

HEROZ

2027年4月期 第1四半期決算説明資料

2026年9月11日

HEROZ株式会社 | 4382 |

01

決算ハイライト

業績 サマリ

- **売上高1,643百万円**（前年同期比+8.5%。ストラテジット社の連結除外の影響を除いた**実質成長率は+14.5%**）、**EBITDA287百万円**（前年同期比+25.4%）、**のれん償却前営業利益※223百万円**（前年同期比+40.8%）、**営業利益180百万円**（前年同期比+52.8%）と増加を達成
HEROZ ASKにおいて、売上高は前四半期比+25.9%、**ARR2.3億円**を突破
- 共創型伴走支援が進捗、案件の長期化・単価向上によりHEROZ BtoBにおいて**YoY+101.3%**
- ビジネスアップデート：
AKM（AI BPO）・エキストラ（AI研修）のグループインにより、「学ぶ → 使う → 任せる」のAI利活用プラットフォームが足元始動、ASKの導入社数・単価向上を狙う

業績進捗

売上高



のれん償却前営業利益



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	HEROZ BtoB		HEROZ BtoB：共創型伴走支援（BEM）による稼働率の向上により YoY+101.3% と大幅に成長（→P.12）	+15.7% (AIX事業)
	HEROZ ASK		HEROZ ASK：当1Qの売上は前四半期比で+25.9%の成長、7月末にはARR2.3億円を達成、累計契約顧客数は、7月末時点で約470社を達成（→P.15）	
	その他	—	AI利活用プラットフォーム：HEROZ ASKを基盤に、AI研修（エキストラ）× AI BPO（AKM）を連結。研修で新規獲得・ASKで既存深化し、蓄積データでAI精度と提供範囲拡大を意図（→P.21）	
AI Security			M&A関連コスト29百万円が1Q発生するも、売上は前年同期比では引き続き成長（→P.10）	+0.3%

02

FY27第1四半期連結業績

HEROZグループ連結

売上高

1,643百万円

[前年同期比 **+8.5%**]

のれん償却前営業利益*

223百万円

[前年同期比 **+40.8%**]

営業利益

180百万円

[前年同期比 **+52.8%**]

KPI

ARR（年次経常収益）

4,969百万円

[前年同期比 **+17.6%**]

リカーリング売上比率**

72.2%

[前年同期比 **+1.2pt**]

リカーリング解約率***

AI Security

0.8%

[前年同期末比
±0.0pt]

HEROZ ASK

1.0%

[前年同期末比
△0.3pt]

* のれん償却前営業利益は営業利益+のれん償却費の合算

** 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、AKMコンサルティング社の売上の合算

*** 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

2027年4月期 第1四半期連結業績

※1 本第1四半期より、重要な会計指標としてののれん償却前営業利益を開示しております。
2027年4月期ののれん償却前営業利益の業績予想を当決算発表にて追加開示しております。 **HEROZ**

①売上高は**1,643**百万円（前年同期比+8.5%） ②のれん償却前営業利益は**223**百万円（前年同期比+40.8%）
③営業利益 **180**百万円（前年同期比+52.8%） と着実な成長

	2026年4月期 1Q (連結)	2027年4月期 1Q (連結)	前年同期比	通期業績予想 (26年6月公表)	業績予想 進捗率
(単位：百万円)					
売上高	1,514	① 1,643	8.5%	6,800	24.2%
売上原価	846	822	△2.9%	-	-
販管費	549	641	16.7%	-	-
のれん償却前営業利益	158	② 223	40.8%	960※1	23.3%
営業利益	117	③ 180	52.8%	800	22.5%
経常利益	94	138	46.2%	700	19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△11	32※2	黒字転換	300	10.9%

※2 バリオセキユア社の完全子会社化に伴うみなし取得日を2026年7月末としております。そのため、当第1四半期は同社の利益の取り込みは42.8%となっており、非支配株主持分利益に44百万円を計上しております。第2四半期以降は完全子会社化の影響から、バリオセキユア社の利益を100%親会社株主に帰属する当期純利益として取り込む予定です。 ©HEROZ, Inc. | 7

1Q単体売上は**1,643百万円**

ストラテジット除外後の前年同期比は**+14.5%**と大きく成長

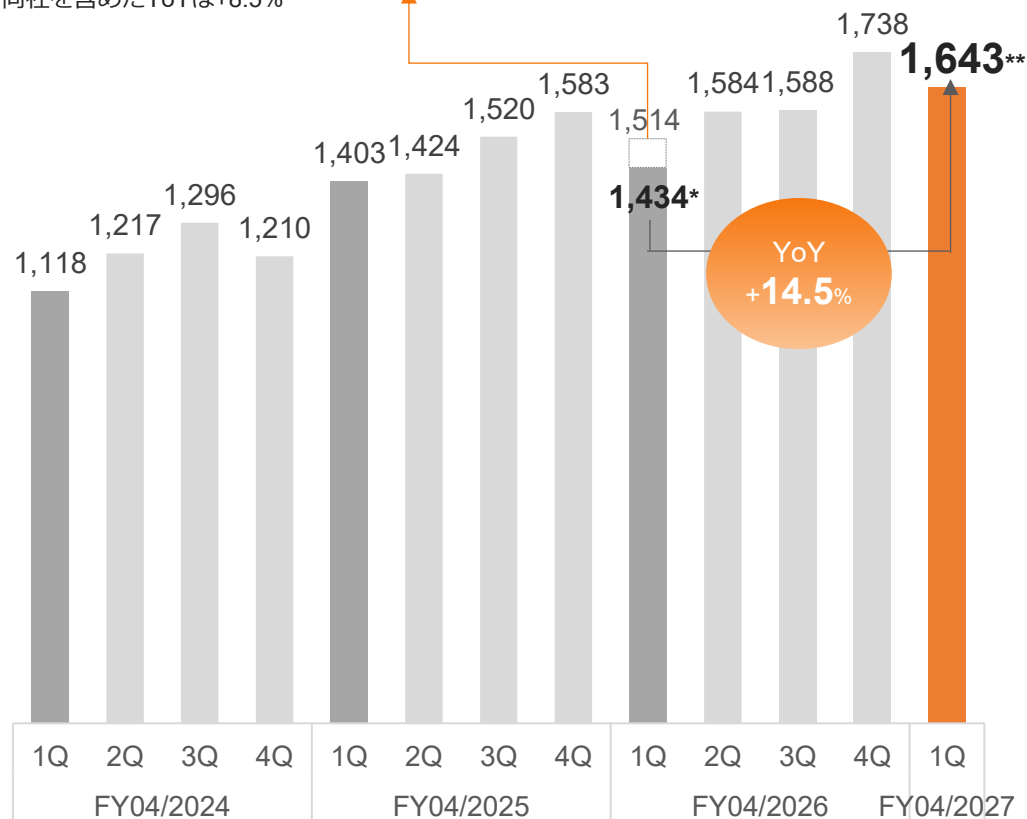
売上高の推移

(単位：百万円)

*2026年4月期1Qの破線はストラテジット社売上高

前期1Q (1,514百万)から同社売上79百万円を除外して算出

同社を含めたYoYは+8.5%

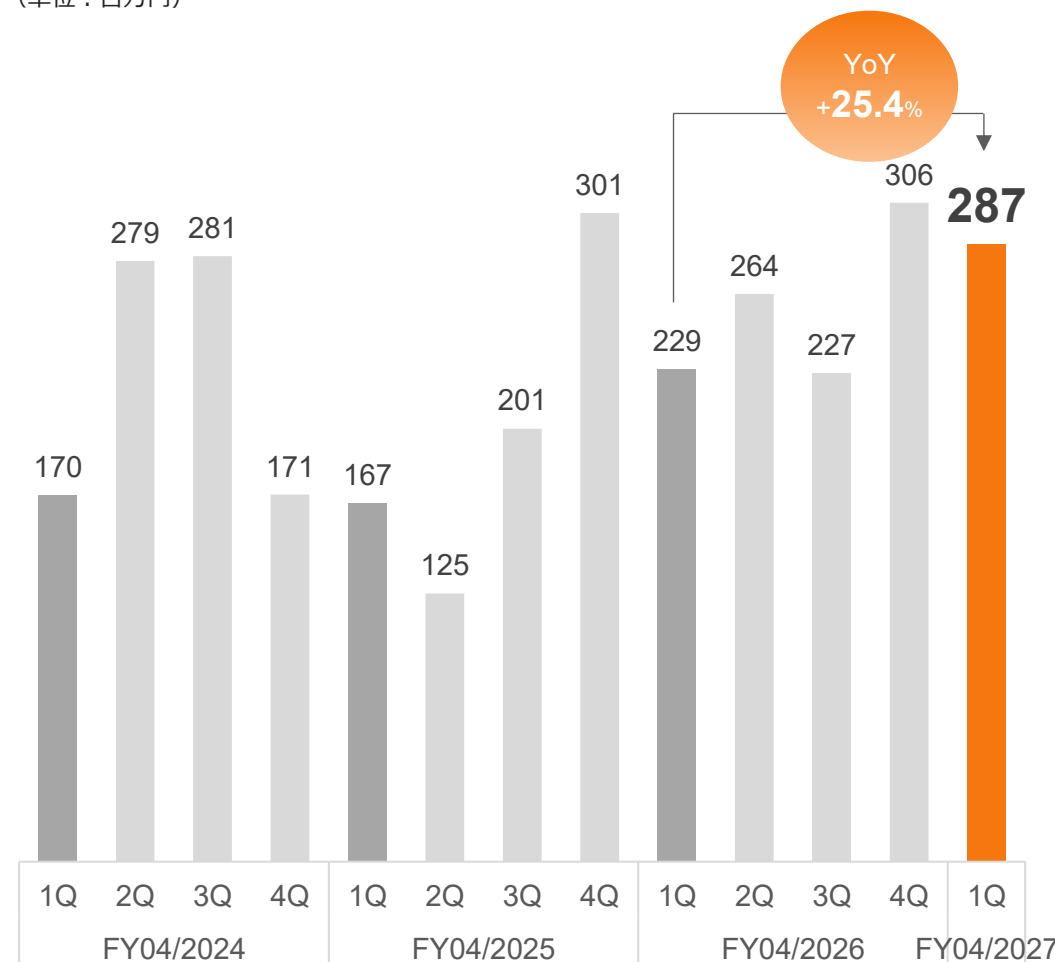


**AKM社の売上高を含む。同社を除いたYoYは+13.8%

EBITDAは**287百万円**と1Qとしては過去最高を更新

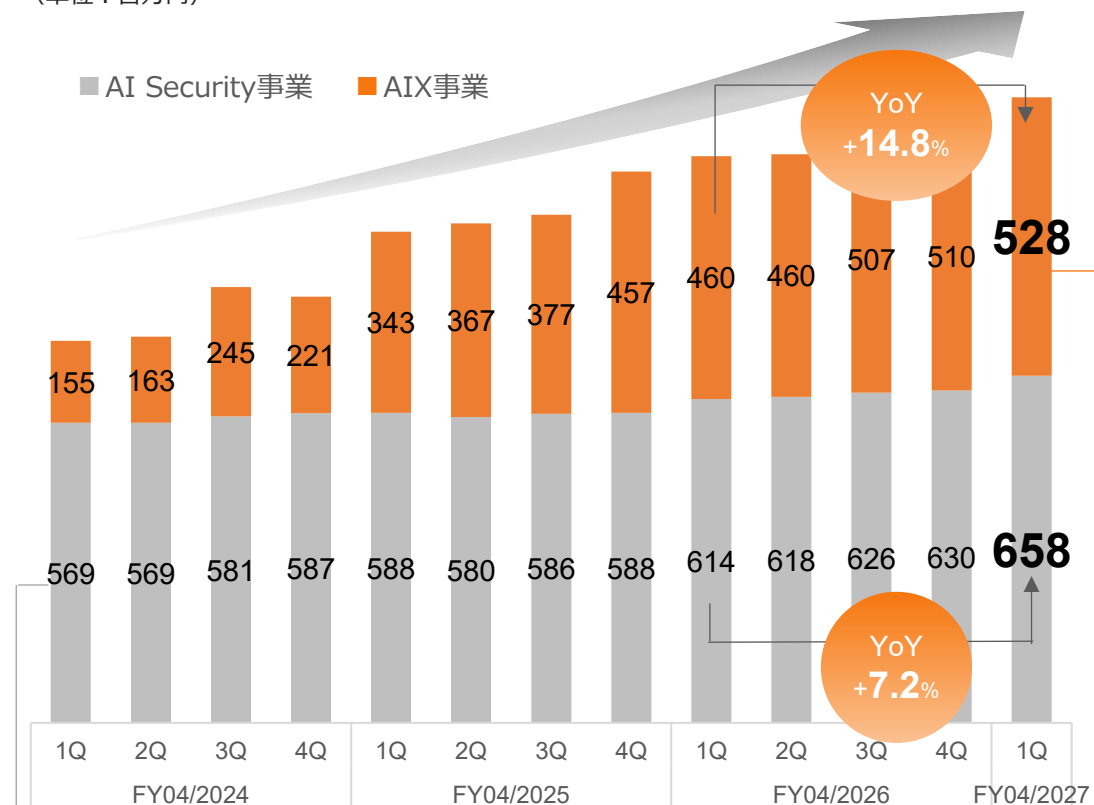
EBITDAの推移

(単位：百万円)



リカーリング売上推移（四半期別）

（単位：百万円）



AI Security事業

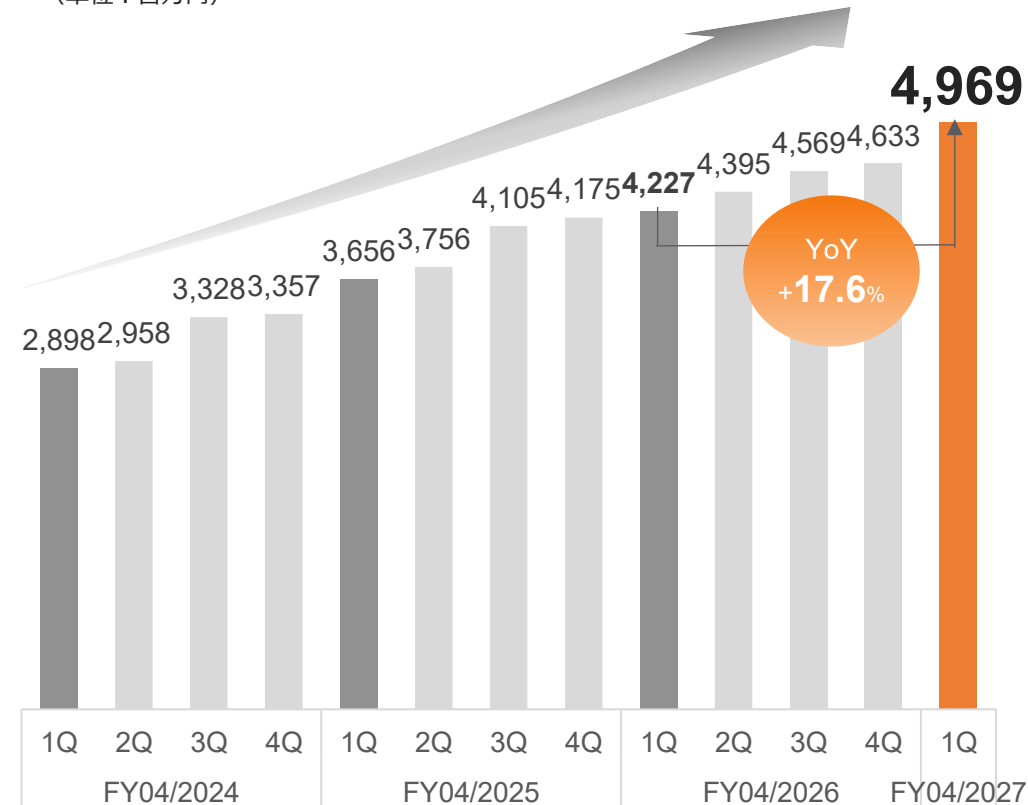
・セキュリティBPOサービス

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
・AKM 継続売上

ARR推移

（単位：百万円）



AIX事業

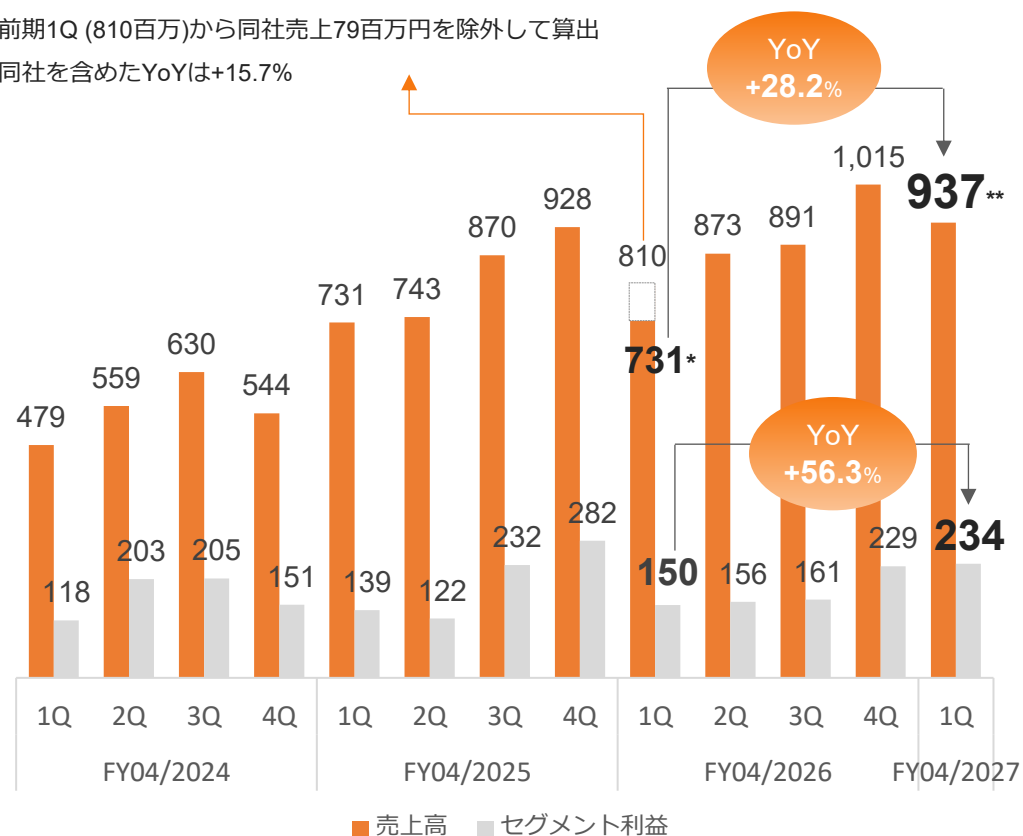
- ・ストラテジット除外後の前年同期比は**+28.2%の成長**

(単位：百万円)

*2026年4月期1Qの破線はストラテジット社売上高

前期1Q (810百万円)から同社売上79百万円を除外して算出

同社を含めたYoYは+15.7%

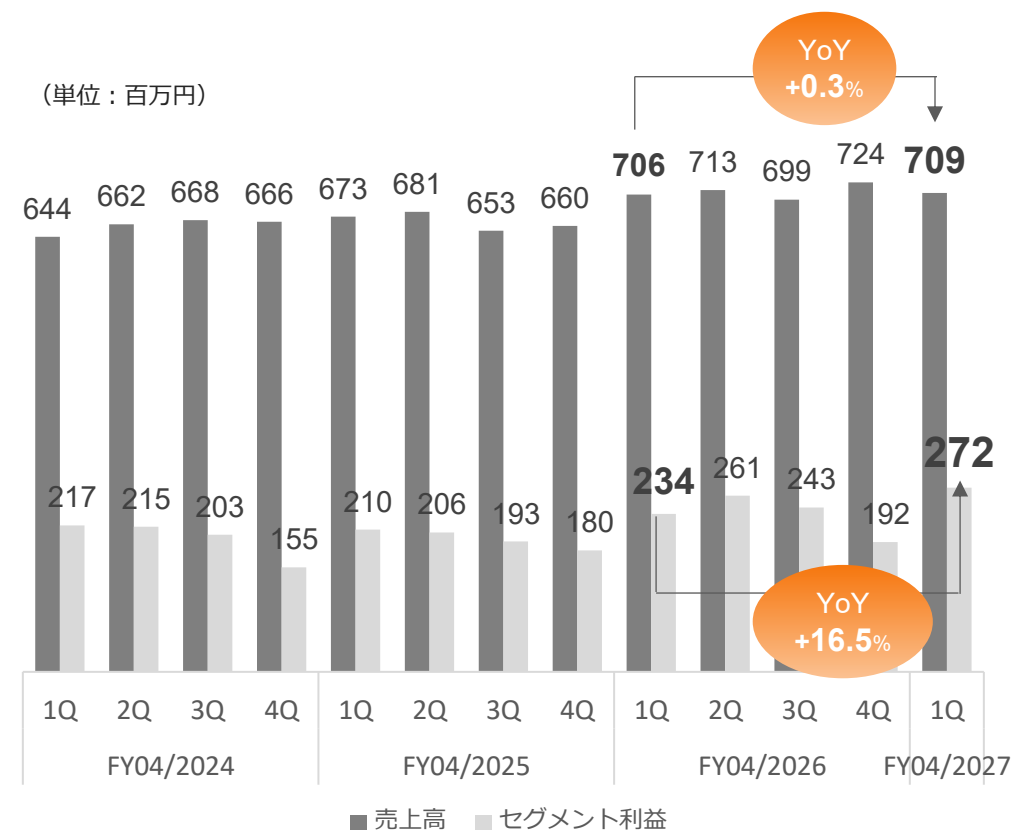


**AKM社の売上高を含む。同社を除いたYoYは+26.7%

AI Security事業

- ・前年同期比で売上高**+0.3%の成長**

(単位：百万円)

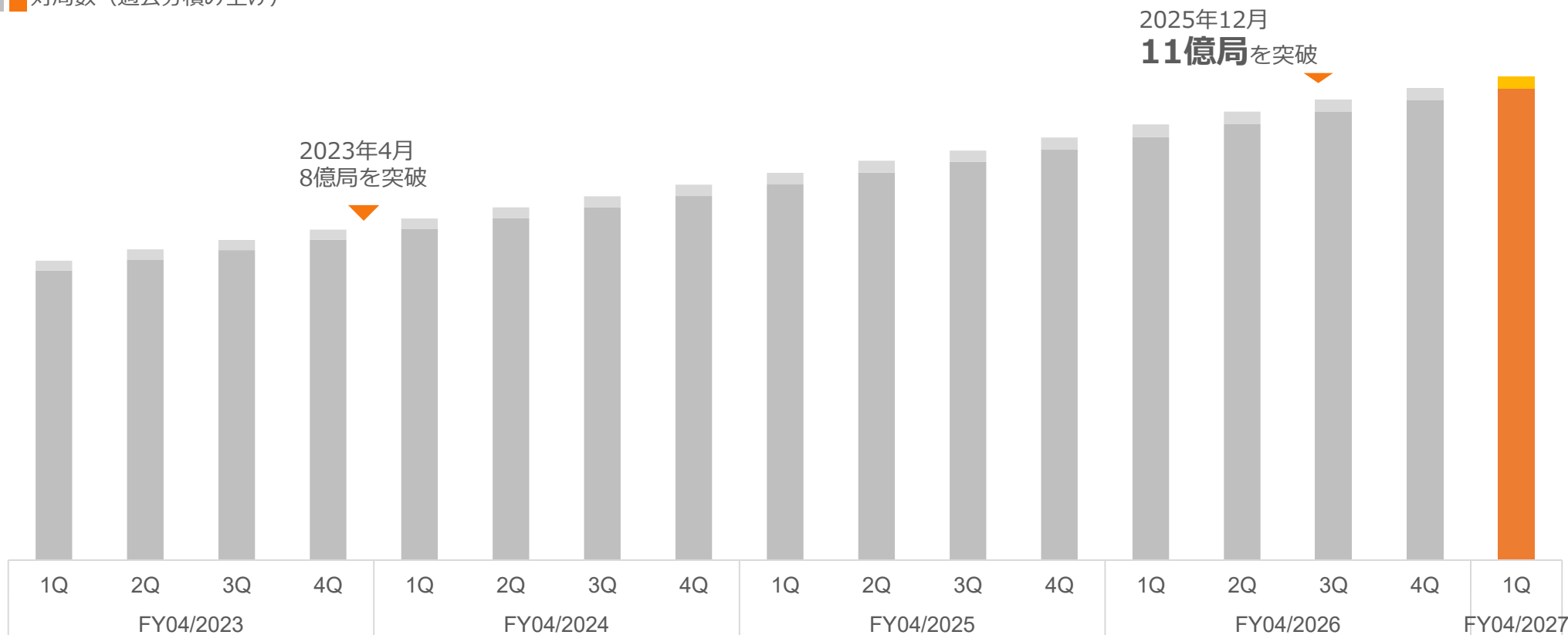


BtoC事業：累計対局数12億局に迫り、安定的に成長

将棋対戦プラットフォームとして世界最大規模を継続

- ・1Qの四半期対局数は**3千万局弱**で推移、累計対局数12億局に迫る水準となり、引き続き安定的な成長

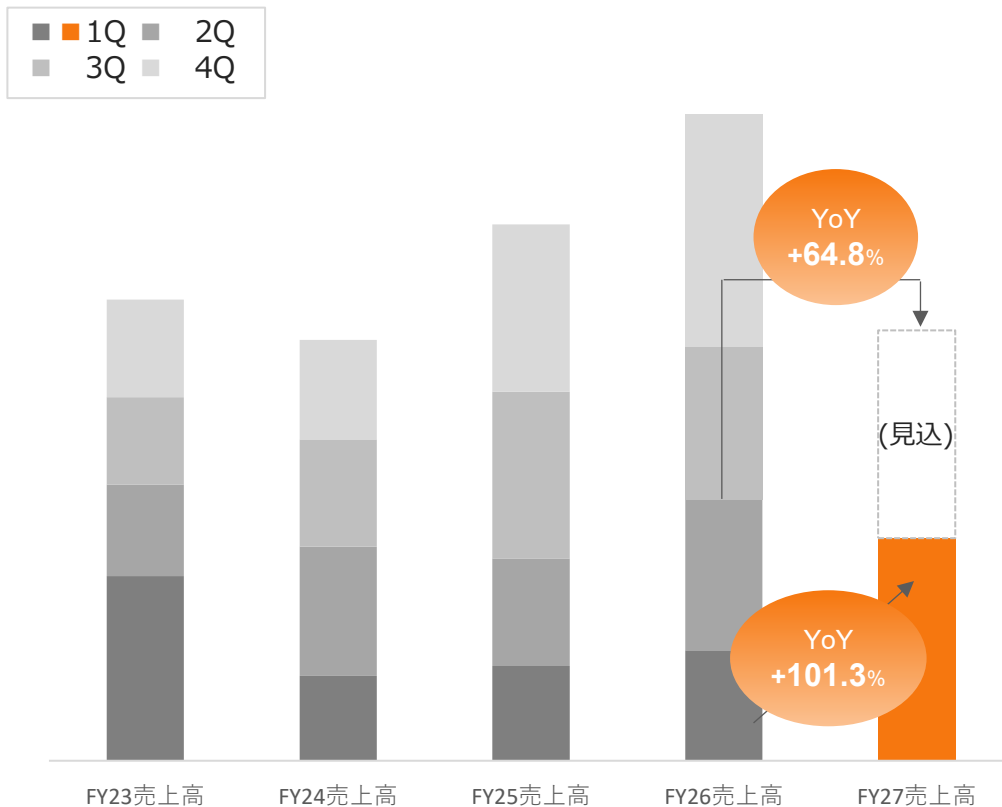
■ 四半期新規対局数
■ 対局数（過去分積み上げ）



BtoB事業：1Qの売上高は前年同期比+101.3%と大きく成長

BtoB事業 売上高推移

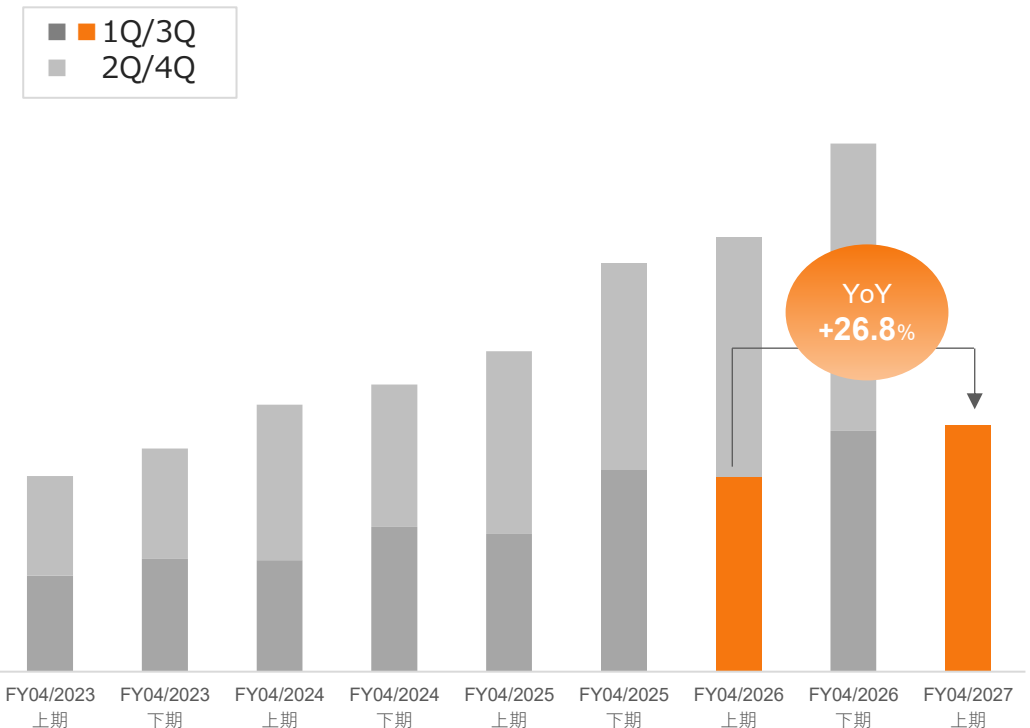
- ・1Qより稼働率が高水準で推移、YoYでは**+101.3%**
- ・2Q累計も稼働率向上によりYoY**+64.8%**の見込み



※今後の売上見込は変動する可能性があります

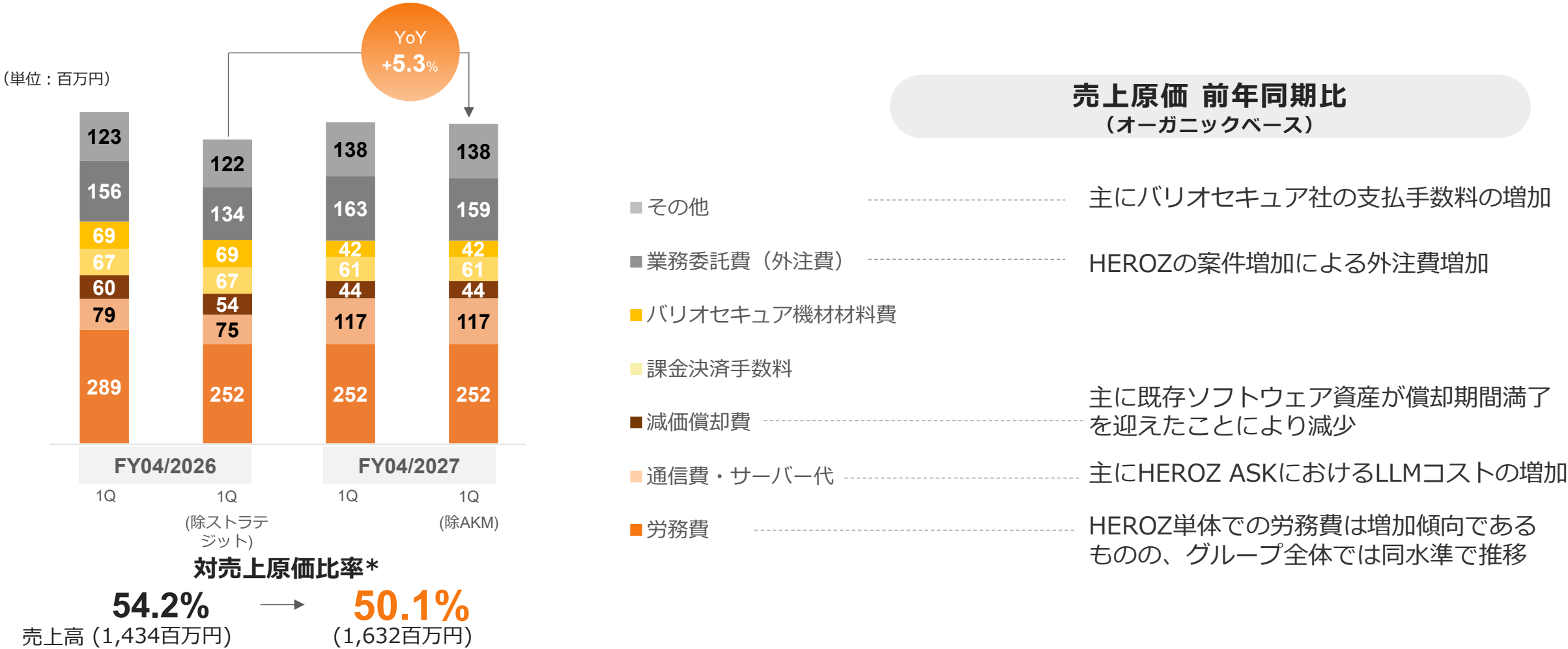
BtoB事業 稼働案件数推移

- ・1Qの案件数は前年同期比で**+26.8%**
- ・業務基盤の変革ニーズから**共創型伴走支援**を推進中、案件の長期化・単価向上に寄与



売上原価内訳：売上成長が原価増を上回り、売上原価比率は4.1pt改善

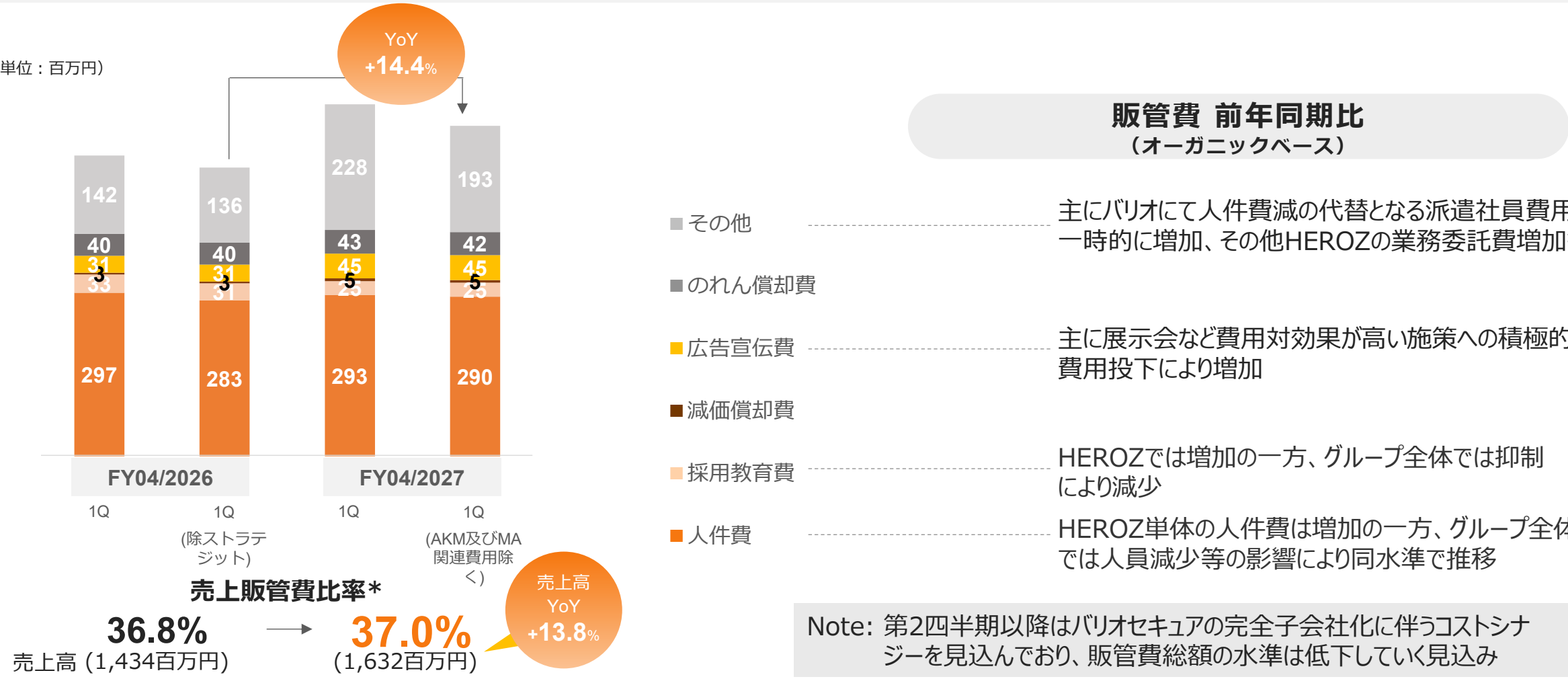
- オーガニックベースの売上原価は前年同期比+5.3%、労務費は252百万円で横ばい
- 主にAIX BtoB事業の稼働率向上により売上成長が原価増を上回り、1Q単体の売上原価比率は50.1%と前年同期比で4.1ptの低下



*FY261Qはストラテジットを除外、FY271QはAKMを除外した金額にて計算
対売上比率は、ストラテジットを除いた売上高1,434百万円、AKM社を除いた売上高1,632百万円を分母として算出

販管費内訳：人件費は横ばい、増加分は人的リソースの外部活用による費目振替

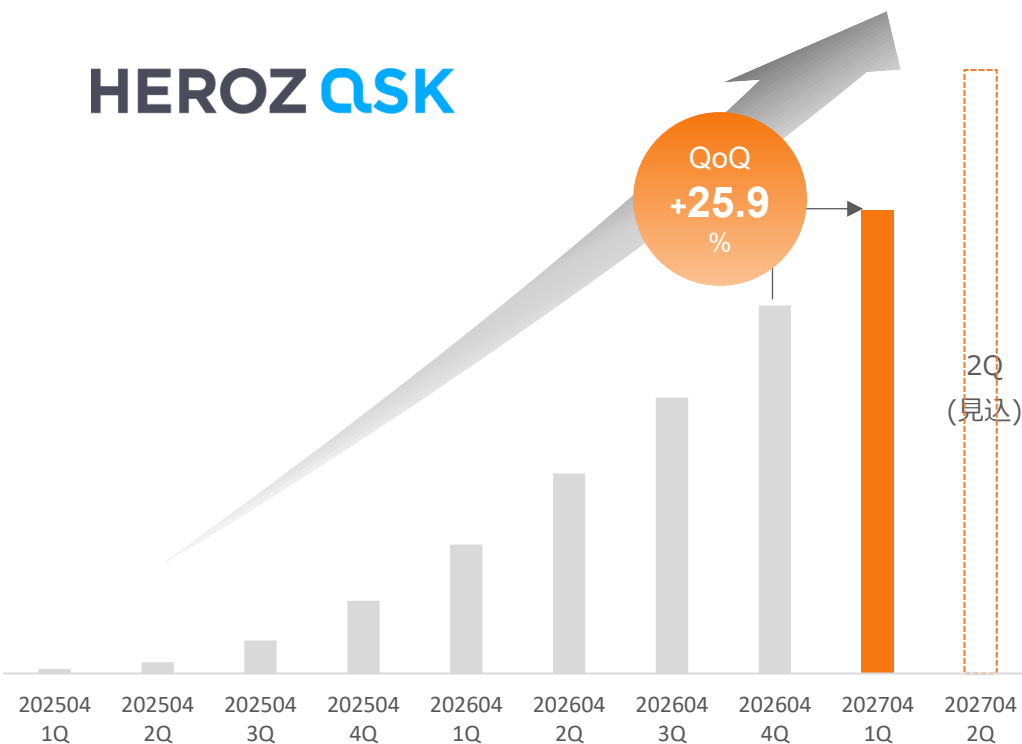
- M&A関連費用を除外したオーガニックベースでは人件費・のれん償却費はほぼ横ばい、増加分は主にその他（業務委託費等）で、退職に伴う人員減少を外部リソースで補完したことによる費目間の振替が主因
- 増収により売上販管費比率は36.8%→37.0%と横ばい。売上原価比率の4.1pt改善と合わせ、原価＋販管費の合計比率は**3.9pt改善**



HEROZ ASK 売上高推移

- 当1Qの売上は**前四半期比で+25.9%**の成長、7月末には**ARR2.3億円**を達成
- 累計契約顧客数は、7月末時点で**約470社を達成**

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

活用定着にむけた継続的アップデート

1 個人情報（PII）自動マスキング

概要 セキュリティ・コンプライアンス要件に対応

狙い **エンタープライズ市場の開拓を加速**



2 新機能「スライドAI」（プレビュー版）

概要 チャット・検索から資料作成へ製品領域を拡張

狙い **TAM拡大・ARPA向上**



3 最新モデル追加 & MCP連携

概要 Claude Opus 5 / GPT-5.6 Sol 等
Notion・Box・Slack・freee等と連携

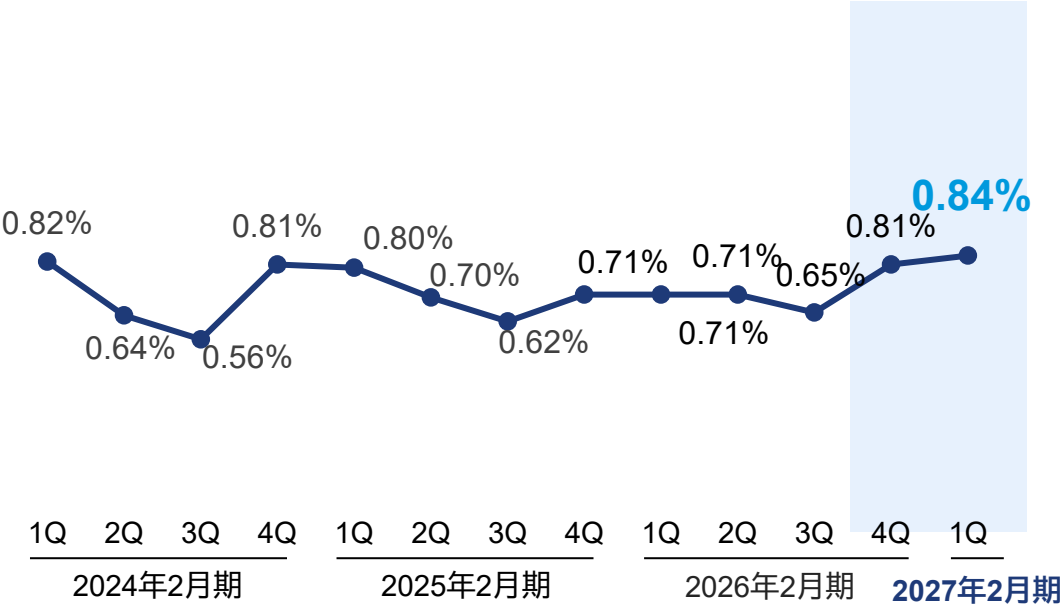
狙い **活用頻度・定着率向上、LTV拡大**



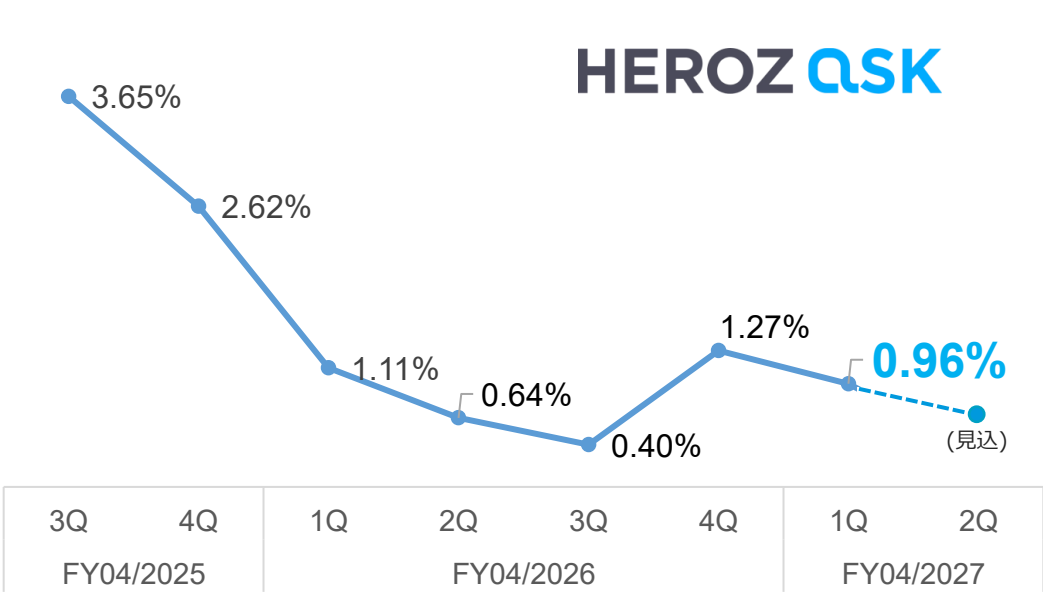
- AI Security 2027年2月期1Qの解約率は**0.84%**と四半期解約率は安定的に1%を下回る水準で推移
- HEROZ ASKの1Qの解約率は**0.96%**で推移

■ 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

03



HEROZ事業紹介

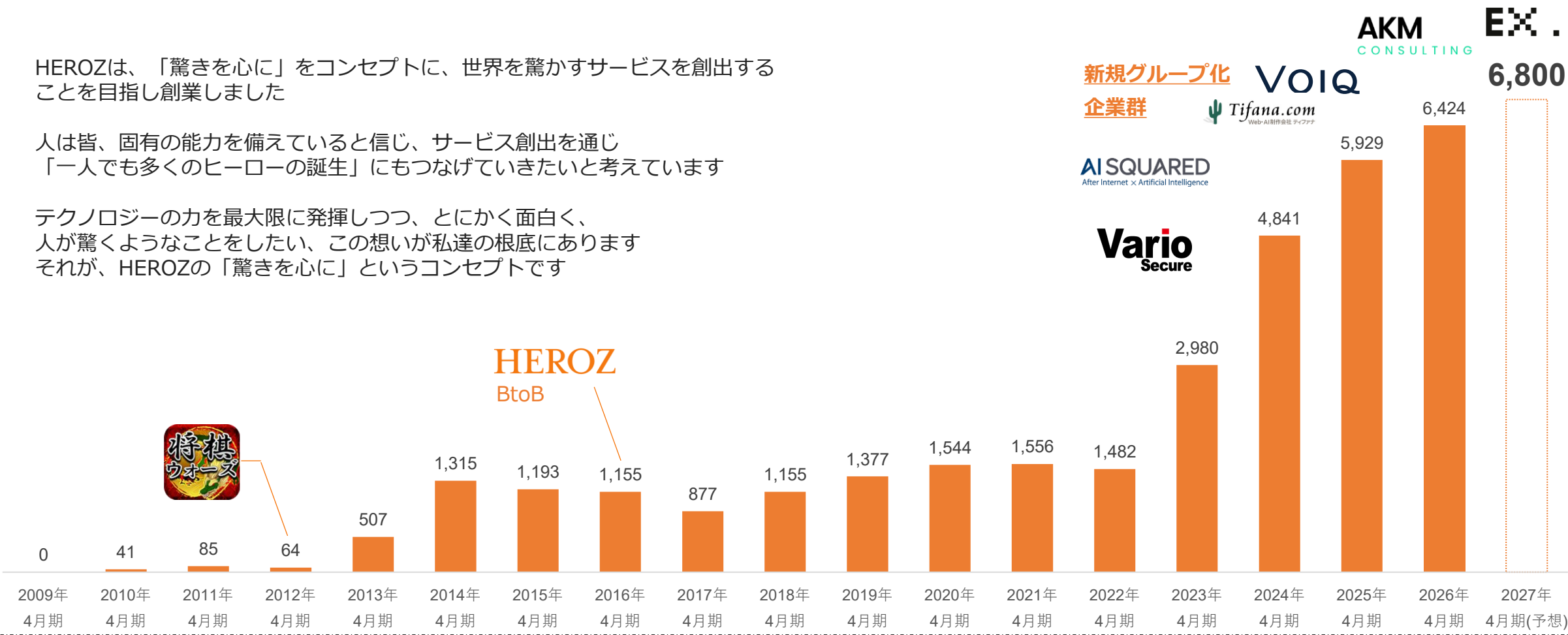
● 売上高の推移と主な沿革

(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
- 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
エキストラ（株）を設立し、(有)エキストラの生成AI研修事業を譲受

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

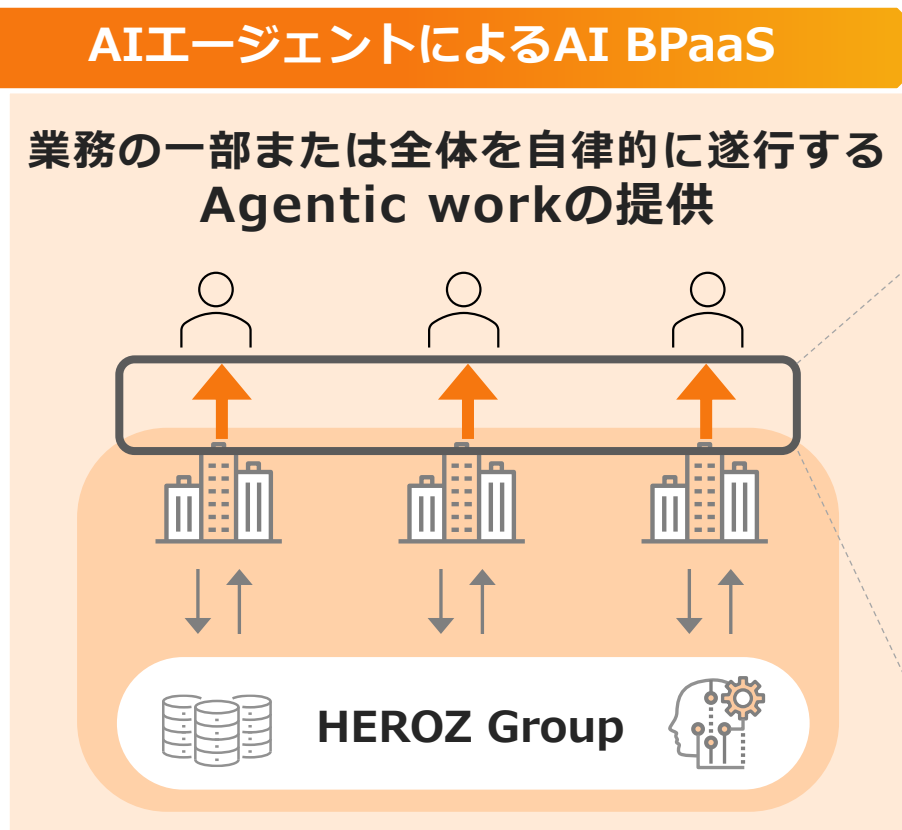


棋士にとってAIは「敵」から将棋を理解するための「パートナー」となる時代に

- 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



- 2026年5月にAKM（AI BPO）、2026年8月にエキストラ（AI研修）がグループインし、HEROZ ASKを共通基盤とする「学ぶ → 使う → 任せる」の一貫提供体制が完成
- 研修で**新規顧客の入口を拡大**、BPOで**業務ナレッジを蓄積**し、ASKの導入社数・単価をともに引き上げ、**AI利活用プラットフォーム**へ進化

「研修（教育）×HEROZ ASK」の両輪

新規顧客開拓（ドアノック戦略）

- ・「教育予算」でドアノック、独自研修でアプローチ
- ・450コンテンツ・約100社OEM基盤で加速
- ・研修でセキュリティ不安を解消 → ASKを自然に提案・導入



既存顧客の活用深化（LTV強化）

- ・ASKの問い合わせ・ノウハウを研修コンテンツ化
- ・AKM/Bloomworks/情シス等Grpノウハウを領域別に統合
- ・活用定着→単価アップ→MRR成長

プラットフォーム構造

エキストラ：AI研修（入口拡大）

AKM：AI BPO（AI×プロ人材）

共通基盤：HEROZ ASK（実践基盤）

シナジー・ロードマップ（3フェーズ）

Phase 1 販路開拓 & ASKの種まき

- ・教材+ASKアカウントのセット販売
- ・既存約100社へ即時展開+新規代理店開拓
- ・OEM経由でASKの種を全国にまく



Phase 2 活用促進 & ARPUアップ

- ・教材デフォルト付帯で1法人あたり単価向上
- ・学ぶ→ASKで使う→事例蓄積の好循環
- ・低解約率を維持・強化



Phase 3 研修SaaS化 & AI人材量産

- ・OEM供給から月額「研修SaaS」へ転換
- ・HEROZ University／バッジ制度でAI人材育成
- ・AI研修提案を通じ、ASK/BPO/AIソリューションへ横展開

グループの事業構造（事業セグメント）

※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）

HEROZ

- 当社はAIX事業と、AI Security事業の2つを展開
- 2026年5月にAKMコンサルティング社、2026年8月にエキストラ社（AI研修）が新たにグループ参画

区分		AIX事業				AI Security事業
		BtoC	BtoB			
		AI SaaS	AI BPaaS	AI Solution		
事業内容		 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」「棋神アナリティクス」などの個人向け将棋SaaSを展開	HEROZ ASK LLMをビジネス現場で活用するAIアシスタント「HEROZ ASK」。共通AI基盤として全社の業務に浸透 AIさくらさん DXソリューション「AIさくらさん」シリーズ。屋外筐体から社内ヘルプデスク等まで多数展開 AI SQUARED After Internet × Artificial Intelligence コンタクトセンター領域のAIプロダクト（QuickQA／QuickSummary）。自動応答・自動要約で業務自動化 EX AI研修（450コンテンツ・約100社OEM基盤）。研修SaaS化により継続課金モデルへ転換	AKM CONSULTING 経理・労務・法務の500項目超をカバー。生成AI×RPAの「BPO 2.0」で定型業務を自動化 VOIQ AIを活用したセールス支援。インサイドセールス・コールセンター領域の代行と営業力強化	HEROZ 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。共創型の伴走支援でAI活用を定着	Vario Secure 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
売上形態 主なKPI		主にリカーリング売上 - MAU数※1 - 課金率 - MPU数※2 - ARPPU※3	リカーリング／初期設定売上 - リカーリング売上／顧客数／解約率／1社あたり売上高 【ASK】契約社数／全契約ID数／MRR 【さくらさん】設置台数／単価 【エキストラ】コンテンツ数／OEM社数（研修SaaS移行後はMRR）	主にリカーリング売上 - リカーリング売上 - 顧客数 1社あたり売上高 1名当たり売上高	リカーリング／初期設定売上 - 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	リカーリング売上 - 顧客数 - 解約数 1社あたり売上高

*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約3千万局

*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 第36回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「氷碁」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

182件 (YoY+95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7月末時点 主にモデルの追加（Opus 5、GPT-5.6
Sol対応等）、個人情報（PII）自動マスキング機能等

AIさくらさん

AIさくらさん稼働人数*

164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

Vario

Secure

ストック売上高比率

解約率1%以下

92.7%

29四半期連続

*2026年7月末時点

売上成長率（連結 前期比）

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

04

各セグメントのトピックス

- 新対局モード「詰めバト」を無料会員向けにも解放し、対象ユーザーを全会員に拡大
- 機能アップデートや将棋ウォーズJT杯の開催など、初心者から上級者まで楽しめる多彩な施策を実施

AI技術力の証明と、将棋人口最大化にむけた各種施策の推進

- 第36回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、**dlshogi**が**3位**を獲得
- 1対1で詰将棋の早解きを競う新感覚の対戦モード「詰めバト」を無料会員にも解放し全会員が利用可能に
- 「将棋日本シリーズ開幕記念 将棋ウォーズJT杯」を開催。藤井聡太JT杯覇者や伊藤匠叡王・王座を含む賞金ランキング上位12名が集うプロ公式戦と連動し、観戦とプレイ双方の機会を創出
- あわせて**機能アップデート**を実施し、棋譜コピー機能や駒操作オプションの追加によりユーザビリティを向上。加えて、配信者から未来のスターを発掘する公式大会「**将棋ウォーズ 配信者新星戦**」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



- 株式会社ポケモン、松尾研究所と共催でデータサイエンスプラットフォーム「Kaggle」上にAIEージェント開発コンテストを開催
- 「不完全情報ゲーム」への挑戦を通じ、当社のAI技術力を世界の開発者・研究者へ発信

ポケモンカードゲーム AI Battle Challenge の概要

- 株式会社ポケモン、株式会社松尾研究所と共催で、AIEージェント開発コンテスト「ポケモンカードゲーム AI Battle Challenge」を開催。第一ラウンドは2026年6月16日開始、第二ラウンドは2026年末以降を予定
- ポケモンカードゲームは手札や山札が見えない「不完全情報ゲーム」であり、膨大なカードの組み合わせやランダム要素が絡む難易度の高い領域。将棋AIで培った知見を活かし、「AIはポケカを超えられるか」に挑む
- 世界中のAI開発者・研究者が集う「Kaggle」を舞台に、AIの、ポケモンカードゲームへの新しい挑戦を通じ、当社の国際的な認知度向上につなげる



©Pokémon/Nintendo/Creatures/GAME FREAK



- 観光案内・高齢者見守り・行政窓口など、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
- 売上は前年同期比+9.2%と成長。一部案件の影響は2Qまで残るが、新規積み上げにより今期後半から回復見込み

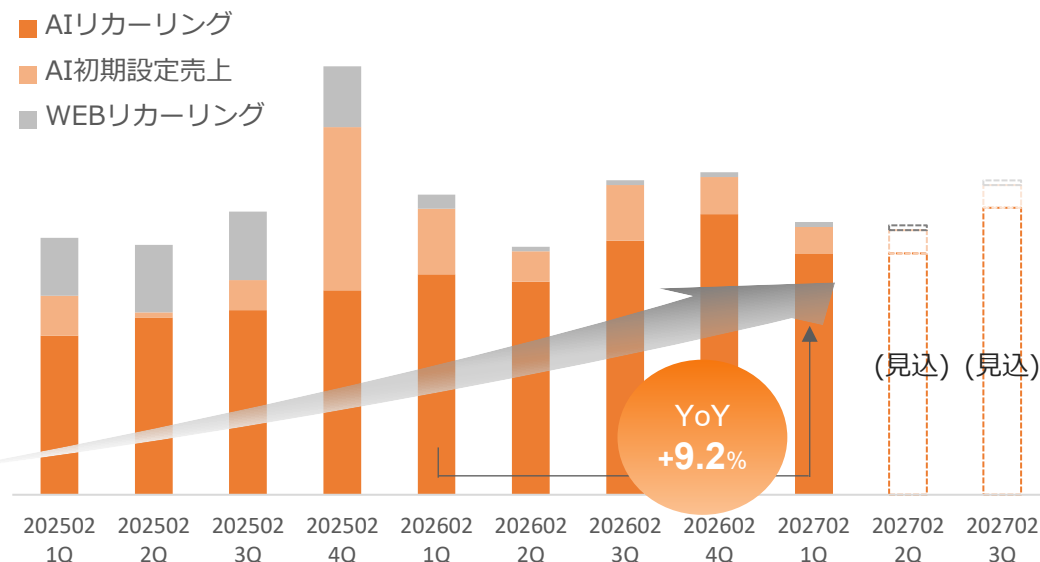
新たな領域・分野での活躍事例が増加中

- (株)セカンドライフパートナーズの高齢者見守りサービスに「見守りさくらさん」を導入。年間約2.6万件の定期架電を担い、会話から心身の変化を検知
- 市観光協会の観光案内所「せきてらす」に導入。4カ国語対応でインバウンドの一次対応・広域周遊案内を担い、災害時は多言語防災インフラとしても機能
- 茨城県日立市 国民健康保険課に導入。年間約2.5万件の電話問い合わせのうち定型対応をAIが担い、24時間対応と職員負担軽減を両立



AIさくらさん 売上推移

- 前年同期比 **+9.2%** の成長を達成。一部案件の再設置の影響があり一時的にリカーリング売上が減少したものの、今期後半にかけて再設置予定。新規積み上げによりAIリカーリング売上は今期後半から回復見込み



※今後の売上見込は変動する可能性があります

05

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：BtoB（AIソリューション）事業は、今後どのように成長と収益性の改善を実現していくのか？

A：従来の「高度な難案件を外部から受託する」モデルから、顧客の中に入り込む「伴走支援型」へ転換を進めており、検討フェーズから顧客と一体で稼働することで案件の期ズレを抑制、稼働率の向上がそのまま増収・増益に直結する構造を推進しており、さらに顧客内の他部署への横展開により、顧客あたり取引額の拡大を目指します。

Q：成長の柱であるM&Aについて、どのような方針・規律で実行していくのか？

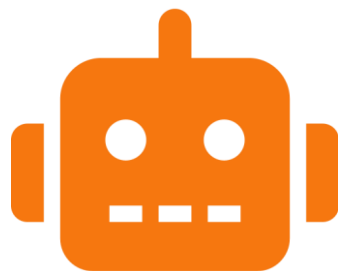
A：投資対象は「BPO×AI」「AI SaaS」「AIセキュリティ」の3領域に絞り、顧客基盤を持つ企業をAIベースへ転換して再成長させる方針です。加えて、ストック型収益を有し黒字であることを前提とした独自のバリュエーション基準を設け、規律あるM&Aとその後のシナジー創出を徹底します。

06

参考資料

- 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

HEROZ

- 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

- 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 = AI化

業務委託の受け手 = AI活用の主役



協働で同時達成

品質 × スピード × コスト



管理部門フルカバー

経理／労務／法務／採用／
情報システム

- 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



AI攻撃の急進

攻撃の自律化
2025年 80~90%



侵入超高速化

被害発生まで1日未満
WEF 2026 報告



専任不在100万社

情シス専任不在
人手監視は構造的に不可能



BPO需要急拡大

AIセキュリティ整備率
37%→64% (WEF 2026)



法制度

サイバー対処能力強化法
2026年度内 本格運用へ

■ バリオセキュアの強み・実績が土台となる



24/365 のBPO実績

創業以来 25年
顧客のセキュリティ運用を継続



全国オンサイト対応

全国どこでも
4時間以内に駆けつけ可能な保守網



運用ノウハウの蓄積

機器ではなく
『運用そのもの』を提供してきた知見

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

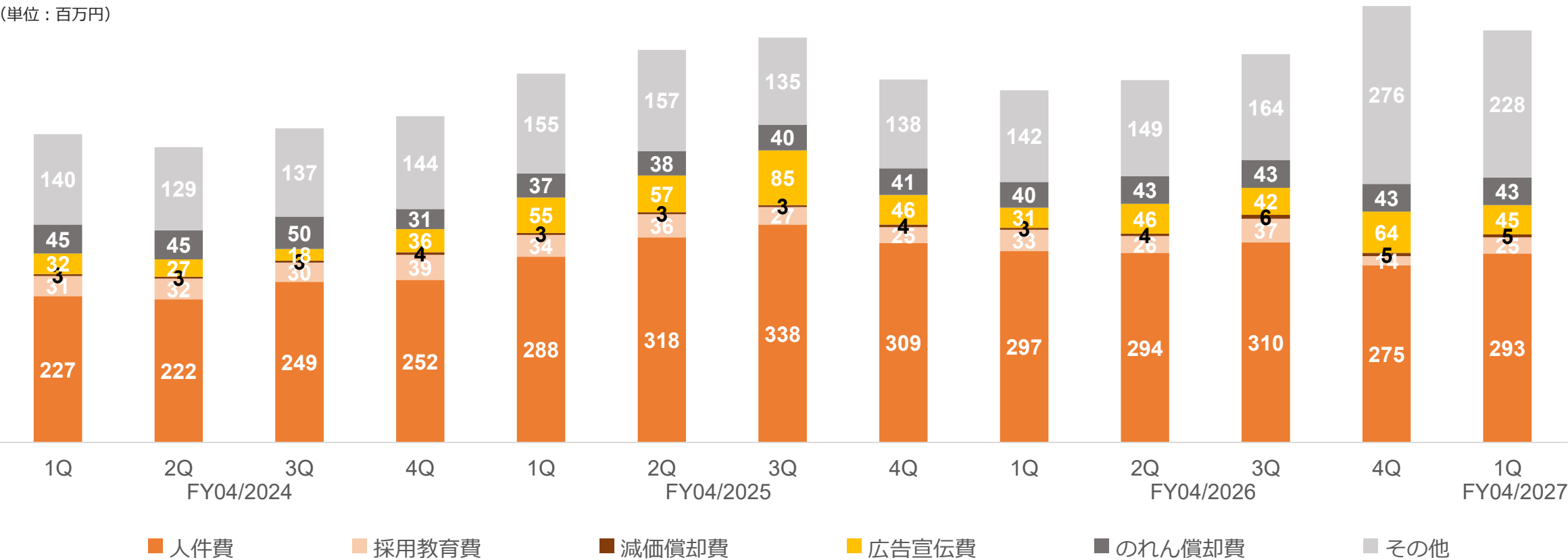
中堅・中小企業のネットワークセキュリティ運用を、AI と プロが一体となって担う
AI Security Cowork —— AI と プロに丸ごとお任せ

- 前期の営業・マーケティング人材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により固定費を圧縮
- 人件費は前四半期比で増加、費用計上区分の見直しに伴う費目間の振替が主因

FY04/2025 1Qよりティファナ社
FY04/2025 2QよりVOIQ社を含む
FY04/2027 1QよりAKM社含む

※FY04/2026 4Q、FY04/2027 1Qの「その他」にはM&A関連費用を含む

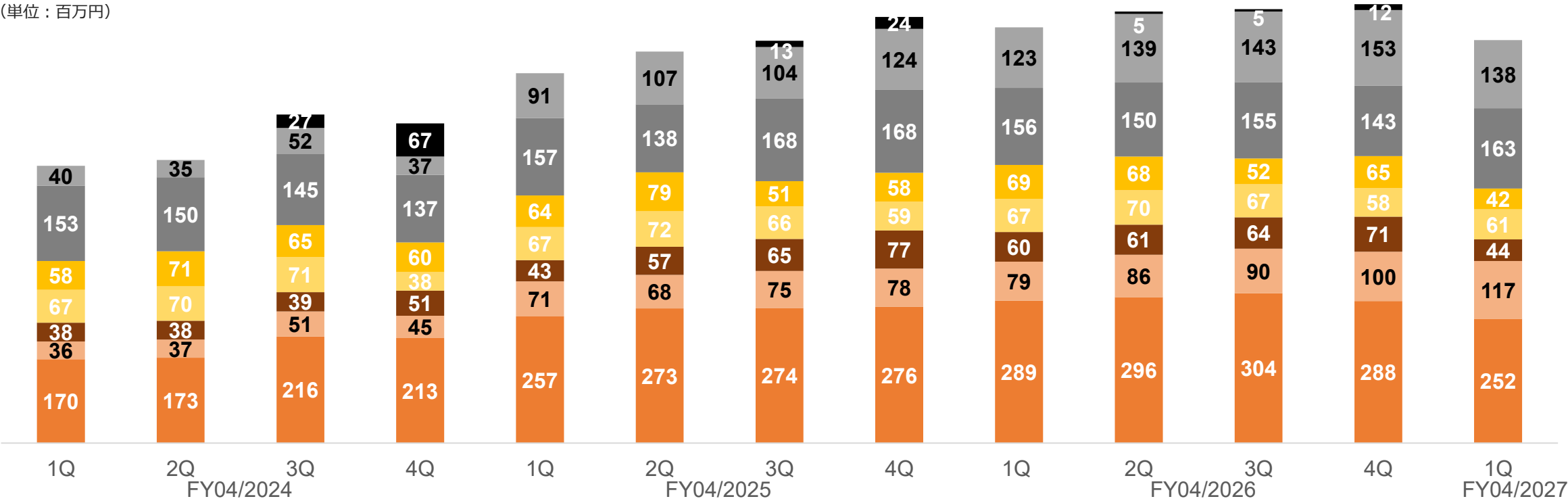
(単位：百万円)



- 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
- 1Qの労務費減少は、退職に伴う人員減少を外部リソース（業務委託費等）で補完したことによる費目間の振替が主因

FY04/2025 1Qよりティファナ社
FY04/2025 2QよりVOIQ社を含む
FY04/2027 1QよりAKM社含む

（単位：百万円）



貸借対照表（2026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約18億円あり、今後償却していく

(単位：百万円)	2026年4月期末 (連結) (A)	2027年4月期 第1四半期 (連結) (B)	増減 (B-A)
流動資産	5,051	4,780	△271
現金及び預金	1,949	2,627	677
固定資産	3,448	3,662	213
有形固定資産	157	157	0
無形固定資産	2,397	2,477	79
投資その他の資産	893	1,026	133
総資産	8,499	8,442	△57
流動負債	1,780	1,740	△40
固定負債	862	743	△119
純資産	5,856	5,958	101

- ▶ **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** 7億5,717万円
- ▶ **従業員数** 82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	林 隆弘	監査役	中原 裕也
取締役	森 博也		
取締役	井口 圭一		
- ▶ **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。



GOOD DESIGN AWARD
2014年度受賞

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	30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） 李 秀元（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](#)



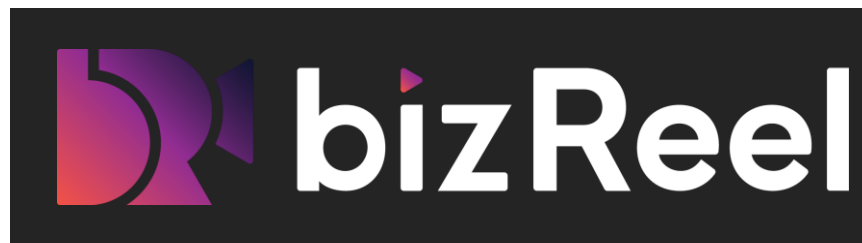
面接サポートさくらさん
AIが面接やオーディション、
評価をサポート
[詳細はこちら](#)



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	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
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（非常勤） 高橋 直弥（非常勤） 中原 裕也（非常勤）
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。



EXTRA

会社名	エキストラ株式会社
事業内容	生成AIコンサルティング事業/生成AI法人研修事業/生成AI研修事業フランチャイズ事業/生成AIカリキュラムOEM提供事業
代表取締役	角本 拓也
取締役	森 博也（非常勤） 高橋 直弥（非常勤） 久保 宜之（非常勤）

【エキストラの生成AI教育事業 3つの特徴】

- 1. 導入から定着まで一貫支援**
課題特定・戦略立案から技術選定・導入、運用定着・効果最大化まで、生成AI活用のプロセスを一気通貫で伴走。費用対効果を踏まえた実践的な提案を行う。
- 2. 実務経験豊富な講師陣によるハンズオン研修**
実際に生成AIを業務活用している講師が登壇。基礎から業務応用まで、参加者のレベル・目的に応じたプログラムを演習中心で提供し、研修後も継続的に学習をサポート。
- 3. 400本以上の研修動画とLMSをOEM提供**
学習管理システム（LMS）と400本以上の研修動画をパートナー企業の自社ブランドで展開可能。教材の追加・更新は同社が代行し、最短1週間でAI教育事業を立ち上げられる。

- 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