

# BIPROGY 株式会社

2024 年 3 月期 第 3 四半期 決算説明会（2024 年 2 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：3Q 累計のアウトソーシングが増収減益となっている理由は何か。

A：他社クラウドサービスの売上が前年同期比で 37 億円増加したことや、その他のビジネスが拡大していることにより増収となった。一方で利益に関しては、他社クラウドサービスは利益にほとんど寄与しないことに加え、信用金庫向けサービスの利益減少や、アウトソーシングサービスの運用コストの増加により減益となった。

信用金庫向けサービスについては、従来型のサービスと「OptBAE」が併存している状況がまだ続いているため、前年同期比で利益が減少している。従来型からの移行で「OptBAE」側は相応の利益が出ており、今後は運用効率改善等により全体の利益率を押し上げるとは思うが、従来型が併存する限りはその分のコストは発生し続ける。この状況が解消するのはおそらく 2026 年度になるだろう。

Q：次期経営方針の発表時期や期間は、現時点で何か示せることはあるか。

A：4 月の通期決算発表にて公表予定で、期間は 3 カ年を考えている。議論を進めている最中であることから、現時点で内容をお示しすることは難しい。発表をお待ちいただきたい。

Q：大株主である大日本印刷にアクティビストが入っているが、BIPROGY から何か言えることはあるか。

A：当社から申し上げられることはない。大日本印刷とは非常に良好な関係にあり、引き続きセールス活動やサービス開発、新しいビジネスの立ち上げなどを一緒に進めている。

【質問者 B】

Q：今回、通期見通しを上方修正したが、3Q までの実績を差し引くと 4Q（1-3 月期）は若干の減収減益となる。この程度の上方修正にとどめた理由を教えてください。

A：これまで 4Q は売上のボリュームが非常に大きかったが、今年度はそれを平準化させるセールス活動を続けてきた。その成果もあり、3Q までの売上は例年に比べて大きくプラスとなっている側面がある。4Q はその分が減少する部分があることもふまえ、現在の通期見通しとしている。ただし、今四半期も増収を目指したいとは当然ながら考えている。4Q に売上予定の受注残高も積み上がってはいるが、前期は特にハードウェアなどで 4Q に受注・売上計上した案件も多かったため、このような見立てとなっているが、期末に向けてがんばりたいと思っている。

Q：3Q（10-12 月期）はソフトウェアおよびハードウェアが受注、売上ともに好調だったが、中身はどのようなものか。この強いモメンタムは継続しそうか。

A：ソフトウェアに関しては、パイプラインもしっかりと積み上がっている。Microsoft 365 やその他のライセンスソフトについても、我々のサービスや、導入する力がお客様にかなり浸透してきており、支持されている。

ハードウェアに関しては、BIPROGY やユニアデックにおいて PC やネットワーク機器などの中小案件が積み上がっていることや、半導体不足の問題も解消され機器の納入が進んでいること、前期と比較して採算性の高い案件が複数積

み上がってきていることにより、売上、利益率ともに改善傾向にあり、この傾向はしばらく継続するものと思っている。

Q：本日社長交代の発表があったが、新社長として今後の方向性などについてコメントしてほしい。

A：次期経営方針については、4月に戦略も含め皆さんにお伝えしたいと考えている。今は、今期の3月までをしっかりと仕上げるとともに、来期に向けて良い案件を増加させていきたい。

社長としては、私はこれまで営業を中心にやってきたので、私どもの財産であるお客様のDXをサポートしていく。そして、それを現経営方針でも掲げている「For Society」として、お客様やパートナーとともに社会的価値を生み出し、社会課題を解決しながら新たな経済価値の創出も実現したいと思っている。

#### 【質問者 C】

Q：新社長として、このまま維持したいこと、今後変えていきたいことは何か。

A：これまでも現社長の平岡とともに事業を進めてきた。その中で推進してきたオープンイノベーションへの取り組みや、大切なお客様と一緒にビジネスを作り上げていくこと、お客様のDXを加速することは維持していきたいと考えている。

一方で変えていきたいところは、グローバルビジネスである。現状は日本でのビジネスが中心で、グローバルビジネスはまだまだであることから、思い切った手が打てるよう、グループ社員の考え方を変えたり、成長させることが必要だと思っている。4月には、そのような部分も含めより具体化した戦略を発表したい。残り2か月の中で、今期の仕上げと来期に向けた準備をしっかりやっていきたい。

Q：機構改革に関しても本日発表しているが、重要な変化点として投資家にアピールしたいことがあれば教えてほしい。

A：大きなトピックスとしては2点ある。1点目は、今期バーチャル組織として立ち上げたマネージドサービスセンターをユニアデックスに機能集約することで、より力強く事業の柱としていくことを目指す。これにより、現在BIPROGYにいるマネージドサービスに関わっているクラウド系のエンジニアやセキュリティのエンジニアの約240~250名が、ユニアデックスへ出向という形で異動する。クラウドシフトが進む中で、中長期的に見るとユニアデックスのソフトウェアやハードウェアのサポート売上は減少していくことが見込まれることから、これに代わる新たな事業の柱とすべく、マネージドサービスセンターを強化する。2点目は、「グローバルビジネス部」をグローバル部門として独立させると共に、グループ内にいるグローバルビジネス人材を同部に集約させることで、スピードアップを図る。

Q：今期のアウトソーシングは各四半期で前年同期比減益が続いているが、いつ頃増益に転換すると考えているのか。

A：先ほどご説明した通り、「OptBAE」に関しては従来型システムのコストが2026年度まで継続する見込みであるが、アウトソーシング全体としては一刻も早く収益性を改善させたい。様々なコストが増加している部分については、お客様にもご説明しながらコストを回収することも含め、対応していきたいと考えている。

#### 【質問者 D】

Q：今期はソフトウェアやハードウェアの利益率が高い水準で推移しているが、来期以降もこの水準は継続できそうか。

A：ハードウェアに関しては、今期はネットワーク関連やPCの入替需要が非常に高まってきていることに加え、半導体不足による納品遅れが解消してきたことや、大型案件のみならず中小型案件が積み上がり増収となった。利益率はどのような製品が売れたかのミックスによって上下してしまう面はあるが、ユニアデックスにおいて採算性をより重視したセールスに注力しており、利益率を極力維持するような方針で来期も取り組んでいくつもりだ。

ソフトウェアに関しては、テレワーク関連のオープン系ソフトウェアなどは利益率が低い。ただし、特に今期の2Q、3Qは自社製ソフトウェアの積極販売に注力した。自社製品のため採算性も高く、この割合をどこまで増やしていけるか、すな

わち当社のソリューションがお客様の DX にどれだけ役に立つかにより、ソフトウェア全体の利益率が変わる。ニーズは高いと考えているため、システム部隊も含めた営業活動に注力し、お客様の DX を加速させていけば、必然的に結果としてソフトウェアの採算性向上につながっていく。お客様への最初のフックとして他社製品やサービスを提供することはあるが、それだけでは採算性は上がっていかないので、お客様の DX 推進に価値のあるものを提供することが重要である。

Q：来期は次期経営方針の初年度となるが、現時点で予見されるコストの増加要因はあるか。

A：現在、次期経営方針を検討している最中のため、詳細については 4 月の発表までお待ちいただきたい。現時点で来期のコストとしてある程度予見できるものとしては、来期において人事制度改定や、新卒の初任給引き上げ等を予定していることから、人件費が増加する見込みである。なお、現在取り組んでいる社内システムの刷新のコストについては、予定通りであり、大きく増加することは今のところ見込んでいない。また、将来のコスト削減効果を想定したファシリティの見直しを検討している。コロナ禍を経た働き方の変革により、特に豊洲本社ビルの稼働が落ちていることから、オフィスのリニューアルや削減にあたって一時的なコスト増加の可能性もある。

#### 【質問者 E】

Q：2Q、3Q は利益率の高い自社製ソフトウェアの販売に注力したとのことだが、売れ筋はどのようなソフトウェアか。中長期的にはどのくらいの規模感まで拡大させていきたいと考えているのか。

A：当社の得意としているのは、金融機関向けや製造業、流通業向けのソフトウェアである。これまでソフトウェアとして売上計上していたこれらの製品を、今後はサービスとして使っていただくことによってアウトソーシングに計上し、アウトソーシングの利益率向上につなげていくことを狙っている。規模感に関しては次の 3 カ年の経営方針の中でご説明したいと思っている。

#### 【質問者 F】

Q：システムサービスの 3Q の売上総利益率が前年同期比で若干低下している要因は何か。案件のミックスの問題か、それとも 2Q に発生した不採算案件が 3Q も足を引っ張っているのか？

A：2Q に発生した不採算案件について、3Q において 2 億円弱追加で引き当てを積み増した。それ以外に特殊な利益率の変動要因はなく、四半期ごとのぶれの範囲内と考えている。不採算案件に関しては、稼働が 2Q 時点で予定していた時期から延伸となったため、その分のコストを 3Q で追加引当しており、見込まれるコストは全て引き当てたと考えている。明確な稼働時期はお客様もあることから当社だけでお話しすることはできないが、来期の 3Q までには稼働させる計画である。

Q：人員数があまり増加していないが、中身は入れ替わっているのか。若手の中堅社員が採用できているのか、今後のリソースに問題はないのか確認したい。

A：当社において人員数の多い年齢層が、今後 3-4 年かけて定年を迎える。定年後も 65 歳までの雇用や、シニアエキスパートとして 70 歳まで雇用を継続いただける制度があるが、全員が継続を選ぶわけではなく、半数くらいは退職する。一方で新卒や中途の採用を強化することから、全体では人員数は横ばいでそのままとなる。新卒・中途採用は想定よりもうまく進んでおり、来期の新卒入社は約 260 名を予定している。中途採用は昨年度の実績として 200 名強が入社しており、即戦力も採用できていることから、リソースに関しては大きな問題はないと考えている。

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。