

株式会社ピー・ビーシステムズ  
2021年9月期  
**決算補足資料**

証券コード：4447  
2021年11月12日



いよいよ、レジリエンス。新時代へ。

## 通期決算トピック

- ◆3期連続最高益更新
- ◆修正後業績予想は達成
- ◆SCL事業の利益は成長
- ◆期末受注は持ち直し
- ◆協業体制の構築進む

## 通期業績ハイライト

<b>最高益を更新 (3期連続)</b>	<b>3期連続で最高益を更新</b> 営業利益 (8百万円増)、経常利益 (11百万円増)、当期純利益 (21百万円増)
<b>売上高は やや足踏み</b>	期初の出遅れをカバーできず当期はやや足踏み 売上高は <b>2,165百万円</b> (前年同期比▲5.1%)
<b>利益率は向上</b>	原価管理の徹底、販管費の抑制効果が生産性を押し上げ、前年同期より利益率が向上 営業利益率 (9.8%→ <b>10.7%</b> )、経常利益率 (9.6%→ <b>10.7%</b> )、当期純利益率 (6.3%→ <b>7.6%</b> )
<b>修正予想は達成</b>	修正予想は達成、期初予想に届かず

(百万円)

	当期実績 2021/9		前年実績 2020/9		前年同期比		2021/9 修正 業績予想	修正業績予想比		2021/9 期初 業績予想	期初業績予想比	
	増減額	構成比	増減額	構成比	増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	2,165	100%	2,281	100%	▲116	▲5.1%	2,165	0	▲0.0%	2,520	▲354	▲14.1%
売上総利益	628	29.0%	629	27.6%	▲1	▲0.2%	625	2	+0.4%	737	▲109	▲14.8%
販売費及び 一般管理費	397	18.4%	406	17.8%	▲9	▲2.3%	396	0	+0.2%	460	▲63	▲13.8%
営業利益	230	10.7%	222	9.8%	+8	+3.6%	229	1	+0.7%	276	▲45	▲16.5%
経常利益	230	10.7%	219	9.6%	+11	+5.3%	229	1	+0.7%	263	▲32	▲12.3%
当期純利益	164	7.6%	143	6.3%	+21	+15.2%	163	1	+0.7%	194	▲29	▲15.0%

## 通期業績 期初計画差異の要因分析

(百万円)

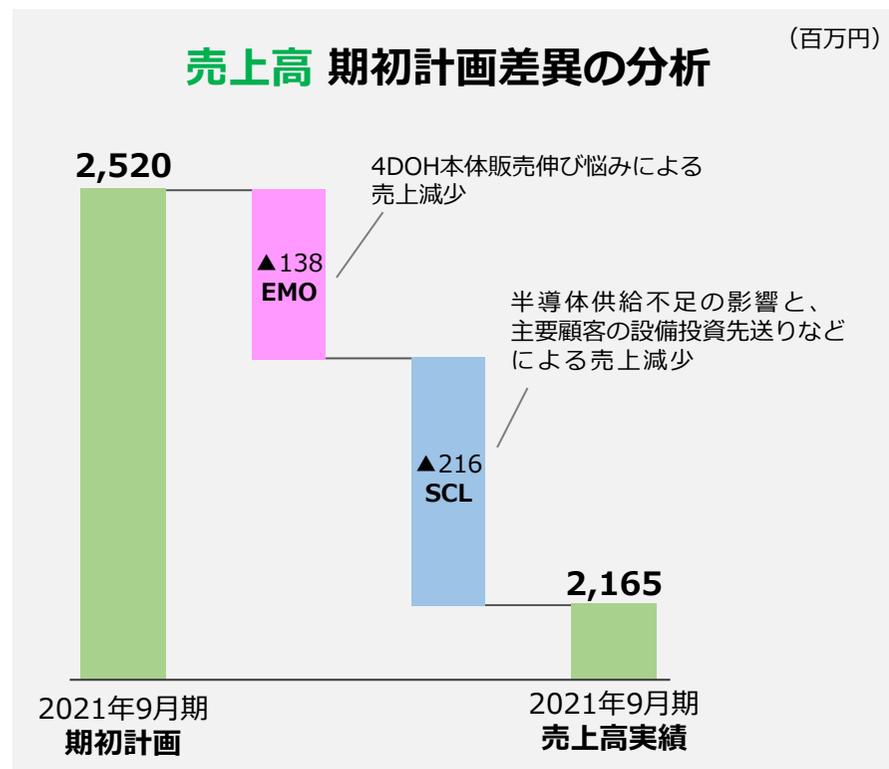
売上高	2021/9 期初計画	2021/9 期末実績	差異額
セキュアクラウドシステム事業 (SCL)	2,368	2,151	▲216
エモーショナルシステム事業 (EMO)	151	13	▲138
全社合計	2,520	2,165	▲354

(百万円)

営業利益 ※	2021/9 期初計画	2021/9 期末実績	差異額
セキュアクラウドシステム事業 (SCL)	276	279	+2
エモーショナルシステム事業 (EMO)	±0	▲48	▲48
全社合計	276	230	▲45

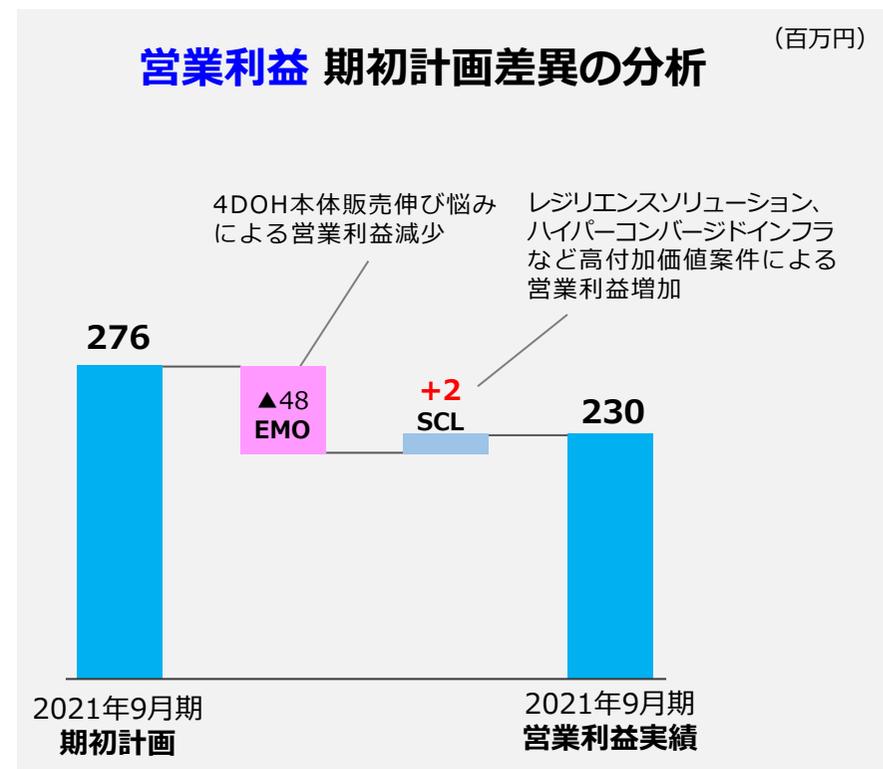
### 売上高 期初計画差異の分析

(百万円)



### 営業利益 期初計画差異の分析

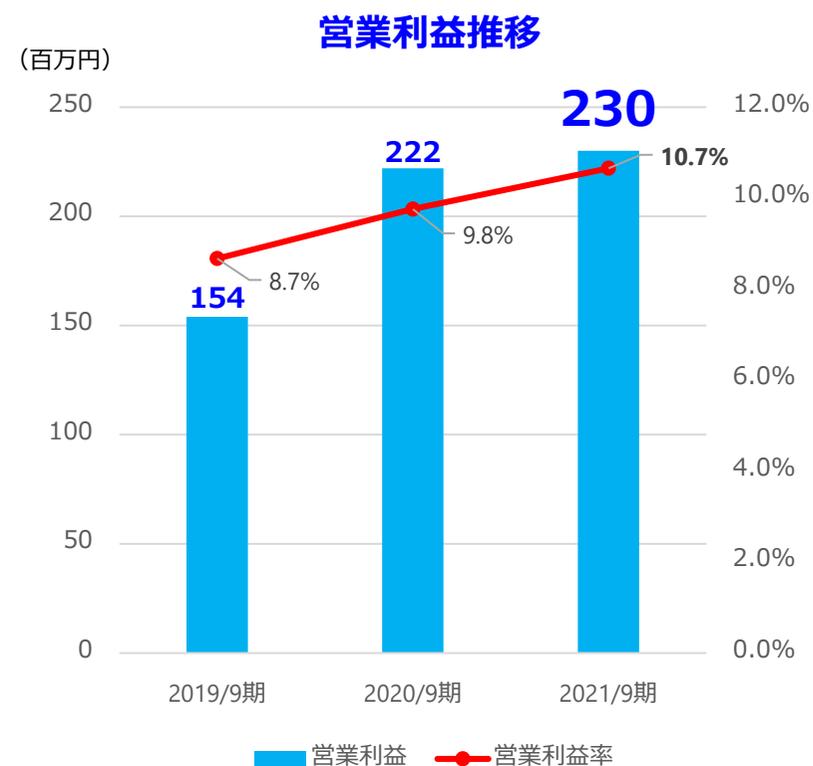
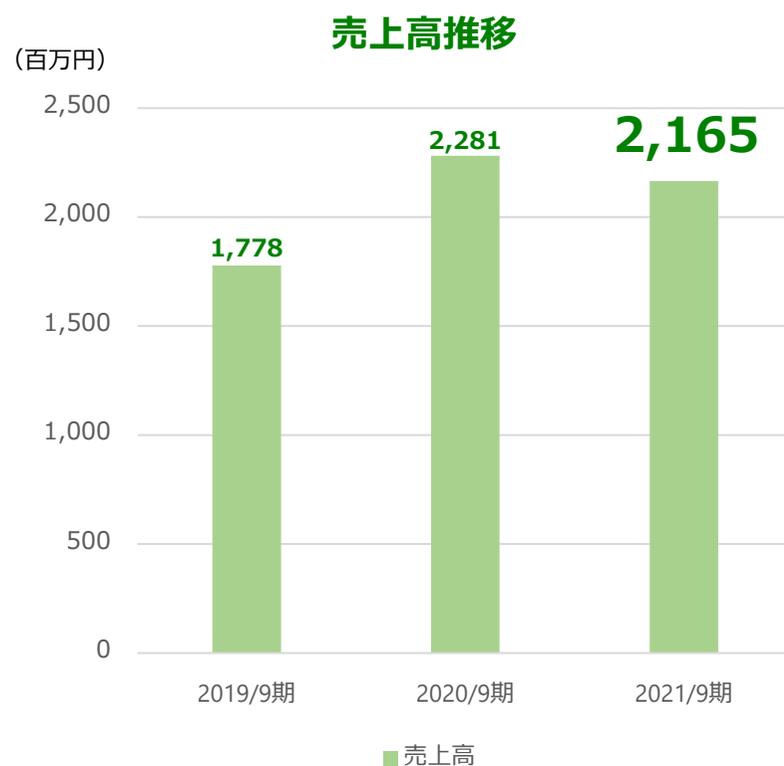
(百万円)



※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）

## 通期業績 過年度推移

**売上高** は順調に拡大してきたが、当期はやや足踏み  
**営業利益** は3期連続最高益を更新、利益率も改善傾向



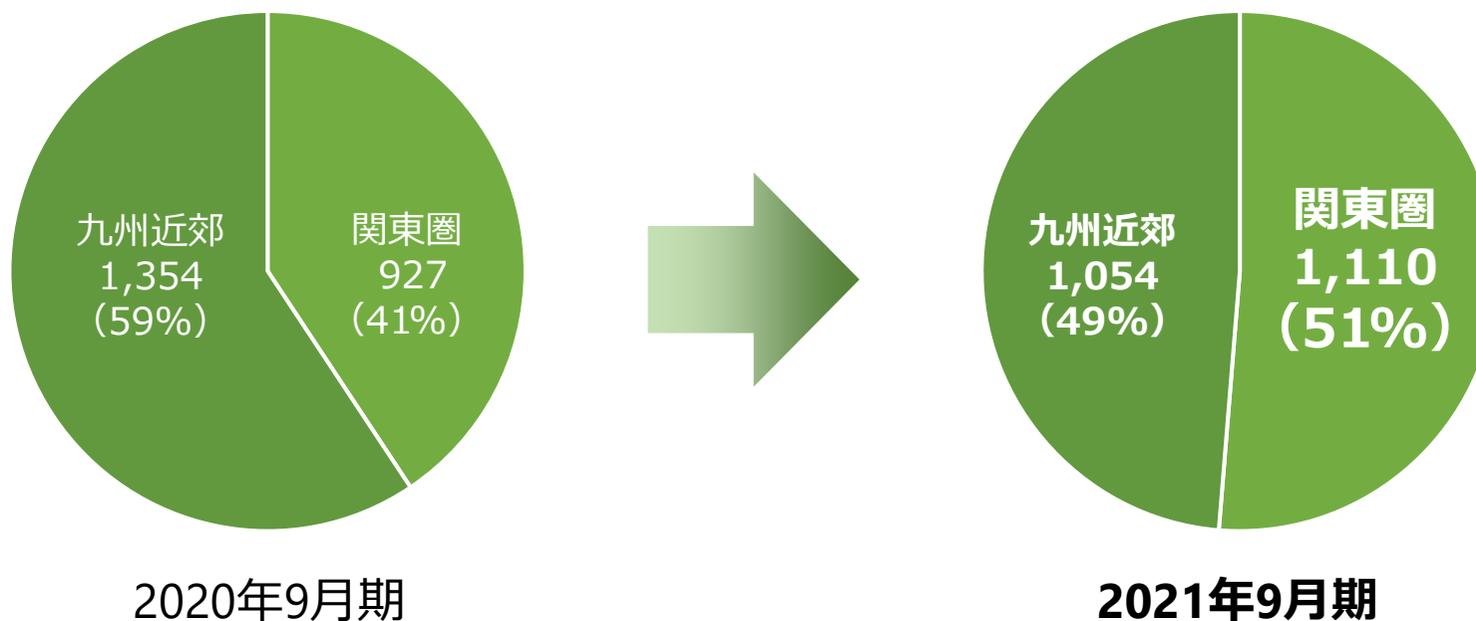
## 営業地区別売上高

### 関東圏の売上拡大

関東圏は東京営業部の設置やパートナーとの協業により顧客との接点が増加し、売上を拡大  
九州近郊は主要顧客で設備投資の先送り傾向があり売上伸び悩む

### 営業管轄エリア別 売上高（前年比較）

(百万円)



## 通期実績（セグメント別）

### セキュアクラウドシステム事業

(百万円)

	2021/9 期末	2020/9 期末	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	<b>2,151</b>	2,241	▲89	▲4.0%
セグメント損益 ※	<b>279</b>	274	4	1.7%
営業利益率	<b>13.0%</b>	12.2%		

- SaaS事業者向けのクラウド基盤ソフトウェア販売が売上に貢献したが、主要顧客の設備投資先送りに加え、半導体供給不足も響く
- DP4400を中心とした高付加価値レジリエンス（強靱化・復元力）ソリューションが5社7台の販売実績で好調に推移、今後の主力ソリューションとしての確固たる手ごたえ
- **セグメント営業利益は過去最高、営業利益率も向上（12.2%→13.0%）**

※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（全社費用を各セグメントの人員割合で配賦）

## 通期実績（セグメント別）

### エモーショナルシステム事業

(百万円)

	2021/9 期末	2020/9 期末	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	13	40	▲26	▲66.5%
セグメント損益 ※	▲48	▲51	3	-
営業利益率	-	-		

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響で顧客の自粛が解けず、大きな商談がすべて先送り
- 防災分野や安全教育などの新規案件、各種イベントの引き合いは続く

※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  
(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

## 期末受注残

(百万円)

	2021/9 期末	2020/9 期末	前年同期差	前年同期比
セキュアクラウドシステム事業	450	213	+236	210.5%
エモーショナルシステム事業	0	0	0	-
合計	<b>450</b>	213	+236	<b>210.5%</b>

### セキュアクラウドシステム事業

- ・セキュアクラウドシステム事業の期末受注残高は、**前年同期の2倍以上の水準に持ち直し**  
2021年9月期 期末受注残 (\*1) **450 百万円**、前年同期比 **210.5%**
- ・レジリエンス（強靱化・回復力）ソリューションが受注好調  
地方自治体や一般企業のサイバーレジリエンス（DP4400）など

(\*1) 2021/9期の期末受注残高は「収益認識に関する会計基準」を適用前の数値です。

## 協業体制構築

### DELL TECHNOLOGIES

バックアップ統合製品DELL IDPA DP4400（以下、DP4400）に関するBPPI（Business Partner Program Implementation）契約を締結

2021年8月1日より、これまで一部外注が必須となっていたDP4400の導入工程の内製化が可能となり、顧客の細やかなカスタマイズのニーズに対しても当社技術者が直接対応することが可能に！販売実績を積み上げ、レジリエンスソリューションの中核に成長。

### S k y 株式会社

S k y 株式会社との協業開始（2021年7月6日開示）  
「SKYDIV Desktop Client」の国内第1号となるSKYDIV Desktop Client Solution Partnerの契約を締結

当社の仮想デスクトップとサーバベースコンピューティングの構築技術を生かし、S k y 株式会社と協力して全国のS k y 社製品既存ユーザーなどへの「SKYDIV Desktop Client」の追加販売及び、地方自治体・民間企業等の新規開拓に取り組む。

### アイドマ・ ホールディングス

営業支援サービスを活用した受注強化（2021年6月28日開示）

アイドマ・ホールディングス社の営業支援サービスを活用した受注強化策を実行中、既にリード獲得実績発生。

## 株主構成の状況

2020年9月30日 上位10位大株主

順位	氏名又は名称	所有株式数 (※)	所有株式比率 (%)
1	富田 和久 (*)	754,400	12.81%
2	森崎 高広 (*)	288,000	4.89%
3	彌永 玲子 (*)	248,000	4.21%
4	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	237,800	4.04%
5	個人	198,300	3.37%
6	山代ガス株式会社	192,000	3.26%
7	株式会社 E 3	136,000	2.31%
8	株式会社ゼネラルアサヒ	120,000	2.04%
9	加賀電子株式会社	108,000	1.83%
10	アセンテック株式会社	100,000	1.70%

2021年9月30日 上位10位大株主

順位	氏名又は名称	所有株式数 (※)	所有株式比率 (%)
1	富田 和久 (*)	849,600	13.92%
2	森崎 高広 (*)	288,000	4.71%
3	彌永 玲子 (*)	248,000	4.06%
4	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	237,800	3.89%
5	個人	219,000	3.58%
6	山代ガス株式会社	192,000	3.14%
7	加賀電子株式会社	177,600	2.91%
8	株式会社ゼネラルアサヒ	115,400	1.89%
9	アセンテック株式会社	100,000	1.63%
10	イメージ情報開発株式会社	85,800	1.40%

上位3名取締役 (\*) の合計所有株式数比率は21.91%から22.70%に増加  
 大株主10位に大きな変動なく、安定化進む (上位10株主の合計の所有株式比率40.46% → 41.18%)  
 未行使の新株予約権は前年の約半数の水準 (387個) まで減少

## 2022年9月期計画トピック

- ◆増収増益計画、4期連続最高益更新へ
- ◆EMO<sup>(\*1)</sup>売上予算を組まずSCL<sup>(\*2)</sup>だけの達成計画
- ◆4Q偏重型予算を組まず3Qまで全力で
- ◆採用ポリシーの変革
- ◆EMOは他社との協業を模索
- ◆レジリエンスNo.1企業へ本格化

(\*1) EMO・・・エモーショナルシステム事業

(\*2) SCL・・・セキュアクラウドシステム事業

## 2022年9月期 業績予想

(百万円)

	売上高	営業利益 (営業利益率)	経常利益 (経常利益率)	当期純利益 (当期純利益率)
<b>通期予想 (対売上比率)</b>	<b>2,500</b>	<b>266 (10.6%)</b>	<b>252 (10.1%)</b>	<b>176 (7.0%)</b>
前年同期 (対売上比率)	2,165	230 (10.7%)	230 (10.7%)	164 (7.6%)
前年同期比 (*1)	115.5%	115.3%	109.2%	106.8%

## ◆増収増益計画

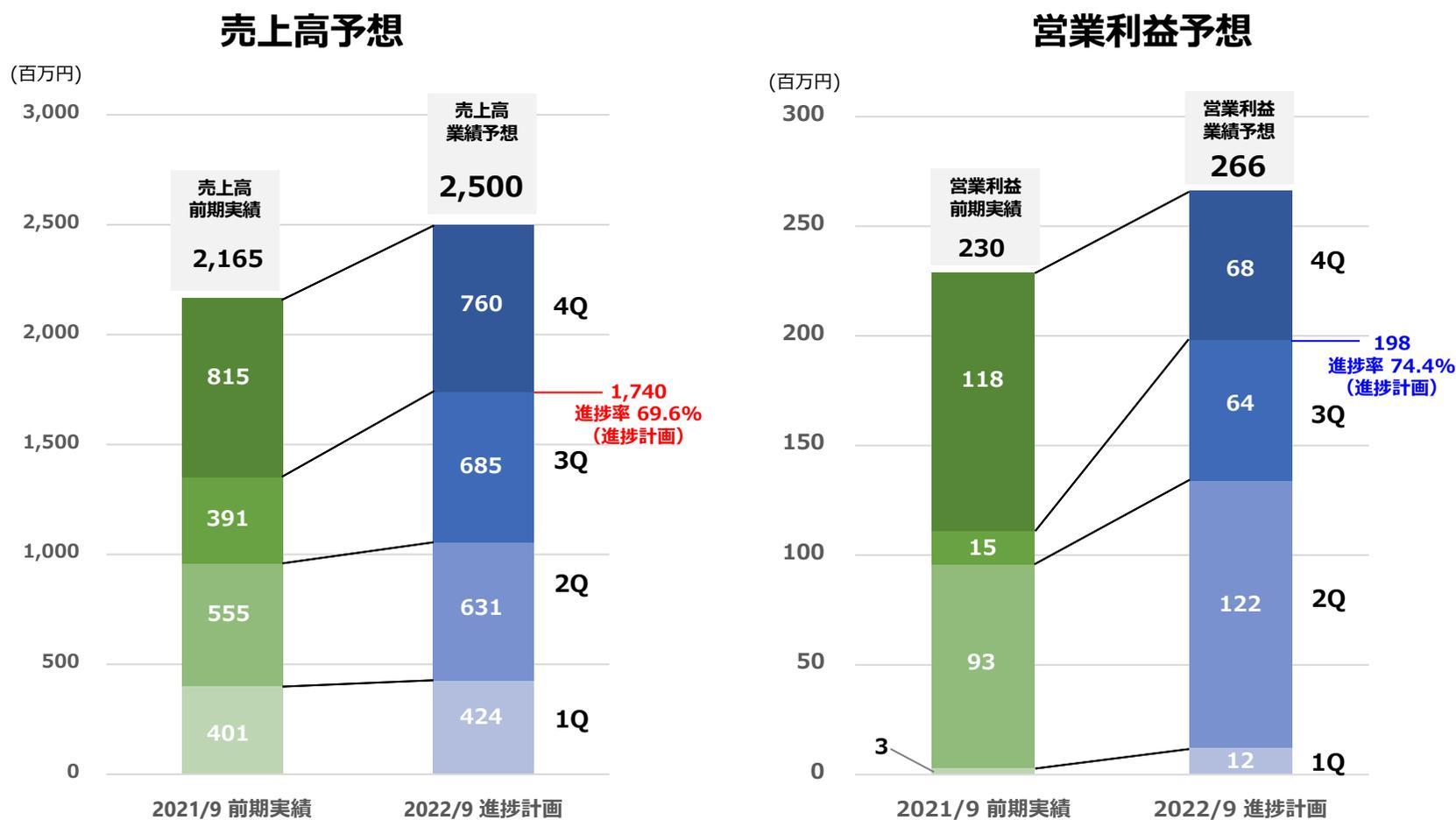
## ◆4期連続最高益更新へ

## ◆EMO売上予算を組まずSCLだけの達成計画

## ◆2期連続20億円台前半で足踏みした売上高を25億円レベルに持ち上げ次のステップへ

(\*1) 当社は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)を適用するため、決算短信業績予想欄での対前期増減率は記載していませんが、参考数値として前年同期比を計算しています。

## 2022年9月期 業績予想



- ・ 前期は4Qに売上高815百万円、営業利益118百万円を実現した 期末偏重 のトレンド。
- ・ 今期は、2Q・3Qの大型案件 (\*1、\*2) をこなして3Q (6月末) 時点までに売上高進捗率 を**69.6%**、営業利益進捗率 を**74.4%** まで進め、期末偏重を改善する進捗計画。

(\*1) 久留米市 ネットワーク強靱化基盤構築および保守 案件 (8月2日 大型受注に関するお知らせ 適時開示) を、主に2Qまでの進捗計画に織り込み済み  
 (\*2) 日文研情報システム案件 (10月22日 大型案件落札のお知らせ 適時開示) を、主に3Qまでの進捗計画に織り込み済み

## 2022年9月期計画（セグメント別）

(百万円)

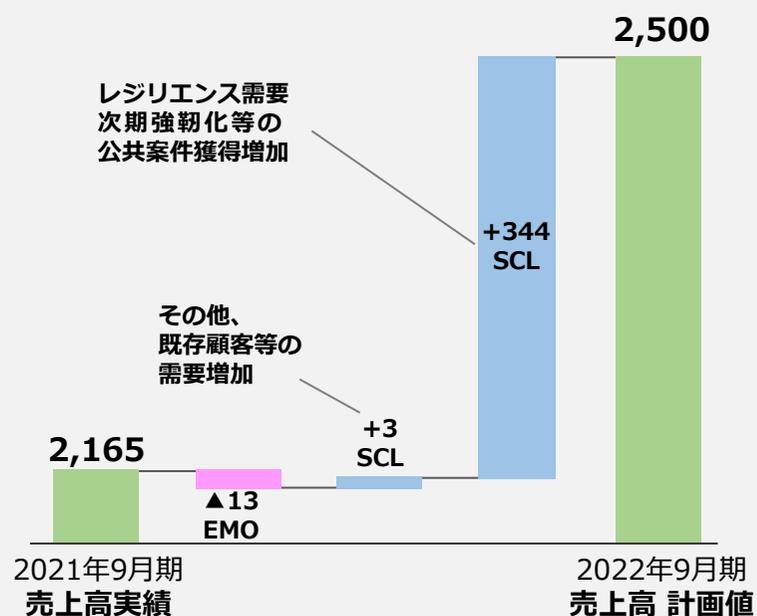
売上高	2021/9 期末実績	2022/9 計画値	増減額	増減率
セキュアクラウドシステム事業（SCL）	2,151	2,500	+348	16.2%
エモーショナルシステム事業（EMO）	13	0	▲13	▲100.0%
全社合計	2,165	2,500	+334	15.5%

(百万円)

営業利益 ※	2021/9 期末実績	2022/9 計画値	増減額	増減率
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%

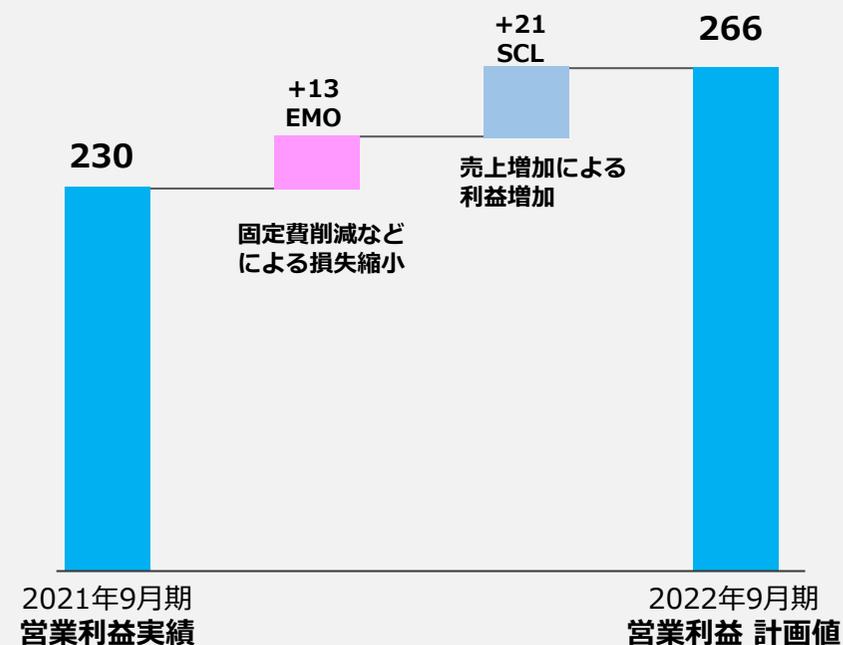
## 売上高 成長要因（計画）

(百万円)



## 営業利益 成長要因（計画）

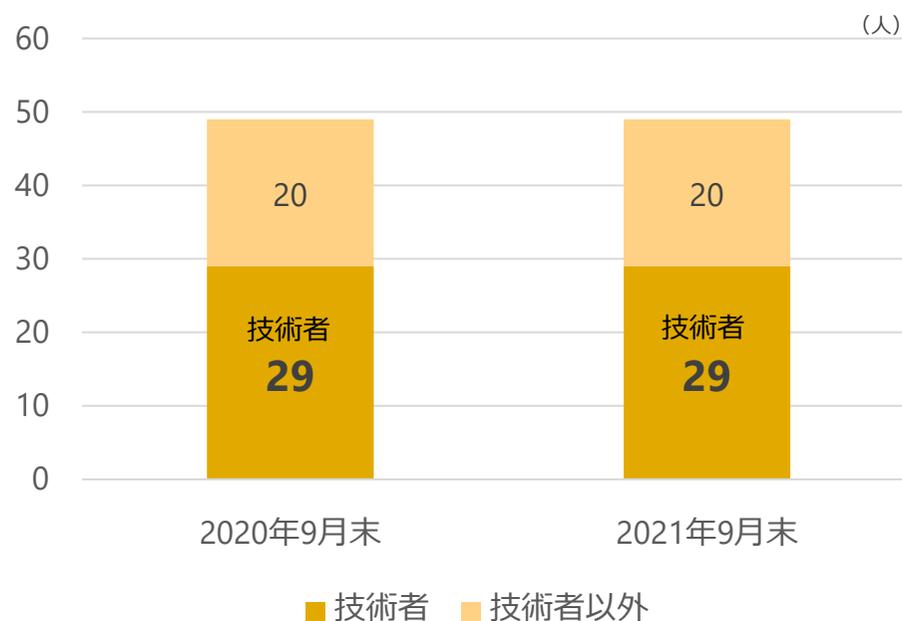
(百万円)



※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）

## 技術者の採用状況と採用方針

### 従業員人数



2021年9月期に技術者4名を新規採用、退職（3人）、技術者からの取締役昇格による転属減（1人）により、2021年9月末の技術者数は **29人**（2020/9月期末と同数）

### 人材増強が課題

人材獲得と定着の両面で  
今期より採用方針を変革



### 2022年9月期の採用方針

長期的な観点から、当社の将来を担う多様な人材を  
経験や技術だけでなく人間性も重視して積極的に採用  
戦略に沿って、入社後早期に結果を出せるしくみを構築

# セキュアクラウドシステム事業のリード拡大戦略



## 「必須のレジリエンス」事業コンセプト推進戦略

- ・ DELL IDPA DP4400 を核とした、対ランサムウェア、対システム障害のレジリエンスソリューションを、パートナーのビジネスモデルに組み込み、全国に拡販
- ・ 地方自治体のネットワーク次期強靱化需要を捉え、当社が先行しているレジリエンスとクラウド基盤技術力により当社が競争優位に立てる公共系顧客（入札案件）を獲得



## DXコンサルティングからの基幹システムクラウド化戦略

- ・ コンサルティングやAIなど当社と異なる専門分野のパートナーと協業体制を構築  
中堅企業のDXのコンサルティングからデータベース再構築、基幹システムクラウド化に至る一連のプロセスをパートナー協業により網羅的にサポートすることで、  
中堅企業のDX需要を取り込み



## SaaS需要拡大への対応戦略

- ・ SaaS事業者のクラウド基盤構築および経年による再構築需要に先回り
- ・ 企業のSaaS利用拡大によって問題化しているネットワークのボトルネックに対して調査&解決サービスを提供し、新規見込み客増加に結び付けるマーケティングを実行

## エモーショナルシステム事業の新市場適応戦略



### アフターコロナ戦略

- ・ コロナ後のテーマパーク・博物館・イベントの需要回復にi4DOHでいち早く対応
- ・ 防災機関向けi4DOH等コロナ禍により停滞した商談の再開



### IoT戦略

- ・ 360度カメラや5G通信デバイス等のIoTを活用した、工事現場や災害現場、工場などの360度モニタリング、安全教育への活用をパートナーとの協業により推進



### メタバース戦略

- ・ i4DOHで培った仮想空間構築技術と通じるものがあるメタバースは、他社との協業による参入を積極的に検討

いよいよ、  
レジリエンス。  
新時代へ。



ランサムウェア  
感染に復元力を。

続きはWebで！

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

## 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。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

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。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。

## 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](mailto:ir@pbsystems.co.jp)  
URL <https://www.pbsystems.co.jp>