



証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

2026年9月期 第1四半期  
**決算補足資料**

2026/2/12



## 目 次

1. 2026年9月期1Q決算ハイライト P2

2. 成長戦略の進捗 P9

3. 株主還元(配当予想) P18

※表紙は、当社が毎年制作し、取引先や株主に配布しているオリジナルストーリーカレンダーの四半期イラストです。実際のサービスとは異なります。



# 2026年9月期1Q決算ハイライト

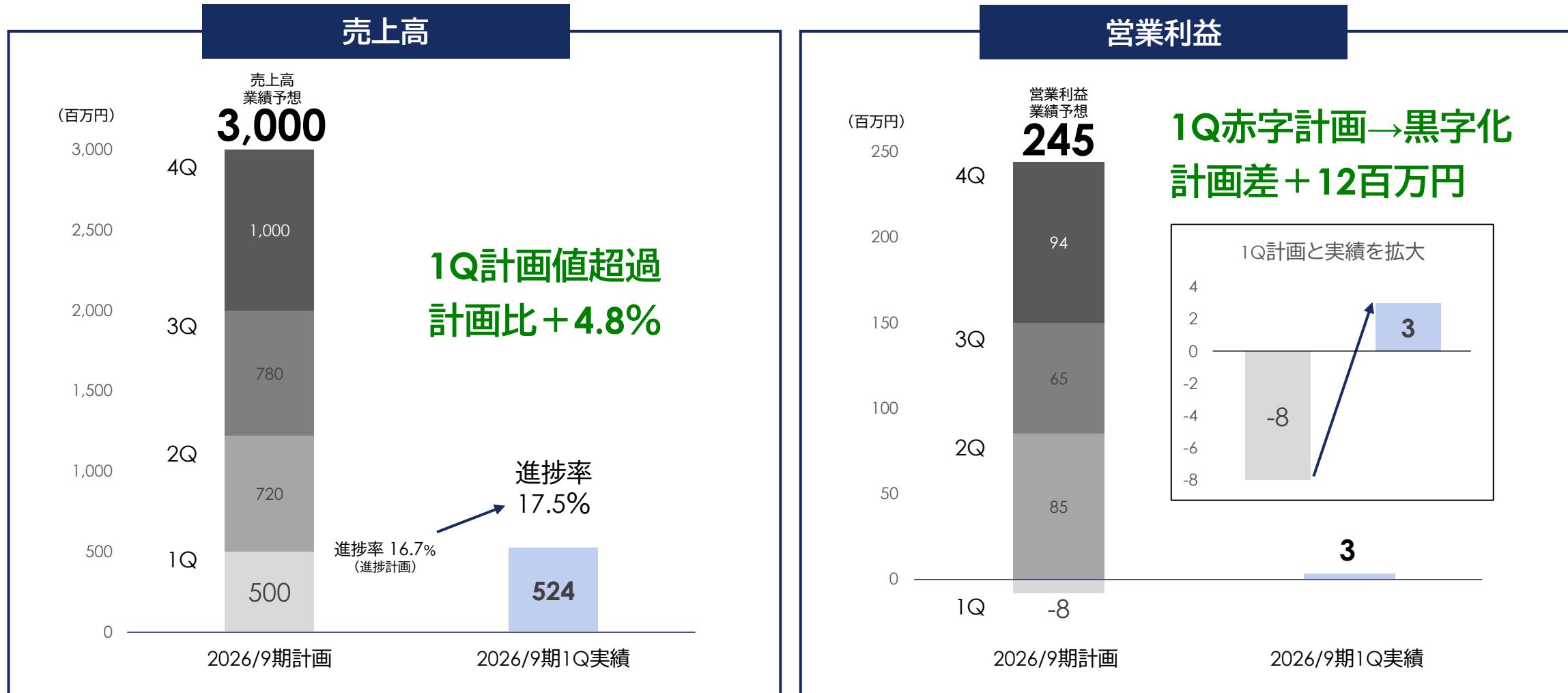
YoY減収減益の計画は超過し、赤字の計画から一転黒字化

セキュアクラウドシステム事業は、ハードウェア販売が想定を上回り計画を超過

エモーショナルシステム事業は、計画+aの売上を順調に積み上げ、1Q黒字化

26年新卒採用は10名内定済み、27年新卒採用の活動が活発化

## 2026年9月期 四半期の進捗計画と実績



## 2026年9月期 業績予想・1Q計画と実績

(単位:百万円)	2026/9 1Q実績	前年同期比較		2026/9 1Q計画比較		2026/9 通期進捗	
		2025/9 1Q実績	前年同期比	2026/9 1Q計画	2026/9 1Q計画比・差	2026/9 通期業績予想(※)	進捗率
売上高	524	704	▲25.5%	500	+4.8%	3,000	17.5%
売上原価	374	512	▲26.8%	358	+4.5%	2,139	17.5%
売上総利益	149	192	▲22.2%	141	+5.6%	860	17.4%
販売費及び 一般管理費	145	144	+0.9%	150	▲3.0%	615	23.7%
営業利益	3	47	▲91.9%	▲8	+12	245	1.6%
経常利益	5	47	▲89.1%	▲8	+13	251	2.1%
当期純利益	2	30	▲93.0%	▲13	+15	165	1.3%

1Q実績は売上・営業利益とも計画比増、当期純利益は+15百万円

(※)通期業績予想は、2025年11月13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)	2026/9 1Q実績	前年同期比較		2026/9 1Q計画比較		2026/9 通期予想比較	
		2025/9 1Q実績	前年同期比	2026/9 1Q計画	2026/9 1Q計画比・差	2026/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	491	698	▲29.6%	469	+4.8%	2,821	17.4%
セグメント損益(※2)	3	58	▲94.2%	▲7	+10	232	1.5%
営業利益率	0.7%	8.4%	-	-	-	8.3%	-

- 売上高は1Q計画比+4.8%、セグメント損益は3百万円で計画値より10百万円増となり黒字化

- ・当初は1Q赤字の計画でスタートしたが、営業・製造両面での取り組みが奏功し、黒字化達成
- ・首都圏を中心に新規顧客開拓が順調に進み、リピート案件に加え、大手企業との新規取引が売上に寄与
- ・既存顧客に対し、マルチクラウドを組み合わせたハイブリッドクラウド案件や、サイバーセキュリティ対策関連の需要の掘り起こしを行い、確実に取込み
- ・若手エンジニアはOJTを通じて実務経験を積み、担当業務の幅も広がるなど、戦力化に向けた育成は順調に進捗

(※1)通期予想は、2025年11月13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います。(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)	2026/9 1Q実績	前年同期比較		2026/9 1Q計画比較		2026/9 通期予想比較	
		2025/9 1Q実績	前年同期比	2026/9 1Q計画	2026/9 1Q計画比・差	2026/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	32	5	+466.8%	30	+5.7%	178	18.2%
セグメント損益(※2)	0	▲11	-	▲1	+1	12	3.6%
営業利益率	1.3%	-	-	-	-	6.8%	-

- 売上高は32百万円、前年同期比**466.8%**増、計画比でも**5.7%**増、損益は**437千円**の黒字化(前年同期差+11百万円)
  - ・新規リード獲得施策を通じて計画外の案件創出が進み黒字化に寄与
  - ・MetaWalkers®は、3件のイベント案件を完遂(秋田県「Let's コネクト！ デジタル未来ふれあいフェス 2025」、株式会社西日本フィナンシャルホールディングス「FUKUOKA DIGITAL DAYS 2025」、JFE スチール「防災展示会」)
  - ・MetaAnywhere®は、前期受注の大型案件の開発フェーズが順調に進捗しており計画通りに進行売上を計上、また、地方の文化財展示施設向けのシターリニューアル案件を受注し納品済
  - ・メタバースは安全教育分野への取組みを開始、事故の疑似体験や、再発防止研修をメタバース上で実現

(※1)通期予想は、2025年11月13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います。(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

## 受注残

### 受注残高

セキュアクラウドシステム事業	<b>5.95億円</b>	前年同期比 ▲ 5.8%
エモーショナルシステム事業	<b>0.77億円</b>	前年同期比 + 158.5%
合計	<b>6.72億円</b>	前年同期比 + 1.7%

### 受注残詳細

- 脱VMwareを背景に、基幹システムのハイブリッドクラウド戦略に沿った環境構築・シンクライアント導入案件を受注
- 病院向け電子カルテのプライベートクラウド基盤環境構築及び統合バックアップ基盤のリプレース案件を受注
- 金融機関の情報処理業務を担うグループ企業に対し、無停止型FTサーバおよびCitrix環境の導入案件を受注
- サイバーセキュリティ戦略の一環として、金融機関向けに特化したFinTech企業に対し、バックアップ環境の導入案件を受注
- 前年同期受注残はY0Yプラス、決算発表時点では、総合設備企業に対し、自社開発製品を含むCitrix環境リプレイス案件、大手小売業向けに、複数運用しているデータセンターの統合に伴う設計・構築案件、SaaS事業者向けの大型ハードウェア販売案件、スマートファクトリー第2弾として工場のフルWi-Fi化案件が受注残として上乗せされ、直近受注残は **9.74億円**



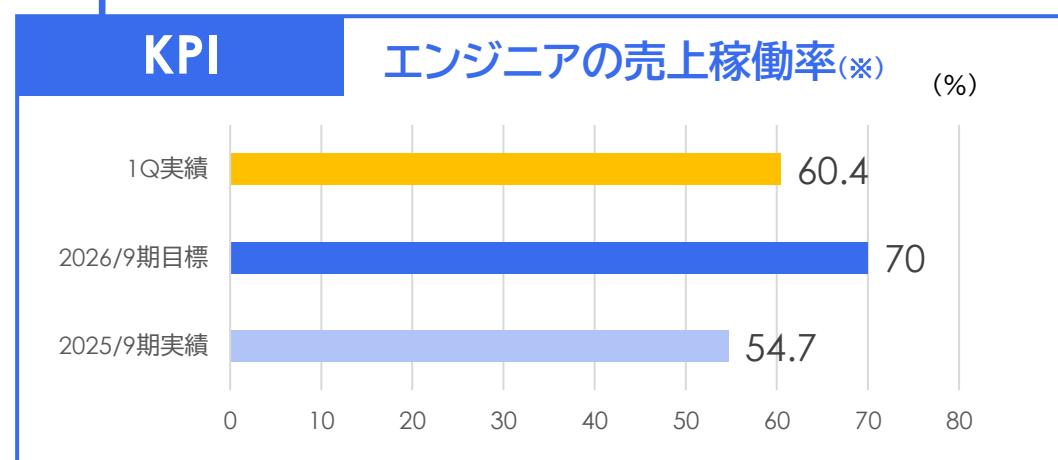
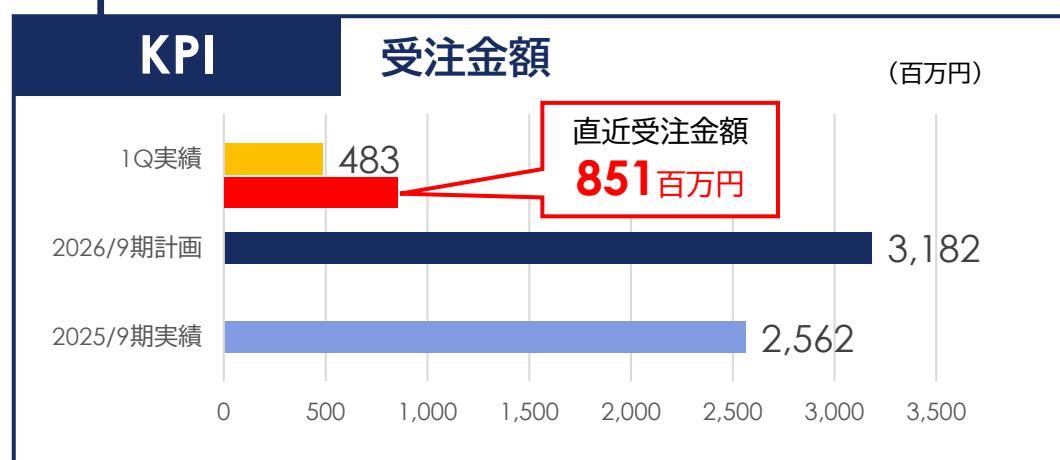
# 成長戦略の進捗

## KGI と KPI

KGI「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を実現するためには、売上高と利益の持続的な拡大が必要  
積極的な人財投資の成果を定着させ、既存事業の効率化を進めると同時に、中長期的な成長を実現するため、以下をKPIとして設定

KGI					達成期限:
ROE(自己資本利益率):目標 30%					2030年9月期
2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期	
22.6 %	19.1 %	19.0 %	6.6 %	計画 14.0 %	

- 2022年9月期から2024年9月期までは、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ことに加え、自己株式の取得も行い、ROEは20%前後を推移
- 2025年9月期は、当期純利益の減少により、2024年9月期から12.4ポイント減
- 2026年9月期は、2025年9月期から7.4ポイント増の計画



(※)エンジニアの売上稼働率 : エンジニアの年間総稼働時間に占める売上案件の年間総稼働時間の割合

## 各事業の3つの柱と進捗

### セキュアクラウドシステム事業 (SCL)

基幹システムの  
ハイブリッドクラウド



サイバーセキュリティ



スマートファクトリー



### エモーショナルシステム事業 (EMO)

MetaWalkers®



MetaAnywhere®



企業・自治体向け  
メタバース



# セキュアクラウドシステム事業 1: 基幹システムのハイブリッドクラウド

## 「基幹システムの刷新やアップデート、クラウド移行等のニーズ」への対応

### 戦略

- ① **基幹システムのインフラ刷新における最適解提案**  
オンプレミスの信頼性とクラウドの柔軟性を活かし、拡張性・可用性、災害対策・セキュリティを強化。コスト最適化と業務継続性の両立て、システムの安定運用と競争力向上の実現
- ② **AI活用による業務システムのモダン化**  
レガシーアプリケーションをAIを活用して刷新・高度化  
オラクルクラウド(OCI)やローカルLLM/SLM<sup>(※1)</sup>基盤との連携も見据え、迅速な意思決定と競争力の向上を目指す
- ③ **DELL社等のHWメーカーとの協業拡大**  
ハイブリッドクラウド戦略と連動し、DELL社はもとより複数メーカーとの取引拡大を推進。高利益が見込めるストレージ販売にも取り組み、売上拡大と利益率向上を図る

### 進捗状況

- ① ⇒ 商社系、医療機関、共済・保険業、サービス業など複数業種における、基幹システムインフラ基盤構築、ハイブリッドクラウド構築案件を並行して対応  
基幹システムや仮想基盤刷新の提案案件が複数進行中
- ② ⇒ 食品製造業向けシステム刷新案件では、複数のAIモデルを活用しプロジェクトを推進  
効率的なエンジニア稼働により、更なる利益貢献、好事例による横展開を見込む  
他の顧客からの具体的な相談も増加傾向にあり提案中
- ③ ⇒ Windows10サポート終了を追い風に、大規模PC販売を獲得するなどHW販売ビジネスが拡大  
複数の有力メーカーと協業を拡大し、紹介案件を通じた新規顧客開拓は着実に進展中、既存顧客のハードウェアリプレイス需要の取り込みも

(※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。

## セキュアクラウドシステム事業 2:サイバーセキュリティ

### 「防御から復旧まで対応する総合セキュリティ対策」への対応

#### 戦略

##### ①自社サービス「サイバー忍法帖®」販売促進

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®」の販売推進

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

特定メーカーに依存せず、複数製品を組み合わせて導入・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を強調

#### 進捗状況

①⇒昨今、ランサムウェア被害の手口が多様化・高度化している現状を背景に、サイバー攻撃対策に対する需要は一層拡大 AI型EDR、NDR (※1)、バックアップ等を組み合わせた多層的なセキュリティ対策の提案力を強化

特に、脅威検知・可視化を担うNDRの導入や、ランサムウェア対策を目的としたバックアップ環境の高度化については、複数の商談が進行しており、その一部については既に受注済

これらの取り組みにより、「サイバー忍法帖®」のポートフォリオの拡充が進展し、中堅企業および自治体を中心に、今後の継続的な受注機会の創出につながっている

(※1)NDR(Network Detection and Response) ネットワーク上を流れるトラフィックを監視し、未知の攻撃やマルウェア通信、内部不正などを早期に発見・対応するソリューション

## セキュアクラウドシステム事業 3:スマートファクトリー

### 「ニッポン製造業復権のための最先端工場を！」

#### 戦略

##### 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<sup>(※1)</sup>

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、自社独自の製造機密ノウハウや社内データ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⇒工場フルWi-Fi化の第2弾として、首都圏に所在する工場のWi-Fi環境整備案件を受注

通信速度10Gbpsを前提に、電波品質を担保したローミング環境を構築、冗長性とセキュリティを備えた工場内のフルWi-Fi化、加えて各種周辺機器への対応も含めWi-Fi 6Eを採用

##### ②⇒NVIDIA DGX Sparkを活用したローカルLLM環境を構築し、コード生成・デバッグへの適用による開発効率向上の実用性検証を実施、顧客向けAI活用・RAGコンサルティング<sup>(※2)</sup>やGPUサーバーによるAI基盤構築を含め、技術検証から商談提案まで一体的に推進

##### ③⇒設備センサー連携を含む工場IoTシステムを活用したシステムマイグレーション案件について、IoT機器提案に向けた工場見学の実施を計画中。IoTに強みを持つパートナーとの連携を強化し、提案内容の具体化と商談の具現化を進める

(※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。

(※2) RAG(Retrieval-Augmented Generation:検索拡張生成)の略。自社データを正しく使えるAIを、業務で本当に使える形にするための設計・導入支援

## イベント出展を中心とした新たな取り組みの進展

### 戦略

#### ①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』、一般社団法人AR防災の「VR地震体験」に加えて、TOPPAN株式会社の災害体験VR(豪雨災害、地震、津波を一度に体験)をコンテンツに追加し、企業や地方自治体の年間10件以上の防災イベント出展を目標として、イベント実績からの本体販売への進展を目指す

#### ②メタバースや3Dシミュレータの上映

MetaWalkers®をメタバース空間や3Dシミュレータのアウトプット装置として利用することにより、複数人が同時にメタバース空間、3Dシミュレータを体験できるように企業や自治体の展示施設への導入を目指す

#### ③新規大手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、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を増強

### 進捗状況

①⇒クロスセル活動をきっかけとして、2025年10月にJFEスチール(福山地区)「防災展示会」での採用が決定  
防災イベント獲得に向け、全国の自治体へ提案を進めている  
また、自治体の防災センターからシアターリニューアルに関する相談が複数寄せられている

②⇒VRゴーグルを用いた3Dシミュレータを提供する企業との協業を開始し、同ソリューションのMetaWalkers®への適用テストを実施中  
自治体の既存展示施設への新規導入を目指す

③⇒通信インフラ関連大手企業と連携し、沖縄県内自治体施設向けに防災・安全教育用途での導入を提案しており、現在は予算化を見据えた検討段階にある  
IT系大手ディストリビューターとの協業が進展し、イベント・展示会を起点とした案件創出の機会が拡大中

## エモーショナルシステム事業 2:MetaAnywhere®

**MetaAnywhere®は、プロダクトアウトからマーケットインを実現する新サービス！  
カスタマイズ前提の新しい空間演出ソリューション！**

### 戦略

- ①顧客の利用目的や課題を起点としたソリューション提案型ビジネスを推進し、既存施設や設備も利用しながら、より高付加価値な映像体験の創出を目指す
- ②製品の提供に加え、空間演出・既存コンテンツの上映を含めた映像制作を組み合わせることで、顧客満足度の向上を実現する

### 進捗状況

- ①⇒大型アトラクション案件を前期受注し、現在は計画どおり構築を進めている  
また、文化財展示施設における大型シアターリニューアル案件を受注・納品したほか、中型アトラクション案件も受注  
各案件で得られた技術的知見を蓄積し、対応分野の拡大を図る
- ②⇒小型映像制作案件を2件受注  
今後は映像上映設備に加え、映像制作まで含めた提案を強化し、今期は映像制作案件合計5件の受注を目指す

## エモーショナルシステム事業 3:企業・自治体向けメタバース

企業・自治体のメタバース需要の問い合わせ数増加を確実に捉え、  
当社メタバースを活用した新規案件の獲得を目指す

### 戦略

- ①大規模プラント・工場における安全教育  
テキストや動画では再現できない事故の疑似体験や、再発防止研修をメタバース上で実現
- ②住宅販売でのメタバース活用  
国内外の顧客と住宅展示場をバーチャル空間で共有し、リアルに近い商談体験を提供
- ③就職活動における企業説明会  
通常のオンライン説明会に加え、企業の魅力を直感的に伝えるメタバース空間を活用

### 進捗状況

- ①⇒複数人が同時に工場や現場を再現したメタバース空間に参加し、合同で安全教育を受講できるデモ版を制作  
指導官が設定した事故シナリオに対する参加者の行動を録画データから分析できる仕組みを構築しており、今期はPoC案件の受注を目指す
- ②⇒点群データをメタバース空間に取り込み、住宅施設を再現する技術検証を開始  
今後の活用可能性を見据え、再現性や実用性の評価を進めている
- ③⇒自社の決算発表や社内会議をメタバース空間で実施し、キャラクターアバター やオリジナル映像による空間運用を通じてノウハウの蓄積を進めている



## 株主還元(配当予想)



## 配当予想

2026年9月期より中間配当を実施予定

- ・2026年9月期 第2四半期末(3月末) 10円
- ・2026年9月期 期末(9月末) 10円～12円50銭
- ・合計 20円～22円50銭
- ・配当利回り 4.0%～4.5%

※2026年2月10日の終値499円で計算



## 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>