

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

2025年6月13日

2025年3月期業績の概況	3
2026年3月期業績予想	11
事業の特徴と持続的な成長の可能性	15
フーバーブレインは、次のステージへ	24
ITツール事業	27
ITサービス事業	49
会社概要	62
リスク情報	69

2025年3月期 業績概況

FY2025 Financial Results

連結業績推移

過去最高

(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	前期比増減額
売上高	1,083	1,682	2,338	3,075	<u>4,373</u>	1,297
調整後営業利益	△101	△15	85	50	<u>290</u>	240
営業利益	△101	△57	58	22	<u>187</u>	164
経常利益	△119	△59	53	35	165	130
当期純利益	△174	△29	26	27	<u>109</u>	82

- 売上高は、前期の30億円から、13億円増となる43億円。40%を超える大幅な増収で
9期連続で過去最高を更新。
- 調整後営業利益、営業利益及び当期純利益は、3億円弱、2億円弱、1億円強。
いずれも 2015年3月期以来の過去最高を更新。

売上高前期比較

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率 (%)
セキュリティ製品	1,002	1,036	34	3.4
セキュリティ&ネットワークaaS製品	740	1,249	509	68.8
働き方改革製品 (SaaS型)	80	106	26	32.5
ITツール事業	1,822	2,392	569	31.3
ITサービス事業	1,252	1,980	727	58.1
売上高合計	3,075	4,373	1,297	42.2

ITツール事業

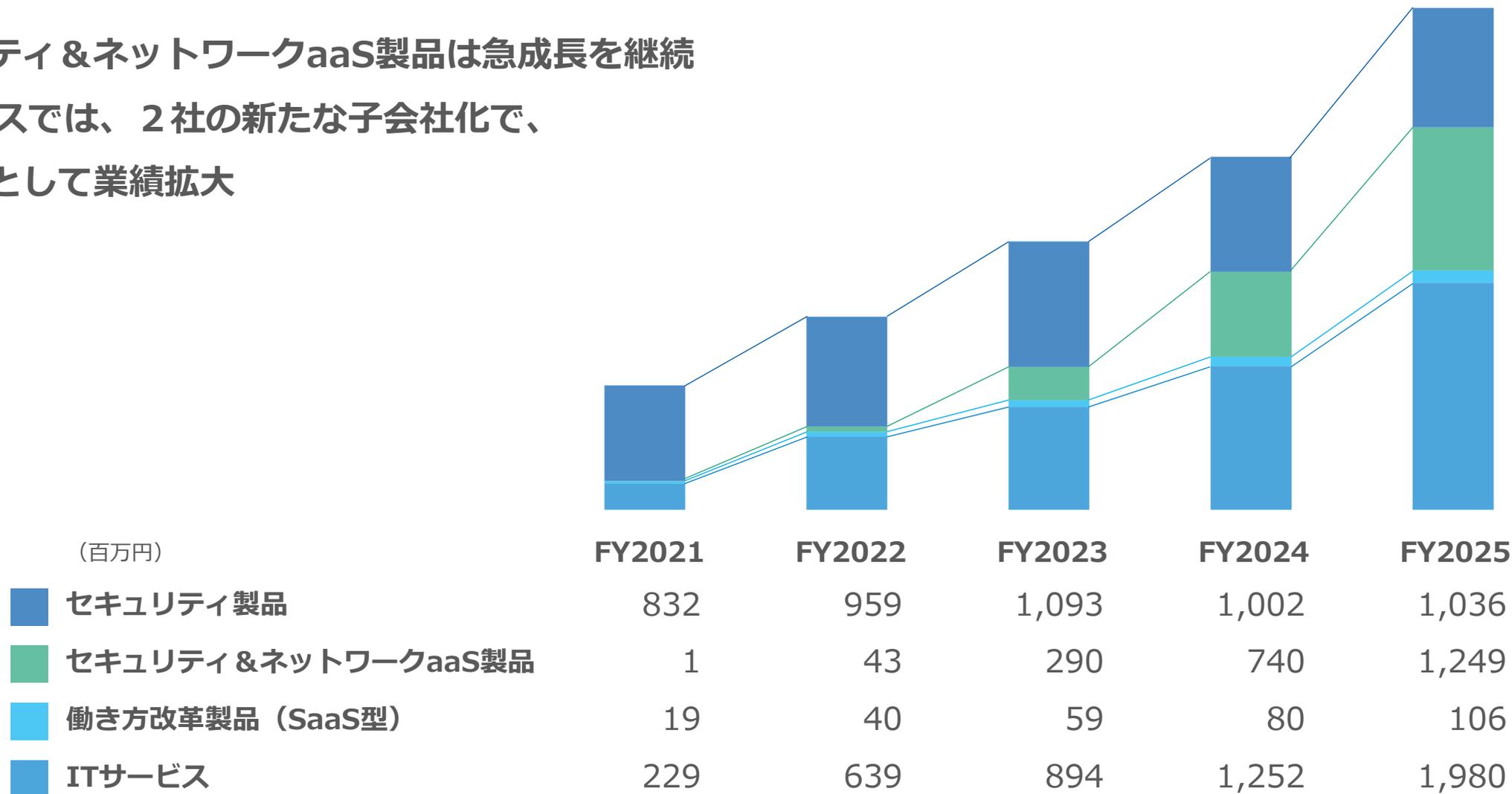
- セキュリティ&ネットワークaaS製品が前期比509百万円(68.8%)増の大幅成長を継続。
- 働き方改革製品 (SaaS型) も前期比32.5%増と成長を継続。

ITサービス事業

M&Aにより、上半期から1社、下半期から更に2社のIT人材子会社が連結グループに加わり、前期比727百万円 (58.1%) 増。

主要事業 売上高推移

- セキュリティ&ネットワークaaS製品は急成長を継続
- ITサービスでは、2社の新たな子会社化で、
基盤事業として業績拡大



主要事業状況

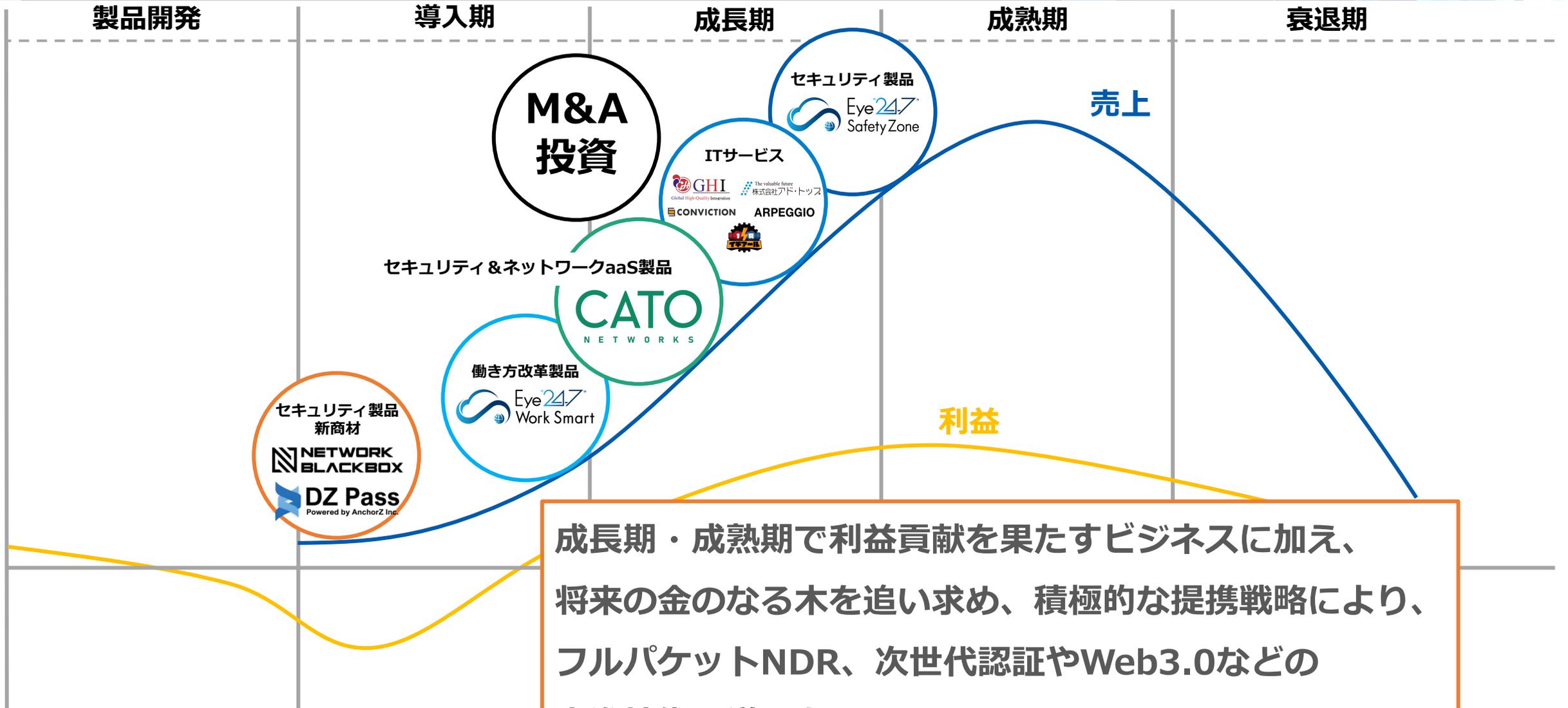


1st Turboとなるセキュリティ & ネットワークaaS製品が絶好調
2nd Turboとなる働き方改革製品も順調に売上を積み増し
3rd TurboとなるM&Aは、3社の新子会社が業績寄与

3つのターボチャージャが成長を加速

当社のベースエンジンとしての働きを担うITサービス・セキュリティ製品の主力事業が安定

ライフサイクルで見る主要事業状況



成長期・成熟期で利益貢献を果たすビジネスに加え、
将来の金のなる木を追い求め、積極的な提携戦略により、
フルパッケージNDR、次世代認証やWeb3.0などの
先進技術の導入を図っている

2025年3月期 連結貸借対照表

資産	前期末	当期末	増減額
流動資産	2,584	3,326	741
現金及び預金	1,403	1,522	118
前払費用	720	1,012	292
営業投資有価証券	30	142	112
その他	429	647	217
固定資産	1,767	2,277	510
のれん	246	540	294
長期前払費用	1,181	1,315	133
その他	340	422	82
資産合計	4,352	5,604	1,252

M&Aによる連結会社の増加の影響以外では、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。

(百万円)

2025年3月期 連結貸借対照表

負債・純資産	前期末	当期末	増減額
流動負債	1,320	1,830	510
前受金	929	1,210	281
その他	391	619	228
固定負債	1,656	2,043	387
長期前受金	1,517	1,632	114
その他	138	411	272
純資産	1,375	1,729	354
負債純資産合計	4,352	5,604	1,252

流動負債1,830百万円、固定負債2,043百万円のうち、それぞれ前受金が1,210百万円、長期前受金が1,632百万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。

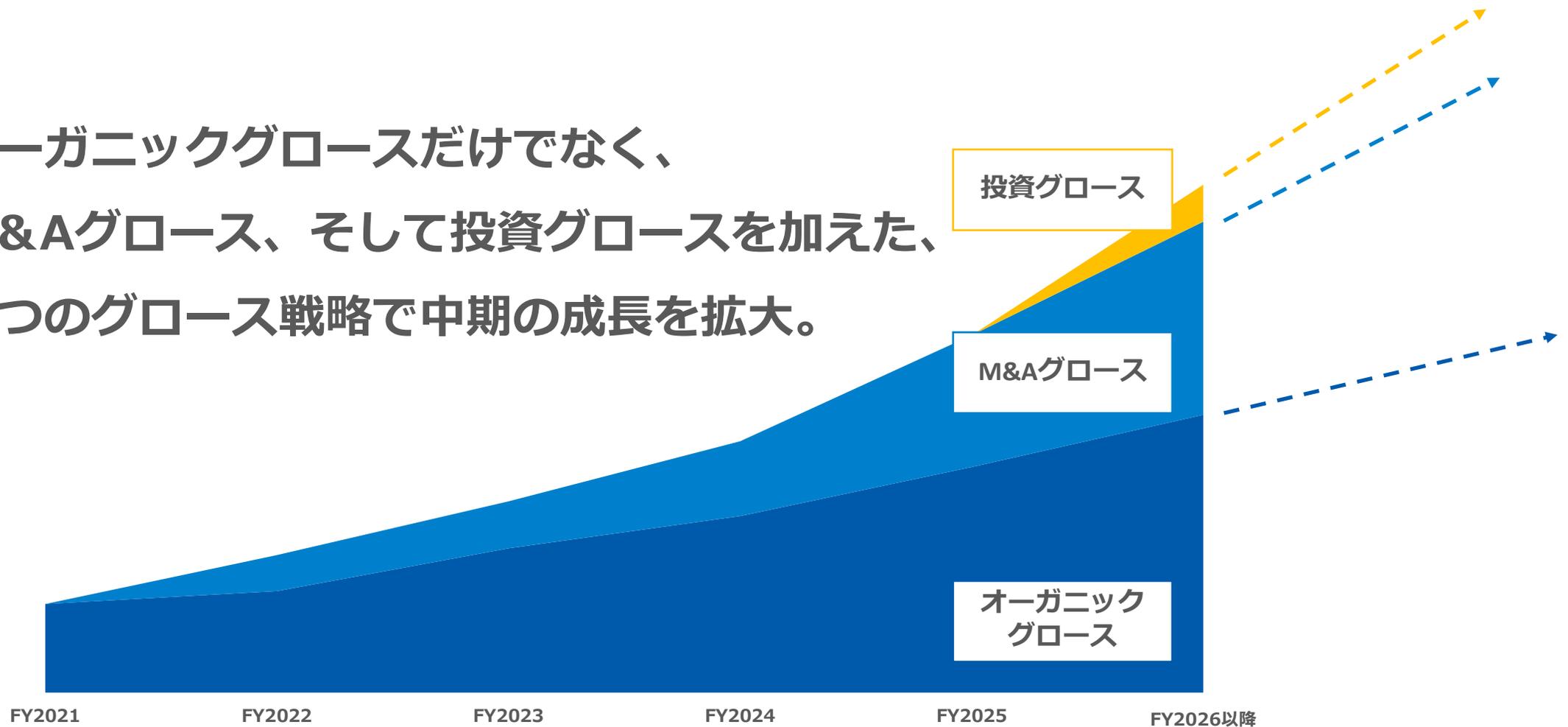
(百万円)

2026年3月期 業績予想

Forecasts for the FY2026

当社の成長戦略

オーガニックグロースだけでなく、
M&Aグロース、そして投資グロースを加えた、
3つのグロース戦略で中期の成長を拡大。



3つのグロース戦略と重視する業績指標

当社グループの主要事業及び成長戦略を前提として、
事業実態に則した経営成績を表す2つの指標

投資グロース



調整後売上高

M&Aグロース



調整後営業利益

それぞれのグロース
戦略を適切に反映

- 調整後売上高：すべての主要事業の営業収入を、適切に含むように調整した包括的な売上高。
投資グロース戦略のもと、投資子会社フーバー・インベストメントのすべての有価証券売却活動を、営業投資有価証券売上高として、売上高に含む。
- 調整後営業利益：経常的な営業キャッシュ・フローの創出能力を、適切に表すように調整。M&Aグロース戦略のもと、調整後売上高に基づく営業利益に、M&Aにより生じた無形資産の償却費用及び取引費用等を加えて算出。
当社グループが最も重視するKPI。

2026年3月期業績予想（GAAP・調整後）

過去最高を予想

過去最高を予想

(百万円)	2025年3月期 (GAAP)	2026年3月期 (予・GAAP)	2025年3月期 (調整後)	2026年3月期 (予・調整後)
売上高	4,373	<u>5,600</u>	4,373	<u>6,000</u>
営業利益	187	<u>255</u>	290	<u>700</u>
経常利益	165	<u>250</u>	269	<u>695</u>
当期純利益	109	<u>400</u>		

- 売上高を前期比12億円/28%増の56億円、投資子会社フーバー・インベストメントの営業投資有価証券売上高を加える調整後売上高は、前期比16億円/37%増の60億円を予想。
増収の主たる要因は、セキュリティ&ネットワークaaS製品の拡大と、ITサービスのARPEGGIO及びイチャールについて、下半期だけでなく、通期での損益寄与開始による。
- 営業利益は、前期比36%増の約2.5億円を予想。当社グループが最も重視するKPIである調整後営業利益は、前期比2.4倍の7億円を予想。
- 当期純利益は、前期比3.7倍の4億円を予想。

事業の特徴と持続的な成長の可能性

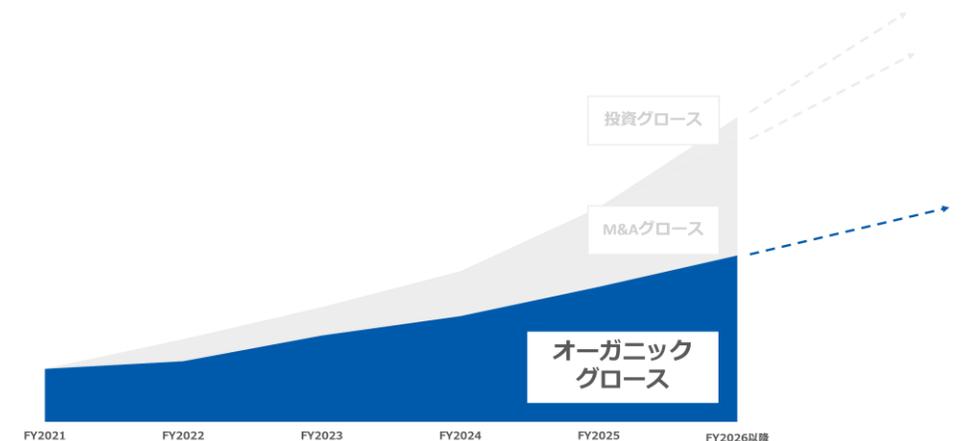
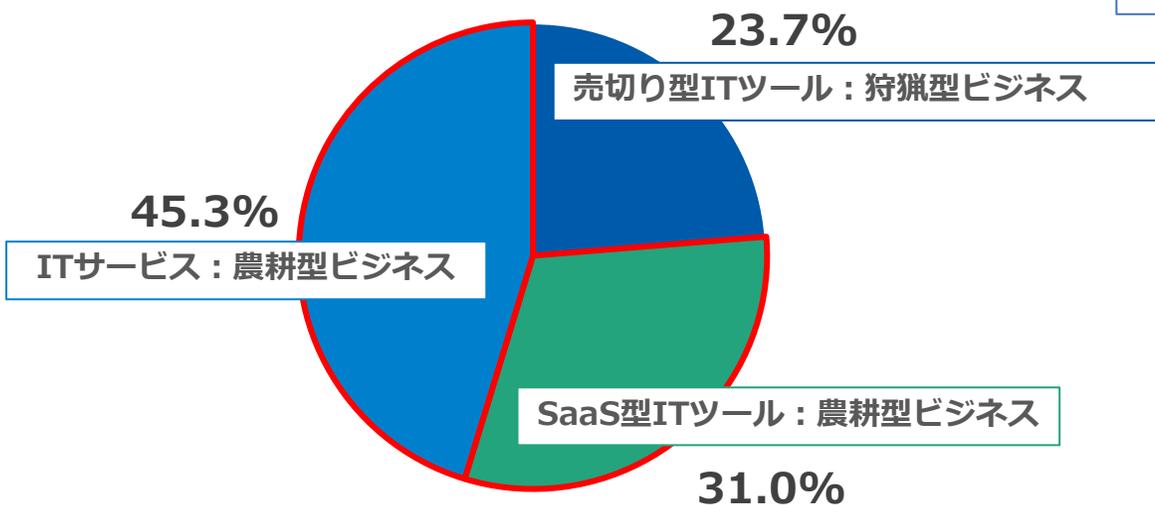
Business Characteristics and Growth Sustainability

事業の特徴 オーガニックグロース

安定した成長に加え、プラスアルファも望める
非常に良質なビジネスモデルミックス

ITサービス： 安定した基盤 (45%)
SaaS型ITツール： 確実な積増し (31%)
売切り型ITツール： 爆発力の期待 (24%)

2025年3月期
売上高 4,373百万円



事業の特徴 オーガニックグロース

2020年3月期:毎期新規の契約獲得を要する狩猟型ビジネスが、売上高の78%

2025年3月期:狩猟型は24%に減少。将来の予想可能性が高い農耕型ビジネスが76%を占める。

中長期視点での経営による、持続的な成長が可能に



事業の特徴 M&Aグロース

IT人材を主要テーマとしたM&Aグロースで、非連続的な成長を実現

M&A実績



2021年3月 ネットワーク・通信に強みを持つIT人材会社



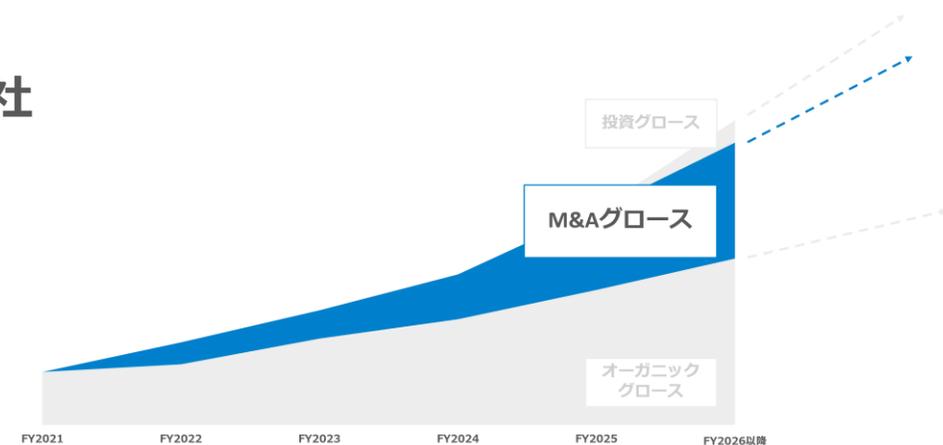
2022年11月 採用コンサルティング

CONVICTION 2024年2月 独自教育プログラム有するIT人材会社

ARPEGGIO 2024年9月 独自採用ノウハウ有するIT人材会社
現 株式会社 Assemble



2024年10月 自動化・省力化運営のIT人材会社



事業の特徴 投資グロース

一部のイグジット開始。
今後もDXを主要テーマとした投資グロースで、更なるアップサイドを追求

投資実績



2019年9月 電力及び環境価値取引プラットフォーム運営



2021年3月 「PlayMining」 運営



2023年12月 サイバーコマンド株式会社
サイバーセキュリティコンサルティング



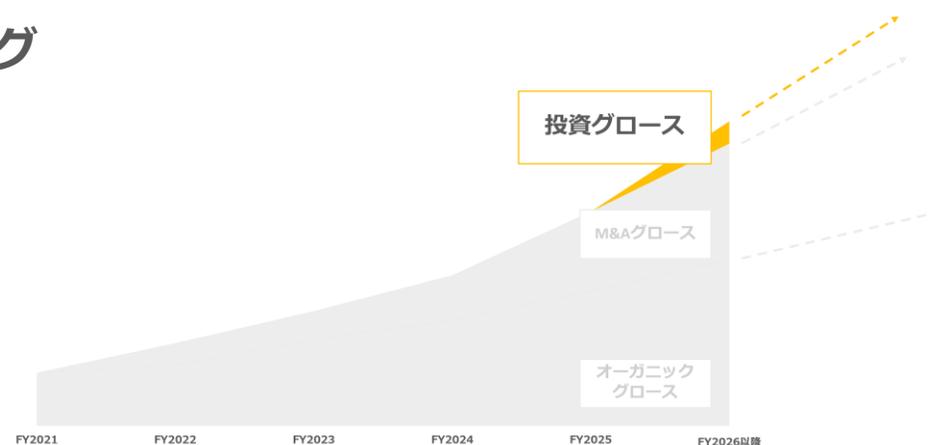
2024年3月 AI審査Fintech



2024年4月 韓国軍導入NDRベンダー



2024年7月 Cloud型越境ECサービス



含み益体質 ▶ 将来の予想利益の実現性が高い

中長期視点での経営による、持続的な成長にポジティブな影響



受注残 **25**億円



投資有価証券含み益 **19**億円

財務会計上の損益の特徴 含み益 1 (将来の売上計上)



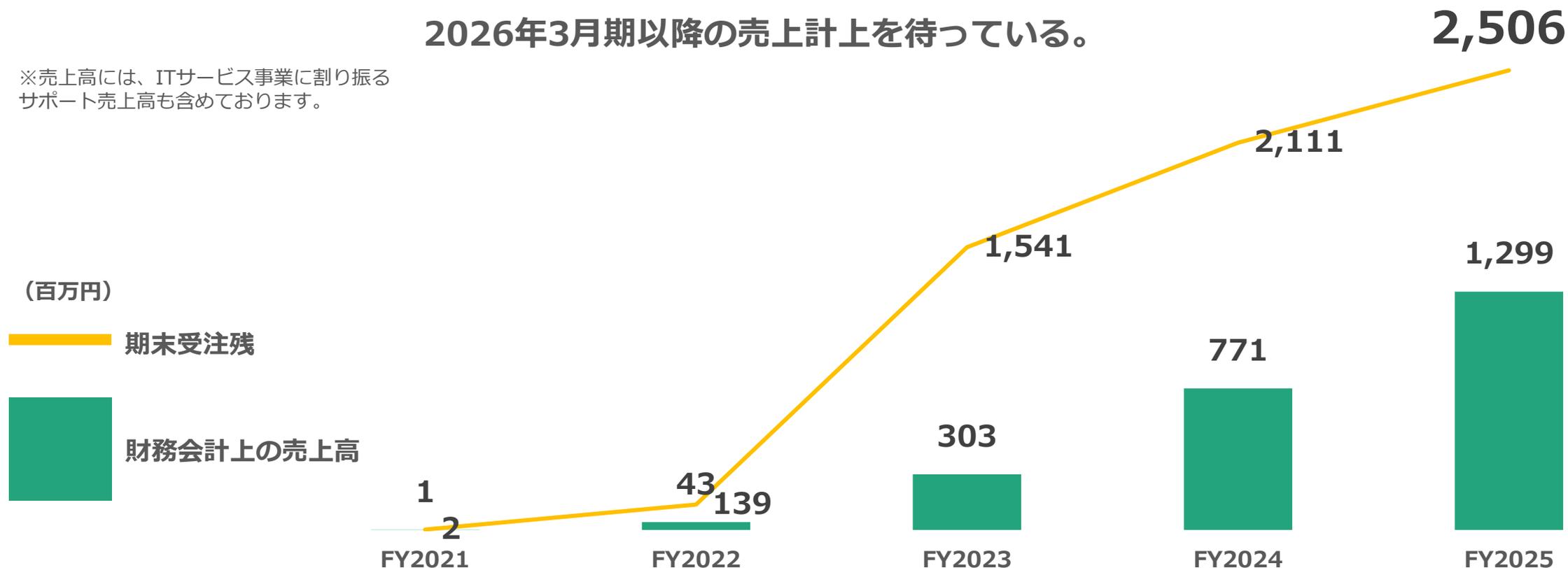
セキュリティ & ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」

2025年3月期の財務会計上の売上が13億円に対し、受注残は25億円。

受注残は毎年増加しており、含み益が増加。

2026年3月期以降の売上計上を待っている。

※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。



財務会計上の損益の特徴 含み益 2



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 : 独自電カプラットフォームを展開

2025年4月22日東証グロース市場に新規上場。

フーバー・インベストメントは、上場に伴い保有株のうち30%を売却、投資利益385百万円を実現。

継続保有株23万株の含み益は**19**億円（2025年6月12日時点）。

今後、市場での売却等によって投資利益の実現が見込まれる。

この力強い成長は、2027年3月期以降も持続可能なのか

以上のような、
成長戦略、事業の特徴、財務会計上の損益認識の特徴は、
既に2025年3月期に実現し、更に2026年3月期に予想している
力強い成長が、この期間だけにとどまるのではなく、
2027年3月期以降も持続可能であることを示している

フーバーブレインは、
次のステージへ

The Next Stage

フーバーブレインは、次のステージへ

従来
業績目標
2026年3月期
調整後営業利益5億円
(2023年11月設定)



大幅に上方修正

この度
2026年3月期
調整後営業利益7億円
の業績予想を発表

さらに、その先のステージを目指して、2027年3月期以降へ始動。
すでに中期経営計画の構想を開始、今秋を目処として公表予定。
継続的な時価総額の向上を目指す経営の仕組みを構築します。

中期経営計画
検討事項

中期業績計画

株主還元方針

役員株式報酬



時価総額

向上



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

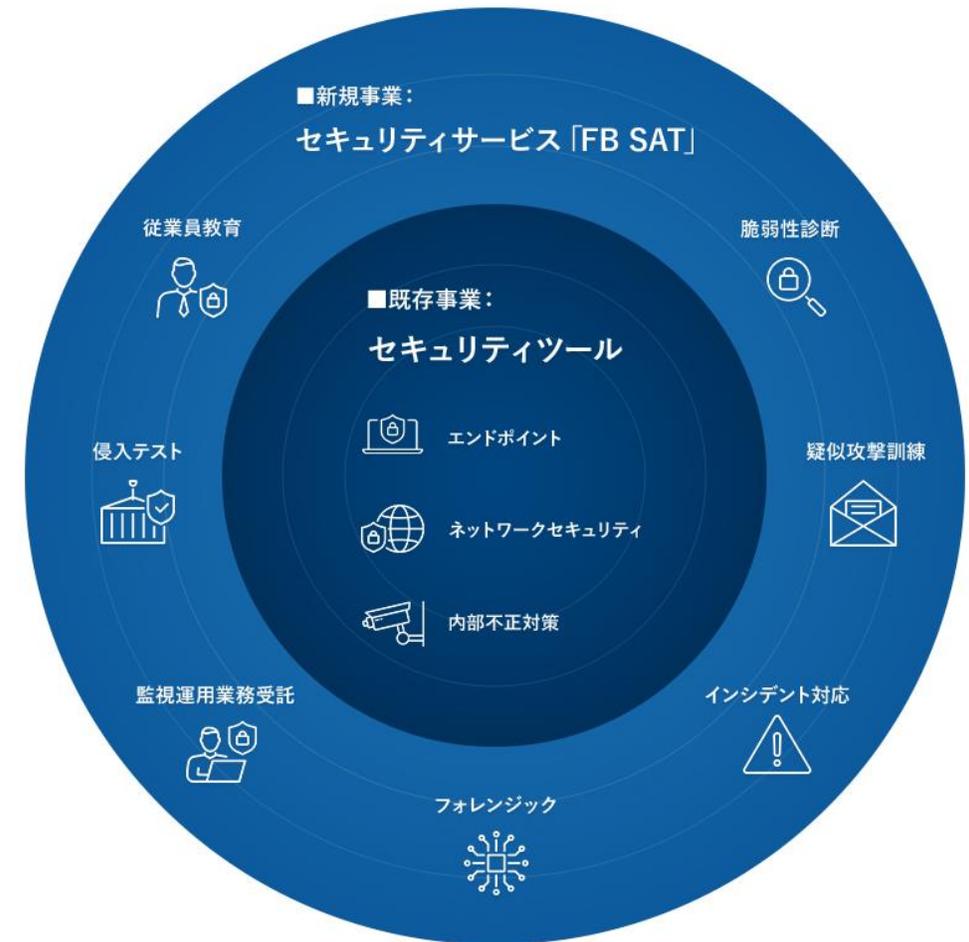
組織

ITエンジニア集団

実現手段

積極的なM & A ・ 提携

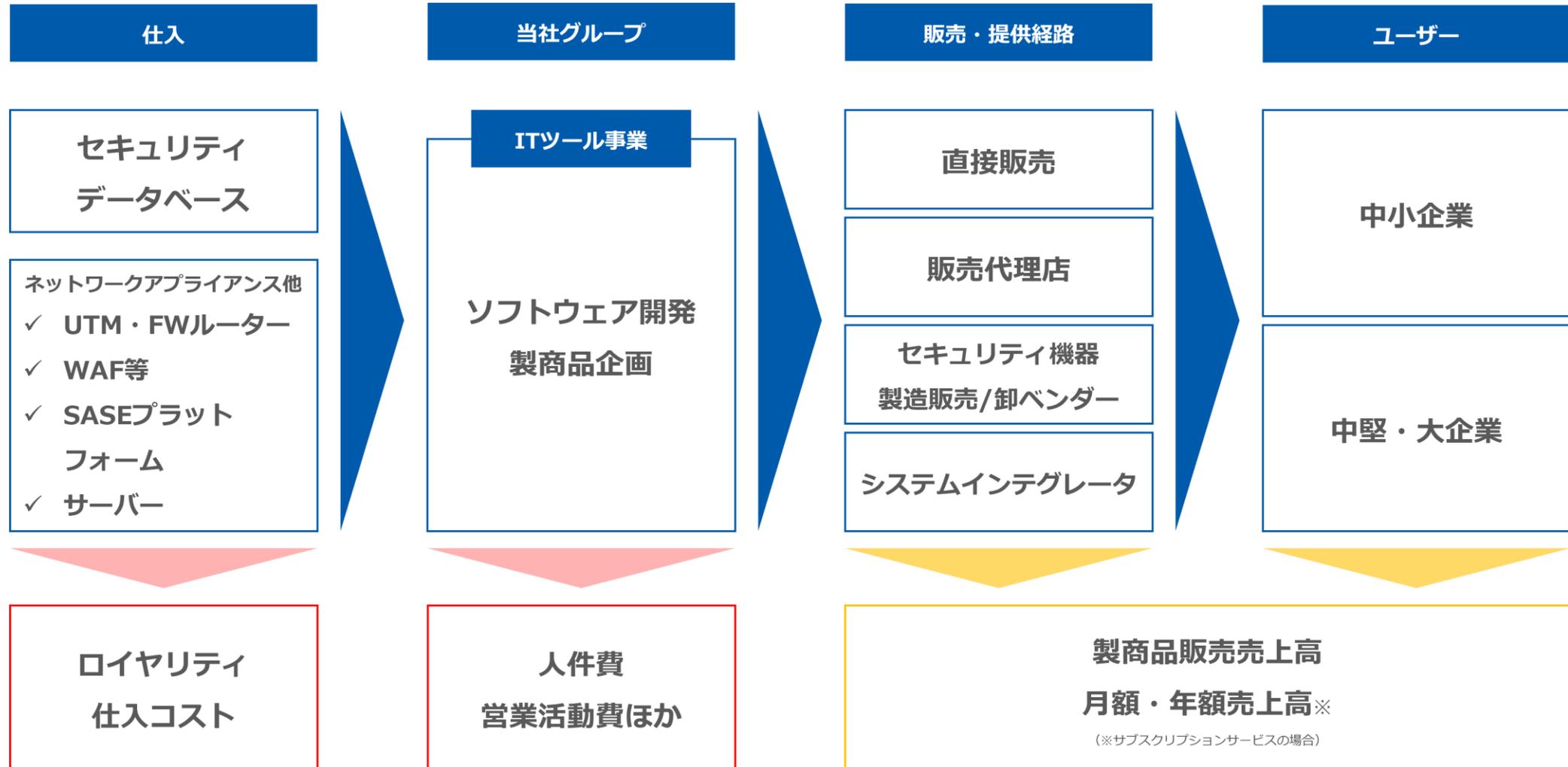
セキュリティソリューション プラットフォーム



ITツール事業

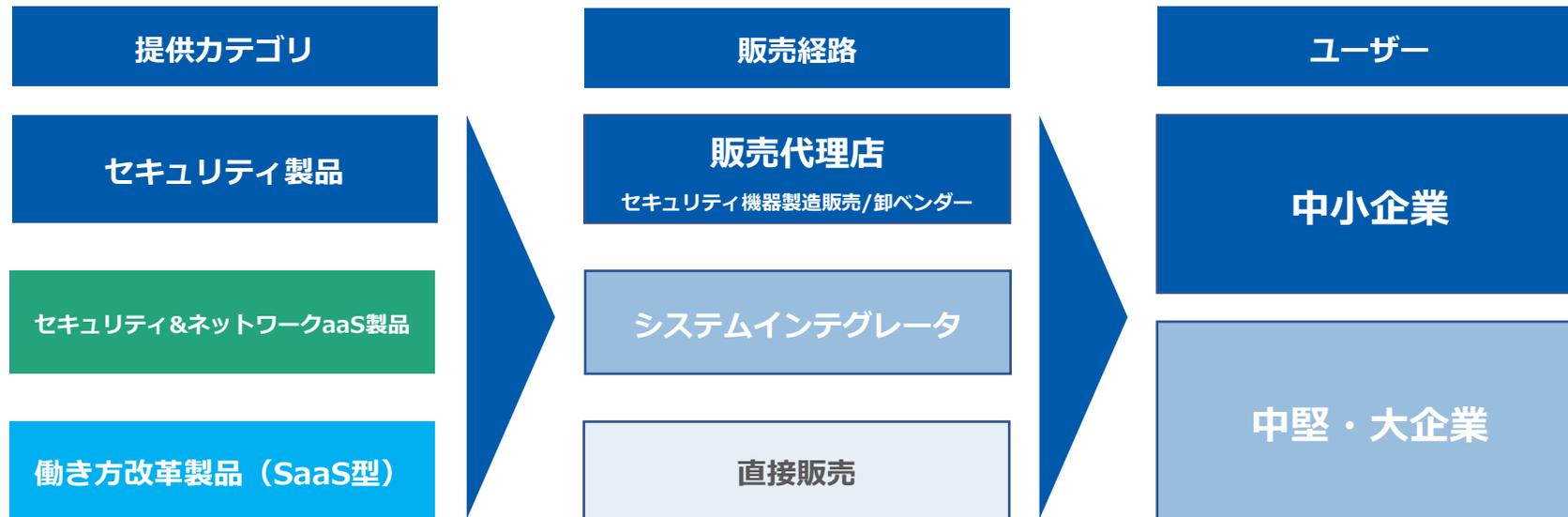
IT tool business

ITツール事業 事業構造

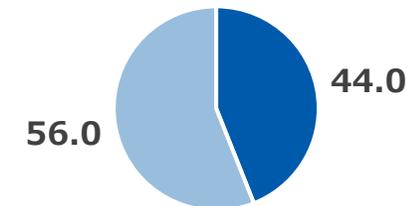
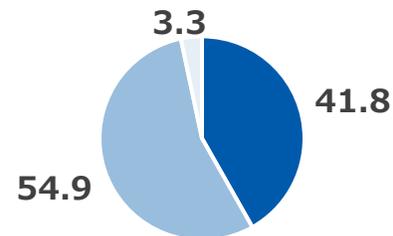
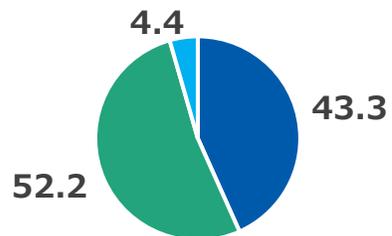


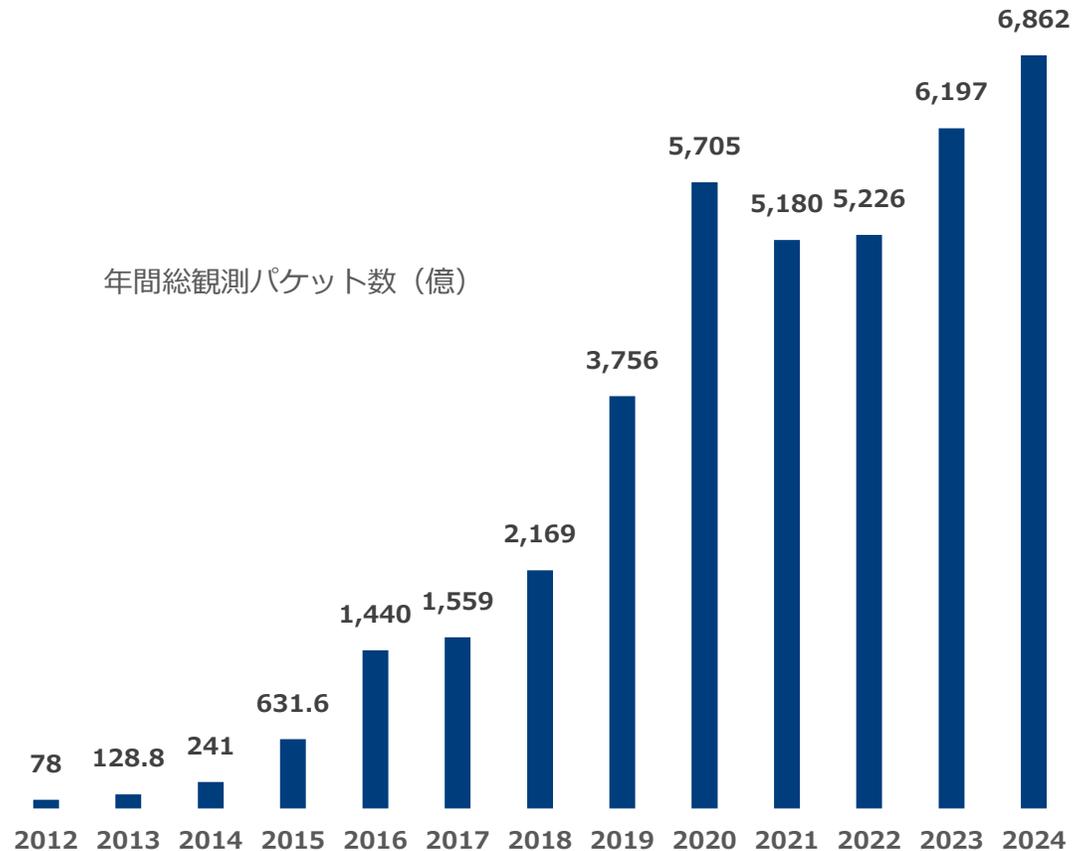
ITツール事業 収益構造 2025年3月期

「Cato SASE Cloud」の販売拡大、Imperva大型案件あり、中堅・大企業の比率が過半超。



売上高2,392百万円
に占める割合 (%)





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。

ITツール事業 セキュリティツール 市場規模

2023年度売上高見込推定値

927,698

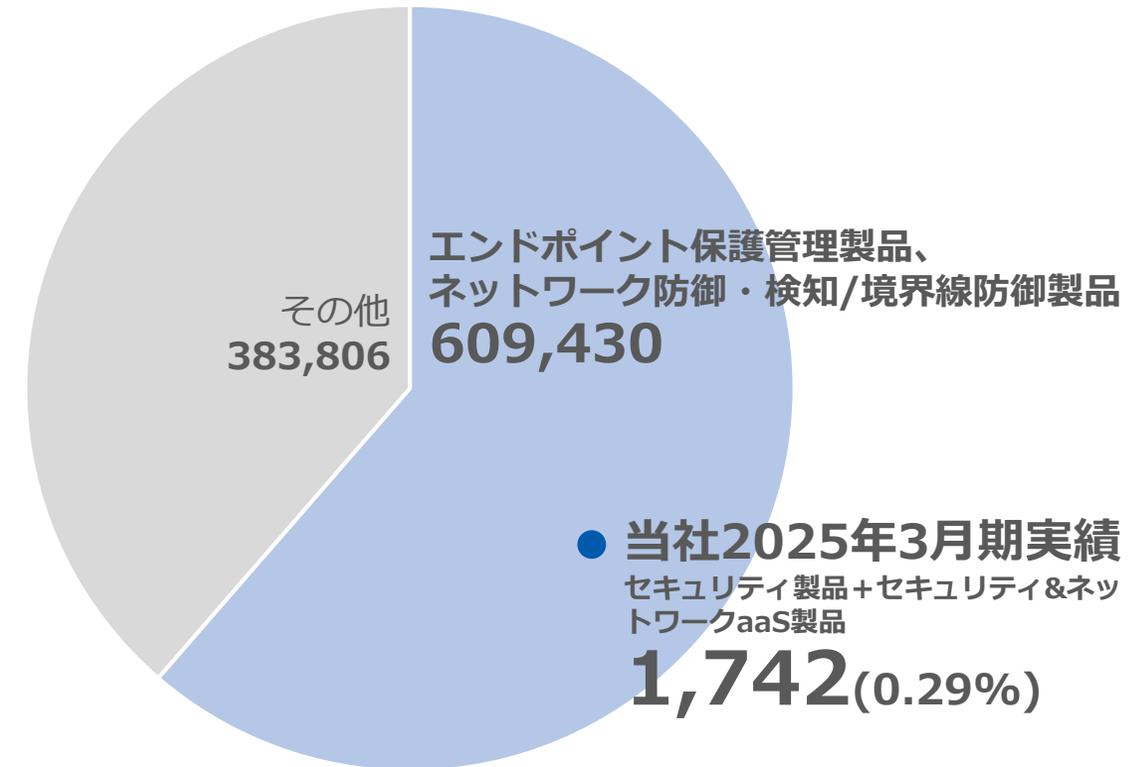
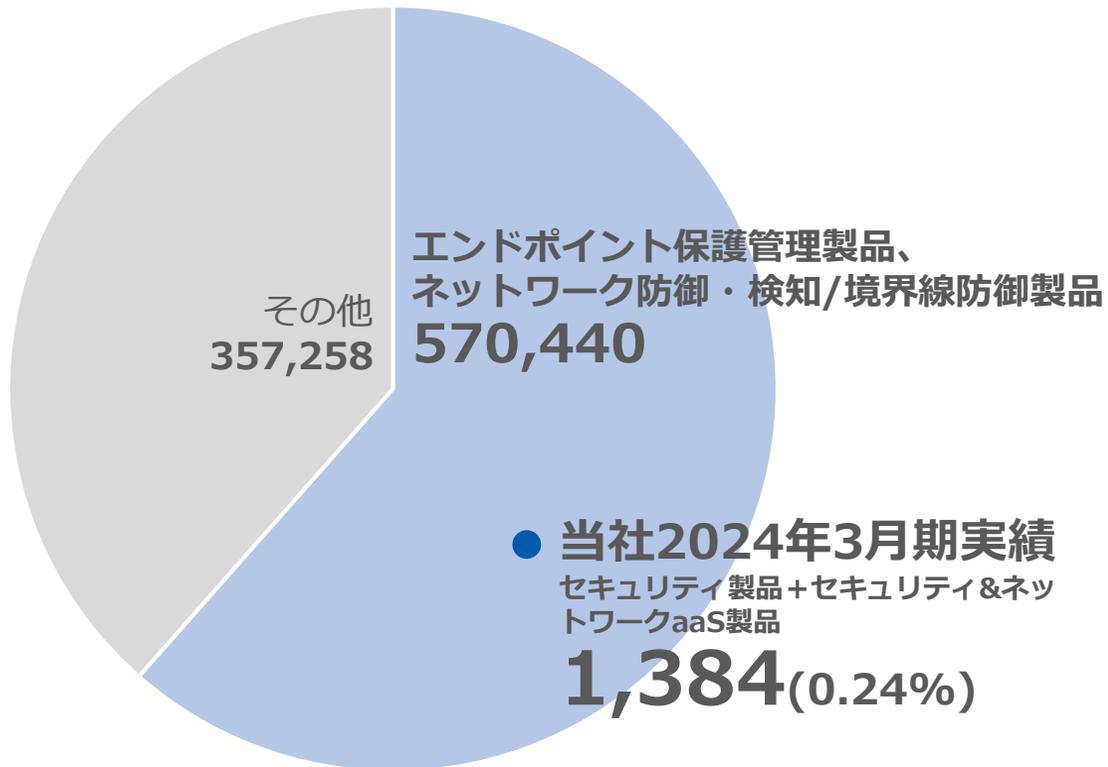
CAGR(2018-2023):**8.9%**

単位：百万円

2024年度売上高予測値

993,236

CAGR(2019-2024):**7.9%**



参考：JNSA「国内情報セキュリティ市場2023年度調査報告書」
https://www.jnsa.org/result/surv_mrk/2024/index.html

セキュリティ & ネットワークaaS製品

2025年3月期ハイライト



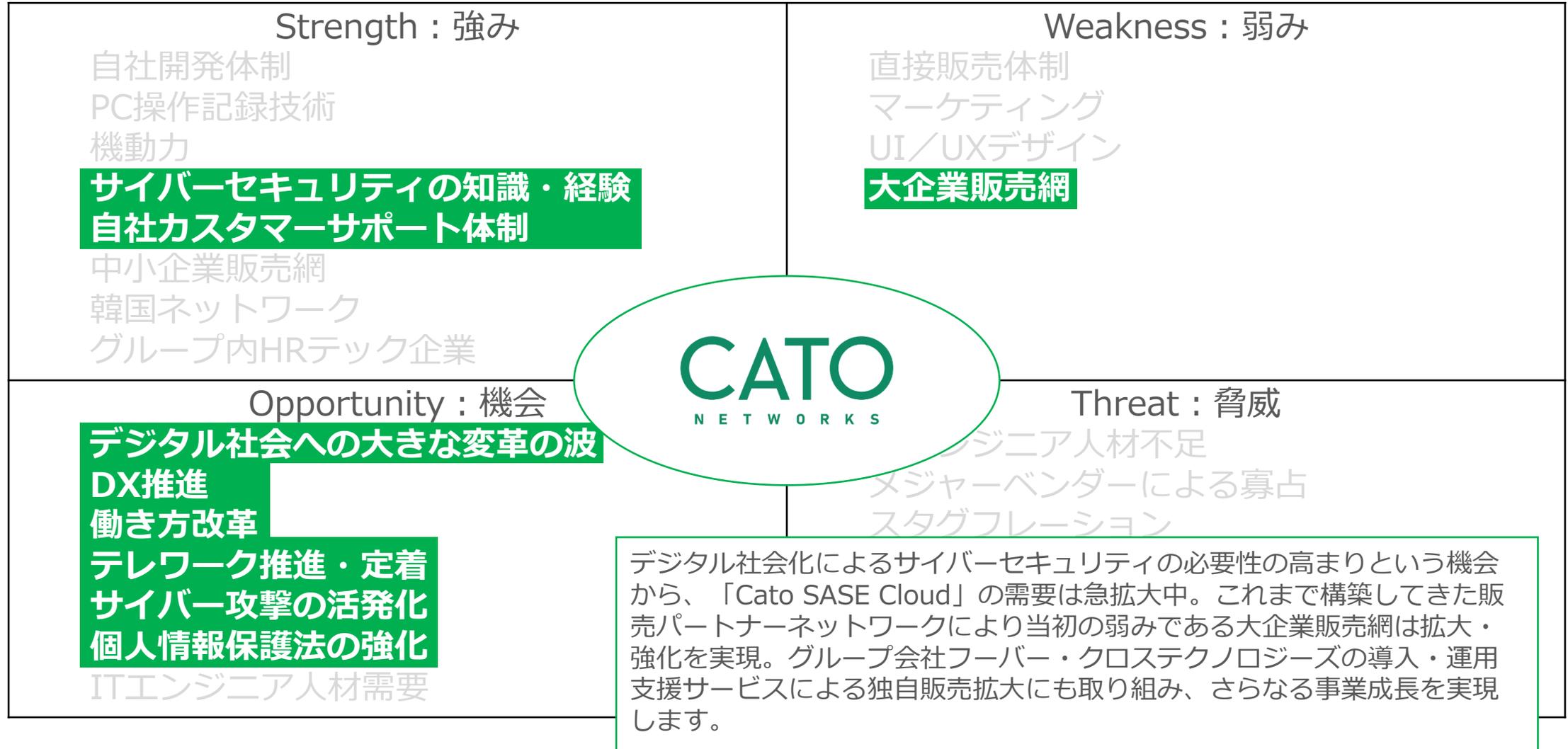
売上高が前期比68.8%増の12億円に成長。
案件も中堅企業への裾野広がりがつつ、
2025年4月更新含めて、受注残が約25億円積み上がり。

2026年3月期推進策



2025年3月期末の受注残高約25億円が、
2026年3月期以降に売上計上。
導入・運用支援サポートグループ会社で、実契約見込み。
国内大型SI企業の本格稼働。

セキュリティ & ネットワークaaS製品の状況と環境



セキュリティ製品

2025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」シリーズ
販売順調。



営業人員一人当たりの売上が、1200万円
超に。

2026年3月期推進策

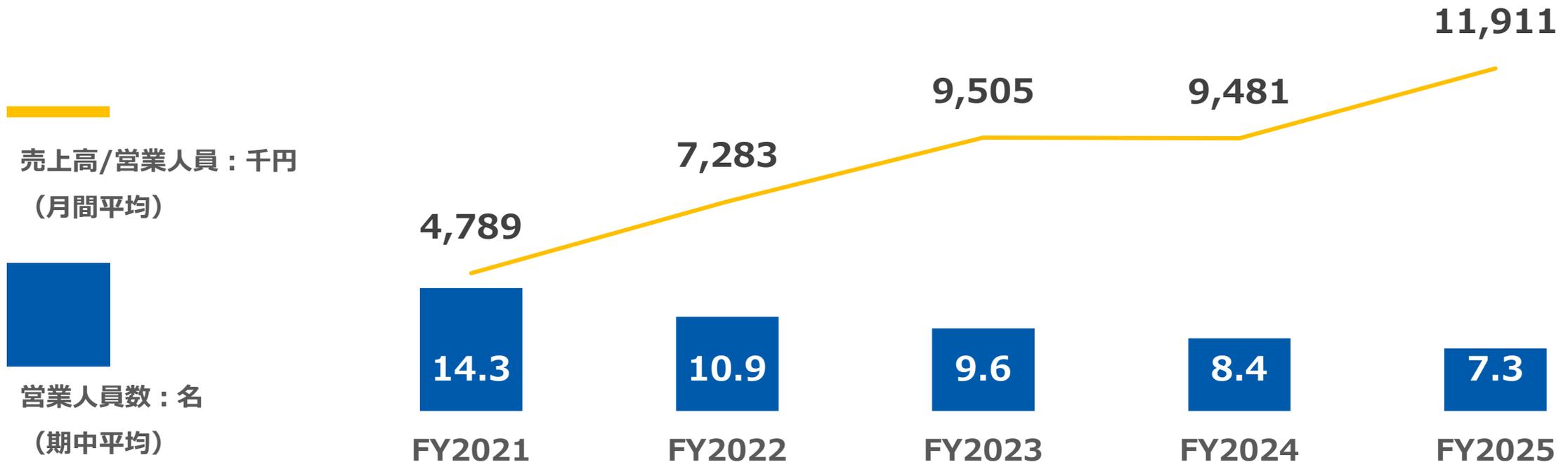


NDRソリューションを活用したセキュリ
ティ診断サービスで、銀行・地方自治体で
の採用実績から多様な業種企業への採用拡
大から、本導入へ。

セキュリティ製品 KPI進捗

セキュリティ製品は、次世代エンドポイント製品「Eye“247” Safety Zone」の販売が順調。基盤事業として安定。2025年3月期下半期ベースで、KPIは1200万円超を実現。

2026年3月期以降では、NDRソリューション製品「Network Blackbox」の実案件化により飛躍的成長の実現に取り組む。



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」



NDRソリューション製品「Network Blackbox」を活用したセキュリティ診断サービス「Secure X-Ray」は、自治体、金融機関で採用実績。「Secure X-Ray」を起点に、「Network Blackbox」の本導入を2026年3月期に取り組む。

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。

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実績を継続。
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製品のリセラーパートナーと共に2026年3月期の実案件化に取り組みます。

働き方改革製品（SaaS型）

2025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。
大型案件を複数受注。

2026年3月期推進策

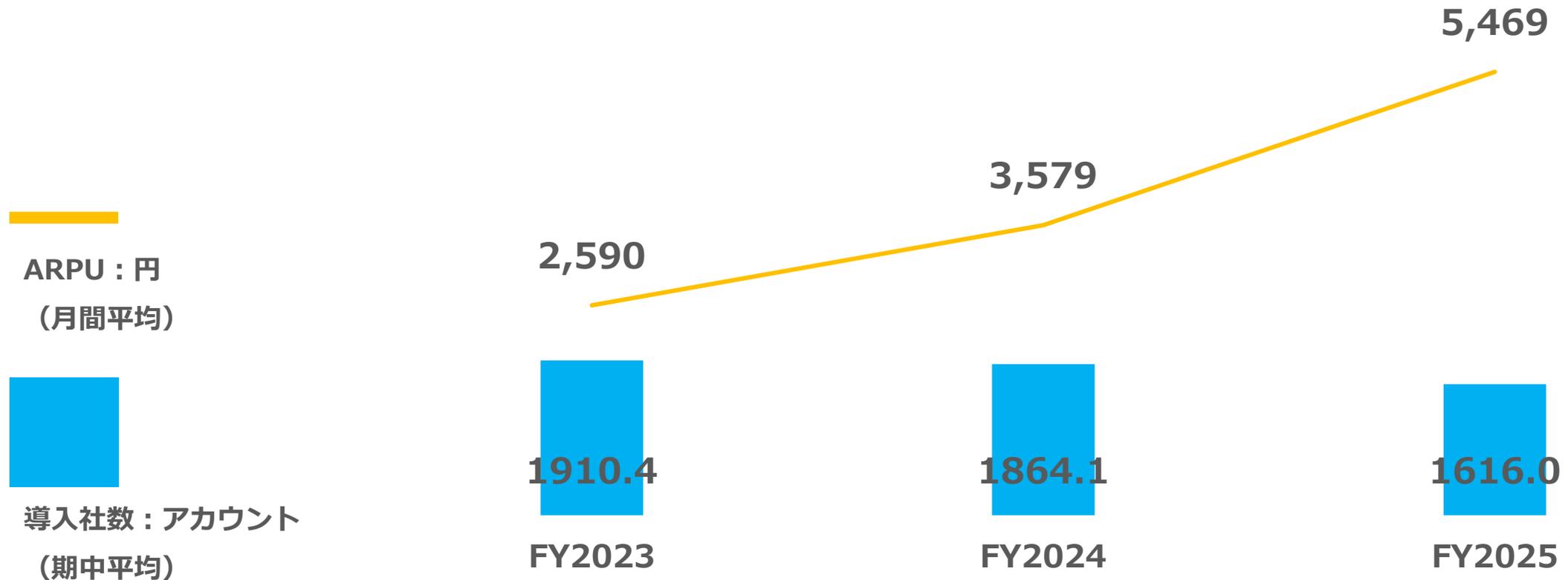


情報漏えい・内部不正対策など
「ヒトセキュリティ」をコンセプトとした
機能強化に開発注力。

幅広い企業規模での新規導入拡大を推進。

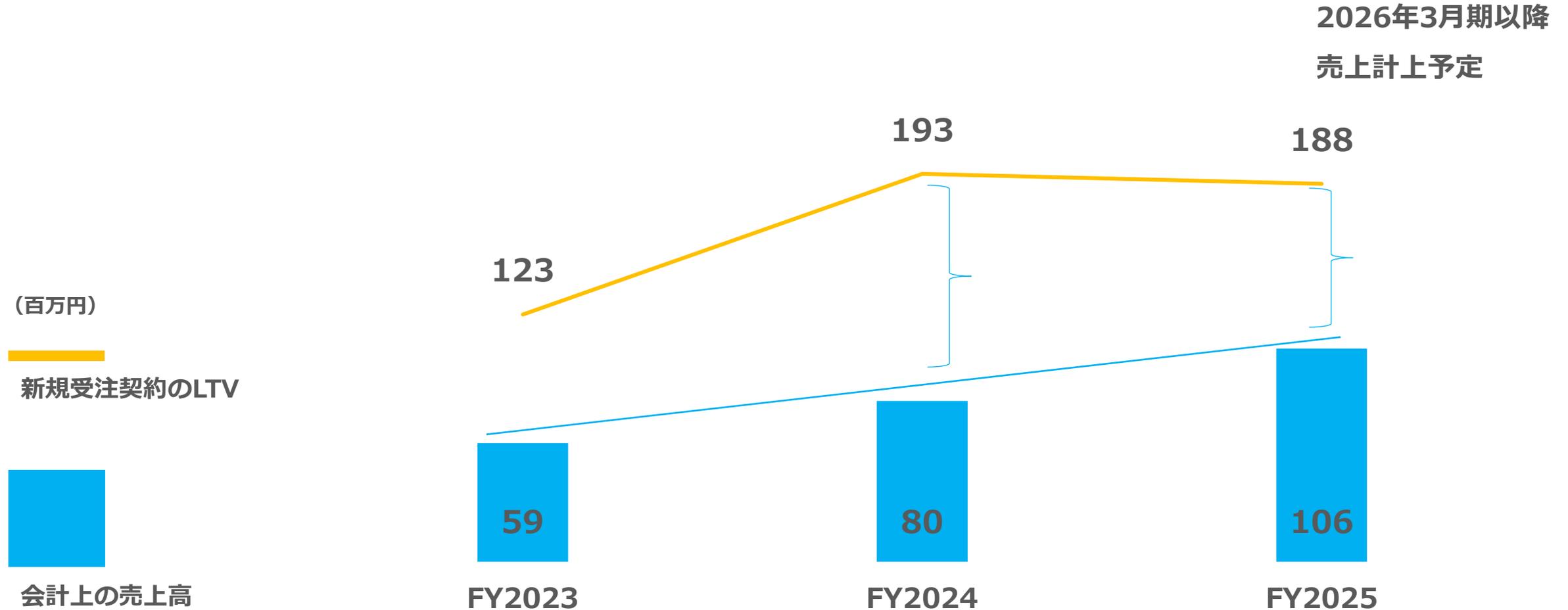
働き方改革製品（SaaS型） KPI進捗

小規模企業ユーザー数減があるものの、内部不正対策をテーマとして中堅・大企業での新規導入増加、利用拡大により、ARPUが継続上昇。

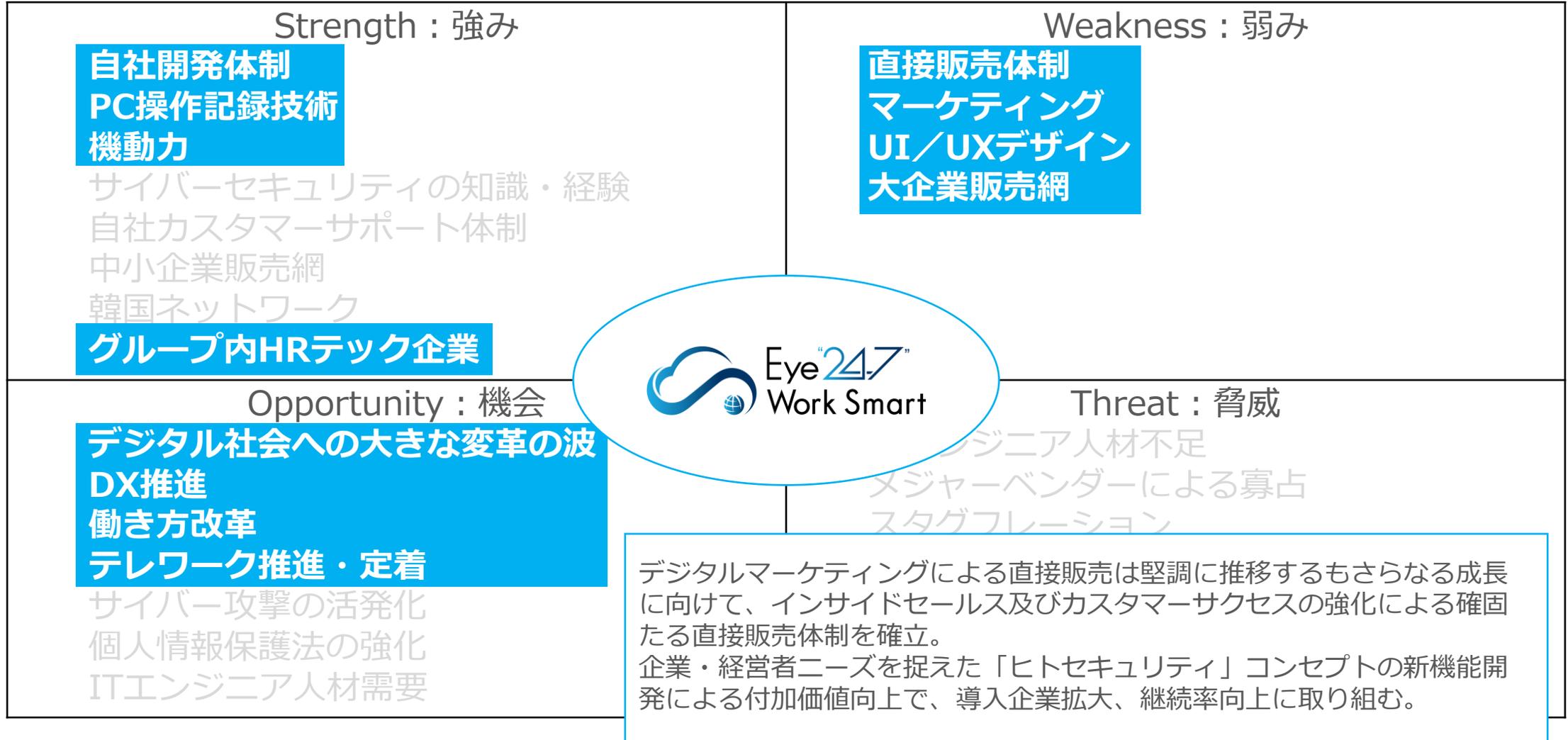


働き方改革製品（SaaS型）

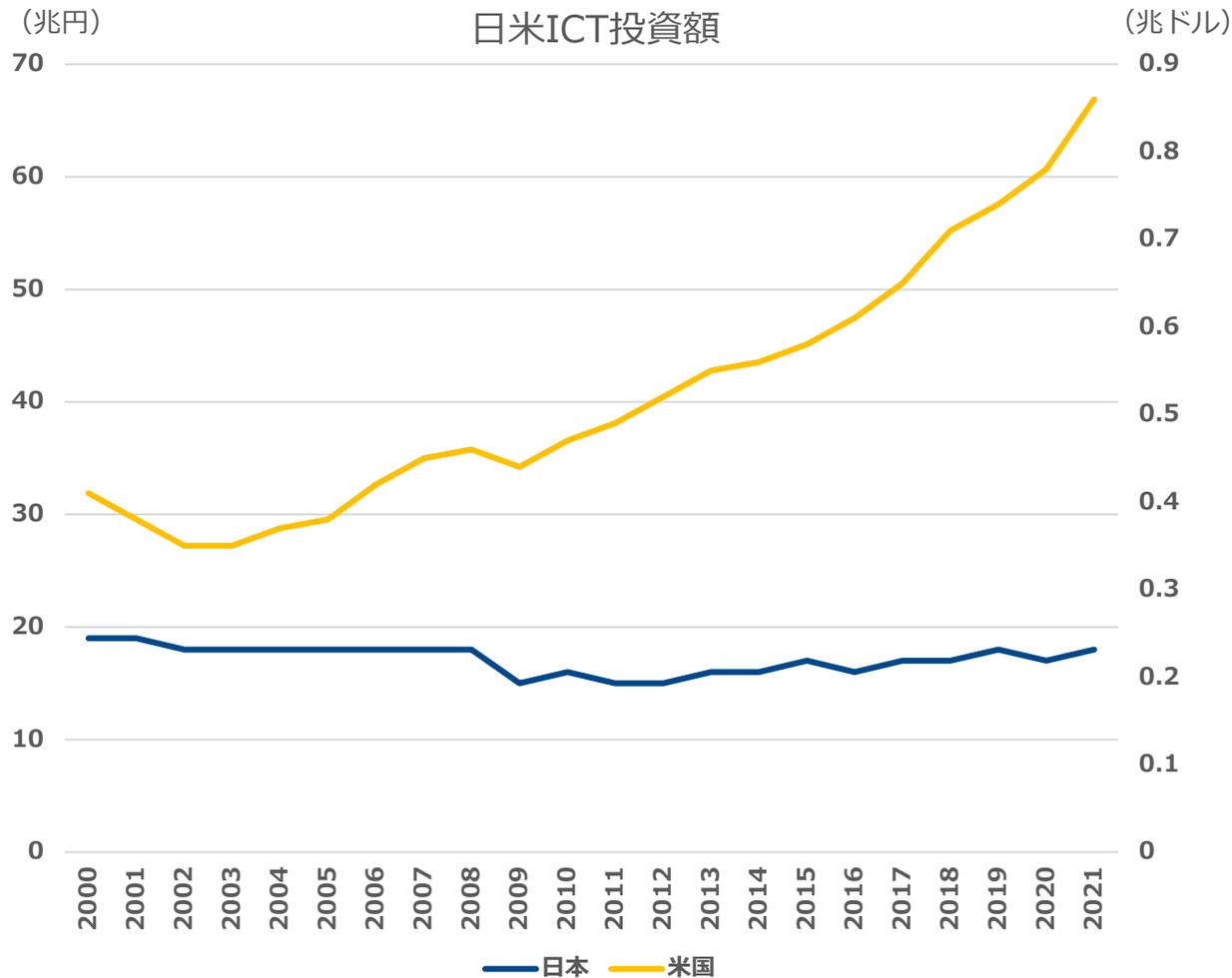
インサイドセールス強化およびカスタマーサクセス向上による商談数・アップセル増。解約率低下により新規受注契約のLTV（Life Time Value）が向上傾向。



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

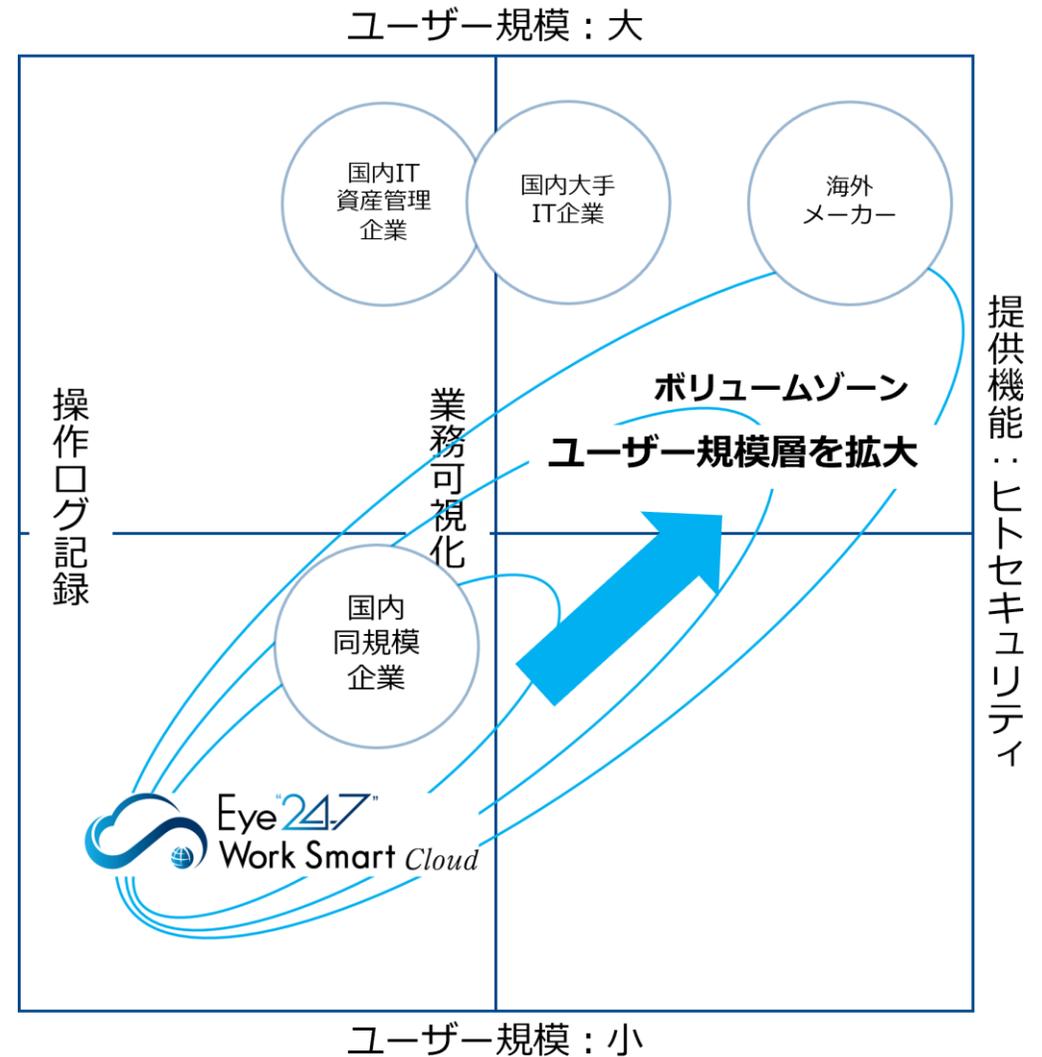
働き方改革製品 市場成長性と市場環境

「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。

デロイトトーマツの調査によれば、「クラウドサービスの利用が広がり、IT資産管理ツールやSIEM、メール誤送信防止ツールなど、内部不正対策のニーズが高まるなかで内部脅威ソリューション市場は2023年度は前年対比109.8%の1,006億円強。2024年度も同110.4%で1,111億円強の見込み」。

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。



※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

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 **40.7** %※1

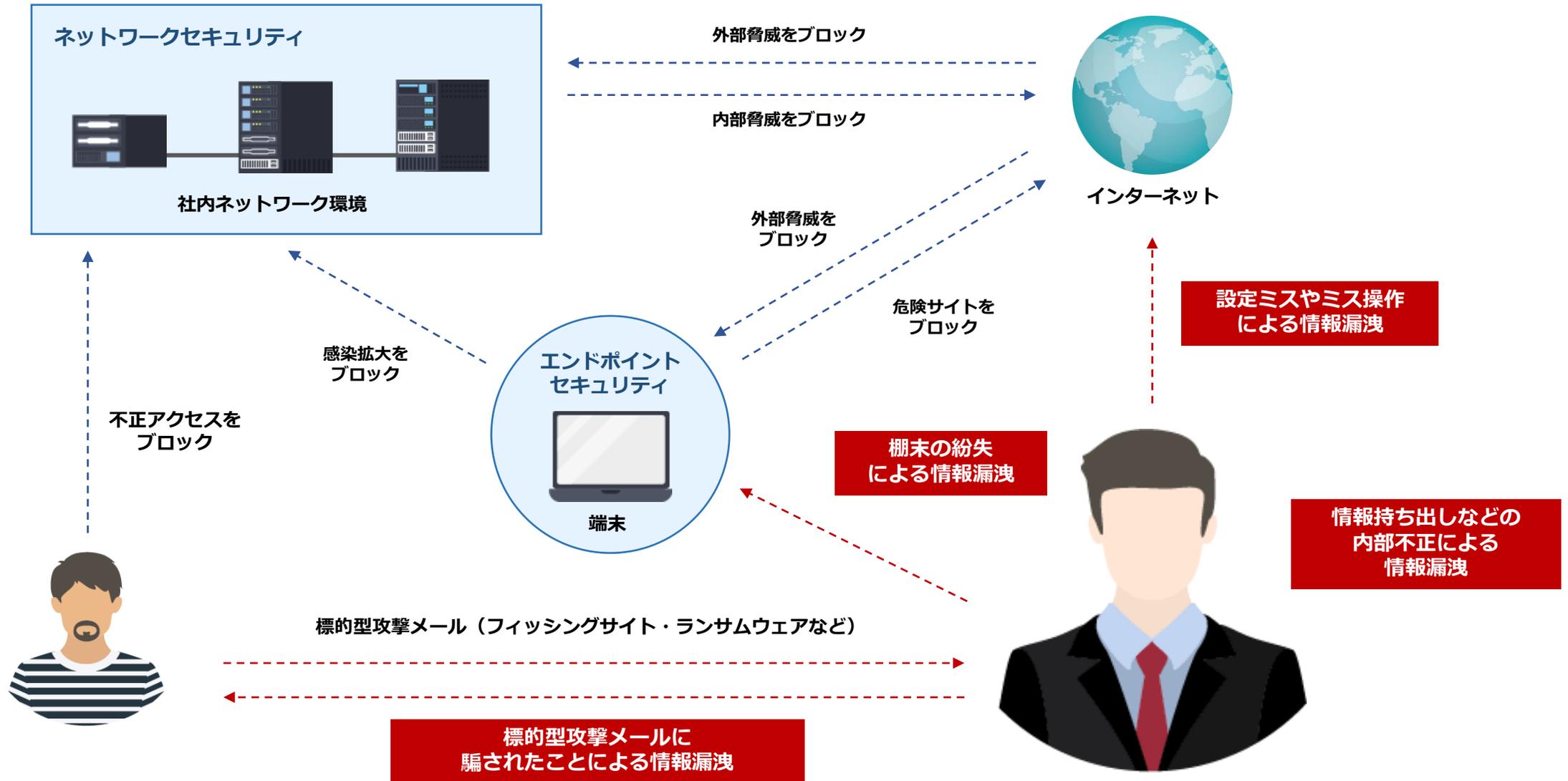
計 **74.8** %※2

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」

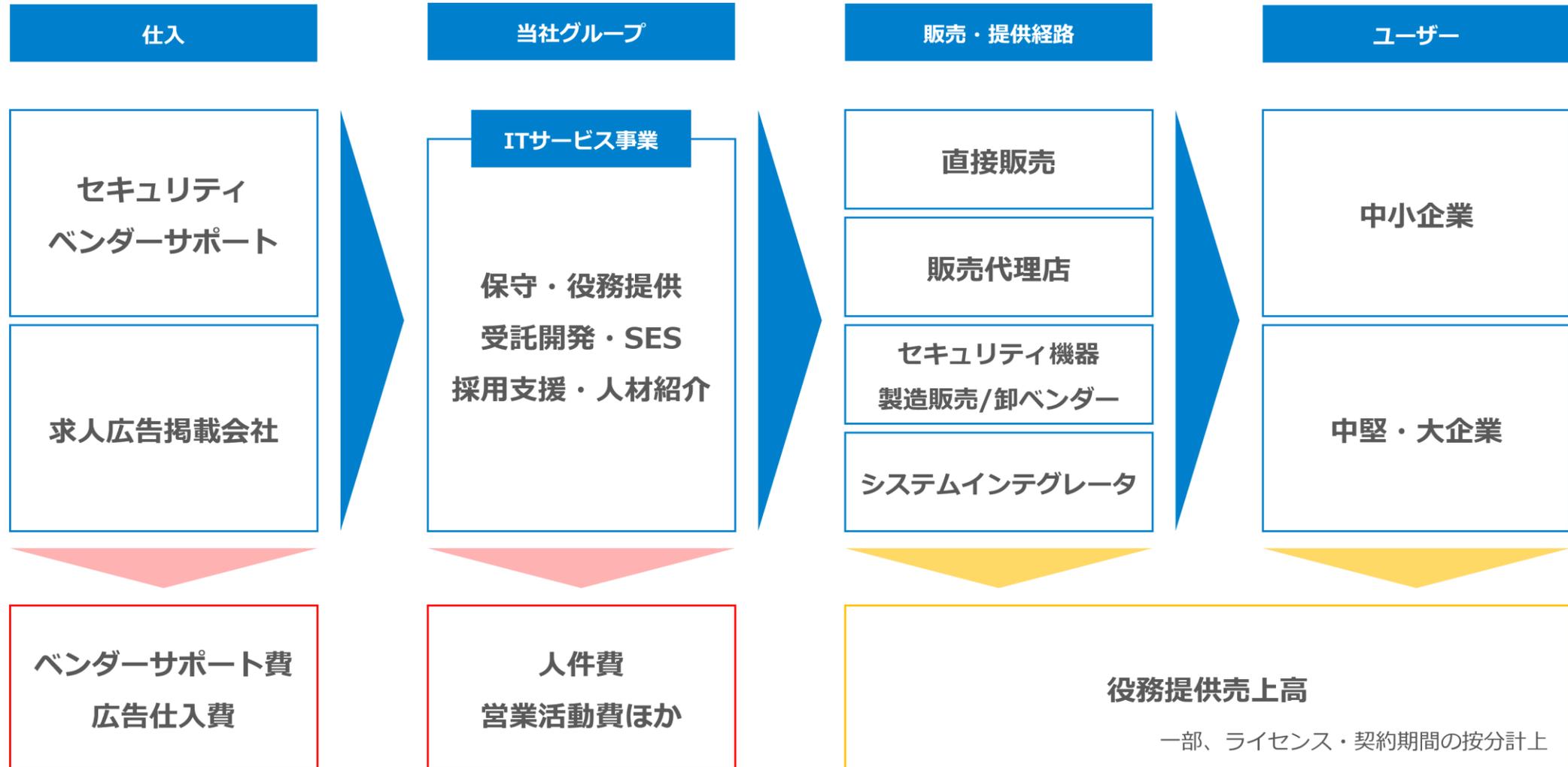
社内ネットワークを完全にしても必要な人的セキュリティ



ITサービス事業

IT service business

事業構造 ITサービス事業



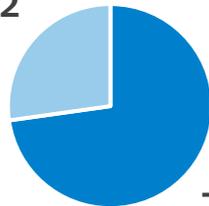
ITサービス事業 収益構造 2025年3月期

2024年4月からITエンジニアサービスのCONVICTIONが、2024年10月からARPEGGIO・イチアールが連結し、業績貢献。



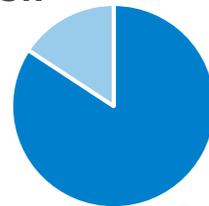
売上高1,980百万円
に占める割合 (%)

27.2



72.8

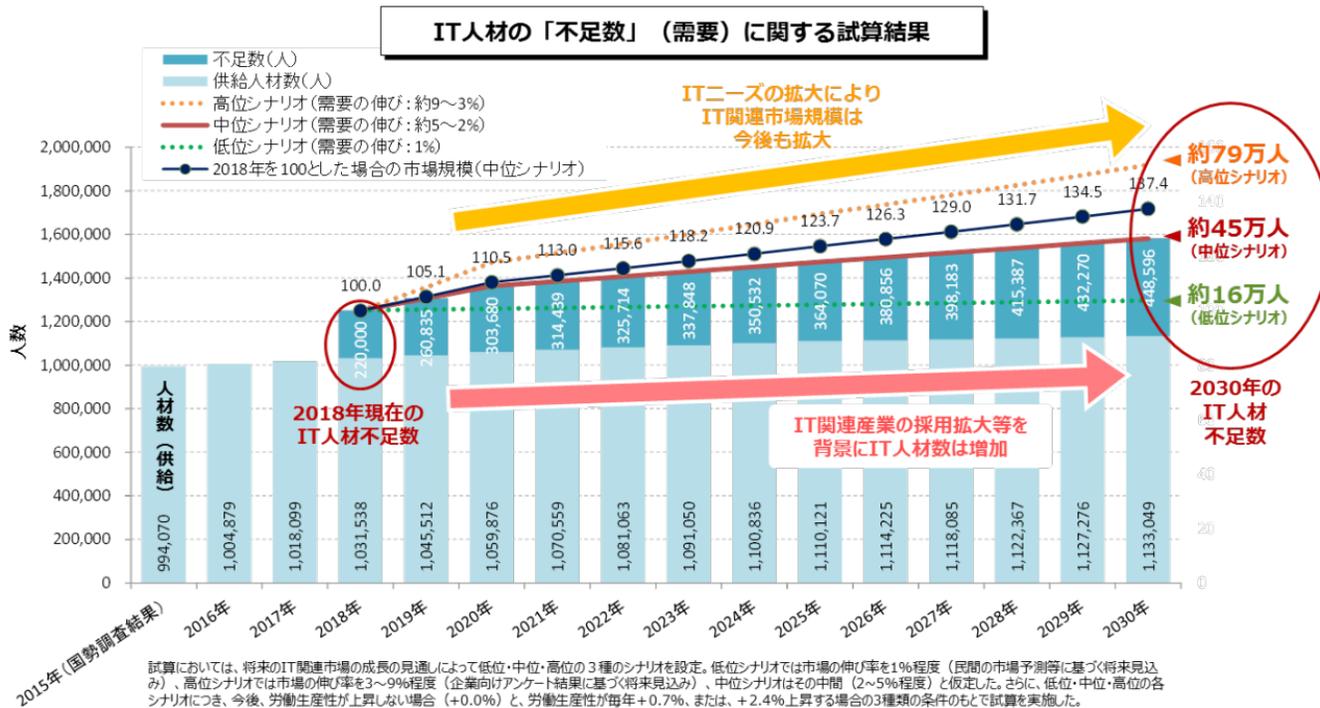
15.7



84.3

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

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

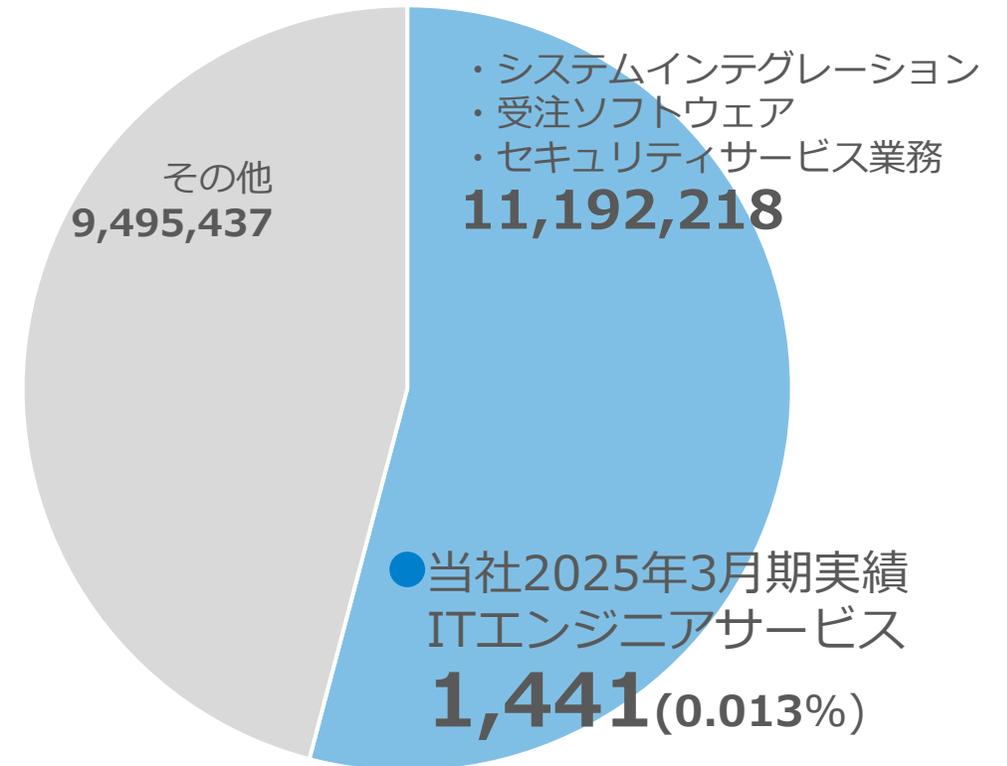
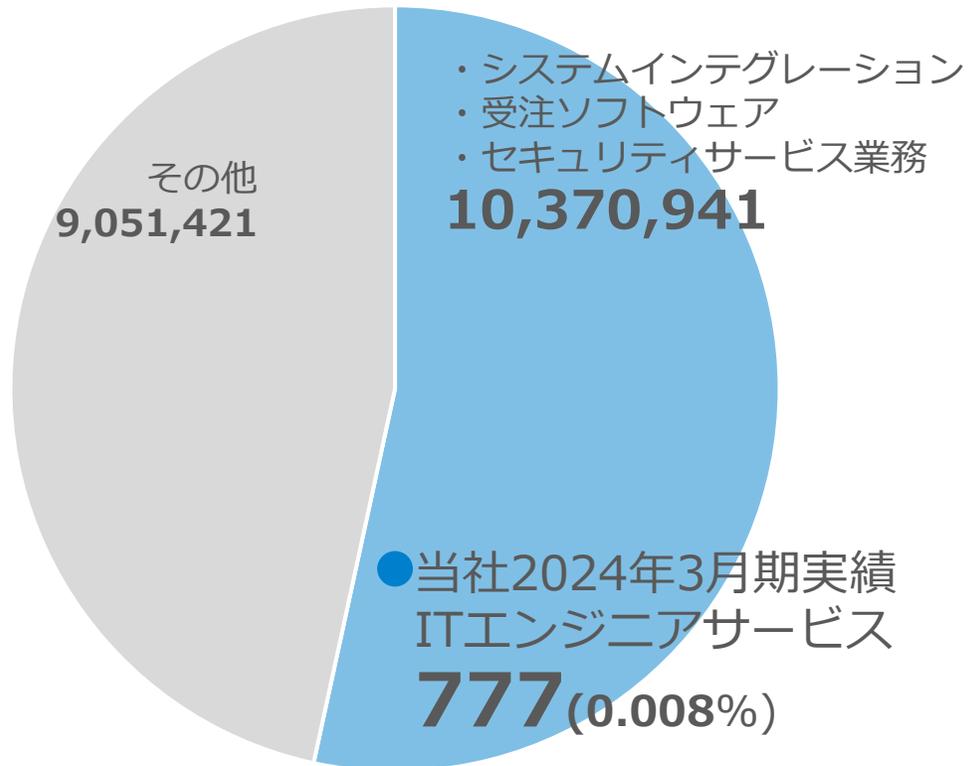
2023年（暦年）

19,422,362 CAGR(2018-2023):**8.9%**

(単位：百万円)

2024年（暦年）

20,687,655 CAGR(2019-2024):**8.7%**



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

2025年3月期ハイライト



2024年2月子会社化のCONVICTION、同年10月から連結子会社化したARPEGGIO及びイチアールの3社が事業業績拡大に貢献。

2026年3月期推進策

ARPEGGIO



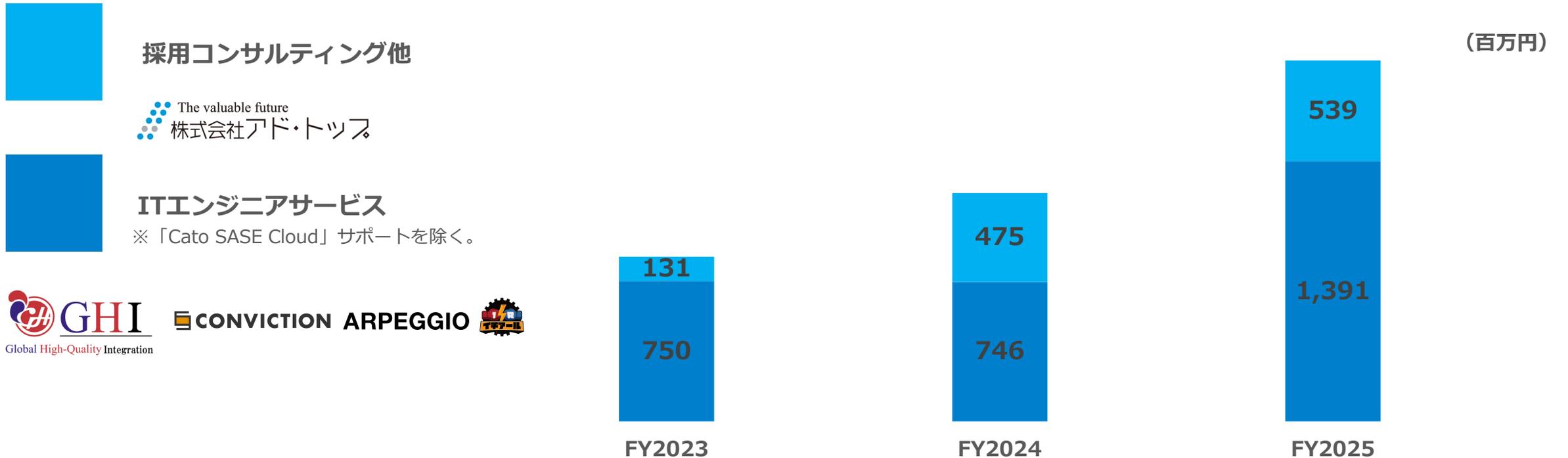
ARPEGGIO及びイチアールが、通期で業績貢献。

グループ全体でのITエンジニア案件及び人員情報の共有から、相互成長を推進。

インフラエンジニア				
システムエンジニア				
フリーランス				
	採用	教育	営業	運営

ITサービス

ITエンジニアサービスにおいて、2024年4月からCONVICTION、2024年10月からARPEGGIO、イチアールを新たに連結し、業績貢献。採用コンサルティングのアド・トップは、好調な人材需要を背景に、業績拡大・利益貢献。

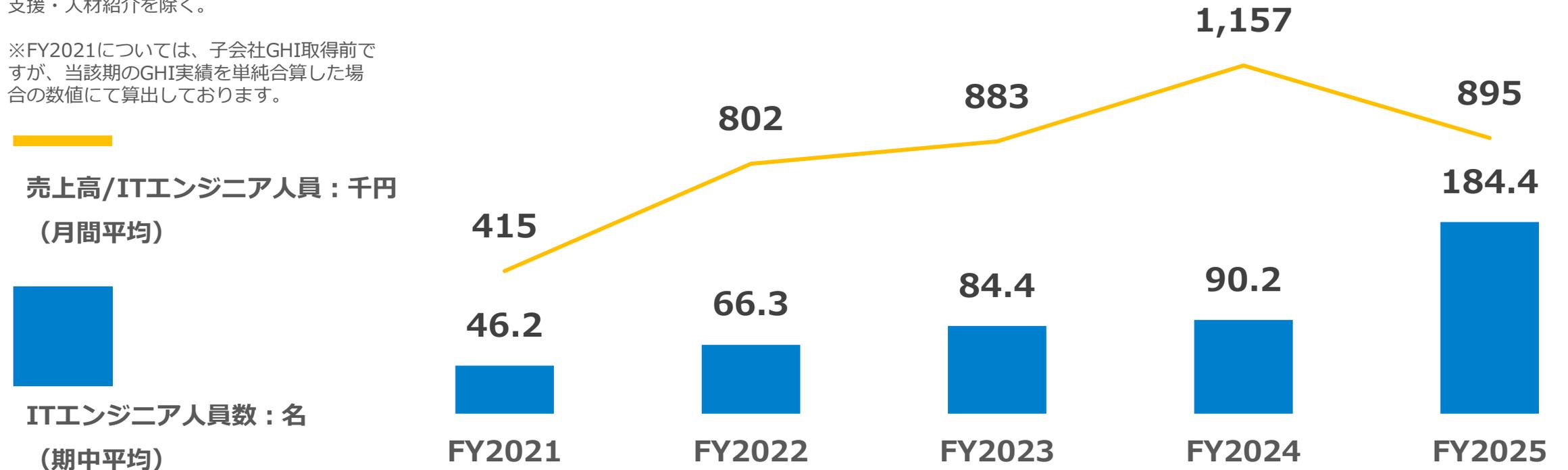


ITサービス KPI進捗

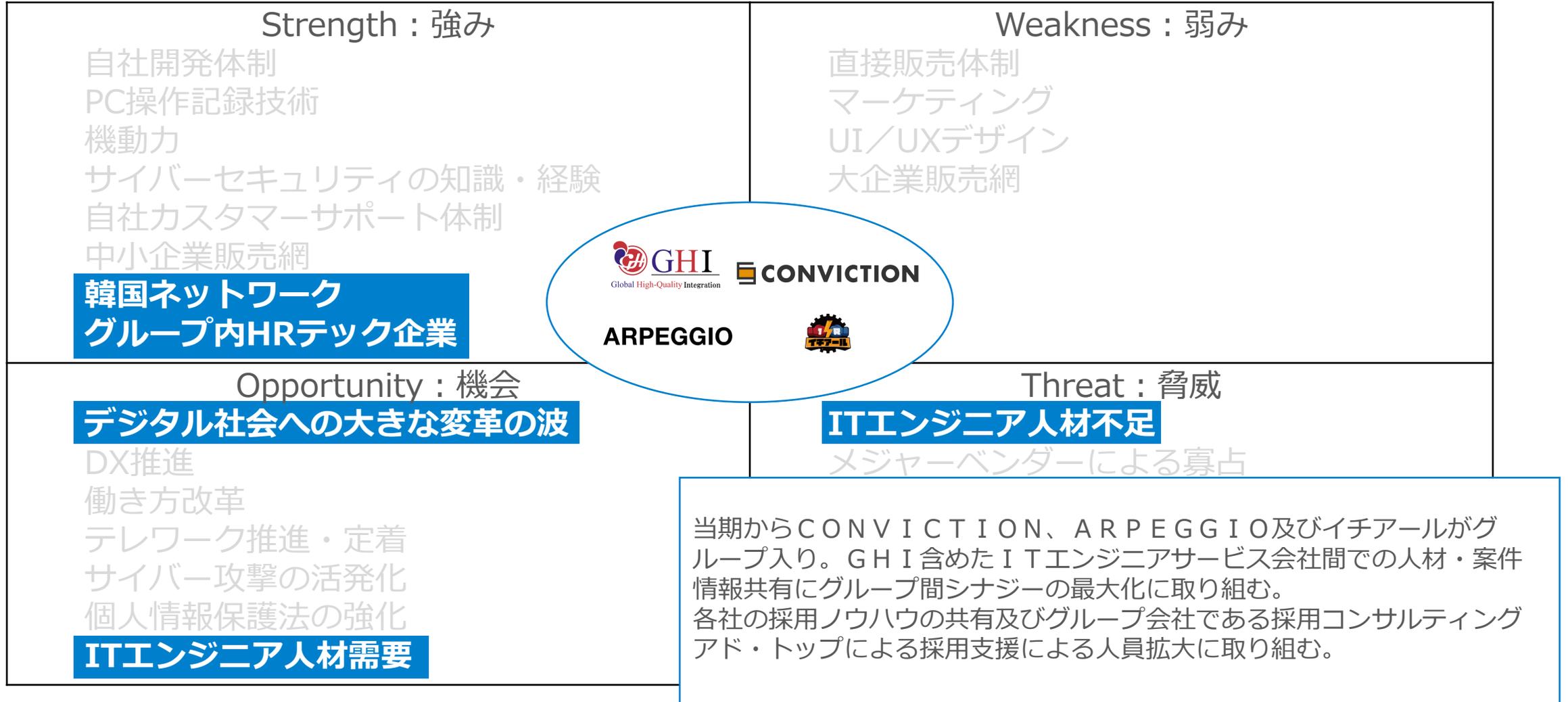
2024年2月に子会社化したCONVICTION、2024年10月から子会社化したARPEGGIO及びイチアールによりIT人員が拡大。さらなる人員増に加え、未経験者の戦略IT人材化による単価向上に取り組む。

※「Cato SASE Cloud」サポート及び採用支援・人材紹介を除く。

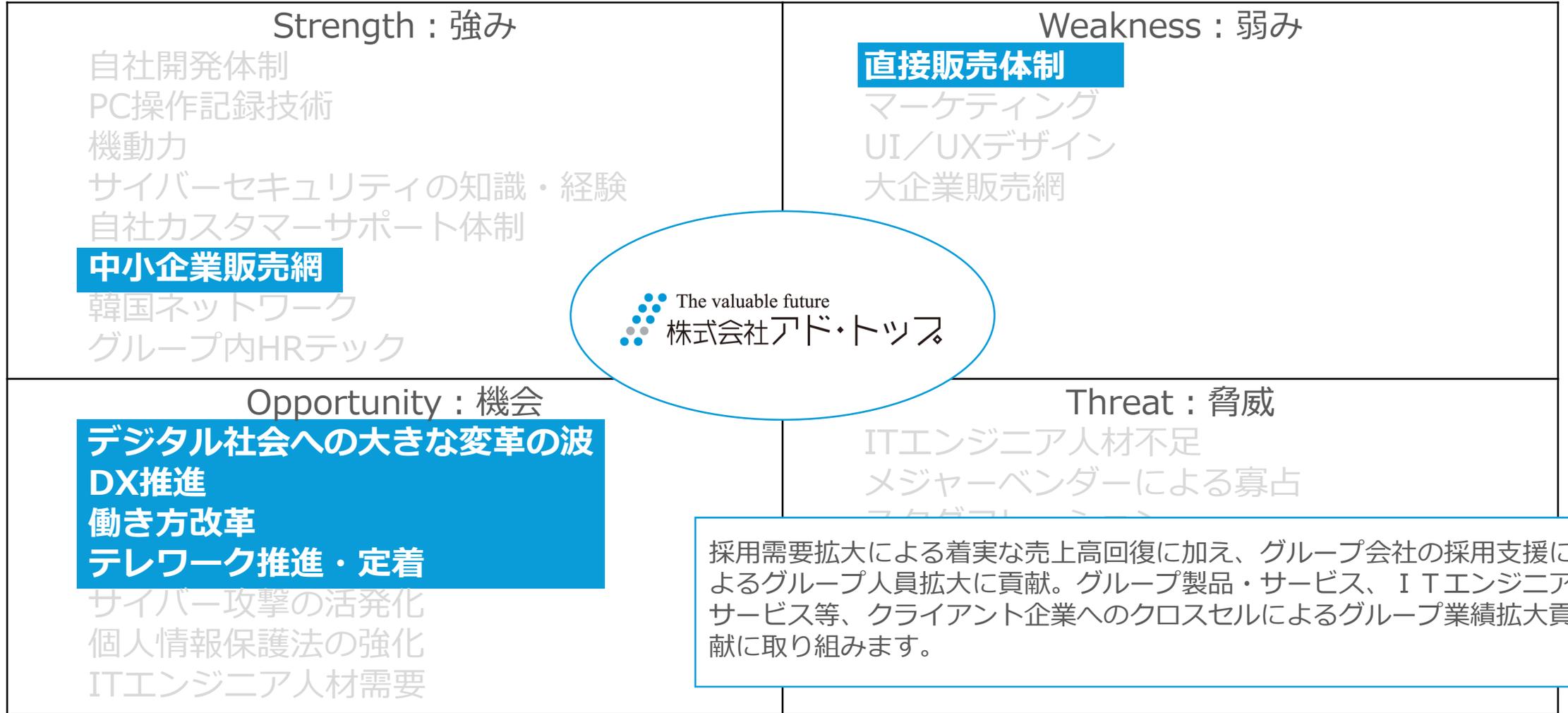
※FY2021については、子会社GHI取得前ですが、当該期のGHI実績を単純合算した場合の数値にて算出しております。



ITサービス ITエンジニアサービスの状況と環境

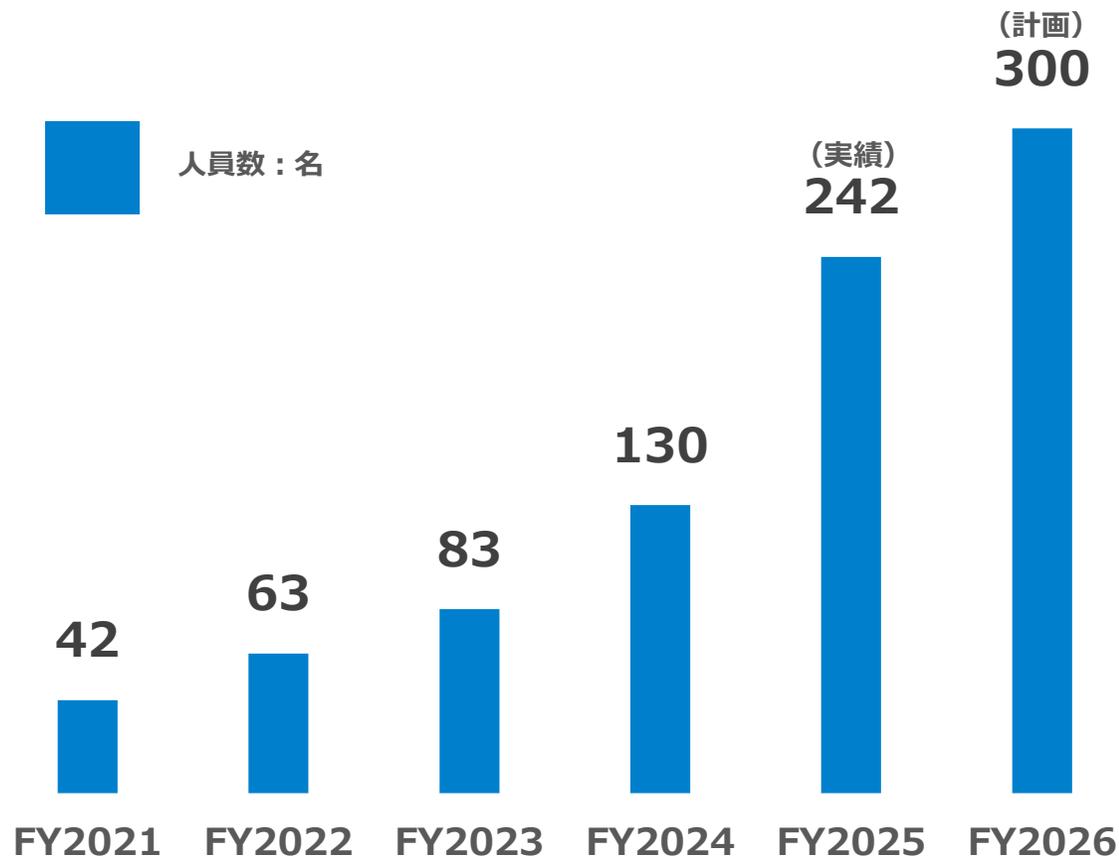


ITサービス 採用コンサルティングの状況と環境



ITエンジニアサービスの成長実現

2025年3月期のARPEGGIO及びイチアールの子会社化により、グループIT人材は242名に拡大。IT人材サービス会社4社で、人材・案件情報の統合によるシナジー最大化に取り組み、事業拡大に取り組みます。

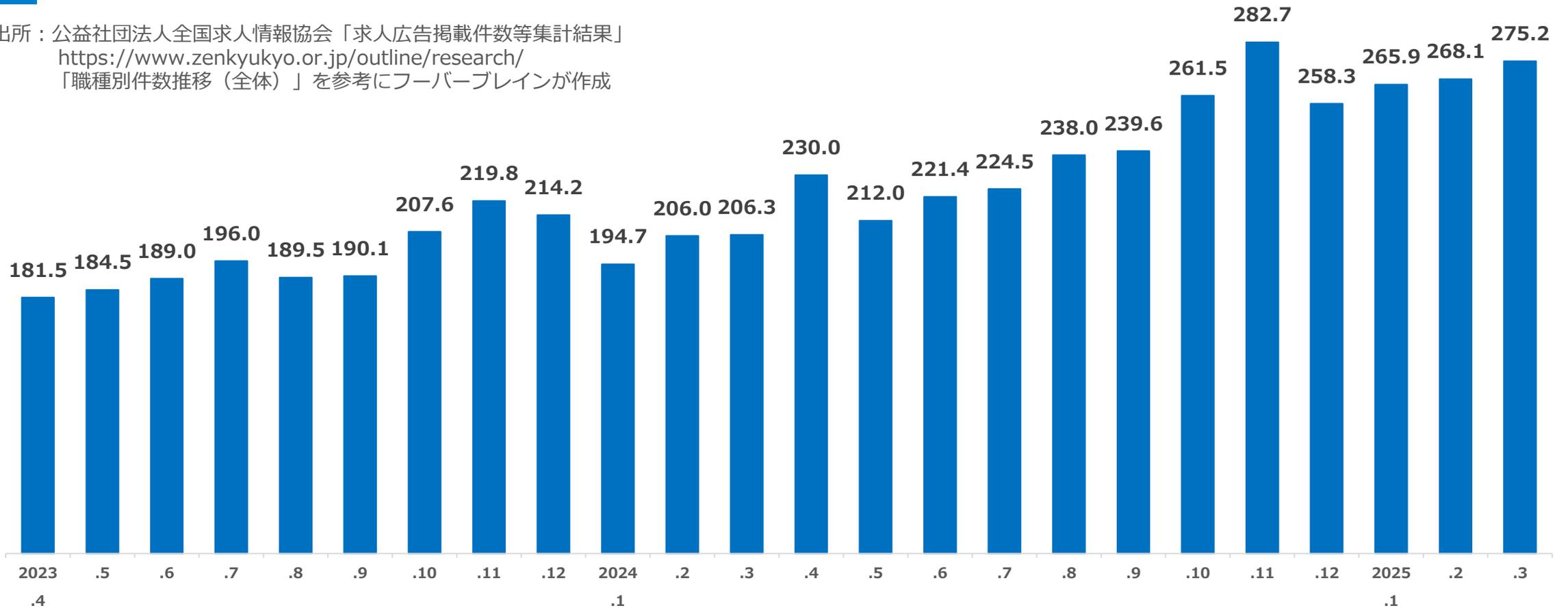


採用コンサルティング 市場環境 (求人広告)

求人広告の市場規模は、継続的に成長しており、アド・トップの今後の業績拡大を見込める環境が続いております。

求人広告掲載件数：万件

出所：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/>
「職種別件数推移（全体）」を参考にフーバーブレインが作成



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

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	796,881,200円（2025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	256名（連結、2025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
「Eye“247” Safety Zone」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
株式会社クワッドマイナージャパンをグループ会社化
- 9 株式会社ARPEGGIO (現株式会社Assemble) を子会社化
- 10 イチアール株式会社を子会社化

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、主に子会社GHIを含めた受託開発・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ARPEGGIO及びイチアールを新たに子会社化し、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、CONVICTIONに加え、当連結会計年度においてARPEGGIO及びイチアール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、ARPEGGIO及びイチアールを子会社化し、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24期（2025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、2026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24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