

# BIPROGY 株式会社

2024年3月期 第2四半期 決算説明会（2023年11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：2Q（7－9月期）の営業利益率が前年同期の10.5%から11.6%に改善している要因について教えて欲しい。

A：セグメント別にご説明すると、システムサービスは高採算な案件がかなり多かったこともあり、2Qの利益率が上がっている。アウトソーシングは、先ほどご説明したように運用コストが若干増加していることや、地域金融機関向けビジネスのコスト費消の影響で利益率は若干マイナスとなった。ソフトウェアおよびハードウェアは、製品のミックスにより利益率が上昇している。

Q：システムサービスの高採算案件が増加した理由は何か。例えば季節的な要因なのか、高付加価値の案件にシフトしているから採算性が高い案件が増えているのか。

A：従来のシステム開発案件から、いわゆるデジタルトランスフォーメーション関連の案件へとかなりシフトしてきている。そうした中で、お客様の投資意欲もはっきりあるということと同時に、私たちがデジタルトランスフォーメーションで培ってきたアセットの再利用など、生産性向上への取り組みをもう一段強化した結果によるものである。お客様のDXへのシフトと当社の生産性向上が相まって、大型案件、中小型案件の両方とも利益率が改善してきている。

Q：採算性が構造的に上がっているので、下期以降もこの利益水準は継続すると見てよいか。

A：下期以降もこの利益率は継続するものと思っている。

Q：ソフトウェアは製品のミックスで利益率が向上したとのことだが、メインフレーム関連のような利益率の高い製品の販売があったなど、一過性の要因はないか。

A：2Qにおいては、一過性要因となるようなメインフレームのソフトウェア売上はなかった。サードパーティのソフトウェアと、ソリューション系をはじめとした自社製のソフトウェアとのミックスにおいて、今期は前年同期に比べて自社製の売上が多かったため採算性が改善している。また、Microsoft 365等は今までソフトウェアに計上していたが、クラウド型にシフトしたことにより、アウトソーシングに計上している。採算性のあまり良くない製品の売上がアウトソーシングセグメントへと移ったこともソフトウェアの利益率が向上している理由の一つである。

Q：2Qのアウトソーシングの利益率が前年同期比で低下している理由として、仕入販売のようなサービスが増えたからという要因もあるのか。

A：「運用受託型」は、現在さまざまなコストが上がってきている中で、その対応策としては当社としての生産性を上げることとお客様との価格改定交渉であるが、これらは短期間でなかなかできるものではないので、そこに少し時間がかかっている。また、信用金庫のお客様が従来型の「SBI21」から「OptBAE」の利用へと変わってきている。これは「運用受託型」から「企業DX型」へとシフトしているということであり、従来型の「SBI21」を利用するお客様数が減っているため、二重稼働による固定費をカバーする分、運用受託型の利益が若干減少している状況である。

「企業DX型」は、「OptBAE」の機能強化費用がかかっていることと、他社クラウドサービス売上の比率が高まってい

ることから利益率は下がっているが、それを除けば利益率は高水準となっている。

「サービス型」は、引き続き高い収益性を維持している。

Q：「OptBAE」の機能強化対応や、「SBI21」と「OptBAE」の二重稼働によるコストはいつまで続くのか。

A：機能強化については、1-2年は続けていくつもりである。サービス提供を開始したばかりであり、ここで対応を緩めると競合に対し遅れをとりかねないため、新機能を含めた機能強化により、新たなお客様を獲得していきたい。

二重稼働によるコストは、「OptBAE」への移行が全て終わればなくなるコストであり、期間限定である。この1-2年で移行できればと考えている。

Q：ユニアデックスが好調となっている理由は。通信キャリアのインフラ投資は振るわないと聞いているが、何が業績を牽引しているのか。

A：通信キャリアのコアシステムに対する投資が少し弱いというのは事実かと思う。ユニアデックスのお客様として、通信キャリアも大きなウェイトを占めてはいるが、産業や文教系、医療系におけるネットワークビジネスの引き合いが他社に比べ非常に強い状況だ。通信キャリア向けビジネスに比べると採算性も良いことから、上期は売上収益、利益ともに大きく伸びた。受注残高も積み上がっており、下期もこの傾向が続くと考えている。

Q：上期業績が良いにもかかわらず、販管費はそれほど増加させていないように見える。下期もコストコントロールを継続し、販管費は期初計画から変わらない水準となりそうか。

A：業績が好調であることから、賞与の引当金計上の進捗が想定よりも少し早くなっている。現時点では、それ以外に特に大きなコスト増加要因は捉えておらず、今後もコストコントロールはしっかりとしていきたい。

#### 【質問者 B】

Q：上期実績は社内計画と比べてどうだったのか。営業利益については市場コンセンサスより10億円程度上振れたが、会社計画比でもそのくらいの上振れ幅であったと考えて良いか。

A：社内計画比について、数値での回答は控えさせていただくが、システムサービスおよびハードウェア販売等が好調に推移しており、社内評価としてはかなり順調に進捗していると考えている。

営業利益の上振れ幅としては、株式市場のみなさんが思っていたようなところからの上振れということで、その通りと認識している。

Q：2Qのサービスの受注は前年同期比0.5%増となり、少し弱い印象であるが、何か特殊な理由はあるのか。3Q以降の引き合いは回復すると思っていいか。また、公共向けでは旅客関連において力強い積み上がりがあると資料に記載があったが、その他のコロナの影響を受けていた顧客においても投資は再開してきているか。

A：前期2Qに「BankVision」等の大型案件の計上があった反動により受注の伸びが少し止まったように見えるが、3Qに入り既に10月に大型案件を受注し、さらに複数の大型案件の受注を3Q中に控えていることから、受注は力強い形でリカバリーできると見ている。公共関連では、ご存じのように人流が戻ってきているので、トランスポーター関連を中心に投資が戻りつつあり、いくつか受注も獲得できる状態になってきた。エンターテインメント関連はまだ少し弱いですが、いずれ復活してくるものと期待している。

Q：下期も大きな減速要因を見込んでいないのであれば、経営方針の最終年度（2024年3月期）の目標値として掲げていた調整後営業利益 340 億円も照準に入ってきているのか。

A：下期に売上計上予定の受注残高も力強い積み上がりとなっており、特段のリスクがあるとは考えていない。今回は通期予想を据え置いたが、今後いくつかの大型案件の受注を控えているので、その状況を見た上で、見通しの修正が必要な場合には速やかに公表していく。

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。