

BIPROGY 株式会社

2023年3月期 2Q決算説明会（2022年11月1日開催）

主な質疑応答（ご理解いただきやすいよう表現を変更している箇所があります。）

【質問者 A】

Q：2Q（7-9月期）のシステムサービスの受注高の伸びが1Qに比べ鈍化しているように見えるが、どのような分野が伸びているのか。また、引き合い等に変化はないのか確認したい。

A：金融機関向けが非常に好調であることに加え、電力・エネルギー関連の受注が好調であった。前年同期がかなり伸びていたため、今期の伸びが少なく見えるかもしれないが、受注は順調に推移していると認識している。

Q：2Qのハードウェアの受注高が減少している理由は何か。

A：前年同期に大型案件を計上した反動により減少している部分がある。なお、下期は反動を想定しているものはない。

Q：2Qの販管費が増加している要因は何か。また、通期見通しに対する考え方に変化はないか。

A：USBメモリー紛失事案への対応のための弁護士費用等を計上した。社内基幹システム刷新のための費用は1Qと同程度であったが、営業活動の活発化等による費用が若干増加している。

通期見通しに対しては、コストコントロールに取り組んでいきたいと考えている。2Qの弁護士費用等は一桁億円の前半程度であったが、3Qでも若干発生すると見込んでいる。

【質問者 B】

Q：2Qのソフトウェアおよびハードウェアの売上が大きく増加している要因は何か。

A：ソフトウェアについては、複数の他社製品の売上を計上したことから増収となっているが、利益率の低いライセンス関連の案件であったことから、利益には貢献していない状況である。利益率が低く、継続性のない案件ではあるが、これをフックに他の商品の提案につなげていきたいため、今後もこのような案件の獲得を加速させたいところではある。将来の収益拡大に向けた戦略であると考えていただきたい。

ハードウェアは、電子棚札等を計上した。電子棚札も利益率の低い商品であり、為替の影響も受けているが、店舗DXにつながる案件であり、ネットワークを通じた新たなビジネスも増えていくため、当社が目指すサービスを作るためのツールとしてとらえている。なお、為替や半導体不足の影響による調達価格の上昇分については、お客様と一部シェアさせていただいている。

【質問者 C】

Q：USBメモリー紛失事案に関する第三者委員会からの報告はいつ頃になりそうか。その後の再発防止策の実行など、今後のタイムラインの見通しを知りたい。また、本事案対応に係る費用総額の見通しと、受注活動への影響を教えてください。

A：7月1日に第三者委員会を設置し、現時点までに10回程度のヒアリングや会議への対応を行っている。また、社長の平岡を本部長、CSOの葛谷を副本部長とする社内の再発防止プロジェクトを立ち上げ、7月より稼働している。今回の事案発生につながった運用に関する点検や、再発防止のための手順策定に加え、セキュリティの再確認、イーラーニングの実施などを順次展開している。第三者委員会からの報告時期は、現時点でははっきりと申し上げられない状況ではあるが、年内となる見通しである。当社としては、報告を待たずして、当社として検討した再発防止の取り組み

を進めている。

なお、本事案の発生に伴い、弁護士費用は発生しているが、営業やエンジニア、パートナー等の再発防止に向けた対応関連では、生産性を上げることで、業務に大きな影響を与えるコストは発生していない。今後出てくる第三者委員会からの報告により、追加の対応が発生する可能性はあるが、現時点では大幅なコスト増加は見込んでいない。

受注活動への影響については、指名停止や作業の停止といった処分を受けてはいるが、もともと官公庁や地方自治体向けビジネスの規模は大きくないことから、業績全体に対しては大きな影響は出ていない。

Q：コロナの影響を受けていた顧客向けの需要が戻ってきているとのことだが、顧客の需要動向について、もう少し具体的に教えてほしい。

A：DX 関連への需要は強く、当社の新しいサービスに対し評価、支持をいただいていることから、金融や公共、流通、製造など各分野における引き合いが非常に多く、力強さを感じている。コロナの影響を受けていた旅客関連やエンターテインメント関連のお客様についても、コロナ前の状況とまではいかないが、数十億円単位で受注は戻り始めている。一方で、QR・コード決済ビジネスに関しては、中国からのインバウンドのお客様が戻ってないため、まだ回復していない状況である。

【質問者 D】

Q：販管費について、通期の見通しに対し上期の費消が大きいように見えるが、コントロールできずに増加しているようなコストはないのか確認したい。

A：USB メモリー紛失事案に関する費用は想定外だったが、社内基幹システム刷新費用は期初に見込んでいたよりも若干減少する見込みである。一方で、営業活動費用が上期は少し超過しているため、今後状況を見ながらコストコントロールを図っていく必要があると考えている。

Q：3 年間の経営方針の半分が過ぎたが、目標として掲げている 2024 年 3 月期の調整後営業利益 340 億円が達成できなかった場合、ROE 目標である 15% に対しては、自社株買いなど PL 以外でのオプションも考える余地はあるのか。

A：経営方針で掲げた利益目標をきっちりと達成することで、ROE15%も達成したいと考えており、現段階ではそのために自社株買いをすることは特に考えてない。

Q：プレゼンテーション資料で、今後の成長に向けて、脱炭素社会の実現への取り組みなども紹介されているが、地方公共団体向けビジネスは減少傾向にあると認識している。今後は、人月商売から脱して、サービス化の方向により一段と舵を切っていくと考えて良いか。

A：ご認識の通り、脱人月ビジネスを推進していることから、自治体向けの入札案件などは縮小している状況である。地方公共団体とは、地域活性化のための MaaS 事業や、エネルギーの地産地消などといった、サービスビジネスを主流と一緒に取り組んでいきたいと考えている。ただし、人月ビジネスからサービスビジネスへとシフトしていくという大きな方向性はあるが、サービスビジネス創出のためのリファレンスを手に入れるために、ある程度の人月ビジネスもしっかりと行う。システム開発力からサービスビジネスを生み出していき、両利きの流れをしっかり作っていきたくと考えている。

【質問者 E】

Q：システムサービスについて、1Q 末の受注残高の積み上がりから考えると、2Q の売上の伸びが小さいように感じる。DX 案件は短納期ですぐに売上計上されるものが多いと思っていたのだが、1Q 末の受注残高には、基幹システムの刷新のような、長期案件も含まれていたということか。

A : DX 案件については、小型案件も含め様々な案件が出てきており、例えば金融機関の営業店関連などは、少し期間が長めの案件となる。また、オムニチャネルを実現するためのデータドリブンなサービスに関しても、比較的大手のお客様からの引き合いが多く、サービスの機能追加などもあることから、あまり速いピッチで回っていないものもある。さらに、今後アウトソーシングサービスへとつながる金融機関向けの大型の開発案件などもあり、システムサービスにはこのようなさまざまな案件がミックスされている状況だ。

【質問者 F】

Q : システムサービスの受注について、前期および今期の 2Q に一過性の特殊案件の計上はあったのか確認したい。

A : 前期 2Q は地方自治体向けの大口案件の受注計上があったが、今期はそのような案件はなかった。

以上

(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。