

2024年3月期 第2四半期 決算説明会

2023年11月1日
BIPROGY株式会社

1 2024年3月期上期 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

2024年3月期 上期 連結経営成績

- ✓ システムサービスが引き続き堅調に推移し、販管費の増加をカバーし営業利益は22%増益
- ✓ 受注は全般的に好調となり、受注高・受注残高とも前年同期比で増加

(単位: 億円)

	2023年3月期 上期(4-9月)	2024年3月期 上期(4-9月)	前年同期比	
売上収益	1,548	1,730	+182 (+11.8%)	(売上収益)
売上総利益	414	462	+48 (+11.5%)	IT投資への旺盛な需要を背景に、システムサービスやアウトソーシング、および製品販売が増収。
販管費	△278	△297	△18 (+6.6%)	
その他の収益・費用等	0	1	+1	(営業利益)
営業利益	136	166	+30 (+21.9%)	システムサービスや製品販売等の増収により売上総利益が増益となり、投資強化等による販管費の増加分を吸収し営業利益は増益。
(営業利益率)	(8.8%)	(9.6%)	(+0.8pt)	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	101	128	+27 (+26.8%)	(当期利益)
				営業増益に伴い当期利益は増益。
調整後営業利益*	136	165	+29 (+21.6%)	
(調整後営業利益率)	(8.8%)	(9.6%)	(+0.8pt)	
受注高	1,535	1,663	+127 (+8.3%)	(受注高・受注残高)
受注残高	2,504	2,672	+167 (+6.7%)	受注高はシステムサービス、アウトソーシングを中心に拡大。受注残高はアウトソーシングが着実に増加し、年度内売上予定分も大きく増加。
(内、年度内売上予定分)	959	1,043	+84 (+8.8%)	

*調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販管費及び一般管理費



2024年3月期 上期 セグメント別の状況

(単位:億円)

売上収益

+182
(+11.8%)

1,730

システム
サービス

1,548

+76

600

サポート
サービス

256

+10

266

アウト
ソーシング

319

+54

373

その他
サービス

49

+5

54

製品

400

+37

437

23/3期
上期

24/3期
上期

売上総利益

+48
(+11.5%)

462

414

+28

210

183

+1

83

82

Δ4

83

87

+2

12

11

+22

73

23/3期
上期

24/3期
上期

【参考】

受注残高 (合計)

+167
(+6.7%)

2,504

+81

2,672

410

Δ16

394

415

+19

434

1,419

+81

1,500

43

+16

59

217

+67

285

23/3期
2Q末時点

24/3期
2Q末時点

受注残高 (年度内売上予定分)

+84
(+8.8%)

959

+3

1,043

326

+3

329

197

+9

206

248

+15

263

24

+13

37

163

+45

208

23/3期
2Q末時点

24/3期
2Q末時点

2024年3月期 上期 アウトソーシングの状況

【アウトソーシング 売上収益】

(単位:億円)

	2023年3月期 上期(4-9月)	2024年3月期 上期(4-9月)	前年同期比
運用受託型	245	238	△8
企業DX型	39	95	+57
(内、他社クラウドサービス売上)	0	34	+34
サービス型(事業創出型)	34	39	+5
売上収益 合計	319	373	+54

【アウトソーシング 受注残高】

(単位:億円)

	2023年3月期 2Q末	2024年3月期 2Q末	前年同期末比
受注残高	1,419	1,500	+81
(内、年度内売上予定分)	248	263	+15

(企業DX型アウトソーシング)

- ✓ 地域金融機関向け利用型勘定系サービス「OptBAE(オプトベイ)」は11金融機関にて安定稼働中。さらなるユーザー獲得に向けサービスの機能強化に取り組む。
- ✓ 「BankVision on Azure」は2023年5月より3行目の稼働を開始。
- ✓ リモートワーク関連の他社クラウドサービスやネットワークサービスの売上が増加。

(サービス型(事業創出型)アウトソーシング)

- ✓ EC向けプラットフォームサービス「DIGITAL' ATELIER(デジタルアトリエ)」の利用が増加。
- ✓ ドライブレコーダーやデジタルコードなどの利用が着実に増加。

2024年3月期 通期業績予想

- ✓ 期初公表予想値から変更なし
- ✓ 現時点で、下期業績に大きく影響するリスクは無い

(単位:億円)

	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 通期予想	前期比	
売上収益	3,399	3,500	+101	(+3.0%)
営業利益	297	325	+28	(+9.5%)
(営業利益率)	(8.7%)	(9.3%)	(+0.6pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	202	220	+18	(+8.9%)
調整後営業利益*	294	320	+26	(+8.9%)
(調整後営業利益率)	(8.6%)	(9.1%)	(+0.5pt)	

*調整後営業利益 = 売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費

1 2024年3月期上期 決算概要

2 経営方針（2021－2023）の進捗

経営方針（2021-2023）の要旨

Purpose

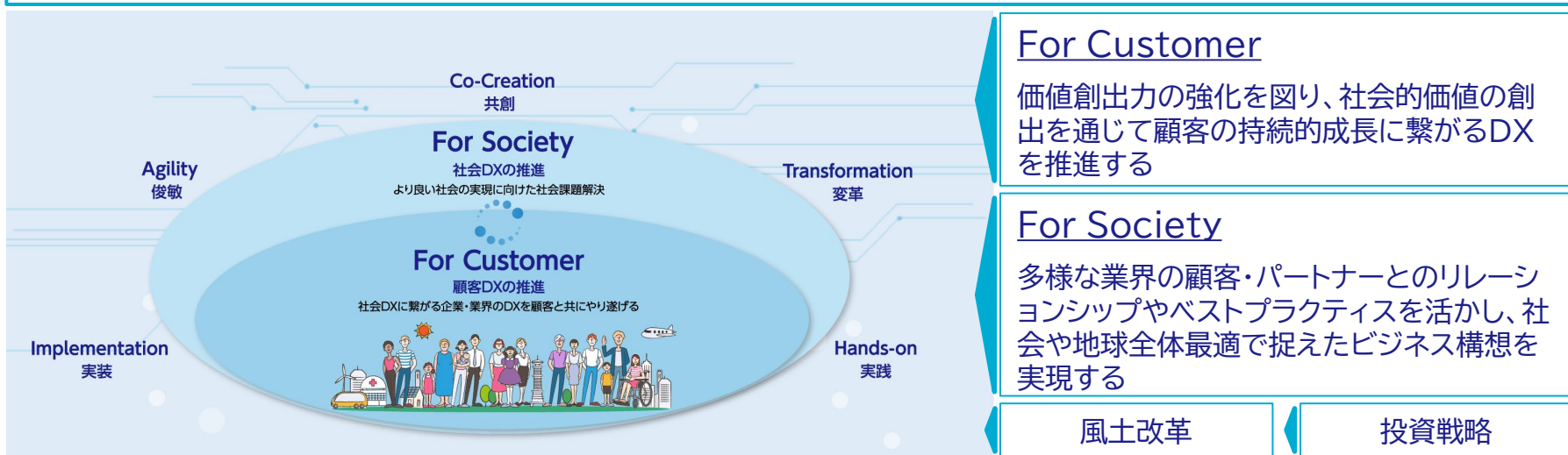
先見性と洞察力でテクノロジーの持つ可能性を引き出し、持続可能な社会を創出します

Vision2030

わたしたちは、デジタルコモンズを誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進するしくみに育てていきます

基本方針

顧客DXと社会DXを両面から推進し、社会全体を捉えたより大きな枠組みで事業育成を図り、パートナーやコミュニティと共にビジネスエコシステムを拡大させ、「Vision2030」実現に繋げる



通期達成に向けて（システムサービス）

さまざまな業種・業界のDX投資が活況で、引き続き堅調に推移

【システムサービス】

- 金融
 - ✓ 国際系、市場系、信託系のソリューション受注が拡大
 - ✓ 地域金融機関では、顧客接点強化に向けたフロント業務(リアル・デジタル両面での)領域の引き合い多数
- 流通
 - ✓ 小売業向けMDシステム「CoreCenter for Retail」の引き合いが継続して活況
 - ✓ AI自動発注、電子棚札など顧客DXを推進する各種ソリューションの利用店舗が拡大
- 製造
 - ✓ 住宅や自動車関連の案件が拡大
 - ✓ サプライチェーン改革に寄与する統合調達ソリューション「eBuyerBrains」の引き合い多数
- 公共
 - ✓ 旅客関連において新規案件の力強い積み上がり
 - ✓ 環境価値、地域マイクログリッド事業を中核としたエネルギーマネジメント分野での案件拡大

通期達成に向けて（アウトソーシング／製品・その他）

企業DX型アウトソーシングの成長けん引に加え、ネットワーク関連ビジネスが活況

【アウトソーシング】

- | | |
|------------------|--|
| 運用受託型 | ✓ 金融の勘定系システムが企業DX型に進化した影響により減収 |
| 企業DX型 | ✓ 金融・小売を中心に引き合い多数
✓ 他社クラウドサービスに自社サービスを組み合わせたマネージドサービス化を推進中 |
| サービス型
(事業創出型) | ✓ 法人向け業務用ドライブレコーダー「無事故プログラムDR」の適用先拡大
✓ EC向けプラットフォームサービスのセールス活動を積極展開 |

【製品・その他】

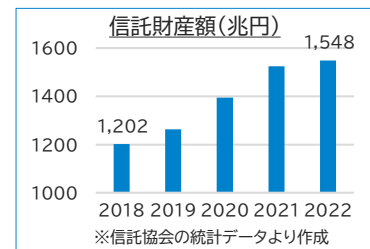
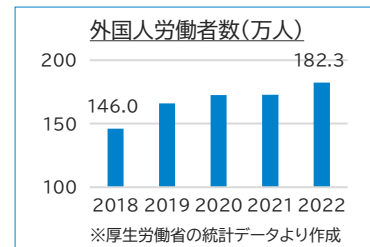
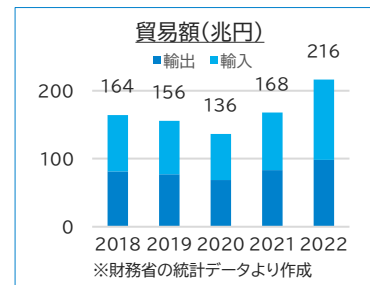
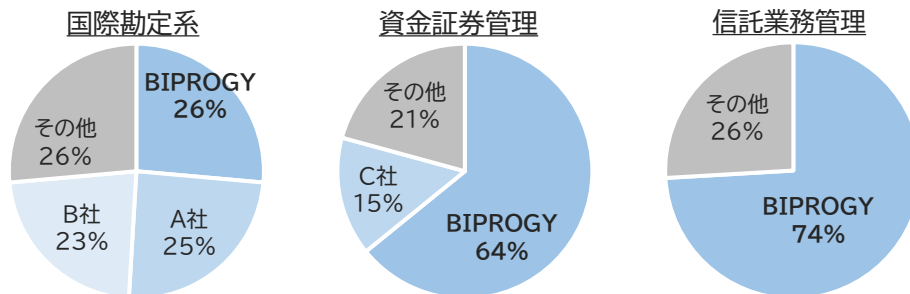
- | | |
|------|---|
| インフラ | ✓ 顧客DXのニーズを捉えたユニアデックスのネットワーク関連ビジネスが活況で、受注残が拡大 |
| 生成AI | ✓ 企業向け利用環境構築サービスの案件拡大中。ソリューションへの組み込み検討も加速 |

業界をリードする金融ソリューション

市場環境の変化を捉え、金融ソリューションの業界内シェアを拡大

- 国際系(国際勘定系/外国送金ソリューション)
 - ・ 国際勘定系システム「OpenE「ARK-ONE」」のサービス型提供の開始
 - ・ ISO20022対応にともない、外国送金ソリューション「SurFIN」の採用行が拡大
- 市場系(資金証券管理)
 - ・ 資金証券管理システム「Siatol-NE」採用行で、SaaS化への切り替えが進捗
- 信託系(信託業務管理)
 - ・ 信託業務ソリューションの機能とサービス拡充を継続的に進め、新規採用が拡大

【当社パッケージのシェア※】



※ 国際勘定系・資金証券管理は預金量3兆円以上の地域金融機関、信託業務管理は信託銀行/信託会社における当社パッケージの採用割合

誰もが幸せに暮らせる社会づくりの実現

自動運転シミュレーションプラットフォーム「DIVP®」のユーザー数が順調に拡大

- 国内自動車メーカー、サプライヤーをはじめ、海外サプライヤーも試行を開始
- モビリティ周辺の事業者との共創による「DIVP®」利用シナリオを検討中

日常にヘルスケアが溶け込んだミライ都市の実現へデータ流通・利活用サービス「Dot to Dot」を適用

- ヘルスケアをはじめとした、地域プラットフォームの社会実装を拡大
- 大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンに適用
閉幕後もプラットフォーム接続事業者を拡大予定

自動運転による社会課題解決
事故、渋滞、交通難民、ドライバー不足の解消

自動運転の実現

自治体

モビリティ
関連事業者

サプライヤー

自動車
メーカー

自動運転シミュレーションプラットフォーム
「DIVP®」

さまざまな利用者が
つながることで 新たなサービスを創出

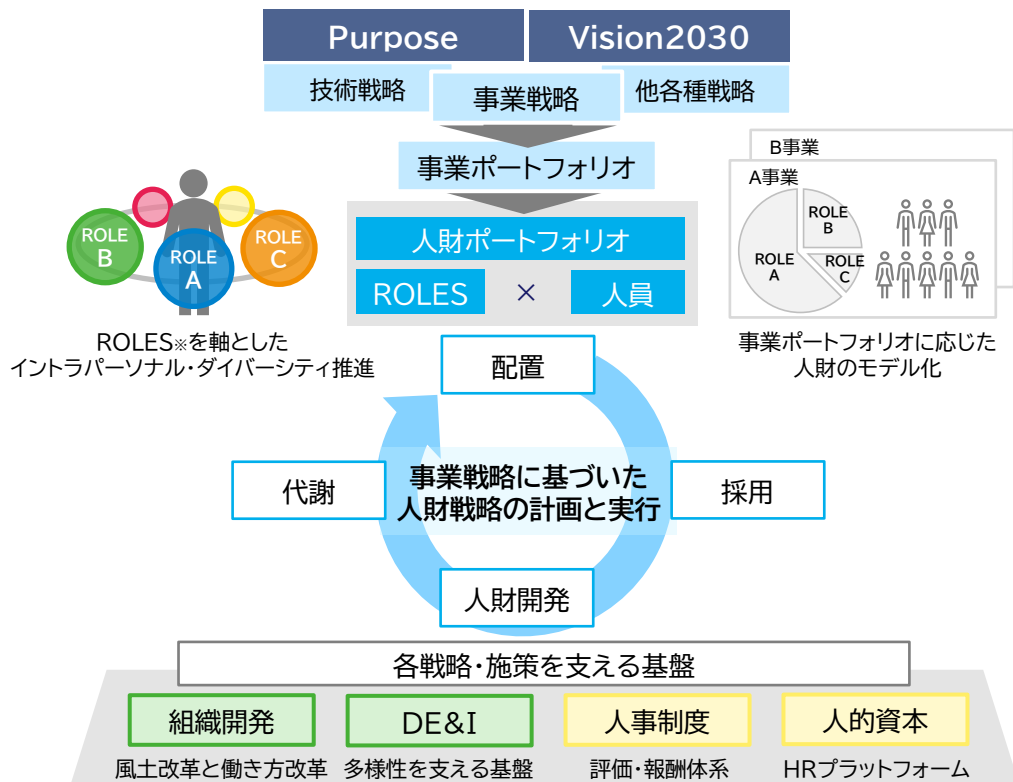


データ流通・利活用サービス
「Dot to Dot」



持続的成長のための人的資本経営の強化

Vision2030実現に向け、価値創出力を強化するための新たなケイパビリティ獲得を推進



主要施策

- 事業戦略を実現するため、人的資本の可視化と戦略的リソースマネジメントを推進
- 特に、DX人財やビジネスプロデュース人財など、重点分野をリードする人財の獲得と育成に注力
- 人財の価値創出を最大化するため、キャリア自律・リスクリングの促進や風土改革・人事制度・HRプラットフォーム等の仕組み・環境の整備を更に推進

※ ROLES: BIPROGYグループにおける「業務遂行上における役割」を指し、人的資本の種類・質・量を可視化する中核概念



BIPROGY

Foresight in sight

本資料に記載の会社名、商品名および商標は、各社の商標または登録商標です。

(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ます。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。