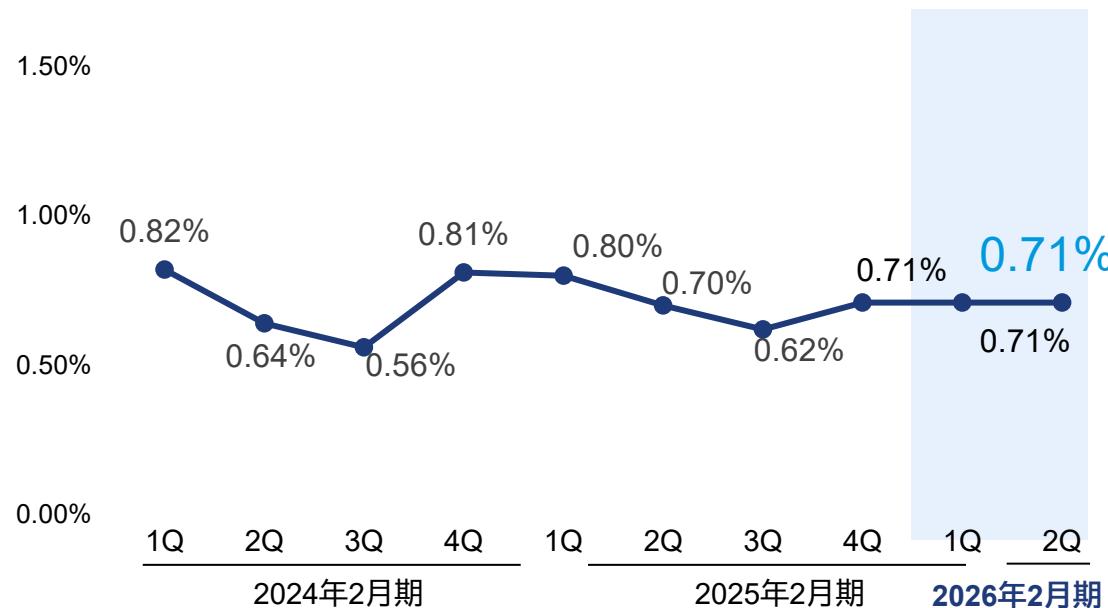
# 解約率推移：HEROZ ASKも低水準化が進行

HEROZ

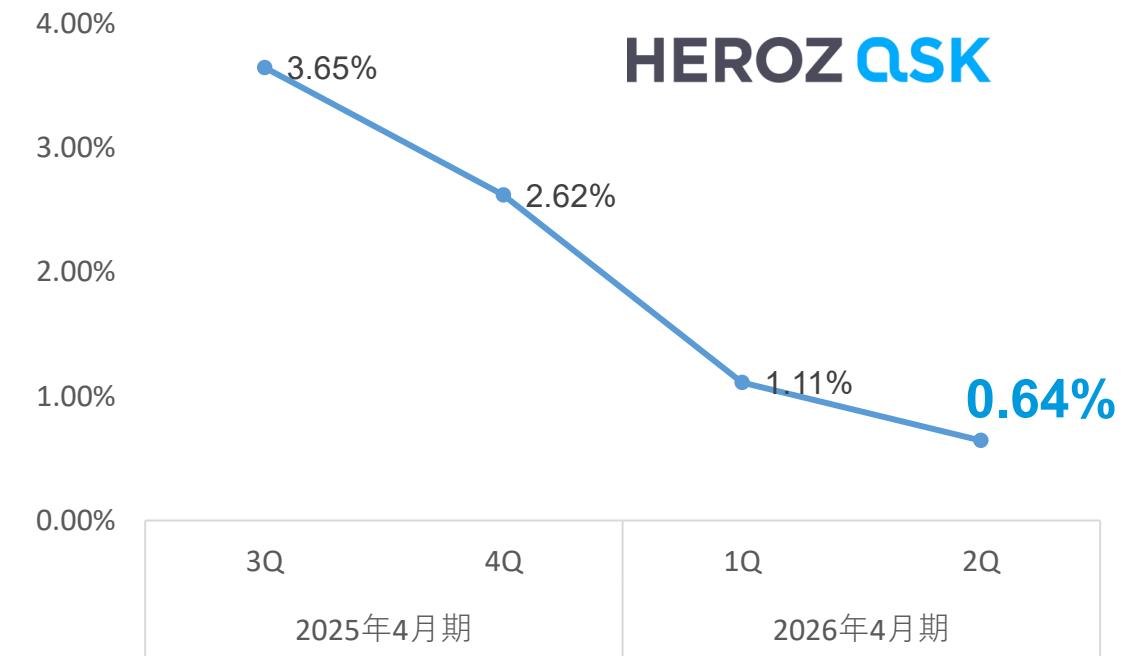
- AI Security 2026年2月期2Qの解約率は**0.71%**と四半期解約率は、安定的に1%を下回る水準で推移
- HEROZ ASK の解約率は**0.64%**と低水準化が進む

## 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

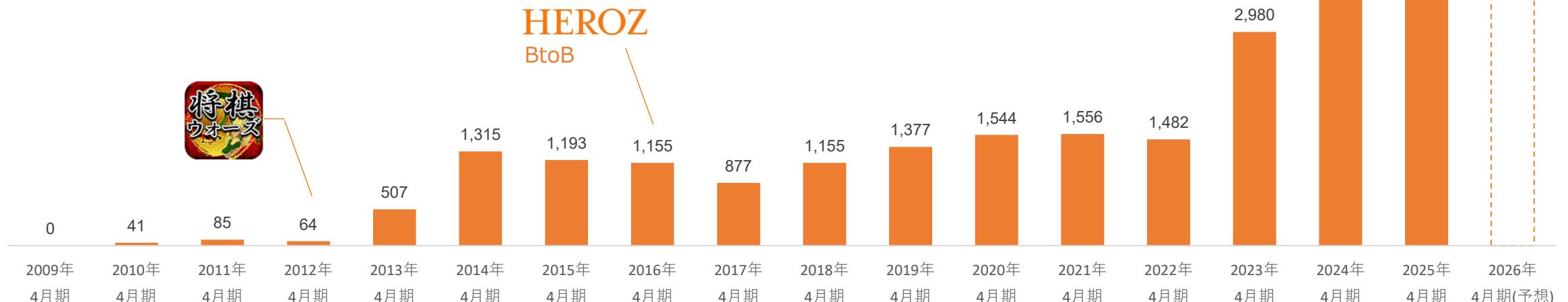
## ● 売上高の推移と主な沿革

(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、この想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



新規グループ化  
企業群



AI SQUARED  
After Internet × Artificial Intelligence

Vario  
Secure  
StrategIT

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

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**」です。

生成AIの浸透で日常を自動化・支援し、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、AIに創造的役割を担わせ社会貢献を目指します。

## 将棋の世界で実現した AI革命

当社メンバー開発した将棋AIは、当初は悲観を招いたが、いまや棋士の**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**他産業にも拡大**してまいります。

## 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）

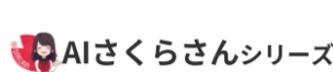
HEROZ

- 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)

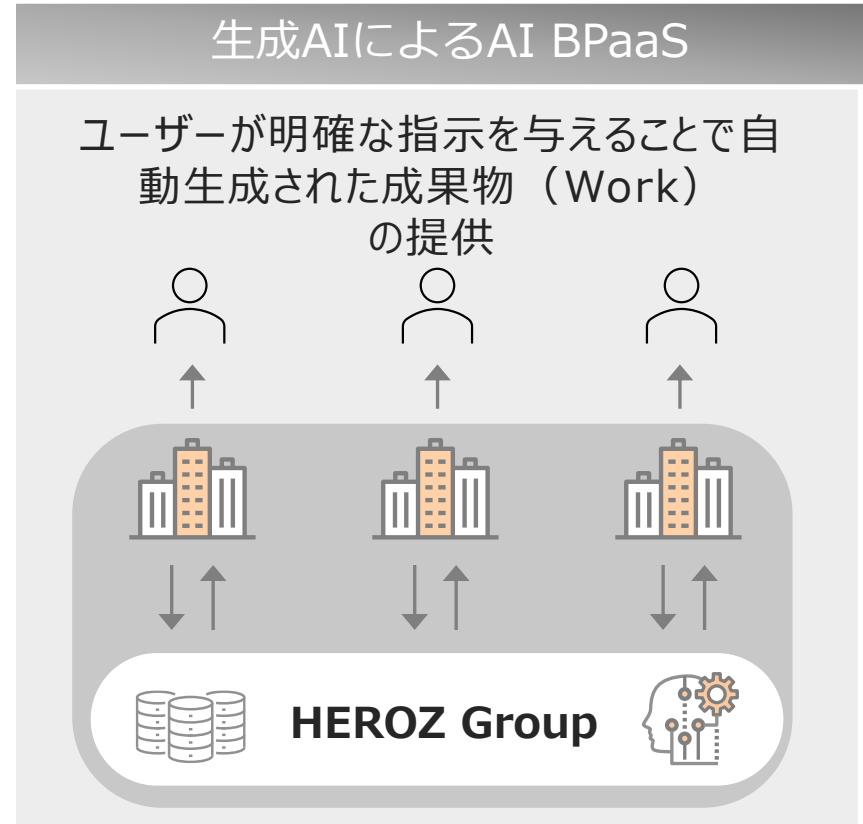
※3 ARPPU : Average Revenue Per Paid User (ユーザー当たり売上)

区分	AIX事業					AI Security 事業	
	BtoC	BtoB	HEROZ	StrategIT	AI SQUARED		
事業内容	  	 	  	 	  		
売上形態 主なKPI	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「棋神アリティクス」などの個人向け将棋SaaSサービスを展開	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  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	SaaS導入支援や、SaaS間連携サービスを中心に提供  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	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  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開発	DXソリューション「AI sakurasan」シリーズを提供  「AI sakurasan」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開発	AIを活用したセールス支援事業等を展開  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	主に中小企業向けに、安全なインターネット環境を提供  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
	<b>主にリカーリング売上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>MAU数※1</li><li>課金率</li><li>MPU数※2</li><li>ARPPU※3</li></ul>	<b>リカーリング/初期設定売上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>リカーリング売上</li><li>顧客数</li><li>エンジニア/ビジネス社員数</li><li>稼働率/単価</li><li>1人あたり売上高</li><li>稼働案件数</li></ul>	<b>リカーリング/連携開発売上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>リカーリング売上</li><li>顧客数</li><li>エンジニア/ビジネス社員数</li><li>稼働率/単価</li><li>1名あたり売上高</li><li>販売アプリの獲得数/解約数</li><li>ARPPU※3</li></ul>	<b>リカーリング/初期設定売上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>リカーリング売上</li><li>顧客数</li><li>解約数</li><li>1社あたり売上高</li></ul>	<b>リカーリング/初期設定売上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>リカーリング売上</li><li>顧客数</li><li>設置台数</li><li>単価</li><li>解約数</li></ul>	<b>主にリカーリング売上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>リカーリング売上</li><li>顧客数</li><li>1社あたり売上高</li><li>1名あたり売上高</li></ul>	<b>リカーリング売上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>顧客数</li><li>解約数</li><li>1社あたり売上高</li></ul>

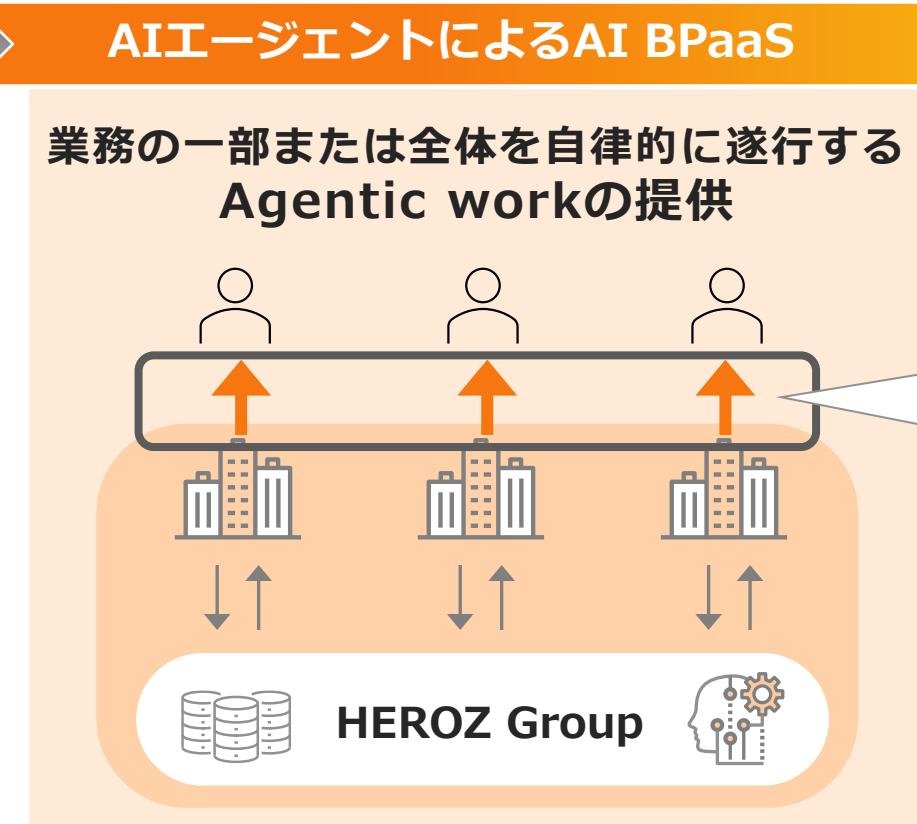
# AIエージェントで進化するAI BPaaSモデル

HEROZ

- 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



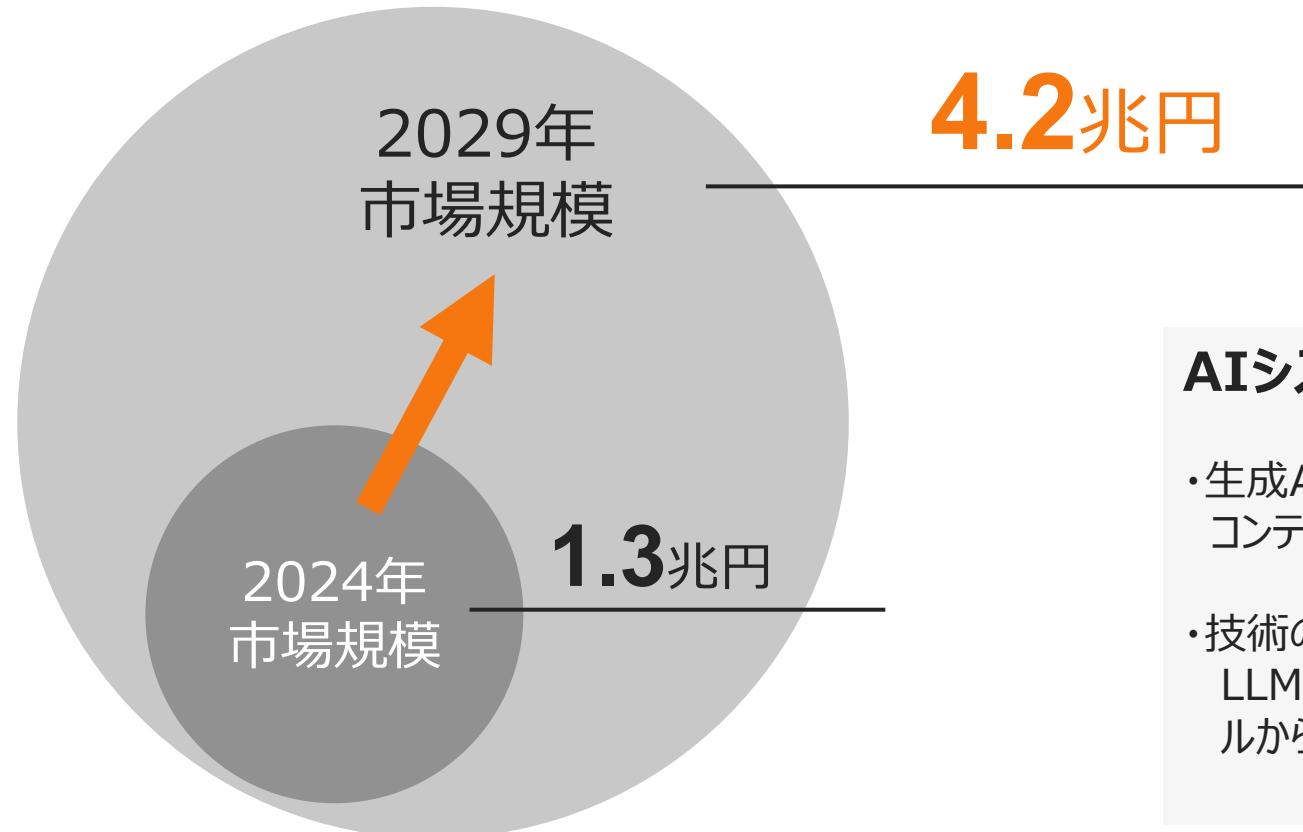
- AIエージェントの進化で、指示依存型から完全自律型へ移行
- 課題を構造化し自律設計する次世代AIで、幅広い業務課題に対応

## AIエージェントの進化の方向性



- 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**



## 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

**105件**

(YoY+79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

\*2025年10月末時点 主にモデルの追加（GPT-5対応等）、新規コア機能（画像生成、コードインタプリタ）等

## 売上成長率（連結）

**25年4月期+22.5%**

**伸び率  
推移**

M&A及びオーガニック成長により、23年4月期は**+100.9%**、24年4月期は**+62.4%**

**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

**AIさくらさん**  
AIさくらさん稼働人数\*

**191名**

**Vario  
Secure**

ストック売上高比率\*\* 解約率1%以下\*\*

**26四半期連続**

\*2025年10月末時点

\*\*バリオセキュア 2Q決算説明資料より

## \*従業員増加率(HEROZ 単体)

**+23.4%**

**外部  
評価**

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

## \*従業員満足度

**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

\*25年4月末時点でのYoY

\*2025年9月実施

©HEROZ, Inc.

# 03

---

## 各セグメントのトピックス

- 達人戦の開催や等、初心者から上級者まで楽しめる各種施策を実施
- 今後も将棋人口最大化を目指し様々な施策を展開

## 将棋人口最大化にむけた各種施策を推進

- 羽生善治九段をはじめとした達人8名が戦う第3回達人戦立川立飛杯を開催。  
初の将棋ウォーズブース出展で各種イベントも同時開催
- 「二つ名」機能がリリース。対局での通算勝数や段級位、囲い・戦法エフェクトの獲得など、将棋ウォーズをプレイするほど様々な「序」と「破」の二つ名が獲得可能に
- 第125回将棋ウォーズ段級位最強戦、第14回将棋ウォーズ棋神戦、公式スペシャル大会「棋神一閃杯」、第12回将棋ウォーズ聖帝戦等の各種大会の開催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



# HEROZ開発の「株価予測診断AI」を活用した ウィルズの新機能「優待設計シミュレーション」がリリース

HEROZ

- 過去データと企業条件に基づくAIシミュレーションで、優待導入効果を定量化
- 導入後の株価騰落率等を数値で比較でき、複数案の検討を短時間で効率化

## AIにより株主還元の意思決定を高度化・透明化

- 優待の設計条件（付与ポイント数、導入区分など）を入力すると、導入後の株価騰落率等をシミュレーション可能に
- 過去導入企業のポイント設計、導入前後の株価・出来高推移、企業ファンダメンタルズを学習し、複数の設計案を短時間で比較可能
- 今後も学習データの拡充と継続的なモデルアップデートにより、予測精度と機能を強化



# HEROZ ASK機能アップデート：ダッシュボードに新機能搭載 独自のAI解析で利活用データの分析・改善提案を効率化

- 「可視化」に留まらず、AI解析でボトルネック特定と横展開を自動提案
- 最新モデル対応（Claude Sonnet 4.5／Claude Opus 4.1／Claude Opus 4.5）で生産性をさらに強化

## 導入効果の定量化と活用拡大を同時に実現

- 好調／低利用ユーザーを可視化し、促進アドバイス・横展開案を自動提案するAI解析ダッシュボード機能を搭載
- 以下のような活用シナリオを想定
  - 情報システム／AI推進室 AI解析で優先部門を抽出、1日単位で施策効果測定、CSVでKPI報告
  - マーケ・広報 キャンペーン期間の効率化度を測定、事例を横展開、アウトプット伸長を追跡
  - 法務／監査 CSVで監査ログ整備、ガイドライン改定の影響を比較、適正利用を周知

**新機能**  
ダッシュボードに  
業界初<sup>\*</sup>の独自「AI解析」機能を搭載  
(※当社調べ)

**HEROZ QSK**



# AIさくらさん：累積契約人数は堅調に増加中

HEROZ

- 観光体験の向上や市役所での職員の負担軽減等、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



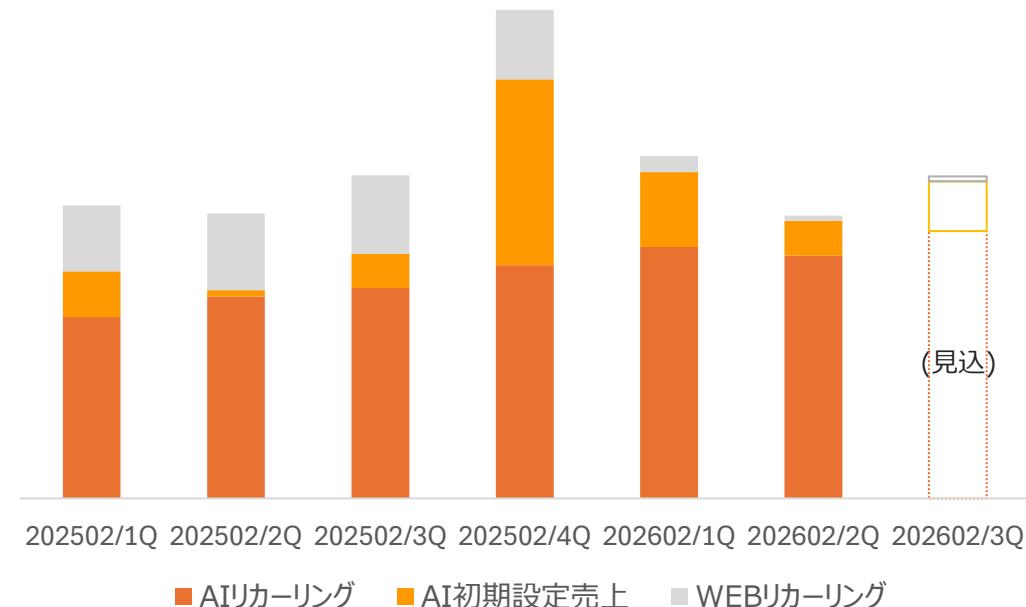
## 新たな領域・分野での活躍事例が増加中

- 九州観光公式アプリ「きゅーちゃんのわくわく九州塾」にAIさくらさんが観光ナビゲーターとして登場し、観光体験の向上に寄与
- クラウドセキュリティサービス「HENNGE One」とのSSO連携に正式対応。企業・自治体は、利便性とセキュリティを両立しながら、生成AI安全に導入可能に



## AIさくらさん 売上推移

- 1Qに発生した一部解約の影響が2Qに反映されたものの、新規獲得は順調に推移しており、3Qのリカーリング売上は回復基調となる見込み



※今後の売上見込は変動する可能性があります

# 04

---

## よくいただく述問

- 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 : 2026年4月期のHEROZ BtoB事業の概観について

A : BtoBにおいては、1Qで65Mほどの期ズレにより計画値に対して未達となりました。案件のパイプラインは増加し、人員数も計画通り増加している一方で、事業の構造上、期ズレは一定発生するものと想定し、通期の成長率を引き下げました。これに伴い、グループ全体の今期の通期の業績予想を修正しております。

一方でHEROZ ASKにおいては、ARRベースで約1億円を突破。順調に顧客数やMRRの積み上げを実現しており、主に従業員100～1,000名の中堅・中小企業を中心に既存顧客のアップセルや新規顧客獲得が進み、急速に成長を続けています。今期中の単月黒字化を計画しております。

## Q : バリオセキュアの通期業績の修正について

A : 同社においては、上期営業利益3億円を達成しましたが、下期の積極的な事業投資により利益計画を修正発表しております。売上計画の見直し（約1.6億円の下振れ）と、製品開発や営業人員採用などの先行投資（約1.5億円）を計画したことが要因となります。ただし、上期の売上は計画を達成しており、足元の状況は堅調です。

# 05

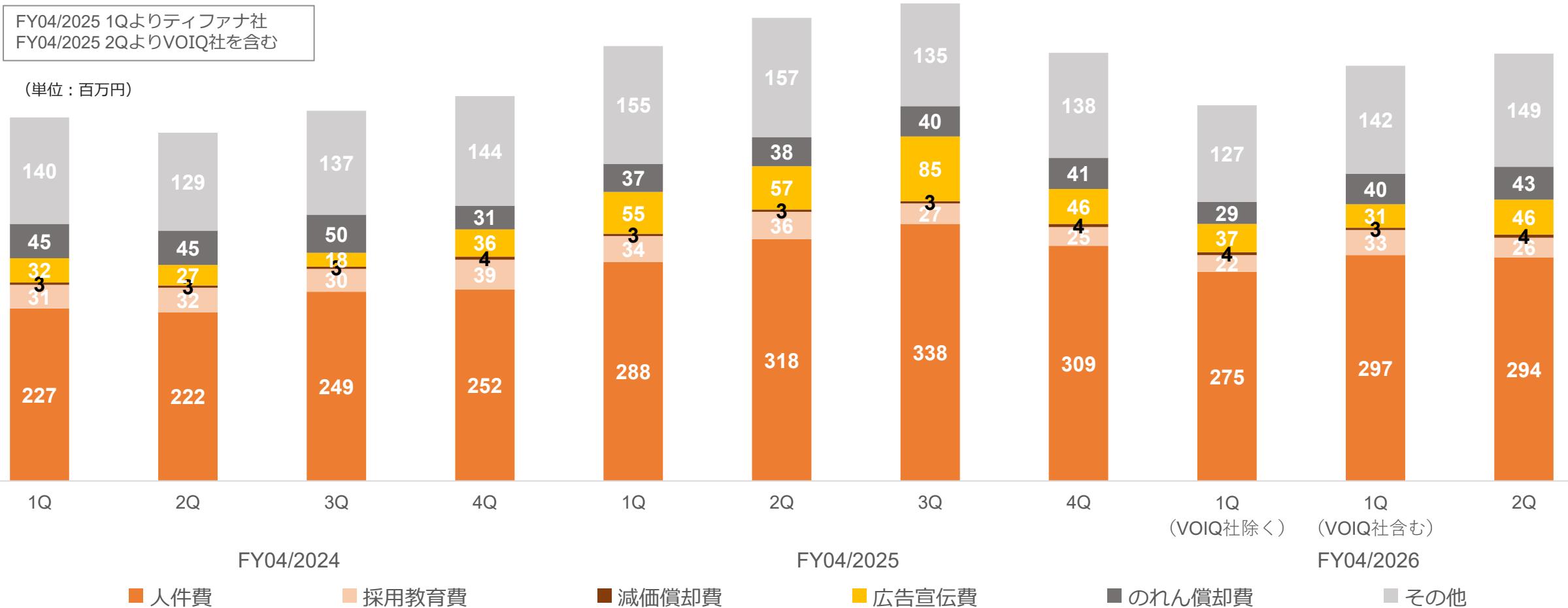
---

## 參考資料

## 販管費内訳推移（連結）

HEROZ

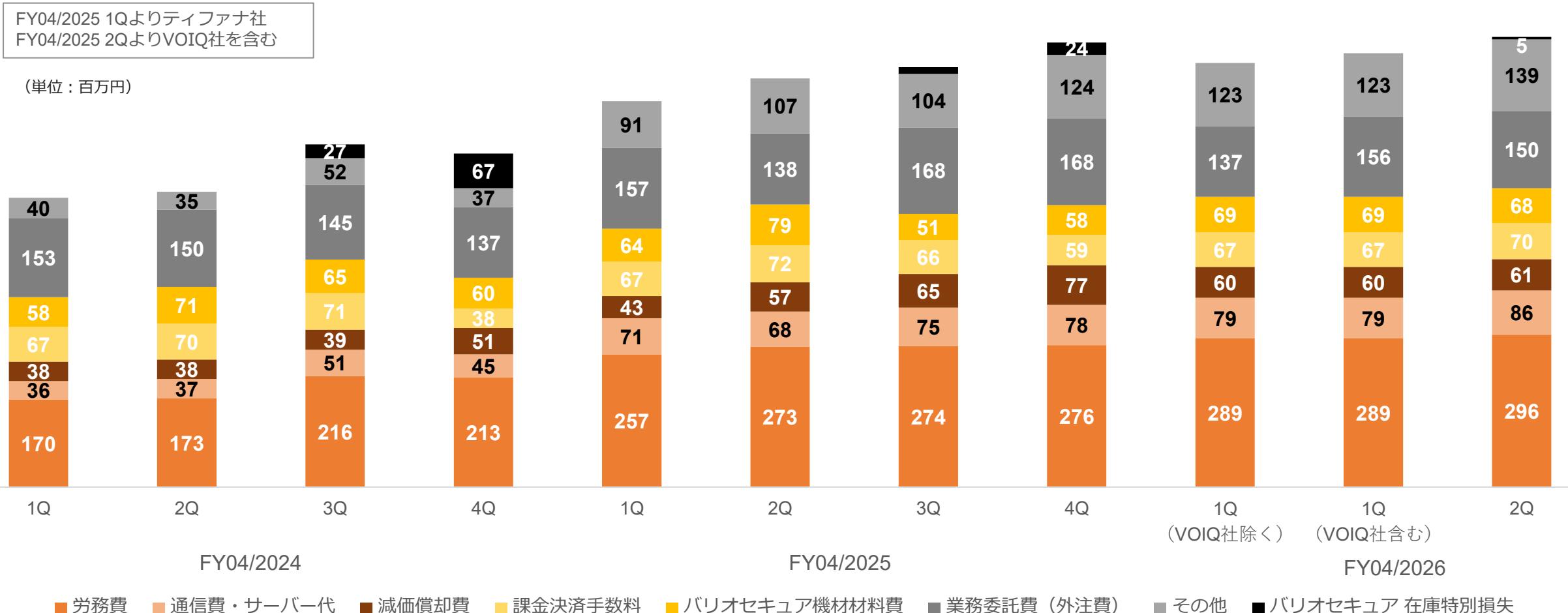
- ASK・JOINT等の新規SaaS強化に向けた人員増強によりFY04/2025から人件費は一定水準で推移
- 採用教育費や広告宣伝費の適切なコストコントロールも継続して実施



# 売上原価内訳推移（連結）

HEROZ

- 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
- ティファナ社、バリオセキュア社の業務委託費（外注費）に関しては削減し、VOIQ社分のコストを吸収



# 貸借対照表（2025年10月末）

HEROZ

- 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2四半期 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	4,538	4,501	△36
現金及び預金	1,733	1,348	△385
固定資産	3,608	3,570	△38
有形固定資産	215	192	△22
無形固定資産	2,572	2,547	△25
投資その他の資産	821	830	9
総資産	8,147	8,072	△75
流動負債	1,487	1,530	43
固定負債	1,458	1,183	△275
純資産	5,201	5,358	156

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  
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。



見る YouTube を通じてSaaSのチカラをすべての企業に

# エーアイスquare社の会社概要

会社名	株式会社エーアイスquare
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	<a href="https://www.ai2-jp.com/">https://www.ai2-jp.com/</a>



コンタクトセンター領域において、自然言語処理を中心とする、  
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



QuickQA  
自動応答システム

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



QuickSummary  
自動要約・分類システム

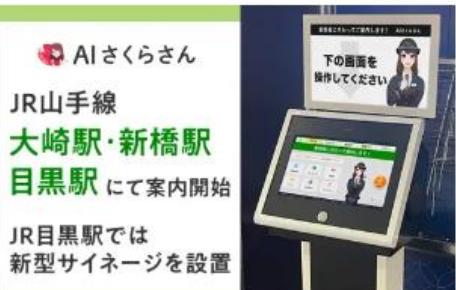
リーズナブルな生成要約、  
セキュアなChatGPTの利用等の機  
能を特徴としたAI要約サービス

# ティファナ・ドットコム社の会社概要

HEROZ

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 アクア堂島フォンターナ
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



The image displays a grid of 12 service cards for the AI sakurasan series, each featuring a different AI character and its application:

- AIさくらさんシリーズ** (Top row, center): A girl with purple hair and a red vest.
- AIチャットボットさくらさん**: A smartphone screen showing a chat interface with the AI character.
- 社内問い合わせさくらさん**: A laptop screen showing a user interacting with the AI character via a web interface.
- アバター接客さくらさん**: A man interacting with the AI character on a screen.
- AI電話対応さくらさん**: Two people in business attire using phones while interacting with the AI character.
- 落とし物管理さくらさん**: A person interacting with the AI character on a screen.
- メンタルヘルスさくらさん**: A doctor interacting with the AI character on a screen.
- カスマート対策さくらさん**: Three people interacting with the AI character on a screen.
- 面接サポートさくらさん**: A person interacting with the AI character on a screen.
- 日程調整さくらさん**: A person interacting with the AI character on a screen.

Each card includes a "詳細はこちる >" link at the bottom right.

▶ 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	<p>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</p> <p>大阪オフィス 〒550-0014 大阪府大阪市西区北堀江1-2-19</p> <p>福岡営業所 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17</p>		
▶ 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	<a href="https://www.varioweb.net/">https://www.varioweb.net/</a>		
▶ 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  
安心で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。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