

2023年3月期 第2四半期決算補足資料



株式会社フーバーブレイン

2022年11月14日

2023年3月期 第2四半期業績ハイライト	3
-----------------------	---

Appendix	12
-----------------	-----------

※2022年6月10日付公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」の同項目と同内容

会社概要	13
------	----

成長戦略	20
------	----

ITツール事業	31
---------	----

ITサービス事業	50
----------	----

2023年3月期 第2四半期 業績ハイライト

Performance highlights

2023年3月期 第2四半期業績ハイライト

2022年3月期 第2四半期実績 (千円)

ITツール事業	464,243
セキュリティツール	332,706
エンドポイントソフトウェア	84,820
ネットワークアプライアンス	247,885
働き方改革ツール	131,537
うちSaaS型	18,270
ITサービス事業	304,055
売上高合計	768,298

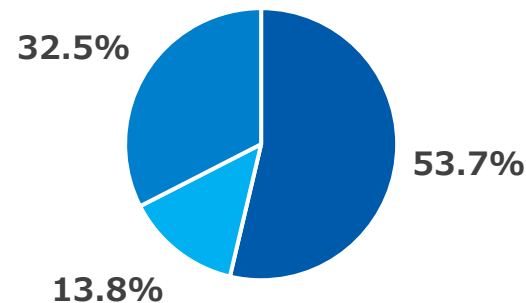
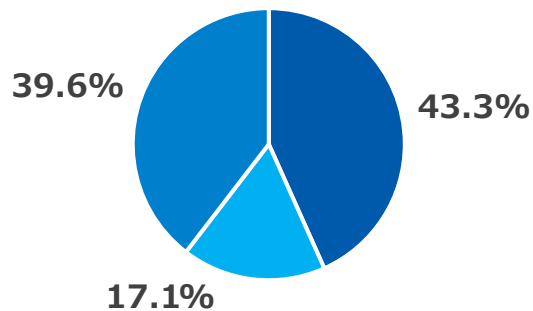
前年同期比 (%)

ITツール事業	162.7
セキュリティツール	180.7
エンドポイントソフトウェア	108.7
ネットワークアプライアンス	205.3
働き方改革ツール	117.3
うちSaaS型	150.9
ITサービス事業	119.8
売上高合計	145.7

2023年3月期 第2四半期実績 (千円)

ITツール事業	755,442
セキュリティツール	601,210
エンドポイントソフトウェア	92,210
ネットワークアプライアンス	508,999
働き方改革ツール	154,231
うちSaaS型	27,566
ITサービス事業	364,316
売上高合計	1,119,758

- サイバーセキュリティ対策需要の継続的な高まりを背景に、セキュリティツールが売上高を牽引。
- ITサービス事業では、子会社SES事業が堅調。
- 働き方改革ツールSaaS型製品のマーケティング施策強化中。



主要事業の経営指標（KPI）進捗

			2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期
セキュリティツール	売上高（月間平均）	（千円）	74,328	121,312
	営業人員数	（名）	18.3	15.5
働き方改革ツール SaaS型以外	売上高/営業人員（月間平均）	（千円）	4,061	7,826
	売上高（月間平均）	（千円）	3,045	4,594
働き方改革ツール SaaS型	導入社数	（アカウント）	1,571.4	1,848.5
	ARPU（月間平均）	（円）	1,938	2,485
	売上高（月間平均）	（千円）	50,675	60,719
ITサービス事業	ITエンジニア人員数	（名）	54.0	74.7
	売上高/ITエンジニア人員（月間平均）	（千円）	983	813

※営業人員数・導入社数・ITエンジニア人員数は期中平均数値

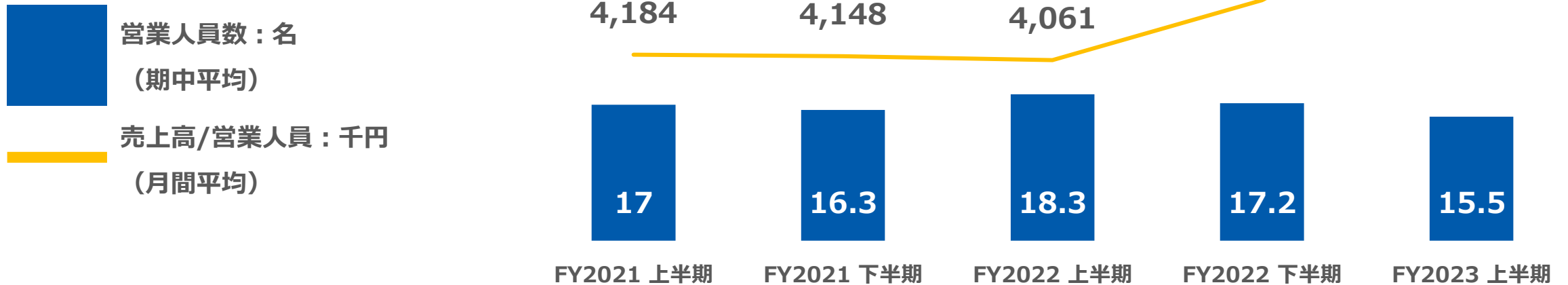
主要事業の経営指標（KPI）進捗

セキュリティツール

働き方改革ツール

SaaS型以外

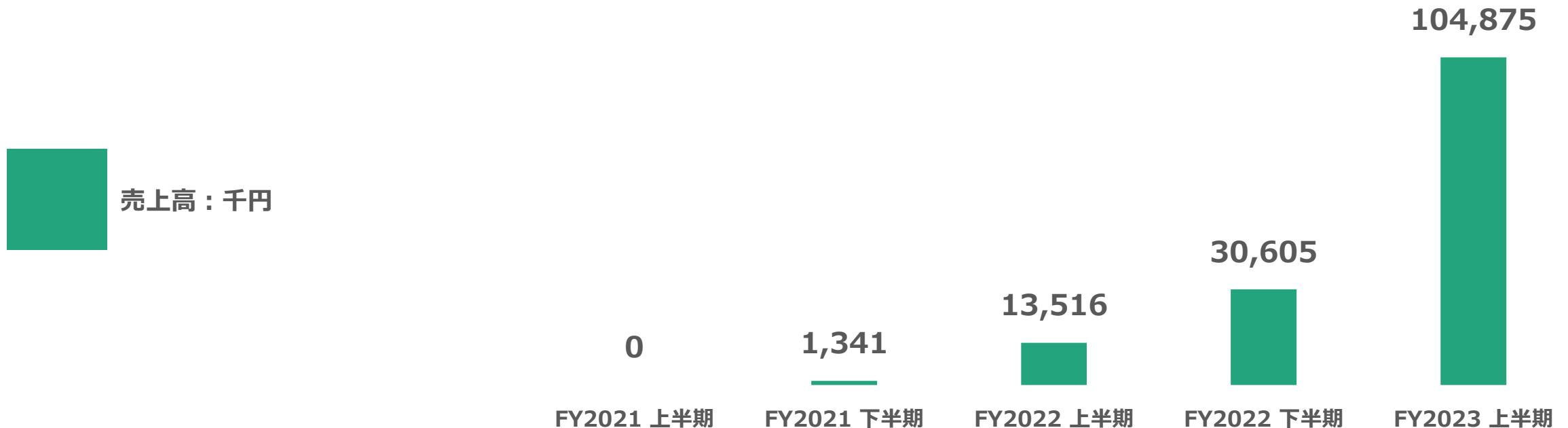
現経営体制以降に開拓した戦略的販売パートナーなど、新規販売代理店の販売実績が拡大し、KPIである営業人員の生産性が大幅に向上しました。引き続き、販売代理店との新規開拓・関係深耕に取り組めます。



セキュリティツール注力商材 Cato SASE Cloudの状況



国内有力SIerとのリセラーパートナーが拡大し、2022年3月期に本格稼働。ユーザー企業では、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の導入が実現。同規模企業の検討案件が継続的に増加中。さらなるパートナー網の拡大に取り組みます。

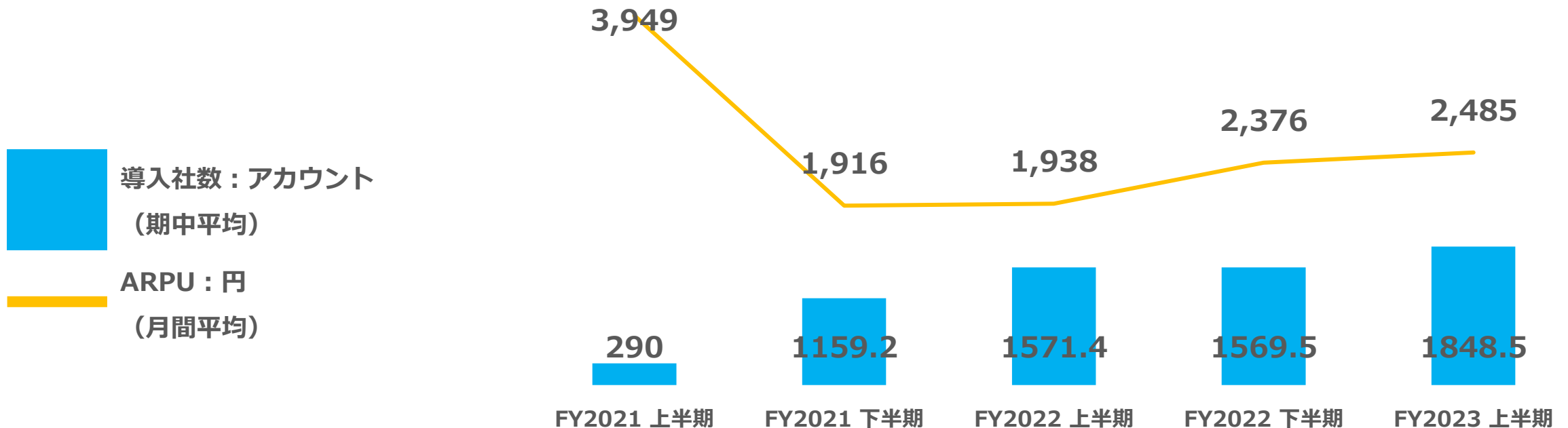


主要事業の経営指標（KPI）進捗

働き方改革ツール

SaaS型

2022年9月30日現在の導入企業数は1,800社超。パートナー販売開始後、ARPUが低下するも、メインターゲット層の中堅規模以上の導入案件が増加し、ARPUが再上昇。マーケティング施策によるメインターゲット層への訴求を強化し、販売増へ取り組みます。

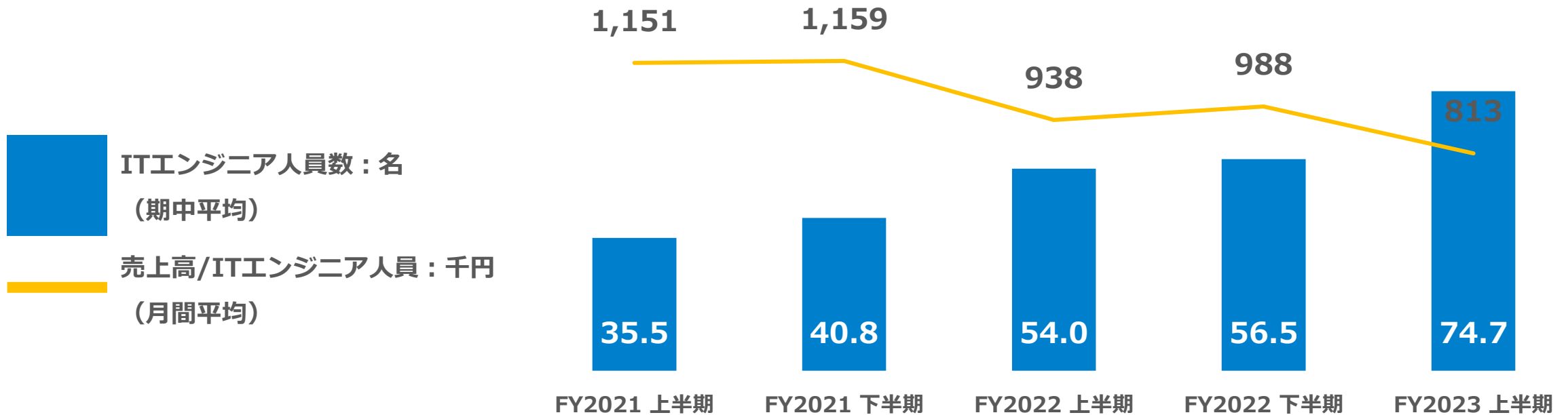


主要事業の経営指標（KPI）進捗

ITサービス事業

GHIのITエンジニア人材の増加により売上を拡大。

GHIと人材採用・育成を強化し、拡大する需要を背景に堅実な業績成長に取り組めます。



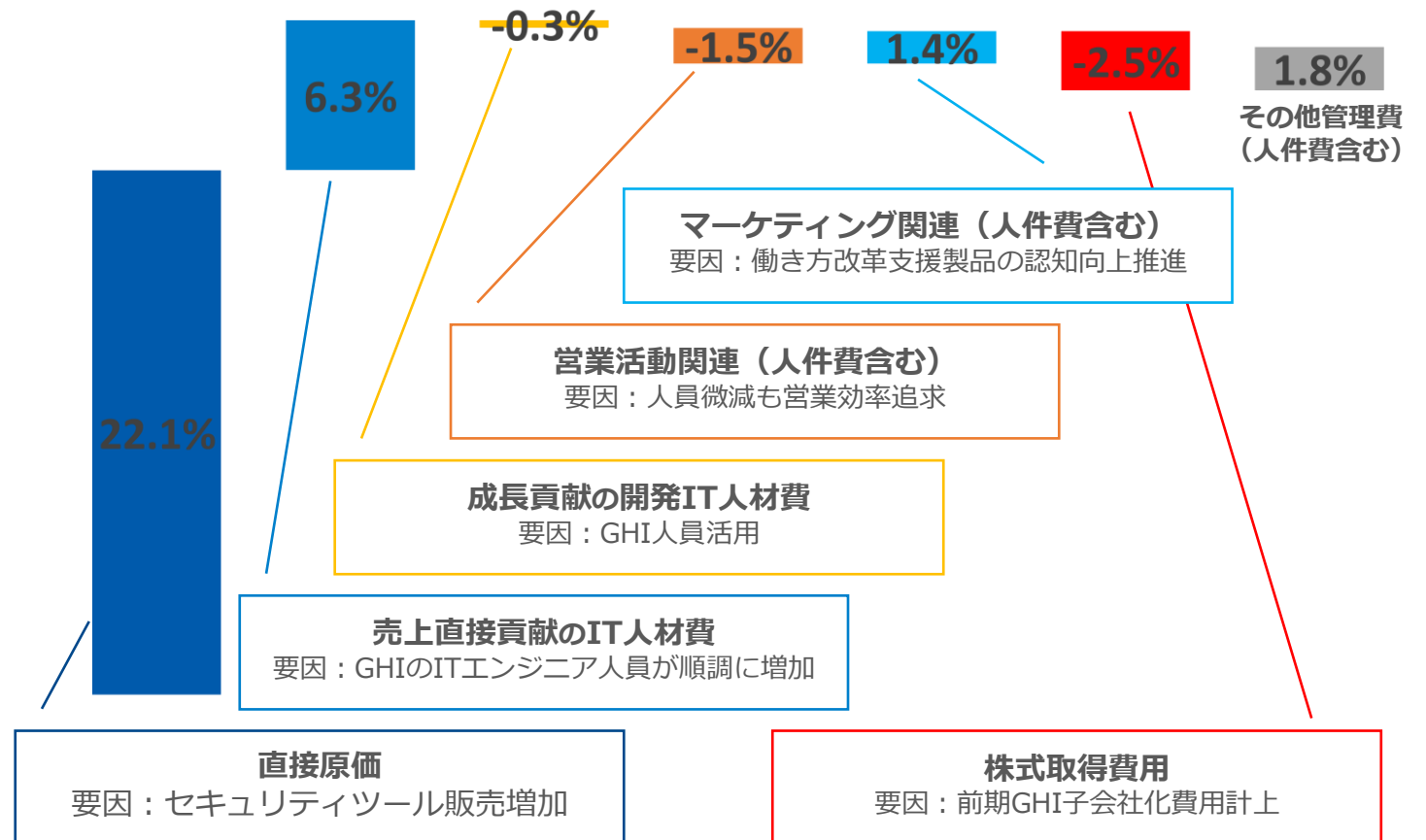
※集計対象のITエンジニア人員を売上創出に直接的に貢献する人員のみに変更。
FY2021については、子会社化前のGHI数値を合算算出。

2022年3月期 第2四半期業績ハイライト 連結損益計算書

		前年同期比
売上高	1,119,758	145.7
売上原価	652,198	155.8
売上総利益	467,560	133.7
販売費及び一般管理費	404,953	98.4
営業利益	62,606	-
営業外収益及び費用	△8,207	-
経常利益	54,399	-
特別利益及び損失	69	-
税金等調整前四半期純利益	54,468	-
法人税等合計	17,319	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	34,768	-
	(千円)	(%)

コスト合計 1,057,151千円 前期比226,737千円 (27.3%) 増

比率：コスト増加に対する寄与度 (合計27.3%)



2022年3月期 第2四半期業績ハイライト 連結貸借対照表

主な内訳			資産		負債及び純資産		主な内訳		
現金及び預金	1,358,508	47.5	流動資産 1,905,300千円 66.6%		負債 1,426,891千円 49.9%		流動負債	567,921	19.9
									前受金
			固定資産 954,965千円 33.4%		純資産 1,433,374千円 50.1%		固定負債	858,969	30.0
									長期前受金
有形固定資産	10,920	0.4	合計 2,860,265千円		合計 2,860,265千円		株主資本	1,401,370	49.0
無形固定資産	191,737	6.7							資本金
のれん	179,043	6.3			資本剰余金	594,840	20.8		
投資その他資産	752,861	26.3			利益剰余金	20,171	0.7		
長期前払費用	516,102	18.0							
	(千円)	(%)					(千円)	(%)	

※「%」表示は資産総合計、負債及び純資産総合計に対する割合

参考資料

Appendix

※以下の項目は、2022年6月10日付公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載した同項目と同内容になります。

会社概要

Overview

会社概要

会社名	株式会社フーバーブレイン（東京証券取引所グロース市場 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（2022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	112名（連結、2022年3月31日現在）

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、ネットワークアプライアンスの提供を含めた、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、大手通信事業者へのITエンジニア提供。



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。

企業行動規範

私たちは、チーム「**TEAM**」として、常に挑戦「**CHALLENGE**」を続け、情熱「**PASSION**」をもって、コミットメント「**COMMITMENT**」を果たす、高い透明性「**TRANSPARENCY**」をもつ企業文化の下、個々人が社会的責任と公共的使命を認識して行動し、未来の価値「**FUTURE VALUE**」を創出する、社会に信頼される企業を目指します。

1. 私たちは、行動の基本姿勢として、すべての法令、規則、約束について、その文言はもちろん、その精神まで遵守し、利益と倫理が相反する場合は、迷わず倫理を優先します。
2. 私たちは、社内外のすべての関係において、常に相手に敬意を払い、その立場を理解し、相互に利益をもたらす共存共栄の関係構築に努めます。
3. 私たちは、基本的人権を尊重し、いかなる理由の差別や他者を傷つけ、虐げる行為をしません。
4. 私たちは、異なる価値観を多様性として受容し、尊重します。
5. 私たちは、取引先と相互の地位、権利、利益を尊重し、法令に則り、対等で公正な取引を行います。
6. 私たちは、事業活動の情報を正確に記録し、適切な情報開示を行い、意図的な改ざんや改ざん行為へ一切関与せず、企業活動の透明性を保ちます。
7. 私たちは、第三者の有形・無形の資産を不正利用せず、また、当社の資産を私的利益や不正目的のために利用しません。
8. 私たちは、業務上知りえた情報を適切に管理、保護します。

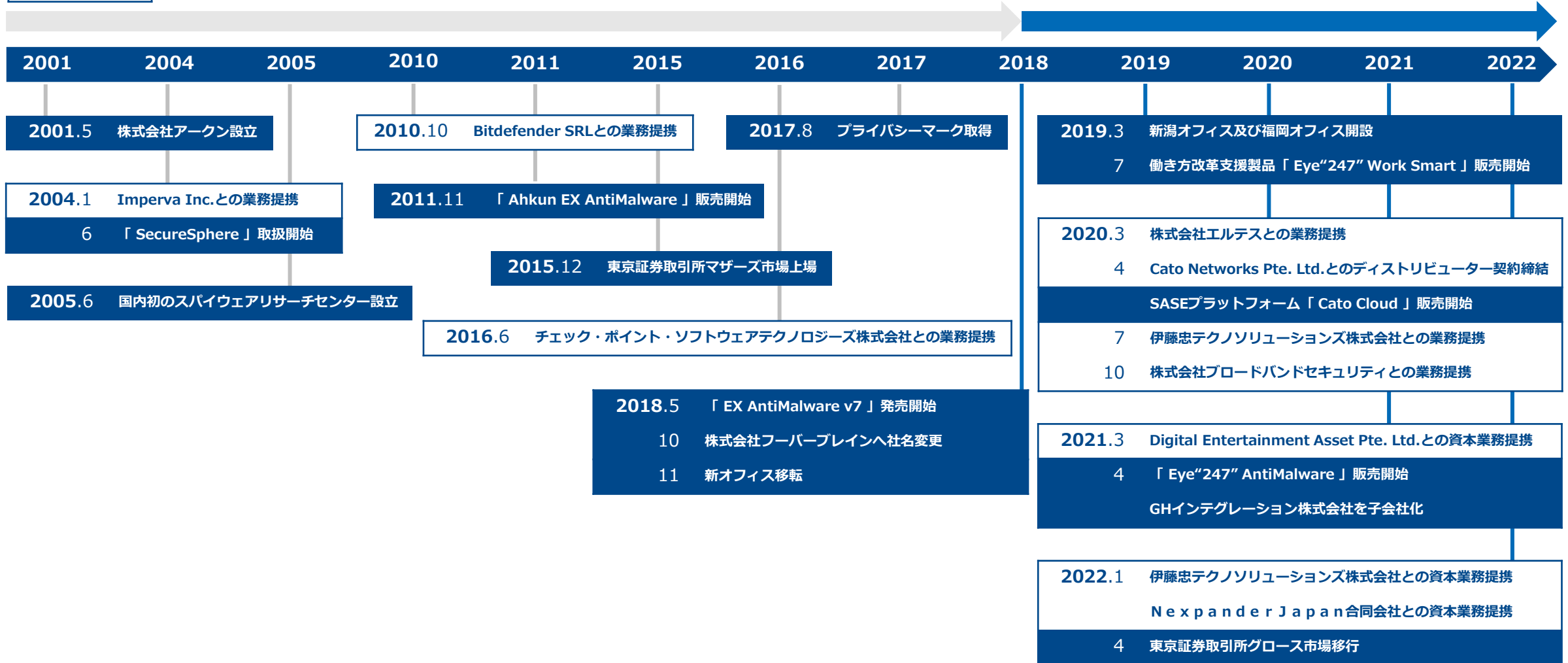
沿革

当社の主要活動

パートナーシップ

旧経営体制

現経営体制



社名「Fuva Brain」に込めた思い

「未来の価値」 (**FU**ture **VA**lue) を創造する「頭脳集団」 (**BRAIN**) をめざし、すべてのお客様に「柔軟で (**F**lexible)」「使いやすく (**U**sable)」「有用で (**V**aluable)」「近づきやすい (**A**ccessible)」環境と製品・サービスを提供する、との思いからFuva Brainの名前が生まれました。

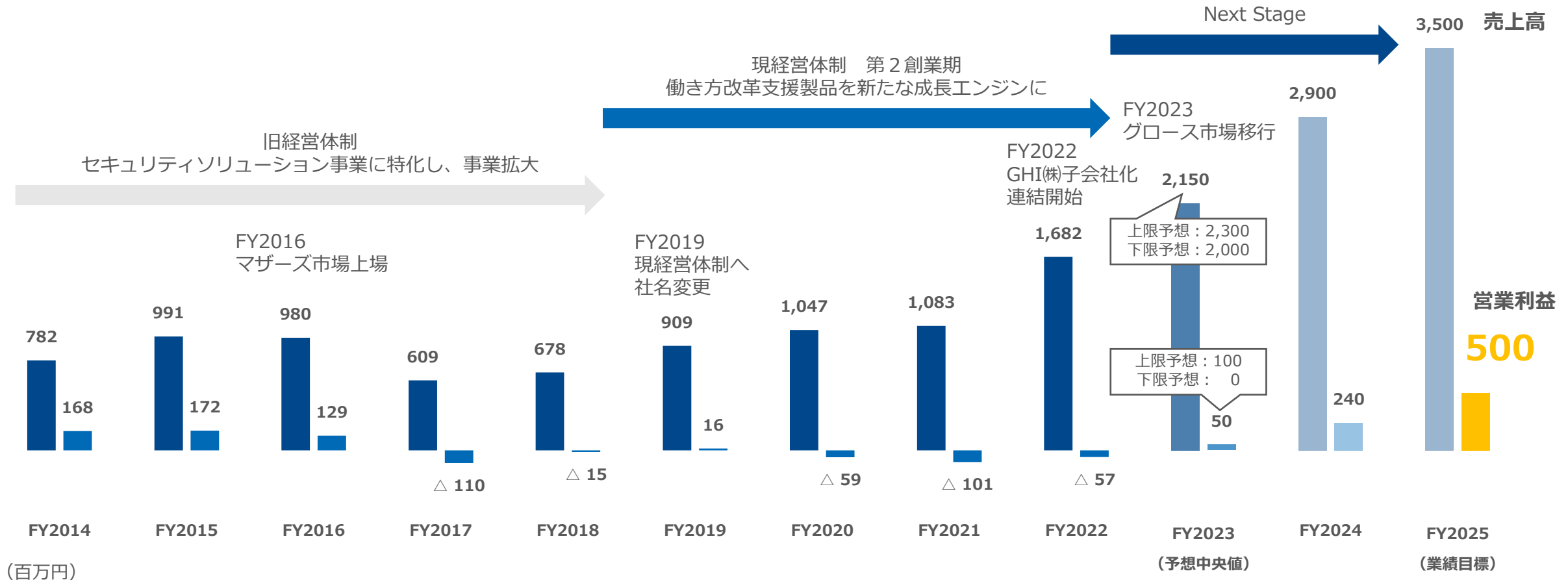


成長戦略

Growth strategy

売上高・営業利益推移（業績目標）

フーバーブレインを次のステージへ
2025年3月期 営業利益5億円を目指す



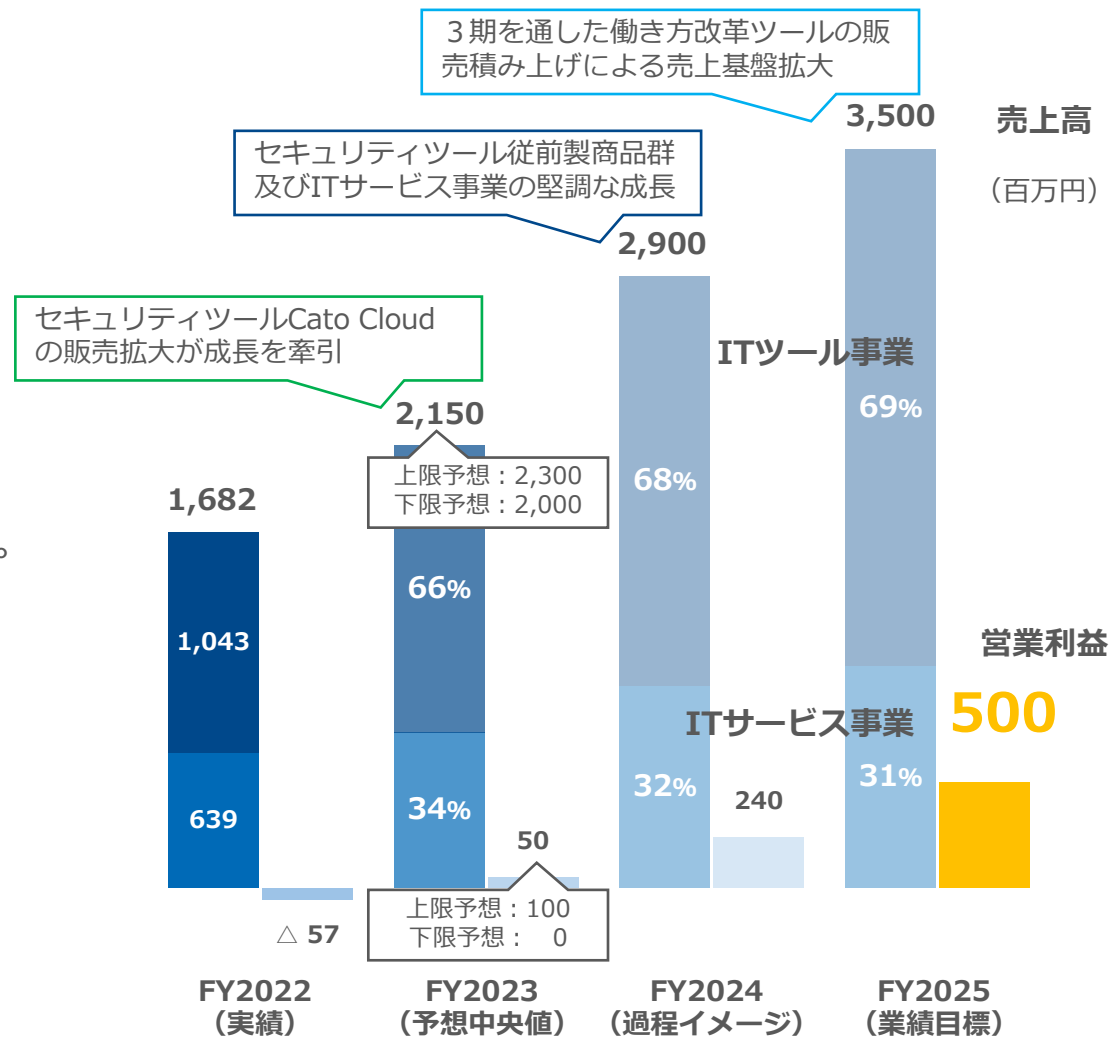
業績目標 2025年3月期 営業利益 5 億円

当社グループは、業績目標として2025年3月期の営業利益 5 億円の達成を目指します。

営業利益 5 億円の達成に向け、現状の事業構成を前提とし、IT ツール事業及びITサービス事業の利益率、成長性等を勘案し、2022年3月期からCAGR約28%の全体成長を実現することで、2025年3月期の営業利益 5 億円を達成できると試算しています。当社グループは、営業利益 5 億円の達成に向け、ITツール事業及びITサービス事業の成長戦略（P25以降参照）を実行し、目標達成に取り組んでいきます。

また、既存事業による目標達成に加え、M&A含めた事業拡大施策の模索・検討にも引き続き取り組んでいきます。

※M&A等の事業拡大施策について、今現在具体的な案件はありません。

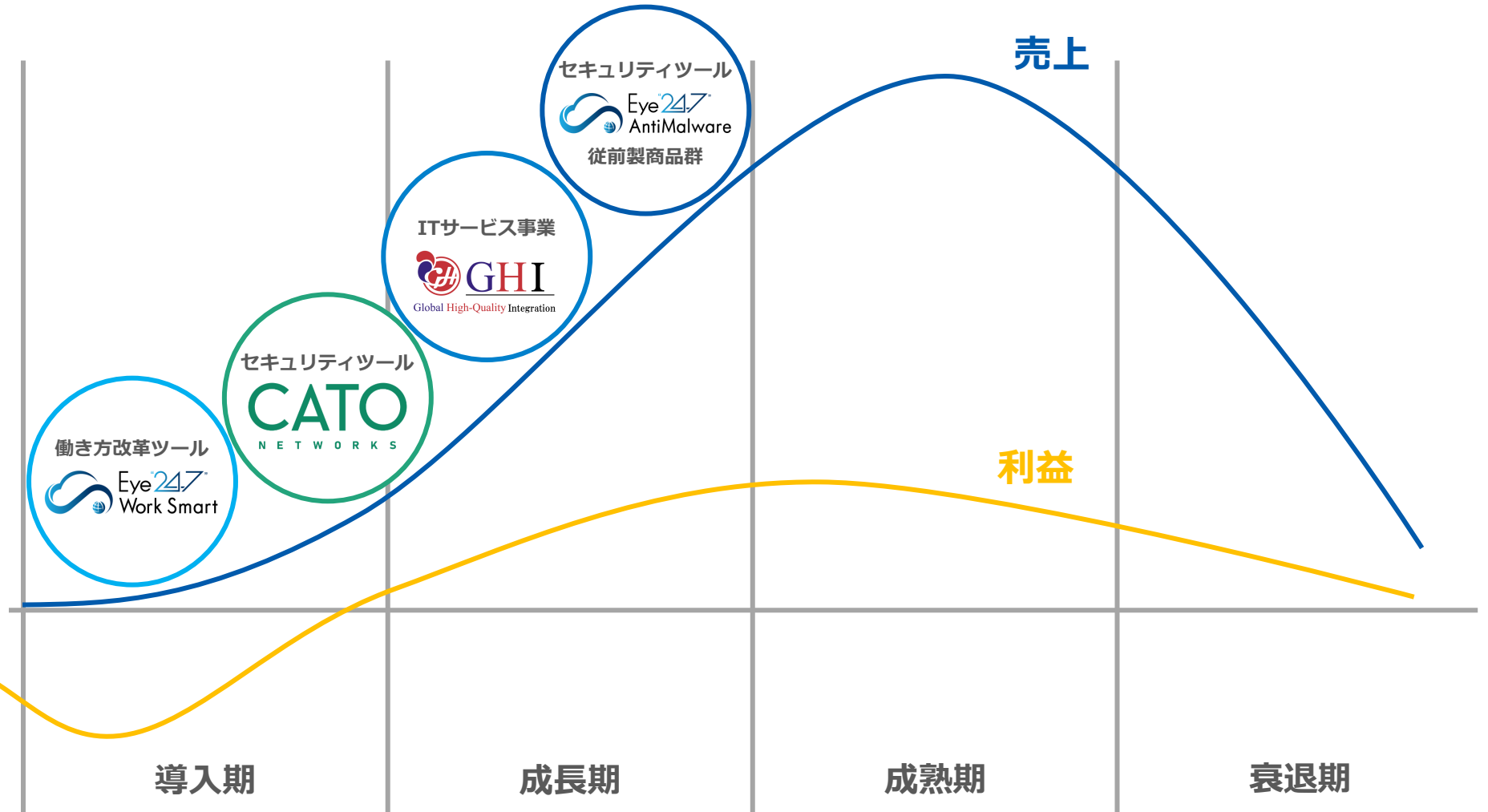


プロダクトライフサイクル理論で見る主要事業

□ セキュリティツール（従前製商品群）とITサービス事業（子会社GHI）は、市場ニーズの拡大とともに堅調に成長し、当社グループの利益基盤となっています。

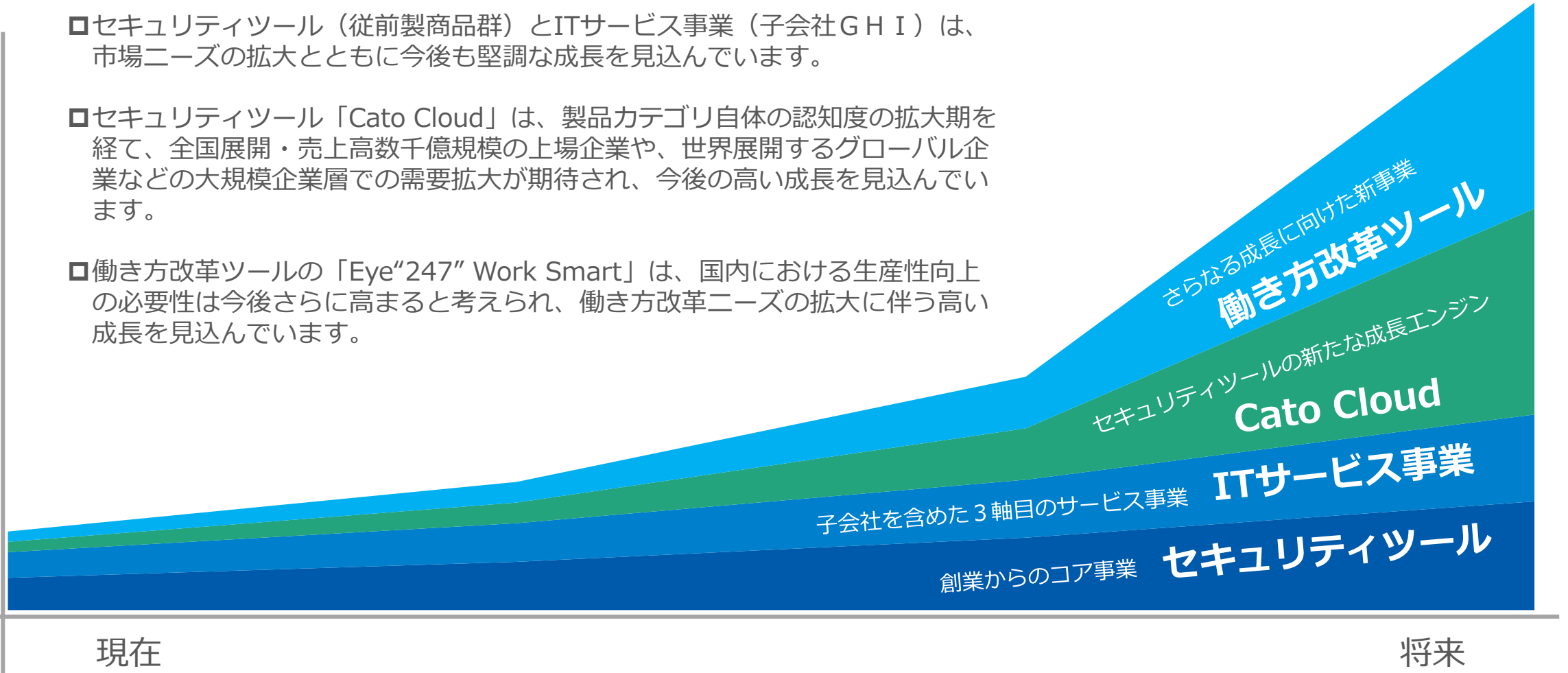
□ セキュリティツール「Cato Cloud」は、製品市場自体が国内において勃興期。すでに日本を代表する企業による導入案件もあり、ITツール事業の新たな成長エンジンとして、今後の高い売上創出が期待されます。

□ 働き方改革ツールの自社開発製品「Eye247 Work Smart」は、製品価値と知名度向上に取り組み中。DXによる働き方改革ニーズを取り込み、高い成長率と高い利益率を実現し、当社グループを次のステージへ押し上げます。



主要事業の成長イメージ

- セキュリティツール（従前製商品群）とITサービス事業（子会社GHI）は、市場ニーズの拡大とともに今後も堅調な成長を見込んでいます。
- セキュリティツール「Cato Cloud」は、製品カテゴリ自体の認知度の拡大期を経て、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の大規模企業層での需要拡大が期待され、今後の高い成長を見込んでいます。
- 働き方改革ツールの「Eye“247” Work Smart」は、国内における生産性向上の必要性は今後さらに高まると考えられ、働き方改革ニーズの拡大に伴う高い成長を見込んでいます。



主要事業の成長戦略

ITツール事業

セキュリティツール



新規開拓
関係深耕



啓蒙活動
2次店網拡大

働き方改革ツール

開発リソース
集中



製品力強化
知名度向上

ITサービス事業



人材採用・育成

セキュリティツールの成長戦略

- ✓ 新規開拓
- ✓ 関係深耕
- ✓ 啓蒙活動
- ✓ 2次店網拡大

□ ITツール事業のセキュリティツール従前製商品群は、ビジネスにおけるサイバーセキュリティの重要性が高まっている状況の中で、販売パートナー網のさらなる拡大と関係深耕により、ユーザー企業へのアプローチを、質・量ともに高め、販売拡大を目指します。

□ セキュリティツールの「Cato Cloud」は、製品市場自体が国内において勃興期。メーカーと協力して、ユーザー企業の啓蒙活動を通して潜在層を拡大しつつ、国内2次店パートナー網の拡大により顕在需要の確実な獲得を目指します。



新規開拓
関係深耕



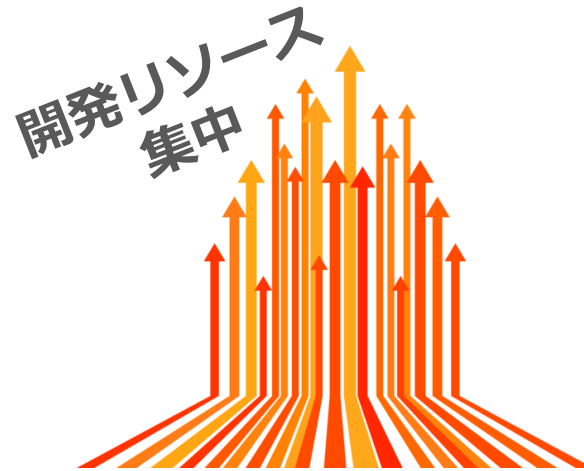
啓蒙活動
2次店網拡大

働き方改革ツールの 成長戦略

- ✓製品力強化
- ✓知名度向上

□ ITツール事業の働き方改革ツール（SaaS型）は、当社グループのさらなる成長の起爆剤として製品力強化に継続して注力。マーケティング施策を通して、製品知名度を向上し、当社からユーザー企業への直接販売を拡大させます。

製品価値と知名度の向上を実現し、生産性向上・働き方改革ニーズの確実な取り込みを目指します。



製品力強化
知名度向上

ITサービス事業 の成長戦略

- ✓人材採用
- ✓人材育成

□ ITサービス事業は、子会社GHIを中心に、拡大するIT人材需要の確実な取り込みと、それを可能にする優秀で有望なIT人材獲得を強化します。上場企業としてのブランドを生かし、国内採用を積極化。GHIの韓国独自ネットワークによる韓国IT人材の採用も積極化し、国内外で採用するIT人材をグループ内で育成しつつ、パートナーSIerを通して、開発プロジェクトへの安定供給を実現します。



人材採用・育成

フーバーブレインの状況と環境

<p>Strength : 強み</p> <ul style="list-style-type: none">自社開発体制PC操作記録技術機動力サイバーセキュリティの知識・経験自社カスタマーサポート体制中小企業販売網韓国ネットワーク	<p>Weakness : 弱み</p> <ul style="list-style-type: none">直接販売体制マーケティングUI/UXデザイン大企業販売網
<p>Opportunity : 機会</p> <ul style="list-style-type: none">デジタル社会への大きな変革の波DX推進働き方改革テレワーク推進・定着サイバー攻撃の活発化個人情報保護法の強化ITエンジニア人材需要	<p>Threat : 脅威</p> <ul style="list-style-type: none">ITエンジニア人材不足メジャーベンダーによる寡占スタグフレーション

事業構造



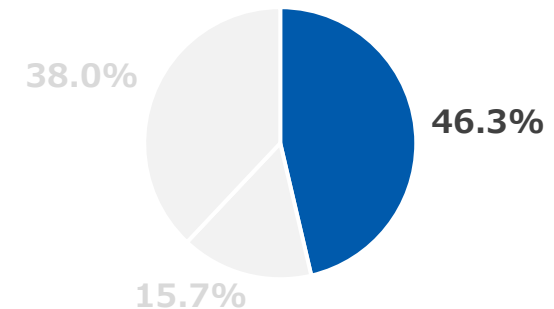
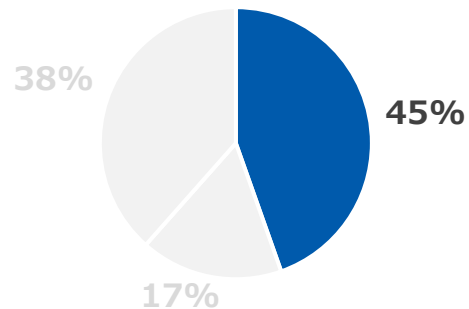
一部、ライセンス・契約期間の按分計上

ITツール事業

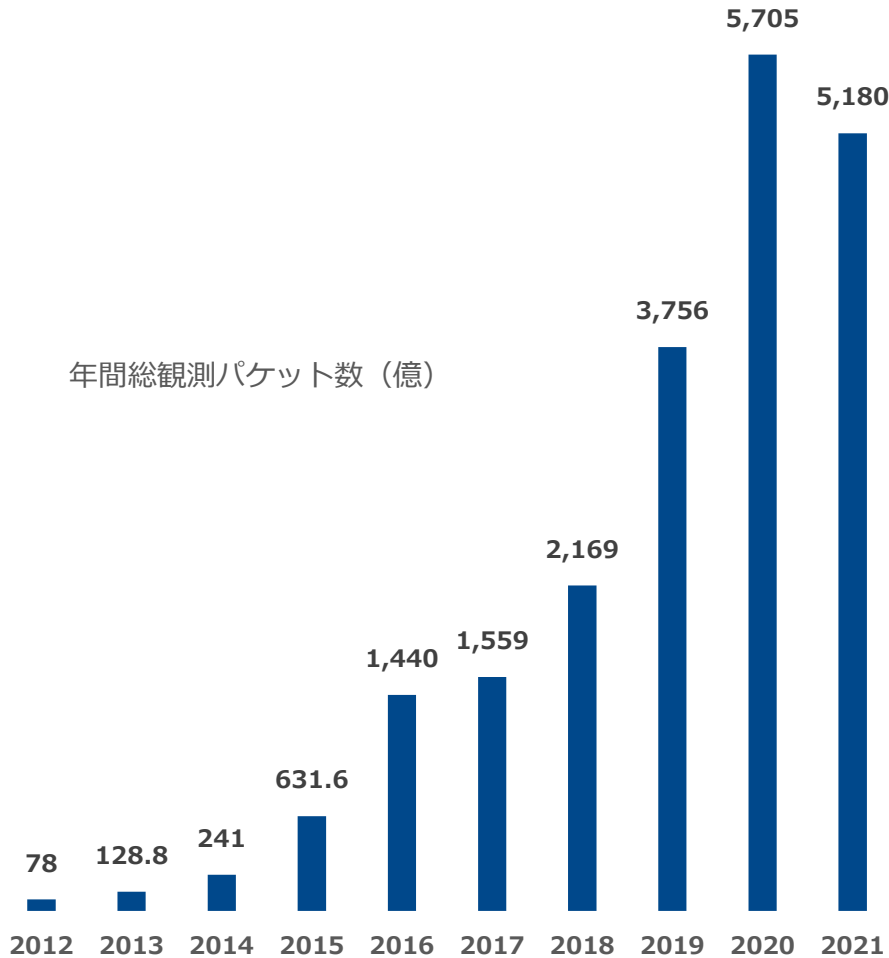
IT tool business

ITツール事業 セキュリティツール

2021年3月期実績 (千円)		前期比 (%)	2022年3月期実績 (千円)	
ITツール事業	853,399	122.3	1,043,855	
セキュリティツール	618,673	126.0	779,769	
エンドポイントソフトウェア	170,535	97.9	166,917	
ネットワークアプライアンス	448,137	136.8	612,852	
働き方改革ツール	234,726	112.5	264,086	
うちSaaS型	19,497	208.5	40,646	
ITサービス事業	531,529	120.2	639,066	
売上高合計	1,384,928	121.5	1,682,921	



セキュリティツール 事業環境



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。

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2021」 <https://www.nict.go.jp/press/2022/02/10-1.html>

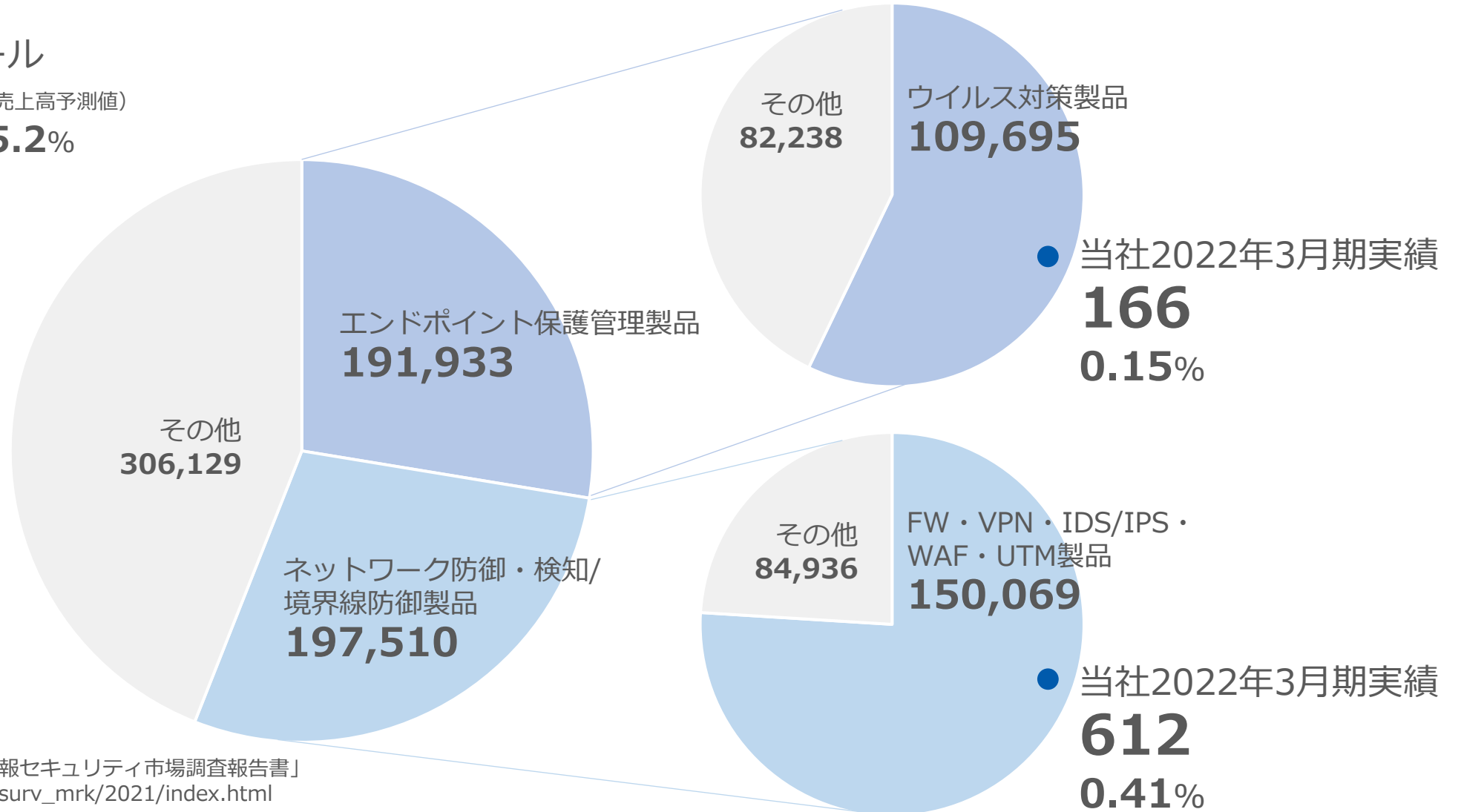
セキュリティツール 市場規模

セキュリティツール

695,572 (2021年度売上高予測値)

CAGR(2017-2021):**5.2%**

(単位:百万円)

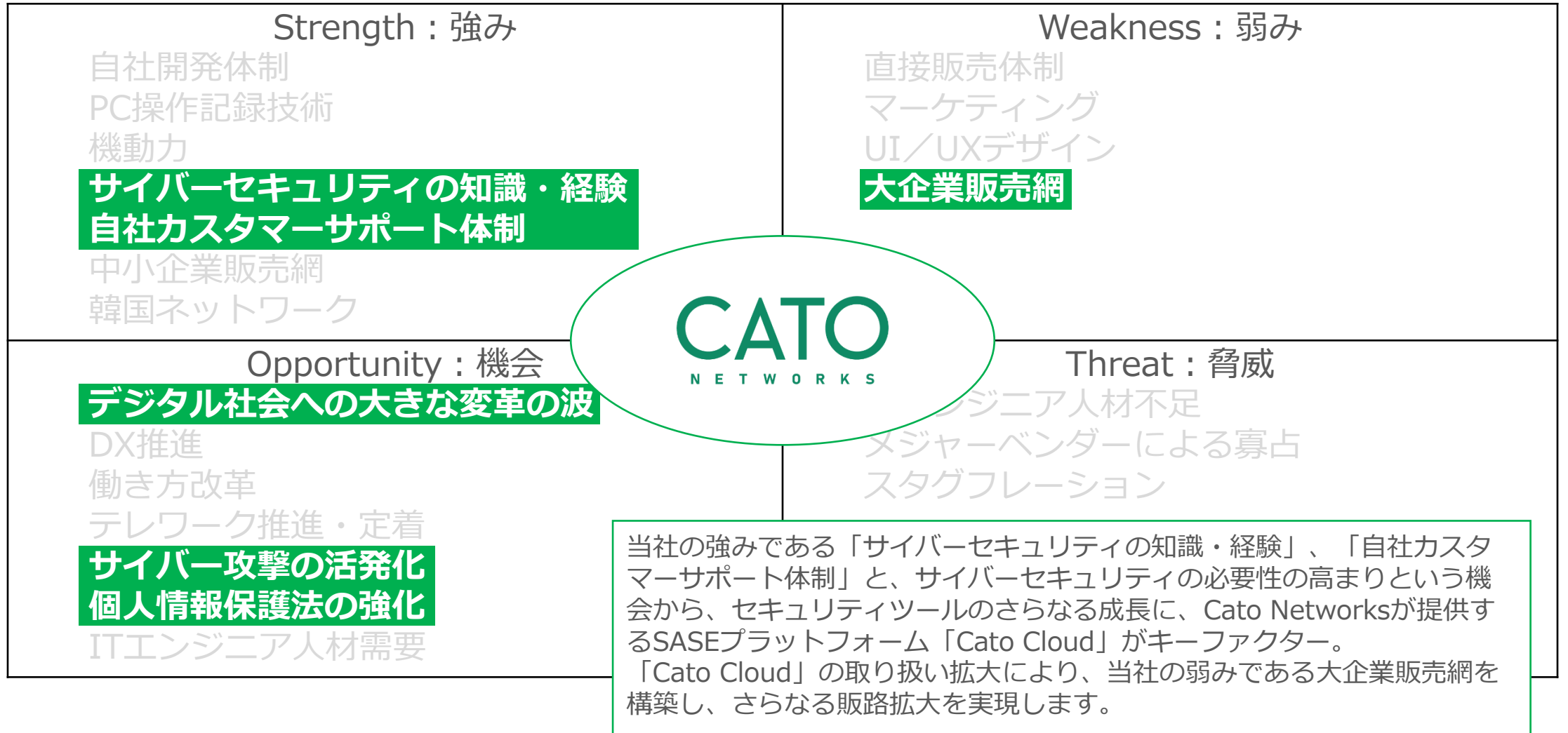


参考: JNSA 「2020年度 国内情報セキュリティ市場調査報告書」
https://www.jnsa.org/result/surv_mrk/2021/index.html

セキュリティツールの状況と環境

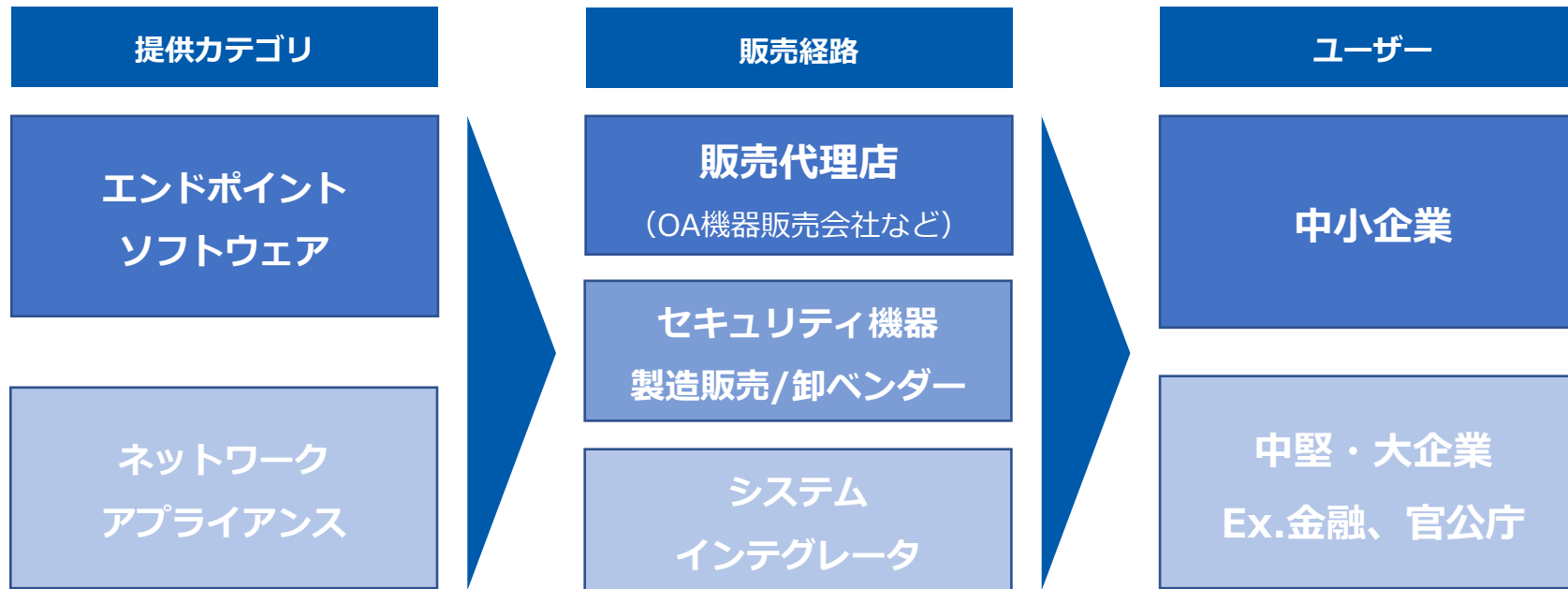


セキュリティツールの状況と環境

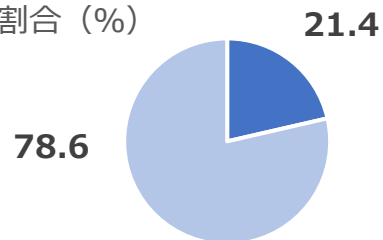


セキュリティツール 収益構造

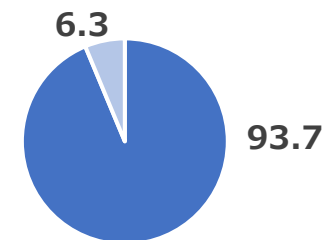
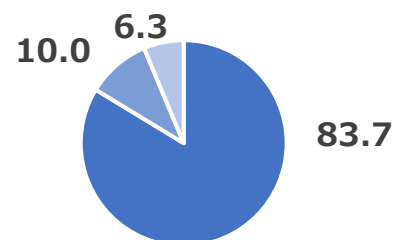
主に販売代理店から中小企業ユーザーへの提供が大部分を占める。



売上高779,769千円
に占める割合 (%)



直接販売は僅少のため省略



セキュリティツール エンドポイントソフトウェアの強み



日本企業に強い世界標準のセキュリティ



独自の国内脅威データベース



ワールドワイド
セキュリティベンダー

セキュリティツール エンドポイントソフトウェアの強み



多層防御をワンパッケージで提供



セキュリティツール エンドポイントソフトウェアの優位性

導入後のサポートまでワンストップ ユーザーと販売パートナーに「安心」を提供



(ITツール事業)

多層防御をワンパッケージ

- ✓ エンドポイントセキュリティ
- ✓ ゲートウェイセキュリティ
- ✓ 内部脅威対策



(ITサービス事業)

契約期間の保守サポート

- ✓ 導入後の操作ガイド
- ✓ 不具合対応



ユーザー

- ✓ 導入（購入）後の「安心」

販売パートナー

- ✓ 販売後の「安心」

ユーザー

- ✓ コストが高い。
- ✓ 導入（購入）後の管理・運用が煩雑になる。

販売パートナー

- ✓ 販売後のユーザー・各ベンダー間の窓口になり、業務負荷が増加。

競合他社

- ✓ 各セキュリティツールのベンダーからそれぞれ購入が必要。
- ✓ 購入元がバラバラなので、総額が膨らむ。
- ✓ 導入後のサポートなどの問い合わせ先もバラバラになる。



セキュリティツール ネットワークアプライアンスの強みと優位性

販売実績、案件対応力で有力SIerなど販売パートナーと強固な関係構築。

取扱外のネットワーク商材についても対応可能なハイレベルITエンジニア在籍。

同様商材群を取り扱う国内大手代理店に比べ、小規模組織の即応力・価格競争力を提供。



世界のネットワークFW市場のリーダー

世界の大企業向けで培われた
ゲートウェイセキュリティUTM



世界のWAF市場のリーダー

国内初の販売代理店として、
導入・運用のナレッジ豊富。

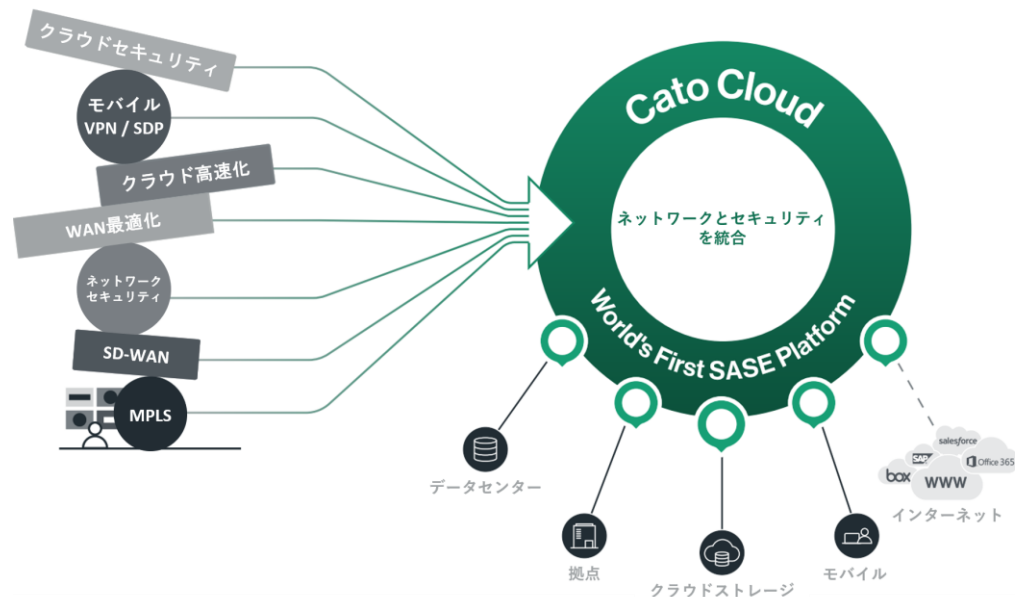


世界初のSASEプラットフォーム

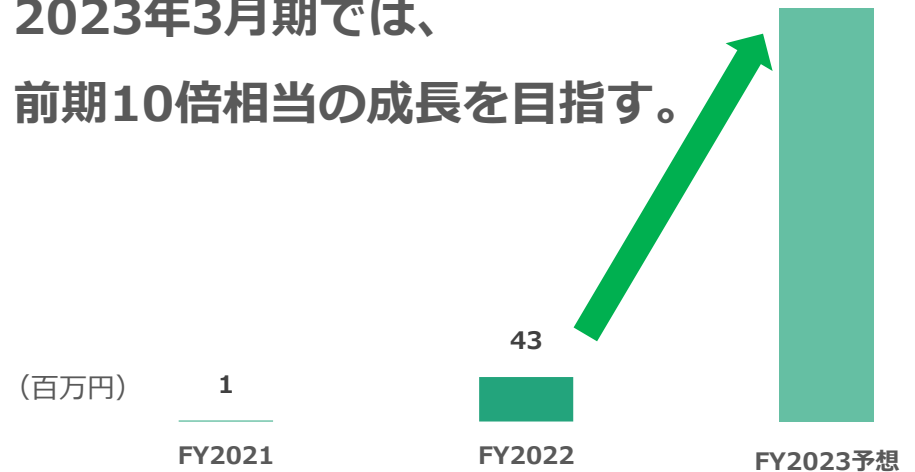
国内2社目のディストリビューター。
有力SIerと共に販売攻勢。

セキュリティツール SASEプラットフォーム「Cato Cloud」の可能性

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（サシー）プラットフォームである「Cato Cloud（ケイトクラウド）」は、2022年3月期において、国内有力SIerとのリセラーパートナーが拡大し、ユーザー企業では、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の導入・検討案件が進捗。今後のさらなる拡大の可能性大。

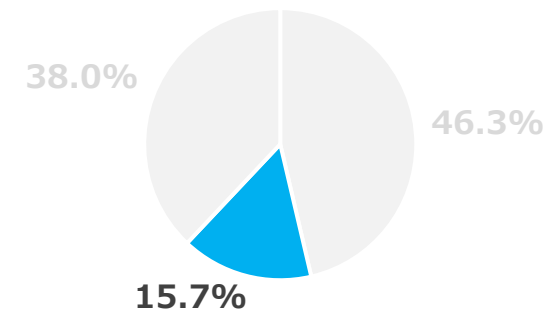
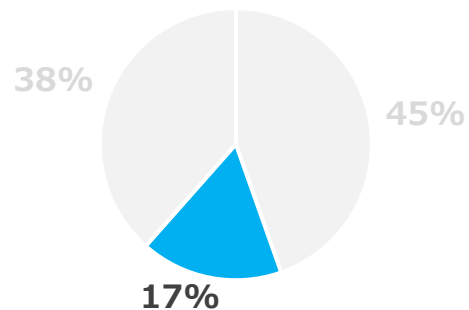


2023年3月期では、
前期10倍相当の成長を目指す。

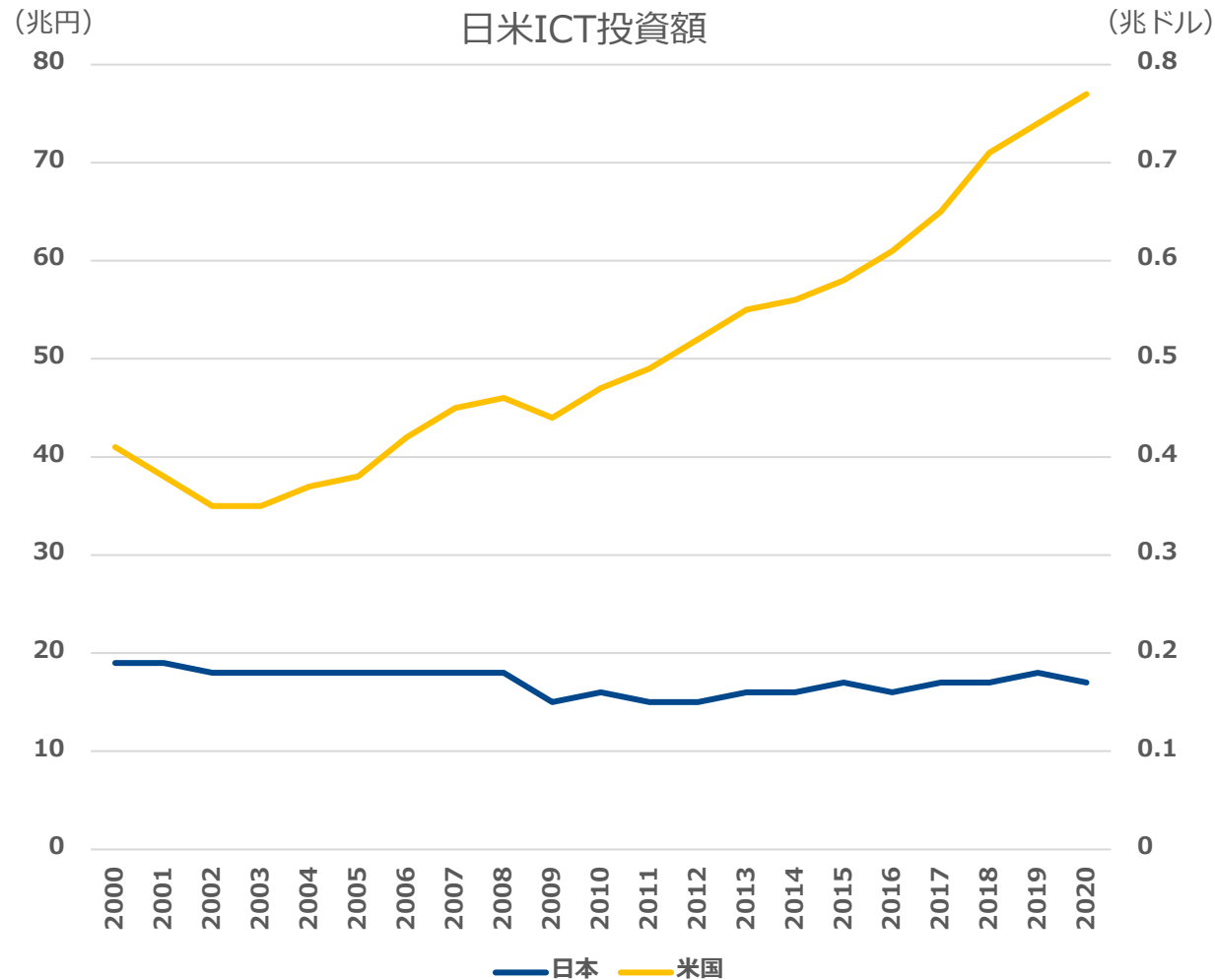


ITツール事業 働き方改革ツール

2021年3月期実績 (千円)		前期比 (%)	2022年3月期実績 (千円)	
ITツール事業	853,399	122.3	1,043,855	
セキュリティツール	618,673	126.0	779,769	
エンドポイントソフトウェア	170,535	97.9	166,917	
ネットワークアプライアンス	448,137	136.8	612,852	
働き方改革ツール	234,726	112.5	264,086	
うちSaaS型	19,497	208.5	40,646	
ITサービス事業	531,529	120.2	639,066	
売上高合計	1,384,928	121.5	1,682,921	



働き方改革ツール 事業環境



日本のDXはこれから

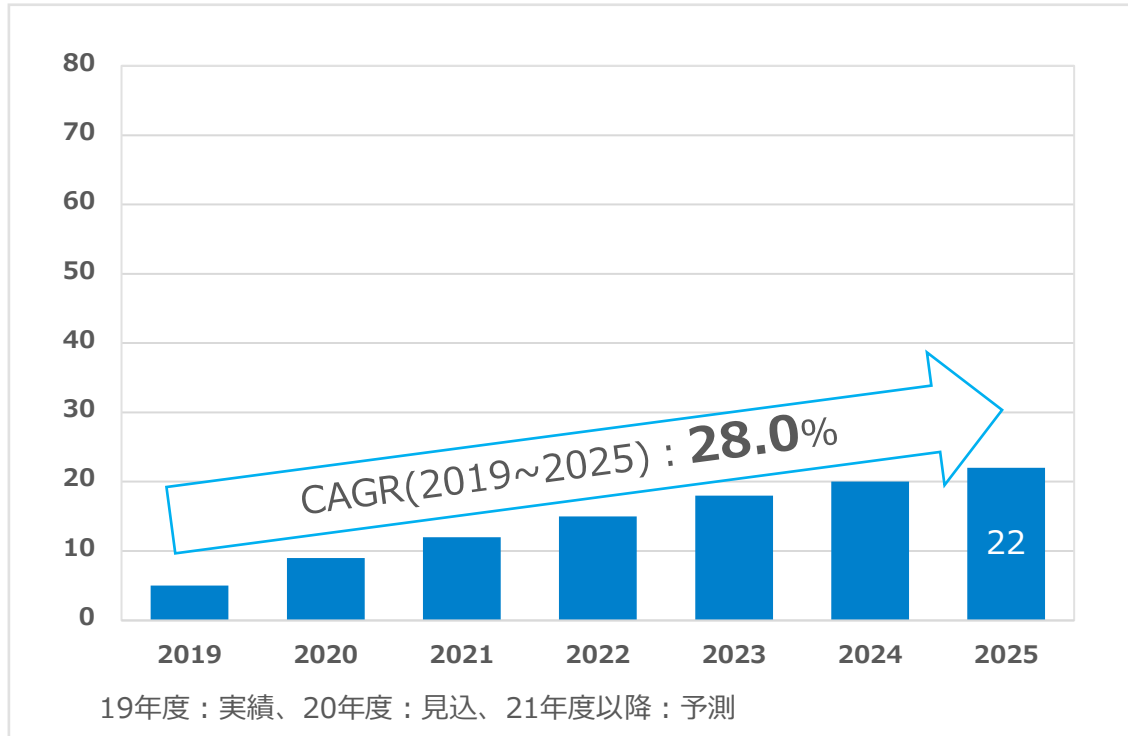
日本においてもデジタルトランスフォーメーション（DX）は多くの企業で取り組まれているものの、その実態は「まだまだ、これから」です。

ICT投資額で見る日米差は拡大の一方。生産年齢人口が減少傾向にある日本において、生産性向上は必須です。その手段としてのDXへの取り組みは、事業継続に不可欠です。日本企業の企業価値向上に向けた生産性向上、そのためのDX推進に絡むICT投資は、「これから」の拡大が見込まれます。

出展：OECD Stat
総務省「情報通信白書 令和3年版」のICT投資額の算出方法を参考に、フーバーブレインが作成

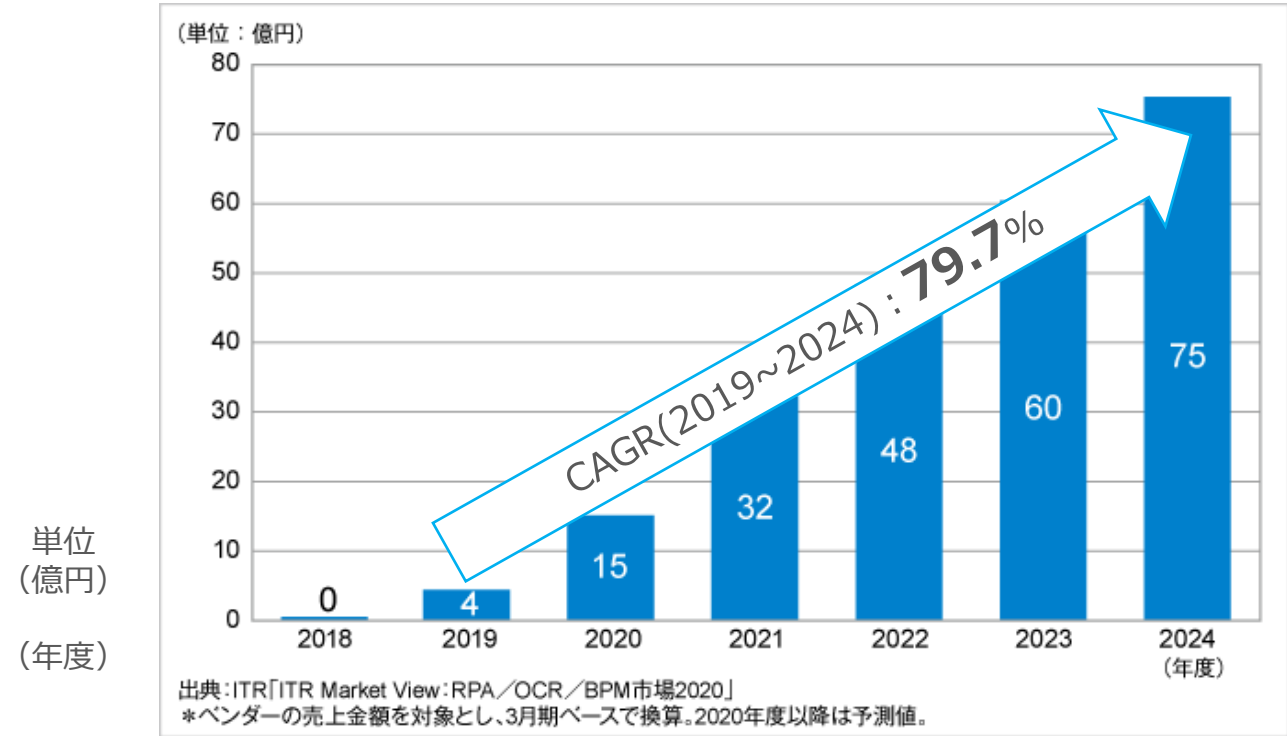
働き方改革ツール 市場成長性

業務可視化ツール市場規模推移



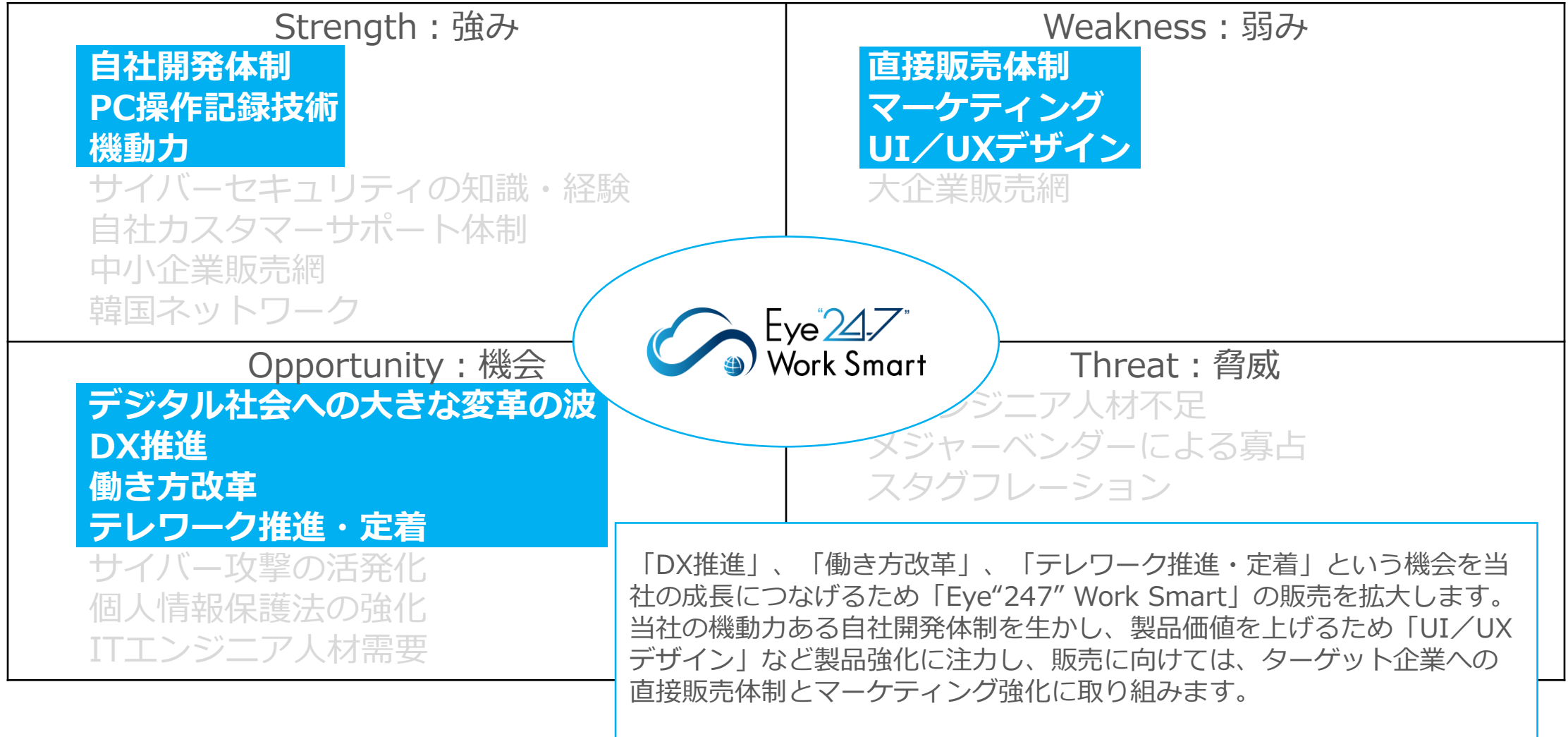
参考：株式会社富士キメラ総研
「After/Withコロナで加速するニューノーマル時代のICT変革ソリューション市場」
<https://www.fcr.co.jp/report/204q07.htm>

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>

働き方改革ツールの状況と環境



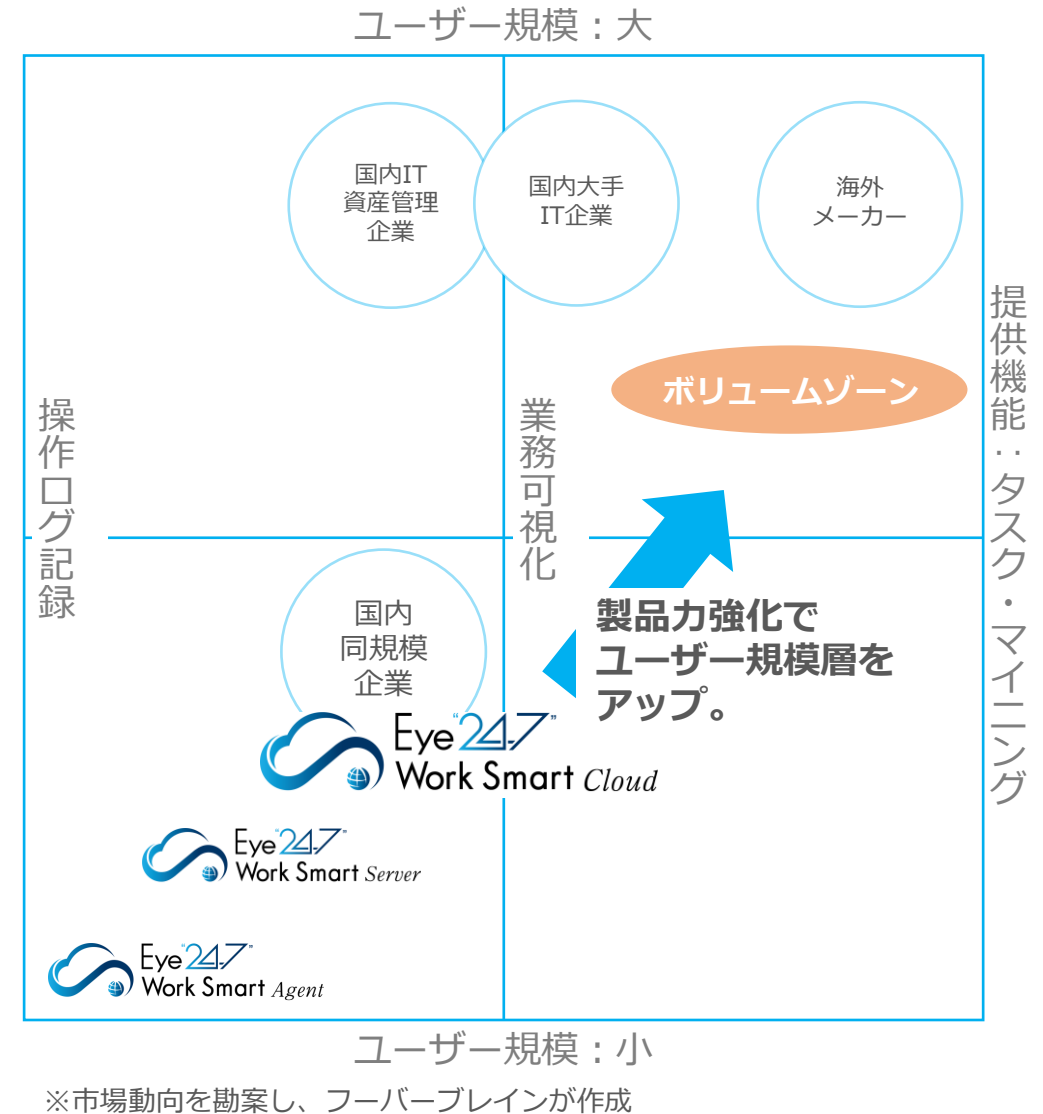
働き方改革ツール 製品市場環境

国内の市場は引き続き拡大中。

国内外プレイヤーによる競争環境にあり。ユーザー層による棲み分けも。

新型コロナ禍による在宅勤務などのテレワーク急増によって、「業務可視化」市場が急拡大しました。
国内プレイヤーでは、当社と同規模企業プレイヤーもあり、大手IT企業・IT資産管理企業も参入しています。
大手IT企業・IT資産管理企業と機能面で先行する海外メーカーが、大企業向けでシェア争い。

当社働き方改革ツールでは、機能追加により製品力を強化し、働き方改革に資する製品に仕立て、ボリュームゾーンとなるユーザー規模層のアップを目指します。



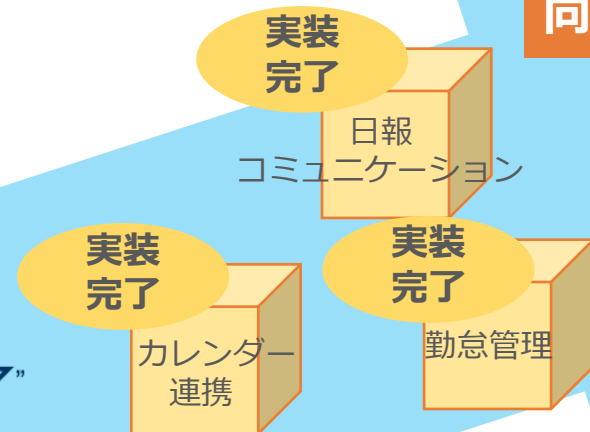
働き方改革ツール 成長戦略

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し、
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で知名度向上に取り組みます。



タスク・マイニング



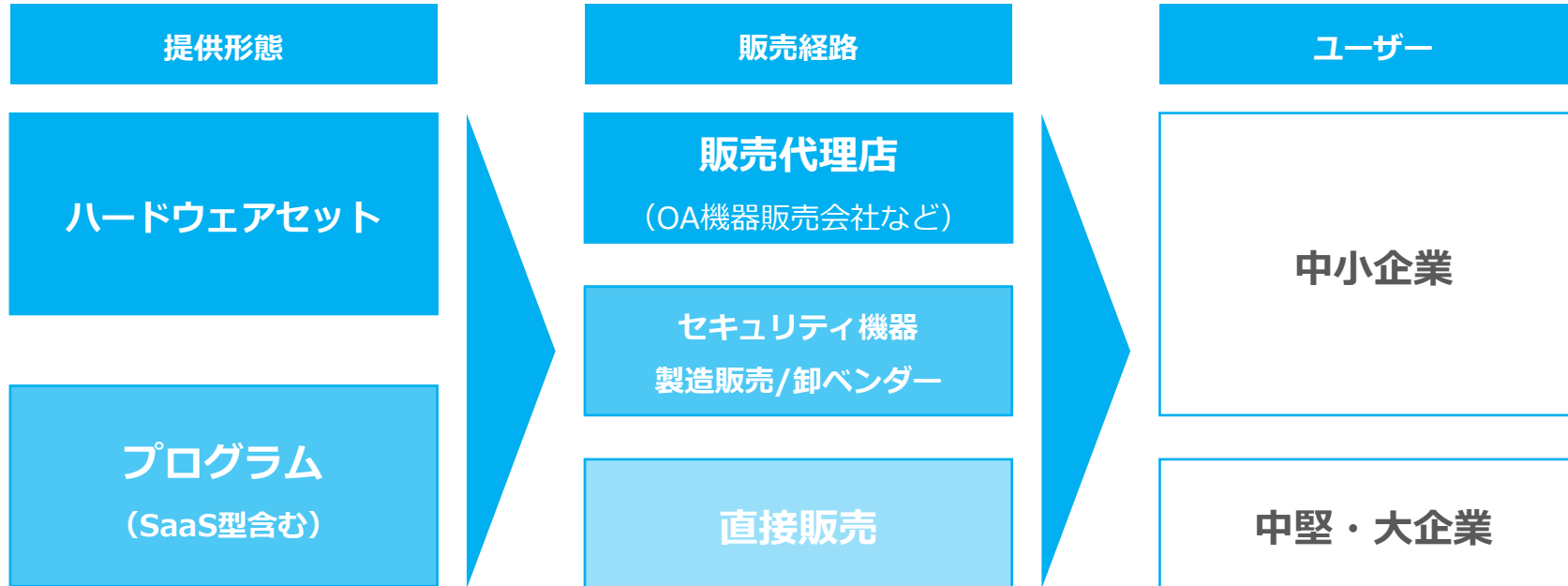
人財投資の収益性
(Human Capital ROI)
向上のためのソフトウェア



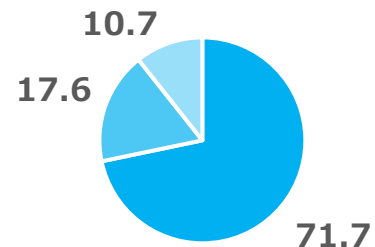
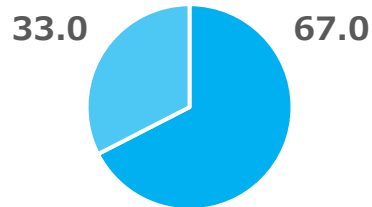
働き方改革ツールの「Eye 24/7 Work Smart」の製品力強化に向けて、当社の開発リソースを集中し、市場をリードし得る製品を目指しています。上記図の各追加予定機能は、今現在、当社が市場競争において必要と考えている機能候補です。今後の市場動向によって、優先順位や候補機能の変更も想定されます。当該製品強化に向けた当期（2023年3月期）の費用は、前期（2022年3月期）と同程度を想定しています。

働き方改革ツール 収益構造

現状はハードウェアセット製品が多くを占め、販売先の9割超が中小企業ユーザー層。
SaaS型は、販売代理店経由の販売もあり。



売上高264,086千円
に占める割合 (%)



ITサービス業

IT service business

ITサービス事業

2021年3月期実績 (千円)

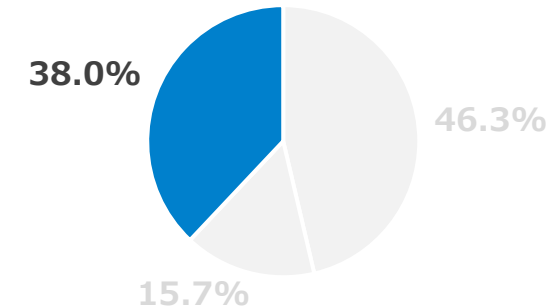
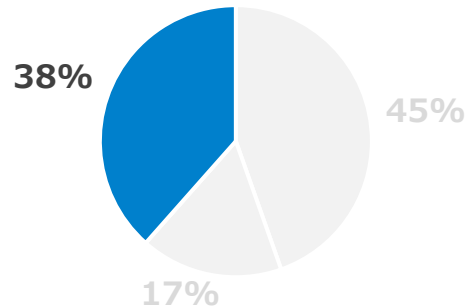
ITツール事業	853,399
セキュリティツール	618,673
エンドポイントソフトウェア	170,535
ネットワークアプライアンス	448,137
働き方改革ツール	234,726
うちSaaS型	19,497
ITサービス事業	531,529
売上高合計	1,384,928

前期比 (%)

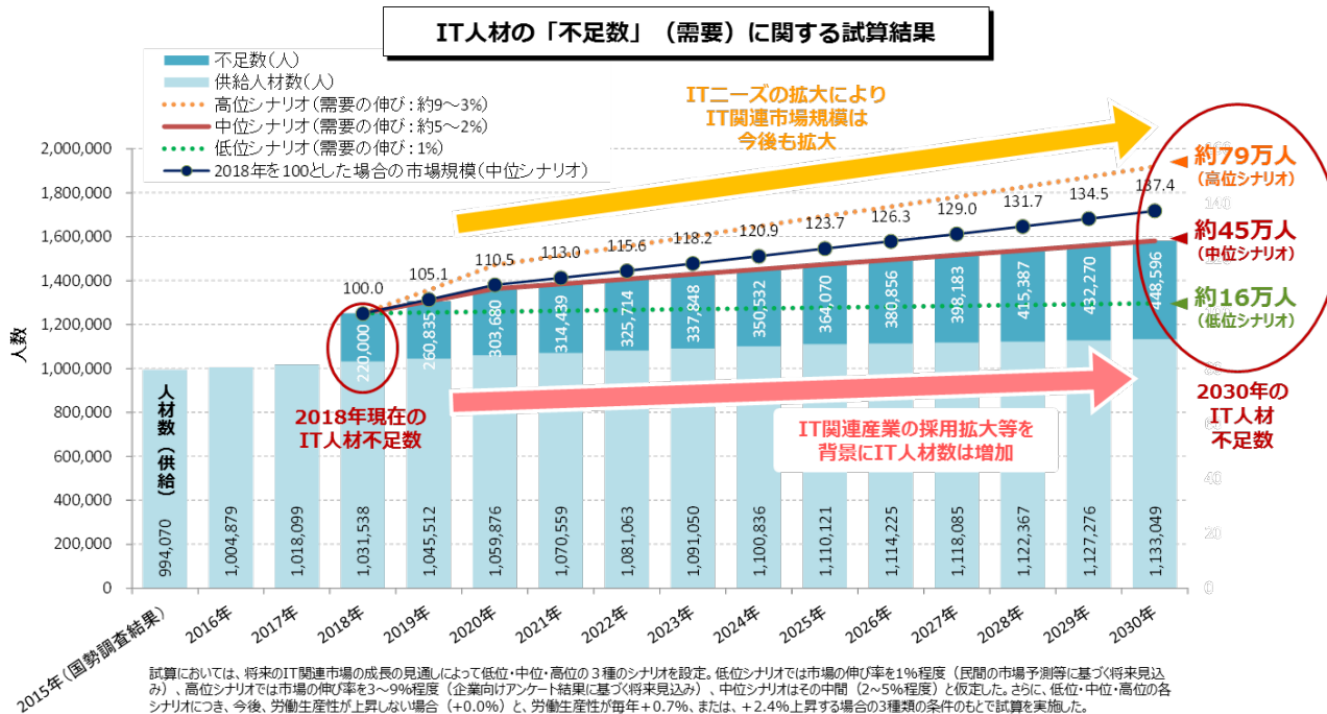
ITツール事業	122.3
セキュリティツール	126.0
エンドポイントソフトウェア	97.9
ネットワークアプライアンス	136.8
働き方改革ツール	112.5
うちSaaS型	208.5
ITサービス事業	120.2
売上高合計	121.5

2022年3月期実績 (千円)

ITツール事業	1,043,855
セキュリティツール	779,769
エンドポイントソフトウェア	166,917
ネットワークアプライアンス	612,852
働き方改革ツール	264,086
うちSaaS型	40,646
ITサービス事業	639,066
売上高合計	1,682,921



ITサービス事業 事業環境



IT人材の需要は増す一方

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にあります。

参考：経済産業省 情報技術利用促進課「IT人材需給に関する調査(概要)」
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyou.pdf

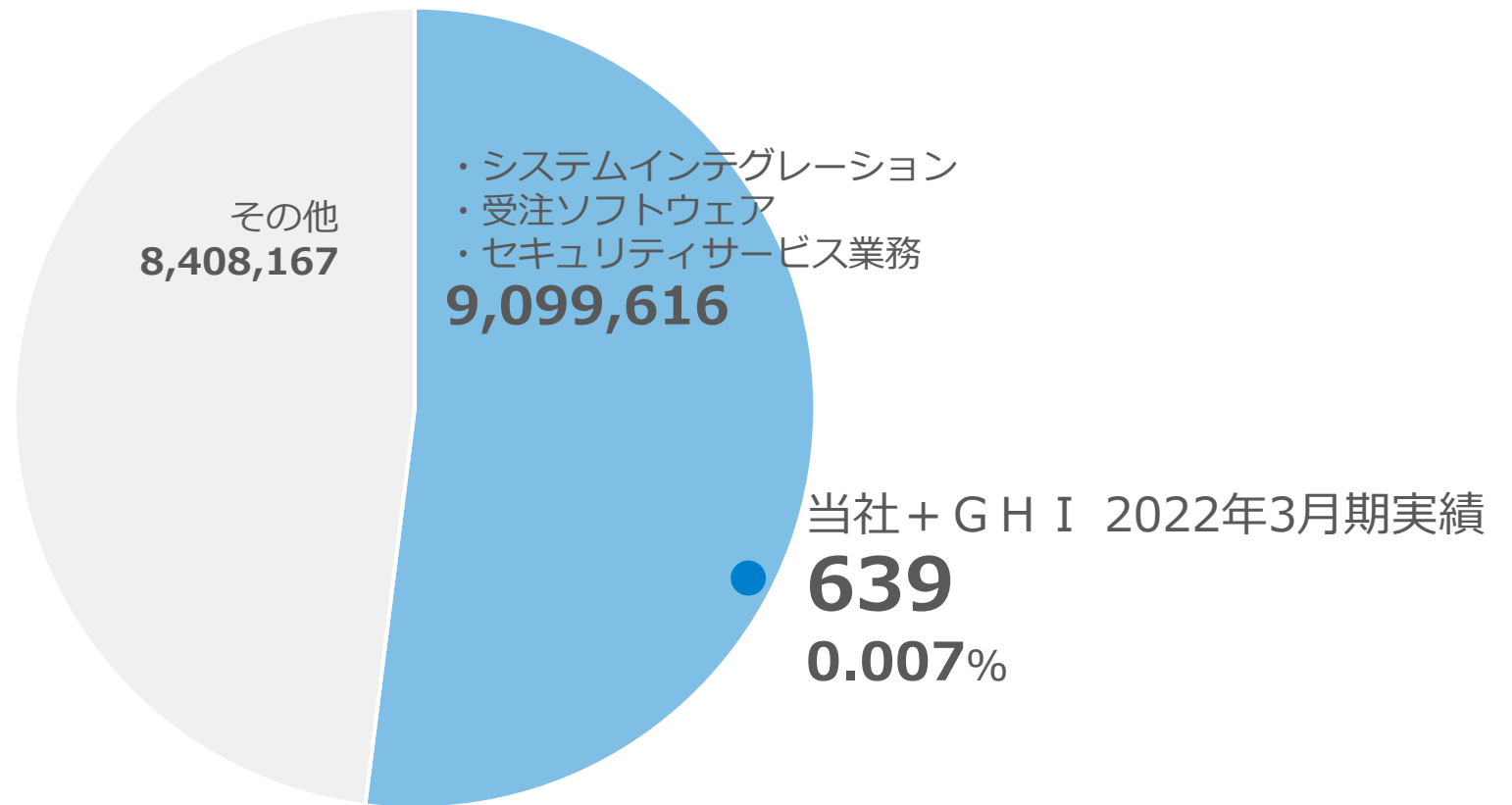
ITサービス事業 市場規模

情報サービス業+インターネット付随サービス業

17,507,783 (2021年度)

CAGR(2017-2020): **7.8%**

(単位: 百万円)



(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」
(2022年3月分確報) <https://www.meti.go.jp/statistics/tyo/tokusabido/result-2.html>

ITサービス事業の状況と環境



ITサービス事業 GHインテグレーション株式会社の強み

取引先SIerから高い評価を得るITエンジニアが在籍。

大手通信事業者の先端5Gプロジェクトに参画。今後も需要増加傾向。



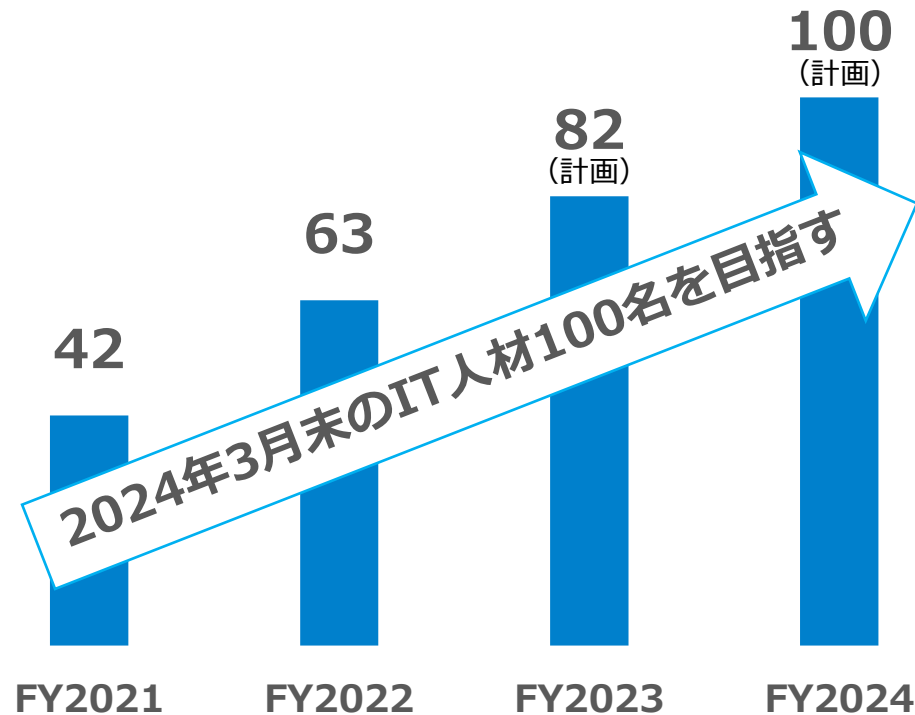
Global High-Quality Integration



- ネットワーク・インフラ構築、5G、IoT、AI領域に精通するIT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。

ITサービス事業 GHインテグレーション株式会社の成長目標

今後のさらなる需要増加が見込まれるITエンジニア人材を国内外の独自ルートで採用し、
2024年3月末の所属人員目標「100名」を目指す。



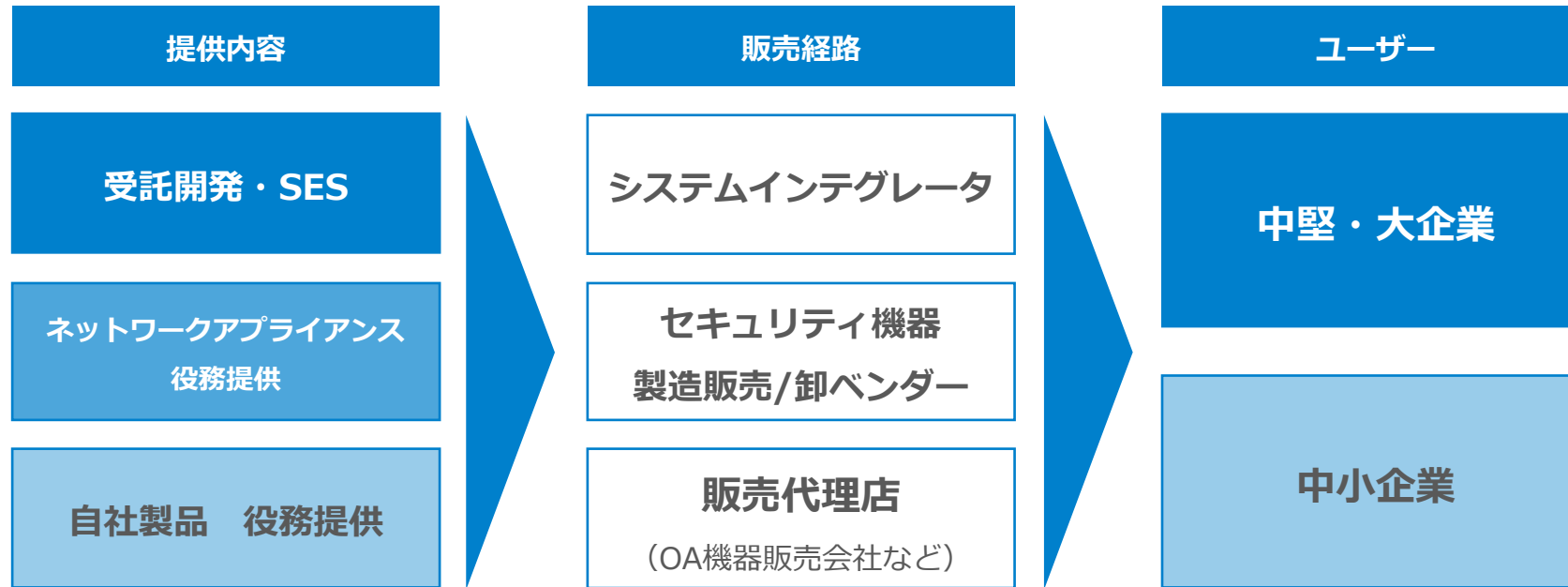
GH I のITエンジニア人材の所属人員数は 2021年3月
末時点で42名でした。GH I が当社子会社となった
2021年4月以降は、採用活動をさらに強化し、2022年
3月末の所属人員数は63名となりました。（外部パート
ナー人材含む）

2022年3月期以降も、さらに国内外の独自ルートを活用
し、2023年3月末時点で82名、2024年3月末時点で
100名を目指しております。

これに比例する形でITサービス事業の売上の成長が期待
されます。

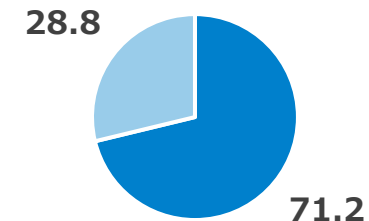
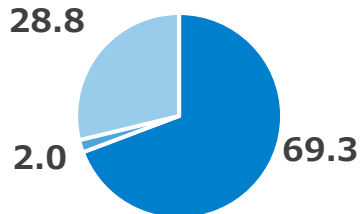
ITサービス事業 収益構造

G H I を含めた受託開発・SESが過半を占め、ネットワークアプライアンス役務提供含め、中堅・大企業向け多。



直接販売は僅少のため省略

売上高639,066千円
に占める割合 (%)



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。
- 当社グループの実績に影響を与えうる事項については、第21期有価証券報告書に記載する「事業等のリスク」をご参照ください。なお、今後の当社グループ業績に影響を与えうる要素は当該「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。



Fuva Brain