

HEROZ

2026年4月期 第1四半期 決算説明資料

2025年9月11日

01

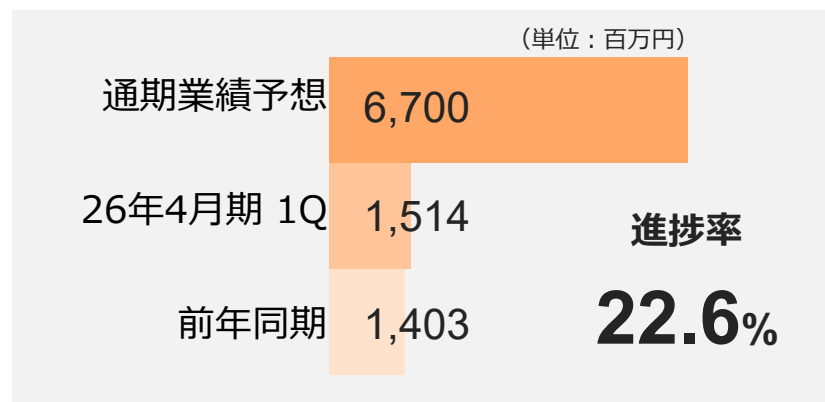
決算ハイライト

業績サマリ

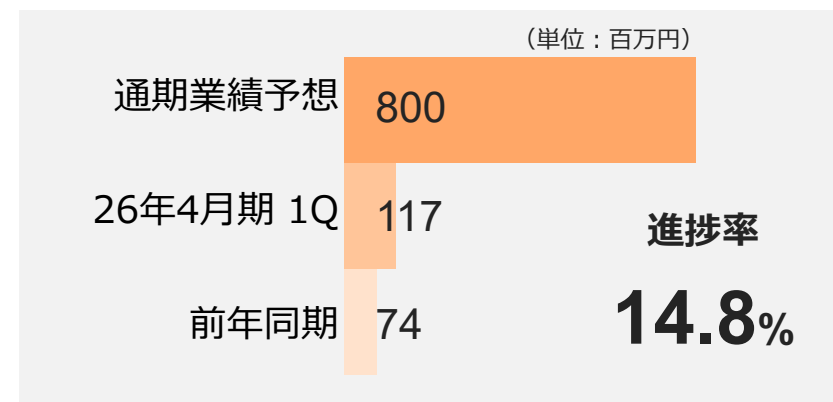
- 売上高1,514百万円（前年同期比+7.9%）、EBITDA228百万円（前年同期比+37.3%）、営業利益117百万円（前年同期比+58.3%）と増加を達成
- 2025年4月期は約3億の先行投資フェーズ、今期から投資成果が段階的に顕在化
HEROZ ASKにおいて、売上高は前四半期比+77.6%
JOINTにおいて、売上高は前四半期比+25.9%
- AI Security事業では価格改定の影響により過去最高の売上・セグメント利益を達成

業績進捗

売上高



営業利益



HEROZグループ連結

売上高

1,514百万円

[前年同期比 +7.9%]

EBITDA*

228百万円

[前年同期比 +37.3%]

営業利益

117百万円

[前年同期比 +58.3%]

AI SaaS KPI

ARR（年次経常収益）

4,227百万円

[前年同期比 +15.6%]

リカーリング売上比率**

71.0%

[前年同期比 +4.5pt]

リカーリング解約率***

AI Security

0.7%

[前年同期末比
△0.1pt]

HEROZ ASK

1.1%

[前年同期末
比 - pt]

* 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、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：BtoB事業で今期は下期偏重となる見込み

*2026年4月期1QよりAI/DX事業はAIX事業に名称を変更

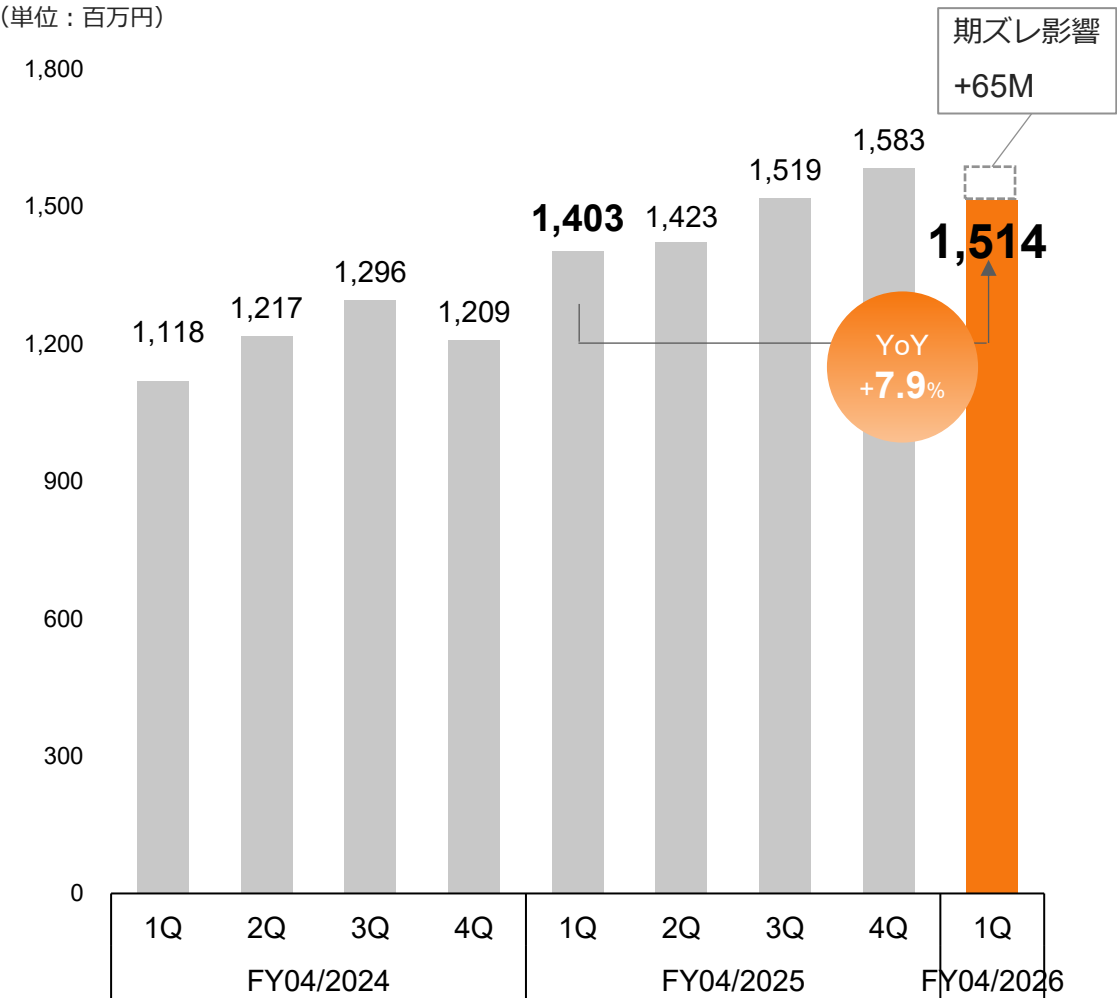
セグメント	今期の 売上進捗	今期の概観	売上成長率 (YoY)
AIX 事業 ※	BtoC	・ 四半期単位で過去最高売上達成、前期比+5%成長を目指す ・ 対局数も2四半期連続3千万局を突破、順調に推移する見込み	+0.5%
	BtoB	・ 業績予想対比ではやや遅行も、リカーリング特性による下期偏重と2Q以降の挽回を見込む ・ HEROZ ASK：SMB向けの料金プラン改定・営業体制整備・CS強化が奏功し、獲得と継続が進捗 ・ HEROZ BtoB：約65百万ほど2Qへ期ズレがあるものの、パイプラインは前年超で積み上がり、通期達成も視野に入る	+17.7%
AI Security事業		・ 四半期単位で過去最高売上を達成 ・ 価格改定が通期で寄与し、収益性改善となる見通し	+4.9%

①売上高は1,514百万円（前年同期比+7.9%） ②営業利益は117百万円（前年同期比+58.3%）
③EBITDA228百万円（前年同期比+37.3%） と大きく成長

	2025年4月期 第1四半期 (連結)	2026年4月期 第1四半期 (連結)	前年同期比	通期業績予想 (25年6月公表)	業績予想 進捗率
(単位：百万円)					
売上高	1,403	① 1,514	7.9%	6,700	22.6%
売上原価	754	846	12.2%	-	-
販管費	574	549	△4.3%	-	-
営業利益	74	② 117	58.3%	800	14.7%
経常利益	56	94	68.6%	720	13.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△45	△11	-	150	-
EBITDA	166	③ 228	37.3%	1,300	17.6%

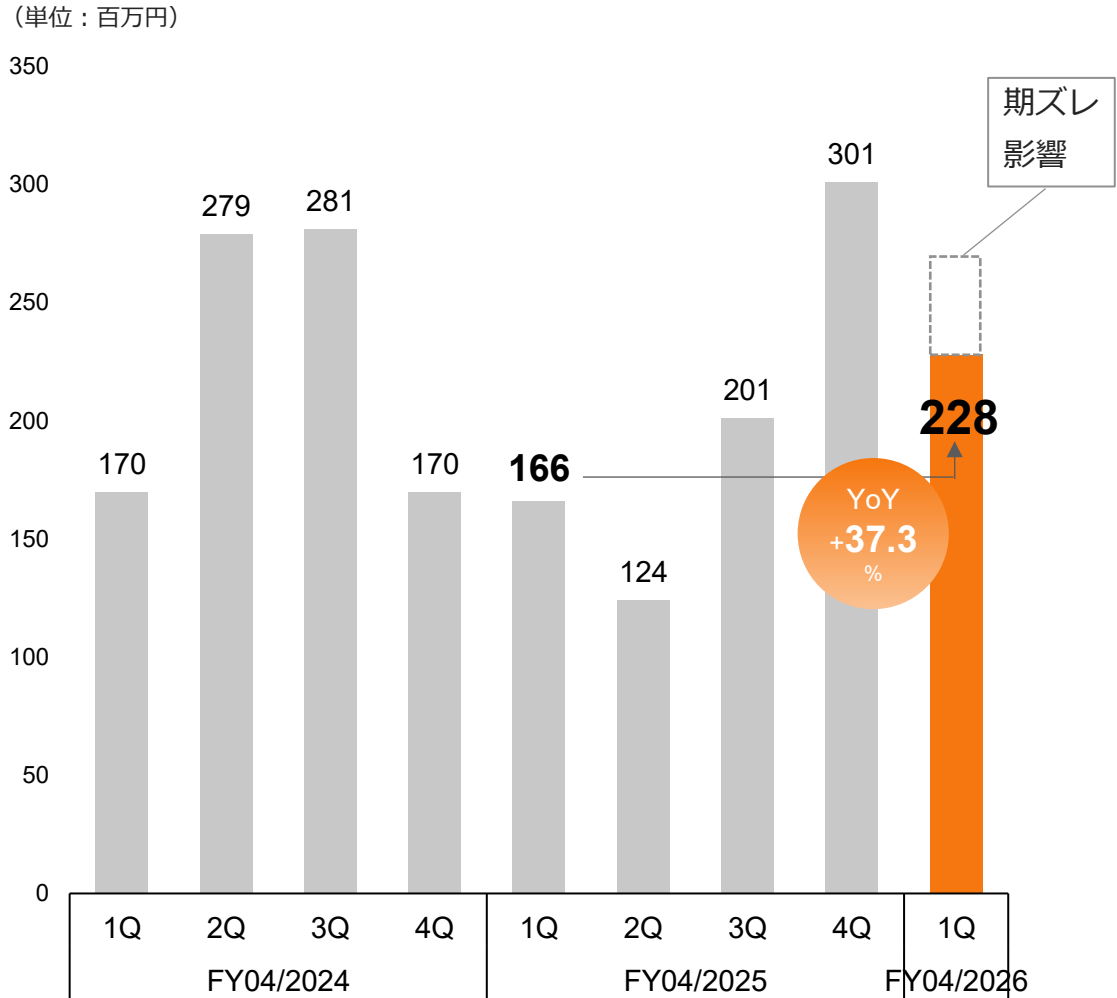
2Q以降への期ズレが65Mほどあり、実質はほぼ4Qと同水準で着地

売上高の推移



売上と同様、期ズレの影響を考慮すると、EBITDAも4Qを若干下回る水準で推移

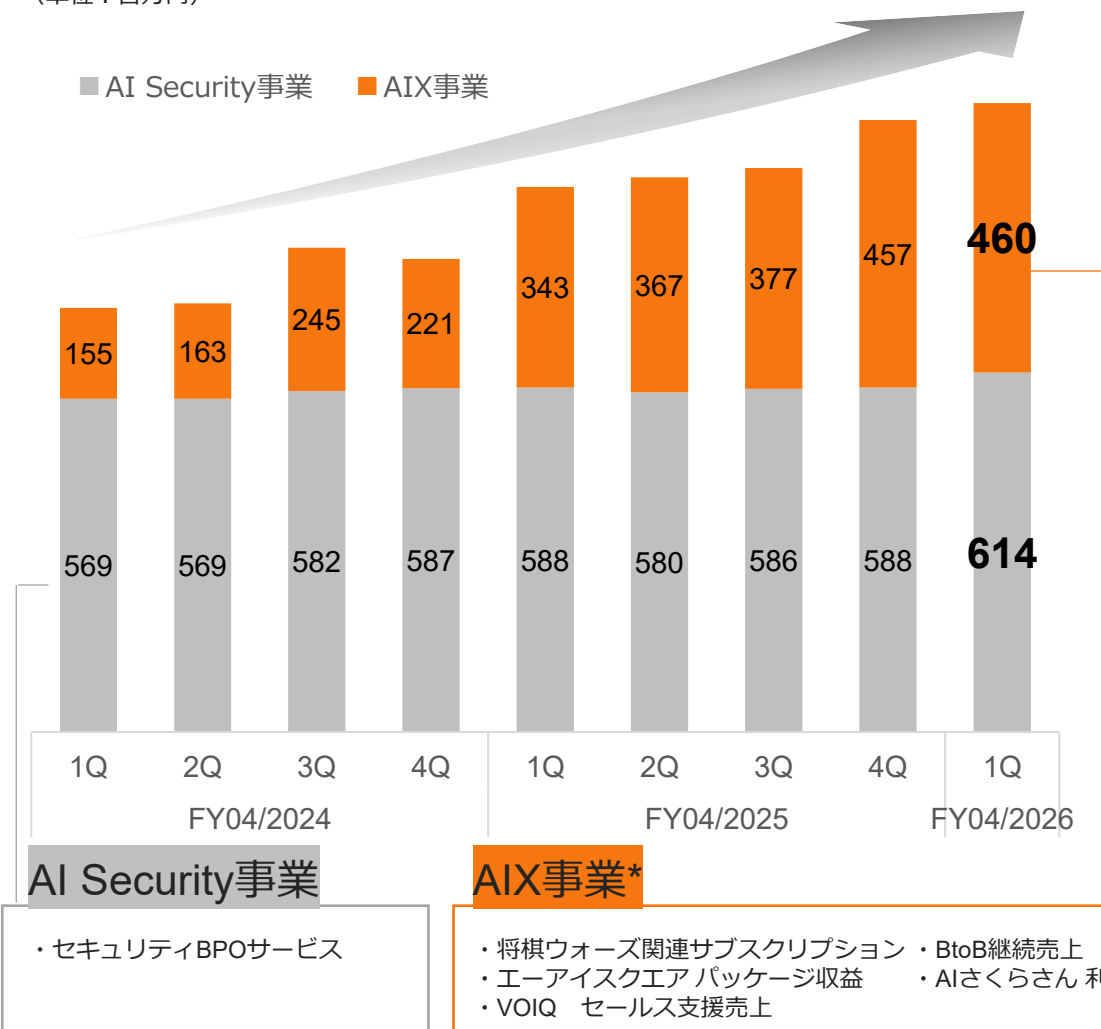
EBITDAの推移



リカーリング売上推移（四半期別）

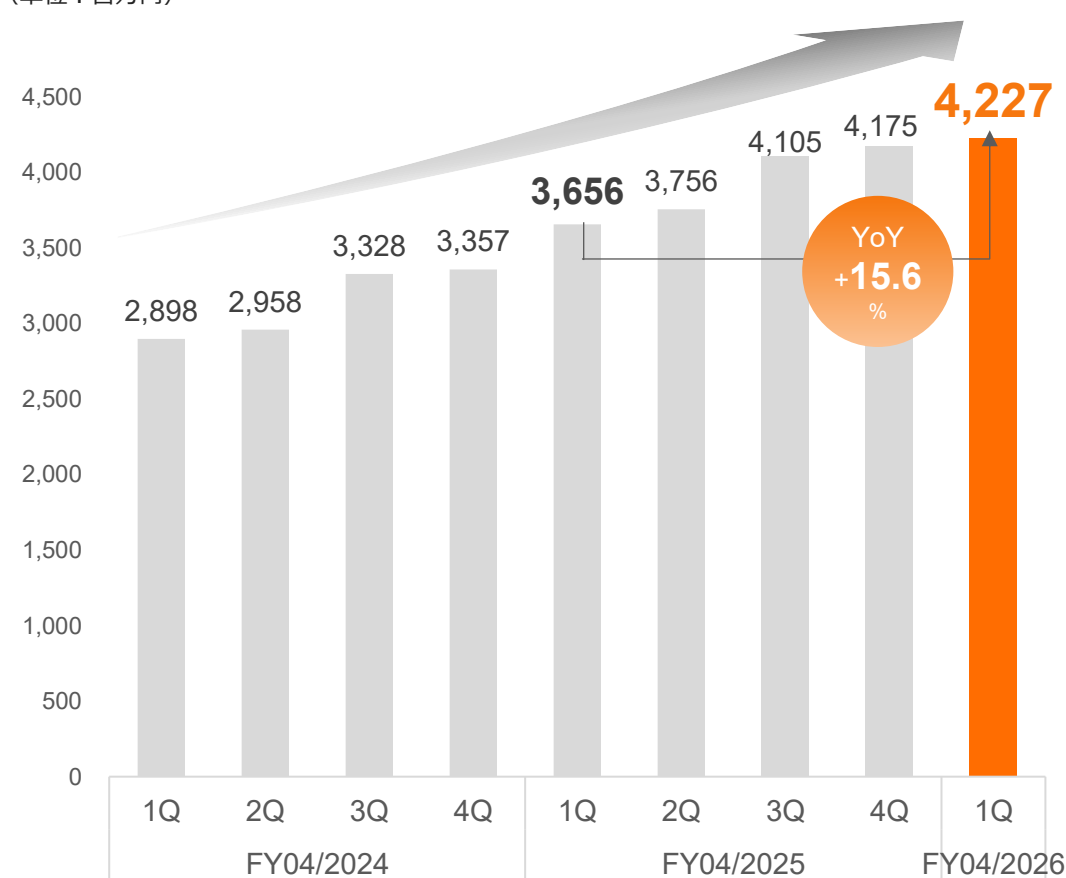
*2026年4月期1QよりAI/DX事業はAIX事業に名称を変更

(単位：百万円)



ARR推移

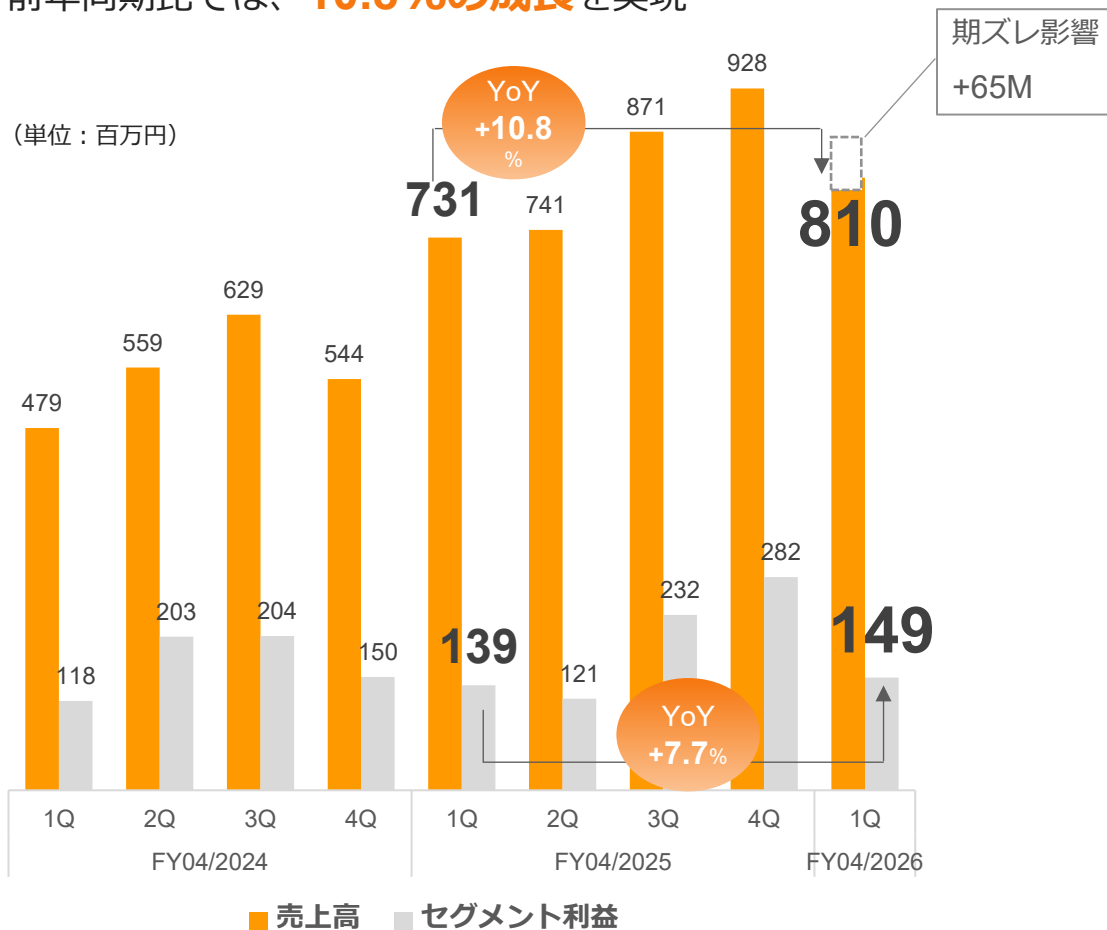
(単位：百万円)



*2026年4月期1QよりAI/DX事業はAIX事業に名称を変更

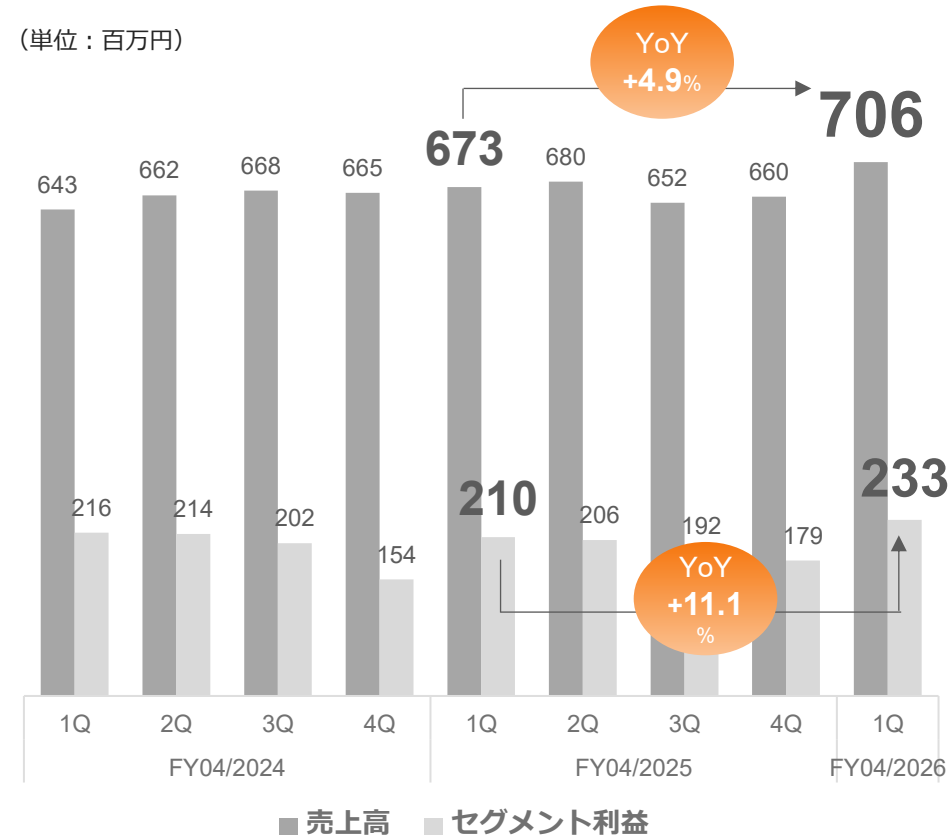
AIX事業*

- HEROZ BtoB売上の期ズレが約65百万が発生するものの
前年同期比では、**10.8%の成長**を実現



AI Security事業

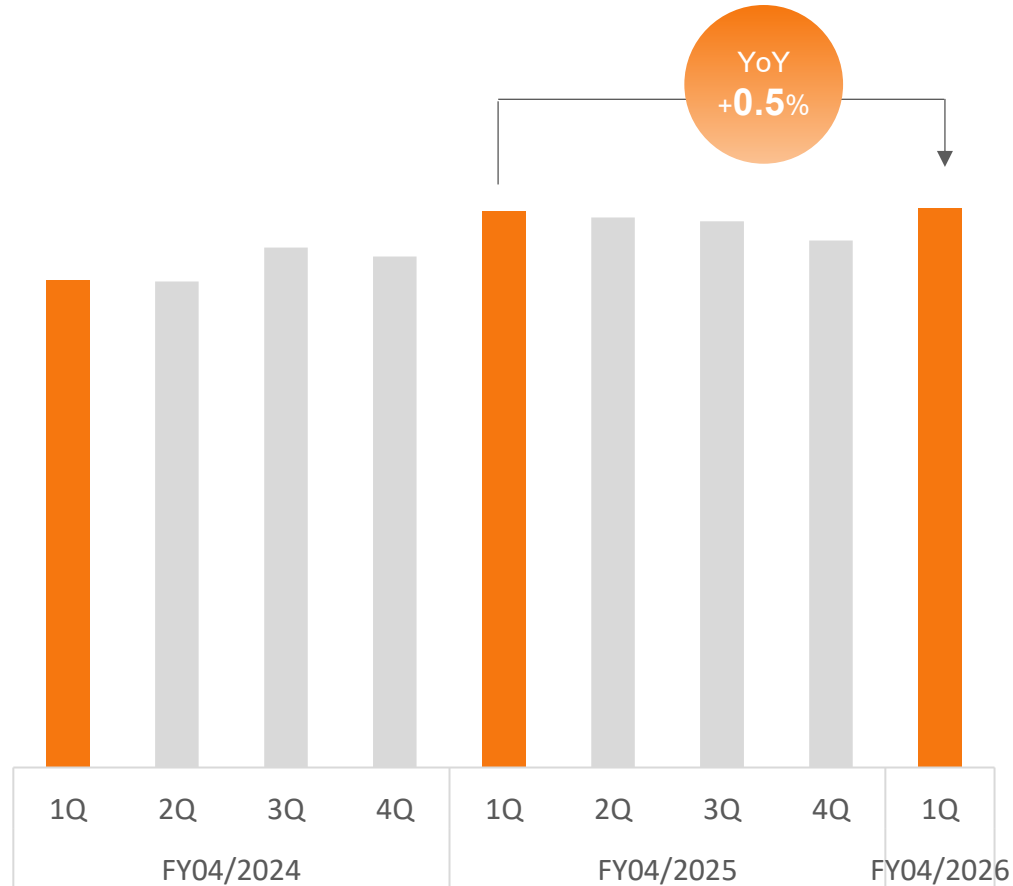
- 価格改定効果等を背景に、前年同期比で**増収増益**、**四半期ベースで過去最高**を更新



BtoC事業：四半期で過去最高の売上高を記録

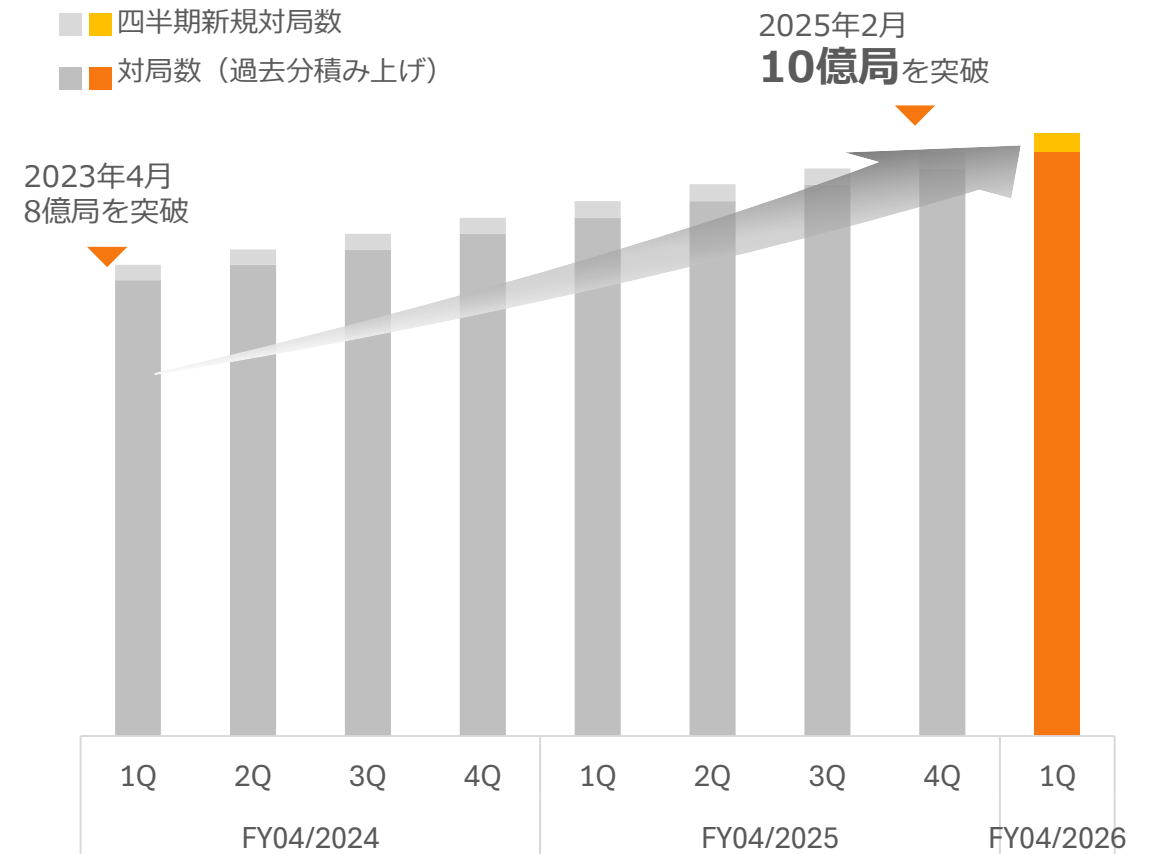
BtoC事業 売上高推移

- ・前年同期比**+0.5%**の成長
- ・四半期単位では**過去最高の売上高**を達成



四半期対局数は堅調に推移

- ・「スプリント」好調により四半期対局数は**2四半期連続で3千万局超え**過去最大に

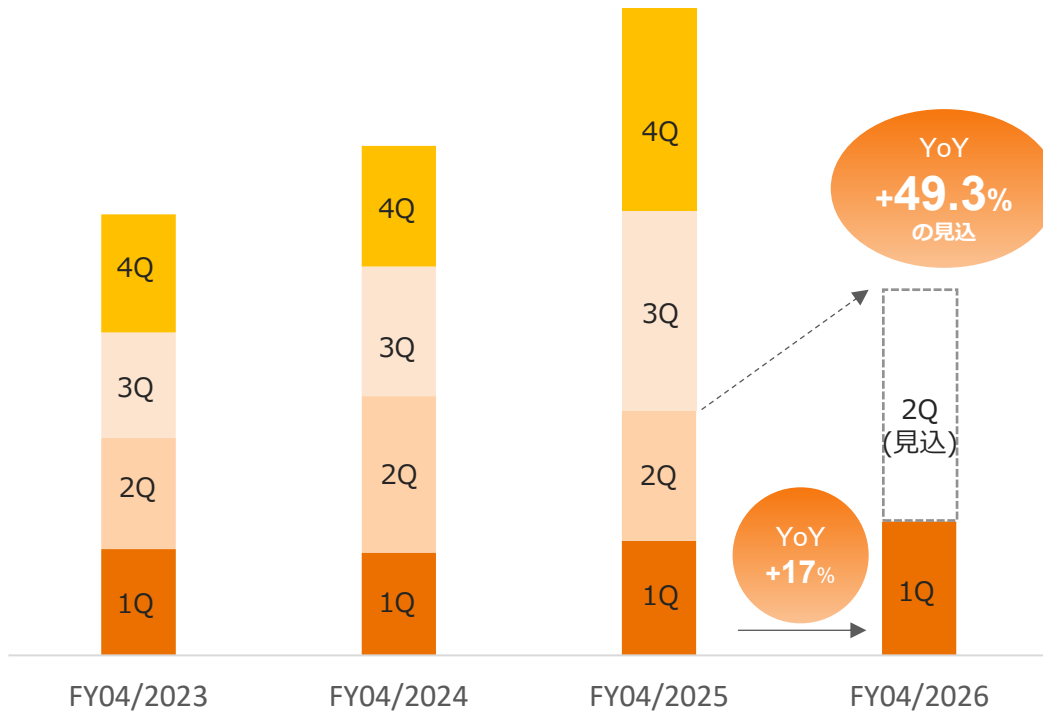


※2024年4月期以前の数字は、会計基準変更の影響を補正しています

BtoB事業：前年同期比+17%の成長、2Qでは計画比の改善が大きく進む見通し

BtoB事業 売上高推移

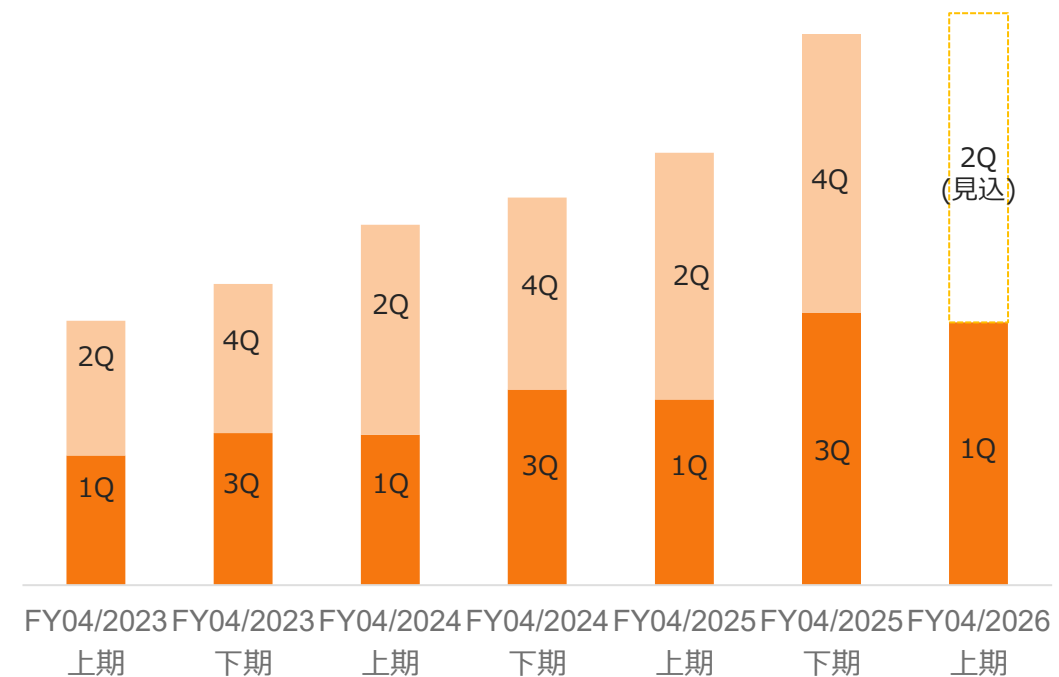
- ・約65百万程度の期ズレ影響の一方、1Qは前年同期比**+17%**
- ・2Qでは見込額の増加に伴い、進捗率が大幅に改善する見通し(前年同期比**+49.3%**の見込み)



※第2四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

BtoB事業 稼働案件数推移

- ・期ズレによる案件開始の遅れがあったものの、**前期下期を上回る水準**で推移する見込み



※第2四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

原価内訳（連結）：開発人員の採用が進み、売上原価は前年比増加

- 開発人員の採用が順調に推移し、売上原価は前年同期比**9.7%増加**、対売上原価比率は前年から**約2ポイント増加**
- 業務委託費（外注費）も抑制傾向

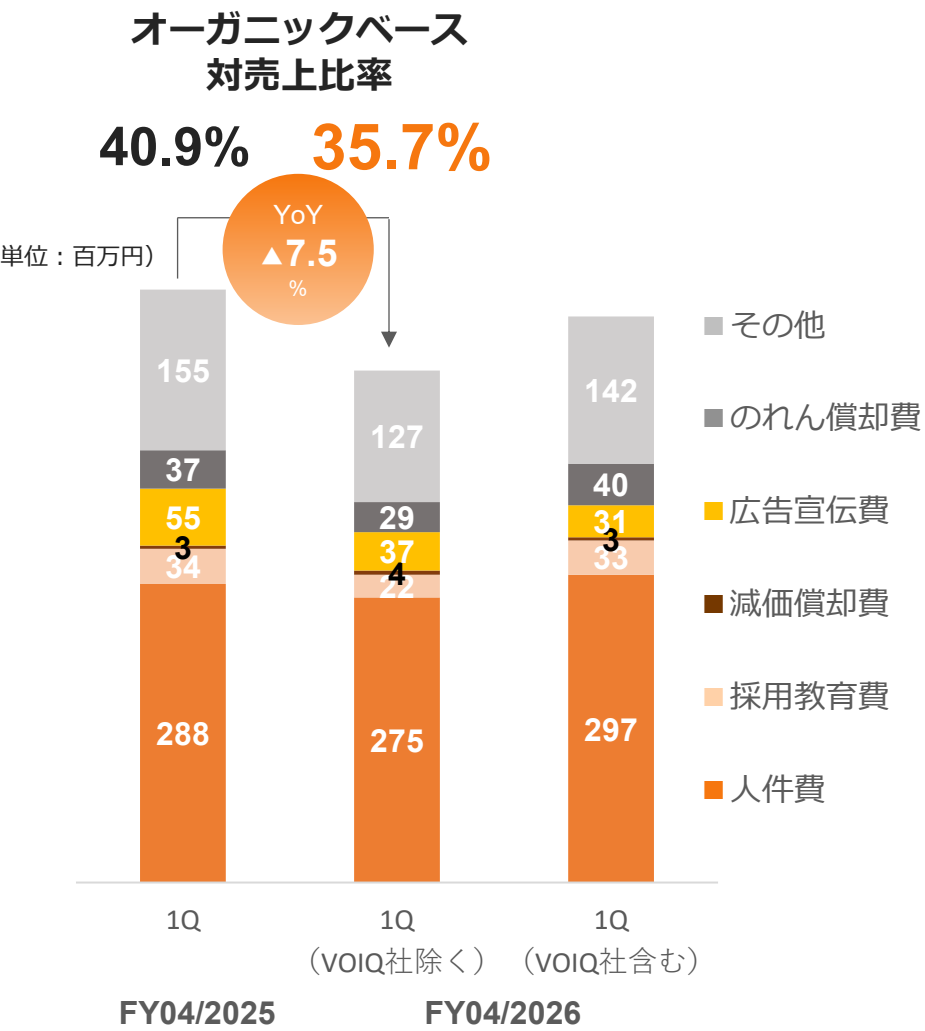


前期1QはVOIQ社は連結外であったため、オーガニックの増減を示すため、VOIQ社を除く数値で比較

販管費内訳（連結）：1Q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**7.5%減少**、前期の積極採用による人員数増加の一方、採用教育費は一巡、広告宣伝費は選択的に投下
- 対売上比率は**約5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



販管費 前年同期比
(オーガニックベース)

業務委託、システム関連費等の各種コストの削減により、その他販管費は大幅に減少

前年は大型展示会がQ1に実施したが、同展示会を今年は前期のQ4の実施時期であったため展示会費用が今Q1は減少

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、積極採用は継続実施

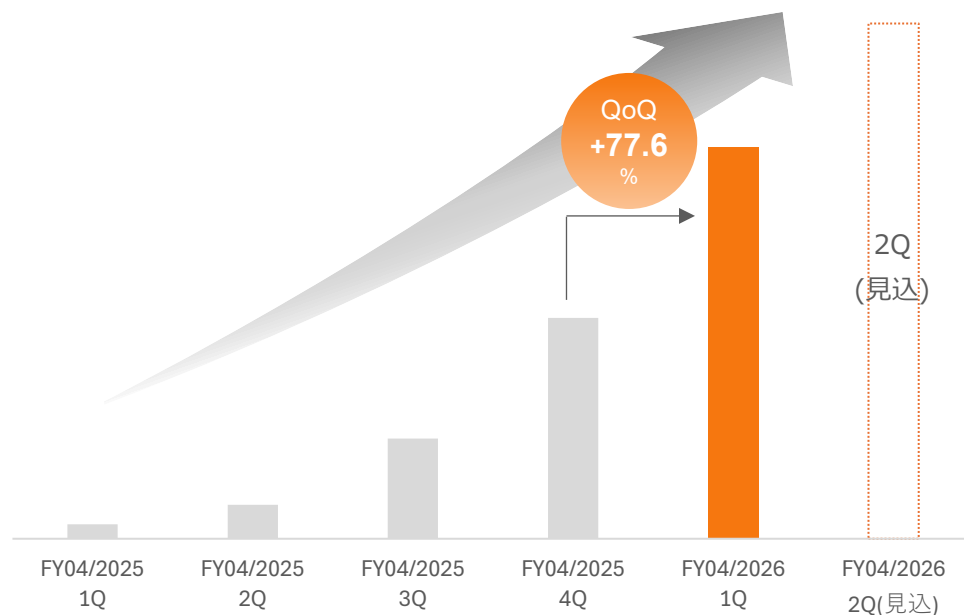
前期の営業・マーケティング採用による人員数増加

前期1QはVOIQ社は連結外であったため、オーガニックの増減を示すため、VOIQ社を除く数値で比較

HEROZ ASK 売上高推移

- 当1Qの売上は、**前四半期比で+77.6%**
累計契約顧客数は、8月末時点で**約300社を達成**
- SMBをターゲットに料金プラン変更、営業体制の整備、CSによるフォローが奏功

HEROZ ASK

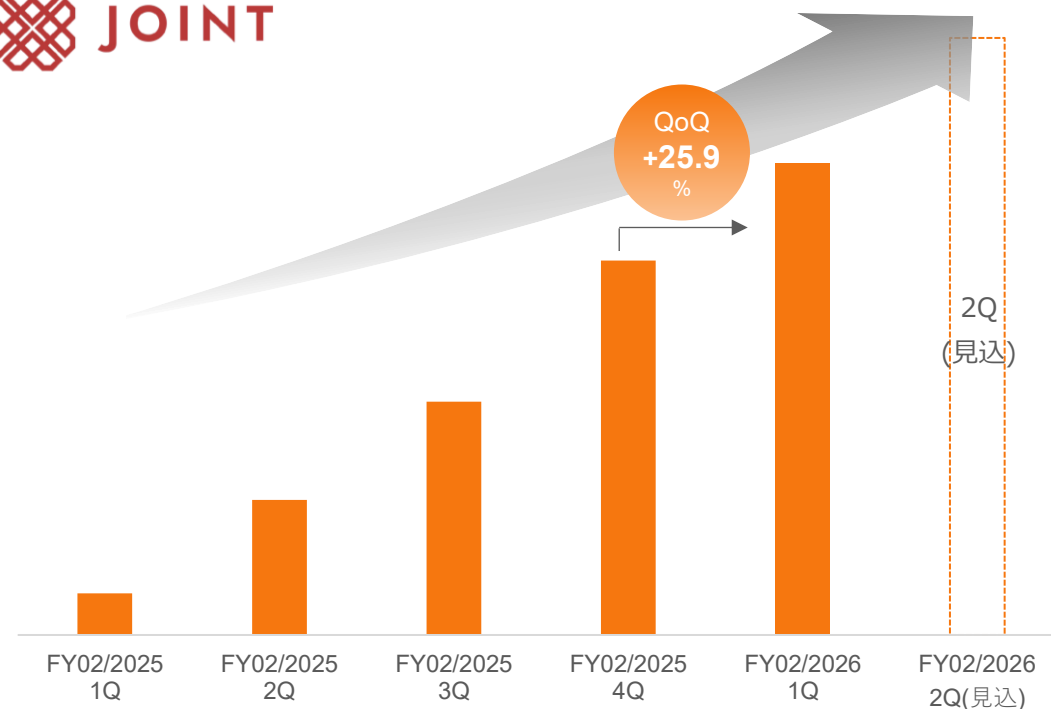


※第2四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

JOINT 売上高推移

- 当1Qにかけ、JOINTの売上は着実に増加し、**前四半期比で+25.9%**
- コネクター数もQoQ **+16個**

JOINT



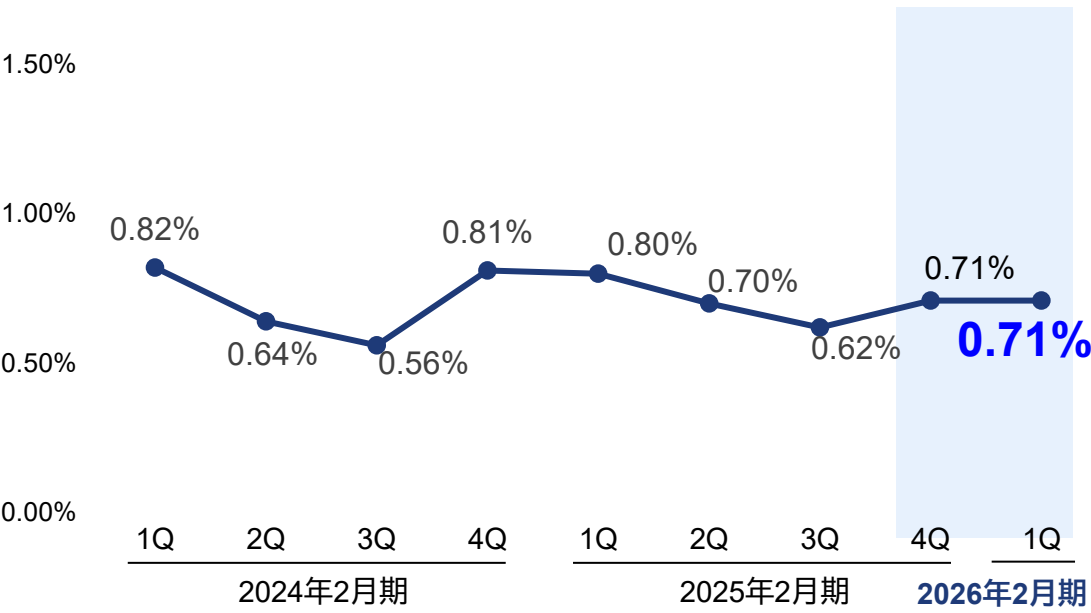
※初期構築の売上も含んでおります

※第2四半期の見込みは、今後、時期含めて変動する可能性があります

- AI Security2026年2月期1Q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**1.11%**と低水準化が進む

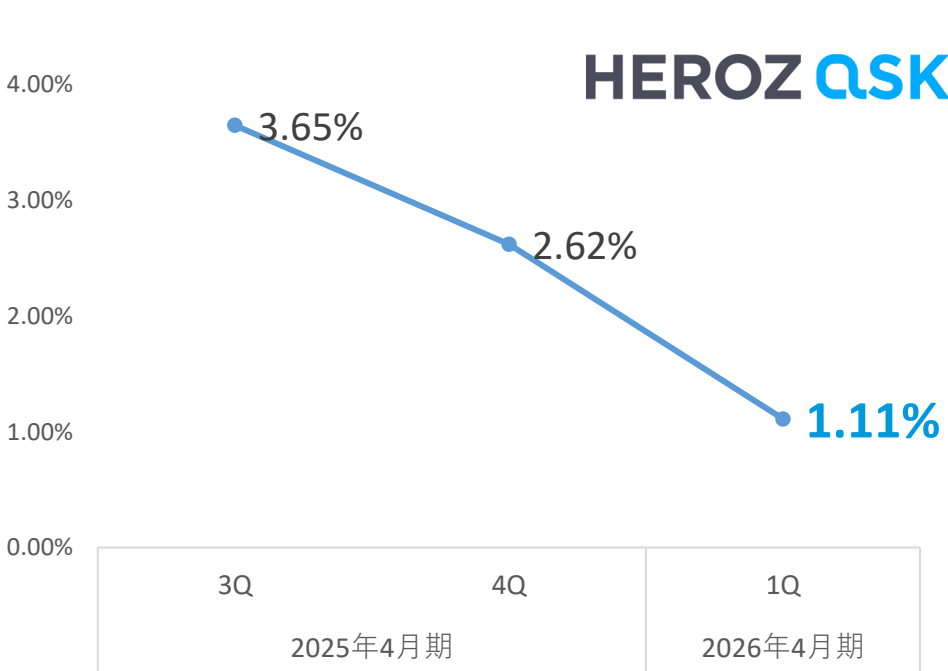
■ 四半期解約率の推移

セキュリティBPOサービス 四半期解約率推移



※：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）

HEROZ ASK ユーザID数 四半期解約率推移



※：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

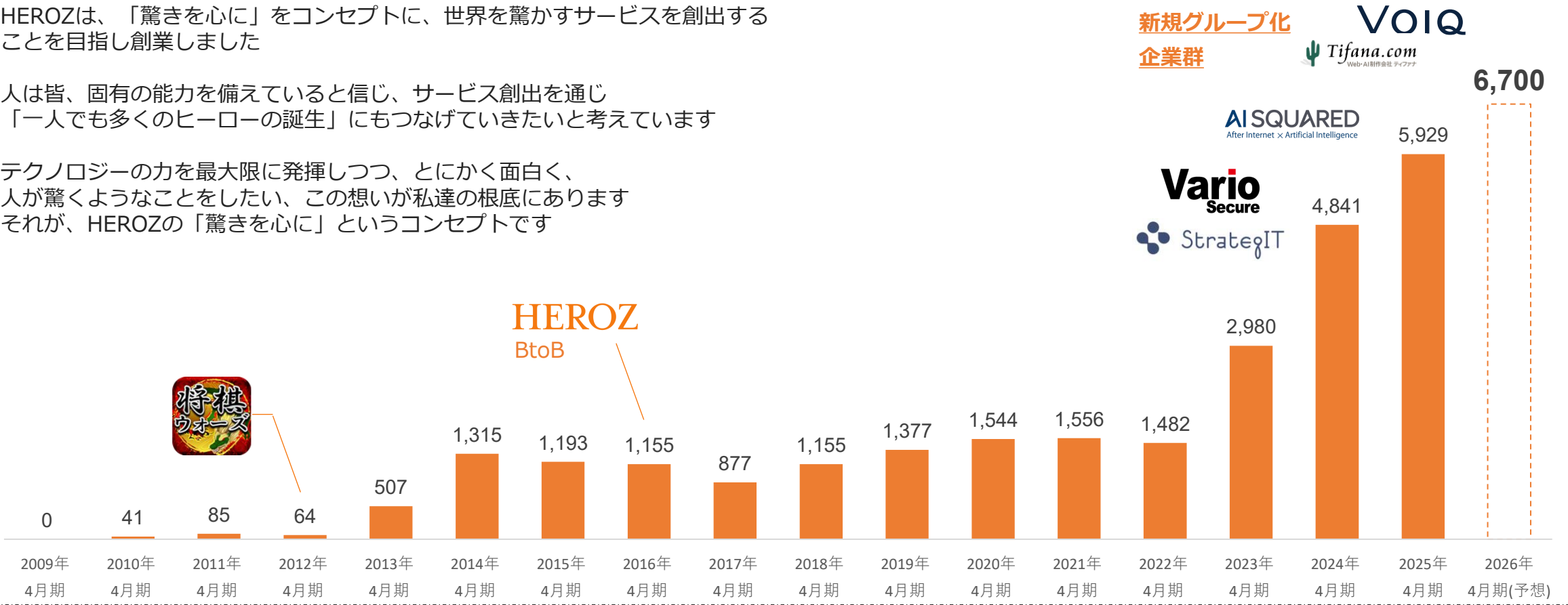
● 売上高の推移と主な沿革

(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	エーアイ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・ドットコム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）

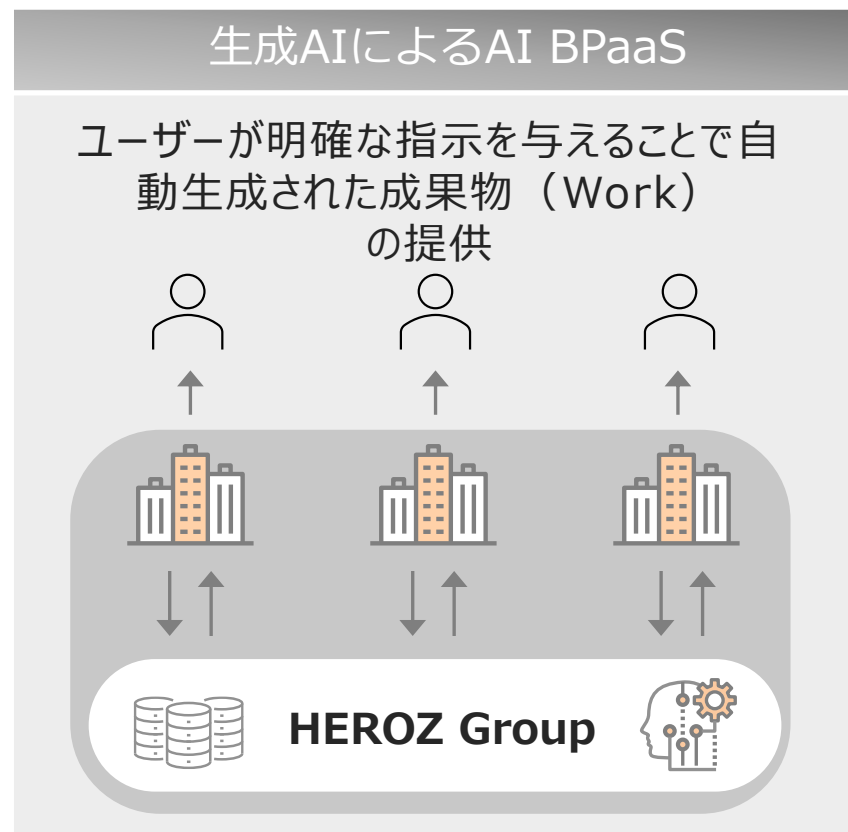
将棋界の進化

AI研究が必須の新時代が到来。将棋の魅力が向上

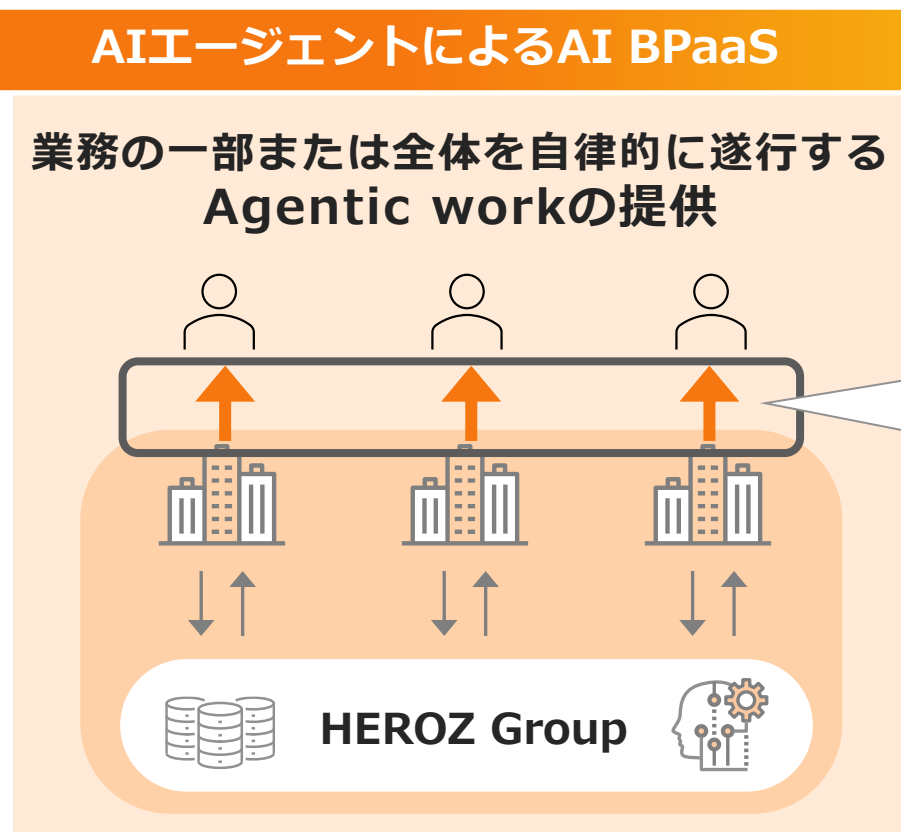


棋士にとってAIは「敵」から将棋を理解するための「パートナー」となる時代に

- 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

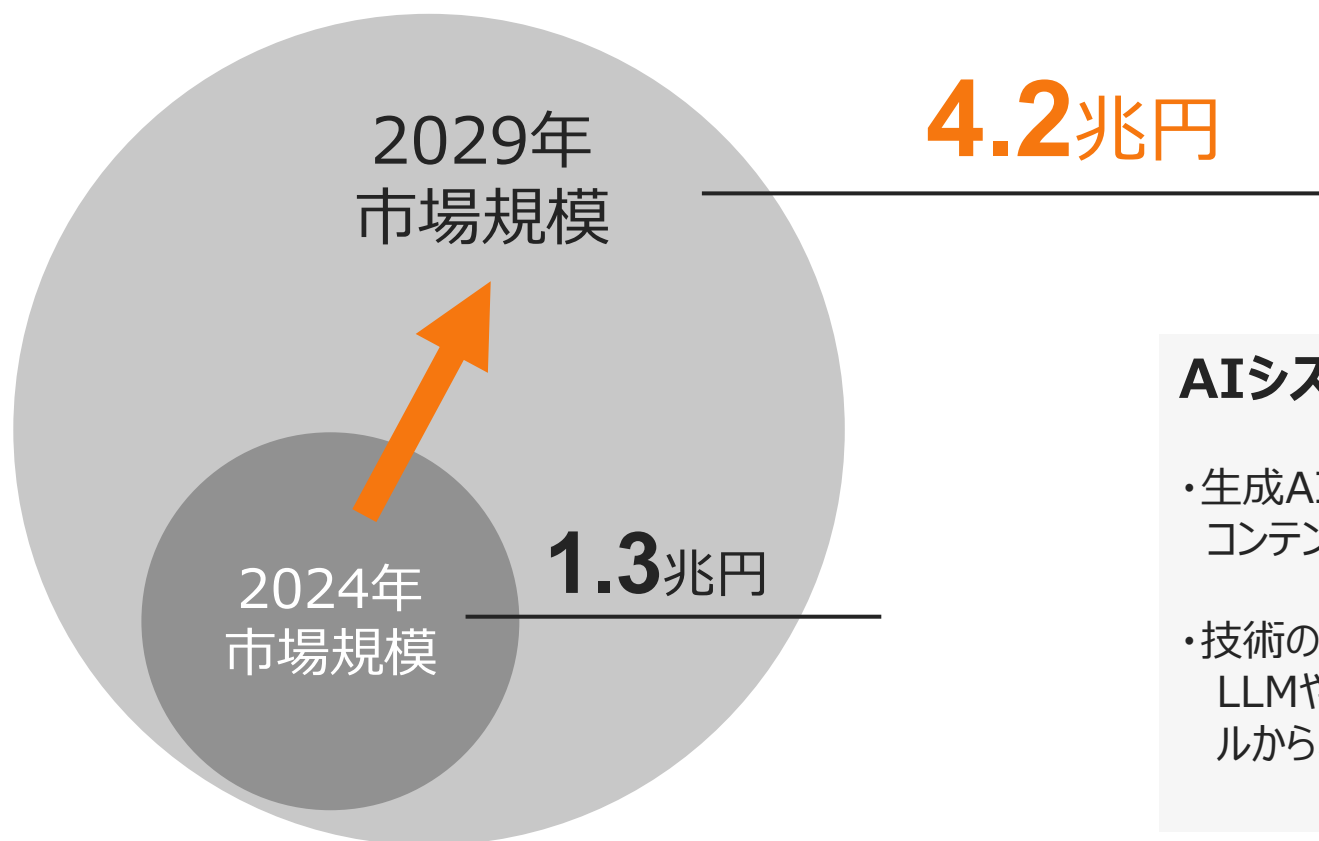
- AIエージェントの進化で、指示依存型から完全自律型へ移行
- 課題を構造化し自律設計する次世代AIで、幅広い業務課題に対応

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

03

各セグメントのトピックス

- Vtuberとのコラボ「たんぽぽ杯」の開催等、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て更に成長拡大中

- FESA（ヨーロッパ将棋協会連盟）とのタッグで**第11期将棋ウォーズ棋神戦ヨーロッパ大会**をポーランドのヴロツワフで開催
- バーチャル将棋アイドルとして活躍するたんぽぽちゃんが主催する「**たんぽぽ杯**」を将棋ウォーズで開催。ゲストに中村太地八段、プロ麻雀士の多井隆晴氏を迎えて開催
- ヒューリック杯第96期棋聖戦を制した**藤井聡太棋聖**と当社代表林による「将棋とAI」についてのトークショーを沼津にて実施
- **初心者向け駒**のリリースや、第125回将棋ウォーズ段級位最強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**を更新。今後も初心者から上級者まで楽しめる各種施策を展開



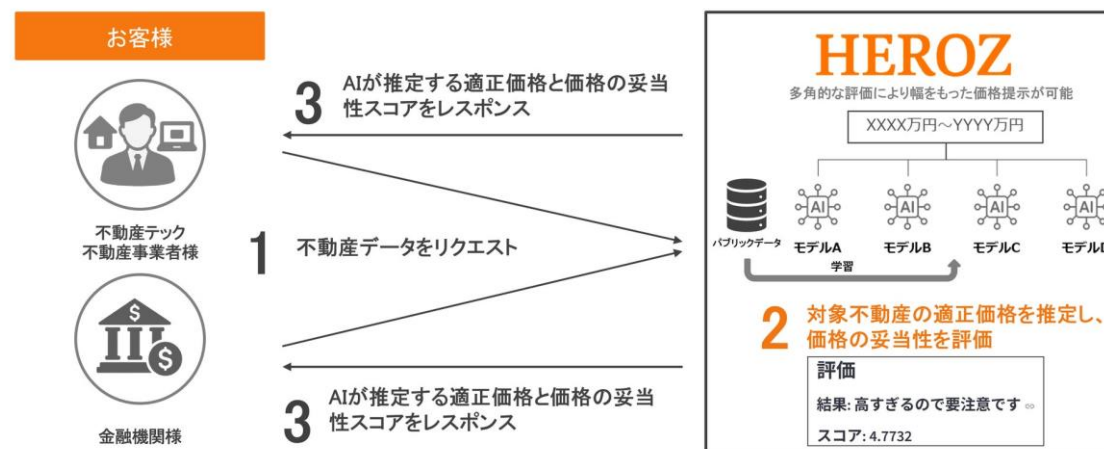
HEROZ開発の「不動産価格推定AI」を活用した Propallyの新サービス「無料売却AI査定」が提供開始

HEROZ

- 過去の実売価格と公的データに基づくAI査定で、不動産取引の透明性を向上
- 最短60秒で売却想定価格を自動提示し、無料・連絡なしで安心して相場感を把握可能

AI査定により不動産取引の透明性を向上

- HEROZでは住宅ローン審査での不正防止を目的に、不動産の適正売却価格を推定し不正検知を支援するAIを開発し、Propally株式会社へ技術提供
- 透明性の高いパブリックデータ起点のモデルにより、不動産テック事業者には信頼性向上と差別化を、金融機関には融資リスク軽減と評価効率化を提供
- 年度内に「無料売却AI査定」1万人利用を目指し、関連サービスへ展開を拡大



- HEROZ ASKは業務生産性を一段と加速するOCR・画像生成・コードインタプリターを実装
- 生成から分析までをワンプラットフォームで完結し資料作成やデータ処理を高精度・短時間で実現

更なる成長に向け各種機能拡充を進行

- OCR、画像生成、コードインタプリターを新たに実装し、画像を含む論文やマニュアル、説明書などからの広範な検索・抽出やデータ加工を強力に支援
- ユースケースとして以下のようなシーンでの利用が可能に

■ カスタマーサポート

マニュアル全文検索化による一次回答時間短縮

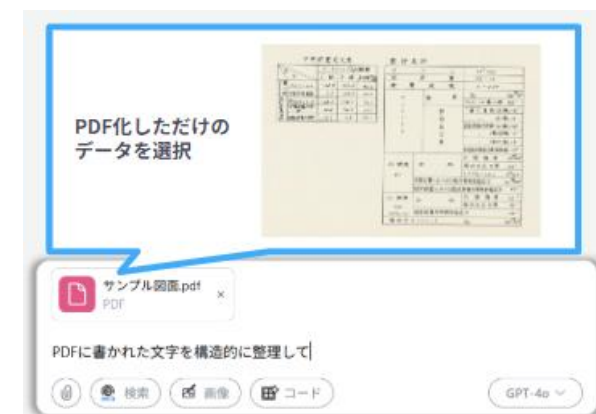
■ マーケ・広報

市場調査レポート読込、数値拾いの効率化

■ 建設・不動産

図面注記や検査記録の横断検索

HEROZ ASK





- 社内問い合わせ業務効率化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進み、今後更なる拡大を見込む

国の基準を満たしたAIとして引続き活躍中

- デジタル庁「デジタルマーケットプレイス（DMP）」に国の基準を満たしたAIサービスとして登録され、政府機関・自治体・公共団体等スムーズに導入可能に
- 阪急電鉄では生成AIによる社内業務効率化を推進、河内長野市では手続き効率化、総合案内による市民サービス向上、職員の負担軽減を同時に実現



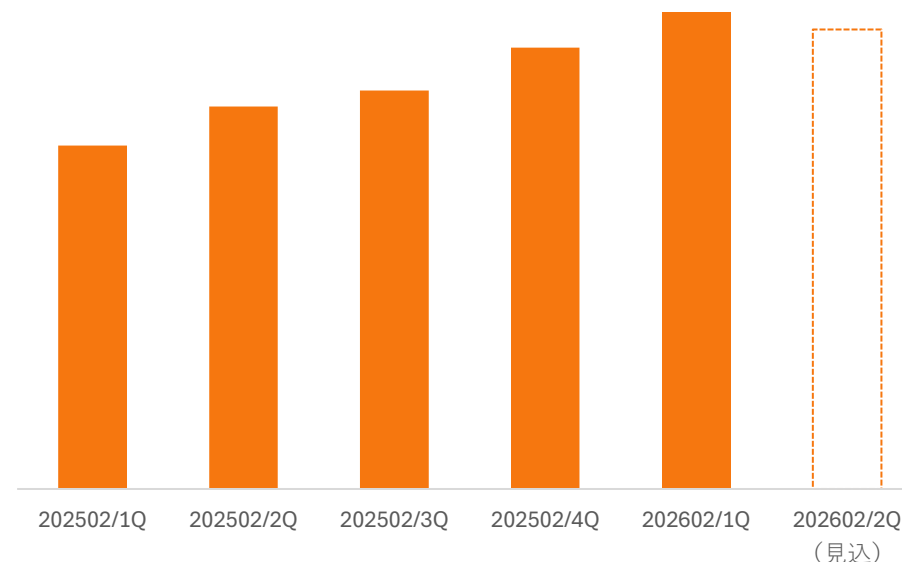
社内問い合わせさくらさん
阪急電鉄株式会社に導入！



アバター接客×マイナンバー
河内長野市役所に導入！

AIさくらさん リカーリング売上

- 1Qに一部解約が発生したものの、新規獲得は順調に推移し、2Q以降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：2026年4月期のHEROZ BtoB事業の概観について

A：BtoBにおいては、4Qで期ズレにより計画値に対して若干の未達となったものの、案件数の増加と持ち越しの積み上がりを背景に、年間20%程度の成長を計画しております。

HEROZ ASKにおいては、前期は先行投資で主に人件費の負担が大きかったものの、営業手法・CS体制も確立するなど段階的に投資効果が現れてきており、今期中の単月黒字を目標としております。

Q：新規M&Aに関する方針について

A：当社は2022年以降、積極的にM&Aを実施してきております。前期もAI×営業代行を通じたAI BPaaSを実現するために、VOIQ株式会社を新たにグループに迎え入れました。今後も引き続き積極的にM&Aを実施していく予定です。

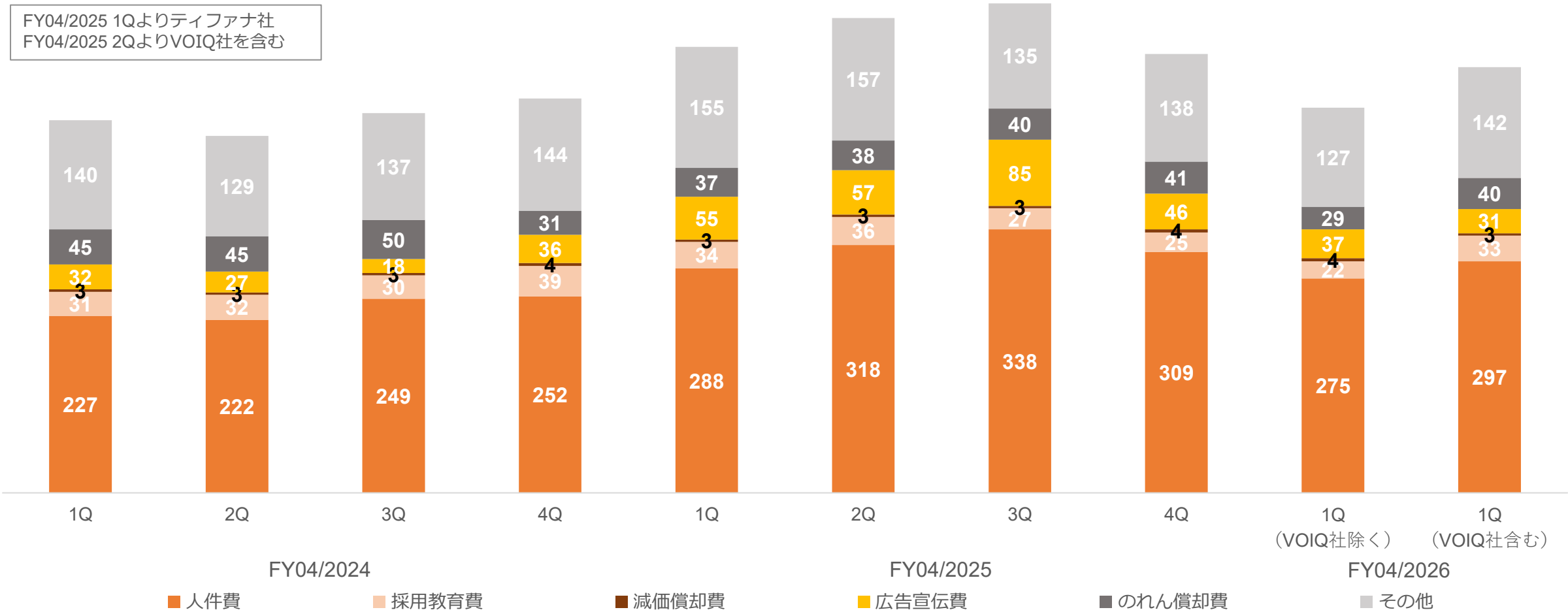
05

参考資料

- 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、人件費は前年同期比で増加
- 採用教育費やその他の費用は一巡、適切なコストコントロールを継続実施

(単位：百万円)

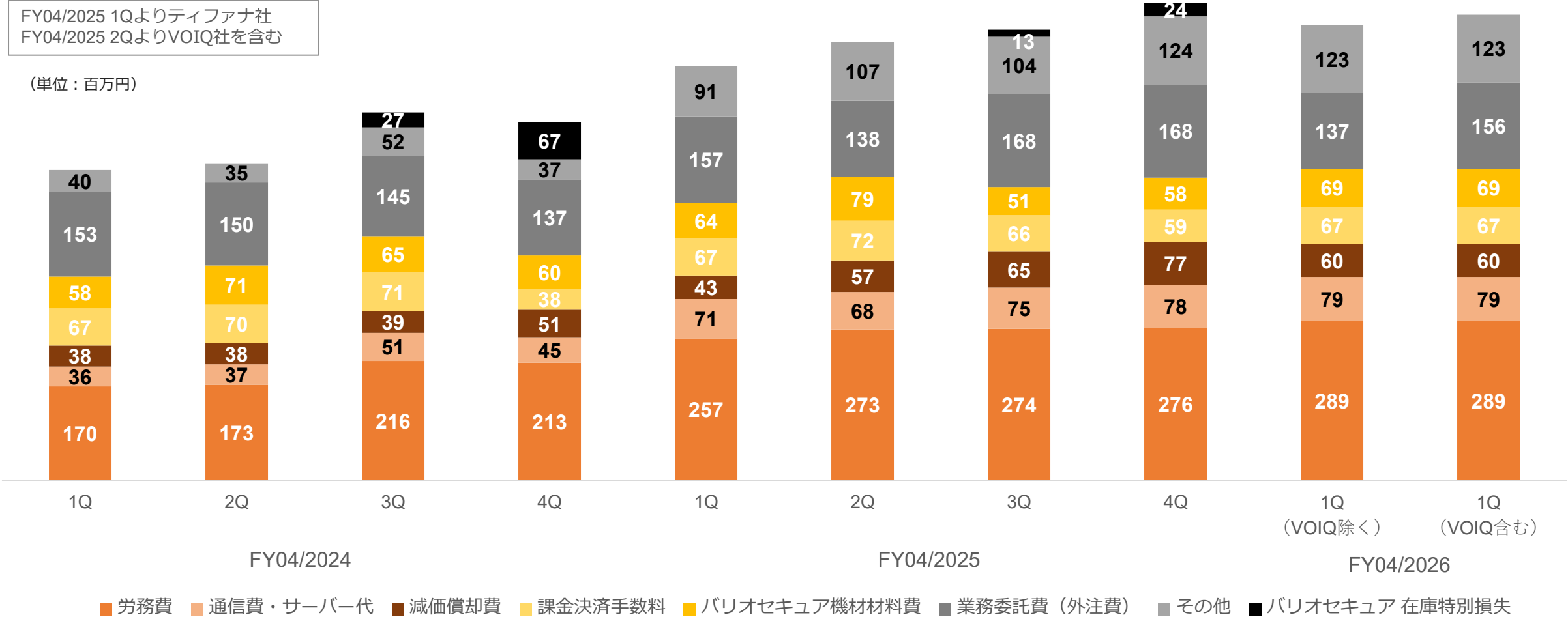
FY04/2025 1Qよりティファナ社
FY04/2025 2QよりVOIQ社を含む



- 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
- 業務委託費（外注費）に関しては、抑制傾向にありVOIQ社分のコストを吸収

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（2025年7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19億円あり、今後償却していく
- 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、今後1億円程度のビットコインの保有を見込む

	2025年4月期末 (連結) (A)	2026年4月期第1四半期 (連結) (B)	増減 (B-A)
(単位：百万円)			
流動資産	4,538	4,452	△85
現金及び預金	1,733	1,409	△323
固定資産	3,608	3,634	25
有形固定資産	215	212	△3
無形固定資産	2,572	2,566	△6
投資その他の資産	821	855	34
総資産	8,147	8,087	△60
流動負債	1,487	1,407	△79
固定負債	1,458	1,420	△38
純資産	5,201	5,259	57

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。



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

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 アクア堂島フロンターナ
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](#)



カスタマー対応さくらさん
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