BIPROGY 株式会社

セルサイド（証券会社アナリスト）向けスモールミーティング （2024年6月17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：経営方針では最終年度（2027年3月期）に調整後営業利益率 11%を目標としているが、コストが本格的に減少するのは2027年3月期のため、今期から来期にかけてはさほど利益率に変化はないのか。

A：この2年間はオフィス改装のための費用や新人事制度移行に伴う人件費の増加などにより販管費の負担が重くなる。利益率は最終年度の2027年3月期に大きく改善すると考えている。

【質問者 B】

Q：6月4日に実施した経営方針説明会で、外注比率を現在の「社内 1:外注 3」から「1:5」に引き上げていくとの説明があったが、過去はどのように推移してきたのか。また、どのように比率を引き上げていくのか。

A：6、7年前よりパートナー戦略に取り組んでおり、過去は 1:2 程度の比率であったが、現在は 1:3 となっている。パートナー企業を絞り込み、現在は 100 社のコアパートナーがいる。コアパートナーに対しては、経営トップの方々に我々の経営方針の考えを共有しており、また現場の方々にも必要な技術などを伝え、人材育成にも取り組んでいただいている。

日本国内は IT 人材が不足しており、競合他社を含めて取り合いとなっている状況であるため、日本に現地法人を持つ中国企業にも、日本のパートナー企業と同様に対応してもらっており、この取り組みを加速していく。また、地政学リスクをヘッジするため、ベトナム子会社においては、より上流から携われる人材の育成など、人材のハイスキル化、人員の増強なども行っている。取り組みが予定通りに進めば、今後3年かけて 1:5 まで拡大させることは可能と考えている。

Q：経営方針におけるコア事業戦略の注力領域である「OT インフラ」は、具体的にどのようなビジネスをイメージすれば良いのか。また、現在想定している競合はどこか。

A：製造業を中心に、強固な顧客基盤や顧客関係性を最大限に活かして、特に自動車メーカー向けや大日本印刷との協業でビジネスを広げていきたいと考えている。製造業においては、今後設計・製造プロセスのデジタル化ニーズが高まってくると考えている。現時点では競合は特段ないが、今後この領域にさまざまな IT 企業がアプローチしてくることが見込まれるため、我々としてはいち早くアドバンテージをとっておきたい。

【質問者 C】

Q：2025年3月期のシステムサービスの売上見通しを前期比 1.5%の増収としている根拠として、大型開発案件の一巡や、前期末の受注残高の積み上がりが弱いためとの説明があったが、足元のパイプラインはどうか。

A：今期は金融機関向けの大型案件が本番稼働を迎えることから、開発ボリュームが減少するのは事実であるが、金融機関の主要なお客様からの受注もあり、手応えを感じている。また、足元では流通向けなどの比較的短期間で回していく開発案件が増加している。今後は、受注残高を増加させながら、パートナー企業の比率も高め収益を獲得していくことになるが、パイプラインの手応えはあるので、それをいかに受注として確定させるかと、いかに利益率を高めていくか

の両面に取り組む。

Q：円安の進行により、顧客業種ごとに IT 投資需要に濃淡は出てきているか。

A：DX への投資需要は引き続き非常に強く、流通業や金融機関においては、店舗の人手不足対応へのニーズが高い。輸入産業のお客様は経営が厳しい状況かと思うが、小売業や食品会社などは商品の値上げ等により対応しており、IT 投資における開発の中止や導入スピードのスローダウンなどは起きていない。逆に小売業向けの電子棚札などは、お客様から早く導入したいという要望があり、お客様の経営者の皆さまも DX の重要性を理解している。

Q：アウトソーシングビジネスにおいては、他社クラウドサービスに自社サービスを組み合わせて付加価値あるサービスを提供する取り組みを進めていると思うが、今後 3 年間でこのビジネスはどのように顕在化してくるのか。

A：他社クラウドのライセンスビジネスは利益率が低いものの、我々としてはお客様から要望があれば提供し、その上で当社のサービスを載せるなど、お客様の事業に貢献するような付加価値のあるビジネスに仕上げたいと考えている。こういったサービスが増えていかないと、アウトソーシングの利益率改善は難しい。ユニアデックスとともにサービスの柱にしようとしているマネージドサービスについても、新しいサービスを出すべく、PoC も行っており、早期の利益貢献を目指している。また、長期契約案件については、利益改善のために、我々の努力によりコストを下げること、お客様にコストの上昇分を払っていただくことの両面を進める必要がある。これらの取り組みにより、アウトソーシングの利益率改善を目指す。

Q：ユニアデックスのマネージドサービスには具体的にどのようなサービスがあるのか。

A：これまで BIPROGY もユニアデックスもデジタルワークプレイスやセキュリティ、マルチクラウドといったサービスを提供してきたが、取り扱う商材が異なっていた。また、セキュリティサービスにおいても、お客様へのアプローチの仕方が異なっていた。これらをマネージドサービスとして一体化し、より付加価値のあるサービスに仕上げようとしている。セキュリティ関連の製品はたくさんあり、お客様も、どのような組み合わせにすれば自社のセキュリティが担保されるのかが分からず困っている。当社は、それらをパッケージングして付加価値のあるサービスに転換していく。ユニアデックスにエンジニアリソースを集中させ、製品企画や営業販売ツール、サポートからアウトソーシングへとつなげていくようなビジネスモデルへと仕立てていく。

Q：大株主である大日本印刷との関係性と、協業ビジネスの今後の見通しを教えてください。

A：大日本印刷とは非常に良い関係性を築いており、経営トップを含めた定期的なミーティング等も実施し、ともに目標値を立ててビジネスを推進している。人財育成面では、今年度より新入社員も含めて合宿や勉強会を行っている。協業事業にもいろいろと取り組んでおり、種まきはかなり進み、大きく育ってきたものもある。大日本印刷が保有している当社株をどうするかは先方の判断となるが、当社としては、しっかりと利益を出して株主還元をすることに加えて、大日本印刷の DX 推進のパートナーとなることが重要と考えている。研究活動も共同で行っており、さらに加速させていきたい。

【質問者 D】

Q：今後のビジネスの優先度や、株主還元に対する社長の考えを教えてください。

A：この 3 年は経営方針で掲げた「コア事業」の注力領域と「成長事業」に優先的に取り組む。コア事業における注力領域においては、有力なお客様があり、今後長期にわたってパートナーとして認めてもらうためにも、強みを活かしたソフトウェアやサービスを作っていくための投資をしっかりと行っていく。そのメリハリをきかせるため 5 つの注力領域を設定した。成長事業については、グローバルビジネスでは、アジアを中心に無謀ではない範囲の投資を行っていく。米国に関して

はオープンイノベーションに関するリサーチを行い、その技術を日本に持ってくるための投資になるだろう。また、これまでも新たな事業の創出に取り組んできたが、今後はどの事業に集中すべきかを見極めていく。

株主還元についても、しっかりと行っていきたいと考えている。株主還元の方法としていくつかのオプションがあるが、早めに皆様にお示しできるよう社内で議論をしているところである。

【質問者 E】

Q：5つの注力領域の業績は全体の売上や利益にどのように反映されていくのか。今後はどのようにモニタリングしていくのか。

A：「OT インフラ」以外の4つの注力領域に関しては、ファイナンシャル、リテールなどのマーケットで見ている。ファイナンシャルは、地方銀行や信用金庫向けの領域における、BankVision やフロント領域、スマホアプリなどのビジネスの伸びを目標値として設定している。これらの注力領域の売上が伸びるということは、我々に知財がたまり、お客様からの支持も高まっていくということである。この領域にリソースを投入していく。

数字は四半期でしっかりと見ていくつもりであり、決算のタイミングでご報告する。業界をまたぐようなソリューションが多くあることから、過去にマーケット別の売上高の開示をとりやめたという背景もある。当社の強みのある領域を明確にし、そのビジネスがどうなっているのかをご説明していく。皆様からご意見もいただきながら、ビジネスの進捗をご理解いただけるよう開示も工夫していきたい。

Q：社内の基幹システム更改が延期となったが、現状の見通しはどうなっているのか。新システム完成後は、このプロジェクトに従事していたエンジニアがリリースされることで、業績に貢献するようになるのか。

A：新システムは来期からの稼働を目指す。早い段階で完成させ、今期の4Qにはエンドユーザ部門でのテストを行う。現時点では、見込んでいた以上のコスト増加も期間延長もないと認識している。現在、グループ会社も含めて約150名の要員がプロジェクトにあっているが、新システム完成後は、そのうちの1/3の50名程度は、ここで培った知見を活かせる領域へ割り当て、残りのメンバーは保守などを行う予定だ。

【質問者 F】

Q：BankVisionの今後の新規顧客獲得見込みはどうか。同業他社の勘定系システムのオープン化は逆風になるのか。

A：既存のお客様のインフラ更改やクラウドサービスへの移行プロジェクトが進行中であり、リソースも見ながら新規獲得のための営業活動を進めていくことから、新規顧客獲得ペースが急激に早まることはないだろう。

当社は勘定系システムのオープン化、パブリッククラウド化をすでに実現しており、今後も引き続き技術や研究開発などに投資していく。お客様の数も限られた厳しいマーケットではあるが、この先行メリットをいかに新規のお客様に訴求していくかが重要である。現在、新規のお客様からの引き合いも強く、パイプラインはいろいろとある状況である。

【質問者 G】

Q：過去から業界をまたがるような事業を積極的に展開しているが、金融や流通などの事業部ごとに事業開拓を行っているのか。それとも専門の組織があるのか。

A：顧客業種ごとの事業部があり、それぞれのマーケットにしっかりと対応していることに加え、事業部を横断する専門組織も作っている。また、業界の動きは早いことから、状況に応じて事業部横断型のプロジェクトを組成し、それが組織として定着していくこともある。

Q：エンジニアリソースはどのように管理しているのか。縦割りの事業部と横断組織で柔軟にリソースの配分はできているのか。

A：営業部門とエンジニア部門は別組織となっている。エンジニア部門には約 2,000 名のエンジニアがいるが、受注とパイプラインの状況を見ながら、リソースのシフトは事業部間でかなり柔軟に対応している。エンジニアの稼働率やプロジェクトへのアサイン状況等の情報は月次でアップデートされ、「見える化」しており、エンジニア部門だけでなく、営業部門も同様。

Q：経営方針で設定した 5 つの注力領域の売上は、顧客業種ごとの事業部に紐づいて集計されているということか。

A：事業部単位の数字ではない。例えば「リテール」であれば、流通系の事業部の中から、小売業向け店舗まわりやマーチャンダイジング系の仕組みなどを切り出し、注力領域としている。既存のお客様の中で新しい案件や悩み、興味がある領域が出てくれば、事業部の担当者が横断組織と連携して提案機会を逃さないように注意している。組織間でのコミュニケーションが非常に重要である。当社の成長ドライバーは何なのか、どこを伸ばしていこうとしているのかを社員やお客様に明確に伝えるため、このような分け方にしたが、投資家の皆様にも分かりやすい開示ができるよう検討していきたい。

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。