



2022年3月期 決算説明会

2022年5月6日
BIPROGY株式会社



1 2022年3月期 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

3 2023年3月期 業績予想

4 中長期の成長に向けて

2022年3月期 連結経営成績 (IFRS)

- ✓ システムサービスおよびアウトソーシングが伸長し、増益を牽引
- ✓ 受注高はDX案件を中心にシステムサービスが引き続き高水準となり拡大

(単位:億円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比	
売上収益	3,084	3,176	+92 (+3.0%)	(売上収益) システムサービスがDX関連案件を中心に伸長したことに加え、アウトソーシング売上収益も着実に積み上がり増収。
売上総利益	792	831	+39 (+4.9%)	
販管費	△540	△565	△24 (+4.5%)	(営業利益) 増収および収益性向上による売上総利益の拡大などにより、営業利益は増益。
その他の収益・費用等	△6	8	+13	
営業利益	246	274	+28 (+11.4%)	
(営業利益率)	(8.0%)	(8.6%)	(+0.7pt)	(当期利益) 営業増益および金融収益の増加等により当期利益は増益。
親会社の所有者に帰属する当期利益	166	205	+39 (+23.1%)	
調整後営業利益*	252	267	+15 (+5.9%)	
(調整後営業利益率)	(8.2%)	(8.4%)	(+0.2pt)	
受注高	3,243	3,270	+27 (+0.8%)	(受注高・受注残高) システムサービスが引き続き好調に推移し、受注高、受注残高ともに前期を上回る。
受注残高	2,424	2,517	+93 (+3.8%)	
(内、次年度内売上予定分)	1,131	1,240	+109 (+9.6%)	

*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

私たちは、4月1日に「BIPROGYグループ」として新たなスタートをきりました。

Purposeで掲げております「社会的価値創出」の実現に向け、さらなる変革を遂げてまいり所存ですので引き続き何卒よろしくお願い申し上げます。

それではまずはじめに、2022年3月期の決算概要についてご説明します。資料の2ページをご覧ください。

売上収益はシステムサービスにおけるデジタルトランスフォーメーション関連案件の拡大や、アウトソーシングビジネスの着実な積み上がりにより、前期比92億円増収の3,176億円となりました。利益面では、販管費は増加したものの、増収に伴う増益や収益性の向上により売上総利益が増益となったことなどから、営業利益は前期比28億円増益の274億円、調整後営業利益は15億円増益の267億円、当期利益は39億円増益の205億円となりました。なお、調整後営業利益率は8.4%となりました。

公表見通しに対しては、売上収益は半導体不足の影響もあり見通しを若干下回ったものの、収益性の向上などにより、営業利益および営業利益率は見通しを上回る着地となっております。

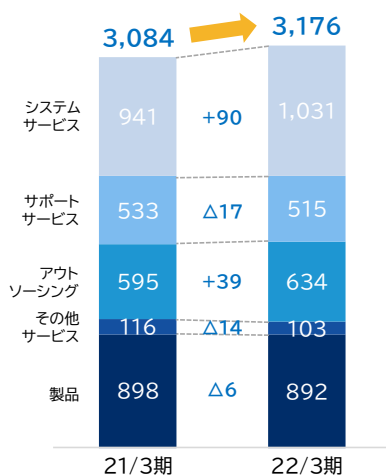
受注高につきましては、システムサービスが第4四半期においても引き続き高水準で推移したことなどから、受注高、受注残高ともに前期を上回る水準となりました。

2022年3月期 セグメント別の状況 (IFRS)

(単位:億円)

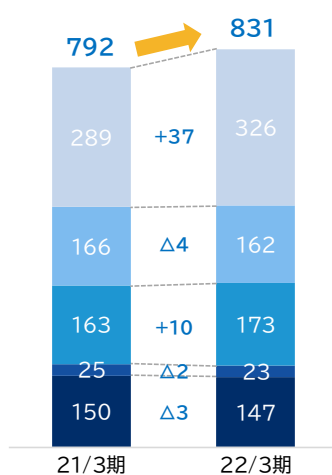
売上収益

+92
(+3.0%)



売上総利益

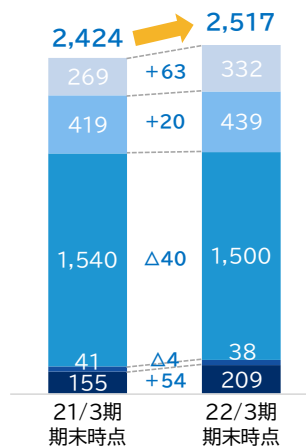
+39
(+4.9%)



【参考】

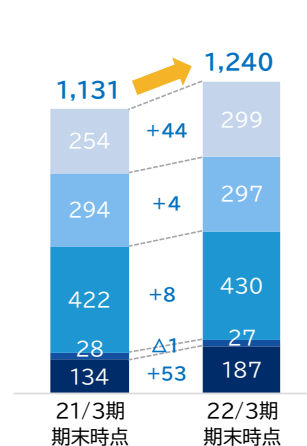
受注残高 (合計)

+93
(+3.8%)



受注残高 (次年度内売上予定分)

+109
(+9.6%)



続きまして、セグメント別の状況についてご説明いたします。
資料の3ページをご覧ください。

まず、売上収益、売上総利益につきましては、

システムサービスは、金融機関や小売業、公共サービス向けなど、様々な業種のお客様におけるデジタルトランスフォーメーション関連の案件が順調に推移し増収増益となりました。

アウトソーシングは、EC事業者向けや金融機関向けのプラットフォームサービスが着実に積み上がり、稼働に向けた導入サービスや、稼働後の運用サービスも順調に推移していることなどから、増収増益となっております。

また、受注残高につきましては、システムサービスの受注高が伸長したことなどにより前期末比で増加しており、次年度内売上予定分の受注残高も順調に積み上がっております。

2022年3月期 アウトソーシングの状況 (IFRS)

【アウトソーシング 売上収益】

(単位:億円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期比
運用受託型	497	498	+1
企業DX型	49	74	+25
サービス型(事業創出型)	49	62	+13
売上収益 合計	595	634	+39

【アウトソーシング 受注残高】

(単位:億円)

	2021年3月期末	2022年3月期末	前期末比
受注残高	1,540	1,500	△40
(内、次年度内売上予定分)	422	430	+8

(企業DX型アウトソーシング)

- ✓ 国内初のパブリッククラウドでのフルバンキングシステム「BankVision on Azure」が稼働中。新規採用行も着実に拡大。
- ✓ 地域金融機関向け利用型勘定系サービス「OptBAE(オプトベイ)」の導入サービスが順調に進捗。第4四半期には複数の顧客にて稼働を開始。

(サービス型(事業創出型)アウトソーシング)

- ✓ EC向けプラットフォームサービス「DIGITAL' ATELIER(デジタルアトリエ)」の採用・導入が順調に拡大。第4四半期より大手小売業の新ECサイトにて稼働開始。
- ✓ バリューカードビジネスやドライブレコーダーサービスは引き続き安定的に推移。

続きまして、アウトソーシングビジネスの状況についてご説明します。

資料の4ページをご覧ください。

「経営方針(2021-2023)」では、社会的価値創出に向けアウトソーシングビジネスの拡大を目指しておりますが、そのなかでも、お客様のDXを推進する「For Customer」、社会課題を解決する「For Society」につながる領域である「企業DX型」、「サービス型(事業創出型)」アウトソーシングの売上収益が拡大しております。

まず「企業DX型」につきましては、金融機関のお客様のDX推進、地域活性化のためのプラットフォームサービスの売上が着実に積み上がっております。昨年5月より稼働を開始した「BankVision on Azure」は、お客様からの引き合いも強く、採用行が順調に拡大しております。

また、信用金庫を中心とした地域金融機関向けの利用型勘定系サービスである「OptBAE(オプトベイ)」は、多数のお客様への導入サービスを展開中であり、2022年1月には複数のお客様にて稼働を開始しております。

「サービス型(事業創出型)」においては、EC向けプラットフォームサービス「DIGITAL' ATELIER(デジタルアトリエ)」の導入サービスが順調に進捗しており、当第4四半期には大手小売業のお客様の新たなECサイトにて、稼働を開始いたしました。

1 2022年3月期 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

3 2023年3月期 業績予想

4 中長期の成長に向けて

続きまして、「経営方針(2021－2023)」の進捗についてご説明します。

私たちは、「Purpose」および「Vision2030」のもと、グループ全体の企業価値を持続的に向上させる次なるステージに向け、「経営方針(2021－2023)」を策定しました。

その3ヶ年の初年度である2022年3月期は、順調な滑り出しができたと認識しています。

2023年度目標であるアウトソーシング売上収益1,000億円、そして、調整後営業利益率10%以上の達成に向け、今後の成長ドライバーとなる取り組みについてご説明します。

今後の成長ドライバーとなる取り組み①

- 業界大手企業のアウトソーシングサービス(サービス型・企業DX型)のユーザ数が順調に拡大
 - コマース事業基盤DIGITAL'ATELIER :OMO※対応型DXシステムとして通販業界複数社に新規採用
 - AI自動発注サービスAI-Order foresight :店舗業務DXの要となるサービスとして利用企業が順調に増加中
- 顧客DX、社会DXを実現するシステムが堅調
 - 電子棚札ソリューション :小売業界大手を中心に導入・検討が進む
 - 調達購買ソリューションeBuyerBrains :サステナブル調達、ESG対応として受注・引き合い強い
- 社会課題解決に向けた取り組みは、バリューチェーン、サプライチェーン全体に波及



資料の6ページをご覧ください。

私たちはこれまで、企業活動のベースとなる中核システムを数多く手掛けてきました。これらの知見やノウハウは、ソリューションパッケージとして集約され、長年、お客様のビジネスでご活用いただいています。

そのソリューションをベースとして開発し、ご提供を進めてきたアウトソーシングサービスは、近年、様々なお客様にも基幹システム、中核システムとしてご採用いただけるまでに成長しています。

代表例のひとつとして、コマース事業基盤サービス「DIGITAL'ATELIER」は、OMO対応型DXシステムとしての採用が続いており、AI自動発注サービス「AI-Order Foresight」においても、店舗業務DXの要となるサービスとして利用企業が順調に増加しています。クラウドの柔軟性を活かし、スモールスタートで自動化対象を徐々に拡大できるスピード感は、VUCA時代の経営に適しており、お客様からご好評いただいています。

さらに、労働力人口減少の社会課題解決策として、業務DXを実現する電子棚札や、労働・人権・環境などの観点でサプライチェーン全体を評価する動きが活発化する中、サステナブル調達を支援するソリューション「eBuyerBrains」の引き合いも増えています。

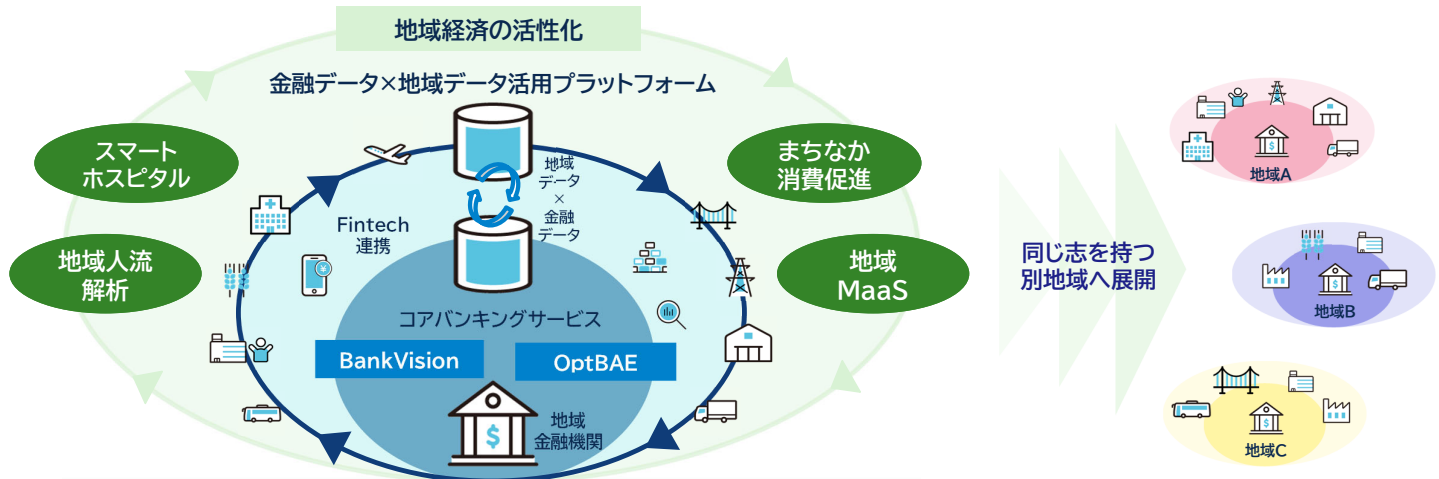
これら領域を広くカバーするサービスやAI技術によって、BIPROGYグループの社会課題解決に向けた取り組みは、業界の枠を超えて、バリューチェーン、サプライチェーン全体に広がってきています。

例えば、AI自動発注から得られる店舗の発注計画数は、過剰在庫や廃棄を削減するとともに、そのデータが将来卸売業・配送業に共有されることで、配送効率化、ゼロエミッションにつながります。さらに、生活者のリアルタイムの買い物動向を生産計画に反映できるようになれば、製造や調達時点のロス削減も見えてきます。

引き続き、BIPROGYグループはデジタルの力で持続可能な社会の仕組みを創出してまいります。

今後の成長ドライバーとなる取り組み②

- 地域金融機関向け勘定系システムの新アウトソーシングサービス稼働開始し、採用拡大
 - BankVision on Azure :国内初、パブリッククラウドによるフルバンキングシステム本番稼働開始
複数行にて採用決定、多数の金融機関にて検討中
 - OptBAE :2金庫でサービス利用開始、多数の信用金庫でサービス開始準備中
- 地域データを蓄積・共有、改善ループを回す仕組みを提供し、地域経済の活性化へ



続きまして、資料の7ページをご覧ください。

私たちは、地域金融機関のDX化、そして地域金融機関の使命となる地域経済の発展・活性化を支援しています。

現在、金融コア業務を始めとして様々なアウトソーシングサービスを提供しており、業界においても先進的な地域金融機関で多数ご採用頂き、新たな引き合いも多く頂戴しています。

また、営業店の改革を推進する「BANK FIT-NE」や「SmileBranch」等により、事務の効率化と顧客関係性強化につながるサービスを提供しており、地域金融機関のDX化を支援しています。

「BankVision on Azure」はこれまでの勘定系システムとは異なり、Azureというパブリッククラウドに乗せることによって、外の世界とつなぎやすくなりました。セキュアな環境下でのオープンAPI公開を、低コストかつスピーディに実現することが可能となり、Fintech企業などから先進的なサービス・データを取り込むことができます。

その結果、クラウド上で収集・集約・分析・活用するデータドリブンの仕組みを形成することができ、顧客体験から得られたデータを有効に活用しながら新たなサービスに活かすといった金融サービスのDX化を実現しています。

このような取り組みをしている地域金融機関と地方創生に積極的に取り組んでいるBIPROGYグループの活動が共感を生み、地域のデータを蓄積し、地域経済の活性化につながるというFor CustomerからFor Societyへの流れが生まれてきていると実感しています。

そして、この活動から生まれるデータを共有し改善ループを回す仕組みを、同じ志をもつ別地域へ展開することで、地域経済の発展・活性化につなげてまいります。

その他事業を支える取り組み

サステナビリティ経営

事業成長における マテリアリティ

- ▶ 「社会や地球を全体最適で捉えた社会課題解決型ビジネス」が持つ価値を測る指標を開発中
- ▶ 環境貢献に寄与する製品やサービスが提供する環境貢献度の見える化を推進

事業成長を支える 基盤となる マテリアリティ

- ▶ 「E」気候変動シナリオ分析によるビジネス機会とリスクの抽出、インパクト評価の実施
- ▶ 「S」女性活躍に優れた上場企業を選定する「なでしこ銘柄」に選定(令和3年度)
- ▶ 「G」ESG指標をもとに新マテリアリティKPIを4段階で評価し、役員報酬に反映

人財戦略・風土改革

- ▶ 社会的価値創出と経済的価値創出の両立にチャレンジする人財や、それをフォローする人財・組織が増加

投資戦略

- ▶ 投資先スタートアップ企業と当社グループアセットの融合から、新たな事業創出への取り組みが活発化

続きまして、資料の8ページをご覧ください。
その他事業を支える取り組みについてご説明します。

私たちは、サステナビリティ推進体制のもと、新たに策定したマテリアリティにおける非財務指標のKPIに対し、その測定方法や見える化を推進しています。社会的要請であるサステナブル調達において、先ほどのページでご紹介いたしました「eBuyerBrains」やこれまでもご紹介していますエネルギー管理システムは、事業成長におけるマテリアリティのKPIのひとつである環境貢献型サービスとして、ゼロエミッションへの貢献につながっています。

次に人財戦略・風土改革についてですが、社会的価値創出と経済的価値創出の両立に果敢にチャレンジする「とんがり人財」や、それをフォローアップする人財・組織が増えてきています。
例えば、国産木材が市場に出回らないことで森林の保全が危ぶまれるという社会課題に対し、国産木材の需要創出に力をいれた取り組みにチャレンジする人財や、ステークホルダーに仮説をぶつけてヒアリングを繰り返す、畜産事業の課題解決につながるサービスを立ち上げた人財もあらわれています。
エンゲージメントスコアは毎年上昇しており、失敗を恐れずチャレンジする風土が醸成されている証であります。

投資戦略においては、将来に繋がるアセットやオープンイノベーションを推進するパートナーの獲得に向けた取り組みに、効果が見え始めてきています。最近では、当社グループアセットであるCADシステムとドローン・スタートアップを融合し、ハウジングメーカーの点検業務のDXにチャレンジしている案件など、BIPROGYグループ内での事業連携に繋がっている事例が出てきています。
引き続き、新たな成長に向けた活動に寄与する投資を、グローバルを含め積極的に進めてまいります。

1 2022年3月期 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

3 **2023年3月期 業績予想**

4 中長期の成長に向けて

2023年3月期 通期業績予想 (IFRS)

✓ 顧客DXや社会DXを推進するアウトソーシングビジネスの拡大により増収増益を見込む

(単位:億円)

	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期予想	前期比	
売上収益	3,176	3,300	+124	(+3.9%)
営業利益	274	290	+16	(+5.7%)
(営業利益率)	(8.6%)	(8.8%)	(+0.2pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	205	200	△5	(△2.4%)
調整後営業利益*	267	290	+23	(+8.7%)
(調整後営業利益率)	(8.4%)	(8.8%)	(+0.4pt)	

*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

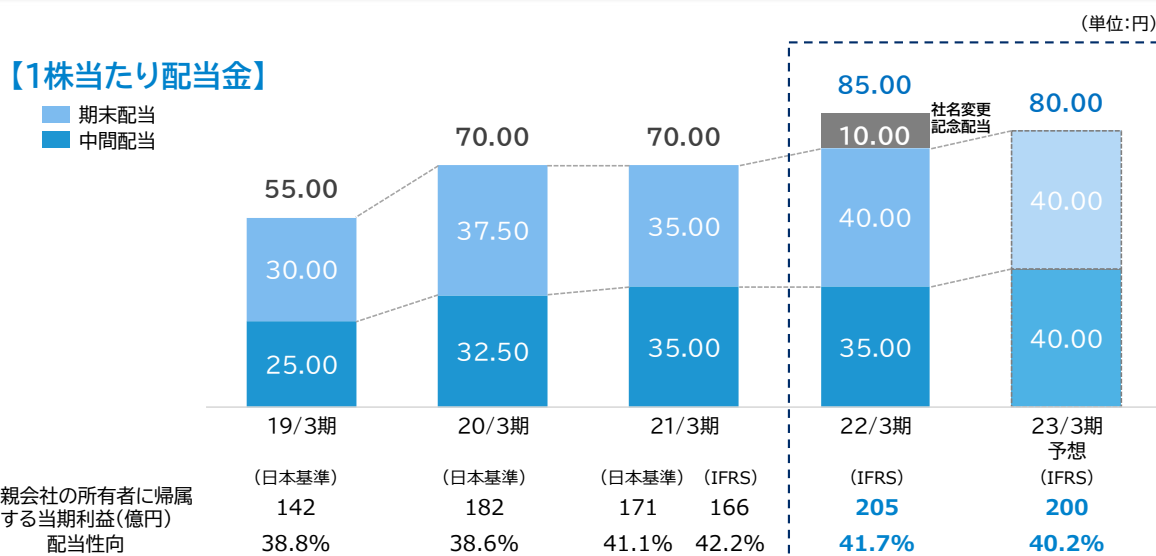
続きまして、2023年3月期の通期業績予想についてご説明いたします。

資料の10ページをご覧ください。

お客様のデジタルトランスフォーメーションに対する投資意欲は引き続き旺盛であり、
足元の受注残高も堅調に積み上がっていることや、
経営方針にて注力しておりますアウトソーシングサービスのさらなる拡大を見込むことから、
2023年3月期 通期業績につきましては、
売上収益3,300億円、営業利益290億円、当期利益200億円を予想しております。
なお、調整後営業利益では290億円の見通しとしております。

2023年3月期 通期配当予想 (IFRS)

- ✓ 2022年3月期の期末配当は40円とし、直近の配当予想35円より5円増額
- ✓ 加えて1株当たり10円の社名変更記念配当を実施予定



次に、株主還元についてご説明します。
資料の11ページをご覧ください。

2022年3月期の期末配当につきましては、直近の配当予想の1株当たり35円から5円増額の40円といたします。
また、このたびの社名変更にあたり、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表するため、1株当たり10円の記念配当を実施することといたしました。
これにより年間配当は、1株当たり75円の普通配当に記念配当10円を加え、1株当たり85円となる予定です。

2023年3月期の配当につきましては、
「経営方針(2021-2023)」において配当性向40%を目途としていることから、
当期利益見通し200億円を前提に、1株当たり年間配当80円を予定しております。

1 2022年3月期 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

3 2023年3月期 業績予想

4 中長期の成長に向けて

中長期の成長に向けて「For Customer」「For Society」

顧客DXと社会DXの両面から様々な取り組みを推進し、Vision2030実現に繋がる活動を進めています

働く・暮らし

ライブコマース・ECの普及・浸透

DIGITAL'ATELIER

Live kit

人手不足解消
未来型店舗へのシフト

電子棚札

RAS FOR

自動走行
ロボット
RASFOR

New Retail Trinity Model

交通・モビリティ

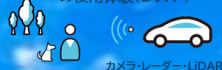


生活者のMaaS
基盤 L-PASS

観光周遊
アプリ

SIP第2期
「自動運転」

仮想空間上で再現した
シミュレーションモデル
の使用体験(DIVP)



カメラ・レーダー・LIDAR

医療・教育

医療AIプラットフォーム
技術研究組合(HAIP)の設立

SIP第2期
「AIホスピタルによる高度
診断・治療システム」



パーソナライズド
ヘルスケアの実現

スマートホスピタル実現に
向けた包括共同研究を開始

For Customer
顧客DXの推進

For Society
社会DXの推進

グリーン・エネルギー

異業種・Fintechなど
外部サービス連携

BankVision
on Azure



金融機関

事務削減
顧客接客強化
営業店業務支援
SmileBranch

建物設備管理
デジタルツイン

価値交換基盤
doreca



住宅・マンション
VRモデルルーム



サイバーリスク対策
マネージド・セキュリティー
サービスの提供

エネルギー地産地消・
災害時レジリエンス向上

環境価値ビジネス
～非化石証書トラッキング
委託事業～

非化石証書

エネルギー・マネジメント
Enability
シリーズ

再エネ拡大に向けた
PPA 事業の支援
※第三者所有型モデル

国産木材流通促進
キイノクスプロジェクト



太陽光パネル

続きまして、中長期の成長に向けた取り組みについてご説明します。
資料の13ページをご覧ください。

「経営方針(2021-2023)」の基本方針である、お客様の持続的成長に貢献する顧客DXの推進「For Customer」と、各業界のお客様、パートナーと共に社会課題の解決を進める社会DXの推進「For Society」のふたつの考えのもと、様々な取り組みを進めています。

BIPROGYグループは、お客様をご支援するなかで蓄積された知見・経験を活かし、各業種業態におけるビジネスアセットをこれまで多く創り出してきました。

業界横断でビジネスアセットをかけ合わせ、3つの社会インパクトに向けて新たなマーケットを創り出す
 ～ 持続可能な社会づくりを目指す「デジタルコモンズ」の提供者として ～

レジリエンス

リジェネラティブ

ゼロエミッション

金融

モビリティ

エネルギー

流通

ヘルスケア

エンベディッド
バンキング

デジタル通貨

サステナブル
ファイナンス

自動運転

V2X

smart
oasis

EV充電
インフラ

MaaS

※V2X:Vehicle to everything

地域
マイクログリッド

エネルギー
マネジメント

Enability
シリーズ

再生可能
エネルギー

太陽光
発電&需要予測

環境価値

D2C

OMO型店舗

グローバル
サプライチェーン

共同輸配送

※D2C:Direct to Consumer

パーソナル
ヘルスケア

医療AI

ヘルスケアデータ
利活用

資料の14ページをご覧ください。

私たちはこれからの中長期の成長に向けて、多くのビジネスアセットを業界横断でかけ合わせ、社会的価値・経済的価値を創出する企業を目指します。
 レジリエンス、リジェネラティブ、ゼロエミッションから見てくる事業領域において、BIPROGYグループならではの独自のポジションを築いていきます。

エネルギー領域においては、非化石証書ビジネスの推進や、再生可能エネルギーの普及・最大化に向けた取り組みを加速させていますが、一例として、「エネルギー×モビリティ」において、大手エネルギー事業者の皆様とともに自治体の協力のもと進めている取り組みがございます。
 EV車両の走行データと予約情報をもとに、「EnabilityEMS」が1日の最適な充放電計画を作成し、太陽光発電、EV、蓄電池等の分散電源の特性を踏まえた電力需要のピークカットや、停電時の電力共有を考慮した蓄電池やEVの充電残量のコントロールなど複合的な電力制御における実証を行っています。

この取り組みは、再生可能エネルギーの導入とモビリティの電動化による、エネルギーの脱炭素化促進だけでなく、災害時のレジリエンス向上にもつながるものであります。私たちは2030年に向けて、地域マイクログリッドに携わり、エネルギーの地産地消を目指し、ゼロエミッション、レジリエンスな社会を実現していきます。

私たちBIPROGYグループは、長きにわたり培ってきた幅広いお客様との良好な関係性を活かし、持続可能な社会づくりを目指す「デジタルコモンズ」の提供者として、3つの社会インパクトに向けて新たなマーケットを創り出します。



BIPROGY

Foresight in sight

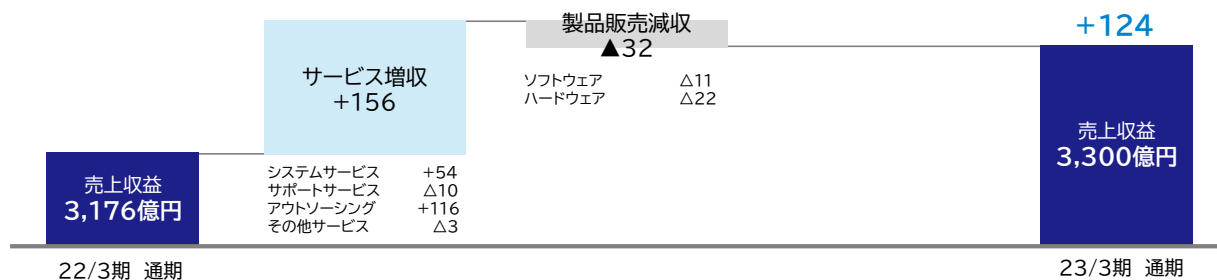
2022年4月1日から、Vision2030 持続可能な社会の実現に向けて、私たちはBIPROGYとして歩き出しています。

BIPROGYグループのこれからの中長期の成長とさらなる飛躍について、是非ご期待ください。

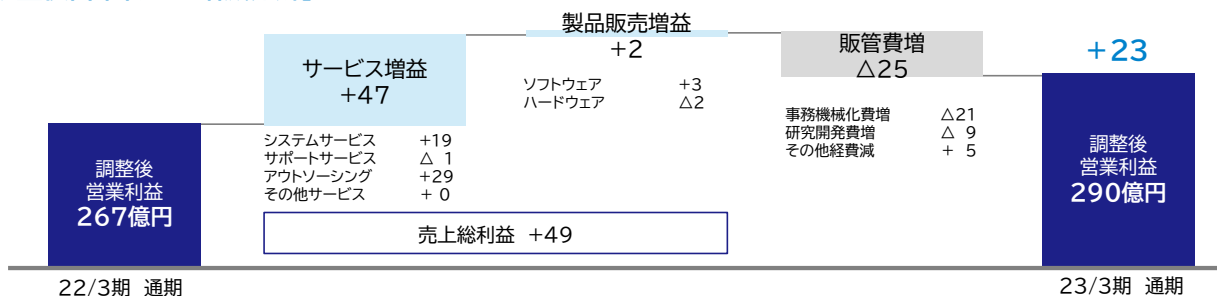
(参考) 2023年3月期 通期業績予想 (IFRS) 増減分解

(単位:億円)

【売上収益の増減分解】

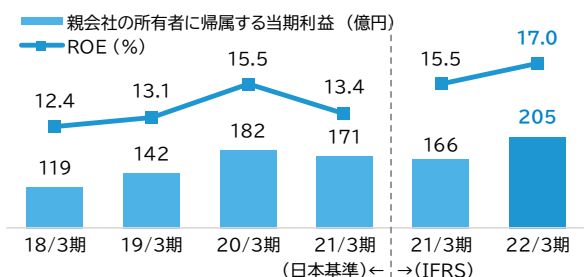


【調整後営業利益の増減分解】

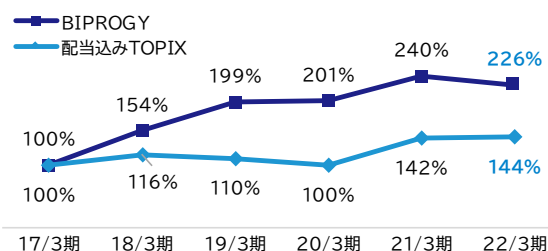


(参考) 財務指標推移

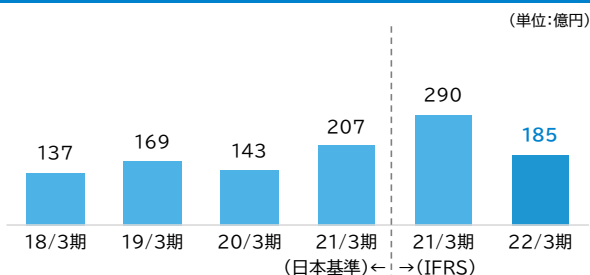
親会社の所有者に帰属する当期利益/ROE



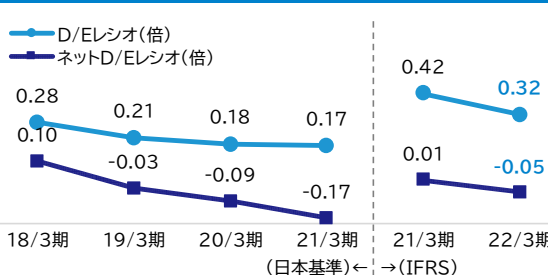
株主総利回り(TSR)



フリー・キャッシュ・フロー



D/Eレシオ



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。

さあ、この星に終わらない物語を。



2022年4月 日本ユニシス株式会社は ビプロジー BIPROGY株式会社へ商号変更しました。