



2021 年 5 月 28 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 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 石井 雅之
(TEL. 03-5210-3061)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時	2021 年 5 月 28 日 11:00～12:00
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階
説明会資料名	株式会社フーバーブレイン 第 20 期 (2021 年 3 月期) 決算説明会

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上

株式会社フーバーブレイン

第20期（2021年3月期）

決算説明会

2021年5月28日（金）



アジェンダ

- 1 当期決算の概要
- 2 取り組みと成長戦略

1. 当期決算の概要



財政状態の概要（B/S状況）

	前期（第19期） （2020年3月31日）	当期（第20期） （2021年3月31日）	増減率	主な内訳
（単位：千円）				
資産の部				総資産 2,032百万円のうち 現預金が1,529百万円 （前期末比：906百万円増） 総負債 799百万円のうち 前受金及び長期前受金： 550百万円 （前期末比：22百万円増） 借入金：50百万円
流動資産合計	812,377	1,750,730	115.5%	
固定資産合計	352,305	281,895	▲20.0%	
資産合計	1,164,683	2,032,626	74.5%	
負債の部				
流動負債合計	348,329	364,093	4.5%	
固定負債合計	422,051	435,432	3.2%	
負債合計	770,380	799,525	3.8%	
純資産の部				
純資産合計	394,302	1,233,101	212.7%	
負債純資産合計	1,164,683	2,032,626	74.5%	
自己資本比率	32.0%	60.2%		

経営成績の概要（P/L状況）

(単位：千円)	前期	当期	増減
	(自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)	(自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	
売上高	1,047,508	1,083,319	35,811
売上原価	502,867	511,052	8,184
売上総利益	544,640	572,267	27,626
販売費及び一般管理費	603,646	673,700	70,054
営業損益	▲59,005	▲101,433	▲42,428
営業外収益及び費用	▲4,989	▲18,275	-
経常損益	▲63,994	▲119,708	▲55,714
特別利益及び損失	92	▲50,852	-
税引前当期純損益	▲63,902	▲170,561	▲106,658
法人税等合計	4,686	3,646	-
当期純損益	▲68,588	▲174,208	▲105,619

アンチマルウェア及び業務管理
関連製品の売上高が増加し、
前期比3.4%増
過去最高売上高を更新

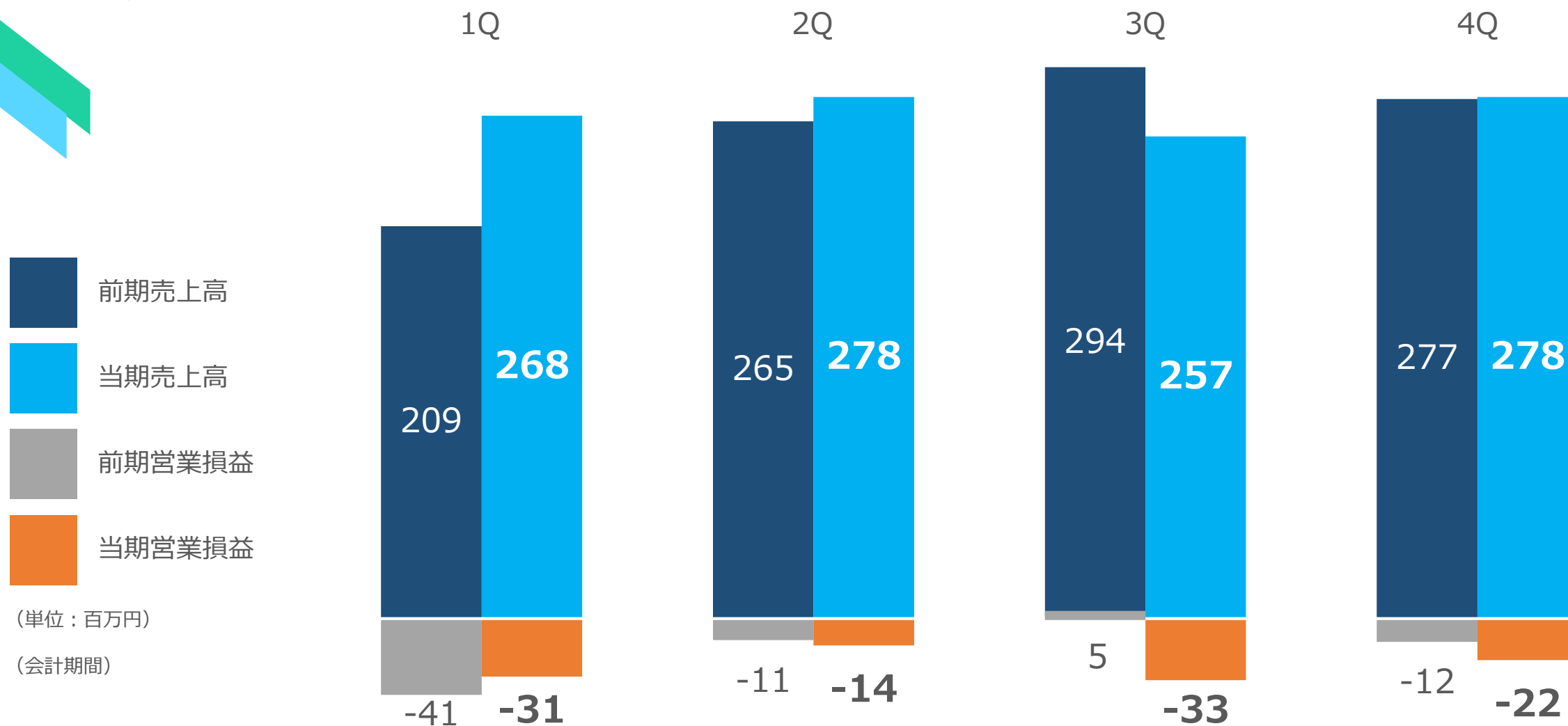
第11回新株予約権の全量行使に
伴う株式交付費：
20,106千円計上

投資有価証券売却益：
22,651千円計上

減損損失：
73,711千円計上

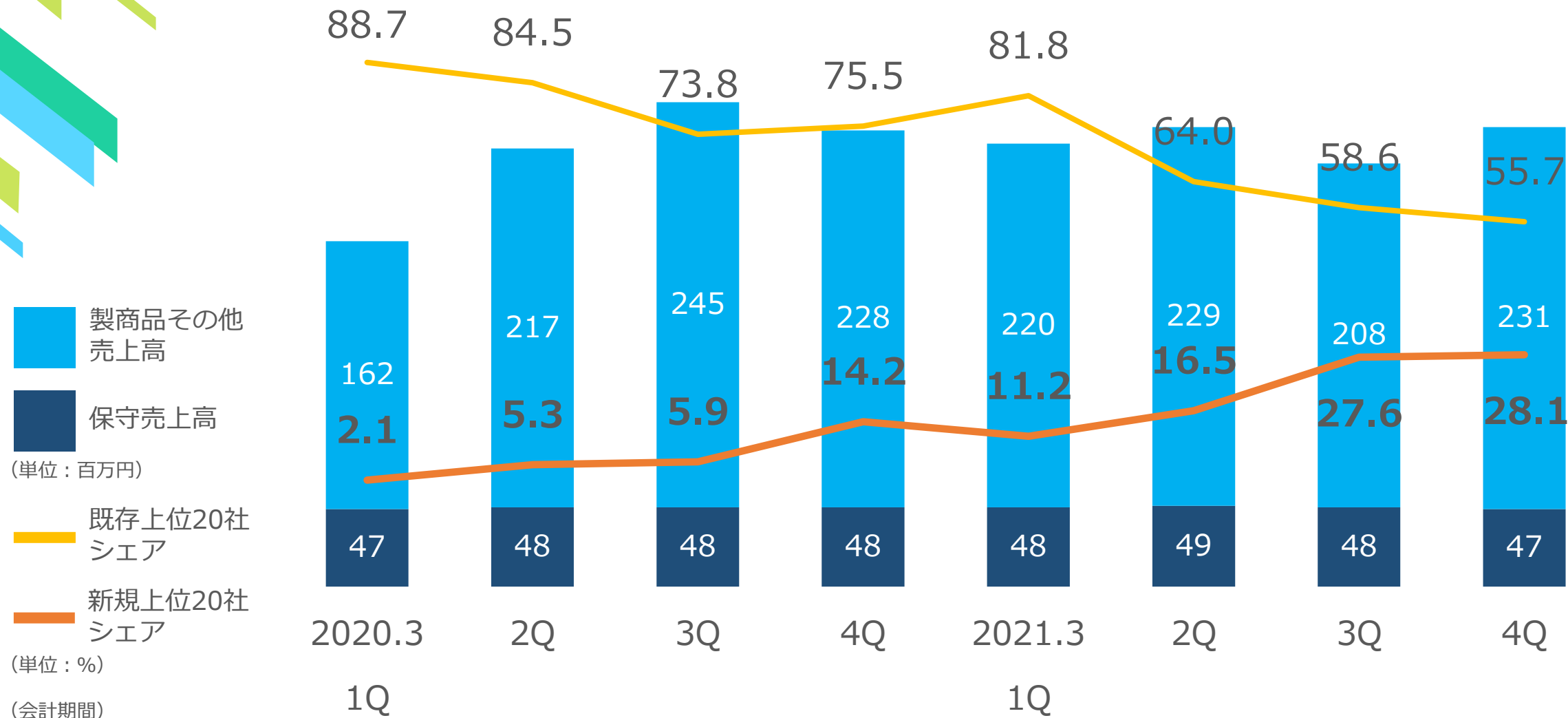
損益ハイライト

売上高は前期比35百万円（3.4%）増で過去最高を更新
成長に向けた追加投資に伴う関連費用増加で、営業損失は拡大



売上高構成の変化

新規販売代理店が売上高増加を牽引



既存販売代理店と新規販売代理店の上位20社の割合は、製商品その他売上高に対する割合

売上高ハイライト

当期実績 前期比増減額	1Q会計期間	2Q	3Q	4Q	通期	増減率
戦略的開拓 新規販売代理店群	19,547	30,443	41,715	28,396	120,103	278.8%
組織再編実施の 既存販売代理店グループ	15,366	▲18,713	▲56,869	▲74,491	▲134,707	▲45.4%
その他既存販売代理店群	23,866	▲21,566	▲1,262	38,162	39,199	8.4%
売上高全体	58,842	13,029	▲37,079	1,019	35,811	3.4%

(単位：千円)

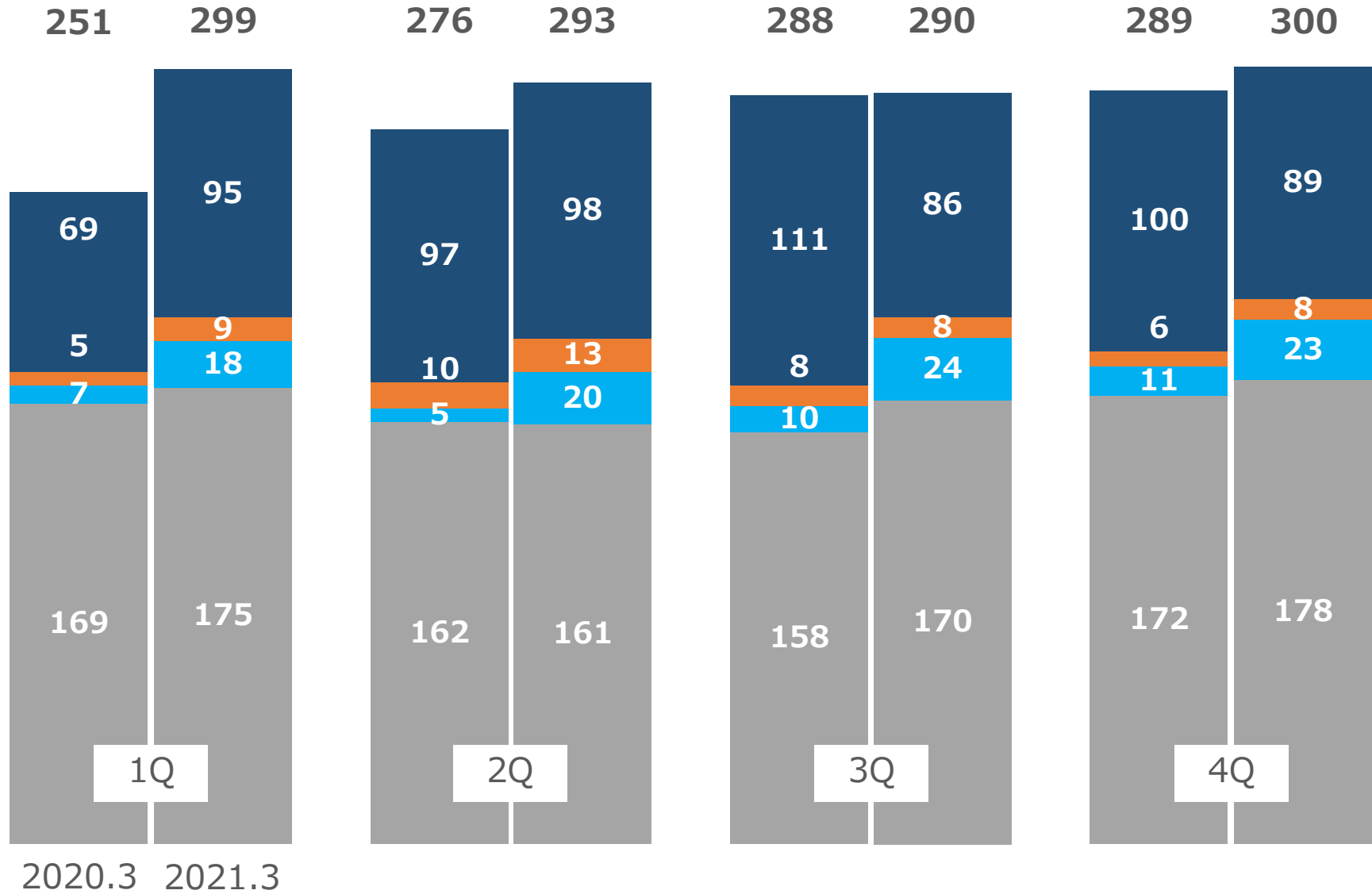
コスト要因

製造原価＋販管費合計額



(単位：百万円)

(会計期間)



コストハイライト コスト増加分内訳

(単位：千円)	前期	当期	増減
売上高	1,047,508	1,083,319	35,811
売上原価	502,867	511,052	8,184
売上総利益	544,640	572,267	27,626
販売費及び一般管理費	603,646	673,700	70,054
営業損益	▲59,005	▲101,433	▲42,428

コスト増加の主要因は、成長のための追加投資。

**増加分78,239千円要因
(前期比7.1%増)**

**成長への追加投資
80.6% 63,040**

**新規事業
67.9%
53,158**

**AM開発等
12.6%
9,881**

**直接原価
▲10.9%
▲8,521**

**その他
30.3%
23,720**

比率=コスト増加分寄与度

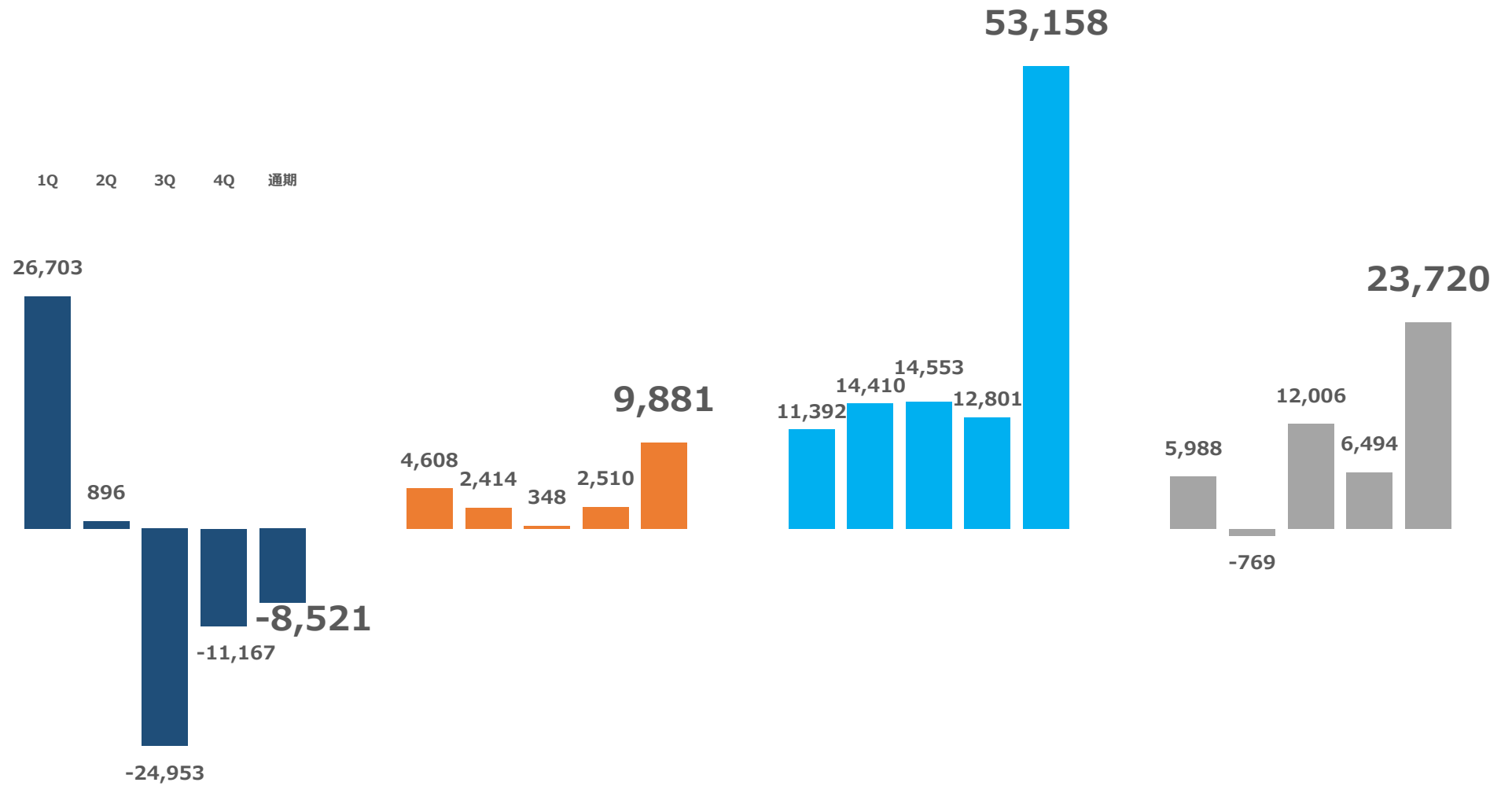
金額=前期比増減額

(単位：千円)

コスト要因 前期比増減推移

- 直接原価
- AM開発等
- 新規事業
- その他

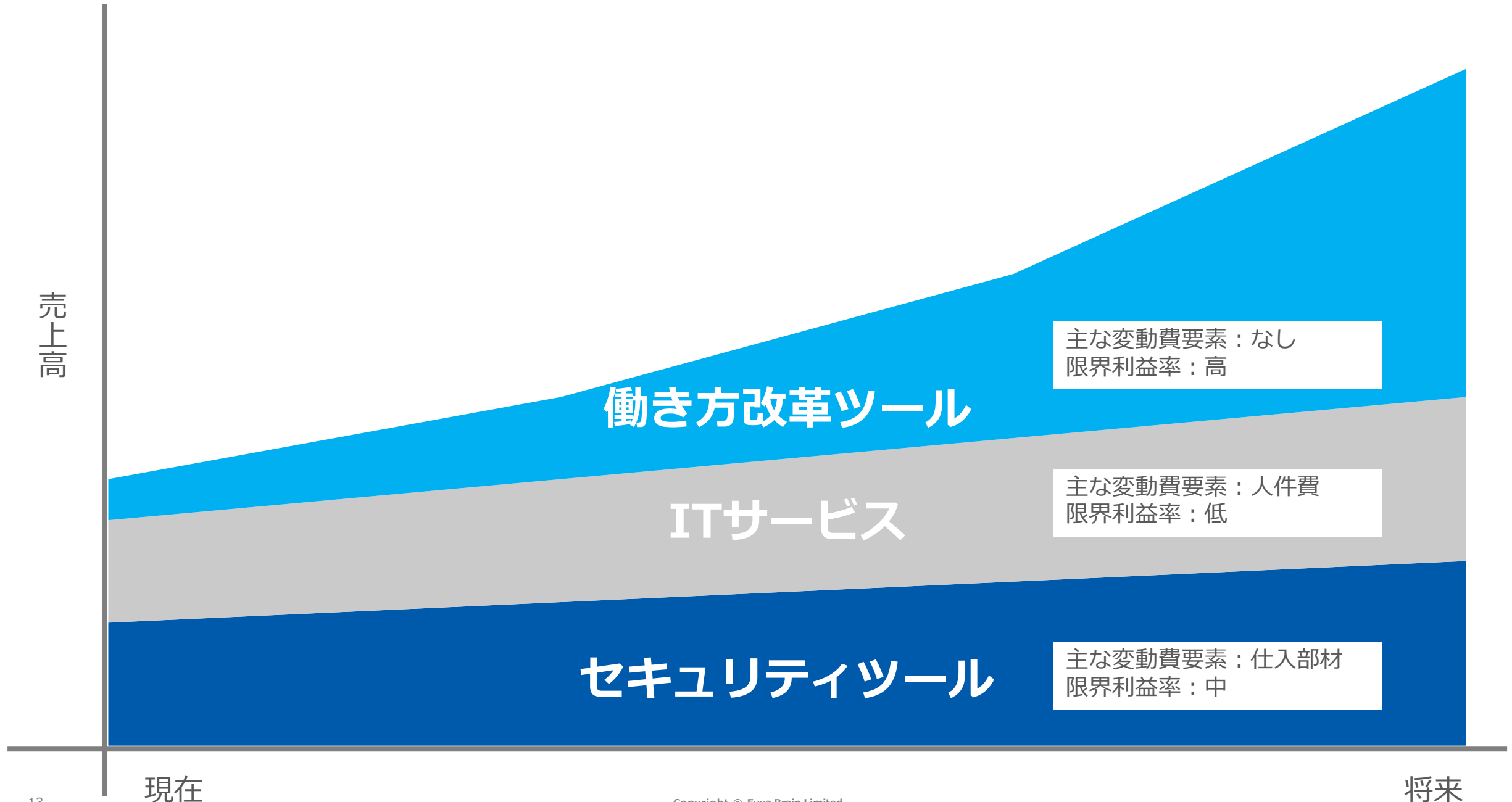
(単位：千円)



2. 取り組みと成長戦略



今後の事業分野と成長イメージ



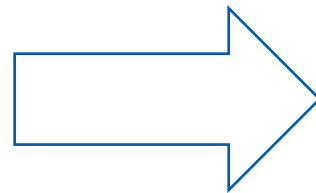
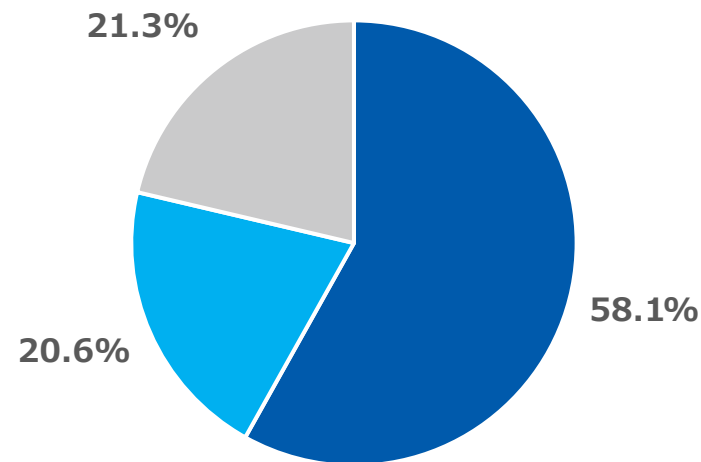
当期実績の新事業分野組替

項目	売上高
セキュリティツール	629,600
ソフトウェア	182,573
アプライアンス	447,027
働き方改革ツール	222,688
ITサービス、その他	231,031
売上高合計	1,083,319

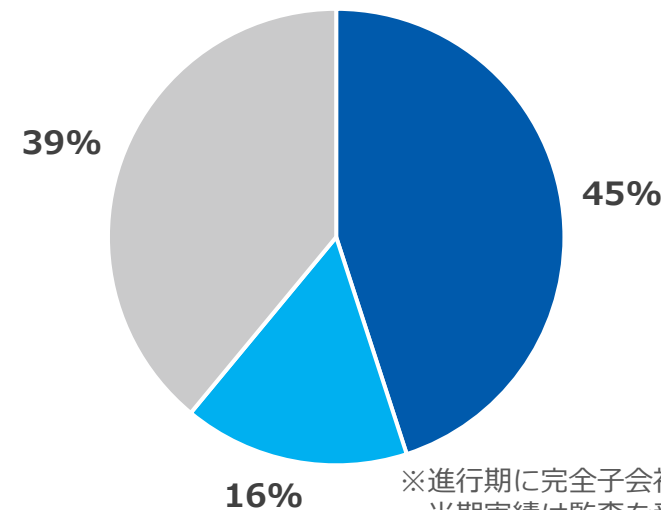
※当該組替は、進行期以降に検討している分類になります。
今後内容・金額が変更となる可能性があります。

(単位：千円)

項目	売上高
①アンチマルウェア及び業務管理関連	690,973
②業務管理サーバー	134,060
③Webデータベース関連	14,970
① + ②保守	137,715
③保守	55,627
③役務サービス	25,224
① + ②役務サービス、その他	24,746
売上高合計	1,083,319



子会社当期実績加算イメージ



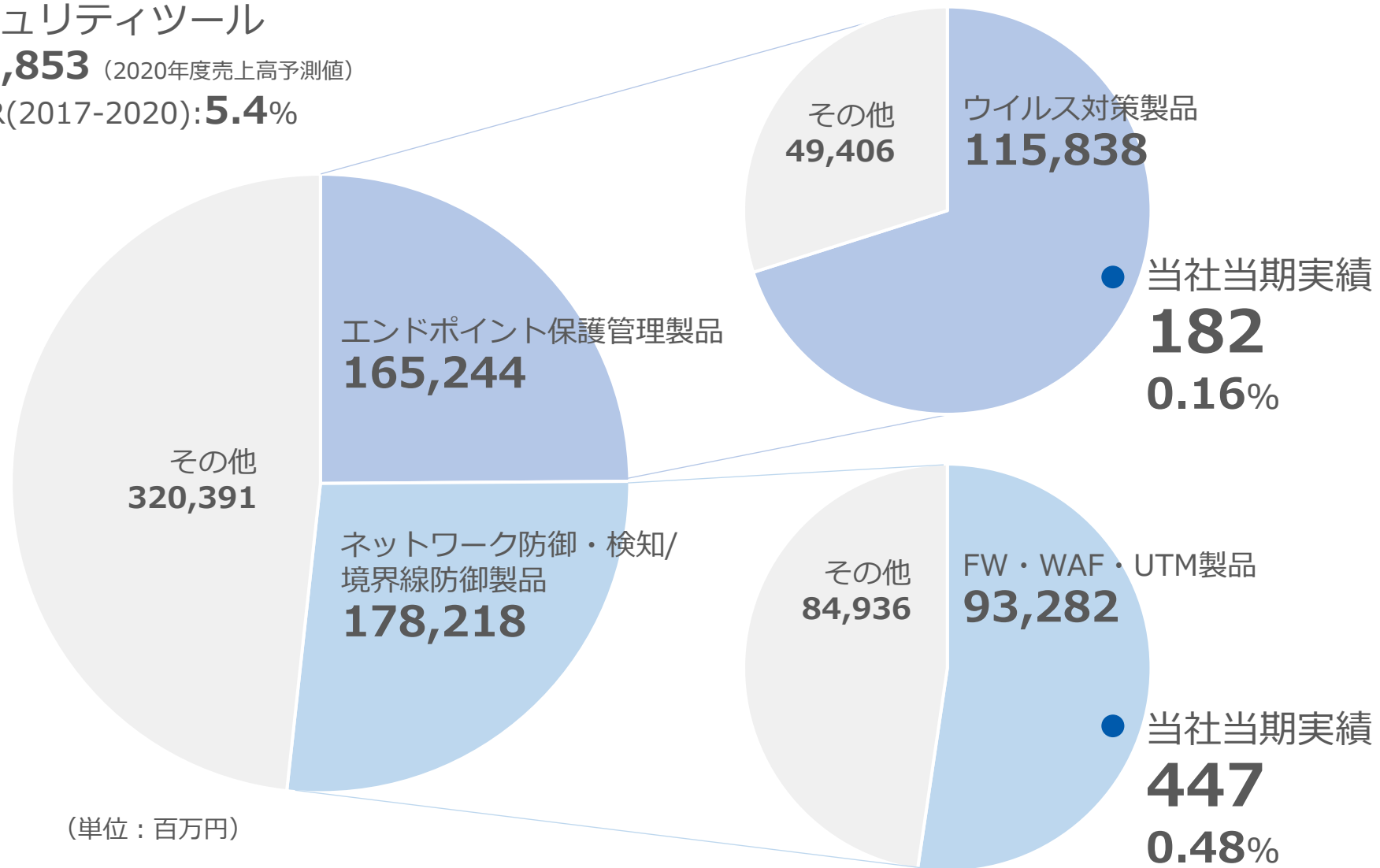
※進行期に完全子会社化したGHインテグレーション株式会社の
当期実績は監査を受けておりません。

セキュリティツール事業分野の市場規模

セキュリティツール

663,853 (2020年度売上高予測値)

CAGR(2017-2020):**5.4%**



参考：JNSA「2019年度 国内情報セキュリティ市場調査報告書」
https://www.jnsa.org/result/surv_mrk/2020/index.html

新規販売代理店の開拓・関係深耕

現経営体制以降、新規契約数は**90社超**

新規・既存販売代理店との関係をさらに深め、当社製商品の販売を拡大

2020年11月20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 奥永 英行
(コード：3927 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 石井 雅之
(TEL. 03-5210-3061)

株式会社大塚商会との購買基本契約締結に関するお知らせ

当社は、株式会社大塚商会（以下、「大塚商会」という。）との間で当社の製商品の販売業務に係る購買基本契約（以下、「購買契約」という。）を締結しましたので、お知らせいたします。

記

1. 購買契約締結までの経緯及び今後の取り組み

当社は、大塚商会に対して、2020年6月より、当社製商品の販売を都度受発注契約により行っておりましたが、当該製商品の品質及び販売実績が認められたことにより、この度、購買契約を締結いたしました。

なお、今後は当社及び大塚商会間でマーケティング計画及び販売計画を策定し、定期的に販売会議を行って、当社製商品の拡販に努めてまいります。

2. 取引契約締結先の概要

① 名 称	株式会社大塚商会
② 所 在 地	東京都千代田区船田橋二丁目18番4号
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 大塚 裕司
④ 事 業 内 容	システムインテグレーション事業/コンピューター、複合機、通信機器、ソフトウェアの販売および受託ソフトの開発など サービス&サポート事業/サブライ供給、保守、教育支援など
⑤ 資 本 金	103 億円
⑥ 設 立 年 月	1961 年 12 月
⑦ 従 業 員 数	7,272 名 (2019 年 12 月 31 日時点)

以上

当期契約例

2020年11月20日付公表

「株式会社大塚商会との購買基本契約締結に関するお知らせ」

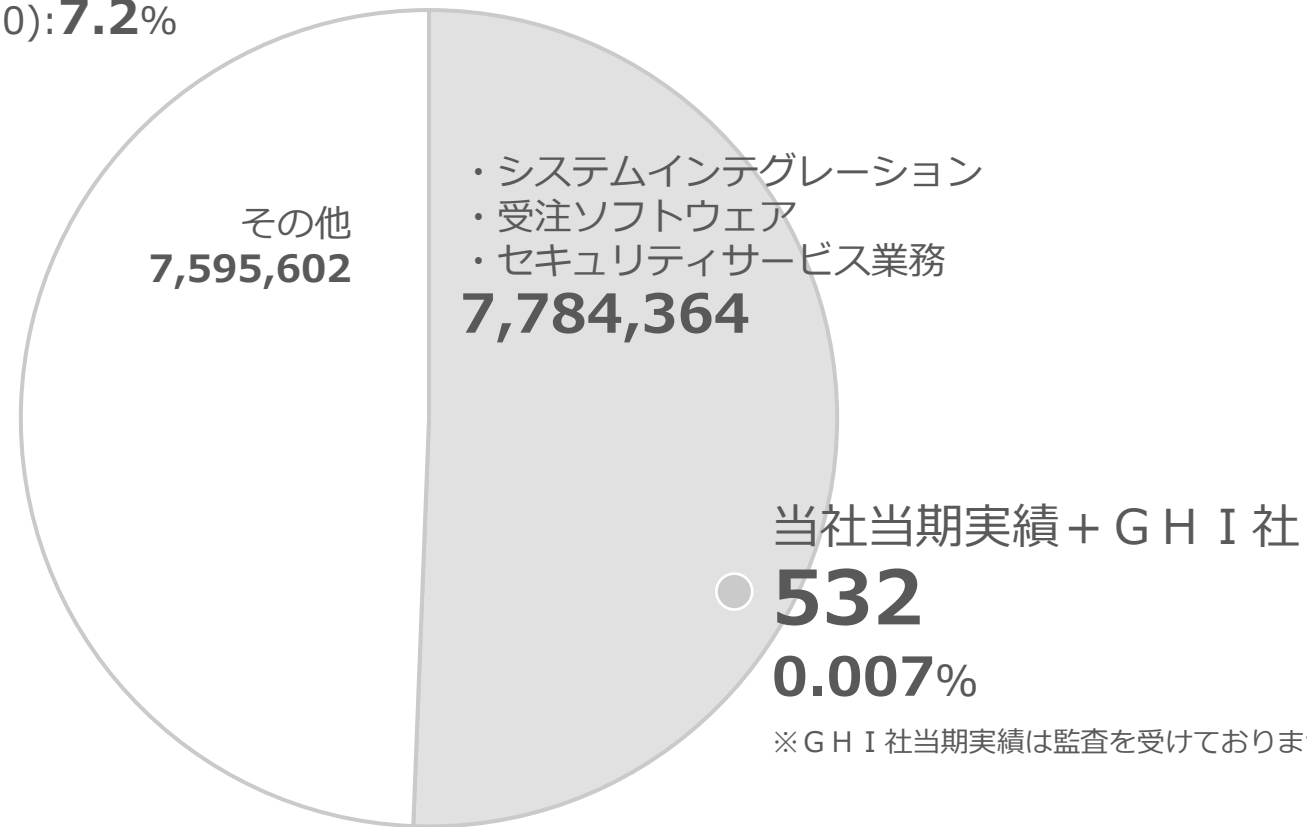
以下、一部抜粋

「当社は、大塚商会に対して、2020年6月より、当社製商品の販売を都度受発注契約により行っておりましたが、当該製商品の品質及び販売実績が認められたことにより、この度、購買契約を締結いたしました。」

情報サービス業＋インターネット付随サービス業

15,379,966 (2020年度)

CAGR(2018-2020):**7.2%**



当社当期実績＋GHI社

532

0.007%

※GHI社当期実績は監査を受けておりません。

(単位：百万円)

参考：

経済産業省「特定サービス産業動態統計調査 2. 情報サービス業、6. インターネット付随サービス業」
(2021年3月分確報)

<https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result-2.html>

ITサービス事業分野の重点施策

優秀なエンジニアの確保

2021年4月23日付で、GHインテグレーション株式会社を完全子会社
提携パートナーとともに事業展開



BBSec

株式会社ブロードバンドセキュリティ



Global High-Quality Integration

GHインテグレーション株式会社



株式会社エルテス



IT
サービス
事業の
強化



Challenging Tomorrow's Changes

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

+ 他事業パートナー



企業概要

名称 GHインテグレーション株式会社（GHI社）

代表者 代表取締役 錦織 劉一

事業内容 IT人材派遣及び委託事業

設立 2018年4月

主要取引先
サムスン電子ジャパン株式会社
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
日本情報通信株式会社
日本電気株式会社
株式会社情報戦略テクノロジー



- ネットワーク・インフラ構築、**5G**、**IoT**、**AI**領域に精通するエンジニア人材が在籍
- 国内大手通信事業者の5G関連プロジェクト及び国内大手SIerの多数のプロジェクトに携わり、サムスン電子ジャパン株式会社、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社及び日本電気株式会社を始めとした主要取引先の高い評価を得る
- 韓国のITスクールや日本語×ITを専攻する学部との独自ネットワークによって高い日本語能力を有するIT人材の採用に強み

GHインテグレーション株式会社の完全子会社化



当社のメリット

- さらなる成長に向けた即戦力エンジニア人材の確保
- GHI社を通じた5G市場へのアプローチ
- 5Gや「Beyond 5G（6G）」に関する先端情報の収集→今後の進出領域検討に資する情報源に



GHI社のメリット

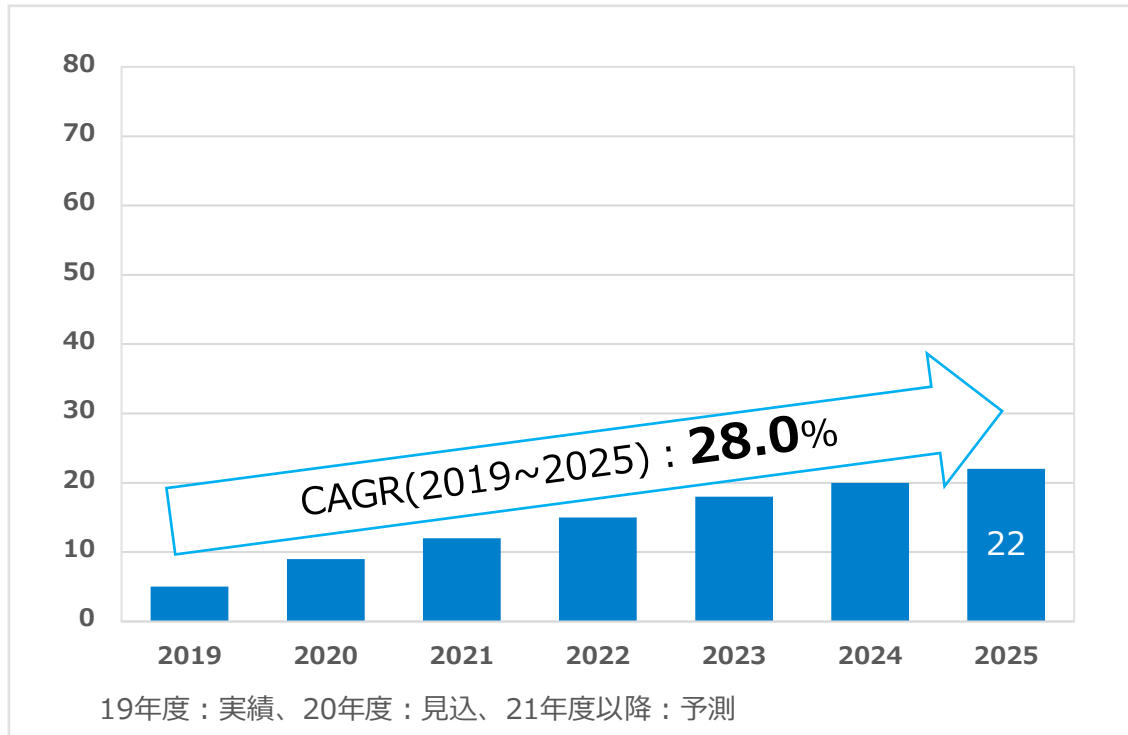
- 上場IT企業グループとしての信頼度・ブランド・資金力の利用
- 国内外でのより大規模なエンジニア人材の採用活動が可能に
- 既存事業に加え、当社の開発活動への参加で、人材の高稼働率を実現

(2021年3月期)	(単位：百万円)	(2021年3月期)
796	資本金	20
1,233	純資産	47
2,032	総資産	107
1,083	売上高	301
▲101	営業利益	25
▲119	経常利益	27
▲174	当期純利益	18
55名	従業員数	43名

※GHI社当期実績は監査を受けておりません。

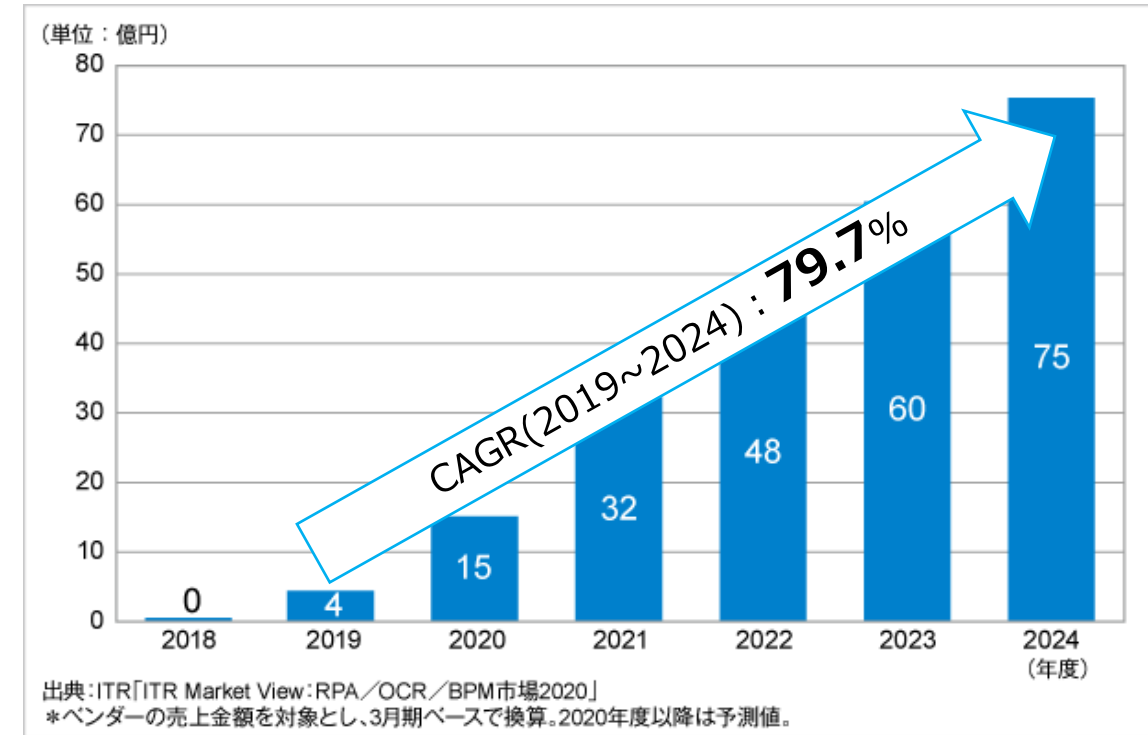
働き方改革ツール事業分野の市場規模

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>

働き方改革ツール事業分野の重点施策

製品力の強化・セールスプロモーション

新たな機能の追加により製品力を強化

業務可視化からタスク・マイニング、さらにその先の価値提供へ

セールスプロモーションにより、認知度向上

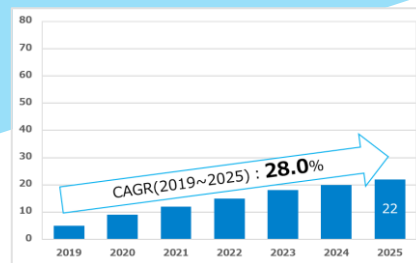
人財投資の収益性
(Human Capital ROI)
向上のためのソフトウェア

ログの活用

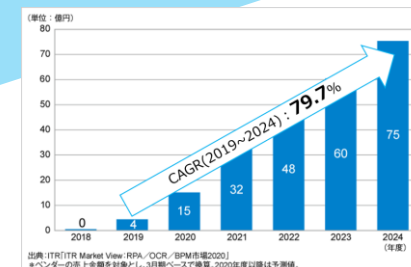


タスク・マイニング

業務可視化



業務可視化ツール市場予測



タスク・マイニング市場予測

ログの管理

PASOLOG™

ログの記録

Ahkun AutoDaily™

不正抑止・内部統制

働き方改革ツール製品の強化

人財投資の収益性
(Human Capital ROI)
向上のためのソフトウェア

Eye^{24.7} Work Smart Product Vision



PC操作ログを
労務管理
生産性向上へ活用

業務可視化

AIによるアラート・アドバイス提供

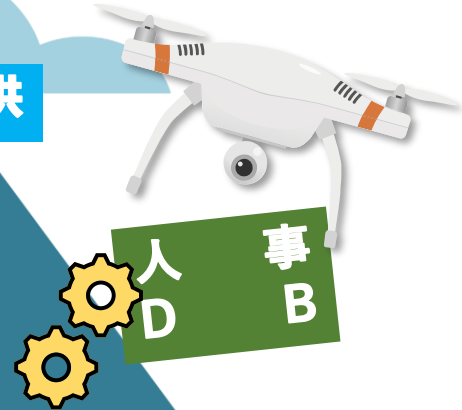
BIによる柔軟な分析

AI等アルゴリズム
を利用した日報

スマホ位置情報

勤怠管理

カレンダー連携



H R
human resources

2 大経営資源「カネ」・「ヒト」の費消に対する経営分析は、全く状況が違う！
「時間を使う」ことに対する分析は、現在、皆無に等しい。



カネ（お金）

予算と稟議で会社として厳格に管理
個々の支出毎に、仕訳として細かく内容を記帳
客観データである月次決算・日次決算をもとに、経営企画・マネジメントが随時分析
時系列比較 予算実績比較 他社比較 製品別収益比較 部門別収益性比較

経営資源の費消の現状把握

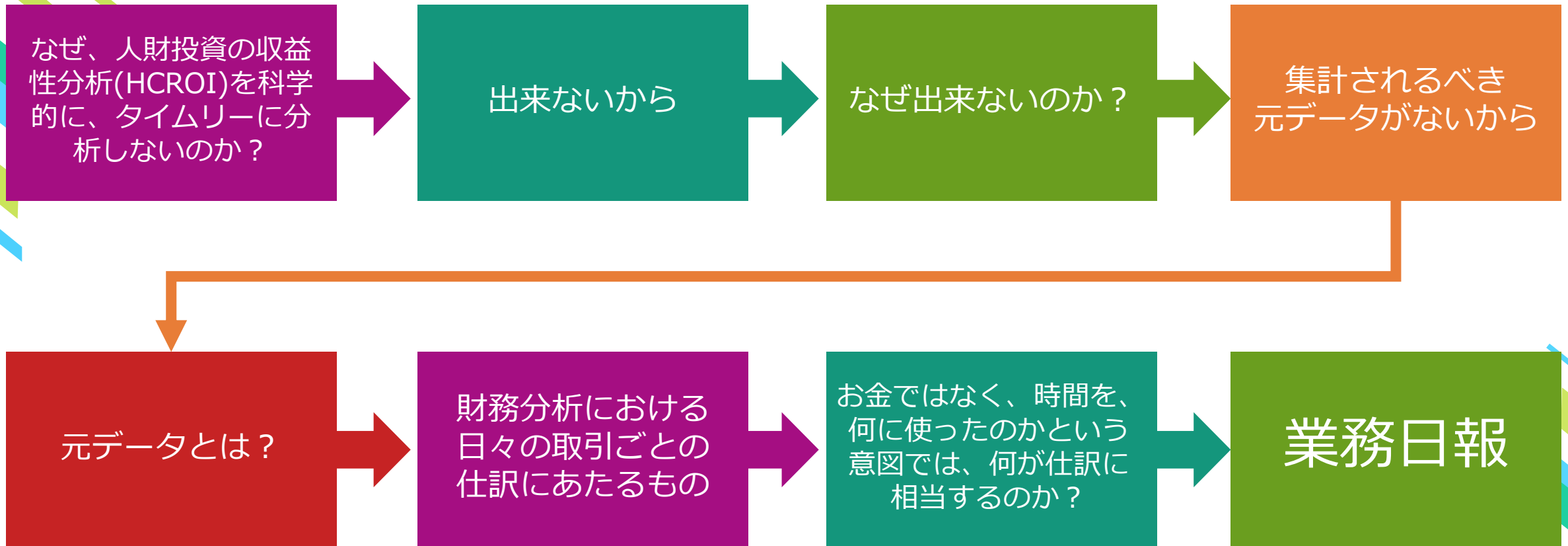
事前統制
事後記録
成果(ROI)分析
分析手法



ヒト（時間）

主として本人・上長任せ
時間のみを労務管理 内容の記録なし
主として主観をもとに賞与・昇給時に年1－2回程度の査定
元データが少なすぎて、 時系列・他社比較・職務別・部門別 などの科学的分析がされない

人財投資の収益性分析(HCROI)に不可欠なものとは



業務日報をつけることが、科学的な人財投資に対する
収益性分析 (HUMAN CAPITAL ROI)には不可欠

なぜ、いま、業務日報なのか？

働き方の変革

テレワーク、フレックスタイム、ジョブ型雇用

企業の課題

業務のブラックボックス化



成果主義の労働法による規制

IT技術で、**簡単に真実**を報告

情報トラッキング技術とAI等のアルゴリズムの活用より、業務日報作成が、より簡単に。
データに裏打ちされた真実の日報



見える化のニーズ

- 労働時間、業務内容の適正把握
- 客観的データによる働き方の明瞭化



IT技術で、
集計・分析が**簡単・柔軟に**

BIの活用により、収益性向上のために、元データを様々な切り口からフレキシブルに集計して、分析が可能に



AI等のアルゴリズムを利用した業務日報の生成

分類項目 = 分析軸

- ✓日時
- ✓得意先
- ✓製品名
- ✓業務内容 etc

B社	C製品	資料作成
----	----	----
A社	----	----
✓ B社	A製品	✓ 資料作成
C社	B製品	会議
D社	✓ C製品	情報収集
E社	D製品	研修
F社	その他	品質チェック

AI等のアルゴリズムによる
入力補助・自動化

情報収集



手入力
コミュニケーション

業務内容を把握するための
具体的な情報

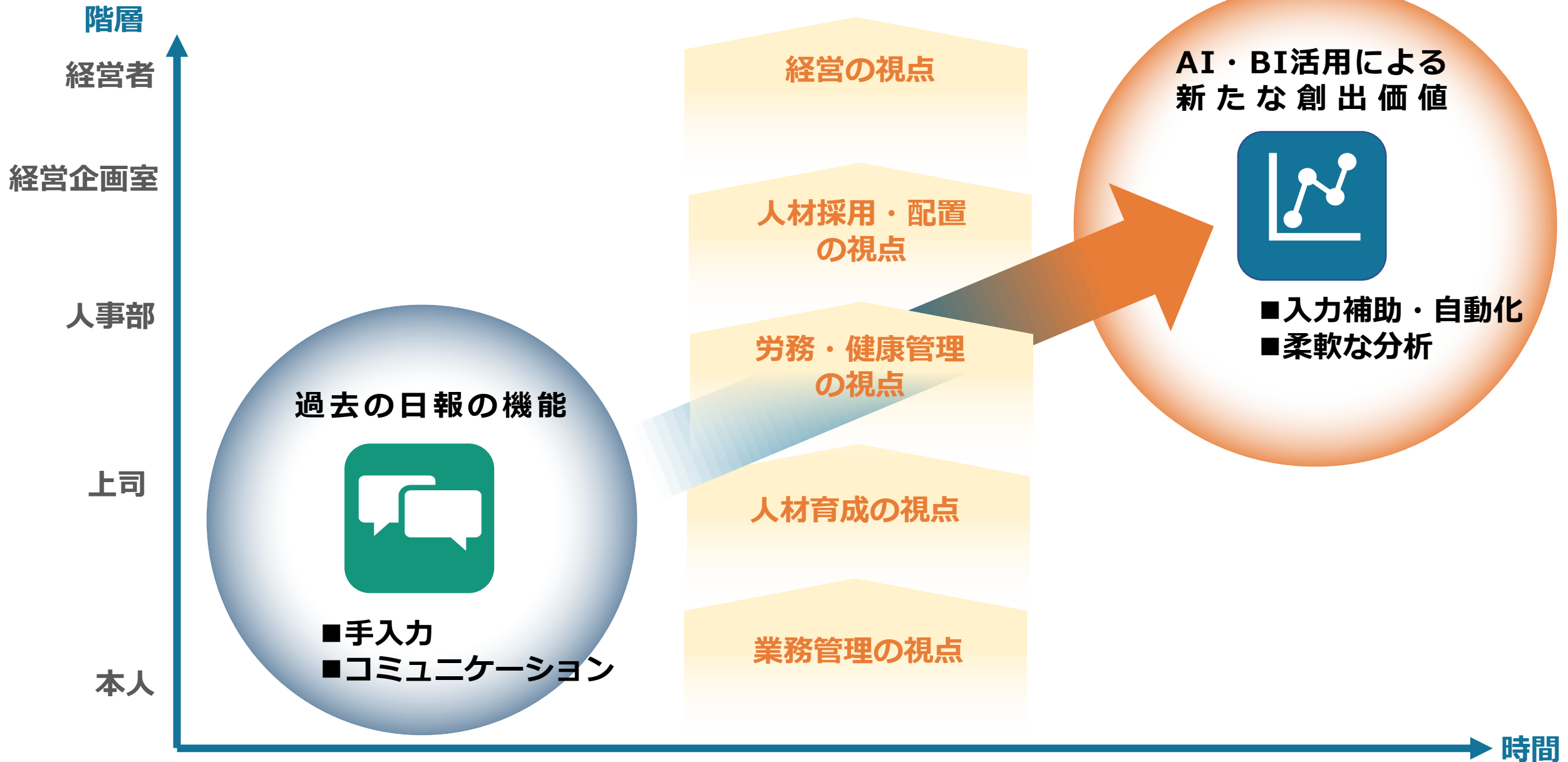
経営分析の分析範囲、分析軸
として抽出、分類する項目



日報
コメント

•新幹線日帰りで、本社より、名古屋にある代理店・A社の客先3社に同行しました。テレワークにおけるセキュリティ強化の重要性のプレゼンをしたところ、1社から至急具体的な提案・・・

日報による新たな価値の創出



会社名	株式会社フーバーブレイン（2015年12月18日東証マザーズ上場 証券コード：3927）
代表者名	代表取締役社長 輿水 英行
設立日	2001年5月8日
資本金	796,631,200円（2021年3月31日現在）
所在地	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート22階
従業員数	55名（2021年3月31日現在）
事業内容	サイバーセキュリティソリューションの提供 テレワーク環境の構築 生産性およびクオリティオブライフの向上支援

ご留意事項（免責条項）

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による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。
- 当社の実績に影響を与える事項の詳細な記載は「第19期（2020年3月期）有価証券報告書」の「事業等のリスク」にございますので、ご参照ください。ただし、業績に影響を与える要素は「事業等のリスク」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。

お問い合わせ先

株式会社フーバーブレイン 管理部 Tel. 03-5210-3061