



証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

事業計画及び 成長可能性に 関する事項

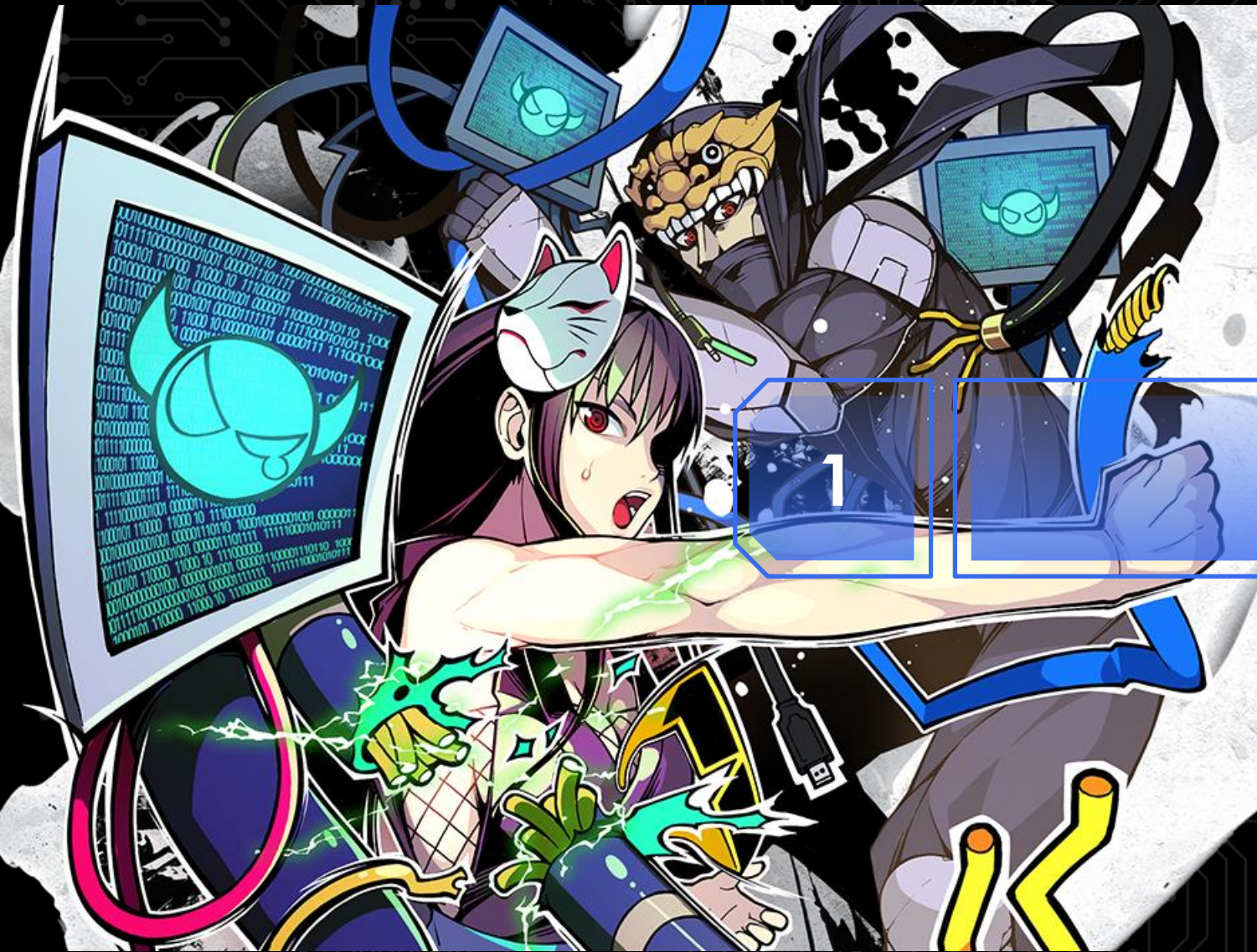
UPDATE 2023/11/13

*Powerful
&
Beautiful*

AGENDA

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
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 (2023年9月末)
社員数	54人 (2023年9月末:取締役 / 監査役除く)
直近業績	2023年9月期実績 売上高 2,900百万円・経常利益295百万円



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 営業本部長
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 製造本部長
福田 聡

2002年当社入社。製造本部技術部長、執行役員製造副本部長を歴任後、2020年より現職。



取締役 (社外)
枇杷木 秀範

株式会社インバスト 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。

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 2月 シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社より Best of Citrix Advisor Rewards/Net New Partner Sourced Award 受賞

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 2月 シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社より Technology Excellence Award 受賞

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 2月 シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社より Technology Excellence Award を2年連続受賞

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 2月 シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社より Citrix Japan CSP Sales of the Year 受賞

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

(※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

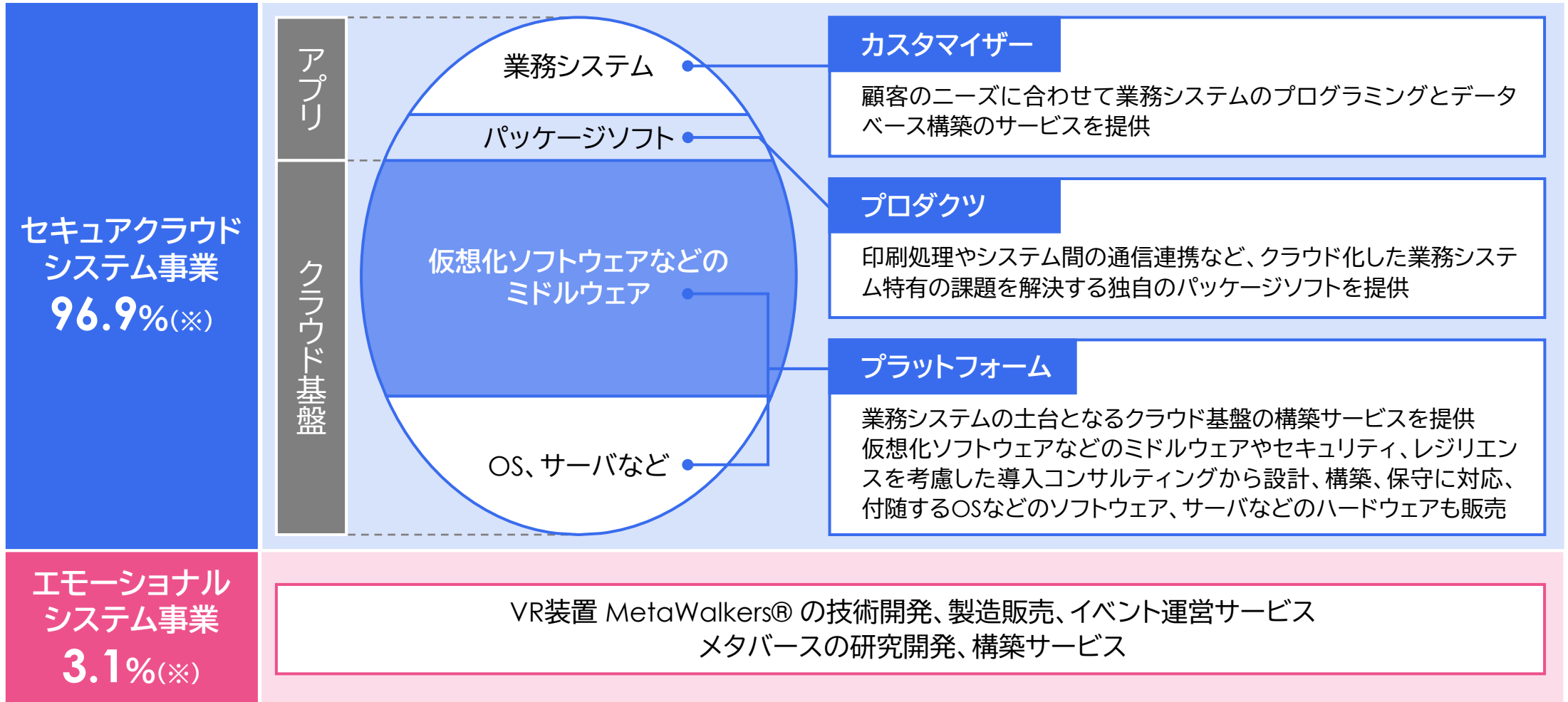


エモーショナルシステム事業（EMO）

- 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

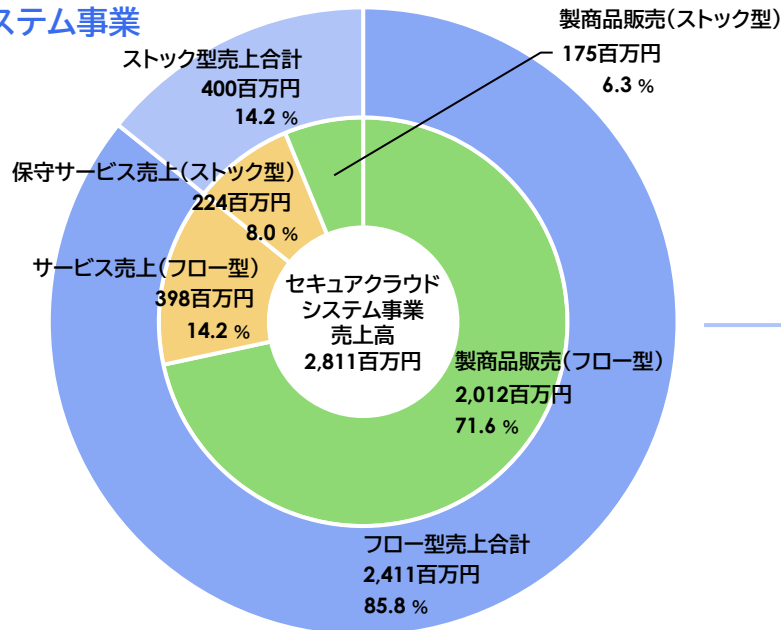


※ 2023年9月期の売上高構成割合

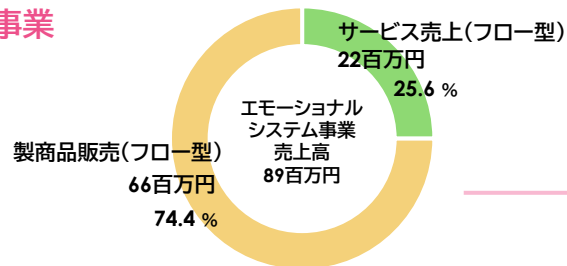
全社の収益構造 (2023年9月期)

売上構造 (事業セグメント別)

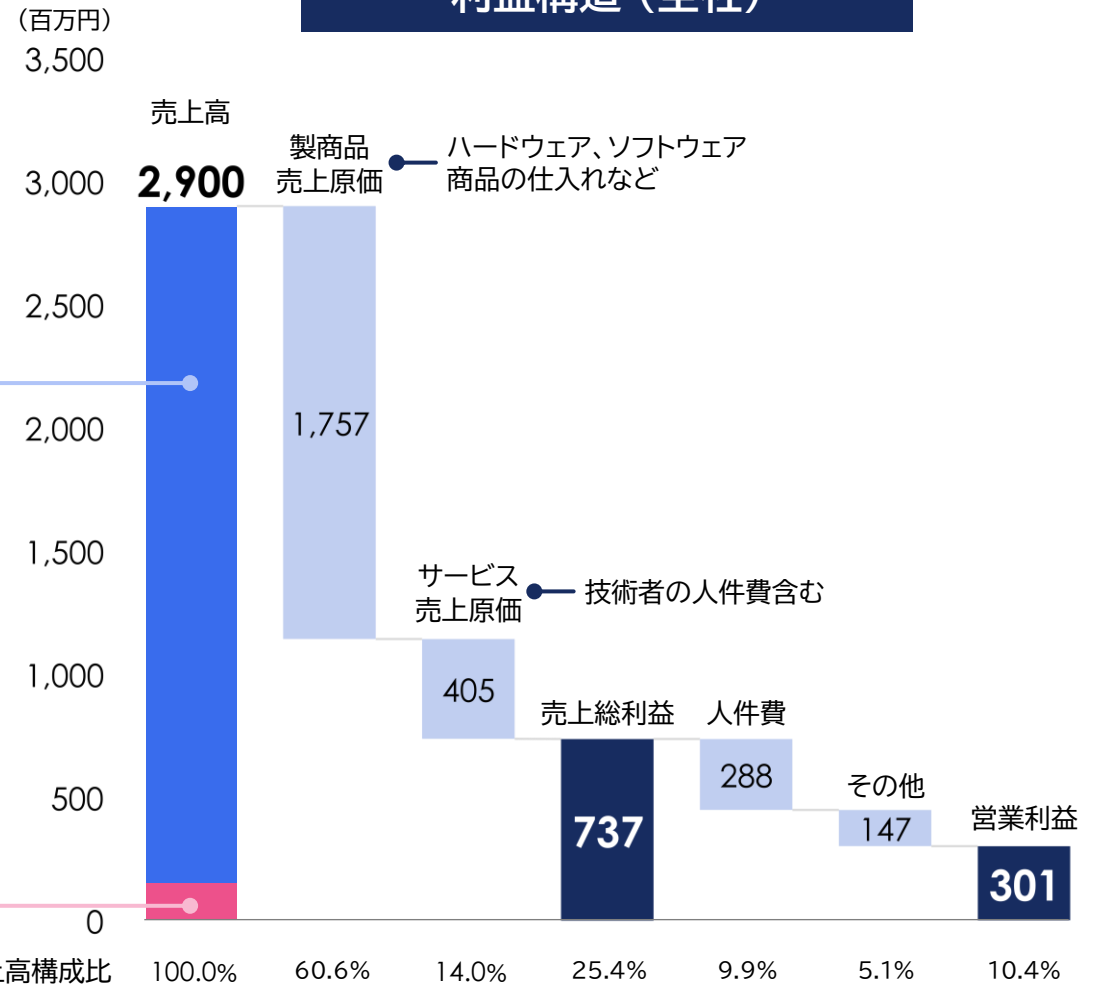
セキュアクラウドシステム事業 売上高構成比



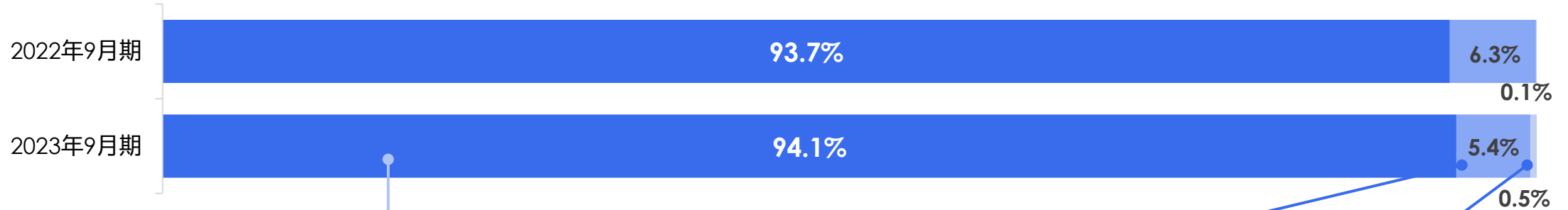
エモーショナルシステム事業 売上高構成比



利益構造 (全社)



セキュアクラウドシステム事業の売上構成



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

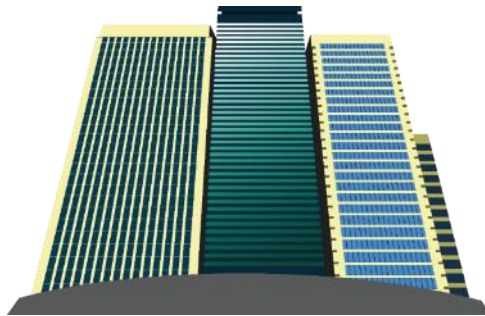
(※1) BCPとは、企業が災害やサイバー攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において損害を最小限にとどめつつ中核となる事業を継続するための計画(Business Continuity Planning)のことです。

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、SaaS事業者

中堅企業・公共団体のDXとESGを クラウド基盤構築技術でサポート

- 老朽システムの刷新、喫緊に迫る2025年の崖の克服
- クラウド中心の安全高速なデータ活用基盤構築
- 危機的状況でも事業継続するレジリエンス、サイバー攻撃への防御&回復の仕組み構築
- 多様な働き方、テレワークの生産性向上対応

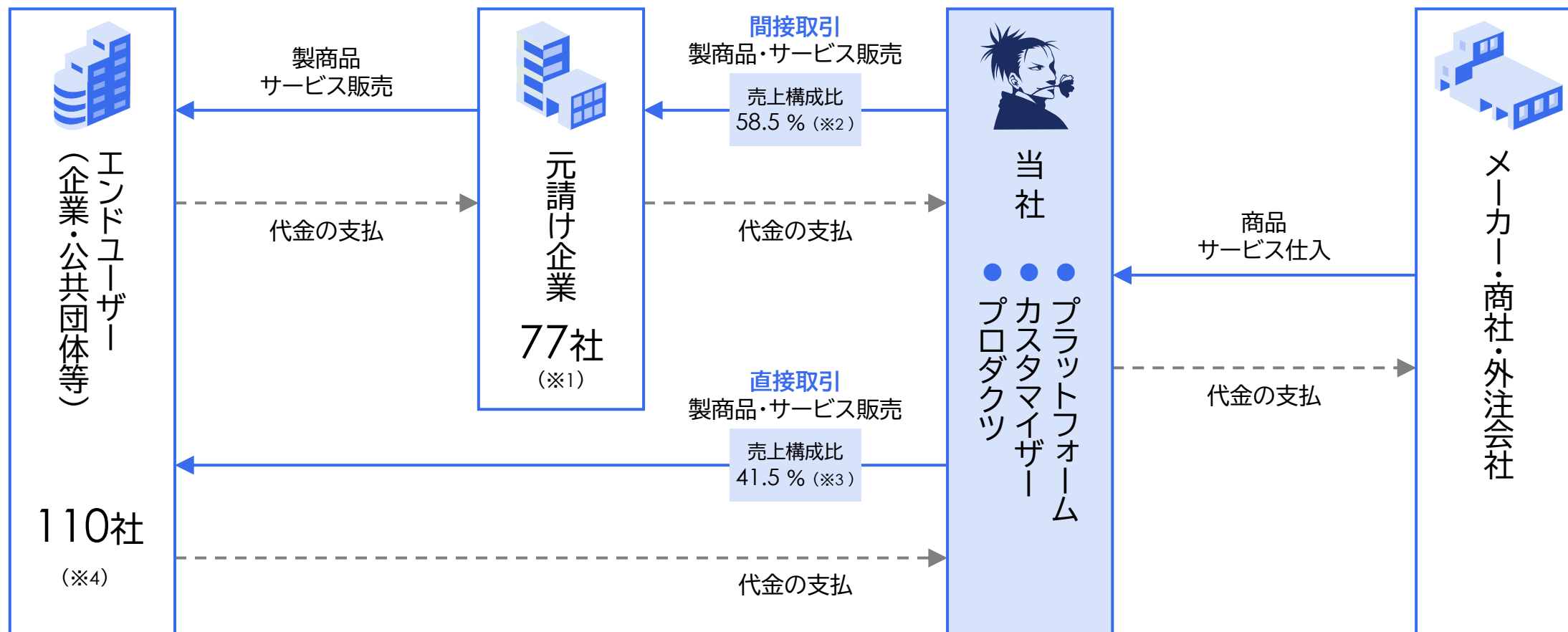


SaaS事業者やAI事業者向けの クラウド構築をサポート

- SaaSやAI事業者がサービス提供に用いる大規模クラウド基盤の構築
- 業務ソフトメーカーのDX、SaaS化支援
- SaaSの操作レスポンス改善等、顧客満足度向上支援
- クラウド基盤の国産化・自社保有化による経済安全保障対応支援



事業系統図(セキュアクラウドシステム事業)



(※1) 元請け企業は、エンドユーザー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。なお、SaaSサービス提供用のクラウド基盤構築を当社に委託する「SaaS事業者」は、当社と直接取引の場合も元請け企業としてカウントしています。その理由は、「SaaS事業者」がエンドユーザーを拡大することで当社の継続的な販売機会の増加につながる点で「大手SIer」と共通しているためです。なお、元請け企業の社数は2023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。

(※2)(※3) 売上構成比は2023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。

(※4) エンドユーザーの社数は2023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

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!!



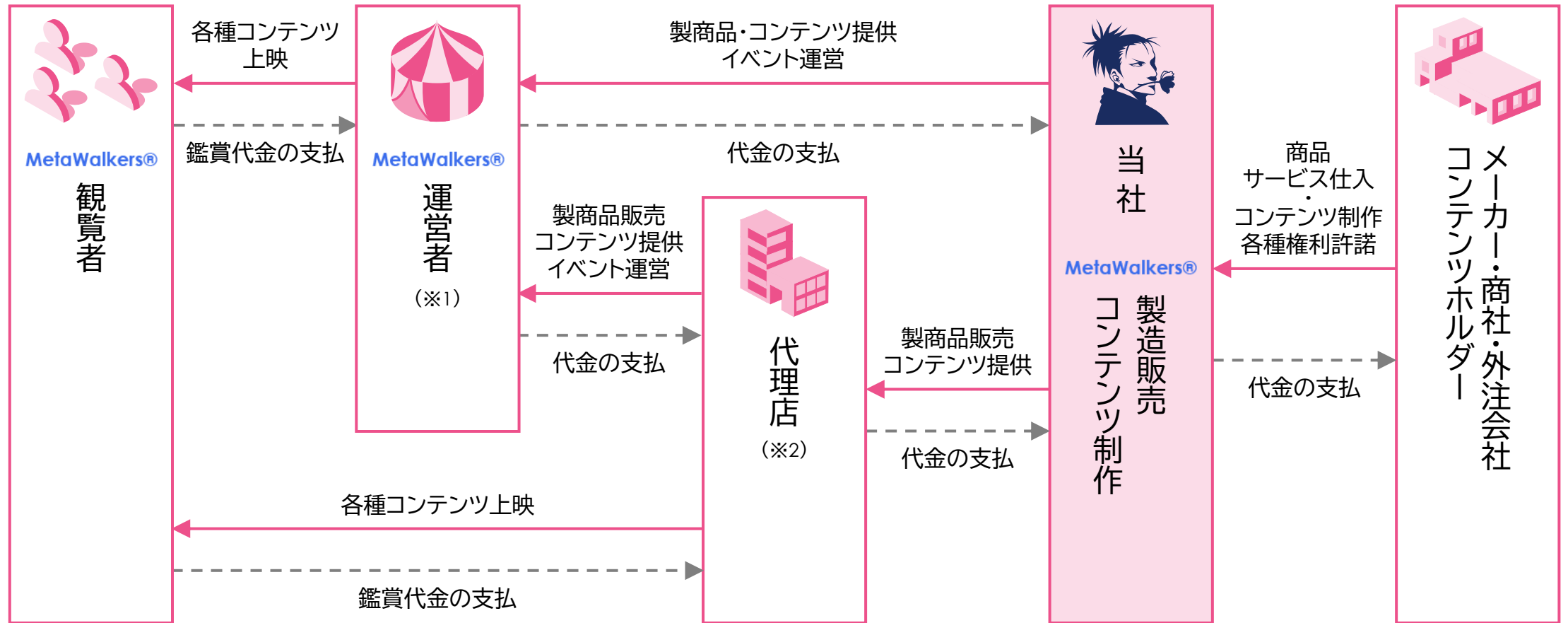
全周3D映像で
あたかもその場に
いるような感覚!!

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!!

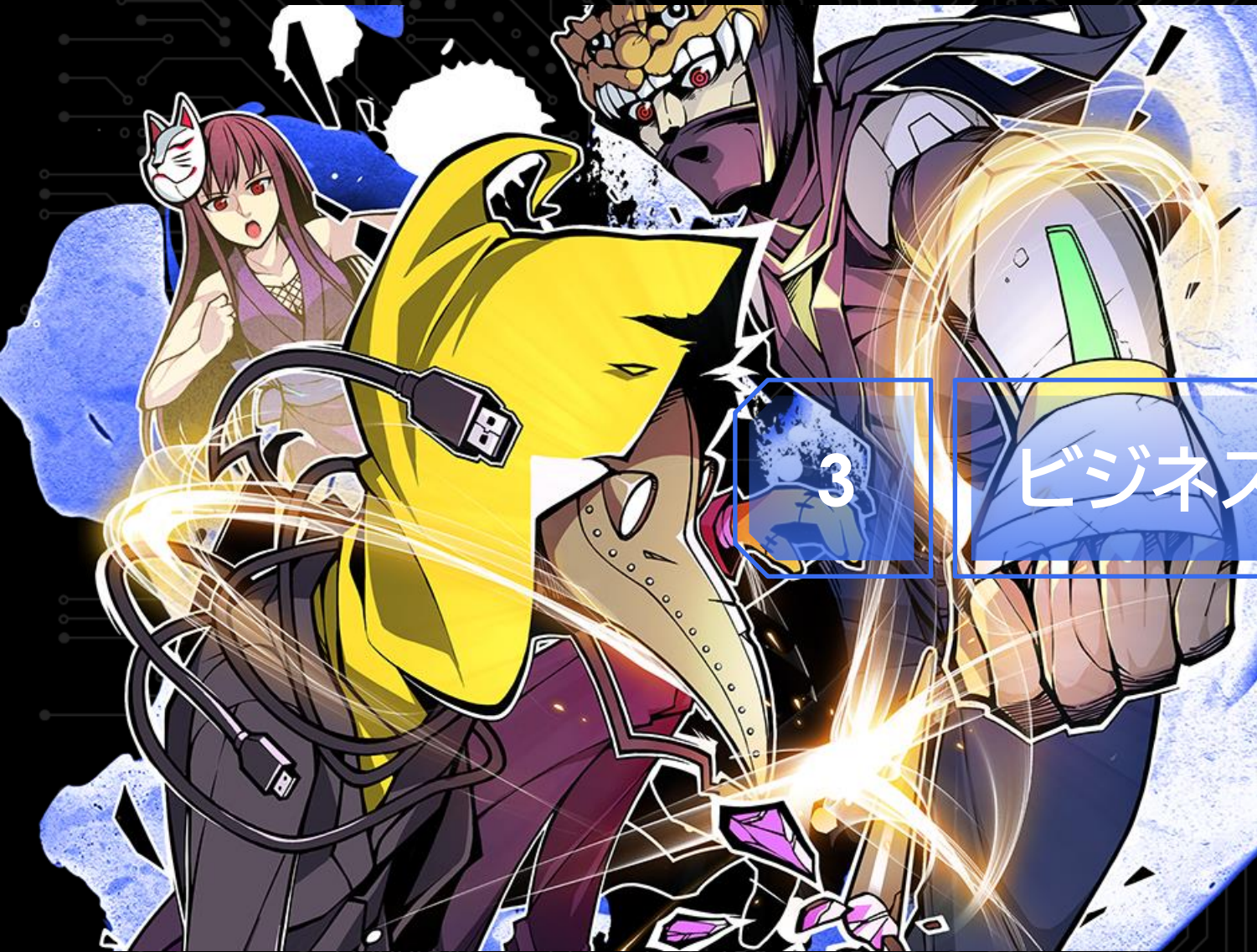
建物や風景、3Dキャラなど空間にあるものが観客のすぐ横を通り後方へ
その空間を移動しているような感覚!!

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。

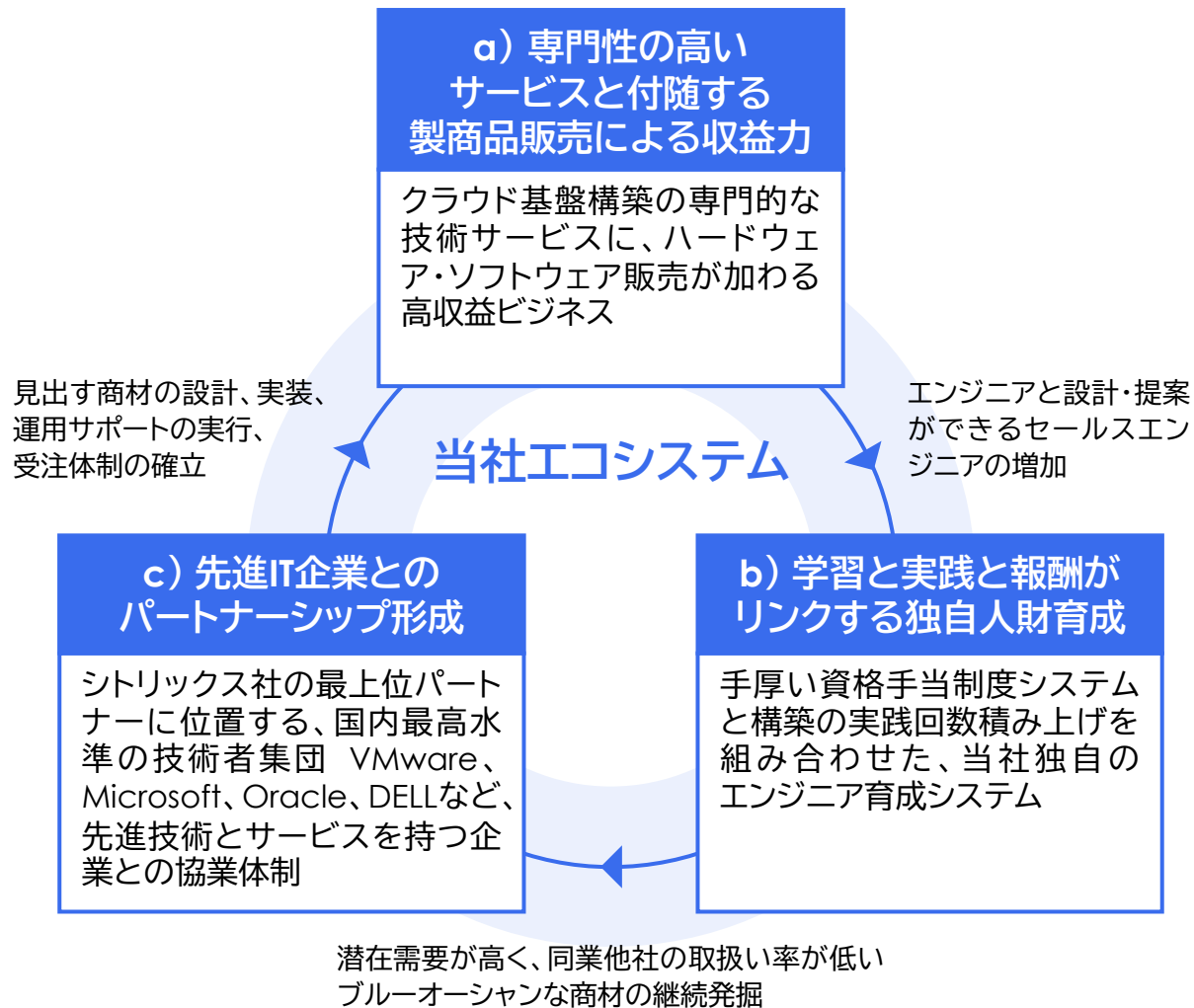
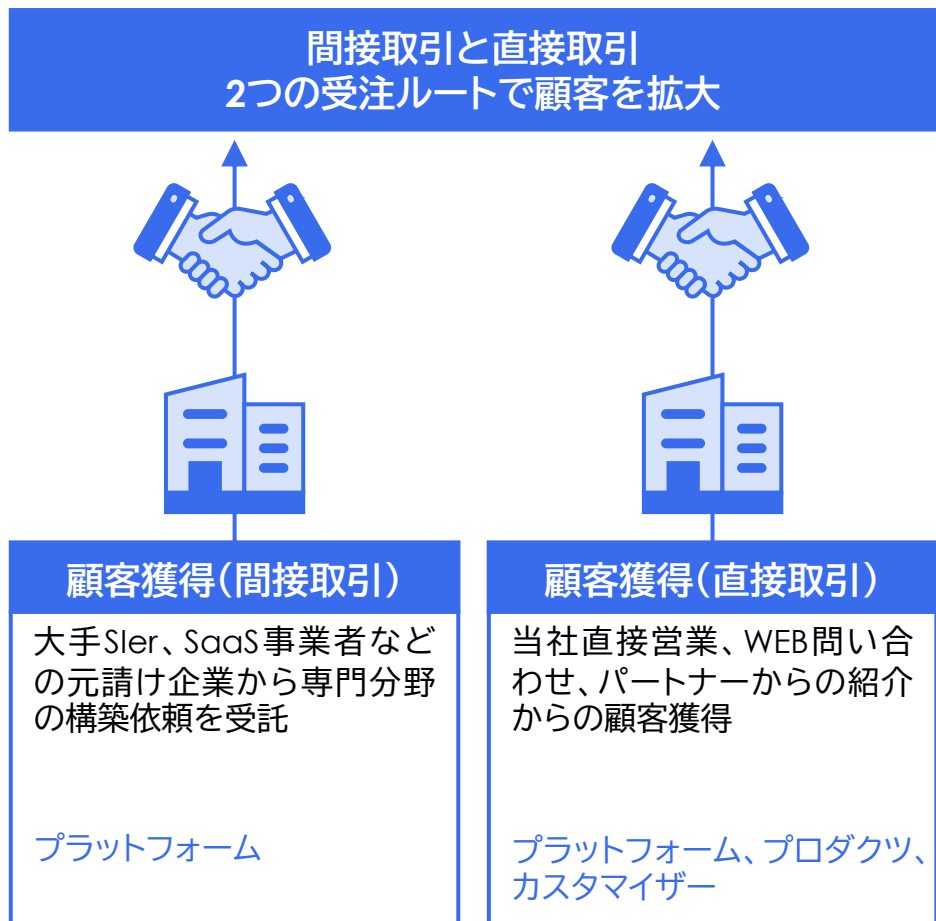
(※2) 代理店は当社と販売代理店契約を締結し、MetaWalkers®運営者へMetaWalkers®を販売する企業です。



3

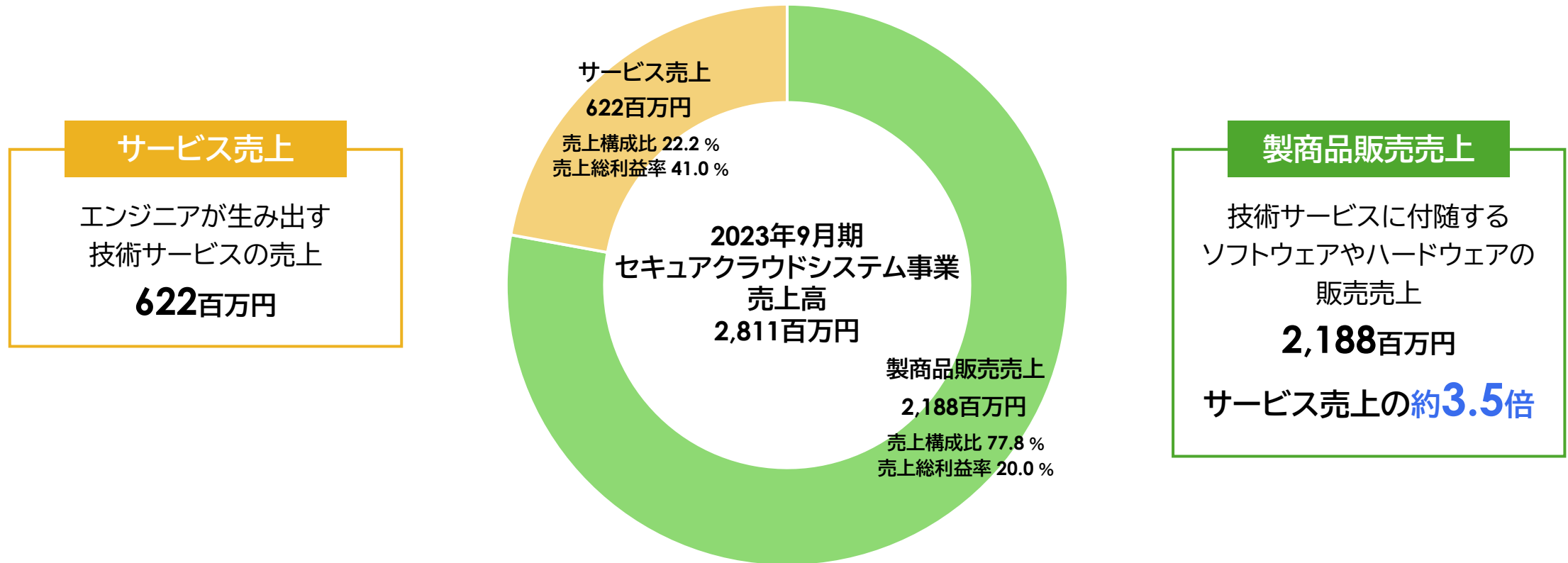
ビジネスモデルと競争力の源泉

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

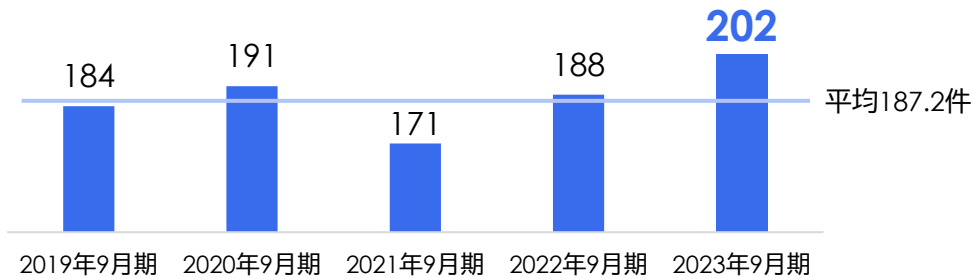
セキュアクラウドシステム事業はエンジニアが生み出す技術サービス売上に
約**3.5倍**の製商品販売売上が付随。少人数で大きく稼ぐ、高い収益力が特徴。



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
- 2023年9月期実績 エンジニア1名あたり年間 **5.6**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
Citrix マイクロソフト/Azure VMware Oracle AWS Fortinet
Cisco ITIL Google
情報処理技術者試験 など
- 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
82千円/月(2023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5.6件と多くのクラウド基盤構築案件を経験(2023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) 2023年9月期のプラットフォームのシステム構築実績件数(202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(36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)

Citrix Solution Advisor Platinum
当社はシトリックス社の最上位パートナー
 シトリックス社の製品・サービスに関する
 国内トップレベルの技術力

Work space	App Delivery and Security	県名	会社名	E-mail	電話番号	技術資格					技術資格計	
						Workspace				App Delivery and Security		
						CCSP	Virtualization	Workspace	Cloud			Mobility
						CCSP 019	CCA-V,CCP-V,CC-E-V,CC-Sharefile	CC-WMS	CC-VAD-CC,CC-VAD-MA	CCP-M,CC-CEM	CCA-AppDS,CCE-AppDS,CCP-AppDS,SD-WAN	
★	★	東京都	伊藤忠テクノソリューションズ株式会社	☐	☎	1	9	2	34	1	4	50
★	★	福岡県	株式会社ビー・ビーシステムズ	☐	☎	10	24	0	4	1	5	34
★		東京都	日鉄ソリューションズ株式会社	☐	☎	1	6	2	2	2	4	16
★		東京都	株式会社アシスト	☐	☎	10	8	0	4	1	3	16
★	★	東京都	株式会社インターネットイシ亚特	☐	☎	2	9	0	2	0	5	16
★		東京都	兼松エレクトロニクス株式会社	☐	☎	2	9	0	2	1	0	12
★		東京都	日本ビジネスシステムズ株式会社	☐	☎	1	4	0	2	1	2	9
		神奈川県	東芝デジタルソリューションズ株式会社	☐	☎	1	8	0	6	0	2	16
		大阪府	バナソニックインフォメーションシステムズ株式会社	☐	☎	4	7	0	2	1	3	13

Citrix Japan Partner Award 受賞多数
 (2013年/2014年/2016年/2017年/2019年/2020年/2021年)

ビッグパートナーとの連携

DELL TECHNOLOGIES

GOLD SOLUTION PROVIDER

マイクロソフト

Microsoft Partner

オラクル

Oracle Partner

VMware

パートナーエリアコンテスト
 通算5回受賞、殿堂入り

cybereason

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。

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(※1)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。

パートナーのランク

当社はCloud Software Group Fusion Partner Programのリセラー最上位であるプラチナ(PLATINUM)の認定を取得しています。



2023年11月現在、日本国内に282社のリセラーがありますが、販売実績等の厳しい条件があるプラチナに認定されているリセラーは国内で14社のみです。

なお、2021年に創設されたプラチナプラス(PLATINUM PLUS)(※2)は、シトリックス・システムズ・ジャパン社のパートナープログラムの改定によって制度が終了しています。

(※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。

(※2) Citrix Solution Advisor メンバーシップ契約(PLATINUM)の更新と 新たな最上位レベル(PLATINUM PLUS)への対応についてのお知らせ (2021年2月5日 PR情報)

エモーショナルシステム事業のビジネスモデル

MetaWalkers®の製造

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



新たなコンテンツを追加し
新鮮さを保持

代理店を通じた
MetaWalkers®
本体の販売

MetaWalkers®の導入(フロー型)

遊園地、博物館などの
施設運営事業者に
MetaWalkers®の本体と
コンテンツを一括販売



MetaWalkers®活用サービスの提供(ストック型)

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



MetaWalkers®を
活用した
サービスの提供

顧客の嗜好やニーズを
吸い上げ

MetaWalkers®用360度3D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映像制作(360度3D撮影)
- 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MetaWalkers®に移植

(※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)



4

市場環境

市場環境(セキュアクラウドシステム事業)

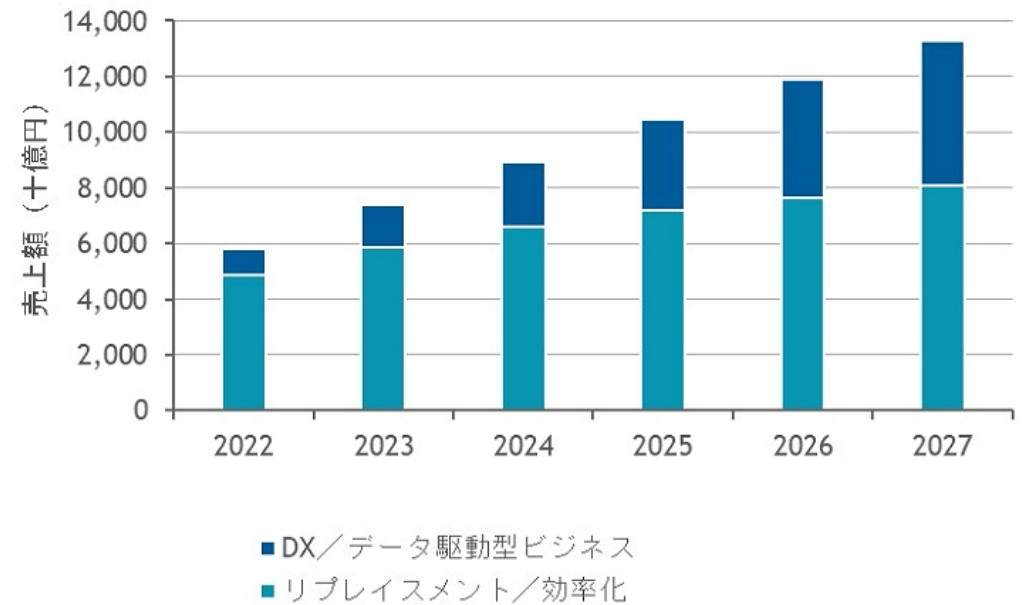
有望かつ潤沢なプライベートクラウド市場

当社主力事業のセキュアクラウドシステム事業は仮想化技術を基礎とする**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組み合わせた国内クラウド市場を対象としています。

市場規模は2021年の**国内プライベートクラウド市場だけでも、前年比32.3%増の1兆2,216億円**となりました。2021年～2026年の年間平均成長率(CAGR:Compound Annual Growth Rate)は20.4%、2026年の市場規模は2021年比2.5倍の3兆711億円と予測されています(※1)。

国内クラウド市場全体では、2022年の市場規模が前年比37.8%増の5兆8,142億円、2022年～2027年の年間平均成長率は17.9%、2027年の市場規模は2022年比約2.3倍の13兆2,571億円になると予測(※2)されている、有望かつ潤沢なマーケットです。

国内クラウド市場 用途別 売上額予測 2022年～2027年



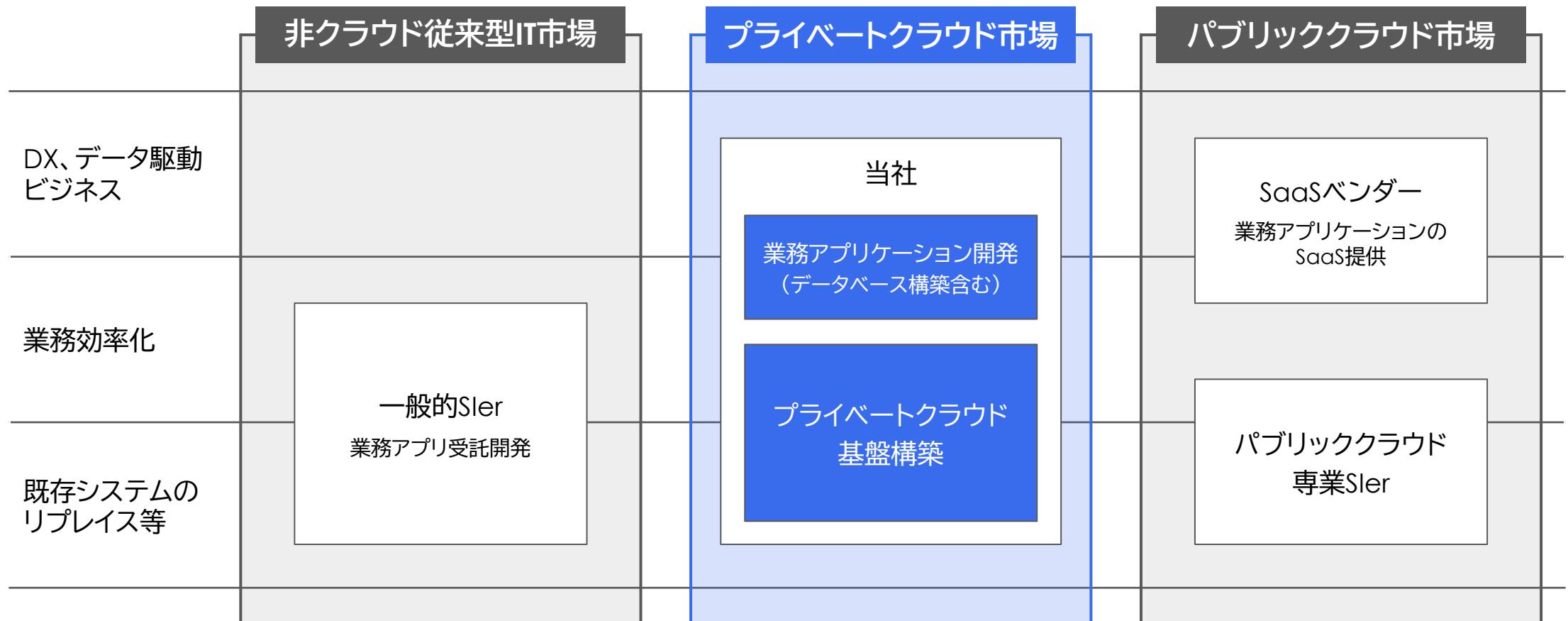
(※1) 出所:IDC Japan「国内プライベートクラウド市場予測」2022年11月9日 プレスリリース

(※2) 出所:IDC Japan「国内クラウド市場予測」2023年6月27日 プレスリリース

グラフは IDC Japan「国内クラウド市場予測」
2023年6月27日プレスリリース より引用

ポジショニング(セキュアクラウドシステム事業)

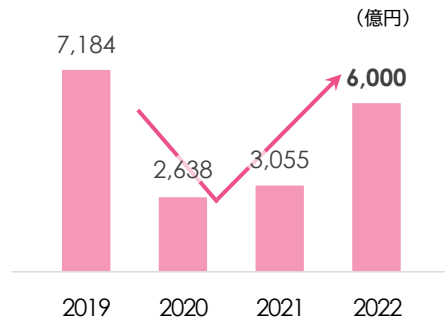
プライベートクラウド基盤構築を中核とし、業務アプリケーション開発(データベース構築含む)にも対応する当社の立ち位置は、一般的なSlerとも、パブリッククラウド専門Slerとも異なるユニークな市場ポジションにあります



市場環境(エモーショナルシステム事業)

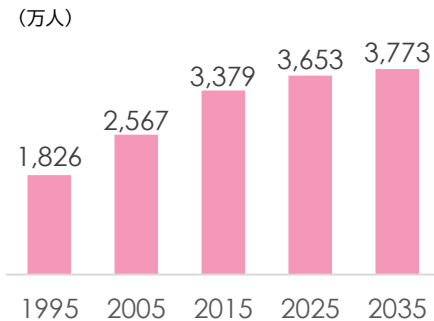
- エモーショナルシステム事業の対象市場は回復基調の既存市場、好調継続中の競艇場市場などの公営競技系と、開拓中のシニア市場
- メタバース市場は企業と自治体の事業活用ニーズを開拓

遊園地市場



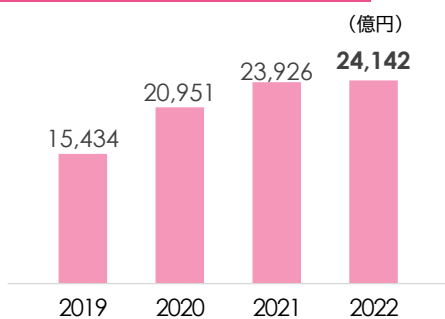
- 国内遊園地・テーマパーク売上高
 - 出所: 特定サービス産業動態統計調査
経済産業省 2023年8月確報
- ※ 2020年の落ち込みは、世界的な新型コロナウイルス感染症拡大の影響による

シニア市場



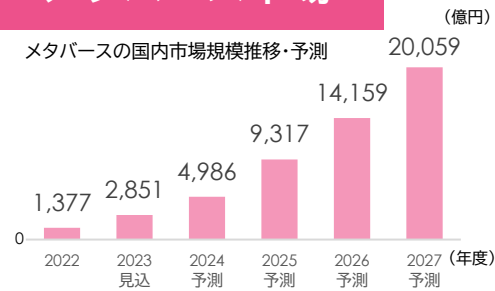
- 65歳以上の人口推移
- 出所: 内閣府 令和5年版高齢社会白書
- 施設介護市場やフィットネス市場での需要が考えられる

競艇場市場



- 全国の競艇場の売上高合計
- 出所: 海事レポート 2020~2023
(国土交通省)
- 競艇場市場は拡大中

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
- 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)

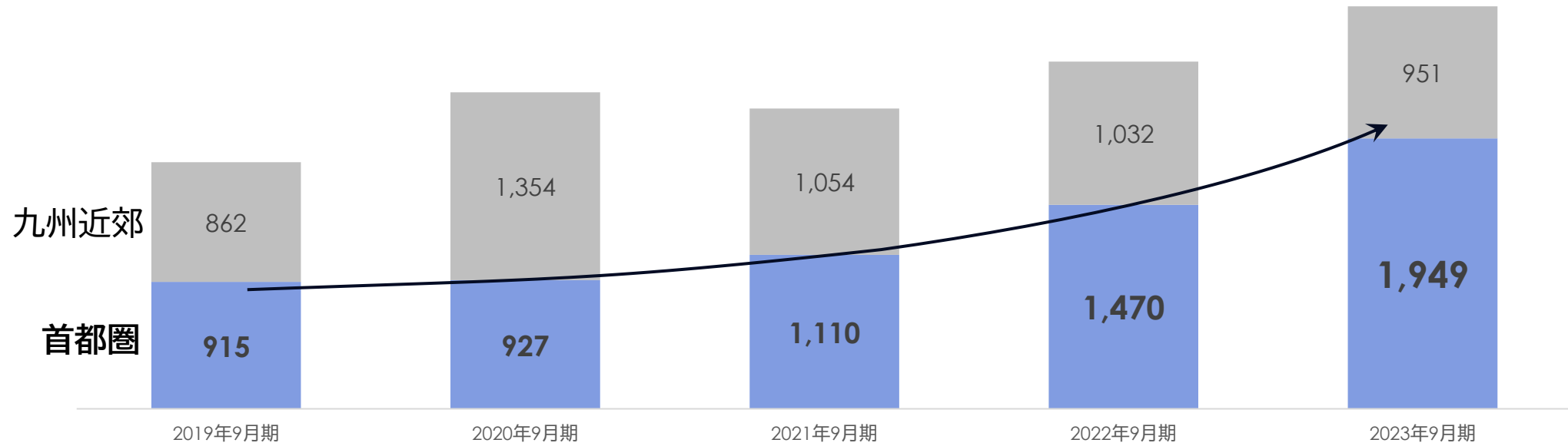
注1. 市場規模は、メタバースプラットフォーム、プラットフォーム以外(コンテンツ、インフラ等)、メタバースサービスで利用されるXR(VR/AR/MR)機器の合算値。プラットフォームとプラットフォーム以外は事業者売上高ベース、XR機器は販売価格ベースで算出している。
注2. エンタープライズ(法人向け)メタバースとコンシューマー向けメタバースを対象とし、ゲーム専門のメタバースサービスを対象外とする。
注3. 2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

当社にとって首都圏市場は開拓の余地大

当社営業管轄エリア別 売上高推移 (2019年9月期～2023年9月期実績)

首都圏市場の売上は拡大傾向にあります
首都圏を中心とする関東一円の経済規模は、九州の5.4倍(※1)と巨大であり、
当社にとって顧客開拓余地が非常に大きいブルーオーシャンです

(百万円)



(※1)出所:九州経済の現状 2021年版 経済産業省 九州経済産業局 2022年5月



5

事業計画と成長戦略

2024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)	3,200	347 (10.8%)	346 (10.8%)	237 (7.4%)
前年同期比	110.3%	115.1%	117.0%	115.3%

規模拡大に舵を切るファーストステップとなる1年

- 人財増強、新拠点開設等の大幅な費用増をこなし、増収増益計画、6期連続最高益更新へ
- 従業員数(※1)25%増加計画、2023年9月末:54人から2024年9月末:68人へ
- SCL事業は技術開発拠点「エンジニアハビタット」(※2)を新設しエンジニアとセールスエンジニアを集約、ビジネス感覚を備えた高スキル技術者を育成へ
- 東京営業部の営業拠点を都内に開設し、首都圏顧客の更なる獲得へ
- EMO事業はMetaWalkers®と企業向けメタバースの2本柱で売上と営業利益を成長軌道へ

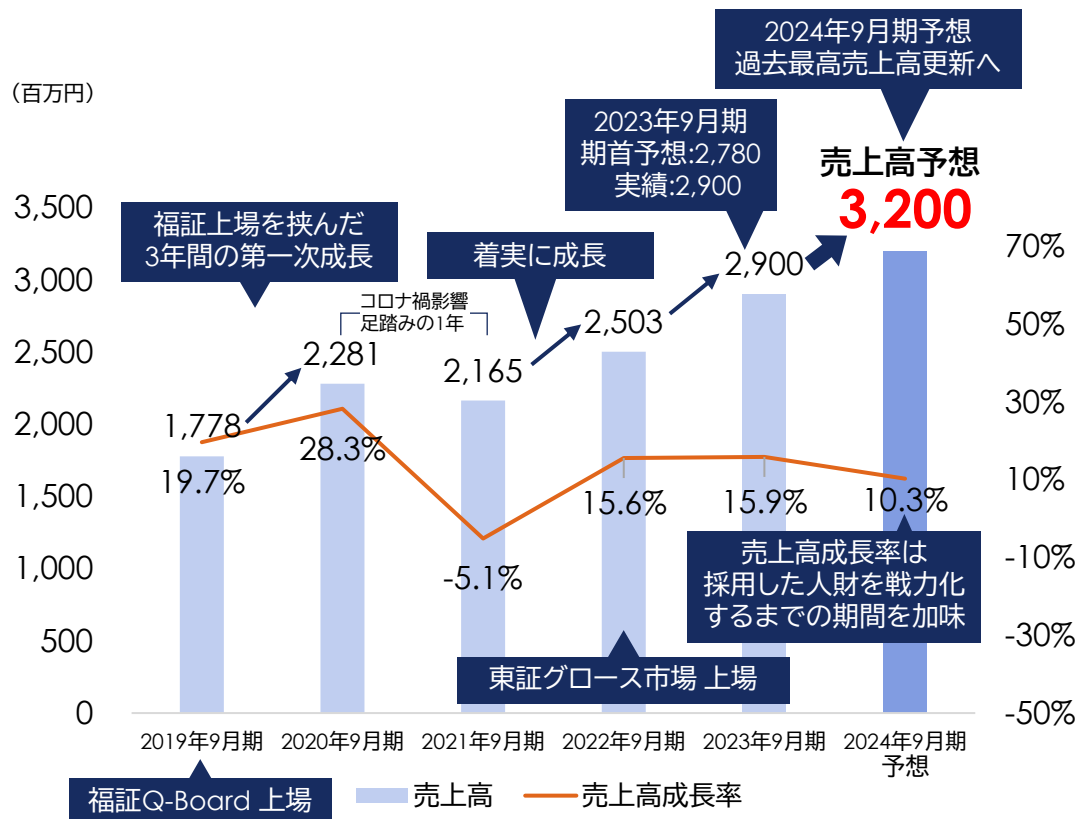
(※1) 人数は取締役、監査役、派遣社員を除いた数値を記載

(※2) エンジニアハビタットについてはP.34に説明を記載

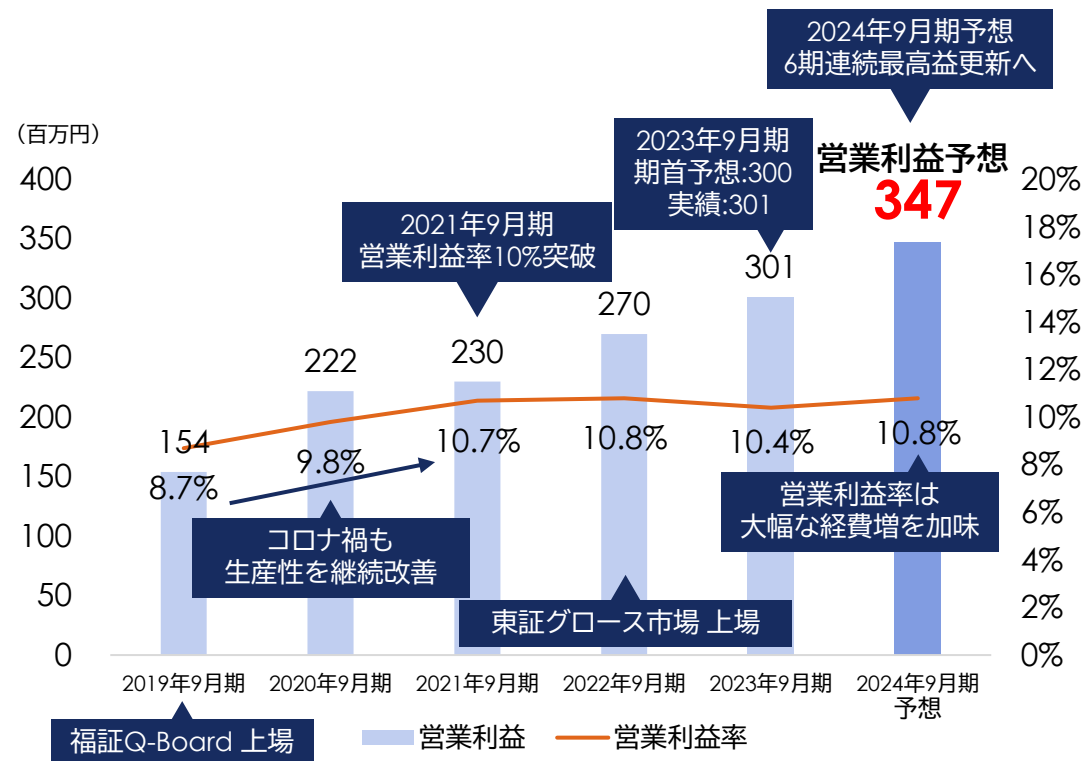
業績推移と2024年9月期の計画

増収増益計画、6期連続最高益更新へ

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。

2024年9月期の計画(セグメント別)

(百万円)

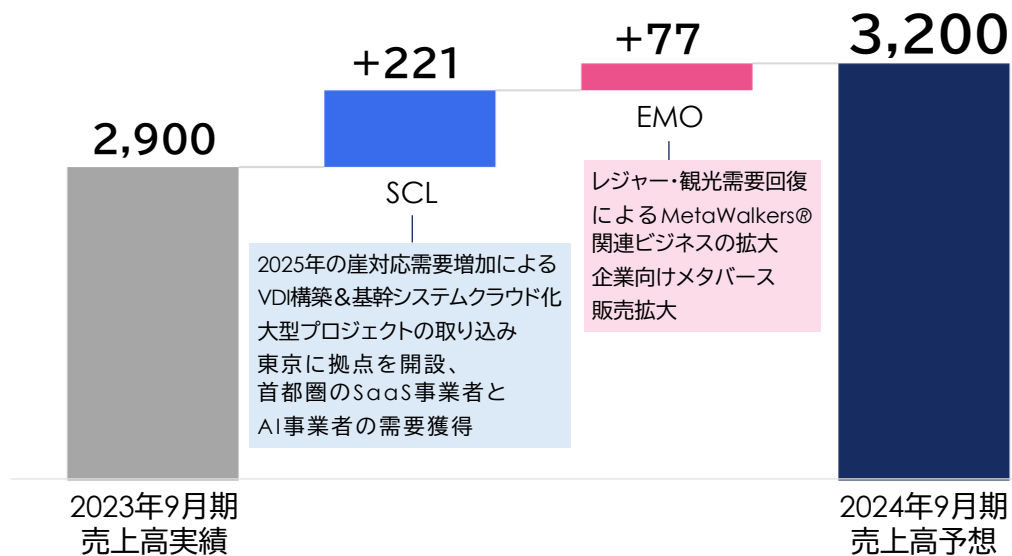
売上高	2024/9予想	2023/9実績	増減額	増減率
セキュアクラウドシステム事業(SCL)	3,033	2,811	+221	7.9 %
エモーショナルシステム事業(EMO)	167	89	+77	86.9 %
全社合計	3,200	2,900	+299	10.3 %

(百万円)

営業利益(※1)	2024/9予想	2023/9実績	増減額	増減率
セキュアクラウドシステム事業(SCL)	335	299	+35	11.7%
エモーショナルシステム事業(EMO)	12	1	+10	639.5%
全社合計	347	301	+45	15.1%

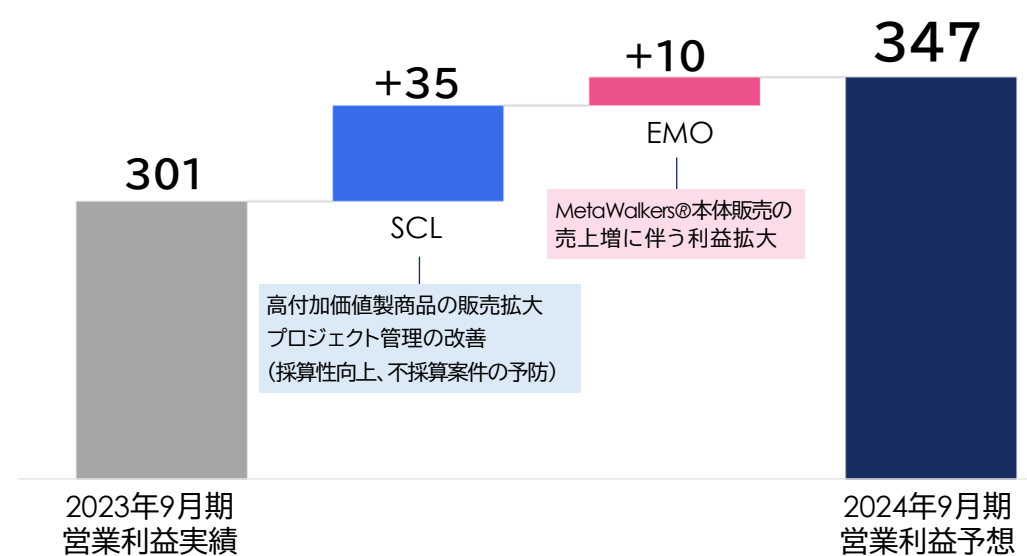
売上高 成長要因

(百万円)



営業利益 成長要因

(百万円)



(※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

「強い会社を目指す」 東証グロース市場への上場を機に、KGI(経営目標達成指標)と2つのKPIを設定

KGI

営業利益率:目標**16%** 達成期限:2027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

2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
12.2%	13.0%	11.6%	実績 10.7% 計画 11.2%	計画 11.0%

- 2023年9月期は、2022年9月期からスライドした特定案件(製造業向けVDI構築案件)の長期化影響により、営業利益率は10.7%と、計画値11.2%を0.5ポイント下回りました
- 2024年9月期は積極的に投資を行う予定のため、営業利益率は11.0%と控えめに設定
人財投資と、新オフィス「エンジニアハビタット」(P.34に説明記載)への投資、東京への拠点設置費用を計画に織り込んでいます

↑ 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)

2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
337	411	323	実績 535 計画 622	計画 602

- 2023年9月期はシトリックス製品の新規顧客向け販売が伸び悩んだため、高付加価値製商品販売の実績が計画を下回りましたが、2024年9月期は首都圏を中心にシトリックス製品や付随するハードウェアの販売増加を見込んでおり、高付加価値製商品販売を602百万円に拡大する計画

KPI

SCL事業のエンジニア・
セールスエンジニア数 (人)

2020年9月期末	2021年9月期末	2022年9月期末	2023年9月期末	2024年9月期末
29	29	28	実績 36 計画 37	計画 45

- 2023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37人に対して実績36人、前年より8人増(計画差1人減)。中途採用に加え、既存人財の育成、資格取得によるセールスエンジニアへのキャリアアップが人数増に貢献

(※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。

前期成長戦略の進捗(セキュアクラウドシステム事業)

2023年9月期の成長戦略

製商品販売 高付加価値化戦略

- 自治体のシステム強靱化と、首都圏中堅企業の事業継続(BCP)災害復旧(DR)需要に対応
- 企業のDX、データ活用需要への対応

人財採用・育成戦略

- 専任の人事担当を採用
- 中途採用・新卒採用の推進
- 人財採用チャネルを拡大

首都圏パートナー拡充戦略

- 協力会社の開拓による生産力増強、SaaS事業者のクラウド基盤の旺盛な拡張需要に対応
- パートナーとの協業により導入実績を作った先進的仮想デスクトップソリューションを横展開

進捗

- 首都圏中堅企業の事業継続&災害復旧に対応したクラウド基盤拡張を受注し、実行完了
- システム強靱化は自治体向けより企業向けのサイバー攻撃対策に、需要がシフトしたため、サイバーセキュリティの世界的メーカーであるcybereason社のパートナーに参画し、同社製品を中堅企業に販売開始
- 企業のDX、データ活用需要への対応はETL(※1)に付随するデータ連携需要を継続的に案件化して次々に受注する、安定受注の仕組みを確立

- 人事のエキスパートをキャリア採用し、人財開発部を設置(2022年11月)
- 新たな採用チャネルとして大学・専門学校の就職課との関係構築を実施⇒24年卒の新卒内定者を4人獲得
- 新卒向け会社説明会の参加学生のべ人数161人(2023年9月期実績)エンジニア志望の大学生向けに、1回3名の少人数コースによる1日仕事体験「1dayインターンシップ」を13回開催(2023年9月期実績)
- 中途採用は求人媒体を活用した求職者へのアプローチを活性化

- 10億円超のSaaS事業者のプライベートクラウド基盤拡張大型案件の受注(※2)につながり、順調にプロジェクトを完了2023年9月期の業績に大きく貢献
- 先進的仮想デスクトップソリューションの受注活動に取り組んだ結果、首都圏の中堅製造業より受注獲得(2024年9月期売上計上予定)

成長戦略を
アップデート
(次ページへ)

首都圏受注拡大
戦略として再定義
(次ページへ)

(※1) ETL:様々な種類のコンピュータシステム間で、データの抽出、変換、格納の処理を実行するソフトウェア

(※2) 大型受注に関するお知らせ(2023年4月28日 PR情報)

今期成長戦略 セキュアクラウドシステム事業

人財採用・育成戦略

「エンジニアハビタット」

新オフィス「エンジニアハビタット」(480㎡)を福岡市内に開設(2024年2Q予定)

2026年9月期までに当社全体の社員数を100人超(※1)の体制に拡大予定

セールスエンジニアとエンジニアが集い、新たな技と知恵を生み出す、いわばエンジニアの生態系を構築し、技術力とビジネス感覚を兼ね備えた次世代の人財を育成

- **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**
需要旺盛な首都圏のSaaS事業者やAI事業者に対して、迅速な障害回復とサイバー攻撃防御の仕組みを備えたプライベートクラウドの構築サービスを提供
- **東京営業部の増員と営業拠点開設**
採用活動を継続し、人員拡充にあわせて都内に営業拠点を開設予定(時期は2024年9月期中を想定)
- **九州進出需要対応**
半導体のサプライチェーン企業等、首都圏に本社を置く製造業の九州進出を、製造業向け先進的VDI(仮想デスクトップ)の構築サービス等で支援し、受注を拡大

製商品販売 高付加価値化戦略

- **企業の2025年の崖 需要対応**
老朽化した基幹システムの刷新需要にプライベートクラウド基盤構築の卓越した技術力で対応し、販売するハードウェア、ソフトウェアの付加価値を向上
- **必須のレジリエンス**
企業や公共団体の情報システムをサイバー攻撃や災害による障害から迅速に回復するレジリエンス(防御と回復の仕組み)の販売を拡大
- **大型プロジェクトの実行体制強化**
エンジニア確保と有力協力会社の開拓を進めて大型プロジェクトへの対応を強化、案件に付随する高付加価値ハードウェアとソフトウェアの受注を拡大

(※1)派遣社員も含めた全社員数(取締役、監査役を除く)

前期成長戦略の進捗(エモーショナルシステム事業)

2023年9月期の成長戦略

MetaWalkers®のレンタルやイベント運営によるサービス販売活性化

- レンタル&運営のパッケージソリューションを構築
- 公営競技市場開拓(公営競技場向けに営業展開)
- 遊園地市場開拓(VRコンテンツ制作受託の推進)

ESG戦略

- 日本の社会課題「超高齢化社会における健康寿命の延伸」への取り組み

企業向けメタバース案件の具体化と協業体制のさらなる充実化

- 大英産業株式会社と、社史メタバースのサービス構築を推進

進捗

- MetaWalkers®のレンタル&イベント運営をセットにしたパッケージ型のイベント運営案件の実績(2023年9月期の当社公表実績:5件)
- 公営競技市場は新規の競艇場を顧客開拓し、MetaWalkers®のレンタル&イベント運営の受託案件を実施(2023年8月)
- 遊園地市場は遊園地向け人気アトラクションのタイアップコンテンツの受託制作を実施

- シニア層の健康トレーニング需要開拓に向けた、産学連携によるe x rスポーツの共同研究は、2023年9月期にシニア向けサービスの需要調査(複数自治体へのヒアリング)を行い、専門家の監修によるデモコンテンツの制作に着手

- 社史メタバースとして企業向けメタバースの初号機(※1)が完成、構築実績を基に企業向けメタバースの新規案件開拓を実行中
- 企業向けメタバースの受注拡大施策として、企業向けメタバースの体験サイトを構築開始

成長戦略を
アップデート
(次ページへ)

成長戦略を
アップデート
(P.37に記載)

(※1) メタバース市場への新たな企画開発に向けた大英産業株式会社との相互協力合意のお知らせ 2022年8月31日 PR情報開示

今期成長戦略(エモーショナルシステム事業)

MetaWalkers®の販売拡大に向けた戦略

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

販売代理店と協業し、遊園地向け人気アトラクションとのタイアップコンテンツによるMetaWalkers®販売を推進



2023年9月期 実施例

国営ひたち海浜公園
プレジャーガーデン
「ハムスタンの4D・
シアター」オープンの
お知らせ

2023年8月10日PR情報

公共需要

- 自治体の観光施設、記念館等へのMetaWalkers®販売拡大

国内観光需要の回復、インバウンド人口の回復を捉え、自治体の観光需要、地域活性化政策に沿ったMetaWalkers®の提案営業を推進



2023年9月期 実施例
三次もののけミュージアムイベント
(2023年7月15日～8月26日 広島県三次市)

ESG需要

- 高齢化社会の拡大するシニア需要に対応するMetaWalkers®の開発

シニアの健康寿命をサポートするeXrスポーツシステムの研究開発、実証実験に向けた産学連携を推進

- 国土強靱化計画の国策に伴うVR需要に対応

MetaWalkers®を活用した防災教育、災害シミュレーション分野の受注を推進

防災業界団体への加盟(※1)を契機に協業体制と販路の構築を推進

(※1)「防災コンソーシアム CORE」加入のお知らせ 2023年8月31日 PR情報

エモーショナルシステム事業の成長戦略

企業向けメタバースの販売拡大に向けた戦略

顧客ニーズを捉えてサービスを改良

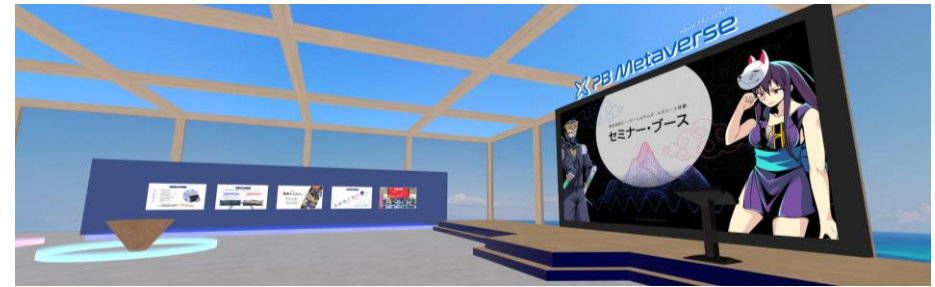
- 大英産業株式会社(2974)社史メタバースの構築実績から、顧客ニーズを深掘し、企業向けメタバース構築サービスの改良を継続。サービスを洗練し、企業、自治体のニーズを捉えて、受注拡大につなげる計画



画像は大英産業株式会社の社史メタバース

企業向けメタバース体験サイトの開設

- 企業向けメタバースの新規顧客との接点を拡大する独自のメタバース体験サイトを2023年12月中に開設予定



画像は開発中のメタバース体験サイト

メタバースの事業利用を検討している企業・自治体のキーパーソンに、企業用メタバースを実際に体験していただける体験サイトを整備し、顧客開拓につなげる計画

- Pedy(※1)によるクーポン、チケットを利用した、メタバース内の流通サービスも体験可能となる予定

(※1)Pedyは、仮想通貨やNFTに依存せず、所有権およびその正当性が証明可能な流通システムです。Pedyは株式会社パッセルインテグレーションの登録商標です。



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	人財採用・育成を担う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、人財育成の支援と風通しの良い組織づくり、報酬の充実に努め、人財採用の機会増進と在職人財の流出防止を図っております
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 半導体供給不足について	半導体供給不足の長期化により、サーバーなどのハードウェア製品納期遅延や、調達価格高騰が生じるリスク	中	高	半導体不足の影響による納期長期化を考慮し、顧客への発注時期早期化の働きかけや、当社から仕入先への先行発注を行うことにより、納期短縮に努めております
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仮想化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いることに加え、エモーショナルシステム事業の固定資産は2020年9月期までに一旦全て減損処理してリスクの低減を図っております

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2024年9月期の決算発表時(2024年11月)を予定しております。