



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1四半期
決算補足資料

2023年2月13日

- ◆売上高は上場来最高額を更新
- ◆SCL事業は上場来最高売上高を更新
- ◆EMO事業は復調、黒字転換
- ◆企業向けメタバース初受注
- ◆今後の課題と成長戦略

業績ハイライト

売上高は
上場来最高額を更新

売上高は2期連続で増加、1Qとしては上場来最高額を更新
(前年同期比**20.0%増**、前々年同期比**29.6%増**、進捗計画比**12.3%増**)

原価増により赤字

営業損益**▲23百万円**、経常損益**▲31百万円**、当期純損益**▲20百万円**の赤字
セキュアクラウドシステム事業の特定プロジェクト(※3)で想定以上に原価が膨らみ
利益を下押し、全社費用をセキュアクラウドシステム事業の営業利益で吸収できず

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 1Q		前年実績 2022/9 1Q		前年同期比		前々年実績 2021/9 1Q (※1)		前々年同期比 (※2)		進捗計画 2023/9 1Q	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	¹ 520	100.0%	434	100.0%	86	20.0%	401	100.0%	118	29.6%	464	56	12.3%
売上総利益	⁰ 83	16.0%	121	28.0%	▲38	▲31.3%	106	26.6%	▲23	▲22.0%	108	▲24	▲23.0%
販売費及び 一般管理費	107	20.6%	102	23.6%	4	4.7%	103	25.8%	3	3.4%	107	0	▲0.2%
営業損益	⁰ ▲23	▲4.6%	19	4.4%	▲42	-	3	0.8%	▲27	-	1	▲24	-
経常損益	⁰ ▲31	▲6.0%	19	4.4%	▲50	-	2	0.7%	▲33	-	▲3	▲27	-
当期純損益	⁰ ▲20	▲3.8%	13	3.1%	▲33	-	10	2.7%	▲30	-	▲1	▲18	-

※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)原価増の原因となった特定プロジェクトについては次頁に説明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)

クラウド化の販売好調で増収、上場来最高売上高を更新。セグメント損益は特定の高難易度案件の原価増により減益。パートナー^(※1)を起点とした関東圏の顧客開拓に進展

(百万円)

	2023/9 1Q	2022/9 1Q	前年同期比		2021/9 1Q (※2)	前々年同期比 (※3)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	500	432	67	15.6%	399	101	25.3%
セグメント損益 (※4)	▲26	26	▲52	-	17	▲43	-
営業利益率	-	6.2%	-	-	4.4%	-	-

- ・ シトリックス製品を核としたクラウド化ソリューションの販売戦略により、SaaS事業者のクラウド基盤拡張や情報通信企業の業務システムクラウド化など、IT企業向けの販売好調が売上拡大を牽引。
- ・ 2022/9期からスライドし1Q完了見込んだ高難易度のクラウド基盤構築案件(製造業向けの仮想デスクトップ構築プロジェクト)は、技術的問題が新たに発生し工期が遅延。要員の追加などで売上原価が増加し、利益を下押しした。顧客、製造元メーカーとの協力体制を組み、解決に注力中。
- ・ パートナーとの協業を起点とした関東圏の新規顧客開拓が売上増加に貢献。

※1)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。

※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。

※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)

増収増益、黒字転換

(百万円)

	2023/9 1Q	2022/9 1Q	前年同期比		2021/9 1Q (※1)	前々年同期比 (※2)	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	20	1	19	1652.6%	2	17	661.6%
セグメント損益 (※3)	2	▲7	10	-	▲14	16	-
営業利益率	11.3%	-	-	-	-	-	-

- 協業先開拓の戦略を実行し、MetaWalkers(※4)のイベント活用案件を大手通信事業者からリピート受注したことで、売上・利益を拡大
- 企業向けメタバースサービス構築の具体化&収益化戦略として大英産業株式会社(証券コード2974)の社史メタバース案件を受注し、一部が1Qの売上に貢献
- セグメント損益は+2百万円の黒字に転換(2019年第3四半期累計期間以来、14四半期ぶり)

※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)

受注残高

(百万円)

	2023/9 1Q	2022/9 1Q	前年同期差	前年同期比	2021/9 1Q (※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	763	1,084	▲321	70.4%	361	+401	210.9%
エモーショナルシステム事業	18	9	+8	197.8%	1	+16	1463.1%
合計	781	1,093	▲312	71.4%	363	+418	215.2%

セキュアクラウドシステム事業

【中型案件に注力】上半期は特定の高難易度のクラウド基盤構築案件(4ページで説明)へ上級エンジニアを集中投入するために、受注活動の重心を大型案件から中堅エンジニアで対応可能な中型案件の多産にシフト。その結果、受注残高は763百万円(前年同期比70.4%)と前年同期を下回ったものの、前々年同期比は**210.9%**と2倍超の水準。

【病院・医療業界】地域の中核病院の新規開拓や、医業コンサルティング会社、医薬品・医療機器メーカーなど医療関連業界向けの受注が好調。病院のランサムウェア被害が社会問題化する中、サイバー攻撃対策ニーズが追い風となり、レジリエンス(防御と回復の仕組み)と、シトリックス製品を核とした、セキュリティを守りやすいプライベートクラウド基盤の販売戦略が奏功。

【製造業】製造業向けの受注が順調。前期から継続中の大型案件の受注残に加え、今期受注した中規模以下の案件の件数が積み上がり受注残高に貢献。東京営業部の企画発案でPoCをスタートした、顧客に伴走するアジャイル型のクラウド基盤サポートサービスを製造業の顧客より受注。

【IT企業】SaaS事業者や大手・中堅SIerからのクラウド基盤案件の継続受注、グローバルIT企業との協業による新規顧客からの受注など、IT企業を起点とした、再現性の高い継続的な受注が受注残高を下支え。

エモーショナルシステム事業

【メタバース】大英産業株式会社(※2)より**企業向けメタバース構築サービスを初受注、受注残高の前年同期比倍増**に貢献。

【MetaWalkers】大手通信事業者へのMetaWalkersのイベント活用提案が奏功し、単発の受注から、繰り返し受注に発展。今後に期待。

※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) 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)

成長戦略(セキュアクラウドシステム事業)

製商品販売の高付加価値化戦略

課題

病院、自治体、関東圏の中堅企業向け
レジリエンスソリューション販売を積極推進
シトリックス製品を核とした、
基幹システムクラウド化ソリューション販売と
ETL(※1)などのデータ利活用への対応強化



進捗

病院や、製造業のサプライチェーンのサイバー攻撃
対策需要をタイムリーに捉え、新規顧客開拓の実績に
つなげるなど、1Qより早速、効果あり
基幹システムクラウド化は、IT企業向けを中心に販売好調
データ活用ソリューションは企画準備中、今後に期待

人財採用・育成戦略

課題

中途・新卒の人財採用チャネル拡大
エンジニアとセールスエンジニアの中期的な育成



進捗

2022年11月に人財開発部を設置し、活動開始
・2024年度の新卒採用に向けた準備
→大学等を積極訪問、就職課等との関係を構築中
・各種求人媒体へのエンジニア採用追加掲載
→中途採用推進中
・人財育成に向けた企画準備等も並行して推進中

関東圏パートナー拡充戦略

課題

関東圏の協力会社の開拓により生産力を増強し
SaaS事業者などのクラウド基盤構築の旺盛な
需要に対応
株式会社ニーズウェル(証券コード 3992)と
手掛けた先進的仮想デスクトップソリューションの
横展開、国内金融系企業顧客の開拓



進捗

1Qに関東圏でクラウド基盤の構築協力会社を1社開拓
→今期、まず足元の生産力を向上
クラウド構築の生産力を高めるため、協力会社の開拓を
引き続き積極的に実施中
株式会社ニーズウェルとの協業により、東京営業部を中心に
関東圏の顧客開拓を推進中

(※1)ETLとは、企業内外に散在する様々なシステムからデータを集めて抽出(Extract)し、そのままではコンピュータが扱いにくい不揃いなデータ形式などを効率的に扱える形式に変換(Transform)した上で実際のデータ分析処理などを行うコンピュータに受け渡す(Load)という、企業のデータ利活用に必要で一連のプロセスを指すIT業界用語です。

イベント需要からのメタバース市場開拓戦略

公営競技市場を対象とした4DOH(旧称)のイベント運営パッケージの展開戦略については、大手通信事業者などのメタバース事業者のニーズにも対応する形に広げて進化、発展中。

メタバース向けの用途開拓を見据え、メタバースにおける仮想空間の表現装置であることをメタバース事業者にわかりやすくするため、4DOH(旧称)からMetaWalkersへの製品名変更(リブランディング)を実施。

企業の自社メタバースのPR・集客を目的に、重いVRゴーグルが不要で同時に多人数がメタバースを体験できる装置として、メタバース事業者向けにMetaWalkersを積極営業展開中。



CEATEC 2022 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(2022年10月17日 PR情報)



スマートシティフェスタにメタバースをより身近にそしてリアルに体験できる360°VRシアター「4DOH」登場!(2022年11月22日 PR情報)



SoftBank ウィンターカップ2022「進化系360°VRシアター バスケットLIVE」 「4DOH」での上映決定のお知らせ(2022年12月16日 PR情報)



「ドットエスティ B.LEAGUE ALL-STAR GAME 2023 IN MITO」での「4DOH」上映決定のお知らせ(2023年1月12日 PR情報)



製品名の変更に関するお知らせ(2023年1月16日 適時開示)
※画像は適時開示に添付のプレスリリースです

遊園地市場の開拓戦略

国内レジャー需要の回復機運高まりを受け、MetaWalkersの遊園地専用コンテンツ制作を受注!(2023年1月)
アミューズメント系の新作追加は2021年7月(※1)以来、18か月ぶり

※1) 鉄道博物館にて「4DOH」最新作「新幹線変形ロボ シンカリオン 360°ザ・ムービー ―新たな運転士―」7月23日(金)より公開決定!! (2021年7月19日 PR情報)

シニア市場の開拓戦略

「超高齢化社会における健康寿命の延伸」の取り組み
→VRで身体と脳を活性化させる「e(エレクトロニック)×r(リアル) スポーツ」の事業化に向けて、産学連携推進を継続中

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>