

2025年3月期 決算説明



株式会社フーバーブレイン

2025年5月15日

2025年3月期 業績概況	3
2026年3月期 業績予想	8
事業の特徴と成長の持続可能性	12
フーバーブレインは、次のステージへ	21
事業別ハイライト等（Appendix）	24

2025年3月期 業績概況

FY2025 Financial Results

連結業績推移

過去最高

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	前期比増減額
売上高	1,083	1,682	2,338	3,075	<u>4,373</u>	1,297
調整後営業利益	△101	△15	85	50	<u>290</u>	240
営業利益	△101	△57	58	22	<u>187</u>	164
経常利益	△119	△59	53	35	165	130
当期純利益	△174	△29	26	27	<u>109</u>	82

- 売上高は、前期の30億円から、13億円増となる43億円。40%を超える大幅な増収で
9期連続で過去最高を更新。
- 調整後営業利益、営業利益及び当期純利益は、3億円弱、2億円弱、1億円強。
いずれも 2015年3月期以来の過去最高を更新。

売上高前期比較

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	増減額	増減率 (%)
セキュリティ製品	1,002	1,036	34	3.4
セキュリティ & ネットワークaaS製品	740	1,249	509	68.8
働き方改革製品 (SaaS型)	80	106	26	32.5
ITツール事業	1,822	2,392	569	31.3
ITサービス事業	1,252	1,980	727	58.1
売上高合計	3,075	4,373	1,297	42.2

ITツール事業

- セキュリティ & ネットワークaaS製品が前期比509百万円(68.8%)増の大幅成長を継続。
- 働き方改革製品 (SaaS型) も前期比32.5%増と成長を継続。

ITサービス事業

M&Aにより、上半期から1社、下半期から更に2社のIT人材子会社が連結グループに加わり、前期比727百万円 (58.1%) 増。

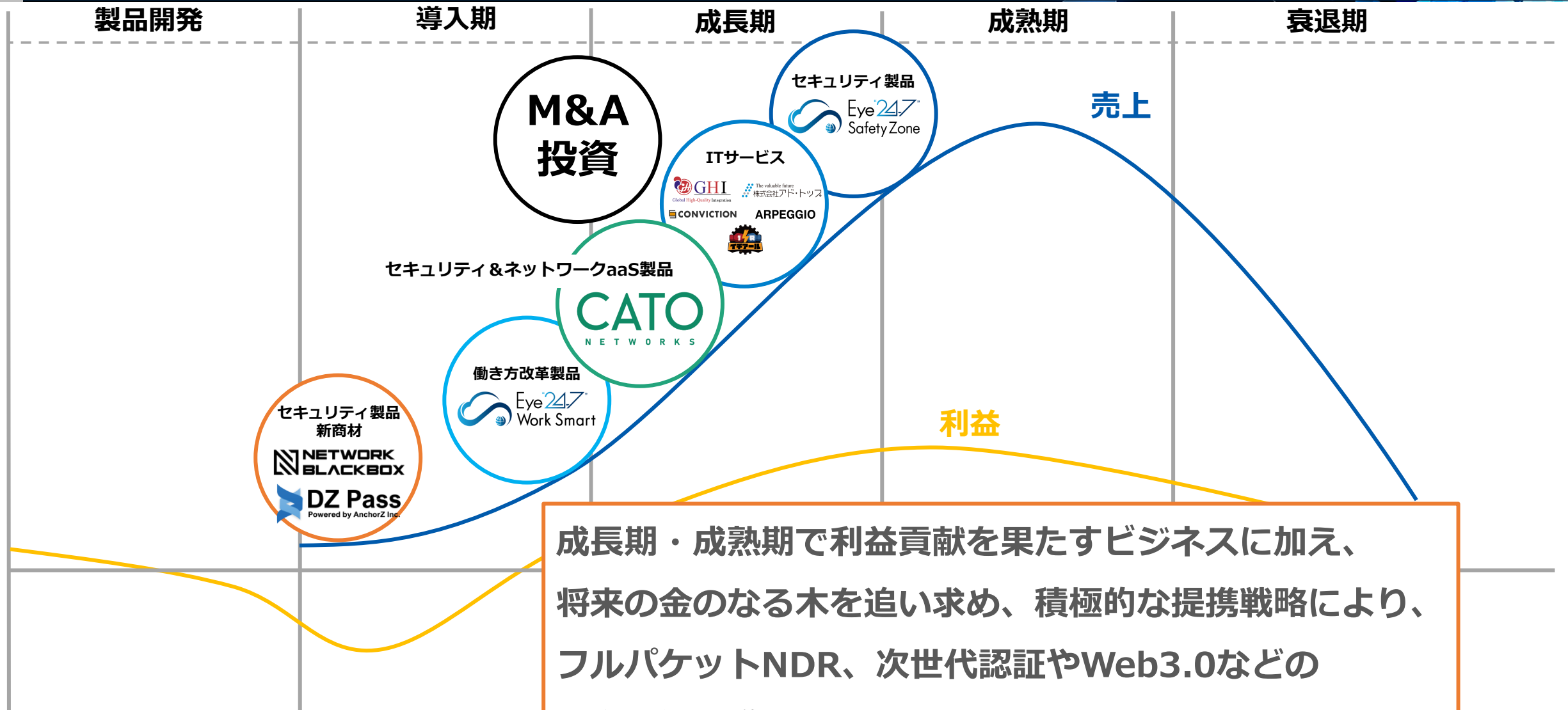
主要事業状況



1st Turboとなるセキュリティ & ネットワークaaS製品が絶好調
2nd Turboとなる働き方改革製品も順調に売上を積み増し
3rd TurboとなるM&Aは、3社の新子会社が業績寄与
3つのターボチャージャが成長を加速

当社のベースエンジンとしての働きを担うITサービス・セキュリティ製品の主力事業が安定

ライフサイクルで見る主要事業状況



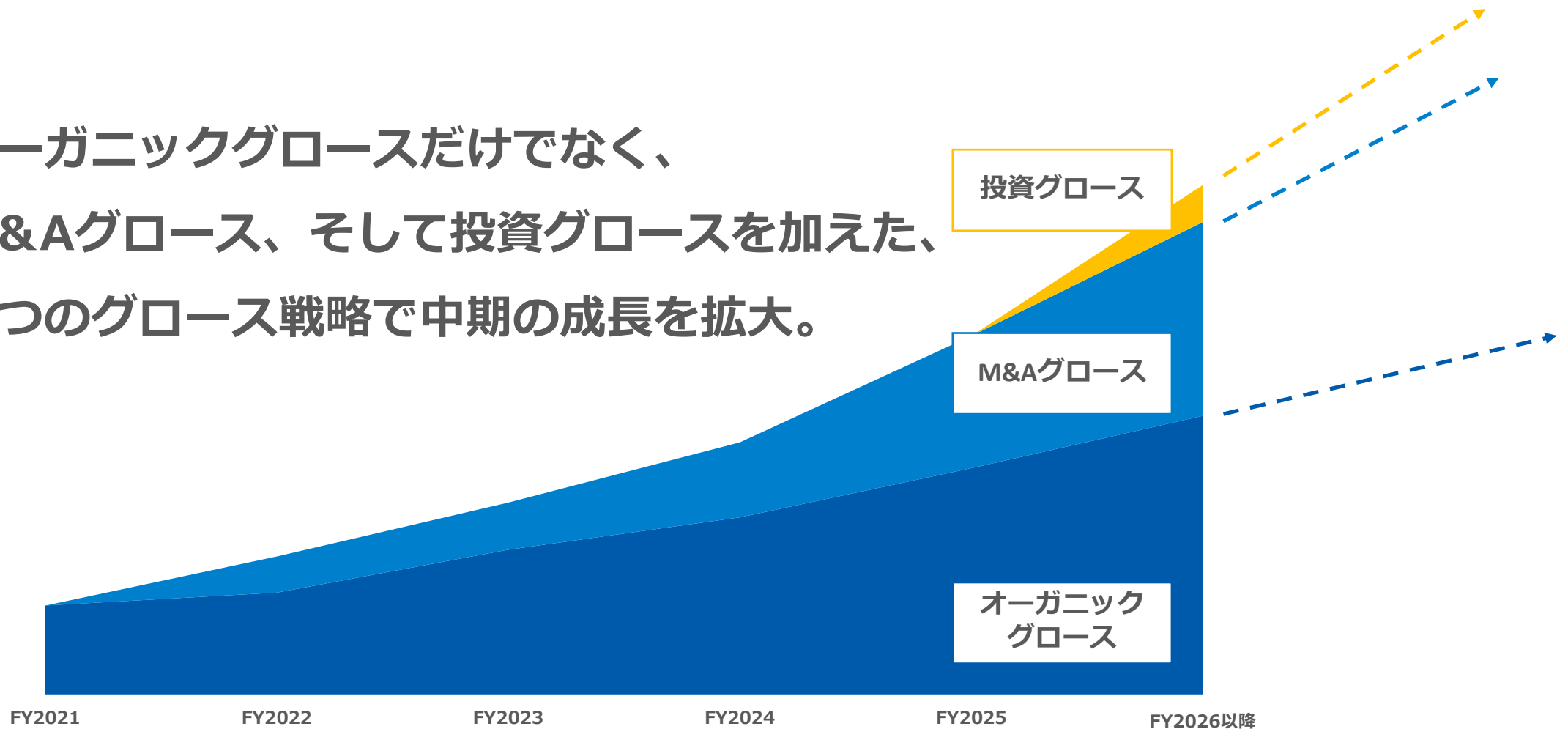
成長期・成熟期で利益貢献を果たすビジネスに加え、
将来の金のなる木を追い求め、積極的な提携戦略により、
フルパケットNDR、次世代認証やWeb3.0などの
先進技術の導入を図っている

2026年3月期 業績予想

Forecasts for the FY2026

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。



3つのグロース戦略と重視する業績指標

当社グループの主要事業及び成長戦略を前提として、
事業実態に則した経営成績を表す2つの指標

投資グロース



調整後売上高

M&Aグロース



調整後営業利益

それぞれのグロース
戦略を適切に反映

- 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。
投資グロース戦略のもと、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。M&Aグロース戦略のもと、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等を加えて算出。
当社グループが最も重視するKPI。

2026年3月期業績予想（GAAP・調整後）

		過去最高を予想		過去最高を予想	
(百万円)	2025年3月期 (GAAP)	2026年3月期 (予・GAAP)	2025年3月期 (調整後)	2026年3月期 (予・調整後)	
売上高	4,373	<u>5,600</u>	4,373	<u>6,000</u>	
営業利益	187	<u>255</u>	290	<u>700</u>	
経常利益	165	<u>250</u>	269	<u>695</u>	
当期純利益	109	<u>400</u>			

- 売上高を前期比12億円/28%増の56億円、投資子会社フーバー・インベストメントの営業投資有価証券売上高を加える調整後売上高は、前期比16億円/37%増の60億円を予想。
増収の主たる要因は、セキュリティ&ネットワークaaS製品の拡大と、ITサービスのA R P E G G I O及びイチャールについて、下半期だけでなく、通期での損益寄与開始による。
- 営業利益は、前期比36%増の約2.5億円を予想。当社グループが最も重視するKPIである調整後営業利益は、前期比2.4倍の7億円を予想。
- 当期純利益は、前期比3.7倍の4億円を予想。



事業の特徴と持続的な成長の可能性

Business Characteristics and Growth Sustainability

事業の特徴 オーガニックグロース

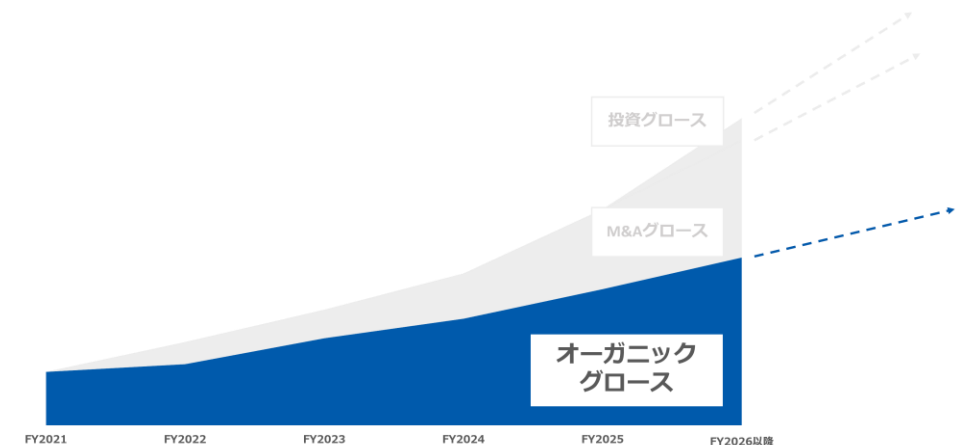
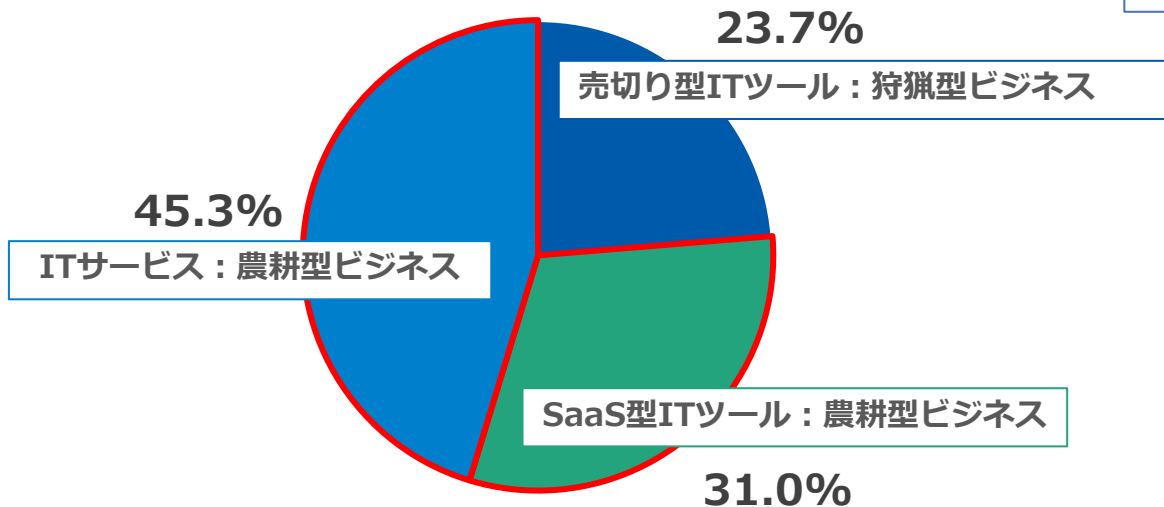
安定した成長に加え、プラスアルファも望める
非常に良質なビジネスモデルミックス

ITサービス： 安定した基盤 (45%)

SaaS型ITツール： 確実な積増し (31%)

売切り型ITツール： 爆発力の期待 (24%)

2025年3月期
売上高 4,373百万円



事業の特徴 オーガニックグロース

2020年3月期:毎期新規の契約獲得を要する狩猟型ビジネスが、売上高の78%

2025年3月期:狩猟型は24%に減少。将来の予想可能性が高い農耕型ビジネスが76%を占める。

中長期視点での経営による、持続的な成長が可能に



事業の特徴 M&Aグロース

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



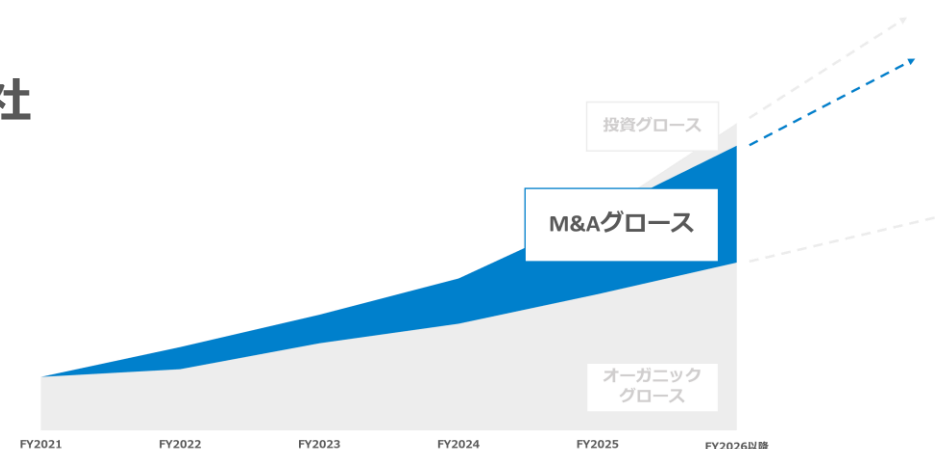
2022年11月 採用コンサルティング

 **CONVICTION** 2024年2月 独自教育プログラム有するIT人材会社

ARPEGGIO 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



事業の特徴 投資グロース

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



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



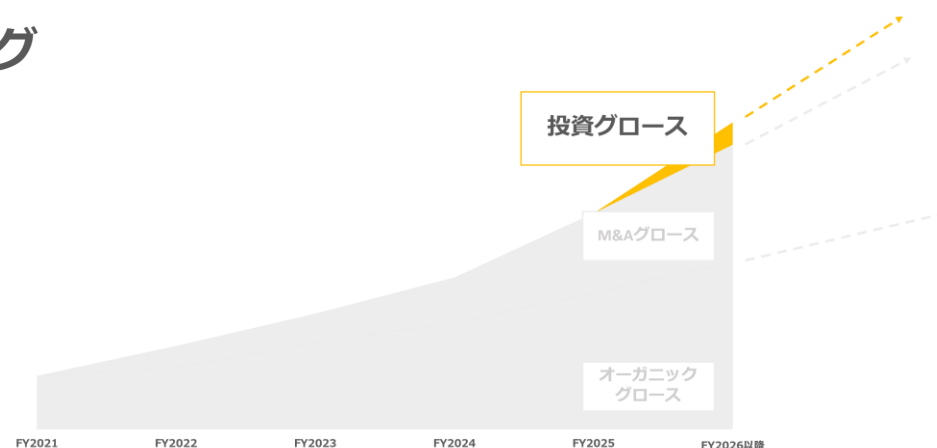
2024年3月 AI審査Fintech



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



含み益体質



将来の予想利益の実現性が高い

中長期視点での経営による、持続的な成長にポジティブな影響



受注残**25**億円



投資有価証券含み益**11**億円

財務会計上の損益の特徴 含み益 1



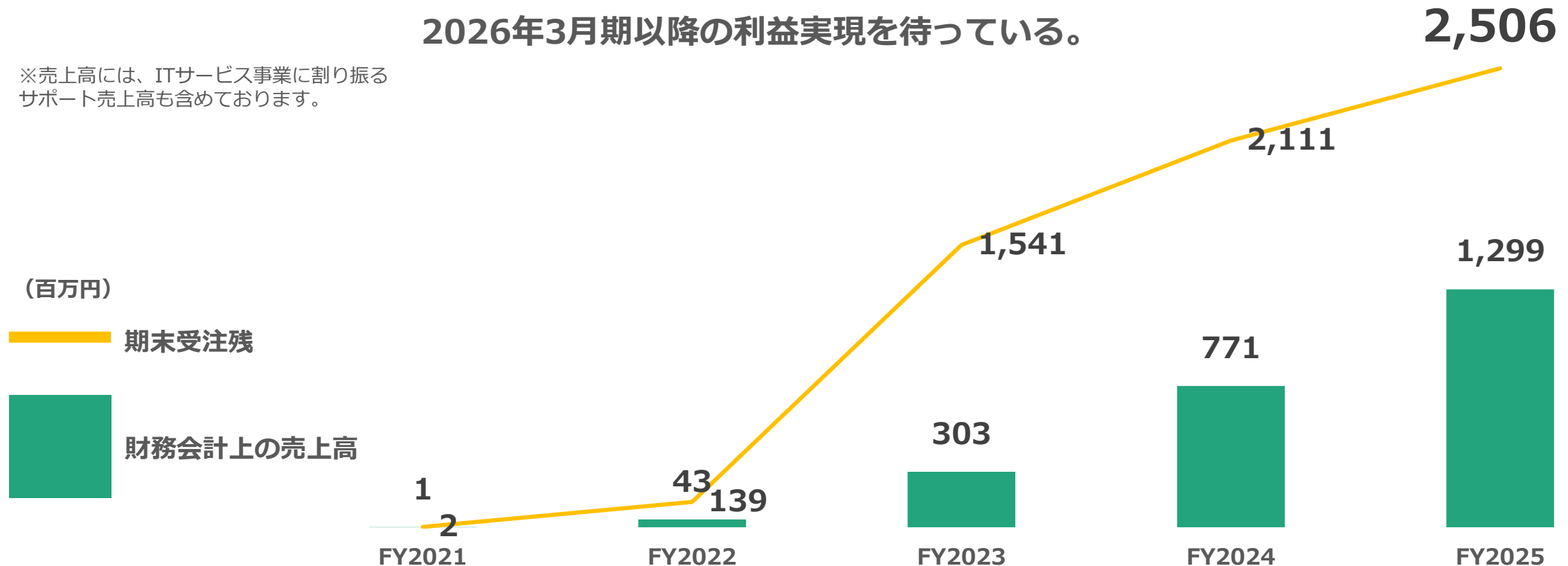
セキュリティ & ネットワークaaS製品「Cato SASE Cloud」

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。

受注残は毎年増加しており、含み益が増加。

2026年3月期以降の利益実現を待っている。

※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。



財務会計上の損益の特徴 含み益 2



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

2025年4月22日東証グロース市場に新規上場。

フーバー・インベストメントは、上場に伴い保有株のうち30%を売却、投資利益385百万円を実現。

継続保有株23万株の含み益は**11**億円（2025年5月12日時点）。

今後、市場での売却等によって投資利益の実現が見込まれる。

この力強い成長は、2027年3月期以降も持続可能なのか

以上のような、
成長戦略、事業の特徴、財務会計上の損益認識の特徴は、
既に2025年3月期に実現し、更に2026年3月期に予想している
力強い成長が、この期間だけにとどまるのではなく、
2027年3月期以降も持続可能であることを示している



フーバーブレインは、
次のステージへ

The Next Stage

フーバーブレインは、次のステージへ

従来
業績目標
2026年3月期
調整後営業利益5億円
(2023年11月設定)



大幅に上方修正

この度
2026年3月期
調整後営業利益7億円
の業績予想を発表

さらに、その先のステージを目指して、2027年3月期以降へ始動。
すでに中期経営計画の構想を開始、今秋を目処として公表予定。
継続的な時価総額の向上を目指す経営の仕組みを構築します。

中期経営計画
検討事項

中期業績計画

株主還元方針

役員株式報酬



時価総額

向上



中長期的な成長のためのコアバリュー

事業

セキュリティソリューション
プラットフォーム

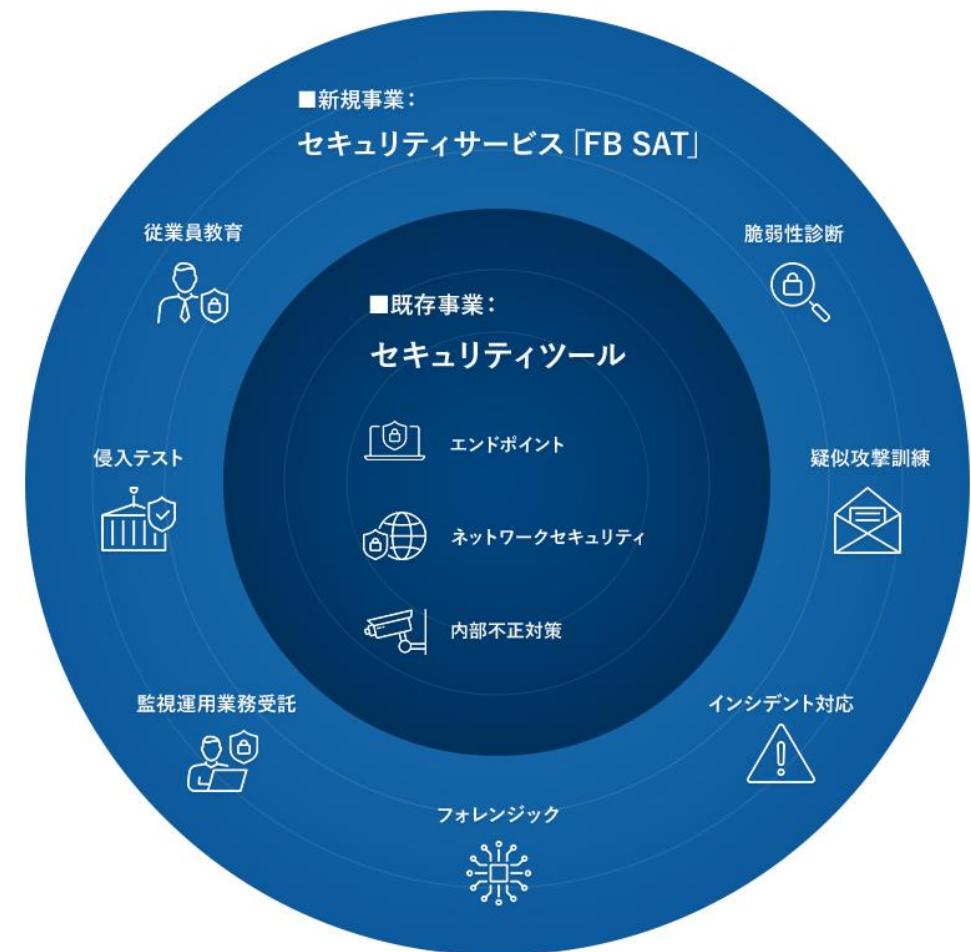
組織

ITエンジニア集団

実現手段

積極的なM & A ・ 提携

セキュリティソリューション プラットフォーム



事業別ハイライト等 (Appendix)

Business highlights (Appendix)

2025年3月期 連結貸借対照表

資産	前期末	当期末	増減額
流動資産	2,584	3,326	741
現金及び預金	1,403	1,522	118
前払費用	720	1,012	292
営業投資有価証券	30	142	112
その他	429	647	217
固定資産	1,767	2,277	510
のれん	246	540	294
長期前払費用	1,181	1,315	133
その他	340	422	82
資産合計	4,352	5,604	1,252

M&Aによる連結会社の増加の影響以外では、総資産及び総負債増加の大部分は、役務提供前に決済をした売上代金及び仕入代金の会計上の取扱（前払費用及び前受金処理）に基づくものであり、セキュリティ&ネットワークaaS製品の受注が堅調に積みあがっていることを示している。

（百万円）

2025年3月期 連結貸借対照表

負債・純資産	前期末	当期末	増減額
流動負債	1,320	1,830	510
前受金	929	1,210	281
その他	391	619	228
固定負債	1,656	2,043	387
長期前受金	1,517	1,632	114
その他	138	411	272
純資産	1,375	1,729	354
負債純資産合計	4,352	5,604	1,252

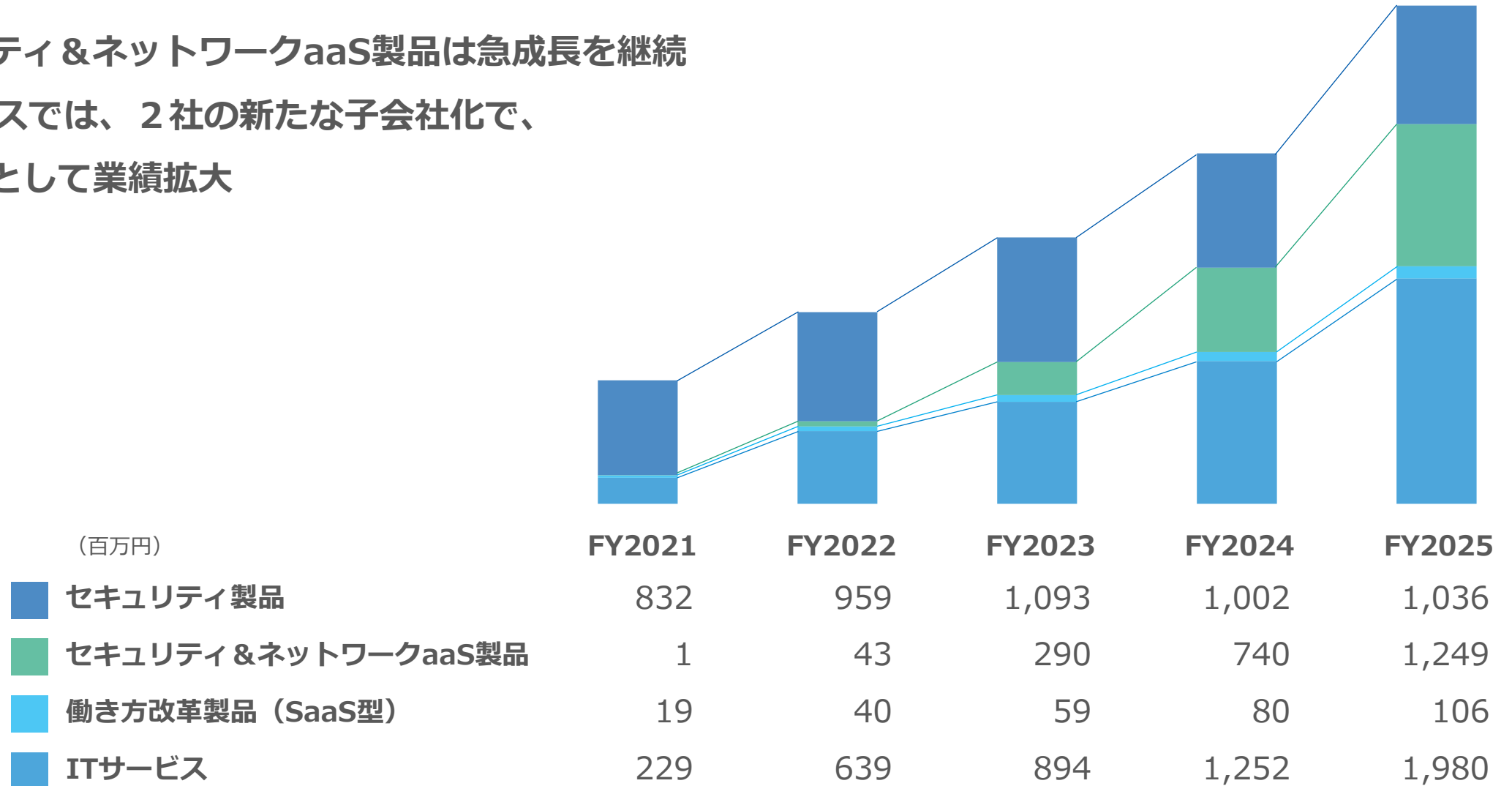
流動負債1,830百万円、固定負債2,043百万円のうち、それぞれ前受金が1,210百万円、長期前受金が1,632百万円と負債の大部分を占めている。

これらの前受金は主として、役務提供前に収受した売上代金であり、財務体質の健全性に懸念を及ぼす要弁済債務ではない。

(百万円)

主要事業 売上高推移

- セキュリティ & ネットワークaaS製品は急成長を継続
- ITサービスでは、2社の新たな子会社化で、
基盤事業として業績拡大



セキュリティ & ネットワークaaS製品

2025年3月期ハイライト



売上高が前期比78.6%増の12億円に成長。
案件も中堅企業への裾野広がりがつつ、
2025年4月更新含めて、受注残が約25億円積み上がり。

2026年3月期推進策



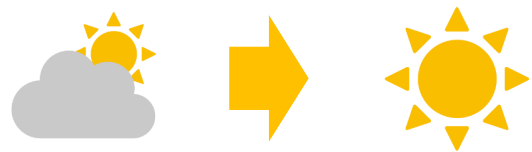
2025年3月期末の受注残高約25億円が、

2026年3月期以降に売上計上。

導入・運用支援サポートグループ会社で、実契約見込み。

国内大型SI企業の本格稼働。

2025年3月期ハイライト



2024年2月子会社化のCONVICTION、同年10月から連結子会社化したARPEGGIO及びイチアールの3社が事業業績拡大に貢献。

2026年3月期推進策

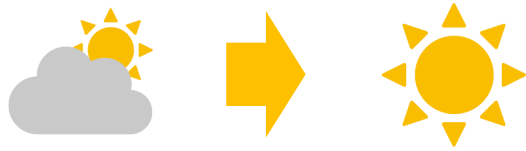


ARPEGGIO及びイチアールが、通期で業績貢献。
グループ全体でのITエンジニア案件及び人員情報の共有から、相互成長を推進。

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

セキュリティ製品

2025年3月期ハイライト



次世代エンドポイントセキュリティ製品
「Eye“247” Safety Zone」シリーズ
販売順調。



営業人員一人当たりの売上が、1200万円
超に。

2026年3月期推進策



NDRソリューションを活用したセキュリ
ティ診断サービスで、銀行・地方自治体で
の採用実績から多様な業種企業への採用拡
大から、本導入へ。

働き方改革製品（SaaS型）

2025年3月期ハイライト



デジタルマーケティング、
インサイドセールス体制強化、
カスタマーサクセス活動により、
エンドユーザー企業直接販売は、
順調に導入企業・ユーザー数を積み上げ。
大型案件を複数受注。

2026年3月期推進策

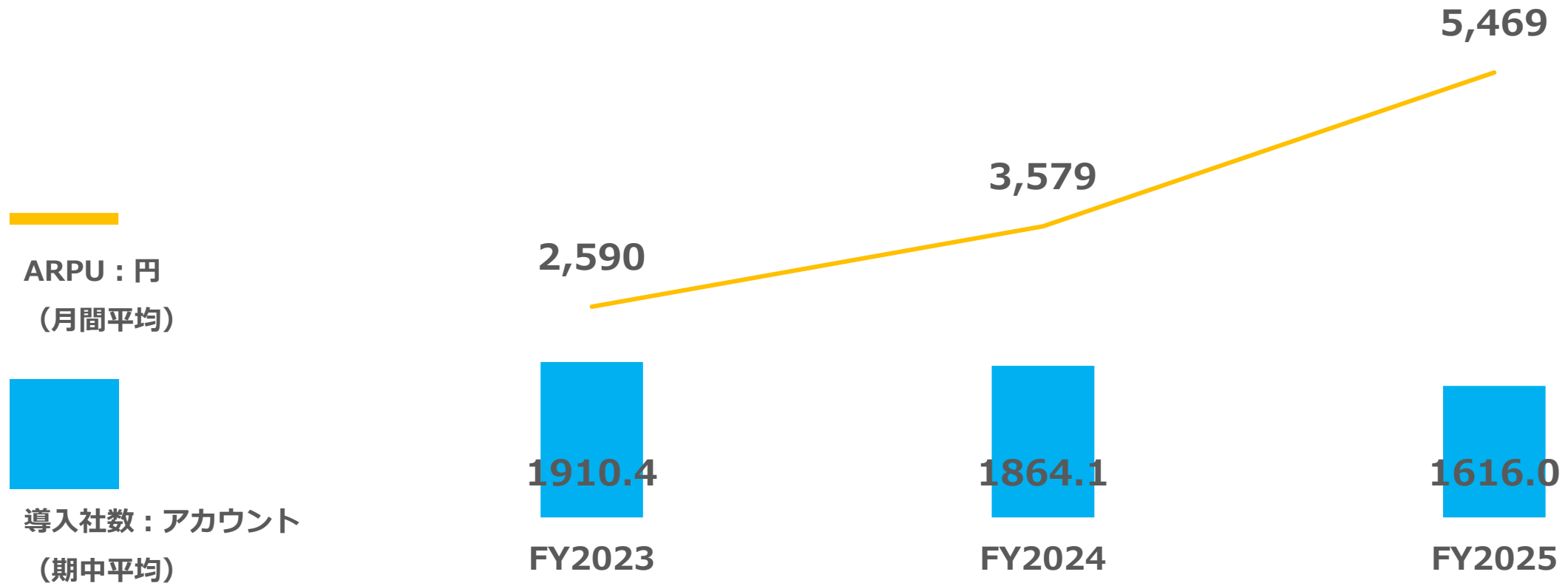


情報漏えい・内部不正対策など
「ヒトセキュリティ」をコンセプトとした
機能強化に開発注力。

幅広い企業規模での新規導入拡大を推進。

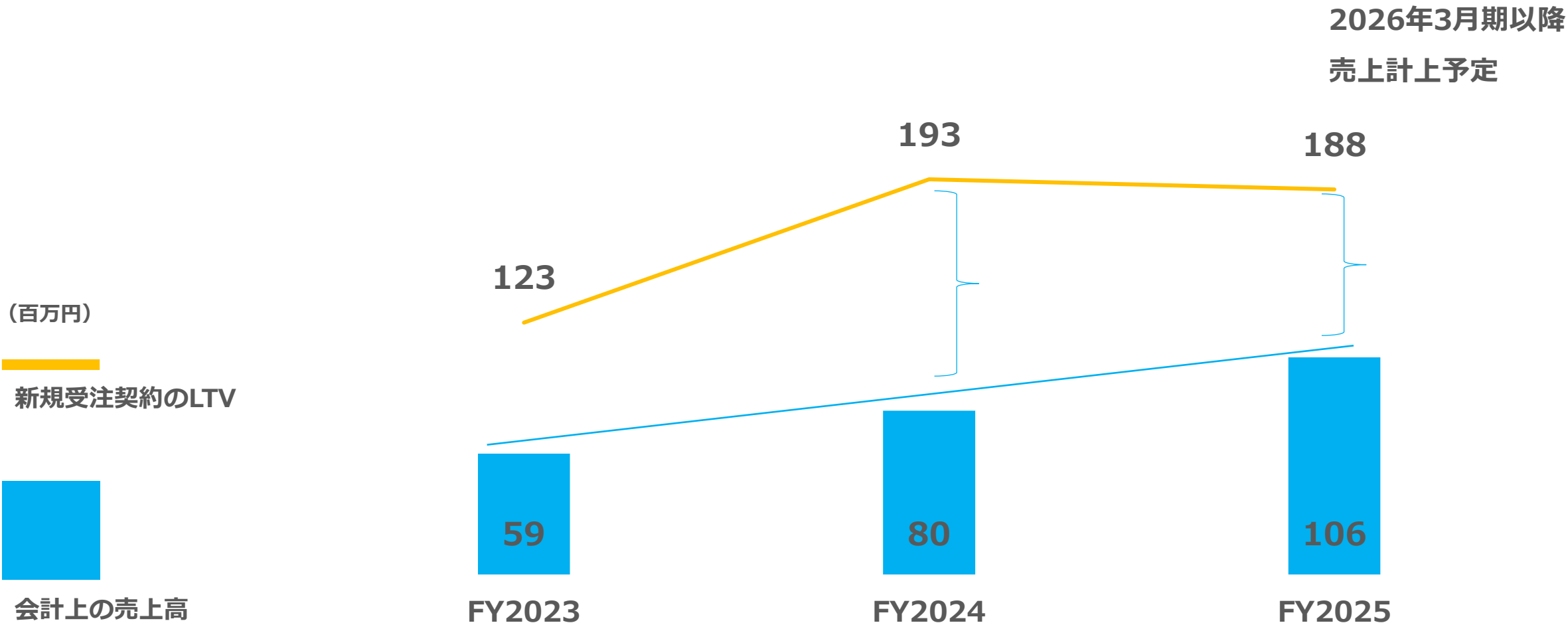
働き方改革製品（SaaS型） KPI進捗

小規模企業ユーザー数減があるものの、内部不正対策をテーマとして中堅・大企業での新規導入増加、利用拡大により、ARPUが継続上昇。



働き方改革製品（SaaS型）

インサイドセールス強化およびカスタマーサクセス向上による商談数・アップセル増。解約率低下により新規受注契約のLTV（Life Time Value）が向上傾向。



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