



証券コード:4447  
株式会社ピー・ビーシステムズ

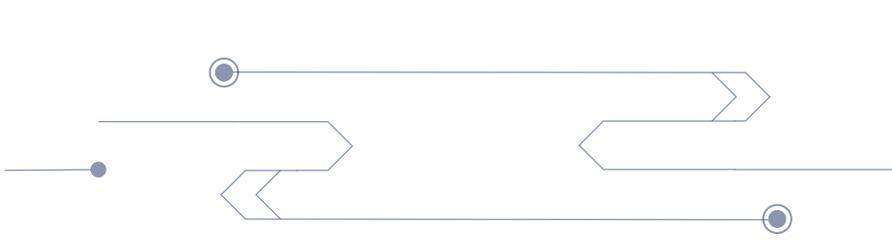
2025年9月期 第2四半期  
**決算補足資料**

2025/5/15



# 目次

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| 1. 2025年9月期2Q決算ハイライト | P2  |
| 2. 成長戦略の進捗           | P10 |
| 3. 中長期の成長戦略          | P18 |



# 2025年9月期2Q決算ハイライト

## 2Q決算トピック

**グロース市場改革案のニュースをしっかりと受け止める**

5年後に成長企業の証となる中長期の**KGI**を今回改めて制定

”稼ぐ力”増強のために最適なリソース配分を行う**事業戦略の確立**

2Q時点は冴えない結果 期末偏重やむなし、**既に通期予想達成に照準**

人財増加の鍵となる新卒採用の仕組作りは、**順調に計画通り進捗中**

## エグゼクティブ・サマリー(2Q)

### 2Q累計

売上高	<b>11.70</b> 億円	前年同期比 +1.5%	対計画比 ▲ 22.0%
売上総利益	<b>3.24</b> 億円	前年同期比 ▲ 14.8%	対計画比 ▲ 25.1 %
営業利益	<b>0.50</b> 億円	前年同期比 ▲ 58.3%	対計画比 ▲ 62.5%

### 2Q業績ハイライト

- 大型案件の受注が遅れたことで、売上高は計画値を下回ったものの、前年同期比では増加
- 売上総利益・営業利益は、規模拡大に舵を切った昨年からの投資による原価や販管費の増加をカバーする予定だった高利益案件の受注遅れによって、計画値及び前年同期をともに下回る結果
- 『2025年の崖』問題に起因する基幹システム刷新が増加傾向顕著、売上高に貢献
- 新技術を採用したあかがねミュージアム向け大型シアターリニューアル案件は無事2Qで完了し売上に寄与
- 新卒・中途ともに積極的な人材採用活動が功を奏し、エンジニア人数は増加

## 2025年9月期 業績予想・2Q計画と実績

### 2Q実績は売上前年比微増、営業利益は計画値より大幅減

(単位:百万円)	2025/9 2Q実績	前年同期比較		2025/9 2Q計画比較		2025/9 通期進捗	
		2024/9 2Q実績	前年同期比	2025/9 2Q計画	2025/9 2Q計画比	2025/9 通期業績予想	進捗率
売上高	<b>1,170</b>	1,152	+1.5%	1,500	▲22.0%	3,420	34.2%
売上原価	<b>845</b>	771	+9.6%	1,066	▲20.7%	2,440	34.6%
売上総利益	<b>324</b>	381	▲14.8%	433	▲25.1%	979	33.1%
販売費及び 一般管理費	<b>274</b>	260	+5.3%	299	▲8.3%	599	45.8%
営業利益	<b>50</b>	120	▲58.3%	134	▲62.5%	380	13.2%
経常利益	<b>50</b>	121	▲58.5%	132	▲61.9%	376	13.4%
当期純利益	<b>31</b>	81	▲61.5%	88	▲64.4%	256	12.3%

## セキュアクラウドシステム事業 実績

(単位:百万円)	2025/9 2Q実績	前年同期比較		2025/9 2Q計画比較		2025/9 通期予想比較	
		2024/9 2Q実績	前年同期比	2025/9 2Q計画	2025/9 2Q計画比	2025/9 通期予想	進捗率
売上高	<b>1,131</b>	1,113	+1.6%	1,448	▲21.9%	3,269	34.6%
セグメント損益(※)	<b>61</b>	128	▲51.9%	137	▲55.0%	362	17.0%
営業利益率	<b>5.5%</b>	11.5%	-	9.5%	-	10.4%	-

- 売上高は1,131百万円、前年同期比1.6%増、損益は61百万円となり、前年同期比で51.9%減、計画比で55.0%減
  - ・文教系のプライベートクラウド入札案件落札・2Qで売上貢献
  - ・「2025年の崖」対応として推進した食品製造業向け基幹システム刷新案件が売上に寄与
  - ・半導体・AI・ゲーム業界向けのプライベートクラウド案件による高性能ハードウェア販売が成長を牽引
  - ・国内のCitrix販売スキームの変更に伴い販売体制を強化、Citrix商品販売が前期比で大きく伸長
  - ・若手エンジニアが着実に成長を遂げており、内製化の進展による収益性の向上への寄与が期待
  - ・受注が遅れていた大型案件については、現時点では受注済みであり、3Q以降に売上予定

(※)実態をわかりやすく表現するために、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)

## エモーショナルシステム事業 実績

(単位:百万円)	2025/9 2Q実績	前年同期比較		2025/9 2Q計画比較		2025/9 通期予想比較	
		2024/9 2Q実績	前年同期比	2025/9 2Q計画	2025/9 2Q計画比	2025/9 通期予想	進捗率
売上高	<b>38</b>	39	▲1.9%	51	▲25.4%	150	25.6%
セグメント損益(※)	<b>▲11</b>	▲7	-	▲3	-	17	-
営業利益率	-	-	-	-	-	11.5%	-

- 売上高は38百万円、前年同期比1.9%減、損益は▲11百万円となり、前年同期差で▲3百万円
  - ・あかがねミュージアムに納入したMetaWalkers®の上映技術をベースに新たな映像システムの開発に着手
  - ・名護市のスマートシティイベントに出展、多くのリードを獲得
  - ・沖縄セルラー、製造業向けなどMetaWalkers®を利用した複数のイベント案件を実施
  - ・企業向けメタバーズは、セキュアクラウドシステム既存顧客、地方自治体向けに営業活動中
  - ・一方で、予定していたMetaWalkers®本体販売案件がスライドした事やMetaWalkers®機能強化及び、積極的な営業活動により販管費が増加し、売上高、セグメント損益は計画を下回る結果

(※)実態をわかりやすく表現するために、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

### 2Q受注残高

セキュアクラウドシステム事業

6.62億円

前年同期比 ▲ 6.0%

エモーショナルシステム事業

0.01億円

前年同期比 ▲ 76.0%

合計

6.63億円

前年同期比 ▲ 6.5%

### 受注残詳細

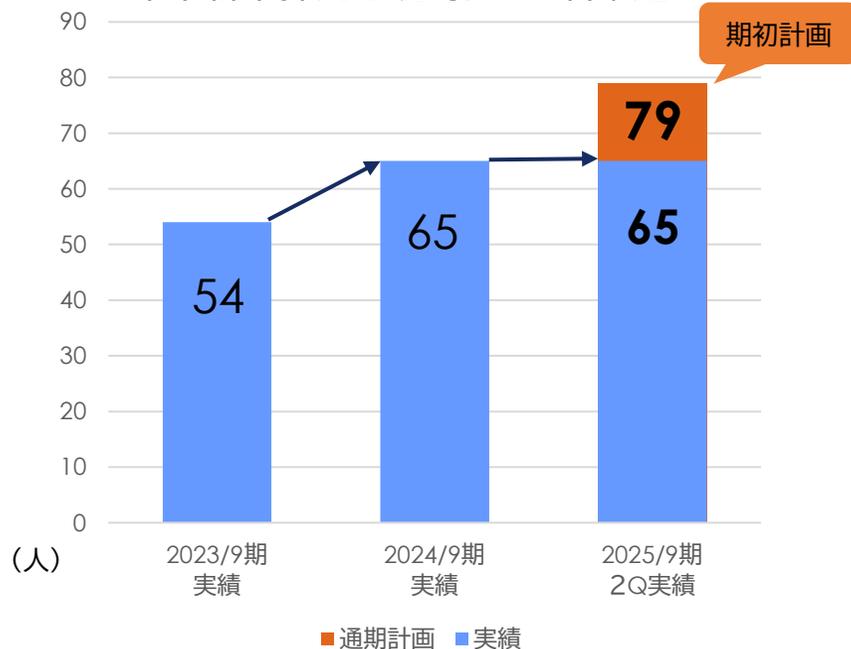
- SaaS事業者向けのシトリックス製品による個別顧客向け設備更改案件
- 金融機関向けIaaS基盤環境構築案件
- 食品製造業の「2025年の崖」問題に関連する基幹システム最新化移行案件の継続受注
- 本2Q決算発表直前の最新受注残は、**8.8億円**。小売業向け高性能ハードウェア販売や首都圏新規顧客への大型PC販売案件が大きく寄与

# 人財採用の状況

規模拡大に向けて新卒・中途ともに積極的な採用活動を継続  
2025年7月にエンジニアハビタット増床を計画

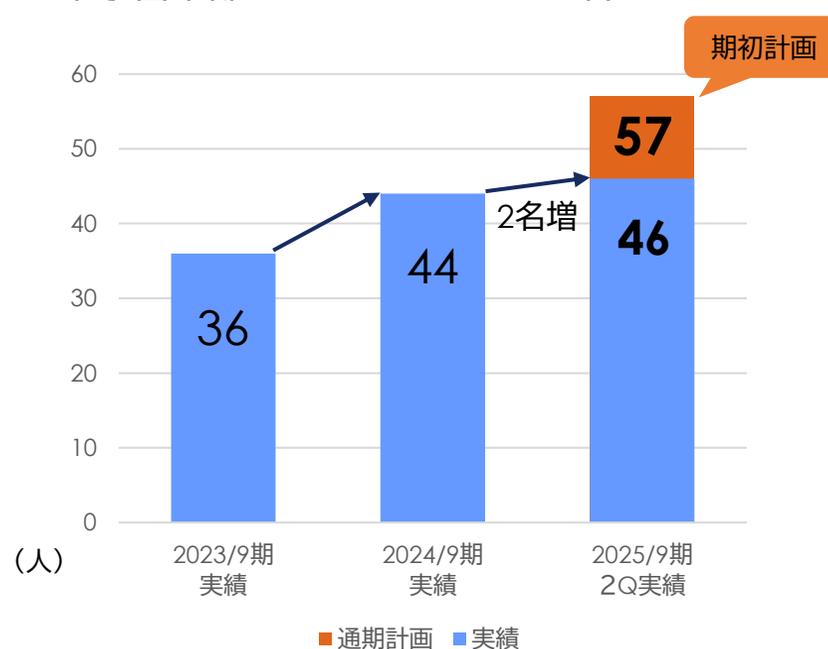
## 従業員数の推移

前期末から4名中途採用、4名退職のため増減なし  
3Q以降10名の採用が決定(中途3名、新卒7名)  
2026年卒新卒採用は現時点で5名確定

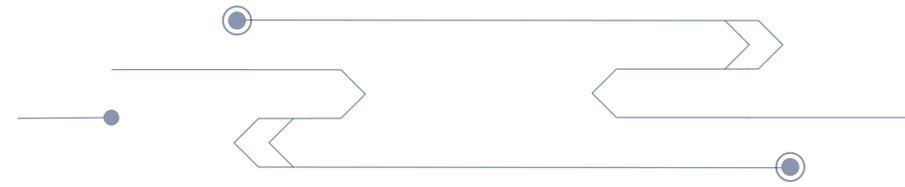


## エンジニア・セールスエンジニア数の推移

前期末から2名増  
東京オフィス勤務エンジニア1名  
東京営業部セールスエンジニア1名



(※) 人数にはいずれも派遣社員・パート社員を含みません

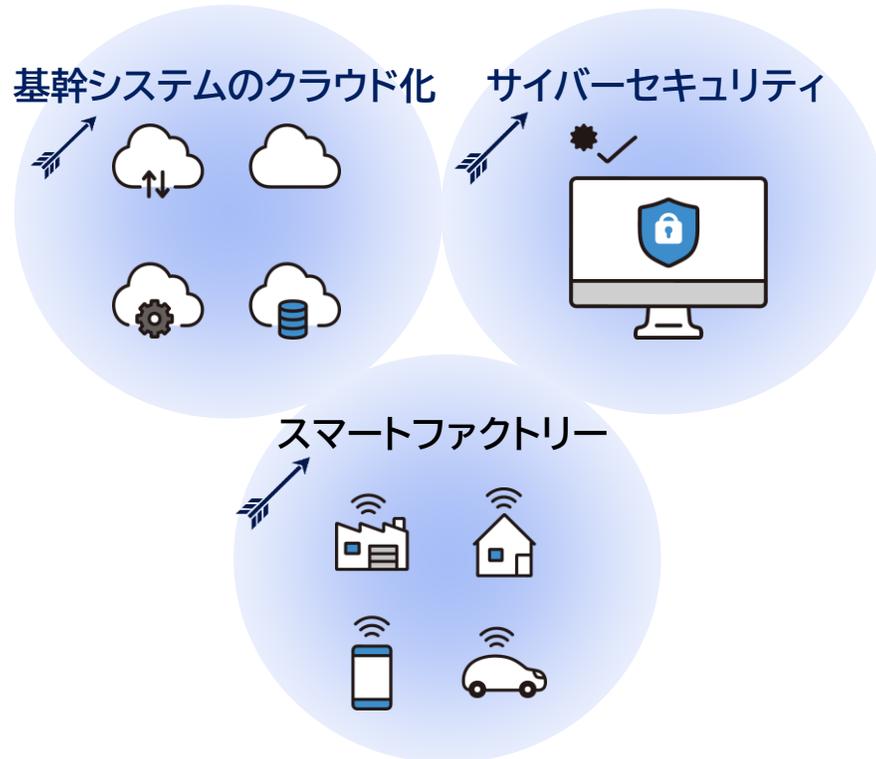


# 成長戦略の進捗

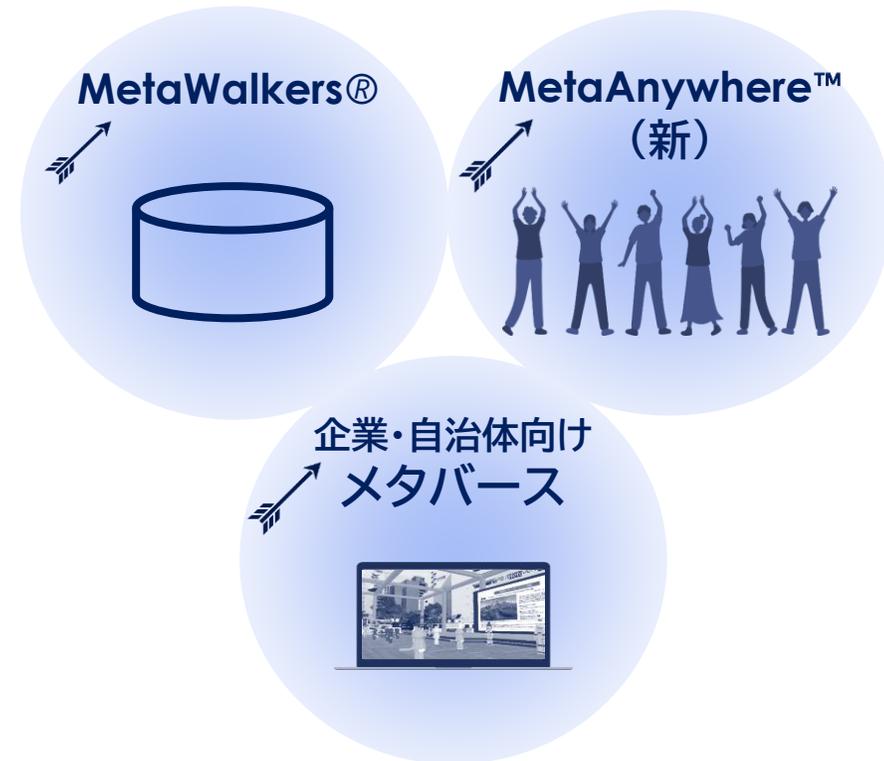
## 2セグメント3戦略

### 成長戦略を2セグメント3戦略に再設計

SCLの3戦略の関連図



EMOの3戦略の関連図



## 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

### ■市場背景

- ・経産省が指摘する「2025年の崖」により、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全国的に顕在化
- ・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・予算面への不安から、クラウド移行に至らないケースもあり
- ・一方で、クラウド一辺倒の方針を見直し、オンプレミス環境と併用する「ハイブリッドクラウド構成」への移行を進める動きの広がり

### ■当社の優位性と差別化

- ・技術実装力:インフラ領域全般を一貫して構築可能な体制に加え、顧客業務を深く理解したアプリケーション開発エンジニアを擁する、**希少な独立系インフラSier**
- ・ハイブリッドクラウド提案力:ハードウェア、仮想基盤、セキュリティを融合させた、高収益が見込まれる構成提案を実現
- ・商材連動:高利益のハードウェア販売との連携により、安定的かつ重要な収益基盤を形成
- ・顧客対象:地方自治体や中堅企業など、全国的な拡大が見込まれるターゲット層に豊富な実績と万全の実行体制

### ■今後の広がりや成長可能性

#### ・CXJ社<sup>(※1)</sup>との協業が本格始動

→トップ会談や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

#### ・ローカルLLM<sup>(※2)</sup>需要の顕在化と当社の構築優位性

→GPU、ストレージ、ネットワークを最適化したAI基盤の構築力とアプリケーション開発力を強みとし需要の掘り起こし

#### ・DELL等のハードウェアメーカーとの協業拡大

→プライベートクラウドやハイブリッドクラウド市場の成長が続く中、仮想化・AI基盤・SaaS事業者向けのインフラをはじめ、ハードウェアを伴う高利益商談の獲得

(※1)アセンテック株式会社が米Cloud Software Groupとの戦略的提携に基づき設立した100%子会社。日本国内におけるCitrixおよびNetScaler製品の営業・技術支援・マーケティングを担当。

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

# セキュアクラウドシステム事業 戦略2:サイバーセキュリティ



## ■市場背景

- ・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危機的な現実
- ・中堅・中小企業や自治体では、セキュリティ専門人材の不足、対策がとれあえず「導入しただけ」で止まっているケースが多く、こうした状況に対し、運用から復旧までを一貫して支援できる体制の整備が求められている
- ・サイバー保険の普及に伴い、素早く対処することで“フォレンジック(感染源調査・証明)”のニーズが顕在化しているが、対応可能な業者は限定的

## ■当社の優位性と差別化

- ・複数の製品を組み合わせた総合的なセキュリティ対策を豊富な経験を基に当社のみでワンストップ提供
- ・導入・運用・監視・復旧・保守まで一気通貫で対応(=「一気通貫レジリエンス」)



- ・独立系ならではの製品中立な提案力と柔軟性
- ・優先度を上げて極力即対応

## ■今後の広がり成長可能性

- ・需要の高まり  
→サイバー攻撃が高度かつ多様化する中、レジリエンスの重要性が再認識されている
- ・一気通貫支援体制  
→特定メーカーに依存せず、複数のセキュリティ製品を組み合わせ、導入・運用・監視・復旧・ログ保全・フォレンジックに至るまで、ワンストップで対応可能
- ・自社サービスの提供  
→攻撃の予防だけでなく、攻撃を受けた際の被害の最小化と迅速な復旧までを考慮した「サイバー忍法帖™」を新たに発表！

2025年3月28日 PR情報  
「サイバー忍法帖™(商標出願中)  
提供開始のお知らせ



# セキュアクラウドシステム事業 戦略3:スマートファクトリー

## ■市場背景

- ・ 製造業では人手不足・属人化・紙運用の限界を背景に、DX (デジタルトランスフォーメーション)の動きが急速に加速
- ・ 特に中堅・中小製造業では、「いきなりAI」ではなく、ネットワークや作業環境など“基礎インフラ”からの見直しニーズが高まっている
- ・ **ローカルLLM** (※1)やIoTセンサーによる現場最適化の注目度が高まりつつある一方で、導入・運用を支えるパートナー不足が課題

## ■当社の優位性と差別化

- 第一段階:基盤技術の導入(現在提供中)**
  - ・ ネットワーク刷新、Wi-Fi6対応による安定した通信とレイアウトフリーな作業環境の提供
- 第二段階:データ活用(今後の展開予定)**
  - ・ IoTやAIによる生産ラインのリアルタイム監視
  - ・ 生産データの解析による予測、品質管理でのローカルLLMの活用
- 第三段階:フルスマートファクトリー化(将来構想)**
  - ・ ロボット導入による自動化支援
  - ・ デジタルツイン技術による生産現場の仮想モデルの提供

## ■今後の広がり成長可能性

- ・ セキュリティを確保した物理ネットワークとWi-Fi環境を経験豊富なエンジニアが整備し、製造現場の「安定通信」および「自由なレイアウト設計」の課題を解決
- ・ 特定メーカーに依存せず、インフラとアプリケーション両分野のエンジニアを有する独立系SIerとして、ITとOT(※2)をつなぐ柔軟なアプローチが可能
- ・ 将来のデータ活用・AI連携に備えたIoTおよびローカルLLM領域への展開を見越して、拡張性を持った通信・配線設計と構築を提供

2025年02月13日 PR情報  
株式会社ロキテクノ向けネットワーク構築案件  
アライドテレシス株式会社導入事例掲載のお知らせ



(※1) Local Large Language Model の略。クラウドを利用せず自社内で生成AIを運用する仕組み。セキュリティや応答速度に優れている注目の技術。

(※2) Operational Technologyの略。製造ラインの設備やセンサーなど工場設備や機械の動作を直接制御・監視する技術の総称。

## 新たな取り組みの進展

### 災害体験コンテンツの充実

株式会社理経の『豪雨災害編』『火災避難編』および一般社団法人AR防災様の「VR地震体験」をMetaWalkers®で提供することで、多様な災害体験を実現できるようになりました。防災コンテンツの充実を図り、防災施設や自治体向けの需要創出を目指します。

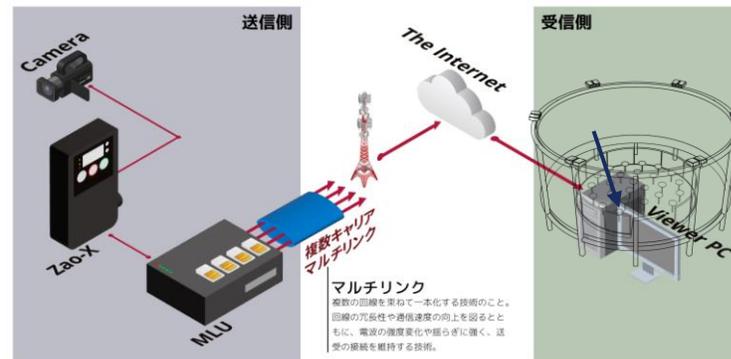


2025年2月7日  
PR情報

一般社団法人AR防災の  
地震体験コンテンツ  
MetaWalkers®版リリースの  
お知らせ

### 360度リアルタイム上映の実用化

ソリトン社のSmart-telecaster™ Zao-X (最大6回線のマルチリンク機能・映像遅延50ms・4K/60fps対応)を使い、360度カメラの映像を遠隔地から送信し、MetaWalkers®でリアルタイムに360度映像を表示する実証実験を実施。災害現場の状況把握のDX化と需要創出を目指します。



### fuiigo社のウェアラブルスピーカーとの連携

「着るスピーカー」(ウェアラブルスピーカー) “fuiigo”を合同会社fuiigoと連携して導入。3Dコンテンツと相まって、音に包まれる感覚、重低音、胸郭に響く振動と揺れにより、MetaWalkers®の臨場感を高め、現実世界に限りなく近づけました。これによりMetaWalkers®のシアター技術がまた一歩進化し、利用範囲が拡大します。



2025年5月15日 PR情報  
MetaWalkers®装着型スピーカー仕様追加のお知らせ

## エモーショナルシステム事業 戦略2: MetaAnywhere™(※)

MetaWalkers®従来の課題	MetaAnywhere™で解決
プロジェクションの角度・距離制限	180度・270度・壁面配置など柔軟な角度対応が可能
常設型で高コスト・大規模工事が必要	簡易設置可能なモジュール構造と高演出性を両立
天井構造や照明位置との干渉	コンパクトな設計と空間に応じた個別最適化が可能

### ユースケースと展開ポテンシャル

- 商業施設、道の駅、観光案内所、科学館、駅ナカ、大学エントランス、狭小展示空間など
- 「これまで難しかった場所」に新たな営業対象が広がる
- 設置のしやすさから、小型案件の量産提案が可能な商材に進化

### 今後の展望

- 独自のプロジェクションマッピング技術と、軽量構成の追求によって設置難易度の高い施設・環境でも展開可能
- 今期中に第一弾となる売上予定案件あり

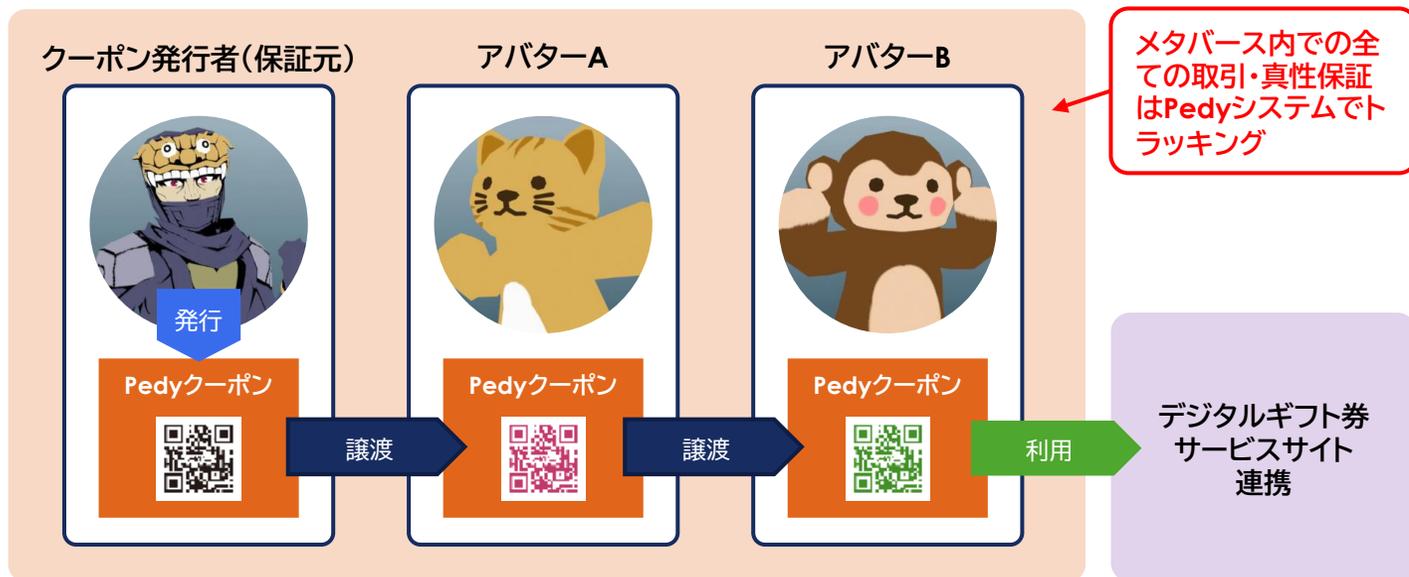
**MetaAnywhere™は、あらゆる場所に映像体験を届ける、新しい空間演出ソリューションです！**

## 取引真正性保証システム「Pedy」の実用化へ！「Pedyクーポン」の拡販強化

デジタルギフト券(現実世界で利用可能なサービス)と連動した  
PedyクーポンをPBメタバースに実装

- 5月15日開催の当社メタバース決算説明会でPedyクーポン利用体験会を実施予定

### PBメタバース

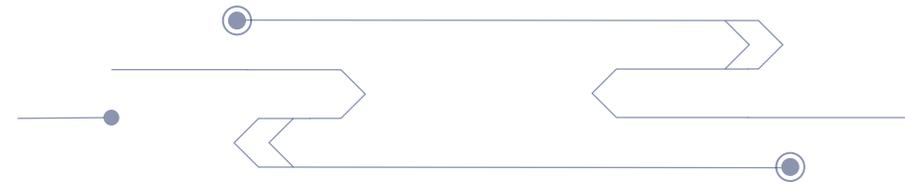


### Pedyクーポンの応用分野

- EC連携型クーポン  
メタバース上で取得→リアル店舗や通販で利用可能
- 修了証・推薦状  
メタバース上の教育・資格・採用プラットフォームと連携(学歴詐称対策)
- イベントチケット  
メタバース内でのライブやセミナー参加証をPedyで発行(本物保証付)
- メタバース内で地域名所のスタンプラリーや御朱印帳作り(友人と交換したりも！)

### Pedyクーポンとは

メタバース上で発行・譲渡・消滅が可能なデジタルクーポン。そのすべての取引は「Pedy」によって真正性が保証される。



# 中長期の成長戦略

## 中長期の成長戦略

### KGI(Key Goal Indicator)の変更

新

2030年9月期までに  
ROE30%を達成、維持継続

旧

2028年9月期までに  
SCLの営業利益率16%を達成

## 中長期の成長戦略

### KGI(Key Goal Indicator)の変更

— 変更の背景と理由 —

グロース市場改革案のニュースや環境の変化に対応し、持続的な成長を実現するため、  
収益性向上は勿論、資本効率も重視した指標へとシフト

## 「稼ぐ力の増強」と「株式価値向上」

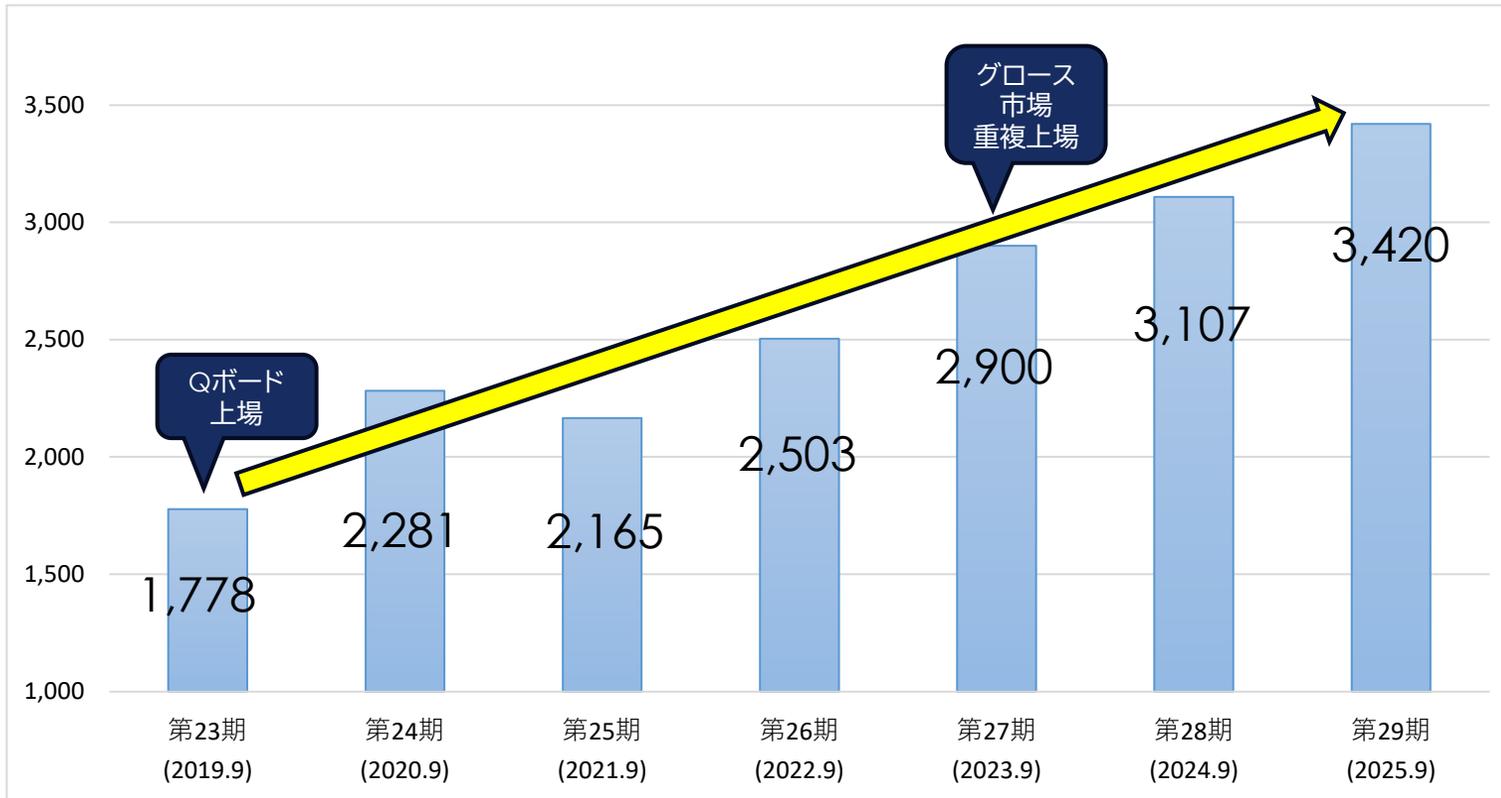
— 新たなKGI達成のため、以下の施策を実施 —

資本政策の強化と株主還元の上

成長戦略への積極投資

# 中長期の成長戦略

## 売上高の推移



2019年9月期(Qボード上場)から

→2025年9月期計画 **1.9倍**

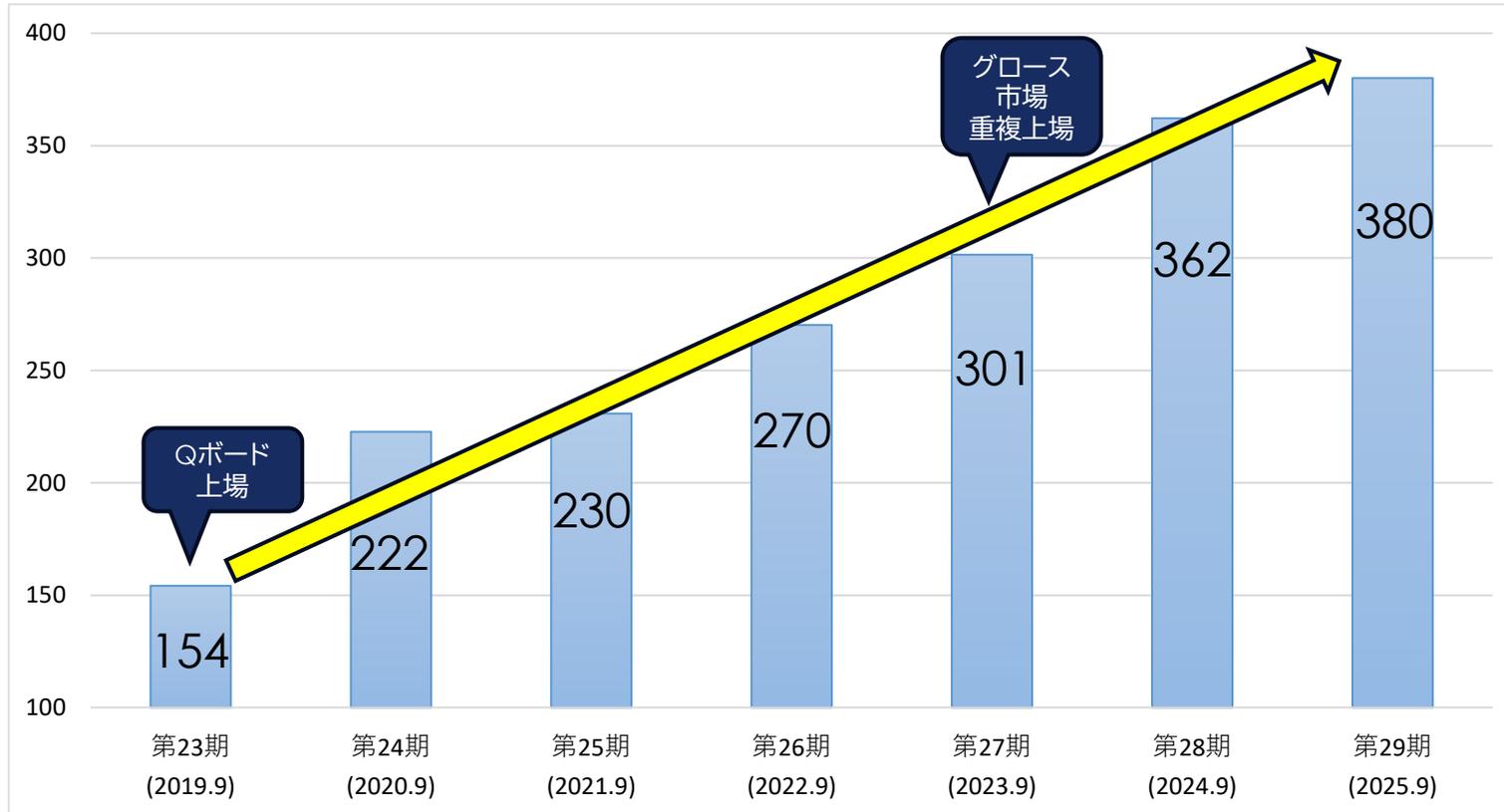
2019年9月期(Qボード上場)からの  
年平均成長率(CAGR:Compound  
Annual Growth Rate)

→2025年9月期計画 **11.5%**

(単位:百万円)

# 中長期の成長戦略

## 営業利益の推移



(単位:百万円)

2019年9月期(Qボード上場)時から

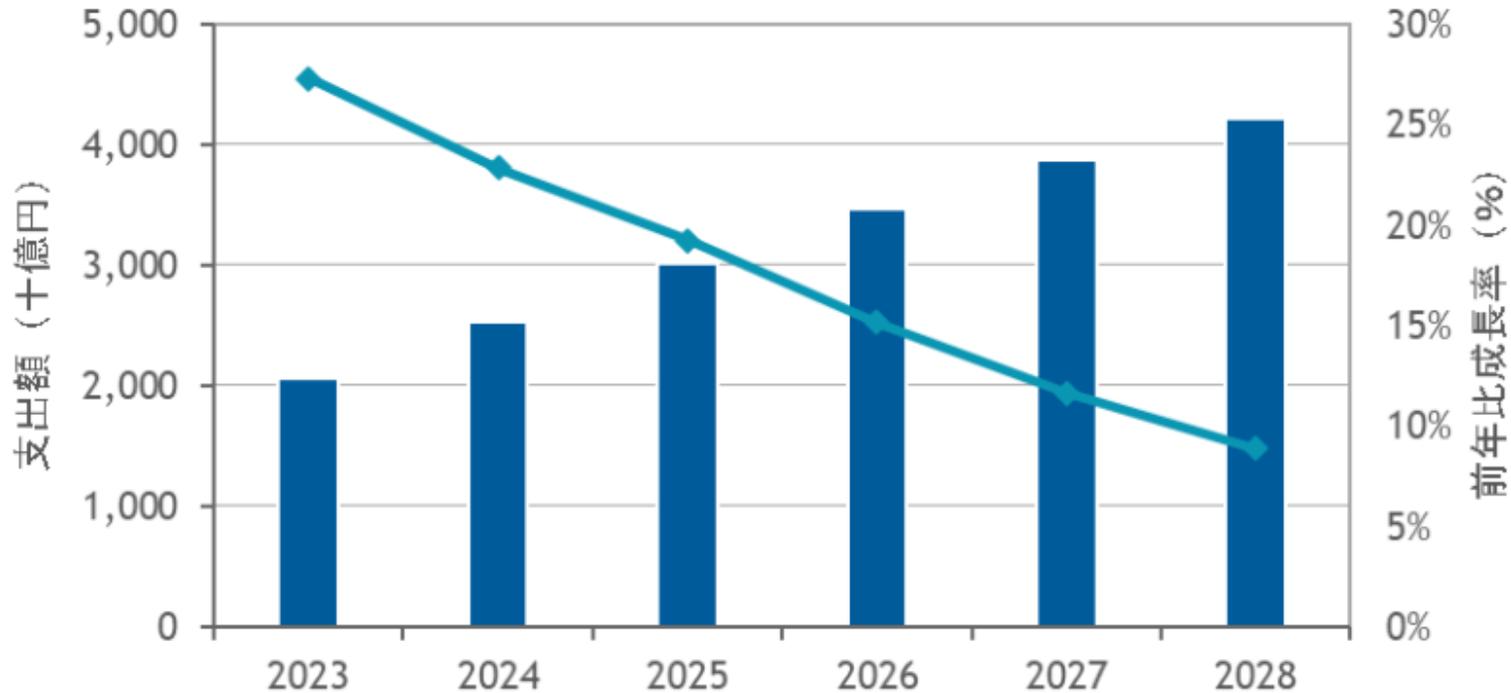
→2025年9月期計画 **2.5倍**

2019年9月期(Qボード上場)からの  
年平均成長率(CAGR:Compound  
Annual Growth Rate)

→2025年9月期計画 **16.2%**

## 中長期の成長戦略

### 国内プライベートクラウド市場予測 2023年～2028年(※)



2028年の市場規模

→2023年比**2倍**の4兆2,126億円

2023年～2028年の年間平均成長率  
(CAGR:Compound Annual Growth Rate)

→**15.4%**

(※)出所:IDC Japan株式会社「国内プライベートクラウド市場予測」2024年10月7日プレスリリース

## 中長期の成長戦略

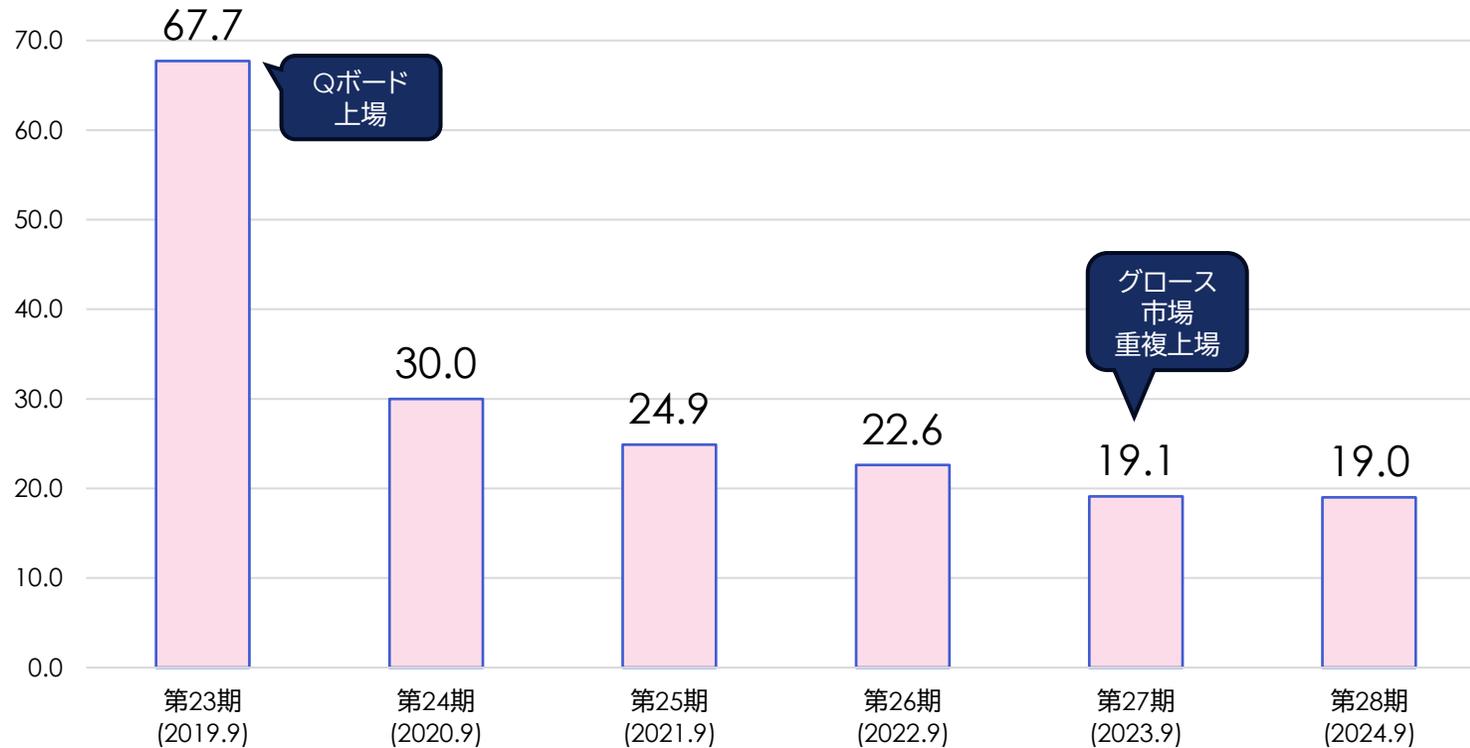
### 国内プライベートクラウド市場予測と2025年9月期計画の 年間平均成長率(CAGR)比較

市場予測 2023年～2028年	売上高 2019年～2025年 (市場予測との差異)	営業利益 2019年～2025年の (市場予測との差異)
15.4% (※)	11.5% (▲3.9%)	16.2% (+0.8%)

(※)出所:IDC Japan株式会社「国内プライベートクラウド市場予測」2024年10月7日プレスリリース

## 中長期の成長戦略

### ROE(自己資本利益率)の推移



(単位:%)

2019年9月期(Qボード上場)はROEの分母となる前期末純資産と期末純資産の平均値が低く異常値

株式上場(重複上場)による資本金・資本準備金の増加と毎期順調に利益を計上した結果、ROEは20%前後を推移

今後さらなるROE向上を目指します！

## 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>