

Takana.R

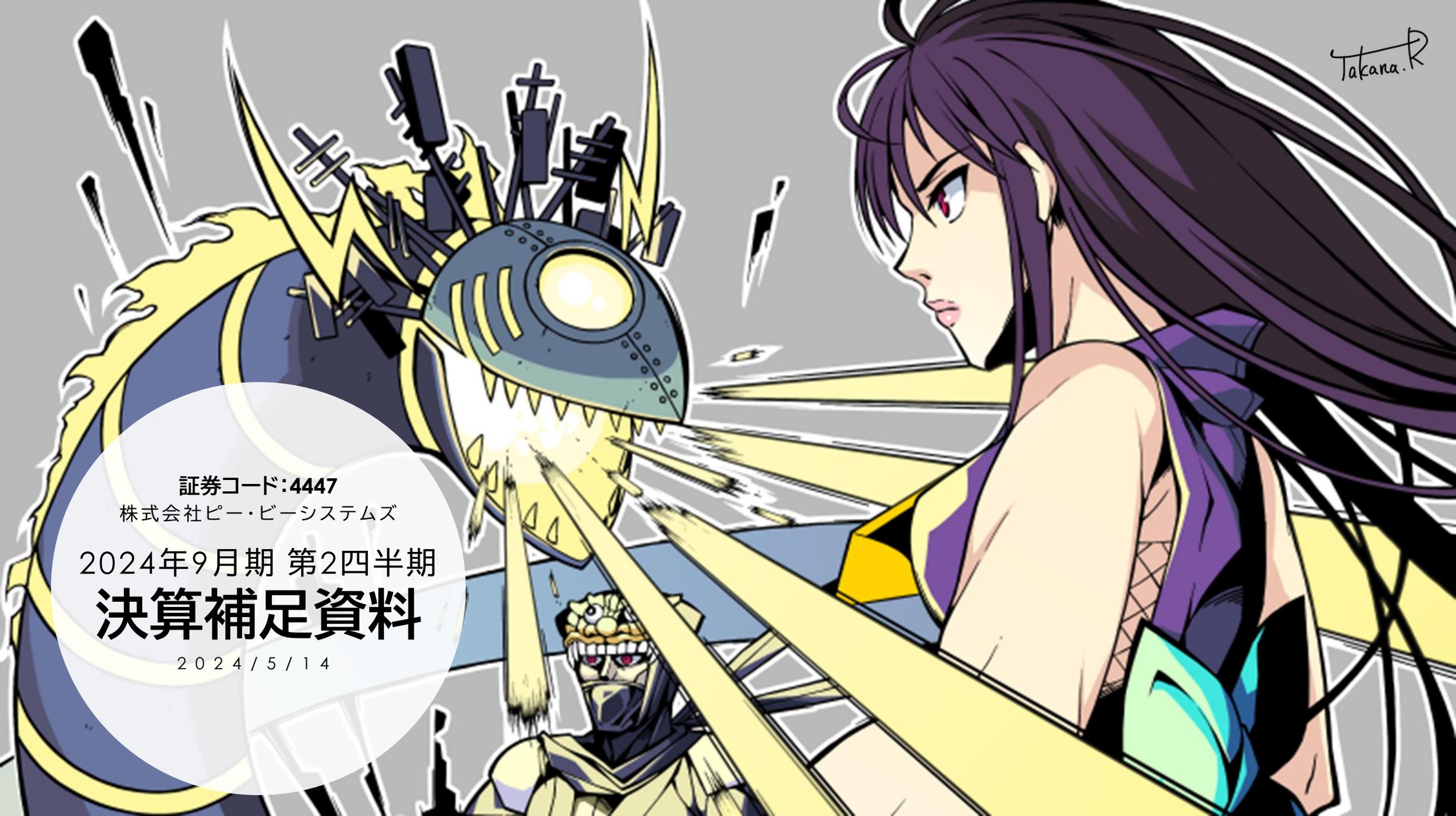
証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

2024年9月期 第2四半期

決算補足資料

2024/5/14



決算トピック

増収増益、営業利益・経常利益も計画達成

SCL事業^(※1)は半導体関連産業の開拓が進展

EMO事業^(※2)は公共需要に手ごたえ

エンジニアハビタット始動、規模拡大への成長戦略

※1) SCL事業はセキュアクラウドシステム事業の略称です。

※2) EMO事業はエモーションナルシステム事業の略称です。

業績ハイライト

増収増益、前期実績を大幅超過

売上高・営業利益・経常利益ともに前年同期より大幅に向上
 前年対比は売上高(26.9%増) 営業利益(176百万円増) 経常利益(182百万円増)
 前々年同期に対して売上高(2.1%増)、売上総利益(12.8%増)

営業利益、経常利益は計画達成

売上高は期初計画に届かずも営業利益・経常利益は計画達成
 計画対比は売上高(12.7%減) 営業利益(0.6%増) 経常利益(1.3%増)

(百万円)

	当期実績 2024/9 2Q		前年実績 2023/9 2Q		前年同期比		前々年実績 2022/9 2Q		前々年同期比		進捗計画 2024/9 2Q	進捗計画比	
	実績値	構成比	実績値	構成比	増減額	増減率	実績値	構成比	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	1,152	100.0 %	908	100.0 %	244	26.9 %	1,128	100.0 %	24	2.1 %	1,320	▲167	▲12.7 %
売上総利益	381	33.1 %	163	18.0 %	217	133.1 %	337	29.9 %	43	12.8 %	393	▲11	▲3.0 %
販売費及び 一般管理費	260	22.6 %	219	24.1 %	41	18.8 %	199	17.7 %	60	30.3 %	273	▲12	▲4.6 %
営業利益	120	10.5 %	▲55	▲6.1 %	176	-	137	12.2 %	▲17	▲12.4%	120	0	0.6 %
経常利益	121	10.5 %	▲60	▲6.7 %	182	-	138	12.3 %	▲17	▲12.6%	119	1	1.3 %
当期純利益	81	7.1 %	▲42	▲4.6 %	123	-	96	8.6 %	▲15	▲15.6%	82	0	▲0.6%

実績(セキュアクラウドシステム事業)

(百万円)

	2024/9 2Q	2023/9 2Q	前年同期比		2022/9 2Q	前々年同期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	1,113	862	251	29.2 %	1,125	▲12	▲1.1 %
セグメント損益 (※1)	128	▲58	187	-	153	▲24	▲16.1 %
営業利益率	11.5 %	-	-	-	13.6 %	-	-

- 売上高1,113百万円(前年同期差+251百万円、前年同期比**29.2%増**)、セグメント損益128百万円(前年同期差**+187百万円**)、売上高、セグメント損益ともに前期実績を大幅超過
- 前期に特定案件(※2)を完了したことが売上高とセグメント損益の前年同期比にプラス作用
- 東京オフィスとエンジニアハビタットの2拠点より半導体関連企業へ集中的にアプローチした結果、電子材料や半導体製造設備などを手掛ける複数の半導体関連メーカーのクラウド基盤構築案件が2Qの売上増加に貢献
- クラウド基盤に必須となる高性能なコンピュータ機器の販売が好調の結果、高付加価値製商品(粗利益率25%以上)の物販売上高は前年より倍増の367百万円(前年同期実績163百万円、前年同期比124.1%増)となり、セグメント損益増加に寄与

※1)実態をわかりやすく表現するために、2020年9月期3Qの決算補足資料より参考数値として全社費用配賦後のセグメント損益を記載するように変更しております。
(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

※2)長期化し2022年9月期から2023年9月期にスライドした製造業向けVDI構築案件(2023年9月期4Qに完了)

実績(エモーショナルシステム事業)

(百万円)

	2024/9 2Q	2023/9 2Q	前年同期比		2022/9 2Q	前々年同期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	39	46	▲6	▲15.0 %	2	36	1253.7 %
セグメント損益 (※1)	▲7	3	▲10	-	▲15	7	-
営業利益率	-	6.6 %	-	-	-	-	-

- 売上高39百万円(前年同期差▲6百万円)、セグメント損益は▲7百万円(前年同期差▲10百万円)
- 公共需要は自治体(与那原町・与那原大綱曳資料館向けの360度シアターとしてMetaWalkers®を販売)、公共放送(超体験NHKフェス2024 in SHIBUYA イベントへのMetaWalkers®採用)が売上に貢献
- 民間需要はMetaWalkers®のノウハウと販路を活かした遊園地アトラクション用映像システム販売に加え、企業向けメタバースのストックビジネスが売上高とセグメント損益に寄与
- ESG需要は 高齢者が手軽に認知トレーニングを楽しめるフィットネスゲームを開発、産学連携でブラッシュアップ中

※1)実態をわかりやすく表現するために、2020年9月期3Qの決算補足資料より参考数値として全社費用配賦後のセグメント損益を記載するように変更しております。
(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

受注残

(百万円)

受注残高	2024/9 2Q	2023/9 2Q	前年同期差	前年同期比	2022/9 2Q	前々年同期差	前々年同期比
セキュアクラウドシステム事業	704	805	▲100	87.5 %	753	▲49	93.4 %
エモーショナルシステム事業	5	29	▲23	18.7 %	9	▲3	60.9 %
合計	709	834	▲124	85.0 %	763	▲53	93.0 %

セキュアクラウド システム事業

- 受注残高が前年同期を下回った理由は、今期売上見込みの中規模案件の商談時期が4月以降に長期化する傾向が強まったため
- 新規受注を加速するため、3Q早々に東京営業部の人員を増員して営業体制を強化

エモーショナル システム事業

- 2Q受注残の内容は主に企業向けメタバースのストックビジネスによる安定受注、イベント案件の受注など
- MetaWalkers®による自治体観光資源活用提案の販売促進、ローラー営業を展開中
与那原大綱曳資料館(※1)への導入を契機に自治体への導入実績からの受注拡大へ
- 企業向けメタバースは体験サイトを起点とした顧客開拓を推進

※1) MetaWalkers®受注のお知らせ 与那原大綱曳資料館に360度のシアターを導入 (2023年12月18日 PR情報開示)

セキュアクラウドシステム事業 成長戦略のポイント

従来の成長戦略 (2024年9月期第1四半期 決算発表時点)

人財採用・育成戦略

- エンジニアハビタット始動へ
- 人財採用の拡大
- 社内教育制度構築

首都圏受注拡大戦略

- 半導体需要対応
- SaaSとAIの需要増に対応
- 東京オフィスを開設

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
- 大型プロジェクトの実行体制強化

進捗

- エンジニアハビタットが2月末より本格稼働
技術者と営業人財をエンジニアハビタットに集約、顧客獲得に向けたアイデアと技術を研鑽開始、新たなビジネス機会を創出
- 人財採用は順調に拡大
2024年9月期の採用実績は5月14日時点で14名
- 新たな社内教育制度を5月に開始
外部研修とE-ラーニングを活用

- 電子材料や半導体関連企業への集中アプローチから顧客開拓が進展
新生シリコンアイランド九州への進出&事業拡大を図る企業のクラウド構築需要を獲得
- SaaS、AI、ゲームなどのオンライン事業者向けクラウド構築が進捗
クラウド/データセンター事業者と協業活性化を図り、顧客を深耕
- 東京オフィスは体制を強化、5月1日より4名体制へ
MetaWalkers®体験スペースも完備し、EMO事業とのクロスセルも推進

- 2025年の崖に対応する「ハイブリッドクラウド(※1)」の実績が増加
旧型基幹システムリプレース要望に応える目前に迫った企業の2025年の崖需要に対応
- Wasabi Technologies社のクラウドストレージの販売を強化
レジリエンスを実現する鍵となるクラウドストレージサービスとして導入が進み、Wasabi Partner Network Award を受賞(※2)
- エンジニアの採用と育成に弾みがつき、有力協力会社との協業も順調
プロジェクト体制は更に安定化

成長戦略のアップデート

- エンジニアハビタット
本格稼働から生産性向上へ
- 人財採用を拡大し110人体制へ
- 奨学金返還支援制度を開始し
社内教育制度を拡充、
将来の事業成長を担う人財を育成へ

詳細はP.10~17

- 首都圏営業の体制強化、顧客獲得を加速へ

詳細はP.18

- ハイブリッドクラウドへの取り組みを本格化
システム仮想化のプロフェッショナル集団から
ハイブリッドクラウドのプロフェッショナル
集団へ

詳細はP.19~22

※1)ハイブリッドクラウドとは、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせ、両者の長所を活用するクラウドのことです
最適なハイブリッドクラウドを実現するためにはプライベートクラウドの構築、ハードウェア設定の経験とノウハウが重要となります

※2)Wasabi Partner Network Award 受賞のお知らせ(2024年2月29日 PR情報開示)

エモーショナルシステム事業 成長戦略のポイント

従来の成長戦略

(2024年9月期第1四半期
決算発表時点)

MetaWalkers®の需要獲得

- **民間需要**
回復基調の遊園地・テーマパーク向け販路拡大と
商業プロモーションのイベント開拓を推進
- **公共需要**
自治体の観光施設、記念館等へのMetaWalkers®の
販売を拡大
- **ESG需要**
国土強靱化計画の国策に伴うVR需要に対応
産学連携研究開発を推進しシニア世代の需要に対応

企業向けメタバースの進化

- **顧客ニーズを捉えてサービスを改良**
企業向けメタバースを活用した学生採用募集イベントな
どのサポート実績を通じて、サービス内容の改良を推進
- **クロスセル戦略を推進**
SCL事業の顧客に企業向けメタバースをクロスセル(※3)

進捗

- **MetaWalkers®の販路を広げ、遊園地と宇宙分野の受注を獲得**
遊園地の開拓はアトラクションの映像システム販売に進出、
商業プロモーションイベントの開拓は大手広告代理店などの接点から宇宙分野の引き
合いを複数獲得しイベント案件を受注(※1)
- **自治体施設向けのMetaWalkers®が導入完了**
与那原町 与那原大綱曳資料館の360度3Dシアターを導入完了
沖縄県内各自治体の観光施設向けMetaWalkers®の販促活動を展開
- **防災需要とシニア世代需要はそれぞれ対応が進展**
防災需要の獲得は自治体防災コンサルタントとの協業体制を構築
シニア世代向け健康需要の開拓は高齢者が楽しめる360度のフィットネスゲームの初期
開発が完了、産学連携でスポーツ科学の専門家の知見を取り入れながら検証段階へ
- **サービス改良の取り組みから新サービスを立ち上げ**
企業向けメタバースの新サービス「心の視点と視座を高めるメンタルトレーニング in
メタバース」を4月より販売開始(※2)
- **SCL事業とのクロスセル販売に手ごたえ**
SCL事業の顧客に企業向けメタバースの新サービスや体験サイトを案内し、
企業向けメタバースの販売促進を実施
数社より好感触の手ごたえ

成長戦略のアップデート

- **MetaWalkers®は
有望4分野に注力**
宇宙分野、観光分野(遊園地
含む)、スポーツ科学分野、
防災分野の需要を捉えて
販売拡大へ

詳細は
P.24~33

- **企業向けメタバースは
メニューを整え、新たな
サービスを続々展開へ**

詳細は
P.34~35

※1) SusHi Tech Tokyo 2024 ショーケースプログラム 宇宙エレベーター体験にMetaWalkers®採用のお知らせ(2024年5月1日PR情報開示)

※2) 「心の視点と視座を高めるメンタルトレーニング in メタバース」販売開始と無料体験会のお知らせ(2024年4月25日PR情報開示)

※3) クロスセルとは、顧客が購入しようとしている商品に関連する別の商品を提案して、一緒に購入してもらう販売方法です

株主還元

配当開始

2024年5月14日、当社初となる配当（初配）の実施方針を決定（※1）

2024年9月期 1株あたりの期末配当予想を、0円から10円に修正

今後も、事業拡大のための投資をしっかりと行いながら、安定した配当の継続実施を目指します



※1) 2024年9月期 配当方針の変更及び配当予想の修正（初配）に関するお知らせ(2024年5月14日適時開示)

株式分割

2020年1月1日と2020年7月1日に株式分割を実行し、流動性の向上と投資家層の拡大を図っています

自社株買い

2021年3月18日と2023年09月13日に自己株式の取得を発表し、資本効率の向上を通じた株主の皆様への利益還元、および経営環境に応じた機動的な資本政策の遂行を図っています

株主優待

2020年9月期に株主優待制度を導入
2023年9月期の株主優待は特製カレンダー1冊、保有株式数に応じた金額のQUOカード1枚(500株以上の株主様が対象)、抽選で50名様に当たるQUOカード4枚セット(合計2万円分)

投資環境

投資家の皆様がより投資しやすい環境を整えるため、当社は2022年10月6日に東京証券取引所グロース市場へ重複上場し、投資家層の更なる拡大を図っています



セキュアクラウドシステム事業 成長戦略の詳細

エンジニアハビタット始動 生産性向上へ

- エンジニアと営業をワンフロアに集結
プリセールスからポストセールスまで、より迅速で一貫した顧客対応が可能
カスタマーサクセス&ファンマーケティングに大きく寄与
- 広々とした検証・構築エリアを完備し、同時にシステム構築できる案件数を増加
- 新たな取り組みへの実験など製造ポテンシャル、**生産性向上**への期待

そのために **エンジニアハビタット** を開設！

人財採用の拡大 計画と進捗(2024年9月期)

施策

2024年度 新卒採用

- Web/対面での会社説明会を23回実施
- 九州の専門学校・高専・大学を中心に訪問を実施済

中途採用

- 中途採用メディアに加えリファラル採用を活用

進捗(2024年5月1日時点)

新卒採用実績 **4人**
計画比100%
内定辞退者0人

中途採用実績 **10人**

人財採用の拡大 計画と進捗(今後の新卒採用)

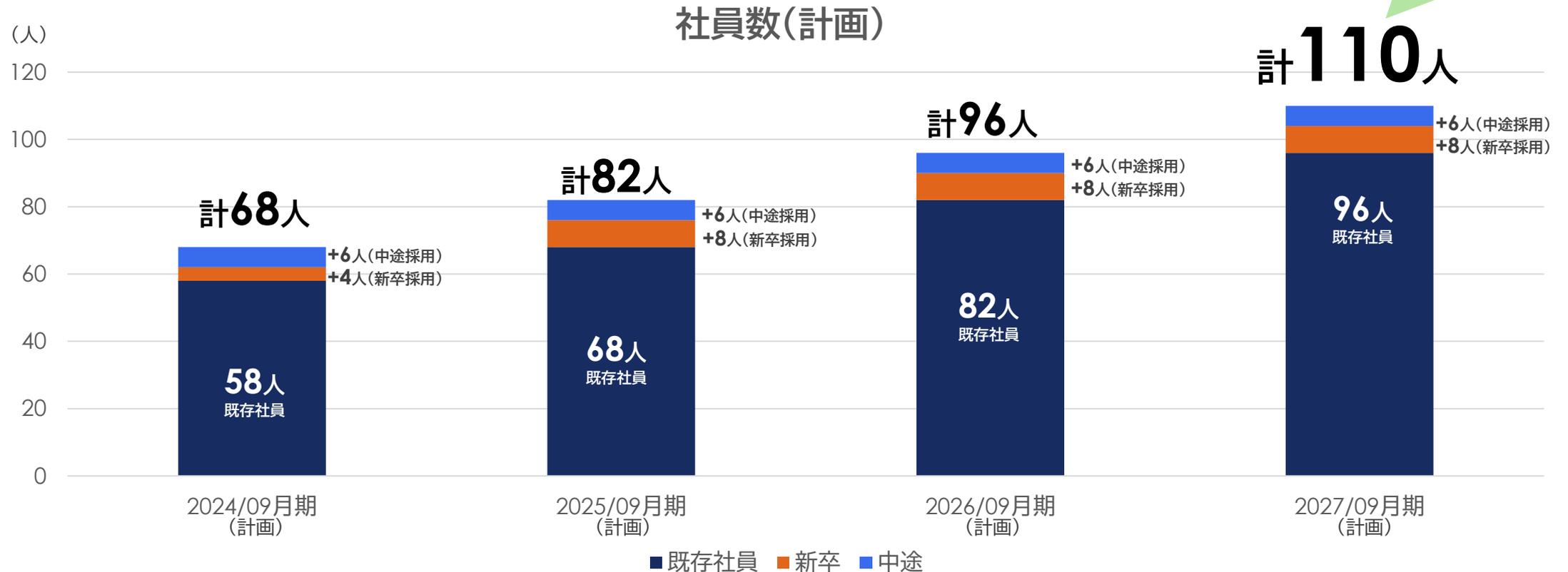
	施策	実績(2024年3月末時点)
2025年度 新卒採用	<ul style="list-style-type: none">2024年度と同回数(23回)、Web/実地での会社説明会を実施済 (実施期間 2023/07-2024/01)九州の専門学校・高専・大学の 訪問を継続	新卒採用計画比 (計画:8人採用 進捗:4人内定) 50%の進捗率
2026年度 新卒採用	<ul style="list-style-type: none">採用早期化に対応し2026年度新卒 向けインターンシップサイト開設済	

2027年9月期末に110名体制へ

2025年9月期より、新卒、中途合わせて毎年14名程度採用

2027年9月期末に社員数110名体制を実現予定

2027年9月期
社員数**110**人
(計画値)



社員110名体制実現への施策

戦略

- 学生への接触機会の増加
- 採用機会の増加
- 知名度の向上
- 採用ミスマッチの低減
- 各学校の継続採用比率向上

施策

- 会社説明会・インターンシップは同様の頻度で継続
- OB/OGの学校訪問の機会を創出
- 通年採用の実施
- 大学内施設(食堂等のサイネージ)への広告出稿を検討
- インターンシップの体験内容をより具体的にブラッシュアップ
- 採用実績のある専門学校、高専、大学とのコネクションを維持

より安心して長く働けるように奨学金返還支援制度をスタート

- 奨学金返還支援制度^(※1)をスタート
- 対象者は幅広く、新卒入社のみだけでなく中途採用や既存の社員も対象
- 長期の安心、入社後の年数にかかわらず最長15年間の支援を提供

■奨学金返還支援制度の内容

開始日:2024年6月1日より施行

対象者:当社の正社員または契約社員

支援額:月額15,000円(本人の奨学金返還月額が支援額に満たない場合は返還月額を上限とする)

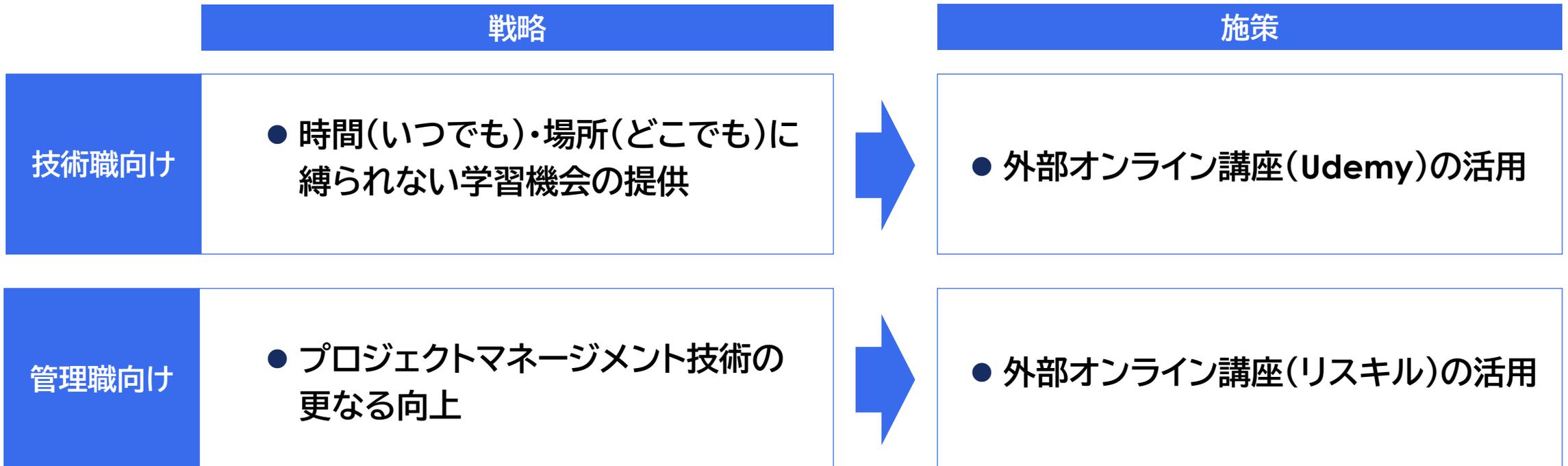
支援期間:最長15年間 ※支援額は最大270万円

支援方法:独立行政法人日本学生支援機構が貸与する奨学金を対象とし、同機構への代理返還による

※1)採用拡大に向けた奨学金返還支援制度開始のお知らせ(2024年5月14日PR情報開示)

社内教育制度の拡充

OJTと資格手当を軸とした従来の社内教育制度にオンライン講座を追加 社員のスキルアップをサポート



今後は各サービス利用状況を確認し、適宜変更、継続を検討する予定

将来の事業成長を担う人財を育成

これまで

採用

- 中途採用(経験者)がメインの少数採用

育成

- 基礎技術教育不要
OJT中心に経験を積ませる
- 成長が個人の学習意欲に大きく依存
- 複数人に対応する
大きなファシリティが不要

これから

- 新卒(未経験者)メインの複数人採用

外部の集合研修サービスを利用

- 基礎技術教育を業務と切り離し集中実施し、
早期離脱の防止とともに早期戦力化を図る
- 専任講師による均質な教育を実施し、
学習者の満足度を向上させる
- 集合研修は人数に対応できるファシリティが必要、
外部の集合研修サービスの利用により、当社に大
きなファシリティは不要となる

東京オフィス開設 首都圏営業の体制強化

- 当社成長の新たなシンボルとして**東京オフィス**を1月に開設(※1)
- エンドユーザーとパートナーとの交流を活発化し、
首都圏市場での当社の存在感を向上
- 首都圏営業の体制を強化、顧客獲得を加速へ
 - 5月1日に東京営業部の営業人員を4名体制に強化
 - 営業推進の主体を売上拡大中の東京へ
 - 首都圏の広範囲にわたる潜在顧客に対して効率的なアプローチ
 - サービス品質の向上、個別対応の充実により、首都圏既存顧客の顧客満足度を更に向上
- 東京オフィスに設置した**MetaWalkers®体験コーナー**(※2)は、
見込み客、取引先との交流やビジネスチャンスを生み出すハブ
として活用中



※1)東京オフィス開設のお知らせ
(2023年12月18日PR情報開示)



※2)東京オフィスMetaWalkers®
体験コーナー開設のお知らせ
(2024年3月28日PR情報開示)

システム仮想化のプロフェッショナル集団からハイブリッドクラウドのプロフェッショナル集団へ

「ハイブリッドクラウド」は、企業の2025年の崖問題を解決するための大前提
そしてハイブリッドクラウドの品質は、核となるプライベートクラウドをハードウェア
から設定するノウハウにかかっており、当社の長年の経験が競争力となります

DXが進み顧客企業のコアコンピタンス(自社データ)が、特定のパブリッククラウドに縛られてしまう

「クラウドロックイン」の課題が表面化

例えば、新しいビジネスへ自社データを活用できない、災害復旧時に高額のダウンロード費用が発生、料金体系が不利に変更されても他のクラウドへ乗換えが困難などが、顧客が共通して直面する代表的な問題点

→当社は、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせ
顧客のデータ集約と利活用を顧客自身が自己管理できるクラウド基盤
すなわち「ハイブリッドクラウド」を軸に、顧客の課題を解決

当社は今、**ハイブリッドクラウドのプロフェッショナル集団**へ進化します

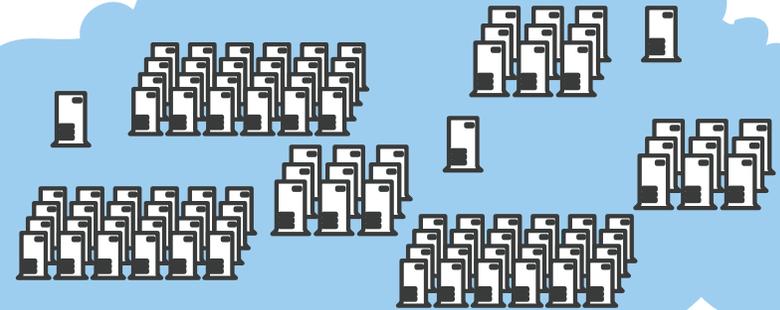
ハイブリッドクラウドの特長

ハイブリッドクラウドはプライベートクラウドとパブリッククラウドを連携し、各長所をいいとこ取り

プライベートクラウド



パブリッククラウド



プライベートクラウドの長所

高い機密性・セキュリティ

顧客のデータと、それを処理する
コンピュータ機器を顧客自身が占有、
自己管理可能

パブリッククラウドの長所

高い柔軟性

データ容量・処理能力を
状況に応じて迅速に変更、
調節可能

ハイブリッドクラウドは
プライベートクラウドの長所と
パブリッククラウドの長所、
両方のメリットを享受

ハイブリッドクラウド案件のモデルケース

ハイブリッドクラウドのモデルケース

普段は主にプライベートクラウド環境で処理を行い、障害発生時はパブリッククラウドに自動的に切り替わるBCP・DR(事業継続計画と災害時復旧)に対応

VxRail

プライベートクラウドの基礎となるコンピュータ

リモートPCアレイ

企業内のコンピュータの利用者に、操作レスポンスの良い快適なWindowsデスクトップ画面を提供する、高性能小型コンピュータの集合体

Citrix Cloud

ハイブリッドクラウドの全体管理を司るシステム

Citrix Cloud with AVD

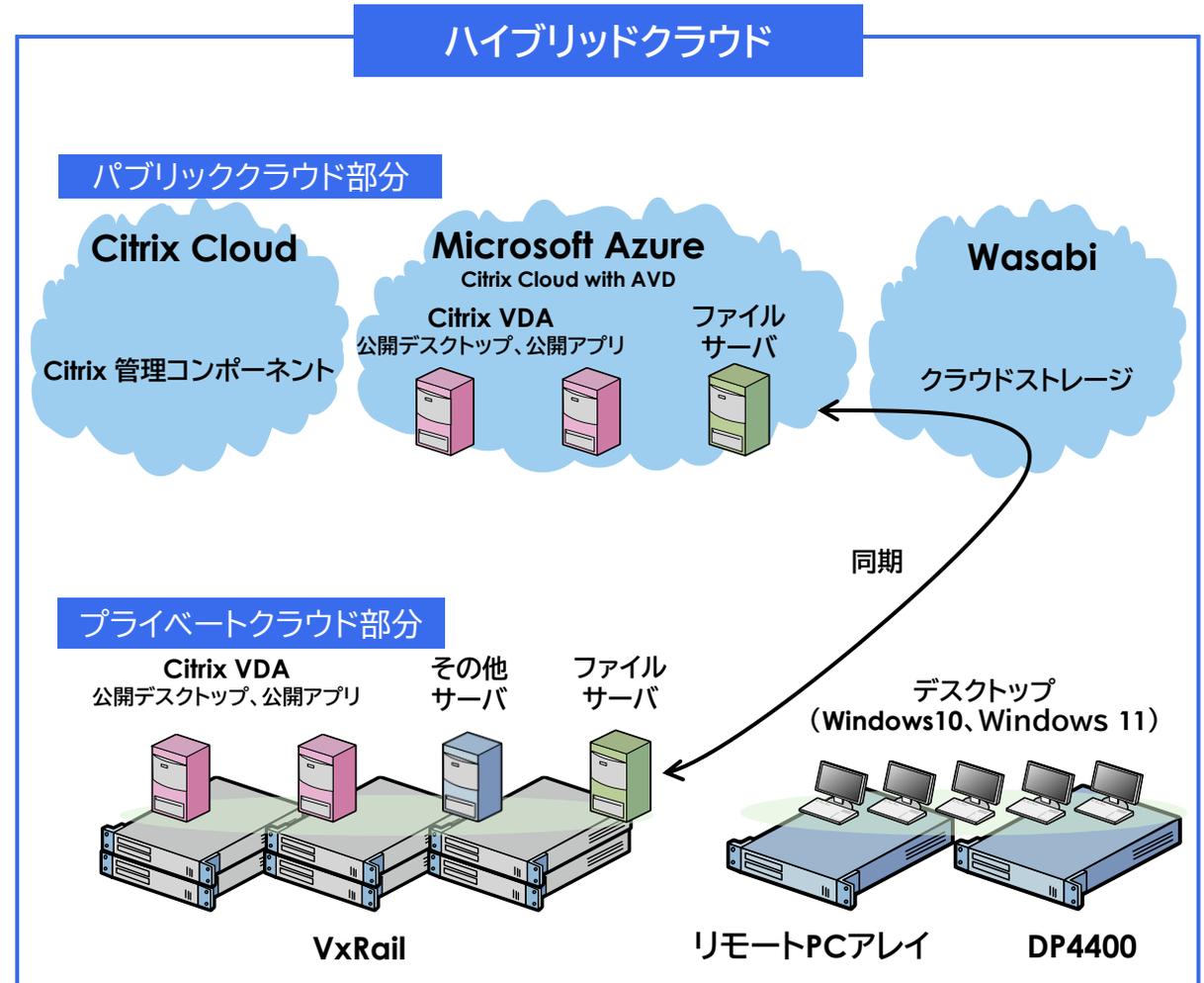
事業継続、災害時復旧の土台となるクラウド
プライベートクラウドの障害時、パブリッククラウドを利用して処理再開する

DP4400

バックアップと回復を担う装置
プライベートクラウド環境のサーバを自動的にバックアップしておき、誤削除や故障によるデータ破損・システム障害からすばやく回復する

Wasabi

Wasabi Technologies社が提供するクラウドストレージ
プライベートクラウドとパブリッククラウドのデータが常に同じ内容になるようファイルサーバの同期を担う、ハイブリッドクラウドの要(かなめ)

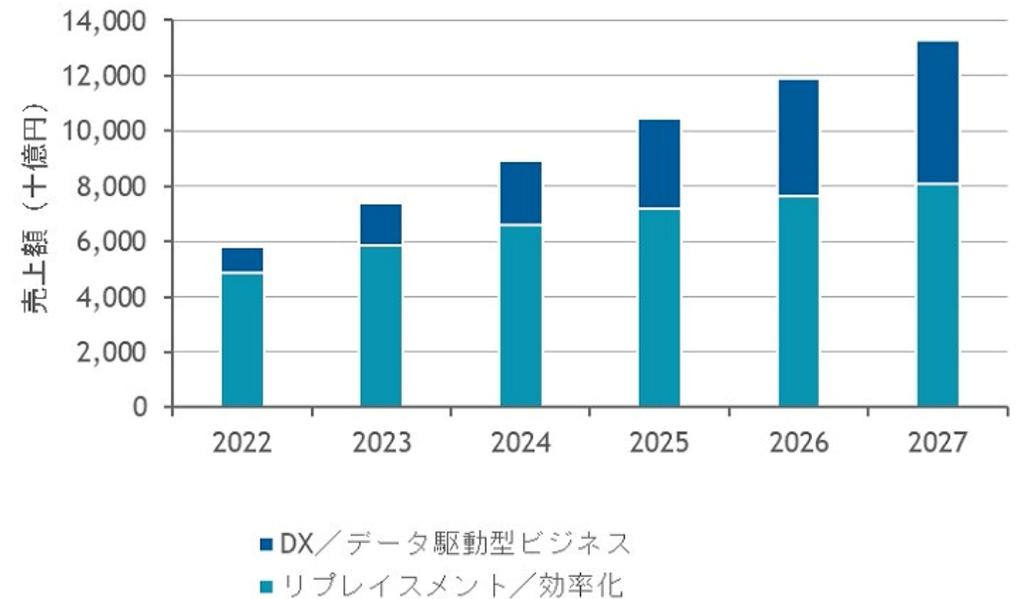


有望かつ潤沢な国内クラウド市場

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**ハイブリッドクラウド**の構築を顧客に提供しています。その対象とする市場は、国内クラウド市場です。

国内クラウド市場は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^(※1)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



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

※1) 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



エモーショナルシステム事業 成長戦略の詳細

MetaWalkers®の販売戦略

注力分野

- 宇宙、観光、スポーツ科学、防災の4分野に注力

成長分野に営業力を集中し
マーケティングから顧客を拡大、
顧客ニーズを研究開発に反映し、更なる需要発掘へ

リード創出

- 東京オフィスに MetaWalkers®体験コーナー設置
セキュアクラウドシステム事業とのクロスセル推進
- 山本遼太郎顧問によるコンサルティング
(宇宙・防災分野でのリード創出、インバウンドマーケティングの強化)

研究開発

- インタラクティブ機能
- 5Gと360度カメラ、リアルタイム配信対応強化
- オープンスペース設置対応180度 開放型
MetaWalkers®

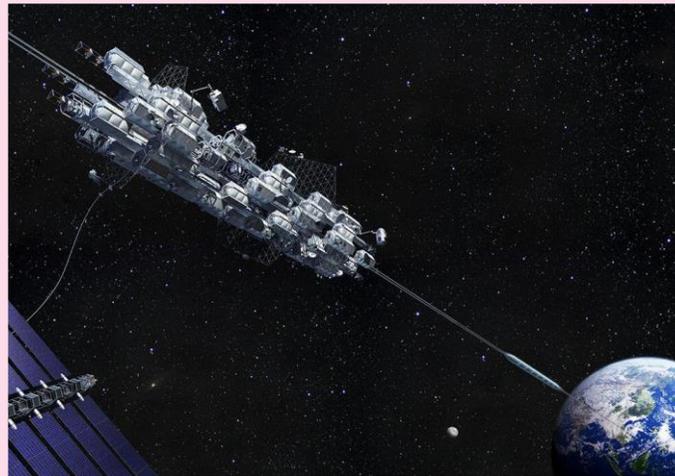
MetaWalkers®の注力分野 宇宙

- 訓練装置や見学施設の潜在ニーズを持つ国内の宇宙ベンチャー企業、宇宙開発機関へ東京オフィスのMetaWalkers®体験コーナーによる実機デモと訪問営業を展開中
- SusHi Tech Tokyo 2024 ショーケースプログラム 宇宙エレベーター体験の来場者、イベント関係者のフォローを通じた顧客開拓も実施予定

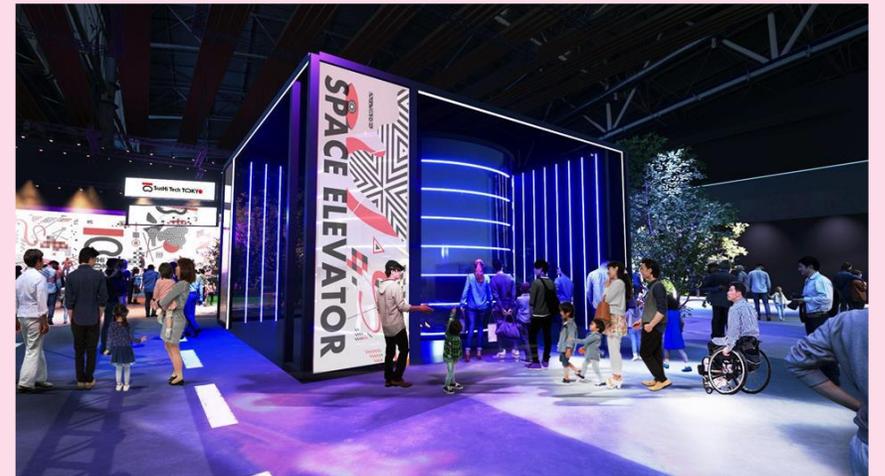
SusHi Tech Tokyo 2024 ショーケースプログラム 宇宙エレベーター体験



SusHi Tech Tokyo 2024 ショーケースプログラム 宇宙エレベーター体験にMetaWalkers®採用のお知らせ
(2024年5月1日PR情報開示)



宇宙エレベーター体験コーナーのイメージ(出所:大林組)



宇宙エレベーター体験コーナーのイメージ

宇宙関連産業の潜在需要

MetaWalkers®が獲得を目指す宇宙関連需要

ロボットアームや乗り物遠隔操作
ロケット備え付けカメラからのライブ配信
衛星視点の映像配信
宇宙飛行士トレーニング
(※地上訓練によるコスト削減)
博物館
プラネタリウム
VR宇宙旅行
エンジニアリングでの活用
エンターテインメント

MetaWalkers®での宇宙空間表現のイメージ

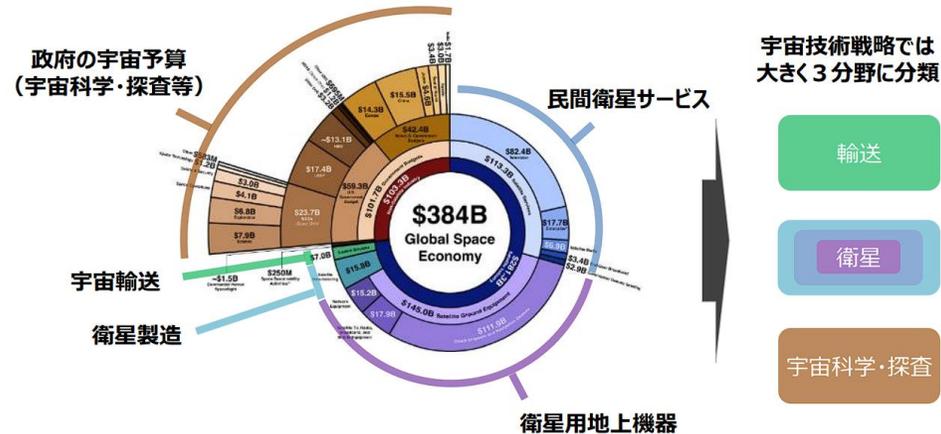


宇宙産業市場の成長性

経済産業省の資料によると世界の宇宙産業市場は 現在の約54兆円から2040年には140兆円規模になると予測される成長市場

世界の宇宙産業の市場規模

- 現在の世界の宇宙産業の規模は約54兆円。 ※1ドル140円で計算
- 全体の約4分の1が政府予算、約4分の3が民間衛星・打ち上げ関連。

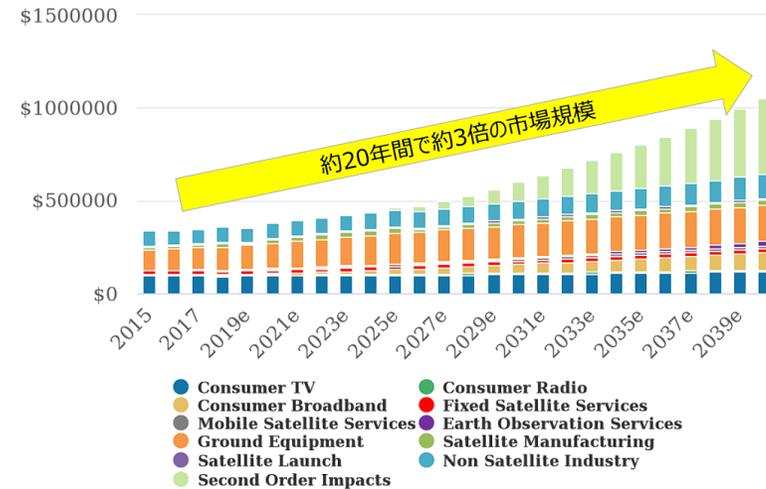


出典：Bryce Tech「2022 Global Space Economy at a Glance」

3

世界の宇宙産業の市場規模予測

- モルガン・スタンレーによると、世界の宇宙産業の市場規模は、2040年までに**140兆円**規模になると予測されている。 ※1ドル140円で計算



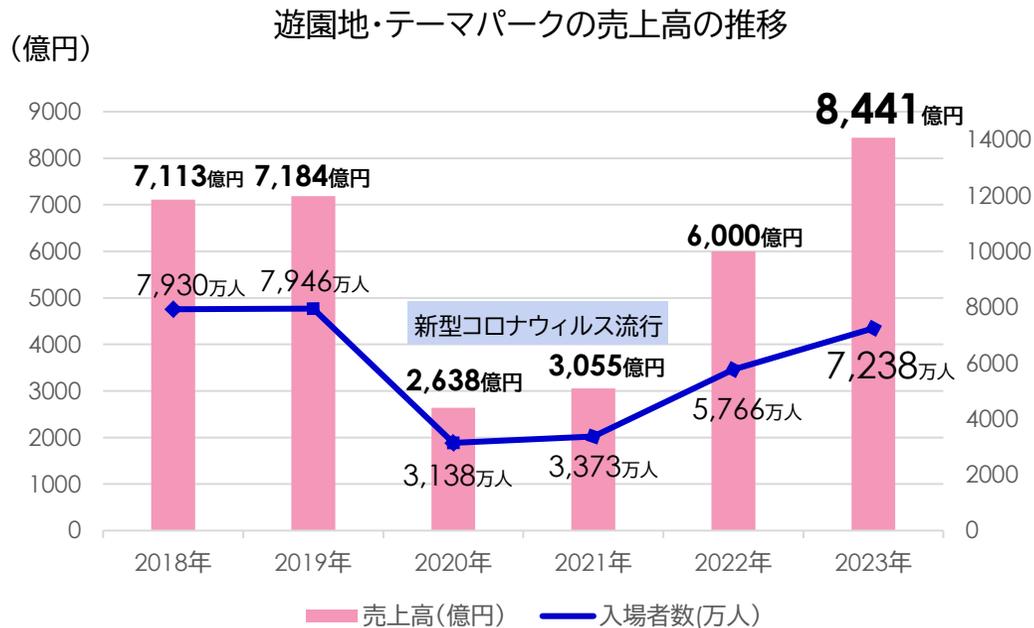
出典：2020年7月 Morgan Stanley <https://www.morganstanley.com/ideas/investing-in-space>

4

(出所:「国内外の宇宙産業の動向を踏まえた経済産業省の取組と今後について」2024年3月 経済産業省 製造産業局 航空機武器宇宙産業課 宇宙産業室 https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/seizo_sangyo/space_industry/pdf/001_05_00.pdf)

MetaWalkers®の注力分野 観光(遊園地①)

遊園地市場は2021年から急速に回復、再拡大し、2023年の市場規模は8,441億円と過去最高を記録
需要潤沢なMetaWalkers®の販売先市場となっている



(出所:経済産業省 特定サービス 産業動態統計調査 2024年4月17日確報、グラフは当社作成)

余暇活動潜在需要の上位10種目

順位	2021年		2022年	
	余暇活動種目	潜在需要(%)	余暇活動種目	潜在需要(%)
1	国内観光旅行(避暑、避寒、温泉など)	35.1	海外旅行	25.1
2	海外旅行	26.8	国内観光旅行(避暑、避寒、温泉など)	24.7
3	動物園、植物園、水族館、博物館	24.4	遊園地	18.3
4	遊園地、テーマパーク	23.6	温浴施設(健康ランド、クアハウス、スーパー銭湯等)	16.8
5	温浴施設(健康ランド、クアハウス、スーパー銭湯等)	19.1	動物園、植物園、水族館、博物館	16.6
6	催し物、博覧会	16.8	バーベキュー	13.1
7	バーベキュー	16.0	催し物、博覧会	12.8
8	音楽会、コンサートなど	14.0	ピクニック、ハイキング、野外散歩	12.0
9	ピクニック、ハイキング、野外散歩	13.8	クルージング(客船による)	9.7
10	クルージング(客船による)	11.5	音楽会、コンサートなど	9.2

(出典:日本生産性本部「レジャー白書2023」より
(赤色の枠は当社にて追記))

MetaWalkers®の導入実績が多い遊園地や催し物、博物館の種目は、余暇活動潜在需要の上位10種目にランクイン
根強い需要が継続

遊園地向け導入事例



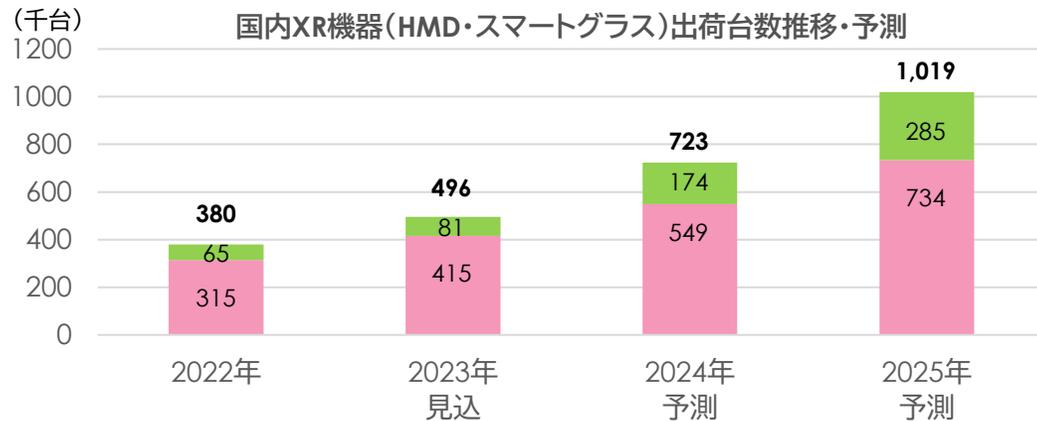
国営ひたち海浜公園プレジャーガーデン
「ハムスタンの4Dシアター」オープンのお知らせ(2023年8月10日PR情報)

MetaWalkers®の注力分野 観光(遊園地②)

VRは新たなXR機器の登場を待望するテーマパークへの導入拡大が期待されており
MetaWalkers®のビジネスチャンスが拡大

MetaWalkers®が獲得を目指す国内XR・360度動画市場

XR(VR/AR/MR)対応のHMD(ヘッドマウントディスプレイ)とスマートグラスの2023年国内出荷台数は合計で49万6,000台の見込
消費者向けではVRゲーム、動画配信を中心に需要拡大が続き、テーマパークなどでの導入が拡大されると見られる



注1. メーカー出荷台数ベース
注2. 2023年見込値、2024年以降予測値

出典:株式会社矢野経済研究所「XR(VR/AR/MR)対応HMD・スマートグラス市場に関する調査(2023年)」
(2023年7月5日発表)

軽量のメガネで360°の仮想空間を実現するMetaWalkers® XR・360度動画市場で頭部装着ディスプレイ(HMD)を用いる一般のXR機器と差別化された競争力で市場獲得へ



MetaWalkers®の注力分野 観光(歴史文化・旅行)

MetaWalkers®が獲得を目指す需要(歴史文化・旅行)

地域・歴史文化の継承(体験型デジタルアーカイブ)

観光客の乗り換えターミナル施設への設置
(空港、港湾、駅ビル、バスセンターなど)

文化イベントの5Gライブ配信
(地域のお祭り、花火大会、コンサート等)

旅行会社のバーチャルツアー需要など



与那原大綱曳資料館の360度3Dシアターとして
稼働中のMetaWalkers®

MetaWalkers®の注力分野 スポーツ科学①(アスリート)

MetaWalkers®が獲得を目指すアスリート関連需要

コモディティ化が進行している身体のトレーニングだけでなく、
認知機能のトレーニングに重点を置いて産学連携研究開発推進

トップアスリート向けスポーツトレーニング
スポーツ適性判断としての活用(才能発掘診断)
360度VRによるeスポーツ観戦



「4DOH」のスポーツ分野への活用に向け、
新トレーニング方法の共同研究を九州産業
大学と開始 (2020年7月29日 PR情報開示)

なお、4DOHは旧称であり、現在の製品名は
MetaWalkers®です(製品名の変更に関する
お知らせ 2023年1月16日 適時開示)



MetaWalkers®を使用した
スポーツトレーニングのイメージ

MetaWalkers®の注力分野 スポーツ科学②(ヘルスケア)

MetaWalkers®が獲得を目指すヘルスケア需要

健康づくり・介護産業の市場

2020年の市場規模と2050年の市場規模の推計結果

シニア世代向け認知機能トレーニング
(産学連携研究開発による社会課題解決)

介護施設向け 高齢者レクリエーション

項目	含まれる製品・サービスの例	2020年の市場規模	2050年の市場規模
知	ヘルスケア関連書籍・雑誌、アプリ・サービス等	0.03兆円	0.09兆円
測	検査・検診サービス、計測機器等	0.9兆円	3.7兆円
健康経営	検診事務代行、メンタルヘルス対策等	0.6兆円	3.7兆円
食	サプリメント・健康食品、OTC・指定医薬部外品等	3.3兆円	8.3兆円
運動	フィットネスクラブ、フィットネスマシン等	0.6兆円	2.6兆円
睡眠	機能性寝具等	0.2兆円	0.2兆円
予防	衛生用品、予防接種等	0.2兆円	6.6兆円
遊・学	ヘルスツーリズム（健康志向旅行）	2.9兆円	12.7兆円
癒	エステ・リラクゼーションサービス等	1.1兆円	2.4兆円
住	健康志向家電・設備等	0.1兆円	0.4兆円
機能補完	眼鏡、コンタクトレンズ等	0.3兆円	1.2兆円
民間保険	第三保険等	8.1兆円	15.6兆円
患者向け商品・サービス	病者用食品等	0.05兆円	0.2兆円
要支援・要介護者向け商品・サービス	介護用食品、介護住宅、福祉用具等	5.2兆円	13.0兆円
疾病・介護共通サービス	高齢者向け食事宅配サービス等	0.2兆円	5.7兆円

合計：24兆円

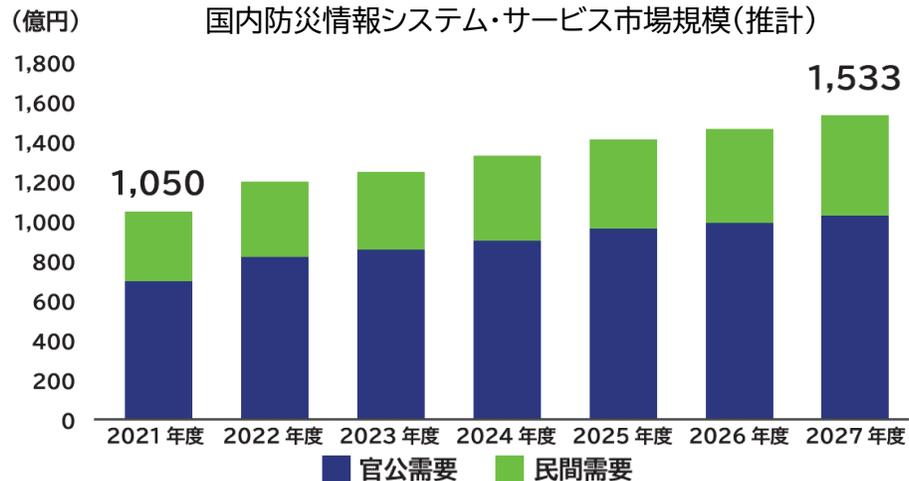
合計：77兆円

出所：経済産業省 新しい健康社会の実現に向けた「アクションプラン2023」

MetaWalkers®の注力分野 防災

MetaWalkers®が獲得を目指す防災需要

国内防災情報システム・サービス市場は2027年度に約1,533億円へ成長すると推計されている潤沢な市場です。この市場において当社は、防災教育・訓練と被災状況把握の分野でMetaWalkers®の販売を推進しています。防災教育・訓練では、360度継ぎ目のない3D映像を表示できる特長を生かし、没入感が高い災害体験を提供し、これまでにない防災訓練を実施します。災害状況把握において、360度カメラで撮影した映像を360度のスクリーンに映し出すことで災害の状況を確認することができます。



出典: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」



(MetaWalkers®での火災避難、豪雨災害の体験風景とコンテンツのイメージ)



(MetaWalkers®での火災避難体験イメージ)



(「北九州市防災フェスタ2023」のイベントに展示中のMetaWalkers®)

企業向けメタバースメニューを整え、新たなサービスを続々展開へ

サービスメニュー① メタバース空間設計・構築

ワンストップで
オリジナルのメタバースを提供

システム・機能設計/空間デザイン/アバター
デザイン/保守サポートなど、各顧客用に
カスタマイズした企業向けメタバースを導入
から保守まで一気通貫でサポート



企業向けメタバースの画面

サービスメニュー③ メタバース活用コンサルティング

メタバースの開発、デザイン、
技術、活用などの分野で
実績に基づく助言や支援を
提供



企業向けメタバース内の
MetaWalkers®体験ブース

サービスメニュー② メタバースレンタル

セミナー・イベント・採用活動などに気軽に利用できるレンタル空間の提供



企業向けメタバース内のセミナーブース外観



会話の様子(チャット機能)

新サービスをメニューに続々追加

メタバース空間を活用した様々な
サービスをメニューに順次追加

- メンタルトレーニング
- 社史メタバース
- MetaWalkers®とのコラボ企画



「心の視点と視座を高めるメンタルトレーニング in
メタバース」販売開始と無料体験会のお知らせ
(2024年4月25日 PR情報開示)

メタバース市場の成長性

国内メタバース市場は急成長の予測、世界市場は2030年に約124兆円の巨大市場へ

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

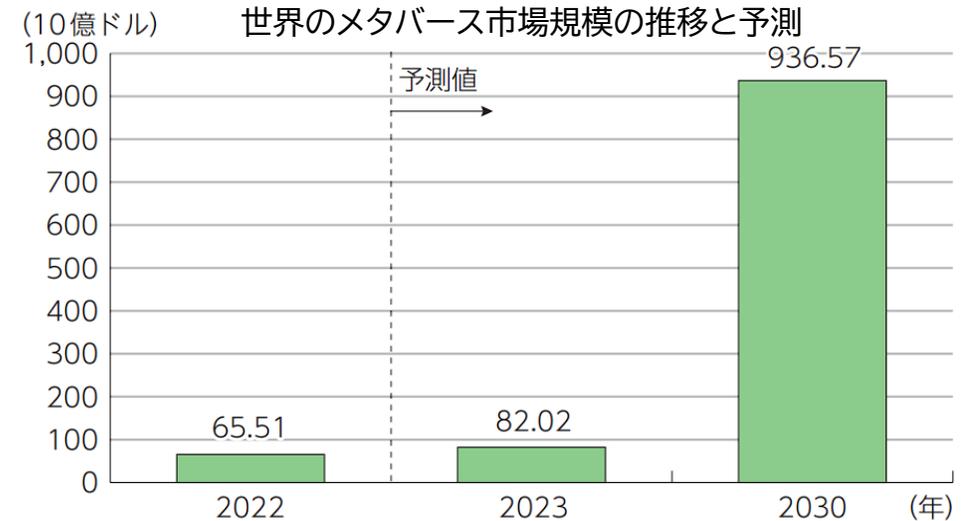


- 注1. 市場規模は、メタバースプラットフォーム、プラットフォーム以外(コンテンツ、インフラ等)、メタバースサービスで利用されるXR(VR/AR/MR)機器の合算値。プラットフォームとプラットフォーム以外は事業者売上高ベース、XR機器は販売価格ベースで算出している。
 注2. エンタープライズ(法人向け)メタバースとコンシューマー向けメタバースを対象とし、ゲーム専門のメタバースサービスを対象外とする。
 注3. 2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

出典:株式会社矢野経済研究所「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5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8兆6,144億円から2030年には年123兆9,738億円まで拡大すると予想される(※1)



出所:総務省 令和5年情報通信白書、Statista

※1) 2023年1-3月の平均為替レートで計算

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。

本資料に関するお問い合わせ



〒812-0007 福岡市博多区東比恵3-3-24
株式会社ピー・ビーシステムズ
経営企画部 IR担当

TEL 092-481-5669

MAIL ir@pbsystems.co.jp

URL <https://www.pbsystems.co.jp>