

HEROZ

エキストラ社の生成AI事業譲受に関する補足資料 ～本件M&Aの戦略的意義について～

2026年8月3日

※本資料は、同日付公表の任意開示『当社子会社における事業譲受に関するお知らせ』の補足資料となります。

No.	項目	内容
1	スキーム	子会社エキストラ株式会社が、有限会社エキストラの生成AI事業を 事業譲渡方式で譲り受け
2	市場背景	日本の生成AI活用率は 55.2% と欧米中（90%超）に劣後(※) 障壁は「効果的な活用方法が不明」「セキュリティ不安」
3	譲受事業について	約450の教育コンテンツ、約100社のOEM基盤、全国の代理店網を保有
4	HEROZのねらい	「研修（教育）」×「HEROZ ASK」で新規獲得と既存深化の両輪を回し 日本企業のAI利活用を促進

- 「研修（教育）」×「HEROZ ASK」の両輪で新規獲得と既存深化を同時に加速
- グループ統合知見を結集し、日本企業のAI利活用を牽引

新規顧客開拓（ドアノック）



- 「教育予算」でドアノック
- 独自研修でセキュリティ不安を解消
- 3大モデルをセキュアに使えるHEROZ ASKを導入
- 代理店網・約450コンテンツ・約100社 OEM基盤で加速

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
- 業務省力化・売上向上の実践視点で提供
- 活用定着による解約率の維持・低減
- 単価アップ・MRR成長へ

グループ統合知見を結集し、日本企業のAI利活用を牽引する

- 3フェーズで販売網の相互活用・LTV最大化・収益のストック化を実現
- グループ統合知見を結集し、日本企業のAI利活用を最も促進するリーディングカンパニーへ



グループ統合知見を結集し、日本企業のAI利活用を最も促進するリーディングカンパニーへ