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

（2025年6月9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：トランプ関税の影響により、顧客の IT 投資抑制の兆候はあるか。

A：トランプ関税に関しては、製造業や流通業の顧客も多いことから、消費者動向の影響をダイレクトに受ける可能性もあり非常に心配していた。ただし、多くの顧客とお話している中では、顧客側も先行きが読めないという反応が多い。現時点で IT 投資を控えるという意見はあまりなく、こういう時だからこそ素早く動けるように DX を加速させてデータに基づいた経営をしていきたいという声が多い。そのため、もし IT 投資を控えることがあるとしても、少し後ではないかと想定している。

Q：社内基幹システム刷新プロジェクトは、現時点で大きな変化はなく順調に進んでいるか。

A：順調に進んでいる。品目マスタの課題についても予定通りテスト工程に進んでおり、現時点で懸念事項はない。

【質問者 B】

Q：最近、業界内での M&A が活発化している。経営方針（2024-2026）にも M&A に関する記載があるが、M&A をする場合、どのような機能を獲得したいか。

A：成長投資として、特にコア事業の 5 つの注力領域と 3 つの成長事業領域の成長を加速するために、業務提携や資本提携、M&A を積極的に行っていく。

グローバルに関しては、2024 年度に 2 社を 100%子会社とした。引き続き進めていくが、無理に高値掴みをしないように、相手先企業をしっかりと理解し精査しながら丁寧に進めていきたい。

Q：業界内の M&A 事例を見ると、アプリケーション開発とインフラ構築の垂直統合の方向に動いている。100%子会社のユニアデックスについて、BIPROGY との一体化などの可能性も含め、今後どのように更に成長させていく方針か。

A：ワンストップで様々なサービス提供ができることは、当社グループの強みだと考えている。BIPROGY とのシナジーを最大化するため、相互の顧客へのセールスや、共同でのセールスも行ってきた。近年は、ネットワークの重要性が高まり、ユニアデックスの事業機会は拡大している。案件の増加に伴い事故が起きることがないように BIPROGY の品質管理手法をユニアデックスでも採用し、品質向上に努めている。また、BIPROGY のネットワーク関連/セキュリティ関連のエンジニアをユニアデックスに異動して機能を集約するなど、それぞれの強みに特化して強化していく方針としている。加えて、ユニアデックスの顧客の中には BIPROGY の競合企業もあり、一体化するよりもグループ内で別会社とする現在の体制が望ましいと考えている。

【質問者 C】

Q：決算説明会では今後コストコントロールを強化していくとの説明があったが、何を変えようとしているのか。現時点で順調に進捗しているのか。

A：今までもしっかり実施してきたが、今後は、より細かい組織単位でコストコントロールを行なっていく。現時点では、現場も含め細かいレビューをしており順調に進捗している。コスト増加の大きな要因の 1 つとしてプロジェクトのコスト超過があるが、経営会議の中でもより丁寧にプロジェクト進捗を確認している。未然に防ぐことが一番だが、コストが増加した場合には、早めに対策を打つことに加え、他のコストを削減してでも会社として約束している業績目標を達成できるようにする。

また、今後は、例えば 2024 年度の社内基幹システム刷新プロジェクトのような問題が生じた際には、コスト影響やその対応方針も含めて適時に示すなど、情報開示についても改善していく。

【質問者 D】

Q：システムエンジニアリソースの確保という観点で、外注比率を 1 対 3 から 1 対 5 に高めていく方針であったが、現時点の進捗と効果は。AI 活用の進展による影響はあるか。

A：外注比率は上がってきている。ただし、品質や納期に影響しないよう、セキュリティ教育や開発プロセスの浸透なども行いながら丁寧に進めている。プロジェクトの開発部分は外注比率を高められるが、要件定義や設計、テスト部分は社内のエンジニアが入ってプロジェクトを進めていく必要があるため、外注比率を高めることができない。プロジェクトの進捗によって外注比率が変動する実態もご理解いただきたい。

また、システム開発における AI 活用により、パートナー企業もより付加価値の高い業務にシフトしていく想定であり、外注比率を高めていく方針に変わりはない。現時点では、AI 関連の教育投資を行なっている段階であり、開発生産性向上による利益貢献には至っていない。

Q：他社クラウドサービスは、付加価値の高い自社サービスを販売するためのドアノック商材と理解しているが、成果は出てきているか。他社では、利益率が下がるので積極的に販売しないという会社もあるが、改めて考え方を教えて欲しい。

A：当社グループとしては、利益率が低いことを理由に販売を控えることはない。利益率の良い製品だけ契約するのは、顧客にとって良いパートナーではないと考える。ただし、利益率の低い他社クラウドサービスを販売する場合には、将来的にどのようなビジネスに繋げるのか経営会議でも確認している。加えて、他社クラウドサービスの付加価値としてマネージドサービスを拡大させる方針であり、その進捗の開示方法も検討を進めている。

【質問者 E】

Q：「BankVision on Azure」の引き合いは増えているか。

A：お声掛けいただくことも増えてきた。2024 年度に 2 つの金融機関でトラブルなく予定通り本番稼働したことは評価を受けている。当社はクラウド勘定系システムの稼働実績で先行しているため、「BankVision on Azure」の優位性はアピールしていきたい。

【質問者 F】

Q：どのような場合に自社株買いを行なうのか。自社株買いの効果が適切に得られるよう、メカニズムを明確化して欲しい。

A：経営方針（2024-2026）ではキャピタルアロケーションを示したが、まず成長投資を優先し、その進捗やキャッシュの

積み上がり方を踏まえて、自社株買いを含めた株主還元を検討する方針である。今回は、3月27日に自社株買いを決定・開示したが、決算説明会などで直接説明することなく公表したので様々な憶測を呼んだと認識している。今後の公表タイミングについては再考する。

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。