

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　２０２６／１１／１２

© 2026 PBsystems,Inc.



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

© 2026 PBsystems,Inc.



1 会社概要

© 2026 PBsystems,Inc.

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	3億5,081万円（2026年9月末）
社員数	81人（2026年9月末：取締役 / 監査役除く）
直近業績	2026年9月期実績　売上高 2,719百万円・経常利益228百万円



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

© 2026 PBsystems,Inc.

経営陣プロフィール



代表取締役 社長

冨田 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

森﨑 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。ラッコ株式会社取締役COO（現任）。2023年社外取締役に就任。

© 2026 PBsystems,Inc.

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ーー。この想いこそが、当社の企業文化であり、すべての事業やサービスを支えるものです。



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
2026 3月	株式会社西日本シティ銀行とビジネスマッチングによる連携を開始

（※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。

© 2026 PBsystems,Inc.



2 事業概要

© 2026 PBsystems,Inc.

事業概要

「資産活用型 基幹システムのモダナイゼーションサービス」を、長年培ってきた技術・ノウハウと当社の企業文化をもとに提供

セキュアクラウドシステム事業（SCL）

業務にコンピュータを利用するすべての業種が対象
創業直後から約30年の経験値によるハイブリッドクラウド構築技術を中心に、一体的に提供

- システムインフラのモダン化
- サイバーセキュリティ対策のモダン化
- アプリケーションのモダン化
- 工場のモダン化

エモーショナルシステム事業（EMO）

独自の映像技術を製品化したMetaWalkers®と、MetaAnywhere®の活用、登場時からやり続けているメタバースの企業自治体向け提供

- 映像システム/災害対策/アミューズメント施設のモダン化
- コミュニケーションのモダン化

© 2026 PBsystems,Inc.

当社が目指すもの

「資産活用型 基幹システムのモダナイゼーションサービス」とは

顧客企業遺伝子を継承し、IT＆AIで未来へ進化・発展させること

企業が培ってきた資産

ブランド・信用
顧客基盤
人財、組織力
技術・ノウハウ
知財・業務知識・業務ルール
データ・既存システム
設備・施設
企業文化

資産活用型モダナイズ

顧客が長年、培ってきた資産（競争力の源泉）を客観視し、

残すものと更新するものを見極め段階的な進化に伴走する。

実現する未来

人員不足の解消・人財の育成
コストの削減
生産性の向上
組織の安定的運用・事業継続
新技術の活用
競争力の向上

顧客利益の最大化

© 2026 PBsystems,Inc.

多岐にわたるモダナイズ

クラウド・AI・映像技術等は、顧客企業を進化させるための手段

資産活用型 基幹システムモダナイズ

システムインフラのモダン化

「古いシステムインフラが障害やサイバー攻撃により、業務が止まるリスクが急伸した昨今の状況」に対応

サイバーセキュリティのモダン化

「防御から復旧まで対応する、最新の総合セキュリティ実装」への対応

アプリケーションのモダン化

「VB・Access等のサポート切れ旧言語アプリケーションのモダン化」への対応

工場のモダン化

「ニッポン製造業復権のために、既存設備を極力生かしつつ、最先端工場化」への進化対応

映像・空間のモダン化

自社製品：MetaWalkers®
自社製品：MetaAnywhere®

コミュニケーションのモダン化

個人向けではなく、企業・自治体向けメタバースの構築

© 2026 PBsystems,Inc.

セキュアクラウドシステム事業（SCL）

システムインフラのモダン化

基幹システムのインフラ刷新における最適解
<ハイブリッドクラウド>
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

サイバーセキュリティのモダン化

「サイバー忍法帖®」
特定メーカーに依存せず、最新の選りすぐり製品を組み合わせて導入・運用・監視・バックアップ・復旧・ログ保全・フォレンジックまでワンストップで提供

アプリケーションのモダン化

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
古い言語によるシステムは既に理解、メンテナンスできる人材が社内に不在のケースも多くなっているため、AI駆動型開発によって、ロジックを崩さず、最新言語へモダン化する
オラクルクラウド（OCI）（※1）やローカルLLM/SLM（※2）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実現する新しいアプリケーションを構築

工場のモダン化

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Wi-Fi環境を整備PCのみならず、IoT機器が工場の設置場所問わず快適な通信が可能な基盤構築
②**ローカルLLM/SLM**（※1）
自社独自の製造機密ノウハウを外部に出さず継承活用し、少数精鋭による高度な工場オペーレーションを推進
③**フルスマートファクトリー化**
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領域に対応した、高拡張性の通信・システム設計・構築

（※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。

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業（EMO）

SCL＝IT資産のモダナイズ　EMO＝空間・体験資産のモダナイズ







MetaWalkers®／MetaAnywhere®

既存の教育・展示、施設・設備を活かし、目的に応じた没入型映像体験を提供

企業・自治体向けメタバース

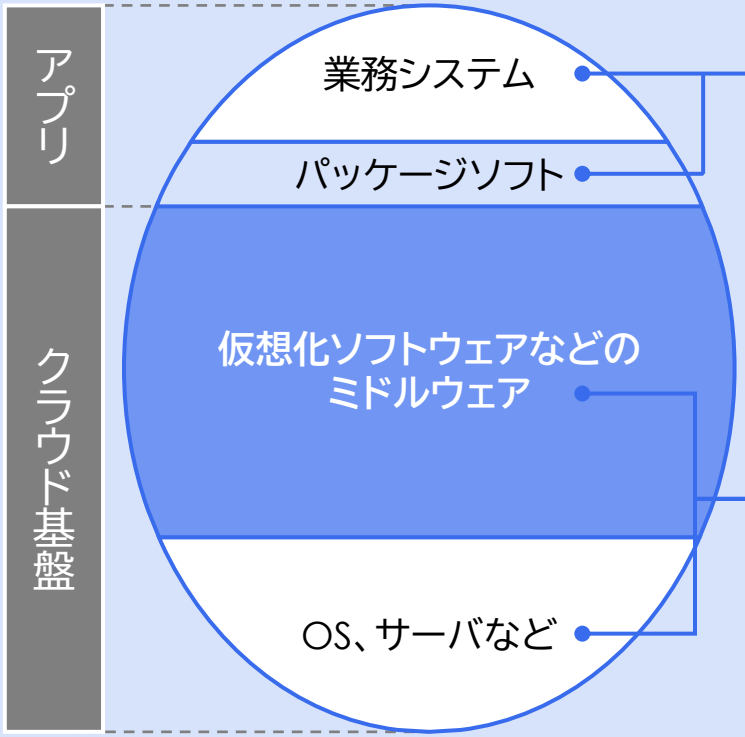
既存の教育・販売・説明を、
仮想空間へ拡張

モダナイズ領域を「空間・体験」へ広げ、新しく作るだけでなく、今ある資産の価値を高める

© 2026 PBsystems,Inc.

事業領域

セキュアクラウドシステム事業 95.0%(※)



アプリケーションのモダン化

レガシーアプリケーションをAIを活用して刷新・高度化、データベース構築等

システムインフラのモダン化
サイバーセキュリティ対策のモダン化
工場のモダン化

業務システムの土台となるシステム基盤の構築サービスを提供
仮想化ソフトウェアなどのミドルウェアやサイバーセキュリティ対策、レジリエンスを考慮した導入コンサルティングから設計、構築、保守
製造業のスマートファクトリー化を支援
付随するOSなどのソフトウェア、サーバなどのハードウェアも販売

エモーショナルシステム事業 5.0%(※)

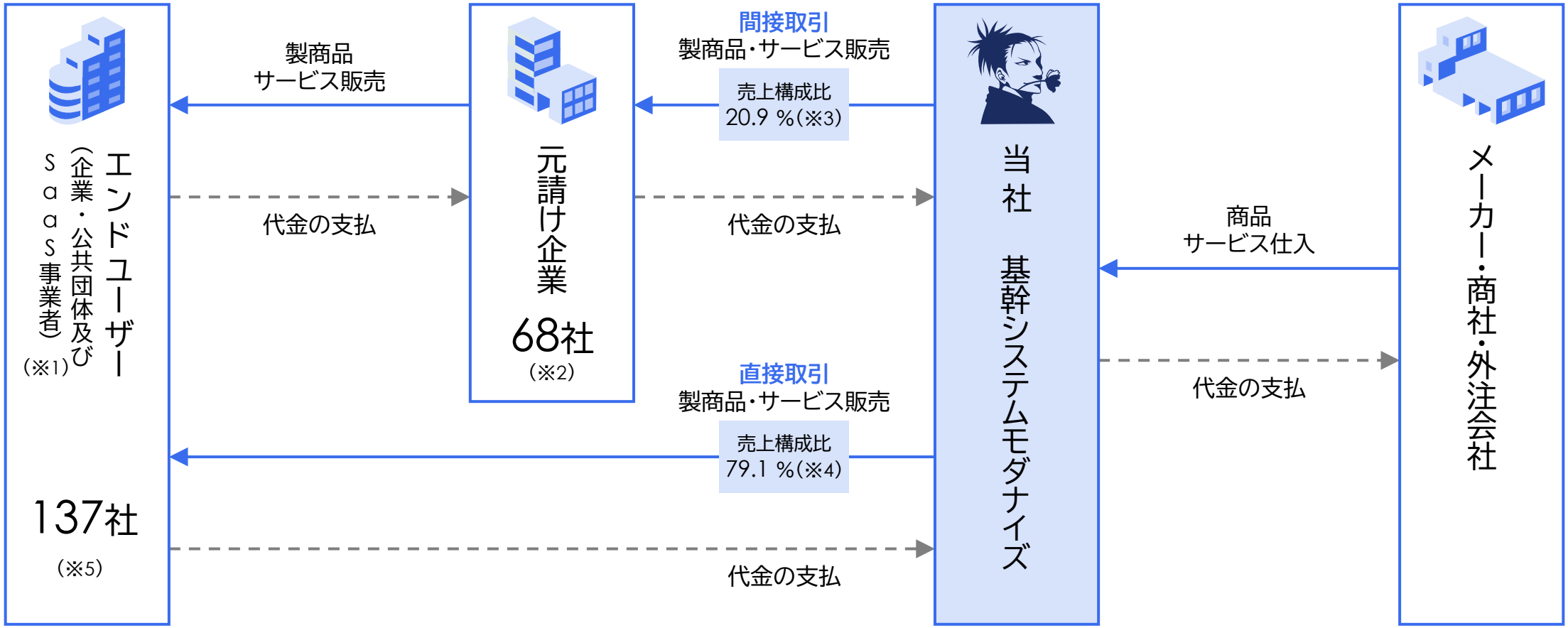
映像システム・災害対策・アミューズメント施設・コミュニケーションのモダン化

VR装置 MetaWalkers®、MetaAnywhere®の技術開発、製造販売、イベント運営サービス
メタバースの研究開発、構築サービス

(※) 2026年9月期の売上高構成割合

© 2026 PBsystems,Inc.

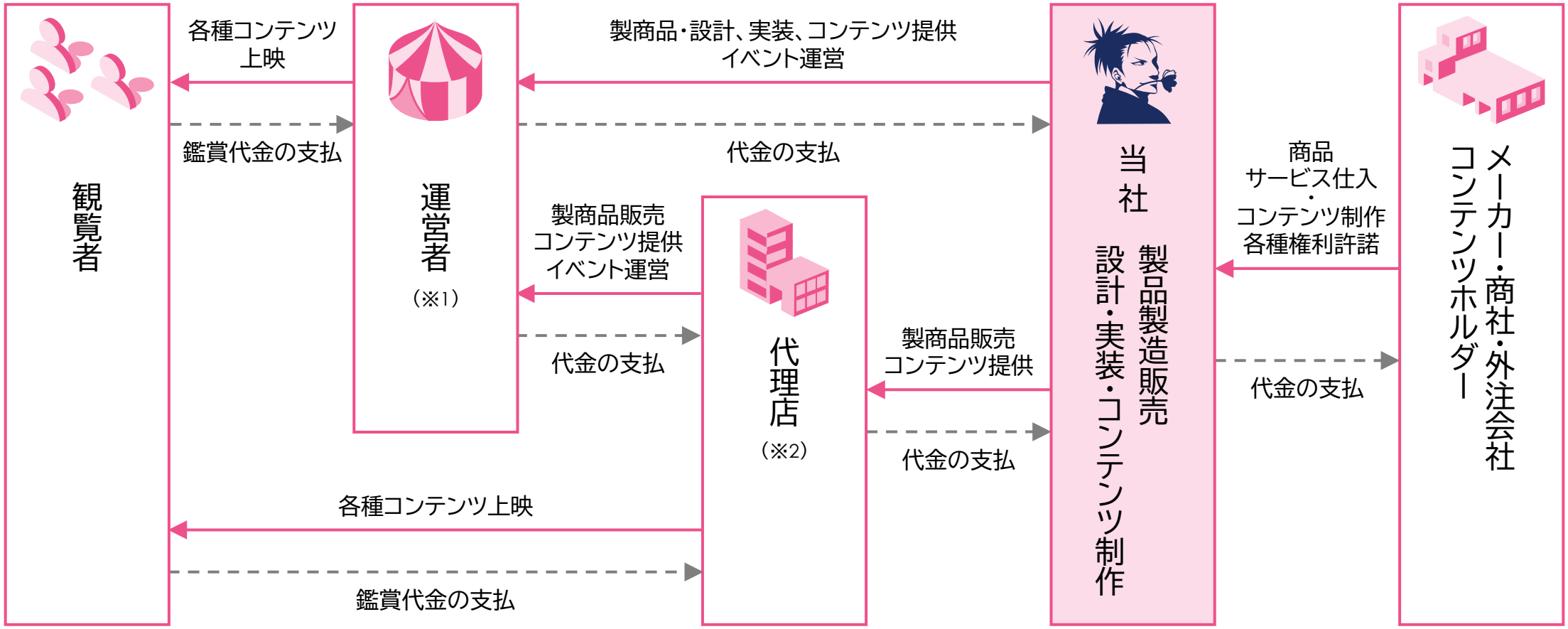
事業系統図(セキュアクラウドシステム事業)



(※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2026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2026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2026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。

© 2026 PBsystems,Inc.

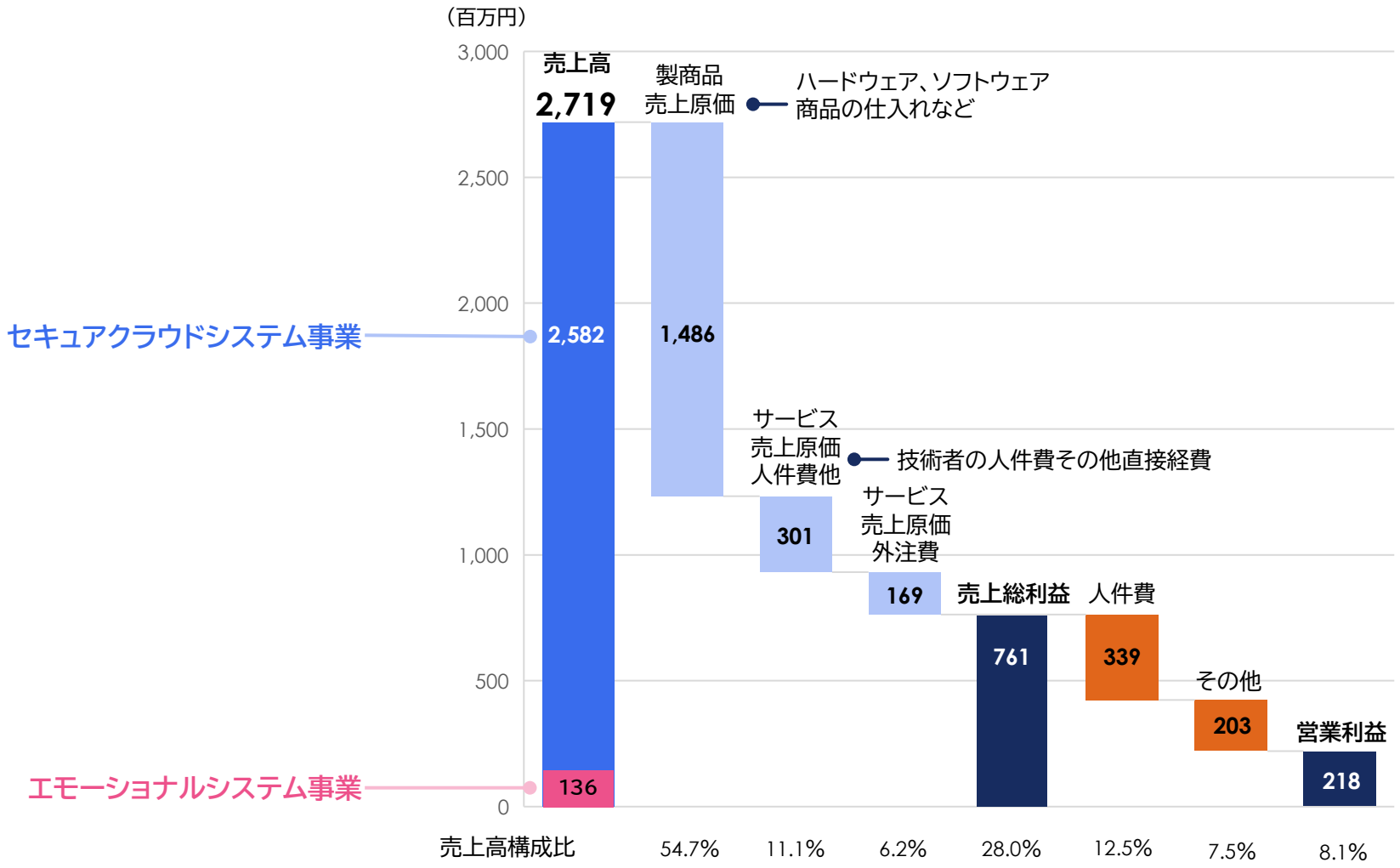
事業系統図（エモーショナルシステム事業）



（※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。

© 2026 PBsystems,Inc.

全社の収益構造（2026年9月期）



© 2026 PBsystems,Inc.

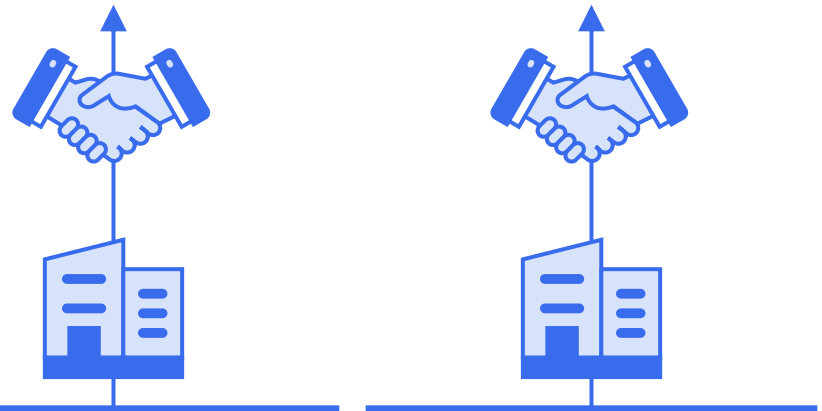


3 ビジネスモデルと競争力の源泉

© 2026 PBsystems,Inc.

セキュアクラウドシステム事業のビジネスモデル

間接取引と直接取引
2つの受注ルートで顧客を拡大



顧客獲得（間接取引）
大手SIerなどの元請け企業から専門分野の構築依頼を受託

顧客獲得（直接取引）
当社直接営業、WEB問い合わせ、パートナーからの紹介からの顧客獲得

a）専門性の高いサービスと付随する製商品販売による収益力
クラウド基盤構築の専門的な技術サービスに、ハードウェア・ソフトウェア販売が加わる高収益ビジネス

見出した商材の実証実験、並行した受注体制の確立、綿密な顧客に応じた設計、実装、運用サポートまでの一貫した実行

当社エコシステム
※次ページから説明

c）先進IT企業とのパートナーシップ形成
仮想化技術に精通した、国内最高水準の技術者集団Citrix、Microsoft、Oracle、DELLなど、先進技術とサービスを持つ企業との協業体制

潜在需要が高く、同業他社の取扱い率が低いブルーオーシャンな商材の継続発掘

b）学習と実践と報酬がリンクする独自人財育成
手厚い資格手当制度システムと構築の実践回数積み上げを組み合わせた、当社独自のエンジニア育成システム

分野に特化した尖ったエンジニアと、セールスもできるセールスエンジニア育成

© 2026 PBsystems,Inc.

当社エコシステムの要素 - a）高い収益力

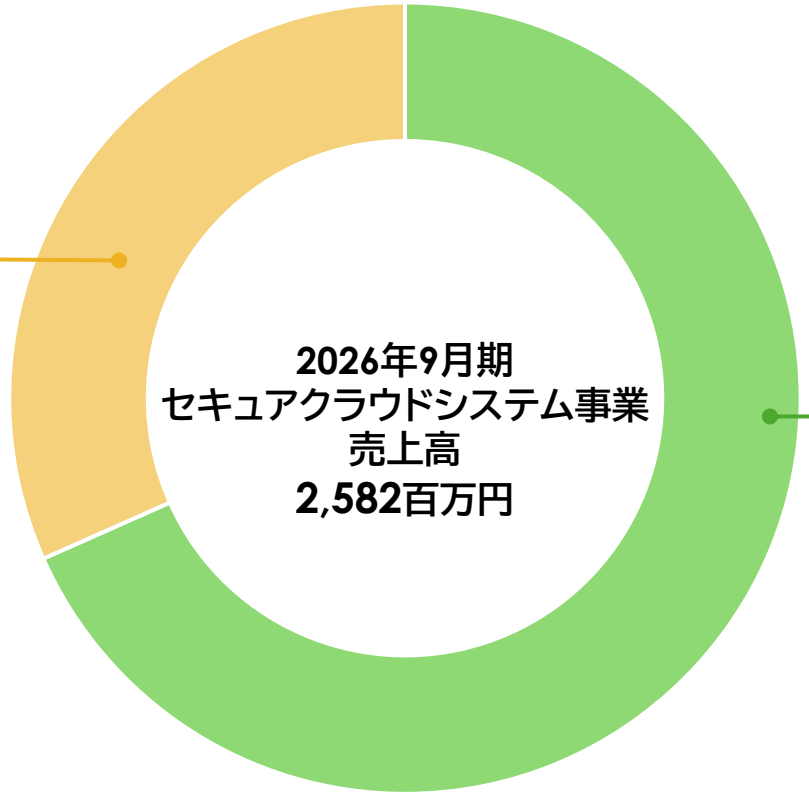
セキュアクラウドシステム事業はシステムインフラ構築やアプリケーションモダン化のエンジニアが生み出す技術サービス売上に 約2.2倍の製商品販売売上が付随。エンジニア1人あたりの稼ぎが大きく、高い収益力が特長

サービス売上

エンジニアが生み出す
技術サービスの売上

817百万円

売上総利益率：48.2%



製商品販売売上

技術サービスに付随する
ソフトウェアやハードウェアの
販売売上

1,765百万円

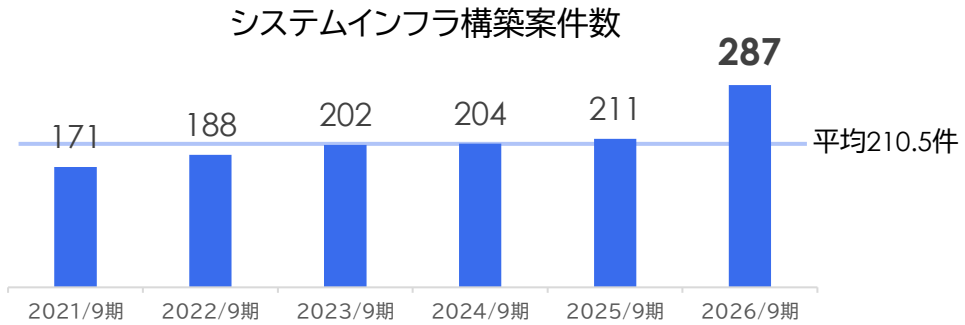
売上総利益率：18.3%

サービス売上の約2.2倍

© 2026 PBsystems,Inc.

当社エコシステムの要素 - b）独自の技術者育成力

当社インフラ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



- バリエーションに富む数々のシステム構築案件
- 2026年9月期実績 エンジニア1名あたり年間 **5.9**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（2026年9月期）

当社では例えば、インフラエンジニア1人が1年間に経験するシステム構築回数が年間平均5.9件と多くのシステムインフラ構築案件を経験（2026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年程度で一通りのシステムインフラ構築作業を主導できるようになり、3年程度経験を積むと、システムインフラ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） 2026年9月期のシステムインフラ構築実績件数（287件）を、同年9月末日のエンジニアの人数（49名）で割った値

© 2026 PBsystems,Inc.

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

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業のビジネスモデル

製造・制作

特許(※1)をもとにした没入感の高いVRゴーグル不要の仮想空間を生み出すVR装置とメタバース空間

MetaWalkers®



MetaAnywhere®



導入

遊園地、博物館、自治体などの施設運営事業者に本体、コンテンツ、システム等を販売

活用サービスの提供

レンタルサービス、IPコンテンツの月額制ライセンス販売、イベント運営等、期間提供型のサービス販売

仮想空間の映像制作

- MetaWalkers®用3DCGの制作方法を外注先のCGプロダクションにトレーニングし、MetaWalkers®用の3DCG映像を制作
- 当社撮影班による実写3D（360度3D撮影）・実写2D映像制作
- VRゴーグル用に制作されたサードパーティの既存VRコンテンツを全国から発掘し当社VR装置用にコンバート

新たな
コンテンツを追加し
新鮮さを保持

顧客の
嗜好やニーズを
吸い上げ

（※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）

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業　MetaWalkers®の特長

「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

MetaWalkers®



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!!

(※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。

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業　MetaAnywhere®の特長

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、場の制限から解き放たれ、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



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

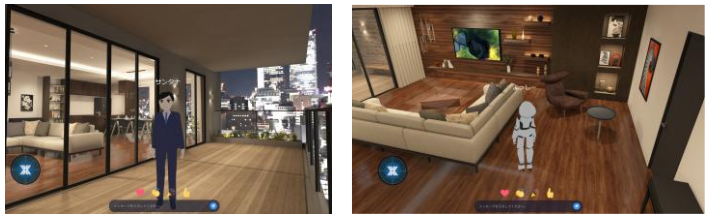
© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業　企業・自治体向けメタバースの特長

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

© 2026 PBsystems,Inc.



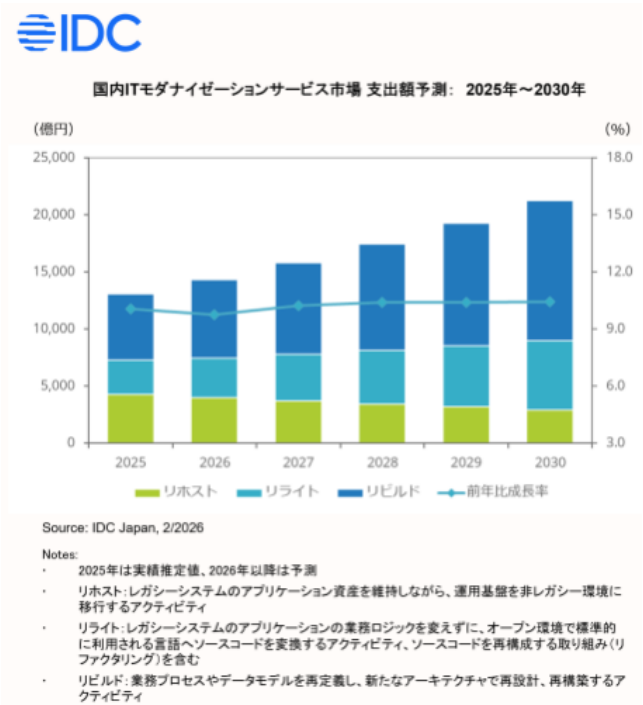
4 市場環境

© 2026 PBsystems,Inc.

市場環境（セキュアクラウドシステム事業）

資産活用型モダナイズを支える成長市場「国内ITモダナイゼーション市場」

レガシー刷新とAI活用が需要を牽引し、アプリケーションへの支出が拡大



IDC Japan「国内ITモダナイゼーションサービス市場 支出額予測」

1.30兆円	2.12兆円	10.2%
2025年	2030年予測	CAGR

市場成長の背景

- **レガシー刷新**：保守人材不足、EOL対応、データセンター老朽化
- **アプリ最適化**：インフラ刷新に加え、アプリケーションの最適化・モダナイゼーションが成長領域
- **AI活用**：AI活用の拡大が、既存システムのデータ・技術基盤更新を後押し

2025年比で約1.63倍に拡大する見込み

※ 出所：IDC Japan「国内ITモダナイゼーション市場予測」2026年2月10日プレスリリース、「市場成長の背景」の記載は同リリースをもとに当社まとめ

© 2026 PBsystems,Inc.

競合環境と当社のポジショニング

競合・代替手段	一般的な特徴	当社のポジショニング
大手SIer・総合ITベンダー	大規模案件、標準化・一括刷新、幅広い製品群	中堅企業を中心に、既存資産を活かす段階的な刷新に対応
クラウド・セキュリティ専業	特定技術・製品領域に強み	アプリ、DB、基盤、セキュリティを横断して一体提案
現状維持・部分更新	初期投資を抑えられるが、老朽化・EOL・人材不足が継続	残す／変えるを見極め、顧客負担を抑えながら段階的に移行

※ 個別受託・複合提案が中心であり、客観的に比較可能な市場シェアは把握困難。当社認識に基づく整理。

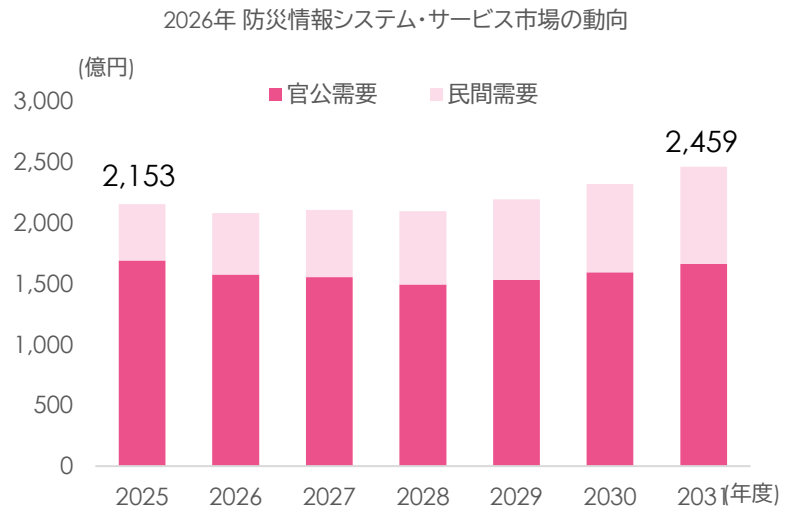
© 2026 PBsystems,Inc.

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靭化・地方創生

国土強靭化

防災教育・訓練、被災状況把握用途でのイベント、販売推進

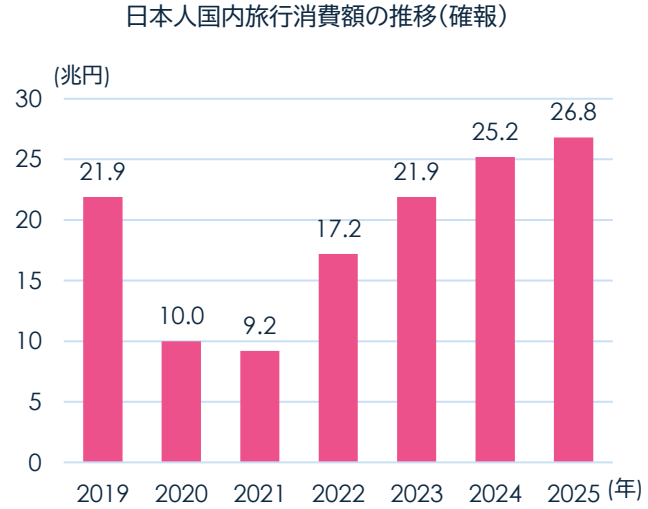


- 防災情報システム・サービス市場は、2025年度の約2,153億円から2031年度には約2,459億円に達する予測
- 出所：株式会社シード・プラニング
  「2026年版 防災情報システム・サービス市場の最新動向」
  https://store.seedplanning.co.jp/product.php?id=17

（グラフは掲載データをもとに当社作成）

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



- 2025年の日本人国内旅行消費額は26兆7,845億円（前年比6.8%増）
- 出所：観光庁 旅行・観光消費動向調査2025年 年間値（確報）

（グラフは掲載データをもとに当社作成）

© 2026 PBsystems,Inc.

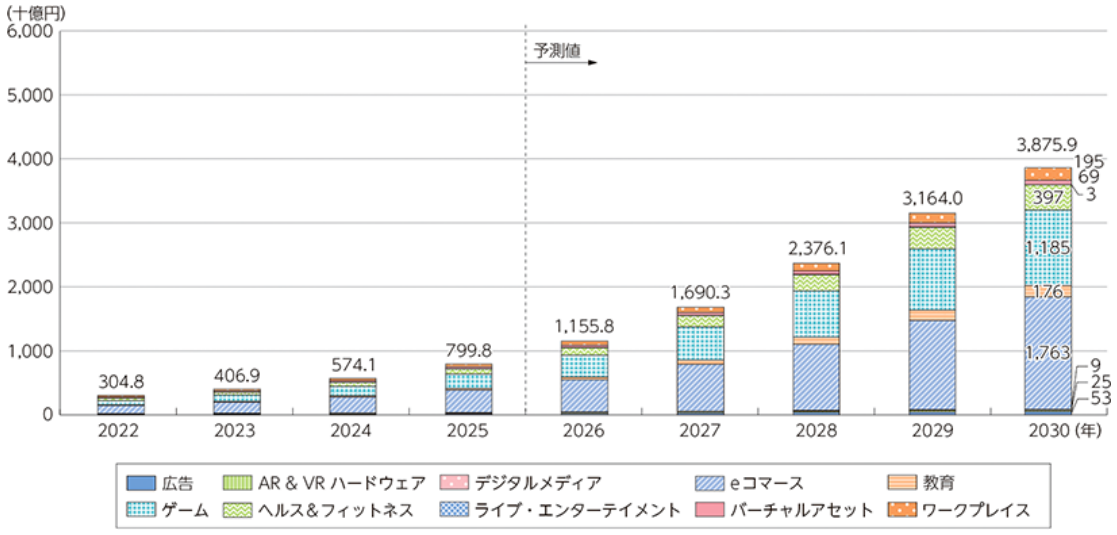
市場環境（エモーショナルシステム事業）

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

2025年の国内のメタバース市場規模は7,998億円
2030年には3兆8,759億円に達すると予測

日本のメタバース市場規模の推移と予測

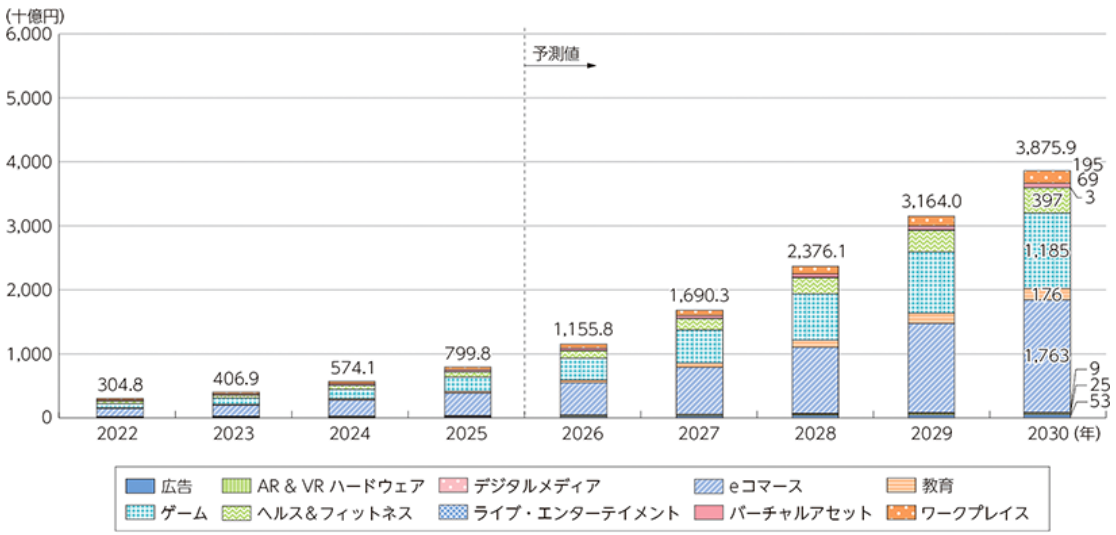


出所：総務省 令和8年版情報通信白書、Statista

世界のメタバース市場

総務省の令和8年版情報通信白書によると、メタバースの世界市場は2025年の1,036億ドルから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

世界のメタバース市場規模の推移と予測



出所：総務省 令和8年版情報通信白書、Statista

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業の需要

体験を必要とする業務をモダナイズ

防災・安全教育

災害・事故を疑似体験
企業・自治体の訓練
行動変容につながる教育

観光・文化施設

科学館・博物館
観光資源
既存施設の体験価値向上

製造・研究

3Dシミュレーション
技術教育
研究成果の可視化

販売・説明

住宅販売
企業説明会・メタバース
遠隔商談・メタバース

製品販売ではなく、設計・制作・実装・運用を含むソリューションへ

© 2026 PBsystems,Inc.



5 事業計画と成長戦略

© 2026 PBsystems,Inc.

中長期の成長戦略

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、自社のモダナイゼーションを進め、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**

2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期	2027年9月期
19.1 %	19.0 %	6.6 %	14.4 %	計画 **15.9 %**

- 2023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19%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7.8ポイント増、計画値14.0%から0.4ポイント増
- 2027年9月期は、2026年9月期から1.5ポイント増の計画

KPI　受注金額

(百万円)

2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期	2027年9月期
2,991	2,893	2,562	2,734	計画 **3,271**

- 2026年9月期の受注金額は、2025年9月期より＋171百万円、受注予定案件の進捗遅れ、失注等により計画値3,182百万円より▲448百万円
- 2027年9月期は2025年9月期中より取り組んでいる営業人員の増強をさらに実施し、3,271百万円に拡大する計画

KPI　エンジニアの売上稼働率

2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期	2027年9月期
72.6%	58.8%	54.7%	68.7%	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

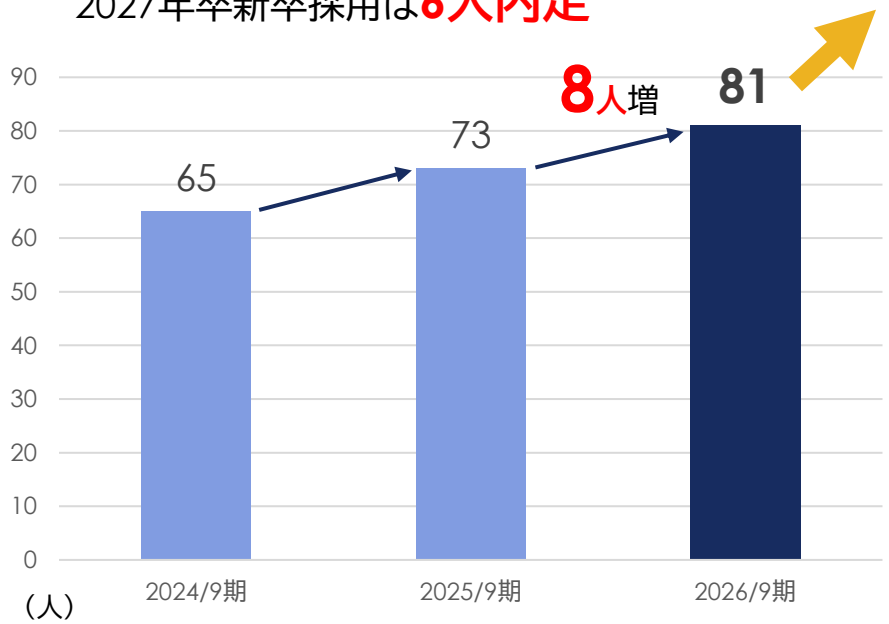
© 2026 PBsystems,Inc.

人財採用の状況

目先の節目である社員数100人に向けて採用の強化

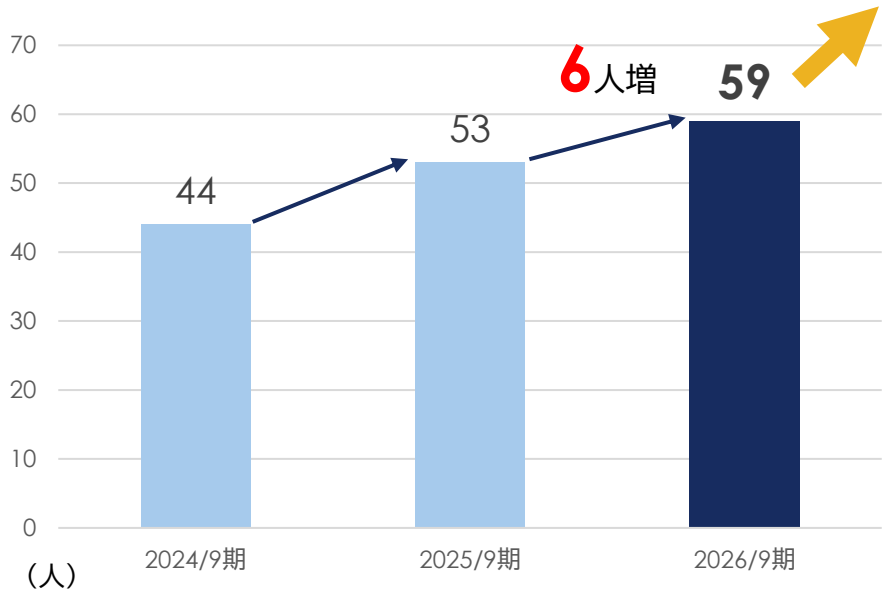
従業員数の推移

採用者数は新卒10人、中途6人、合計16人
2027年卒新卒採用は**6人内定**



エンジニア・セールスエンジニア数の推移

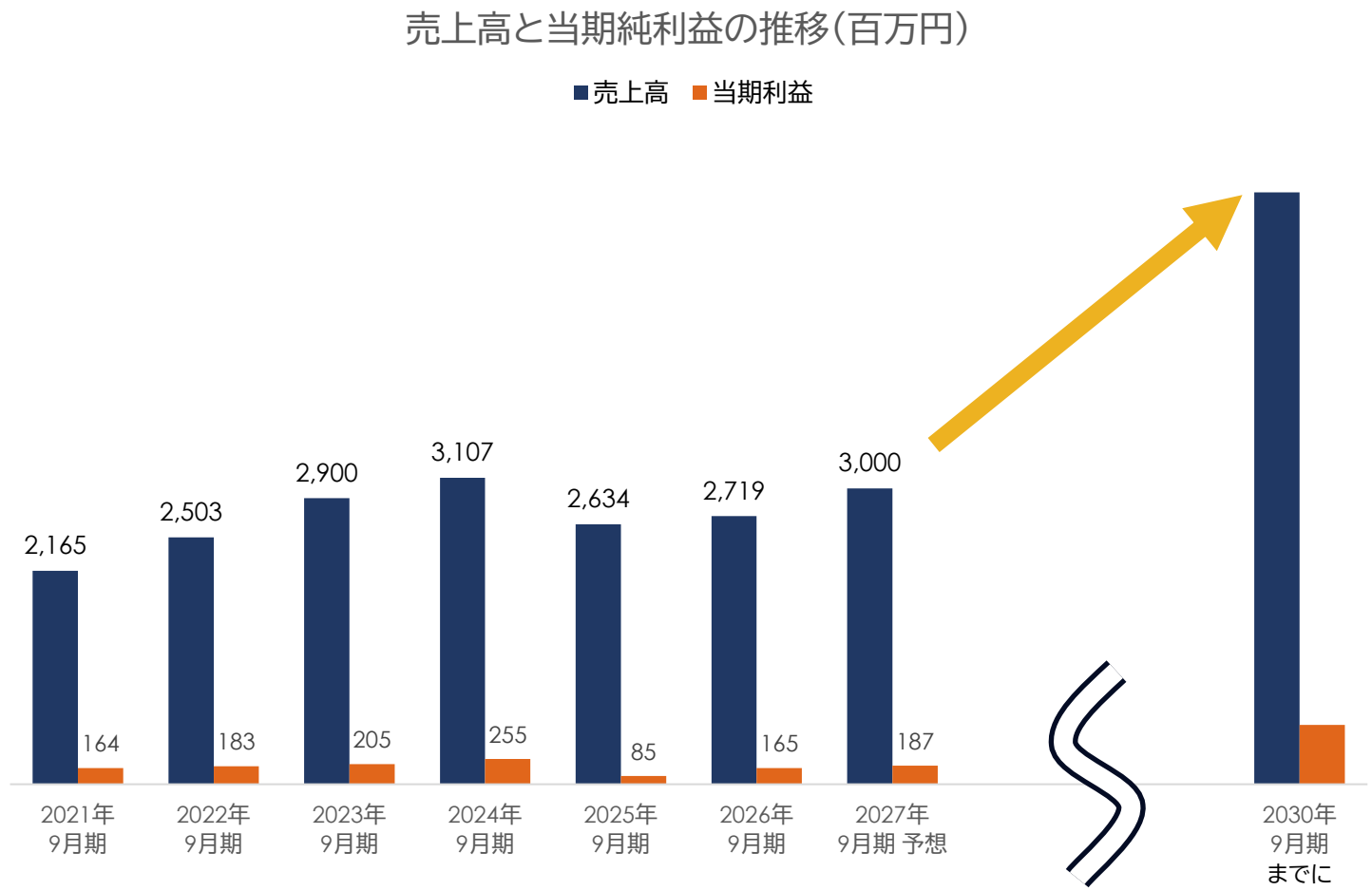
前期末から6人増



（※）人数にはいずれも派遣社員・パート社員を含みません

© 2026 PBsystems,Inc.

中長期の成長イメージ



- 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6,592,300株)

(参考)規模別・業種別PER　2026年9月(※)
グロース市場の情報・通信業のPER＝36.8倍
スタンダート市場の情報・通信業のPER＝16.6倍
プライム市場の情報・通信業のPER＝18.4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　2026年9月

© 2026 PBsystems,Inc.

2027年9月期計画トピック

2030年9月期 ROE30%達成に向け、
成長戦略を加速させる2年目

- 売上高30億円台への再挑戦と利益成長
- 全社的な集約戦略 「資産活用型 基幹システムモダナイズ」
- SCL事業は、サイバー攻撃に備えた企業システムのインフラ・セキュリティ・アプリ・工場のモダン化
- EMO事業は、映像・空間（MetaWalkers®・MetaAnywhere®）・コミュニケーション（メタバース）のモダン化

（※）SCL事業はセキュアクラウドシステム事業、EMO事業はエモーショナルシステム事業の略称

© 2026 PBsystems,Inc.

2027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	268 （8.9%）	276 （9.2%）	187 （6.2%）	15.9%
前年同期比	+10.3%	+22.4%	+21.0%	+12.9%	+1.5ポイント

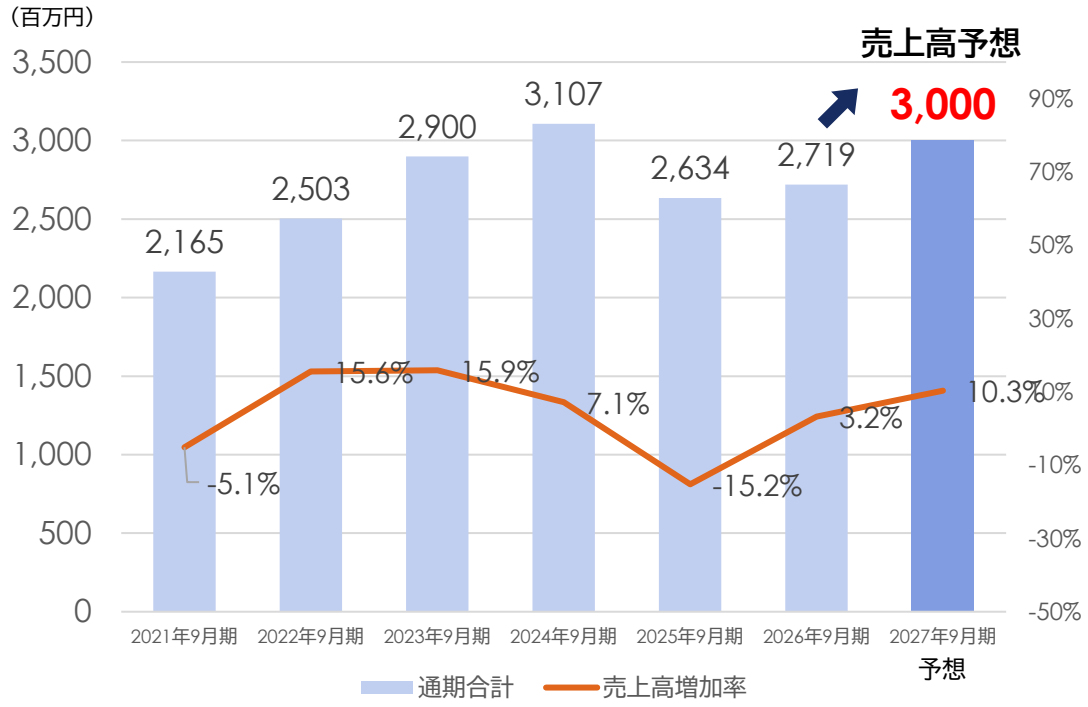
- **売上高30億円台に再挑戦し、営業利益前期比＋20%超（+22.4%）の実現**
- **営業人員の増強と案件管理の仕組み化による中堅企業基幹システムモダン化案件の受注量増加**
- **若手エンジニアの戦力化とAI活用による生産性・売上稼働率の向上**
- **新卒中心の採用方針を継続、社員数100人に向け人財採用を加速**

© 2026 PBsystems,Inc.

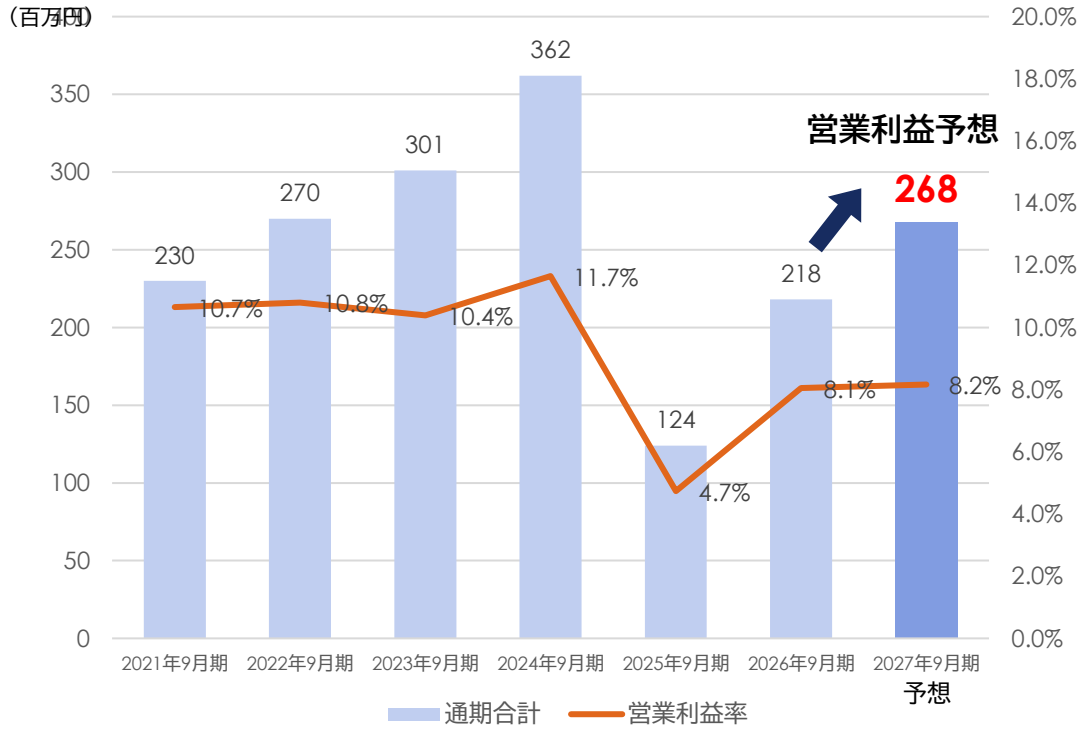
業績推移と2027年9月期の計画

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



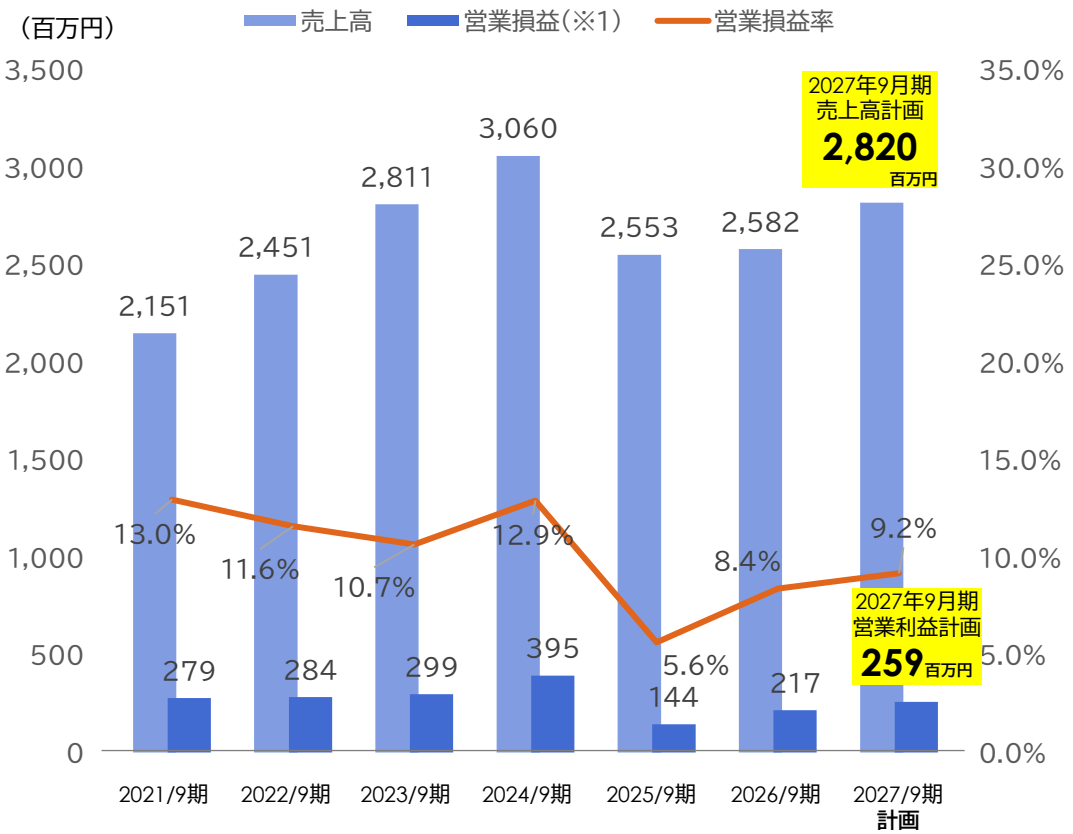
当社は2022年9月期の期首より新基準（「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日））を適用しておりますが、2021年9月期以前の実績については新基準を遡及して算出していないため旧基準の数値を記載しております。（2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります）

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。

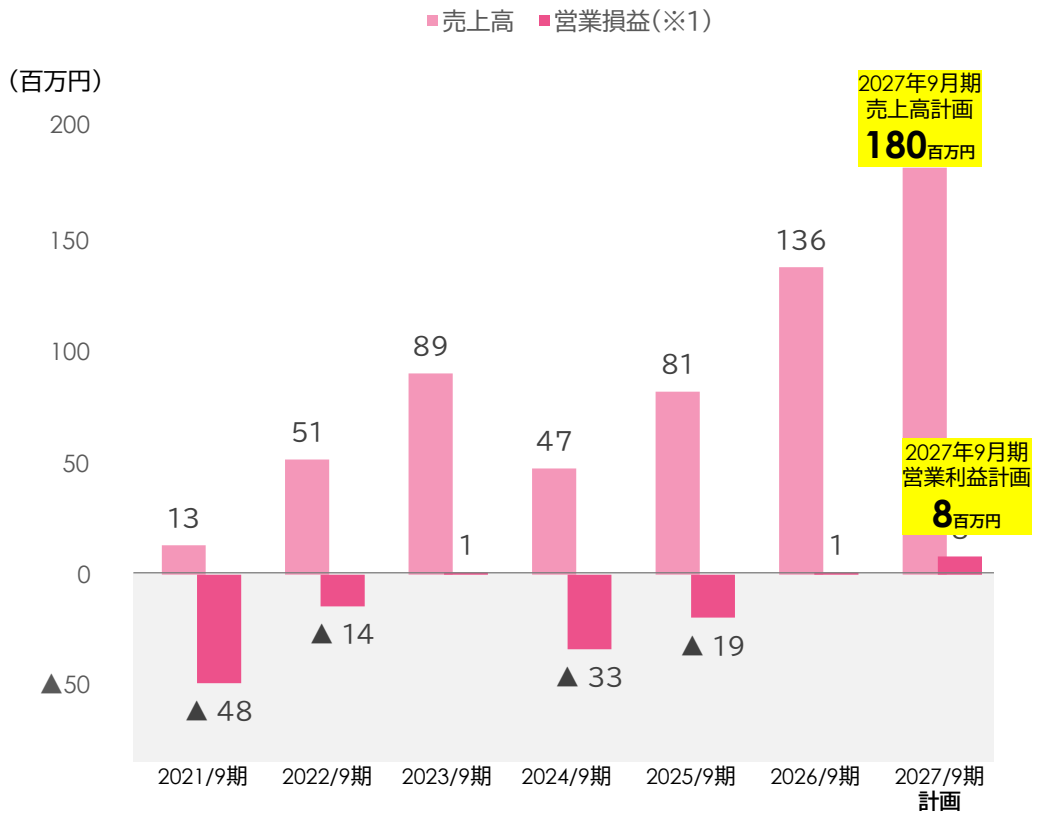
© 2026 PBsystems,Inc.

2027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 業績の推移と計画



エモーショナルシステム事業 業績の推移と計画



(※) 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)

© 2026 PBsystems,Inc.

セキュアクラウドシステム事業　1:システムインフラのモダン化

「古いシステムインフラが障害やサイバー攻撃により、業務が止まるリスクが急伸した昨今の状況」に対応

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
ハイブリッドクラウド

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 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⇒保守切れや脆弱性を抱えた古いシステムインフラは、障害やサイバー攻撃で業務が止まるリスクを抱える
4Qは首都圏の新規顧客の仮想基盤更改を9月に完了、通販事業者ではVMwareからHyper-Vへの移行を推進し、DB基盤のOCI移行も受注。ハイブリッドクラウド関連は全社売上の約8割

②⇒製造業のHCI基盤など大型案件を確保
納期遅延・価格高騰を受け、災害対策にも有効なバックアップ製品など、納期に左右されにくい商材を強化

（※）「基幹システムのハイブリッドクラウド」を「システムインフラのモダン化」「アプリケーションのモダン化」に分割。

© 2026 PBsystems,Inc.

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のモダン化

「防御から復旧まで対応する、最新の総合セキュリティ実装」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
AI悪用による高度高速化し、見境のないサイバー攻撃の発生により、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て導入・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⇒国内のランサムウェア被害は2026年上半期に123件と半期で過去最多、侵入経路の約5割はVPN機器(※1)
こうした中、当社のセキュリティ関連売上(※2)は193百万円・74社に拡大(3Q累計120百万円・62社)、顧客の8割超で保守・ライセンス更新の売上を計上

4Qはランサムウェア被害を想定した復旧訓練の支援、店舗ネットワークの分離、リモートアクセス環境の更改などを実施
期末後はPHPの重大な脆弱性を受け、Cloudflare社(※3)のクラウド型WAF(※4)を既存顧客へ提案し、引き合いを獲得
また、Synology Japan社とパートナー契約を締結
両社製品の**「サイバー忍法帖®」**へのラインアップ追加に加えて、VDI環境のセキュリティ脆弱性発見と対処に特化した“VDI Security Emergency Rescue”(VSER〈ブイサー〉)サービスの提供も開始

(※1) 警察庁「令和8年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」(2026年9月)
(※2) 当社の事業戦略区分による管理上の集計値
(※3) Cloudflareは、米国およびその他の国におけるCloudflare, Inc.の商標または登録商標です
(※4) Web Application Firewallの略、Webサイトへの攻撃を入口で検知・遮断する仕組みで、プログラム修正までの間の対策にも用いられる
(※5)「サイバーセキュリティ」を「サイバーセキュリティのモダン化」に変更

© 2026 PBsystems,Inc.

セキュアクラウドシステム事業　3:アプリケーションのモダン化

「VB・Access等のサポート切れ旧言語アプリケーションのモダン化」への対応

戦略

① 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
古い言語によるシステムは既に理解、メンテナンスできる人材が社内に不在のケースも多くなっているため、AI駆動型開発によって、ロジックを崩さず、最新言語へモダン化する

オラクルクラウド（OCI）(※1)やローカルLLM/SLM(※2)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実現する新しいアプリケーションを構築

進捗状況

①⇒ AI駆動型開発事例進展中
食品製造業向け基幹システム刷新では、AIを活用したAI駆動型開発により当初計画を大幅に上回るスピードで進展中

地場の某企業では、社内で保守できる人材に代替が効かない状況を打破するため、アプリケーションのモダン化及び、同時にサポートに不満があったパッケージベンダーも変更を決意され、新規顧客を獲得

（※1）**Oracle Cloud Infrastructure** の略。Oracle Databaseに最適化されたクラウド基盤で、基幹システムのクラウド移行・最適化を支援するサービス。
（※2）**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。
（※3）「基幹システムのハイブリッドクラウド」を「システムインフラのモダン化」「アプリケーションのモダン化」に分割。

© 2026 PBsystems,Inc.

セキュアクラウドシステム事業　4:工場のモダン化

「ニッポン製造業復権のために、既存設備を極力生かしつつ、最先端工場化」への進化対応

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⇒大手製造業向け工場ネットワーク刷新は、9月に最終の2工場とクラウド接続を構築し全拠点の検収を完了、食品製造業の新工場ではサーバ基盤（SCL）と映像環境（EMO）を一体で完納

②⇒AI関連企業へローカルLLM用ワークステーションを納入
社内ではNVIDIA DGX Sparkで、機密データを外に出さないAI環境を検証

③⇒工場IoTの提案に向けパートナーとの連携を準備
工場ネットワークの実績を起点に、生産停止につながるサイバー攻撃への備え（OTネットワークの分離）と生成AIの導入を提案中。「ネットワーク→セキュリティ→AI」の順に工場のモダン化を推進

（※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。
（※2）「スマートファクトリー」を「工場のモダン化」に変更。

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業　1-1：MetaWalkers®

イベント出展を中心にした新たな取り組みの進展

戦略

①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

②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

③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、当社製品及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、専門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を増強

進捗状況

①⇒2026年9月期の防災イベント実績は2件、その他イベント6件
自治体向け防災イベント・防災シアター 2026年9月に本社でVR防災体験会（自治体・教育関係者向け）を開催
10月は和歌山県海南市の防災訓練で採用され、市民が洪水・豪雨災害コンテンツを体験、複数の自治体から概算見積の依頼があり、消防の防災シアター更新提案も進行中

②⇒観光地の展示施設へ常設導入 大手印刷会社経由で、観光地のビジターセンター向けに360°映像を上映する小型の2D版MetaWalkers® ATOMを受注（2027年2月納品予定）
エントランスに常設し、来館者が最初に体験する展示となる計画で、10月に現地調査を完了

③⇒大手パートナー経由の提案が進展 販売パートナー経由で大手製造業（鉄鋼）の拠点向けに防災シアターを提案し、来社体験で災害コンテンツの迫力・没入感が高評価
予算化に向け社内調整が進展し、新たな販売パートナーとの体験会・自治体向けデモも進行

▸今後：防災・安全教育を自治体から企業へ広げ、エンタメと防災の両輪で成長

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業　1-2：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製品！
カスタマイズ前提の新しい空間演出ソリューション！

戦略

① 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

②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

進捗状況

①⇒大型アトラクション案件が運用開始
大型アミューズメント施設のアトラクションのリニューアル（映像・システム一式）を納入し、2026年7月に運用開始
運用開始後の障害対応に加え、予備機等の追加受注へ発展

②⇒遊園地の稼働支援と、産業の現場への展開
複数の遊園地で機器の納入・修理と3Dシアターのリモート保守を継続
大型食品工場ではサーバ基盤（SCL）と映像環境（EMO）を一体提供し完納
その他導入実績として、科学館向け180°3Dシアター常設、市民センター向け3Dシアターあり

▶今後：演出力を「産業の現場」へ広げ、保守まで続く取引を積上げ

© 2026 PBsystems,Inc.

エモーショナルシステム事業　2:企業・自治体向けメタバース

データベース連携が可能な当社メタバースの特徴を活かし、安全教育、住宅販売、教育分野への導入を目指す

戦略

①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

②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

③学校教育分野でのメタバース活用
メタバース空間を短時間で構築可能な新ソリューションの「メタバースビルダー」を学校教育分野に提案

進捗状況

①⇒大手製造業(鉄鋼)の工場向け火災・地震訓練
工場を想定した火災・地震訓練を実演し高い関心
本社DX部門への提案を進め、安全教育部門(別組織)への展開も有望
防災メタバースのチラシを鉄道・航空・空港・製造業・教育機関など約570件へ10月に発送し、デモ体験へ誘導

②⇒住宅販売でのメタバース活用
点群データから住宅施設を再現したデモ版で、営業活動を継続

③⇒学校教育向けメタバースビルダー
「メタバースビルダー」をIT事業者経由で高校向けに提案

▶今後:安全教育の型を製造業・交通インフラへ横展開

© 2026 PBsystems,Inc.



6 主要なリスク

© 2026 PBsystems,Inc.

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の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。

© 2026 PBsystems,Inc.

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、当社以外の情報については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2027年9月期の決算発表時（2027年11月）を予定しております。

© 2026 PBsystems,Inc.