

Secure Cloud and Virtual Reality

2020年9月期
決算補足資料

2020年11月12日



株式会社ピー・ビーシステムズ
(証券コード：4447)

通期決算トピックス

- ・ 全社業績は、ほぼ修正業績予想どおりで着地。
前年同期比では、売上高3割増・営業利益4割増・
経常利益7割増の**大幅増収増益**。
- ・ 2021年9月期は、
「不確実な時代」にどう立ち向かえるか、が焦点。

エモーショナルシステム事業だけではなく、
セキュアクラウドシステム事業にもコロナ禍の影響が顕在化。

2021年9月期の業績予想は1Q赤字スタート、
4Qで増収増益確保というテールヘビーの予想。

3つの戦略で立ち向かう!!

レジリエンス・東京営業部・i4DOH

通期業績ハイライト

(百万円)

	2020/9 実績		2019/9 通期		前年同期比		2020/9 修正業績予想	修正業績予想比	
		構成比		構成比	増減額	伸び率			増減率
売上高	2,281	100.0%	1,778	100.0%	503	28.3%	2,300	▲ 18	▲ 0.8%
売上総利益	629	27.6%	555	31.3%	73	13.2%	628	0	0.1%
販売費及び 一般管理費	406	17.8%	401	22.6%	5	1.3%	411	▲ 4	▲ 1.1%
営業利益	222	9.8%	154	8.7%	68	44.4%	217	5	2.5%
経常利益	219	9.6%	126	7.1%	92	72.6%	215	3	1.5%
純利益	143	6.3%	134	7.6%	8	6.0%	143	▲ 0	▲ 0.0%

・ 2020年9月期実績値は、すべての項目で過去最高を更新。

・ 売上高営業利益率は **9.8%** となり10%は下回ったが、3Q (9.6%) よりも改善。先行投資 (技術養成) と利益水準向上の均衡を保ちながら推移。

・ 前年同期比で売上高(**28.3%増**)・営業利益(**44.4%増**)・経常利益 (**72.6%増**) の増収増益。

・ 修正業績予想に対する売上高は (0.8%減) とコロナ禍の影響が見え始め業績予想に若干届かなかったが、生産性向上により営業利益 (**2.5%増**)、経常利益 (**1.5%増**) と修正業績予想を上回った。利益を生み出す力は着実に成長。

通期実績(セグメント別)

※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。(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

- 顧客開拓の進捗により、安定した購買力を持つ優良顧客が増加。
- 4Qではクラウド基盤の災害対策、大規模システム障害の復旧、パンデミック対応のためのテレワーク/VDI構築、レジリエンス(強靱化・復元力)案件を売上。
- 営業利益率**12%超え**。

(百万円)

	2020/9 4Q	2019/9 4Q	前年同期比	
			増減	伸び率
売上高	2,241	1,650	591	35.8%
全社費用配賦後のセグメント損益 ※	274	177	96	54.4%
営業利益率	12.2%	10.8%		

エモーショナルシステム事業

- コロナ禍の影響により、4Qも4DOH本体販売は実現せず。

(百万円)

	2020/9 4Q	2019/9 4Q	前年同期比	
			増減	伸び率
売上高	40	127	▲87	▲68.6%
全社費用配賦後のセグメント損益 ※	▲51	▲23	▲28	-
営業利益率	▲129.6%	▲18.5%		

期末受注残

(百万円)

	2020/9 4Q	2020/9 3Q	2020/9 3Q差	2019/9 4Q	前年同期差	前年同期比
セキュアクラウドシステム事業	213	428	▲214	574	▲360	37.2%
エモーショナルシステム事業	0	0	▲0	0	▲0	57.8%
合計	213	428	▲215	574	▲360	37.2%

セキュアクラウドシステム事業の4Q受注残高は前年同期比37.2%と大幅減。

新型コロナウイルスの影響と思われる、顧客の発注決裁時期の慎重化によるものが大きく、出張抑制による関東圏大型案件の獲得機会減少も顕在化。顧客の2021年4月以降の予算への延期が多数あり、その影響は次期上期(2021年3月)にまで及ぶ見込み。

エモーショナルシステム事業も新型コロナウイルスの影響により4Qも4DOH受注なし。4DOHを起爆剤に2021年春先からの売上に向けた活動に専念しており、2020年9月期の停滞をバネに2021年9月期の黒字化を目指す。

株主構成の状況

2019年9月30日 上位10位大株主

順位	氏名又は名称	所有 株式数 (※)	所有 株式数 比率(%)
1	富田 和久 (*)	141,000	10.77
2	森崎 高広 (*)	62,000	4.74
3	彌永 玲子 (*)	55,000	4.20
4	加賀電子株式会社	54,000	4.12
5	株式会社ユニリタ	50,000	3.82
6	日本アジア投資株式会社	48,000	3.67
7	山代ガス株式会社	48,000	3.67
8	株式会社ゼネラルアサヒ	42,000	3.21
9	イメージ情報開発 株式会社	40,000	3.06
10	K & P パートナーズ 1号 投資事業有限責任組合	38,000	2.90

2020年9月30日 上位10位大株主

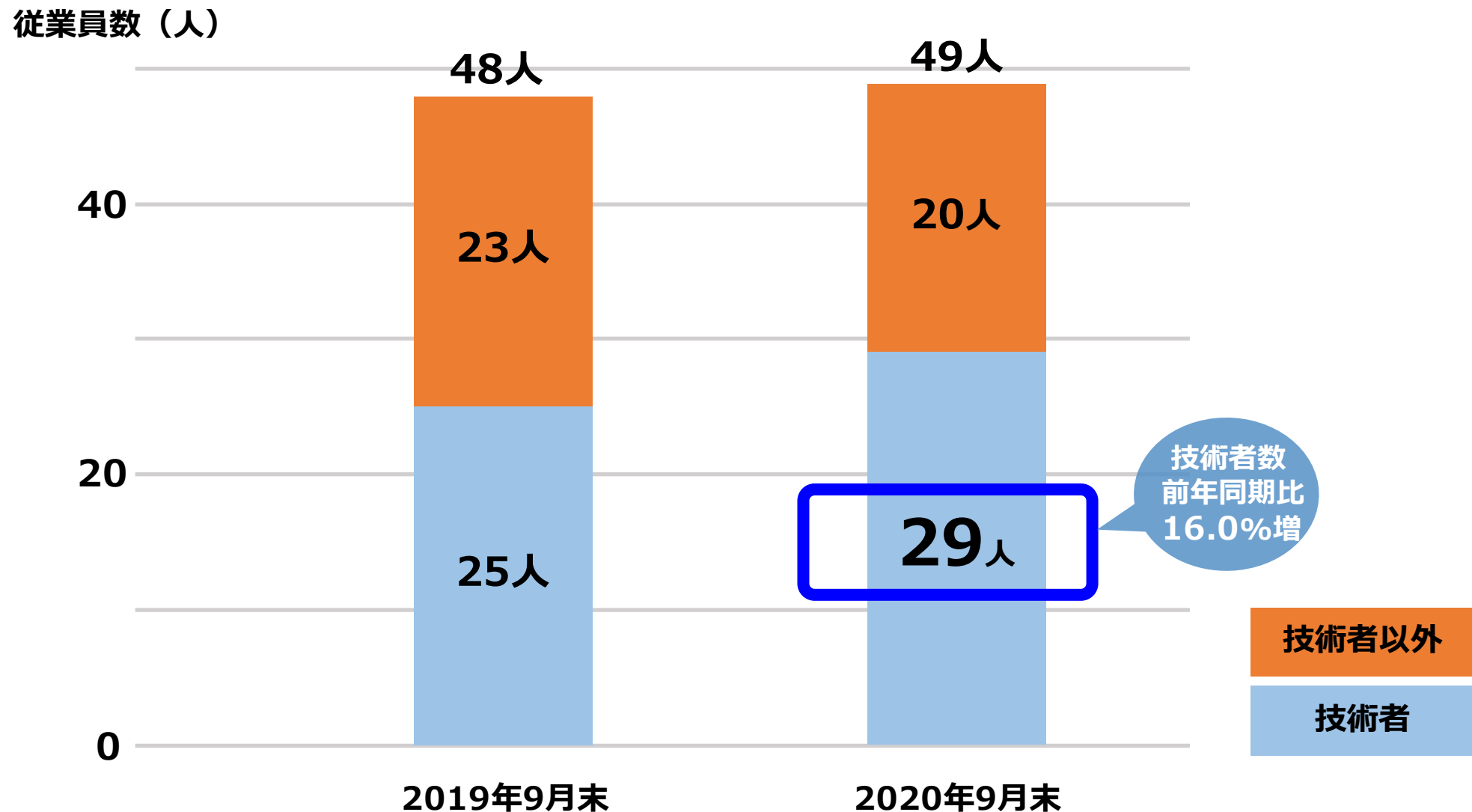
順位	氏名又は名称	所有 株式数	所有 株式数 比率(%)
1	富田 和久 (*)	754,400	12.81
2	森崎 高広 (*)	288,000	4.89
3	彌永 玲子 (*)	248,000	4.21
4	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	237,800	4.04
5	個人	198,300	3.37
6	山代ガス株式会社	192,000	3.26
7	株式会社 E 3	136,000	2.31
8	株式会社ゼネラルアサヒ	120,000	2.04
9	加賀電子株式会社	108,000	1.83
10	アセンテック株式会社	100,000	1.70



(※) 当社は2020年1月1日と2020年7月1日に、普通株式1株につき2株の割合の株式分割を実施。

上位3名取締役(*)の合計所有株式数比率は19.71%から21.91%に増加。
新たに**機関投資家**が第4位、業務提携した**アセンテック**が第10位の大株主に。
総株主数は、1,017名から2,088名に倍増、2,500株以上の株主数は235名に。
未行使の新株予約権は前年の約半数の水準(746個)まで減少。

生産力強化状況



競争力の源泉である技術者の人数は、通期で**4人純増**（採用6人・退職2人）。前年比16.0%増、**総勢29人に強化。**

営業部門が人員再編段階のため3人減となり、期末の全従業員数は49人と引き締まった陣容。

2021年9月期 業績予想

(百万円)

	売上高	営業利益 (営業利益率)	経常利益 (経常利益率)	当期利益 (当期利益率)
通期予想 (対売上比率)	2,520	276 (11.0%)	263 (10.4%)	194 (7.7%)
前年同期 (対売上比率)	2,281	222 (9.8%)	219 (9.6%)	143 (6.3%)
前年同期比	110.4%	124.2%	120.0%	135.6%

前年より
+1.2
ポイント

前年より
+0.8
ポイント

前年より
+1.4
ポイント

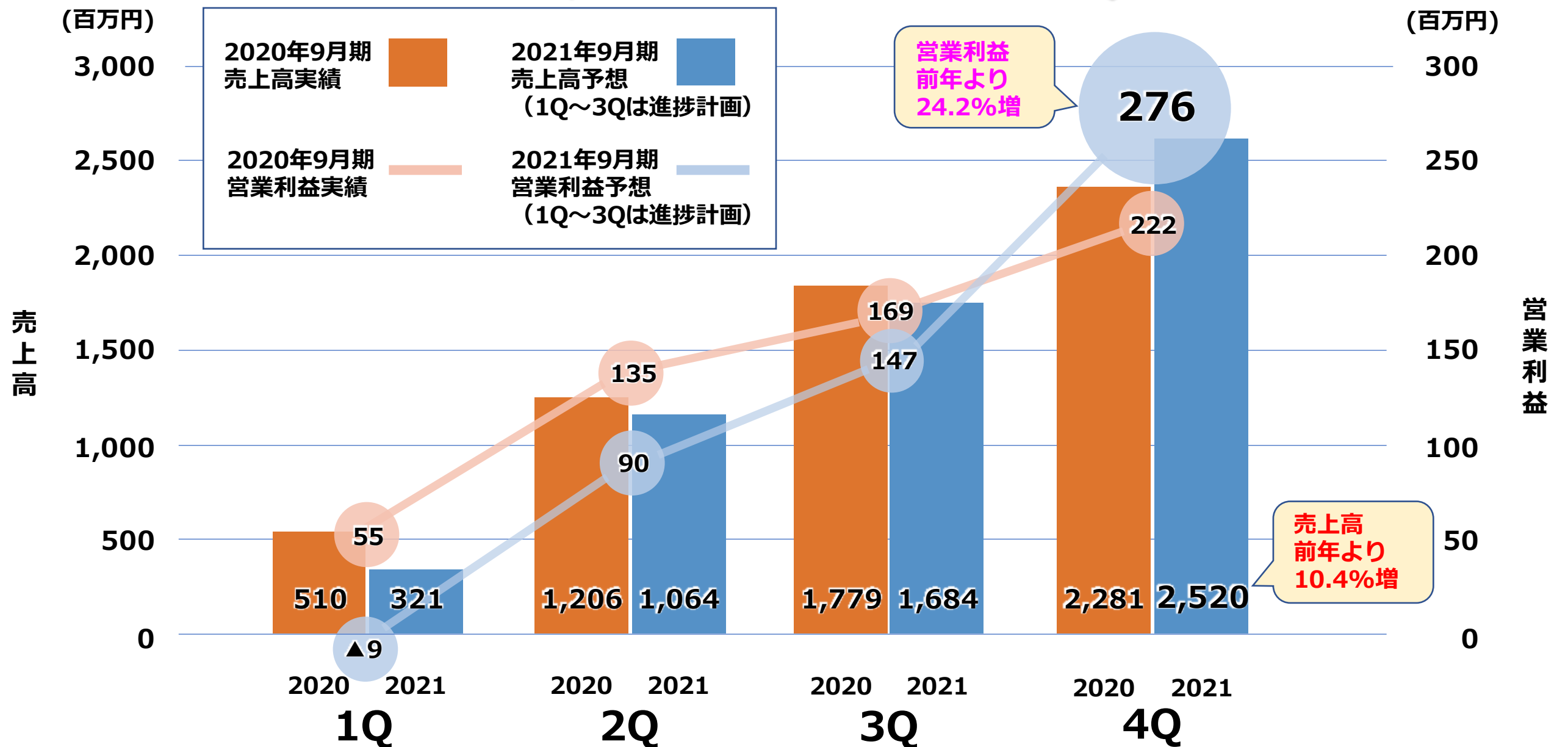
<進捗計画> (※)

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
1Q 進捗計画	321	▲ 9	▲ 9	▲ 8
前年同期	510	55	55	46
前年同期比	62.9%	-	-	-
進捗率	12.7%	-	-	-
2Q 進捗計画	1,064	90	89	72
前年同期	1,206	135	134	107
前年同期比	88.2%	66.5%	66.3%	68.0%
進捗率	42.2%	32.5%	34.0%	37.6%
3Q 進捗計画	1,684	147	144	111
前年同期	1,779	169	169	104
前年同期比	94.6%	86.5%	85.2%	106.7%
進捗率	66.8%	53.2%	54.8%	57.7%
4Q 業績予想	2,520	276	263	194
前年同期	2,281	222	219	143
前年同期比	110.4%	124.2%	120.0%	135.6%
進捗率	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(※) 当社は四半期毎の業績予想を開示していませんが、業績進捗のご参考として、1Q~3Qの進捗計画を記載しております。
なお、4Qについては業績予想を記載しております。

2021年9月期 業績予想



コロナ禍の影響により最も落ち込む1Qは、▲9百万円の営業赤字予想。その後2Qから3Qにかけて徐々に回復し、三つの戦略(内容は次ページ)により、通期見込みは、売上高が前年より**10.4%増**、営業利益は、前年より**24.2%増**と増収増益&過去最高更新での着地を予想。

2021年9月期からの重点三戦略

セキュアクラウドシステム事業

戦略一：基幹システムのクラウド化と並ぶ新コンセプト 「ひっす必須のレジリエンス」を推進

米国Actifio,inc.社の一次代理店として
レジリエンスソリューションを
他社に先駆けて提供。

優良企業のレジリエンス需要に
いち早くキャッチアップし、
レジリエンスNo.1企業の地位を目指す。

戦略二：東京営業部を起点として関東圏の優良企業を開拓

東京のパートナー各社と連携を深め
大型クラウド案件の間接販売案件を
間断なく受注する営業体制を構築。

巨大市場である関東圏中堅企業への
ハイパーテレワーク ※、2025年の崖対応、
レジリエンス→DXの需要獲得を。

エモーショナルシステム事業

戦略三：コロナ後の需要に応えるi4DOH販売

- ①教育・研修・科学需要（防災教育・作業研修・スポーツ/医療科学シミュレータ）
- ②お出かけ代替需要（仮想観光、文化資産のデジタルアーカイブ）
- ③住民コミュニケーション需要（リサイクル・エネルギー施設の安全技術紹介）
- ④360度3D実写メディア需要（ドローン映像、地上波テレビ局とコラボレーション）
- ⑤著名ゲームの360度3D展開需要 等々。

※ハイパーテレワークとは、当社が提唱する、企業が高い生産性を実現するための理想的テレワーク環境の概念です。ハイパーテレワークには、VPN（仮想私設網）を必要としない通信セキュリティ、高速な操作レスポンスと高画質の両立による社内システム遠隔利用、コミュニケーション機能の充実などが含まれます。

2021年9月期の基本スタンス

「不確実な時代」に**大いなる危機感**を持って臨む。

トップラインの拡大よりも**利益体質強化**を重視。
(当社自身のレジリエンス)

^{ひっす}
「**必須のレジリエンス**」ソリューション
を当社の新機軸とし、
中期的な成長を実現するための礎
となる1年にする。

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先

〒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>