

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

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**

証券コード：4447  
2022年10月6日

# アジェンダ

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

# 1. 会社概要

社名 : **株式会社ピー・ビーシステムズ**

社名の由来 : *P o w e r f u l a n d B e a u t i f u l*  
(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 : 2億4,689万円 (2021年9月末)

社員数 : 53名 (2022年9月末:取締役7人/監査役3人除く)

直近業績 : 2021年9月期実績 売上高 2,165百万円・経常利益230百万円

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強み**

## 経営陣プロフィール

**富田 和久**

代表取締役 社長

1997年に当社を創業。  
設立以来、当社の代表  
取締役を務める。

**森崎 高広**

取締役 技術フェロー

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。

**彌永 玲子**

取締役 管理本部長

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。

**吉富 裕之**

取締役 営業本部長

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。

**福田 聡**

取締役 製造本部長

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

**枇杷木 秀範**

取締役(社外)

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。

**工藤 広太**

取締役(社外)

株式会社宮崎太陽キャピタル  
代表取締役に従事。  
2017年社外取締役に  
就任。

# 「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年2月 福岡市博多区にて創業
- 1998年10月 シトリックス社製品の取扱いを開始
- 2004年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年12月 エモーショナルシステム事業開始
- 2015年5月 泉陽興業株式会社と4DOH販売の業務提携
- 2018年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年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が大賞を受賞
- 2019年9月 福岡証券取引所 Q-Boardに単独新規上場
- 2020年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年6月 i4DOH 秋葉原で実機デモを開始
- 2020年11月 新たなコンセプト「必須のレジリエンス」を発表（※1）
- 2020年10月 東京営業部を設置
- 2021年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年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
- 2022年1月 メタバース推進部を設置（※2）
- 2022年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

（※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）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



当社は企業・団体・自治体向けに、  
以下の2つの事業を展開しています。

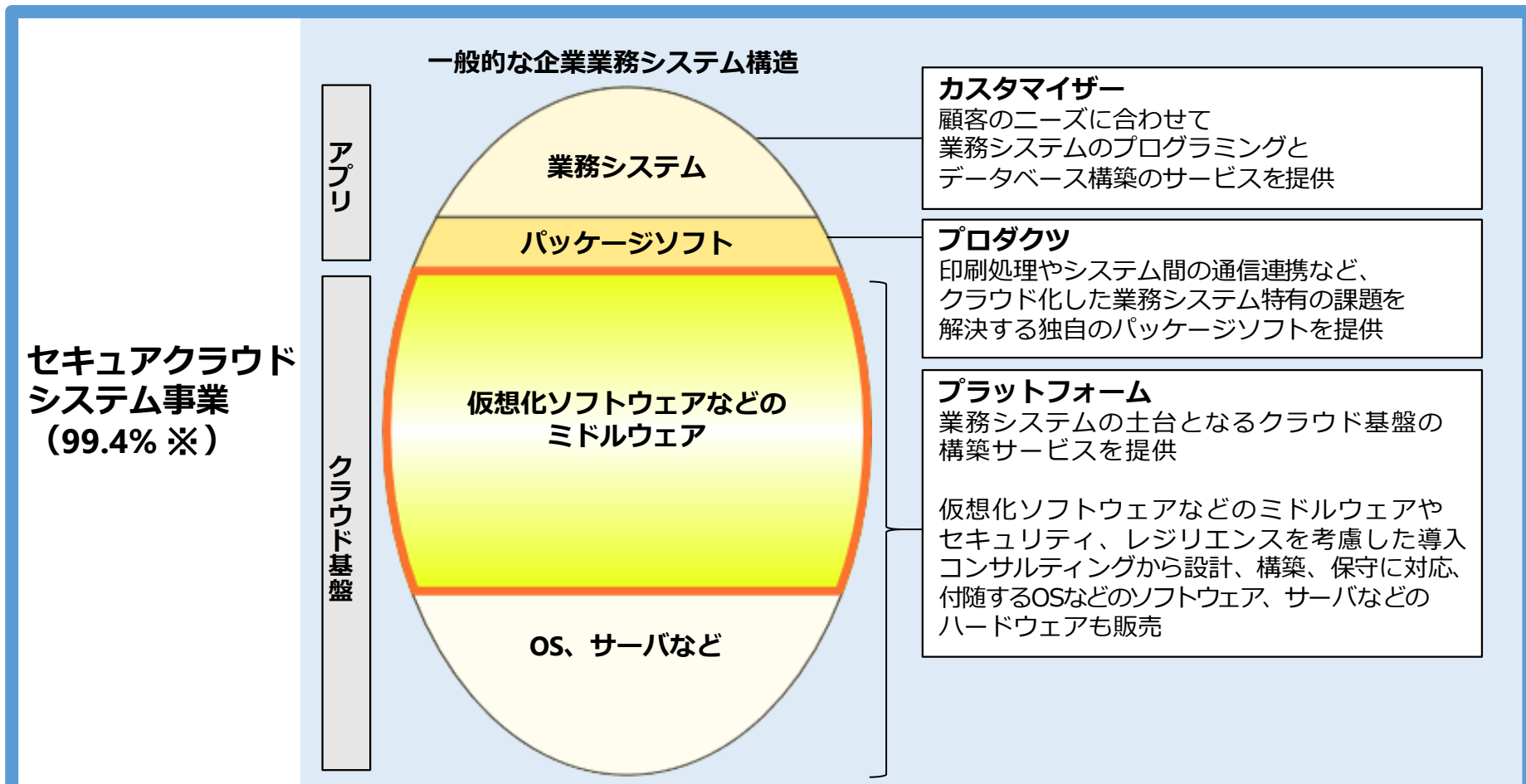
## セキュアクラウドシステム事業(SCL事業)

“デジタルワーク推進からDXの実現”を  
クラウドとサイバーセキュリティの技術力により、  
トータルにサポートする事業です。

## エモーショナルシステム事業(EMO事業)

“デジタルワークを躍動させる映像テクノロジー”で、  
体験共有型VRシアター「4DOH」シリーズを  
製造販売、レンタル提供する事業です。

エモーショナルシステム事業は4DOHの技術開発及び製造販売を中心に事業を行っていますが、  
営業損益において赤字を解消できなかったことを踏まえ、固定費を抑制して事業セグメントを  
継続しています

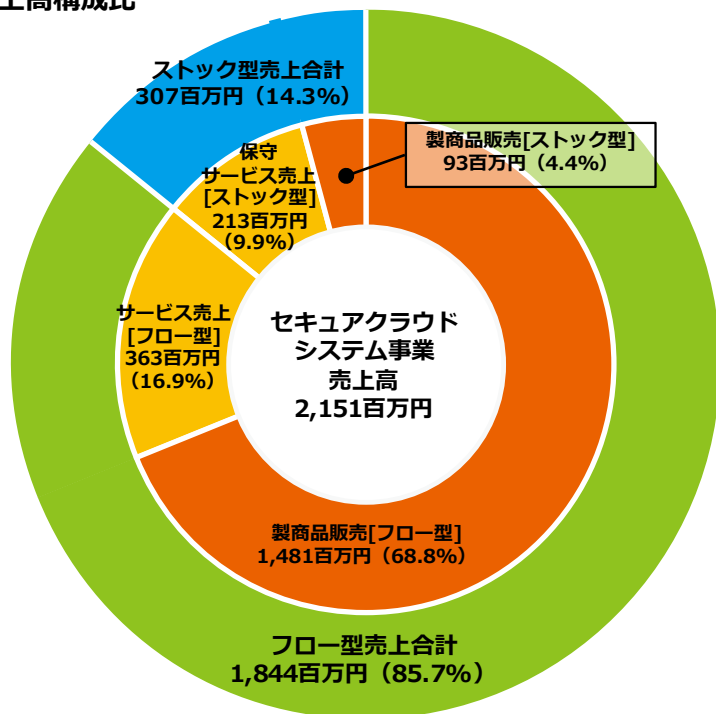


エモーショナルシステム事業 (0.6% ※)

VRシアター 4DOH の技術開発、製造販売、イベント運営サービス、メタバース研究開発

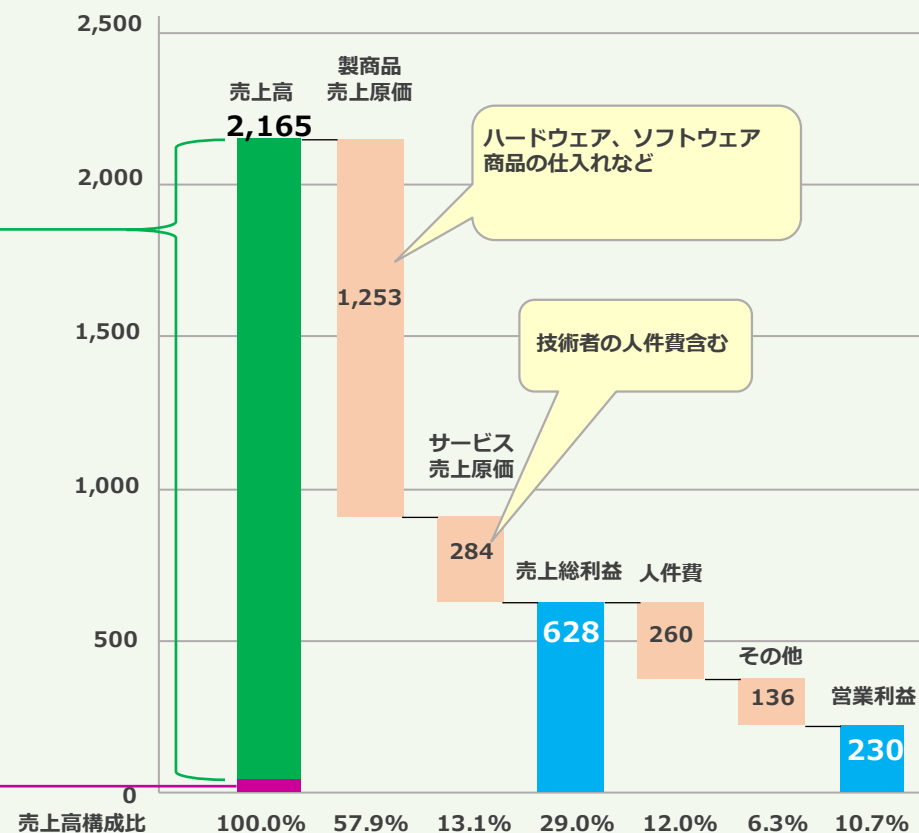
## 全社の収益構造 (2021年9月期)

## 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)

単位：百万円

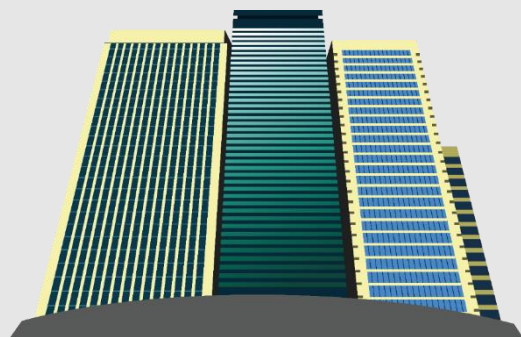


プラットフォーム	カスタマイザー	プロダクツ
<p>業務システムやSaaSサービスを実行する「クラウド基盤」とシステム障害やサイバー攻撃への防御と回復を担う「レジリエンス」の構築</p>	<p>業務ロジックのプログラミング、DXでデータ活用に必要となるデータベースの構築</p>	<p>顧客のシステム仮想化業務から発生するニーズを製品化して販売</p>
<p style="text-align: center;"><b>90.5%</b> (※1)</p> <p style="text-align: center;"><b>89.7%</b> (※2)</p>	<p style="text-align: center;"><b>8.1%</b> (※1)</p> <p style="text-align: center;"><b>8.9%</b> (※2)</p>	<p style="text-align: center;"><b>1.4%</b> (※1)</p> <p style="text-align: center;"><b>1.4%</b> (※2)</p>
<p>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（※3）の要となるデジタル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</p>	<p>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</p>	<p>帳簿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</p>

- ※1) 2021年9月期のセキュアクラウドシステム事業の売上高に占める構成比  
 ※2) 2020年9月期のセキュアクラウドシステム事業の売上高に占める構成比  
 ※3) 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

## 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



- ・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
- ・老朽システムの刷新、2025年の崖の克服

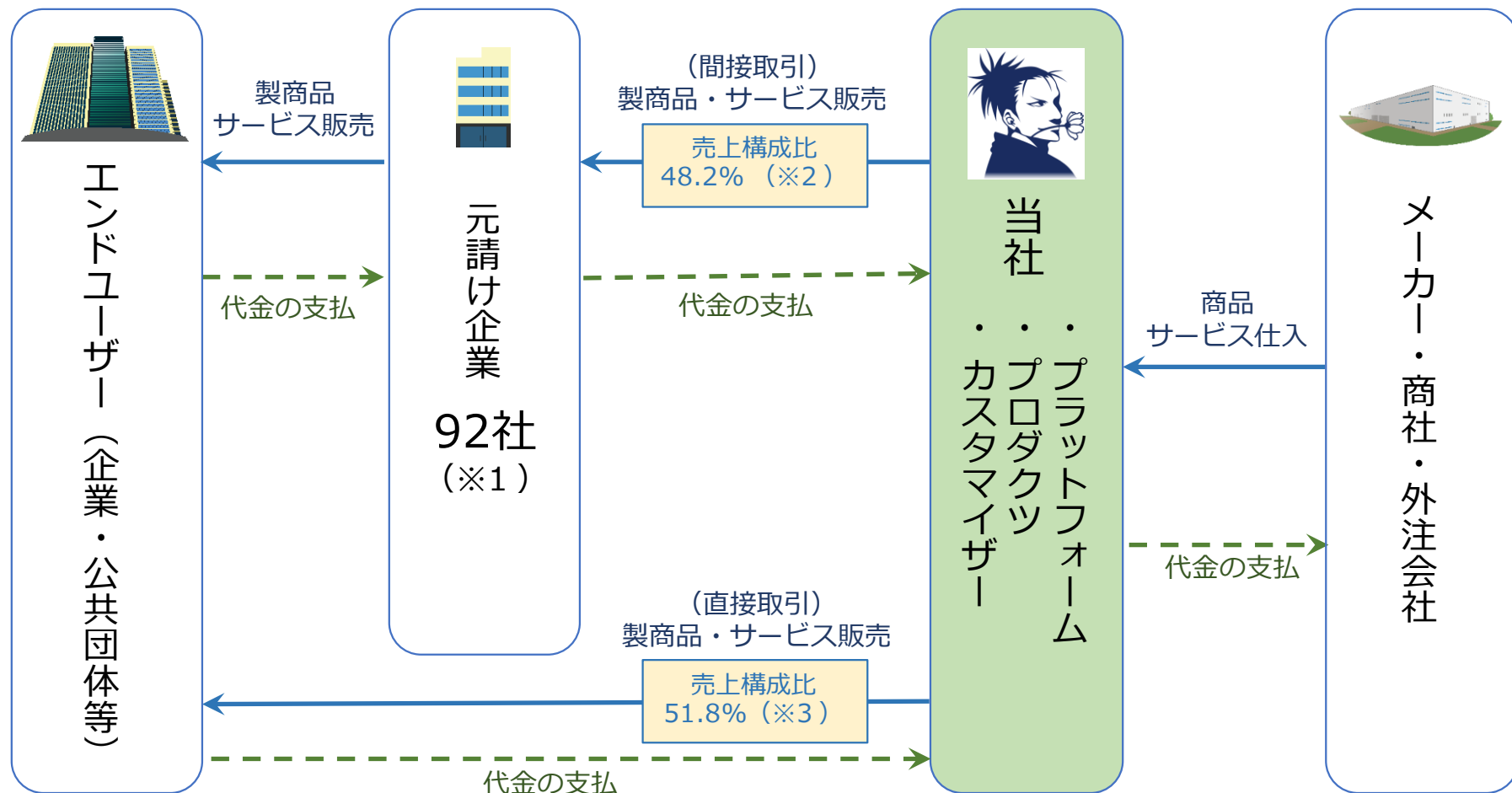
## SaaS事業者の サービス提供基盤となる クラウド環境構築をサポート



- ・SaaS提供用大規模クラウド基盤構築
- ・業務ソフトメーカーのDX、SaaS化支援
- ・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

ターゲット顧客は、目安として売上高100~500億円の中堅企業・公共団体・大企業と、SaaS事業者

## 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、エンドユーザから受注したシステム構築に含まれるクラウド基盤構築など、専門的な分野を当社に再委託する「大手Sler」などです。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」も、元請け企業に含めてカウントしています。その理由は、エンドユーザを拡大する元請け企業の営業活動が、当社の継続的な販売機会の増加につながると期待できる点で「大手Sler」と「SaaS事業者」は共通しているためです。

なお、元請け企業の社数は2021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2021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。

# 「デジタルワークを躍動させる映像テクノロジー」



## 4DOH

エモーショナルシステム事業は、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「4DOH」シリーズを製造販売レンタルする事業です。メタバースの研究開発、事業化活動も開始しました。

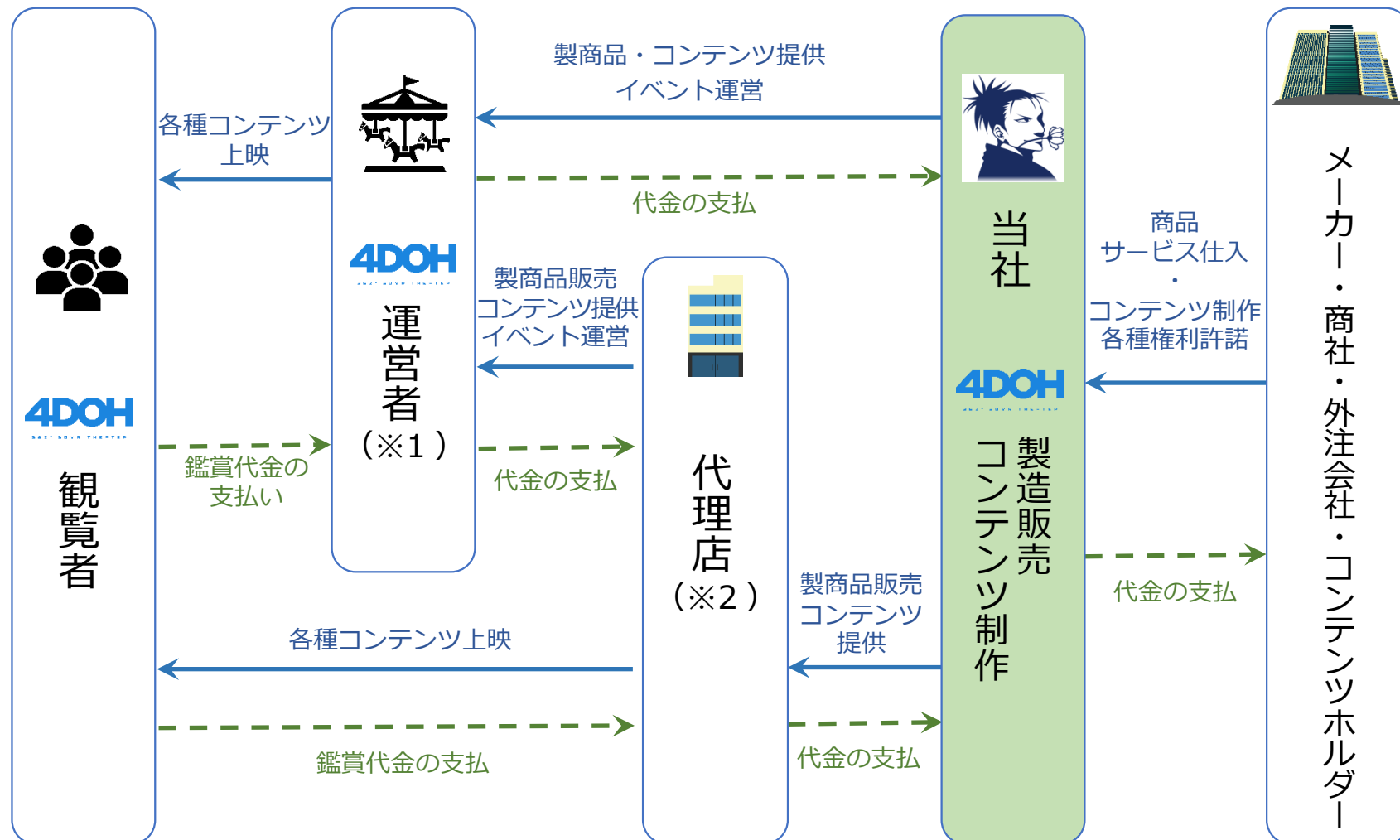


2022年2月3日プレスリリース  
Pedyを利用した企業向けメタバース向け  
流通システムの共同実証実験のお知らせ



2022年4月7日プレスリリース  
ANAP 社との企業向けのプライベート  
メタバース空間構築 共同事業開発の  
お知らせ

## 事業系統図（エモーショナルシステム事業）



※1) 4DOH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。

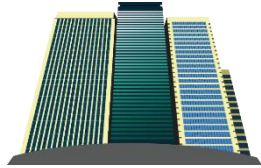
※2) 代理店は当社と販売代理店契約を締結し、4DOH運営者へ4DOHを販売する企業です。



# 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

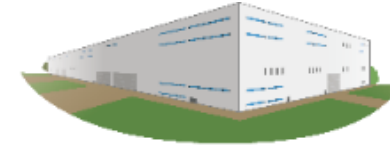
ビジネスモデルと競争力の源泉



## 顧客獲得（間接取引）

大手SIer、SaaS事業者などの元請け企業から  
専門分野の構築依頼を受託  
(プラットフォーム)

間取引と直接取引  
2つの受注ルートで  
顧客を拡大



## 顧客獲得（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  
(プラットフォーム、プロダクト、カスタマイザー)

見出す商材の設計、実装、  
運用サポートの実行、  
受注体制の確立

### 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

エンジニアと  
設計・提案ができる  
セールスエンジニアの  
増加

## 当社エコシステム

### c) 先進IT企業との パートナーシップ形成

シトリックス社の最上位パートナーに  
位置する、国内最高水準の技術者集団  
VMware、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

### b) 学習と実践と報酬が リンクする独自人材育成

手厚い資格手当制度システムと  
構築の実践回数積上げを組み合わせ、  
当社独自のエンジニア育成システム

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

## 当社エコシステムの要素ー a) 高い収益力

## 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

**576百万円 ※**

## 製商品販売

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

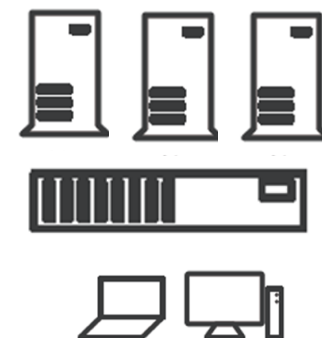
**1,575百万円※**

**サービス売上の2.7倍**

サービス売上 576百万円 ※  
(売上構成比 26.8%)  
(売上総利益率 51.1%)

セキュアクラウドシステム事業  
売上高 2,151百万円 ※

製商品販売売上  
1,575百万円 ※  
(売上構成比 73.2%)  
(売上総利益率20.9%)

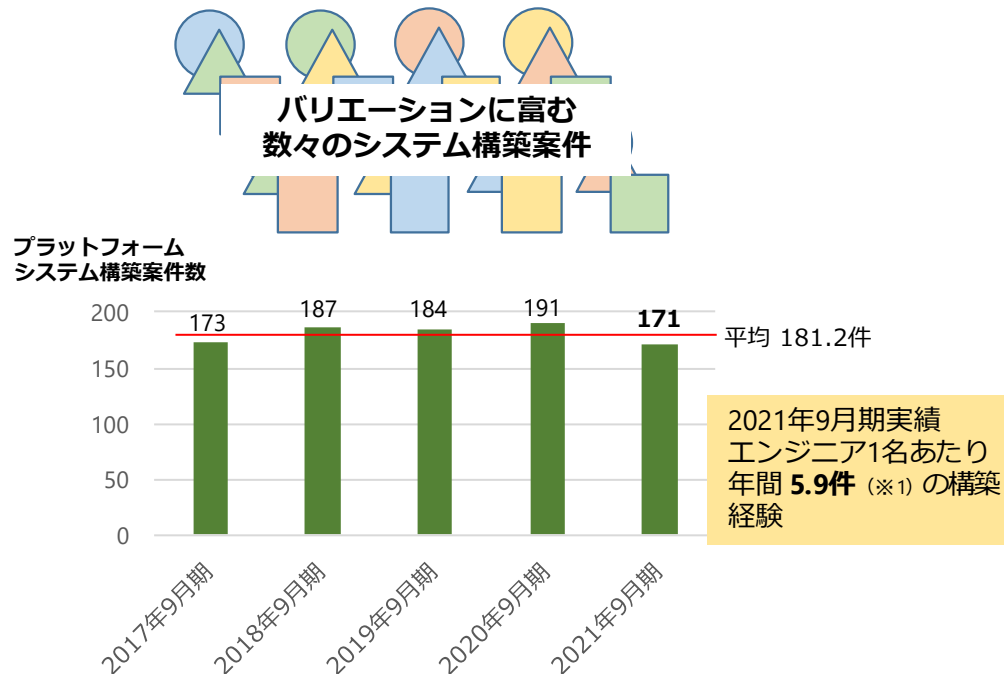


セキュアクラウドシステム事業はエンジニアが生み出す技術サービス売上に  
**約2.7倍**の製商品販売売上が付随。少人数で大きく稼ぐ、高い収益力が特徴。

## 当社エコシステムの要素ー 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OJT機会を  
数多く体験、短期間で経験値を上昇

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 / Google  
情報処理技術者試験 など

資格手当を毎月支給

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**5.9件**と多くのクラウド基盤構築案件を経験(2021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(積み上げ式の資格手当により2022年9月支給実績の最高額は71千円)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) 2021年9月期のプラットフォームのシステム構築実績件数(171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(29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ーc) 先進IT企業とのパートナーシップ

ビジネスモデルと競争力の源泉

## シトリックス (※1)

## 当社はシトリックス社の最上位パートナー Citrix Solution Advisor Platinum Plus (国内初認定)

国内390社のCitrix Solution Advisorの中で、Citrix Solution Advisor Platinum Plusは当社含め2社のみ

Specialist				県名	会社名	E-mail	営業資格 電話番号	技術資格						技術資格計
Workspace	App Delivery and Security	CCSP	Workspace					App Delivery and Security						
			Virtualization						Cloud	Mobility	App Delivery and Security			
PP	★	★	東京部	伊藤忠テクノソリューションズ株式会社	☐	☎	3	9	2	32	1	3	47	
PP	★	★	福岡県	株式会社ビー・ピーシステムズ	☐	☎	19	23	0	4	1	4	32	
P	★		東京都	日鉄ソリューションズ株式会社	☐	☎	3	6	2	4	2	6	20	
P	★		東京都	株式会社アシスト	☐	☎	17	7	0	4	1	3	15	
P		★	東京都	株式会社インターネットイニシアティブ	☐	☎	3	8	0	2	0	5	15	
P	★		東京都	兼松エレクトロニクス株式会社	☐	☎	6	7	0	0	1	2	10	
P	★		東京都	日本ビジネスシステムズ株式会社	☐	☎	2	4	0	2	1	2	9	
G			神奈川県	東芝デジタルソリューションズ株式会社	☐	☎	5	9	0	0	0	2	11	
G			大阪府	パナソニックインフォメーションシステムズ株式会社	☐	☎	13	5	0	2	1	3	11	
G			東京都	株式会社インテック	☐	☎	0	0	0	4	0	0	4	
G			大分県	株式会社オーイーシー	☐	☎	2	3	0	0	0	0	3	
G			東京都	TIS株式会社	☐	☎	1	2	0	0	0	0	2	
G			東京都	株式会社大塚商会	☐	☎	4	0	0	0	0	2	2	
G			東京都	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ	☐	☎	4	1	0	0	0	0	1	

出所：シトリックス社ホームページURL <https://partner.citrix.co.jp/csn.html> 2022年8月17日時点

## Citrix Japan Partner Award 受賞多数

(2013年/2014年/2016年/2017年/2019年/2020年/2021年)

## 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

※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) アセンテックはシトリックスのディストリビューター（卸売業者）であり、当社はシトリックス製品を主に同社から仕入れています。

© 2022 PBsystems, Inc.

## ビッグパートナーとの連携

### オラクル

#### Oracle Partner

2019/11/22 オラクルが提供するクラウドへのビジネス本格参入のお知らせ

### DELL TECHNOLOGIES

#### GOLD SOLUTION PROVIDER

### マイクロソフト

#### Microsoft Partner Gold Datacenter

### VMware

#### VMware Advanced Partner

パートナーエリアコンテスト 通算5回受賞、殿堂入り  
2020/4/24 VMware パートナーエリアコンテスト九州・沖縄エリアトップ受賞のお知らせ

## 国内企業との連携

### アセンテック (※2)

VDI のトータルソリューションを国内市場へ提供 等  
2020/5/14 テレワーク関連ビジネスを加速するアセンテック株式会社との業務提携に関するお知らせ

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 ビジネスモデルと競争力の源泉

## 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（Citrix Solution Advisor契約）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リセラー（※1）として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

Citrix Solution Advisor契約は上位から順にプラチナ（PLATINUM）、ゴールド（GOLD）、シルバー（SILVER）のランクがあります。プラチナ（PLATINUM）パートナーの中で、資格者数や顧客満足度などで特に高い専門性（Specialization）を認定されたパートナーは、プラチナプラス（PLATINUM PLUS）として、パートナーの中でも最上位に序列され、当社は2021年3月にプラチナプラス（PLATINUM PLUS）認定を受けています。それぞれの認定要件等の概要は下表のとおりです。

ランク	年間販売目標	資格要件
プラチナプラス（PLATINUM PLUS）	80万ドル	Specialization 2つ
プラチナ（PLATINUM）	80万ドル	Specialization 1つ
ゴールド（GOLD）	30万ドル	なし
シルバー（SILVER）	なし	なし

※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のビジネスモデル

ビジネスモデルと競争力の源泉

## 4DOH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シアター装置

代理店を通じた  
4DOH本体の販売

4DOHを活用した  
サービスの提供

## 4DOHの導入 （フロー型）

遊園地、博物館  
などの施設運営  
事業者へ4DOHの  
本体とコンテンツ  
を一括販売



**4DOH活用サービスの提供（ストック型）**  
4DOH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、4DOHイベント運営など、期間提供型のサービス販売



## 4DOH用360度3D仮想空間の映像制作

- ・4DOH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、4DOH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4DOHに移植

顧客の嗜好やニーズを吸い上げ

新たなコンテンツを追加し、新鮮さを保持

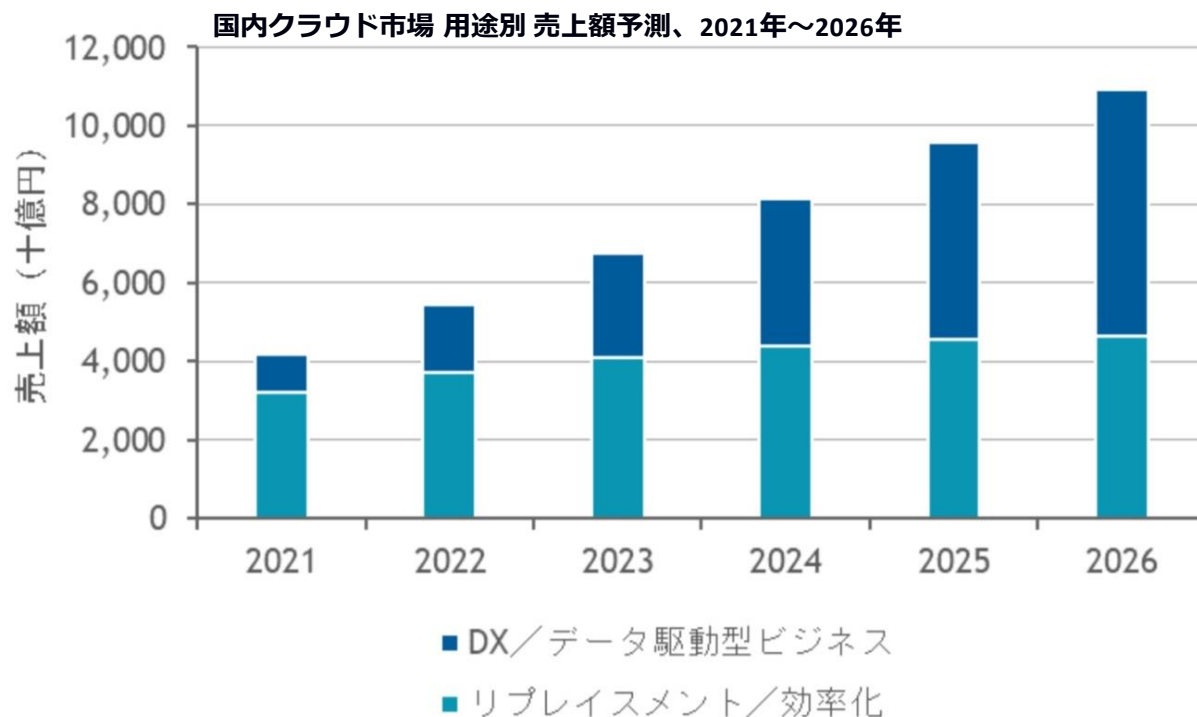
# 4.市場環境



## 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35.8%増の1兆2,216億円**と予測されており、2020年～2025年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は25.3%、2025年の市場規模は2020年比3.1倍の2兆7,815億円と予測されています（※1）。

国内クラウド市場全体では、2021年の市場規模が前年比34.7%増の4兆2,018億円、2021年～2026年の年間平均成長率は21.1%、2026年の市場規模は2021年比約2.6倍の10兆9,381億円になると予測（※2）されている、有望かつ潤沢なマーケットです。



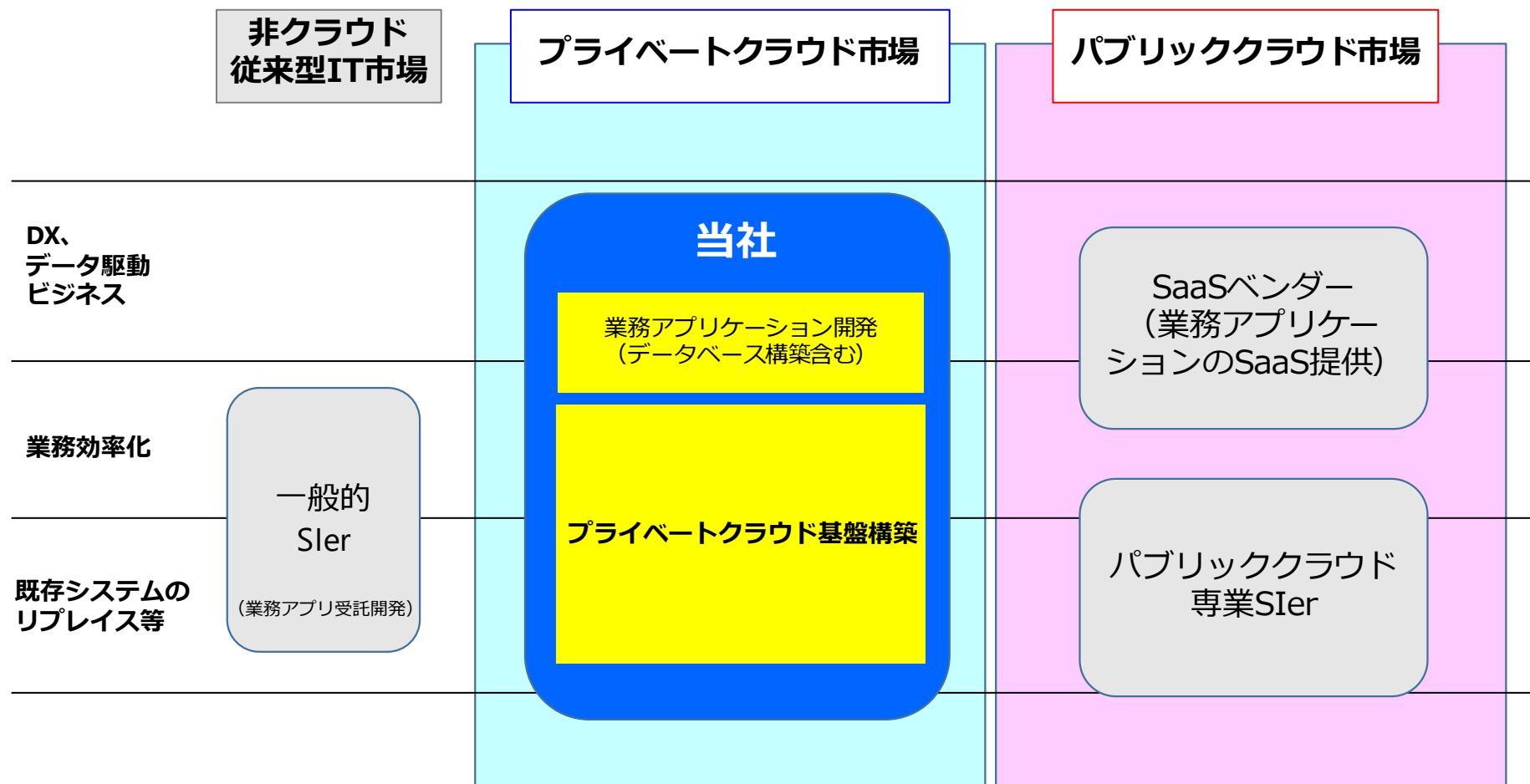
グラフは IDC Japan「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」2022年6月14日  
プレスリリースより引用

※1）出所：IDC Japan「国内プライベートクラウド市場予測」2021年10月18日 プレスリリース

※2）出所：IDC Japan「国内クラウド市場予測、2022年～2026年」2022年6月14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）

市場環境

## 遊園地市場

（エモーショナルシステム事業の対象市場）

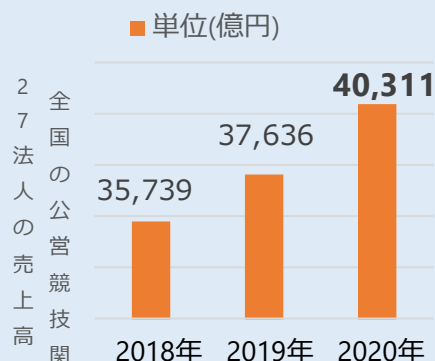
遊園地・レジャーランド  
市場規模

出所：レジャー白書2021

\* 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

## 公営競技市場

（エモーショナルシステム事業の対象市場）

国内公営競技市場  
(ボートレース・競馬  
オートレース・競輪)出所：東京商工リサーチ  
(2022年5月20日公開情報)

公営競技市場は拡大中

エモーショナルシステム事業の対象市場はコロナ禍が沈静化に向かう既存市場、  
好調さを継続する公営競技等の市場と、新たに開拓するシニア市場

メタバースは映像技術にクラウド構築技術を援用して企業メタバース市場を開拓

## シニア市場

（エモーショナルシステム事業の対象市場）



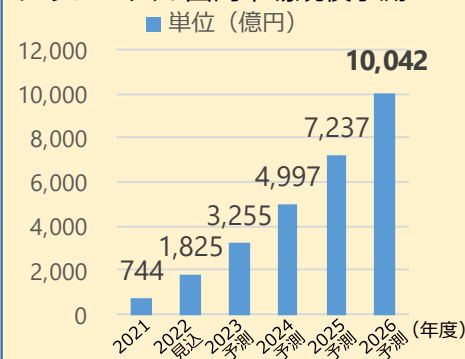
65歳以上の人口推移

出所：内閣府 令和3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

## メタバース市場

（セキュアクラウドシステム事業と  
エモーショナルシステム事業、両事業の新市場）

メタバースの国内市場規模予測

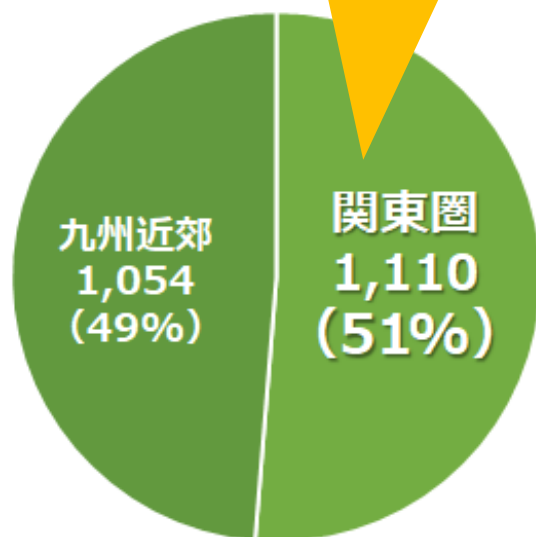
2021年度の国内メタバース市場  
規模は744億円、2026年度には  
1兆円を超えると予測される出所：(株) 矢野経済研究所  
「メタバースの国内市場動向調査  
(2022年)」2022年9月21日発表注：事業者売上高ベース、市場規模はメタバース  
プラットフォーム、コンテンツやインフラ等、  
XR機器の合算値。XR機器のみ販売価格ベースで  
算出している。

## 当社にとって関東圏市場は開拓の余地大

## 当社営業管轄エリア別売上高

関東圏の売上※は、  
ようやく九州を上回る水準

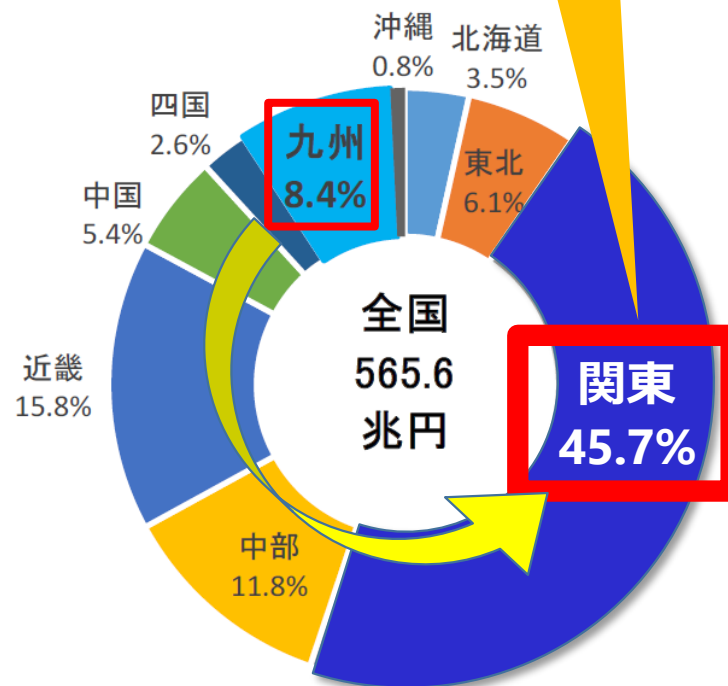
(百万円)



2021年9月期

## 国内各地域の経済規模 (域内総生産)

関東の経済規模は九州の5.4倍、つまり  
今後の当社開拓の余地が大



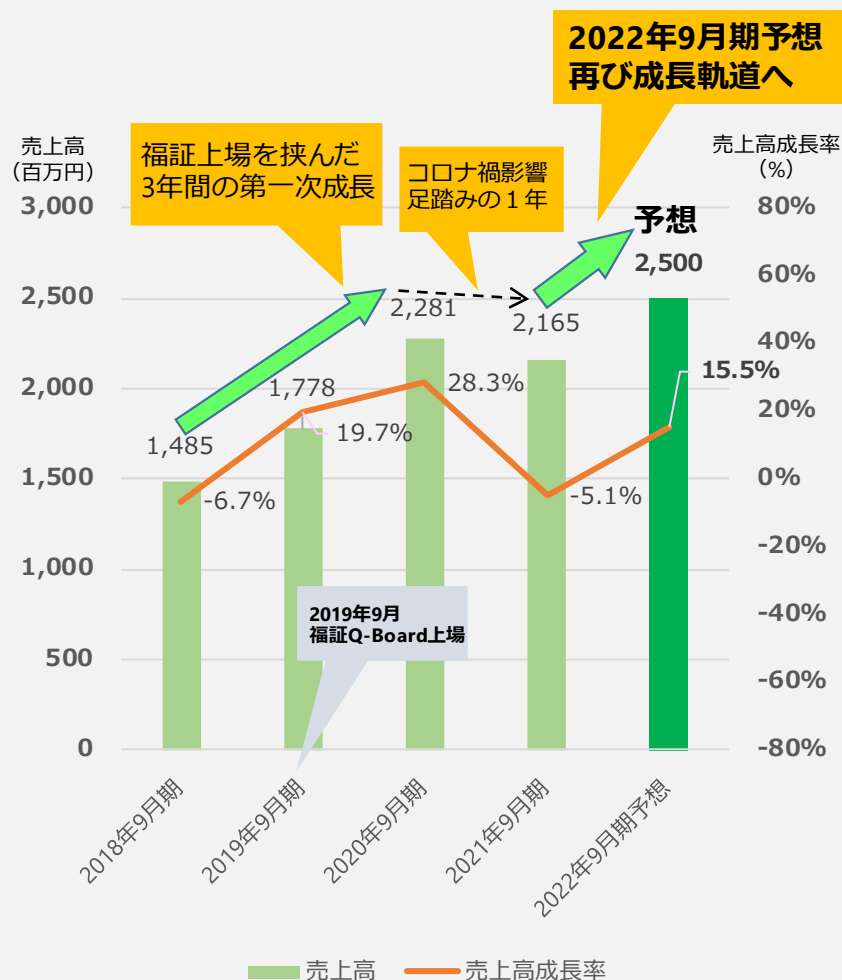
出所：九州経済の現状 2021年版 経済産業省 九州経済産業局 2022年5月

※2021年9月期当社売上実績

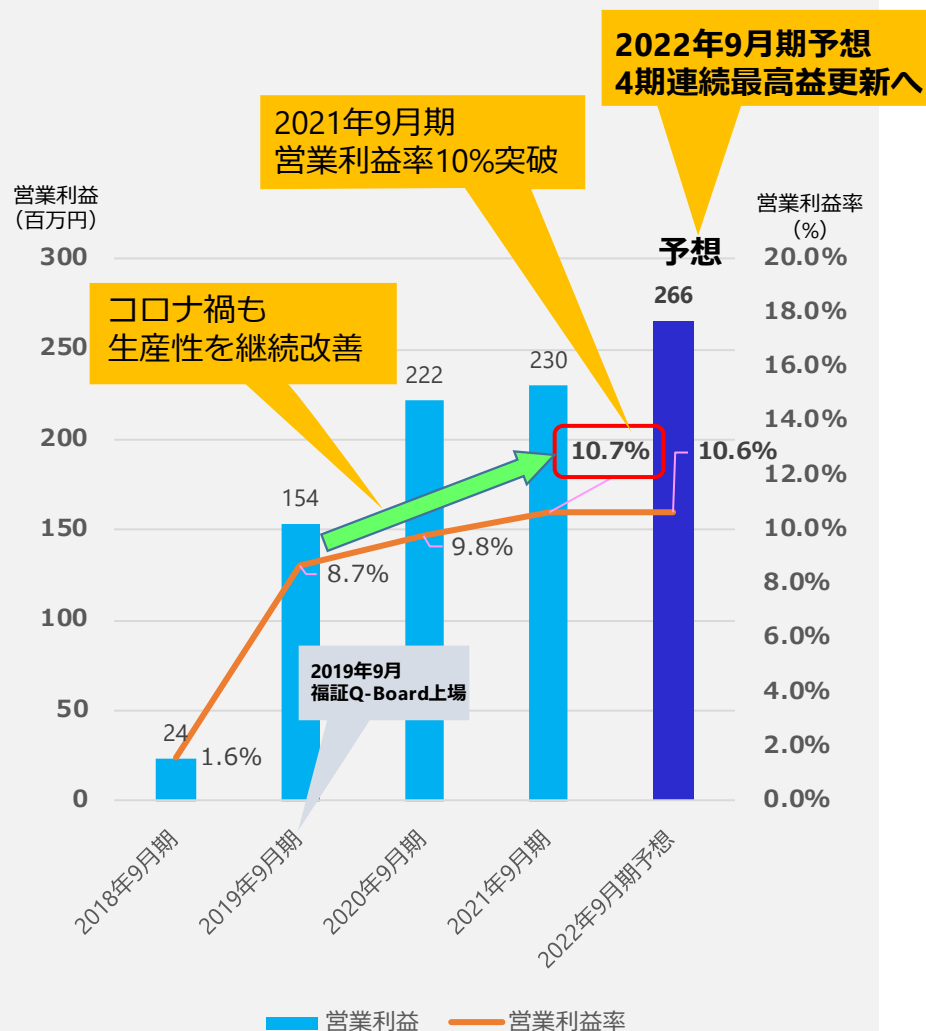
# 5. 事業計画と成長戦略

## 業績推移と今期の計画（全社）

## 売上高および売上高成長率推移と今期予想



## 営業利益および営業利益率推移と今期予想



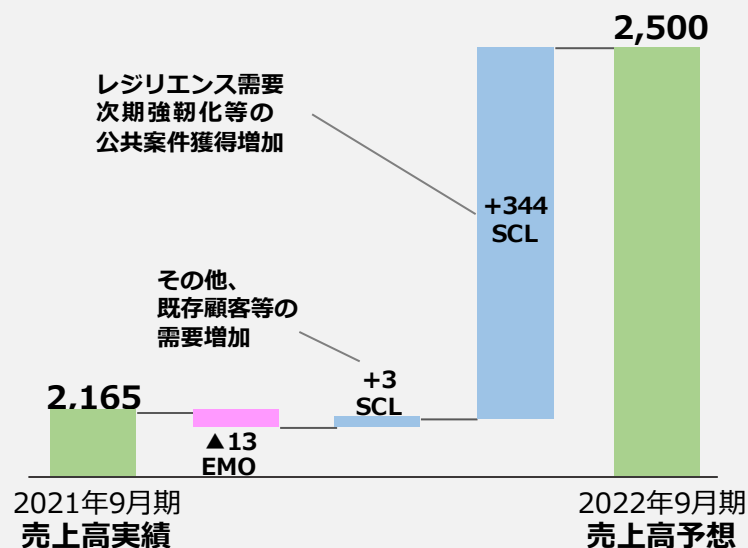
## 今期の計画（セグメント別）

(百万円)

売上高	2021/9 実績 ※1	2022/9 予想	増減額 ※2	増減率 ※2
セキュアクラウドシステム事業（SCL）	2,151	2,500	+348	16.2%
エモーショナルシステム事業（EMO）	13	0	▲13	▲100%
全社合計	2,165	2,500	+334	15.5%

## 売上高 成長要因

(百万円)

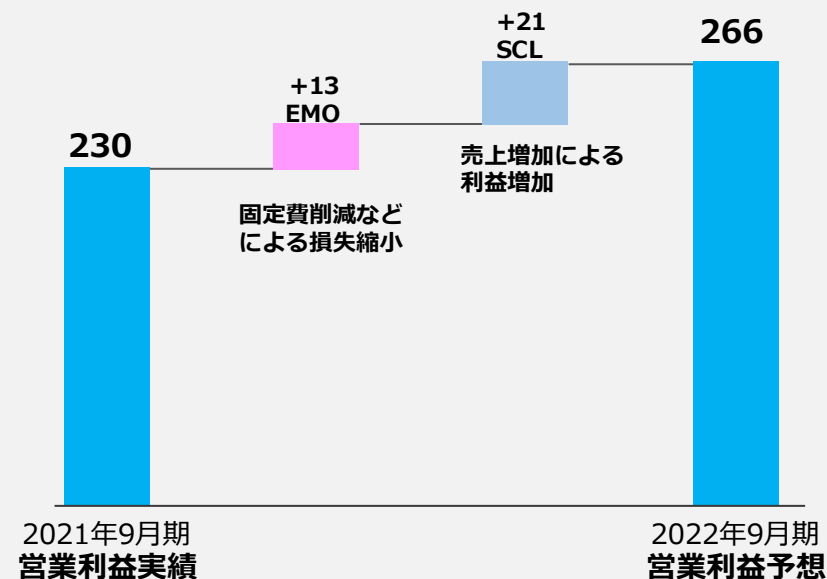


(百万円)

営業利益 ※3	2021/9 実績 ※1	2022/9 予想	増減額 ※2	増減率 ※2
セキュアクラウドシステム事業（SCL）	279	301	+21	7.8%
エモーショナルシステム事業（EMO）	▲48	▲35	+13	-
全社合計	230	266	+35	15.3%

## 営業利益 成長要因

(百万円)



- ※1) 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います。（2021年9月期の実績は当期実績と会計処理が異なります）
- ※2) 増減額および増減率に関して、当社は過年度の業績に新基準を遡及して適用した実績値を算出していないため、同一の会計基準を適用した場合の前年同期比較はできませんが、参考数値として新基準と旧基準を単純比較した前年同期比を記載しています。
- ※3) 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）

## 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%。今回KGIに設定した16%は、その上位5位に入る優良な利益水準です。



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)**



2022年9月期は大型入札案件が予定されており  
高付加価値製商品販売よりもサービス売上の比重が高い計画のため

**KPI SCL事業のエンジニア・  
セールスエンジニア数**



※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。



## 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、関東圏中堅企業の  
事業継続（BCP）災害復旧（DR）需要に対応  
→DP4400（※1）を中心とした高付加価値  
レジリエンスソリューションの販売を積極推進

企業のDX、データ活用需要への対応  
→シトリックス製品を核とした基幹システム  
のクラウド化ソリューションの販売を拡大、  
ETL製品（データの抽出、変換、格納）  
によるデータ利活用への対応を強化

## 人材採用・育成戦略

専任の人事担当を採用し、中途採用・新卒採用の  
推進、人材採用チャネルを拡大

エンジニアとセールスエンジニアを社内育成する  
中長期的な人事・教育制度を整備

## 関東圏パートナー拡充戦略

関東圏の協力会社を更に開拓して生産力を増強、SaaS事業者のクラウド基盤の旺盛な拡張需要に  
対応

関東圏の元請け企業と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の  
横展開を推進

※1) DP4400は、DELL TECHNOLOGIES製のバックアップ統合製品です。

## エモーショナルシステム事業の成長戦略（2023年9月期）

## 事業計画と成長戦略

エモーショナルシステム事業は4DOHの技術開発及び製造販売を中心に事業を行っていますが、営業損益において赤字を解消できなかったことを踏まえ、固定費を抑制して事業セグメントを継続しています

**4DOHはレンタルやイベント運営によるサービス販売を活性化  
→販売代理店と協力して販売促進**

**4DOHのレンタル&運営のパッケージソリューションを  
構築し、公営競技場向けに営業展開**

**公営競技市場の開拓**

**VRコンテンツ制作の受託を推進（遊園地向け、  
メタバース向けなど）**

**遊園地市場の開拓**

## 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  
取り組みを実行**

**シニア市場の開拓**

**VRで身体と脳を活性化させる「e(エレクトロニック)xr(リアル)スポーツ」の  
事業化に向けて、産学連携を推進**

## 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（※1）

2022年8月31日 当社は、大英産業の発案による「社史メタバース企画」及び「社史メタバース応用企画」の企画開発の第一歩として、同社の社史メタバースを相互協力によって開発することを目的とする合意書の締結を発表

企業向けメタバースのファーストユーザー事例として、同社との共同開発による社史メタバースのサービス構築を積極的に推進



### 企業向けメタバースの制作・販売体制を更に充実するため、協業先を更に開拓

#### セキュアクラウドシステム事業の想定サービス

- ・ 仮想空間構築用のクラウド基盤の構築サービス（GPUを用いた映像処理を実行するサーバ構築、通信ネットワークの構築等を含む）

#### エモーショナルシステム事業の想定サービス

- ・ メタバース用VRコンテンツの企画、制作サービス
- ・ メタバースのシステム運営

（※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（2022年8月31日 PR情報開示）

# 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) 人材の確保について	当社の希求する人材が十分に確保できない場合や、在職中の人材が流出した場合、当社の事業及び業績に影響が生じるリスク	中	高	当社の魅力を継続的に情報発信するとともに、人材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、人材採用の機会増進と在職人材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 (第26期3Q累計期間における当社の同社製品の仕入実績は総仕入実績の58.64%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
(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4DOH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月期までに全て減損処理しており、更に2021年9月期はエモーショナルシステム事業の固定費を抑制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、次回アップデートは2023年9月期の決算発表時(2023年11月)を予定しております。