

At a Glance (データは2024年度または2025年3月末時点)

■ 設立

1958年

■ 従業員数

8,362人

■ 売上収益

4,040億円

■ 親会社の所有者に帰属する当期利益

270億円

■ 年間配当額

108億円
(1株当たり110円)

■ 連結子会社

30社

■ エンジニア数

5,092人

■ 営業利益

391億円

■ ROE

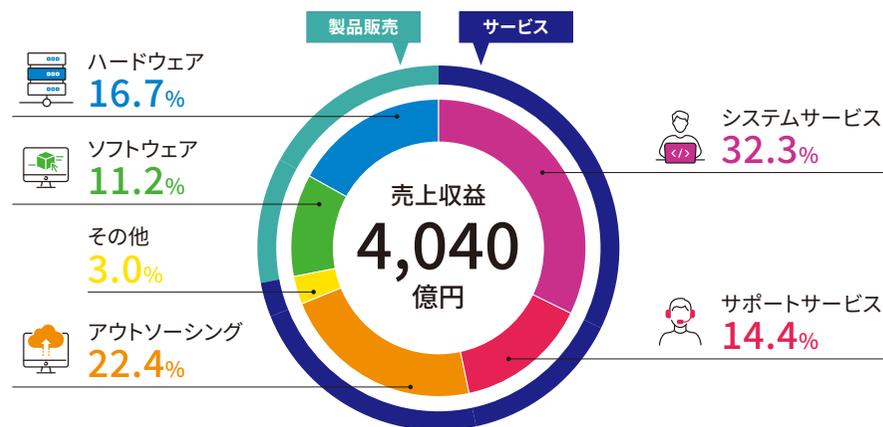
16.1%

■ 発行体格付^{※1}

A-

※1 (株) 格付投資情報センター (R&I)

■ セグメント別売上収益



サービス	内容
システムサービス	ソフトウェアの請負開発業務、SE サービス、コンサルティング等
サポートサービス	ソフトウェア・ハードウェアの保守サービス、導入支援等
アウトソーシング	情報システムの運用受託や、サービス型ビジネス等
その他	通信回線サービスおよび電気設備工事、教育サービス等
ソフトウェア	ソフトウェアの使用許諾契約によるソフトウェアの提供等
ハードウェア	機器の売買契約、賃貸借契約によるハードウェアの提供等

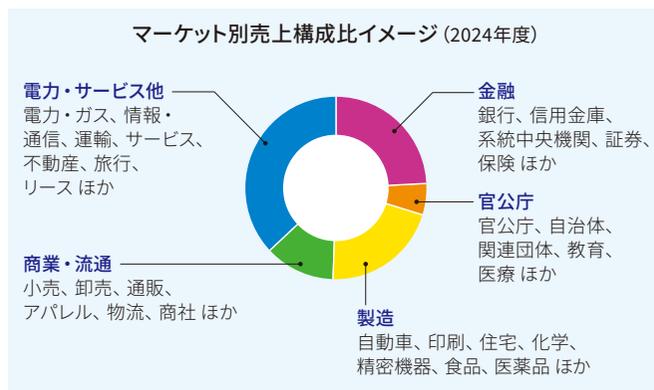
BIPROGYグループの強み 真摯さに裏付けられた“実践力”～やり抜く力～

■ 幅広い業種・業態のお客様

顧客数※1 **5,000**社以上

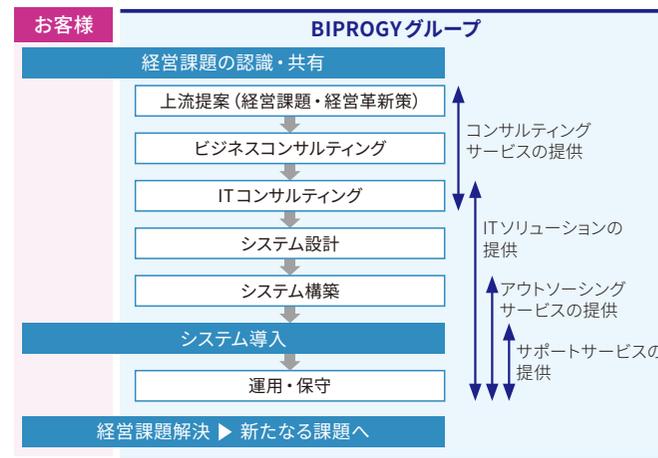
※1 BIPROGY(株)、ユニアデックス(株)の合算値(2024年度)

さまざまな業界の顧客・パートナーとのリレーションシップ



ベンダーフリー&ワンストップのサポート力

■ ベンダーフリーの立場でお客様の課題解決に最適なICT環境を提供



■ 社会を動かすミッションクリティカルなシステム提供

数多くの **実装実績**

完遂するシステム実装力

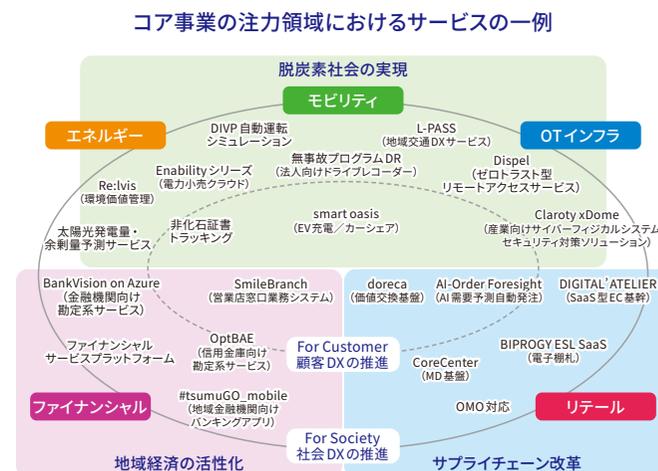
世界初、Windowsでの“フルバンキング”勘定系システム「BankVision」の稼働

国内初、パブリッククラウドでのフルバンキングシステム「BankVision on Azure」稼働

世界初、オープンシステムによる国内線旅客システムの稼働

新しいサービスをデザインし実現する力

■ これまでに培った知見や実績を活かしたサービスの提供



CEOメッセージ



コア事業と成長事業を前進させ、
人財の力で企業価値を高めていきます

BIPROGYグループは、企業価値1兆円の企業グループを目指し、人財戦略と技術戦略を軸に、社員一人ひとりが魅力あふれ、価値ある存在となるよう組織づくりを進めています。ステークホルダーの皆様との丁寧なコミュニケーションによって共感を広げながら、デジタルコモンズを通じた価値創出に取り組んでいきます。

代表取締役社長
CEO

齊藤 昇

社長就任1年を振り返って

代表取締役社長CEOに就任して、1年経ちました。特に意識したのは、グループ社員を含めステークホルダーの皆様とのコミュニケーションの機会を格段に増やしたことです。これまでもCMOとして多くのお客様と接してきましたが、社長として改めてグループの今後と共に実現していく未来についてお話しています。

私が社長就任後に示した「経営方針(2024-2026)」については、グループ内への浸透を何よりも重視しました。その方向性や背景にある私の思いをきちんと伝えなかったからです。全国にある当社グループの支社・支店やグループ会社を私を含めた取締役3名でキャラバンのように回り、マネジメント層に限らず、若手メンバーとも直接向き合いました。タイトなスケジュールでしたが初年度においては最も大切にしたいと心に決めて臨んだ活動でした。新たな経営体制をスタートした年でもあり、経営陣の顔を知ってもらい、個人的な質問を交えたフラクナやり取りを通じて、経営陣と社員が信頼関係を築くためです。印象的だったのは、思っていた以上に私に対して社員が率直に意見をぶつけてくれたことです。こうした対話を通じ、「経営方針(2024-2026)」への共感を深めることができた実感しています。

「経営方針(2024-2026)」初年度の評価

「経営方針(2024-2026)」初年度の2024年度は、DX領域を中心に企業の強い投資意欲が継続していることもあり、十

分な実績を出すことができたと考えています。売上収益は4,040億円と初めて4,000億円を超え、営業利益は391億円となり、それぞれ過去最高を更新しました。併せて、2026年度の売上収益とROEの業績目標を引き上げています。課題としては、投資戦略における成長投資の進捗が限定的であ



ることです。新たなファンドの立ち上げや投資先の候補数は増加していますので、成長のための投資をしっかりと加速させていきたいと考えています。

2030年に向けて進むべき方向性を定めた「Vision2030」では、「レジリエンス」「リジェネラティブ」「ゼロエミッション」という、相互に関連する3つの社会インパクトの創出を目指しています。この領域を踏まえ、前「経営方針(2021–2023)」では、「顧客DX」「社会DX」の推進を基本方針として掲げてきました。これを引き継ぎつつ、「経営方針(2024–2026)」では、さらに注力すべき領域を明確化し、当社グループの強みがあり、かつ社会課題とも深く関わる「ファイナンシャル」「リテール」「エネルギー」「モビリティ」「OTインフラ」を、コア事業の注力領域として位置づけています。

これらの分野において強みを発揮できるのは、業界ノウハウに加え、優れたエンジニアや高い提案力を持つ営業が揃っているためです。お客様により良い提案とソリューションを届けるため、当社グループはこれらの領域で戦略的な投資を進めてきました。その結果、初年度となるこの1年で、新たなサービスの提供など戦略の成果が比較的早期に表れ始めています。

加えて、成長事業では「市場開発」「事業開発」「グローバル」を注力領域と定め、「レジリエンス」「リジェネラティブ」「ゼロエミッション」という社会インパクトに資するビジネスの創出を通じて、当社グループの新たな収益基盤の確立を目指しています。これらの領域はSaaS型やリカーリングモ

デルなどによるサービスも含まれているため、現時点では財務上のインパクトは限定的です。しかし、この1年で多くのプロジェクトやビジネスアイデアも生まれており、長期的には新たな収益につながる活動が着実に進みました。

成長事業には、重点的にリソースを集中させています。各領域のトップには、例えば、事業開発のカーボンニュートラル領域であればエネルギー分野の経験者でその領域に精通した人材を配置するなど、これまでの知見やビジネスアイデアを活かし、新たな価値の創出を目指しています。

これらの成長事業の領域は、コア事業の「飛び地」ではありません。BIPROGYグループには、長年にわたり築いてきたお客様との関係性と、それを支えるエンジニアや営業の力がああります。だからこそ、私たちはマーケットを深く理解しているコア事業の隣接分野において、新たなビジネスを創出していくことを重視しています。その実現に向け、コア事業と成長事業の連携も強化しています。

企業価値1兆円の企業グループを目指す意義

今、「Vision2030」に向けて見据えるのが、企業価値1兆円の企業グループになるという目標です。社長就任当時は、時価総額で2倍を想定していましたが、この1年で大きく近づくできています。



ただし、これはグループ内の皆に伝えているのですが、企業価値1兆円になることがゴールではありません。「わたしたちは、デジタルコモンズを誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進するしくみに育てていきます」というビジョンに向けて進む上で、BIPROGYグループが多様なステークホルダーを集め、存在意義を発揮するためには、まず会社自身に相応の価値がなければなりません。そのような魅力と価値ある存在になることが「企業価値1兆円」の真のメッセージです。

デジタルコモンズをつくるのは人の力であると考えています。強固な財務基盤を構築し、「株価×株数」で示される時価総額を高めることも重要ですが、社員一人ひとりが魅力

ある存在として認められることを重視しています。お客様から「BIPROGYの〇〇さんと一緒に課題を解決したい」「BIPROGYのエンジニアとなら、話が通じる。未来がつけれる」と思っていただけるような人財となる。それが本当の意味での企業価値向上と考えており、マテリアリティへの取り組みをはじめ、人財戦略も技術戦略も、すべてはこのビジョンの実現につながるものです。

組織の力を最大化させる人財戦略

人財戦略では「こんな人財になってほしい」「パーパスやビジョンに共感し、志を持って行動してほしい」といった姿勢を明確にしています。志追求型人財を「ココソイ人財」と銘打つなどしてインパクトを持たせ、グループ全体での浸透を図っています。コア事業や成長事業の推進ももちろん重要ですが、そうした戦略を支え、前に進めていくのは人の力に

他なりません。その積み重ねが「Vision2030」を実現に導くと思っています。

私が重視しているのは対話です。社員一人ひとりがマネージャーと、マネージャーならその上のマネジメント層と、「今年はどういう目標に向かって進むのか」をしっかりと話し合い、自ら納得した目標に取り組み、それが達成できたときの実感や手応えを対話を通じて積み重ねていくことです。その繰り返しが人として、そして組織としての成長につながっていくと思います。マネージャー陣には、志の実現や成長実感を促す対話をしっかり行うよう伝えています。

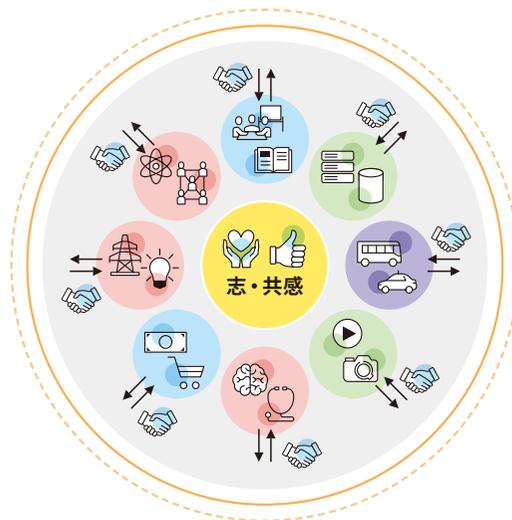
人財戦略では、人的資本投資の目標として採用・育成する強化人財の人数なども具体的に掲げています。ただし、私は当社グループには8,000人以上の社員がおり、強化人財の人数だけにフォーカスして達成すれば良いとは思いません。社員一人ひとりが志を持ち、仕事に向き合い、いきいきと働くことこそ大切と考えます。

加えて、重要なのは、当社グループの事業は社内のエンジニアだけで勝負しているわけではなく、パートナー企業を含めたビジネスエコシステムで成り立っているということです。現在、当社グループでは約5,000人のエンジニアと共にパートナー企業のエンジニアが働いています。システムサービス、サポートサービス、アウトソーシングの売上が増えており、その規模はさらに拡大していきます。仕事をただ発注する関係ではなく、パートナーを社員と同等の存在と捉え、セキュリティなどの研修の機会を提供し、関係性を強化してい

BIPROGYグループが考えるデジタルコモンズとは

「デジタルコモンズ」とは、社会に既に存在する私有財（企業・団体・個人のもつ財）や余剰財（稼働率の低い財）を、デジタルの力で追加コストの少ない共有財として広く利活用可能とすることによって、社会課題解決における社会的価値と経済的価値の両立を可能とするコミュニティです。

BIPROGYグループは、社会課題解決の実績・知見と、志を共にする人々とのネットワーク、長年の経験にもとづくデジタル技術を組み合わせ、 「デジタルコモンズ」の社会実装を推進していきます。



ます。「経営方針(2024-2026)」発表時には、エンジニアはパートナー企業と方向性や重点戦略を共有し、共感を深めました。私自身も、主要なパートナー企業の経営者と継続的に対話を行っています。

新たな価値創出のための成長投資

「経営方針(2024-2026)」において、出資やM&Aといった成長投資に700億円+αを計画しています。2024年度の大きな取り組みとして、北米において、現地ベンチャーキャピタルと共同でファンドを設立しました。いわゆる「二人組合」の形で、当社はリミテッド・パートナー(LP)として参加し、最大8,000万ドル規模のファンドを立ち上げました。このファンドは、当社のコア事業や成長事業を支える可能性のある、優れた技術やビジネスモデルを持つ北米のスタートアップへの投資を目的としています。パートナー開拓においてはBIPROGY USA*とも連携し、将来の事業基盤となるスタートアップとの協業を推進して持続可能な社会の実現に向けた新たな価値創出を目指してまいります。

M&Aに関しても戦略的に活用していく方針です。特に、成長が著しいシンガポール、マレーシア、インドネシア、タイなど、ASEANにおけるIT企業を視野に入れています。ただし、私はM&Aを目的化してはならないと考えています。重要な

のは、相手企業が当社グループの「Purpose」に共感しているかであり、さらに「このような機能を持つ企業が、当社の注力領域に不可欠であり、共に取り組むことで双方のビジネスがさらに拡大する」と当社グループとして確信できるかどうかです。そのような企業があれば、金額の大小に関わらず、グループへの参画を前向きに検討していきます。

また、AIは今後のビジネスにおける重要なキーワードであると認識しています。当社グループのビジネスにおいても、スピード感を持って積極的に取り込んでいます。海外のIT企業は対応が非常に早く、AIの導入によって一気に人員削減を進めています。しかし、私は人員削減をすべきとは思いません。時代の変化をどう捉え、AIをビジネスにどう活かしていくか、人間とAIの協働によっていかに新しい価値を生み出すか、これこそがBIPROGYとして真価を発揮し得るところだと考えています。

*BIPROGY USA: 当社グループの北米を中心としたビジネス、先進技術の探索およびスタートアップ開拓を担うグループ会社

社会課題解決への取り組み

当社グループでは、社会課題の解決に向けた取り組みを加速させています。例えば運転手不足や交通事故といった社会課題に対し、自動運転サービスの社会実装に向けてデジタルツインを活用した安全性検証の取り組みを開始したほか、

自動運転トラックの走行実証を行いました。ただこれらは一足飛びに実現できるものではありません。技術的な課題の一つひとつ丁寧に乗り越えながら、そしてパートナーとのビジネスエコシステムの中で協調しながら、着実に進めています。

また当社グループが出資しているスタートアップと連携し、スマートIoTごみ箱「SmaGO」の展開を進めています。太陽光で稼働し、センサーで内部容量を検知して自動圧縮することで、通常の5倍の量のゴミを収容可能とし、収集効率も高めるソリューションです。広島・宮島では、オーバーツーリズムによって持ち帰られないごみが増え、野生動物への影響が課題となっていました。地元自治体と協力しSmaGOを設置することでその解決に貢献しています。今後は、ごみの蓄積データを活用してAIによる回収ルート最適化を行うなど、街全体を支えるプラットフォーム構築を目指しています。

大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンにおいては、西日本旅客鉄道株式会社様をはじめとするパートナー各社と協賛しました。館内や街なかに設置されたカラダ測定ポッドで、自身のPHR(パーソナル・ヘルス・レコード)を測定でき、その情報をもとに映し出されるミライのじぶん合ったさまざまなミライのヘルスケア体験ができます。当社グループが提供する分散型パーソナルデータ連携基盤「Dot to Dot」により、安全安心なデータの管理と連携を実現しています。PHRの重要性は今後さらに高まっていくと考えており、本取り組みを起点に収益モデルの多様化を図り、万博後も持続可能な健康社会の実現に貢献していきます。本事例に代表



されるように、企業や業界の枠を越えて多くのプレイヤーとの共創型で、それぞれが価値あるアセットを提供し合い、ビジネスエコシステムを構築し、継続的に価値を創出していくような取り組みが動き始めています。

コーポレートガバナンスの高度化

当社グループは、コーポレートガバナンスを経営の根幹と捉えており、継続的に高度化に取り組んでいます。私自身、ガバナンス担当役員を務めた経験があり、取締役会の実効性や構成について長く注視してきました。その視点からも、当社グルー

プのガバナンス体制は、かなり進んでいると自負しています。

2024年には女性社内取締役が就任し、2025年に新たに女性の社外取締役が加わったことで、現在、取締役9名のうち女性が3名となりました。外国籍や経営者経験のある取締役もあり、取締役会は多様でバランスのとれた構成となっています。異なる分野のプロフェッショナルとしての視点を持ち寄り、活発な意見交換がなされていると感じます。時には議案が差し戻される緊張感もあり、取締役会の実効性が高いものになっています。

ステークホルダーの皆様へ

当社グループは、創業以来、時代や社会のニーズにあわせて、最適な製品やソリューションを組み合わせて提供してきました。多様なステークホルダーとの共創が価値を生む事業環境において、このDNAが強みになると考えています。また、幅広い業界にわたるお客様やパートナーの皆様との信頼関係を引き続き大切にしていくとともに、重要なステークホルダーである当社グループの社員がいきいきと輝けるようしっかり取り組んでいきます。BIPROGYという社名には、それぞれの人が放つ光を掛け合わせ未来を照らすという意味が込められています。その由来のとおり、私たちは「未来を照らす光」のような存在となり、社会的価値と経済的価値

を創出していきたいと考えています。

株価に関して言えば、過去最高の業績を達成したにも関わらず、株価が下落した2024年5月の悔しさがあったからこそ、取締役や執行役員を含めた経営チームの結束が強まり、「皆で企業価値を高めていこう」という決意を新たにしようと感じます。この経験を通じ、単なる業績数値の向上だけでなく、投資家の皆様との対話を重ねながら当社グループの魅力や戦略を丁寧に伝え、社内外にしっかりと理解していただくことの重要性を改めて認識しました。

かつての当社グループは、収益構造や将来性が十分に伝わっていなかったために、IT業界の他社と比較して、株価がディスカウントされていると捉えられた時期がありました。しかし現在、株価が上昇傾向にあるのは、投資家の皆様との継続的な対話を通じて、当社グループの「経営方針（2024-2026）」における成長戦略、そして目指す方向性についてご理解を深めていただいた結果であると受け止めています。業界全体の成長への期待とともに、当社グループに対しても好意的に見ていただけるようになったと実感しており、今後も投資家の皆様の期待をさらに高めていけるよう、取り組んでいく所存です。当社グループには、長期的な視野で応援してくださる株主の方が多く、非常に恵まれていると感じています。

そのご期待に応え、超えていくためにも、日頃からより丁寧な情報発信とステークホルダーの皆様との対話を重ねていきたいと考えています。