



2023年11月28日

各 位

会 社 名 株式会社フーバーブレイン  
代表者名 代表取締役社長 興水 英行  
(コード:3927 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役 石井 雅之  
(TEL. 03-5210-3061)

## 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新について

当社は、2024年3月期通期連結業績予想の修正及び業績目標の変更を踏まえ、「事業計画及び成長可能性に関する事項」を更新いたします。

### 記

2023年11月14日付公表の2024年3月期第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)に記載のとおり、当社は、2024年3月期通期連結業績予想を修正いたしました。また、当該修正等を踏まえ、当社が業績目標としておりました「2025年3月期 連結営業利益5億円」を、「2026年3月期 調整後連結営業利益5億円」へと変更いたしました。

各変更事項を踏まえ、2023年6月9日付公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」について、更新を行いましたので、公表いたします。

以上

# 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11月28日

<b>上半期実績及び通期業績予想</b>	<b>3</b>
<b>成長戦略と業績目標</b>	<b>8</b>
<b>業績ハイライト</b>	<b>23</b>
<b>ITツール事業</b>	<b>32</b>
<b>ITサービス事業</b>	<b>54</b>
<b>会社概要</b>	<b>65</b>
<b>リスク情報</b>	<b>72</b>

# 上半期実績及び通期業績予想

Result and projection

# 主要事業 2024年3月期 上半期実績

## 2023年3月期 上半期実績

	(千円)
セキュリティ&ネットワークaaS製品	104,875
働き方改革製品 (SaaS型)	27,566
ITエンジニアサービス	335,010
セキュリティ製品関連	526,630
採用コンサルティング	-
売上高合計	1,119,758
ITツール事業	755,442
ITサービス事業	364,316

## 増減率 (%)

214.0
32.1
6.9
△21.7
-
31.2
11.6
71.8

## 2024年3月期 上半期実績

(千円)
329,349
36,413
385,385
490,881
226,750
1,468,780
843,045
625,734

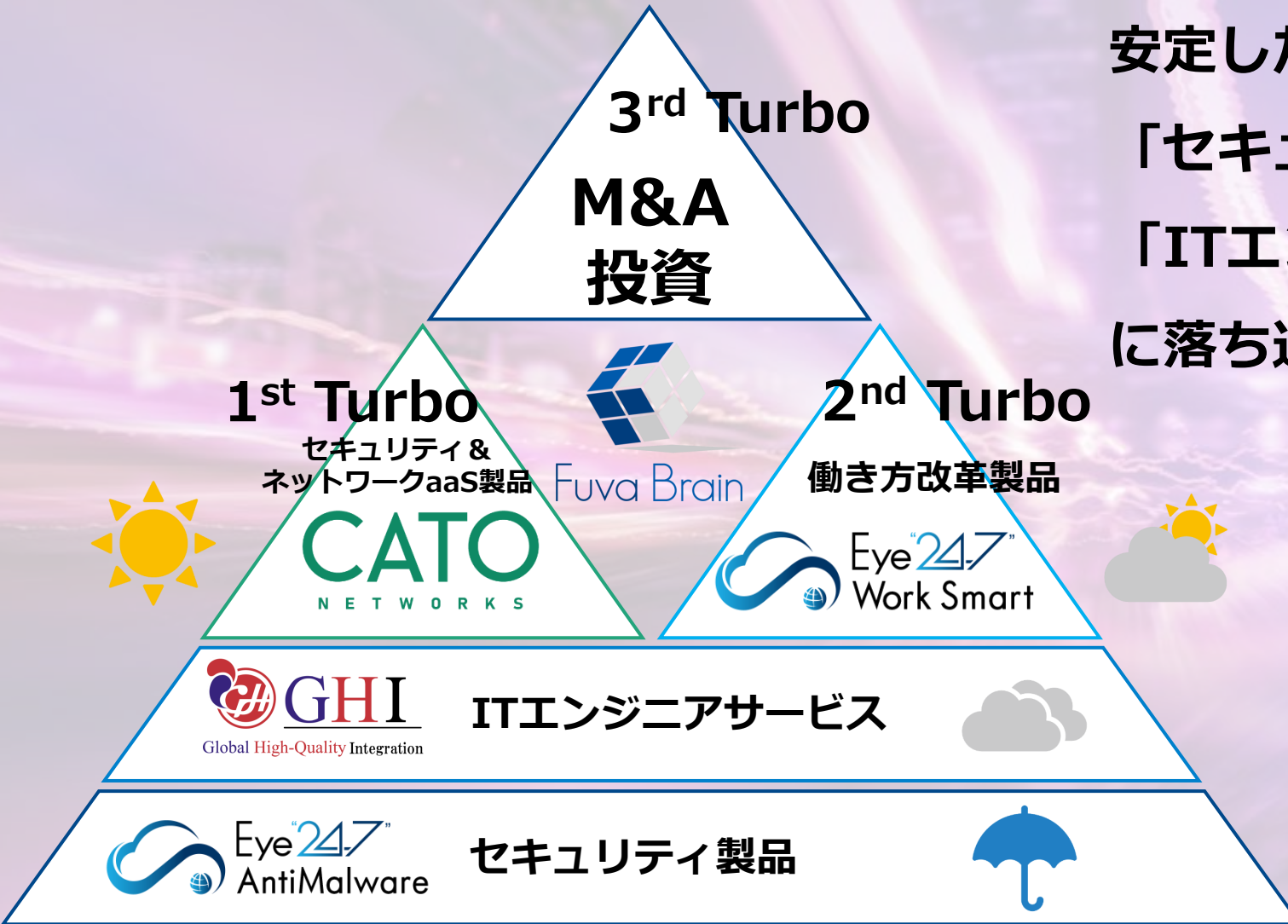
セキュリティ &  
ネットワークaaS製品が  
214%増の大幅成長

セキュリティ製品は  
21%減と不調



# フーバーブレイン主力事業状況

安定したベースエンジンとなるべき  
「セキュリティ製品」及び  
「ITエンジニアサービス」  
に落ち込みが見られた



# 上半期実績

(百万円)	前期上半期	当期上半期	増減率 (%)
売上高	1,119	1,468	31.2
売上原価	652	968	48.5
売上総利益	467	500	7.0
販売費及び一般管理費	404	504	24.7
調整後営業利益	72	9	△87.4
営業利益	62	△4	-

利益率の低い製品の売上が伸びる一方、利益率の高い製品の売上が落ち込んだ結果、増収減益となった

# 2024年3月期通期業績予想

(百万円)		前回発表予想※1	今回修正予想※2	増減率 (%)
売上高	上限	3,700	<b>3,150</b>	△14.9
	下限	3,400	<b>2,950</b>	△13.2
営業利益	上限	300	<b>50</b>	△83.3
	下限	200	<b>0</b>	-

※1 : 2023年 5月15日発表

※2 : 2023年11月14日発表

上半期の実績をうけ、  
当期の通期業績予想を  
修正いたします

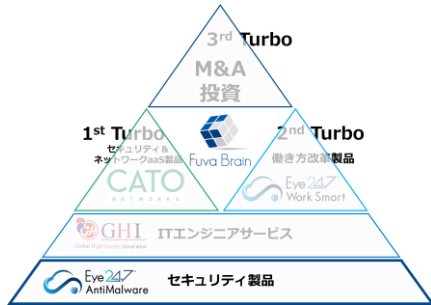


# 成長戦略と業績目標

Growth Strategy and Performance Target

# 基盤事業の状況と対策 セキュリティ製品

## 上半期状況



他のOA機器商材供給回復及び  
当社製品の一巡感により  
販売代理店が他社商材への販売傾注

## 今後の推進策



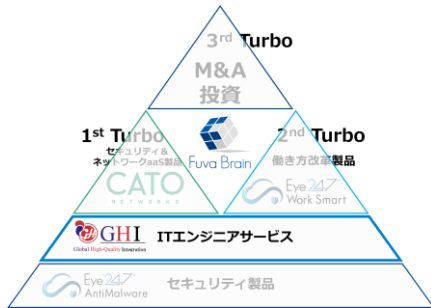
ドアロック商材の販売開始  
FB SATMail 2023年11月1日  
FB SATDoc 2023年11月30日（予定）



次世代エンドポイント製品の2024年1月  
販売開始を計画

# 基盤事業の状況と対策 ITエンジニアサービス

## 上半期状況



コロナ禍採用の社員の退職及び  
ネットワーク系プロジェクトの終了に  
よる待機の増加

## 今後の推進策



CTCとともに、  
韓国IT専門大学・専門学校との提携戦略を加速  
国内の採用競争を回避し、人員増

インフラ開発やサーバー系等、  
より広範囲なプロジェクトへと領域を拡大  
エンジニア稼働率向上

※CTC：伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

# 新規事業の状況と対策 採用コンサルティング

## 上半期状況



子会社アド・トップのPMI終了  
営業利益は月次ベースで黒字転換へ

## 今後の推進策



フーバーブレイン人事系ソリューション  
を「人事」担当者へ直接アプローチ等、  
既存顧客へのクロスセル

※採用コンサルティング及び人材紹介事業を営む株式会社アド・トップを2023年3月期に連結子会社化。  
PMI (Post Merger Integration) : M&A成立後の「経営統合プロセス」

# 成長事業の状況と対策 働き方改革製品 (SaaS型)

## 上半期状況



デジタルマーケティングによる直販好調

大企業・中堅企業をターゲットとした代理  
店販売による新たな顧客層の開拓が不振  
成約までのリードタイムが予測より長期に  
わたる

## 今後の推進策



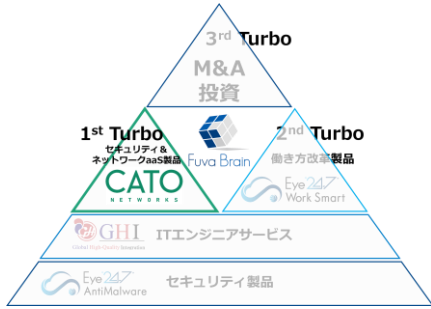
インサイドセールス、  
カスタマーサクセス活動の強化



数か月での成果を求めすぎず、辛抱強く、  
新規パートナーと来期顧客予算の獲得のための  
戦略的な活動



## 上半期状況



## 今後の推進策

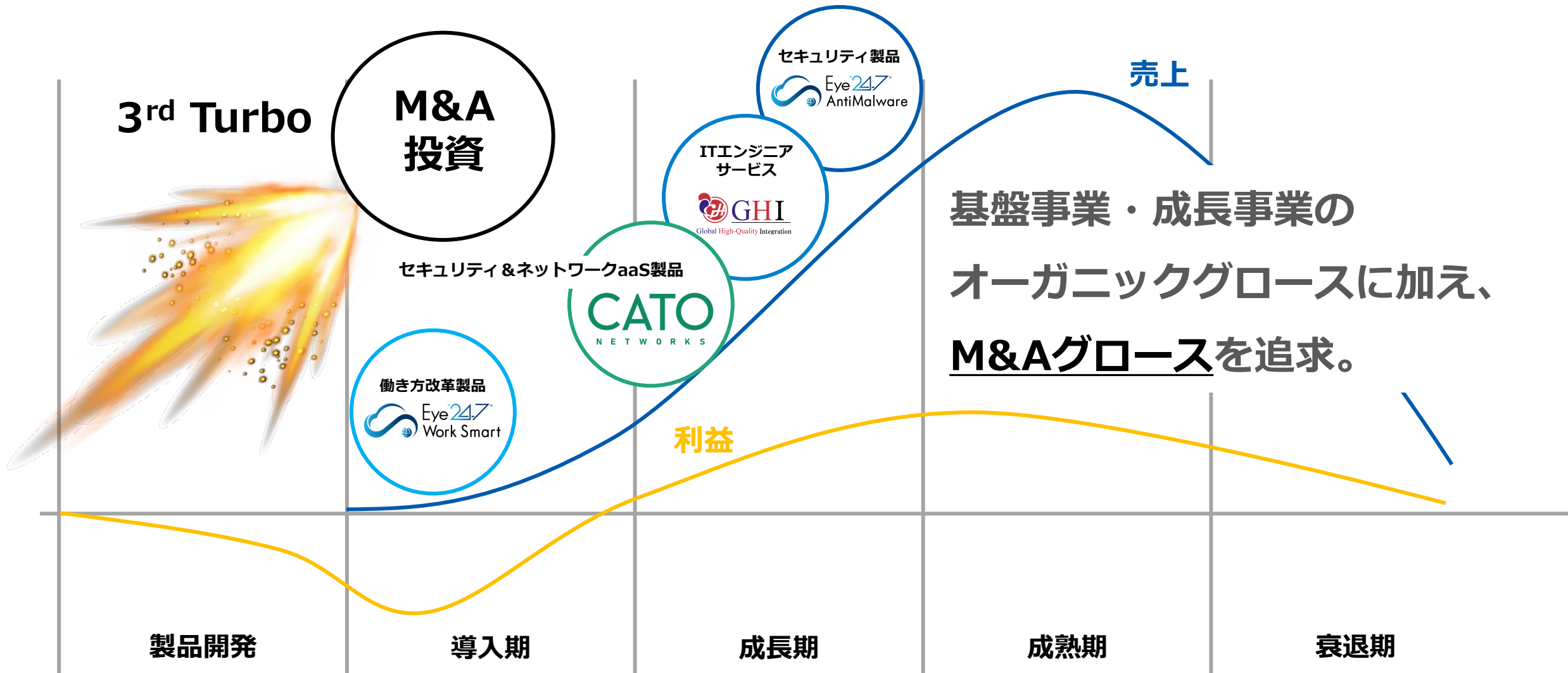


当2024年3月期第2四半期において、  
過去最高売上高を更新

導入・運用支援サポート体制を強化  
案件利益率の向上

ネットワーク・セキュリティの構築・運用を  
SASEプラットフォーム「Cato SASE Cloud」で支援する  
システムインテグレーション会社  
**「株式会社フーバー・クロステクノロジーズ」**  
株式会社サイバーコマンド  
ジーエフホールディングス株式会社  
と共同設立（2023年12月予定）

# 成長戦略の重点を変更



# これからのM&A方針

	これまでのM&A方針	これからのM&A方針
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

※M&Aについて、検討案件は複数あり、開示すべき内容が生じた場合には、開示いたします。



# グループ戦略「ITエンジニア集団」構築を目指す

ITビジネスの源泉となる「ITエンジニア」有する企業の積極的なM&Aを推進  
グループ戦略として、「ITエンジニア集団」の構築を目指す

※M&Aについて、検討案件は複数あり、開示すべき内容が生じた場合には、開示いたします。



# グループ戦略「ITエンジニア集団」構築へ

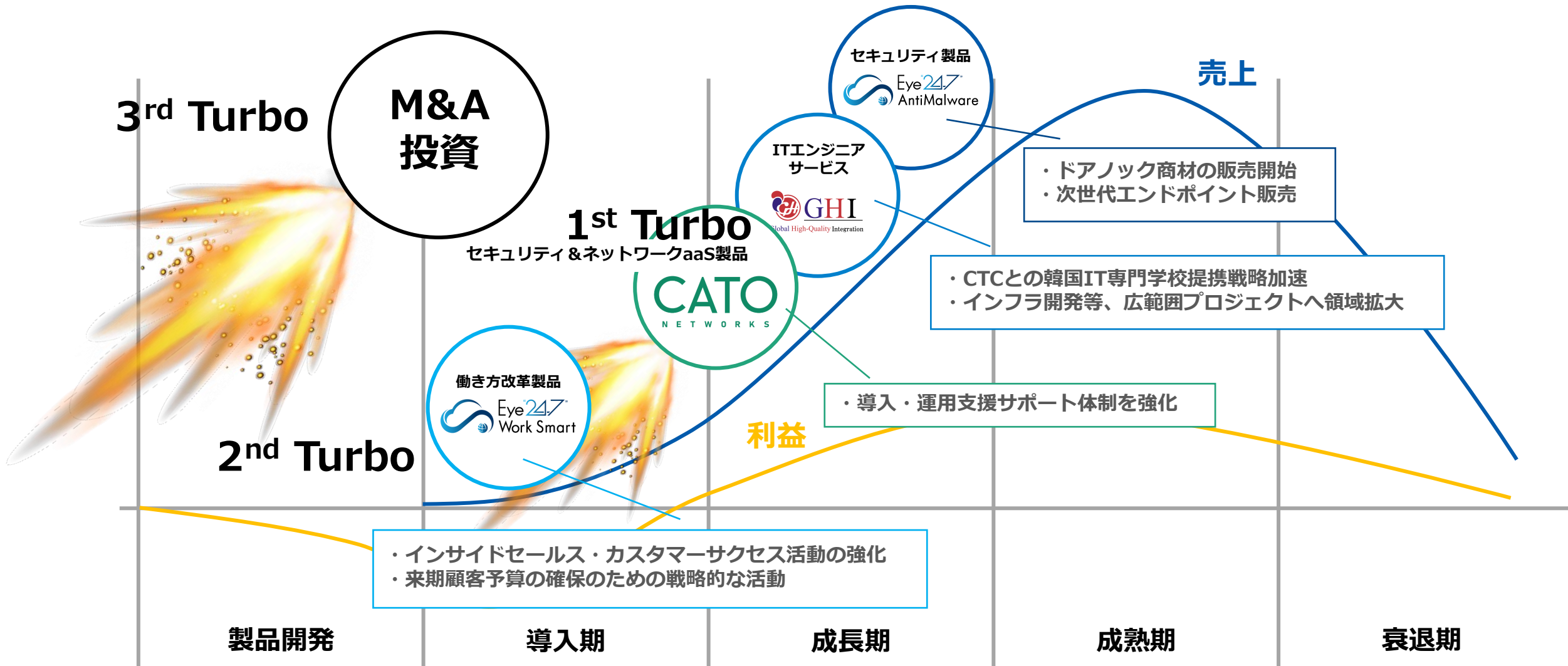
投資専門子会社フーバー・インベストメント株式会社による  
**AI時代のサイバーセキュリティ人材不足解消に取り組む**

**「サイバーコマンド株式会社」に出資**

今後、当社サイバーセキュリティソリューションの運用・支援分野へと  
**協業範囲を拡大**

**P14のとおり、システムインテグレーション会社を共同設立予定**

# 成長戦略 まとめ



# M&Aを強力に推進するために

資金流出のない費用、会計上の概念「のれんの償却」が、  
営業利益を損なう事が、これまでのM&A検討における足かせに

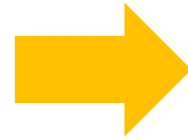
M&A から発生する償却費用・一時的コスト等を考慮外とする

**「調整後連結営業利益」を  
主たる業績目標指標へ**

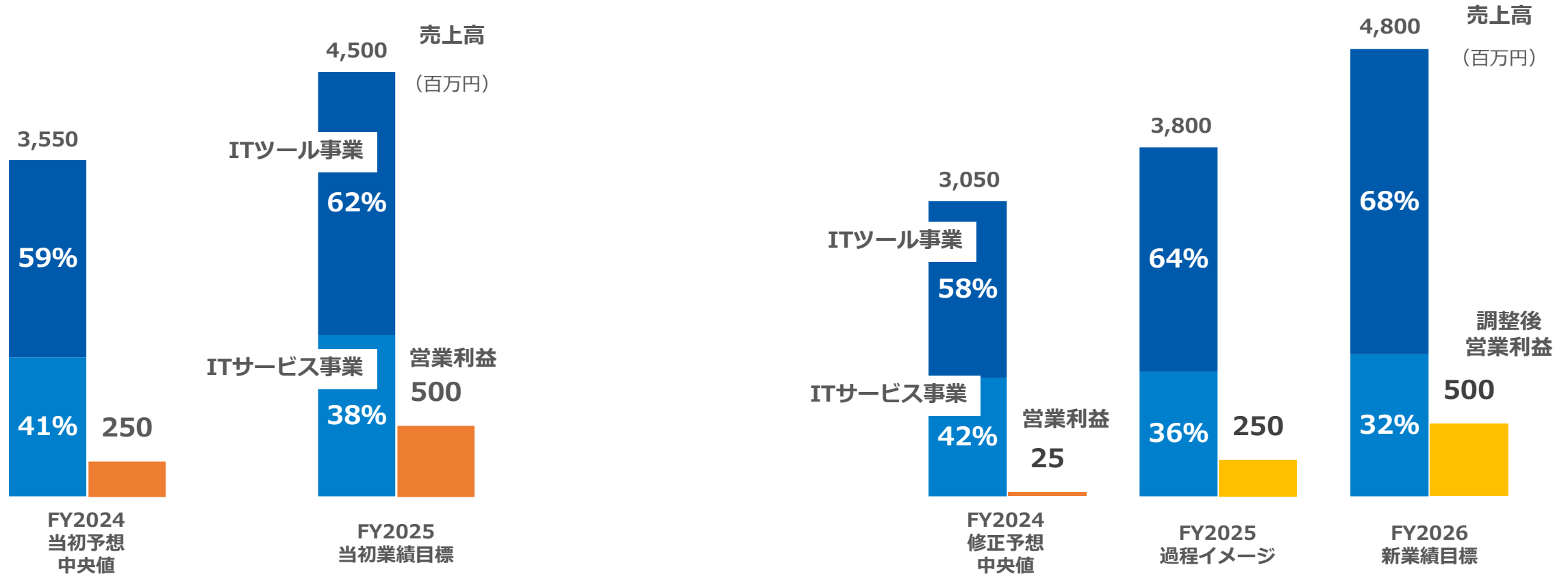
# 新業績目標：2026年3月期 調整後連結営業利益 5億円

当期状況及びM&A 案件の成立リードタイムを勘案し、達成時期を含めて変更

当初業績目標  
2025年3月期 連結営業利益 5億円



新業績目標  
2026年3月期 調整後連結営業利益 5億円



# 新業績目標達成イメージ（既存事業ベース）

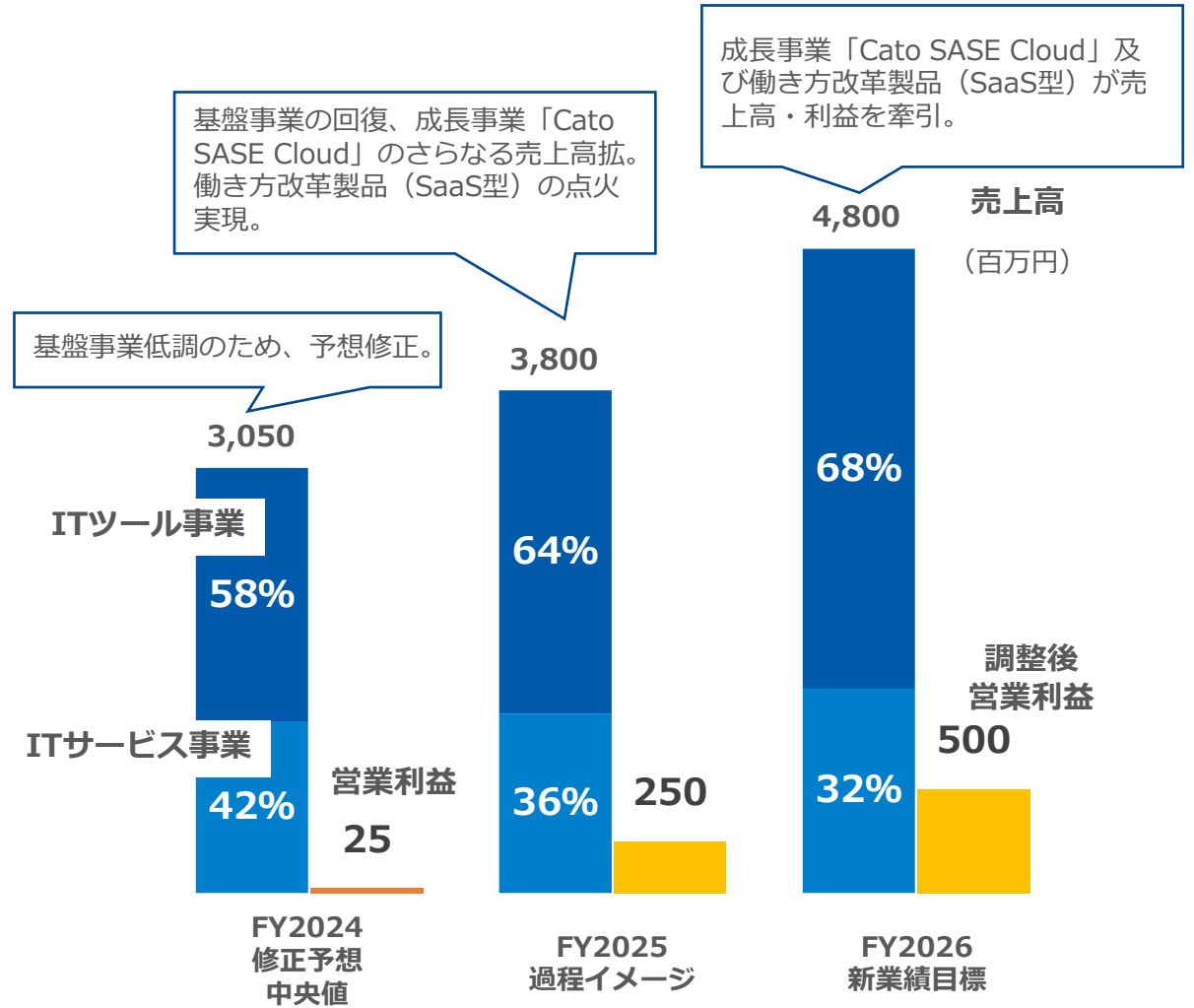
M&Aグロースについては、検討案件が複数あるものの、個別の業績インパクトの精査段階までは進行していないため、新業績目標の達成イメージは既存事業ベースで算出しています。

当2024年3月期の通期業績見込みの修正を踏まえ、また、M&A 案件の成立までのリードタイムを勘案し、新業績目標達成時期を2025年3月期から2026年3月期へと見直します。

基盤事業である「セキュリティ製品」及び「ITエンジニアサービス」の成長施策による売上高の再拡大。成長事業のセキュリティ&ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」のさらなる売上高拡大と利益率向上。働き方改革製品（SaaS型）の案件拡大による売上高拡大等、既存事業のオーガニックグロースによる売上高拡大を前提とした達成イメージとなります。

M&Aグロースを加え、2025年3月期から1期ズレの2026年3月期での業績目標の達成を目指します。

## 2026年3月期 調整後連結営業利益 5 億円達成





# 業績ハイライト

Performance highlights

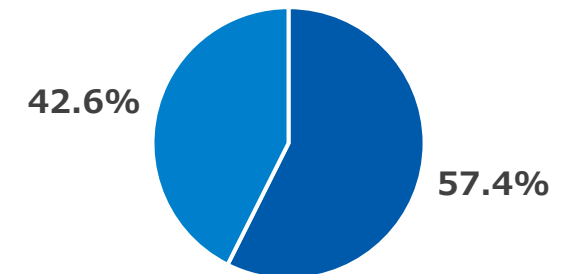
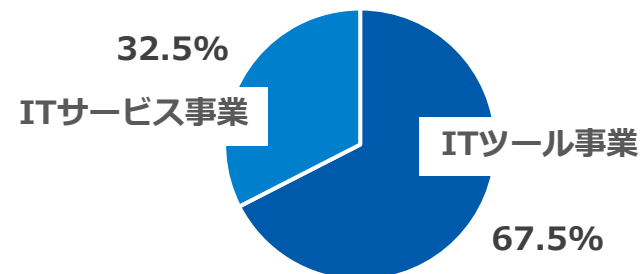
# 2024年3月期上半期業績ハイライト

## 2023年3月期 上半期実績

	(千円)	(%)
セキュリティ&ネットワークaaS製品	104,875	9.4
働き方改革製品 (SaaS型)	27,566	2.5
ITエンジニアサービス	335,010	32.2
セキュリティ製品関連	526,630	56.0
採用コンサルティング	-	-
売上高合計	1,119,758	100.0
ITツール事業	755,442	67.5
ITサービス事業	364,316	32.5

## 2024年3月期 上半期実績

	(千円)	(%)	増減率 (%)
セキュリティ&ネットワークaaS製品	329,349	22.4	214.0
働き方改革製品 (SaaS型)	36,413	2.5	32.1
ITエンジニアサービス	385,385	26.2	6.9
セキュリティ製品関連	490,881	33.4	△21.7
採用コンサルティング	226,750	15.4	-
売上高合計	1,468,780	100.0	31.2
ITツール事業	843,045	57.4	11.6
ITサービス事業	625,734	42.6	71.8

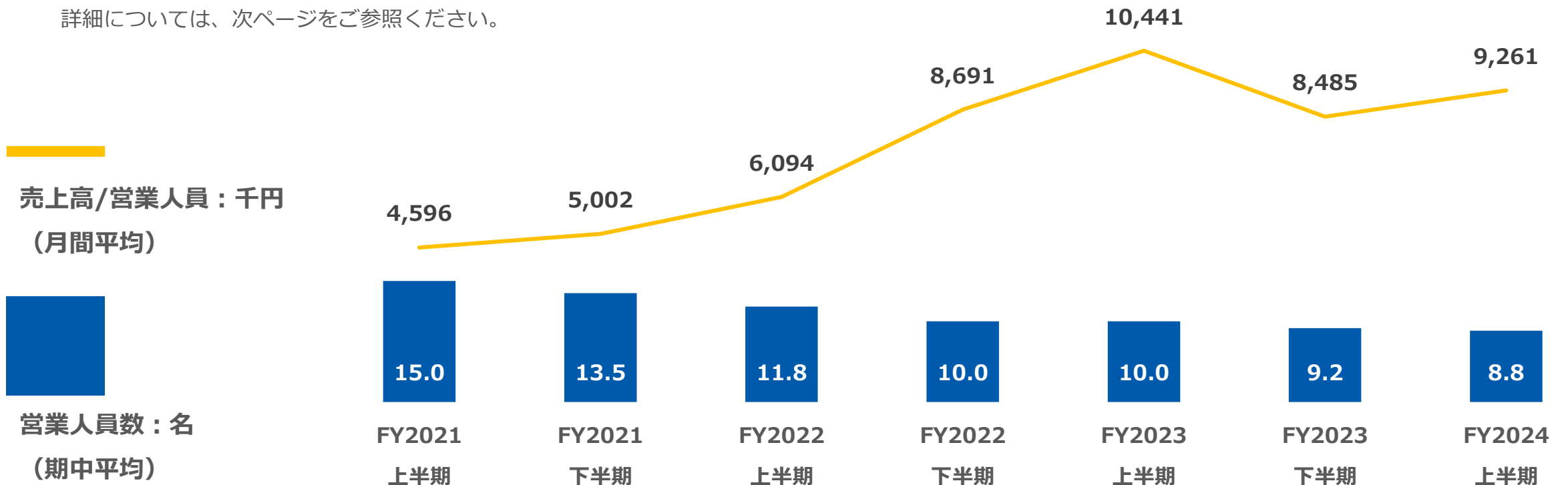


# セキュリティ製品関連 KPI進捗

前期下半期に比して売上高が上がっているものの、前期上半期の営業人員一人当たり売上高1000万円超えに至れず。ドアロック商材による販売代理店・エンド企業の需要刺激。次世代エンドポイント製品の2024年1月の販売開始による営業人員一人当たり売上高の回復に取り組む。

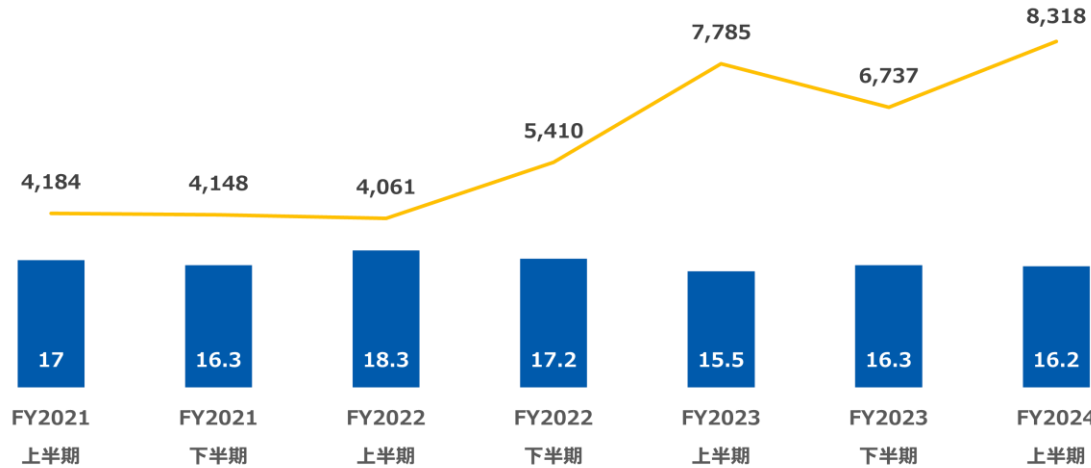
※表示売上高及び営業人員数について、当資料より集計対象を変更しております。

詳細については、次ページをご参照ください。

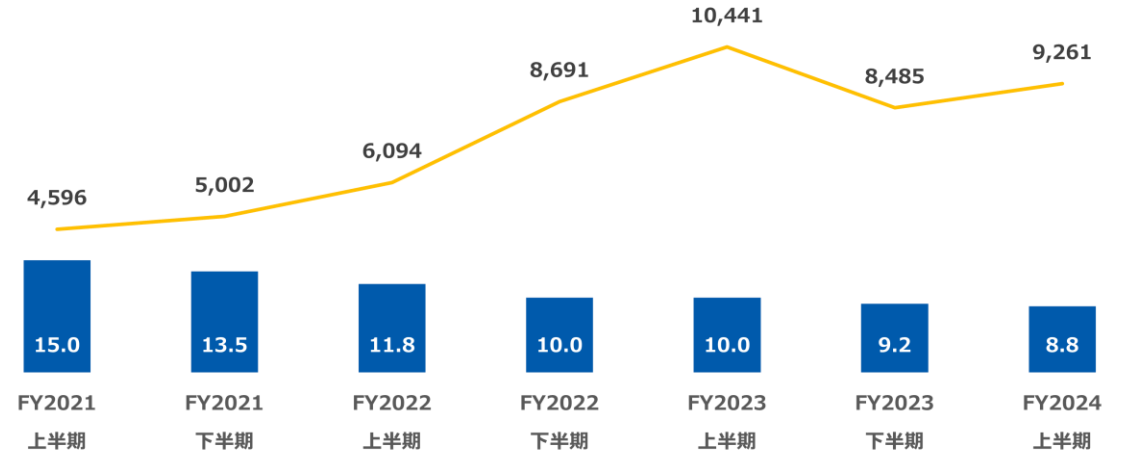


# ITツール事業KPIの対象売上高及び営業人員の変更について

2023年6月9日公表資料ベース  
の集計の場合



集計内容変更後



売上高/営業人員：千円  
(月間平均)

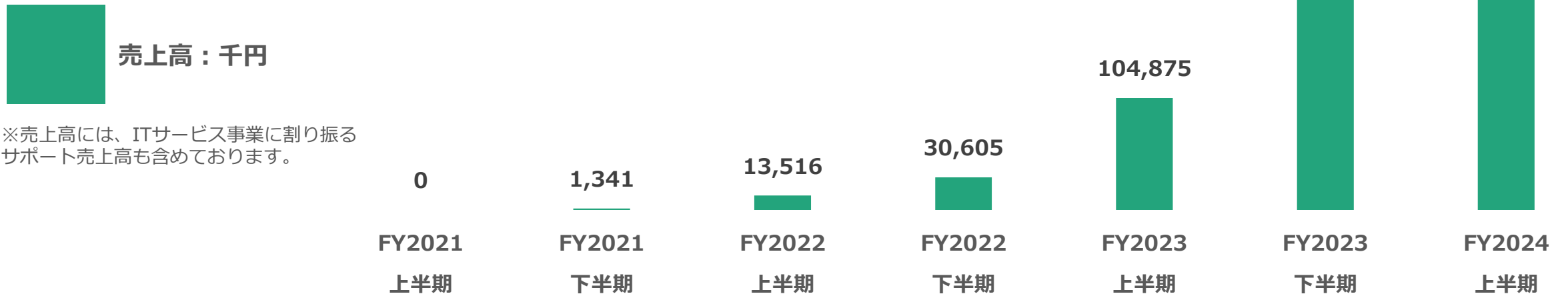
営業人員数：名  
(期中平均)

これまでITツール事業セキュリティツール全製商品及び働き方改革製品（SaaS型以外）の売上高及び営業人員数にて表示しておりましたが、セキュリティツールのセキュリティ&ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」の売上規模が単独で拡大したため、「Cato SASE Cloud」及び過去の他大企業向けセキュリティアプライアンス等を除くセキュリティツール製商品及び働き方改革製品（SaaS型以外）をまとめて、本資料において「セキュリティ製品関連」と表示し、当該セキュリティ製品関連の売上高及び担当営業人員によるKPI表示へと変更することといたしました。

# セキュリティ & ネットワークaaS製品 売上高進捗



セキュリティ & ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」の売上高は堅調に推移し、前年同期比241%増。当期第2四半期では四半期過去最高売上高を更新。受注額についても、前年同期を上回って推移。導入・運用支援強化による粗利益改善に取り組む。

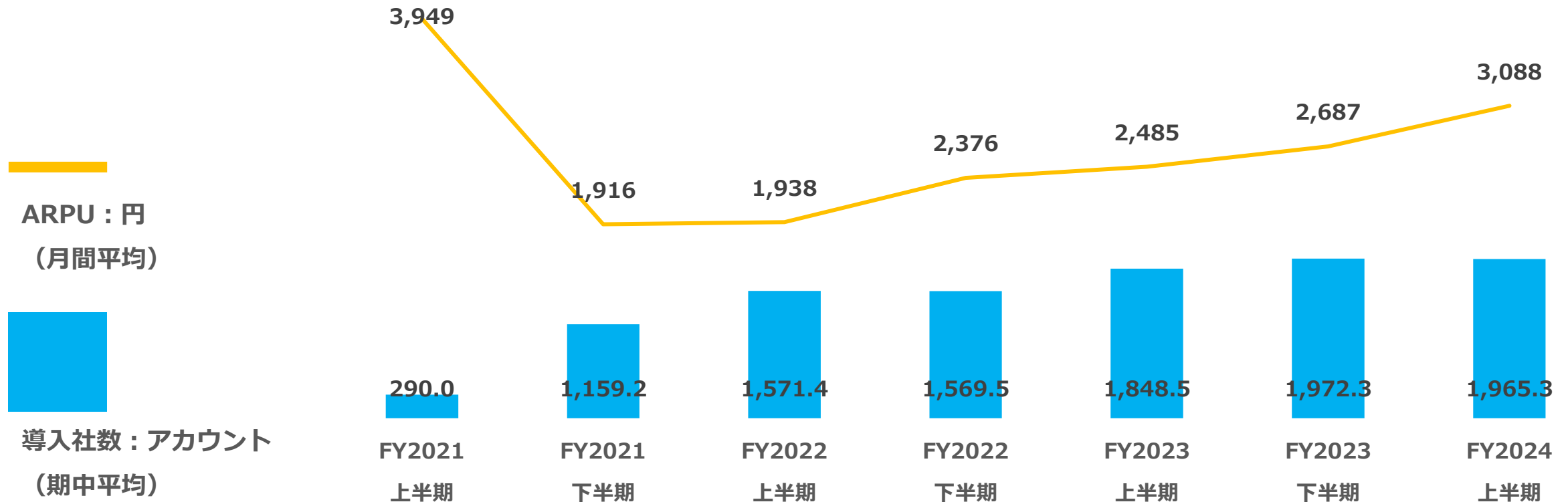


※売上高には、ITサービス事業に割り振るサポート売上高も含めております。



# 働き方改革製品（SaaS型） KPI進捗

デジタルマーケティングによる直接販売は堅調に推移。ARPUは継続上昇。インサイドセールス及びカスタマーサクセスによる商談数増・アップセルを推進。販売促進策としての「クリスタルプロテクション」については、来期以降の販売実績拡大に販売パートナーと取り組む。

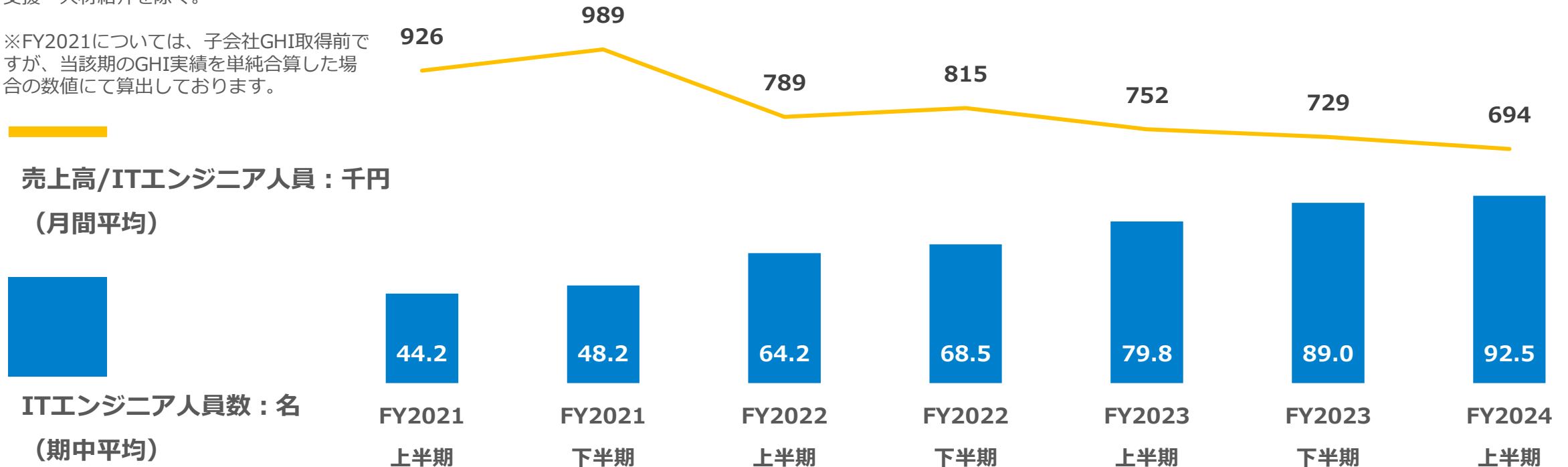


# ITエンジニアサービス KPI進捗

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る。新人社員の増加による単価減。韓国ネットワークでの採用推進による国内採用競争回避。インフラ開発等、対象プロジェクト領域を拡大し、人員稼働率を向上し、売上高拡大に取り組む。

※「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。

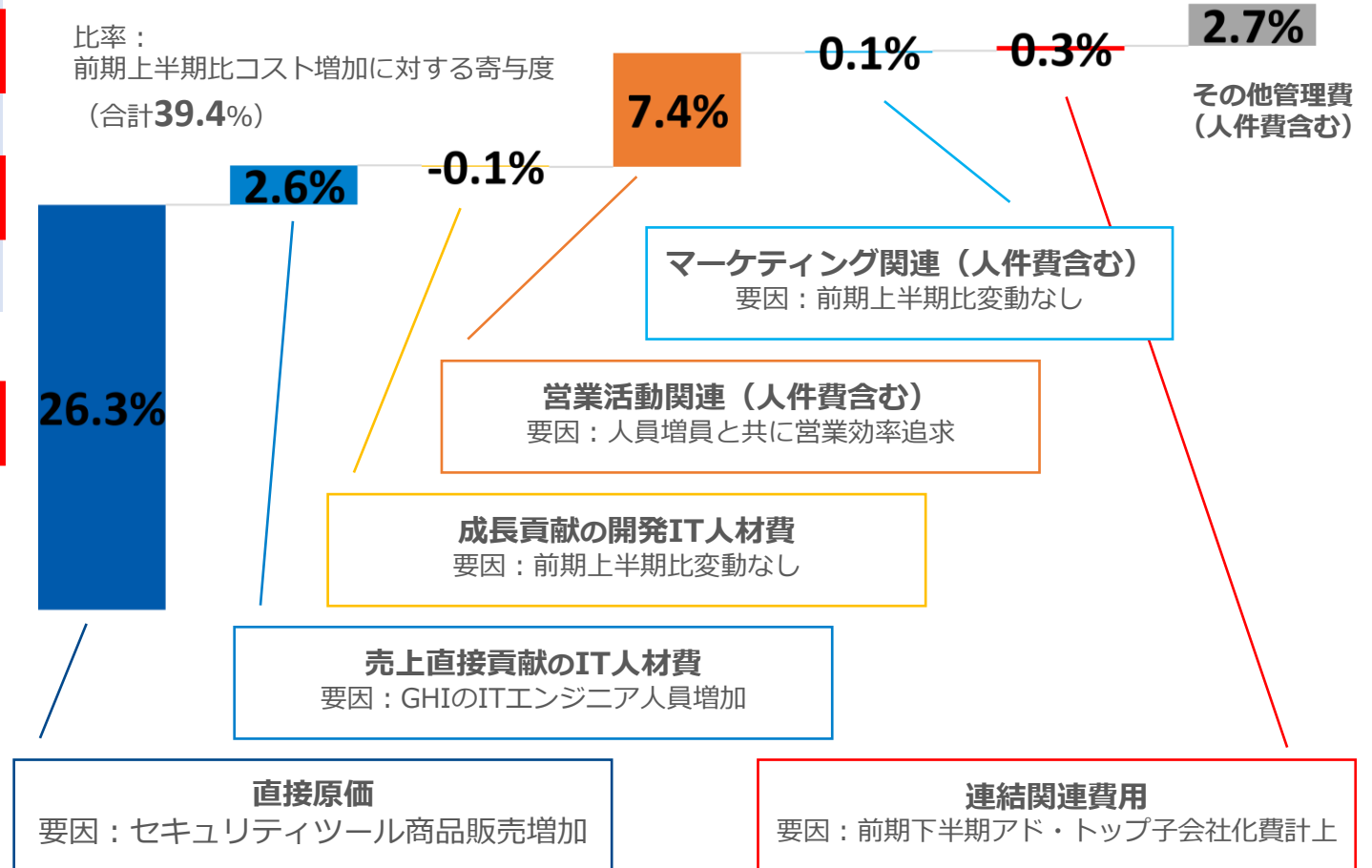


# 2024年3月期 上半期ハイライト コスト分析

	当期中半期 (千円)	前期中半期比 増減率 (%)	前期下半期比 増減率 (%)
売上高	1,468,780	31.2	20.5
売上原価	968,591	48.5	23.4
売上総利益	500,188	7.0	15.2
販売費及び一般管理費	504,898	24.7	15.3
営業利益	△4,709	-	-
コスト合計	1,473,490	39.4	20.5

**コスト合計 1,473,490千円** 前期中半期比**416,338千円 (39.4%)** 増  
 前期下半期比**250,841千円 (20.5%)** 増

比率：  
 前期中半期比コスト増加に対する寄与度  
 (合計**39.4%**)



# 2024年3月期 上半期ハイライト 連結貸借対照表

## 主な内訳

現金及び預金	1,288,144	33.4
前払費用	649,444	16.9
有形固定資産	23,328	0.6
無形固定資産	225,722	5.9
のれん	209,651	5.4
投資その他資産	1,394,300	36.2
長期前払費用	1,130,177	29.3
	(千円)	(%)

## 資産

流動資産	2,208,922千円	57.3%
固定資産	1,643,351千円	42.7%
<b>合計</b>	<b>3,852,273千円</b>	

## 負債及び純資産

負債	2,536,421千円	65.8%
純資産	1,315,852千円	34.2%
<b>合計</b>	<b>3,852,273千円</b>	

## 主な内訳

流動負債	1,059,053	27.5
前受金	792,260	20.6
固定負債	1,477,367	38.4
長期前受金	1,328,601	34.5
株主資本	1,275,324	33.1
資本金	796,631	20.7
資本剰余金	594,840	15.4
利益剰余金	△12,192	-
自己株式	△110,218	-
	(千円)	(%)

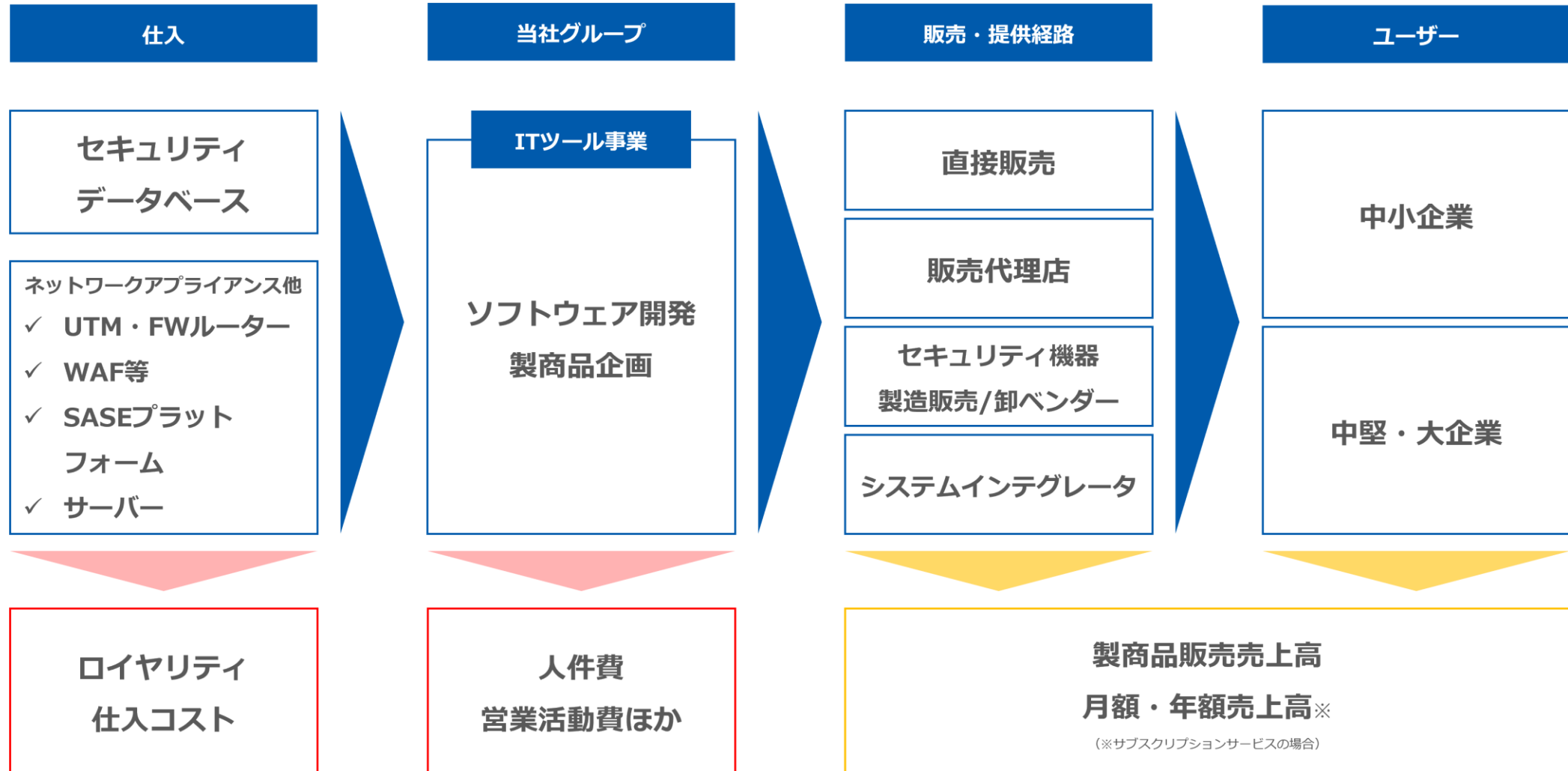
※「%」表示は資産総合計、負債及び純資産総合計に対する割合

# ITツール事業

IT tool business



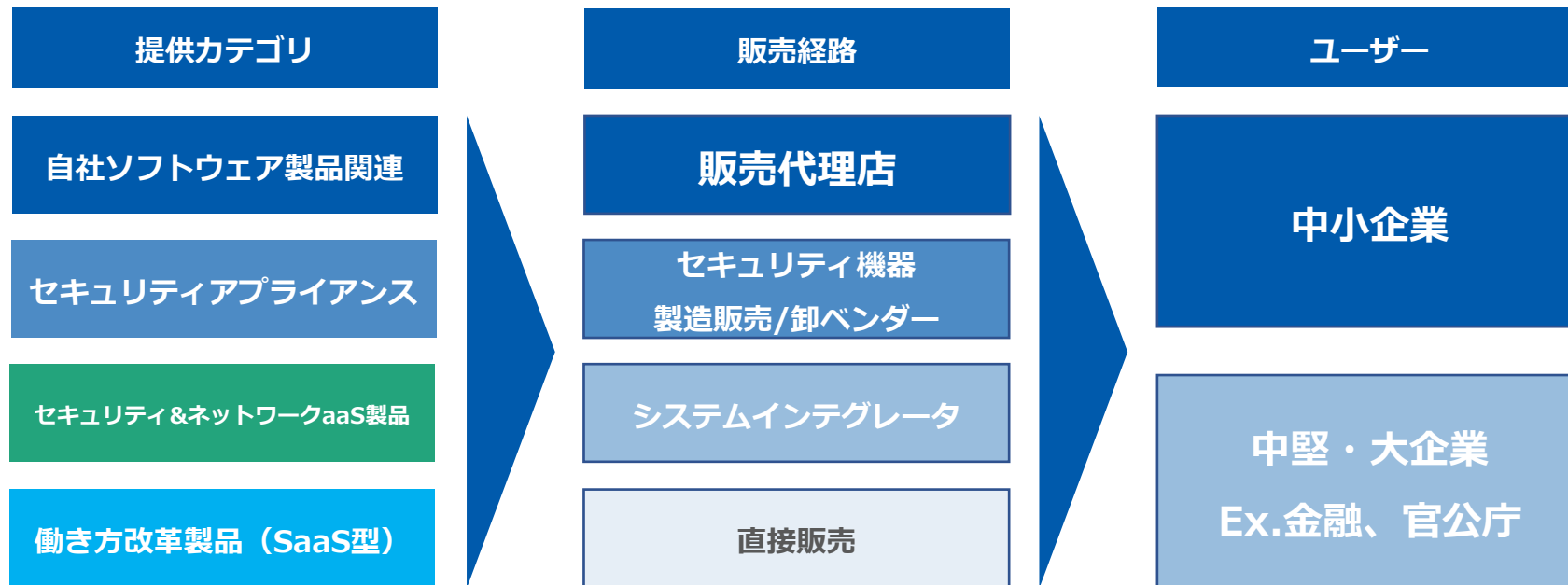
# ITツール事業 事業構造



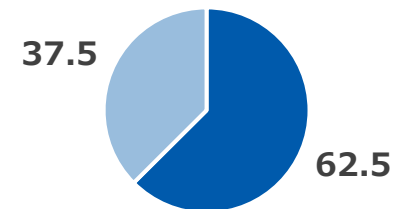
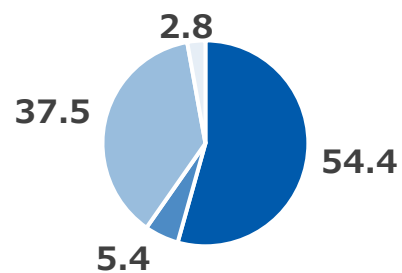
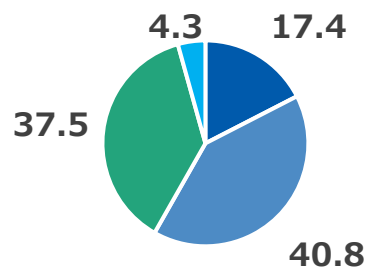
# ITツール事業 収益構造 2024年3月期上半期

「Cato SASE Cloud」の販売拡大する一方、セキュリティ製品にあたる「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」が落ち込む。ユーザー層では、中堅・大企業の比率拡大。

※「セキュリティ製品関連」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843,045千円に占める割合 (%)



# セキュリティ製品関連の状況と環境

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

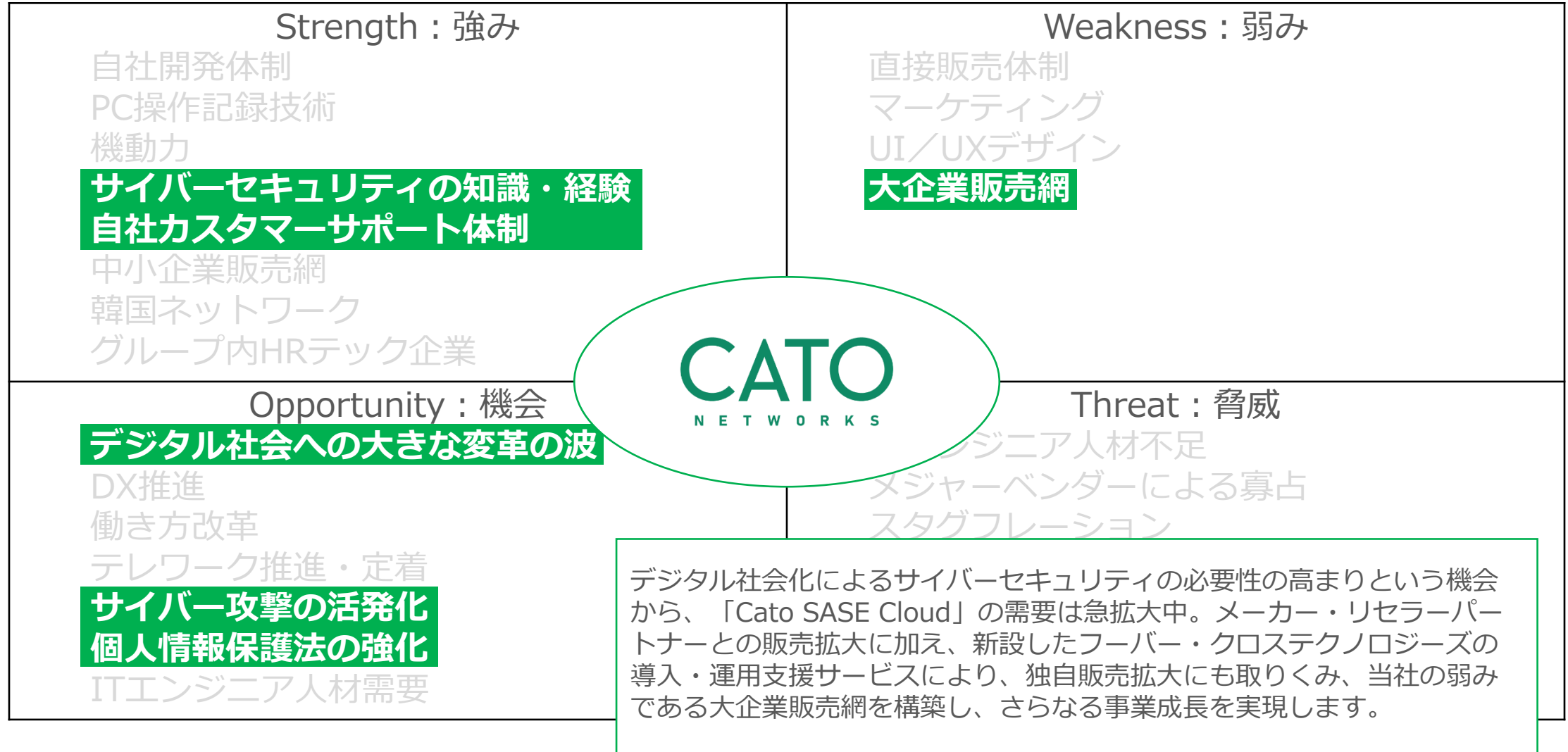
Eye 24/7  
AntiMalware

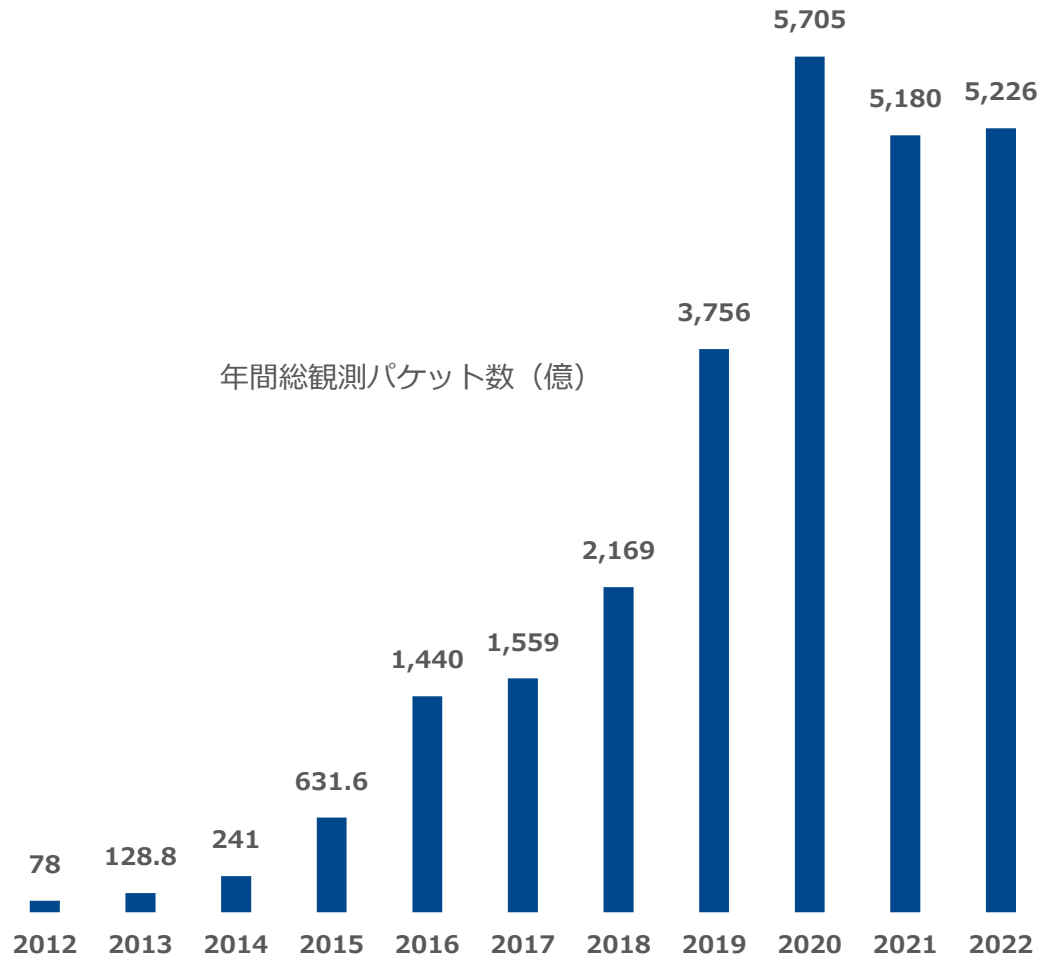


自社開発のエンドポイントソフトウェア製品をはじめとしたセキュリティ製品関連は、「中小企業販売網」において、販売代理店の他社商材の販売傾注の影響を受けました。

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及び次世代エンドポイント製品の販売による販売回復・拡大に取り組みます。

# セキュリティ & ネットワークaaS製品の状況と環境





## 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。



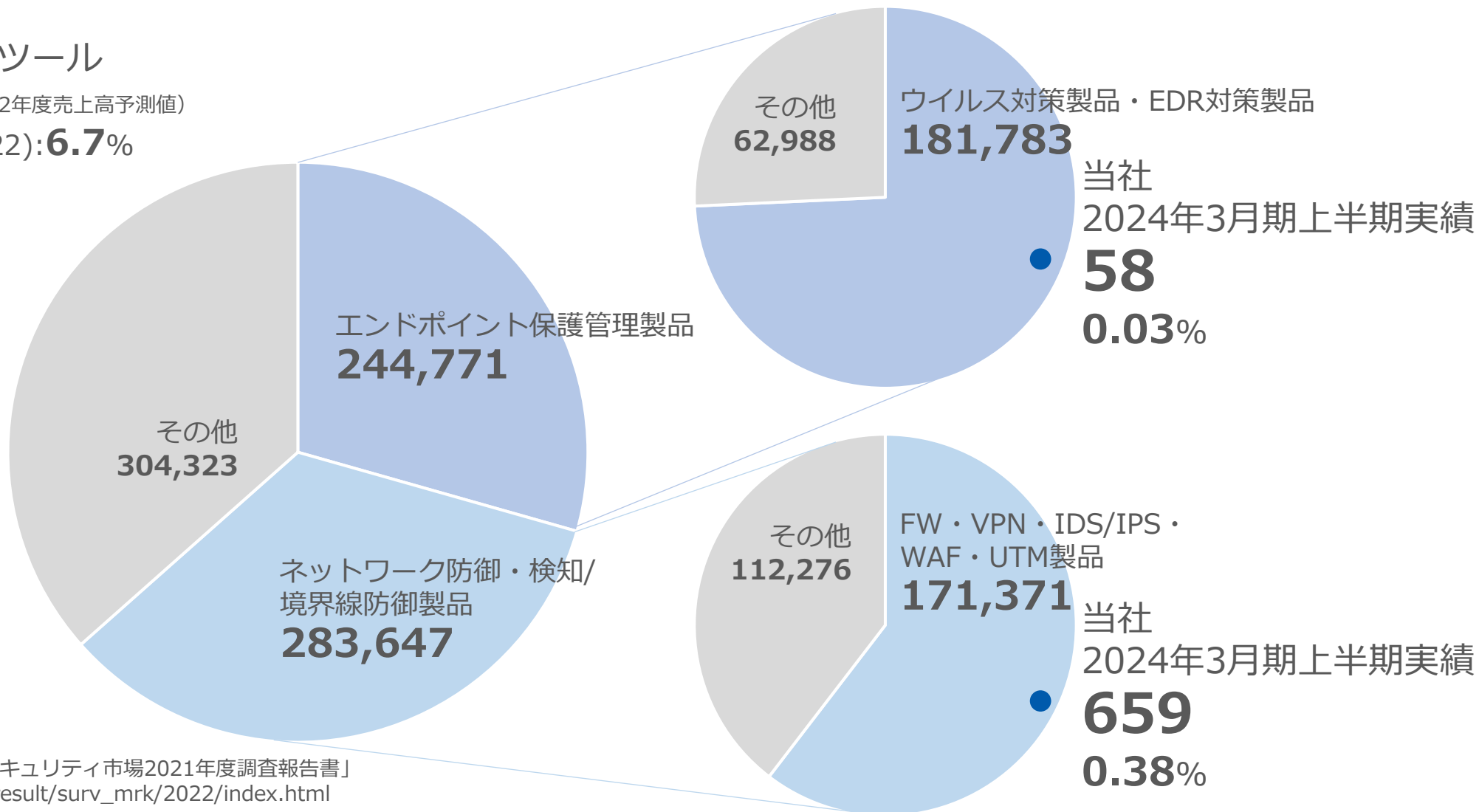
# ITツール事業 セキュリティツール 市場規模

## 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)

# 自社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

# セキュリティ製品の強み



## 多層防御をワンパッケージで提供



# 自社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」

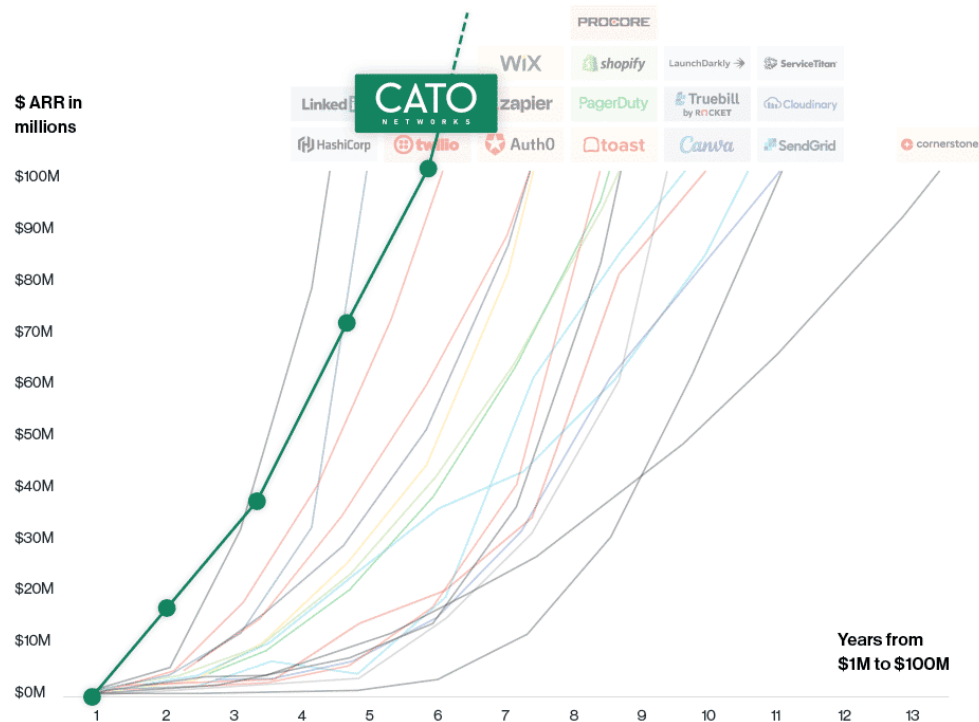


当社は、働き方改革を支援するセキュリティカンパニーとして、自社開発のエンドポイントセキュリティ・業務可視化サービスによって、企業の働き方改革を支援してまいりました。

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



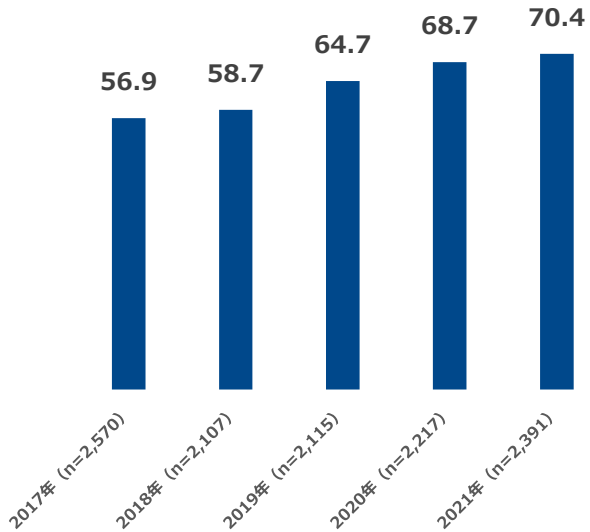
「Cato SASE Cloud」を提供するCato Networksは、2020年に評価額**10億**米ドル超を達成し、「ユニコーン企業」となり、2022年には、創業からわずか5年でARR（年間経常収益）**1億**米ドルを達成し、「ユニコーン企業」の7倍の希少性ある「ケンタウロス企業」となりました。この収益増加のスピードは米LinkedInに匹敵します。当社は、ディストリビューターとして、「Cato SASE Cloud」の国内成長における主要プレイヤーを担います。

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

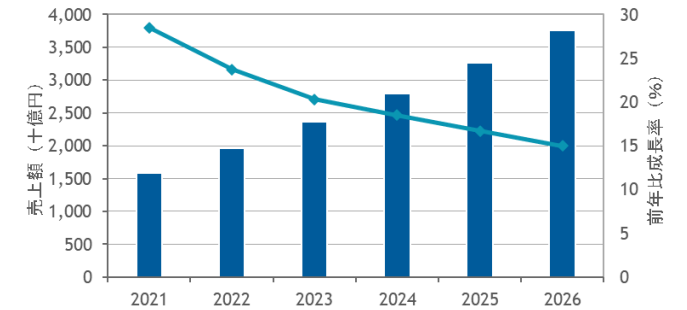
新型コロナ禍による急激な  
リモートワークを加速

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。

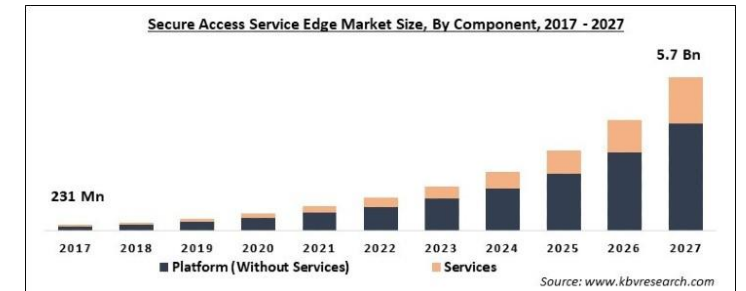
出展：IDC Japan  
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ48986422>

# 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



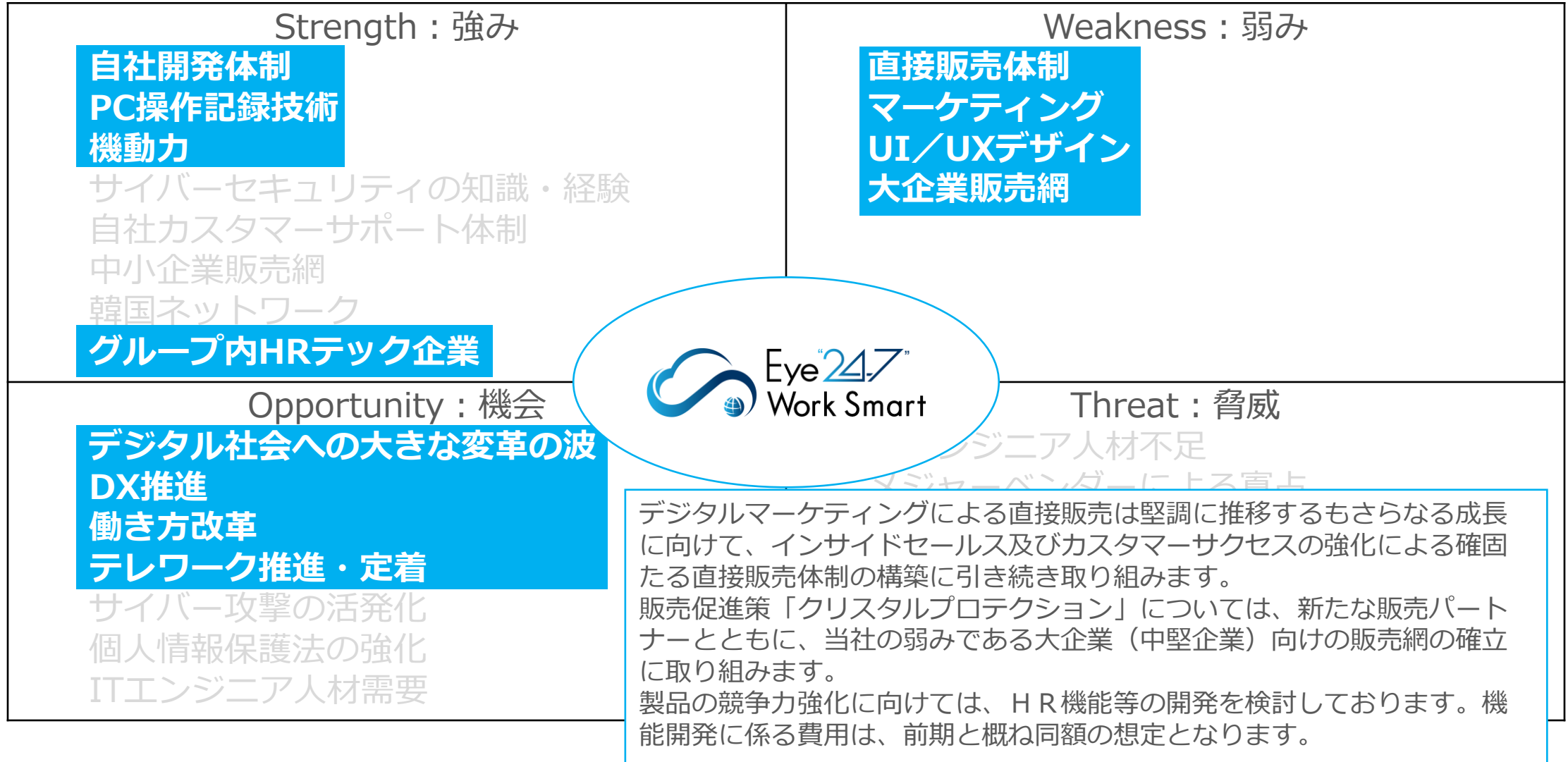
SaaS型業務ツールのスタンダード化に適応するためにネットワークのセキュリティ強化に加え、柔軟性・拡張性の対応でSASE市場が拡大。



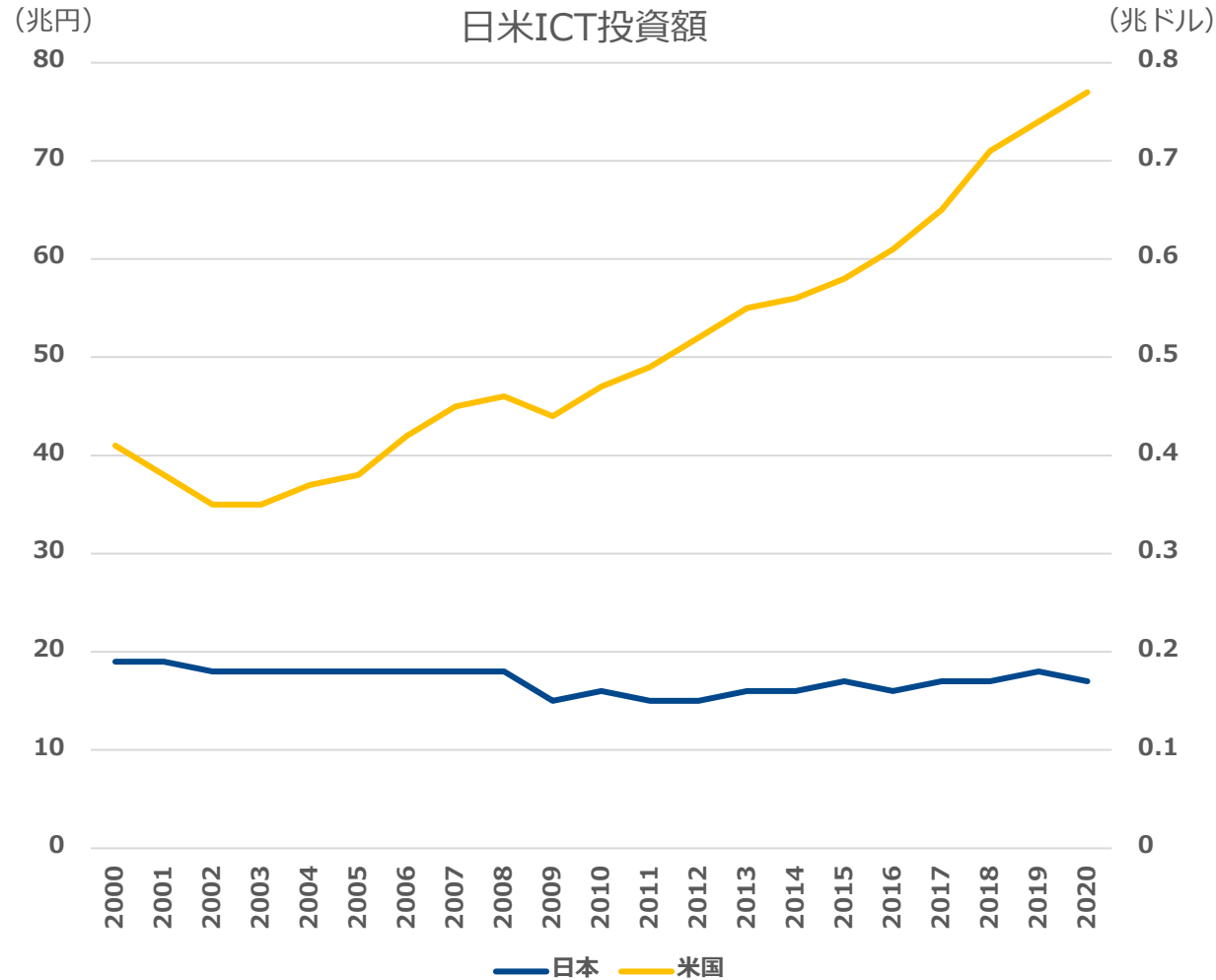
SASEの世界市場規模は、2021年から2027年の間にCAGR35.7%で成長し、2027年に57億米ドルと予測。2017年比約8.7倍。

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

# 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。

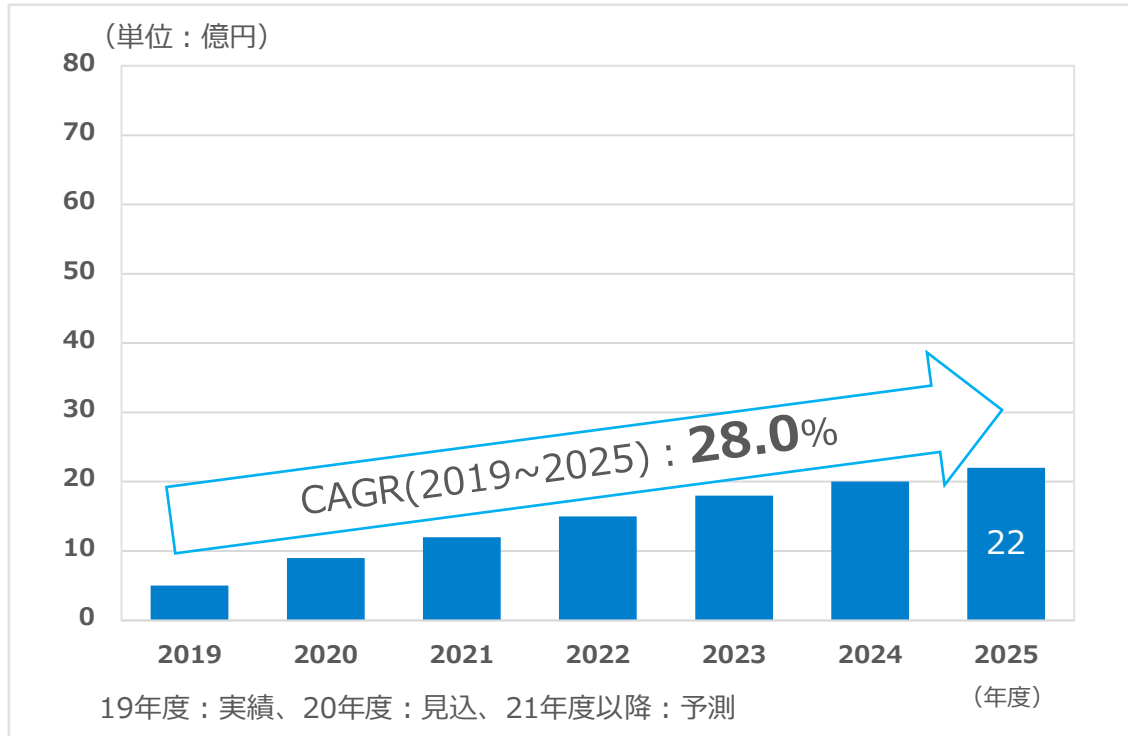
ICT投資額で見る日米差は拡大の一方。生産年齢人口が減少傾向にある日本において、生産性向上は必須です。その手段としてのDXへの取り組みは、事業継続に不可欠です。日本企業の企業価値向上に向けた生産性向上、そのためのDX推進に絡むICT投資は、「これから」の拡大が見込まれます。

出展：OECD Stat  
総務省「情報通信白書 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



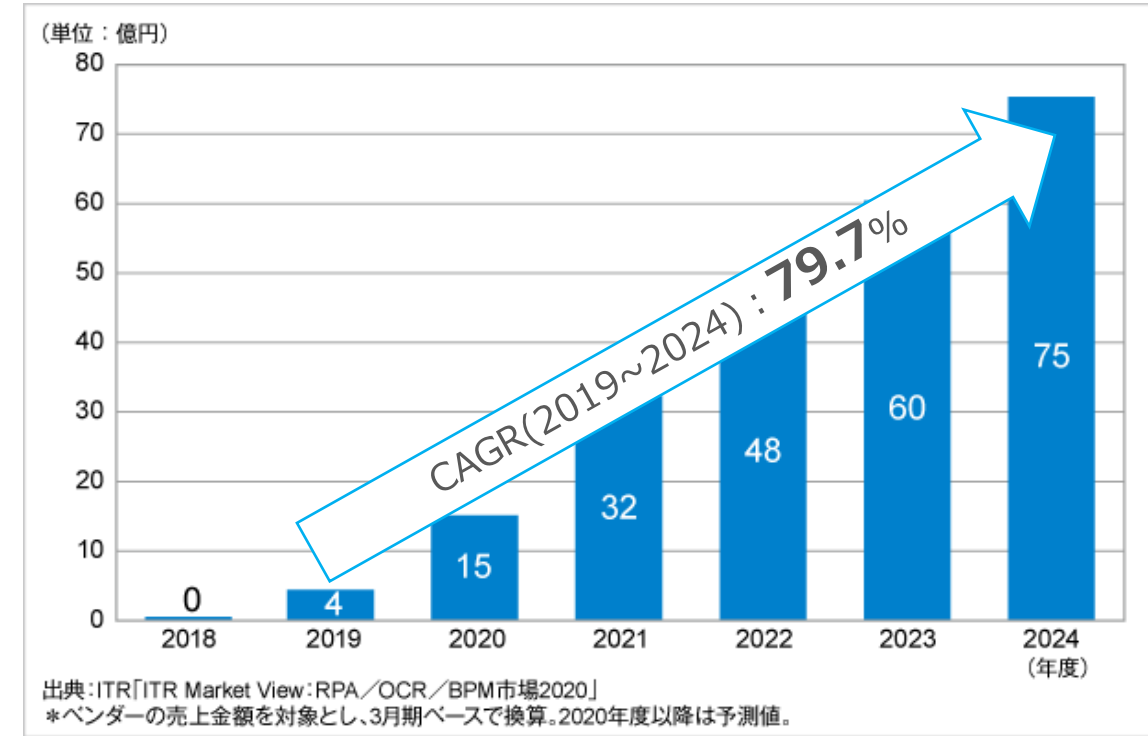
# 働き方改革製品 市場成長性

## 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>

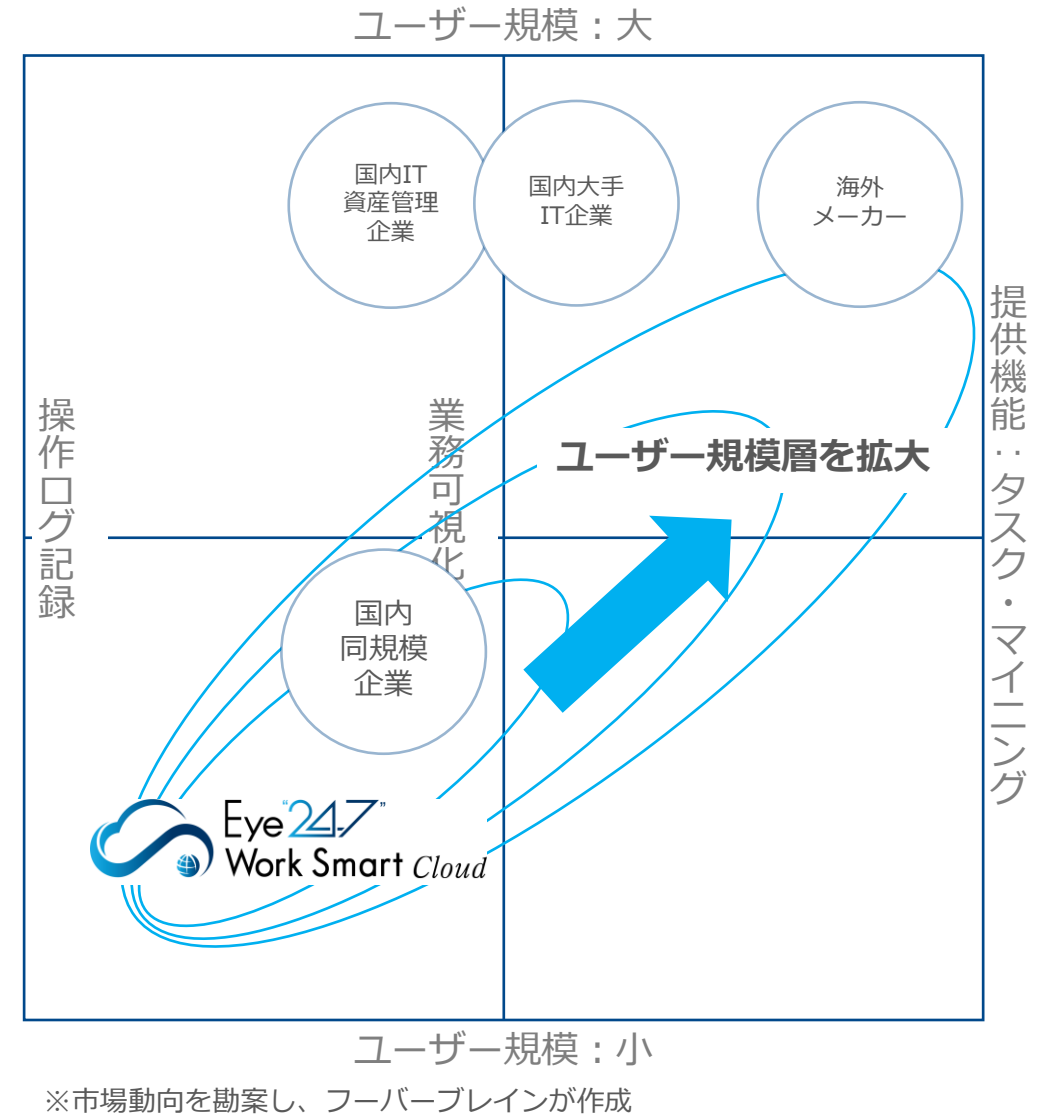
# 働き方改革製品 製品市場環境

## 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。

当社働き方改革製品では、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、ユーザー規模層の拡大を目指します。



## 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>247</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。



# チェック・ポイント社「Check Point Harmony Endpoint」



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。

# 「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。

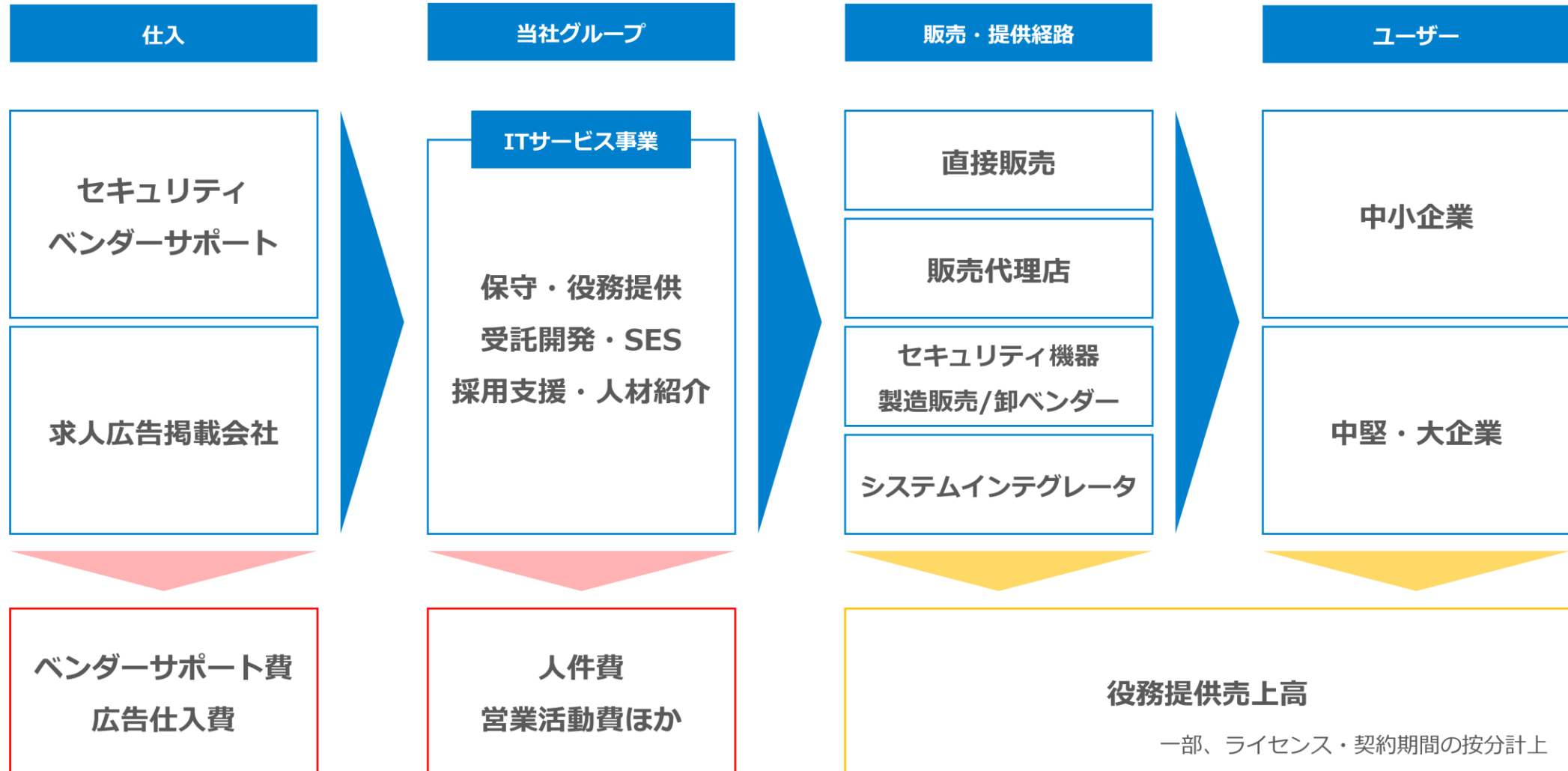


# ITサービス事業

IT service business



# 事業構造 ITサービス事業

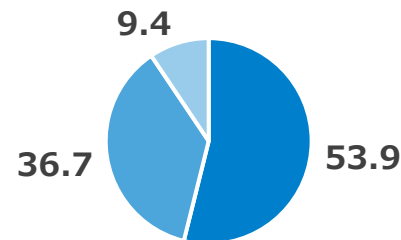
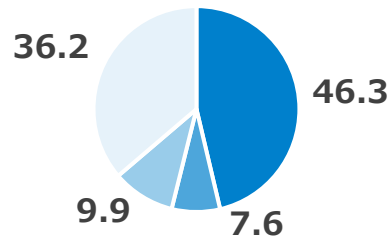


# ITサービス事業 収益構造 2024年3月期上半期

子会社GHIのITエンジニアサービス及び子会社アド・トップの採用コンサルティングが8割を占める。



売上高625,734千円  
に占める割合 (%)

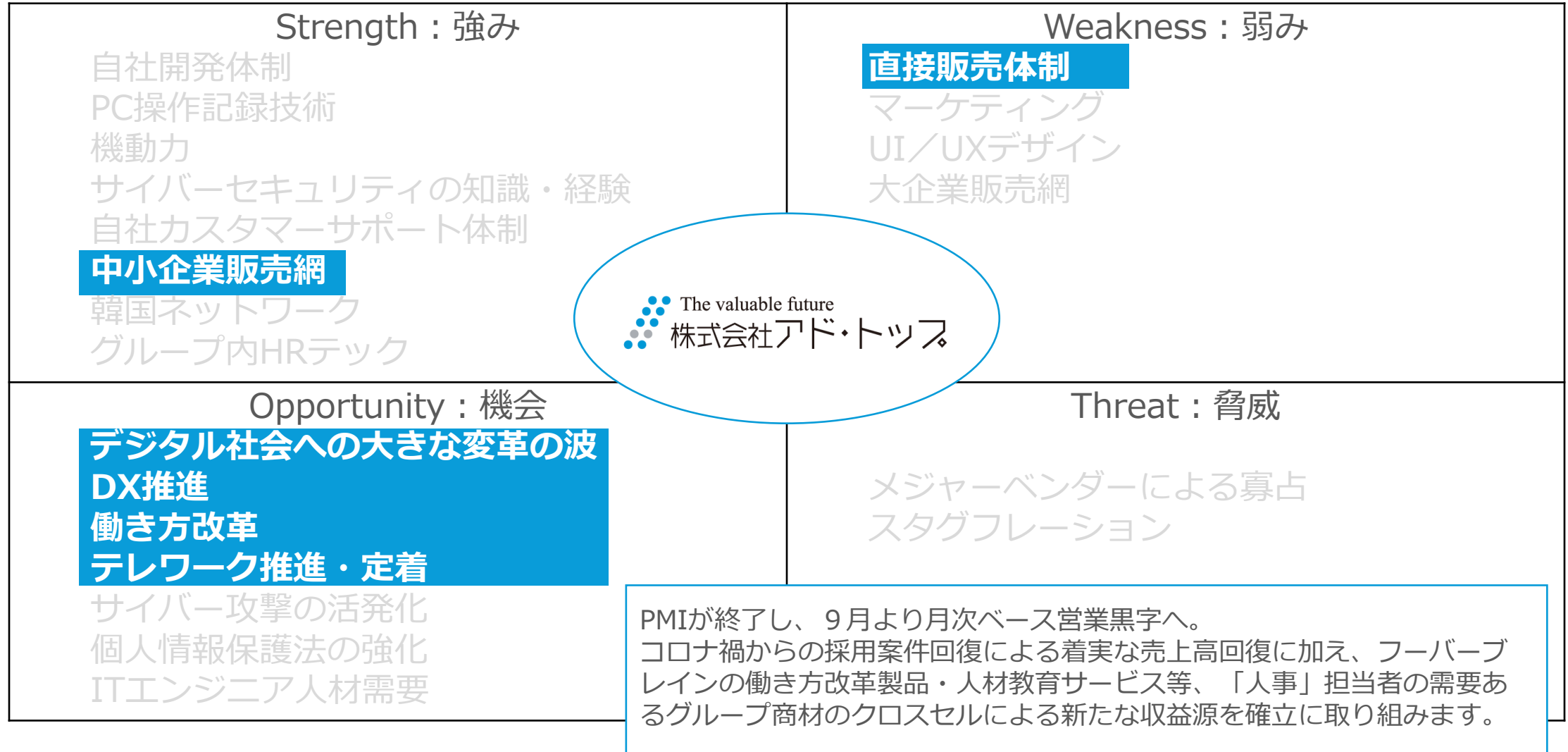


主にシステムインテグレータ  
経由を含め6割超が中堅・大企業  
向け。

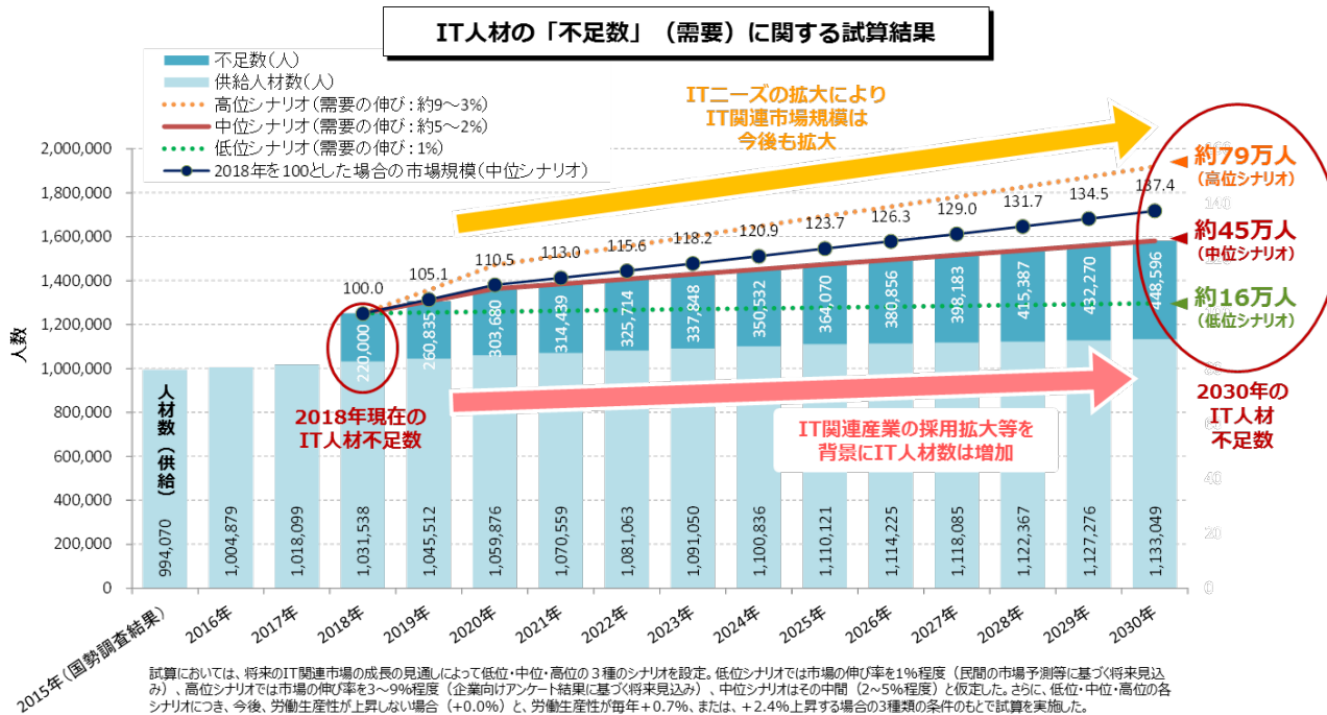
# ITエンジニアサービスの状況と環境



# ITエンジニアサービスの状況と環境



# 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

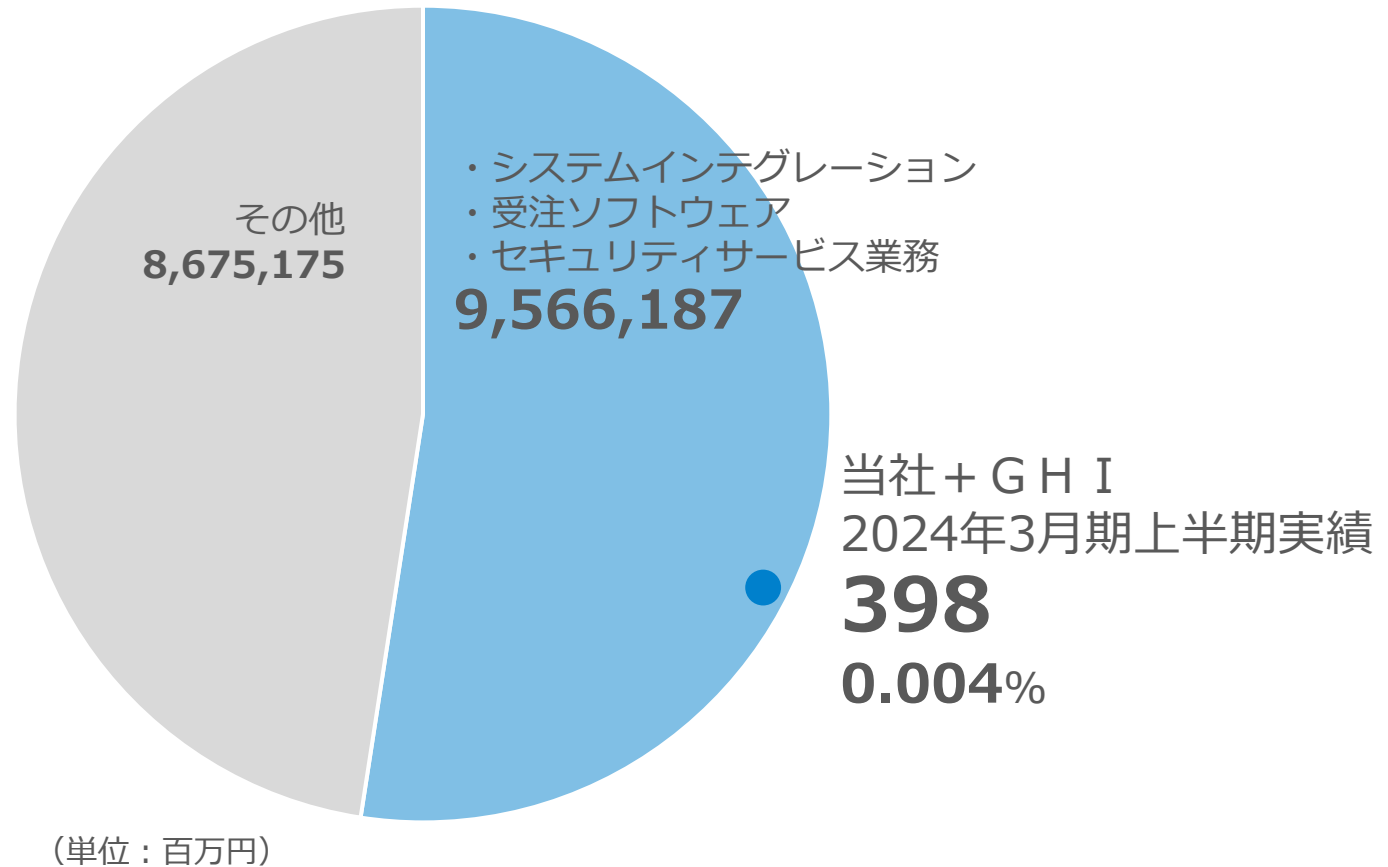
## 情報サービス業+インターネット付随サービス業

**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)



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エンジニアサービス 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。



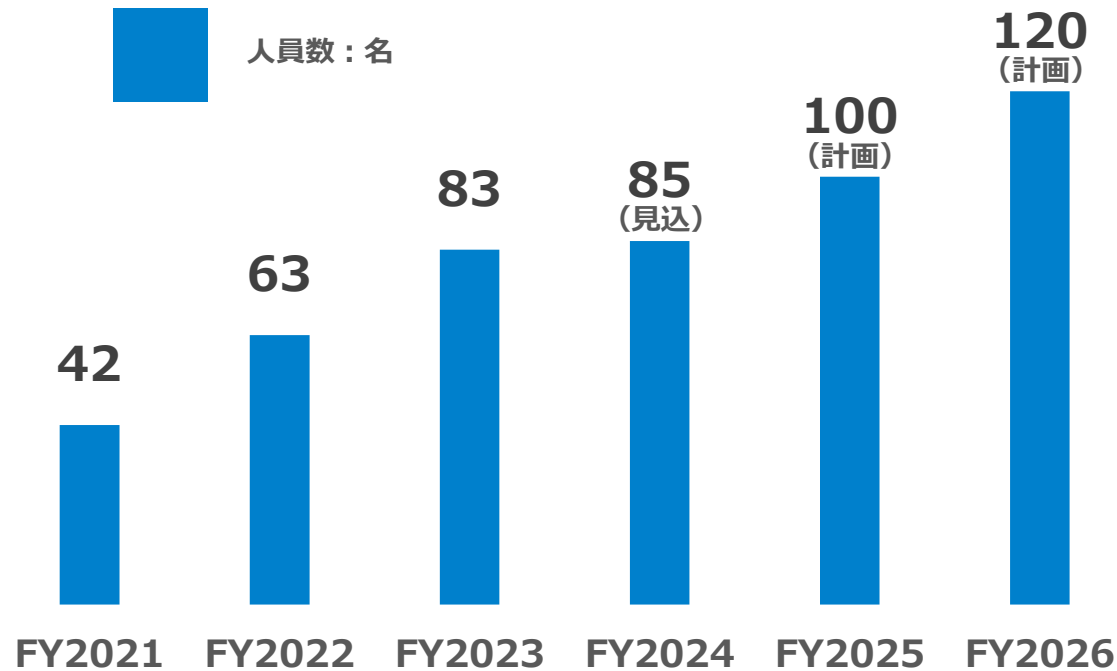
Global High-Quality Integration



- 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。

# GHインテグレーション株式会社の成長目標

コロナ禍採用社員の退職があり、2024年3月期末人員数の前期比微増止まり、  
今後、韓国大学・専門学校と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エンジニア人材採用を推進。



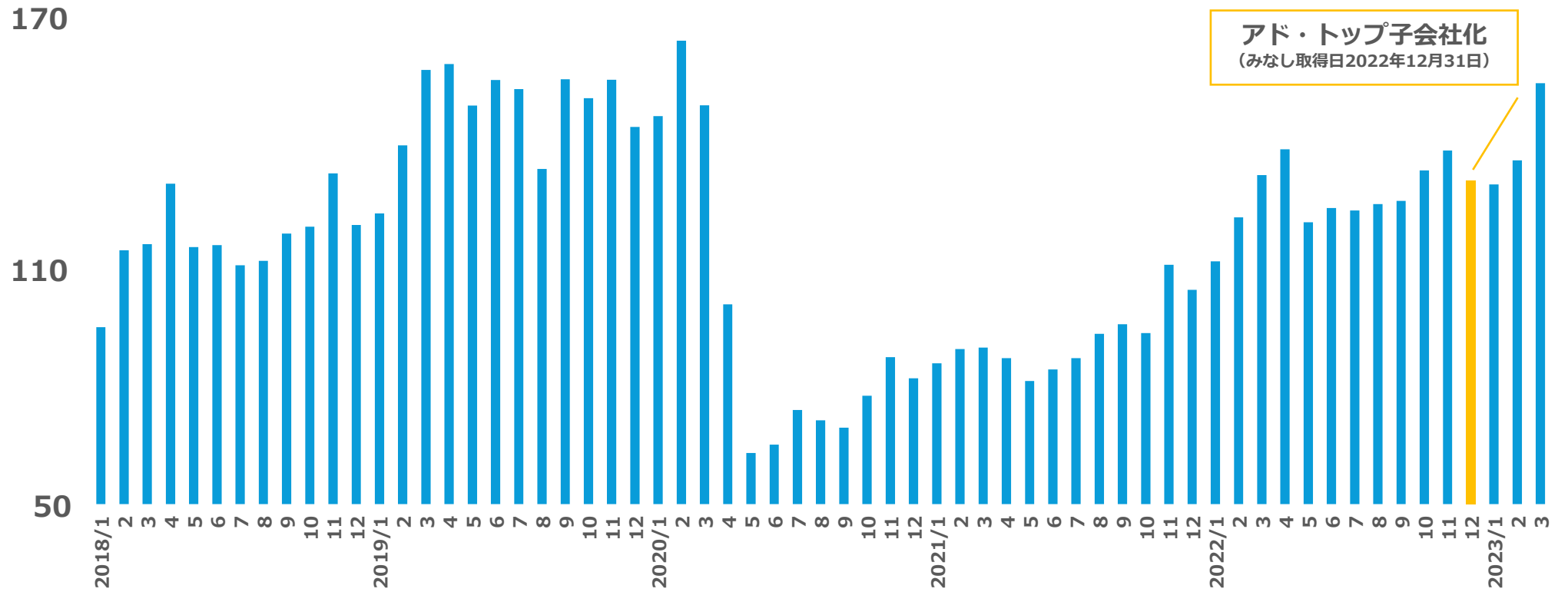
GH I は、ITエンジニア人材を2024年3月期末の100名及び2025年3月期末の120名体制とする計画を変更。  
(外部パートナー人材含む)

今後、韓国大学・専門学校と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エンジニア人材採用を推進。

また、参加プロジェクト対象を拡大し、所属ITエンジニア人材の稼働率向上を進める。

# 採用コンサルティング 市場環境

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

# 採用コンサルティング 株式会社アド・トップ

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（2023年9月30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

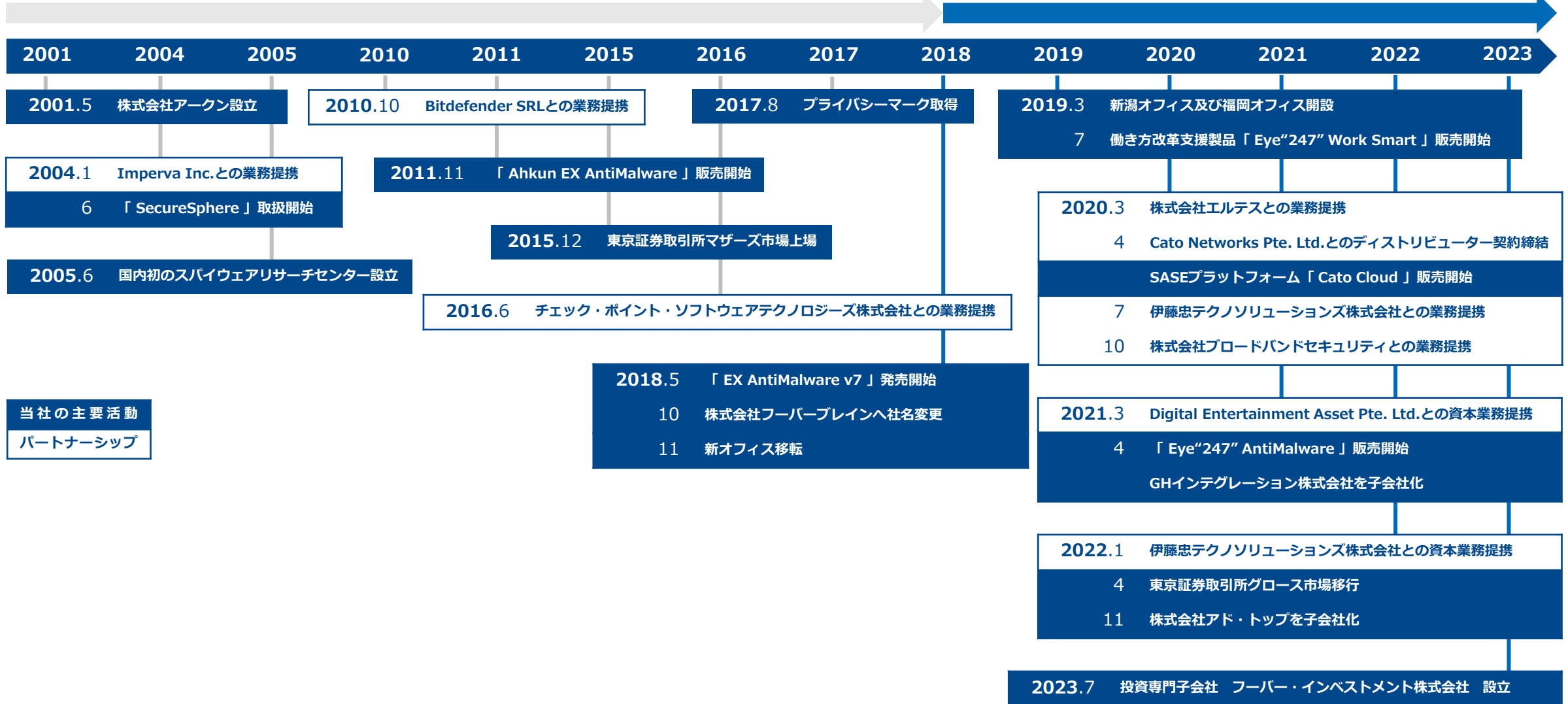
私たちは、チーム「**TEAM**」として、常に挑戦「**CHALLENGE**」を続け、情熱「**PASSION**」をもって、コミットメント「**COMMITMENT**」を果たす、高い透明性「**TRANSPARENCY**」をもつ企業文化の下、個々人が社会的責任と公共的使命を認識して行動し、未来の価値「**FUTURE VALUE**」を創出する、社会に信頼される企業を目指します。

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

旧経営体制

現経営体制



当社の主要活動  
パートナーシップ

# 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