

BIPROGYグループ

 **BIPROGY**

Foresight in sight



BIPROGYグループ
統合報告書 2024

2024年3月期

企業理念

わたしたちが社会に果たすべきこと

**すべての人たちとともに、
人と環境にやさしい社会づくりに貢献します**

わたしたちが目指すこと

**社会の期待と要請に対する感性を磨き、
そのためにICTが貢献できることを考え抜く集団になります**

わたしたちが大切にすること

1. 高品質・高技術の追求

社会に役立つ最新の知識を有するとともに、技量を高めます

2. 個人の尊重とチームワークの重視

相手の良い点を見だし、それを伸ばすことを奨励し合い、互いの強みを活かします

3. 社会・お客様・株主・社員にとり魅力ある会社

ステークホルダーの声に真摯に耳を傾け、企業価値向上に努めます



先見性・
洞察力

×



テクノロジー

×



ビジネス
エコシステム

=



社会的価値創出

企業行動憲章

**わたしたちは、こどもたちの未来を守るために、
社会および環境に対する責任を果たします**

1. 人と環境の共生を第一に考え、行動します
2. 常に社会的責任の原則に照らし、行動します
3. 社会的責任の中核主題、課題に真摯に取り組みます

※ 社会的責任の原則
社会的責任に関する国際ガイドンス「ISO26000」の7つの原則（説明責任、透明性、倫理的な行動、ステークホルダーの利害の尊重、法の支配の尊重、国際行動規範の尊重、人権の尊重）を指します。

※ 社会的責任の中核主題、課題
社会的責任に関する国際ガイドンス「ISO26000」の7つの中核主題（組織統治、人権、労働慣行、環境、公正な事業慣行、消費者課題、コミュニティへの参画およびコミュニティの発展）、および各中核主題に関する課題を指します。

Purpose

BIPROGYグループらしさや経営の決意

**先見性と洞察力で
テクノロジーの持つ可能性を引き出し、
持続可能な社会を創出します**

Corporate Statement

一貫性を持って浸透させていくための端的なスローガン

Foresight in sight

「Foresight」「先見性」は、業界の変化やお客様のニーズ、これからの社会課題を先んじて想像し把握するという意味、そして「in sight」は「見える・捉えることができる」という意味と、「insight」「洞察力」の意味を合わせたダブルミーニングとなっています。

表紙ビジュアルの紹介 [Twine]

布の有機的で柔らかな曲線は、自然の中で見られる形状の美しさと、包み込まれるような温かさを与えてくれます。その多様な変化を空間の中で描き、人間と地球が調和する、華やかな世界を表現しています。



アートワーク：ライゾマティクス

Contents


イントロダクション

- 4 At a Glance
- 6 BIPROGYグループのあゆみ

Vision2030実現へ向けた戦略

- 8 CEOメッセージ

- 14 価値創造ストーリー
 - 14 価値創造プロセス
 - 16 Vision2030～目指す姿～
 - 17 マテリアリティ
 - 20 目指す姿に向けたビジネスエコシステムの拡大
- 22 経営方針(2024-2026)
- 25 **特集1**
コア事業戦略における注力領域の取り組み
- 30 **特集2**
価値創造を実現するグループカンパニー & 共創パートナー
- 32 CFOメッセージ

- 36 財務ハイライト
- 38 非財務ハイライト

Vision2030実現のための推進力

- 40 サステナビリティマネジメントメッセージ
 - 40 CSOメッセージ

 - 41 CHROメッセージ

- 42 人的資本戦略
- 48 知的財産戦略
- 52 環境
- 56 サプライチェーン
- 57 人権
- 58 CEO・社外取締役座談会

- 62 ガバナンス
 - 62 コーポレート・ガバナンス
 - 74 インテグリティの向上
 - 76 リスクマネジメント

データセクション

- 80 業績概況
- 84 財務11年間サマリー
- 86 過去の中期経営計画振り返り
- 87 マテリアリティ(2023年度実績)
- 88 ESGデータ
- 90 ステークホルダー・エンゲージメント
- 91 用語集
- 92 会社情報
- 93 第三者保証/責任表明

統合報告書2024のコンセプト

BIPROGYグループは、「Purpose」のもと、2030年に向けて進むべき方向性として「Vision2030」を定め、デジタルコモンズ(社会の共有財)を創造し、誰もが幸せに暮らせる社会の仕組みづくりにつなげることで、社会的価値創出企業となることを目指しています。その実現に向け、前経営方針に続く第2フェーズとなる「経営方針(2024-2026)」が2024年度よりスタートしました。本報告書では、「Vision2030」および「経営方針(2024-2026)」の戦略と取り組みを中心に、社会的価値創出と持続的成長を目指す当社グループの価値創造ストーリーをご説明しています。

編集方針

本報告書は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、BIPROGYグループの中長期的な企業価値向上に向けた取り組みおよび社会的価値と経済的価値の両立を実現するプロセスについて、理解を深めていただくことを目的として発行しています。当社グループの価値創造プロセスにおいて特に重要性の高いものについて、財務情報と非財務情報を交えてご説明しています。より詳細な情報については、当社Webサイトをご参照ください。

情報開示

コーポレート情報

[> <https://www.biprogy.com>
企業情報/ソリューション/事例紹介 ほか

株主・投資家向け情報

[> <https://www.biprogy.com/invest-j/>
統合報告書/有価証券報告書/決算短信・決算補足資料/
決算説明会資料/コーポレート・ガバナンス報告書 ほか

サステナビリティ情報

[> <https://www.biprogy.com/sustainability/>
サステナビリティレポート ほか

報告対象範囲

原則的に、BIPROGY(株)および連結子会社とし、範囲が異なる場合は、個々にその旨を明記しています。

報告対象期間

原則的に、2023年度(2023年4月1日～2024年3月31日)とし、必要に応じて過年度の活動や2024年度以降の状況についても掲載しています。なお当社は2021年度より国際財務報告基準(IFRS)を適用しており、2020年度以前における財務情報につきましては日本基準に基づいています。

参考にしたガイドライン

- 国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」
- GRI「サステナビリティ・レポート・スタンダード」
- ISO26000/JIS Z 26000
- 経済産業省「価値協創ガイドンス」

発行

2024年9月



将来情報に関する注意事項

本報告書に記載されている当社および連結子会社の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、これらは現時点で入手可能な情報による判断および仮定に基づいています。実際の業績などはリスクや不確定要素の変動および経済情勢などの変化により、見通し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。本報告書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。本報告書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。

At a Glance

数字で見るBIPROGYグループ

(2023年度または2024年3月末時点のデータ)

■ 設立

1958年



■ 連結子会社

29社

■ 従業員数

8,218人



■ サービス拠点

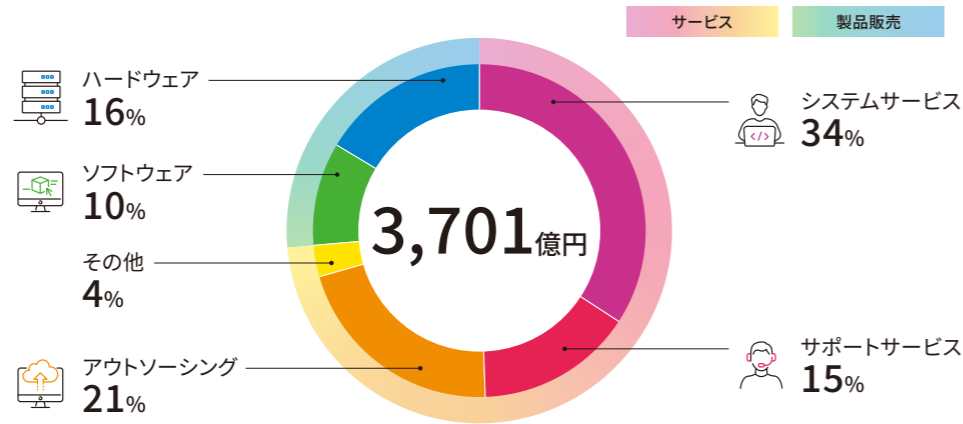
日本全国および海外8カ国^{※1}

^{※1} アメリカ、中国、インドネシア、タイ、シンガポール、フィリピン、マレーシア、ベトナム

■ エンジニア数

5,044人

■ 売上収益



■ 営業利益

333億円

■ ROE

16.5%

■ 親会社の所有者に帰属する当期利益

252億円

■ 発行体格付^{※2}

A-

^{※2} (株) 格付投資情報センター (R&I)

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～

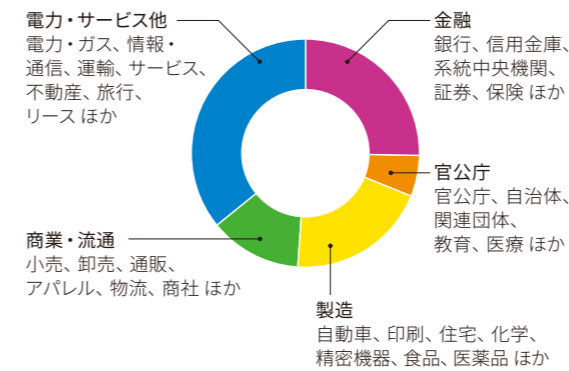
■ さまざまな業界の顧客・パートナーとのリレーションシップ

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 (2023年度)

マーケット別売上構成比イメージ (2023年度)



■ 完遂するシステム実装力

社会を動かすミッションクリティカルなシステム提供

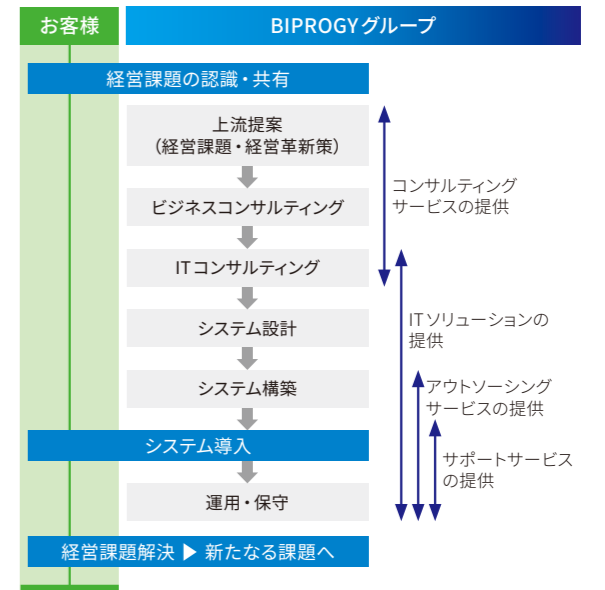
数多くの 実装実績

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

■ 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



■ 新しいサービスをデザインし実現する力

新しいサービス/取り組みの一例 (2023年度以降)

地域金融機関向け共同利用型バンキングアプリ「#tsumuGO_mobile」の提供を開始

電子棚札の導入をトータルで支援するクラウドサービス「BIPROGY ESL SaaS」の提供を開始

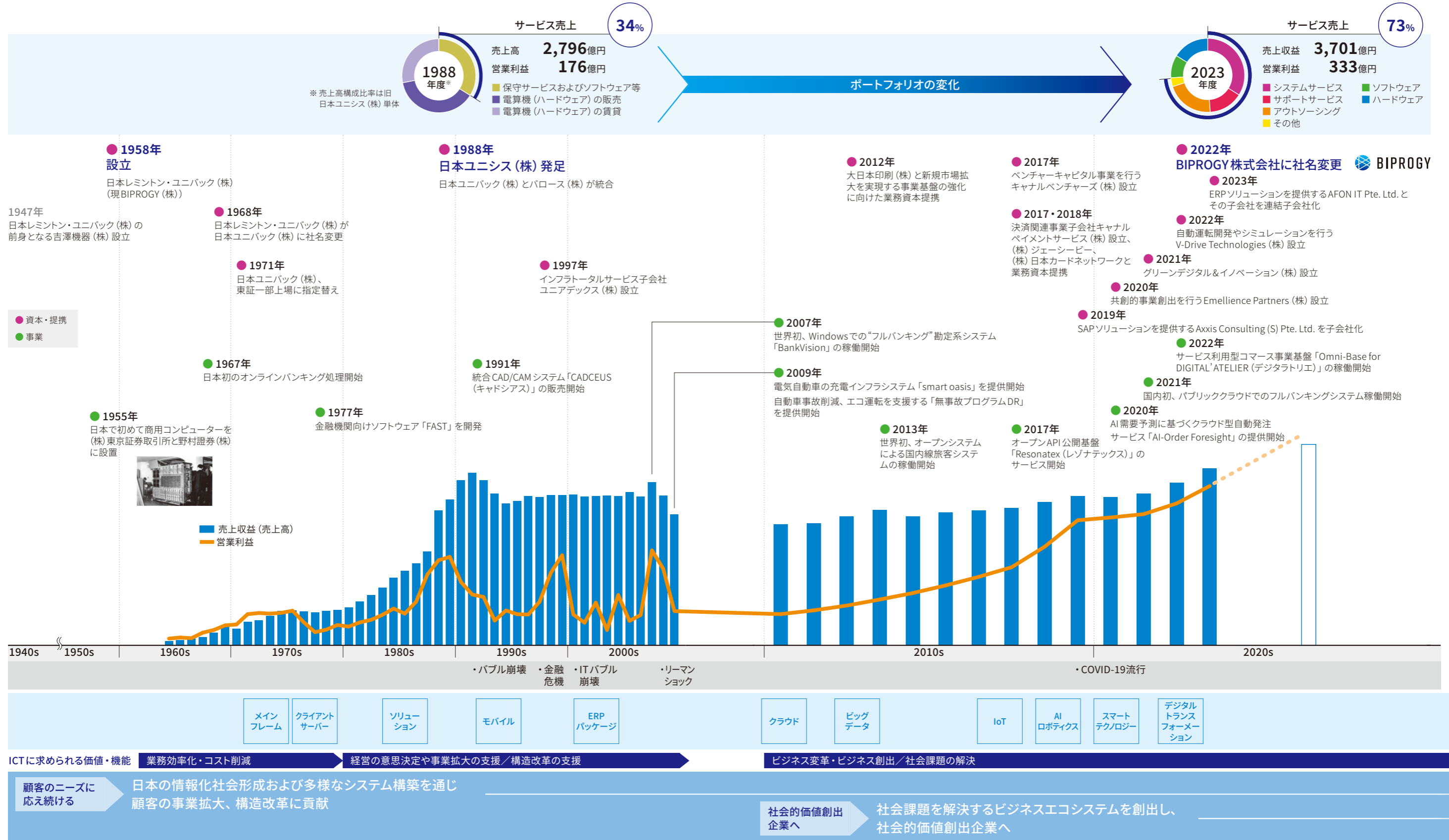
環境価値管理サービス「Re:lvis (リルビス)」や、AIにより太陽光発電の余剰電力量を予測する「太陽光余剰予測サービス」を提供

自動運転サービスの社会実装に向け、デジタルツインを活用した安全性検証の取り組みを千葉市で開始

BIPROGYグループのあゆみ

BIPROGYグループは、日本初の商用コンピューター納入以来60年以上にわたり、社会や産業を支えるシステム構築やICTサービスの提供により日本国内の情報サービス産業の形成・発展に貢献してきました。さまざまな顧客の要望を捉え、産業を支えるビジネスソリューションの提供を通じて各時代のニーズに応え続けています。

さらに、これまでICTで培ってきた経験と実績を活かして、多様な強みを持つ異業種の顧客とパートナーを結び付けるビジネスエコシステムを形成し、社会の共有財であるデジタルコモンズとして、誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進する仕組みに育てていきます。



CEOメッセージ



代表取締役社長
CEO
齊藤 昇

コア事業と成長事業の両輪で 社会的価値と経済的価値を創出し、 デジタルコモンズを推進していきます。

社長就任にあたって

2024年4月に代表取締役社長 CEOに就任した齊藤昇でございます。

私は入社後、まず営業部門に配属され、営業畑を歩んできました。流通業のお客様にDXの実現をご提案する中で、お客様の情報システムの担当だけでなく、経営者や経営企画部門など、多くの方々とたくさん話をさせていただく機会に恵まれました。そうしてマーケットの動向や競合関係などに対する理解を深めることができ、今では当社の主力ソリューションとなっているマーチャンダイジング (MD) 基幹システムのCoreCenterを企画し、リリースすることができました。この経験があったからこそ、事業開発への思い入れは強いものがあります。

これまでの経歴の中で転機の一つとなったのが、ギフトカードのビジネスを手掛けたことです。これは、コンビニエンスストアなど多様な小売店にギフトカードを置かせていただき、販売時に当社のゲートウェイシステムを利用いただくビジネスモデルです。それまでの仕事が、ITシステムの提供だったのに対し、商材を提供するようになったことで、関わるプレーヤーが全く変わったのです。同じ顧客企業でも担当者が違いますし、Amazon等、海外のギフトカード発行元との交渉も行うなど、多くの点で学ばせていただきました。

もう一つの転機が、2017年にCVC (コーポレート・ベン

チャー・キャピタル)としてキャナルベンチャーズ (株) を立ち上げたことです。同社はこれまで1号ファンド、2号ファンドを組成しており、40社ほどのスタートアップに投資していますが、最初の1社から携われたのは貴重な経験です。通常は一定の意思決定プロセスを経る投資案件も、時には即時に決定しなければならないケースもありました。短期間で、さまざまな判断を下してビジネスを進めることは、責任を感じた一方で、ワクワクする仕事でした。その縁もあって、日本経済団体連合会のスタートアップ委員会企画部会長に就任させていただき、2019年から現在に至るまで活動を続けています。数多くのスタートアップ企業の経営者や、ベンチャーキャピタルの方たちと出会うことができ、貴重な財産となっています。

BIPROGYグループが目指しているのは、2030年に向けて進むべき方向性として「Vision2030」に掲げる「わたしたちは、デジタルコモンズ^{*1}を誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進するしるみに育てていきます」の実現です。その第1ステップである「経営方針 (2021-2023)」では、私はCMO (チーフ・マーケティング・オフィサー)として、マーケティング・営業部門をリードしていました。そして今回、第2ステップとなる「経営方針 (2024-2026)」では、CEOとして責任ある立場に立たせていただくことに感謝するとともに、すべてのステークホルダーの皆様の期待に応え、さらにはそれを超えていけるよう、しっかり歩みを進めていきます。「社会に対してどのような価値を提供できるか」という問いに真摯に応え続けることで、社会に必要とされる存在になりたいと思っています。

*1 デジタルコモンズ：持続可能な社会づくりのため、社会に存在する有形無形の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活用可能とし、共創による価値を継続的に創出するコミュニティや仕組み。

齊藤 昇

プロフィール

1986年、パロース (株) (現・BIPROGY (株)) 入社。アパレル営業所長や流通事業部長、ビジネスサービス事業部長などを歴任し、異業種企業との協働により数々の新規事業を立ち上げ、2013年に執行役員に就任。2016年から取締役常務執行役員CMOを務める。キャナルベンチャーズ (株) 設立に際し、2017年から2020年まで同社代表取締役CEOを兼務。2019年より日本経済団体連合会スタートアップ委員会企画部会長、2020年には東京大学特定研究成果活用支援事業外部評価委員会 外部評価委員に就任。2022年6月にセイコーグループ (株) 社外取締役に就任。2024年4月に、BIPROGY (株) 代表取締役社長 CEOに就任。

CEOメッセージ

「経営方針(2021-2023)」を振り返って

「経営方針(2021-2023)」の最終年度である2023年度は、十分な実績を出せたと思っています。売上収益は3,701億円と、目標の3,400億円を大幅に上回り、営業利益は333億円となり、いずれも過去最高を達成しました。この3年間で大きく成長したことはグループ全体の自信につながっており、これを共に実現した社員を私は誇りに思います。

売上収益が伸びたのは、社会DXの取り組み拡大もありますが、主には顧客DXが大幅に伸長したためです。DXを加速し、事業を発展させ企業価値を高めたいというお客様の要望に応えるべく、当社グループはDXパートナーとして、その対応を優先し、今後の成長につながる多くのアセットを手に入れることができました。一方で、社会課題を解決する新しいサービス型ビジネスの創出や拡充については、PoC(実証実験)などでマーケットへの評価・検証を進めたものの、お客様のDX推進を優先したことにより、緩やかな成長となりました。ステークホルダーを巻き込んで、一つひとつのビジネスを成長させていく過渡期にある中、そのスピードが課題として残りました。

幅広い業界にわたるお客様との深い信頼関係とネット

ワークは、当社グループの大切なアセットです。1社単独では太刀打ちできない社会課題が山積する今日だからこそ、その真価を発揮します。これからの時代は、N対Nのコミュニティ型で価値を生み出していく時代であり、ベンダーフリーで時代のニーズに対して最適な組み合わせを提案し、実装してきた当社グループだからこそ、多種多様なプレーヤーとの組み合わせをコーディネートして、社会課題を解決する力があると考えています。

「経営方針(2024-2026)」で実現したいこと

新たな「経営方針(2024-2026)」では、事業活動を通じて「社会的価値」と「経済的価値」の創出を加速し、市場・顧客から「共に社会課題を解決したい企業」として想起される存在となることを目指します。具体的には、現在の収益源である「コア事業」で強みのある領域に注力し、提供価値と収益性を高め、新たな収益の柱である「成長事業」で持続性のある新たな事業ポートフォリオを生み出していきます。

コア事業戦略においては、優良な顧客基盤と徹底した



業務・顧客知見をもとにしたアセットを軸に、ファイナンシャル、リテール、エネルギー、モビリティ、OT^{※2}インフラを注力領域として設定しています。例えばリテールでは人手不足の課題がありますが、その解消のためにはDXが有効でしょう。金融機関では、営業店舗を縮小していく流れがありますが、お客様とのタッチポイントをこれまで以上に増やし、より付加価値の高いサービスを提供していくことが求められます。ここでもDXが重要な鍵となり、そうしたビジネスにも、しっかり取り組んでいきます。

「経営方針(2024-2026)」のキーワードは、データ活用、AIと考えています。各企業には山のようにデータがありながら、それをうまく活用できていないケースも散見されます。そこで、成長事業戦略の重点戦略に「市場開発」を掲げ、お客様の経営判断を支援する、データサイエンスとAIによるデータ利活用サービスを展開していきます。また、世界的に問題となっている情報セキュリティにも向き合わねばなりません。これも市場開発の戦略として、お客様がコア業務に集中できるよう、デジタルワークプレイス、セキュリティ、クラウドマネジメントなどのマネージドサービスを展開します。

また、「経営方針(2024-2026)」の目標である、調整後営業利益率11.0%を達成するためには、自身の生産性も上げていかなければなりません。そのために当社グループ内においても生成AIなどの新技術を導入していきます。

当社グループの技術面の強みとして、「徹底した顧客・業界理解」「プロジェクトマネジメントのノウハウとその言語化」が挙げられます。お客様の業務、マーケットをよく理解し、そこにあるデータをどう活用するか、提案していくことを得意としています。ITの力は「見える化」できることです。最近の例で言えば、あるお客様の設備関連のデータが、今

後故障しやすい場所と、メンテナンスすべきことを教えてくれ、そこから新しいサービスに展開することができました。お客様が保有する膨大なデータを、ただ分析してお返しするだけでなく、お客様と共にサービスをつくるチャンスがあるのです。

そうしたビジネスをつくることのできるエンジニアの育成にも注力しており、実際、当社が投資しているAI関連の会社に、当社のエンジニアが外向し、データの扱い方を学んでいます。そこで得た知識を、お客様へのサービスにつなげていきます。

※2 OT: Operational Technologyの略。製造業の工場のハードウェアを制御・運用するための技術。

インオーガニックな成長にチャレンジしていく

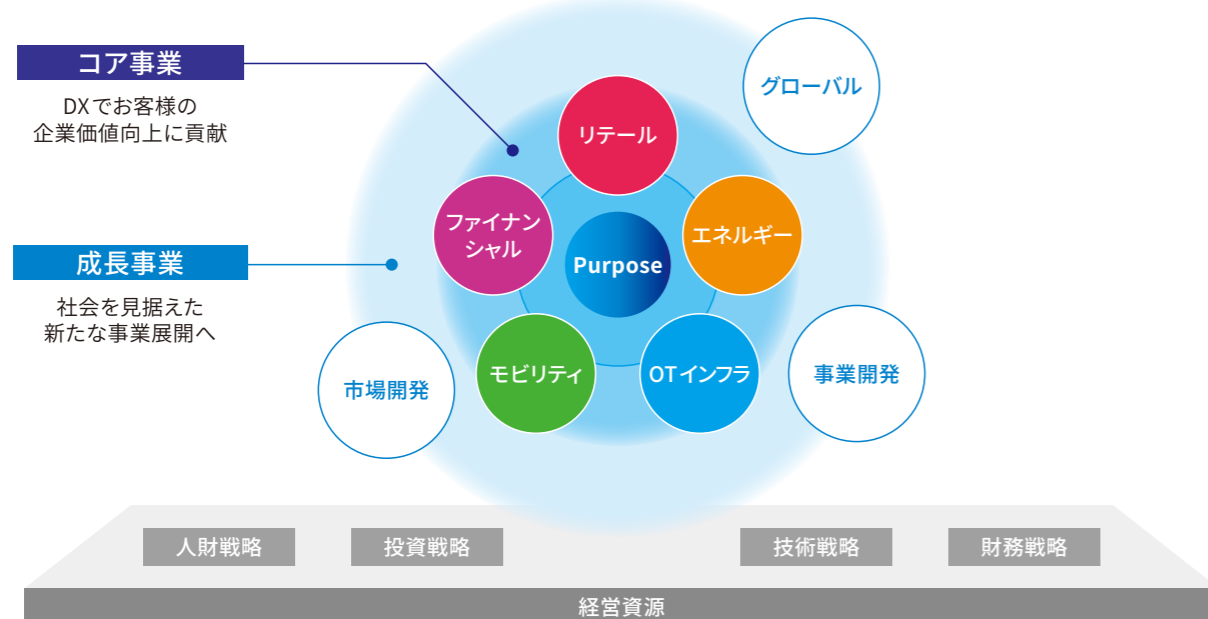
「経営方針(2024-2026)」の目標を達成するためには、インオーガニックな成長も必要であると考えており、成長事業戦略にも掲げている「グローバル展開」を進めます。具体的には、ASEAN主要国におけるビジネスの展開に取り組み、M&Aも視野に入れた戦略的投資により、サービス提供エリアや顧客群を獲得していきます。

ただし、M&A自体を目的としているわけではなく、当社のビジョンに賛同し、共に社会を変えていきたいと思っています。いただける会社とのパートナーシップを重視しています。

当社グループが何十年と培ってきた技術や高品質なサービスを提供するノウハウを、アジアで十分に活かすことができると考えています。

また国内でも、当社のコア事業注力領域や成長領域において、魅力ある企業があれば、戦略的にパートナーシップ締結を進めていきます。

コア事業と成長事業のスパイラルアップで共に社会的価値創出を



CEOメッセージ

多様性を重視した人的資本の強化

私たちが目指す姿の実現のために、何より重要なのは社員だと考えています。私は、社員には今以上に輝いた存在になってほしいと強く願っています。そのためにはトライ・アンド・エラーを数多く経験し、さまざまなことにチャレンジして、多くを吸収してほしい。失敗も含めて、すべての経験がアセットになります。失敗を恐れずにチャレンジできるよう背中を押し、幅広いスキルを持った魅力ある人財を育てていきたいと考えています。社員一人ひとりが輝くことで、当社グループが「共に社会課題を解決したい企業」として想起される存在に近づくことができるのではないかと思います。

また、当社グループがお客様やパートナーにとって魅力ある企業グループとなるためには、さらなる多様性の推進が必要であると考えています。「経営方針(2024-2026)」の成長事業戦略の一つである「グローバル展開」を推進するにあたっては、グローバル人財の育成が大きな課題です。日本の社員には、グローバルな視野を持ってほしいと思います。当社は、BIPROGYに社名変更する前は「日本ユニシス」として、文字通り、主に日本でビジネスを行ってきました。しかし、デジタルコモンズを通じて、社会課題を解決していこうというときに、日本でしか事業を展開していない企業では対応できません。今後、海外企業と共にビジネスを進める機会を増やすことで、社員にもグローバルな視点を身に付けてほしいと考えています。

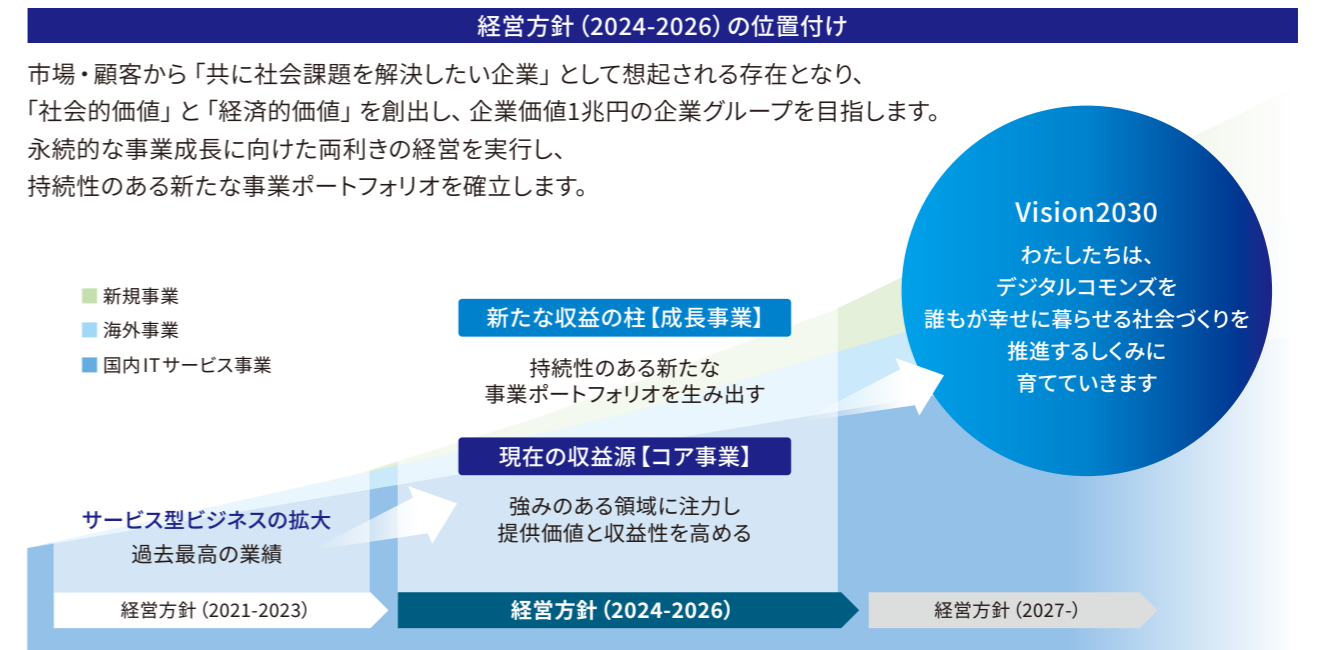
コーポレート・ガバナンスの観点では、経営層における多角的な視点の強化のため、先んじて多様性を意識した取締役会構成となるよう、推進してきました。社外取締役

には外国人1名と女性1名、そして2024年6月には、社内取締役で女性が1名選任されました。さらにダイバーシティに富んだ取締役会を目指し、引き続き取り組んでいきます。新卒採用を拡大させる一方で、定年後の再雇用も積極的に進めています。毎年、その年に活躍した社員を表彰するアワードイベントを開催しているのですが、今年の実績者のうちの1人が再雇用の社員で、多くの仲間から祝福されている姿を見て、とても嬉しく思いました。あらゆる年代の社員が、職場の中心で活躍し輝けるような会社でありたいと思っています。

また、当社にないノウハウや知識を獲得するため、中途採用も積極的に進めており、そこで重要となるのはエンゲージメントです。当社グループに魅力があれば、新しいメンバーでも、このグループでがんばろうと思ってもらえます。そのためにも、新たな技術やアイデアを積極的に取り入れ、さまざまな新事業にトライしていく会社の姿勢を見せていきます。

企業価値1兆円の企業グループを目指す

「経営方針(2024-2026)」の目標は、2026年度に売上収益4,200億円、調整後営業利益率11.0%を達成することですが、さらに目指す先は、企業価値1兆円の企業グループであり、2030年の時点ではそれが視野に入っているポジションでいたいと思っています。1兆円は時価総額で言えば現在の約2倍にあたり、その実現は容易ではありません。ただ、私たちが本気で社会課題解決に向けたイニシアチブをとっていくためには、そのくらいの企業価値を持つ、魅力



ある存在になっていかなければなりません。事業ポートフォリオの拡充・将来的な転換を見据え、M&Aなども踏まえた積極的な事業関連の投資を推進していく考えです。

そのためにまず、先ほど述べたファイナンシャル、リテール、エネルギー、モビリティ、OTインフラという5つの注力領域、つまり当社グループの得意分野を加速させていきます。お客様の課題解決を推し進める中で生まれる各種アセットを活用し、次のビジネス創出と提供価値拡大につながる循環サイクルを作り出していきます。そして、その過程でさらに新しい注力領域も増やしていきたいと思っています。

グローバルビジネスについては、「経営方針(2024-2026)」では、通過点として150億円という売上の目標を掲げていますが、将来的には数百億円にとどまらず、全体売上の中の数十%を狙っていきたく考えています。

もちろん、時価総額を意識した経営をしていきますが、そのために単純に業績を上げればよいというものではなく、無形資産を増やすことで企業価値を向上させ、バリュエーションを高めていきます。無形資産は評価されにくいものですが、当社グループの技術や取り組みが社会にインパクトを与え、ベネフィットを生み出すことで、未来の期待値を高めるような新ビジネスを創出し、積極的にお伝えしていきたいと思えます。

企業価値1兆円に向けた歩みの中で、どのような企業をベンチマークとするかについては、日本企業の中には私がイメージしているような企業はないのかもしれませんが、有名な同業他社の、ある部分を切り取るど社かそれにあたる企業はありますが、私たちがやりたい姿を実践する企業

は、そこにはないように思います。私は多くのスタートアップ企業と仕事をしてきたので、余計にそうした気持ちになるのでしょう。彼らは、例えば貧しい子どもたちの栄養失調を防ぐ栄養食品の開発に投資したり、さらには、気候変動にプレーキをかけるために化石燃料に代わる新たな燃料の開発に本気で取り組んだりというように、社会課題解決を軸に事業活動を展開しています。志においては、こうした企業もベンチマーク企業となるかもしれません。

唯一無二の企業を目指すために、私も自身を絶えず磨いていく所存です。例えば、私は米国のシリコンバレーに定期的に出向くことにしており、パートナー企業各社や投資先VCのキャピタリスト等と意見交換をしています。また、国内でもお客様やパートナーはもちろんのこと、経団連会員企業や出資先スタートアップの方々や対話をして、インプットを増やすよう努めています。インプットとアウトプットを繰り返し、魅力ある社長を目指していきます。

同様に、グループ社員一人ひとりが自らを磨き、成長して行ってほしいと思っています。社員がやりがいと誇り、わくわく感を持って光り輝くことが何よりも大切であり、多くのきらきらとしたアイデアが生まれてくるよう、環境を整えていきます。

その上で、あらゆるステークホルダーの皆様とビジネスエコシステムを創出し、ICTで社会課題を解決していく企業グループとして、未来を切り拓いていきます。光が屈折・反射した時に見える7色の頭文字からなる「BIPROGY」グループの多彩な輝きが織りなす総合的に、ぜひ期待していただければと思います。

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



マテリアリティ

価値創造プロセス

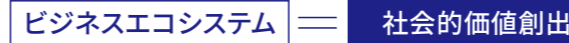
BIPROGYグループは、これまでに培ってきた強みを活かしながら、業種や業界の垣根を越えて連携するビジネスエコシステムを拡大し、社会的価値と経済的価値を創出していくことにより、持続可能な社会の実現を目指していきます。



先見性と洞察力でテク
持続可能な社会を創出



ノロジーの持つ可能性を引き出し、
します



競争優位の源泉

INPUT

2023年度または2024年3月末時点のデータ

社会・関係資本

- 幅広い業種・業界にわたる顧客基盤
- 顧客・パートナーとのリレーションシップ
 - 顧客数 5,000社以上
 - ユーザー会「BIPROGY研究会」約550会員
 - エンジニアベンダー 500社以上

人的資本

- 社会課題を自らの課題と捉え、行動できる人材
- 多様性があり、チャレンジを推奨する企業風土
 - 従業員数 8,218人
 - 女性管理職比率 10.1% マテリアリティKPI
 - エンジニア数 5,044人

財務資本

- 新たなサービス創出や事業環境の変化に対応する財務基盤
 - 親会社の所有者に帰属する持分 1,664億円
 - フリー・キャッシュ・フロー 331億円

知的資本

- 60年以上の歴史で培ったさまざまな業界の業務知識、技術力
- ベンチャー、スタートアップとの連携によるオープンイノベーション
- ビジネスエコシステムを推進するサービス群
- 新たなサービス創出のための投資
 - 「DX認定」取得
 - 投資額^{※1} 209億円

自然資本

- 事業活動の低炭素化
 - エネルギー使用量 7,189kl
 - グループの事業所における再生可能エネルギー調達率 27.2% マテリアリティKPI

製造資本

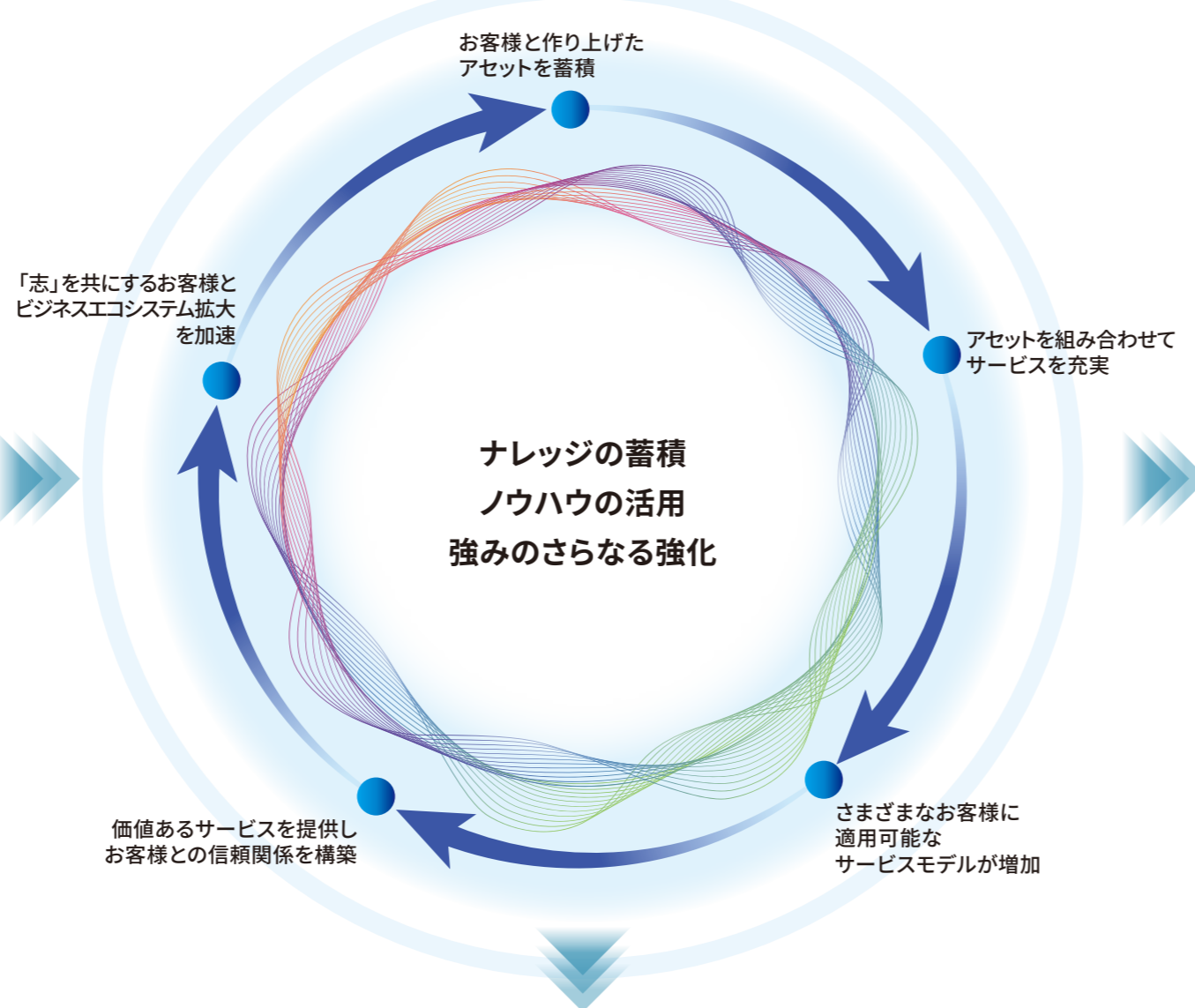
- 製品・サービスの品質保証
- 透明・公正なプロセス
- 日本全国、海外8カ国に広がるサービス拠点
 - ISBP^{※2}による品質管理
 - グループコンプライアンス意識調査 回答率96.6%/98.0%

当社グループの強み

●P.5

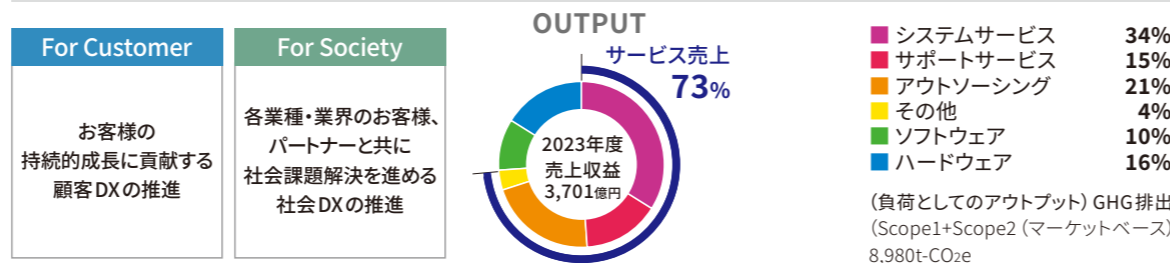
価値創出サイクル

●P.21



サービスの創出

●P.22-31



創出する社会的価値と経済的価値

OUTCOME

2023年度または2024年3月末時点のデータ

社会・関係資本

- 社会課題解決型ビジネスの提供を通じ、社会のサステナビリティに貢献
- 「志」を共にするお客様・パートナーとのビジネスエコシステム形成
- 安心・安全な製品・サービス提供
 - 社会や地球を全体最適で捉えた社会課題解決型ビジネスの案件数 2020年度比 137.2% マテリアリティKPI

人的資本

- 社会課題の解決に貢献するイノベーション人材の輩出
- 労働生産性の向上
 - ビジネスプロデューサー人材 57人 マテリアリティKPI
 - エンゲージメントスコア (働き方関連) 3.43 マテリアリティKPI
 - 従業員1人当たり営業利益 405万円

財務資本

- 高い資本効率/強固な財務基盤
 - ROE 16.5%
 - 発行体格付^{※3} A-
 - 親会社所有者帰属持分比率 53.0%

知的資本

- 新しいサービスの創出
 - スタートアップ/事業投資 79件
 - 国内外/多領域へのファンド投資 31件

自然資本

- 環境貢献型サービスの提供
- バリューチェーンの環境負荷低減
 - 環境貢献型製品・サービスの提供を通じたゼロエミッション達成率 232.8% マテリアリティKPI
 - GHG 排出量 (Scope1+ Scope2 (マーケットベース)) 削減率 2019年度比 37.5% マテリアリティKPI

製造資本

- サービスの安定稼働
 - オンライン稼働率 99.999%

※3 (株) 格付投資情報センター (R&I)

社会インパクト

レジリエンス

自律分散した
生存力・復元力の
ある環境

リジェネラティブ

再生型
ネットポジティブ
社会へ

ゼロエミッション

デジタルを活用した
環境貢献、
環境負荷の軽減

※1 研究開発費、設備投資額、戦略投資額の合計
※2 ISBP (Information Services Business Process) : 高品質なシステムを提供するためにシステム開発に必要な作業をまとめた、当社グループの標準業務プロセス

価値創造ストーリー

Vision2030 ～目指す姿～

「Purpose」のもと、2030年に向けて進むべき方向性を定めたものが「Vision2030」です。「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を創出するため、さま

ざまなサービス、プロダクト、企業、利用者をマッチングできるビジネスエコシステムやプラットフォームを、社会の共有財であるデジタルコモンズとして創造し、提供したいと考えています。



マテリアリティ

当社グループは、「Vision2030」の実現に向けて、サステナビリティへの取り組みを経営に統合していくために戦略的に取り組むべき重要項目を、マテリアリティとして定めて

います。社会的価値と経済的価値双方の創出を通じた企業価値の向上を図るべく、各々のマテリアリティに対しKPIと目標を設定し、取り組みを推進しています。

マテリアリティ

分類	マテリアリティ	目指す姿
事業成長におけるマテリアリティ	デジタルの力とビジネスエコシステムを活用した課題解決の仕組みづくり	多様な業界の顧客およびパートナーと志を共有するコミュニティの形成を通して、「リジェネラティブ」「ゼロエミッション」「レジリエンス」な社会を実現する
	ゼロエミッション社会の実現に向けた、デジタルを活用した環境貢献と事業活動にともなう環境負荷の低減	カーボンニュートラルやサーキュラー・エコノミーを促進するサービスの提供や脱炭素社会実現に向けた連携・協働を進めるとともに、事業活動にともなう環境負荷を低減することで、温室効果ガス (GHG) 排出量削減への貢献を目指す
事業成長を支える基盤となるマテリアリティ	バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供	人権の尊重や環境負荷低減を図ったバリューチェーンを構築・維持し、安心・安全な製品・サービスを調達・提供する
	新たな未来を創る人財の創出・強化とダイバーシティ&インクルージョンの進化	未来に向けたイノベーションを創出することができる個の多様性、専門性、価値観を認め合い受容する人財・組織・企業風土を醸成する
	コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上	透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を可能にするコーポレート・ガバナンス体制を構築し、運用する また、信頼性、持続性のある社会インフラとしてのICTサービス、社会的価値を提供できる企業として、国内外の法令を遵守するとともに、高い倫理観のもと、社会規範に則り行動し、もって健全かつ透明なビジネス活動を行う

※ P.18-19 マテリアリティのKPIと目標 / P.87 マテリアリティ (2023年度実績) / P.78 マテリアリティ策定と見直しのプロセス

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、社会にすでに存在する私有財（企業・団体・個人の持つ財）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。
当社グループは、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。



価値創造ストーリー

マテリアリティのKPIと目標

マテリアリティ項目	創出する社会的価値	創出する経済的価値	関連するSDGs	KPI (■=2024年度に新たに設定した項目)	目標	達成年度	参照ページ	
事業成長におけるマテリアリティ	デジタルの力とビジネスエコシステムを活用した課題解決の仕組みづくり	●社会課題解決型ビジネスの提供を通じ、社会のサステナビリティに貢献	●社会課題解決に資するビジネス機会の創出ならびに創出された市場での収益獲得		社会課題の解決を目的とした事業による売上 (■) マネージドサービス事業の売上成長率 (■)	2023年度比6倍以上 2023年度比3倍以上	2030年度 2026年度	●P.20-21 目指す姿に向けたビジネスエコシステムの拡大 ●P.22-31 経営方針 (2024-2026) 他
	ゼロエミッション社会の実現に向けた、デジタルを活用した環境貢献と事業活動にともなう環境負荷の低減	●環境貢献型サービスの提供を通じ、脱炭素社会の早期実現をはじめとする環境課題の解決に貢献 ●再生可能エネルギーの調達等、事業活動の低炭素化への取り組み強化による環境負荷の低減に貢献	●環境貢献に資するサービス収益の拡大 ●気候変動に起因する事業リスクの低減によるコストの抑制		環境貢献型製品・サービスの提供を通じたゼロエミッションへの貢献として、ゼロエミッション達成率*1 気候変動シナリオ分析によるビジネス機会とリスク抽出(インパクト評価)およびリスク対応率 BIPROGYグループの事業所における再生可能エネルギー調達率 GHG排出量 (Scope1+2) 削減率(2019年度比)	100%以上 100% 50%以上 50%以上	2030年度 2030年度 2030年度 2030年度	●P.52-55 環境
	バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供	●各種法令、社会規範を遵守した、安心・安全な製品・サービス提供により、社会活動を支えるITインフラの安定化・維持に貢献 ●環境・社会に配慮した製品・サービスの提供により、エンカール消費の普及に寄与し、持続可能な社会の実現に貢献	●お客様・取引先との信頼関係強化や優良パートナーの獲得による関係資本の強化による収益機会の拡大 ●バリューチェーン全体における人権、環境負荷等に関する事業リスクの低減		購入した製品・サービス (Scope3 カテゴリ1) の調達金額の40%を占めるサプライヤーがSBT(Science Based Targets)相当の目標を設定する 販売した製品・サービス (Scope3 カテゴリ11) の使用に伴うGHG排出量削減率(2021年度比) (■) 人権方針の見直しおよび社員への理解浸透活動 (■) 全グループ会社への人権リスクアセスメント再実施および課題への対応着手率 (■) サプライヤーに対するESGリスク調査実施率 (■) BIPROGYグループが定めるサプライヤーに対する重要なESGリスク項目を遵守できている、または改善着手しているサプライヤーの割合 (■)	40%以上 25%以上 毎年実施 100% 100% 100%	2027年度 2030年度 2026年度まで毎年実施 2026年度 2026年度 2030年度	●P.52-55 環境 ●P.56 サプライチェーン ●P.57 人権
事業成長を支える基盤となるマテリアリティ	新たな未来を創る人財の創出・強化とダイバーシティ&インクルージョンの進化	●イノベーション人財の輩出により、社会課題の解決に貢献 ●多様な人財の雇用機会の創出に貢献 ●心身ともに健康で、個々の多様性が受容され活かされた、働きがいのある社会の実現に貢献	●イノベーションの創出によるビジネスの拡大 ●労働生産性の向上による収益性の改善		女性管理職比率	18%以上 (2026年4月1日時点)	2025年度	●P.42-47 人的資本戦略
					新規事業開発を推進する人材数 (■)	100名以上	2026年度	
					エンゲージメントサーベイにおける働きがいと働きやすさに関連する要素の平均スコア (■)	基準値*2 51% +10ポイント以上	2026年度	
					中長期キャリア目標を設定し、組織長と合意した社員の割合 (■)	100%	2026年度	
					キャリア・ウェルビーイング*3を推進する仕組みの整備と改善率(実施数/計画数) (■)	100%	2026年度	
					配偶者が出産した男性社員のうち、育児のための休業・休暇を取得できた社員の割合 (■)	100%	2025年度	
男性育児休業取得検討・意思決定において、自身の意向を踏まえて、家族や組織とすり合わせてきた社員の割合 (■)	100%	2026年度						
障害者雇用率	法定雇用率+0.1%	2026年度						
2026年度までの健保特定保健指導における積極的支援対象者へのフォロー率 (■)	各年度で対象者フォロー100% ・2024年度：リスク因子4つを持つ社員 ・2025年度：リスク因子3つ以上を持つ社員 ・2026年度：リスク因子2つ以上を持つ社員							
2026年度のメンタル面の不調を理由とする新規退職者数 (■)	新規退職者数102人 (2023年度実績) 以下	2026年度						
コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上	●透明・公正なプロセスを通じて社会課題の解決に資するとともに、社会の経済成長に貢献 ●年齢、性別、障害、人種、民族、出自、宗教、あるいは経済的地位その他の状況に関わりなく、すべての人々のエンパワメントに貢献 ●差別的な慣行の撤廃、適切な関連規程の設定・運用や行動の促進などを通じ、機会均等を確保することで、働きがいのある社会の実現に貢献	●多様なステークホルダーとの信頼関係構築によるビジネスエコシステムの創出およびビジネス機会の拡大 ●企業価値の持続的向上 ●不祥事等の事業リスクの低減		取締役会の実効性評価において設定される各年度の対応方針の達成	年次	●P.62-71 コーポレート・ガバナンス ●P.74-75 インテグリティの向上		
				コンプライアンス・プログラムの改善と高度化	年次			
				グループ役員へのインテグリティ意識浸透	年次			
				コンプライアンス事案発生動向	年次			
				重大なセキュリティインシデント発生数	0件		年次	
ハイブリッドワークにおけるデータ保護セキュリティの仕組みの強化/拡大一仕組みのグループ適用*4 (■)	100%	2027年3月末時点						
特例運用管理の網羅率*5 (■)	100%	2027年3月末時点						

*1 ゼロエミッション達成率= (環境貢献型製品・サービスの売上 × GHG削減貢献係数) ÷ (BIPROGYグループのScope1+2GHG排出量)
 *2 2024年6月に実施した調査のうち、「働きがい」と「働きやすさ」に関する7つの設問の肯定的回答率の平均を基準値として設定
 *3 自らのキャリアについて能力発揮と成長を通じて充実感と幸福感を高めること

*4 仕組みのグループ適用：対象は国内グループ会社とする
 *5 特例運用管理の適用対象となる運用において適用漏れがない状態(特例運用管理とは機密性が高い顧客情報資産へアクセスするプロジェクトの安全管理措置の妥当性をセキュリティ専門組織が客観的に審査・承認し網羅的に管理・モニタリングする仕組み・体制のこと)

価値創造ストーリー

目指す姿に向けたビジネスエコシステムの拡大

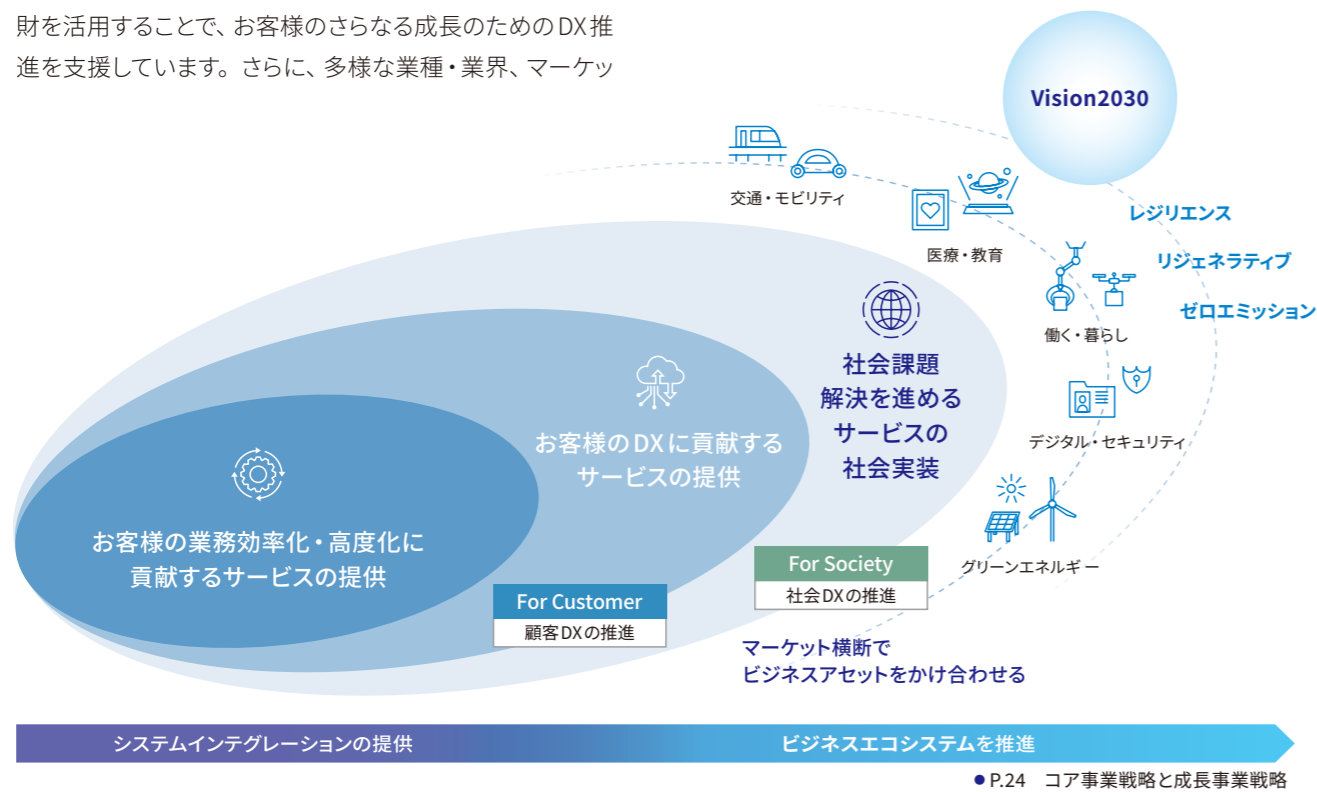
マテリアリティ デジタルの力とビジネスエコシステムを活用した課題解決の仕組みづくり

当社グループは、さまざまなお客様にシステムインテグレーションサービスを提供してきた経験・知財を活かし、お客様のDX推進を支援しています。さらに、社会課題を解決するビジネスエコシステムを形成することで、「Vision2030」の実現を目指します。お客様とつくり上げたアセットを蓄積・活用し、価値あるサービスを生み出し続ける価値創出サイクルにより、ビジネスエコシステムのさらなる拡大を加速していきます。

ビジネスモデルの変革

当社グループは、長年にわたるICTインフラやシステムサービスの提供を通じ、お客様からの信頼を獲得してきました。お客様の業務効率化や高度化に貢献するシステムインテグレーションサービスを提供し、そこで培った経験や知財を活用することで、お客様のさらなる成長のためのDX推進を支援しています。さらに、多様な業種・業界、マーケッ

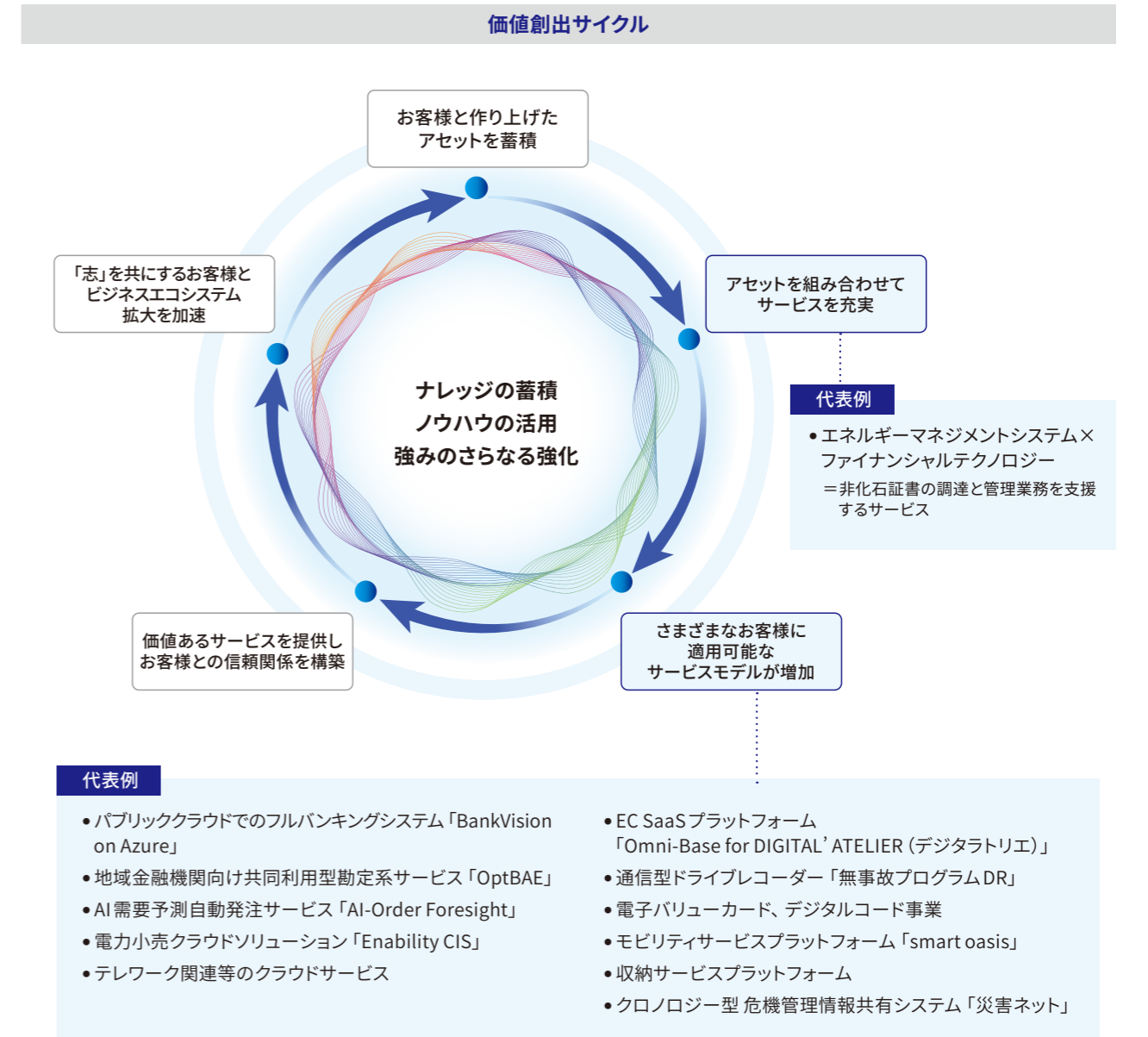
トで生み出されるサービスや価値を横断的に組み合わせることで、顧客・パートナーと連携したビジネスエコシステムの拡大に取り組み、社会課題の解決に貢献していきます。



ビジネスエコシステム拡大を加速する「価値創出サイクル」

当社グループは、あらゆる業界のお客様の課題解決に真摯に取り組み、伴走し、その中でお客様の業務を知ることによって経験を積み、知見を蓄積してきました。お客様との関わりの中で得た知見のほか、これまで自社で開発したソリューションや、オープンイノベーション、知の探索活動、他社製品等で入手したさまざまなアセットをパッチワークのようにつなぎ合わせ、さらにお客様から知恵をいただきながら最適な形に再整理することで、唯一無二かつフレキシブルなサービスモデルの充実を図ります。同時に、個別案件の経験や知見を複数のお客様へ適用可能となるように一般化・ライブラリ化することで、長期間にわたり、お客様

にとって魅力のあるサービスを増加させていきたいと考えています。お客様から信頼を得ることでビジネスエコシステムも加速し、新たな業種のお客様間で新たなプラクティス生まれます。これにより、社会からの信頼と同時に、ビジネスエコシステムにおけるネットワーク効果が高まり、「志」を共にするお客様が増加することで、より多くの社会課題の解決につながります。当社グループの持つ「先見性・洞察力」と、強みとして根底にある「真摯さに裏付けられた実践力（やり抜く力）」を活かし、価値創出サイクルを回してビジネスエコシステム拡大を加速することで、社会的価値創出企業への変革を目指します。



業種・業界の垣根を越えた連携「ビジネスエコシステム」

ICTによる業務効率化が行きわたり、ICTを活用して新しいビジネスや生活スタイルを創造する時代となり、テクノロジーがビジネスモデルを変え、業界の垣根が崩壊しつつあります。これまで想定していなかった新たなサービスが法規制さえ変える時代では、先見性と洞察力で社会課題に着目し、新たなビジネス機会を予見することが求められます。そして、社会課題を解決するビジネス創造のためには、業種・業界の垣根を越えた連携が不可欠です。当社グループは、ビジネスエコシステムの中核となって、革新的なサービスをつくっています。



代表例

- 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」
- 地域金融機関向け共同利用型勘定系サービス「OptBAE」
- AI需要予測自動発注サービス「AI-Order Foresight」
- 電力小売クラウドソリューション「Enability CIS」
- テレワーク関連等のクラウドサービス
- EC SaaSプラットフォーム「Omni-Base for DIGITAL」ATELIER (デジタルトリエ)
- 通信型ドライブレコーダー「無事故プログラムDR」
- 電子バリューカード、デジタルコード事業
- モビリティサービスプラットフォーム「smart oasis」
- 収納サービスプラットフォーム
- クロノロジー型 危機管理情報共有システム「災害ネット」

前経営方針振り返り

経営方針 (2021-2023)

2021年度-2023年度

	2023年度目標	2023年度実績	
売上収益	3,400億円	3,701億円	達成
うち、アウトソーシング*	(1,000億円)	(766億円)	
調整後営業利益率**	10%以上	9.1%	
ROE	15% 目途	16.5%	達成
配当性向	40% 目途	39.8%	達成

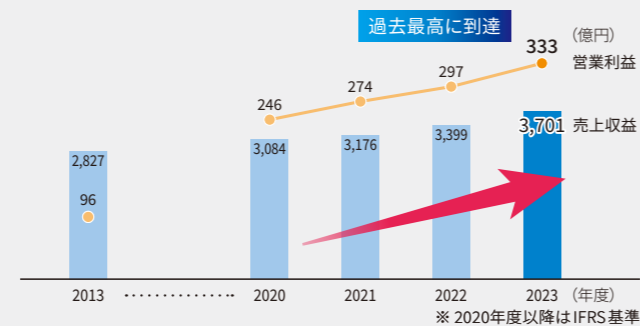
※1 システムの運用受託だけでなく、当社が事業主体として提供するサービス型ビジネスを含む

※2 調整後営業利益＝売上収益－売上原価－販売費及び一般管理費

振り返り

アウトソーシングビジネスの業績貢献は限定的となるも、お客様のDXへの旺盛な需要に応えることで業績は過去最高となり、BIPROGYグループが飛躍する絶好の機会となった

「Vision2030」の実現に向け、お客様と共に社会課題解決に取り組む企業グループとしての基盤を、この3年間で着実に築いてきました。お客様のDX需要に応え、最終年度の2023年度は、売上収益、営業利益ともに過去最高となりました。システムサービスの提供を優先したことにより、調整後営業利益率および成長ドライバーと位置づけたアウトソーシング売上は計画未達成となりましたが、今後の成長に繋がる多くのアセットを手に入れることができました。さらに、For CustomerからFor Societyへとビジネスが広がっています。



基本方針

顧客DXと社会DXを両面から推進し、社会全体を捉えたより大きな枠組みで事業育成を図り、パートナーやコミュニティと共にビジネスエコシステムを拡大させ、「Vision2030」実現に繋げる

For Customer (顧客DX)	価値創出力の強化を図り、社会的価値の創出を通じて顧客の持続的成長に繋がるDXを推進する
For Society (社会DX)	多様な業界の顧客・パートナーとのリレーションシップやベストプラクティスを活かし、社会や地球全体最適で捉えたビジネス構想を実現する
風土改革	「Vision2030」の実現に向けて、価値創出力を強化するため、風土改革を推進する
投資戦略	先端テクノロジー活用とイノベーションの持続的な創出を目指しつつ、戦略投資を加速する

達成できたこと

DX領域を中心としたシステムサービスが大幅に伸長
社会課題解決に繋がる、さまざまな分野での社会DXの取り組みが拡大
ビジネスプロデュース人材の計画的育成やDE&I推進により、社員の意識・行動変容が進む
スタートアップ投資や社内DXの構造改革投資

さらなる成長に向けて

当社グループの強みとなる注力領域を定め、深化・拡大
重点テーマを特定し、社会的価値の提供を加速・拡大
事業戦略と連動した人材の育成・獲得と組織開発の促進
事業戦略の加速に繋がる積極的な投資

経営方針 (2024-2026)

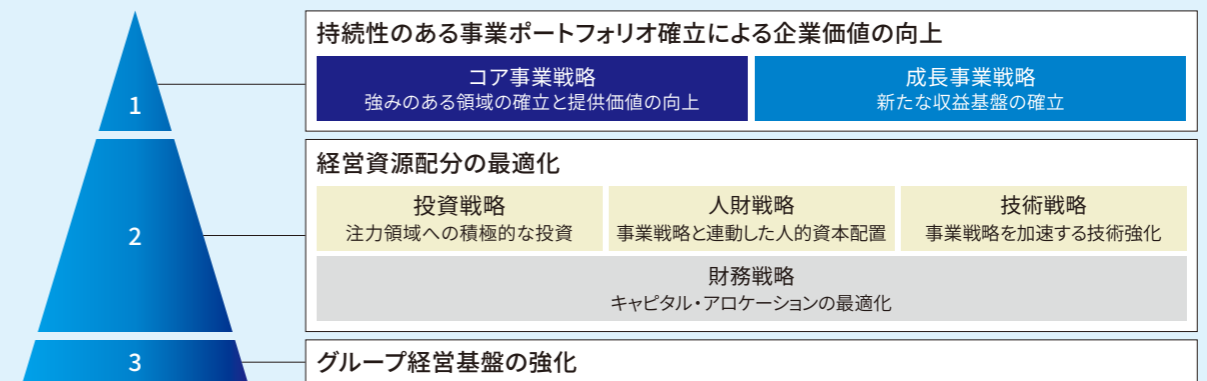
2024年度-2026年度

	2026年度目標
売上収益	4,200億円
調整後営業利益率**	11.0%
ROE	15.0% 目途
配当性向	40.0%以上

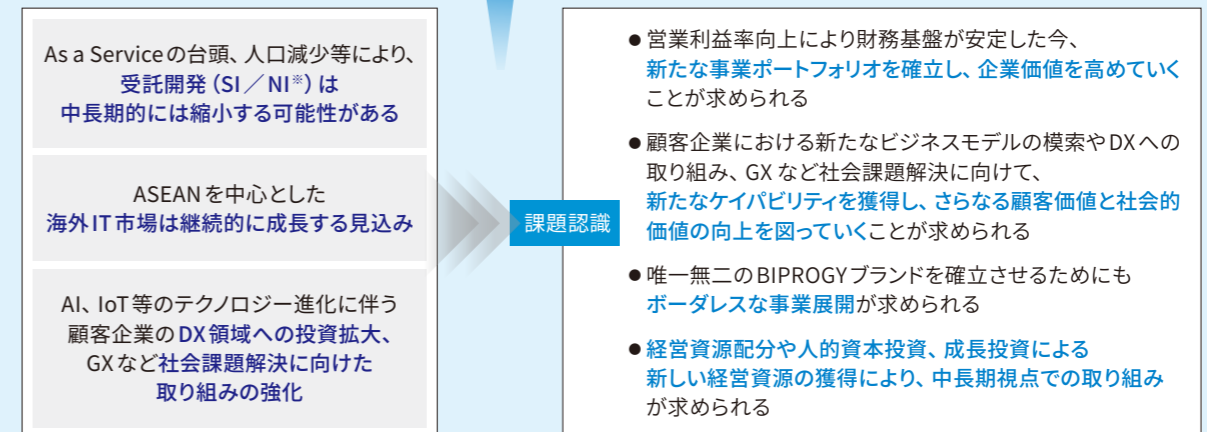
+ 株価水準を考慮した機動的な自己株式取得を実施

基本方針

「3つの基本方針」を掲げ、Vision2030の実現に取り組みます



環境認識



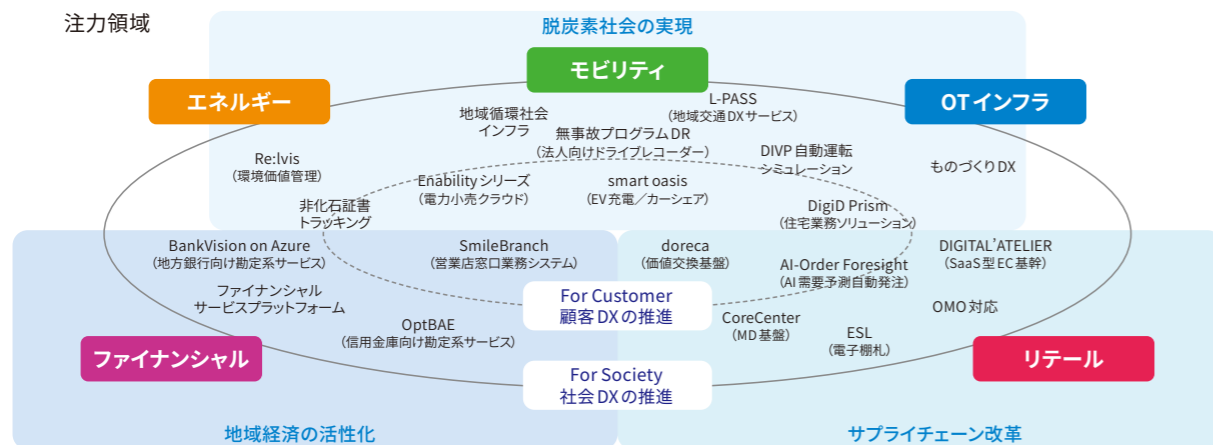
※ SI：システムインテグレーション/NI：ネットワークインテグレーション

コア事業戦略と成長事業戦略

これまで積み上げてきた経営資本をもとに、積極的な成長投資を行い、コア事業と成長事業の両利きの経営を推進し、新たな事業の柱を生み出します。

この事業の柱を、持続可能な事業ポートフォリオとして確立し、企業価値1兆円を目指し、チャレンジしていきます。

コア事業	集中と選択により、強みのある領域を確立し、提供価値と収益性を高める
重点戦略	成長シナリオ
注力領域／顧客への経営資本配分	注力領域への積極的な開発投資と人的資本の適切な配分を実行 ・優良な顧客基盤と徹底した業務・顧客知見をもとにしたアセットを軸に、ファイナンシャル、リテール、エネルギー、モビリティ、OTインフラを注力領域として設定 ・顧客価値を向上させる開発に積極投資
開発生産性向上の促進	ビジネス規模拡大を支える開発生産量拡大／新技術・知財活用による開発生産性・安定性の向上 ・プロジェクトマネジメント・エンジニアリングの標準化を進め、内工を上流工程へシフト ・M&Aや業務提携を含む国内外パートナーとの連携強化と経験者採用等による人的資本強化 ・生成AIをはじめとした新技術活用による開発の自動化
サービス型ビジネスの拡大	注力領域への優先的な開発投資によるサービス型ビジネスの提供価値向上 ・サービスのクラウド化を進め提供スピードを向上し、シェアを拡大 ・アウトソーシングサービスの運用プロセス・体制を整理し、効率化



成長事業	積極的な投資により、提供価値を高め、新たな収益基盤を確立する	
重点戦略	成長シナリオ	売上目標 (億円)
市場開発 新たなサービス領域・シェアの獲得／拡大	新たなサービス領域の獲得と成長市場への深耕による新たなシェアの獲得／拡大 ・お客様の経営判断を支援する、データサイエンティストとAIによるデータ活用サービスの展開 ・お客様がコア業務に集中できるよう、デジタルワークプレイス／セキュリティ／クラウドマネジメント等のマネージドサービスの展開	34 (2023) / 100 (2026)
事業開発 社会DX事業の共創と展開の加速	社会課題を解決する社会DX事業の開発／共創／展開の加速 ・SX/GX、スマートライフ、地域創生を注力テーマに置き、「志」を共にするお客様・パートナーと産業分野を横断したビジネスエコシステムを形成し、社会DX事業を共創し、展開を加速 SX: サステナビリティ・トランスフォーメーション / GX: グリーン・トランスフォーメーション	35 (2023) / 100 (2026)
グローバル ASEAN主要国でのビジネス展開と北米等マーケットへアプローチ強化	ASEAN主要国におけるビジネスの展開と北米等マーケットへの参入を見据えたアプローチの強化 ・M&A等による戦略的投資によりサービス提供エリア／顧客群を獲得 ・国内でのサービスや知見をもとに、海外での顧客DX事業を推進 ・各国の顧客・パートナーとビジネスエコシステムを形成し、社会課題を起点とした社会DX事業の推進	24 (2023) / 150 (2026)

特集1

コア事業戦略における注力領域の取り組み

ファイナンシャル

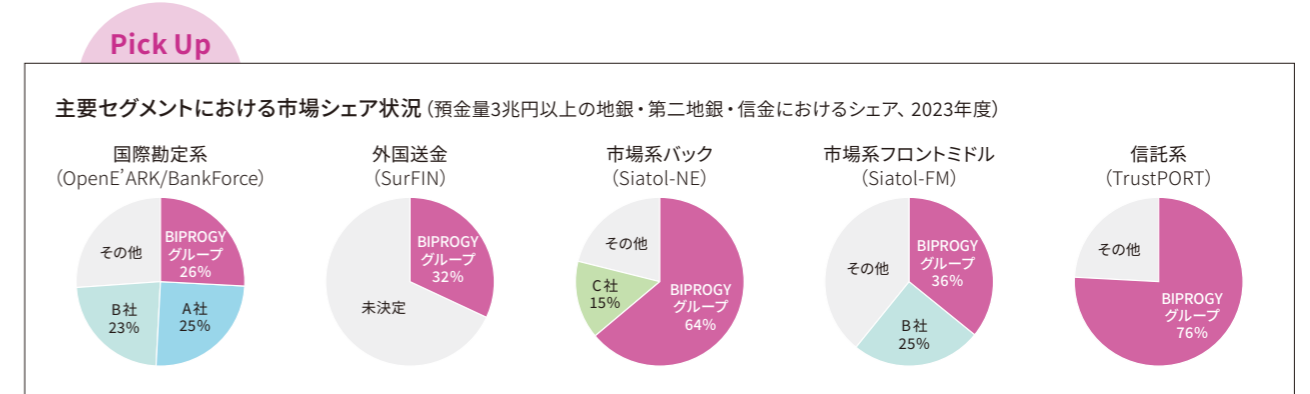
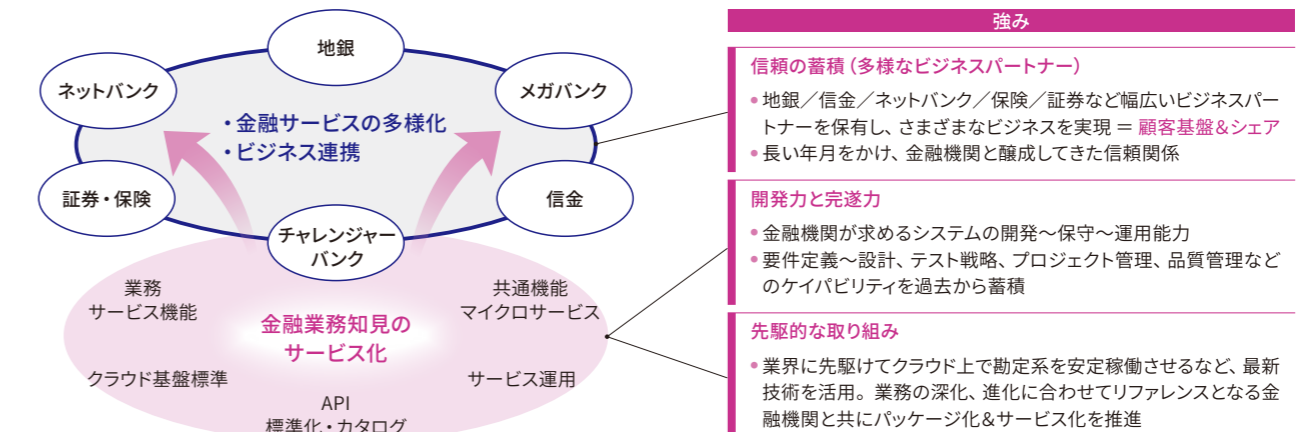
2030年に目指す姿

売上目標 (億円)
 432 (2023) / 500 (2026)

金融サービスの統合を図り、ビジネスパートナー間のエンゲージメントを進化させ、デジタル経済圏の変革を担う

当社グループは過去50年にわたり、金融機関の業務をパッケージシステムとして開発し、金融領域に投入してきました。時代に合ったITの最新技術を取り入れ、日本初となるパブリッククラウド上での勘定系システムの稼働を実現しています。そのような進化しつづけるIT技術と、金融業界の知見を活かして、多様化する金融サービスをマイクロサービス化して再構成し、メガバンクやネットバンク、地方銀行や信用金庫、証券・保険など、多様な金融のビジネスパートナーを通して、その先のお客様に提供していくことを目指します。当社グループは、従来のSlerではなくプラットフォームとして存在し、お客様やステークホルダーと共に、同じ目線で成長していくトラステッドパートナーとなることを目指します。

事業戦略	内容
戦略1	<ul style="list-style-type: none"> 地域金融機関向け勘定系システム「BankVision」により差別化を図り、第三極としてのポジションを確立し、金融マーケットにおけるゲームチェンジを狙う 対面・非対面チャネルを融合して顧客に寄り添うCustomer Engagement Platformにより顧客体験価値を向上させ、長期的な信頼関係を実現する 金融業務に特化したソリューション群のサービス化を図り、EOSをなくし、システム間の連携強化や機能拡充、外部連携により継続的に提供価値の最大化を行う
戦略2	<ul style="list-style-type: none"> マーケットインパクトをもたらす新領域のサービス化を構想 ビジネス要求の再定義(次期コアバンキング、ウェルスマネジメント、銀行業務BPO、地域商圏開発等)を行い、新たな市場を創出する
戦略3	<ul style="list-style-type: none"> 上述の戦略を支えるアーキテクチャーの統合と実装 プロダクト開発の標準化と相互利用による生産性向上と高品質確保 (Financial Service Platform 構想)



リテール

2030年に目指す姿

小売事業者が直面する社会課題をテクノロジーで解決し、事業環境変化／生活者の購買行動変化にも対応した未来型リテールを実現する

売上目標 (億円)	2023	2026
	232	300

当社グループは約40年にわたりリテール業界向けの基幹システム構築に基づく業界知見、業務知識を培ってきました。その知財に基づく効果的なIT実装が可能なこと、また強固な顧客基盤があることが強みです。これまで、店舗デジタル、D2C^{※1}、CX^{※2}、OMO^{※3}の4つの領域でさまざまなサービスを創出してきており、すでに実装されているアセットについては、さらなる拡大に向けてサービスの強化を行うとともに、各領域でサービスの創造を行っていきます。その取り組みを通じて、人材不足や生活者ニーズの多様化といった課題を解決し、持続可能な社会に貢献する未来型リテールの実現を目指します。

※1 D2C: Direct to Consumer 企業がECサイト上で、直接自社製品を販売する販売方式
 ※2 CX: Customer Experience 顧客体験、顧客が商品やサービスの購入を通じて体験する一連のプロセス
 ※3 OMO: Online Merges with Offline 顧客がチャネルの違いを意識せずにサービスを受けられるよう、オンラインとオフラインを分けずに統合して考えること

事業戦略

戦略1	<ul style="list-style-type: none"> 店舗デジタル領域におけるビジネスの拡大 小売業向け基幹システムパッケージ「CoreCenter for Retail」のサービス化、汎用化 人手不足に効く店舗業務改革サービスの提供価値向上、新サービス創出 (AI-Order Foresight / BIPROGY ESL SaaS等)
戦略2	<ul style="list-style-type: none"> D2C領域におけるビジネスの拡大 カタログ通販・EC事業全般のDX、SEサービス&サービスビジネス拡大 OMO事業をオールインワンで実現するSaaSプラットフォーム「デジタルアトリエ」の展開 「デジタルアトリエ」のカバー領域(業界)拡大と派生ビジネスの獲得
戦略3	<ul style="list-style-type: none"> 「CX」「OMO」による新規ビジネスモデルの創出 リテールメディアを実現する基盤となる「スマートキャンペーン」の展開 OMOを支えるデータ基盤「OMOデータプラットフォーム」のローンチ 生活者接点における顧客データ分析を軸とした新たなサービスの創出



強み

約40年にわたる基幹システム構築経験に培われた業界知見・業務知識による効果的なIT実装の実現

- 今まで行ってきた店舗デジタル/D2C領域に「CX」「OMO」をキーワードに加えて拡大を目指す
- 人材不足や生活者ニーズの多様化といった市場課題を解決し、持続可能な社会に貢献する

Pick Up (2024年3月末時点)

<p>小売業向け基幹システムパッケージ「CoreCenter for Retail」ほか</p> <p>導入累計 23社</p>	<p>AI需要予測自動発注サービス「AI-Order Foresight」</p> <p>導入累計 8社/900店舗超</p>	<p>電子棚札サービス「BIPROGY ESL SaaS」</p> <p>導入累計 3社/1,000店舗超</p>	<p>EC SaaSプラットフォーム「Omni-Base for DIGITAL'ATELIER」ほか</p> <p>導入累計 5社/5サイト</p>
---	--	--	--

エネルギー

2030年に目指す姿

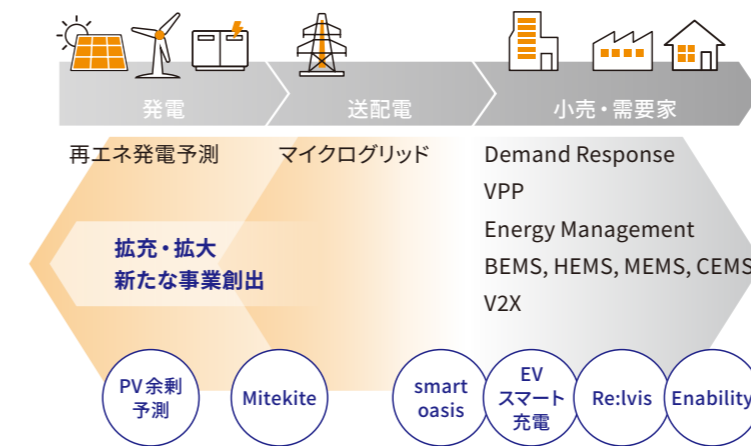
お客様・パートナーとの共創により、社会課題の一つである“脱炭素社会”実現に向け、ITを活用した再エネ拡大に資する新たな事業創出を実現する

売上目標 (億円)	2023	2026
	182	210

当社グループは、これまで小売・需要家向けのサービスを中心に、「Enability CIS」や「Enability EMS」、需要予測/発電予測システム、分散電源マネジメントシステム等のVPP関連サービスを提供してきました。また、EV関連サービスや、環境価値領域では非化石証書の調達・管理の効率化を図る「Re:lvis (リルビス)」等のサービスも提供しています。これらのサービス機能の拡充や関連する他サービスの拡大に加え、これまで提供してきたサービスソリューションを組み合わせることで差別化を図り、新たな事業の創出に取り組みます。エネルギー関連のバリューチェーン上の各ステークホルダーに向けたサービスを提供することで、社会課題の一つである「脱炭素社会の実現」に貢献することを目指します。

事業戦略

戦略1	<ul style="list-style-type: none"> 顧客DX: 顧客提供価値の深化 エネルギー関連企業のDX推進に向けたサービス拡大 Enability等サービスソリューション拡充
戦略2	<ul style="list-style-type: none"> 社会DX: カーボンニュートラル関連事業の拡大 エネルギー管理、環境価値、カーボンニュートラル関連サービスソリューション開発/提供
戦略3	<ul style="list-style-type: none"> 社会DX: 外部資源の取り込みによる成長 カーボンニュートラル関連企業との提携・資本参加等 既存事業とのシナジーによる競争力強化



強み

エネルギー関連企業向けシステム開発およびEnability、Re:lvisなどのサービス開発により培った業務知見

- バリューチェーン上の当社“サービスアセット”の拡充・拡大を図り、収益を拡大
- 脱炭素社会実現に貢献する

Pick Up (2024年3月末時点)

<p>電力小売ビジネスに必要な機能をワンストップで提供 小売電気事業者向けサービス「Enability CIS」</p> <p>旧一般電気事業者、大手新電力・都市ガス事業者・高圧一括受電事業者を含む</p> <p>25社で採用実績</p>	<p>さまざまなビジネスモデルに対応 エネルギー管理のクラウドサービス「Enability EMS」</p> <p>BEMS (ビル/テナント向け) サービス管理物件数実績: 約1,000棟 MEMS (マンション向け) サービス導入実績: 約338,000戸</p>	<p>調達プロセスを一元化し、非化石証書管理業務を効率化 環境価値管理サービス「Re:lvis (リルビス)」</p> <p>利用企業の増加率: 300% 唯一無二のサービス</p>
--	--	--

経営方針 (2024-2026)

モビリティ

2030年に目指す姿

モビリティ×デジタルがつながるデジタルツイン等の取り組みで、顧客DX・社会DXにつながる新たな価値提供を実現する

売上目標 (億円)

年度	2023	2026
売上目標	267	330

注力領域として定めた「モビリティ」は、ヒト・モノを運ぶ移動体を扱う事業者や産業と、その移動体を使って新たな価値提供を行う事業者や産業を指しています。当社グループは人口減少に伴う労働力不足、環境問題、交通事故などに起因する社会課題をモビリティとデジタルの力で解決することを目指します。これまでの長い間、自動車・航空・鉄道各事業者のDXパートナーとして、さまざまな業務改善・効率化の支援を行ってきました。そこで得たものづくりのための業務知見や、CG・バーチャルなどの技術力、また旅客システムを代表とするミッションクリティカル性や開発実装力を強みに、顧客DXをさらに拡充・拡大させることで、新しい価値提供を目指します。また社会DXの観点では、モビリティがこれまでの「ヒト・モノを運ぶ単なる

移動体・移動手段」から変化していくことを捉え、新たな価値提供を目指します。

事業戦略

戦略1	<ul style="list-style-type: none"> V-Drive Technologies (株) の事業成長とその保有技術の横断展開 自動車関連産業だけでなく他業種への実用化を目指す モビリティが取り巻く交通環境に対する利便性や安全性の向上を目指す
戦略2	<ul style="list-style-type: none"> 航空/鉄道事業における非交通事業への事業創出 これまでの顧客関係性をさらに強化し、お客様の非航空事業・非鉄道事業への取り組みに寄り添い、お客様の提供価値を共に創造する
戦略3	<ul style="list-style-type: none"> 物流/輸送領域における労働力不足への取り組み 物流/輸送事業者など既存顧客で経験した知財ならびに、最新技術を使った物流効率化の検討・開発 物流や倉庫業務の効率化を目指す他企業やベンチャーとの協調・出資等の検討

OT インフラ

2030年に目指す姿

マネージドサービスプロバイダーとして特に製造業へ注力。OT ネットワークとセキュリティのビジネスを足掛かりに、IT/OTの両面から製造業のデジタル化を推進する

売上目標 (億円)

年度	2023	2026
売上目標	182	210

OT*インフラ領域では、当社グループのユニアデックス(株)に機能集約したマネージドサービスを軸に、特に製造業へ注力します。製造業では、設計・製造プロセスなどのOT領域において、デジタル化ニーズが高まっています。当社グループは、製造業においては従来のIT領域のビジネスで構築した強固な顧客基盤と顧客関係性があります。大日本印刷(株)とは工場向けのセキュリティ対策に関する事業の拡大、サービスの開発・提供に向けた協業など、資本関係だけでなくビジネスの面での関係性が強まっています。自動車メーカーからはOTインフラ領域における引き合いが非常に強く、そこで得た知見やノウハウを非自動車製造業に展開することで、さらなるビジネス拡大に取り組みます。

* OT: Operational Technology 製造業の工場のハードウェアを制御・運用するための技術

事業戦略

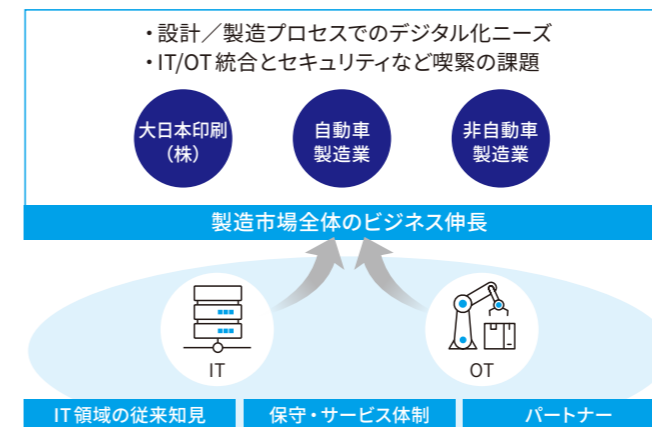
戦略1	<ul style="list-style-type: none"> 製造市場におけるビジネス全体を拡大する OTビジネス領域におけるビジネス創出～確立を通じて、製造市場のビジネス全体を拡大させる
戦略2	<ul style="list-style-type: none"> OTビジネス領域でのブランド確立 顧客課題に適用できるサービス・ソリューションのベストプラクティスをいち早く形づくり、IT×OTを統合したブランドを確立させる
戦略3	<ul style="list-style-type: none"> オフリングモデル(標準化された価値提案)/水平展開ビジネスモデルの確立 OTビジネス領域におけるオフリングモデルと水平展開ビジネスモデルを確立させる
戦略4	<ul style="list-style-type: none"> 製造データ活用プラットフォーム サービス化 設計/製造などのさまざまなデータをセキュアに収集/集約し、AIを活用した生産性向上など、業務課題解決を支援するマネージドサービスを提供する



強み

これまで、お客様のシステム開発を通して培った高い技術力(CG/バーチャル技術等)と豊富な業務知見(自動車・航空・鉄道・物流)を基礎にした実行力

- 顧客DXとして、ヒト・モノの移動事業を担うお客様へ積極的なデジタル活用を提案し、新たな価値提供を実践
- 社会DXとして、モビリティが単なる移動手段から多様な価値提供を生み出し進化するなか、BIPROGYグループとして、その進化の実現に向けチャレンジ



強み

IT領域における顧客関係性

- 従来のIT領域でのインフラ技術提供で獲得してきたBIPROGYグループの製造業顧客基盤

ネットワークとセキュリティの技術力

- OT領域で喫緊の課題となっているネットワークやセキュリティに対応できる技術力や知見

パートナーとの連携・協業

- OTビジネス領域を得意とするOT 産社・OTベンダーやシステムズ(同)(以下、Cisco)、TXOne Networks Japan(同)(以下、TXOne)などのメーカーとの連携・協業体制

全国の保守・サービス対応網

- 全国各地にある工場に対応できるユニアデックス(株)のサービス対応網およびそれに準ずる体制

Pick Up

自動運転サービスの社会実装に向けて

自動運転の仮想空間検証プラットフォームを提供する「V-Drive Technologies(株)」設立

2022年事業開始

2024年8月 全国初の自治体主導、仮想空間で自動運転の安全性を検証する事業として、千葉市で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

交通事故のない社会を目指して

法人向けドライブレコーダー「無事故プログラムDR」

販売実績 **1,400社、70,000台** (2024年3月末時点)

2024年6月より、行動予測AIを搭載した衝突警告機能を提供。最先端のAI技術を初期費用がかからない、サブスクリプションサービスで提供中

Pick Up

ものづくりの高度化

デジタル中心の製造を支えるインフラを自動車メーカーへ導入

ネットワーク&セキュリティ

Cisco, TXOneと協業 OTインフラとセキュリティをトータルで提供

OTパートナーと共に

OTベンダーと共同で未来の工場づくりを支援

特集2

価値創造を実現するグループカンパニー&共創パートナー

BIPROGYグループのICTインフラビジネスを支えるユニアデックス(株)(以下、ユニアデックス)の取り組みと、2012年に業務資本提携した大日本印刷(株)(以下、大日本印刷)との協業ビジネスについてご紹介します。



マルチクラウドサービス、次世代ネットワーク、DX、ITアウトソーシングなどに強みを持ち、BIPROGYグループのICTインフラトータルサービスを提供。

ICTインフラのプロフェッショナル集団

事業領域
ベンダーニュートラルな立場で提供するマルチベンダーサービスという強みと、お客様のオンプレミス環境の構築、運用、保守に長年携わってきた経験を活かし、お客様のクラウド活用やクラウド運用の最適化の実現を提案。
また、ICTインフラトータルサービス企業として、クラウド環境への移行から運用、保守までワンストップ対応が可能であり、自社でのクラウドサービス運用の経験から、お客様の良き相談相手としてクラウド運用に関する課題解決に貢献。

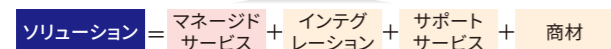


カスタマーサクセスを実現するマネージドサービスの提供

ユニアデックスが提供するマネージドサービスは、お客様のネットワーク、インフラ、セキュリティ、アプリケーションなどにおける業務を、お客様に成り代わって支援するサービスです。これまで個別に提供していたサービスや商材を組み合わせ、ソリューションとして建て付け直し、お客様に提供します。

マネージドサービスの価値提供

カスタマーサクセスの実現



より包括的で統合的なマネージドサービスの提供

エンドツーエンドのサービス提供 デバイス、ネットワーク、サーバー、ストレージ、アプリケーションなどIT環境全体を横断的に管理	プロアクティブな問題解決 サービスを通じて得られるデータを活用し、予防的な監視、トラブルシューティング、パフォーマンス最適化を実施	ビジネス目標に対してITによる下支え お客様の経営課題、ビジネスニーズに必要な、IT環境の最適化や効率化を通じて、ビジネス成果の最大化をサポート
---	--	---



- Fortinet, Inc. から「Advanced Partner of the Year」および「OT Partner of the Year」を受賞
- Domo, Inc. から「Domopalooza Japan カスタマーアワード」の「データアンバサダー賞」を受賞
- トレンドマイクロ(株)から「TREND MICRO Partner Award 2022」および「TREND MICRO Partner Engineer Award 2022」を受賞
- シスコシステムズ(同)から「Customer Experience Partner of the Year」を受賞
- Okta, Inc. から「APJ Workforce Identity Cloud パートナー オブザイヤー」を受賞
- Netskope, Inc. から「Rookie of the Year」を受賞
- (株)Box Japanから「Gold Partner」および「個人賞」を受賞
- 日本ヒューレット・パッカード(同)から「HPE GreenLake Partner of the Year 2024」を受賞
- シスコシステムズ(同)から「Cisco Best Contributed Partner Engineer Award 2023」を受賞
- AWS認定資格である「2024 Japan AWS All Certifications Engineers」および「2024 Japan AWS Jr. Champion Program」を受賞
- 日本マイクロソフト(株)から「Microsoft Top Partner Engineer Award」を受賞



12年間の協業のなかで、販売連携、新市場開拓、サービス事業基盤拡大が進展。引き続き新事業の立ち上げのほか、両社グループのお客様のDX支援、当社グループが持つ品質管理プロセスやIT人材育成プログラムなどのノウハウを大日本印刷グループに提供し、両社のシナジー効果を高めていく。

協業が生み出すシナジー

協業事例 ・電子図書館・電子教科書配信サービスの展開 ・工場向けのセキュリティ対策に関する事業の拡大、サービスの開発・提供(ユニアデックス・TXOne Networks Japan(同))	取り組み ・共同での研究活動 ・合宿や勉強会の実施(異業種合同研修「【DXBコラボ】同期と出会う2024」:2023年度に続き2024年度も実施。両社で計113名が参加)
---	--



総務省「テレワークを活用した地域課題解決事例の創出に関する実証事業」に採択

地方自治体などとの共同による実証事業「テレワークによる自治体連携協働就業地域モデル」(2023年7月~2024年3月実施)の取り組みが、2023年7月、総務省の「テレワークを活用した地域課題解決事例の創出に関する実証事業」に係る実証地域の公募に採択されました。

NEDOが公募した「量子・AIハイブリッド技術のサイバー・フィジカル開発事業」に採択

2024年1月、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の「量子・AIハイブリッド技術のサイバー・フィジカル開発事業」における「量子・AIアプリケーション開発・実証」委託事業の公募に対し、「量子+古典AIによる物流業務効率化のアプリケーション開発」(2023年12月~2026年8月実施)を共同提案し、採択されました。

■主な実証項目

- テレワークを行う地域住民が従事する業務案件の獲得および円滑な実施(情報セキュリティや個人情報保護を担保したICT環境等の検討)
- 業務推進・マネジメント機能
- 人材育成

■両社の役割

大日本印刷	ピッキング計画最適化アプリケーションの開発、グループ内の製造・物流現場での導入実証など
BIPROGY	配送計画最適化アプリケーションの開発、メタ解法モジュールの開発など

BIPROGY Group People

ユニアデックス(株)代表取締役社長 田中 建

マネージドサービスに重点 機を捉え戦略的アプローチを推進

「経営方針(2024-2026)」で掲げる成長事業において、マネージドサービスはグループ全体が成長するための重点戦略の一つであり、当社の新たな利益の源泉としたい重要なサービスです。2024年度よりマネージドサービスはユニアデックスに機能が集約されることになり、当社の強みである技術力がますます厚みを増すこととなります。IT市場を取り巻く環境は、急激な為替変動、人手不足や人件費高騰、環境・エネルギー問題など、課題が山積しています。しかし、景気回復に伴う旺盛なDX投資やAI技術の急速な台頭など、すでにゲームチェンジは始まっています。機を捉えて戦略的に取り組めば、当社の成長余地は十分にあります。ユニアデックスは、この戦略的なアプローチを一層推進していく考えです。

BIPROGY Group People

BIPROGY(株)執行役員 福田 祐一郎

ユニークな成功事例を創出し競争優位確立に貢献

2012年の大日本印刷との業務資本提携以降、事業連携を着実に進めています。当社では両社名の頭文字を掛け合わせた「DXBインキュベーション部」を創設し、同部が業務連携の中心となって取り組みを推進しています。連携によるビジネスは拡大基調にあり、「Vision2030」実現に向けてさらなる拡大を目指します。そのために、大日本印刷と共に蓄えたアセットを活用し、お客様やパートナーを巻き込んだ相互作用やマッチングのネットワークを構築していくことで、新たな市場価値の創生を目指していきます。加えて、提携によるユニークな成功事例をより多く生み出すことで、当社グループの競争優位の確立に貢献したいと考えています。

CFO メッセージ



インオーガニック戦略も交えて
成長への取り組みを推進し、
さらなる企業価値向上を図ります

常務執行役員 CFO
梅原 一眞

「経営方針 (2021-2023)」の分析・評価

売上収益の最終年度目標は、2022年度に1年前倒しでほぼ達成しており、2023年度はさらに伸長し、メインフレームビジネスが中心であった1991年度の売上高(3,568億円)を超え、史上最高額を達成しました。そのうち、アウトソーシング売上収益については、直近の2年間は、お客様の旺盛なDX需要に対応するため、システムサービスにリソースを割いたことで、1,000億円まで伸ばす目標は未達となりましたが、3年間で20%超の伸びを達成しており、一定の成果を出せたと評価しています。また、DXの開発案件に集中したことにより、将来のサービス型ビジネスにつながるアセットを獲得することができたと考えています。KPIとして重要視している調整後営業利益率については、新サービス創出を加速化するという将来に向けての投資などもあり、目標としていた2桁には未達となりましたが、調整後営業

利益の額としては、前経営方針期間では30%超伸長しており、利益創出力は着実に高まっていると考えています。

一方で、さらなる成長に向けて、課題は2つあると考えています。1つは、アウトソーシングサービスのうち、サービス型(事業創出型)、いわゆるSaaS型のビジネスが期待していたほどには伸長しなかったことです。売上収益は着実に増加しているものの、80億円レベルにとどまっています。サービス型は売上総利益率が40%にも達する高収益が期待できるビジネスモデルであり、ここが伸びてくれば、調整後営業利益率にも寄与すると考えられますので、この領域での成長が課題となります。

もう1つは、戦略投資です。前経営方針の3年間の投資額は約110億円でした。インオーガニックな成長を考えると、海外のM&Aも含めた投資強化が不可欠ですが、オーブ

ンイノベーションのためのスタートアップ投資は相応に進捗したものの、想定していたほどには投資は進まなかったと評価しています。成長を加速させるには、もう少し規模

感のある投資を、スピード感をもって実施することが必要だと考えています。

「経営方針 (2024-2026)」の財務・投資戦略

新経営方針では、コア事業と成長事業という2つの事業戦略を打ち出しています。コア事業は、これまで行ってきた事業の延長線上にあるものです。中でも、優良な顧客基盤や各種アセットで強みを持つ領域を5つ定め、ここに集中的・選択的にリソースを投下して、成長を図ることとしています。 ●P.22-24 経営方針 (2024-2026)

成長事業については、成長市場でありながら当社グループとして十分にシェアを獲得できていなかった分野である、データ/AI利活用や、ITインフラの総合的なサポートを提供するマネージドサービスなどでビジネスを展開する市場開発を進めるとともに、SX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)やGX(グリーン・トランスフォーメーション)、スマートライフや地域創生などの領域で、事業開発を進めていきます。さらに、伸びゆくASEAN地域での成長を取り込むべく、グローバル展開を推進していくこと。この3つに注力することを計画しています。

2026年度の売上収益目標は4,200億円、CAGR(年平均成長率)は4.3%であり、これらの成長戦略をしっかりと進めていけば、目標はおのずと達成できると考えています。一方、調整後営業利益率11%の達成については、築き上

げてきたアセットをリユース化して有効活用し、生産性を上げていくことが方策の一つです。加えて、パートナー企業との連携強化を図っていきます。例えば、現在は当社のエンジニア1に対して、3というパートナー企業の比率を、さらに上げていくことを考えています。また、生成AIをはじめとしたテクノロジーを活用して、コストの削減・圧縮を図っていきます。併せて、先に課題として挙げたサービス型ビジネスを拡大することなどで、粗利率を上げていきます。

投資戦略

成長投資は、コア事業の注力領域および成長事業の分野が中心となりますが、戦略性や市場の状況も勘案しながら、厳選して行っていきます。グローバル展開については、M&Aによる事業拡大を行っていきます。ASEANにおいては、まずはERPソリューションを提供する企業を買収していきますが、これらに加え、当社と親和性がある事業を手掛ける企業、例えば、金融や流通分野でシステム開発を行っている企業を買収も進めていきます。海外展開にあたっては、いかにガバナンスを効かせられるかがポイントであり、しっかりとこの能力を磨きながら、取り組んでいきます。

業績推移

(億円)	2020年度	経営方針 (2021-2023)					経営方針 (2024-2026)	
		2021年度	2022年度	2023年度	(3カ年CAGR)	2023年度目標	2026年度目標	
売上収益	3,084	3,176	3,399	3,701	6.3%	3,400	4,200	
うち、アウトソーシング売上収益*	595	634	667	766	8.7%	1,000		
運用受託型	497	498	490	498	0.1%	—		
企業DX型	49	74	108	188	56.4%	—		
サービス型(事業創出型)	49	62	69	80	17.5%	—		
調整後営業利益率	8.2%	8.4%	8.6%	9.1%		10%以上	11.0%	
ROE	15.5%	17.0%	15.0%	16.5%		15% 目標	15.0% 目標	
配当性向	42.2%	41.7%	39.8%	39.8%		40% 目標	40.0%以上 + 株価水準を考慮した機動的な自己株式取得を実施	

* P.81 アウトソーシングの状況

CFOメッセージ

「経営方針(2024-2026)」財務戦略(キャピタル・アロケーション)・投資戦略

2021-2023年度累計		2024-2026年度累計	
キャッシュイン	キャッシュアウト	キャッシュイン	キャッシュアウト
基礎営業CF* 1,260億円	WCの変動 140億円	基礎営業CF* 1,570億円	WCの変動
	有利子負債返済 270億円		有利子負債返済
	設備投資 360億円		設備投資 360億円
	成長投資 240億円 <small>出資・M&A 110億円 研究開発 130億円</small>		成長投資 700億円 +α <small>出資・M&A 500億円+α 研究開発 200億円</small>
	株主還元 250億円		株主還元 320億円以上
株式売却等その他 130億円	手許現預金	手許現預金	手許現預金

* WC (Working Capital: 運転資本) の変動、研究開発費を除く営業キャッシュフロー

積極的な成長投資

対象領域 **コア事業**
注力領域を明確化し、その領域への積極的な開発投資・配分を実行する
 ・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

成長事業
新たなサービス領域の獲得と成長市場への深耕、社会課題を解決する社会DX事業の開発による新たなシェアの獲得/拡大を図る
 ・新規事業(市場開発、事業開発) ・グローバル

投資内容
 ・研究開発
 ・オープンイノベーション投資
 ・M&A(アクハイアリング含む) など

バランスの取れた株主還元

● 配当性向は40%以上とし総還元性向も意識した自己株式取得を実施

人財に対する投資は、人財の採用に係るコスト、育成に係るコストなどがありますが、リターンについては、効果発現までのタイムラグ、測定の困難さがありますので、事業の状況に応じて柔軟に実施していくことが肝要と考えます。

これら投資に必要なキャッシュについては、基本は、今後、稼得する営業キャッシュ・フローおよび手許現預金で賄う考えです。

積極的な投資を通じて、営業利益を今以上にストレッチさせ、KPIである調整後営業利益率を高めていきます。

資本政策/株主還元

株主資本コストについては、7~8%程度と考えていますが、より解像度を高めて把握していくつもりです。エクイ

さらなる企業価値向上に向けて

TSRは、配当込みTOPIX対比では大きく上回っていますが、同業他社対比では直近5年間でみると劣後しているため、業績を堅調に伸長させ、資本市場において当社グループに対する将来期待を高めることで改善を図っていきます。

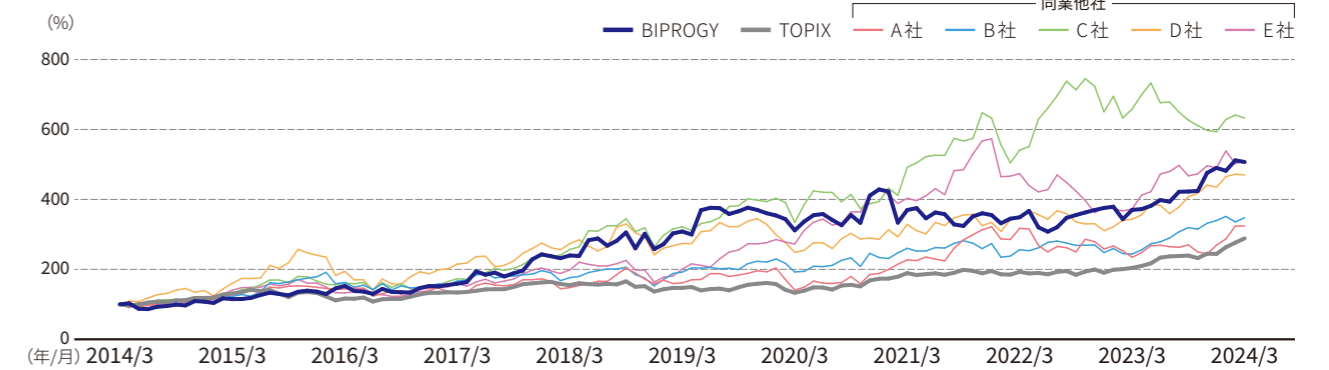
私は、CFOという役職はアナリストでありアドバイザーであること、すなわち「守り」の管理と、「攻め」の意思決定サポートという、2つの役割のバランスを取っていくということが重要だと考えています。従前より「守り」の部分は相応に意識してきましたが、今後は「攻め」に焦点を当てて

ティ・スプレッドを高めることにより、企業価値の向上を図るとの方針は不変です。「経営方針(2024-2026)」では、ROEの目標を15.0%目途に据え置きましたが、資本効率の一層の向上に継続して取り組んでいきます。「目途」については、最低限という意味合いで捉えていただきたいと思います。ただし、無理に純資産を削減し、ROE改善のみを追求していくという考えはありません。

新経営方針では、配当性向は「40.0%以上」としており、40%を下限であると明確にしたうえで、株主還元率を従来よりも増やしていく考えです。加えて、キャピタル・アロケーションでは、成長投資に優先配分する方針ですが、状況に応じて自己株式の取得も機動的に行っていきます。

いきます。「Vision2030」を踏まえると、企業価値1兆円の達成時期については、少なくとも約6年後には、それが視野に入ってくる状況を目指すということだと考えています。そのためには、しっかりとオーガニックな成長も追求しながら、インオーガニック戦略も併せて進めていくことが重要になります。重要な投資などにおいて、最適な意思決定がなされるようCFOとしての役割を果たすことで、企業価値の向上に寄与していきたいと考えています。

株主総利回り(TSR)



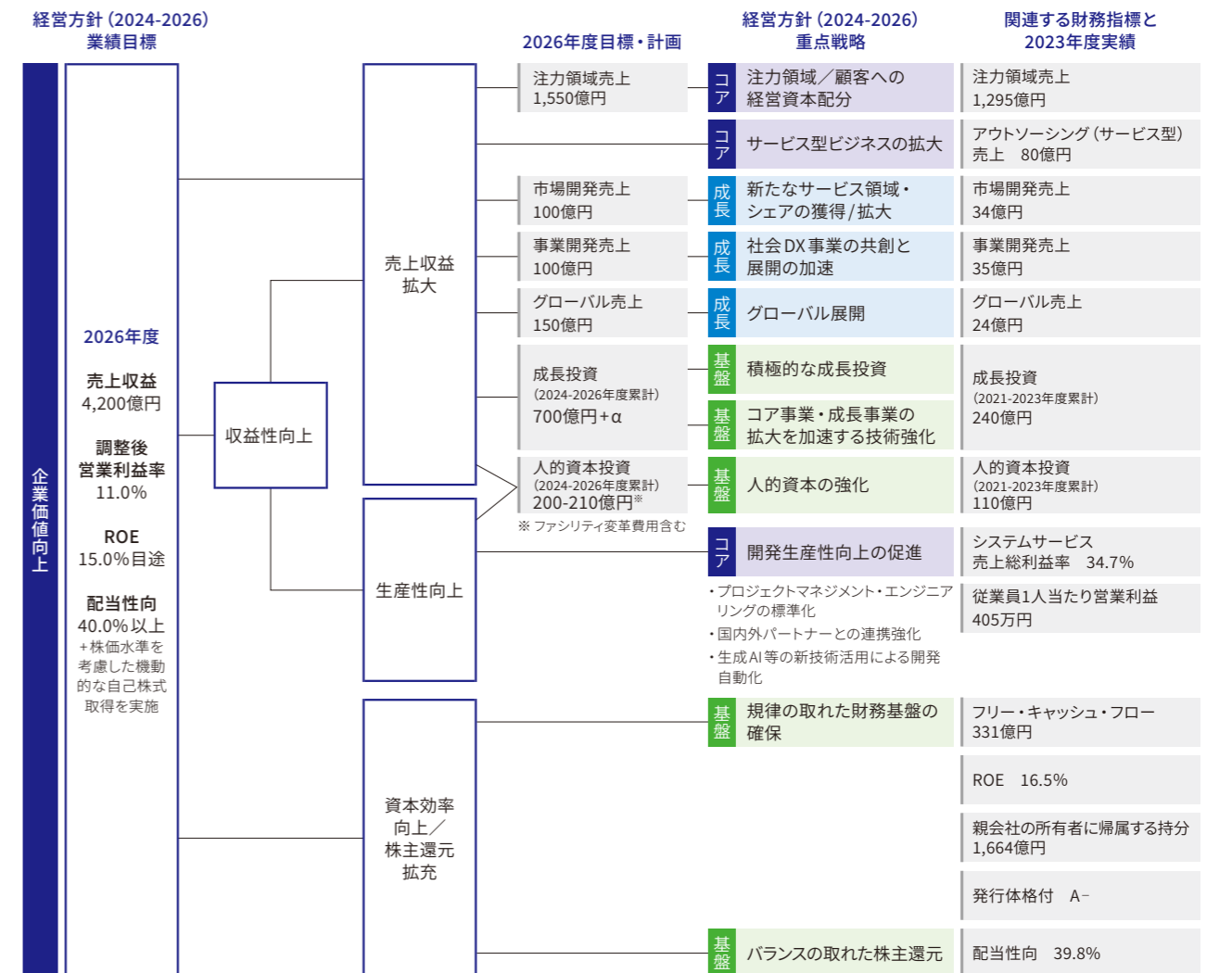
	1年		3年		5年		10年	
	1年	累積	年率	累積	年率	累積	年率	
BIPROGY	42.5%	40.6%	12.0%	68.3%	11.0%	407.0%	17.6%	
TOPIX	41.3%	52.5%	15.1%	96.2%	14.4%	188.6%	11.2%	

* Total Shareholders' Return (TSR): 株主総利回り。キャピタルゲインと配当をあわせた総合投資収益率

* TSRの計算は、BIPROGYは累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当込の株価指数により算出(Bloombergデータ等により当社作成)

* グラフの値は、2014年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの(保有期間は2024年3月末日まで)

「経営方針(2024-2026)」ロジックツリー

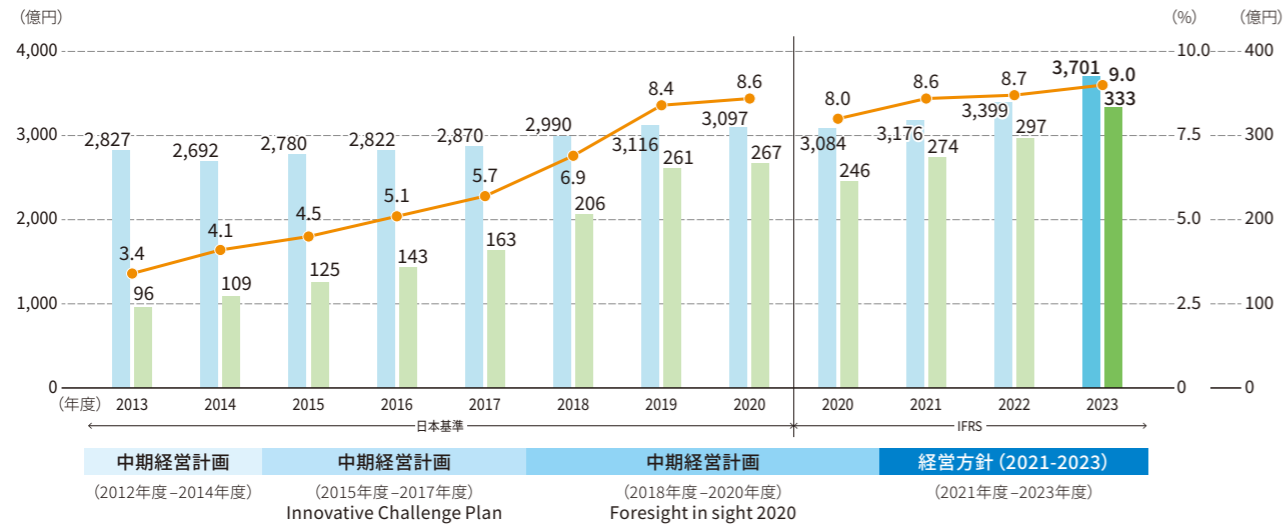


財務ハイライト

(BIPROGYおよび連結子会社)

※ 2021年度から国際財務報告基準 (IFRS) を適用しています。
2020年度の財務数値については、従来の日本基準に加えIFRSに準拠した数値も併記しています。

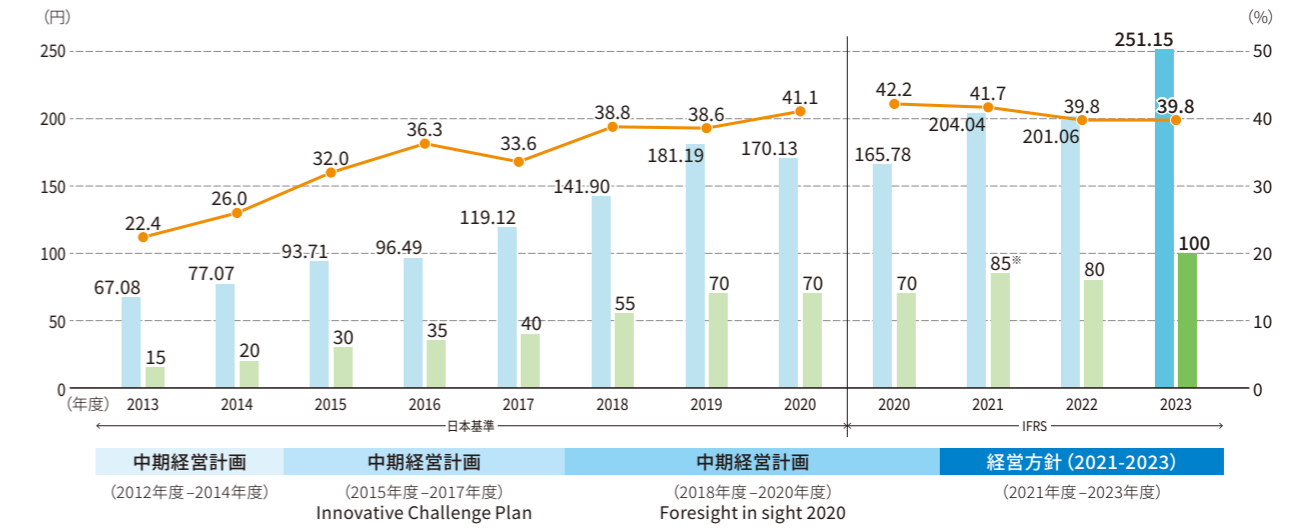
売上収益 (売上高) / 営業利益 / 営業利益率



■ 売上収益 (売上高) (左軸) ■ 営業利益 (右軸) ● 営業利益率 (右軸)

「経営方針 (2021-2023)」では、限界利益率が高く、安定した収益基盤の確立に貢献するアウトソーシングビジネスを当社グループの成長ドライバーと位置づけました。最終年度の2023年度の売上収益は、お客様からのDX投資に対する旺盛な需要を背景に、アウトソーシングやシステムサービスを中心にすべてのセグメントで増加し、増収となりました。営業利益については、投資強化などによる販売費及び一般管理費の増加を、増収による売上総利益の増益分でカバーして増益となり、利益率も向上しました。

1株当たり当期利益 (純利益) / 1株当たり配当金 / 配当性向

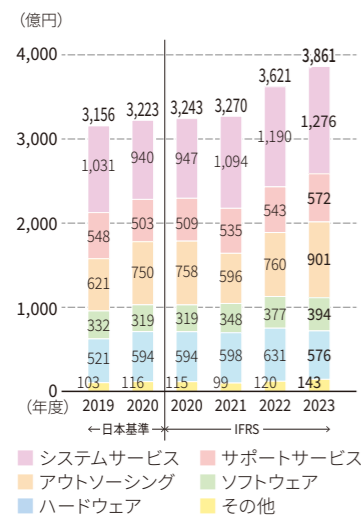


■ 1株当たり当期利益 (純利益) (左軸) ■ 1株当たり配当金 (左軸) ● 配当性向 (右軸)

当社は業績に応じた配当を基本方針として、安定的、継続的な利益配分に努めています。具体的な配当額については、事業発展のための内部資金の確保に留意しつつ、経営環境等を総合的に勘案し決定しており、「経営方針 (2021-2023)」においては、連結配当性向40%を目途としていました。この基本方針および連結業績を踏まえ、2023年度の年間配当金は、1株当たり100円 (中間期45円、期末55円)、連結配当性向は39.8%となりました。

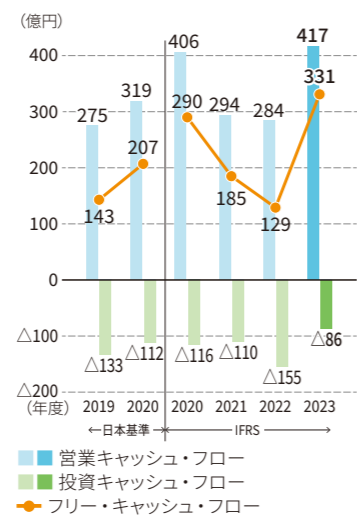
※ 社名変更に伴う記念配当10円が含まれています。

セグメント別受注高



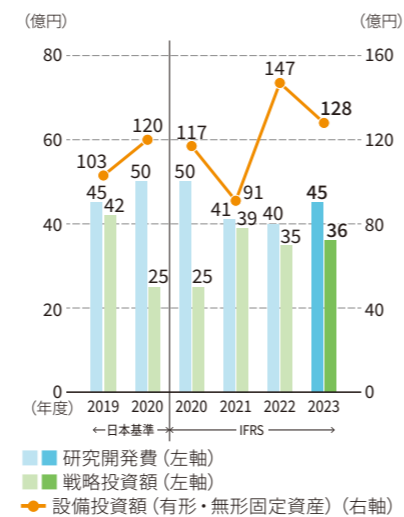
2023年度の受注高は、お客様のDXへの旺盛な需要に対応しシステムサービスが好調に推移したことや、アウトソーシングで長期大型案件の計上があったことなどにより増加しています。

営業キャッシュ・フロー / 投資キャッシュ・フロー / フリー・キャッシュ・フロー



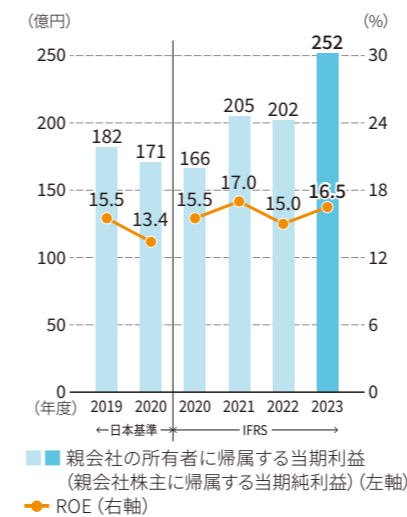
収益性向上によりキャッシュ・フローを安定的に創出しています。アウトソーシング用ソフトウェアに対する投資を中心とした無形資産の取得による投資を行う一方、2023年度は政策保有株式を中心とした投資有価証券の売却による収入が増加しています。

研究開発費 / 設備投資額 / 戦略投資額



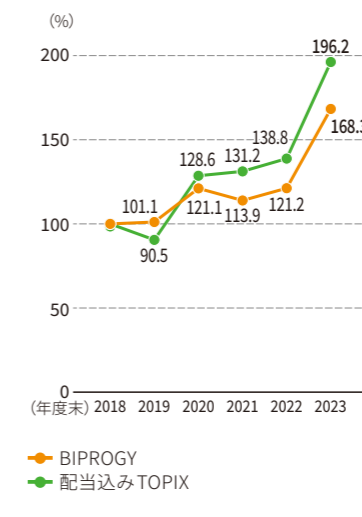
「経営方針 (2021-2023)」では、投資戦略を重要な施策の一つとしており、2023年度までの3カ年累計で研究開発費、設備投資額、戦略投資額合わせて601億円となりました。「経営方針 (2024-2026)」では、先端テクノロジー活用やイノベーションの持続的な創出、注力領域を中心とした国内外でのM&A等の実行を目指し、戦略投資を加速させていく計画です。

親会社の所有者に帰属する当期利益 (親会社株主に帰属する当期純利益) / ROE



2023年度の親会社の所有者に帰属する当期利益は、営業増益に加え、賃上げ促進税制適用を含む法人税減少により増益となりました。ROEは2023年度の目標15%目途に対して、16.5%となりました。

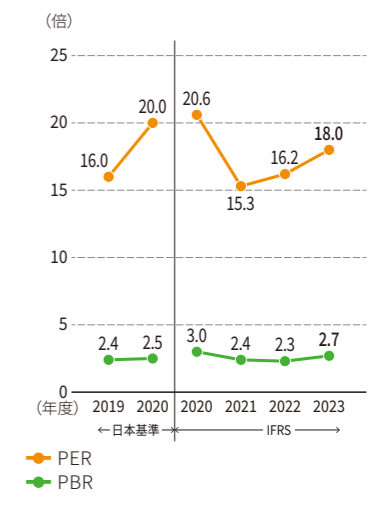
株主総利回り (TSR)



2023年度の株主総利回り (TSR) は、堅調な業績に伴い、株価は過去5年間を通して安定したものの、配当込みTOPIX対比で下回りました。

※ 2019年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化

PER / PBR

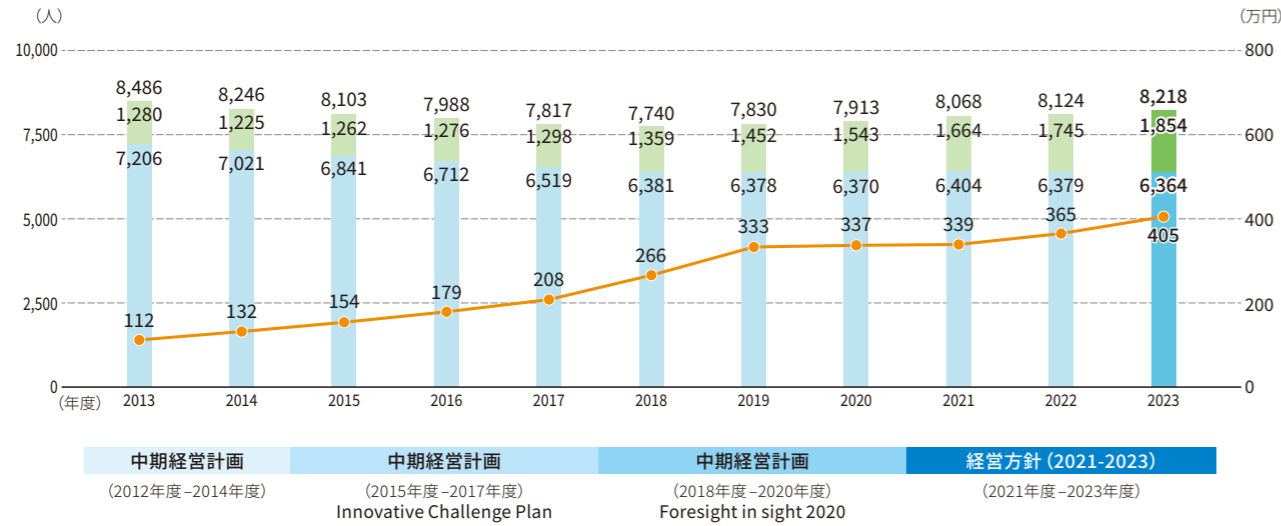


「経営方針 (2024-2026)」では企業価値向上を掲げており、事業成長と合わせて株価も重視しています。株主・投資家との対話を積み重ねるとともに、目標の達成によって結果を出すことにより、株式市場からの評価向上につなげていきたいと考えています。

非財務ハイライト

(BIPROGYおよび連結子会社)

従業員数(男女別)／従業員1人当たり営業利益

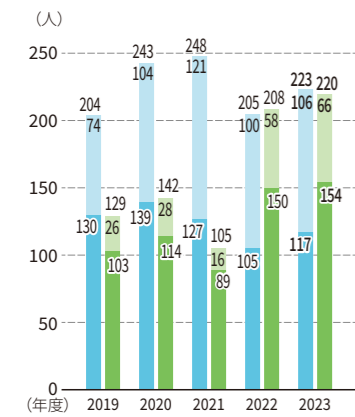


■ 男性従業員数(左軸) ■ 女性従業員数(左軸) ● 従業員1人当たり営業利益(右軸)

当社グループは、従前より人材は企業における重要なアセット(資産)であると捉えており、「新たな未来を創る人材の創出・強化とダイバーシティ&インクルージョンの進化」をマテリアリティに掲げ、競争優位の源泉である「人的資本」の強化に取り組んでいます。団塊世代の定年退職などによる従業員減少が続きましたが、2019年度から増加に転じ、従業員1人当たり営業利益も確実に増加しています。

(注) 2020年度までは日本基準に準拠し、2021年度からは国際財務報告基準(IFRS)を適用しています。

採用人数^{※1}



■ 新卒男性 ■ 新卒女性 ■ 中途男性 ■ 中途女性

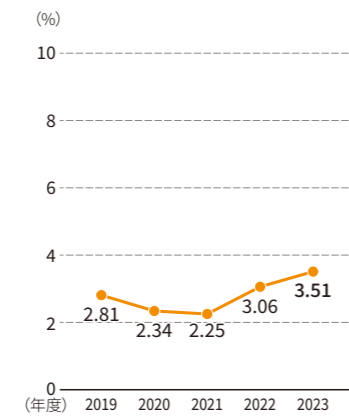
積極的な採用活動を継続しており、採用人数のうち、即戦力となる中途採用者数は、2022年度、2023年度ともに約半数となっています。また、新卒における女性の割合を5割とするなど、多様な価値観を受け入れる風土の醸成を目指しています。

〈各集計範囲〉

※1 2020年度以前はBIPROGY(株)、国内連結子会社およびCambridge Technology Partners Inc.。2021年度以降はBIPROGY(株)、ほか8社

※2 BIPROGY(株)、ユニアデックス(株)

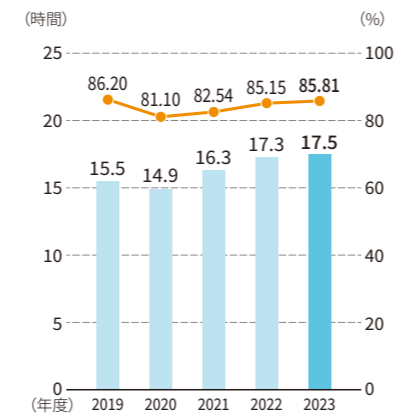
離職率^{※2}



近年の雇用情勢の変化に伴い、2022年度に引き続き2023年度も上昇しましたが、業界平均(12.4%*)を大きく下回る水準を維持しています。今後も人材の継続的な獲得と合わせて、定着率向上に向けた取り組みを行います。

* 出典：厚生労働省「令和5年雇用動向調査」情報通信業離職率(一般労働者)

従業員1人当たり平均月間残業時間数^{※2}／有給休暇取得率^{※2}



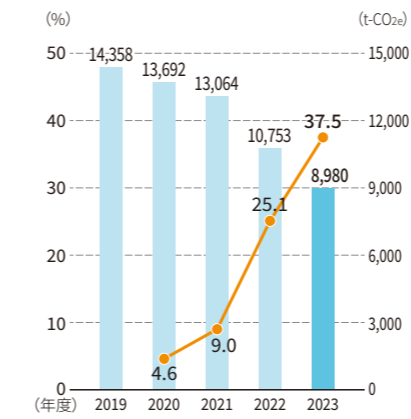
■ 従業員1人当たり平均月間残業時間数(左軸) ● 有給休暇取得率(右軸)

残業時間については、2021年度以降増加していますが、「残業メリハリ活動」や過残業者への産業医面談などの施策をさらに推進し、健康経営を実践してまいります。有給休暇取得率については、高水準を維持しており、目標としている取得率80%以上を継続して達成しています。

マテリアリティに関連する主なKPI

● P.18-19 マテリアリティのKPIと目標、P.87 マテリアリティ(2023年度実績)

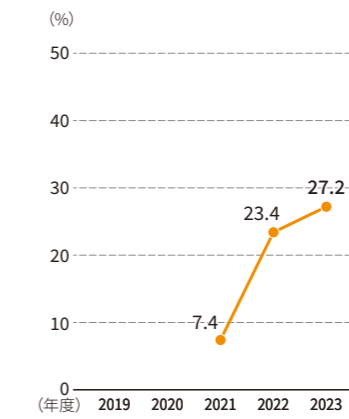
GHG排出量削減率／Scope1+Scope2(マーケットベース)GHG排出量合計^{※3}



● GHG排出量削減率(2019年度比)(左軸) ■ Scope1+Scope2(マーケットベース)GHG排出量合計(右軸)

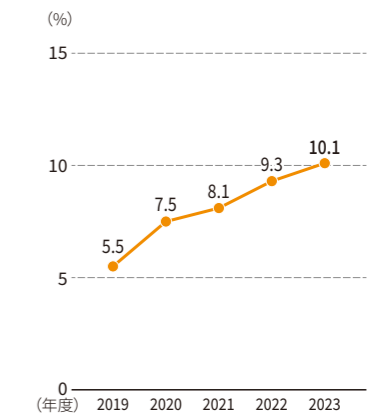
調達電力の再生可能エネルギーへの転換を進めるとともに、テレワークの推進やオフィス・機器の効率利用等による省エネルギー施策を推進しており、2023年度は2019年度比で37.5%のGHG排出量削減を実現しました。

グループ事業所における再生可能エネルギー調達率^{※3}



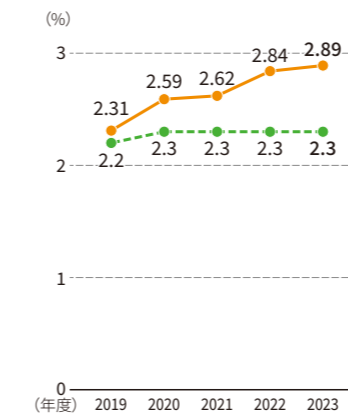
2021年度より再生可能エネルギーの調達を開始しています。2023年度の調達率は27.2%となりました。今後も、調達手段の多様化等を考慮し、再生可能エネルギー調達を推進していきます。

女性管理職比率^{※4}



ダイバーシティ推進の重要施策として、女性活躍を推進しています。2023年度の女性管理職比率は10.1%となりました。今後は、さらに取り組みを加速させるため、管理職登用計画の継続的な運用と女性社員の個々の課題の状況把握および育成、登用支援を実施していきます。

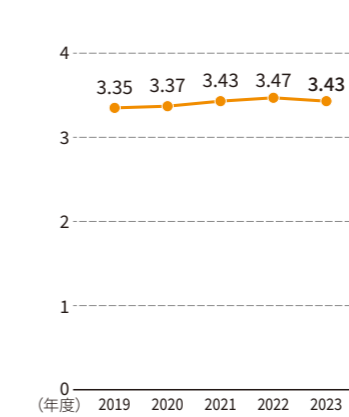
障害者雇用率^{※5}



● 障害者雇用率 ● 法定雇用率

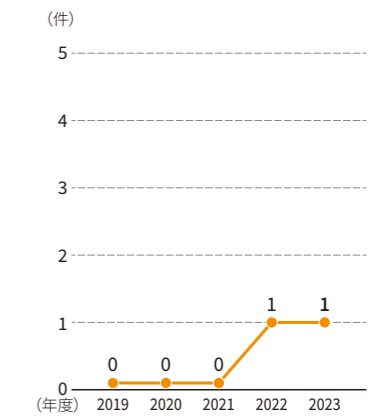
障害のある社員が安心して働き活躍できるよう、一貫したサポート体制を構築しています。2023年度は本社内にマッサージルームを開設し、新たな雇用機会を創出するなどの取り組みを行っており、目標としている法定雇用率+0.1%以上を継続して達成しています。

エンゲージメント調査における働き方関連項目の加重平均スコア



2023年度は社員の働きやすさ向上への取り組みに加え、サーベイ結果から見えた課題への取り組みとして、Purpose浸透施策などによる組織力強化に注力し、マテリアリティKPIの基準スコア3.36(2019年度、2020年度の平均値)を上回っています。

重大なセキュリティインシデント発生数^{※6}



2023年度は当社が受託した業務において管理するサーバーが不正アクセスを受け、お客様情報漏洩および漏洩のおそれがある事象が発生しました。本件に関する再発防止措置は実施済みですが、さらなる改善策を継続的に検討、実施していきます。

● P.74 情報セキュリティ

※3 2019年度はBIPROGY(株)、ほか10社2団体(国内主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の85%)。2020年度はBIPROGY(株)、ほか12社2団体(国内主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の85%)。2021年度はBIPROGY(株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の24社(国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)。2022年度はBIPROGY(株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の25社(国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)。2023年度はBIPROGY(株)、ほか連結対象の28社(国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)

※4 2020年度以前はBIPROGY(株)、ユニアデックス(株)。2021年度以降はBIPROGY(株)、ほか6社

※5 2019年度はBIPROGY(株)、ユニアデックス(株)。2020年度以降はBIPROGY(株)、ほか6社

※6 2020年度以前はBIPROGY(株)およびBIPROGY(株)出資比率100%の国内連結子会社。2021年度以降は、BIPROGY(株)および連結子会社

サステナビリティマネジメントメッセージ

CSOメッセージ



複雑さを増す不確実性の時代においても
社員のサステナビリティに対する感度を上げ
持続的な成長と社会課題解決を目指します

代表取締役専務執行役員 CSO

葛谷 幸司

社会的価値・経済的価値の創出で サステナビリティを追求

BIPROGYグループは、社会的価値、経済的価値の双方を創出することで、環境・社会および当社グループ相互のサステナビリティを追求し、「Purpose」の実現を目指しています。近年、気候変動の影響が深刻な人権課題につながる事象が相次ぎ、また、地政学リスクによる安全保障の側面を考慮してエネルギー施策の見直しが行われるなど、サステナビリティを取り巻く環境は複雑さを増しています。このような不確実性の時代に、企業が持続的に成長することは容易ではありませんが、そのための基盤の整備は、CSOとして責任をもって進めていかなくてはならないことだと考えています。そして、その成果として、お客様や、環境・社会のサステナビリティに貢献できるソリューションやサービスの創出を拡大し、社会課題解決に寄与していきます。

サステナビリティ推進体制の進化

取締役会におけるジェンダー多様性の進捗は、私たちのDE&Iの取り組みにおけるマイルストーンの一つでしたが、2024年6月に当社初の女性の社内取締役として、澤上取締役が就任しました。従来のCRMO（チーフ・リスク・マネジメント・オフィサー）に加え、人的資本戦略の重要性から新たに設置したCHRO（チーフ・ヒューマン・リソース・オフィサー）を担っています。また、事業戦略と人財および環境戦略をより深く、密に連動させていくため、経営方針を推進する「経営企画部」と人財戦略の企画・実行を担う「人的資本マネジメント部」、さらには新設の「サステナビリティ推進部」を1つの部門とする組織改革を行いました。これらの推進体制の進化により、「Purpose」と「Vision2030」の実現を加速させたい考えです。

マテリアリティのKPI・目標の見直し

当社グループでは、「Vision2030」の実現に向けて取り組んでいくべき重要課題を抽出しマテリアリティとして定め、取り組みの進捗を年次評価して、役員報酬に連動させています。長期目標を定めている気候変動対応や、普遍的な取り組みが必要なコンプライアンスなど、変わらぬ目標に向かって継続的に取り組むべき分野がある一方で、社内外の環境変化に応じて、KPIやゴールの見直しが定期的に必要な分野もあります。そこで今回、「経営方針（2024-2026）」の策定に合わせて、マテリアリティのKPI・目標の一部見直しを行いました。見直しに際しては、より事業戦略との連動を図ったうえで、社員のウェルビーイングや、サードパーティリスクマネジメントを超えたバリューチェーン全体での社会課題解決を意識しました。

● P.18-19 マテリアリティのKPIと目標

さらなる推進に向け、理解から共感・実行へ

当社グループが目指すサステナビリティの実現は、経営陣や一部の社員が意識を高く持つだけでは成し得ません。継続的に行っているサステナビリティ経営の浸透度を測るモニタリングの結果では、多くの社員が理解には至っている一方で、共感や実行にまで至っているのは一部の社員にとどまっており、次世代を担う社員の一人ひとりの感度をいかに上げていくかが課題です。直近の「サステナビリティ週間」においては、私が金融部門のシステムのプロジェクトマネージャーだった時代のお客様とのエピソードを社員に共有したうえで、それぞれが携わる業務とサステナビリティとのつながりを意識するよう語りかけました。今後もさまざまな手法で社内への浸透を図り、お客様、パートナー様、サプライヤーの皆様との共創のもと、サステナビリティを推進していきます。

CHROメッセージ



多様な個の力を組織の原動力へ
つなげる人財戦略のもと、「Purpose」を
体現した人・組織を創っていきます

取締役執行役員 CHRO・CRMO

澤上 多恵子

人財戦略のもと、社名と「Purpose」を 体現する人・組織を創出

2024年度に新設されたCHROを務めます、澤上多恵子です。BIPROGYグループは2015年以降、ビジネスモデルの変革とともに企業風土の変革を掲げ、2021年には「Purpose」と「Vision2030」を新たに策定し、人と組織の改革に継続して取り組んできました。また、2022年4月に変更した「BIPROGY」という社名には、多様性、創造性、革新、共創などの意味が込められています。そして、社員一人ひとりが持つ多様性を掛け合わせ、さまざまなステークホルダーと共創していくことで、社会や環境の変化に応じて提供する価値を変えていく企業グループになることを目指しています。当社グループの人的資本経営の目的は、こうした社名や「Purpose」に込められた想いを体現する人・組織を創っていくことです。

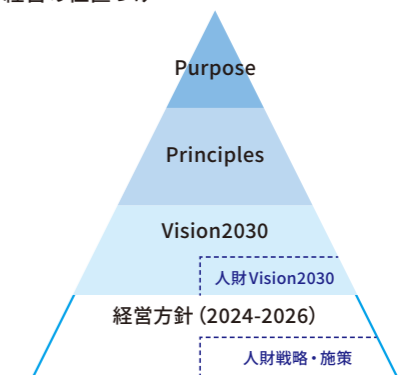
BIPROGYグループの強みと 新たなケイパビリティ獲得に向けて

当社グループの最大の資産は人財であり、これまで多くの「日本初」「業界初」を形にしてきた実行力、完遂力と、お客様をはじめとする多くのステークホルダーと築いてきた関係性が当社グループの強みです。また、日本初のコンピューター・システム関連のユーザー会として発足し、70年を超える歴史を持つ「BIPROGY研究会」をはじめ、さまざまなステークホルダーの皆様と、DE&Iや共創に積極的に取り組む企業文化を築いてきました。この度、志を持った多様な個の力をさらに組織の原動力へつなげるため、人財戦略において、グループ社員共通の人財タイプとして、「志追求型人財」を定義しました。「志追求型人財」の拡大により、新たなケイパビリティの獲得、社会やお客様への価値提供につなげていきます。さらに、事業戦略と人財戦略の

連動性を高めるべく、注力投資領域とともに、強化する人財タイプとして、「顧客ビジネスアーキテクト」「高度プロジェクトマネージャー」「ビジネスプロデュース人財」「グローバル人財」を定め、人財ポートフォリオを構築しました。

● P.42-47 人的資本戦略

人的資本経営の位置づけ



会社の「Purpose」と一人ひとりの志 (My Purpose)をつなげる

当社グループの「Purpose」は、BIPROGYグループらしき経営の決意を込めたものです。しかしながら、エンゲージメントサーベイの結果からは、「Purpose」を含む理念や戦略の浸透度において、経営層、ミドルマネジメント層、メンバー間でのギャップが大きいことが明らかになっています。経営との結節点となる現場のミドルマネジメント層が、自組織のメンバーの志を引き出し、かつグループの理念や戦略とつながられるようになることが重要です。そのために、私たち経営陣を起点に、志が生まれやすい環境へと変革していきたいと考えています。一人ひとりの志を組織の活力や成長につなげ、お客様と社会の課題の解決に、誇りを持って取り組む社員であふれる企業グループをつくっていきます。

人的資本戦略

マテリアリティ 新たな未来を創る人財の創出・強化とダイバーシティ&インクルージョンの進化

人財はBIPROGYグループにおける最も重要な資産(アセット)であり、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上の原動力です。多様な価値観とバックグラウンドを持つ社員一人ひとりが志を持ち、当社グループのPurposeと共鳴し、個々の能力を最大限に発揮できる環境づくりに努めるとともに、DE&Iを推進し、イノベーションを継続的に創出できる人財改革・風土改革に取り組むことで、社会的価値を創出する企業グループへの変革を着実に進めています。

人財に関する基本的な考え方

当社グループは、「Vision2030」で目指す姿を実現するために「人財Vision2030」を策定し、ありたい姿を「志を追求する個人」と「多様な個がPurposeを軸に共創する組織」と定義しました。この「人財Vision2030」のありたい姿の実現に向けて、2つの時間軸で人財戦略を策定・推進しています。長期視点の「個人」への取り組みとしては、「志追求型人財」と「次世代経営人財」の育成・輩出を、「組織」への取り組みとしては、DE&Iの推進と働きがいの向上を重点課題としています。短期的には、「経営方針(2024-2026)」において、事業戦略と連動した4つの人財タイプの獲得・育成を強化していきます。

当社グループはこれまで人的資本経営の基盤となるROLESおよびHRアーキテクチャを整備してきました。この基盤を活用し、さらなる人財の価値向上を目指します。

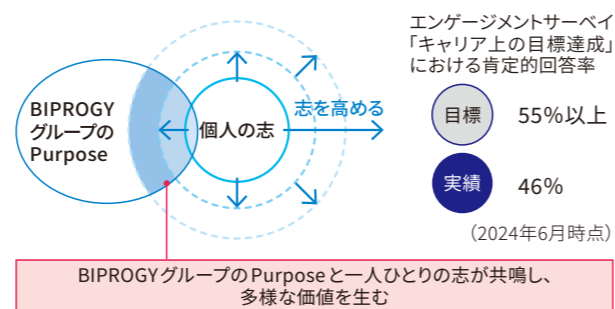
「Vision2030」と紐づけながら、主体的にキャリアを構築していく人財です。すべての社員が「志追求型人財」となり、当社グループのPurposeと個人の志(My Purpose)を共鳴させ、キャリアウェルビーイングを追求していくことを目指します。また「次世代経営人財」とは、当社グループの経営人財として必要な7つのコンピテンシーを備え、高い志を持ち、前例にとらわれない思考と行動力で継続的な変革にコミットしていく人財です。

● P.68 サクセッション・プラン

そして、キャリアウェルビーイング(当社グループのPurposeとMy Purposeが共鳴し、主体的にキャリアを構築している状態)を測るKPIとして、エンゲージメントサーベイの項目に「総合的にみて、私は当社でキャリア上の目標を達成できていると感じている」を設定し、その向上に取り組んでいます。

長期的に強化していく人財タイプ

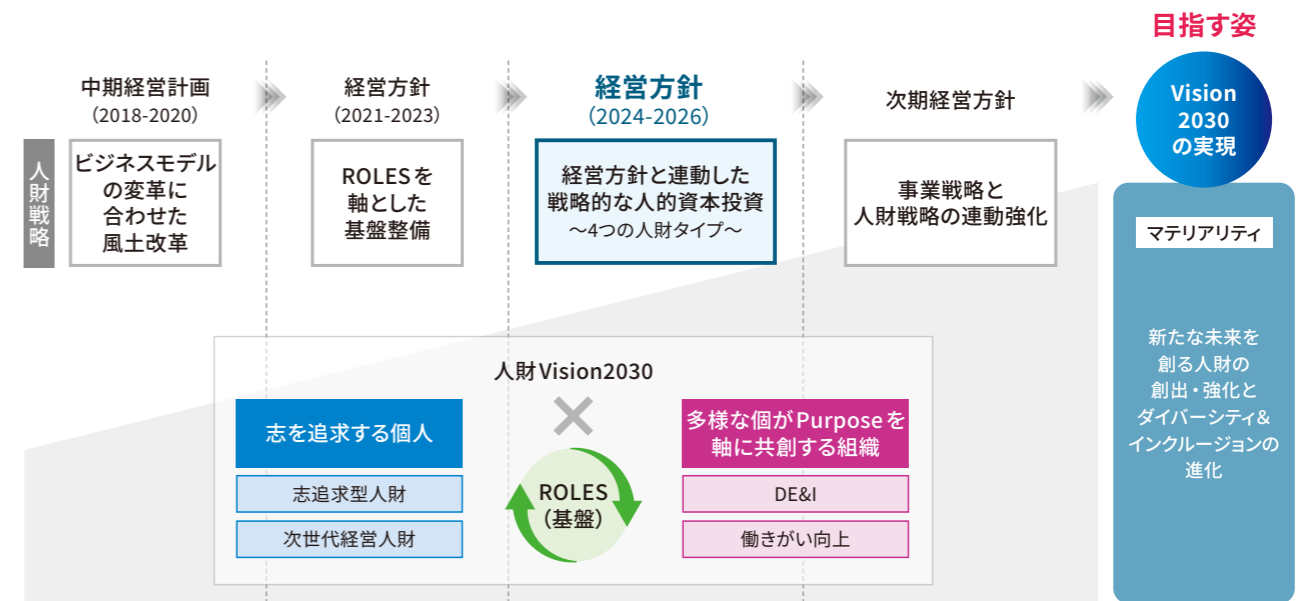
持続的に社会的価値を創出できる人財を戦略的に増やしていくことが、「Purpose」や「Vision2030」、経営方針の実現に不可欠です。当社グループは、「志追求型人財」と「次世代経営人財」という2つの人財タイプを定義し、長期的に強化を図っていきます。「志追求型人財」とは、自分が実現したいことやワクワク感を探求し続け、「Purpose」や



事業戦略と連動した人財戦略

「経営方針(2024-2026)」では、事業戦略と結びつけた注力投資領域と、強化人財を設定した人財戦略を策定し、人財に対して積極的に投資をしていきます。事業戦略と人財戦略との連動性は下図の通りであり、2021~2023年度に整備した、ROLESを軸とする人的資本マネジメントのための基盤を最大限に活用して、各種施策につなげていきます。

「経営方針(2024-2026)」において強化する人財タイプとして、強みのある国内サービス事業を中心とするコア事業では、「顧客ビジネスアーキテクト」と「高度プロジェクトマネージャー」を、今までにない新たな提供価値を創造する成長事業では、「ビジネスプロデューサー人財」と「グローバル人財」と設定しています。

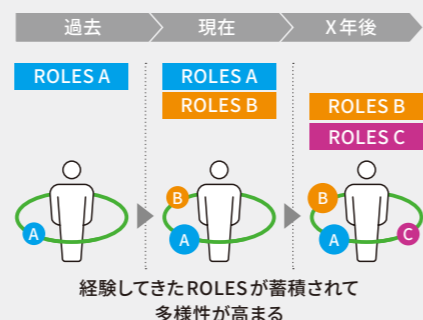


経営方針(2024-2026)

課題認識	新たな事業ポートフォリオの確立・ケイバリティ獲得による企業価値向上と、顧客価値・社会的価値の創出が求められる	
事業戦略	コア事業 強みのある領域の確立と提供価値の向上	成長事業 新たな収益基盤の確立 市場開発・事業開発・グローバル
強化人財	顧客ビジネスアーキテクト 業界・顧客課題を解決	高度プロジェクトマネージャー 最新技術や開発手法を駆使
人財施策	採用 ・M&Aなどによる人財獲得 ・マネジメント人財の採用	配置 ・注力領域のリソース強化 ・多様な経験のための計画的なローテーション
エンゲージメント向上	育成 ・育成プログラムの整備 ・学び合いのコミュニティ推進	
人財施策を支える基盤	Purposeを軸としたDE&Iの推進 / 働きがい向上	
	ROLESを軸とした人財ポートフォリオ	

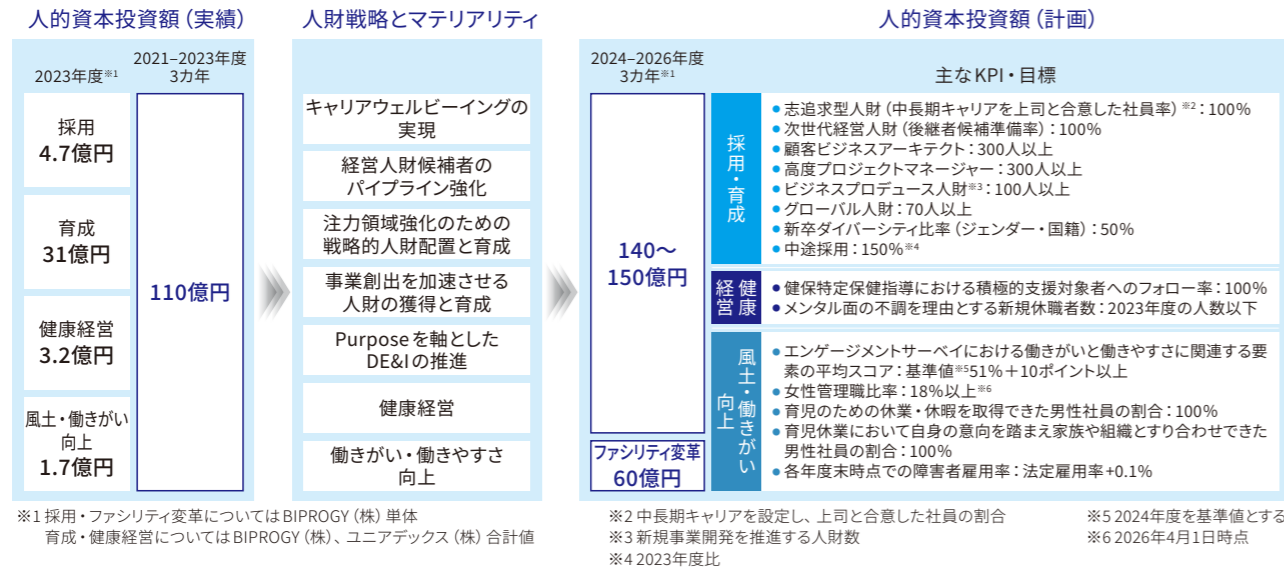
「個」の多様性を促進するROLES

BIPROGYグループは、業務遂行上の役割を「ROLES」と称しています。ROLESとは、経営戦略・事業戦略に必要な人的資本のタイプ・質・量の可視化における中核概念です。現在、グループ全体で約600タイプのROLESがあり、各々の業務内容や業務遂行に必要なスキルを定義しています。「経営方針(2024-2026)」は、ROLESの整備から活用拡大に移行するステージであり、業務の可視化を通じて、採用・配置・育成の精度を向上させます。加えて、キャリア形成の促進に活用し、実践から得られるフィードバックにより、ROLESをさらに有用なタレントマネジメントの基盤として運用を強化していきます。



人的資本戦略

人的資本投資



人財の獲得・育成方針について

当社グループが事業活動を通じて社会課題を解決し、社会的価値と経済的価値を創出していくためには、社内でも多様な人財が成長し、各自が事業に対して、それぞれの強みを活かしていく必要があります。

採用

新卒採用

新卒採用では、当社の事業に対する興味・意欲が高く、大きな成長と将来的な貢献が期待できる人財を採用しています。特に「新しい事業分野を切り拓くための精神と資質を持つ人財」と「実践的なプログラミング経験や研究開発経験があり、AIやIoTなど高度な情報技術を持つ人財」については、「新卒プロフェッショナル社員」として一般の新卒入社者とは異なる処遇で採用しています。

当社に対する学生の認知度向上のため、経営者や社員が登壇して当社のビジョンやビジネスを語るイベントの開催など、さまざまな視点からのアプローチを進めています。また、ジェンダーと国籍のダイバーシティ比率が50%となることを目標としています。

中途採用

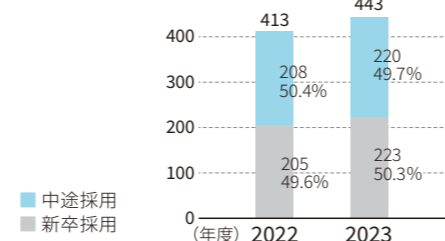
中途採用では、成長事業領域を加速・牽引する人財およびコア事業領域の継続に必要な特定の専門領域に精通した人財の確保のため、2023年度はグループで220名を採用しました。即戦力となる「キャリア人財」だけでなく、就業経験のある20代の「ポテンシャル人財」の採用も促進し

ています。さらに、中長期的な採用力強化に向けて、採用プロモーションの品質向上を図りながら、採用チャネルの拡充策としてダイレクトリクルーティング (転職潜在層へのアプローチ)、リファラル (社員紹介)、カムバック採用 (退職した社員のリジョイン) にも注力しています。

採用・離職の状況 (2023年度実績)

新卒採用における男女比率		離職率
男性	52.5%	3.51%
女性	47.5%	

新卒・中途採用比率



配置と育成

当社グループでは、コーポレートステートメントおよび「Purpose」に掲げる「先見性」と「洞察力」を磨き、時代とともに変化する社会課題を解決していくうえで、一人ひとりの個人が主体となって自らのキャリアを構築することが不可欠であると考えています。そのため、BIPROGY CDP (Career Development Program) を設計し、社員のスキル・能力開発や組織力強化などに投資し、イノベーションを生み出す多様な人財およびシステム実装力を備えた人

財の能力強化を図っています。

具体的には、上司と部下による定期的なキャリア面談、1on1「ユアタイム」、年代別キャリアデザイン研修、社内外のキャリア相談窓口の設置等を通じて、主体的なキャリア構築を支援しています。また、自主参加型のプログラム、社内公募制度、社内外の副業・兼業制度、ROLESを軸と

した育成プログラム、オンライン型自己学習プログラム等の整備により、今後も社員自らチャレンジできる機会を拡充し、一人ひとりのキャリアウェルビーイングの追求を推進していきます。加えて、組織全体の人財育成の進捗状況や個人の多様な経験をデータとして可視化・蓄積し、アサインメントや育成に活用していきます。

人財のパフォーマンス最大化に向けて

人財の確保には、採用とともに早期離職防止の取り組みも欠かせません。当社グループの離職率[※]は、近年の雇用情勢の変動を受けて直近の2年は上昇していますが、業界平均を大きく下回る水準を維持しています。新卒入社後3年目までの社員に対してはOJT制度を運用し、育成/成長計画ツールの提供によって本人の成長を支援するとともに、定期的なパルスサーベイおよび面談を実施することで早期離職の防止を図っています。中途入社者に対しては、組織への定着とパフォーマンスの早期発揮を支援するための施策として、入社直後に業界・会社理解を促すセットアップ研修や、入社数カ月後のフォローアップ研修、定期的なヒアリング、座談会などを実施しています。また、中途入社者を受け入れる職場では、冊子での啓発などを通じて理解を深める体制を整えており、新たな人財との化学反応による組織活性化に向けた働き掛けを進めています。

※ BIPROGY (株)、ユニアドテックス (株) で算出

人財ポートフォリオ

当社グループの全社員を対象とする「志追求型人財」と、高い志を持ち、未来のBIPROGYグループの経営を担っていく「次世代経営人財」を長期的に強化する人財と定めるとともに、「経営方針 (2024-2026)」においてコア事業と成長事業を牽引する4つの強化人財タイプを定め、人財の獲

得・育成を推進します。コア事業の注力領域強化のための戦略的人財配置と育成を行う一方、成長事業において新たな事業の創出・拡大をリードする人財の獲得と育成に取り組んでいきます。

	施策	KPI	2026年度目標	
全社員	① 志追求型人財 自分が実現したいこととグループのPurposeとのつながりを見出し、自ら成長の機会を求め、主体的にキャリアを構築していく人財	<ul style="list-style-type: none"> 志を持つ社員の手上げによるさまざまな機会 (学び・対話・事業創出・異動等) の提供 	<ul style="list-style-type: none"> ① エンゲージメントサーベイ「キャリア上の目標達成」における肯定的回答率 ② 中長期キャリアを設定し、上司と合意した社員の割合 	<ul style="list-style-type: none"> ① 55%以上 ② 100%
	② 次世代経営人財 グループの企業価値向上において高い志を持ち、前例にとられない思考と行動力、ワクワクさせるビジョンで変革を牽引する人財	<ul style="list-style-type: none"> 過去の成功体験が通用しないタフアサインメント マネジメント層の多様な経験を獲得するための計画的ローテーション 	後継者候補準備率	100%
コア事業	③ 顧客ビジネスアーキテクト 深い業務理解と強い信頼関係によりお客様の課題を先んじて捉え、DXによる課題解決方法やビジネス拡大の道筋を提示することができる人財	<ul style="list-style-type: none"> 注力領域への戦略的人財配置 顧客関係性強化とビジネス共創に向けた人財交流スキームの構築 	ROLESをベースとした基準を満たす人財数	300人以上
	④ 高度プロジェクトマネージャー 豊富なプロジェクトマネジメント経験に加え、最新の開発・運用手法に精通し、常に先手を打ちながら品質の高いプロジェクトを推進できる人財	<ul style="list-style-type: none"> チャレンジングな案件へのアサインメントによる計画的育成 最新技術をいち早く習得する育成プログラムの拡充 	ROLESをベースとした基準を満たす人財数	300人以上
成長事業	⑤ ビジネスプロデュース人財 先見性と洞察力で社会課題を捉え、自らビジネスをデザインし、多様なステークホルダーを巻き込み共創ができる人財	<ul style="list-style-type: none"> オープンイノベーションの場づくりと専門家による伴走支援 事業創出のケイバビリティを備えたハイスキル人財の採用 	新規事業開発を推進する人財数	100人以上
	⑥ グローバル人財 タフさと洞察力により海外事業開拓に挑戦し、当社グループのグローバルビジネス拡大に貢献できる人財	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な成長投資 (M&A 等) による人財の獲得 海外拠点への派遣・OJTによる育成強化 	ROLESをベースとした基準を満たす人財数	70人以上

人的資本戦略

エンゲージメントの向上を目指して

当社グループは、人財・組織のありたい姿を「志を追求する個人」と「多様な個がPurposeを軸に共創する組織」と定義しています。そして、各社員に期待する「志追求型人財」を実現するには、個々が挑戦を楽しみ、挑戦を称賛し支え合う組織であることが必要です。そこで、従業員エンゲージメントを2024年度より「人財Vision」のKPIと位置付けてモニタリングしています。エンゲージメントの状況をより詳細に把握できるよう、エンゲージメントサーベイの手法を刷新のうえ行った2024年6月の従業員エンゲージメントスコア(肯定的回答率)は52%となりました。この結果に対して、当社グループは社員一人ひとりが主体的にキャ

リア目標を定め、チャレンジできる環境だと思える充足感が特に重要と考えています。そこで、「志追求型人財」を増やすための環境整備を進めると同時に、対話機会の拡大や働き方改革の推進により、従業員エンゲージメントの向上を図っていきます。

BIPROGYグループのエンゲージメント値* (2024年6月実施)

回答人数(回答率)	スコア	目標
7,817人(96.2%)	52%	61%

*肯定的回答率

エンゲージメント向上への取り組み



「Purpose」を軸としたDE&I推進

当社グループでは、「Purpose」を軸としたDE&I(Diversity, Equity & Inclusion)を推進し、エンゲージメント向上とPurposeの浸透を図っています。また、「Purpose」を支える「Principles」の一つに「多様性の受容と獲得」を掲げており、一人ひとりが「個」の多様性を高め、互いの個性を尊重し合い、自らの個性や能力を最大限発揮できる風土の醸成を目指しています。トップコミットメントのもと、女性・障害がある社員・LGBTQ・外国籍人財などのさまざまな属性に対する取り組みと、心理的安全性やDE&Iの風土を醸成するための全体的な取り組みを両輪で進めています。

ジェンダーダイバーシティ推進

当社グループでは、マテリアリティにおいて、2026年4月1日時点で女性管理職比率を18%以上にするというKPIを設定しています。2023年度実績は、グループで10.1%、BIPROGY単体では11.2%となり、着実に増加しているものの、目標達成に向けてこれまで以上に取り組みを強化していく必要があります。女性社員の育児休業の取得率・復職率は10年以上ほぼ100%を継続し、育児と両立しながら管理職として活躍する女性社員も増えてきています。また、男性社員の育児休業取得率も継続的に上昇していますが、社内の意識調査において、男性の育児休業取得について

は、「利用しやすい」との回答が女性と比べるとやや少なくなっているため、2024年度よりマテリアリティKPIの一つとして取得率向上につながるKPIを設定し、より取得しやすい環境づくりに取り組んでいます。

女性管理職比率(2023年度実績)

BIPROGYグループ	BIPROGY単体
10.1%	11.2%

男性労働者の育児休業取得率(2023年度実績)

育児休業等取得率	育児休業等+育児目的休暇取得率
49.5%	74.7%

男女賃金差異について

当社グループでは、賃金面においても、男女間で格差が生じないように定期的に調査し、是正を図っています。同一職層の基本給において、男女の賃金の差異は生じていませんが、差異が生じている要因としては、上位の職層に男性労働者が多いこと、近年女性の採用比率を上げたことにより相対的に賃金の少ない職層で女性が多いこと、男女間の残業手当に差異があることが挙げられます。差異の縮小に向けて、2024年4月より、パフォーマンスに直結しない生活関連手当を廃止し、基本給に上乘せするよう人事制度を改定しています。また、従来取り組んでいる女性管理職比率の向上や働き方改革による残業削減に加え、職層ごとの男女比率の推移を見ながら、必要な対策を講じていきます。

労働者の男女の賃金の差異(全労働者)(2023年度実績)

BIPROGYグループ	BIPROGY単体
76.6%	76.1%

働きがいの向上

多様な人財が最大限に能力を発揮することができる働きがいのある組織・職場づくりは、成長と競争力の源泉であると考え、マテリアリティKPI・目標の一つとして、働きがいの向上に取り組んできました。2024年度からは、新たなエンゲージメントサーベイにおいて、「働きがい」と「働きやすさ」に関する7つの設問の肯定的回答率の平均を基準値として設定し、2026年度に基準値から10ポイント以上の向上を目指します。

エンゲージメントサーベイにおける働き方関連項目の加重平均スコア(2023年度実績)

スコア	目標*
3.43	3.36以上

*2019、2020年度のスコアの平均

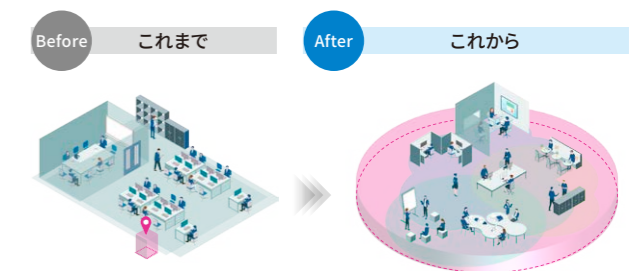
健康経営

当社グループは、役職員のウェルビーイングを高め、生産性や創造力を強化することが企業価値の向上のために重要と考え、健康経営を推進しています。多岐にわたる健康経営の施策の中で「役職員の心身の健康維持・増進」は、マテリアリティの取り組みの一つでもあります。

メンタル面では入社3年目までの社員に対するカウンセリングおよび上長による「コアタイム(1on1)」の必須化などの施策を通じ、必要に応じて産業医等との面談や業務への配慮、職場の改善を行うことでメンタルヘルス不調の未然防止に努めています。フィジカル面では、法定項目にがん検査など年齢別に必要な項目を追加した健康診断を実施しています。健康ポータルでの健診結果の閲覧や健康コンテンツの提供により健診結果の正しい理解と健康意識の向上を図り、高血圧などハイリスク者への保健指導を行い、精密検査や医療機関受診の勧奨も行っています。

ファシリティ変革

組織を超えたコミュニケーションの活性化を通じて社会的価値の創出機会を増やすことを目的に、新しい接点を提供することで、社員の視野を広げます。また、連携による関係性を生むことを目指し、本社ビルの大規模なファシリティ変革を実施します。

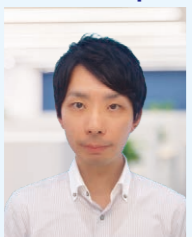


- 自席or自組織エリアにて執務している
- 人口密度が高い場所と低い場所の差が激しい
- 関わる人・コミュニケーションの相手が限定的
- ① 業務内容・目的に応じて場所に縛られず選択可能に
- ② オフィス全体で粗密のバランスをとることができるため快適な密度に
- ③ 新たな出会いが生まれコミュニケーションが活性化

人財に関する取り組みの詳細
 (-> <https://www.biprogy.com/sustainability/report.html>)

BIPROGY Group People

育児休業分割取得でスムーズなサポートと引き継ぎが可能に



ファイナンシャルサービス第一事業部 営業二部*
輿石 治樹

共働きの妻から育休を取ってほしいと言われたわけではなく、育休を取得することはごく自然に考えていました。妻の産褥期を支えたいと考えていたので、その期間の妻のサポート体制と、自分自身の大事な仕事を調整して、まずは産後パパ育休を1週間取り、その後義母がサポートに来てくれる1週間は復職しました。その後、再度1週間の産後パパ育休を取得し、トータル2週間を分割して取得する形になりました。職場では普段よりも情報連携を密にし、引継書を作成。2回の育休の間に大事な仕事がありましたが、育休中は妻のサポートに専念することができました。妻も職場復帰をしたこともあり、今はテレワークを週4日ほど活用しながら、家事・育児を分担し、仕事との両立を図っています。

*2024年9月時点の所属

知的財産戦略

マテリアリティ デジタルの力とビジネスエコシステムを活用した課題解決の仕組みづくり

BIPROGYグループでは、企業活動に関わる技術ライフサイクル全体を対象に、当社グループが取り組むべき技術分野を定めています。事業適用に向けた、対象技術の獲得・強化・活用のための技術戦略のもと、経営戦略および事業戦略の実現、持続的成長を目指します。

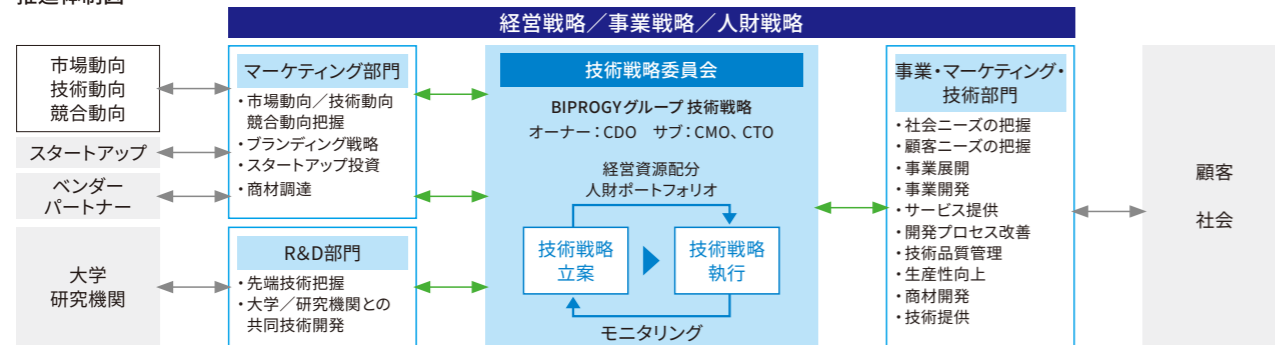
BIPROGYグループの技術戦略

「経営方針（2024-2026）」では、現在の収益源であるコア事業と、新たな収益の柱である成長事業に対する技術戦略を定めています。これまでに培ってきた当社グループの強みと事業時間軸を踏まえ、技術ポートフォリオを再構築し、コア事業の開発DXを進めるとともに、成長事業の市場開発領域の高付加価値化・高度化を加速する技術強化に注力します。また、先端技術と次世代デジタル技術の発掘・獲得・実装により、持続的な事業成長を目指します。

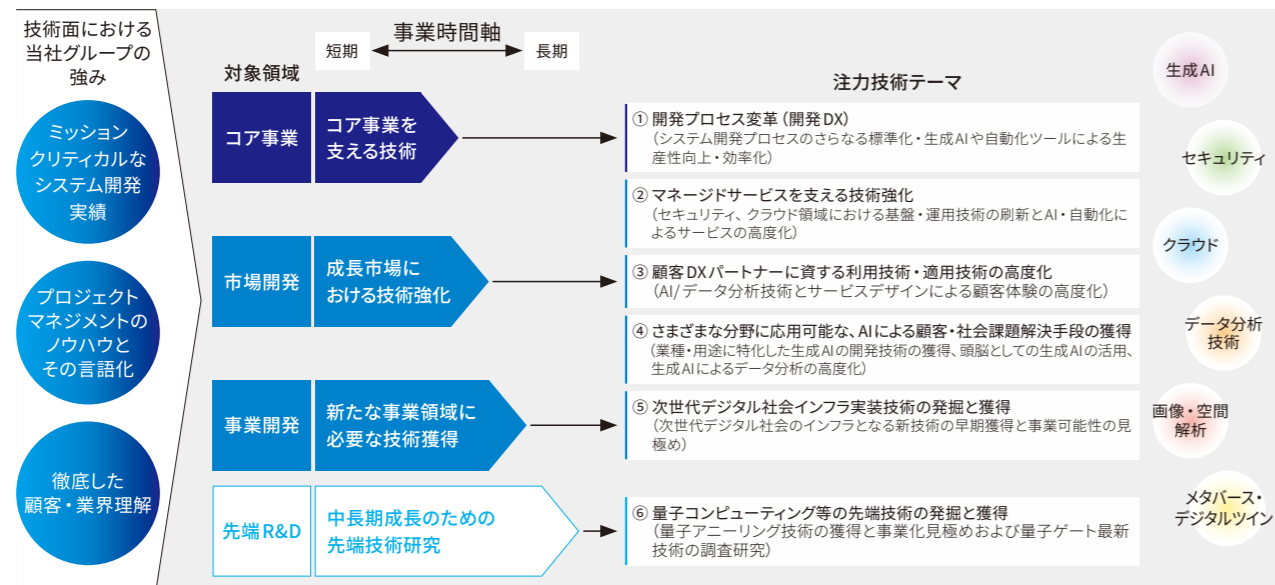
技術戦略の推進体制

技術戦略委員会を基点に各関係組織が連携し、戦略を立案・執行しています。技術戦略委員会は、当社グループが取り組むべき技術分野を定め、その対象技術の獲得・強化・事業適用に向けた開発、投資、活用等の技術戦略および、その実行計画に関する妥当性を審議します。また、実行計画の進捗状況のモニタリングも行っています。

推進体制図



技術戦略



技術面におけるBIPROGYグループの強み

当社グループの強みとは、重要なビジネスプロセスを支えるシステム開発の豊富な経験と実績、プロジェクト管理の知識とその言語化、そして顧客や業界への深い理解であると自負しています。当社グループが蓄積してきたアセット

と、強化・獲得した技術を掛け合わせて競争優位をつくり、サービスの提供価値を高めることで、事業戦略を加速していきます。

技術面における当社グループの強み

ミッションクリティカルなシステム開発実績

基幹系システムの開発、運用サービス

当社グループは、日本を代表する数多くの組織・企業に対し、ミッションクリティカルなシステムを開発・提供してきました。安定稼働を続けながら、最新テクノロジーもキャッチアップし、進化を続けています。

- 開発実績事例**
- 金融: オープン勘定系システム「BankVision」
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」
地域金融機関向け共同利用型勘定系サービス「OptBAE」
 - 航空: オープンシステムによる国内線旅客システム

データセンター

最先端のセキュリティと堅牢な設備を備えた国内のデータセンターで、お客様のシステムを24時間、365日体制で運用し、高い品質で支え続けます。クラウドを含めた豊富なメニューにより、お客様に最適なサービスを組み合わせ提供します。

プロジェクトマネジメントのノウハウとその言語化

ISBP (Information Services Business Process) による品質管理

当社グループのシステム開発業務は、社内ルールである「ISBP」によって標準化されており、すべての業務について、ISO9001の認証と同等の品質のシステム開発を行える仕組みを整えています。ISBPとは、高品質なシステム開発・提供のために必要な作業をまとめた、当社グループの標準業務プロセスです。なお、この業務プロセスは「エンジニアリング」「プロジェクト管理」「品質保証」の3つのサブプロセスで構成されています。

金融機関

金融機関の基幹系業務から営業顧客接点系、金融特化業務系まで全業務領域をカバーする金融ソリューションシステムをトータルで提供

「金融ソリューション」は、勘定系（国内、外為）から市場系、信託系、経営管理系、チャネル領域まで、銀行業務のすべての領域をカバーする豊富なソリューションサービスをラインナップ。これまで50年以上継続しているお客様の課題解決で得た多くの知見をもとに、常に先進技術を積極的に取り入れることで「環境の変化に応じた金融機関の経営戦略を柔軟かつ迅速に実現する」ソリューションを提供しています。

- 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」、地域金融機関向け共同利用型クラウド勘定系サービス「OptBAE2.0」（2026年5月提供開始予定）、総合市場系管理システム「Siatol シリーズ」、信託業務管理システム「TrustPORT」、外国送金受付ワークフロー「SurFIN」ほか

小売業

業務プロセスに沿ったソリューションをトータルで提案

約40年にわたる多くのお客様へのご提供を通じて培った小売業のノウハウと最先端の技術を用いた、最適な小売業務を実現するための豊富な経験を有しています。

- MD基幹業務システム「CoreCenter シリーズ」、AI需要予測自動発注サービス「AI-Order Foresight」、電子棚札サービス「BIPROGY ESL SaaS」ほか

電力業界

エネルギー業界向けサービスで培ったシステム構築ノウハウを集約

エネルギー業界向けのシステム構築で培った知見を活かし、顧客・パートナーと共に社会課題を解決する企業として、Enability CIS、Enability EMSなどのエネルギークラウドソリューションを開発、提供しています。

- 電力小売クラウドソリューション「Enability シリーズ」ほか

製造業

基幹システムを多数構築、広範囲に購買・調達業務をデジタル化

当社グループは、数多くの製造業のお客様の基幹システム構築に携わってきました。生産管理、販売管理、購買管理、原価管理はもとより、設計・開発から修理・サービス、会計・人事に至るまで、すべての領域において、高い満足度と信用をいただいています。

- 次世代型支援システム「Dynavista」、調達・購買管理/サプライヤーマネジメント「eBuyerBrains」ほか

徹底した顧客・業界理解

知的財産戦略

AIに関する取り組み

当社グループでは、「データ分析やAI利用技術で企業・社会課題を解決する」ことをコンセプトに、各種サービスを開発・提供しています。また、飛躍的な精度向上で注目を集める生成AIに関しては、利用ガイドラインを策定し、状況に応じて継続的に見直ししながら、システムインテグレーション事業、自社事業、自社業務での有効活用に取り組んでいます。生成AIに関する案件はお客様からの相談も増加しており、当社が長年取り組んできた自然言語処理技術のノウハウや知財を活かして、差別化されたビジネスを展開していきます。

また、自然言語処理技術を活用した「RinzaTalk」により、利用者の利便性の拡大とコンプライアンス対策を両立した運用を行うことが可能です。当社グループにおいても、「Azure OpenAI Service スターターセット Plus」と同様の構成で、2023年6月よりChatGPTを業務利用しています。

倫理的・法的・社会的課題 (ELSI: Ethical, Legal and Social Issues) への対応

当社グループは2020年2月に「BIPROGYグループのAI倫理指針」を策定、その後の内外環境の変化を踏まえて2022年5月と2024年3月に改定版を発表しました。2023年4月には、「ChatGPTなど生成AIの業務利用についてのガイドライン」を策定しています。また、2020年度より全役職員を対象にセキュリティやプライバシーなどデータ主体の保護、人権の尊重と個人の自律、適切な範囲でのAI利用などに関して周知・教育を実施しています。

BIPROGYグループのAI倫理指針

[> https://www.biprogy.com/com/ai_ethics_principles_BIPROGY_group.pdf]

社会課題を解決するAI活用サービス例

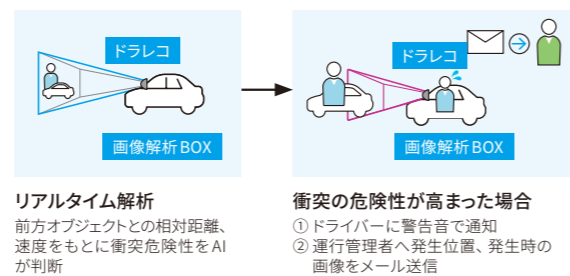
● AI需要予測自動発注サービス「AI-Order Foresight」
小売店舗の発注業務自動化により労働力不足を解消

店舗の販売実績・気象情報・企画情報など、販売数に影響のあるデータをもとに、店舗・商品ごとの需要に合わせて、機会ロス・廃棄ロスが最小限となる最適在庫数になるように発注数を自動で算出します。また、AIが最新の実績をもとに自動でチューニングを行い、発注精度を向上させるため、本部・店舗でのチューニングの必要はなく、運用負荷を最小限にすることができます。

<p>対象カテゴリー</p> <ul style="list-style-type: none"> 生鮮 日記 惣菜 グロッサリー/日用品 特売品 季節品 	<p>AIは在庫数が最適となるように発注数を自動算出 AIの自動チューニングで精度を向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売実績 企画情報 天候データ 陳列データ カレンダー情報
---	--

● 法人向けドライブレコーダー「無事故プログラムDR」
行動予測AIの衝突警告機能で交通事故ゼロへ

行動予測AIを搭載した画像解析BOXを、通信型ドライブレコーダー「無事故プログラムDR」と接続した衝突警告機能の提供を2024年6月から開始しました。最先端のAI技術を初期費用がかからないサブスクリプションサービスで提供することで、大企業だけではなく中小企業への導入を促進し、交通事故のない社会を目指します。



生成AIの業務利用を可能にするサービス例

● 「Azure OpenAI Service スターターセット Plus」
効率的な生成AIの業務利用を可能に

お客様の負担を低減し、効率的に生成AIの業務利用を可能にする利用環境構築サービスです。マイクロソフト社のAzure OpenAI Serviceを利用することでセキュアな環境を構築し、当社が提供するクラウド利用支援サービス「CLOUDForesight」によりAzure OpenAI Serviceをお客様の利用環境に合わせて最適化し、安定した運用と拡張性を実現します。

また、自然言語処理技術を活用した「RinzaTalk」により、利用者の利便性の拡大とコンプライアンス対策を両立した運用を行うことが可能です。当社グループにおいても、「Azure OpenAI Service スターターセット Plus」と同様の構成で、2023年6月よりChatGPTを業務利用しています。

RinzaTalk 当社のAIや自然言語処理技術を提供するサービス

パートナーとの連携強化

当社グループは、国内外のスタートアップとのビジネスエコシステムの形成・拡大を目指し、さまざまなオープンイノベーション活動に取り組んでいます。多様なチャネルを活用し、多くのスタートアップとのコネクション構築を図っているほか、先進的なテクノロジーベンチャーの支援も行って

います。また、社外との人財交流による、多様な専門的スキルを持った人財の育成も活発です。さらなる成長や新たな収益基盤確立に向け、スタートアップへの投資や、国内外を問わずM&Aなども積極的に推進していきます。

オープンイノベーション活動

- 国内外のスタートアップとのビジネスエコシステムの形成・拡大
- 社外との活発な交流による多様な専門人財育成

スタートアップ投資

- スタートアップ/事業投資：79件 (売却済含む)
国内外/多領域へのファンド投資：31件 (2024年3月末時点)
- 主な投資実績 (2023年度)
キャナルベンチャーズ (株)
 - ・新領域への挑戦 (株) ElevationSpace: 宇宙産業、O (株): クリエイター向けメタバース
 - ・技術領域への深掘 (株) APTO: AIサービス (アノテーション)、TieUps (株): ファン・マーケティングサービス
 - ・産業課題解決 (お客様業界の Foresight) (株) MUSE: 流通小売現場ロボティクス、Pathfinder (株): MaaS事業連携 (カタミチレンタカー)
- Emellience Partners (株)
 - ・ (株) Yoi: 収益還元型金融 (Revenue-based finance) の法人貸出プラットフォーム提供
 - ・ (株) フォーステック: スマートゴミ箱「SmaGO」を核とした資源循環エコシステム共創

グローバル戦略

- ASEANにおけるグローバルビジネスの足場を強化・拡大
- 3社が連携しながらERPソリューション提供を拡充

シンガポール・マレーシアでSAPソリューションを提供

タイでSAPソリューションを提供

シンガポールで中小企業向けERPソリューションを提供

研究開発

当社グループは、持続性のある新たな事業ポートフォリオを生み出していくために、企業価値増大に向けた積極的

な投資の推進により、研究開発活動をさらに拡充していきます。

研究開発の投資テーマと主な事例 (2023年度)

テーマ	主な事例
サービス・商品等の開発	・AIを活用して電気自動車 (以下、EV) の最適な充電計画を作成し、遠隔で自動制御を行う「EV充電サービス」の提供を開始
新技術に関する研究・開発	・未来における社会変化と技術活用の予測および先端技術の探索マップ整備、技術動向調査と事業機会の探索、技術全体のポートフォリオの整備・評価・運用
基盤となる技術や先端技術等の研究・開発	・現実世界の現象をモデリングして仮想空間に取り込み、数理的な解析やシミュレーションによって、現象の解明や理解を促進することで課題解決につなげる手法の研究開発

持続的な事業活動に向けた特許戦略

特許管理部署を配置し、当社グループのビジネス活動に貢献する特許権取得を促進するとともに、他社の特許権を侵害しないよう、調査活動を行っています。当社グループに重要な技術については知的財産として保護するため、必要に応じて特許出願を実施しています。

保有する特許 (2024年3月末時点)

- 78件 (うち中国特許1件、フィリピン特許1件、米国特許1件)
- 権利化前の特許出願中件数 (上記の数は含まない): 41件

保有する商標 (2024年4月末時点)

- 国内の登録件数 (グループ全体): 557件
- 海外の登録件数 (グループ全体): 126件
- 2023年度単年度では28件 (国内26件+海外2件)

環境

マテリアリティ ゼロエミッション社会の実現に向けた、デジタルを活用した環境貢献と事業活動にともなう環境負荷の低減
バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供

BIPROGYグループは、デジタルを活用した環境貢献において、低炭素経済への移行やサーキュラー・エコノミーを促進するサービスの提供および当社グループが構築・参加するデジタルコモンズを通じて、さまざまな環境課題解決のための連携・協働を推進しています。また、バリューチェーン上のGHG排出量削減施策の強化に加え、生物多様性や水セキュリティリスクへの対応も進めており、ゼロエミッション社会の早期実現に向けた取り組みを加速しています。

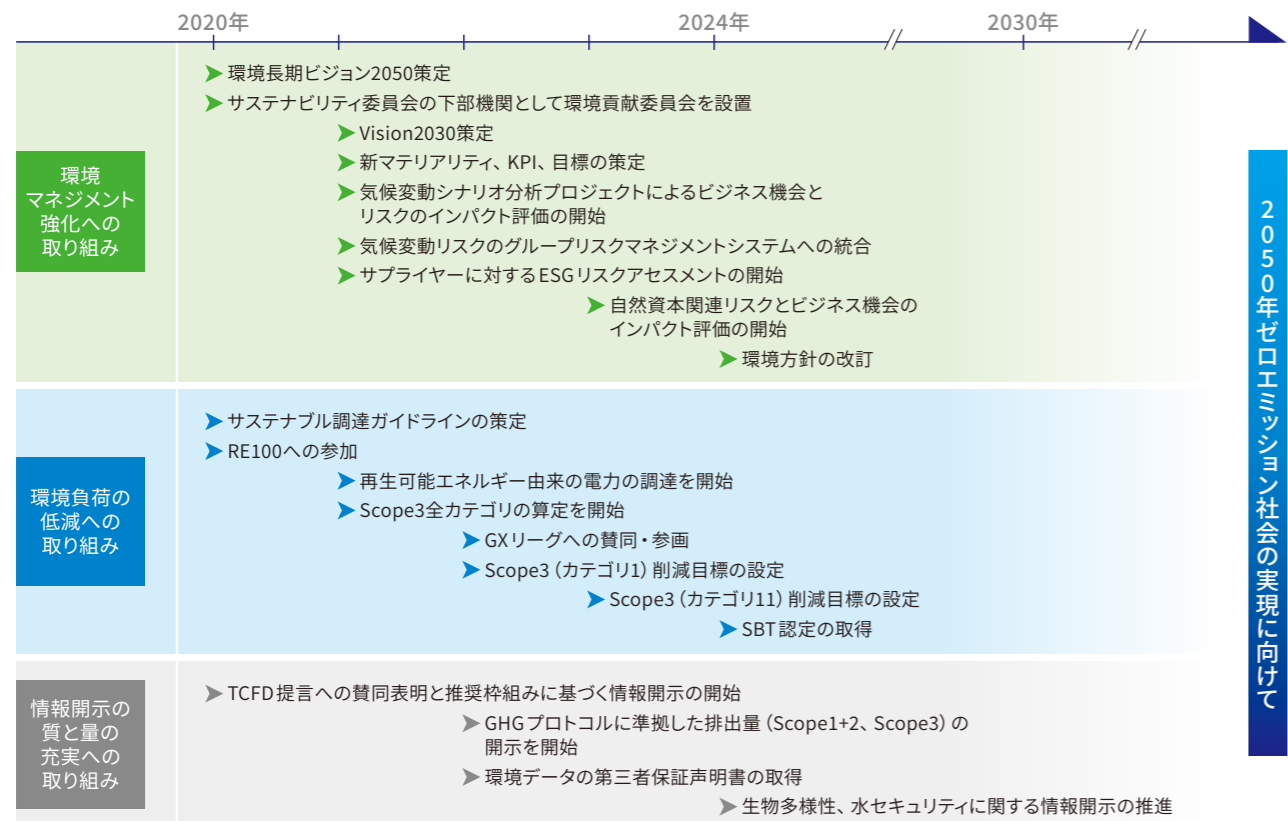
BIPROGYグループの環境経営

当社グループは、「Vision2030」のもと、複雑化が進む環境課題に適切に対応すべく、環境経営を強化しています。取締役会の監督下にサステナビリティ委員会(委員長:CSO)と環境貢献委員会を設置し、事業活動におけるGHG排出量削減や、顧客へのサービス提供や当社グループが構築・参加するデジタルコモンズを通じた環境貢献により、「環境長期ビジョン2050」に掲げるゼロエミッション社会の実現を目指しています。マテリアリティを軸とした取り組みのほか、顧客やパートナーとの協働や、環境意識向上のための従業員教育等の施策を推進しています。また、2020年の

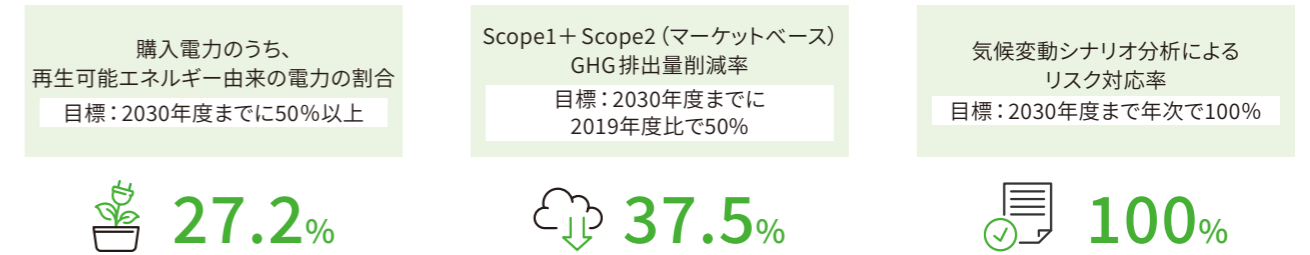
気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同を皮切りに、RE100、GXリーグなど、国内外の各種イニシアチブに積極的に参加しています。活動を通じて把握した動向や要請は経営に共有され、環境方針の改訂や各種戦略に反映されています。

そうしたなか、2024年7月に、当社グループのGHG排出量削減への取り組みが、パリ協定が求める水準に適合すると認められ、SBT (Science Based Targets) 認定を取得しました。

BIPROGYグループの環境経営の歩み



環境負荷低減に向けた主な取り組みと実績 (2023年度)



BIPROGYグループのGHG 排出削減目標が Science Based Targets の「1.5°C目標」の認定を取得



当社グループは、2030年度までのGHG排出削減目標を策定し、これらがパリ協定における「1.5°C目標」を達成するための科学的根拠に基づいた目標と認められ、Science Based Targets の認定を2024年7月に取得しました。今回認定を取得したGHG排出削減目標は以下の通りです。

- Scope1+2：2030年度までに2021年度比で45%削減する (1.5°C目標)
- 2027年度までに購入製品・サービスの調達金額の40%を占めるサプライヤーがSBT相当の目標を設定する
- 2030年度までに販売製品の使用段階でのGHG排出量を2021年度比で25%削減する

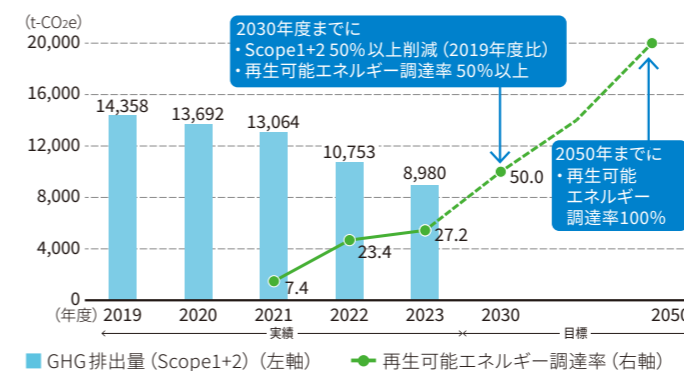
バリューチェーン全体で取り組む環境負荷低減

GHG 排出量 Scope3の削減

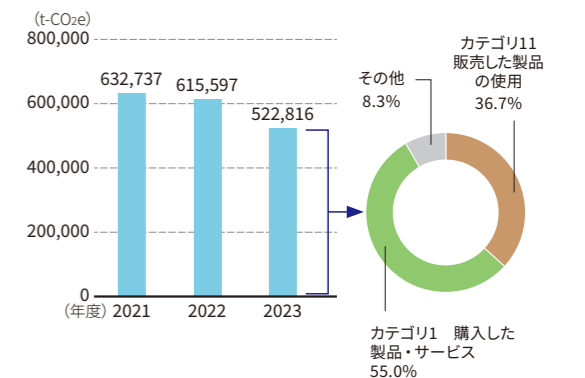
当社グループは、「環境長期ビジョン2050」に掲げる「ゼロエミッション社会の実現」に向けて、バリューチェーン全体でのGHG排出量の削減が重要であると考えており、マテリアリティに掲げた削減施策を推進しています。そうしたなか、2021年度からGHGプロトコルに基づいたScope3の算定を開始し、第三者による環境データに関する保証声明

書を取得、公開しています。Scope3の削減目標については、排出比率の高いカテゴリ1の目標を「2027年度までに購入した製品・サービス (カテゴリ1) の調達金額の40%を占めるサプライヤーがSBT相当の目標を設定する」と設定し、さらに2023年度よりカテゴリ11の目標を「2030年度までに販売製品の使用段階 (カテゴリ11) でのGHG排出量を2021年度比で25%削減する」と設定しました。

GHG 排出量 (Scope1+2) と再生可能エネルギー調達率の推移



GHG 排出量 (Scope3) の推移と 2023年度 GHG 排出量 (Scope3) 内訳



BIPROGYグループサステナブル調達ガイドライン

[> https://www.biprogy.com/com/about_purchase_and_procurement.html]

環境

事業を通じた環境貢献への取り組み

「経営方針 (2024-2026)」における環境貢献

当社グループは、気候変動をはじめとする環境課題解決には、前例のないスケールでの社会システムの変革や、デジタルによる技術革新が必要であり、その実現には、同じ志を持つパートナーとのコミュニティ、「デジタルコモンズ」が重要であると考えています。自らの事業活動における環境負荷低減だけでなく、お客様と社会に対し「事業を通じた価値創造による幅広い環境貢献」を目指しています。

2024年度よりスタートした「経営方針 (2024-2026)」で

は、社会課題の解決を目的とした収益機会の拡大を目指しています。当社グループの強みが活かせる領域を特定し、経営資源を集中していくことで「脱炭素社会の実現」をはじめ、「地域経済の活性化」「サプライチェーン改革」等、さまざまな社会課題解決に資する価値創出力と収益性の双方を高めていきます。また、環境課題の解決に向けた新たなサービスの開発や、各種業務提携、官民連携による実証への参加も継続して推進していきます。

ビルエネルギー管理サービス
「UNIBEMS」(BEMS※1)

「UNIBEMS」は、AI需要の拡大により電力消費量の増加が見込まれるデータセンターやオフィスなどの建物の電力使用量に加え、ガス・水道使用量も含めた複合的なエネルギー管理が可能なサービスです。計測装置を設置することにより、電力使用量を見える化し、お客様の節電対策や資源の有効活用をサポートします。当社グループは、長年にわたり電力業界で培ったシステム構築ノウハウや、各種実証事業への参画で得た知見等を活用し、さまざまなエネルギー関連ビジネスを展開しています。

※1 BEMS: Building and Energy Management System

電気自動車 (EV) の充放電をAIで
自動制御する「EV充放電サービス」

「EV充放電サービス」は、EVを所有する企業や自治体等の需要家向けに、取得した電力需要やEVのデータなどから、再エネ利用最大化、経済性優先、BCP優先の3つの目的に応じた、AIによる最適な充放電計画を作成します。計画に基づき、充電設備の自動制御をリアルタイムに遠隔で行うことで、EVへの効率的な充電や、電力需給逼迫時の放電(ピークカット)のほか、災害時のBCP対策などにもEVを活用することが可能になります。当社グループは、これまで長年にわたりエネルギー業界向けのシステム開発から習得した業務知見、そしてシステム開発力、完遂力等の強みを活かしたサービス創出に努めています。

パブリッククラウド環境での
フルバンキングシステム
「BankVision on Azure」

「BankVision on Azure」は、パブリッククラウドであるMicrosoft Azure上で稼働するフルバンキングシステムで、2021年に国内で初めて稼働開始しました。世界初のWindows上で稼働するオープン勘定系システム「BankVision」をクラウド上で稼働させることで、クラウドのメリットの一つであるGHG排出量削減に寄与しています。そうしたなか、農林中央金庫(2020年9月から「BankVision」を採用)において、同システムを利用した基幹系システムの稼働を2024年7月16日から開始しました。パブリッククラウド環境でのフルバンキングシステムの稼働は、全国金融機関では初の事例となります。

廃プラスチックの循環利用を
促進するプラットフォーム
「iCEP※2 PLASTICS」の構築

グループ会社のユニアデックス(株)は、大栄環境(株)、資源循環システムズ(株)、(株)八木熊と共に、循環型社会の実現に向けて、各社の強みを活かして廃プラスチックの回収から再生樹脂化、成形加工、製品化までをワンストップで提供できるリサイクルのトータルコーディネートサービスを提供しています。動脈企業と静脈企業間の情報連携、共有を通じて再生材の利用促進を図り、廃プラスチックのリサイクルの実現を支援します。2024年5月には、廃プラスチックの循環利用を促進するプラットフォーム「iCEP PLASTICS(アイセップ プラスチックス)」のWebサイトをオープンしました。

※2 iCEP: intelligence Circular Economy Platform

iCEP PLASTICS Webサイト
[> <https://icep-plastics.rcs-dx.jp>]

自然資本、ネイチャー・ポジティブへの取り組み

当社グループは、森林、大気、水、土壌、生物多様性などの「自然資本」が企業活動において重要であり、「ネイチャー・ポジティブ」に取り組むことは、自然関連のリスクを低減し、経営基盤強化に寄与するほか、事業機会にもなることを認識しています。この認識のもと、自然資本や水セキュリティを考慮した事業活動を推進し、「ネイチャー・ポジティブ」の早期実現に貢献していきたいと考えています。

自然資本については2023年度より、TNFD提言が推奨している事業と自然の依存と影響関係を明らかにし、リスクと機会を評価する「LEAPアプローチ」の導入部分であるス

コーピングを実施し、事業の依存・インパクト・リスク・機会の概略を把握しました。また、水セキュリティについては、2023年度より当社グループの全拠点に対する水リスク評価を行いました。「流域リスク(外部要因評価)」と「自社事業の影響(内部要因評価)」の2軸から高リスク拠点を選定し、水量や水質などのリスク評価を行った結果、リスクの高い拠点はありませんでした。今後も、当社グループの事業活動と自然資本の関わり方の再評価を進めるとともに、リスクと機会の特定に向けた取り組みを推進していきます。

環境情報開示への取り組み

TCFD提言に基づく情報開示

当該事項に係る情報開示については、2020年4月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同提言に沿った枠組み(ガバナンス、戦略、リ

スク管理、指標と目標)での開示を実施するとともに、環境関連情報の質と量の充実に向け、継続的な改善に取り組んでいます。

TCFD提言に基づく気候関連情報開示の概要

ガバナンス	サステナビリティ委員会(委員長:CSO)と下部機関の環境貢献委員会にて、気候変動に関する取り組みについて意思決定を行うとともに、ISO14001に則したマネジメントを実施しています。さらに、グループ戦略全般に係る重要事項については、経営会議へ報告・審議を行います。取締役会では、主たる活動状況についてCSOから定期的に報告を受け、監督を行っています。		
戦略 (リスクと機会の 潜在的影響への 対応)	移行リスク	<p>技術</p> <p>低炭素技術の進歩への対応遅れによる技術力、サービス開発力の低下による収益減少</p> <p>市場</p> <p>低炭素型製品・サービスの需要と供給の変化を、適切に自社の製品・サービスへ反映できなかった場合の競争力低下による収益減少</p> <p>評判</p> <p>低炭素志向の顧客や投資家などのニーズの変化に対応したサービス提供や、情報開示が適切に行われないこと起因する企業評価の低下による資本へのアクセス減少</p>	<p>リスク低減への対応施策</p> <ul style="list-style-type: none"> 低炭素技術開発に資する研究開発 顧客ニーズの変化に対応したサービスの提供 信頼される気候関連情報の開示 低炭素な事業活動
	機会	<ul style="list-style-type: none"> R&Dおよび技術革新を通じた新製品やサービスの開発による収益増加 低炭素型製品・サービスの開発や拡張による収益増加 	<p>機会拡大への対応施策</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな製品・サービスの開発による新市場、新興市場における収益機会の拡大 低炭素型製品・サービスの拡張
	リスク管理	シナリオ分析で特定した気候変動リスクを自社のグループリスクマネジメントシステムへ統合・管理しています。当マネジメントシステムを統括する「リスク管理委員会」が整備する、グループ全体のリスクを一元的に把握可能な共通管理基盤である「リスク分類体系」に「気候変動リスク」を組み入れています。	
指標と目標	環境課題への対応に向けて戦略的に取り組むべき重要項目をマテリアリティとして定め、KPIと目標を設定し、取り組みを推進しています。		
	<ul style="list-style-type: none"> GHG排出量(Scope1+Scope2)削減率(2019年度比)50%以上(達成時期:2030年度) GHG排出量(Scope3カテゴリ1)調達金額の40%を占めるサプライヤーがSBT相当の目標を設定する(2027年度) GHG排出量(Scope3カテゴリ1)削減率(2021年度比)25%以上(2030年度) グループの事業所における再生可能エネルギー調達率50%以上(2030年度) ゼロエミッション達成率100%以上(2030年度まで年次) 気候変動シナリオ分析によるビジネス機会とリスク抽出(インパクト評価)およびリスク対応率100%(2030年度まで年次) 		

※ 移行リスク:政策・法規制、技術、市場、評判 物理リスク:急性、慢性 機会:資源の効率性、エネルギー源、製品・サービス、市場、レジリエンス

サプライチェーン

マテリアリティ バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供

BIPROGYグループはサプライチェーン上の調達リスクを事前に把握・低減することに努め、サステナブルな調達を推進しています。サプライヤーの皆様との信頼関係を構築・維持し、サプライチェーン全体で安心・安全な製品・サービスの提供に取り組んでいます。

サプライチェーンに関する考え方

製品・サービス供給の停止やセキュリティインシデントなど、サプライチェーン上の重大な障害の発生は、お客様にとどまらず、社会全体に深刻な被害を与える可能性があります。さらに、社会的信用やブランドイメージの低下により、企業経営にも負の影響を及ぼす恐れがあります。そのため、持続可能なサプライチェーンの構築は、社会的責任であるとともに、当社グループにとって重要なリスクマネジメントの一つであると考えています。

当社グループは、「BIPROGYグループ購買取引行動指針」に則り、公正かつ公平な購買取引の実現を目指しています。また、「BIPROGYグループサステナブル調達ガイドライン」を策定し、サプライチェーンを構成するサプライヤー

の皆様と協働して、社会の変化に適応しながら、環境や社会の課題に真摯に取り組む、サステナビリティを推進しています。サプライヤー向けにコンプライアンス・ホットラインを設けており、匿名での外部専用窓口への報告・相談が可能となっているほか、日頃からコミュニケーション機会を意識して設けることにより、相互の信頼関係構築を図っています。

BIPROGYグループ購買取引行動指針

[> <https://www.biprogy.com/com/purchase.html>]

BIPROGYグループサステナブル調達ガイドライン

[> https://www.biprogy.com/com/about_purchase_and_procurement.html]

ESGリスクアセスメント

サステナブル調達の実現に向け、2021年度はまず主要サプライヤー98社を対象に、ESGに関する取り組み状況の調査とリスク評価を行い、2022年度には改善が必要と判断した49社に対し改善要望を伝えました。2023年度は改善状況のモニタリングと改善に向けた対話を継続するとともに、右記のKPI・目標を新たに決めました。

サステナブル調達のKPI

KPI	目標	達成年度
サプライヤーに対するESGリスク調査実施率	100%	2026年度
当社グループが定めるサプライヤーに対する重要なESGリスク項目を遵守できている、または改善着手しているサプライヤーの割合	100%	2030年度

さらなるサステナブル調達の推進に向けて

ハードウェアやソフトウェアなどの商品、保守やコンサルティングなどのサービス、さらにはシステム開発委託など、取引種別によって、リスクの種類や大きさは異なります。また、法令違反、情報セキュリティ不備、環境や社会へ負の影響を及ぼす事象に対し、それぞれの特性に応じた対応が必要と考えます。このような考えのもと、取引種別やサ

ステナビリティ分野別に異なるプロセスを設定することで、サステナブル調達の実効性向上を図ります。さらに、ステークホルダー（お客様、パートナー、社員、株主・投資家、地域社会等）との信頼関係を構築・発展させるため、社会的責任を果たすための情報開示および、コミュニケーションの推進に努めます。

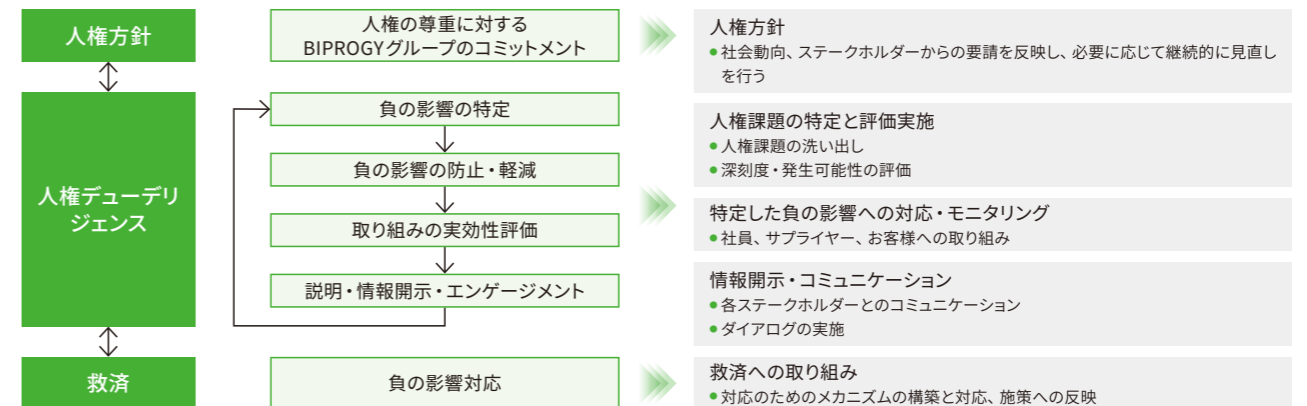
人権

人権尊重の取り組み

BIPROGYグループは、「世界人権宣言」および「ILO中核的労働基準」などの国際規範を支持し、人権の尊重、サステナビリティ経営とSDGsの達成における重要な要素と認識しています。また、多くのお客様やパートナーと協働

し、グローバルで発展・拡張可能なビジネスエコシステムを形成して社会課題を解決する企業を目指すにあたり、バリューチェーン全体で人権に関するリスクを低減させるため、人権デューデリジェンスを実施しています。

人権尊重の取り組み全体スキーム



人権方針の改訂

2020年に当社グループの人権方針を掲げて以降も、対応が求められる人権課題は増加しており、人権に関する一部国際的な規定が更新され、また新たな宣言や行動計画も出されています。そうした状況を踏まえ、さらにステークホルダーとの対話から指摘を受けた事項とともに当社グループとして取り組むべき内容を反映し、2024年8月にBIPROGYグループ人権方針を改訂しました。主な改訂点

は、方針の対象範囲を明記することにより、バリューチェーン全体での人権尊重を進めていくことを明確にコミットした点や、表現の自由の尊重やAI先端技術とデータをめぐる人権課題への対応について盛り込んだ点などです。

BIPROGYグループ人権方針

[> <https://biprogy.disclosure.site/ja/themes/106#269>]

人権課題のマテリアリティへの対応

当社グループでは、マテリアリティ「バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供」のKPIの一つを「BIPROGYグループにおける人権課題への対応着手率」とし、2023年度に100%にするという目標を設定していました。2021年度は当社グループ全体を対象に、事業に関わる人権リスクについて把握および特定を行い、2022年度は特定された課題への対策を検討して取り組みを開始しました。2023年度は、2021年度に特定した人権課題（人権方針の周知徹底、責任ある調達とその管理、ステークホルダーエンゲージメントの実施、外

部からの苦情処理メカニズムの整備など）について、対応着手率100%となりました。また、2026年度までの新たなKPI・目標を以下の通り決めました。

人権尊重の取り組みのKPI

KPI	目標	達成年度
人権方針の見直しおよび社員への理解浸透活動	毎年実施	2026年度まで毎年実施
全グループ会社への人権リスクアセスメント再実施および課題への対応着手率	100%	2026年度

CEO・社外取締役座談会



取締役
(社外取締役 独立役員)
大崎 麻子

国際連合での勤務の経験をはじめとする国際経験も豊富であり、ジェンダー・スペシャリストとして、政府、自治体、大学等、各方面で活躍。ジェンダー分野に加え、ESG/サステナビリティ分野における高度な専門的知見を有する。2023年より現職。

取締役
(社外取締役 独立役員)
ナリン アドバニ

日本・シンガポール・インドを中心に、複数のテクノロジー系企業の経営・投資を経験しており、AI・ロボット等の技術的知見に加え、アジア太平洋地域を中心としたグローバルビジネス経験を有する。2021年より現職。

代表取締役社長
CEO
齊藤 昇

長年にわたり営業部門および新規事業創出全般を統括し、業界の知見や今後の動向、事業戦略に関する豊富な知識と経験を有する。2020年度よりコーポレート・ガバナンス推進担当として、当社のコーポレート・ガバナンスの強化に努めてきた。2024年より現職。

取締役
(社外取締役 独立役員)
池田 義典

国税庁における長年の経験において要職を歴任するとともに、海外での経験を有しており、特に国際課税の分野に精通。税務・会計分野における高度な専門的知見を有する。2022年より現職。

取締役
(社外取締役 独立役員)
片山 雄一

金融機関で長年要職を務め、財務・会計における豊富な経験を有するとともに、(株)オリエンタルランドにて長年取締役を務めており、経営者としても豊富な知見と経験を有する。2024年6月より現職。

BIPROGYグループが企業価値1兆円企業となるために何が必要なのか。また、ガバナンスの実効性向上をいかに実現していくか。取り組むべき課題と社外取締役として果たす役割について、齊藤社長と4名の社外取締役に座談会を行いました。

新社長への期待とサクセッション・プラン

アドバニ 指名・報酬委員会では、今回の新社長選任にあたり非常に深く議論できたと思います。私が同委員会の委員長に就任したのは2023年ですが、候補者のロングリストからショートリストへの絞り込みはそれ以前から進めてきました。社長に望ましい要件とは何かを時間をかけて議論した中で、最も重視したのは継続性です。当社が、お客様がいてこそ成り立つ会社であることを踏まえ、これまでにお客様から得てきた信頼を維持していけること。そして、お客様が何を望んでいるかを深く理解していること。これらの要件から、平岡前社長時代にお客様の一番近くにいた齊藤さんがふさわしいという結論になりました。また、齊藤さんは2022年6月に発生したUSBメモリー紛失事案などの困難な局面において、お客様対応の最前線に立っていたことも大きな理由です。指名・報酬委員会ではタレントパイプラインに関しても集中的に議論し、今後それが活かされていくのではないのでしょうか。

齊藤 当社では社長だけでなく、チーフオフィサーや各部門長にもサクセッション・プランがあります。社外取締役の方々にそれらのプランを全体的に理解してもらうために、

当社が開催する各地のフォーラムにご出席いただいたり、取締役に各担当部門長を同席させたりしたほか、若手メンバーとの対話の機会を設けるなど、さまざまな取り組みを行いました。



チーフオフィサーや各部門長のサクセッション・プランを社外取締役の皆さんに理解いただくための取り組みを行っています。

齊藤 昇

池田 当社は社長に限らず、経営幹部に求める資質として、7つの要件を重要なコンピテンシーとして定めています。インテグリティを前提として、まずPurposeの中にもある「先見性」と「洞察力」、そして「決断力」「改革力」「情熱・発信力」「実行・完遂力」「多様性の受容・適応力」といったものです。齊藤さんには当然これらの資質が備わっており、そのうえで、これまでのご経験や能力、当社が現在置かれている社会的・経済的な状況などを総合的に踏まえて選任されました。新社長には、会社として変えてはならないアイデンティティを引き継ぎつつも、ぜひ齊藤色を出して、

会社を次のステージへ導いていただくことを期待しています。さらに、投資家との対話や、従業員の士気を高めるようなアピールなども精力的に行っていただきたいですね。
大崎 私が齊藤社長にお願いしたいことは2点あります。まず一つは、今後の当社グループの持続的な成長です。そのために重要なグローバルメガトレンドの把握にあたり、事業展開しようとする国や地域に行かれたら、ぜひ現地で多様なステークホルダーと対話して、何が社会課題とされているのかを把握し、SDGsに代表される国際的な議題を実際に体感していただきたいと思います。そして、もう一つがDE&Iの推進です。エクイティ、つまり公正性の実現には、属性に基づく障壁が組織のどこに残っているのかを認識し、トップ自身が変革への確固たる意志を語る必要があります。その際、教科書的な語り口ではなく、社内の多様な人たちの声に耳を傾け、その実感を踏まえたいうえでお話しすることで、実現への説得力は全く変わってきます。構造的な障壁はデータを見れば一目で分かりますから、まずはデータを見てから、社内の人の声をよく聞くことですね。当社の場合、男性育児休業取得率や取得日数の数字は良好ですが、時短勤務者や転勤者には性別の偏りが存在します。そこに、なぜ偏りがあるのかを考えなくてはなりません。数字を確認するだけで満足せず、本当にエクイティが実現されているのか、常に疑問を持つことが重要です。

片山 私は今回のサクセッション・プランには参加していませんが、BIPROGY研究会^{*1}の会長を務めた経験もあるため、齊藤社長や社風についても存じ上げています。当社はとても風通しがよく、上下関係もフラットで、忌憚なく意見交換される企業風土であることが成長要因の一つだと推測しています。また、平岡前社長から「Vision2030」で掲げるデジタルコモンズについて最初にお聞きしたとき、なかなか難しい概念だなと思っていたのですが、その後の時代の変遷やいろいろなお話を伺うにつれて、先んじて社会的価値創出による貢献を掲げられていたのだなど今は感じています。発展のベースは平岡前社長時代にほぼ整備されたと見ており、齊藤社長の役目はそれをさらに加速させていくことだと考えています。新経営方針での成長事業の展開など、今後の収益の柱を作っていく取り組みにリーダーシップを発揮されることを大いに期待していますし、我々もそのためのアドバイスができればと思います。

齊藤 皆さんが今お話しされたことは、肝に銘じて取り組んでいかなければなりません。私はこれまで、実務面ではCMOやCVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)の社長を務め、グローバル展開にも長年関わっていましたので、その領域の成長はしっかり加速させていきます。そのうえ

で、多種多様なバックボーンを持つ社外取締役の方々に、執行側が気づかない点を指摘していただけることは大変ありがたいと、引き続き遠慮なくご意見をいただきたいと思えます。先ほどの大崎さんからの「本当にできているのか常に疑問を持つ」というアドバイスはまさにその通りで、当社は形や仕組みを作るのは早いのですが、それが本当に効果を上げているのかという目で見る必要があると思います。

^{*1}BIPROGYグループのユーザーで組織するユーザー会。IT関連のユーザー会としては日本で最も長い歴史を持つ。

経営方針(2024-2026)の策定と実行

池田 新経営方針策定の議論では、社外取締役からかなり思い切った意見も言わせていただきました。「経営方針(2024-2026)」では、コア事業と成長事業を両輪にして事業の拡大を図るとしています。コア事業では5つの注力領域が挙げられており、それぞれに売上目標が掲げられ、自信も伺えます。成長事業で掲げるグローバル展開は、日本の年齢別人口構成を考えると不可欠な施策ですが、こうした施策を実現する人財の確保と育成が大きな課題でしょう。大規模な投資については、財源はある程度確保されてきており、打って出るタイミングに来ているとも感じます。これをさらにコア事業と成長事業にどのように配分していくのか、これからの3年間で目に見える結果を出すことが求められています。



大規模な投資に打って出るタイミングに来ており、これからの3年でその成果が問われます。

池田 義典

大崎 池田さんがおっしゃったように、日本の最大の社会課題は人口減少です。出生数の減少スピードは政府予測を上回り、地方からの若年女性の流出も止まりません。こうした中で、働き手を確保し、経済を回していくための解決策はDXです。加えて、性別役割分業を乗り越えるためのジェンダー平等の推進も欠かせません。政府も、若年女性の流出が激しい地域は、男女間賃金格差が大きい企業が多いという相関関係の可能性を指摘しています。女性が働きやすく、働きがいを感じられる職場をどのように地方に作っていくかが、日本最大の社会課題への対策の一つであり、これにどのようなビジネス戦略のもと取り組んでいくかというときに問われるのは、やはり社内でのダイバーシティです。

CEO・社外取締役座談会

片山 成長事業戦略の新規事業に関して言えば、成功するのは千のうち三つと言われるほど確率が低く、大きくなるまでに時間もかかるため、案件数を多くしなければなりません。日本の企業は失敗したとき、その原因を分析せず、組織的な知見が深まらない傾向がありますが、齊藤社長はCVCのキャナルベンチャーズ(株)のCEO時代に苦い経験もお持ちでしょうから、それを今後の新規事業発展に活かしてほしいと思います。

アドバニ 新経営方針での事業戦略には、大きくコア事業と成長事業、その先の新事業の3つがあります。この3つは地域、テクノロジー、キャパシティなどそれぞれリスクプロファイルが違うものの、すべてシームレスにつながっていて、しっかりと戦略を考えたいうで決められています。この戦略遂行には、それぞれの成長スタイルに合わせた人財の育成が重要ですが、当社では個人ごとのROLES^{※2}に応じたKPIが考えられており、これは日本企業として非常に先進的な施策だと思っています。



BIPROGYではROLESに応じたKPIが考えられており、日本企業として非常に先進的な施策だと思っています。

ナリン アドバニ

大崎 私も、「経営方針(2024-2026)」は現時点でベストのものができたと評価しています。一方、情報開示の国際基準の策定はどんどん進んでいて、これからは人的資本と人権にも焦点があたります。その中で、ジェンダー平等は中核的なイシューとして位置付けられています。日本政府もこれまでの方針を抜本的に転換し、ジェンダー平等推進に向けて、国際基準に沿った政策方針を打ち出す姿勢を見せています。こうした国内外の公共政策の動向を踏まえたうえで、戦略的な視点を持ち、どのように実効性を高める施策を行っていくかが求められる場面では、さまざまな知見を持つ我々社外取締役の出番だと思っています。

片山 経営計画の実現に向けて、どう従業員の行動に落とし込んでいくかが最大の課題です。同時に、社外取締役が検証しながら、しっかりとフォローアップしていかなければなりません。そしてさらに、グループ会社にまで意識をしっかりと浸透させていくことが重要です。

齊藤 今言われたことはとても重要なアドバイスです。経営方針に対する意識醸成は、グループ会社も含めたキャラバンを行い、浸透させていく予定です。「経営方針(2024-2026)」は、社外取締役の方々にも相当な時間をかけていただき策

定しています。でき上がってからご相談するのではなく、策定の途中で何度もご説明し、ご意見をいただいてブラッシュアップをしていく、ということを繰り返してきました。また、社外取締役のみでの会合も何度も行っていただきました。

アドバニ 私が齊藤社長に安心感を抱いているのは、アカデミックな知識に加え、非常に行動志向型の人物であるという点です。ご自身のフットワークの軽さやアジリティを、組織全体に広げていくことが齊藤社長の課題でしょう。当社は非常に真面目な会社なので、その真面目さとアジリティを組み合わせた人財育成が、経営方針実現の鍵になると思います。

池田 グローバル展開と、M&Aも含めた投資戦略の実施には、強力な戦力となる人的資本の育成と蓄積が必要です。サクセッション・プランに反映できるようなタレントパイプラインを、内部での計画的な育成と外部からの登用を通じて強化していくことが課題の一つだと言えるでしょう。

※2 BIPROGYグループにおける「業務遂行上における役割」のことで、業務内容(JOB)および業務遂行上必要となる役割やスキルを定義したものです。

ガバナンスの実効性をどう上げていくか

片山 私は社外取締役に就任したばかりですが、今後取締役会はもちろん、BIPROGY主催のセミナーなどの出席を通じて、さまざまな方から体験談や働き方に対する考え方をできるだけ多く聴取し、当社のガバナンス向上に貢献するための見識を深めていきたいと思っています。

アドバニ リスクを最小限に抑えるためのガバナンスという観点では、いち早く情報を受け取ることが重要です。当社では、CRMO(チーフ・リスク・マネジメント・オフィサー)から小さな問題でもその都度報告があり、その後の経過報告もされるので、透明性を担保する仕組みはよくできていると思います。また、社外取締役の皆さんはそれぞれの領域で知見がありますので、取締役会の場以外でもお互いに相談することがよくあります。社外取締役の間でも透明性や信頼関係が構築できていると思います。取締役会の実効性評価に関しても、第三者を交えたプロセスで客観性を維持しており、高く評価しています。

池田 当社は、ガバナンスの重要性に対する意識は以前から非常に高く、実効性向上のために努力しています。一方で、2022年のUSBメモリー紛失事案や2023年度のセキュリティ設定不備などはIT企業として一件も発生させてはならない案件であり、再発防止を現場にまで徹底しなくてはなりません。社外取締役として、再発防止を徹底することで、社員が前向きな仕事に集中できるように支援していきたいと思っています。

大崎 取締役会の課題は多様性の確保です。コーポレートガバナンスの肝は、より良い経営判断と意思決定を行う

ことであり、そのために多角的な視点、つまり多様性を持つことが求められます。この多様性とは、属性が多様であることを指します。投資家が役員男女比率を見るのも、東証がプライム市場の上場企業に2030年までに女性役員比率を30%以上にすることを要請しているのもそのためです。当社では今回、社外取締役は女性が1人減りましたが、社内取締役は女性で初めて生え抜きの澤上さんが登用されました。これはとても喜ばしいことですが、執行役員になると女性はほとんどいません。経営層の構成にはジェンダーギャップやエクイティの課題を残しています。先進的な対応を行っている企業は日本にもあるので、ぜひ学んで取り入れていただきたいと思っています。



より良い経営判断と意思決定を行うためには、属性の多様性による多角的な視点が求められます。

大崎 麻子

齊藤 当社を深く理解いただいている社外取締役の皆さんから活発に意見をいただくことで、ガバナンスが効いた取締役会の運営ができています。

アドバニ 2023年度からは執行役員が取締役にオブザーバーとして参加することになったのですが、これはタレントパイプラインをつくるという意味でも非常に良い取り組みです。説明や質疑応答なども担当の役員が行うことで学びになりますし、ガバナンスと透明性担保の面からも望ましいと思います。

あらゆるステークホルダーから認められる魅力的な企業へ

アドバニ 今懸念しているのは、日本の優秀な人財が海外へ流出しやすくなっていることです。今後5年の間に、新卒学生だけでなく30~40代の人々がキャリアチェンジしようとするとき、BIPROGYで働きたいと思ってもらえるような会社になっていなければなりません。これが実現できれば、あらゆるステークホルダーから認められる会社として存続できると考えます。

池田 「経営方針(2024-2026)」では、企業価値1兆円企業への挑戦を掲げています。企業価値は指標としてはまず株価に表れますので、ステークホルダーの皆様からの評価を高めていくことが必要になります。そのためには、まず業績を上げることが第一で、当社が掲げる「Purpose」「Vision2030」などの優れた理念を収益の向上に結び付けなければなりま

せん。生成AIが一般に普及した現代において、サステナブル社会実現に向けて中心的な役割を果たしていくのは、データの扱いを生業とするIT企業でしょう。その点でも、当社グループが提供できる価値は非常に高いものと考えています。

大崎 1兆円企業を目指すうえで、注目すべきステークホルダーは従業員です。私の学生時代では、日本から海外の大学院に留学した女性は、昇進の機会がないことで勤め先を退職してから留学している人が多かったため、修了後は国際機関やグローバル企業に就職してしまい、日本に帰らなかった。今では男性も帰国しない人が増えています。自身のポテンシャルを活かせると思われる魅力的な職場になることが、男性・女性を問わず、人材を確保していく上で鍵となります。メンタルヘルスを含むウェルビーイングという観点からも、従業員エンゲージメント調査の重要性は今後さらに大きくなると思われます。

片山 グローバルでの人財流動化が進み、終身雇用が主流とされた日本企業でも人の流出が進んでいます。処遇や働く環境、企業ブランドなどをいかに高めていけるかが一層重要になるので、そうした点でご提案やアドバイスを行っていただければと考えています。また、株主構成にも目を向ける必要があります。株主の方々とどう向き合っ、企業ブランドを醸成していくのが非常に重要な経営課題になると思っていますので、そういったことも今後議論していきたいですね。

人財の流動化が進む中、処遇や働く環境、企業ブランドを高めることが重要になってきます。

片山 雄一



齊藤 企業価値1兆円を目指すとしたのは、社会課題を解決しながら企業成長を目指すには、それくらいの企業規模にならなければイニシアチブをとる存在とはなり得ないという理由からであり、象徴的に掲げた言葉でもあります。企業価値は株価で判断されるというお話が出ましたが、株価は業績だけでなく、その企業が社会にどのようなインパクトを与えているかという未来への期待値も反映されると考えています。我々が提供するサービスに対して、日本やグローバルな課題を解決することへの期待が上げれば、株価も上がっていく。魅力的な企業になることで人財も集まる。そのような良い循環を回していければと思います。当社グループが成長していくために、社外取締役の皆さんにはご専門の分野の知見を活かして、今後も協力をいただければと思います。

コーポレート・ガバナンス

マテリアリティ コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上

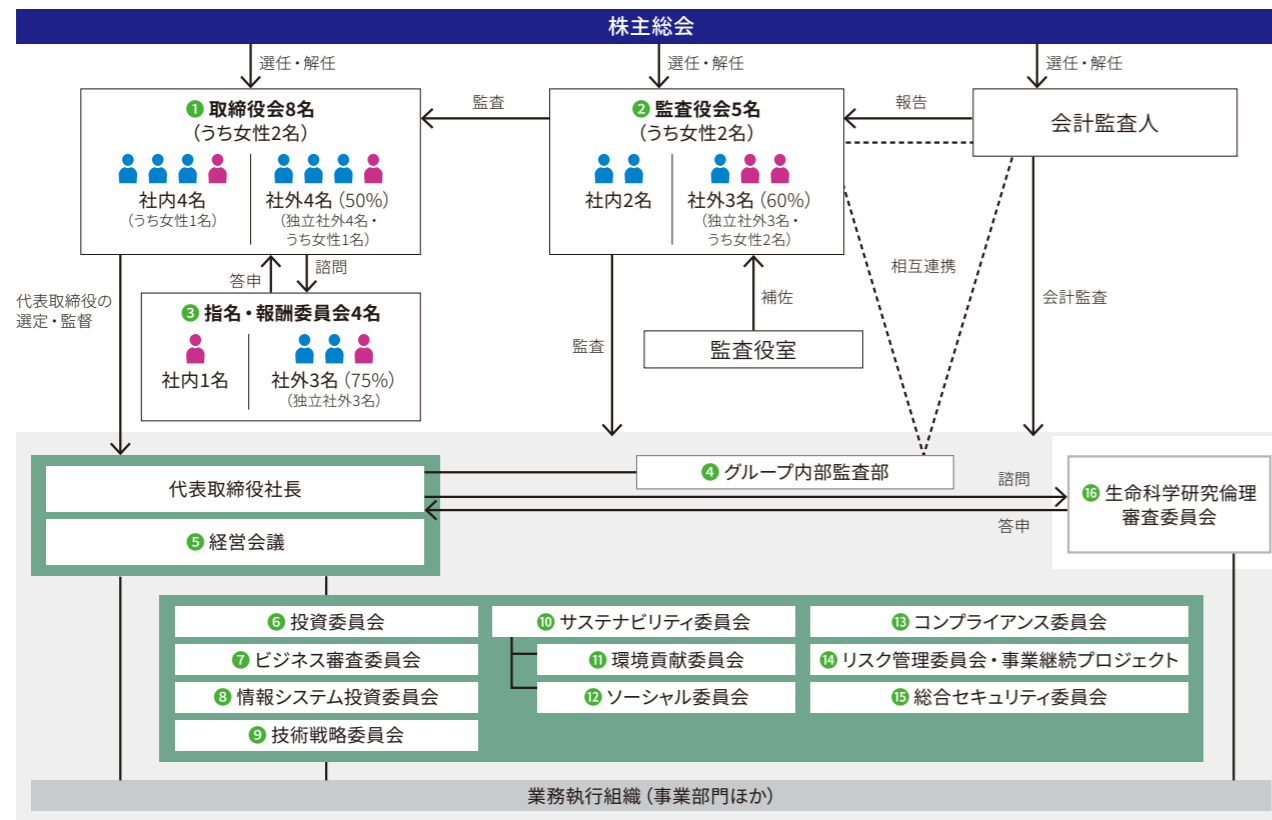
BIPROGYグループが持続的に成長し、中長期的な企業価値の向上を図るためには、適正かつ有効な監視・監督のもと、経営者による健全かつ迅速な経営判断を可能とする仕組み（コーポレート・ガバナンス）が不可欠であり、当社はその構築および維持ならびに不断の改善を行います。

また、社会課題を解決する企業として社会に貢献していくために、すべてのステークホルダーとの信頼関係を構築することができるよう、「ステークホルダーの声に真摯に耳を傾け、企業価値向上に努めます」を企業理念の一つとして定めるとともに、当社はこの理念に沿って事業活動を進めます。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、社外取締役を含む取締役会による監督および社外監査役を含めた監査体制が経営の監視に有効と判断し、監査役会設置会社制度を採用しています。

コーポレート・ガバナンス体制図（2024年6月27日現在）



1 取締役会

原則として毎月開催。当社の経営の基本方針その他重要事項等の審議、決定を行うとともに、取締役および執行役員による職務執行を含め、経営全般に対する監督を行っ

ている。また、経営環境の変化に迅速に対応できる機動的な経営体制の確立と取締役の経営責任を明確にするため、取締役の任期を1年としている。2023年度は12回開催。

2023年度の主な審議内容

- 経営方針（2021-2023）の進捗状況
- 役員等の人事や評価、報酬に関する事項
- 当社グループのリスク管理やコンプライアンスを含む内部統制システムの運用状況
- 政策保有株式や取締役会の実効性評価を含むコーポレート・ガバナンスコードに関する取り組み状況
- サステナビリティに関する取り組み状況
- 投資家との対話状況
- 情報セキュリティ事案をふまえた再発防止策や組織風土改革等の取り組み状況
- 経営方針（2024-2026）の検討状況

2 監査役会

各監査役は取締役会をはじめとする重要な会議への出席、業務や財産の状況の調査、会計監査人の選解任や監査報酬に係る権限の行使等を通じて、取締役の職務執行および内部統制システムに関わる監査を行っている。なお、監査役の監査の実効性を高め、かつ監査機能が円滑に遂行されるよう、監査役室員（専任者2名）が監査役の職務遂行を補佐している。2023年度は16回開催。

2023年度の重点監査項目

- コンプライアンス態勢強化への取り組み状況
- 内部統制システムの強化に向けた取り組み状況
- リスク管理の高度化に向けた取り組み状況
- 不祥事等の再発防止、未然防止への取り組み状況

3 指名・報酬委員会

当社役員および執行役員の人事、報酬に関する事項を審議・答申するため、取締役会の諮問委員会として設置。

各種委員会

取締役の業務執行に関する個別の経営課題を実務的な観点から審議するために設置しています。

6 投資委員会	当社グループで定めた注力領域の方針に基づき事業や商品・サービスに関する計画の妥当性を審議し、投資の可否を決定。また、当該計画の予実管理・評価を行い、必要に応じ見直しを要請
7 ビジネス審査委員会	重要な開発・サービスビジネス案件に対するビジネスリスクおよびその対策の妥当性の見極めと実行の可否を決定。また、当該計画の予実管理・評価を行い、必要に応じ見直しを要請
8 情報システム投資委員会	当社グループの自社システムの開発・運用などについて、コスト・効果・適用技術の妥当性を審議し、投資の可否を決定。また、当該計画の予実管理・評価を行い、必要に応じ見直しを要請
9 技術戦略委員会	当社グループが取り組むべき技術分野を定め、その対象技術の獲得・強化・事業適用に向けた開発、投資、活用等の技術戦略およびその実行計画に関する妥当性を審議し、実行計画のモニタリングを実施
10 サステナビリティ委員会	当社グループのSDGs達成に対する取り組み方針の策定、ESG観点での事業活動全体の適正性判断と活動の推進・評価を総合的に判断し、必要に応じ見直しを要請
11 環境貢献委員会	環境貢献に関する対応方針の検討、環境貢献を推進するための仕組みの設計と実行状況を管理、監督
12 ソーシャル委員会	社会分野に関する対応方針の検討、社会分野への対応を推進するための仕組みの設計と実行状況の管理・監督および懸案事項に関する是正指示等
13 コンプライアンス委員会	コンプライアンス・プログラムの策定、運用、コンプライアンス推進方針の策定、コンプライアンス違反にかかる事案分析、調査報告、再発防止策の検討
14 リスク管理委員会・事業継続プロジェクト	当社グループ経営に重大な影響を及ぼすさまざまなリスクへの対処および事業継続性の確保
15 総合セキュリティ委員会	当社グループの総合セキュリティ・個人情報保護戦略を策定し、それらに基づき諸施策を検討・推進
16 生命科学研究倫理審査委員会	当社における人を対象とした研究について、会社から独立した機関において、倫理的・科学的観点から研究の妥当性の審査を行い、必要に応じて見直しを要請

決議の成立には独立社外取締役の出席を必須とし、かつ独立社外取締役を含む出席委員の全員一致が必要。2023年度は8回開催。

2023年度の主な審議内容

- 取締役会・監査役会の構成や取締役・監査役に求められる専門性と経験（スキル・マトリックス）に関する事項
- 取締役および執行役員候補者の人事案（代表取締役、職務代行順位、実績評価および再任妥当性、後継者育成計画等を含む）
- 賞与支給額
- 譲渡制限付株式の発行・割り当て

※指名・報酬委員会の審議結果は、取締役会に報告・答申を行っています。

4 グループ内部監査部

当社グループ全体の内部統制の有効性と効率性を監査するために、社長直属の独立した当社社内組織として設置。グループの委員会、部門・一段組織およびグループ会社の活動状況の確認および監査を行っている。また、取締役会において内部監査計画と監査結果を報告している。

5 経営会議

業務執行の重要事項を決定するための意思決定機関として、取締役を兼務する執行役員および社長が任命する者を構成員とする経営会議を設置し、効率的な意思決定を行っている。なお、経営会議には監査役が出席できることとしており、通常、常勤監査役が出席する。

コーポレート・ガバナンス

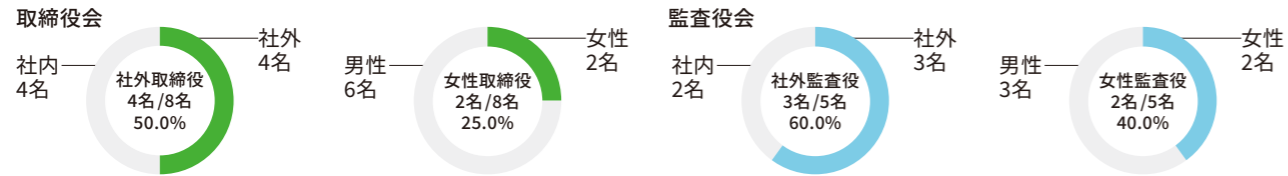
取締役会の実効性向上の取り組み

当社取締役会は、経営についての国内外の豊富な経験・知見、ベンチャー投資・グローバルビジネス経験、国際課税やジェンダー、ESG／サステナビリティ分野における高度な専門的知見を有する等の多様なバックグラウンドを持つ独立社外取締役が8名中4名と、定数の50%を占めており、取締役会のうち2名が女性です。

また、財務／会計のスキルを有するCFOが取締役会に出席し、適宜意見を述べています。

なお、機動的な経営体制の確立と取締役の経営責任の明確化のため、取締役の任期は1年としています。監査役会についても、弁護士1名を含む独立社外監査役が5名中3名と過半数を占めており、うち2名は女性を選任しています。

取締役会・監査役会の構成（2024年6月27日現在）



● P.72-73 役員一覧

独立社外役員	在任年数	2023年度の出席状況 (出席回数／開催回数)			スキル・マトリックス							選任理由	
		取締役会	監査役会	指名・報酬委員会	他社での経営経験	業界知識	技術／研究開発	財務／会計	法務／リスクマネジメント	ESG／サステナビリティ ^{※3}	グローバルビジネス		
代表取締役社長 CEO・CHO 齊藤 昇 (取締役会議長)	8年	12/12回	—	8/8回	●	●	●	●	●	●	●	●	長年にわたり営業部門および新規事業創出全般を統括し、業界の知見や今後の動向、事業戦略に関する豊富な知識と経験を有するとともに、2020年度よりコーポレート・ガバナンス推進担当として、当社のコーポレート・ガバナンスの強化に努めてきています。当社グループが目指す、業界横断的なエコシステムを国内外にさらに推し進めていくリーダーとして適任であると考え、取締役に選任しています。
代表取締役専務執行役員CSO 葛谷 幸司	8年	12/12回	—	—	●	●	●	●	●	●	●	●	当社金融部門のシステム開発および営業に従事した後、執行役員として経営企画部、システム部門、品質保証部門、研究開発部門等を統括するなど、当社グループの経営判断や事業戦略に関する幅広い経験と知見を有しています。今後の当社グループの経営判断・意思決定の過程で、その知識と経験に基づいた幅広い見地から、経営および事業に関する判断を行うことができると考え、取締役に選任しています。
取締役執行役員 CHRO・CRMO 澤上 多恵子 (指名・報酬委員会委員) 新任	—	—	—	—	●	●	●	●	●	●	●	●	当社流通製造のエンジニアを経て、広報部長、経営企画部長の要職を経験し、近年では、CRMOとしてグループのリスク管理および事業継続の責任者として、またリスク管理委員会・事業継続プロジェクトの委員長として当社の管理部門およびリスク管理における豊富な知識と経験を有しています。今後の当社グループの経営判断・意思決定の過程で、その知識と経験に基づいた幅広い見地から、経営および事業に関する判断を行うことができると考え、取締役として選任しています。
取締役 金沢 貴人	3年	12/12回	—	—	●	●	●	●	●	●	●	●	大日本印刷(株)において、情報システム部門やICT事業開発部門等のICT、DX、イノベーション分野の責任者を歴任し、当社の属する業界に関する豊富な知識や経験、役員としての経営経験を有しています。これらの知見を活かし、当社の経営に対して技術的、経営的な観点から実効性ある助言、サポートをしていただくこと、および実効性のある経営の監督機能を発揮していただくことを期待し、取締役に選任しています。
取締役(社外取締役) ナリン アドバニ (指名・報酬委員会委員長)	3年	12/12回	—	8/8回	●	●	●	●	●	●	●	●	日本・シンガポール・インドを中心に、複数のテクノロジー系企業の経営・投資を経験しており、AI・ロボット等の技術的知見に加え、アジア太平洋地域を中心としたグローバルビジネス経験を有しています。このような、当社の属する業界に関するグローバルな知見・経験を活かし、当社の経営に対して実効性ある助言、サポートをしていただくことを期待し、社外取締役に選任しています。
取締役(社外取締役) 池田 義典 ^{※1} (指名・報酬委員会委員)	2年	12/12回	—	5/5回	●	●	●	●	●	●	●	●	国税庁における長年の経験において要職を歴任するとともに、海外での経験を有しており、特に国際課税の分野に精通しています。国税庁退官後も税理士、大学教授として活躍するなど、税務・会計分野における高度な専門的知見を有していることから、当社の経営に対し、これらの知見・経験を活かした実効性ある助言、サポートをしていただくことを期待し、社外取締役に選任しています。
取締役(社外取締役) 大崎 麻子 ^{※2} (指名・報酬委員会委員)	1年	10/10回	—	—	●	●	●	●	●	●	●	●	国際連合での勤務の経験をはじめとする国際経験も豊富であり、ジェンダー・スペシャリストとして、政府、自治体、大学等、各方面において活躍しています。また、ジェンダー分野はもちろんのこと、ESG/サステナビリティ分野における高度な専門的知見を有していることから、当社のESG経営を推進するにあたり、当社の経営に対し、これらの知見・経験を活かした実効性ある助言、サポートをしていただくことを期待し、社外取締役に選任しています。
取締役(社外取締役) 片山 雄一 新任	—	—	—	—	●	●	●	●	●	●	●	●	金融機関での長年の経験において要職を務め、財務・会計における豊富な経験を有するとともに、(株)オリエンタルランドにて、長年取締役を務め、経営者としても豊富な知見と経験を有しています。当社の経営に対し、これらの知見・経験を活かした実効性ある助言、サポートをしていただくことを期待し、社外取締役に選任しています。
監査役 古林 幹教 新任 (監査役会議長)	—	—	—	—	●	●	●	●	●	●	●	●	当社にて営業部門の部長職を始め、マーケティングスタッフの責任者として長年当社のお客様とのリレーション拡大に貢献した後、当社グループ会社での取締役および監査役を歴任し、内部統制・ガバナンスに関する幅広い経験を有しています。その豊富な知識と経験を当社の経営全般の監査に活かしていただくことを期待して、監査役に選任しています。
監査役(社外監査役) 大石 正弥	3年	12/12回	16/16回	—	●	●	●	●	●	●	●	●	金融機関における長年の業務経験や財務および会計に関する相当程度の知見ならびにシステム分野に関する知見を持ち、当社の属する業界への理解があることに加え、証券会社での経験を通じて投資への深い造詣を有しています。これらの知見や、経営者および監事としての幅広い見識を、社外の独立した立場から、当社の経営全般の監査に活かしていただけることを期待して、社外監査役に選任しています。
監査役 橋本 博文	6年	12/12回	16/16回	—	●	●	●	●	●	●	●	●	大日本印刷(株)における国際経験と経営企画部門の責任者としての経験ならびに他の上場会社の取締役としての経営経験を有していることに加え、管理会計に造詣が深く、過去に大日本印刷(株)の海外子会社にてFinance Managerを務める等、財務および会計における相当程度の知見を有しています。一方、当社の業務執行に關与した経験はなく、当社経営陣・業務執行者からの独立性は保たれているため、株主としての視点も持ちつつ、その豊富な知識と経験を当社の経営全般の監査に活かしていただくことを期待して、監査役に選任しています。
監査役(社外監査役) 古城 春実	7年	12/12回	16/16回	—	●	●	●	●	●	●	●	●	弁護士および裁判官として培われた法律専門家としての豊富な知識や経験を有しています。その知識や経験を活かし、社外の独立した立場から、取締役の職務の執行を監査していただけたと考え、社外監査役に選任しています。
監査役(社外監査役) 水口 啓子	3年	12/12回	16/16回	—	●	●	●	●	●	●	●	●	金融機関および格付会社等にて企業分析や格付基準検討に従事したことに加え、公認会計士・監査審査会や企業会計審議会の委員等としての業務経験、総務省独立行政法人評価制度委員会(会計基準等部会)委員等として活躍されており、財務、企業会計、ガバナンス、開示に関する豊富な知識・経験を有しています。その知識や経験を活かし、社外の独立した立場から、取締役の職務の執行を監査していただけたと考え、社外監査役に選任しています。

※1 池田義典氏は2023年6月28日に指名・報酬委員会委員に選定され、同日以降に開催した指名・報酬委員会の回数は5回です。

※2 大崎麻子氏は2023年6月28日に取締役に就任し、同日以降に開催した取締役会の回数は10回です。

※3 ESG(環境・社会・ガバナンス)のSには人財戦略、ダイバーシティ&インクルージョン等も含まれています。

コーポレート・ガバナンス

取締役会における審議の状況

	2023年									2024年		
	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
取締役会の開催	●	●	●●	●	●		●●	●●	●	●●	●●	●
経営方針(2021-2023)の進捗状況	●							●				
役員等の人事や評価、報酬に関する事項	●		●						●	●		●
当社グループのリスク管理やコンプライアンスを含む内部統制システムの運用状況	●	●						●	●			●
政策保有株式や取締役会の実効性評価を含むコーポレート・ガバナンスコードに関する取り組み状況		●	●	●			●	●		●	●	●
サステナビリティに関する取り組み状況			●	●			●				●	●
投資家との対話状況						●						
情報セキュリティ事案をふまえた再発防止策や組織風土改革等の取り組み状況	●							●				
経営方針(2024-2026)の検討状況、その他重要な業務執行に関する事項について	→											

取締役会の実効性評価

当社では、持続的な企業価値向上のためには、取締役会がその機能を十分に発揮し、ガバナンスの強化を図ることが重要であると考え、2015年度の実効性評価より自己評価を実施して、取締役会の実効性の向上に努めています。

2023年度は、2024年度から始まる新経営方針の達成に向け、さらなる取締役会の機能強化を図る観点から、外部コンサルタントの支援のもと、取締役会の実効性評価を実施しました。

実効性評価プロセス

対象者	2023年度の全取締役(8名)および全監査役(5名)		
実効性評価プロセス	Step 1: 取締役・監査役全員による無記名式アンケート調査 Step 2: 外部コンサルタントによるアンケート結果の内容分析・全取締役および全監査役への個別インタビュー・報告	Step 3: 取締役会による現状把握・評価・審議 Step 4: 評価結果に基づく対応方針策定 Step 5: 取り組み	
評価項目(全71問)	① 経営の課題と取締役会の役割・機能 ② 2023年度の実効性評価の進展状況 ③ 取締役会の規模・構成 ④ 取締役会の運営状況	⑤ 指名・報酬委員会の構成と役割 ⑥ 指名・報酬委員会の運営状況 ⑦ 役員研修 ⑧ 社外取締役に対する支援体制 ⑨ 取締役からみた監査役の役割・監査役に対する期待	⑩ 監査役との関係 ⑪ 投資家・株主との関係 ⑫ 当社のガバナンス体制・取締役会の実効性全般 ⑬ 自己評価

2023年度の実効性評価結果と2024年度の対応方針

2022年度に特定した課題	(1) 取締役会資料についてはさらなる早期化と内容の充実が必要。また、取締役会においては、議案に関する説明、質問、知見の共有にとどまらず、議論すべき点について本質的な議論がなされるよう、議事進行や運営のさらなる工夫が必要。 (2) 取締役会として、重大事案発生時における迅速な情報共有に努めるとともに、継続的に再発防止策の実行のモニタリングを行い、組織風土の変革、当社従業員のコンプライアンス意識、リスク管理意識の強化・維持のモニタリングを行うことが必要。
2023年度の対応方針	(1) さらなる成長に向け、取締役会において、経営戦略およびそれを踏まえた人財戦略・グローバル戦略、リスク管理に関する本質的な議論を一層深めるとともに、そのために必要な資料の充実を引き続き努める。 (2) 2022年6月に発生したUSBメモリー紛失事案を踏まえ、取締役会において重大事案発生時のより迅速な情報共有を図るとともに、このような事故を二度と起こさないための組織風土の変革、従業員のコンプライアンス意識・リスク管理意識の強化の取り組み状況についてモニタリングを行う。
2023年度の実効性評価結果	(1) 経営戦略等に関する議論の機会や対話も増え、一定の進捗はあるものの、経営戦略およびそれを踏まえた人財戦略・グローバル戦略、リスク管理等に関しては、より実効的かつ具体的な議論をしていくための資料の提供方法・内容や、議論の進め方をさらに工夫していく必要がある。 (2) 不祥事案等に対する対応は適切に行われているが、組織風土の改革、現場への一層の意識浸透も含めた役員職員のコンプライアンス意識・リスク管理意識の強化に向けた取り組みとモニタリングを継続する必要がある。
2024年度の対応方針	(1) 経営資源の配分を含む事業戦略・技術戦略・人財戦略(サクセッション・プラン含む)やリスクなどの議論の深化に向け、取締役会での議題設定、議事進行のさらなる工夫や取締役会以外の場の活用を一層進めるとともに、社外取締役へ共有する情報の充実を図る。 (2) 重大事案・事故を起こさないよう、組織風土の改革、現場へのコンプライアンス意識・リスク管理意識の浸透に向けた取り組みについて、引き続き取締役会として実効的なモニタリングを行う。

コーポレート・ガバナンス強化の取り組み

当社グループは、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行う仕組みとしてのコーポレート・ガバナンス強化のため、常に改善に取り組んでいます。また、ビジネスエコシステムの創出にあたっては、多様なステークホルダーとの

信頼関係構築によりビジネス機会を拡大することが重要であるため、取締役・監査役の多様性を確保するとともに、スピード感のある進化に向けた後継者計画も注力すべき重点項目として捉えています。

コーポレート・ガバナンス体制の変遷

全般 コーポレート・ガバナンス全般 多様性 取締役・監査役の多様性 後継者 後継者計画 実効性 取締役会の実効性評価 報酬 役員報酬制度

	主な取り組み	経緯・目的
2001年	全般 執行役員制度の導入	経営の監督と執行の分離および業務執行の効率化
2004年	全般 取締役の任期を2年から1年に変更	機動的な経営体制の確立と取締役の責任の明確化
2012年	報酬 取締役(社外取締役を除く)・執行役員に業績連動型報酬制度を導入	業績・企業価値向上に向けた貢献意欲を高める
2013年	全般 社外取締役比率を3分の1以上に変更(取締役9名のうち社外3名)	経営の透明性・客観性の向上
2015年	全般 「コーポレート・ガバナンスおよび内部統制原則」の制定	コーポレート・ガバナンスおよび内部統制に関する基本的な考え方およびその体制・運営方針を明確化
	全般 取締役会規程の改定等	取締役会付議基準の見直し
	全般 指名・報酬委員会の設置	役員人事・報酬への独立社外取締役の関与・助言の確保
	多様性 女性社外取締役を1名増員(社外取締役3名→4名)	多角的な視点の強化
	全般 「社外取締役の独立性に関する判断基準」の策定	独立性に関する基準を明確化
2016年	全般 独立性に関する判断基準を「社外役員の独立性に関する判断基準」に改定	社外監査役の独立性基準を明確化
	後継者 「最高経営責任者等の後継者計画」の策定	持続的な成長
	実効性 取締役会の実効性評価の開始	取締役の機能の向上
	報酬 業績連動型賞与の導入	業績・企業価値向上に向けた貢献意欲を高める
2018年	後継者 経営リーダープログラムを開始 最高経営責任者等の後継者計画の対象を経営陣幹部に拡大	最高経営責任者を含む経営陣幹部候補の選抜・育成
	実効性 外部専門機関を起用のうえ、2017年度の実効性評価(第3回)を実施	外部専門家による客観的分析を評価に活用
2019年	全般 指名・報酬委員会の委員長に社外取締役が就任	役員人事・報酬体系の実効性の向上
2020年	全般 社外取締役の選任基準・プロセスを策定	経営の透明性・客観性の向上
	全般 指名・報酬委員会委員のうち、独立社外取締役を2名に増員	指名・報酬委員会の独立性・客観性等の強化
	実効性 外部専門機関を起用のうえ、2019年度の実効性評価(第5回)を実施	外部専門家による客観的分析を評価に活用
2021年	報酬 役員報酬体系を改定(譲渡制限付株式報酬制度の導入)	中長期業績・企業価値向上に向けた貢献意欲を高める
	全般 社外取締役を増員し、スキル・マトリックスを開示	「Vision2030」および「経営方針(2021-2023)」の実現に向けて多様な知見・経験を有する取締役・監査役を選任
2022年	全般 社外取締役比率を2分の1に変更(取締役8名のうち社外4名)	経営の透明性・客観性の向上
	全般 指名・報酬委員会委員のうち独立社外取締役が過半数に(委員3名のうち社外2名)	指名・報酬委員会の独立性・客観性等の強化
2024年	実効性 外部専門機関を起用のうえ、2023年度の実効性評価(第9回)を実施	外部専門家による客観的分析を評価に活用
	多様性 女性社内取締役の就任	多角的な視点の強化

コーポレート・ガバナンス

サクセッション・プラン

当社では、最高経営責任者を含む経営陣幹部の選定プロセスの透明性を確保するため、独立社外取締役が委員長を務める指名・報酬委員会において、経営人財の後継者に関する計画（サクセッション・プラン）を審議し、取締役会に報告しています。当社のサクセッション・プランでは、最高経営責任者に求められる重要な資質として、「真摯さ（Integrity）」をベースとし、「先見性・ビジョン構築力」や「洞察力・本質を見抜く力」など、7つの項目を重要なコンピテンシーとして定めています。なお、各要件の発揮度は、ビジネス環境（転換・変革期あるいは継続・拡大期）により変動すると考えています。

経営リーダーに求められる資質

真摯さ（Integrity）

+
7つのコンピテンシー

①	先見性・ビジョン構築力	Foresight
②	洞察力・本質を見抜く力	Insight
③	決断力	Determination
④	改革力	Innovation
⑤	情熱・発信力	Passion
⑥	実行・完遂力	Execution
⑦	多様性の受容・適応力	Diversity & Inclusion

上記コンピテンシーの獲得・強化を図るため、アセスメントの実施、社内外の経営者や有識者とのセッションおよび外部プログラムの受講、タフアサインメントを通じ、当社グループの未来を担う経営リーダー候補者のパイプラインを増強することを目的として、2階層での選抜型の育成プログラムを企画・実施するとともに、候補人財の可視化とモニタリングを行っています。

新しいものを生み出す力

「先見性・ビジョン構築力」とは、当社グループの将来を見通し、高い志を持ってビジョンを掲げ、未来への約束（コミットメント）をする力です。「洞察力・本質を見抜く力」とは、グローバルな視点で世界の潮流や変化を読み解き、日本経済、つまり世の中の動きを洞察し、あらゆるものの価値の本質を見抜く力です。「決断力」とは、予測不可能な状態の中でも、リスクを認識したうえで、揺らぐことなく信念を持って方向性を決める力を指します。

よりよくする力

「改革力」とは、前例や慣習にとらわれず、意欲的な姿勢で道なき道を切り拓き、困難に遭遇してもあきらめず、やり抜く力です。「情熱・発信力」とは、何事にも情熱を持って取り組み、広くコミュニケーションをとりながら、周囲の協力や信頼・応援を得て進む力のことです。また、高い情報感度と受信能力を持ち、夢の実現や達成すべき目標、課題解決の方向性に向けた発信ができる力です。

保つ力

「実行・完遂力」とは、企業が目指すべき高い目標とゴールを設定し、リーダーシップを発揮し、必ず実行し、やり遂げ、結果を残す力です。「多様性の受容・適応力」とは、企業の内外を問わず、さまざまな立場の人の価値観を認め、既成概念や既存の枠組みにとらわれず、広く交流する力です。バックグラウンドが異なるさまざまな企業の立場やものの考え方、異文化を理解し、積極的に関係を構築する力です。

BIPROGYグループの未来を担う

「次世代経営人財」

「経営方針（2024-2026）」において、重点的に拡大を図る人財の一つとして、高い志を持って当社グループの持続可能な成長を牽引する「次世代経営人財」の育成に注力します。「次世代経営人財」とは、グループの企業価値向上において高い志を持ち、前例にとられない思考と行動力、ワクワクさせるビジョンで変革を牽引する人財を指します。

当社グループではサクセッション・プランのもと、経営陣幹部の後継者輩出に向けた人財パイプライン構築のため、「経営リーダープログラム」を2018年より実施し、継続的な変革にコミットしていく経営リーダーの輩出を目指し取り組んできました。しかし、これまでの取り組みでは人財パイプラインの強化や登用につながりにくいという課題があり、2023年度はこれまでのプログラムを一から再設計しました。2024年度からは、選抜によるサクセッションの人財プールを形成し、対象人財への個別のアセスメント、育成プログラム、タフアサインメントといったこれまで設計した一連の仕組みを実行するフェーズとして、これまで以上に経営層が候補者の育成に直接的に関わるとともに、パイプラインの可視化を行います。後継者準備率の指標をそのKPIとしてモニタリングしながら、当社グループのサステナビリティ経営につなげていくことを目指しています。

役員報酬制度

業務執行取締役の報酬として、業績に連動する賞与と株式報酬の割合を増やし、業績目標を100%達成した場合には固定報酬、業績連動賞与（親会社の所有者に帰属する当期利益に連動）、株式報酬の割合が4:4:2となるように設計しています。

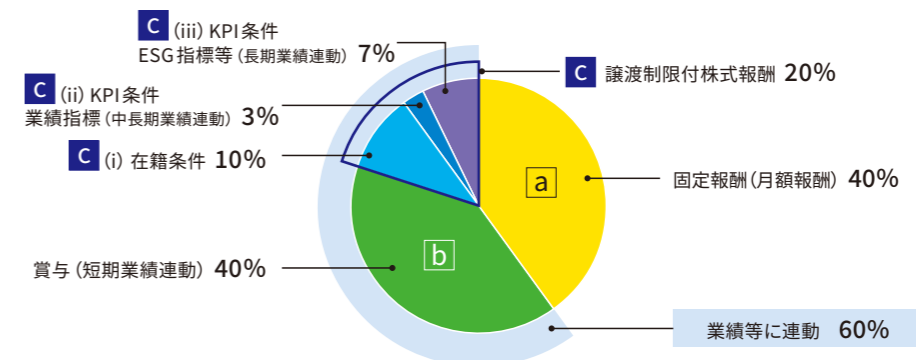
社外取締役などの非業務執行取締役については、実効性ある経営の助言・監督機能を担うため、業績と連動しない固定的な月額報酬のみを支給することとしています。なお、取締役の報酬等の額の算定方法の決定に関する方針

は、取締役会の諮問委員会である指名・報酬委員会で審議し、取締役会にて承認する方法にて決定しています。

中長期・長期業績に連動した譲渡制限付株式報酬

当社は2021年度に、中長期業績と連動する業績指標に加え、気候変動等のサステナビリティ課題への対応実績を含む長期業績条件を盛り込んだ役員報酬制度を導入しました。中長期的に企業価値を向上させ、報酬の中長期・長期業績との連動性を高めることを目的としています。

業務執行取締役の報酬イメージ



a 固定報酬（月額報酬）

取締役の月額報酬は月額350万円、監査役の月額報酬は月額800万円を上限としています。

b 賞与（短期業績連動）

業務執行取締役の賞与の支給総額は、年400万円を上限としており、親会社の所有者に帰属する当期利益に応じて指名・報酬委員会にて定める基準係数（当面の間は最大0.5%）および役職別基準額に従い、取締役会で具体的な支給総額を決定する旨の決議をしています。

c 譲渡制限付株式報酬

業務執行取締役に対し譲渡制限付株式報酬を採用し、(i) 在籍条件、(ii) 中長期の業績指標（当社株式に係る株主総利回り（TSR）

の対TOPIX成長率）、(iii) ESG指標（P.18-19、P.87参照）の3つの条件・指標を取り入れており、それぞれに対し、3:1:2の割合で割り当てられます。

(i) の在籍条件は、株式保有を通じて株主と意識・価値共有を図ることを目的としています。(ii) の業績指標については、中長期の業績と連動させるとともに、TOPIXとの比較により、市場全体の影響とは別に当社単独での企業価値向上の実現の度合いを測るための指標として、(iii) ESG指標については、当社が取り組む重要課題の実現のための指標として設定しています。

なお、譲渡制限付株式報酬としての金銭債権の総額は年200万円（これを対価として発行または処分される普通株式総数は年66,000株以内）を上限としています。

2023年度の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の 員数（人）
		a 固定報酬	b 賞与	c 株式報酬	
取締役（社外取締役を除く）	331	142	129	58	4
監査役（社外監査役を除く）	34	34	—	—	2
社外役員	73	73	—	—	8

(注) 1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

2. 非業務執行取締役1名は、賞与および株式報酬の支給対象ではありません。

3. 監査役および社外取締役は、賞与および株式報酬の支給対象ではありません。

4. 上記のうち株式報酬は、業務執行取締役3名に付与した譲渡制限付株式報酬に係る費用のうち、当連結会計年度に費用計上した額を記載しています。

5. 役員退職慰労金制度は、2006年4月28日開催の取締役会において決議のうえ、2006年6月30日付で廃止しています。

6. 上記には、2023年6月28日開催の第79回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名の在任中の報酬等の額が含まれています。

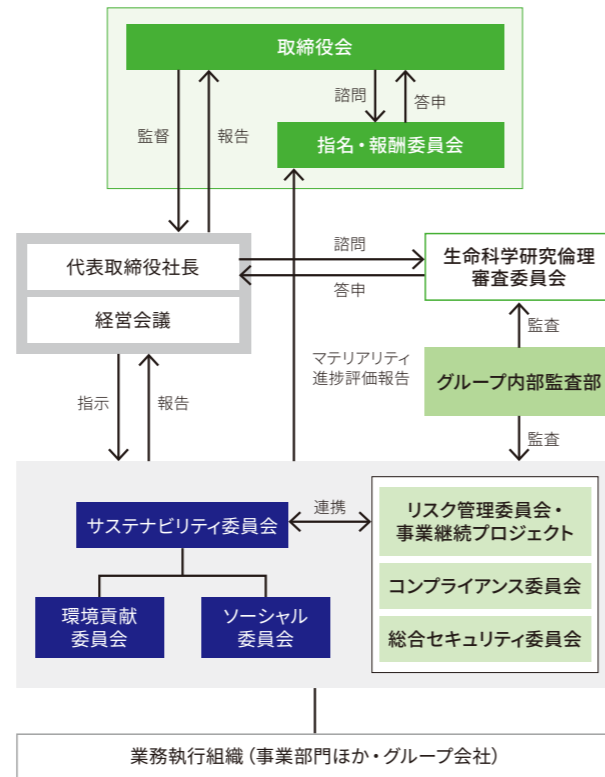
コーポレート・ガバナンス

サステナビリティに関するガバナンス

当社グループ全体のサステナビリティ課題への取り組みにおいては、マネジメントとガバナンスの強化が重要であるとの考えのもと、推進体制を整備しています。SDGs達成への貢献の取り組みおよびサステナビリティ経営戦略の統括責任者であるCSOを委員長とする意思決定機関「サステナビリティ委員会」を設置するとともに、下部組織として、環境・社会の各分野別の委員会である「環境貢献委員会」「ソーシャル委員会」を設置しています。環境と社会のサステナビリティを巡る課題への取り組みのうち重要な事項に関しては、経営会議または各委員会にて審議・報告を行っています。

また、取締役会においては、各委員会や各組織からのサステナビリティ課題への対応を含む主たる活動状況についての報告を受け、多角的な視点に基づいた議論と意思決定が行われています。2022年10月から「コンプライアンス委員会」、2023年4月から「リスク管理委員会・事業継続プロジェクト」「総合セキュリティ委員会」の各委員長を、新たにサステナビリティ委員会の委員とすることにより、各委員会との連携を強化しました。

サステナビリティ推進体制図 (2024年6月27日現在)



委員会概要

組織体	開催実績 (2023年度)	構成員 (2024年6月27日現在)	
		委員長	委員
サステナビリティ委員会	13回	<ul style="list-style-type: none"> CSO (代表取締役専務執行役員) 	<ul style="list-style-type: none"> CFO 環境貢献委員会委員長 ソーシャル委員会委員長 ユニアデックス (株) 社長 コンプライアンス委員会委員長 その他委員長が任命する者
環境貢献委員会	7回	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ委員会委員長が任命 (業務執行役員) 	<ul style="list-style-type: none"> 環境貢献委員会委員長がグループ内の関連責任組織の責任者から任命
ソーシャル委員会	6回	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ委員会委員長が任命 (業務執行役員) 	<ul style="list-style-type: none"> ソーシャル委員会委員長がグループ内の関連執行組織の責任者から任命

サステナビリティに関する主な審議事項 (2023年度)

サステナビリティ委員会	取締役会
<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティ指標の進捗 マテリアリティ新KPI、目標の設定 非財務情報開示基本方針の策定 Scope3 GHG排出量削減目標 	<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティ指標の進捗 マテリアリティ新KPI、目標の策定 主要ESG評価と課題

株主・投資家との建設的な対話に関する方針

当社グループでは、国内外の株主・投資家の皆様へ適時適切に情報を開示するとともに、双方向のコミュニケーションを積み重ねることが公正な価値評価につながると考えており、CEO、CFO およびコーポレート・ガバナンス推進担当役員が中心となって積極的なIR活動およびSR活動を行っています。国内外の多様な投資スタイル^{※1}の機関投資家の担当者^{※2}との対話内容やいただいた意見・提言は、経営陣幹部および取締役会に対して適宜報告されており、経営の

対話の実施状況 (2023年度)

対話の形態	対話の回数/社数 (延べ数)
決算説明会	4回
スモールミーティング	2回
個別面談	246回 機関投資家・アナリスト 445社 うち、機関投資家議決権行使担当者との個別面談 10社
海外ロードショー	5回

政策保有株式について

当社は、取引先との関係維持・強化により収益基盤の拡大につながるなど、当社の企業価値向上に資すると認められる場合には、当該取引先の株式を政策的に保有することがあります。株式取得に際しては、社内規程にのっとり取得の是非を判断し、保有後においては、毎年取締役会で保有の適否の検証を行い、縮減を進めています。その結果、2023年度末の上場株式の貸借対照表上の合計額は前年度末比で48億円減少し、保有銘柄数も前年度末比3銘柄減少の19銘柄となりました。なお、政策保有株式の貸借対照表上の合計額は資本合計の7.6%まで低下しましたが (前年度末: 12.3%)、今後も保有意義が薄れた銘柄については売却を進めていきます。

また、当社の株式を保有する政策保有株主から売却の意向が示された場合、売却を妨げることは一切行っており、適切に売却等に対応しています。

コーポレートガバナンス・コードの対応状況

すべてに対応しています。コーポレート・ガバナンスおよび内部統制に関する詳細は、右記のWebサイトをご覧ください。

改善に役立てています。2024年3月期の対話状況に関する取締役会へのフィードバックは、2回 (2023年9月、2024年4月) 実施しました。

※1 アクティブ/パッシブ、グロース/バリュー/配当重視等
※2 ファンドマネージャー、アナリスト、ESG担当、議決権行使担当等

対話の主なテーマ、関心事項

- 業績全般に関する内容
- 事業環境の変化
- 投資、株主還元に関する考え方
- DX、AIなどの市場テーマに関する当社グループの対応状況

対話やその後のフィードバックを踏まえて、取り入れた事項

- 決算説明会資料における情報開示の拡充
- 「経営方針 (2024-2026)」に「キャピタルアロケーションの方針」を明示

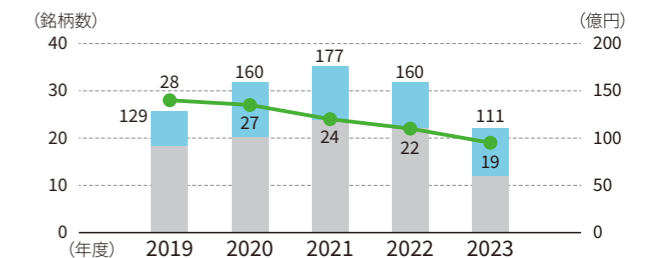
対話の実効性向上と情報開示強化への主な取り組み

- 事業説明会の実施
- 海外ロードショーの強化

2024年6月開催の取締役会における2024年3月末の保有銘柄に関する検証結果

- 保有目的の持続性、および中長期的視点での事業戦略との整合性を検証
- 上記に加え、関連取引利益等について資本コストも踏まえ検証した結果、保有に係る経済合理性があることを確認

純投資目的以外で当社が保有する株式の銘柄数および貸借対照表上の合計額 (上場銘柄)



政策保有株式の貸借対照表上の合計額 資本合計の7.6% (2024年3月末)

役員一覧

(2024年6月27日現在)

取締役



取締役会出席回数
12回／12回

当社株式所有数
24,800株

代表取締役社長 CEO・CHO
齊藤 昇

1986年 4月 当社入社
2004年 4月 当社産業流通第二事業部長
2009年 4月 当社流通事業部長
2010年 4月 当社流通第二事業部長
2012年 4月 当社ビジネスサービス事業部長
2013年 4月 当社執行役員
2016年 4月 当社常務執行役員
2016年 6月 当社取締役常務執行役員
2020年 4月 当社代表取締役専務執行役員
2022年 6月 セイコーグループ(株)社外取締役(現在)
2024年 4月 当社代表取締役社長(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

当社株式所有数
14,600株

代表取締役専務執行役員 CSO
葛谷 幸司

1985年 1月 当社入社
2007年 7月 当社SW&サービス本部S-BITS適用統括PM
2011年 4月 当社金融第三事業部長
2012年 4月 当社金融事業部門副部門長
2014年 4月 当社執行役員兼経営企画部長
2016年 4月 当社常務執行役員
2016年 6月 当社取締役常務執行役員
2021年 4月 当社取締役専務執行役員
2024年 4月 当社代表取締役専務執行役員(現在)



当社株式所有数
2,100株

指名・報酬
委員会委員

取締役執行役員 CHRO・CRMO
澤上 多恵子

1993年 4月 当社入社
2016年 10月 当社広報部長
2020年 4月 当社経営企画部長
2021年 4月 当社業務執行役員CRMO
2024年 4月 当社執行役員
2024年 6月 当社取締役執行役員(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

当社株式所有数
なし

取締役
金沢 貴人

1998年 12月 大日本印刷(株)ビジネスフォーム事業部東京営業企画本部デジタル・ネットワーク化推進部長
2007年 4月 同社IPS事業部システム開発本部長
2008年 10月 同社IPS事業部製造本部長
2012年 10月 同社情報ソリューション事業部BPO開発本部長
2016年 10月 同社情報イノベーション事業部BPOセンター副センター長
2017年 4月 (株)DNPデータテック代表取締役社長
2018年 4月 大日本印刷(株)情報システム本部長
2018年 7月 同社ABセンターICT事業開発本部長
2019年 6月 同社執行役員、ABセンターICT事業開発本部長
2021年 6月 当社取締役(現在)
2021年 10月 大日本印刷(株)執行役員 ABセンター長、情報システム本部担当
2022年 6月 同社常務執行役員 ABセンター長、情報システム本部担当
2023年 4月 同社常務執行役員 ABセンター長、情報システム本部担当、教育ビジネス本部担当、技術・研究開発本部ICT統括室担当
2024年 4月 同社常務執行役員 ABセンター長、情報システム本部担当、教育ビジネス本部担当、技術・研究開発本部ICT統括室担当、コンテンツ・XRコミュニケーション本部担当
2024年 6月 同社常務取締役 ABセンター長、情報システム本部担当、教育ビジネス本部担当、技術・研究開発本部ICT統括室担当、コンテンツ・XRコミュニケーション本部担当(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

当社株式所有数
なし

指名・報酬
委員会委員

取締役(社外取締役 独立役員)
ナリン アドバニ

1984年 4月 ベンチャー投資家、投資・経営戦略アドバイザー(現在)
1998年 9月 eSOL(株)取締役、Chief Marketing Officer
2007年 1月 ハルコ(株)代表取締役社長(2011年7月退任)
2009年 8月 Barco Electronic Systems Pvt Ltd. 代表取締役社長(2011年8月退任)
2010年 1月 UCLA アンダーソン/シンガポール国立大学ビジネススクール修了
2011年 9月 Barco Pte Ltd. アジア太平洋担当副社長(2015年12月退任)
2013年 8月 シンガポール国立大学経営学部客員講師(2023年8月より特任教授(現在))
2015年 11月 KPISOFT Inc (現entomote pte ltd) Co-Founder(現在)
2016年 2月 Grey Orange Pte.Ltd. アジア太平洋CEO(2019年3月退任)
2021年 6月 当社社外取締役(現在)
2023年 2月 大学院大学至善館特任教授(現在)
2023年 3月 一般社団法人横浜インドセンター代表理事(会長)(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

当社株式所有数
なし

指名・報酬
委員会委員

取締役(社外取締役 独立役員)
池田 義典

1985年 4月 国税庁入庁
1992年 7月 広島国税局瀬戸税務署長
1995年 7月 ハーバード大学ロースクール(Master of Laws 1996年6月取得)
2004年 7月 ジョージタウン大学ローセンター客員研究員(2005年6月退任)
2008年 7月 国税庁長官官房相互協議室長、名古屋国税局総務部長、国税庁長官官房国際業務課長、同調査査察部調査課長、沖縄国税事務所長等を歴任
2020年 10月 社・本郷税理士法人 法人・国際税務担当統括部長
2020年 11月 税理士登録
2021年 4月 明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科兼任講師
2022年 4月 明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科特任教授(現在)
社・本郷税理士法人 顧問(現在)
2022年 6月 当社社外取締役(現在)



取締役会出席回数
10回／10回

当社株式所有数
なし

指名・報酬
委員会委員

取締役(社外取締役 独立役員)
大崎 麻子

1997年 5月 米国コロンビア大学国際公共政策大学院修了(国際関係修士、国際人権・人道問題専攻)
1997年 6月 国際連合開発計画(UNDP)ニューヨーク本部(資金渉外局、開発政策局)入局
2005年 1月 国際協力・ジェンダー・スペシャリストとして独立(現在)
2009年 4月 関西学院大学総合政策学部客員教授(2024年3月退任)
2011年 6月 特定非営利活動法人 Gender Action Platform 理事(現在)
2016年 4月 外務省「女性・平和・安全保障(WPS)行動計画」評価委員(現在)
2021年 4月 内閣府男女共同参画会議専門委員(現在)
2022年 1月 ISO/PC337「ジェンダー平等の推進及び実施のガイドライン」国内委員会委員・日本代表エキスパート(現在)
2023年 6月 当社社外取締役(現在)
2024年 1月 外務省国連女性の地位委員会(CSW)日本代表(現在)
2024年 4月 早稲田大学教育学部非常勤講師(現在)



当社株式所有数
なし

取締役(社外取締役 独立役員)
片山 雄一

1979年 4月 (株)日本興業銀行(現・(株)みずほ銀行)入行
2008年 4月 (株)みずほコーポレート銀行(現・(株)みずほ銀行)執行役員
2009年 7月 同行常務執行役員営業担当役員
2012年 4月 (株)みずほ銀行常務執行役員営業店副担当役員
(株)オリエンタルランド常務執行役員
2013年 4月 同社取締役常務執行役員
2013年 6月 同社取締役専務執行役員
2015年 4月 同社取締役副社長執行役員
2019年 4月 同社取締役副社長執行役員
2022年 4月 同社取締役副社長執行役員
CVC事業・経理部・スポンサーマーケティングアライアンス部管掌、事業開発部担当
2024年 4月 同社取締役副社長執行役員
スポンサーマーケティングアライアンス部・特命事項担当(現在)
2024年 6月 当社社外取締役(現在)

監査役



当社株式所有数
278株

常勤監査役
古林 幹教

1986年 4月 当社入社
2011年 7月 流通第二事業部ビジネスサービス営業五部部長
2014年 4月 ビジネスサービス事業部営業一部部長
2016年 4月 総合マーケティング部部長
2018年 4月 グループマーケティング部部長
2020年 6月 グループマーケティング部部長
兼 Emellience Partners(株)取締役
2020年 11月 グループマーケティング部部長
兼 Emellience Partners(株)取締役(2021年6月退任)
兼 テック・ビューイング(株)代表取締役(2021年3月退任)
2021年 6月 ユニアテックス(株)監査役(2024年6月退任)
2024年 6月 当社監査役(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

監査役会出席回数
16回／16回

当社株式所有数
900株

常勤監査役(社外監査役 独立役員)
大石 正弥

1983年 4月 農林中央金庫入庫
2011年 7月 同金庫 システム企画部長
2013年 6月 同金庫 監事
2015年 6月 (株)みずほフィナンシャルグループ常務執行役員アセットマネジメントユニット副担当役員(2021年3月退任)
みずほ証券(株)常務取締役兼常務執行役員 市場・商品部門システム営業部担当役員、国内営業部門担当役員(2021年3月退任)
2021年 6月 当社社外監査役(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

監査役会出席回数
16回／16回

当社株式所有数
なし

監査役
橋本 博文

1992年 6月 大日本印刷(株)ビジネスフォーム事業部企画管理部管理課長
1997年 1月 P.T.DNPインドネシア
2002年 4月 大日本印刷(株)商印事業部企画管理部長
2007年 4月 同社商印事業部DAC事業推進本部長
2009年 11月 同社事業企画推進室長
2015年 6月 同社役員(現執行役員)、事業企画推進室長
2017年 10月 同社執行役員、事業推進本部長
2018年 4月 同社執行役員 事業推進本部、価値創造推進本部担当
2018年 6月 当社監査役(現在)
大日本印刷(株)常務執行役員 事業推進本部、価値創造推進本部担当
2019年 5月 同社常務執行役員 事業推進本部、価値創造推進本部、左内町営業部担当
2020年 6月 同社常務取締役 事業推進本部、価値創造推進本部、左内町営業部担当
2023年 4月 同社常務取締役 IR・広報本部、法務部、総務部、監査室、ファンリティ推進部、左内町営業部担当(2024年6月退任)
2024年 4月 丸善CHIホールディングス(株)代表取締役会長(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

監査役会出席回数
16回／16回

当社株式所有数
なし

監査役(社外監査役 独立役員)
古城 春美

1976年 4月 弁護士登録
1983年 6月 米国ヴァージニア大学ロースクール修了(LL.M.)
2001年 4月 東京高等裁判所知的財産権部判事
2005年 10月 坂井・三村法律事務所(当時)加入
2015年 1月 桜坂法律事務所設立パートナー(現在)
2017年 6月 当社社外監査役(現在)
2021年 7月 電力広域的運営推進機関 監事(現在)



取締役会出席回数
12回／12回

監査役会出席回数
16回／16回

当社株式所有数
なし

監査役(社外監査役 独立役員)
水口 啓子

1986年 4月 モルガン銀行(現JPモルガン・チェース銀行)東京支店入行
スタンダード&プアーズ・インターナショナル・レイティングス
アソシエート・ディレクター
1998年 4月 青山監査法人(後に中央青山監査法人)ディレクター
2000年 11月 UBSウオーバーク証券会社ディレクター
2002年 5月 ブルデンシャル・インベストメント・マネジメント・ジャパン
シニア・クレジット・アナリスト
2003年 4月 中央青山監査法人シニア・アナリスト
2005年 4月 (株)日本格付研究所チーフ・アナリスト
2008年 4月 同社格付企画部長 兼 チーフ・アナリスト
2013年 2月 企業会計審議会委員/企業会計審議会監査部委員
2013年 4月 公認会計士・監査審査会委員
2013年 6月 企業会計基準委員会 保険契約専門委員会(2013年6月～)、金融商品専門委員会(2015年5月～)、ディスクロージャー専門委員会(2017年4月～)の各専門委員(2022年3月退任)
2015年 7月 日本証券業協会「社債市場の活性化に向けたインフラ整備に関するワーキング・グループ」委員
2017年 4月 (株)日本格付研究所審議役 兼 チーフ・アナリスト
2020年 1月 同社審議役(企画調査担当)
2021年 6月 当社社外監査役(現在)
2022年 4月 アンパ開発銀行研究所 ESGエコノミスト
2023年 4月 総務省 独立行政法人評価制度委員会臨時委員(会計基準等部会)(現在)
2023年 4月 日本公認会計士協会 上場会社等監査人登録審査会 委員(現在)
2024年 1月 (株)第一生命経済研究所 シニア・フェロー(現在)
2024年 6月 日清オイリオグループ(株)社外監査役(現在)

執行役員、業務執行役員

常務執行役員 CFO 梅原 一真	業務執行役員 千葉 真介
常務執行役員 佐々木 貴司	業務執行役員 佐藤 秀彰
常務執行役員 CMO 永島 直史	業務執行役員 CCO 山内 宜子
執行役員 福田 祐一郎	業務執行役員 中津川 信昭
執行役員 山田 健嗣	業務執行役員 渡邊 弘巳
執行役員 CISO 宮下 尚	業務執行役員 井上 慎一
業務執行役員 竹内 裕司	業務執行役員 金井 智
業務執行役員 奥山 直哉	業務執行役員 三ツ井 淳一
業務執行役員 宮田 勲	業務執行役員 松本 裕志
業務執行役員 CDO・CTO 馬場 定行	業務執行役員 高成田 彰
業務執行役員 CIO 坪内 淳	

(注) 1. 取締役会および監査役会への出席回数は2023年4月1日～2024年3月31日までに開催したものについて表示しています。

(注) 2. 大崎麻子氏の取締役会出席回数は、2023年6月28日以降に開催された取締役会を対象としています。

インテグリティの向上

マテリアリティ

コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上
バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供

BIPROGYグループは、信頼性・持続性のある社会インフラとしてのICTサービス、社会的価値を提供できる企業として、国内外の法令遵守に努めています。また、高い倫理観のもと、社会規範に則り行動し、もって健全かつ透明なビジネス活動を行うことは、リスク管理の側面だけでなく、多様なステークホルダーと信頼関係を構築し、社会課題の解決を図る上で極めて重要であると認識しています。

情報セキュリティ

情報セキュリティ推進

当社グループの情報セキュリティ推進体制は、CISOが委員長を務める総合セキュリティ委員会とその下部組織、および各組織の情報セキュリティ対策責任者/担当者で構成されています。同委員会は、当社グループのサイバーセキュリティ戦略策定と個人情報保護を統括し、それに対する諸施策を検討、推進します。また、CRMOが委員長を務めるリスク管理委員会と連携し、重大事故発生時には原因究明と再発防止策のグループ全体への徹底を図ります。総合セキュリティ委員会の各活動については、CRMOから経営会議および取締役会へ報告しています。CISOは、サステナビリティ委員会に委員として参画しており、マテリアリティの一つとしての取り組み報告等、当社グループ全体のサステナビリティ戦略に関わる件については、サステナビリティ委員会委員長であるCSOから取締役会へ報告しています。

サイバーセキュリティへの取り組み

サイバーセキュリティに対応するため、総合セキュリティ委員会の傘下に、サイバーセキュリティ戦略推進プロジェクトを設置し、グループ内の関係部門・組織と連携した組織横断的な体制で推進しています。また、CSIRT^{*1}ならびにSOC^{*2}を設置・運用しています。各組織の情報セキュリティ対策責任者および個人情報管理者は、各組織における情報セキュリティに関する一義的な管理責任を負い、組織内へのルールの周知徹底、施策の導入・運用、実施状況の点検、見直し、改善などを継続的に実施し、情報セキュリティの維持・向上を図っています。

2023年度は、システム施策として、エンドポイント対策の強化と監視・運用効率の向上、USBメモリー等の可搬メディア利用のモニタリング機能を強化しました。また、現在利用中のクラウドストレージサービスの監視機能を強化し、脅威検出および不審なセッションの監視運用に着手し

ました。さらに、インターネットからアクセスが可能な当社IT資産に対する脆弱性管理プロセスの強化に取り組むなど、アタックサーフェス管理^{*3}を推進しています。

また、人材関連施策では、全社員向け標的型メール訓練、新任組織長向け、システムエンジニア向け、CSIRTメンバー向けなど対象者別研修・演習を継続的に実施しています。

*1 CSIRT: Computer Security Incident Response Teamの略。サイバー攻撃の未然防止と事故対応を専門とする技術支援チーム。

*2 SOC: Security Operation Centerの略。グループ内のネットワーク、サーバーなどに対する脅威の監視・分析を行う。

*3 攻撃者の視点からサイバー攻撃が行われる可能性のある攻撃対象領域を把握し、管理すること。

インシデント対応と今後の取り組みについて

当社グループでは、「重大なセキュリティインシデント発生件数0件」をマテリアリティのKPIおよび目標として定め、年次の達成度評価の結果は、役員報酬に連動する仕組みとしています。2023年度は、2023年11月に当社が受託業務において管理するサーバーが不正アクセスを受け、お客様情報の漏洩および漏洩の恐れがある事案が1件発生しました。「常に世界最高水準の情報セキュリティレベルを目指す」ことを宣言し、当社グループ全役職員が再発防止策の徹底に取り組んでいるなか、このような事態が発生したことを真摯に受け止めており、速やかに当社システムのセキュリティをさらに高めるなど、再発防止策を講じています。2022年6月21日に発生したUSBメモリーの紛失事案についても、2024年度から新たなマテリアリティKPIを設定するなど再発防止策のさらなる改善策を継続的に検討しており、本事故に関する意識の希薄化・形骸化を防止するための施策を実施しています。

USBメモリー紛失事案に係る当社における再発防止策の進捗状況
[> https://www.biprogy.com/com/info_security/info202206.html]

情報セキュリティに関する取り組み
[> <https://biprogy.disclosure.site/ja/themes/114>]

コンプライアンス

企業倫理とコンプライアンス

当社グループでは、コンプライアンスを業務執行の最重要課題と認識し、「企業行動憲章」「グループコンプライアンス基本方針」および「グループ役職員行動規範」を策定しています。これらに基づき、グループの全役職員は法令、社会規範および社内規則を遵守し、倫理的な活動を行うこととしています。また、マテリアリティにおけるKPIと目標を定め(P.18-19参照)、グループ役職員のコンプライアンスに関する知識や意識の向上を図っています。この実現のため、当社グループでは、「コンプライアンス委員会」を設置し、チーフ・コンプライアンス・オフィサー (CCO) の統括のもと、コンプライアンス・プログラムの推進を図っています。

コンプライアンス教育・啓発活動

当社グループでは、全役職員に対してコンプライアンスに関する具体的な行動規範を示した「グループ役職員行動規範」の周知をはじめ、各種研修会の実施、イントラネット・eラーニングによる教育システムを通して、継続的な教育・啓発活動を実践し、コンプライアンスの浸透と徹底を図っています。毎年実施をしているコンプライアンス週間に

コンプライアンス・プログラム (コンプライアンスを推進するための体制)の内容

- 方針および規程等の制定・周知
- コンプライアンス推進体制の整備・運営
- 報告・相談ルート (内部通報制度) の設置・運営
- 教育研修活動
- 意識調査等によるモニタリングの実施
- その他コンプライアンスを推進するための諸施策

2023年度に実施した主な施策

- グループ全役職員向けコンプライアンス意識調査の実施: 回答率96.6% (2023年7月実施)、98.0% (2023年12月実施)
- コンプライアンス車座会議: USBメモリー紛失事案を題材に職場単位で対話を行い、発生事案の振り返りと今後のコンプライアンス実践上の留意点を共有しました。
- 内部通報制度 (ホットライン) の改善: ホットラインのアクセス・ルート改善、利用ガイド充実、事案対応実績の開示強化など、安心・安全な内部通報制度の運用に向けた諸施策を実施しました。
- コンプライアンス教育・啓発: コンプライアンス実践のポイントなどを具体的に示したコンプライアンスeラーニングを実施しました。
- コンプライアンス週間の設定、実施: CCOおよび組織長からのメッセージ発信、専門家による講演会、BIPROGYグループCCOによる意見交換の場となるグループ会社CCO会議を実施しました。

においては、「組織風土」をテーマとし、専門家による講演を実施しました。さらに、グループ各社のCCO間にて「BIPROGYグループCCO会議」が開催され、活発な意見交換がなされました。今後もグループ各社との連携を強化し、グループのコンプライアンス体制のさらなる充実に向けて活動を展開していきます。

また、当社グループの全役職員を対象に「コンプライアンス意識調査」を年2回実施し、コンプライアンスの浸透状況を測り、実態・課題を把握することでさらなるコンプライアンスの推進につなげています。調査については、心理的安全性を確保し実態に即した情報を収集するため、匿名での回答としていますが、グループ全体のさらなる意識向上に向けて、引き続き最適な手法を検討していきます。

内部通報制度

当社グループでは、全役職員向けの通報窓口として、コンプライアンス委員会事務局へのホットラインと当社監査役へのホットラインを設置しており、それぞれに通報者が直接連絡を取ることができる内部窓口と、外部機関を通して連絡を取ることができる外部窓口 (インテグレックス社) を設置しています。通報ならびに違反行為発覚時には、迅速かつ適切に対応し、違反者には厳正な処分を行うとともに真因分析を行い、再発防止策を講じています。また、これらの報告、相談を行った者 (通報者) がそれにより不利益を受けることがないよう、改正公益通報者保護法 (2022年6月施行) の要求事項に則した内部通報体制を整備・運用し、通報者の保護を図っています。さらに、通報者の行為に対して不利益な取り扱いを行った役職員に対しては、懲戒処分などの厳正な対応を行うよう定めています。これらの活動状況については、経営会議および取締役会において報告しています。2023年度は、上記の通報窓口で45件 (2022年度は27件) の相談を受け、適切に対応しました。なお、窓口への相談は、すべてがコンプライアンス違反に該当するものではなく、相談件数の増加については、アクセス・ルート改善等の取り組みの効果もあると捉えています。引き続き安心してホットラインにアクセスできる環境づくりに取り組んでいきます。

グループコンプライアンス基本方針
[> <https://biprogy.disclosure.site/ja/themes/115>]

グループ役職員行動規範
[> https://www.biprogy.com/com/corporate_code_of_conduct.pdf]

リスクマネジメント

マテリアリティ コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上
バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供

BIPROGYグループは、企業が潜在的な事象をあらかじめ予測し、損失の回避・低減を図ることは、社会課題の解決や価値創造を支える重要な基盤の一つと考えています。激甚化する大規模自然災害や情報セキュリティ上の脅威、不祥事の発生、さらに国際情勢の変化や新興感染症の発生のような企業活動に重大な影響を及ぼすリスクに対しては、中長期的な視点に立ち、それらの脅威を最小化するリスクマネジメント体制の構築に取り組んでいます。

リスクマネジメント体制の強化

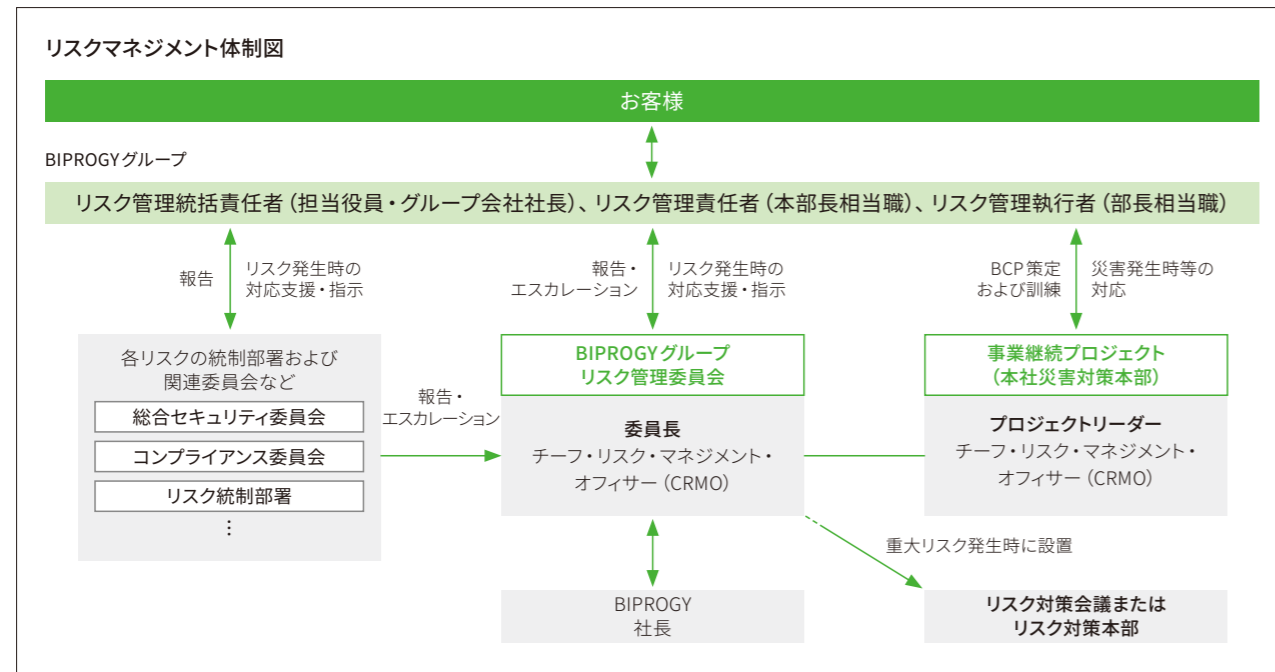
当社グループは、リスクマネジメントに関する国際標準規格ISO31000を参照し、リスク管理を統括する責任者その他必要な機関を設置し、以下の取り組みを行っています。

- 損失の危険（リスク）管理に関する規程の策定
- リスクの発生を未然に防止するために必要な仕組みの構築・運営
- 有事における対応
- リスク管理項目・体制の見直し
- 取締役会への活動状況の報告

経営に重大な影響を及ぼすさまざまなリスクに対して、適切な対応策を講じるための体制として、CRMOを委員長とする「リスク管理委員会」を設置しています。CRMOはグ

ループ全体のリスク管理・業務継続を統括し、これを効果的かつ効率的に運営する仕組み構築および調査・監督・指導、啓発活動の執行責任を有しています。さらに、リスク管理委員会でグループ全体のリスクマネジメントのパフォーマンスをモニタリング/レビューし、継続的改善に必要な指導を行います。これらの状況に関しては、CRMOから経営会議および取締役会へ報告しています。また、万一の重大リスク発生時には、発生部署または各委員会などからリスク管理委員会へ速やかに報告され、そのリスクの影響度に応じて「対策会議」または「対策本部」を招集・設置し、迅速かつ的確に対処する体制を構築しています。

各部門、各部、各グループ会社の組織長は、自部門のリスク管理のための役割・責務を担っており、重大なリスク



発生時には被害を最小化し、事業継続のために、全社員が一体となって危機対応が行える体制を整備しています。なお、大規模開発案件のリスクについては、経営レベルが参加するビジネス審査委員会および投資委員会において審査を行っています。個人情報を含む情報資産の管理については、CISOを委員長とする「総合セキュリティ委員会」を設置するとともに、サイバーセキュリティ戦略を策定し、リスクへの適切な対応を実施しています。

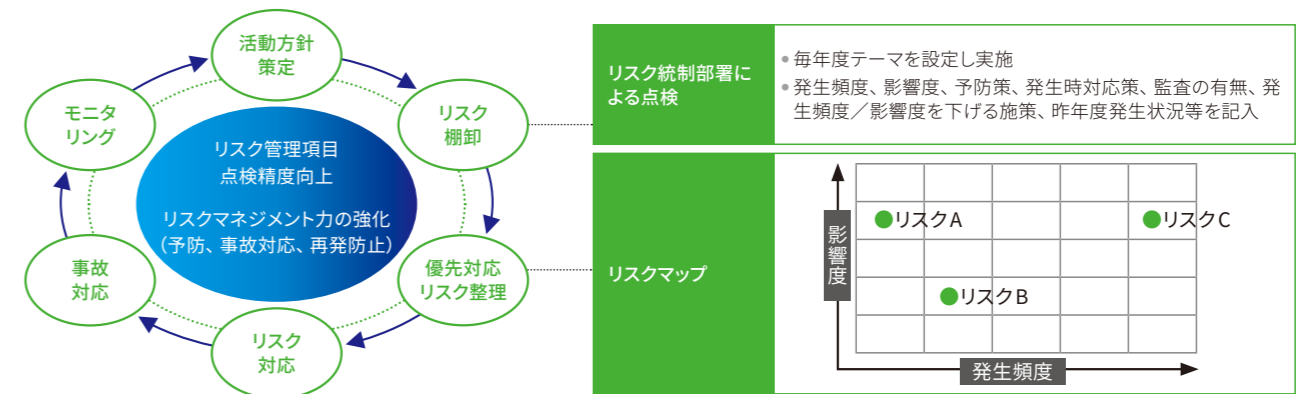
また、当社グループでは、内部監査人協会（IIA）の3ラインモデルに準拠した管理体制を構築しており、事業部門、リスク管理部門、内部監査部門の3ライン全体で抜け漏れなく、組織的かつ継続的にリスクを管理することにより、形骸化に陥らない管理措置を徹底しています。

リスクマネジメントに関する取り組みの詳細
[> <https://biprogy.disclosure.site/ja/themes/113>]

リスクの把握

リスク管理委員会では、管理対象とするリスクをグループ全体で共通化し、一元的に管理することを目的に、グループ共通のリスク分類体系を整備しています。現在、個人情報を含む情報管理関連リスク、システム開発関連リスク、災害・事故関連リスクなど約130項目のリスク管理項目に分類しています。リスク管理委員会は、リスク統制部署に対し、年度ごとにリスク管理項目の棚卸を指示しており、その

際、年度ごとにテーマを設定することで、統制部署による自己点検だけでは発見できない新たなリスク管理項目を抽出できるようにしています。リスク管理委員会は、影響度と発生頻度を軸としたリスクマップを用いて各リスクの影響の大小を整理し、重点的に管理すべきリスクを特定します。さらに、リスク事案の把握とモニタリングを通じ、方針やリスク管理項目の見直しを図っています。



リスク管理に関する教育
新任役員（社外取締役、社外監査役含む）向け研修、役員・組織長向けのクライシスマネジメント研修、新任組織長向けのリスクマネジメント研修を就任時に必ず受講するよう、毎年度定期的実施しています。

2023年度の取り組み

リスク棚卸
2023年度のリスク棚卸は、2022年度に引き続き「内部環境/外部環境変化に伴う見直し」に加えて「損失を招く具体的な事象の例（リスクシナリオ）」と「現状で想定され

る、最悪のリスクシナリオ（ワーストシナリオ）」の報告を追加して実施しました。その結果、リスク影響度、発生頻度、予防策、リスク発生時対応の見直しが適切になされていることを確認しました。

リスクマネジメント

新興リスク

当社グループを取り巻く外部環境の激変を踏まえ、従来からの既存リスク管理項目の見直しに加えて、外部環境の変化などにより新たに出現、変化するリスクを「新興リスク」として管理しています。

2023年度は、関連部署の部長、グループ会社社長らによるディスカッションを実施し、多くのリスクシナリオを洗い出しました。ディスカッションでは、グループ全体への影響や網羅性の観点、リスクシナリオ取りまとめの観点など、多様な視点から意見が交わされました。また、リスク管理委員会委員を中心とした多様な視点を持ったメンバーで構成するリスク検討会を組成し、外部専門家による支援のもと、新興リスクに対する具体的な活動への落とし込みを進めています。

リスクワークショップ

2024年度には、前述の新興リスクに関するディスカッション結果を踏まえつつ、新たにPESTLEフレームワーク^{*1}の考え方を取り入れ、外部の有識者も活用して部長、本部長、役員などの多様なメンバーで議論する形式のワークショップを実施しました。このワークショップでは、階層間での当社グループのリスクに関する認識を共通化し、経営視点で議論を行うことで、当社グループ経営方針の達成を阻害する中長期的な重要リスクの導出を図りました。この取り組みを踏まえ、今後も会社全体で経営レベルのリスクについてさらなる議論を行い、実効性のあるリスク管理につなげていくよう、引き続き取り組んでいきます。

^{*1}「Political: 政治的要因」「Economic: 経済的要因」「Sociological: 社会的要因」「Technological: 技術的要因」「Legal: 法的要因」「Environmental: 環境的要因」の視点から分析するフレームワーク

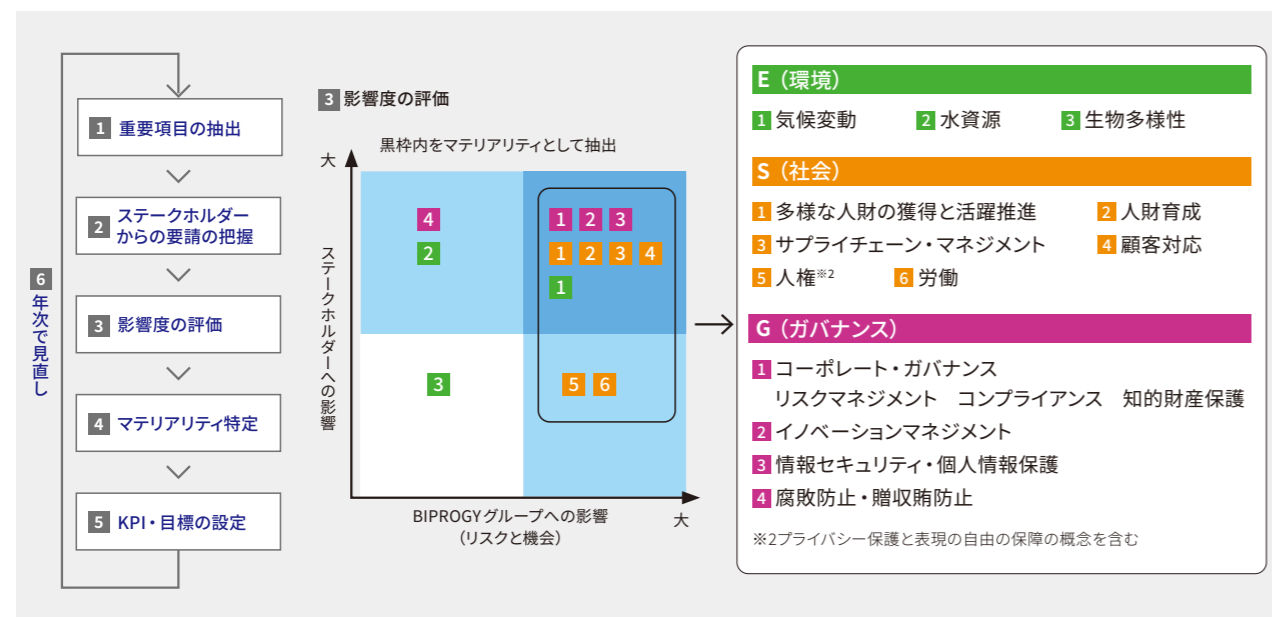
マテリアリティの特定に向けたリスク評価

当社グループは、サステナビリティ経営の推進に向けたマテリアリティの策定において、当社グループへの影響、社会への影響の2つの評価軸により、「Vision2030」の実現に向けて取り組むべき重要項目を抽出し、マテリアリティとして特定しています。

各マテリアリティに対してKPIと目標を設定し、取締役会および経営のモニタリング・指導のもと、進捗を管理しています。また、サステナビリティに関する国際的な動向や、ス

テークホルダーの要請、事業環境などの変化を考慮し、サステナビリティ委員会にて見直しに関する審議を年次で実施しています。なお、マテリアリティの進捗評価や見直しなどにより、サステナビリティ関連の重要リスクとして評価された項目については、サステナビリティ委員会と関連する各種委員会（リスク管理委員会、コンプライアンス委員会、総合セキュリティ委員会など）と連携し、リスク低減を図る体制となっています。

マテリアリティ策定と見直しのプロセス



事業等のリスク

	項目	脅威	機会
経営環境	経済動向および市場環境による影響	<ul style="list-style-type: none"> 金融資本市場の変動や海外景気の下振れ等による経済環境の悪化 企業の情報システムへの投資抑制や投資戦略の変更、異業種からの参入による競争の激化等による事業環境の悪化 ESGの浸透を背景とした気候変動対策などの環境意識の高まりや社会意識の急速な変化、それらに伴う世界的な環境規制の強化 1 災害対策など政府が推進する各種政策の変更 	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題解決に資するビジネス機会の創出ならびに創出された市場での収益獲得 2 多様なステークホルダーとの信頼関係構築によるビジネスエコシステムの創出およびビジネス機会の拡大 2
	調達	<ul style="list-style-type: none"> 取引先各社の事業戦略変更・経営悪化等による製品調達への影響 3 調達するサービスの不具合やセキュリティインシデントなどによる重大な障害の発生 3 社会的信用やブランドイメージの低下 	<ul style="list-style-type: none"> 取引先との信頼関係強化や優良パートナーの獲得による関係資本の強化による収益機会の拡大 3 4 バリューチェーン全体における人権、環境負荷等に関する事業リスクの低減 3 4
	知的財産権	<ul style="list-style-type: none"> 第三者による知的財産権の侵害 1 知的財産権に関する係争に伴う費用の発生 1 必要となるライセンスなどを受けられず、特定の製品、サービスが提供できなくなる可能性 1 提携において、相手方企業の想定していた知的財産権を活用できない事象の発生 1 	<ul style="list-style-type: none"> 優良パートナーの獲得による収益機会の拡大 社会的信用の向上 イノベーションの創出によるビジネスの拡大 2
	技術革新	<ul style="list-style-type: none"> 新規技術・知財獲得の遅れや、社内アセットやノウハウの陳腐化による、市場競争力の低下や顧客満足度の低下 2 	<ul style="list-style-type: none"> 市場開発領域の高付加価値化・高度化の加速 2
	プロジェクト管理	<ul style="list-style-type: none"> お客様の要求の高度化、案件の複雑化による納期延伸、コストオーバーの発生 製品・サービスの多種多様化によるセーフティとセキュリティに関するリスクの高まり 3 	
	システム障害	<ul style="list-style-type: none"> システムの不具合やサイバー攻撃などによる重大な障害の発生 3 社会的信用やブランドイメージの低下 損害賠償金の発生 	<ul style="list-style-type: none"> 生産性の向上、コストオーバーの減少に伴う安定的な収益基盤の確保 お客様・取引先との信頼関係強化による収益機会の拡大 4 お客様にセキュアなサービスとプラットフォームを提供 3
	情報セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> お客様の秘密情報、個人情報の紛失・漏洩 3 サイバー攻撃 3 社会的信用やブランドイメージの低下 対応費用の発生 	
	人財	<ul style="list-style-type: none"> IT人財の獲得競争の激化 1 技術力に加え、持続的なイノベーション創発や多様化する社会課題・顧客ニーズに対応可能な人財の不足 1 2 	<ul style="list-style-type: none"> イノベーションの創出によるビジネスの拡大 2 多様な人財の雇用機会の創出に貢献 1 2 心身ともに健康で、個々の多様性が受容され活かされた、働きがいのある社会の実現に貢献 1 2 6 高度なスキルを活用した高付加価値サービスの提供 競争優位性の確保
	投資	<ul style="list-style-type: none"> 投資に対する不十分なリターン パートナーとの経営戦略不一致 当初の想定を下回る事業の成長 	<ul style="list-style-type: none"> イノベーションの創出によるビジネスの拡大 2 投資判断力を持つ高付加価値人財の育成 投資リターンへの拡大 競争優位性の確保
	コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 人事・労務問題の発生 5 6 1 4 データの取り扱い不備など重大なコンプライアンス違反の発生 1 3 社会的信用の低下や発生した損害に対する賠償金の支払い、重要取引先からの取引見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 社会的信用の向上 透明・公正なプロセスを通じて社会課題の解決に資するとともに、社会の経済成長に貢献
気候変動	<ul style="list-style-type: none"> 環境規制や投資家や社会からの情報開示要請の強化等に対応できないことによる、サービス開発力、市場競争力および評判の低下 1 2 3 1 	<ul style="list-style-type: none"> 低炭素型製品・サービスの開発や拡張による収益増加 1 2 3 	
その他外因	<ul style="list-style-type: none"> 地震などの自然災害やテロによる壊滅的な損害 感染症の発生などによるサービスの提供などの事業活動の制限 社員の健康と安全に対する脅威 	<ul style="list-style-type: none"> 社会課題解決型ビジネスの提供を通じ、社会のサステナビリティに貢献 1 2 3 	

業績概況

(BIPROGYおよび連結子会社)

2023年度業績サマリー

売上収益	営業利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益	売上収益営業利益率	ROE
3,701 億円	333 億円	252 億円	9.0%	16.5%
前年度比 +302億円 (+8.9%) ↑	前年度比 +36億円 (+12.2%) ↑	前年度比 +50億円 (+25.0%) ↑	前年度比 +0.3ポイント ↑	前年度比 +1.5ポイント ↑

収益

売上収益は、お客様からのIT投資に対する旺盛な需要を背景に、システムサービスやアウトソーシングを中心にすべてのセグメントで増加し、前年度に比べ302億円増収の3,701億円(前年度比8.9%増)となりました。利益面では、投資強化などによる販売費及び一般管理費の増加を増収による売上総利益の増益分でカバーし、営業利益は、前年度に比べ36億円増加の333億円(同12.2%増)となりました。また、親会社の所有者に帰属する当期利益は、営業増益や法人所得税の減少により、前年度に比べ50億円増加の252億円(同25.0%増)となりました。

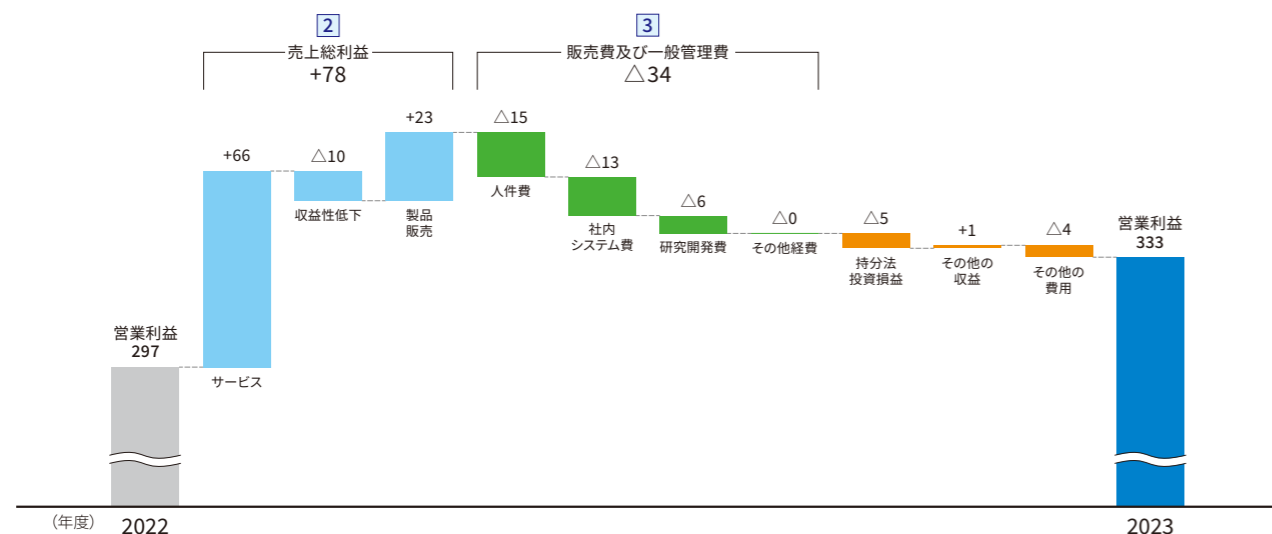
社内システム刷新費用の増加やグループ会社に係るのれん減損など、想定以上の事象がありましたが、事業環境に変化はなく、引き続き堅調な状況が継続しました。

なお、当社グループが業績管理指標として採用している調整後営業利益は、前年度に比べ44億円増加の338億円(同15.0%増)となりました。

連結損益計算書

	2022年度 (2022年4月1日～ 2023年3月31日)	2023年度 (2023年4月1日～ 2024年3月31日)	前年度比
売上収益	339,898	370,142	+30,244 ①
売上原価	250,547	272,968	+22,420
売上総利益	89,350	97,173	+7,823 ②
販売費及び一般管理費	59,955	63,360	+3,404 ③
持分法投資損益	666	156	△509
その他の収益	180	243	+62
その他の費用	567	924	+356
営業利益	29,673	33,287	+3,614
金融収益	529	1,043	+514
金融費用	201	167	△33
税引前当期利益	30,001	34,164	+4,162
法人税等	9,661	8,662	△999
当期利益	20,340	25,502	+5,161
親会社の所有者に 帰属する当期利益	20,203	25,246	+5,043
当期包括利益	20,082	35,252	+15,169
調整後営業利益	29,394	33,812	+4,418

営業利益の増減分析(億円)



セグメント別状況 ① ②

	(億円)	2022年度	2023年度	前年度比	2023年度実績	今後の方向性
システムサービス	売上収益	1,157	1,270	↑ +9.8%	金融機関や製造業、サービス業を中心に幅広い業種でDX投資需要が活況となり、増収増益。不採算を計上(8億円)するも、高採算案件の増加、生産性向上により収益性は向上	システムサービスを通じて獲得した知財を活用し、将来のプラットフォームサービスを創出していくことにより、付加価値の高いサービス型ビジネスへとつなげていく
	総利益	396	441	↑ +11.4%		
	総利益率	34.2%	34.7%	↑ +0.5pt		
	サポートサービス	売上収益	524	549	↑ +4.7%	ソフトウェア・ハードウェアの保守サービスの保守サービス、導入支援サービスなどを提供
アウトソーシング ④	売上収益	667	766	↑ +14.8%	他社クラウドサービスやサービス型ビジネスの増加等により増収。利益面は、信用金庫向け案件や物価上昇によるコスト増加の影響等により減益	他社クラウドサービスと自社サービスを組み合わせた付加価値の高いマネージドサービスの提供と、運用効率のさらなる改善や収益性の高いサービス型ビジネスの拡大に取り組むことで、収益性向上を目指す
	総利益	170	169	↓ △0.8%		
	総利益率	25.5%	22.1%	↓ △3.5pt		
	その他	売上収益	110	128	↑ +17.1%	通信回線サービスおよび電気設備工事、教育サービスなどを提供
ソフトウェア	売上収益	374	383	↑ +2.5%	大型から小口まで幅広い案件を獲得したことにより、増収。全体的に採算性が向上したため利益率が改善し、増益	お客様のDXに寄与する製品の販売を推進するとともに、ソフトウェアのサービス化に取り組む
	総利益	51	59	↑ +14.8%		
	総利益率	13.6%	15.3%	↑ +1.6pt		
	ハードウェア	売上収益	567	605	↑ +6.7%	ネットワーク機器販売案件等の中小型案件が増加し、増収。前年度に比べ採算性の高い案件が増加し利益率も改善
合計	売上収益	3,399	3,701	↑ +8.9%		
	総利益	894	972	↑ +8.8%		
	総利益率	26.3%	26.3%	↓ △0.0pt		

アウトソーシングの状況 ④

企業DX型アウトソーシング

- 地域金融機関向け利用型勘定系サービス「OptBAE」は11金融機関にて稼働中。さらなるユーザー獲得に向けサービスの機能強化を実施。
- 「BankVision on Azure」は3行で稼働中(2023年度末時点)。採用銀行の経営戦略との親和性の高さが注目されている。
- リモートワーク関連の他社クラウドサービスやネットワークサービスの売上が増加。

サービス型(事業創出型)アウトソーシング

- ドライブレコーダーやデジタルコードなどの利用が着実に増加。
- EC向けプラットフォームサービス「DIGITAL'ATELIER」は採用拡大に向けセールス活動を積極展開中。

アウトソーシング売上収益

	(億円)	2022年度	2023年度	前年度比
運用受託型		490	498	+8
企業DX型		108	188	+80
うち、他社クラウドサービス		18	66	+48
サービス型(事業創出型)		69	80	+11
売上収益 合計		667	766	+99

業績概況

BIPROGYグループのアウトソーシング

	運用受託型	企業DX型	サービス型(事業創出型)
特色	個別の顧客向け運用サービス	運用受託型サービスがDXにより進化し、新たな形態で提供するアウトソーシングサービス	当社グループ、もしくは当社グループとお客様が一緒に事業主体となって提供するアウトソーシングサービス
提供価値	顧客業務の効率化・高度化	顧客企業の変革・事業の競争優位性の確立	より良い社会の構築・社会課題の解決さらにはデジタルコモンスの提供・運営へ
代表サービス	<ul style="list-style-type: none"> ITアウトソーシング、ビジネスアウトソーシングサービス全般 オープン勘定システム「BankVision」(オンプレミス型) 地域金融機関向け勘定システム「SBI21」 	<ul style="list-style-type: none"> 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」 地域金融機関向け共同利用型勘定系サービス「OptBAE」 AI需要予測自動発注サービス「AI-Order Foresight」 電力小売クラウドソリューション「Enability CIS」 テレワーク関連等のクラウドサービス 	<ul style="list-style-type: none"> EC SaaSプラットフォーム「Omni-Base for DIGITAL ATELIER (デジタルトリエ)」 通信型ドライブレコーダー「無事故プログラムDR」 電子バリューカード、デジタルコード事業 モビリティサービスプラットフォーム「smart oasis」 収納サービスプラットフォーム クロノロジー型 危機管理情報共有システム「災害ネット」

財政状態

総資産は、現金及び現金同等物、無形資産ならびに繰延税金資産の増加等により、前年度末比で338億円増加の3,142億円となりました。負債は、リース負債が減少した一方、契約負債などが増加したことにより、前年度末比で71億円増加の1,459億円となっています。資本は1,683億円となり、親会社所有者帰属持分比率は前年度末比3.1ポイント上昇し、53.0%となりました。

連結財政状態計算書

	2022年度 (2023年3月31日)	2023年度 (2024年3月31日)	前年度末比
資産の部			
流動資産	164,650	187,914	+23,264
非流動資産	115,745	126,304	+10,558
資産合計	280,396	314,219	+33,822
負債の部			
流動負債	98,940	112,464	+13,523
非流動負債	39,858	33,440	△6,417
負債合計	138,798	145,905	+7,106
資本の部			
親会社の所有者に帰属する持分合計	139,887	166,423	+26,536
非支配持分	1,710	1,890	+180
資本合計	141,597	168,314	+26,716
負債及び資本合計	280,396	314,219	+33,822

キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前利益342億円に加え、非現金支出項目である減価償却費及び償却費179億円等の収入加算要素および、棚卸資産の増加28億円、営業債権及びその他の債権の増加24億円等の収入減算要素により、前年度比で収入増となっています。

連結キャッシュ・フロー

	2022年度 (2022年4月1日～ 2023年3月31日)	2023年度 (2023年4月1日～ 2024年3月31日)	前年度比
営業活動による キャッシュ・フロー	28,419	41,693	+13,273
投資活動による キャッシュ・フロー	△15,537	△8,550	+6,986
フリー・キャッシュ・フロー	12,882	33,142	+20,260
財務活動による キャッシュ・フロー	△18,043	△17,621	+421
現金同等物の為替変動による影響	103	97	△5
現金同等物の増減額 (△は減少)	△5,058	15,618	+20,676
現金及び現金同等物の 期末残高	43,645	59,263	+15,618

投資活動によるキャッシュ・フローは、主に営業用コンピュータ等の有形固定資産の取得による支出22億円、アウトソーシング用ソフトウェアに対する投資を中心とした無形資産の取得による支出106億円、政策保有株式を中心とした投資有価証券の売却による収入75億円等により、前年度比で支出減となっています。

財務活動によるキャッシュ・フローは、リース負債の返済による支出90億円、配当金の支払額85億円等により、前年度比で支出減となっています。

BIPROGYグループを取り巻く市場環境

IT市場においては、デジタルトランスフォーメーション(DX)領域を中心に企業の強い投資意欲が継続しています。

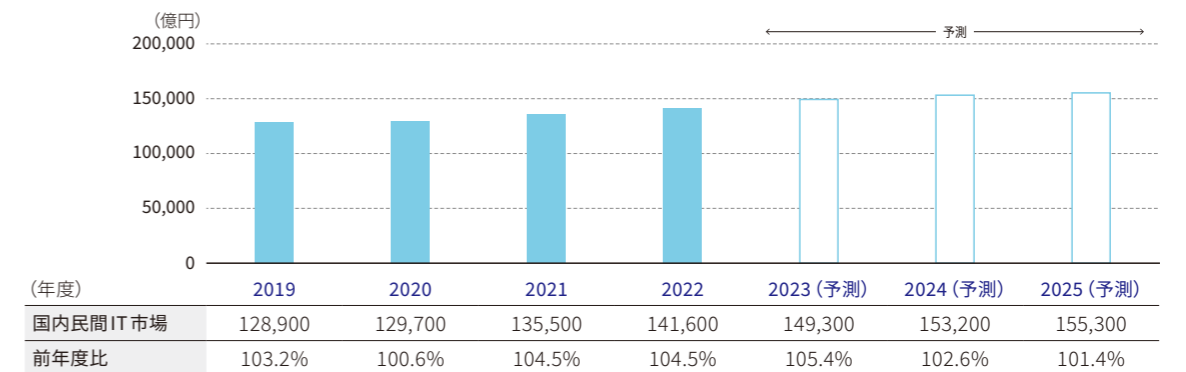
2023年度は、半導体不足で停滞していたIT投資案件の再開や、クラウド、セキュリティ関連への投資の増加、大手企業を中心としたデジタル技術を活用した新たなビジネスモデルの創造、経営環境の改善を目的としたデジタルシフト案件の増加、コロナ禍の鎮静化に伴うサービス業(特に飲食業や宿泊業など)のIT支出再開などといったことから、IT市場は前年度以上増加すると予測されています。2024年度以降は、基幹システムやサーバー、PCのリプレイスや、システムのクラウド移行の他、大手企業を中心に実践的なDXへの投資が進むと考えられています。

ソフトウェア投資額増減率

(年度)	2019	2020	2021	2022	2023
製造業	14.7	-5.9	9.7	16.2	11.3
非製造業	8.4	-6.4	6.4	9.1	9.3
全産業	10.3	-6.2	7.6	11.5	10.0
金融機関	10.0	-10.2	1.0	21.0	17.8
全産業(含む金融機関)	10.2	-7.4	5.4	14.5	12.2
持株会社等	-4.9	-5.5	8.8	11.9	0.0
全産業(含む金融機関、持株会社等)	9.7	-7.3	5.6	14.3	11.5

出典：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」

国内民間IT市場規模推移と予測



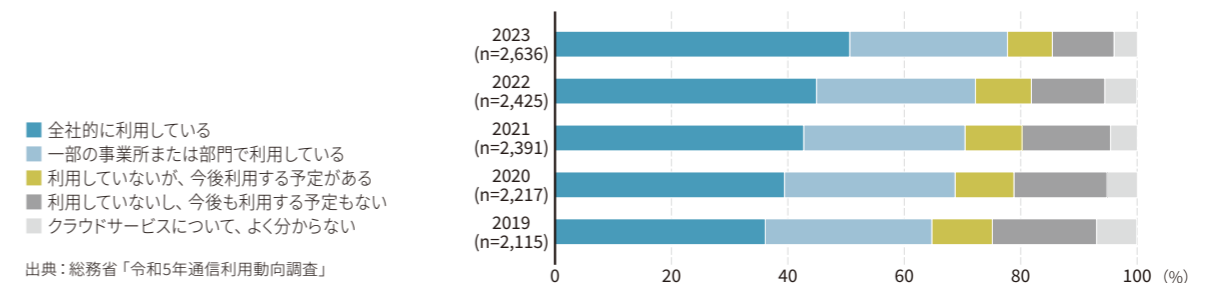
出典：株式会社矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査(2023年)」(2023年11月27日発表)

※1 会計年度かつIT投資額ベース

※2 2023年度以降は予測値

※3 民間IT市場には、ハードウェア、ソフトウェア、サービス等を含み、公共分野(官公庁や自治体)や民間小規模事業者によるIT投資を対象としない。

クラウドサービスの利用状況の推移(企業)



出典：総務省「令和5年通信利用動向調査」

財務11年間サマリー

(BIPROGYおよび連結子会社)

(百万円) 日本基準	中期経営計画 (2012年度～2014年度)		中期経営計画 (2015年度～2017年度)			中期経営計画 (2018年度～2020年度)		経営方針 (2021年度～2023年度)					
	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	IFRS 2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	
会計年度													
売上高	282,690	269,154	278,039	282,249	286,977	299,029	311,554	309,685	売上収益	308,426	317,600	339,898	370,142
システムサービス	79,436	83,404	89,829	89,607	90,509	95,972	102,919	93,572	システムサービス	94,147	103,101	115,726	127,039
サポートサービス	49,142	55,245	55,362	54,074	52,821	53,578	55,022	53,037	サポートサービス	53,264	51,537	52,401	54,881
アウトソーシング	35,336	38,646	40,496	45,926	48,017	51,148	55,183	60,595	アウトソーシング	59,547	63,437	66,730	76,582
ネットマークスサービス	26,486	-	-	-	-	-	-	-	ソフトウェア	32,341	34,089	37,410	38,330
ソフトウェア	31,337	30,727	30,003	29,733	33,103	33,877	33,943	33,287	ハードウェア	57,490	55,158	56,665	60,471
ハードウェア	51,658	51,337	53,873	54,099	54,097	54,677	55,098	57,647	その他	11,635	10,275	10,963	12,836
その他	9,292	9,793	8,474	8,807	8,428	9,776	9,387	11,546	売上原価	229,209	234,462	250,547	272,968
売上原価	219,079	205,712	213,428	215,521	218,174	225,859	231,754	228,605	売上総利益	79,217	83,138	89,350	97,173
売上総利益	63,610	63,442	64,610	66,727	68,803	73,169	79,799	81,079	販売費及び一般管理費	54,023	56,466	59,955	63,360
販売費及び一般管理費	54,036	52,517	52,085	52,413	52,470	52,547	53,659	54,354	営業利益	24,624	27,425	29,673	33,287
営業利益	9,574	10,924	12,525	14,314	16,332	20,622	26,139	26,724	親会社の所有者に帰属する当期利益	16,639	20,490	20,203	25,246
親会社株主に帰属する当期純利益	6,305	7,246	8,920	10,261	11,949	14,238	18,182	17,076	設備投資額(有形・無形固定資産)	11,694	9,091	14,720	12,770
設備投資額	8,573	14,191	11,631	14,781	11,473	8,183	10,336	12,038	減価償却費(有形・無形固定資産)	10,196	9,394	9,101	10,411
減価償却費	10,321	9,821	9,488	9,315	10,363	11,653	11,161	10,999	研究開発費	4,952	4,121	3,953	4,534
研究開発費	4,659	4,337	4,036	3,454	2,998	3,958	4,512	4,952	営業活動によるキャッシュ・フロー	40,567	29,435	28,419	41,693
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,889	18,037	10,989	29,922	26,956	27,438	27,539	31,933	投資活動によるキャッシュ・フロー	-11,583	-10,957	-15,537	-8,550
投資活動によるキャッシュ・フロー	-8,289	-10,548	-10,565	-15,906	-13,227	-10,586	-13,259	-11,206	フリー・キャッシュ・フロー	28,983	18,477	12,882	33,142
フリー・キャッシュ・フロー	3,600	7,489	424	14,015	13,728	16,852	14,280	20,726	財務活動によるキャッシュ・フロー	-16,301	-16,118	-18,043	-17,621
財務活動によるキャッシュ・フロー	-151	-12,886	-8,186	-11,756	-12,977	-8,226	-8,202	-8,177	受注高	324,285	326,961	362,094	386,104
受注高	309,790	263,478	279,415	281,394	296,956	304,874	315,626	322,268	会計年度末				
会計年度末													
総資産	202,468	199,772	193,094	192,694	197,278	211,421	214,975	231,980	資産合計	254,035	268,647	280,396	314,219
純資産	76,016	81,975	91,213	90,772	104,674	116,615	122,598	136,887	資本合計	113,986	130,674	141,597	168,314
純有利子負債	38,473	33,665	22,020	21,003	10,529	-3,375	-11,020	-22,815	純有利子負債	1,150	-6,862	-5,640	-23,718
自己資本	74,796	81,021	90,374	89,918	103,001	114,638	120,473	134,632	親会社の所有者に帰属する持分	112,271	128,917	139,887	166,423
受注残高	215,892	210,218	211,594	210,739	220,719	226,564	230,636	243,219	受注残高	242,429	251,684	273,880	289,842
1株当たり情報													
1株当たり情報													
1株当たり当期純利益(円)	67.08	77.07	93.71	96.49	119.12	141.90	181.19	170.13	基本的1株当たり当期利益(円)	165.78	204.04	201.06	251.15
潜在株式調整後1株当たり当期純利益(円)	59.49	66.72	82.33	96.05	118.69	141.40	180.53	169.52	希薄化後1株当たり当期利益(円)	165.18	203.38	200.48	250.47
1株当たり純資産(円)	795.61	861.53	847.51	896.39	1,026.72	1,142.41	1,200.32	1,341.04	1株当たり親会社所有者帰属持分(円)	1,118.31	1,283.45	1,391.89	1,654.93
1株当たり配当金(円)	15.00	20.00	30.00	35.00	40.00	55.00	70.00	70.00	1株当たり配当金(円)	70.00	85.00	80.00	100.00
株式情報													
株式情報													
PER(倍)	15.0	14.8	15.9	15.8	19.3	20.7	16.0	20.0	PER(倍)	20.6	15.3	16.2	18.0
PBR(倍)	1.27	1.32	1.76	1.70	2.23	2.57	2.41	2.54	PBR(倍)	3.05	2.43	2.33	2.74
株価(年度末)(円)	1,009	1,140	1,491	1,520	2,294	2,932	2,893	3,410	株価(年度末)(円)	3,410	3,115	3,250	4,531
その他の指標													
その他の指標													
配当性向(%)	22.4	26.0	32.0	36.3	33.6	38.8	38.6	41.1	配当性向(%)	42.2	41.7	39.8	39.8
売上高営業利益率(%)	3.4	4.1	4.5	5.1	5.7	6.9	8.4	8.6	売上収益営業利益率(%)	8.0	8.6	8.7	9.0
総資産経常利益率(ROA)(%)	4.9	6.2	6.2	7.2	8.3	10.0	12.5	11.9	資産合計税引前利益率(ROA)(%)	9.9	11.3	10.9	11.5
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	8.9	9.7	10.5	11.4	12.4	13.1	15.5	13.4	親会社所有者帰属持分 当期利益率(ROE)(%)	15.5	17.0	15.0	16.5
自己資本比率(%)	36.9	40.6	46.8	46.7	52.2	54.2	56.0	58.0	親会社所有者帰属持分比率(%)	44.2	48.0	49.9	53.0
ネットD/Eレシオ(倍)	0.51	0.42	0.24	0.23	0.10	-0.03	-0.09	-0.17	ネットD/Eレシオ(倍)	0.01	-0.05	-0.04	-0.14
従業員1人当たり営業利益(万円)	112	132	154	179	208	266	333	337	従業員1人当たり営業利益(万円)	308	339	365	405

過去の中期経営計画振り返り

● P.22 経営方針 (2021-2023)

	中期経営計画 2012年度-2014年度	中期経営計画 2015年度-2017年度 Innovative Challenge Plan	中期経営計画 2018年度-2020年度 Foresight in sight 2020
ビジョン	持続的な成長に向けた 企業変革への挑戦	ビジネスモデルの変革	注力領域の「事業活動」を通じて、 顧客課題の背景にある社会課題を解決す ることで、持続的成長サイクルを 実現し、サステナブルな企業となる。
経営指標	2014年度 営業利益率 4.1% 売上高 2,692億円 ROE 9.7% 配当性向 26.0%	2017年度 営業利益率 5.7% 売上高 2,870億円 (デジタル/ライフィノベーション領域に おける売上高) (270億円) ROE 12.4% 配当性向 33.6%	2020年度 営業利益率 8.6% 売上高 3,097億円 (注力領域における売上高) (684億円) ROE 13.4% 配当性向 41.1%
	従来の強みに加え、 新しいサービスをデザインし 実践する力を獲得	新たな領域へのチャレンジを 成功させ、次の成長に向けた 基盤を強化	注力領域ビジネスの拡大により、 社会的価値創出企業への変革に 向けたアセットを獲得
	<ul style="list-style-type: none"> 社会視点で異業種をつなぐビジネスエコシステムを創出 コンテンツ分野で強みのある大日本印刷(株)との連携 サービス事業主体として決済プラットフォームを提供 財務体質の強化 	<ul style="list-style-type: none"> デジタル/ライフィノベーション領域のビジネス拡大による収益向上、ビジネスの種の増加 ビジネスICTプラットフォーム領域における強み領域への集中、労働生産性改善による収益力向上 ビジネスモデル変革に合わせた人材のスキル変革の推進 グローバルを含むパートナーへの投資やファンド投資の積極的な推進 	<ul style="list-style-type: none"> 注力領域(ネオバンク、デジタルアクセラレーション、スマートタウン、アセットガーディアン)への取り組みを通じて、次の経営方針で推進すべき方向性の土台を構築 ビジネス遂行における人的リソースと役割を見直し、顧客とのリレーションを深耕するとともに、顧客価値向上に寄与 グループ全体における技術集約、生産性向上、効率向上施策により、プラットフォーム提供力を強化 チャレンジを推奨する風土改革、ダイバーシティに対する意識改革などを実施 オープンイノベーションへの取り組みの積極化と、新たなビジネス創出に向けた投資を通じた知見の獲得
	戦略面 <ul style="list-style-type: none"> グローバル、異業種連携などのビジネスモデル変革への対応 事業環境面 <ul style="list-style-type: none"> デジタル化領域の拡大、消費者創発による社会環境の大きな変化への対応 クラウド、利用型サービスの普及などに対する新たなビジネス基盤の構築 	戦略面 <ul style="list-style-type: none"> デジタル/ライフィノベーション領域ビジネスのさらなる拡大と、各戦略における取り組みの推進強化 事業環境面 <ul style="list-style-type: none"> 業務系ICTサービスの出現によるシステムインテグレーションのニーズ低下への対応 デジタルシフトへの対応の遅れが成長を妨げるリスクへの対応 コモディティ化によるハードウェア/ソフトウェア市場の縮小リスクへの対応 人材の高齢化とスキルのミスマッチへの対応 国内ICT市場の成長鈍化リスクへの対応 	戦略面 <ul style="list-style-type: none"> 事業創出領域の経験の蓄積と知財・リソースの活用 プラットフォームの開発・提供スピード向上のための知財化と、組み合わせ技術の検証の強化 投資を通じて獲得した知見の効果をさらに上げる投資ポートフォリオ管理 事業環境面 <ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症の影響による、一部顧客の投資抑制およびインバウンド、シェアリング関連ビジネスの低迷 さらなる風土改革・人材開発を目指し、イントラパーソナル・ダイバーシティの確立を視野に入れたROLESの概念浸透と運用に向けた取り組み強化
課題 克服すべき弱み			

マテリアリティ (2023年度実績)

	マテリアリティ項目	KPI	目標(達成年度)	2023年度実績	
事業成長におけるマテリアリティ	デジタルの力とビジネスエコシステムを活用した課題解決の仕組みづくり	社会や地球を全体最適で捉えた社会課題解決型ビジネスを創出/拡大	当該案件数を2020年度比200%以上(2023年度)	137.2%	
	ゼロエミッション 社会の実現に向けた、デジタルを活用した環境貢献と事業活動にともなう環境負荷の低減	環境貢献型製品・サービスの提供を通じたゼロエミッションへの貢献として、ゼロエミッション達成率	100%以上(2030年度)		232.8%
		気候変動シナリオ分析によるビジネス機会とリスク抽出(インパクト評価)およびリスク対応率	100%(2030年度)		100%
		BIPROGYグループの事業所における再生可能エネルギー調達率	50%以上(2030年度)		27.2%
	バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供	GHG排出量(Scope1+2)削減率(2019年度比)	50%以上(2030年度)		37.5%
		購入した製品・サービス(Scope3カテゴリ1)の調達金額の40%を占めるサプライヤーがSBT(Science Based Targets)相当の目標を設定する	40%以上(2027年度)		19.1%
	事業成長を支える基盤となるマテリアリティ	新たな未来を創る人財の創出・強化とダイバーシティ&インクルージョンの進化	BIPROGYグループにおける人権課題への対応着手率	100%(2023年度)	100%
			事業創出に関する専門性を備えた「ビジネスプロデュース人材」数	2021年度比2倍、40人(2023年度)	57人
		女性管理職比率	18%以上(2026年4月1日時点)		11.2%(2024年4月1日時点)
			法定雇用率2.3%+0.1%以上(2023年度)		2.89%
エンゲージメント調査における働き方関連項目の加重平均スコア		2019、2020年度のスコアを平均した値(3.36)以上(2023年度)		3.43	
		健康診断での血圧リスク者(II度・III度高血圧者)への保健指導対応率	100%(2023年度)		II度 100% III度 100%
メンタル休職者の総休職日数2019・2020年度の平均日数比		-5%(2023年度)		年間1.3%増	
		社会貢献活動への役員参加人数2020年度比率	20%増(2023年度)		125%増(189名)
コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上		取締役会の実効性評価において設定される各年度の対応方針の達成(年次)			取締役会における議論の深化と資料の充実:経営戦略等に関する議論の機会や対話も増えたが、より実効的・具体的な議論をしていくために資料や議論の進め方のさらなる工夫が必要。 USBメモリー紛失事案を踏まえた組織風土改革等の取り組み状況のモニタリング等:対応・取り組みは適切に行われているが、今後も取り組みとモニタリングを継続する必要がある。
		コンプライアンス・プログラムの改善と高度化(年次)			コンプライアンス車座会議:グループ各社での「コンプライアンス車座会議」を開催。USBメモリー紛失事案を題材に職場単位で対話を行い、発生事案の振り返りと今後のコンプライアンス実践上の留意点を共有し、グループ全体の意識向上に寄与。 内部通報制度(ホットライン)の改善:ホットラインのアクセス・ルート改善、利用ガイド充実、事案対応実績の開示強化など、安心・安全な内部通報制度の運用に向けた諸施策を実施。 コンプライアンス教育・啓発:コンプライアンス実践の意義を訴求すべく、社外の専門家を招いてグループ役員を対象とするコンプライアンス講演会を開催。
	グループ役員へのインテグリティ意識浸透(年次)			コンプライアンス意識調査結果:調査スコアは、4段階の最上位である「良好」となった。調査結果は各組織の責任者と共有し、改善策の実施につなげている。今後も2回の頻度で意識調査を継続予定。	
	コンプライアンス事案発生動向(年次)			懲戒処分:2023年度の懲戒処分件数は8件。懲戒処分件数は前年度(5件)から増加しており、出勤停止など重い処分に至った事案も発生。各事案について再発防止策を実施。	
重大なセキュリティインシデント発生数	0件(年次)			1件	

2023年度実績と今後の取り組み

[> <https://www.biprogy.com/pdf/sustainability/sustainabilityreport2024.pdf>]

ESG データ

太字はマテリアリティに関連したKPI

E 環境	マテリアリティ	ゼロエミッション社会の実現に向けた、デジタルを活用した環境貢献と事業活動にともなう環境負荷の低減 バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供				
		(年度)	2019	2020	2021	2022
エネルギー使用量 (kl) ^{*1}		7,855	7,425	7,836	7,608	7,189
購入電力 (kWh)		—	—	27,229,042	25,835,293	24,502,085
購入電力のうち、再生可能エネルギー由来の電力 (kWh)		—	—	2,025,840	6,041,212	6,656,421
購入電力のうち、再生可能エネルギー由来の電力の割合 (%)		—	—	7.4	23.4	27.2
GHG 排出量 ^{*1, 2}						
直接的 GHG 排出量 Scope1 (t-CO ₂ e)		0	218	1,470	1,406	1,257
間接的 GHG 排出量 Scope2 (t-CO ₂ e) (ロケーションベース)		—	—	13,442	12,370	11,571
間接的 GHG 排出量 Scope2 (t-CO ₂ e) (マーケットベース)		14,358	13,475	11,593	9,347	7,723
Scope1 + Scope2 (マーケットベース) GHG 排出量合計 (t-CO₂e) ^{*1}		14,358	13,692	13,064	10,753	8,980
間接的 GHG 排出量 Scope3 (t-CO ₂ e) ^{*3}		—	—	632,737	615,597	522,816
カテゴリ1 購入した製品・サービス		—	—	251,490	229,242	287,512
カテゴリ2 資本財		—	—	20,684	33,493	29,056
カテゴリ3 Scope1, 2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動		—	—	2,276	2,330	2,252
カテゴリ4 輸送、配送 (上流)		—	—	1,785	3,141	5,868
カテゴリ5 事業から出る廃棄物		—	—	31	31	44
カテゴリ6 出張		—	—	2,570	4,367	4,770
カテゴリ7 雇用者の通勤		—	—	1,028	1,211	1,450
カテゴリ11 販売した製品の使用		—	—	352,767	341,618	191,766
カテゴリ12 販売した製品の廃棄		—	—	105	165	97
紙使用量 (万枚) ^{*4}		1,511	725	—	—	—
紙使用量 (kg) ^{*4}		—	—	25,696	23,650	23,650
廃棄物排出量 (t) ^{*5}		426	213	649	339	386
水使用量 (百万 m ³) ^{*6}		—	0.013	0.049	0.053	0.051

集計範囲ほか
 数値は小数点第1位を四捨五入して表記しています。
 ※1 2019年度はBIPROGY (株)、ほか10社2団体 (国内主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の85%)。2020年度はBIPROGY (株)、ほか12社2団体 (国内主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の85%)。2021年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の24社 (国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)。2022年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の25社 (国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)。2023年度はBIPROGY (株)、ほか連結対象の28社 (国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)
 ※2 2021年度からGHGプロトコルに準拠して算定しています。Scope2のロケーションベースとマーケットベースは、GHGプロトコルScope2ガイダンス2015年版の定義によります。
 ※3 2021年度からScope3排出量を算定しています。Scope3の15のカテゴリのうち、カテゴリ8はScope1と2に、カテゴリ9はカテゴリ4に、カテゴリ13および15は全体に対する割合が少いため算定対象外とします。なお、カテゴリ10、14は、対象となる事業活動がありません。
 集計範囲：2021年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の24社 (国内外主要拠点)。2022年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の25社 (国内外主要拠点)。2023年度はBIPROGY (株)、ほか連結対象の28社 (国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)
 ※4 2019年度から2020年度はBIPROGY (株)、ほか12社2団体 (国内主要拠点)。2021年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の24社 (国内外主要拠点)。2022年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の25社 (国内外主要拠点)。2023年度はBIPROGY (株)、ほか連結対象の28社 (国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)
 ※5 2019年度から2020年度はBIPROGY (株)、ほか12社2団体 (国内主要拠点)。2021年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の24社 (国内外主要拠点)。2022年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の25社 (国内外主要拠点)。2023年度はBIPROGY (株)、ほか連結対象企業のうち国内企業19社
 ※6 2020年度はBIPROGY (株) 豊洲本社ビル。2021年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の24社 (国内外主要拠点)。2022年度はBIPROGY (株)、ほか投資事業有限責任組合を除く連結対象の25社 (国内外主要拠点)。2023年度はBIPROGY (株)、ほか連結対象の28社 (国内外主要拠点、BIPROGYグループ総人員数の100%)

S 社会	マテリアリティ	新たな未来を創る人財の創出・強化とダイバーシティ&インクルージョンの進化 バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供				
		(年度)	2019	2020	2021	2022
雇用・ダイバーシティ・労働時間						
連結従業員数 (人)		7,830	7,913	8,068	8,124	8,218
日本		7,523	7,615	7,720	7,759	7,781
アジア		304	293	336	353	423
米州		3	5	12	12	14
欧州		0	0	0	0	0
平均勤続年数 (年) ^{*7}		21.0	21.0	21.0	20.9	21.0
男性		21.7	21.7	21.8	22.0	22.2
女性		18.4	18.1	17.8	17.1	17.0
平均年齢 (歳) ^{*7}		46.0	46.1	46.1	46.3	46.4
有給休暇取得率 (%) ^{*8}		86.20	81.10	82.54	85.15	85.81
障害者雇用率 (%) ^{*9}		2.31	2.59	2.62	2.84	2.89
女性管理職比率 (%) ^{*10}		5.5	7.5	8.1	9.3	10.1
女性従業員比率 (%)		18.5	19.5	20.6	21.5	22.6
採用人数 (新卒) (人) ^{*11}		204	243	248	205	223
男性		130	139	127	105	117
女性		74	104	121	100	106
平均年間給与 (円) ^{*7}		8,374,830	8,088,571	8,100,039	8,163,349	8,502,857
男女賃金の差異 (%) ^{*12}		—	—	—	76.3	76.6

	(年度)	2019	2020	2021	2022	2023
離職率 (%) ^{*8}		2.81	2.34	2.25	3.06	3.51
従業員1人当たりの平均月間残業時間 (時間/月) ^{*8}		15.5	14.9	16.3	17.3	17.5
エンゲージメント調査における働き方関連項目の加重平均スコア ^{*13}		3.35	3.37	3.43	3.47	3.43
欠勤率 (%) ^{*8}		0.22	0.14	0.21	0.23	0.21
ワークライフバランス						
育児休業復職率 (%) ^{*8}		97	99	98	99	100
男性労働者の育児休業取得率 (%) ^{*14}		20.9	24.8	30.1	48.7	49.5
介護休暇取得者数 (人) ^{*8}		488	296	501	515	464
人財育成						
人的資本投資額 (億円) ^{*15}		—	—	—	—	41
その他						
オンライン稼働率 (%) ^{*8}		99.997	99.996	99.999	99.998	99.999
労働災害発生件数 ^{*16}		6	5	12	6	12

集計範囲ほか
 ※7 BIPROGY (株) 単体
 ※8 BIPROGY (株)、ユニアデックス (株)
 ※9 2019年度はBIPROGY (株)、ユニアデックス (株)。2020年度以降は、BIPROGY (株)、ほか6社
 ※10 2020年度以前はBIPROGY (株)、ユニアデックス (株)。2021年度以降は、BIPROGY (株)、ほか6社
 ※11 2020年度以前はBIPROGY (株)、国内連結子会社およびCambridge Technology Partners Inc.。2021年度以降は、BIPROGY (株)、ほか8社
 ※12 BIPROGY (株)、ほか6社
 ※13 マテリアリティのKPIの基準スコアは、2019、2020年度のスコアの平均値 (3.36) になります。
 ※14 2021年度以前はBIPROGY (株)、ユニアデックス (株)。2022年度以降はBIPROGY (株)、ほか5社
 ※15 経営方針 (2024-2026) の人財戦略に伴い、従来の育成関連費用に加え、採用や健康経営関連の費用を追加し再集計しています。
 ※16 BIPROGY (株)、ユニアデックス (株)、UEL (株)

G ガバナンス	マテリアリティ	コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上				
		(年度)	2019	2020	2021	2022
取締役会独立社外役員比率 (%)		37.5	44.4	50.0	50.0	50.0
監査役会独立社外役員比率 (%)		60.0	60.0	60.0	60.0	60.0
配当性向 (%) ^{*17}		38.6	41.1	41.7	39.8	39.8
ROE (%) ^{*17}		15.5	13.4	17.0	15.0	16.5
重大なセキュリティインシデント発生数 ^{*18}		0	0	0	1	1

集計範囲ほか
 ※17 2021年度から国際財務報告基準 (IFRS) を適用しています。2020年度以前については、日本基準の数値を掲載しています。
 ※18 2020年度以前はBIPROGY (株) およびBIPROGY (株) 出資比率100%の国内連結子会社。2021年度以降は、BIPROGY (株) および連結子会社

主要イニシアチブへの参画/賛同、第三者認証の取得

- 国連グローバル・コンパクト
- 女性のエンパワメント原則 (WEPIs)
- 気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)
- RE100
- Science Based Targets initiative
- ISO14001
- ISO / IEC27001:2013 / JIS Q 27001:2014
- ISO9001
- プライバシーマーク認証
- DX認定

ESG 指数への採用



FTSE4Good
FTSE4Good Index Series

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数



FTSE Blossom Japan Index
FTSE Blossom Japan Index

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数 (WIN)

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index



S&P/JPX カーボン エフィシエント 指数

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数

ESGに関する取り組み [→ <https://www.biprogy.com/sustainability/>]

FTSE Russell (the trading name of FTSE International Limited and Frank Russell Company) confirms that BIPROGY Inc. has been independently assessed according to the criteria of the FTSE4Good Index Series, the FTSE Blossom Japan Index, and the FTSE Blossom Japan Sector Relative Index, and has satisfied the requirements to become a constituent of those index series. Created by the global index provider FTSE Russell, the FTSE4Good Index Series, the FTSE Blossom Japan Index, and the FTSE Blossom Japan Sector Relative Index are designed to measure the performance of companies demonstrating strong Environmental, Social and Governance (ESG) practices and used by a wide variety of market participants to create and assess responsible investment funds and other products.

THE INCLUSION OF BIPROGY Inc. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF BIPROGY Inc. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

ステークホルダー・エンゲージメント

BIPROGYグループがなくてはならない企業であり続けるためには、お客様、社員、株主・投資家、パートナー、地域社会などステークホルダーの皆様とのエンゲージメント向上が重要であると考えています。ステークホルダーの皆様

からの要請や期待、関心、評価などを理解して企業活動に反映させることで信頼関係を構築し、社会課題解決につなげていきます。

マテリアリティ

	① デジタルのカとビジネスエコシステムを活用した課題解決の仕組みづくり	② ゼロエミッション社会の実現に向けた、デジタルを活用した環境貢献と事業活動にともなう環境負荷の低減	③ バリューチェーン全体で取り組む、安心・安全な製品・サービスの持続可能な調達と提供	④ 新たな未来を創る人財の創出・強化とダイバーシティ&インクルージョンの進化	⑤ コーポレート・ガバナンスの強化とインテグリティの向上	
	ステークホルダー				マテリアリティとの関連性	
お客様	経営課題の「分析」から「解決」に至るまでの一貫したサービスを提供しています。お客様とのコミュニケーションを通して、お客様の立場に立ったシステムを提供し、お客様の満足と信頼の向上に努めています。	提案活動／問い合わせ窓口（コールセンター、Webサイト、代表電話）／お客様向けフォーラム、セミナー／お客様満足度調査／ユーザー会「BIPROGY研究会」活動				①②③ ④⑤
社員・家族	社員の多様性と個性を尊重し、社内のコミュニケーションを良くし、安全で社員が能力を十分に発揮できる職場環境を整え、さまざまな働き方を可能にすることにより、意欲の向上を図っています。人財の育成に努め、能力と成果に応じた公平・公正な評価と人財の活用により、「働きがいのある会社」になることを目指しています。また社員を支える家族の理解と支援が得られるよう、社員の家族とのコミュニケーションの充実にも努めています。	グループイントラネット／ソーシャルネットワークサービス（Office 365 Viva Engage 機能による、組織、職種の壁を越えた役員同士の自由なコミュニケーションの場など）／社内報（Webポータル）／従業員エンゲージメント調査／労使協議会／全国キャラバン（経営層と従業員の直接対話を目的とした集会）／座談会、情報交換会、コミュニティ（子育て、育児休職など）／社会貢献プログラム				④ ①②③⑤
株主・投資家	株主・投資家の皆様の理解と信頼を得るために、適時適切な情報を公平に開示し、積極的な対話に努め、透明性の高い経営を目指しています。	株主総会／決算説明会、IRイベント／IR面談／情報開示（Webサイト、各種IR資料）				②③④ ①⑤
ビジネスパートナー	システム構築・サービス提供の際の協力会社様・調達お取引先と、ビジネスパートナーとして公平・公正な関係を築き、共にサステナビリティを意識し、新しい価値創造・価値提供に努めています。	協力会社様向けWebポータル／協力会社様への当社の情報成果物委託／役務提供取引に関する方針説明会／定期刊行物／環境保全や人権の尊重をはじめとしたサステナビリティの取り組みに関する調査				③ ①②④⑤
地域社会	地域社会とのコミュニケーションを大切に社会貢献活動を行っています。また、NPO・NGOとは相互の得意分野を活かしたパートナーシップを築き、社会との共生に努めています。	NPO・NGOと協業した社会貢献プログラムの実施／地域イベントへの参加／チャリティコンサート／自治体・近隣企業との定期的な協議／社会貢献クラブ「ユニハート」				②⑤ ①③④

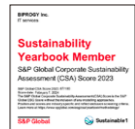
※ 丸数字の大きさはマテリアリティとの関連性の高さを表します。

外部からの評価

当社グループは、持続的な成長の基盤である、環境・社会・ガバナンスの視点を考慮した企業活動を基本に、さまざまな社会課題解決に真摯に取り組み、持続可能な社会の発展への貢献を通じた価値創造により、企業価値の向上を目指しています。

当社グループのさまざまな取り組みに対し、外部から以下の評価を受けています。

The Sustainability Yearbook Member 2024



健康経営優良法人2024認定



MSCI ESG格付け評価



プラチナくるみん認定



PRIDE指標2023



えるぼし認定



THE USE BY BIPROGY Inc. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF BIPROGY Inc. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

用語集

用語	意味
BIPROGY研究会	BIPROGYグループのユーザーで組織するユーザー会。1953年に始まり、IT関連のユーザー会としては日本で一番長い歴史を持つ。BIPROGY研究会会員とアドバイザー支援を行うBIPROGYグループ社員による研究活動は、定例発表会や会報誌で会員のみならず広く公開されている。
CVC (Corporate Venture Capital) / コーポレート・ベンチャー・キャピタル	新規事業創出に寄与するアイデアや技術を獲得すること等を目的とした、事業会社によるベンチャー企業等への投資、およびそのような投資活動を行う組織のこと。
DX (Digital Transformation) / デジタルトランスフォーメーション	企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。
ERP (Enterprise Resource Planning) ソリューション	企業の持つ資源を1カ所に集めて有効活用するというERPの考え方を反映したソリューションのこと。
ICT (Information and Communication Technology)	情報通信技術のこと。従来のITの「情報」に加えて「通信」が具体的に表現されており、ネットワーク通信による情報・知識の共有が念頭に置かれている。
SaaS (Software as a Service)	ソフトウェアの機能のうち、ユーザーが必要とするものだけをサービスとして利用できるようにしたソフトウェアの配布形態。サービス型ソフトウェアとも呼ばれる。
Sler (System Integrator) / システムインテグレーション	企業等の情報システムの構築・運用・保守などを請け負う事業者のこと。また、そのようなITサービスをシステムインテグレーションという。
オープンイノベーション	企業内部だけではなく、外部の企業や団体が持つ技術やアイデア、リソースを組み合わせ、革新的なビジネスモデルや製品、サービスを創出すること。
勘定系システム	主に金融機関における業務システムのうち、預金、融資、為替などの基幹業務処理を行うシステムのこと。
社会実装	デジタルやテクノロジーを活用した社会課題の解決につながるサービスや仕組みを、社会において広く利用できる形にすること。
セキュリティインシデント	セキュリティ上の脅威となる事件・事故のこと。マルウェアの感染や不正アクセス、機密情報の流出などが含まれる。
ゼロエミッション	生産活動から出る廃棄物のうち最終処分する量をゼロにすること。広義では、廃棄物を原材料などとして有効活用することにより、廃棄物を一切出さない資源循環型の社会システムのことも指す。
デジタルコモンズ	社会に既に存在する私有財（企業・団体・個人の持つ財）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。BIPROGY (株)の登録商標。
デジタルツイン	物理空間にある情報をIoTなどで集め、仮想空間で再現する技術のこと。
パブリッククラウド	企業や個人など不特定多数のユーザーに対して、インターネットを通じて、サーバーやストレージ、データベース、ソフトウェアなどのクラウドコンピューティング環境を提供するサービスのこと。
ビジネスエコシステム	社会課題を解決するビジネス創造のために複数の企業や団体がパートナーシップを組み、それぞれの技術や強みを生かしながら、業種・業界の垣根を越えて共存共栄する仕組みをビジネス上の生態系になぞらえて「ビジネスエコシステム」と呼ぶ。BIPROGY (株)の登録商標。
ベンダーフリー	特定のメーカーにこだわることなく、さまざまなメーカーの製品を最適な形で組み合わせたサービスを提供できること。
ミッションクリティカル	企業の基幹業務に必要な不可欠な要素のこと。ミッションクリティカルな情報システムは、一般的に24時間365日、停止しないことが求められ、高度な信頼性やセキュリティ等が必要とされる。

会社情報

(2024年3月31日現在)

会社概要

社名	BIPROGY株式会社 BIPROGY Inc.	会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
設立	1958年(昭和33年)3月29日	事業所	本社 〒135-8560 東京都江東区豊洲1-1-1 支社 関西支社(大阪)、中部支社(名古屋)、九州支社(福岡) 支店 北海道支店(札幌)、東北支店(仙台)、新潟支店(新潟)、北陸支店(金沢)、静岡支店(静岡)、中国支店(広島) その他 札幌テクノセンター、伊豆エグゼクティブ・センター
資本金	54億8,317万円		
事業内容	クラウドやアウトソーシングなどのサービスビジネス、コンピューターシステムやネットワークシステムの販売・賃貸、ソフトウェアの開発・販売および各種システムサービス		
従業員数	8,218人(連結)		

連結子会社 29社

マーケティング&ビジネス開発&コンサルティング	UEL(株) UEL(Thailand) Co.,Ltd. ケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズ(株) Cambridge Technology Partners Inc. (株) エイファス キャナルグローブ(株) Axxis Consulting(S) Pte. Ltd. Axxis Technologies(S) Pte. Ltd. Axxis Consulting(M) Sdn. Bhd. キャナルベンチャーズ(株) Canal Ventures Collaboration Fund 1号投資事業有限責任組合 CVCF2 投資事業有限責任組合 Emellience Partners(株) AFON IT Pte. Ltd. AFON Systems Pte. Ltd. AFON Technologies Pte. Ltd. テック・ビューイング(株) グリーンデジタル&イノベーション(株) V-Drive Technologies(株)
インフラータルサービス	ユニアデックス(株) Netmarks Information Technology(Shanghai) Co.,Ltd. エス・アンド・アイ(株)
システムサービス	USOL ベトナム(有) (株) 国際システム G&U システムサービス(株) (株) ユニエイド BIPROGY チャレンジド(株)
アウトソーシング	(株) トレードビジョン
グループサービス	BIPROGY USA, Inc.

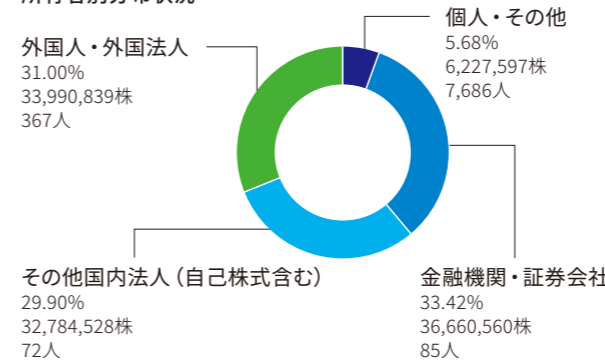
持分法適用関連会社 19社

株式情報

発行済株式総数	109,663,524株*
株主総数	8,210人
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場 (証券コード:8056)

* 2024年8月30日現在 100,663,524株

所有者別分布状況



大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
大日本印刷株式会社	20,727	20.61
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	13,012	12.93
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	12,368	12.29
三井物産株式会社	2,448	2.43
農林中央金庫	2,326	2.31
株式会社かんぽ生命保険	1,605	1.59
BIPROGY従業員持株会	1,451	1.44
GOVERNMENT OF NORWAY	1,363	1.35
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	1,313	1.30
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(退職給付信託口・三菱電機株式会社口)	1,271	1.26

(注) 1. 株数数は千株未満を切り捨てて表示しています。
 2. 当社は自己株式9,100,382株を保有していますが、当該株式には議決権がないため、上記大株主からは除外しています。
 3. 持株比率は、自己株式を控除して計算し、小数点第3位以下を切り捨てて表示しています。

第三者保証

以下のデータにつきまして、報告データの信頼性を高めることを目的に第三者保証機関による保証を受けています。

環境データ(2023年度)

- 温室効果ガス排出量スコープ1(t-CO₂e)
- 温室効果ガス排出量スコープ2(t-CO₂e)
ロケーションベースおよびマーケットベースによる
- 温室効果ガス排出量スコープ3(t-CO₂e) カテゴリ1-15
- エネルギー使用量(GJ, MWh, kL)
- 省エネ法に基づくエネルギー使用量(kL)及び原単位(kL/m²)
- 購入電力のうち、再生可能エネルギー由来の電力の割合(%)
- 都市ガス(m³)、A重油(kL)、ガソリン(kL)、LPG(m³)、温水(MJ)、冷水(MJ)、蒸気(MJ)使用量
- 水使用量(m³)
- 廃棄物排出量(リサイクル、埋立、焼却、その他)(kg)
- 紙使用量(kg)

独立保証証明書

環境 [\[> https://sustainability-cms-biprogy-s3.s3.amazonaws.com/pdf/IAS_2024_Environment_ja.pdf\]](https://sustainability-cms-biprogy-s3.s3.amazonaws.com/pdf/IAS_2024_Environment_ja.pdf)

社会データ(2023年度)

- 障害者雇用率(%)
- 離職率(%)
- 女性管理職比率(管理職に占める女性労働者の割合)(%)
- 従業員数(人)
- 平均年齢(歳)
- 平均勤続年数(年)
- 平均年間給与(円)
- 男性育児休業取得率(男性労働者の育児休業取得率)(%)
- 男女賃金差異(労働者の男女の賃金の差異)(%)
- 欠勤率(%)

社会 [\[> https://sustainability-cms-biprogy-s3.s3.amazonaws.com/pdf/IAS_2024_Social_ja.pdf\]](https://sustainability-cms-biprogy-s3.s3.amazonaws.com/pdf/IAS_2024_Social_ja.pdf)

責任表明

BIPROGYグループは、中長期的な価値創造に向けた当社グループの取り組みについてご理解を深めいただくため、統合報告書を発行し、ステークホルダーの皆様と対話を重ねてきました。「Purpose」を指針とした当社グループの企業価値向上ストーリーを分かりやすくお伝えできるよう、読者の皆様からいただいたご意見を反映しながら作成しています。

本報告書の制作にあたっては、社内の多くの関連部署と連携を図り、サステナビリティ委員会および経営会議における議論、承認を経て発行しています。加えて、重要な非財務情報につきましては第三者保証機関による保証を受け、報告内容の信頼性向上に努めています。私は統合報告書の作成主管部門である財務部の担当役員として、その作成プロセスが正当であることを表明します。

本報告書が、当社グループをより一層ご理解いただくための一助となれば幸いです。

常務執行役員 CFO
梅原 一真

BIPROGY株式会社

〒135-8560 東京都江東区豊洲1-1-1

財務部

URL : <https://www.biprogy.com>

TEL : 03-5546-4111 (大代表)