

2023年3月期 決算説明会

2023年4月28日
BIPROGY株式会社

1 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

参考情報

2023年3月期 連結経営成績

- ✓ システムサービスの収益拡大により、販管費の増加を吸収し営業増益
- ✓ 受注はシステムサービスおよびアウトソーシングが順調に拡大

(単位:億円)

	2022年3月期	2023年3月期	前期比	
売上収益	3,176	3,399	+223 (+7.0%)	(売上収益)
売上総利益	831	894	+62 (+7.5%)	・DX関連案件が活況となり、システムサービスが順調に拡大し増収。 ・アウトソーシング、サポートサービス、製品販売等も、DX投資の旺盛な需要を背景にそれぞれ増収。
販管費	△565	△600	△35 (+6.2%)	
その他の収益・費用等	8	3	△5	
営業利益	274	297	+22 (+8.2%)	(営業利益)
(営業利益率)	(8.6%)	(8.7%)	(+0.1pt)	増収およびシステムサービスの収益性向上などにより、売上総利益の増益が販管費の増加を吸収し、営業利益は増益。
親会社の所有者に帰属する当期利益	205	202	△3 (△1.4%)	(当期利益)
				当期利益は金融収益の減少等により減益。
調整後営業利益*	267	294	+27 (+10.2%)	
(調整後営業利益率)	(8.4%)	(8.6%)	(+0.2pt)	
受注高	3,270	3,621	+351 (+10.7%)	(受注高・受注残高)
受注残高	2,517	2,739	+222 (+8.8%)	システムサービスの堅調な推移、アウトソーシングの長期案件増加により受注高・受注残高ともに拡大。
(内、次年度内売上予定分)	1,240	1,351	+111 (+8.9%)	

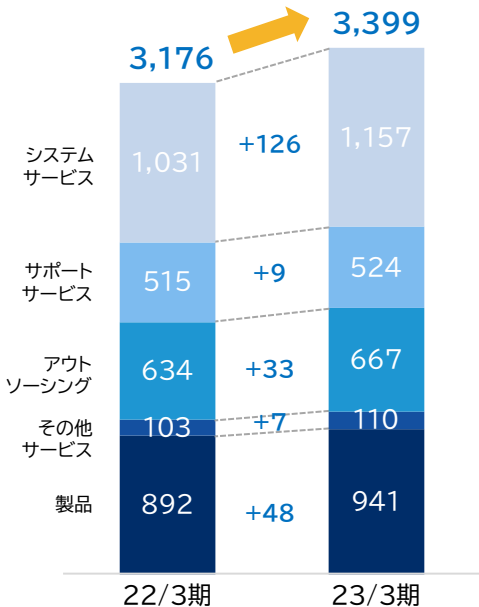
*調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

2023年3月期 セグメント別の状況

(単位:億円)

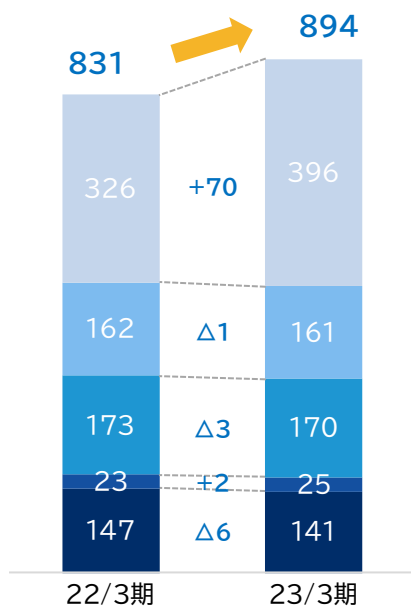
売上収益

+223
(+7.0%)



売上総利益

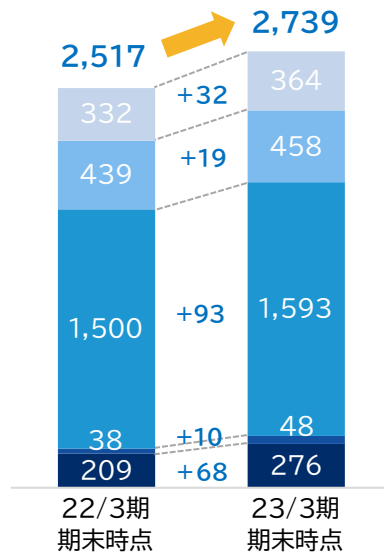
+62
(+7.5%)



【参考】

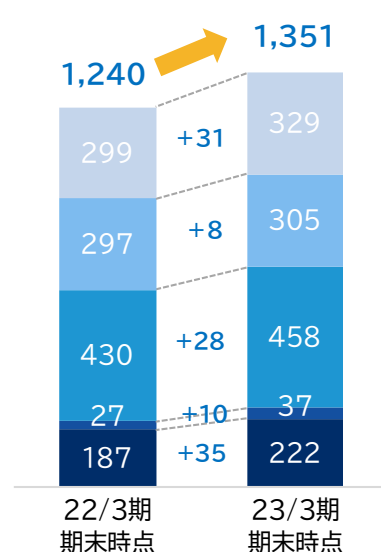
受注残高 (合計)

+222
(+8.8%)



受注残高 (次年度内売上予定分)

+111
(+8.9%)



2023年3月期 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)

	2022年3月期	2023年3月期	前期比
運用受託型	498	490	△8
企業DX型	74	108	+33
(内、他社クラウドサービス売上)	-	18	+18
サービス型(事業創出型)	62	69	+7
売上収益 合計	634	667	+33

【アウトソーシング 受注残高】

(単位:億円)

	2022年3月期末	2023年3月期末	前期末比
受注残高	1,500	1,593	+93
(内、年度内売上予定分)	430	458	+28

(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)」において、2023年1月に複数の信用金庫で本番稼働を開始。現在、11金庫で安定稼働中。
- ✓ リモートワーク関連の他社クラウドサービスの売上が拡大。

(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)」の引き合いが活況。さらなる新規ユーザー獲得を目指す。
- ✓ デジタルコードの利用が順調に拡大中。バリューカードビジネスは底堅く推移。

2024年3月期 通期業績予想

- ✓ 旺盛なDX需要を背景に、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し増収増益の見通し
- ✓ 将来の成長に向け、新規ビジネス創出や人的資本への投資を強化
- ✓ アウトソーシング売上予想を750億円とする

(単位:億円)

	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期予想	前期比	
売上収益	3,399	3,500	+101	(+3.0%)
営業利益	297	325	+28	(+9.5%)
(営業利益率)	(8.7%)	(9.3%)	(+0.6pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	202	220	+18	(+8.9%)
調整後営業利益*	294	320	+26	(+8.9%)
(調整後営業利益率)	(8.6%)	(9.1%)	(+0.5pt)	

*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

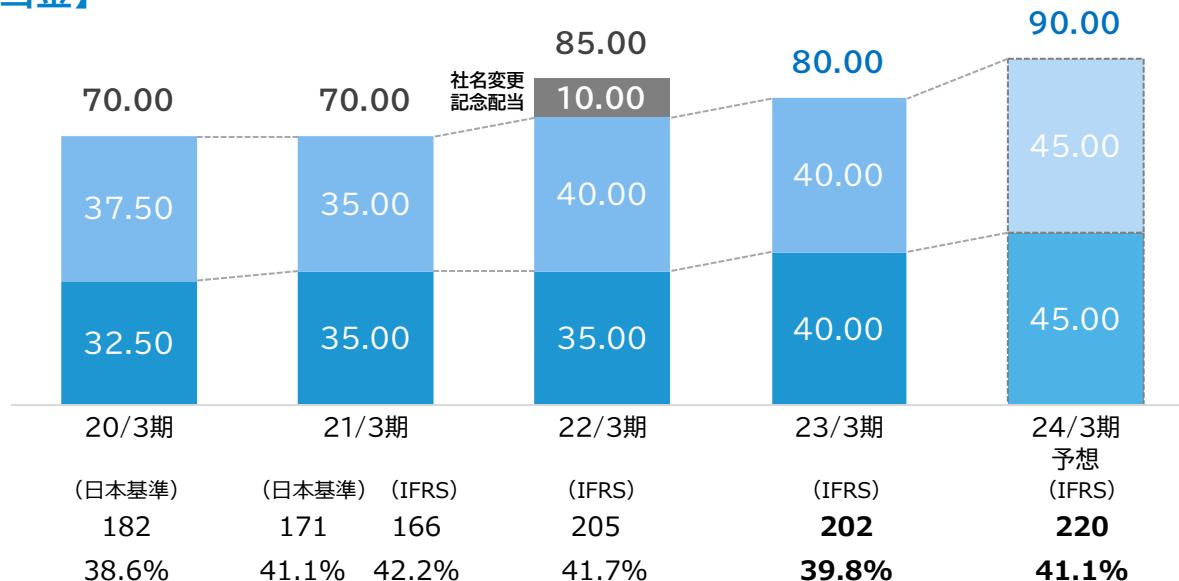
2024年3月期 通期配当予想

- ✓ 2023年3月期の期末配当は40円を予定(期初予想から変更なし)
- ✓ 2024年3月期は連結配当性向40%を基準とし、年間配当90円の見通し

(単位:円)

【1株当たり配当金】

■ 期末配当
■ 中間配当



1 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

参考情報

経営方針（2021-2023）の要旨

Purpose

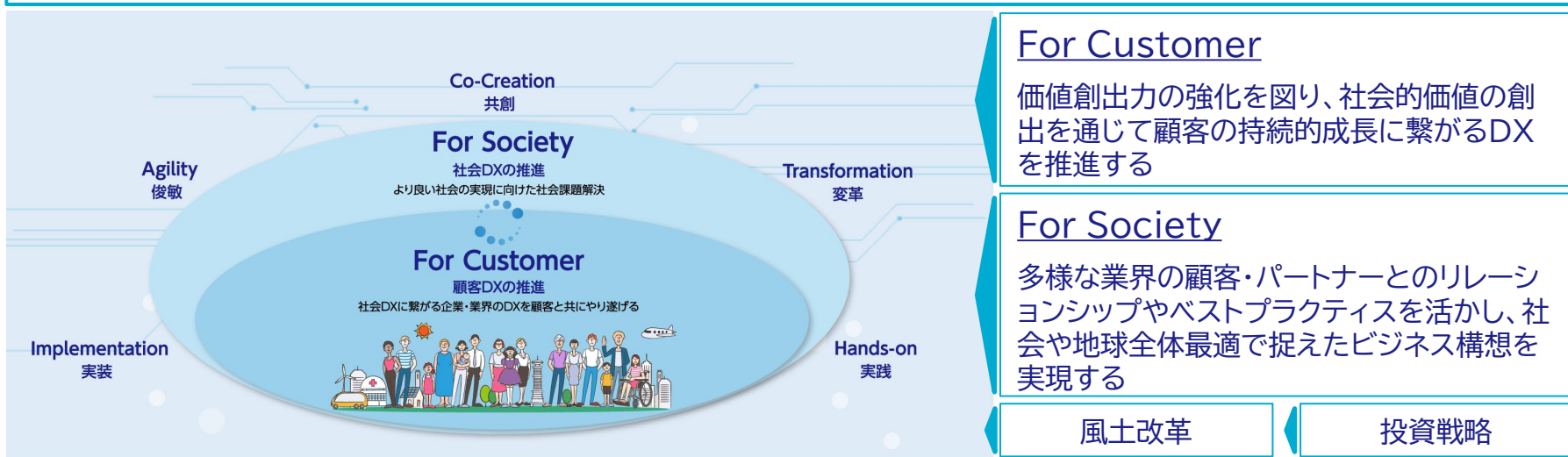
先見性と洞察力でテクノロジーの持つ可能性を引き出し、持続可能な社会を創出します

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しくみに育てていきます

基本方針

顧客DXと社会DXを両面から推進し、社会全体を捉えたより大きな枠組みで事業育成を図り、パートナーやコミュニティと共にビジネスエコシステムを拡大させ、「Vision2030」実現に繋げる



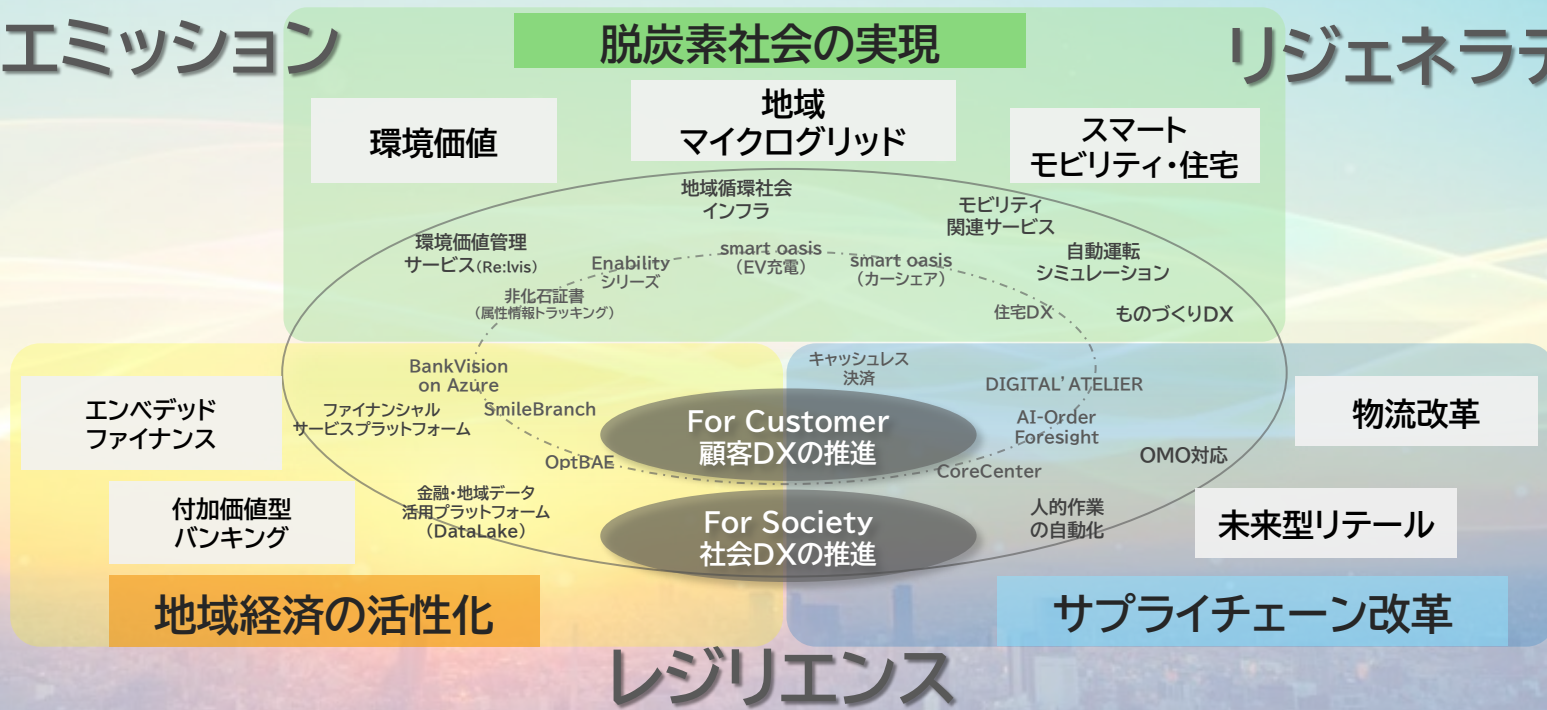
ビジネスエコシステムの拡大

お客様が直面している事業課題／社会課題の解決により、持続的な企業価値の向上を目指す

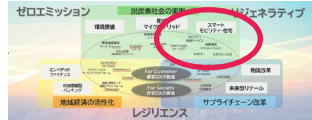
ゼロエミッション

脱炭素社会の実現

リジェネラティブ

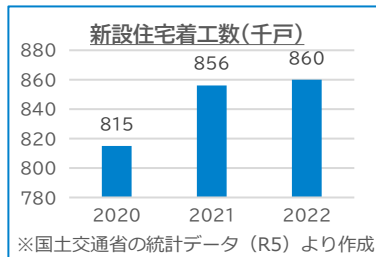


顧客DXから社会DXへの広がり①

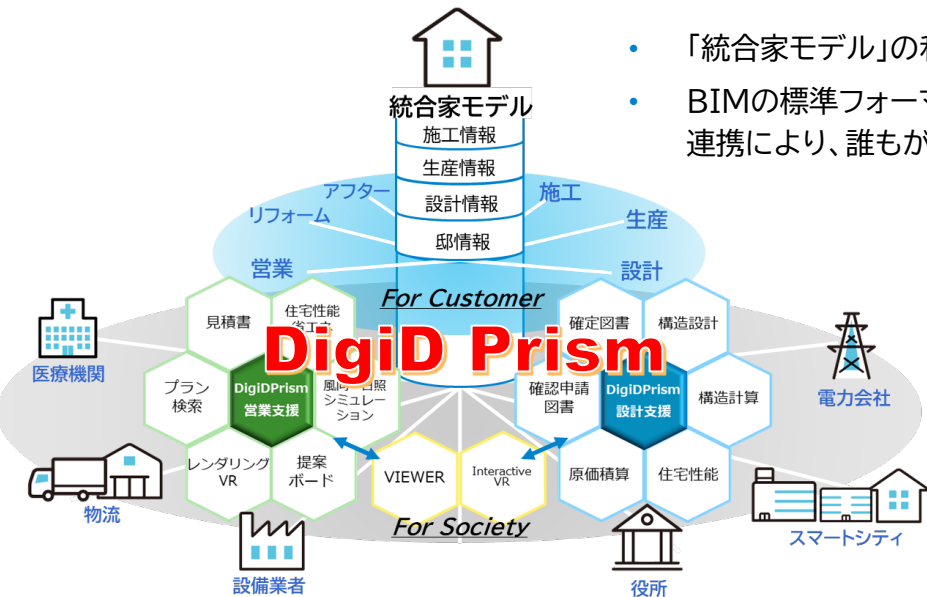


多様な業界・パートナーとのリレーションとベストプラクティスで、住宅DXから社会DXを推進

- 大手のハウスメーカーの設計業務を支えてきた「DigiDmeister」を大幅にリニューアルし、「DigiD Prism」としてBIM※プラットフォームへ進化
- お客様に寄り添い、価値創出のための「住宅に関わる統合的なデータ(統合家モデル)」の構築と運用を実現



- 「統合家モデル」の利活用による業務の効率化 ⇒【住宅DX】
- BIMの標準フォーマットであるIFC※データによる外部事業者との円滑な連携により、誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進 ⇒【社会DX】

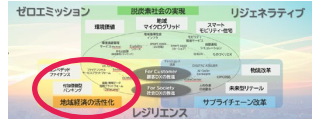


脱炭素社会の実現に貢献
環境に配慮した住宅の実現を、
さまざまなソリューションでサポート



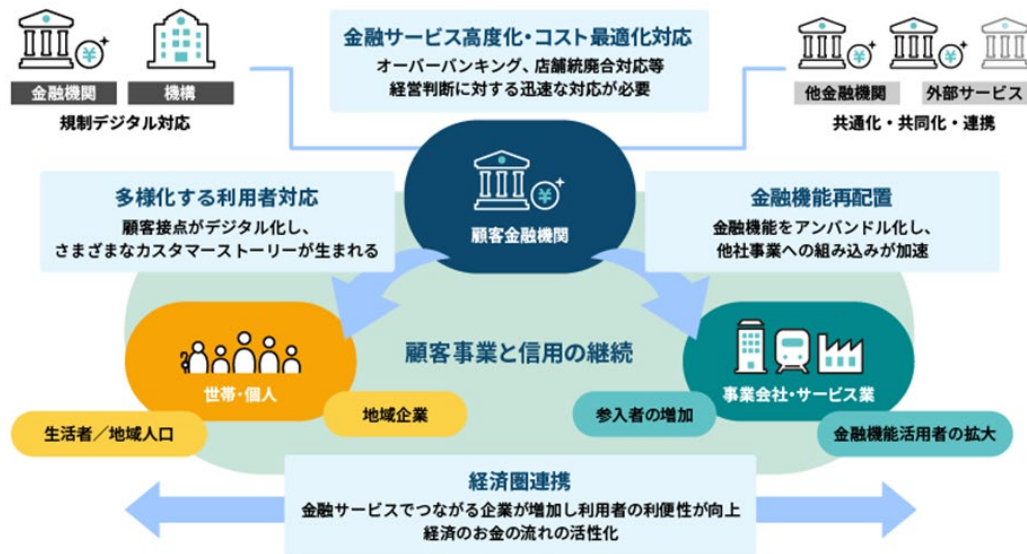
※BIM: Building Information Modeling
※IFC: Industry Foundation Classes

顧客DXから社会DXへの広がり②

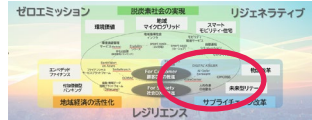


金融サービスのDX化により金融業務を効率化、新しい価値創造で地域社会のDX化も推進

- BankVision/OptBAEの採用行が順調に拡大
- オープンデータや、ビジネスインテリジェンスとの連携により、新たな価値の創出に大きく前進
- ファイナンシャル・サービスプラットフォームの提供を通して様々な企業とのエコシステムを形成



顧客DXから社会DXへの広がり③



お客様に寄り添った課題解決で、社会的価値と経済的価値を両立

- ▶ AI-Order Foresightで、発注業務に係る作業時間を大幅に削減、廃棄ロス/チャンスロスの削減にも寄与
- ▶ 未来型リテールの進展で、バリューチェーン・サプライチェーン全体の社会課題解決を推進
- ▶ キャッシュレス決済の普及により、チャネルペイメントサービス社のQRコード決済ゲートウェイが好調
- ▶ EC市場の拡大、インバウンドの回復にともない、デジタルコードやコード決済サービスの利用が増加の見込み

サービスご利用店舗数

2022年度時点で約2,000店舗
2030年度に8,000店舗を目指す



未来型リテール



OMO-データPF



画像解析サービス



デジタルコード



電子棚札



POSカート



AI-Order Foresight

AI自動発注

未来型リテールの進展

+

基幹システムなどコアビジネス基盤



Core Center
BASE-for Retail

MD基幹



Core Center
BASE



Mart Solution

データ分析

社会課題解決



サステナブル調達



温室効果ガス削減



人手不足解消



ロス削減/利益最大化

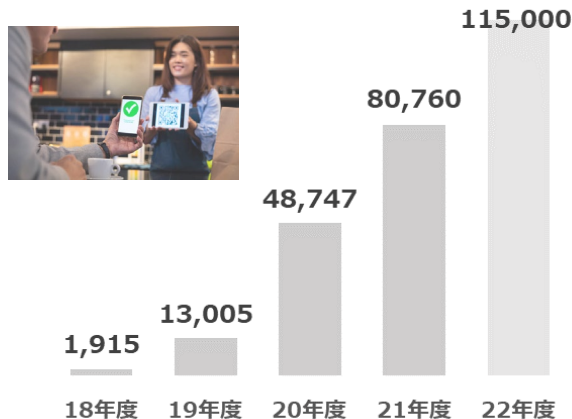


多様な購買行動への対応



地域コミュニティの場

国内QRコード決済市場 (億円)



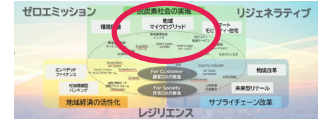
※一般社団法人キャッシュレス推進協議会の情報より作成



BIPROGY

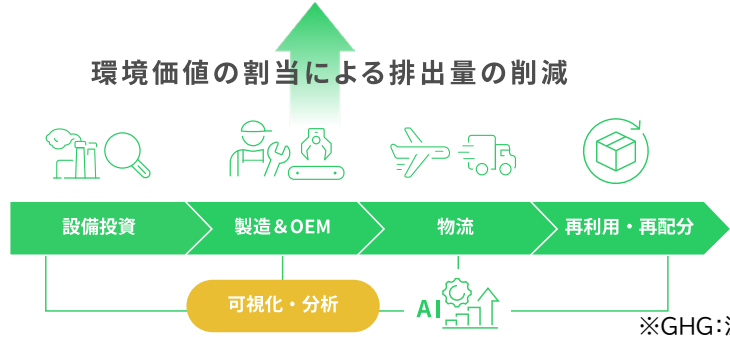
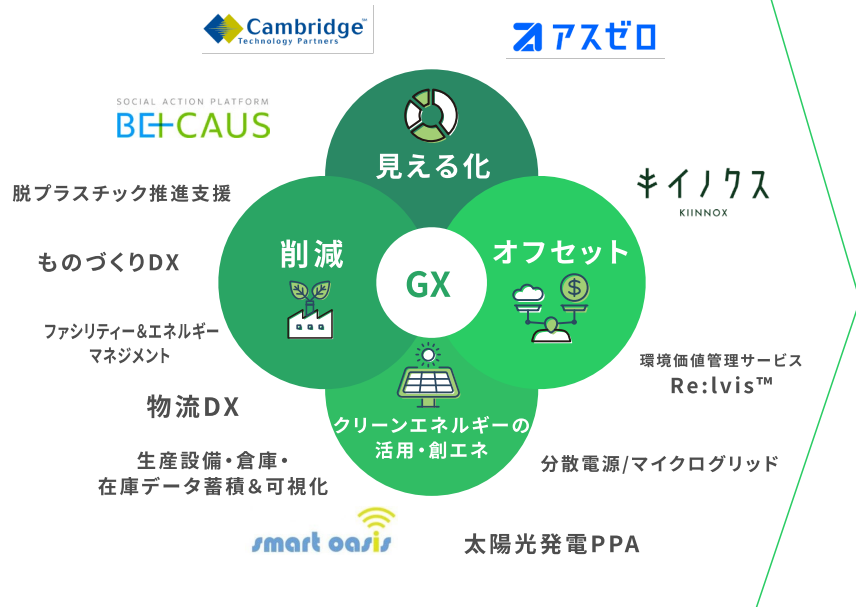
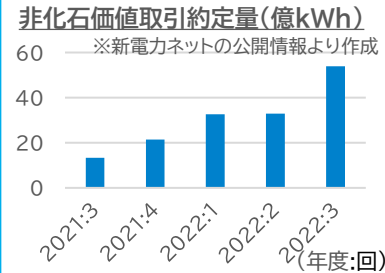
Foresight in sight

顧客DXから社会DXへの広がり④



お客様のGHG※排出量削減への取り組みに、多様なソリューションで総合的に支援

- コンサルティングサービスからGX※へとつながる多様なソリューションを提供、拡充
- BIPROGYグループ・パートナーとともに、お客様のカーボンニュートラルの実現を支援



※GHG:温室効果ガス
※GX:Green Transformation

持続的成長のための戦略投資

テクノロジーとイノベーションによる価値創出と、BIPROGYグループのさらなる成長への投資

オープンイノベーション活動

- 国内外のスタートアップとのビジネスエコシステムの形成・拡大
- 社外との活発な交流による多様な専門人財育成

スタートアップ投資

- スタートアップ／事業投資: **71件**
国内外／多領域へのファンド投資: **31件**
- SDGs・ウェルビーイング等の社会的影響が高まっている領域や、GenerativeAIなどの注目分野にも戦略的に投資



famione



- 物流業界の社会課題解決に向け、Hacobu社との資本業務提携

Hacobu

トラック予約受付サービスシェアNo.1
ドライバー累計利用者数42万



グローバル戦略

- ASEANにおけるグローバルビジネスの足場を強化・拡大
- 既存海外子会社に新規に2社を追加し、3社が連携しながらソリューション提供を拡充

【既存1社】



シンガポール・マレーシアでSAPソリューションを提供

【新規2社】



タイでSAPソリューションを提供



シンガポールで中小企業向けERPソリューションを提供

持続的成長のための人的資本強化

経営方針(2021-2023) あらたなケイパビリティ獲得のための人的資本の強化

人事・人財改革

DE&I推進

働き方改革

組織力強化

人事Vision2030

一人ひとりが自分らしく輝き、
組織に結集した多彩な力がさらに強い光
となって、Vision2030で目指す
ワクワクする未来をつくる

【主な取り組み】

- データドリブな人財戦略を実現するための人的資本可視化の仕組み構築
- 最大限のパフォーマンス発揮と新たな価値創出につながる働き方の実現
- 新たな事業および価値の創出に向けた人財改革
- 個の多様性(イントラパーソナル・ダイバーシティ)拡大
- 心理的安全性の高い組織をつくる対話型マネジメントの定着
- 組織を超えた対話、称賛し合う風土の醸成
- 多様な人財獲得のための採用チャネル拡大

2021年

ROLES※導入

2022年

HRプラットフォーム
(タレントマネジメントシステム)構築

2023年

事業戦略と連動した
グループ人財戦略の推進

※ROLES: BIPROGYグループにおける「業務遂行上における役割」を指し、人的資本の種類・質・量を可視化する中核概念



1 決算概要

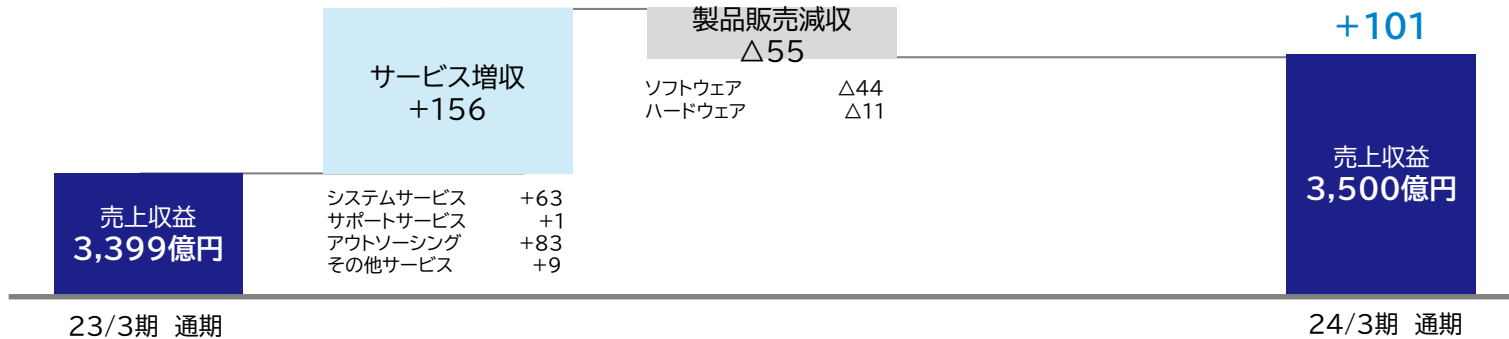
2 経営方針（2021－2023）の進捗

参考情報

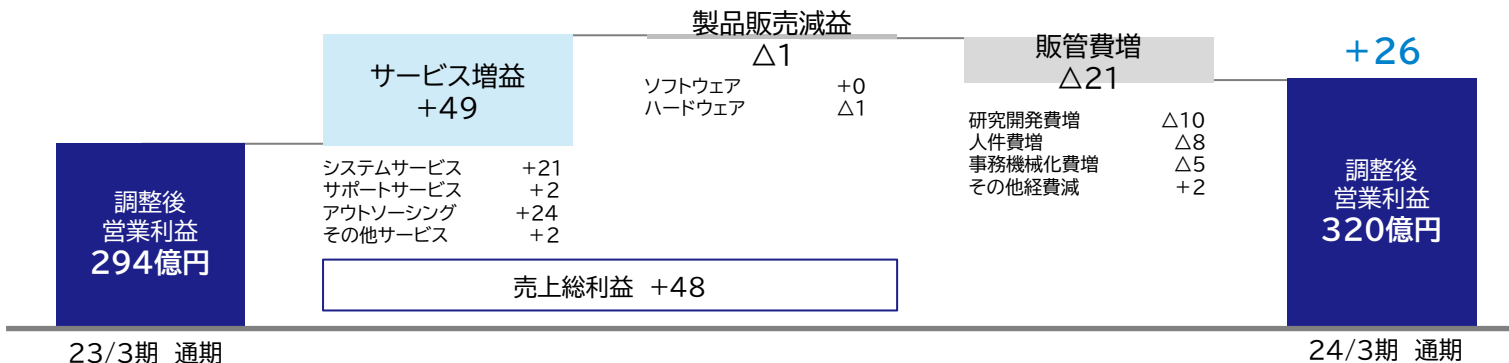
(参考) 2024年3月期 通期業績予想 増減分解

(単位:億円)

【売上収益の増減分解】

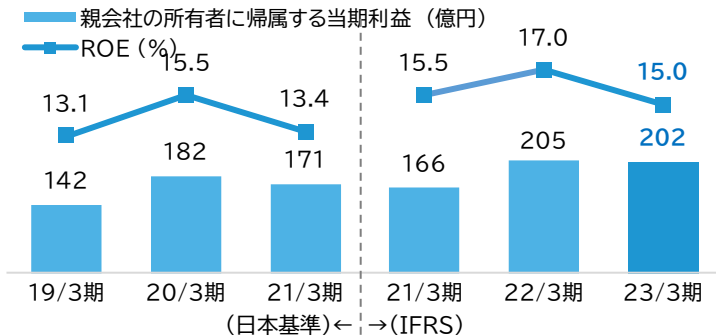


【調整後営業利益の増減分解】

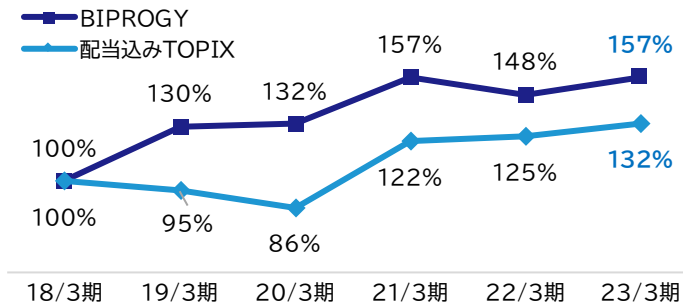


(参考) 財務指標推移

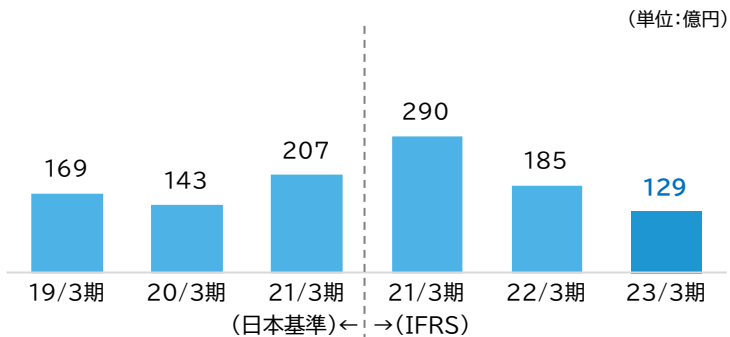
親会社の所有者に帰属する当期利益／ROE



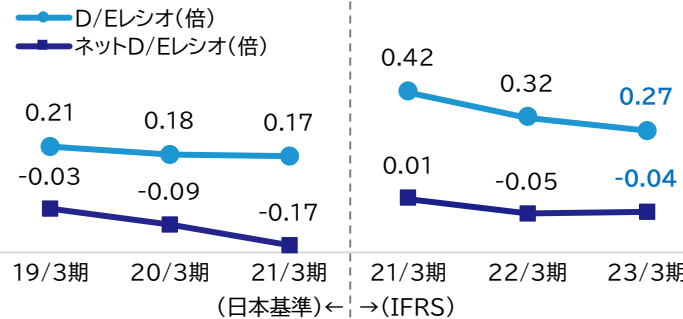
株主総利回り(TSR)



フリー・キャッシュ・フロー



D/Eレシオ





BIPROGY

Foresight in sight

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ます。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。