



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%)	(営業利益)
その他の収益・費用等	0	1	+1	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	136	166	+30 (+21.9%)	(当期利益)
(営業利益率)	(8.8%)	(9.6%)	(+0.8pt)	営業増益に伴い当期利益は増益。
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	101	128	+27 (+26.8%)	
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 - 販売費及び一般管理費

それでは、まずはじめに2024年3月期 上期の決算概要についてご説明します。
資料の2ページをご覧ください。

上期の売上収益は、お客様からのIT投資に対する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加し、前年同期比182億円増収の1,730億円となりました。

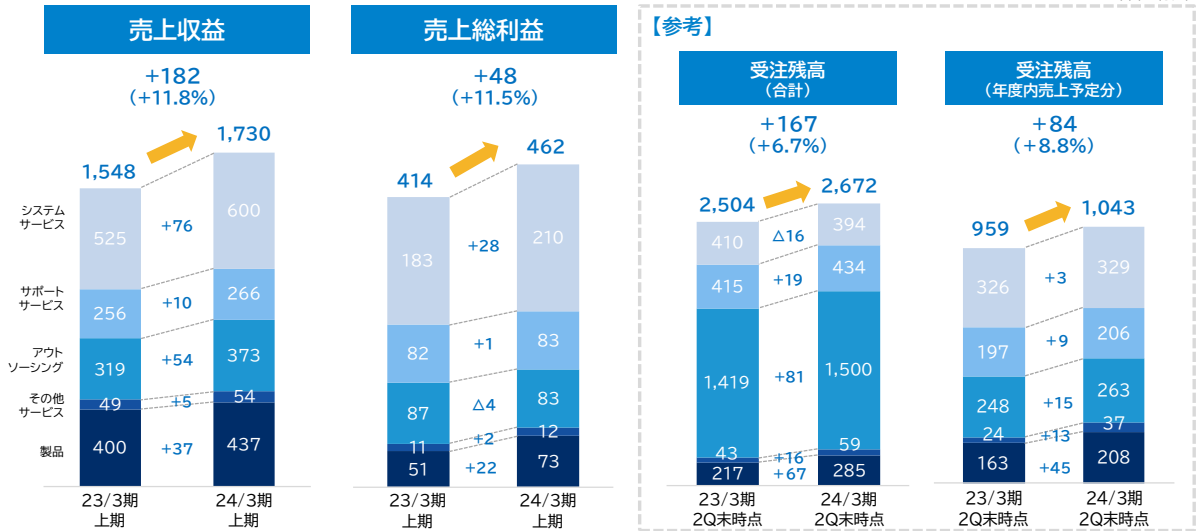
利益面では、販管費が、人件費や研究開発費などで増加した一方で、サービスや製品販売の増収による売上総利益の増加が、販管費の増加分を吸収し、営業利益は前年同期比30億円増益の166億円、調整後営業利益は29億円増益の165億円となりました。
なお、当期利益は、27億円増益の128億円となっております。

受注高は、システムサービスやアウトソーシングを中心に好調に推移しており、受注残高は、アウトソーシングの長期案件が増加するとともに、年度内売上予定分も増加しています。

通期見通しの達成に向け、非常に力強い進捗であると考えております。

2024年3月期 上期 セグメント別の状況

(単位:億円)



続きまして、セグメント別の状況についてご説明いたします。
資料の3ページをご覧ください。

まず、売上収益、売上総利益については、
システムサービスは、引き続き金融機関や流通業、製造業などを中心に幅広い業種のお客様からの需要が活況であり、増収増益となりました。
高採算案件の増加や、さらなる生産性改善も寄与し、収益性も向上しております。

アウトソーシングは、他社クラウドサービス売上の増加や、サービス型ビジネスの利用拡大などにより増収となりましたが、運用コスト増加により減益となりました。

受注残高は、主にアウトソーシングで金融機関や地方自治体、製造業向けの長期案件を受注したため、前年同期末比で増加しました。年度内売上予定分についても、製品販売やアウトソーシングを中心に増加しております。
なお、システムサービスの受注残高が前年同期末比で減少していますが、これは前年第2四半期に複数の大型案件を受注したことによるものであり、その影響を除けば中小案件を中心に受注は堅調な状況が継続しています。
第3四半期はすでに大型案件の受注があり、今後、さらに複数の大型案件も控えていることから、受注残高も増加すると見込んでおります。

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】

	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

(単位:億円)

【アウトソーシング 受注残高】

	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

(単位:億円)

(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。

続きまして、アウトソーシングビジネスの状況についてご説明します。
資料の4ページをご覧ください。

第1四半期に引き続き、「企業DX型」、および「サービス型(事業創出型)」の売上収益は着実に増加しています。

「運用受託型」は、主に前年の下期に、信用金庫のお客様が、従来ご利用いただいていたサービスから利用型勘定系サービスである「OptBAE」へ順次移行したことや、複数のお客様が「BankVision on Azure」へ移行したことで売上収益が減少しております。

利益率は、「OptBAE」への移行に伴う、従来の信金向けアウトソーシングサービスの採算性悪化や、昨今の急激なコスト増加への対策に時間を要しているため、前年同期比で低下しましたが、今後、さらなる運用効率改善により、利益率向上に取り組んでまいります。

「企業DX型」では、「OptBAE」や「BankVision on Azure」の利用増加や、他社クラウドサービス売上増加などにより売上収益が順調に増加しています。

なお、他社クラウドサービスの売上増加に加え、「OptBAE」の機能強化コスト消費により利益率は低下しましたが、これらの影響を除けば利益率は大きく改善しております。

それぞれ、マネージドサービスなどへ繋げる取り組みや、利用顧客増加に必要な先行投資であり、将来の利益増加に繋げてまいります。

「サービス型(事業創出型)」では、EC向けプラットフォームサービス「DIGITAL' ATELIER(デジタルトリエ)」を導入するお客様が増加していることや、機能を強化したドライブレコーダーや、キャッシュレスサービスなどのサービス利用が着実に増加し、利益率も引き続き高水準を維持しております。

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

続きまして、2024年3月期の通期業績予想についてご説明いたします。
資料の5ページをご覧ください。

通期予想は、期初公表予想値から変更はございません。

上期は、期初の通期見直しに対して順調に進捗しました。
下期も引き続き、お客様の旺盛な投資意欲は継続すると見込み、
また、不採算の案件の発生や販管費の増加など、特段、業績に大きく影響するリスクは無いと考えております。

現時点で通期予想は据え置いておりますが、下期業績も引き続き好調に推移すると考えており、
今後の状況を注視して適宜見直しを行ってまいります。

決算概要につきましては以上です。

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

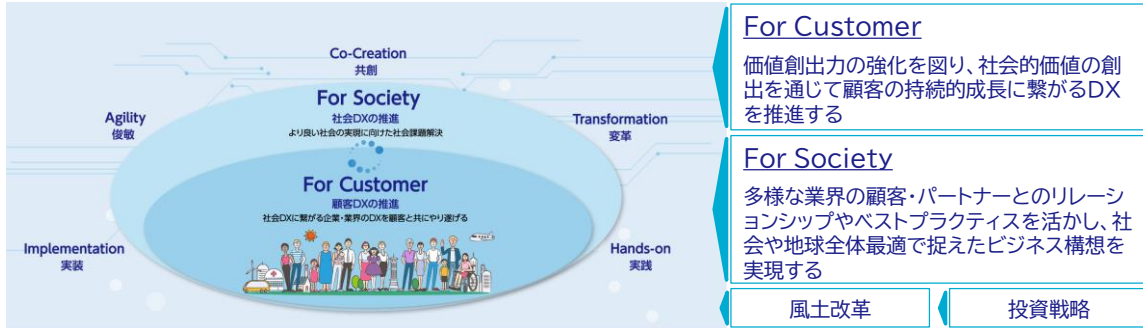
先見性と洞察力でテクノロジーの持つ可能性を引き出し、持続可能な社会を創出します

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



資料の7ページをご覧ください。

こちらは、「経営方針(2021-2023)」の要旨となりますが、私たちは「Vision2030」の実現に向け、顧客DXの推進「For Customer」と、社会DXの推進「For Society」を基本戦略として、社会的価値と経済的価値の両立を進めています。今期は、当経営方針の最終年度となりますが、「Vision2030」の実現に向けて力強く邁進できていると実感しています。

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 | <ul style="list-style-type: none">✓ 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 | <ul style="list-style-type: none">✓ 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 | <ul style="list-style-type: none">✓ 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 | <ul style="list-style-type: none">✓ 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 |

それでは、資料の8ページをご覧ください。まずは、通期達成に向けたシステムサービスの状況です。

私たちは、さまざまな業種・業界のお客様の旺盛なDX需要に応えるべく、システムサービス案件の獲得に注力してきました。その結果、売上・利益ともに好調に伸びていることに加え、今後のアウトソーシングビジネスの拡大にもつながるアセットを手に入れることができいております。ここで手に入れたアセットを活用することで、さらなる成長を目指していきたいと思っております。

それではまず、金融業界についてですが、地域金融機関向けの勘定系システム以外にも、国際系、市場系、信託系などのソリューションで受注が拡大しています。また、バンキングアプリや営業店向けシステムなどフロント領域での顧客接点強化に向けたソリューションの引き合いも多くいただいております。

流通業界においては、マーチャндаイジング関連をはじめとした各種ソリューションの受注が拡大し、こちらも引き続き堅調に推移することが見込まれます。

製造業界においては、住宅や自動車関連の案件が伸長するとともに、サステナブル調達への関心から統合調達ソリューションの引き合いを多くいただいております。

公共領域では、旅客関連において、新規案件の力強い積み上がりがあることに加え、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をベースに、さらなる拡大を目指してまいります。

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 |

続いて、資料の9ページをご覧ください。

アウトソーシングの状況として、運用受託型は、勘定系システムが企業DX型へ進化し、移行が進んだ影響により減収となっています。企業DX型では、金融や小売を中心に基幹系アウトソーシングの引き合いは依然として多く、今後も拡大が見込まれます。他社クラウドサービスの提供においては、当社グループのアセットと組み合わせて付加価値を高めるマネージドサービス化を進めています。

サービス型では、機能の充実を図ってきた成果が出てきております。「無事故プログラムDR」の適用先が拡大していることに加え、引き合いの多いEC向けプラットフォームサービスにおいても、新規のお客様への導入が開始されております。

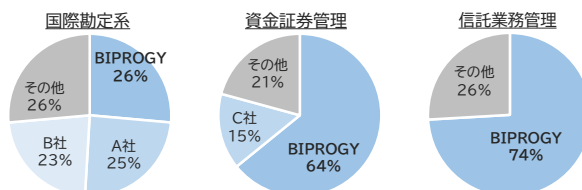
次に、製品・その他についてですが、コロナ禍からの回復にともない各企業の設備投資が旺盛となるなか、ユニアデックスによるネットワークを中心としたビジネスが活況で、大きく伸長しました。受注残も前期以上に積み上がっております。また、生成AIの利用環境構築サービスの提供を開始し、直近では、金融機関の営業店において、顧客満足度を上げるために生成AIを活用する技術検証も実施しております。得られた知見を活かしたサービス創出を目指し、さらなる技術強化を進めてまいります。

業界をリードする金融ソリューション

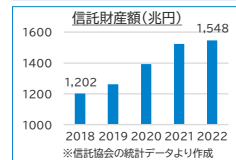
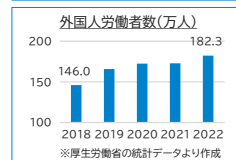
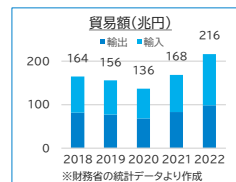
市場環境の変化を捉え、金融ソリューションの業界内シェアを拡大

- 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



続きまして、資料の10ページをご覧ください。ここでは、金融領域でのトピックスをご紹介します。

BIPROGYグループでは、既存の金融業務を効率化し、外部連携によるデータ活用を加速させるため、ファイナンシャル・サービスプラットフォームを提供します。そのなかで、成長が期待できる3つの分野について、今回トピックスとしてご説明します。

まず、国際系の分野では、貿易額や外国人労働者数の増加により、外国送金等の取り引きが増えている背景のもと、外国送金ソリューション「SurFIN」が多くの金融機関に採用されています。導入により、従来1時間以上かかっていた外国送金の受付作業が10分程度に削減されるなどの効果が確認されています。

次に、市場系の分野では、現預金残高が増加し、余剰資金の運用において資金証券管理の高度化が求められています。そのような背景のもと、市場系ソリューション「Siatolシリーズ」は、SaaS化などを進め、システム運用にかかる労力の削減や制度改正へのスピーディーな対応を実現し、サービス利用行を順調に拡大しています。

信託系の分野では、高齢化を背景に、取り扱う信託財産が増加し、新規に参入する信託会社も増えています。BIPROGYグループでは、信託免許取得に対するコンサルティングサービスも提供しており、信託業務管理ソリューション「TrustPORT」の機能を拡充することで、シェアを拡大しています。

今後も、各種ソリューションとの連携を強化し、金融機関のデジタル活用やビジネスモデル変革に伴走してまいります。

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



続きまして、資料の11ページをご覧ください。ここでは、サステナブルな社会の実現に向けた、2つの事例を紹介いたします。

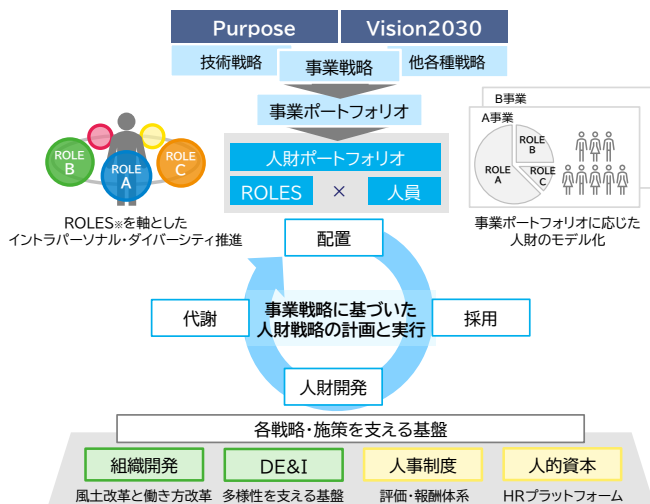
昨年7月に設立した「V-Drive Technologies株式会社」が提供する自動運転シミュレーションプラットフォーム「DIVP®」は、国内外の大手自動車メーカー、サプライヤーによる利用が順調に拡大しております。欧州を中心としたグローバル展開を目指し、技術の国際標準化・規格化に向けた協議も進んでいます。また、自治体やモビリティ関連事業者との共創で、自動運転による社会課題の解決に向けた取り組みも進めています。

次に、データ流通・利活用サービス「Dot to Dot」は、さまざまなコミュニティでの活用が検討され、ヘルスケアをはじめとした、地域プラットフォームへと広がっています。2025年に開催される大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンにも適用され、閉幕後もさまざまな事業者とともにサービスを展開してまいります。

このように、BIPROGYグループが長年蓄積した技術力と、さまざまなビジネスパートナーの知見・技術を掛け合わせ、Vision2030で掲げた「誰もが幸せに暮らせる社会づくり」を実現してまいります。

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人材やビジネスプロデュース人材など、重点分野をリードする人材の獲得と育成に注力
- 人材の価値創出を最大化するため、キャリア自律・リスキ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

最後に、資料の12ページをご覧ください。

人材はビジネスの原動力であり、多様な人材の価値を最大限に引き出す人的資本経営は、BIPROGYグループの持続的成長を維持するために不可欠です。

これまで、DX人材やビジネスプロデュース人材など、重点分野をリードする人材の拡充や、ROLESを軸とした人材の見える化、HRプラットフォームの構築などをおこなってきました。

さらに今年4月にグループ人材戦略を立案・推進する組織として、「人的資本マネジメント部」を新設しました。経営リーダーの育成や働き方改革、組織・人材開発などをより一層推進しながら、事業戦略に即したリソース配分と計画的な配置に向けて、人材のモデル化をおこない、より大きな価値を生み出せる人材の輩出を戦略的に進めてまいります。

引き続き、BIPROGYグループ一体となって、構造改革、ポートフォリオ転換を進め、企業価値の向上とVision2030の実現に向けて邁進してまいります。

以上で、ご説明を終了します。



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、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。