

証券コード:4447

株式会社ピー・ビーシステムズ

2026年9月期 第3四半期

決算補足資料

2026/8/7





目 次

- | | |
|----------------------|-----|
| 1. 2026年9月期3Q決算ハイライト | P2 |
| 2. 成長戦略の進捗 | P10 |
| 3. 株主還元(配当予想)と株主優待 | P19 |



2026年9月期3Q決算ハイライト

2026年9月期3Qの決算トピック

前年同期比増収増益、営業利益率前年同期0.5%→5.3%に回復

受注残も高水準を維持、計画未達も期末予想は据え置き

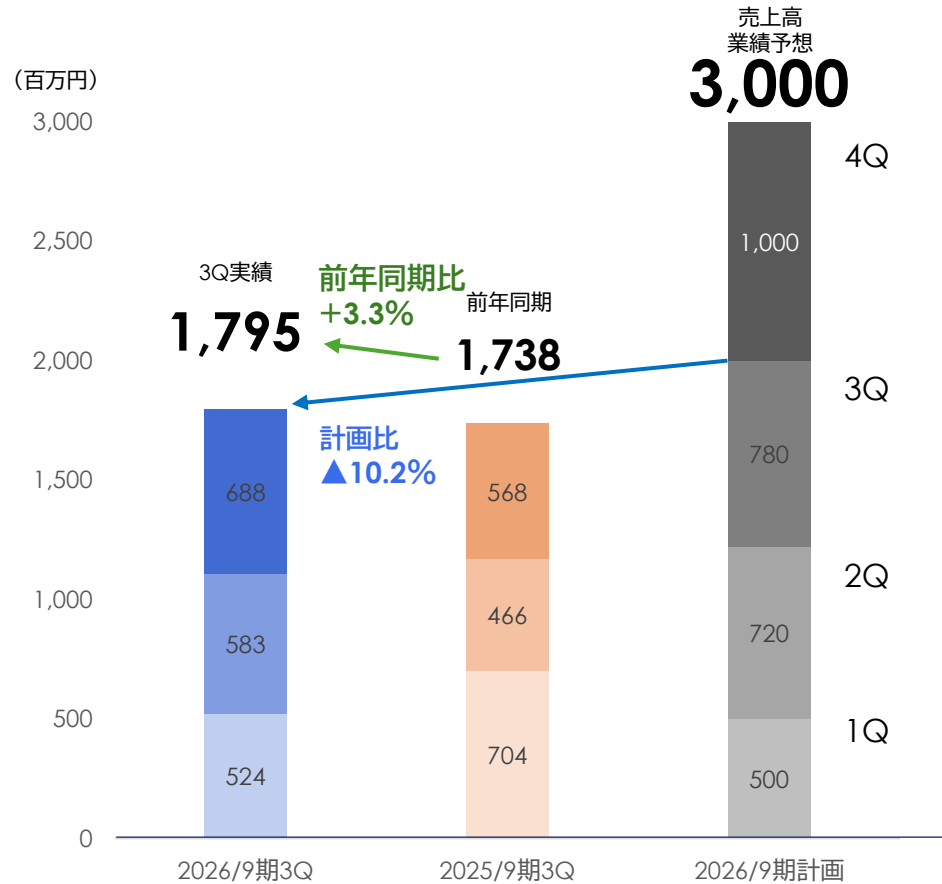
EMO通期黒字化へ、大型案件を予定通り売上計上

若手の戦力化急ピッチ、新卒採用も順調

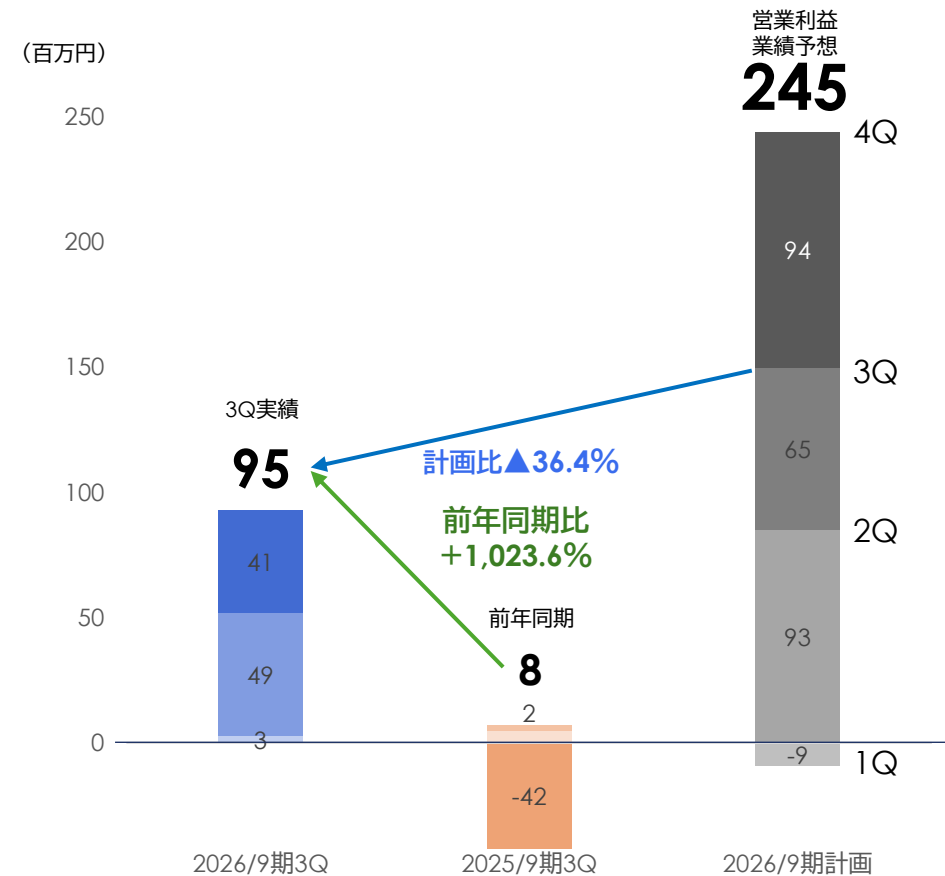
増配、期末配当は予想値上限の12.5円

2026年9月期 3Q実績と前年同期比と計画値比

売上高



営業利益



2026年9月期 3Q実績と前年同期比と計画値進捗比

(単位:百万円)	2026/9 3Q実績	前年同期比較		計画比較		通期進捗	
		2025/9 3Q実績	前年同期比	2026/9 3Q計画	2026/9 3Q計画比	2026/9 通期業績予想(※)	進捗率
売上高	1,795	1,738	+3.3%	2,000	▲10.2%	3,000	59.9%
売上原価	1,282	1,300	▲1.3%	1,381	▲7.2%	2,139	60.0%
売上総利益	512	438	+17.0%	618	▲17.1%	860	59.6%
販売費及び 一般管理費	417	429	▲2.9%	468	▲10.9%	615	67.9%
営業利益	95	8	+1023.6%	150	▲36.4%	245	39.0%
経常利益	102	8	+1136.5%	156	▲34.6%	251	40.6%
当期純利益	68	2	+3061.0%	103	▲33.3%	165	41.7%

(※)通期業績予想は、2025年11月13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 3Q実績

(単位:百万円)	2026/9 3Q実績	前年同期比較		計画比較		通期進捗	
		2025/9 3Q実績	前年同期比	2026/9 3Q計画	2026/9 3Q計画比	2026/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	1,668	1,695	▲1.6%	1,881	▲11.3%	2,821	59.2%
セグメント損益(※2)	87	30	+186.7%	153	▲43.4%	232	37.4%
営業利益率	5.2%	1.8%	-	8.2%	-	8.3%	-

- 売上高は、前年同期とほぼ同等、損益は前年同期の約2.8倍、営業利益率は、前年同期1.8% → 5.2%に回復
 - ・ 稼働率向上に向けた役務案件強化の営業戦略と若手エンジニアの早期戦力化により、
SE売上が前年同期比+28.9%と伸長し営業利益率の回復に大きく寄与、売上構成比は34.0%(前年同期27.3%)へ上昇
 - ・ 3Q単体の売上高は前年同四半期比+21.1% 仮想化基盤関連ライセンスの販売とSE売上がともに増加
 - ・ 期首計画値からは売上が10%強未達のあおりで損益も未達、通期進捗も同様

(※1)通期予想は、2025年11月13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)

エモーショナルシステム事業 3Q実績

(単位:百万円)	2026/9 3Q実績	前年同期比較		計画比較		通期進捗	
		2025/9 3Q実績	前年同期比・差	2026/9 3Q計画	2026/9 3Q計画比・差	2026/9 通期予想(※1)	進捗率
売上高	126	43	+194.1%	118	+7.1%	178	71.0%
セグメント損益(※2)	8	▲21	+30	▲3	+12	12	69.2%
営業利益率	6.6%	-	-	-	-	6.8%	-

● 売上高は、前年同期から約3倍、損益は、前年同期差+30百万円と順調に推移し、全社増益に寄与

- ・ MetaAnywhere®は、前期受注の大型アミューズメント施設リニューアル案件が計画どおり進捗し、SE実装作業の進行売上に加えて機器を納入完了
制作工程の効率化により当初想定を上回る利益率を確保
- ・ MetaWalkers®のイベント案件は3Q累計6件(金融機関・自治体・大学・通信事業者向け)を実施

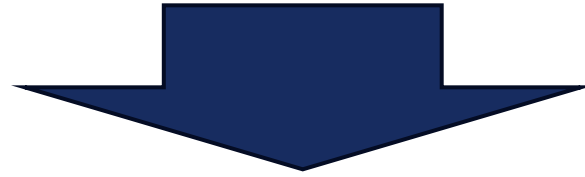
(※1)通期予想は、2025年11月13日に公表した予想数値を記載しています。

(※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)

3Qの計画未達の要因と対策

(計画未達の主要因)

ハードウェア納期遅延による売上予定案件の期ズレ



(対策継続中)

- ① 顧客への早期発注取り付け等の納期遅延への早期対策
- ② ハードウェアメーカーとの直接的な関係と連絡をより密に
- ③ 納期に左右されにくい自社サービス
(SE実装、エモーショナルシステム事業)の売上拡大

3Q受注残

受注残高

セキュアクラウドシステム事業

9.70億円

前年同期比 + 16.1%

エモーショナルシステム事業

0.02億円

前年同期比 ▲ 97.9%

合計

9.72億円

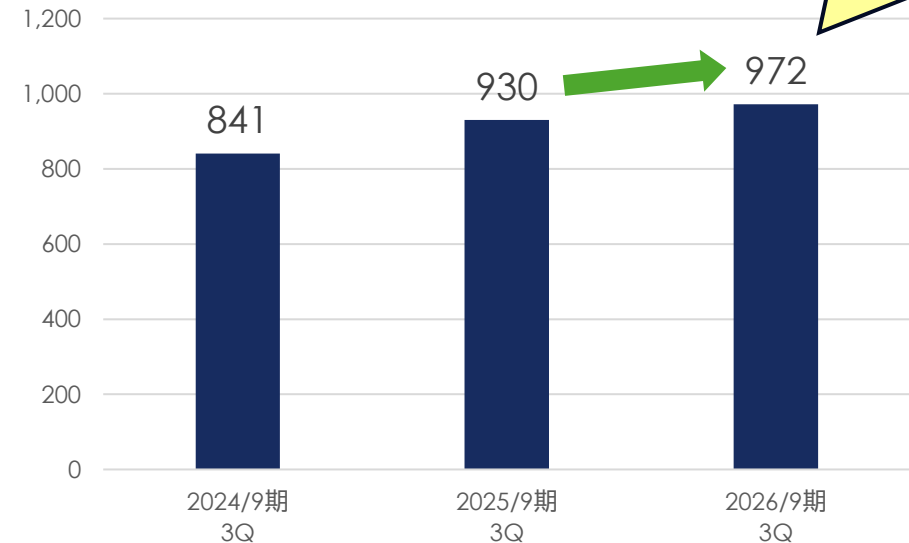
前年同期比 + 4.5%

常時10億円
レベルへ

受注残詳細

- ・3Q末受注残高(9.72億円)のうち、7.29億円が今期売上予定案件
- ・自治体(広域連合)向け大規模PC更改案件をはじめ、サービス業向け仮想化基盤、製造業向け基幹システム、小売業向けバックアップ基盤、AI関連企業向け高性能ワークステーション、医療機関向け電子カルテ基盤などの大型案件を受注
- ・エモーショナルシステム事業の受注残減少は、前期受注大型案件を3Qまでに全額売上計上したことによるもの
- ・4Q突入後も製造業(産業機械)向け仮想化基盤更改案件を受注し、直近7月末時点の受注残は 9.5 億円と高水準を維持

(百万円) 受注残推移(前々年・前年同期比較)





成長戦略の進捗

KGI と KPI

KGI「2030年9月期までにROE30%を達成、維持継続」を実現するためには、売上高と利益の持続的な拡大が必要
積極的な人財投資の成果を定着させ、既存事業の効率化を進めると同時に、中長期的な成長を実現するため、以下をKPIとして設定

KGI

ROE(自己資本利益率):目標 **30%** 達成期限:2030年9月期

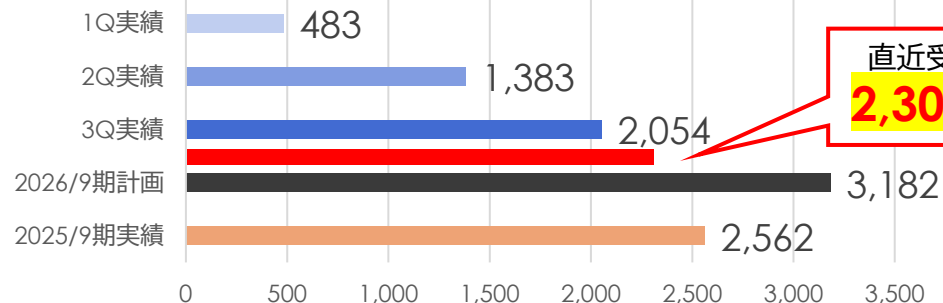
2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
22.6 %	19.1 %	19.0 %	6.6 %	計画 14.0 %

- 2022年9月期から2024年9月期までは、株式上場(重複上場)による資本金・資本準備金の増加と毎期順調に利益を計上したことに加え、自己株式の取得も行い、ROEは20%前後を推移
- 2025年9月期は、当期純利益の減少により、2024年9月期から12.4ポイント減
- 2026年9月期は、2025年9月期から7.4ポイント増の復活計画

KPI

受注金額

(百万円)

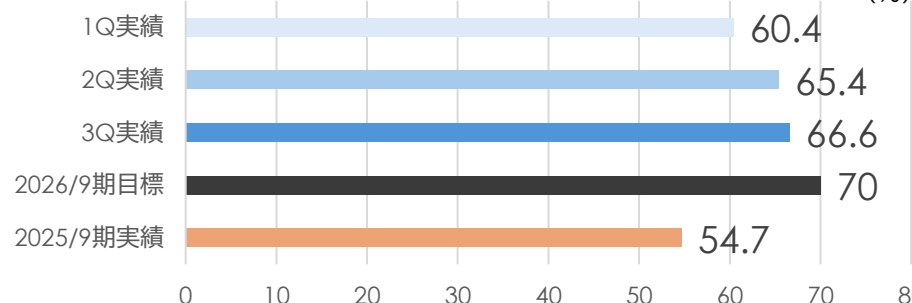


1億円規模の自治体向け大規模PC更改案件をはじめ複数の大型案件を獲得し、3Q時点で前年同期比+9.0% (計画比▲8.4%)。4Q突入後にも製造業向け1.1億円規模の基盤更改案件を受注。メーカー協業・ビジネスマッチングサービスの活用・首都圏新規顧客開拓と受注導線の多様化が進んでいる

KPI

エンジニアの売上稼働率※1

(%)



オンプレミスのデータベースをクラウドへ移行する案件に加え、スマートファクトリー関連のWi-Fi案件も順調に推移。また、基幹システムのリプレイスや業務システムのモダン化案件も継続しており、若手エンジニア※2の売上稼働率は75%と、多くの経験を積みながら着実に成長している

(※1)エンジニアの売上稼働率 : エンジニアの年間総稼働時間に占める売上案件の年間総稼働時間の割合

(※2)若手エンジニア : 2024年4月以降に新卒で入社したエンジニア

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ナイゼーション
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⇒**基幹システムのハイブリッドクラウド関連が3Q累計で全社売上の約8割を占め、事業の中核として拡大**
医療、食品製造、小売など幅広い業種で基幹インフラ刷新を推進し、OCI(※2) 環境も金融・製造・化学分野へ拡大するなど、**DB基盤のクラウド移行需要**を着実に取り込み
- ②⇒**食品製造業の基幹システムリプレイスでのAIを活用した業務システムモダン化は計画どおり進行し、順次売上を計上**
インフラとアプリの双方の知見を持つ当社の強みを活かしインフラ提供・データ移行・AIネイティブDB化・アプリ最新化をOCI基盤上でワンストップ提供する体制づくりを推進中
- ③⇒DELL社製品では大型HW案件の3Q検収を完了し、同社との取引は継続拡大中。4Qには他メーカー製HCI基盤による大型案件も受注し、**メーカー協業の多様化が進展** **ハードウェア納期遅延問題もあり、有力ソフトウェアメーカーとの協業開拓も本格化**

(※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。

(※2) Oracle Cloud Infrastructure の略。Oracle Databaseに最適化されたクラウド基盤で、基幹システムのクラウド移行・最適化を支援するサービス。

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関連は3Q累計で62社・120百万円まで拡大
顧客数は1Q44社→2Q53社→3Q62社と着実に増加し、約6割が更新・保守による継続収益(ストック売上の増加)へ転換

基幹インフラ案件との併用も約7割に達し、インフラ提案を起点としたセキュリティのクロスセルが定着

ゼロトラストを前提としたEDRやNDRの導入と、ランサム対策バックアップを軸に、製造・医療・小売・金融・自治体へ展開領域を拡大するとともに、クラウド型防御や**生成AI利用時のデータ保護などの新たな需要に対するソリューション展開を推進**

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⇒**現地調査・設計から機器調達、工事、切替まで一貫対応**した大手製造業向け複数拠点工場NW刷新案件は、データセンターと1工場を3Qまでに完了し、残る工場も4Q完了予定
情報系・制御系ネットワークを分離するOTセキュリティ案件も進展し、**IT/OT双方を踏まえた基盤設計力を強化**

②⇒ローカルLLM/SLM導入案件は売上計上には至っていないものの、**その基盤となるAI型ネットワーク監視案件は本番稼働し、社内トラフィックの可視化及び異常検知の定常運用を開始**
ネットワーク分離やOTセキュリティ基盤整備を進め、**RAG (※2)を活用した生成AI業務支援ソリューションの提案をエンドユーザと共に具体化中**

③⇒食品製造業の新工場立上げでは、**サーバ基盤(SCL)と映像・表示環境(EMO)を一体提供**し、顧客への提供価値を最大化
情報システム基盤と現場可視化を同時に設計・提供できる体制は、両事業を有する当社独自の強み

(※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。

(※2) Retrieval-Augmented Generationの略。社内マニュアル、設計書、障害対応履歴などをAIが検索・参照しながら回答する仕組み。

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

戦略

①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

②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

③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、当社製品及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、専門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を増強

進捗状況

①⇒イベント出展を起点に自治体防災センターからシアターリニューアルの相談を受け見積提出、ショッピングセンターでは「ビル火災体験」が採用され、「津波体験」のコンバートも完了しコンテンツ拡充を継続
今後は、頻発する地震の疑似体験を通じた災害対策推進活動に更に注力！

②⇒某建築事務所と協業し、建設途中の施設や完成予想VRを複数人で同時に体験できるデモコンテンツを制作、大手ゼネコンからの引き合いを獲得

③⇒**通信インフラ関連大手企業**と連携し、沖縄県内自治体施設向けに防災・安全教育用途での導入を提案
現在は予算化を見据えた提案活動を実施中

上記分野に加え、博物館や観光施設への提案活動も開始

N-E.X.T.ハイスchool構想プロジェクト(文部科学省が2040年の社会変化に対応するために進める“高校教育の大改革”で、AI時代に必要な力を育てるための全国的な高校再編・高度化プロジェクト)において
IT系大手ディストリビューターとの協業が進展

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！**

戦略

- ① 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
- ② 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

進捗状況

- ①⇒前期受注した大型アトラクション案件は計画どおり遂行して3Qで検収完了、当事業の売上を牽引
本案件で獲得した新技術分野の知見を核に複数の引き合いを得ており、幅広い分野への展開が可能なMetaAnywhere®を軸に、新たな技術分野への取り組みを拡大させる方針
- ②⇒プロジェクタ・モニターの設計・設置ノウハウを活かし、大型食品工場のスマートファクトリープロジェクトに参画、3Qにモニター機器の納入・設置を計画どおり完了
セキュアクラウドシステム事業が担うサーバ基盤と当事業が担う映像・表示環境を同一プロジェクトで一体提供する体制は、2事業を併せ持つ当社ならではの提供価値となっている

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

データベース連携が可能な当社メタバースの特徴を活かし、 教育分野への導入を目指す

戦略

①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

②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

③学校教育分野でのメタバース活用

メタバース空間を短時間で構築可能な新ソリューションの「メタバースビルダー」を学校教育分野に提案

進捗状況

①⇒工場や現場を再現したメタバース空間に、**複数人が同時に参加し、合同で安全教育を受講できるデモ版を制作**

指導官が設定した事故シナリオに対する参加者の行動を録画データから分析できる仕組みを構築

大規模工場を保有する会社から引き合いを獲得しており、来期早々のPoC着手を目指す

②⇒点群データをメタバース空間に取り込み、住宅施設を再現する技術検証を開始、デモ版を制作し、営業活動に着手

③⇒メタバース空間を短時間で構築可能な「メタバースビルダー」を2つの展示会に出展した結果、IT系大手ディストリビューターと大手システムインテグレーターから

N-E.X.T.ハイスchool構想向け提案メニューへの登録の打診あり、県教育委員会、高校への導入を目指す



株主還元(配当予想)と株主優待

2026年9月期 期末配当予想を修正

1株あたり10円～12.5円 → **12.5円**

年間配当合計額 **22.5円**

(前年20円から**2.5円増配**)

配当利回り **4.7%** ※ 2026年8月5日の終値471円で計算

株主優待

株主優待の内容は昨年と変わらず

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7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

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、予測及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及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>