

BIPROGY 株式会社

バイサイド（機関投資家）向けスモールミーティング

（2024 年 6 月 17 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：2025 年 3 月期は売上、利益の伸び率が前期に比べスローダウンする見通しとなっている。足元の受注はどのような状況か。

A：様々なセグメントでパイプラインが生まれてきており、獲得した案件の中身も力強さがあることから、手応えを感じている。また、中小型案件が多いため、今期の売上に貢献してくるものと思っている。

【質問者 B】

Q：2024 年 3 月期の決算発表後に株価が下落したが、その後の投資家とのコミュニケーションを通じて、どこにギャップがあったと感じているか。

A：2024 年 3 月期は売上、利益ともに過去最高となり、なおかつ受注も堅調な中での株価の下落であったため、株式市場からの期待とのギャップがあることを認識した。決算説明会では、想定外のコストが見通し未達の主要因であり、モニタリングを強化していくこと、今後の販管費の負担増について、将来のコスト削減につながる投資のための一過性のコストであることや、我々の成長の力強さを十分にご説明できなかったと感じている。今後も十分にご理解いただけるような説明に努めたい。

Q：これまで自社株買いを積極的に行ってこなかった理由と、新たな経営方針で株主還元策に自社株買いを加えた理由を教えてください。

A：株主還元については、これまでは業績をしっかりと積み上げ、配当で株主の皆様へ還元していく方針としていた。新たな経営方針においては、成長のための投資を一番のプライオリティとしながらも、株主還元をさらに強化していくことを示すため、配当だけではなく、さまざまなオプションの 1 つとして自己株式の取得についても言及をした。

また、経営方針では「企業価値 1 兆円企業を目指す」としている。皆様から評価され、それだけの価値のある企業となることで、BIPGORY グループのお客様や社員からも、この会社と付き合いいきたい、勤めたいと思ってもらえるようになる。株価は企業価値をはかる代表的なものであるが、投資家の皆様ともしっかりと向き合っていきたい。

【質問者 C】

Q：経営方針期間におけるリソース計画をどのように考えているのか教えてください。

A：まず方針として、お客様へのサービスの高度化と、当社に任せいただけるようなサービスを提供していくことを大切にしている。これは無理をして多くの受注獲得を狙うのではなく、お客様にきっちりとサービスを納めていくことである。当社では、システム開発案件がうまくいかず、「稼働できない」といったことがないのも、その取り組みによるものである。

一方で、案件を絞るばかりではなく、社内のリソースに加えパートナー企業のリソースを強化していくことも重要だと考えている。日本国内では、各社ともリソース不足に悩まされているが、当社はそうなることを予見し 6、7 年前からパートナー戦略に取り組んでいる。コアパートナーを 100 社程度に絞り、一緒に人財計画を立てており、外注比率を現在の

「社内 1:外注 3」から「1:5」に引き上げたいと考えている。国内企業のみならず、日本に現地法人をもつ中国企業や、ベトナムのグループ会社など、人財の確保は順調に進んでいる。

さらに、過去に積み上げてきた成果物など、社内にある知財を利活用することで生産性を高め、利益を確保していきたい。

Q：2025 年 3 月期のシステムサービスの売上高は前期比 1.5%増収と伸び率の低い見通しとなっているが、今後は外注比率を高めるなどの取り組みにより、どのくらい伸ばせる余地があるのか。

A：外注比率を高めることができれば、1 人あたりの生産性も上がっていくので、過去と同様に 2 桁成長を目指していきたいとは考えている。ただし、それを急激に進めると、ひずみが生じ、プロジェクトで事故を起こす可能性もあるため、それを勘案して今期は保守的な見通しとしている面もある。ただし、四半期ごとに状況を見ながら数字は見直していく。

Q：経営方針で掲げた 5 つの注力領域を拡大させることにより、アウトソーシングビジネスも成長するというのか。

A：注力領域ではアウトソーシングにおけるサービス型ビジネスを創出することに注力していく。Vision2030 を掲げる中で、この 3 年間でしっかりと 5 つの注力領域のビジネスの足場を作っていく。いきなり新たな領域でのビジネスを始めるわけではなく、顧客ベースのある、我々のアセットを活かせる領域に徹底的に経営資源を集中させていく。

Q：現経営方針のさらにその先はどのくらいの営業利益率を目指そうとしているのか。

A：現経営方針では、5 つの注力領域を含めた成長ドライバーを示し、全体で調整後営業利益率 11%を目指すとしている。2030 年にかけては、同業他社の水準もベンチマークしながら内部目標を定めており、さらに高い利益率を目指そうとしている。

【質問者 D】

Q：顧客に DX を提案する際には、ビジネスコンサルができるような人財が必要となってくるが、どのように対応しているのか。

A：単にお客様の要求に応えるだけでなく、お客様の業界を理解し、ともに経営課題を解決していけるようなビジネスアーキテクトと呼ばれる人財を拡大させることを「人財戦略」で掲げている。スキルアップに取り組むことに加え、中途採用にも力を入れている。さらに、今後はその領域に強い企業との業務提携などにも取り組んでいく。最終的には、そのようなスキルを持つ社内の人財を増やしていきたい。

プロジェクトマネージャーについても、従来はウォーターフォール型でコスト・品質・納期を守ることがミッションだったが、現在は生成 AI の活用や、クラウドネイティブなアプリケーションの開発など、より高度なプロジェクトマネジメントが必要となっていることから、そのようなことができる人財強化に取り組む。

Q：システム開発における生成 AI の活用はどのくらい進んでいるのか。

A：PoC はすでに終わっており、これから適用をしていくフェーズにある。例えば、設計書を AI に読み込ませてプログラムを自動生成したり、テスト工程を自動化させる。現時点では生成 AI が使える領域は限られているが、まだ使えない領域にもチャレンジしたいと思っている。さらに、今後は当社のソリューションなどにも生成 AI を組み込んでいくなど、事業戦略においてもいろいろな取り組みを進めていく。

Q：社内の知財の利活用は、この 10 年間でどのくらい進んだのか。さらに加速させるためには何が必要と考えるか。

A：10 年前はエンジニアリング部門と営業部門が事業部ごとに紐づいており、エンジニアと営業が一体となった縦割りの組織だった。その後、エンジニア部門をひとくくりの組織に変え、知財を部門内全体で共有できるようにした。例えば金融

事業部が作ったアセットを流通や公共事業部の担当も参照できるように、自組織内でクローズしない仕組みとなっている。ここ数年でシステムサービスの売上総利益率が 30%を超える水準となっているが、これらの取り組みの効果が数字として表れてきていると思っている。大型プロジェクトでは知財の活用がすでに「見える化」されているが、中小型プロジェクトはまだ浸透しきれていないことが現在の課題である。中小型プロジェクトでの利用率拡大により、利益率の維持向上を目指す。

【質問者 E】

Q：中小型案件の受注が増加しているとのことだが、業種により利益率は異なるのか。

A：大きな差はなく、同じくらいの利益率で推移している。

Q：売上総利益率を改善させることにより、営業利益率の向上を目指すのか。

A：売上総利益率向上と販管費削減のミックスにより営業利益率を上げていく。売上総利益率に関しては、損益分岐点を超えると利益率が一気に高まるようなサービス型のビジネスを拡大させることにより利益率の向上を目指す。販管費に関しては、社内システム更改や新人事制度移行に伴う人件費の増加などにより、前期、今期、来期は費用の負担が重い。そこを越えたところで、売上拡大や売上総利益率の改善とコスト低減の両面で、さらなる営業利益率の向上を目指す。

【質問者 F】

Q：2025 年 3 月期は販管費が大きく増加（前期比 28 億円増加）する見通しとなっているが、2026 年 3 月期はどうか。

A：2025 年 3 月期、2026 年 3 月期はファシリティの見直しや新人事制度への移行に伴う人件費など一過性のコストにより販管費の負担が少し重くなる。ただし、2026 年 3 月期については、数字の積み上げは今後試算することにはなるが、2025 年 3 月期と同じような規模での前期比増加とはならないと現時点では考えている。

【質問者 G】

Q：知財の利活用推進のため、人事評価基準への組み込みや、インセンティブの設定などを行っているのか。

A：現時点ではインセンティブ制度にはなっていない。中長期の目線で、社員の利益に対する感度を上げていく必要があると考えており、社長自らキャラバンを実施して社員との徹底的な対話を実施するとともに、社員の理解度の進捗も確認している。

Q：顧客に対しては、カスタマイズのない既存ソリューションを活用するような案件の提案ができているのか。

A：お客様に対しては既存の知財を利用するオファリングを推進しており、その好事例として BankVision などがあるが、これらを営業サイドでもケーススタディとして横展開していくことが必要だと思っている。経営方針の注力領域は、まさに我々が強みをもつサービスやソリューションがある領域である。エンジニアの品質が安定しており、再利用率が高く、事故を起こしにくい領域であることから、利益にも直結してくる。ここで培ったノウハウや知財をさらにほかの領域のお客様にも提供していきたい。

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。