

Takana.R

証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

2024年9月期
決算補足資料

2024/11/14



目次

1. 2024年9月期 決算ハイライト

- 決算トピック P.3
- エグゼクティブ・サマリー P.4
- セキュアクラウドシステム事業の状況 P.12
- エモーショナルシステム事業の状況 P.13

2. 2025年9月期 計画と成長戦略

- 2025年9月期計画トピック P.17
- 2025年9月期の計画 P.18
- セキュアクラウドシステム事業の計画と成長戦略 P.23
- エモーショナルシステム事業の計画と成長戦略 P.27



1.2024年9月期決算ハイライト

決算トピック

売上30億円突破と前年比20%の利益成長 規模拡大初年度で確かな成果を達成

売上高は過去最高を更新、通期営業利益のYoY20%を超える増益は4年ぶり上場後2度目の高水準

拠点開設や人財採用など積極的投資を進めながらも、高い収益性を堅持

老朽化によるシステム刷新案件は中堅企業を中心として順調に拡大、ハードウェア販売が過去最高売上を記録

株主還元(初配当・株主優待対象拡大・過去最大規模の自社株取得)

エグゼクティブ・サマリー

経営成績(2024年9月期)

売上高	31.07 億円	前年比 +7.1%
売上総利益	8.90 億円	前年比 +20.8%
営業利益	3.62 億円	前年比 +20.1%

決算ハイライト

セキュアクラウドシステム事業の売上拡大と生産性向上により、**増収増益**

売上高に大型案件(※1)が寄与

営業利益は人財採用と拠点開設の積極投資をこなして**6期連続で最高益を更新**

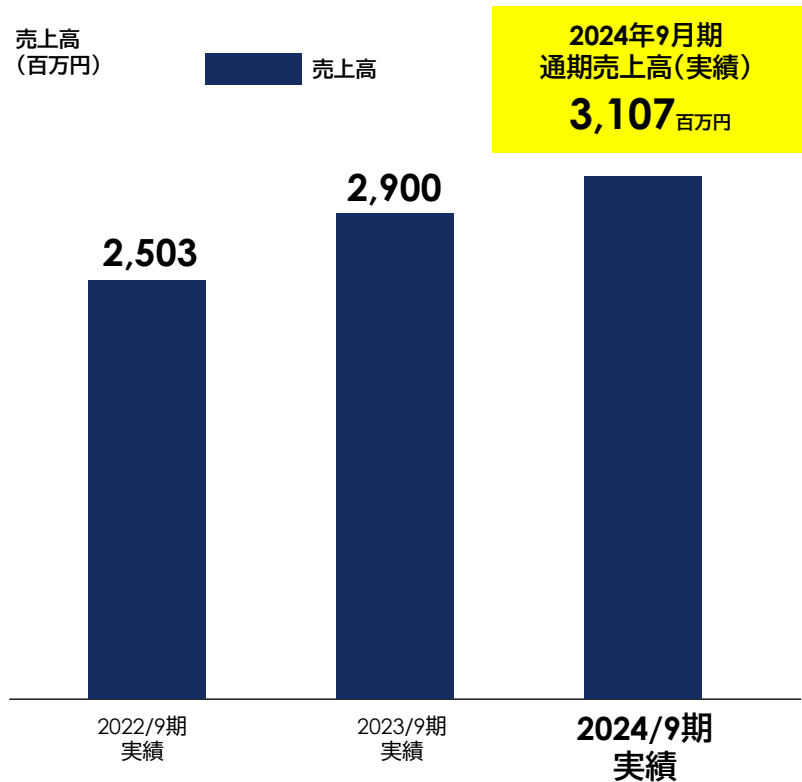
(※1)大型受注に関するお知らせ(2024年8月2日 適時開示)

業績推移

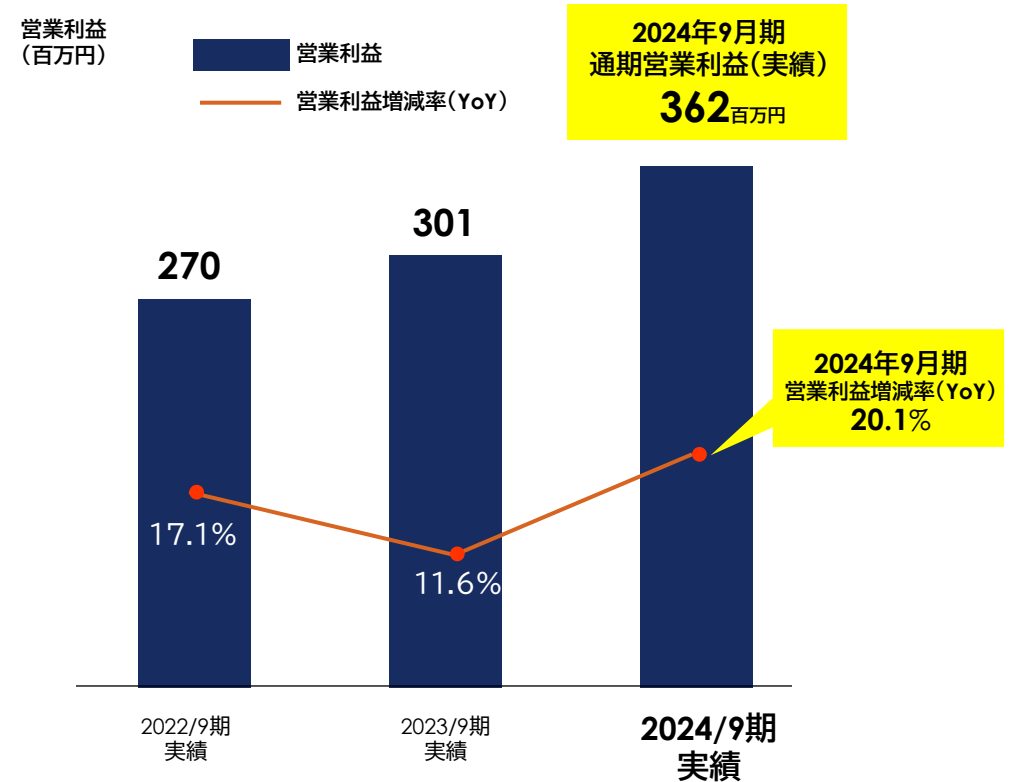
売上高は31億円、過去最高を更新

通期営業利益3.62億も過去最高を更新、YoY20%を超える高水準の増益率

売上高の推移

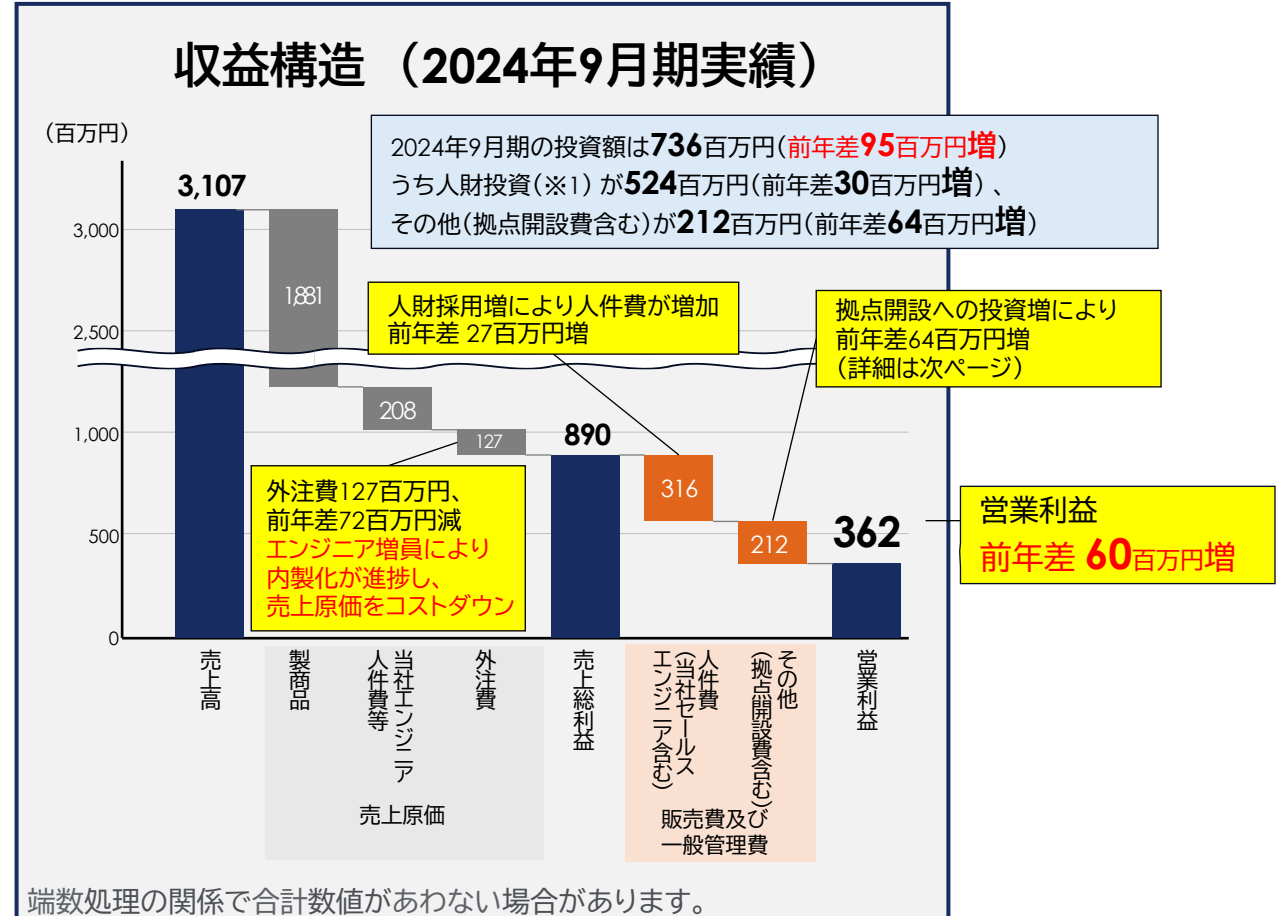
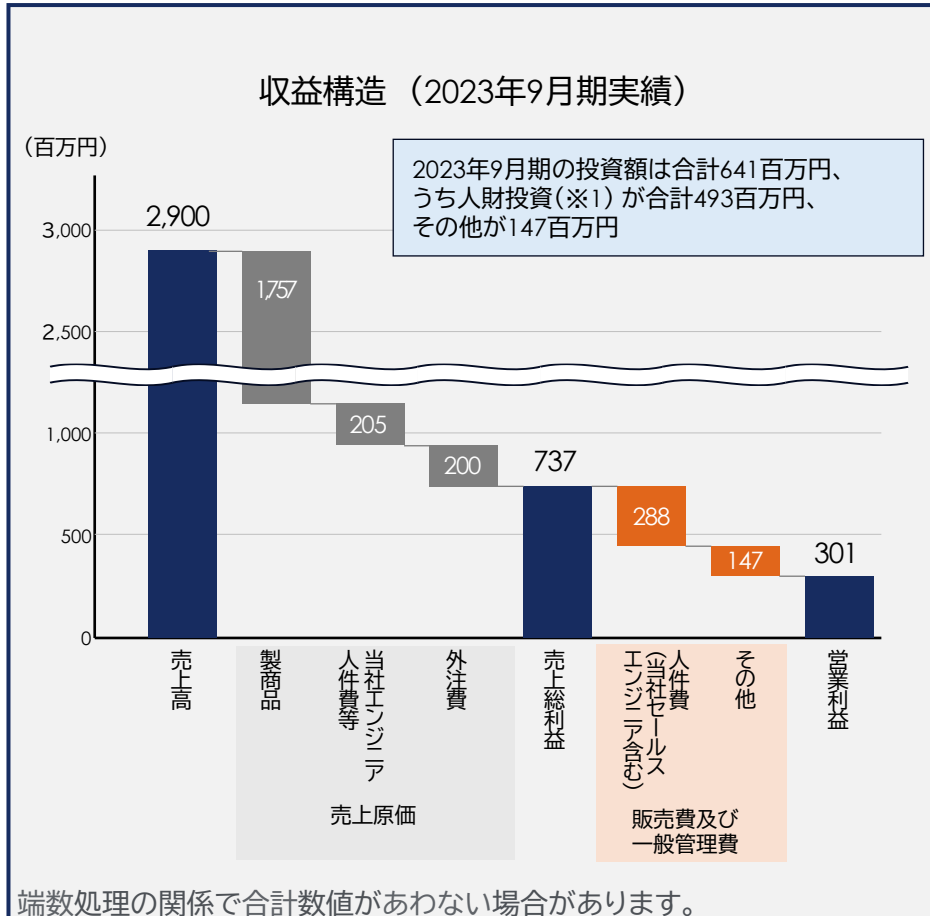


営業利益の推移



2024年9月期 収益構造

拠点開設や人財採用など積極的投資を進めながらも高い収益性を堅持



(※1) 人財投資の金額は、売上原価の当社エンジニア人件費等と、販売費及び一般管理費の人件費(当社セールスエンジニア含む)の合計です。

積極投資(拠点の開設など)

東京オフィス、エンジニアハビタット、本社の計3拠点に投資を実行

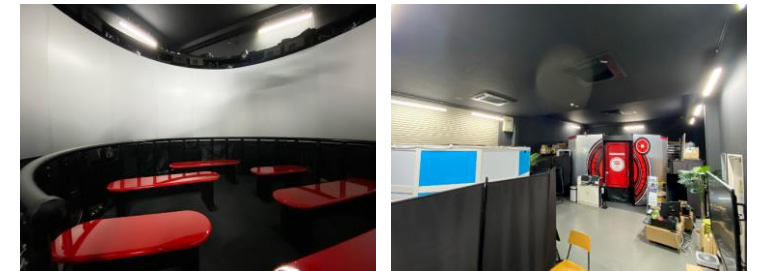
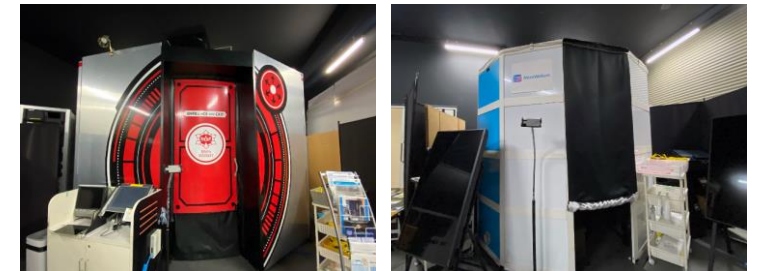
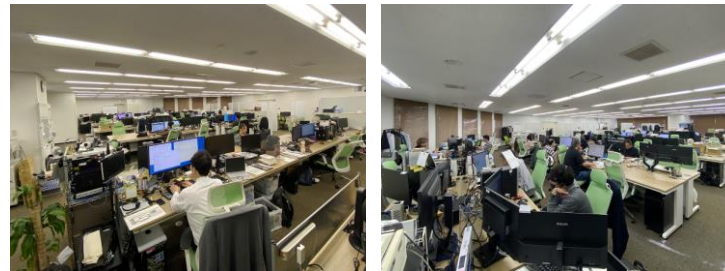
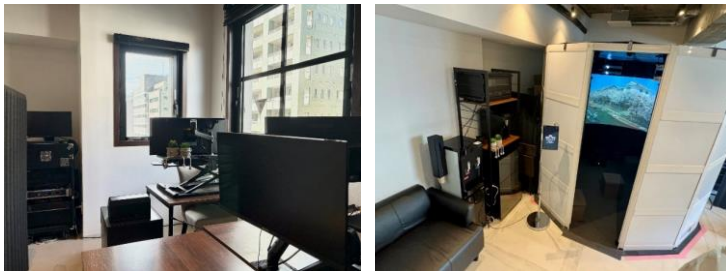
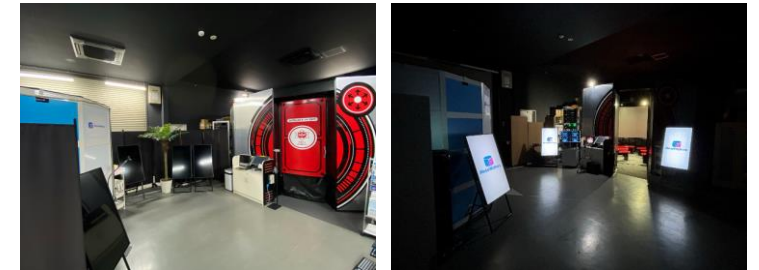
東京オフィス
2024年1月開設



エンジニアハビタット
2024年2月開設



本社ショールーム
2024年7月 リニューアルオープン

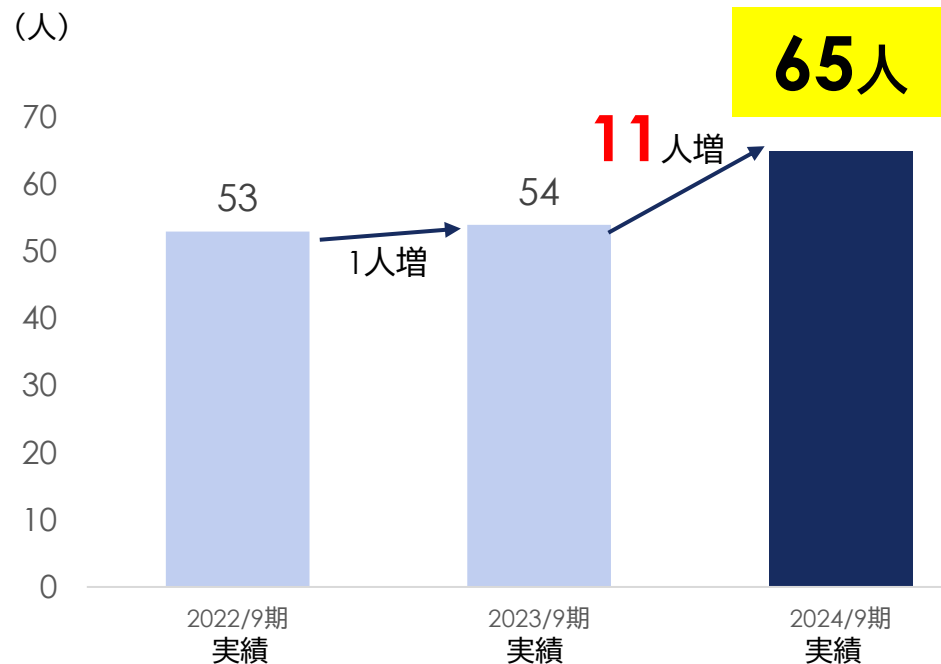


積極投資(人財採用の拡大)

人財採用への積極投資により従業員数(※1)は微増傾向から規模拡大モードへ急速変化、エンジニア・セールスエンジニア(※2)の確保も進捗

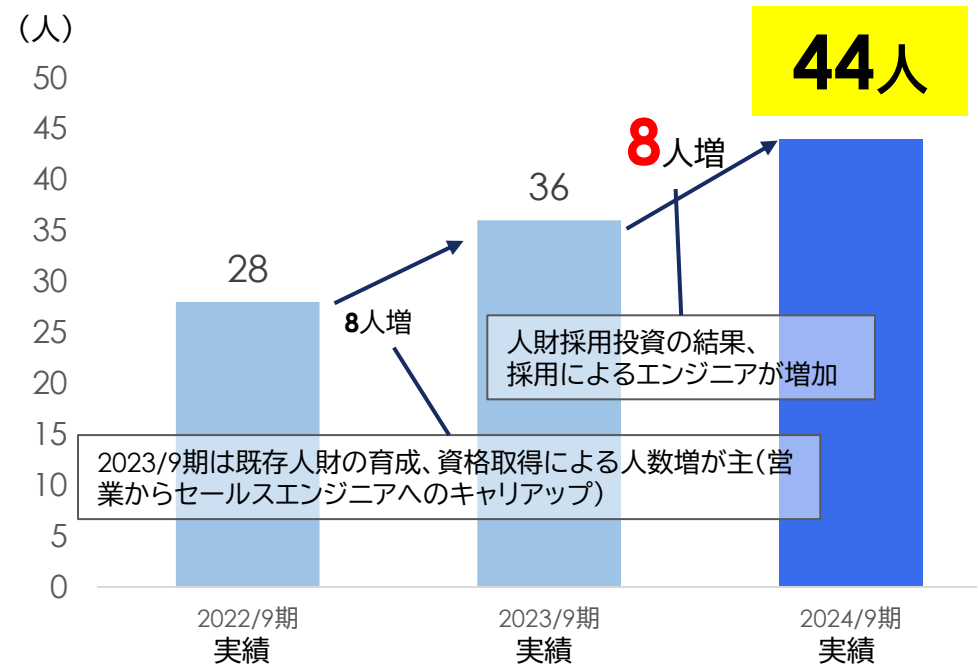
新卒本格採用1期目の入社を含めて、2024年9月期の従業員数は**11人増(+20%)**
2023年9月期に設置した人財開発部の積極的な採用活動が結実

従業員数の推移



エンジニア・セールスエンジニアは2期連続で8人増加
人数増は既存人財育成から、新たな従業員採用に軸足を移し、付加価値の高い製商品販売に寄与する技術人財を更に充実

エンジニア・セールスエンジニア数の推移

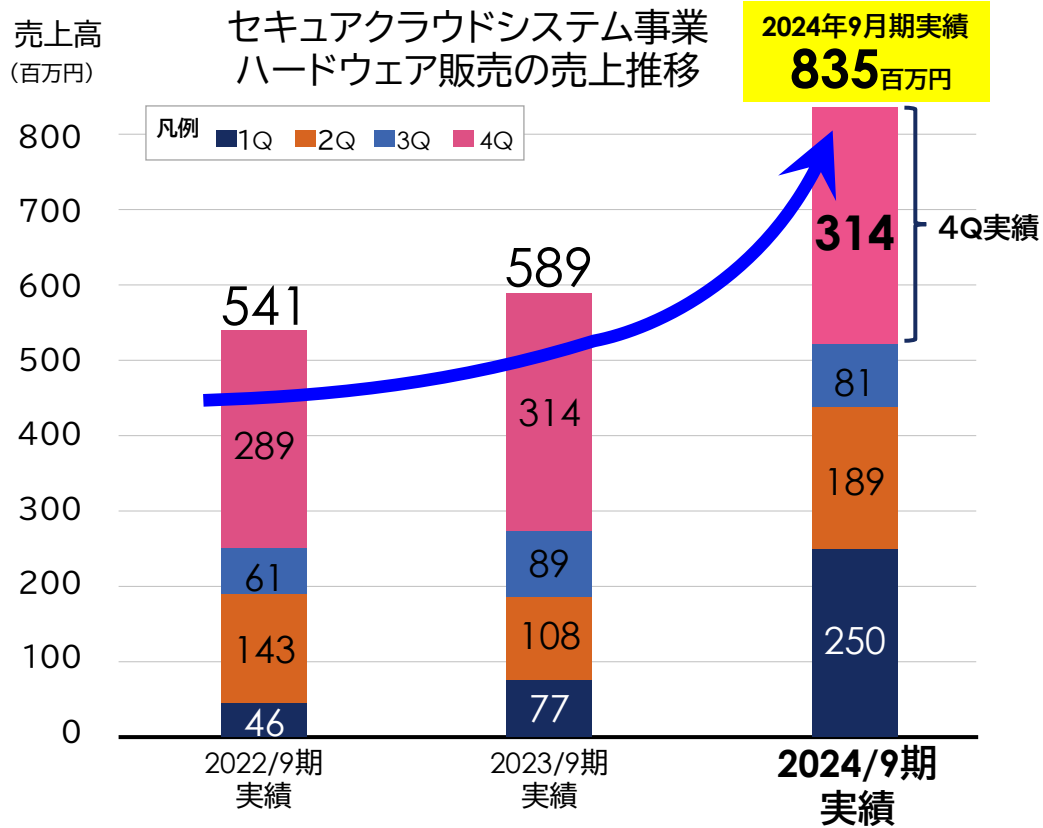


(※1)(※2) 従業員数、エンジニア・セールスエンジニア数は派遣社員、パート社員を含みません

製商品販売の好調

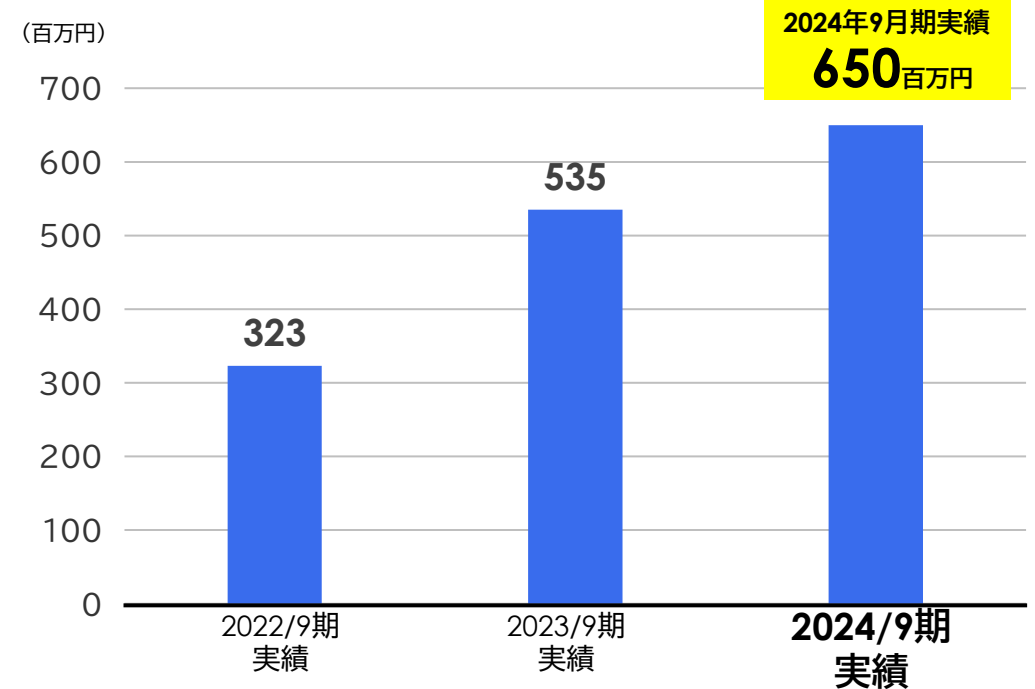
エンジニアの技術サービスに付随するハードウェアなどの製商品販売売上が拡大

ハードウェア販売は過去最高売上を更新
(ハイブリッドクラウド※1が堅調の証！)



販売に高度の技術ノウハウが必要な
高付加価値製商品販売の売上高※2も拡大

高付加価値製商品販売売上高の推移



(※1)ハイブリッドクラウドとは、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせ、両者の長所を活用するクラウドのことです。
最適なハイブリッドクラウドを実現するためにはプライベートクラウドの構築、ハードウェア設定の経験とノウハウが重要となります。
(※2)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)です。

株主還元(配当開始)と株主優待

配当の開始

- 当社初の配当(初配)の実施方針を決定 (※1)
 - 2024年9月期 1株あたりの期末配当予想を、0円から10円に修正、**配当予想に変更なし**
今後も事業拡大のための投資を継続して行いつつ、安定した配当の継続実施を目指します

株主優待

- 100株以上保有の株主様へQUOカード贈呈(前年は500株以上) (※2)
 - 個人投資家層の拡大を見据えて、QUOカードの贈呈対象を拡大
 - 100株以上保有の株主様に対して前年実施の抽選式優待を廃止し、全員配布に変更

(※1) 2024年9月期 配当方針の変更及び配当予想の修正(初配)に関するお知らせ(2024年5月14日 適時開示)

(※2) 株主優待制度の一部変更及び優待品の決定に関するお知らせ(2024年8月9日 適時開示)

株主還元(自己株式取得)

自己株式取得の進捗

- **上場後最大規模の自己株式取得**

株式の取得価額の総額180百万円、

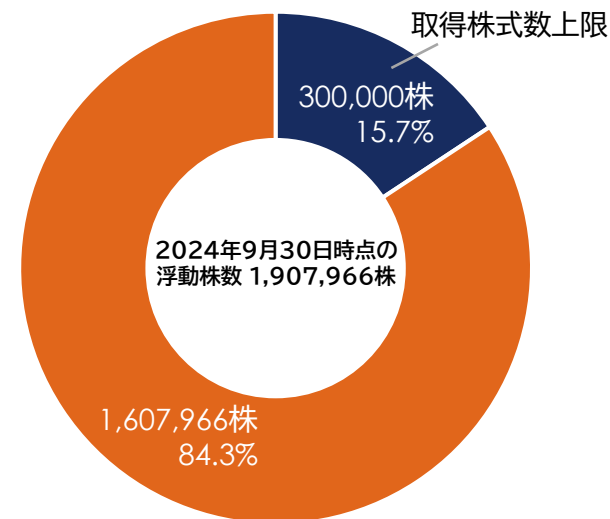
取得株式数300,000株(右に解説)を上限とする

自己株式取得を2024年9月12日に発表(※1)

- 取得期間 2024年9月13日～ 2024年12月24日
- 2024年10月31日時点で取得株式数の進捗率は 38.2 %(※2)

(解説)

今回の取得株式数上限 300,000株 は、
2024年9月30日時点の浮動株数
1,907,966株の15.7%に相当

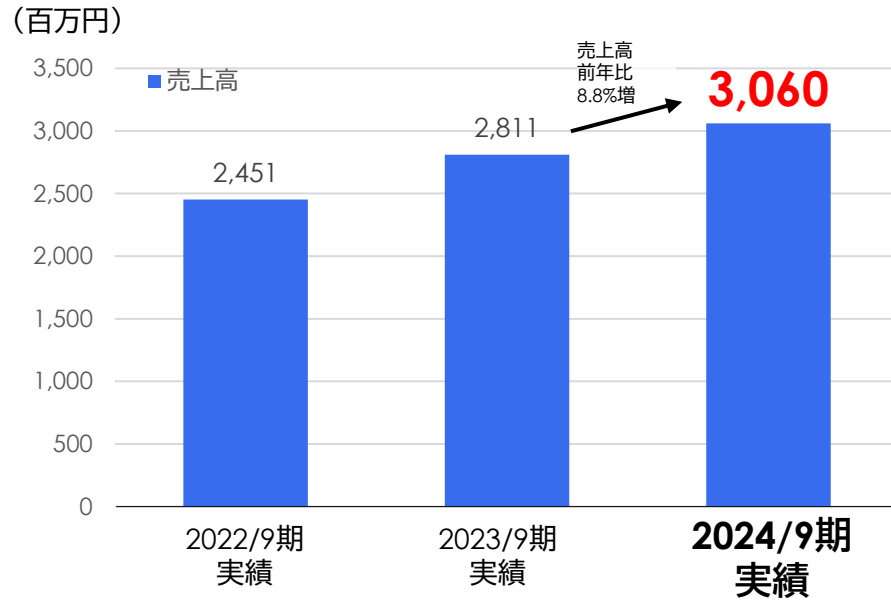


(※1) 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ(2024年9月12日 適時開示)

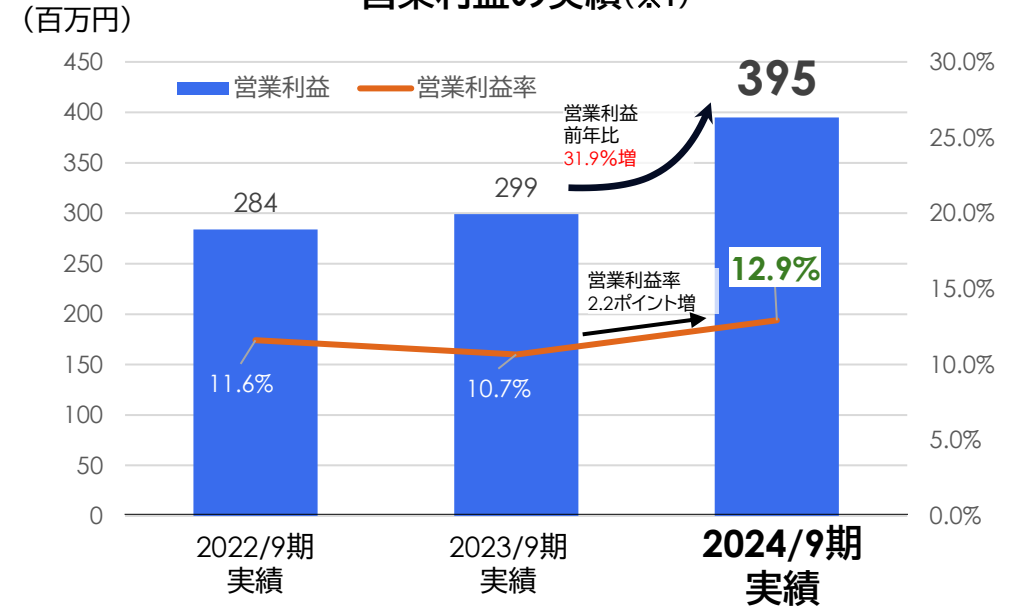
(※2) 取得株式数の進捗率は約定ベースで計算しています

実績(セキュアクラウドシステム事業)

売上高の実績



営業利益の実績(※1)



- 売上高は**3,060**百万円、前年比**8.8%増**、セキュアクラウドシステム事業が成長を牽引し30億の大台突破

- 前期の特定案件(製造業向けVDI構築案件)が完全に終息し、本来の収益力が復活
- サイバー攻撃や自然災害を想定したBCP(事業継続計画)要件に対応するハイブリッドクラウド基盤やレジリエンス関連ソリューションの導入が進み、売上成長を牽引

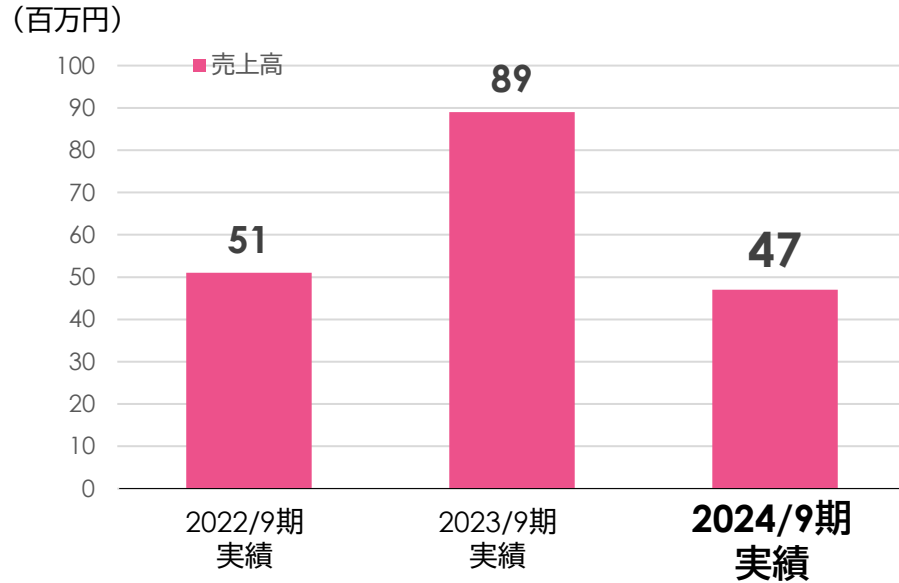
- 営業利益は**395**百万円、前年比**31.9%増**、営業利益率**12.9%**(前年より+2.2ポイント)

- ハイブリッドクラウドの需要に関連する高性能ハードウェア販売と規模拡大戦略による内製化が進んだことが営業利益に大きく寄与

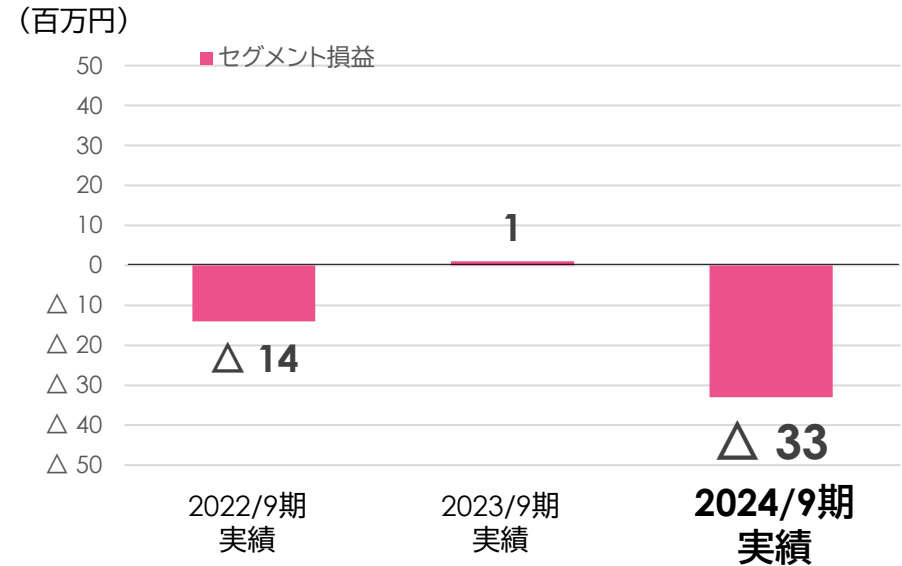
(※1) 実態をわかりやすく表現するために、参考数値として全社費用配賦後の営業利益を記載しております。(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

実績(エモーショナルシステム事業)

売上高の実績



セグメント損益の実績(※1)



- 売上高は47百万円、前年差▲41百万円、セグメント損益は▲33百万円
小規模案件が中心となり売上高・セグメント損益ともに前年を大きく下回ったが、
 - MetaWalkers®は、リード獲得の為の施策、積極的なイベント出展、東京オフィスにデモ機設置、定期的な新規&既存顧客へのアプローチを行いMetaWalkers®への問合せ、体験引き合いが増加している
 - 防災、地方創生、宇宙、スポーツ科学分野など、各市場の顧客に向けたアプローチに手応え
 - 企業向けメタバー스는既存顧客向けのサブスクリプション販売によるストックビジネスが売上高に寄与
メタバー스空間をMetaWalkers®で投影するハイブリッドな防災訓練コンテンツの企画に着手

(※1) 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)

MetaWalkers®への問合せ件数増加

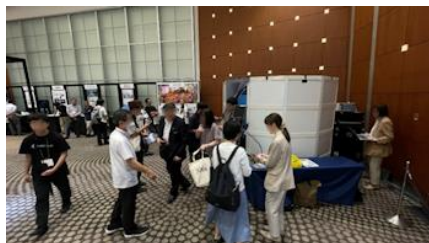
MetaWalkers®は新規顧客からの問い合わせが増加、360度全周VRの実機体験を通じて販売拡大へ

積極的なイベント出展

イベント出展によりMetaWalkers®への認知が高まり、新規顧客からの問合せが増加



SusHi Tech Tokyo 2024ショーケースプログラム
宇宙エレベーター体験コーナーのイメージ (※1)



enXross 2nd におけるMetaWalkers® 展示の様子(※2)

MetaWalkers®体験 コーナー(※3)で商談を具体化

2024年4月以降、宇宙開発企業を筆頭に
様々な業界から28社(2024年11月8日時点)
が東京オフィスで360度全周VRを体験し、
具体的な商談が複数進行中



東京オフィスのMetaWalkers® 体験コーナー

防災、地方創生、宇宙、
スポーツ科学分野など、
各市場の顧客に向けた
MetaWalkers®の
販売拡大へ

(※1) SusHi Tech Tokyo 2024 ショーケースプログラム 宇宙エレベーター体験にMetaWalkers®採用のお知らせ (2024年5月1日 PR情報開示)

(※2) 東京ドーム主催 enXross 2ndにMetaWalkers®出展のお知らせ(2024年7月1日 PR情報開示)

(※3) 東京オフィスMetaWalkers®体験コーナー開設のお知らせ(2024年3月28日 PR情報開示)


受注残

受注残高

セキュアクラウドシステム事業	7.71 億円	前年比 ▲22.0%
エモーショナルシステム事業	0.12 億円	前年比 +23.7%
合計	7.84 億円	前年比 ▲21.5%

説明

- SaaS事業者向けの高付加価値ハードウェア販売を4Qに受注
- 製造業向けシトリックス製品の販売、食品製造業の基幹システムマイグレーションを受注
- サイバー攻撃対策製品の販売等、ストックビジネスの安定受注



2.2025年9月期の計画と成長戦略

持続的な成長への基盤固め 成長のための準備を加速する一年

増収増益計画、7期連続過去最高益更新へ

人財採用・育成への積極投資を継続、成長基盤の構築へ

SCL事業はサイバーセキュリティと2025年の崖、社会問題解決からの業績拡大へ

EMO事業は国土強靱化・地方創生など、国策需要の獲得から成長へ

SCL事業はセキュアクラウドシステム事業、EMO事業はエモーショナルシステム事業の略称

2025年9月期 計画

(百万円)

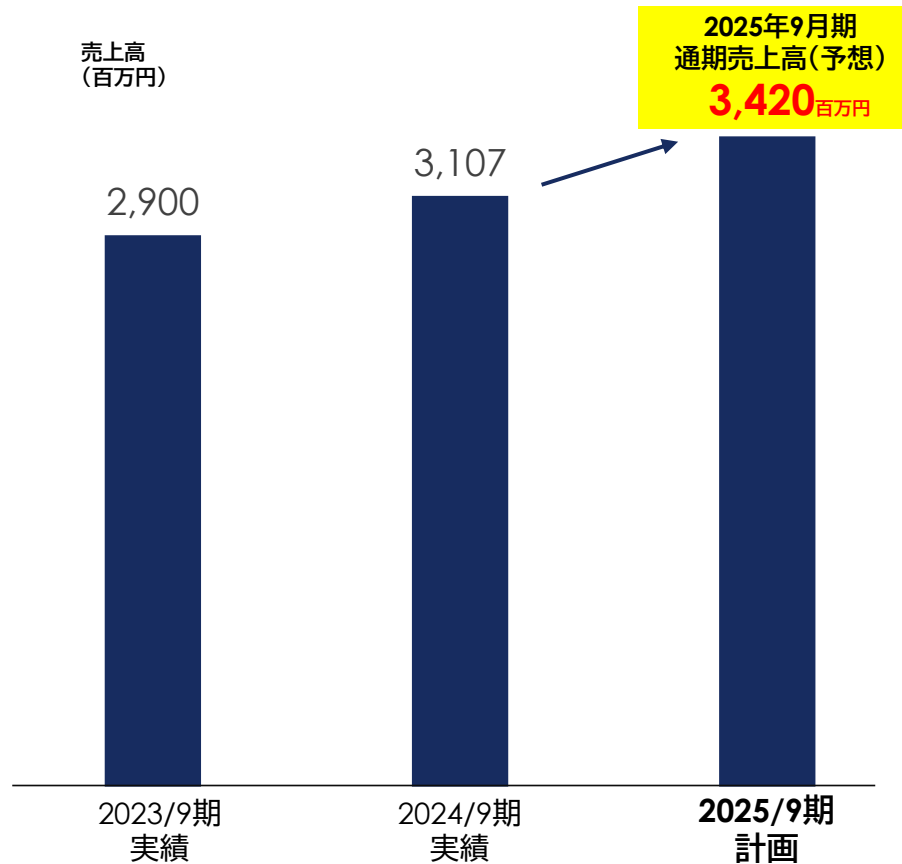
	売上高	営業利益 (営業利益率)	経常利益 (経常利益率)	当期純利益 (当期純利益率)
通期予想 (対売上比率)	3,420	380 (11.1%)	376 (11.0%)	256 (7.5%)
前年比	110.0%	104.9%	103.8%	100.3%

- 増収増益計画、7期連続最高益更新へ
- 従業員数増加計画は継続、2024年9月末:65人から**2025年9月末:79人**へ

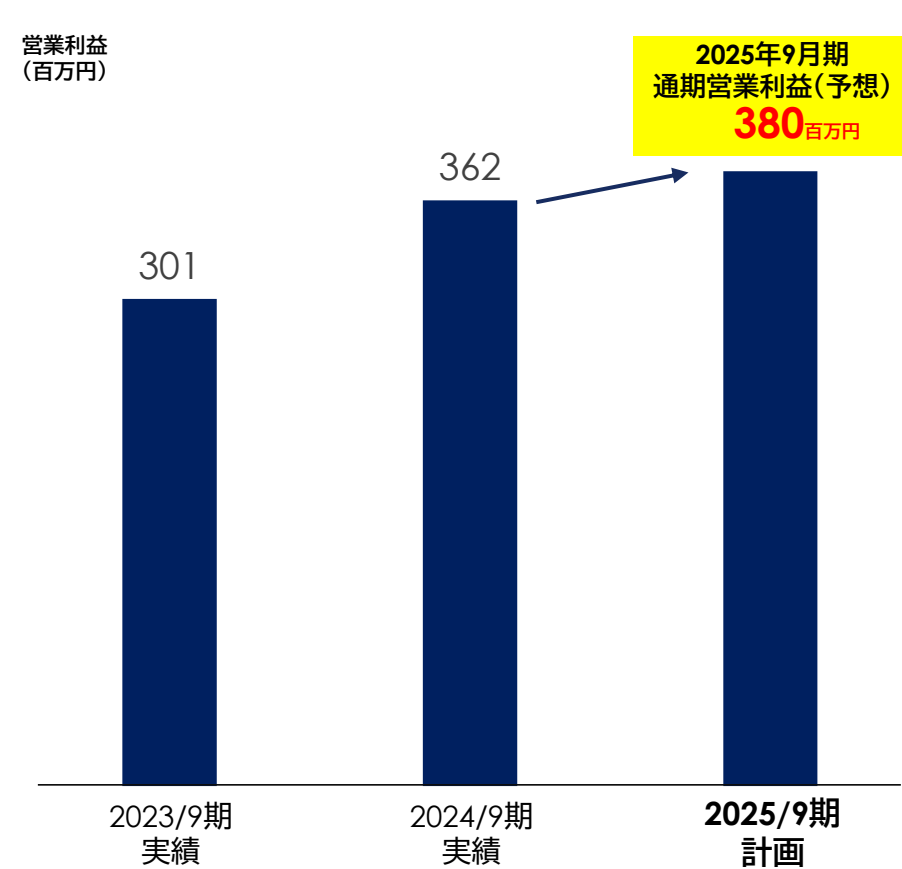
業績推移と2025年9月期の計画

増収増益計画

売上高の推移と予想



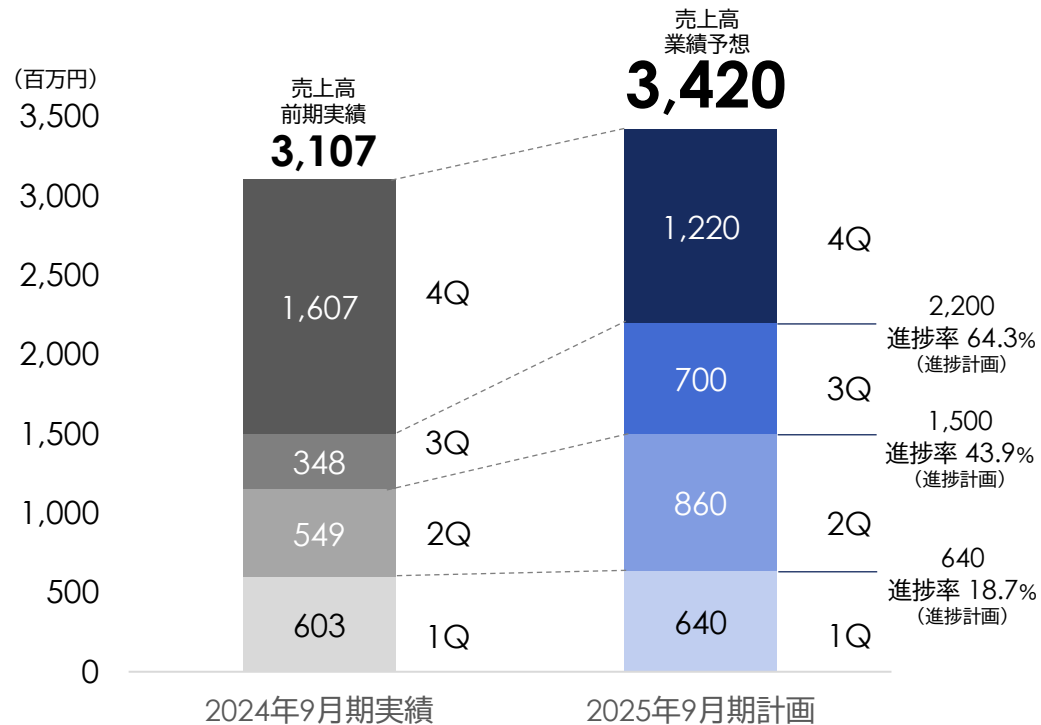
営業利益の推移と予想



2025年9月期 各四半期の進捗計画

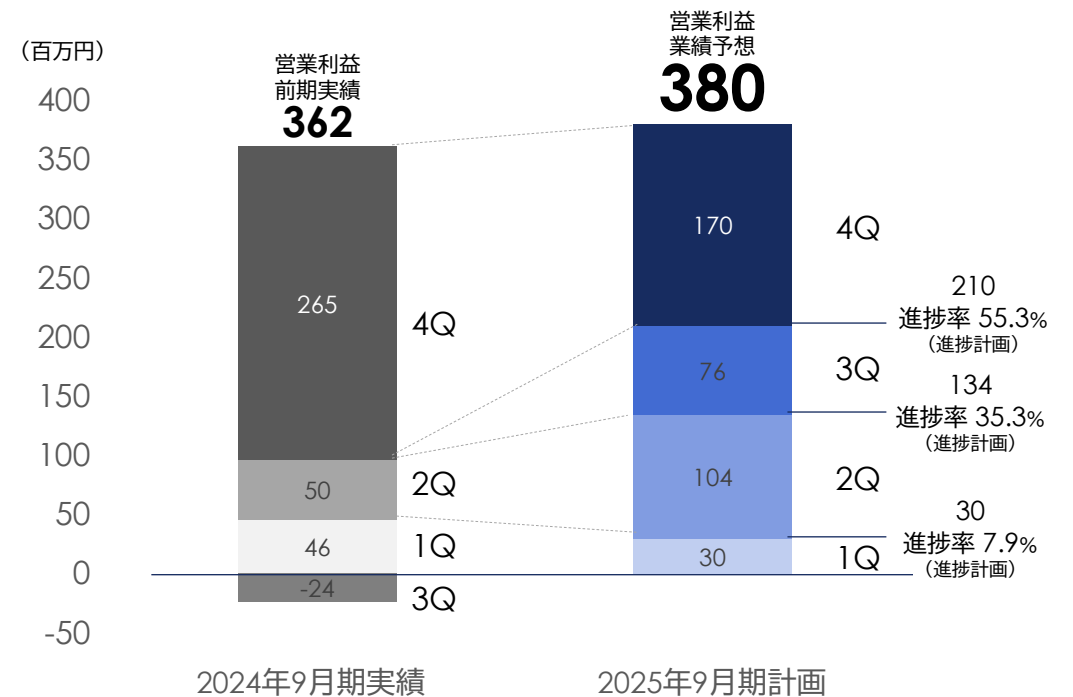
売上高 進捗計画

1Qから順調に滑り出し、4Q偏重を抑えつつ
各四半期で安定した売上成長へ



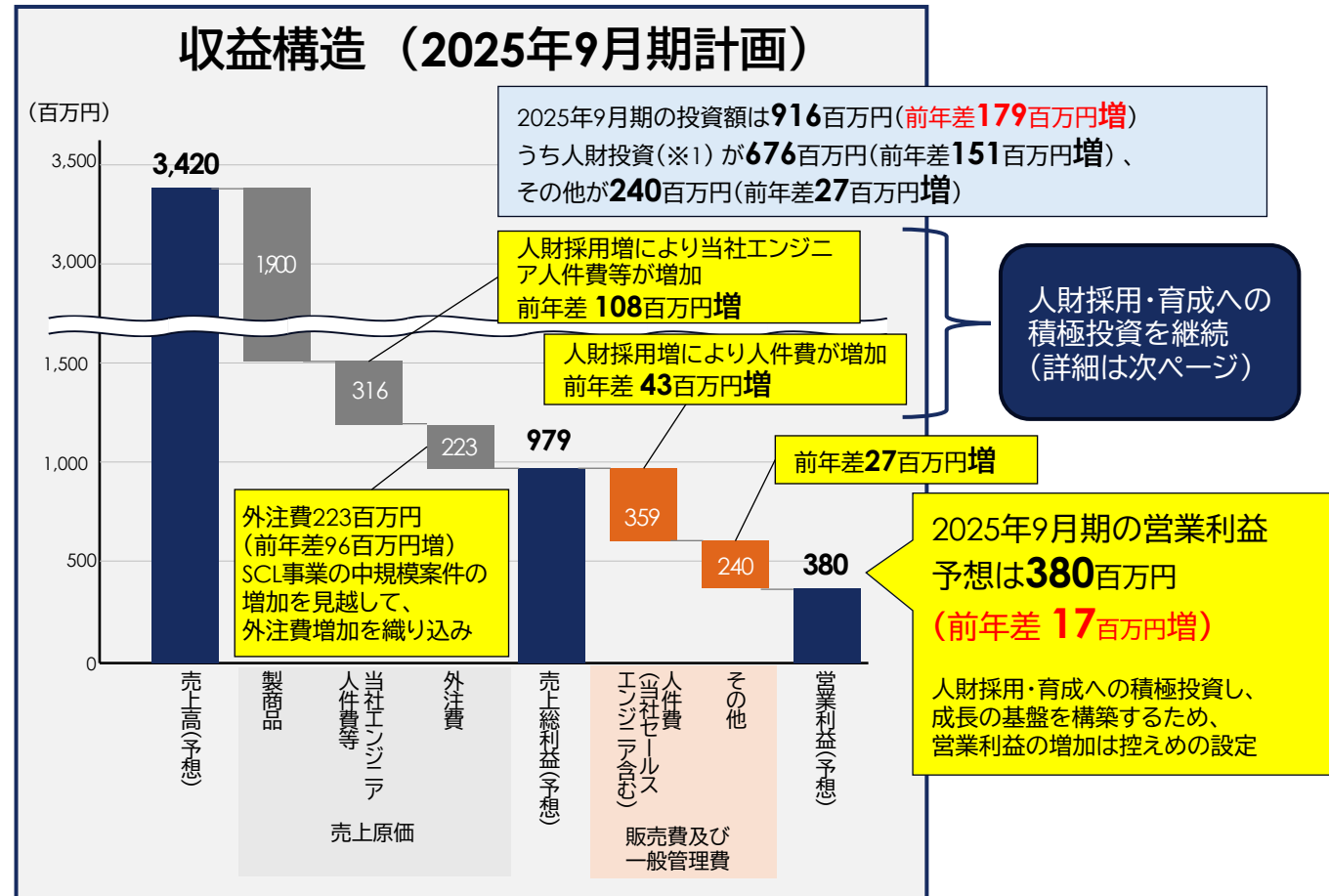
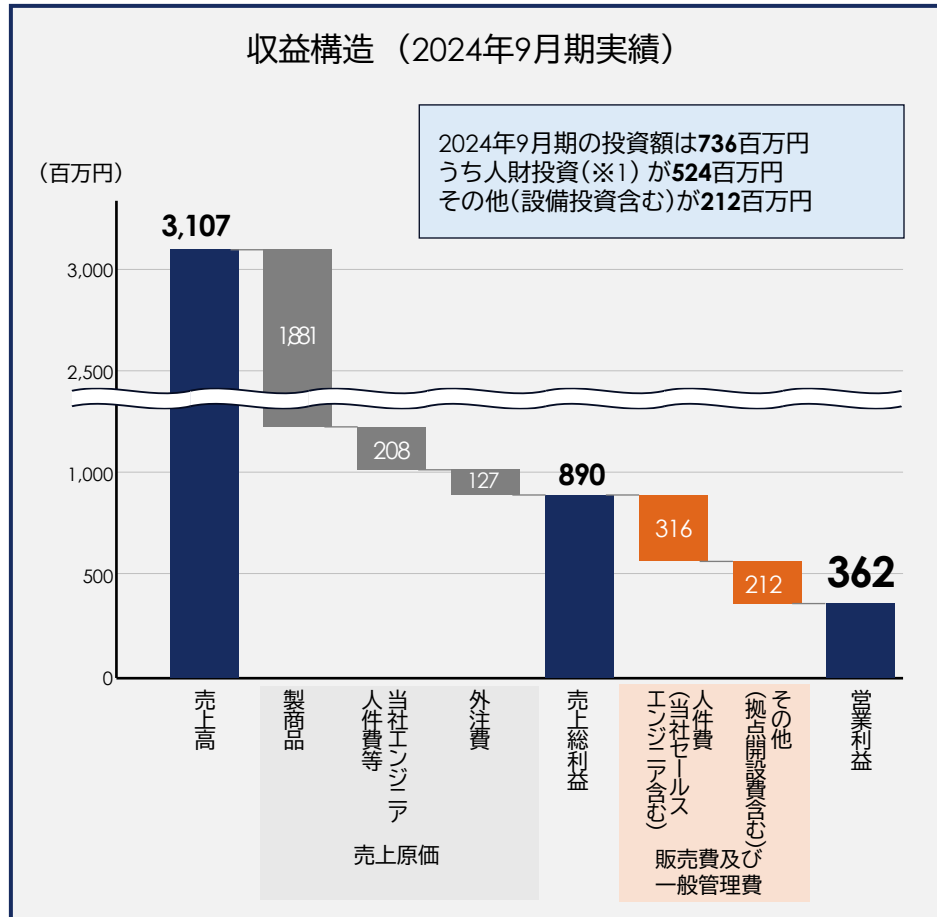
営業利益 進捗計画

戦略的な投資(内容は次ページ)をこなしつつ、
2Q以降は前期超え、通期で過去最高益を更新へ



2025年9月期 収益構造

人財採用・育成への積極投資を継続



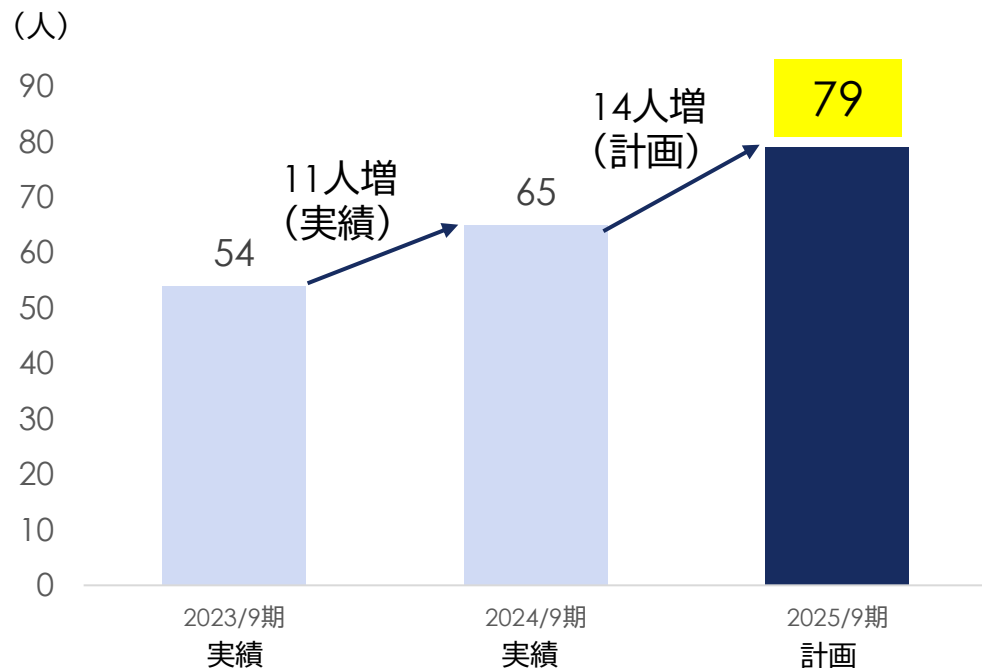
(※1) 人財投資の金額は、売上原価の当社エンジニア人件費等と、販売費及び一般管理費の人件費(当社セールスエンジニア含む)の合計です。

人財採用の拡大

クラウドセキュリティ構築力、基幹システム開発力、ハイブリッドクラウド構築力を一層高める人財増強に向けてエンジニア・セールスエンジニアの増加を計画

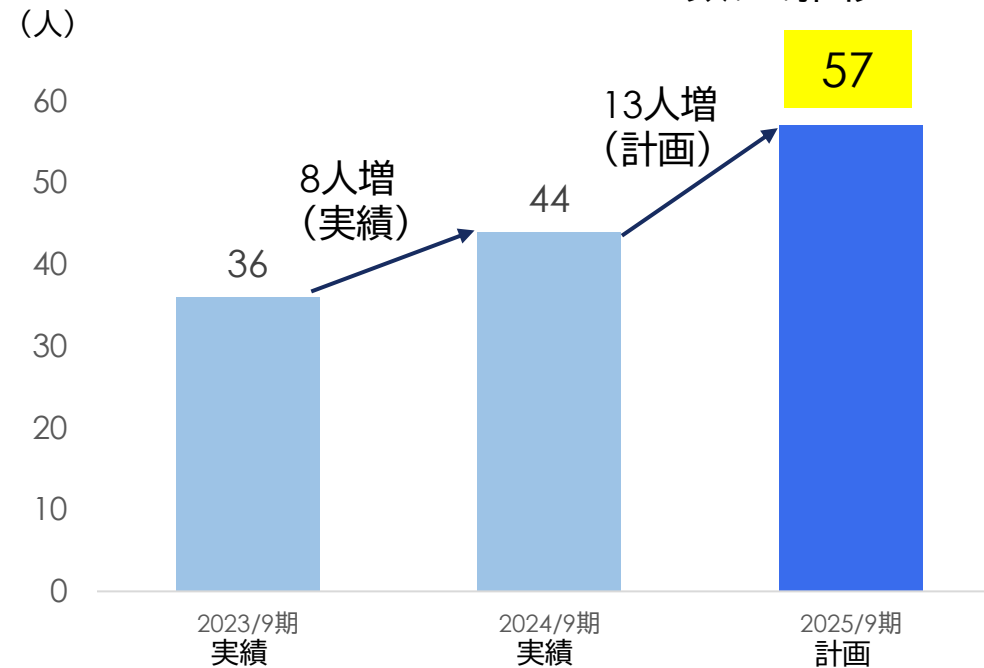
2025年9月期も前期同様に採用活動へ積極投資
新卒採用・中途採用を合わせて14人の採用を計画
特に新卒採用は**前期より倍増の8人**を計画

従業員数(※1)推移



2025年9月期は理系人財の積極採用と人財育成への投資継続
エンジニア・セールスエンジニア数は13人増加の57人へ

エンジニア・セールスエンジニア数(※2)推移

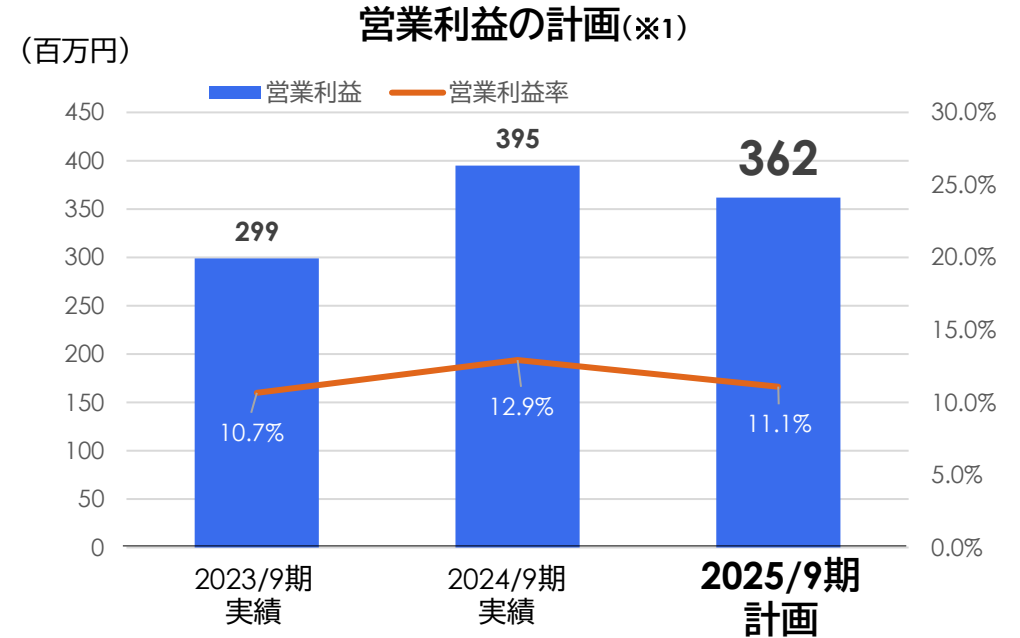
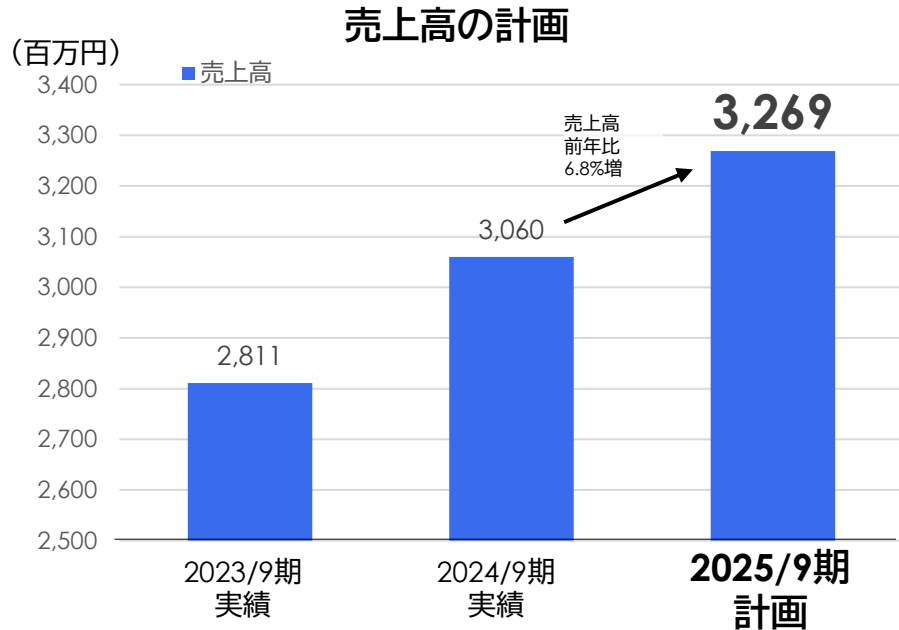


(※1) 従業員数は派遣社員、パート社員を含みません

(※2) エンジニア数は派遣社員、パート社員を含みません

セキュアクラウドシステム事業 2025年9月期の計画

サイバーセキュリティと2025年の崖、社会問題の解決から売上拡大へ



- 売上高は**3,269**百万円、前年比**6.8%**増
- 営業利益は**362**百万円、前年比**8.4%**減、営業利益率**11.1%**(前年より**1.8**ポイント減)
- サイバーセキュリティ構築サービスとシステム障害回復ソリューションの販売を推進
- 「2025年の崖問題」による「基幹システムのクラウド化需要」に対応

(※1) 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営業利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)

セキュアクラウドシステム事業 2025年9月期の戦略

「サイバーセキュリティ問題」への対応

- 企業へのサイバー攻撃が深刻化
- サイバー攻撃に対する**防御**から被害発生時の早急な**回復**までサポートするセキュリティ対策が益々必要



必須のレジリエンス^(※1)を推進、
サイバー攻撃から企業を守る最適な
セキュリティ対策の提供から売上拡大へ

「2025年の崖問題」への対応

- 「**2025年の崖問題**」は対応期限が到来
- 企業の基幹システムは運用・運用コストが急増
- 解決策の「基幹システムのクラウド化」は、
需要本格化

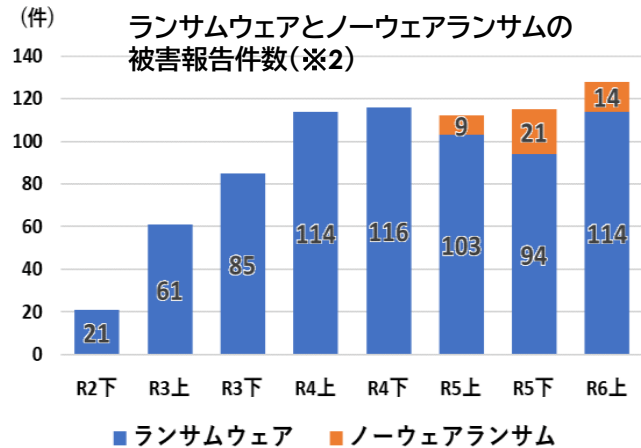
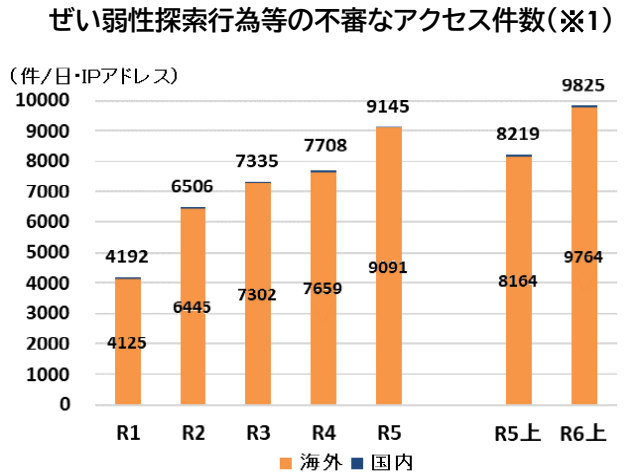


「基幹システムのクラウド化」に適した
「ハイブリッドクラウド」の販売を推進、
売上拡大へ

(※1)必須のレジリエンスは、情報システム全体の強靭さを高めていく、当社の事業コンセプトです。

セキュアクラウドシステム事業 必須のレジリエンス 推進の取り組み

サイバー攻撃の脅威は深刻化の一途

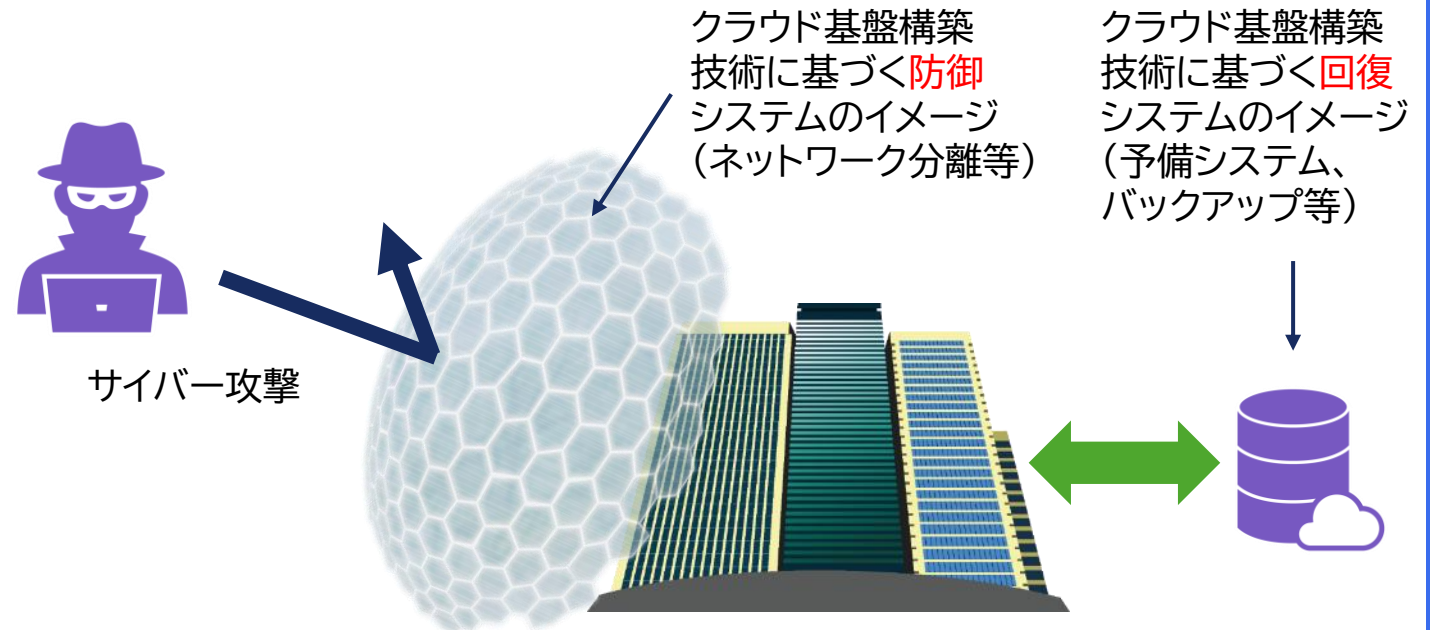


サイバー攻撃から企業を守る、最適なセキュリティ対策を提供

サイバー攻撃に対する情報システムの『**防御**』と『**回復**』を総合的にサポート

独立系SIerとしてメーカーに縛られない自由な製品選択と、エンジニアハビタットの設備を活かした技術検証により、時流に合ったセキュリティ対策を顧客企業に提供します

中堅企業向けのサイバー攻撃対策イメージ(顧客毎にカスタマイズして提供)



図中のアイコンにヤマハ株式会社作『ネットワーク構成図作成用アイコン』を使用

(※1) 出所:令和6年上半期におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について(警察庁 2024年9月19日)、ぜい弱性とはプログラムのミスなどによるサイバーセキュリティ上の欠陥。

(※2) 出所:同上、ランサムウェアとはデータを不正に暗号化して復元と引き換えに身代金を要求する悪質なソフトウェア。ノーウェアランサムとはデータを暗号化せず盗み出して身代金を要求するサイバー攻撃。

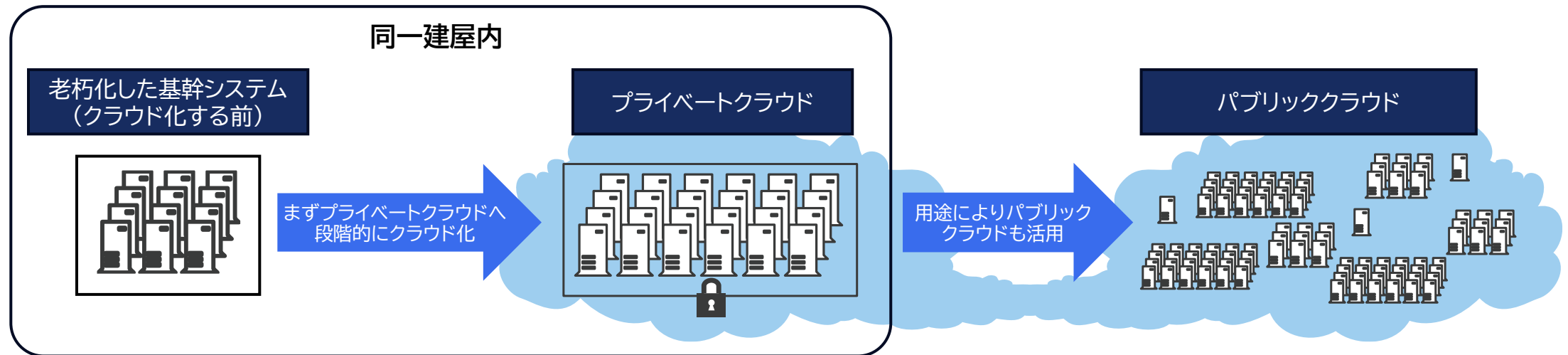
セキュアクラウドシステム事業 「2025年の崖」に対する取り組み

「基幹システムのクラウド化」に適した「ハイブリッドクラウド」の販売を推進

「基幹システムのクラウド化」に適した「ハイブリッドクラウド」

多くの企業では、2025年の崖問題のため、老朽化した基幹システムを新しくしなければならない状況にあります
しかし基幹システムを一度にクラウド化するのは大変であり、リスクが高いという問題があります

自己所有型(オンプレミス型)のプライベートクラウドにパブリッククラウドを融合させた「ハイブリッドクラウド」は、クラウド化されていない老朽化した基幹システムを少しずつプライベートクラウドに移し、他の部分は元のまま運用するといった、「基幹システムを段階的に新しくする」ことが可能です(※1)
プライベートクラウドからパブリッククラウドへの移行は比較的容易であり、業務をほとんど止めずに、基幹システムを少しずつ新しくすることができます

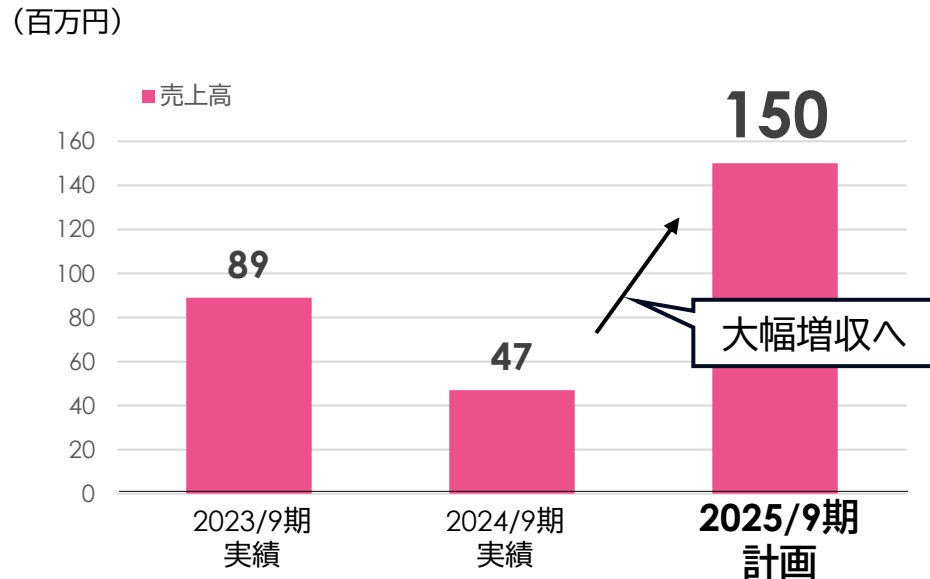


(※1)クラウドセキュリティの構築力、基幹システムの開発力(プログラミング、データベース等の経験値)、ハイブリッドクラウドの構築力など長年のノウハウが必要

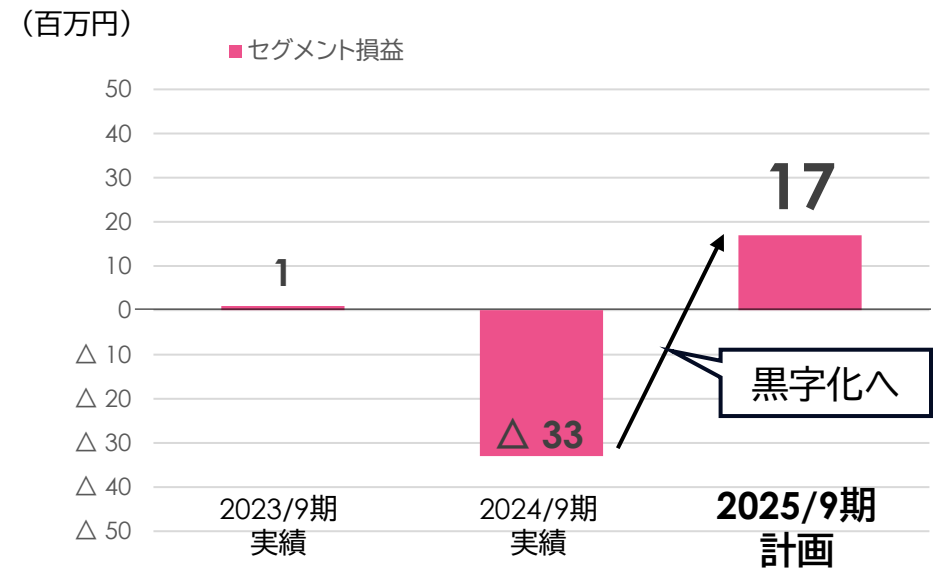
エモーショナルシステム事業 2025年9月期の計画

国土強靱化・地方創生など、国策需要の獲得から成長へ

売上高の計画



セグメント損益の計画(※1)



- 売上高は150百万円(前年差+102百万円)、セグメント損益は17百万円(前年差+50百万円)
- 国土強靱化、地方創生、宇宙、スポーツ科学(シニア市場)の4つの注力分野でMetaWalkers®を販売拡大へ
- 企業向けメタバー스는セキュアクラウドシステム事業の既存顧客へのクロスセルを推進

(※1) 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 2025年9月期の戦略

MetaWalkers® 販売拡大戦略

● 防災需要への対応

国土強靱化計画の政策に詳しい学識経験者や大手企業との協業体制を構築、防災需要を獲得へ
防災コンソーシアムCORE(※1)を通じた企業交流から、交通機関などの社会インフラ向けの需要を獲得へ

● 地方創生需要への対応

自治体首長に対するトップセールスに手応え
インバウンド観光客の回復戦略(※2)に沿った国策需要を獲得へ
美術館や資料館などの地方文化施設やレジャー客向けの遊園地からの引き合い増加を捉え、販売拡大へ

● 宇宙産業需要への対応

宇宙産業振興の国策を踏まえ、宇宙開発企業などの新規顧客を開拓推進
MetaWalkers®のイベント出展を契機に増加した宇宙開発企業からの引き合いから受注獲得へ
宇宙産業の事業者に要人向けプレゼンテーション装置や宇宙ファン向けの見学施設目的として積極提案

● スポーツ科学需要への対応

産学連携共同研究によるトレーニングシステム(※3)を製品化し、スポーツ産業向けの販売活動をスタートへ
高齢者が楽しみながら認知機能を鍛える360度VRの実現からの社会課題解決、シニア需要の獲得へ

企業向けメタバース 販売拡大戦略

● クロスセルをさらに推進

セキュアクラウドシステム事業の既存顧客へのクロスセルを促進、企業顧客を開拓へ

● パートナー企業や専門機関との連携・協業を強化

ニーズが見込まれる防災や企業研修、教育関連の領域において、パートナー企業や大学、専門機関との連携・協業を強化し、メタバースサービスの充実による販売拡大を図る

● 取引真正性保証ソフトウェア「Pedy(※4)」の実用化に向けて、メタバース活用機運再燃

ユーザー間の取引の安全性を確保するシステムの実用化を推進
メタバース経済圏の活性化を促進し、ビジネスチャンスを創出

(※1)「防災コンソーシアムCORE」加入のお知らせ(2023年8月31日 PR情報開示)

(※2) 国土交通省 観光庁インバウンド回復戦略 https://www.mlit.go.jp/kankocho/seisaku_seido/kihonkeikaku/inbound_kaifuku/index.html

(※3)「KSU VISION DAY 2024 文×理×芸=展」にMetaWalkers®出展のお知らせ(2024年10月28日 PR情報開示)

(※4) Pedyは所有権およびその正当性が証明可能な流通システムです。Pedyは株式会社パッセルインテグレーションの登録商標です。

MetaWalkers®の防災への取り組み

- VR(仮想現実)を使った防災訓練は、防災意識の向上に非常に有効

VRゴーグルの問題点

- ・VR(仮想現実)を使った防災訓練で、VRゴーグルを使用した場合、簡易型で7歳以上、両眼立体視機で13歳以上の制限があり、肝心の災害弱者が体験できない問題がある
- ・高齢者がVRゴーグルを装着して動いた場合、首を痛めたり、バランスを失い転倒する恐れもある

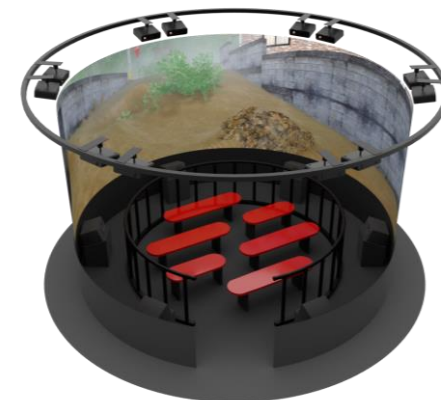
何故防災訓練にMetaWalkers®が最適なのか？

- ・MetaWalkers®は、4歳から体験可能
- ・高齢者も椅子に座って安全に体験することが可能
- ・複数人が同時に体験でき、災害体験を家族や友人と共有できるため、VR空間にしながら、災害についてリアルに議論を行うことができる



実写360度の映像 + CGによる仮想現実により、災害をより身近に

普段は穏やかで親しみのある場所でも、大雨によって一変し、危険な状況に陥る可能性があります。河川沿いや公園、そして通行困難になる道路など、自然の力がもたらす脅威をVRでリアルに再現。災害の恐ろしさを体感し、他人事ではなく『自分ごと』として考えるきっかけを提供します。



MetaWalkers®が防災訓練を変えます

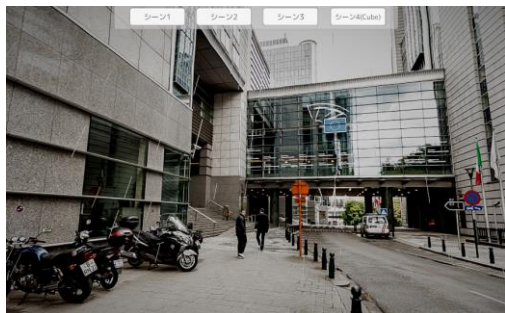
企業向けメタバースメニューを整え、新たなサービスを続々展開へ

当社が構築するメタバースは、快適な速度と操作性により、リアルタイムにスムーズなユーザー体験が可能であることが特長です。このような優れた特性が評価され、企業向けのメタバース活用が広がりをを見せています。

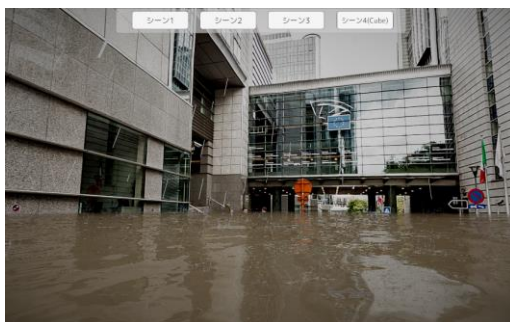
防災訓練コンテンツの創出

- MetaWalkers®とメタバースを組み合わせたハイブリッド災害体験を企画中

平常時



災害時



メンタルヘルスケア分野での需要

- 企業向けのメンタルトレーニングや不登校支援や学びの場のバーチャル空間など大人から小学生まで幅広い需要を確認

企業イベントでの活用

- 大英産業株式会社と協業し、就職活動中の学生に向けて、新卒採用セミナーを複数の企業と合同で開催
- 2024年9月期決算発表をメタバース空間で実施(※1)

(※1) 2024年9月期決算説明会 メタバース開催のお知らせ(2024年11月8日 PR情報開示)

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>