

HiTTO株式会社の グループジョインについて



HITTO

既存株主からの株式取得により、

国内シェアNo.1^{*1}の

社内向けAIチャットボットを提供する
HITTO社をグループ会社化。

今後、事業面での提携を強化し、シナジーを創出。

概要

対象会社	HITTO株式会社 人事労務領域の社内問い合わせ対応に特化したAIチャットボットを開発・提供
契約締結日	2021年11月30日
株式取得実行日	2021年12月中（予定）
取得価額	20億円（新株予約権含む）
取得持分	100%
取得資金	手元現預金
業績への影響	2022年11月期以降の業績予想に含まれる予定 ^{*2}

グループジョインで実現するシナジー

- 1 両社のサービス連携によるユーザー体験の向上
- 2 クロスセルの推進
- 3 『HITTO』事業の人事労務以外の領域へのさらなる拡大

*1 株式会社テクノ・システム・リサーチ、調査研究レポート『業務自動化ツール市場マーケティング分析』（2019年5月）における、2018年、社内向け用途のAIチャットボットに占めるシェア（売上金額ベース）。

*2 2022年1月から連結を予定。

当社のM&A戦略及びグループジョインの実績

本グループジョインにより、バックオフィス向けSaaSのプロダクトラインナップを拡充。

事業領域	戦略	実績
<p>Business / バックオフィス向けSaaS</p>	<p>① プロダクトラインナップの拡充</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ARR拡大のための既存顧客（会計事務所及び法人）へのアップセル ● 最高水準のソリューションを拡大し、中堅企業・IPO準備企業/上場企業向けのラインナップを更に拡充 <hr/> <p>② TAMの拡大 (地理的拡大)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 東南アジアのバックオフィスSaaS市場へのアクセス <hr/> <p>③ TAMの拡大 (事業領域の拡大)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 市場規模の更なる拡大が見込まれるSaaSマーケティングビジネスへの参入 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>(2017年11月)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>(2018年7月)</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;">  <p>(2020年10月)</p> </div> <div style="text-align: center; border: 2px solid orange; padding: 5px;"> <p style="background-color: orange; color: white; padding: 2px;">New</p>  <p>(2021年12月中予定)</p> </div> </div> <hr/> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p>(2018年1月～)</p> </div>
<p>Business / SaaS マーケティング</p>		<div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p>(2020年2月)</p> </div>

『マネーフォワード クラウド』のHR領域におけるソリューションの拡大

これまで『マネーフォワード クラウド』で解決してきた、入退社手続、給与計算、勤怠管理、年末調整に加えて、『HiTTO』の活用を通じて、従業員からの問い合わせ対応の効率化など、社内コミュニケーションにおける課題を新たに解決。

“煩雑な業務”の効率化を推進

Money Forward
クラウド勤怠
勤怠、休暇等の
申請、承認

Money Forward
クラウド年末調整
年末調整書類の
提出、確認

Money Forward
クラウド人事管理
入退社手続、
各種異動の申請

Money Forward
クラウド給与
給与明細の配信

従業員との各種申請・確認のやり取り



質問への自動応答

Q. 産休に入るときの手続きはどうすればいいの？
Q. 出向するときの手続きは何をすればいい？

HiTTO

人事労務担当者を回答の時間から解放し、従業員の聞きづらさも解消。

“問い合わせ対応”の効率化を推進

従業員

人事労務担当者

About HiTTO Inc.

HiTTO社について

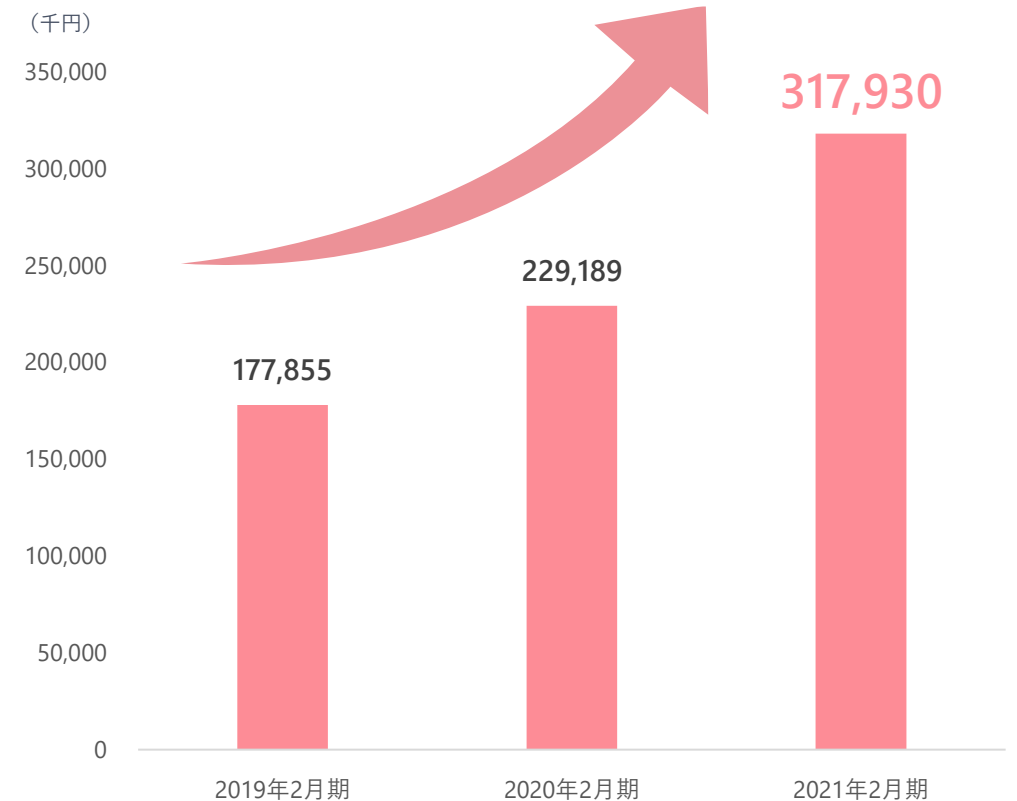
HiTTO

HiTTO株式会社について

会社概要

社名	HiTTO株式会社 (HiTTO Inc.)
ミッション	「シゴトのナレッジを体系化し、新しいコミュニケーションを創り出す」
設立	2006年3月31日
所在地	東京都千代田区
従業員数	16人 (2021年10月末時点)
業績	売上高 318百万円、営業利益 114千円 (2021年2月期)
資本金	1億77万5310円
事業内容	社内向けAIチャットボット『HiTTO』の開発・提供 (2017年より提供開始)

HiTTO事業の売上高推移



* 2020年2月期以前については、他事業（現在は事業譲渡済）の売上及び費用が含まれるため、2021年2月期についてのみ営業利益を記載。

『HiTTO』事業の立ち上げから参画し、実質的なMBOを通じて、共同代表取締役役に就任。



代表取締役 Co-CEO

木村 彰人

広告配信システム、人材系サービスのエンジニアやディレクターを経験。

2019年にプロダクトの責任者として入社し、プロダクトのリニューアルプロジェクトなどを牽引し、取締役CPOを経て現職。



代表取締役 Co-CEO

五十嵐 智博

セキュリティ系ソフトウェアベンダーにてのSaaS事業の立ち上げや事業責任者を担当。

2017年にHiTTO事業の1人目として入社。セールス/CSマーケティングなどのビジネスサイド全般を担当し取締役COOを経て現職。

社内向けAIチャットボット『HiTTO』について

従業員に寄り添った情報共有の仕組みを構築し、
変化に強いオープンな組織を作る**人事労務向けSaaS***1。

HiTTO

社内向けAIチャットボット
市場におけるシェア*2

27.9%

利用従業員数*3

30万人+

導入企業に占める
東証一部上場企業*4

2/3以上

解約率*5
(顧客数ベース)

0.36%

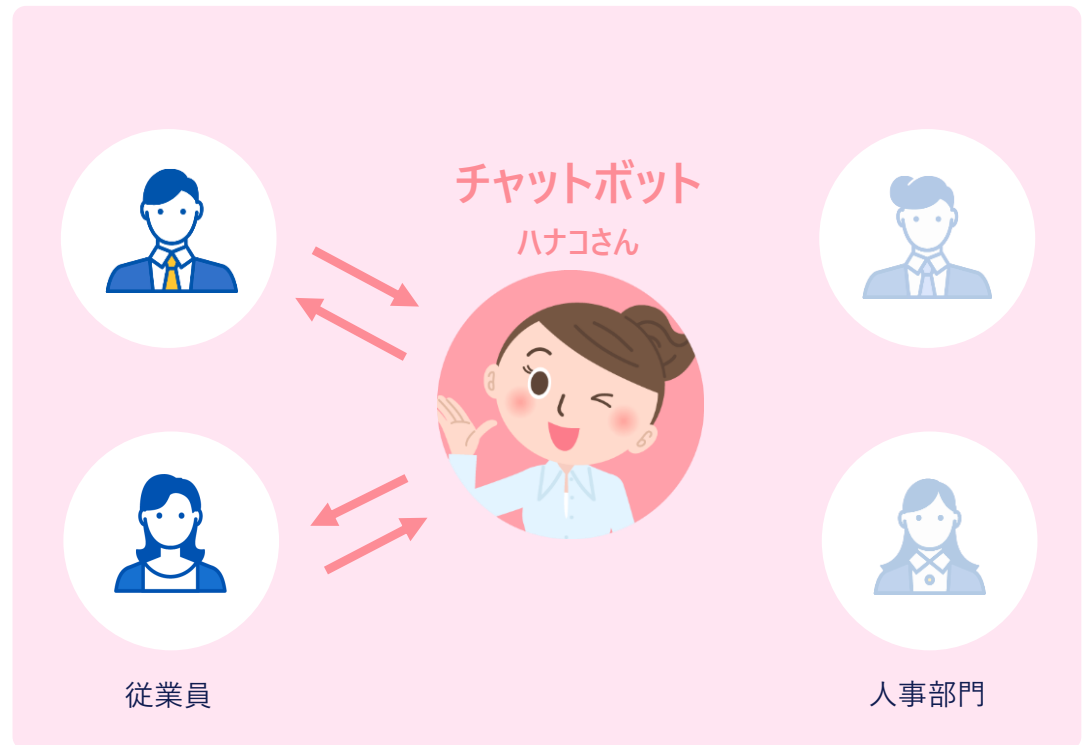
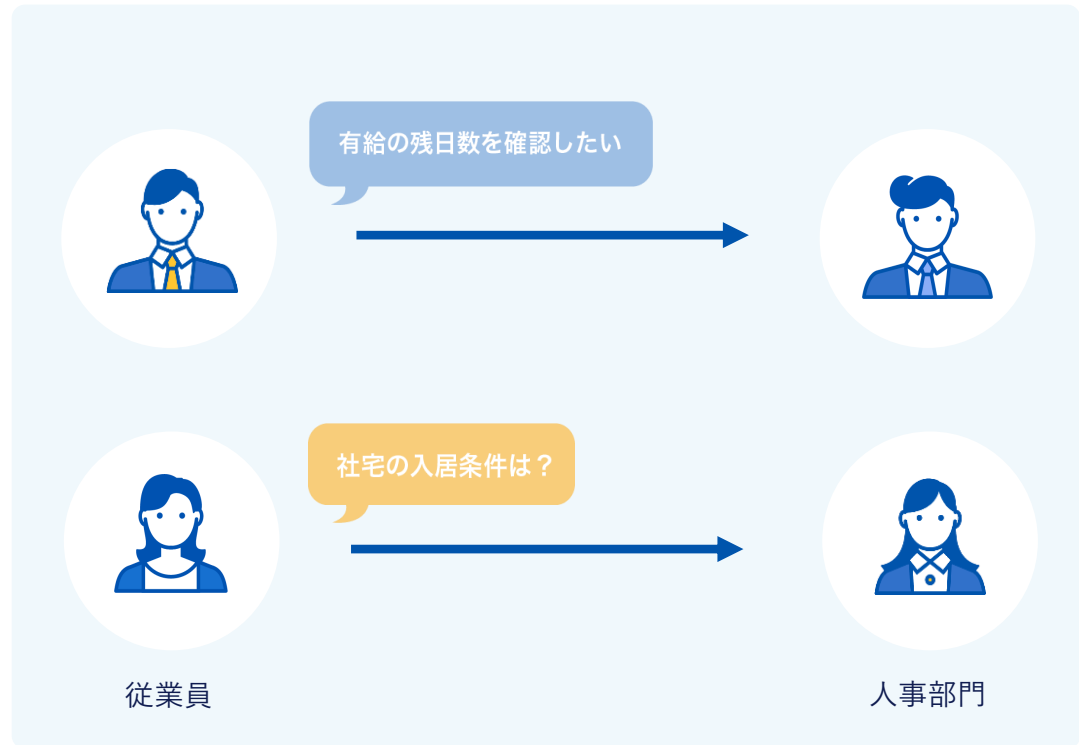
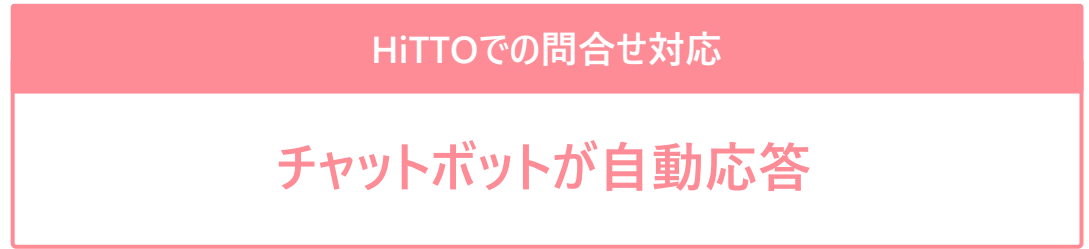
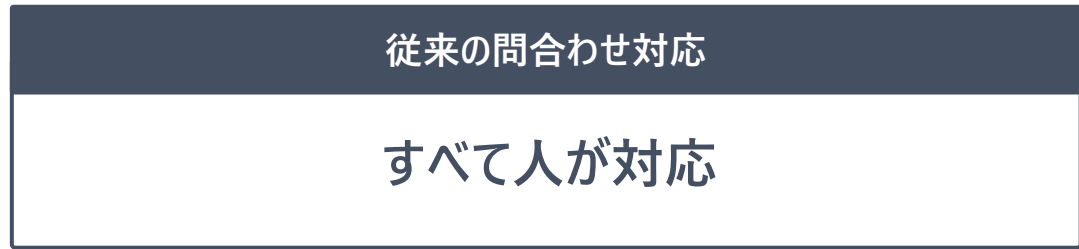


*1 『HiTTO』の利用料金は、従業員数に応じた月額課金モデル。

*2 株式会社テクノ・システム・リサーチ、調査研究レポート『業務自動化ツール市場マーケティング分析』（2019年5月）における、2018年、社内向け用途のAIチャットボットに占めるシェア（売上金額ベース）。

*3 利用従業員数は、『HiTTO』を導入する企業においてアカウントを持つ従業員数（2021年10月時点）。*4 東証一部上場企業及びそのグループ会社も含む（2021年9月16日時点）。*5 解約率（顧客数ベース）は2020年3月から2021年2月の12か月平均。

『HiTTO』の活用を通じて、組織の生産性の向上を推進



『HiTTO』の強み

大手企業での豊富な導入実績と 高い継続利用率



- 人事労務領域に特化したAIチャットボットのマーケットリーダー
- 200以上のチャットボット構築実績を通じて体系化されたカスタマーサクセスがもたらす高い継続率と満足度
- ユーザー企業同士をつなぐことでコミュニティを構築、ノウハウをシェア

バックオフィス領域に特化し、 共通化された独自のAI



- 人事/労務/総務領域のナレッジを体系化し、膨大な質問パターンを学習させた「人事/労務AI」を搭載
- 従業員からの質問の意図を高い精度で自動解析することが可能
- ユーザー数と教師データの増加に伴い、AI精度が継続的に向上

導入時とメンテナンスにかかる ユーザー工数を大きく削減



- リリース以来、大手企業に導入される中で蓄積された965種類の回答データベースと100万件以上の質問パターンを蓄積
- FAQデータの作成やシナリオ設計は不要、通常のチャットボットに比べ、社内公開までにかかる工数を圧倒的に削減

Synergy

グループジョイン によるシナジー



グループジョインによるシナジー

1

両社のサービス連携によるユーザー体験の向上

2

クロスセルの推進

3

『HiTTO』事業の人事労務以外の領域へのさらなる拡大

① 両社のサービス連携によるユーザー体験の向上

『マネーフォワードクラウド』及び『HiTTO』の併用で圧倒的なUXを実現。クロスセルにより、ARPAの向上、チャーンレートの低下を見込む。

併用により最短で必要な手続きを案内



結婚したときの手続きを
教えて？

従業員

ご結婚おめでとうございます！
マネーフォワードクラウド人事
管理で、〇〇の申請(URL)を
出してください。

案内

Money Forward
クラウド人事管理
〇〇申請フォーム

HiTTO

ID連携により、回答・対応のパーソナライズ化を実現



有給休暇の残日数を
教えて？

従業員

いつもご苦労さまです。
XXさんの有給休暇の残日数
は〇日です。
X月X日に〇日分失効します。

従業員ID / API連携

Money Forward
クラウド勤怠
有給残日数データ

HiTTO

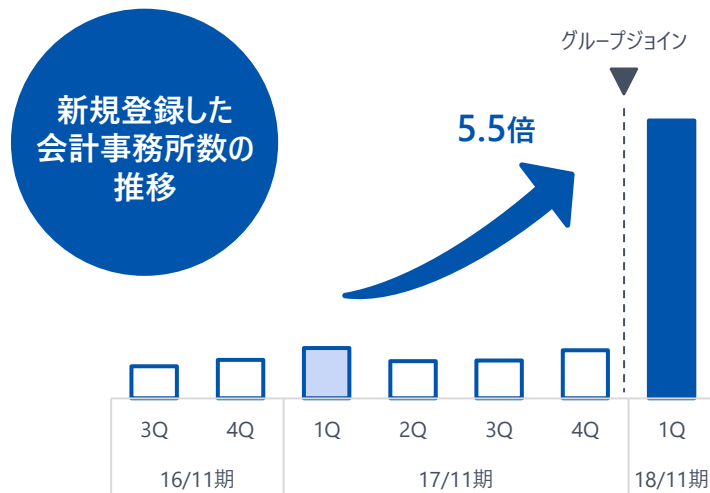
② クロスセルの推進

過去のグループジョインにおいても、サービス連携の強化、マーケティング・セールスの連携により販売を促進。

クラビス社



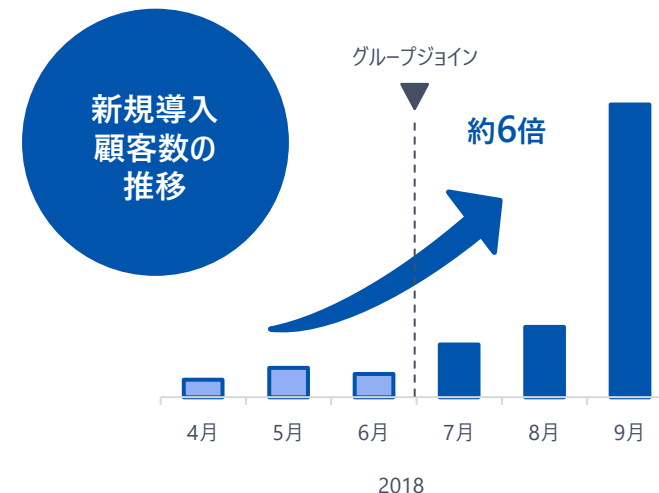
- 士業事務所向けのクロスセルを推進。
- グループジョイン後、新規登録数は前年同期比で5.5倍に増加*1。
- 『STREAMED』は当社の士業向けの主力プロダクトの一つに。



ナレッジラボ



- 士業事務所向けでクロスセルを推進。
- グループジョイン後、導入顧客数は、約6倍増加*2。
- 直近では中堅企業向けのクロスセルも強化。



*1 *17/11期1Q対比、18/11期1Qにおける会計事務所プラン新規仮登録数

*2 グループ化前後における3か月間累計の新規顧客数の比較

③ 『HiTTO』の事業の人事労務以外の領域へのさらなる拡大

人事労務部門以外でも、社内向けAIチャットボットのニーズを認識。経理部門や法務部門、情報システム部門向けのサービスとの連携、マネーフォワードラボによる自然言語処理の研究成果を用い、中長期的に人事労務部門以外へ事業領域を拡大する。



HITTO × Money Forward クラウド

シゴトのナレッジを体系化し、
新しいコミュニケーションを創り出す

ココロ動かすクラウド

**効率性や利便性だけじゃない、
その先にあるユーザーの未来の実現を共に推進します。**

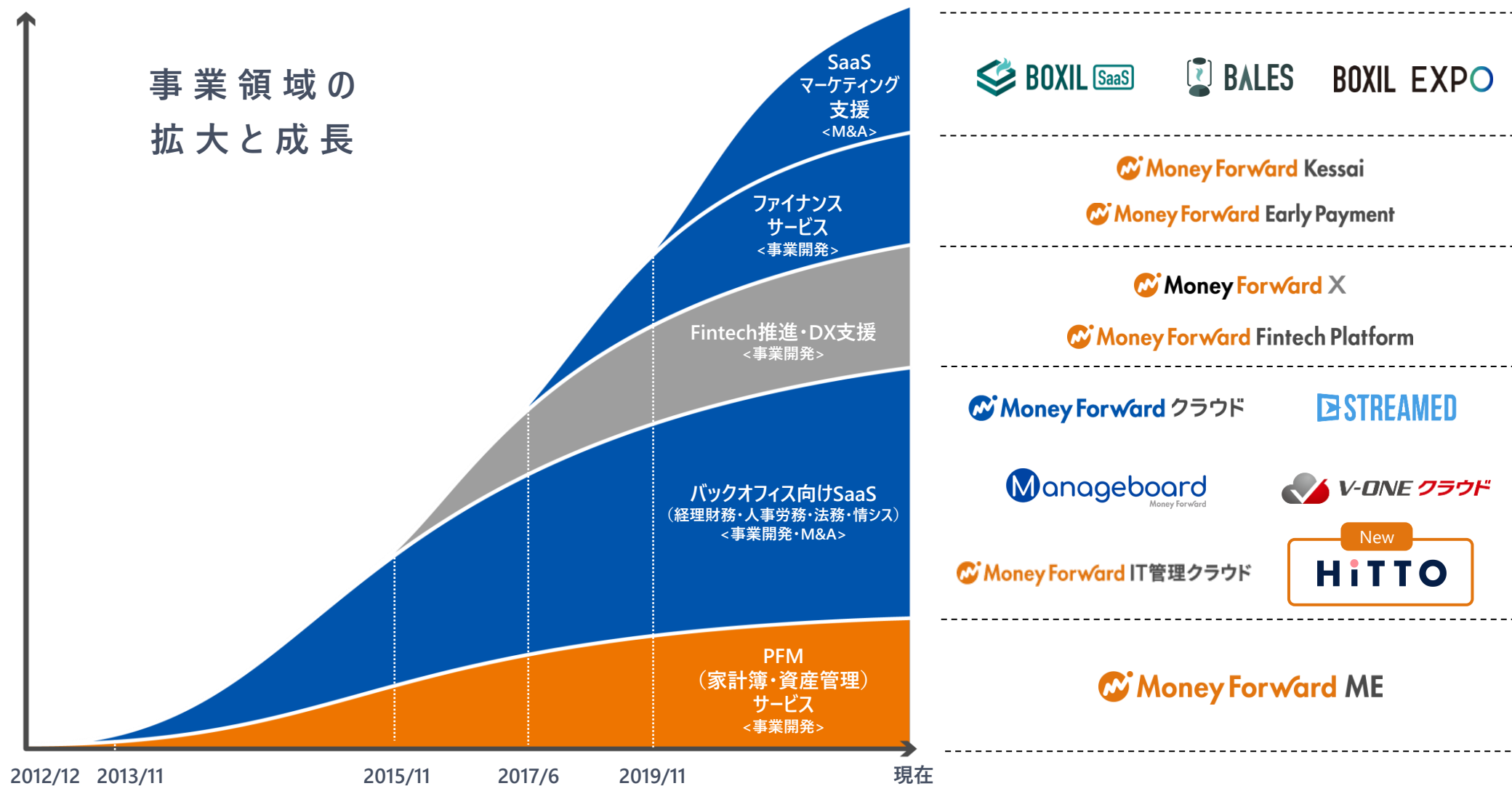


お金を前へ。人生をもっと前へ。

Appendix



新規事業開発とM&A（グループジョイン）により、事業領域を拡大



成長投資の方針

既存事業への投資に関する方針

- サブスクリプションモデルのため、短期的な会計利益の水準ではなく、**中長期的なキャッシュフローの最大化**を重視。
- 公募増資で調達した資金を活用し、**SaaSビジネスであるBusinessドメインを中心に先行投資を加速**。
- 成長投資については外部環境、競合状況を見極めつつ、**経営指標の健全性を堅持しながら実行**。

M&Aに関する方針

- 戦略的かつ財務的な規律に沿った案件を厳選して取り組む。
- インドネシアのSMB*1向けクラウド会計・HR市場におけるリーディングカンパニーで、既存出資先のMekariグループとのパートナーシップを引き続き強化。

*1 Small and Medium Businessの略で、中小・中堅企業を意味する。

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

当社は、本資料の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。

なお、記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標であります。