

株式会社ピー・ビーシステムズ  
2022年9月期  
**第2四半期  
決算補足資料**

証券コード：4447  
2022年5月12日



いよいよ、レジリエンス。新時代へ。

## 2Q 決算トピック

### ◆増収増益継続

四半期単独営業利益は過去最高更新  
営業利益率向上（10.1%→12.2%）

### ◆進捗計画を上回る

### ◆セキュアクラウドシステム事業が好調

### ◆受注残高も2Q末では最大

### ◆今期戦略に手応え

### ◆メタバース事業も着々と

## 業績ハイライト

## 増収増益継続

1Qに続き2Qも増収増益  
前年同期比 売上高 (17.8%増) 営業利益 (42.5%増) 経常利益 (43.2%増)

## 進捗計画を上回る

計画比 売上高 (7%増) 営業利益 (2.8%増) 経常利益 (4.2%増)

## 生産性も向上

2Q単独の営業利益は過去最高を更新  
営業利益率は12.2% (前年同期の10.1%から2.1ポイント増)

収益認識に関する  
会計基準の影響額

(百万円)

	当期実績 2022/9 2Q		前年実績 2021/9 2Q ※1		前年同期比※2		前々年実績 2020/9 2Q ※1		前々年同期比※3		2022/9 進捗計画 2Q	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	139 1,128	100.0%	957	100.0%	+170	17.8%	1,206	100.0%	▲78	▲6.5%	1,055	+73	7.0%
売上総利益	29 337	29.9%	295	30.9%	+41	14.1%	336	27.9%	1	0.3%	347	▲9	▲2.8%
販売費及び 一般管理費	199	17.7%	199	20.8%	+0	0.4%	201	16.7%	▲1	▲0.7%	213	▲13	▲6.3%
営業利益	29 137	12.2%	96	10.1%	+41	42.5%	135	11.2%	2	1.8%	134	+3	2.8%
経常利益	29 138	12.3%	96	10.1%	+41	43.2%	134	11.2%	3	2.7%	133	+5	4.2%
当期純利益	29 96	8.6%	79	8.3%	+17	21.3%	107	8.9%	▲10	▲9.8%	92	+4	5.2%

※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年同期比を記載しております。

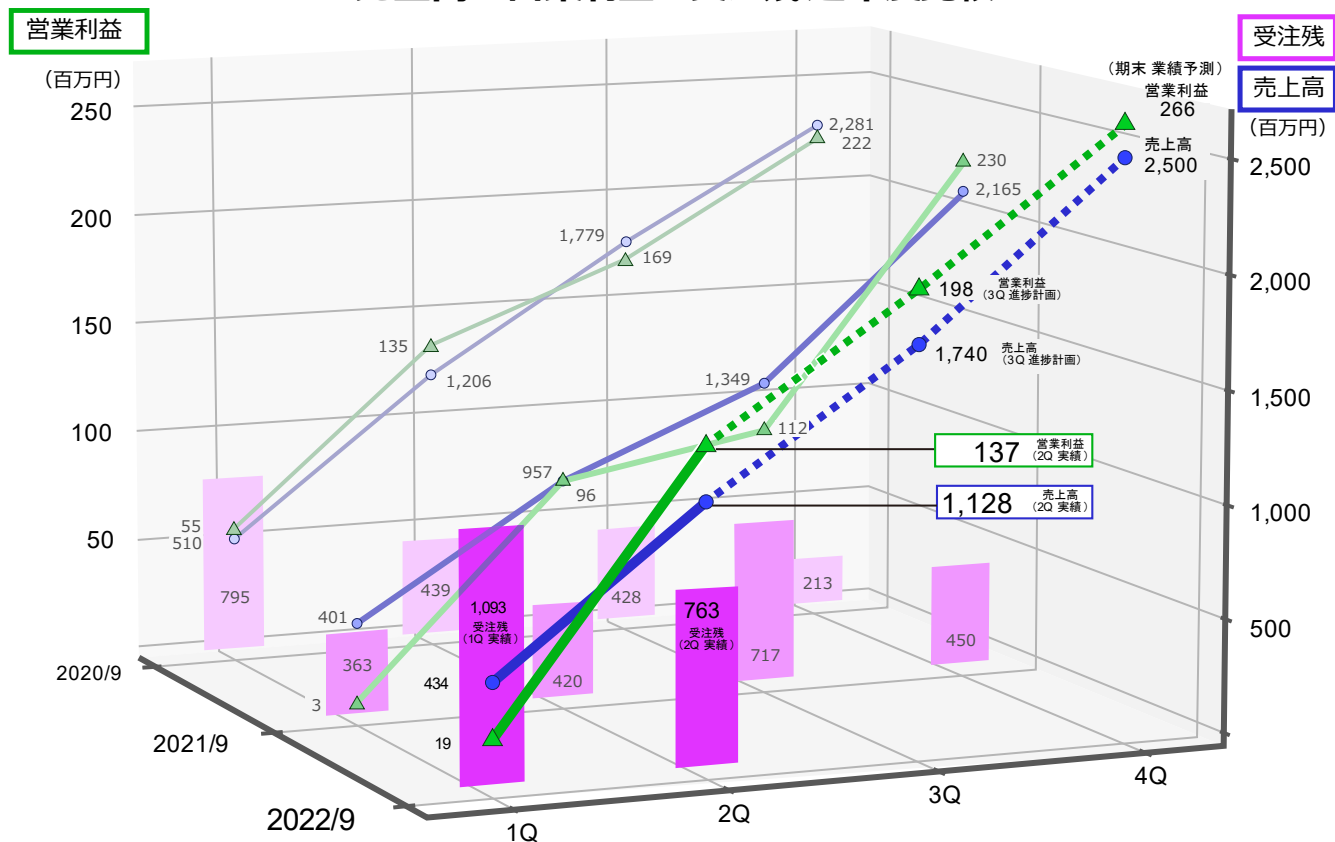
※3) 前々年同期比については前年同期比（※2）と同様に、参考数値として新基準と旧基準を単純比較した前年同期比を記載しております。

## 業績推移

## 売上高の回復進む

## 営業利益と受注残は2Qの過去最高を更新、利益率も向上

売上高・営業利益・受注残 過年度比較



2Q 営業利益率 過年度比較

11.2% 2020/9 2Q実績

10.1% 2021/9 2Q実績

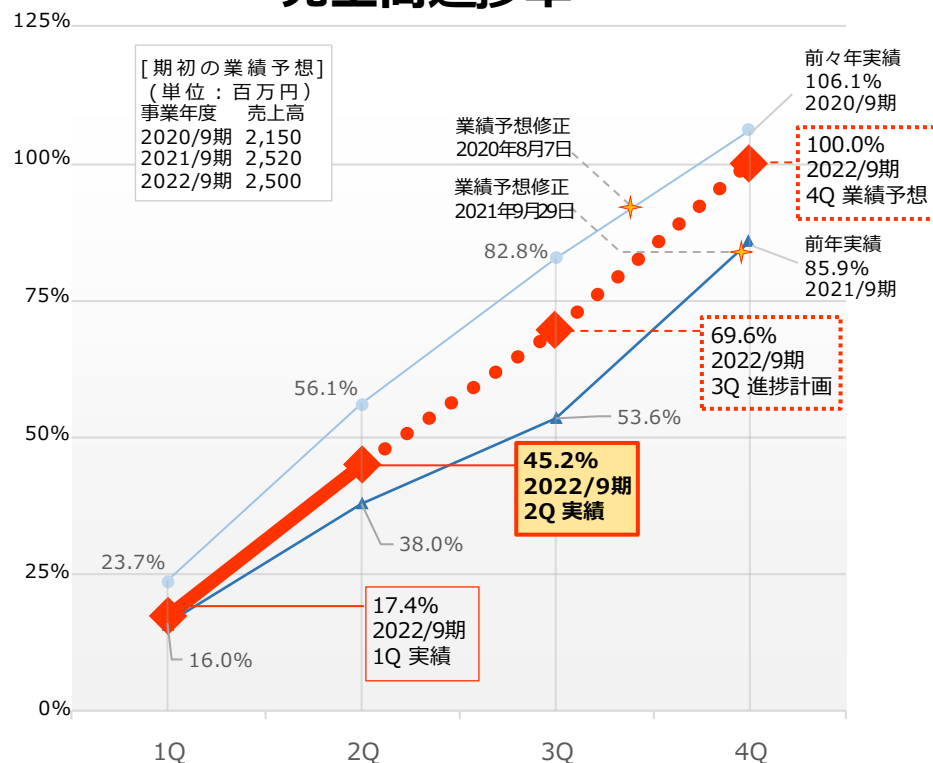
**12.2%** 2022/9 2Q実績

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。（過年度の実績は当期実績と会計処理が異なります）  
2020年9月期と2021年9月期の売上高、営業利益、受注残は旧基準、2022年9月期については新基準を適用した数値を記載しております。

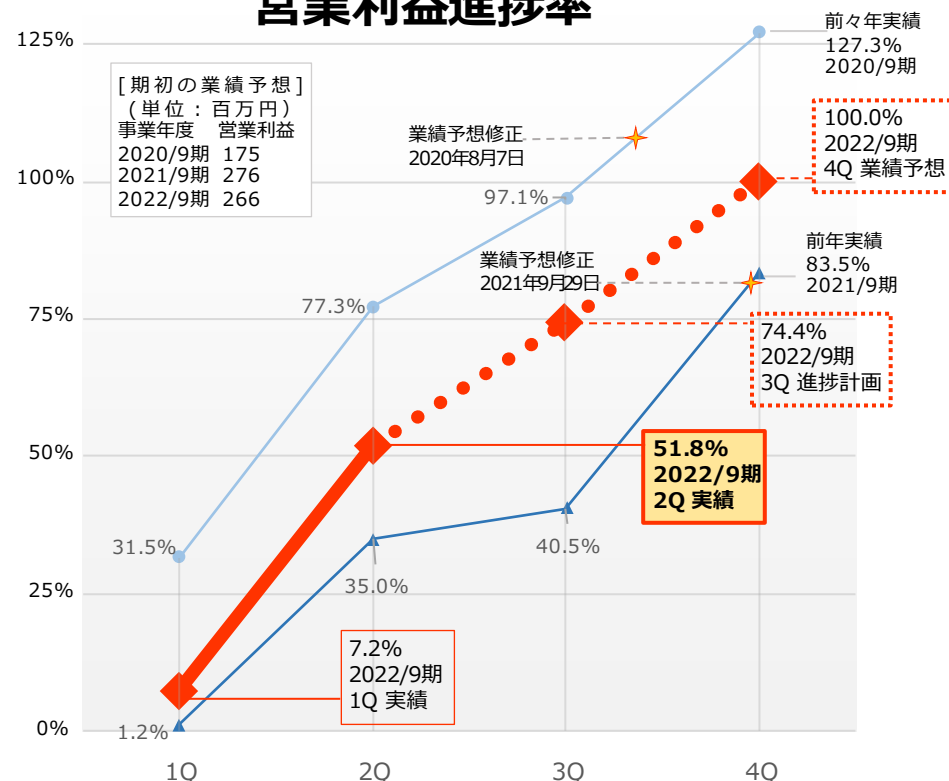
## 進捗率

## 売上高、営業利益とも進捗計画を上回り、順調に推移

## 売上高進捗率



## 営業利益進捗率



- ・2Q売上高進捗率 (45.2%)、前年同期 (38.0%) より7.1ポイント増、進捗計画 (42.2%) を3ポイント上回り順調に推移
- ・2Q営業利益進捗率 (51.8%)、前年同期 (35.0%) より16.8ポイント増、進捗計画 (50.4%) を1.4ポイント上回り順調に推移

※過年度の業績進捗率は、修正業績予想ではなく期初の業績予想に対する進捗率を記載しています。

## 実績（セキュアクラウドシステム事業）

## 好調、営業利益率も向上

(百万円)

	2022/9 2Q	2021/9 2Q ※1	前年同期比 ※2		2020/9 2Q ※1	前々年同期比 ※3	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	<b>1,125</b>	952	173	<b>18.3%</b>	1,169	▲43	▲3.7%
セグメント損益 ※4	<b>153</b>	122	30	<b>24.6%</b>	156	▲3	▲2.0%
営業利益率	<b>13.6%</b>	12.9%			13.3%		

- 関東圏の営業活動が順調に進展、**営業利益率13.6%は前年、前々年同期を上回る高水準**
- SaaS事業者の旺盛な需要が継続、クラウド基盤の拡張構築が売上増加に貢献
- 前期に受注した自治体のネットワーク強靱化基盤構築（※5）、既存優良顧客のレジリエンス構築（DP4400導入）、事業継続性を高めるリモートワーク用端末の刷新案件など、「必須のレジリエンス」事業コンセプトの推進の成果を収獲
- 既存優良顧客の業務システム開発からデータ分析環境構築（ウイングアーク1st社（※6）製 Dr.SUM導入）、汎用機からクラウド基盤へのデータ連携構築（ユニリタ社製 Waha!Transformer導入）など、中堅企業のDX需要・2025年の崖対策需要をキャッチ

※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。（前年実績は当期実績と会計処理が異なります）

※2) 前年同期比に関して、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年同期比を記載しております。

※3) 前々年同期比については前年同期比（※2）と同様に、参考数値として新基準と旧基準を単純比較した前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）

※5) 久留米市 ネットワーク強靱化基盤構築および保守 案件（2021年8月2日 大型受注に関するお知らせ 適時開示）

※6) ウイングアーク1st株式会社とのパートナー契約締結のお知らせ（2021年8月2日 PR情報開示）



## 実績（エモーショナルシステム事業）

## 新戦略でアフターコロナに期待膨らむ

(百万円)

	2022/9 2Q	2021/9 2Q ※1	前年同期比 ※2		2020/9 2Q ※1	前々年同期比 ※3	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	2	5	▲2	▲49.5%	37	▲34	▲92.3%
セグメント損益 ※4	▲15	▲26	10	-	▲20	5	-
営業利益率	-	-			-		

- コロナ収束後を見据え、夏休み向けの各種イベントの引き合いへの営業や、防災・安全教育への営業活動を継続
- 1Qに受注した4DOHイベント運営案件（9百万円）は、新型コロナウイルス感染再拡大によりイベント開催期間の終了日が3Qにスライドしたため2Qに含まれず、3Qの売上高とセグメント損益に計上見込み
- TSUNAGU2021受賞（※5）を契機にシニア向け市場に向けた戦略的営業活動を開始

- ※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。（前年実績は当期実績と会計処理が異なります）
- ※2) 前年同期比に関して、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年同期比を記載しております。
- ※3) 前々年同期比については前年同期比（※2）と同様に、参考数値として新基準と旧基準を単純比較した前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）
- ※5) QTnet オープンイノベーションプログラム TSUNAGU2021「優秀賞」受賞のお知らせ（2022年2月15日 PR情報開示）

## 受注残

## 受注残高は2Q末では過去最大

(百万円)

受注残高	2022/9 2Q	2021/9 2Q ※1	前年同期差	前年同期比	2020/9 2Q ※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	753	420	+333	179.2%	438	+315	171.8%
エモーショナルシステム事業	9	0	+8	10635.3%	0	+8	2271.4%
合計	763	420	+342	181.3%	439	+323	173.7%

受注残高は**7億円を超過**（受注残高763百万円、前年同期比**181.3%**、2Q末の過去最高更新）

## セキュアクラウドシステム事業

- ・ 関東圏の優良パートナーが増加、関西圏の製造業など優良中堅企業の新規開拓も受注増に貢献
- ・ SaaS事業者向けの旺盛な需要が継続、クラウド基盤向けソフトウェア販売、クラウド基盤構築の2Q受注好調。更に、2Q受注残には含まれないものの**3Q早々に約7億円を追加受注**

## エモーショナルシステム事業

- ・ エモーショナルシステム事業の2Q末の受注残高は9百万円  
（内訳は1Qに受注した4DOHのイベント運営案件）

※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。



# 今期戦略に手応え（セキュアクラウドシステム事業）

## 「必須のレジリエンス」 事業コンセプト推進

自治体、教育機関、病院など社会インフラ分野の顧客にレジリエンスが好感触  
公共入札案件へ積極的に取り組みつつ、オンライン商談・電話アポイントも推進

Emotet、ランサムウェアなどのサイバーリスクに企業の関心高まる  
リスクに対する防御と回復の仕組みを関東圏はじめ全国の企業に拡販

関東圏の企業に事業継続（BCP）/災害復旧（DR）見直し機運、需要捉える



2022年2月25日PR情報開示

Emotet（エモテット）対策・サイバーレジリエンス  
構築サービス開始のお知らせ  
「無償セキュリティ診断キャンペーン」も同時スタート

## DXコンサルティングからの 基幹システムクラウド化

パートナーとの協業を起点に新規顧客のDX案件を受注する流れが加速  
（東京の大手企業の先進的なVDI案件や、優良中堅企業のDXプロジェクト  
などを2Qに受注）

関東圏を中心に増加中のパートナーとの協業を深め、顧客増加を目指す

ロイヤルカスタマー  
パートナー（※1）を増加

3社 → 7社  
2022年3月末時点 → 2022年5月12日時点

## SaaS需要拡大への対応

SaaS事業者のクラウド基盤拡張は旺盛な  
需要が継続中  
生産力を増強し、拡大する需要に対応する

シンプロビジョン社のエンジニアが  
4月より各プロジェクトに参加し、  
セキュアクラウドシステム事業全体の  
生産力を向上



2022年1月19日 適時開示

シンプロビジョン株式会社との業務提携に関するお知らせ

※1）ロイヤルカスタマーとは、各種システム投資案件に関して当社が安定的な受注を期待できる、規模感のあるエンドユーザー企業と同業他社（パートナー）です。当社は経営会議でロイヤルカスタマーの審査と決定を行っており、2022年5月12日時点でロイヤルカスタマーの数はエンドユーザー企業19社、パートナー7社の計26社となっています。

## 今期戦略に手応え（エモーショナルシステム事業）

### アフターコロナ戦略

**4DOHイベント（BOAT RACE 若松にて開催のキッズチャレンジワールド  
案件）が盛況  
同様のイベントの全国水平展開を目指す**

**コロナ収束後に向けた観光施設の需要回復にも迅速に対応**



2022年3月7日PR情報開示  
BOAT RACE 若松にて「4DOH」イベント  
キッズチャレンジワールド 開催のお知らせ

### IoT戦略

**一流ドローンレーサーチームとの協業実績（キッズチャレンジワールド）や  
ドローンによる360度撮影から4DOHコンテンツ化の仕組みを活かし、  
産業用途（DX）、防災用途、イベント用途に「4DOH」の提案営業を展開、  
継続的な需要を開拓中**

2021年2月2日PR情報開示

「4DOH」が全国ネット特別番組に登場！「羽鳥×指原  
みんなの夢アワード まとめてかなえちゃっ！SP」

（ドローンに360°カメラを搭載し、東北で開かれた  
花火イベントで“花火の真ん中”での撮影に挑みました）

## ESG 戦略（新戦略）

**日本の社会課題「超高齢化社会における健康寿命の延伸」に  
取り組むため、4DOHはシニア市場へ参入**

**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、地域のパートナー企業、大学との産学連携体制で推進**



2022年2月15日PR情報開示  
QTnet オープンイノベーションプログラム  
TSUNAGU2021「優秀賞」受賞のお知らせ

# メタバース事業も着々と

## メタバース戦略の進捗

- ・ **協業体制構築**

**ANAP社と企業向けのプライベートメタバース空間構築サービスの  
共同事業開発（※1）の推進の他、当社に対して不動産会社、  
新聞社、旅行会社、大手（BIG4）コンサルティング会社、  
観光施設など、メタバースへの問い合わせ多数**

**⇒更なる協業の可能性を探る**

- ・ **Pedyを利用した企業向けメタバース（※2）のプロトタイプ構築**

**⇒4月よりメタバース推進部の人員を1名増員し、  
Pedyを利用した企業向けメタバースのプロトタイプの構築を開始**

（※1） ANAP社との企業向けのプライベートメタバース空間構築 共同事業開発のお知らせ（2022年4月7日 PR情報開示）

（※2） Pedyを利用した企業向けメタバース向け流通システムの共同実証実験のお知らせ（2022年2月3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。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

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。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。

## 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](mailto:ir@pbsystems.co.jp)  
URL <https://www.pbsystems.co.jp>