

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 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：アウトソーシングの収益性改善に向けた施策について教えてほしい。サービスの機能強化のための追加費用の影響もあると思うが、市場環境にあわせて価格改定できないのか。

A：他社クラウドサービスについては収益性が低い状況であるが、それ以外についてはまだすべてのコスト上昇分をカバーできてはいないものの徐々に価格改定ができています。加えて、他社サービスに当社グループのサービスを組み合わせて収益性を改善していく予定である。例えば、2025 年 6 月に「GASSAI」というマネージドサービスの新しいサービス体系を発表し、収益性改善を図っている。また、注力領域であるファイナンス領域やリテール領域のサービスは受注が着実に増えているが、今後はより当社グループ独自のサービスを増やすことで収益性を改善していく。

Q：経営方針（2024-2026）最終年度の 2027 年 3 月期の利益目標の達成に向けて、現時点の考えを教えてください。

A：目標達成に向けては、コスト抑制なども含めあらゆる手段を検討するが、収益性の高い案件を増やすことを最重要視している。サービス体系の見直しや新サービスの追加により、付加価値を高めることで、収益性を改善していく。各案件の収益性については、投資委員会や取締役会でもしっかり議論し、将来的な収益性向上に繋がる案件を増やしていく。

【質問者 B】

Q：2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会で下期計上予定と説明のあった不採算懸念案件の状況について教えてください。

A：現在、今後のコストの精査をしている。不採算額が拡大しないようにするとともに、今後も顧客との長期的な関係を継続できるように顧客満足度の向上にも取り組んでいく。

Q：サポートサービスの粗利率低下について、ユニアデックスの人件費上昇なども影響していると思うが、来期以降の収益性を見通しを教えてください。また、ユニアデックスと BIPROGY のシナジーについても教えてください。

A：ユニアデックスは、年々売上収益も伸び、粗利率も上がってきている。ただし、サポートサービスについては契約期間の途中での価格改定が進んでいない部分もあり、今後、価格改定が進めば粗利率が改善する見込みである。また、「GASSAI」のようなマネージドサービスを拡充することで、ユニアデックスと BIPROGY、および BIPROGY グループ各社との連携が強化され、収益性の改善とビジネス拡大に繋がると想定している。

Q：「GASSAI」は、セキュリティ製品の販売だけではなく、SOC（Security Operation Center）のようなセキュリティ運用サービスも含んでいるのか。

A：製品販売だけではなく、継続的な運用サービスを提供するもの。アウトソーシングの売上収益・利益を高めることにも繋がる。

【質問者 C】

Q：価格改定を進めるための全社的な仕組みや施策はあるか。

A：各案件の収益性についてはハードルを設け、大規模案件は委員会等で議論し、判断する仕組みとしている。また、付加価値が高く競争優位性のあるサービスを早く作るための仕組みや環境作りにも取り組んでいる。ユニアデックスにおいても、地道に顧客に説明しながら価格改定を進めており、案件ごとの利益率は徐々に上がっている。

Q：10 億円程度の不採算懸念案件は、いつ頃受注した案件か。コスト管理強化を進めている中で、なぜ今回の不採算懸念案件が発生したのか。今後、他にも発生する可能性はあるか。

A：2023 年に要件定義を開始した案件である。テスト工程を進める中で、品質面の課題が発覚した。各案件の品質管理については、内容に応じて経営会議や取締役会でもチェックしている。改めて全案件のプロジェクト状況について精査をし、他案件についても、発生の有無を確認している。本案件は特殊なケースではあるが原因分析をしっかりと行い、他案件にもその教訓を生かしていくことが重要と考えている。

【質問者 D】

Q：不採算懸念案件について、減損計上は 3Q（10-12 月期）を予定しているか。

A：現在精査をしている段階だが、3Q に減損計上したいと考えている。

Q：注力領域の成長性について、どこに注目すれば良いのか教えてほしい。

A：注力領域は、全社の売上収益に対する比率を 2024 年 3 月期実績 38%から 2027 年 3 月期には 45%程度に高めていく方針としている。まだ比率としては低いが、会社として力を入れて新サービスを拡充しようとしているため、その進捗に期待をしていただきたい。

【質問者 E】

Q：今後の成長を牽引していくサービスは。

A：コア事業の注力領域は、社会課題もあり今後成長していく領域と捉えており、注力領域ごとにサービスを拡充していく。例えば、ファイナンス領域では「BankVision」や「OptBAE」などのサービスは一定の規模に成長しているが、今後は、AI 等を活用することで生産性改善と付加価値向上により、収益性をさらに高めていく。加えて、営業店向けや情報系などの新しいサービスも拡充していく。また、リテール領域では「CoreCenter for Retail」というマーチャンダイジングの基幹系サービスがあるが、店舗向けでは電子棚札サービスや AI を活用した自動発注サービスやマーケティングのサービスも出している。

【質問者 F】

Q：IT サービス市場において、大手プラットフォームを活用する動きが進み、業界再編に伴う競合の事業規模の拡大も進む中で、どのような将来戦略をイメージしているか。

A：大手プラットフォームを利用する顧客向けに、プラットフォーム上で稼働するより付加価値の高いアプリケーションやサービスを提供し続けられる企業グループを目指している。そのために、経営方針（2024-2026）では注力領域を定め、ユニアデックスの IT インフラやセキュリティにおける強みも生かし、当社グループの競争優位性を高めている。

【質問者 G】

Q：将来的な人財戦略について、競合と比較して平均年齢が高いと思うが、今後も人員数は横ばいを維持して、外注比率や生産性を高めることで事業拡大を進める方針は継続する予定か。

A：離職率が低いことから、平均年齢が高くなっている。ボリュームゾーンの社員の定年退職時期なども踏まえ、新卒採用やキャリア採用を進め、人員数のバランスを取っていく。外注比率に関しては高めていく方針だが、顧客へのサービスレベルを落とさないよう協力会社への教育などもしており、トップ同士での対話もしている。また、AI などを活用した生産性向上にも取り組み、事業拡大を進めていく。

Q：今後の自社株買いの方針は。

A：経営方針（2024-2026）のキャピタル・アロケーションにおいて、成長投資を優先し、成長投資の進捗とキャッシュの状況を踏まえ、自社株買い等の株主還元を行なう方針としており、その方針に変更はない。

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。