

証券コード:4447  
株式会社ピー・ビーシステムズ

2025年9月期  
決算補足資料

2025/11/13





## 目 次

- |                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. 2025年9月期 決算ハイライト | P2  |
| 2. 株主還元と株主優待        | P11 |
| 3. 2026年9月期 計画と成長戦略 | P15 |



# 2025年9月期 決算ハイライト



## YoY減収減益・最高益更新は6年連続で一旦ストップ

中核のセキュアクラウドシステム事業は、中規模案件受注伸び悩み減収

高付加価値製商品販売の減少と、実装売上伸びずSE売上稼働率低下により減益

エモーショナルシステム事業は、勢い復活、増収、損失改善

25年新卒採用は予定通り7名入社、26年新卒採用は10名内定

期末配当は10円から20円に増配、自己株式の取得も実施

## 2025年9月期 業績予想・計画と実績

(単位:百万円)	2025/9 実績	前年同期比較		2025/9 通期予想比較	
		2024/9 実績	前年同期比	2025/9 通期予想(※)	2025/9 予想比
売上高	2,634	3,107	▲15.2%	2,900	▲9.2%
売上原価	1,937	2,217	▲12.6%	2,164	▲10.5%
売上総利益	697	890	▲21.7%	735	▲5.1%
販売費及び 一般管理費	572	528	+8.4%	575	▲0.4%
営業利益	124	362	▲65.5%	160	▲22.0%
経常利益	127	362	▲64.9%	159	▲20.5%
当期純利益	85	255	▲66.5%	97	▲11.9%
ROE (自己資本利益率)	6.6%	19.0%	▲12.4P	7.5%	▲0.9P

(※)通期予想は、2025年 8月12日に公表した予想数値を記載しています。

## セキュアクラウドシステム事業 実績

(単位:百万円)	2025/9 実績	前年同期比較		2025/9 通期予想比較	
		2024/9 実績	前年同期比	2025/9 通期予想(※1)	予想比
売上高	<b>2,553</b>	3,060	▲16.6%	2,815	▲9.3%
セグメント損益(※)	<b>144</b>	395	▲63.5%	181	▲20.7%
営業利益率	<b>5.6%</b>	12.9%	▲7.3P	6.5%	▲0.9P

- 売上高は2,553百万円、前年同期比16.6%減、損益は144百万円となり、前年同期比で63.5%減
  - ・ 前期の大規模案件に相当する中規模案件の積上げが計画通りに進捗せず、減収
  - ・ 高付加価値製商品販売の売上高も低調に推移し、売上総利益の減少に加えて販管費及び一般管理費の増加により、大幅に減益
  - ・ 既存顧客の仮想化基盤のリプレイス案件と、EDR・バックアップなどサイバーセキュリティ対策関連の需要を堅実に取り込み
  - ・ 首都圏の新規顧客数は前年比約1.5倍、新規顧客案件はハードウェア売上に大きく貢献
  - ・ 新卒採用を継続・拡大した本格育成の2年目で、若手エンジニアは積極的に実務経験を積みながらOJTを通じてスキルを磨き、戦力化に向けた「育成強化の年」となった

(※1)通期予想は、2025年 8月12日に公表した予想数値を記載しています。

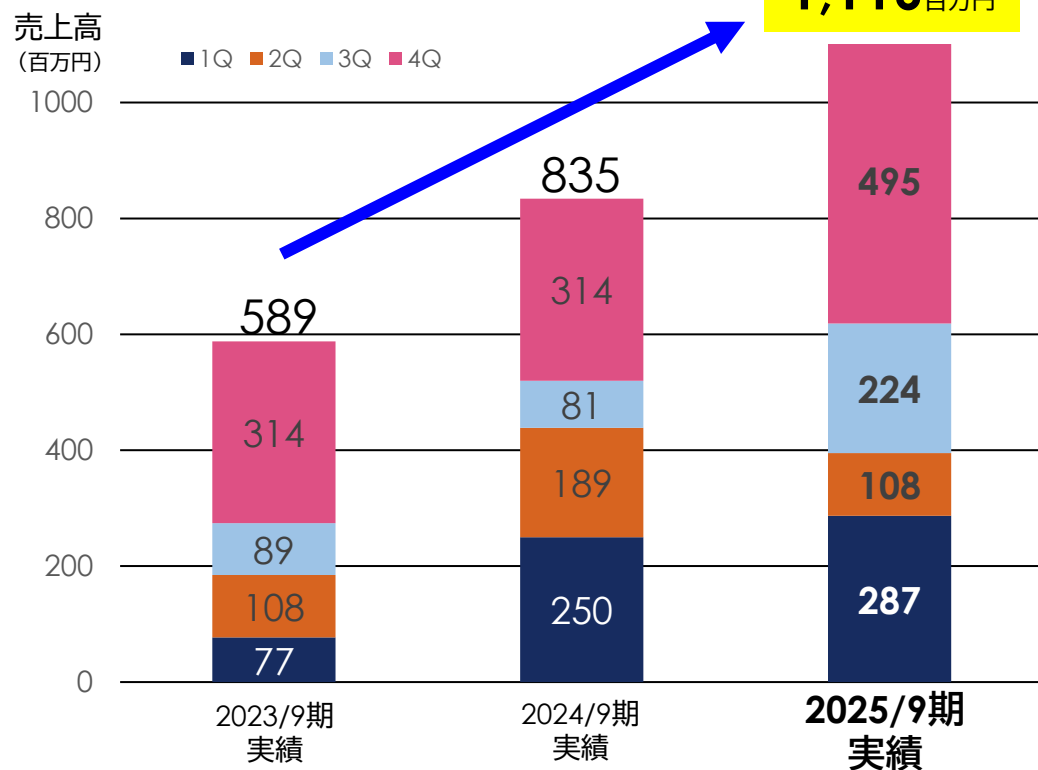
(※2)実態をわかりやすく表現するために、参考数値として全社費用配賦後のセグメント損益を記載しています。(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

## セキュアクラウドシステム事業 製商品販売の状況

エンジニアの技術サービスに付随するハードウェアの製商品販売売上は拡大継続

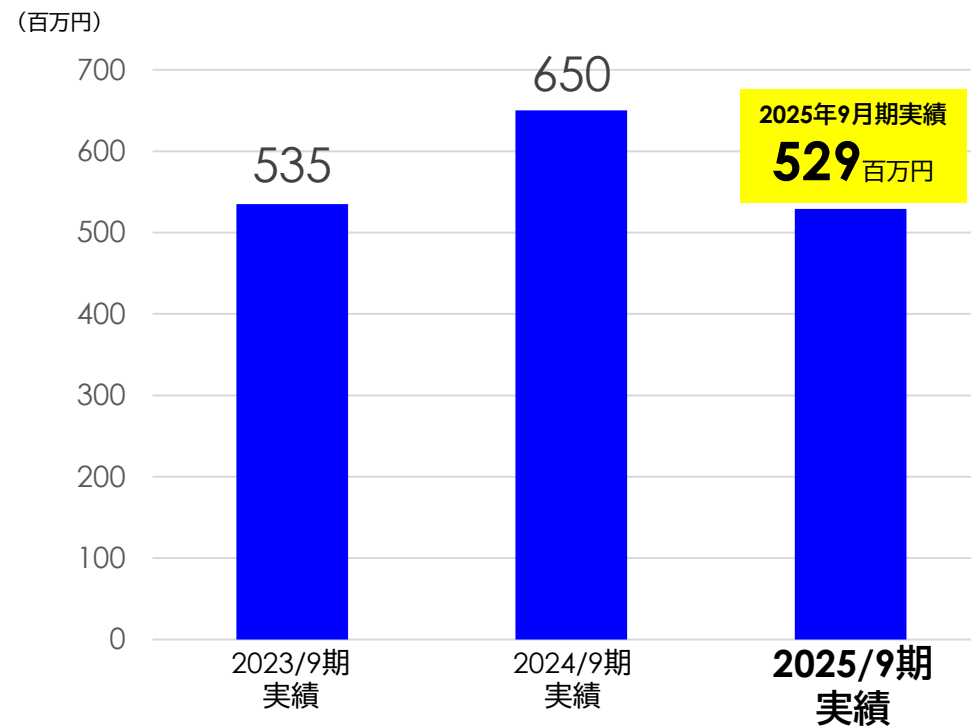
ハードウェア販売は過去最高売上を更新  
(ハイブリッドクラウド※1が堅調の証！)

ハードウェア販売売上の推移



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は減

高付加価値製商品販売売上の推移



(※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。

## エモーショナルシステム事業 実績

(単位:百万円)	2025/9 実績	前年同期比較		2025/9 通期予想比較	
		2024/9 実績	前年同期比	2025/9 通期予想(※1)	予想比
売上高	81	47	+70.4%	84	▲3.9%
セグメント損益(※)	▲19	▲33	+13	▲21	+2
営業利益率	-	-	-	-	-

- 売上高は81百万円、前年同期比**70.4%増**で増収、損益は**▲19**百万円となり、前年同期差で**+13**百万円と改善
  - ・ MetaWalkers®は予定した本体販売数に届かず、イベント売上中心となったが、イベント実施件数は倍増
  - ・ 新しいソリューションMetaAnywhere™は、約3千万規模の売上を計上、プロダクトアウトからマーケットインへの転換を象徴する成果
  - ・ 新規取引顧客数は、前期比3倍と大幅に増加
  - ・ これまでよりも大手企業からの引き合いが増加傾向

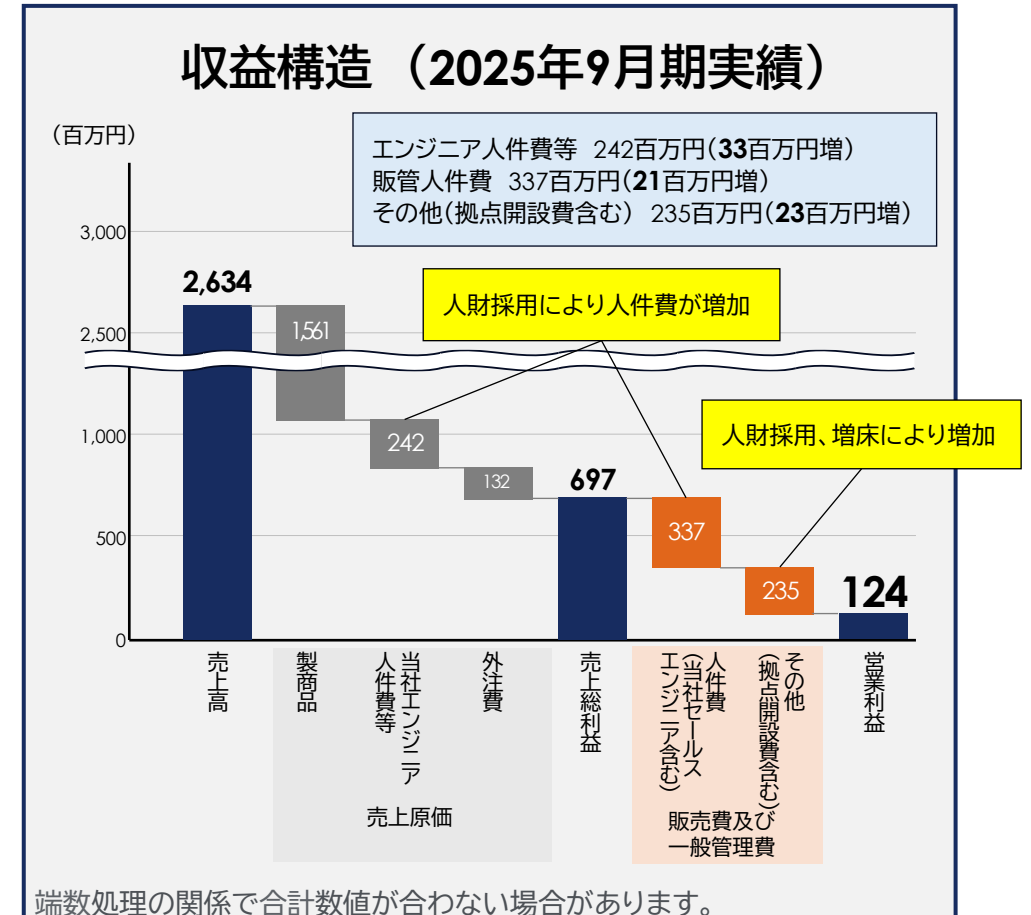
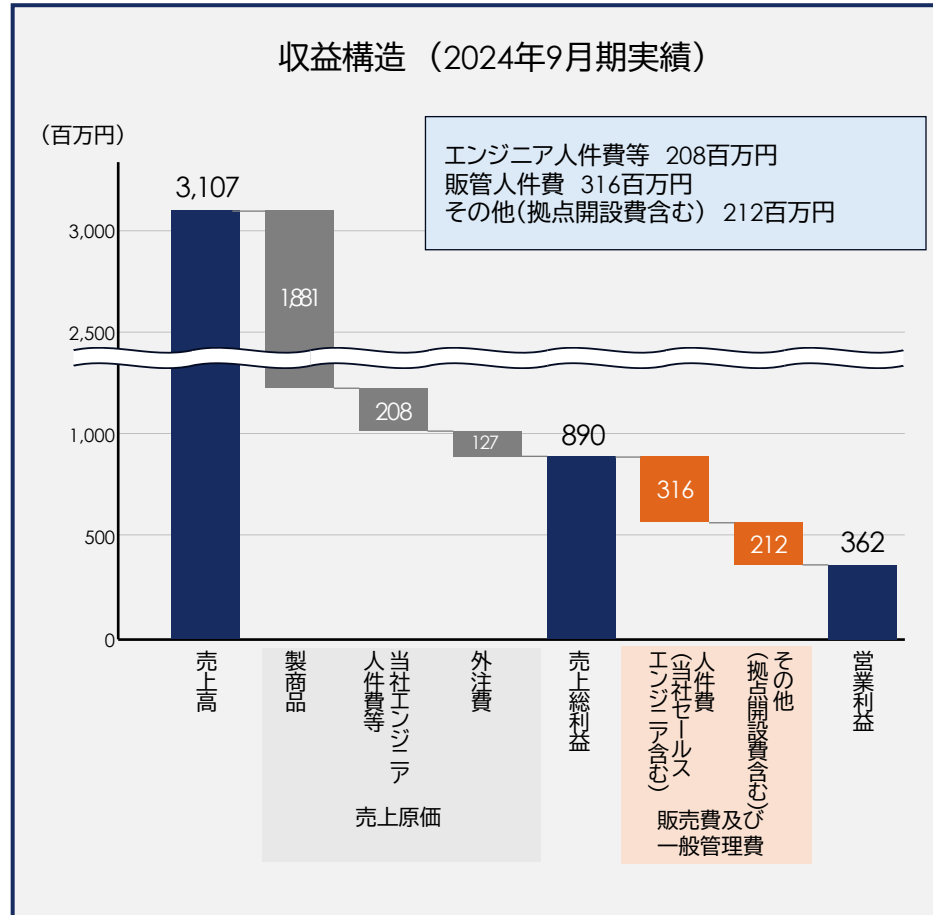
(※1)通期予想は、2025年 8月12日に公表した予想数値を記載しています。

(※2)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います。(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)



## 2025年9月期 収益構造

一時的な売上減少に怯まず、規模拡大に向けた積極的投資は継続実施

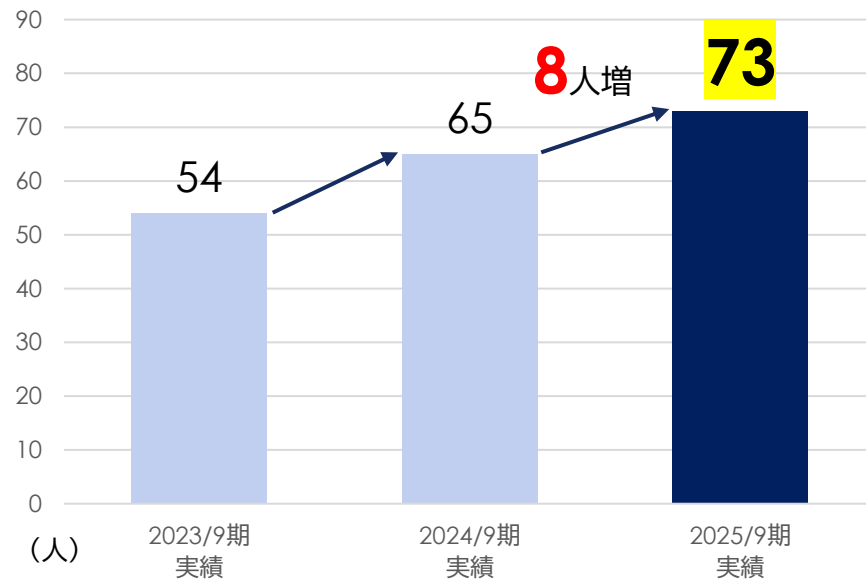


## 人財採用の状況

目先の節目である社員数100名に向けて新卒・中途ともに順調に増加  
2025年7月にエンジニアハビタットを増床(合計3フロアに)

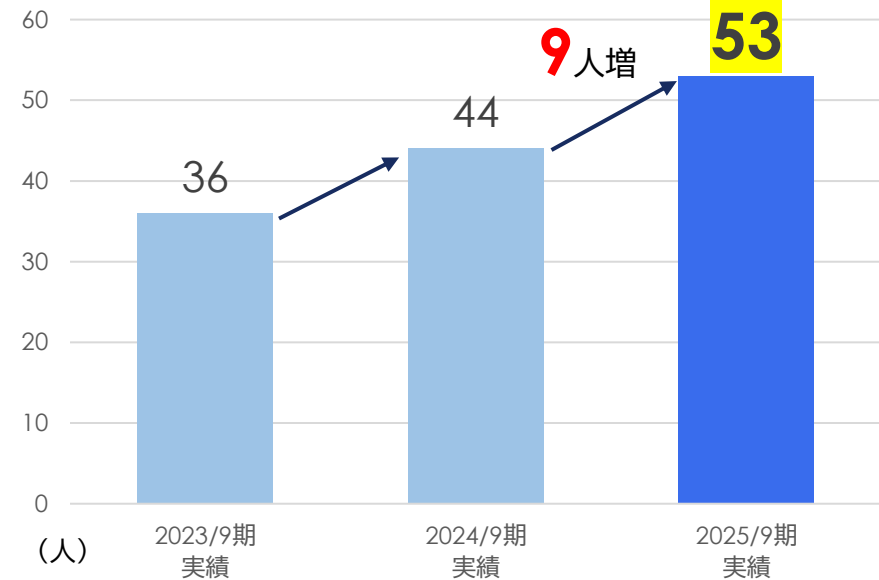
### 従業員数の推移

採用者数は新卒7人、中途8人合計15人  
2026年卒新卒採用は**10人内定**



### エンジニア・セールスエンジニア数の推移

前期末から9人増  
2024年・2025年卒のインフラエンジニアは  
離職者ゼロで10人が在籍



(※) 人数にはいずれも派遣社員・パート社員を含みません

## 受注残

### 受注残高

セキュアクラウドシステム事業

**6.17**億円

前年同期比 ▲ 20.0%

エモーショナルシステム事業

**0.95**億円

前年同期比 + 673.6%

合計

**7.12**億円

前年同期比 ▲ 9.2%

### 受注残詳細

- ・ 某大型アミューズメントパーク向けMetaAnywhere™案件のほか、イベント案件も受注し、EMO事業の受注残は0.95億円
- ・ オンプレミス環境で構成されたシステムを、段階的にハイブリッドクラウド環境へ移行する案件を受注
- ・ 脱VMwareの流れを背景に、医療法人に対して仮想基盤の更改案件、継続して高性能ハードウェアの更新需要が継続
- ・ ホームセンターを展開する小売業に対して、旧世代基幹システムのデータベース最新化およびデータ移行案件を新たに受注
- ・ 前期末時点の受注残はYoYマイナス、本決算発表時点では、モータースポーツ系施設向けのシューティングライドリプレース案件が上乗せされEMOの受注残は1億円を突破、またSCLでは大手損害保険会社向けの新規案件が追加



# 株主還元と株主優待

## 株主還元(自己株式取得)

- ・ 期中に2回の自己株式取得を実施

取得株式の総数      **521,200 株**

取得価額の総額      **305,894,900 円**

①2024年10月1日～2024年12月24日

取得株式数                      259,800株

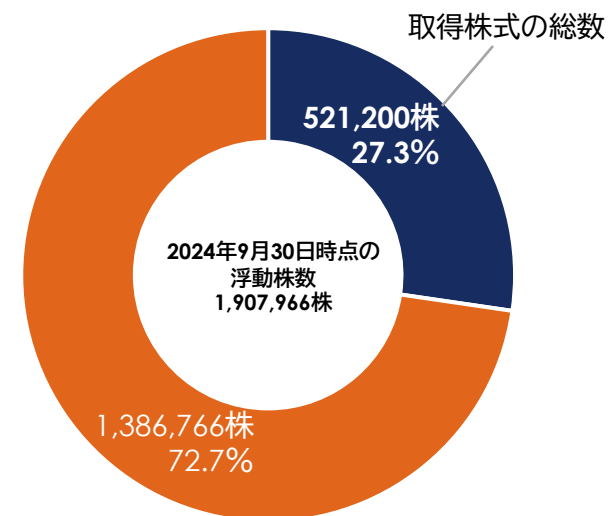
取得価額の総額                155,928,400円

②2025年5月16日～2025年8月31日

取得株式数                      261,400株

取得価額の総額                149,966,500円

今回の取得株式の総数 521,200株 は、  
2024年9月30日時点の浮動株数  
1,907,966株の**27.3%**に相当



(※) 取得株式数は約定ベースで計算しています



## 株主還元(配当)

**KGI「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」**(2025年5月15日策定)  
の達成に向けて、株式価値向上のため期末配当予想を修正(2025年8月12日適時開示)

### 2025年9月期 期末配当予想

1株あたり10円～12.5円 → **20円**

(前期配当実績から**10円増配**)

## 株主優待

### 株主優待の内容を見直し

#### ①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のデザイン  
今年の表紙は毎年連作の6枚目に

※デザインは描き下ろしイラストに変更予定

#### ②QUOカード



**100株**以上保有の株主様にQUOカード500円分を贈呈

※デザインは描き下ろしイラストに変更予定

#### 昨年からの変更点

- 保有株式数による段階的なQUOカードの増額は廃止し、単元株以上保有されている株主様に同額のQUOカードを贈呈



# 2026年9月期の計画と成長戦略

## 2026年9月期計画トピック

**KGI:「2030年9月期までにROE30%」実現に向けて、  
2026年9月期は、成長への再スタートの年と位置付け**

**売上高30億円台への復帰とY○Y利益倍増計画**

**九州および九州近郊出身学生の複数名新卒採用の仕組みを確立**

**SCL事業は、企業システム刷新をハイブリッドクラウドで、サイバーセキュリティ対策をサイバー忍法帖で売上増**

**EMO事業は、国策である防災対策や地方創生需要、勢い復活のテーマパーク需要にマーケットインで対応、成長軌道へ**

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

## 2026年9月期 計画

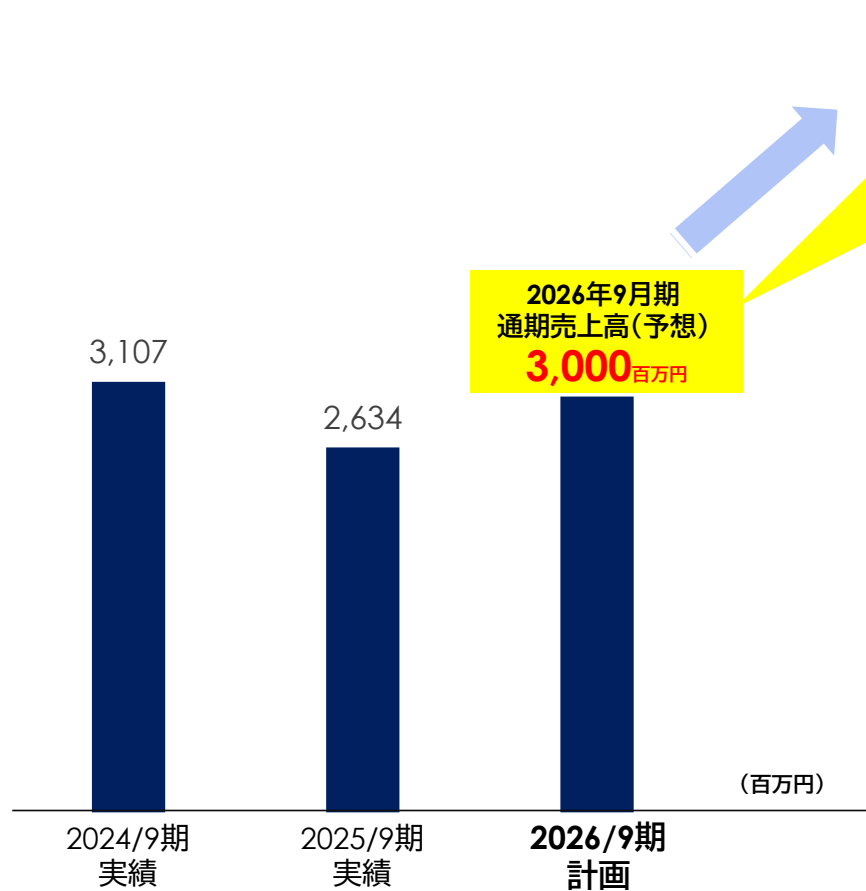
(単位:百万円)	売上高	営業利益 (営業利益率)	経常利益 (経常利益率)	当期純利益 (当期純利益率)	ROE 自己資本利益率
通期予想 (対売上比率)	3,000	245 (8.2%)	251 (8.4%)	165 (5.5%)	14.0%
前年同期比	+13.9%	+96.3%	+97.8%	+93.0%	+7.4ポイント

- セールスエンジニアの増強とセキュリティ製品販売強化による受注力の向上
- 若手エンジニアの戦力化と、ベテランエンジニアの経験と技術力を融合し売上稼働率向上
- 上記を見込み、増収増益計画
- 売上高30億円台への早期復帰と営業利益YoY倍増へ
- 新卒中心の採用計画は継続、社員数2025年9月末:73人から2026年9月末:84人へ

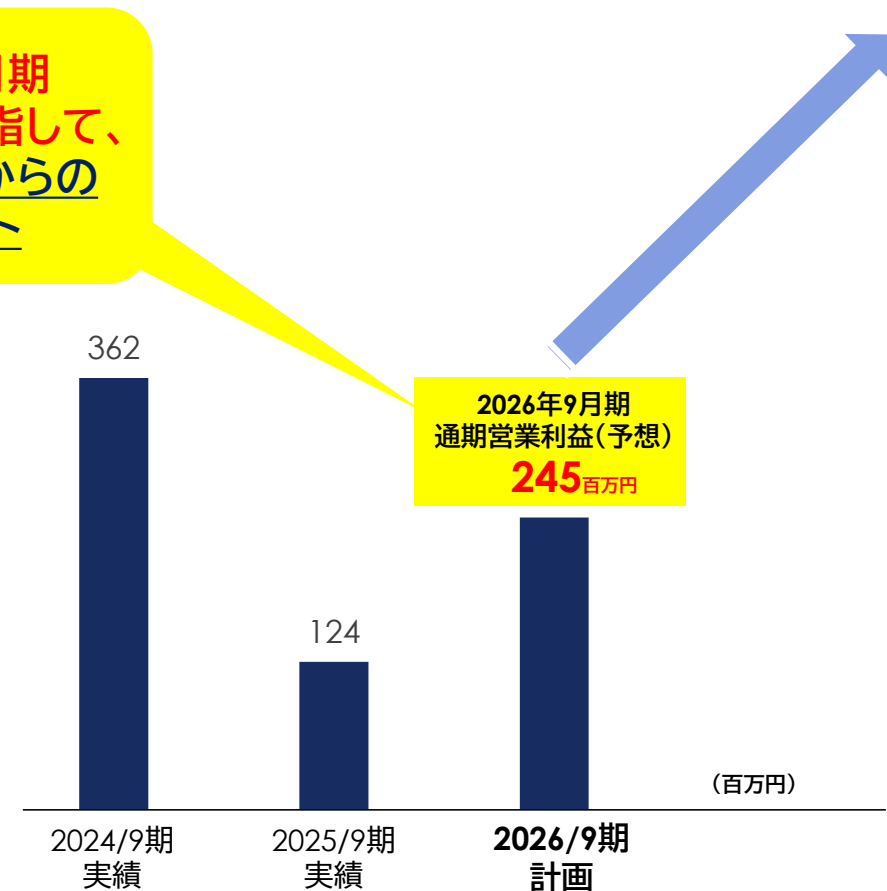


## 業績推移と2026年9月期の計画

### 売上高の推移と予想



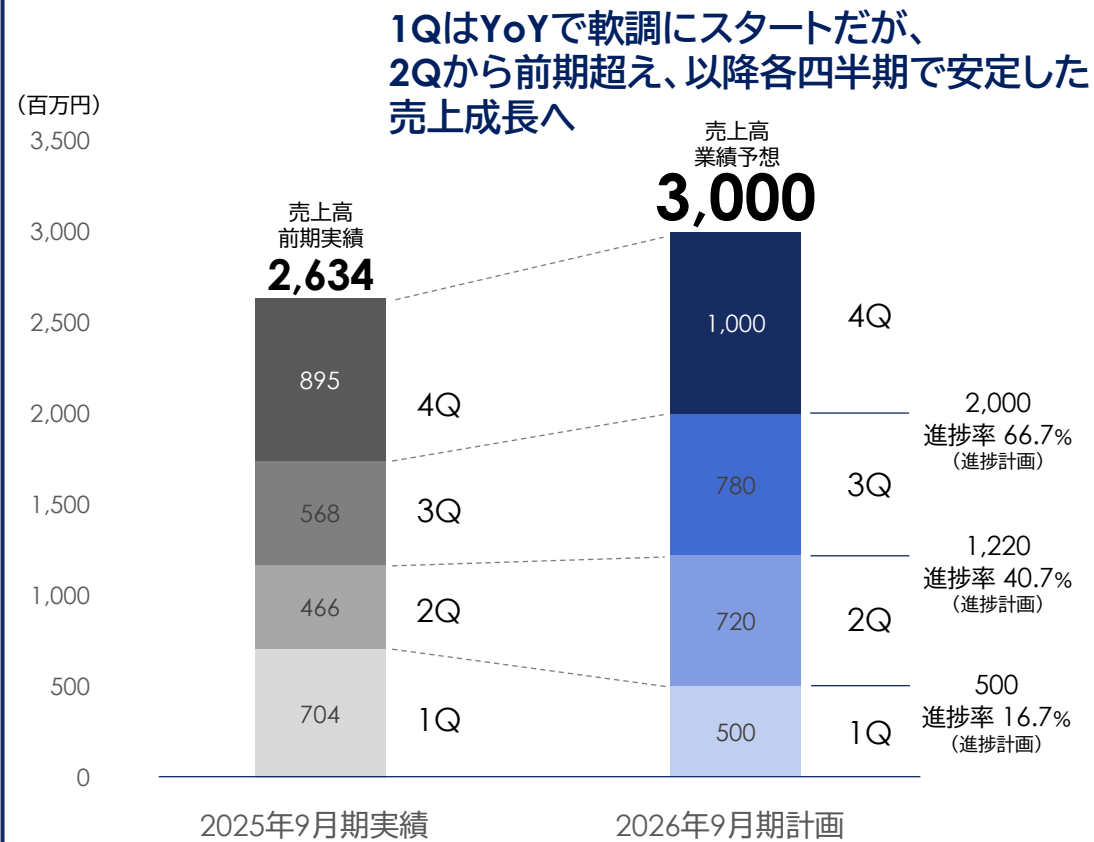
### 営業利益の推移と予想



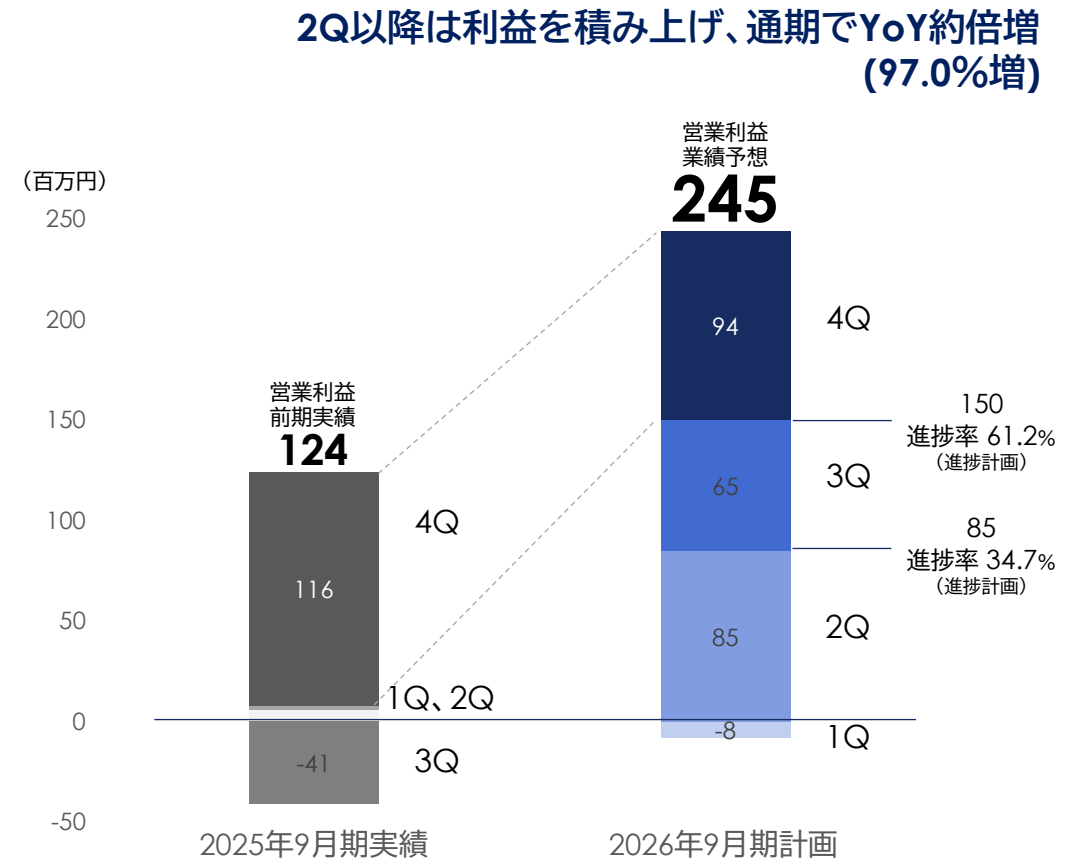
2030年9月期  
ROE30%を目指して、  
売上30億円からの  
リスタート

## 2026年9月期 各四半期の進捗計画

### 売上高 進捗計画

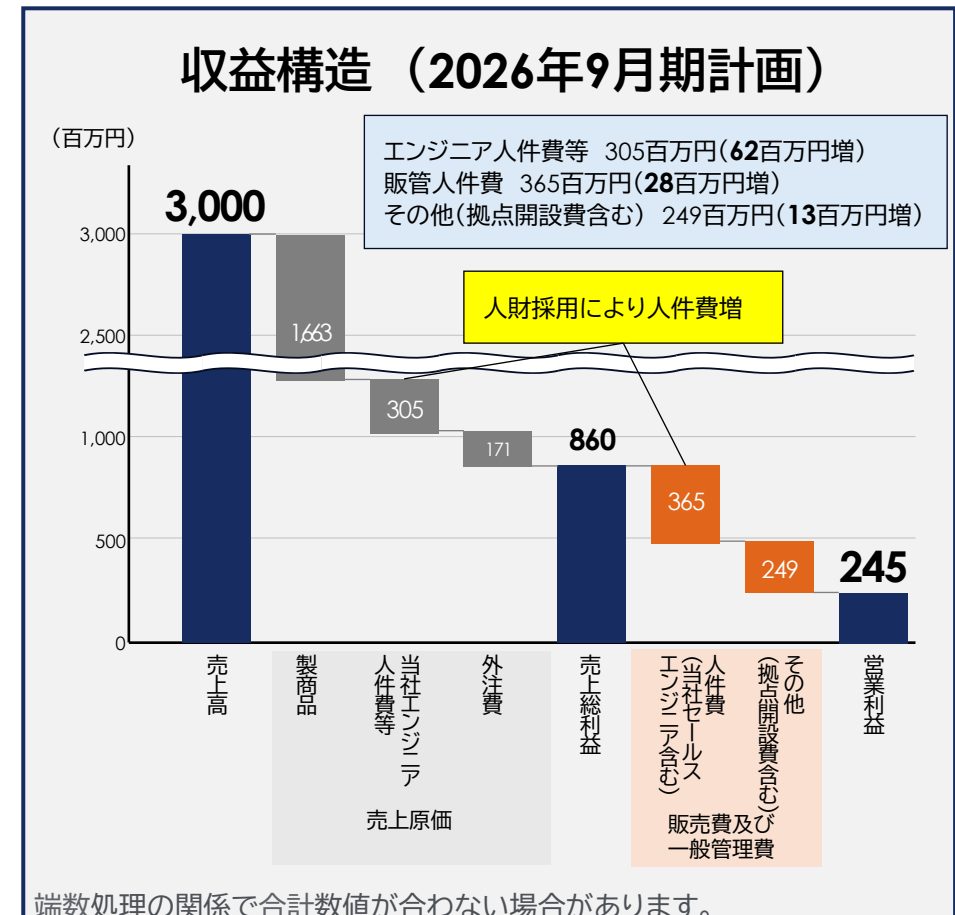
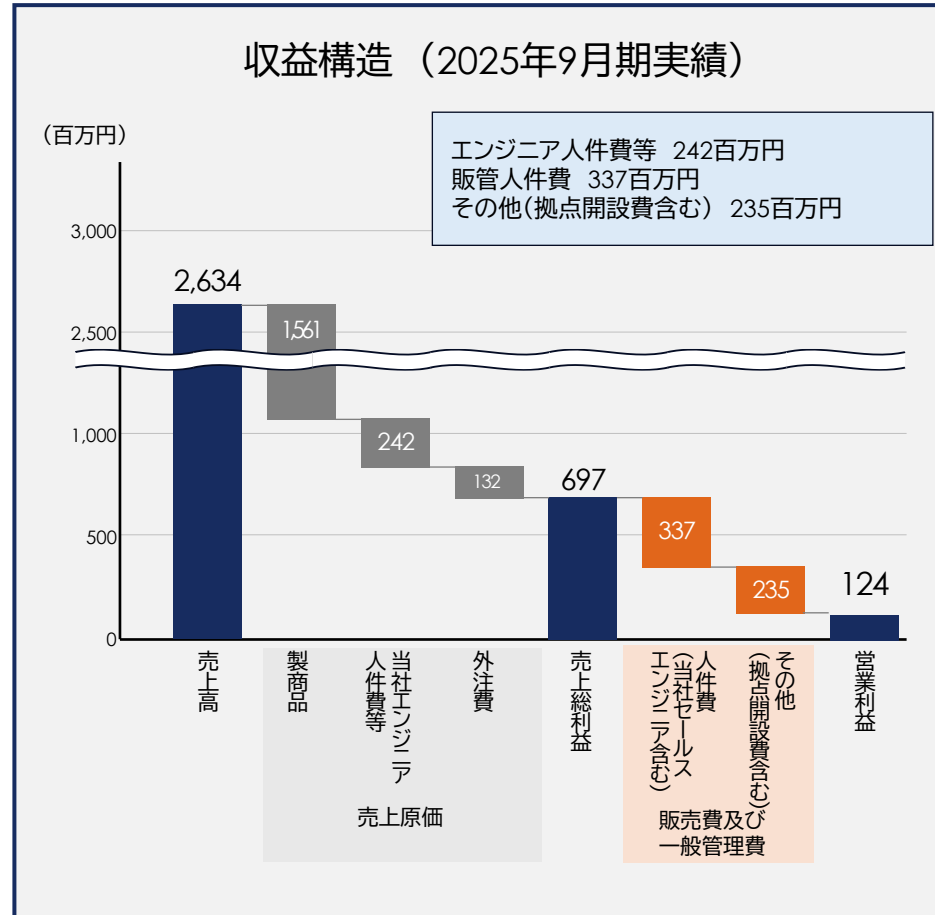


### 営業利益 進捗計画



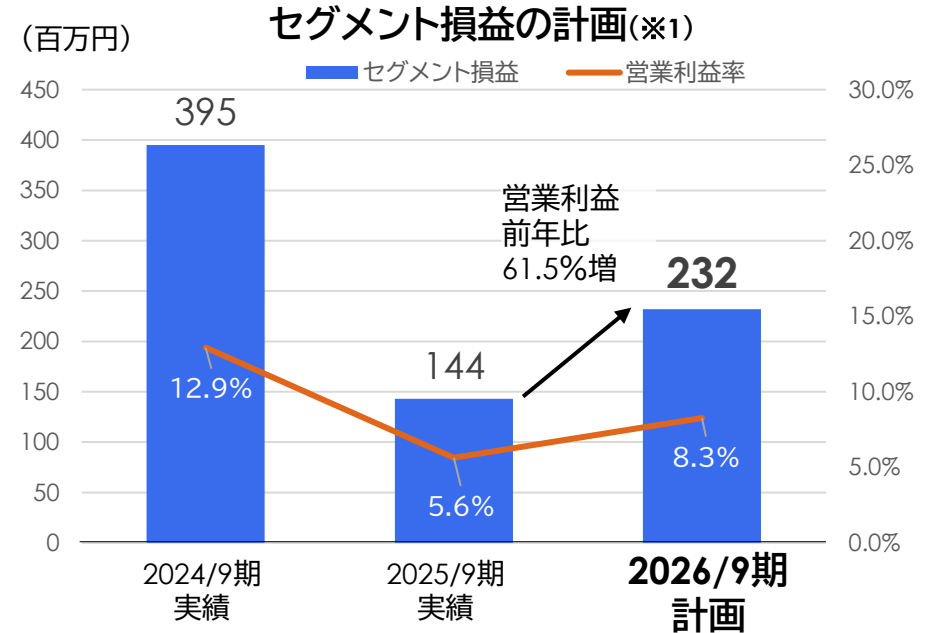
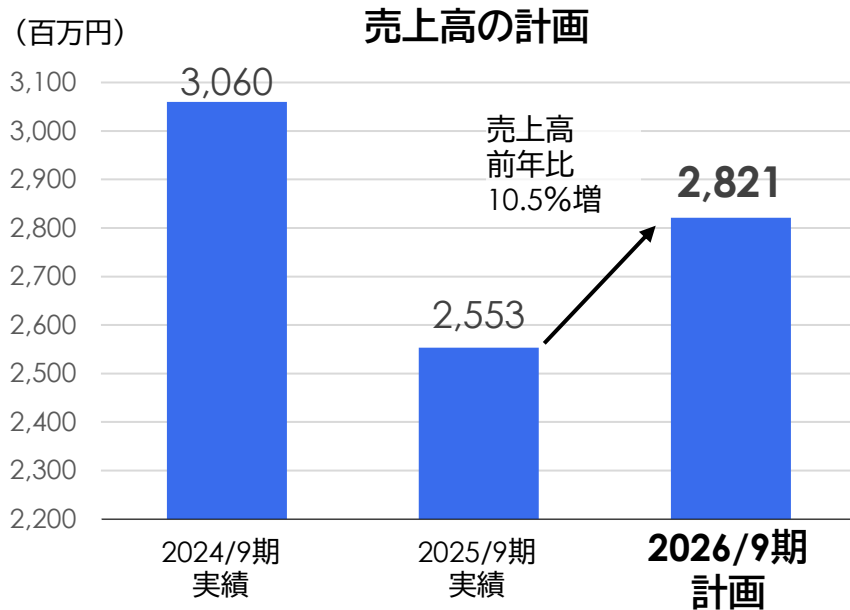
## 2026年9月期 収益構造

人財採用と育成、東京営業部拡張等への拡大投資を継続計画



## セキュアクラウドシステム事業 2026年9月期の計画

ハイブリッドクラウド構築、サイバーセキュリティ対策を中心に！  
基幹システムの老朽化や、不測のサイバー攻撃による業務停止といった社会問題の解決で、売上拡大へ



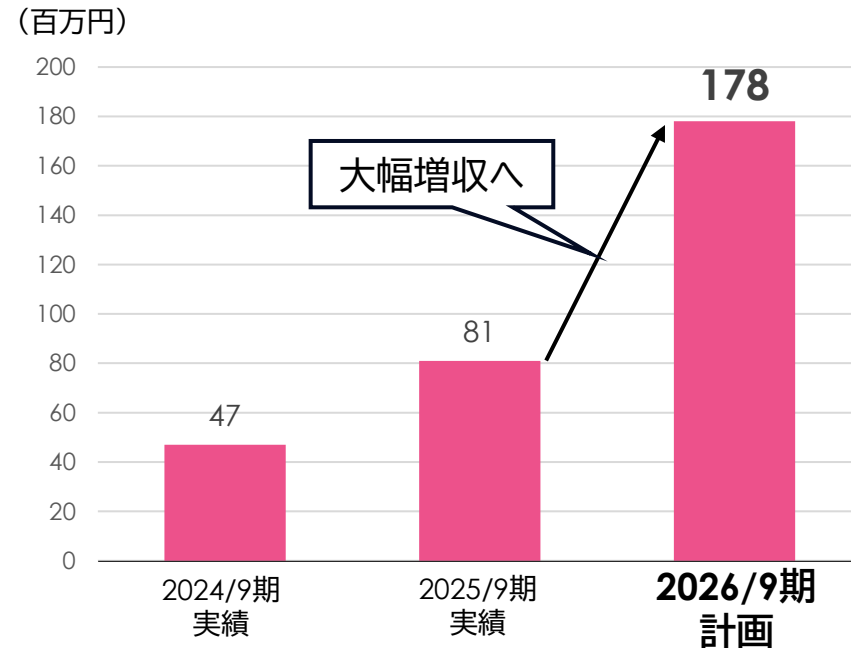
- 売上高は2,821百万円、前年比10.5%増
- 営業利益は232百万円、前年比61.5%増、営業利益率8.3%(前年より2.7ポイント増)
- 受注力強化のため、セールスエンジニア純増に加えて、エンジニアからセールスエンジニアへの人財シフトを計画
- ハイブリッドクラウド、サイバーセキュリティ構築、アプリケーション刷新等の受注増加によるSE稼働率向上で利益増

(※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います。(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

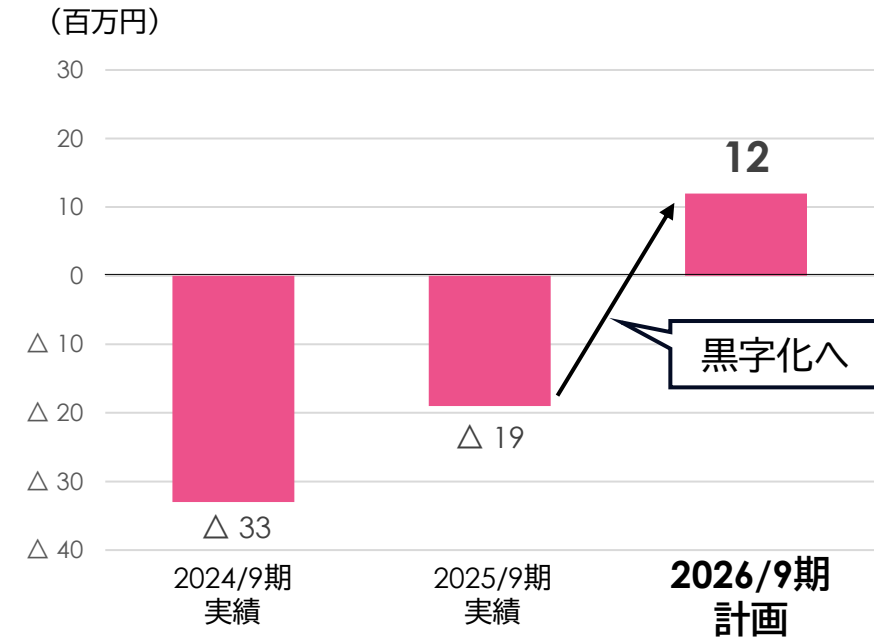
# エモーショナルシステム事業 2026年9月期の計画

## 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178百万円(YoY2.2倍)、セグメント損益は12百万円の黒字化へ(前年差+31百万円)
- 国土強靱化(防災対策)、地方創生、テーマパーク等の分野でMetaWalkers®・MetaAnywhere™を販売拡大へ
- 企業向けメタバースは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継続推進

(※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います。(全社費用を各セグメントの人員割合で配賦)

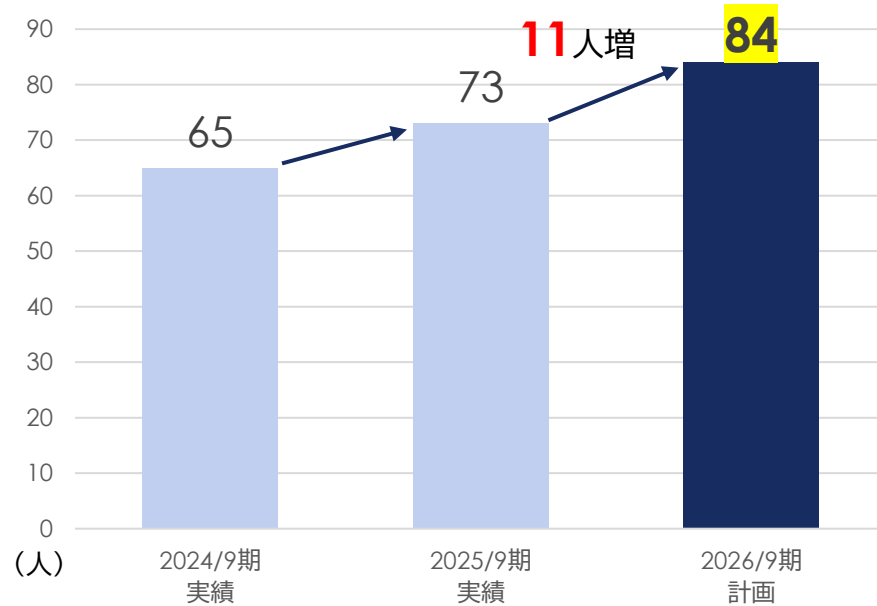


# 人財採用の推移と計画

## 2026年9月期も積極的な採用を継続

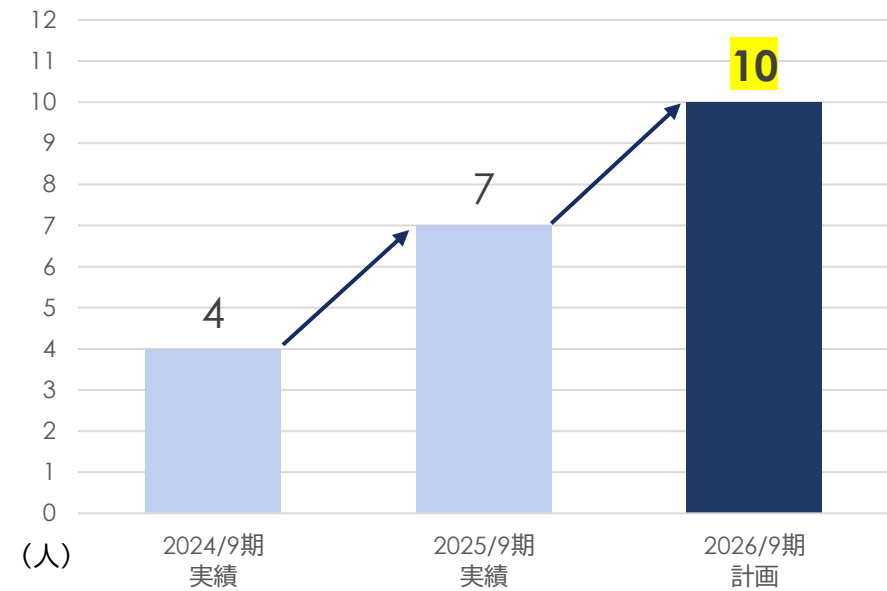
### 従業員数

前期増加実績8人を上回る合計11人増の計画



### 新卒採用者数

2026年卒の新卒採用は10人の計画に対して既に10人内定



(※) 人数にはいずれも派遣社員・パート社員を含みません

## 各事業の3つの柱と進捗

### セキュアクラウドシステム事業（SCL）

基幹システムの  
ハイブリッドクラウド



サイバーセキュリティ



スマートファクトリー



### エモーショナルシステム事業（EMO）

MetaWalkers®



MetaAnywhere™



企業・自治体向け  
メタバース



# セキュアクラウドシステム事業 1: 基幹システムのハイブリッドクラウド

## 「基幹システムの刷新やアップデート、クラウド移行等のニーズ」への対応

### 戦略

- ① **基幹システムのインフラ刷新における最適解提案**  
オンプレミスの信頼性とクラウドの柔軟性を活かし、拡張性・可用性、災害対策・セキュリティを強化。コスト最適化と業務継続性の両立で、システムの安定運用と競争力向上の実現
- ② **AI活用による業務システムのモダン化**  
レガシーアプリケーションをAIを活用して刷新・高度化  
オラクルクラウド(OCI)やローカルLLM/SLM(※1)基盤との連携も見据え、迅速な意思決定と競争力の向上を目指す
- ③ **DELL社等のHWメーカーとの協業拡大**  
ハイブリッドクラウド戦略と連動し、DELL社はもとより複数メーカーとの取引拡大を推進。高利益が見込めるストレージ販売にも取り組み、売上拡大と利益率向上を図る

### 進捗状況

- ①' インフラコスト急増による脱VMwareが多くの企業の経営課題となる中、脱VMwareソリューションを進め、売上実績も着実に増加  
ハードウェア設定に強みを持つ当社の特長を活かしたオンプレ&クラウドのハイブリッドクラウド戦略を展開
- ②' 食品製造業向けの既存システム刷新プロジェクトは、AI活用による生産性向上によって利益貢献が高く、進捗も順調であり、他社展開への好例となっている  
オラクル社との連携やローカルLLM/SLM基盤の研究・提案も引き続き積極的に推進中
- ③' 大型ハードリプレイス案件の受注は、ハイブリッドクラウド戦略や高付加価値ストレージ販売と連動した売上拡大に寄与  
ハードウェアメーカーからの紹介案件も増加しており新規商談の継続的な獲得につながっている

(※1) Local Large/Small Language Model の略。クラウドを利用せず自社内で生成AIを運用する仕組み。セキュリティや応答速度に優れている。

## セキュアクラウドシステム事業 2:サイバーセキュリティ

### 「防御から復旧まで対応する総合セキュリティ対策」への対応

#### 戦略

##### ①自社サービス「サイバー忍法帖®」販売促進

サイバー攻撃に対する予防だけではなく、万が一の被害最小化と迅速復旧を実現する、当社独自のサイバー攻撃対策のトータルサービス「サイバー忍法帖®」の販売推進

日々高度複雑多様化する一方のサイバー攻撃で、システムレジリエンスの重要性が改めて注目

特定メーカーに依存せず、複数製品を組み合わせで導入・運用・監視・復旧・ログ保全・フォレンジックまでワンストップで提供できる優位性を強調

#### 進捗状況

①'「サイバーセキュリティ・情報通信・経済安全保障」が国家の重要テーマとして位置づけられる中、昨今の大手企業におけるランサムウェア被害の拡大を背景に、サプライチェーン全体でのセキュリティ対策強化ニーズの急速な高まりもあいまって、企業と社会インフラを守る当社独自サービス「サイバー忍法帖®」への需要は一層拡大

当社はこうした需要拡大に対応するため、AI型EDR「SentinelOne」とSOC連携を軸に、セキュリティ分野に強みを持つ株式会社アクトとの協業(※1)を強化併せて、バックアップ容量を最小化(高速重複排除)し、信頼性と復旧速度を両立するデータ保護アプライアンスやNDR(※2)製品を新たに取り扱い、「サイバー忍法帖®」のポートフォリオを拡大し、中堅企業・自治体向けに営業活動を加速

(※1)2025年11月4日 PR情報「急増するランサムウェア対策にAI型EDR「SentinelOne」とSOC連携 セキュリティ分野に特化した株式会社アクトとの協業を強化」

(※2)NDR(Network Detection and Response) ネットワーク上を流れるトラフィックを監視し、未知の攻撃やマルウェア通信、内部不正などを早期に発見・対応するソリューション

## セキュアクラウドシステム事業 3:スマートファクトリー

### 「ニッポン製造業復権のための最先端工場を！」

#### 戦略

##### ①基盤技術導入(Wi-Fi6、ネットワーク刷新)

セキュリティを確保した物理ネットワークとWi-Fi環境を整備し、通信基盤として高い柔軟性と可動性の提供

##### ②ローカルLLM/SLM (※1)

ローカルLLM/SLMを活用したスマートファクトリーの実現により、自社独自の製造機密ノウハウや社内データを外部に出すことなく活用し、より高度な自動化と効率化を推進

##### ③フルスマートファクトリー化

将来のデータ活用・AI連携によるIoT・動画/画像監視分析、ロボティクスによる無人工場領域までに対応する、拡張性の高い通信・システム設計・構築を提供

#### 進捗状況

①' 株式会社ロキテクノの事例を基に製造業向け営業を展開し、新たに、首都圏の工場ネットワークにおけるWi-Fi環境整備と通信速度向上を目的とした商談が進行中

②' 新規の設備投資を実施し、社内での実機検証・研究体制を強化したことで、社内の過去ノウハウデータの検索や作業の自動化など具体的な利用事例による商談に繋がっており、今期中の売上実績を見込む

③' 設備センサー連携を含む工場IoTシステムを活用したシステムマイグレーション案件について、IoTに強みを持つパートナーと連携し、具体的な商談が進行中

(※1) Local Large/Small Language Modelの略。クラウドを利用せず自社内で生成AIを運用する仕組み。セキュリティや応答速度に優れている。



## エモーショナルシステム事業 1:MetaWalkers®

# イベント出展を中心にした新たな取り組みの進展

### 災害体験コンテンツの充実

株式会社理経の『豪雨災害編』『火災避難編』、一般社団法人AR防災の「VR地震体験」に加えて、TOPPAN株式会社の災害体験VR(豪雨災害、地震、津波を一度に体験)をコンテンツに追加し、企業や地方自治体の年間10件以上の防災イベント出展を目標として、イベント実績からの本体販売への進展を目指す



3D防災体験シアターのご案内

### メタバースや3Dシミュレータの上映

MetaWalkers®をメタバース空間や3Dシミュレータのアウトプット装置として利用することにより、複数人が同時にメタバース空間、3Dシミュレータを体験できるように企業や自治体の展示施設への導入を目指す



あかがねミュージアム シアター(2025年4月納入)  
メタバース空間の上映が可能

### 新規大手パートナー企業の発掘

様々な分野の専門大手企業とパートナーとして協業することにより、専門性や強みからの顧客ニーズを汲み取り、当社製品およびサービスの付加価値向上を推進

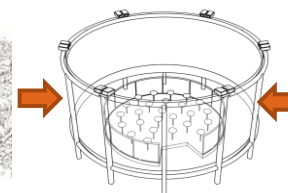
こうした取り組みを通じて、既存市場における競争力の強化を図ると同時に、事業領域拡大のための営業力増強へ

<進捗>

- ・A社の3Dシミュレータの上映テストに着手
- ・B社のメタバースコンテンツの上映テストに着手



3Dシミュレータ



メタバースコンテンツ

## エモーショナルシステム事業 2: MetaAnywhere™(※)

**MetaAnywhere™は、プロダクトアウトからマーケットインを実現する新サービス！  
カスタマイズ前提の新しい空間演出ソリューション！**

### MetaAnywhere™受注案件

- つくばエキスポセンター  
180度半円型スクリーンを  
用いた3Dシアター案件  
(導入時期2025年9月)

2025年7月31日 PR情報  
蓄積したシアター技術によるMetaAnywhere™ 発  
表および受注のお知らせ



- 神奈川県鵜沼(くげぬま)市民センター  
フラット型スクリーンを用いた最小型3Dシア  
ターイベント案件(導入時期2025年8月)
- 某大型アミューズメント新アトラクション案件  
(導入時期2026年中頃本番開始予定)

### 今後の展望

- 顧客の利用目的や課題を起点としたソリュー  
ション提案型ビジネスを推進し、既存施設や設  
備も利用しながら、より高付加価値な映像体験  
の創出を目指す
- 製品の提供に加え、空間演出・既存コンテンツ  
の上映を含めた映像制作を組み合わせること  
で、顧客満足度の向上を実現する



100インチ3Dシアター:鵜沼海岸まつりの様子



180°3Dシアター:つくばエキスポセンター3Dシアター  
国立科学天文台のMITAKAの上映が可能

(※)商標出願中

## エモーショナルシステム事業 3:企業・自治体向けメタバース

企業・自治体のメタバース需要の問い合わせ数増加を確実に捉え、  
当社メタバースを活用した新規案件の獲得を目指す

### 需要拡大の背景

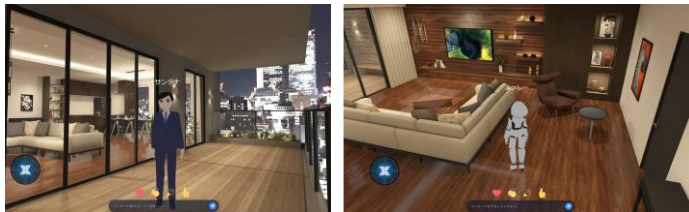
安全教育・販売・セミナー分野を中心に、「より実践的で臨場感ある研修・商談環境」を求める企業からのメタバース活用相談が増加

- **大規模プラント・工場における安全教育**

テキストや動画では再現できない事故の疑似体験や、再発防止研修をメタバース上で実現

- **住宅販売でのメタバース活用**

国内外の顧客と住宅展示場をバーチャル空間で共有し、リアルに近い商談体験を提供



メタバースマンション展示場のイメージ図

- **就職活動における企業説明会**

通常のオンライン説明会に加え、企業の魅力を直感的に伝えるメタバース空間を活用

### 当社メタバースの強み

大手メタバースプラットフォームに依存しない、当社メタバースの強みを活かし、案件ごとに柔軟な提案が可能

- **自由度の高い設計・カスタマイズ性**

顧客ニーズに応じた空間構築により、他社との差別化を実現

- **メタバース内で・管理が可能な「Pedyクーポン」**

参加特典の配布等を、匿名ユーザに対して安全に運用可能、本人確認をメタバース内で行えることで、教育修了証授与等のイベント実施

- **低コストでの導入が可能**

システム構成の最適化により、初期費用・運用費用を費用対効果と顧客予算に応じて調整可能

## 2026年9月期より中間配当を実施

### 2026年9月期 配当予想

1株あたり20円(2025年9月期)→**20円～22.5円**

**中間配当:10円**

**期末配当:10円～12.5円**

## 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](mailto:ir@pbsystems.co.jp)

URL <https://www.pbsystems.co.jp>