

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 第3四半期

決算補足資料

2024/8/9



目次

1. 2024年9月期3Q決算ハイライト P.2
2. セキュアクラウドシステム事業の状況 P.11
3. エモーショナルシステム事業の状況 P.14
4. 成長戦略 P.17



2024年9月期3Q決算ハイライト

決算トピック

人財増強、新拠点開設等の大幅な費用増をこなし、
増収増益・6期連続最高益更新に向けた戦略を実行中

3Q累計は減収増益。約11億円の大型案件受注^(※1)により、通期計画達成へ

SCL事業^(※2)は減収となったが、生産性向上で積極投資をこなし増益

EMO事業^(※3)は複数の国策需要への各種営業活動にシフトし、減収減益

配当開始と、株主優待の範囲拡大のお知らせ

※1) 大型受注に関するお知らせ(2024年8月2日 適時開示)

※2) SCL事業はセキュアクラウドシステム事業の略称です。

※3) EMO事業はエモーショナルシステム事業の略称です。

3Qエグゼクティブ・サマリー

3Q累計

売上高	15.00 億円	前年同期比 ▲27.1%
売上総利益	4.89 億円	前年同期比 +15.7%
営業利益	0.96 億円	前年同期比 +1.2%

3Q業績ハイライト

- 売上高は前年割れ（大型案件の受注が4Qにずれ込んだため）
本件は受注済みで4Qに大きな売上計上予定（大型受注に関するお知らせ 2024年8月2日 適時開示）
- 売上総利益は前年同期比15.7%増（高付加価値の案件への移行が進展し、生産性が向上）
- 営業利益は微増（好調な売上総利益を活用し、人財採用と拠点新設に積極投資したため）
- 通期の進捗計画は据え置き、増収増益・6期連続最高益更新の見込み
（減収の理由及び解消が明確であるため）

大型案件の受注について

セキュアクラウドシステム事業にて大型案件を4Qに受注

受注金額

約 **11 億 76 百万円** (消費税含まず)

売上計上時期

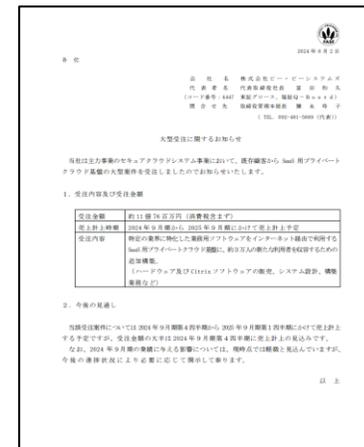
2024 年9月期から 2025 年9月期にかけて売上計上予定

受注金額の大半は 2024 年9月期**第4四半期**に売上計上の見込み

受注内容

特定の業界に特化した業務用ソフトウェアをインターネット経由で利用する SaaS 用プライベートクラウド基盤に、約3万人の新たな利用者を収容するための追加構築。

(ハードウェア及び Citrix ソフトウェアの販売、システム設計、構築業務など)



大型受注に関するお知らせ
(2024年8月2日 適時開示)
(※1)

※1)通期計画に予定していた案件の受注時期が3Qから4Qに変更となったもの。当社として重要事実と認識する規模の受注であるため適時開示しています。

受注残

3Q受注残高

セキュアクラウドシステム事業	8.38億円	前年同期比 ▲36.4%
エモーショナルシステム事業	0.02億円	前年同期比 ▲85.0%
合計	8.41億円	前年同期比 ▲37.1%

説明

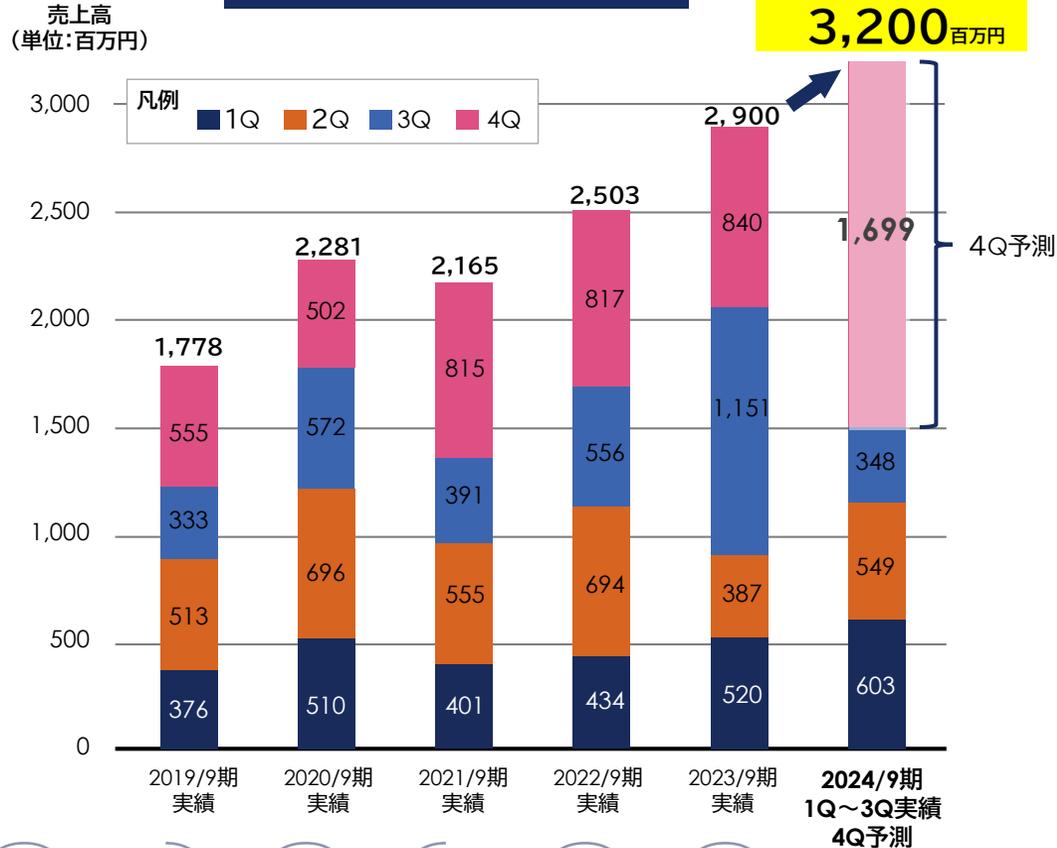
- セキュアクラウドシステム事業は3Qの受注残高が前年割れとなったものの、4Qに大型案件を受注(※1)し、直近(2024年8月7日時点)の受注残高は**1,933**百万円(参考値)と、過去最高を更新
3Qの受注内容はプライベートクラウド基盤の構築案件や、レジリエンス(情報システムの防御と回復)関連の受注など
- エモーショナルシステム事業の受注内容は企業向けメタバースのストックビジネスによる安定受注など

※1)大型受注に関するお知らせ(2024年8月2日 適時開示)

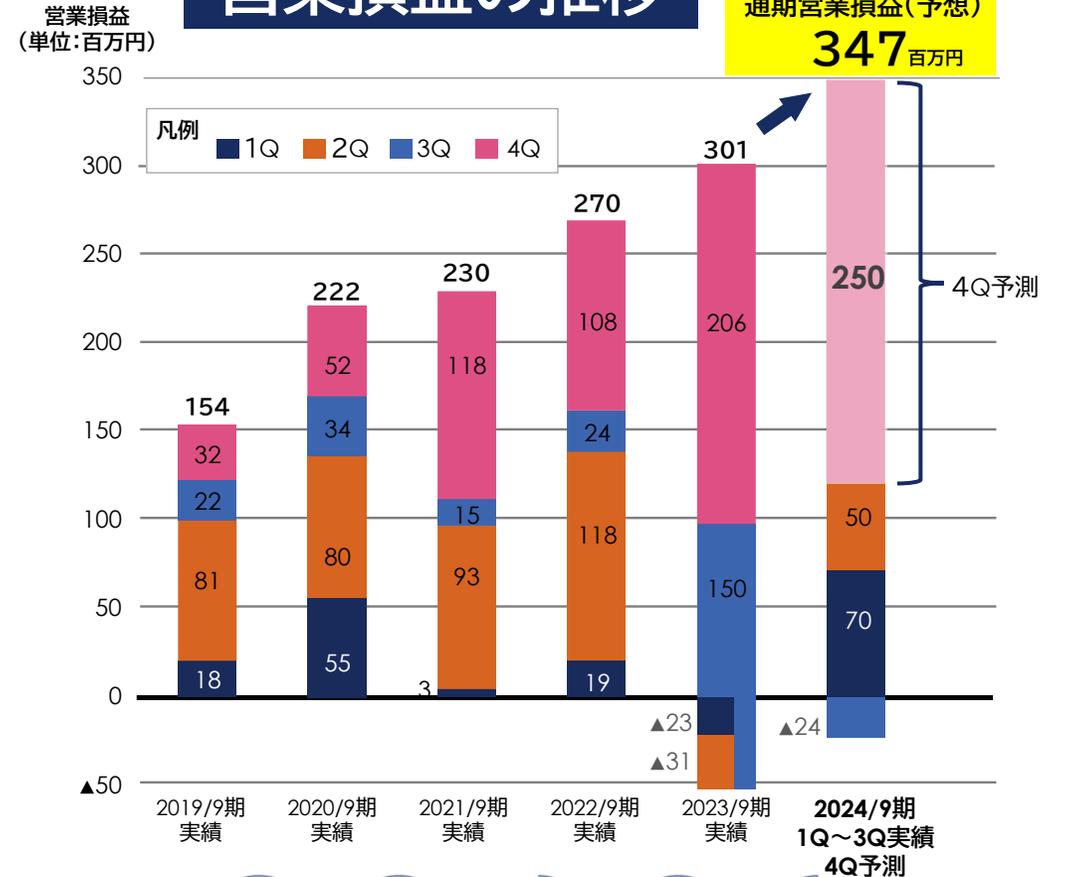
通期の見通し

増収増益・6期連続最高益更新の計画は据え置き (大型案件※1)の受注金額の大半は4Qに計上見込み)

売上高の推移



営業損益の推移



※1) 大型受注に関するお知らせ(2024年8月2日 適時開示)

人財採用の拡大 進捗(2024年9月期)

新卒および中途採用は順調に進行中、今期末のエンジニア数(KPI)は概ね計画通りとなる見込み

	3Q(2024年6月30日時点)	期末見込み
2024年度 新卒採用	新卒採用実績 4人 内定辞退者 0人	同左
中途採用	中途採用実績 12人	中途採用実績 14 人
エンジニア数 KPI	40人	44 人

株主還元と株主優待

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
 - 通期計画達成見込みのため、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**

詳細は10ページに解説

※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)

株主優待の内容

①QUOカード



100株以上保有の株主様に
QUOカードを贈呈いたし
ます。

デザインは描き下ろしイラストに変更予定

②特製カレンダー



表紙を10年間、縦横
に並べると何かが見
えてくる仕掛けデザ
イン。
今年の表紙は毎年連
作の5枚目になります。

デザインは描き下ろし
イラストに変更予定

保有株式数	優待内容
100株 以上 500株 未満	QUO カード 500円分・特製カレンダー1冊
500株 以上 1,000株 未満	QUO カード 2,000円分・特製カレンダー1冊
1,000株 以上 5,000株 未満	QUO カード 3,000円分・特製カレンダー1冊
5,000株 以上 10,000株 未満	QUO カード 5,000円分・特製カレンダー1冊
10,000株 以上	QUOカード 10,000円分・特製カレンダー1冊

昨年からの変更点

- 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
前年の500株以上から、今年は100株以上の株主様に変更しました
- 前年に実施した100株以上の株主様50名に当たる抽選式優待は廃止

株主優待は2024年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された100株以上保有の当社株主様を対象とし、2024年12月上旬頃に発送予定です。
詳細は本日適時開示の「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」をご覧ください。



2.セキュアクラウドシステム事業の状況

実績(セキュアクラウドシステム事業)

(百万円)

	2024/9 3Q	2023/9 3Q	前年同期比		2022/9 3Q	前々年同期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	1,457	1,990	▲533	▲26.8 %	1,670	▲213	▲12.8 %
セグメント損益(※1)	116	93	+22	+24.6 %	180	▲64	▲35.7 %
営業利益率	8.0 %	4.7%	-	-	10.8 %	-	-

● 売上高は1,457百万円、前年同期比26.8%減、大型案件(※2)の受注が3Qから4Qに遅れた影響で伸び悩み

- 大型案件の受注が遅れた原因は、円安進行を背景に海外メーカーとの価格交渉が長期化したことによるもの
- 中規模案件は総じて順調
首都圏では1月に開設した東京オフィスを起点に、中堅企業のハイブリッドクラウド(※3)構築需要の取り込みが進展
九州近郊は中堅企業の旧式システムを最新システムへ移行する「2025年の崖」需要関連が販売好調
レジリエンスの関連は自治体向けプライベートクラウドのサイバー攻撃対策用商品の継続的な販売が売上に寄与

● セグメント損益は116百万円、前年同期比24.6%増、営業利益率が前年同期の4.7%から8.0%へ+3.3ポイント回復

- プロジェクト体制の強化により受注済案件が順調に進捗したことに加え、高性能なハードウェアの販売など付加価値の高い案件の増加が寄与

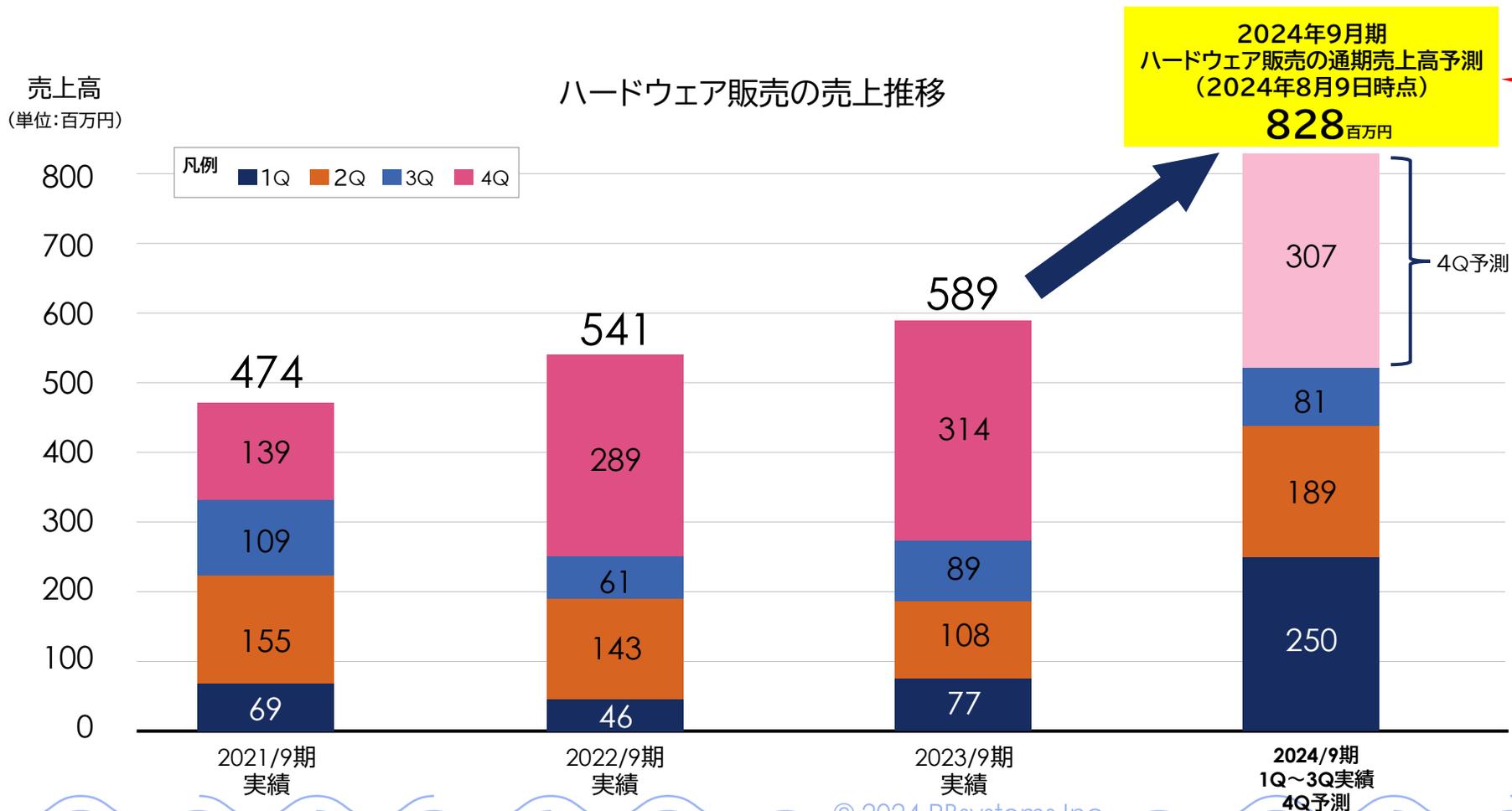
※1)実態をわかりやすく表現するために、2020年9月期3Qの決算補足資料より参考数値として全社費用配賦後のセグメント損益を記載するように変更しております。
(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

※2)大型受注に関するお知らせ(2024年8月2日 適時開示)

※3)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

ハードウェア販売の売上推移

「2025年の崖」需要やレジリエンス需要に対応するハイブリッドクラウド案件を中心としたハードウェア販売は好調、過去最高の通期売上予測で進捗中



ハイブリッドクラウドが
堅調の証!



3.エモーショナルシステム事業の状況

実績(エモーショナルシステム事業)

(百万円)

	2024/9 3Q	2023/9 3Q	前年同期比		2022/9 3Q	前々年同期比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	43	69	▲25	▲37.1 %	14	28	191.7 %
セグメント損益 (※1)	▲19	1	▲21	-	▲18	1	-
営業利益率	-	2.9 %	-	-	-	-	-

- 売上高は43百万円、前年同期差▲25百万円、セグメント損益は▲19百万円
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同期を下回った
 - MetaWalkers®は、広告宣伝効果が見込めるイベント案件を中心に販売、SusHi Tech Tokyo 2024 ショーケースプログラムへの宇宙エレベータ体験装置としての出展を契機に、宇宙産業などからの引き合いが増加(16ページに解説)
 - 企業向けメタバースは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
国策の人的資本経営が本格化したことで高まる企業の人財育成ニーズを捉えるため、企業研修サービス「心の視点と視座を高めるメンタルトレーニング in メタバース」の営業活動を推進中

※1)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)

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

4月以降、宇宙開発企業を筆頭に様々な業界から17社が東京オフィスで360度全周VRを体験し、具体的な商談が複数進行中



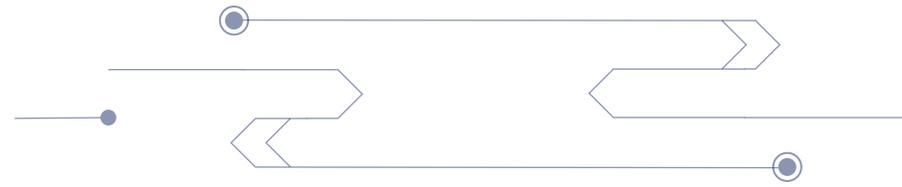
東京オフィスのMetaWalkers® 体験コーナー

宇宙、観光、防災分野、
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)



4.成長戦略

セキュアクラウドシステム事業 成長戦略のアップデートと進捗

従来の成長戦略 (2024年9月期第2四半期 決算発表時点)

人財採用・育成戦略

- 人財採用の拡大
- 社内教育制度構築

首都圏受注拡大戦略

- 首都圏営業の体制強化、
顧客獲得を加速へ

製商品販売 高付加価値化戦略

- ハイブリッドクラウドへの取り組みを
本格化、ハイブリッドクラウドのプロ
フェッショナル集団へ

成長戦略のアップデート

- 大学構内サイネージによる学生向け当社PRの
開始が決定(2024年10月スタート予定)
- 中途採用強化策として、成果報酬型採用サイトを
6月より追加

- 東京オフィスはエンジニアを配置し、
首都圏の技術体制も強化へ
- ハイブリッドクラウドとレジリエンスの需要に対して
迅速なサービス提供へ

- ハイブリッドクラウド関連の有資格者育成を加速、
ハイブリッドクラウド構築からの高付加価値ハード
ウェア販売を拡大へ

進捗

- 人財採用は順調
- 今期新卒入社 of 技術者全員が
約2か月の外部技術研修を修了

- 東京オフィスのエンジニアは
12月入社が内定

- 直前3期のハイブリッドクラウド
案件の売上は安定しており、
特にハードウェアの販売が好調
(13ページに解説)

セキュアクラウドシステム事業 テーマ解説

SaaS基盤の構築

SaaS事業者の基盤構築は、当社の中心的な事業であり、未来を切り開く原動力です。当社は、長年にわたり、数々のクラウド基盤を設計・実装してきた豊富な経験と専門知識があるからこそ、他社には真似できない拡張性と可用性を備えたSaaS基盤を構築しています。この技術力を通じて全国各地のSaaS事業者に信頼性の高いインフラを提供していきます。

AI(人工知能)の活用

食品製造業における豊富なシステム開発経験を活かし、予測AI(※1)という最先端技術を用いた需要予測モデルを構築することで、商品の売れ行きを予測。在庫管理や生産計画の最適化を実現し、顧客満足度の向上、競合他社との差別化を図る計画です。

※1) 予測AIとは過去のデータからパターンを見つけ出し、未来の出来事を予測する人工知能です。機械学習と呼ばれる技術を用いて、大量のデータを分析し、将来起こりうる事象を予測します。

※2) EDR(Endpoint Detection and Response)とは、企業のネットワークに接続されているコンピュータを監視し、潜在的なセキュリティ脅威を検出・対応するためのシステムです。

※3) レガシーシステムとは、企業が長期間使用している古い技術や基盤に基づくシステムのことを指します。

※4) クラウドへのリフト&シフトとは、企業が既存のシステムやアプリケーションをそのままの形でクラウドへ移行(リフト)すると同時にクラウドへ最適化(シフト)する方法です。

ハイブリッドクラウドの需要獲得

【オンプレミス回帰】

オンプレミスとは、企業などがコンピュータを自社で所有する利用形態です。一度クラウドへ移行した企業でも、コストやセキュリティ、パフォーマンス、障害時の対応といった要因から**オンプレミスに回帰する需要**が高まっています。当社は、完全なオンプレミス回帰から、クラウドとオンプレミスの良いところを組み合わせたハイブリッドクラウドへの移行まで、お客様の多様なニーズに応える柔軟なソリューションを提供します。これにより、お客様は常に最適なITインフラを選択し、ビジネスの成長と変革を加速することができます。

【レジリエンス】

ランサムウェアの脅威がかつてないほど猛威を振るう現代において、次世代バックアップやEDR(※2)は企業の未来を守るための必須ソリューションです。当社が提唱する「必須のレジリエンス」ソリューションは、企業の情報システムの安全性と信頼性を高めます。

【2025年の崖】

レガシーシステム(※3)の維持に伴うコストやセキュリティリスクを回避するため、クラウドへのリフト&シフト(※4)は避けて通れない現実的な選択肢です。当社はオンプレミスとクラウドの両方に精通しており、これにより安全かつ効率的な移行を実現します。全国の中堅企業の2025年の崖問題はこれ以上の先送りはできず、本格化する中で当社の存在感はますます高まります。

エモーショナルシステム事業 成長戦略のアップデートと進捗

従来の成長戦略 (2024年9月期第2四半期 決算発表時点)

注力分野販売戦略

- MetaWalkers®は有望4分野に注力
宇宙分野、観光分野(遊園地含む)、スポーツ科学分野、防災分野の需要を捉えて販売拡大へ

成長戦略のアップデート

- 東京オフィスのデモ体験を起点とした注力分野への営業活動を推進、新規顧客の獲得へ

進捗

- 防災コンソーシアムCOREの接点から**防災分野**での活用に手応え
- 東京オフィスのデモ環境を**新バージョンに更新(22ページに解説)**、デモ体験の訴求力を向上

企業向けメタバースの進化

- 企業向けメタバースはメニューを整え、新たなサービスを続々展開へ

- **豊富な顧客を持つSCL事業と連携した営業活動を推進**

- 企業向けメタバースによるメンタルトレーニングやセミナーの体験実績を着実に拡大
- 一般企業のみならず自治体、医療機関など引き合い増加中

エモーショナルシステム事業 テーマ解説

宇宙分野

- 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へ
- 「SusHi Tech Tokyo 2024 ショーケースプログラム」への出展(※1)を機に、宇宙開発企業などへの認知度が向上し、宇宙産業関連からの問い合わせが急増
- 宇宙空間と360°VRシアターの相性の良さが複数の見込み客より高評価を得ており、見学施設等向けの提案を推進中

観光分野

- 国策のインバウンド観光客の回復戦略(※2)から観光用VR需要の獲得へ
- 季節に左右されない観光体験を実現した沖縄県与那原町「与那原大綱曳資料館」へのMetaWalkers®採用実績をもとに、全国の博物館等へ観光客向けの伝統文化紹介VRの提案を展開中

スポーツ科学分野

- 認知機能のトレーニングに重点を置いた産学連携研究開発(※3)から、トップアスリートの科学的トレーニングや、eスポーツ観戦システム等のVR需要の獲得へ
- 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

防災分野

- 激甚災害への対応など国土強靱化の国策を踏まえ、MetaWalkers®や企業向けメタバースを活用した「誰もが気軽に体験できる新しい防災訓練」の提案から、自治体や企業の防災需要の発掘へ
- 防災コンソーシアムCORE(※4)を通じたVRによる防災訓練の啓蒙活動に手応えあり、防災分野の顧客開拓へ

※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)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)「4DOH」のスポーツ分野への活用に向け、新トレーニング方法の共同研究を九州産業大学と開始 (2020年7月29日 PR情報開示) ※4DOHはMetaWalkers®の旧称です。

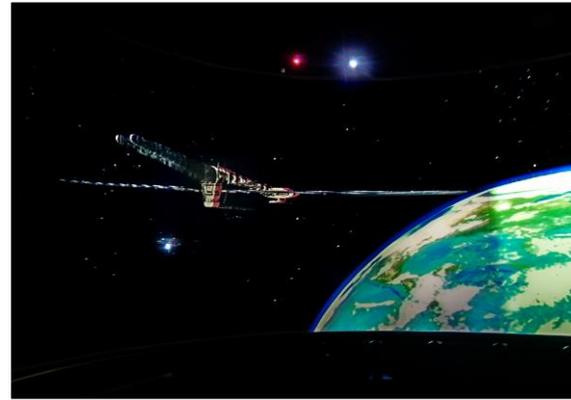
※4)「防災コンソーシアムCORE」加入のお知らせ(2023年8月31日 PR情報開示)

MetaWalkers®の新バージョン！

MetaWalkers®はターゲット市場の需要に応える新バージョンをリリースし、顧客獲得を加速

MetaWalkers® Advanced 新バージョンの特長

- **画像処理性能を向上**
NVIDIA製GPUの性能を引き出し、
上映用コンピュータ1台あたりの
画像処理性能が従来版の**約10倍**に向上
- **違和感のない自然な画質を実現**
幾何学補正機能の改良により、映像の歪みと
揺らぎを解消、360度全周に違和感のない
正確な映像表示に対応
映像の「動き」の滑らかさを2倍以上に引き上げ
(※1)、動きの速い映像シーンもスムーズに表現



人工衛星の精密な動きや、ロケットの
発射などの激しく速い動きも360度
全周に滑らかな映像空間で再現



幾何学補正の改良により、
ゆがみ・揺らぎの無い自然な画質を実現

宇宙・観光・防災・スポーツ科学、各市場の顧客獲得を加速へ

※1) 新バージョンでは映像の動きの滑らかさを示す指標である「フレームレート」が従来版の2倍以上に向上しました。

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。

企業向けコンテンツ開発

- メタバース空間を活用した様々なサービスをメニューに順次追加

- 久瑠式トレーニングinメタバース

1. 新人/若手社員/中堅社員向け
2. 管理職/プロジェクト・チームリーダー向け
3. 全世代/チーム向け



久瑠あさ美 先生

- メタバース空間レンタル

セミナー・イベント・採用活動などに気軽に利用できるメタバース空間のレンタル提供

SCL事業とのクロスセル戦略

- SCL事業の顧客向けに

メタバース空間を活用した企業セミナーを実施

- ダイワボウ情報システム株式会社、日本マイクロソフト株式会社、Wasabi Technologies Japan 合同会社とセミナーを共催し、メタバース空間を使い各社の製品情報を発信



企業向けメタバース内のセミナーブース外観

- メタバースの特長を活かした、参加者のリアクションを感じながらのプレゼンテーション
- テキストとボイスチャットを使い、登壇者と参加者のコミュニケーションを実現
- メタバース空間ならではの和やかな雰囲気の実現
- 遠隔地から常時60名以上が参加

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>