

2024年3月期決算 および 経営方針（2024-2026）説明会

2024年4月30日
BIPROGY株式会社



1 2024年3月期 決算概要

2 経営方針（2024－2026）

3 2025年3月期 業績予想

2024年3月期（通期）連結経営成績

- ✓ システムサービスを中心に好調となり、販管費の増加をカバーし増収増益
- ✓ 受注はサービス全般において堅調に推移し、受注高・受注残高ともに増加

(単位:億円)

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前期比	
売上収益	3,399	3,701	+302	(+8.9%)
売上総利益	894	972	+78	(+8.8%)
販管費	△600	△634	△34	(+5.7%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	3	△5	△8	
営業利益	297	333	+36	(+12.2%)
(営業利益率)	(8.7%)	(9.0%)	(+0.3pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	202	252	+50	(+25.0%)
調整後営業利益*	294	338	+44	(+15.0%)
(調整後営業利益率)	(8.6%)	(9.1%)	(+0.5pt)	
受注高	3,621	3,861	+240	(+6.6%)
受注残高	2,739	2,898	+160	(+5.8%)
(内、次年度内売上予定分)	1,351	1,409	+57	(+4.3%)

*調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販管費及び一般管理費

(売上収益)

DX投資への旺盛な需要により、全てのセグメントで増収。

(営業利益)

増収に伴う売上総利益増加が販管費増加を吸収し増益。利益率も向上。

・売上総利益: 増収に伴い増益。アウトソーシングのコスト増加の影響をシステムサービスや製品販売の利益率向上でカバーし、収益性は前期並みを維持。

・販管費: 人件費:15億円増、社内システム費:13億円増、研究開発費:6億円増

・持分法投資損益/その他の収益・費用: グループ会社のれん減損(7億円)や、関連会社事業撤退損(3億円)等を計上。

(当期利益)

営業増益に加え、賞上げ促進税制適用を含む法人税減少により当期利益は増益。

(受注高・受注残高)

受注高はシステムサービス、アウトソーシングを中心に増加。受注残高はアウトソーシングが増加し、次年度内売上予定分も拡大。

まずはじめに2024年3月期の決算概要について説明します。

売上収益は、お客様からのDX投資に対する旺盛な需要を背景に、システムサービスやアウトソーシングを中心に全てのセグメントで増加し、前期比302億円増収の3,701億円となりました。

利益面では、投資強化などによる販管費増加を、増収による売上総利益の増益分でカバーし、営業利益は前期比36億円増益の333億円、調整後営業利益は44億円増益の338億円となりました。また、当期利益は、営業増益や法人税の減少により50億円増益の252億円となっております。

通期予想に対しては、社内システム刷新費用の増加やグループ会社に係るのれん減損など、第3四半期決算発表時における想定以上の事象があり、営業利益は第3四半期に上方修正した予想値には届きませんでしたが、足元の事業環境に変化はなく、引き続き堅調な状況が継続しております。

受注は、システムサービスの増加に加え、第4四半期においてアウトソーシングの長期大型案件の計上などもあり、受注高、受注残高ともに拡大しています。

2024年3月期（通期）セグメント別売上／利益の状況

【セグメント別 売上収益／売上総利益(利益率)】

(単位:億円)

	2023年3月期 通期		2024年3月期 通期		前期比	
	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)
システムサービス	1,157	396 (34.2%)	1,270	441 (34.7%)	+113 (+9.8%)	+45 (+11.4%) (+0.5pt) -
サポートサービス	524	161 (30.7%)	549	167 (30.5%)	+25 (+4.7%)	+7 (+4.1%) (Δ0.2pt) -
アウトソーシング	667	170 (25.5%)	766	169 (22.1%)	+99 (+14.8%)	Δ1 (Δ0.8%) (Δ3.5pt) -
その他サービス	110	25 (22.7%)	128	30 (23.3%)	+19 (+17.1%)	+5 (+20.1%) (+0.6pt) -
ソフトウェア	374	51 (13.6%)	383	59 (15.3%)	+9 (+2.5%)	+8 (+14.8%) (+1.6pt) -
ハードウェア	567	90 (16.0%)	605	105 (17.4%)	+38 (+6.7%)	+15 (+16.6%) (+1.5pt) -
合計	3,399	894 (26.3%)	3,701	972 (26.3%)	+302 (+8.9%)	+78 (+8.8%) (Δ0.0pt) -

(システムサービス)

金融機関や製造業、サービス業等を中心に幅広い業種でDX投資需要が活況となり、増収増益。不採算を計上(8億円)するも、高採算案件の増加、生産性向上により収益性は向上。

(アウトソーシング)

他社クラウドサービスやサービス型ビジネスの増加等により増収。利益面は、信用金庫向け案件や物価上昇によるコスト増加の影響等により減益。

(ソフトウェア)

中小型案件の増加などにより増収。利益面は前期4Qに採算性の高い案件があったものの、全体的に採算性が向上したため利益率が改善し、増益。

(ハードウェア)

ネットワーク機器などの中小型案件が増加し増収。前期に比べ採算性の高い案件が増加し利益率が改善。

続きまして、セグメント別の売上収益、売上総利益の状況について説明します。

システムサービスは、引き続き金融機関や製造業、サービス業などを中心に幅広い業種のお客様のDX投資需要が活況であり、増収増益となりました。収益性も高水準を維持しております。

アウトソーシングは、他社クラウドサービス売上の増加や、サービス型ビジネスの利用拡大などにより増収となりましたが、運用コストの増加などにより減益となりました。

ソフトウェアおよびハードウェアの製品販売は、中小型案件の増加などにより増収増益となりました。前期に比べ収益性の高い案件が多く、収益性が改善しました。

2024年3月期（通期）セグメント別受注高および受注残高の状況

【セグメント別 受注高】

(単位:億円)

	2023年3月期		2024年3月期	
	通期		通期	前期比
システムサービス	1,190		1,276	+87 (+7.3%)
サポートサービス	543		572	+29 (+5.3%)
アウトソーシング	760		901	+141 (+18.5%)
その他サービス	120		143	+23 (+19.2%)
ソフトウェア	377		394	+17 (+4.4%)
ハードウェア	631		576	△56 (△8.8%)
合計	3,621		3,861	+240 (+6.6%)

(システムサービス)

受注高は、医薬品関連行政機関向け大型案件や製造業・金融機関向けDX案件の計上等により増加。受注残高は、前期2Qに長期大型案件を計上した影響により、次年度売上予定分は減少しているが、足元のパイプラインは力強い状況が継続。

(アウトソーシング)

中型案件を複数計上したことに加え、4Qに金融機関向け長期大型案件を計上したことから、受注高、受注残高ともに大幅に増加。

(ソフトウェア)

医薬品関連行政機関向け大型案件や、小口案件など幅広い案件を獲得し、受注高、受注残高ともに増加。

(ハードウェア)

4Qの中小型案件獲得が減少し、受注高、受注残高が減少。

【セグメント別 受注残高】

(単位:億円)

	2023年3月期末		2024年3月期末		前期末比	
	受注残高	うち、次年度内売上予定	受注残高	うち、次年度内売上予定	受注残高	うち、次年度内売上予定
システムサービス	364	329	370	313	+6 (+1.6%)	△16 (△4.8%)
サポートサービス	458	305	481	313	+23 (+5.0%)	+8 (+2.5%)
アウトソーシング	1,593	458	1,727	503	+135 (+8.5%)	+44 (+9.7%)
その他サービス	48	37	63	51	+15 (+30.5%)	+14 (+39.3%)
ソフトウェア	81	70	91	87	+10 (+13.0%)	+17 (+23.8%)
ハードウェア	195	152	166	142	△29 (△14.9%)	△10 (△6.4%)
合計	2,739	1,351	2,898	1,409	+160 (+5.8%)	+57 (+4.3%)

続きまして、セグメント別の受注高、受注残高について説明します。

受注高は、お客様のDXへの旺盛な需要に対応しシステムサービスが好調に推移したことや、第4四半期にアウトソーシングで長期大型案件の計上があったことなどにより、前期比240億円の増加となりました。

受注残高も、アウトソーシングを中心に拡大しており、次年度内売上予定分も順調に増加しています。

システムサービスは、前期に長期の大型案件を計上した影響で次年度内売上予定分が減少していますが、引き続きお客様のDX投資意欲は旺盛と考えております。足元のパイプラインは豊富であることから、着実に受注へとつなげてまいります。

2024年3月期（通期）アウトソーシングの状況

【アウトソーシング 売上収益】

(単位:億円)

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前期比
運用受託型	490	498	+8
企業DX型	108	188	+80
(内、他社クラウドサービス売上)	18	66	+48
サービス型(事業創出型)	69	80	+11
売上収益 合計	667	766	+99

(企業DX型アウトソーシング)

- 地域金融機関向け利用型勘定系サービス「OptBAE(オプトベイ)」は11金融機関にて稼働中。2金融機関が採用を決定、現在移行準備中。さらなるユーザー獲得に向けサービスの機能強化を実施。
- 「BankVision on Azure」は3行で稼働中。採用銀行の経営戦略との親和性の高さが注目されている。2024年5月より4行目が新たに稼働開始予定。
- リモートワーク関連の他社クラウドサービスやネットワークサービスの売上が増加。

【アウトソーシング 受注残高】

(単位:億円)

	2023年3月期末	2024年3月期末	前期末比
受注残高	1,593	1,727	+135
(内、次年度内売上予定分)	458	503	+44

(サービス型(事業創出型)アウトソーシング)

- ドライブレコーダーやデジタルコードなどの利用が着実に増加。
- EC向けプラットフォームサービス「DIGITAL' ATELIER(デジタルリエ)」は採用拡大に向けセールス活動を積極展開中。

続きまして、アウトソーシングビジネスの状況について説明します。

第4四半期においても、「企業DX型」、「サービス型」の売上収益が着実に増加しました。

「運用受託型」は、地域金融機関のお客様による、従来サービスから「OptBAE」や「BankVision on Azure」への移行の影響があった一方で、ユニアデックスにおけるITOサービスが拡大し、増収となりました。信用金庫向け案件や物価上昇の影響でコストが増加し、利益率は低下していますが、引き続き運用効率改善に取り組み、利益率改善に努めてまいります。

「企業DX型」は、他社クラウドサービスの売上増加や、「OptBAE」や「BankVision on Azure」の利用拡大により増収となりました。利益率は「OptBAE」の機能強化コストの増加や、他社クラウドサービスの増加により低下しましたが、今後は、付加価値のあるマネージドサービスを創出し、それらへ繋げる取り組みをさらに加速させ、収益性向上を目指します。

「サービス型(事業創出型)」は、引き続きキャッシュレスサービスやドライブレコーダー、EC向けプラットフォームサービスが着実に拡大しており、高い利益率水準を維持しています。

2024年3月期実績の説明は以上です。

1 2024年3月期 決算概要

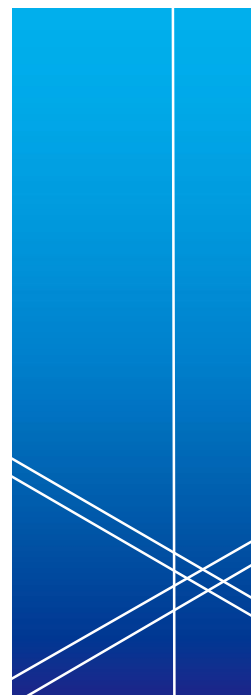
2 経営方針（2024－2026）

3 2025年3月期 業績予想



BIPROGYグループ 経営方針 (2024-2026)

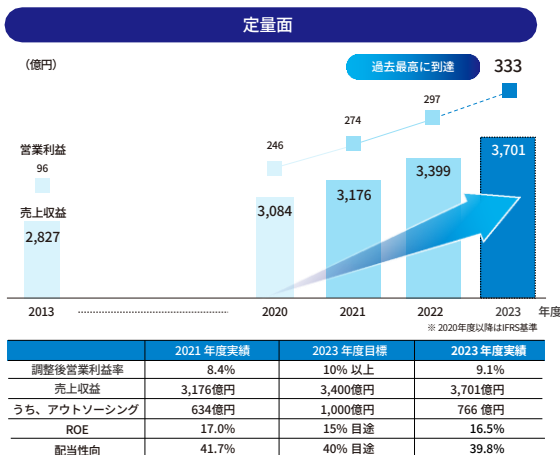
BIPROGY株式会社



経営方針(2024-2026)について説明します。

経営方針（2021-2023）振り返り

アウトソーシングビジネスの業績貢献は限定的となるも、お客様のデジタルトランスフォーメーションへの旺盛な需要に応えることで業績は過去最高となり、BIPROGYグループが飛躍する絶好の機会と考えます。



定性面

	達成できたこと	さらなる成長に向けて
For Customer (顧客 DX)	DX 領域を中心としたシステムサービスが大幅に伸長	BIPROGY グループの強みとなる注力領域を定め、深化・拡大
For Society (社会 DX)	社会課題解決に繋がる、さまざまな分野での社会 DX の取り組みが拡大	重点テーマを特定し、社会的価値の提供を加速・拡大
風土改革	ビジネスプロデュース人材の計画的育成やDE&I 推進により、社員の意識・行動変容が進む	事業戦略と連動した人材の育成・獲得と組織開発の促進
投資戦略	スタートアップ投資や社内 DX の構造改革投資	事業戦略の加速に繋がる積極的な投資

はじめに、経営方針(2021-2023)の振り返りです。

2021年に掲げたVision2030の実現に向け、お客様と共に社会課題解決に取り組む企業グループとしての基盤を、この3年間で着実に築いてきました。

定量面では、売上収益、利益ともに過去最高となり、業績目標を達成することができました。

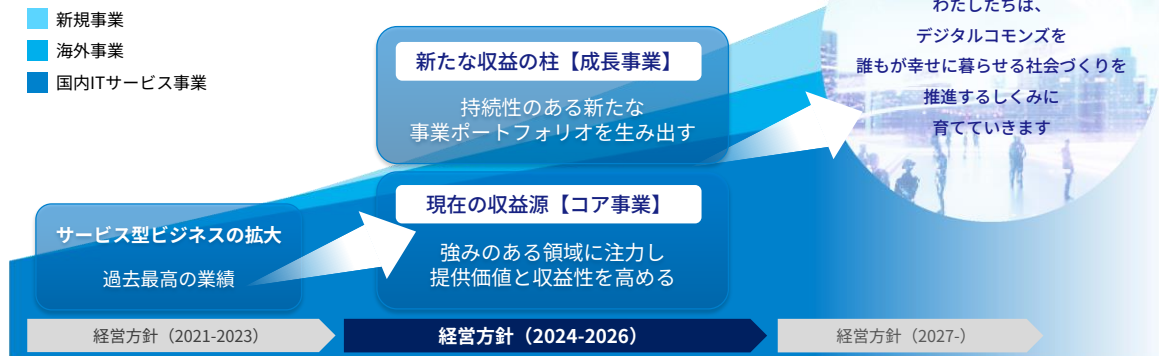
一方で、成長ドライバーと位置付けたアウトソーシングは計画未達成となりましたが、お客様のDX需要に応え、システムサービスの提供を優先したことにより、今後の成長につながる多くのアセットを手にいれることができました。

定性面では、For CustomerからFor Societyへとビジネスが広がり、経営基盤の強化も進みました。

今後も、経営環境の絶え間ない変化に迅速かつ柔軟に対応し、グループの連携を高め、新経営方針(2024-2026)を着実に実行してまいります。

経営方針（2024-2026）の位置付け

市場・顧客から「共に社会課題を解決したい企業」として想起される存在となり、「社会的価値」と「経済的価値」を創出し、企業価値1兆円の企業グループを目指します。持続的な事業成長に向けた両利きの経営を実行し、持続性のある新たな事業ポートフォリオを確立します。



経営方針(2024-2026)は、Vision2030の実現に向けたセカンドステージとなります。

これまで積み上げてきた経営資本をもとに、積極的な成長投資をおこない、コア事業と成長事業の両利きの経営を推し進め、新たな事業の柱を生み出します。

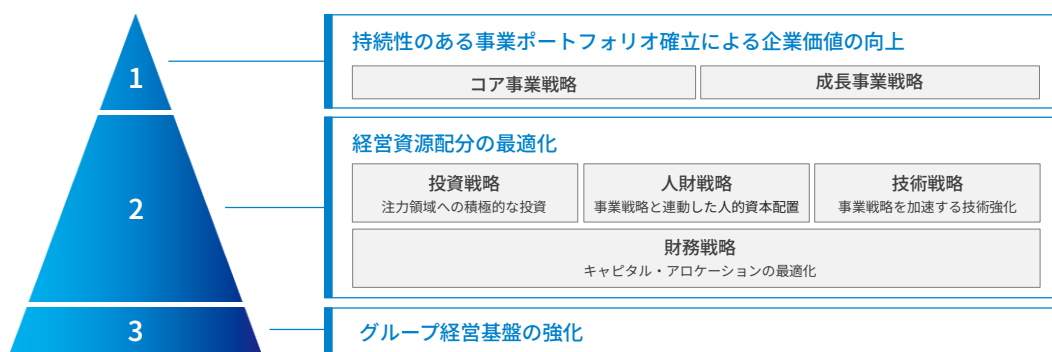
この事業の柱を、持続可能な事業ポートフォリオとして確立し、企業価値1兆円を目指し、チャレンジしていきます。

基本方針

「3つの基本方針」を掲げ、Vision2030の実現に取り組みます。

Vision2030

わたしたちは、デジタルコモンズを誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進する仕組みに育てていきます



経営方針(2024-2026)では、3つの基本方針を掲げています。

1つ目は、「持続性のある事業ポートフォリオ確立による企業価値の向上」で、2つの事業戦略で構成されています。2つ目と3つ目は、事業を支える経営基盤としての戦略と、グループ経営の強化を、基本方針として打ち出しました。

グループ重点戦略

コア事業	強みのある領域の確立と提供価値の向上		<ul style="list-style-type: none"> 注力領域/顧客への経営資源配分（集中と選択） 開発生産性向上の促進（人財の育成、開発プロセス改革、AI活用など） サービス型ビジネスの拡大
成長事業	新たな収益基盤の確立	市場開発	<ul style="list-style-type: none"> 新たなサービス領域の獲得と成長市場への深耕による新たなシェアの獲得・拡大
		事業開発	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題を解決する社会DX事業の開発・共創・展開
		グローバル	<ul style="list-style-type: none"> ASEAN 主要国におけるビジネス展開 北米等マーケットへの参入を見据えたアプローチの強化
事業を支える基盤	経営資源の強化と戦略的な配分		<ul style="list-style-type: none"> 事業戦略と連動した人財戦略／技術戦略／財務・投資戦略の推進 強みのある領域や新たな価値提供への戦略的な経営資源の投下
	グループ経営の強化		<ul style="list-style-type: none"> グループ経営基盤の強化 内外環境変化を見据えたグループバリューチェーンの進化

この「3つの基本方針」のもと、グループ重点戦略を策定しました。

コア事業では、注力領域へ経営資源を集中し、提供価値を向上させるとともに、生産性向上施策を進め、サービス型ビジネスをさらに拡大していきます。

成長事業では、新たなサービス領域や成長市場でのシェア獲得、社会DXの加速、ASEANを中心としたグローバルビジネスを拡大していきます。

事業を支える基盤では、柔軟なグループバリューチェーンへの変革と、事業戦略と連動した各種施策を推進し、積極的な成長投資をおこないます。

次に、各戦略と成長ドライバーについて説明します。

コア事業戦略

適切な経営資源の配分と開発生産性・安定性の向上により、コア事業全体の業績拡大を目指します。

重点戦略

注力領域／顧客への 経営資本配分

注力領域への積極的な開発投資と人的資本の適切な配分を実行

- ・ 優良な顧客基盤と徹底した業務・顧客知見をもとにしたアセットを軸に、ファイナンシャル、リテール、エネルギー、モビリティ、OTインフラを注力領域として設定
- ・ 顧客価値を向上させる開発に積極投資

開発生産性向上の促進

ビジネス規模拡大を支える開発生産量拡大／新技術・知財活用による開発生産性・安定性の向上

- ・ プロジェクトマネジメント・エンジニアリングの標準化を進め、内工を上流工程へシフト
- ・ M&Aや業務提携を含む国内外パートナーとの連携強化と経験者採用等による人的資本強化
- ・ 生成AIを始めとした新技術活用による開発の自動化

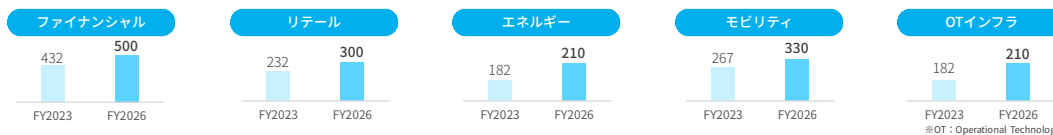
サービス型ビジネスの拡大

注力領域への優先的な開発投資によるサービス型ビジネスの提供価値向上

- ・ サービスのクラウド化を進め提供スピードを向上し、シェアを拡大
- ・ アウトソーシングサービスの運用プロセス・体制を整理し、効率化

成長シナリオ

売上目標（億円）



まず、コア事業戦略です。

注力領域として、優良な顧客基盤と徹底した業務・顧客知見をもとにしたアセットを軸に、ファイナンシャル、リテール、エネルギー、モビリティ、OTインフラの5つを選定しました。

これら領域には、積極的な開発投資と人的資本の適切な配分を実行していきます。

開発生産性向上施策においては、国内外パートナーとの連携強化に加え、生成AIを始めとしたテクノロジーの活用を進めていきます。

また、サービス型ビジネスの提供価値を向上させ、収益性も向上させていきます。

成長事業戦略

成長事業へ積極的に投資を行うことで、新たな収益基盤の確立と価値の提供を目指します。

重点戦略	成長シナリオ	売上目標（億円）				
市場開発 新たなサービス領域・ シェアの獲得／拡大	新たなサービス領域の獲得と成長市場への深耕による新たなシェアの獲得／拡大 <ul style="list-style-type: none">お客様の経営判断を支援する、データサイエンティストとAIによるデータ活用サービスの展開お客様がコア業務に集中できるよう、デジタルワークプレイス／セキュリティ／クラウドマネジメント等のマネージドサービスの展開	<table border="1"><tr><td>FY2023</td><td>34</td></tr><tr><td>FY2026</td><td>100</td></tr></table>	FY2023	34	FY2026	100
FY2023	34					
FY2026	100					
事業開発 社会DX事業の共創と 展開の加速	社会課題を解決する社会DX事業の開発／共創／展開の加速 <ul style="list-style-type: none">SX／GX、スマートライフ、地域創生を注力テーマに置き、「志」を共にするお客様・パートナーと産業分野を横断したビジネスエコシステムを形成し、社会DX事業を共創し、展開を加速 <small>※SX：サステナビリティ・トランスフォーメーション ※GX：グリーン・トランスフォーメーション</small>	<table border="1"><tr><td>FY2023</td><td>35</td></tr><tr><td>FY2026</td><td>100</td></tr></table>	FY2023	35	FY2026	100
FY2023	35					
FY2026	100					
グローバル ASEAN主要国でのビジネス展開と 北米等マーケットへアプローチ強化	ASEAN主要国におけるビジネスの展開と北米等マーケットへの参入を見据えたアプローチの強化 <ul style="list-style-type: none">M&A等による戦略的投資によりサービス提供エリア／顧客群を獲得国内でのサービスや知見をもとに、海外での顧客DX事業を推進各国の顧客・パートナーとビジネスエコシステムを形成し、社会課題を起点とした社会DX事業の推進	<table border="1"><tr><td>FY2023</td><td>24</td></tr><tr><td>FY2026</td><td>150</td></tr></table>	FY2023	24	FY2026	150
FY2023	24					
FY2026	150					

次に、成長事業戦略です。

まず、市場開発です。

成長市場でありながら、当社グループが十分にシェアを獲得できていない分野にしっかりと入り込み、サービス領域を拡大していきます。

お客様の経営判断を支援するデータ/AIの利活用サービスに加え、お客様がコア業務に集中できるようITインフラの総合的なサポートを提供するマネージドサービスを拡大していきます。

事業開発では、これまで私たちが培ったエネルギーマネジメント等の知見を活かし、Sustainability TransformationやGreen Transformationの分野で、長期的な持続可能性を追求していきます。

また、デジタルキャッシュ、物流、スマートシティの取り組みを活かし、スマートライフや地域創生をテーマとした事業を拡大していきます。

グローバルでは、世界で使える唯一無二のブランド名を獲得した今、ASEAN地域でのビジネスを拡大し、本格的なボーダレス企業として、各国でビジネスエコシステムを構築していきます。

人財戦略

BIPROGYグループにとって最も大切な経営資源である人財に戦略的な投資を行うことで人財の価値を最大限に引き出し、経営方針（2024-2026）の実行力を高め、社会やお客様への価値提供につなげます。

人的資本の注力投資領域		人財戦略	主要施策
全社員	「志」追求型人財 My Purposeを軸にチャレンジを楽しむ	主体的なキャリア構築の促進	<ul style="list-style-type: none"> 志を持つ社員の手上げによる様々な機会（学び・対話・事業創出・異動等）の提供
リーダー	次世代経営人財 前例にとらわれず変革をリード	広い視野獲得に向けたアサインメント	<ul style="list-style-type: none"> 過去の成功体験が通用しないタフアサインメント マネジメント層の多様な経験を獲得するための計画的ローテーション
コア事業	顧客ビジネスアーキテクト 業界・顧客課題を解決	注力領域強化のための戦略的人財配置と育成	<ul style="list-style-type: none"> 注力領域への戦略的人財配置 顧客関係性強化とビジネス共創に向けた人財交流スキームの構築 最新技術をいち早く習得する育成プログラムと学び合いのコミュニティの推進
成長事業	ビジネスプロデュース人財 共創・創発をリード	事業創出を加速させる人財の獲得と育成	<ul style="list-style-type: none"> 成長事業をリードできる人財の継続した育成 積極的な成長投資（M&A等）による人財の獲得 事業創出のケイパビリティを備えたマネジメント人財の採用
風土 基盤	エンゲージメント向上	Purposeを軸としたDE&Iの推進 働きがい・働きやすさの向上	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職登用、キャリア採用者・シニア人財の活躍推進 Purposeへの共鳴につながる対話の場づくり BIPROGYグループらしさの発揮を促す人事制度改革 「集いたくなる」「誇りに思える」魅力的なオフィスづくりへの投資

続いて、人財戦略です。

人財は、BIPROGYグループにとって、最も大切な経営資本であり、その価値を最大限に引き出すことで、経営方針の実行力を高めてまいります。

そのためまず、すべてのグループ社員が主体的にキャリアを構築できるよう機会や環境を整えていきます。また、マネジメント層に対しても、広い視野を持つためのアサインメントに加え、計画的なローテーションを実施しています。

コア事業においては、注力領域への戦略的な人財配置や、お客様・パートナーとのスキーム構築により、実践と育成の機会をつくることに加え、新技術の習得を促す育成プログラムを実施していきます。

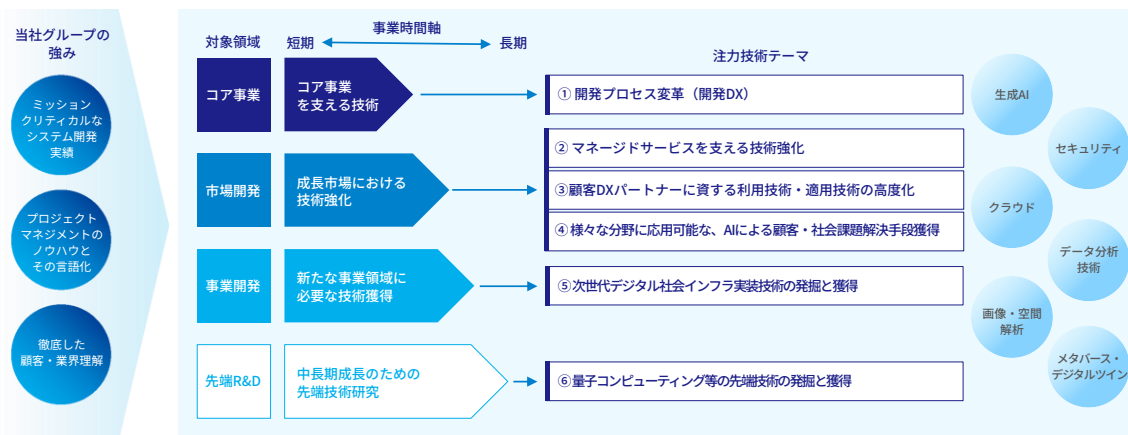
成長事業においては、事業創出をリードできる人財の育成に加え、積極的な成長投資により即戦力となる人財の獲得をおこなっていきます。

最後に、風土改革・経営基盤の強化においては、すべてのグループ社員が活躍できるよう、人事制度改革を進め、魅力的なオフィスづくりにも投資をおこなっていきます。

これらの施策は、データ分析やフィードバックを活用し、継続的に進化させてまいります。

技術戦略

これまでに培ってきたBIPROGYグループの強みと事業時間軸を踏まえ技術ポートフォリオを再構築し、コア事業の開発DXを進めるとともに、市場開発領域の高付加価値化・高度化を加速する技術強化に注力します。また、先端技術・次世代デジタル技術の発掘・獲得・実装により、持続的な事業成長を目指します。



次は、技術戦略です。

当社グループが蓄積してきたアセットと、強化・獲得した技術を掛け合わせて、競争優位をつくり、サービスの提供価値を高めることで、事業戦略を加速していきます。

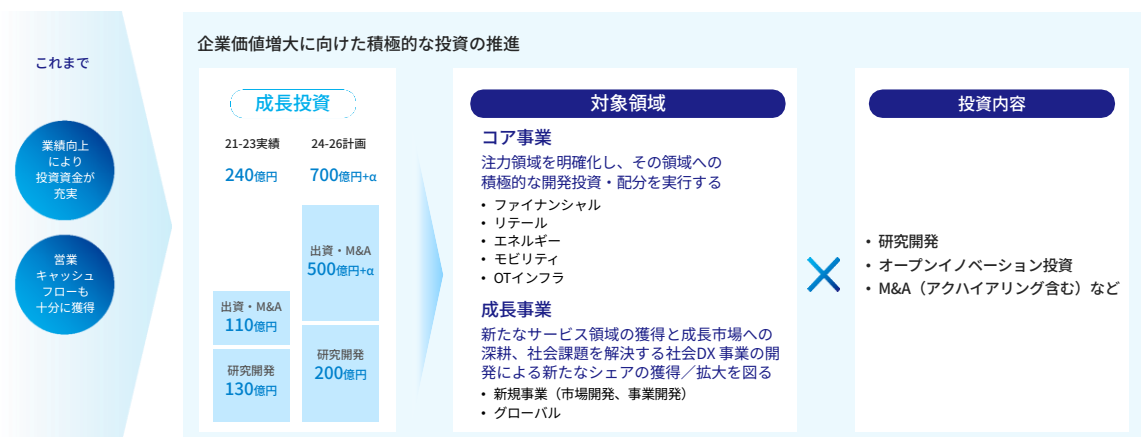
コア事業を支える技術強化においては、生成AI等の技術を活用した開発プロセスの変革をおこないます。

成長市場における技術強化では、サービスの高付加価値化・高度化を加速するため、セキュリティやクラウドマネジメント、データ利活用等の技術を強化します。

さらに、先端技術・次世代デジタル技術の発掘・獲得・実装により、持続的な事業成長を目指します。

投資戦略

事業ポートフォリオの拡充・将来的な転換を見据え、M&Aの実行なども踏まえた積極的な事業関連の投資を推進します。

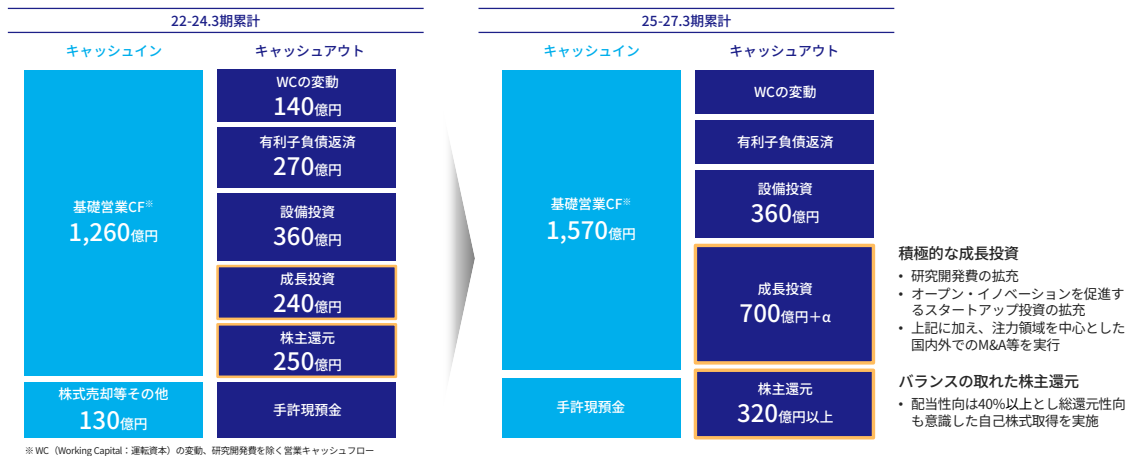


投資戦略としては、持続可能なポートフォリオの確立のため、研究開発やオープンイノベーション投資、M&Aの実行も含めた積極的な成長投資を実施してまいります。

2026年度までの3年間で、700億円以上の投資を実行していく考えです。

財務戦略（キャピタル・アロケーション）

自己資本比率等、一定の財務規律を定め、その範囲内で、長期にわたる持続的成長の実現＝企業価値を向上させるために、より成長性の高い事業・領域への積極的な投資とバランスの取れた株主還元をおこないます。



各種戦略の最後として、財務戦略では、財務健全性を確保したうえで、企業価値を向上させるために、積極的な投資とバランスの取れた株主還元をおこなっていきます。

業績目標

事業ポートフォリオの転換、注力領域の強化を狙いながら、売上収益4,200億円、調整後営業利益率11.0%を目標とします。

	2027年3月期目標
売上収益	4,200億円
調整後営業利益率	11.0%
ROE	15.0%目途
配当性向	40.0%以上 + 株価水準を考慮した機動的な自己株式取得を実施

経営方針(2024-2026)の最後として、最終年度である2027年3月期に向けた業績目標について説明します。

売上収益は4,200億円、調整後営業利益率は11%を目指します。

資本効率の面では、資本コストを意識し、ROE15%を目途といたします。

配当性向は40%を以上とし、総還元性向を意識した自己株式取得を実施していきます。

今年度より、新たな経営執行体制のもと、経営方針(2024-2026)を通じて、「共に社会課題を解決したい企業」として想起される存在となり、グループの持続的な成長と企業価値向上に向けて、実行力を高めて取り組んでまいります。

経営方針の説明は以上となりますが、最後に、2025年3月期の通期業績予想について説明します。

1 2024年3月期 決算概要

2 経営方針（2024－2026）

3 2025年3月期 業績予想

2025年3月期 通期業績予想

- ✓ 経営方針初年度は、新たな収益基盤の確立に向け、「コア事業拡大」と「成長投資強化」を両立
- ✓ 将来に向けた投資により、販管費が増加

	(単位: 億円)		
	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期予想	前期比
売上収益	3,701	3,850	+149 (+4.0%)
売上総利益	972	1,012	+40 (+4.1%)
販管費	△634	△662	△28 (+4.5%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	△5	5	+10
営業利益	333	355	+22 (+6.6%)
(営業利益率)	(9.0%)	(9.2%)	(+0.2pt)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	252	245	△7 (△3.0%)
調整後営業利益*	338	350	+12 (+3.5%)
(調整後営業利益率)	(9.1%)	(9.1%)	(△0.0pt)

【販管費増加の主な内訳】

・研究開発費増加	5億
・ベースアップ・新人事制度対応	10億
・中長期ファシリティ計画	6億
・基幹システム更改延長	7億
・その他	2億

*調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

2025年3月期の通期業績予想についてご説明します。

経営方針(2024-2026)の初年度は、当社グループが強みを持つコア事業拡大と、新たな収益基盤の確立に向け、研究開発や人材等への投資を強化することで、最終年度の業績目標達成につなげていきたいと考えております。

売上収益は、今期もお客様のDXへの旺盛な需要が継続するものと予想し、システムサービスを中心としたサービスビジネスが好調に推移すると見込み、前期比149億円増収の3,850億円としております。

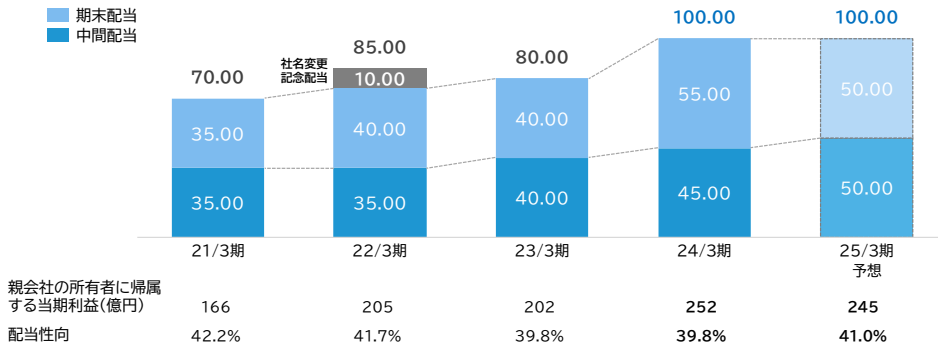
利益面は、売上の増収による増益を見込むものの、将来に向けた投資により販管費が増加することから営業利益は22億円増益の355億円、当期利益は7億円減益の245億円としております。
なお、調整後営業利益は12億円増益の350億円と予想しています。

2025年3月期 通期配当予想

- ✓ 2024年3月期の年間配当は100円を予定(前回予想(2/1発表)から5円増額)
- ✓ 2025年3月期は配当性向40%以上とし、年間配当100円の見通し

【1株当たり配当金】

(単位:円)



最後に、株主還元についてご説明します。

2024年3月期の年間配当は、前回予想より5円増額の1株あたり100円を予定しています。

また、2025年3月期の配当は、当期利益見通し245億円を前提に、前期と同額の1株あたり100円としています。

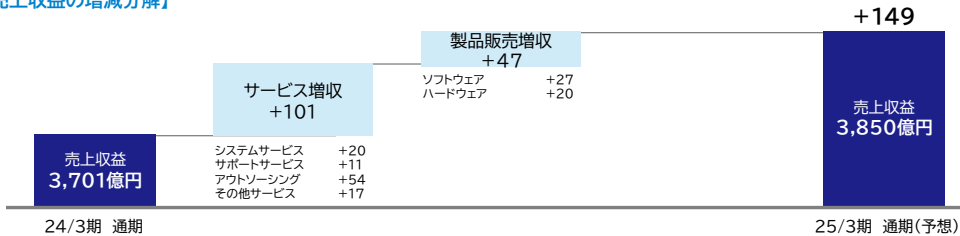
新たな経営体制のもと、新経営方針で定めた重点戦略を着実に実行していくことで、さらなる成長を実現いたしますので、ぜひご期待ください。

説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

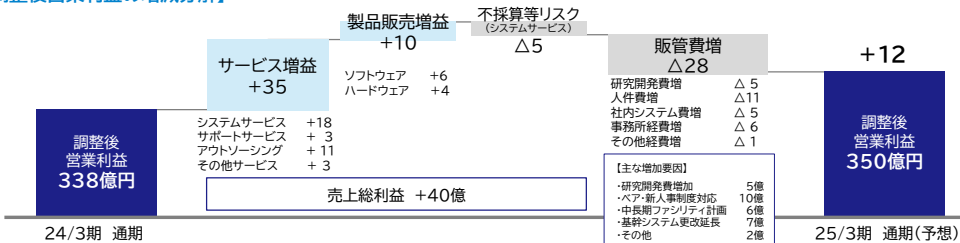
2025年3月期 通期業績予想 増減分解

【売上収益の増減分解】

(単位:億円)



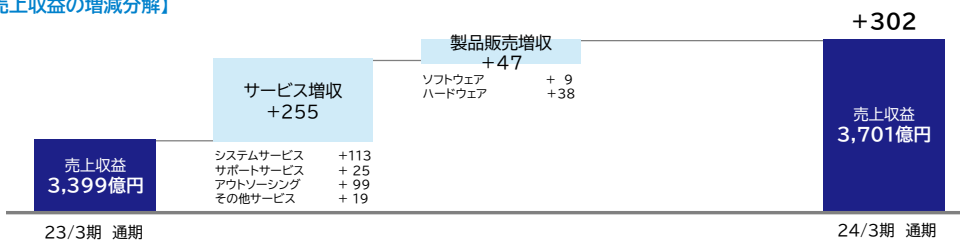
【調整後営業利益の増減分解】



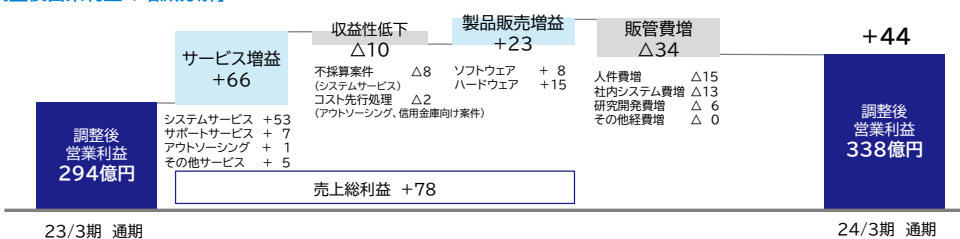
(参考) 2024年3月期 通期業績 増減分解

【売上収益の増減分解】

(単位:億円)



【調整後営業利益の増減分解】



(参考) 2024年3月期 連結財政状態計算書／連結キャッシュ・フロー計算書

【連結財政状態計算書】

	2023年3月期末	2024年3月期末	前期比
(単位: 億円)			
資産の部			
流動資産	1,647	1,879	+233
非流動資産	1,157	1,263	+106
資産合計	2,804	3,142	+338
負債の部			
流動負債	989	1,125	+135
非流動負債	399	334	△64
負債合計	1,388	1,459	+71
資本の部			
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,399	1,664	+265
非支配持分	17	19	+2
資本合計	1,416	1,683	+267
負債及び資本合計	2,804	3,142	+338

【連結キャッシュ・フロー計算書】

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
(単位: 億円)			
営業活動によるキャッシュ・フロー	284	417	+133
投資活動によるキャッシュ・フロー	△155	△86	+70
フリー・キャッシュ・フロー	129	331	+203
財務活動によるキャッシュ・フロー	△180	△176	+4
現金同等物の為替変動による影響	1	1	△0
現金同等物の増減額	△51	156	+207
現金及び現金同等物の期末残高	436	593	+156

【連結財政状態計算書】

(資産)

現金及び現金同等物、無形資産並びに繰延税金資産の増加等により、前期末比増加。

(負債)

リース負債が減少した一方、契約負債等が増加したことにより、前期末比増加。

(資本)

当期利益の計上、配当の実施等の結果、利益剰余金が増加したこと等により、前期末比増加。親会社所有者帰属持分比率は53.0%と前期末比3.1ポイント上昇。

【連結キャッシュ・フロー計算書】

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

税引前利益342億円に加え、非現金支出項目である減価償却費及び償却費179億円等の収入加算要素および、棚卸資産の増加28億円、営業債権及びその他の債権の増加24億円等の収入減算要素により、前期比収入増。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

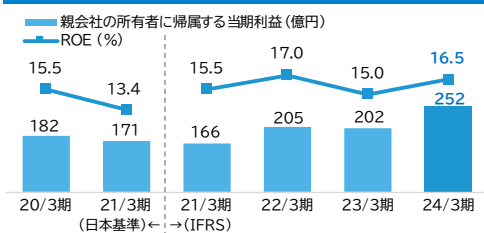
主に営業用コンピュータ等の有形固定資産の取得による支出22億円、アウトソーシング用ソフトウェアに対する投資を中心とした無形資産の取得による支出106億円、政策保有株式を中心とした投資有価証券の売却による収入75億円等により、前期比支出減。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

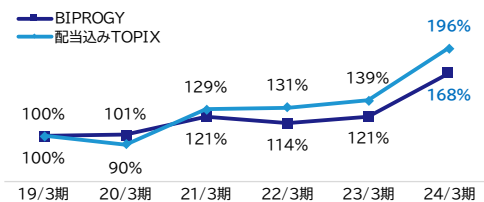
リース負債の返済による支出90億円、配当金の支払額85億円等により、前期比支出減。

(参考) 財務指標等推移

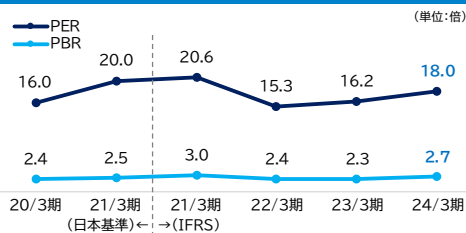
親会社の所有者に帰属する当期利益／ROE



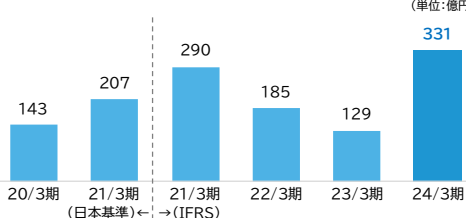
株主総利回り (TSR)



PER／PBR



フリー・キャッシュ・フロー



(参考) 2024年3月期4Q (1-3月) 連結経営成績

	(単位:億円)		
	2023年3月期 4Q	2024年3月期 4Q	前年同期比
売上収益	1,099	1,113	+13 (+1.2%)
売上総利益	277	285	+8 (+3.0%)
販管費	△176	△184	△8 (+4.4%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	△1	△10	△9
営業利益	100	92	△9 (△8.8%)
(営業利益率)	(9.1%)	(8.2%)	(△0.9pt)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	66	71	+5 (+6.9%)
調整後営業利益*	101	102	+1 (+0.5%)
(調整後営業利益率)	(9.2%)	(9.1%)	(△0.1pt)
受注高	1,335	1,350	+15 (+1.1%)

*調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

(売上収益)

アウトソーシングを中心にサービスが堅調に推移し増収。

(営業利益)

増収および収益性向上により売上総利益が増益となったが、販管費の増加や持分法投資損益の減少、その他費用の増加等により減益。

・売上総利益: 増収による増益効果に加え、システムサービスを中心に収益性が向上し増益。

・販管費: 人件費:3億円減、社内システム費:7億円増、研究開発費:1億円増

・持分法投資損益/その他の収益・費用: グループ会社のれん減損(7億円)や、関連会社事業撤退損(3億円)等を計上。

(当期利益)

営業減益となったが、賃上げ促進税制適用を含む法人税の減少により当期利益は増益。

(参考) 2024年3月期4Q (1-3月) セグメント別売上/利益の状況

【セグメント別 売上収益/売上総利益(利益率)】

	2023年3月期 4Q		2024年3月期 4Q		前年同期比	
	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)
システムサービス	349	119 (33.9%)	350	124 (35.5%)	+1 (+0.2%)	+6 (+4.8%) (+1.5pt)
サポートサービス	137	38 (28.0%)	146	41 (28.1%)	+10 (+6.9%)	+3 (+7.5%) (+0.1pt)
アウトソーシング	187	41 (22.1%)	215	46 (21.2%)	+28 (+15.1%)	+4 (+10.3%) (△0.9pt)
その他サービス	39	9 (23.5%)	45	11 (24.7%)	+6 (+16.1%)	+2 (+22.2%) (+1.2pt)
ソフトウェア	143	29 (20.5%)	138	24 (17.4%)	△5 (△3.2%)	△5 (△17.8%) (△3.1pt)
ハードウェア	245	40 (16.5%)	218	39 (18.0%)	△27 (△10.9%)	△1 (△3.3%) (+1.4pt)
合計	1,099	277 (25.2%)	1,113	285 (25.6%)	+13 (+1.2%)	+8 (+3.0%) (+0.4pt)

(システムサービス)

売上収益は前年同期並み。不採算を計上(2億円)したが、高採算案件の増加、生産性向上により収益性が向上し増益。

(アウトソーシング)

他社クラウドサービスやサービス型ビジネスおよびITOサービスの拡大により増収増益。

利益率は、他社クラウドサービス売上の増加や、信用金庫向け案件での引当計上(2億円)により低下。

(ソフトウェア)

採算性の高い中小型案件が増加したものの、前年同期に計上した自社ソフトウェア案件の反動減をカバーできず減収減益。利益率も低下。

(ハードウェア)

前年同期に計上した大型案件の反動減や、四半期毎の売上平準化を目指し、3Q迄の売上前倒し計上が進んだこと等から、4Qは減収減益。利益率は、製品ミックスの改善により上昇。

(参考) 2024年3月期4Q (1-3月) セグメント別受注高の状況

【セグメント別 受注高】

(単位: 億円)

	2023年3月期 4Q	2024年3月期 4Q	前年同期比	
システムサービス	344	350	+6	(+1.7%)
サポートサービス	197	207	+10	(+5.3%)
アウトソーシング	383	467	+84	(+21.9%)
その他サービス	38	48	+10	(+26.2%)
ソフトウェア	137	123	△14	(△10.1%)
ハードウェア	236	154	△82	(△34.6%)
合計	1,335	1,350	+15	(+1.1%)

(システムサービス)

医薬品関連行政機関向けや金融機関向け大型案件をはじめ、幅広い業種でDX案件が堅調に推移。

(アウトソーシング)

前年同期において金融機関向け長期大型案件を複数計上していたが、2024年3月期4Qにおいても金融機関向け長期大型案件を計上し、受注高は増加。

(ソフトウェア)

中小型案件の積み上げが前年同期に比べ減少。

(ハードウェア)

前年同期に計上した大型案件の反動減や、四半期毎の売上平準化を目指し、3Q迄の受注前倒し計上が進んだこと等により減少。

本資料に記載の会社名、商品名および商標は、各社の商標または登録商標です。

(注意)

本資料における将来予想に関する記述は、現時点での入手可能な情報による判断および仮定に基づいております。実際の結果は、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予想と異なる可能性があり、当社グループとして、その確実性を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。