

フーバーブレイン1Q決算報告 並びに戦略説明

(2026年3月期)

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



株式会社フーバーブレイン

2025年9月4日

1

当社事業概要

2

2026年3月期第1四半期決算報告 並びに2026年3月期業績計画

3

今後の成長戦略

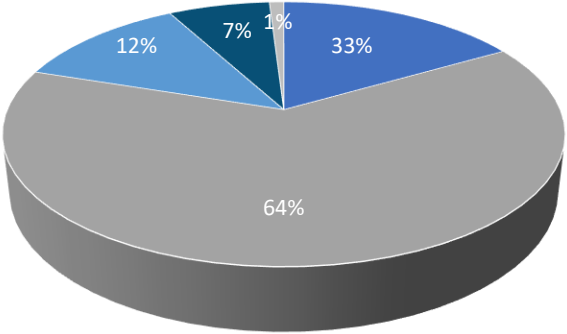
会社概要

商号	株式会社フーバーブレイン（東証GRT: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

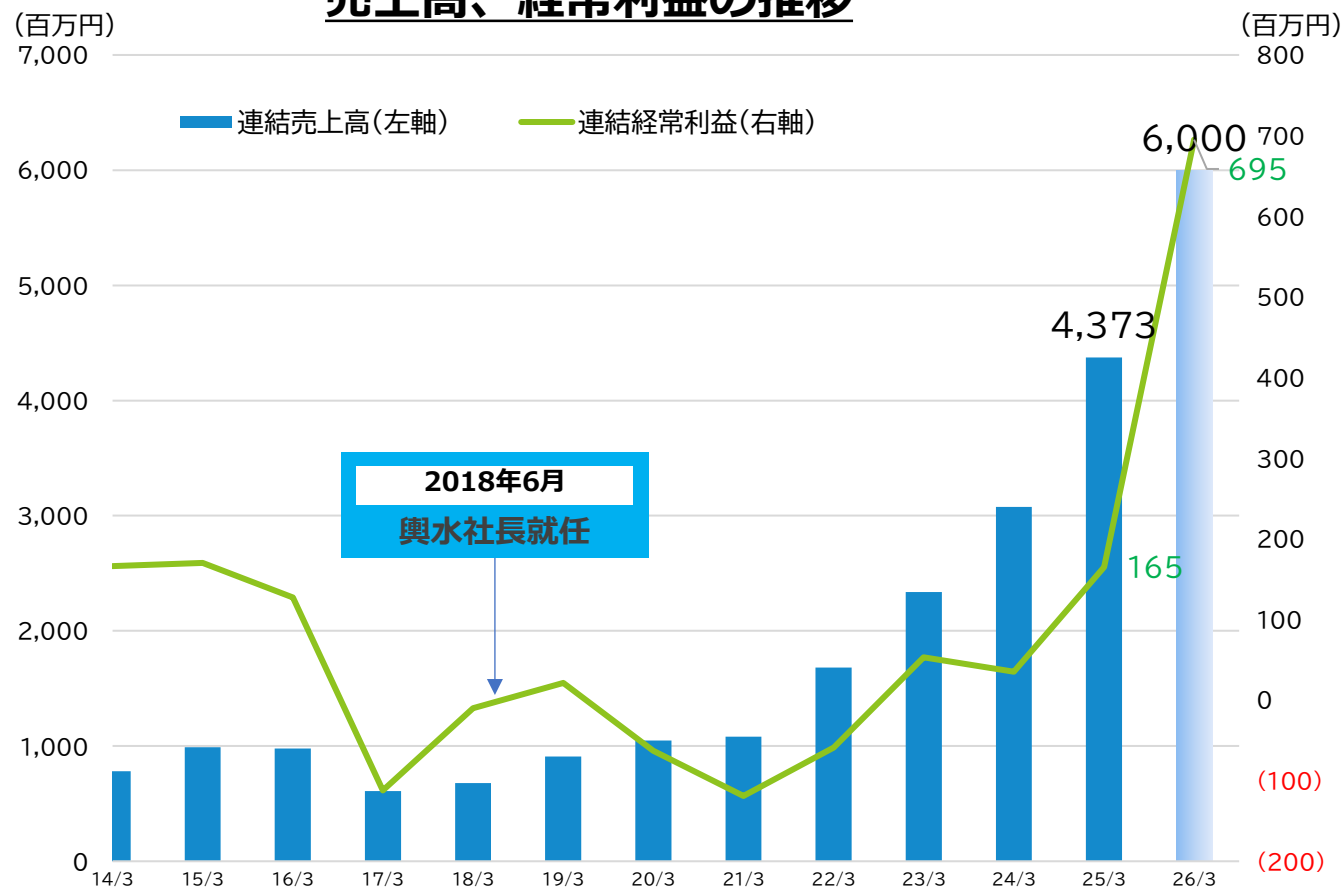
2022：アドトップ社を子会社化

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

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）

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
(株) フーバーブレイン ● 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,イチアール,アド・トップ ● 保守・役務提供 ● 受託開発、SES ● 採用支援、人材紹介・派遣	フーバー・インベストメント ● 投資事業

セキュリティ製品
新商材



セキュリティ製品



働き方改革製品



セキュリティ & ネットワークaaS
製品





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



DIGITAL GRID

2025年4月 東証GRTにIPO
時価総額704億円（9/3日現在）
当社3.5%保有

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

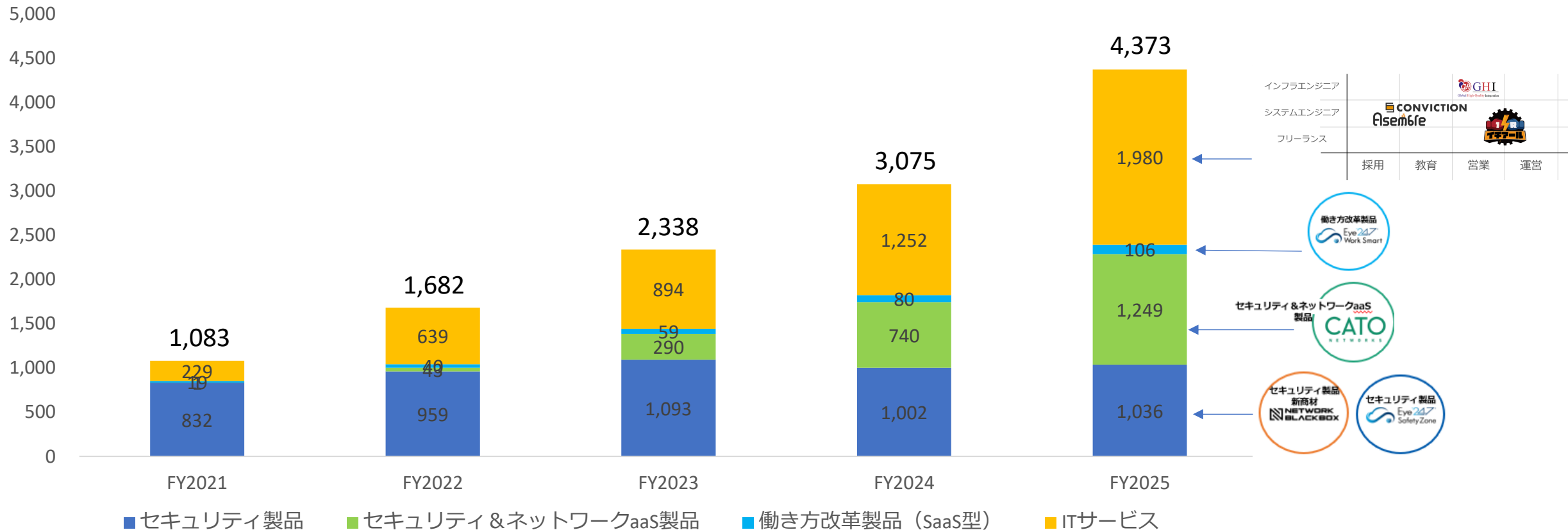
ベンチャー企業向け企業投資



セグメント別の売上推移（コア事業：ITツール、ITサービス）

- 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、保守・役務サービス）：2021年以降4社をM&Aで子会社化

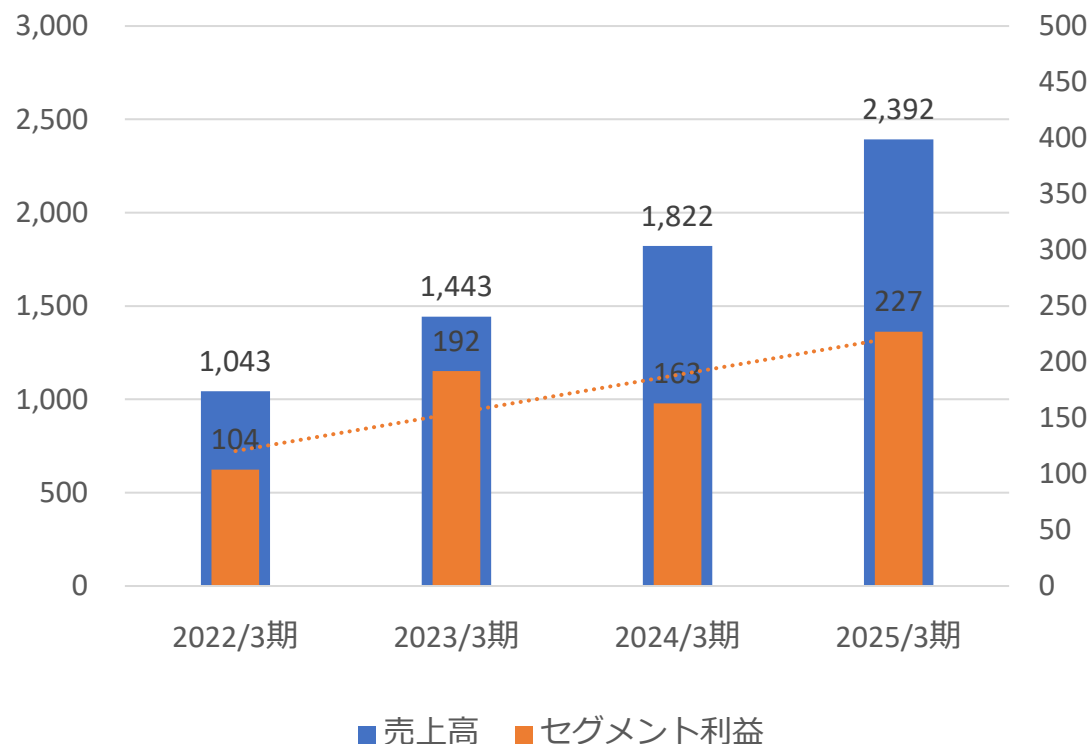
（百万円）



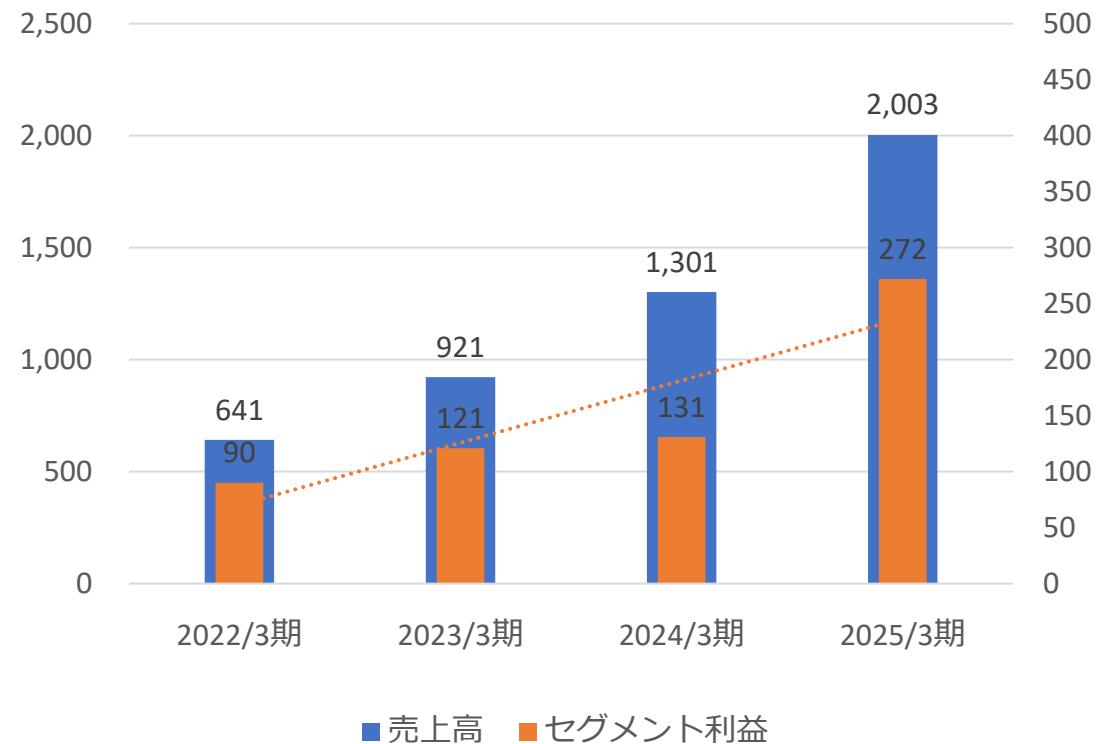
セグメント別営業利益

- 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

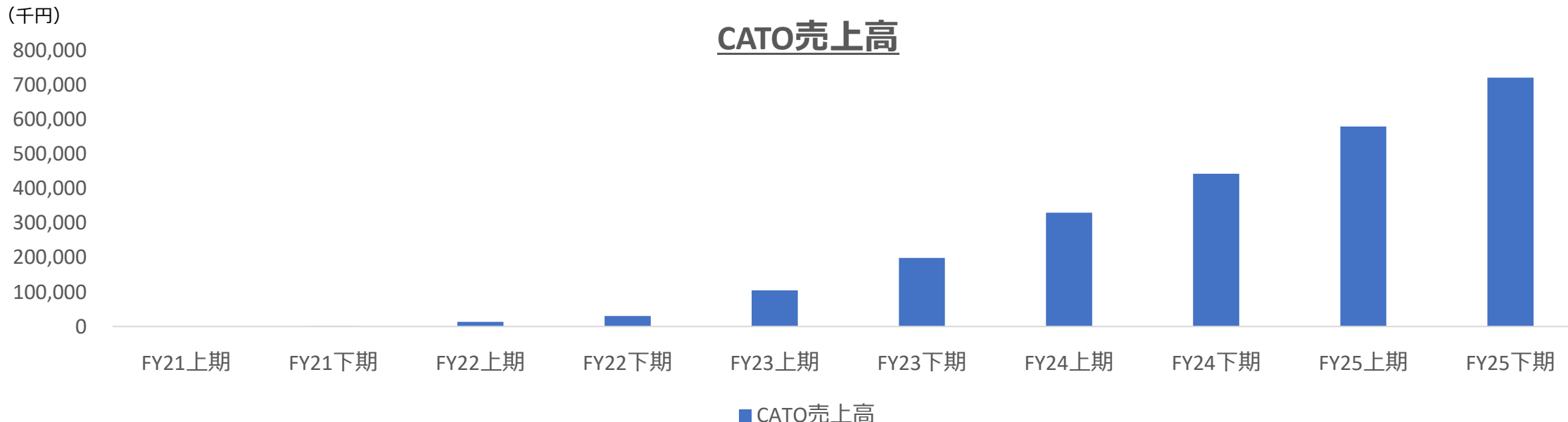


セキュリティ & ネットワークaaS製品：Cato

- Catoは、イスラエルの SASEのリーダーCato Networksの製品で、2024年の年間経常収益（ARR）が2.5億ドルを超え、前年比46%の増益。グローバル企業約3,000社にネットワークとセキュリティの変革のためにCato SASE Cloud Platformを提供。
- 2020/4月：当社はイスラエルのCATOとディストリビューター契約締結
⇒ CTC（伊藤忠テクノロジー）、scsk等のリセラーパートナーにより
大手企業中心に販売拡大

CATO
NETWORKS

<https://www.catonetworks.com/>



セキュリティ & ネットワークaaS製品：Cato（2）

- Catoは、1年契約の更新が基本ですが、クライアント企業の中には初期導入開発もあり5年～6年の長期契約のケースも有り。その際には当社のB/S勘定に長短前払費用（資産）と長短前受金（負債）を計上

※Cato以外含む

単位:百万円	24年3月末	25年3月末
流動資産	2,584	3,326
うち前払費用	720	1,012
固定資産	1,767	2,277
うち長期前払費用	1,181	1,315
総資産	4,352	5,604

Cato長期契約に伴う仕入れ費用
流動資産分は次期仕入計上予定

単位:百万円	24年3月末	25年3月末
流動負債	1,320	1,830
うち前受金	929	1,210
固定負債	1,656	2,043
うち長期前受金	1,517	1,632
純資産	1,375	1,729
負債純資産合計	4,352	5,604

Cato長期契約に伴う将来売上
流動負債分は次期売上計上予定

Catoに続くネットワークセキュリティ製品：NBB

- ネットワーク内のサイバーセキュリティリスクを検知して対応するNBB（Network Blackbox）製品投入



ネットワーク上の
あらゆるサイバーセキュリティリスクを検知して対応する
次世代ネットワークソリューション
フルパケットキャプチャリング方式で、
全パケットを100%保存し、漏れなく分析

【海外導入事例】

- － 大手製造業でのスマート工場化 －
顧客目的：セキュリティ対策が万全なスマート工場の実現
- － 大手金融機関 セキュリティ強化 －
顧客目的：脅威検知・対応のためのセキュリティ体制強化

ITサービス事業

- フーバブレインの保守・役務提供の既存事業にIT人材企業をM&Aにて子会社化
- IT人材事業の拡大M&A方針として、採用～教育～営業（マーケティング）～運営まで一貫サービスへ



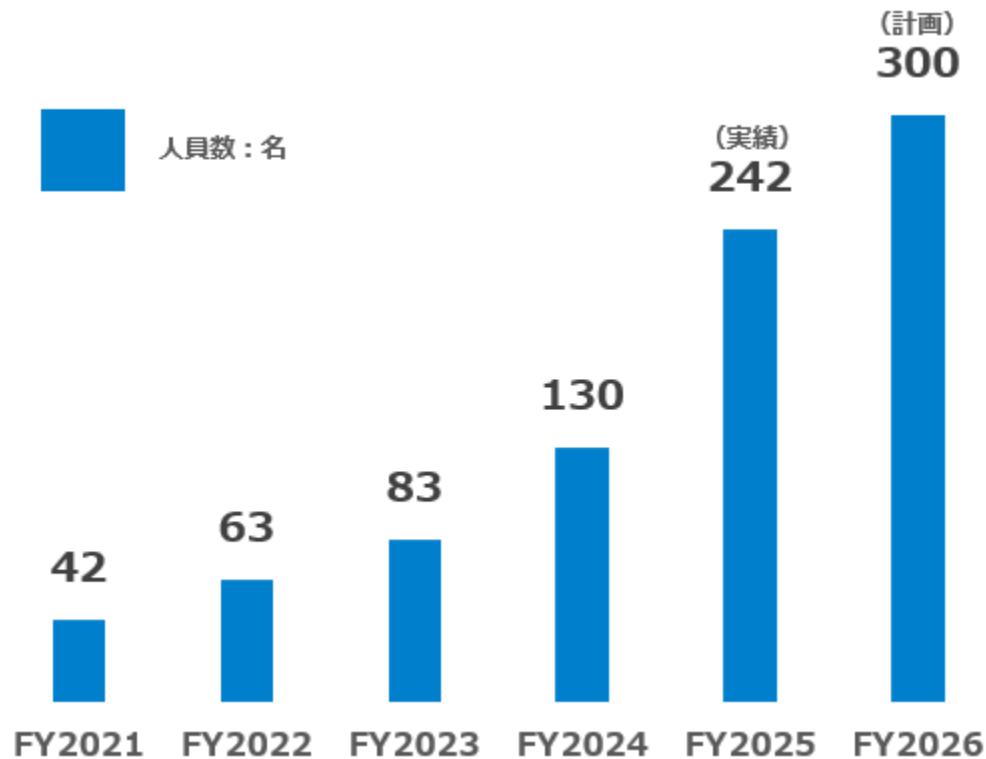
継続的な

M&A



ITエンジニアサービスの成長実現

- 2021年4月GHインテグレーション（IT人材の派遣及び委託業務）を子会社化、2022年11月アド・トップ社（人材採用コンサルティング）を子会社化、2024年2月CONVICTION社（システムエンジニアリングサービス）を子会社化、
- 2025年3月期のAsemble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を狙う。



2026年3月期 1Q決算報告 並びに通期業績計画

Forecasts for the FY2026

2026年3月期 1Q決算総括

- 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
- コア事業のITツールは前期比+23.5%増収、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54.2%の大幅増収、投資事業もデジタルグリッドIPOに伴う有価証券売却益を計上

調整後売上高

1,719百万円
(前期比+79.7%)

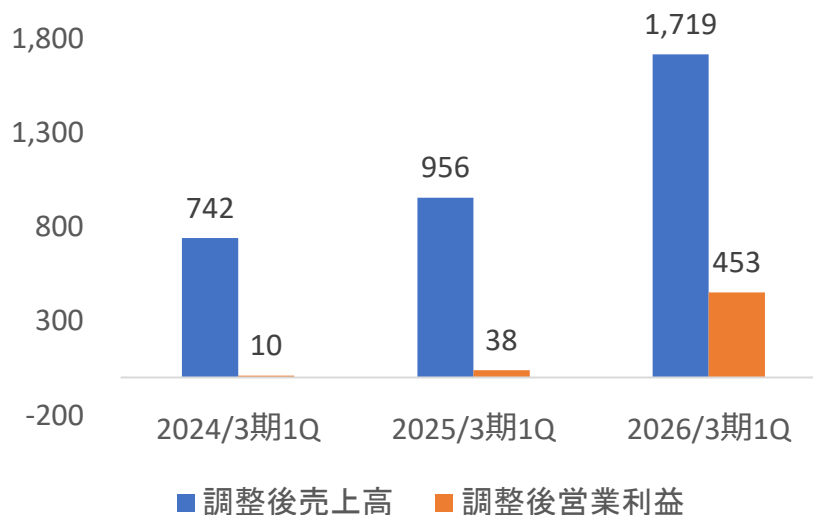
調整後営業利益

453百万円
(前期比
+1,086.5%)

1Q当期純利益

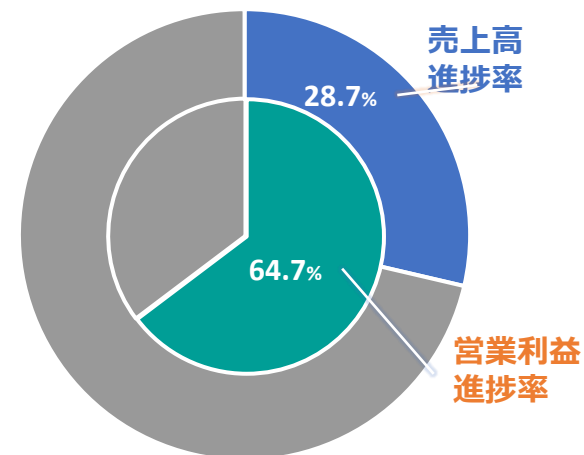
245百万円
(前期▲3百万円)

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 1Q決算総括（過去最高の売上高＆利益）

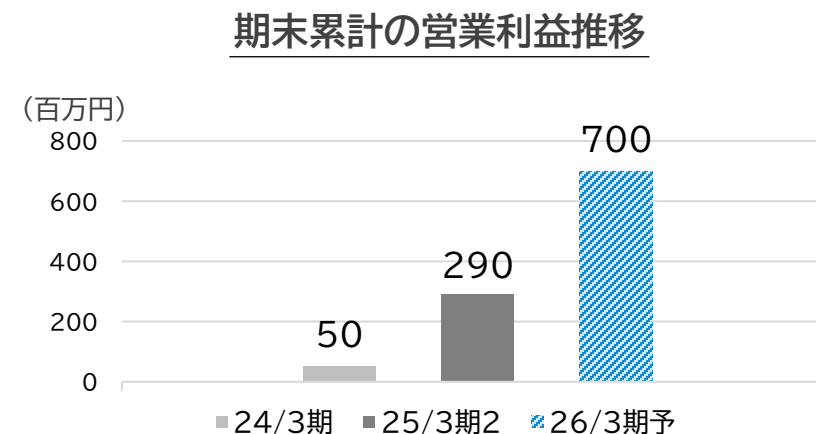
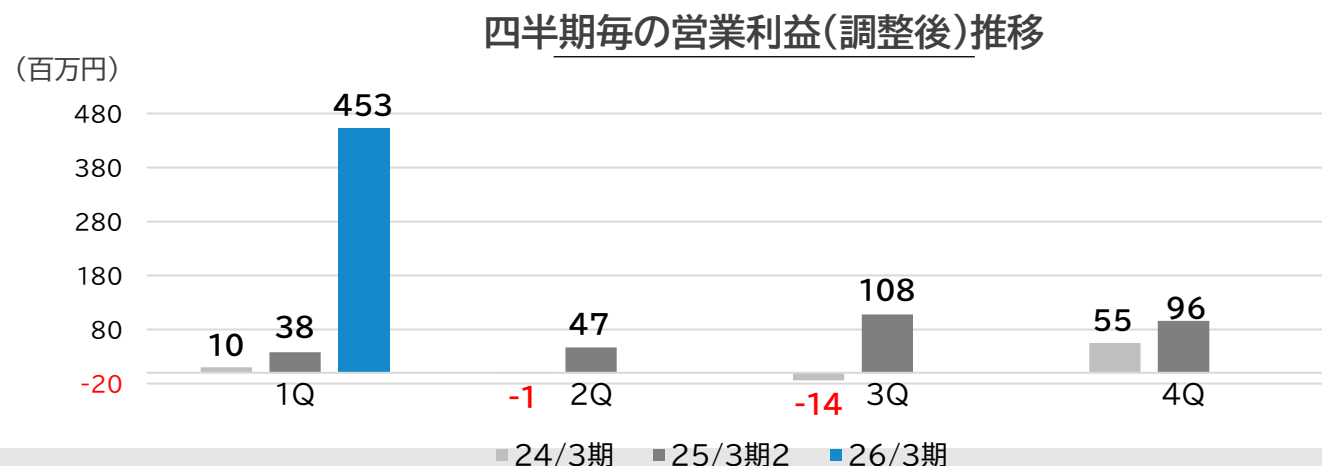
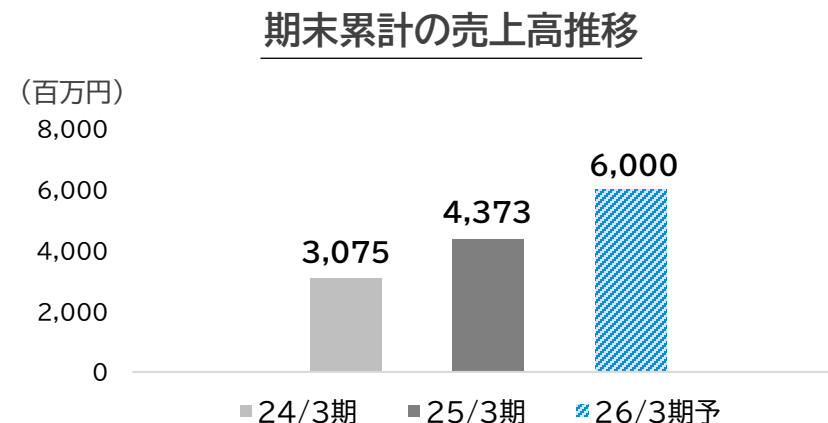
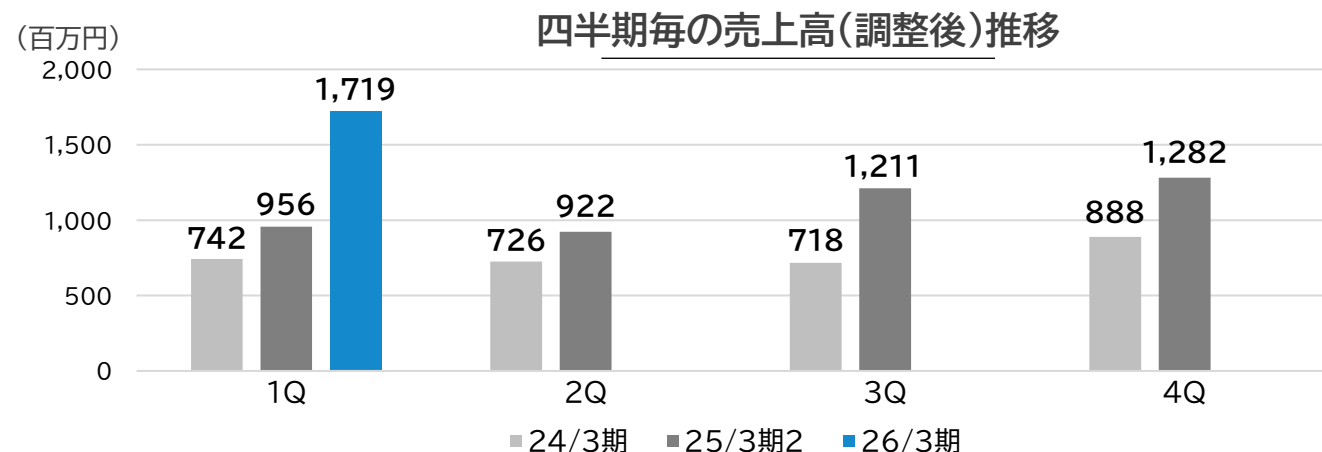
- コア事業のITツール事業、ITサービス事業の拡大に加え投資事業のキャピタルゲインも加わり、大幅な増収、増益となった。

（百万円）	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	2026年3月期 1Q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）	742	956	1,719	－	+79.7%	28.7%
調整後営業利益	10	38	453	26.4%	+1,086.5%	64.7%
経常利益 （今期調整後経常利益）	12	9	457	26.6%	+1,553.5%	65.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3	▲3	245	14.3%	-	61.3%

* 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 1Q決算総括

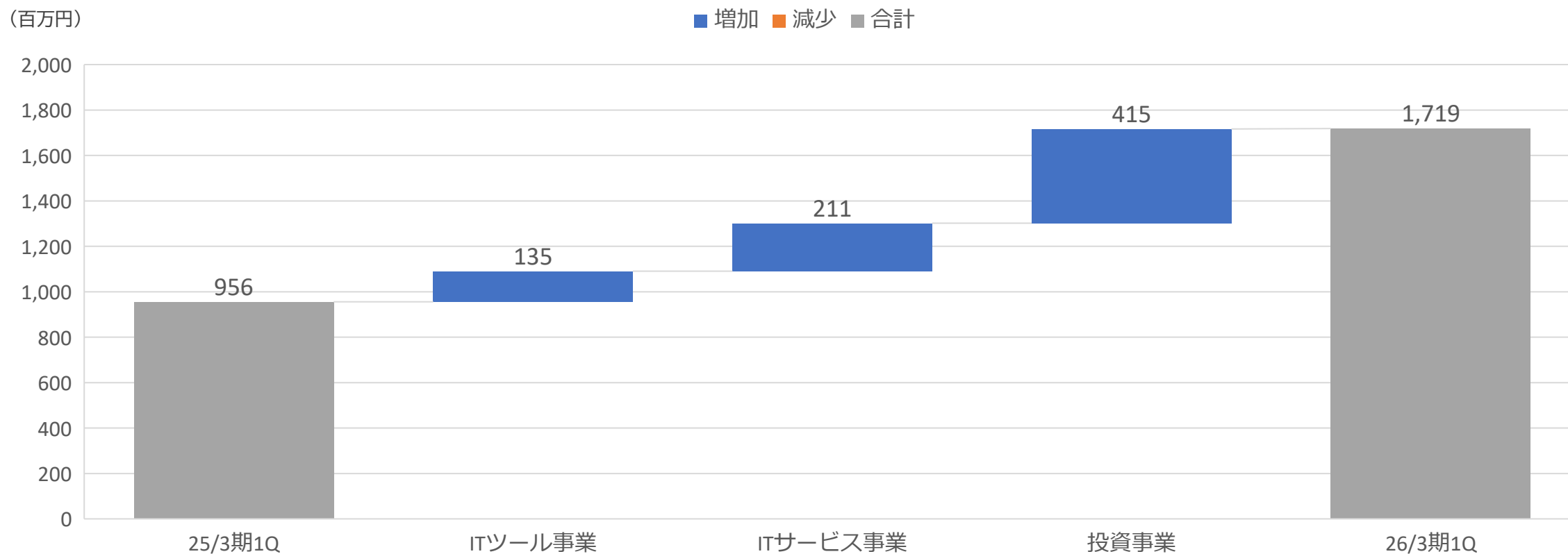
- 今1Qは有価証券売却益385百万円の計上で大幅増益、既存事業でも前期比+24百万円の営業増益



2026年3月期 1Q決算総括

- 調整後売上高は、前期の956百万円から1,719百万円と762百万円の大幅増収となった

調整後売上高増減（前期比+762百万円）

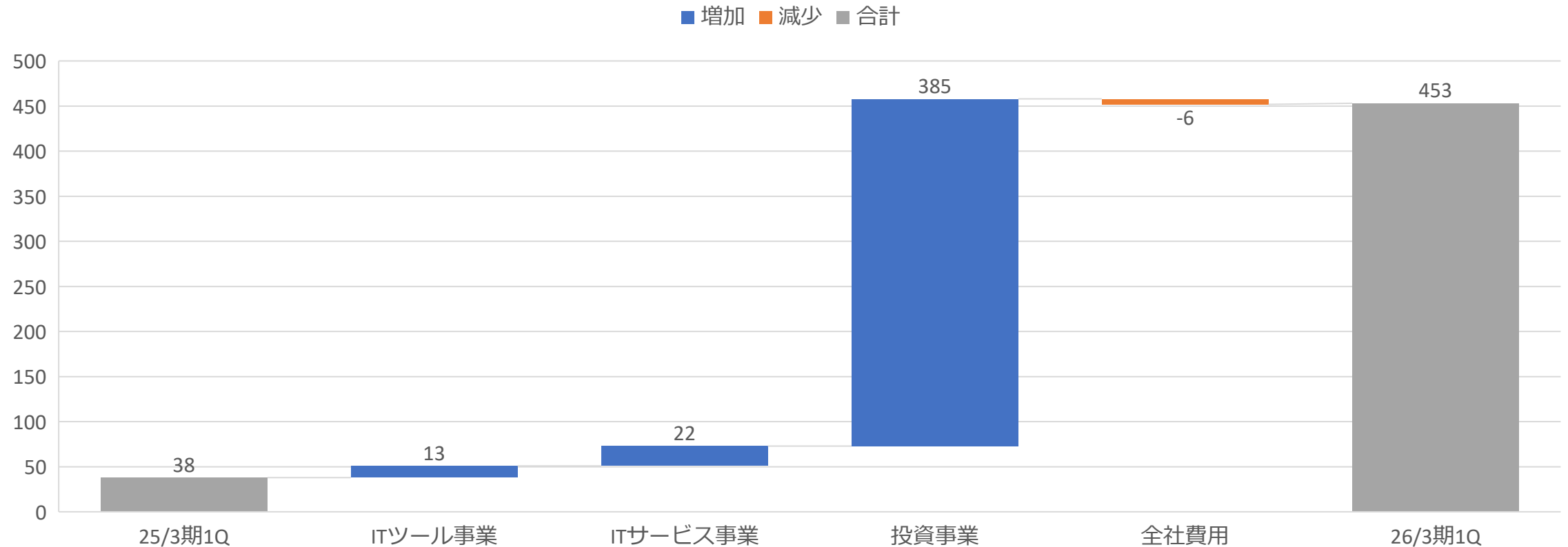


2026年3月期 1Q決算総括

- 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385百万円が大きく寄与

調整後営業利益増減（前期比+415百万円）

（百万円）



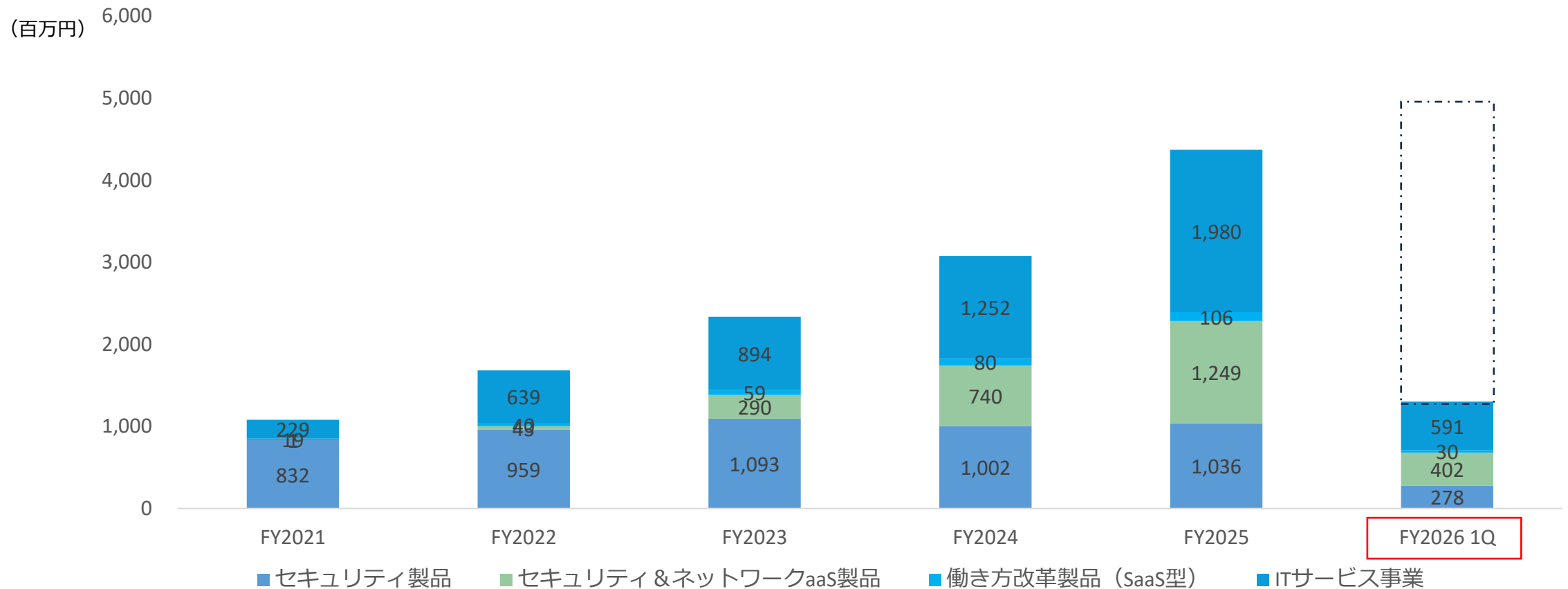
2026年3月期 セグメント別

- 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+57%と大幅に伸長、働き方改革製品（SaaS）も30%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、前期比で55%の伸びとなった

	2025年3月期 1Q	2026年3月期 1Q	増減額	増減率%
ITツール事業	575	711	135	23.5%
セキュリティ製品	295	278	▲17	▲5.8%
セキュリティ & ネットワークaaS製品	256	402	146	56.9%
働き方改革製品（SaaS型）	23	30	6	28.7%
ITサービス事業	380	591	211	55.5%
投資事業	-	415	415	-
売上高合計（2026年は調整後売上高）	956	1,719	762	79.7%

主要2事業（ITツール、ITサービス）売上高推移

- 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、前期1Q比+55.5%の大幅増となった



2026年3月期 1Q貸借対照表

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 1Q	増減額
流動資産	3,326	3,768	+442
現預金	1,522	1,786	+263
受取手形 売掛金	475	469	△5
前払費用	1,012	1,222	+209
その他	317	289	△25
固定資産	2,277	4,510	+2,233
有形固定資産	24	124	+99
無形固定資産	544	528	△16
投資その他の資産	1,709	3,858	+2,148
総資産	5,604	8,279	+2,674
流動負債	1,830	2,401	+570
買掛金	208	156	△52
前受金	1,210	1,442	+232
その他	412	803	+390
固定負債	2,043	2,787	+743
長期借入金	275	253	△21
長期前受金	1,632	1,602	△30
その他	136	931	+795
純資産	1,729	3,090	+1,360
株主資本合計	1,522	1,539	+16
その他包括利益累計等	206	1,551	+1,344
負債純資産合計	5,604	8,279	+24
自己資本比率	27.3%	36.0%	+8.7pt

●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、
繰延税金資産の計上**により総資並びに負債純資産
が拡大。

●自己資本比率は、**36.0%と8.7ポイント改善**

2026年3月期 業績計画

● 期初想定の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。

株主優待

- 当社は、成長投資による業績の拡大の中で株主還元方針も重要事項と認識しております
- 今期は引き続き成長投資を実施すると同時に、株主優待も継続いたします

100株単位以上に1,000円のQUOカード



今後の成長戦略について

Future Growth Strategy

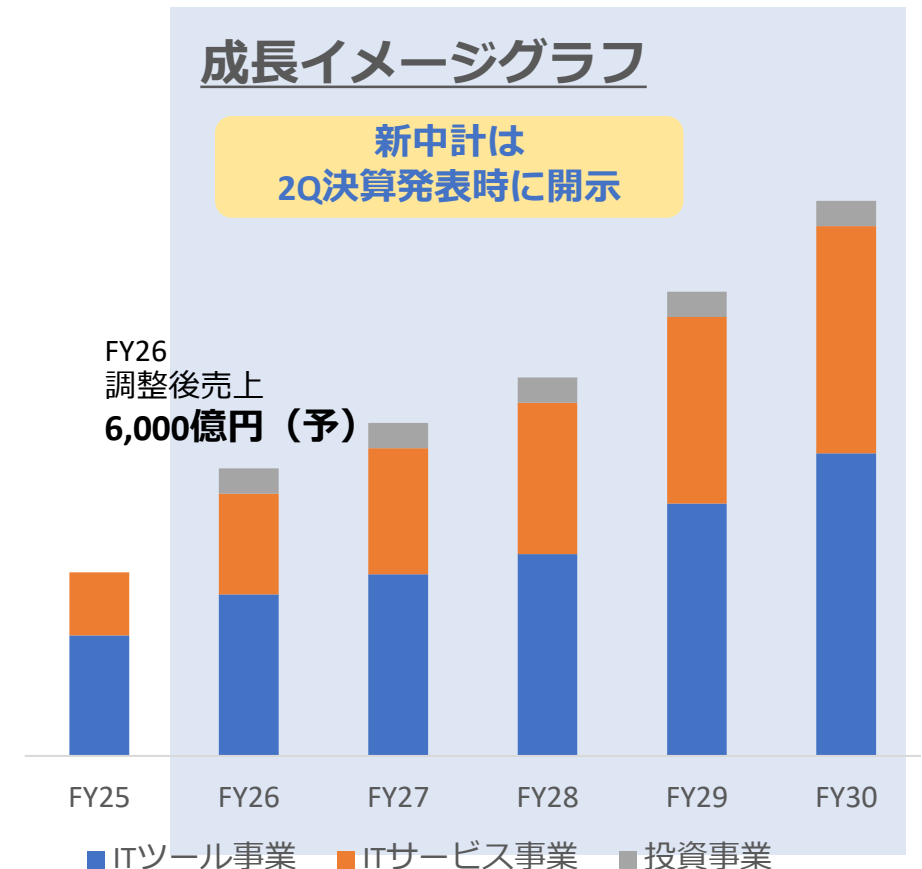
成長戦略を通じた企業価値拡大方針

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

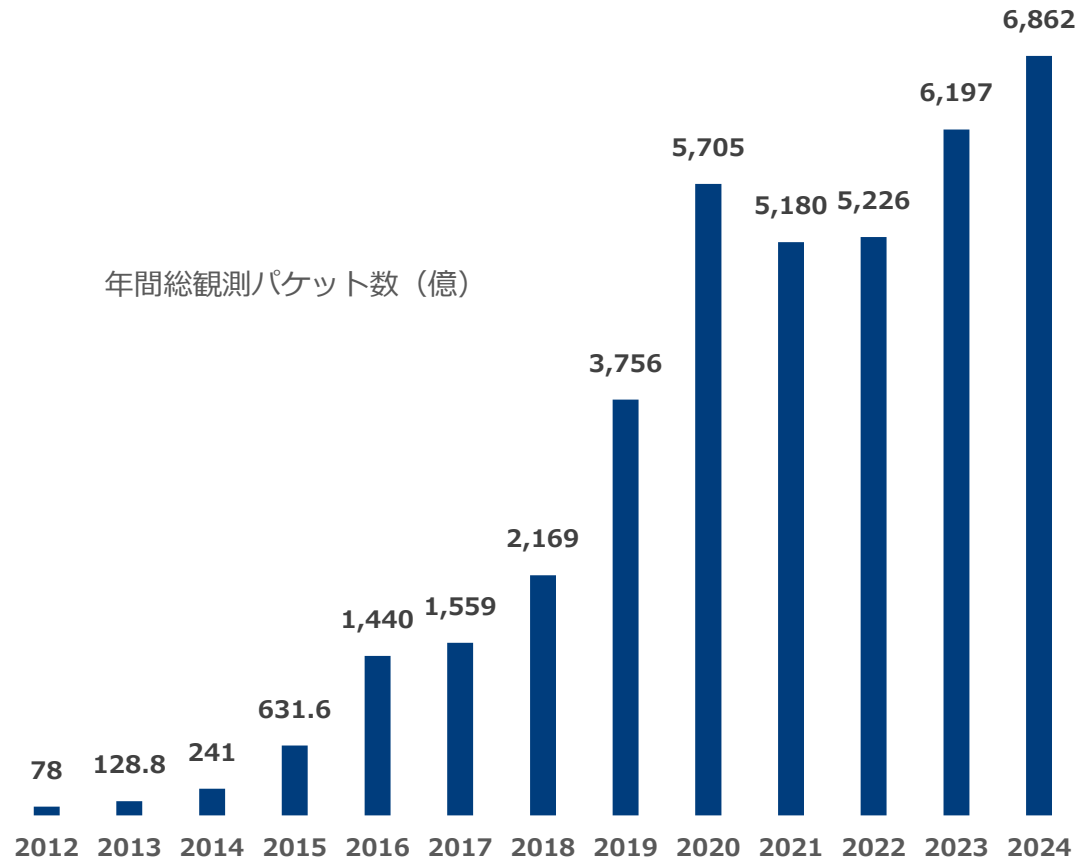
●**ITツール事業**：DX化が進む一方でサイバーセキュリティ対策市場は国の後押しもあり今後も、二桁成長が見込まれるセキュリティ市場において、新たな戦略製品の投入により市場成長以上の成長を実現。

●**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、既存IT人材の育成に加え人数の拡大によるストック性の収益拡大を目指す。

●**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投資先の発掘への投資再生産による安定的な収益基盤構造の構築を促進



当社ITツール事業：事業環境



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>

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。

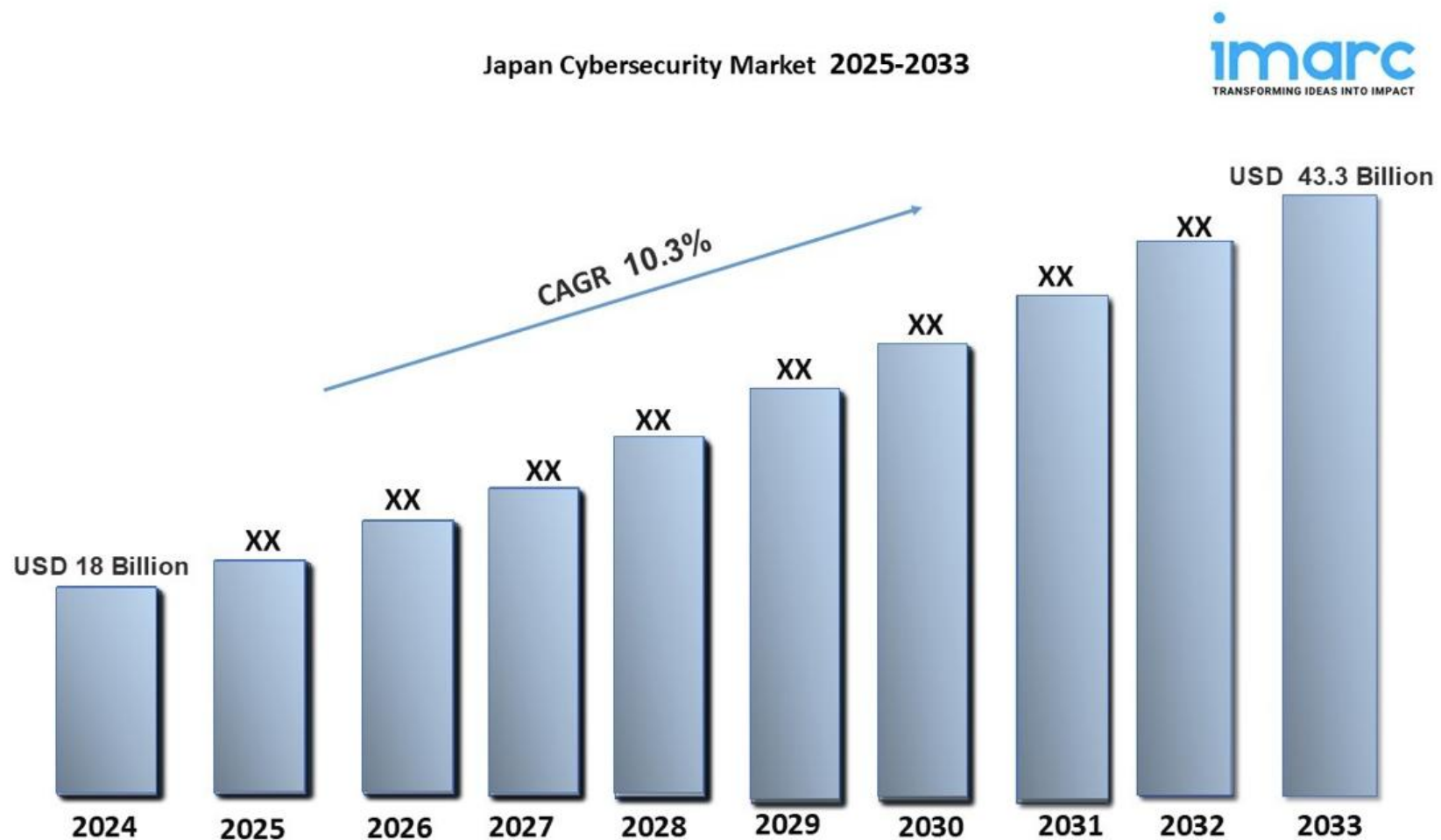
攻撃対象を探索する調査活動も含め、日本に対するサイバー攻撃関連パケット（通信）は今後も増大傾向が予測され、日本国内の企業は事業継続の観点でもセキュリティ対策の徹底が、ビジネスにおいて必須と言える状況となっています。

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

当社ITツール事業：セキュリティ市場の拡大



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・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

- 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

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



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

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：「Cato」の誕生と発展性

Gartnerが命名したSASEをCatoは最初から一体化したクラウドプラットフォームとして具現化＝唯一のNatural Born SASE。エージェント型AIへの展開に注目視。

Gartnerが提唱（2019）

ネットワークとセキュリティ機能をクラウドで単一化へ方向へ

CatoがNatural Born SASE提供

単一クラウドでネットワークとセキュリティ機能を最初から一体実装

Cato Networkの革新性は、他社と比較してエージェント型AIへの展開に注目

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 ⇒ 予測型AIネットワーク機能装備予定

旧来：
Point Solution

- ・ 寄せ集めにより可視化が分断化し全体像が見えない
- ・ 変更・障害対応が遅い/切り分け困難
- ・ ポリシー散在により運用コスト・ミス増加
- ・ 機能重複とアプリインストール増殖でTCO増大

NGFW

VPN

SWG

CASB

ZTNA

SD-WAN

別ベンダー
別管理

別ベンダー
別管理

別ベンダー
別管理

別ベンダー
別管理

別ベンダー
別管理

別ベンダー
別管理

Single-Vendor SASE (統合クラウド)

Single-Vendor SASE (Cato)

SD-WAN + SSE を単一クラウドで統合
1コンソール / 1ポリシー / 1データレイク

背景として、クラウド/SaaS前提、ハイブリッドワークと拠点分散攻撃面の拡大とセキュリティ高度化並びにIT人材/スキル不足による運用の限界

Catoは、可視性の一元化とポリシーの一貫性、変更の俊敏性・新拠点/ユーザの迅速なオンボードによるTCO削減（装置撤廃/重複解消/運用効率化）を可能とする

当社ITツール事業：「Cato」の強み

Cato Networksは、2025年のGartner® Magic Quadrant™ for SASE Platformsでリーダーに選ばれました。



CATO
NETWORKS

【Catoの強み】 Gartnerコメントより

- イノベーション: エージェント AI に関する Cato の計画的なイノベーションは、今後の SASE プラットフォーム市場を形作る可能性が有り
- カスタマーエクスペリエンス: Catoは、この調査で主にGartnerのエンドユーザーとクライアントとのやり取りによって、他のベンダーと比較してcustomerのエクスペリエンスで有効
- マーケティング戦略: 大企業にリーチするためのCatoのマーケティング戦略は、高級市場への移行計画と方向性の一致

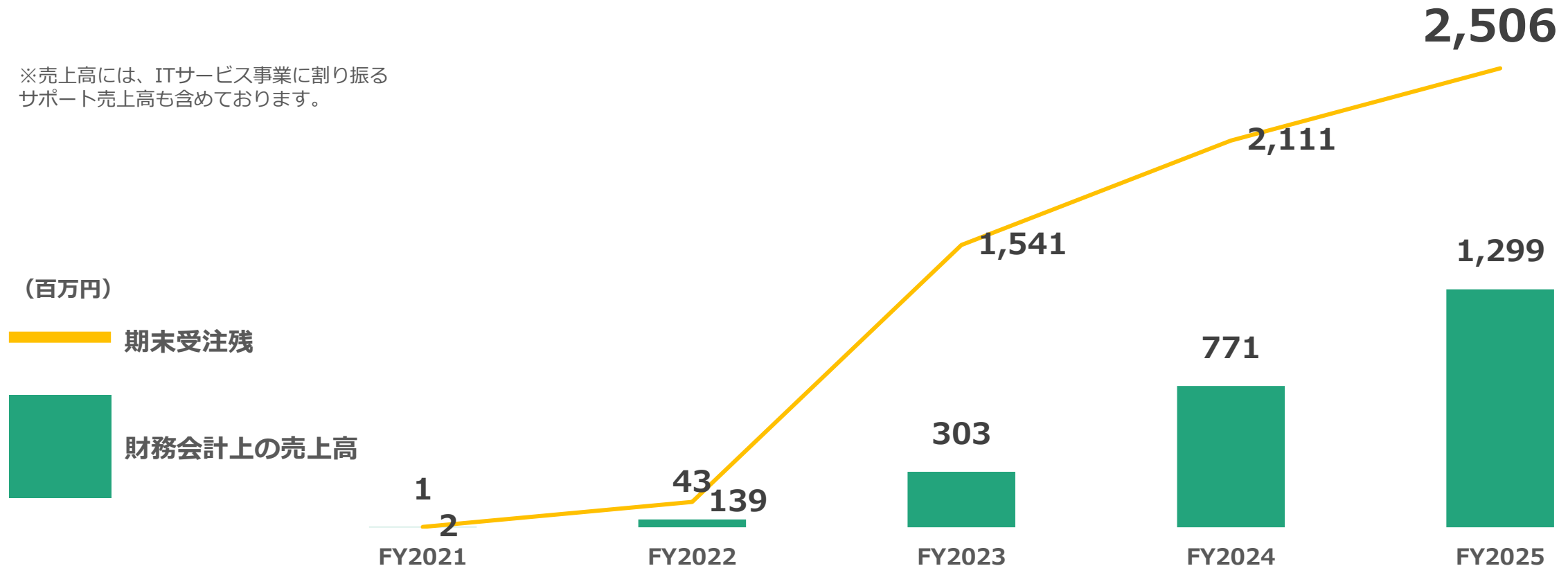
当社ITツール事業：「Cato」の受注増



セキュリティ & ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」

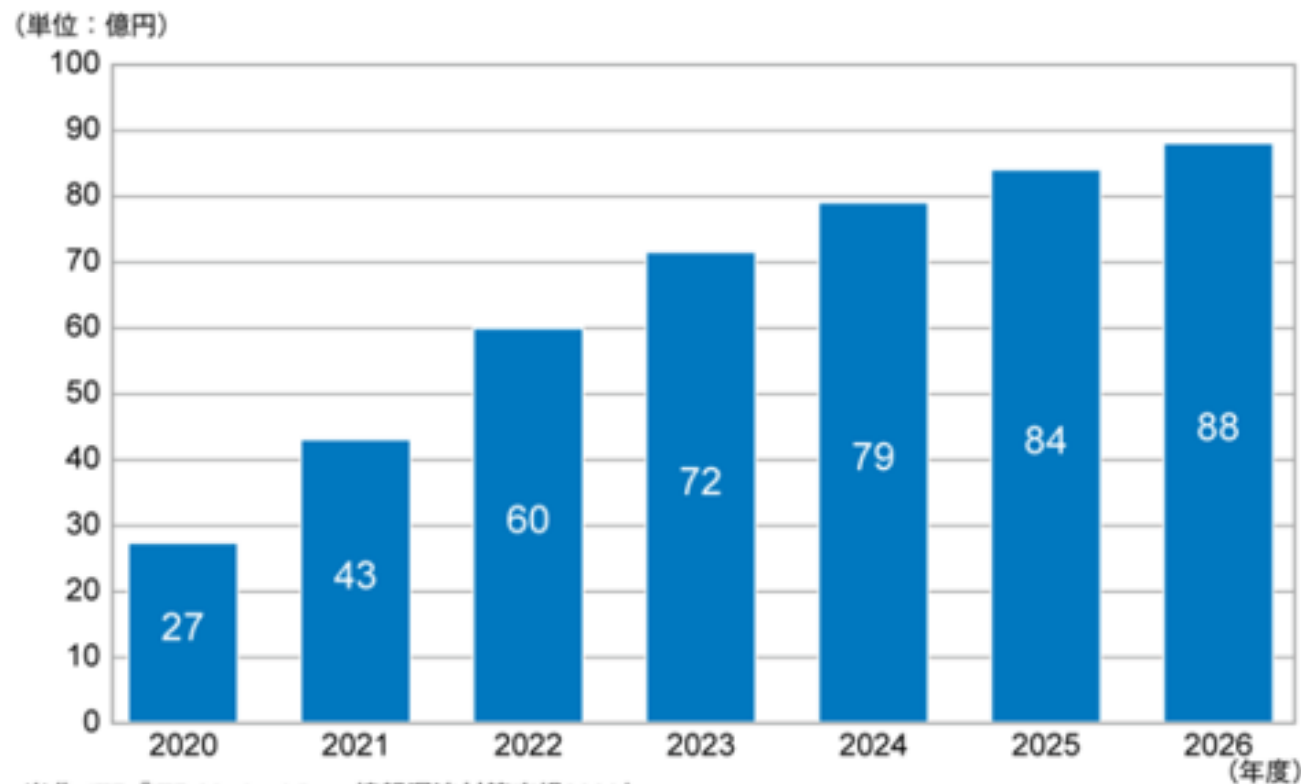
2025年3月期の財務会計上の売上が13億円に対し、受注残は25億円。

※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。



当社ITツール事業：日本のNDR市場は拡大

日本の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】

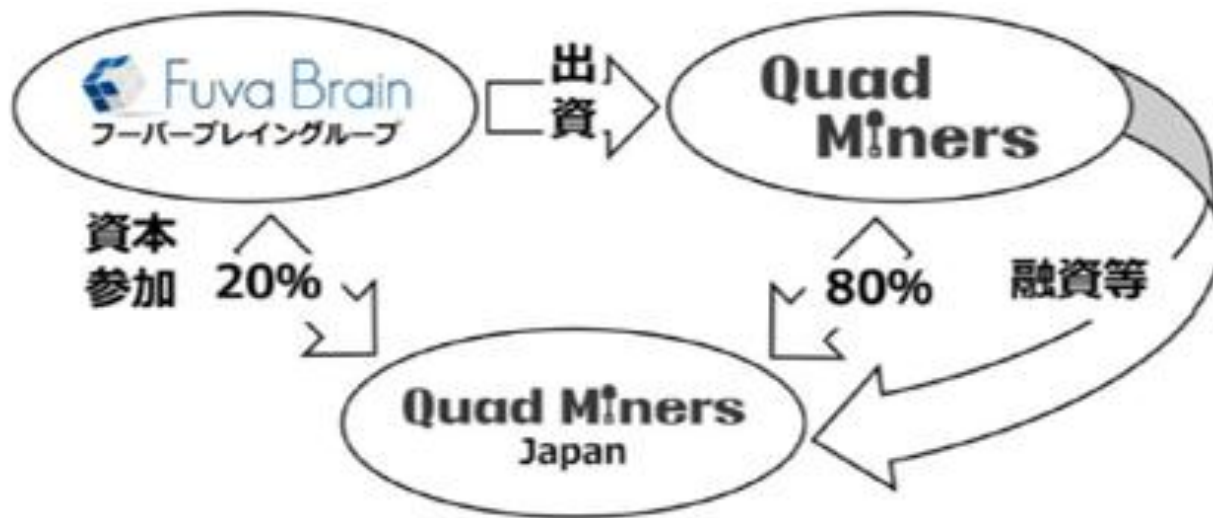
2026年度には **6,900億円規模** の予測

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



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/どうした的な証拠”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)

当社ITツール事業：ブーバーブレイン × Quad Miners



BS-TBS「報道1930」に出演

2024年 3月22日放送のBS-TBS「報道1930」にて、韓国のセキュリティ企業として特集された。（出展：日本のセキュリティはマイナーリーグ「能動的サイバー防御」って何？【3月22日(金) #報道1930】 | TBS NEWS DIG (youtube.com)）

https://youtu.be/tUTp0SfUIPU?si=JwXdWCi_d5q5fUpt&t=2168 ※該当部分から再生



当社ITサービス事業：市場環境

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

当社ITサービス事業：M&Aによる成長加速

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

2025年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



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

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

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。

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**24.7**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。



第2四半期の発表へ向け、中期経営計画を策定中

以上の通りの成長戦略を基本に、2026年3月期第2四半期決算
発表時には、次期5力年中期経営計画を発表予定
(2026年3月期～2030年3月期)

- 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。

