

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

（2025 年 11 月 27 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：不採算懸念案件が発生した要因は、2 年前に受注した案件だと認識しているが、現在はコスト管理体制を強化しており、今後は不採算の発生が抑制される仕組みになっているのか。

A：テスト工程を進める中で、品質面の課題が発覚した。現在、不採算懸念の発生要因の分析とコストの精査を進めており、3Q（10-12 月期）に減損計上したいと考えている。また、他案件についても、改めて全案件のプロジェクト状況を精査しているが、現時点では本件以外に大きな不採算案件は発生しない見込みである。当社グループは、開発案件の審査の仕組みも有しており、品質管理は厳重に実施している。本プロジェクトの分析結果を踏まえ、今後、他案件でこのような不採算が発生しないよう取り組んでいく予定である。

【質問者 B】

Q：不採算懸念案件について、減損計上予定額は 10 億円以上に拡大する見込みはないか。いつ本番稼働を予定しているのか。

A：現在、コストの精査を進めているが、現時点ではこれ以上拡大する見込みはないと想定している。本番稼働のスケジュールについては現在見直しを進めている。

Q：IT サービス市場において、親会社によって情報システム会社が非公開化され事業展開を加速する動きがあるが、業界環境についてどのように捉えているか。

A：当社グループは親会社がなく独立していることで、独自に事業計画を進められることや、しがらみなく最適なサービスを提供できることは、強みだと考えている。

Q：Vision2030 や業界環境、SI に求められることの変化などを踏まえ、次期経営方針についてどのように考えているか。

A：Vision2030 では、我々がどのような企業グループでありたいかを定めている。共に社会課題を解決したい企業として想起される企業グループになるために今後 3 ヶ年で到達すべき状態を考え、経営方針（2024-2026）を定めた。現在、現経営方針は確実に進捗しているが、今後、企業価値 1 兆円を実現するために何をすべきかは非常に重要だと考えている。次期経営方針については、現在まさに議論をしている最中であり、具体的な中身をお話できる段階ではないが、企業価値 1 兆円を実現するための具体的な戦略を示していきたいと考えている。

【質問者 C】

Q：アウトソーシングの成長率について、どのように捉えているか。

A：「BankVision」や個別の顧客向けのアウトソーシングなどは着実に進捗しているが、サービス型ビジネスの成長については課題があると認識している。また、他社クラウドサービスの売上収益は拡大しているが、利益貢献は少ない。当社グループ独自のサービスを付加することで利益率を高めていく方針であるが、進捗が遅れており、遅れを取り戻すべく対策を進めている。

Q：AI の普及に伴うビジネスモデルの変化について、次期経営方針に含める予定はあるか。

A：AI 活用の目標は、次期経営方針の中で提示する必要があると認識している。AI 活用による開発における生産性向上に加え、サービスに AI を組み込むことで他社との差別化や付加価値向上に繋がると考えている。AI 企業への投資も含め進めている。

【質問者 D】

Q：大日本印刷株式会社（DNP 社）とのシナジーについて教えてほしい。

A：DNP 社は、当社株式の約 20%を保有しているが、それ以前から長く取引関係にあり DX パートナーとして当社グループを選挙いただいたと認識している。当社グループとしては、DNP 社の DX を加速するとともに、一緒に様々なビジネスを展開している。トップ同士で定期的に進捗状況を確認しており、非常に良い関係で進められている。

Q：他の IT サービス企業と組むことは考えられるか。現状の株主構成、上場形態に対する考えを教えてください。

A：様々な企業と組んで、一緒にシナジーを出していくことは非常に意義のあることだと考えている。当社グループの DNA としても、様々な企業と組みサービスを提供してきた会社なので、今後もその方針に変わりはない。当社グループとしては、現状の体制で独立して事業拡大していきたいと考えている。

【質問者 E】

Q：総合商社が IT 子会社を統合しサプライチェーンの中核を目指す動きについては、どのように捉えているか。

A：総合商社に限らず、多くの会社がサプライチェーンの中で様々な取り組みにチャレンジしていく中で、AI 活用を含め、DX は非常に重要だと認識している。DX を検討する際に、当社グループが第一想起されるようにしたい。そのために、オープンイノベーションやスタートアップ、海外企業の研究・連携にも力を入れている。

【質問者 F】

Q：人財採用について、新卒採用に加えキャリア採用も強化していると認識しているが、2025 年 3 月期のキャリア採用者数が減っている理由は。

A：業界全体でキャリア採用を強化している中で、当社グループが求める人財をなかなか採用できていない部分もあるが、現在のキャリア採用者数の減少は大きな影響はない。キャリア採用を強化する方針には変わらないが、事業拡大を担える人財を採用することが重要と考えており、厳選して採用していきたい。

Q：経営方針（2024-2026）最終年度の 2027 年 3 月期の業績目標の達成に向けて、アップサイドとダウンサイドのリスクをどう捉えているか。

A：受注状況は良く、売上収益に関しては手ごたえがある。一方で、利益率に関しては、相対的に利益率の低いハードウェア等の製品販売が増えた場合はダウンサイドのリスクがあると考えているが、利益額をしっかりと拡大させていくことが重要と捉えている。サービス型ビジネスを増やしていくことで利益率も達成を目指していく。

【質問者 G】

Q：企業価値 1 兆円を目指す中で、市場にまだ十分に評価されていない BIPROGY グループの強み、成長シナリオは。

A：成長シナリオとしては、経営方針（2024-2026）においてコア事業と成長事業の注力領域を定めており、各領域で付加価値を高めていく。特に、コア事業の 5 つの注力領域は、解決すべき社会課題があり、優良な顧客基盤が存在し、かつ業務知識を持つエンジニア・営業がいる領域を選んで戦略を推進している。また、セキュリティやネットワークインフラに強みのあるユニアデックスがいることも、当社グループの差別化に繋がる要素と捉えている。

【質問者 H】

Q：ユニアデックスについて、売切り型のビジネスから、運用型の継続ビジネスへと変えていくという方針だったと思うが、現在の進捗は。

A：ハードウェアの売切り型のビジネスから、顧客との長期的な関係性を重視した継続ビジネスへの転換を目指しており、2025 年 6 月に発表したマネージドサービス「GASSAI」のような継続ビジネスを拡大していくことが重要と考えている。また、官公庁や企業向けのネットワーク構築需要や、AI や量子コンピュータの活用に向けたインフラ拡大需要が旺盛であることも、ユニアデックスの好調要因である。インフラ領域は価格競争になりやすい領域ではあるが、24 時間 365 日のサポートサービスが提供できるだけでなく、顧客が AI 活用を進める際の AI インフラの構築もできることなどにユニアデックスの競争優位性がある。さらに付加価値を高め、収益性を高めていきたいと考えている。

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。