



2025 年 11 月 25 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 管理部 部長 植村 浩之
(TEL. 03-5210-3061)

2026 年 3 月期 第 2 四半期決算及び中期経営計画説明会動画及び資料公開について

2025 年 11 月 18 日に開催いたしました当社の 2026 年 3 月第 2 四半期決算及び中期経営計画説明会（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/bPvj1E3c0Xg?si=CgVYN4sZLM7eUHQJ>

以上

フーバーブレイン 2Q決算報告

(2026年3月期)

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



Fuva Brain

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2四半期決算報告 並びに2026年3月期業績計画

3

中期5力年経営計画

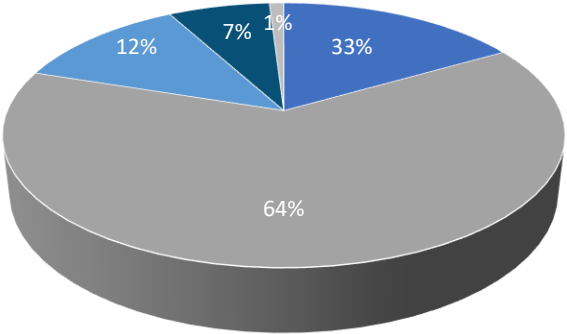
会社概要

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

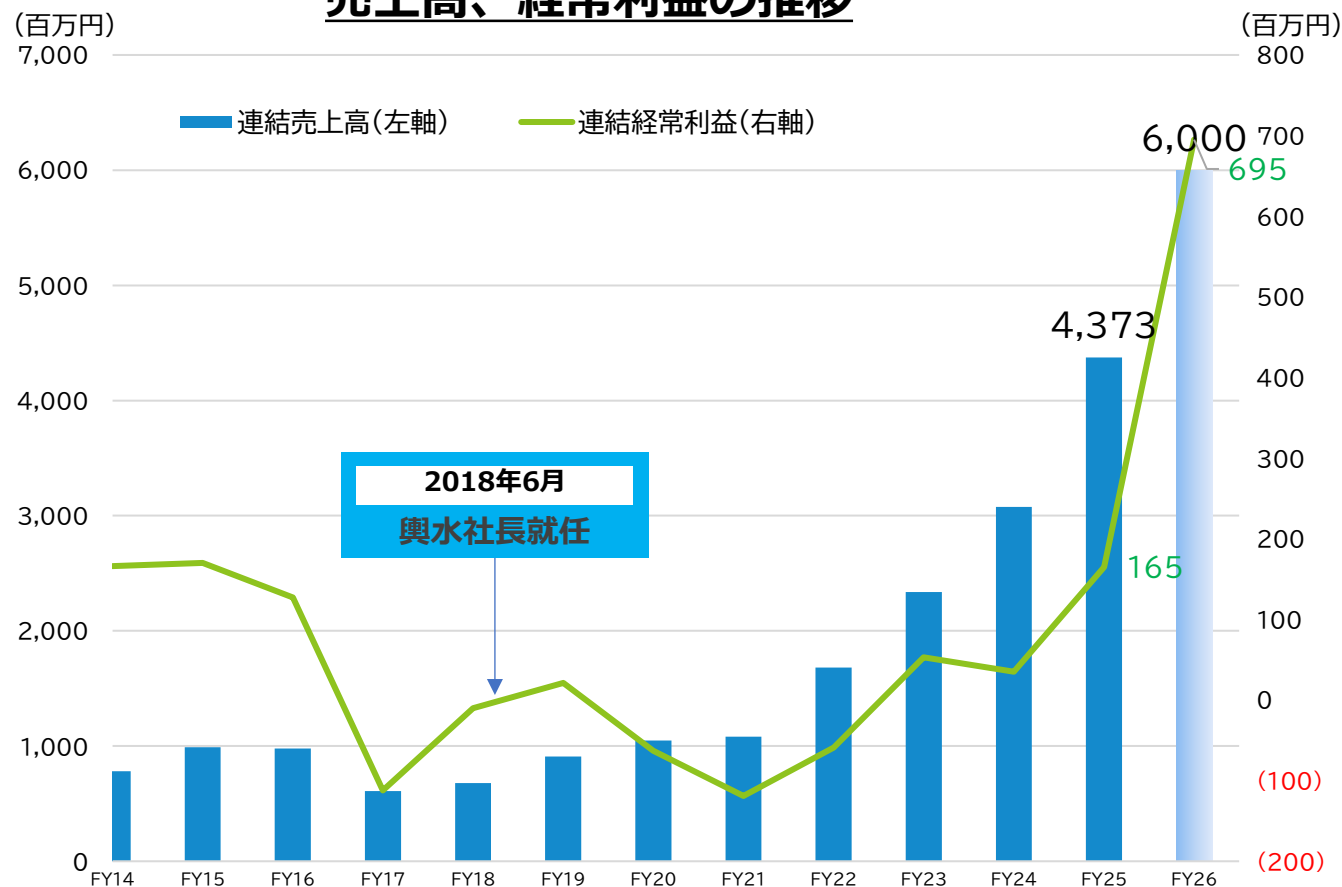
2022：アドトップ社を子会社化

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
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、イアール、アト・トップ ● 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
Eye 24/7 Safety Zone



働き方改革製品
Eye 24/7 Work Smart



セキュリティ & ネットワークaaS
製品
CATO NETWORKS



NETWORK BLACKBOX
Network Detection and Response

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312億円（11/13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

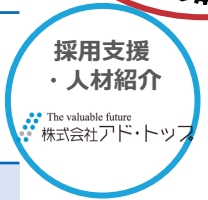
受託開発・SES

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



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予

■ 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

6,000 (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



1,083

1,682

2,338

3,075

4,373

6,000 (調整後)

229

639

894

1,252

1,980

415

19

49

59

80

106

2,165

832

959

290

740

1,249

120

FY21

FY22

FY23

FY24

FY25

FY26予

■ 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

415

2,165

120

1,900

1,400

106

1,249

80

740

59

290

49

639

832

19

229

415

120

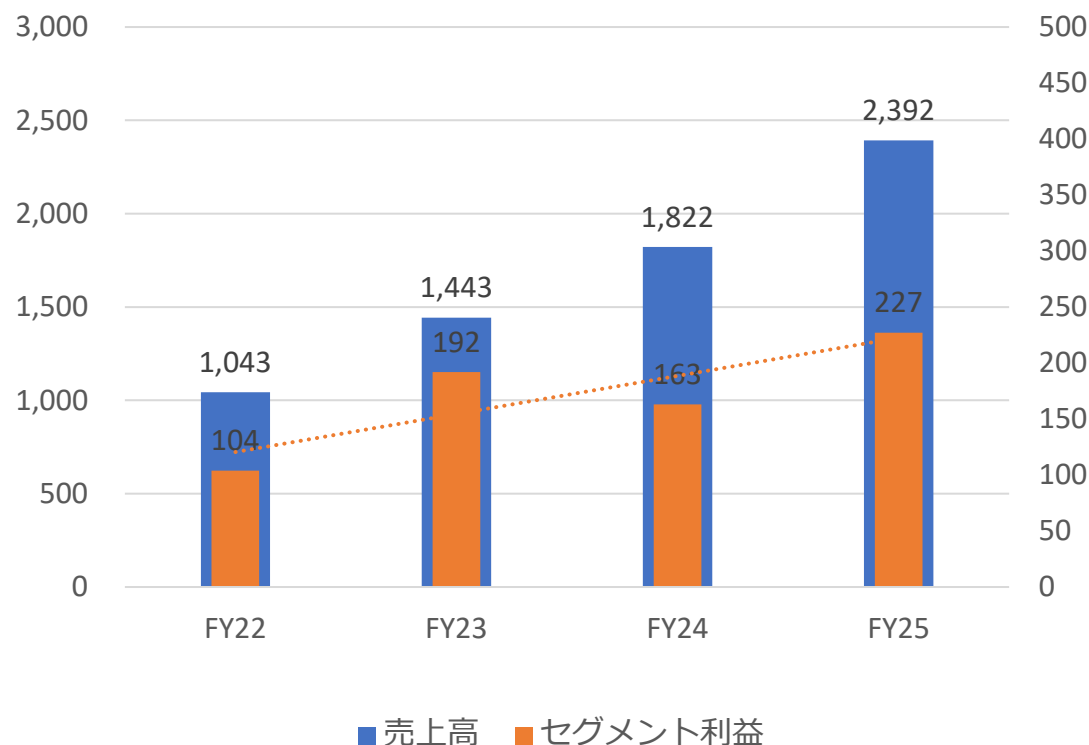
1,900

1,400

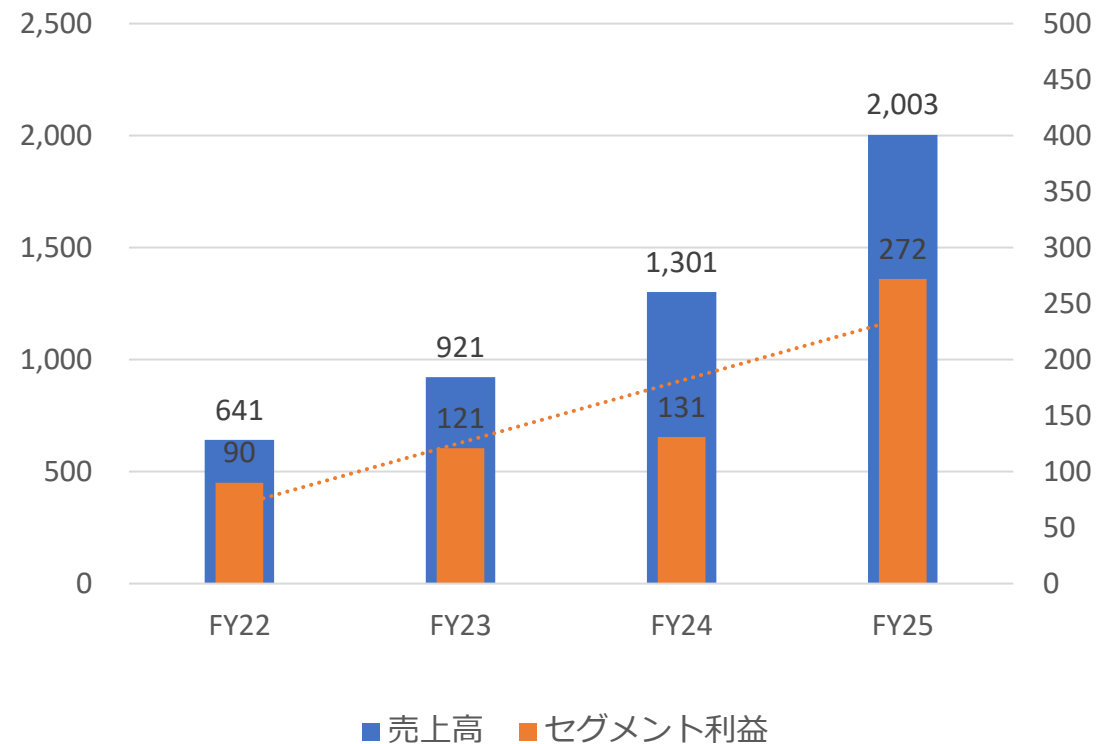
セグメント別営業利益

- 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

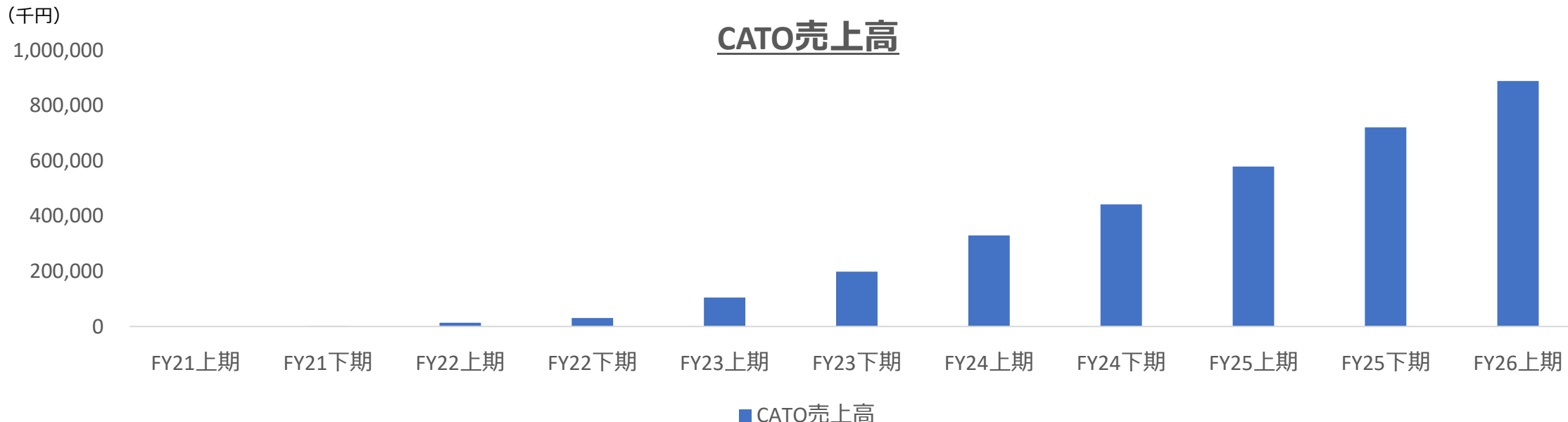


セキュリティ & ネットワークaaS製品：Cato

- 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を統合する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3年～5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
フルパケットキャッ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



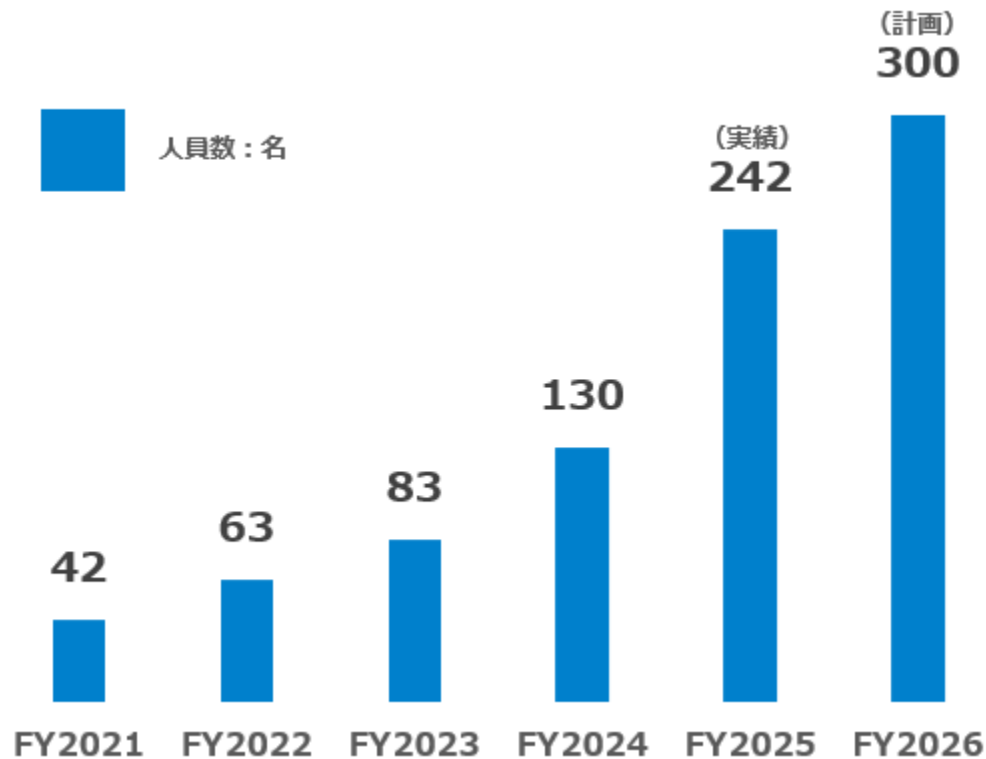
継続的な

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 2Q決算報告 並びに通期業績計画

Financial Results for the 1H of FY2026

And

FY2026 Performance Forecast

2026年3月期 2Q 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ツールは前年同期比+29.1%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64.8%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

3,107百万円
(前年同期比
+65.4%)

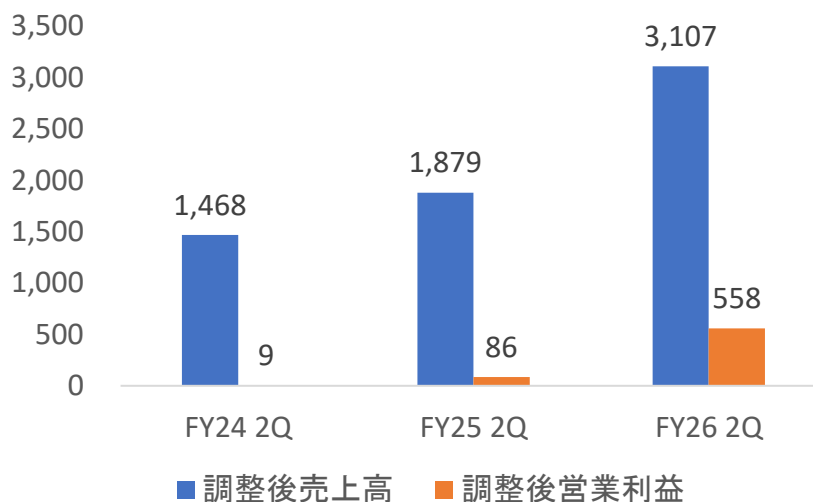
調整後営業利益

558百万円
(前年同期比
+548.4%)

2Q当期純利益

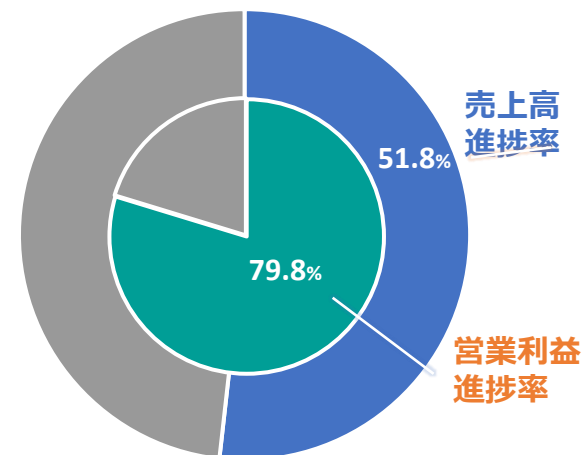
288百万円
(前年同期▲8百万円)

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 2Q 決算総括（過去最高の売上高＆利益）

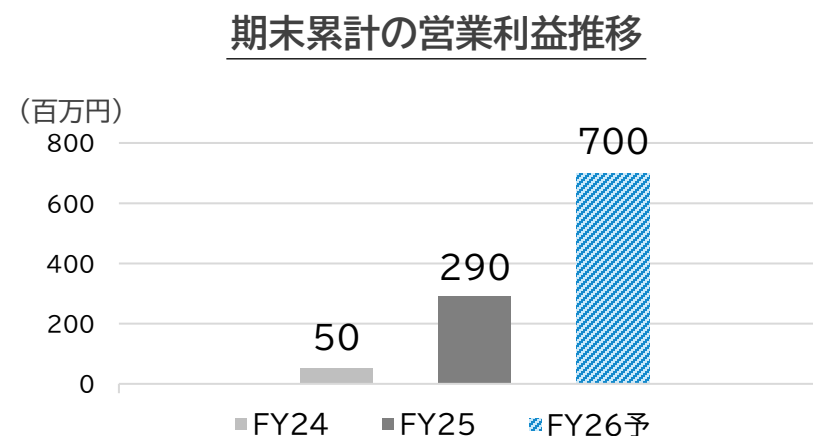
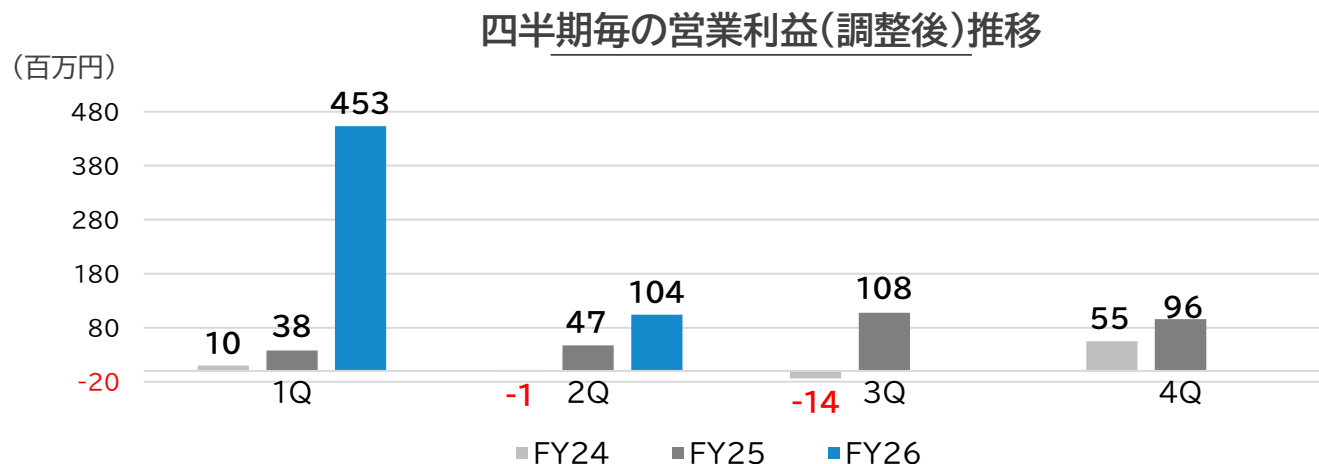
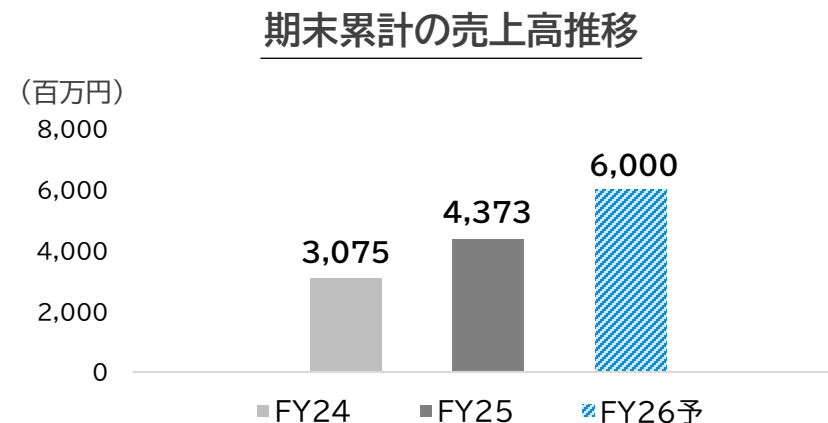
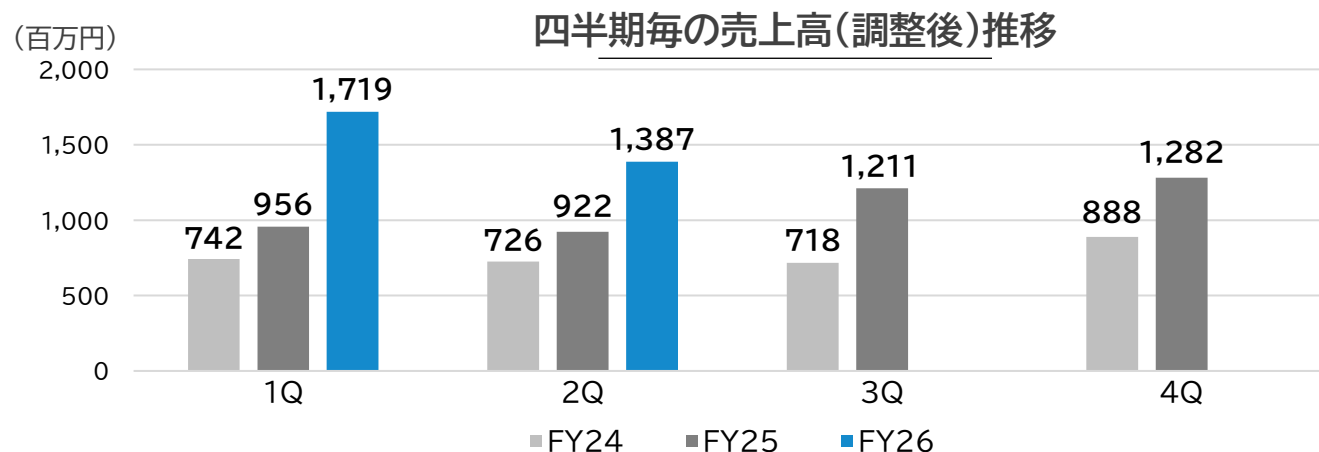
- コア事業のITツール事業、ITサービス事業の拡大に加え投資事業のキャピタルゲインも加わり、大幅な増収、増益となった。

（百万円）	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	2026年3月期 2Q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）	1,468	1,879	3,107	—	+65.4%	51.8%
調整後営業利益	9	86	558	18.0%	+548.4%	79.8%
経常利益 （前/今期調整後経常利益）	▲3	63	563	18.1%	+793.8%	81.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲18	▲8	288	9.3%	-	72.1%

* 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

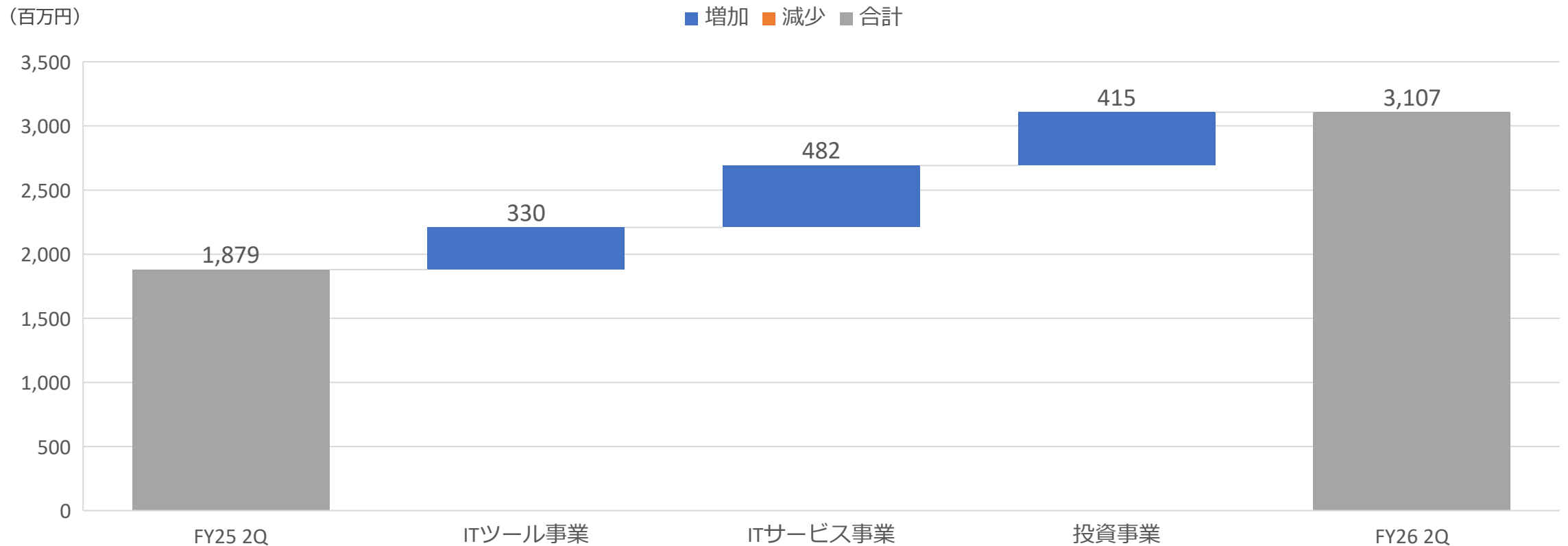
- 今2Q累計でコア事業のITツールが前期比+19.2%の増益、ITサービスが前期比56.0%の増益となり全社を牽引



2026年3月期 2Q 売上増減要因

- 調整後売上高は、前年同期の1,879百万円から3,107百万円と1,228百万円的大幅増収となった

調整後売上高増減（前年同期比+1,228百万円）

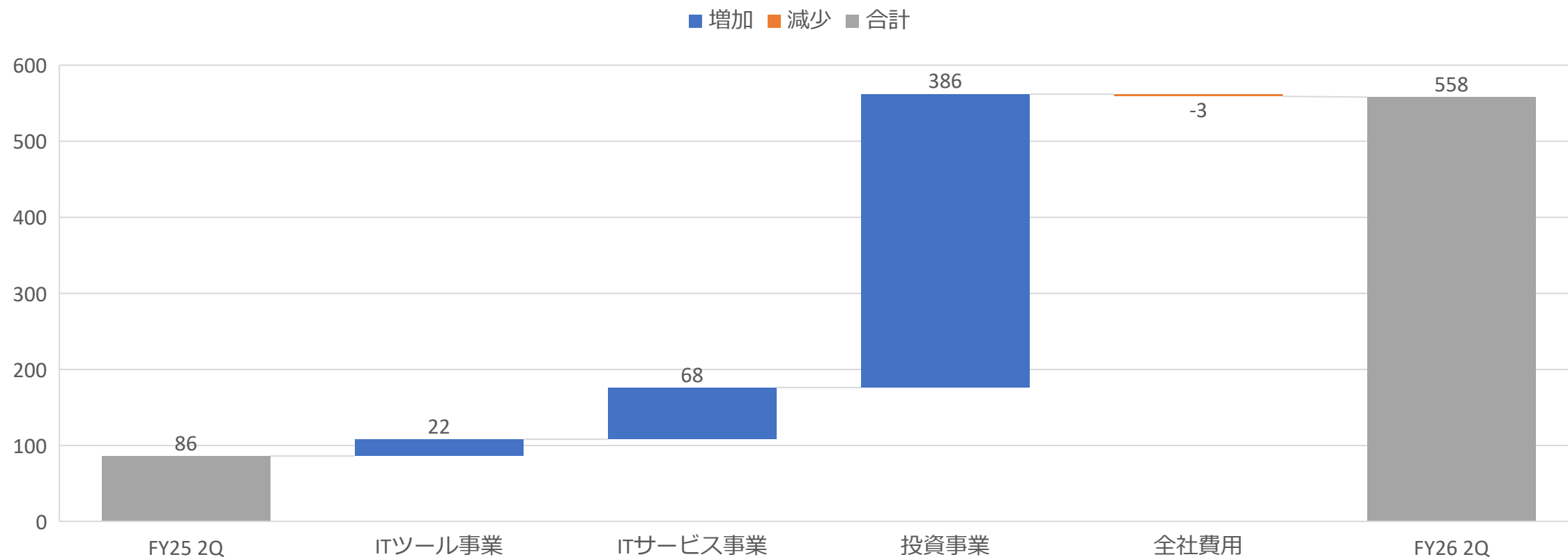


2026年3月期 2Q 調整後営業利益増減要因

- 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385百万円が大きく寄与

調整後営業利益増減（前年同期比+472百万円）

（百万円）



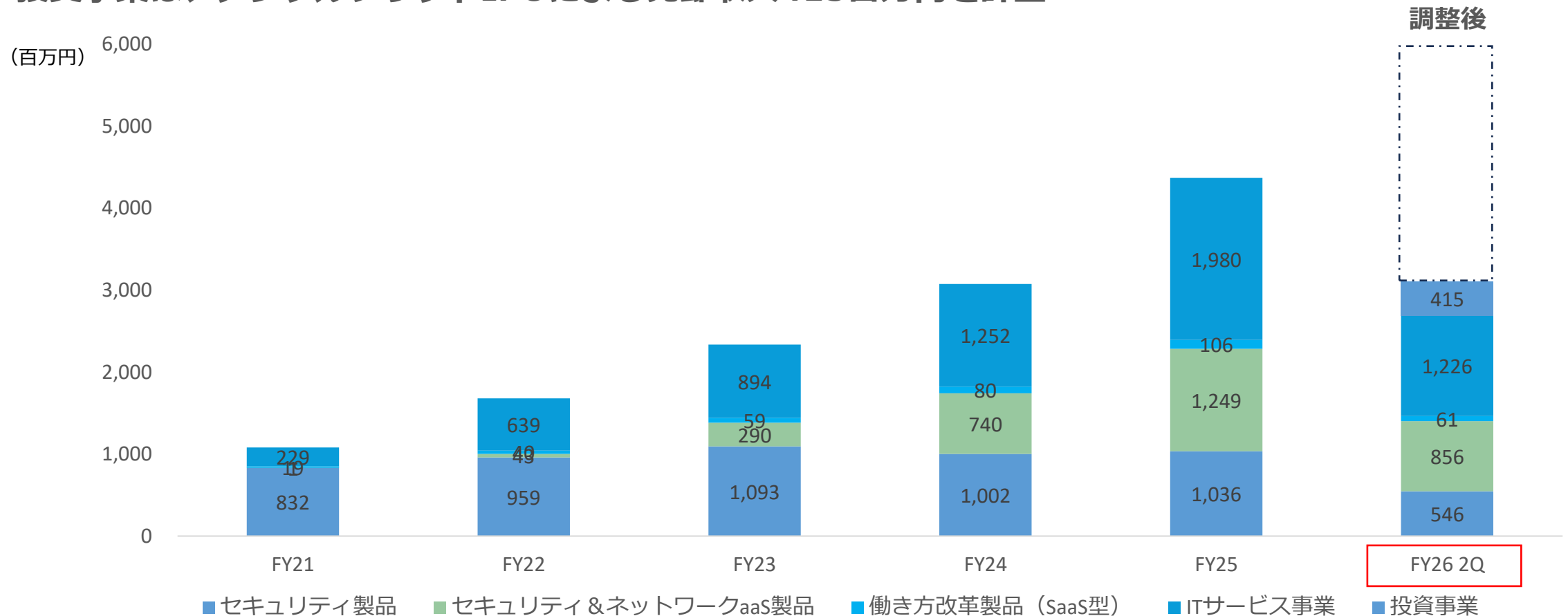
2026年3月期 2Q 事業セグメント・取扱い製品別

- 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+54%と大幅に伸長、働き方改革製品（SaaS）も26%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65%の伸びとなった

	2025年3月期 2Q	2026年3月期 2Q	増減額	増減率%
ITツール事業	1,134	1,465	330	29.1%
セキュリティ製品	529	546	17	3.3%
セキュリティ & ネットワークaaS製品	556	856	299	53.9%
働き方改革製品（SaaS型）	48	61	12	26.2%
ITサービス事業	744	1,226	482	64.8%
投資事業	-	415	415	-
売上高合計（2026年3月期は調整後売上高）	1,879	3,107	1,228	65.4%

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+64.8%の大幅増となった
- 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 2Q 貸借対照表

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 2Q	増減額
流動資産	3,326	3,758	+431
現預金	1,522	1,689	+166
受取手形 売掛金	475	467	△7
前払費用	1,012	1,332	+319
その他	317	269	△46
固定資産	2,277	3,367	+1,090
有形固定資産	24	121	+97
無形固定資産	544	522	△22
投資その他の資産	1,709	2,723	+1,013
総資産	5,604	7,125	+1,521
流動負債	1,830	2,507	+676
買掛金	208	161	△47
前受金	1,210	1,506	+295
その他	412	839	+428
固定負債	2,043	2,200	+156
長期借入金	275	231	△43
長期前受金	1,632	1,479	△153
その他	136	490	+354
純資産	1,729	2,417	+688
株主資本合計	1,522	1,584	+61
その他包括利益累計等	206	833	+626
負債純資産合計	5,604	7,125	+1,521
自己資本比率	27.3%	32.5%	+5.2pt

●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、**32.5%と5.2ポイント改善**

2026年3月期 業績計画

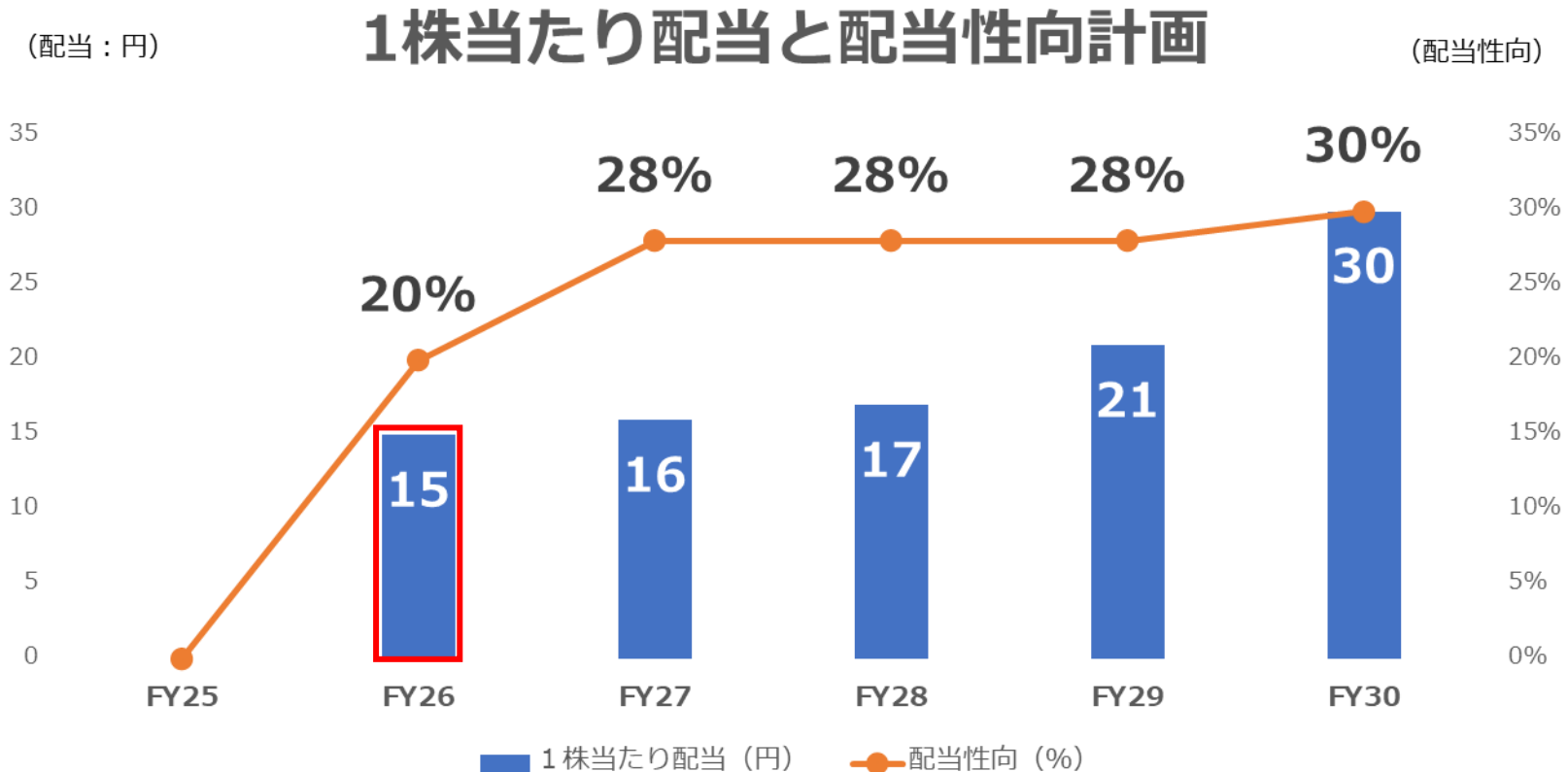
● 期初想定の通期業績予想に変更無し

(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。

株主還元

- 次期中期経営計画に記載の通り、当期（FY26）より、初配15円配当実施予定（配当性向20%）
- 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 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

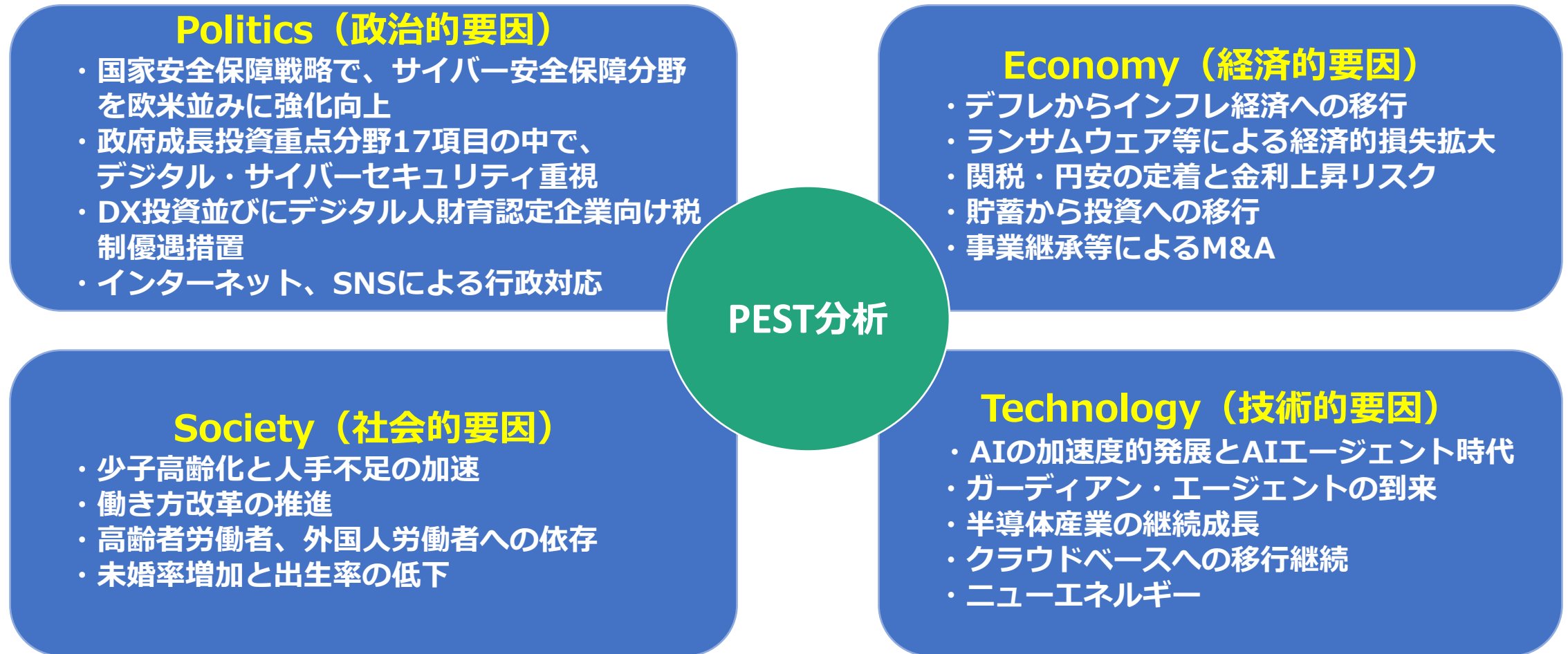
2 「サイバーセキュリティ」を最重要分野として指定

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



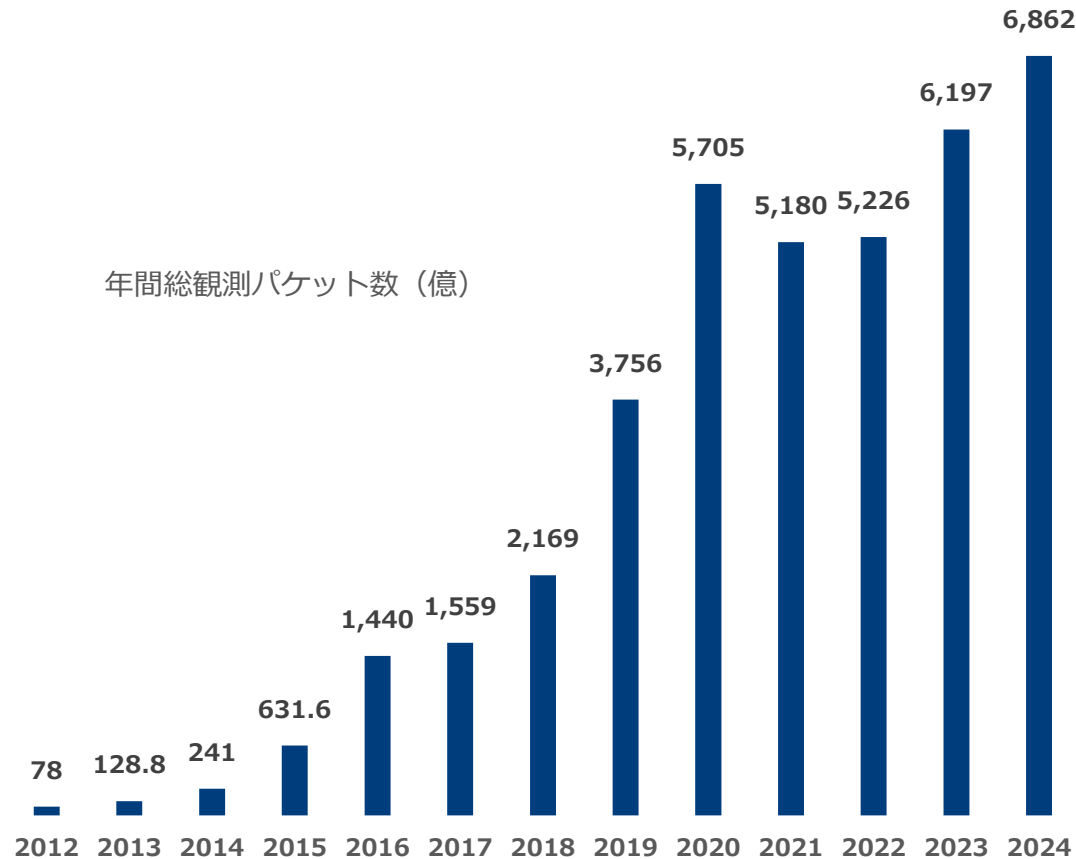


当社ITツール事業：国家戦略としてセキュリティの重要性

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

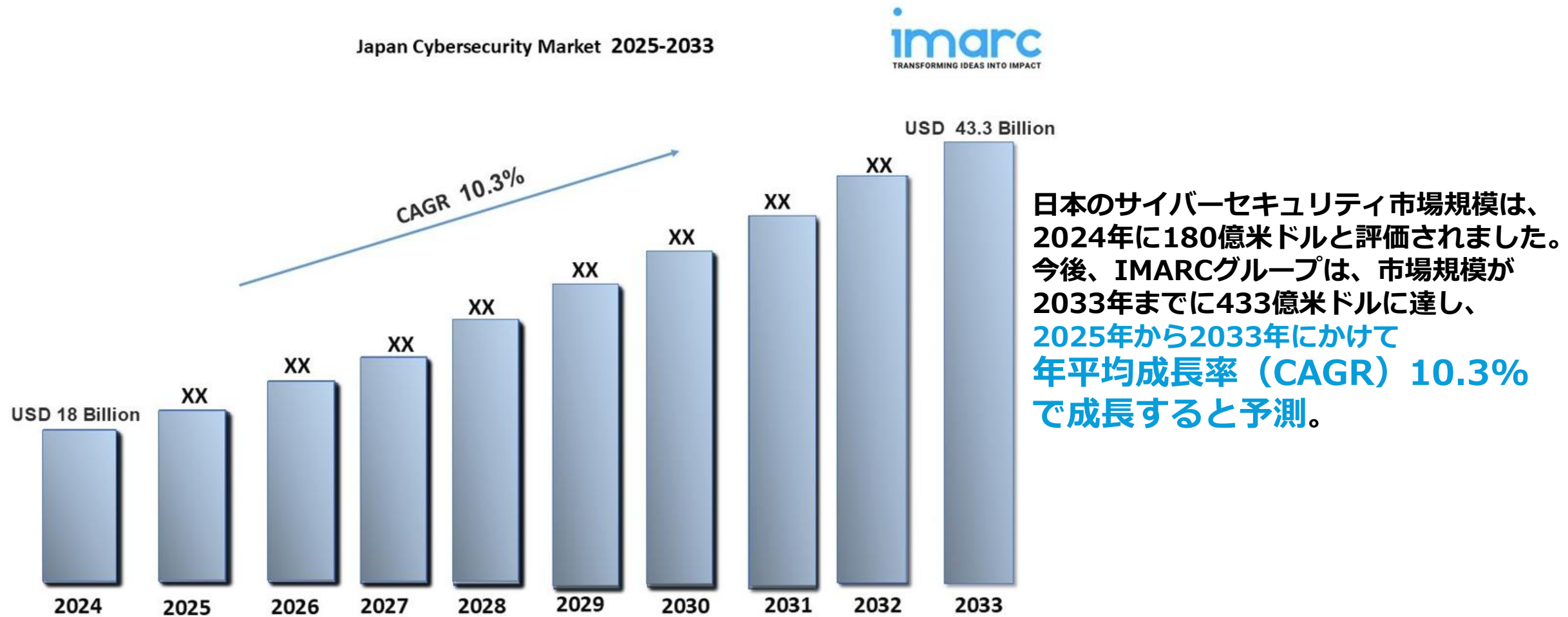
2015年：サイバーセキュリティ戦略本部・内閣サイバーセキュリティセンター設置

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

当社ITツール事業：セキュリティ市場の拡大



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。

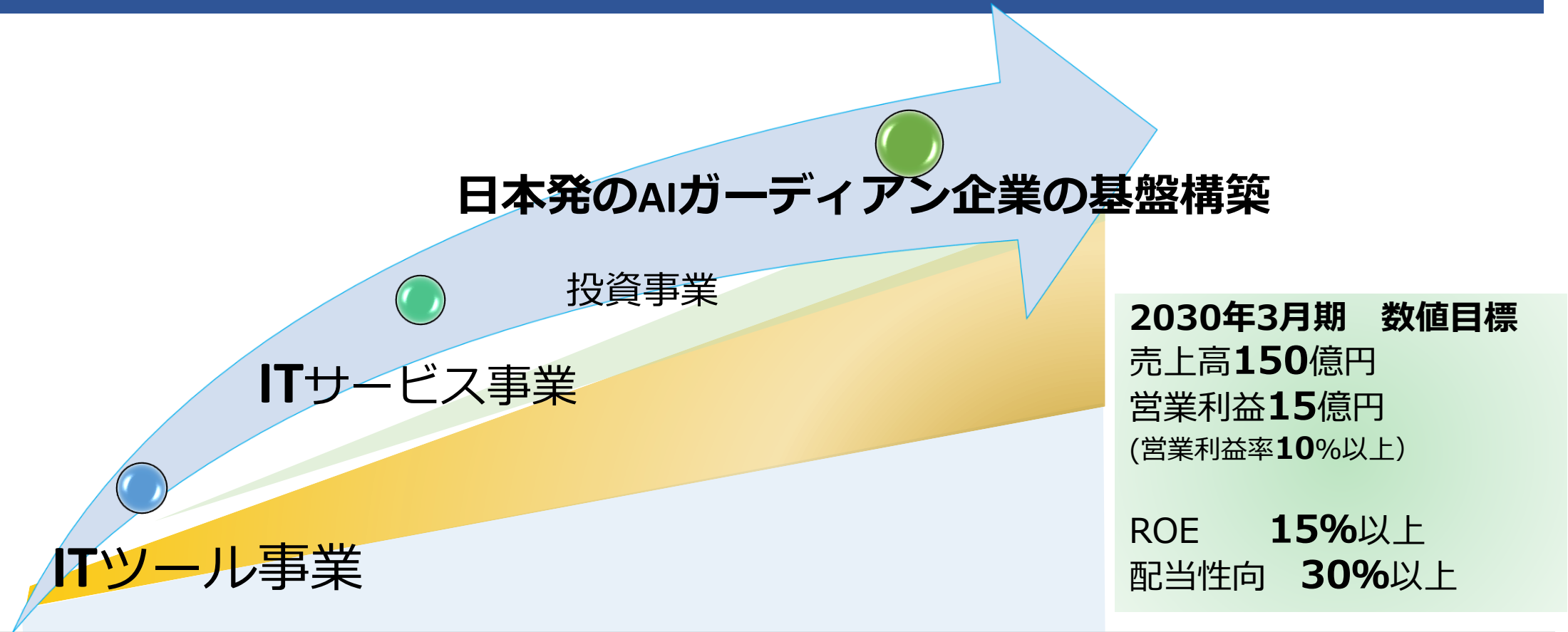
出典：経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課

次期5力年中期経営計画

Forecasts for the FY2026~FY2030

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

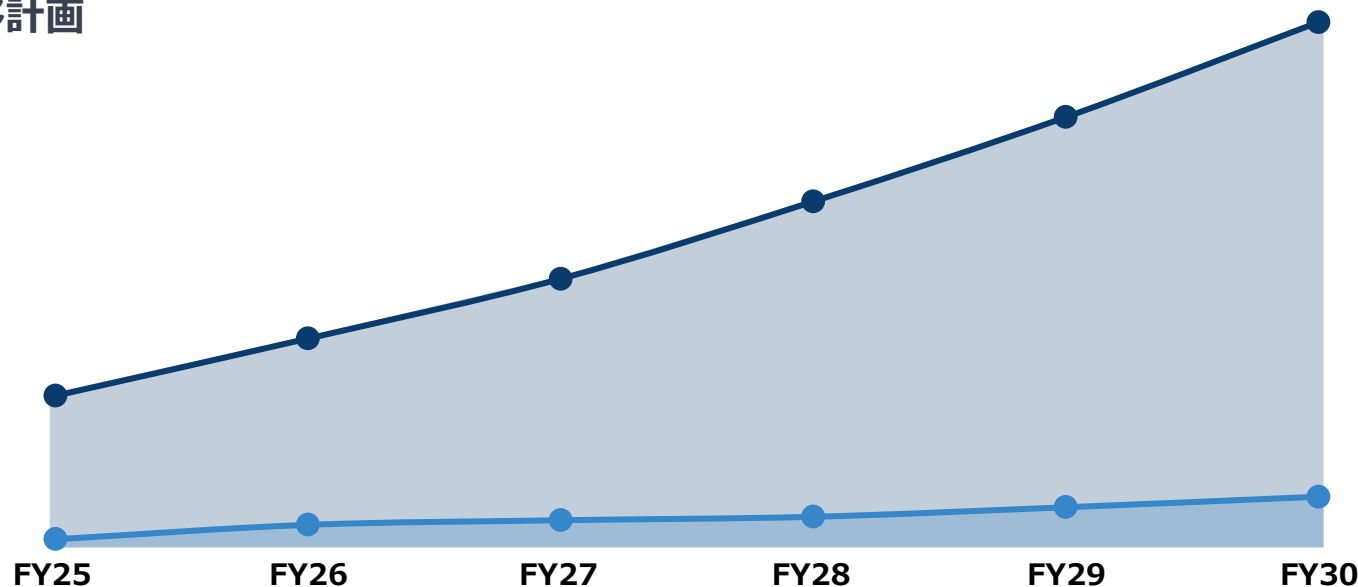
CAGR 27%

15 億円

調整後営業利益
(利益率10%)

CAGR 38%

業績推移計画



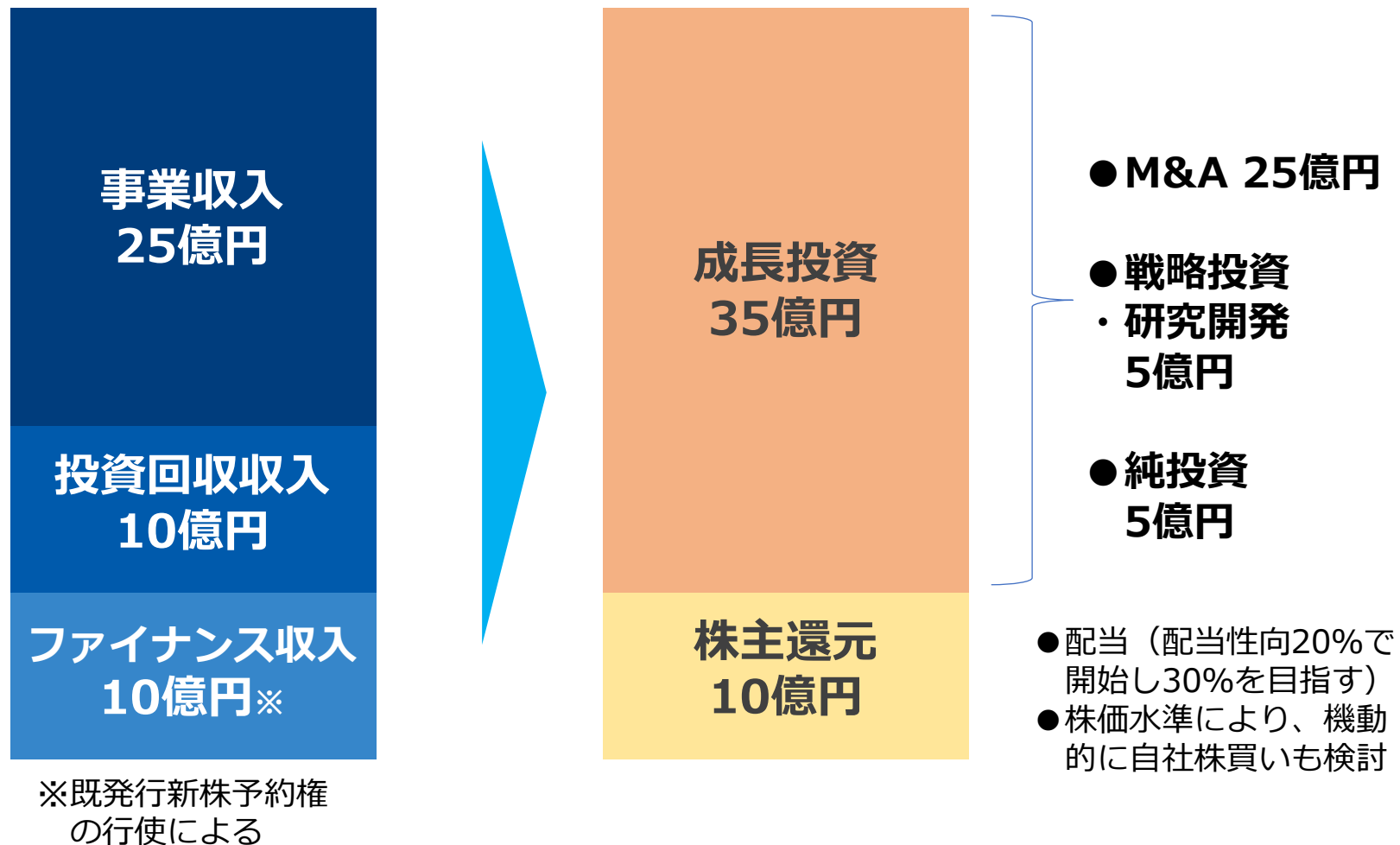
会計期間	FY25実績	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30
調整後売上高（百万円）	4,373	6,000	7,700	9,900	12,300	15,000
調整後営業利益（百万円）	290	700	830	930	1,200	1,500

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

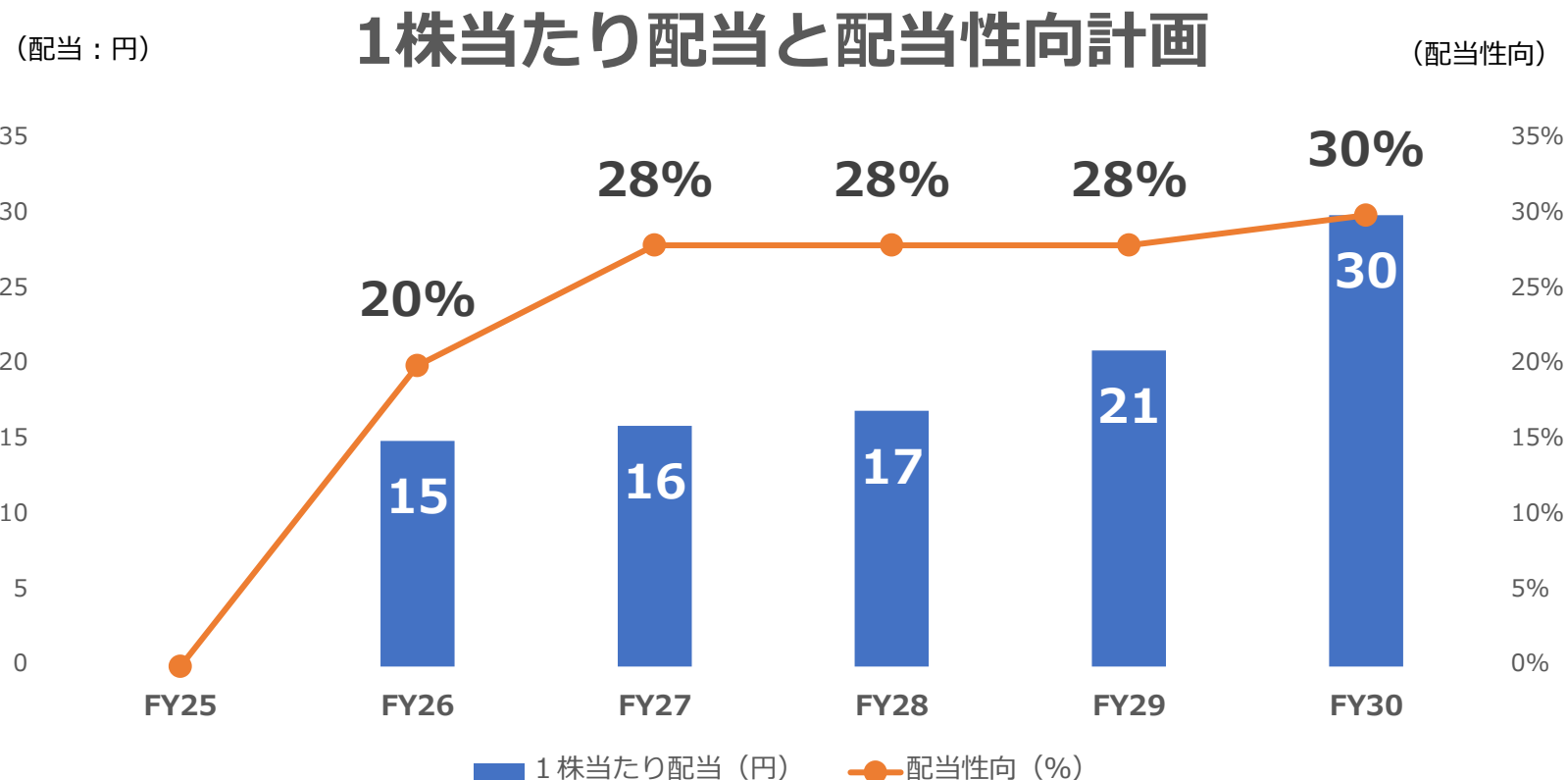
株価や市場環境を考慮した柔軟な自社株買いの実施

配当計画

1株当たり配当と配当性向

安定した株主還元の実現

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



既発行新株予約権130万株は来期（FY27）中に全額行使想定で算出

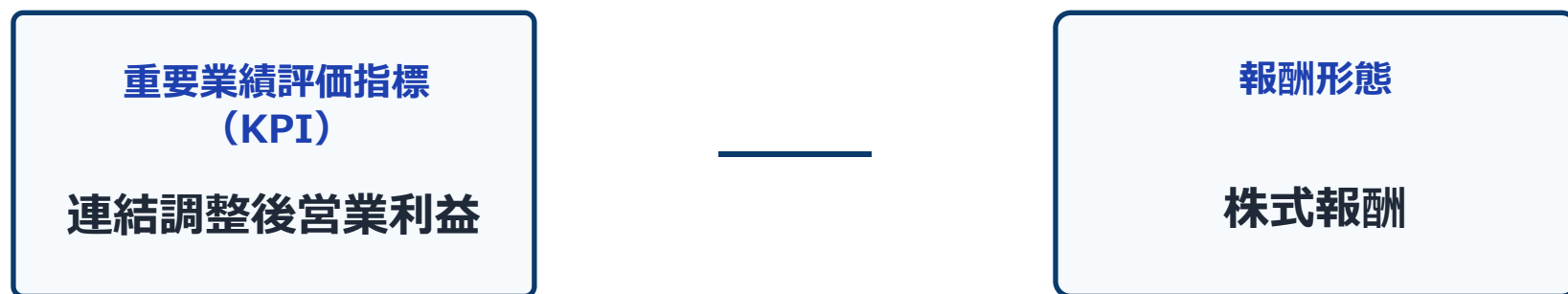
役員株式報酬

業績連動型インセンティブ制度

企業価値向上を促進する
報酬体系の構築

業績連動型役員報酬制度の概要

中期経営計画KPIと連動した役員株式報酬を導入



制度の目的 KPI達成が役員と企業・株主の三方良しを実現

経営陣と株主の利害の一致

中長期的な企業価値向上へのインセンティブ

中期経営計画目標達成に対する明確な報酬体系の構築

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%）への加入促進をいたします

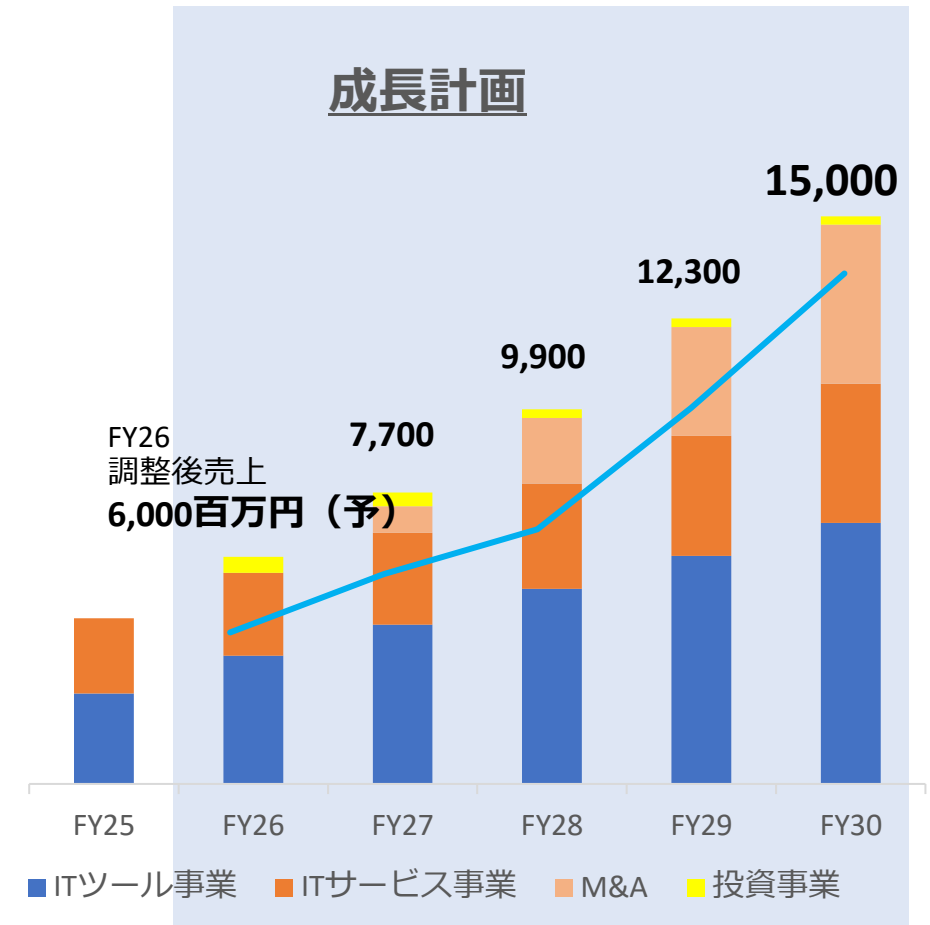
成長戦略を通じた企業価値拡大方針

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。

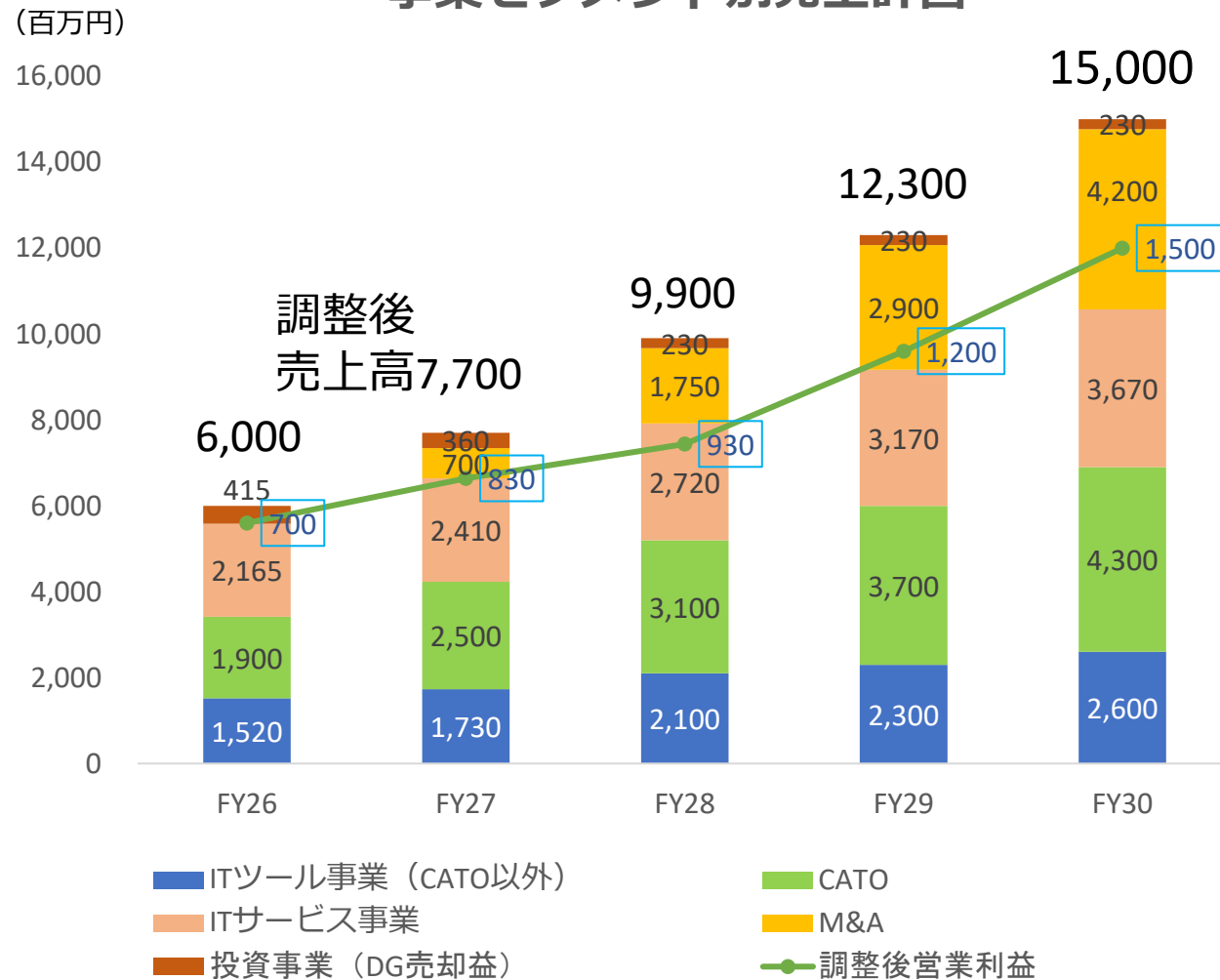
●**ITサービス事業**：既存M&A先のITエンジニア事業の拡大とグループシナジーの追求に加え、更なるM&Aも促進し売上高の拡大を図る。既存IT人材の育成にも注力し、エンジニアの質を追求。

●**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

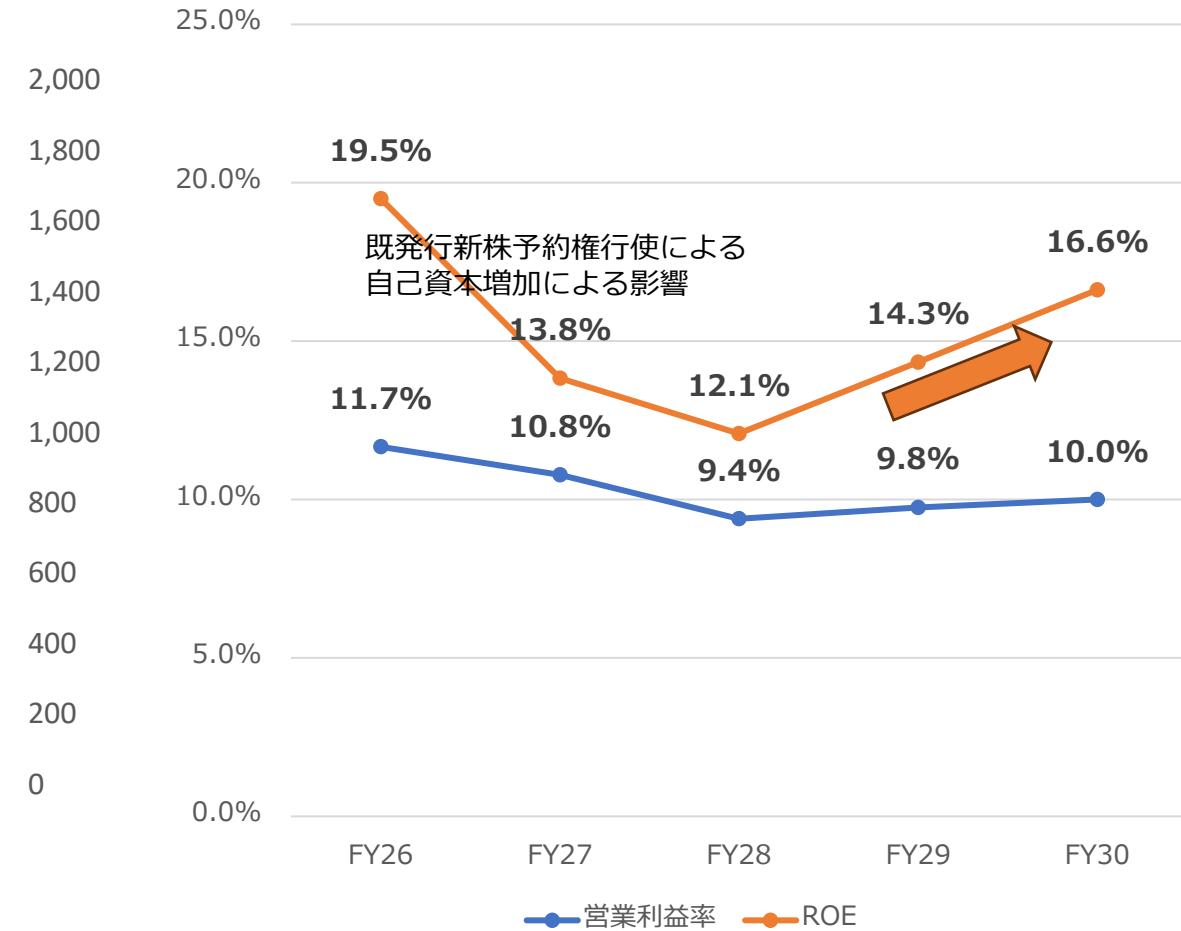


数値計画

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

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

 Eye^{24/7}
Safety Zone 外部脅威対策

 Eye^{24/7}
Work Smart 内部情報漏洩対策
働き方改革



2026-2029年

AI分析機能付加

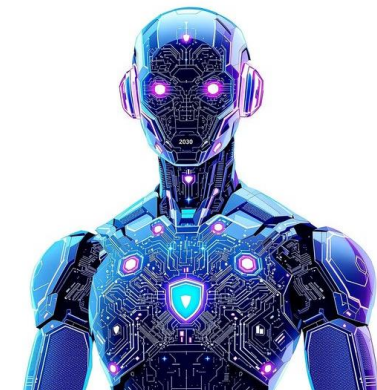
検知・可視化・分析の高度化



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

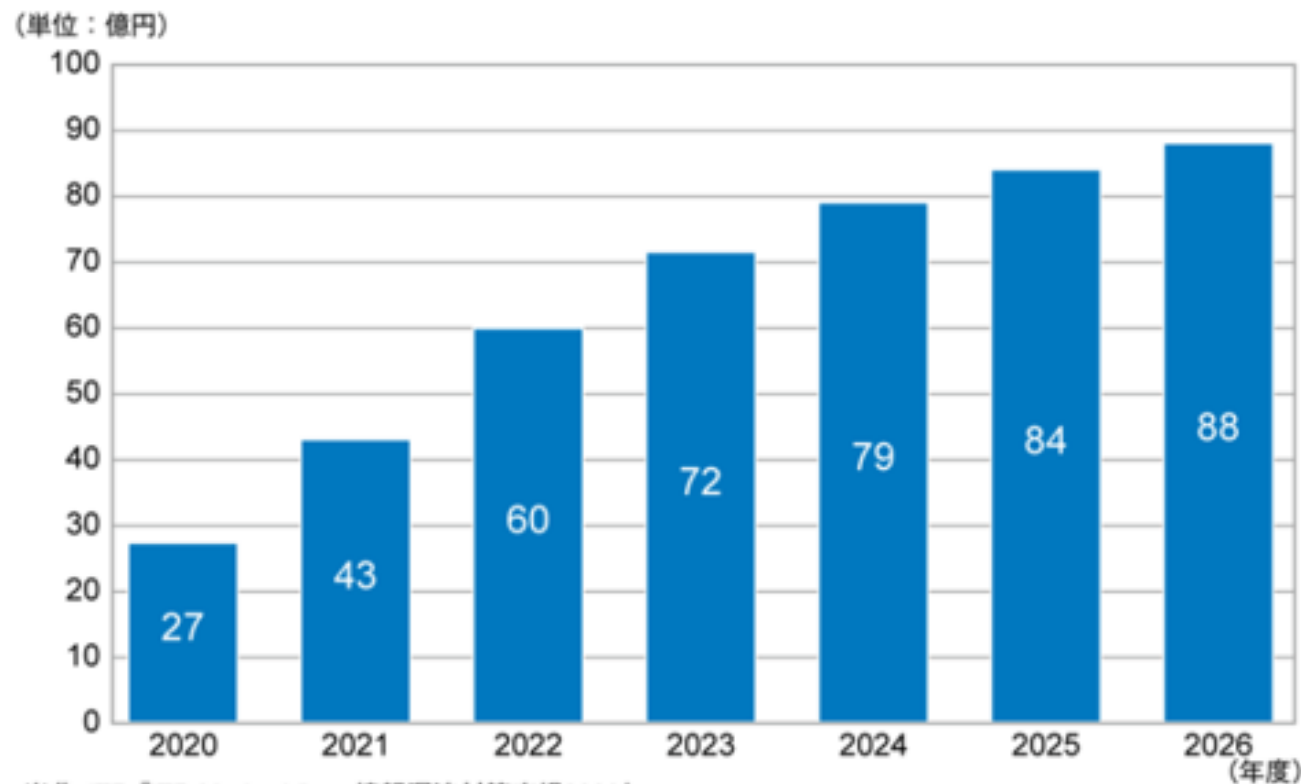
Cato SASE Cloudとは？

＊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】

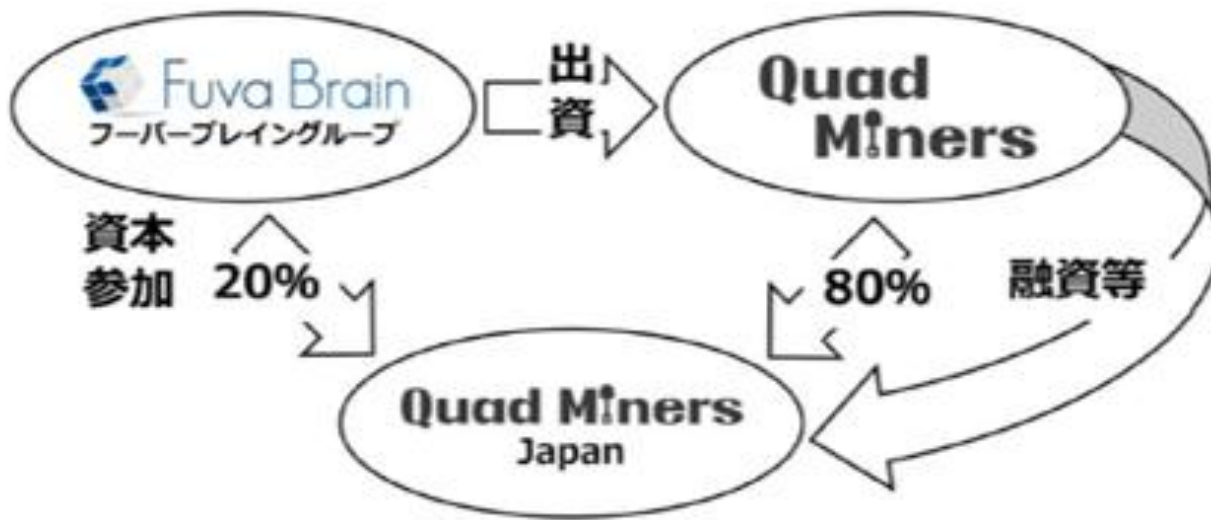
2026年度には **6,900億円規模** の予測

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

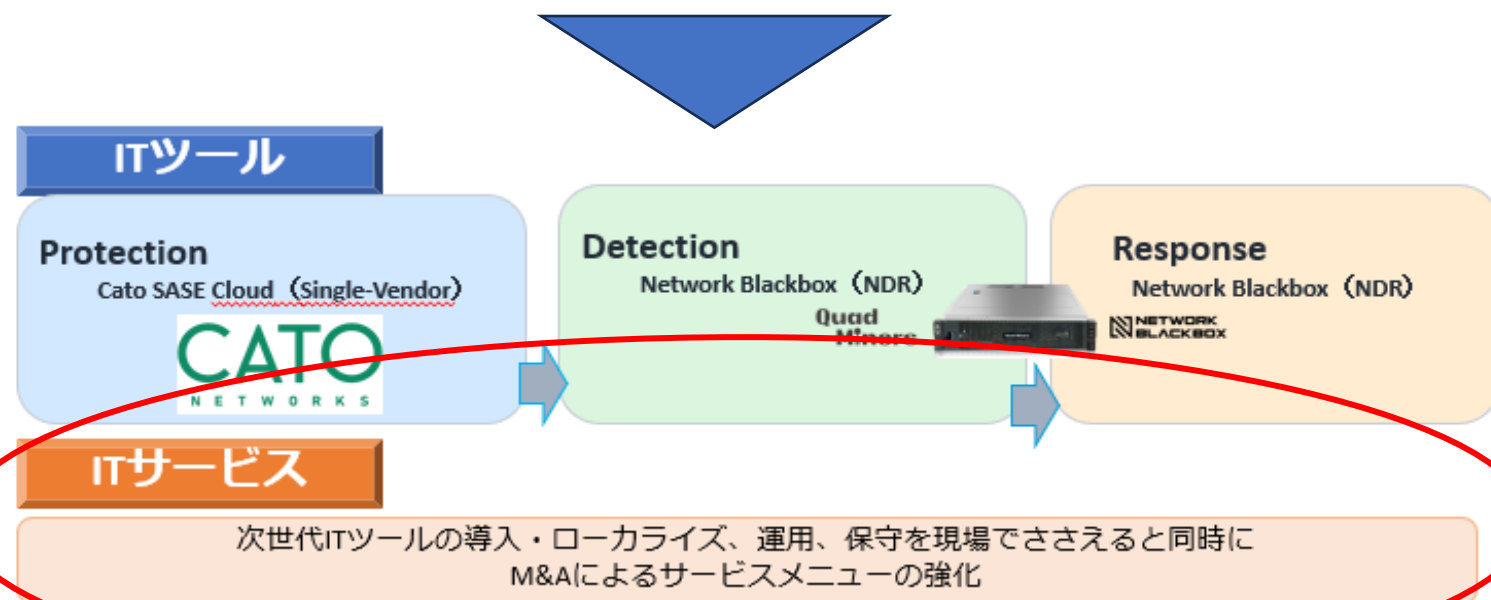


ITサービス



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

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				
システムエンジニア	 Asemble			
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。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

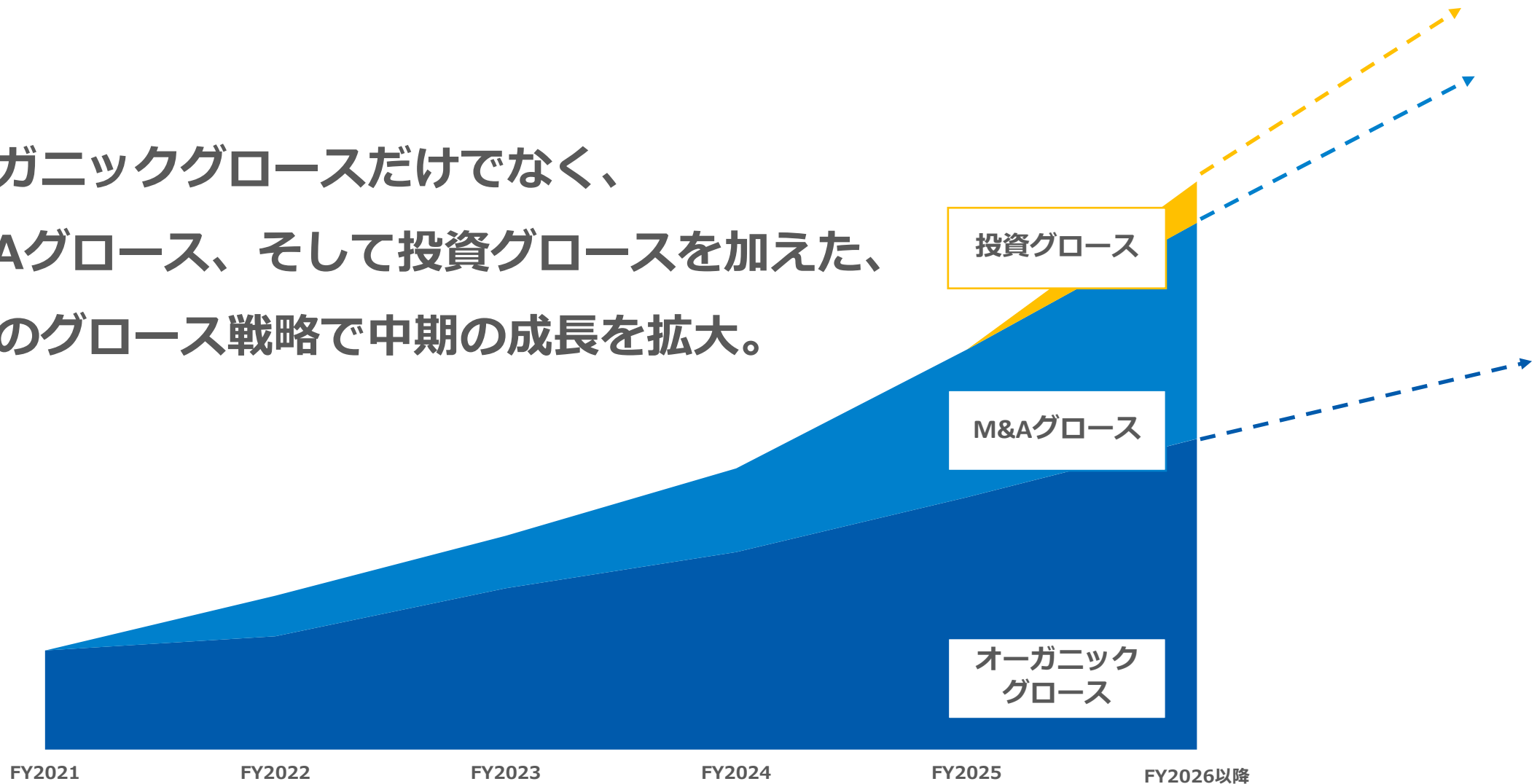
2025年4月 デジタルグリッドIPO



投資有価証券含み益**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。

