

# 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

2023年6月9日

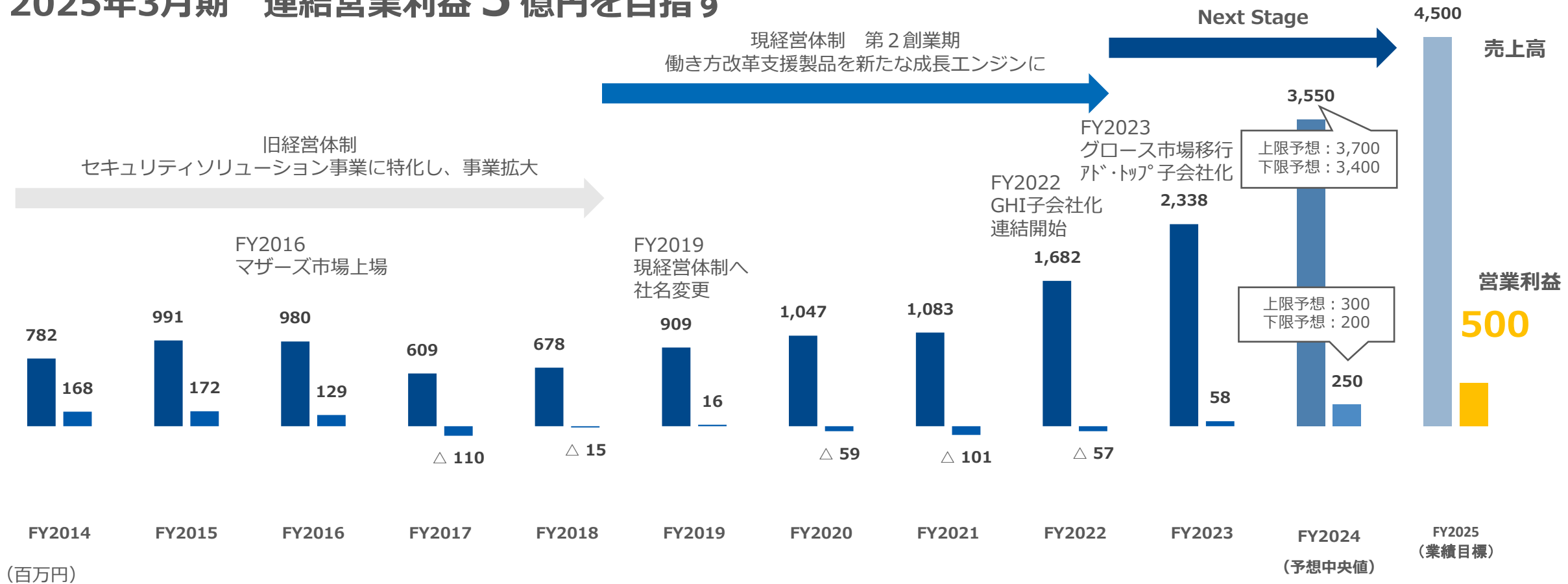
2025年3月期 連結営業利益5億円達成に向けて	3
成長戦略	26
業績ハイライト	41
ITツール事業	51
ITサービス事業	77
会社概要	88
リスク情報	95

2025年3月期 連結営業利益5億円達成に向けて

成長を加速させる新たな領域を中心に

# 業績目標「2025年3月期 連結営業利益 5 億円」

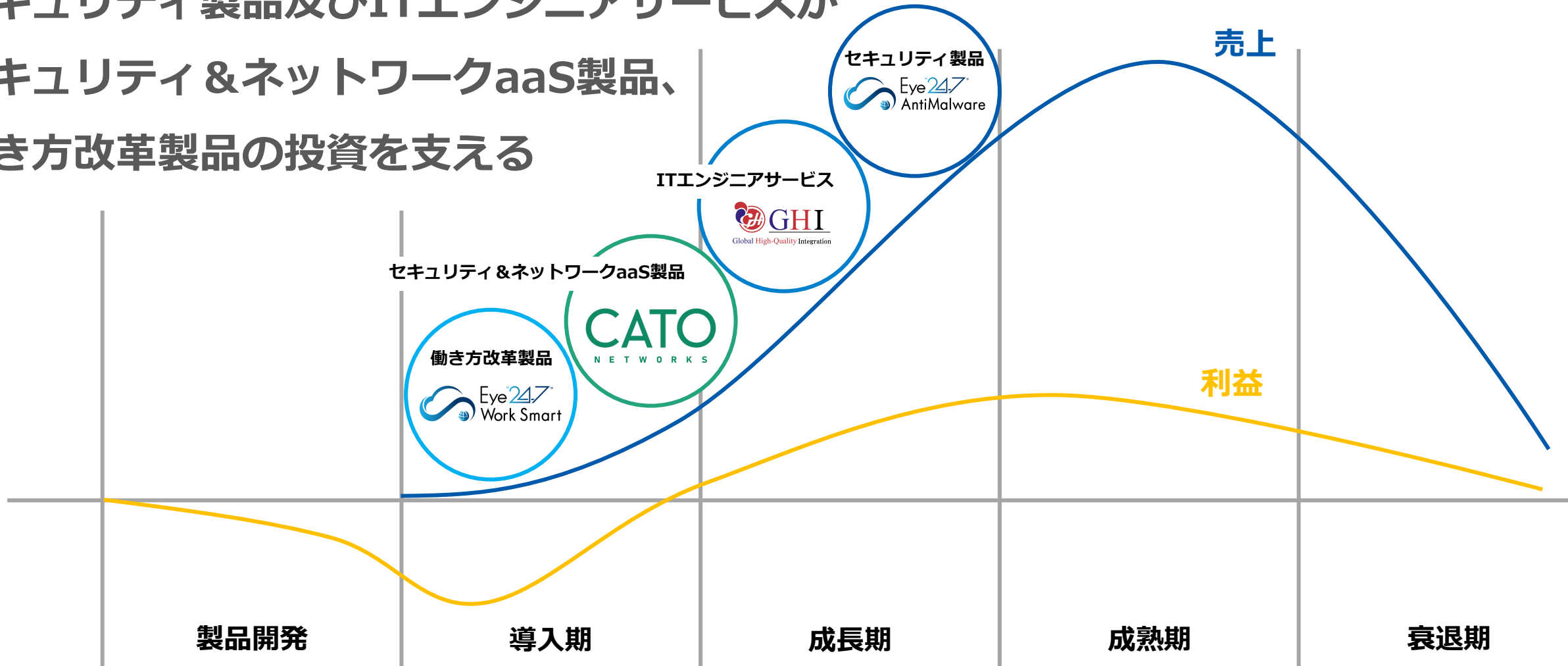
2023年3月期黒字化に成功 2024年3月期連結営業利益2-3億円を予想  
2025年3月期 連結営業利益 5 億円を目指す



※本事項の前回開示では、FY2024及びFY2025の売上高は2,900百万円、3,500百万円としておりましたが、2023年3月期における株式会社アド・トップ子会社化の影響を加味し、変更しております。

# 事業構造とプロダクトライフサイクル

セキュリティ製品及びITエンジニアサービスが  
セキュリティ&ネットワークaaS製品、  
働き方改革製品の投資を支える



# 成長を加速させる新たな領域

2025年3月期 連結営業利益5億円達成  
その先の成長に向けて

# フーバーブレイン：トリプルターボエンジンを搭載

3rd Turbo

M&A  
投資

1st Turbo

セキュリティ&  
ネットワークaaS製品

CATO  
NETWORKS



Fuva Brain

2nd Turbo

働き方改革製品

Eye<sup>24-7</sup>  
Work Smart



GHI

Global High-Quality Integration

ITエンジニアサービス



Eye<sup>24-7</sup>  
AntiMalware

セキュリティ製品

トリプル・ターボ・チャージャーを点火  
成長を加速

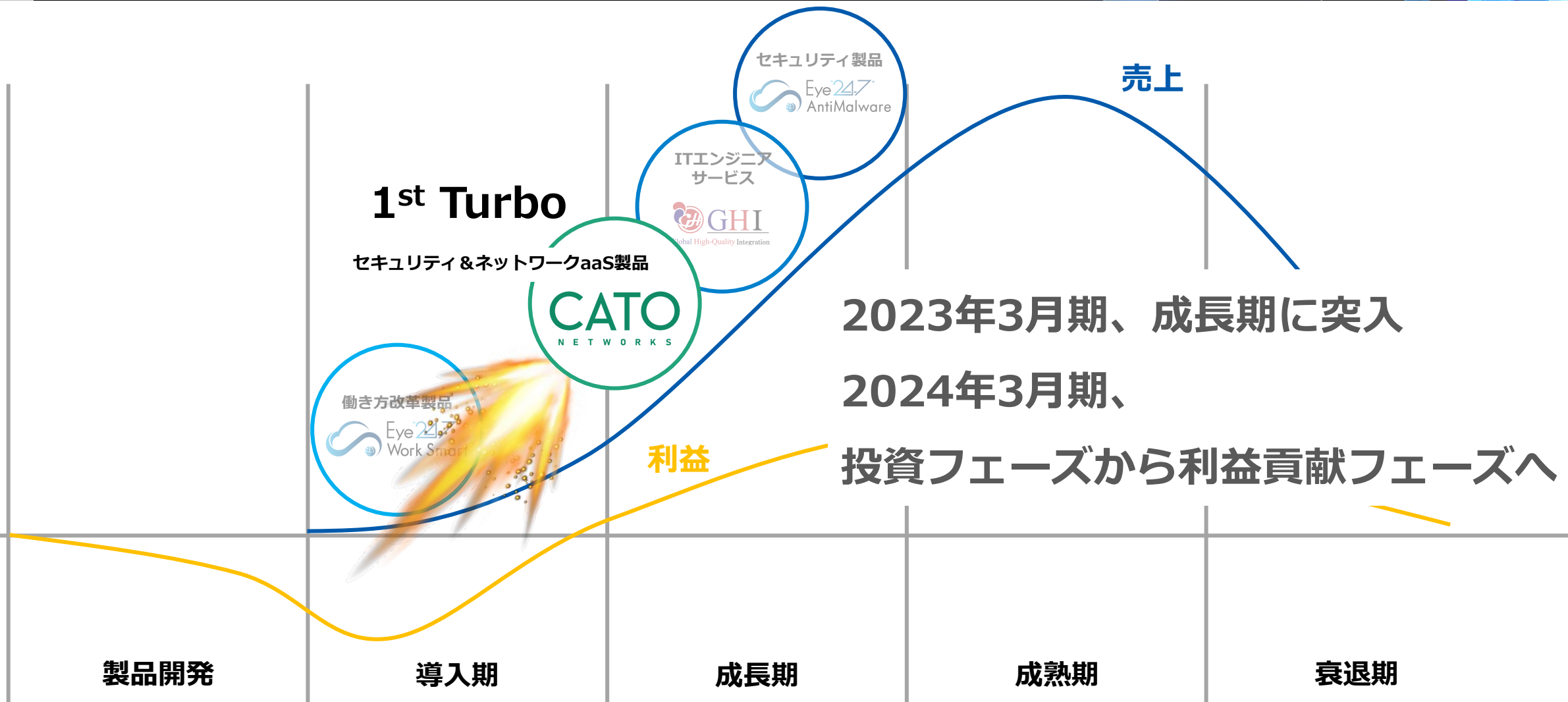
主力事業：ベースエンジン

# 1<sup>st</sup> Turbo Charger

成長を加速させる新たな領域



# 1st Turbo Cato事業は2023年3月期に点火に成功



# イスラエルのユニコーン企業「Cato Networks」

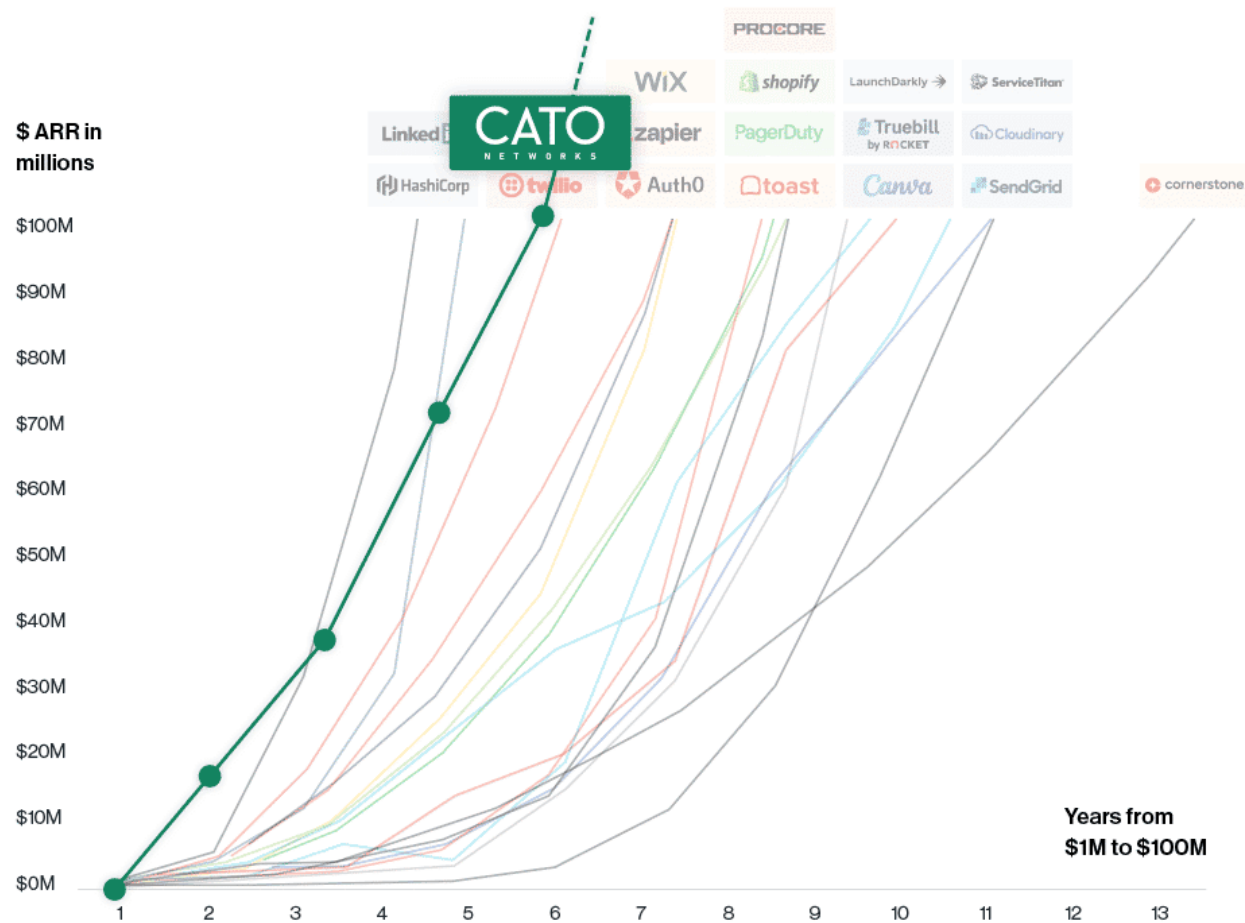
2020年、「Cato Networks」と出会い

働き方改革を応援するセキュリティ企業



「Cato SASE Cloud」と働き方改革との相性の良さに成長可能性を見出す  
国内2社しか存在しない総代理店の1社として、取り扱いを開始

# Cato Networksは「ユニコーン」から「ケンタウロス」へ



2022年

Cato Networksは、

創業よりわずか5年で

年間売上1億米ドルを達成し、

「ケンタウロス企業」となりました

この収益増加のスピードはLinkedInに

匹敵します

出典 : CatoおよびBessemer Venture Partners

<https://www.catonetworks.com/ja/news/cato-reaches-100-million-arr-in-5-years-to-become-fastest-growing-enterprise-network-security-startup/>

# CATO急成長の背景 社会全体でas a Service化が加速

時代の変化の速さへの対応>>>  
あらゆる分野で更なるフレキシビリティが求められる



Software as a Service  
(SaaS)

Infrastructure as a Service  
(IaaS)



コロナ禍による急激なリモートワークの加速  
時間と場所から解放された働き方



Security as a Service  
(SSE)

Network as a Service  
(SD-WAN)

# Integrated Security & Network as A Service (SASE) の出現

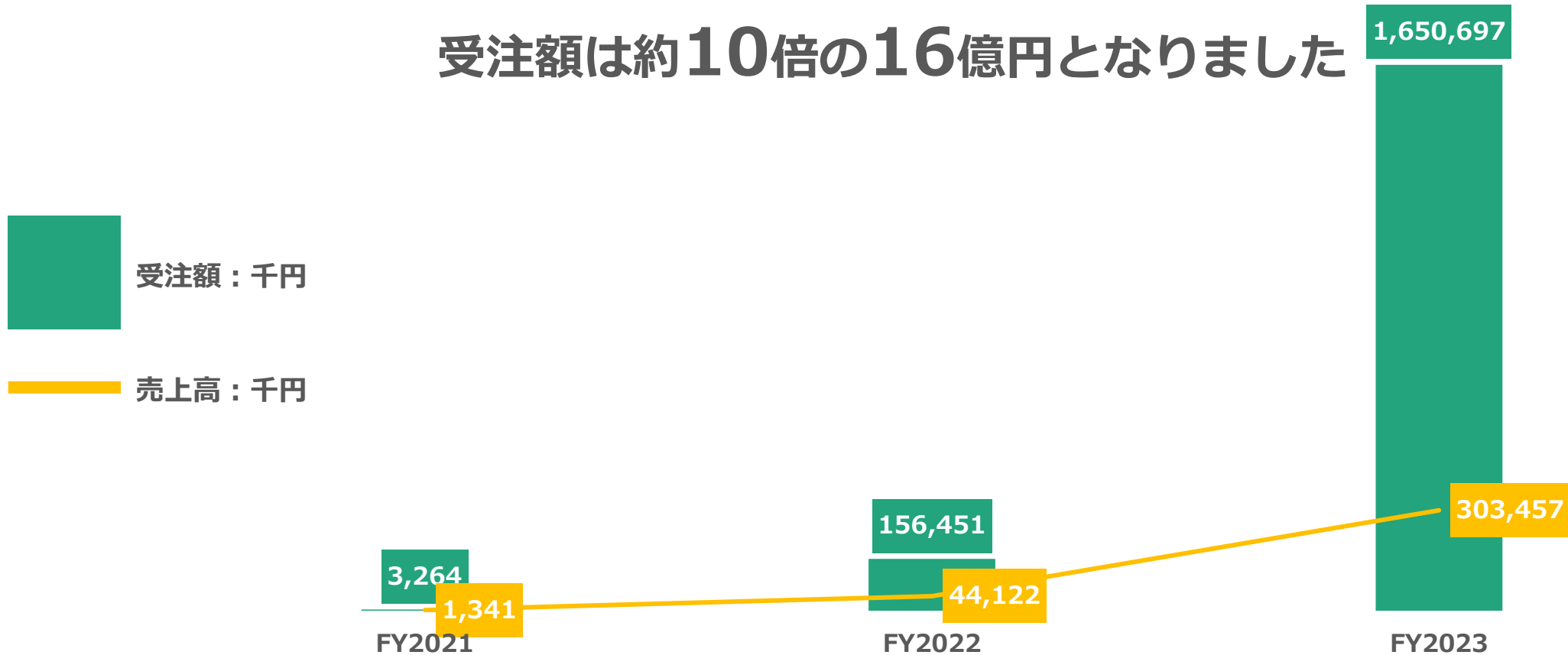
「Cato SASE Cloud」が  
ネットワークサービスとセキュリティサービスを1つに統合  
2019年に世界初のSASEプラットフォームとしてガートナーに認定



# Cato SASE Cloudの当社販売実績

2023年3月期において、売上高は前期比約 7 倍の3億円

受注額は約 10 倍の16億円となりました



# 受注・検討中企業（一部）

## 年商10兆円を超える企業からの大型案件を受注 国内各業界を代表する企業による検討案件増加中

受注・検討中企業の業種等		企業規模 (年商：億円)
輸送用機器	受注	100,000以上
製造小売	受注	4,000以上
輸送用機器	検討	30,000以上
輸送用機器	検討	10,000以上
情報通信	検討	3,000以上
飲料	検討	900以上
教育	検討	500以上
エンターテインメント	検討	70以上

# Cato SASE Cloudの今後の見込み

前期の受注の内、

**13億円以上が**

当期以降の売上に会計上反映

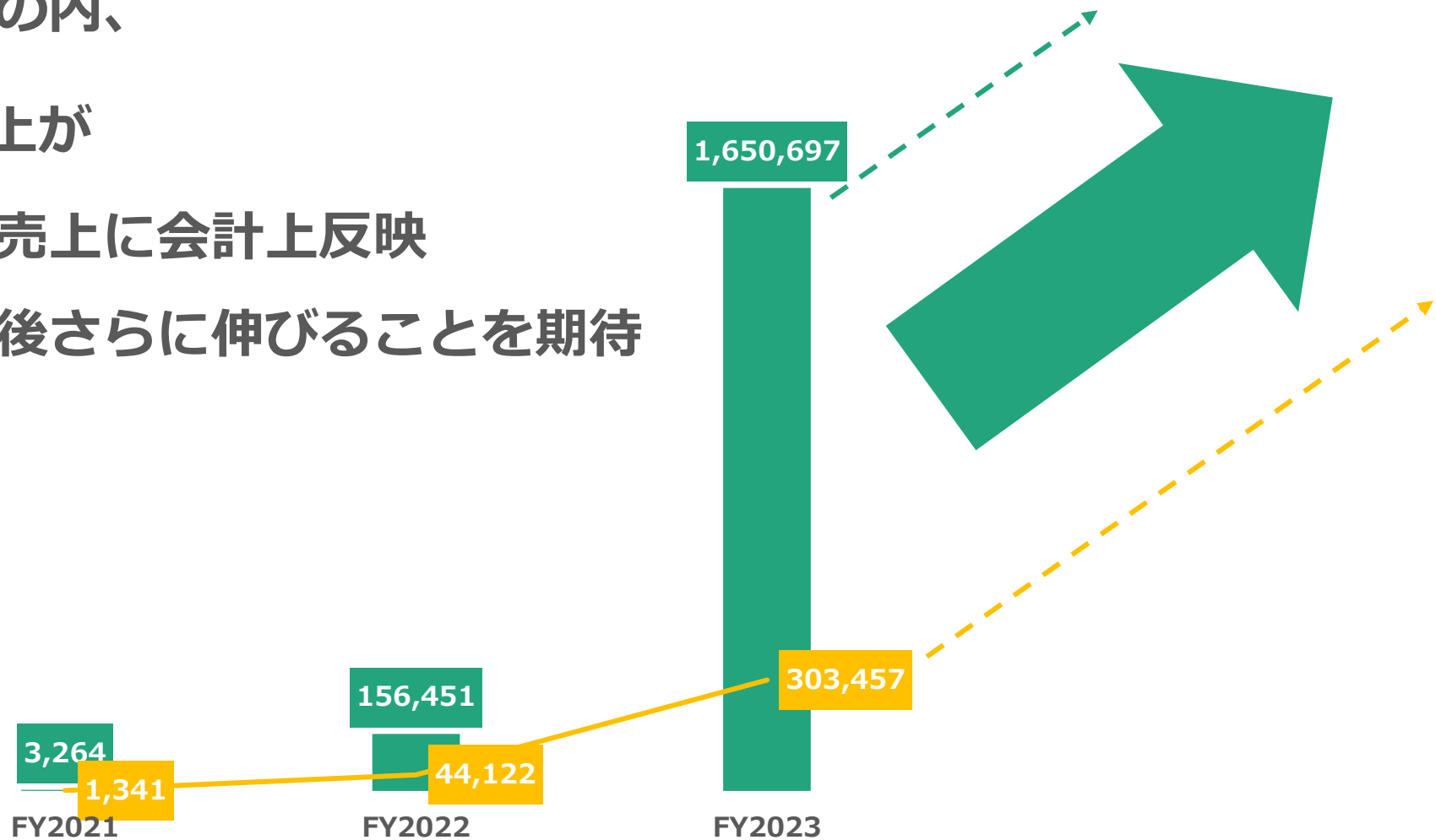
受注額は今後さらに伸びることを期待



受注額：千円



売上高：千円

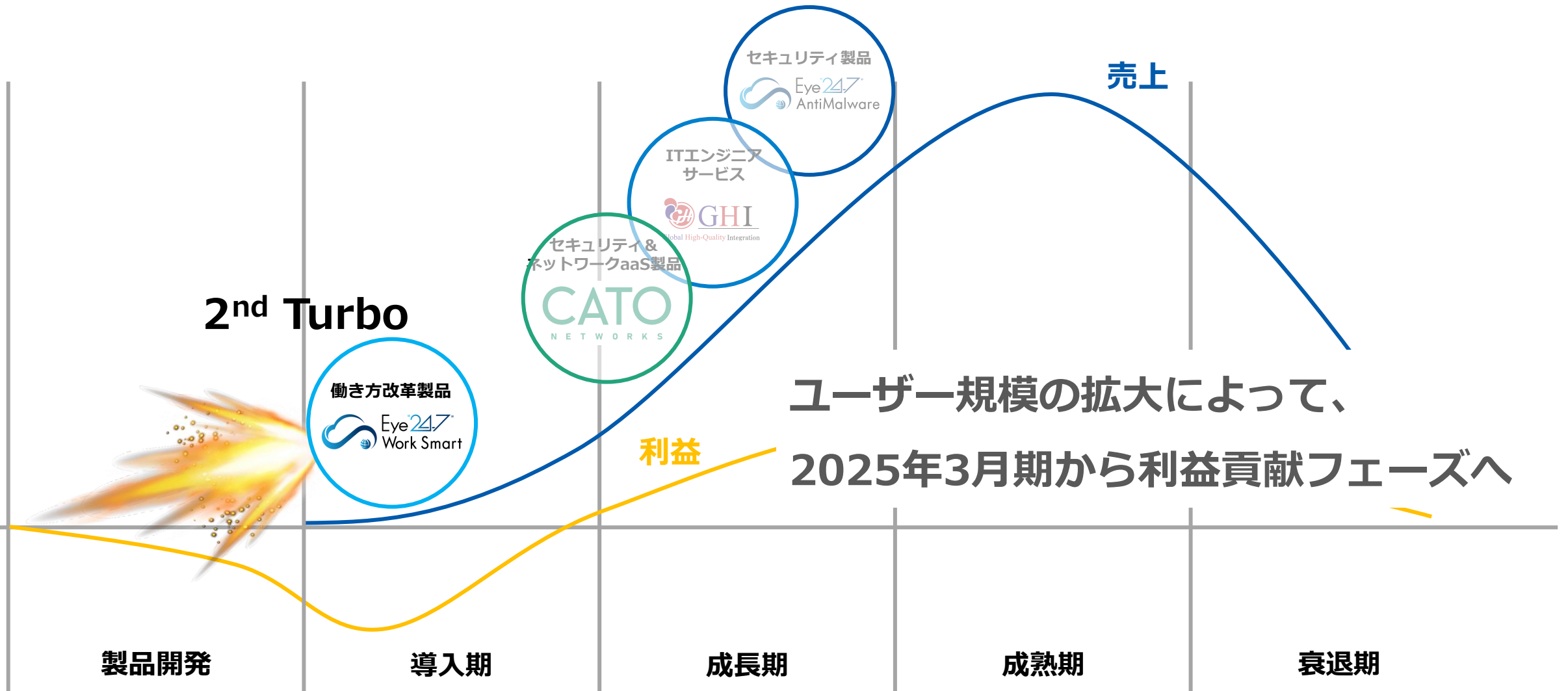




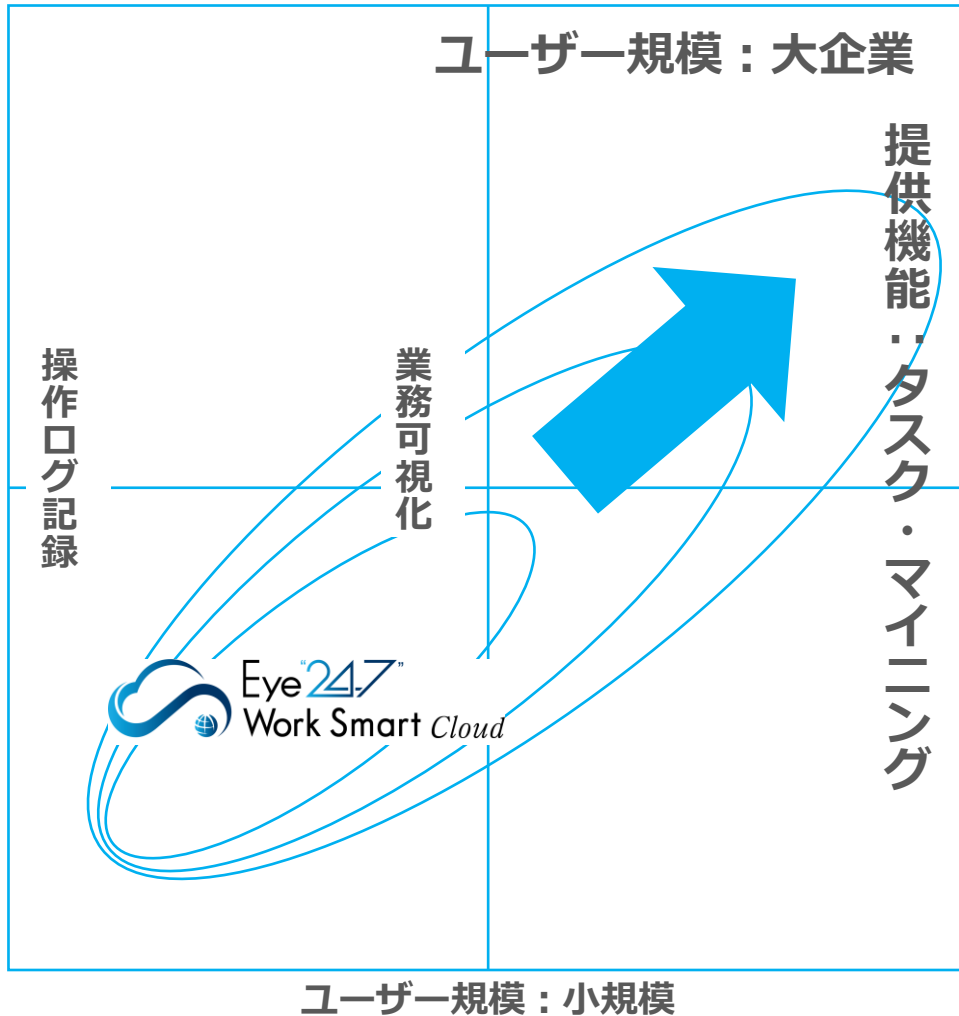
# 2<sup>nd</sup> Turbo Charger

成長を加速させる新たな領域

# 2nd Turbo Eye"247" Work Smartは2024年3月期に点火目指す



# Eye“247” Work Smart 成長戦略 ユーザー規模拡大



## 営業戦略：

イスラエルを代表するセキュリティ企業  
Check Point社とのコラボ製品を  
当期より発売開始

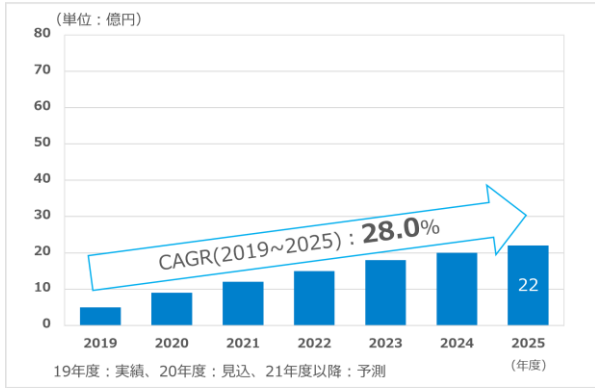


## 開発戦略：

タスクマイニングに加えて  
大企業向け機能向上

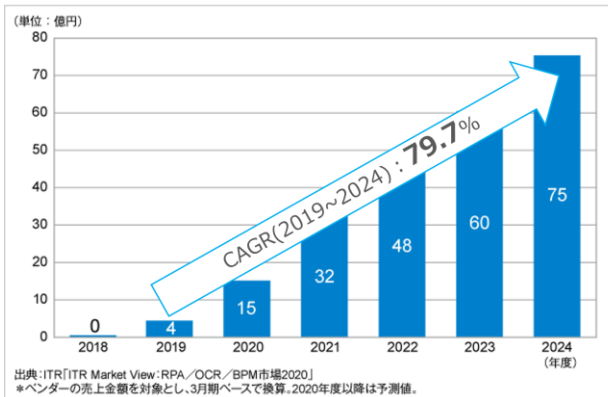
# Eye“247” Work Smart 成長可能性

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>

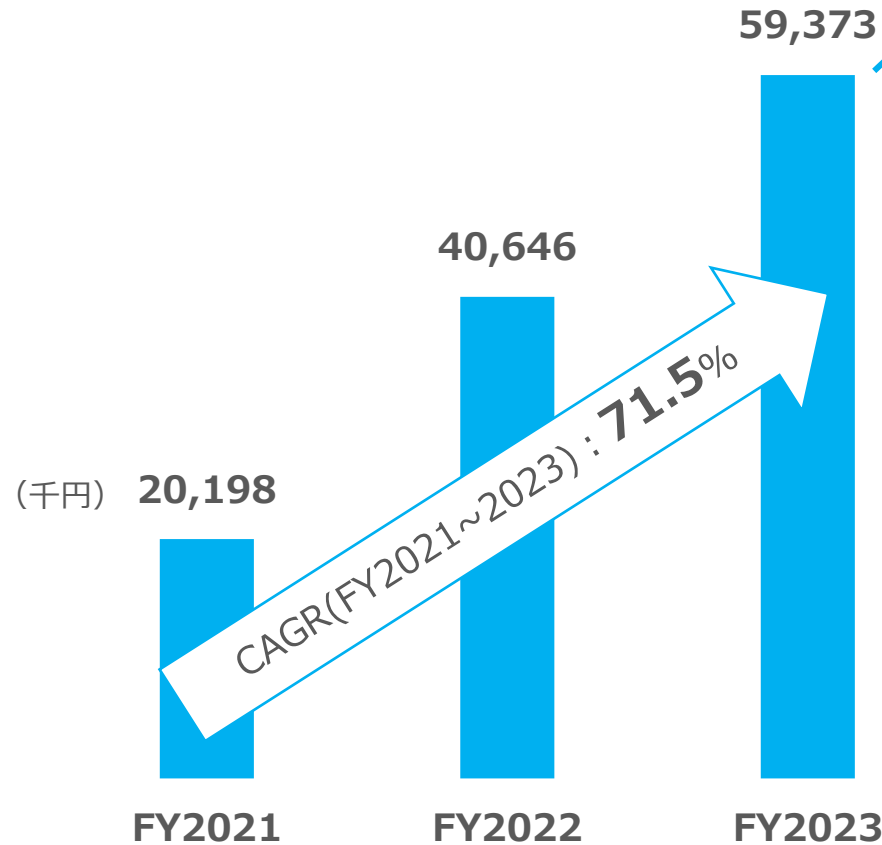
タスク・マイニング市場規模推移



出典：ITR「ITR Market View: RPA/OCR/BPM市場2020」  
\*ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2020年度以降は予測値。

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）」  
を基にフォーブレインが作成  
<https://www.itr.co.jp/company/press/200903PR.html>

## Eye“247” Work Smart (SaaS型) 実績



営業・開発戦略によって、  
マーケットの拡大を超える  
成長を目指す

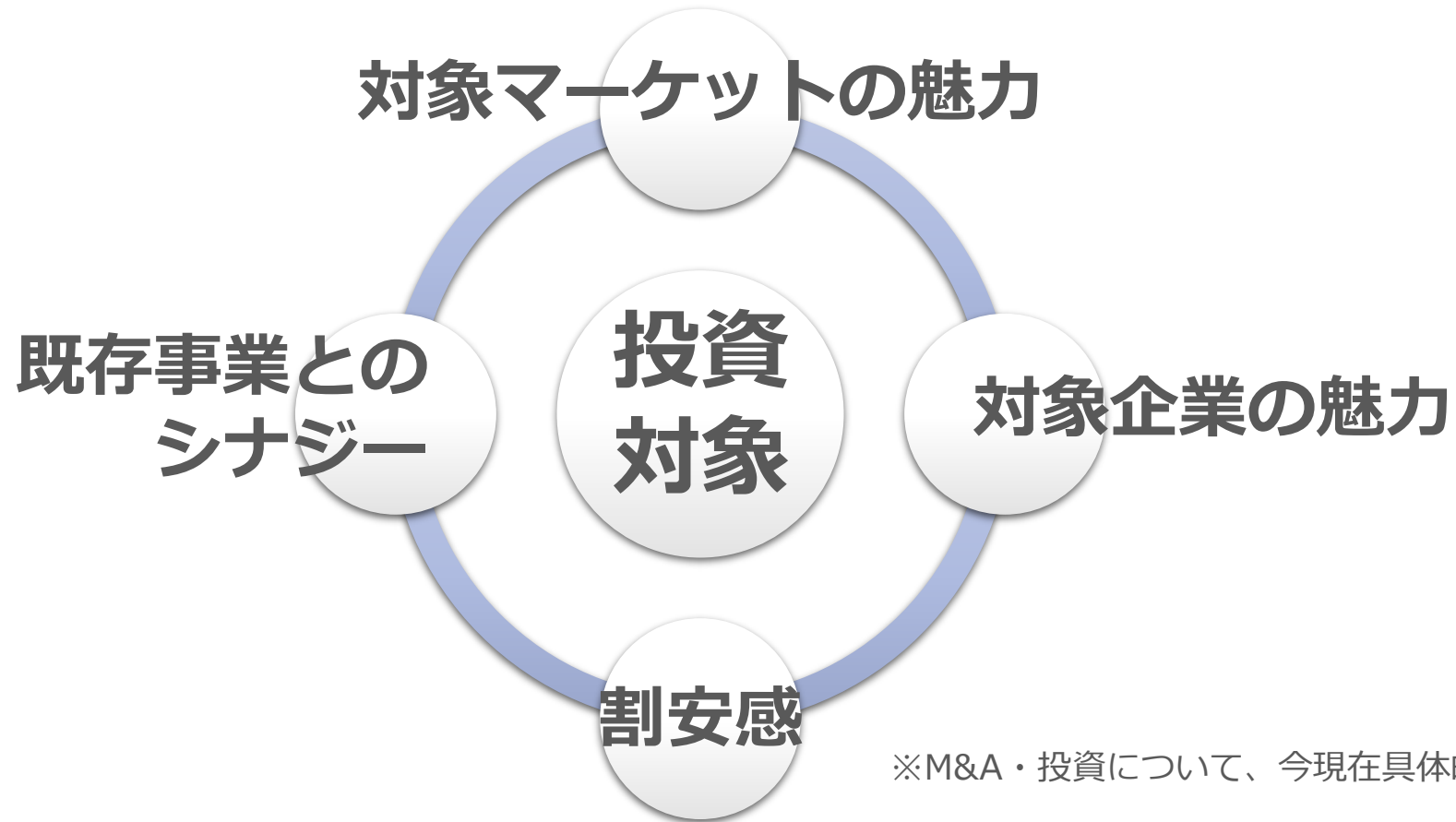
# 3<sup>rd</sup> Turbo Charger

成長を加速させる新たな領域

# 3<sup>rd</sup> Turbo 成長を加速するM&A・投資

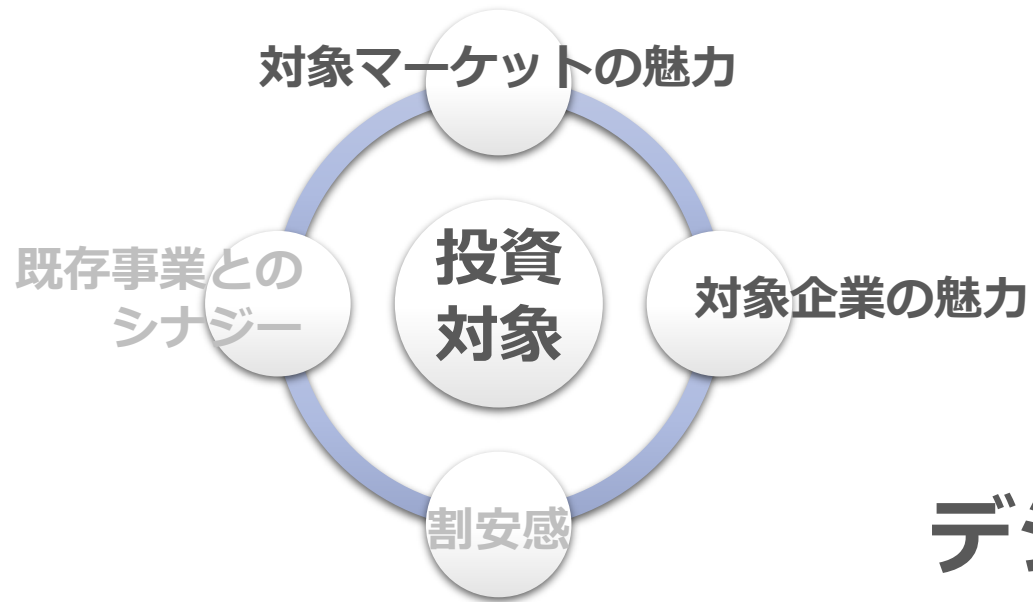


既存事業とのシナジー効果だけに縛られることなく、  
多様な角度から模索



※M&A・投資について、今現在具体的な案件はありません。

# 投資案件事例



DIGITAL  
GRID

## デジタルグリッド株式会社

**MISSION** : エネルギーの民主化を実現する  
**BUSINESS** : 独自電力プラットフォームを展開

新たな電力調達方法として需要が拡大  
順調に業績を伸ばし、上場準備中



# まとめ：フーバーブレインを次のステージへ

3rd Turbo

M&A  
投資

1st Turbo

セキュリティ&  
ネットワークaaS製品

CATO  
NETWORKS



Fuva Brain

2nd Turbo

働き方改革製品

Eye<sup>24/7</sup>  
Work Smart

GHI  
Global High-Quality Integration

ITエンジニアサービス

Eye<sup>24/7</sup>  
AntiMalware

セキュリティ製品

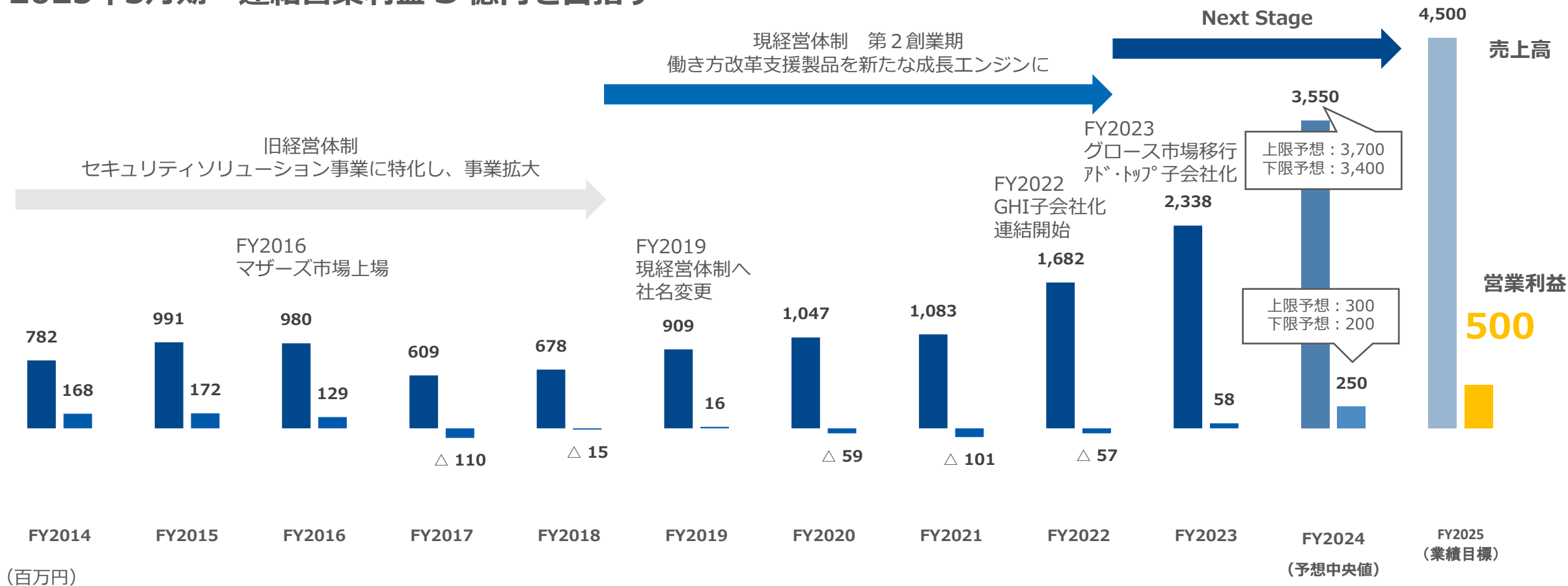
既存基盤事業と成長事業で、  
業績目標達成とさらなる成長を実現

# 成長戦略

Growth strategy

# 業績目標「2025年3月期 連結営業利益 5 億円」

フーバーブレインを次のステージへ  
2025年3月期 連結営業利益 5 億円を目指す



※本事項の前回開示では、FY2024及びFY2025の売上高は2,900百万円、3,500百万円としておりましたが、2023年3月期における株式会社アド・トップ子会社化の影響を加味し、変更しております。

# 業績目標達成に向けて

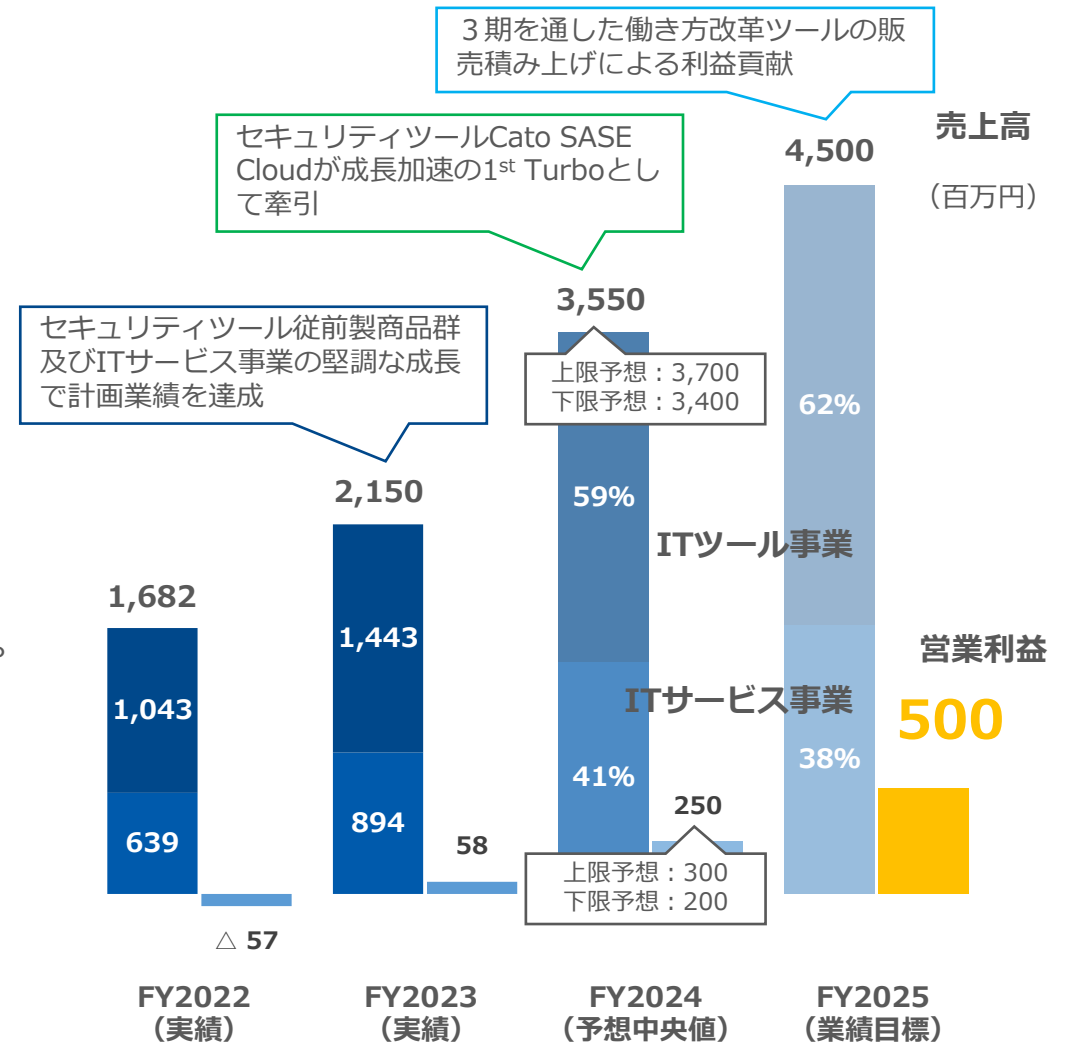
当社グループは、業績目標として2025年3月期の連結営業利益 5 億円の達成を目指します。

連結営業利益 5 億円の達成に向け、2023年 3 月期では、2025年 3 月期への 1 期目として計画通りの業績を実現しました。

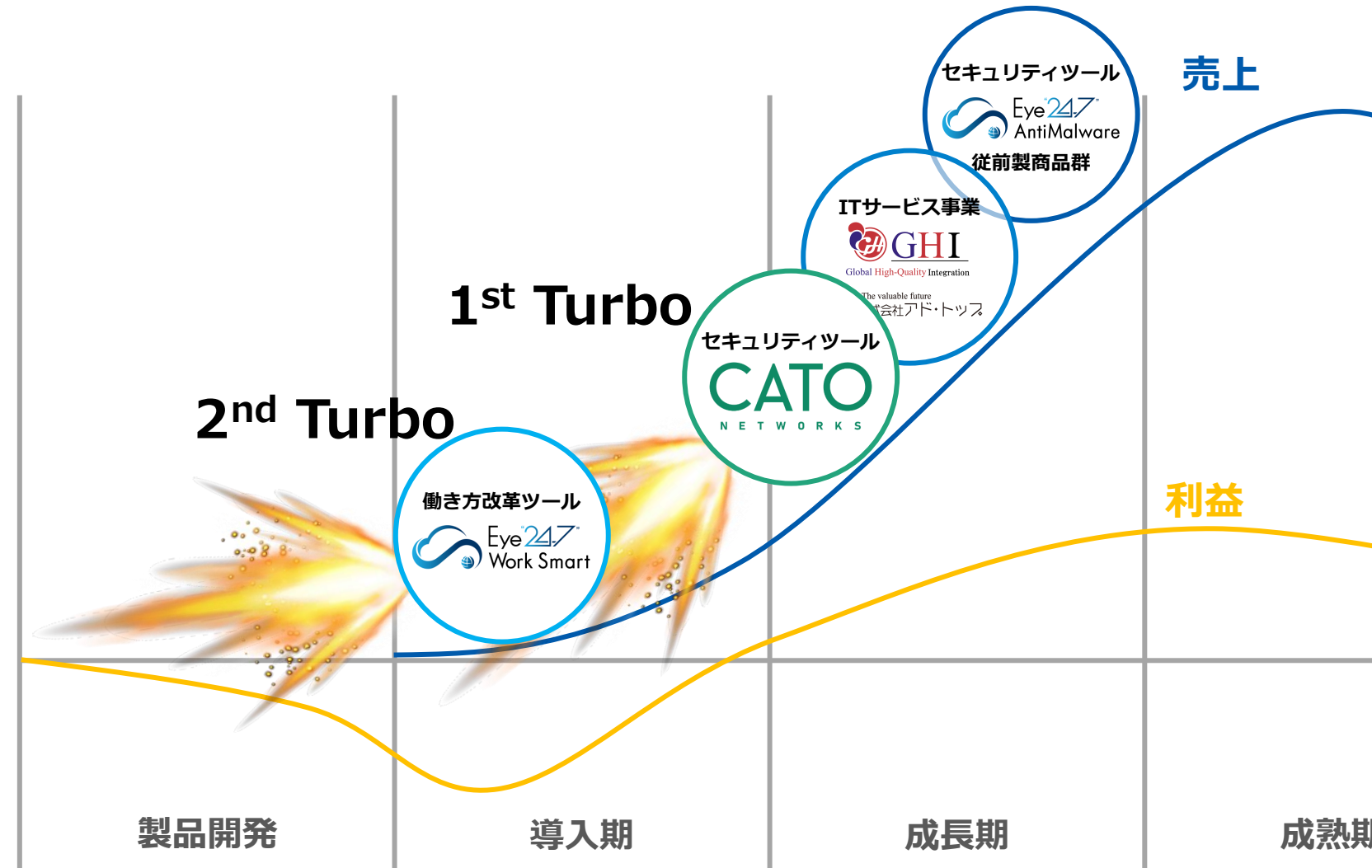
直前期2024年3月期では、セキュリティツールの「Cato SASE Cloud」を目標達成に向けた1<sup>st</sup> Turboとして、事業拡大に取り組みます。働き方改革ツールについては、大企業向け機能向上に注力しつつ、パートナー製品との営業施策による販売増加により、2<sup>nd</sup> Turboとして、2025年3月期における利益貢献の拡大を目指します。目標達成に向け、各事業の成長戦略（P28以降参照）に取り組めます。

成長への3<sup>rd</sup> Turboとして、引き続き、M&A・投資による成長を加速する優良案件の獲得を目指します。

※M&A・投資について、今現在具体的な案件はありません。



# 事業構造とプロダクトライフサイクル



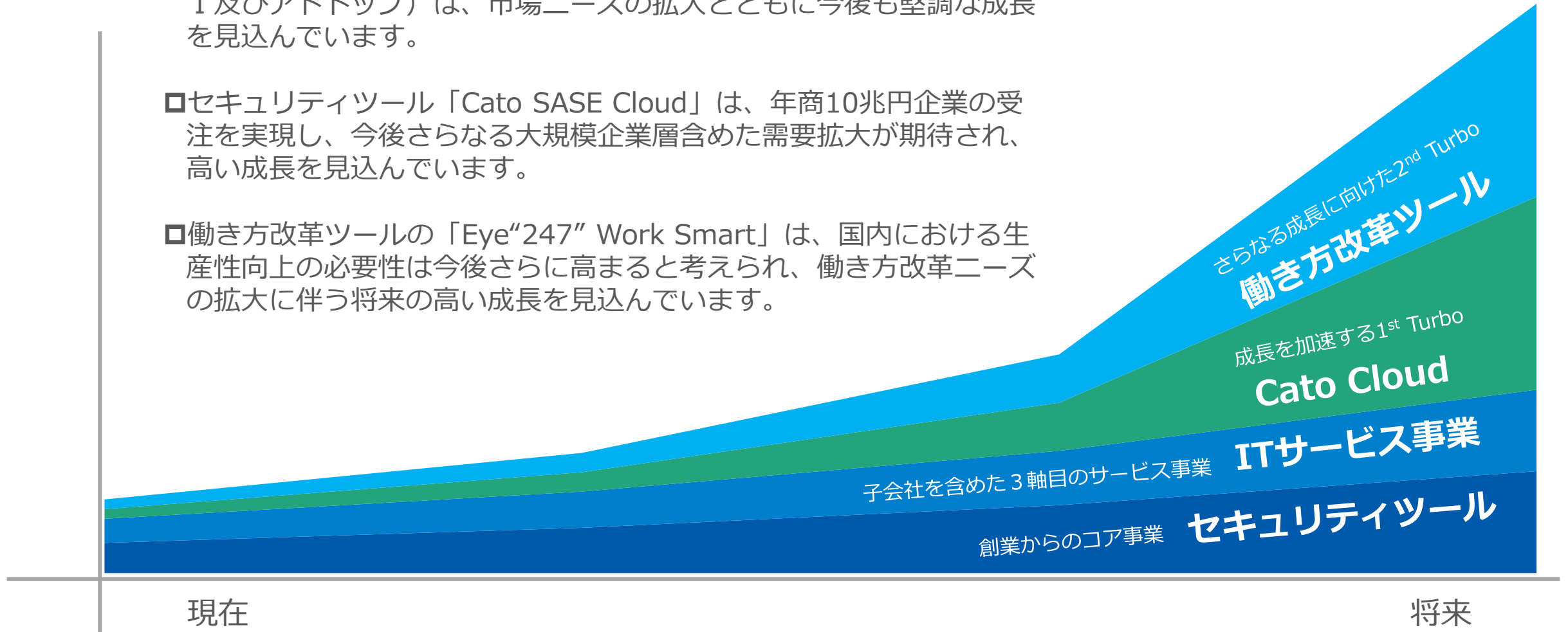
□セキュリティツール（従前製商品群）とITサービス事業（子会社GHI及びアドトップ）は、市場ニーズの拡大とともに堅調に成長し、当社グループの売上と利益基盤となっています。

□セキュリティツール「Cato SASE Cloud」は、国内市場が急拡大中。日本を代表する企業による導入案件もあり、業績目標達成に向けた1st Turboとして、投資フェーズから利益貢献フェーズへ。

□働き方改革ツールの自社開発製品「Eye“247” Work Smart」は、大企業向けの機能向上とパートナー製品とのコラボレーションで、製品価値と知名度向上に取り組む。売上・利益において当社グループを次のステージへ押し上げる2nd Turboに。

# 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及びアドトップ）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 SASE Cloud」は、年商10兆円企業の受注を実現し、今後さらなる大規模企業層含めた需要拡大が期待され、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将来の高い成長を見込んでいます。



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

# 主要事業の成長戦略

## ITツール事業

## ITサービス事業

セキュリティツール

働き方改革ツール

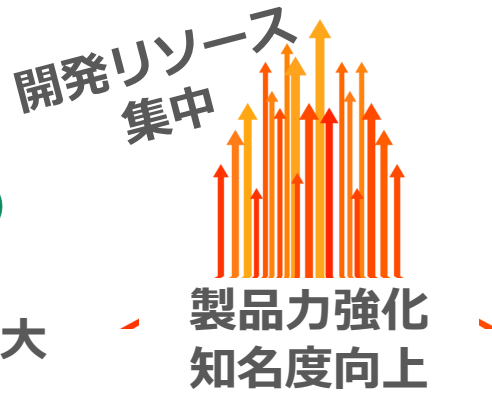
受託開発・SES

採用支援・人材紹介



新規開拓  
関係深耕

2次店網拡大



製品力強化  
知名度向上



人材採用・育成



既存深耕  
新規開拓



# セキュリティツールの状況と環境

Strength : 強み

## 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

グループ内HRテック企業

Weakness : 弱み

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

Opportunity : 機会

## 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

Threat : 脅威

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

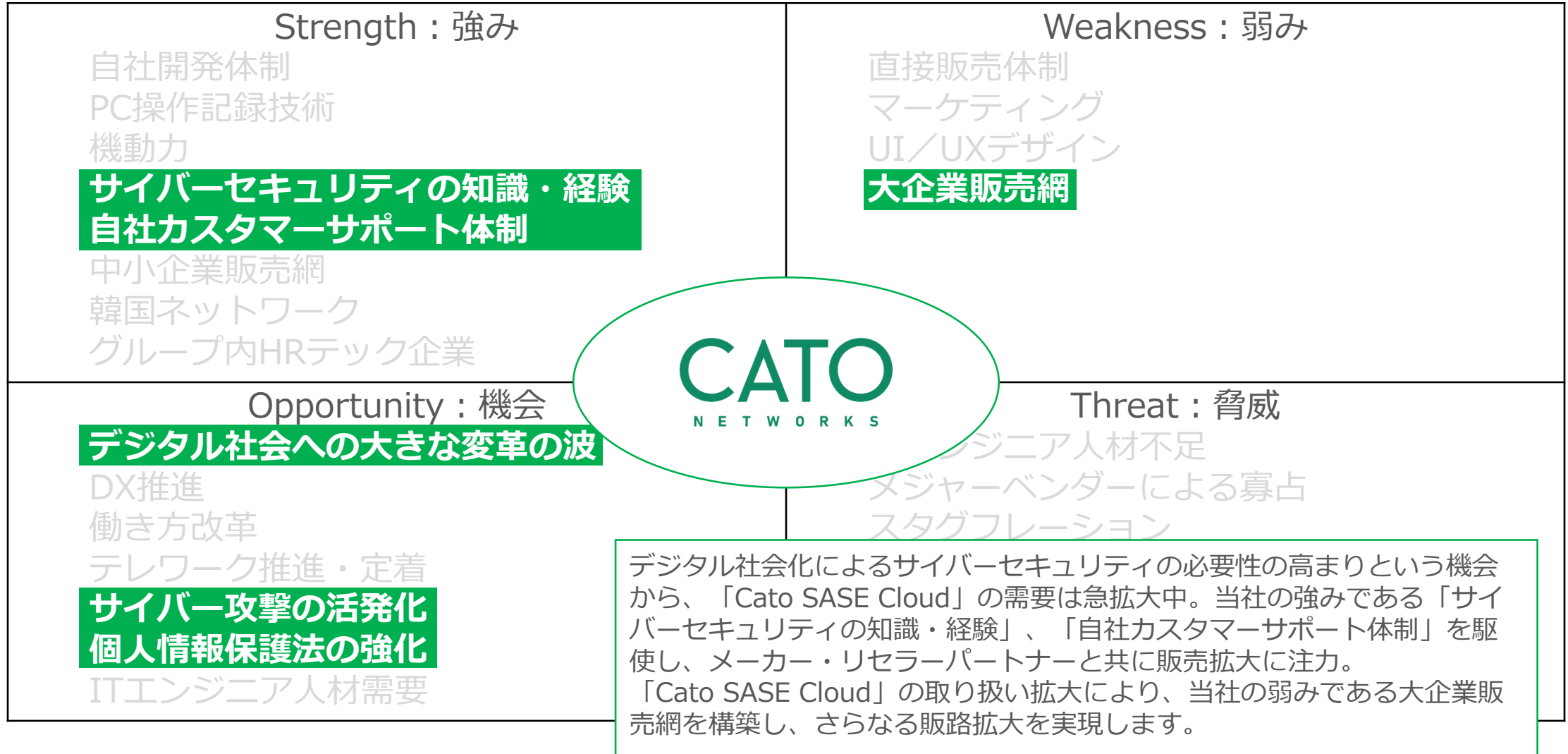
Eye 24/7  
AntiMalware



自社開発のエンドポイントソフトウェアシリーズ製品等、従前から扱うセキュリティツール製品は、サイバーセキュリティの必要性の高まりという機会にあり、当社の強みである「中小企業販売網」を継続して強化し、販売拡大を目指します。

営業・カスタマーサポートから市場ニーズを吸い上げ、自社製品のさらなる価値向上に取り組みます。

# 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成長戦略

✓ 新規開拓

✓ 関係深耕

✓ 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 SASE Cloud」は、国内市場が急拡大中。メーカー・リセラーパートナーと協力して、ユーザー企業へのアプローチを拡大。さらなるリセラー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、業績目標達成への1<sup>st</sup> Turboに。



新規開拓  
関係深耕



2次店網拡大

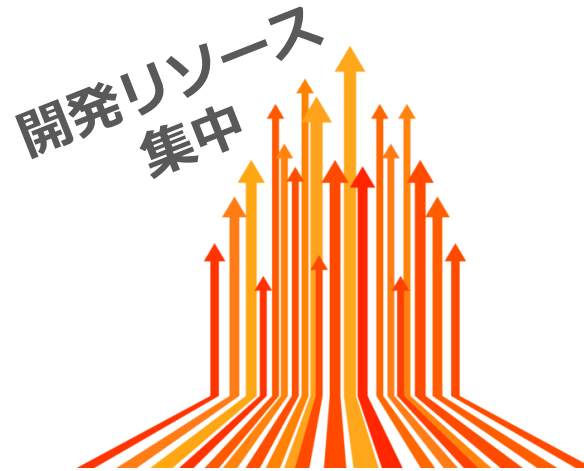
# 働き方改革ツールの状況と環境



# 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2<sup>nd</sup> Turboとして製品力強化を継続し、大企業向け機能向上に注力。営業戦略では、Check Point Harmony Endpointとの「Crystal Protection」を2023年4月から販売開始。パートナーブランド効果による知名度アップと共に、中堅・大企業向け販売の拡大に取り組む。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・不正対策と広く需要の取り込みを目指します。



製品力強化  
知名度向上

# ITサービス事業の状況と環境



# 受託開発・SES の成長戦略

- ✓人材採用
- ✓人材育成

□ 子会社GHIを中心とした受託開発・SES事業は、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。

GHIの韓国独自ネットワークによる韓国IT人材の採用の拡大と、新たなグループ会社アド・トップのHRノウハウを活用し、国内採用を強化。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・拡大を実現します。



人材採用・育成

## 採用支援・人材紹介 の成長戦略

- ✓人材採用
- ✓人材育成

□ 採用コンサルティング及び人材紹介を提供する子会社アド・トップは、人材業界における37年の社歴に裏付けられた人材採用を中心としたHRノウハウを有しています。

2025年3月期の連結営業利益5億円達成に向けては、経済正常化による求人需要の回復過程における着実な売上高拡大のため、既存顧客の深耕と新規顧客開拓に注力し、グループ業績拡大に貢献します。

また、グループ内の人材獲得を支援し、グループの成長基盤構築にも貢献します。



The valuable future  
株式会社アド・トップ

既存深耕  
新規開拓



# 業績ハイライト

Performance highlights

# 2023年3月期業績ハイライト

## 2022年3月期実績 (千円)

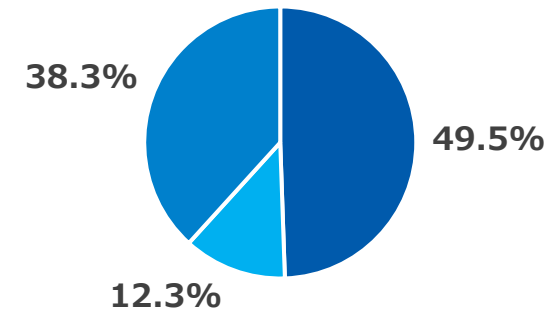
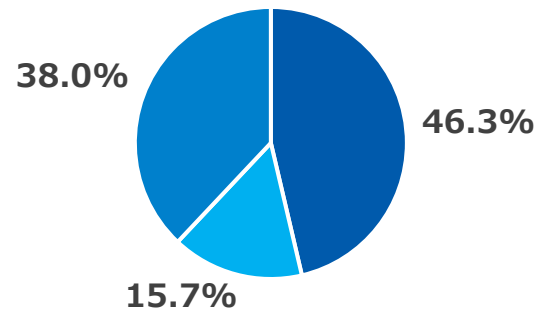
ITツール事業	1,043,855
<b>セキュリティツール</b>	<b>779,769</b>
エンドポイントソフトウェア	166,917
ネットワークアプライアンス	612,852
<b>働き方改革ツール</b>	<b>264,086</b>
うちSaaS型	40,646
<b>ITサービス事業</b>	<b>639,066</b>
売上高合計	1,682,921

## 前期比 (%)

**138.3**  
**148.3**  
**96.8**  
**162.4**  
**108.8**  
**146.1**  
**140.0**  
**139.0**

## 2023年3月期実績 (千円)

	1,443,705
<b>セキュリティツール</b>	<b>1,156,509</b>
エンドポイントソフトウェア	161,497
ネットワークアプライアンス	995,012
<b>働き方改革ツール</b>	<b>287,195</b>
うちSaaS型	59,373
<b>ITサービス事業</b>	<b>894,751</b>
売上高合計	2,338,456



# 主要事業の経営指標（KPI）進捗

			2022年3月期		2023年3月期
セキュリティツール	売上高（月間平均）	（千円）	83,600		115,360
	営業人員数	（名）	16.5	96.5%	15.9
働き方改革ツール SaaS型以外	売上高/営業人員（月間平均）	（千円）	5,066	143.0%	7,247
	売上高（月間平均）	（千円）	3,387		4,947
働き方改革ツール SaaS型	導入社数	（アカウント）	1,669.5	121.7%	1,910.4
	ARPU（月間平均）	（円）	2,158	120.0%	2,590
	売上高（月間平均）	（千円）	53,255		62,514
ITサービス事業	ITエンジニア人員数	（名）	66.3	127.3%	84.4
	売上高/ITエンジニア人員（月間平均）	（千円）	802	92.2%	740

※「Cato SASE Cloud」サポート及び採用支援・人材紹介を除く。

※ITエンジニア人員数について、当社グループITサービス事業の実態を適切に表示することを目的として、ITサービス事業に関わる人員の集計について変更を行っております。

※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

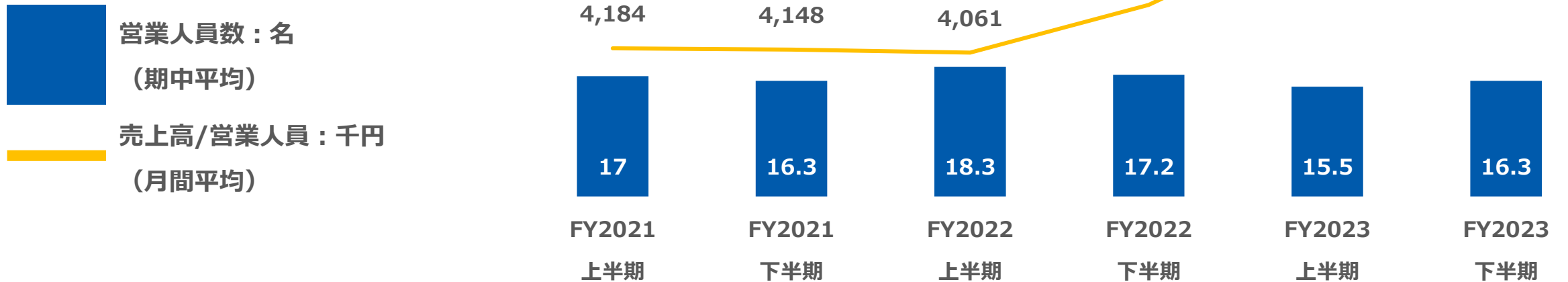
# 主要事業の経営指標（KPI）進捗

セキュリティツール

働き方改革ツール

SaaS型以外

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大幅に向上しました。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。



# セキュリティツール注力商材 Cato SASE Cloudの状況

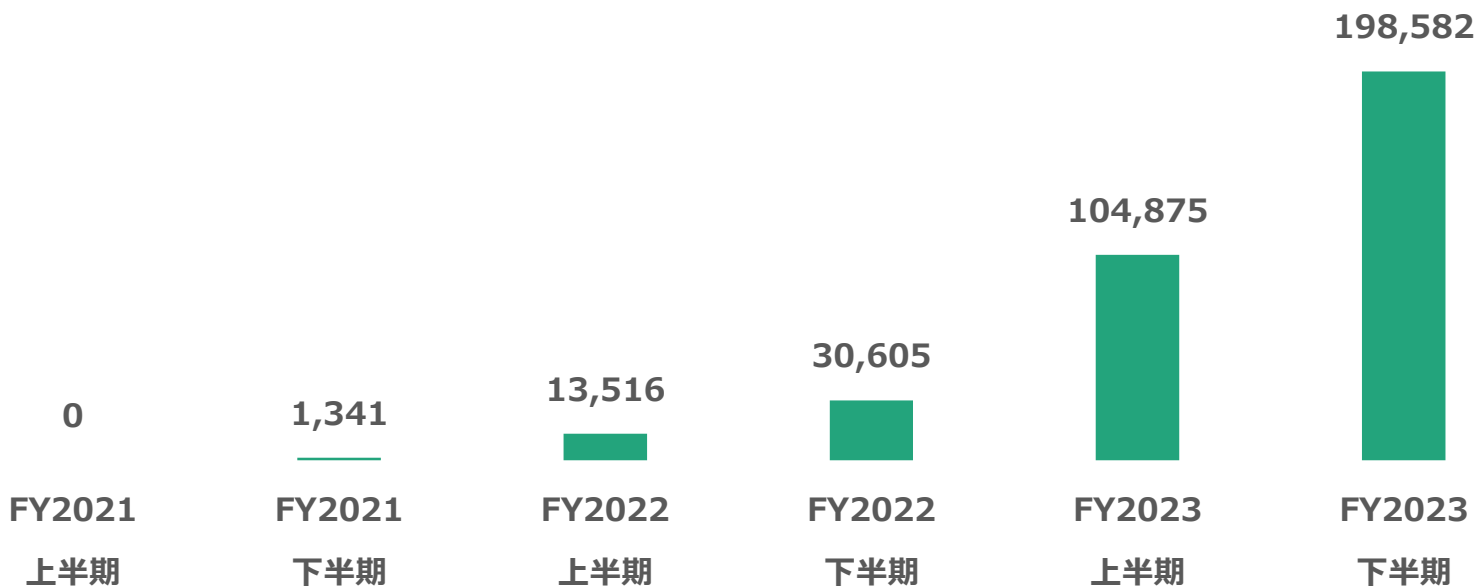


国内有力SIerとのリセラーパートナーが拡大し、ユーザー企業では、全国展開・売上高数千億規模の上場企業や、世界展開するグローバル企業などの導入が実現。同規模企業の検討案件が継続的に増加中。さらなるパートナー網の拡大に取り組みます。



売上高：千円

※売上高には、ITサービス事業に割り振るサポート売上高も含めております。

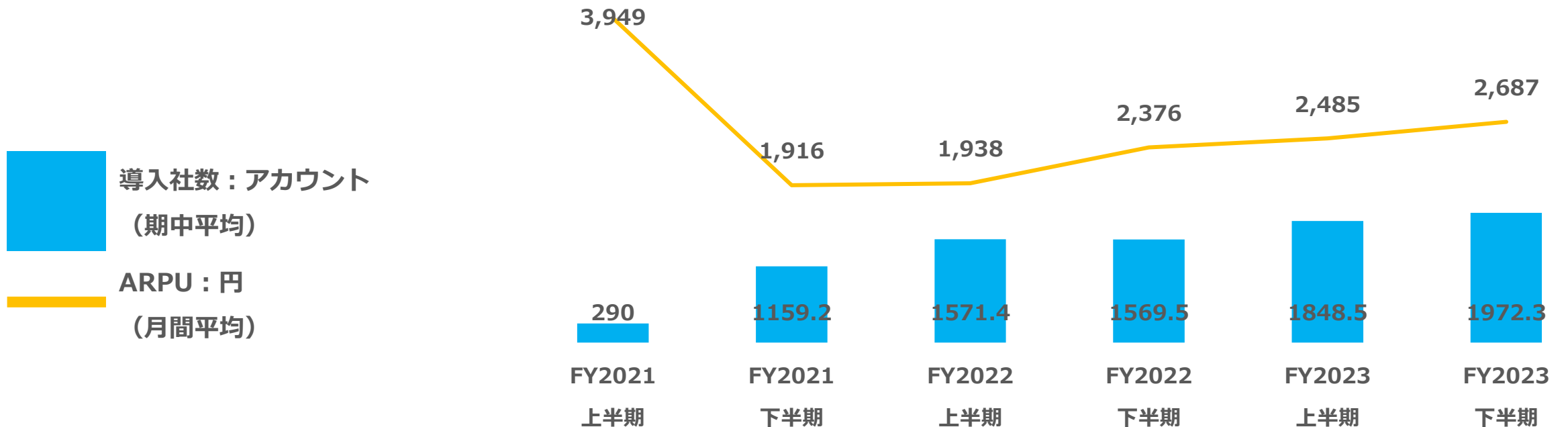


# 主要事業の経営指標（KPI）進捗

## 働き方改革ツール

SaaS型

2023年3月31日現在の導入企業数は1,900社超。FY2021におけるパートナー販売開始でARPUが低下するも、メインターゲット層の中堅規模以上の導入案件が増加し、ARPUは上昇継続中。新たな営業施策による販売拡大へ取り組みます。



# 主要事業の経営指標（KPI）進捗

## ITサービス事業

※「Cato SASE Cloud」サポート及び採用支援・人材紹介を除く。

※FY2021については、子会社GHI取得前ですが、当該期のGHI実績を単純合算した場合の数値にて算出しております。

ITエンジニア人員数：名

（期中平均）

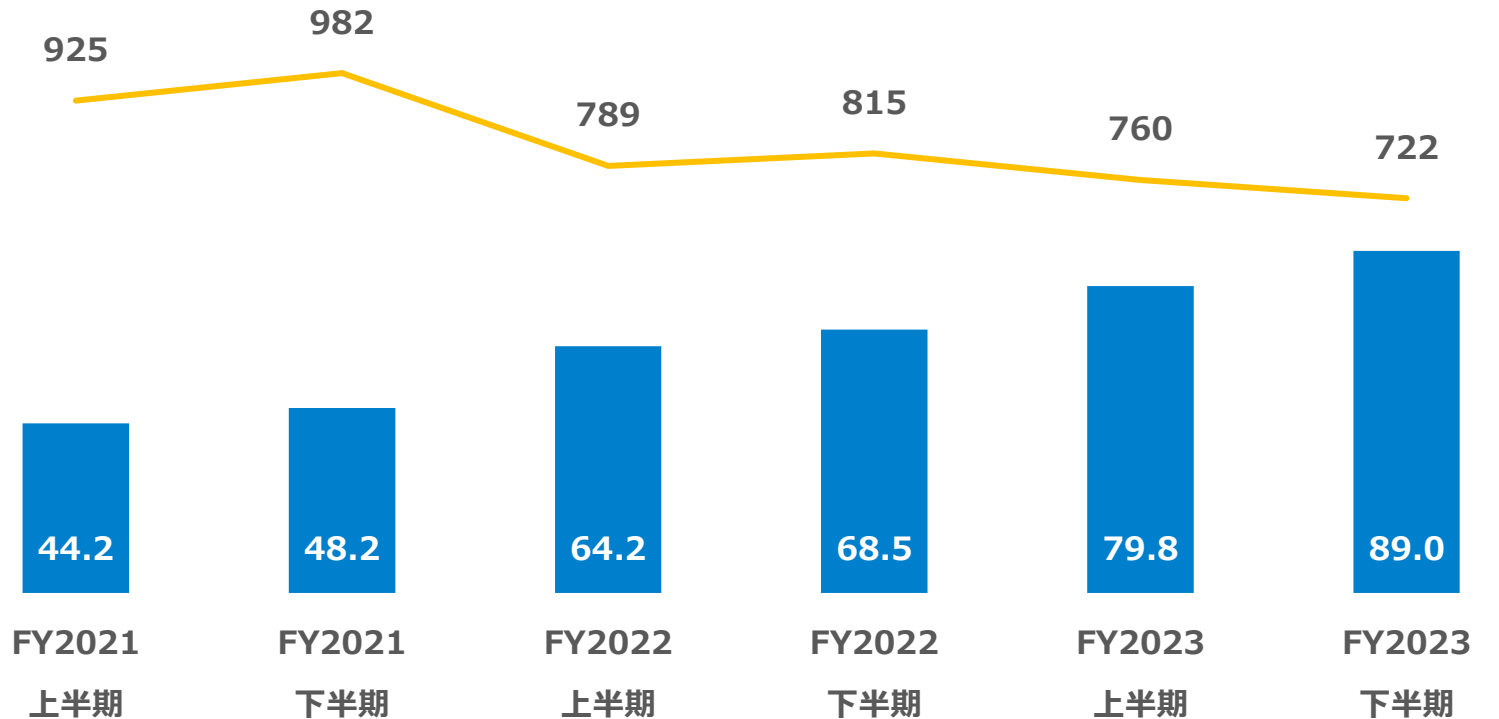
売上高/ITエンジニア人員：千円

（月間平均）

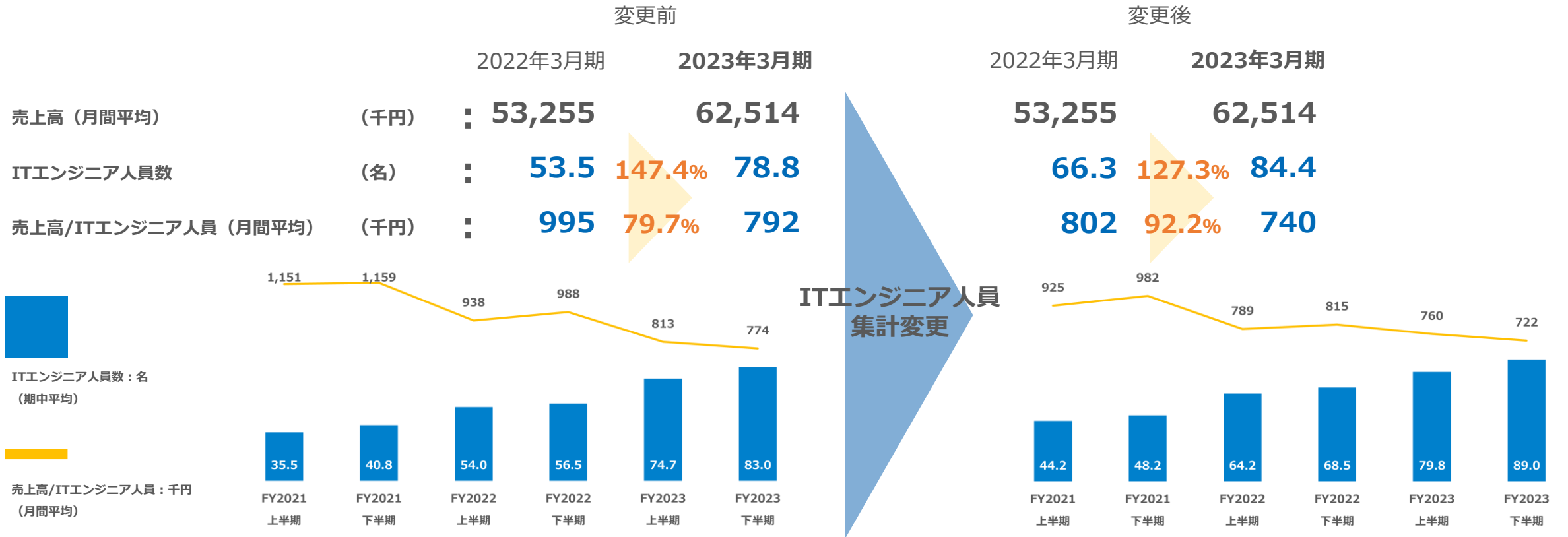
※ITエンジニア人員数について、当社グループITサービス事業の実態を適切に表示することを目的として、ITサービス事業に関わる人員の集計について変更を行っております。

GHIの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めます。



# ITサービス事業の人員集計の変更について



ITサービス事業（採用支援・人材紹介除く）の当社グループ内ITエンジニア人員の集計について、当社グループITサービス事業の実態を適切に表示することを目的として、売上高創出に直結するITエンジニア人員のみ（主にGHI人員）の集計から、ITツール事業に付随して発生する保守・役務提供に関わるITエンジニア人員（主にフーバーブレイン人員）を加えて集計することといたしました。

当社グループでは、現在売上高創出に直結していないITエンジニア人員についても、売上高創出を可能にする施策検討を進めております。今後の施策実績の進捗の適切な表示に向け、集計を変更することといたしました。

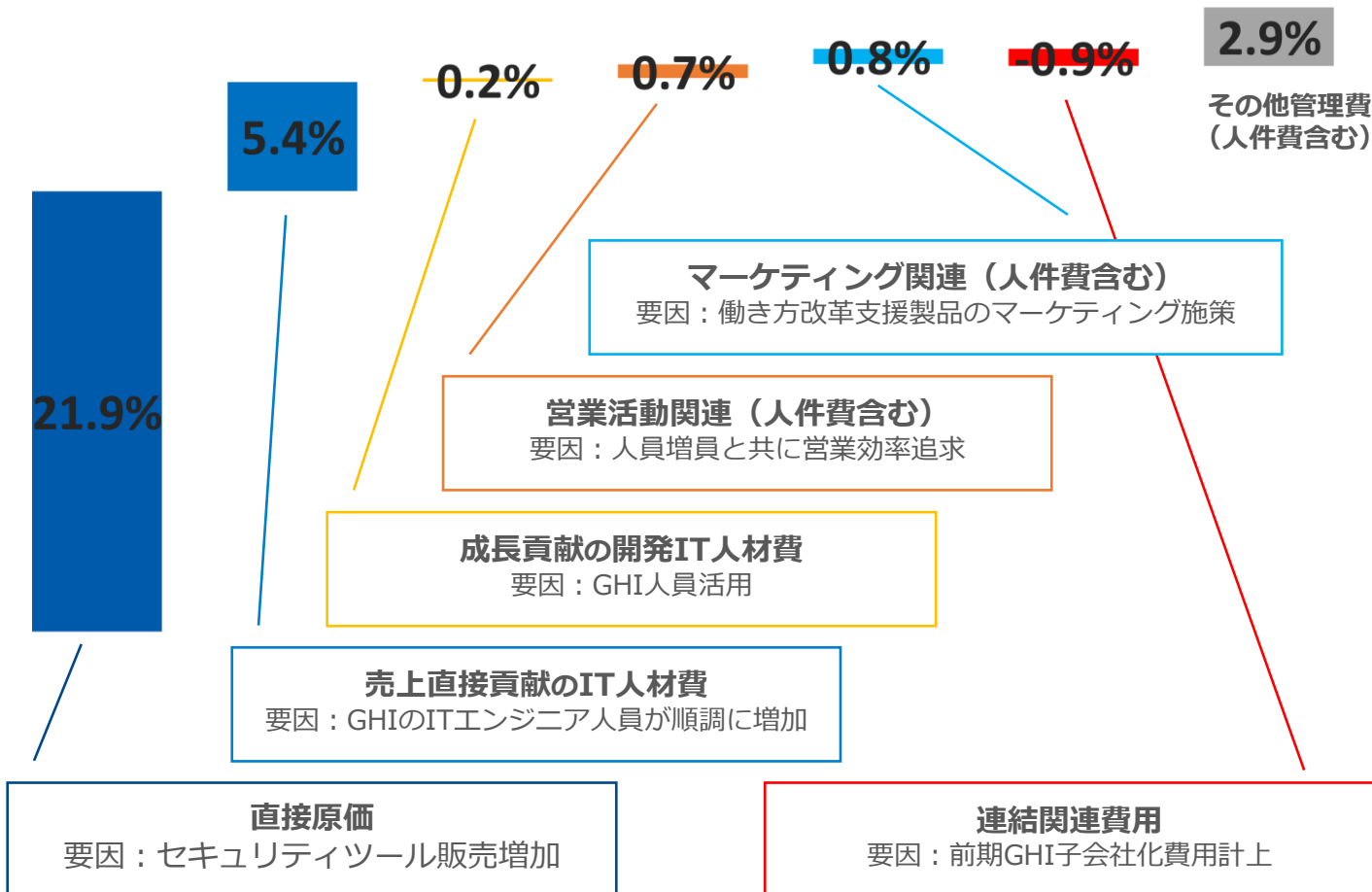


# 2023年3月期 ハイライト 連結損益計算書

		前年同期比
売上高	2,338,456	139.0
売上原価	1,436,826	153.4
売上総利益	901,630	120.9
販売費及び一般管理費	842,974	104.9
営業利益	58,656	-
営業外収益及び費用	△5,566	-
経常利益	53,090	-
特別利益及び損失	69	-
税金等調整前当期純利益	53,159	-
法人税等合計	31,597	-
親会社株主に帰属する当期純利益	26,789	-
	(千円)	(%)

コスト合計 2,279,800千円 前期比539,360千円 (31.0%) 増

比率：コスト増加に対する寄与度 (合計31.0%)



# 2023年3月期 ハイライト 連結貸借対照表

## 主な内訳

現金及び預金	1,415,633	43.9
有形固定資産	23,296	0.7
無形固定資産	241,294	7.5
のれん	221,463	6.9
投資その他資産	886,700	27.5
長期前払費用	626,910	19.4
	(千円)	(%)

## 資産

流動資産	2,075,691千円	64.3%
固定資産	1,151,290千円	35.7%
<b>合計</b>	<b>3,226,981千円</b>	

## 負債及び純資産

負債	1,796,299千円	55.7%
純資産	1,430,682千円	44.3%
<b>合計</b>	<b>3,226,981千円</b>	

## 主な内訳

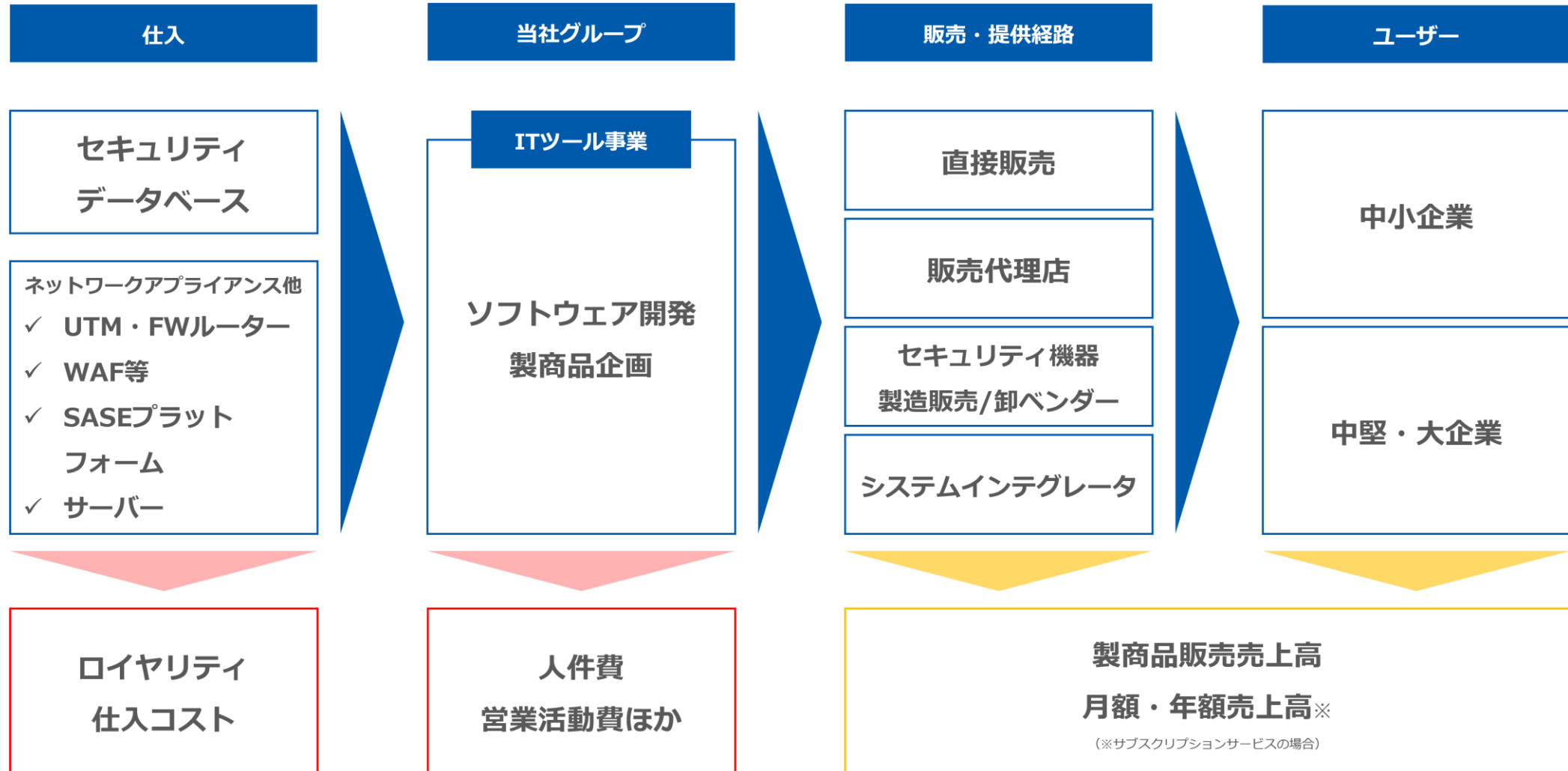
流動負債	751,092	23.3
前受金	486,421	15.1
固定負債	1,045,206	32.4
長期前受金	896,088	27.8
株主資本	1,393,391	43.2
資本金	796,631	24.7
資本剰余金	594,840	18.4
利益剰余金	12,192	0.4
	(千円)	(%)

※「%」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

# 事業構造 ITツール事業



# ITツール事業 セキュリティツール

2022年3月期実績 (千円)

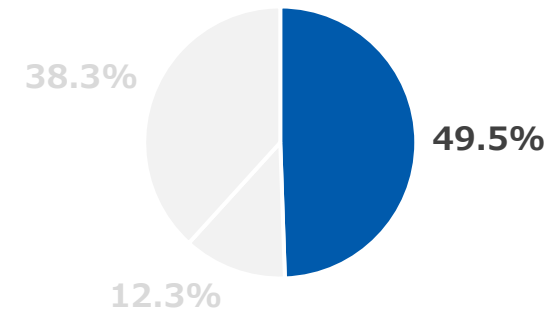
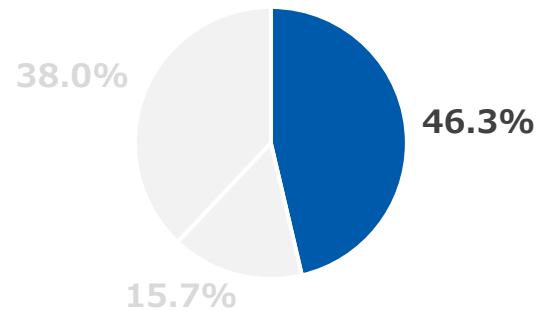
ITツール事業	1,043,855
<b>セキュリティツール</b>	<b>779,769</b>
エンドポイントソフトウェア	166,917
ネットワークアプライアンス	612,852
働き方改革ツール	264,086
うちSaaS型	40,646
ITサービス事業	639,066
売上高合計	1,682,921

前期比 (%)

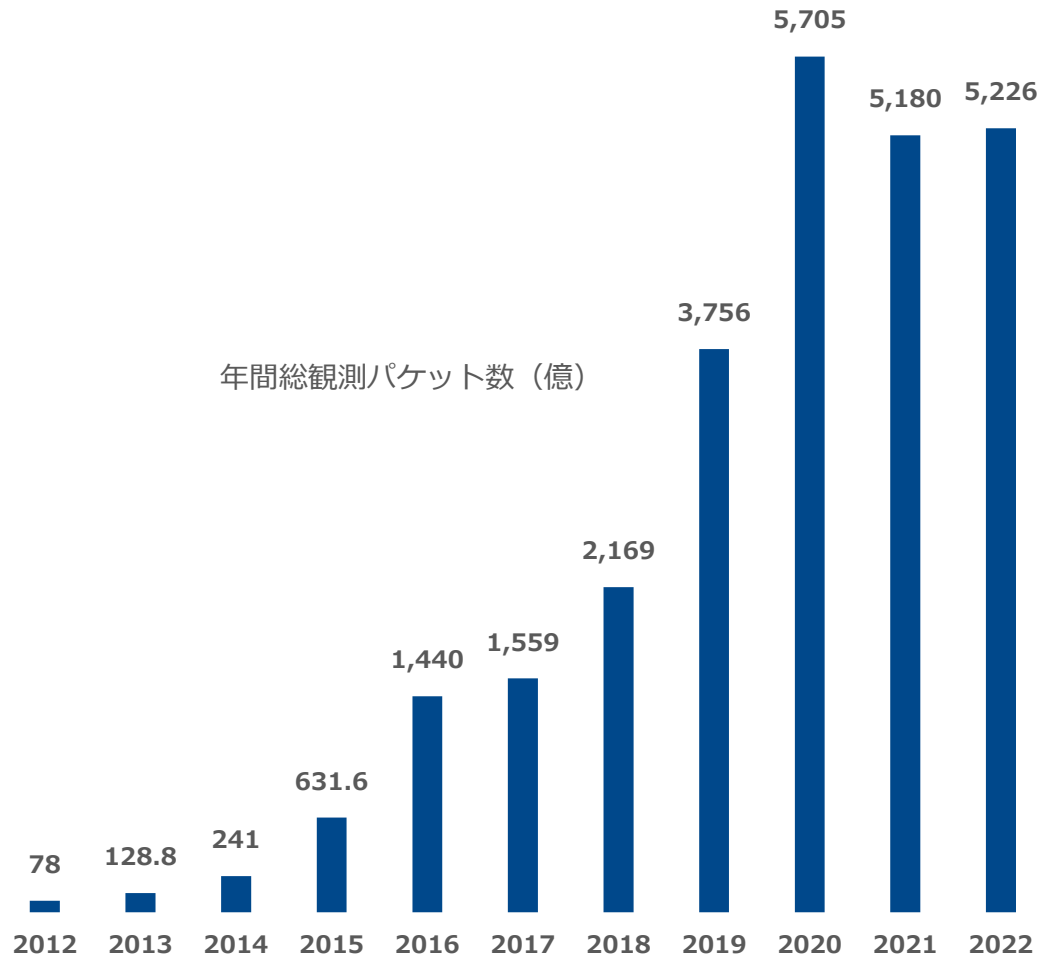
138.3  
**148.3**  
**96.8**  
**162.4**  
108.8  
146.1  
140.0  
139.0

2023年3月期実績 (千円)

	1,443,705
<b>セキュリティツール</b>	<b>1,156,509</b>
エンドポイントソフトウェア	161,497
ネットワークアプライアンス	995,012
働き方改革ツール	287,195
うちSaaS型	59,373
ITサービス事業	894,751
売上高合計	2,338,456



# 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2022」 <https://www.nict.go.jp/press/2023/02/14-1.html>

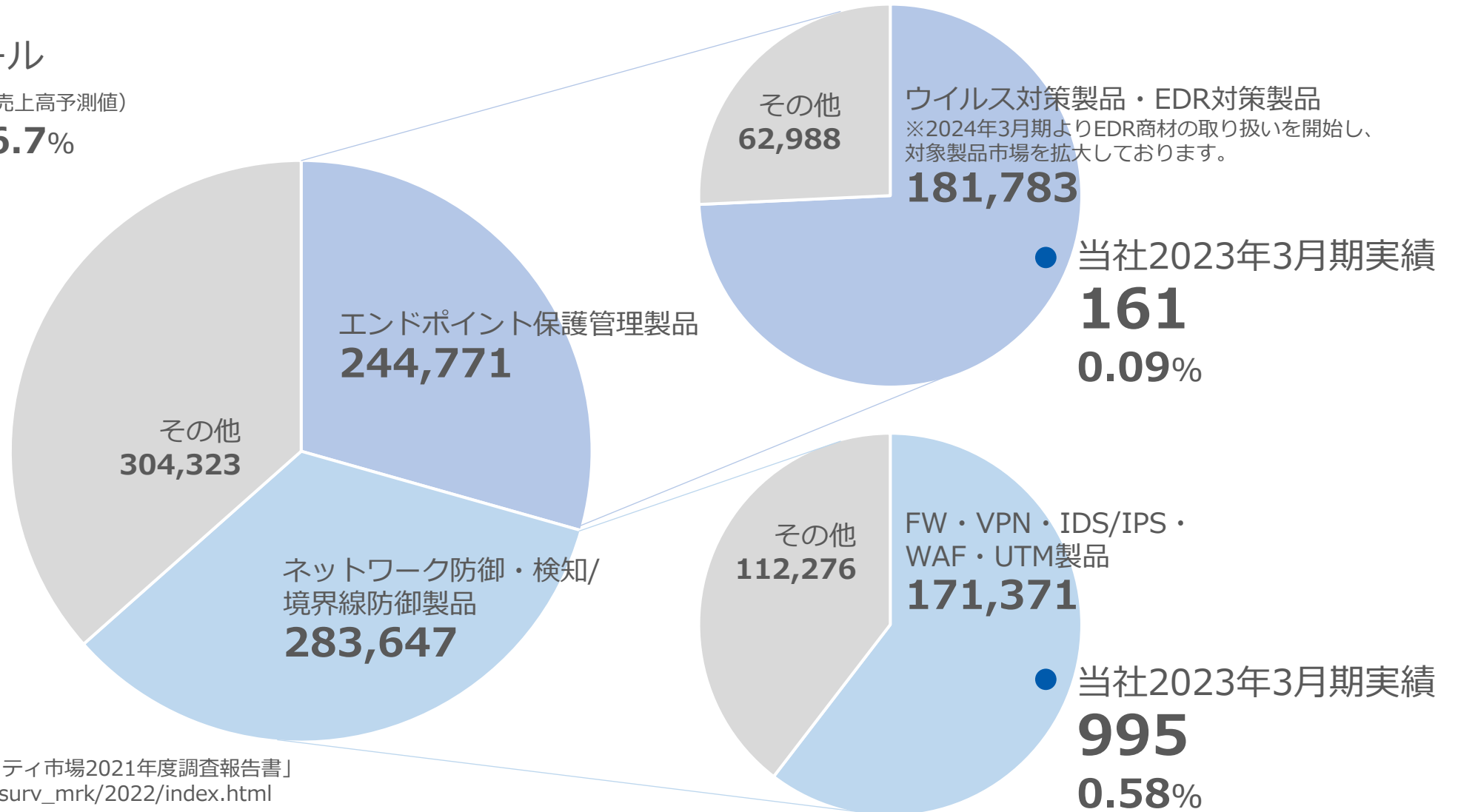
# セキュリティツール 市場規模

## セキュリティツール

**832,741** (2022年度売上高予測値)

CAGR(2017-2022):**6.7%**

(単位: 百万円)



参考: JNSA 「国内情報セキュリティ市場2021年度調査報告書」  
[https://www.jnsa.org/result/surv\\_mrk/2022/index.html](https://www.jnsa.org/result/surv_mrk/2022/index.html)

# セキュリティツールの状況と環境

Strength : 強み

## 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

グループ内HRテック企業

Weakness : 弱み

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

Opportunity : 機会

## 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

Threat : 脅威

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

Eye 24/7  
AntiMalware

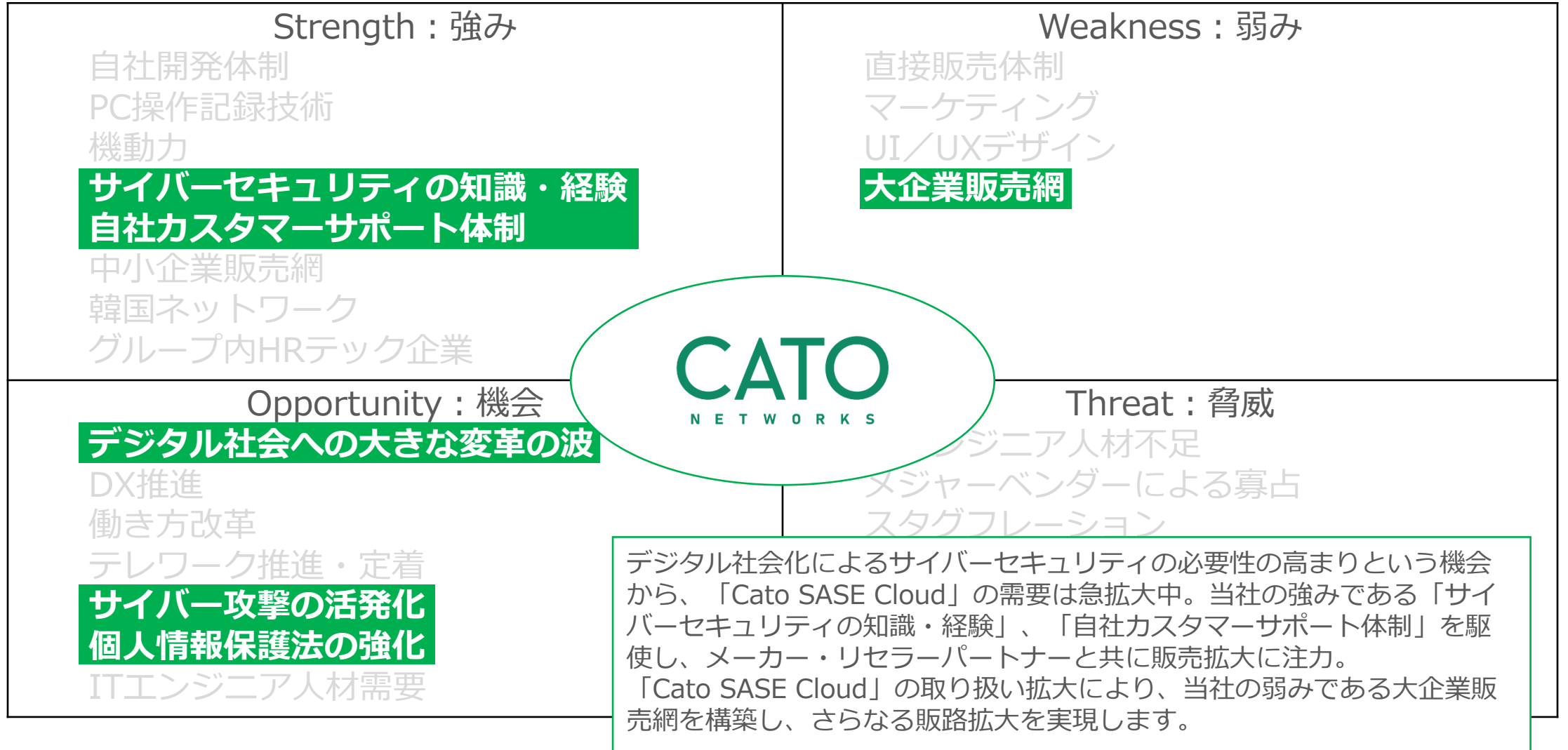


自社開発のエンドポイントソフトウェアシリーズ製品等、従前から扱うセキュリティツール製品は、サイバーセキュリティの必要性の高まりという機会にあり、当社の強みである「中小企業販売網」を継続して強化し、販売拡大を目指します。

営業・カスタマーサポートから市場ニーズを吸い上げ、自社製品のさらなる価値向上に取り組みます。

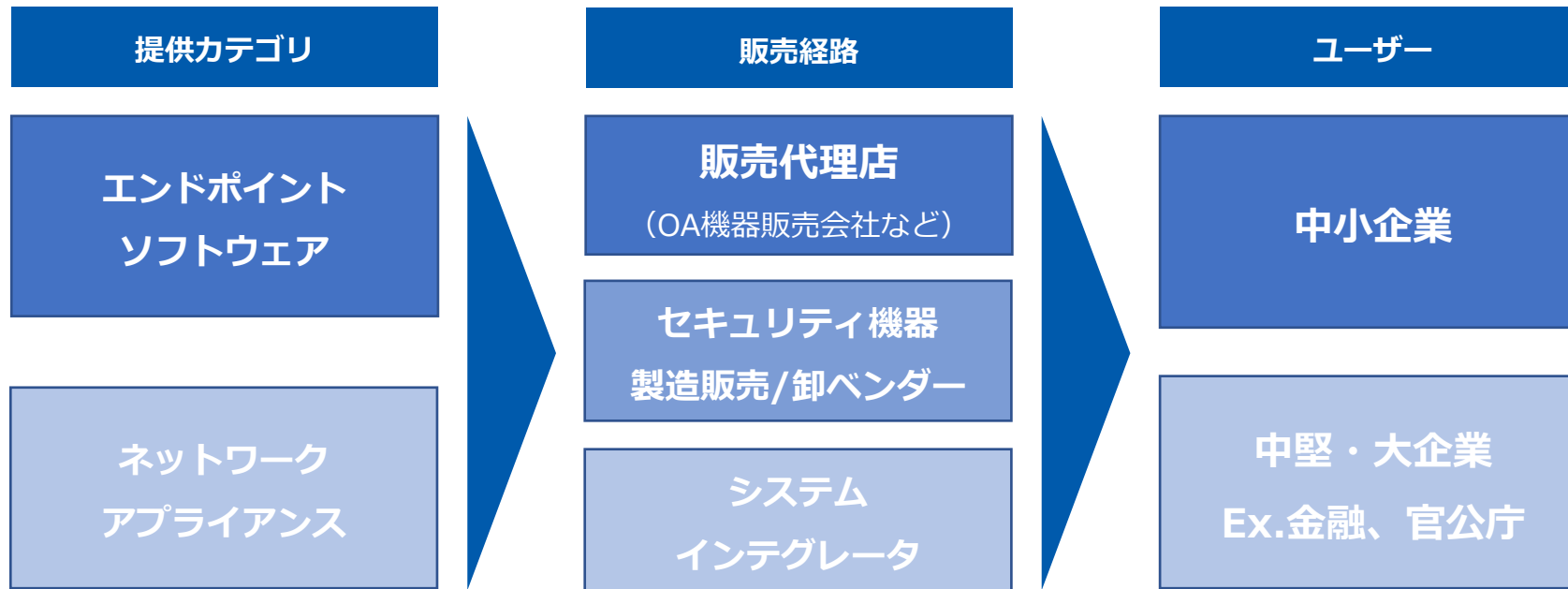


# セキュリティツールの状況と環境

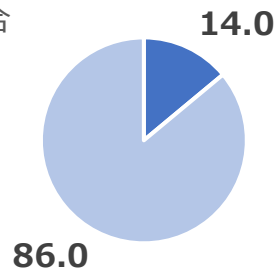


# セキュリティツール 収益構造

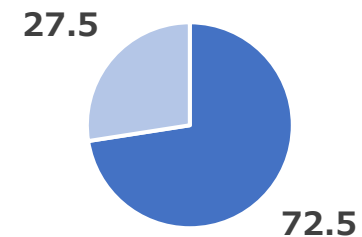
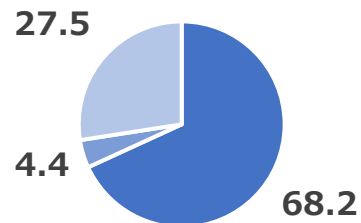
「Cato SASE Cloud」の販売拡大により、中堅・大企業ユーザーの比率が前期6%から急拡大。



売上高1,156,509千円に占める割合 (%)



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 新製品「Crystal Protection」



Crystal Protectionは、チェック・ポイント・ソフトウェア・テクノロジーズ株式会社の「Check Point Harmony Endpoint」と株式会社フーバーブレインの「Eye<sup>24/7</sup> Work Smart Cloud」を連携させた外部脅威対策と内部不正対策ができるセキュリティクラウドサービス。

新たなセキュリティツール商材として、中堅企業をメインターゲットとして2023年4月より販売を開始。





360°保護を提供する**エンドポイント保護(EPP)**、高度なコンテキストまで理解可能な**EDR**、そして**ゼロデイ攻撃を防止**するテクノロジーを備えた外部脅威対策ソリューション。

### 脅威対策



世界最大の脅威インテリジェンスと連携したマルウェア・フィッシング対策、アンチランサムウェアを備えています。

### ユーザーミスの防止



ソーシャルエンジニアリングを利用する脅威から、ユーザーのミスに起因するクレデンシャル盗難を回避します。

### 防御と理解(EDR)



イベントの原因を特定し、事象の理解を迅速に行えることで、効率的に対処し問題解決につなげることが可能です。

### 最適なTCO



シンプルな管理、アラート疲れを軽減する自動化、様々な環境への導入とオペレーションコストの抑制が可能です。

# セキュリティツール 「Crystal Protection」 の提供価値

Check Point Harmony Endpointの幅広い**外部脅威対策**に加えて、  
**内部不正対策**をEye“247” Work Smart Cloud が対応。





# 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  
Partner of the year 2020、2021



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。

# 働き方改革の基盤となり得るユニコーン企業「Cato Networks」

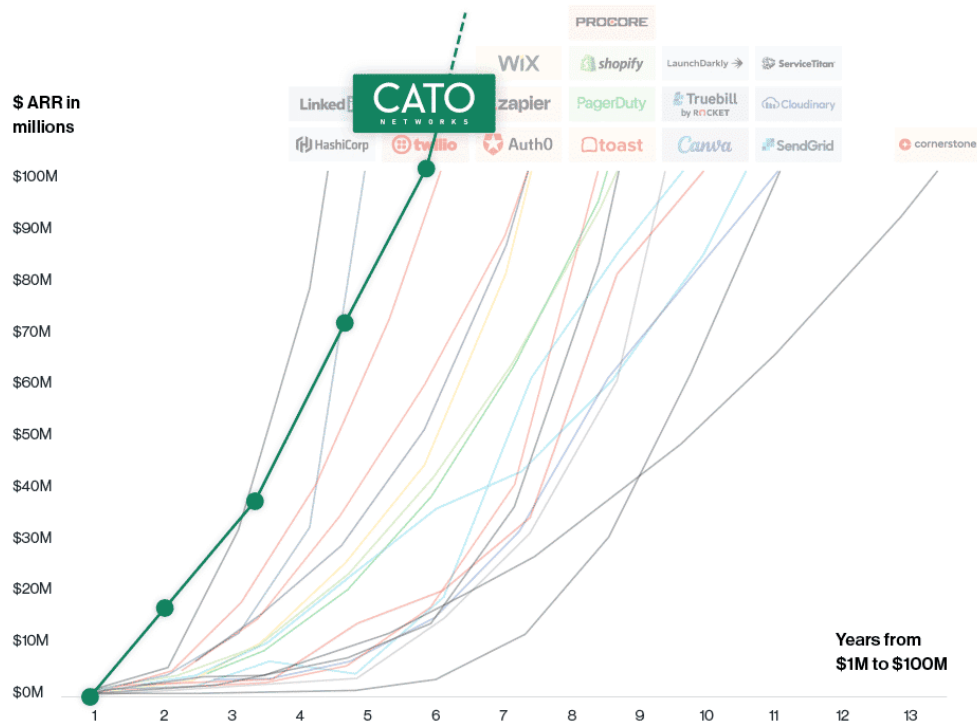


当社は、働き方改革を支援するセキュリティカンパニーとして、自社開発のエンドポイントセキュリティ・業務可視化サービスによって、企業の働き方改革を支援してまいりました。

日本を含め新型コロナの猛威が世界的に広がりはじめた2020年、ネットワークとセキュリティをクラウドネイティブで統合した世界初のSASE（サシー）プラットフォームを提供するイスラエル発のユニコーン企業「Cato Networks」と出会い、今後の働き方改革の基盤となり得るサービスとして、また、その成長可能性を見出し、国内2社目となるディストリビューターとして、「Cato SASE Cloud」の取り扱いを開始しました。

# Cato Networksは「ユニコーン」から「ケンタウロス」へ

**CATO**  
NETWORKS



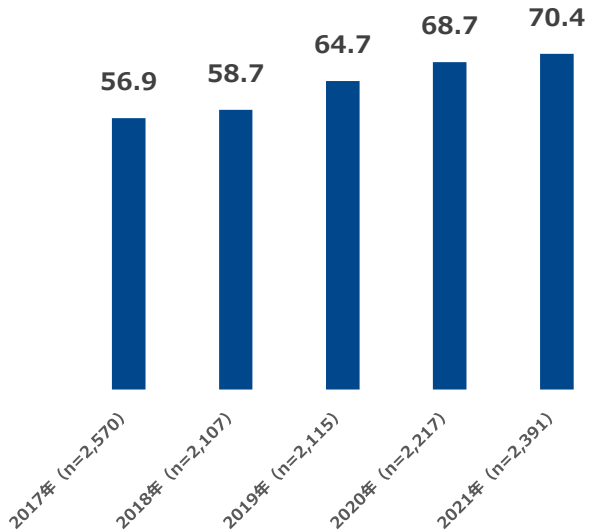
出典：CatoおよびBessemer Venture Partners

<https://www.catonetworks.com/ja/news/cato-reaches-100-million-arr-in-5-years-to-become-fastest-growing-enterprise-network-security-startup/>

「Cato SASE Cloud」を提供するCato Networksは、2020年に評価額**10億**米ドル超を達成し、「ユニコーン企業」となり、2022年には、創業からわずか5年でARR（年間経常収益）**1億**米ドルを達成し、「ユニコーン企業」の7倍の希少性ある「ケンタウロス企業」となりました。この収益増加のスピードは米LinkedInに匹敵します。当社は、ディストリビューターとして、「Cato SASE Cloud」の国内成長における主要プレイヤーを担います。

# SASE市場の拡大背景 as a Serviceの加速

業務ツールのSaaS型への移行が拡大。



国内におけるSaaS型等クラウドサービスの利用は、2017年の56.9%から2021年に70.4%に拡大。（全社または一部で利用している割合）

総務省「通信利用動向調査」  
(<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/statistics/statistics05.html>) をもとに当社作成

Software as a Service (SaaS)  
Infrastructure as a Service (IaaS)  
拡大

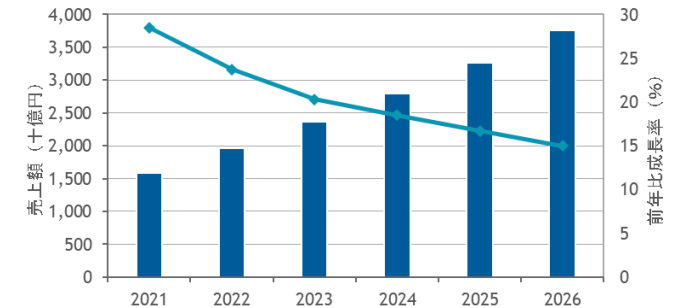
新型コロナ禍による急激な  
リモートワークを加速

時間と場所から解放された働き方

Security as a Service (SSE)  
Network as a Service (SD-WAN)  
必要性拡大

Integrated Security & Network  
as A Service (SASE)

業務システムの基盤もIaaS  
型などのクラウドサービス  
化が加速。

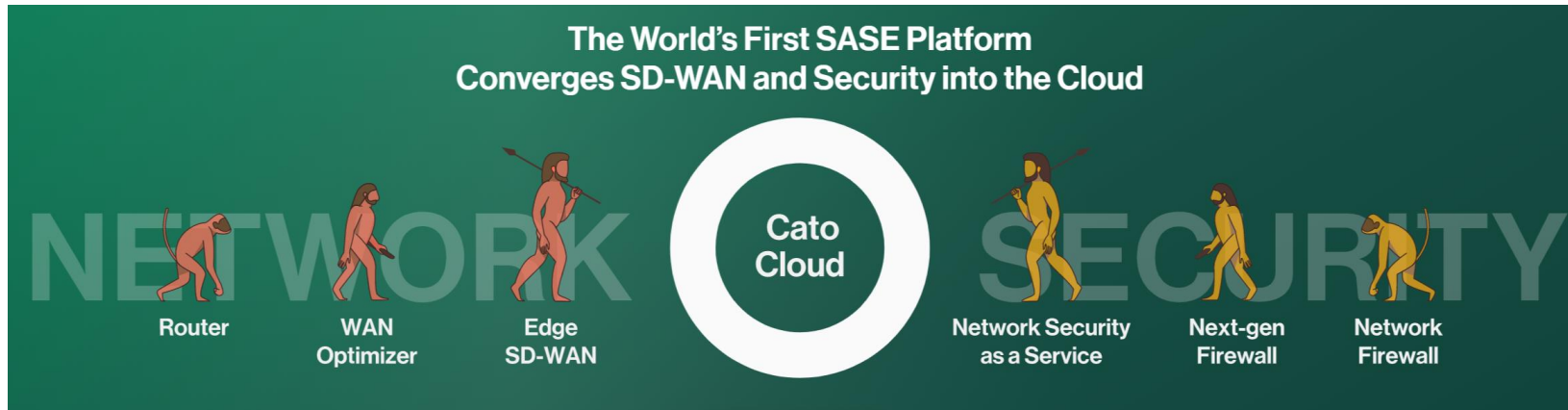


国内パブリッククラウドサービス市場規模は、2026年に2021年比約2.4倍の3兆7586億円になると予測。

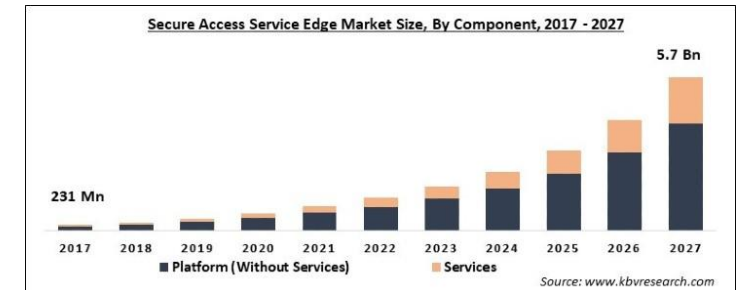
出展：IDC Japan  
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48986422>

# SASE市場の成長性

「Cato SASE Cloud」世界初のSASEプラットフォーム（Integrated Security & Network as A Service：セキュリティとネットワークが1つのサービスに統合されている）と2019年にガートナーに認定されたサービス



SaaS型業務ツールのスタンダード化に適応するためにネットワークのセキュリティ強化に加え、柔軟性・拡張性の対応でSASE市場が拡大。



SASEの世界市場規模は、2021年から2027年の間にCAGR35.7%で成長し、2027年に57億米ドルと予測。2017年比約8.7倍。

出展：kbv research  
<https://www.kbvresearch.com/secure-access-service-edge-market/>

# ITツール事業 働き方改革ツール

2022年3月期実績 (千円)

ITツール事業	1,043,855
セキュリティツール	779,769
エンドポイントソフトウェア	166,917
ネットワークアプライアンス	612,852
<b>働き方改革ツール</b>	<b>264,086</b>
うちSaaS型	40,646
ITサービス事業	639,066
売上高合計	1,682,921

前期比 (%)

138.3

148.3

96.8

162.4

**108.8**

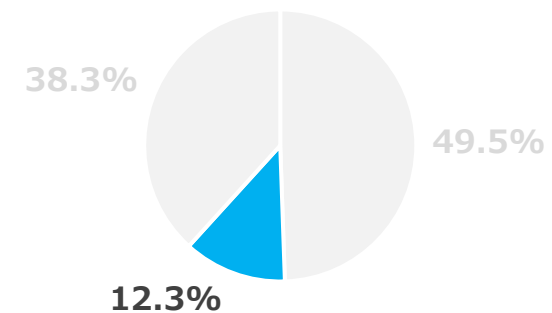
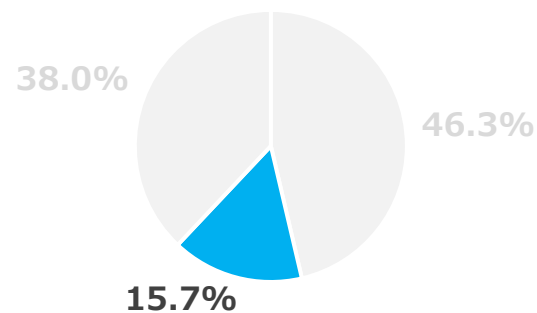
**146.1**

140.0

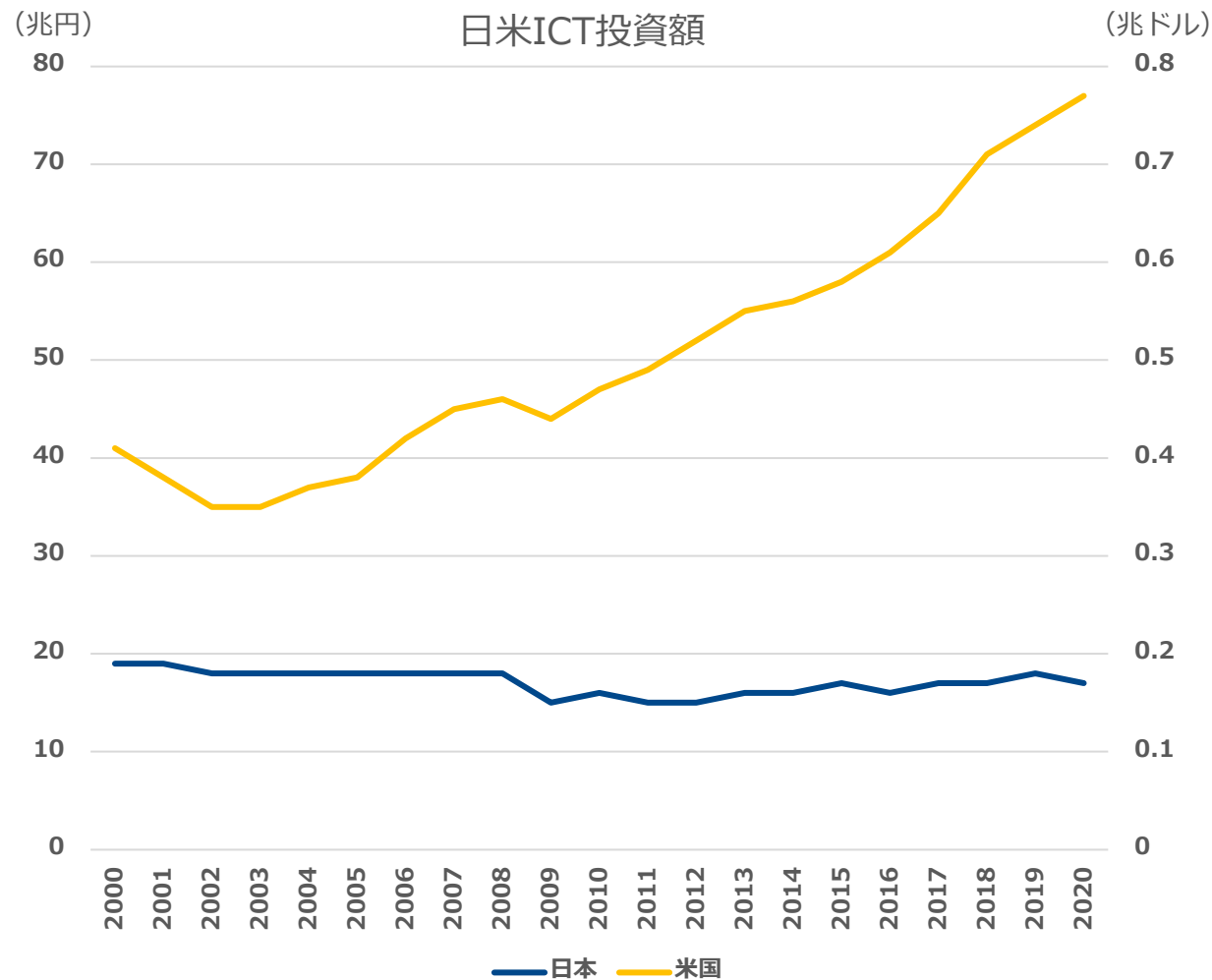
139.0

2023年3月期実績 (千円)

	<b>1,443,705</b>
	1,156,509
	161,497
	995,012
<b>働き方改革ツール</b>	<b>287,195</b>
うちSaaS型	<b>59,373</b>
	894,751
売上高合計	2,338,456



# 働き方改革ツール 事業環境



## 日本のDXはこれから

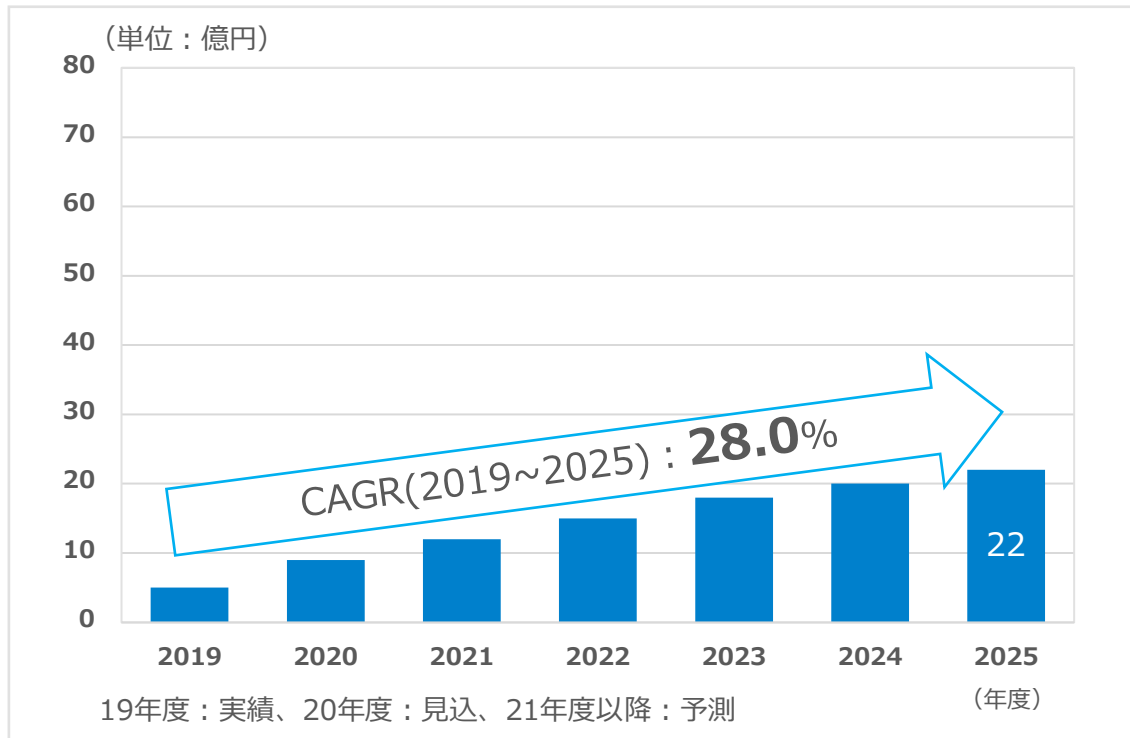
日本においてもデジタルトランスフォーメーション（DX）は多くの企業で取り組まれているものの、その実態は「まだまだ、これから」です。

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

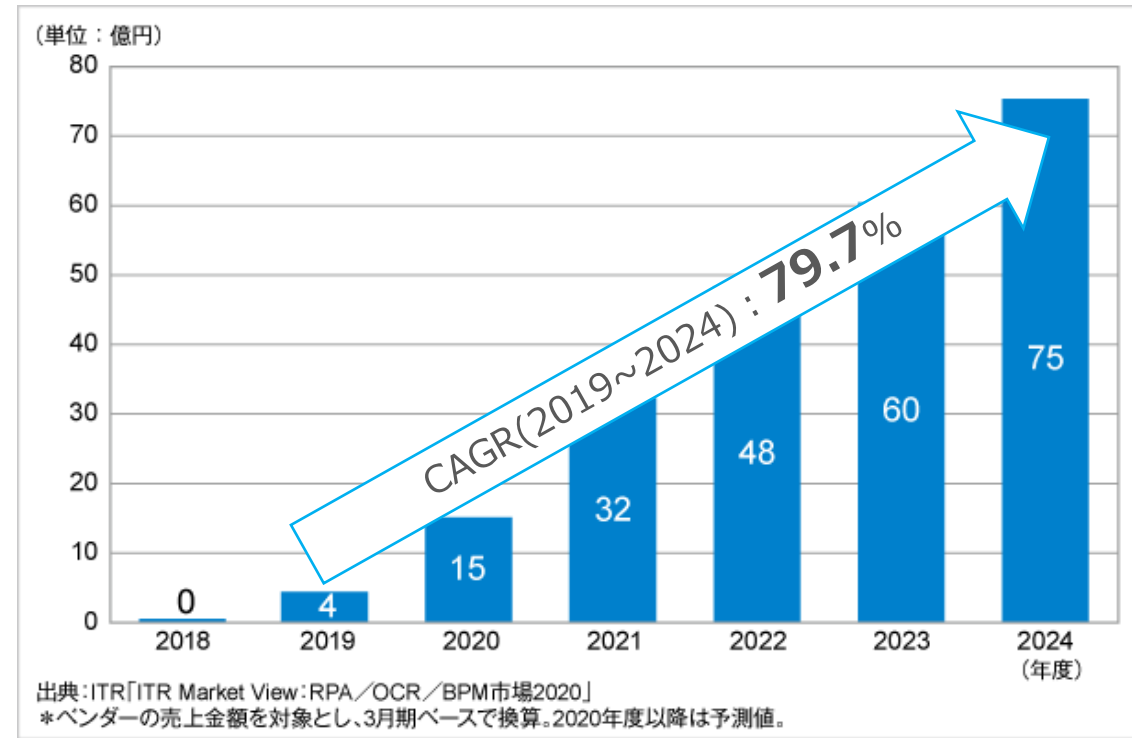
# 働き方改革ツール 市場成長性

## 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>

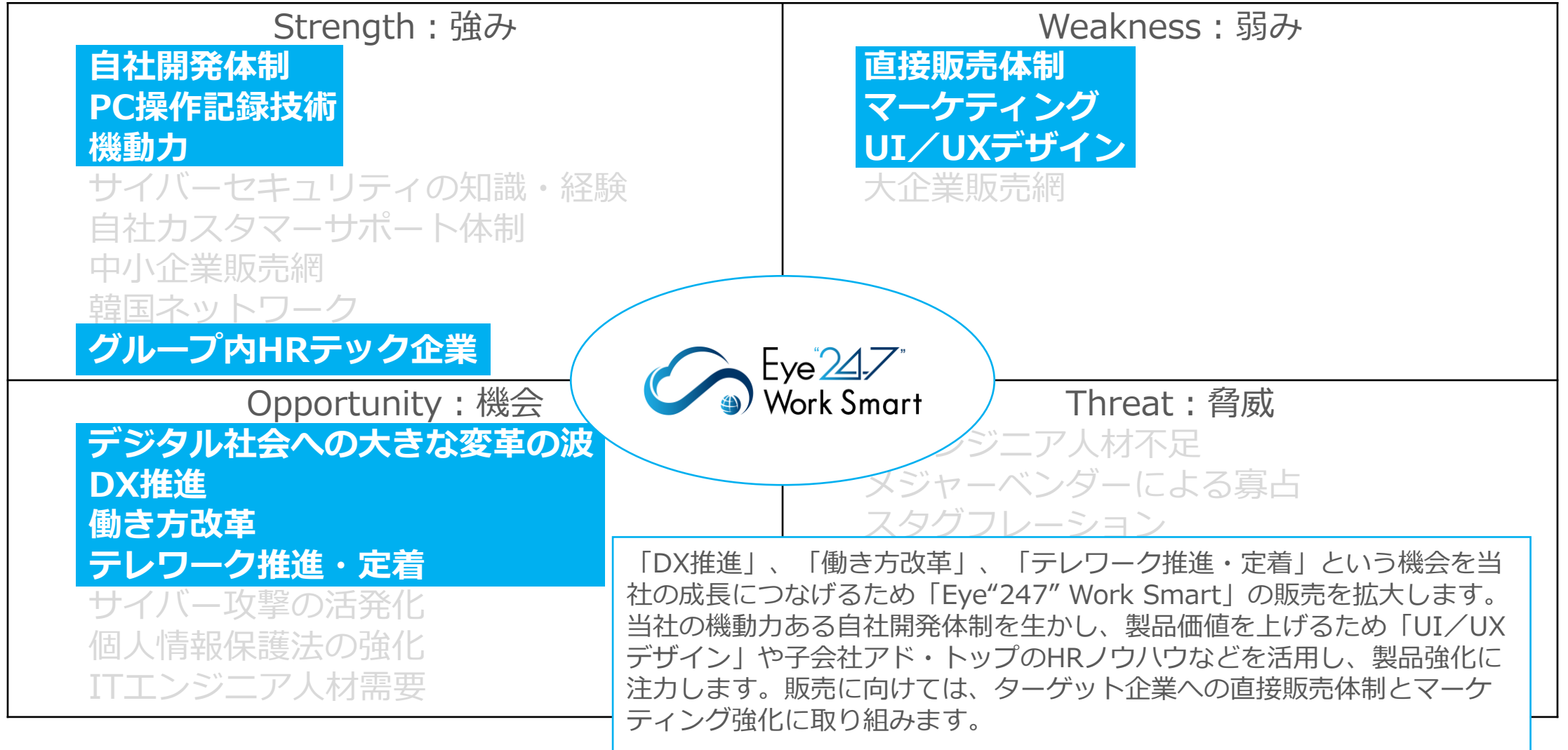
## タスク・マイニング市場規模推移



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



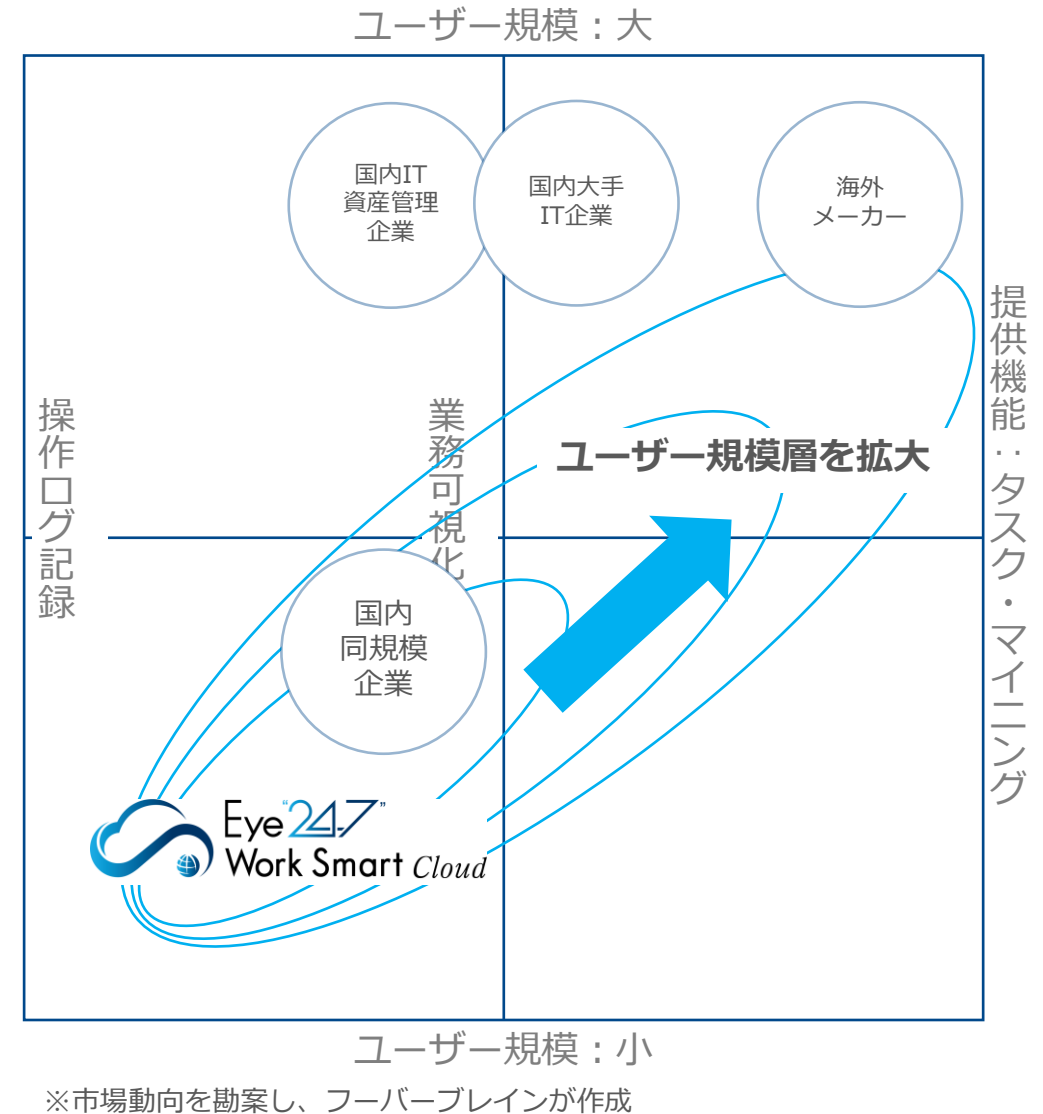
# 働き方改革ツール 製品市場環境

## 市場のテーマは「テレワーク管理」から 「生産性向上」へ。

新型コロナ禍からの経済正常化に伴い在宅勤務などのテレワーク運用は一部で後退していますが、「生産性向上」を目的とした関連製品市場は拡大が継続すると見込まれます。

引き続き、国内プレイヤーでは、当社と同規模企業プレイヤーや、大手IT企業・IT資産管理企業が競合製品を投入しています。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、営業戦略によるパートナーブランド効果による優位性を発揮し、開発戦略と共に、ユーザー規模層の拡大を目指します。



# 働き方改革ツール 成長戦略



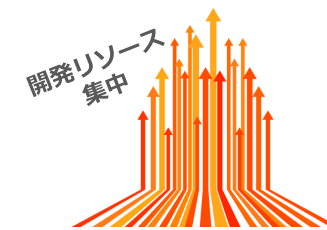
**営業戦略：**  
チェック・ポイントとのコラボ製品を  
新たなラインナップへ

「Check Point Harmony Endpoint」と「Eye 24/7 Work Smart Cloud」を連携し、外部脅威対策と内部不正対策ができるセキュリティクラウドサービスを中堅企業をメインターゲットとして販売開始。パートナーブランド効果および新たな販売チャネルによる販売拡大を目指す。



**開発戦略：大企業向け機能向上**

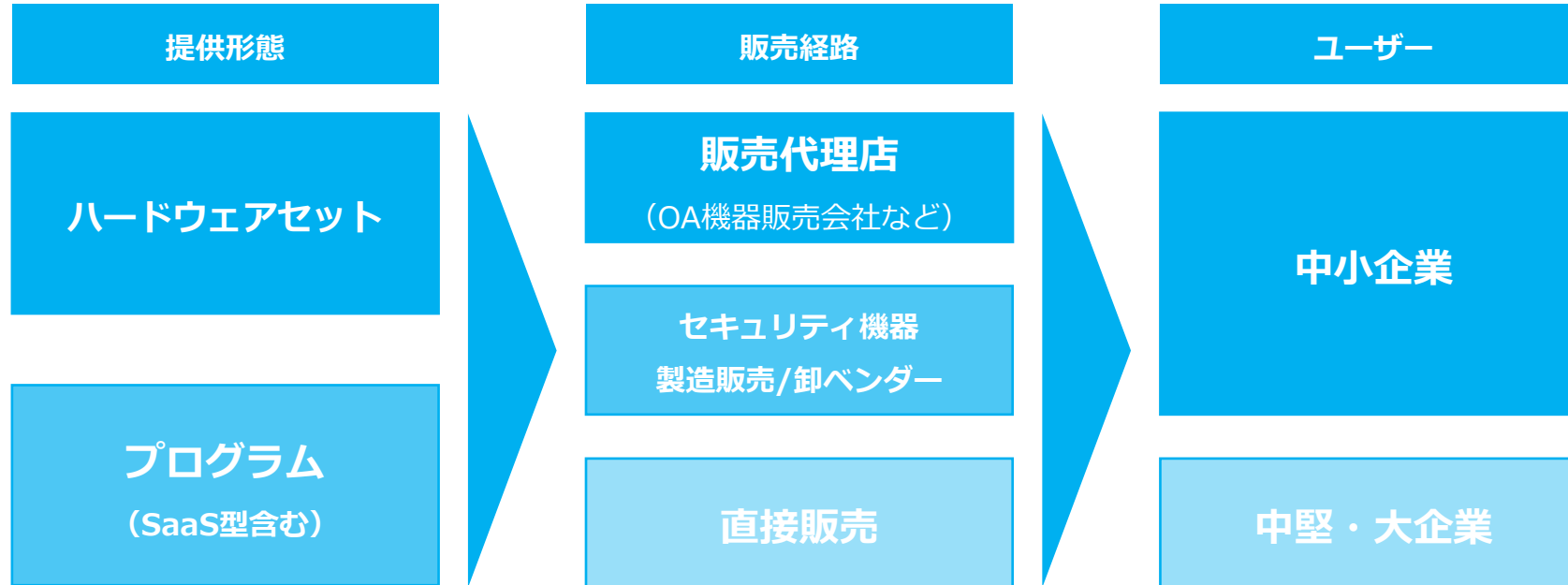
ユーザー企業規模層の拡大に向け、「Eye 24/7 Work Smart」の既存機能の大企業などの多組織における柔軟性・利便性の向上に注力。営業施策と合わせて、企業規模拡大に取り組みます。



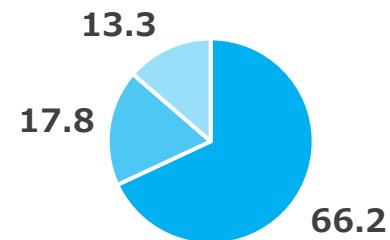
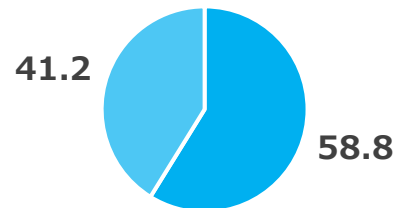
働き方改革ツールの「Eye 24/7 Work Smart」の製品力強化に向けて、当社の開発リソースを集中し、市場をリードし得る製品を目指しています。当期（2024年3月期）では、上記のとおり、大企業向けの機能向上に注力いたします。当該開発活動およびマーケティング施策にかかる費用は、前期（2023年3月期）と同程度を想定しています。

# 働き方改革ツール 収益構造

SaaS型の販売増加により、プログラムは前期33%から増加。引き続き販売先の9割超が中小企業ユーザー層。SaaS型の直接販売で中堅・大企業アプローチ強化。



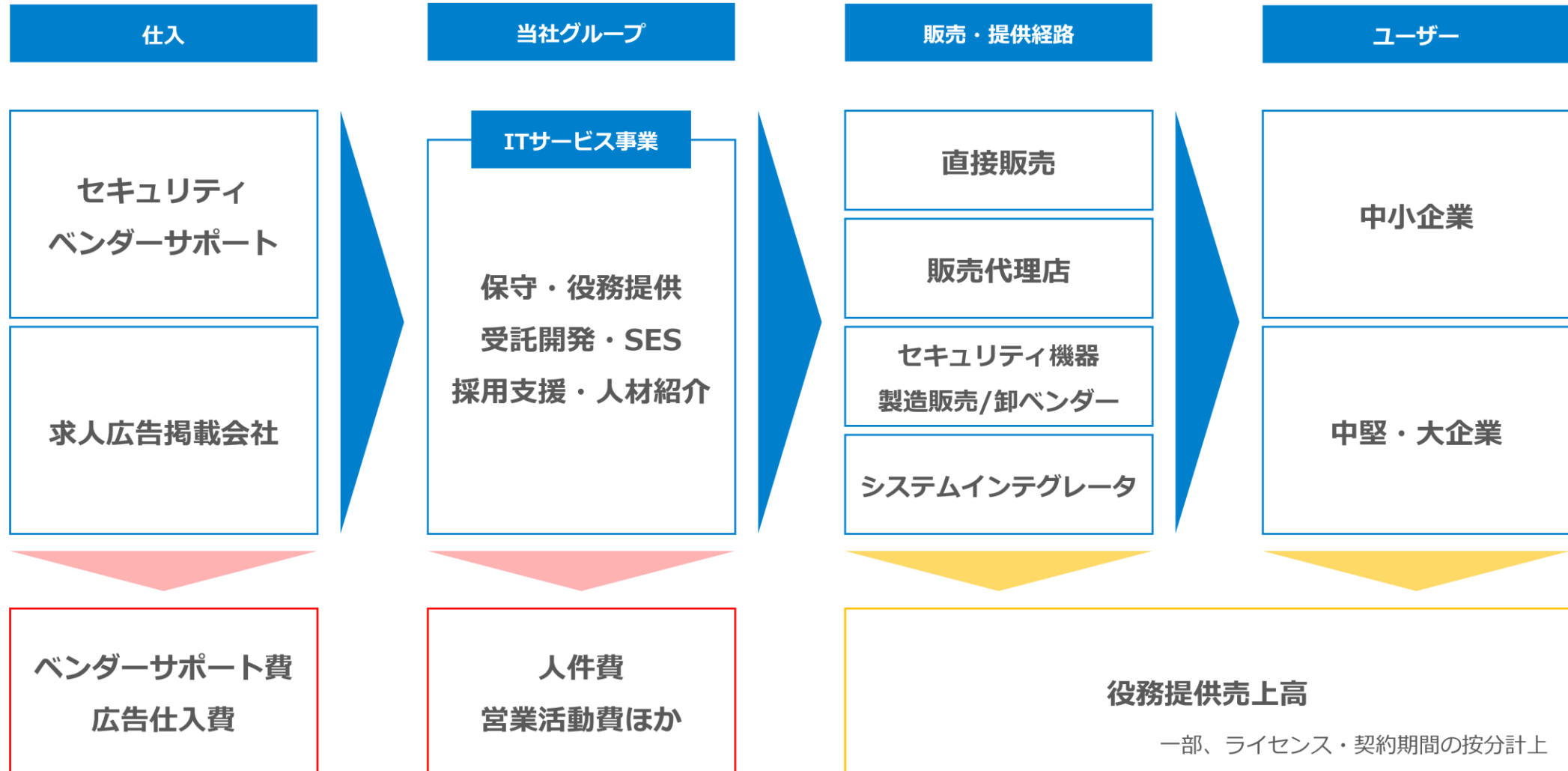
売上高287,195千円  
に占める割合 (%)



# ITサービス業

IT service business

# 事業構造 ITサービス事業



# ITサービス事業

2022年3月期実績 (千円)

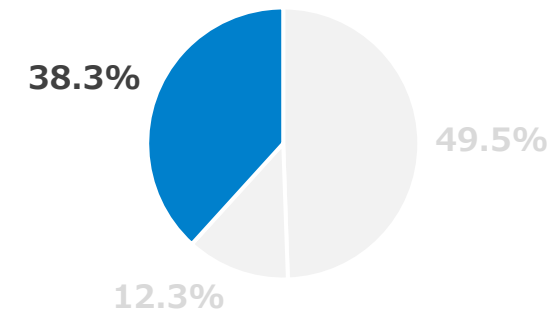
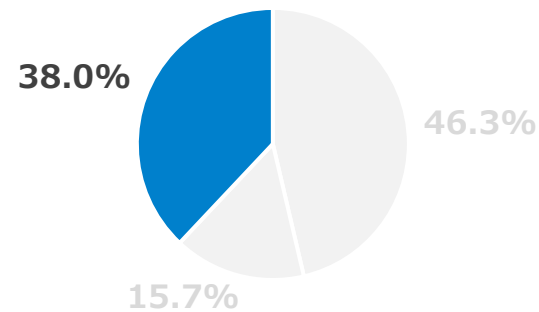
ITツール事業	1,043,855
セキュリティツール	779,769
エンドポイントソフトウェア	166,917
ネットワークアプライアンス	612,852
働き方改革ツール	264,086
うちSaaS型	40,646
<b>ITサービス事業</b>	<b>639,066</b>
売上高合計	1,682,921

前期比 (%)

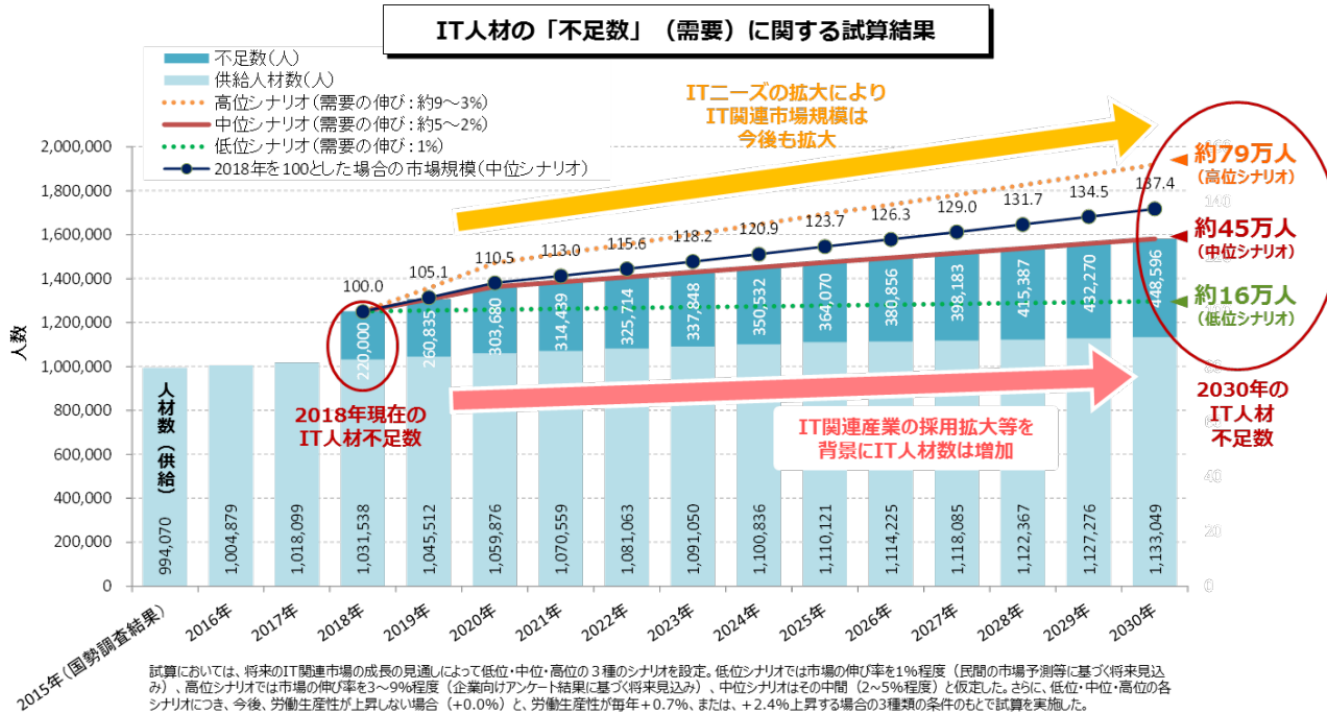
138.3  
148.3  
96.8  
162.4  
108.8  
146.1  
**140.0**  
139.0

2023年3月期実績 (千円)

ITツール事業	1,443,705
セキュリティツール	1,156,509
エンドポイントソフトウェア	161,497
ネットワークアプライアンス	995,012
働き方改革ツール	287,195
うちSaaS型	59,373
<b>ITサービス事業</b>	<b>894,751</b>
売上高合計	2,338,456



# 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](https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyou.pdf)



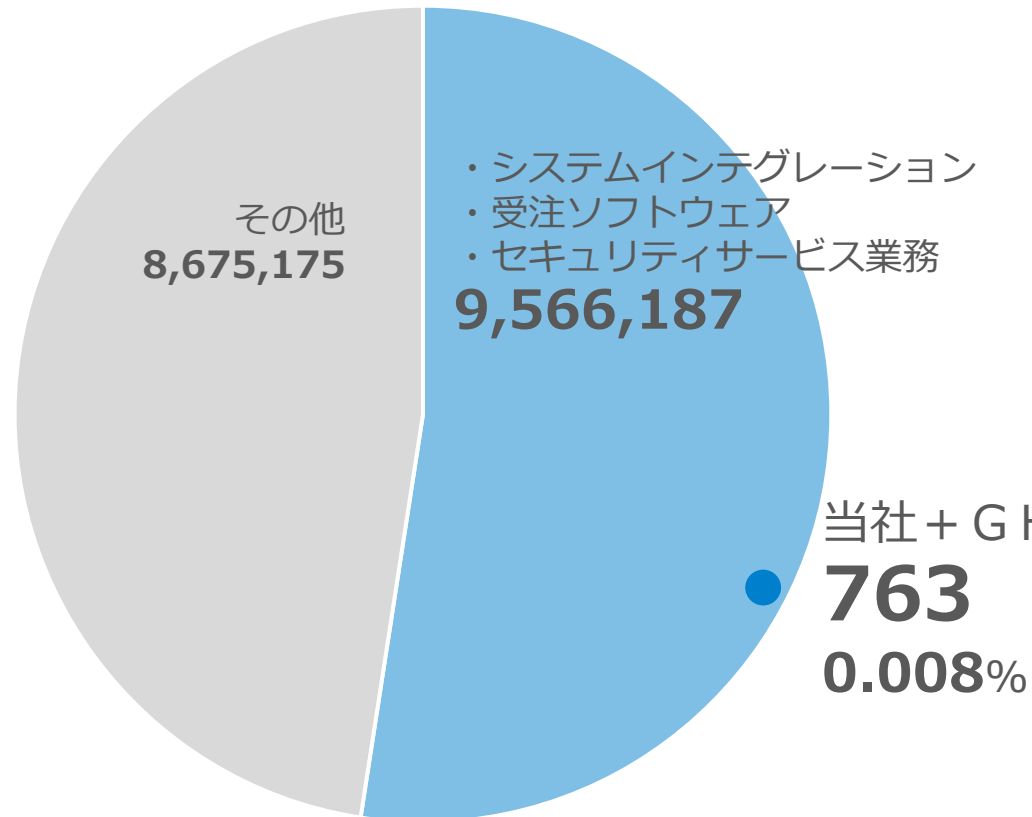
## 情報サービス業+インターネット付随サービス業

**18,241,362** (2022年)

※参照する市場数値を年度から年単位に変更しております。

CAGR(2017-2022):**8.4%**

(単位：百万円)



当社+GHI 2023年3月期実績

**763**

**0.008%**

(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」  
(2023年2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エンジニア人材が在籍。

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。



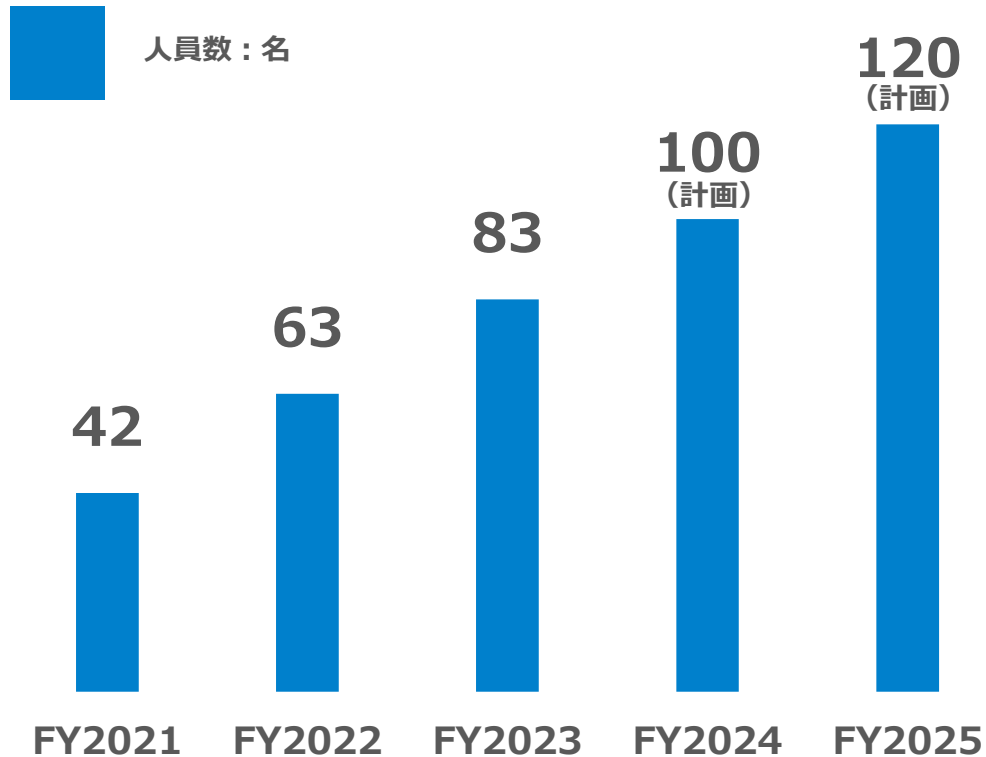
Global High-Quality Integration



- 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、  
人員数目標として、2024年3月期末「100名」、2025年3月期末「120名」を目指す。

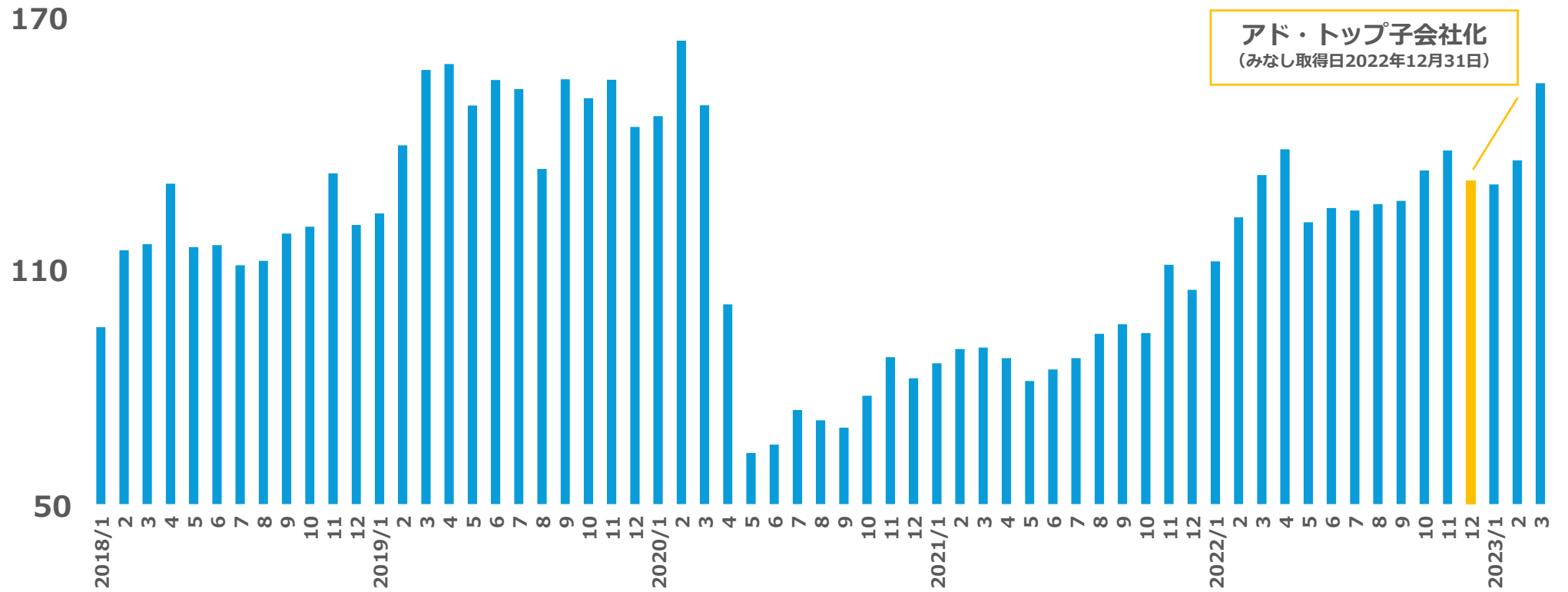


GH I は、ITエンジニア人材を2024年3月期末に100名、  
2025年3月期末に120名体制とすることを計画して  
おります。（外部パートナー人材含む）

2023年3月期においては、計画82名に対して、83名と  
計画とおりの進捗となり、2024年3月期にける100名  
体制の実現に向け、さらなる人材獲得に注力いたします。

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。

経済正常化に伴い、2023年3月の求人広告掲載件数は、新型コロナ禍前ピーク（2020年2月）の約9割まで回復  
新型コロナの5類移行を受け、足元の人材不足に対応した市場の拡大が見込まれます。



求人広告掲載件数 : 万件

公益社団法人全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」<https://www.zenkyukyo.or.jp/outline/research/> をもとに当社作成

人材業界37年の社歴に裏付けられた採用コンサルティングを提供。

業界の革新を目指しHRテック企業へ。



**SAIplus+**  
RPO  
採用のご支援

**SAIplus+**  
RHP  
オウンドの強化

**SAIplus+**  
AGENT  
人材紹介

**SAIplus+**  
新卒エージェント  
新卒向け求人紹介

**SAIplus+**  
ATS  
採用管理システム

**SAIplus+**  
CARE  
メンタルヘルス対策

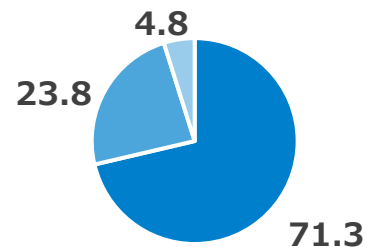
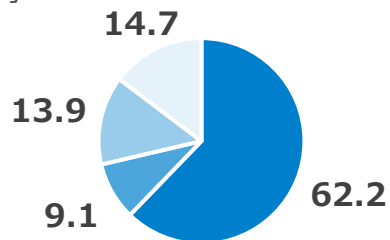
- 人材業界の革新を目指す新たなタレントマッチングプラットフォームの開発に取り組むHRテック企業
- 人材業界における37年の社歴に裏付けられた人材採用を中心としたHRノウハウを有し、大手求人広告媒体一次店を務める。価格競争力あり。
- 人材採用支援の独自サービスを展開。
- 当社及びGHIの採用支援含め、当社との相互ネットワークを活用し、求人需要の回復・拡大における着実な売上高拡大に取り組む。

# ITサービス事業 収益構造

ITツール事業「Cato SASE Cloud」の販売増加に伴うサポート売上高増加により、子会社GHIを含め、中堅・大企業向けが増加中。 ※子会社アド・トップの提供する採用支援・人材紹介に関する売上高は2023年1～3月の3か月のみとなります。



売上高894,751千円  
に占める割合 (%)



主にシステムインテグレータ  
経由を含め7割超が中堅・大企  
業向け。

# 会社概要

Overview



# 会社概要

<b>会社名</b>	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）
<b>代表者名</b>	代表取締役社長 輿水 英行
<b>設立日</b>	2001年5月8日
<b>資本金</b>	796,631,200円（2023年3月31日現在）
<b>所在地</b>	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
<b>従業員数</b>	144名（連結、2023年3月31日現在）

# 事業内容

## 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、ネットワークアプリケーションの提供を含めた、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エンジニア人材提供

### 採用支援・人材紹介

採用コンサルティング及び人材紹介を通じて、企業の採用を支援。



## 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

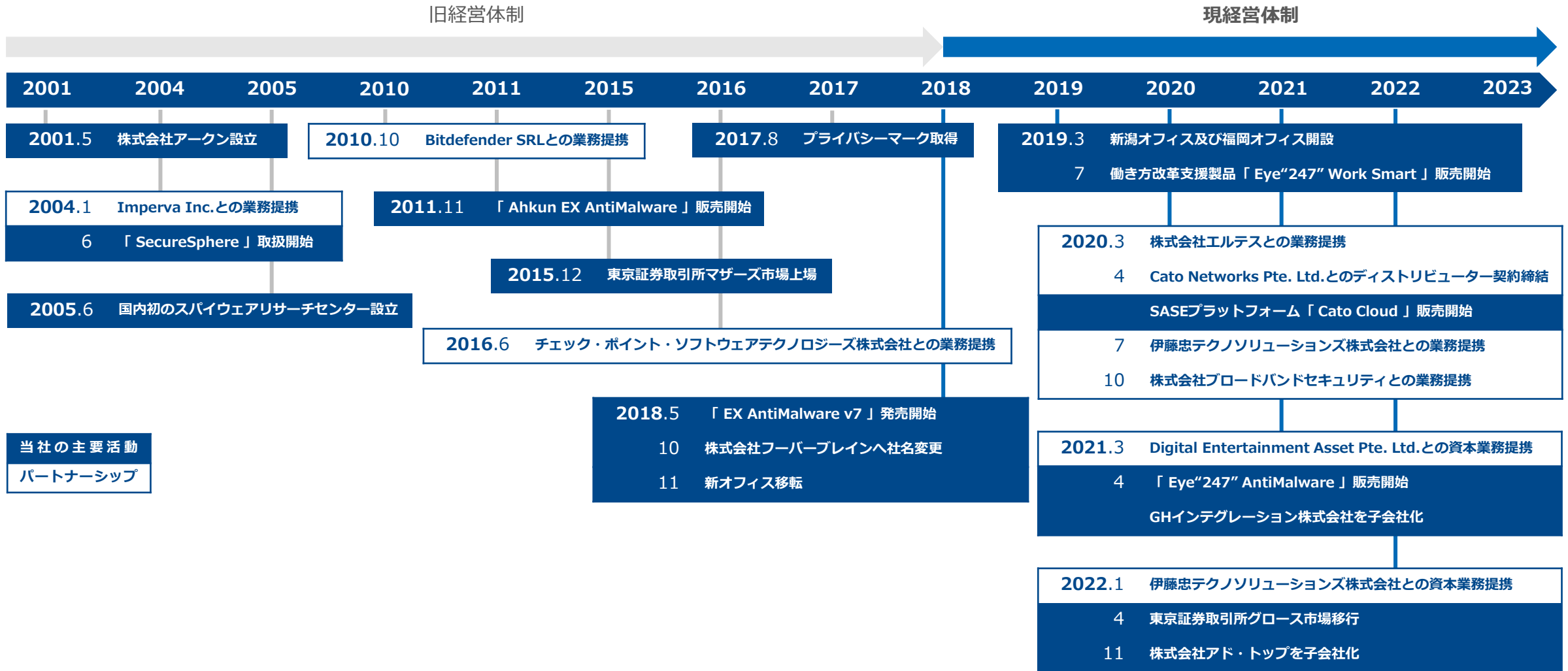
安心・安全で、一人ひとりが笑顔で働けるデジタルプラットフォームを構築する。  
デジタル社会への変革を加速する人材を確保、育成し、創造性を生かせる環境を提供する。

# 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、高い透明性「**TRANSPARENCY**」をもつ企業文化の下、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



# 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。



# 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、パートナー企業等から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>採用支援・人材紹介においては、技術革新による人材採用方法の変化等が生じ、当該変化への十分な対応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、または、市場の変化に対応できない場合には、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・マイニングツール等、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、子会社GHIを中心とした受託開発・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>採用支援・人材紹介においては、競合他社は規模の大小を問わず多数存在し、競争環境が高い状態にあります。</p> <p>競合が当社グループの製商品及びIT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等により、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	高	高	<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>特に、子会社GHIの受託開発・SESの事業拡大に向けては、継続的なIT人材の獲得は前提条件であり、当社グループ一体でIT人材の育成・獲得に努めております。</p> <p>また、当社グループのIT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、新規販売代理店の開拓及び子会社アド・トップ経由のITツール事業製品の販売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取り組んでおります。
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子会社GHIを中心とした受託開発・SES並びにアド・トップの採用支援・人材紹介による新たな収益基盤の拡大に努めております。
5	人材の育成・獲得	当社グループは、子会社アド・トップ有する人材採用ノウハウによる当社及び子会社GHIの人材獲得に努めてまいります。

※当該資料に記載する主要リスク以外については、第22期（2023年3月期）有価証券報告書「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、2024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