

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

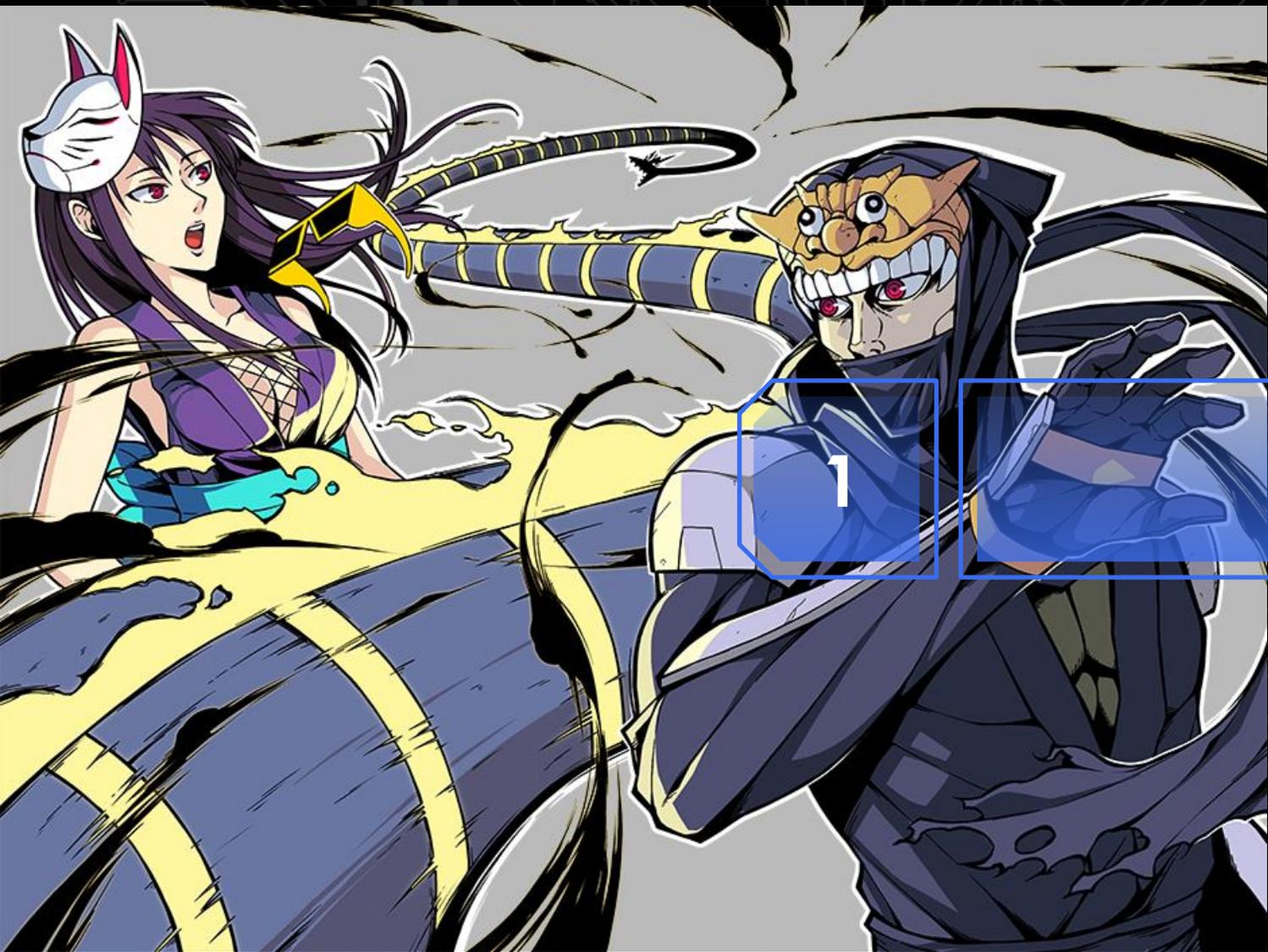
UPDATE 2024/11/14



*P o w e r f u l  
&  
B e a u t i f u l*



1. 会社概要
2. 事業概要
3. ビジネスモデルと競争力の源泉
4. 市場環境
5. 事業計画と成長戦略
6. 主要なリスク
7. 免責事項



# 会社概要

## 会社概要

社名	株式会社ピー・ビーシステムズ
社名の由来	Powerful and Beautiful — 力強く、美しいシステムを作ろう
設立	1997年2月
本社所在地	福岡市博多区東比恵3丁目3-24
資本金	3億5,026万円 (2024年9月末)
社員数	65人 (2024年9月末:取締役 / 監査役除く)
直近業績	2024年9月期実績 売上高 3,107百万円・経常利益362百万円



全国の企業、団体向けに各種情報システムを構築する独立系SIer  
システム仮想化技術に精通した**クラウド基盤構築力**が特長

# 経営陣プロフィール



代表取締役 社長  
**富田 和久**

1997年に当社を創業。設立以来、当社の代表取締役を務める。



取締役 技術フェロー  
**森崎 高広**

取締役経営企画部長、取締役製造本部長を歴任し、2020年から取締役技術フェローを務める。



取締役 管理本部長  
**彌永 玲子**

2001年当社入社。経理部長、執行役員管理本部長を歴任し、2007年取締役管理本部長 兼 経理部長、2018年より現職。



取締役 製造本部長  
**吉富 裕之**

2003年当社入社。営業本部営業部長を始めとして、製造部長、執行役員を歴任後、2019年より現職。



取締役 営業本部長 兼 東京営業部長  
**諫山 大介**

2004年当社入社。執行役員営業本部東京営業部長を経て、2024年より現職。



取締役 (社外)  
**枇杷木 秀範**

株式会社インベスト 取締役、株式会社グランディーズ常務取締役管理部門担当に従事。2017年社外取締役に就任。



取締役 (社外)  
**坂本 剛**

株式会社フルスピード取締役として2007年東証マザーズ上場。ラック株式会社取締役COO(現任)。2023年社外取締役に就任。

## 経営理念

# 「勇者たらんと。」

小さな僕等が持ち得るものは、  
一人一人の知恵と勇気と、諦めない強い心だけだ。  
どんな時でも、「その一歩」が踏み出せるように。勇者たらんと。

知恵と勇気を振り絞り、諦めずに最後までやり遂げる勇者であること。それが顧客の信頼につながり、当社を強い会社に成長させる。この思いが当社の企業文化をつくっています。その根底にあるのが当社の経営理念です。



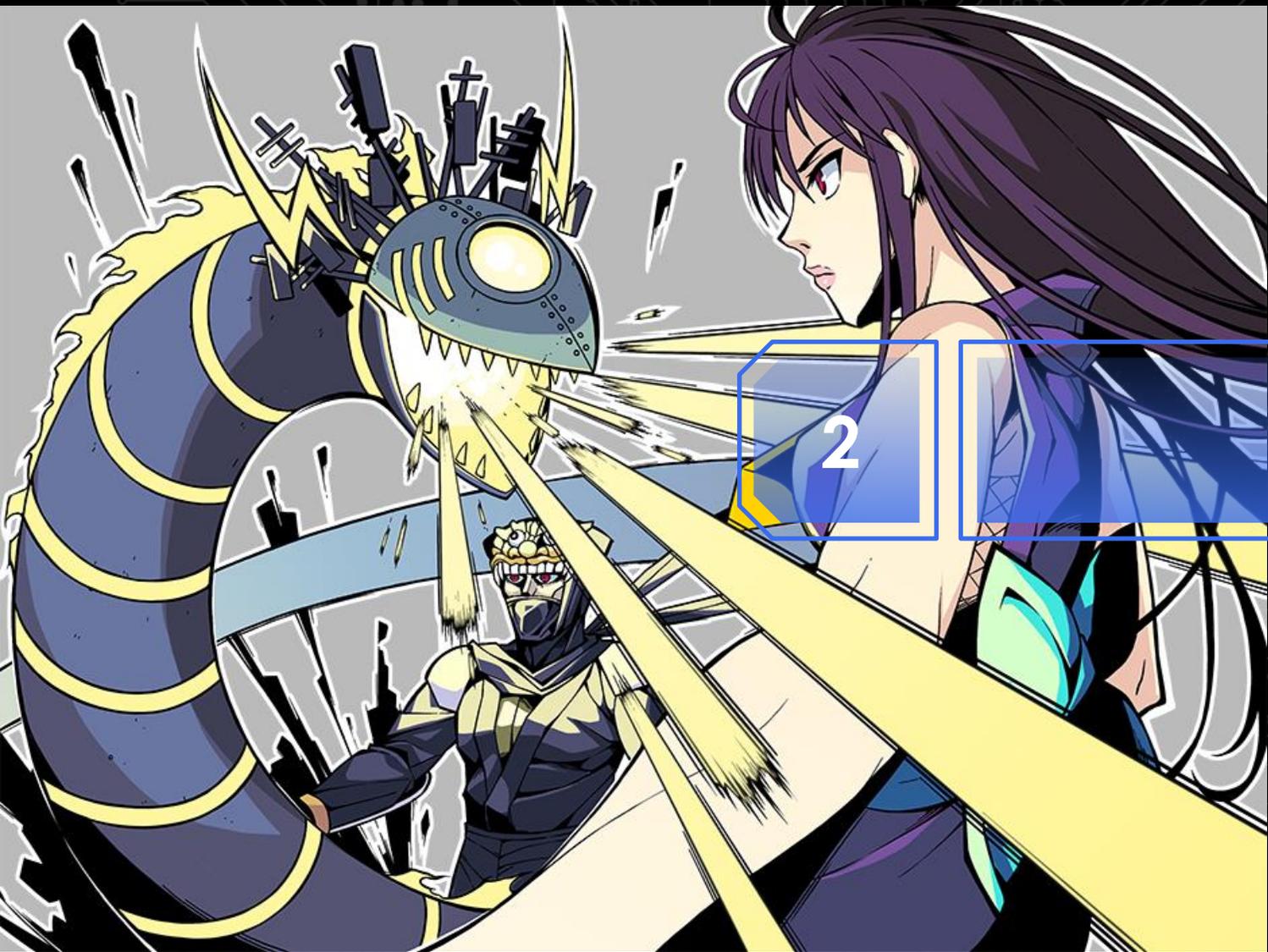
# 沿革

- 1997 2月 福岡市博多区にて創業
- 1998 10月 シトリックス社製品の取扱いを開始
- 2004 4月 シトリックス・ソリューション・アドバイザー/プラチナ契約を締結
- 2010 12月 エモーショナルシステム事業開始
- 2018 7月 福岡市科学館クリエイティブスペースの企画展示作品を選ぶコンテストで4DOH(現MetaWalkers®)が大賞を受賞
- 2019 9月 福岡証券取引所 Q-Boardに単独新規上場
- 2020 10月 営業本部東京営業部を設置
- 2020 11月 新たなコンセプト「必須のレジリエンス」を発表(※1)
- 2021 3月 シトリックス・ソリューション・アドバイザーの最上位レベル PLATINUM PLUS に国内初認定(※2)
- 2022 1月 メタバース推進部を設置(※3)
- 2022 10月 東京証券取引所 グロース市場に重複上場
- 2022 11月 人財開発部を設置
- 2024 1月 東京都品川区に東京オフィスを開設
- 2024 2月 福岡市博多区に技術拠点 エンジニアハビタットを開設
- 2024 3月 東京オフィスにMetaWalkers®体験コーナーを開設
- 2024 7月 福岡本社のショールームをリニューアルオープン

(※1) レジリエンスとは、コンピュータシステムがダメージを受けて障害が発生した場合に、ダメージを受けた部分の障害が全体に及ばないように制御したり、障害発生前の状態にシステムを復元して正常状態に回復するような能力を指します。

(※2) 2023年3月のシトリックス社のパートナー制度変更により、PLATINUM PLUSの制度は終了しました。

(※3) メタバースとは、商取引やコミュニケーションなどを行う現実世界の活動空間を代替したり延長できる性質を持った、ネットワーク上の仮想空間を指します。



2

## 事業概要

## 事業概要

当社は企業・公共団体向けに以下の2つの事業を展開しています。

### セキュアクラウドシステム事業（SCL）

- 創業以来追求している、クラウド基盤構築技術による基幹システムのクラウド化
- サイバー攻撃やシステム障害時に早期復旧を実現するレジリエンスの強化

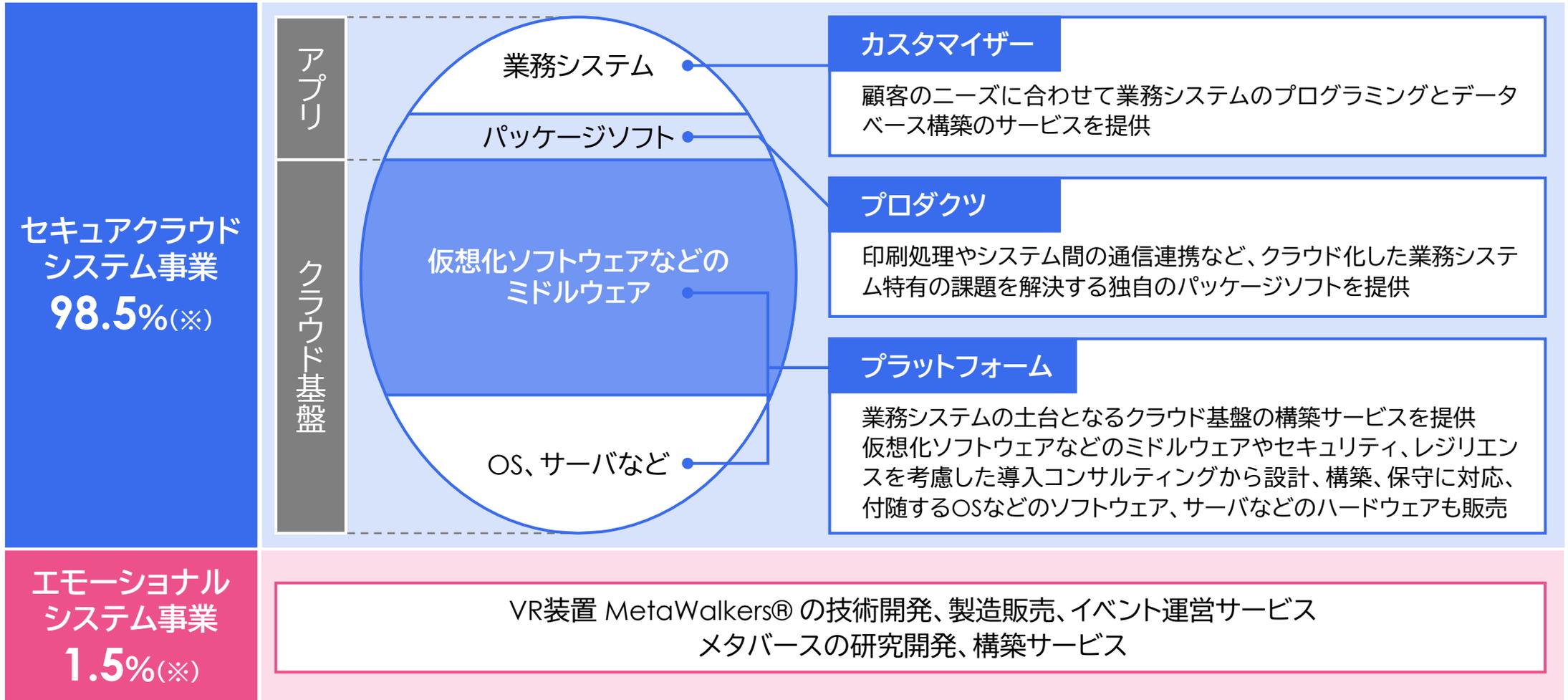


### エモーショナルシステム事業（EMO）

- 独自のVR装置の技術開発、製造販売
- 企業や自治体のメタバース構築&サポート



# 事業領域



(※) 2024年9月期の売上高構成割合

# 全社の収益構造 (2024年9月期)

## 売上構造 (事業セグメント別)

## 利益構造 (全社)

### セキュアクラウドシステム事業 売上高構成比

ストック型売上合計  
407百万円  
13.3%

(ストック型) 製商品販売  
188百万円  
6.2%

(ストック型) サービス(保守)  
219百万円  
7.2%

(フロー型) サービス  
386百万円  
12.6%

セキュアクラウド  
システム事業  
売上高  
3,060百万円

(フロー型) 製商品販売  
2,266百万円  
74.0%

フロー型売上合計  
2,652百万円  
86.7%

### エモーショナルシステム事業 売上高構成比

ストック型売上合計  
3百万円  
7.1%

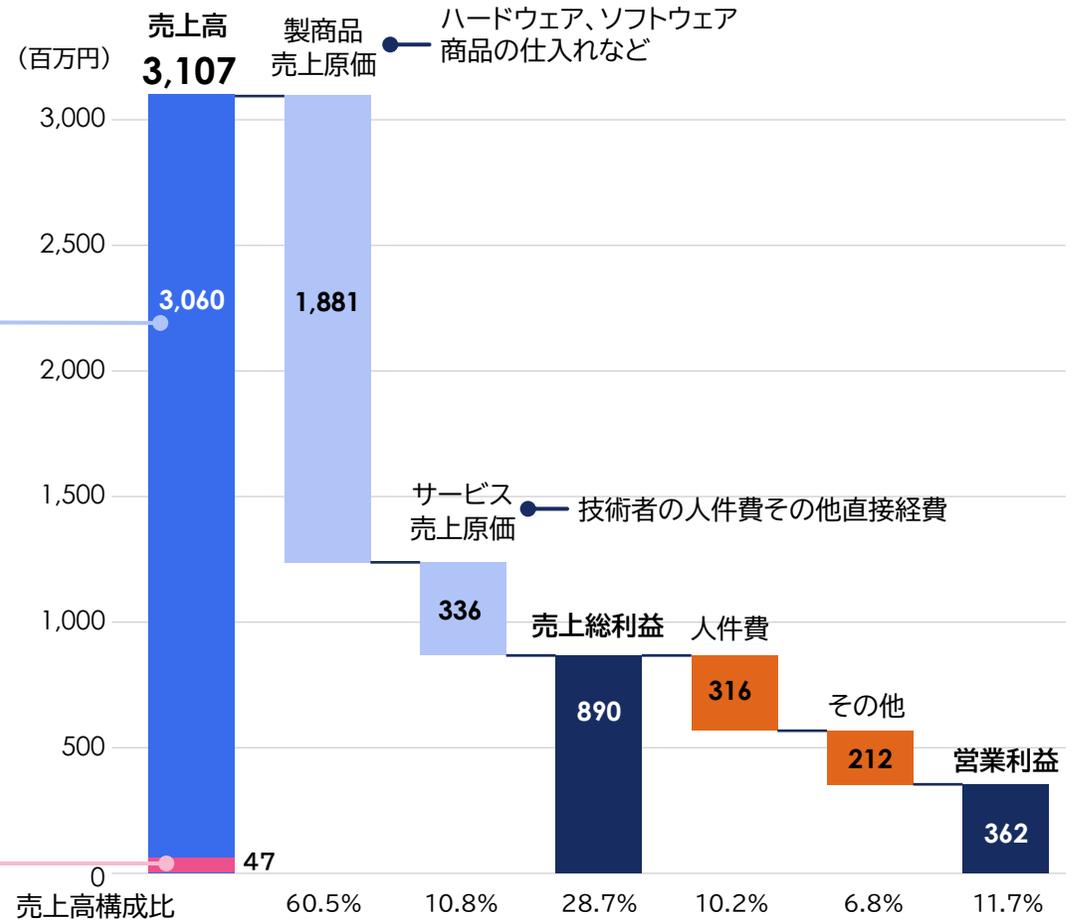
(ストック型) サービス(保守)  
3百万円  
7.1%

(フロー型) サービス  
20百万円  
43.9%

エモーショナル  
システム事業  
売上高  
47百万円

フロー型売上合計  
44百万円  
92.9%

(フロー型) 製商品販売  
23百万円  
49.1%



# セキュアクラウドシステム事業の売上構成

2023年9月期

94.1%

5.4%

0.5%

2024年9月期

95.0%

4.8%

0.2%

## プラットフォーム

- 業務システムやSaaSサービスを実行する「クラウド基盤」とシステム障害やサイバー攻撃への防御と回復を担う「レジリエンス」の構築
- システム仮想化業務(プライベートクラウド化~ハイブリッドクラウド化)にて活用する各種仮想化ソフトウェア(Citrix、VMware、Microsoft等)の導入、コンサルティング、設計、実装、保守の技術サービスを提供
- ランサムウェアや不正アクセスなどのサイバー攻撃対策、ダメージを受け障害に陥ったシステムの回復など、BCP(※1)の要となるレジリエンスの構築も含め、それらに付随するハードウェア、ソフトウェアを販売

## カスタマイザー

- 業務ロジックのプログラミング、DXでデータ活用に必要なデータベースの構築
- 幅広い業種の企業に、ビジネスの根幹を処理するソフトウェアと、データ活用基盤となるデータベースの構築サービスを提供

## プロダクツ

- 顧客のシステム仮想化業務から発生するニーズを製品化して販売
- 帳票処理とシステム間の情報連携におけるセキュリティ問題を解決する「デルバイ」及び「キトラス」という、10年以上売れ続けているロングラン製品が主力

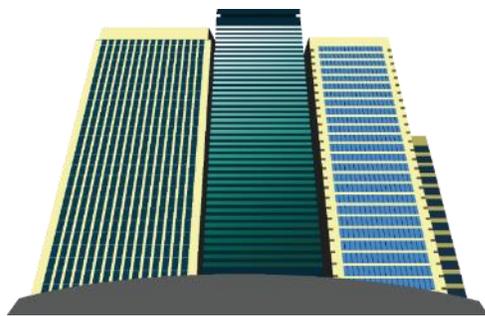
(※1) BCPとは、企業が災害やサイバー攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において損害を最小限にとどめつつ中核となる事業を継続するための計画(Business Continuity Planning)のことです。

## 最も売上割合が高いプラットフォームサービスの内容

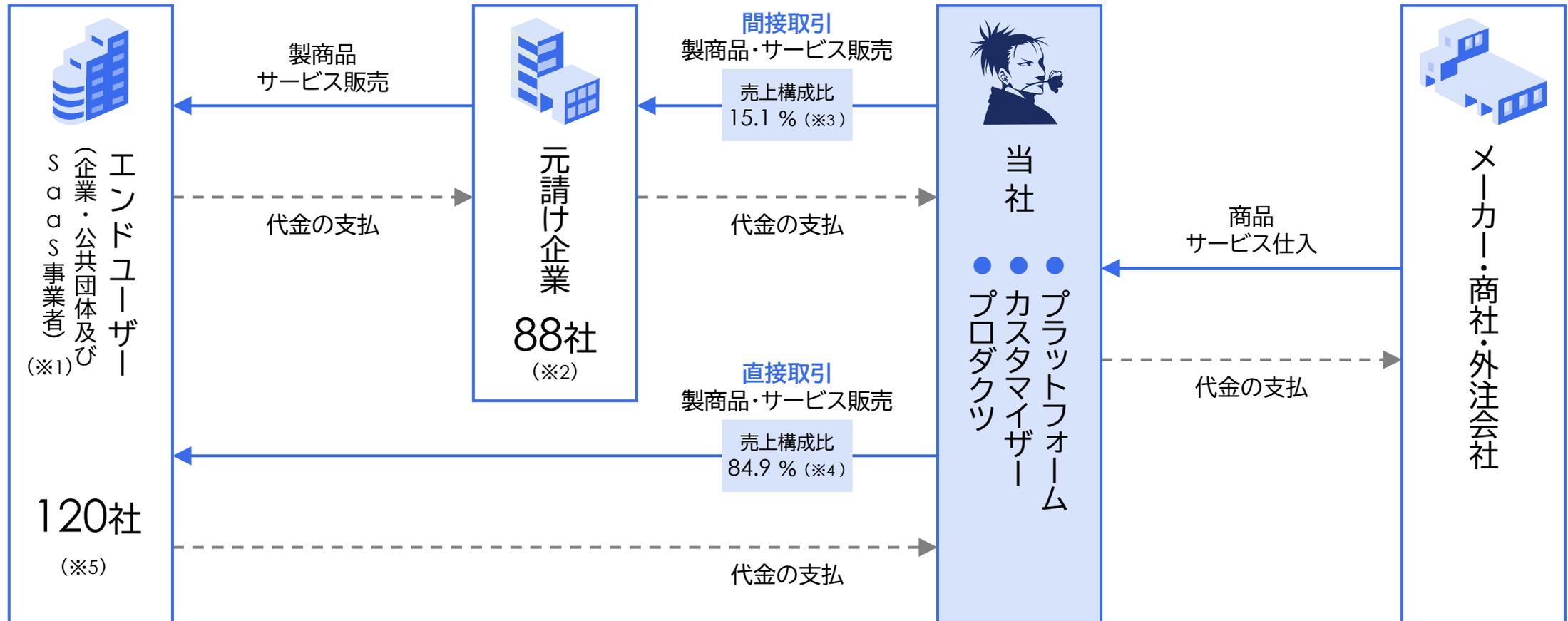
ターゲット顧客は、売上高100~500億円の中堅企業、公共団体  
業務にコンピュータを利用する業種すべてが対象

### 中堅企業・公共団体のクラウドとサイバーセキュリティの構築をサポート

- セキュリティと拡張性を備えたハイブリッドクラウドの構築
- DXに伴う基幹システムのクラウド移行
- 老朽システムの刷新、喫緊に迫る2025年の崖の克服
- SaaS事業者向け大規模クラウド基盤の構築
- クラウド基盤の国産化・自社保有化支援
- サイバー攻撃・システム障害に対する防御と回復のシステム化



# 事業系統図(セキュアクラウドシステム事業)



(※1) 2024年9月期より、SaaS事業者を元請け企業ではなく、エンドユーザーに分類するよう、区分を変更しました。

(※2) 元請け企業は、エンドユーザから受注したシステム構築の専門的な分野を当社に再委託する「大手SIer」などです。元請け企業の社数は2024年9月期のセキュアクラウドシステム事業の実績値を表示しています。

(※3)(※4) 売上構成比は2024年9月期のセキュアクラウドシステム事業の実績値です。

(※5) エンドユーザーの社数は2024年9月期のセキュアクラウドシステム事業の実績値を表示しています。

## エモーショナルシステム事業とは

### 「デジタルワークを躍動させる映像テクノロジー」

360度スクリーンに3D映像を切れ目なく表示する特許をもとにした、没入感の高いVR空間を生み出す MetaWalkers® (※1)の製造販売レンタルを中心とする事業であり、2022年より企業向けメタバースの構築サービスも展開中

#### MetaWalkers® の利用分野

- 3DCGによる短編アニメーションを上映する装置として遊園地やアミューズメント施設への販売
- 実写360度映像上映装置として、お祭りや花火大会
- 文化歴史建造物や風景
- 事故・災害状況の映像再現による安全対策
- 工場見学・各種教育への活用
- 大学等研究機関のスポーツ科学研究/分析

(※1) 2023年1月16日より、製品名を4DOHからMetaWalkers®に変更しました。  
MetaWalkers®の名称及びロゴは株式会社ピー・ビーシステムズの登録商標です。

### MetaWalkers®

全周360度スクリーン  
圧倒的な情報量!!



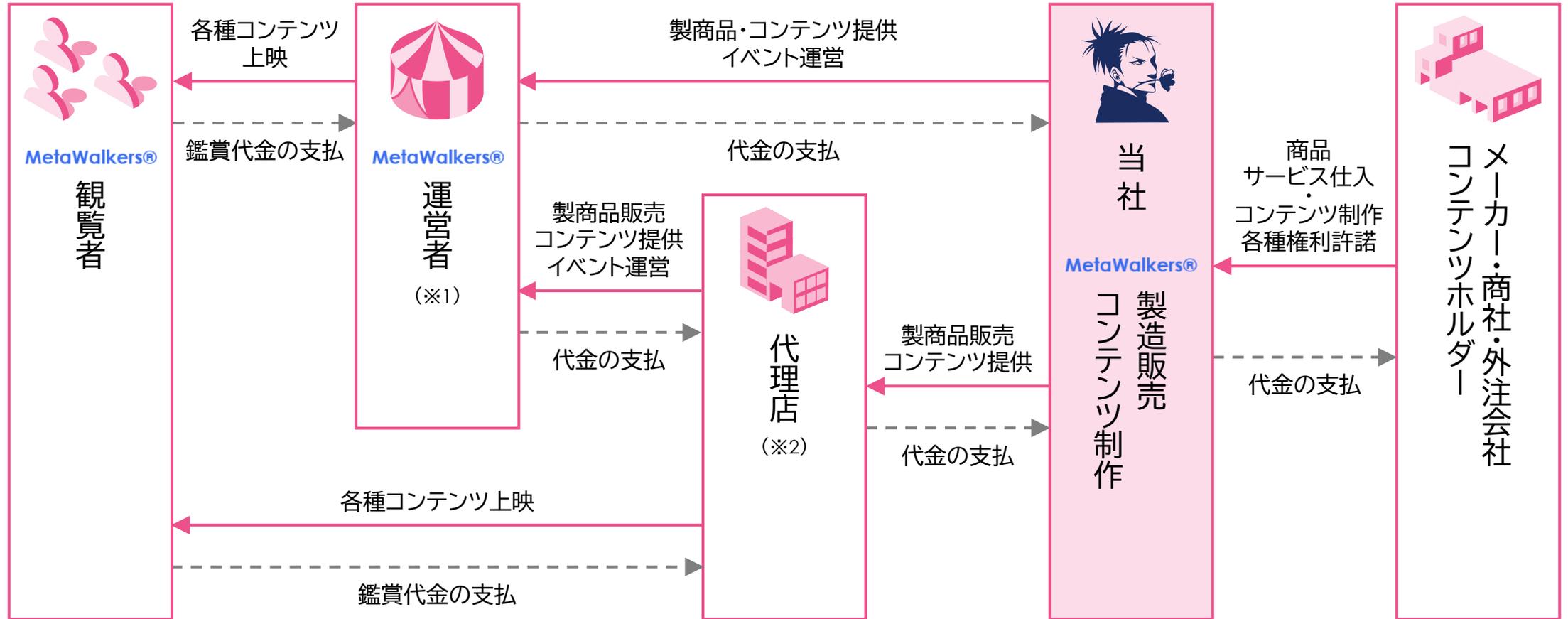
全周3D映像で  
あたかもその場に  
いるような感覚!!

エアガン、サラウンド音響  
床の振動  
最高の臨場感!!

多人数で視聴可能  
感動を共有!!

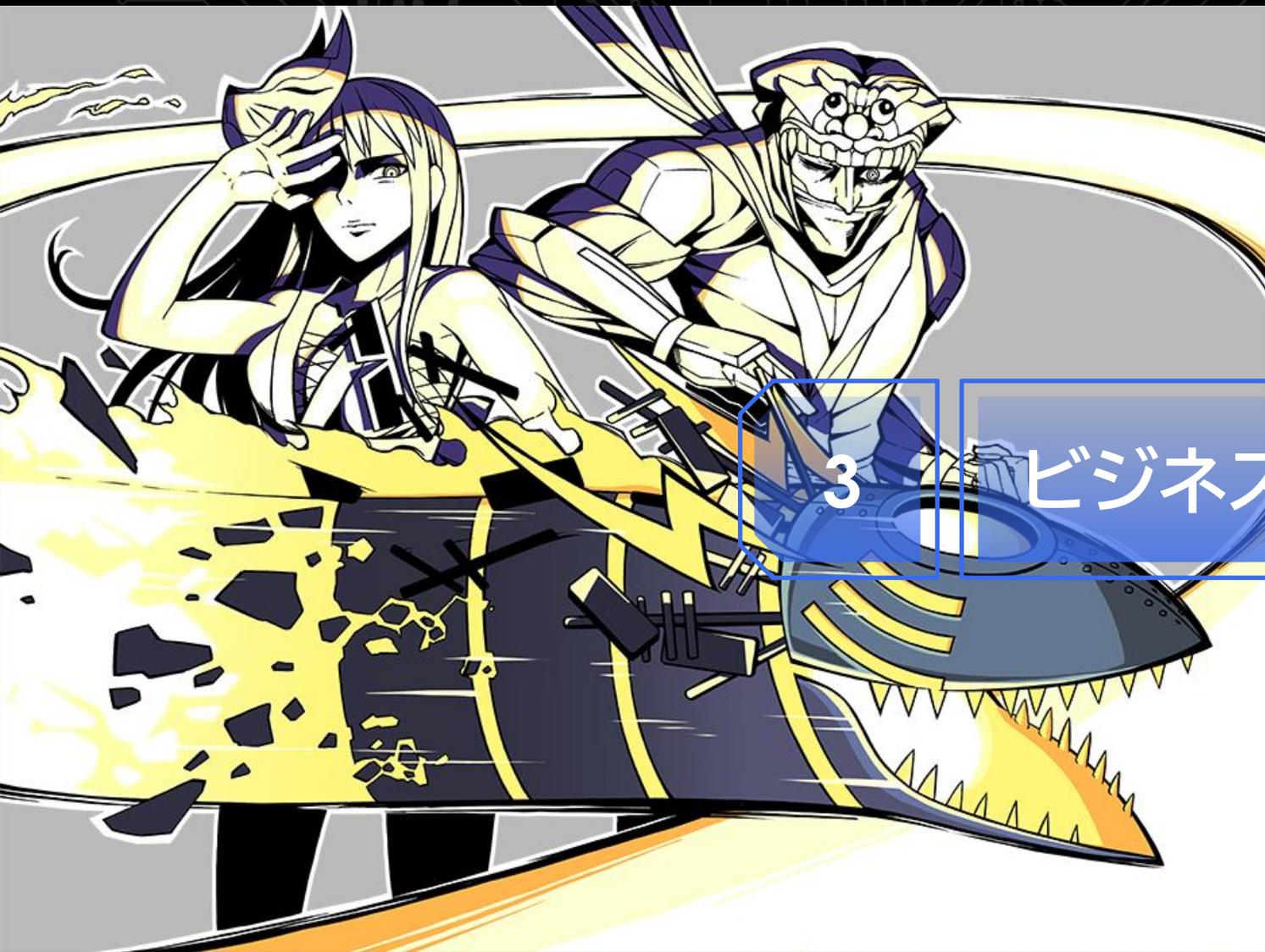
建物や風景、3Dキャラなど空間にあるものが観客のすぐ横を通り後方へ  
その空間を移動しているような感覚!!

# 事業系統図(エモーショナルシステム事業)



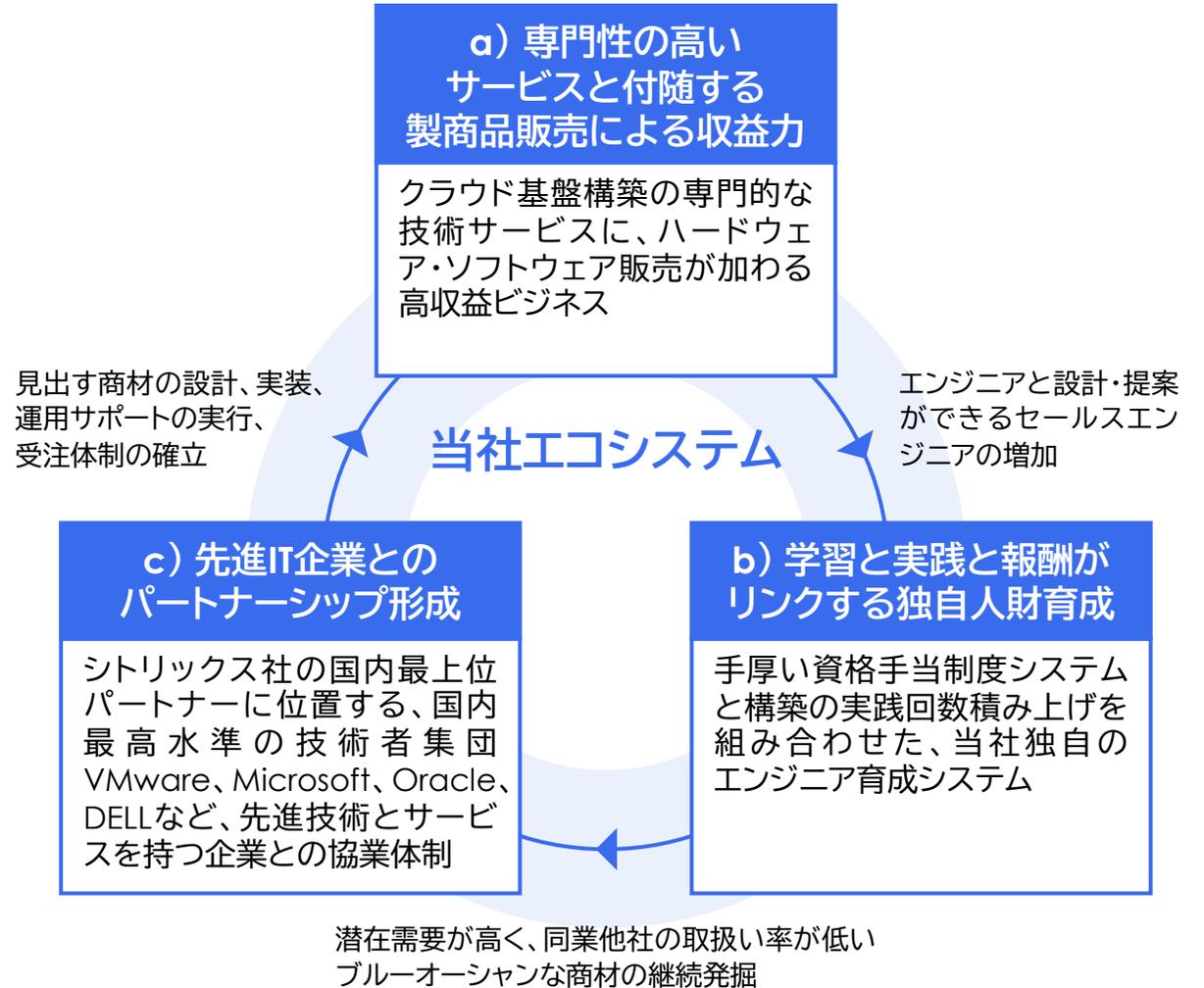
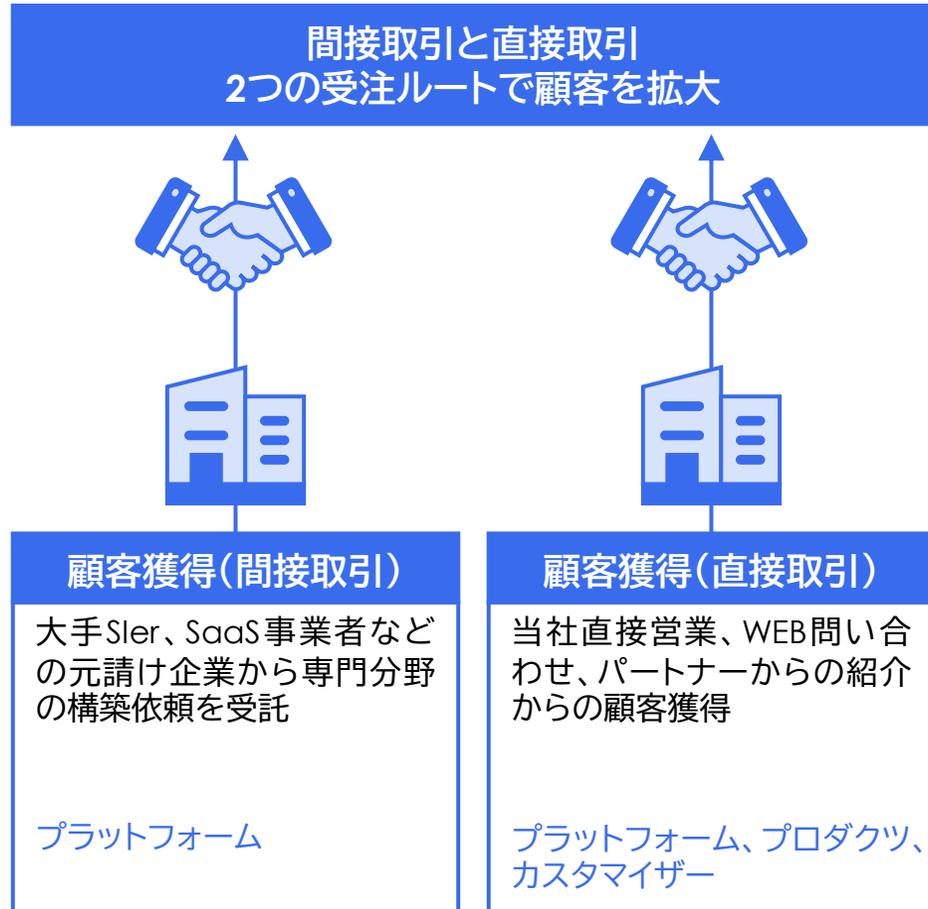
(※1) MetaWalkers®運営者は、遊園地・テーマパークや博物館・科学館などの施設を運営する企業や公共団体です。

(※2) 代理店は当社と販売代理店契約を締結し、MetaWalkers®運営者へMetaWalkers®を販売する企業です。



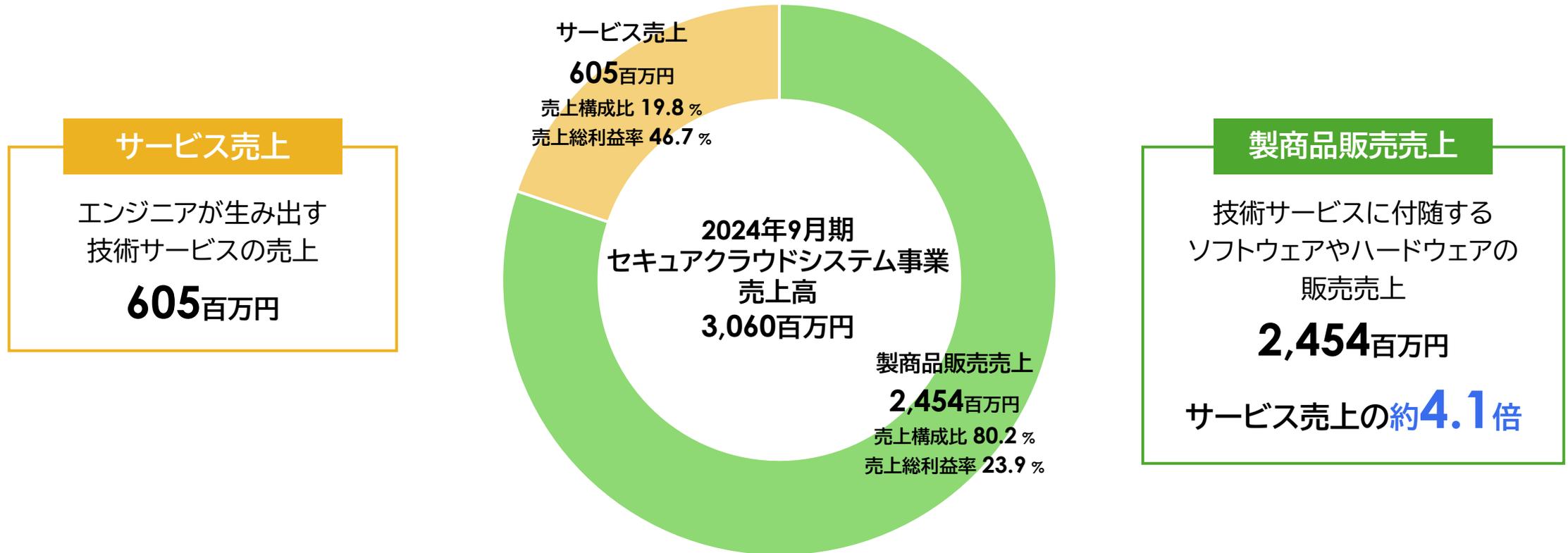
### 3 | ビジネスモデルと競争力の源泉

# セキュアクラウドシステム事業のビジネスモデル



## 当社エコシステムの要素 - a) 高い収益力

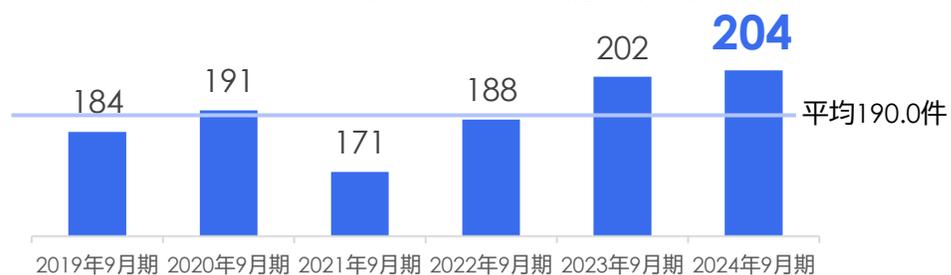
セキュアクラウドシステム事業はエンジニアが生み出す技術サービス売上に **約4.1倍**の製商品販売売上が付随。  
エンジニア1人あたりの稼ぎが大きく、高い収益力が特長



## 当社エコシステムの要素 - b) 独自の技術者育成力

当社技術者はバリエーション豊富な  
小型クラウド基盤の構築を数多く経験し  
短期間で技術ノウハウに精通

プラットフォームシステム構築案件数



- バリエーションに富む数々のシステム構築案件
- 2024年9月期実績 エンジニア1名あたり年間 **4.6**件(※1)の構築経験

毎月の報酬に反映される資格手当制度  
初等技術資格から高度専門資格へ  
持続的な技術向上を長期的に支援

- 資格手当制度・取得奨励  
国家資格からベンダー資格まで幅広く支給対象としている  
クラウド: Azure/OCI/AWS etc  
ネットワーク: Cisco/YAMAHA/Fortinet etc  
仮想化: Citrix/VMware etc  
国家資格: 情報処理技術者試験 etc
- 積み上げ式の資格手当を毎月支給  
エンジニアへの資格手当の支給実績最高額は  
86千円/月(2024年9月期)

一般のSIerが行うシステム構築案件は工期が1案件あたり8か月程度と長い(※2)ため、エンジニアがプロジェクトを開始から完了まで経験できる回数は年間1~2件と考えられます。これに対して、当社ではエンジニア1人が1年間に経験するシステム構築回数が年間4.6件と多くのクラウド基盤構築案件を経験(2024年9月期実績)しています。

そのため、経験が浅いエンジニアが入社した場合でも比較的短期間でシステム構築経験の回数を重ねて経験値が急速に上昇することが、当社の技術者育成の特長となっています。典型的な技術習得スピードは「入社後1年程度で一通りのクラウド基盤構築を主導できるようになり、3年程度経験を積むと、クラウド基盤構築の専門分野のコンサルティング業務をこなせるようになる」というものです。

更に、充実した資格手当制度で技術者のスキルアップに報酬で報いる環境を整えており、クラウドや仮想化、データベースなどの専門知識の長期的な向上を促進しています。

(※1) 2024年9月期のプラットフォームのシステム構築実績件数(204件)を、同年9月末日のエンジニア・セールスエンジニアの人数(44名)で割った値

(※2) 出所: ソフトウェア開発データ白書2018-2019 (p.62) 独立行政法人情報処理推進機構 社会基盤センター 2018年10月1日発行

# 当社エコシステムの要素 - c) 先進IT企業とのパートナーシップ

## シトリックス(※1)

Cloud Software Group Fusion Partner Program  
プラチナ(Platinum) リセラー

当社はシトリックス社正規販売代理店の頂点にあたる、  
スペシャリスト認定を受けたプラチナリセラーです

認定企業	数
スペシャリスト認定企業	4社
Platinum	40社
Silver	23社
Authorized	118社

シトリックス社の国内正規販売代理店 181社(2024年10月時点 当社調査をもとに作成)

## ビッグパートナーとの連携

<b>DELL TECHNOLOGIES</b> GOLD SOLUTION PROVIDER
<b>マイクロソフト</b> Microsoft Partner
<b>オラクル</b> Oracle Partner
<b>Broadcom(旧VMware)</b> VMwareパートナーエリアコンテスト 通算5回受賞、殿堂入り
<b>cybereason</b> Select Partner

(※1) シトリックス社とのパートナー契約については次ページに詳細を記載。

(※2) シトリックスのスペシャリスト認定は2つの分野があり、分野ごとに認定を受ける必要があります。いずれも高度の技術力を必要とする、非常に高い難易度の認定基準が設けられています。ひとつはAppDeliverly and Security(ソフトウェア配信とセキュリティ)の分野、もうひとつは DigitalWorkspace(仮想デスクトップなどのデジタル作業環境)の分野です。

# シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社とのパートナー契約

## 契約の位置づけ

シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社とのパートナー契約「Cloud Software Group Fusion Partner Program」(旧称: Citrix Solution Advisor Partner Program)は、国内における同社製品の販売に必須であり、当社の競争力の源泉の中でも重要であるため、**経営上の重要な契約**に位置付けています。

## 契約の内容

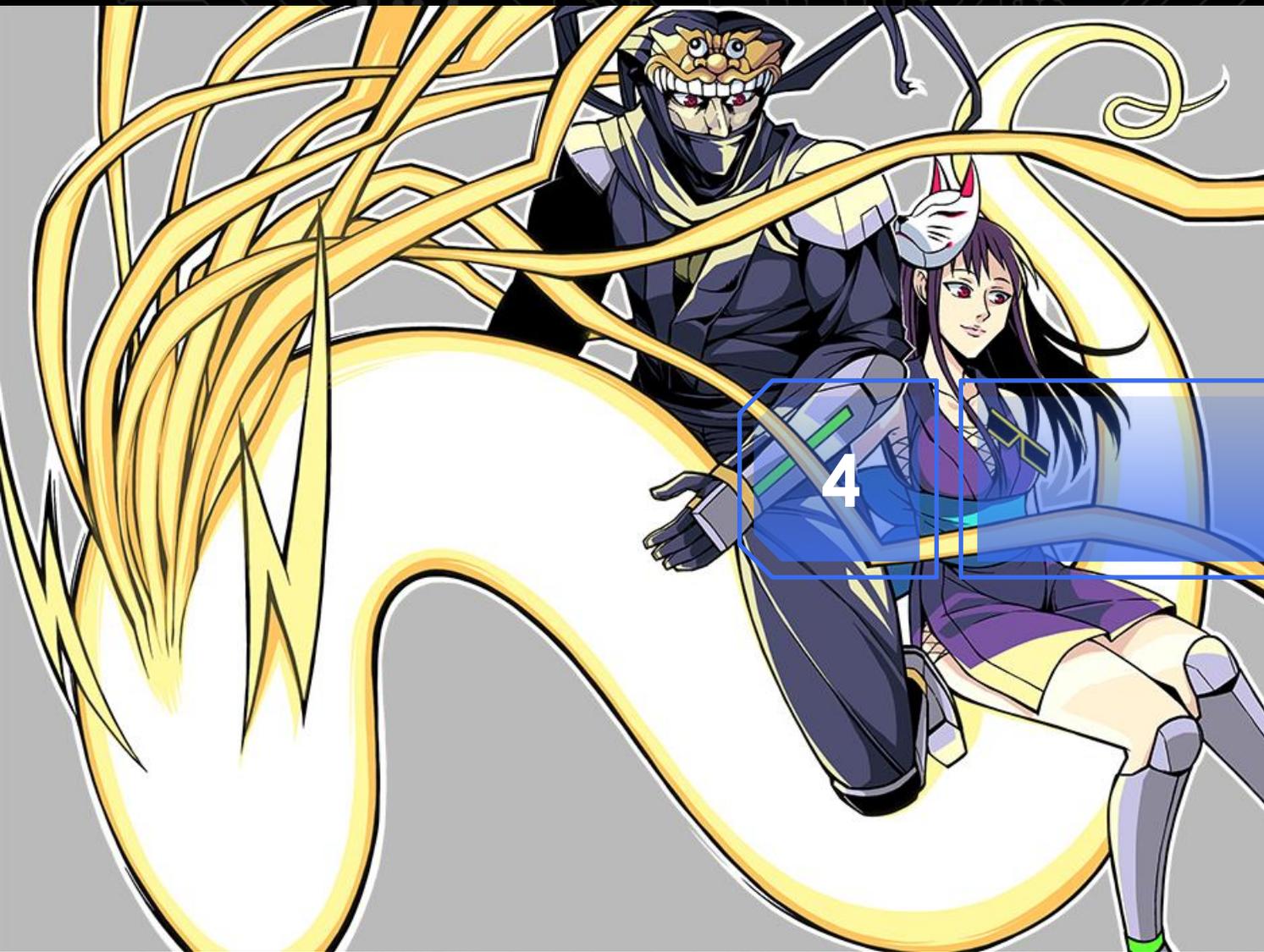
シトリックス・システムズ・ジャパン社の販売制度において、コンサルタント又はリセラー<sup>(※1)</sup>として、Citrix製品の販売に関する専門知識、サービスの提供、顧客の教育、技術的な実装とサポートを顧客に提供するためのパートナー契約です。

(※1) リセラーとは商品やサービスを卸売業者から仕入れて顧客に再販する小売業者のことです。

# エモーショナルシステム事業(MetaWalkers®)のビジネスモデル



(※1) (特許第4166260号:立体映像の投影方法及び立体映像の投影装置)



## 市場環境

## 市場環境(セキュアクラウドシステム事業)

### クラウド市場は潤沢な成長市場

### クラウド化はカスタムアプリケーション開発した基幹系システムの拡大局面へ

当社主力事業のセキュアクラウドシステム事業はプライベートクラウドを核として、SaaSとパブリッククラウドを含む国内クラウド市場を対象としています。

国内クラウド市場は2023年の市場規模が前年比29.6%増の7兆8,250億円、2023年～2028年の年間平均成長率は16.3%で推移し、**2028年の市場規模は2023年比2.1倍の16兆6,285億円になると予測** (※1)されている、潤沢な成長市場です。

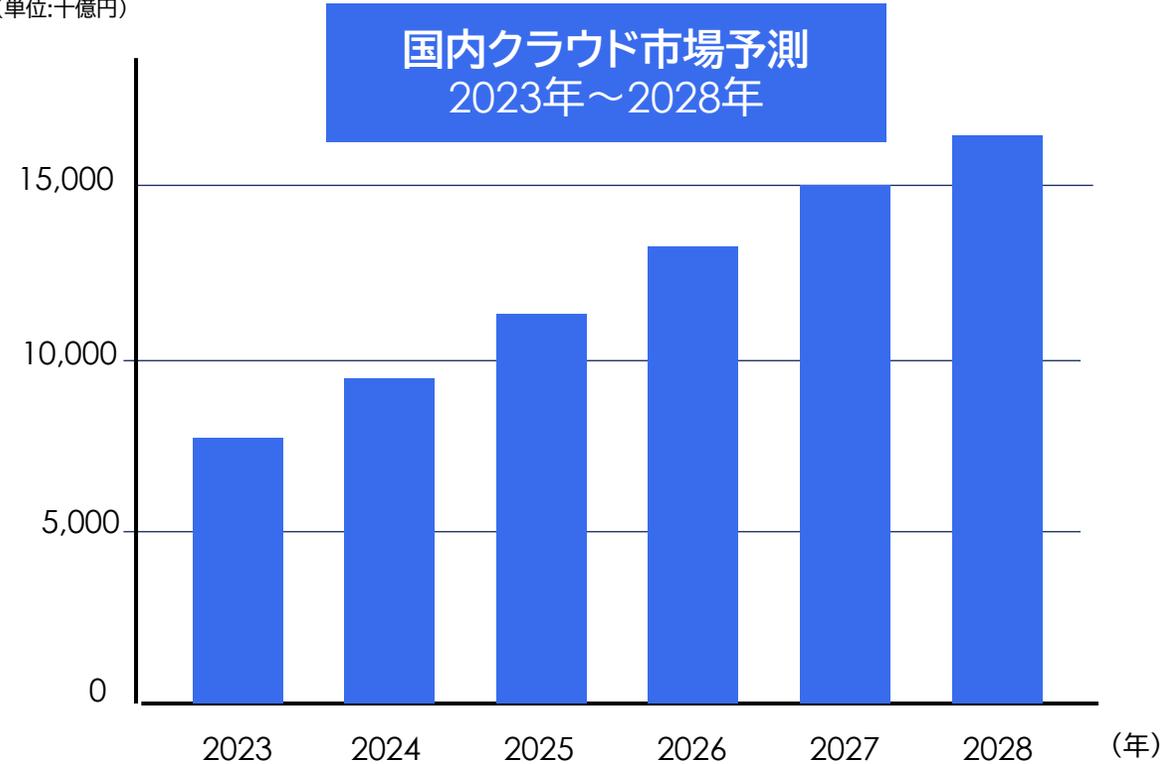
これまで企業のクラウドマイグレーション(※2)の主な対象は、Webシステムや情報系システム、パッケージアプリケーションを活用した基幹系システムなど体系化しやすいシステムが主な対象でした。2023年に入ると、**カスタムアプリケーション開発した基幹系システムへの拡大が顕著**となり、新しい局面を迎えました。

(※1) 出所: IDC Japan「国内クラウド市場予測」2024年6月3日 プレスリリース

(※2) クラウドマイグレーションとは、システムをクラウド上で利用できる形に調整や再構築を行いクラウドへ移行する、クラウド化のことです。

(※3) ユーザー企業およびサービスプロバイダー向けの売上

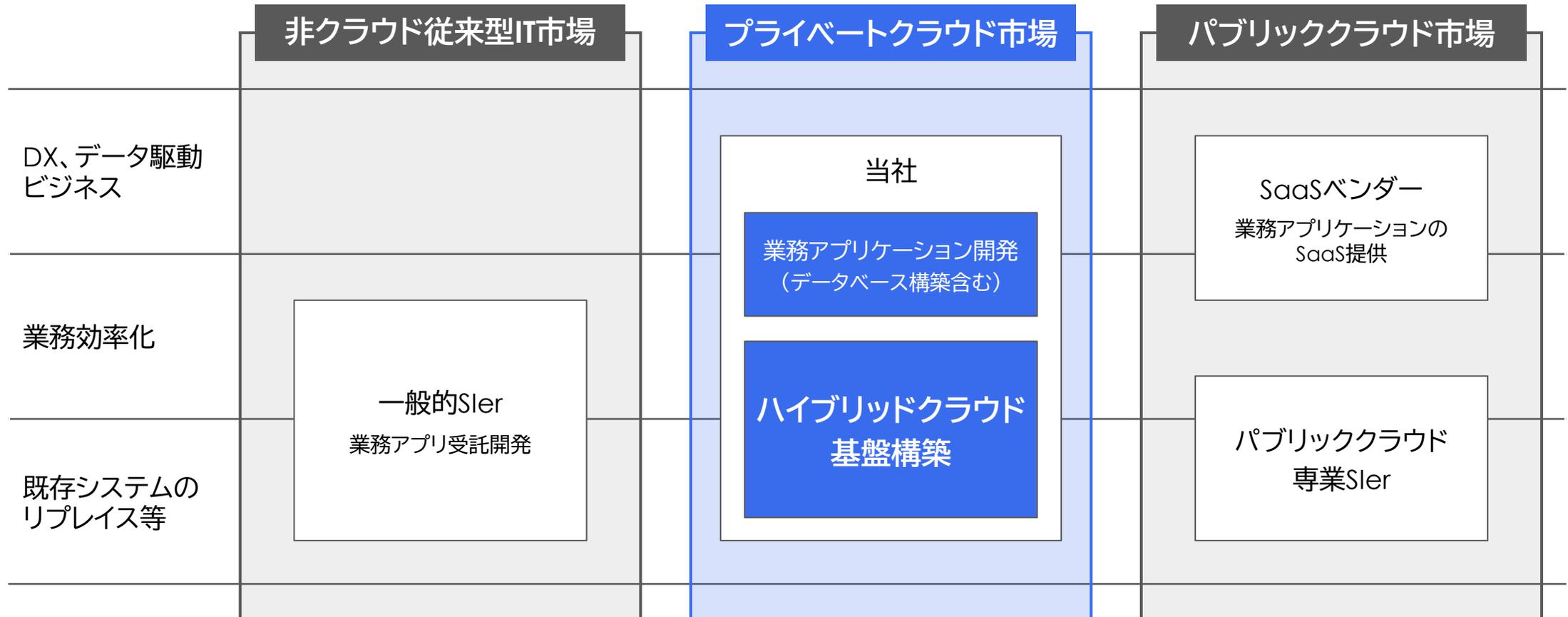
売上額(※3)  
(単位:十億円)



グラフは IDC Japan「国内クラウド市場予測」  
2024年6月3日プレスリリース を元に当社作成

## ポジショニング(セキュアクラウドシステム事業)

プライベートクラウドとパブリッククラウドを融合した「ハイブリッドクラウド」を中心に、業務アプリケーション開発(データベース構築含む)にも対応する当社の立ち位置は、一般的なSierとも、パブリッククラウド専門Sierとも異なるユニークな市場ポジションにあります

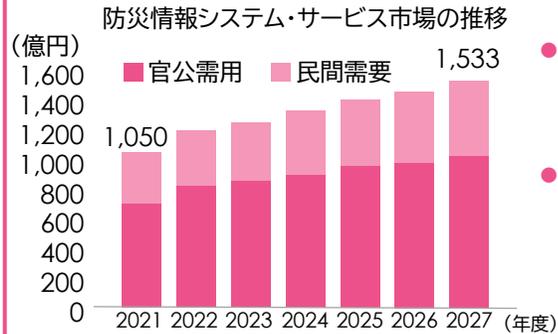


# 市場環境(エモーショナルシステム事業)

## MetaWalkers®の対象市場は国土強靱化・地方創生・宇宙・スポーツ健康科学

### 国土強靱化

防災教育・訓練、被災状況把握用途のMetaWalkers®を販売推進



- 防災情報システム・サービス市場は、2027年に約1,533億円市場に発展する推計
- 出所:株式会社シード・プランニング「2023年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向と市場展望」

### 地方創生

MetaWalkers®による国立公園の魅力向上、歴史資源を活用した観光街づくりの推進



- 2023年の日本人国内旅行消費額は21兆9,101億円(2019年比0.1%減、前年比27.7%増)と、コロナ前の水準に回復
- 出所:観光庁 旅行・観光消費動向調査 2023年年間値(確報)

### 宇宙

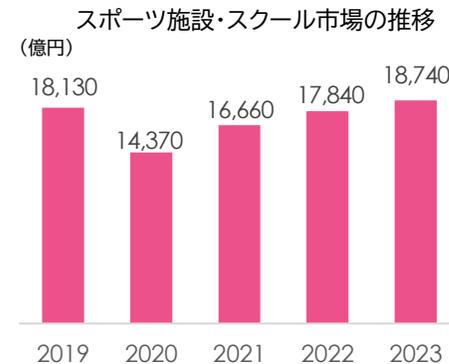
宇宙事業者の要人向けプレゼン用途及び、見学・イベント用MetaWalkers®を販売推進



- 出所:令和5年版 日本の航空宇宙工業 (一般社団法人日本航空宇宙工業会)をもとに当社にてグラフ作成

### スポーツ健康科学

認知機能トレーニング用途MetaWalkers®を産学連携研究開発中



- 2023年のスポーツ施設・スクール市場は総じて大きく伸びた
- フィットネスジムやゴルフ場が堅調
- 出典:日本生産性本部「レジャー白書 2024」より (グラフは掲載データをもとに当社作成)

# 市場環境(エモーショナルシステム事業)

## メタバース市場は成長市場、企業向け(BtoB利用)の広がり期待

### 国内のメタバース市場

2022年度の国内メタバース市場規模は1,377億円、2027年度には2兆円を超えると予測される

メタバースの国内市場規模推移・予測



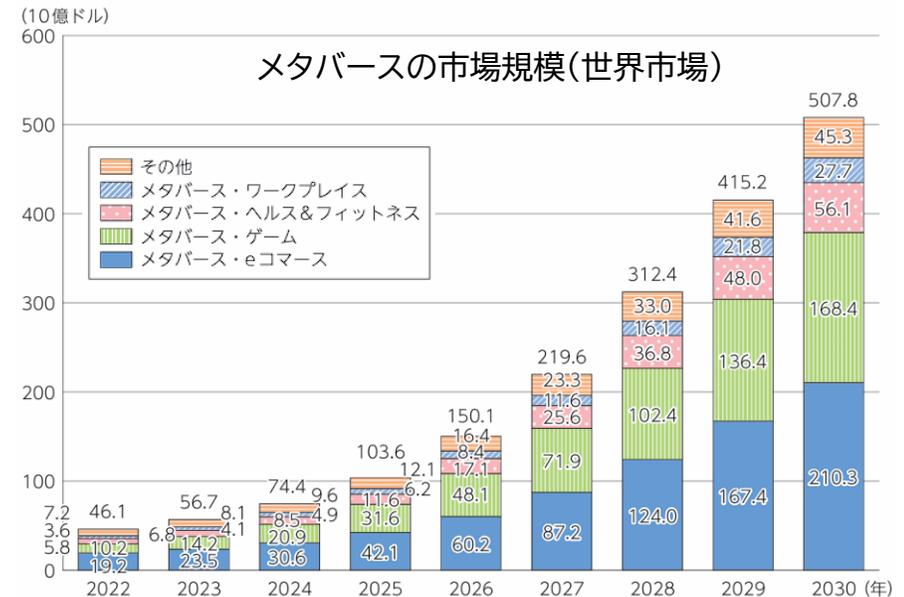
- 注1. 市場規模は、メタバースプラットフォーム、プラットフォーム以外(コンテンツ、インフラ等)、メタバースサービスで利用されるXR(VR/AR/MR)機器の合算値。プラットフォームとプラットフォーム以外は事業者売上高ベース、XR機器は販売価格ベースで算出している。
- 注2. エンタープライズ(法人向け)メタバースとコンシューマー向けメタバースを対象とし、ゲーム専門のメタバースサービスを対象外とする。
- 注3. 2023年度は見込値、2024年度以降は予測値。

出典:(株)矢野経済研究所「メタバースの国内市場動向調査(2023年)」(2023年8月30日発表)

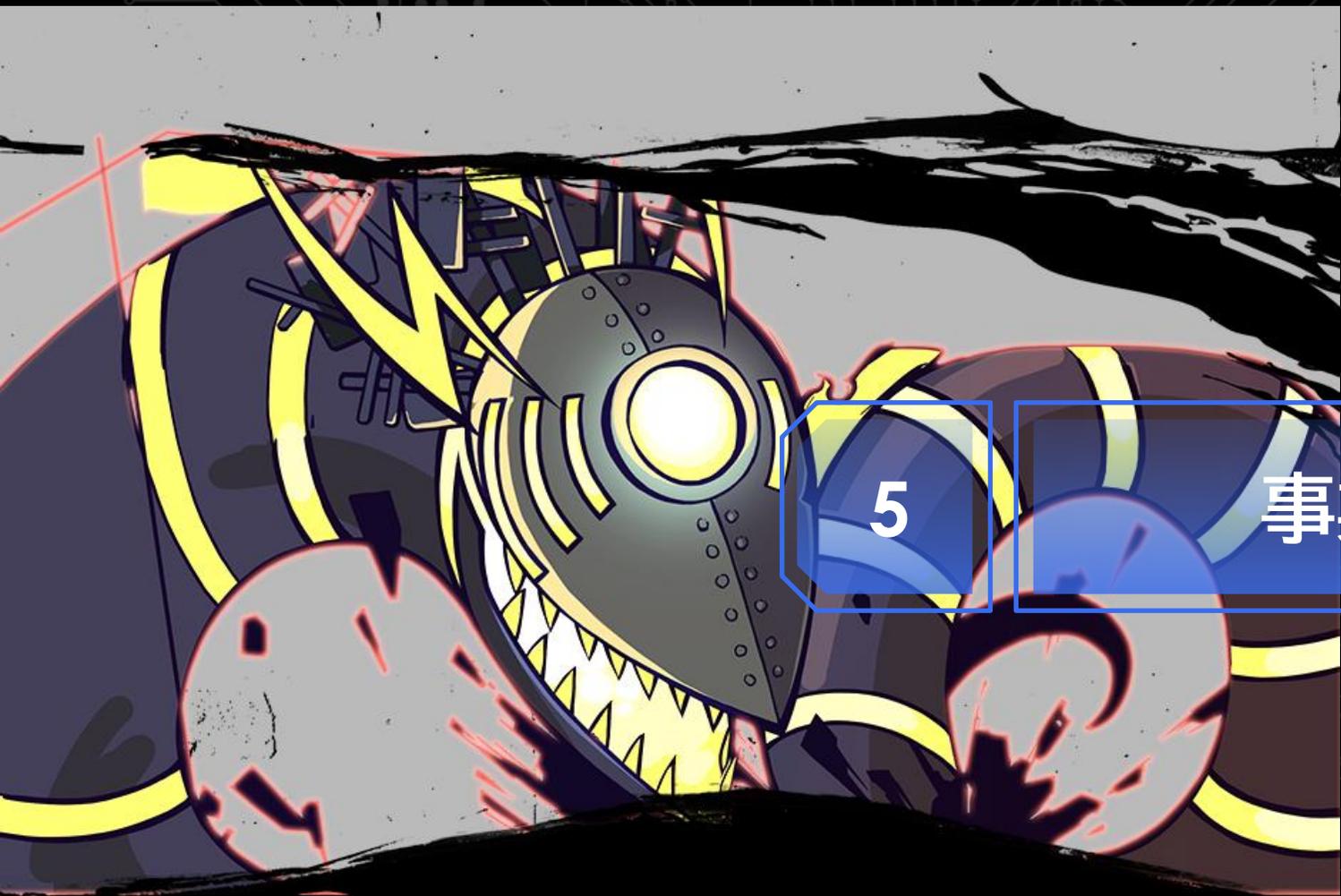
### 世界のメタバース市場

総務省の令和6年情報通信白書によると、メタバースの世界市場は2022年の461億ドルから2030年には5,078億ドルまで拡大すると予想される  
現実世界と連動したサービスも試験的に始まっているほか、仮想的なワークスペースとしてBtoBでの活用への広がりも期待されている

メタバースの市場規模(世界市場)



出所:総務省 令和6年情報通信白書、Statista



5

## 事業計画と成長戦略

## 2025年9月期 計画

(百万円)

	売上高	営業利益 (営業利益率)	経常利益 (経常利益率)	当期純利益 (当期純利益率)
通期予想 (対売上比率)	3,420	380 (11.1%)	376 (11.0%)	256 (7.5%)
前年同期比	110.0%	104.9%	103.8%	100.3%

## 持続的な成長への基盤固め 成長のための準備を加速する一年

- 増収増益計画、7期連続最高益更新へ
- 従業員数増加計画は継続、2024年9月末:65人(計画は68人)から2025年9月末:79人へ

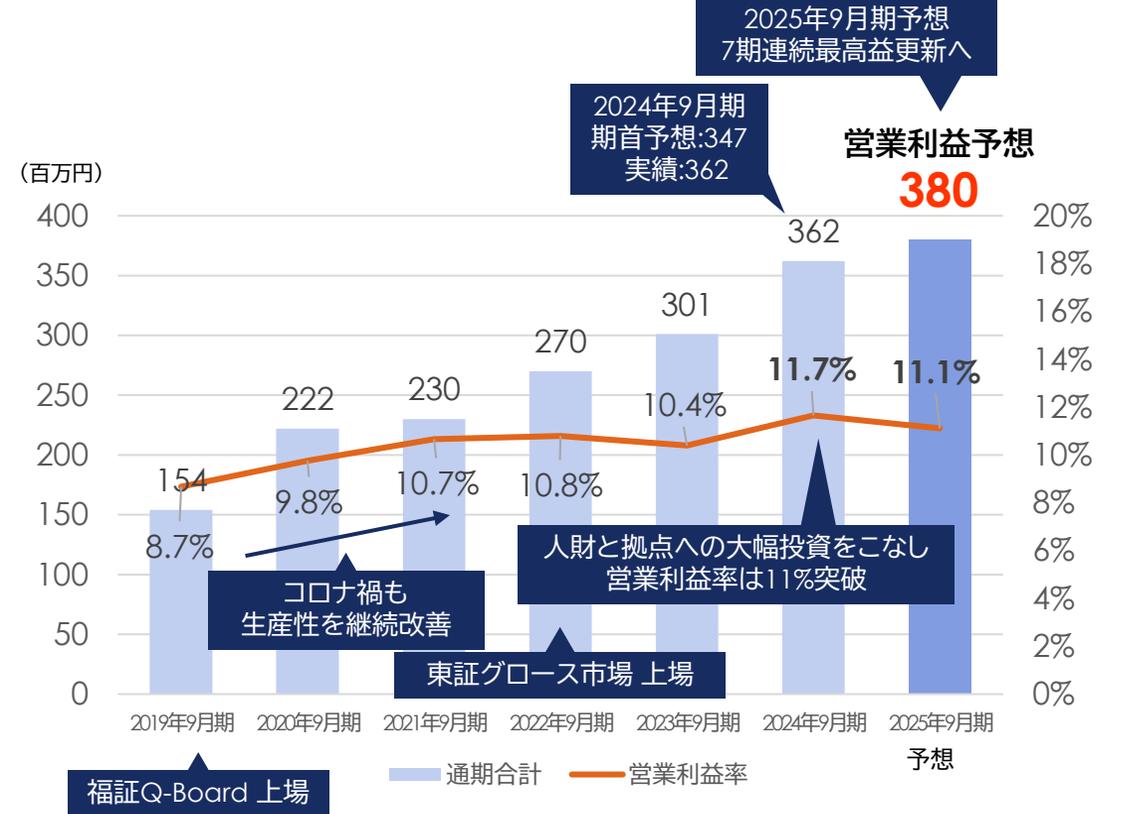
# 業績推移と2025年9月期の計画

## 増収増益計画

### 売上高の推移と予想



### 営業利益の推移と予想

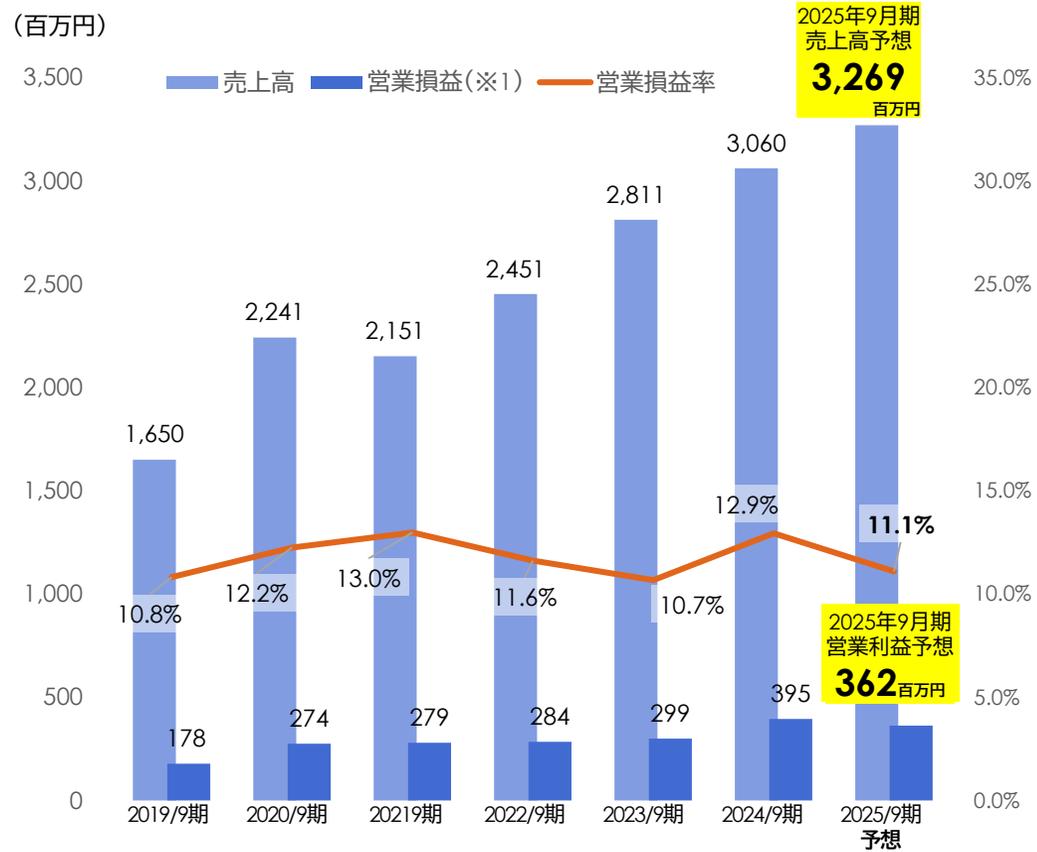


当社は2022年9月期の期首より新基準(「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日))を適用しておりますが、2021年9月期以前の実績については新基準を遡及して算出していないため旧基準の数値を記載しております。(2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります)

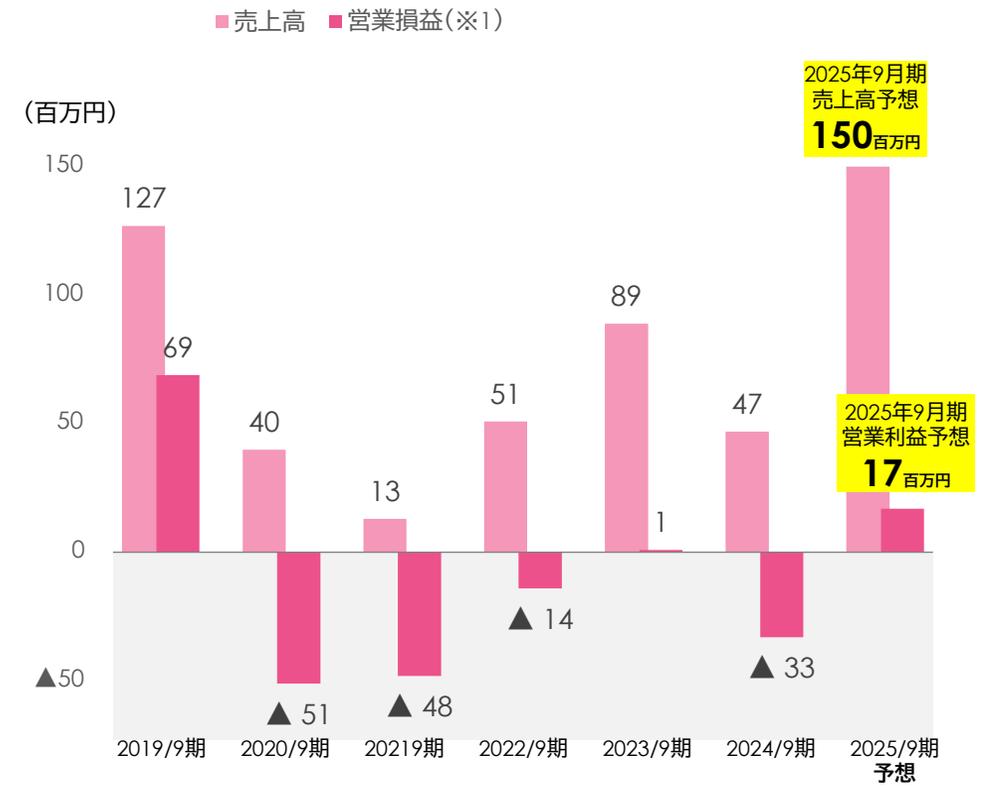
2019年9月期~2021年9月期の売上高、営業利益は旧基準、2022年9月期からは新基準を適用した数値を記載しております。

# 2025年9月期の計画(セグメント別)

## セキュアクラウドシステム事業 業績の推移と予想



## エモーショナルシステム事業 業績の推移と予想



(※1) 実態をわかりやすく表現するために、全社費用配賦後のセグメント損益を記載しています(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

# セキュアクラウドシステム事業の KGI と KPI

持続可能な成長基盤を築くため、KGI(営業利益率16%)の達成期限を2027年9月期から2028年9月期に1年延期しました。この決定は、前期からの積極的な人財投資の成果を定着させ、既存事業の効率化を進めると同時に、新規事業の創出を通じて収益基盤を多様化し、中長期的な利益成長を確実にするための戦略的な判断です。

**KGI** 営業利益率: 目標 **16%** 達成期限: **2028年9月期**

国内のシステムインテグレーター企業131社における営業利益率(※1)の平均値は7.3% KGIの16%は、その上位5位に入る優良な利益水準です

2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
13.0%	11.6%	10.7%	実績 <b>12.9%</b> 計画 11.0%	計画 <b>11.1%</b>

- 2024年9月期は、人財投資と拠点投資の費用が拡大しましたが、高付加価値製商品販売が拡大したことにより、営業利益率は12.9%と、計画値11.0%を1.9ポイント上回りました
- 2025年9月期は人財育成やマーケティングなど利益成長の地盤を固めるための一年と位置づけ、営業利益率は11.1%と控えめに設定

↑ 利益率の高い高付加価値製商品販売の売上を伸ばすことで営業利益率(KGI)を押し上げる

↑ エンジニア・セールスエンジニア数を増やすことで提案営業や受注後の構築に技術力が必要な高付加価値分野の商品の受注力、構築力を高め、営業利益率(KGI)を押し上げる

**KPI** 高付加価値製商品販売売上高 (※2) (百万円)

2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
411	323	535	実績 <b>650</b> 計画 602	計画 <b>743</b>

- 2024年9月期の高付加価値製商品販売の売上高は、計画(602百万円)を上回る650万円を計上。クラウド基盤向けの高性能サーバなどの利益率が高い製商品販売が順調に拡大したことが寄与
- 2025年9月期は前期同程度の成長を継続し、743百万円に拡大する計画

**KPI** SCL事業のエンジニア・セールスエンジニア数 (人)

2021年9月期末	2022年9月期末	2023年9月期末	2024年9月期末	2025年9月期末
29	28	36	実績 <b>44</b> 計画 45	計画 <b>57</b>

- 2024年9月期末のエンジニア・セールスエンジニア数は計画値45人に対して実績44人、前年より8人増(計画差1人減)

(※1) 売上高10億円以上のシステムインテグレーター131社の2019年8月以降の最新期決算(変則決算を除く)の営業利益率。2022年9月上旬時点の民間調査会社による当社調べ。

(※2) 高付加価値製商品販売売上高は、売上総利益率が25%以上の製商品(ハードウェア、ソフトウェア及び当社の自社製品など)の売上高です。

# 成長戦略の進捗(セキュアクラウドシステム事業)

## 2024年9月期の成長戦略

事業計画及び成長可能性に関する事項 2023年11月13日適時開示

### 人財採用・育成戦略

- 新オフィス「エンジニアハビタット」開設(次世代の人財育成環境を整え、2026年9月期までに当社全体の社員数を100人超(※1)の体制に拡大へ)
- 新卒採用の拡大(25年卒は24年卒採用数から倍増の計画)
- 社内教育制度構築(エンジニアが選んだ最新技術検証機材を導入、実機検証とOJT、資格手当制度を連携した人財育成の仕組みを整備)

### 首都圏受注拡大戦略

- SaaSとAIの需要増に対応
- 東京営業部の増員と営業拠点開設
- 半導体関連企業の九州進出需要に対応

### 製商品販売 高付加価値化戦略

- 企業の2025年の崖 需要対応
- 必須のレジリエンス  
障害から情報システムを防御&回復する仕組みを販売拡大
- 大型プロジェクトへの対応を強化  
案件付随の高付加価値ハードウェアとソフトウェアの受注を拡大

## 進捗

- 「エンジニアハビタット」を2024年2月より稼働。
- 新卒採用24年卒は計画通り4人採用。25年卒の新卒採用数は8人を計画し、2024年10月末時点の進捗は7人内定。
- 若手エンジニアが中心となり、最新機材の選定、調達、技術検証を実施。検証した機器をエンジニアハビタットのネットワークに組み込み、エンジニアが自身で実際に利用、経験値を更に向上。

- SaaS事業者向けの大型受注やAI事業者向けハードウェア販売が好調に推移し、安定した需要を確保。
- 東京オフィスを開設し、人員増に向けた積極的な採用活動を継続中。年内にエンジニアの配置も確定。
- 半導体関連企業の九州設備需要で新規取引に成功し、初年度から中規模の取引を達成。今後の更なる取引拡大を目指す。

- システムの老朽化に伴う2025年の崖に関する需要が高まり多くのリプレース案件を獲得
- 事業継続計画(BCP)に対応するバックアップやサイバー攻撃対策のニーズが急増し、対応する製品の販売が拡大
- 大型プロジェクトに付随するハードウェア販売が好調で過去最高売上を達成

人財採用・育成戦略  
は今期も継続  
(次ページへ)

首都圏受注拡大戦略  
と製商品販売 高付加  
価値化戦略は一本化

(次ページへ)

(※1) 派遣社員も含めた数値(取締役、監査役を除く)

# 成長戦略のアップデート（セキュアクラウドシステム事業）

## 2025年9月期の成長戦略

### 人財採用・育成戦略

- **新卒採用の拡大**

25年卒は8人採用を計画、26年卒も同数採用の計画  
知名度向上策として大学構内サイネージ(11月開始)に加え、学内配布される企業紹介雑誌(27年卒向け)への出稿も検討  
高専向け採用を強化(各高専の後援団体、振興会へ新規参加)

- **人財育成の仕組み化を推進**

社員向けオンライン講座を2025年1月スタート予定

### 製商品販売 高付加価値化戦略

- **「必須のレジリエンス」のコンセプトを推進し、サイバーセキュリティの社会問題から企業需要を獲得**

製品ポートフォリオを見直し、AI技術の活用を含む高付加価値なレジリエンス製品の販売を拡大へ  
サイバー攻撃の予防対策からシステム障害のダメージ軽減&回復策までをトータルにサポート

- **「2025年の崖問題」が引き起こす、基幹システムのクラウド化需要に迅速対応**

クラウド基盤構築技術と長年培ったプログラミング技術を融合し、前期販売好調の高性能サーバなどをさらに高付加価値化してハードウェア販売を拡大

- **マーケティングを強化し、優良顧客のさらなる拡大へ**

首都圏新規顧客の拡大へマーケティングの体制強化とシステム化を推進  
メーカーとのパートナーシップを強化し安定的案件獲得  
主要顧客のサポート戦略を見直し、上得意先となる優良顧客を拡大

# 成長戦略の進捗(エモーショナルシステム事業)

## 2024年9月期の成長戦略

事業計画及び成長可能性に関する事項 2023年11月13日適時開示

### 進捗

#### 民間需要

- 遊園地・テーマパーク等、回復基調の国内レジャー需要向けの販路拡大

- 国内のテーマパークやレジャー施設から問い合わせは増加傾向引き続き積極的な営業活動を実施中。予定していた本体販売は次年度以降に見送りとなったが、今期の受注獲得に向けて注力中。

#### 公共需要

- 自治体の観光施設、記念館等へのMetaWalkers®販売拡大

- 沖縄県与那原町の大綱曳資料館に14人用のMetaWalkers®を導入し、観光・文化施設向けの実績を作った。また、東京都主催の「SusHi Tech Tokyo 2024」にて宇宙エレベーター体験装置として採用され、さらなる認知度向上に貢献。九州地域の自治体向けにも観光利用を想定した提案活動を進めている。

#### ESG需要

- 高齢化社会の拡大するシニア需要に対応するMetaWakers®の開発

- 九州産業大学と共同で、脳と体を同時にトレーニングできる装置の研究開発を進めている。スポーツ科学分野への応用も視野に入れており、具体的な利用用途を検討中。このプロジェクトにより、健康維持やリハビリテーションなど、多岐にわたる分野での展開を目指す。

#### 企業向けメタバースの販売拡大

- 社史メタバースの構築実績やメタバース体験サイトを活用した受注拡大

- 当社主催のセミナーをメタバース空間で開催し、企業向けメタバース利用の普及を推進中。また、SCL顧客へのクロスセルにより、新たなリード獲得でも成果を上げている。企業のニーズに応える形で「メンタルトレーニング研修企画サービス」を新たにリリースし、メタバースを活用したソリューションの幅を広げている。

成長戦略を  
アップデート  
(次ページへ)

## 成長戦略のアップデート（エモーショナルシステム事業）

### 2025年9月期の成長戦略

#### 防災市場の拡大とパートナー連携

- 防災の専門家や企業と協力し、国土強靱化計画の国策から防災市場での需要を獲得へ

#### 地方創生への貢献

- 地方の観光・文化施設に向けた導入を推進し、地域活性化に貢献

#### 宇宙分野での活用拡大

- 宇宙関連施設での展示やプレゼン用に導入を推進

#### スポーツ科学とシニア市場への展開

- MetaWalkers®をスポーツやシニア向け健康維持トレーニングに活用する研究開発、製品化を推進

#### リード獲得と営業強化

- 東京オフィスと福岡本社ショールームのMetaWalkers®体験コーナーを活用し、実機デモによるリード獲得を拡大

#### メタバースサービスの拡充

- 企業向け教育向けの需要に応え、研修やバーチャルイベント、学びの場での活用を提案
- 既存顧客へのクロスセルも強化



6

## 主要なリスク

## 主要なリスクとリスク対応策

リスク項目	リスクの内容	可能性	影響度	リスクに対する施策
全社のリスク 人財の確保について	当社の希求する人財が十分に確保できない場合や、在職中の人財が流出した場合、当社の事業及び業績に影響が生じるリスク	中	高	人財開発部を設置し、当社の魅力を継続的に情報発信するとともに、人財育成と風通しの良い組織づくり、報酬の充実を図り、人財採用の機会増進と在職人財の流出防止に取り組んでおります
全社のリスク システム障害の影響について	自然災害やサイバー攻撃等、予測不可能な事由により、当社のシステムに障害や情報漏洩が生じるリスク	低	高	コンピュータシステムのバックアップとセキュリティ対策の適宜見直しにより安定的なシステム運用、災害対策を行っております
全社のリスク 当社製品・サービスの不具合等による影響について	当社が提供する製品・サービスに、当社に責務のある原因で不具合が起き、無償対応や損害賠償責任、顧客の信頼喪失が生じるリスク	低	中	品質管理の徹底による不具合発生防止に努めております
SCL事業のリスク シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社とのパートナー契約について	シトリックス社や同社製品の訴求力が大きく低下した場合や、同社とのパートナー契約が更新できなかった場合等に、当社の事業と業績に影響を受けるリスク(2023年9月期累計期間における同社製品の仕入実績は総仕入実績の59.33%を占めているため)	低	高	同社製品を顧客に広め積極的に販売するとともに、同社製品の販売や技術に関わる社員の育成、同社製品販売先の顧客満足度の向上などを通じて同社とのパートナー契約を円滑に更新できるよう努めております
SCL事業のリスク 業界の動向について	情報通信業界が、現在の予想に相応の市場拡大を遂げない場合のリスク	低	高	シトリックスをはじめとしたクラウド構築技術の優位性を生かして、新たなサービスの展開や対象顧客の拡大に努めております
SCL事業のリスク プロジェクトの売上計上時期の変動あるいは収支の悪化について	受注したプロジェクトにおいて、見積もり作成時に想定外の不測の事態等により工数が増加し、プロジェクトの売上計上時期が変動したり収支が悪化するリスク	低	高	受注前の工数算定段階において、顧客との認識ズレの発生を予防し、想定工数が大幅に乖離することがないように努めております
EMO事業のリスク エモーショナルシステム事業について	VR/AR技術が業界の技術革新に追いつかない場合や、当社のコンテンツを含むMetaWalkers®が一般消費者の支持を得られない場合、当社全体の業績向上に遅れを生じるリスク	中	低	技術の進歩に追従するため、技術動向の把握と技術研鑽に努めております。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の事業等のリスクをご参照ください。

## 免責事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招来し得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

本資料は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。なお、次回のアップデートは2025年9月期の決算発表時(2025年11月)を予定しております。