

BIPROGY 株式会社

2024年3月期 第1四半期 決算説明会（2023年8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：1Q のアウトソーシングの売上総利益、売上総利益率が前年同期（前期 1Q）比、前四半期（前期 4Q）比で悪化している要因は何か。

A：今期の 1Q 売上には、他社クラウドサービス売上が 21 億円含まれており、利益率の押し下げ要因となっている。その影響を除いた利益率では、「サービス型」、「企業 DX 型」は引き続き堅調で高い利益率となっているが、「運用受託型」の小口案件を積み上げた部分で利益率が若干下がっている。また、「OptBAE」で機能強化のための投資があり、これもアウトソーシングの利益率を若干押し下げている状況だ。

Q：「OptBAE」の機能強化コストの金額規模は、2Q 以降も継続して発生するのか。

A：金額規模は 1 桁億円の低いほうと考えていただければと思う。今後も継続的に機能強化は実施していく。一方で、保守運用部分の効率化を図っており、今期中にどこまでの効果が出せるかはまだ見えないが、来期以降は改善してくるものとみている。

「OptBAE」は、現在 11 金融機関で順調に稼働しており、今後稼働を予定しているお客様もいる。ビジネスチャンスととらえ、機能強化を行っていくと考えている。ただし、機能強化については、一時的に大きな費用を投資するのではなく、毎月人数をかけながら、高品質なサービスを提供できるよう準備している。さらなる顧客獲得のため、投資することを決断した。

Q：1Q のアウトソーシングの売上総利益は、通期見通しに対してはどのような進捗だったのか。

A：「OptBAE」に関しては、今期は機能強化のための投資を継続するが、来期は保守運用の効率化や、新規顧客が上乗せされることで、利益が好転してくることを狙っている。競争力のあるサービスをリリースしていくことで、新規顧客の獲得を目指す。アウトソーシング全体で見ると、現時点ではパイプラインも含め計画通りの進捗と考えている。

Q：1Q のシステムサービスの受注が好調だった要因は何か。また、利益率が若干低下しているが、今後も低下傾向が継続する可能性はあるのか。

A：受注については、製造業や金融機関向けが伸びている。

利益率に関しては、前年同期に高収益案件があった影響もあり、前年同期比でみると利益率は若干下がっているが、システムサービスの収益性が低下しているという認識はない。

【質問者 B】

Q：1Q の実績は、社内の想定に対してどうだったのか。

A：売上に関しては、年度計画に対して非常に力強い進捗となったと評価しており、パイプラインも含め手応えを感じている。利益に関しても、社内計画を上回り良いスタートをきることができた。今期は投資を積極化して受注獲得を目指していることに加え、人財が一番の宝と考えていることから、人財への投資による人件費の積み増しも含めて、通期見通しを見ていきたいと考えている。

Q：売上が見通しを上振れた場合、それに伴って投資額やコストも増加させる可能性はあるのか。

A：当社の場合、計画的にサービス開発を行っており、突然コストを増加させるビジネスモデルではない。売上増加に伴い、発注・仕入コスト等の増加は当然出てくるが、売上が拡大したからといって、その分コストを積み増すことは想定していない。

Q：足元でインバウンドが復活してきているが、QRコードの決済ビジネスの状況はどうか。

A：前年同期比で好調となっているが、QRコードの決済ビジネスを行っているのは持分法適用関連会社のため、持分法投資損益の部分で、1億円程度の増益となった。中国系QR決済はまだそれほど戻ってきていないが、今後の回復傾向は見てきたので、期待はしている。

【質問者 C】

Q：システムサービスの受注増加は、製造業と金融の伸びだけによるものか。コロナの影響を受けていた業種の顧客の回復状況はどうか。

A：増加が顕著な業界として製造業と金融を挙げたが、その他も全般的に受注は底上げされてきており、良い傾向にあると考えている。コロナの影響を受けていた旅行や流通業なども、人の移動や経済が活性化してきていることから、受注活動は順調である。

Q：今期は販管費が21億円増加の見通しだったが、1Qですでに11億円増加している。通期見通しに対する進捗状況は。通期見通しを上回る可能性はあるのか。

A：1Qの販管費で増加が最も大きかったのは人件費である。1Qの業績が良かったこともあり、業績連動賞与の引当が前年同期に比べ少し負担増となっている。四半期ごとに引当は見通しに追いついてくると思うので、計画通りになると見ている。

【質問者 D】

Q：機能強化のための投資が想定より増加しても、アウトソーシングの期初利益見通しの達成は可能と考えているのか。

A：期初見通し通りと考えている理由として2つの要素がある。1つ目は、テレワークのためのMicrosoft 365等のクラウドサービスの受注をフックとして、マネージドサービスをスタートしていること。クラウドサービスは利益率が低いが、これに新しいサービスを追加することで収益性を高めていく。2つ目は、収益が期待できる案件のパイプラインがあること。パイプラインはまだ確実と言える段階ではなく、アウトソーシングの見通し達成には努力が必要な状況ではあるが、現時点でその旗は降ろさず、それを追いかけながらも、最悪でも業績全体としてはシステムサービスなど他の部分でリカバリーすることを考えている。

Q：1Qのアウトソーシングの受注が伸長した要因は何か。

A：従来から提供しているサービスが継続的に受注できている。また、Microsoft 365等のテレワーク関連案件も強く、これをどう利益化させていくのがカギである。今期の1Qは大型案件の計上はなく、10億円前後の案件が積み重なっている状況だ。

【質問者 E】

Q：今期1Qのアウトソーシングで他社クラウドサービス売上として21億円が計上されているが、前年同期はこの売上はなかったのか。それとも前期はソフトウェアに計上されていたものか。

A：前期はソフトウェアセグメントでほぼ同額が計上されていた。他社クラウドサービスに付加価値を付けてマネージドサービ

スとして提供していく方向へと転換していることから、計上セグメントのくくりが変わっている。現時点ではアウトソーシングの利益率の低下要因となっているが、今後マネージドサービスが拡大すれば、収益性も高まってくると考えている。

Q：1Qのハードウェア販売の売上が伸びており、利益率も改善しているが、その理由と継続性を教えてほしい。

A：今期1Qはネットワーク機器やPC関連の案件が計上された。前期末の受注残高も売上としてリアライズしている。ネットワーク機器については、納期遅延の問題も解消され、計画通りに納品、売上計上される状況になった。DX投資が盛んなことから、ネットワーク機器などのパイプラインもあるため、今後も同様の利益率水準が継続すると見ている。

Q：「OptBAE」の機能強化とは、具体的にどのような機能を追加していくのか。

A：「OptBAE」は勘定系サービスであるが、これにAPIでいろいろな機能をつなげていく。現時点は上流コンサルタントが業務の洗い出しを行い、開発計画を立てている段階で、まだ全てが開発に入っているわけではない。機能の中身に関してはもう少し固まった時点でご説明したいと思うが、戦略商品でもあることから、詳細な回答はご容赦いただきたい。魅力的なサービスに仕上げていくことで新規ユーザーを獲得し、アウトソーシングビジネス全体の底上げを目指す。

【質問者 F】

Q：今期からシンガポールの会社を連結子会社化したようだが、これが今後システムサービスの受注にも影響してくるのか。

A：インフラ関連のサービスをベースとしている会社であり、売上への影響は大きくない。今後、このような企業を集め、1つのネットワークとしてアジア圏でサービス提供できるグループを目指す。まだ小さい企業ではあるが、さらにいろいろな企業を集めて掛け合わせることで、大きなビジネスにしていきたい。年間で2桁億円に届くくらいの売上規模の会社であるが、これをスタートとして積極的に展開していく。

1Qシステムサービスの受注は、連結子会社化の影響があったわけではなく、額面通り好調だった。

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。