

BIPROGY 株式会社

2023 年 3 月期 決算説明会（2023 年 4 月 28 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：従来提供していたサービスから「OptBAE」へとユーザーが移行したことにより、4Q（1－3 月期）のアウトソーシングの利益が圧迫されているとのことだが、この状態はいつまで続くのか。

A：「OptBAE」自体は相応の利益を生み出しているが、「OptBAE」に移行する前のサービスのコストをすぐに削減できないこともあり、アウトソーシングの利益を少し押し下げている。今期（2024 年 3 月期）1 年かけて保守運用体制を見直していくつもりであることから、「OptBAE」および移行前のサービスの収益性は、今期から来期にかけて改善していくと見ている。

Q：2024 年 3 月期は経営方針の最終年度となるが、今回発表した 2024 年 3 月期の業績予想は、経営方針の目標値に対して、売上収益は上回っている一方で、利益は下回っている。これに対し会社としてどのように評価しているのか教えてほしい。

A：売上収益については、DX 案件が非常に活況であり、2023 年 3 月期ですでに経営方針の目標値（3,400 億円）に近い水準まで来ていることから、今期はそれを上回る見通しとしている。

利益率については、経営方針では調整後営業利益率 10%以上を目標に掲げていたが、昨今のさまざまなコストインパクトがある状況の中で、コストを絞りながら達成を目指すのか、あるいはそれらのコストを吸収した上でさらなる積極投資をし、次の成長につなげるべきかを社内で議論した。その上で、次の成長のための人財への投資、次の経営方針に向けたサービスビジネスへの構造転換を図るための投資に対し、今の時点でブレーキをかけるべきではないと判断し、調整後営業利益率については、経営方針の目標値から少しおさえた数字を提示させていただいた。

もちろん、調整後営業利益率を 2 桁に乗せることは私どもの悲願でもあることから、チャレンジをしていきたいと思っているが、短期的に無理をして実現させることは得策ではなく、さらに次のステージのために投資をしておくことの方が当社にとっては今必要であると考え、この業績予想数値とさせていただいている。

【質問者 B】

Q：4Q のアウトソーシングの増収率が高かった背景を教えてください。

A：他社クラウドサービスの売上が 16 億円増加していることが、4Q の増収の主な要因である。他社クラウドサービスの利益率は低いことから、売上総利益率は YoY（前年同期比）、QoQ（前四半期比）で低下している。今後、マネージドサービスとして付加価値を付けて提供していくつもりであるが、現時点ではまだそこまで至っていない状況である。

Q：2024 年 3 月期のアウトソーシング売上見通しは、これまでと比べると高い増収率となっているが、何を見込んでいるのか。

A：現経営方針がスタートしてから、アウトソーシング売上の拡大に取り組んできた。引き続きクラウドサービスは堅調であり、引き合いも非常に多いことから、この領域を中心に売上を引き上げていきたい。また、サービスビジネスも従前より進めているが、これは参加または利用するお客様が増えることによって収益が増加していくサービスであることから、引き続きプロモーションをしながら拡大させていく。この両輪で進めていきたいと考えている。

Q：今期は他社クラウドサービスの売上を当初の想定よりも強く見ているようだが、何か変化が起きているのか。

A：昨年度からプロモーション活動を実施している。また、当社のテレワーク関連のソリューションを組み合わせた更新案件の需要も非常に強い。当社としては、このような商品をフックとして、その後に当社のサービスへと広げていくことで収益化を図るとともに、お客様の DX を加速していきたいと考えている。

Q：2024 年 3 月期は、経営方針の目標策定時の想定よりも費用を多く見込んで見えるように見えるが、販管費項目など、具体的にどのようなコストが増加すると見ているのか。

A：社員のベースアップを実施すること等により、人件費は少し増加するとみている。また、今後の中長期的な成長を考え、研究開発費を増やしていきたいと考えている。さらに、社内の基幹システム刷新に関する費用が、前期から今期に若干後ろ倒しになっており、その分、今期の IT 関連費用が増加する計画としている。

【質問者 C】

Q：「OptBAE」は、3Q（10-12 月）にユーザーの「OptBAE」への移行に伴い二重コストが発生していたが、それがまだ当面は減らないということか。もしくは、4Q にもユーザーの移行があったかと思うが、そこで新たに二重コストが発生したということか。

A：「OptBAE」に切り替える前のサービスについて、減価償却費が若干残っていた時期がある。また、「OptBAE」にまだ移行していないお客様もいらっしゃるので、当社としてはもともととサービスと、「OptBAE」の 2 つのサービスを提供しているため、その運用コストが発生している。今後は「OptBAE」へと移行することでコストは減少していくが、運用サービスの標準化や共通化を進めることで、なるべく早い時期に、この二重コスト構造を解消していきたいと考えている。

Q：4Q のアウトソーシングの受注が大きく増加しているが、どのような案件が計上されたのか。

A：30 億円規模あるいはそれを超えるような大型案件が複数計上されている。金融機関向けの長期サービスであるため、すぐに収益に寄与してくるものではない。案件の中身としては、既存案件と新規案件の両方が含まれている。「OptBAE」への更改案件等のほか、新規案件としては先ほどご説明したフック商材（他社クラウドサービス）の受注なども入っており、前年同期も大型案件が多かったが、当期 4Q はそれをさらに上回る受注を獲得することができた。

Q：「BankVision」や「OptBAE」の需要および新規ユーザーの獲得見通しについて教えて欲しい。金融機関の基盤システムのオープン化は業界的に盛り上がりつつあるように思う。御社は「BankVision」において、アプリケーションも基盤システムもオープン系で動かしており、パブリッククラウド（BankVision on Azure）でも先行しているので、追い風となっていると考えて良いか。

A：地域金融機関の勘定系システムについては、オープン化してコストを最適化する流れとなることは間違いないと思っている。その中で当社は、単にオープン化あるいはクラウド化をしてコストを下げるだけでなく、金融機関が地域の企業や地域のお客様と繋がることのできる環境を提供している。また、当社が提供しているサービスは完全な共同利用型ではなく、金融機関のお客様にも開発に参加いただき、金融機関自らが新しい金融サービスを作り出せるような自営能力も身に着けていただけるよう一緒に取り組んでいる。今後、金融機関はシステムを全て外部に任せるのではなく、商品開発やサービス開発等、お客様自身である程度システムを作るようになり、特にインターネットバンキング、スマホアプリなどは、非常にスピーディーにローンチする形になっていくと考えている。そういうことを望まれるお客様が今後増えてくるという点では、当社にとっては追い風だと思っているが、金融機関としては大きな意思決定となることから、短期間で決断されるものとは思っていない。当社の良さをご理解いただき、一緒にタッグを組んで地域の発展に貢献していきたいと望んでくださるお客様を口説いていきたいと思っているので、ぜひご期待いただきたい。

【質問者 D】

Q：株価についてコメントいただきたい。2024年3月期の業績予想は経営方針の目標値には届かないものの、初年度の2022年3月期以降、しっかりと増収増益のトレンドが続いている。そのような状況の中で、株価はほぼ横ばいで推移しているので、株式市場からの相対的な評価は下がっているという解釈もできる。株価に対する社長としての考えを教えてください。

A：株価自体は株式市場の中で決まってくるものであり、私どもとしては、できるだけ企業価値を評価いただけるよう尽力していくことが重要だと思っている。

まず業績面については、ご指摘いただいたように悪い業績ではない中で、将来のさらなる成長性を期待いただけるように、私どもの未来への計画をしっかりと示していきたい。

また、株主の皆さまへの将来の成長に対する安心材料として、株主還元策も考えていかなければならない。ここ数年、キャッシュも十分確保できてきており、このキャッシュをどのように使っていくかのキャピタルアロケーションの中では、現経営方針においては配当性向40%を目途とし、それ以外のキャッシュについては積極的に投資等に振り向けていきたいと考えている。今後は、将来に向けた投資と、株主の皆さまへの還元策を抱き合わせたキャピタルアロケーションを検討し、それをお示しすることで、株主の皆さまにご了解いただければと考えている。

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。