

BIPROGY 株式会社

2023 年 3 月期 3Q 決算説明会（2023 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（10－12 月期）のセグメント別の売上総利益率の主な増減について説明してほしい。

A：システムサービスの売上総利益率が改善している。業種を問わず好調であるが、特にサービス関連や金融関連の大型案件が好調に推移している。引き続き、比較的高採算な DX 関連案件が増加している状況である。そのほかのセグメントにおいては大きな変動はない。

Q：3Q のアウトソーシングの受注高が前年同期比で 38%増加している理由は何か。

A：金融機関向けで長期の大型案件（OptBAE）の受注計上があった。「OptAE」については、2022 年 10 月より 2 金庫で稼働を開始しているが、3Q の受注案件はそれとは別の信用金庫のお客様である。

Q：「OptBAE」は、既存顧客による新たなオープン勘定系システムへの切り替えが中心であるため、売上の純増には貢献しないと考えて良いか。

A：2022 年 1 月より 2 金庫、10 月より 2 金庫、2023 年 1 月より 7 金庫で稼働を開始している。従来のサービスを提供しているお客様による切り替えが相当数あるが、新たなお客様の獲得も目指していく。さらに、勘定系システムのオープン化により、営業店まわりのサービスを獲得していると考えており、この部分の収益も期待できるのではないかと考えている。

【質問者 B】

Q：3Q のアウトソーシングの売上は、2Q（7-9 月期）に比べ若干の減収となっているが、解約等があったのか。また、利益率も低下しているが、何か特殊な要因があるのか。

A：売上に関しては、案件により若干のプラスマイナスはそれぞれあるものの、大きな解約などはなかった。当社が現在提供しているサービスビジネスは順調に拡大しており、解約がほとんど発生していないことも特徴の一つと考えている。利益率に関しても、何か大きな特殊要因があったということではない（※）。

（※補足・修正）3Q の「OptBAE」の新規稼働（従来システムからの移行）に伴い、従来システムで使用していた機器の償却費負担が一部残った影響による。

Q：金融収益が 3Q で減少している要因はなにか。

A：投資ファンドの評価損益が、上期までは円安基調でプラス分が大きくなっていったが、3Q はそれが反転して円高基調となり、為替のプラスの影響が剥落した。前年同期比では、去年がかなり好調だったことの反動と考えていただければと思う。

【質問者 C】

Q：「OptBAE」について、4Q 以降の業績に与える影響はどうなりそうか。

A：4Q で新たに 7 金庫が新たに稼働することから、4Q の「OptBAE」の売上は 3Q 比で 3－4 億円程度増加する見込みである。「OptBAE」としては、3Q から稼働した 2 金庫分も含め、年間で売上 20 億円程度のプラスになると見ている。

る。ただし、「OptBAE」の場合、既存のお客様の切り替えとなるので、従来提供してきたサービスの売上は減少するため、ネットするとそれほど大きなプラスにはならない。利益に関しては、品質向上のための改造費用や、新たに稼働した顧客向けの償却が始まることもあり、必ずしも増収分が利益率の向上につながるというものではないと認識している。「OptBAE」は、従来の勘定系から、営業店などのフロント系へと戦略的にビジネスシフトできる仕組みになっている。事実、従来の信用金庫のお客様において、店頭の仕組みを刷新し、顧客とのコネクションを強化するサービスを開始させるなど、お客様の DX のさらなる加速を支援していくことで、今後の収益拡大につなげていきたい。

Q：金融機関向け以外のアウトソーシングビジネスで、今後拡大を見込んでいるものはあるか。

A：小売業や製造業における販売方法の変化に伴い、「デジタラトリエ」のような EC や O2O、オムニチャネルといった領域へのニーズは非常に大きいと考えている。また、従来提供している電力会社向けサービスや、ドライブレコーダーなどのサービスも順調にユーザー数が増えてきており、このようなサービスが今後のアウトソーシング売上の拡大に貢献してくるだろう。

また、本日付のニュースリリースで発表したが、アウトソーシングビジネスのさらなる拡大に向け、マネージドサービスセンターを設置するなど、グループ一体となったサービス提供にも取り組んでいく。

Q：証券会社の顧客による解約があったかと思うが、業績への影響は。

A：業績への大きな影響はない。

【質問者 D】

Q：3Q のシステムサービスの受注高が、前年同期比で微増にとどまっている理由は何か。また、今後の見通しは。

A：システムサービスは、工程の切れ目により受注高の金額が変わってくる。今期の 3Q は大きな工程の受注が少し足りなかった。一方で、案件のパイプラインは非常に強く、大型案件の内示なども取れている。ただし、大型案件も工程で分けて受注するため、最初の工程の受注高は小さくなる。全体で見ると、大型・中型案件を含めた案件数としては、かなり豊富な状況にあると評価している。

また、前年同期は 20 億円を超える大型案件の計上などにより、システムサービスの受注高がその前の年に比べ約 20%増加していた。前期が一過性の要因も含めて好調だったこともあり、今期の 3Q は前年同期比で見ると、数字的には若干物足りないように見えるが、その影響を除けばどの業種においても全般的に受注高はプラスとなっており、受注環境のモメンタムに変化はない。

Q：3Q のハードウェアの売上総利益率が前年同期比で低下している理由は何か。

A：前年同期に不動産業向けで大型の高採算案件の計上があった影響によるものである。

Q：来期は経営方針の最終年度となるが、3Q の着地をふまえ、利益目標を変えるような状況にはなっていないのか。

A：来期については、次の通期決算発表の中できちんとご報告したいと思うが、各分野とも非常に順調に推移していると評価している。来期は楽しいな案件も非常に多く、それらをしっかり獲得することや、現在進行している多数のプロジェクトを、納期を含め確実にリリースさせることを繰り返すことで、経営方針の計画達成に向けしっかり進めていきたい。

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。