

BIPROGY 株式会社

2022 年 3 月期 決算説明会（2022 年 5 月 6 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：4Q（1－3 月期）のアウトソーシングの売上総利益率が低下している理由を教えてください。

A：複数の金融機関にご利用いただくマルチテナント型のサービスである「OptBAE」において、4Q に 2 金庫で本番稼働を開始した。それに伴い、このサービスの無形資産（ソフトウェア）の償却負担が 4Q より全額分発生していることから、売上総利益率が低下している。今後、稼働を予定しているその他の金融機関の本番稼働が開始すれば、利益率は上がってくる見通しである。

Q：社名変更に関連する費用は、2022 年 3 月期はどのくらい発生したのか。2023 年 3 月期も費用を見込んでいるのか。

A：2022 年 3 月期については、従来は 5 億円程度発生すると見込んでいたが、実績は 3 億円程度であった。引き続き社名浸透のための様々な施策を打っていくため、2023 年 3 月期もそれなりの費用はかかると見込んでいるが、前期よりは費用は減少するだろうと考えている。

Q：3 か年の経営方針の目標（2024 年 3 月期：アウトソーシング売上収益 1,000 億円、調整後営業利益率 10% 以上）達成に向けて、現在の進捗度合いを説明してほしい。

A：経営方針では、アウトソーシングビジネスを大きな成長ドライバーとしている。1 年目となる 2022 年 3 月期においては、ビジネスは順調に積み上がってきており、多数のサービスをリリースした。順調な進捗であると考えており、パイプラインもかなり良い状況であることから、これらのサービスが 2 年目、3 年目に拡大していくことで、最終年度の目標は達成できるものと考えている。アウトソーシングビジネスは、利用するお客様の数が増えるに当たって採算性も良くなるので、収益性向上の面からも期待いただきたい。

【質問者 B】

Q：4Q より「OptBAE」の償却負担が発生しているとのことだが、どの程度の負担増となっているのか。2023 年 3 月期のアウトソーシングの利益の方向性を教えてください。

A：2022 年 3 月期 4Q の負担増は数億円であった。2023 年 3 月期については、今年の 10 月および来年の 1 月に複数のお客様の本番稼働を予定しているため、徐々に利益率は上がってくる。年度トータルで見れば業績に大きな影響を与えるレベルではなく、そのほかのビジネスも含めて、その部分についてはカバーできると考えている。

Q：2022 年 3 月末の受注残高のうち、次年度売上予定分が前期末比で 109 億円増加している。そのうちの約半分（53 億円）が製品であるが、製品の受注残高が積み上がっている要因を教えてください。

A：ハードウェアの受注残高には、半導体不足の影響で納期が遅れた分（約 20 億円）も含まれており、それらは基本的にすでに手配済みのものである。前期においては代替製品を早めに提供する等に取り組んできたが、引き続きそのような工夫をしながらきちんと製品を納められるよう対応していく。

Q：4Qで持分法投資損益が増加している理由と、2023年3月期の見通しを教えてください。

A：当社は2022年3月期よりIFRSを適用しているが、従来は持分法非適用であった会社について、2022年3月期より持分法適用とすることとなり、過年度分も含め一括で取り込んだ影響が数億円ある。また、海外の関連会社において、減損の戻しと業績改善で利益計上したものがある。これらは一過性の要因であることから、2023年3月期の見通しには持分法投資損益の影響は考慮していない。

【質問者 C】

Q：システムサービスについて、3Q末の受注残高の状況を鑑みると、4Qの売上高はもう少し伸びても良かったのではないかと思うのだが、想定通りの着地だったのか。また、4Qのシステムサービスの売上総利益率は非常に高い水準となっているが、その要因は何か。

A：4Qのシステムサービスの売上は、予定通りの着地であった。利益率については、中小型案件が順調に積み上がっており、これらの案件の利益がしっかり確保できていることから高い水準となっている。

Q：以前、アウトソーシングにつながる案件については、システムサービス部分もアウトソーシングに計上するものもあるというお話があったかと思うが、「OptBAE」に関しては、開発や構築関連の売上はシステムサービス、アウトソーシングのどちらに計上されているのか。

A：「OptBAE」では、フィットしていく導入部分はシステムサービスに計上しているが、「OptBAE」に関連する部分に関しては、アウトソーシングに計上している。

Q：2023年3月期の売上は、システムサービスで5%増収、アウトソーシングで18%増収の見通しとなっている。受注残高の状況を鑑みるとアンバランスに見えるのだが、前提を教えてください。

A：システムサービスはほぼ前期並みの売上見通しとしている。アウトソーシングについては、売上1,000億円に向けてビジネス拡大にドライブをかけていく。

Q：アウトソーシングの売上総利益率について、4Qは22%であったが、2023年3月期通期見通しは27%くらいまで戻る前提となっている。「OptBAE」の新規稼働は下期とのことなので、上期のアウトソーシングの利益率は厳しいと考えると、下期の利益率がかなり高くなるということか。

A：「OptBAE」だけを見ると、上期は償却負担が大きく、3Q、4Qで新たに稼働していくことから、4Qの利益率は良くなるだろう。一方で、それ以外のアウトソーシングビジネスにおいて、従来から展開しているサービスの売上が積み上がっていくことや、EC関連サービスなどで2Qから新たに稼働を開始するものもあることから、それらも含め、今期のアウトソーシングの拡大を見込んでいる。

Q：2023年3月期は、販管費の「事務機械化費」が大きく増加する見通しとなっている。どのようなコストを見込んでいるのか内容を教えてください。

A：業務プロセス改善のためのBPRおよび社内の基幹系システム刷新を行う予定であり、そのためのシステム投資を見込んでいる。当社の基幹系システムは老朽化しており、これを一気にDX化することで、業務プロセスの改善および、社内データをリアルタイムでモニタリングできる仕組みを構築していく。

Q：社内システム刷新のためのシステム投資はいつピークアウトするのか。

A：システム刷新は来期末で完了させるべく進めているが、投資のピークは2023年3月期となる見込みである。

【質問者 D】

Q：4Q のハードウェアが前年同期比で大きく増益となっている要因を教えてください。何か特殊要因があったのか。

A：前年同期は利益率の低い GIGA スクール関連案件の計上があったが、今期はそれがなくなったことなどもあり、全体のミックスにより利益率が改善している。また、一部のハードウェアでかなり利益率の高い案件があり、それは特殊な案件ではあるが、今期の反動減要因になるほどではない。

Q：今期のアウトソーシングは、116 億円の増収に対して、29 億円の増益見通しとなっているが、固定費ビジネスなのでもう少し増益寄与があっても良いように思える。新しいサービスのコスト負担を見込んでいるのか、もしくは慎重に見ているのか。

A：慎重に見ている部分もあるが、アウトソーシングサービスにおいては、機能のバージョンアップのための投資を絶えず行うことで、魅力あるサービスにしていけることが重要である。それをやめてしまえば、そのような計算もできるかと思うが、競争力がなくなるということでもあるので、きちんと投資をしながら収益も増やしていくという良いサイクルにしていきたいと考えている。

【質問者 E】

Q：4Q のアウトソーシングの売上総利益率が前年同期比で低下した要因は、償却費負担増の影響だけで説明がつくのか？

A：2021 年 3 月期の 4Q において、一過性の費用の戻りが 5 億円程度あり、売上総利益率が押し上げられていたという要因もある。

Q：今期の社内システム刷新のための費用は、もともと経営方針の計画に入っていたものなのか。

A：もともと計画には含んでいた。基幹系システムの刷新であるため、採用するソリューションのベンチマーク等もかなり時間をかけて検討してきたが、いよいよそれを実行するフェーズとなった。現状の社内の業務プロセスは、RPA も導入してはいるがまだ人手でやっている部分が多く、かなり古いシステムであることから、これを経営方針期間中に一気に刷新しようと進めている。また、このシステム刷新による業務プロセスの生産性向上も、期待される ROI として織り込んでいる。

Q：今期はアウトソーシング売上が大きく伸びる見通しとなっているが、具体的にはどの領域での伸びを想定しているのか。

A：様々なサービスの利用が増加してきているが、足元では特に「企業 DX 型」ビジネスが非常に力強い状況である。また、EC 関連サービスについては、2Q での本番稼働に加え、その他にもサービス提供を開始しているお客様もあり、9 月、10 月頃の稼働を目指したい。これまで金融機関向けや流通業向けのサービスを提供しているが、レジリエントな社会に向けた防災関連のサービスなどが拡大することも期待しており、このようなサービスをしっかり拡大させていくことが、我々の使命でもともとと考えている。

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。