

株式会社フーバーブレイン

事業計画及び
成長可能性に関する事項

2021年11月12日



留意事項等

留意事項

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料の「リスク情報」にて、当社の実績に影響を与えうる事項の詳細な記載しておりますが、当社が現時点において認識している事項であり、今後の当社業績に影響を与えうる要素は当該「リスク情報」に掲載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。
- 本資料、データの無断転載はご遠慮ください。

次回公表時期

本資料の次回公表は、2022年6月上旬を予定しております。

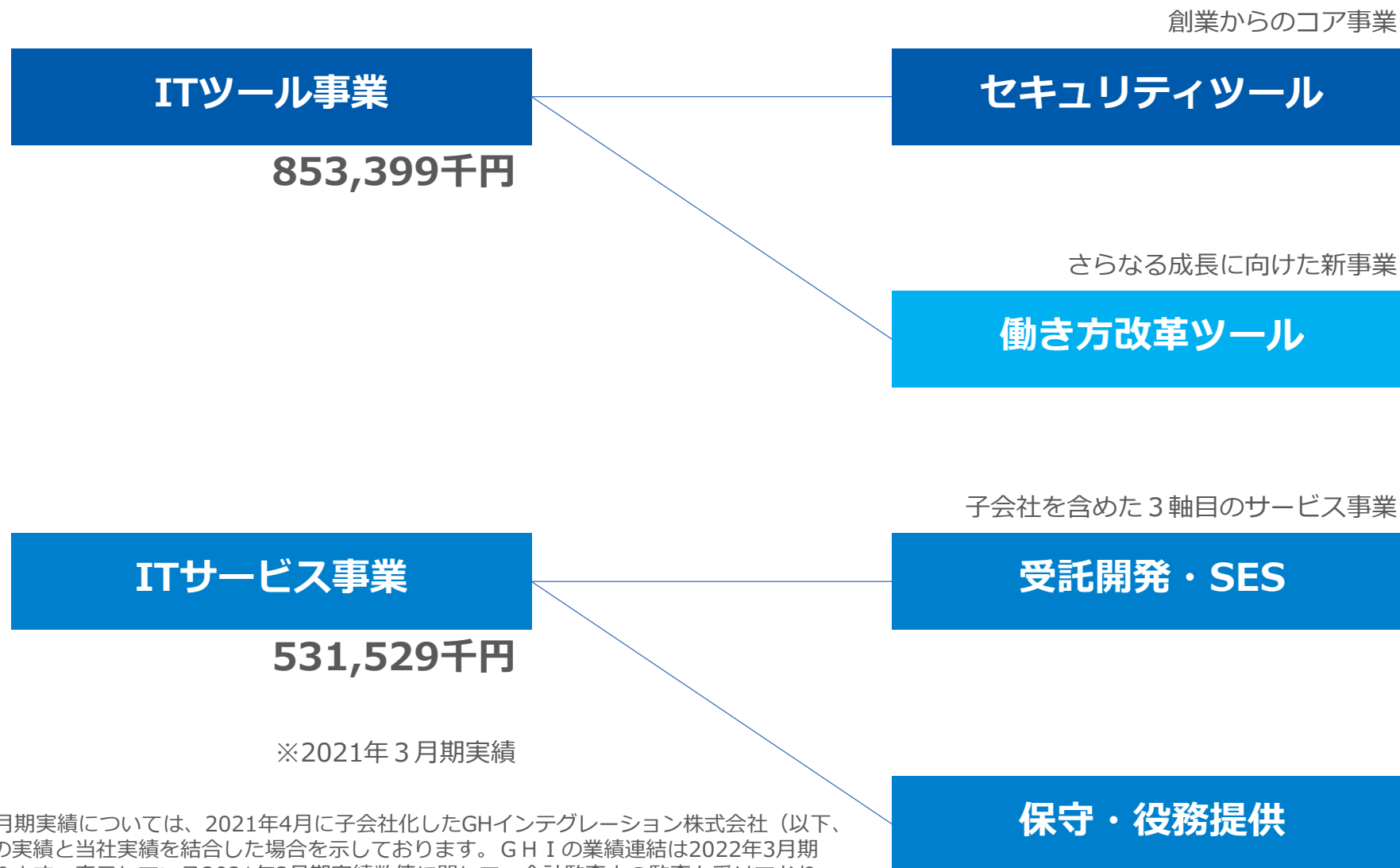
事業概要	4
ITツール事業	16
ITサービス事業	40
リスク情報	50

事業概要

事業概要 会社概要

会社名	株式会社フーバーブレイン（2015年12月18日東証マザーズ上場 証券コード：3927）
代表者名	代表取締役社長 輿水 英行
設立日	2001年5月8日
資本金	796,631,200円（2021年9月30日現在）
所在地	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート22階
従業員数	112名（連結、2021年9月30日現在）
事業内容	サイバーセキュリティソリューションの提供 テレワーク環境の構築 生産性およびクオリティオブライフの向上支援 受託開発・SES（連結子会社）

事業概要 主要事業



(注)
2021年3月期実績については、2021年4月に子会社化したGHインテグレーション株式会社（以下、GHI）の実績と当社実績を結合した場合は示してあります。GHIの業績連結は2022年3月期からになります。表示している2021年3月期実績数値に関して、会計監査人の監査を受けておりません。

事業概要 主要事業

創業からのコア事業

セキュリティツール



さらなる成長に向けた新事業

働き方改革ツール



子会社を含めた3軸目のサービス事業

ITサービス事業



2021年3月期実績

(単位：千円)

セキュリティツール **618,673**

エンドポイントソフトウェア **170,535**

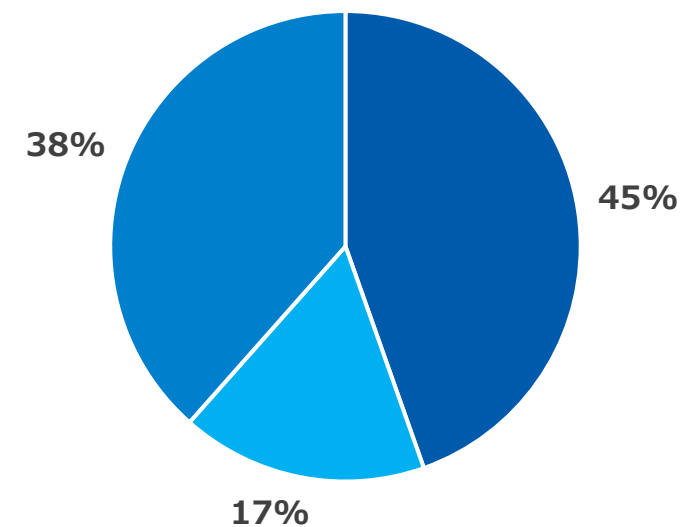
ネットワークアプライアンス **448,137**

働き方改革ツール **234,726** ※

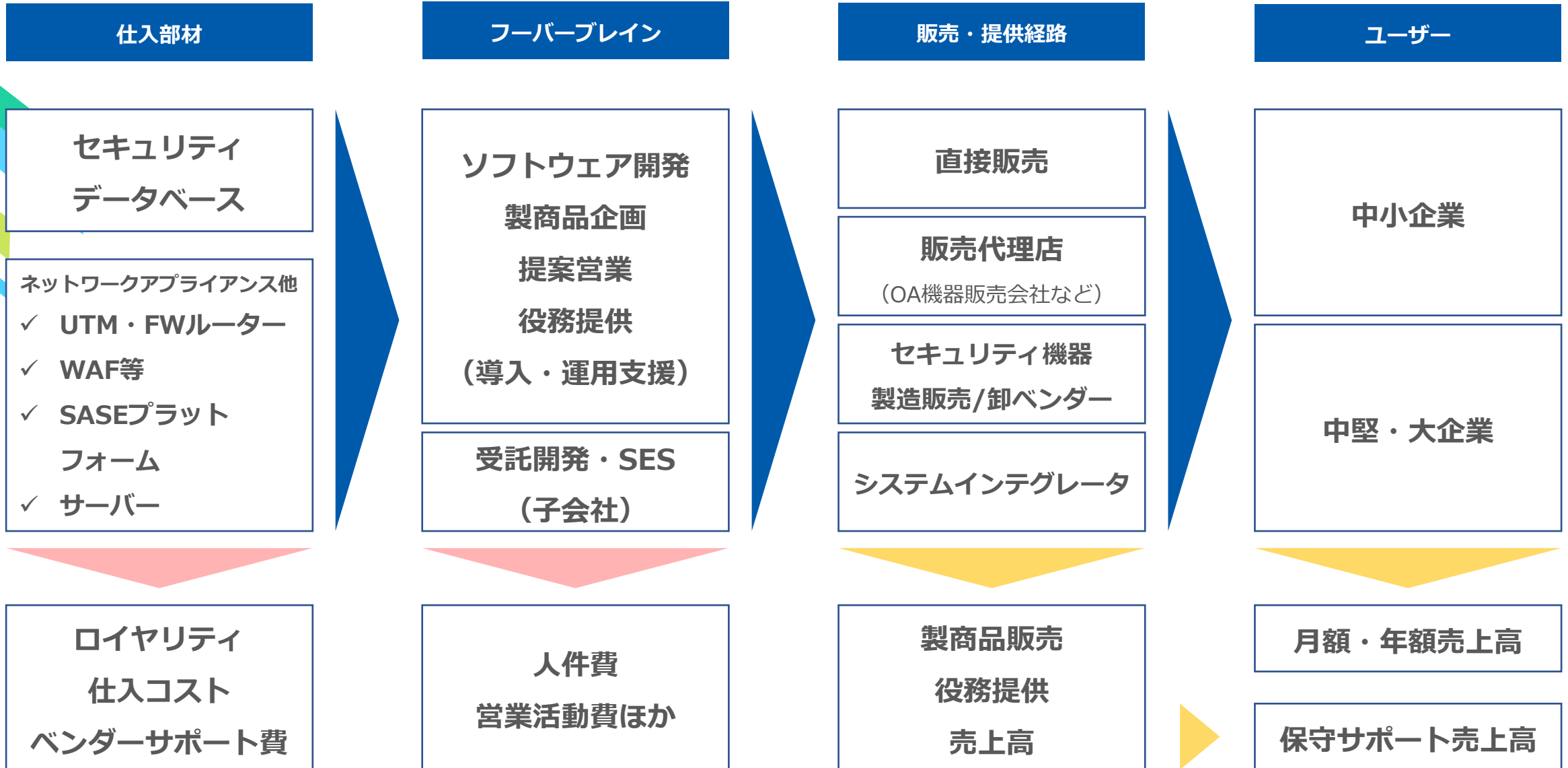
ITサービス **531,529**

売上高合計 **1,384,928**

※うちSaaS型19,497千円。



事業概要 事業構造全体イメージ



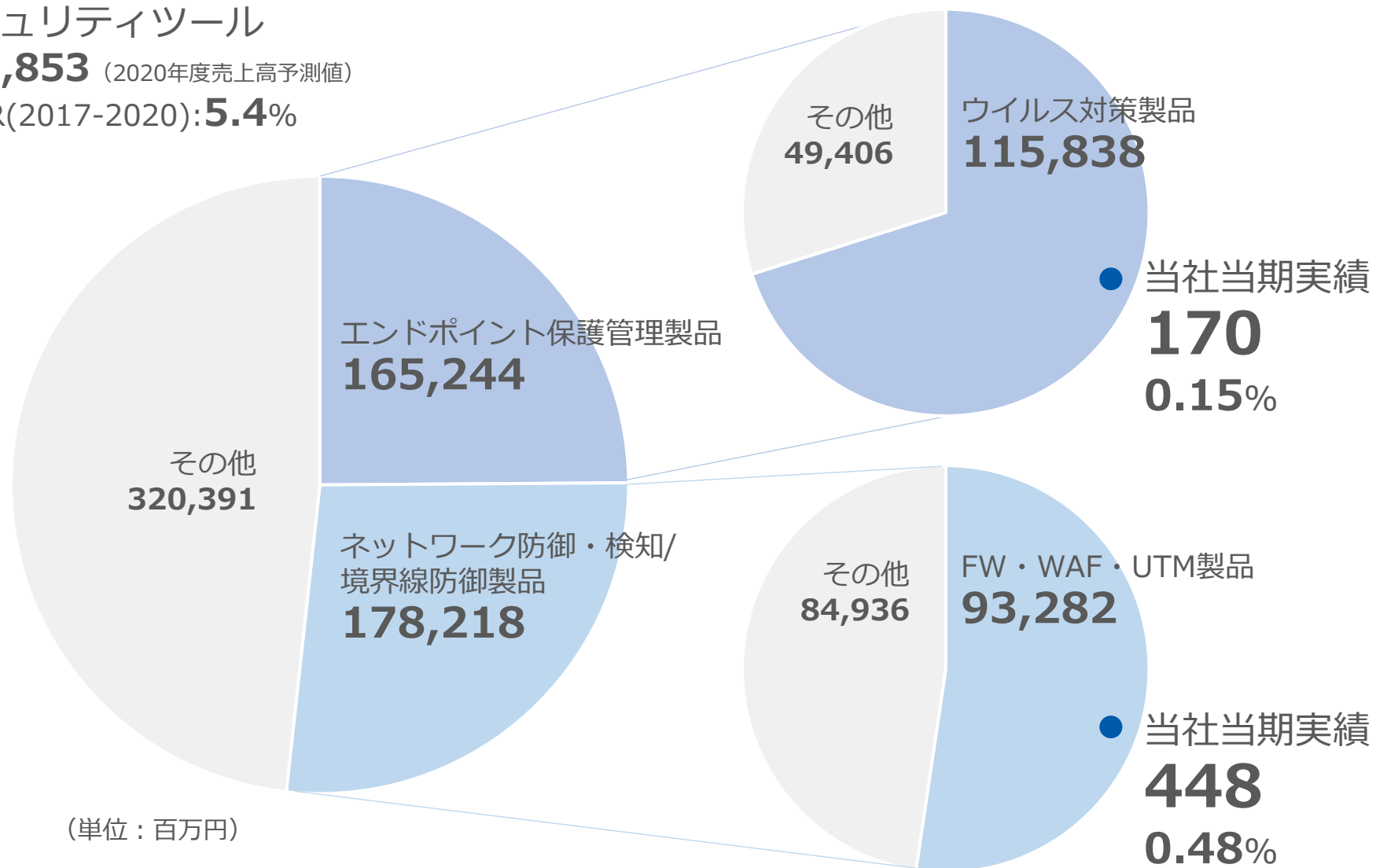
一部、ライセンス・契約期間の按分計上

セキュリティツール 市場規模

セキュリティツール

663,853 (2020年度売上高予測値)

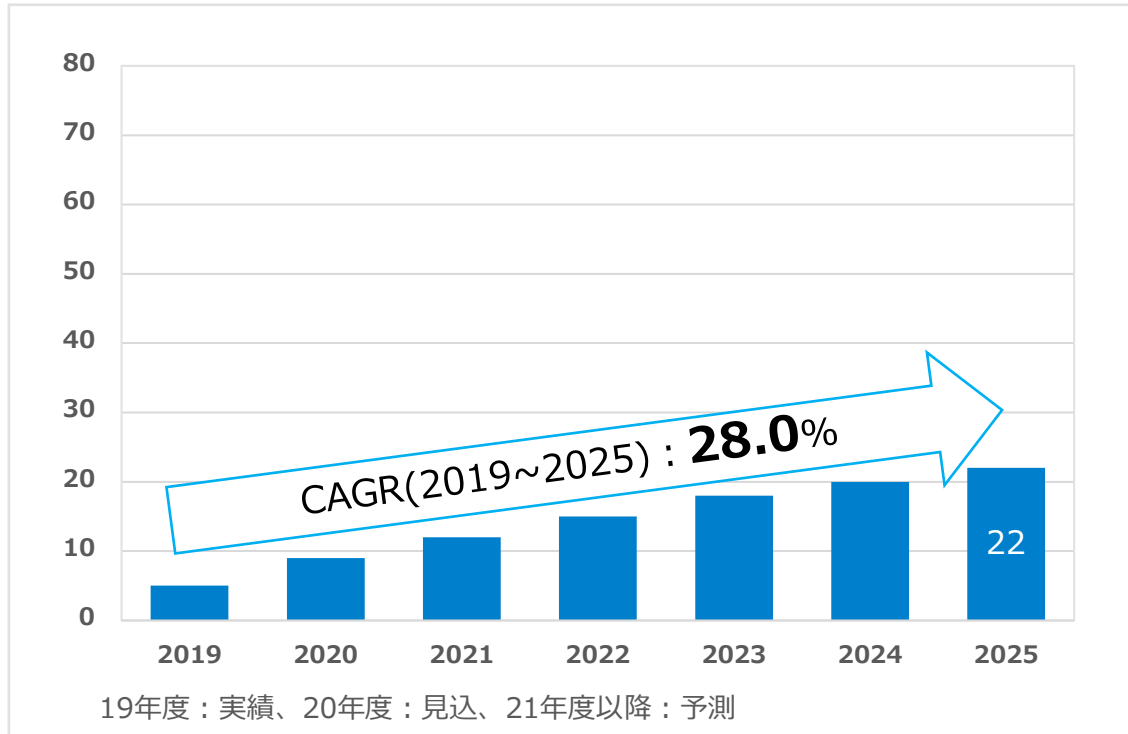
CAGR(2017-2020):**5.4%**



参考：JNSA「2019年度 国内情報セキュリティ市場調査報告書」
https://www.jnsa.org/result/surv_mr/2020/index.html

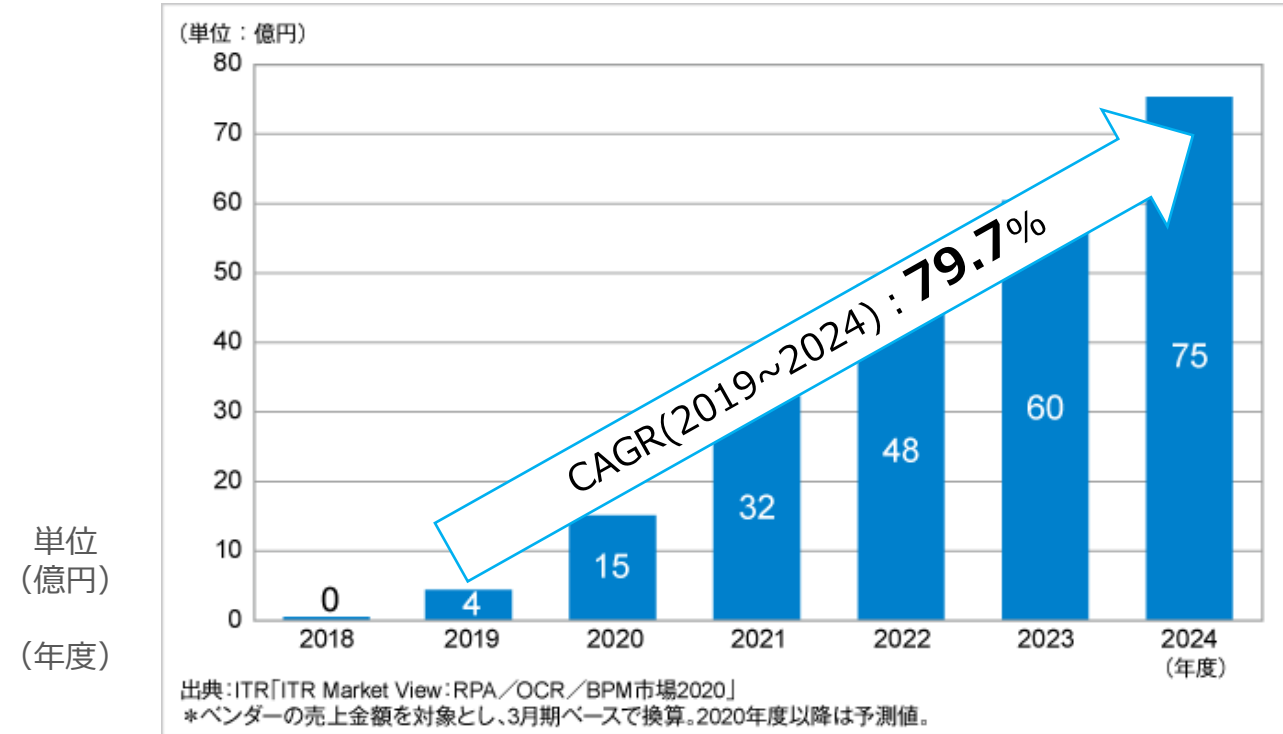
働き方改革ツール 市場成長性

業務可視化ツール市場規模推移



参考：株式会社富士キメラ総研
「After/Withコロナで加速するニューノーマル時代のICT変
革ソリューション市場」
<https://www.fcr.co.jp/report/204q07.htm>

タスク・マイニング市場規模推移



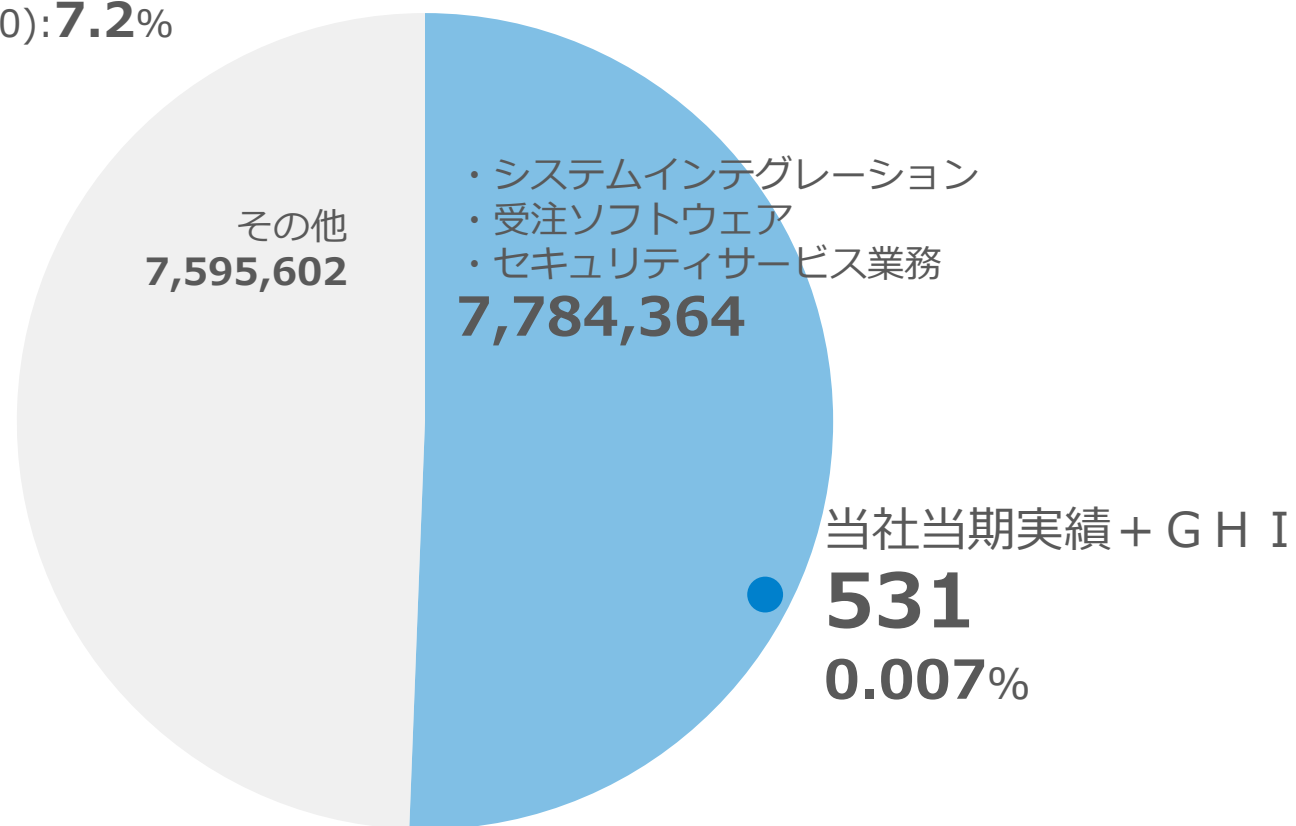
出典：ITR「タスク・マイニング市場規模推移および予測
(2018~2024年度予測)」を基にフーバーブレインが作成
<https://www.itr.co.jp/company/press/200903PR.html>

ITサービス事業 市場規模

情報サービス業＋インターネット付随サービス業

15,379,966 (2020年度)

CAGR(2018-2020):**7.2%**



(単位：百万円)

参考：

経済産業省「特定サービス産業動態統計調査 2. 情報サービス業、6. インターネット付随サービス業」
(2021年3月分確報)

<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result-2.html>

主要事業の成長戦略

ITツール事業のセキュリティツールは、販売パートナーの新規開拓・関係深耕を通して、販売拡大を目指す。

ITツール事業の働き方改革ツールを当社グループのさらなる成長の起爆剤として製品力強化・知名度向上に注力。

ITサービス事業は、子会社GHIと共に受託開発・SESを新たな収益源として育成。

セキュリティツール



新規開拓
関係深耕

働き方改革ツール



ITサービス事業



育成

主要事業の経営指標（KPI）

各主要事業の特性によって、事業状態を適切に見える化するKPIを設定。
各事業における生産性を追求。

セキュリティツール

働き方改革ツール

SaaS型以外

- ① 営業人員数（期中平均）
- ② 営業1人当たり売上高

働き方改革ツール

SaaS型

- ① アカウント数（期中平均）
- ② 期中平均ARPU（Average Revenue Per User :
1ユーザー当たり平均売上高

※当社では1アカウント当たり平均売上高を表示しております。）

ITサービス事業

- ① エンジニア人員数（期中平均）
- ② エンジニア1人当たり売上高

主要事業の経営指標（KPI）

2021年3月期実績

セキュリティツール

働き方改革ツール

SaaS型以外

働き方改革ツール

SaaS型

ITサービス事業

合算売上高：832,791千円

①：16名

②：52,049千円

売上高：19,497千円

①：809アカウント

②：24,082円（年次）

売上高：531,529千円

①：45名

②：11,811千円

事業全体の成長イメージ

売上高



現在

将来

ITツール事業

ITツール事業 事業内容

ITツール事業

853,399千円

創業からのコア事業

セキュリティツール

618,673千円

さらなる成長に向けた新事業

働き方改革ツール

234,726千円

※2021年3月期実績

ITツール事業 セキュリティツール

創業からのコア事業

セキュリティツール

618,673千円

170,535千円

エンドポイントソフトウェア



448,137千円

ネットワークアプライアンス



UTM

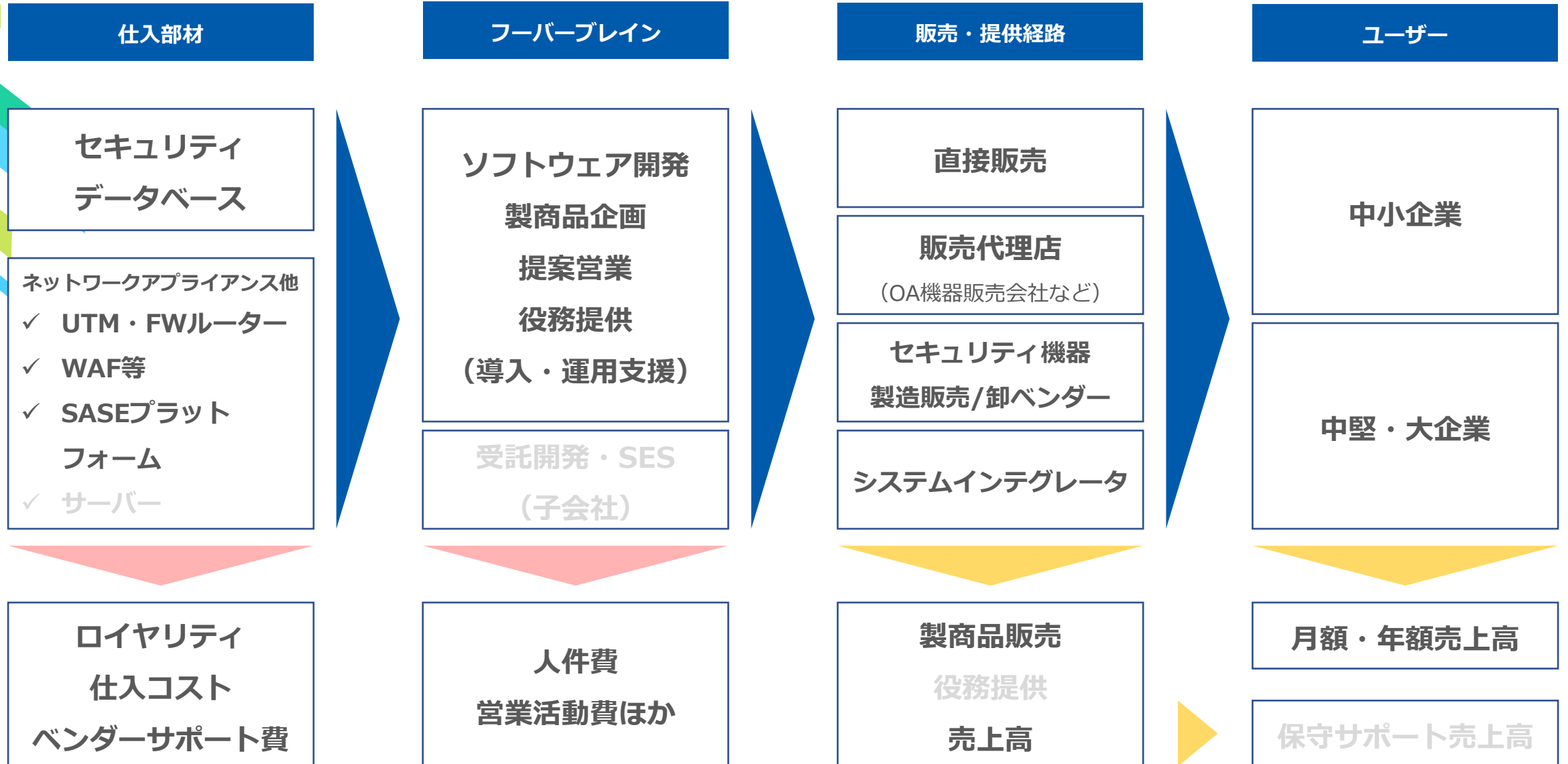


WAF



SASEプラットフォーム

セキュリティツール 事業構造

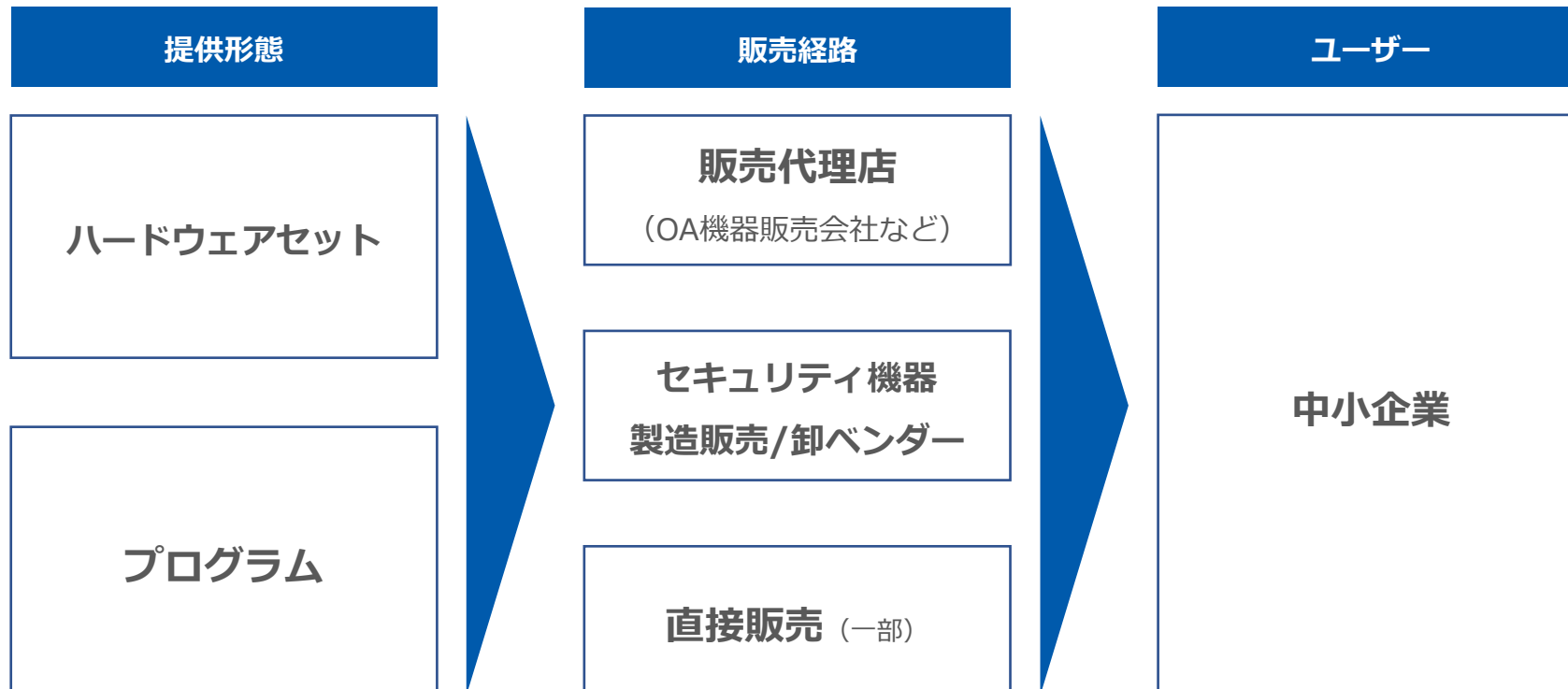


一部、ライセンス・契約期間の按分計上

セキュリティツール エンドポイントソフトウェア

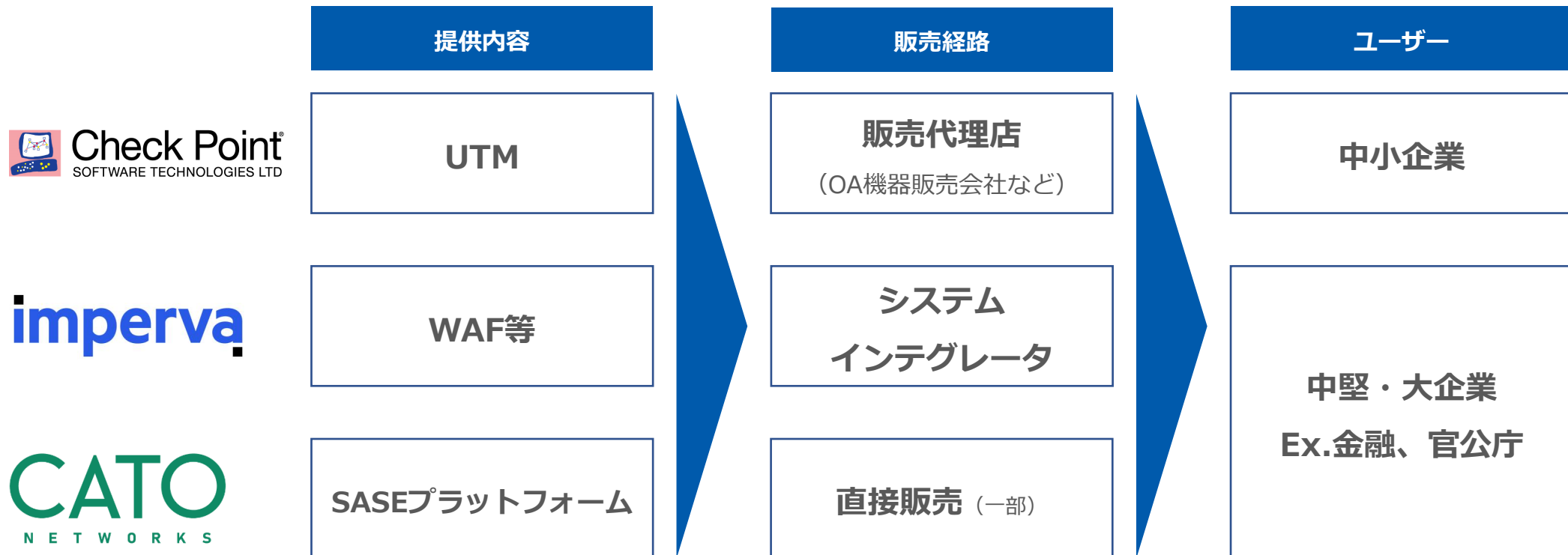


仕入部材（UTMなど）とのセット製品・プログラム製品を、
主に販売代理店をかいして中小企業ユーザーへ提供。



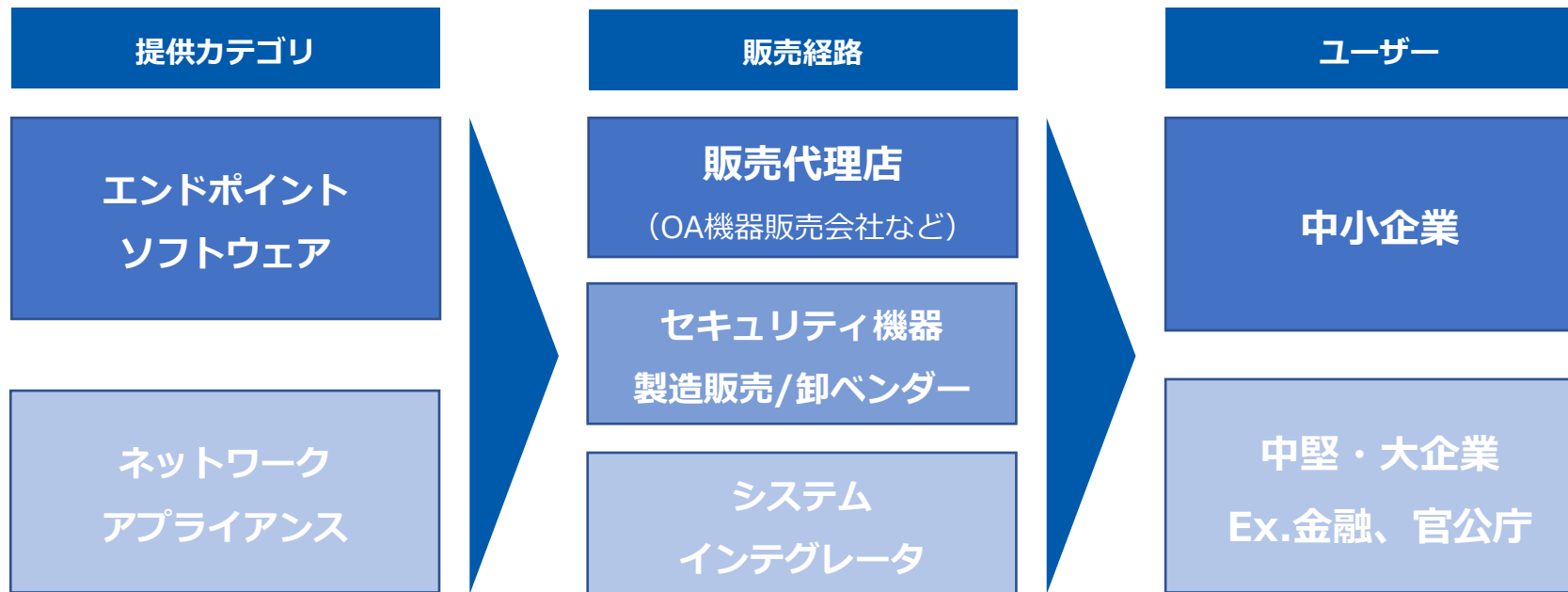
セキュリティツール ネットワークアプライアンス

ネットワークアプライアンスを販売パートナーとともに、
中小企業を筆頭に、中堅～大企業ユーザーへ提供。

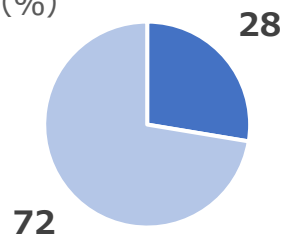


セキュリティツール 収益構造

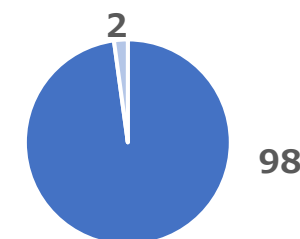
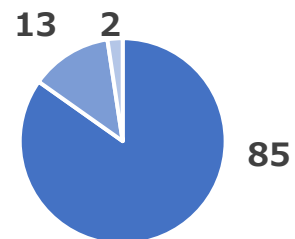
主に販売代理店から中小企業ユーザーへの提供が大部分を占める。



売上高618,673千円
に占める割合 (%)



直接販売は僅少のため省略



セキュリティツール エンドポイントソフトウェアの強み



日本企業に強い世界標準のセキュリティ



独自の国内脅威データベース

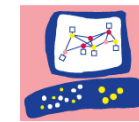


ワールドワイド
セキュリティベンダー

セキュリティツール エンドポイントソフトウェアの強み



多層防御をワンパッケージで提供



Check Point
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD

世界の大企業向けで培われた
ゲートウェイセキュリティUTM



Eye "24-7"
Work Smart Agent

業務可視化による、内部脅威対策

セキュリティツール エンドポイントソフトウェアの競合との優位性

導入後のサポートまでワンストップ ユーザーと販売パートナーに「安心」を提供

(ITツール事業)

多層防御をワンパッケージ

- ✓ エンドポイントセキュリティ
- ✓ ゲートウェイセキュリティ
- ✓ 内部脅威対策

(ITサービス事業)

契約期間の保守サポート

- ✓ 導入後の操作ガイド
- ✓ 不具合対応



ユーザー

- ✓ 導入（購入）後の「安心」
- 販売パートナー
- ✓ 販売後の「安心」

ユーザー

- ✓ コストが高い。
- ✓ 導入（購入）後の管理・運用が煩雑になる。

販売パートナー

- ✓ 販売後のユーザー・各ベンダー間の窓口になり、業務負荷が増加。



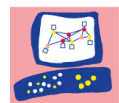
競合他社

- ✓ 各セキュリティツールのベンダーからそれぞれ購入が必要。
- ✓ 購入元がバラバラなので、総額が膨らむ。
- ✓ 導入後のサポートなどの問い合わせ先もバラバラになる。



セキュリティツール ネットワークアプライアンスの強みと優位性

販売実績、案件対応力で有力SIerなど販売パートナーと強固な関係構築。
取扱外のネットワーク商材についても対応可能なハイレベルエンジニア在籍。
同様商材群を取り扱う国内大手代理店に比べ、
小規模組織の即応力・価格競争力を提供。



Check Point
SOFTWARE TECHNOLOGIES LTD

世界のネットワークFW市場のリーダー

世界の大企業向けで培われた
ゲートウェイセキュリティUTM

imperva

世界のWAF市場のリーダー

国内初の販売代理店として、
導入・運用のナレッジ豊富。

CATO
NETWORKS

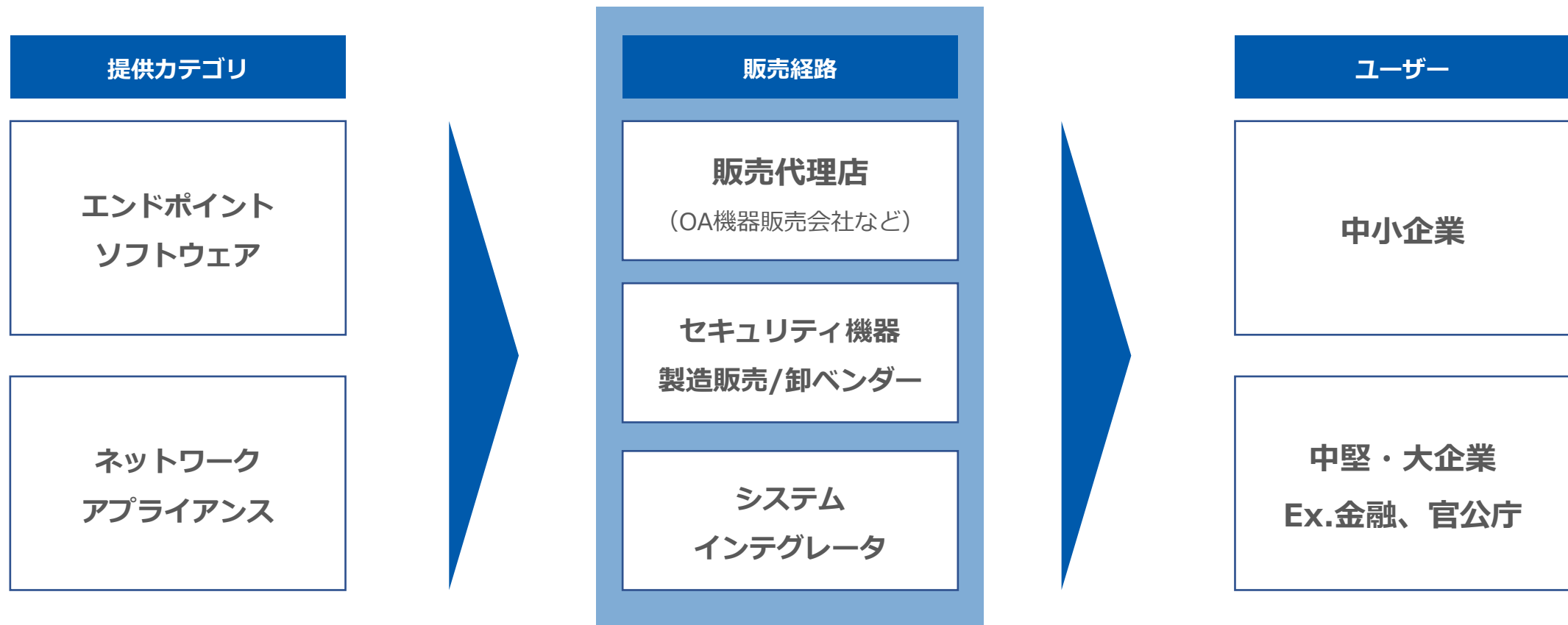
世界初のSASEプラットフォーム

国内2社目のディストリビューター。
有力SIerと共に販売攻勢。

セキュリティツール 成長戦略

さらなる販売拡大に向けて、販売パートナーの新規開拓と関係深耕。

ネットワークアプライアンスについては、一部販売パートナー先に当社エンジニアが常駐し、案件初期からの参画を目指す。



セキュリティツール 経営指標 (KPI)

販売パートナーの開拓・関係深耕を通じた販売拡大について、
営業人員の生産性をKPIとして追求。

当該KPIの推移により、営業人員の増強または維持など、今後の意思決定に活用。

① 営業人員数 (期中平均)

16名

② 営業 1 人当たり売上高

38,597千円

※一部働き方改革ツール製品との合算は、
52,049千円

2021年3月期実績数値

ITツール事業 働き方改革ツール

さらなる成長に向けた新事業

働き方改革ツール事業

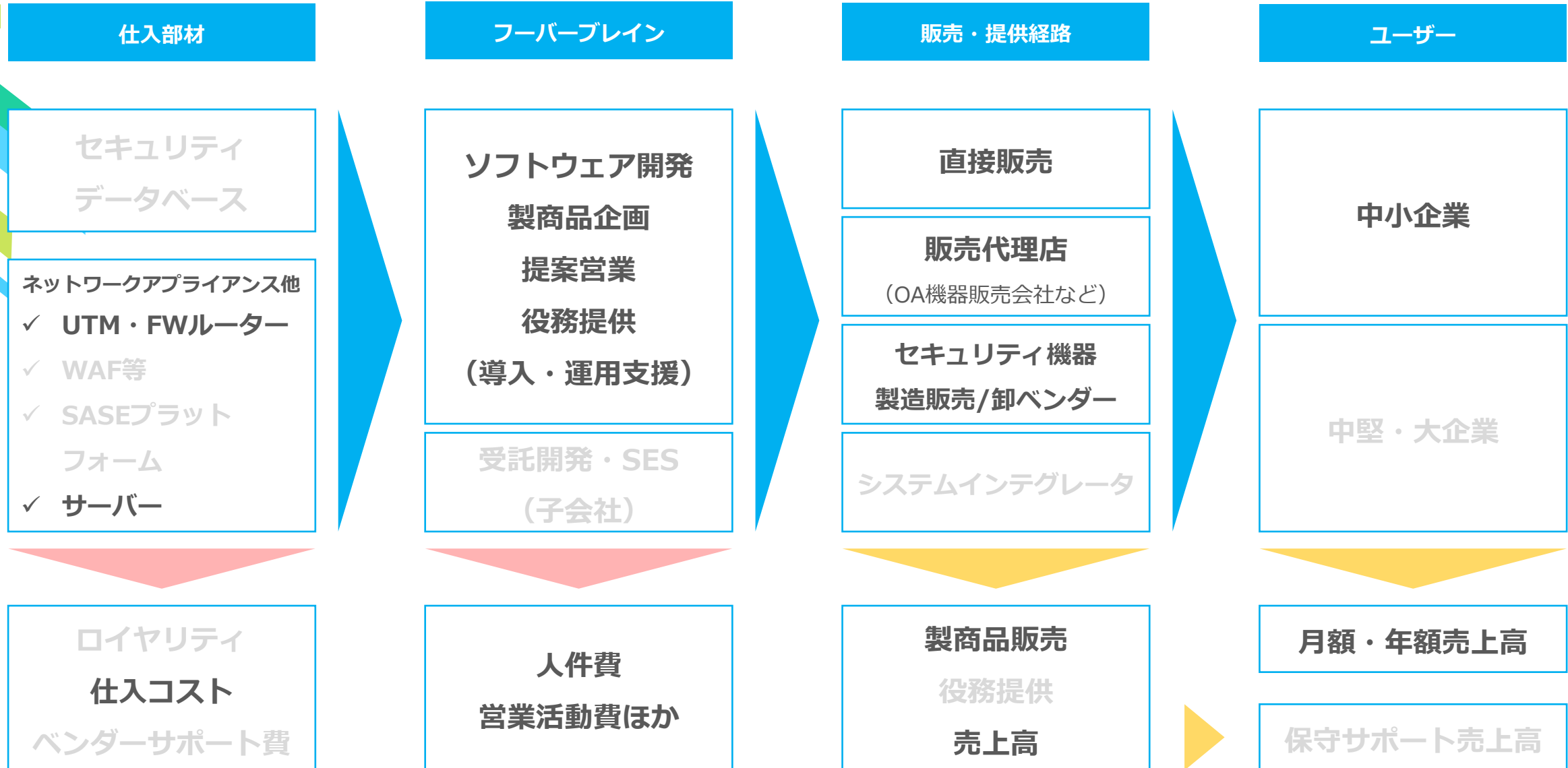
234,726千円

うちSaaS型19,497千円

働き方改革ツール製品



働き方改革ツール 事業構造

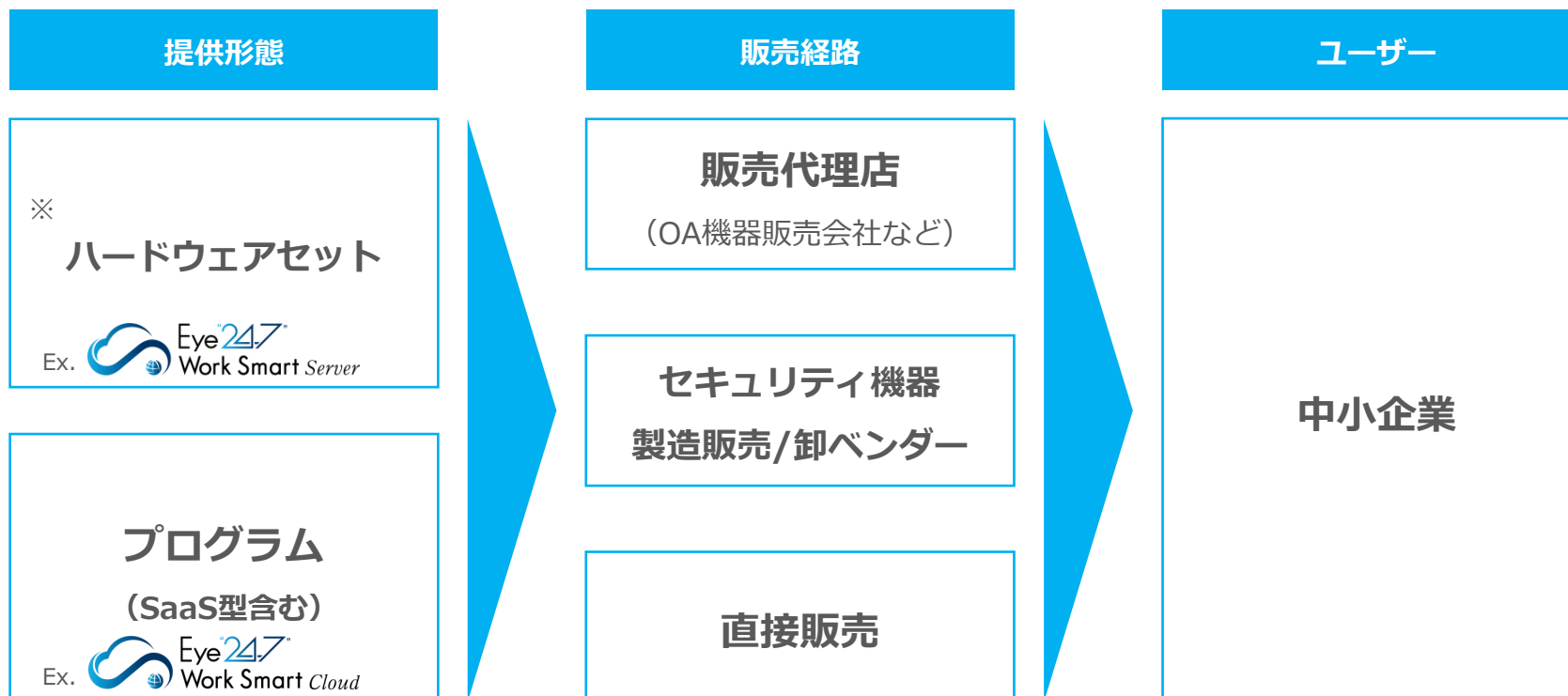


一部、ライセンス・契約期間の按分計上

働き方改革ツール 働き方改革ツール製品



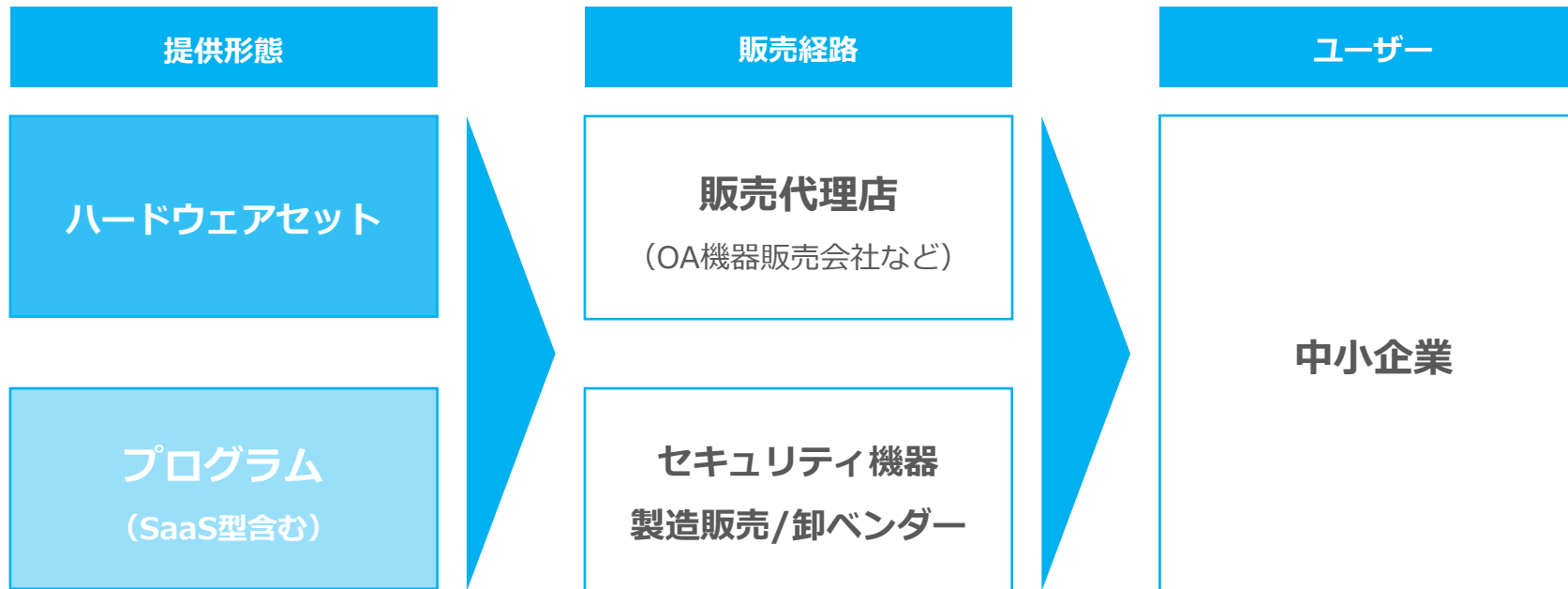
主に自社セキュリティ製品とのセットで中小企業へ提供。
当社からの直接販売の拡大に注力。



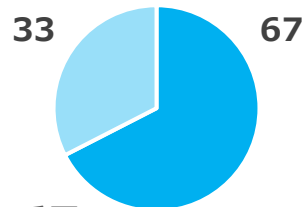
※セキュリティツール製品とのセット含む

働き方改革ツール 収益構造

現状はハードウェアセット製品が多くを占め、
主な販売先は中小企業ユーザー層。



直接販売は僅少のため省略



売上高243,726千円
に占める割合 (%)

働き方改革ツール 経営指標（KPI） SaaS型以外

多くがセキュリティツール製品と同様の販売パートナーとの販売体制。
同じく、営業人員の生産性をKPIとして追求。

① 営業人員数（期中平均）

16名

② 営業 1 人当たり売上高

13,451千円

※セキュリティツール製品との合算は、
52,049千円

2021年3月期実績数値

働き方改革ツール 経営指標 (KPI) SaaS型

SaaS型のサブスクリプションビジネスのKPIとして、
アカウント数（導入社数）と1アカウント当たりの平均売上高（ARPU）を追求。

①アカウント数（期中平均）

809_{CL}

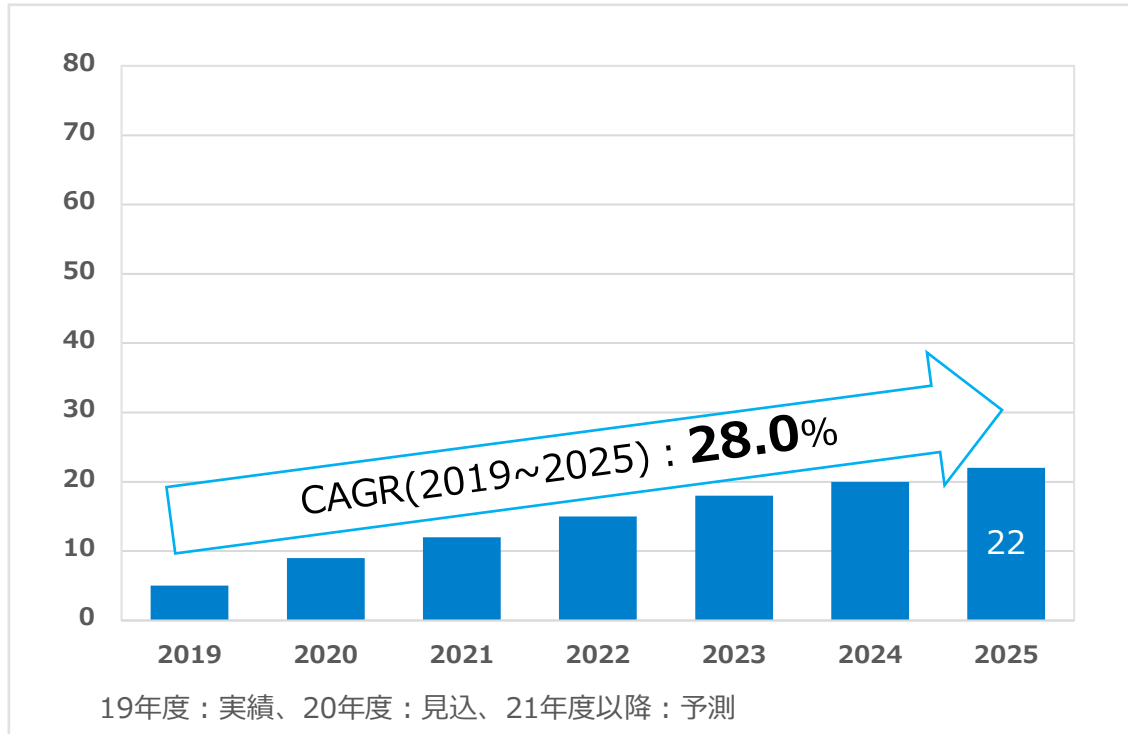
②期中平均ARPU（年次）

24,082_円

2021年3月期実績数値

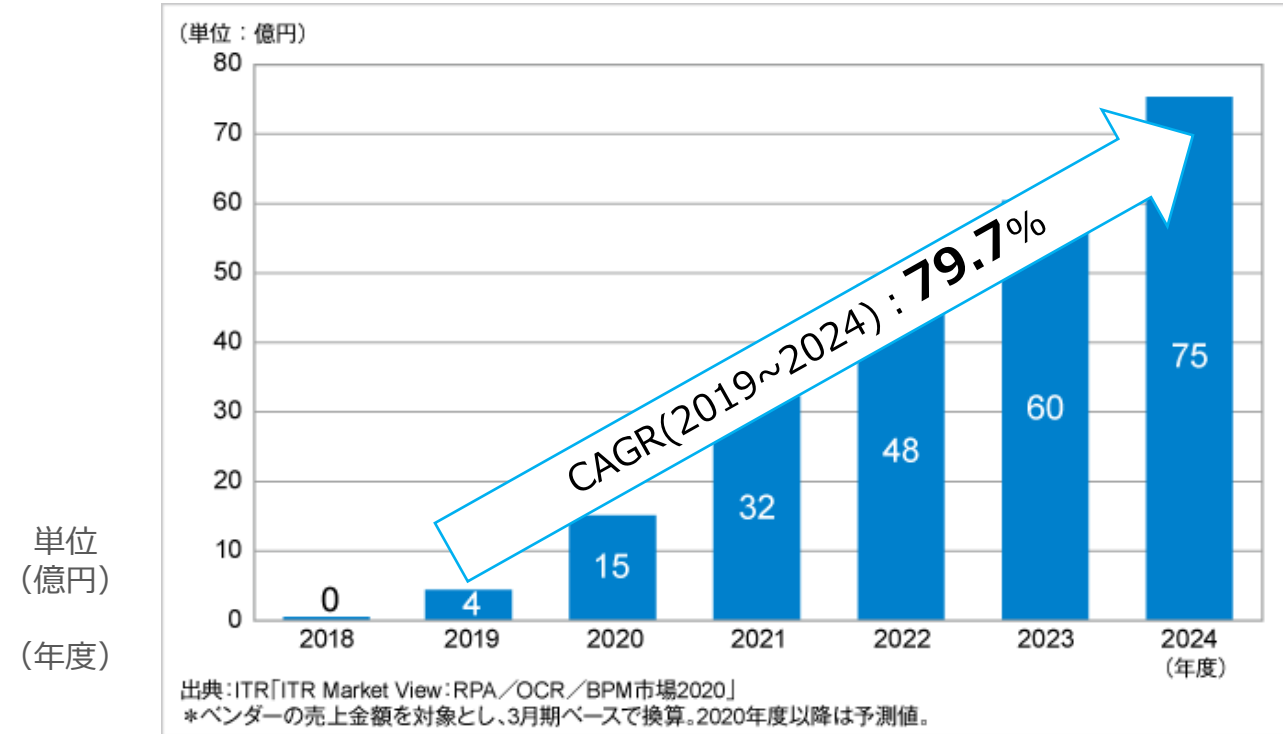
働き方改革ツール 市場成長性

業務可視化ツール市場規模推移



参考：株式会社富士キメラ総研
「After/Withコロナで加速するニューノーマル時代のICT変
革ソリューション市場」
<https://www.fcr.co.jp/report/204q07.htm>

タスク・マイニング市場規模推移



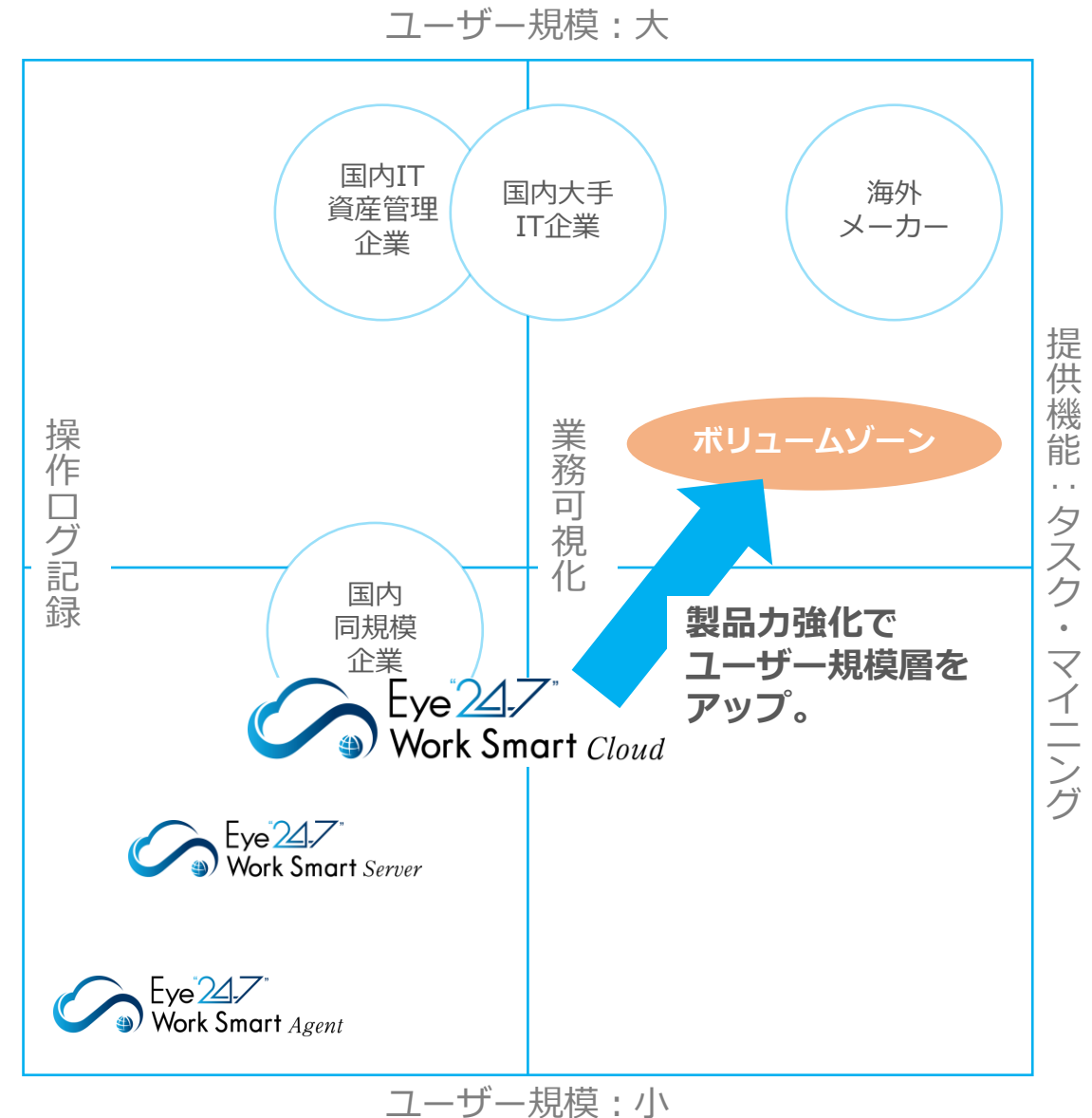
出典：ITR「タスク・マイニング市場規模推移および予測
(2018~2024年度予測)」を基にフーバーブレインが作成
<https://www.itr.co.jp/company/press/200903PR.html>

働き方改革ツール 市場環境

国内では新たに形成された市場。
国内のプレイヤー急増と、
海外メーカーが機能面で先行。

新型コロナ禍による在宅勤務などのテレワーク急増によって、「業務可視化」市場が急拡大。
国内プレイヤーでは、同規模企業プレイヤーが増加しており、大手IT企業・IT資産管理企業も参入。
国内プレイヤーに機能面で先行する海外メーカーが、大企業向けで上位機能市場先行。

当社働き方改革ツールでは、機能追加により製品力を強化し、海外メーカーが先行する「タスク・マイニング」領域への移行し、ボリュームゾーンとなるユーザー規模層のアップを目指す。



※市場動向を勘案し、フーバーブレインが作成

働き方改革ツール 働き方改革ツール製品の強み



セキュリティソフト会社が開発した「業務可視化・情報漏えい対策ソフトウェア」をクラウドサービスへ。
前製品から国内15千社の販売実績。
新たな市場の主要製品を目指す。

- クライアント情報
- 作業内容
- 部署マスター設定
- 使用アプリケーション
- 勤務時間
- ファイル操作ログ
- 作業時間
- ...他

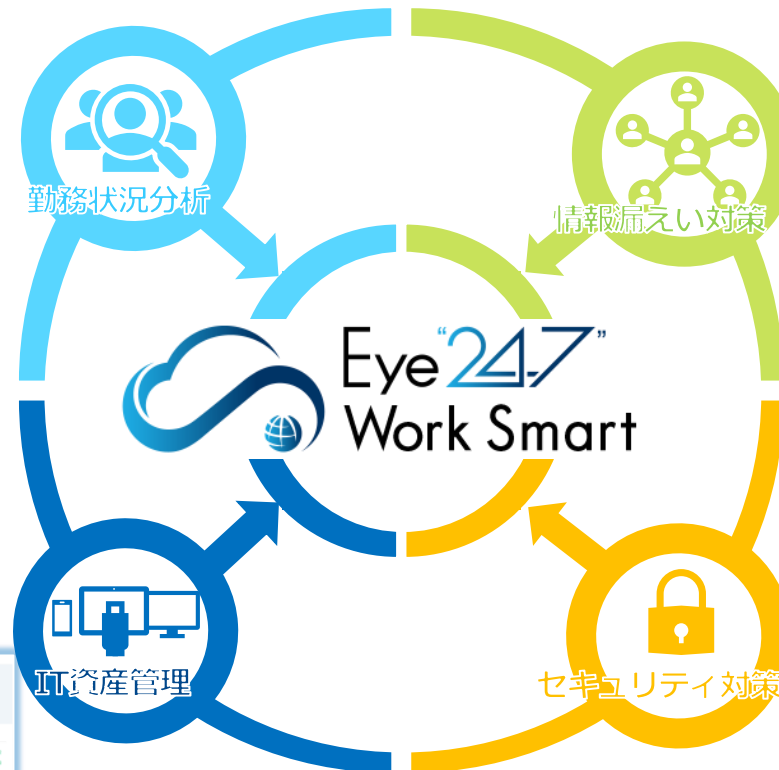
勤務状況分析



IT資産管理



- クライアント情報
- メモリ情報
- ソフトウェア情報
- プリンタ情報
- OS情報
- ...他



情報漏えい対策

個人情報ファイルスキャン

USB制御・使用履歴

- 操作ログ
- 印刷操作監視
- 印刷制御、制限
- 個人情報ファイルスキャン
- クリップボード操作監視
- デスクトップ操作監視
- ...他

セキュリティ対策

脆弱ソフトバージョンチェック

ウイルス対策ソフト導入

導入済: 88.9% (24)

- 利用禁止ソフトウェア
- 脆弱ソフトバージョンチェック
- ポリシー設定
- PC位置情報一覧
- ウィルス対策ソフト情報
- ...他

働き方改革ツール 成長戦略

製品力の強化・セールスプロモーション

新たな機能の追加により製品力を強化

業務可視化からタスク・マイニング、さらにその先の価値提供へ

セールスプロモーションにより、知名度向上

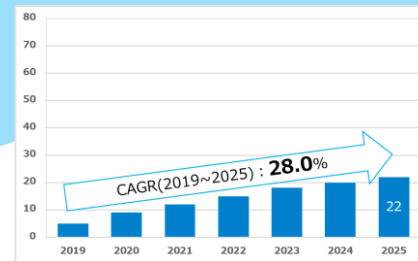
人財投資の収益性
(Human Capital ROI)
向上のためのソフトウェア

ログの活用

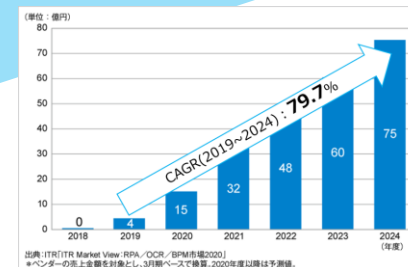


タスク・マイニング

業務可視化



業務可視化ツール市場予測



タスク・マイニング市場予測

ログの管理

PASOLOG™

ログの記録

Ahkun AutoDaily™

不正抑止・内部統制

カレンダー
連携

勤怠管理

BIツール
連携

日報
コミュニケーション



働き方改革ツール製品「Eye“247” Work Smart」の製品力強化に向けて、当社の開発リソースを集中し、市場をリードし得る製品を目指しております。上記図の各追加予定機能は、今現在、当社が市場競争において必要と考えている機能候補です。今後の市場動向によって、優先順位や候補機能の変更も想定されます。当該製品強化に向けた当期（2022年3月期）の費用は、前期（2021年3月期）と同程度を想定しています。

働き方改革ツール製品の強化

人財投資の収益性
(Human Capital ROI)
向上のためのソフトウェア

Eye "24.7" Work Smart Product Vision



PC操作ログを
労務管理
生産性向上へ活用

業務可視化

AIによるアラート・アドバイス提供

BIによる柔軟な分析

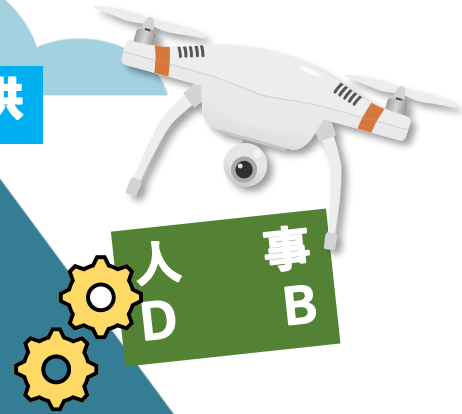
AI等アルゴリズム
を利用した日報

スマホ位置情報

勤怠管理

カレンダー連携

H R
human resources



ITサービス事業

ITサービス事業

子会社を含めた3軸目のサービス事業

ITサービス事業

531,529千円

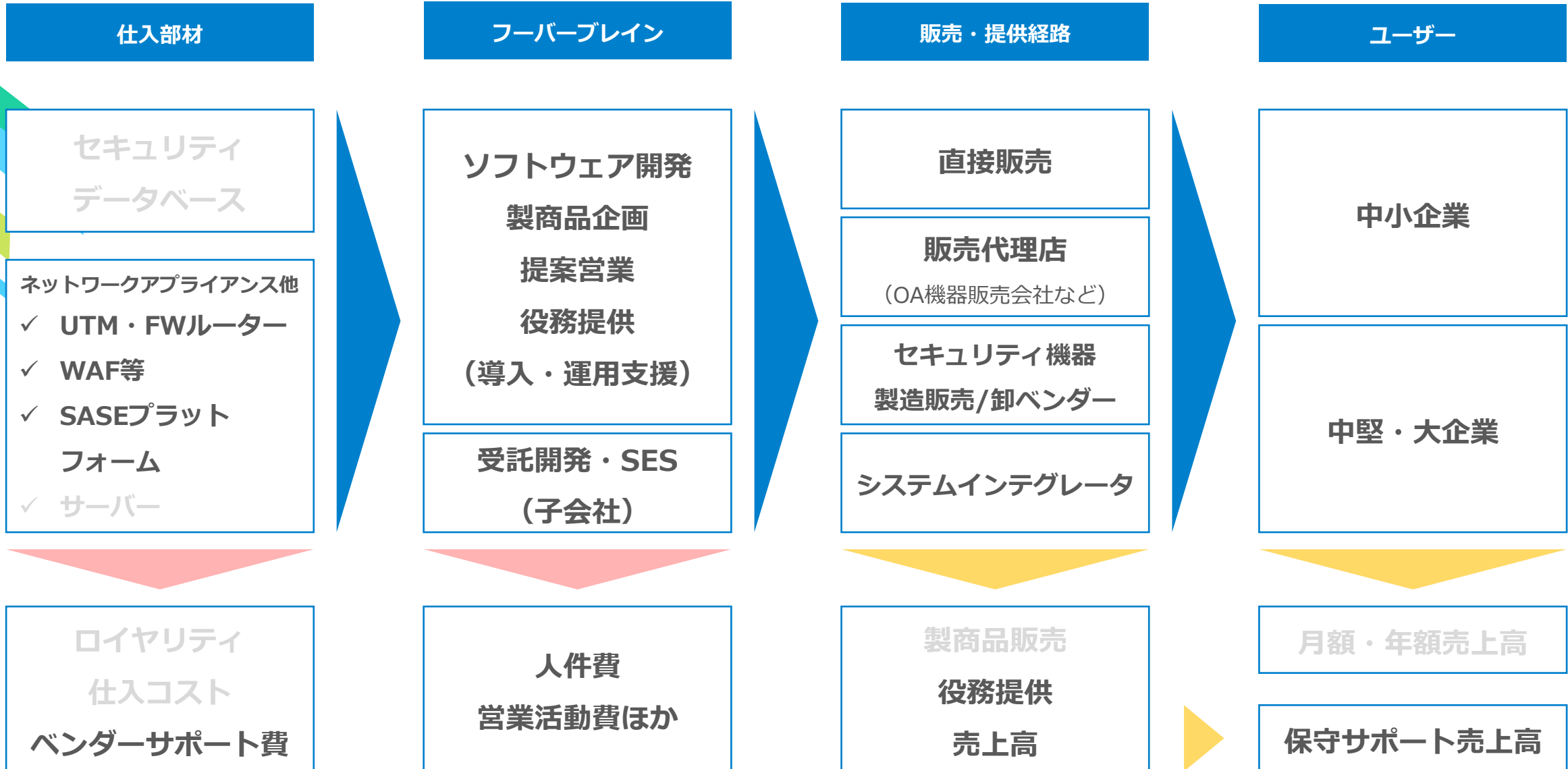
**受託開発・SES
(子会社)**



**自社製品
保守サポート、導入支援**

**ネットワークアプライアンス
保守サポート、導入・運用支援**

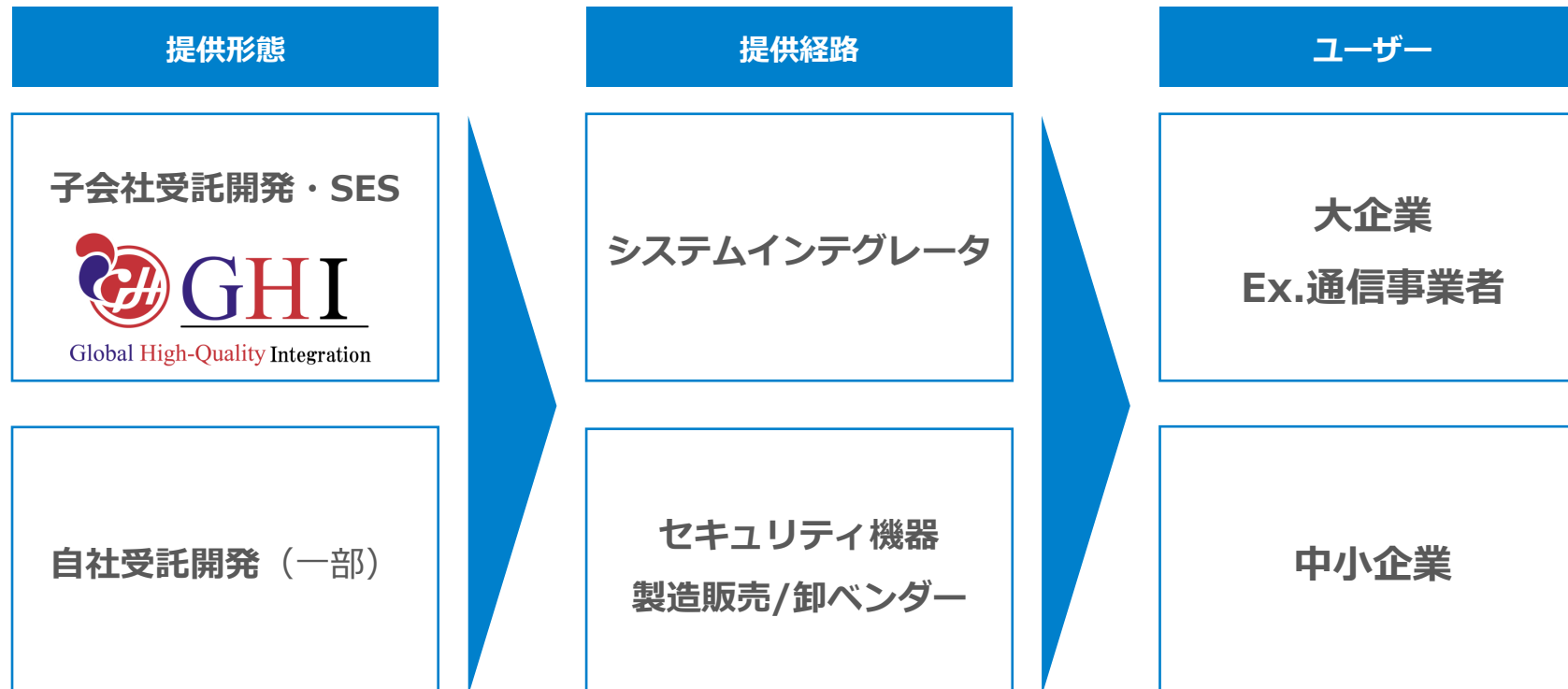
ITサービス事業 事業構造



一部、ライセンス・契約期間の按分計上

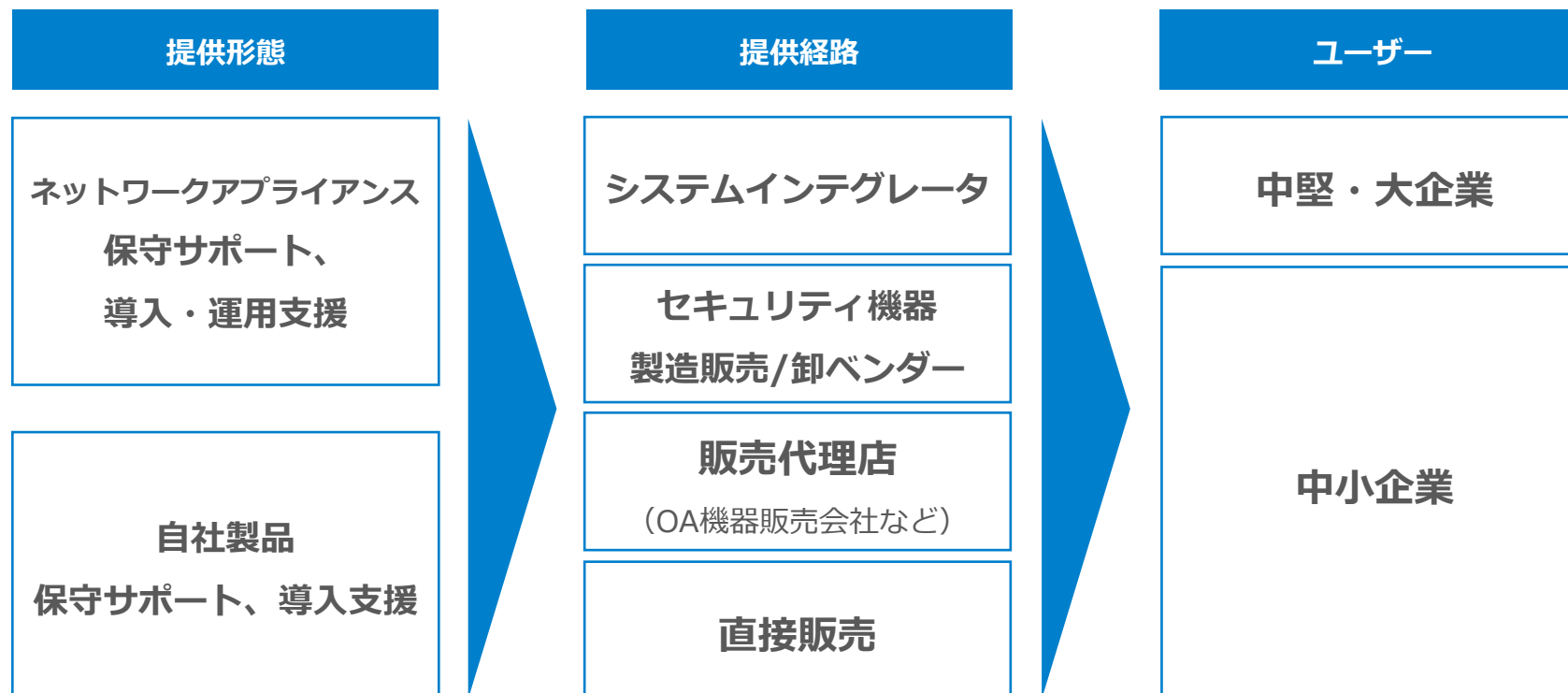
ITサービス事業 受託開発・SES

子会社：GHインテグレーション株式会社（GHI）からパートナーSierと共に、大手通信事業者へエンジニア提供し、5Gプロジェクトに参画。



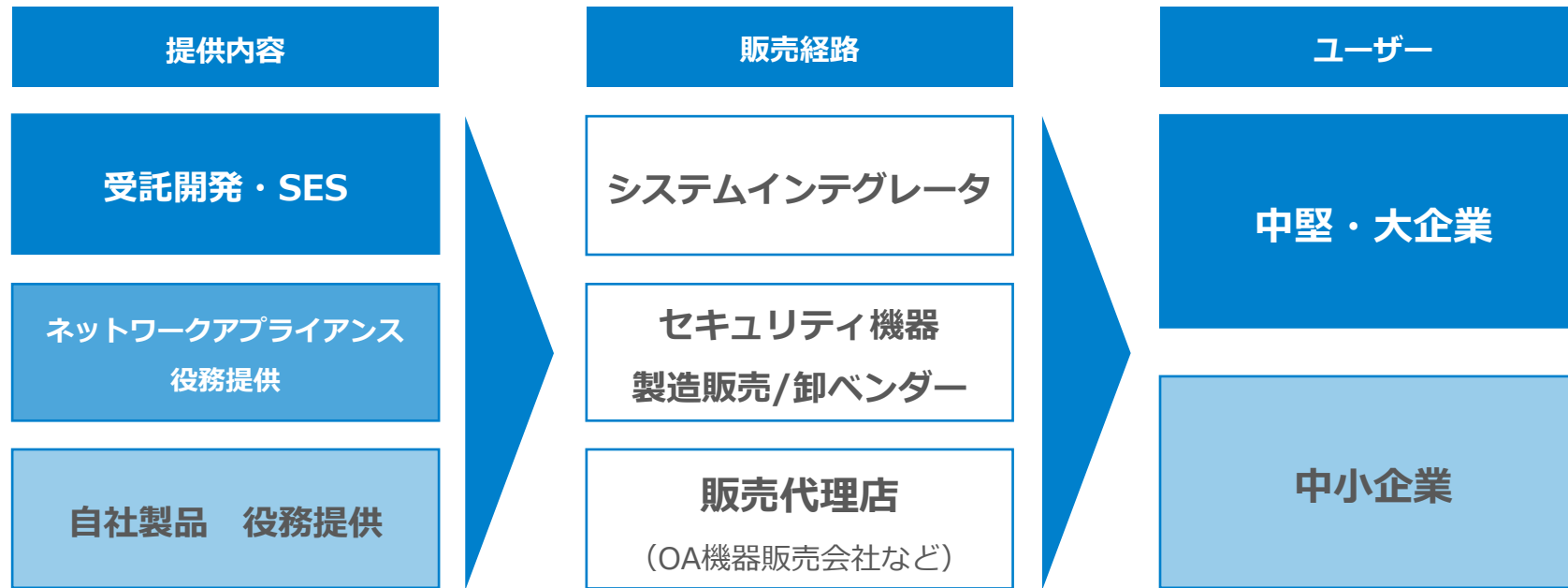
ITサービス事業 保守サポート・役務提供

自社製品・ネットワークアプライアンスの保守サポート・役務提供は、各販売経路によりユーザーへ提供。

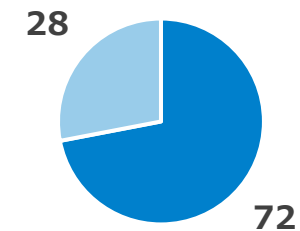
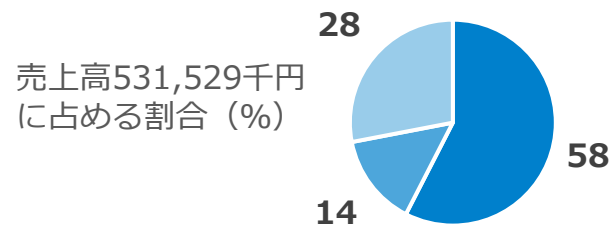


ITサービス事業 収益構造

G H I を含めた受託開発・SESが過半を占め、
ネットワークアプライアンス役務提供含め、中堅・大企業向け多。



直接販売は僅少のため省略



ITサービス事業 GHインテグレーション株式会社の強み

取引先SIerから高い評価を得るエンジニアが在籍。

大手通信事業者の先端5Gプロジェクトに参画。今後も需要増加傾向。



- ネットワーク・インフラ構築、5G、IoT、AI領域に精通するエンジニア人材が在籍
- 国内大手通信事業者の5G関連プロジェクト及び国内大手SIerの多数のプロジェクトに携わり、サムスン電子ジャパン株式会社、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社及び日本電気株式会社を始めとした主要取引先の高い評価を得る
- 韓国のITスクールや日本語×ITを専攻する学部との独自ネットワークによって高い日本語能力を有するIT人材の採用に強み

ITサービス事業 成長戦略

GHI・パートナーと共にITサービス事業の提供力を高め、
ITサービス事業を第3の収益源として育成。



BBSec

株式会社ブロードバンドセキュリティ



Global High-Quality Integration

GHIインテグレーション株式会社



株式会社エルテス



Fuva Brain

IT
サービス
事業の
強化



Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

+ 他事業パートナー

ITサービス事業 経営指標 (KPI)

G H I を中心とした受託開発やSESビジネスについて、
エンジニア人員が提供する付加価値を向上させ、3軸目の収益事業に育成。

①エンジニア人員数 (期中平均)

45名

②エンジニア1人当たり売上高

11,811千円

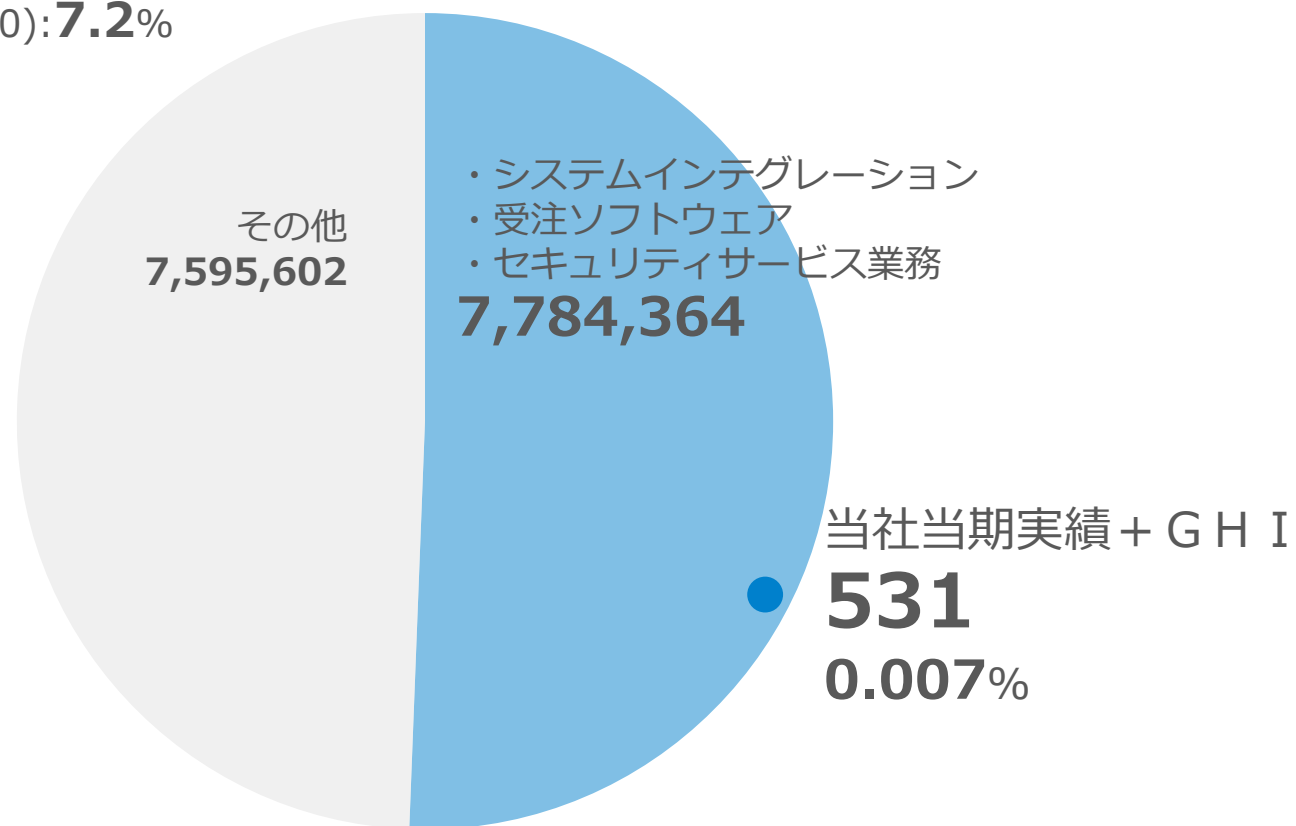
2021年3月期実績数値

ITサービス事業 市場規模

情報サービス業＋インターネット付随サービス業

15,379,966 (2020年度)

CAGR(2018-2020):**7.2%**



(単位：百万円)

参考：

経済産業省「特定サービス産業動態統計調査 2. 情報サービス業、6. インターネット付随サービス業」
(2021年3月分確報)

<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result-2.html>

リスク情報

認識するリスク

リスク項目		顕在化可能性	成長・事業計画への影響度	
1	技術革新	高	高	<p>ITツール事業については、セキュリティツールにおいて、情報セキュリティを取り巻く脅威は増大・複雑化の一途であり、当該脅威に対抗するための技術開発・獲得が重要な要素であります。</p> <p>働き方改革ツールにおいては、情報機器の操作ログ取得による業務可視化やタスク・マイニングツール等、競合製品群が増加しており、競合との差別化を図れる機能の開発・獲得が重要な要素であります。</p> <p>ITサービス事業については、保守・役務提供において、当社グループの取り扱う製商品の導入・運用役務の提供に向けた技術向上・獲得が重要な要素であります。</p> <p>受託開発・SESにおいては、パートナー企業等に要求される技術力の向上・新技術の獲得が重要な要素であります。</p> <p>上記各重要な要素としての技術開発、向上及び獲得において、当社グループが属する各市場の要求レベルに満たない場合には、当社グループの各事業における競争力の低下につながり、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>
2	競合	高	高	<p>ITツール事業については、セキュリティツールにおいて、海外セキュリティベンダーや、当社製品と同コンセプトの国内メーカー等、競争環境は高い状況であります。</p> <p>働き方改革ツールにおいては、業務可視化やタスク・マイニングツールなど、当社製品と同種・上位製品等、競争環境は高まっております。</p> <p>ITサービス事業については、受託開発・SESにおいて、競合他社は規模の大小を問わず多数存在し、競争環境は高い状況であります。</p> <p>競合が当社グループの製商品及びエンジニア人材に比して優位な製品・人材を開発・獲得する場合には、当社グループの競争力が低下し、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>

認識するリスク

リスク項目		顕在化可能性	成長・事業計画への影響度	
3	特定販路への依存	高	高	<p>当社グループの売上高はITツール事業の占める割合が高く、ITツール事業の販路は、主として販売代理店となる「OA機器販売会社」及び「プログラム製品の提供先である通信機器メーカー」の2つであります。</p> <p>主要な販売代理店や通信機器メーカーの事業戦略、もしくは製品開発戦略の変更などにより、当社グループ製商品の取扱方針が変更となった場合は、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p>
4	特定市場への依存	高	高	<p>当社グループの売上高はITツール事業の占める割合が高く、ITツール事業の主な業績基盤が中小規模事業者向けのセキュリティツールに集中している状況にあります。事業環境の変化等により、中小規模事業者向け市場が縮小するような場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。</p>
5	人材の育成・獲得	中	中	<p>当社グループの事業を拡大及び継続するために、ITツール事業及びITサービス事業共に優秀なエンジニア人材の育成及び獲得が最重要課題となります。</p> <p>当社グループは、事業拡大に向けた人員増員の計画を進めておりますが、人員が確保できない場合は、当社グループの成長が鈍化する可能性があります。</p> <p>当社グループのエンジニア人材が競合他社に流出し、当社グループの技術ノウハウが漏洩した場合、当社グループの事業活動に支障が生じ、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>

リスクの対応策

リスク項目		対応策
1	技術革新	当社グループは、技術開発、向上及び獲得に向けて、当社グループ従業員の教育、パートナー企業との協業含め、施策実行を行っております。
2	競合	当社グループは、競合動向の情報収集とともに、「技術革新」項目の対応策含め当社グループ製商品の差別化、優秀なエンジニア人材の育成・新規獲得による優位性強化に努めております。
3	特定販路への依存	当社グループは、新規販売店の開拓による販路の拡大に加え、当社グループからユーザー企業への直接販売等、販売手法の多様化により対応しております。
4	特定市場への依存	当社グループは収益の多様化を図る必要があるものと認識し、事業構造の多様化を課題として取り組んでおります。さらなる事業成長に向けた働き方改革ツールの拡大及び新たな安定した収益基盤としてGHI社を含めた受託開発・SESの拡大に努めております。
5	人材の育成・獲得	子会社GHIの受託開発・SESの事業拡大に向けては、継続的なエンジニア人材の獲得は前提条件であり、当社グループ一体でエンジニア人材の育成・獲得に努めております。

※当該資料に記載する主要リスク以外については、第21期（2022年3月期）第1四半期報告書の「第2事業の状況 1事業等のリスク」をご参照ください。



Fuva Brain