



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2四半期

決算補足資料

2026/5/14

目次

- | | |
|----------------------|-----|
| 1. 2026年9月期2Q決算ハイライト | P2 |
| 2. 成長戦略の進捗 | P10 |
| 3. 株主還元(配当予想) | P19 |



2026年9月期2Q決算ハイライト

2026年9月期2Qの決算トピック

YoY減収増益(営業利益7.1%増)、売上高・営業利益とも期首計画は未達

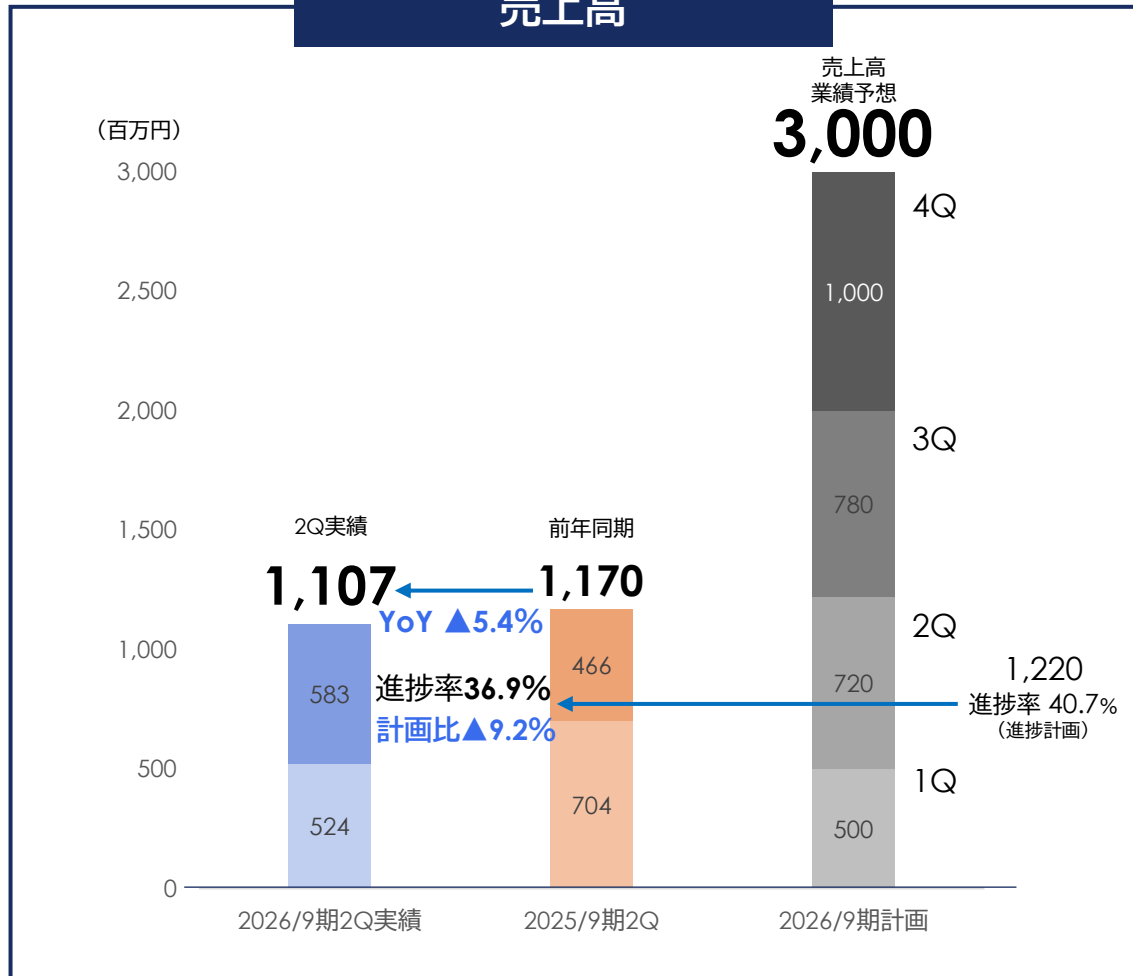
受注残は高水準に復活！ 期末計画達成に弾み

26年新卒は10名入社、27年新卒採用は予定数の8名内定済み

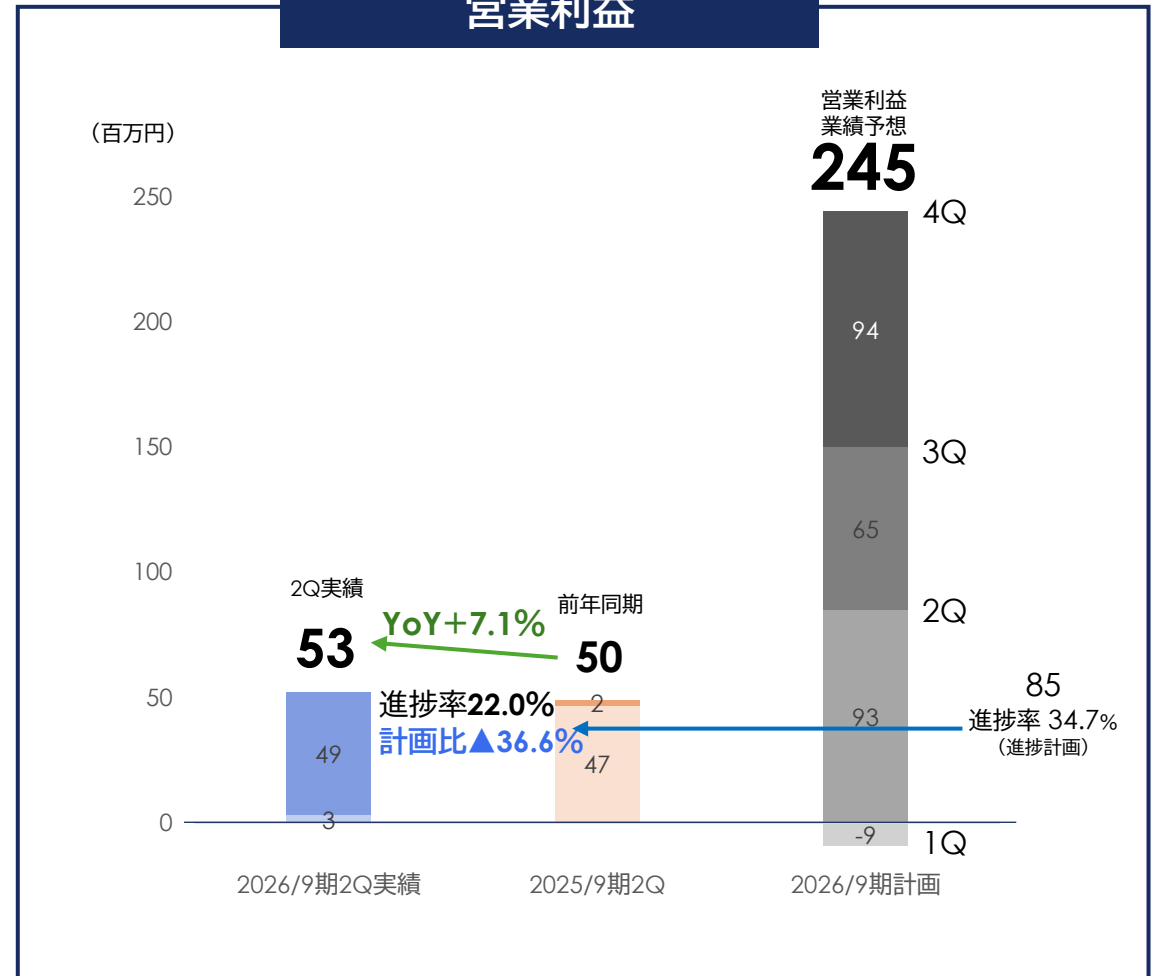
株式会社西日本シティ銀行とのビジネスマッチングによる連携開始

2026年9月期 四半期の進捗計画と実績

売上高



営業利益



2026年9月期 四半期の進捗計画と実績

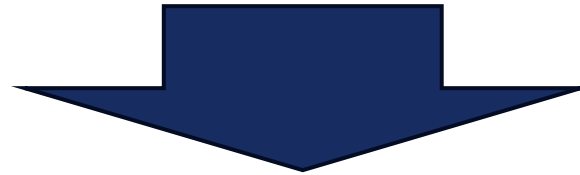
(単位:百万円)	2026/9 2Q実績	前年同期比較		計画比較		通期進捗	
		2025/9 2Q実績	前年同期比	2026/9 2Q計画	2026/9 2Q計画比	2026/9 通期業績予想(※)	進捗率
売上高	1,107	1,170	▲5.4%	1,220	▲9.2%	3,000	36.9%
売上原価	778	845	▲8.0%	834	▲6.8%	2,139	36.4%
売上総利益	329	324	+1.4%	385	▲14.5%	860	38.3%
販売費及び 一般管理費	275	274	+0.4%	300	▲8.2%	615	44.8%
営業利益	53	50	+7.1%	85	▲36.6%	245	22.0%
経常利益	60	50	+20.7%	90	▲33.0%	251	24.1%
当期純利益	40	31	+28.8%	59	▲31.6%	165	24.5%

(※)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。

2Qの計画未達の要因と対策

(計画未達の要因)

- ・ハードウェア納期遅延による売上案件の期ズレ
- ・予定案件のロス



(対策)

- ① 外的要因による納期遅延への早期対策
- ② 案件管理の強化
- ③ 予実管理プロセスの厳格化

セキュアクラウドシステム事業 2Q実績

(単位:百万円)	2026/9 2Q実績	前年同期比較		計画比較		通期進捗	
		2025/9 2Q実績	前年同期比・差	2026/9 2Q計画	2026/9 2Q計画比・差	2026/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	1,044	1,131	▲7.7%	1163	▲10.2%	2,821	37.0%
セグメント損益(※2)	55	61	▲10.1%	91	▲39.5%	232	23.9%
営業利益率	5.3%	5.5%	-	7.9%	-	8.3%	-

- 売上高は2Q計画比▲10.2%、損益は55百万円で計画値より36百万円減、営業利益率はYoY・計画値と比較するとまだ低水準だが、今期1Q 0.7%→**5.3%に急回復**
 - ・ 半導体部材不足の影響を受け、サーバー・ストレージ機器納期が従来の約2ヶ月から4~6ヶ月に長期化、複数案件で期ズレが発生→受注残として確保
 - ・ 利益率が高いプラットフォームの実装売上はYoY+35.9%と大幅伸長、利益率の改善に寄与
 - ・ 首都圏で顧客開拓が進展、複数の大手企業との新規取引実現 既存顧客には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の需要掘り起こしにより取引を深化
 - ・ 若手エンジニアのOJTによる戦力化は順調に進捗しており、顧客プロジェクトへの早期参画を実現し、実践型育成によって、売上拡大に寄与 人員増は単なるコスト増にとどまらず、実装売上の成長および稼働率の改善を通じて収益貢献へ転換

(※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 2Q実績

(単位:百万円)	2026/9 2Q実績	前年同期比較		計画比較		通期進捗	
		2025/9 2Q実績	前年同期 比・差	2026/9 2Q計画	2026/9 2Q計画比・差	2026/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	63	38	+63.4%	56	+11.7%	178	35.3%
セグメント損益(※2)	▲1	▲11	+9	▲6	+5	12	-
営業利益率	-	-	-	-	-	6.8%	-

● 売上高は、前年同期比**63.4%**増、計画比も**11.7%**増、損益は前年同期差**+9**百万円と順調に推移し**全社増益に寄与**

- ・ MetaWalkers®は、2件のイベント案件を実行(「TSUNAGUCITY2026inNAGO」、「九州産業大学ドナルド・マクドナルド・ハウス支援VRプロジェクト」)、イベント出展がきっかけで、案件引合いが増加、またアミューズメント・防災以外の分野での適用の可能性も創出
- ・ 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、これまでの映像制作のノウハウを活かした映像制作案件を2件受注し納品完了、類似案件の相談も増加中
- ・ XR(Extended Reality)技術を活用し、360度シアターの特長を活かした参加型アトラクションの提案開始
- ・ メタバースは工場内や工事現場安全教育分野への取組みを開始、デモ環境を制作し営業活動を活発化

(※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)

2Q受注残

受注残高

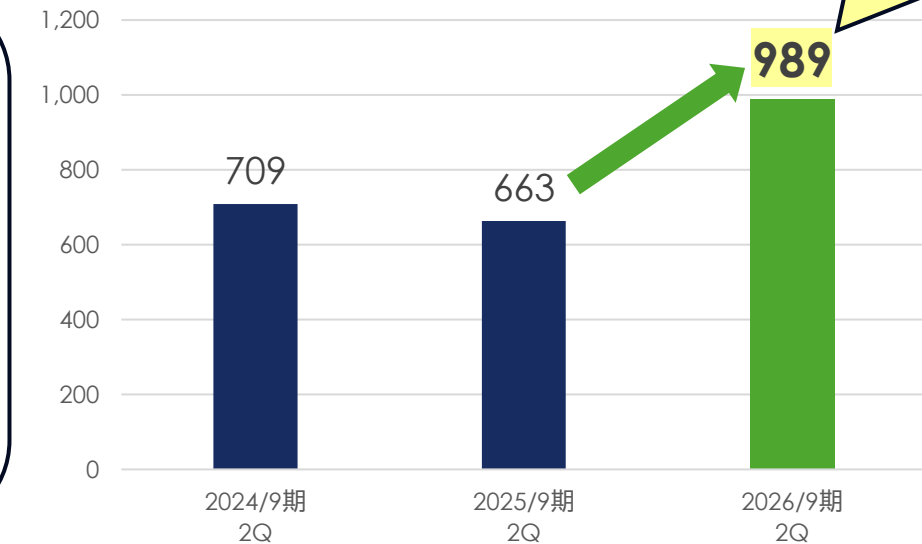
セキュアクラウドシステム事業	9.27億円	前年同期比 + 40.1%
エモーショナルシステム事業	0.61億円	前年同期比 + 4,580.2%
合計	9.89億円	前年同期比 + 49.1%

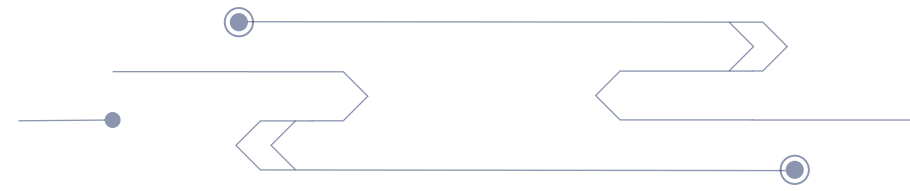
常時10億円
レベルへ

受注残詳細

- 2Q未受注残高(9.89億円)のうち、8.57億円が今期売上予定案件
- SaaS事業者向け大型案件、製造業向け全社NW刷新案件(スマートファクトリー案件含む)、サービス業向け仮想化基盤更改案件、小売業向けDB基盤更改案件、AI関連企業向け基盤更改案件等を受注
- 前期から継続しているアミューズメントパーク向けMetaAnywhere案件は順調に受注残を売り上げており、今期中に全売上計上予定
- 直近4月末時点の受注残は **10億円** と高水準を維持

受注残推移(前々年・前年同期比較)

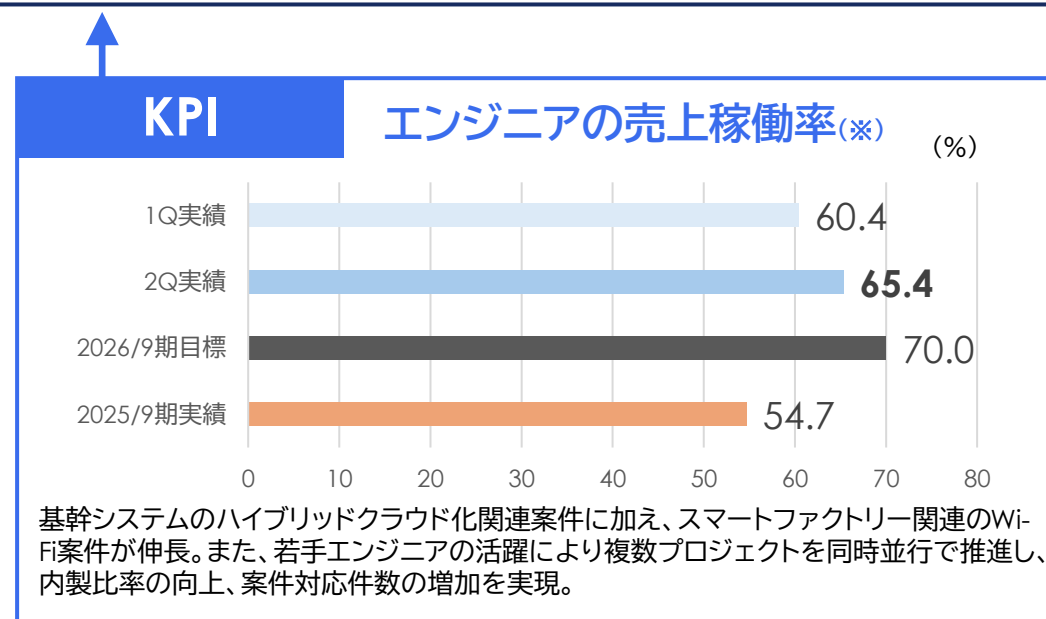
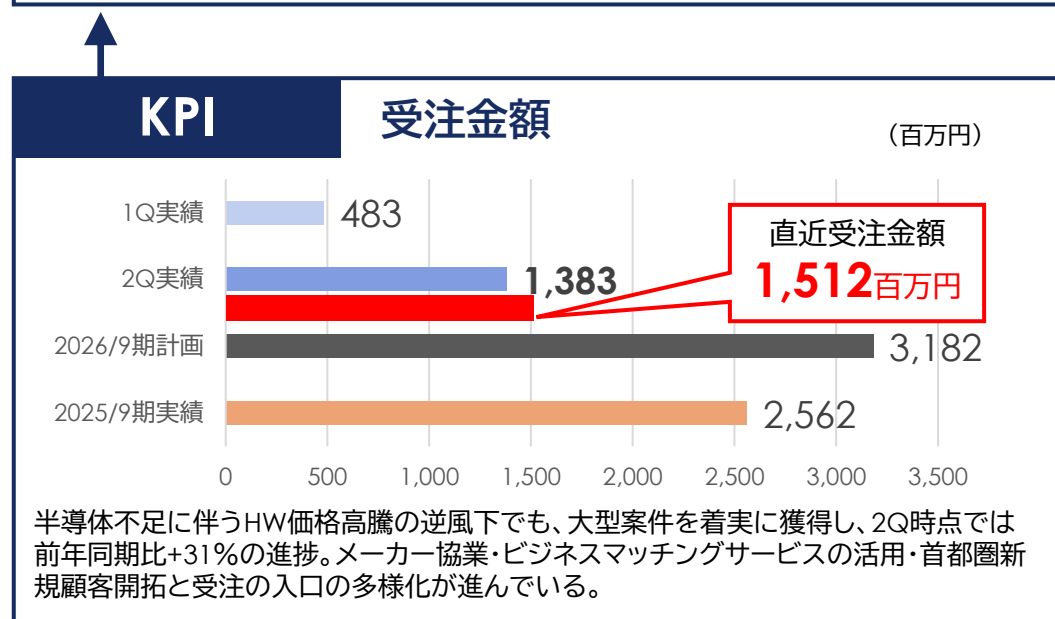
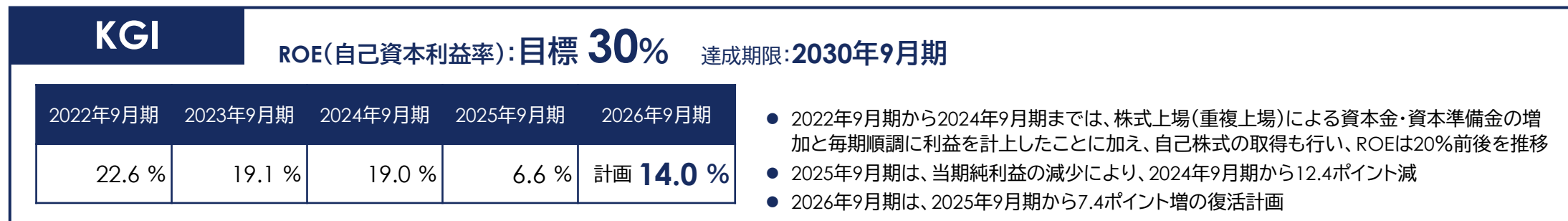




成長戦略の進捗

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



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で、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(※1)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⇒基幹システムのハイブリッドクラウド化関連が2Q全社売上の約8割を占め、医療・金融・製造等の幅広い業種でDC環境整備や仮想基盤刷新を実施 ランサムウェア対策やEDR導入などセキュリティ需要のクロスセルも進んでおり、粗利率も良好に推移 また、OCI環境の導入・利用顧客が12社まで拡大し、DB基盤のクラウド移行ニーズも新規取り込み
- ②⇒食品製造業の基幹システムリプレイスでのAIを活用した業務システム刷新は順調に進行し、他社への横展開を営業活動中 今後はローカルLLM/SLM連携を含むAI活用ソリューションの案件具体化を目指す
- ③⇒DELL社製品の取引先は継続して拡大中、PC大量販売やシンクライアント端末など多様な製品で実績積上げ、ストレージ・バックアップ領域の取扱いも開始、3Q以降は他メーカー取引拡大を推進する

(※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。

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で導入・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⇒EDR導入(Cybereason、Sophos、SentinelOne等、12社/売上26百万円)とランサム対策バックアップ環境構築(12社/売上25百万円)が二本柱として伸長中
製造・医療・観光・金融と導入業種が広がっており、特定メーカーに依存しない複数製品の組合せ提案が顧客に受け入れられている
ログ保全・監査対応の案件も発生しており、導入から運用・監視・復旧までワンストップで提供できる優位性の訴求を継続

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 (※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、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⇒既存大手製造業向けの複数拠点の工場NW刷新での無線AP導入継続対応中、導入後の保守や回線費用の月次ストックも積み上がっており、継続収益化が進捗、これまでよりも更に柔軟にWi-Fiエリアを拡張できる新技術製品の取り扱いを検討中であり、スマートファクトリー基盤としての提案力強化を図る

②⇒現時点で直接的なLLM/SLM導入案件の売上計上はないが、その前提となる基盤整備として、製造業向けにAI型ネットワーク監視DarkTraceの導入を実施 社内トラフィックの可視化・異常検知のAI活用という形で、製造現場におけるAI基盤の第一歩を踏み出した 3Q以降、この監視基盤と併せてローカルLLM/SLMを活用したナレッジ活用・業務自動化の提案具体化を目指す

③⇒製造業向けに複数工場の基盤一括刷新を大型案件として推進中 工場ごとのHW・NW・セキュリティを統合的に設計・構築しており、将来のIoT・データ活用に対応する拡張性の高い通信基盤を整備している また食品業向けに新工場のモニター環境導入、製造業向けに工場用タブレットの一括販売等、スマートファクトリーの入口となる現場デバイス整備が広がりつつある

(※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。

エモーショナルシステム事業 1:MetaWalkers®

イベント出展を中心に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、専門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⇒イベントへの出展がきっかけとなり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あり見積提出
コンテンツの種類を増加させる動きも継続的に行っており、今期も1作品のコンバートを予定

②⇒某建築事務所と協業し、建設途中の施設や完成予想VRコンテンツを複数人が同時に体験できるデモコンテンツを制作中
自治体、建設業界へアプローチを開始

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、現在は予算化を見据えた提案活動を実施中
上記分野に加え、博物館や観光施設への提案活動も開始
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増加中

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⇒前期受注した大型アトラクション案件を、現在計画どおり構築中
また、中規模のアミューズメント施設向けのインタラクティブコンテンツ及び私立大学向け大型スクリーンを受注し納品
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
2Qは、360度シアター向け映像制作1件、商業施設向けオリジナルサイネージコンテンツ制作1件を受注し納品済み

データベース連携が可能な当社メタバースの特徴を活かし、教育分野への導入を目指す

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学校教育分野でのメタバース活用

メタバース空間を短時間で構築可能な新ソリューションの「メタバースビルダー」を学校教育分野に提案

進捗状況

①⇒工場や現場を再現したメタバース空間に、複数人が同時に参加し、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⇒メタバース空間を短時間で構築可能な「メタバースビルダー」を2つの展示会に出展、提案活動中
学校関係者からの問い合わせに対応中



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

- ・2026年9月期 第2四半期末(3月末) 10円 **※決定**
効力発生日 2026年6月1日(月)
- ・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 **4.4%～4.9%**

※2026年5月12日の終値456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

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