



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1四半期

決算補足資料

2025/2/13



目次

- 1. 2025年9月期1Q決算ハイライト P2
- 2. 成長戦略の進捗 P9



2025年9月期1Q決算ハイライト

1Q決算トピック

1Q:YoY増収減益も、規模拡大によるコストを吸収し、利益計画は大きく上回る

売上高は計画値超過、YoYでも**+16.7%**で過去最高更新！

営業利益は計画値を大幅に上回る**+59.2%**、規模拡大によるコスト増も吸収

SCL^(※1)はハイブリッドクラウド案件に付随するハードウェア販売が好調

EMO^(※2)は**地方創生系本体販売**を受注！イベント出展を通じ複数商談進行中

採用活動は順調に進捗、2025年6月を目途にハビタットの増床を計画

(※1) SCL:セキュアクラウドシステム事業

(※2) EMO:エモーショナルシステム事業

エグゼクティブ・サマリー(1Q)

1Q累計

| | | |
|-------|----------------|--|
| 売上高 | 7.04 億円 | 前年同期比 +16.7% 対計画比 +10.0% |
| 売上総利益 | 1.92 億円 | 前年同期比 ▲5.2% 対計画比 +6.1% |
| 営業利益 | 0.47 億円 | 前年同期比 ▲31.9% 対計画比 +59.2% |

1Q業績ハイライト

- 「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」の好調なスタート
- 売上高は、1Q実績での過去最高を更新し、計画値を上回る堅調な成長を実現
- 営業利益は、上場後の成長第一段階の集大成である前年には及ばぬものの、成長投資のコスト増を吸収し
計画比**59.2%増**と大きく上回る結果
- 前年1Qは利益率の高い案件が多く、人財関連の積極投資前だったため営業利益が高水準
1Q過去5年平均比では**57.5%増**

2025年9月期 業績予想・1Q計画と実績

1Q実績で過去最高の売上高を更新！営業利益は計画値より大幅増

| (単位:百万円) | 2025/9 1Q実績 | 前年同期比較 | | 2025/9 1Q計画比較 | | 2025/9 通期予実 | |
|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|------------------|-------|
| | | 2024/9 1Q実績 | 前年同期比 | 2025/9 1Q計画 | 2025/9 1Q計画比 | 2025/9 通期業績予想 | 進捗率 |
| 売上高 | 704 | 603 | +16.7% | 640 | +10.0% | 3,420 | 20.6% |
| 売上総利益 | 192 | 202 | ▲5.2% | 180 | +6.1% | 979 | 19.6% |
| 販売費及び 一般管理費 | 144 | 132 | +9.0% | 150 | ▲4.4% | 599 | 24.1% |
| 営業利益 | 47 | 70 | ▲31.9% | 30 | +59.2% | 380 | 12.6% |
| 経常利益 | 47 | 69 | ▲32.1% | 29 | +63.3% | 376 | 12.6% |
| 当期純利益 | 30 | 46 | ▲34.5% | 18 | +66.4% | 256 | 11.8% |

受注残

1Q受注残高

セキュアクラウドシステム事業

6.31億円

前年同期比 ▲ 5.5%

エモーショナルシステム事業

0.30億円

前年同期比 + 17.2%

合計

6.61億円

前年同期比 ▲ 4.6%

受注残詳細

- 「2025年の崖」問題に関連する複数の仮想化基盤の更改案件
- SaaS事業者向けのシトリックス製品による設備拡張案件
- 食品製造業の基幹システム最新ソフトに移行する案件
- MetaWalkers®関連では既存施設のリプレイス案件、地方創生系本体販売案件

セキュアクラウドシステム事業 実績

1Qセグメント別売上高過去最高更新！

(百万円)

| (単位:百万円) | 2025/9 1Q実績 | 前年同期比較 | | 2025/9 1Q計画比較 | | 2025/9 通期予実 | |
|------------|----------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|-------|
| | | 2024/9 1Q実績 | 前年同期比 | 2025/9 1Q計画 | 2025/9 1Q計画比 | 2025/9 通期予想 | 進捗率 |
| 売上高 | 698 | 598 | +16.7% | 632 | +10.3% | 3,269 | 21.4% |
| セグメント損益(※) | 58 | 79 | ▲25.6% | 41 | +43.1% | 362 | 16.2% |
| 営業利益率 | 8.4% | 13.2% | - | 6.5% | - | 11.1% | - |

- セグメント売上高は、過去最高の698百万円、前年同期比**16.7%**増、計画比10.3%増
半導体・AI・ゲーム業界向けのハイブリッドクラウド案件が成長を牽引
「2025年の崖」問題による基幹システム刷新案件の受注増が売上拡大に寄与
- セグメント営業利益は58百万円、前年同期比25.6%減、計画比**43.1%**増、営業利益率8.4%
採用強化や拠点開設などの先行投資によりコスト増加の中、計画値を大幅に上回り順調な進捗
高付加価値案件の積極的な獲得と、内製化による収益構造の最適化を推進中

(※)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

1Q計画通り、各種戦略営業に邁進！

(百万円)

| (単位:百万円) | 2025/9 1Q実績 | 前年同期比較 | | 2025/9 1Q計画比較 | | 2025/9 通期予実 | |
|------------|----------------|----------------|--------|----------------|-----------------|----------------|------|
| | | 2024/9 1Q実績 | 前年同期比 | 2025/9 1Q計画 | 2025/9 1Q計画比 | 2025/9 通期予想 | 進捗率 |
| 売上高 | 5 | 4 | +18.4% | 7 | ▲19.2% | 150 | 3.8% |
| セグメント損益(※) | ▲11 | ▲9 | - | ▲11 | - | 17 | - |
| 営業利益率 | - | - | - | - | - | 11.5% | - |

- セグメント売上高は5百万円、前年同期比**18.4%**増、セグメント損益は▲11百万円、前年同期差▲2百万円
- MetaWalkers®では、積極的なイベント出展を通じて見込み顧客の創出が進み、東京・福岡でのデモ体験を契機とした具体的な商談が複数進行中
- 全社的な投資と積極的な営業活動により、当第1四半期の販売費及び一般管理費が増加し、セグメント損益は前期を下回った
- 企業向けメタバースは、当社決算説明会など企業イベントでの自社利用を積極的に行うことで、企業への認知拡大と導入を推進中
継続利用による安定したストック売上は継続

(※)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)



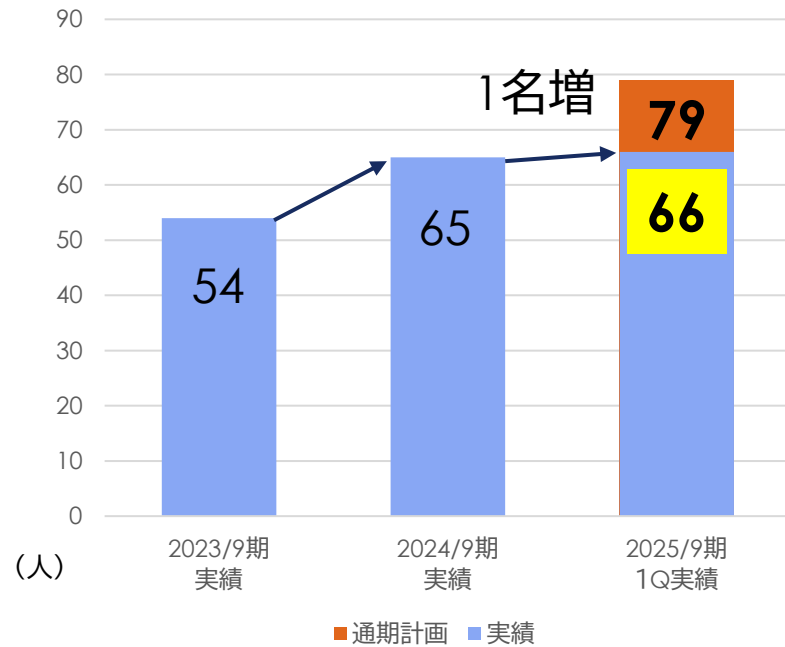
成長戦略の進捗

人財採用の拡大

IT人材の採用競争が激化している中、当社の人財採用は順調に推移中！

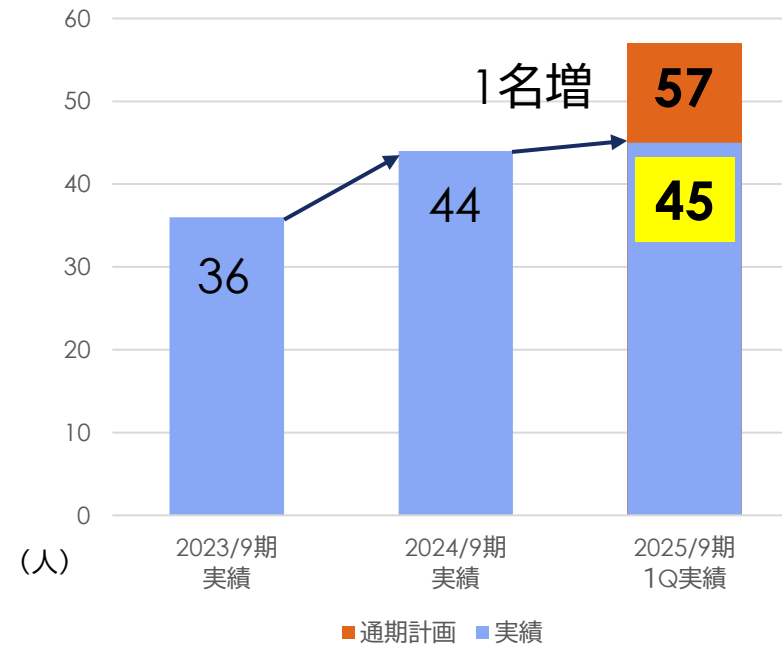
従業員数の推移

前期末から1名増(3名中途採用、2名退職)
2Q1名、3Q8名の採用が既に決定(中途2名、新卒7名)



エンジニア・セールスエンジニア数の推移

前期末から1名増(3名中途採用、2名退職)
東京オフィス勤務エンジニア1名
2Qには東京営業部配属のセールスエンジニア1名増予定



(※) 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(セキュアクラウドシステム事業)

「サイバーセキュリティ問題」への対応

「必須のレジリエンス」(※1)の推進

①企業へのサイバー攻撃が多発、深刻化し、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、最適で総合的なセキュリティ対策サービスが益々必要になっている

②エンジニアハビタットの設備を活かした技術検証の実施

進捗状況

①' 独立系SIerとしての自由な製品選択メリットを活かして、防御から復旧までを一気通貫で対応する当社オリジナルの「新セキュリティサービス」を当事業年度2Q中にリリース予定で活動中

②' エンジニアハビタットはエンジニアとセールスエンジニアとの交流の場として、そして自由な発想で様々な機器やソフトウェアの検証が行える場として順調に機能開始し、予定よりも早く、**2025年6月**を目途に増床を計画中

(※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。

成長戦略(セキュアクラウドシステム事業)

「2025年の崖問題」への対応

「ハイブリッドクラウド」販売の推進

①「2025年の崖問題」は対応期限が到来し多くの企業で老朽化した基幹システムを刷新しなければならない状況であり顧客の動きがいよいよ本格化してきている

②当社は、自己所有型(オンプレミス型)のプライベートクラウドと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」の提供を推進

基幹システムを一括クラウド移行せず、業務優先度順等により段階的にプライベートクラウドに移し、システム運用停止リスクを低減

クラウドセキュリティの構築力、基幹システムの開発力、ハイブリッドクラウド構築に必要な技術や知識など長年のノウハウで実行

進捗状況

①'「2025年の崖問題」を背景に、基幹システムおよびそのインフラ基盤の更改案件を複数受注しプロジェクトが進行中

②'ハイブリッドクラウドのコスト効率やリスク低減を活かした当社提案は、多くの顧客に訴求しており、高まる需要に対して技術者を増加させるため、若手への技術継承と育成に注力中

成長戦略(エモーショナルシステム事業)

MetaWalkers®と企業・自治体向けメタバース販売拡大への対応

MetaWalkers®販売拡大戦略

- ①地方創生需要への取組み
- ②防災需要への取組み
- ③宇宙産業需要への取組み
- ④スポーツ科学需要への取組み

企業・自治体向けメタバース 販売拡大戦略

- ⑤パートナー企業や専門機関との連携・協業を強化するとともにクロスセルをさらに推進中
- ⑥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

進捗状況

- ①'地方自治体博物館向けの360°シアター用コンテンツ制作、上映システムリニューアル案件を受注(※1) さらなる、需要拡大へ
- ②'防災需要への取組み防災コンソーシアムCORE(※2)を通じた企業と協業し新規需要開拓につなげる活動を継続中
- ③'宇宙関連企業、自治体への積極的なアプローチ引き続き継続 MetaWalkers®のコア技術を活用した上映システムを提案
- ④'MetaWalkers®Advancedを活用したインタラクティブコンテンツ制作 産学連携共同研究(※3)を軸に新しいトレーニング方法の研究開発を支援中
- ⑤'2024年12月大英産業株式会社様と協業し、一般企業6社により「大学生向け企業合同業界研究会」をメタバース空間で実施 「2024年9月期決算説明会」をメタバースで初開催。今後も定例化し、ビジネス利用の促進と機能改善を推進
- ⑥'Pedyに関しては1Qでの進捗なし

(※1)MetaWalkers®Advanced受注のお知らせ あかがねミュージアムの上映システムをリニューアル (2024年12月26日 PR情報開示)

(※2)「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)

(※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®の販売拡大戦略実行状況

MetaWalkers®コア技術の転用

- MetaWalkers®(360°3Dシアター)は、従来の枠を超え、さらに進化した新世代のシステムへと生まれ変わりました。180°上映や360°2D上映など多彩なスタイルに対応し、既存のスクリーンに映し出すプロジェクションマッピングとしての利用も可能に！これにより、映像体験を超えた、空間全体を包み込むような没入感と、あらゆるシーンに適應できる柔軟性を提供します。進化し続けるシアター技術で、未来の映像体験を創造します。



2024年12月26日 PR情報
MetaWalkers®Advanced
受注のお知らせ

愛媛県新居浜市の総合文化施設
あかがねミュージアムの
既存シアター施設を利用した
上映システムのリニューアル

積極的なイベント出展

- 実機体験が最も効果的な営業であるため、積極的に展示イベントに参加することで以下の効果を見込んでいます。
 - ・直接的な顧客接点を創出し、ブランド認知や関心を深める
 - ・潜在顧客に直接アプローチし、新規顧客を獲得する
 - ・他の出展者やパートナー企業と交流することで、新しいビジネスチャンスやコラボレーションの可能を広げる



2025年1月27日 PR情報
TSUNAGU CITY 2025 in NAGO
MetaWalkers®出展のお知らせ



2025年1月23日
PR情報

2025沖縄セルラー感謝祭に
MetaWalkers®
採用のお知らせ

災害体験コンテンツの充実

- 1つのシアターであらゆる災害体験の実現を目指し、MetaWalkers®で新たな防災コンテンツの提供を開始しました。これまでの株式会社理経様の『-災害を疑似体験- 豪雨災害編』『-災害を疑似体験- 火災避難編』に加え、一般社団法人AR防災様の『VR地震体験』も体験可能になりました。防災コンテンツのラインナップの充実を機に、防災関連施設や自治体向けのさらなる需要創出を目指します。



2025年2月7日 PR情報

一般社団法人AR防災の
地震体験コンテンツ
MetaWalkers®版リリースの
お知らせ

成長戦略(エモーショナルシステム事業)

速報!!

TSUNAGU CITY2025 in NAGOにMetaWalkers®を出展

1月31日～2月1日に名護市民会館で開催



「鉄軌道や未来のモビリティが行き交う、便利で住みやすい未来の名護市街」の一場面

1月31日 245名、2月1日 430名、合計675名の方が体験！
MetaWalkers®の特徴を存分に体験できるフルCG、実写のオムニバス映像、地元企業のPUREWORKS様が名護市の未来を想像して作り上げた「鉄軌道や未来のモビリティが行き交う、便利で住みやすい未来の名護市街」の3種類を上映しました。

- 未来の名護市街のご感想
「ワクワクする」
「名護がこんなになるまで長生きしたい」
- 防災コンテンツのご感想
「災害を身近に感じられていい」
「これを使って防災訓練できるといいな」
- 高画質360度観光映像のご感想
「観光客を呼ぶのに使いたい」
「足が悪くなって、いろんなところに行けないおじいやおばあに見て欲しい」



防災コンテンツ上映中の様子(イメージ)

<https://tsunagucity-nago.com/> より引用

『TSUNAGU CITY 2025 in NAGO』とは？

名護市は、全国で唯一の「経済金融活性化特別地区」であり、税制特例措置などを活用した企業誘致に取り組んでいます。また、デジタル技術を活用して地域課題の解決を図る官民連携による「スマートシティ名護モデル」とも連携して、さらなる企業誘致を目指しています。

本イベントは、市民や企業の皆様に、名護市の企業誘致の取組を知ってもらうとともに、デジタル技術やスマートシティを体感できるイベントとなっています。

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>