

BIPROGY 株式会社

セルサイド（証券会社アナリスト）向けスモールミーティング

（2024 年 12 月 4 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：社内システム刷新プロジェクトについて、現在の状況を教えてください。

A：10 月に対策チームを立ち上げ、開発状況の精査を開始した。これまでのプロジェクトは一旦凍結し、情報システム部門だけではなく、営業や経理、購買などの実際にシステムを利用する現場部門から専任のメンバーも投入し、年内に今後のリカバリープランと体制を検討する。1 月からは新体制のもと、今後のスケジュールとコストを 3 月末までに精査し、決まり次第社内外に報告する予定である。

業績へのインパクトは、一旦プロジェクトを凍結させるため、今年度のコストは当初見通しより下回ると考えている。すでに資産化しているソフトウェア（約 55 億円）も、できるだけ活用する前提である。

社内システム刷新の延期により、見込まれていたコスト削減効果は先延ばしとなるが、現時点では経営方針で掲げた数値目標を変更するつもりはなく、収益の増加や、その他のコスト削減施策でカバーすることにより、目標達成を目指す。

【質問者 B】

Q：社内システム刷新プロジェクトでは、マスターデータの移行に苦戦しているとのことだったが、その要因は何か。

A：サポートサービス関連の商品マスターの移行部分で主に苦戦している。現状のものを SAP に移行しようとすると、多種多様なサービスの組み合わせが存在するため現在の 1 つのマスターレコードが 10 倍、20 倍にもなる状況である。これまでは、Fit to standard で SAP に合わせる方針で進めてきたが、無理に合わせると稼働後のメンテナンス等を含めたオペレーションが煩雑化し、かえって非効率になることが判明したため、やり方を変えるつもりである。

Q：新たな社内システムに SAP を選択した理由は何か。

A：他社の状況などもベンチマークし検討を行ったが、国際会計基準や標準化といった観点から、当社以外でも利用している企業も多く、グローバルビジネスを展開する上ではデファクトとなっている SAP を選択した。

【質問者 C】

Q：社内システム刷新プロジェクトは、2Q 決算発表時点と比べて状況に変化はあるか。

A：一旦プロジェクトを凍結することを決断し、1 月からは現場部門のメンバーを入れ、来年 3 月までにシステムのオペレーション部分をしっかりと精査する。システムが出来上がったとしても、本来の目的としていた BPR（Business Process Reengineering）が実現できるのかを確認してから、最終的な移行の判断をするつもりだ。

Q：ユニアデックスが提供する IT アウトソーシングビジネスのさらなる利益率改善は可能なのか。

A：ビジネスボリュームを増加させることによるコスト効率改善と、独自サービスを付加することによる収益性の向上により、さらなる利益率改善の余地はある。経営方針におけるコア事業領域では、積極的な投資を繰り返すことで独自サービ

スを生み出して差別化し、利益率を上げる戦略に取り組んでいる。ユニアデックスにおいても、同様の戦略により、ネットワーク監視やセキュリティなど、運用管理の領域で独自サービスを作り出していきたい。

また、今年度は BIPROGY のセキュリティ、クラウドなどのインフラ関連のエンジニア約 240 名をユニアデックスに出向させ、マネージドサービスやマルチクラウド、ハイブリッドクラウド環境をワンストップでサポートできる体制を整えた。今後は BIPROGY でもそれらのサービスを販売していく。

さらに、エンジニアの稼働率改善にも取り込んでおり、サポートサービスの保守コストは改善（削減）傾向にあり、パートナーとの連携強化も含め、その効果も徐々に出てきている。

【質問者 D】

Q：社内システム刷新関連のコストも含めた社内システム費用全体の今後のイメージを教えてください。

A：近年はランサムウェアなどの事案も増えており、セキュリティ強化対応のための費用も増加しているが、来年度はなるべく今年度よりも増加しないよう進められればと考えている。

Q：社内システム刷新で資産化したソフトウェアは、今年度の 4Q、もしくは来年度に減損する可能性はあるのか。

A：現時点では、資産計上されているソフトウェアを使う前提で考えているが、一部使わない機能があれば速やかに減損処理をする。ただし、現在資産化しているものの大半は SAP の周辺のインターフェイスであり、SAP システムと社内外をつなぐサブシステムであるため、殆どの部分が使えると認識している。

Q：アウトソーシングビジネスの今後の戦略の方向性と収益貢献に対する考えを教えてください。

A：今年度よりスタートした経営方針では、今後の成長ドライバーとして注力領域を定義した。まだ受注高には計上していないが、新たな案件獲得の手応えを感じている。

例えばテール領域では、新たなお客様向け案件の上流工程がスタートしており、将来的にはアウトソーシングも含めた大きな受注高につながるストーリーを今後お話しできると思う。また、実績数値として現れてくるのは少し先になるかもしれないが、小規模なサービスを集めて 1 つの大きなパッケージのサービスとして提供する取り組みも着実に進めている。

また、サービス化が進んでいる代表例がファイナンス領域である。基幹系や業務アプリケーションのサービス化からさらにもう一步踏み込み、金融機関のお客様の事務業務のサービス化にも以前から取り組んでおり、高い評価を得ている。金融機関の基幹系システムは、金額規模も大きくお客様側の方針決定までに期間を要するため、短期間で次々と案件を獲得できるものではないが、足元で大きな波が来ているように感じている。

そのほかの注力領域でも、当社グループ独自のアセットを取り揃えており、経営方針でも明確に打ち出していることから、お客様からもご理解をいただいており、非常に手応えを感じている。

【質問者 E】

Q：社内システム刷新が遅延することによるビジネスへの影響はどのようなものがあるのか。

A：システム刷新による業務効率化で、営業や購買などの業務コストが年間数億円程度削減されることを想定していたが、2025 年 4 月に予定していた稼働が遅延することにより、その効果は先延ばしとなった。

Q：新たな社内システムの稼働後はコストが減少するのか。

A：稼働後は開発が終了し、運用コストも削減されると見込んでいるため、1 年の延期であれば再来年度からコストは減少すると考えている。今年度の期初時点では、予定通り 2025 年 4 月に稼働すれば、2026 年 3 月期の社内システム刷新関連コストは 2024 年 3 月期実績に比べ 5 億円の減少、2027 年 3 月期はそこからさらに 3 億円減少す

ると想定していた。ただし、今後、商品マスターデータ移行の対応によりソフトウェア資産が増加した場合には、償却費は当初の想定より増加することになる（5 年償却）。

【質問者 F】

Q：IT インフラ需要が活況な市場環境であるが、ユニアデックスの強みは何か。

A：インフラ環境をワンストップで提供できる強みがマーケットでも認知されてきている。従来の通信キャリア向け案件に加え、官公庁を中心とした公共分野の案件も増加している。BIPROGY のお客様からのビジネスだけではなく、ユニアデックスが独自に活動しているビジネスも拡大してきている。

Q：地方銀行と協業するなど、DX 推進や地域創生などにも取り組んでいるかと思うが、進捗はどうか。

A：地域の中小企業も含めた DX 化を推進している。取り組みをアピールすることで、多くの地方銀行のお客様からパートナーとして評価されるような好循環を生み出していきたい。また、地方銀行のお客様のオープンイノベーションへの取り組みと、当社グループのサービスを掛け合わせることで、地域活性化にもつなげていく。

【質問者 G】

Q：グローバル事業拡大の目的と、M&A などの現在の進捗を教えてください。

A：当社グループは、2030 年のビジョンとして、社会課題を解決する際のパートナーとして、お客様から最初に想起される企業になりたいと掲げている。そのためには、国内ビジネスだけでは不十分であり、アジア全体、世界全体でサービスを展開していきたい。これは一朝一夕で実現できるものではなく、また、リスクも伴うものと、過去の日本企業によるグローバル展開も見えて認識している。

M&A はあくまで手段であるが、最初のターゲットとしては、アジア地域のインフラ提供ができる企業に投資をして当社グループのネットワークを広げていく。規模は大きくないが、経営者と同じビジョンが語り合える企業を数社買収した。今後 3 年間の目標を定め、何ができるのか、当社グループの知財が活かせるのかを議論しながら、M&A のやり方もブラッシュアップさせている。買収した企業とは、当社グループの開発手法やデリバリー手法を共有し、ネットワークを強化していきたいと考えている。

【質問者 H】

Q：社内システム刷新が遅延することにより、コスト削減効果が先延ばしになり、償却コストが増加する可能性もあるとのことだが、これに対しどのようなコスト削減策を講じようとしているのか。

A：当然ながら様々な分野でのコスト削減に取り組む。オフィスリニューアル費用や出張費用など、ひとつひとつの費用の削減を重ねることに加え、予算計画を見直し進捗をしっかりと見ていく。また、売上収益を着実に伸ばすことで利益を拡大させ、コストを吸収する。

Q：社内システム刷新プロジェクトが遅延となった原因は、どこに問題があったと考えているのか。

A：プロジェクトは、2021 年からスタートしたが、Fit to standard にこだわり過ぎずに、もっと早期に現場部門の人員を深く関わらせるべきだったと考えている。SAP に移行させることが目的ではないので、来年 1 月からの新体制では現場部門の人員も投入し、BPR の実現につなげる。

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。