



# 令和2年3月期第2四半期 決算短信補足説明資料

株式会社 F F R I (東証マザーズ : 3692)

<https://www.ffri.jp>



## 会社概要

会社名： 株式会社 F F R I （ FFRI, Inc. ）

所在地： 東京都渋谷区恵比寿1-18-18 東急不動産恵比寿ビル4階

役員： 代表取締役社長 鷓飼 裕司

専務取締役最高技術責任者 金居 良治

常務取締役最高財務責任者 田中 重樹

取締役 川原 一郎

取締役 梅橋 一充

取締役（常勤監査等委員） 原澤 一彦

社外取締役（監査等委員） 松本 勉

社外取締役（監査等委員） 山口 功作

設立： 2007年7月3日

資本金： 286,136,500円（2019年9月30日現在）

- 事業内容：
1. コンピュータセキュリティの研究、コンサルティング、情報提供、教育
  2. ネットワークシステムの研究、コンサルティング、情報提供、教育
  3. コンピュータソフトウェア及びコンピュータプログラムの企画、開発、販売、リース、保守、管理、運営及びこれらに関する著作権、出版権、特許権、実用新案権、商標権、意匠権等の財産権取得、譲渡、貸与及び管理
  4. 上記事業に関連する一切の業務

2014年9月30日 東証マザーズ上場

## 設立の経緯

- これまで日本は対策技術を海外からの輸入に頼っていた…

### セキュリティ分野

セキュリティ製品の有力な研究開発ベンダーが不在だった。



供給不能

海外のセキュリティベンダーの技術を輸入して供給する。



国内に研究開発企業が不在



標的型攻撃を含む  
未知の脅威の拡大



自国で問題解決できないリスク

国産の対策技術の必要性

日本発の  
サイバーセキュリティ





## 社名とコーポレートマークに込めた思い

- 「FFRI」は、「**F**ourteen**f**orty **R**esearch **I**nstitute」の略称
- 「1440」は、スノーボード・ハーフパイプ競技におけるジャンプの回転数に由来
- 設立当時、4回転ジャンプできる競技者が存在せず、前人未到の領域への挑戦を志し、「1440（360°×4回転）」を社名に採用

**F**ourteen**f**orty **R**esearch **I**nstitute



**FFRI**

コーポレートマークにも「1440」の文字とスノーボードの回転をイメージした矢印で、設立当初から変わらない「**未踏の分野への挑戦**」を表現



コーポレートマーク

世界トップレベルのセキュリティ・リサーチ・チームを作り、  
コンピュータ社会の健全な運営に寄与する

# 市場環境

---

## 市場環境

サイバー攻撃は組織犯罪となり、金銭や政治的な意味を持った「ビジネス」となっている

### 00年～10年頃



1日1~3万個の  
新種のウイルスが発生



単独犯

自己顕示目的

愉快犯

技術力のアピールや  
いたずら目的の個人が大半



様々な攻撃手法の確立とともに、  
ウイルスを製作するツールが充実し、多少の知識があればウイルスを作れるように。

### 現代



1日30万個以上の  
新種のウイルスが発生



組織犯



経済的目的



政治的目的

直接的な金銭の要求や、  
依頼を受けてサイバー攻撃を行うなど  
ひとつの「ビジネス」となっている。

## 市場環境

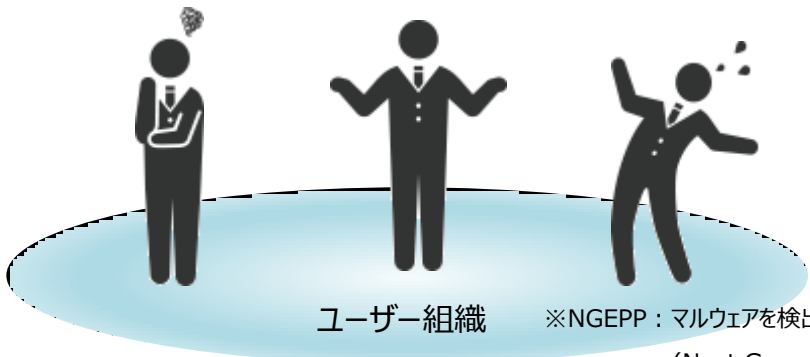
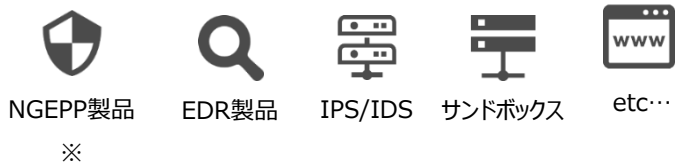
□ここ5年ほどでサイバー脅威及び対策製品が大幅に増加

|                             |  |   |
|-----------------------------|--|---|
| 2011年：                      | 国内企業を狙ったサイバー攻撃が増加<br>サイバー攻撃関連の報道が増加                          | 「標的型攻撃」が連日ニュースに取り上げられる  |
| 2014年：                      | サイバーセキュリティ基本法 成立   | サイバー攻撃の高度化・複雑化が加速。  |
| 2015年：                      | <u>日本年金機構が不正アクセスを受け</u><br>125万件超の情報漏えいが発生                   | 新たな脅威と被害の発生とともに、従来のセキュリティ対策の限界が認知され始める。                                 |
| <b>新たな脅威の増加 / 脅威対策製品の増加</b> |  |   |
| 2018年：                      | 政府統一基準群の改定<br>サイバーセキュリティ基本法が改正<br>防衛大綱の改訂<br>※サイバー防衛能力の記載が追加 | 政府の対策方針が強化されるなど、市場の活性化により、新たな製品・サービスが大幅に増加。一部には性能が不十分・限定的なものもあり、玉石混交状態。 |

## 市場環境

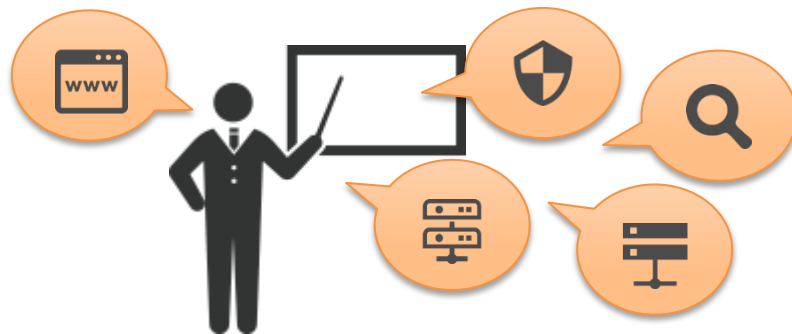
多様な製品・サービスが市場に提供され、ユーザー企業では導入是非の判断が難しくなっている

### 多様なセキュリティ製品・サービス群

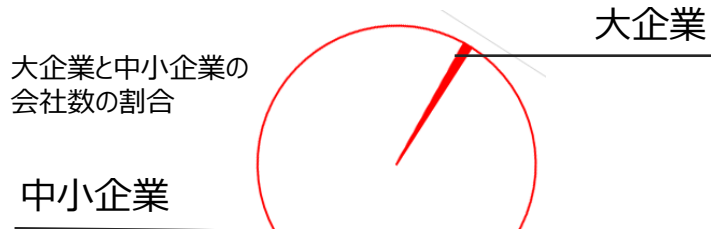


※NGEPP：マルウェアを検出して被害を防止するエンドポイント製品  
(Next Generation Endpoint Protection)

ユーザーへの営業強化の重要性が高まる



大企業以外はセキュリティ市場の空白地となっている

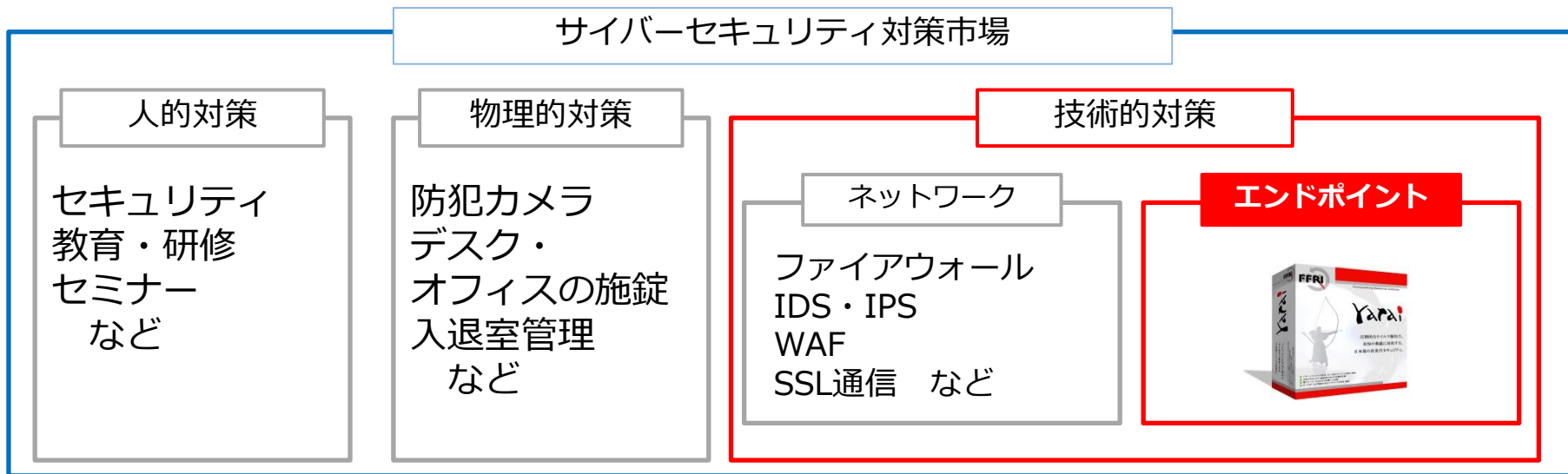


(資料) 2017年版中小企業白書  
「平成26年経済センサス-基礎調査」  
再編加工



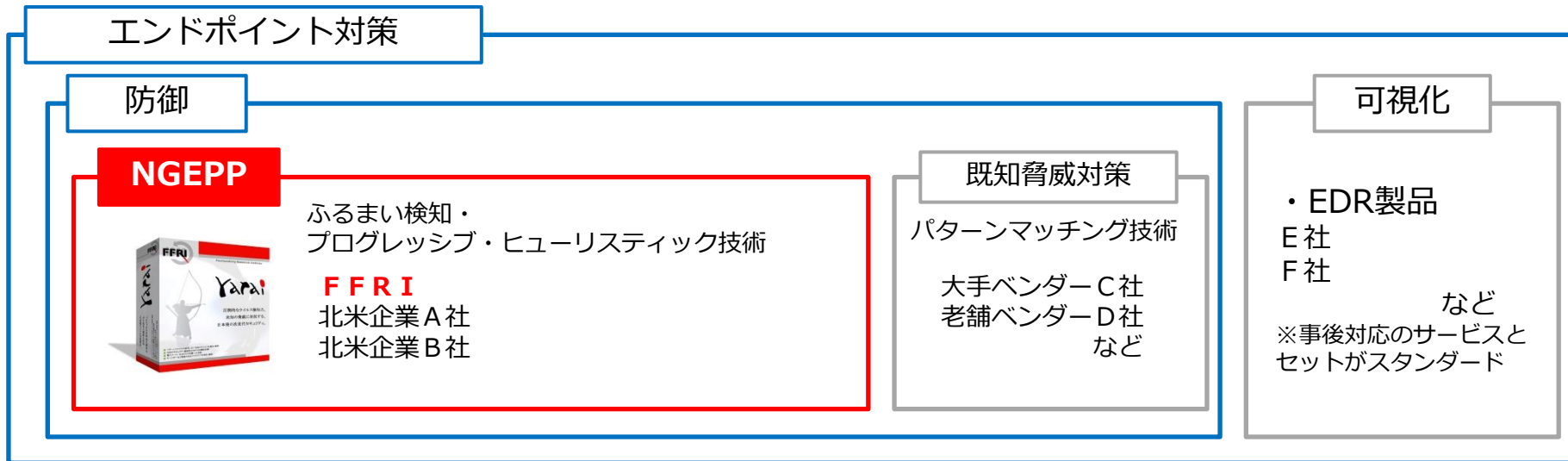
## 市場構成

□サイバー・セキュリティ対策の中で、FFRI yaraiはエンドポイント対策製品に分類される



## 競合環境

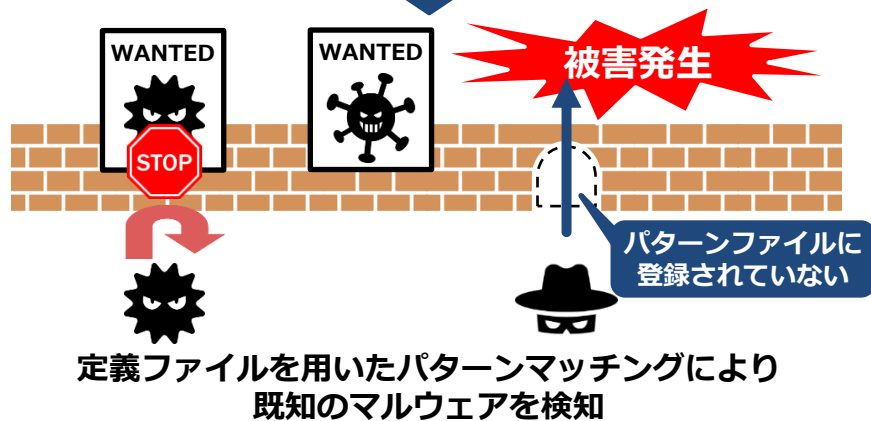
- 主力製品「FFRI yarai」は次世代エンドポイントセキュリティ（NGEPP）に分類。  
標的型攻撃や、ゼロデイ攻撃などの未知脅威対策としての優位性を持つ。



## FFRI yarai の強み

- マルウェア特有の怪しい振る舞いを検知するため、標的型攻撃などの未知のマルウェアを使用した攻撃も防御することが出来る。

### パターンマッチング型マルウェア対策 (後追い技術)



### 振る舞い検知型マルウェア対策 (先読み技術)



## 市場環境 政府統一基準への対応について

- サイバー・セキュリティに関する政府統一基準を、「エンドポイントでの挙動の検出」に見直し。政府機関や独立行政法人等に対し、エンドポイント対策製品の導入を求めている。

政府機関等の情報セキュリティ対策のための統一基準群の見直し（骨子）

<https://www.nisc.go.jp/conference/cs/dai17/pdf/17shiryu03.pdf>

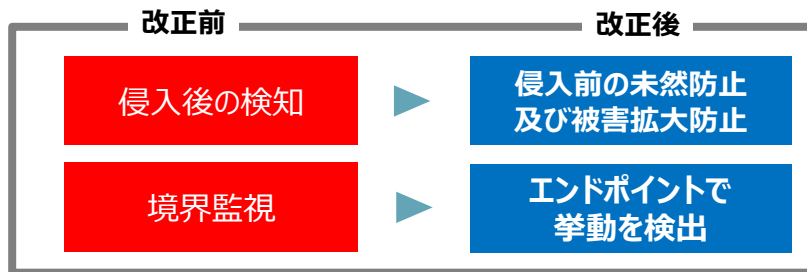
### 2. 改定のコセプト

(1) 将来像を見据えたサイバーセキュリティ対策の体系の進化

- 新たな防御技術の導入、システムによる自動化等により、サイバーセキュリティ対策を新たなレベルに進化させることができる時期に来ていると認識。

#### ① エンドポイント検知による未知の不正プログラムの被害の未然防止／拡大防止

- 未知の不正プログラムに対しては、従来のシグネチャ型の既知の不正プログラム検知方式では対応できず、境界監視により不正通信を検知した際はインシデント発生後とならざるを得ない。近年の技術進歩により、不正プログラムが動作する内部（端末等のエンドポイント）での挙動を検出することにより、インシデントの発生の未然防止や被害拡大防止の機能が向上してきている。
- このような機能の導入は、「監視」機能の高度化との視点でとらえることもできる。



Yarai

がすべて対応

2019年より各組織のセキュリティ体制の監査がスタート。今後は官公庁（中央省庁）を筆頭に、取り組みが進み、地方自治体やインフラ系企業などに波及すると思われる。

## 感染を「防御」することの経済性

□サイバー・セキュリティは、「入口対策をしっかり行った方が、対策コストが少なくて済む」

予防医学と同様で、感染しない人が増えるとリスクも減るということ。（東京電機大学 教授 佐々木良一氏）

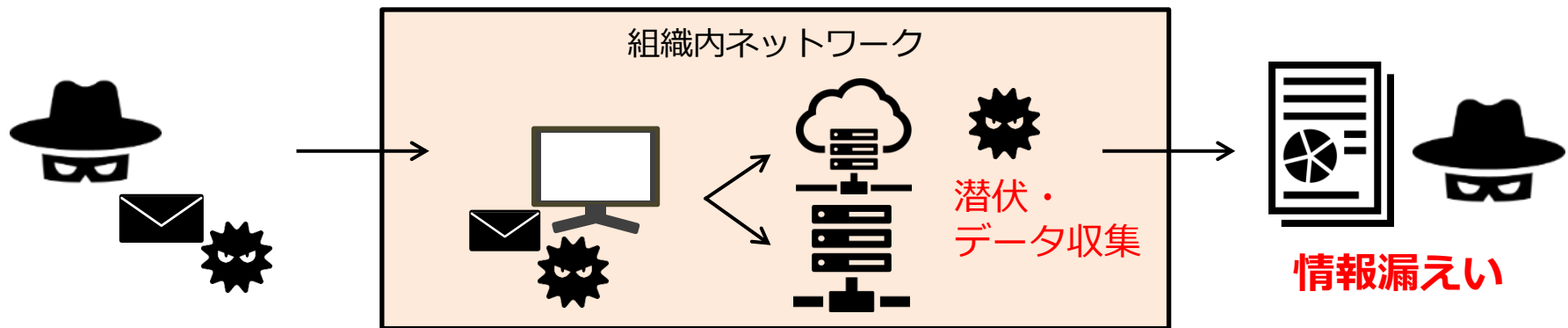
[https://japan.zdnet.com/extra/security\\_vmware\\_201706/35103308/](https://japan.zdnet.com/extra/security_vmware_201706/35103308/)

入口対策 侵入防止・感染防御型

NGEPP(FFRI yarai)、ウイルス対策、FW等

出口対策 検知・インシデントレスポンス型

EDR・ゲートウェイ、監視サービス等



# 業績説明

---

## 業績サマリー

- ❑ Android版個人向け製品の売上高が減少。同時に販売手数料も減少し、利益への影響は少ない
- ❑ サービス売上は前期複数の検収があり反動減。当期は第4四半期に集中しており通期では上振れ見込み
- ❑ N.F.ラボラトリーズの持分法による投資損失27百万円計上も、通期では利益計上の見込み

(単位：百万円)

| 区分                             | 2019/3 2Q     | 2020/3 2Q     | 増減比 (%) |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------|
| 売上高                            | 782           | 722           | △7.6    |
| 営業利益<br>(利益率：%)                | 103<br>(13.3) | 119<br>(16.5) | 15.1    |
| 経常利益<br>(利益率：%)                | 106<br>(13.6) | 90<br>(12.6)  | △14.7   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益<br>(利益率：%) | 69<br>(8.9)   | 58<br>(8.0)   | △16.9   |

## 売上種類別の概況

■ 売上高 (単位: 百万円)

| 製品カテゴリー             | 2019/3 Q | 2020/3 Q | 概要  |
|---------------------|----------|----------|---|
| プロダクト<br>法人向け<br>国内 | 542      | 539      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・大幅な契約増加があったものの、契約開始が9月のため影響は僅かとなった。</li> <li>・戦略的販売パートナーの販売が拡大</li> <li>・第1四半期の契約減少による影響で、前期比微減となった</li> </ul>                  |
| プロダクト<br>法人向け<br>海外 | 1.3      | 0.9      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・フランスKICK START MANAGEMENT社とOEM契約を締結し、19年4月より販売を開始した</li> <li>・北米及び欧州の複数のセキュリティ・ベンダーと交渉中</li> </ul>                              |
| プロダクト<br>個人向け       | 192      | 153      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・売上の減少はAndroid端末向けFFRI安心アプリチェッカーの契約減によるもの</li> <li>・9月5日よりソースネクスト社ECサイトにて、OEM製品「二重の安心 Powered by FFRI yarai」の発売を開始した。</li> </ul> |
| サービス                | 46       | 29       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・調査・研究サービス及び自動車サイバーセキュリティの案件を中心に実施</li> <li>・前期複数の検収があったため反動減も、当初計画通り進捗し増収予定。</li> <li>※研究開発リソース確保のため、高付加価値の物に限定して実施</li> </ul>  |

※戦略的販売パートナー・・・当社グループからの積極的な営業支援の提供を受け、当社製品の販売に対する高いインセンティブを持つ販売パートナー

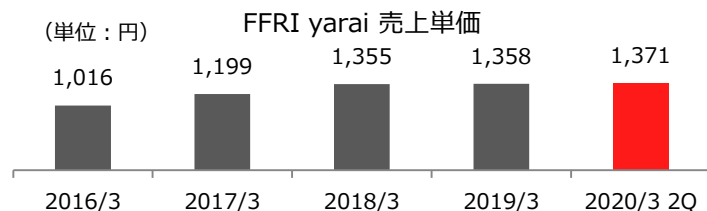
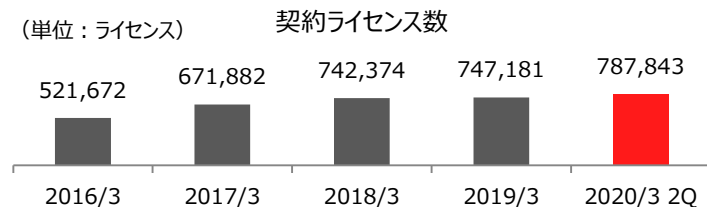
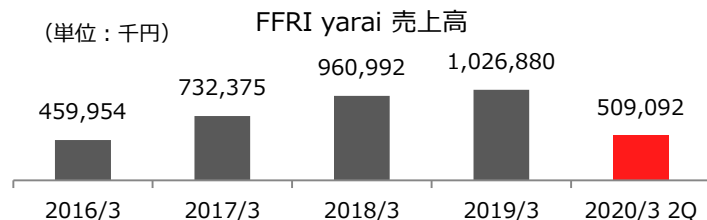


## 区分別四半期会計期間毎の売上推移

(単位：百万円)

| 売上区分         |      |    | 2019/3 |       |       |       | 2020/3 |       |    |    |
|--------------|------|----|--------|-------|-------|-------|--------|-------|----|----|
|              |      |    | 1Q     | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q     | 2Q    | 3Q | 4Q |
| セキュリティ・プロダクト | 法人向け | 国内 | 270.5  | 272.2 | 272.5 | 301.5 | 268.6  | 271.1 | -  | -  |
|              |      | 海外 | 0.7    | 0.6   | 0.5   | 0.4   | 0.4    | 0.4   | -  | -  |
|              | 個人向け |    | 98.4   | 93.7  | 87.6  | 81.8  | 77.4   | 75.5  | -  | -  |
| セキュリティ・サービス  |      |    | 10.7   | 35.7  | 20.0  | 104.0 | 15.5   | 13.5  | -  | -  |
| 合計           |      |    | 380.4  | 402.3 | 380.7 | 487.9 | 362.2  | 360.7 | -  | -  |

## FFRI yarai シリーズの販売状況



### FFRI yarai 売上高

引き続き戦略的販売パートナーとの販売強化の取り組みを推進。第1四半期の契約数減少に対し、契約数の増加が9月に集中したため、売上高は微減となった。

### 契約ライセンス数 (18/3→19/3継続率 95.4%)

複数の案件受注が重なり前期末に比べ40,662ライセンスの増加となった

### FFRI yarai 売上単価

廉価版の契約満了が前期第4四半期に集中した影響により前期末比で増加している。

## FFRI yarai シリーズの業種別契約ライセンス数

| 業種          | 2019/3 (ライセンス) |        | 2020/3 2Q (ライセンス) |        |
|-------------|----------------|--------|-------------------|--------|
|             |                | 割合 (%) |                   | 割合 (%) |
| 中央省庁        | 182,640        | 24.4   | 177,378           | 22.5   |
| その他官公庁      | 128,313        | 17.2   | 196,029           | 24.9   |
| 金融サービス      | 146,556        | 19.6   | 145,687           | 18.5   |
| 運輸          | 102,853        | 13.8   | 84,824            | 10.8   |
| 産業インフラ・サービス | 53,948         | 7.2    | 46,739            | 5.9    |
| 情報通信        | 42,229         | 5.7    | 39,500            | 5.0    |
| 公共          | 23,304         | 3.1    | 23,406            | 3.0    |
| その他         | 67,338         | 9.0    | 74,280            | 9.4    |
| 合計          | 747,181        | 100.0  | 787,843           | 100.0  |

## 原価及び販管費の内訳

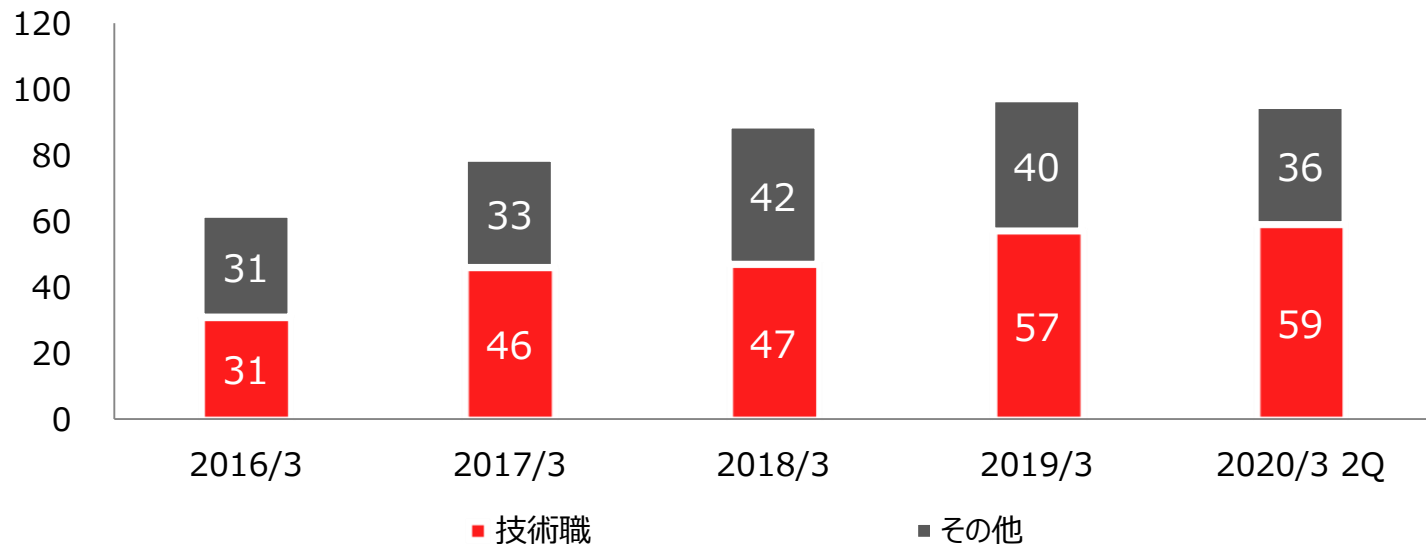
(単位：百万円)

| 費用の種類          |            | 2019/3<br>2Q | 2020/3<br>2Q | 増減比 (%)      |
|----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| 労務費            |            | 146          | 160          | 9.9          |
| 経費             |            | 52           | 53           | 2.0          |
| 期首・期末棚卸及び他勘定振替 |            | △98          | △88          | -            |
|                | 研究開発費への振替  | △72          | △35          | -            |
|                | ソフトウェアへの振替 | △15          | △41          | -            |
|                | その他の振替     | △11          | △11          | -            |
| <b>売上原価合計</b>  |            | <b>100</b>   | <b>125</b>   | <b>25.2</b>  |
| 人件費            |            | 227          | 203          | △10.5        |
| 研究開発費          |            | 72           | 50           | △30.5        |
| 販売手数料          |            | 147          | 115          | △21.6        |
| その他            |            | 130          | 108          | △17.4        |
| <b>販売管理費合計</b> |            | <b>578</b>   | <b>477</b>   | <b>△17.4</b> |

- 売上原価合計：主に技術人員の採用に伴う増加
- 販売手数料：FFRI安心アプリチェッカーの販売減少に伴い、販売代理店に対する販売手数料が減少
- その他：OEM販売を中心とした営業活動により、イベントへのブース出展などに係る販売促進費・広告宣伝費の減少

# 人員数の推移

(単位：人)



## 業績サマリー（貸借対照表）

（単位：百万円）

| 区分             | 2019/3 2Q    | 2020/3 2Q    | 増減比 (%)      |
|----------------|--------------|--------------|--------------|
| 流動資産           | 2,091        | 1,957        | △6.4         |
| 現金及び預金         | 1,976        | 1,850        | △6.4         |
| 売掛金            | 61           | 51           | △16.0        |
| 固定資産           | 132          | 284          | 115.5        |
| <b>資産合計</b>    | <b>2,223</b> | <b>2,242</b> | <b>0.9</b>   |
| 流動負債           | 677          | 580          | △14.2        |
| 前受収益           | 547          | 482          | △11.9        |
| 固定負債           | 364          | 287          | △21.3        |
| 長期前受収益         | 355          | 277          | △21.9        |
| <b>負債合計</b>    | <b>1,042</b> | <b>867</b>   | <b>△16.7</b> |
| 株主資本           | 1,181        | 1,373        | 16.2         |
| 利益剰余金          | 635          | 826          | 30.1         |
| <b>純資産合計</b>   | <b>1,181</b> | <b>1,374</b> | <b>16.4</b>  |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>2,223</b> | <b>2,242</b> | <b>0.9</b>   |

## 業績サマリー (C/F)

(単位：百万円)

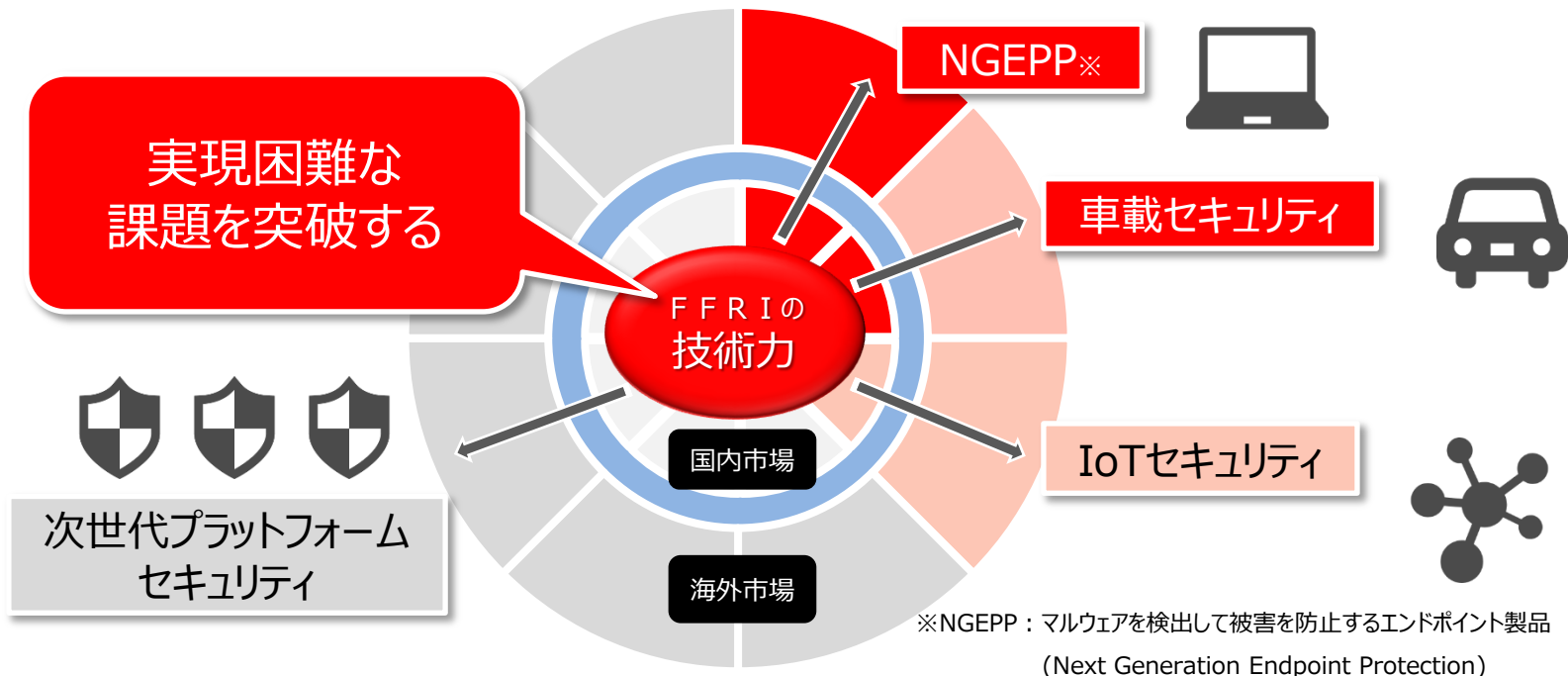
| 区分                   | 2019/3<br>2Q | 2020/3<br>2Q |
|----------------------|--------------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー     | 11           | 13           |
| 税引前当期純利益             | 106          | 90           |
| 減価償却費                | 19           | 24           |
| 売上債権の増減額<br>(△は減少)   | 78           | 102          |
| 前受収益の増減額<br>(△は減少)   | △27          | △89          |
| 長期前受収益の増減額<br>(△は減少) | △86          | △20          |
| その他                  | △79          | △94          |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー     | △19          | △51          |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー     | -            | △0           |
| 現金及び現金同等物の期末残高       | 1,976        | 1,850        |

# 2020年3月期の主な取組み



## FFRIが目指す姿

- 実現困難な課題を突破する技術力をコアに日本発の研究開発型サイバーセキュリティ企業として組織が抱える問題を解決する総合的なセキュリティサービスをワンストップで提供する。



## 2020年3月期の取り組み

|                  |      |   |  |
|------------------|------|---|--|
| セキュリティ・<br>プロダクト | 法人向け | 国内  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・FFRI yaraiの機能強化を継続実施</li> <li>・戦略的販売パートナーとの連携強化</li> <li>・OEM提供を含めた販売数の増加を目指す</li> </ul> |
|                  |      | 海外  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社のリソースによる販売から、他社販売リソースの利用を含め、販売量の増加を重視した施策に取り組む</li> <li>・海外市場への進出取り組みを継続</li> </ul>    |
|                  | 個人向け | <ul style="list-style-type: none"> <li>・B to B to C の販売チャネルを強化</li> </ul> |  |
| セキュリティ・サービス      |      |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・車載セキュリティ向け研究開発の実施継続</li> <li>・その他のIoTセキュリティ分野の開拓</li> </ul>                              |

※戦略的販売パートナー・・・当社グループからの積極的な営業支援の提供を受け、当社製品の販売に対する高いインセンティブを持つ販売パートナー

## ソースネクスト社よりOEM製品の販売開始

□FFRI yarai Home and Business EditionのOEM製品

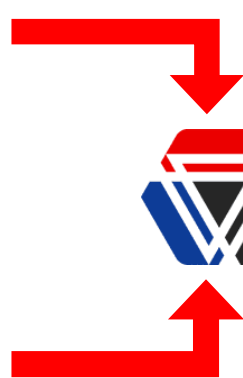
「二重の安心 Powered By FFRI yarai」が9月5日よりソースネクスト社ECサイトにて販売開始

□B to B to Cの販売チャネル強化の第1歩となった



## N.F.ラボラトリーズは計画線で推移

- NTTコミュニケーションズとFFRIの合併会社N.F.ラボラトリーズが4月より営業を開始
- 高度セキュリティ人材が不足している背景もあり、案件は充足
- イニシャルのコストにより第2四半期では赤字となったが、通期では利益計上の見込みで推移



人材の募集・提供

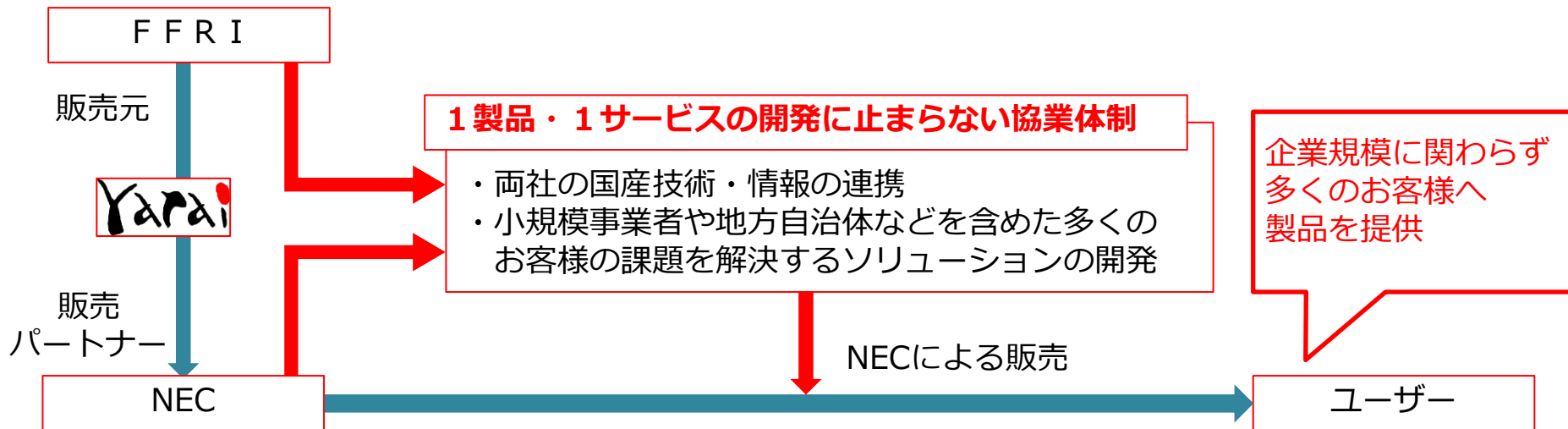
**NFLabs.**

教育・研修・研究開発の指導

複数の案件を抱えており、既に人材の輩出をスタートした。当初の計画通り推移している。

## NECとの包括的な協業体制の構築

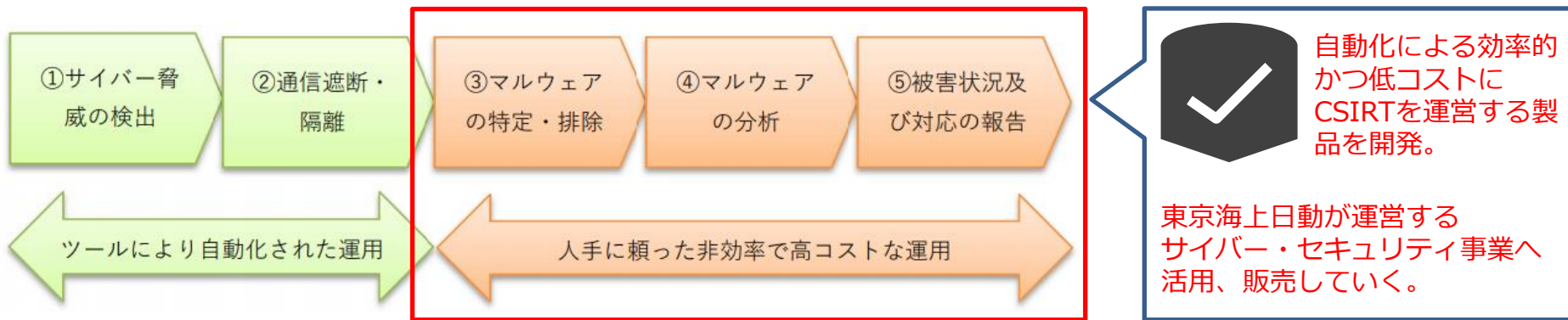
- これまでの販売元と販売パートナーの関係から一步踏み込み、両社の持つ国産技術をもとに領域を限定せず様々な製品・サービスの研究開発を行う体制を構築する。



## 東京海上日動との共同研究

- 未だ多くを人手に頼るCSIRT※業務運営を自動化し、  
効率的で低コストなCSIRT運営ができるシステムや商品の提供を目指す。

<サイバー・セキュリティの一連のオペレーション>



※ CSIRT・・・Computer Security Incident Response Team の略。

企業や行政機関などに設置される組織の一種で、コンピュータシステムやネットワークに保安上の問題に繋がる事象が発生した際に対応する組織

## 2020年3月期の取り組み

- 海外市場への展開は、現地で販売力のあるパートナーへのOEM提供による拡大を目指す。
- 主に欧州・北米を中心に複数企業との交渉中



主に欧州・北米の企業を中心に  
OEM販売のパートナー獲得へ向けた交渉中

## 業績予想

(単位：百万円)

| 区分               | 2019/3実績      | 2020/3計画      | 増減比 (%) |
|------------------|---------------|---------------|---------|
| 売上高              | 1,651         | 1,752         | 6.1     |
| 営業利益<br>(利益率：%)  | 284<br>(17.2) | 341<br>(19.5) | 20.1    |
| 経常利益<br>(利益率：%)  | 282<br>(17.1) | 341<br>(19.5) | 20.8    |
| 当期純利益<br>(利益率：%) | 203<br>(12.3) | 235<br>(13.4) | 15.9    |



## 業績予想 (売上の内訳)

(単位：百万円)

| 区分               |      | 2019/3<br>実績 | 2020/3<br>計画 | 増減比 (%) |         |
|------------------|------|--------------|--------------|---------|---------|
| セキュリティ・<br>プロダクト | 法人向け | 国内           | 1,116        | 1,221   | 9.4     |
|                  |      | 海外           | 2            | 35      | 1,388.7 |
|                  | 個人向け | 361          | 265          | △26.6   |         |
| セキュリティ・サービス      |      | 170          | 230          | 34.9    |         |
| 合計               |      | 1,651        | 1,752        | 6.1     |         |

## ＜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弊社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。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。