

フーバーブレイン 決算説明資料

(2026年3月期)

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

2026年5月20日



株式会社フーバーブレイン

1

当社事業概要並びに業績推移

2

2026年3月期決算報告及び2027年3月期通期業績予想

3

成長戦略及び中期5カ年経営計画

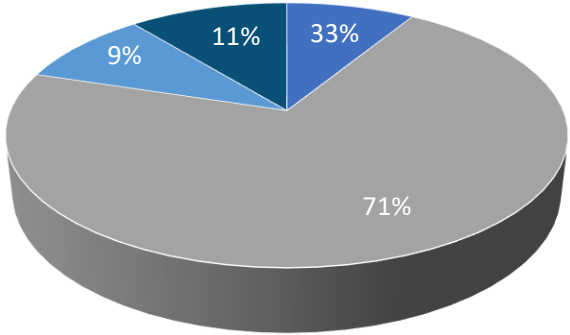
会社概要

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 4,023名）発行株式数5,604,200株（自己株式259,807株）（2026年3月31日現在）		
決算期	3月31日		
従業員数	251名（外、臨時雇用20名）（2026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	10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

2026/3末株主構成(%)
株主数：4,023名



- 国内一般法人
- 個人
- 金融機関
- 外国法人等

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。

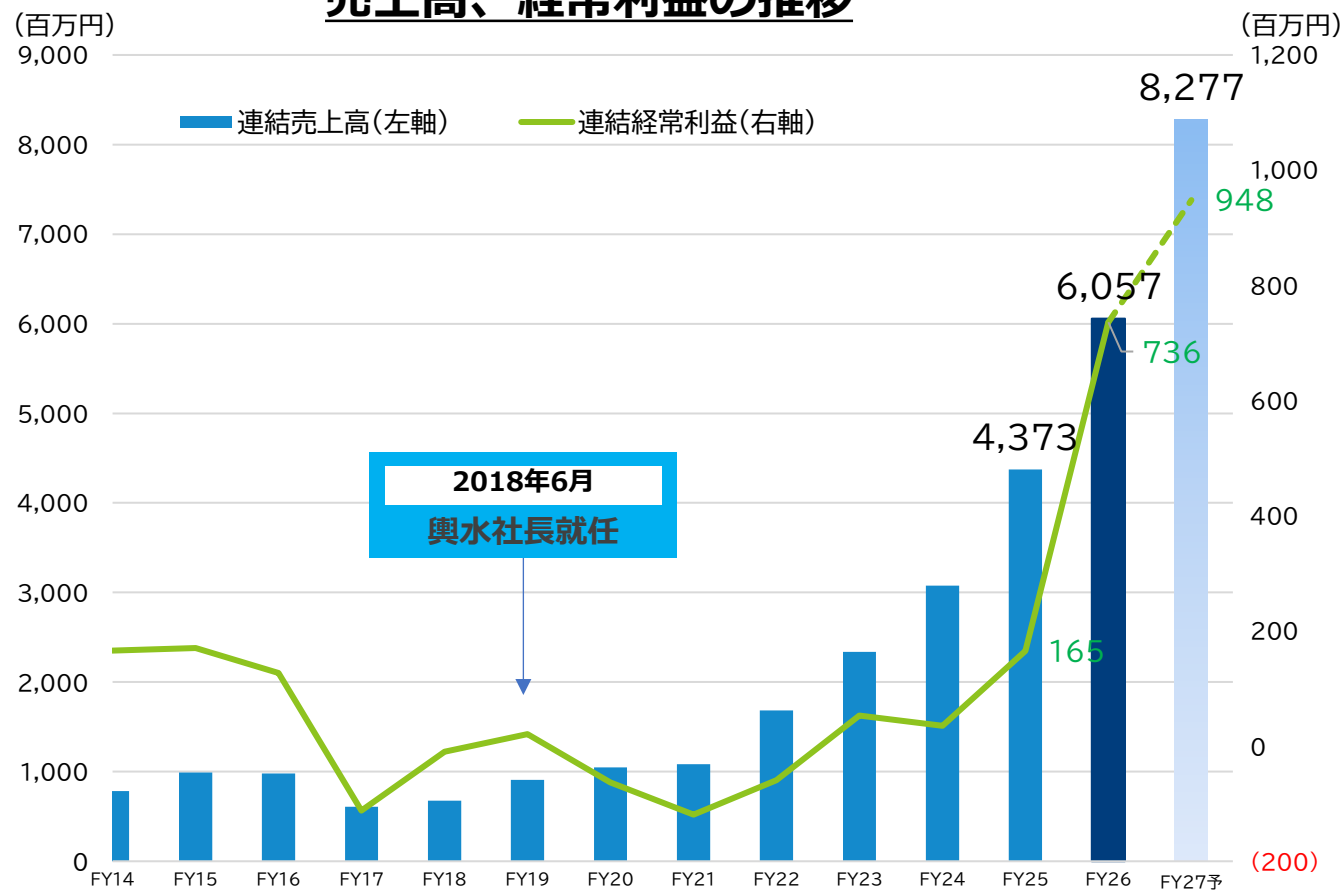


2030年に向けて、日本発の
「AIガーディアン企業」を目指す

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を子会社化
2022：アトトップを子会社化
2024：CONVICTION、Asemble、イアールを子会社化
2026：Youth Planet、ProofX、フィールドテック社を子会社化
- 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：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）

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、フーバー・加ステクノロジーズ ● 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、ProofX、アト・トップ、Youth Planet ● 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 ● 投資事業

セキュリティ製品
新商材
NETWORK
BLACKBOX

セキュリティ製品
Eye247
Safety Zone

働き方改革製品
Eye247
Work Smart

セキュリティ & ネットワークaaS
製品
CATO
NETWORKS

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

CONVICTION

Asemble

YOUTH PLANET

GH

Global High-Quality Integration

イアール

アト・トップ

ProofX

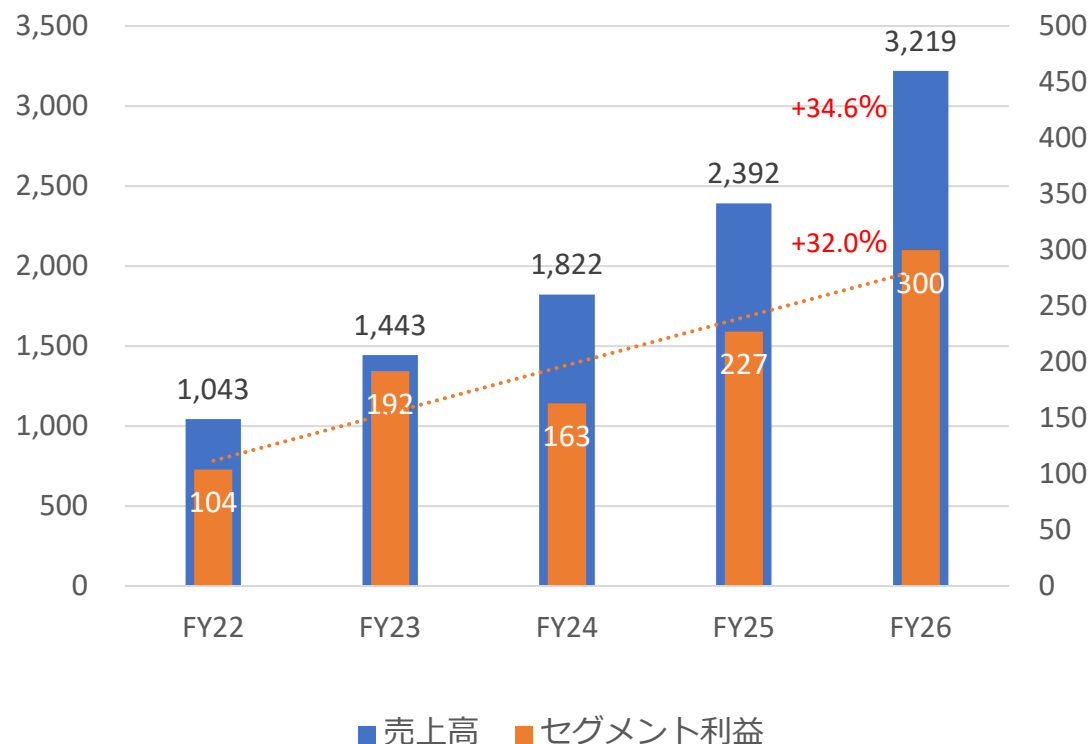
DIGITAL GRID

2025年4月 東証GRTにIPO
時価総額296億円（3/31日現在）
当社グループ3.5%保有

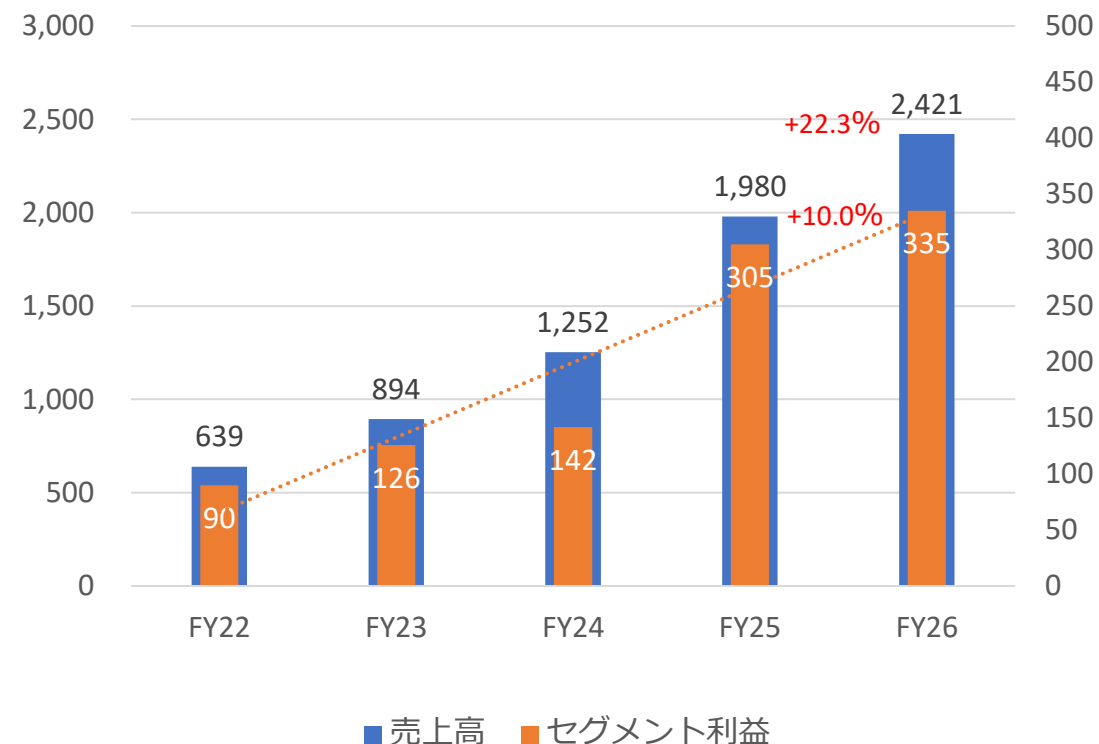
セグメント利益（調整後）（ITツール事業・ITサービス事業）

- 当期実績：ITツール事業 セグメント売上高3,219百万円 利益300百万円（利益率9.3%）
ITサービス事業 セグメント売上高2,421百万円 利益335百万円（利益率13.9%）

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、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)

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

FY21

FY22

FY23

FY24

FY25

FY26

■ 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 ■ 投資事業

6,057 (調整後)



インフラエンジニア				
システムエンジニア	CONVICTION	GH1		
フリーランス	Assemble			
	採用	教育	営業	運営



セキュリティ＆ネットワークaaS製品



セキュリティ製品
新商材



セキュリティ製品



1,083

1,682

2,338

3,075

4,373

229
19

639
49

894
59
290

1,252
80
740

1,980
106
1,249

415

2,421

127

1,908

1,184

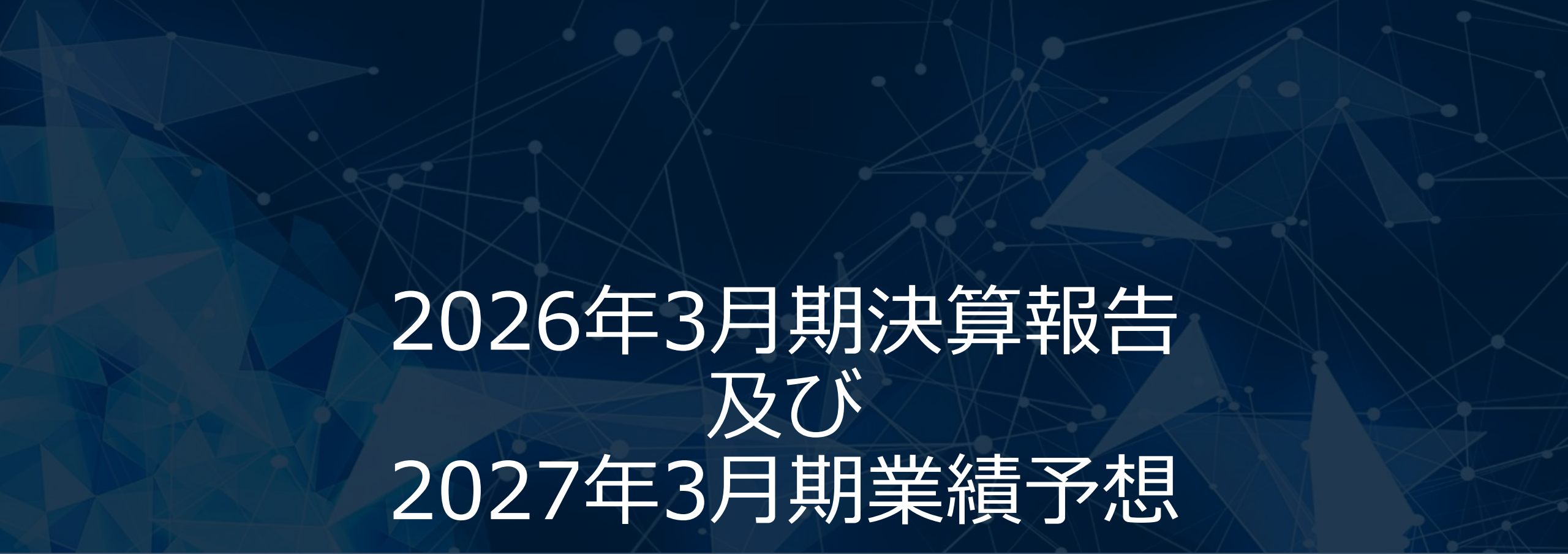
832

959

1,093

1,002

1,036



2026年3月期決算報告 及び 2027年3月期業績予想

Financial Results for FY2026

&

Full-year results forecast for FY2027

2026年3月期 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

6,057百万円
(前期比+38.5%)

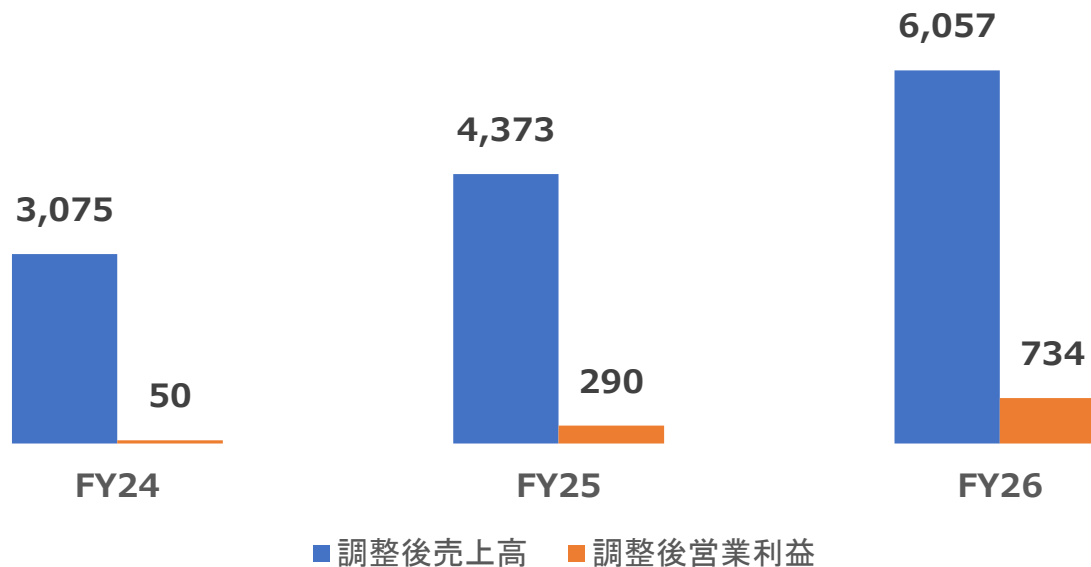
調整後営業利益

734百万円
(前期比+152.7%)

当期純利益

308百万円
(前期+181.9%)

過去3期比較



2026年3月期 決算総括（過去最高の売上高＆利益）

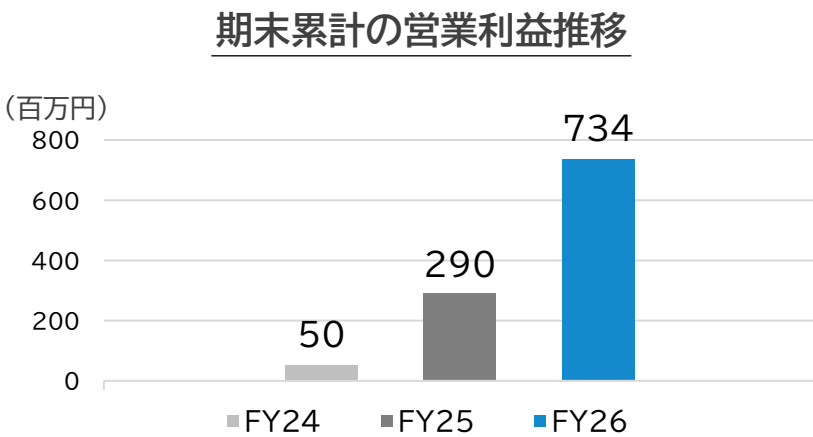
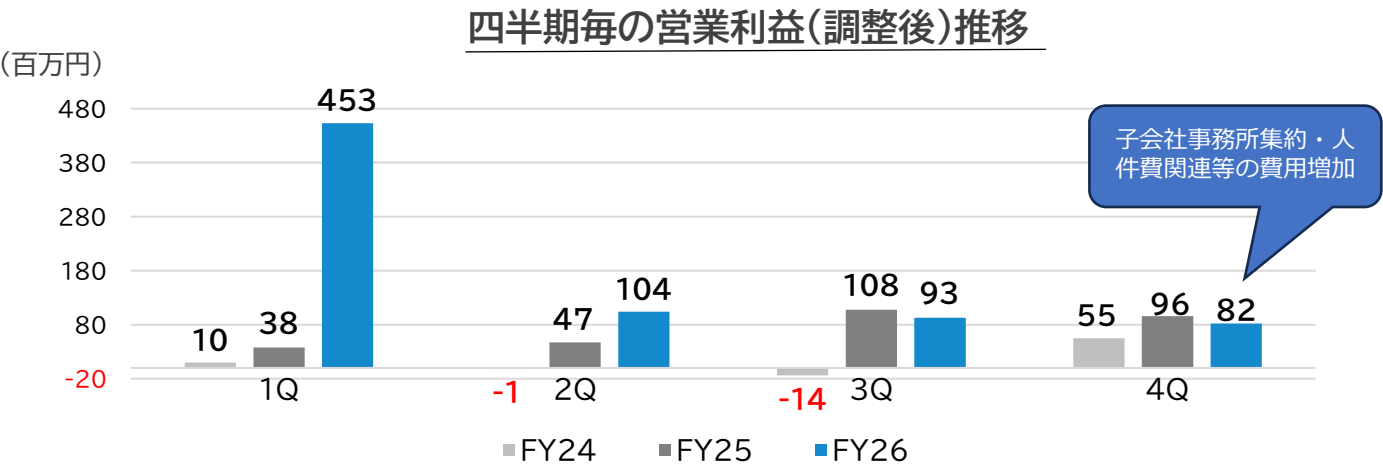
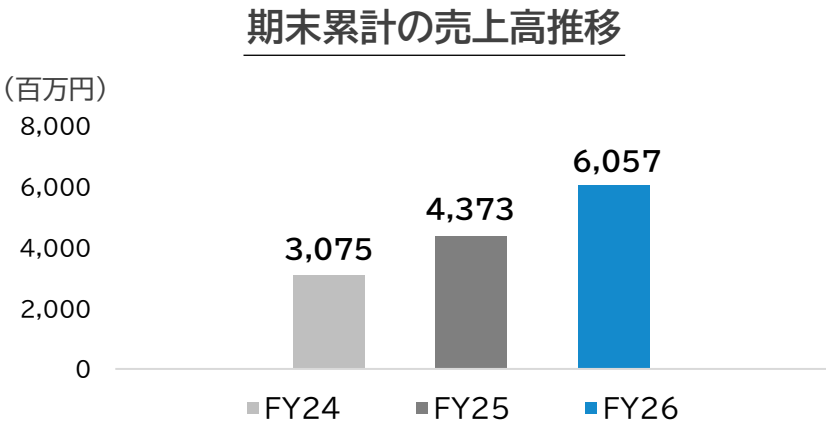
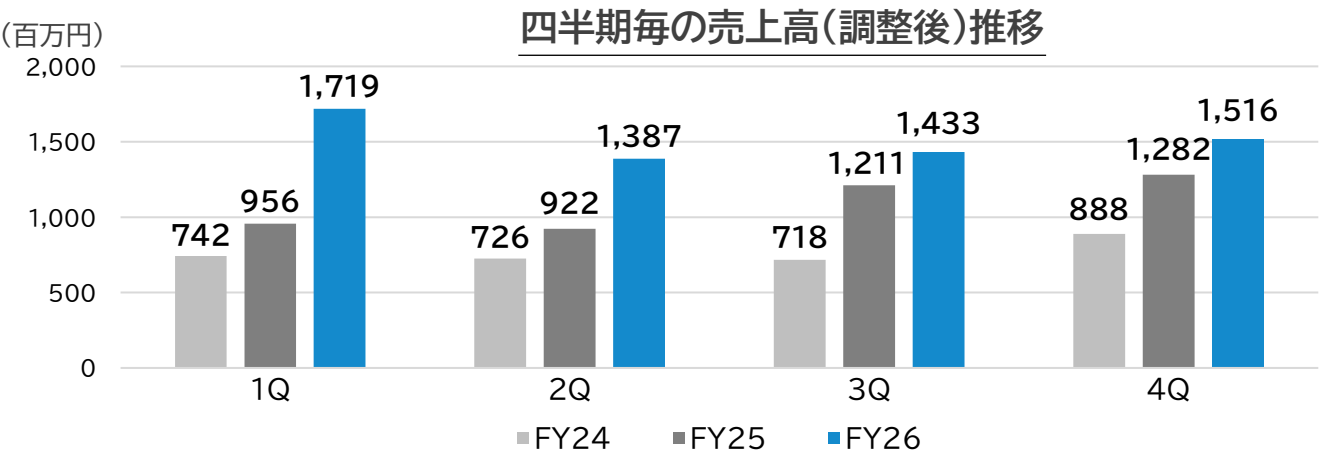
- コア事業のITツール事業、ITサービス事業の拡大に加え投資事業のキャピタルゲインも加わり、販管費増を吸収し、大幅な増収、増益となった
- 当期純利益については、M&Aの手数料・のれん代等の課税対象により今期実施分で想定以上の課税となった

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	利益率	前期比率	通期予想達成率
売上高 (今期調整後売上高)	3,075	4,373	6,057	－	+38.5%	101.0%
調整後営業利益	50	290	734	12.1%	+152.7%	105.0%
経常利益 (前/今期調整後経常利益)	35	269	736	12.2%	+173.5%	106.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27	109	308	5.1%	+181.9%	77.1%

* 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

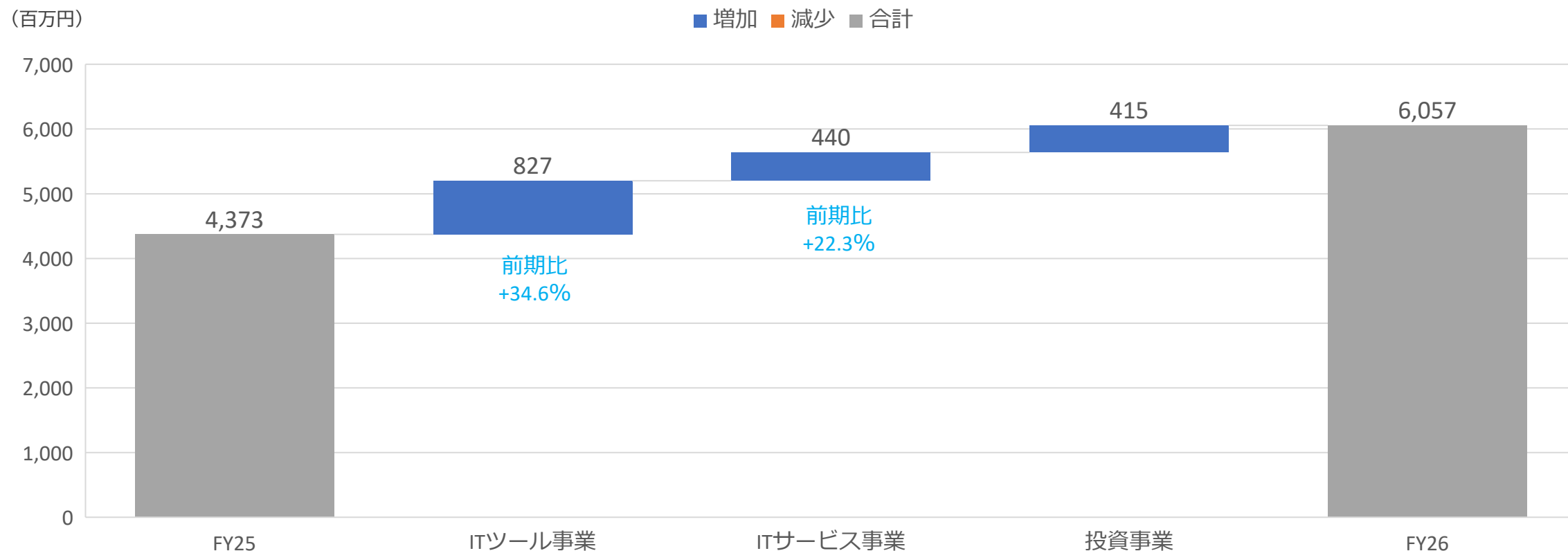
● 売上高は順調に拡大、営業利益（調整後）は子会社の事務所統合経費等で3Q、4Qと先行投資費用が増加



2026年3月期 調整後売上増減要因

- 調整後売上高は、コア事業のITツール事業、ITサービス事業ともに二桁成長に加え、投資事業の売上高が加わり、前期の4,373百万円から6,057百万円と1,684百万円の大幅増収となった

調整後売上高増減（前期比+1,684百万円）



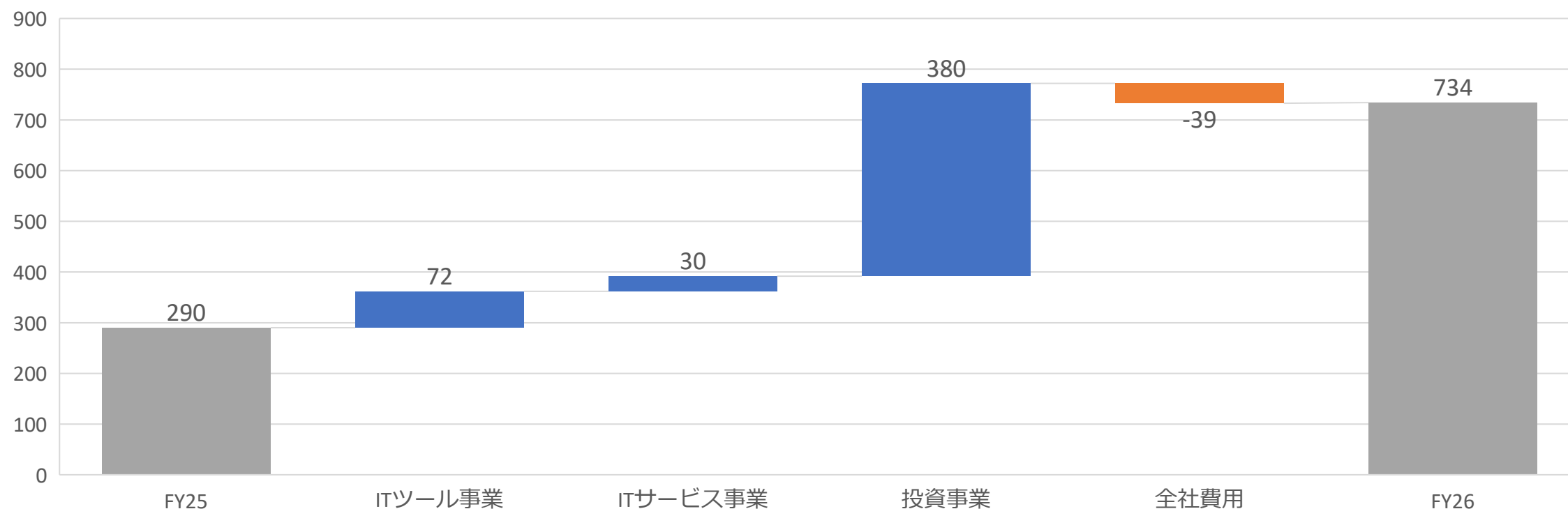
2026年3月期 調整後営業利益増減要因

- 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+444百万円）

（百万円）

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



2026年3月期 事業セグメント・取扱い製品別

- ITツール事業はセグメント全体として、前期比約+35%
- 内訳は、成長事業の「セキュリティ & ネットワークaaS製品」のCatoが前期比約+53%と大幅伸長、働き方改革製品（SaaS）は約+20%の増収、基盤事業のセキュリティ製品も+14%増を実現
- ITサービス事業は、2024年下半期に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22%の伸びとなった。

	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率%
ITツール事業	2,392	3,219	827	34.6%
セキュリティ製品	1,036	1,184	147	14.3%
セキュリティ & ネットワークaaS製品	1,249	1,908	658	52.7%
働き方改革製品（SaaS型）	106	127	20	19.7%
ITサービス事業	1,980	2,421	440	22.3%
投資事業	-	415	415	-
売上高合計（2026年3月期は調整後売上高）	4,373	6,057	1,684	38.5%

2026年3月期 貸借対照表

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	増減額
流動資産	3,326	4,160	+833
現預金	1,522	1,910	+388
受取手形 売掛金	475	529	+53
前払費用	1,012	1,455	+442
その他	315	264	△50
固定資産	2,277	3,712	+1,434
有形固定資産	24	151	+127
無形固定資産	544	869	+325
投資その他の資産	1,709	2,691	+981
総資産	5,604	7,872	+2,268
流動負債	1,830	3,090	+1,259
買掛金	208	187	△21
短期借入金等	88	700	+612
前受金	1,210	1,649	+439
その他	322	552	+229
固定負債	2,043	2,465	+421
長期借入金	275	226	△48
長期前受金	1,632	1,806	+173
その他	136	432	+296
純資産	1,729	2,317	+587
株主資本合計	1,522	1,500	△22
その他包括利益累計等	206	817	+610
負債純資産合計	5,604	7,872	+2,268
自己資本比率	27.3%	27.0%	△0.3pt

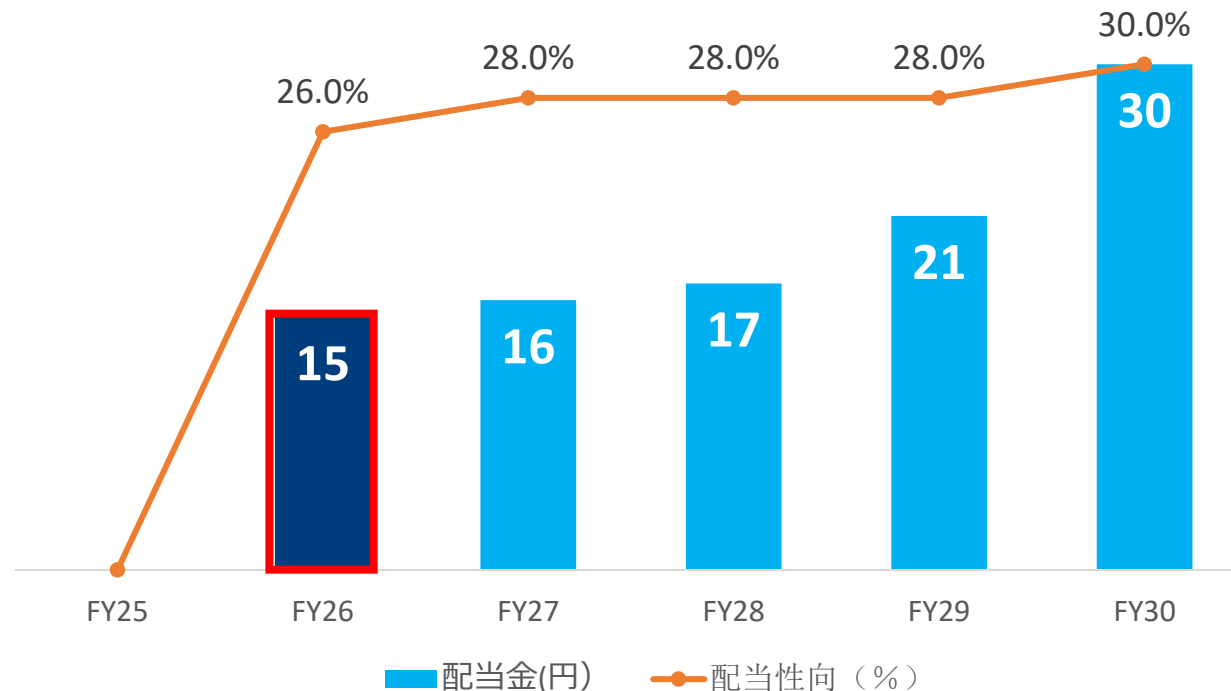
● 資産の前払費用&長期前払費用、負債の前受金&長期前受金は、長期契約のセキュリティ&ネットワークaaS製品（Cato）の受注が堅調に積みあがっていることを示している。

● 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、短期借入金、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。

株主還元：今期より配当開始、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26%）、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）

1株当たり配当金（円）と配当性向（%）



通期トピックス：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。

4Qトピックス： ProofXの連結子会社化



- **取得価額337百万円** (取得関連費用含)
25/9期：売上67百万円
経常57百万円

● **Anthropic 社が提唱する自律思考型AIエージェントの社会実装にいち早く取り組む**など、世界水準の最新技術をビジネスの最前線へ迅速に投入

● 研究知見を属人化させず組織知化する「研究室型開発組織」を構築。結果として**極めて高い収益モデルを確立**しており、高度なAI技術を単なる「研究」から「**事業価値**」へと**昇華**させる能力を証明

▼ ProofXが一気通貫で提供可能なAI開発サービス ▼

AI活用戦略
の立案

研修
アセスメント

業務分析
課題特定

仮説構築

PoC
モデル構築

実装
組み込み

保守運用

ProofXはAI領域における世界トップレベルの知見を実際のビジネスに落とし込み、
“スケールするAI事業”として提供。モデル開発そのものではなく、企業の課題解決にフォーカス

2027年3月期 業績予想

(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 中期経営計画	2027年3月期 業績予想	利益率	前期比率
調整後売上高	6,057	7,700	8,277	—	+36.6%
調整後営業利益	735	830	977	11.8%	+32.9%
調整後経常利益	736	-	948	11.5%	+28.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	308	-	330	4.0%	+7.0%

- 2027年3月期以降でM&Aによる年2社の子会社化の計画について、2026年3月期に2社、2026年5月に1社の子会社化を行い、前倒して計画が進捗中
- 2027年3月期の業績予想は新たな3社の業績貢献を考慮し、中期経営計画数値を上回る想定

フーバーブレイン 成長戦略&中期経営計画



Fuva Brain

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 奥水 英行



AI AGENT

GUARDIAN

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。

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

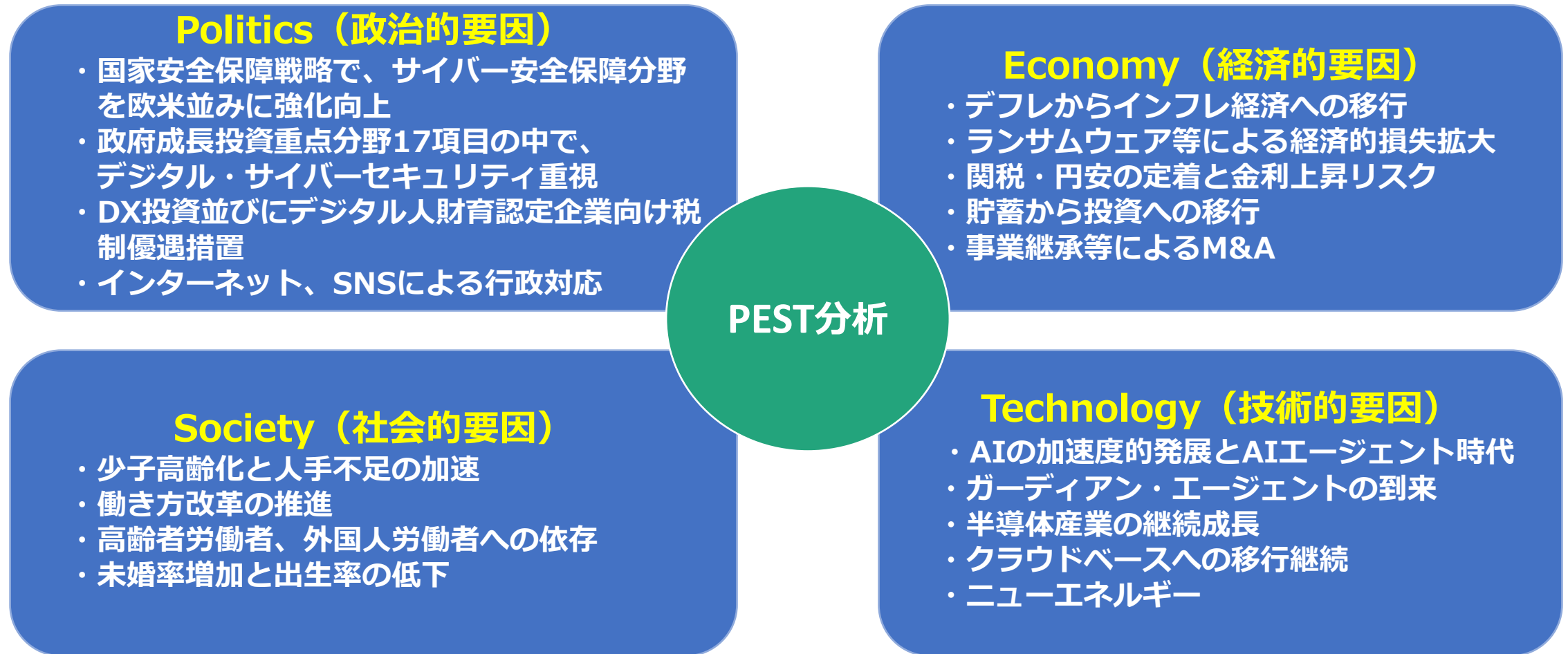
同戦略において「デジタル・サイバーセキュリティ」は**最重要分野**の一つであり、担当大臣も指名
政府は、規制改革や大規模な調達を通じ、当該分野における新たな需要創出・拡大を本格化

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。

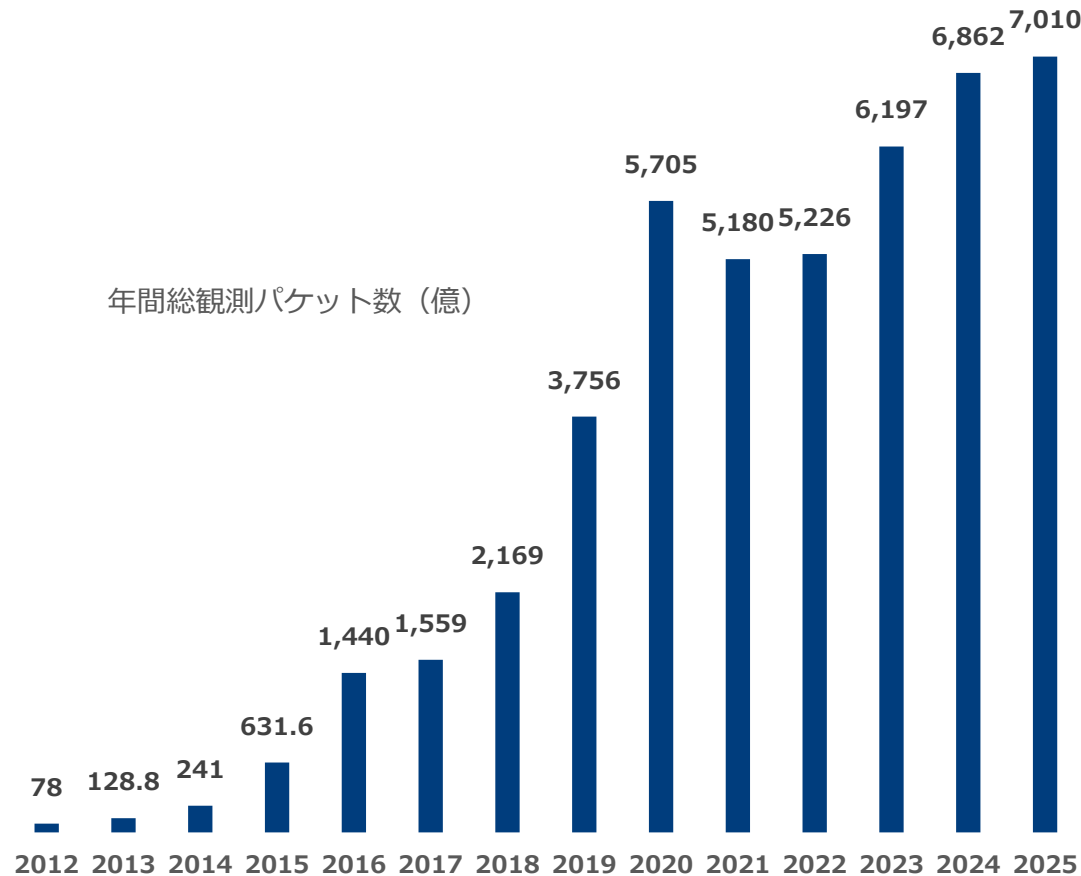
攻撃対象を探索する調査活動も含め、日本に対するサイバー攻撃関連パケット（通信）は今後も増大傾向が予測され、日本国内の企業は事業継続の観点でもセキュリティ対策の徹底が、ビジネスにおいて必須と言える状況となっています。

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

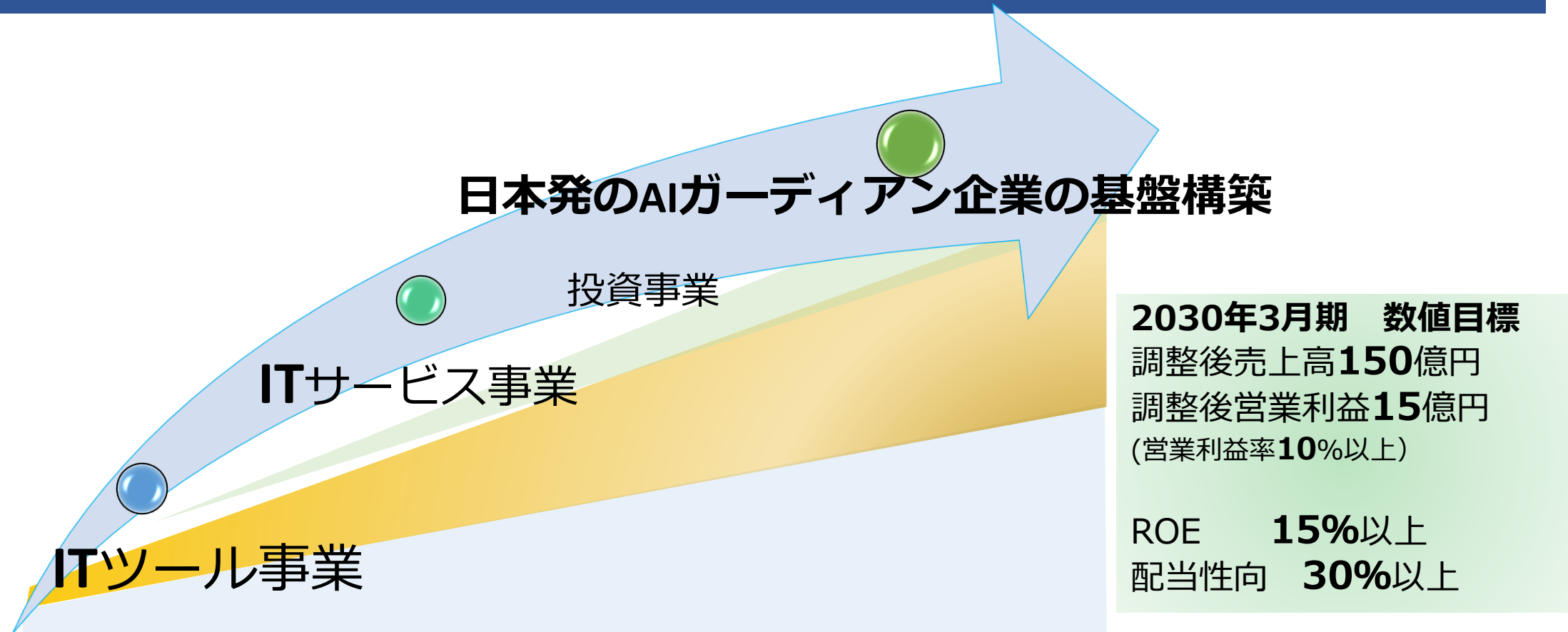
2025年11月：政府成長戦略本部開始



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2025」 <https://www.nict.go.jp/press/2026/02/05-1.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。



夏目亮太のCAIO就任



CAIO(チーフ・AI・オフィサー)
夏目 亮太

■ 世界最高峰の国際会議での評価

AI 分野で世界最高峰の国際会議（CVPR 2019）において、世界中から集まる 5,000 を超える論文の中から「Best Paper Award Finalist」に選出。

■ グローバル・メガテック企業も注目する研究実績と、当社グループのAI研究プレゼンス向上

30 歳という若さでありながら、発表したAI関連論文の総引用数は 2,343 件に達し、MetaやGoogleの現役AI 研究者にも数多く引用。AI（コンピュータビジョン領域）における企業在籍の日本人研究者ランキングにおいて、世界 32 位相当に名を連ねるトップクラスの実績

■ 当社製品のAIEージェント化

「Eye“247”」シリーズに自律思考型AIEージェントを統合し、“自律的に防御・最適化を実行するAIガーディアン製品”へと進化。

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

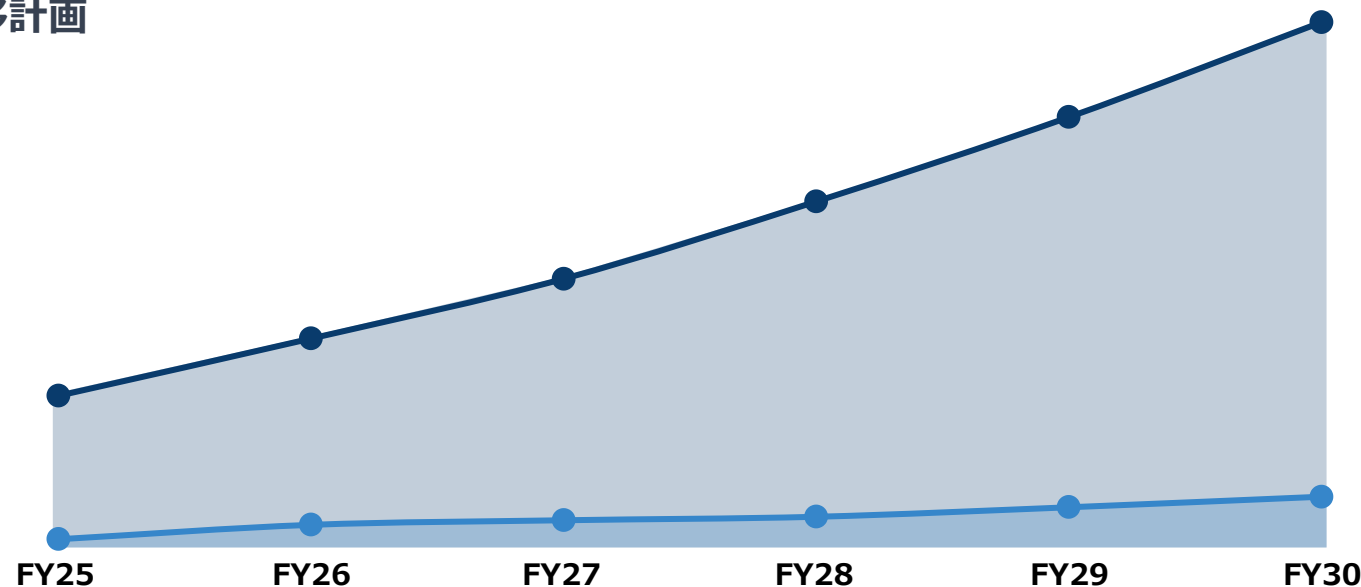
CAGR 27%

15 億円

調整後営業利益
(利益率10%)

CAGR 38%

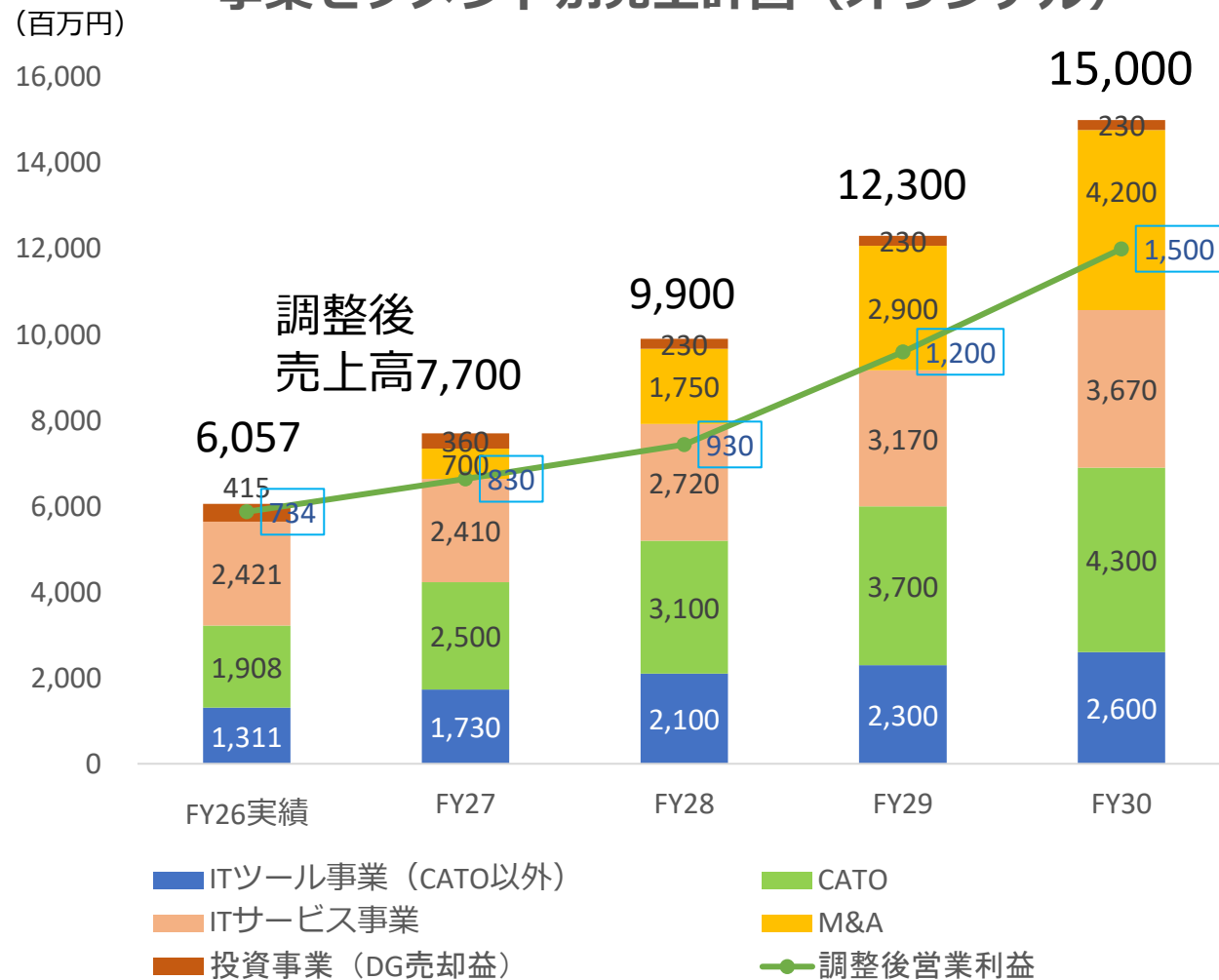
業績推移計画



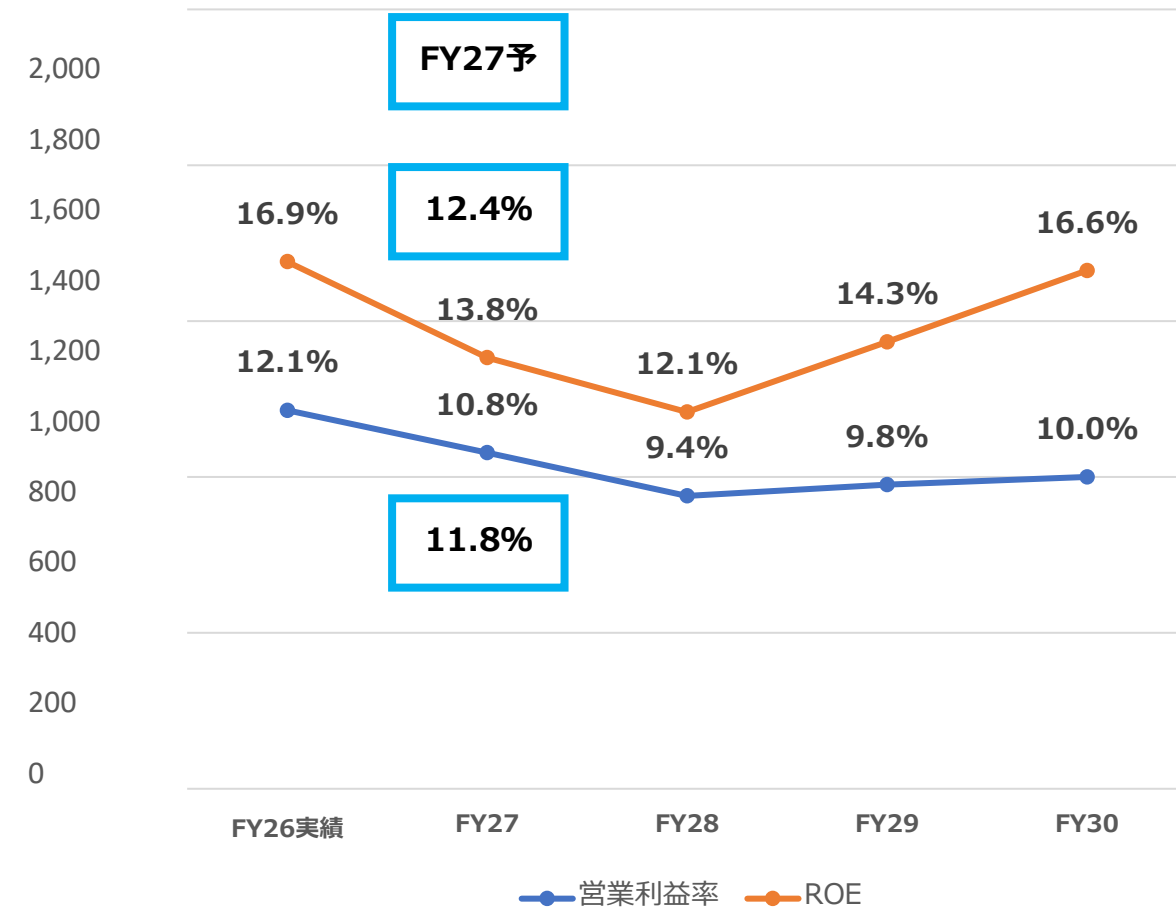
会計期間	FY25実績	FY26実績	FY27計画	FY27予	FY28計画	FY29計画	FY30計画
調整後売上高 (百万円)	4,373	6,057	7,700	8,277	9,900	12,300	15,000
調整後営業利益 (百万円)	290	734	830	977	930	1,200	1,500

中期経営計画 数値計画

事業セグメント別売上計画（オリジナル）



財務KPI



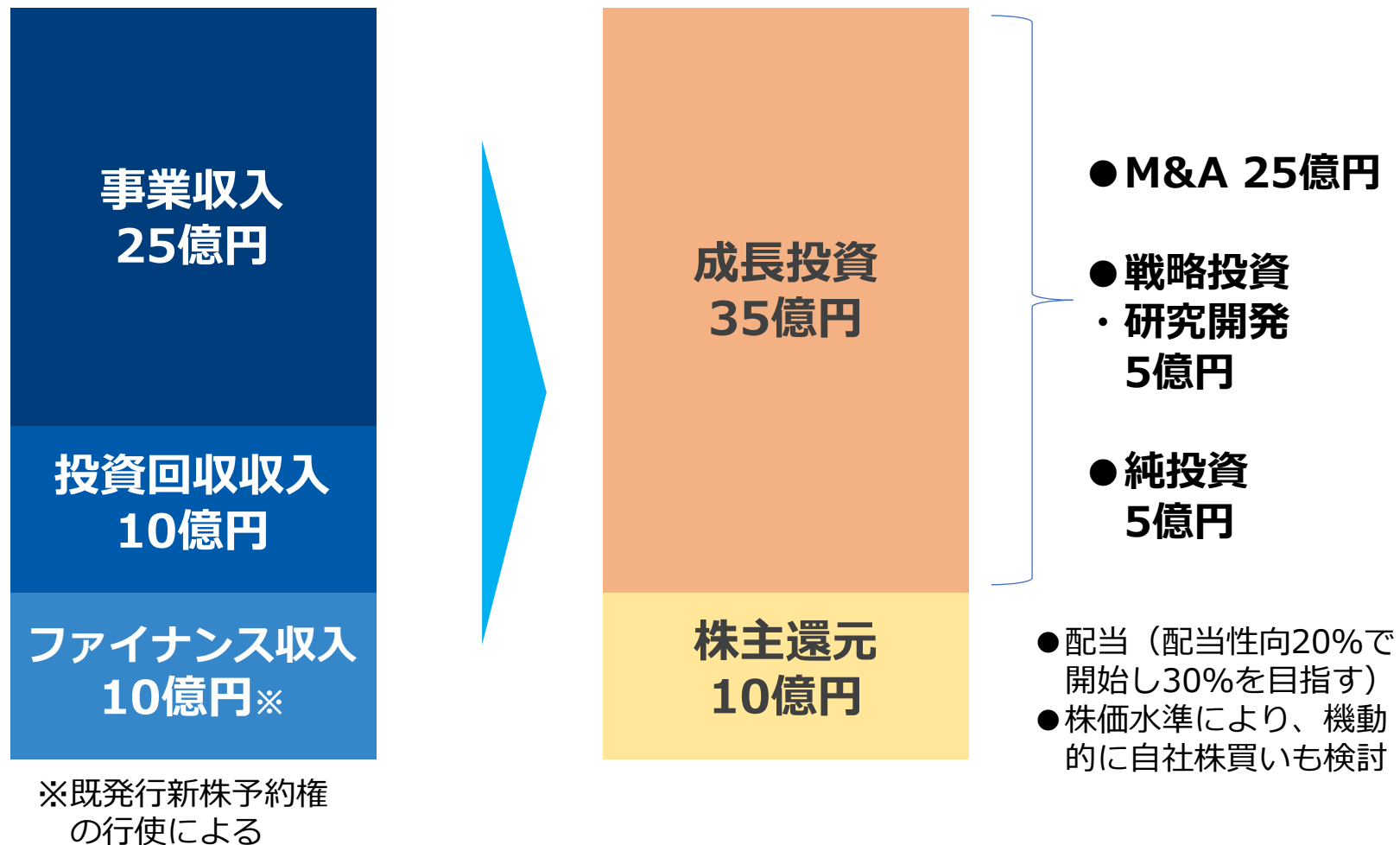
既発行新株予約権130万株は（FY27）中に全額行使を想定し算出

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



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、配当性向26%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いの実施

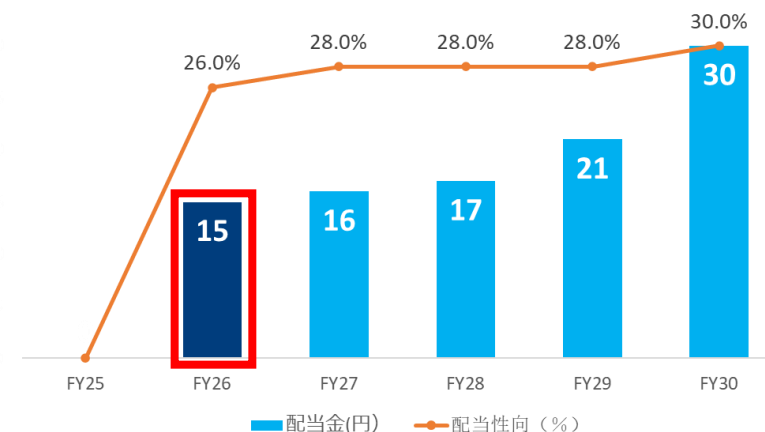


中期経営計画**KPIと連動**した
役員株式報酬を導入

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

1株当たり配当金（円）と配当性向（%）



ITツール事業：自社開発エンドポイント製品

2026年スタート



AI エージェント化を目指し、
開発を加速。グループ化したProofx（夏目CAIO）の有するAIノウハウを活用し、
戦略的投資、資本業務提携を加速
（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



外部脅威対策



内部情報漏洩対策
働き方改革



2026-2029年

AI分析機能付加

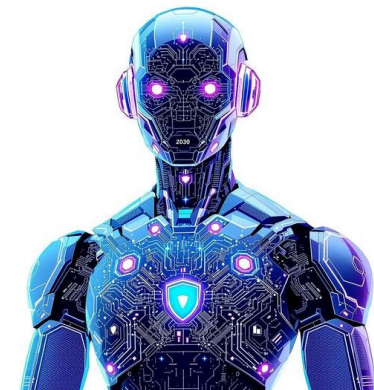
検知・可視化・分析の高度化



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



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



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

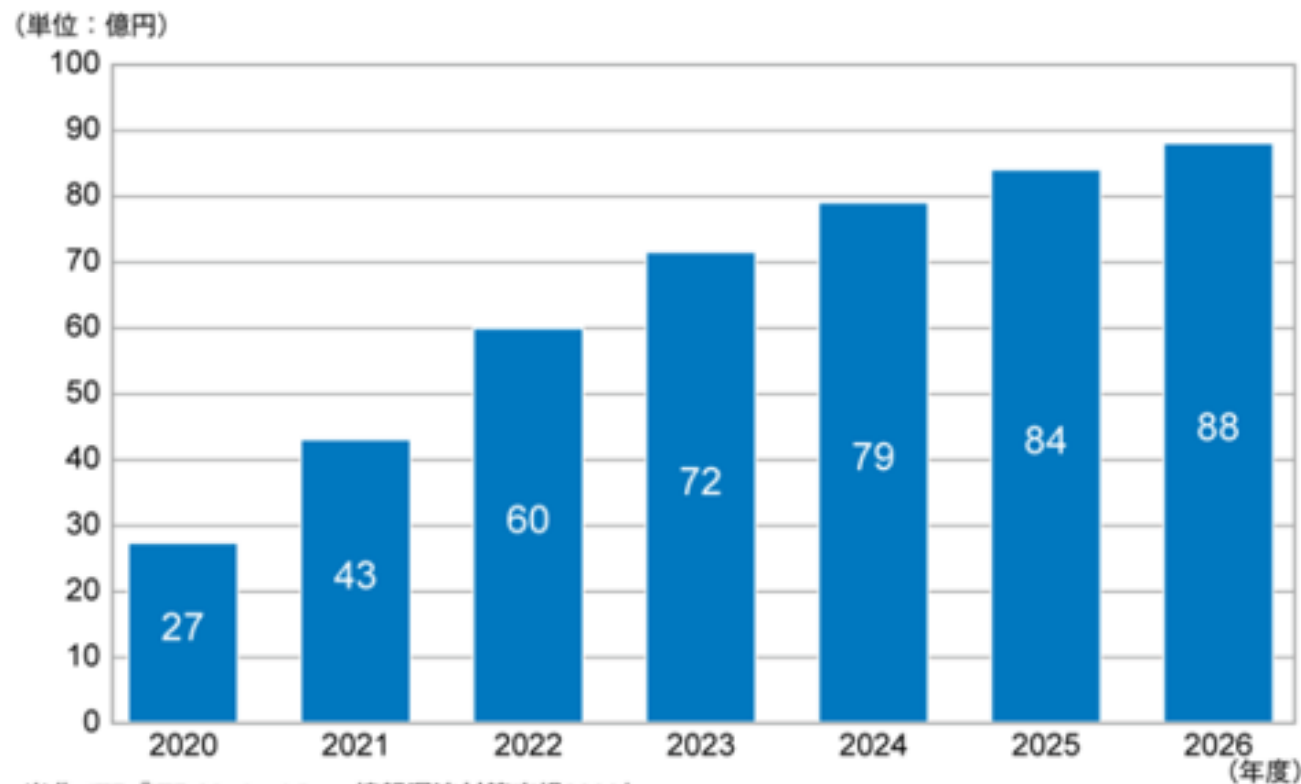
Cato SASE Cloudとは？

＊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】

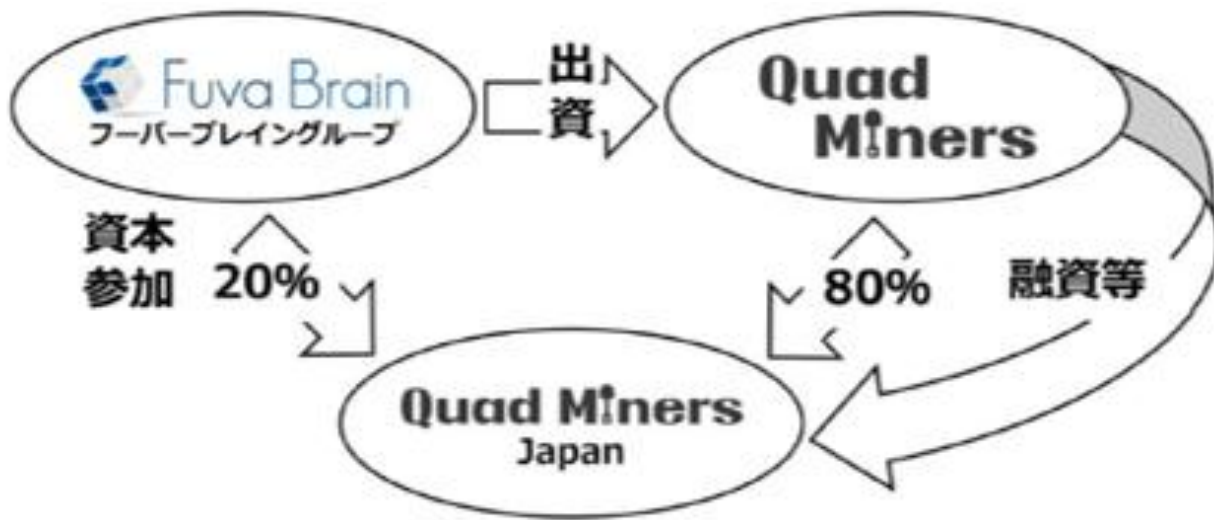
2026年度には **6,900億円規模** の予測

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）

ITサービス事業：M&Aによる成長加速

ITツール

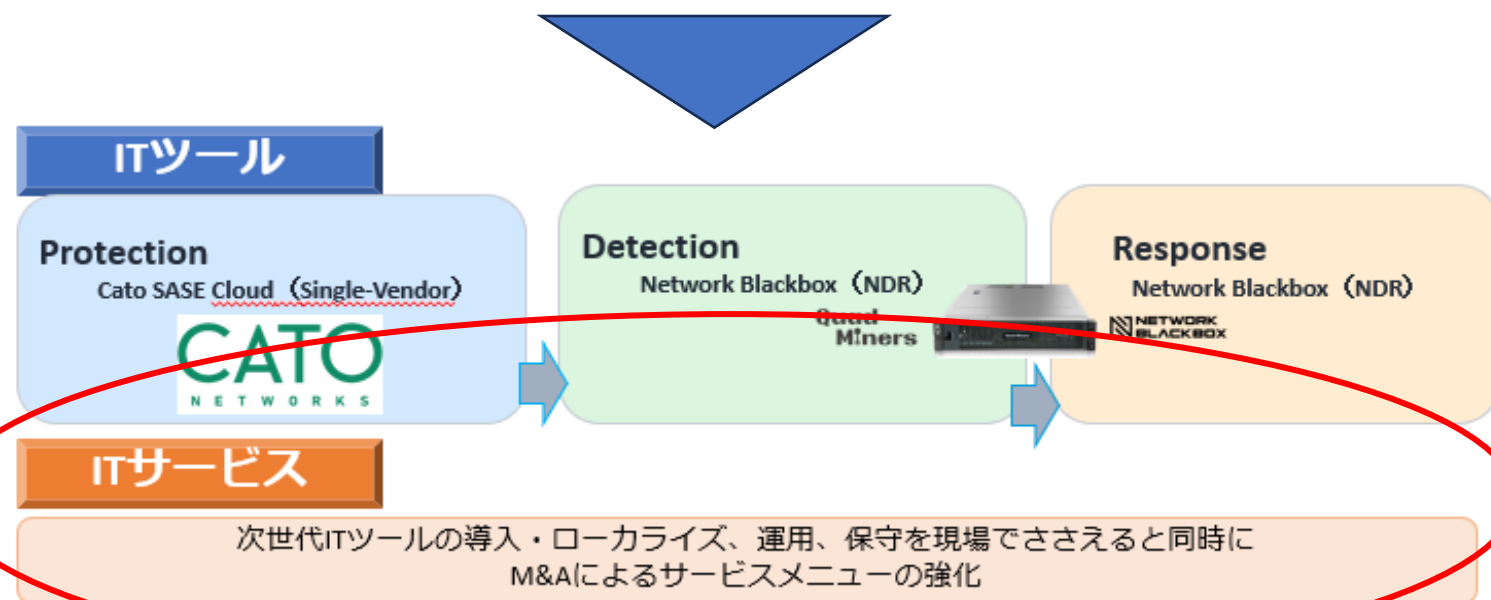


ITサービス



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



2026年3月 生成AIを活用した業務改革コンサルティング



モバイル通信・固定回線構築・IT通信事業をリードする
フィールドテック株式会社

2026年5月 モバイル通信・固定回線ネットワーク、ITソリューション

2026年3月期
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				
システムエンジニア				
フリーランス				
	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

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

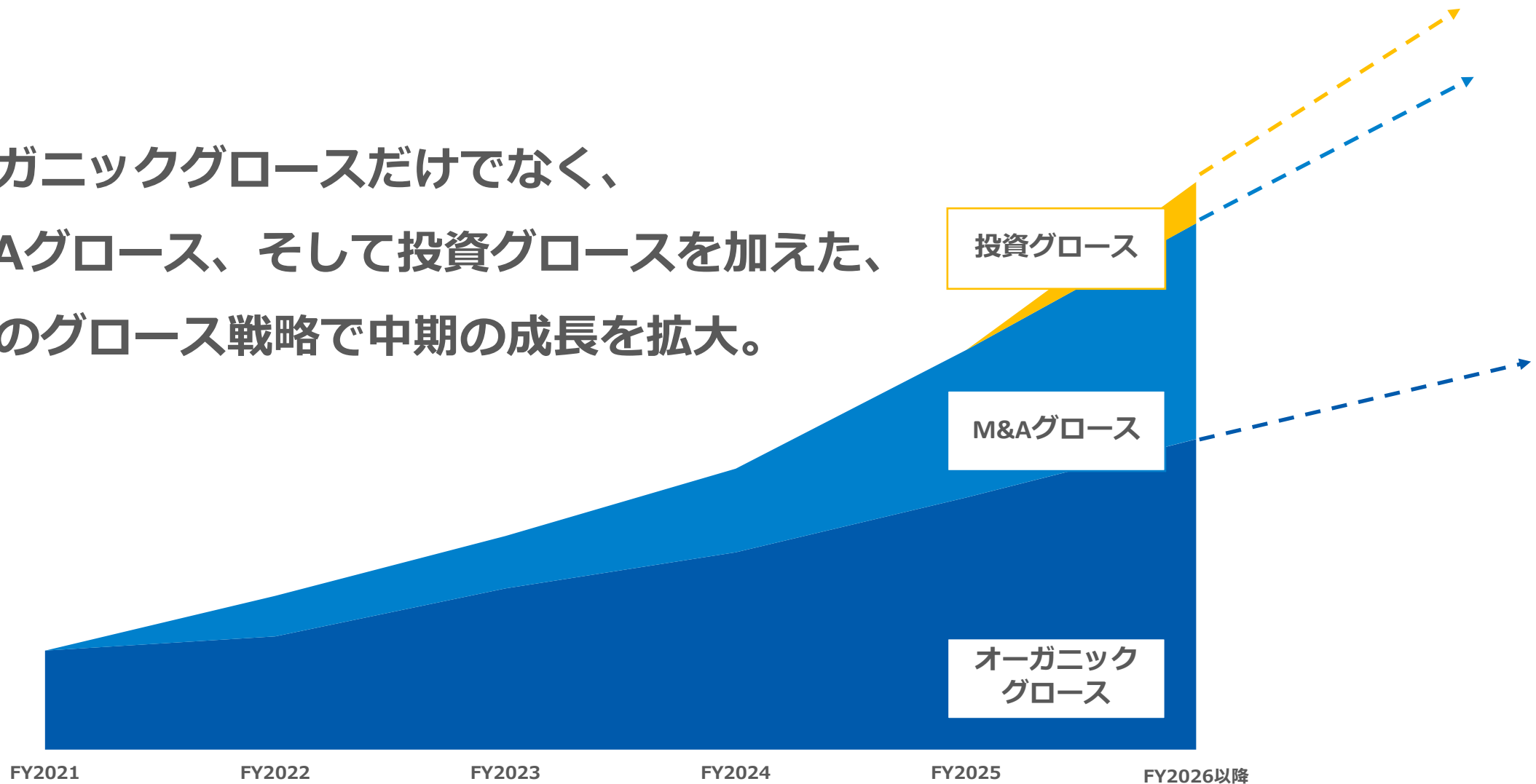


Fuva
Investment

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。

