

連結営業利益5億円・時価総額向上達成への事業戦略概要 Cato Cloud(ケイトクラウド) 来期売上高 10 倍を目指す製品戦略

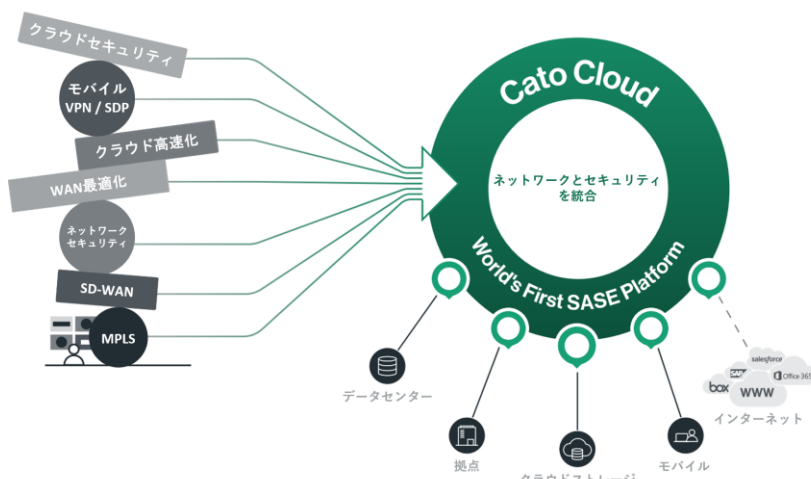
サイバーセキュリティカンパニーの株式会社フーバーブレイン(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:輿水 英行、東証マザーズ 3927)が目指す連結営業利益5億円達成について、実現に向けた当社グループの事業戦略の概要をお伝えします。

当社は、連結営業利益5億円達成と時価総額向上を目指し、当社グループの事業活動に取り組んでおります。今回は、当社の連結営業利益5億円・時価総額向上に向けた事業戦略の一つとして、当社が国内ディストリビューターを担う SASE(サシー)プラットフォーム「Cato Cloud(ケイトクラウド)」の来期売上高 10 倍を目指す製品戦略の概要をご紹介します。

■Cato Cloud と従来型ネットワークの違い

Cato Cloud は、ネットワーク機能とセキュリティ機能をクラウドで統合した世界初の SASE プラットフォームです。従来のネットワーク構築・ネットワークセキュリティ対策を劇的に変えていきます。

従来のネットワーク構築は、拠点ごとに物理アプライアンス型のネットワーク機器の導入・設定を必要としました。また、ネットワークセキュリティ対策についても、防御すべきサイバー攻撃の手法によって求められるセキュリティ対策機能が異なり、多様な物理アプライアンス型のセキュリティ機器の導入・設定がネットワーク構築と同様に必要でした。拠点ごとに導入機器のベンダーが異なることは日常茶飯事であり、通常運用時の作業工程は多岐に渡ります。更新時期においては、再度複数ベンダーから選定するなど、導入・設定後の運用に至るまで煩雑な工程が企業の IT 担当者の業務負荷を上げていました。



デジタルトランスフォーメーション(DX)時代となり、企業は事業成長に向けた攻めの業務デジタル化が急務となっています。営業をはじめ、経理・総務業務についても業務効率化のためのデジタルツール・サービスの導入が加速しています。新型コロナウイルスによる在宅勤務を含めたテレワークなどの働き方の多様化にも対応するため、多くのツール・サービスはクラウドベースの利用が前提となっています。オフィスという限られた場所で、多くの従業員が勤務する時代から、場所と時間を選ばない働き方が基本となる時代への転換点に私たちはあります。

ネットワークとセキュリティをクラウド統合した世界初の SASE プラットフォーム

このような環境変化において、従来型のネットワーク構築・ネットワークセキュリティ対策を継続することは時代錯誤と言えるでしょう。多くの業務ツール・サービスがクラウド化し、従業員が様々な場所・時間に働く状況において、自社構築した従来型ネットワーク環境は膨張するデータ量によってひっ迫し、ツール・サービスへの安定したアクセスを阻害します。さらに、

従来型のネットワークセキュリティ対策による複数のセキュリティ機器による構成が、ネットワークの流れをさらに阻害します。事業成長を目的にした攻めの DX が、会社全体の業務遅延に繋がる結果を招きかねません。

企業の攻めの DX を成功に導くネットワークインフラ構築を、世界初の SASE プラットフォームである Cato Cloud が実現します。

従来型がバラバラに構築・設定していたネットワーク機能とセキュリティ機能をクラウドで統合し、拠点間通信や、モバイルデバイスなどからの拠点通信、クラウドサービス利用時の安全で安定したアクセスを単一サービスで実現します。さらに、世界 70 か所に展開される Cato Cloud 独自のグローバルバックボーンにより、安全で安定した社内ネットワークを国内外でも実現できます。



Cato Cloud 独自のグローバルバックボーン

Cato Cloud の導入企業の IT 担当者をより一層魅了するのは、今日より明日、その利便性が上がる Cato Cloud の進化性にあります。従来型のネットワークのように導入時のスペックで終わるのではなく、今日の電気自動車のように、導入してからも機能拡張が行われ続けます。

企業の IT 担当者は、Cato Cloud によって、社内ネットワークの状態やセキュリティ環境を俯瞰的に可視化し、プロアクティブな運用が可能になります。これまでひっ迫していた業務が軽減され、より事業成長につながる DX 業務に注力することが可能になります。今後、Cato Cloud の導入・未導入の差が、企業の事業成長に現れる可能性もあると考えます。

詳細: <https://cato.fuva-brain.jp/>

■Cato Cloud と当社従来製商品群の違い

当社がこれまで取り扱ってきた自社エンドポイントソフトウェア・ゲートウェイ型のセキュリティ製商品群の多くは、複数期間ライセンスの売り切りモデルで販売を行っています。

対して、Cato Cloud はクラウドサービス・年間サブスクリプションで提供されます。サブスクリプションモデルの要諦として、導入後の低い解約率が重要になります。Cato Cloud は、今日のインターネットを前提にしたビジネス環境において、ネットワーク機能とセキュリティ機能をクラウドで統合し、安全で安定したネットワークを提供します。企業インフラといえるネットワーク機能の提供は、営業や経理・総務などの業務ツール・サービスなどに比べ、継続率が高いことが見込まれます。当社にとって、各契約の長期継続が見込まれ、安定した業績基盤となります。

主要ターゲット企業についても、従来型製商品群では、一部 WAF 商品の大企業・金融業や官公庁の導入実績を除き、大部分を中小企業が占めます。

一方、Cato Cloud では、全国展開・売上高数千億規模の上場企業や、世界展開するグローバル企業など、当社がこれまでタッチしえなかった規模の企業群への提供実績・検討案件があります。全国展開・グローバル企業ほど、Cato Cloud のメリット享受は大きいです。今後もより多種多様な企業への提供を通じて、Cato Cloud を当社の主力商材へと発展させます。

■Cato Networks・リセラーパートナーと共に日本国内での Cato Cloud 販売を拡大

当社は、国内2社目となる総代理店(ディストリビューター)として、2020年4月より Cato Cloud の提供を開始しました。総代理店として、Cato Cloud 提供元の Cato Networks(ケイトネットワークス)と共に、国内における Cato Cloud のマーケティング活動に注力し、販売面では、二次店(リセラー)パートナーを拡大し、協力して、より多くの企

業への提供を拡大しています。

次世代型ネットワークサービスという新奇性から、当初は販売展開が難しい局面が続きましたが、今期多くの国内有力 Sler を当社の Cato Cloud リセラーパートナーに迎え、現在非常に順調に契約案件を伸ばしています。

当社は、Cato Cloud の有用性・将来性から来期以降の飛躍的な成長を実現できると考えています。当期の Cato Cloud の売上高は 40,000 千円程度を見込んでいますが、来期は約 10 倍相当の成長を目指して活動しています。当社が目指す連結営業利益5億円と時価総額向上の達成に向けた事業基盤の一つとして、期待する成長性の実現に尽力します。

今後の展開にご期待ください。

■株式会社フーバーブレインについて

当社は、サイバーセキュリティソリューションとして、情報通信技術 (ICT) を悪用した外部からの不正プログラム (マルウェア) 攻撃に対する防御の提供と、企業の内部関係者によるデータベースへの不正アクセス、情報漏えい等を防止する対策に加え、業務状況の可視化による業務効率改善および働き方分析の支援を行っています。当社は、セキュアなプラットフォームで生産性とクオリティオブライフ向上を支援し、これからの第 4 次産業革命に向けた成長の加速を実現します。

【会社概要】

- 会社名： 株式会社フーバーブレイン
代表： 代表取締役社長 奥水 英行
本社： 〒102-0094 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
TEL 03-5210-3061 (代表)
WEB: <https://www.fuva-brain.co.jp/>
設立： 2001 年 5 月 8 日
資本金： 796 百万円 (2021 年 12 月 31 日現在) (東京証券取引所市場マザーズ: 証券コード 3927)
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向上支援
●受託開発・SES (子会社)

<本件へのお問い合わせ先>

株式会社フーバーブレイン 管理部

TEL: 03-5210-3061