



株式会社ピー・ビー・システムズ
証券コード:4447

2023年9月期 第3四半期
決算補足資料

2023年8月10日

3Q 決算トピック

1. 上期のマイナスからV字回復へ

売上高は過去最高、営業利益も一気に黒字化

2. SCL事業は急回復

大型案件の受注が寄与、受注残高も高水準が続く

特定案件も収束に向け進捗

3. EMO事業は黒字基調を維持

レジャー需要が回復、企業向けメタバースの初号機も完成

4. 成長戦略の推進も着々と

人材の採用と育成に向けた取り組みがスピードアップ

製商品販売の高付加価値化も進む

企業向けメタバース市場へ積極進出

5. 株主優待をグレードアップ

QUOカード4枚セットを抽選で50名様に

3Q 業績ハイライト

売上高	前年同期比 22.2%増 、前々年同期比 52.6%増 、進捗計画比 17.7%増 売上高 20.6 億円（3Q過去最高売上高を更新） 4月に受注したSaaS用プライベートクラウド基盤の大型案件(※1)が3Qから売上高増加に寄与
営業利益 経常利益 当期純利益	営業利益 95百万円 、経常利益 89百万円 、当期純利益 62百万円 2Qまでの赤字から一転、黒字転換し、2Q決算発表時の予測を超え、成長軌道へ回復 SaaS用プライベートクラウド基盤の大型案件などが貢献
業績予想	慎重に判断し、据え置く

収益認識に関する
会計基準の影響額

(百万円)

	当期実績 2023/9 3Q		前年実績 2022/9 3Q		前年同期比		前々年実績 2021/9 3Q (※2)		前々年同期比 (※3)		進捗計画 2023/9 3Q	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	² 2,060	100.0%	1,685	100.0%	374	22.2%	1,349	100.0%	710	52.6%	1,750	310	17.7%
売上総利益	⁰ 423	20.5%	460	27.3%	▲37	▲8.1%	415	30.8%	7	1.8%	476	▲52	▲11.1%
販売費及び 一般管理費	327	15.9%	298	17.7%	29	10.0%	303	22.5%	24	8.1%	341	▲13	▲3.9%
営業損益	⁰ 95	4.6%	161	9.6%	▲66	▲41.2%	112	8.3%	▲16	▲15.0%	135	▲39	▲29.5%
経常損益	⁰ 89	4.4%	162	9.6%	▲72	▲44.8%	111	8.3%	▲21	▲19.7%	130	▲40	▲31.0%
当期純損益	⁰ 62	3.0%	113	6.7%	▲51	▲45.3%	91	6.7%	▲28	▲31.7%	91	▲28	▲31.8%

※1)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)

※2)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)

※3)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。

3Q 実績(セキュアクラウドシステム事業)

売上高は過去最高、特定案件は収束に向け進捗

(百万円)

	2023/9 3Q	2022/9 3Q	前年同期比		2021/9 3Q (※1)	前々年同期比 (※2)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	1,990	1,670	320	19.2%	1,342	647	48.2%
セグメント損益 (※3)	93	180	▲87	▲48.4%	150	▲57	▲38.2%
営業利益率	4.7%	10.8%	-	-	11.2%	-	-

- 売上高は1,990百万円(前年同期差320百万円)、3Q売上高は過去最高を更新
セグメント利益は93百万円(前年同期差▲87百万円)
⇒ 3Q単独のセグメント営業利益は過去最高の151百万円を計上
⇒ 関東圏における4月のSaaS用プライベートクラウド基盤の大型案件の受注が売上高とセグメント利益の両面に大きく寄与
⇒ 九州地場では自治体や複数の中堅企業のプライベートクラウドのリプレイス案件が貢献
- 特定案件(製造業向けのVDI構築案件)が収束に向け着実に進捗
⇒ 受注損失引当金の残高は2Qの50百万円から37百万円に減少

※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)

3Q 実績(エモーショナルシステム事業)

黒字基調を維持

(百万円)

	2023/9 3Q	2022/9 3Q	前年同期比		2021/9 3Q (※1)	前々年同期比 (※2)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	69	14	54	364.1%	6	62	931.3%
セグメント損益 (※3)	1	▲18	20	-	▲38	40	-
営業利益率	2.9%	-	-	-	-	-	-

- 売上高69百万円(前年同期差+54百万円)、セグメント損益は1百万円(前年同期差+20百万円)
- 大手通信事業者との協業は短期のイベント案件売上を確保しつつ、新規受注活動のターゲットは大企業など大手法人・VIP顧客向けに重心を移動中
- 回復傾向にある国内レジャー需要向けにMetaWalkers(旧称:4DOH)(※4)関連案件を実行
- 企業向けメタバースは初号機(※5)が完成

※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)4DOH(旧称)はMetaWalkersに製品名を変更しました。(製品名の変更に関するお知らせ 2023年1月16日 適時開示)
 ※5)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 2022年8月31日 PR情報開示

3Q 受注残高

高水準を維持、新規顧客も開拓

(百万円)

	2023/9 3Q	2022/9 3Q	前年同期差	前年同期比	2021/9 3Q (※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	1,319	1,404	▲85	93.9%	717	602	184.0%
エモーショナルシステム事業	18	7	10	248.8%	0	18	73,278.5%
合計	1,337	1,412	▲74	94.7%	717	620	186.5%

セキュアクラウドシステム事業

- ・ 受注残高は1,319百万円、前年同期(過去最高)と概ね同水準(前年同期比93.9%)、前々年同期比約2倍(184.0%)に
- ・ 関東圏は4月のSaaS事業者から大型受注に加え、ゲーム事業者、製造業など既存顧客からの継続受注が好調
- ・ 九州地場は既存顧客からの安定受注に加え、新規顧客からの中規模案件を受注(※2)

エモーショナルシステム事業

- ・ MetaWalkersは国内レジャー向けの需要回復を捉えて国営公園向け案件(※3)やイベント案件を着実に受注
- ・ 企業向けメタバース初号機(※4)の構築実績を基に、企業向けメタバースの新規顧客を開拓中

※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) 地場での構築実績と、東証上場による信用・知名度向上を背景に、九州地場の中堅企業からほぼ当社指名の形で受注(契約金額 約9千万円)

※3) 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情報開示

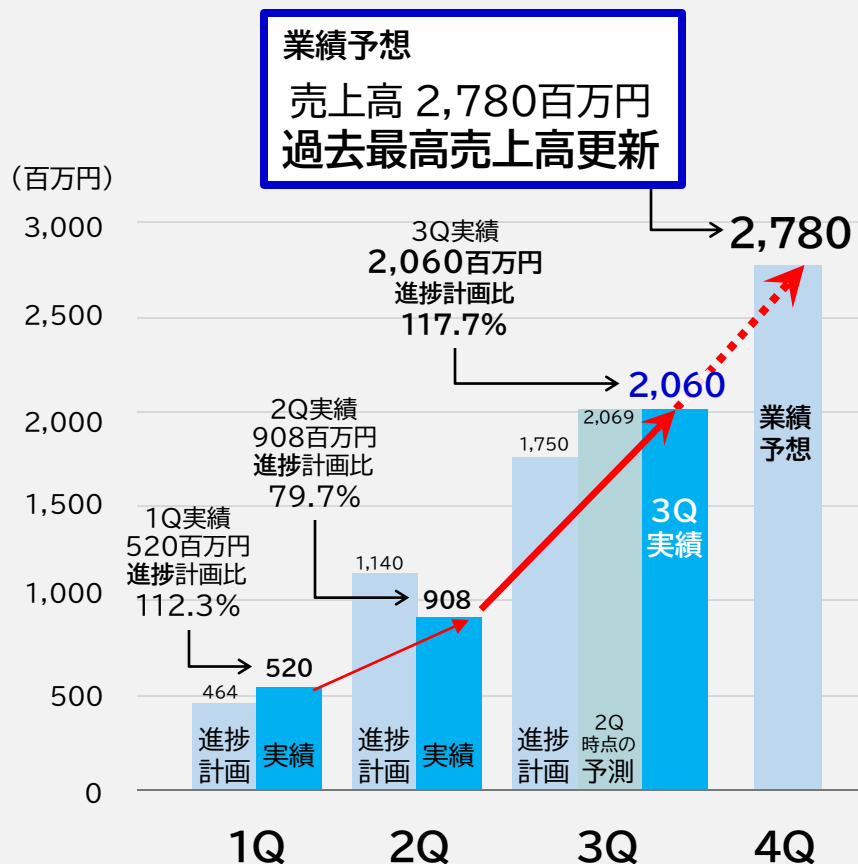
※4) メタバース市場への新たな企画開発に向けた大英産業株式会社との相互協力合意のお知らせ 2022年8月31日 PR情報開示

通期までのトレンド予測

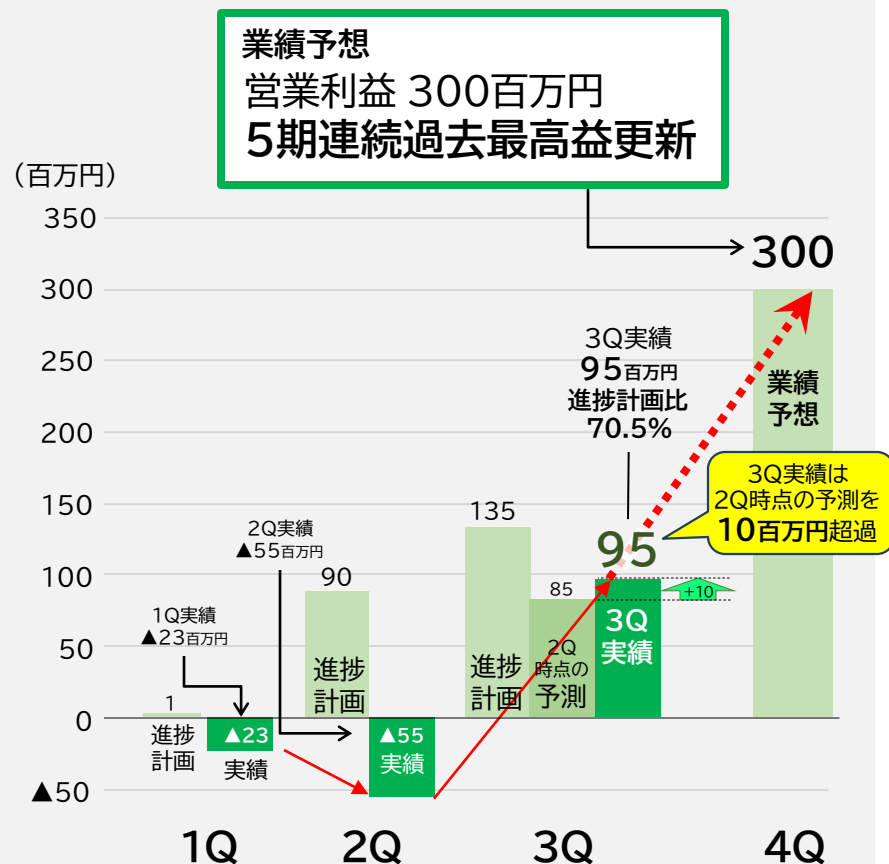
売上高はV字回復、期初の進捗計画(※1)を上回り、営業利益も一気に黒字化

業績予想は、特定案件のマイナスの影響とSaaS用プライベートクラウド基盤の大型案件による4Q業績寄与、その他の案件の進捗状況を考慮した上で慎重を期し、据え置く

実績と予測(売上高)



実績と予測(営業利益)



※1)進捗計画は業績予想と併せて策定した、1Q～3Q業績の期初計画値です。

プライベートクラウド構築の旺盛な需要への対応

戦略課題

2025年の崖対策、サイバー攻撃対策、SaaS事業者などの旺盛な需要に対応

施策

老朽化した業務システムと旧式クラウドのリプレース需要を獲得へ
自治体のサイバーセキュリティ強化需要獲得
公共入札案件も積極推進
関東圏はSaaS事業者とAI事業者向けのプライベートクラウド構築顧客開拓に注力

戦略課題

製商品販売の高付加価値化

施策

プライベートクラウド基盤構築に付随する高付加価値ハードウェアの販売を推進
高付加価値製商品販売^(※1)の3Q売上高は前年同期を44.2%上回る、244百万円

戦略課題

関東圏のパートナー拡充^(※2)

施策

東京営業部を中心に、業務提携先各社との更なる協業を推進
クラウド構築の生産力を高めるため、関東圏の協力会社を開拓を継続

※1)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。

※2)当社の業務提携先、販売代理店契約などのいわゆるパートナー契約の締結先、当社が販売する商品・サービスの製造元メーカーや仕入先企業、システム構築の協力会社(外注先)などを総称して、パートナーと表現しております。

人財採用・育成戦略

戦略課題

プライベートクラウドの
構築を行う優秀な
エンジニアの獲得と育成

施策

新卒採用に向けた取り組みの強化

⇒大学、専門学校向けの会社説明会を高頻度で開催(実績:内定3名)

⇒1dayインターンシップ

エンジニア志望の大学生向けに、1回3名の少人数コースによる1日仕事体験「1dayインターンシップ」を開始

開催・申し込み状況:

7月(1回開催・参加実績2名)

8月(5回開催予定・15名参加申し込み済(満席))

9月(3回開催予定・6名参加申し込み済(残席3))

10月以降も継続予定

中途採用に向けた取り組みの強化

⇒中途採用者への細やかなフォロー

⇒社内教育制度見直し

人材育成に向けた取り組みの強化

⇒キャリアアップ促進

営業人財向けに技術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支援を推進中

MetaWalkers 販売拡大戦略

レジャー需要
への対応

施策

国内観光需要、インバウンド
需要の拡大にあわせて、遊園地等
外出スポットの運営企業向けの
MetaWalkers販売を積極化

企業向け需要
への対応
(デジタルツインなど)

施策

大手通信事業者との協業推進、
大企業の役員・幹部等VIP顧客
を中心にMetaWalkers実機
デモを継続実施中
(企業用デジタルツイン、産業用多人数同時VR需要を発掘)

防災・減災需要
への対応

施策

防災・減災推進の業界団体と連携、
製品開発の協業体制構築と
公共需要向け販路構築を実行

シニア需要
への対応

施策

高齢者の健康トレーニング市場
開拓に向けた研究開発を推進
産学連携による e x r スポーツ共同研究
→ 専門家監修によるデモコンテンツ制作へ



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情報開示)

企業向けメタバーズ 販売拡大戦略

企業向けメタバーズの受注拡大施策として、企業向けメタバーズ体験サイトを開設へ(2023年12月オープン予定)



公共団体のDX推進担当者、企業の新事業担当者など法人ユーザーを対象に、企業向けメタバーズ(Pedy ※1含む)の体験機会を提供

オープン後は、企業向けメタバーズ案件の新規顧客との接点をつくる仕組みとして活用

上図は企業向けメタバーズ内の商品説明、商取引シーンのイメージ
(Pedyと連携し、企業向けメタバーズ内での取引の流れを体験可能)

(※1) Pedy を利用した企業向けメタバーズ向け流通システムの共同実証実験のお知らせ 2022年2月3日 PR情報開示

Pedyは所有権及びその正当性が証明可能な流通システムです。ブロックチェーンを使わない独自技術による取引履歴改ざんが不可能なロジックを実装した、革新的なソフトウェアです。物品やデジタル情報の所有者の遷移を保持して現在の所有権保持者だけでなく、その入手経路を追跡することが可能(トレーサビリティ)という特長を有しています。

株主優待

株主の皆様への日頃の感謝を込めて、今年の株主優待を本日適時開示

①QUOカード



デザインは描き下ろしイラストに変更予定

500株以上保有の株主様に
QUOカードを贈呈いたします。

②特製カレンダー



デザインは描き下ろしイラストに変更予定
表紙を10年間、縦横に並べると
何かが見えてくる仕掛けデザイン。
今年の表紙は毎年連作の4枚目になります。

抽選で50名様に当たる QUOカード4枚セット

①②に加え、保有株式数**100株以上の株主様**を
対象として抽選で50名様にQUOカード4枚セット
(4枚で合計20,000円分)を贈呈致します。



デザインは描き下ろしイラストに変更予定

保有株式数

優待内容

100株 以上 500株 未満

・特製カレンダー1冊

500株 以上 1,000株 未満

・QUOカード 2,000円分
・特製カレンダー1冊

1,000株 以上 5,000株 未満

・QUOカード 3,000円分
・特製カレンダー1冊

5,000株 以上 10,000株 未満

・QUOカード 5,000円分
・特製カレンダー1冊

10,000株 以上

・QUOカード 10,000円分
・特製カレンダー1冊

昨年からの変更点

- ・「九州地元名産の焼き菓子セット」を廃止し、100株以上の株主様全員にチャンスがある抽選式の優待を追加しました。
- ・昨年実施したQUOカードからQUOカードPayへの変更については、今年の株主優待では実施しないこととしました。(優待品送付の日程を早期化するための対応となります。何卒ご理解のほど、よろしくお願いいたします)

株主優待は2023年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された100株以上保有の当社株主様を対象とし、2023年12月上旬頃に発送予定です。詳細は本日適時開示の「株主優待の優待品の決定と抽選型優待の新設に関するお知らせ」をご覧ください。

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およ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、当社は何ら表明およ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およ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およ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。

〒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>