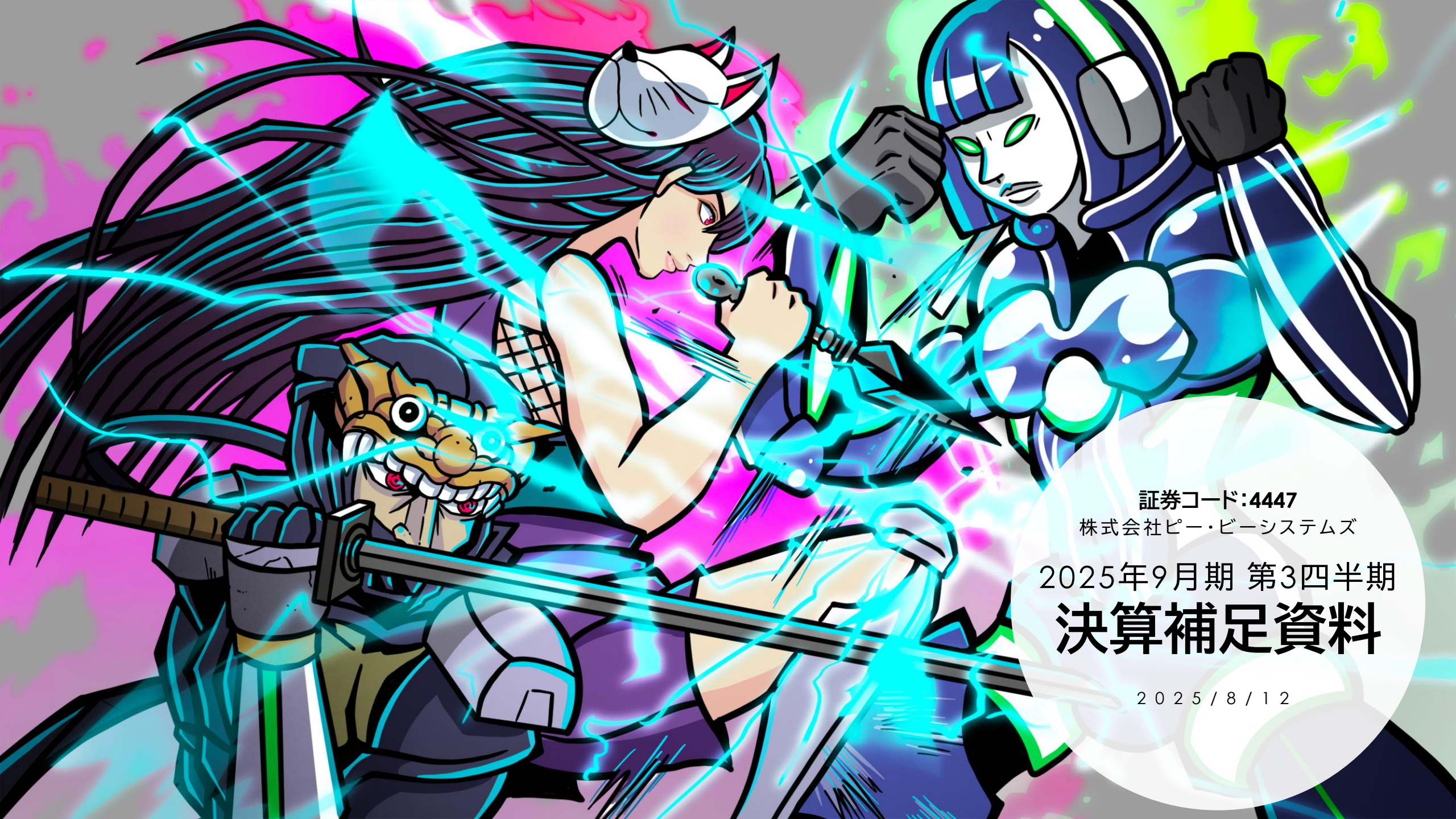




証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

2025年9月期 第3四半期

決算補足資料

2025/8/12



目 次

- | | |
|----------------------|-----|
| 1. 2025年9月期3Q決算ハイライト | P2 |
| 2. 成長戦略の進捗 | P11 |
| 3. 株主還元と株主優待 | P19 |



2025年9月期3Q決算ハイライト

3Q累計は増収減益

売上はYoY超も、4Q売上案件の受注未達により通期予想を下方修正

主たる高利益案件の売上遅延により、人財増強等のコスト増吸収できず

25年新卒は予定通り7名入社、26年新卒採用も計画以上に進捗中

期末配当を10円から20円に増配、株主優待の見直しも実施

エグゼクティブ・サマリー(3Q)

3Q累計

売上高	17.38 億円	前年同期比 +15.8 %	対計画比 ▲ 21.0 %
売上総利益	4.38 億円	前年同期比 ▲ 10.4 %	対計画比 ▲ 33.5 %
営業利益	0.08 億円	前年同期比 ▲ 91.2 %	対計画比 ▲ 96.0 %

3Q業績ハイライト

- 主要案件で先送りや失注が発生し売上高は計画値は下回ったものの、前年同期比増で推移
- 売上総利益・営業利益は、規模拡大に伴う昨年からの原価・販管費増加を補う予定だった主要高利益案件の売上遅延、失注により、計画値および前年同期を下回る結果
- 既存顧客の仮想化基盤リプレイス案件の確保と、首都圏中心に新規顧客案件の創出は着実に前進中
- EMOも3Q冴えないが、4Q売上予定の多数のイベント受注と新システムMetaAnywhere™は複数案件受注あり
- 2024年卒・2025年卒エンジニア10名は、離職者もなく実践的なOJTを通じたスキル習得と早期戦力化が順調に進行

2025年9月期 業績予想・3Q計画と実績

(単位:百万円)	2025/9 3Q実績	前年同期比較		2025/9 3Q計画比較		2025/9 通期進捗	
		2024/9 3Q実績	前年同期比	2025/9 3Q計画	2025/9 3Q計画比	2025/9 通期業績予想(※)	進捗率
売上高	1,738	1,500	+15.8%	2,200	▲21.0%	3,420	50.8%
売上原価	1,300	1,011	+28.6%	1,540	▲15.6%	2,440	53.3%
売上総利益	438	489	▲10.4%	659	▲33.5%	979	44.8%
販売費及び 一般管理費	429	393	+9.3%	449	▲4.4%	599	71.7%
営業利益	8	96	▲91.2%	210	▲96.0%	380	2.2%
経常利益	8	96	▲91.4%	207	▲96.0%	376	2.2%
当期純利益	2	64	▲96.6%	139	▲98.4%	256	0.8%

3Q実績は売上前年比増、営業利益は計画値より大幅減

(※)通期業績予想は、2024年11月14日に公表した予想数値を記載しています。

セキュアクラウドシステム事業 実績

(単位:百万円)	2025/9 3Q実績	前年同期比較		2025/9 3Q計画比較		2025/9 通期予想比較	
		2024/9 3Q実績	前年同期比	2025/9 3Q計画	2025/9 3Q計画比	2025/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	1,695	1,457	+16.4%	2,106	▲19.5%	3,269	51.9%
セグメント損益(※)	30	116	▲73.8%	206	▲85.3%	362	8.4%
営業利益率	1.8%	8.0%	-	9.8%	-	11.1%	-

- 売上高は1,695百万円、前年同期比16.4%増、損益は+30百万円となり、前年同期比で73.8%減、計画比では85.3%減
 - ・ 受注が遅れていた2Q売上予定だった小売業向け高性能ハードウェア販売の大型案件は、問題なく3Qに売上
 - ・ EDR、バックアップなどサイバーセキュリティ対策関連の需要を堅実に取り込み
 - ・ 東京営業部の増員により新規開拓が進み、首都圏の新規顧客数は前年比約1.5倍、新規の大型案件は売上にも大きく貢献
 - ・ 小売業グループ統合に伴う仮想基盤統合プロジェクトは計画通り3Qで売上計上
 - ・ 「2025年の崖」対策として推進した食品製造業向けの基幹システム刷新プロジェクトでは、継続的な売上確保と、AIを活用したプログラムのコンバート・テスト工数削減により生産性の維持・向上を実現

(※1)通期業績予想は、2024年11月14日に公表した予想数値を記載しています。

(※2)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 3Q実績	前年同期比較		2025/9 3Q計画比較		2025/9 通期予想比較	
		2024/9 3Q実績	前年同期比	2025/9 3Q計画	2025/9 3Q計画比	2025/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	43	43	▲1.3%	93	▲53.9%	150	28.7%
セグメント損益(※)	▲21	▲19	-	3	-	17	-
営業利益率	-	-	-	3.4%	-	11.5%	-

- 売上高は43百万円、前年同期比1.3%減、損益は▲21百万円となり、前年同期差で▲2百万円
 - ・ 大手企業を含むイベント案件が増加(28期3Q:3件→29期3Q:5件)
 - ・ 新規顧客の獲得数は前年の2倍超に伸長、今後の普及拡大に手ごたえ
 - ・ 一方で、MetaWalkers®本体販売案件の受注が想定通りに進捗しなかったことに加え、機能強化および営業活動の強化による販管費増により、売上高・セグメント損益ともに計画を下回る結果
 - ・ MetaWalkers®のコア技術を元に、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MetaAnywhere™の提供を開始し、新規案件を受注

(※1)通期業績予想は、2024年11月14日に公表した予想数値を記載しています。

(※2)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

3Q受注残高

セキュアクラウドシステム事業

8.35億円

前年同期比 ▲ 0.4%

エモーショナルシステム事業

0.94億円

前年同期比 + 3038.9%

合計

9.30億円

前年同期比 + 10.5%

受注残詳細

- 2Q受注残 6.63億円 から **2.66億円増(40.2%増)**
- アミューズメントパーク向けMetaAnywhere™案件のほか、イベント案件も受注し、EMO事業の受注残は四半期過去最高の0.94億円
- 東京営業部の新規顧客開拓にてFintech企業向けの基幹システム仮想化基盤の大型更改案件を受注
- 「2025年の崖」問題を発端とする仮想基盤の更改案件や高性能ハードウェア販売案件は継続的に発生
- 本3Q決算発表時点の最新受注残は、**11.32億円**と**3Q末時点からさらに2.02億円増**
SaaS事業者向けの大型案件、つくばエキスポセンター向けのMetaAnywhere™のシステム販売案件が上乗せに寄与

2025年9月期 業績予想修正

最近の業績動向を踏まえ、2024年11月14日に公表した業績予想を修正

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 3,420	百万円 380	百万円 376	百万円 256	円 銭 41.98
今回修正予想(B)	2,900	160	159	97	16.03
増減額(B－A)	▲520	▲220	▲216	▲159	－
増減率(%)	▲15.2	▲57.9	▲57.4	▲62.1	－
(ご参考)前期実績 (2024年9月期)	3,107	362	362	255	40.06

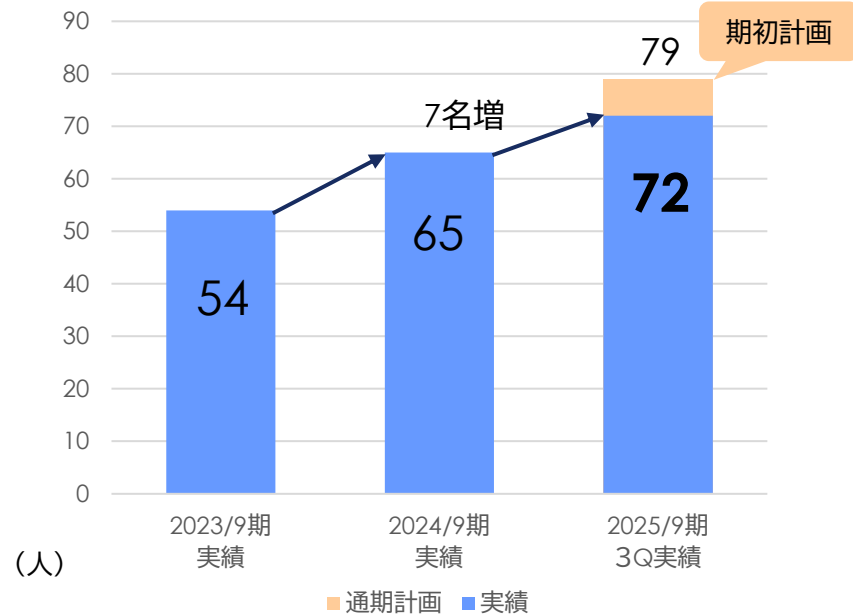
- 顧客基盤の安定化と営業体制強化を進める中、海外ベンダーの影響により、一部案件が来期へ先送り
- 上記の売上・売上総利益減に、社員増を中心とした費用増が加わり、営業利益も当初目標を下回る見通し
- 一方で、若手の早期戦力化や顧客新規開拓が進み、受注も堅調に復帰、来期以降の成長に向けた戦略は順調に形成中
- 株式価値向上に向けた施策については、短期的な変動に捉われず、引き続き積極的に取り組む方針に変更なし
- 人財増強と有力企業とのアライアンス等の企業価値向上に向けた経営基盤の強化を継続

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を増床(合計3フロアに)

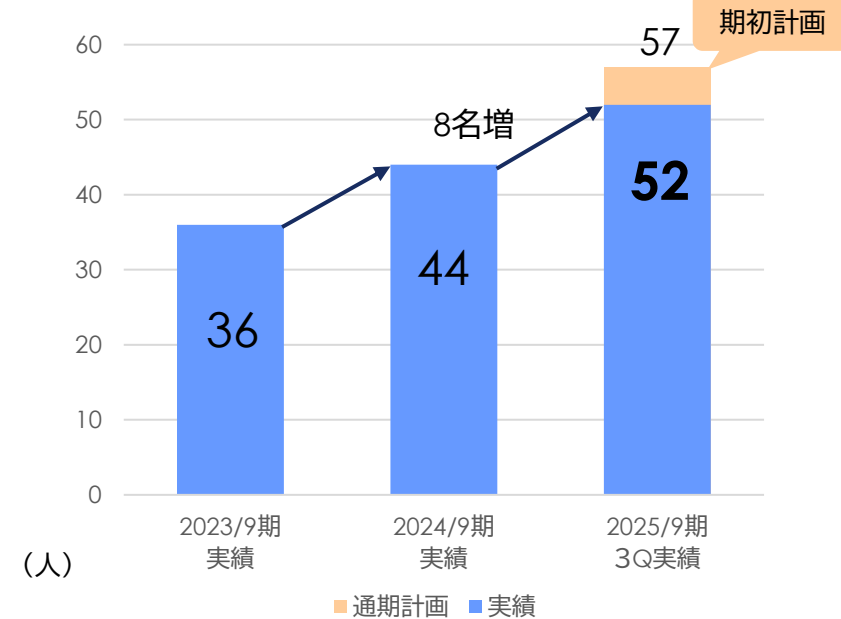
従業員数の推移

期初から3Qまでの採用者数は予定通り13名
2026年卒新卒採用は現時点で**10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8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3名



2024年・2025年卒のインフラエンジニアは離職者ゼロで10名が在籍しており、
インフラエンジニア全体の約35%を占めています

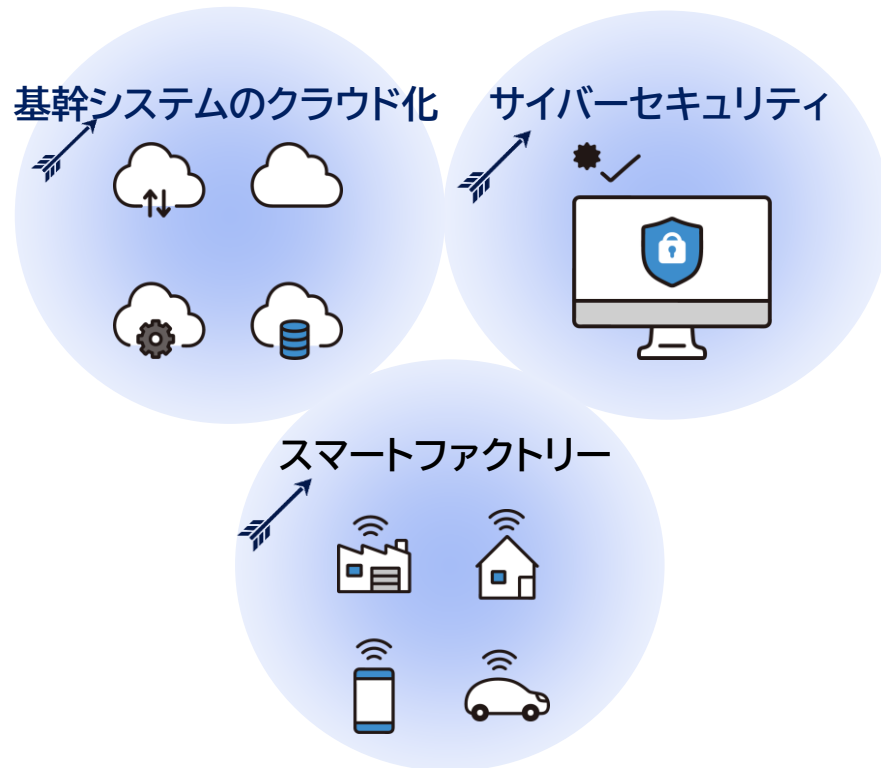
(※) 人数にはいずれも派遣社員・パート社員を含みません



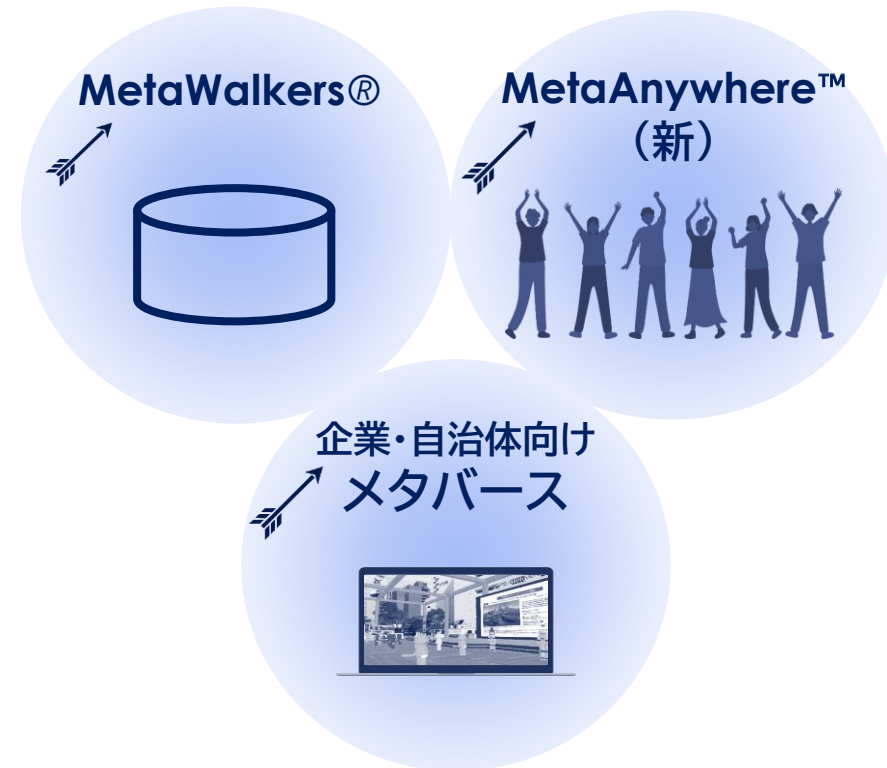
成長戦略の進捗

2セグメント3戦略

SCLの3戦略



EMOの3戦略



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

「基幹システムの刷新やクラウド移行の多様化ニーズ」への対応

「基幹システムのクラウド化」推進

① CXJ 社^(※1)との協業

トップ会談や新パートナー契約を通じて、中堅企業向けCitrix販売拡大に向けた連携を実行へ

② ローカルLLM /SLM^(※2)基盤構築ニーズ

GPU、ストレージ、ネットワークを最適化した企業向けローカルAIエージェント基盤の構築力とアプリケーション開発力の両方持つ当社の強みで、今後の需要の掘り起こし

③ DELL社等のHW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始め、ハードウェアを伴う高利益商談の獲得

進捗状況

①' Citrix再評価の流れを受け、提案機会が順調に拡大
SMB市場の開拓や中堅企業のリプレイス戦略を軸に、拡販に向けた体制を強化中

②' 社内検証プロジェクトを立ち上げ、技術検証を開始
具体的な引き合いも発生しており、PoCやパートナー連携を検討

③' 首都圏を中心に、HWメーカーとの協業を通じた新規顧客開拓が進展
高性能ストレージの導入やVMwareからの移行を含む仮想基盤の刷新案件において、複数の導入実績が生まれており、今後の更なる展開に向けて協業体制の強化が進展中

(※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/Small 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

「運用から復旧まで対応する総合セキュリティ対策」への対応

「サイバーセキュリティ」の推進

① EDR・バックアップ等のランサムウェア対策需要

日々高度複雑多様化する一方のサイバー攻撃で、システムレジリエンスの重要性が改めて注目

② 一気通貫支援体制の構築

特定メーカーに依存せず、複数製品を組み合わせる導入・運用・監視・復旧・ログ保全・フォレンジックまでワンストップで提供できる優位性

③ 自社サービス「サイバー忍法帖™」

サイバー攻撃に対する予防だけではなく、万が一の被害最小化と迅速復旧を実現する、当社独自のサイバー攻撃対策のトータルサービス「サイバー忍法帖™」の推進

進捗状況

①' ランサムウェア対策需要は引き続き旺盛で、中堅企業や自治体等にEDR導入やバックアップ強化の引き合いが増加

②' セキュリティ人材育成を含む社内体制強化を推進
導入から復旧まで対応できる体制と、複数製品を組み合わせた柔軟な提案が可能なエンジニアを育成を強化

③' 2025年8月6日付の日経朝刊一面にもある通り、大企業のサプライチェーン全体の企業に対して、サイバー攻撃への対策を「必須」とする流れが加速。これを新規開拓における提案の切り口とするとともに、トータルでサポートする「サイバー忍法帖™」の一層の需要増加を想定

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

「日本製造業復権のための最先端工場を！」

「スマートファクトリー」の推進

①**基盤技術導入**(Wi-Fi6、ネットワーク刷新)
セキュリティを確保した物理ネットワークとWi-Fi環境を整備し、通信基盤として高い柔軟性と可動性の提供

②**ローカルLLM/SLM** (※1)
ローカルLLM/SLMを活用したスマートファクトリーの実現により、社内データや機密ノウハウを外部に出すことなく活用し、より高度な自動化と効率化を推進

③**フルスマートファクトリー化**
将来のデータ活用・AI連携によるIoT・動画/画像監視分析、ロボティクスによる無人工場領域までに対応する、拡張性の高い通信・システム設計・構築を提供

進捗状況

①' 株式会社ロキテクノ事例を基に製造業向け営業を展開中
具体案件も発生し、来期に向けた種まきは順調

②' 基盤構築に関するニーズを踏まえ、現段階では実証・PoCフェーズで検証結果を反映しながら、本格導入に向けた準備を進行中

③' AI活用やロボット導入、そしてデジタルツインを含む統合提案は、展示会・イベントでのニーズ把握段階にあり、中長期的にはPoCを実施する企業との連携を検討

(※1) **Local Large/Small 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。

エモーショナルシステム事業 戦略1:MetaWalkers®

MetaWalkers®を中心にした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®に加えてMetaAnywhere™でも体験できるようにし、防災施設の導入に加え、小規模防災イベントから常設需要創出を目指す

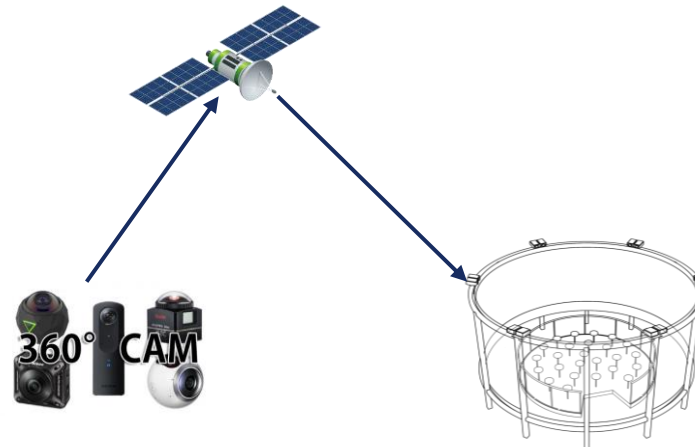
また、災害コンテンツを充実させるために、津波のコンテンツについても体験できるように取り組みを開始



3D防災体験シアターのご案内

360度リアルタイム上映の実用化

ソリトン社のSmart-telecaster™ Zao-Xを使った、360度カメラの映像を遠隔地から送信し、MetaWalkers®で5Gによるリアルタイム360度映像表示の実証実験を実施した結果、通信の状況による映像の乱れが改善しないため、次のステップとして衛星通信を使った実証実験に取り組む



新規パートナー企業の発掘

様々な分野の専門大手企業とパートナーとして協業することにより、それぞれの専門性や強みからの顧客ニーズを汲み取り、当社製品およびサービスの付加価値向上を推進
こうした取り組みを通じて、既存市場における競争力の強化を図ると同時に、事業領域拡大のための営業力増強へ繋ぐ



2025年6月16日 PR情報
丹青社×ピー・ビー・システムズ 空間体験の未来を切り開く
MetaWalkers®実証実験を開始

エモーショナルシステム事業 戦略2:MetaAnywhere™(※)

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！

MetaAnywhere™受注案件

- つくばエキスポセンター
180度半円型スクリーンを
用いた3Dシアター案件
(導入時期2025年9月)

2025年7月31日 PR情報
蓄積したシアター技術によるMetaAnywhere™ 発表
および受注のお知らせ



- 神奈川県鵜沼(くげぬま)市民センター
フラット型スクリーンを用いた最小型3Dシア
ターイベント案件(導入時期2025年8月)
- 某大型アミューズメントアトラクション案件(導
入時期2026年中頃)

今後の展望

- MetaWalkers®とは異なり、既存の施設をその
まま利用して切れ目のない映像を投影できる
ため、公共施設の再利用や、教室や事務室です
らVR空間に変貌させたりと、様々なニーズに
応える強みを活かし、早々に複数案件を受注
- プロジェクションマッピングに比べて必要な機
能だけを提供、長期間の安定運用で、コスト削
減とメンテナンス負担の軽減を実現



(※)商標出願中

エモーショナルシステム事業 戦略3:企業・自治体向けメタバース

取引真正性保証システム「Pedy」の実用化へ

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

- 実際に3,000円分として利用可能なデジタルギフト券を、
メタバース空間内で「Pedyクーポン」として5名にプレゼントするデモンストレーションを開催



5/15日開催 当社メタバース決算説明会の様子

「Pedyクーポン」

そのすべての取引の真正性が「Pedy」によって保証される
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

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！)

教育・シミュレーション分野へ推進

大手メタバースプラットフォームに頼らない
当社メタバースの強み

- 自由度の高いカスタマイズ性
 - ・教育内容や学習スタイルに応じてUI/UXを柔軟に設計
 - ・操作性、キャラクター、空間設計などを目的に合わせ最適化
 - ・企業ごとの要望に応じた個別対応・機能追加
 - ・工場や店舗をデジタルツインで柔軟にシミュレーション
- 他システムとの連携性
API設計を自由に構成可能
- メタバース内で発行・管理可能な
「Pedyクーポン」の提供
教育履修証明、修了証明、成績表などの様々な証明書



デジタルツインによるメタバース安全教育のイメージ図



株主還元と株主優待

株主還元

当社**KGI**「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」
(2025年5月15日制定)の達成に向けて、
株式価値向上のため期末配当予想を修正

2025年9月期 期末配当予想

1株あたり10円～12.5円 → **20円**

(前年同期比**10円増配**)

株主優待

株主優待の内容を見直し

①特製カレンダー



表紙を10年間、縦横に並べると何かが見えてくる仕掛けのデザイン
今年の表紙は毎年連作の6枚目に

※デザインは描き下ろしイラストに変更予定

②QUOカード



100株以上保有の株主様に
QUOカード500円分を贈呈

※デザインは描き下ろしイラスト
に変更予定

昨年からの変更点

- 保有株式数による段階的なQUOカードの増額は廃止し、単元株以上保有されている株主様に同額のQUOカードを贈呈

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、予測及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及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>