

事業計画及び成長可能性に関する事項



株式会社フーバーブレイン

2022年6月10日

会社概要	3
成長戦略	10
業績ハイライト	21
ITツール事業	29
ITサービス事業	48
リスク情報	56

会社概要

Overview

会社概要

会社名	株式会社フーバーブレイン（東京証券取引所グロース市場 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（2022年3月31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、2022年3月31日現在）

ITツール事業

セキュリティツール

自社開発のエンドポイントソフトをはじめ、ネットワークアプライアンスの提供を含めた、ユーザー企業の情報セキュリティ対策を支援。



働き方改革ツール

自社開発の情報機器業務ログ監視・分析技術による業務可視化・働き方分析ソリューションを提供。ユーザー企業のテレワーク環境の構築及び働き方改革を支援。



ITサービス事業

保守・役務提供

セキュリティツール及び働き方改革ツール提供に伴う導入・運用支援役務及び保守サポートの提供。

受託開発・SES

パートナー企業からの開発委託案件の対応及びパートナーSIerと協業して、大手通信事業者へのITエンジニア提供。



Mission

デジタルテクノロジーで、
社会に安心を、企業に成長を、人々に幸せな働き方を。

Vision

安心・安全で、一人ひとりが笑顔で働けるデジタルプラットフォームを構築する。
デジタル社会への変革を加速する人材を確保、育成し、創造性を生かせる環境を提供する。

企業行動規範

私たちは、チーム「**TEAM**」として、常に挑戦「**CHALLENGE**」を続け、情熱「**PASSION**」をもって、コミットメント「**COMMITMENT**」を果たす企業文化の下、個々人が社会的責任と公共的使命を認識して行動し、未来の価値「**FUTURE VALUE**」を創出する、社会に信頼される企業を目指します。

1. 私たちは、行動の基本姿勢として、すべての法令、規則、約束について、その文言はもちろん、その精神まで遵守し、利益と倫理が相反する場合は、迷わず倫理を優先します。
2. 私たちは、社内外のすべての関係において、常に相手に敬意を払い、その立場を理解し、相互に利益をもたらす共存共栄の関係構築に努めます。
3. 私たちは、基本的人権を尊重し、いかなる理由の差別や他者を傷つけ、虐げる行為をしません。
4. 私たちは、異なる価値観を多様性として受容し、尊重します。
5. 私たちは、取引先と相互の地位、権利、利益を尊重し、法令に則り、対等で公正な取引を行います。
6. 私たちは、事業活動の情報を正確に記録し、適切な情報開示を行い、意図的な改ざんや改ざん行為へ一切関与せず、企業活動の透明性を保ちます。
7. 私たちは、第三者の有形・無形の資産を不正利用せず、また、当社の資産を私的利益や不正目的のために利用しません。
8. 私たちは、業務上知りえた情報を適切に管理、保護します。

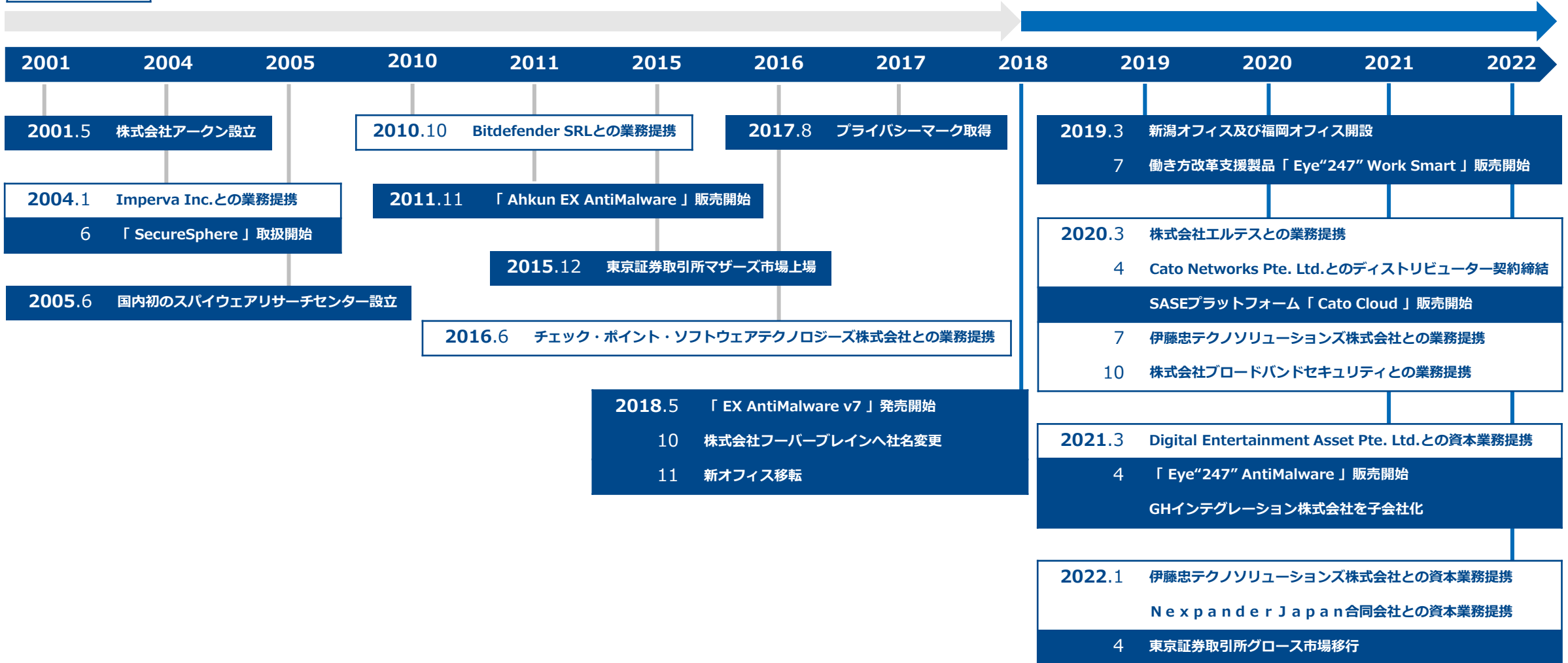
沿革

当社の主要活動

パートナーシップ

旧経営体制

現経営体制



社名「Fuva Brain」に込めた思い

「未来の価値」 (**FU**ture **VA**lue) を創造する「頭脳集団」 (**BRAIN**) をめざし、すべてのお客様に「柔軟で (**F**lexible)」「使いやすく (**U**sable)」「有用で (**V**aluable)」「近づきやすい (**A**ccessible)」環境と製品・サービスを提供する、との思いからFuva Brainの名前が生まれました。

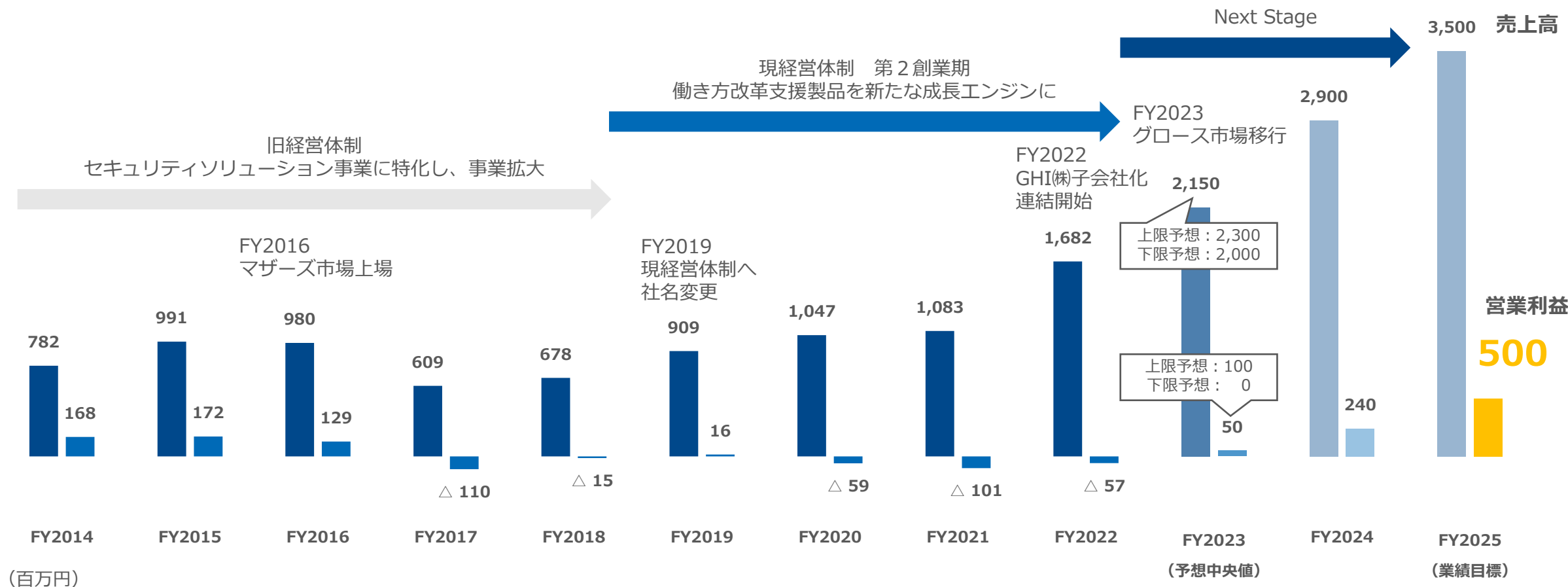


成長戦略

Growth strategy

売上高・営業利益推移（業績目標）

フーバーブレインを次のステージへ
2025年3月期 営業利益5億円を目指す



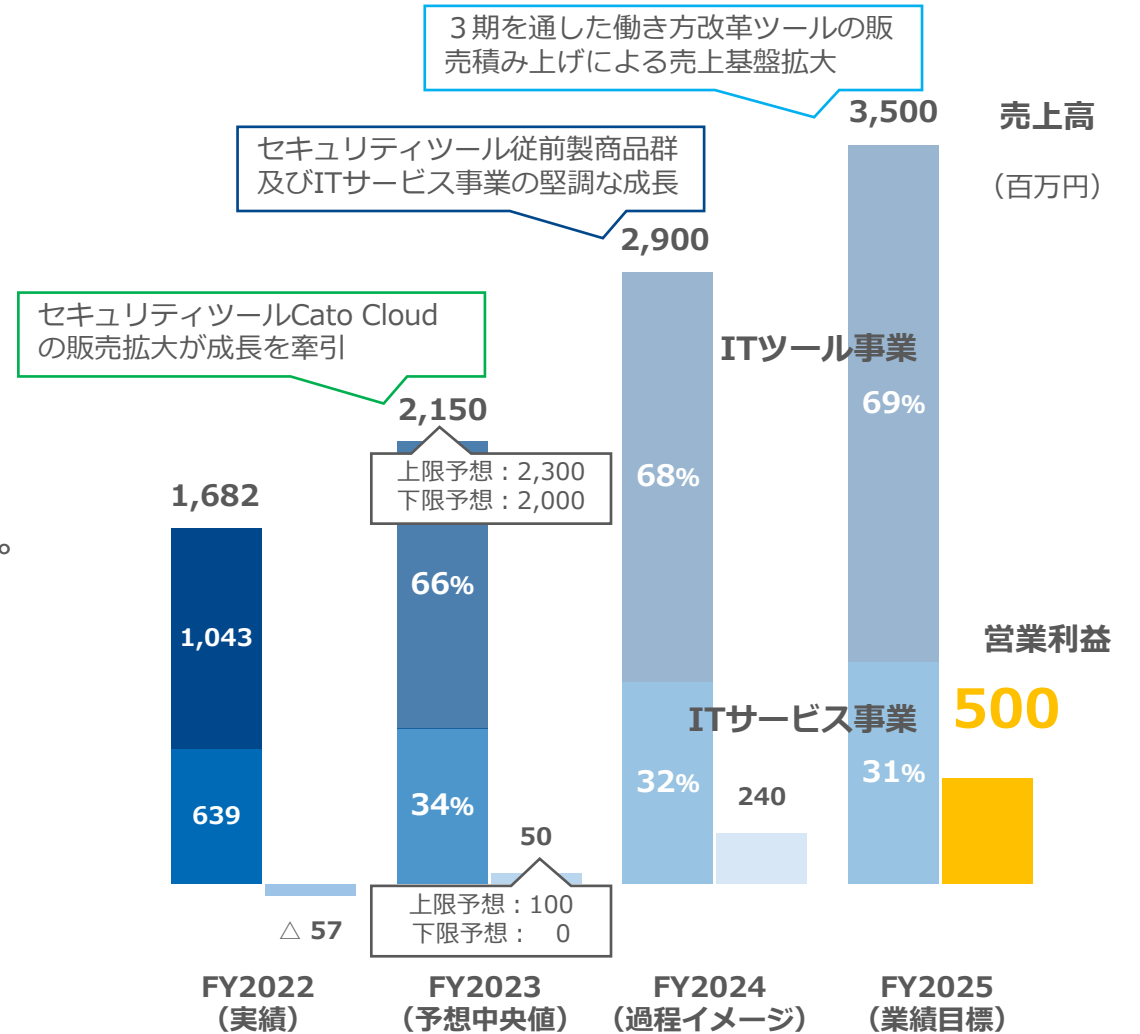
業績目標 2025年3月期 営業利益 5 億円

当社グループは、業績目標として2025年3月期の営業利益 5 億円の達成を目指します。

営業利益 5 億円の達成に向け、現状の事業構成を前提とし、IT ツール事業及びITサービス事業の利益率、成長性等を勘案し、2022年3月期からCAGR約28%の全体成長を実現することで、2025年3月期の営業利益 5 億円を達成できると試算しています。当社グループは、営業利益 5 億円の達成に向け、ITツール事業及びITサービス事業の成長戦略（P15以降参照）を実行し、目標達成に取り組んでいきます。

また、既存事業による目標達成に加え、M&A含めた事業拡大施策の模索・検討にも引き続き取り組んでいきます。

※M&A等の事業拡大施策について、今現在具体的な案件はありません。

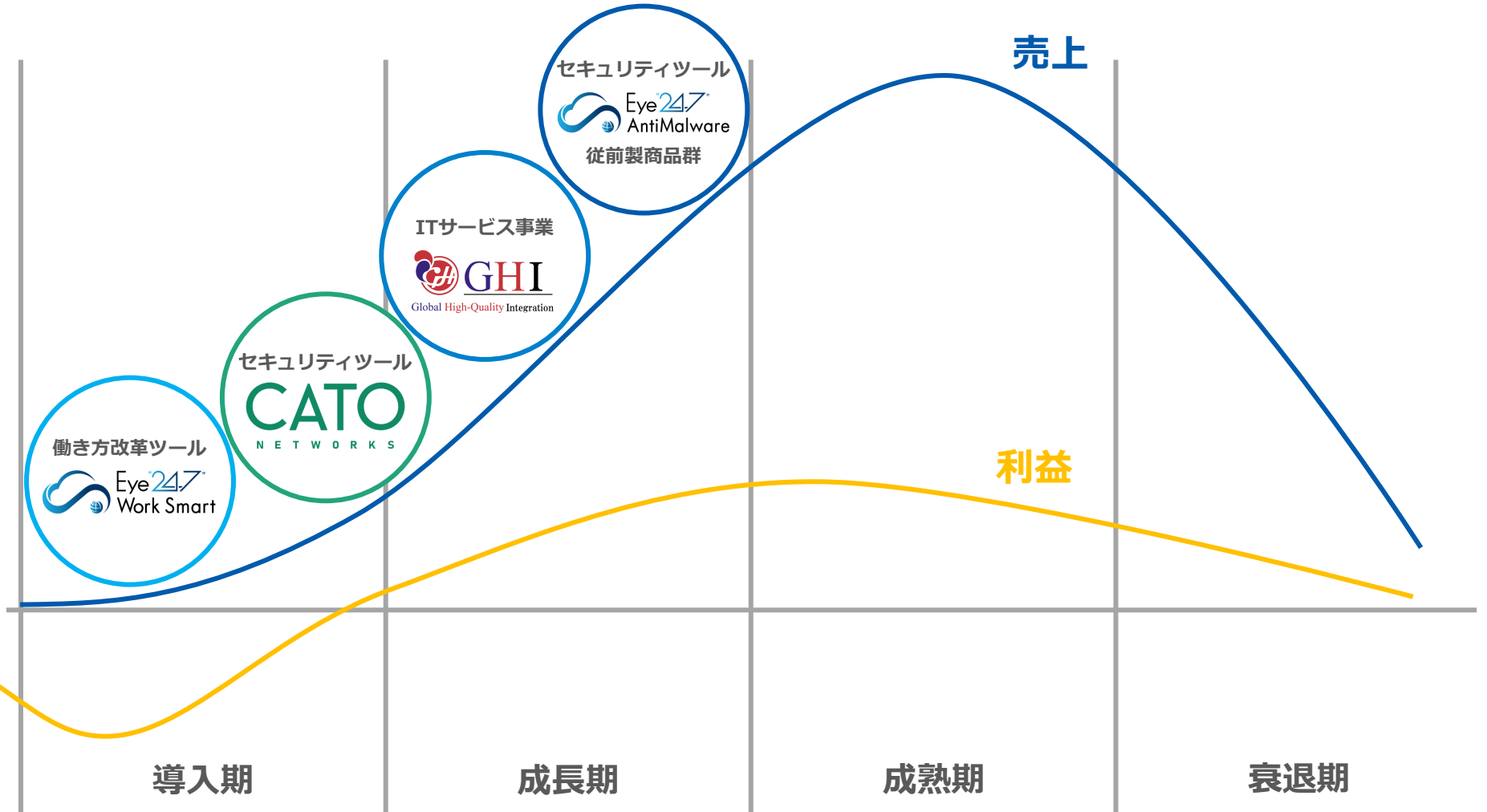


プロダクトライフサイクル理論で見る主要事業

□ セキュリティツール（従前製商品群）とITサービス事業（子会社GHI）は、市場ニーズの拡大とともに堅調に成長し、当社グループの利益基盤となっています。

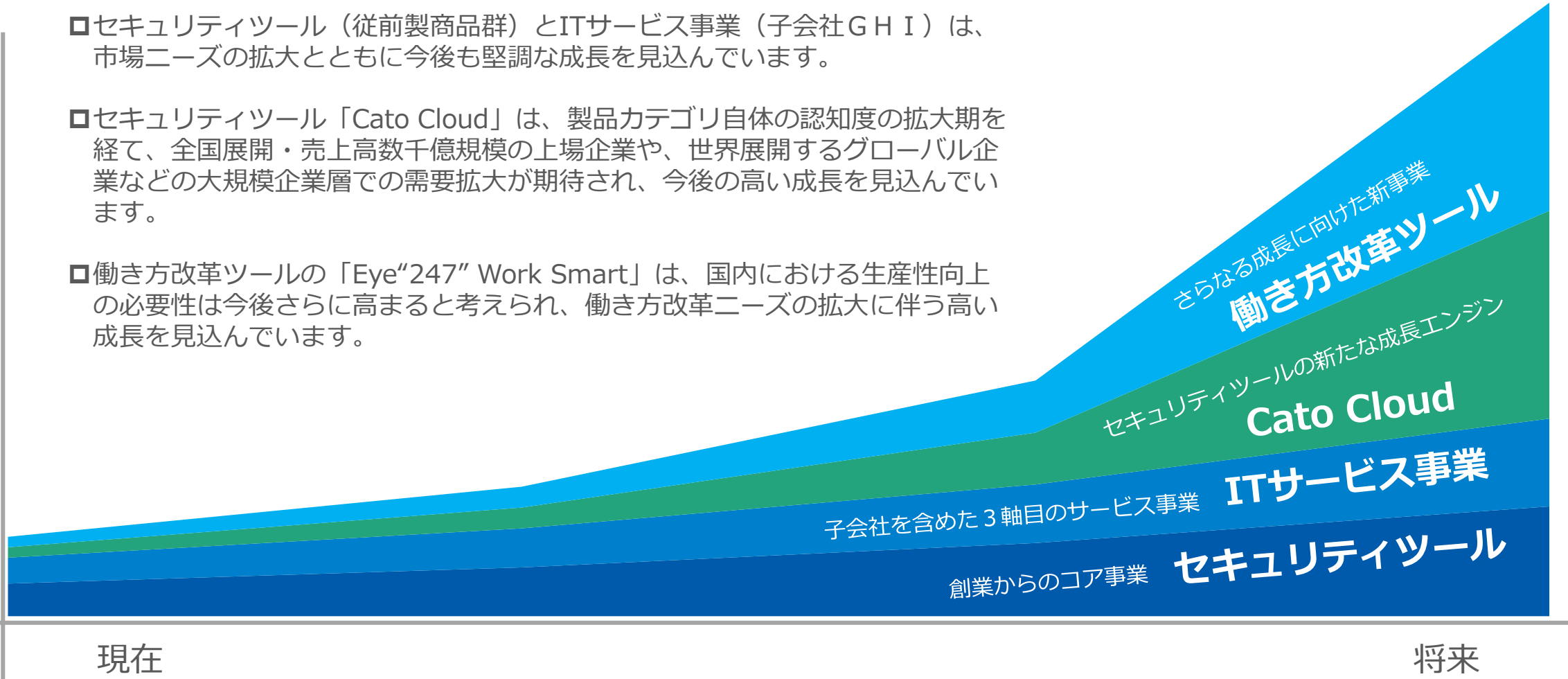
□ セキュリティツール「Cato Cloud」は、製品市場自体が国内において勃興期。すでに日本を代表する企業による導入案件もあり、ITツール事業の新たな成長エンジンとして、今後の高い売上創出が期待されます。

□ 働き方改革ツールの自社開発製品「Eye247 Work Smart」は、製品価値と知名度向上に取り組み中。DXによる働き方改革ニーズを取り込み、高い成長率と高い利益率を実現し、当社グループを次のステージへ押し上げます。



主要事業の成長イメージ

- セキュリティツール（従前製商品群）とITサービス事業（子会社GHI）は、市場ニーズの拡大とともに今後も堅調な成長を見込んでいます。
- セキュリティツール「Cato Cloud」は、製品カテゴリ自体の認知度の拡大期を経て、全国展開・売上高数千億規模の上場企業や、世界展開するグローバル企業などの大規模企業層での需要拡大が期待され、今後の高い成長を見込んでいます。
- 働き方改革ツールの「Eye“247” Work Smart」は、国内における生産性向上の必要性は今後さらに高まると考えられ、働き方改革ニーズの拡大に伴う高い成長を見込んでいます。



主要事業の成長戦略

ITツール事業

セキュリティツール



Eye^{24/7}
AntiMalware

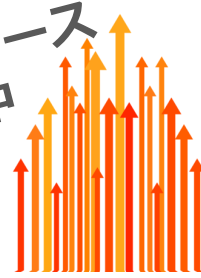
新規開拓
関係深耕

CATO
NETWORKS

啓蒙活動
2次店網拡大

働き方改革ツール

開発リソース
集中



製品力強化
知名度向上

ITサービス事業



人材採用・育成

セキュリティツールの成長戦略

✓新規開拓

✓関係深耕

✓啓蒙活動

✓2次店網拡大

□ ITツール事業のセキュリティツール従前製商品群は、ビジネスにおけるサイバーセキュリティの重要性が高まっている状況の中で、販売パートナー網のさらなる拡大と関係深耕により、ユーザー企業へのアプローチを、質・量ともに高め、販売拡大を目指します。

□ セキュリティツールの「Cato Cloud」は、製品市場自体が国内において勃興期。メーカーと協力して、ユーザー企業の啓蒙活動を通して潜在層を拡大しつつ、国内2次店パートナー網の拡大により顕在需要の確実な獲得を目指します。



新規開拓
関係深耕



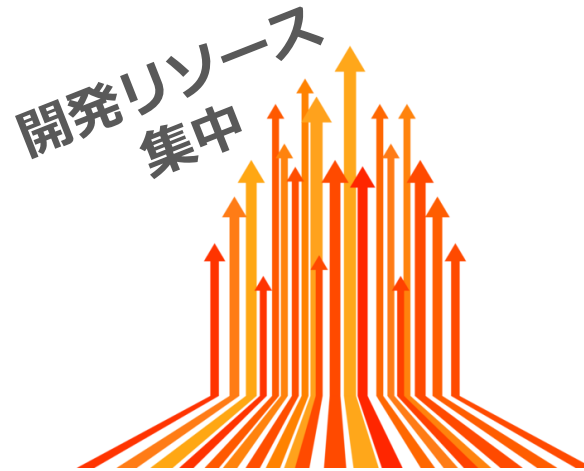
啓蒙活動
2次店網拡大

働き方改革ツールの 成長戦略

- ✓製品力強化
- ✓知名度向上

□ ITツール事業の働き方改革ツール（SaaS型）は、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に継続して注力。マーケティング施策を通して、製品知名度を向上し、当社からユーザー企業への直接販売を拡大させます。

製品価値と知名度の向上を実現し、生産性向上・働き方改革ニーズの確実な取り込みを目指します。

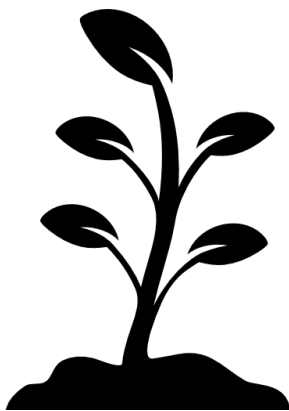


製品力強化
知名度向上

ITサービス事業 の成長戦略

- ✓人材採用
- ✓人材育成

□ ITサービス事業は、子会社GHIを中心に、拡大するIT人材需要の確実な取り込みと、それを可能にする優秀で有望なIT人材獲得を強化します。上場企業としてのブランドを生かし、国内採用を積極化。GHIの韓国独自ネットワークによる韓国IT人材の採用も積極化し、国内外で採用するIT人材をグループ内で育成しつつ、パートナーSIerを通して、開発プロジェクトへの安定供給を実現します。



人材採用・育成

フーバーブレインの状況と環境

<p>Strength : 強み</p> <ul style="list-style-type: none">自社開発体制PC操作記録技術機動力サイバーセキュリティの知識・経験自社カスタマーサポート体制中小企業販売網韓国ネットワーク	<p>Weakness : 弱み</p> <ul style="list-style-type: none">直接販売体制マーケティングUI/UXデザイン大企業販売網
<p>Opportunity : 機会</p> <ul style="list-style-type: none">デジタル社会への大きな変革の波DX推進働き方改革テレワーク推進・定着サイバー攻撃の活発化個人情報保護法の強化ITエンジニア人材需要	<p>Threat : 脅威</p> <ul style="list-style-type: none">ITエンジニア人材不足メジャーベンダーによる寡占スタグフレーション

事業構造



一部、ライセンス・契約期間の按分計上

業績ハイライト

Performance highlights

2022年3月期業績ハイライト

2021年3月期実績 (千円)

ITツール事業	853,399
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
うちSaaS型	19,497
ITサービス事業	531,529
売上高合計	1,384,928

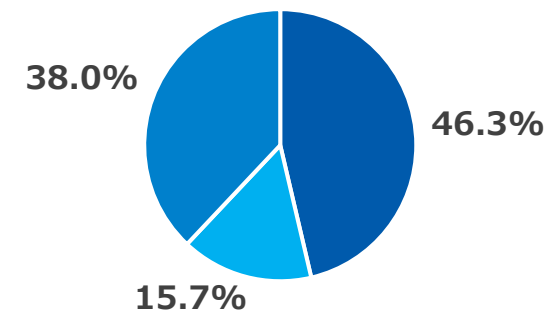
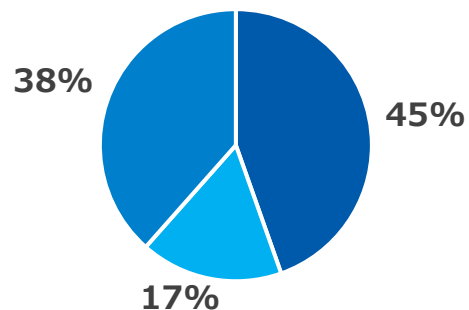
前期比 (%)

122.3
126.0
97.9
136.8
112.5
208.5
120.2
121.5

2022年3月期実績 (千円)

	1,043,855
779,769	
166,917	
612,852	
264,086	
40,646	
639,066	
1,682,921	

(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を示しております。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。



主要事業の経営指標（KPI）進捗

			2021年3月期		2022年3月期
セキュリティツール	売上高（月間平均）	（千円）	64,491		83,600
	営業人員数	（名）	16	103.1%	16.5
働き方改革ツール	売上高/営業人員（月間平均）	（千円）	4,343	116.7%	5,066
	SaaS型以外				
働き方改革ツール	売上高（月間平均）	（千円）	1,624		3,387
	導入社数	（アカウント）	809	194.0%	1,569.5
SaaS型	ARPU（月間平均）	（円）	2,008	107.5%	2,158
ITサービス事業	売上高（月間平均）	（千円）	44,294		53,255
	ITエンジニア人員数	（名）	45	118.9%	53.5
	売上高/ITエンジニア人員（月間平均）	（千円）	984	101.1%	995

（注）G H I 実績は監査を受けておりません。

※営業人員数・導入社数・ITエンジニア人員数は期中平均数値

主要事業の経営指標（KPI）進捗

		2021年3月期		2022年3月期		
セキュリティツール	売上高（月間平均）	（千円）	：	64,491		83,600
	営業人員数	（名）	：	16	103.1%	16.5
働き方改革ツール	売上高/営業人員（月間平均）	（千円）	：	4,343	116.7%	5,066

SaaS型以外 ※営業人員数は期中平均数値

現経営体制以降に開拓した戦略的販売パートナーなど、新規販売代理店の販売実績が拡大し、KPIである営業人員の生産性が向上しました。

引き続き、販売代理店との新規開拓・関係深耕に取り組めます。

主要事業の経営指標（KPI）進捗

		2021年3月期	2022年3月期
働き方改革ツール SaaS型	売上高（月間平均） （千円）	1,624	3,387
	導入社数 （アカウント）	809	1,569.5
	ARPU（月間平均） （円）	2,008	2,158

※導入社数は期中平均数値

2022年3月期末の導入企業数は1,700社超。メインターゲット層の中堅規模以上の導入案件も増加することで、売上拡大を実現。

今後さらにマーケティング施策を展開し、メインターゲット層への訴求、販売増へ取り組みます。

主要事業の経営指標（KPI）進捗

ITサービス事業

		2021年3月期		2022年3月期
売上高（月間平均）	（千円）	44,294		53,255
ITエンジニア人員数	（名）	45	118.9%	53.5
売上高/ITエンジニア人員（月間平均）	（千円）	984	101.1%	995

※ITエンジニア人員数は期中平均数値

GHIのSES事業は、当社子会社化前実績比146.7%成長しました。保守・役務提供の会計基準対応の影響があるも、人員一人当たり売上高水準を維持しつつ、ITエンジニア人材の増加により売上を拡大。

GHIと人材採用・育成を強化し、拡大する需要を背景に堅実な業績成長に取り組みます。

2022年3月期業績ハイライト 連結損益計算書

売上高	1,682,921
売上原価	936,933
売上総利益	745,988
販売費及び一般管理費	803,506
営業損失	△57,517
営業外収益及び費用	△1,885
経常損失	△59,403
特別利益及び損失	12,172
税金等調整前当期純損失	△47,230
法人税等合計	△17,813
親会社株主に帰属する当期純損失	△29,416

(千円)

売上高 1,682,921



売上原価 936,933

売上原価 内訳

仕入	52.1%
人件費関連	47.9

販管費 803,506

販売費及び一般管理費 内訳

人件費関連	61.6%
営業活動費関連	5.8
マーケティング	1.7
その他管理費等	30.9

営業損失 △57,517

2022年3月期業績ハイライト 連結貸借対照表

主な内訳			資産		負債及び純資産		主な内訳		
現金及び預金	1,343,586	60.2	流動資産 1,769,816千円 79.3%		負債 838,981千円 37.6%		流動負債	478,560	21.4
							前受金	211,828	9.5
有形固定資産	5,030	0.2	固定資産 462,206千円 20.7%		純資産 1,393,041千円 62.4%		固定負債	360,421	16.1
無形固定資産	202,076	9.1					長期前受金	280,810	12.6
のれん	187,569	8.4							
投資その他資産	255,098	11.4	合計	2,232,023千円	合計	2,232,023千円	株主資本	1,366,601	61.2
投資有価証券	126,477	5.7					資本金	796,631	35.7
	(千円)	(%)					資本剰余金	838,753	37.6
							利益剰余金	△258,509	-
								(千円)	(%)

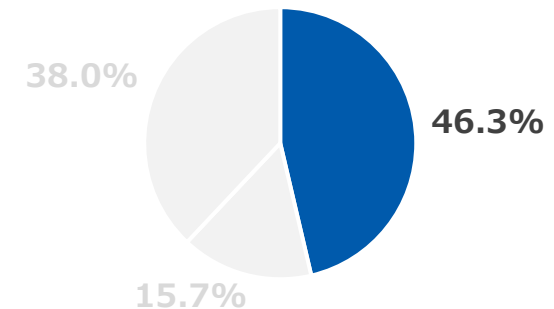
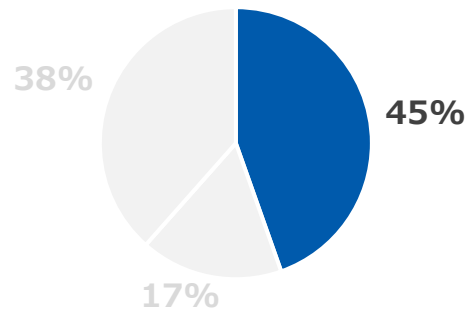
※「%」表示は資産総合計、負債及び純資産総合計に対する割合

ITツール事業

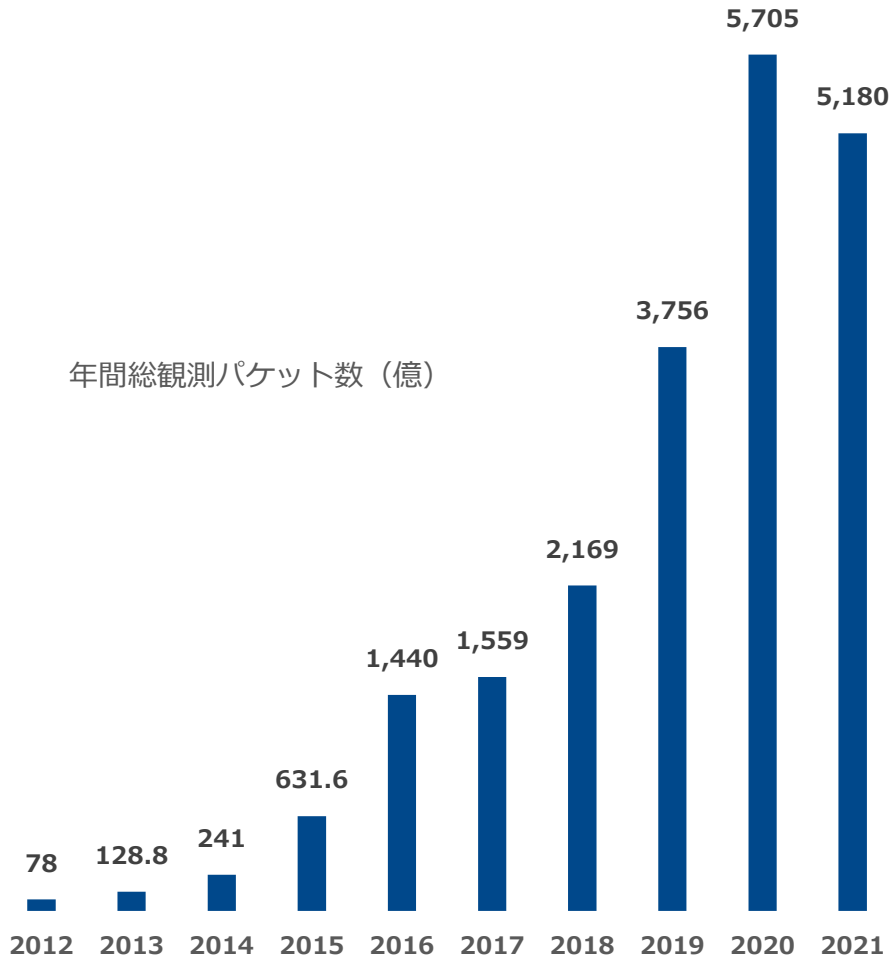
IT tool business

ITツール事業 セキュリティツール

2021年3月期実績 (千円)		前期比 (%)	2022年3月期実績 (千円)	
ITツール事業	853,399	122.3	1,043,855	
セキュリティツール	618,673	126.0	779,769	
エンドポイントソフトウェア	170,535	97.9	166,917	
ネットワークアプライアンス	448,137	136.8	612,852	
働き方改革ツール	234,726	112.5	264,086	
うちSaaS型	19,497	208.5	40,646	
ITサービス事業	531,529	120.2	639,066	
売上高合計	1,384,928	121.5	1,682,921	



セキュリティツール 事業環境



増大するサイバー攻撃

日本に対するサイバー攻撃は増大し続けています。

攻撃対象を探索する調査活動も含め、日本に対するサイバー攻撃関連パケット（通信）は今後も増大傾向が予測され、日本国内の企業は事業継続の観点でもセキュリティ対策の徹底が、ビジネスにおいて必須と言える状況となっています。

出展：国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所サイバーセキュリティネクサス
「NICTER 観測レポート2021」 <https://www.nict.go.jp/press/2022/02/10-1.html>

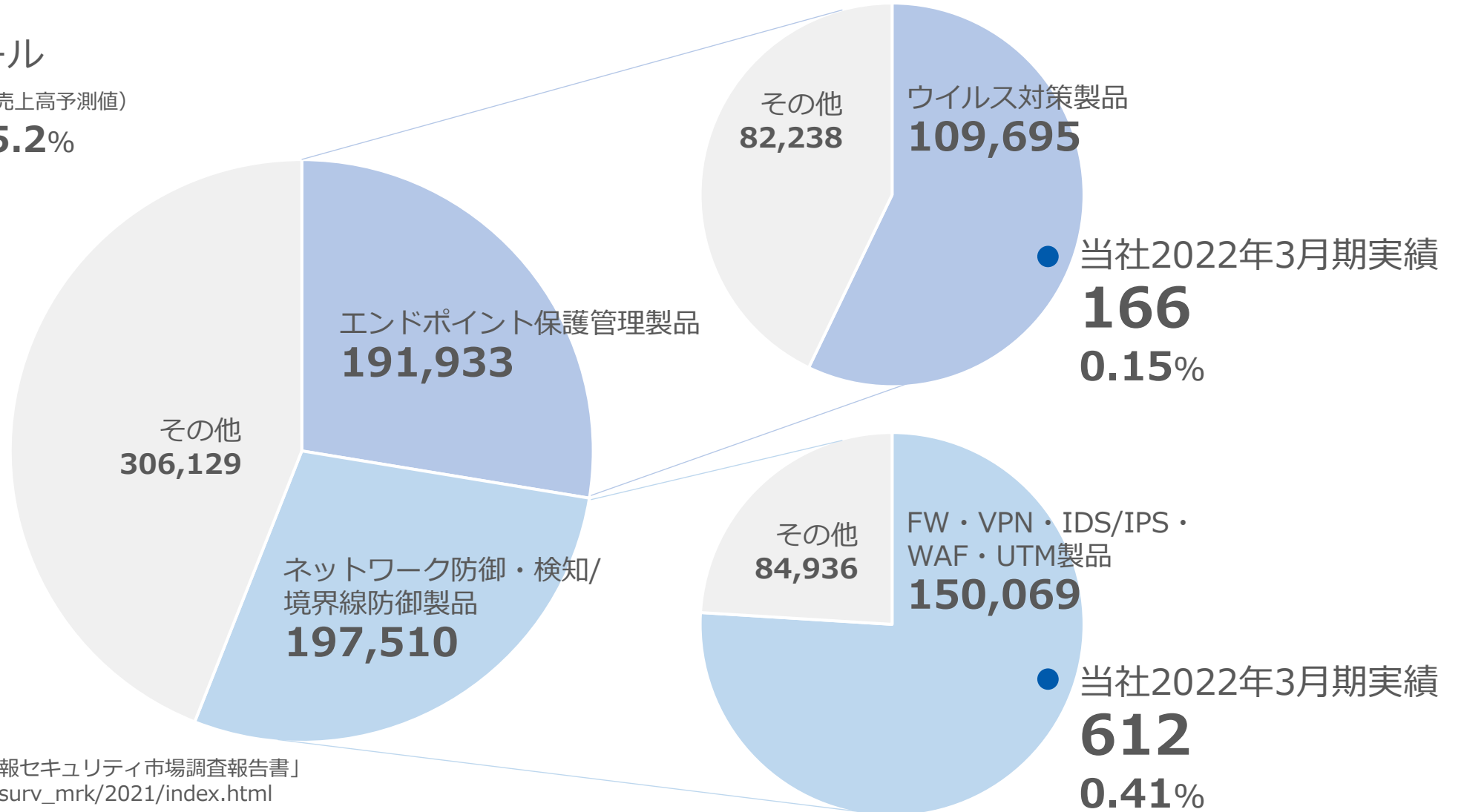
セキュリティツール 市場規模

セキュリティツール

695,572 (2021年度売上高予測値)

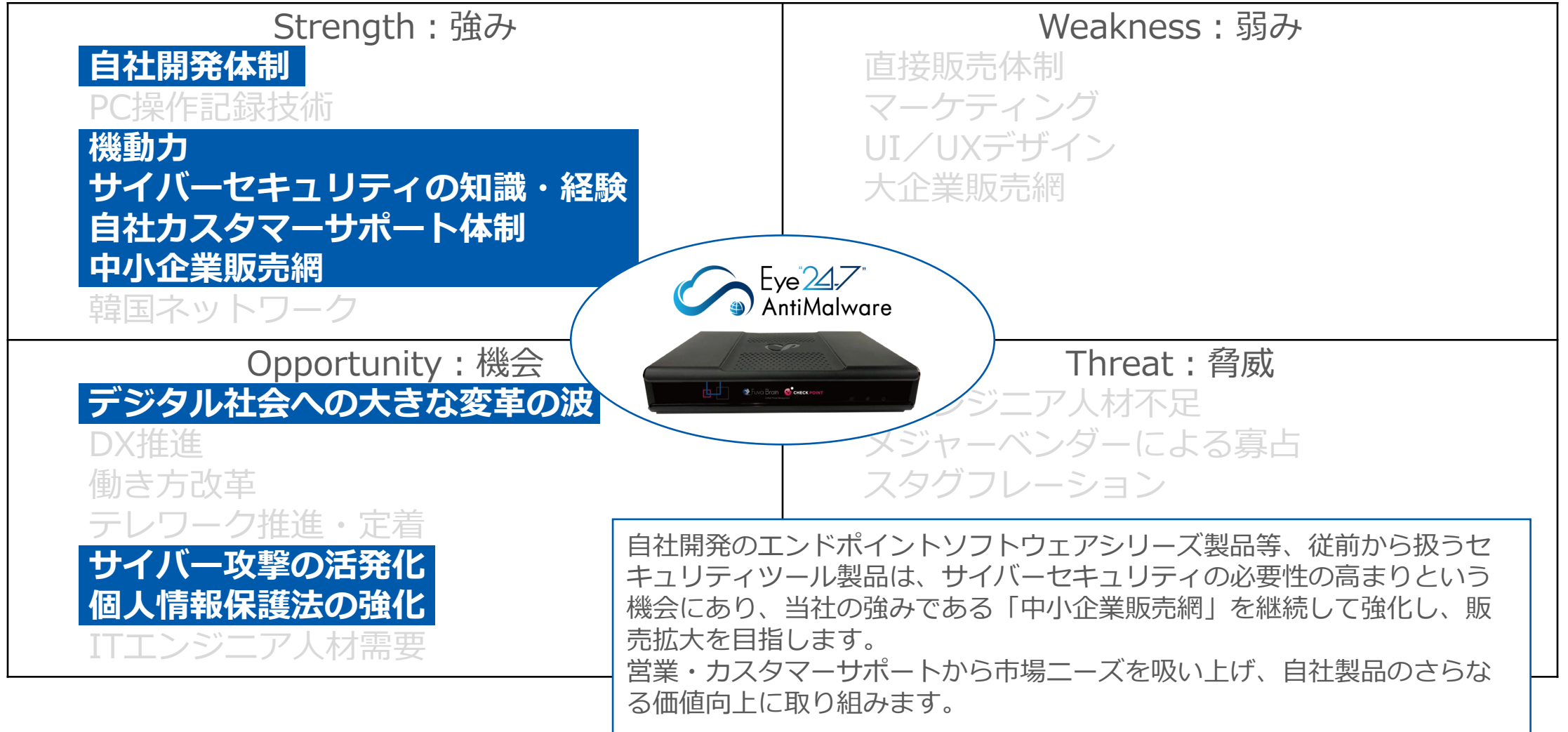
CAGR(2017-2021):**5.2%**

(単位:百万円)

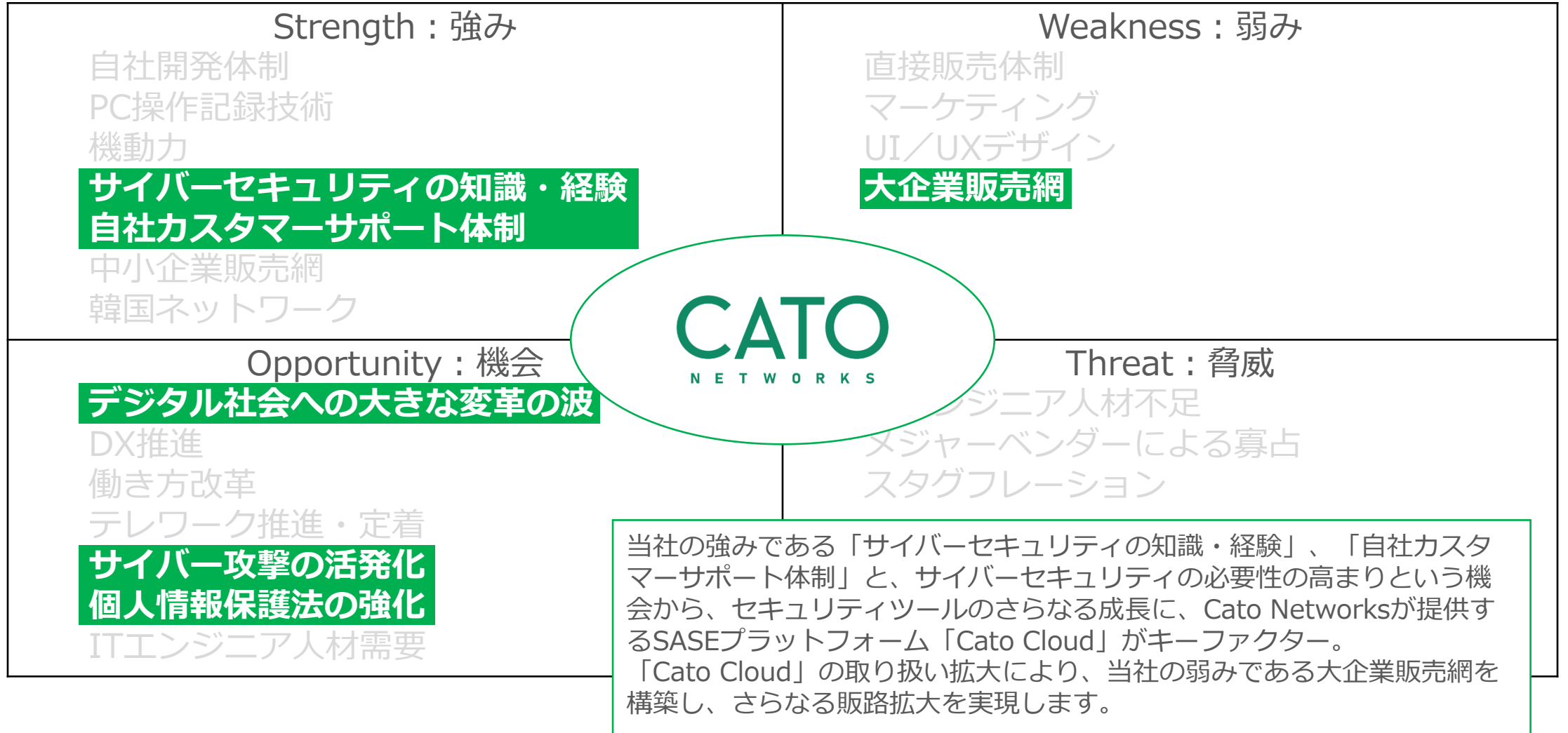


参考: JNSA 「2020年度 国内情報セキュリティ市場調査報告書」
https://www.jnsa.org/result/surv_mrk/2021/index.html

セキュリティツールの状況と環境

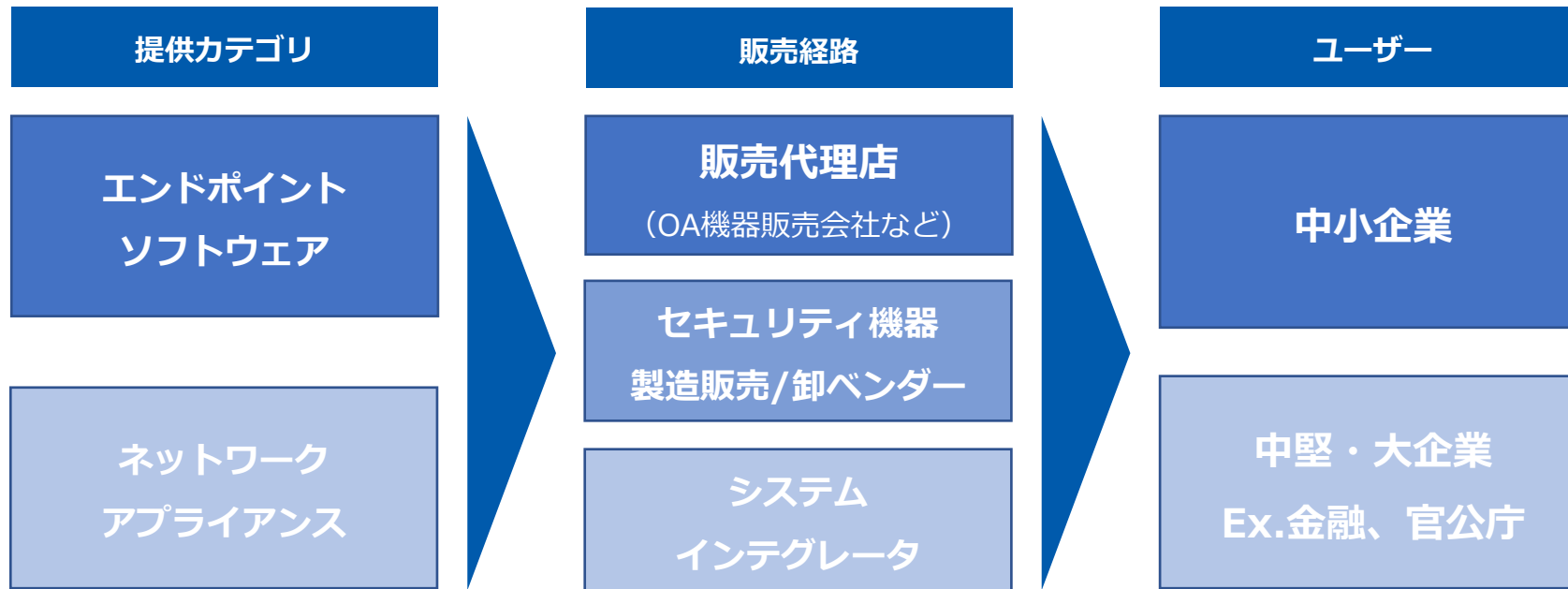


セキュリティツールの状況と環境

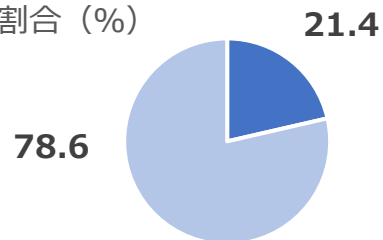


セキュリティツール 収益構造

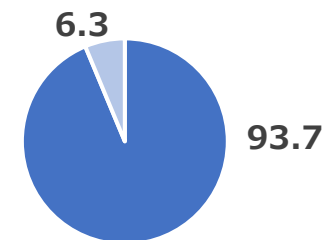
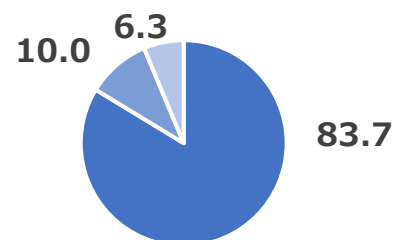
主に販売代理店から中小企業ユーザーへの提供が大部分を占める。



売上高779,769千円
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



セキュリティツール エンドポイントソフトウェアの優位性

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IT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。



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



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。

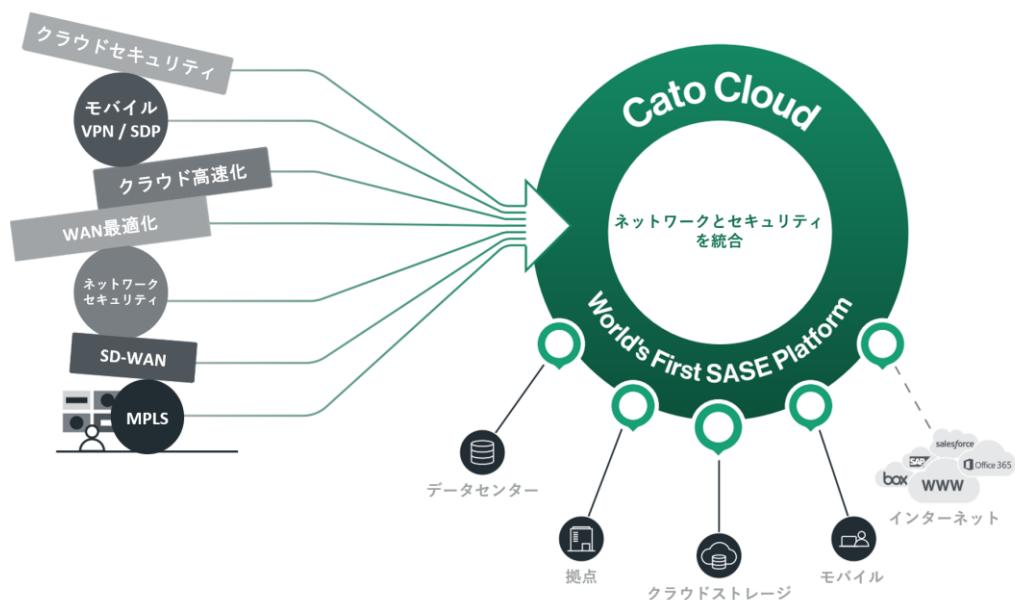


世界初のSASEプラットフォーム

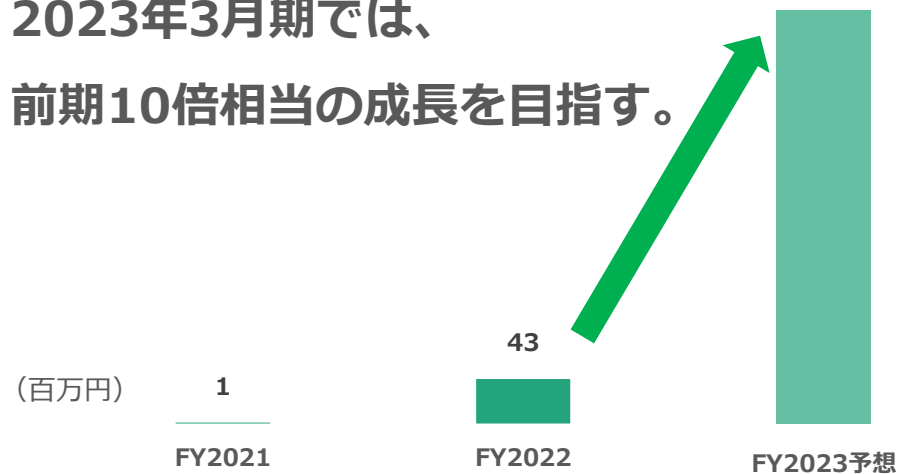
国内2社目のディストリビューター。
有力SIerと共に販売攻勢。

セキュリティツール SASEプラットフォーム「Cato Cloud」の可能性

ネットワーク機能とセキュリティ機能をクラウドで統合した世界初のSASE（サシー）プラットフォームである「Cato Cloud（ケイトクラウド）」は、2022年3月期において、国内有力SIerとのリセラーパートナーが拡大し、ユーザー企業では、全国展開・売上高数千億規模の上場企業や、世界展開するグローバル企業などの導入・検討案件が進捗。今後のさらなる拡大の可能性大。

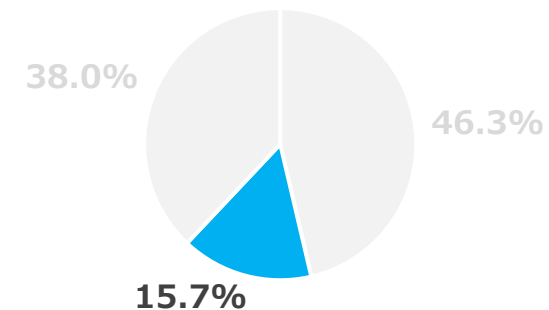
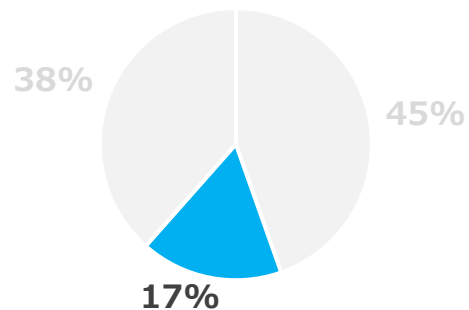


2023年3月期では、
前期10倍相当の成長を目指す。

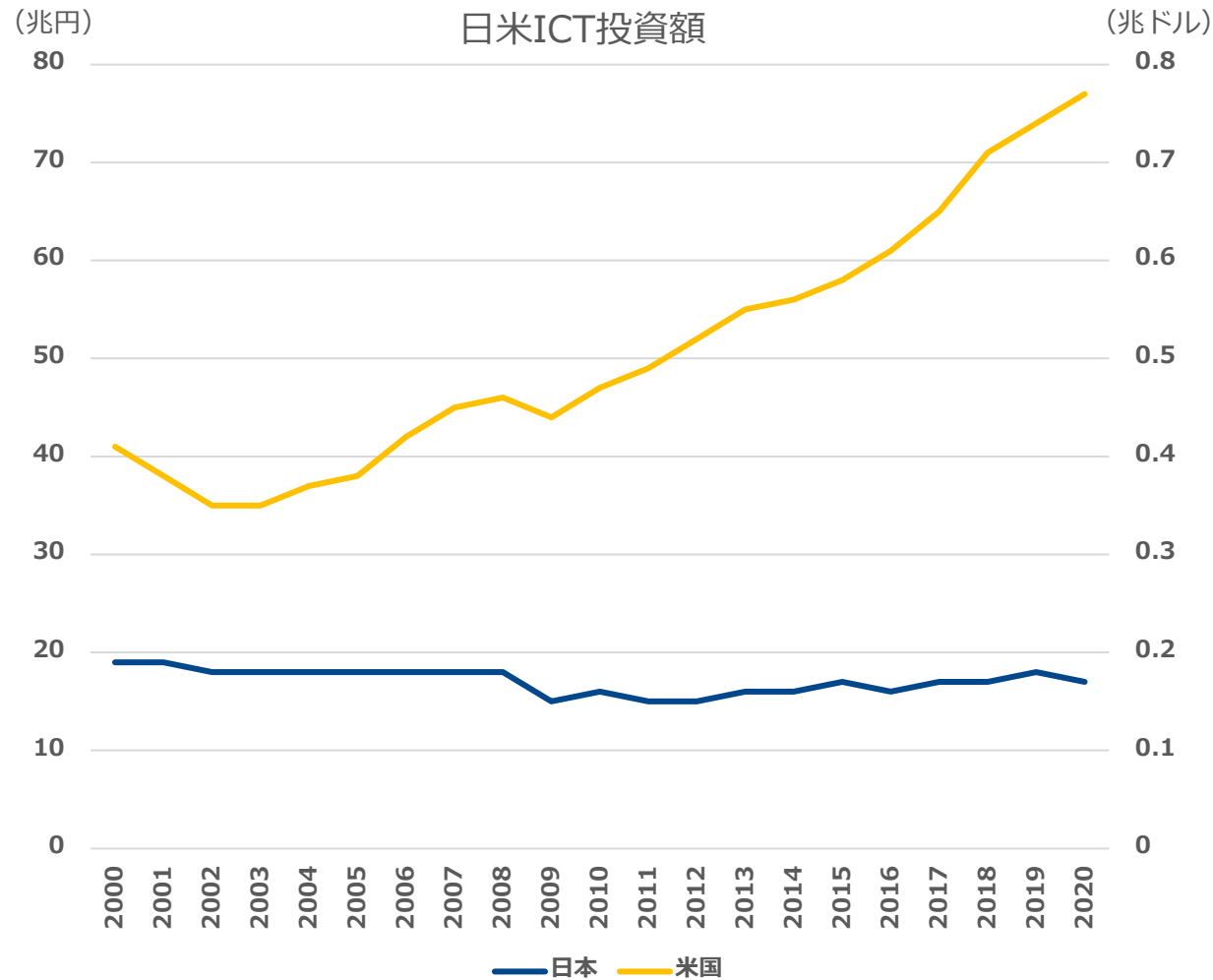


ITツール事業 働き方改革ツール

2021年3月期実績 (千円)		前期比 (%)	2022年3月期実績 (千円)	
ITツール事業	853,399	122.3	1,043,855	
セキュリティツール	618,673	126.0	779,769	
エンドポイントソフトウェア	170,535	97.9	166,917	
ネットワークアプライアンス	448,137	136.8	612,852	
働き方改革ツール	234,726	112.5	264,086	
うちSaaS型	19,497	208.5	40,646	
ITサービス事業	531,529	120.2	639,066	
売上高合計	1,384,928	121.5	1,682,921	



働き方改革ツール 事業環境



日本のDXはこれから

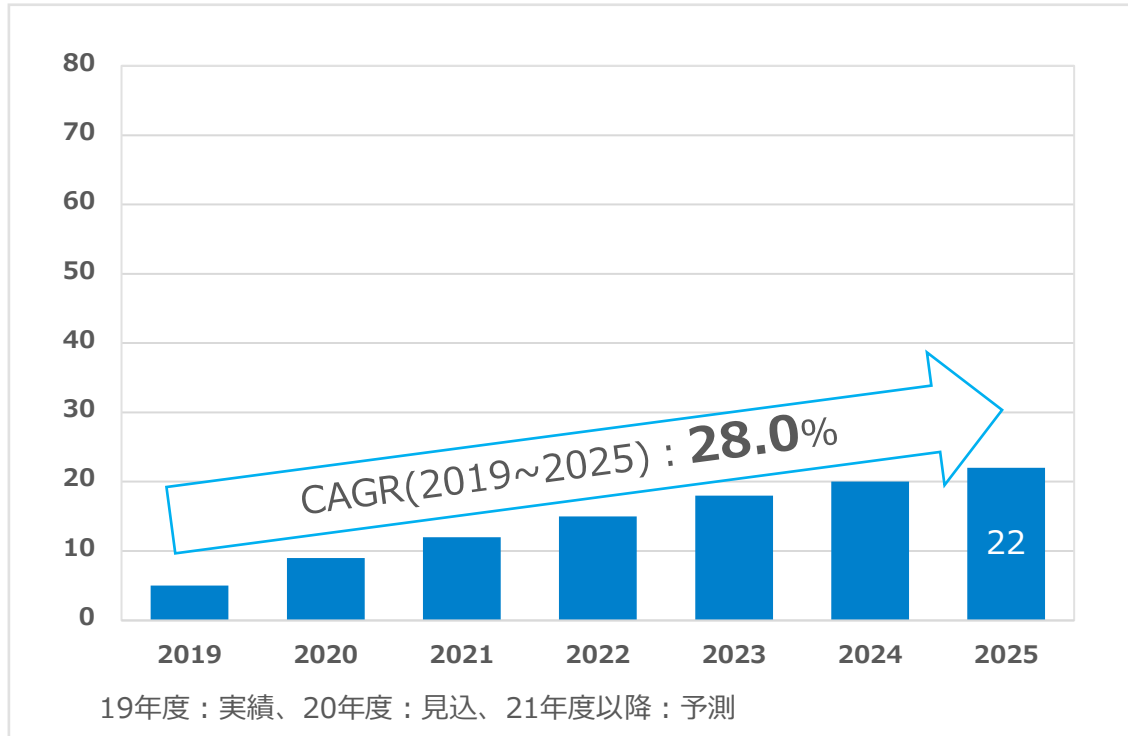
日本においてもデジタルトランスフォーメーション（DX）は多くの企業で取り組まれているものの、その実態は「まだまだ、これから」です。

ICT投資額で見る日米差は拡大の一方。生産年齢人口が減少傾向にある日本において、生産性向上は必須です。その手段としてのDXへの取り組みは、事業継続に不可欠です。日本企業の企業価値向上に向けた生産性向上、そのためのDX推進に絡むICT投資は、「これから」の拡大が見込まれます。

出展：OECD Stat
総務省「情報通信白書 令和3年版」のICT投資額の算出方法を参考に、フーバーブレインが作成

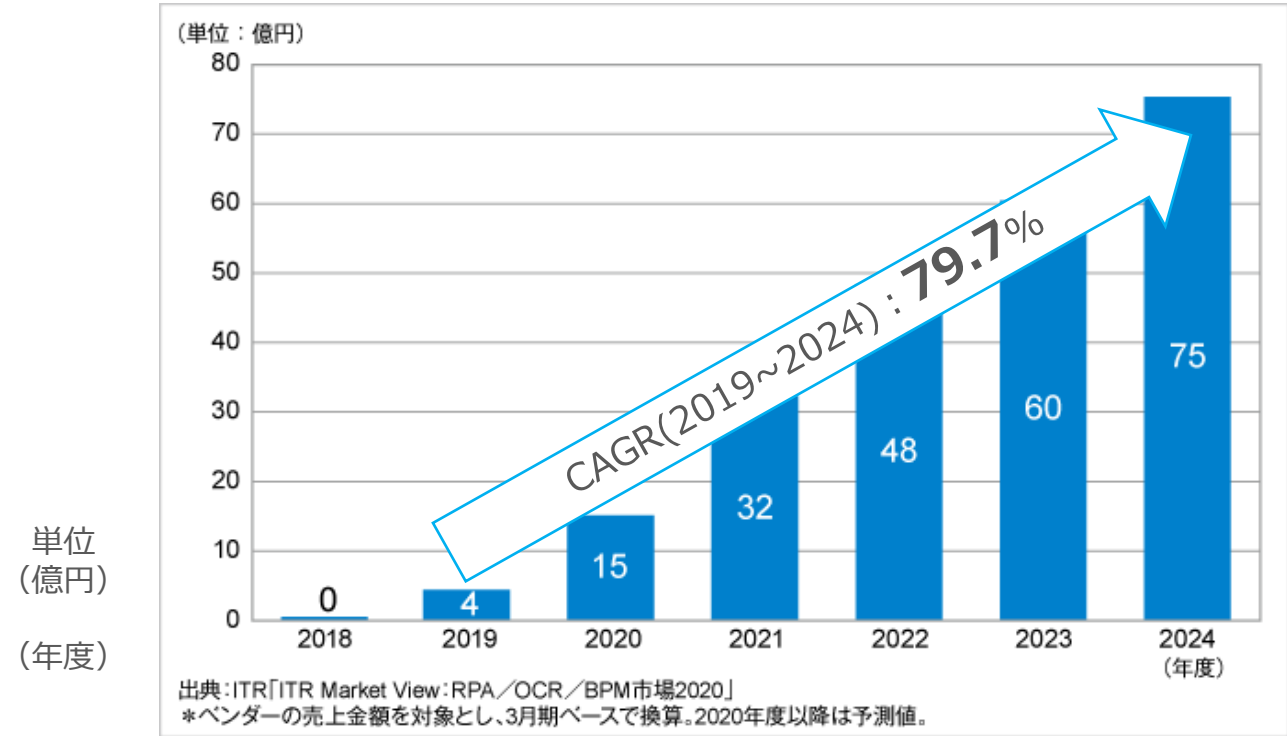
働き方改革ツール 市場成長性

業務可視化ツール市場規模推移



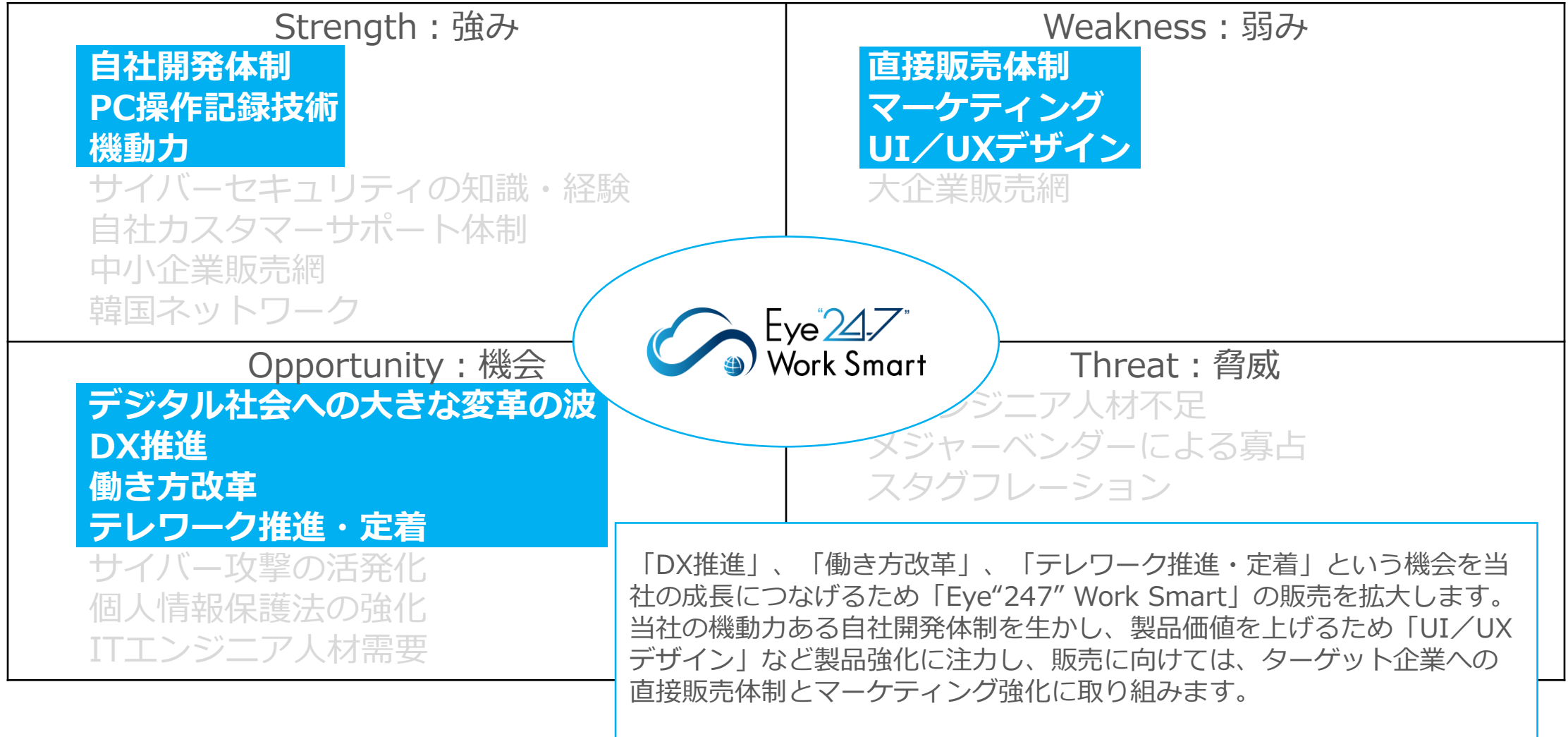
参考：株式会社富士キメラ総研
「After/Withコロナで加速するニューノーマル時代のICT変革ソリューション市場」
<https://www.fcr.co.jp/report/204q07.htm>

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>

働き方改革ツールの状況と環境



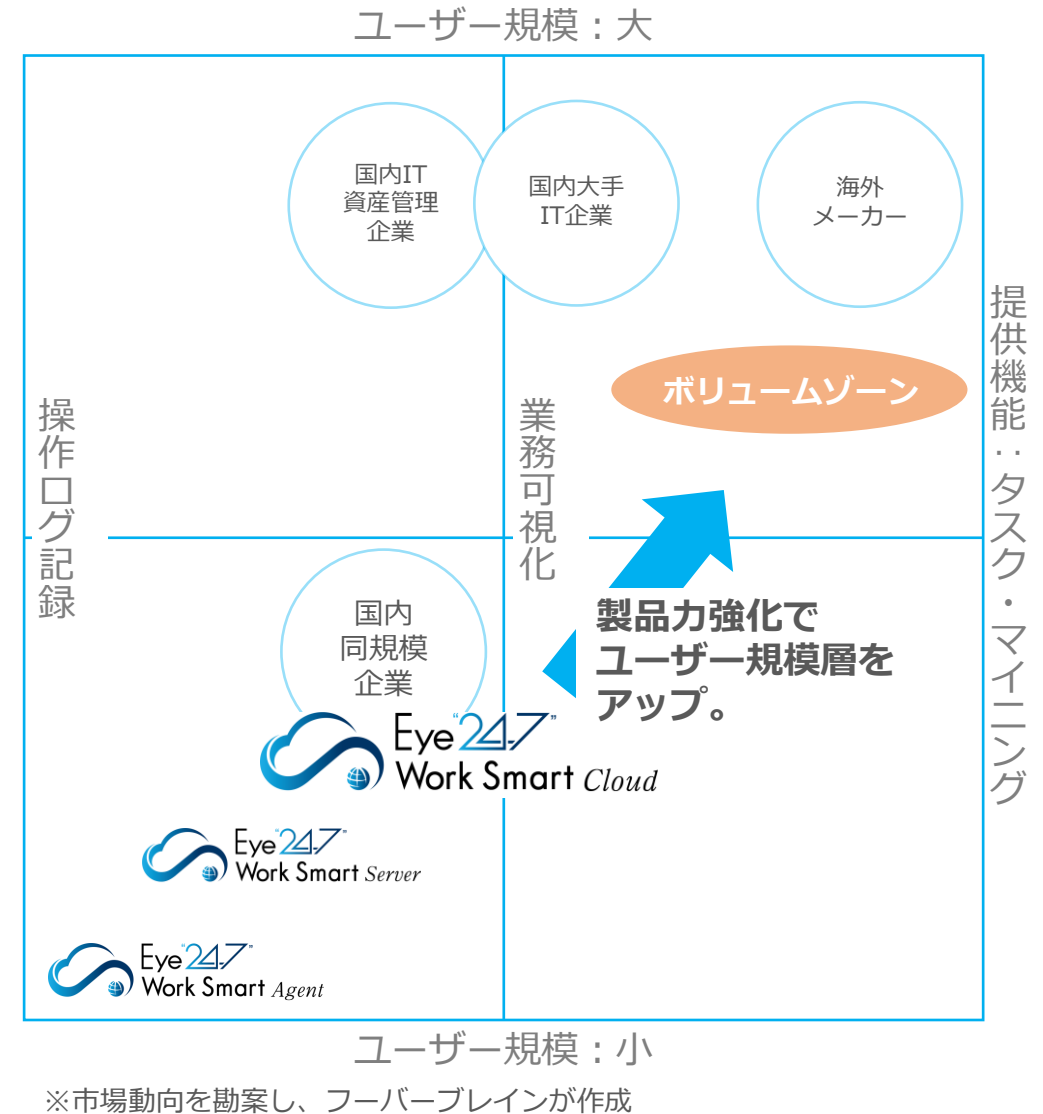
働き方改革ツール 製品市場環境

国内の市場は引き続き拡大中。

国内外プレイヤーによる競争環境にあり。ユーザー層による棲み分けも。

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」市場が急拡大しました。
国内プレイヤーでは、当社と同規模企業プレイヤーもあり、大手IT企業・IT資産管理企業も参入しています。
大手IT企業・IT資産管理企業と機能面で先行する海外メーカーが、大企業向けでシェア争い。

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、働き方改革に資する製品に仕立て、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します。



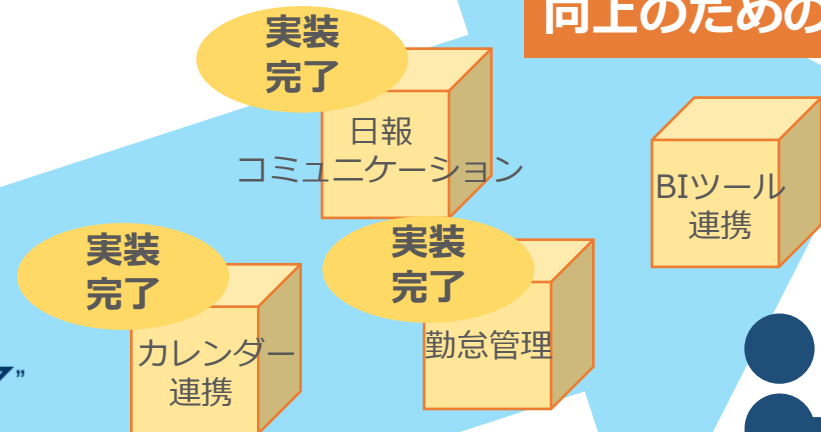
働き方改革ツール 成長戦略

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し、
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で知名度向上に取り組みます。



タスク・マイニング



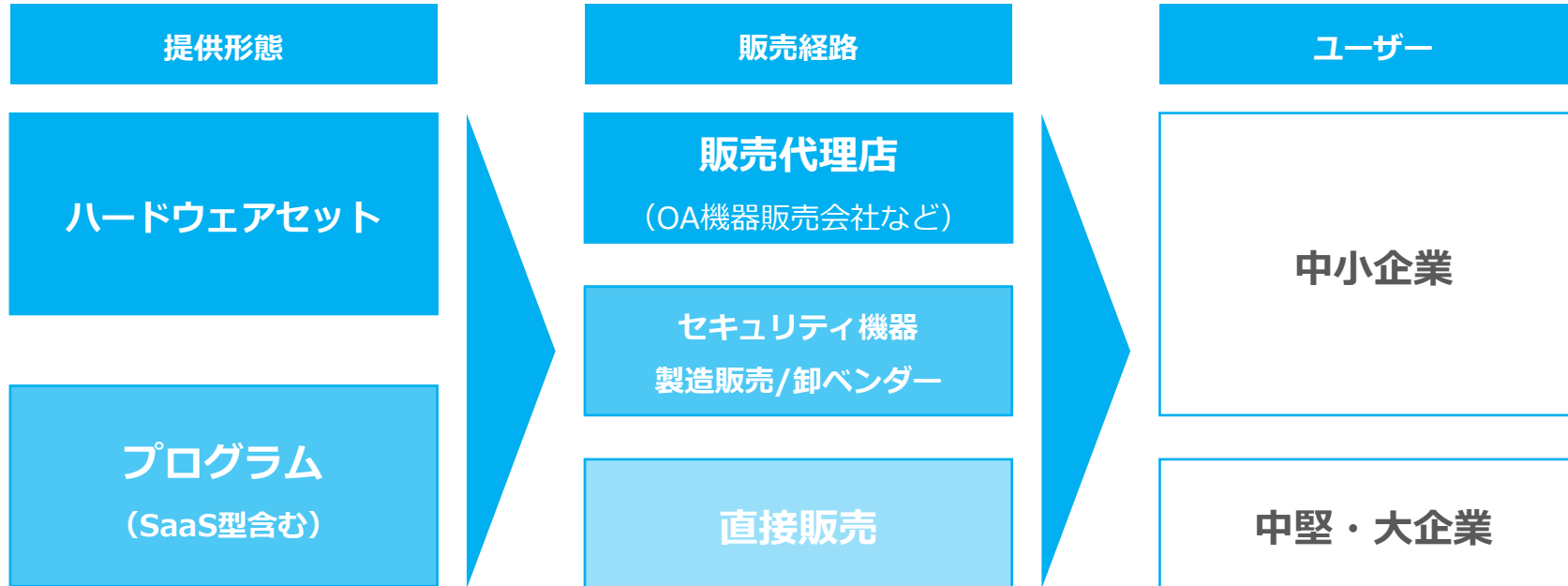
人財投資の収益性
(Human Capital ROI)
向上のためのソフトウェア



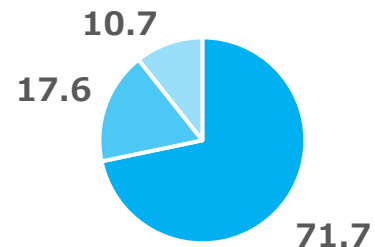
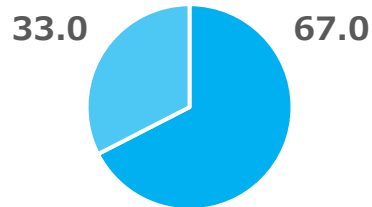
働き方改革ツールの「Eye 24/7 Work Smart」の製品力強化に向けて、当社の開発リソースを集中し、市場をリードし得る製品を目指しています。上記図の各追加予定機能は、今現在、当社が市場競争において必要と考えている機能候補です。今後の市場動向によって、優先順位や候補機能の変更も想定されます。当該製品強化に向けた当期（2023年3月期）の費用は、前期（2022年3月期）と同程度を想定しています。

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、販売先の9割超が中小企業ユーザー層。
SaaS型は、販売代理店経由の販売もあり。



売上高264,086千円
に占める割合 (%)



ITサービス業

IT service business

ITサービス事業

2021年3月期実績 (千円)

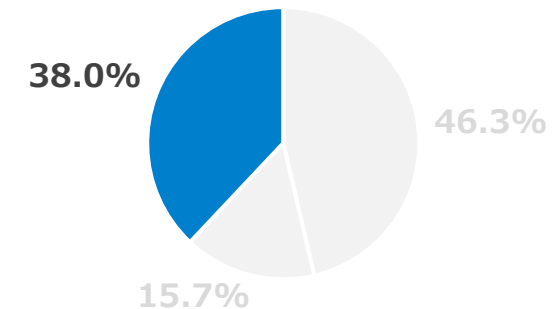
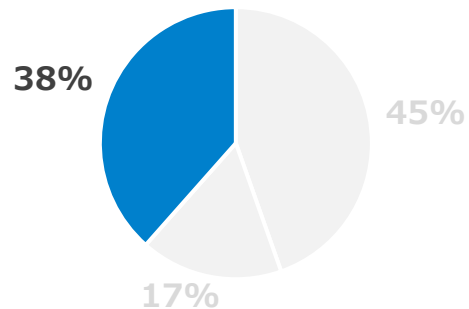
ITツール事業	853,399
セキュリティツール	618,673
エンドポイントソフトウェア	170,535
ネットワークアプライアンス	448,137
働き方改革ツール	234,726
うちSaaS型	19,497
ITサービス事業	531,529
売上高合計	1,384,928

前期比 (%)

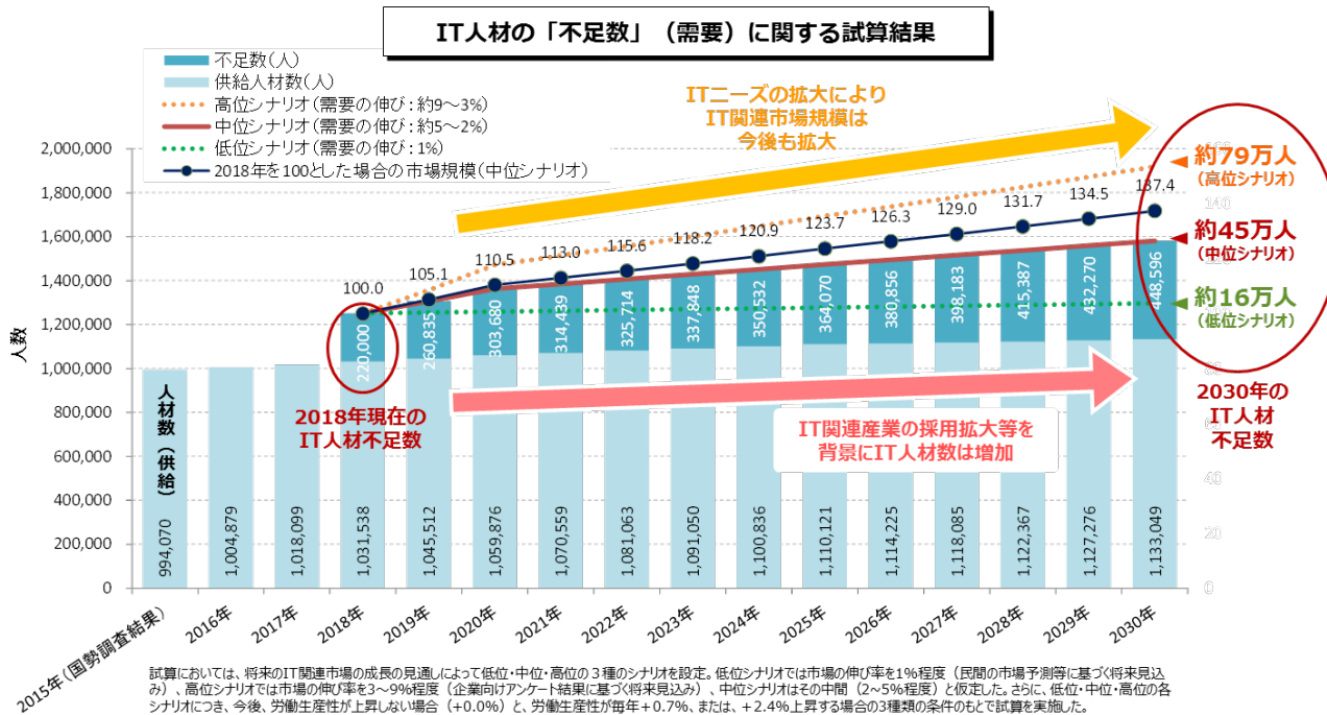
122.3
126.0
97.9
136.8
112.5
208.5
120.2
121.5

2022年3月期実績 (千円)

1,043,855
779,769
166,917
612,852
264,086
40,646
639,066
1,682,921



ITサービス事業 事業環境



IT人材の需要は増す一方

ITエンジニア人材(IT人材)は2018年時点で約22万人不足しており、2030年には最大で約79万人不足する可能性が試算されています。

現代のビジネスにおいてIT利活用は必須であり、今後IT人材の需要は増す一方の状況にあります。

参考：経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材需給に関する調査(概要)」
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyou.pdf

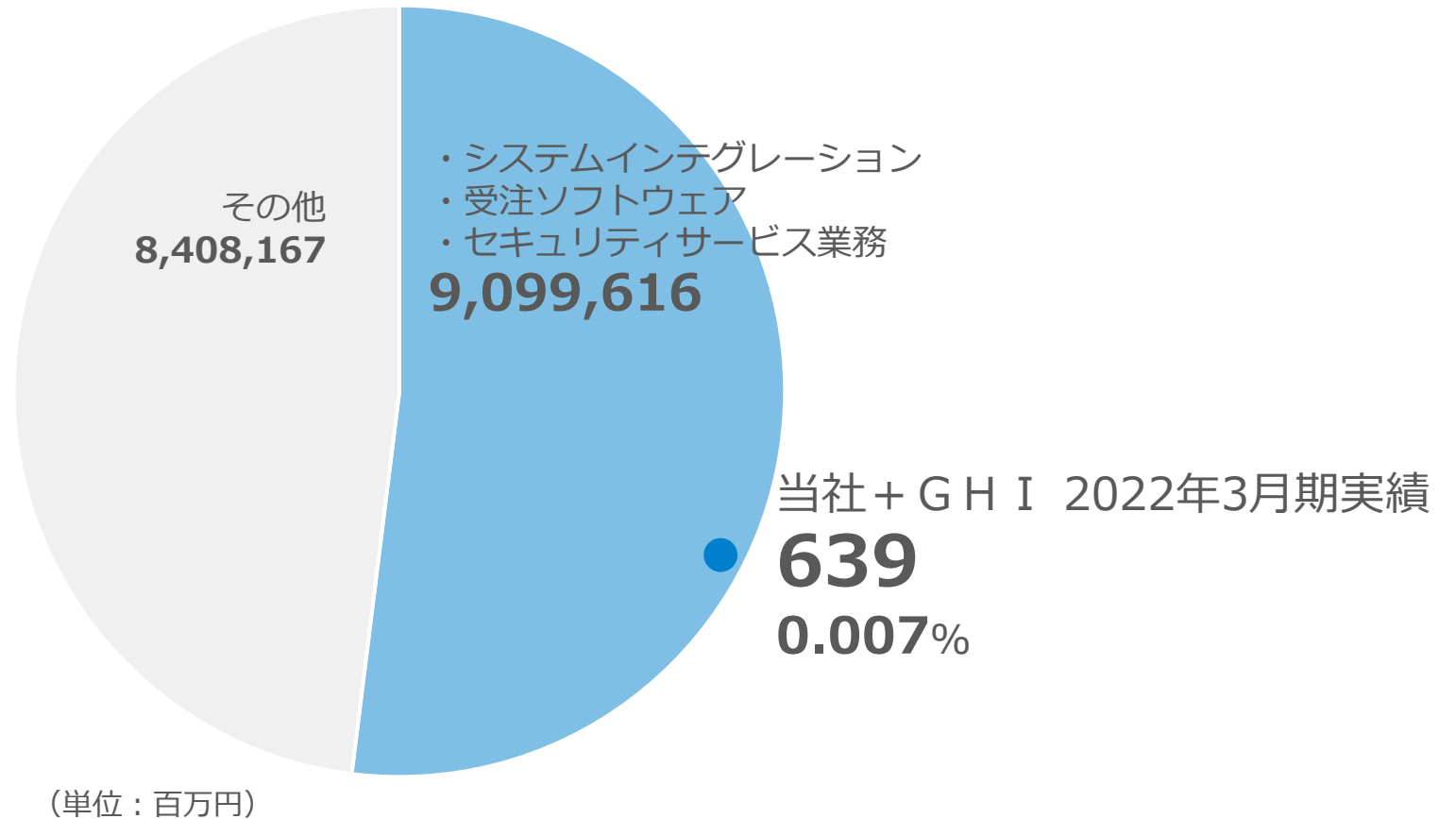
ITサービス事業 市場規模

情報サービス業+インターネット付随サービス業

17,507,783 (2021年度)

CAGR(2017-2020): **7.8%**

(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」
(2022年3月分確報) <https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result-2.html>

ITサービス事業の状況と環境



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IT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。



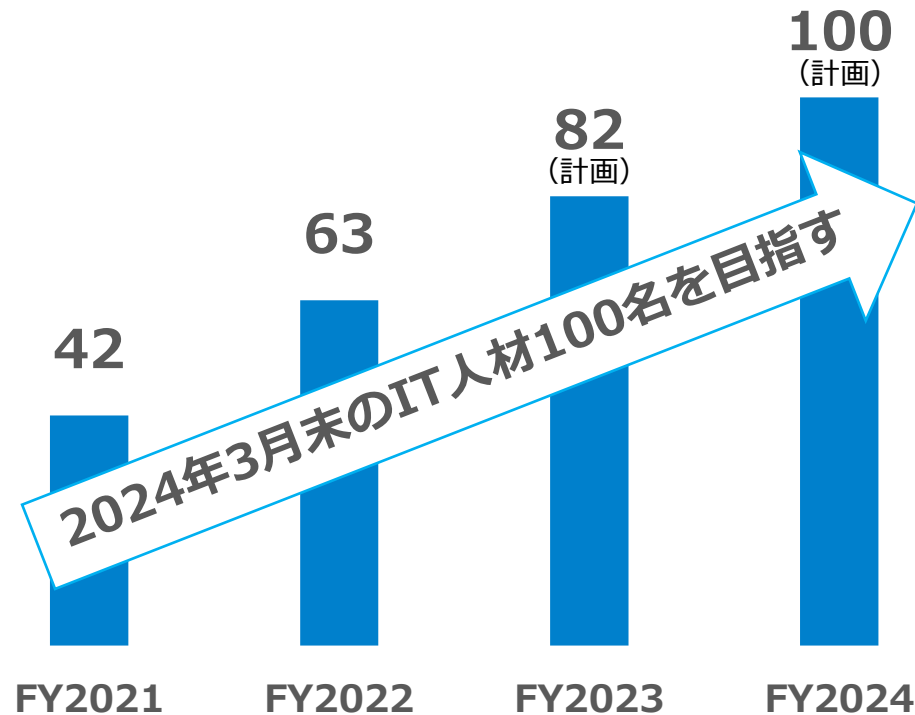
Global High-Quality Integration



- ネットワーク・インフラ構築、5G、IoT、AI領域に精通するIT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 GHインテグレーション株式会社の成長目標

今後のさらなる需要増加が見込まれるITエンジニア人材を国内外の独自ルートで採用し、
2024年3月末の所属人員目標「100名」を目指す。



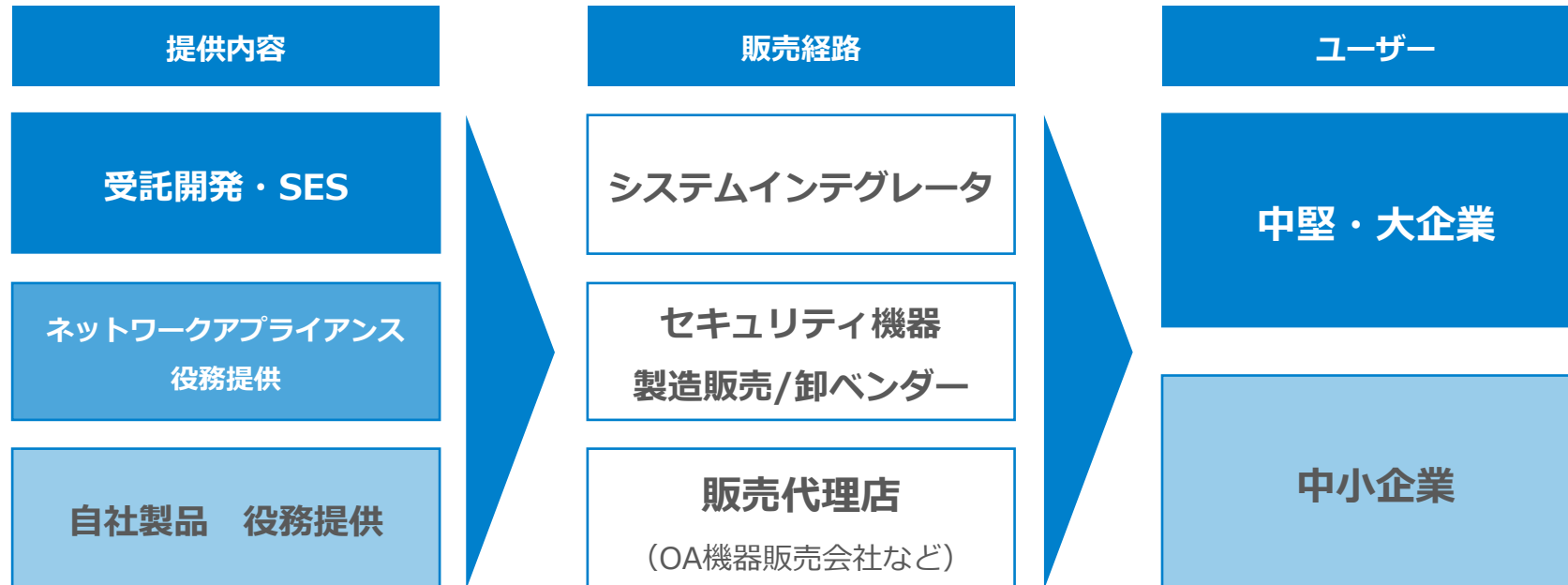
GH IのITエンジニア人材の所属人員数は2021年3月末時点で42名でした。GH Iが当社子会社となった2021年4月以降は、採用活動をさらに強化し、2022年3月末の所属人員数は63名となりました。（外部パートナー人材含む）

2022年3月期以降も、さらに国内外の独自ルートを活用し、2023年3月末時点で82名、2024年3月末時点で100名を目指しております。

これに比例する形でITサービス事業の売上の成長が期待されます。

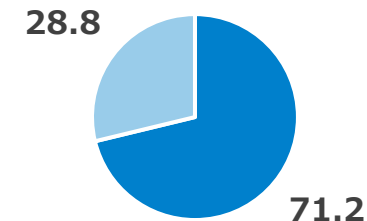
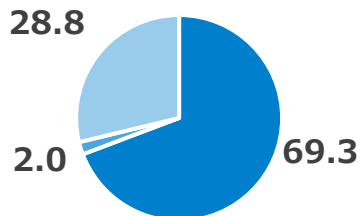
ITサービス事業 収益構造

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

売上高639,066千円
に占める割合 (%)



リスク情報

Business risks and countermeasures

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IT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IT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IT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IT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IT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3四半期報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

次回公表時期

本資料の次回公表は、2023年6月上旬を予定しております。

留意事項等

- 本資料は、当社グループの業界動向及び事業内容について、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。
- 当社グループ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、当社グループ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、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。



Fuva Brain