

BIPROGY 株式会社

2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 （2024 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）のアウトソーシングの売上総利益率が前年度期比で改善している要因はなにか。

A：一過性の要因となるが、収益性の高い案件の売上を一括で計上したことなどにより、2Q の売上総利益率が改善している。

Q：足元の業績は、ソフトウェアおよびハードウェアなどの製品販売とそれに付随するサポートサービスが伸長しており、システムサービスやアウトソーシングは一過性の要因を除くとあまり伸びていない状況だ。製品販売は、受注残高も積み上がっている所以下期も好調となりそうだが、システムサービスの受注に関しては、現時点で下期は前年同期比でプラスにできそうな手応えはあるのか。

A：製品販売は足元の業績にかなり寄与しているが、販売だけで終わらせることなく、サポートサービスやマネージドサービスにつなげていくのが経営方針の戦略の一つである。そういう意味から、ネットワーク機器を含めた製品販売が伸びているのはポジティブであると評価している。

システムサービスは、足元は要件定義などの上流工程の案件が多い。これらが今後、開発工程の受注につながってくると受注残高も増加していくので、ネガティブな状況ではない。

セグメントごとの数字だけを見るとこのような形となるが、受注している案件の中身は非常に良い状況にあると考えている。

Q：注力領域の上期の進捗をどのように評価しているか。通期の売上目標に対しては、ファイナンシャルが少し弱く、モビリティは非常に強いように見える。

A：注力領域ごとに若干の状況の違いはある。順調な領域もあれば、前期に大型案件があつて前年同期に比べると弱い領域もある。ファイナンシャルは、案件は獲得できており、下期はそれが数字に表れてくると考えている。リテールはサービス型のビジネスも含め堅調なスタートとなっているので、下期は力強く進めていけると思っている。上期実績は注力領域ごとに濃淡があるが、通期の目標達成に向けて十分手応えを感じている状況である。

【質問者 B】

Q：アウトソーシングの 2Q の売上総利益が 1Q に比べ増益となっている要因は何か。

A：ITO サービスなどが好調に推移したことに加え、一括計上した一過性の案件（売上収益 4 億円、売上総利益 3 億円）の影響があつた。

Q：BankVision のような、システムサービスやアウトソーシングにつながるような案件はいつ頃期待できそうか。

A：例えば BankVision であれば、そう遠くない時期に大型案件の開発がスタートし、その後のアウトソーシングの売上・利益も出てくると期待している。同様に、ハードウェアを販売し、ネットワーク開発や構築をした後に、サポートサービスにつながったり、アウトソーシングサービスを付加することで継続的な売上が生まれてくるものもある。ハードウェア販売案件

の場合は、システム開発案件よりも比較的短期間でアウトソーシングサービスをスタートできるというメリットもある。

Q：金融収益・費用が減少している要因と、今後の見通しを教えてください。

A：前年同期は、期初から 9 月末までの為替変動が 16 円の円安となった一方で、今期は 9 円の円高となり、ファンドの評価損益が悪化したことが主な要因である。今後、為替がどのように動くかにもよるが、現在の 153 円程度の水準で推移していくのであれば、期末の評価損益はまた元に戻るのではないかと考えている。

【質問者 C】

Q：2Q のハードウェアの受注が強い要因は何か。また、収益性はどうか。

A：政府系の案件などもあり、ネットワーク系が非常に堅調である。以前は PC やサーバーといった付加価値の付けにくい製品の販売が多かったが、ネットワーク関連案件は、ネットワーク機器だけではなく、それに付随したサービスやソフトウェアなども入ってくることから、収益性は高くなる。政府系案件が 2Q の受注増加の主要因となつてはいるが、それ以外にも病院向けの大口案件など、様々な案件が取れている。

ネットワーク関連の構築ができるということは、その後のマネージドサービスなどにもつながる。ハードウェアの導入だけで終わらせることなく、後工程につなげていくことが重要である。また、今回の政府系案件で得たネットワーク構築のノウハウを、他の業界にも横展開できるということも非常に意味があると考えている。

Q：社内システム刷新の進捗状況はどうなっているか。下期、来期のコストはどうなりそうか。

A：1Q 決算公表時点（7/29）では予定通りに進捗していると説明していたが、その後、一部プロジェクトの遅延が発生し、キャッチアップ策に取り組んでいるものの 9 月末に至ってもやや芳しくない状況である。10 月以降は別の対策チームを立ち上げて、プロジェクトの精査を開始している状況だ。

現状では、予定通り 2025 年 4 月に稼働を開始することができたとしても、当初思い描いていた BPR 効果が実現できない部分もあるため、今後どうするのかを検討していく。また、グループ会社のユニアデックスも販売管理や購買会計システムの統合を予定しているが、特に販売管理系で、非効率となりそうな問題も発生している。

そのため、現時点では、今回判明した問題を年内に整理し、リカバリープランを策定して体制の強化・変更などを実施し、対応を進めていく予定である。

コストに関しては、上期は計画通りの進捗となった。下期も予定していたコストを大幅に上回することは現時点では想定していないが、リカバリープランによっては来期に影響が出てくる可能性は否定できない。

Q：SAP システムはデータ移行で苦しんでいる企業も多いが、BIPROGY のシステムもそれほど複雑なのか。今後の顧客向け SAP ビジネスへの影響はないのか。

A：当社の基幹システムは 20 年以上使っているものである。ビジネスモデルも、汎用機や海外製品の輸入販売やサポートサービス提供から、その上に SI ビジネス、さらには SaaS 型ビジネスをのせてきているため、マスターファイルと呼ばれる商品情報のデータも膨大になっている。さらに、それを SAP に移行するとサイズが大きく増大する状況が起きており、そのまま全てを移行するのは困難であるため、Fit to Standard で合わせる部分と、外のシステムで補完する部分にうまく切り分けるバランスが非常に難しいと感じている。

また、現時点では、当社グループとして、SAP ビジネスを大きく展開しているわけではないので、ビジネス全体の概況とは切り離して評価いただければと思う。

【質問者 D】

Q：コア事業と成長事業における注力領域の売上は、上期時点ではまだ 700 億円程度であるが、経営方針の最終年度ではどのように変化するのか。

A：BIPROGY グループの今後の成長エンジンとなるものを注力領域として設定した。コア事業における注力領域は、多くのお客様や、サービス、ソリューションなど当社グループが強みを持つ領域であり、その中で社会課題を解決していく。成長事業は将来の成長ドライバーとしており、今後は事業のコアとなっていくことを目指す。経営方針が終わった段階では、注力領域の売上が全体の半分近くを占めているような形を目指して推進しているところだ。

【質問者 E】

Q：ITO サービスが好調とのことだが、今期の 1Q、2Q の規模感は。

A：ITO サービスとして切り出した数字ではなく、ユニアデックスの運用サービス部分の売上収益ではあるが、1Q は 57 億円（前年同期比 6 億円増）、2Q は 59 億円（同 5 億円増）であった。

Q：ユニアデックスの上期の業績はどうだったのか。

A：上期は前年同期比で 100 億円を超える増収となった。全体業績への貢献も大きく、非常に順調であり、足元のパイプラインも強い状況である。営業利益率は約 11%となり、前年同期比では 2 ポイント程度改善している。

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。