

2025年3月期 連結営業利益5億円達成に向けて



株式会社フーバーブレイン

2023年6月9日



株式会社フーバーブレイン

代表取締役社長 輿水 英行

略歴

20代に外資系監査法人(旧アーサーアンダーセン)にて
様々な企業の経営実態にふれる。

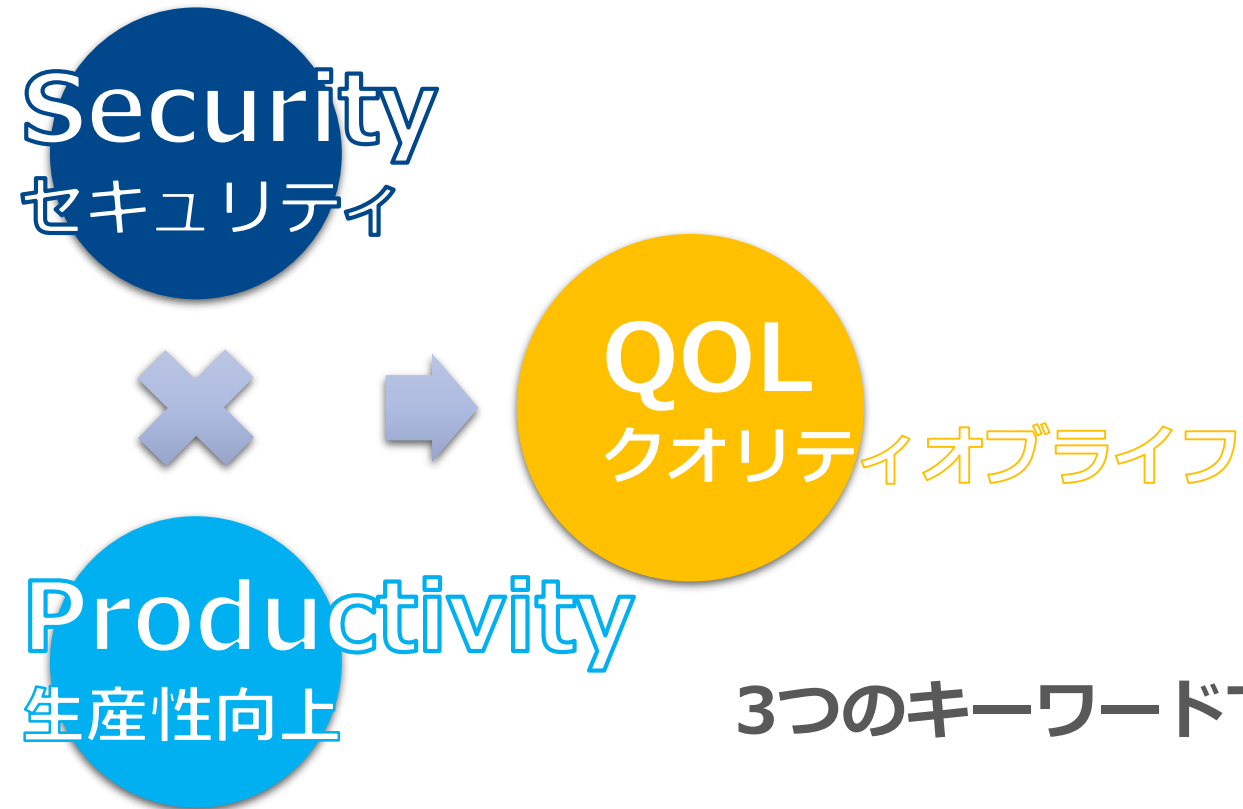
30歳で転職。外資系事業会社（穀物メジャー・カーギル）の
投資部門・Managing Director として、潜在価値を顕在化
させることを特徴としたコーポレート投資に15年ほど従事し
たのち、独立。

2018年10月、当社代表取締役社長就任。

フーバーブレインのMission

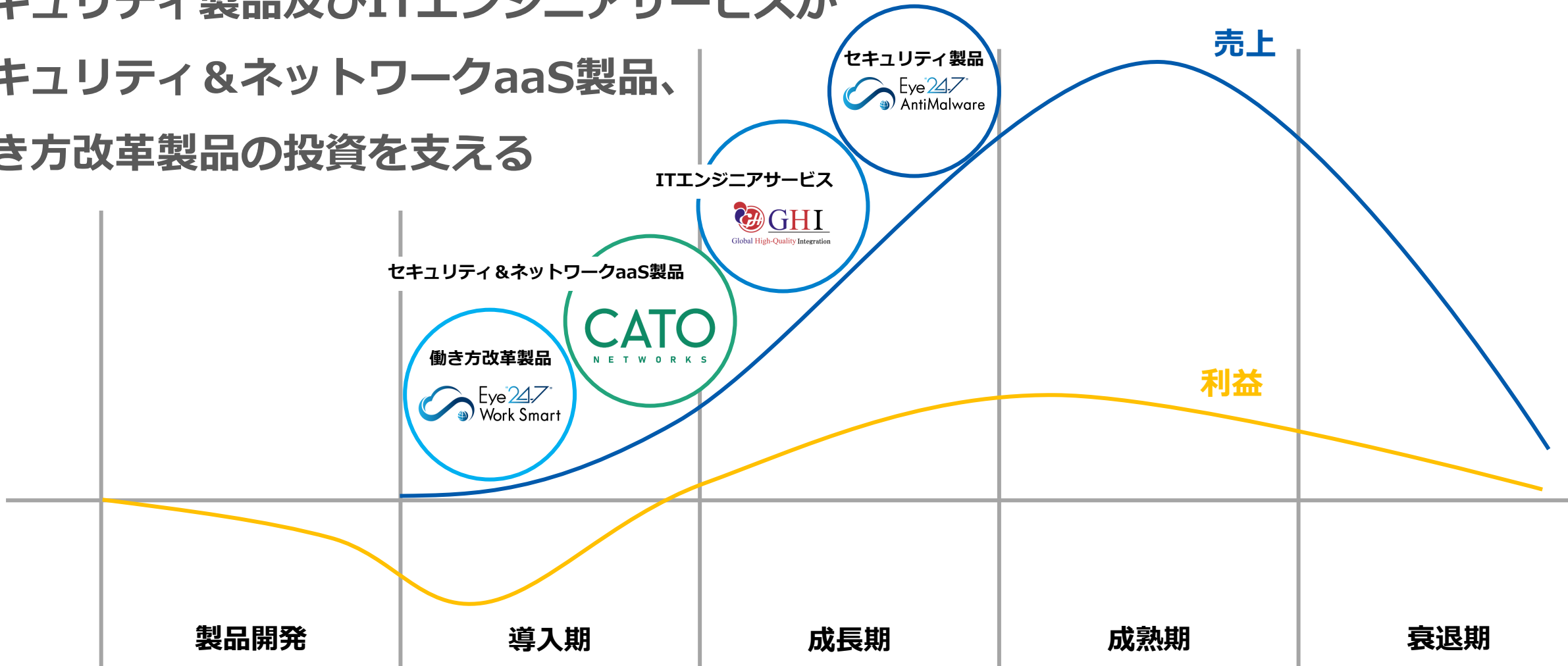
Mission

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。



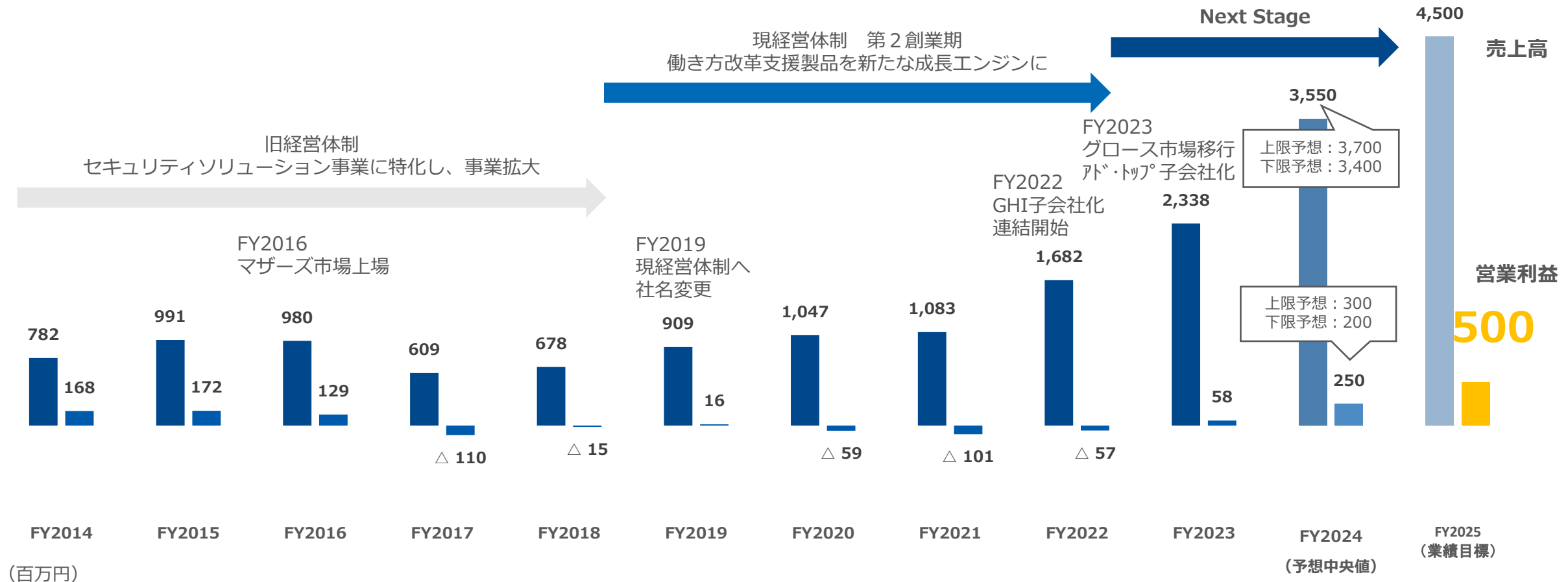
事業構造とプロダクトライフサイクル

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



売上高・営業利益の推移

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





2025年3月期 連結営業利益5億円達成
その先の成長に向けて

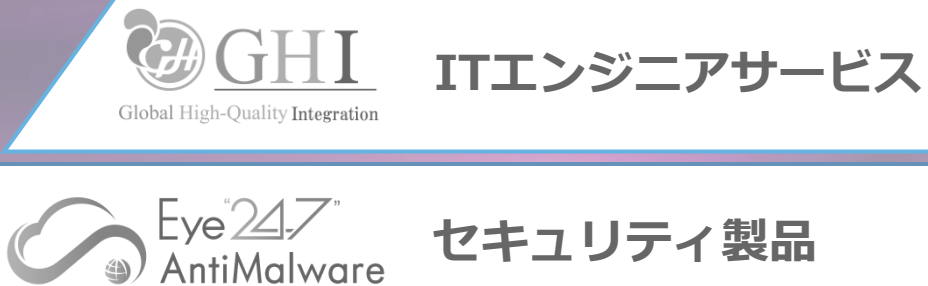
成長を加速させる新たな領域

フーバーブレイン：トリプルターボエンジンを搭載



トリプル・ターボ・チャージャーを点火
成長を加速

主力事業：ベースエンジン

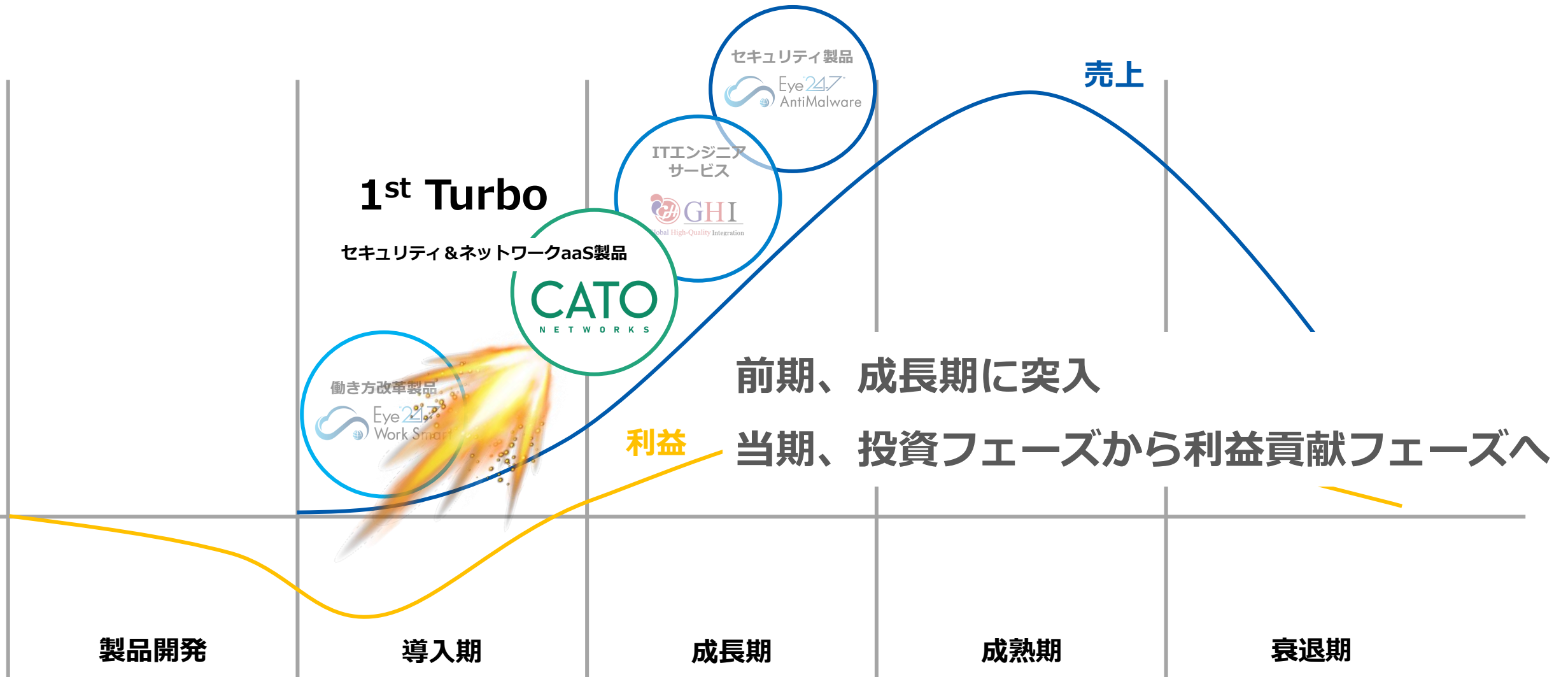




成長を加速させる新たな領域

1st Turbo Charger

1st Turbo Cato事業は前期に点火に成功



イスラエルのユニコーン企業「Cato Networks」

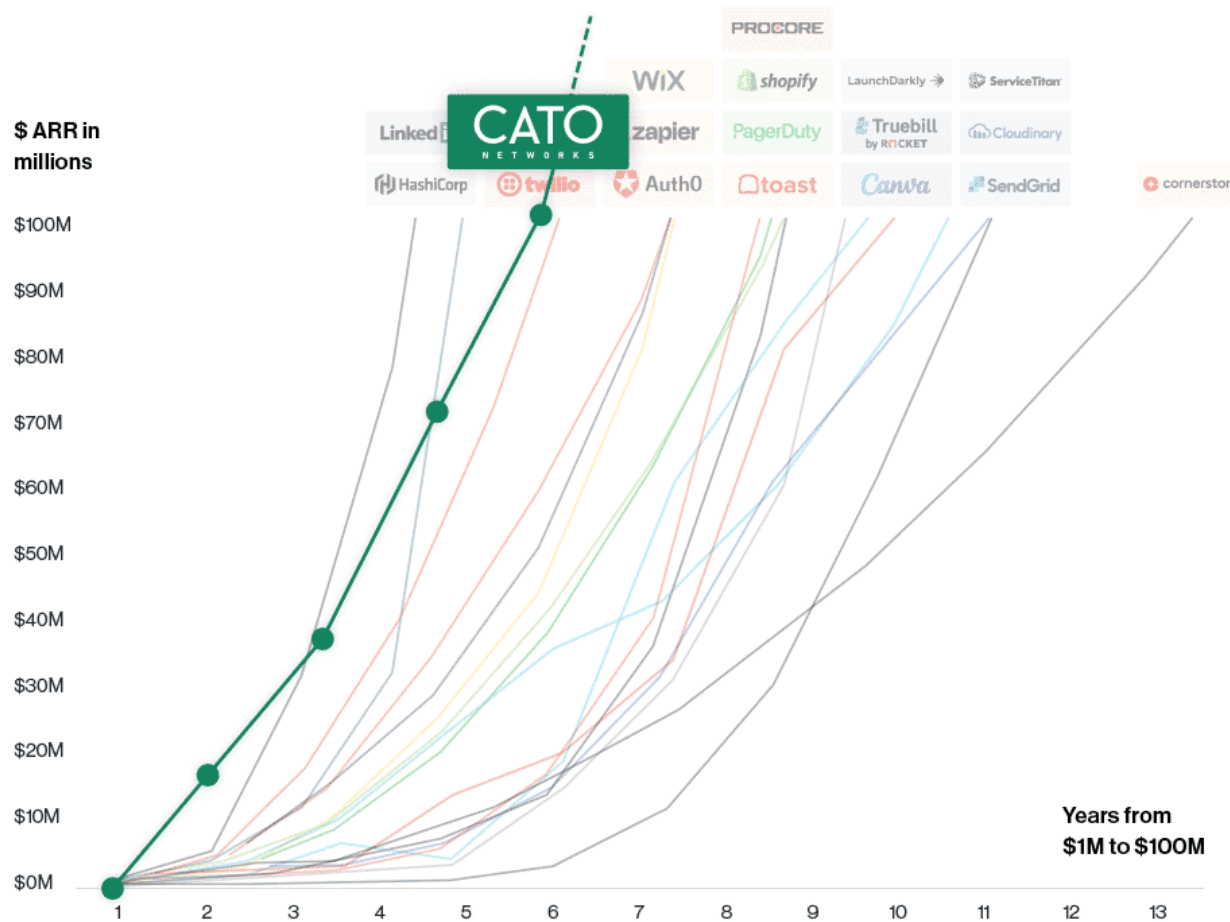
2020年、「Cato Networks」と出会い

働き方改革を応援するセキュリティ企業



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

Cato Networksは「ユニコーン」から「ケンタウロス」へ



2022年

Cato Networksは、

創業よりわずか5年で

年間売上 1 億米ドルを達成し、

「ケンタウロス企業」となりました

この収益増加のスピードはLinkedInに
匹敵します

出典：CatoおよびBessemer Venture Partners

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

CATO急成長の背景 社会全体でas a Service化が加速

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



Software as a Service
(SaaS)

Infrastructure as a Service
(IaaS)



コロナ禍による急激なリモートワークの加速
時間と場所から解放された働き方



Security as a Service
(SSE)

Network as a Service
(SD-WAN)

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

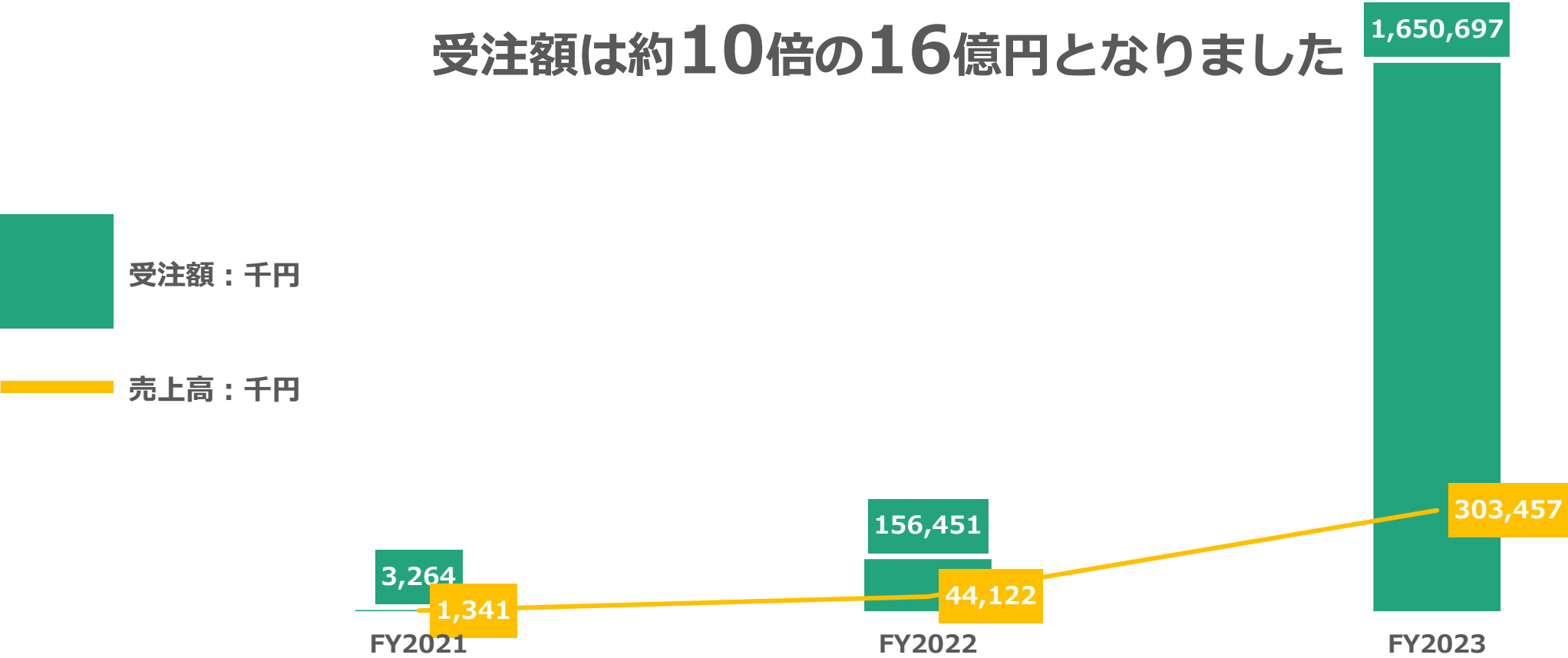
「Cato SASE Cloud」が
ネットワークサービスとセキュリティサービスを1つに統合
2019年に世界初のSASEプラットフォームとしてガートナーに認定



Cato SASE Cloudの当社販売実績

前期において、売上高は前々期比約 7 倍の3億円

受注額は約 10 倍の16億円となりました



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

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

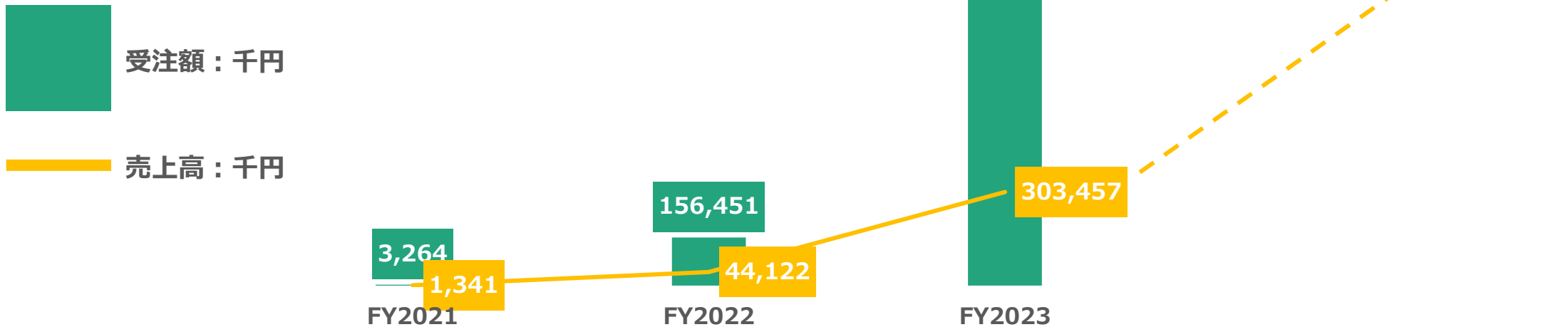
Cato SASE Cloudの今後の見込み

前期の受注の内、

13億円以上が

当期以降の売上に会計上反映

受注額は今後さらに伸びることを期待





成長を加速させる新たな領域

2nd Turbo Charger

2nd Turbo Eye“247” Work Smartは当期に点火目指す

2nd Turbo

働き方改革製品



セキュリティ&
ネットワークaaS製品



ITエンジニア
サービス



セキュリティ製品

売上

利益

ユーザー規模の拡大によって、
2025年3月期から利益貢献フェーズへ

製品開発

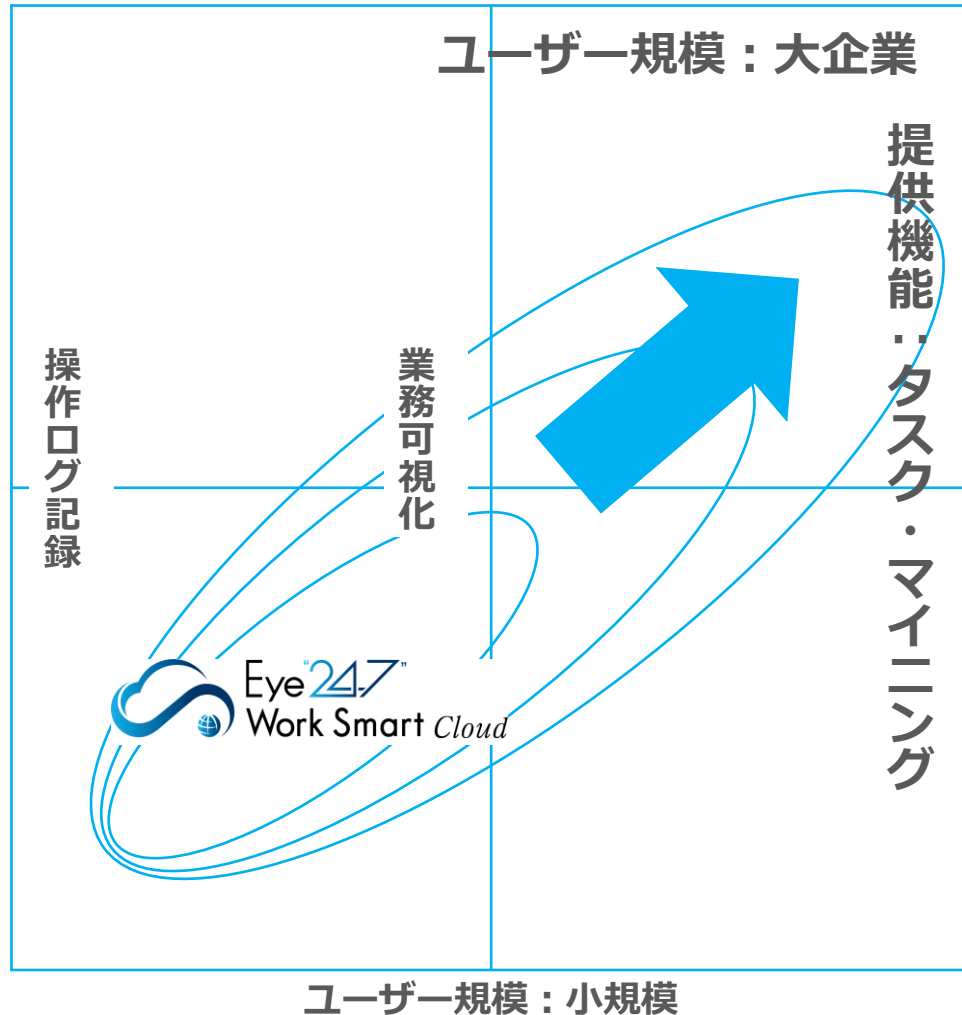
導入期

成長期

成熟期

衰退期

Eye"247" Work Smart 成長戦略 ユーザー規模拡大



営業戦略：

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

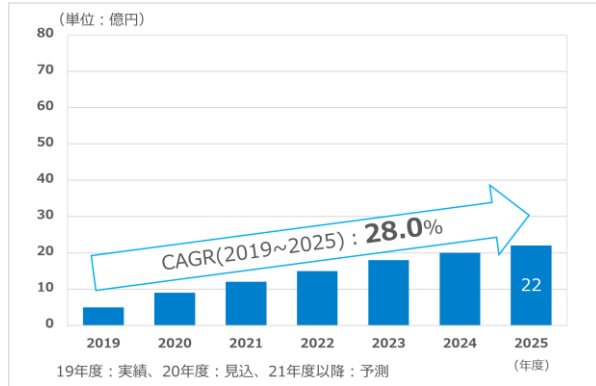


開発戦略：

タスクマイニングに加えて
大企業向け機能向上

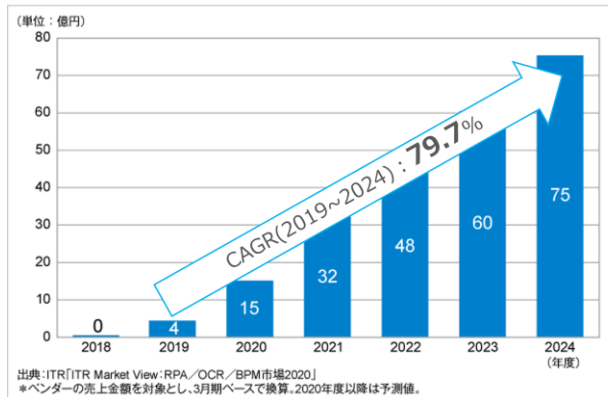
Eye“247” Work Smart 成長可能性

業務可視化ツール市場規模推移



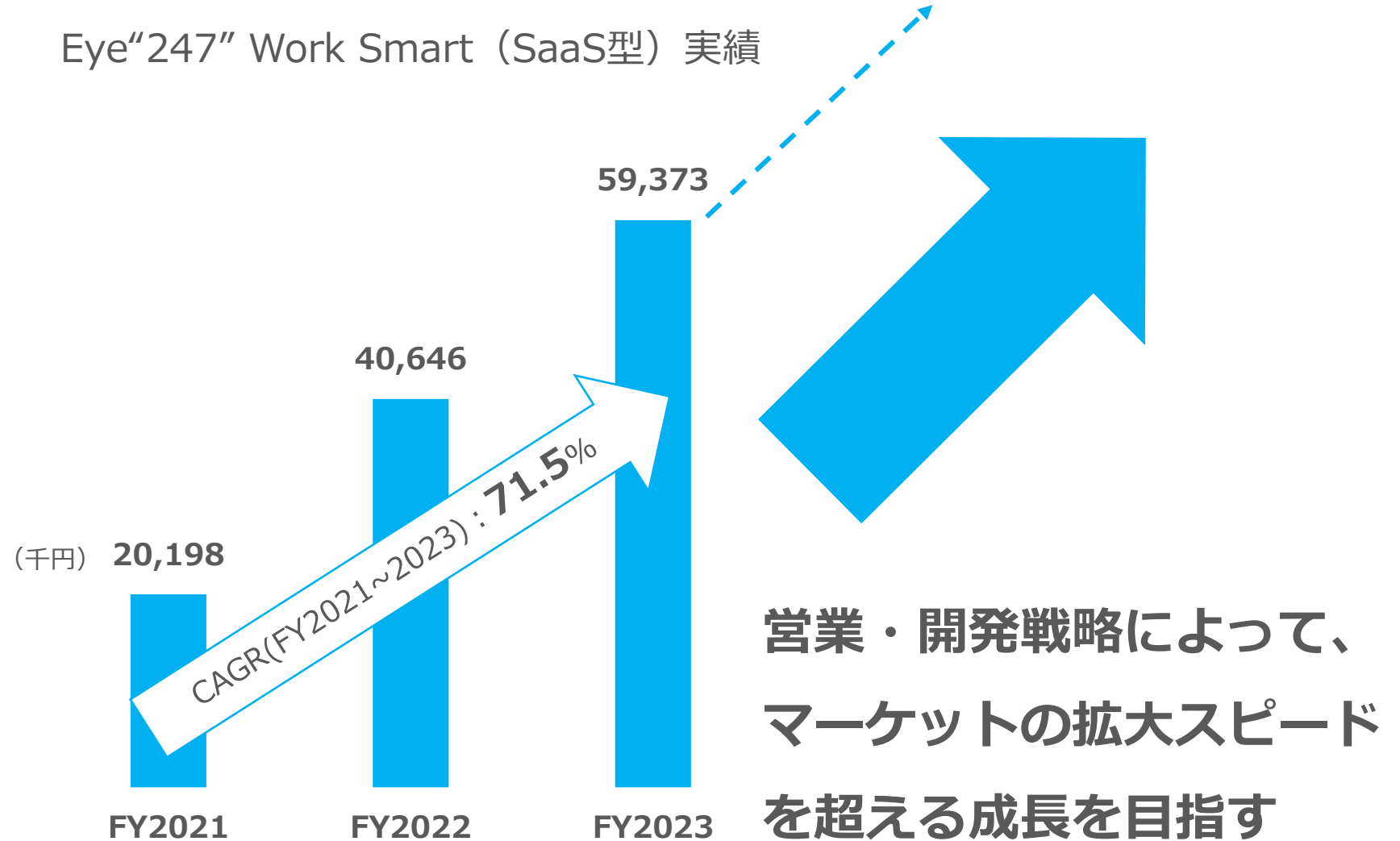
参考：株式会社富士キメラ総研
「After/Withコロナで加速するニューノーマル時代のICT変革ソリューション市場」
<https://www.fcr.co.jp/report/204q07.htm>

タスク・マイニング市場規模推移



出典：ITR「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>

Eye“247” Work Smart（SaaS型）実績





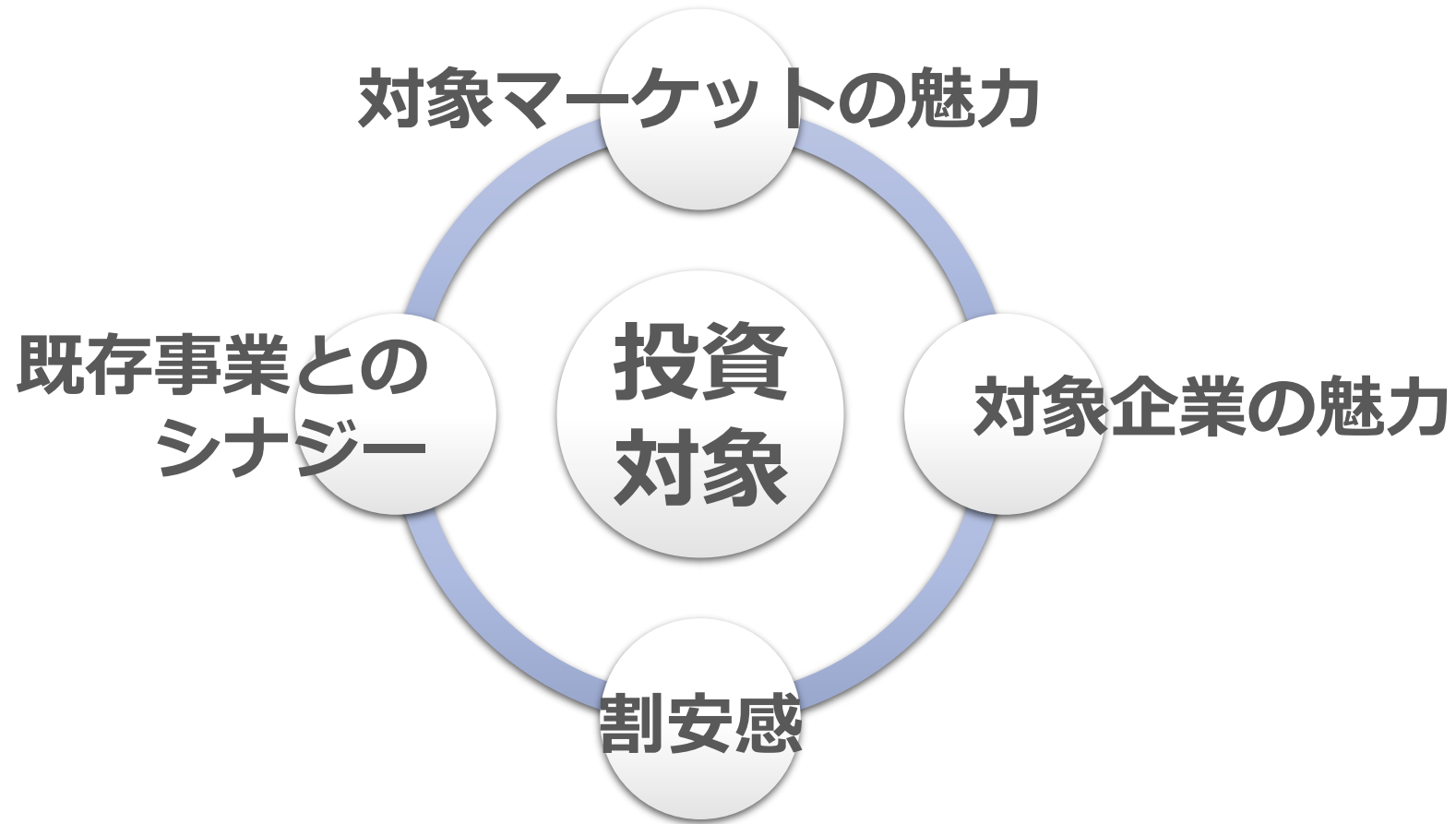
成長を加速させる新たな領域

3rd Turbo Charger

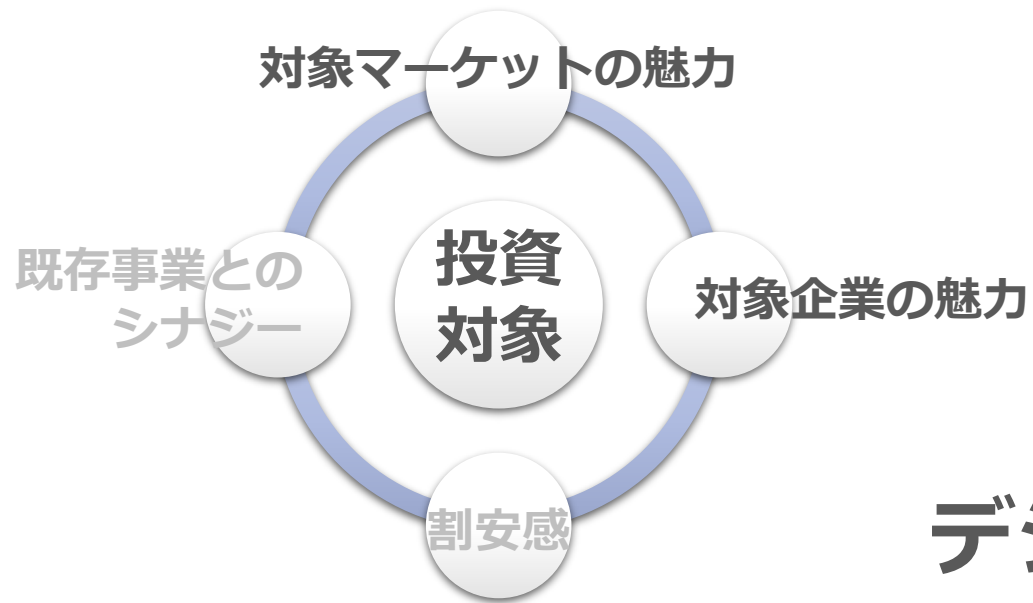
3rd Turbo 成長を加速するM&A・投資



既存事業とのシナジー効果だけに縛られることなく、
多様な角度から模索



投資案件事例



DIGITAL
GRID

デジタルグリッド株式会社

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

**新たな電力調達方法として需要が拡大
順調に業績を伸ばし、上場準備中**

まとめ：フーバーブレインを次のステージへ



既存基盤事業と新規成長事業で、
さらなる成長を実現

 **GHI**
Global High-Quality Integration
ITエンジニアサービス

 Eye^{24/7} AntiMalware
セキュリティ製品

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あります。
- 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、データの無断転載はご遠慮ください。



Fuva Brain