

Secure Cloud and Virtual Reality

2021年9月期
1Q決算補足資料

2021年2月12日



株式会社ピー・ビーシステムズ

(証券コード : 4447)

第1 四半期決算トピック

1Q赤字の計画から一転、黒字に！

- 従来の計画を上回った1Q黒字スタートは、当社にとって大きな一歩！
- セキュアクラウドシステム事業が全社をけん引、受注残も回復！
- 東京営業部始動、2拠点営業体制に手ごたえ！

第1四半期業績ハイライト

前期比大幅減も、売上高、利益ともに、従来の計画を上回る結果。販管費の削減も利益を押し上げ。

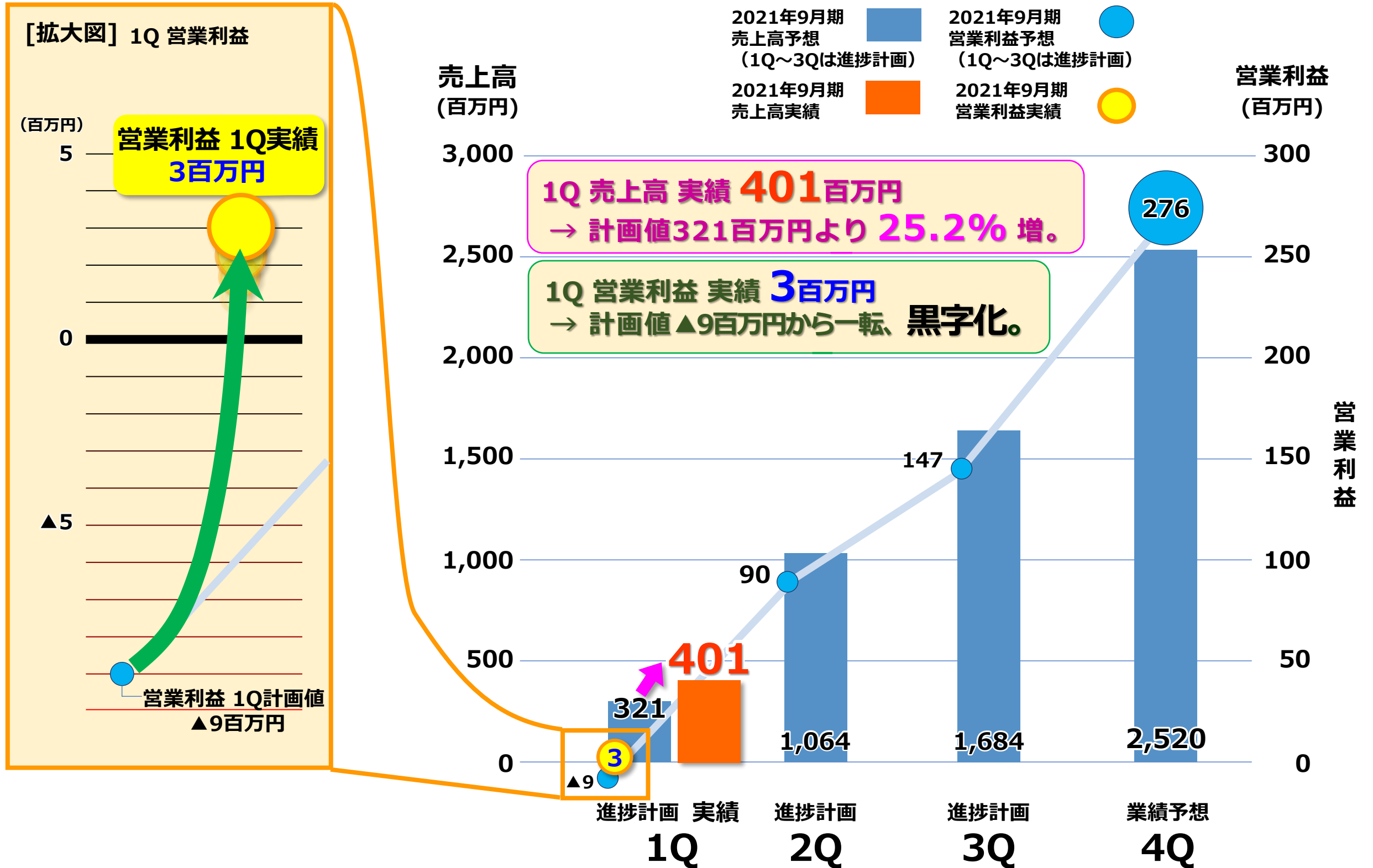
(百万円)

	2021/9 1Q進捗計画	2021/9 1Q		進捗計画比		2020/9 1Q		前年同期比	
		実績	構成比	計画差	増減率	実績	構成比	増減額	伸び率
売上高	321	401	100.0%	+80	+25.2%	510	100.0%	▲108	▲21.2%
売上総利益	95	106	26.6%	+11	+11.6%	157	30.8%	▲50	▲31.9%
販売費及び一般管理費	105	103	25.8%	▲1	▲1.5%	102	20.0%	+1	1.7%
営業利益	▲9	3	0.8%	+12	-	55	10.8%	▲51	▲94.1%
経常利益	▲9	2	0.7%	+12	-	55	10.8%	▲52	▲94.9%
純利益	▲8	10	2.7%	+19	-	46	9.1%	▲35	▲77.1%

利益は赤字の進捗計画より好転。営業利益3百万円、経常利益2百万円、純利益10百万円と、すべて黒字で1Qを着地。

進捗計画に対して売上高は25.2%増の4億円台乗せ。10月に設置した東京営業部の早期立ち上がりが貢献。

第1四半期業績進捗状況



第1四半期実績（セグメント別）

セキュアクラウドシステム事業

東京営業部が貢献、想定を上回る！

- ・自治体市場に強いパートナーとの協業を加速、公共系クラウドクラウド基盤構築を売上。
- ・東京営業部が好調な滑り出し、早々に関東圏の大型案件を受注&売上。
- ・地場優良顧客へのアップセル&クロスセル売上。
- ・テレワーク業務範囲拡大からのハイパーテレワーク→サイバーセキュリティ対策→レジリエンス強化。
- ・ペーパーレス化への移行を橋渡しする当社新製品 デルバイ-Rの売上実績。

(百万円)

	2021/9 1Q	2020/9 1Q	前年同期比	
			増減	伸び率
売上高	399	484	▲85	▲17.7%
全社費用配賦後のセグメント損益 ※	17	61	▲44	▲71.7%

エモーショナルシステム事業

コロナ禍による苦戦続くが、3Qからの売上戦略実行中！

- ・新型機 4DOH ATOMのリリース、大手不動産とのイベント協業、全国ネットTV番組への採用。

(百万円)

	2021/9 1Q	2020/9 1Q	前年同期比	
			増減	伸び率
売上高	2	25	▲22	▲89.4%
全社費用配賦後のセグメント損益 ※	▲14	▲6	▲7	-

※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)

第1四半期受注残

前年同期を下回るも、前期決算発表日前後を底に、大幅に改善したセキュアクラウドシステム事業。下半期からの利益貢献を図るエモーショナルシステム事業。

(百万円)

	2021/9 1Q	2020/9 4Q	2020/9 4Q差	2020/9 1Q	前年同期差	前年同期比
セキュアクラウドシステム事業	361	213	147	784	▲422	46.1%
エモーショナルシステム事業	1	0	1	10	▲9	11.5%
合計	363	213	149	795	▲432	45.7%

セキュアクラウドシステム事業

1Q受注残高は361百万円、前期4Qより **147百万円増加**し**受注環境は改善**。

保守サービスの自動契約更新等、ほぼ確実な受注見込みのストックビジネス65百万円は上記の表の受注残高に含まず。それらを加味した1Qの“**実質の受注残高**”は**426百万円(4億円の大台突破)**。

受注残の内訳は中堅企業のクラウド基盤の**BCP(事業継続計画)**構築、SaaS事業者や**大手ISP**のサービス基盤構築&カスタマイズ、**自治体向けテレワーク構築**など。

IT投資の中でも優先されるクラウド需要と**テレワーク需要**を捉えて受注を着実に積上。

エモーショナルシステム事業

昨年のコロナ禍拡大から取り組んできたプロダクト(i4DOH、4DOH ATOM)、プロモーション(販促)の戦略準備を完了。コロナ禍が落ち着く想定、3Qからの販売に向けて全力投球。

生産力・営業力強化状況

職位の新設、人材の登用で組織の活性化を促し、採用と育成の強化に向けた体制を整備。

- **技術フェロー**の職位を新設
(狙い) 新技術の探求・高度人材の採用、育成の強化。
- **中堅社員の幹部登用**
(狙い) 自由な活動が制限された今こそ、**コロナ後の需要拡大に対処できるように社員全員を更にレベルアップ**。
- **東京営業部の人材採用を実行中**
(狙い) **首都圏・関東一円の営業力を強化**。



どんな環境の変化の中でも、
社員全員が、常に考え、丁寧な仕事で
顧客からの深い信頼を勝ち取るために。

今後の見通し

3つの戦略を推進し、計画どおり連続最高益更新を目指す！

1) レジリエンスビジネスの拡充

セキュアクラウドシステム事業

- DELL Technologies社とのパートナーシップを強化
→共同Webinar、共同プロモーションによる継続的受注拡大→新規顧客獲得！
- 必須のレジリエンス戦略ポートフォリオにDELL IDPA DP4400 (※)を追加
→actifioに加えて、中堅企業のBCPとサイバー攻撃からの即時回復需要に向けて！

2) 関東圏の優良企業開拓

- 東京営業部の拡充
- アセンテック社との協業深化
→シトリックス最上位パートナーを見据えたシトリックスビジネス強化！
→関東圏顧客企業との接点増加！
- 都内本社の手/中堅企業のテレワーク導入障壁解消
→高レスポンス/特殊要件のあるテレワーク案件のハイパーテレワーク導入！
→テレワーク基盤の技術コンサルティング→顧客課題解決→信頼獲得→売上増！
→サンテレホン様導入事例の水平展開！

(※) バックアップ統合製品

3) 4DOH販売戦略

エモーショナルシステム事業

- 全国ネット地上波放送による知名度向上からの販売促進
→低価格小型機（4DOH ATOM）の全国拡販！
→4DOH、i4DOHはウィルス対策、換気対策を強化により、ターゲット顧客へ！

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>