

BIPROGY 株式会社

2023 年 3 月期 1Q 決算説明会（2022 年 8 月 3 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：1Q のシステムサービスの受注高が非常に好調だが、業種別、規模別でみるとどのような案件が増加しているのか。このトレンドは継続するのか。

A：規模、業種に関わらず、全般的に伸びており、この好調な状況は継続するものとみている。なお、コロナの影響を受けているお客様のうち、一部の業種においては投資意欲が回復している部分もあり、1Q の受注、売上につながっている。

Q：1Q のハードウェアが減収減益となっている要因は何か。半導体不足の影響によるものか。

A：ハードウェアについては、前期と同様に、半導体不足や中国のロックダウン等の影響により、海外メーカーのネットワーク機器を中心に売上計上タイミングのスリップが生じている。前期からスリップした案件についてはほぼ計上済みであるが、それとほぼ同額程度、1Q に売上計上を予定していたものが 2Q 以降にスリップした。よって、1Q における半導体不足の影響はニュートラルな状況であるが、前年同期に GIGA スクール案件や、電子棚札の大型案件の計上があったことから、1Q のハードウェア売上は減収となった。

Q：ハードウェアのスリップの影響はどの程度あったのか。また、海外製品が中心だとすると、円安により仕入価格が上昇する可能性があるが、販売価格への転嫁など、対策はできているのか。

A：1Q におけるスリップの影響は 20 億円程度であった。円安の影響により製品の価格は上昇してくるかと思うが、極力お客様への販売価格に転嫁できるよう交渉を進めていきたいと考えている。

【質問者 B】

Q：1Q のアウトソーシングの受注高が拡大している要因は何か。BankVision ユーザーで新たに「BankVision on Azure」への移行を決めた顧客の長期契約分が計上されているのか。

A：ご質問のお客様の案件はまだ計上されておらず、1Q は不動産関連のお客様の更改案件の計上があった。

Q：アウトソーシングの売上高は、「運用受託型」が減少して「企業 DX 型」、「サービス型（事業創出型）」が伸びている状況だ。今後、売上高は中期目標に向けて加速していくと考えていいのか。

A：事業創出型ビジネスはまだ大きな数字になっていないが、サービスの種、もとなる部分は確実に広がっている。また、今期はシステムサービスの受注や構築案件が拡大しているが、今後アウトソーシングサービスへとつながっていく案件が多数ある。新しい案件をサービスにつなげることを加速させ、目標値の達成を目指す。

Q：システムサービスの構築案件がなぜアウトソーシングにつながるのか。

A：お客様のサービスや事業は 1 つではないので、我々が受託関連を切り口としてお客様に入ったものが、横のつながりで別のサービスをご利用いただくようになることで、お客様 1 社あたりの取引金額が拡大していく。一つ一つの案件を通じてお客様との信頼関係を高め、お客様を理解することで、我々のアウトソーシングサービスや SaaS サービスを使っただけ、アウトソーシングを拡大させていきたいと考えており、手応えも感じている。

一方で、事業創出型のような、マスのお客様に対してサービスを提供して利用料をいただくビジネスに関しては、ある分

岐点を超えると大きく拡大するが、こちらはまだ少し足りない部分があると認識している。

【質問者 C】

Q：1Q のシステムサービスの売上総利益率が改善しているが、何か高採算案件があったのか、もしくは 2Q 以降もこの傾向が続くと考えて良いのか。また、アウトソーシングに関しても、前年同期の高採算案件の影響を除くと利益率が改善しているように見えるが、採算性はどうなっているのか。

A：システムサービスに関しては、1Q は複数の高採算の案件が含まれていた。中小型案件の受注もかなり積み上がっているため、2Q 以降も利益率はある程度までは確保できると思うが、1Q と同水準の数字となるのはなかなか難しいのではないかと考えている。

アウトソーシングについては、前期 1Q の高採算案件の影響を除くと利益率は向上している。複数の案件の積み上がりによるものなので、このペースでいけるのではないかとみている。サービス型のビジネスが拡大し、損益分岐点を超えれば収益性は幾何級数的に上昇していくが、そこはまだ期待できる段階ではない。

【質問者 D】

Q：前期 4Q は、OptBAE の稼働開始による償却費負担の増加や、安定稼働のための初期手当等によりアウトソーシングの売上総利益率が大きく低下していた。今期 1Q は利益率水準が戻ってきているので、前期 4Q の利益押し下げ要因は落ち着いたと理解してよいか。

A：OptBAE の償却費自体は 4Q から変わらないが、初期手当のコストが 1Q はなくなった。OptBAE については今期の 3Q、4Q に新たな稼働を予定しているため、今後規模の経済が働いてくる。また、先ほども申し上げた通り複数の案件で採算性が向上していることから、今後は前期 4Q ほど利益率が落ち込むことはないだろうと思っている。

Q：今期は社内基幹システムの刷新で 20 億円程度コストが増加する計画だったかと思うが、1Q の進捗はどうだったのか。

A：1Q は 3 億円程度の費用増加となった。今後、四半期を経るにしたがって金額は若干増加していく見込みである。なお、期初は基幹システム刷新費用で 20 億円程度増加する見通しとしていたが、発生時に費用処理せず、資産化して償却する部分が当初想定より多くなったことから、20 億円よりももう少し減少する可能性がある。

【質問者 E】

Q：1Q の実績は社内計画比ではどうだったのか。

A：システムサービスは思っていたよりも好調に推移した。アウトソーシングはもう少し伸びると期待していた。ソフトウェアは他社製の低採算案件が多かったこともあり、利益がほとんど上がっていない状況である。ハードウェアに関しては、前年同期の GIGA スクールや電子棚札案件の反動で減収となっているが、受注残高を見ると、2Q 売上計上分が積み上がっていることから、上期で見れば想定内だと考えている。

アウトソーシングの利益率に関しては、1Q の実績は、皆様が標準レベルとお考えになっているより低い状況である。OptBAE で 3Q、4Q より稼働開始するお客様もいることから、下期は利益率の改善が見込まれる。1Q で収益性改善した複数案件が今後どうなっていくかにもよるが、いまのところは 27%は超えてくるのではないかとみている。

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。