

|| 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・福証Q-Board

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月11日(木)

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. AI時代の要請に応える「ハイブリッドクラウド」のプロフェッショナル集団への進化	01
2. 半導体部材不足に伴う案件期ずれが減収を招くも、利益面は改善	01
3. 下期は4つの重点施策を推進し、売上高30億円台の回復を目指す	01
■ 会社概要	03
1. 事業概要	03
2. 沿革	04
3. 事業環境	06
■ 事業内容	08
1. セキュアクラウドシステム事業	08
2. エモーションナルシステム事業	09
■ 強み	10
■ 業績動向	12
1. 2026年9月期中間期の業績動向	12
2. 2026年9月期中間期の財務状況	13
3. 2026年9月期中間期のセグメント別業績動向	14
■ 今後の見通し	15
1. 2026年9月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略と進捗状況	19
■ 株主還元	20

■ 要約

2026年9月期中間期は減収増益。 下期の利益率向上により通期計画達成を目指す

1. AI時代の要請に応える「ハイブリッドクラウド」のプロフェッショナル集団への進化

ピー・ビーシステムズ<4447>は、システム仮想化技術に精通し、クラウド基盤構築力を強みとする独立系SIerである。中堅企業を主要顧客層としながら、SaaS事業者や公共団体向けに多種多様な情報システムの構築を展開している。セグメントは「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2つの事業があり、セキュアクラウドシステム事業が中核となっている。セキュアクラウドシステム事業では、サイバーセキュリティを考慮した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、クラウド技術で包括的に支援する。一方、エモーショナルシステム事業では、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）」シリーズと自由度の高い空間演出ソリューション「MetaAnywhere」を主力に展開している。

2. 半導体部材不足に伴う案件期ずれが減収を招くも、利益面は改善

2026年9月期中間期の業績は、売上高が前年同期比5.4%減の1,107百万円、営業利益が同7.1%増の53百万円、経常利益が同20.7%増の60百万円、中間純利益が同28.8%増の40百万円と、減収増益で着地した。中間期計画比では、いずれも未達となった。減収の主因は、セキュアクラウドシステム事業において、半導体部材不足に伴うハードウェアの納期遅延が発生し、案件のクロージングが次期へずれ込んだことにある。エモーショナルシステム事業では、既存顧客からのリピート案件を確実に獲得したほか、注力分野である防災領域において展示会出展を通じた新規開拓に注力するなど、顧客基盤の着実な拡充が進展した。利益面については、セキュアクラウドシステム事業における高利益率のプラットフォームの実装売上が前年同期比35.9%増と大きく伸長したことや、エンジニアの稼働率向上が全体の収益性を下支えした。また、エモーショナルシステム事業におけるセグメント損失の縮小も、損益改善に寄与した。

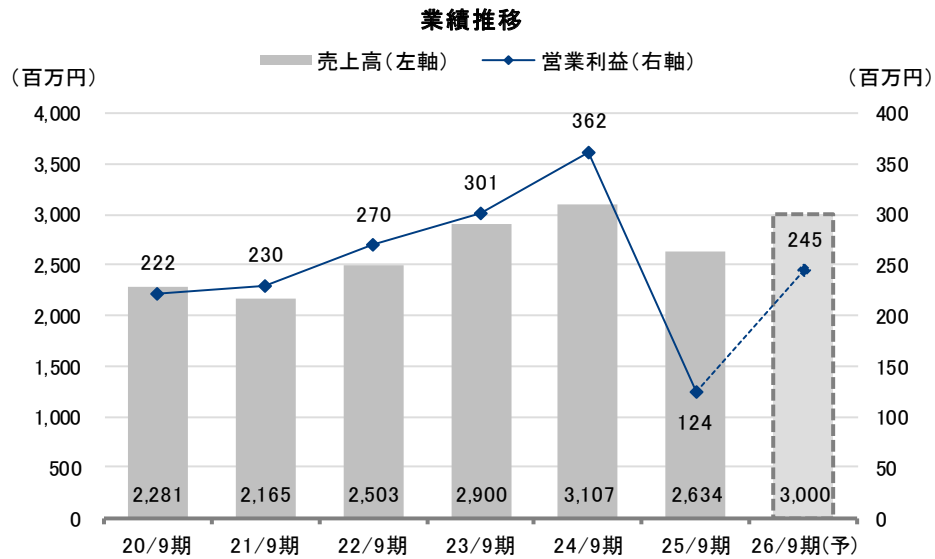
3. 下期は4つの重点施策を推進し、売上高30億円台の回復を目指す

2026年9月期の業績見通しは、売上高が前期比13.9%増の3,000百万円、営業利益が同96.3%増の245百万円、経常利益が同97.8%増の251百万円、当期純利益が同93.0%増の165百万円の計画を据え置いている。計画達成に向けた下期の注力施策としては(1) 受注残の確実な売上計上(2) パイプラインの確実なクロージング(3) 役務売上を一層拡大(4) 首都圏営業の強化の4つが挙げられる。中間期の計画未達は、主にハードウェアの調達遅延という外的要因に起因するものであり、豊富な受注残を確保している点から過度な懸念は不要と判断される。同社は半導体部材不足に伴う不透明な市場環境への対策を複数講じており、高付加価値なプラットフォーム実装案件の拡大傾向が下期も継続するとの手応えを感じているものと推察される。

要約

Key Points

- ・ 2026年9月期中間期は減収も、エモーショナルシステム事業の収益改善が利益を下支え
- ・ (株)西日本シティ銀行との顧客紹介及び商談機会創出を目的とした業務連携効果にも注目
- ・ 2026年9月期は4つの重点施策を推進し、売上高30億円台の回復を目指す



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)などを適用
 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

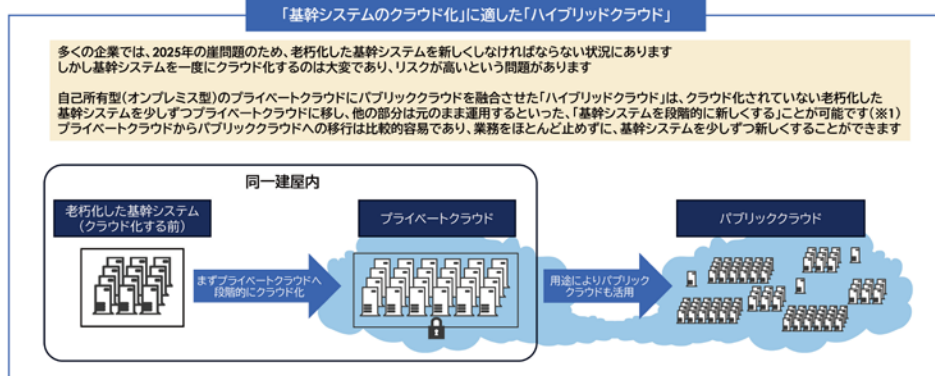
同社は、システム仮想化技術に精通したクラウド基盤構築力が強みの独立系SIerで、中堅企業を主要顧客層としながら、SaaS事業者や公共団体向けに多種多様な情報システムの構築を展開している。本拠は福岡県であるが、2024年1月からは首都圏エリアへ本格的に進出しており、現在は2拠点体制で広域な需要を取り込んでいる。同社は、デジタルワーク推進からサイバーセキュリティを背景としたレジリエンス構築、DX実現までをクラウド技術で包括的に支援するセキュアクラウドシステム事業を中核に据えている。これに加え、体験共有型VRシアター「MetaWalkers」シリーズや、その技術を応用した映像体験を届ける空間ソリューション「MetaAnywhere」の製造販売、企業・自治体向けメタパス事業を展開するエモーショナルシステム事業をもう一方の柱とする2軸体制でビジネスを推進している。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」を標榜してきた同社だが、さらなる成長を見据えて2024年9月期より規模拡大へと戦略を転換し、現在は「ハイブリッドクラウドのプロフェッショナル集団」への変貌を図っている。

国内の多くの企業では、構築から数十年を経て硬直化したレガシーシステムが、生産性の低下やDX推進の阻害要因となっている。場当たり的な補強が繰り返された結果、システムが複雑化・ブラックボックス化し、安易なクラウド移行すら困難な状況に陥っているケースは少なくない。この課題を放置すれば、2025年以降に年間最大12兆円の経済損失が生じるとされる「2025年の崖」問題に直面することとなる。こうしたレガシーシステムの抜本的な変革においては、まずプライベートクラウドへ移行し、その後に「ハイブリッドクラウド」へと段階的に進展させる手法が基本とされる。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、双方の利点を享受する形態である。これにより、顧客はデータ集約と利活用を自ら管理・制御できる基盤を構築することが可能となる。

ハイブリッドクラウドの実現において、その基盤となるプライベートクラウドの構築が極めて重要な役割を果たす。しかし、高度な要件を満たすプライベートクラウドを構築可能な国内SIerは限定的である。その背景には、ハードウェアの適切な設定に新旧にわたる膨大な知見と習熟が不可欠であるという技術的障壁が存在する。また、すでにクラウド移行を果たしたDX先行企業においても、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依存する「クラウドロックイン」が新たな課題として浮上している。これに伴い、データの利活用制限や災害復旧時の高額なコスト、料金体系変更時の移行困難性といったリスクが顕在化している。「2025年の崖」問題は単なる一時期の節目ではなく、レガシーシステムの抜本的変革が進まない限り、経済損失や事業継続リスクが常態化することを意味する。同社は、こうした課題を解決する象徴的な手法であるハイブリッドクラウドのプロフェッショナル集団として、市場におけるプレゼンスをさらに高めていく方針である。

会社概要

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

絶え間ない技術研鑽と実績の蓄積により、
強固な市場優位性を備えた存在に進化

2. 沿革

同社は、野村コンピュータシステム(株)(現 野村総合研究所<4307>)出身の現 代表取締役社長 富田和久(とみたかずひさ)氏により1997年2月に創業された。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、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の分野で技術研鑽と実績を重ね、強固な市場優位性を備えた存在に進化している。2010年12月にはエモーションシステム事業を開始した。2019年9月に福岡証券取引所Q-Boardに上場後、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月の東京証券取引所グロース市場への上場を経て、上場企業として着実な成長を遂げている。2024年には首都圏での受注活動を本格化させるべく東京オフィスを開設した。同年、福岡の技術開発拠点「エンジニアハビタット」を開設し、2025年7月には人財拡充に伴い計3フロアへ増床するなど、事業基盤の強化を加速させている。

会社概要

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 Systems, Inc.のメタフレームの取り扱いを開始
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
2005年10月	東京都中央区築地に、東京オフィス設立(2006年12月に東京都港区虎ノ門へ移転)
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
2015年 5月	泉陽興業(株)と4DOH販売の業務提携
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 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
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
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「エンジニアハピタット」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	決算説明会を初めてメタバースで開催(2024年9月期から四半期ごとに開催)
2025年 7月	3D、2Dで多様な角度からプロジェクションするMetaAnywhereの提供開始
2026年 3月	(株)西日本シティ銀行と商談機会創出を目的に業務提携を開始

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

会社概要

サイバー脅威の増大がもたらす セキュリティソリューションへの旺盛な需要

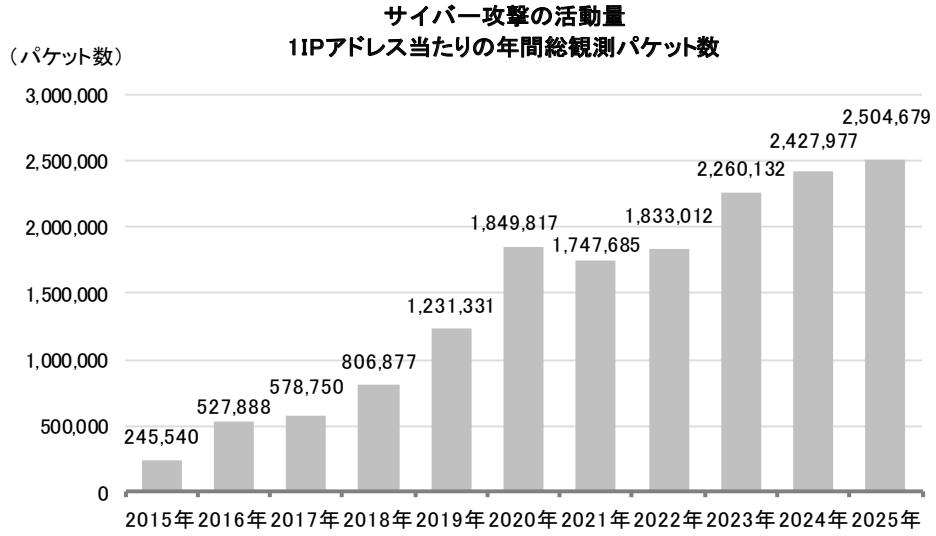
3. 事業環境

はじめに、同社の主力であるセキュアクラウドシステム事業が属するクラウドサービス市場の概況を確認する。総務省「令和7年版情報通信白書」によると、国内のパブリッククラウドサービス市場は拡大の一途を辿っており、2024年の売上高は約4.1兆円（前年比26.1%増）となった。利便性やコストパフォーマンスを背景としたオンプレミスからクラウドへの移行トレンドにより、今後も継続的な市場成長が見込まれる。また、同資料における2029年までの推計では、世界的な成長基盤を背景に、国内市場は約8.8兆円規模まで拡大すると予測されている。この数値はパブリッククラウドを対象としたものであり、同社が強みを持つプライベートクラウド市場と領域は異なるものの、ICT技術の進展に伴いクラウド分野全体が成長を持続する確度は極めて高い。総じて、クラウドサービス市場は今後も良好な拡大が続く成長市場であると判断される。

ビジネスにおけるクラウド活用の重要性が増大するなか、サービスの安定的な稼働を担保するためのセキュリティに配慮した基盤構築の必要性も、不可避的に高まっている。こうした現状を踏まえ、現代の企業経営において見過ごすことができないリスクとなっているサイバー攻撃及びサイバーセキュリティを巡る諸状況について概観する。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2025」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年時点で約57万パケットであった観測数は、2025年には約250万パケットへと急増している。これは約4.3倍という著しい伸び率であり、わずか数年の間にサイバー攻撃がいかに活発化しているかを如実に物語っている。実際に、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、2026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、2025年の被害報告件数は226件と高止まりし、そのうち6割が中小企業であった。業種別では製造業が40.3%、卸売・小売業が15.0%と上位を占めており、同社主要顧客の中小製造業、小売業が狙われやすい状況にあることがわかる。また、中小企業の攻撃を足掛かりとしてサプライチェーンを経由し、中堅・大企業を狙うケースや、大企業による身代金支払いの拒絶を背景に中小企業を狙うケースなど、いずれも中小企業のセキュリティ対策の脆弱性を突く攻撃が増加している。

加えて、事業環境の観点ではAI技術の加速度的な進化が及ぼす影響も無視できない。現在、株式市場においては情報通信系の企業は「SaaSの死」という悲観的な評価が下されるなど、逆風が強まっている。しかし、こうした状況下において改めて肝要となるのは、SES（システム・エンジニアリング・サービス）とSlr（システム・インテグレーター）の本質的な相違を峻別する視点である。単なる労働力の提供や定型的な開発実務を主業とする、いわゆるSlrを標榜する従来型SES企業が、AIの普及に伴い急速に市場からの退場を余儀なくされることは確実視される。AIを十分に活用しきれずに淘汰されるSlrが存在する一方で、Slrという業態全体がSESと同様の衰退を辿ると結論付けるのは早計である。Slrの本質的な価値は、顧客の業務構造や経営課題を深く洞察し、上流の構想段階から参画して複雑な利害関係を調整する点に集約される。さらに、データ基盤の整備、クラウド移行、セキュリティ対策、AIの実装、さらには既存システムとの整合性確保や運用設計に至るまでを、一貫して統合・完遂させる能力こそがその核心である。これらは総じて「システムの統合責任を負う能力」と言い換えられるが、この高度な機能を「AIの導入さえあれば自社で即座に代替可能である」とする中堅・中小企業側の楽観的な見解は、実務上の複雑性を過小評価しているのではないだろうかと弊社では考える。

会社概要



出所：情報通信研究機構NICTER観測レポート2023、2024、2025「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

■ 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、デジタルワーク推進からDXの実現に至るまで、クラウド技術力で包括的な支援を展開している。具体的には、特定の企業・組織専用の「プライベートクラウド」の構築を事業の核に据えている。同事業においては、Citrix、Broadcom (旧 VMware)、DELL、Microsoftをはじめとする多様な技術オプションのなかから、セキュリティ、ストレージ、サーバーといったハードウェア及び各種ソフトウェアを最適に組み合わせ、DX実現の中核となるクラウド基盤を提示している。その支援範囲は、単なる設計・構築・保守にとどまらず、不測の事態における事業継続性を担保する「レジリエンス」の確保までを統合的に提供している点に大きな特徴がある。近年、深刻な社会問題となっているサイバー攻撃に対し、同事業は極めて高い優位性を備えている。具体的には、ランサムウェアや不正アクセス等に起因するシステム障害からの回復力やシステム自体の強靱化を指す「サイバーレジリエンス」において、実務レベルの深い知見と豊富な実績を有している。同社はBtoC向けのセキュリティ製品を直接開発・提供していないため、専門家としての側面が外部から判然としにくい面がある。しかし、2025年3月より開始した法人・自治体向けサービス「サイバー忍法帖」を通じて、コンサルティングから防御、監視、バックアップに至る一気通貫のソリューション提供を本格化させており、レジリエンス支援の側面を急速に強めている。特筆すべきは、独立系SIerとしての立ち位置である。特定ベンダーに縛られない多種多様な選択肢の中から、顧客の既存基幹システムとの整合性を緻密に踏まえた上で、最適解を導き出す提案能力は同社独自の強みと言える。2023年に、国内市場シェアで1位を獲得した実績もあるEDR※1製品を有する「Cybereason」のパートナーに加わったほか、2025年11月には急増するランサムウェア対策の強化を目的に、EDR製品「SentinelOne」と(株)アクトが運営するセキュリティオペレーションセンターを統合したソリューションの提案に向け、アクトとの協業も強化し、実績を積み上げている。2026年9月期上期には、ケンブリッジに拠点を置くDarktrace Holdings Limited. (以下、ダークトレース) が提供するNDR※2製品を扱い、実績を上げた。多様なセキュリティの提供をコンセプトとする「サイバー忍法帖」では商材を拡充し、多様な顧客要望にかなう提案を進める方針だ。

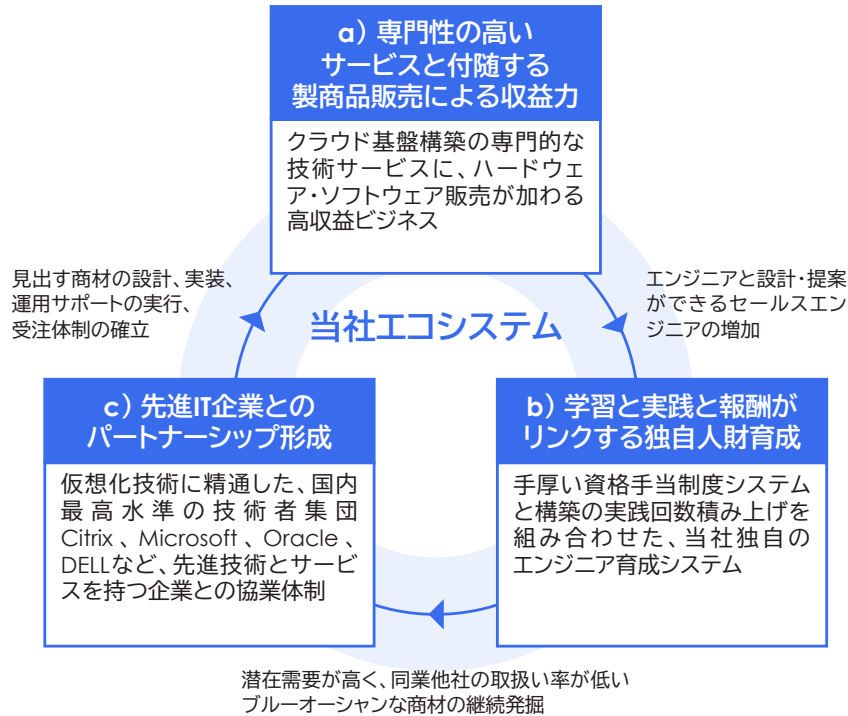
※1 Endpoint Detection and Responseの略で。PCやサーバーといった「エンドポイント」を保護対象に内部の挙動を常時監視し、不審な動きを検知・分析する。

※2 Network Detection and Responseの略。ネットワーク全体を流れるトラフィックを監視・分析することで脅威を検知・対応し、組織のネットワーク全体を俯瞰的に監視する。

なお、同社は売上高100億円～500億円規模の中堅企業を主要顧客としてビジネス展開しており、近年は公共(自治体や各種団体など)領域での引き合いも増加している。同事業は、事業内容に応じて「プラットフォーム」「プロダクト」「カスタマイザー」の3つの区分で構成されている。売上高の約9割を占める中核の「プラットフォーム」では、サーバーの仮想化や強靱なセキュリティ環境の構築を担っている。「プロダクト」においては、仮想化環境に特化し、現場のニーズを的確に捉えた機能を製品化して販売を行う。そして「カスタマイザー」では、老朽化したシステムの刷新から業務ロジックの実装、DX推進の基盤となるデータベース構築までを手掛けている。

事業内容

セキュアクラウドシステム事業のビジネスモデル



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

「MetaAnywhere」「MetaWalkers」の二本柱で需要を取り込む

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度スクリーンへ3D映像をシームレスに投影する技術（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）を中核に、没入感の高い体験共有型VRシアター「MetaWalkers」シリーズの製造販売を展開している。2026年5月時点における同シリーズの常設設置数は、国内の遊園地等を中心に12ヶ所、海外1ヶ所の計13ヶ所（研究機関向け等の非公開施設1ヶ所を除く）に達している。これに加え、本社ショールーム及び東京オフィスにデモ機を配備しており、来訪する既存顧客等への試用機会の提供を通じて、潜在的な需要の掘り起こしを進めている。

「MetaWalkers」は、従来遊園地等のアトラクション需要を主軸としていたが、現在は博物館や科学館での採用を足掛かりに、その活用領域が拡大している。ポストコロナの環境下において、防災、地方創生、介護医療、さらにはスポーツ分野への応用が加速しており、同技術の汎用性の高さが示されている。具体的な実績として、2025年9月期には九州産業大学及び同大学造形短期大学部の展示会において、「MetaWalkers」を活用したトレーニングシステムを出展した。さらに2026年9月期には、JFEスチール(株)西日本製鉄所主催の防災展示会に採用されたことは特筆に値する。これは、同社が注力する防災領域において、公共団体にとどまらず民間大手企業への導入事例を創出したものであり、今後のさらなる市場開拓に向けた試金石となるだろう。

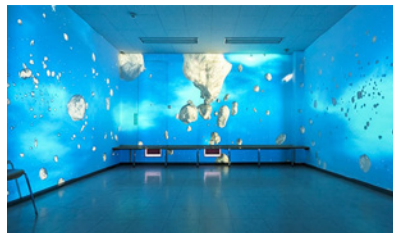
事業内容

2025年9月期第2四半期決算において、同社は「MetaAnywhere」における取り組みを公表した。同製品は、既存の構築物に対して180度や270度、あるいは壁面など、設置環境に応じた柔軟な投影角度に対応できる点が最大の特徴である。「MetaWalkers」のようなハードウェア投資を必要とせず、システムの実装のみで場所を選ばず「どこでも」リアルかつインタラクティブな映像体験を可能にする。導入プロセスの簡素化により、顧客側はアイデア次第で投影対象やコンテンツを容易に変更できるようになった。これにより、需要の変動に即した柔軟なシステム改修が可能となり、長期的な顧客満足度の維持に寄与するものと見られる。実績面では、2025年7月の「つくばエキスポセンター」での初採用を皮切りに、各種イベントやアミューズメントパークでの導入が相次いでいる。さらに、現在は大型アミューズメントパーク向けの案件が進行中であり、2026年7月のカットオーバーを予定している。顧客環境に即したフレキシブルな対応力は、既に市場から高い評価を得ているようである。今後は、高度な没入感を重視する用途には「MetaWalkers」を、空間演出や一定の臨場感を求める汎用的な環境には「MetaAnywhere」を充てるという「二本柱」の戦略を推進する方針である。用途に応じた最適なソリューションを提供することで、事業のさらなる成長を加速させる構えだ。

「MetaAnywhere」のイメージ図



アミューズメント空間



宇宙空間

出所：ホームページより掲載

強み

世界的IT企業からも高い評価を得る国内有数の「仮想化技術企業」

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。品質に対する強いこだわりは、各パートナー企業から寄せられる高い評価によっても裏付けられている。

強み

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、2020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、2021年には新設された最上位の「PLATINUM PLUS」に認定された実績もある（2023年3月のパートナー制度変更に伴い終了）。MicrosoftやBroadcom、DELLといった世界的IT企業からも高い評価を得ているほか、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。

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、2025年6月にはアセンテックとCXJ後援の自治体向けオンラインセミナーをメタバースで、2026年3月には両社と「NextVMware XenServer + Citrixで実現する統合基盤」セミナーを開催した。また、2026年4月のCitrixライセンス認証の変更の際には、Citrixユーザーの需要を相当数獲得したようである。足元では、新たなCXJパートナープログラムにおいて最高ランクの「Platinum」を獲得し、現在に至るまでその地位を堅持している。

業績動向

半導体部材不足の影響による案件期ずれが主因で減収も、利益面は改善

1. 2026年9月期中間期の業績動向

2026年9月期中間期の業績は、売上高が前年同期比5.4%減の1,107百万円、営業利益は同7.1%増の53百万円、経常利益は同20.7%増の60百万円、中間純利益は同28.8%増の40百万円と、減収増益で着地した。中間期計画比では、売上高が9.2%減、営業利益は36.6%減、経常利益は33.0%減、中間純利益は31.6%減となった。計画未達の主要因は、主力のセキュアクラウドシステム事業において、AIデータセンター需要に伴う半導体部材不足がハードウェアの納期遅延を引き起こしたことにある。従来は約2ヶ月であった納期が、中間期中には4~6ヶ月へと大幅に長期化し、それに付随するSE作業のスケジュールも順延を余儀なくされた。その結果、期内に予定していた案件のクローリングが次期以降へずれ込む事例が複数発生し、これが足元の業績を押し下げる直接的な要因となった。一方、今後の展望における好材料として、技術力を武器とした高付加価値なプラットフォーム実装売上が前年同期比35.9%増と大きく伸長した点が挙げられる。セキュアクラウドシステム事業全体に占める同売上高の割合も前年同期比8.8%上昇するなど、事業全体の利益率を押し上げる要因となっている。エモーションナルシステム事業においては、九州産業大学との産学連携プロジェクトで、2025年9月期のトレーニングシステム出展に続き、2026年3月に社会課題を“体験”として伝える新しい形の支援モデル「ドナルド・マクドナルド・ハウス支援VRプロジェクト」に出展した。2025年9月期に続き、2026年2月には沖縄県名護市主催のデジタル技術を通じて名護の未来を体験する「TSUNAGU CITY 2026 in NAGO」に出展した。さらに、重点開拓領域である防災分野においても、JFEスチール西日本製鉄所主催の防災展示会に出展するなど、収益化に向けた顧客基盤の拡充が進展した。

利益面では、減収の影響はあったものの、前述したセキュアクラウドシステム事業でのプラットフォーム実装案件の貢献に加え、エモーションナルシステム事業でセグメント損益が1百万円の損失（前年同期は11百万円の損失）と赤字幅を縮小しつつあることが、利益改善に大きく作用した。また、エンジニアの稼働率向上が全体の収益性を下支えた。人材基盤の強化についても、将来の成長を担保する先行投資の観点から、計画どおり進捗している。2026年4月には期初計画どおり10名の新卒者が入社したほか、2027年卒についても既に予定数である8名の内定を確保している。九州地域において国立大学から高等専門学校（高専）に至るまで、広範かつ強固な採用ルートを確立した成果が表れている。入社後2ヶ月間にわたる高密度な研修を経て、6月には実務現場への配属及びプロジェクト参加が予定されており、早期戦力化に向けた教育体制も機能している。さらに、即戦力となる中途採用も2名実現するなど、人材の拡充は着々と進んでいる。

業績動向

2026年9月期中間期決算の概要

(単位：百万円)

	25/9月中間期		26/9月中間期		前年同期比	増減額	中間期計画	計画比
	実績	売上比	実績	売上比				
売上高	1,170	-	1,107	-	-5.4%	-62	1,220	-9.2%
売上総利益	324	27.7%	329	29.7%	1.4%	4	385	-14.5%
販売管理費	274	23.4%	275	24.9%	0.4%	1	300	-8.2%
営業利益	50	4.3%	53	4.9%	7.1%	3	85	-36.6%
経常利益	50	4.3%	60	5.5%	20.7%	10	90	-33.0%
中間純利益	31	2.7%	40	3.7%	28.8%	9	59	-31.6%

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2. 2026年9月期中間期の財務状況

2026年9月期中間期末の資産合計は前期末比78百万円減の1,740百万円、負債合計は同2百万円減の663百万円、純資産合計は同75百万円減の1,076百万円となった。資産では、現金及び預金が同112百万円、商品及び製品が同54百万円増加したものの、受取手形、売掛金及び契約資産が同254百万円減少した。負債においては、買掛金が同46百万円減少し、前受金が同40百万円増加した。純資産は、中間純利益の計上があったものの、2025年9月期1株当たりの配当を前期比2倍に引き上げた影響が大きく、利益剰余金が同75百万円減少した。これにより、自己資本比率は61.9%と前期末比1.5ポイント下降した。しかし、2025年3月期の東京証券取引所プライム市場における情報・通信業の平均値は31.4% (日本取引所グループ) であり、同社の自己資本比率は高い水準にある。

貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	25/9期末	26/9月中間期末	増減
流動資産	1,728	1,641	-87
現金及び預金	775	888	112
受取手形、売掛金及び契約資産	763	509	-254
商品及び製品	124	178	54
固定資産	90	99	8
資産合計	1,819	1,740	-78
流動負債	614	640	26
買掛金	351	304	-46
前受金	163	203	40
固定負債	52	23	-29
負債合計	666	663	-2
純資産合計	1,152	1,076	-75
負債純資産合計	1,819	1,740	-78
【安全性指標】			
自己資本比率	63.4%	61.9%	-1.5pp
総資産負債比率	36.6%	38.1%	1.5pp
流動比率	281.5%	256.2%	-25.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

主力のセキュアクラウドシステム事業では首都圏開拓が進展。 エモーショナルシステム事業では総合プロデュース案件を創出

3. 2026年9月期中間期のセグメント別業績動向

2026年9月期中間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7.7%減の1,044百万円、セグメント利益が同10.1%減の55百万円、エモーショナルシステム事業の売上高が同63.4%増の63百万円、セグメント損益が1百万円の損失(前年同期は11百万円の損失)となった(各セグメント数値は、全社費用を各セグメントの人員割合で配賦した決算説明資料ベース)。

セキュアクラウドシステム事業では、プラットフォーム実装案件の伸長に加え、首都圏での新規顧客開拓が進んだ。2026年9月期に入り、新たに6社との取引を開始した。現段階では関係構築及び深耕を図るフェーズにあるが、新規開拓先には大手企業も含まれているようであり、取引の継続から将来的な案件規模の拡大を目指す方針である。新規開拓戦略のカギを握るセールスエンジニアについては、2026年6月より福岡本社のエンジニアを東京営業部へ配置転換する予定である。技術的知見を直接訴求する効果的な営業手法を実践することで、新規顧客開拓を加速させ、技術力に裏打ちされた提案体制の強化により、顧客基盤のさらなる拡充を図る。収益に大きく貢献する高付加価値な製商品販売の中間期実績は、約160百万円となった。大型案件が発生した前年同期(約280百万円)と比較すれば減少しているものの、通期ではおおむね前年度並みの水準まで回復する計画である。中間期のハードウェア販売については、2025年10月のWindows 10サポート終了に伴うPC販売がプラスに寄与した。しかし、既述のハードウェア納期遅延の影響が相殺する形となり、全体としては前年同期比横ばいの推移にとどまった。一方、2024年に始まった仮想化基盤における「脱VMware」の潮流(ライセンス体系変更に伴う価格上昇を受けた代替製品への移行)は、現在も営業活動における主要なテーマの一つとなっているようだ。実際、同社が2026年5月12日に福岡で開催した「Hyper-V/Azure Local セミナー」は盛況を博しており、高い関心が寄せられていることがわかる。

エモーショナルシステム事業の実績は着実に伸長している。「MetaWalkers」は、2025年9月期実績の8件に対し、2026年9月期中間期で既に4件の出展を進めている。また、「MetaAnywhere」においては、2025年9月期に受注した総額100百万円規模の大型アミューズメントパーク向け案件が、2026年6月の最終現地作業後の引き渡しに向け、順調に進捗している。特筆すべきは、同案件において企画から機器選定、コンテンツ制作に至る一貫した総合プロデュースを展開した点である。提案型のアプローチにより各種付加価値サービスを統合することで、同社技術を最大限に活用した高品質な空間設計を実現した。これにより、高い顧客満足を獲得すると同時に、事業の収益性向上にも大きく寄与している。今後も両シリーズのポテンシャルを活かしたプロデュース型提案を積極化する方針だ。企業・自治体向けメタパス領域においても、活発な訴求活動を展開している。2026年2月には、デジタル変革を推進するソリューションを展示する「DIS ICT EXPO 2026 in 熊本」において、安全教育分野に特化したメタパスサービスを出展した。こうした展示会を通じて、同社技術の有用性とメタパスの社会実装の可能性を広く提示し、潜在顧客の開拓を加速させている。

業績動向

2026年9月期中間期セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/9月中間期		26/9月中間期		26/9期通期 期初計画
	実績	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	1,131	1,044	37.0%	-7.7%	2,821
セグメント利益	61	55	23.9%	-10.1%	232
営業利益率	5.5%	5.3%	-	-	8.3%
エモーショナルシステム事業					
売上高	38	63	35.3%	63.4%	178
セグメント損益	-11	-1	-	-	12
営業利益率	-	-	-	-	6.8%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

同社は受注残高の目標を常時10億円以上に設定しているが、2026年9月期中間期末時点の実績は、セキュアクラウドシステム事業において前年同期比40.1%増の927百万円、エモーショナルシステム事業において61百万円（前年同期は1百万円）と、いずれも大幅に伸長した。これらを合わせた合計受注残高は、同49.1%増の989百万円となった。セキュアクラウドシステム事業における納期遅延に伴う期ずれ案件の影響を含んでいるものの、直近の2026年4月末時点では目標水準である10億円を確保した。これにより、受注状況は極めて安定した水準へ回復しつつあると評価できる。

■ 今後の見通し

下期は4つの重点施策を推進し、売上高30億円台の回復を目指す

1. 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期の業績見通しでは、売上高が前期比13.9%増の3,000百万円、営業利益が同96.3%増の245百万円、経常利益が同97.8%増の251百万円、当期純利益が同93.0%増の165百万円の計画を据え置いている。2026年9月期を「成長への再スタートの年」との位置付ける方向性は変わらず、引き続き2事業それぞれ3本の柱からなる成長戦略を進める（戦略詳細は後述）。市場環境の変容への適応、及び持続的な成長と人財基盤の強化を背景に、同社は現在、「新規顧客数の増加」を最優先目標として掲げている。この戦略のねらいは、旺盛な需要が見込まれるターゲット市場や大手企業との取引において実績をさらに積み上げ、市場プレゼンスを確固たるものにするにある。同時に、若手エンジニアに対して多種多様な実務経験の機会を提供することで、稼働率の最適化と技術力の底上げを同時に図るねらいも大きい。人財面においては、若手層を積極的に登用する組織拡大の方針を堅持し、ベテラン層からの技術伝承を軸としたOJTにより、組織全体の戦力化を一段と加速させる。また、営業力の抜本的強化策として、エンジニアからセールスエンジニアへの配置転換を進めている。これにより、同社の強みである技術力を顧客に対して余すことなく訴求できる体制を構築し、技術と営業が高度に融合した独自の顧客開拓モデルの確立を目指す構えだ。

今後の見通し

2026年9月期の業績見通し

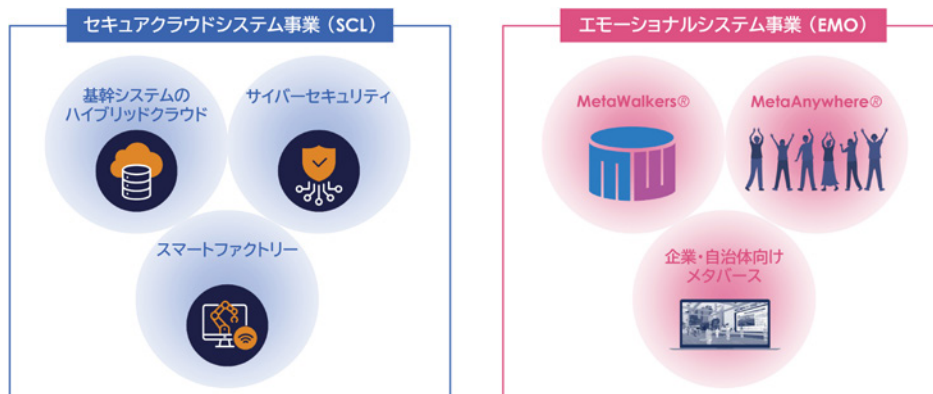
(単位：百万円)

	25/9期 実績	26/9期 予想	1Q		2Q		3Q		4Q	
			実績	通期予想比	実績	通期予想比	予想	通期予想比	予想	通期予想比
売上高	2,634	3,000	524	17.5%	583	19.4%	780	26.0%	1,000	33.3%
営業利益	124	245	3	1.6%	49	20.4%	65	26.5%	94	38.4%
経常利益	127	251	5	2.1%	55	22.1%	-	-	-	-
当期純利益	85	165	2	1.3%	38	23.2%	-	-	-	-

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

計画達成に向けた下期の重点施策としては(1) 受注残の確実な売上計上(2) パイプラインの確実なクロージング(3) 役務売上を一層拡大(4) 首都圏営業の強化の4つが挙げられる。半導体部材不足に伴うハードウェアの納期遅延という不透明な市場環境に対し、同社は多角的なリスクヘッジと攻めの施策を講じている。まず、調達面においては、メーカーやディストリビューターとの関係深耕を一段と進める一方、見積有効期限の短縮などを通じて顧客の早期意思決定を促し、調達リードタイムの確保に注力している。また、AIを活用した商談の見える化を強化することで、新規案件の獲得に注力しつつ、成約確度の極めて高い案件へリソースを徹底的に集中させる方針だ。収益構造の面では、ハードウェアの納期遅延による影響を補完すべく、利益率の高いプラットフォーム実装などのSI案件の構成比を引き上げる戦略をとる。同案件の拡大傾向は下期も継続する見通しであり、同社においてもその進捗に強い手応えを得ているもようだ。営業戦略については、トップ営業の活動領域を首都圏へ拡大すると同時に、セールスエンジニアを東京営業部へ配置転換することで、首都圏における高度な技術提案と営業の完全一体化を実現する。この体制強化により、首都圏での顧客基盤を拡大させるねらいである。

成長戦略



出所：決算補足資料より掲載

今後の見通し

(1) セキュアクラウドシステム事業

戦略1：基幹システムのハイブリッドクラウド

基幹システムのインフラ刷新にかかる収益は、医療・金融・製造などの幅広い業種の需要を取り込んでおり、2026年9月期中間期全体売上の約8割を占める。2026年9月期に入り、オラクルクラウド (OCI) の導入・利用顧客が12社まで拡大している点もポジティブな材料である。今後もデータベース基盤のクラウド移行ニーズの需要獲得も続いていくと見られる。また、AI活用に関しては、食品・製造業向けシステムモダナイゼーションで、レガシーシステムのロジック解析の高速化などにより納期の短縮が実現されている。モダナイゼーション案件での横展開の動向を追っていきたい。ほかにも、情報セキュリティの観点からローカルLLM/SLM※の活用を目指し、現在ロジック解析に向けた実証実験を進めている。ハードウェアメーカーとの協業拡大に関しては、ハードウェア調達対策という意味でも、顧客需要の多いDELLとは引き続き強固な関係性を保ちつつも、多様なメーカーとも取引を進める方針である。

| ※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

同社が展開する総合セキュリティ対策サービス「サイバー忍法帖」は、「一気通貫レジリエンス」を最大の特長としている。顧客の事業規模や業種ごとに異なるサイバーリスクに対し、上流のコンサルティング提案からシステムの導入、さらには運用・保守に至るまで、個別の要望に合わせて柔軟にカスタマイズした一貫対応を提供する。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・回復を実現する。2026年9月期中間期は、CybereasonやSophos、SentinelOneなどのEDR導入が加速し、12社と契約を結んだ結果、売上高26百万円を計上した。昨今、ウイルスの侵入口となるPC等のエンドポイント対策に加え、ネットワーク全体の挙動を監視・分析するNDRへの需要が急速に高まっている。同社は、ログ保全や監査対応が求められる高度な案件において、ダークトレースのNDRソリューションを活用し、確かな実績を上げている。また、ランサムウェア対策としてのバックアップ環境構築においても、12社への提供を通じて25百万円の売上高を計上した。警察庁の調査(2025年)によれば、被害企業のバックアップ取得率は90.5%に達する一方、実際に復元に成功したケースは20.2%と極めて低い水準にとどまっている。この乖離は、バックアップデータ自体の暗号化や消去、あるいは運用不備が主要要因である。これに対し、同社の「サイバー忍法帖」は、攻撃を受ける直前の状態へ確実に回復させるまで責任を持って伴走する。

今後の見通し

戦略3：スマートファクトリー

人手不足などを背景とした製造業のDX需要を睨み、工場のスマート化を推進する。Wi-Fi環境整備では、大手製造業向け工場ネットワーク刷新案件で無線AP(アクセスポイント)導入を推進中だ。複数拠点を対象とした展開であることから、導入後の保守管理等によるストック収益の拡大にも寄与している。また、遮蔽物の多い工場特有の環境に対応すべく、障害物に強いAP技術を持つベンチャー企業との協業も検討しており、技術的な課題解決力のさらなる向上を図っている。ローカルLLMやSLM活用に向けては、AI導入の第一弾としてダークトレースの製造業向けAI型ネットワーク監視システムを導入した。これにより、異常検知やトラフィックの可視化を実現した。フルスマートファクトリー化へのアプローチとしては、モニター環境の導入や工場用タブレットの一括販売など、現場デバイス整備という「入口」の需要を着実に取り込んでいる。さらに、現在は複数工場の基盤一括刷新(ハードウェア、ネットワーク、セキュリティの統合設計・構築)を推進中だ。これは将来的なIoT活用やデータ連携を見据えた、拡張性の高い通信基盤の構築に向けたものである。なお、2026年3月に西日本シティ銀行と、顧客紹介と商談機会創出を目的に業務連携したが、福岡県を中心とした九州地域でのスマートファクトリー案件の発掘を目指すもので、今後その効果に期待が高まる。

(2) エモーショナルシステム事業

戦略1：MetaWalkers

イベントを中心に引き合いが増えるなか、年間10件以上の防災イベント出展を目標に掲げ、それをトリガーとした本体販売を目指している。現在、自治体の防災センター向けシアターリニューアル案件の見積もりを提出しており、結果待ちの状態である。また、「MetaWalkers」をメタパース空間や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で、複数人が同時に体験可能な環境を構築する手法を開発した。建設中の施設などの完成予想VRを複数人で体験できるデモコンテンツを制作中で、既に自治体や建設業界にアプローチを開始している。ほかにも、ベンチャー企業と連携し、XR(Extended Reality)技術により360度シアターの特長を活かした参加型アトラクションの構想も進めている。

戦略2：MetaAnywhere

2025年9月期にリリースした「MetaAnywhere」は、プロジェクションマッピングのアイデアに近く、180度や270度、あるいは壁面など、設置環境に応じた柔軟な投影角度に対応できる点が最大の特徴で、簡易設置が可能なモジュール構造と高演出性を両立したカスタマイズが可能な空間演出ソリューションである。大規模なハードウェア提供を伴わず、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。2025年9月期に受注した大型アトラクション案件は、企画から機器設置、コンテンツ制作まで総合プロデュースを提供した。この案件は計画どおりに進捗しており、リリース間近となっている。この実績を糧に、顧客の目的や課題を起点にしたソリューション提案を推進し、より高付加価値なVR空間の提供を推進していく。2026年9月期には中規模アミューズメント施設向けのインタラクティブコンテンツや、学術機関向け大型スクリーン、小型映像制作案件2件受注の実績がある。今後も規模やテーマにかかわらず、上映設備に加え映像制作まで含めた総合プロデュースの提案を強化する。特に小型映像制作案件については、計5件の受注を目指す。エモーショナルシステム事業の黒字化、そして一段の成長を促す強力なツールとなるか注目したい。

今後の見通し

戦略3：企業・自治体向けメタバース

同社は、仮想空間の最も有効な活用法を、現実に存在しない状況を体験できる場の提供にあり、顧客満足度の向上につながると考えている。2026年9月期は、製造業での実際の事故体験を基盤に、メタバース空間で、指導官が設定した事故シナリオに対する参加者の行動を録画データから分析できる、PoC案件を進めている。顧客企業は安全確保のためにメタバースの有用性を十分認識しており、さらに製造業の安全教育は法制度（労働安全衛生法）で義務付けられ、毎年更新の必要があることから、同社は横展開できれば労働環境安全確保の観点から継続的な需要となると見通しているようだ。なお、同案件の本格展開では1案件につき数千万円規模を予想している。ほかにも、住宅販売でのメタバース需要を睨み、点群データを活用して住宅施設やインフラ環境を再現する仮想空間の構築に向けた技術検証に着手した。また、メタバースを短時間で構築可能な新ソリューション「メタバースビルダー」を展示会に出展した。これまでリーチできていなかった小規模・低予算案件の需要を確実に取り込むべく、構築コストを数百万円程度に抑えたモデルの展開を強化している。足元では、教育関連でコミュニケーション関連の課題解決を目的とした引き合いが出てきているもよう。

2. 中長期の成長戦略と進捗状況

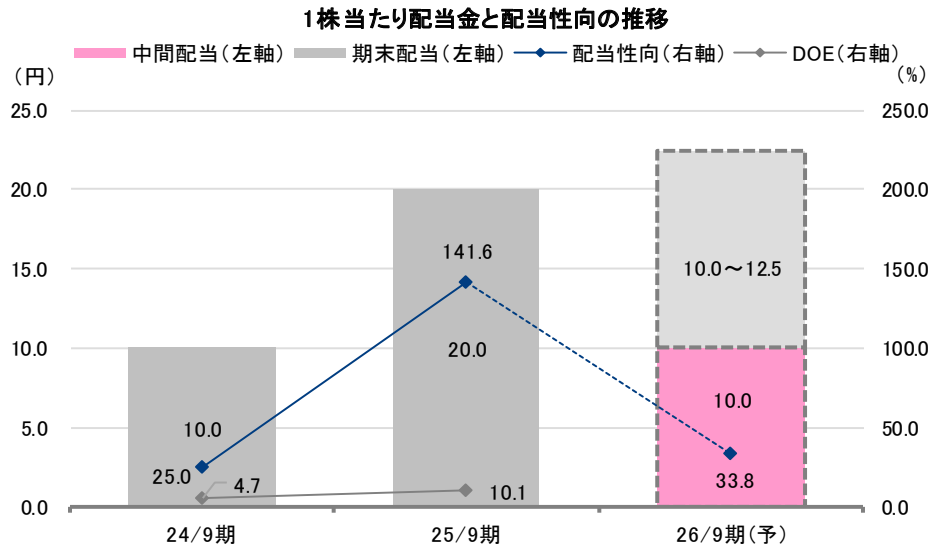
同社は、足元で活発な議論が進んでいる東証グロース市場改革案や株式市場の環境変化に対応し、なおかつ一段の成長意欲を対外的に示すべく、「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を新たなKGIとした。「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」を念頭に置いたものであり、新KGI達成のため「資本政策の強化と株主還元の上昇」「成長戦略への積極投資」の2つの施策を展開していくことで、持続的な成長を実現する方針である。なお、同社の2025年9月期のROEは6.6%（前期比12.4ポイント減）、参考までに2025年3月期の東京証券取引所の情報・通信業のROE平均値は、プライム市場が10.6%（同2.3ポイント増）、スタンダード市場が10.8%（同0.7ポイント増）、グロース市場が5.8%（同1.5ポイント減）（日本取引所グループ）となる。

2026年9月期第1四半期に、KGI達成を目指すにあたり、営業活動の成果として「受注金額」を、生産効率指標として「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）」をKPIに設定した。2026年9月期中間期について、「受注金額」は、半導体部材不足に伴うハードウェアの納期遅延影響を受けながら、メーカー深耕や市場規模の大きい首都圏開拓など幅広く営業活動を実施し、前年同期比31%増の1,383百万円を達成した。2026年9月期計画に対し43.5%の進捗となる。2026年6月に予定するエンジニアのセールスエンジニアへのコンバートにより、受注金額の拡大を加速するだろう。「エンジニアの売上稼働率」は、若手エンジニアの早期戦力化で対応案件数が増加した結果、2025年9月期から10.7ポイント増の65.4%となった。2026年2月時点では2026年9月期目標の70%を達成し、さらなる内製比率の向上が進んでいる。営業と技術が相乗して成果を生み出しているようだ。

株主還元

収益力強化で、企業成長と株主還元の両立へ

同社は、株主への利益還元を経営上の重要課題と位置付ける一方、これまでは成長過程にある事業への投資や経営体制の強化、将来の事業展開に向けた内部留保の充実を優先する方針を採ってきた。しかし、足元の業績推移から株主還元が可能な財務基盤が整ったと判断し、2024年9月期において、上場以来初となる1株当たり10円の期末配当を実施した(配当性向25.0%)。2025年9月期は、期初予想の期末配当1株当たり10円~12.5円から、最終的に20円へと増額した(配当性向は141.6%)。2026年9月期は「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」を両立し、期初計画どおり初の中間配当10円を実施し、期末配当は10円~12.5円(年間で20円~22.5円)を予想している。



注：DOE(株主資本配当率) = 年間配当総額 ÷ 株主資本 × 100、または、配当性向 × 自己資本利益率(ROE) × 100
 出所：決算短信、ホームページよりフィスコ作成

投資家の企業理解と中長期的な株式保有を目的に、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。新KGI策定に伴い2025年9月期からは、配当金などを中心に株主還元する方針に変更した。保有株式数にかかわらず100株以上保有する株主に対して一律で、同社のイメージキャラクターを使用した「QUOカード500円分」と、「特製カレンダー1冊」(※10年間分の表紙を縦横に並べると1枚の絵が完成する)を贈呈する。なお、優待内容は今後変更される可能性がある(毎年8月頃に優待内容を開示)。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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