

BIPROGY 株式会社

2025 年 3 月期 決算説明会（2025 年 4 月 30 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：2025 年 3 月期 4Q（1-3 月期）のソフトウェアの売上総利益の増益要因は何か。2026 年 3 月期の利益の反動減要因となるのか。

A：メインフレーム関連ビジネスが大きく貢献した。また、当初想定していなかった住宅関連の自社ソフトウェアなど一部前倒しで売上計上したものがあり増益となった。メインフレーム関連案件は反動減要因にはなるが、他案件でカバーできる想定である。

Q：4Q（1-3 月期）のサポートサービスの売上総利益の増益は、一過性のものか、継続性があるのか。

A：一過性の要因ではなく、売上が伸びたことに従い利益率も向上している。

Q：社内基幹システム刷新について、費用実績と見通しは。

A：2025 年 3 月期は 30 億円弱の費用を計上。2026 年 3 月期は約 3 億円減少する見通し。本番稼働を予定している 2027 年 3 月期も数億円減少する見込みだが、本格的に BPR の効果が現れるのは、2028 年 3 月期以降と想定している。

【質問者 B】

Q：社内基幹システム刷新の直近の状況は。課題と解決見通しは。

A：2025 年 1 月から 3 月まででリプランを策定。最大の課題は品目マスタであったが、機能配置の見直しを行ない、営業管理系は SAP に移行せず現行システムを利用することとした。また、BIPROGY とユニアデックスのシステムサービス原価管理系システムの統合を行なうこととした。体制面では、従来 IT 部門中心であったが、営業や財務、経理などの実際にシステムを利用する部門からも専任要員が参画。プロジェクトを一旦中断したが、本来の BPR 達成に軸足を置きリスタートし、2026 年 4 月稼働に向けて順調に進んでいる。

Q：2026 年 3 月期の販管費計画の蓋然性は。上振れないようにコストコントロールできるのか。

A：2026 年 3 月期の販管費は、前期比 36 億円の増加を見込んでいる。うち、研究開発費が 12 億円増加で、成長領域での研究開発を増やす計画。人件費は 14 億円増加で、ヘアを中心に、ユニアデックスにおける新人事制度導入、賞与の見直しを考慮している。また、一般経費として、インオーガニック戦略を進めるための案件形成費などを織り込んでいる。しっかりとコストコントロールできるよう取り組みを進めている。

Q：システムサービスの受注が 4Q は回復しているが、今後の業種別の見通しは。

A：非常に力強く伸びてきている。2024 年 3 月期で大型案件が一巡したが、それを上回る受注を獲得できており、2026 年 3 月期も継続すると考えている。業種別では、4Q はファイナンシャル領域が伸びたが、今期も引き続き力強く進められると想定している。リテール領域も新規の顧客が獲得できている。エネルギー、モビリティ領域も追隨していく。

Q：滋賀銀行と「BankVision on Azure」の検討を開始したとのニュースリリースを発表していたが、どのような状況か。2026年3月期の業績予想には織り込んでいるのか。

A：ニュースリリースにて発表の通りである。具体的な数字、タイミングは申し上げられないが、業績予想には織り込んでいる。

【質問者 C】

Q：現時点で、経済環境の影響はどのように考えているか。コロナ時は同業他社比でシステムサービスの受注の落ち込みが大きかった印象。リーマンショック時も利益の落ち込みが大きかったと認識。過去と比べ、経営の強靭化が進み、経済環境への対応力が上がっているように見えるが、どこが変わったのか。

A：リーマンショック時は、金融機関向けビジネスの割合が大きく、大手の顧客の投資変化の影響をダイレクトに受けていた。コロナ時は、同業他社比でそれほど大きな落ち込みはなかったと認識している。顧客の業種・業態のバランスが良くなってきたことが経営強靭化の大きな要因。今後の経済環境は不透明ではあるが、顧客のトップと話している限りでは、「だからこそDXに力を入れたい」、「BIPROGYグループにサポートしてほしい」というお話をいただいております、その声にしっかり応えていきたい。

Q：市場からこれだけの規模の自社株買いをするのは初めてと認識しているが、自社株買いを3月下旬に発表した背景は。

A：経営方針の中で株主還元方針を示しており、ある程度実行できる見込みがあれば早く決断して公表すべきとの考えから3月下旬に発表した。当社の財務規律に従って進めていることを対外的に示した。キャッシュフローが積み上がり、財務基盤も強化されてきていることから自社株買いを行なう決断をした。経営方針では、キャピタルアロケーションの中で、成長投資を優先するも、状況に応じて自社株買いを検討することを示した。2025年3月期は、保有有価証券の売却に加え、成長投資が想定より実施されなかったこともあり、キャッシュの状況なども踏まえて判断した。

【質問者 D】

Q：大日本印刷とのシナジーとして、共同事業による売上収益と利益の規模は。

A：金額は公表していないが、大日本印刷のDXを支援することによる売上収益と、共同事業による売上収益がある。共同事業としては、様々な新しい取り組みをしているが電子図書館サービスの提供などが大きな事例。

【質問者 E】

Q：自社株買いは、毎年、成長投資の実行度合いやキャッシュフローの状況を勘案して判断するとの理解で良いか。

A：ご理解の通り。あくまでも成長投資を優先して取り組む。プロダクトやサービスへの投資、M&Aなどの投資が、最終的には株主の利益になると考えている。ただし、それができないとき、あるいはキャッシュが積み上がるような場合には、自社株買いを考えていく。

Q：ユニアデックスの業績は。サポートサービスの売上総利益に占めるBIPROGYとユニアデックスの割合は。

A：業績は決算説明会資料の23ページに掲載。ユニアデックスはサポートサービスが伸長しており、グループの業績にも非常に寄与している。ここをさらに伸ばしていく方針。ユニアデックスがグループ外部から受注するもの、BIPROGYから受注するもの、両方とも伸長。売上総利益に占めるBIPROGY向けとユニアデックスプロパーの割合は公表を差し控えたい。

Q：メインフレーム関連ソフトウェアの業績寄与について、3Q 決算時は売上収益 20 億円、売上総利益 10 億円規模の案件を 4Q に計上予定だったと認識。4Q のソフトウェアは前年同期比で売上収益 31 億円増加、売上総利益 31 億円増加となっているが、これは特定の 1 社向けの案件だったのか。利益率はどのくらいあるのか。

A：2 社向けの案件で、大口の 1 件の利益率は 75%程度である。

【質問者 F】

Q：ユニアデックスの 2026 年 3 月期業績は増収増益を見込んでいるのか。

A：個別企業ごとの業績は非開示だが、BIPROGY、ユニアデックスともに増収増益を目指す。

Q：2026 年 3 月期計画の売上総利益率の改善要因は。今後も持続的に改善するのか。

A：官民ともインフラ投資意欲が強い。今期も活況が続き、製品販売に伴うサポートサービスの拡大、アウトソーシングの拡大が利益向上につながると考えている。また付加価値の高いマネージドサービスを拡大し、収益性を改善させていく。製品原価や物価の上昇等の問題はありますが、顧客に価値を認められるような製品、サービスを提供することで継続的に収益性を改善させていきたい。

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。