



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 2025/11/13



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。
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（2025年9月末）
社員数	73人（2025年9月末：取締役 / 監査役除く）
直近業績	2025年9月期実績 売上高 2,634百万円・経常利益127百万円



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 経営企画部長

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年から取締役管理本部長兼経理部長、2025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

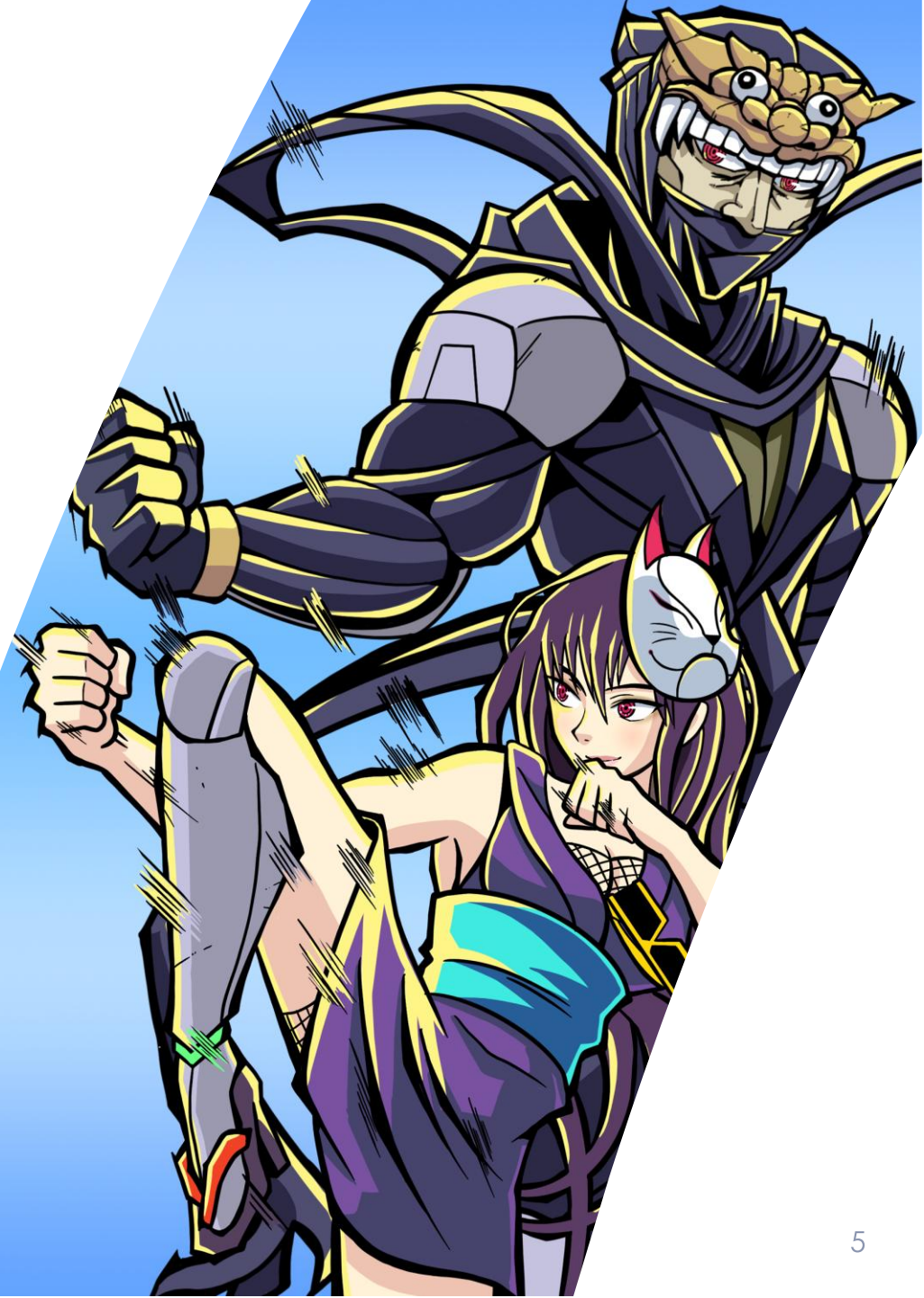
株式会社フルスピード取締役として2007年東証マザーズ上場。ラック株式会社取締役COO(現任)。2023年社外取締役に就任。

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

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(※1)

2022 1月 メタバース推進部を設置(※2)

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

2025 3月 企業・自治体のサイバーセキュリティ対策を推進する新たなサービス「サイバー忍法帖®」の提供開始

2025 7月 エンジニアハビタットを増床

2025 7月 あらゆる場所に映像体験を届ける新しい空間演出ソリューション MetaAnywhere™提供開始

(※1) 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。

(※2) 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。



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）

基幹システムの
ハイブリッドクラウド



サイバーセキュリティ



スマートファクトリー



エモーショナルシステム事業（EMO）

MetaWalkers®



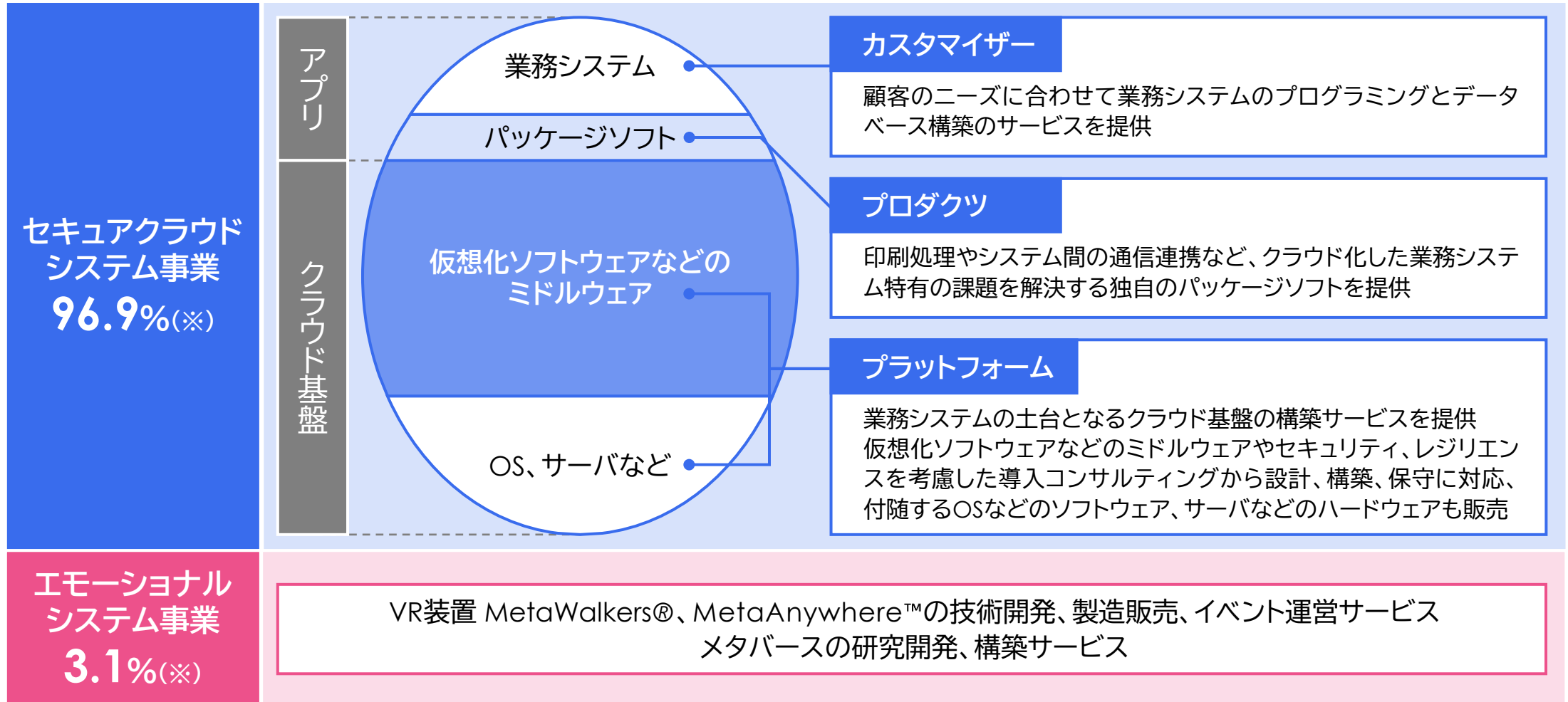
MetaAnywhere™



企業・自治体向け
メタバース

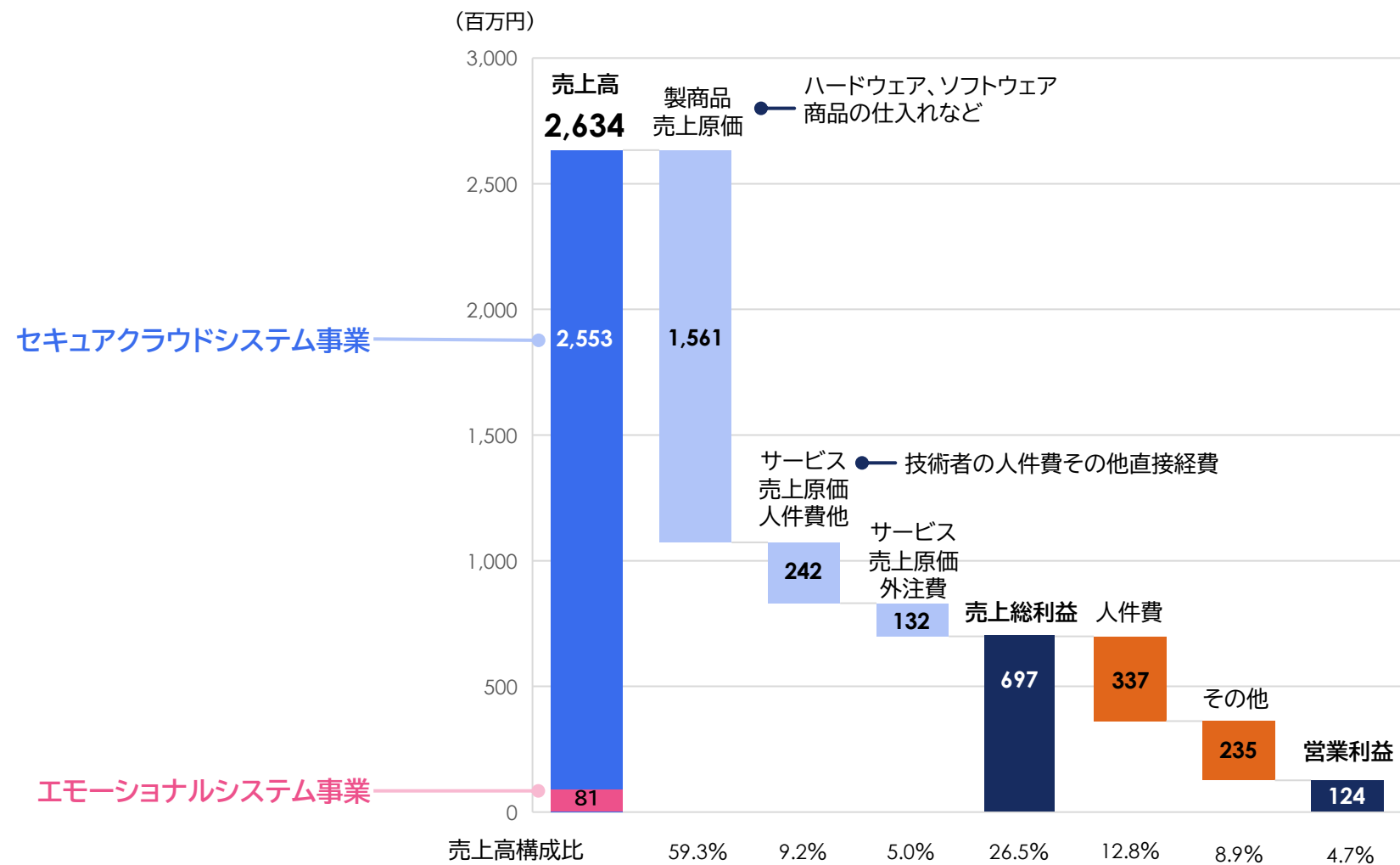


事業領域



(※) 2025年9月期の売上高構成割合

全社の収益構造 (2025年9月期)



セキュアクラウドシステム事業の売上構成

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すべての業種が対象
クラウド化とサイバーセキュリティの構築を中心に顧客目線のサポートが売り

プラットフォーム 92.0%(※1)

- 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セキュリティ対策、ダメージを受け障害に陥ったシステムの回復など、BCP(※2)の要となるレジリエンスの構築を、総合的なセキュリティ対策サービス「サイバー忍法帖®」として提供
- 製造業のスマートファクトリー化を支援
- 上記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 7.7%

- ハイブリッドクラウド化の鍵となる老朽システムの刷新、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開発と、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

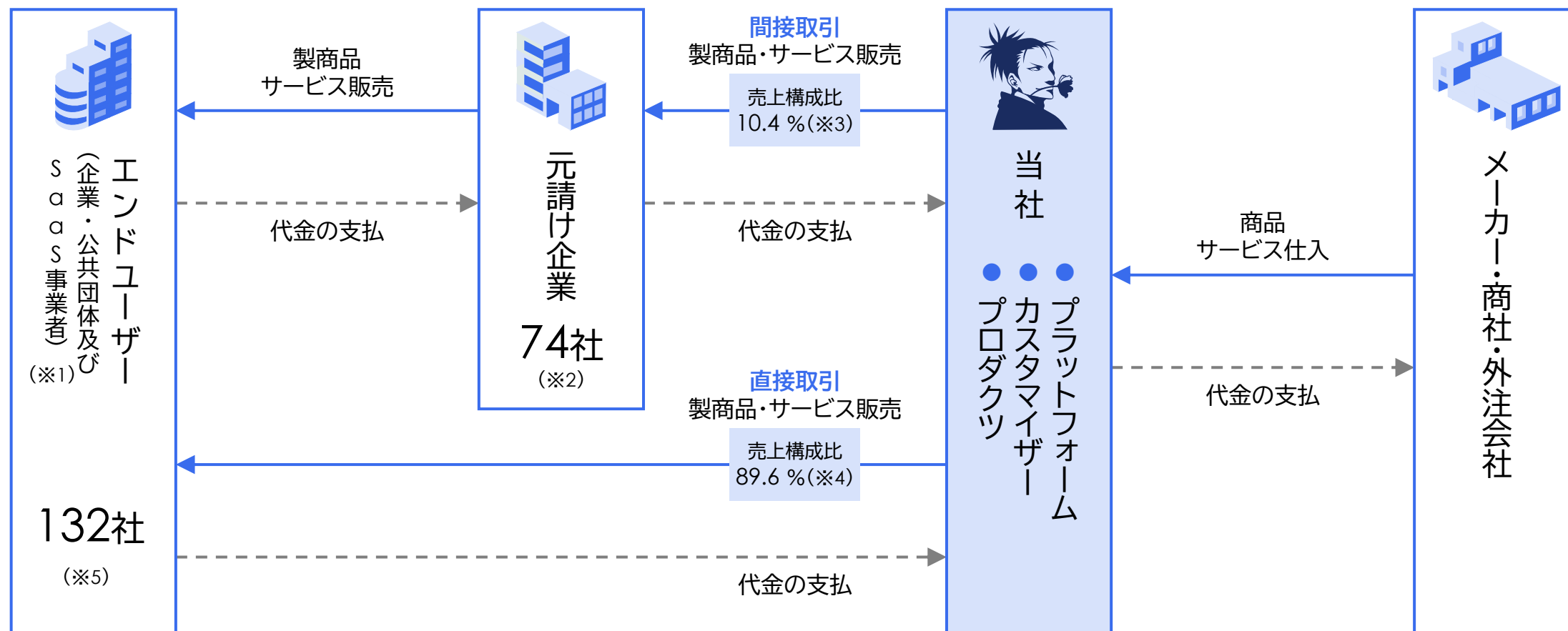
プロダクツ 0.2%

- 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) 2025年9月期のセキュアクラウドシステム事業の売上高に対する売上高構成割合

(※2) 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。

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2025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2025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2025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

限られた施設スペースで、多くのお客様が没入感溢れるバーチャルリアリティを同時に体験することのできる装置MetaWalkers®の製造販売、既存設備をそのまま利用したスペースをVR空間に変貌させる高品質映像投影サービスMetaAnywhere™さらに、今後需要が拡大すると思われる「企業・自治体向けメタバース」の構築サービスを提供しています。

MetaWalkers®(※1)

VRゴーグルの装着を必要とせず、没入感溢れる360度の仮想空間を複数人で気軽に体験できるVR装置の技術開発、製造販売、イベント運営サービス。国内外の遊園地・テーマパークや文化施設、イベントなどで数々の利用実績を積み重ねています。



MetaAnywhere™

これまでの円筒形の内側への映像投影という、場の制限から解放され、様々な形状のものへ魅力的な高品質映像を投影することができる映像装置の技術開発、製造販売、イベント運営サービス。



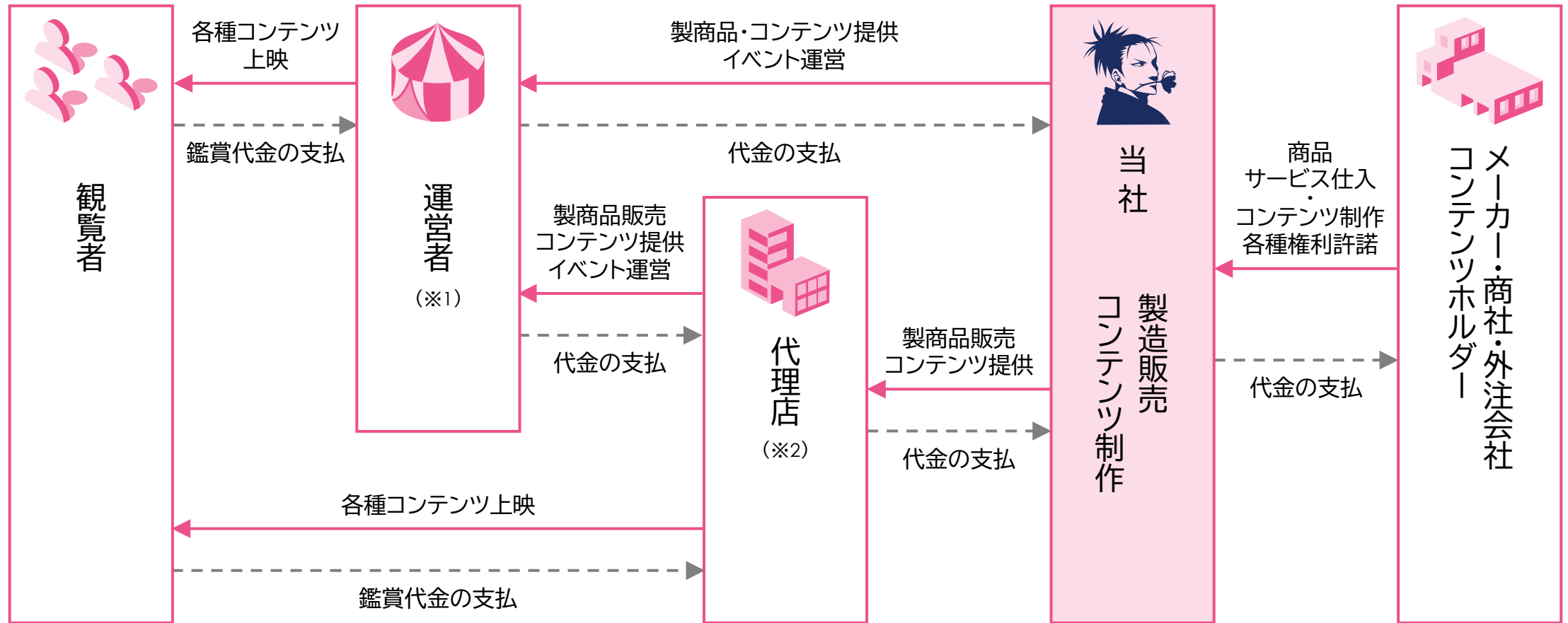
企業・自治体向けメタバース

「バーチャル空間における匿名コミュニケーションの需要」に向け、企業や団体にとっての顧客や潜在顧客向けのコミュニケーションをアバターを通じて行う、企業・自治体向けメタバースの構築。



(※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。

事業系統図(エモーショナルシステム事業)



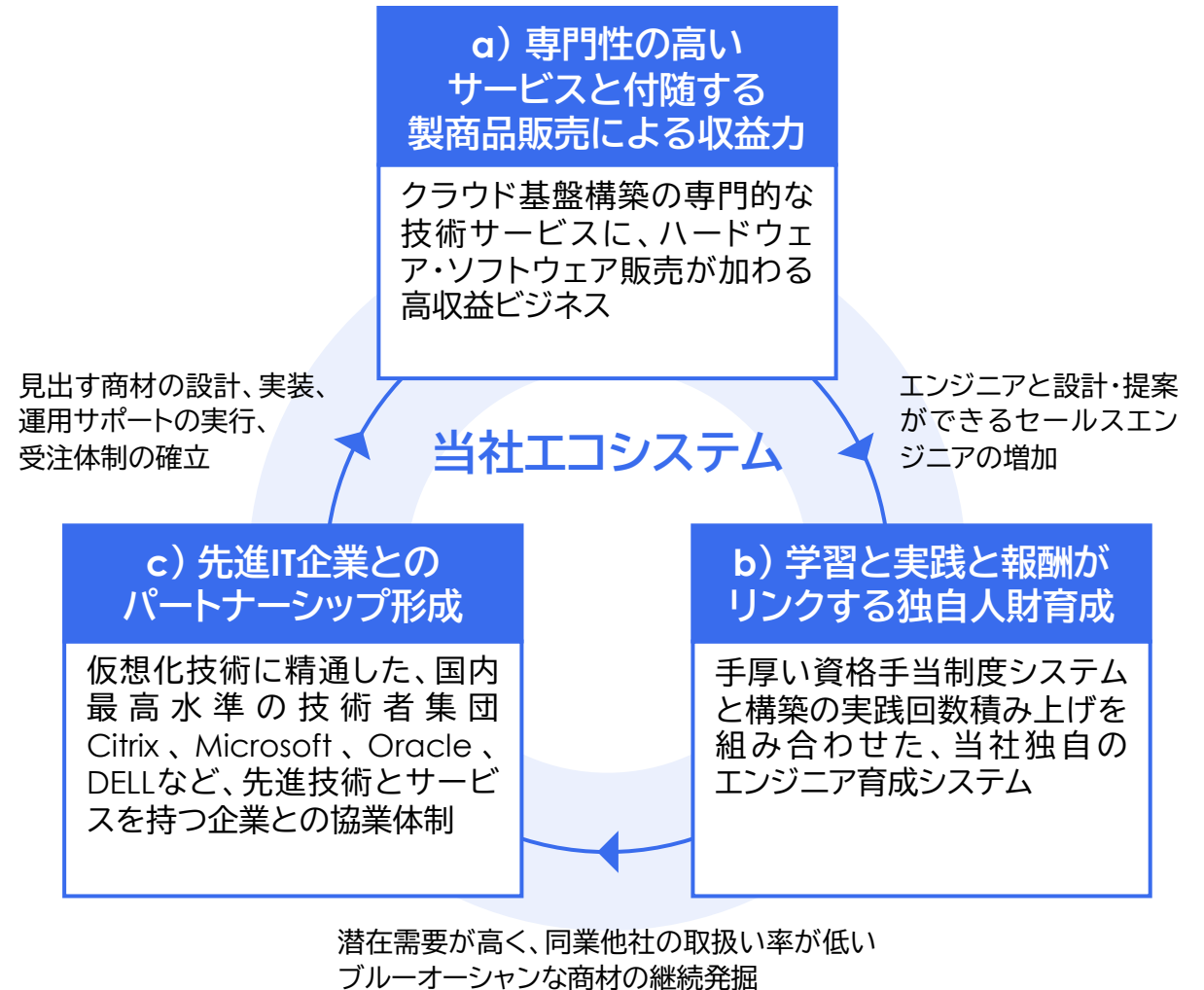
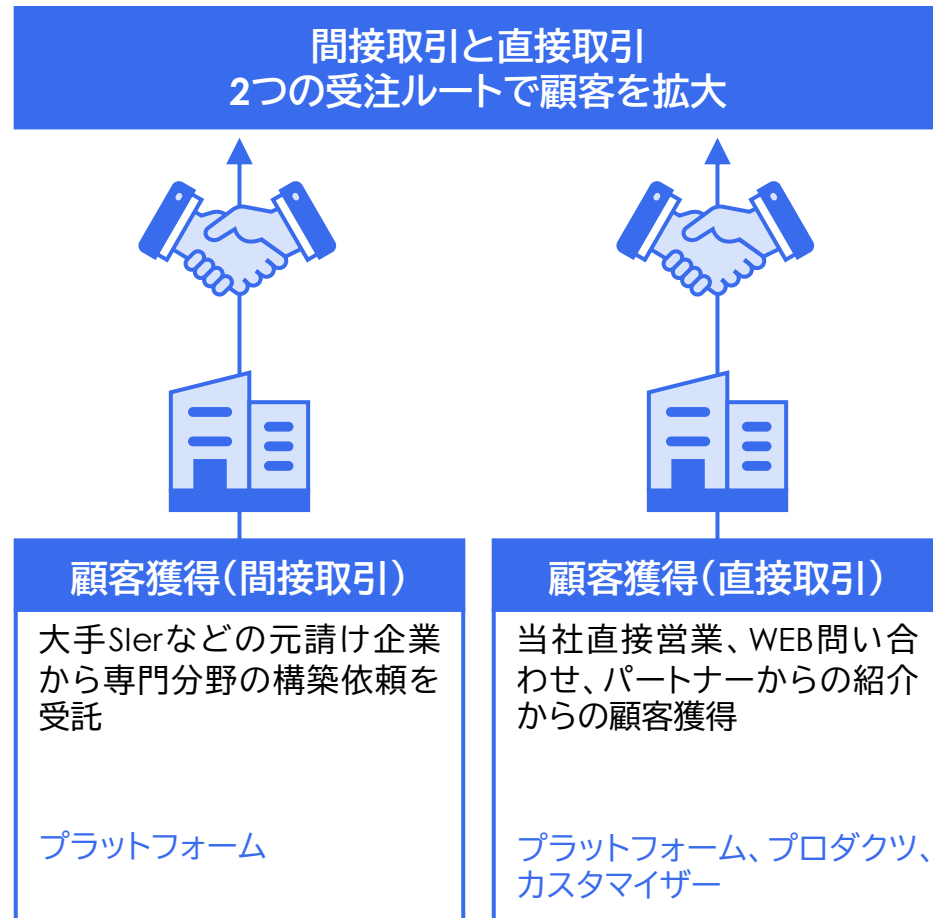
(※1) 運営者は、遊園地・テーマパークや博物館・科学館などの施設を運営する企業や公共団体です。

(※2) 代理店は当社と販売代理店契約を締結し、運営者へ販売する企業です。



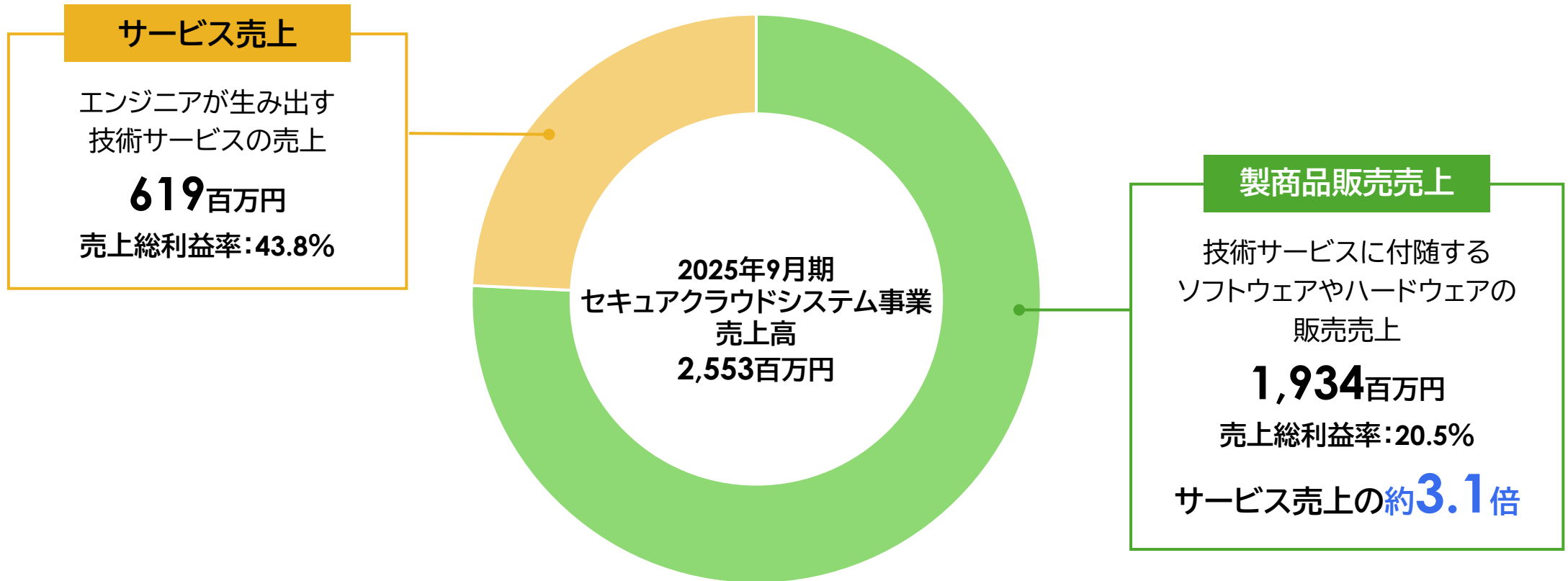
3 ビジネスモデルと競争力の源泉

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

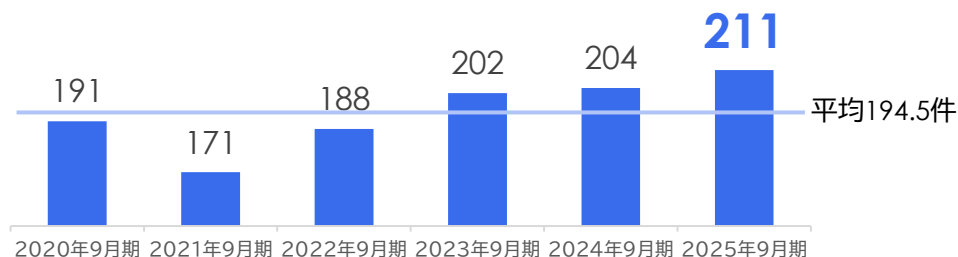
セキュアクラウドシステム事業はエンジニアが生み出す技術サービス売上に **約3.1倍**の製商品販売売上が付随。
エンジニア1人あたりの稼ぎが大きく、高い収益力が特長



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
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
- 2025年9月期実績 エンジニア1名あたり年間 **5.1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まで
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(2025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、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5.1件と多くのクラウド基盤構築案件を経験(2025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) 2025年9月期のプラットフォームのシステム構築実績件数(211件)を、同年9月末日のエンジニアの人数(41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(Copyright 2018 IPA)

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

CXJ(シトリックスマスターディストリビュータ)

CXJパートナープログラム プラチナ(Platinum)

当社は株式会社CXJのプラチナリセラーです



株式会社CXJは、アセンテック株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:松浦 崇)とCloud Software Group, Inc. (本社:米国フロリダ州フォートローダーデール、CEO Tom Krause)間の戦略的パートナー契約に基づき設立された、CitrixおよびNetScaler製品の日本国内での販売・サポートを行うIT企業です。

ビッグパートナーとの連携

DELL TECHNOLOGIES

GOLD SOLUTION PROVIDER

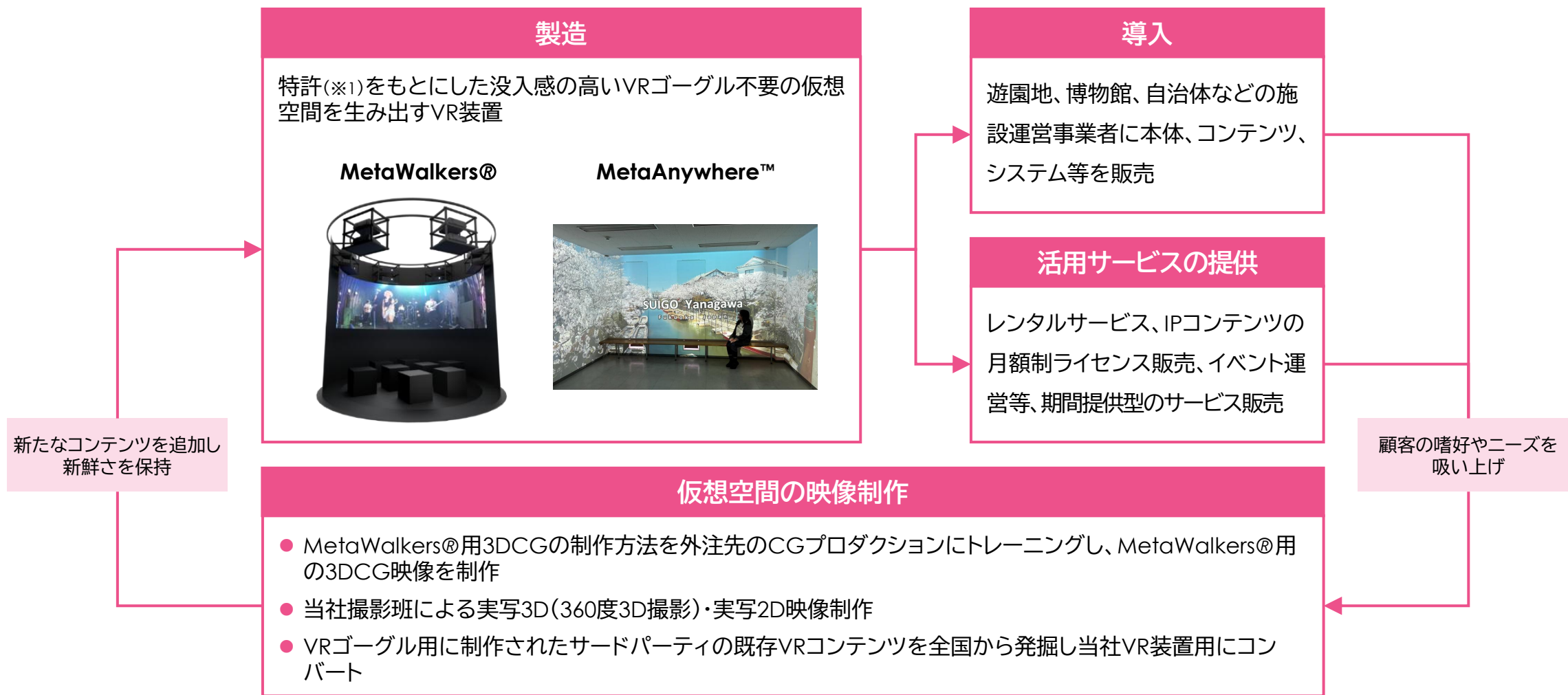
オラクル

Oracle Partner

マイクロソフト

Microsoft Partner

エモーショナルシステム事業(MetaWalkers®・MetaAnywhere™)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)

エモーショナルシステム事業 MetaWalkers®

「誰もが簡単にVR体験を共有しあえる進化系シアター」

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・イベント運営等サービスの提供

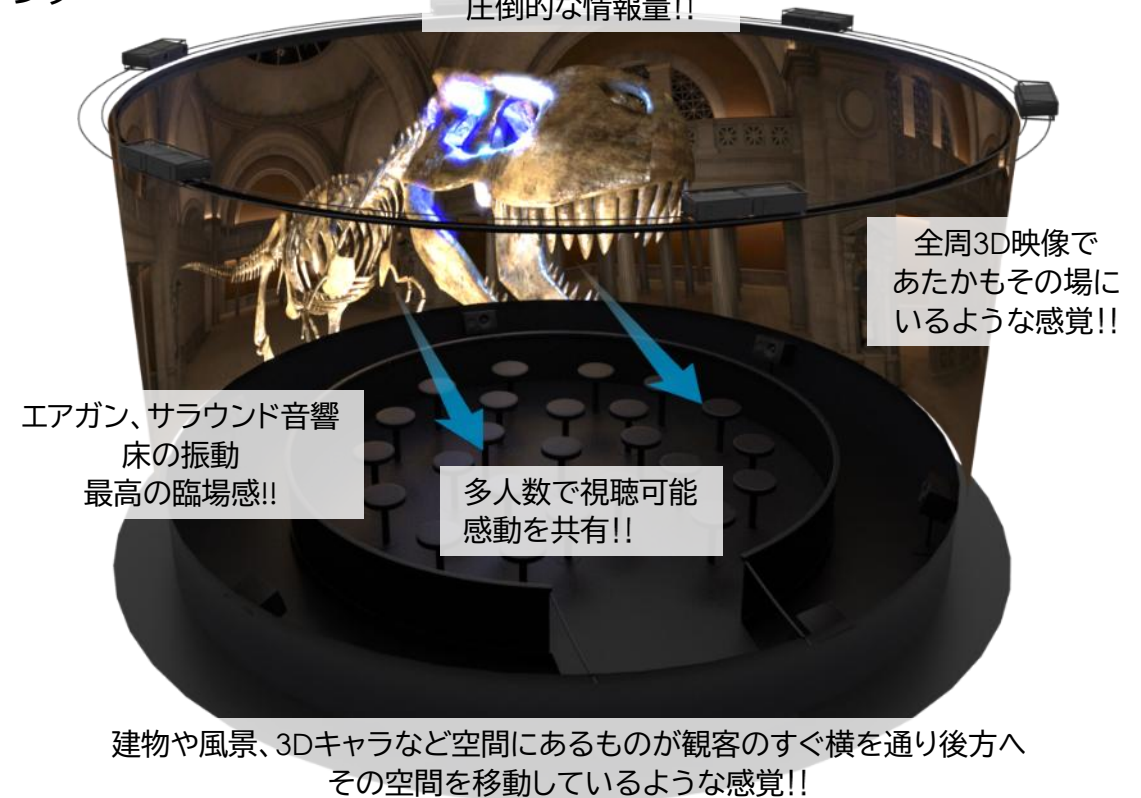
MetaWalkers®の利用分野

- 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・ビーシステムの登録商標です。

MetaWalkers®

全周360度スクリーン
圧倒的な情報量!!



エモーショナルシステム事業 MetaAnywhere™(※)

価格破壊的没入感

MetaWalkers®の技術とノウハウを元に進化した、あらゆる場所に映像体験を届ける、新しい空間演出ソリューション

これまでの円筒形の内側への映像投影という、場の制限から解放され、様々な形状のものへ魅力的な高品質映像を投影することができる映像装置



(※)商標出願中

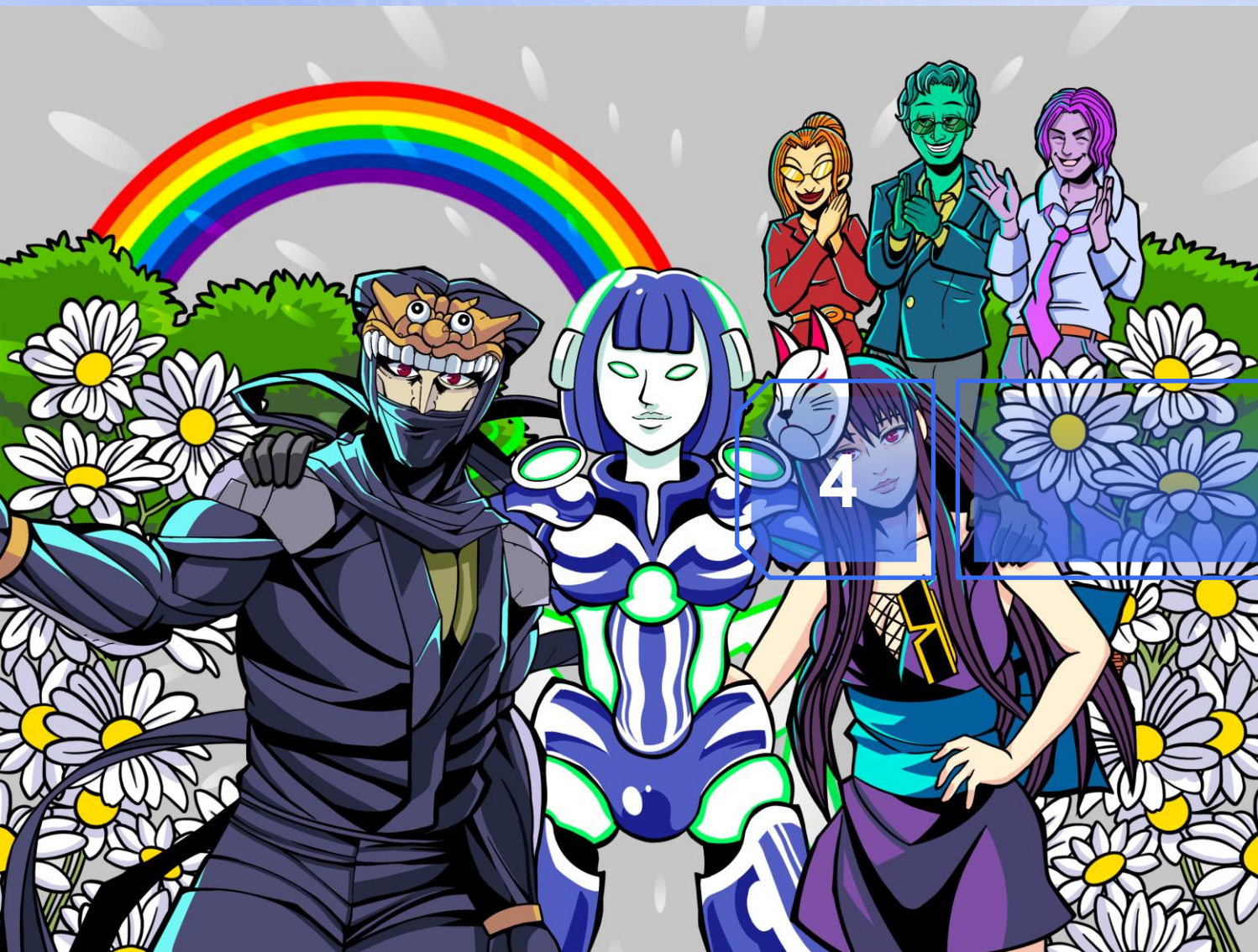
MetaWalkers®との違い

- 筐体にとらわれないため、視聴人数の調整が可能
- 上映場所の形状に応じたカスタマイズが可能
- 顧客の予算やニーズに合わせた映像演出の提案が可能
- 会議室やオフィスなどの狭小展示空間であっても、アミューズメント空間や水中など別世界に変化させることが可能

MetaAnywhere™のユースケース

独自のプロジェクションマッピング技術と、軽量構成の追求によって設置難易度の高い施設・環境でも展開可能

- 商業施設
- 道の駅
- 観光名所
- 科学館
- 駅ナカ
- 大学エントランス
- 狭小展示空間



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

レガシーマイグレーションやスクラッチ開発されたシステムのクラウド化が本格化

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。

2024年の国内クラウド市場は、前年比29.2%増の9兆7,084億円(売上額ベース)となりました。また、同市場の2024年～2029年の年間平均成長率(CAGR)は14.6%で推移し、**2029年の市場規模は2024年比約2.0倍の19兆1,965億円になるとIDCは予測**しており(※1)、潤沢な成長市場です。

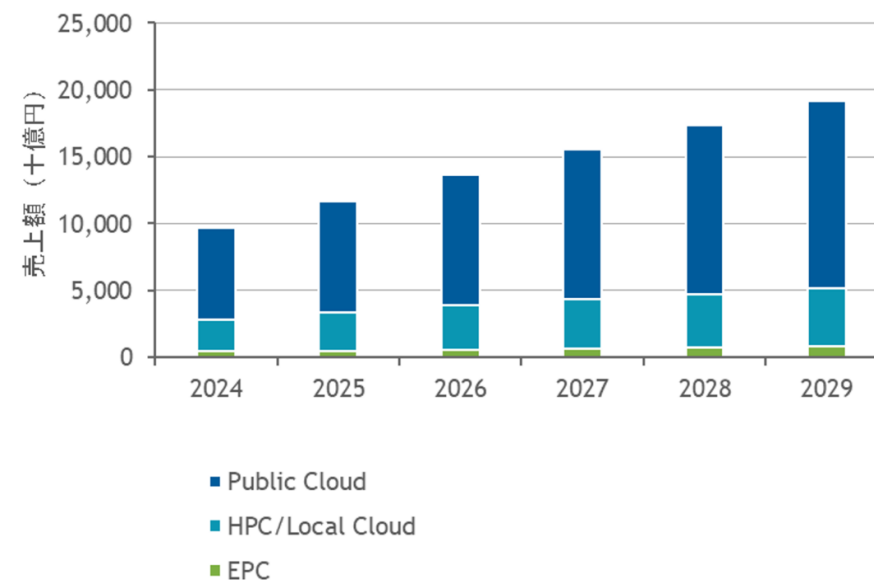
クラウドに移行し易いWebシステムなどのクラウド化はピークを過ぎたものの、**クラウド化が容易ではない既存の情報システムやスクラッチ開発したシステムのクラウド化が本格化**。

パブリッククラウドとプライベートクラウドを適材適所で導入する「ハイブリッドクラウド」として活用する方向で進む予測。

(※1) 出所:IDC Japan「国内クラウド市場予測」2025年8月18日プレスリリース



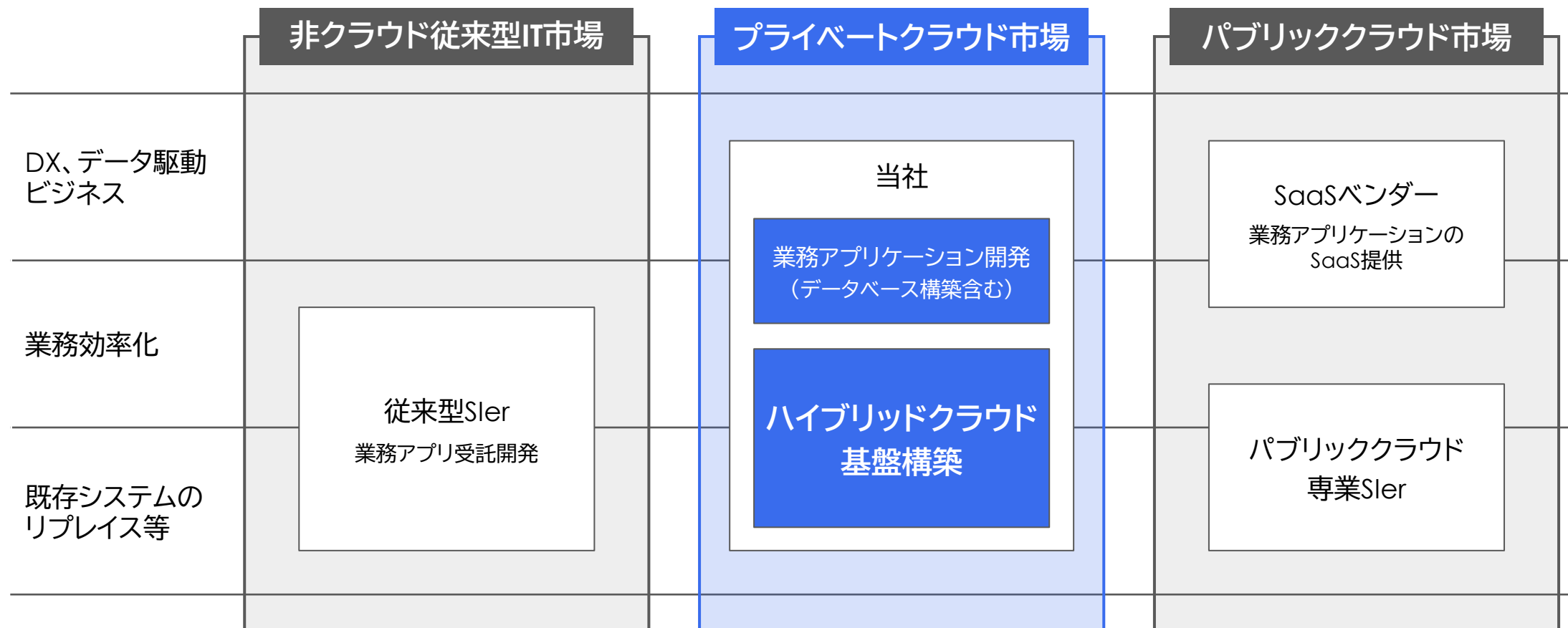
国内クラウド市場予測、2024年～2029年



グラフは IDC Japan「国内クラウド市場予測」
2025年8月18日プレスリリース

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、従来型のSlerとも、パブリッククラウド専門Slerとも異なるユニークな市場ポジションにあります



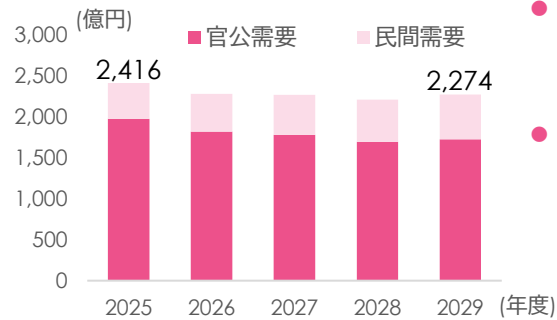
市場環境(エモーショナルシステム事業)

MetaWalkers®、MetaAnywhere™の対象市場は国土強靱化・地方創生・宇宙・遊園地

国土強靱化

防災教育・訓練、被災状況把握用途でのイベント、販売推進

2025年 防災情報システム・サービス市場の動向

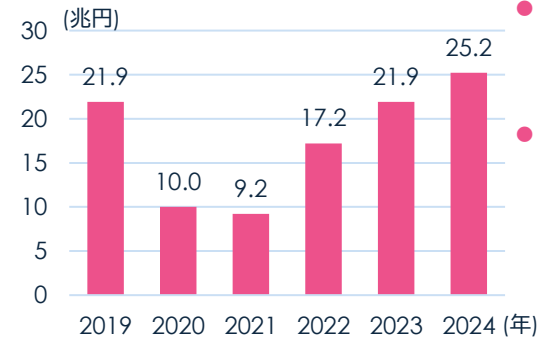


- 防災情報システム・サービス市場は、2025年に約2,416億円市場に発展、その後も堅調に維持する推計
- 出所:株式会社シード・プランニング「2025年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向」

地方創生

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

日本人国内旅行消費額の推移(確報)

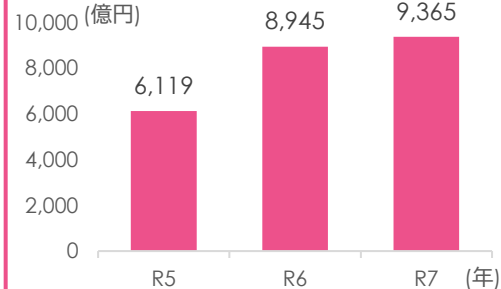


- 2024年の日本人国内旅行消費額は25兆1,536億円(2019年比14.7%増、前年比14.8%増)と、コロナ前の水準を超える
- 出所:観光庁 旅行・観光消費動向調査 2024年 年間値(確報)

宇宙

宇宙事業者の要人向けプレゼン用途及び、見学・イベント用に販売推進

宇宙開発関係予算(※1)の推移



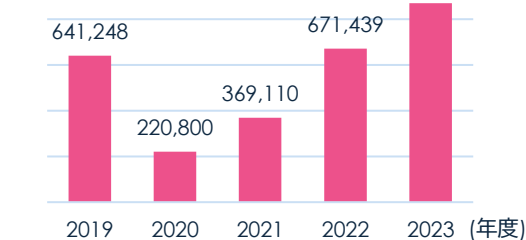
- R5年からR6年にかけて40%以上増加。その後も堅調に推移の予測。
- 出所:内閣府「令和7年度当初予算案及び令和6年度補正予算における宇宙関係予算」

(※1)文部科学省、内閣官房、防衛省、内閣府、警察庁、総務省、外務省、農林水産省、経済産業省、国土交通省、環境省の予算の合計)

遊園地・テーマパーク

MetaWalkers®、MetaAnywhere™を活用した没入感の高い空間体験の提供推進

遊園地・テーマパークの売上高の推移



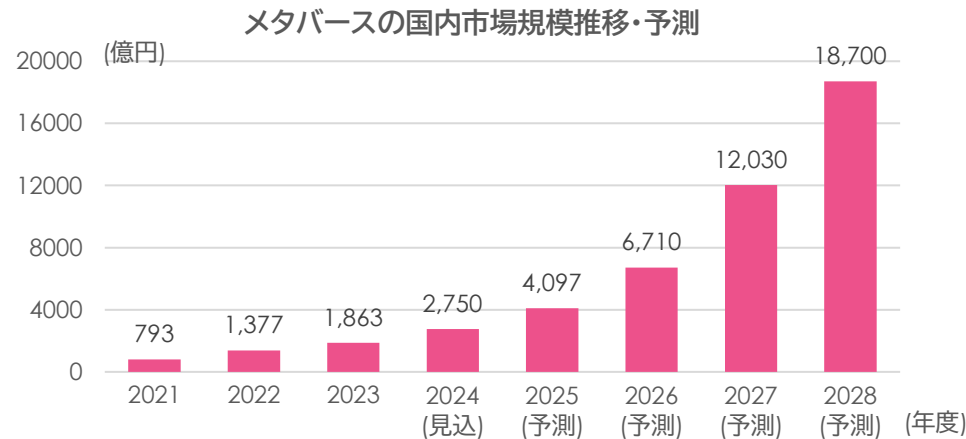
- 2023年の遊園地・テーマパークの売上高は前年比29.6%増
- 売上高だけではなく、入場者数、従業員数も前年度を上回った。
- 出所:公益財団法人日本交通公社「旅行年報2024」内の「遊園地・テーマパークの売上高などの推移」より (グラフは掲載データをもとに当社作成)

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、自治体における需要拡大・消費者向けサービスの牽引に期待

国内のメタバース市場

2023年度の国内メタバース市場規模を前年度比35.3%増の1,863億円と推計
2028年度には1兆8,700億円に達すると予測

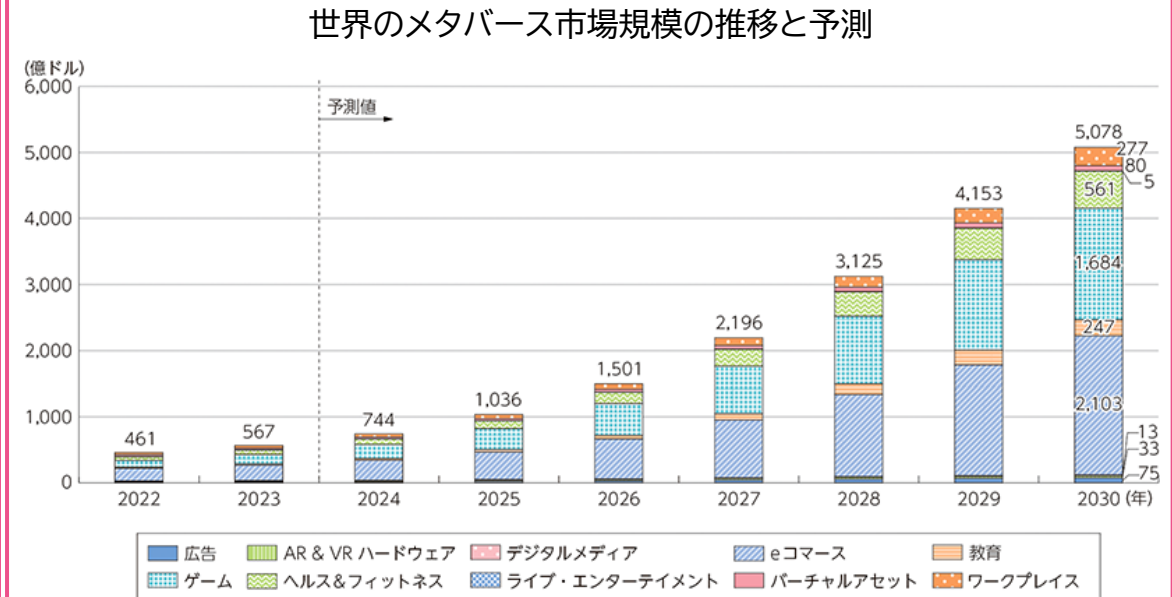


- 注1. 市場規模は、メタバースプラットフォーム、プラットフォーム以外(コンテンツ、インフラ等)、メタバースサービスで利用されるXR(VR/AR/MR)デバイスの合算値。プラットフォームとプラットフォーム以外は事業者売上高ベース、XRデバイスは販売価格ベースで算出している。
- 注2. エンタープライズ(法人向け)メタバースと消費者向けメタバースを対象とし、ゲーム専門のメタバースサービスは対象外とする。
- 注3. 2024年度は見込値、2025年度以降は予測値。

出所:(株)矢野経済研究所「メタバースの国内市場動向調査(2024年)」(2024年12月9日発表)

世界のメタバース市場

総務省の令和7年版情報通信白書によると、メタバースの世界市場は2024年の744億ドルから2030年には5,078億ドルまで拡大すると予想される
eコマースの拡大が大きく、次いでゲームやヘルス&フィットネスとなっている。
市場を牽引するのは主に消費者向けのサービスだと予測される



出所:総務省 令和7年版情報通信白書、Statista



5

事業計画と成長戦略

中長期の成長戦略

KGI(Key Goal Indicator)の変更(※)

新

2030年9月期までに
ROE30%を達成、維持継続

旧

2028年9月期までに
SCLの営業利益率16%を達成

(※) KGIの変更は2025年5月15日に実施。2025年9月期第2四半期決算補足資料で公表。

中長期の成長戦略

KGI(Key Goal Indicator)の変更^(※)

－ 変更の背景と理由 －

グロース市場改革案のニュースや環境の変化に対応し、持続的な成長を実現するため、
収益性向上は勿論、資本効率も重視した指標へとシフト

「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」

－ 新たなKGI達成のため、以下の施策を実施 －

資本政策の強化と株主還元の向上

成長戦略への積極投資

(※) KGIの変更は2025年5月15日に実施。2025年9月期第2四半期決算補足資料で公表。

KGI と KPI

新KGI「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を実現するためには、売上高と利益の持続的な拡大が必要
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、中長期的な成長を実現するため、以下をKPIとして設定

KGI

ROE(自己資本利益率):目標 **30%** 達成期限:
2030年9月期

2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
22.6 %	19.1 %	19.0 %	6.6 %	計画 14.0 %

- 2022年9月期から2024年9月期までは、株式上場(重複上場)による資本金・資本準備金の増加と毎期順調に利益を計上したことに加え、自己株式の取得も行い、ROEは20%前後を推移
- 2025年9月期は、当期純利益の減少により、2024年9月期から12.4ポイント減
- 2026年9月期は、2025年9月期から7.4ポイント増の計画

KPI

受注金額

(百万円)

2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
2,851	2,991	2,893	2,562	計画 3,182

- 2025年9月期の受注金額は、2024年9月期より▲330百万円
- 2026年9月期は2025年9月期中より実施している営業人員の増強をさらに実施し、3,182百万円に拡大する計画

KPI

エンジニアの売上稼働率

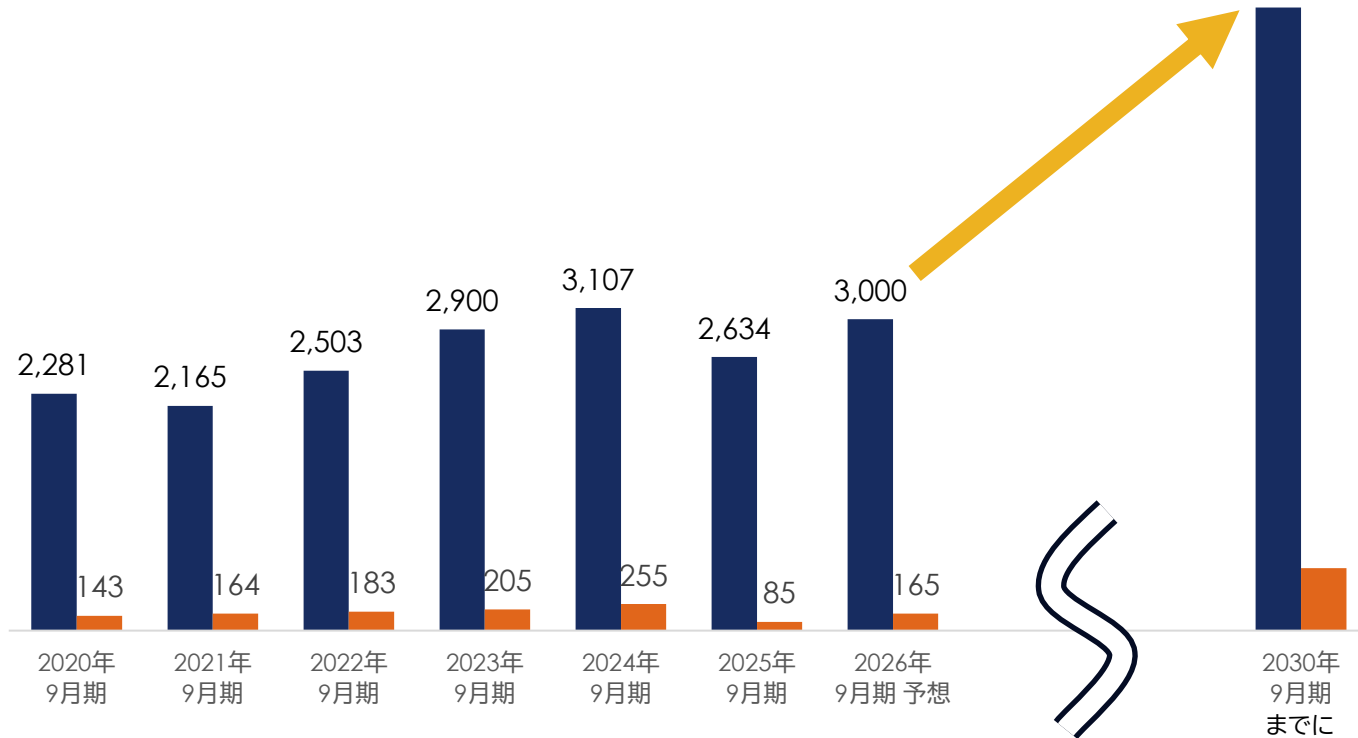
2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
74.7%	72.6%	58.8%	54.7%	目標 70.0%

- エンジニアの売上稼働率 : エンジニアの年間総稼働時間に占める売上案件の年間総稼働時間の割合
- 2024年9月期から新卒採用を開始し低下している売上稼働率を、若手エンジニアの成長により向上させていく

中長期の成長イメージ

売上高と当期純利益の推移(百万円)

■売上高 ■当期利益



- ・ オーガニックな成長(既存事業の拡大での成長)を前提とした計画、株主還元も継続

- ・ ROE30%達成のための目標とする

EPS(一株当たり純利益)は

→EPS=約90円

→PER=17倍で株価1,530円

→時価総額100億円超となる

(株価1,530円×発行済株式数6,583,500株)

(参考)規模別・業種別PER 2025年9月(※)

グロース市場の情報・通信業のPER=61.0倍

スタンダード市場の情報・通信業のPER=18.7倍

プライム市場の情報・通信業のPER=25.7倍

(※) 出所 株式会社東京証券取引所 統計資料:規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧 2025年9月

2026年9月期 計画

(単位: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)	ROE 自己資本利益率
通期予想 (対売上比率)	3,000	245 (8.2%)	251 (8.4%)	165 (5.5%)	14.0%
前年同期比	+13.9%	+96.3%	+97.8%	+93.0%	+7.4ポイント

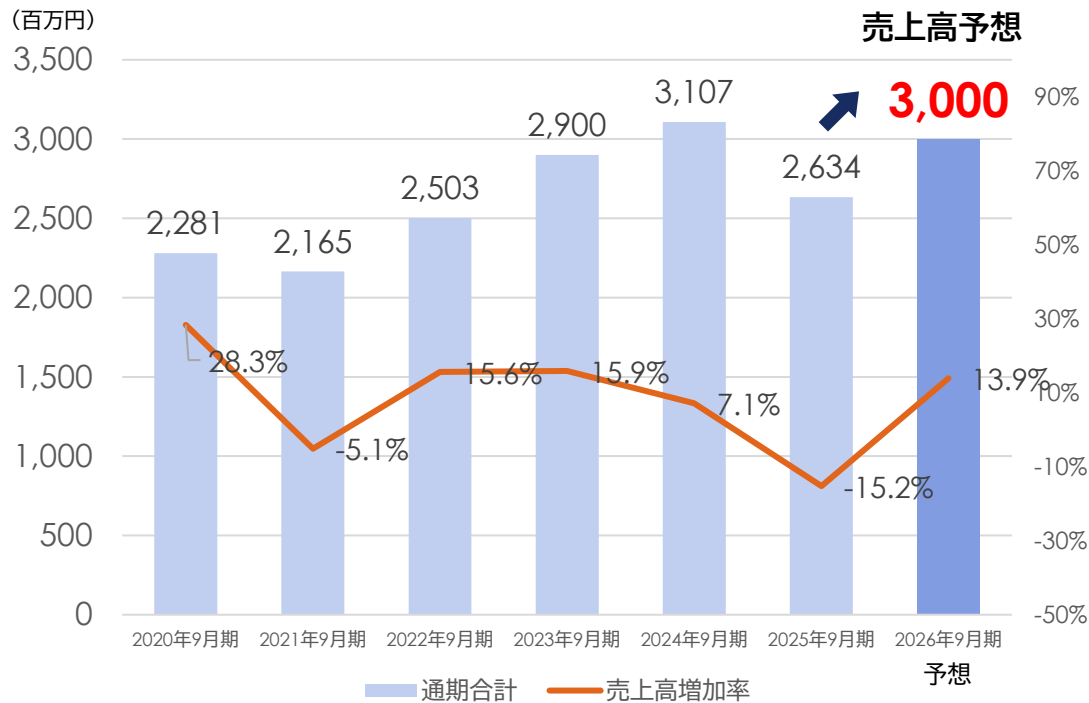
**KGI:「2030年9月期までにROE30%」実現に向けた、
成長への再スタートの年と位置付け**

- 増収増益計画、売上高30億円台への早期復帰と利益YoY倍増を計画
- 新卒中心の採用計画は継続、2025年9月末:73人から2026年9月末:84人へ

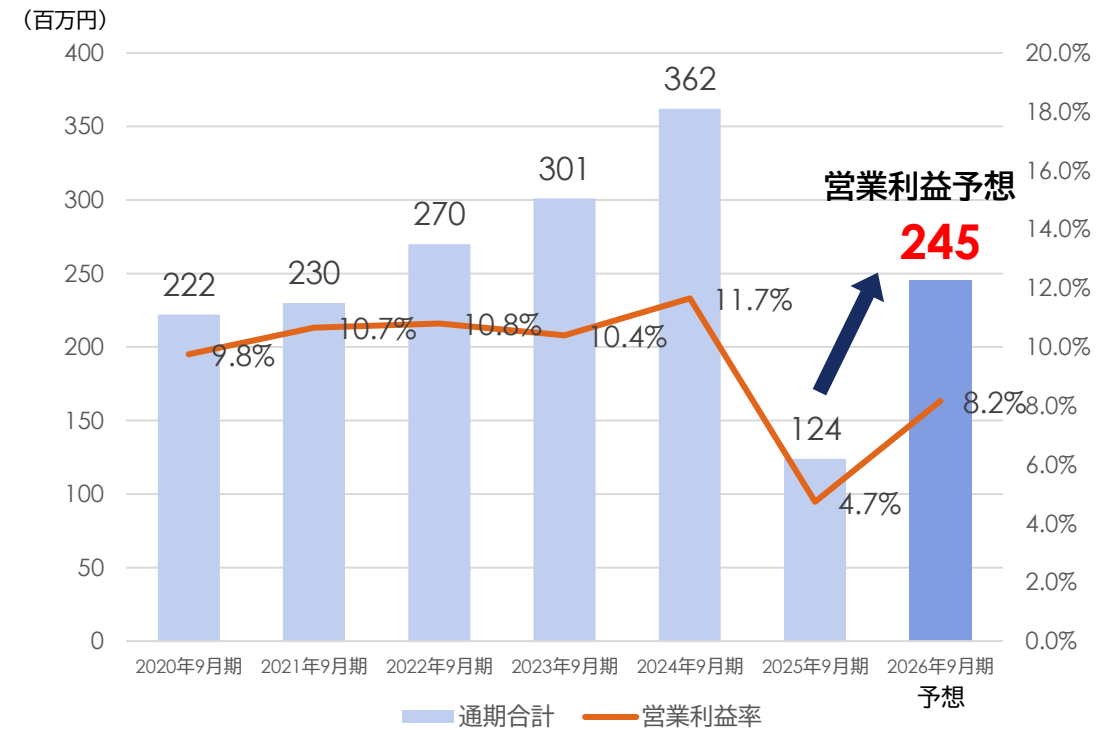
業績推移と2026年9月期の計画

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

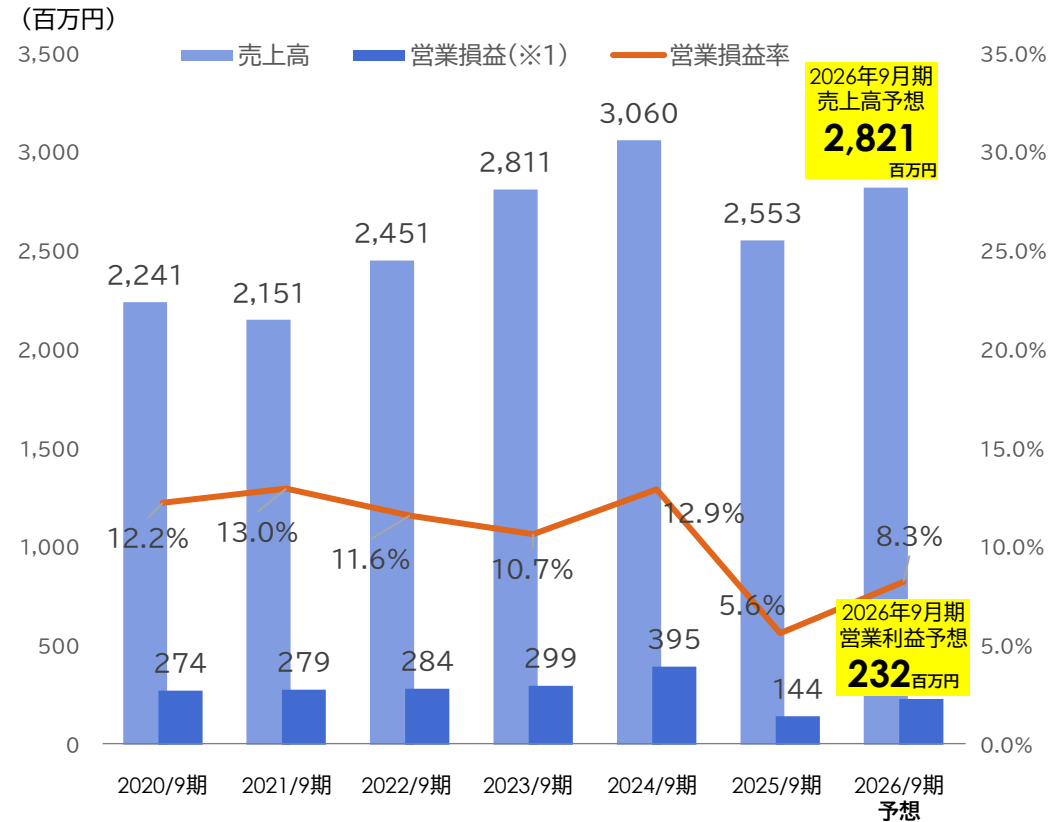


当社は2022年9月期の期首より新基準(「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日))を適用しておりますが、2021年9月期以前の実績については新基準を遡及して算出していないため旧基準の数値を記載しております。(2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります)

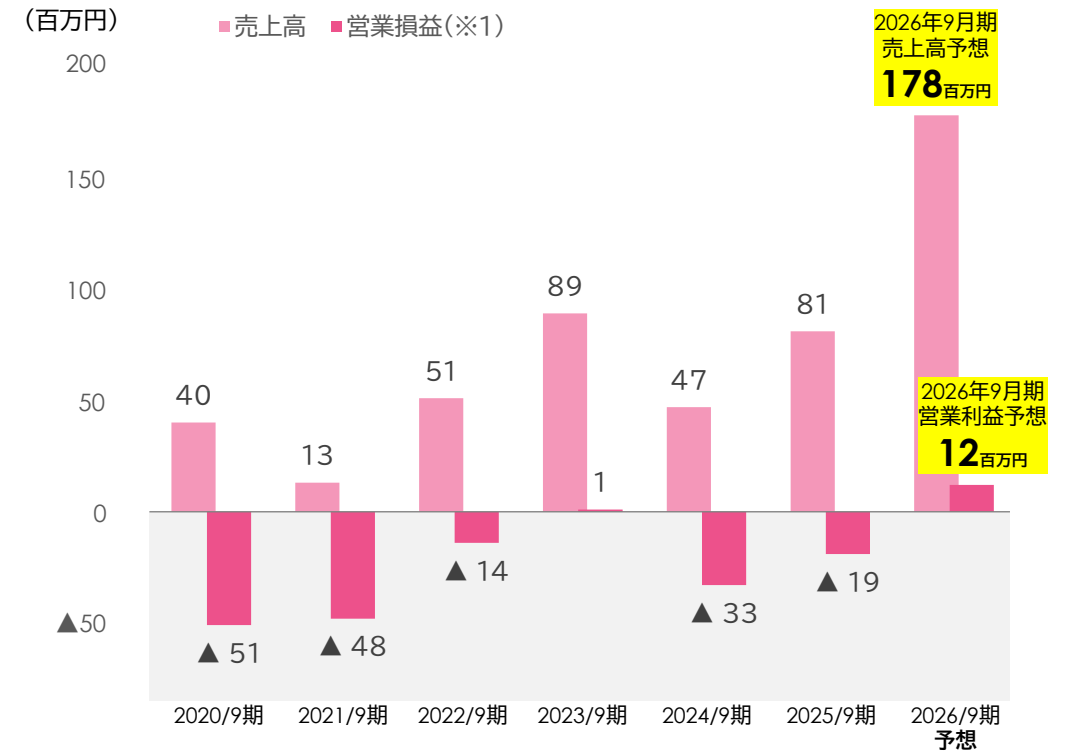
2020年9月期～2021年9月期の売上高、営業利益は旧基準、2022年9月期からは新基準を適用した数値を記載しております。

2026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 1: 基幹システムのハイブリッドクラウド

「基幹システムの刷新やアップデート、クラウド移行等のニーズ」への対応

戦略

- ① **基幹システムのインフラ刷新における最適解提案**
オンプレミスの信頼性とクラウドの柔軟性を活かし、拡張性・可用性、災害対策・セキュリティを強化。コスト最適化と業務継続性の両立で、システムの安定運用と競争力向上の実現
- ② **AI活用による業務システムのモダン化**
レガシーアプリケーションをAIを活用して刷新・高度化
オラクルクラウド(OCI)やローカルLLM/SLM(※1)基盤との連携も見据え、迅速な意思決定と競争力の向上を目指す
- ③ **DELL社等のHWメーカーとの協業拡大**
ハイブリッドクラウド戦略と連動し、DELL社はもとより複数メーカーとの取引拡大を推進。高利益が見込めるストレージ販売にも取り組み、売上拡大と利益率向上を図る

進捗状況

- ①' インフラコスト急増による脱VMwareが多くの企業の経営課題となる中、脱VMwareソリューションを進め、売上実績も着実に増加
ハードウェア設定に強みを持つ当社の特長を活かしたオンプレ&クラウドのハイブリッドクラウド戦略を展開
- ②' 食品製造業向けの既存システム刷新プロジェクトは、AI活用による生産性向上によって利益貢献が高く、進捗も順調であり、他社展開への好例となっている
オラクル社との連携やローカルLLM/SLM基盤の研究・提案も引き続き積極的に推進中
- ③' 大型ハードリプレイス案件の受注は、ハイブリッドクラウド戦略や高付加価値ストレージ販売と連動した売上拡大に寄与
ハードウェアメーカーからの紹介案件も増加しており新規商談の継続的な獲得につながっている

(※1) Local Large/Small Language Model の略。クラウドを利用せず自社内で生成AIを運用する仕組み。セキュリティや応答速度に優れている。

セキュアクラウドシステム事業 2:サイバーセキュリティ

「防御から復旧まで対応する総合セキュリティ対策」への対応

戦略

①自社サービス「サイバー忍法帖®」販売促進

サイバー攻撃に対する予防だけではなく、万が一の被害最小化と迅速復旧を実現する、当社独自のサイバー攻撃対策のトータルサービス「サイバー忍法帖®」の販売推進

日々高度複雑多様化する一方のサイバー攻撃で、システムレジリエンスの重要性が改めて注目

特定メーカーに依存せず、複数製品を組み合わせで導入・運用・監視・復旧・ログ保全・フォレンジックまでワンストップで提供できる優位性を強調

進捗状況

①'「サイバーセキュリティ・情報通信・経済安全保障」が国家の重要テーマとして位置づけられる中、昨今の大手企業におけるランサムウェア被害の拡大を背景に、サプライチェーン全体でのセキュリティ対策強化ニーズの急速な高まりもあいまって、企業と社会インフラを守る当社独自サービス「サイバー忍法帖®」への需要は一層拡大

当社はこうした需要拡大に対応するため、AI型EDR「SentinelOne」とSOC連携を軸に、セキュリティ分野に強みを持つ株式会社アクトとの協業(※1)を強化併せて、バックアップ容量を最小化(高速重複排除)し、信頼性と復旧速度を両立するデータ保護アプライアンスやNDR(※2)製品を新たに取り扱い、「サイバー忍法帖®」のポートフォリオを拡大し、中堅企業・自治体向けに営業活動を加速

(※1)2025年11月4日 PR情報「急増するランサムウェア対策にAI型EDR「SentinelOne」とSOC連携 セキュリティ分野に特化した株式会社アクトとの協業を強化」

(※2)NDR(Network Detection and Response) ネットワーク上を流れるトラフィックを監視し、未知の攻撃やマルウェア通信、内部不正などを早期に発見・対応するソリューション

セキュアクラウドシステム事業 3:スマートファクトリー

「ニッポン製造業復権のための最先端工場を！」

戦略

①基盤技術導入(Wi-Fi6、ネットワーク刷新)

セキュリティを確保した物理ネットワークとWi-Fi環境を整備し、通信基盤として高い柔軟性と可動性の提供

②ローカルLLM/SLM (※1)

ローカルLLM/SLMを活用したスマートファクトリーの実現により、自社独自の製造機密ノウハウや社内データを外部に出すことなく活用し、より高度な自動化と効率化を推進

③フルスマートファクトリー化

将来のデータ活用・AI連携によるIoT・動画/画像監視分析、ロボティクスによる無人工場領域までに対応する、拡張性の高い通信・システム設計・構築を提供

進捗状況

①' 株式会社ロキテクノの事例を基に製造業向け営業を展開し、新たに、首都圏の工場ネットワークにおけるWi-Fi環境整備と通信速度向上を目的とした商談が進行中

②' 新規の設備投資を実施し、社内での実機検証・研究体制を強化したことで、社内の過去ノウハウデータの検索や作業の自動化など具体的な利用事例による商談に繋がっており、今期中の売上実績を見込む

③' 設備センサー連携を含む工場IoTシステムを活用したシステムマイグレーション案件について、IoTに強みを持つパートナーと連携し、具体的な商談が進行中

(※1) Local Large/Small Language Modelの略。クラウドを利用せず自社内で生成AIを運用する仕組み。セキュリティや応答速度に優れている。

エモーショナルシステム事業 1:MetaWalkers®

イベント出展を中心にした新たな取り組みの進展

災害体験コンテンツの充実

株式会社理経の『豪雨災害編』『火災避難編』、一般社団法人AR防災の「VR地震体験」に加えて、TOPPAN株式会社の災害体験VR(豪雨災害、地震、津波を一度に体験)をコンテンツに追加し、企業や地方自治体の年間10件以上の防災イベント出展を目標として、イベント実績からの本体販売への進展を目指す



3D防災体験シアターのご案内

メタバースや3Dシミュレータの上映

MetaWalkers®をメタバース空間や3Dシミュレータのアウトプット装置として利用することにより、複数人が同時にメタバース空間、3Dシミュレータを体験できるように企業や自治体の展示施設への導入を目指す



あかがねミュージアム シアター(2025年4月納入)
メタバース空間の上映が可能

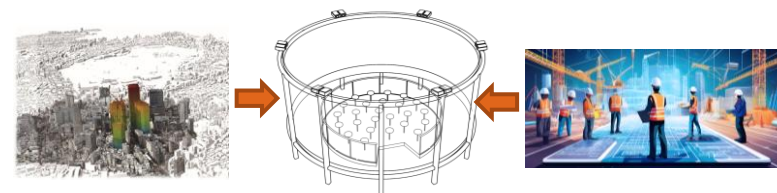
新規大手パートナー企業の発掘

様々な分野の専門大手企業とパートナーとして協業することにより、専門性や強みからの顧客ニーズを汲み取り、当社製品およびサービスの付加価値向上を推進

こうした取り組みを通じて、既存市場における競争力の強化を図ると同時に、事業領域拡大のための営業力増強へ

<進捗>

- ・A社の3Dシミュレータの上映テストに着手
- ・B社のメタバースコンテンツの上映テストに着手



3Dシミュレータ

メタバースコンテンツ

エモーショナルシステム事業 2: MetaAnywhere™(※)

**MetaAnywhere™は、プロダクトアウトからマーケットインを実現する新サービス！
カスタマイズ前提の新しい空間演出ソリューション！**

MetaAnywhere™受注案件

- つくばエキスポセンター
180度半円型スクリーンを
用いた3Dシアター案件
(導入時期2025年9月)

2025年7月31日 PR情報
蓄積したシアター技術によるMetaAnywhere™ 発
表および受注のお知らせ



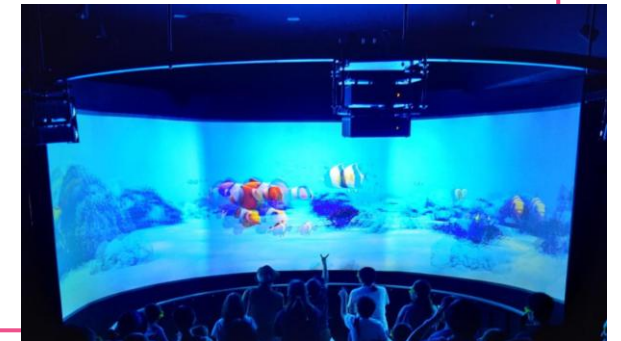
- 神奈川県鵜沼(くげぬま)市民センター
フラット型スクリーンを用いた最小型3Dシア
ターイベント案件(導入時期2025年8月)
- 某大型アミューズメント新アトラクション案件
(導入時期2026年中頃本番開始予定)

今後の展望

- 顧客の利用目的や課題を起点としたソリュー
ション提案型ビジネスを推進し、既存施設や設
備も利用しながら、より高付加価値な映像体験
の創出を目指す
- 製品の提供に加え、空間演出・既存コンテンツ
の上映を含めた映像制作を組み合わせること
で、顧客満足度の向上を実現する



100インチ3Dシアター:鵜沼海岸まつりの様子



180°3Dシアター:つくばエキスポセンター3Dシアター
国立科学天文台のMITAKAの上映が可能

エモーショナルシステム事業 3:企業・自治体向けメタバース

企業・自治体のメタバース需要の問い合わせ数増加を確実に捉え、
当社メタバースを活用した新規案件の獲得を目指す

需要拡大の背景

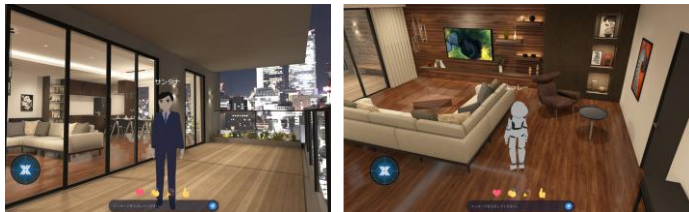
安全教育・販売・セミナー分野を中心に、「より実践的で臨場感ある研修・商談環境」を求める企業からのメタバース活用相談が増加

- **大規模プラント・工場における安全教育**

テキストや動画では再現できない事故の疑似体験や、再発防止研修をメタバース上で実現

- **住宅販売でのメタバース活用**

国内外の顧客と住宅展示場をバーチャル空間で共有し、リアルに近い商談体験を提供



メタバースマンション展示場のイメージ図

- **就職活動における企業説明会**

通常のオンライン説明会に加え、企業の魅力を直感的に伝えるメタバース空間を活用

当社メタバースの強み

大手メタバースプラットフォームに依存しない、当社メタバースの強みを活かし、案件ごとに柔軟な提案が可能

- **自由度の高い設計・カスタマイズ性**

顧客ニーズに応じた空間構築により、他社との差別化を実現

- **メタバース内で・管理が可能な「Pedyクーポン」**

参加特典の配布等を、匿名ユーザに対して安全に運用可能、本人確認をメタバース内で行えることで、教育修了証授与等のイベント実施

- **低コストでの導入が可能**

システム構成の最適化により、初期費用・運用費用を費用対効果と顧客予算に応じて調整可能



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 他社ソフトウェア(シトリックス)の活用について	Cloud Software Group, Inc.社並びに同社製品の市場における訴求力が大きく低下した場合や、何らかの理由で同社製品を利用できなくなった場合に、当社の事業と業績に影響を受けるリスク	低	高	Cloud Software Group, Inc.社の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CXJ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®・MetaAnywhere™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2026年9月期の決算発表時(2026年11月)を予定しております。