



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) ・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。
売上総利益	831	894	+62	(+7.5%)	
販管費	△565	△600	△35	(+6.2%)	(営業利益) 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。
その他の収益・費用等	8	3	△5		
営業利益	274	297	+22	(+8.2%)	(当期利益) 当期利益は金融収益の減少等により減益。
(営業利益率)	(8.6%)	(8.7%)	(+0.1pt)		
親会社の所有者に帰属する当期利益	205	202	△3	(△1.4%)	
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) 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。
受注残高	2,517	2,739	+222	(+8.8%)	
(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

まずはじめに2023年3月期の決算概要についてご説明します。
資料の2ページをご覧ください。

売上収益は、デジタルトランスフォーメーション関連案件が活況となり、システムサービスが引き続き伸長したことなどにより、前期比223億円増収の3,399億円となりました。

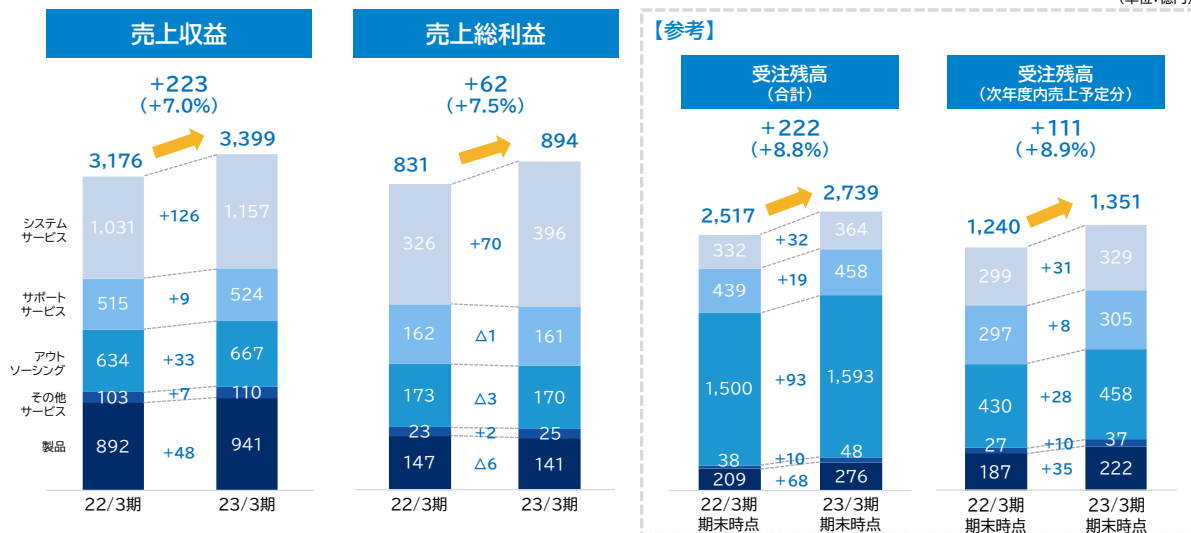
利益面では、販管費が、人件費や社内基幹システムの刷新などにより増加した一方で、増収およびシステムサービスの収益性向上などにより、売上総利益の増益が販管費の増加分を吸収し、営業利益は前期比22億円増益の297億円、調整後営業利益は27億円増益の294億円となりました。

当期利益は、金融収益の減少などにより、3億円減益の202億円となっております。

受注高については、引き続きシステムサービスが堅調に推移していることに加え、アウトソーシングの長期案件の増加などにより、受注高、受注残高ともに拡大しております。

2023年3月期 セグメント別の状況

(単位:億円)



続きまして、セグメント別の状況についてご説明します。
資料の3ページをご覧ください。

まず、売上収益、売上総利益については、

システムサービスは、金融機関やサービス業などを中心に、幅広い業種のお客様におけるデジタルトランスフォーメーション関連案件が活況となり、増収増益となりました。
高採算案件の増加や、生産性改善などにより、収益性も向上しております。

アウトソーシングは、金融機関向けやEC事業者向けのプラットフォームサービスの採用拡大などで、売上収益は増加しております。
売上総利益は、前期に収益性の高い一括売上の計上があった影響や、金融機関向けプラットフォームサービスの新規稼働に伴う運用コストの一時的増加により減益となりました。

また、第4四半期は、リモートワーク関連も含めた他社のクラウドサービス売上により採算性が低下しておりますが、今後、付加価値の高いマネージドサービスなどにつなげてまいります。

受注残高は、システムサービスの受注が順調に増加していることに加え、

アウトソーシングにおける金融機関向け長期案件の計上などにより、前期末比で増加となりました。

次年度内売上予定分についても、システムサービス、アウトソーシングを中心に順調に増加しております。

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。

続きまして、アウトソーシングビジネスの状況についてご説明します。
資料の4ページをご覧ください。

現在、お客様のデジタルトランスフォーメーションへの旺盛な需要に応えるため、戦略的にシステムサービスへとリソースを集中投下しています。この状況は、お客様の業務改革の伴走を通じて、新たなアセットを獲得できるチャンスであり、将来のプラットフォームサービス創出に必要な取り組みととらえ、今後のアウトソーシングビジネス拡大につなげてまいります。

「運用受託型」は、主に信用金庫のお客様が、従来ご利用いただいていたサービスから、利用型勘定系サービスである「OptBAE(オプトベイ)」へ順次移行したこともあり、売上収益が減少するとともに、移行に伴い、一時的に償却費などのコストが重複するなどにより利益も減少しました。

「企業DX型」は、「OptBAE」や「BankVision on Azure」の利用行が増加し、収益性は改善しつつあります。また、リモートワーク普及で、デジタルワークプレイス整備を急ぐお客様から、他社のクラウドサービスの引き合いが増加しておりますが、今後は当社独自のサービスを組み合わせたマネージドサービスの提供を通じて、収益性の向上を図ってまいります。

「サービス型(事業創出型)」は、お客様のECビジネス領域が多岐にわたることから、通販事業者やアパレル関連を中心に「DIGITAL' ATELIER(デジタルアトリエ)」へ多数の引き合いをいただいております。さらなる顧客獲得に向け提案活動を加速しております。また、バリューカードビジネスが底堅く推移し、デジタルコードの利用なども順調に拡大するなど、損益分岐点を越えたビジネスが貢献し、非常に高い利益率で推移しております。

今後、将来の社会の変容の行方を予想しつつ、システムサービスを通じて獲得した新たなアセットを活用し、社会が求める、価値の高いサービスの創出を目指してまいります。

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

続きまして、2024年3月期の通期業績予想についてご説明します。
資料の5ページをご覧ください。

売上面では、今期も引き続きデジタルトランスフォーメーションへの旺盛な需要を取り込み、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すると見込み、前期比101億円増収となる3,500億円を予想しております。

利益面は、売上の増収による増益を見込むものの、現段階では、新たなサービス創出を加速するための研究開発投資や、優秀な人財を獲得するための費用などを織り込み、営業利益は28億円増益の325億円、調整後営業利益は320億円、調整後営業利益率は9.1%、当期利益は220億円と予想しております。

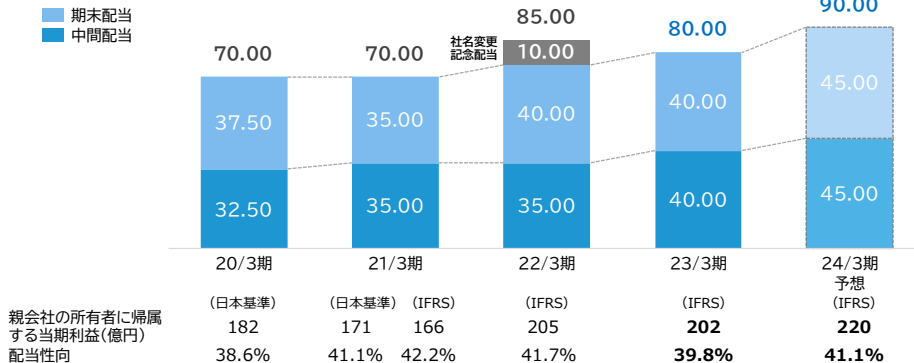
なお、先ほどご説明しました通り、現在はお客様のデジタルトランスフォーメーション推進に対応するため、システムサービスにリソースを集中投下していることから、今年度のアウトソーシングビジネスの売上予想は750億円としております。

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】



次に、株主還元についてご説明します。

資料の6ページをご覧ください。

当社は、配当性向40%を目標とした株主還元方針を「経営方針(2021-2023)」にて掲げております。

この方針の通り、2023年3月期の年間配当につきましては、期初予想から変更なく、1株当たり80円を予定しています。

また、2024年3月期の配当は、当期利益見通し220億円を前提に、前期より10円増配し、1株当たり年間配当90円としています。

当社は、中長期の成長に向けて、研究開発費や社内デジタルトランスフォーメーション推進、人財への投資強化を図りつつ、獲得したキャッシュをアウトソーシングビジネス拡大に向けた無形固定資産投資やM&A、オープンイノベーション投資などに振り向けるとともに、さらなる還元策についても検討していきたいと考えております。

1 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

参考情報

続きまして、経営方針(2021-2023)の進捗についてご説明します。

経営方針（2021-2023）の要旨

Purpose

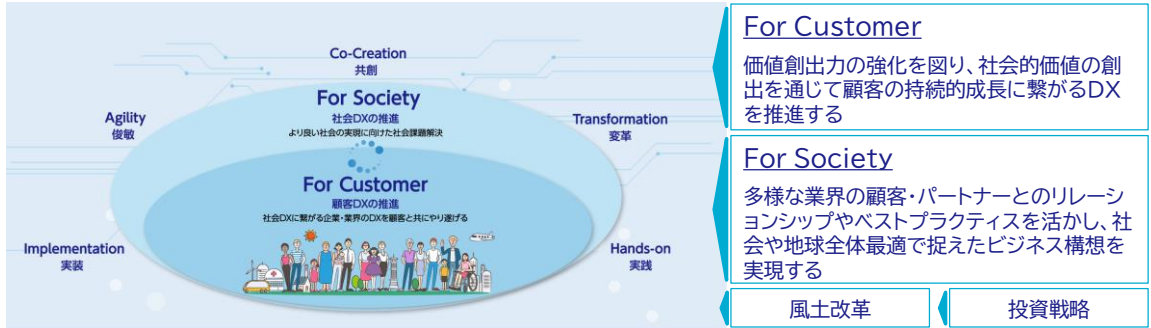
先見性と洞察力でテクノロジーの持つ可能性を引き出し、持続可能な社会を創出します

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



For Customer

価値創出力の強化を図り、社会的価値の創出を通じて顧客の持続的成長に繋がるDXを推進する

For Society

多様な業界の顧客・パートナーとのリレーションシップやベストプラクティスを活かし、社会や地球全体最適で捉えたビジネス構想を実現する

風土改革

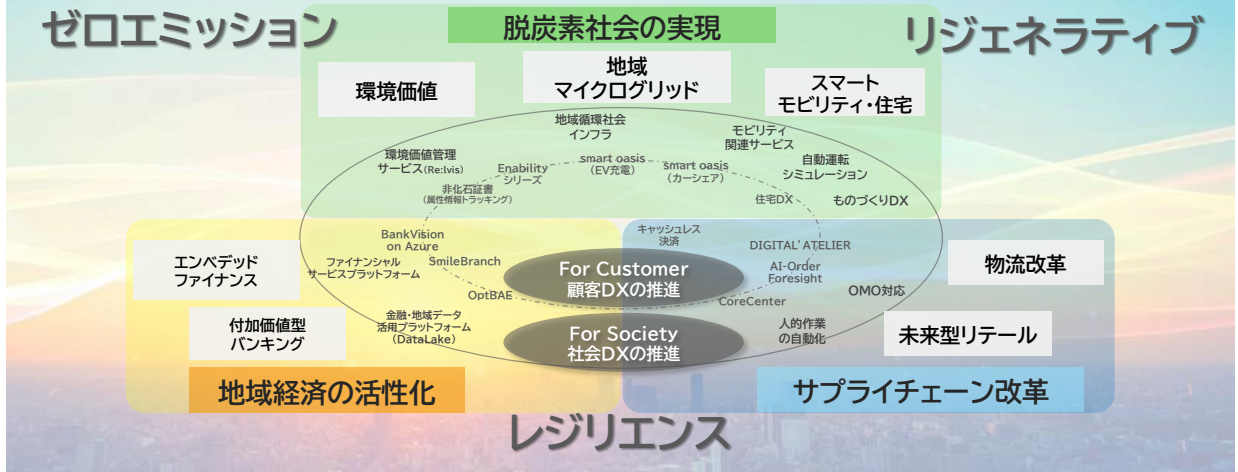
投資戦略

資料の8ページをご覧ください。

BIPROGYグループは、「Purpose」および「Vision2030」のもと、「経営方針(2021-2023)」をスタートさせました。その基本方針として、お客様の持続的成長に貢献する顧客DXの推進「For Customer」と、社会課題の解決を進める社会DXの推進「For Society」の両面から推進しております。

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



資料の9ページをご覧ください。

私たちは、「Vision2030」への道しるべとして掲げた「レジリエンス」「リジェネラティブ」「ゼロエミッション」の3つの社会インパクトの創出に向け、BIPROGYグループの経営資源を投下し、持続的な企業価値の向上を目指しております。

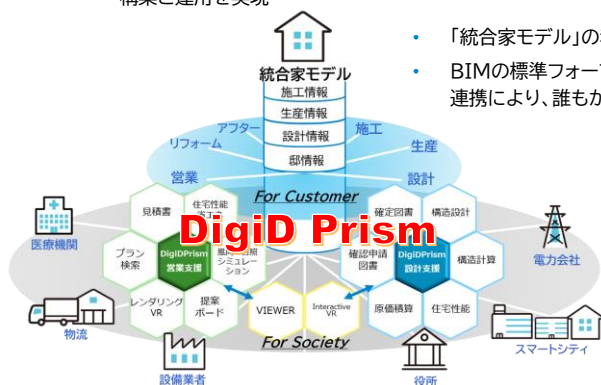
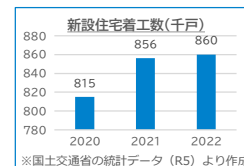
経営方針(2021-2023)の2年目である2022年度は、顧客DXから社会DXへつながるビジネスも増えています。今回はそのような取り組みの中から、いくつかの事例を紹介します。

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

それでは、資料の10ページをご覧ください。

まず、製造分野での取り組みについて説明します。

住宅業界では、新設住宅着工件数は増加しているものの、少子高齢化、人口減少の影響などにより、先行きは不透明な状況のため、ハウスメーカーは住宅オーナー様とのライフサイクル全体のサービスを強化したいと考えています。

そこで、私たちは、永らく大手ハウスメーカーの設計業務を支えてきたDigiDmeister(デジドマイスター)を今年3月に大幅にリニューアルし、DigiD Prism(デジドプリズム)として販売を開始しました。現在、複数のお客様への適用作業を進めております。

DigiD Prismは、CADシステムの機能強化に加え、企画・提案から設計/生産/施工/アフターサービスまで、あらゆる工程で発生する情報を「統合家モデル」として一元管理できるプラットフォームに進化しました。

これにより、各工程で発生するデータを利活用し、業務の効率化を実現するとともに、外部事業者との円滑な連携を実現します。

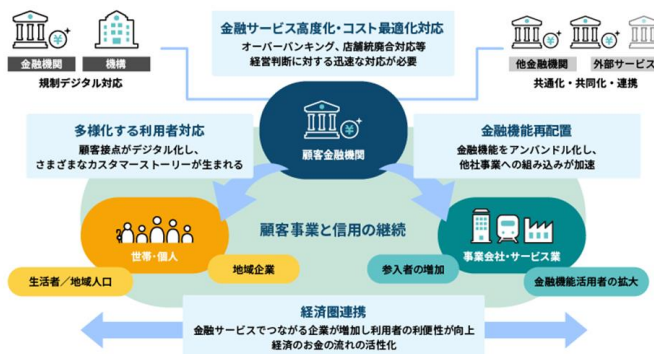
今後、住宅は、家庭で使用するエネルギーを最適化するHEMS(ヘムス)を備え、太陽光発電をおこない、蓄電池を兼ねた電気自動車につながるスマートハウスへと進化していきます。このような環境変化に対応し、住宅業界からの社会DXを推進してまいります。

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



次に、資料の11ページをご覧ください。

金融分野におきましては、お客様のIT投資が活況で、オープン勘定系システムBankVision/OptBAEの採用行が順調に拡大しております。

今後、金融機関の投資領域は、勘定系システムから、利用者や地域価値の向上に向けたDX(攻めのDX)にシフトしていくことが見込まれています。いち早く、勘定系のオープン化、クラウド化を実現した金融機関は、既存の金融業務を効率化するとともに、外部連携によるさまざまなデータや機能を利活用できるようになることで、金融サービスのDX化を進めています。

この流れを加速させるため、私たちは金融ソリューション群を共通アーキテクチャーで統合し、APIを介して機能単位で利用できるよう、ファイナンシャル・サービスプラットフォームの検討を始めました。

攻めのDXに投資がシフトしていくなか、このプラットフォームの提供を通して、金融サービスの高度化を進め、さまざまな業種・業態のお客様とのビジネスエコシステムを形成することで、金融機関と地域社会の新しい価値創造を進めてまいります。

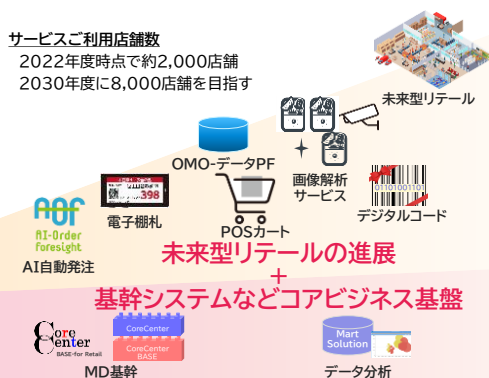
顧客DXから社会DXへの広がり③



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

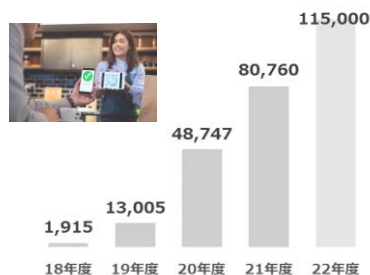
サービスご利用店舗数
2022年度時点で約2,000店舗
2030年度に8,000店舗を目指す



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

続いて、資料の12ページをご覧ください。

流通・小売の分野では、キャッシュレスおよびQRコード決済市場の拡大に加え、コロナ禍で大きく成長したEC市場における決済手段としてデジタルコードの利用が増加しております。

また、電子棚札やAI自動発注サービス「AI-Order Foresight」を利用されるお客様が順調に増えております。

「AI-Order Foresight」をご利用いただいているお客様からは、発注業務に係る作業時間を50%以上削減できたのご報告があり、電子棚札を導入いただいたお客様からは、「電子棚札を導入していない店舗には異動したくない」とのコメントも寄せられ、店舗業務の改革が進んでいることを実感しています。

私たちは、お客様の課題解決をさらに発展させ、未来型リテールの実現を目指しております。

今後もデジタルと融合したOMO型店舗、多様な品揃えや購買チャネル、また生活シーンに応じた商品のデリバリーなど、市場が変化していくなかで、製造・物流を含めたサプライチェーン全体でデータを共有し、業務の効率化やゼロエミッションの実現を進めてまいります。

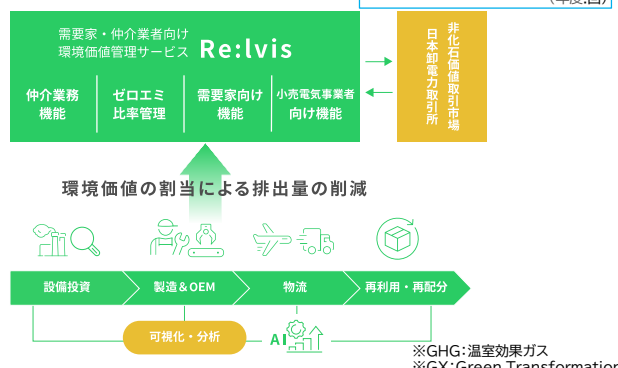
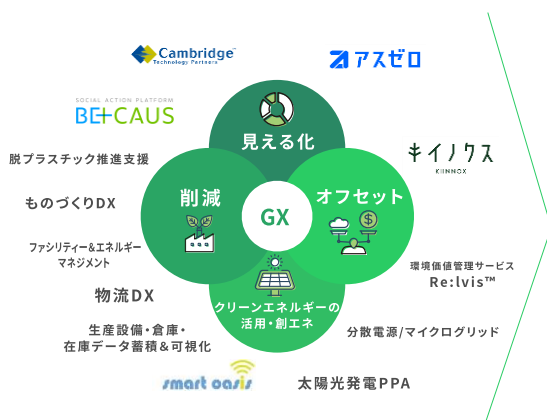
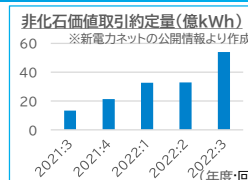
リテールの未来を想起することにより、業種・業態を横断したさまざまな社会課題を解決する社会DXを、今後も加速してまいります。

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



続いて、資料の13ページをご覧ください。

私たちは、マテリアリティにも掲げているとおり、ゼロエミッション社会の実現に向けて、デジタルを活用した環境貢献と事業活動にともなう環境負荷の低減を進めております。

私たちは、経済産業省からの委託を受け、2018年度から継続実施している「非化石証書トラッキング委託事業」を通じて、環境価値ビジネスの推進に取り組んできました。

この非化石証書の信頼性担保などの取り組みによる知見や経験を活かし、昨年11月に環境価値管理サービス「Re:lvls」(リルビス)の提供を開始しており、年々取引量の増加が見込まれるカーボンオフセットに係る業務の負担軽減を実現しております。

また、昨年12月には、アスエネ社との業務提携により、事業活動や製品・サービスによって生み出されるCO2排出量を算定するサービスの提供を開始しております。

2030年までに温室効果ガス排出量を50%削減し、2050年までのゼロエミッション達成を見据え、私たちは今後もデジタルの力を活用してカーボンニュートラルの実現を推進し、クリーンなエネルギーと環境価値をすべての人と企業に提供してまいります。

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



- 物流業界の社会課題解決に向け、Hacobu社との資本業務提携



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

続いて、資料の14ページをご覧ください。

BIPROGYグループが今後も持続的に成長を続けていくための戦略投資について説明します。

私たちは、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・拡大を目指し、さまざまなオープンイノベーション活動に取り組んでおります。多様なチャネルを活用し、多くのスタートアップとのコネクション構築を図っている他、先進的なテクノロジーベンチャーの支援もおこなっております。また、社外との人財交流により、多様な専門的スキルを持った人財育成も活発です。

スタートアップへの投資としては、SDGsやウェルビーイングなど、社会的影響が高まっている領域や、Generative AIなどの注目分野、人手不足などの課題解決が早期に求められるの物流業界などへ積極投資しております。

グローバルにおいては、本年1月、タイに本社を置くNexus System Resources社(ネクサス・システム・リソースズ社)に加え、本年4月になりますが、シンガポールに本社を置くAFON IT社(エイフォン・アイティー社)の株式を取得いたしました。既にシンガポールとマレーシアでSAPソリューションを提供するAxxis Consulting社(アクシス・コンサルティング社)とともに、3社が密接に連携しながら、サービス提供地域やERP製品のラインナップを拡大・強化し、ASEAN地域の企業を支えるパートナーとしての地位を築いてまいります。

私たちは、昨年4月にBIPROGY株式会社に商号を変更したわけですが、今後も国内外問わず、M&Aなども積極的に進め、世界で唯一無二のブランドを確立してまいります。

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】

- データドリブン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

続いて、資料の15ページをご覧ください。

人的資本の強化としては、Vision2030の実現に向けて価値創出力を強化するため、新たなケイパビリティ獲得のための人事・人財改革や風土改革を、グループ全体の主体的な取り組みに拡大していく施策に注力してまいりました。

BIPROGYグループにおける人的資本の種類・質・量を可視化する中核概念である「ROLES」を導入し、数的リソースではなく、質的リソースを高めることを目指して取り組み、これにより一人当たり売上高において業界トップクラスの生産性を実現しております。また、社員のさまざまな人財情報を可視化するHRプラットフォームを構築するとともに、社員同士の繋がりがやコミュニケーション、対話を活性化する活動もおこなってまいりました。

2023年度も、多様な人財の採用強化はもとより、社員が社内外でのネットワークを築き、新たな視点を獲得していくこと、個人としての多様性を獲得していくことを、会社として引き続き、後押ししてまいります。

加えて、次期経営方針にむけて、事業戦略と連動したグループ人財戦略の推進を更に強化してまいります。

BIPROGYグループは、社会変化に対する先見性・洞察力、ICTを核としたテクノロジー、さまざまなビジネスパートナーとのビジネスエコシステム形成を掛け合わせ、新しい価値の創造と社会課題の解決をデジタルコモンズで実現してまいります。

引き続きBIPROGYグループの成長とさらなる飛躍を是非ご期待ください。

1 決算概要

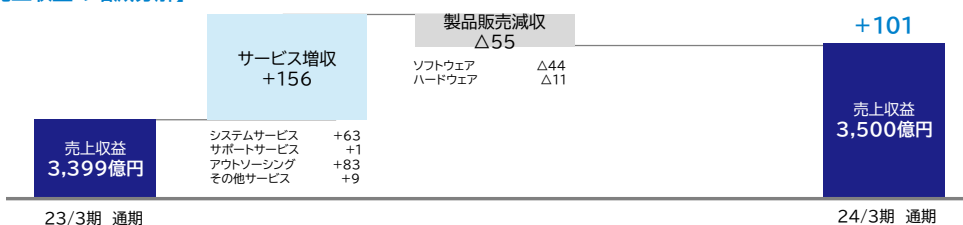
2 経営方針（2021－2023）の進捗

参考情報

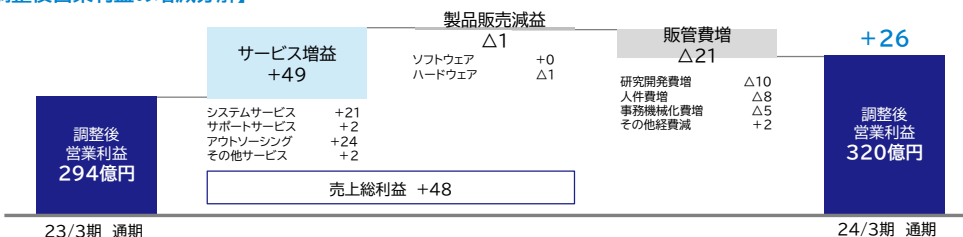
（参考）2024年3月期 通期業績予想 増減分解

【売上収益の増減分解】

(単位:億円)

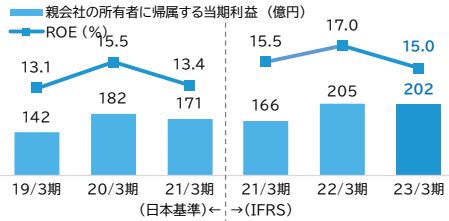


【調整後営業利益の増減分解】

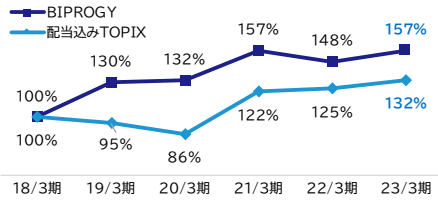


(参考) 財務指標推移

親会社の所有者に帰属する当期利益/ROE

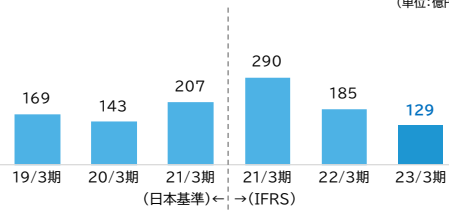


株主総利回り(TSR)

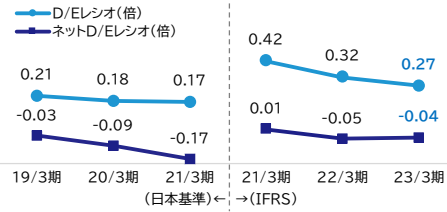


フリー・キャッシュ・フロー

(単位: 億円)



D/ELレシオ





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、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。