



Powerful  
&  
Beautiful

証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

2023年9月期  
決算補足資料

2023/11/13

## 2023年9月期本決算トピック

過去最高売上更新 & 5期連続最高益更新！

売上高、営業利益、経常利益ともに期初の計画を超過

年間通して苦しんだ特定案件は完了

期末受注も順調

## 2024年9月期計画トピック

増収増益計画、6期連続最高益更新へ

規模拡大に舵を切るファーストステップとなる1年

**SCL**(セキュアクラウドシステム)事業は人財採用と拠点開設に大型投資

**EMO** (エモーショナルシステム) 事業は黒字化から増収増益へ

# 業績ハイライト 2023年9月期 実績

## 増収増益過去最高を更新

売上高、営業利益、経常利益ともに過去最高を更新  
 売上高(15.9%増) 営業利益(11.6%増) 経常利益(12.7%増)  
 2022年9月期よりスライドした特定案件(製造業向けVD構築)は完了

## 期初の計画を超過

売上高、営業利益、経常利益ともに期初の計画を超過  
 売上高(4.4%増) 営業利益(0.5%増) 経常利益(0.3%増)

(百万円)

収益認識に関する 会計基準の影響額	当期実績 2023/9 通期		前年実績 2022/9 通期		前年同期比		前々年実績 2021/9 通期(※1)		前々年同期比(※2)		進捗計画 2023/9 通期	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	
	3	<b>2,900</b>	100.0 %	2,503	100.0 %	397	<b>15.9 %</b>	2,165	100.0 %	735	34.0%	2,780	120	<b>4.4 %</b>
	0	<b>737</b>	<b>25.4 %</b>	669	26.7 %	68	10.2 %	628	29.0 %	109	17.4%	758	▲21	▲2.8 %
		<b>435</b>	<b>15.0 %</b>	398	15.9 %	36	9.2 %	397	18.4 %	38	9.7%	458	▲22	▲5.0 %
	0	<b>301</b>	<b>10.4 %</b>	270	10.8 %	31	<b>11.6 %</b>	230	10.7 %	70	30.6%	300	1	<b>0.5 %</b>
	0	<b>295</b>	<b>10.2 %</b>	262	10.5 %	33	<b>12.7 %</b>	230	10.7 %	65	28.2%	295	0	<b>0.3 %</b>
	0	<b>205</b>	<b>7.1 %</b>	183	7.3 %	21	11.9 %	164	7.6 %	40	24.7%	205	0	0.2 %

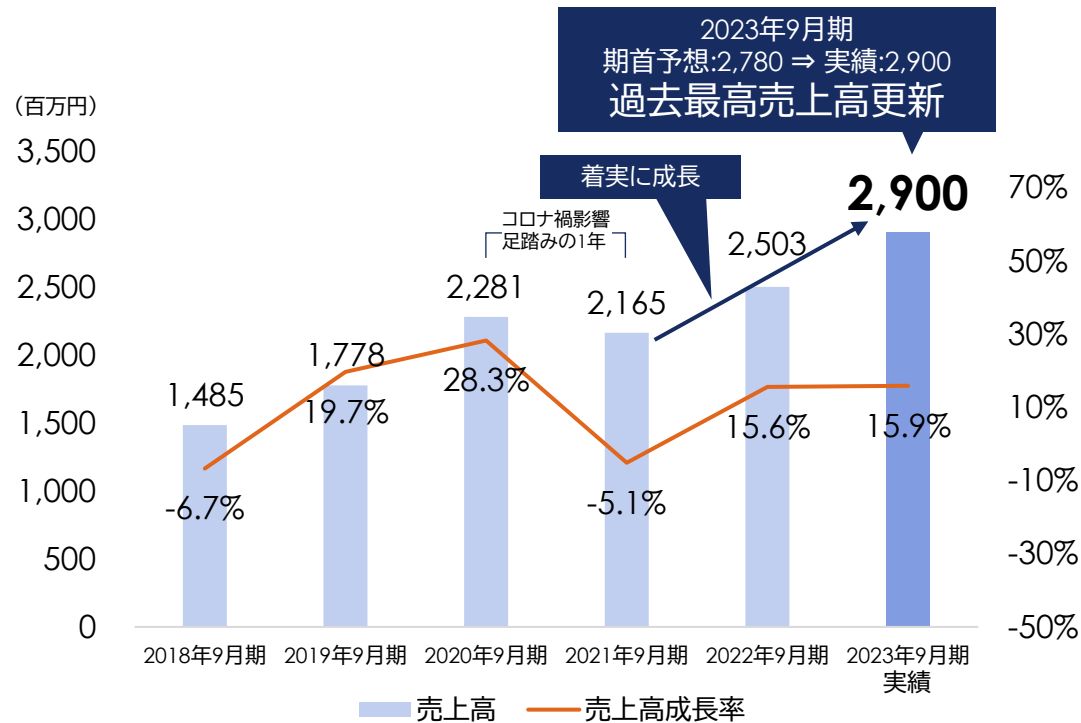
※1)当社は2022年9月期の期首より新基準(「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日))を適用しておりますが、2021年9月期以前の実績については新基準を遡及して算出していないため旧基準の数値を記載しております。(2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります)

※2)前々年同期比に関して、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々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々年同期比を記載しております。

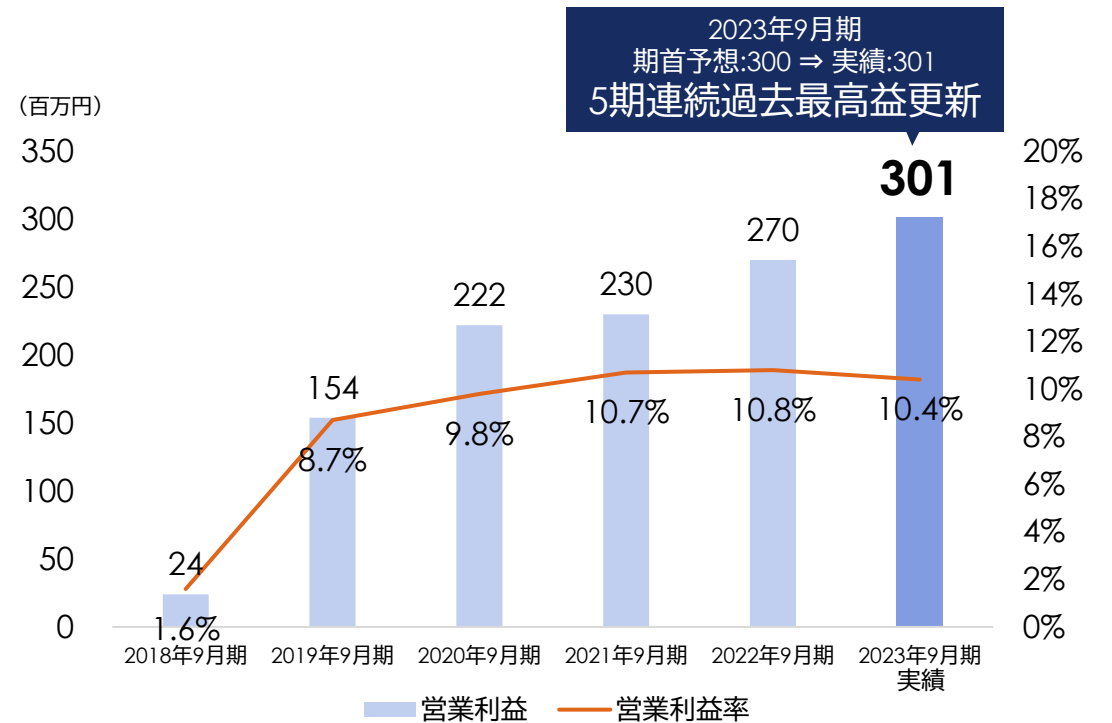
# 業績推移

## 売上高は着実に成長、営業利益は5期連続最高益を更新

### 売上高推移



### 営業利益推移



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月期以前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おります。(2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります)

2018年9月期～2021年9月期の売上高、営業利益は旧基準、2022年9月期からは新基準を適用した数値を記載しております。

## 実績(セキュアクラウドシステム事業)

### 増収増益、売上高・セグメント損益とも、過去最高を更新

(百万円)

	2023/9 期末	2022/9 期末	前年同期比		2021/9 期末(※1)	前々年同期比(※2)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	<b>2,811</b>	2,451	<b>359</b>	<b>14.7 %</b>	2,151	659	30.7 %
セグメント損益(※3)	<b>299</b>	284	15	5.4 %	279	20	7.4 %
営業利益率	<b>10.7 %</b>	11.6 %	-	-	13.0 %	-	-

- SaaS事業者の大型案件(※4)やゲーム事業者のサーバ需要、製造業など既存顧客からの継続需要が売上増加に貢献
- 首都圏、九州近郊ともに新規顧客の開拓が進展した結果、複数の中規模クラウド基盤構築案件を4Qに計上
- 前期より継続した製造業向けVDI構築案件(特定案件)は、エンジニアの集中投入と顧客、メーカーとの連携により、プロジェクトを完了し、売上増加に寄与

※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月期以前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おります。(2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります)

※2)前々年同期比に関して、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々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々年同期比を記載しております。

※3)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)

※4)SaaS用プライベートクラウド基盤の大型案件(大型受注に関するお知らせ 2023年4月28日 適時開示)

## 実績(エモーショナルシステム事業)

### 売上高前年同期比7割増、セグメント損益黒字転換

(百万円)

	2023/9 期末	2022/9 期末	前年同期比		2021/9 期末(※1)	前々年同期比(※2)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	89	51	37	73.1%	13	75	566.8%
セグメント損益(※3)	1	▲14	15	-	▲48	49	-
営業利益率	1.8%	-	-	-	-	-	-

- 売上高89百万円(前年同期差+37百万円)、セグメント損益は1百万円(前年同期差+15百万円)
- MetaWalkers®関連は、通信事業者向けイベント需要に加え、4Qから遊園地事業者向けの需要拡大が売上に貢献
- 企業向けメタバー스는導入先企業で活用実績ができ、新規案件に向けた受注活動の追い風に

※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月期以前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おります。(2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります)

※2)前々年同期比に関して、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々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々年同期比を記載しております。

※3)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

期末受注残高 約**10**億円 (前年同期比 **1割増** 前々年同期比 **2倍**)

(百万円)

受注残高	2023/9 期末	2022/9 期末	前年同期差	前年同期比	2021/9 期末 (※1)	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	<b>989</b>	906	+82	109.1 %	450	+538	219.7 %
エモーショナルシステム事業	<b>9</b>	1	+8	623.6 %	0	+9	5689.6 %
合計	<b>999</b>	908	+90	<b>110.0 %</b>	450	+548	<b>221.8 %</b>

## 首都圏

- SaaS事業者やAI事業者向けのクラウド基盤を受注
- 製造業向けVDI(仮想デスクトップ)大型案件やクラウド基盤構築の継続受注
- クラウド基盤関連保守等のストックビジネス安定受注

## 九州近郊

- 既存顧客からのクラウド基盤の刷新やネットワーク基盤構築の受注が好調
- 食品製造業向けの業務システム開発の継続受注
- 複数の中堅企業からセキュリティ構築案件を受注

※1) 2021/9期以前の受注残高は「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)を適用前の旧基準の数値です



## 2024年9月期 計画

(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)
通期予想 (対売上比率)	3,200	347 (10.8%)	346 (10.8%)	237 (7.4%)
前年同期比	110.3%	115.1%	117.0%	115.3%

### 規模拡大に舵を切るファーストステップとなる1年

- 人財増強、新拠点開設等の大幅な費用増をこなし、増収増益計画、6期連続最高益更新へ
- 従業員数(※1)25%増加計画、2023年9月末:54人から2024年9月末:68人へ
- SCL事業は技術開発拠点「エンジニアハビタット」(※2)を新設しエンジニアとセールスエンジニアを集約、ビジネス感覚を備えた高スキル技術者を育成へ
- 東京営業部の営業拠点を都内に開設し、首都圏顧客の更なる獲得へ
- EMO事業はMetaWalkers®と企業向けメタバースの2本柱で売上と営業利益を成長軌道へ

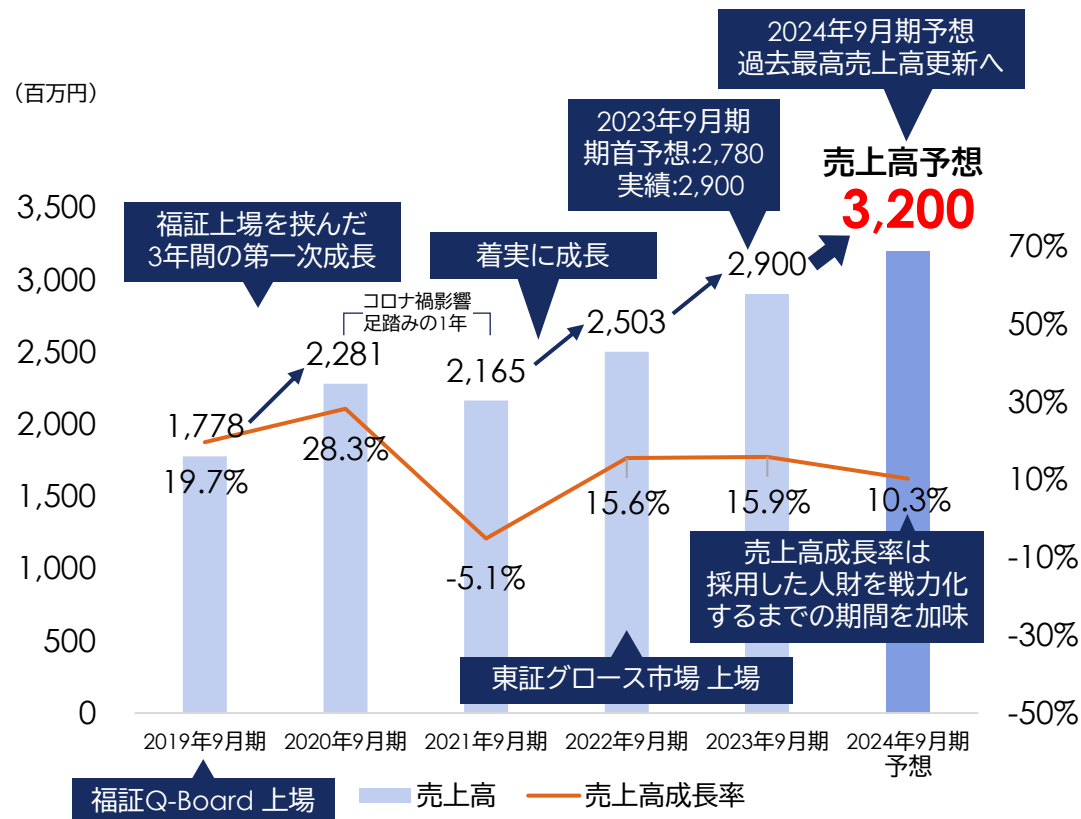
(※1) 人数は取締役、監査役、派遣社員を除いた数値を記載

(※2) エンジニアハビタットについてはP.13に説明を記載

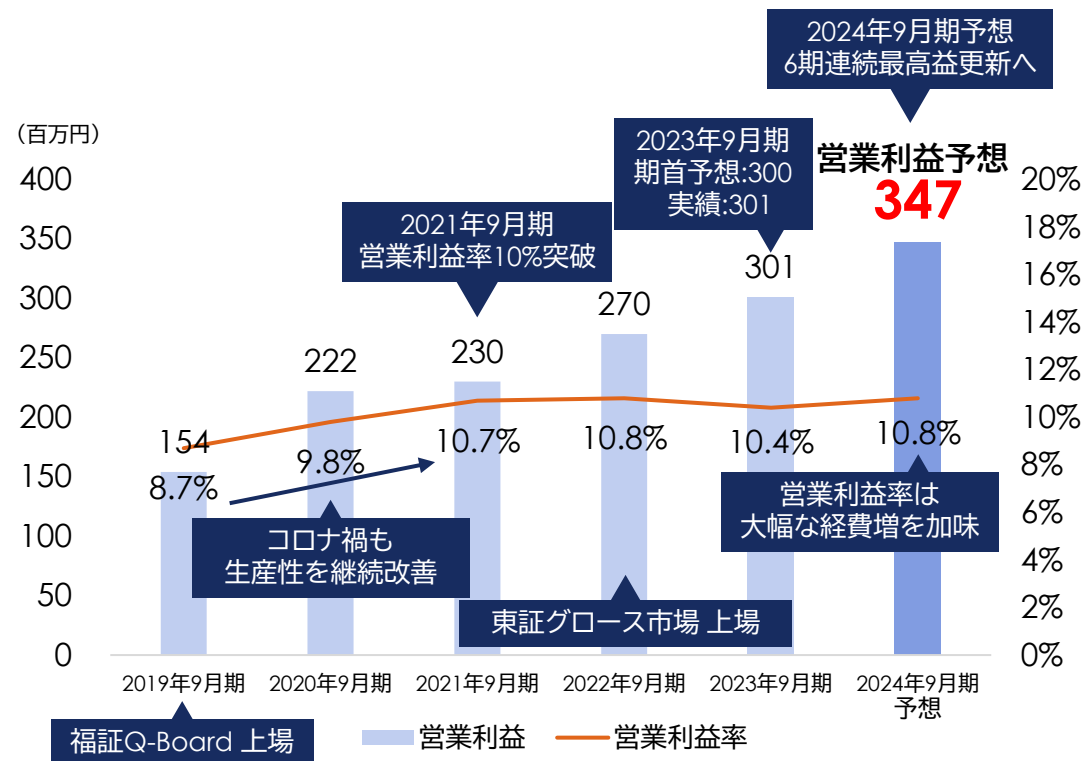
# 業績推移と2024年9月期の計画

## 増収増益計画、6期連続最高益更新へ

### 売上高の推移と予想



### 営業利益の推移と予想

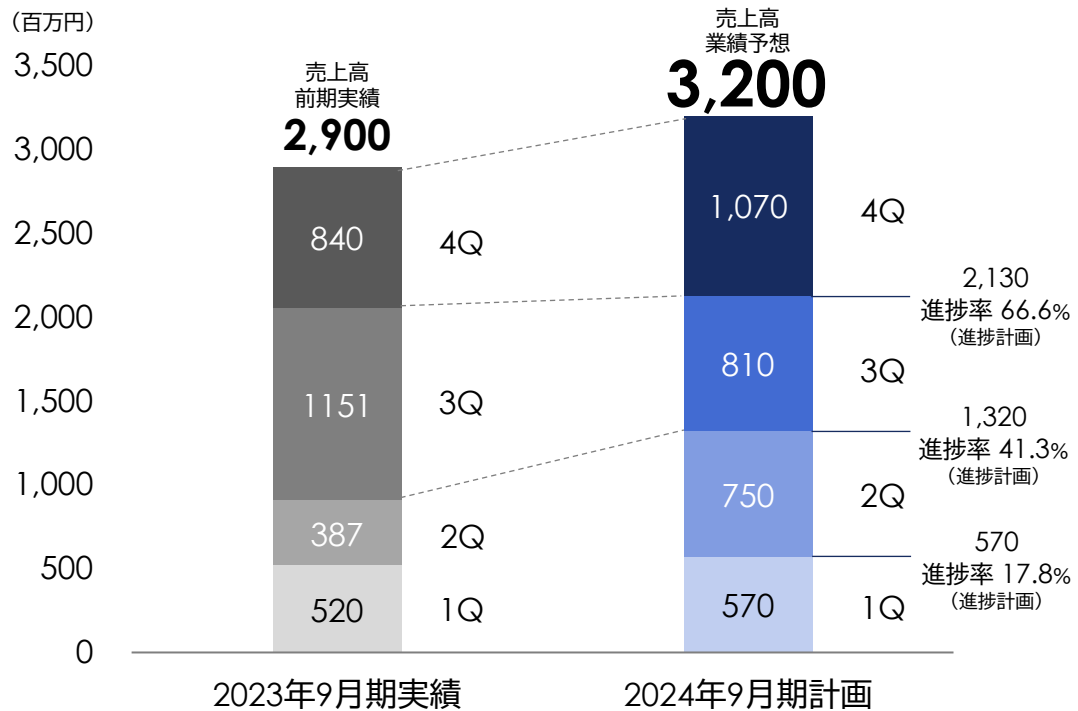


当社は2022年9月期の期首より新基準(「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日))を適用しておりますが、2021年9月期以前の実績については新基準を遡及して算出していないため旧基準の数値を記載しております。(2021年9月期以前の実績は2022年9月期以降の実績と会計処理が異なります)

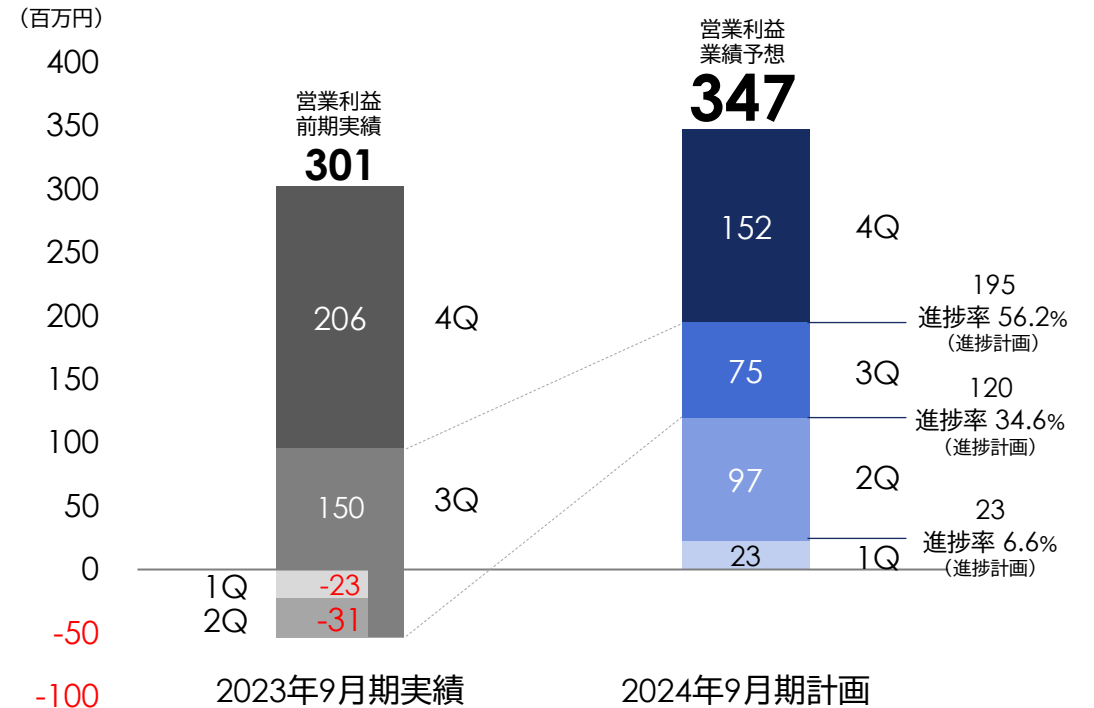
2019年9月期～2021年9月期の売上高、営業利益は旧基準、2022年9月期からは新基準を適用した数値を記載しております。

# 2024年9月期 業績予想

## 売上高予想



## 営業利益予想



- 売上高は、2023年9月期の3Q偏重を解消して各四半期で徐々に拡大、通期で過去最高を更新へ
- 営業利益は、1Qから順調に利益を積み上げ、通期で過去最高を更新する計画

## 2024年9月期の計画(セグメント別)

(百万円)

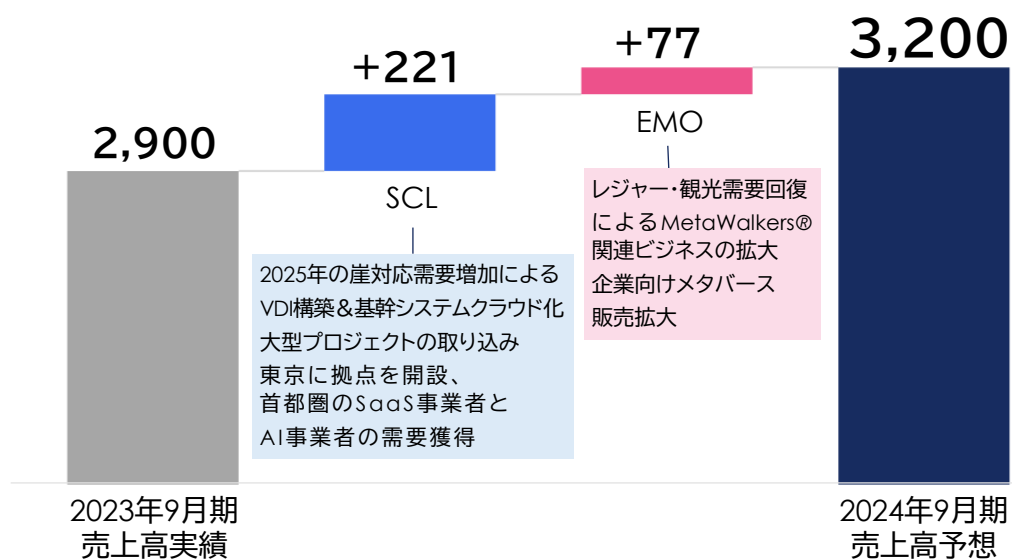
売上高	2024/9予想	2023/9実績	増減額	増減率
セキュアクラウドシステム事業(SCL)	3,033	2,811	+221	7.9 %
エモーショナルシステム事業(EMO)	167	89	+77	86.9 %
全社合計	3,200	2,900	+299	10.3 %

(百万円)

営業利益(※1)	2024/9予想	2023/9実績	増減額	増減率
セキュアクラウドシステム事業(SCL)	335	299	+35	11.7%
エモーショナルシステム事業(EMO)	12	1	+10	639.5%
全社合計	347	301	+45	15.1%

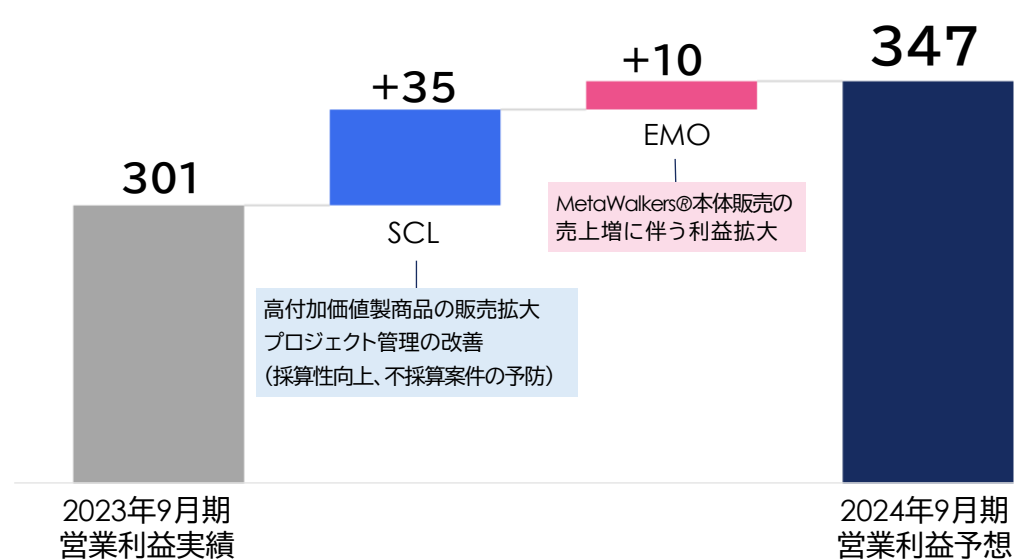
### 売上高 成長要因

(百万円)



### 営業利益 成長要因

(百万円)



(※1) 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)

# セキュアクラウドシステム事業の KGI と KPI

「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%  
KGIの16%は、その上位5位に入る優良な利益水準です

2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
12.2%	13.0%	11.6%	実績 <b>10.7%</b> 計画 11.2%	計画 <b>11.0%</b>

- 2023年9月期は、2022年9月期からスライドした特定案件(製造業向けVDI構築案件)の長期化影響により、営業利益率は10.7%と、計画値11.2%を0.5ポイント下回りました
- 2024年9月期は積極的に投資を行う予定のため、営業利益率は11.0%と控えめに設定  
人財投資と、新オフィス「エンジニアハビタット」(次ページに説明記載)への投資、東京への拠点設置費用を計画に織り込んでいます

↑ 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)  
(百万円)

2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
337	411	323	実績 <b>535</b> 計画 622	計画 <b>602</b>

- 2023年9月期はシトリックス製品の新規顧客向け販売が伸び悩んだため、高付加価値製商品販売の実績が計画を下回りましたが、2024年9月期は首都圏を中心にシトリックス製品や付随するハードウェアの販売増加を見込んでおり、高付加価値製商品販売を602百万円に拡大する計画

## KPI

SCL事業のエンジニア・  
セールスエンジニア数  
(人)

2020年9月期末	2021年9月期末	2022年9月期末	2023年9月期末	2024年9月期末
29	29	28	実績 <b>36</b> 計画 37	計画 <b>45</b>

- 2023年9月期末のエンジニア・セールスエンジニア数は計画値37人に対して実績36人、前年より8人増(計画差1人減)。中途採用に加え、既存人財の育成、資格取得によるセールスエンジニアへのキャリアアップが人数増に貢献

(※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。

# セキュアクラウドシステム事業の成長戦略

## 人財採用・育成戦略

### 「エンジニアハビタット」

新オフィス「エンジニアハビタット」(480㎡)を福岡市内に開設(2024年2Q予定)

**2026年9月期までに当社全体の社員数を100人超(※1)の体制に拡大予定**

セールスエンジニアとエンジニアが集い、新たな技と知恵を生み出す、いわばエンジニアの生態系を構築し、技術力とビジネス感覚を兼ね備えた次世代の人財を育成

- **新卒採用の拡大**  
25年卒は24年卒採用数から倍増の計画
- **社内教育制度構築**  
エンジニアが選んだ最新技術検証機材を導入、実機検証とOJT、資格手当制度を連携した人財育成の仕組みを整備

## 首都圏受注拡大戦略

- **SaaSとAIの需要増に対応**  
需要旺盛な首都圏のSaaS事業者やAI事業者に対して、迅速な障害回復とサイバー攻撃防御の仕組みを備えたプライベートクラウドの構築サービスを提供
- **東京営業部の増員と営業拠点開設**  
採用活動を継続し、人員拡充にあわせて都内に営業拠点を開設予定(時期は2024年9月期中を想定)
- **九州進出需要対応**  
半導体のサプライチェーン企業等、首都圏に本社を置く製造業の九州進出を、製造業向け先進的VDI(仮想デスクトップ)の構築サービス等で支援し、受注を拡大

## 製商品販売 高付加価値化戦略

- **企業の2025年の崖 需要対応**  
老朽化した基幹システムの刷新需要にプライベートクラウド基盤構築の卓越した技術力で対応し、販売するハードウェア、ソフトウェアの付加価値を向上
- **必須のレジリエンス**  
企業や公共団体の情報システムをサイバー攻撃や災害による障害から迅速に回復するレジリエンス(防御と回復の仕組み)の販売を拡大
- **大型プロジェクトの実行体制強化**  
エンジニア確保と有力協力会社の開拓を進めて大型プロジェクトへの対応を強化、案件に付随する高付加価値ハードウェアとソフトウェアの受注を拡大

(※1)派遣社員も含めた全社員数(取締役、監査役を除く)

# エモーショナルシステム事業の成長戦略

## MetaWalkers®の販売拡大に向けた戦略

### 民間需要

- 遊園地・テーマパーク等、回復基調の国内レジャー需要向けの販路拡大

販売代理店と協業し、遊園地向け人気アトラクションとのタイアップコンテンツによるMetaWalkers®販売を推進



2023年9月期 実施例

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

(※1) 「防災コンソーシアム CORE」加入のお知らせ 2023年8月31日 PR情報

### 公共需要

- 自治体の観光施設、記念館等へのMetaWalkers®販売拡大

国内観光需要の回復、インバウンド人口の回復を捉え、自治体の観光需要、地域活性化政策に沿ったMetaWalkers®の提案営業を推進



2023年9月期 実施例  
三次もののけミュージアムイベント  
(2023年7月15日～8月26日 広島県三次市)

### ESG需要

- 高齢化社会の拡大するシニア需要に対応するMetaWalkers®の開発

シニアの健康寿命をサポートするeXrスポーツシステムの研究開発、実証実験に向けた産学連携を推進

- 国土強靱化計画の国策に伴うVR需要に対応

MetaWalkers®を活用した防災教育、災害シミュレーション分野の受注を推進

防災業界団体への加盟(※1)を契機に協業体制と販路の構築を推進

# エモーショナルシステム事業の成長戦略

## 企業向けメタバースの販売拡大に向けた戦略

### 顧客ニーズを捉えてサービスを改良

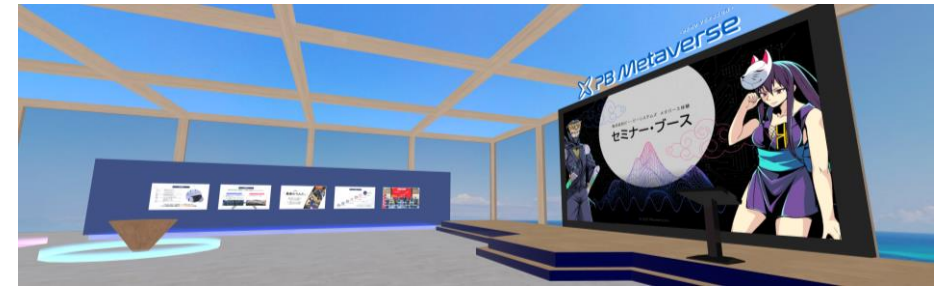
- 大英産業株式会社(2974)社史メタバースの構築実績から、顧客ニーズを深掘し、企業向けメタバース構築サービスの改良を継続。サービスを洗練し、企業、自治体のニーズを捉えて、受注拡大につなげる計画



画像は大英産業株式会社の社史メタバース

### 企業向けメタバース体験サイトの開設

- 企業向けメタバースの新規顧客との接点を拡大する独自のメタバース体験サイトを2023年12月中に開設予定



画像は開発中のメタバース体験サイト

メタバースの事業利用を検討している企業・自治体のキーパーソンに、企業用メタバースを実際に体験していただける体験サイトを整備し、顧客開拓につなげる計画

- Pedy(※1)によるクーポン、チケットを利用した、メタバース内の流通サービスも体験可能となる予定

(※1)Pedyは、仮想通貨やNFTに依存せず、所有権およびその正当性が証明可能な流通システムです。Pedyは株式会社パッセルインテグレーションの登録商標です。



## 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>