

# 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

2024年6月14日

連結業績推移及び連結業績予想	3
2024年3月期業績の概況	5
2025年3月期業績予想と要因	12
事業別ハイライト	15
成長戦略	29
ITツール事業	37
ITサービス事業	56
会社概要	67
リスク情報	74

# 連結業績推移及び連結業績予想

Consolidated Financial Results and Forecasts

# 連結業績推移及び連結業績予想

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予)
売上高	1,384	1,682	2,338	3,075	3,800 ~4,100
調整後営業利益	△101	△15	85	50	150 ~250
営業利益	△101	△57	58	22	
当期純利益	△174	△29	26	27	
営業CF	△79	△92	36	208	

## 2024年3月期

- 売上高は、前期比737百万円(31.5%)増と大幅に伸長し、30億円を超えて過去最高を更新
- 売上構成の変化による売上総利益率の低下及びグループ拡大による販売費及び一般管理費の増加により、調整後営業利益は、前期比減少するものの、営業キャッシュフローは、前期比172百万円(475.2%)増と大幅増で、2億円超を獲得
- 当期純利益は、前期と同水準を確保

## 2025年3月期 予想

2024年3月期と同水準以上の売上増加により、調整後営業利益は前期比1-2億円の増益を見込む

# 2024年3月期業績の概況

FY2024 Financial Results

# 2024年3月期 売上高

(百万円)	2023年3月期	2024年3月期	増減額	増減率 (%)
セキュリティ製品	1,093	<b>1,002</b>	△91	△8.4
セキュリティ&ネットワークaaS製品	290	<b>740</b>	449	<b>154.8</b>
働き方改革製品 (SaaS型)	59	<b>80</b>	20	<b>34.8</b>
<b>ITツール事業</b>	<b>1,443</b>	<b>1,822</b>	<b>378</b>	<b>26.2</b>
<b>ITサービス事業</b>	<b>894</b>	<b>1,252</b>	<b>358</b>	<b>40.0</b>
売上高合計	2,338	<b>3,075</b>	<b>737</b>	<b>31.5</b>

- セキュリティ&ネットワークaaS製品が449百万円(154.8%)増の大幅成長
- ITサービスは、358百万円(40.0%)増。2023年3月期第4四半期から連結子会社化したアド・トップが、2024年3月期は1年間寄与
- セキュリティ製品は、会計年度では91百万円(8.4%)減となるが、下半期としては、前年同期比45百万円(9.6%)増と復調

# 2024年3月期 連結貸借対照表

資産	前期	当期	増減額
流動資産	2,075	<b>2,584</b>	508
現金及び預金	1,415	<b>1,403</b>	△11
前払費用	318	<b>720</b>	401
その他	341	<b>459</b>	118
固定資産	1,151	<b>1,767</b>	616
のれん	221	<b>246</b>	24
長期前払費用	626	<b>1,181</b>	554
その他	302	<b>340</b>	37
資産合計	3,226	<b>4,352</b>	1,125

総資産及び総負債増加の大部分は、  
役務提供前に決済をした売上代金及び  
仕入代金の会計上の取扱（前払費用及び前受金処理）  
に基づくものであり、  
セキュリティ&ネットワークaaS製品の受注が堅調に  
積みあがっていることを示している。

# 2024年3月期 連結貸借対照表

負債・純資産	前期	当期	増減額
流動負債	751	<b>1,320</b>	569
前受金	486	<b>929</b>	442
その他	264	<b>391</b>	126
固定負債	1,045	<b>1,656</b>	611
長期前受金	896	<b>1,517</b>	621
その他	149	<b>138</b>	△10
純資産	1,430	<b>1,375</b>	△55
負債純資産合計	3,226	<b>4,352</b>	1,125

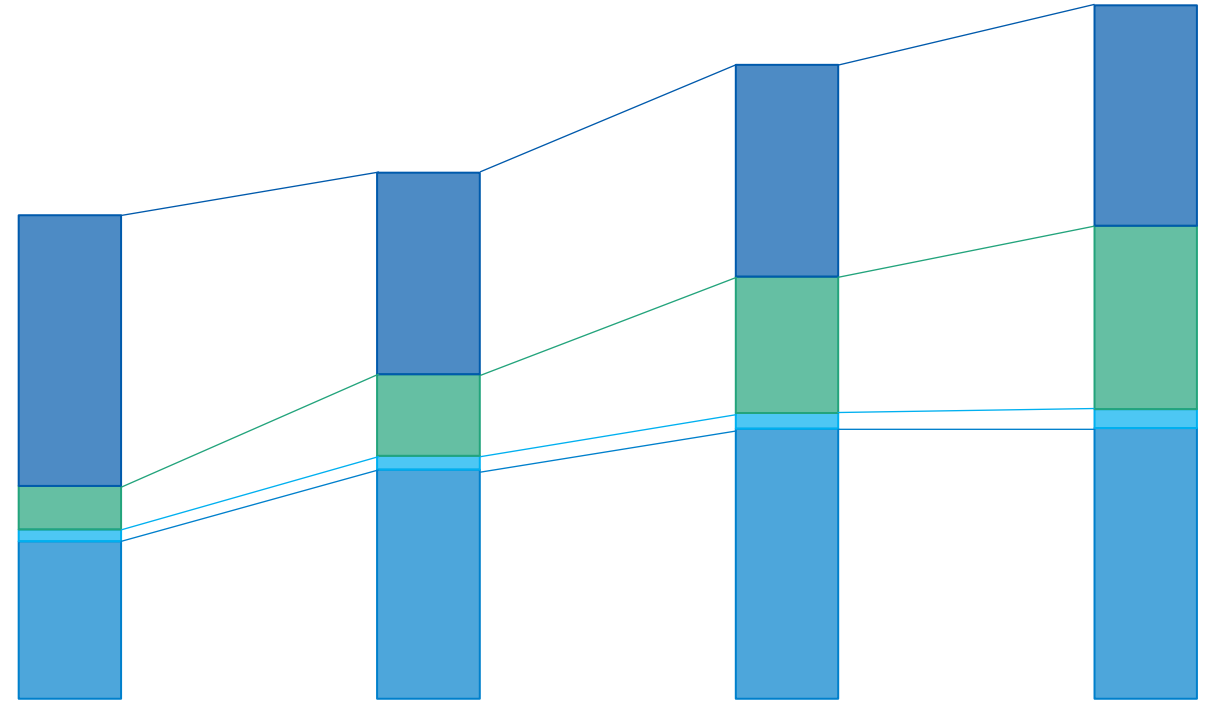
流動負債1,320百万円、固定負債1,656百万円のうち、それぞれ前受金が929百万円、長期前受金が1,517百万円と負債の大部分を占めている。

これらの前受金は主として、役務提供前に収受した売上代金であり、財務体質の健全性に懸念を及ぼす要弁済債務ではない。



# 主要事業 売上高推移

- セキュリティ製品の売上は、2023年3月期の下半期に急減したものの、当該下半期に底を打ち、2024年3月期の上半期、下半期と順調に復調している。
- 他の事業も順調に売上を伸ばしている。



(百万円)

■ セキュリティ製品関連
■ セキュリティ&ネットワークaaS製品
■ 働き方改革製品 (SaaS型)
■ ITサービス

	FY2023上半期	FY2023下半期	FY2024上半期	FY2024下半期
セキュリティ製品関連	626	466	490	511
セキュリティ&ネットワークaaS製品	101	189	315	424
働き方改革製品 (SaaS型)	27	31	36	43
ITサービス	364	530	625	627

# 主要事業状況

当社のベースエンジンとしての働きを担う  
主力事業が再び安定へ



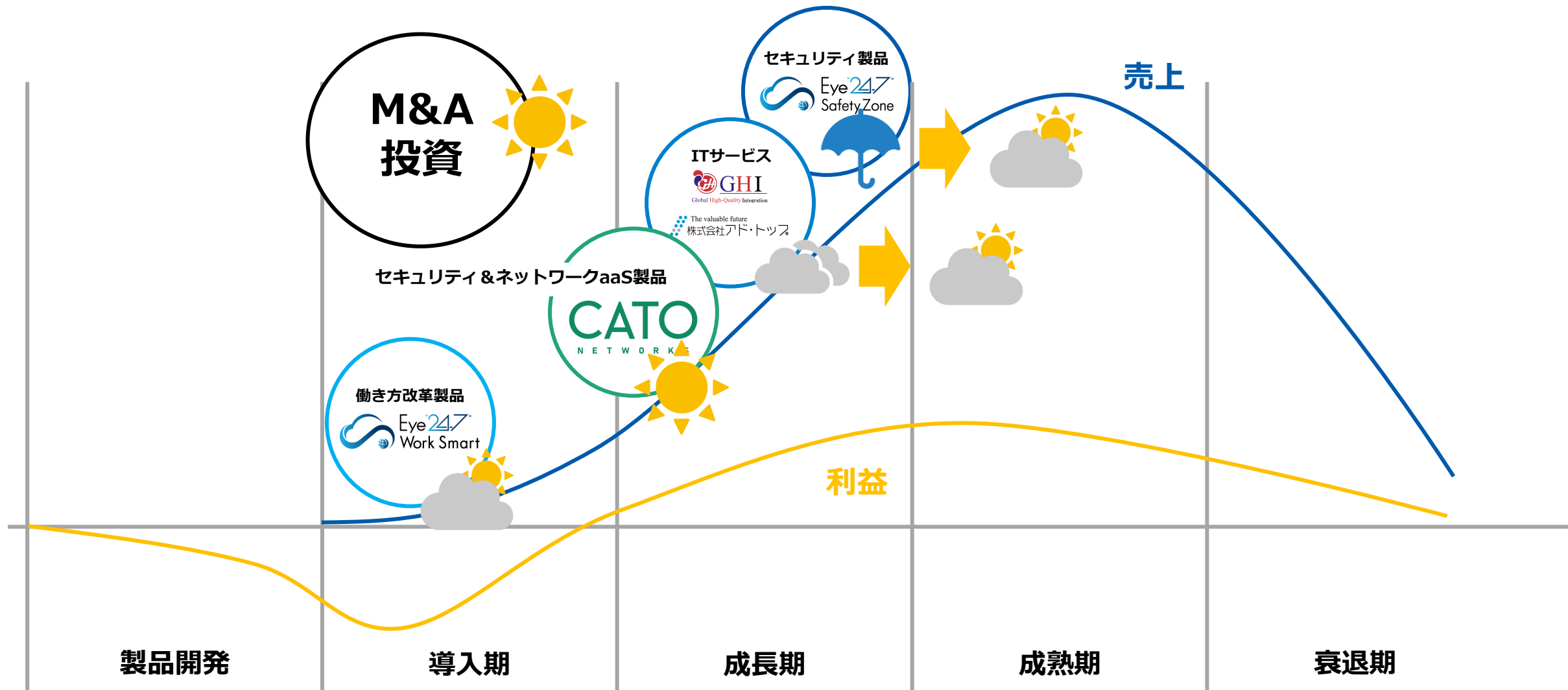
**ITサービス**

2023年3月期途中から連結開始の採用コンサルティングが、2024年3月期は、1年間ITサービス売上に寄与

**セキュリティ製品**

売上高は、2023年3月期下半期に急減後、最悪期を脱し順調に復調

# ライフサイクルで見る主要事業状況



# 2025年3月期 業績予想と要因

Key points of FY2025's forecast

# 連結業績推移及び連結業績予想（再掲）

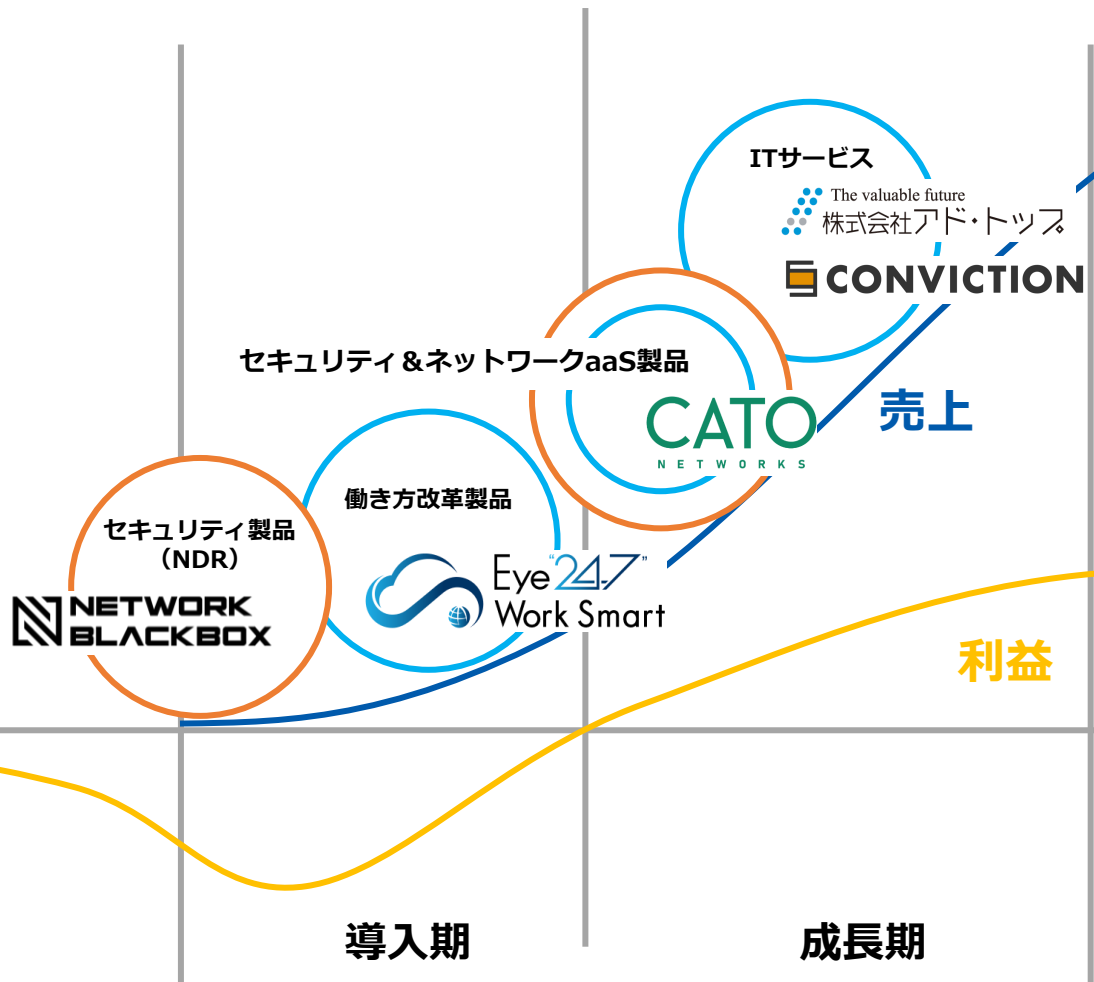
(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期（予）
売上高	1,384	1,682	2,338	3,075	3,800 ~4,100
調整後営業利益	△101	△15	85	50	150 ~250
営業利益	△101	△57	58	22	
当期純利益	△174	△29	26	27	
営業CF	△79	△92	36	208	

## 2025年3月期 連結業績予想

売上高は、2024年3月期と同水準以上の増加により、  
連続して過去最高を更新し、40億円前後へ

調整後営業利益は前期比1-2億円の増益により、1.5-2.5億円へ

# 2025年3月期 業績予想（増収増益）の要因



## 安定した利益増加要因

連結決算の前年比較構造上または事業構造上の底堅さ

- ITサービス
  - M&Aにより子会社化したCONVICTIONが2025年3月期から新たに連結対象に
  - 2024年3月期の下半期途中から単月黒字化したアド・トップが、2025年3月期は通年利益貢献
- セキュリティ & ネットワークaaS製品  
売上計上未了の長期の受注済み契約が多く存在するうえ、契約更改時の解約がほぼない実績
- 働き方改革製品  
SaaS製品として、自動継続による安定したベース売上の上に新規受注が重なる売上構造

## さらなる利益計上の可能性

新たな重点取組または戦略的商材

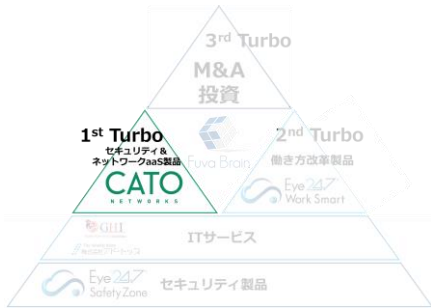
- セキュリティ & ネットワークaaS製品  
新たな導入・運用支援を担うグループ会社「フーバー・クロステクノロジーズ」が本格稼働エンジニア起点の提案営業による案件数拡大に期待
- セキュリティ製品(NDR)  
韓国軍や政府機関への導入実績有するNDRソリューションにつき、開発元である韓国本社へ出資するとともに、日本法人を持分法適用関連会社化して関係強化国内総代理店として本格展開開始

# 事業別ハイライト

Business highlights

# セキュリティ & ネットワークaaS製品

## 2024年3月期ハイライト



売上が前期比2.5倍の7億円に成長。  
案件も中堅企業への裾野広がり、前期レベル  
の大型案件なくも受注13億円積み上げ。

## 2025年3月期推進策

2024年3月期まで受注した累計契約約30億  
円のうち、2025年3月期以降の売上計上予定  
が約20億円弱、存在している。

さらに、導入・運用支援サポートグループ会社  
本格稼働。エンジニア起点の提案営業による  
案件数拡大に貢献。



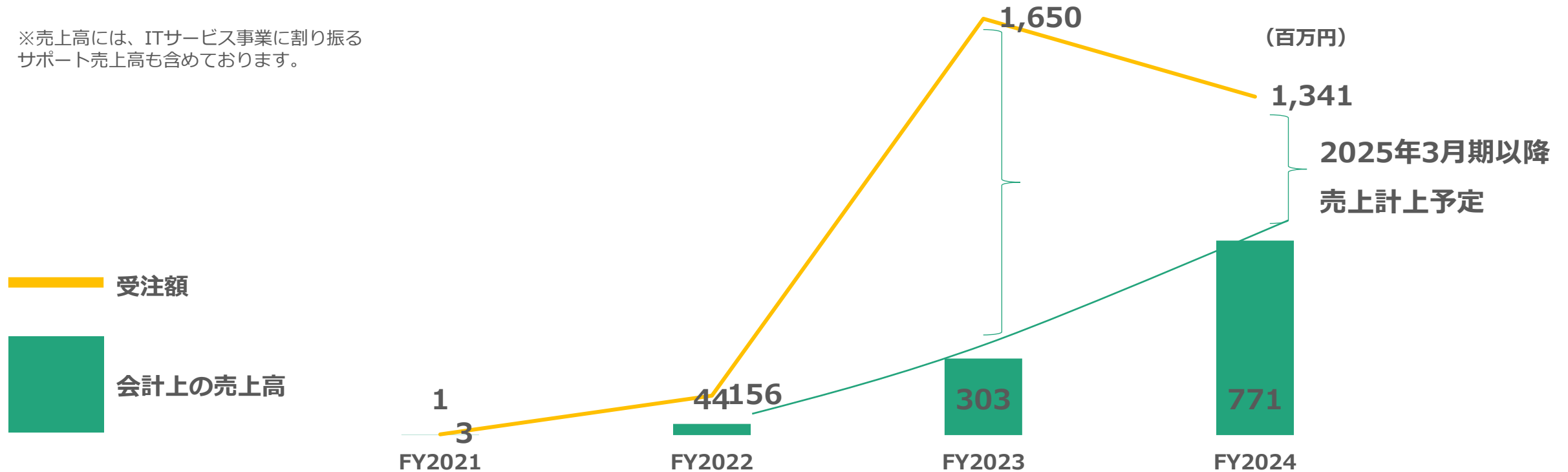


# セキュリティ & ネットワークaaS製品



セキュリティ & ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」の受注・売上高は堅調。前期の長期大型案件受注に対し、当期は、中堅・中小企業まで導入企業の裾野が拡大。新設したフーバー・クロステクノロジーズによる導入・運用支援を起点に、拡大したターゲット企業群での導入増加を目指す。

※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。

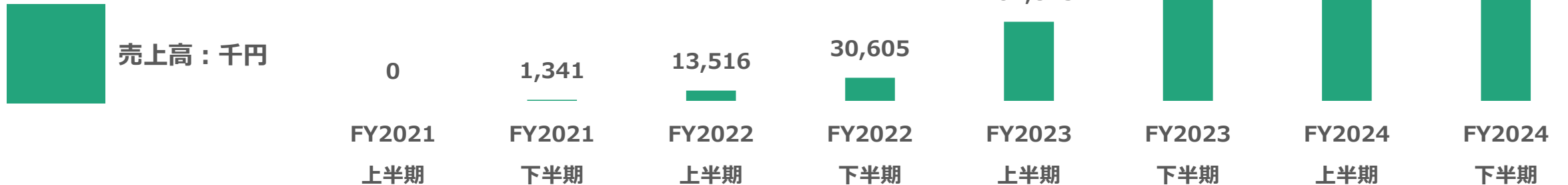


# セキュリティ & ネットワークaaS製品 売上高推移



セキュリティ & ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」の会計上の売上高は、前期以前の受注をベースに、順調な新規案件受注により、半期毎に過去最高を更新。

※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。



# セキュリティ製品

## 2024年3月期ハイライト



次世代エンドポイントセキュリティ製品

「Eye“247” Safety Zone 1.0」を  
2024年1月より販売開始。

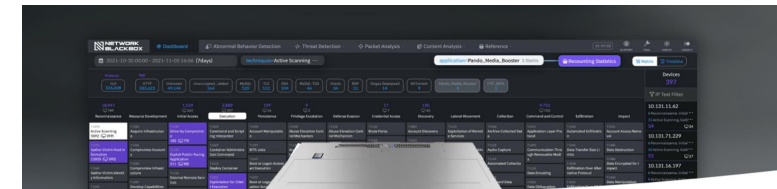


2023年3月期下半期の最悪期を脱し  
順調に復調。

## 2025年3月期推進策



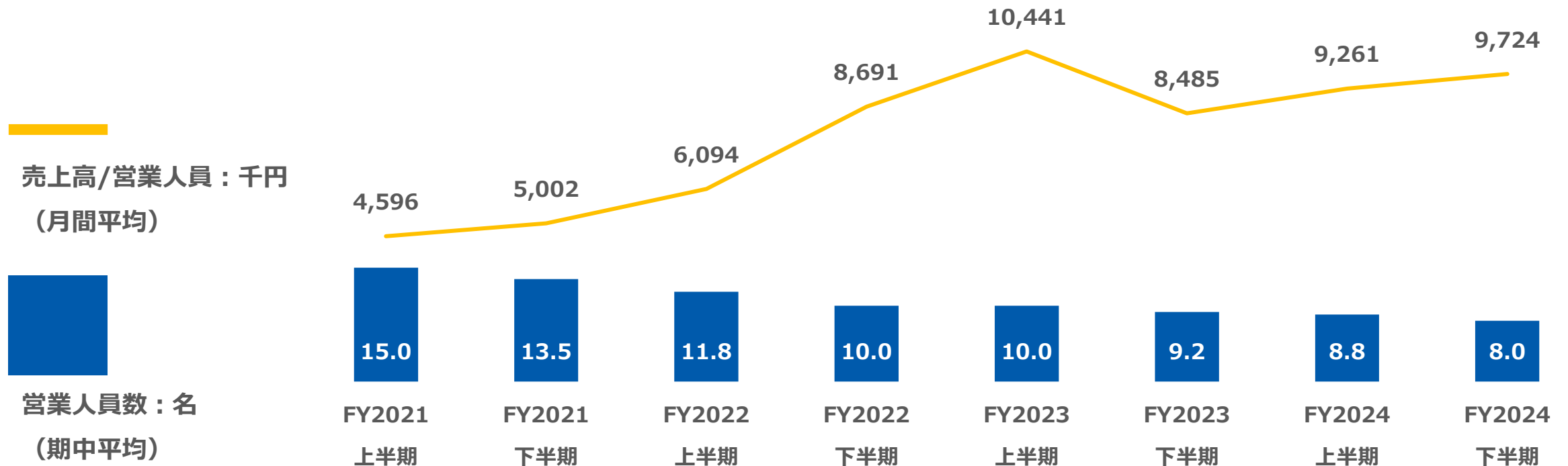
「ヒトセキュリティ」をコンセプトとした  
FB SATシリーズを新たな切り口として、  
新規販売パートナーを拡大。



韓国軍や政府機関への導入実績有する  
NDRソリューションを国内総代理店として  
本格展開。

# セキュリティ製品 KPI進捗

セキュリティ製品は、前期下半期の落ち込みから当期に下期にかけて復調。ドアロック商材「FB SAT」シリーズによる販売代理店・エンド企業の需要刺激。2024年1月から販売を開始した次世代エンドポイント製品「Eye“247” Safety Zone 1.0」により2025年3月期以降、基盤事業として安定した成長軌道に。NDRソリューション製品「Network Blackbox」の本格展開による飛躍的成長にも取り組む。



# セキュリティ製品「FB SAT」シリーズ



2023年11月提供を開始した

「FB SAT」シリーズは、「ヒトセキュリティ」をコンセプトとしたセキュリティサービスを提供。

既存のセキュリティツールとともに、

「セキュリティソリューションプラットフォーム」の構築を目指す。

## 情報漏えいの原因

営業秘密	個人情報
<p><b>従業員等の</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 誤操作・誤認等</li><li>● ルール不徹底</li></ul> <p>による漏えい</p>	<p><b>従業員等の</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 手順・ルール違反作業、操作</li><li>● 作業・操作ミス</li><li>● 確認不足</li></ul> <p>による漏えい</p>
計 <b>40.7</b> %※1	計 <b>74.8</b> %※2

高セキュリティのシステムを構築しただけでは、  
防げないのが実態です。

※1出所：独立行政法人情報処理推進機構（IPA）「企業における営業秘密管理に関する実態調査2020」報告書  
※2出所：一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）「2022年度 個人情報に取扱いにおける事故報告 集計結果」

# セキュリティ製品 NDR製品「Network Blackbox」



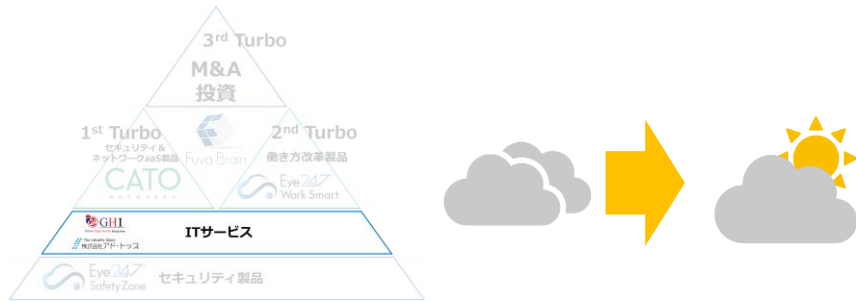
2024年1月よりNDRソリューション製品「Network Blackbox」の国内総代理店としてディストリビューター契約を締結。

韓国本社へ出資するとともに、日本法人を持分法適用関連会社化して、関係強化。

NDR(Network Detection and Response)は、米国や欧州などグローバル市場における成長率は2022年から2031年に向けて13.4%（出展：Business Research Insights）と成長が見込まれている。

「Network Blackbox」は、韓国軍や政府機関などの重要組織・施設をはじめ、グローバル市場においてメガバンク、大手企業等への導入実績を有します。ベンダーQuad Miners Co., Ltd.は、2020年～2023年に4年連続で、GartnerレポートにてNDRソリューションの代表ベンダーの1社として取り上げられ、2022年には「Forbes Asia 100 To Watch 2022」とアジア注目100社に選出されています。

## 2024年3月期ハイライト



採用コンサルティングの子会社アド・トップが2024年3月期下半期途中より黒字体質化。人材採用需要拡大を背景に業績拡大見込み。

2024年2月28日付で  
CONVICTION子会社化。

## 2025年3月期推進策



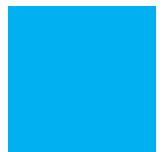
通年にわたり利益貢献できる体制を構築。採用コンサルティングに加え、「FB SAT」などグループ商材の販売による+aの業績寄与を目指す。

### CONVICTION

期首から連結損益へ貢献開始（2023年2月期営業利益実績16百万円）未経験者の戦力IT人材化に特化に強み。GHインテグレーションと共同して、案件開拓し、人員稼働率をグループ全体で向上。

# ITサービス

ITエンジニアサービスにおいて、韓国からの人材獲得は安定するも、PJ終了による待機人員が重なり、業績停滞。インフラ・開発案件等営業領域を拡大し、稼働率向上とスキルアップによる単価向上で売上高再拡大へ。当期よりフル寄与の採用コンサルティングの(株)アド・トップは、当期で利益体質に転換完了。好調な人材需要を背景に、業績拡大を見込む。更に、子会社化した(株)CONVICTIONが新たに業績寄与に加わり拡大を加速。

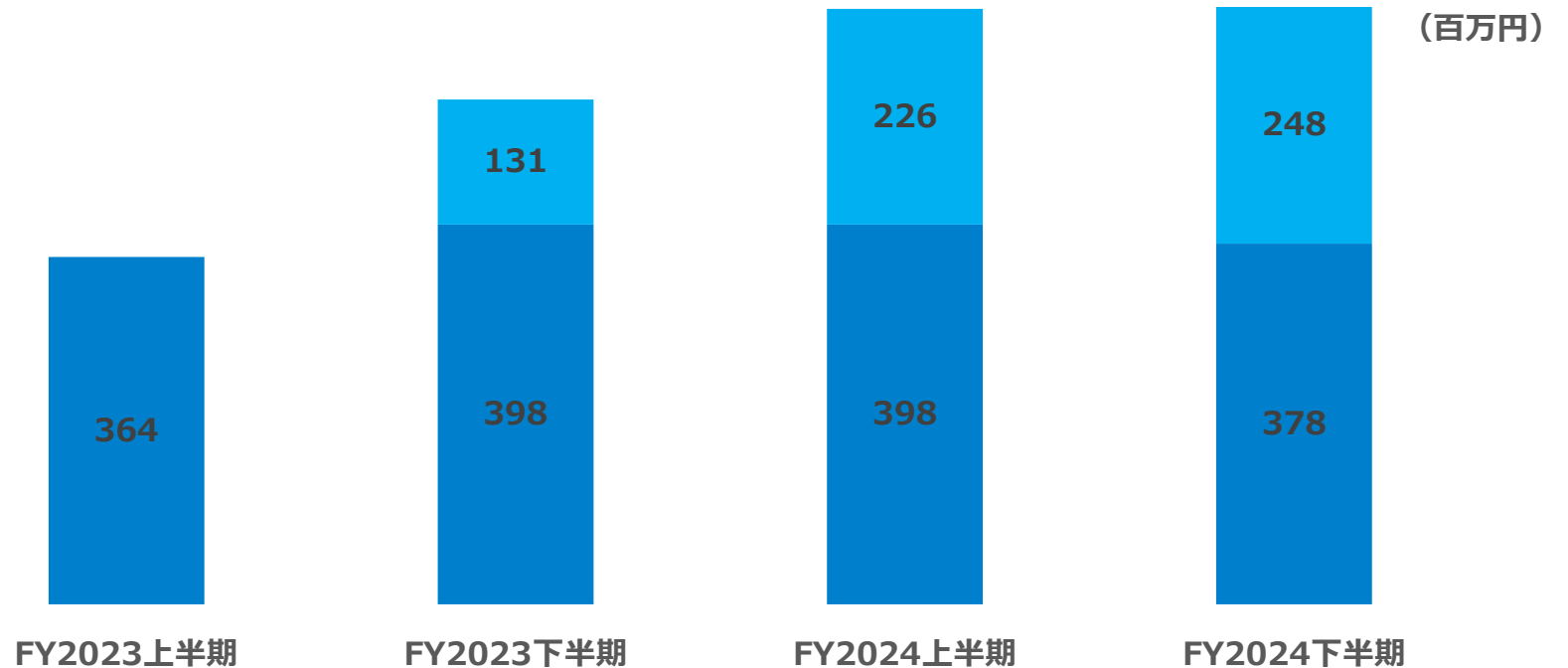


採用コンサルティング他



ITエンジニアサービス

※「Cato SASE Cloud」サポートを除く。



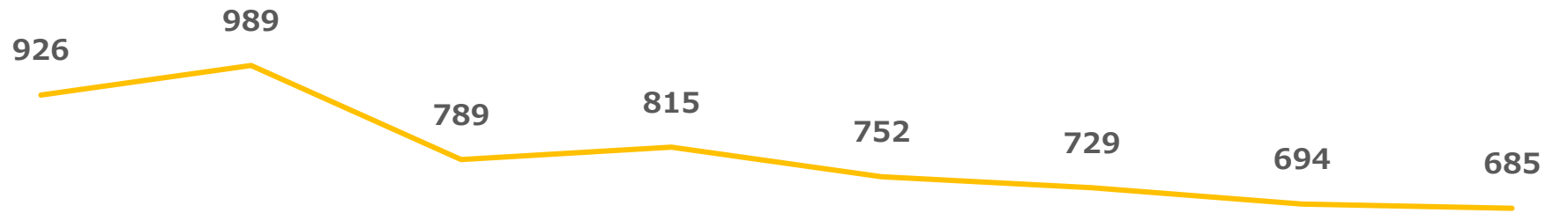


# ITサービス KPI進捗

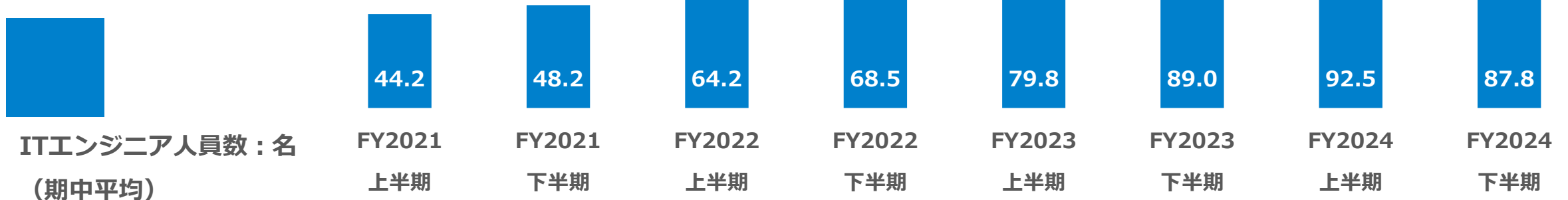
子会社GHIのコロナ禍採用社員の退職、派遣先プロジェクトの終了による待機人員増が重なり、当期において業績停滞。2025年3月期以降は、新たに子会社化したCONVICTIONによる業績寄与により、セキュリティ製品と同じく基盤事業として、安定成長を実現。

※「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。



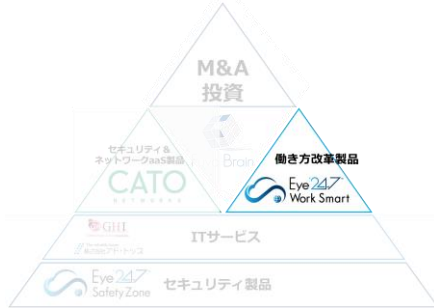
売上高/ITエンジニア人員：千円  
(月間平均)



ITエンジニア人員数：名  
(期中平均)

# 働き方改革製品（SaaS型）

## 2024年3月期ハイライト



デジタルマーケティング、  
インサイドセールス体制強化、  
カスタマーサクセス活動により、  
エンドユーザー企業直接販売は、  
順調に導入企業・ユーザー数を積み上げ。  
大型案件も複数。

## 2025年3月期推進策



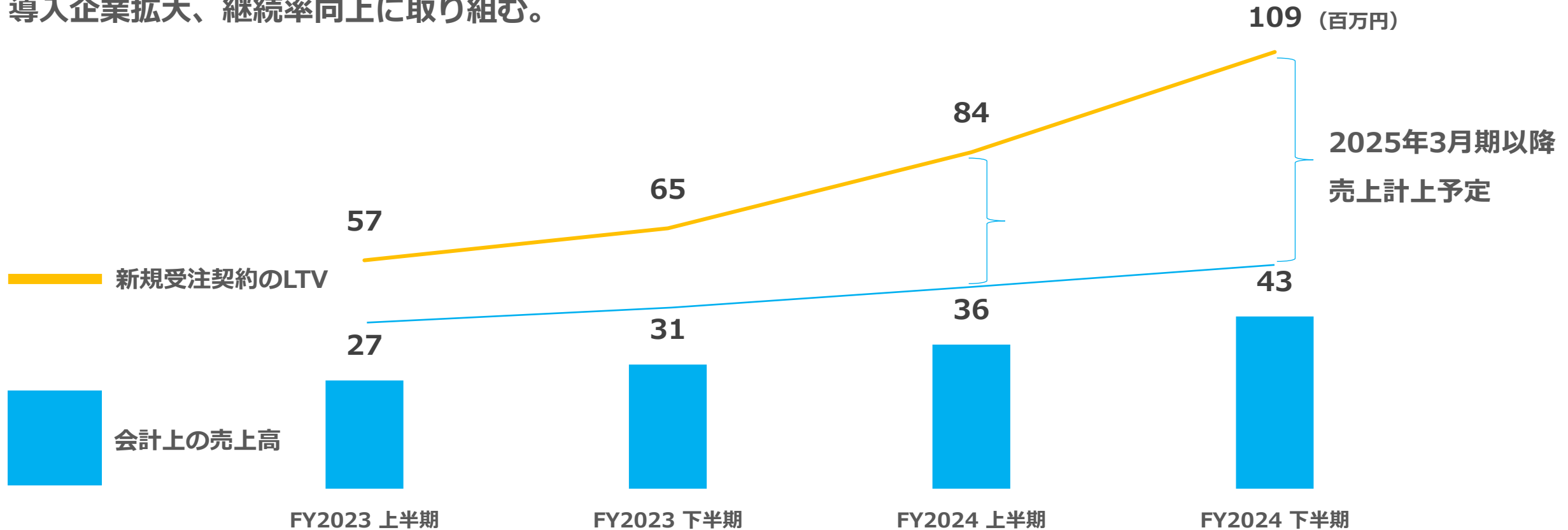
SaaS製品として、自動継続による安定した売上をベースに、新規受注がさらに積み重なる売上構造。

情報漏えい・内部不正対策など

「ヒトセキュリティ」をコンセプトとした機能強化に開発注力。

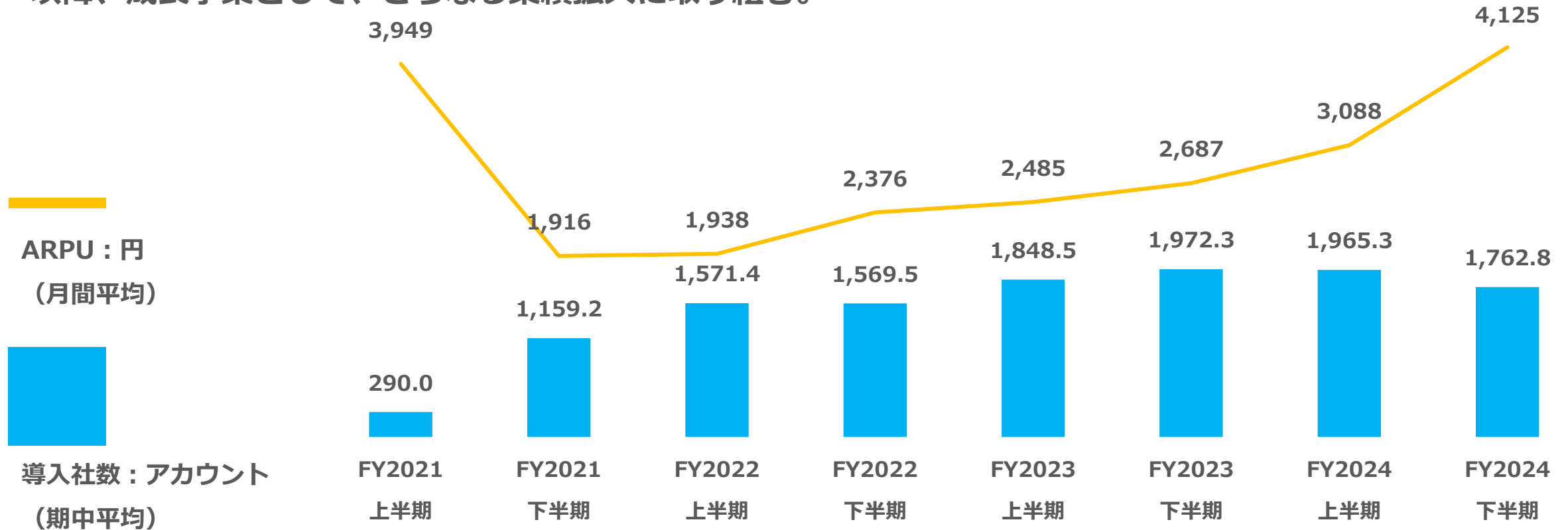
# 働き方改革製品（SaaS型）

インサイドセールス強化およびカスタマーサクセス向上による商談数・アップセル増。売上高に対して、新規受注契約のLTV（Life Time Value）が解約率低下により向上傾向。今後の安定した売上積み上げを見込む。  
コロナ禍後の企業・経営者ニーズを捉えた「ヒトセキュリティ」コンセプトの新機能開発による付加価値向上で、導入企業拡大、継続率向上に取り組む。



# 働き方改革製品（SaaS型） KPI進捗

インサイドセールス強化およびカスタマーサクセス向上により、小規模企業ユーザーの解約があるものの、メインターゲットである中堅・大企業での新規導入増加、既存ユーザー企業での利用拡大により、ARPUが継続上昇。企業・経営者ニーズを捉えた「ヒトセキュリティ」コンセプトの新機能開発による2025年3月期以降、成長事業として、さらなる業績拡大に取り組む。





# 成長戦略

Growth Strategies

# 中長期的な成長のためのコアバリュー

事業

セキュリティソリューション  
プラットフォーム

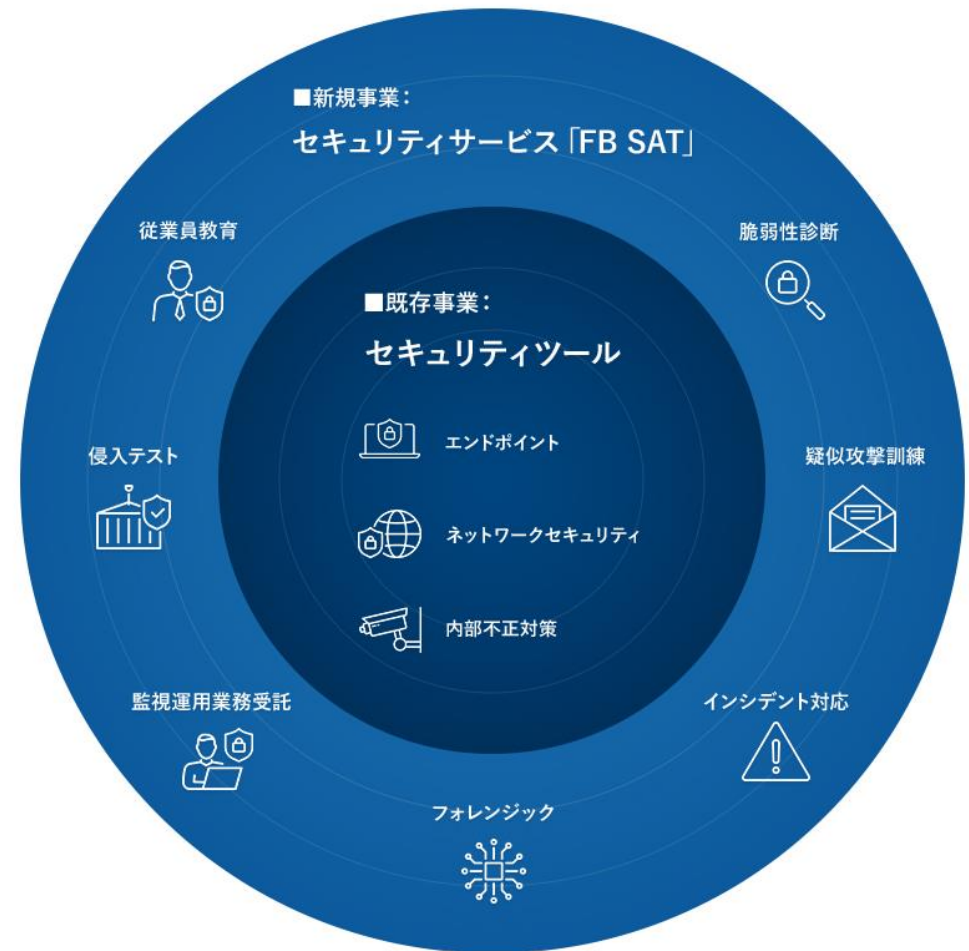
組織

ITエンジニア集団

実現手段

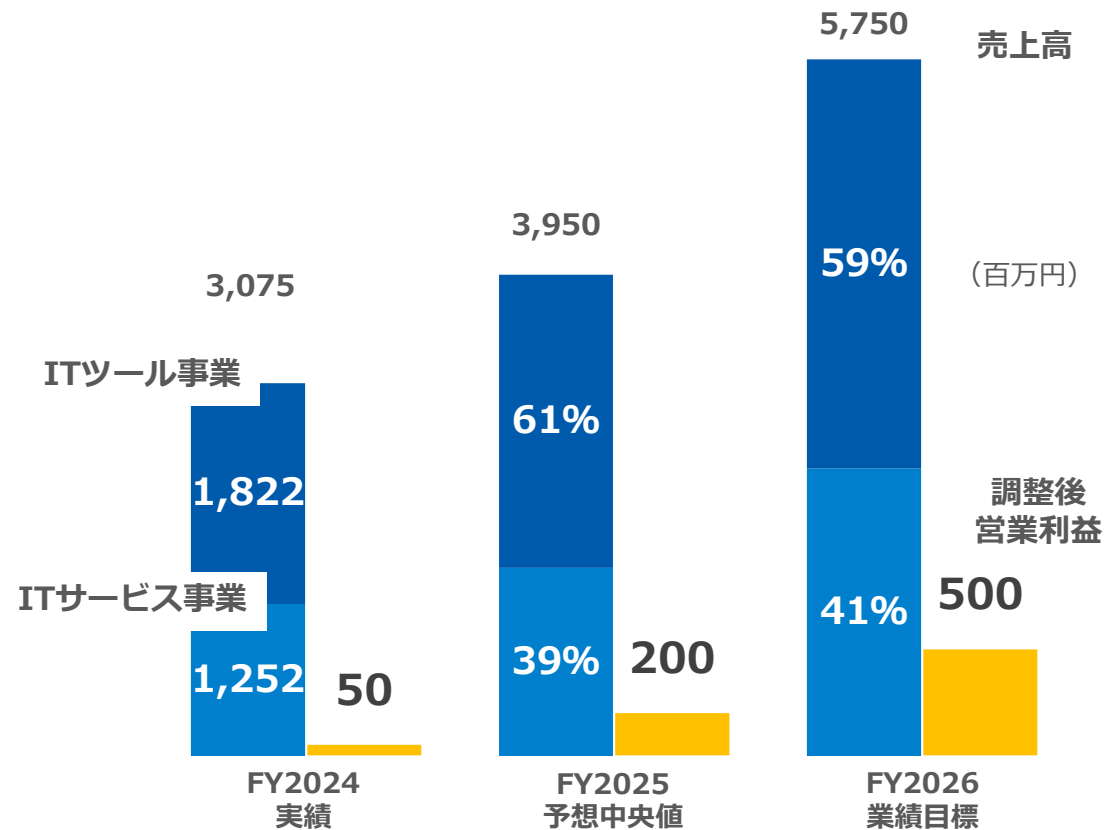
積極的なM & A ・ 提携

## セキュリティソリューション プラットフォーム



# 業績目標：2026年3月期 調整後連結営業利益 5 億円

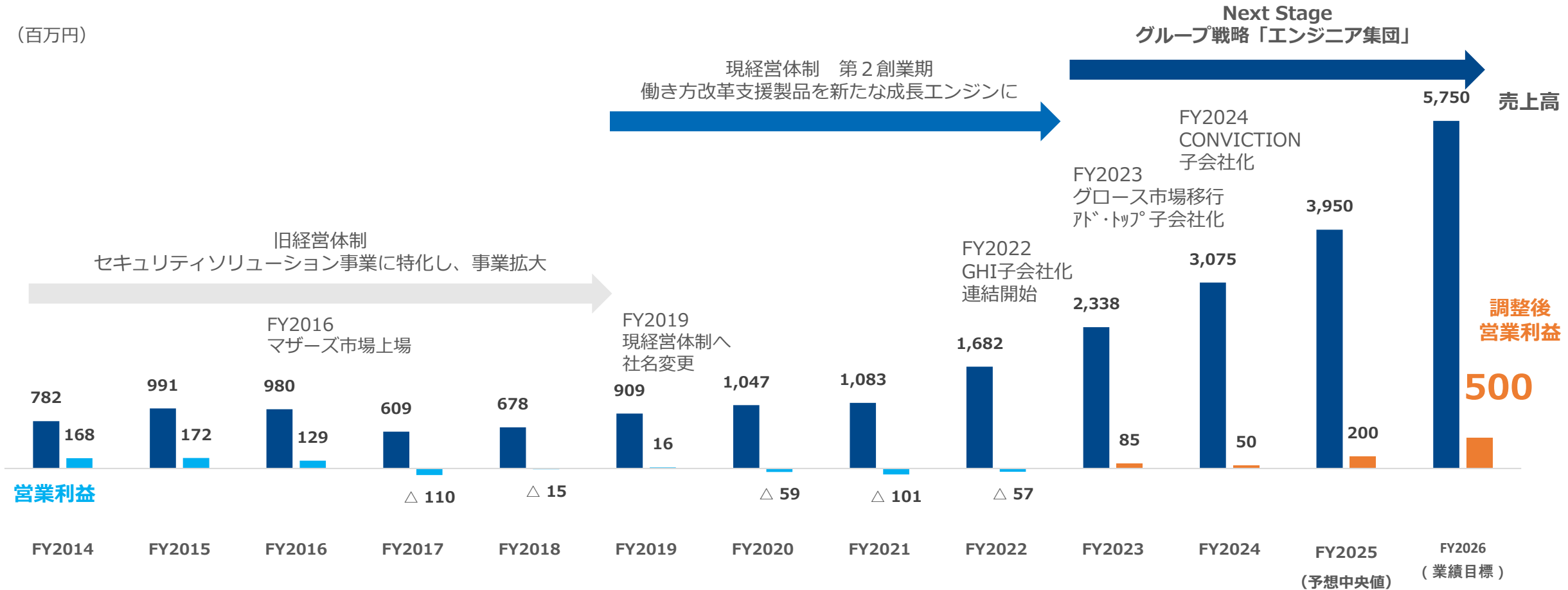
現主力事業のオーガニック・グロースに加え、M&Aグロースによる成長加速  
M&A から発生する「のれん」の償却費用等を対象外とする  
「調整後連結営業利益」をKGIに設定



# 売上高・営業利益の推移

## 2026年3月期 調整後連結営業利益 5 億円を目指す

(百万円)





# M&A方針の変更（フーバーインベストメントの設立を経て）

	2024年3月期上半期まで	2024年3月期下半期以降
目的	オーガニックグロースの下支え	M&Aグロースそのものの達成
案件発掘姿勢	受け身の情報待ち	経営トップ、投資子会社経営陣、外部ネットワークをフル活用して、自ら探しに行く
投資判断	慎重に判断	経営トップ直下で、成長のために取り得るリスク・リターンを大胆に判断

# 2024年3月期 M&A・新会社設立・投資実績

	会社名	概要
子会社	フーバー・インベストメント(株) 2023年7月3日設立	投資専門子会社。当社グループに寄与し得る会社（子会社候補）の調査。企業価値向上が見込まれる企業については、キャピタルゲインを目的とした純投資を実施。
	(株)CONVICTION 2024年2月28日株式取得	IT未経験者を戦力人材化する独自教育体制を持ち、人材採用難の環境でも、人員拡大中。創業2期目で黒字化達成。今後さらなる人員拡大による業績拡大見込む。 2025年3月期より業績寄与。
関連会社	(株)フーバー・クロステクノロジーズ 2023年12月27日共同設立	当社取り扱いセキュリティソリューションの導入・運用支援サービスを提供。高度セキュリティ人材有するサイバーコマンド含めた3社で共同設立。
	(株)クウッドマイナージャパン 2024年4月15日株式取得	当社が国内総代理店を担うNDRソリューション製品ベンダーの日本法人。今後の日本市場での戦略的活動に向け、資本参加。

# 2024年3月期 M&A・新会社設立・投資実績

	会社名	概要
<b>純投資</b> 投資専門子会社 フーバー・インベストメント(株) による投資実績	<b>サイバーコマンド(株)</b> 2023年12月11日 転換条項付融資実施	高度サイバーセキュリティ人材の育成・提供を通して、国内のサイバーセキュリティ人材不足解決に貢献。
	<b>H. I. F. (株)</b> 2024年3月29日株式取得	AI定性と信審査技術によるFintechサービスを提供。、今後の需要拡大の期待値が高く、これまで経営コンサル・IT・リース・ネット銀行などの上場企業等から出資受入。
	<b>Quad Miners Co., Ltd.</b> 2024年4月15日株式取得	韓国軍や政府機関などの重要組織・施設をはじめ、グローバル市場においてメガバンク、大手企業等への導入実績を有するNDRソリューション製品ベンダー。2020年～2023年に4年連続で、GartnerレポートにてNDRソリューションの代表ベンダーの1社に登録。2022年には「Forbes Asia 100 To Watch 2022」とアジア注目100社に選出。

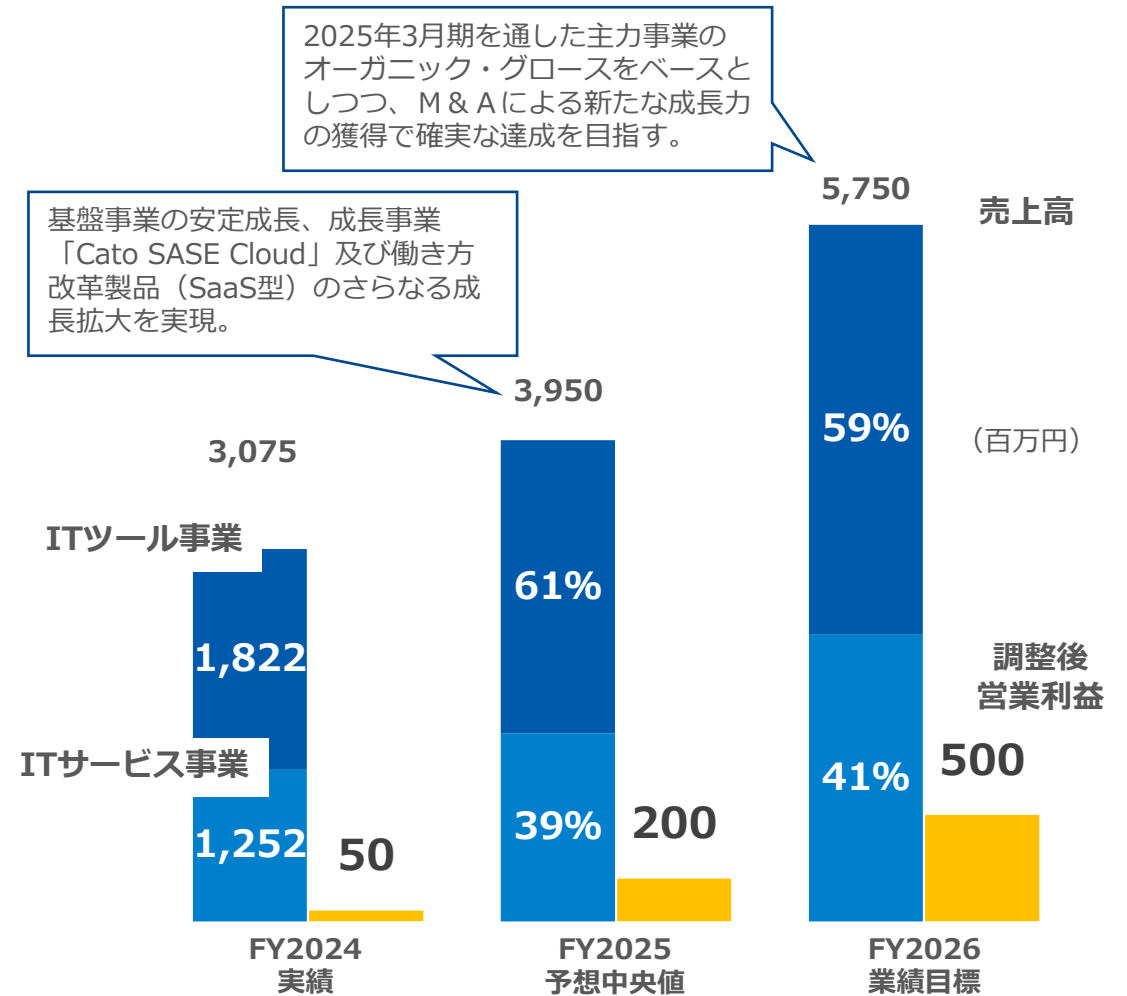
# 業績目標達成イメージ

現主力事業のオーガニック・グロースに加えたM&Aグロースによる業績目標達成を目指します。

2025年3月期の業績予想については、基盤事業である「セキュリティ製品」及びCONVICTION寄与による「ITサービス」の事業拡大並びに、成長事業のセキュリティ&ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」及び働き方改革製品（SaaS型）の成長拡大による達成を見込んでおります。

2026年3月期の業績目標の達成に向けては、上記主力事業の2025年3月期を通したさらなるオーガニック・グロースをベースとしつつ算出しております。加えて、現在検討する複数のM&A案件の成立による新たな成長力の獲得により、業績目標のより確実な達成に取り組んでまいります。

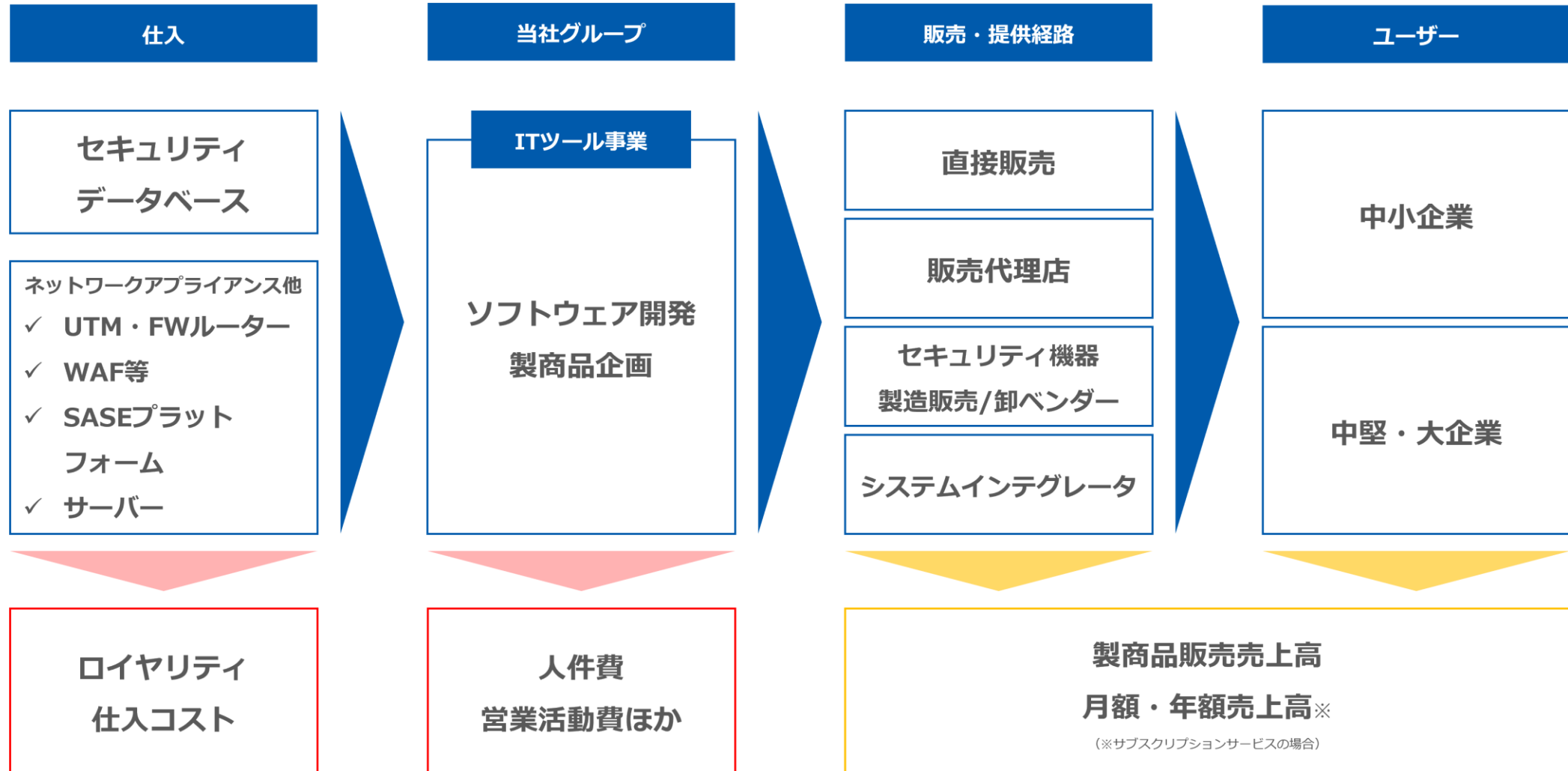
## 2026年3月期 調整後連結営業利益 5億円達成



# ITツール事業

IT tool business

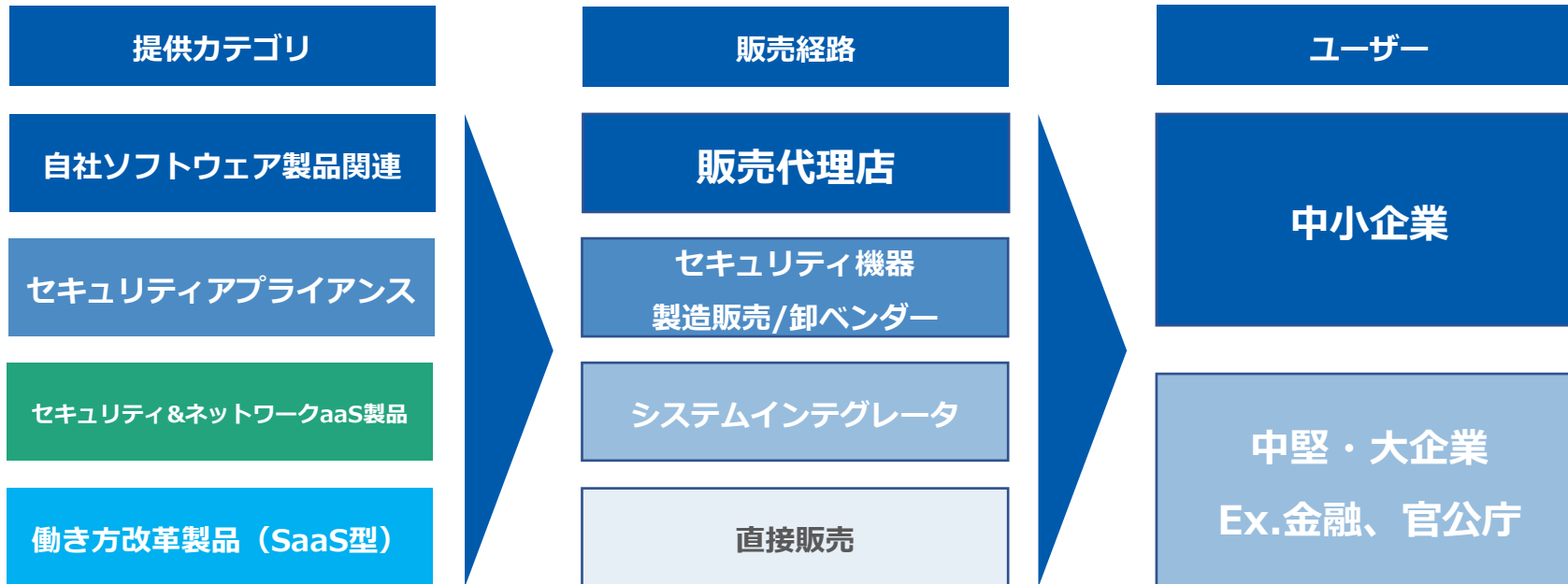
# ITツール事業 事業構造



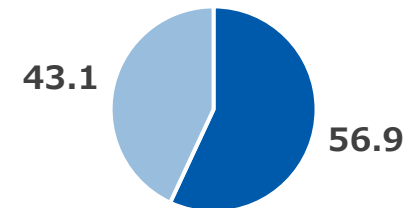
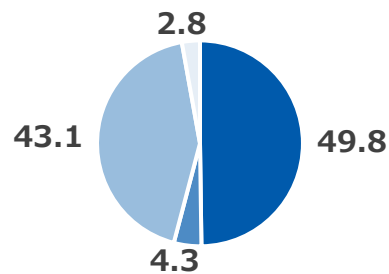
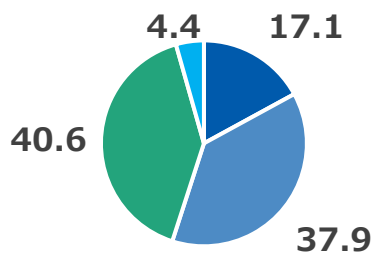
# ITツール事業 収益構造 2024年3月期

「Cato SASE Cloud」の販売拡大により、ユーザー層では、中堅・大企業の比率拡大。

※「セキュリティ製品」は、「自社ソフトウェア製品関連」及び「セキュリティアプライアンス」一部商品によって構成されます。



売上高1,822百万円  
に占める割合 (%)



# セキュリティ製品の状況と環境

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

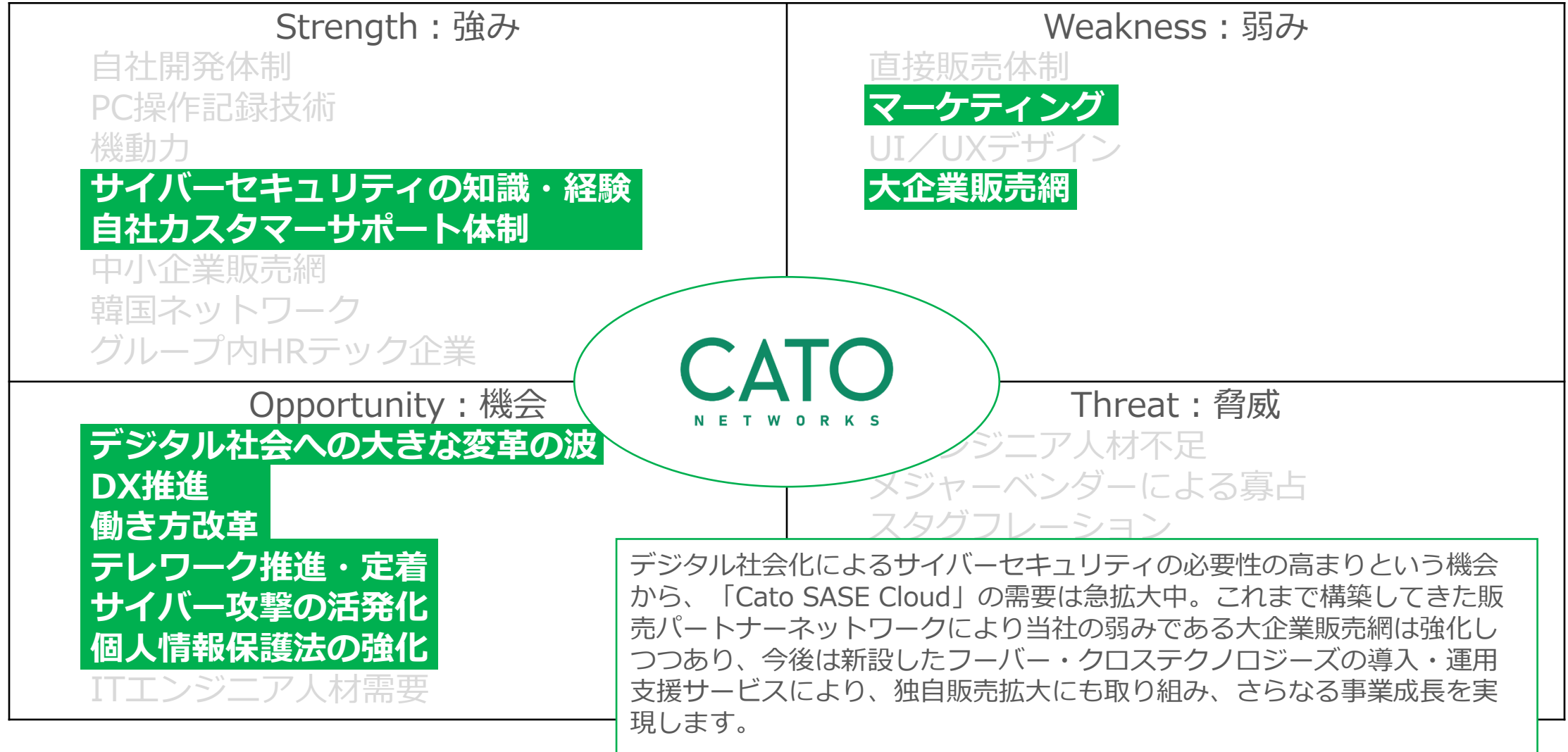
スタグフレーション



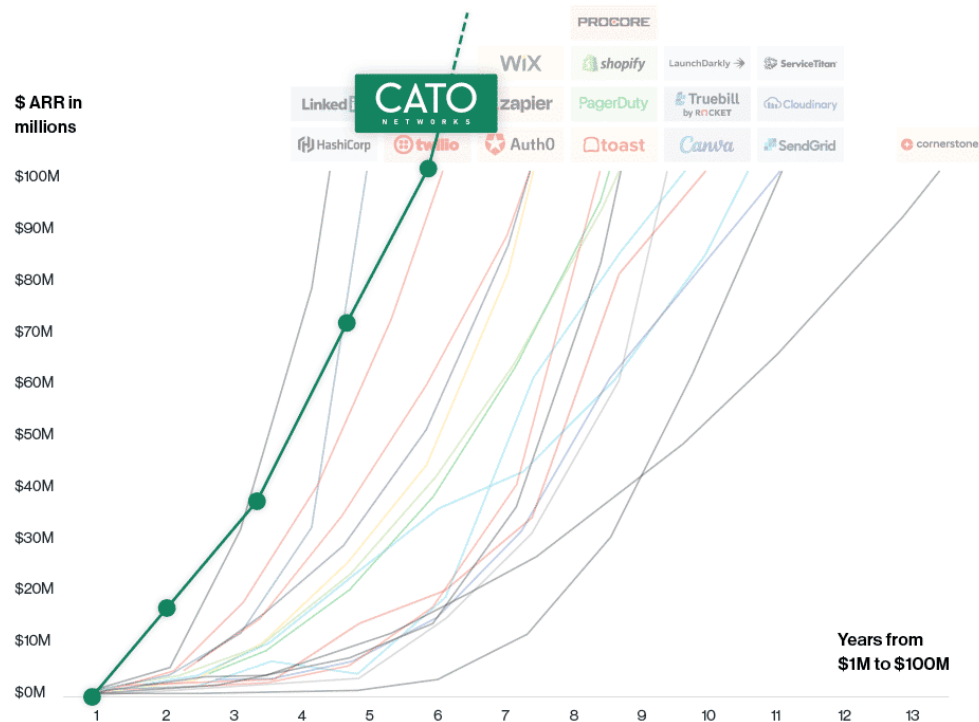
自社開発の次世代エンドポイントソフトウェア製品をはじめとしたセキュリティ製品は、新たなドアロック製品とともに、販売代理店の当社製品へ需要喚起による安定した販売拡大に取り組みます。  
加えて、新たなNDRソリューション製品「Network Blackbox」について、セキュリティ&ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」の販売パートナーとの本格展開に取り組みます。



# セキュリティ & ネットワークaaS製品の状況と環境



# Cato Networksは「ユニコーン」から「ケンタウロス」へ



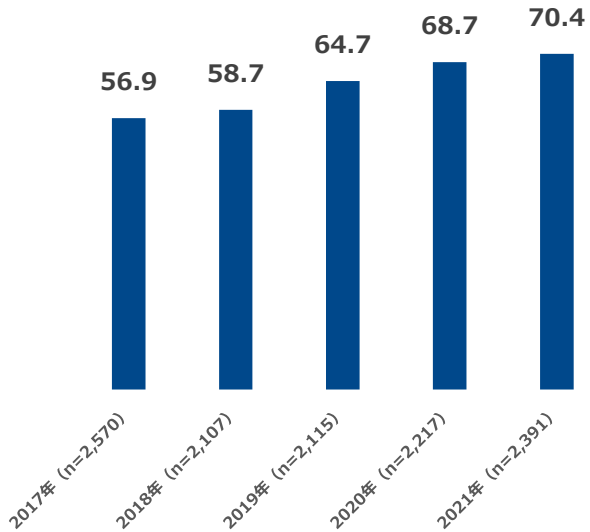
「Cato SASE Cloud」を提供するCato Networksは、2020年に評価額**10億**米ドル超を達成し、「ユニコーン企業」となり、2022年には、創業からわずか5年でARR（年間経常収益）**1億**米ドルを達成し、「ユニコーン企業」の7倍の希少性ある「ケンタウロス企業」となりました。この収益増加のスピードは米LinkedInに匹敵します。当社は、ディストリビューターとして、「Cato SASE Cloud」の国内成長における主要プレイヤーを担います。

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/>

# 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

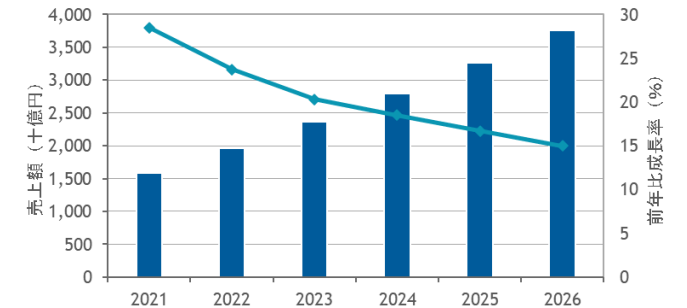
新型コロナ禍による急激な  
リモートワークを加速

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。

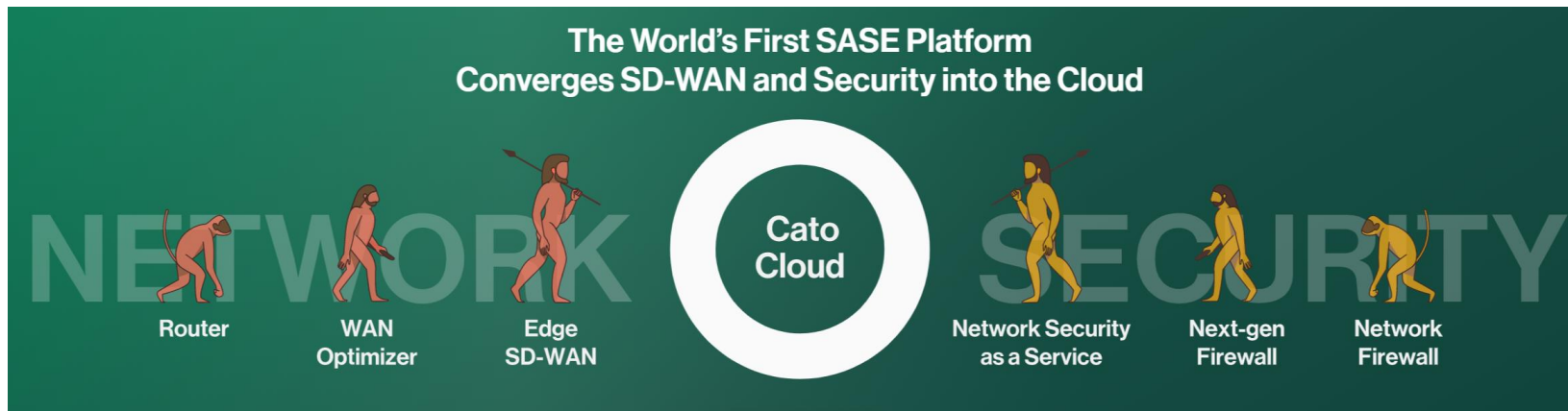


国内パブリッククラウドサービス市場規模は、2026年に2021年比約2.4倍の3兆7586億円になると予測。

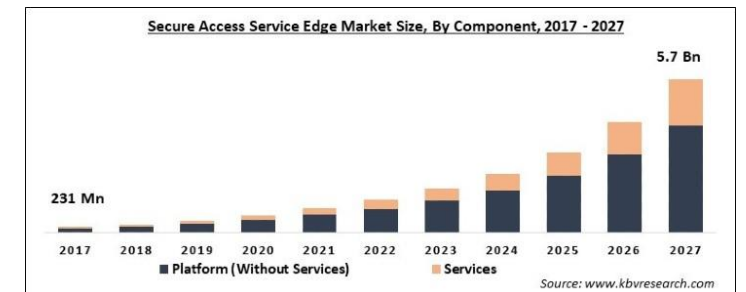
出展：IDC Japan  
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48986422>

# 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

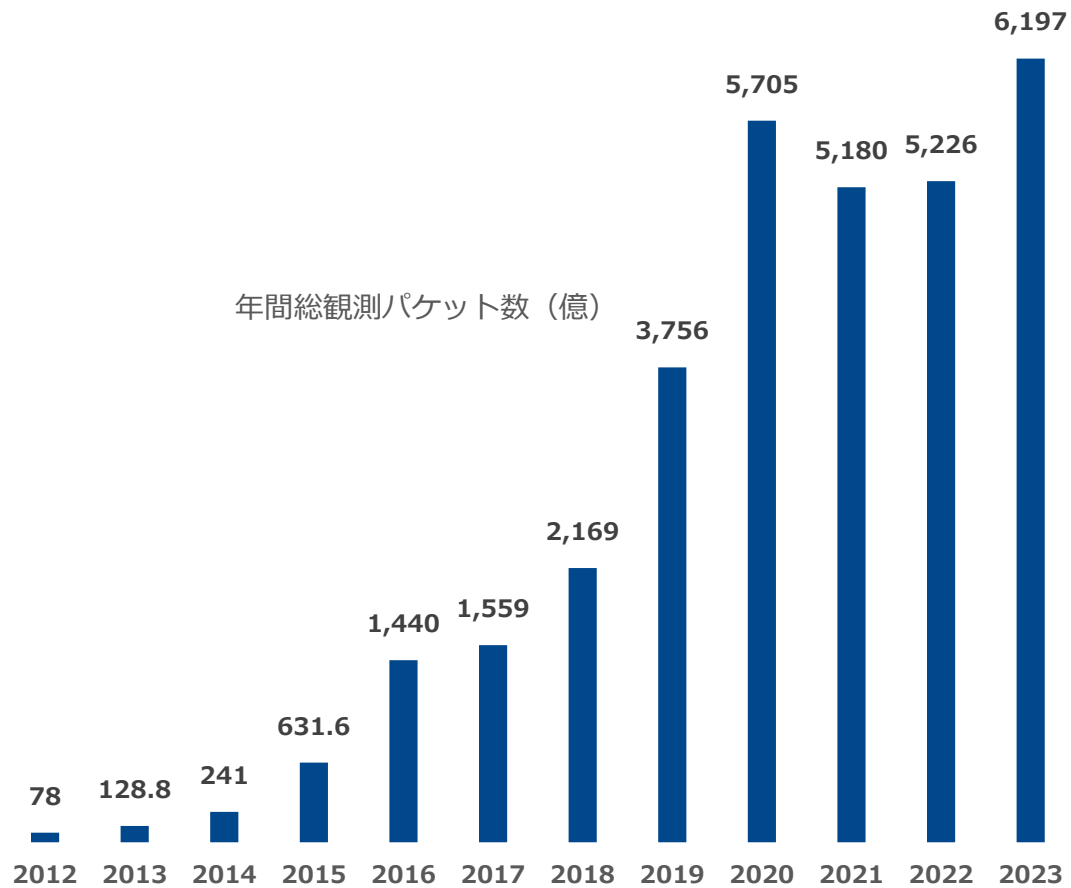


SaaS型業務ツールのスタンダード化に適応するためにネットワークのセキュリティ強化に加え、柔軟性・拡張性の対応でSASE市場が拡大。



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/>



## 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2023」 <https://www.nict.go.jp/press/2024/02/13-1.html>

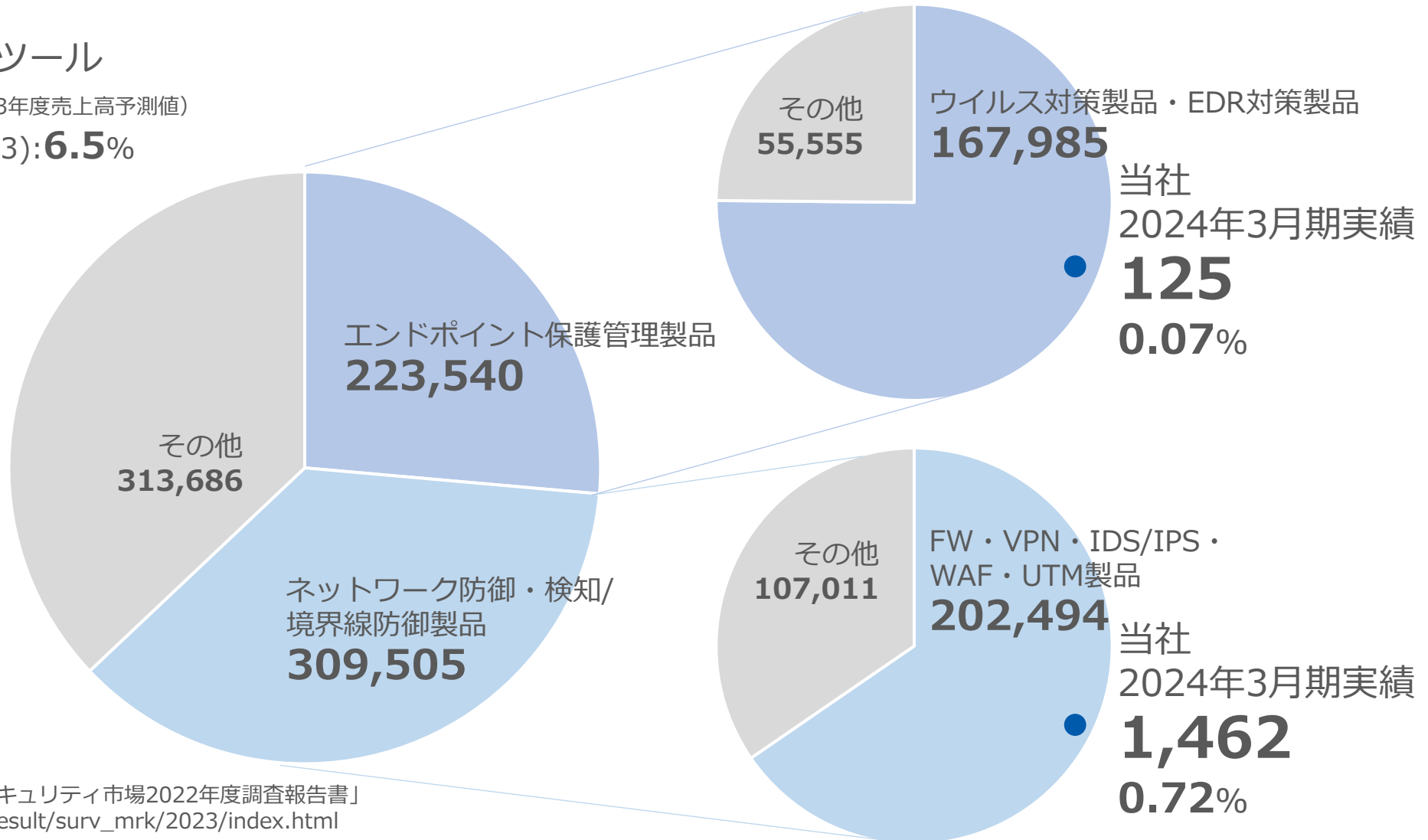
# ITツール事業 セキュリティツール 市場規模

## セキュリティツール

**846,731** (2023年度売上高予測値)

CAGR(2018-2023): **6.5%**

(単位: 百万円)



参考: JNSA 「国内情報セキュリティ市場2022年度調査報告書」  
[https://www.jnsa.org/result/surv\\_mrk/2023/index.html](https://www.jnsa.org/result/surv_mrk/2023/index.html)

# セキュリティ製品の強み



世界レベルのセキュリティと自社開発の業務可視化製品による  
多層防御をワンパッケージで提供



Bitdefender®



ワールドワイド  
セキュリティベンダー  
次世代エンドポイント



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



業務可視化による  
内部脅威対策

# セキュリティ製品の優位性

## 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。

NEW



軍・政府組織の導入実績あり

国内総代理店を担う  
NDRソリューション製品

# セキュリティ製品 NDR製品「Network Blackbox」 ※再掲



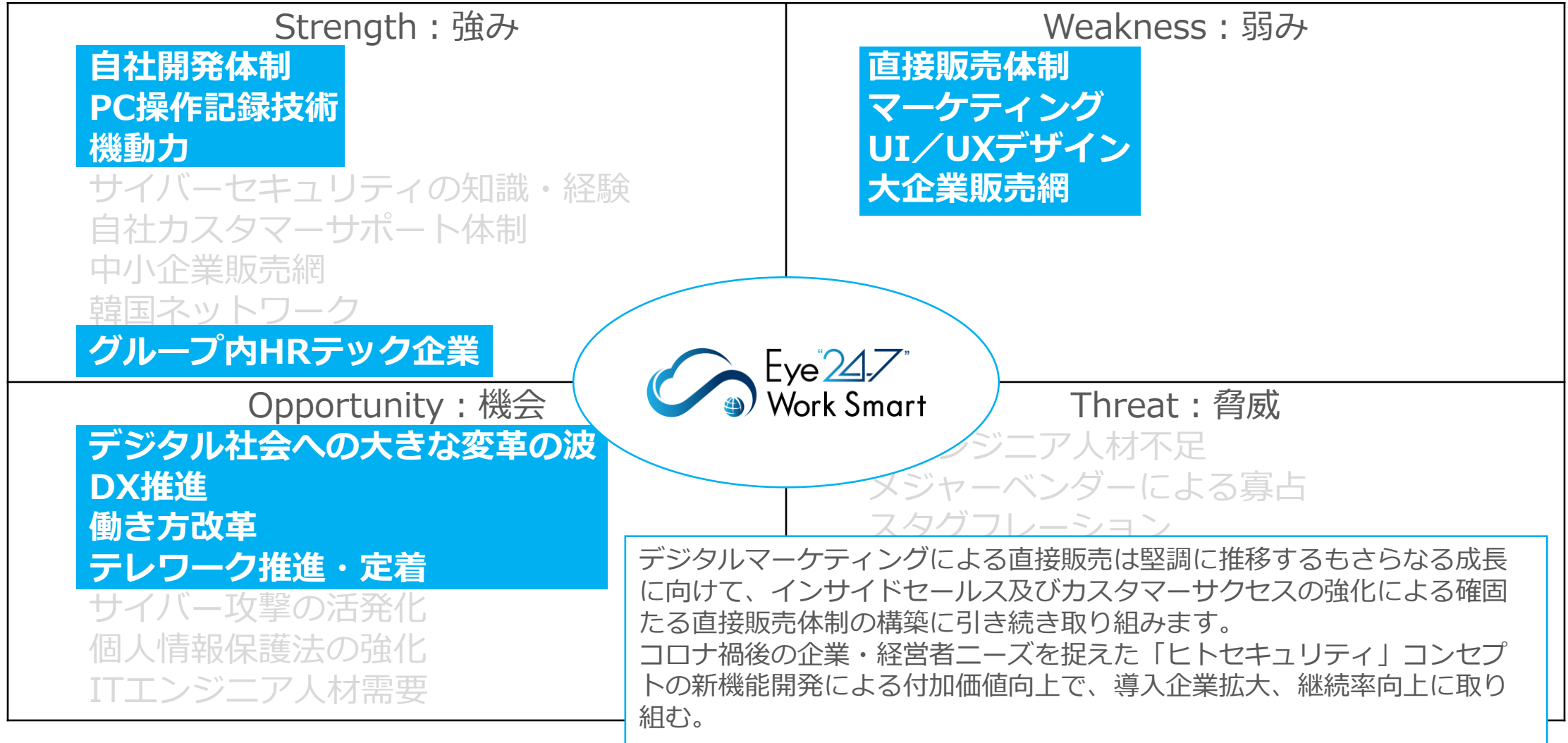
2024年1月よりNDRソリューション製品「Network Blackbox」の国内総代理店としてディストリビューター契約を締結。

韓国本社へ出資するとともに、日本法人を持分法適用関連会社化して、関係強化。

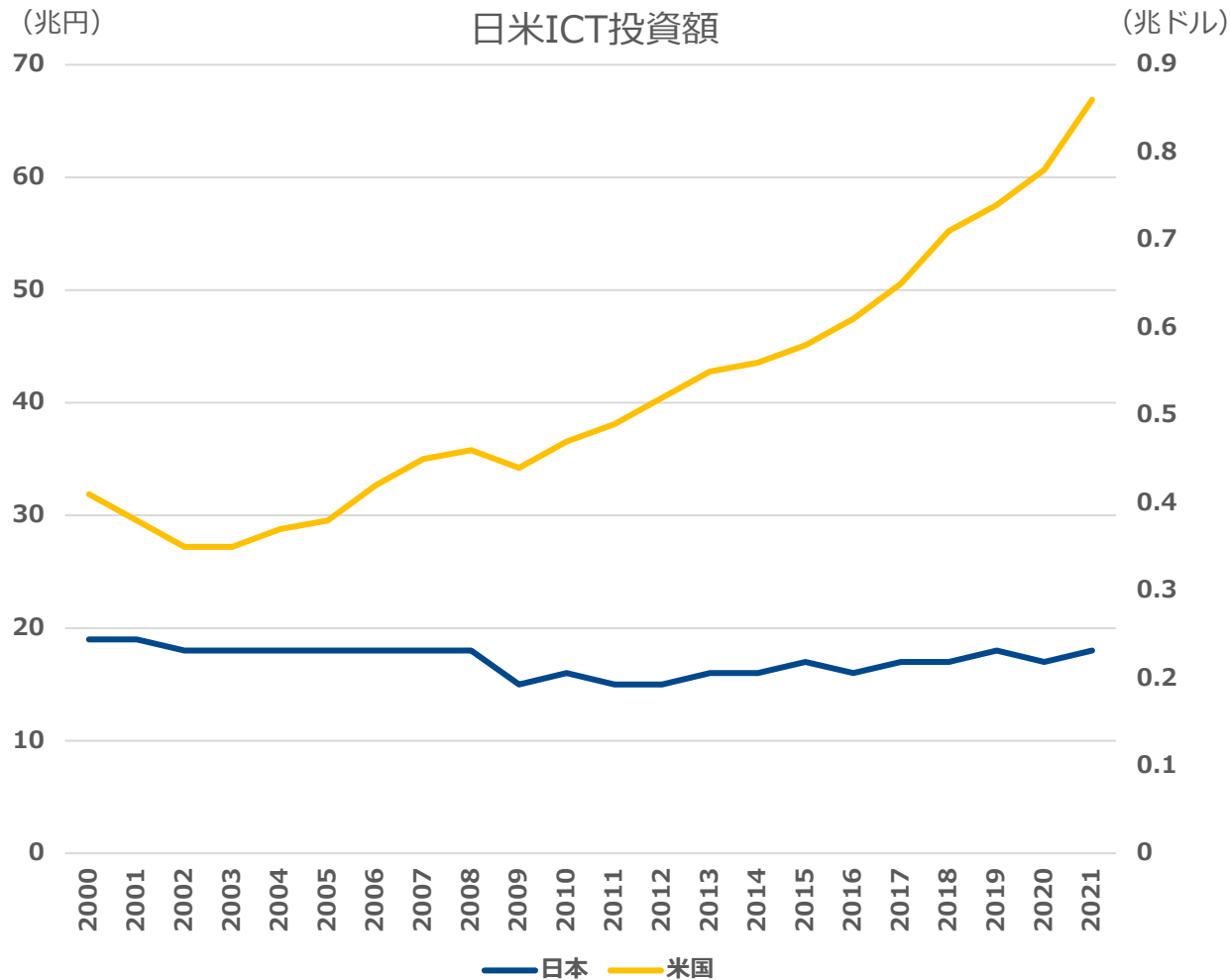
NDR(Network Detection and Response)は、米国や欧州などグローバル市場における成長率は2022年から2031年に向けて13.4%（出展：Business Research Insights）と成長が見込まれている。

「Network Blackbox」は、韓国軍や政府機関などの重要組織・施設をはじめ、グローバル市場においてメガバンク、大手企業等への導入実績を有します。ベンダーQuad Miners Co., Ltd.は、2020年～2023年に4年連続で、GartnerレポートにてNDRソリューションの代表ベンダーの1社として取り上げられ、2022年には「Forbes Asia 100 To Watch 2022」とアジア注目100社に選出されています。

# 働き方改革製品（SaaS型）の状況と環境



# 働き方改革製品 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」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

# 働き方改革製品 市場成長性と市場環境

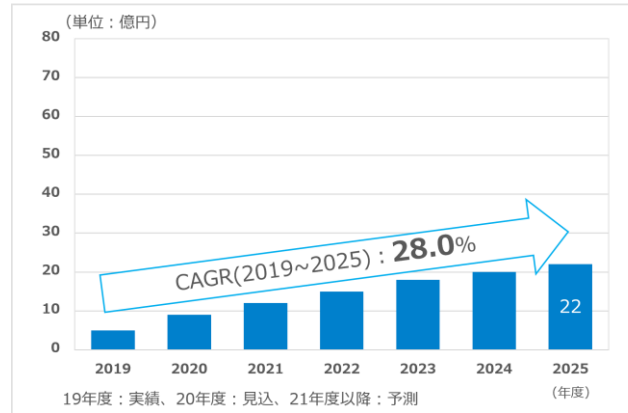
## 「ヒトセキュリティ」機能強化へ

当社は、自社製品の導入企業や問い合わせ企業の分析からコロナ禍を経た今の企業・経営者に求められているニーズを「ヒトセキュリティ」と定義し、働き方改革製品の機能強化を進めてまいります。

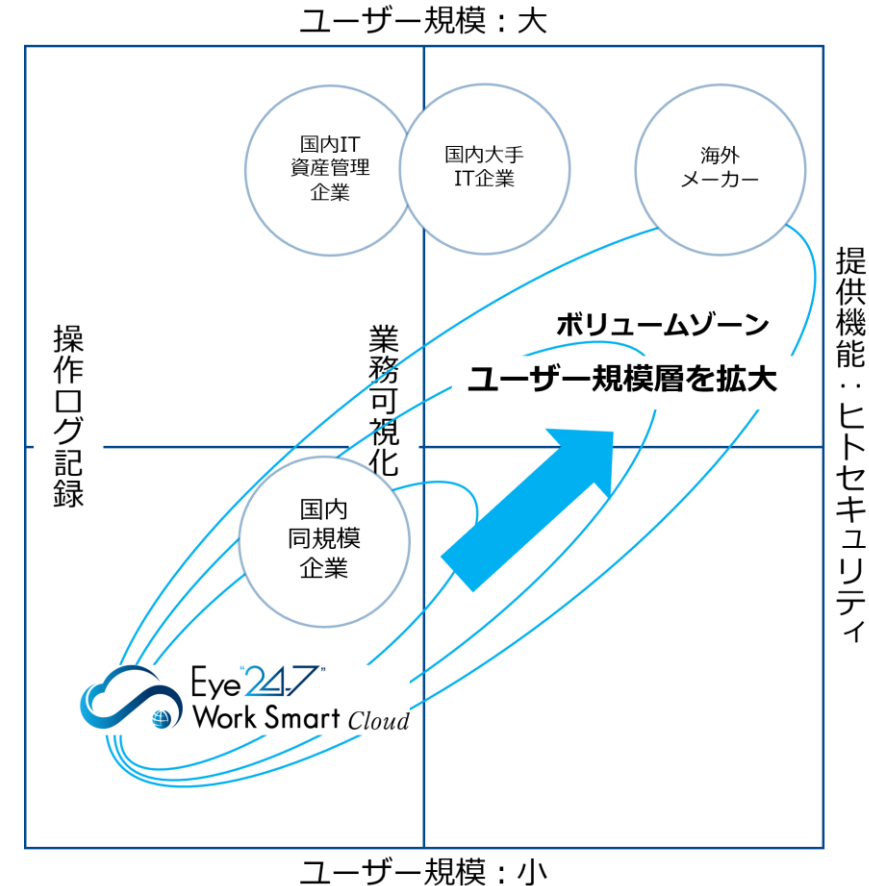
当該領域では、国内プレイヤーの大手IT企業・IT資産管理企業が高いシェアを有しています。

当社働き方改革製品では、「ヒトセキュリティ」をコンセプトとした機能追加により、ユーザー規模層の拡大を目指します。

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>



※市場動向を勘案し、フーバーブレインが作成

# ヒトセキュリティの必要性

## 情報漏えいの原因

### 営業秘密

#### 従業員等の

- 誤操作・誤認等
- ルール不徹底による漏えい

計 **40.7** %※1

### 個人情報

#### 従業員等の

- 手順・ルール違反作業、操作
- 作業・操作ミス
- 確認不足による漏えい

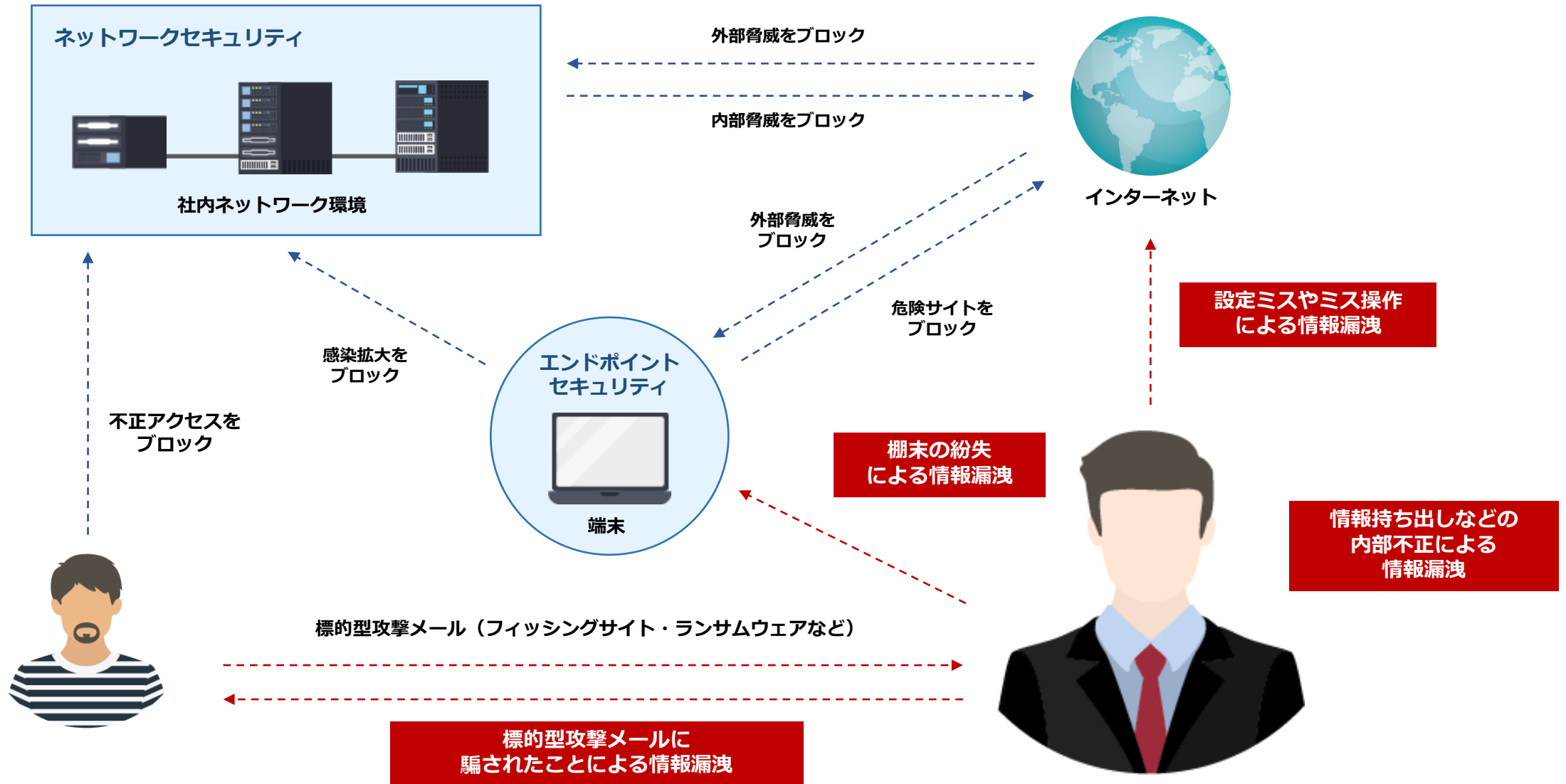
計 **74.8** %※2

高セキュリティのシステムを構築しただけでは、  
防げないのが実態です。

※1出所：独立行政法人情報処理推進機構（IPA）「企業における営業秘密管理に関する実態調査2020」報告書

※2出所：一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）「2022年度 個人情報に取扱いにおける事故報告 集計結果」

# 社内ネットワークを完全にしても必要な人的セキュリティ

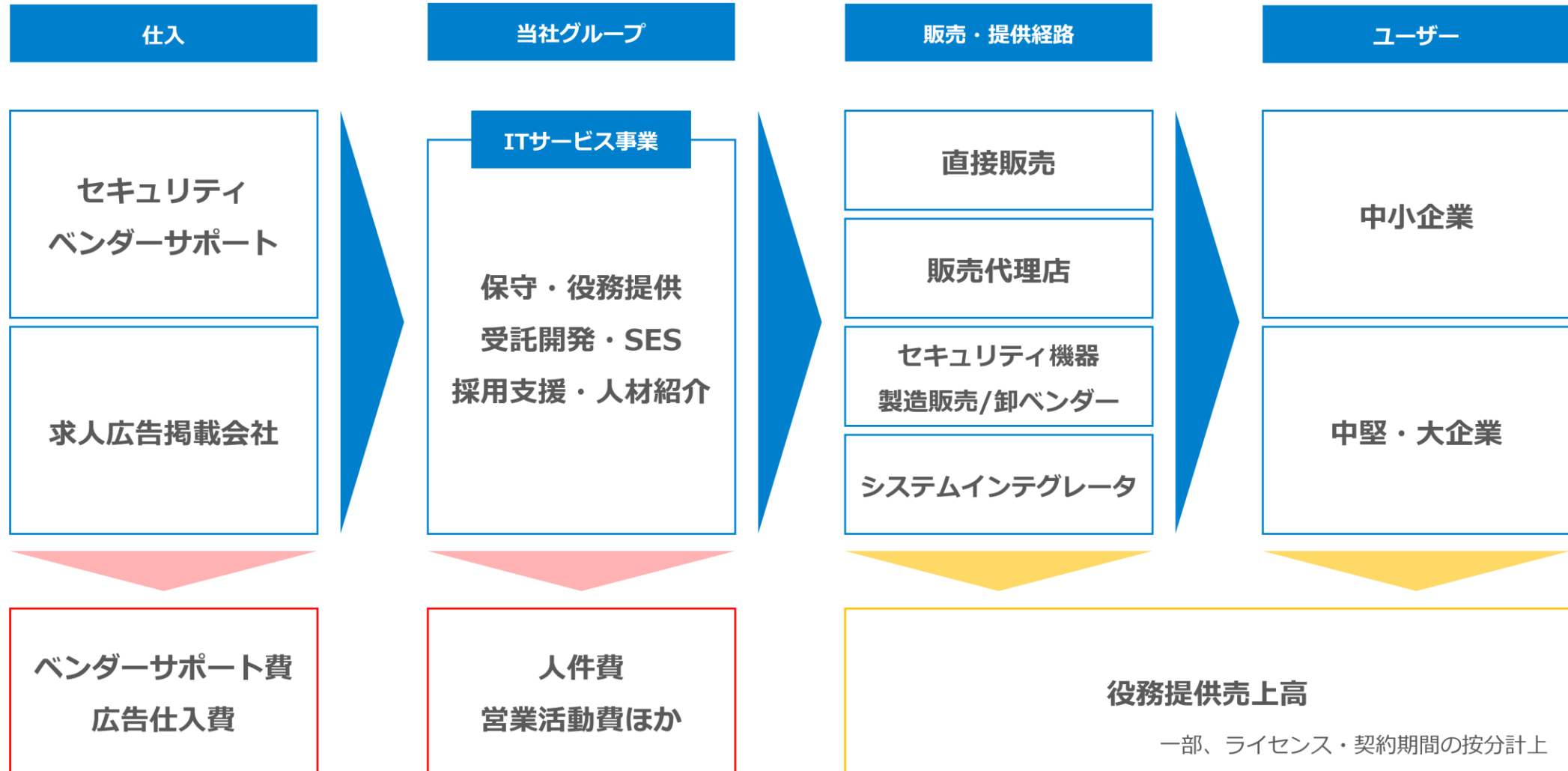


# ITサービス事業

IT service business



# 事業構造 ITサービス事業

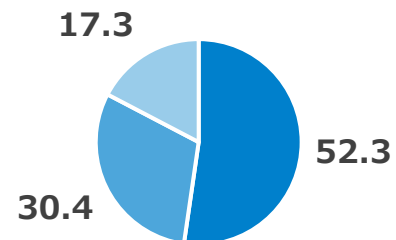
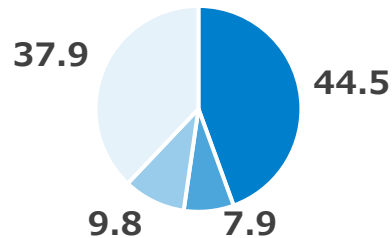


# ITサービス事業 収益構造 2024年3月期

子会社アド・トップの採用コンサルティングが当期フル寄与。



売上高1,252百万円  
に占める割合 (%)

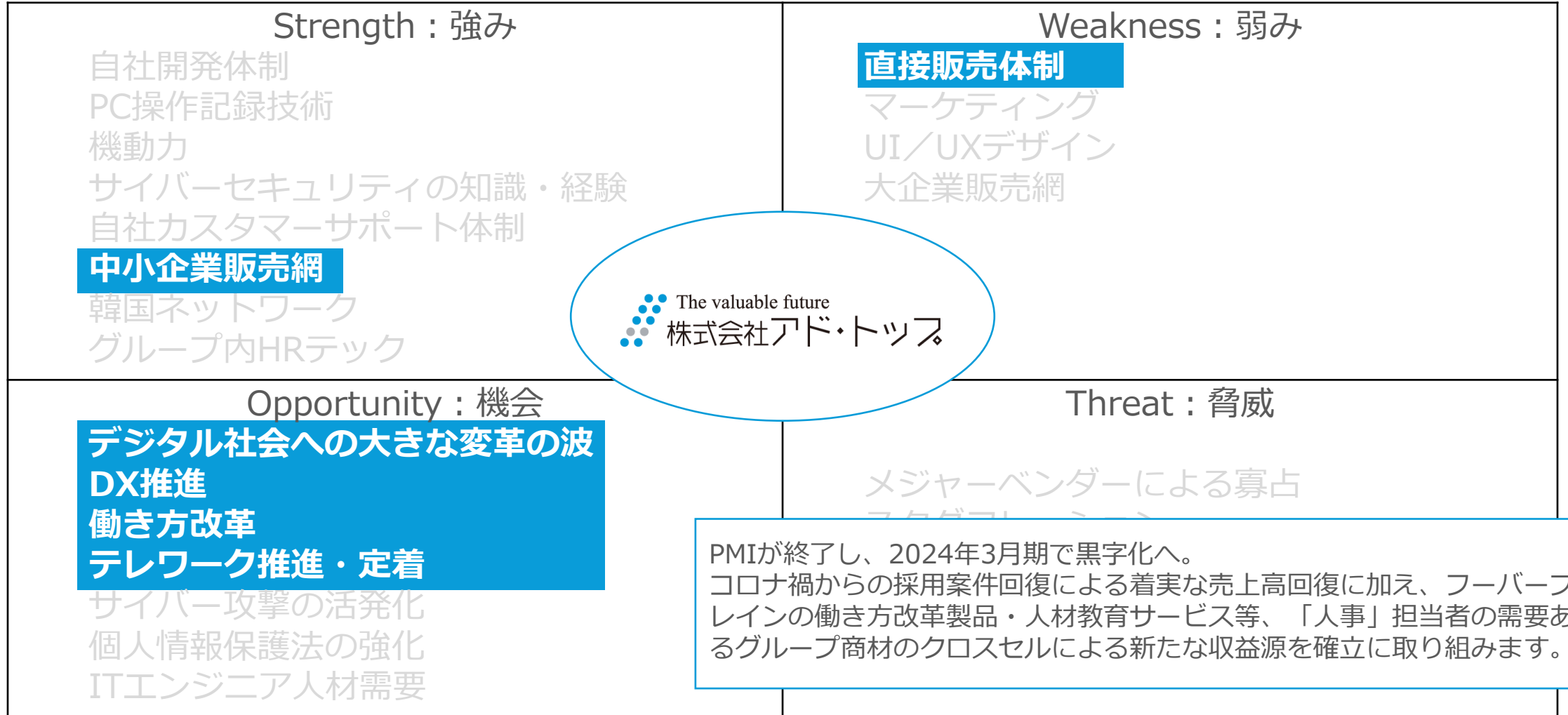


ITエンジニアサービスを主  
に中堅・大企業向けが過半を  
占める。

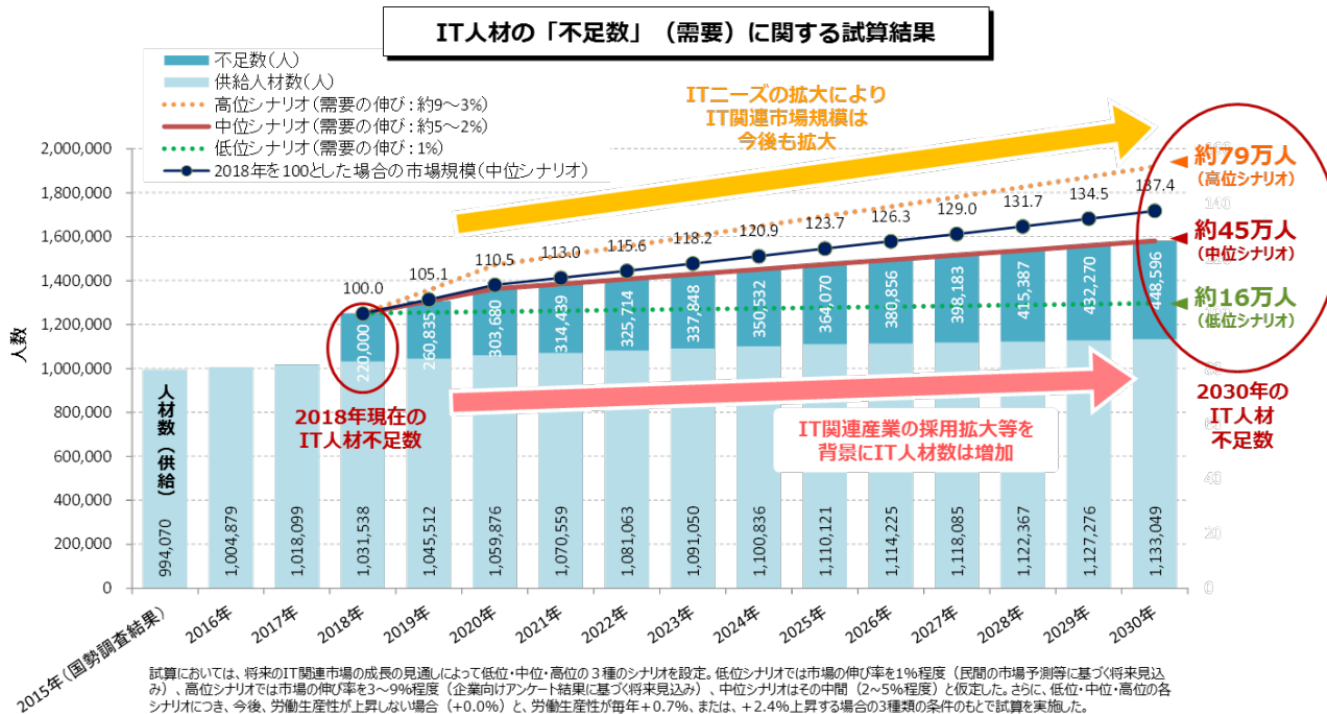
# ITサービス ITエンジニアサービスの状況と環境



# ITサービス 採用コンサルティングの状況と環境



# ITエンジニアサービス事業環境



## 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)

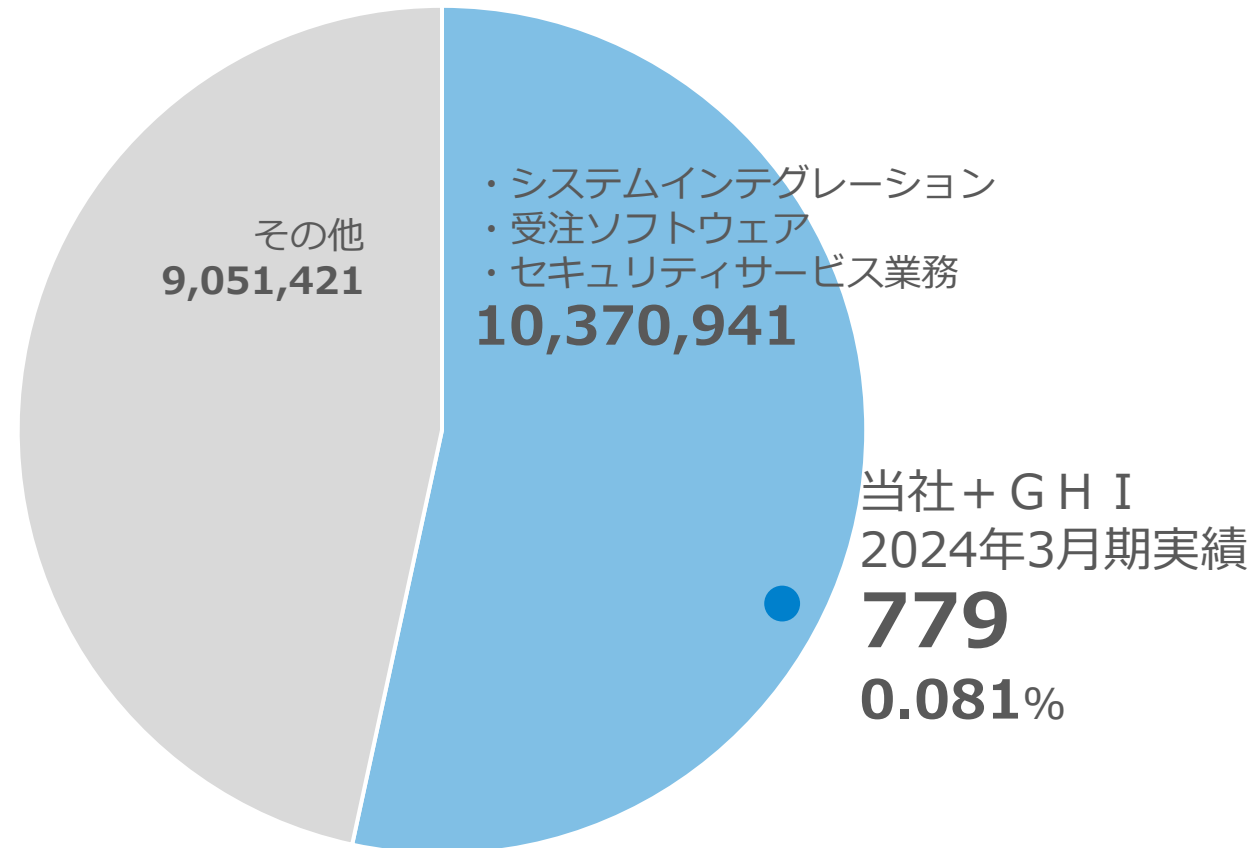
# ITエンジニアサービス 市場規模

情報サービス業+インターネット付随サービス業

**19,422,362** (2023年)

CAGR(2018-2023):**8.9%**

(単位：百万円)



(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」  
(2024年3月分確報) <https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result-2.html>

# ITエンジニアサービスの特長

取引先SIerから高い評価を得るIT人材有するGHIインテグレーション株式会社に加え、未経験者の戦力IT人材化に特化する株式会社CONVICTIONのグループ参加により、グループIT人材が拡大。グループ内での案件情報共有など、有機的な事業活動による基盤事業としての安定成長を目指す。



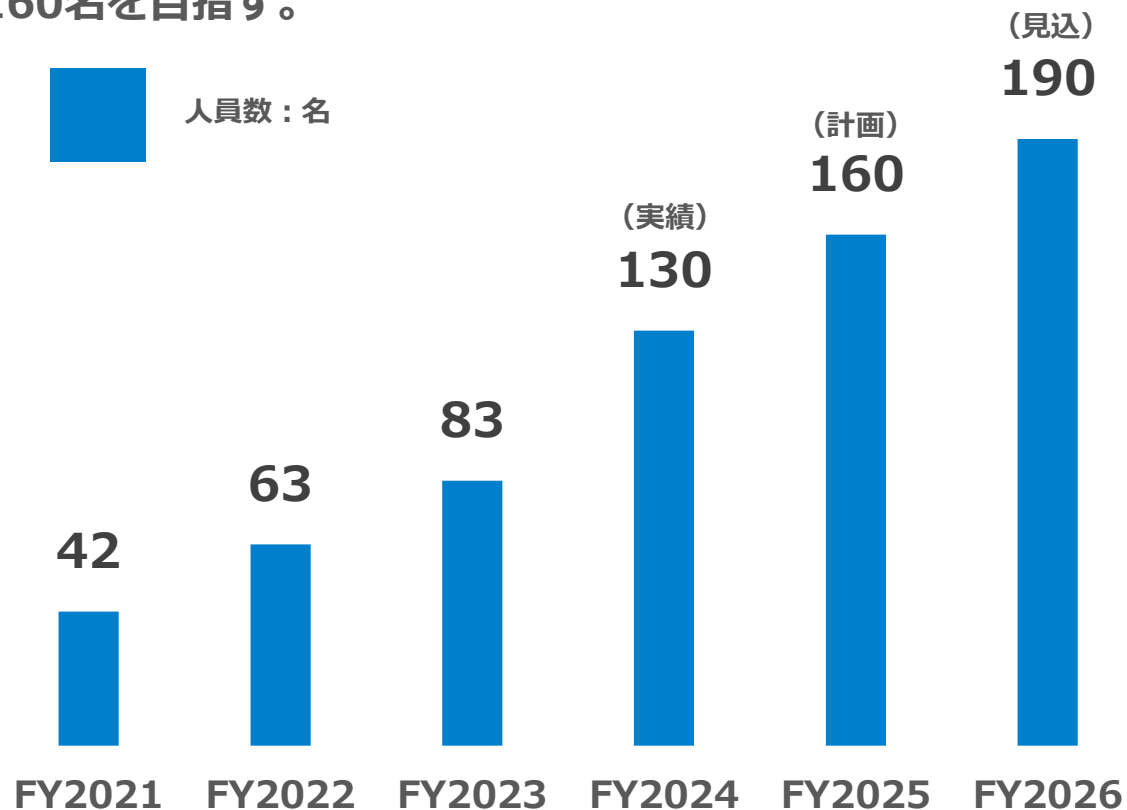
- ネットワーク・インフラ構築、5G、IoT、AI領域に精通するIT人材が在籍。
- 韓国のITスクールや日本語×ITを専攻する学部との独自ネットワークによって高い日本語能力を有するIT人材の採用に強み。



- 未経験者の戦力IT人材化を実現する独自教育体制。
- 開発案件に強みの人員を有する。
- IT人材採用難の中で、人員を拡大し、創業2期目で黒字化。

# ITエンジニアサービスの成長実現

グループ戦略「エンジニア集団の構築」に基づいたCONVICTIONの子会社化により、グループIT人材は130名に拡大。今後も、GHIの韓国大学・専門学校のネットワークでの採用強化による国内採用競争を回避したIT人材採用推進及びCONVICTIONの未経験者の戦力IT人材化による人員拡大を計画し、2025年3月期末のグループIT人材規模は160名を目指す。





# 採用コンサルティング 市場環境 (新卒採用支援サービス)

2022年度の新卒採用支援サービスの市場規模は、コロナ禍前（2019年度）超。2023年度（見込）、2024年度（予測）も成長が見込まれる。



注1. サービス提供事業者売上高ベース  
注2. 2023年度は見込値、2024年度は予測値

矢野経済研究所調べ

出所：株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査を実施（2024年）」  
[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3530](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3530)

# 採用コンサルティング 株式会社アド・トップの特長

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。

# 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（2024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>	186名（連結、2024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、大手通信事業者等への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



- 2001.5 株式会社アークン設立
- 2004.1 Imperva Inc.との業務提携
- 6 「SecureSphere」取扱開始
- 2005.6 国内初のスパイウェアリサーチセンター設立
- 2010.10 Bitdefender SRLとの業務提携
- 2011.11 「Ahkun EX AntiMalware」販売開始
- 2015.12 東京証券取引所マザーズ市場上場
- 2016.6 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との業務提携
- 2017.8 プライバシーマーク取得
- 2018.5 「EX AntiMalware v7」発売開始



- 2018.10 株式会社フーバーブレインへ社名変更
- 2019.7 働き方改革支援製品「Eye“247” Work Smart」販売開始
- 2020.4 Cato Networks Pte. Ltd.とのディストリビューター契約締結  
SASEプラットフォーム「Cato Cloud」販売開始
- 7 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社との業務提携
- 2021.4 「Eye“247” AntiMalware」販売開始  
GHインテグレーション株式会社を子会社化
- 2022.1 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社との資本業務提携
- 4 東京証券取引所グロース市場移行
- 11 株式会社アド・トップを子会社化

- 2023.7 投資専門子会社 フーバー・インベストメント株式会社 設立
- 11 セキュリティサービスシリーズ「FB SAT (エフビーサット)」販売開始
- 12 株式会社フーバー・クロステクノロジーズ 共同設立
- 2024.1 株式会社クワッドマイナージャパンとのディストリビューター契約締結  
国内総代理店としてNDRソリューション製品「Network Blackbox」販売開始
- 2 株式会社CONVICTIONを子会社化
- 3 ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) 認証取得



# 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、主として販売パートナーとなる「OA機器販売会社」及び「SIer」の2つが主要となっております。</p> <p>主要な販売パートナーの事業戦略、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、セキュリティツール製商品の販売が停滞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が、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。 当連結会計年度において、SES事業を営むCONVICTIONを子会社化し、当社グループに所属するIT人材を拡大しております。
3	特定販路への依存	当社グループは、新規販売パートナー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等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	当社グループは事業構造の多様化に取り組んでおります。さらなるグループ成長に向け、積極的なM&AによるIT人材の拡大を推進し、子会社GHIに加え、当連結会計年度においてCONVICTIONを新たに子会社化いたしました。また、アド・トップの採用支援・人材紹介事業の収益性が改善しており、ITサービス事業の業績貢献度が拡大しております。今後も収益基盤の拡大に努めてまいります。
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グループ会社の人材獲得に加え、積極的なM&Aによる「エンジニア集団の構築」を推進しております。 当連結会計年度において、CONVICTIONを子会社化し、当社グループに所属するIT人材を拡大しております。

※当該資料に記載する主要リスク以外については、第23期（2024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、2025年6月中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。
- 本資料及び第23期有価証券報告書の「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をしておりますが、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