

|| 企業調査レポート ||

ピー・ビーシステムズ

4447 東証グロース市場・福祉 Q-Board

[企業情報はこちら >>>](#)

2025 年 6 月 17 日 (火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 「ハイブリッドクラウド」のプロフェッショナル集団へ	01
2. 売上高は前年同期比微増、各段階利益は規模拡大コストが重しに	01
3. 期初計画は据え置き、下期挽回で計画達成を目指す、新たな成長戦略と KGI を発表	01
■ 会社概要	02
1. 事業概要	02
2. 沿革	04
3. 事業環境	05
■ 事業内容	07
1. セキュアクラウドシステム事業	07
2. エモーショナルシステム事業	09
■ 強み	10
■ 業績動向	11
1. 2025年9月期上期の業績動向	11
2. 2025年9月期上期の財務の状況	12
3. 2025年9月期上期のセグメント別業績動向	13
■ 今後の見通し	15
1. 2025年9月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略	19
■ 株主還元	19

■ 要約

上期は苦戦ながら例年どおり下期での挽回目指す。 成長戦略刷新、「MetaAnywhere」で伸び悩み脱却へ

1. 「ハイブリッドクラウド」のプロフェッショナル集団へ

ピー・ビーシステムズ<4447>は、中堅企業をメインターゲットとしつつ、SaaS事業者、公共団体向けに各種情報システムを構築する、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の福岡を地盤とする独立系SIerである。サイバーセキュリティに絡んだレジリエンス構築やDX（デジタルトランスフォーメーション）の実現までをクラウド技術力でトータルにサポートするセキュアクラウドシステム事業を中核とする。また、VR（仮想現実）空間を生み出す、体験共有型VRシアター「MetaWalkers（旧称：4DOH）」シリーズを製造販売するエモーショナルシステム事業との2軸構成だが、新たに「MetaAnywhere™」（商標登録出願中）を開発し、成長を図っている。

2. 売上高は前年同期比微増、各段階利益は規模拡大コストが重しに

2025年9月期上期の業績は、売上高が前年同期比1.5%増の1,170百万円、営業利益は同58.3%減の50百万円、経常利益は同58.5%減の50百万円、中間純利益は同61.5%減の31百万円と、微増収ながら大幅な減益で着地した。ただし、上期計画値からの乖離を大きくした要因は大型案件の期ズレであり、決算説明会時点で既に受注済みとなっている。従業員数については、前期末（65人）から上期期間中に4人中途採用したものの、4人の退職が発生したことで増減はなかった。ただし、第3四半期以降で既に10人の採用が決定（中途3人、新卒7人）していることから、期初計画（79人）達成に向けて、人財面の強化進捗は順調と言えそうだ。

3. 期初計画は据え置き、下期挽回で計画達成を目指す、新たな成長戦略とKGIを発表

2025年9月期の業績見通しについては、売上高が前期比10.0%増の3,420百万円、営業利益が同4.9%増の380百万円、経常利益が同3.8%増の376百万円、当期純利益が同0.3%増の256百万円の計画を据え置いている。上期は大型案件の期ズレなどもあり、苦戦したが、従来、偏重傾向のある第4四半期で主に挽回し、計画達成を狙う。また、同社はエモーショナルシステム事業の成長を実現するべく、新たな販売促進施策として、営業力の強い大手企業と協業する動きを進めている。同社が狙う顧客（自治体、各種イベントや展示施設、美術館等）に強い企業と連携することで、リファレンスマーケティングを展開し、効果的に需要にアクセスする構想だ。なお、新たな成長戦略として、2セグメント3戦略の合計6戦略を示しており、この路線で計画達成を目指す。

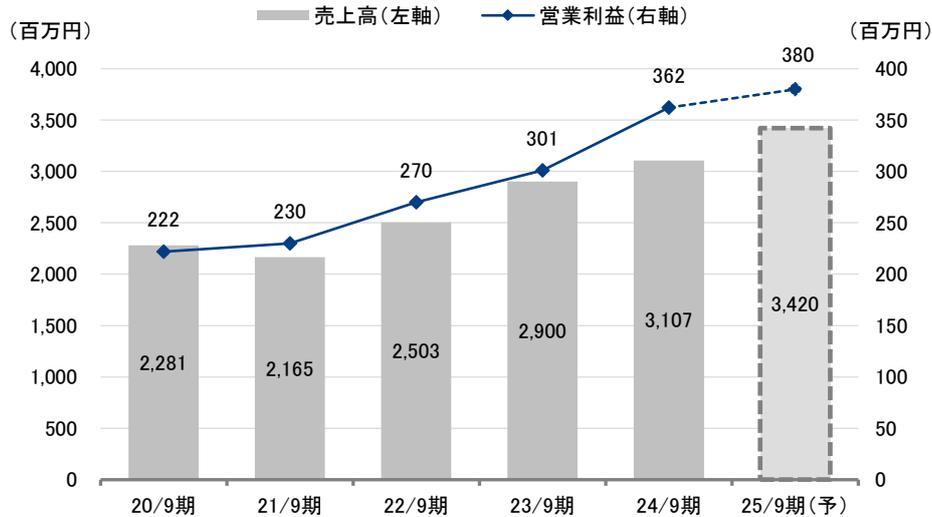
加えて、同社は従来、KGI（Key Goal Indicator）として「2028年9月期までにセキュアクラウドシステム事業の営業利益率16%を達成」を掲げていた。しかし、足元で活発な議論が進んでいる東証グロース市場改革案や株式市場の環境変化に対応し、なおかつ一段の成長意欲を対外的に示すべく、「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を新たなKGIとして採用することを発表した。

要約

Key Points

- ・2025年9月期上期は大型案件の期ズレや規模拡大コストが重しに
- ・2025年9月期は新成長戦略で前半ビハインドを挽回する計画
- ・注目ポイントは新サービス「MetaAnywhere」の案件獲得

業績推移



注：2022年9月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

「ハイブリッドクラウド」のプロフェッショナル集団へ

1. 事業概要

同社は、中堅企業をメインターゲットとしつつ、SaaS事業者、公共団体向けに各種情報システムを構築する、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の独立系SIerである。福岡を地盤に2024年1月からは本格的に首都圏エリアに進出し、2拠点体制で需要をカバーする。身近なところではデジタルワーク推進から、サイバーセキュリティに絡んだレジリエンス構築やDXの実現までをクラウド技術力でトータルにサポートするセキュアクラウドシステム事業を中核とする。VR空間を生み出す、体験共有型VRシアター「MetaWalkers」シリーズを製造販売するエモーショナルシステム事業との2軸構成でビジネスを推進しているが、新たにメタパース事業を育成中である。同社は、これまで「少数精鋭のシステム仮想化のプロフェッショナル集団」を標榜してきた。しかし、さらなる成長に向け2024年9月期から規模拡大へと舵を切り、新たに「ハイブリッドクラウドのプロフェッショナル集団」へと変貌していくことを示している。

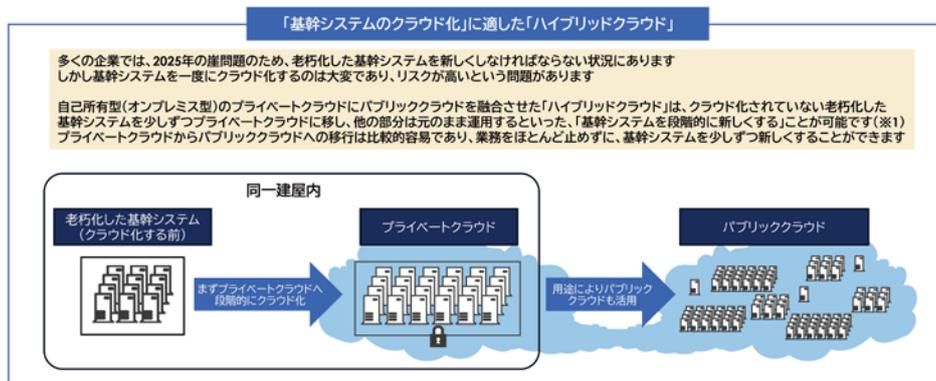
会社概要

例えば、構築から数十年が経過し硬直化しきって生産性も上がらないばかりか、DXのためのデータ活用も行うことができないシステム、積年の場当たりの補強などによって複雑化・ブラックボックス化してしまったようなシステムを使用している日系企業は、想像以上に多い。その結果、もはや安易にクラウドへ移行ができない状態に陥っており、これを解消しなければ、2025年以降には経済損失が年間12兆円にまで拡大する可能性があるというのが日本経済が抱える「2025年の崖問題※」と呼ばれるものだ。旧式システムの抜本の変革を行うには、まずプライベートクラウドへの移行、そして「ハイブリッドクラウド」へさらに移行するという段階を踏んでいくのが基本となる。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、それぞれの長所を生かすことで、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基盤のことを指す。

※ 経済産業省が2018年に発表した「DXレポート」で初めて使用された言葉で、DX推進しなければ競争力が低下し、2025年から年間で約12兆円の経済損失が発生すると予測していること。

ハイブリッドクラウドを実現する際にカギとなるのは、まず第1に基礎となるプライベートクラウド部分となるが、年々顧客が求めるクオリティも上がるプライベートクラウドを高水準で構築することができる国内Sierは実は多くない。理由としては、プライベートクラウドはSierがハードウェアを設定しなければならず、そのハードウェアの適切な設定には長年、つまり新旧の膨大なノウハウが必要となるからだ。また、プライベートクラウドへの移行が済んでいる、いわゆるDXが進んでいるような企業においても「クラウドロックイン」と呼ばれるような、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新たな課題が表面化してきている。具体的には、新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といったリスク状況に晒されるのだ。プライベートクラウドを高水準で構築するためにも、その先の「クラウドロックイン」のような状況を未然に防ぐためにも、同社がこれまで培ってきた豊富な経験値と実績が、顧客を開拓・維持していくうえで強力なアドバンテージになっている。「2025年の崖問題」は、その名称から一見すると2025年が最大の山場のようだが、実際は旧式システムの抜本の変革が各社で進まない限り、経済的損失や事業継続リスクの危険な状態は高止まりし続ける。象徴的な解決策としてのハイブリッドクラウド、そのプロフェッショナル集団として同社は立ち位置をさらに高めていく。

ハイブリッドクラウドの特徴



（※1）クラウドセキュリティの構築力、基幹システムの開発力（プログラミング、データベース等の経験値）、ハイブリッドクラウドの構築力など長年のノウハウが必要
出所：決算補足資料より掲載

会社概要

技術を磨き続け、実績を積み上げて卓抜した存在に成長

2. 沿革

同社は、現代表取締役社長である野村コンピュータシステム（株）（現 野村総合研究所 <4307>）出身の富田和久（とみたかずひさ）氏が1997年2月に創業した。2004年4月にはシトリックス・システムズ・ジャパン（株）と、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して、技術を磨き続けながら実績を積み上げ、シトリックス・ソリューションを筆頭に、システム仮想化やクラウド基盤構築などにおいて、卓抜した存在に成長している。

また、2010年12月にはエモーショナルシステム事業を開始した。その後、2019年9月に福岡証券取引所 Q-Board に株式を上場すると、2020年に株主優待制度を導入、東京営業部も設置した。2022年10月には東京証券取引所グロース市場に上場するなど、着実にステップアップして、順調に上場企業として成長を続けている。2024年には本格的に首都圏での受注活動を加速するべく、東京オフィスを開設した。加えて、本社のある福岡には技術開発拠点「エンジニアハピタット」を開設して体制をさらに拡充したほか、配当開始にも踏み切った。

企業沿革

年月	事項
1997年 2月	資本金 10,000 千円 福岡市博多区比恵町 7-12 フェイズイン博多駅東 901 号室にて創業
1998年10月	Citrix 社メタフレームの取り扱いを開始
2001年10月	自社開発ソフト「デルバイ for MetaFrame」を販売開始
2003年 6月	社員増に伴い本社を福岡市博多区比恵町 17-15 へ移転
2004年 4月	シトリックス・システムズ・ジャパン（株）とシトリックス・ソリューション・アドバイザー / プラチナ契約を締結
2004年 9月	自社開発ソフト「キトラス」を販売開始
2005年10月	東京都中央区築地に、東京オフィス設立（2006年12月に東京都港区虎の門へ移転）
2009年 9月	東京オフィスを本社に集約し、本社を福岡市博多区東比恵 3 丁目 3-24 へ移転
2010年12月	代物弁済により特許権を取得し、エモーショナルシステム（EMO）事業開始
2014年 2月	Citrix Partner Award Japan 2013 『Local King Award』を受賞
2014年11月	2014年4月～2014年9月度のVMware パートナーエリアコンテスト九州沖縄地区のエリア賞を受賞
2015年 2月	Citrix Partner Award Japan 2014 『Local King of the Year』2年連続受賞
2016年 1月	VMware パートナーエリアコンテストにて功績が認められ殿堂入り
2016年 9月	加賀電子（株）等への第三者割当増資により資本金を 99,000 千円に増資
2017年 2月	Citrix Partner Award Japan 2016 『Local King of the Year』 『Best of Citrix Advisor Rewards/Net New Partner Sourced Award』をダブル受賞
2018年 2月	Citrix Partner Award Japan 2017 『Best of Citrix Advisor Rewards/Net New Partner Sourced Award』を受賞
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 に株式を上場
2020年 2月	Citrix Japan Partner Award 2019 『Technology Excellence Award』を受賞
2020年 5月	アセンテック（株）と業務提携
2020年 6月	「4DOH」にインタラクティブ機能を追加した「i4DOH」の実機デモを秋葉原で開始
2020年 7月	「4DOH」のスポーツ分野活用に向けた新トレーニング方法を九州産業大学と共同研究開始
2020年10月	営業本部東京営業部を設置
2020年11月	米 Actifio 社（日本法人：アクティフィオジャパン（株））と一次代理店契約締結 極小型「i4DOH:ATOM」の販売開始
2021年 2月	『Technology Excellence Award』2年連続受賞
2021年 3月	Citrix Solution Advisor メンバーシップ契約、国内初の最上位レベル「PLATINUM PLUS」に認定

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

年月	事項
2021年 7月	Sky(株)との協業を発表
2021年 8月	ウイングアーク1st(株)とのパートナー契約締結(WARP Empowerment Partner) デル・テクノロジーズ(株)とサービスプログラム「BPPI」(Business Partner Program Implementation) 契約締結
2022年 1月	メタバース推進部を設置
2022年 2月	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を発表 QTnet オープンイノベーションプログラム TSUNAGU2021「優秀賞」受賞 Citrix Japan CSP Sales of the Year 受賞 Emotet 対策・サイバーレジリエンス構築サービスを提供開始
2022年 4月	(株)ANAPとの企業向けのプライベートメタバース空間構築 共同事業開発を発表
2022年 8月	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)との相互協力合意
2022年10月	東京証券取引所グロース市場に上場 (株)ニーズウェルとの業務提携
2023年 6月	ソフトバンク ONE SHIP プログラム パートナー /5G コンソーシアムへ加入
2023年 8月	防災コンソーシアム CORE へ加入
2024年 1月	東京オフィスを開設
2024年 2月	技術開発拠点「エンジニアハビタット」を開設 Wasabi Partner Network Award 受賞
2024年 3月	東京オフィスに MetaWalkers 体験コーナーを開設
2024年 7月	福岡本社のショールームをリニューアルオープン
2024年11月	2024年9月期決算説明会をメタバースで開催

注:「4DOH」は2023年1月に製品名の変更を行っているが、沿革表内では遡及修正は行っていない
出所:有価証券報告書、会社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

サイバー攻撃被害の急増はビジネスチャンス

3. 事業環境

まず、同社の主力事業であるセキュアクラウドシステム事業が対象としているクラウドサービス市場について概観しておく。総務省の令和6年版情報通信白書によれば、国内のパブリッククラウドサービス市場は成長を続けており、2023年には売上高で約3.1兆円(前年比25.8%増)もの規模と予想している。コストパフォーマンスや利便性に着目したオンプレミス環境からクラウドへの移行というIT業界のトレンドを背景として、今後も市場規模拡大が見込める事業分野であることがわかる。

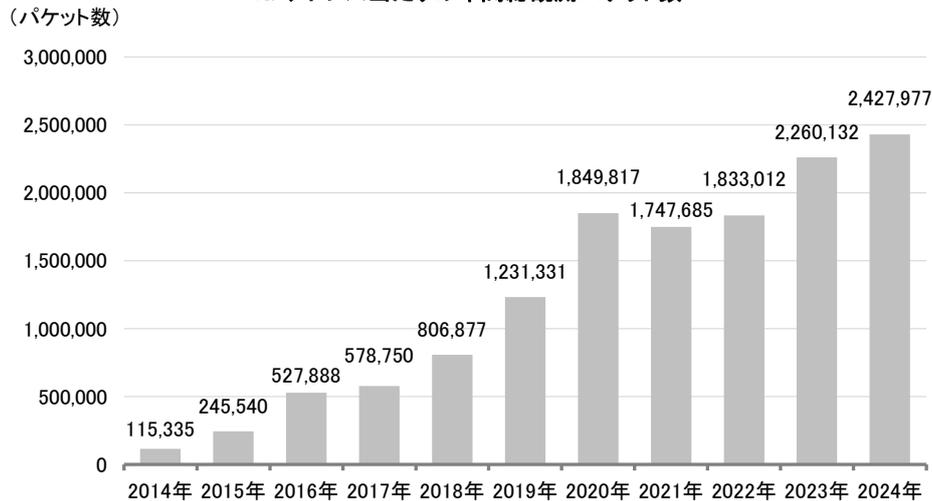
また、同じく令和6年版情報通信白書には2028年までの同市場の推計値について、世界各地の市場の成長が続くこともあり、日本国内では約6.5兆円まで拡大が見込まれているとの記載がある。なお、同推計はパブリッククラウドサービス市場に関するものであり、同社が得意とするプライベートクラウドの市場とそのまま重なるわけではないものの、世界のみならず日本国内においても、今後の情報通信技術の進歩や各種IT関連サービスの進化などによって、クラウド分野が成長を持続する確度は非常に高く、クラウドサービス市場は基本的に良好な成長市場であると弊社は見ている。

会社概要

このように、ビジネスにおけるクラウドの重要性が増すなか、同時にサービスの安定的な稼働、つまりセキュリティに気を配った基盤構築の必要性が不可避免的に増している。そこで、サイバー攻撃（サイバーセキュリティ）の状況についても確認する。国立研究開発法人情報通信研究機構（NICT）がまとめた「NICTER 観測レポート 2024」では、「1IP アドレス当たりの年間総観測パケット数」をインターネットにおけるサイバー攻撃関連活動の活発度を表す指標として考えている。この数値を見ると、2017年では約57万パケットが観測されていたが、2024年には約242万パケット、つまり約4.2倍の数値となっており、サイバー攻撃が数年でどれだけ活発化しているのかが一目瞭然だ。2024年と2023年の比較でも前年比7.4%増と拡大を続けている。実際、多数の上場企業や官公庁がサイバー攻撃のターゲットとなり、多くの被害が報告されている。ランサムウェアに関しては、2025年3月に警察庁が公表した「サイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」で、2024年の被害件数222件のうち、63%が中小企業で、業種別では製造業が29%と最も多い。同社主要顧客の中小製造業が狙われやすい状況にある。ほかにもランサムウェアの感染経路については、テレワークなどに有効なはずのVPN機器が55%と最も多く、その他関連機器も含めれば86%（有効回答100件）に上る。これら被害企業は、同社のターゲット顧客層にあたることから、需要獲得機会が多いことが窺える。最近では、暗号化することなくデータを窃取するノーウェアランサムによる被害も報告されており（警察庁）、セキュリティ対策需要は続くことが予想される。

サイバー攻撃はもちろん、自然災害や事故などによって引き起こされるシステム障害からの回復力、システム自体の強靱化、つまり「レジリエンス」に対する実務レベルでの深い知見と豊富な実績を持っている同社を巡る事業環境は近年良好さを増しつつある。なお、同社はこうした状況を踏まえて2022年にEmotet対策・サイバーレジリエンス構築サービスを、2025年3月には「サイバー忍法帖™」（商標出願中）の提供を開始した。

サイバー攻撃の活動量
 1IPアドレス当たりの年間総観測パケット数



出所：情報通信研究機構 NICTER 観測レポート 2023、2024「表1：NICTER ダークネット観測統計（過去10年間）」よりフィスコ作成

会社概要

最後に今後中長期的に同社ビジネスの対象市場となるメタバース市場について簡単に触れておきたい。米国ではより顕著だが、国内においても既に巨額の投資資金がメタバース関連の領域に流入していることは明白だ。足元で社会的な関心が急激に高まっていることもあり、各調査会社が市場規模を推計しているが、いずれを見ても超巨大市場に成長することを示唆している。令和6年版情報通信白書では、世界のメタバース市場は、2022年に461億ドルだったものが2030年には5,078億ドルまで拡大すると予測しており、日本のメタバース市場についても、2021年度の793億円から2027年度には2兆59億円まで拡大すると予測している。なお、メタバースの利用については、令和6年版情報通信白書で、1,030人からのサンプル調査結果から、コミュニケーションツールとして5割以上が利用の意向を示しているほか、515社の企業調査では、商品開発や製造などの用途での導入状況が10%未満と米国の60%には程遠く、市場育成及び開拓の余地は大きい。

■ 事業内容

システムのプライベートクラウド化を軸に サイバーセキュリティ対応で事業基盤を強化

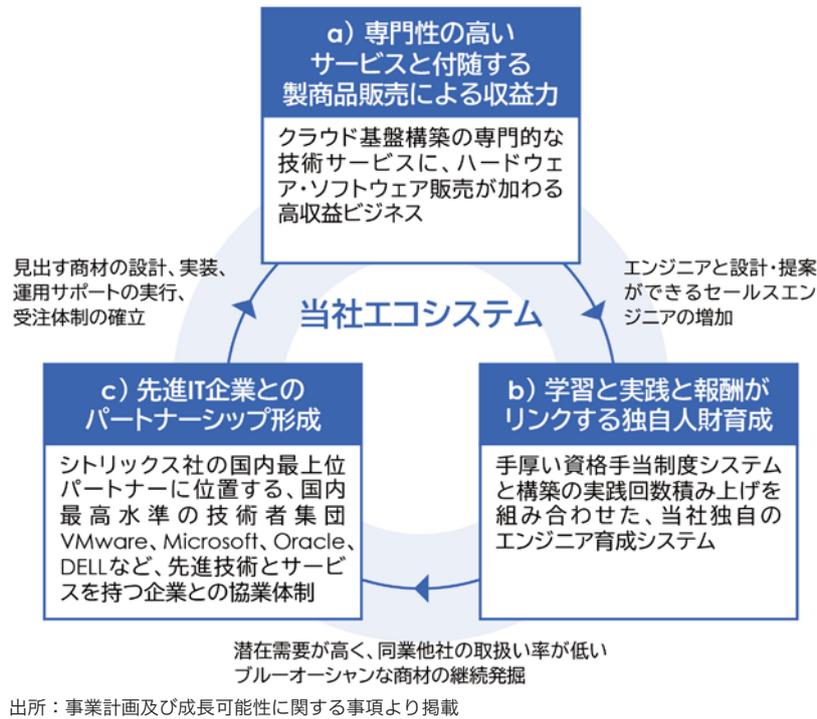
1. セキュアクラウドシステム事業

同社の主力事業であるセキュアクラウドシステム事業は、一言で表現すればデジタルワーク推進からDXの実現までをクラウド技術力でトータルにサポートする。具体的には、単一企業・組織内で利用するクラウドを「プライベートクラウド」と呼ぶが、「システムのプライベートクラウド化」を核として事業を展開している。企業名で言えばCitrix、Broadcom Inc. (旧VMware)、DELL、Microsoftなどの多様な選択肢のなかから、セキュリティ、ストレージ、サーバーなどのハードウェア商品及び各種ソフトウェア商品を含め、企業のDX実現の前提となる最適なクラウド基盤の提案を設計・構築・維持にとどまらずレジリエンスまで含めて行っている。また、近年大企業でも多数の事例があり、強く問題視されているのが「サイバー攻撃」だ。ランサムウェアや不正アクセスなどをはじめとした攻撃によって引き起こされるシステム障害からの回復力、システム自体の強靱化、つまり「レジリエンス」に対する実務レベルでの深い知見と豊富な実績を持っていることが同事業の特色の1つとして挙げられるだろう。BtoCで直接サイバーセキュリティ対策製品を開発・提供しているわけではないため、サイバーセキュリティ対策の専門家としての性格がややわかりにくい。しかし2025年3月から企業・自治体向けサービス「サイバー忍法帖」で、コンサルティングから防御・監視・バックアップまで一気通貫での提供を開始した。早速サイバー攻撃被害企業からの引き合いが来ており、レジリエンス支援の特性を強めている。多種多様な選択肢のなかから、基幹システムとの整合性なども踏まえて、顧客にとって最適な提案を行うことができるのは、独立系のSIerである同社の強みだ。2023年には、サイバーセキュリティの世界的メーカーであるCybereasonのパートナーに同社が新たに加わり、よりその性格が強まっている。

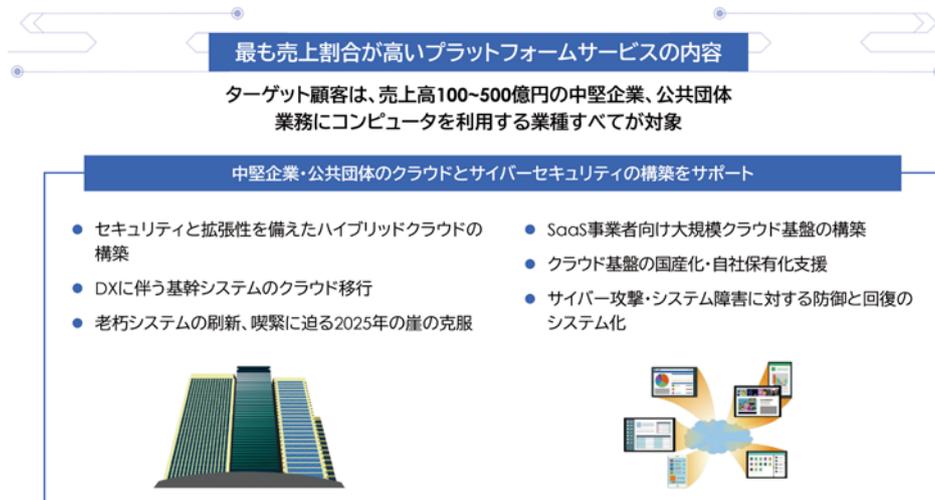
事業内容

なお、同社は売上高100～500億円規模の中堅企業をメインターゲットとしてビジネス展開しており、近年は公共(自治体や各種団体等)領域での引き合いも増加している。同事業は、サーバーの仮想化や強靱なセキュリティ環境の構築を行う「プラットフォーム」、仮想化環境に特化し、現場から発生するニーズを満たした機能を製品化して販売を行う「プロダクト」、顧客が望む独自機能を満たすためのスクラッチ開発(手づくり開発)を行う「カスタマイザー」の3区分で構成されている(約9割が「プラットフォーム」)。

セキュアクラウドシステム事業のビジネスモデル



プラットフォームサービスの内容



事業内容

新たに「MetaAnywhere」を開発。 「MetaWalkers」との二本柱で成長を推進

2. 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は、360度スクリーンに3D映像を切れ目なく表示する特許（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）をもとにした、没入感の高いVR空間を生み出す、体験共有型VRシアター「MetaWalkers（旧称：4DOH、2023年1月16日に変更）」シリーズを中心に製造販売する事業だ。2025年6月現在、同シリーズの常設設置箇所は遊園地を中心として、国内12ヶ所、海外1ヶ所、計13ヶ所（一般向けに利用公開されていない研究機関の国内設置先1ヶ所を含まず）。このほかにも本社ショールームと東京オフィスにデモ機を設置しており、オフィスに訪れる既存顧客などへ試用を促して潜在需要を発掘している。

2020年には視聴者の操作により上映中の映像のストーリー分岐などを行えるインタラクティブ機能を追加したタイプ、コロナ禍で向き合うことになったニューノーマル社会においても利用できるよう、少人数向けに小型化し換気性能を強化したタイプをそれぞれ販売開始し、コロナ禍という極度の逆風下でも、同製品が提供するサービスの魅力をフックに、関心を集めていた。そのほか、同社の代表取締役社長である富田氏がアニメ・漫画コンテンツに対して広く知見を有していることもあり、MetaWalkersにおいて上映するコンテンツ制作も行っている。

MetaWalkersについては、もともと遊園地を中心としたアトラクション需要がメインだったものの、博物館や科学館での利用を皮切りに、可能性が拡大しており、コロナ禍を超えて防災や地方創生、介護医療及びスポーツ分野への活用が進みつつある。2025年9月期では、九州産業大学と九州産業大学造形短期大学部が開催した展示会でMetaWalkersによるトレーニングシステムを出展するなど、引き合いが増えるとともに販売促進機会が増えているほか、イベント等での展示により潜在顧客へのアプローチが拡大し、最近では大手企業との接触も多いようだ。

加えて、2025年9月期第2四半期決算発表時には「MetaAnywhere」の取り組みを公開した。180度、270度、壁面等既存の構築物にも柔軟な角度対応が可能となし、MetaWalkersのようなハードへの投資を要しない。Anywhereの名のとおり場所の制約が取り除かれ、システムさえ用意できれば“どこでも”動く3Dや2D映像をリアルかつインタラクティブに楽しめる。これにより顧客での導入が簡素化され、アイデア次第で気軽に投影対象や映像内容を変更可能となり、需要の変化に即した更改で顧客満足度を継続的に維持できるだろう。従来の「MetaWalkers」を没入感が求められる用途に展開し、「MetaAnywhere」を空間演出やある程度の臨場感が必要なライトな環境に提供するという二本柱で事業を進め、成長を促進する考えだ。

事業内容

「MetaWalkers」のイメージ図



出所：ホームページより掲載

強み

国内有数の「仮想化技術企業」として有名海外IT企業からも高い評価

同社の社名にある「P」は「Powerful」、「B」は「Beautiful」、つまり力強く美しいシステムを指している。時代の流れに左右されず、可能な限り普遍的で、障害に強いシステムを作りたいという想いをその技術力で現実のものとしつつ、顧客の期待のさらにもう一歩先を考慮したシステム構築（ソリューション提案）を目指すことが創業時からの変わらぬ姿勢だ。そうした品質に対する強いこだわりは、パートナー企業から受けている高い評価からも明らかだ。

シトリックス・システムズ・ジャパンから『Local King of the Year』として2017年に表彰、さらに『Best of Citrix Advisor Rewards/Net New Partner Sourced Award』を2017年、2018年と2年連続で受賞、2019年には国内初の『Technology Excellence Award』も受賞するなど、仮想化技術企業として評価を得ている。シトリックスのリセラー（正規販売代理店）は、「PLATINUM」をトップとする3ランクで構成されており、当然ながら同社は「PLATINUM」に位置し続け、2021年には新設された最上位の「PLATINUM PLUS」に認定された。また、世界的にも知名度の高いMicrosoftやBroadcom、DELLからも同様に高い評価を受けているほか、国内IT企業とも多数のパートナー関係を構築している。2024年2月28日には、クラウド型ストレージの先進企業であるWasabi Technologies Japan（同）が開催したWasabi Partner Network 2024 Japanにおいて、『Cloud Visionary Award』を受賞した。Wasabiのクラウドストレージを活用した独自のレジリエンスソリューション企画と、Wasabiの新サービスであるWasabi Cloud NASの販売実績、そして今後の一段の販売拡大への期待を高く評価された結果の受賞となっている。Wasabiストレージを組み込んだ独自のレジリエンスソリューションの提供先は、電子材料メーカーをはじめとした首都圏の製造業、半導体需要により設備投資が活発な九州の中堅企業などであり、顧客層の拡大につなげている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

強み

なお、2024年11月にシトリックスを傘下に持つ米 Cloud Software Group, Inc と仮想デスクトップ製品の開発を手掛けるアセンテック <3565> が戦略的事業提携し、国内事業拡大に向け営業や技術支援を担当する（株）CXJ を設立した。中堅・中小企業向け仮想デスクトップ市場での拡販を目指し、同社と CXJ との協業が本格始動しており、近々協働セミナーをメタバースで開催することに合意している。さらに、シトリックス製品の販売サポート強化に加え、シトリックス製品の仕入れにかかる為替影響の縮小や契約期間の短縮等が予想され、業績への好影響が期待される。

業績動向

売上高は前年同期比微増の一方、規模拡大コストをカバーできず、各段階利益は前年同期比で減少

1. 2025年9月期上期の業績動向

2025年9月期上期の業績は、売上高が前年同期比1.5%増の1,170百万円、営業利益は同58.3%減の50百万円、経常利益は同58.5%減の50百万円、中間純利益は同61.5%減の31百万円と、微増収ながら大幅な減益で着地した。上期計画比では、売上高が22.0%減、営業利益は62.5%減、経常利益は61.9%減、中間純利益は64.4%減となっており、従来の課題である業績の下期偏重（特に第4四半期）からの脱却を狙っていたがビハインドの状況にある。ただし、計画値からの乖離を大きくした要因は大型案件の期ズレであり、決算説明会時点で既に受注済みとなっている。売上高については、セキュアクラウドシステム事業で、引き続き同社の強みでもあるシトリックス製品販売が貢献したほか、「2025年の崖」に対応する基幹システム更改等の大型案件が寄与した。エモーショナルシステム事業では、MetaWalkers がショッピングセンターでの化石発掘や恐竜ペイント等のイベントに採用されたほか、地方創生や地域課題解決に向けた地方自治体のイベント出展等により売上げを支え、前年同期水準の売上高を確保した。利益面でも大型案件の期ズレ影響が大きかったほか、持続的な成長に向けた基盤固めのための人財をはじめとする積極的投資も重しとなった。また、MetaWalkers の機能強化と営業推進によるコストもかさみ、営業利益は落ち込んだ。

従業員数については、前期末（65人）から上期期間中に4人中途採用したものの、4人の退職が発生したことで増減はなかった。ただし、第3四半期以降で既に10人の採用が決定（中途3人、新卒7人）していることから、期初計画（79人）達成に向けて、人財面の強化進捗は順調と言えそうだ。

業績動向

2025年9月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	24/9 期上期		25/9 期上期		前年同期比	増減額	上期計画	計画比
	実績	構成比	実績	構成比				
売上高	1,152	-	1,170	-	1.5%	17	1,500	-22.0%
売上総利益	381	33.1%	324	27.7%	-14.8%	-56	433	-25.1%
販売費及び一般管理費	260	22.6%	274	23.4%	5.3%	13	299	-8.3%
営業利益	120	10.5%	50	4.3%	-58.3%	-70	134	-62.5%
経常利益	121	10.5%	50	4.3%	-58.5%	-70	132	-61.9%
中間純利益	81	7.1%	31	2.7%	-61.5%	-50	88	-64.4%

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2. 2025年9月期上期の財務の状況

2025年9月期上期末の資産合計は前期末比1,078百万円減の1,794百万円、負債合計は同890百万円減の545百万円、純資産合計は同188百万円減の1,248百万円となった。現金及び預金が216百万円増加した一方、受取手形、売掛金及び契約資産が1,085百万円減少した。これは、大型案件が第3四半期以降にずれ込んだ影響である。ほかには、買掛金の減少(815百万円)、前受金の増加(21百万円)、1年内返済予定の長期借入金の減少(18百万円)があり、また自己株式の取得による減少(155百万円)があった。これにより2025年9月期上期末時点の自己資本比率は69.6%と前期末比19.6ポイント増加した。2024年3月期の東京証券取引所プライム市場の情報・通信業平均値31.4%(日本取引所グループ)と比較して高水準にあるほか、流動比率も目安の200%水準を大幅に上回ることから財務の安全性は高いと言える。

貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	24/9 期末	25/9 期上期末	増減
流動資産	2,777	1,705	-1,071
現金及び預金	847	1,064	216
受取手形、売掛金及び契約資産	1,515	430	-1,085
商品及び製品	209	148	-60
固定資産	95	88	-6
資産合計	2,872	1,794	-1,078
流動負債	1,360	468	-892
買掛金	983	168	-815
前受金	150	171	21
固定負債	75	77	1
負債合計	1,436	545	-890
純資産合計	1,436	1,248	-188
負債純資産合計	2,872	1,794	-1,078
【安全性指標】			
自己資本比率	50.0%	69.6%	19.6pp
負債比率	50.0%	30.4%	-19.6pp
流動比率	204.2%	364.1%	159.9pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

主力事業では技術力と信用力で大型案件を獲得、 エモーショナルシステム事業は認知度拡大が進む

3. 2025年9月期上期のセグメント別業績動向

2025年9月期上期のセグメント別業績は、セキュアクラウドシステム事業の売上高が前年同期比1.6%増の1,131百万円、セグメント利益が同51.9%減の61百万円、エモーショナルシステム事業の売上高が同1.9%減の38百万円、セグメント損益が11百万円の損失（前年同期7百万円の損失）となった。

セキュアクラウドシステム事業では、大型案件として、パートナー企業からの紹介で2011年に受注したプライベートクラウド環境での会計サーバー仮想化のリプレース案件（3回目）と、食品製造業向け基幹システム刷新案件を獲得した。前者は仮想基盤でのインフラに加えバックアップ機能の追加で収益性を向上させた。後者については、仮想基盤を同社が過去に構築した既存取引先で、インフラ構築の技術力が評価されて受注につながった。内容的には、レガシーアプリケーションの更改という「2025年の崖」関連の案件で、システムロジック解析にAIを活用し開発効率化を図っている。ほかにも、既存顧客である半導体、AI企業向けにネットワーク、CPU、サーバストレージといった各種性能の拡張案件も獲得した。性能向上だけでなく、バックアップソリューションを付加してアップセルするなど、レジリエンスニーズを着実に取り込んでいる。同社の見立てでは、半導体やAI、ゲーム業界を含め市場全体で見ても、本当の意味でシステムのバックアップに実務的な観点から準備ができていない企業は依然少ないという（有事を想定したリストアテストをしていない、バックアップの手法自体が旧式等）。足元で新たにリリースした「サイバー忍法帖」では、工程にリストア（復元・復旧）テストも組み込まれており、顧客の関心を引いているようだ。

なお、受注が遅れたことで業績の押し下げ要因となった大型案件は仮想化基盤のリプレース案件で、2025年9月期第3四半期以降に業績反映予定となる。遅延背景は、海外メーカー製品のライセンスの価格改定、販売ルールの改定等の要因が重なったことで、見積もり提出から顧客側の検討から決定までに時間を要したことである。海外メーカーの値上げの動きは足元で一巡感が出ているため、その点に関してはひとまず過度な懸念は不要と言えそうだが、今後はこうした遅延を防止するべく、仮想化基盤で現状ほぼ独占状態のVMware製品からの脱却を進める、ないし複数メーカー製品での提案等の対策を同社としても考えているようだ。

エモーショナルシステム事業については、2024年12月に受注した「あかがねミュージアムの360°シアター上映システム」では観光需要のほか、歴史や文化を継承する教育的側面でも活用が期待されている。提供した新映像システムは、MetaWalkersを要しない顧客施設に既設の360°シアターをリニューアルした案件で、MetaAnywhereのアイデアにつながったきっかけとなっている。同施設ではクラスター（株）によるメタパス施設を展開しており、同社の新映像システム導入によりメタパス環境をさらに高度化して施設活用を促す。今案件により、同社は旧式映像からメタパスコンテンツを新たに組み立てるというリニューアルスキームを獲得した。今後は同スキームを生かし、メタパス環境導入経験のある自治体等公共団体施設のリニューアルタイミングを捉え、営業範囲を拡大する展望もある。

業績動向

また、2025年9月期上期はMetaWalkers機能強化に力を入れた。GPUに従来のCPU処理を分散したことで、360°映写に従来およそ5台のハードウェアが必要だったが1台まで減らすことに成功した。これにより、必要設備投資額の低減と省スペース化、消費エネルギーの縮小を実現した。当然ながら、従来よりさらに高精細な画像を提供可能としており、その結果、顧客評価は高まった。実際、2025年1月末から2月頭に沖縄県名護市が主催したスマートシティイベント「TSUNAGU CITY 2025 in NAGO」のほか、同2月に沖縄セルラー電話<9436>が開催した「2025 沖縄セルラー感謝祭」などに採用され、認知度の拡大とともに引き合いにも大手企業の増加という変化が見られてきているもよう。ただし、売上高としては伸び悩んでいる状態が継続しているため、引き続きそうした豊富なリードの案件化が求められる。

2025年9月期上期セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/9 期上期		25/9 期上期		
	実績	期初計画	実績	計画進捗率	前年同期比
セキュアクラウドシステム事業					
売上高	1,113	3,269	1,131	34.6%	1.6%
セグメント利益	128	362	61	17.0%	-51.9%
営業利益率	11.5%	10.4%	5.5%	-	-
エモーショナルシステム事業					
売上高	39	150	38	25.6%	-1.9%
セグメント損益	-7	17	-11	-	-
営業利益率	-	11.5%	-	-	-

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

受注残については、セキュアクラウドシステム事業において前年同期比 6.0% 減の 662 百万円となった。SaaS 事業者向けシトリックス製品による設備更改案件のほか、金融機関向け IaaS 基盤環境構築案件、そして先に述べた開発期間 4 年にわたる「2025 年の崖」関連の食品製造業向け基幹システム刷新案件が主な要素である。なお、2025 年 9 月期上期決算発表直前に 2 案件受注した結果、決算説明会時点の受注残は 880 百万円となることが明かされている点は安心感につながろう。双方とも大型案件で、1 つは小売業向け高性能ハードウェア販売、もう 1 つは首都圏新規顧客への大型 PC 販売案件である。前者は前述の開発期間 4 年の「2025 年の崖」関連の食品製造業基幹システム案件に絡んだもので、後者は同社と関係が深化しつつあるデル・テクノロジーズ(株)からの紹介である。デル・テクノロジーズとは長期的に良好な関係を築いており、同案件のように紹介を受けることも増えてきているようだ。

2025年9月期上期セグメント別受注残

(単位：百万円)

	24/9 期上期	25/9 期上期	前年同期比
セキュアクラウドシステム事業	704	662	-6.0%
エモーショナルシステム事業	5	1	-76.0%
合計	709	663	-6.5%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

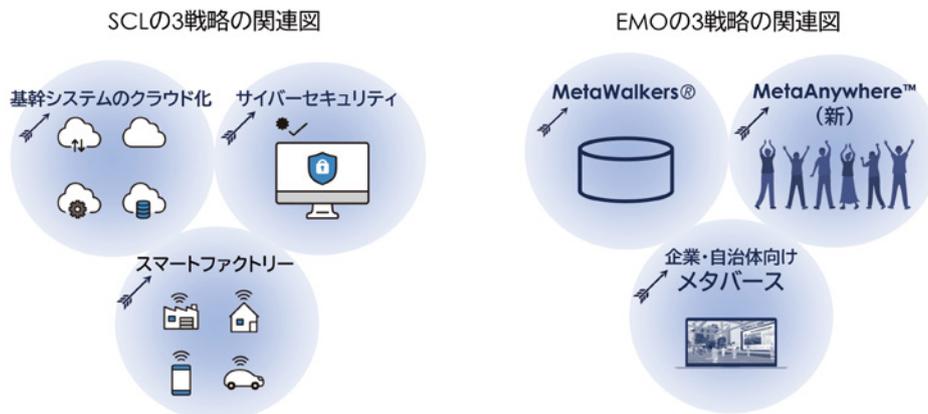
成長戦略を2セグメント3戦略の計6個に再設計。 「MetaAnywhere」での市場開拓に注目

1. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期の業績見通しについては、売上高が前期比10.0%増の3,420百万円、営業利益が同4.9%増の380百万円、経常利益が同3.8%増の376百万円、当期純利益が同0.3%増の256百万円の計画を据え置いている。同社は2025年9月期を「持続的な成長への基盤固め、成長のための準備を加速する一年」と位置付け、増収増益及び7期連続最高益更新を目標に掲げる。積極的な人財増強を継続し、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のシナジー発揮により収益基盤を拡大し、偏重傾向のある第4四半期で主に挽回し、計画達成を狙う。また、同社はエモーショナルシステム事業の成長を実現するべく、新たな販売促進施策として、営業力の強い大手企業と協業する動きを進めている。同社が狙う顧客（自治体、各種イベントや展示施設、美術館等）に強い企業と連携することで、リファレンスマーケティングを展開し、効果的に需要にアクセスする構想だ。

ハードウェア販売高は、上期時点で前年同期比で約1割減の状況であり、通期ベースでは前年超となる公算のようだ。高付加価値商品販売の方は同23%減と苦戦気味だが、アップセル等の取り組みが着実に増えている印象であり、下期で挽回できるか注目したい。なお、新たな成長戦略として、2セグメント3戦略の合計6戦略を示しており、この路線で計画達成を目指す。

新成長戦略



注：SCL：セキュアクラウドシステム事業、EMO：エモーショナルシステム事業
出所：決算補足資料より掲載

ピー・ビーシステムズ | 2025年6月17日(火)

4447 東証グロース市場福祉・Q-Board

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

今後の見通し

1) セキュアクラウドシステム事業

戦略1：基幹システムのクラウド化

中堅企業や自治体では、システムの複雑性やセキュリティ・予算面への不安等から、クラウド移行に至らないケースも多くあったが、経済産業省が指摘した「2025年の崖」が示すように、老朽化した基幹システムの刷新やクラウドへの移行ニーズがようやく全国的に顕在化しており、こうした需要を一段と獲得する方針だ。特に同社は、ハードウェア、仮想基盤、セキュリティを融合させたハイブリッドクラウド化を推進する。こうした需要の開拓にあたり、まず重要ポイントとなるのが、同社との関係性も深いアセンテックが Cloud Software Group との戦略的提携に基づき設立した 100% 子会社の CXJ との協業である。既に新パートナー契約を通じて、Citrix 再評価の動きと連動し、Citrix 販売拡大に向けた連携を本格化させている。

また、ローカル LLM※の活用も中長期目線で非常に重要となろう。例えば 2025 年 9 月期に受注した食品製造業向け基幹システム案件を例にとれば、顧客社内でも誰もわからない、いわゆるレガシーシステム（アプリ）の刷新であり、否応なしにロジック解析に手間取ることが案件の初動を鈍らせる。システム（アプリ）構築時のロジック保有者が不在であり、詳細を読み解く難易度が高いロジック解析に生成 AI サービスを利用した場合、情報漏えい等のリスクが懸念されることから、打開策として大規模言語モデルを閉鎖環境で活用できるローカル LLM の利用を進める方針だ。これにより、入り口であるレガシーシステムのロジック解析工程が短縮され、効率的なシステム更改を実現し、開拓余地が依然として非常に大きい「2025年の崖」関連需要を早期に取り込む計画である。加えて、DELL 等のハードウェアメーカーとの協業も一段と拡大する。実際、受注残の項目で触れたとおり、関係深化で紹介案件が増加していることは、営業面でやや課題感のある同社においては、追い風となる。

※ クラウドを利用せず自社内で生成 AI を運用する仕組みでセキュリティや応答速度に優れている。

戦略2：サイバーセキュリティ

ランサムウェア・標的型攻撃・ビジネスメール詐欺など、サイバー攻撃の多様化・高度化の加速が止まらないなか、同社では「一気通貫レジリエンス」を特徴とする総合セキュリティ対策サービス「サイバー忍法帖」を推進している。顧客の規模や業種に応じ、コンサルティング提案から導入、保守まで一貫して対応する。サイバー攻撃の入り口で防御の仕組みを構築し、24 時間 365 日体制で監視を続け、感染の際にはバックアップによるリストアで早期復元・回復を図る。先にも述べたが、サイバー攻撃を受けた企業からの緊急的な援助要請も実際にあり、復旧・回復後には防御策から始まる「サイバー忍法帖」への受注につながった。同社がリリース当初より想定していたプル型マーケティングによる需要獲得となる。これまで同社が提供してきた様々なサイバーセキュリティ関連の処方箋は、システム担当にしか理解されにくい面があったが、「サイバー忍法帖」という形でまとめあげて展開したことで、自社営業、顧客、双方の視点で理解しやすくなった面があるだろう。新規・休眠顧客にさらにアクセスするには、まだ時間を要するだろうが、拡販に向けた効果的な販売促進活動について検討しており、早い段階で新たな拡販施策を展開する考えのようだ。また、サイバー攻撃は日々進化しており、高度化するサイバー攻撃へ同社技術を駆使して対応することで実績を重ね、基幹システムの更新やアップグレード時のバンドル販売へとつながっていく期待も実績の積み上がりとともに徐々に高まるだろう。

今後の見通し

なお、市場環境として、ランサムウェア被害復旧に係る期間は1ヶ月未満がおおよそ半数の一方、2ヶ月以上もしくは復旧がそれ以上に継続するケースが約3割を占める（有効回答126件）ほか、半数以上が1,000万円以上の復旧費用を要している（有効回答102件）。（警察庁サイバー警察局）潜在顧客にBCPの観点からサイバーセキュリティ推進を後押しすることで収益基盤拡大に期待がかかる。また、2024年末から新年にかけて重要インフラとなる金融機関等ではDDoS（分散型サービス拒否）攻撃が頻発したもようで、その危険性が指摘されており、同社顧客の自治体や金融機関等での対策も急がれるだろう。

戦略3：スマートファクトリー

人手不足等を背景とした製造業のDX需要を睨み、AIによるスマート化を推進する。ターゲットを中堅・中小企業に据え、まずは直面するネットワークの老朽化や複雑化という課題に対し、基礎インフラ刷新ニーズに対応する。2024年8月にはアライドテレシス（株）と協業し、拡張性を持つシンプルな構成のネットワーク環境を構築して全館フルWi-Fi可を実現した。同時にアライドテレシスの統合管理ツール導入で、ネットワーク全体の可視化と自動復旧機能を備え、運用を開始した。今後は、生産ラインのリアルタイム監視や生産データ解析による予測のほか、品質管理でのローカルLLM活用を実現する計画である。最終的には、ロボットによる自動化やデジタルツイン技術※での生産現場仮想モデル等によるフルスマートファクトリー化を提供することを目指す。現在、製造業界に向けて営業を推進しており、手応えを感じているもよう。製造業では工場のノウハウが競争の源泉となり、生産データを多く収集し漏えいせずに蓄積することが重要なため、対応策の中心にローカルLLMを据えている。成長の柱とすべく早急に取り組みを開始しており、営業活動を推進し需要を捉える計画である。

※ IoT等で集めたリアル空間にある情報を送信し、サイバー（仮想）空間でリアル空間を再現する技術を指す。

2) エモーショナルシステム事業
戦略1：MetaWalkers

MetaWalkersを巡る新たな取り組みとして、「360度リアルタイム上映」が挙げられる。既に技術要素は揃っており、MetaWalkersの360度カメラから360度のリアルタイム投影が可能となっている。ただ、4G対応のため映像に課題が残っており、5G通信対応を待って実用化につなげる。10年程前の本技術の考案時より、災害対策本部等に設置されたMetaWalkersと現場のドローンとの間で情報を共有し、本部から現場への確かな指示を出すという構想を持ち続けている。「ウェアラブルスピーカーとの連携」では、(合)fuiigoの提供する装着型スピーカー「fuiigo」を組み込み、3Dコンテンツとの相乗効果で限りなくリアル環境に近づける。指向性スピーカー（特定のエリアにのみ限定して音を届ける）により、MetaWalkers装置内のスピーカーから流れる大音量とはまったく異なり、装着した人にしか聞こえない音声とともに周囲への音の拡散が防止されることで、メタバース空間へとけ込むような感覚を得られるようだ。東京オフィスの体験コーナーに既に設置しており、多くの潜在顧客を誘導し、実需につなげていくことが期待される。「災害体験コンテンツ」については、2020年の「防災4Dシアター」出展に始まり、MetaWalkersの防災領域での活用に継続的に力を注いでいる。2025年2月には(一社)AR防災と協業し「- 災害を疑似体験 - 地震編」をリリースした。これまでの「- 災害を疑似体験 - 豪雨災害編」「- 災害を疑似体験 - 火災避難編」に続く第3弾となる。災害対策は国策となることから、まずは全国の防災施設や自治体での同社コンテンツの認知度向上と案件獲得に注目したいところ。

今後の見通し

戦略 2：MetaAnywhere

今回発表された、2セグメント3戦略の合計6戦略のなかで、最も重要な戦略と見られるのが、この「MetaAnywhere」だ。従来のMetaWalkersには、箱型の強みがあった反面、プロジェクションの角度・距離制限、常設型で高コスト・大規模工事必須、天井構造や照明位置との干渉といった課題があったことで、顧客側からのニーズはあっても、実際には案件化できないこともあった。しかし、新たにリリースしたMetaAnywhereは、プロジェクションマッピングのアイデアに近く、180度・270度・壁面配置など柔軟な角度対応が可能、簡易設置可能なモジュール構造と高演出性を両立するなど、従来課題を解決するソリューションとなっている。さらに特筆すべき点として、大規模なハード提供がなくほとんどがシステム構築となるため高い利益率が期待できる。スポーツ向けやシニア向けについても、こちらで案件化を狙っていく可能性が高いと弊社では考えている。

あらゆる場所に映像体験を作り出す空間演出ソリューションで、リリース間もない2025年5月に受注が決まるなど、同社としても将来性に強い期待感を持っている（顧客サービスとしてのMetaAnywhere公開は2026年9月期以降となる予定）。MetaAnywhereは比較的顧客に負担の少ない価格での柔軟な提供を計画しており、新規顧客と既存顧客の更改案件で安定した収益基盤の獲得を目指している。また、同社の市場観測では、同様のメタバースプロダクトを展開する強力な競合先は見当たらないと考えており、早急に販促対応して潜在需要を掘り起こすことで、目論見どおりエモーショナルシステム事業の安定的な黒字化、そして一段の成長を促す強力なツールとなるか弊社でも注目している。

戦略 3：企業・自治体向けメタバース

2024年9月期より同社は決算説明会をメタバース空間で開催し、アバターを介したインタラクティブなコミュニケーションの実演により社会浸透を促している。2025年9月期第2四半期には、2022年2月から協業する（株）パッセルインテグレーションとの連携により開発した、取引真正性保証システム「Pedy」の実用化として、複数の説明会参加者に「Pedy」を用いたデジタルクーポンを配布した。「Pedy」の活用については、NFT（プライベート型ブロックチェーンを使ったもの）と同等の保証を独自技術で提供されることから安全性が高いため、秘匿性と真正性が求められる環境での発行・譲渡・消滅が可能なデジタルクーポンの活用を、ECやイベント等の用途で探索している。

2025年9月期の業績見通し

（単位：百万円）

	24/9期	25/9期	1Q		2Q		3Q		4Q	
	実績	予想	実績	構成比	実績	構成比	期初予想	構成比	期初予想	構成比
売上高	3,107	3,420	704	20.6%	465	13.6%	700	20.5%	1,220	35.7%
営業利益	362	380	47	12.6%	2	0.7%	76	20.0%	170	44.7%
経常利益	362	376	47	12.6%	2	0.8%	-	-	-	-
当期純利益	255	256	30	11.8%	1	0.5%	-	-	-	-

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2. 中長期の成長戦略

同社は従来、KGI（Key Goal Indicator）として「2028年9月期までにセキュアクラウドシステム事業の営業利益率16%を達成」を掲げていた。しかし、足元で活発な議論が進んでいる東証グロース市場改革案や株式市場の環境変化に対応し、なおかつ一段の成長意欲を対外的に示すべく、「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を新たなKGIとして採用することを発表した。「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」を念頭に置いた変更であり、新KGI達成のため「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」の2施策を展開していくことで、持続的な成長を実現する方針である。なお、参考までに2024年3月期の東京証券取引所プライム市場の情報・通信業のROE平均値は8.4%（日本取引所グループ）となる。

■ 株主還元

安定配当と自己株式取得で株主還元を充実、成長と還元の両立へ

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つと位置付ける一方、さらなる拡大を目指す成長過程にあるため、経営体質の強化及び将来の事業展開のための内部留保の充実に重点を置く方針を取っていたが、足元の業績から株主への利益還元が可能と判断し、2024年9月期に初めて1株当たり10円の期末配当を実施した（配当性向は25.0%）。2025年9月期については10～12.5円の配当を計画する。

また、配当以外の還元として自社株買いについても2023年9月期以降加速しており、2025年5月15日付で新たに発行済み株式数（自己株式を除く）の3.29%に当たる20万株、1.5億円上限の自社株買いも発表している（取得期間：2025年5月16日～8月31日）。新KGI「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を意識した動きと弊社では見ており、同社が決算説明資料のなかで明示している「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」を実現することで、今後株主還元を徐々に強化してくるものと期待している。実際、福岡証券取引所Q-Board上場時の2019年9月期売上高1,778百万円から2025年9月期（計画）の3,420百万円は約1.9倍、営業利益では154百万円から380百万円と約2.5倍という持続的な成長を見せていることを踏まえれば、違和感のないところだろう。

また、投資家に企業理解を深めてもらい、中長期的に株式を保有してもらうことを目的として、毎年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された株主を対象とする株主優待制度も導入している。2024年9月期については、以下の内容で実施した。なお、優待内容は今後変更される可能性がある（毎年8月頃に優待内容について開示）。

株主還元

● 2024年9月期の優待内容

保有株式数：100株以上500株未満…優待内容：QUOカード500円分、特製カレンダー1冊

保有株式数：500株以上1,000株未満…優待内容：QUOカード2,000円分、特製カレンダー1冊

保有株式数：1,000株以上5,000株未満…優待内容：QUOカード3,000円分、特製カレンダー1冊

保有株式数：5,000株以上10,000株未満…優待内容：QUOカード5,000円分、特製カレンダー1冊

保有株式数：10,000株以上…優待内容：QUOカード10,000円分、特製カレンダー1冊

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp