



2026年2月19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 東証スタンダード市場)
問合せ先 管理部 部長 植村 浩之
(TEL. 03-5210-3061)

2026年3月期 第3四半期決算説明会動画及び資料公開について

2026年2月18日に開催いたしました当社の2026年3月期第3四半期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）の動画及び資料を公開いたしましたので、お知らせいたします。

記

説明会の模様を下記 URL よりご視聴いただけます。

説明会資料（配布用）と併せて、ご覧ください。

説明会動画 URL : <https://youtu.be/w6P6JJ16DZE?si=GtADWyccdzMn5wWy>

以上

フーバーブレイン 3Q決算説明会

(2026年3月期)

<https://www.fuva-brain.co.jp/>

2026年2月18日



株式会社フーバーブレイン

1

当社事業概要

2

2026年3月期第3四半期決算報告

3

成長戦略及び中期5カ年経営計画骨子

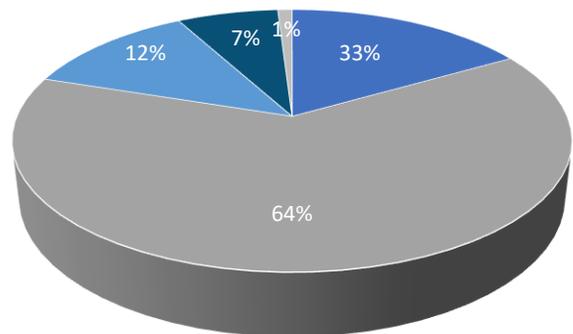
会社概要

商号	株式会社フーバーブレイン (東証STD:3927) Fuva Brain Limited
設立	2001年5月8日
事業内容	サイバーセキュリティソリューションの提供, 働き方改革・テレワーク環境構築 IT人材サービス, 投資事業
本社所在地	東京都千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニガーデンコート22F
資本金	796百万円 (株主数 3,493名) 発行株式数5,604,200株 (自己株式259,807株) (2025年3月31日現在)
決算期	3月31日
従業員数	256名 (外、臨時雇用12名) (2025年3月31日現在)
役員	代表取締役社長 輿水 英行 専務取締役 板橋 啓成 社外取締役 酒井 学雄 社外監査役 (常勤) 日景 智久 取締役 錦織 劉一 社外取締役 上村 卓也 監査役 (非常勤) 香取 正康 社外監査役 (非常勤) 金子 望美
グループ企業	8社 (2025年3月31日現在)



代表取締役社長 輿水 英行
1967年3月14日生

2025/3末株主構成(%)
株主数: 3,333名



- 国内一般法人
- 個人
- 金融機関

1989年4月 西洋環境開発入社
1993年10月 アーサーアンダーセン会計事務所入所
1997年11月 カーギルジャパン入社
2008年12月 フォンテス代表取締役 (現任)
2012年5月 いずみキャピタル代表取締役 (現任)
2014年5月 パルマ社外監査役 (現任)
2018年6月 当社取締役副社長
2018年10月 当社代表取締役社長 (現任)

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。

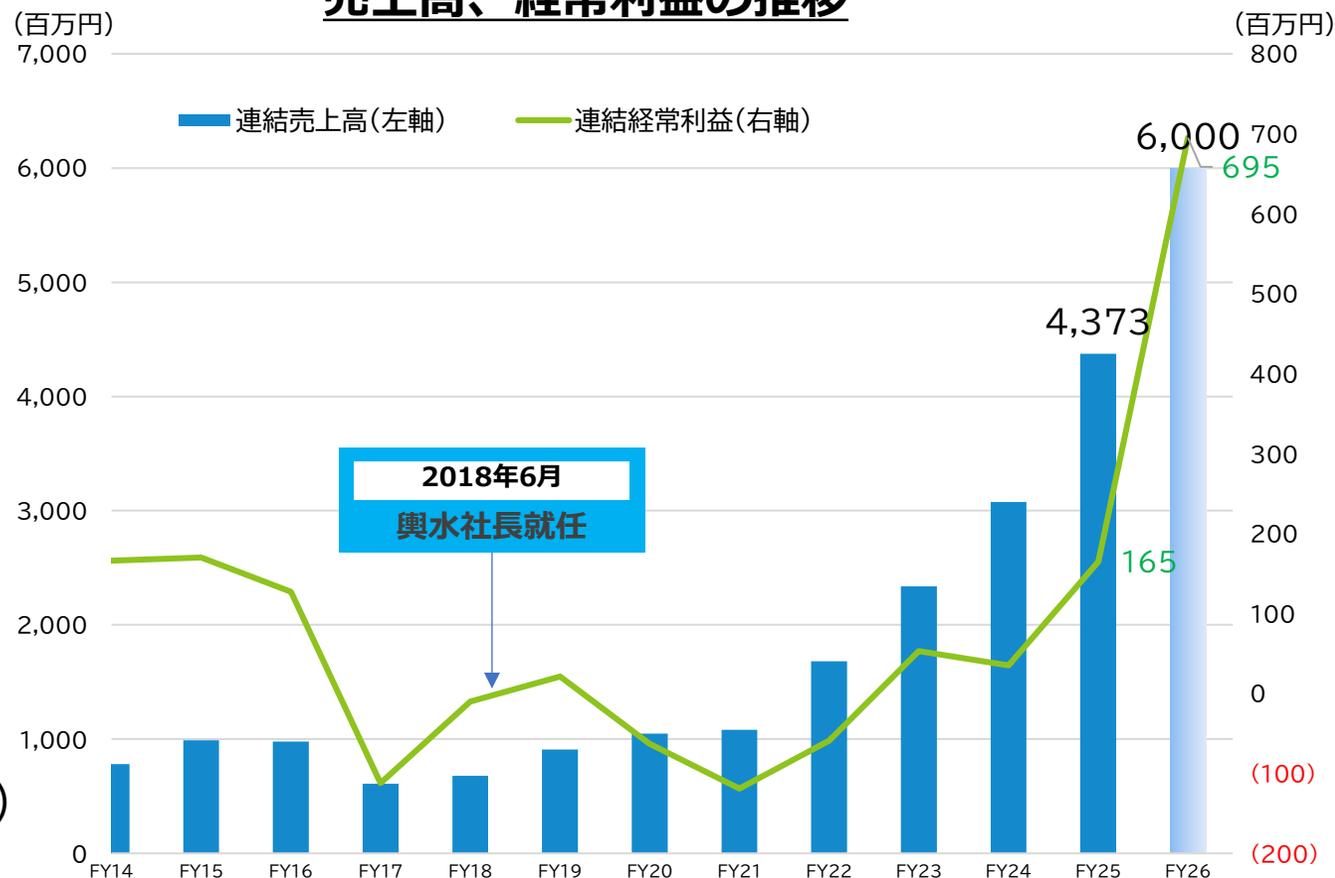
Vision

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。

フーバーブレインの過去からの沿革と業績推移

- 2018/6月：興水社長就任
⇒ リスクをとって新規領域に挑む**チャレンジング文化を醸成**
既存セキュリティ事業に加えIT人材サービスと投資事業開始
セキュリティ製品では「Eye“247” Work Smart Cloud」販売開始
- 2020/4月：イスラエルのCatoとディストリビューター契約
⇒ **世界初のSASEプラットフォーム**
- 2021/4月：人材サービス企業のM&A本格化
⇒ 2021：GHインテグレーション社を子会社化
2022：アドトップ社を子会社化
2024：CONVICTION社とAsemble社（旧ARPEGGIO社）、
イチアール社を子会社化
- 2023/7月：投資事業のCVC子会社設立
⇒ **フーバー・インベストメント設立**
- 2025/11月：中期経営計画発表（2026/3期～2030/期）
- 2026/2月6日：東証スタンダード市場へ市場変更
⇒ **日本発のAIガーディアンを推進中**

売上高、経常利益の推移



*26/3期は調整後売上高、調整後経常利益（有価証券売却益385百万円含む）

2026年2月6日より東証スタンダードへ

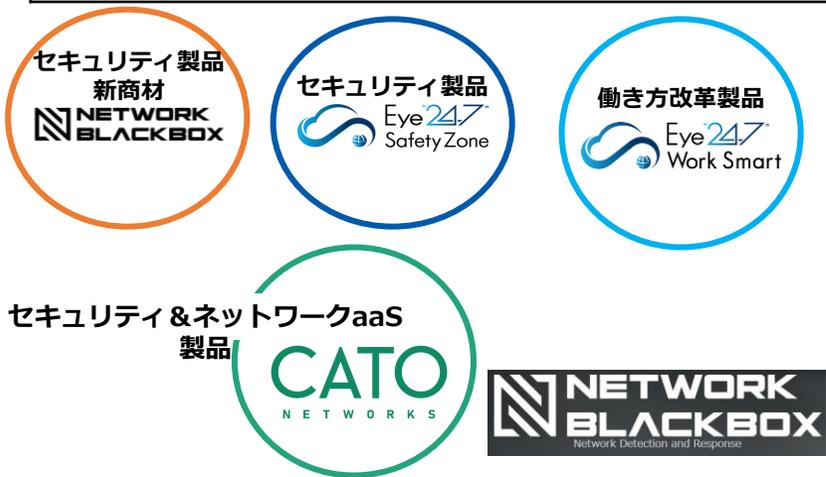


- フーバーブレインは、東証グロース市場から**2026年2月6日より、東証スタンダード市場に市場変更いたしました。**
- 「**日本発の AI ガーディアン**」というビジョンを掲げ、IT ツール事業、IT サービス事業、および投資事業を組み合わせた三位一体の成長モデルを推進していきます。
- **継続的な企業価値拡大を推進し、株主還元並びに株主価値拡大を実現してまいります。**

事業領域

- ITツール事業のオーガニック成長とITサービスのM&A成長、投資事業の成長で継続的な企業価値拡大

セグメント領域		
ITツール事業	ITサービス事業	投資事業
フーバーブレイン <ul style="list-style-type: none"> ● セキュリティ製品（ハード・ソフト） NBB(Network Blackbox) ● セキュリティ&ネットワークaaS製品 Cato SASE Cloud ● 働き方改革製品（SaaS型） 	フーバーブレイン、GHインテグレーション、CONVICTION、Asemble、イアール、アド・トップ° <ul style="list-style-type: none"> ● 保守・役務提供 ● 受託開発、SES ● 採用支援、人材紹介・派遣 ● オーガニックグロースと継続的M&A推進 	フーバー・インベストメント <ul style="list-style-type: none"> ● 投資事業



インフラエンジニア		GHI Global High-Quality Interation	
システムエンジニア	CONVICTION Asemble		イアール
フリーランス			
	採用	教育	営業 運営



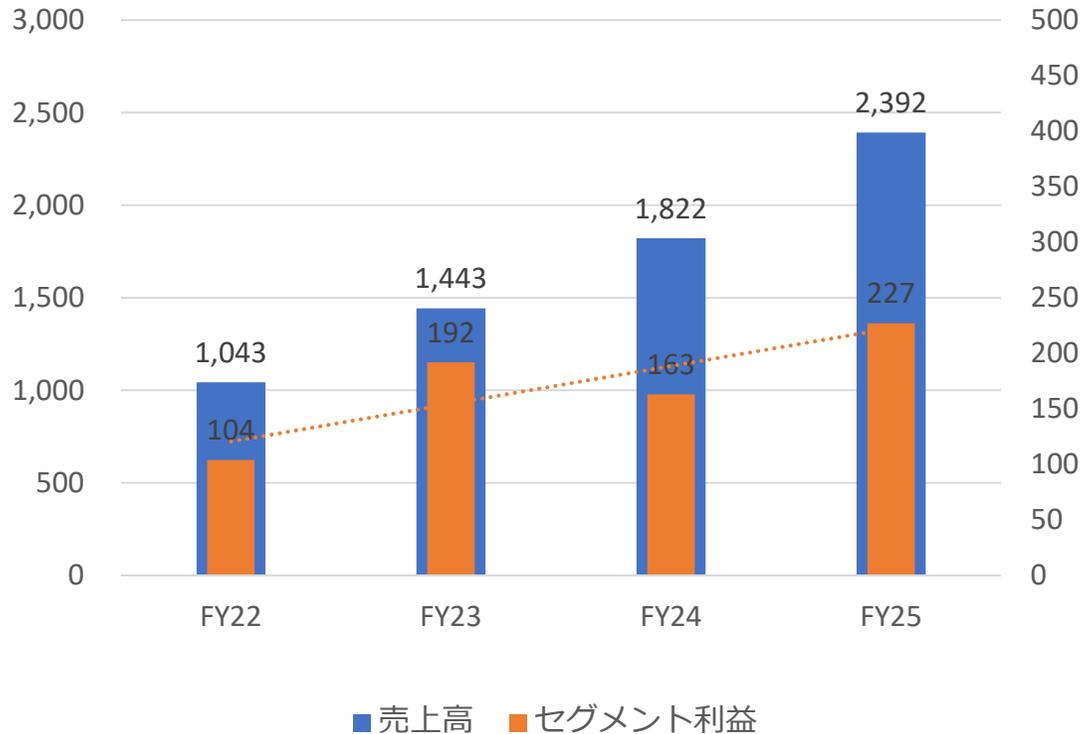
DIGITAL GRID

2025年4月 東証GRTにIPO
 時価総額297億円（2/12日現在）
 当社3.5%保有

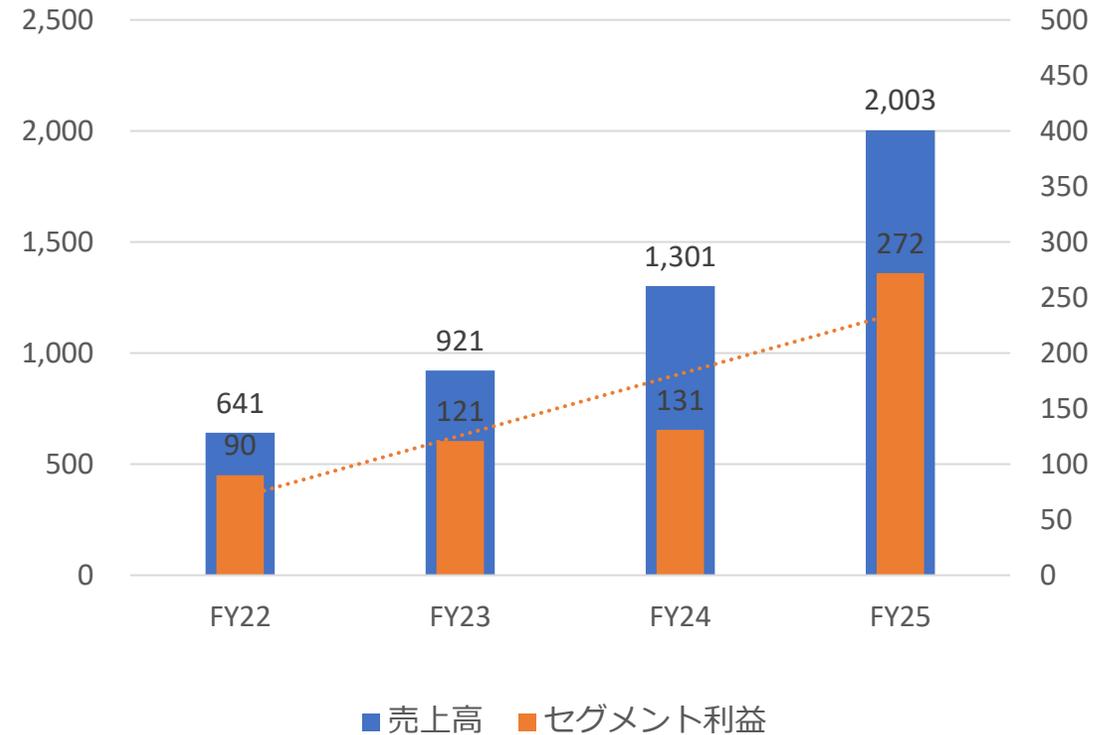
セグメント別営業利益

- 前期実績：ITツール事業 売上高2,392百万円 営業利益227百万円（利益率9.5%）
ITサービス事業 売上高2,003百万円 営業利益272百万円（利益率13.6%）

ITツール事業



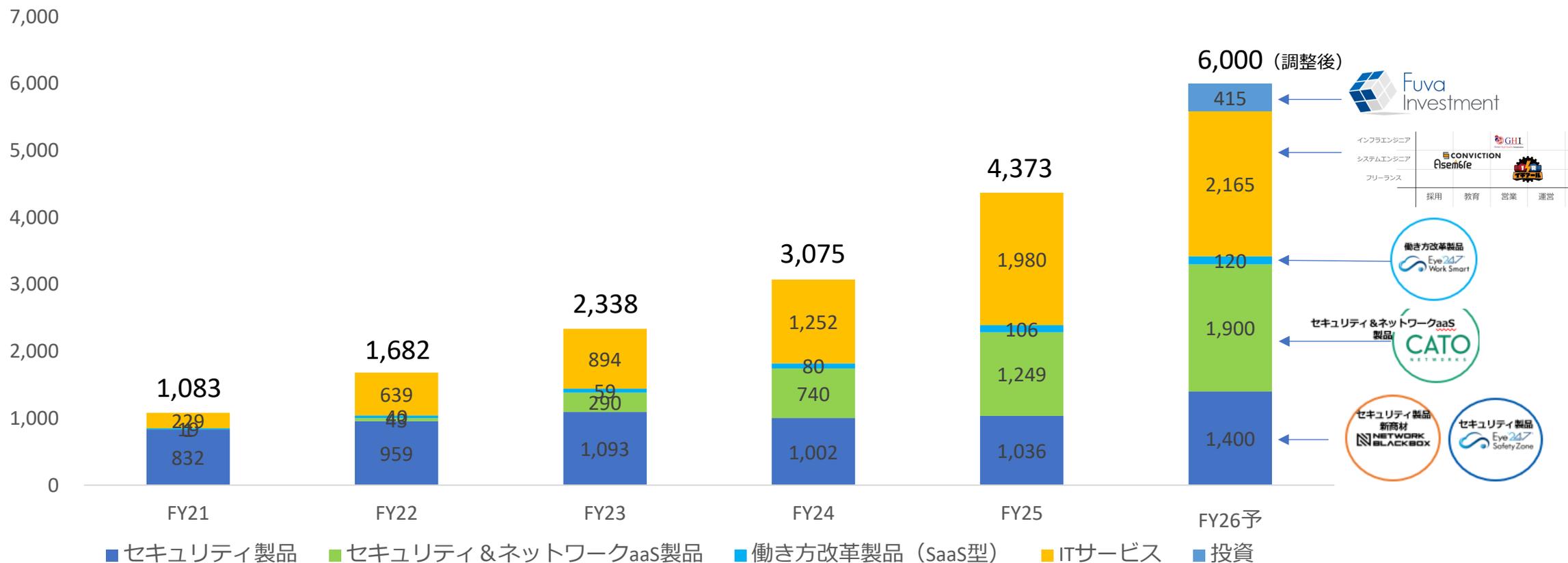
ITサービス事業



事業セグメント・取扱い製品別の売上推移

- ITツール事業（セキュリティ製品、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サービス事業（IT人材関連サービス、採用支援等）：2021年以降6社をM&Aで子会社化

(百万円)



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



2026年3月期 3Q決算報告

Financial Results for the Q3 of FY2026

2026年3月期 3Q 決算総括：コア事業の増収増益は継続

- 売上高、営業利益は子会社フーバー・インベストメントの投資事業における有価証券売却益385百万円（会計上は特別利益計上）を調整後売上高、調整後営業利益として実態面の数値計上としている

調整後売上高

4,540百万円
(前年同期比
+46.9%)

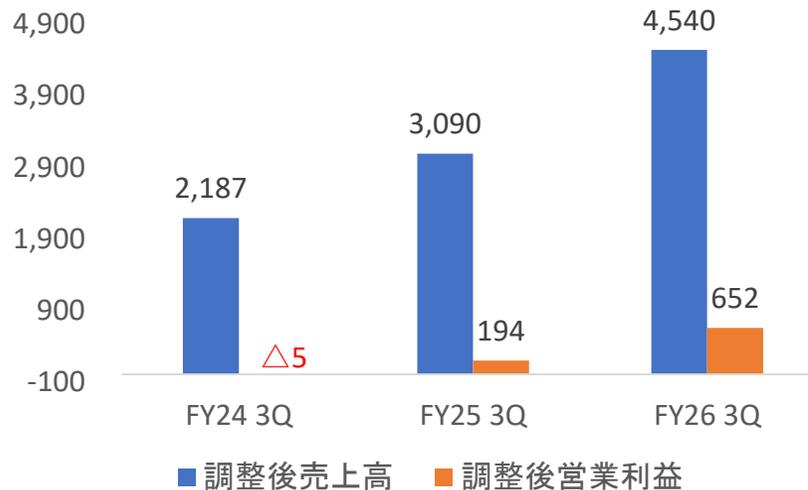
調整後営業利益

652百万円
(前年同期比
+235.5%)

3Q当期純利益

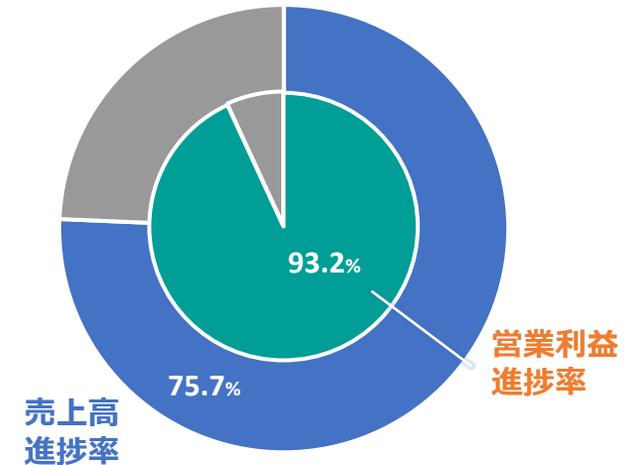
333百万円
(前年同期
+1,500%)

過去3期比較



進捗率（外：売上高、内：営業利益）

通期調整後売上（予）6,000百万円
調整後営業利益（予）700百万円



2026年3月期 3Q 決算総括（過去最高の売上高&利益）

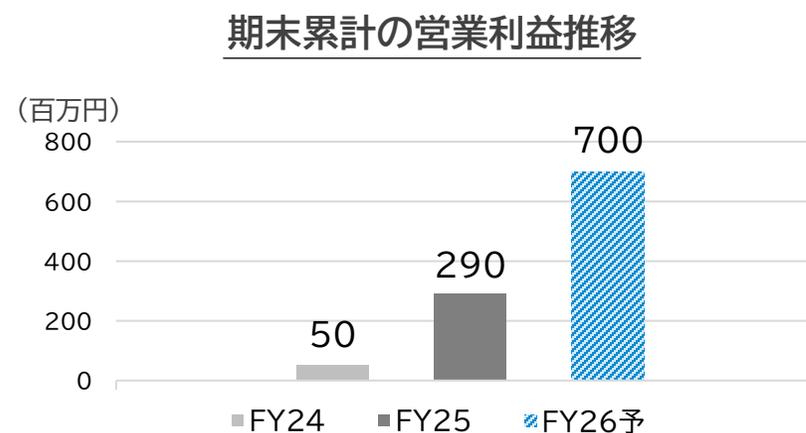
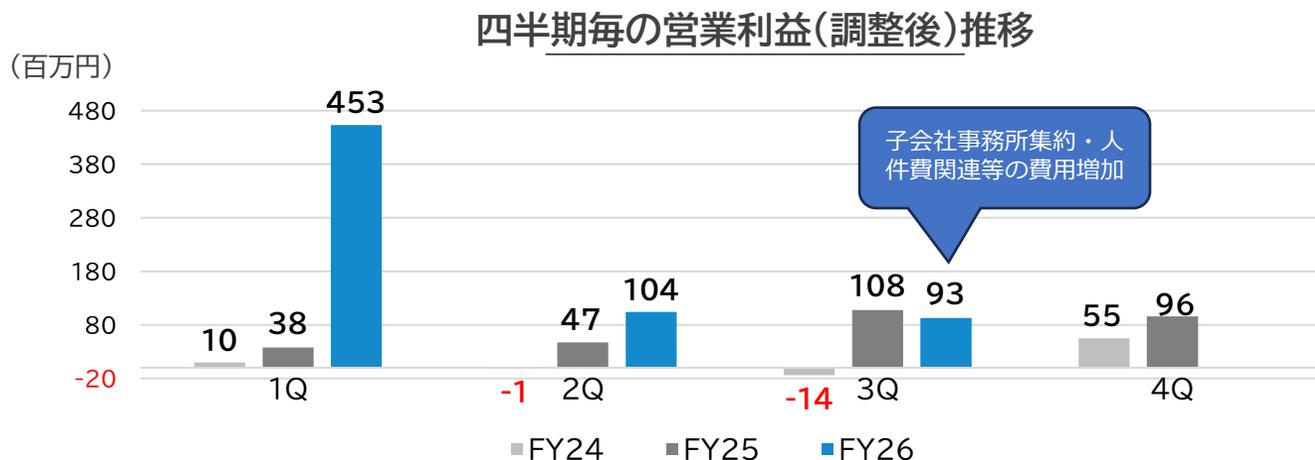
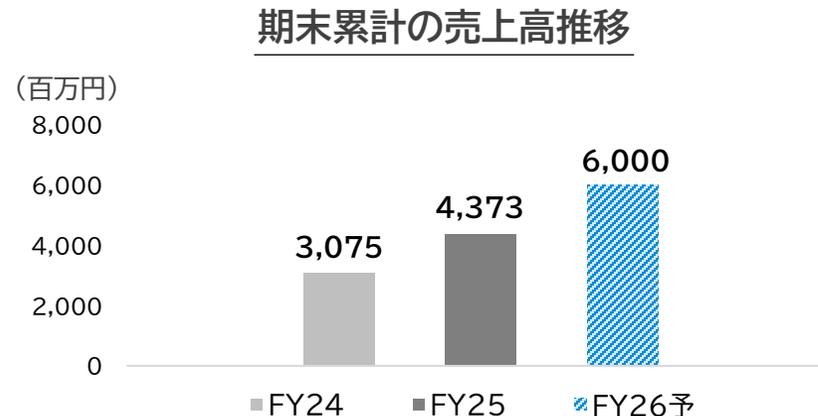
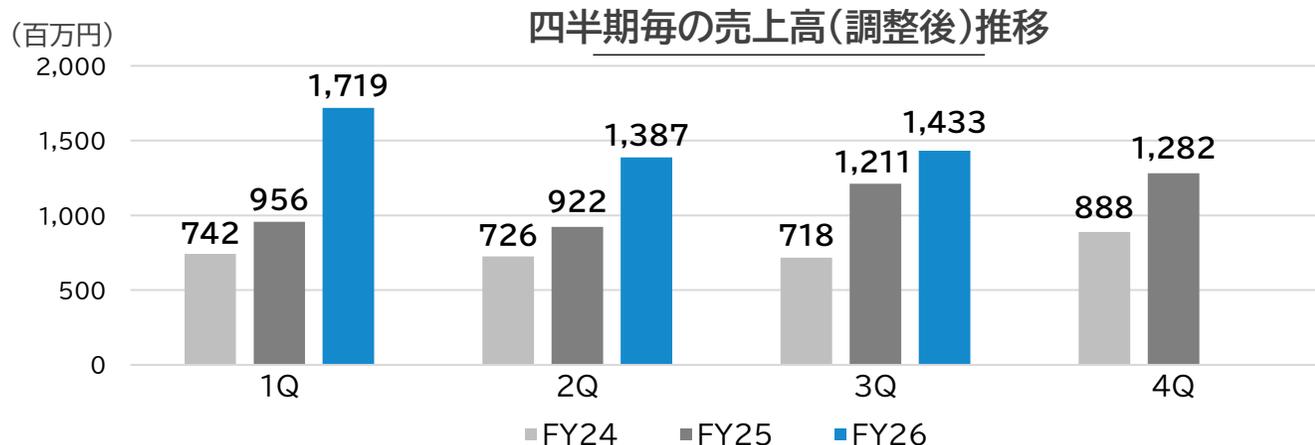
- コア事業のITツールは3Q累計で前年同期比+33.1%増収並びに+26.1%の増益、ITサービス事業もM&Aによる子会社2社の連結貢献もあり、前期比で+34.0%増収並びに+17.2%の増益と業績貢献

(百万円)	2024年3月期 3Q実績	2025年3月期 3Q実績	2026年3月期 3Q実績	利益率	前年同期比率	通期予想進捗率
売上高 (今期調整後売上高)	2,187	3,090	4,540	—	+46.9%	75.7%
調整後営業利益	▲5	194	652	14.4%	+235.5%	93.2%
経常利益 (前/今期調整後経常利益)	▲15	175	656	14.5%	+273.6%	94.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲35	20	333	7.3%	+1,500%	83.4%

* 投資事業は子会社のフーバー・インベストメントの有価証券売却益となり、連結会計上は特別損益計上となるが事業実態面から調整後売上高、調整後利益に計上

2026年3月期 四半期推移

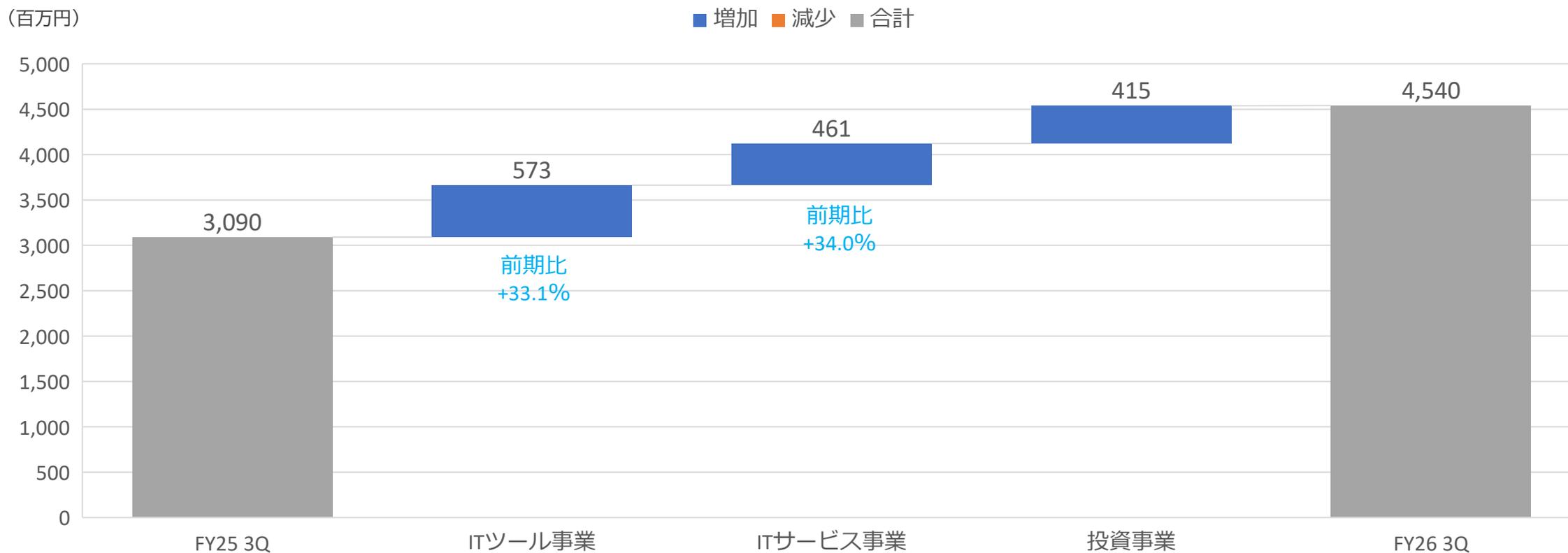
- 今3Q累計でコア事業のITツールが前期比+26.5%の増益、ITサービスが前期比22.8%の増益となり全社を牽引



2026年3月期 3Q 売上増減要因

- 調整後売上高は、前年同期の3,090百万円から4,540百万円と1,450百万円の大幅増収となった

調整後売上高増減 (前年同期比+1,450百万円)



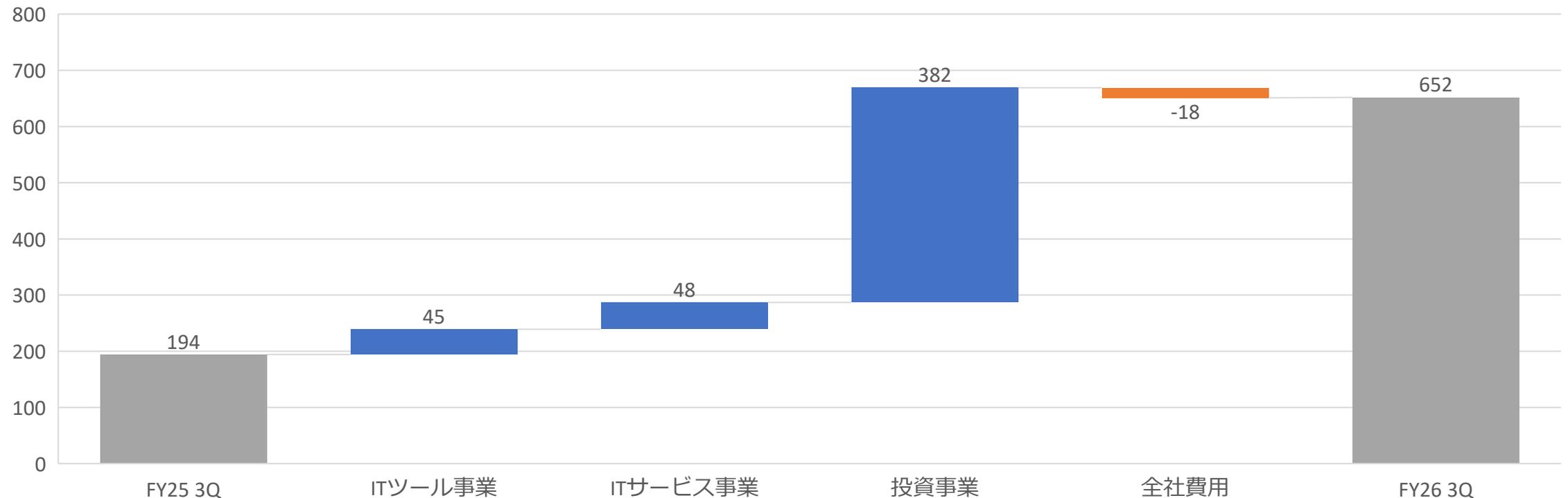
2026年3月期 3Q 調整後営業利益増減要因

- 調整後営業利益は、ITツール事業、ITサービス事業の増益に加え、投資事業の有価証券売却益385百万円が全社費用増を吸収し大きく業績貢献

調整後営業利益増減 (前年同期比+458百万円)

(百万円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



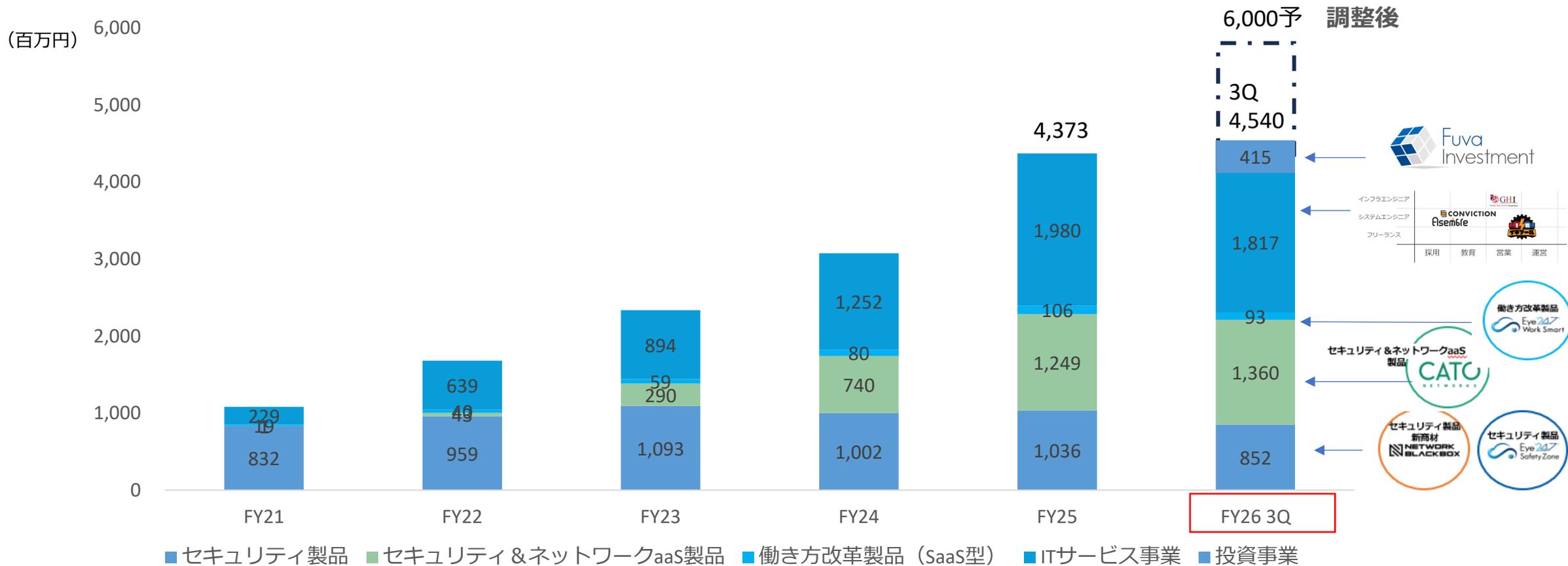
2026年3月期 3Q 事業セグメント・取扱い製品別

- ITツール事業は「セキュリティ&ネットワークaaS製品」のCatoが前年同期比+52%と大幅に伸長、働き方改革製品（SaaS）も22%の増収
- ITサービス事業は、昨年9月～10月にM&Aにて子会社化したAsembleとイチアールが加わり、前年同期比で34%の伸びとなった

	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	増減額	増減率%
ITツール事業	1,733	2,306	573	33.1%
セキュリティ製品	765	852	87	11.4%
セキュリティ&ネットワークaaS製品	890	1,360	469	52.7%
働き方改革製品（SaaS型）	76	93	16	22.1%
ITサービス事業	1,356	1,818	461	34.0%
投資事業	-	415	415	-
売上高合計（2026年3月期は調整後売上高）	3,090	4,540	1,450	46.9%

売上高推移 事業セグメント・取扱い製品別

- セキュリティ&ネットワークaaS製品（Cato）は急成長を継続、働き方改革製品（SaaS型）も順調な伸び
- ITサービスでは、昨年下期の2社の新たな子会社化で、前年同期比+34%の大幅増
- 投資事業は、デジタルグリッドIPOによる売却収入415百万円を計上



2026年3月期 3Q 貸借対照表

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 3Q	増減額
流動資産	3,326	3,888	+562
現預金	1,522	1,734	+211
受取手形 売掛金	475	463	△11
前払費用	1,012	1,402	+389
その他	315	287	△27
固定資産	2,277	3,507	+1,229
有形固定資産	24	143	+119
無形固定資産	544	505	△39
投資その他の資産	1,709	2,858	+1,148
総資産	5,604	7,396	+1,791
流動負債	1,830	2,595	+764
買掛金	208	191	△17
前受金	1,210	1,730	+519
その他	411	674	+263
固定負債	2,043	2,537	+493
長期借入金	275	209	△65
長期前受金	1,632	1,877	+244
その他	136	450	+314
純資産	1,729	2,263	+533
株主資本合計	1,522	1,525	+2
その他包括利益累計等	206	738	+531
負債純資産合計	5,604	7,396	+1,791
自己資本比率	27.3%	29.6%	+2.39pt

● 資産の前払費用 & 長期前払費用、負債の前受金 & 長期前受金は、長期契約のセキュリティ & ネットワークaaS製品 (Cato)の受注が堅調に積みあがっていることを示している。

● 投資事業における投資先 (D社) のIPOによる保有株式の時価評価による有価証券評価差額金、繰延税金負債の計上により総資産並びに負債純資産が拡大。

● 自己資本比率は、29.6%と約2.4ポイント改善

2026年3月期 業績計画

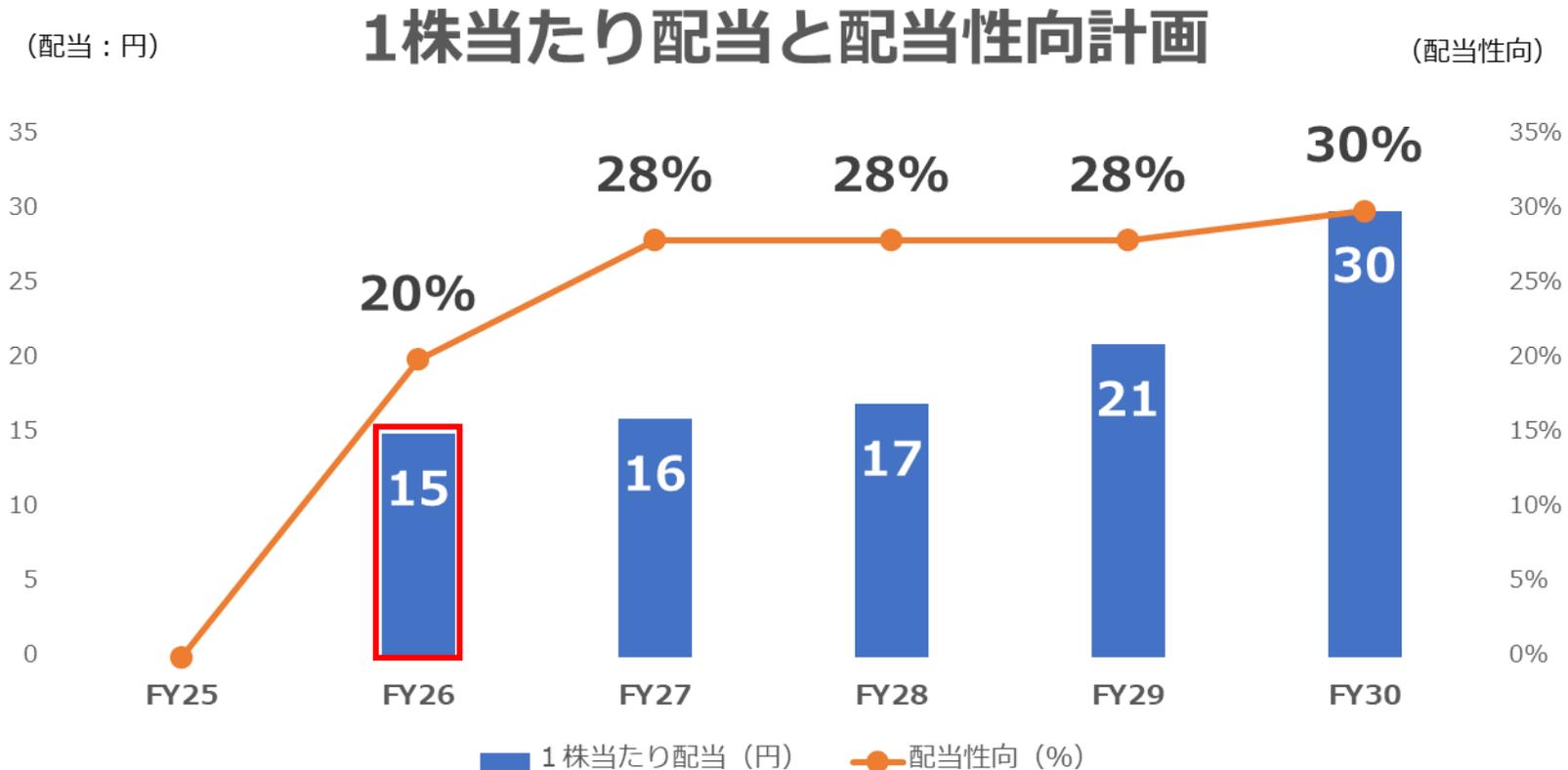
- 業績は順調に推移中、通期業績予想に変更無し

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績計画	利益率	前年同期比率
売上高 (今期調整後売上高)	4,373	6,000	—	+37.2%
調整後営業利益	290	700	11.7%	+140.7%
経常利益 (今期調整後経常利益)	165	695	11.6%	+158.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	109	400	6.7%	+265.4%

- 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。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、株式報酬費用、その他一時的費用等を加えて算出。当社グループが最も重視するKPI。

株主還元：当期より配当開始、中期的に配当性向30%目指す

- 当期（FY26）より、初配15円配当実施予定（配当性向20%）、中期的に累進配当を実施予定
- 株主優待のQUOカードも継続（100株単位以上に1,000円のQUOカード）





フーバーブレイン 成長戦略 & 中期経営計画



株式会社フーバーブレイン

経営者メッセージ



代表取締役社長 輿水 英行

今、自律型AIの急速な台頭という大きな波が、社会のあり方を根底から変えようとしています。AIが自ら判断し行動する「**AIエージェント時代**」を迎え、その安全な活用には新たなガバナンス構築が急務です。

私たちフーバーブレインは、この変革をリードするため、AIの信頼と安全を守る「**日本発のAIガーディアン**」となることを目指します。

AIの進化というアクセルが強力であればあるほど、安全を担保するガバナンスというブレーキが強く求められます。

この「**AIの発展と表裏一体の巨大なガバナンス需要**」こそが当社の新たな成長エンジンであり、セキュリティ技術を核としたAIガバナンス市場を切り拓き、持続的な成長を牽引してまいります。



AI AGENT

GUARDIAN

サイバーセキュリティ：国家戦略としての成長投資分野

事業環境：国家戦略との完全一致による成長機会

1 政府による「危機管理投資」の強力な推進

高市総理大臣が主導する「日本成長戦略本部」は、「強い経済」実現のキードライバーとして「危機管理投資」を推進
リスクや社会課題に対し先手を打つ、官民連携の「国家戦略」として位置づけ

2 「サイバーセキュリティ」を最重要分野として指定

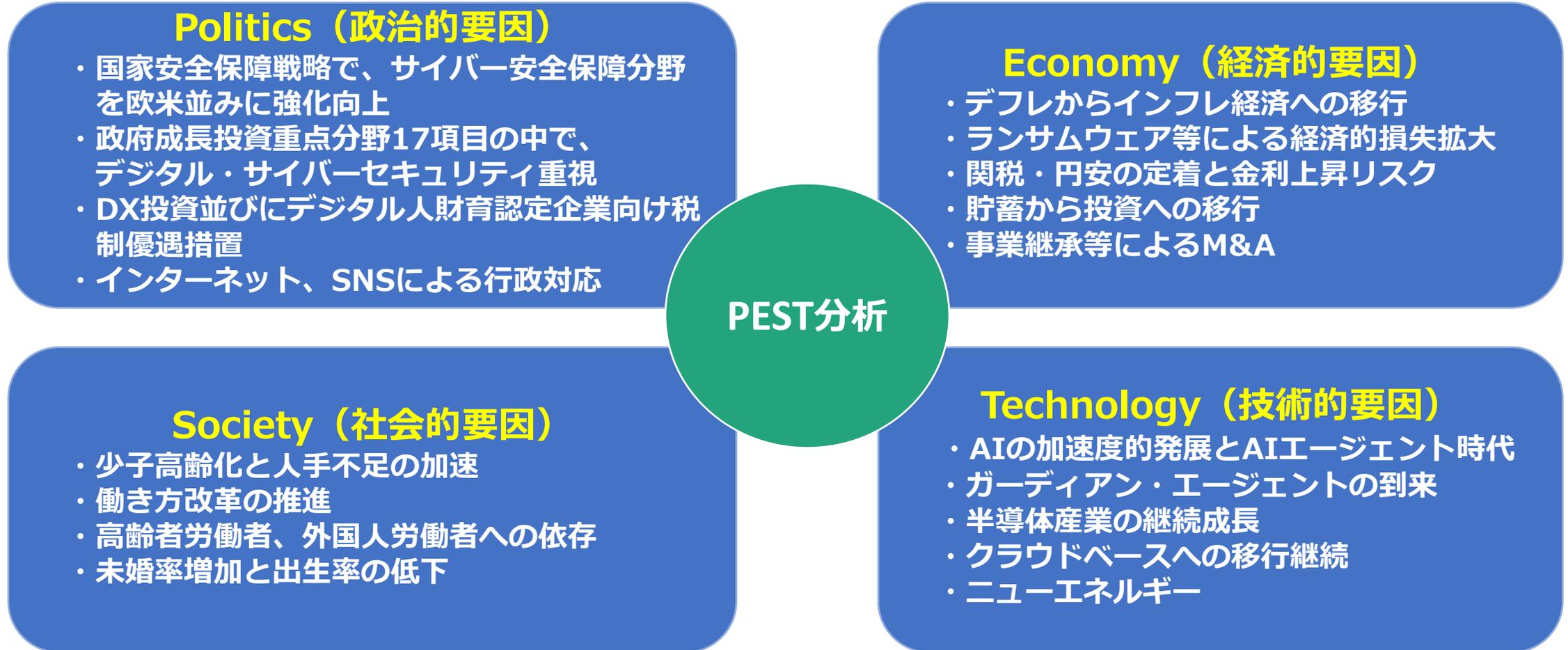
同戦略において「デジタル・サイバーセキュリティ」は**最重要分野**の一つであり、担当大臣も指名
政府は、規制改革や大規模な調達を通じ、当該分野における新たな需要創出・拡大を本格化

3 当社への影響：国家戦略と事業領域の完全一致

当社ビジョン「日本発のAIガーディアン」の中核である「サイバーセキュリティ技術」及び「AIの信頼性を担保するガバナンス」が、国家戦略と完全に一致
国家が求める「安全保障」と当社が提供する「技術」が噛み合い、**歴史的な好機**が到来

事業の非連続的な成長を実現する**最大の追い風**に



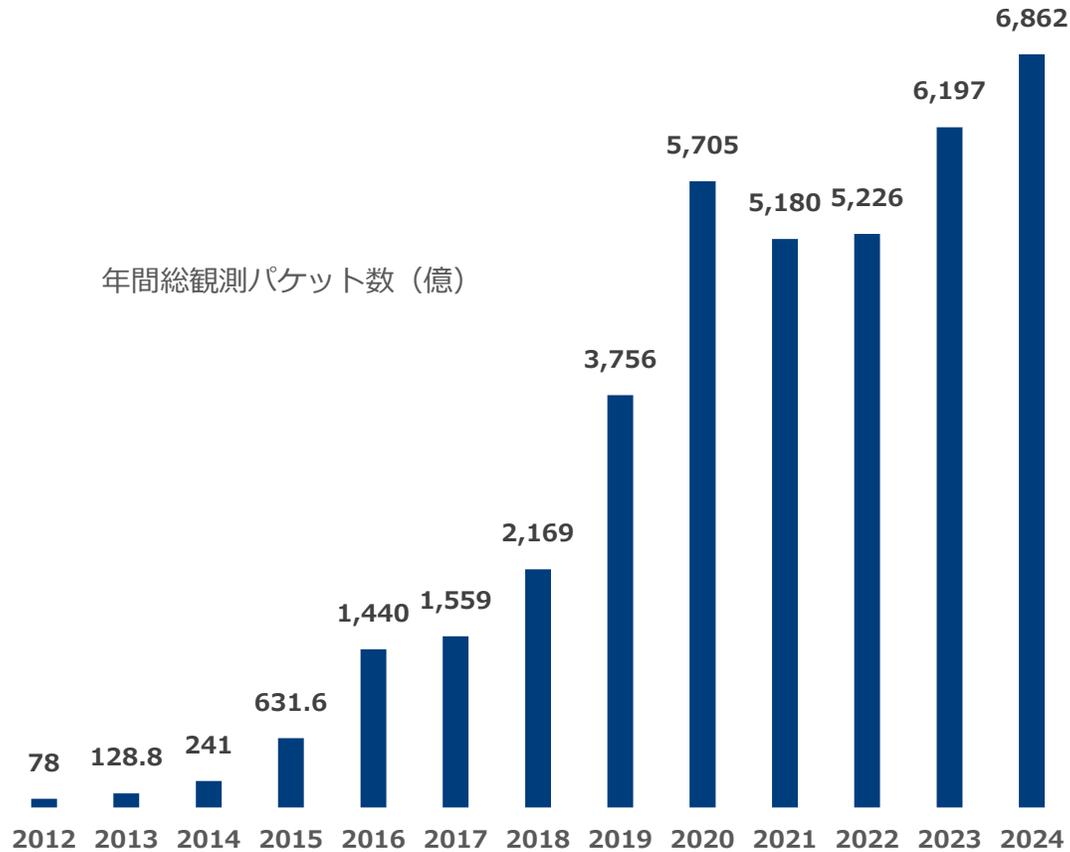


当社ITツール事業：国家戦略としてセキュリティの重要性

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。



2014年：サイバーセキュリティ基本法制定

2015年：サイバーセキュリティ戦略本部・内閣サイバーセキュリティセンター設置

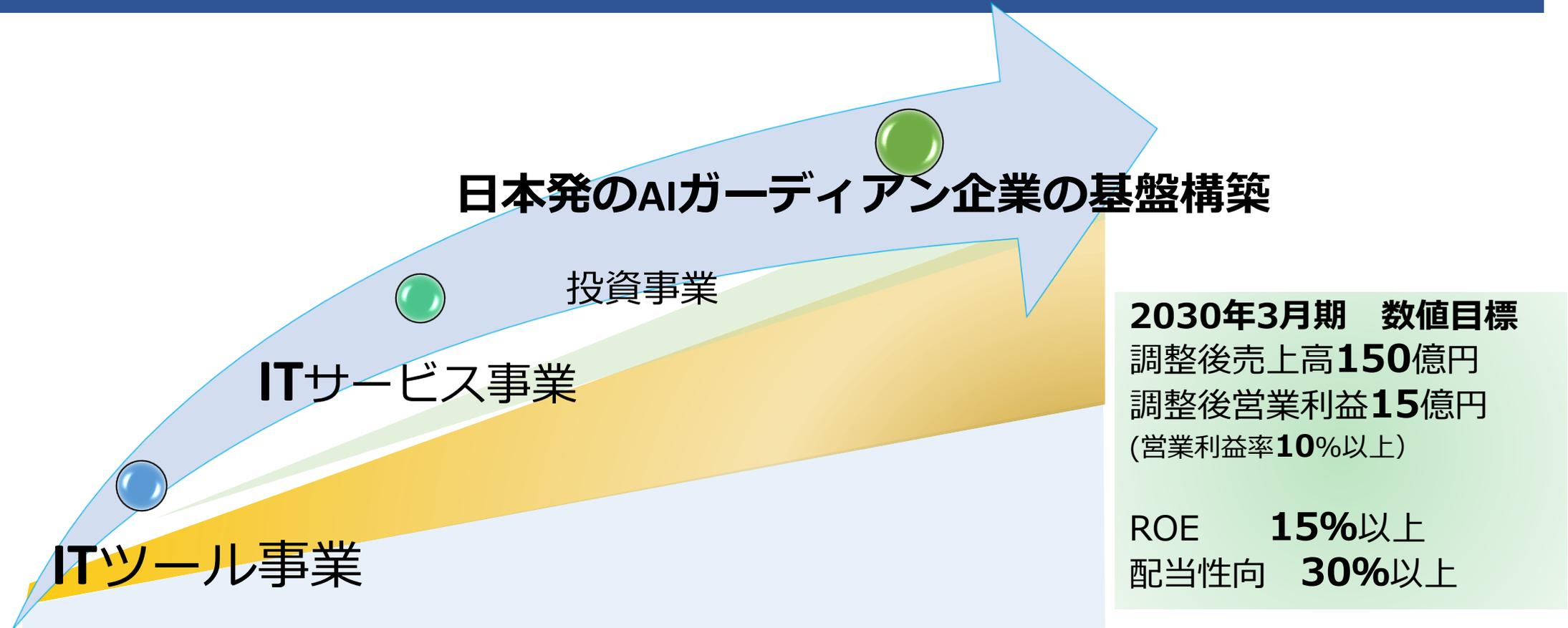
2025年7月：国家サイバー統括室設置

2025年11月：政府成長戦略本部開始

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2024」 <https://www.nict.go.jp/press/2025/02/13-1.html>

ビジョン：「日本発のAIガーディアン」を目指す

自律型AIの台頭に伴い、信頼と安全を担保する巨大なAIガバナンス需要が、当社の新たな成長エンジンに。国家戦略の追い風の中、「日本発のAIガーディアン」として、セキュリティ技術を核に市場を開拓し、企業価値拡大を目指します。



ガーディアン・エージェントとは

● Gartner, Inc.は、2030年までに「ガーディアン・エージェント」のテクノロジーがエージェント型AI市場の少なくとも10～15%を占めるようになるとの見解を発表した。

● **ガーディアン・エージェント**は、AIとの安全で信頼できるやりとりを支援するために設計されたAIベースのテクノロジーで、コンテンツのレビュー、モニタリング、分析などのタスクを通じてユーザーを支援するAIアシスタントとして機能するだけでなく、進化する半自律型または完全自律型エージェントとして、自ら行動計画の策定と実行、他のエージェントの行動の修正やブロックも提供します。

AIエージェントの利用拡大に伴う「ガードレール」の必要性

- 認証情報の乗っ取りや不正使用により、不正な操作やデータ窃取が実行される
- 偽または犯罪目的のWebサイトや情報源とのやりとりにより、エージェントが有害な動作を実行する
- 内部の欠陥や外的要因に起因するエージェントの逸脱や意図しない行動が、評判の失墜や業務の混乱をもたらす

BLOCK

ガーディアン・エージェント

AIエージェントの信頼と安全を確保。自ら行動計画の策定して実行し、他のエージェントの行動の修正やブロックも提供

中期業績計画

2030年に向けた成長目標

着実な成長を継続し
収益性の向上を図る

2030年3月期 経営目標

150 億円

調整後売上高

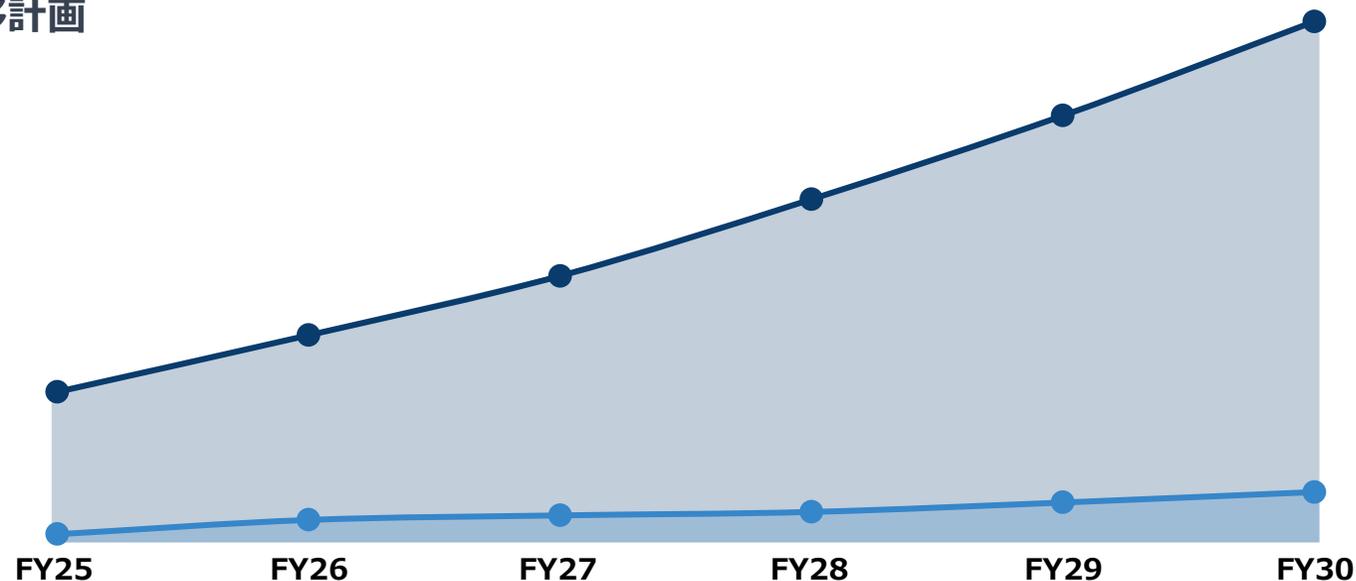
CAGR 27%

15 億円

調整後営業利益
(利益率10%)

CAGR 38%

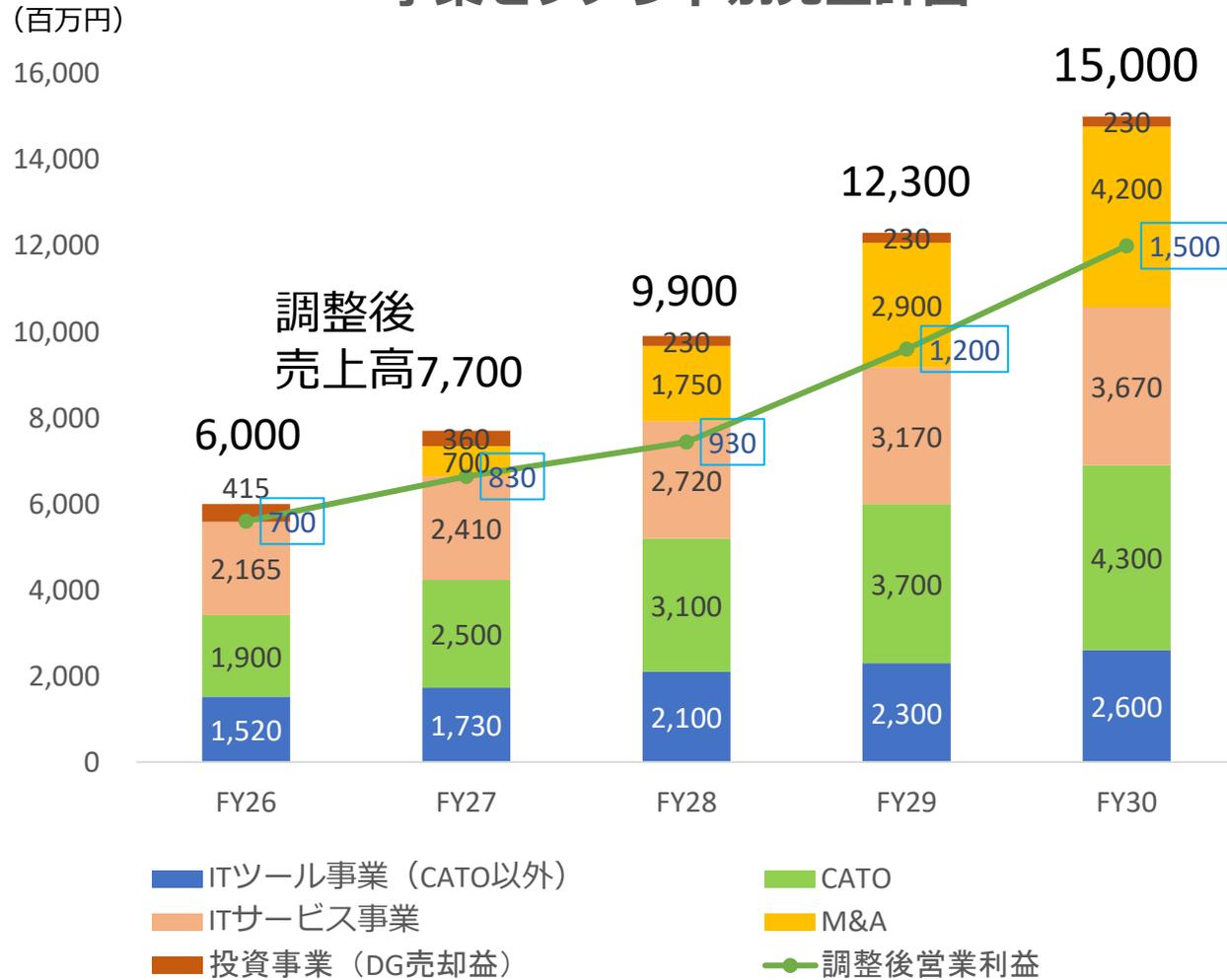
業績推移計画



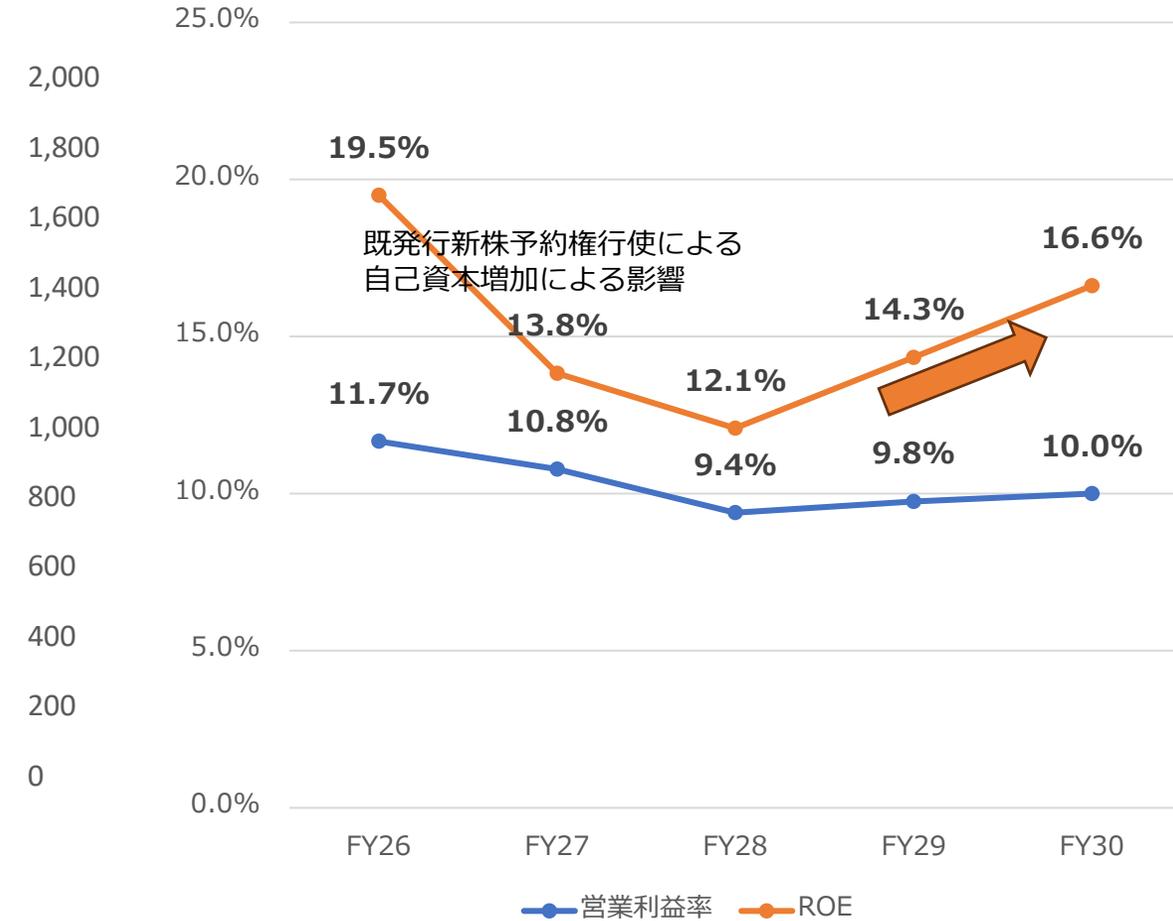
会計期間	FY25実績	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30
調整後売上高 (百万円)	4,373	6,000	7,700	9,900	12,300	15,000
調整後営業利益 (百万円)	290	700	830	930	1,200	1,500

数値計画

事業セグメント別売上計画



財務KPI



既発行新株予約権130万株は来期 (FY27) 中に全額行使を想定し算出

キャッシュアロケーション

中期経営計画期間合計

持続的な企業価値の向上と
安定した株主還元の実現

キャッシュアロケーション方針



※既発行新株予約権
の行使による



● M&A 25億円

● 戦略投資
・ 研究開発
5億円

● 純投資
5億円

● 配当（配当性向20%で
開始し30%を目指す）

● 株価水準により、機動的
に自社株買いも検討

株主還元方針

株主の皆様への還元強化

株主還元は経営の重要事項

株主還元の基本方針

● 当期、1株当たり15円配当性向20%での**配当開始、配当性向30%を目指す**

2026年3月期より配当開始、安定した株主還元の第一歩

● **累進配当**による安定した増配

業績向上に応じた段階的な配当金額の増加を計画

● **株主優待制度**の継続

クオカードによる株主優待を今後も継続実施

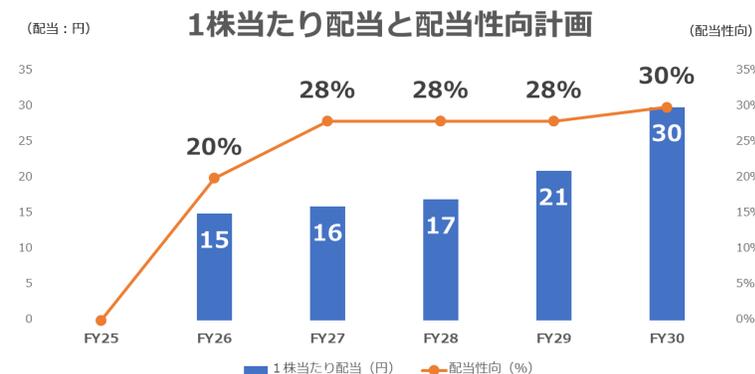
● 機動的な**自己株式**の取得

株価や市場環境を考慮した柔軟な自社株買の実施

● 中期経営計画**KPIと連動**した
役員株式報酬を導入

従業員に対しては、子会社含む従業員持株会
(インセンティブ+15%)への加入促進

株主還元総額累計は、自社株買
いを含め**10億円**規模を想定



ITサービス事業：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



2024年2月 独自教育プログラム有するIT人材会社



2024年9月 独自採用ノウハウ有するIT人材会社



2024年10月 自動化・省力化運営のIT人材会社



2026年2月 人材紹介（新卒/中途）+RPOノウハウ

当期1Q
ニューオータニガーデンコート19F
人材関連子会社拠点を集約

インフラエンジニア			GHI Global High-Quality Integration	
システムエンジニア	CONVICTION	Asemble		IT-FORUM
フリーランス	YOUTH PLANET			
	採用	教育	営業	運営

M&A候補パイプラインとの交渉継続中

株式会社Youth Planetの連結子会社化



☰ Youth Planetとは 会社概要・事業ポジション

事業ドメイン

 中途／新卒人材紹介

 RPO（採用代行）

 採用戦略設計～実行まで対応

強み

 若年層・IT人材領域に強み

 新卒面接練習サービス

37,000人+
累計ユーザー数

 実行力の高いRPOノウハウ

¥ 財務実績（2025年6月期）

 売上高
169百万円

 経常利益
31百万円

 純資産
139百万円

→ 実績ある黒字企業



市場背景



戦略整合性



グループの「採用広告＋人材紹介＋RPO」による一気通貫体制を強化

The valuable future
株式会社アド・トックス



ITサービス事業における人材基盤の強化

 **GHI**
Global High-Quality Integration

assemble

 **CONVICTION**



シナジー構造



採用広告 + 紹介 + RPOの 一気通貫



アド・トップの広告顧客に対して、Youth Planetの紹介・RPOをクロスセル



Youth Planetの既存顧客に対し、採用広告（母集団形成）を拡張



グループ横断の 採用最適化

1

RPOノウハウを活用し、採用プロセスを戦略的・体系的に整備

2

採用効率の向上と間接コストの最適化を推進



人材基盤の 中長期強化



若年層・IT人材領域での接点拡大



エンジニア採用・育成プロセスの整備を加速



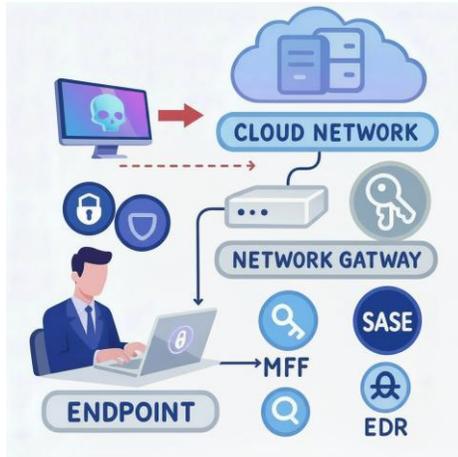
期待効果

● 顧客提供価値の向上と差別化

● グループの競争力および中長期的な収益性向上

ITサービス事業：M&Aによる成長加速

ITツール



ITサービス

来期以降の4カ年で年間2社平均のM&Aを実施計画
総額25億円規模のM&Aを想定

AI時代といえど、ITエンジニアのニーズは特に**インフラ分野**（導入、運用、監視、保守等）を中心に旺盛。まずはM&Aにて人材を拡大し、グループ内での**育成プログラムによりエンジニアレベル=付加価値を上げ**、企業へのサービス提供を目指す。

ITツール

Protection
Cato SASE Cloud (Single-Vendor)

CATO
NETWORKS

Detection

Network Blackbox (NDR)
Quad
Minors

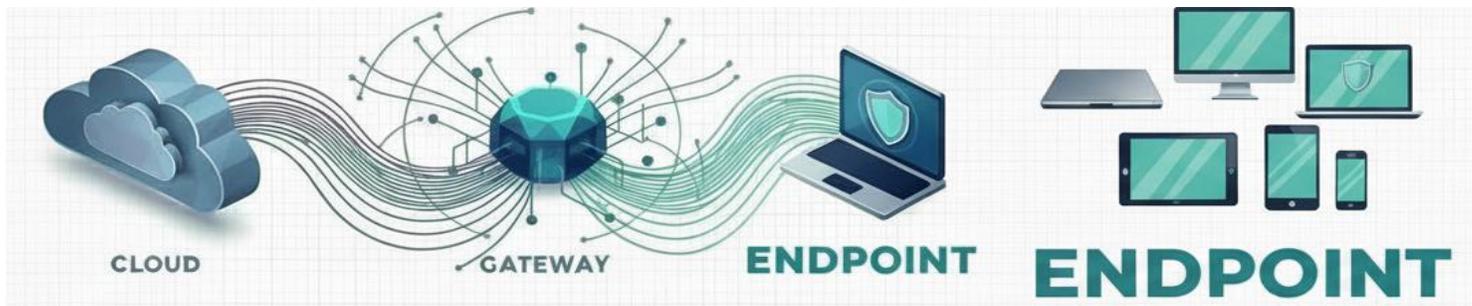
Response

Network Blackbox (NDR)

ITサービス

次世代ITツールの導入・ローカライズ、運用、保守を現場でささえると同時に
M&Aによるサービスメニューの強化

ITツール事業：自社開発エンドポイント製品



AIエージェント化を目指し、
開発を加速、
戦略的投資、資本業務提携（中期経営計
画期間中、戦略投資・研究開発 総額**5
億円**規模を想定）を図る

2025年

エンドポイントセキュリティ



2026-2029年

AI分析機能付加

検知・可視化・分析の高度化



2030年

AIエージェント化

自律的な防御・最適化・意思決定



当社ITツール事業：次世代多層防御の一気通貫のセキュリティ提供

ITツール

Protection

Cato SASE Cloud (Single-Vendor)

クラウド/拠点/在宅ユーザを単一クラウドで安全に接続
SWG・CASB・DLP・ZTNA・FWaaS・IPSなどを
一体提供
一貫したポリシー/可視性で“入口”のリスクを低減

CATO
NETWORKS

Detection

Network Blackbox (NDR)

100%フルパケットキャプチャで“全通信”を把握
AI/シグネチャで異常通信を可視化・早期検知
内部/外部の脅威やラテラルムーブメントを検知

Quad
Miners



NETWORK
BLACKBOX

Response

Network Blackbox (NDR)

詳細なフォレンジックで原因・被害範囲を即時特定
タイムライン再現→封じ込め/再発防止に直結
運用自動化で対応のスピードと精度を向上

ITサービス

次世代ITツールの導入、運用、保守を現場でささえると同時に
M&Aによるサービスメニューの強化

- Cato SASE Cloud × Network Blackbox の組合せでクロスセル・アップセル余地を拡大
可視性の統一と運用効率化により、顧客のTCO削減・満足度向上に直結

当社ITツール事業：代理店体制の確立での拡販

当社は、「Cato SASE Cloud」と「Network Blackbox」両商材の国内一次代理店



クロスセル

Quad Miners
導入実績

金融機関
韓国大手銀行
証券・クレジット等

韓国公共機関
グローバル/エン
タープライズ企業

韓国国防関連

当社ITツール事業：「Cato」の拡販によるProtection

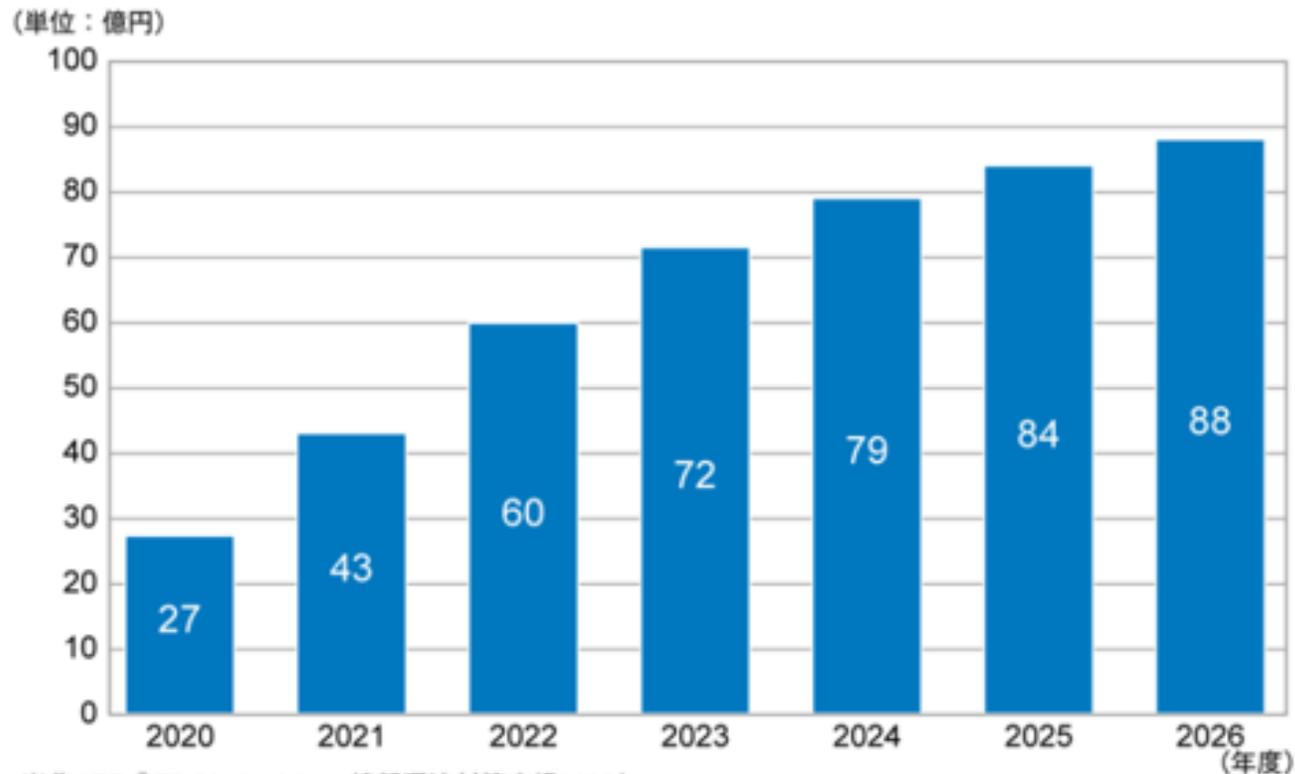
Cato SASE Cloudとは？

*SASE（サシー）とは「Secure Access Service Edge」の略称でネットワークの機能とセキュリティの機能を一体として提供するクラウドサービス



当社ITツール事業：日本のNDR市場は拡大

NDR（Network Detection and Response）市場は欧米で先行するも、国内においてもCAGR（年平均成長率。2021～2026年度）は15.4%で拡大予測



出典：ITR「ITR Market View:情報漏洩対策市場2023」

*ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2022年度以降は予測値。

【日本市場】

2026年度には **88億円規模** の予測

対して...

【グローバル】

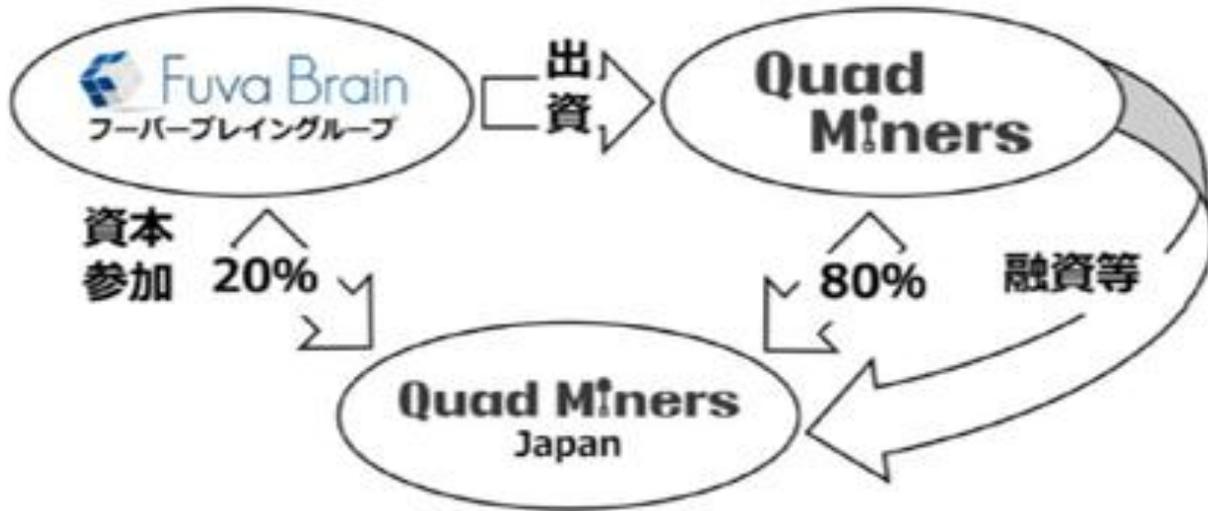
2026年度には **6,900億円規模** の予測

日本市場
規模が圧倒的に小さく
成長ポテンシャルがある

出典：Daedal Research Private Limited「Global Network Detection and Response (NDR) Market」（出版日2022年5月30日）より

当社ITツール事業：フーバーブレイン × Quad Miners

- 2024年1月：フーバーブレインはNBBのディストリビューター契約締結
- 2024年3月：Quad Miners 日本法人フーバーブレイングループ傘下へ



ProtectionのCatoに続く、Detection / ResponsとしてのNBBの拡販（当社独占代理店）

Network Blackbox（NBB）

（フルパケット × 高度フォレンジック）

- ・ 内部～外部の全通信をリアルタイム検知・分析
- ・ いつ/どこで/誰が/何を/どうした 等を証拠で提示
- ・ 時系列で脅威を可視化し、影響特定と封じ込めを加速。
- ・ 再構築ファイルで動的/静的解析も可能



一般的な競合NDR（Darktrace / Vectra / Cisco） （フロー分析にとどまる）

- ・ メタデータの概要情報のみを解析
- ・ 悪用履歴のあるIP通信でも、実際に何が送受信されたか断定しづらい
- ・ フォレンジックが弱い（原因追及、コンテンツ復元不可、遡及分析の制限、対応の遅延

投資事業：デジタルグリッドのIPO実績

一部のイグジット開始。次期中計では、毎年安定的に売却を推進予定。
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



DIGITAL GRID

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



DIGITAL GRID

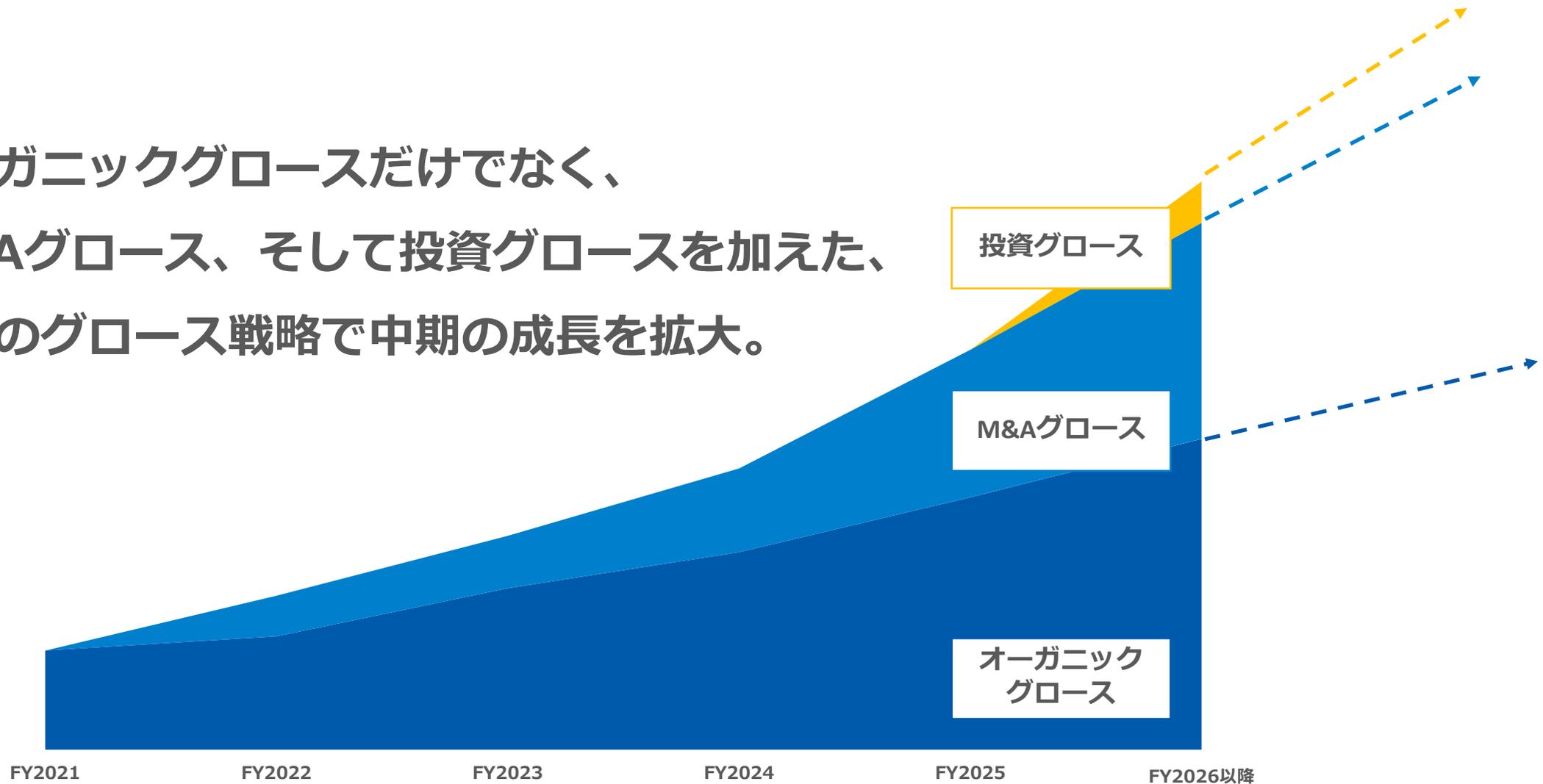
2025年4月 デジタルグリッドIPO



投資有価証券含み益約**10**億円
継続的な安定利益計上に貢献

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。



- 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。



<APPENDIX>



株式会社フーバーブレイン

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。



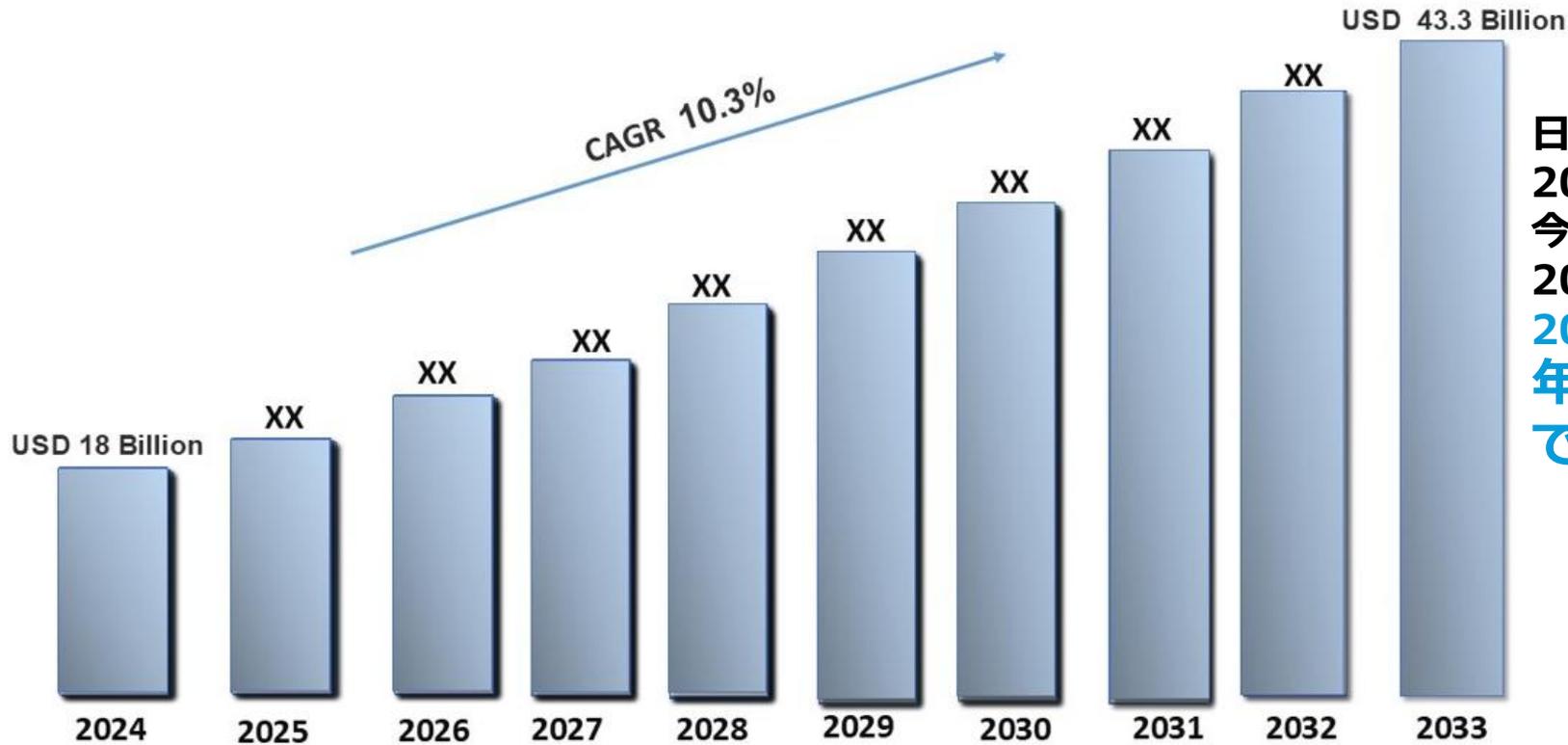
投資事業

ベンチャー企業向け企業投資



当社ITツール事業：セキュリティ市場の拡大

Japan Cybersecurity Market 2025-2033



日本のサイバーセキュリティ市場規模は、2024年に180億米ドルと評価されました。今後、IMARCグループは、市場規模が2033年までに433億米ドルに達し、**2025年から2033年にかけて年平均成長率（CAGR）10.3%で成長すると予測。**

出典：IMARCグループの最新調査報告書「日本のサイバーセキュリティ市場規模、シェア動向、コンポーネント別、導入タイプ別、ユーザータイプ別、業種別、地域別予測、2025～2033年」より

当社ITサービス事業：IT人材需要で市場は拡大

IT人材の供給動向の予測と平均年齢の推移



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。

出典：経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課

成長戦略を通じた企業価値拡大方針

既存事業であるITツール（セキュリティ製品の拡販）、ITサービス（IT人材ビジネスの拡販）、投資事業の促進に加え、インオーガニックの成長機会も追及

●**ITツール事業**：サイバーセキュリティ対策市場は国の後押しもあり今後も、二桁成長が見込まれる。好調な次世代ネットワーク製品に加え、新たな切り口の新製品投入により市場成長以上の成長を実現。自社製品は、戦略提携も視野に入れて、AIエージェント化を目指す。

●**ITサービス事業**：既存M&A先のITエンジニア事業の拡大とグループシナジーの追求に加え、更なるM&Aも促進し売上高の拡大を図る。既存IT人材の育成にも注力し、エンジニアの質を追求。

●**投資事業**：デジタルグリッドの含み資産の活用による中期的安定収益実現と新たなVC投資も実施、投資再生産による安定的な収益基盤構造の構築を促進

