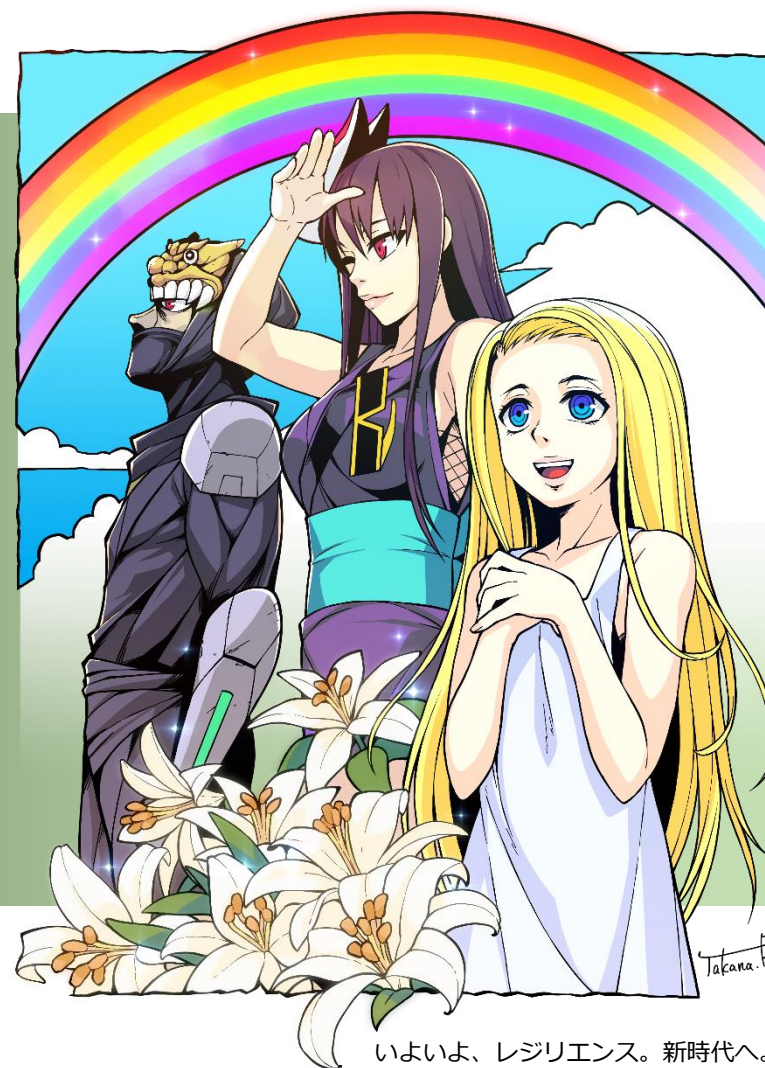


株式会社ピー・ビーシステムズ
2022年9月期

決算補足資料

証券コード：4447
2022年11月10日



決算トピック

- ◆ **過去最高売上更新 & 4期連続最高益更新！**
- ◆ **期初の計画を達成**
- ◆ **受注残高は前年同期より倍増、期末の過去最高を更新**
- ◆ **今期の戦略**

業績ハイライト

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 (15.6%増) 営業利益 (17.1%増) 経常利益 (13.7%増)

期初の計画を達成

売上高 (3百万円増) 営業利益 (4百万円増) 経常利益 (10百万円増)

収益認識に関する
会計基準の影響額

(百万円)

	当期実績 2022/9 通期		前年実績 2021/9 通期 (※1)		前年同期比 (※2)		前々年実績 2020/9 通期 (※1)		前々年同期比 (※3)		進捗計画 2022/9 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
売上高	153 2,503	100.0%	2,165	100.0%	337	15.6%	2,281	100.0%	221	9.7%	2,500	3	0.1%
売上総利益	33 669	26.7%	628	29.0%	40	6.5%	629	27.6%	39	6.3%	699	▲30	▲4.4%
販売費及び 一般管理費	398	15.9%	397	18.4%	1	0.4%	406	17.8%	▲7	▲1.9%	433	▲34	▲8.0%
営業利益	33 270	10.8%	230	10.7%	39	17.1%	222	9.8%	47	21.4%	266	4	1.6%
経常利益	33 262	10.5%	230	10.7%	31	13.7%	219	9.6%	43	19.8%	252	10	4.1%
当期純利益	33 183	7.3%	164	7.6%	18	11.5%	143	6.3%	40	28.4%	176	7	4.4%

※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月期以前の実績は当期実績と会計処理が異なります）

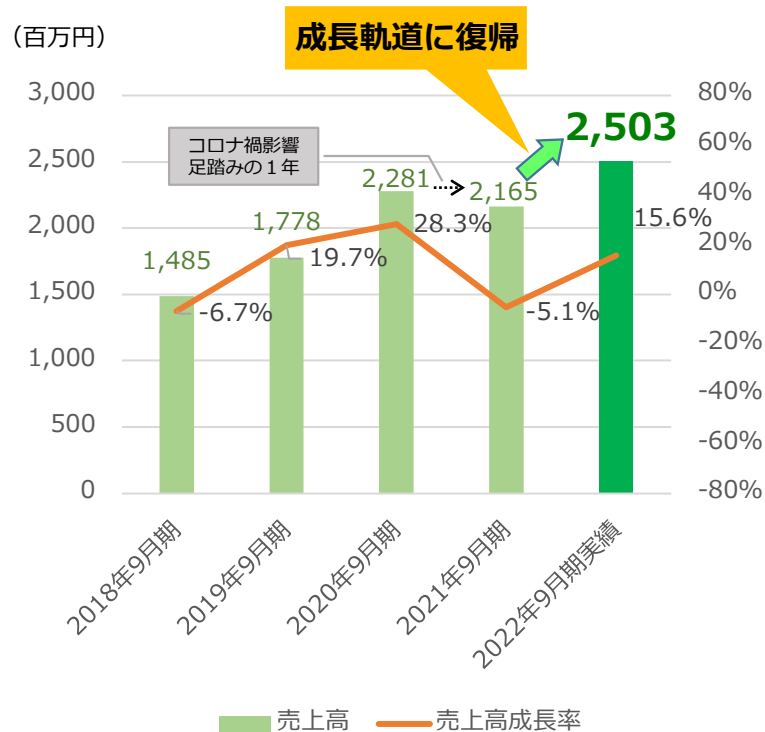
※2) 前年同期比に関して、当社は過年度の業績に新基準を遡及して適用した実績値を算出していないため、同一の会計基準を適用した場合の前年同期比較はできませんが、参考数値として新基準と旧基準を単純比較した前年同期比を記載しております。

※3) 前々年同期比については前年同期比（※2）と同様に、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。

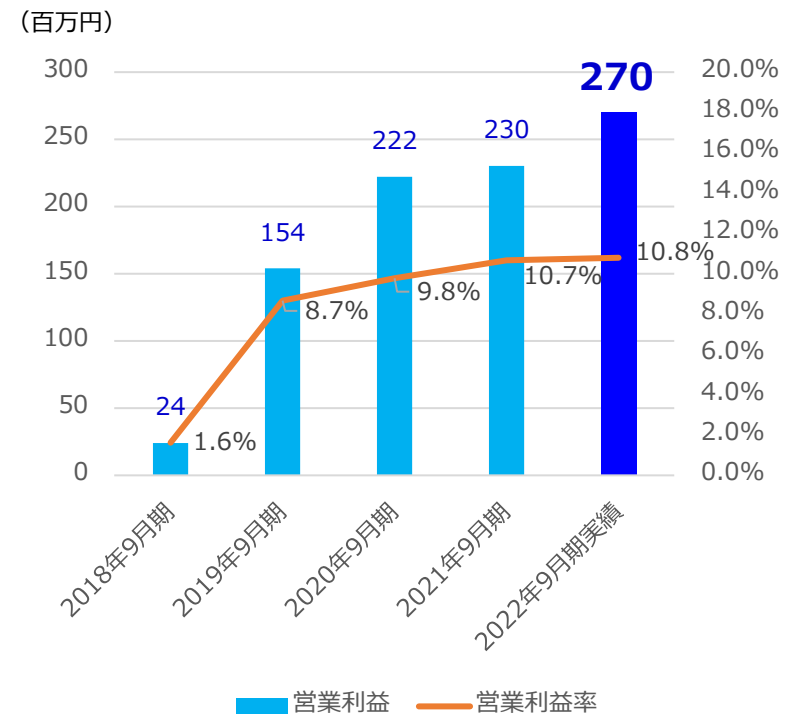
業績推移

売上高 は再び成長軌道へ、**営業利益** は4期連続最高益を更新
前年壁になった“25億売上高&2.5億営業利益ライン”を突破！

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月期以前の実績は当期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月期について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)

	2022/9 期末	2021/9 期末 (※1)	前年同期比 (※2)		2020/9 期末 (※1)	前々年同期比 (※3)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	2,451	2,151	299	13.9%	2,241	209	9.4%
セグメント損益 (※4)	284	279	5	1.9%	274	9	3.6%
営業利益率	11.6%	13.0%			12.2%		

- SaaS事業者の需要はクラウド基盤の拡張と老朽化したクラウド基盤のリプレースニーズなどにより、順調に推移
- 自治体向け大型レジリエンス案件（情報ネットワーク強靱化）を期初の計画通り4Qに計上
- 営業利益率は11.6%と前年（13.0%）・前々年（12.2%）を下回った
（原因は、2022/9期売上予定だった難易度の高いクラウド基盤構築プロジェクトの進捗遅延。既に人員体制を強化し、顧客と協力して取り組んでおり、2023/9期1Q中に完了の見込み。）

- ※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月期以前の実績は当期実績と会計処理が異なります）
- ※2) 前年同期比に関して、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年同期比を記載しております。
- ※3) 前々年同期比については前年同期比（※2）と同様に、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。
- ※4) 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）

実績（エモーショナルシステム事業）

イベント運営案件の好調継続が増収に貢献、赤字を縮小

(百万円)

	2022/9 期末	2021/9 期末 (※1)	前年同期比 (※2)		2020/9 期末 (※1)	前々年同期比 (※3)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	51	13	38	285.1%	40	11	29.0%
セグメント損益 (※4)	▲14	▲48	34	-	▲51	37	-
営業利益率	-	-	-	-	-	-	-

- 4DOHイベント運営の売上好調が継続し、増収と赤字縮小に貢献
- メタバース分野の営業活動を推進

※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月期以前の実績は当期実績と会計処理が異なります）

※2) 前年同期比に関して、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年同期比を記載しております。

※3) 前々年同期比については前年同期比（※2）と同様に、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。

※4) 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 過去最高更新 9億円

(前年同期比 2倍 前々年同期比4倍)

(百万円)

受注残高	2022/9 期末	2021/9 期末 (※1)	前年同期差	前年同期比	2020/9 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	906	450	+456	201.4%	213	+692	423.9%
エモーショナル システム事業	1	0	+1	912.3%	0	+1	3,063.3%
合計	908	450	+457	201.7%	213	+694	424.5%

セキュアクラウドシステム事業の受注が好調

[関東圏]

- ・ SaaS事業者の旺盛なクラウド基盤拡張需要の継続
- ・ オラクル社との協業による新規顧客開拓の進展

[九州]

- ・ 既存顧客からの受注が好調
- ・ クラウド基盤構築の受注増加（自治体、中堅企業など）
- ・ 災害やシステム障害への対策投資の取り込み（DP4400 (※2) 既存ユーザー企業向け受注）

※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。

※2) DP4400は、DELL TECHNOLOGIES製のバックアップ統合製品です。

2023年9月期計画トピック

- ◆増収増益計画、5期連続最高益更新へ
- ◆SCL事業^(※1)はKGI達成に向けた体制構築
- ◆EMO事業^(※2)を黒字転換
- ◆人財採用戦略

※1) SCL事業・・・セキュアクラウドシステム事業

※2) EMO事業・・・エモーショナルシステム事業

2023年9月期 業績予想

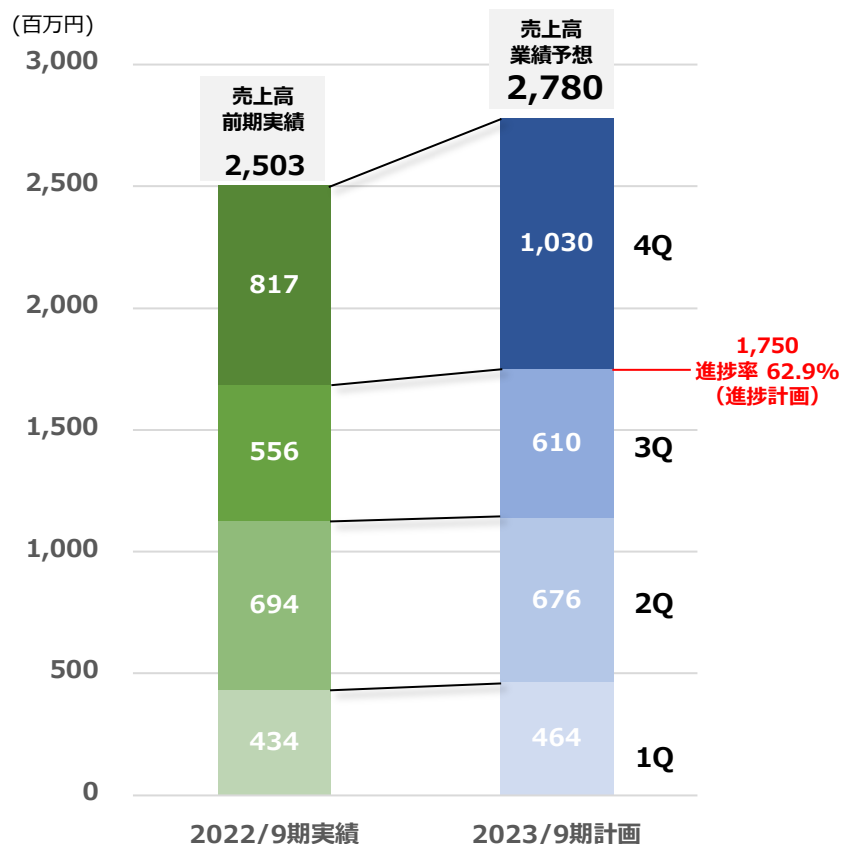
(百万円)

	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)
通期予想 (対売上比率)	2,780	300 (10.8%)	295 (10.6%)	205 (7.4%)
前年同期 (対売上比率)	2,503	270 (10.8%)	262 (10.5%)	183 (7.3%)
前年同期比	111.1%	111.0%	112.4%	111.6%

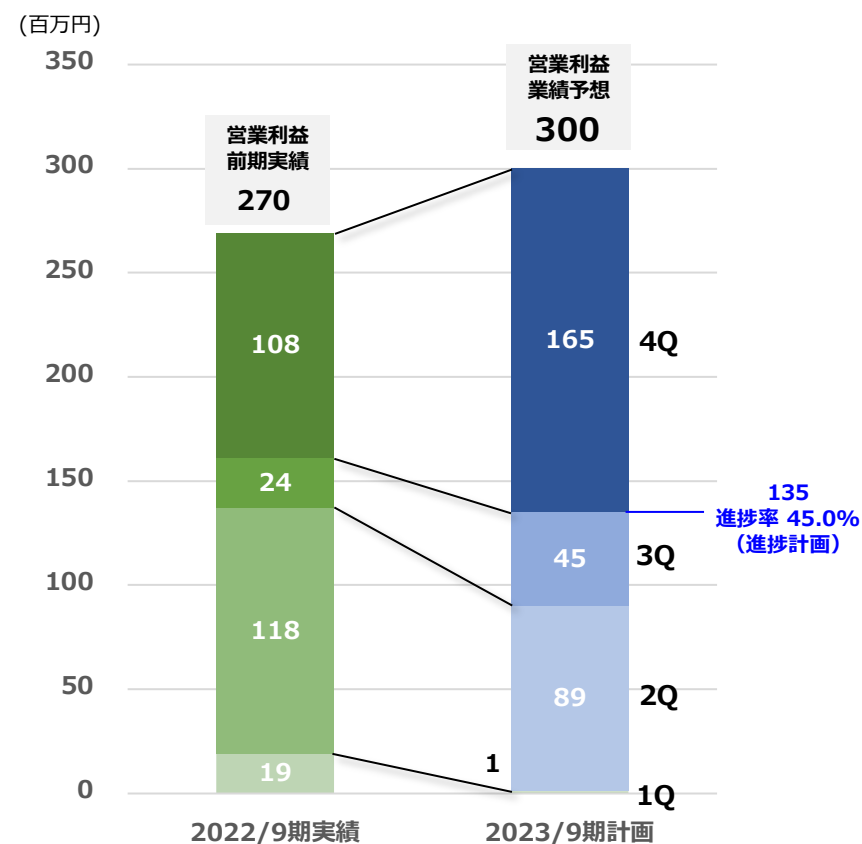
- ◆増収増益計画、**5期連続最高益更新**へ
- ◆メタバース案件を取り込み**EMO事業を黒字化**
- ◆KGI 「2027年9月期にSCL事業の営業利益率目標16%」の達成に向けたスタート地点として、積極的な人財獲得と高付加価値製商品販売注力、営業利益率の向上を図る

2023年9月期 業績予想

売上高予想



営業利益予想



- ・売上高は、3Qまでは前年比微増だが、今期も4Qに大きく成長し、通期では過去最高を更新する計画
- ・営業利益は、1Q 1百万円のスロースタート（前期から継続中の高難易度プロジェクトが1Qまで継続する影響で、製造原価などの増加）だが、人財採用推進により体制を整えて行き、3Qより営業利益拡大を図る計画

今期の計画（セグメント別）

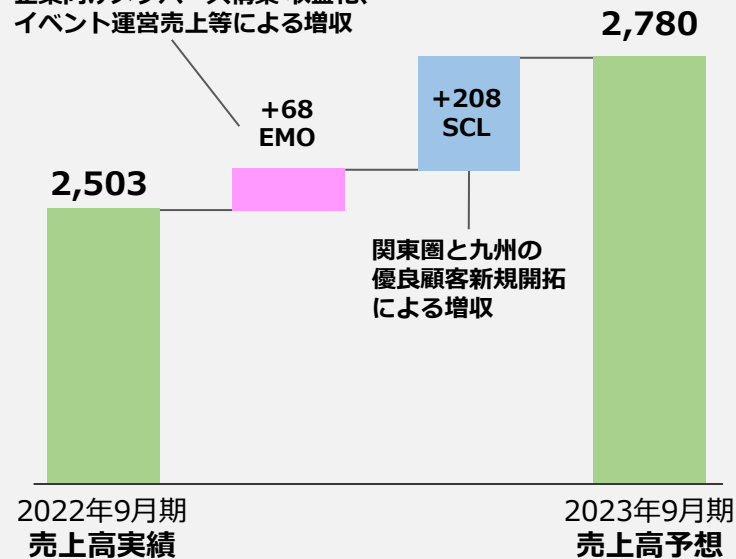
(百万円)

売上高	2023/9 予想	2022/9 実績	増減額	増減率
セキュアクラウドシステム事業（SCL）	2,660	2,451	+208	8.5%
エモーショナルシステム事業（EMO）	120	51	+68	132.5%
全社合計	2,780	2,503	+276	11.1%

売上高 成長要因

(百万円)

4DOH販売のレジヤ需要回復、
企業向けメタパス構築 収益化、
イベント運営売上等による増収



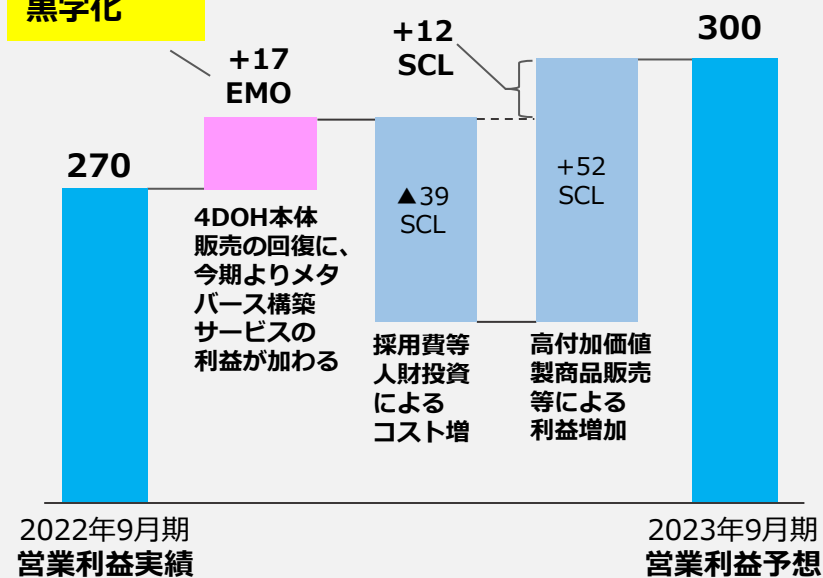
(百万円)

営業利益（※1）	2023/9 予想	2022/9 実績	増減額	増減率
セキュアクラウドシステム事業（SCL）	297	284	+12	4.4%
エモーショナルシステム事業（EMO）	3	▲14	+17	-
全社合計	300	270	+29	11.0%

営業利益 成長要因

(百万円)

EMO事業
黒字化



※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

2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
10.8	12.3	13.0	実績 11.6 (計画 12.0)

2023年9月期計画

11.2 (%)

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。

KGI達成に向けたスタート地点として、今期は受注と生産の体制を支える人財の獲得を重視。そのため営業利益率は一旦控えめの計画。

2022年9月期実績が計画値を下回った原因は、2022/9期売上予定だった難易度の高いクラウド基盤構築プロジェクトの進捗遅延。既に人員体制を強化し、顧客と協力して取り組んでおり、2023/9期1Q中に完了の見込み。

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)**

2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期計画
248	337	411	実績 323 (計画 305)	622 (百万円)

2022年9月期は大型入札案件が予定されていたため、高付加価値製商品販売よりもサービス売上の比重が高い計画。付加価値向上に取り組んだ結果期末にかけて高付加価値ハードウェアの売上が拡大し、計画を達成。2023年9月期は製商品販売の付加価値向上を、より本格化する計画。

KPI

**SCL事業のエンジニア・
セールスエンジニア数**

2019年9月末	2020年9月末	2021年9月末	2022年9月期末	2023年9月期末計画
25	29	29	実績 28 (計画 33)	37 (人)

2022年9月期は大型案件の集中などにより、採用活動に人的資源を十分配分できなかったため、計画を下回りました。2023年9月期は採用を含む人財開発の体制を強化し、エンジニア・セールスエンジニアを9人増加し37人とする計画。

※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（2023年9月期）

製商品販売 高付加価値化戦略

医療機関のサイバー攻撃対策としてのレジリエンスや自治体のシステム強靱化、関東圏中堅企業事業継続（BCP）、災害復旧（DR）需要に対応
→DP4400（※1）を中心とした高付加価値レジリエンスソリューション販売を積極推進

企業のDX、データ活用需要への対応
→シトリックス製品を核とした基幹システムのクラウド化ソリューションの販売を拡大、ETL製品（データの抽出、変換、格納）によるデータ利活用への対応を強化

関東圏パートナー拡充戦略

株式会社ニーズウェル（証券コード 3992）との業務提携（※2）により、先進的仮想デスクトップソリューションの横展開と国内の金融系企業顧客を開拓を推進

※1) DP4400は、DELL TECHNOLOGIES製のバックアップ統合製品です。

※2) 株式会社ニーズウェルとの業務提携に関するお知らせ（2022年10月17日適時開示）

人財採用・育成戦略

中途採用・新卒採用推進と人財採用チャネル拡大

中長期的にエンジニアとセールスエンジニアを社内育成する人事・教育制度の整備



これらを推進する専門部署として**戦略的な人事部門**を2022年11月中旬に設置予定
（リーダーとして人事のエキスパート人財のキャリア採用が既に内定）

関東圏の協力会社を更に開拓して生産力を増強、SaaS事業者のクラウド基盤の旺盛な拡張需要に対応

エモーショナルシステム事業の成長戦略（2023年9月期）

販売代理店と連携して4DOHレンタルやイベント運営サービスを販売促進

公営競技市場の開拓

4DOHのレンタル&運営のパッケージソリューションを構築し、公営競技場向けに営業展開

遊園地市場の開拓

遊園地・テーマパーク等、国内レジャー需要向けの販路拡大

4DOH技術の新用途開拓（メタバース事業者向けの立体映像投影装置等）

メタバース市場への4DOH投入

Google不要の同時多人数VR装置としてメタバース事業者向けに4DOHを積極営業展開！

VRコンテンツ制作の受託を推進



2022年10月17日 プレスリリース
メタバースをより身近にそしてリアルに体験できる理想的空間の表現装置として「4DOH」上映決定のお知らせ

ESG 戦略

シニア市場の開拓

日本の社会課題「超高齢化社会における健康寿命の延伸」への取り組みを
VRで身体と脳を活性化させる「e(エレクトロニック)xr(リアル) スポーツ」の
事業化に向けて、産学連携を推進

メタバース事業の成長戦略（2023年9月期）

企業向けメタバースサービス構築の具体化&収益化

大英産業株式会社（証券コード 2974）と、社史メタバースのサービス構築を推進

2022年8月31日 大英産業株式会社の発案による「社史メタバース企画」及び「社史メタバース応用企画」の企画開発の第一歩として、同社の社史メタバースを相互協力によって開発することを目的とする合意書の締結を発表



2022年8月31日プレスリリース
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式会社との相互協力合意のお知らせ

企業向けメタバースのファーストユーザー事例として、同社との共同開発による社史メタバースのサービス構築を2023年9月期の業績予想に織り込み済

協業先開拓

企業向けメタバースの制作・販売の体制充実を図るため、様々なテック企業や、各種業界への販路を持つ企業とのアライアンス構築を積極的に推進



2022年2月3日プレスリリース
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のお知らせ



2022年4月7日プレスリリース
ANAP 社との企業向けのプライベートメタバース空間構築 共同事業開発のお知らせ

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