



平成31年 3 月期 決算短信補足説明資料

株式会社 F F R I (東証マザーズ : 3692)
<https://www.ffri.jp>

業績説明

業績サマリー

- 法人向け製品の売上は、製品検討期間の長期化による影響があったものの、前年比で増加
- 個人向け製品の売上減少により、売上高は前期比マイナスとなった

(単位：百万円)

区分	2018/3	2019/3	増減比 (%)
売上高	1,673	1,651	△1.3
営業利益 (利益率：%)	309 (18.5)	284 (17.2)	△8.1
経常利益 (利益率：%)	309 (18.5)	282 (17.1)	△8.7
親会社株主に帰属する 当期純利益 (利益率：%)	222 (13.3)	203 (12.3)	△8.7

売上種類別の概況

■ 売上高 (単位: 百万円)

<p>プロダクト 法人向け 国内</p>	 <p>2018/3: 1,037 2019/3: 1,116</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・市場競争が過熱。商品選定段階における、検討期間の長期化が顕著 ・戦略的販売パートナーの販売が拡大
<p>プロダクト 法人向け 海外</p>	 <p>2018/3: 2 2019/3: 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・フランスKICK START MANAGEMENT社とOEM契約を締結し、19年4月より販売を開始した ・北米及び欧州の複数のセキュリティ・ベンダーと交渉中
<p>プロダクト 個人向け</p>	 <p>2018/3: 453 2019/3: 361</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・売上の減少はAndroid端末向けFFRI安心アプリチェッカーの契約減によるもの ・Windows向けFFRI yarai Home and Business Editionについて販売店拡充及びキャンペーンの実施等拡販に取り組む
<p>サービス</p>	 <p>2018/3: 181 2019/3: 170</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・教育・研修サービス及び自動車サイバーセキュリティの案件を中心に実施 ※ 研究開発リソース確保のため、高付加価値の物に限定して実施

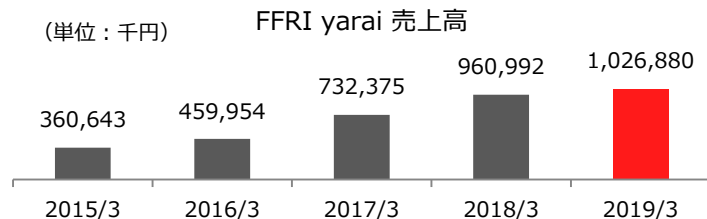
※戦略的販売パートナー・・・当社グループからの積極的な営業支援の提供を受け、当社製品の販売に対する高いインセンティブを持つ販売パートナー

区分別四半期会計期間毎の売上推移

(単位：百万円)

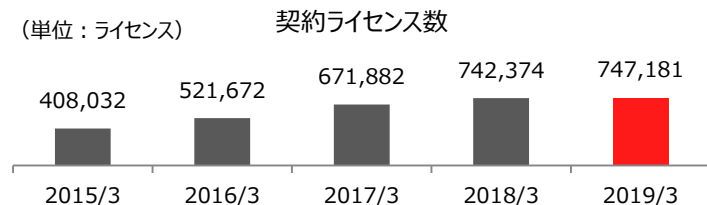
売上区分			2018/3				2019/3			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
セキュリティ・プロダクト	法人向け	国内	243.2	255.7	274.8	263.2	270.5	272.2	272.5	301.5
		海外	0.3	0.6	0.6	0.7	0.7	0.6	0.5	0.4
	個人向け		121.8	116.3	107.9	106.9	98.4	93.7	87.6	81.8
セキュリティ・サービス			8.7	33.2	35.9	103.1	10.7	35.7	20.0	104.0
合計			374.1	405.9	419.4	474.1	380.4	402.3	380.7	487.9

FFRI yarai シリーズの販売状況



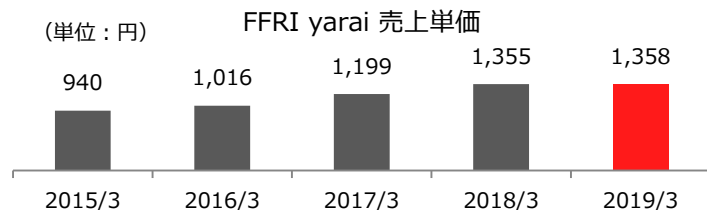
FFRI yarai 売上高

FFRI yarai の売上は前年同期比で増加
 戦略的販売パートナーとの販売強化の取り組みを推進
 EDR機能及びCloud機能を追加し、製品力を向上



契約ライセンス数

前期末に比べ4,807ライセンスの増加。
 廉価版の契約満了の影響に伴い全体では若干の増加。
 (廉価版32,688Licの減少、通常版37,495Licの増加)



FFRI yarai 売上単価

廉価版の契約満了が第4四半期に集中したため、ほぼ横ばい
 での推移となった。

FFRI yarai シリーズの業種別契約ライセンス数

業種	2018/3 (ライセンス)		2019/3 (ライセンス)	
		割合 (%)		割合 (%)
中央省庁	169,803	22.9	182,640	24.4
その他官公庁	134,314	18.1	128,313	17.2
金融サービス	155,957	21.0	146,556	19.6
運輸	97,914	13.2	102,853	13.8
産業インフラ・サービス	49,853	6.7	53,948	7.2
情報通信	47,260	6.4	42,229	5.7
公共	23,424	3.2	23,304	3.1
その他	63,849	8.6	67,338	9.0
合計	742,374	100.0	747,181	100.0

原価及び販管費の内訳

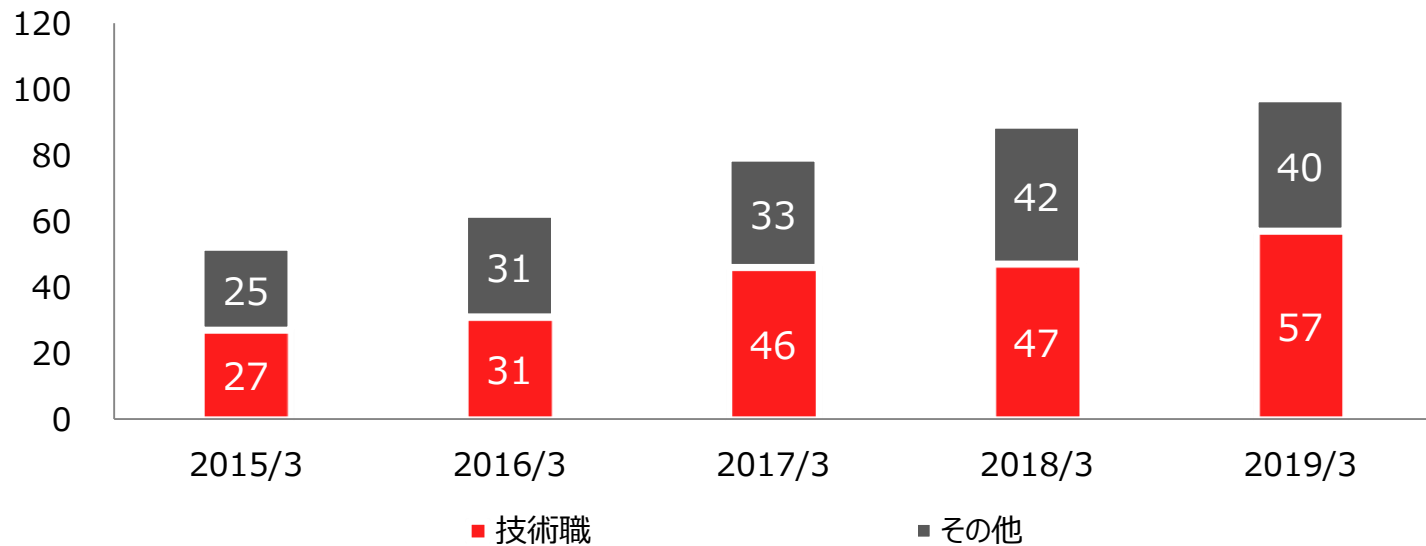
(単位：百万円)

費用の種類	2018/3	2019/3	増減比 (%)
労務費	265	295	11.3
経費	92	112	22.5
期首・期末棚卸及び他勘定振替	△151	△169	-
研究開発費への振替	△89	△131	-
ソフトウェアへの振替	△56	△34	-
その他の振替	△5	△3	-
売上原価合計	206	239	15.7
人件費	452	440	△2.6
研究開発費	90	131	44.6
販売手数料	348	277	△20.4
その他	264	277	4.9
販管費合計	1,157	1,127	△2.6

- 売上原価合計：主に技術人員の採用に伴う増加
- 研究開発費：FFRI yaraiの機能向上に関する研究
- 販売手数料：FFRI安心アプリチェッカーの販売減少に伴い、販売代理店に対する販売手数料が減少

人員数の推移

(単位：人)



業績サマリー（貸借対照表）

（単位：百万円）

区分	2018/3	2019/3	増減比 (%)
流動資産	2,150	2,075	△3.5
現金及び預金	1,983	1,889	△4.8
売掛金	139	153	10.2
固定資産	131	287	118.2
資産合計	2,282	2,362	3.5
流動負債	718	739	2.9
前受収益	575	572	△0.5
固定負債	451	307	△31.9
長期前受収益	442	297	△32.6
負債合計	1,170	1,046	△10.6
株主資本	1,112	1,316	18.3
利益剰余金	565	768	35.9
純資産合計	1,112	1,316	18.3
負債純資産合計	2,282	2,362	3.5

業績サマリー (C/F)

(単位：百万円)

区分	2018/3	2019/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	290	106
(内訳) 税引前当期純利益	309	282
減価償却費	34	45
未払金の増減額 (△は減少)	△37	1
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△32	△10
前受収益の増減額 (△は減少)	24	△3
長期前受収益の増減額 (△は減少)	29	△144
その他	△38	△64
投資活動によるキャッシュ・フロー	△69	△202
財務活動によるキャッシュ・フロー	8	0
現金及び現金同等物の期末残高	1,983	1,889

2019年3月期の主な取組み

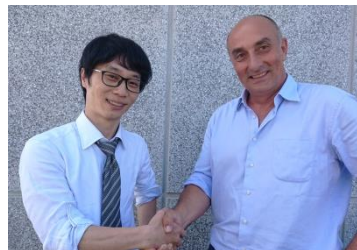
主な取り組み①

NTT Comとの高度セキュリティ人材育成に関する
合併会社設立



世界中の組織がセキュリティリスクへの対策が求められる中、セキュリティ対策を的確に実施・運用できる
高度セキュリティ人材を育成・供給
2019年1月設立 2019年4月より営業開始

フランス KICK START MANAGEMENT社への
「FFRI yarai」OEM提供



左：FFRI 代表取締役社長
鵜飼 裕司

右：KICK START MANAGEMENT
CEO Luc d'URSO 氏

GDPR発効などで、拡大が見込まれる欧州市場
への供給を開始。

2019年春OEM提供開始予定

主な取り組み②

「政府統一基準」改正により、エンドポイントでの振る舞い検知による対策が推奨

政府機関や独立行政法人等で振る舞い検知

導入の方向

政府機関等の情報セキュリティ対策のための統一基準群の見直し（骨子）
<https://www.nisc.go.jp/conference/cs/dai17/pdf/17shiryu03.pdf>

2. 改定のコンセプト

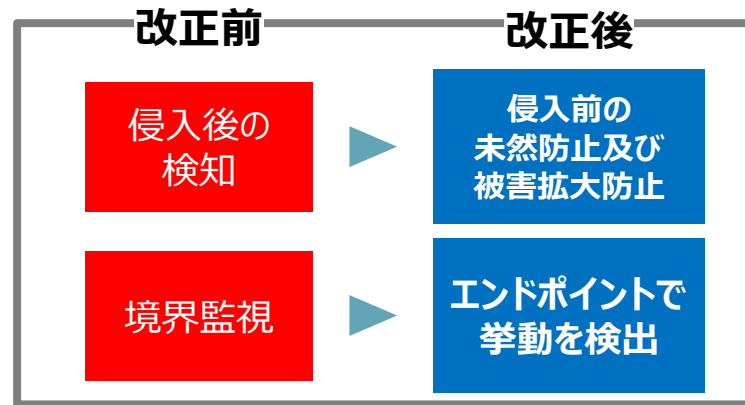
(1) 将来像を見据えたサイバーセキュリティ対策の体系の進化

・新たな防御技術の導入、システムによる自動化等により、サイバーセキュリティ対策を新たなレベルに進化させることができる時期に来ていると認識。

① エンドポイント検知による未知の不正プログラムの被害の未然防止／拡大防止

・未知の不正プログラムに対しては、従来のシグネチャ型の既知の不正プログラム検知方式では対応できず、境界監視により不正通信を検知した際はインシデント発生後とならざるを得ない。近年の技術進歩により、不正プログラムが動作する内部（端末等のエンドポイント）での挙動を検出することにより、インシデントの発生の未然防止や被害拡大防止の機能が向上してきている。

・このような機能の導入は、「監視」機能の高度化との視点でとらえることもできる。

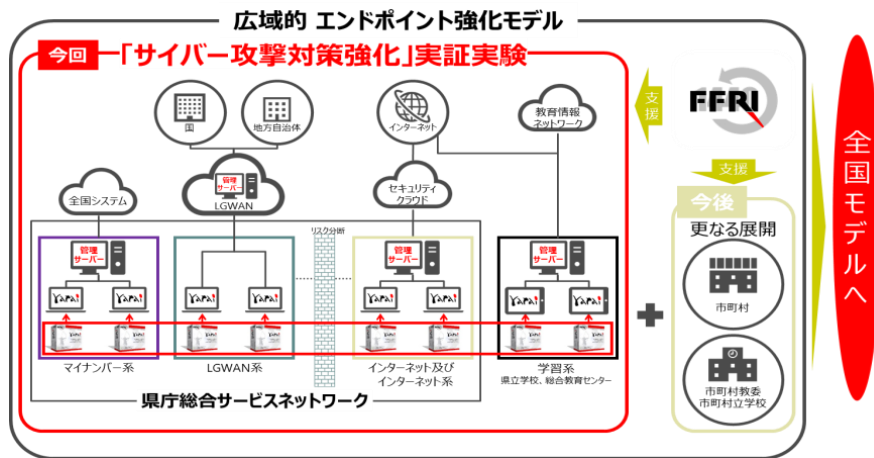


Yarai がすべて対応

主な取り組み③

自治体向けモデルケースを通じた拡販

徳島県と共同で「徳島発!『サイバー攻撃対策強化』実証実験」を実施
自治体向けのセキュリティ強化モデルケースとして全国の自治体に展開



「徳島発!『サイバー攻撃対策強化』
実証実験」概念図

<https://www.pref.tokushima.lg.jp/ippa-nnokata/sangyo/ict/5009977>

主な取り組み④

「FFRI yarai EDR機能」及び「FFRI yarai Cloud」の追加

FFRI yarai の機能向上を実施

5つの検出エンジン

防御 EPP

- 先読み防御技術でリアルタイムに脅威を防御

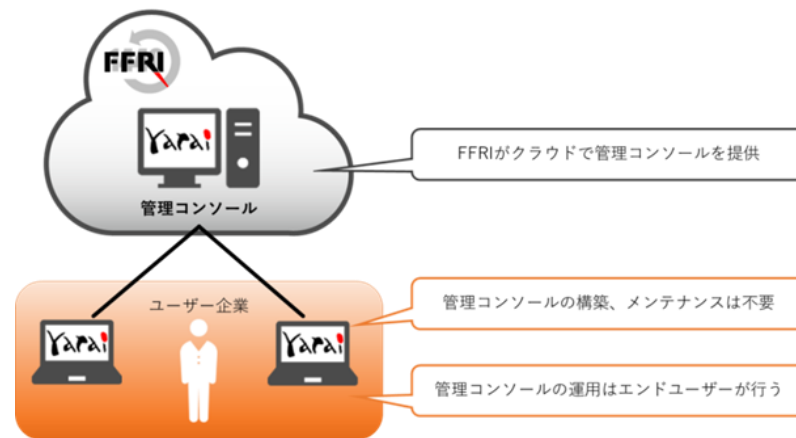
EDR 機能

検出・対応 EDR

- 脅威のハンティング（検索）、端末隔離等のレスポンス

FFRI yarai EDR機能

潜伏する脅威を見つけ出し、組織のインシデントレスポンス対策を支援



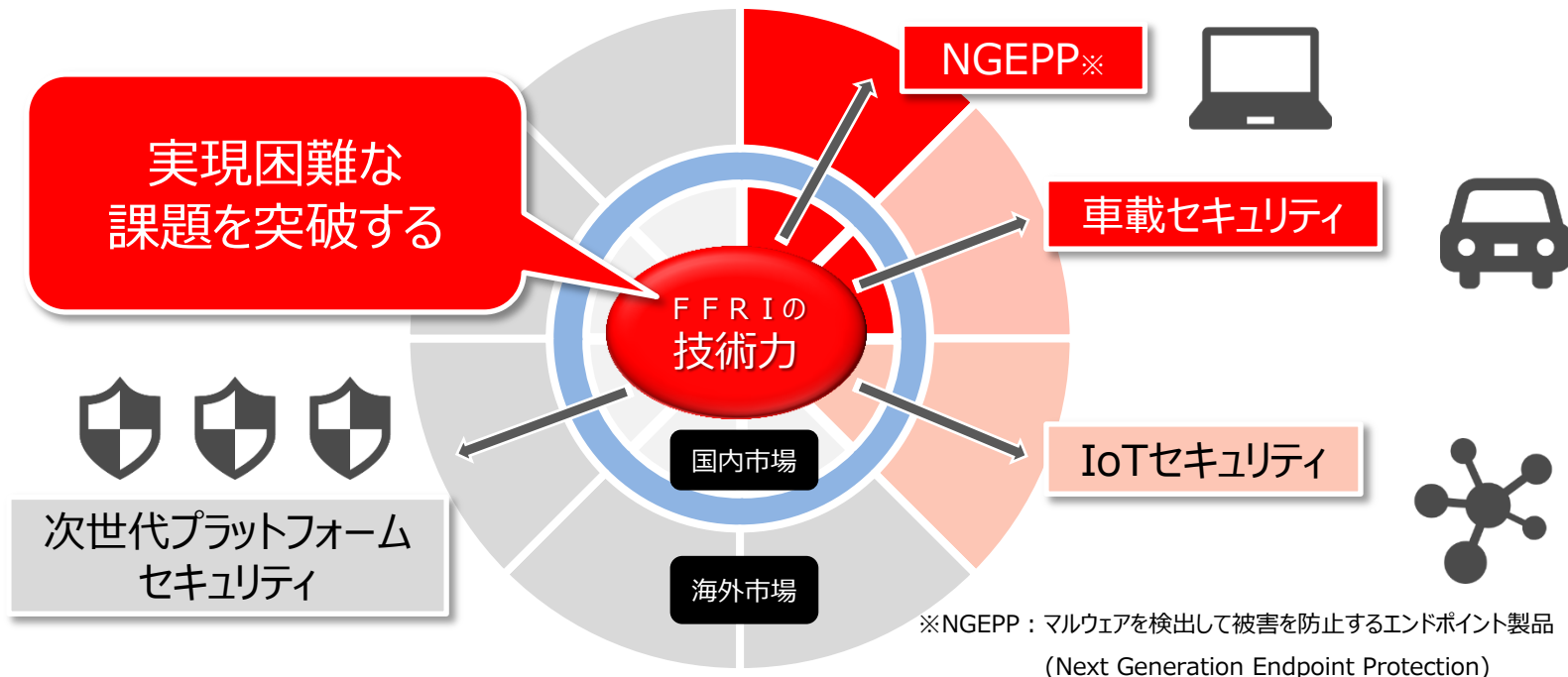
FFRI yarai Cloud

管理サーバーをCloudで提供することにより導入と運用負荷を大幅に軽減

2020年3月期の取組み

FFRIが目指す姿

- 実現困難な課題を突破する技術力をコアに日本発の研究開発型サイバーセキュリティ企業として組織が抱える問題を解決する総合的なセキュリティサービスをワンストップで提供する。



2020年3月期の取り組み

セキュリティ・ プロダクト	法人向け	国内	<ul style="list-style-type: none"> ・FFRI yaraiの機能強化を継続実施 ・戦略的販売パートナーとの連携強化 ・OEM提供を含めた販売数の増加を目指す
		海外	<ul style="list-style-type: none"> ・自社のリソースによる販売から、他社販売リソースの利用を含め、販売量の増加を重視した施策に取り組む ・海外市場への進出取り組みを継続
	個人向け	<ul style="list-style-type: none"> ・B to B to C の販売チャネルを強化 	
セキュリティ・サービス			<ul style="list-style-type: none"> ・車載セキュリティ向け研究開発の実施継続 ・その他のIoTセキュリティ分野の開拓

※戦略的販売パートナー・・・当社グループからの積極的な営業支援の提供を受け、当社製品の販売に対する高いインセンティブを持つ販売パートナー

2020年3月期の主な取り組み①

NTT Comとの合併会社 NFラボラトリーズの営業開始



高度セキュリティ人材を育成・供給
2019年4月より営業開始

NECとの協業開始

サイバーセキュリティに関する市場創造と拡大のため協力することで合意
両社のサイバー脅威に関する情報や技術の連携や、純国産の技術を最大限に活用し、
製品・サービスの共同開発を行う。2020年3月期業績に与える影響は精査中。

2020年3月期の主な取り組み②

ソースネクストへのOEM提供

1,600万人以上の登録ユーザーを有するソースネクスト社に対し、「FFRI yarai Home and Business Edision」をOEM提供。2019年9月開始予定。2020年3月期業績に与える影響は精査中。

海外市場へのOEM提供先の拡大

欧州・北米を中心にOEM提供を拡大。仏 KICK START MANAGEMENT社に続く複数のOEM提供先と交渉中。

業績予想

(単位：百万円)

区分	2019/3実績	2020/3計画	増減比 (%)
売上高	1,651	1,752	6.1
営業利益 (利益率：%)	284 (17.2)	341 (19.5)	20.1
経常利益 (利益率：%)	282 (17.1)	341 (19.5)	20.8
当期純利益 (利益率：%)	203 (12.3)	235 (13.4)	15.9

業績予想 (売上の内訳)

(単位：百万円)

区分		2019/3 実績	2020/3 計画	増減比 (%)	
セキュリティ・ プロダクト	法人向け	国内	1,116	1,221	9.4
		海外	2	35	1,388.7
	個人向け	361	265	△26.6	
セキュリティ・サービス		170	230	34.9	
合計		1,651	1,752	6.1	

<本資料の取り扱いについて>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や弊社に関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。