

BIPROGY 株式会社

2024 年 3 月期 決算/経営方針説明会 (2024 年 4 月 30 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：24/3 期の営業利益が 3Q 決算発表時に公表した予想値を下回った要因として、4Q (1-3 月期) にグループ会社に係るのれん減損と、関連会社の事業撤退損を計上したとのことだが、詳細を教えてください。

A：海外の子会社におけるのれんに関する減損と、不動産テック関係の関連会社で事業撤退損を計上した。いずれも一過性の費用であり、3Q 決算時にある程度見込んでいたが、想定していた金額よりも若干多くなった。事業撤退損に関しては、持分法適用会社であることから、通常の損失取り込みと事業撤退に伴う引当を処理したことにより、4Q の持分法投資損益がマイナスとなった。なお、持分法適用会社であるチャネルペイメントサービスは、引き続き好調に推移している。

Q：経営方針について「総還元性向を意識した自己株式取得を実施」との説明があったが、どのような趣旨か。

A：当社は従来、配当性向のみを株主還元の指標としてきたが、今後は成長投資の状況に応じて自己株買いなども柔軟に機動的に行っていく方針であり、総還元性向という言葉も使いながら、株主還元方針を従来と少し変更していることを示した。

Q：経営方針のグローバル戦略に「北米等マーケットへのアプローチを強化」とあるが、北米への進出はどの程度本気で考えているのか、その真意を教えてください。

A：これまで ASEAN 数カ国において M&A 等を実施しながらビジネスベースを作ってきており、これを拡大していくことが経営方針 (2024-2026) におけるグローバル戦略の第一歩であると思っている。北米においては、これまではフィンテック企業やリテールサービスを提供する企業などをウォッチしながら、日本のお客様向けにサービスを展開してきた。北米ですぐに大きな M&A を実施することは考えていないが、当社のサービスの価値が上がるようなものがあつた際には M&A も検討していきたい。まずは引き続きベンチャー投資を強化し、さまざまなアセットを獲得していく。

【質問者 B】

Q：自己株式取得に関しては、BIPROGY 株を保有する金融機関等による政策保有株売却を見据えているため、具体的な金額を提示していないのか。

A：他社では株式持ち合い解消に伴う自己株買いを株主還元に掲げている企業もあるかと思うが、当社としてはキャッシュ創出力が上がっている中、まずは成長投資に資金を振り向けたいと考えている。成長投資の状況に応じて株主還元を強化していく中で、その一つの手法として自己株買いも検討する。

Q：金庫株に対する考え方を教えてください。

A：金庫株の活用に関しては社内で議論を続けてきたが、活用するにはそれ以上の価値を生み出す必要があるため、この 7 年間はそれがなく保有し続けていたという状況である。今後は、株主還元の観点から金庫株の消却も考えていくべきと思っているが、具体的なタイミング等については、適宜公表する。

Q：グローバル売上拡大のため M&A も想定しているかと思うが、どれだけの投資や売上貢献を想定しているのか。

A：グローバル売上は 24/3 期の 24 億円から、今後 3 年間で 150 億円にしたいと考えている。すでに展開しているアジアでのビジネス拡大も見込むが、多くは M&A で獲得していくことになると思っており、具体的なパイプラインを持ってスタートしている案件もある。25/3 期中に実施したいと考えてはいるが、いきなり大きな金額は想定しておらず、何段階かに分けながら、慎重かつ大胆に進めていきたい。25/3 期の計画にも M&A 分を織り込んではあるが、今期だけで見ると大きなインパクトにはならず、経営方針 3 年目での拡大を目指している。

【質問者 C】

Q：24/3 期 4Q のシステムサービス売上の伸びが弱い要因は何か。

A：4Q の売上は前年同期比 0.2%増となり、見た目の数字は伸びが弱まっているように見えるかもしれないが、パイプラインは好調な状況が継続しており、モメンタムが低下しているということはないと認識している。また、本番稼働に向けたテスト工程に入っている大型案件もあり、テスト工程は構築フェーズに比べ売上規模が小さくなることから、前年同期比で売上の伸びが小さいのはその影響もある。

Q：経営方針において 27/3 期の調整後営業利益率は 11%を目指すとのことだが、初年度となる 25/3 期は前期比横ばいの 9.1%の予想となっている。25/3 期の予想をどう見るべきか、また、来期、再来期の利益率に対する考え方を教えてほしい。

A：25/3 期は新人事制度対応や中長期ファシリティ計画、基幹システムの更改延長等による販管費の増加を見込んでいるが、これらの増加要因はこの 1、2 年で終わると考えており、最終年度である 27/3 期への影響はない。そのため、経営方針の 1 年目、2 年目は緩やかな伸びを想定しているが、3 年目はコア事業の注力領域ビジネス等の拡大効果も含めて、利益率が向上する計画である。

Q：「企業価値 1 兆円の企業グループを目指す」とあるが、時価総額 1 兆円を念頭に置いているということか。

A：現在の時価総額を 2 倍にすることを目指す。この 3 年間での達成というよりも、2030 年までの実現を目指している。社外向けだけでなく、社内に向けたメッセージとしても重要と考えており、グループ社員一丸となって、株価も意識した企業価値向上を目指すため、あえてこの表現とした。

【質問者 D】

Q：ROE について、24/3 期実績 16.5%に対し、経営方針の目標値は「15.0%目途」と実績よりも低下する計画としているが、何を主張したいのか。

A：24/3 期は当期利益が最高益となり、ROE も高い水準となった。基本的には純資産を減らして ROE を追求していくという考えはなく、株主還元を強化する中でも利益を積み上げていくなど、自然体で管理していく。ただし、エクイティ・スプレッドも意識していくことから、ROE を経営指標として設定している。

Q：システムサービスのパイプラインは良好とのことだが、25/3 期のシステムサービス売上が微増収の見通しとなっている要因は何か。

A：経営方針でのコア事業における注力領域のパイプラインは非常に力強い。特に、地方銀行や信用金庫を含めた金融機関におけるフィンテックや、リテールのお客様が増加している。ただし、当社のシステムエンジニアや、パートナー企業も含めた全体のリソースを上回ると品質にも問題が出てくることから、セーブしながら注力領域のビジネスを推進していく。

Q：24/3 期に発生した不採算案件の状況を教えてください。25/3 期計画に不採算リスクを織り込んでいるようだが、この案件で不採算が継続する前提ということか。

A：24/3 期に不採算を計上した案件については、すでに山場を越えることが見えてきている。25/3 期はこの案件というわけではなく、不採算案件が発生した場合のリスクとして計画に織り込んでいる。

Q：24/3 期 4Q のアウトソーシングが増益となった要因は何か。

A：サービスビジネスは継続的に投資をして競争力を高めていく必要があるため、「OptBAE」や「BankVision」なども先行投資を行っているが、4Q においてはサービスの初期導入に伴うサービスが積み上がり、利益率が改善した。今後は単なるクラウドサービスだけではなく、マネージドサービスなども組み合わせて多くのお客様に利用いただくことで、収益性を高めていくことが必要であると考えている。

【質問者 E】

Q：25/3 期の販管費の増加要因である「ベースアップ・新人事制度対応」について解説してほしい。

A：当社は 2024 年 4 月より新人事制度に移行した。より成果を追求した、年功序列のないメリハリのある人事制度となっている。また、家族の人数や住居などの個人的な要素で支給されていた手当を完全撤廃して、その資金を基本給に加算していく。加えて、ベースアップも行うことから、定期昇給分も含め前期比で 8%の賃上げを実施することになり、販管費で 10 億円の影響を見込んでいる。製造原価にも同等以上の影響が生じるが、しっかり価格転嫁、あるいは生産性を向上させることで吸収していきたい。

Q：25/3 期の販管費の増加要因である「基幹システムの更改延長」について解説してほしい。

A：社内の基幹システムについて、旧システムの移行を進めてきたが、12 月以降の最終テストフェーズで問題が発覚した。昨今、他社でも基幹システムの移行で実事業に大きなダメージを受けている例もあることや、関連部署やエンドユーザーへの影響などを総合的に判断し、無理に進めるのは得策ではないとして、稼働延期を決断した。

Q：24/3 期に計上した不採算案件の件数、金額、今後の見通しについて補足してほしい。

A：新たな不採算案件が発生したわけではなく、既存の不採算案件において、4Q に追加で 2 億円を引き当てた（通期では 8 億円）。2024 年 10 月に稼働予定であり、そこまでかかる費用を引き当てている。

【質問者 F】

Q：24/3 期 4Q および通期のシステムエンジニアの稼働率を教えてください。

A：4 Q、通期ともに 84%であった。

Q：25/3 期のシステムサービスの売上の伸びが弱い要因は何か。単価上昇（値上げ）の状況とあわせて教えてください。

A：システムサービスの売上予想は保守的に見ているという面もあるが、既に契約をしている案件においては途中から値上げすることができないという面もある。新しく受注する案件に関しては値上げを受け入れていただくことになるが、継続している案件や保守サービスなどは粘り強い交渉が必要であり、全業種のお客様に対して丁寧に交渉を進めていく。当社がコストを被ることがないようオペレーションは徹底する。

Q：価格転嫁はこれまでも行われてきたと考えるが、難易度は高いのか。

A：難易度はかなり高いとみている。お客様も一つ一つの案件ごとに価格を見ており、新しい案件になると競合を含めて比

較される。そのような中で適正な価格を探りながら提案を行っており、人件費の上昇をそのまま転嫁できるということにはならない。ただし、そのままでは収益に大きく影響するため、対策を立てて丁寧に対応していく。

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。