

BIPROGY 株式会社

バイサイド（機関投資家）向けスモールミーティング

（2026年5月25日開催）

主な質疑応答 （ご理解いただきやすいよう表現を変更している箇所があります。）

【質問者 A】

Q：半導体価格の高騰による影響は。

A：影響を受ける範囲は小さいと考えている。半導体価格高騰の影響によるハードウェア販売価格への反映については、顧客にも理解いただけている。さらに大きく価格が上昇した場合は、顧客側で予算の範囲内で購入台数を減らすなどの対応を取る可能性はあるが、当社の売上収益には大きな影響はないと考えている。

Q：ネットワーク需要の増加に伴い、ユニアデックスにおけるネットワーク機器の調達などに影響は出ていないか。

A：ネットワーク機器メーカーとコミュニケーションを取りながら、仕入れを継続できている。

AIの普及に伴い、ネットワークやセキュリティの重要性が高まり、この領域に強みがあるユニアデックスでは案件が増加しているため、エンジニアの強化なども進めている。

Q：Anthropic（以下、アンソロピック）の「Claude Mythos（クロード・ミュトス。以下、ミュトス）」などのAIによる脆弱性チェックツールなどが出てきた影響により、顧客が脆弱性チェックの対応に注力し、その他の案件の発注が遅れるような動きは想定されるか。

A：脆弱性チェックツールは機械的に実施されるため、チェックそのものよりも、その後の対応に注力することになると思う。脆弱性チェックの結果により、ネットワークやアプリケーションの見直しが必要となり、ユニアデックスや当社への発注は増加すると想定される。

Q：カタリナマーケティングジャパン株式会社（以下、CMJ）のPPAの状況は。

A：PPAは継続して実施中である。現時点では、1Q（4-6月期）決算までにPPAが完了するか確定していない状況であるが、完了次第、決算に反映させる予定である。

【質問者 B】

Q：CMJの業績を開示しない理由は。

A：BIPROGYとのシナジーも含めて検討したうえで取得の判断を行っていることから、CMJ単体の業績ではなく、リテール領域全体での成長性を見ていただきたい。また、CMJの営業活動を円滑に進めていくうえでも開示を差し控えさせていただいている部分もあることをご理解いただきたい。

Q：2027年3月期の調整後営業利益率について、経営方針目標の11%から予想を引き下げた背景は。また、AI活用なども含めた、今後の収益性改善に向けた考えは。

A：2027年3月期の調整後営業利益率は、主に収益性が相対的に低いハードウェアによる売上増加を見込んでいることや、通期で連結業績に取り込むCMJの営業利益はPPAの償却費の影響を加味するとほぼゼロとなると想定していることから、利益率見直しを変更した。

また、経営方針目標で掲げた調整後営業利益額の達成を目指しながら、人件費やAI投資などの将来に向けた投資を加速していく前提で、業績予想を開示している。今後の収益性改善については、次の経営方針の中で開示する。

Q：システム開発等にAIを活用することで売上総利益率が改善していき、その利益の一部を人財投資やAI投資に使い、営業利益率を改善していく方針か。

A：ご認識の通りである。AI活用により、2030年までに既存ビジネスに加えて売上1,000億円以上の新たなビジネスを拡大していく方針としている。また、開発生産性を向上させることで、利益率を改善していく。社内業務もAI活用により効率化し、社員のリスクリングも実施することで収益の拡大につなげる。

Q：AI活用による生産性向上に伴い、エンジニアの需要が減少し、価格競争が起きることで利益率が低下するリスクはあるか。

A：AI活用による生産性改善効果が最初に現れるのは、プログラミング領域だと思う。AIを活用することでプログラミング領域の生産性が向上すると、相対的に付加価値の高い要件定義工程や最終的なテスト工程、顧客への教育などにエンジニアをあてることができるようになる。DX需要は高いため、開発の回転率を上げ、付加価値の高い領域にシフトすることで、利益率を高めていきたいと考えている。

Q：AI活用により生産性が劇的に改善し納期が短くなったとしても、システム開発の需要が高いため、開発案件がなくなることはない状態が続くとみているのか。

A：当面はそのような状況が続くと認識している。ただし、今後、上流工程などもAIが実施できるようになる可能性も考慮し、システム開発だけではなく、新たなサービスの開発・拡大への取り組みを強化していく。

また、AI活用の普及により、データセンターやネットワーク需要が増加しており、この領域に強みのあるユニアデックスでは案件が増加している。ユニアデックスでもより多くの案件に対応できるよう、生産性向上のためにAI活用にも取り組んでいく。

【質問者C】

Q：ユニアデックスの得意とするネットワーク領域は、AI活用によりインフラやセキュリティなどの設定やインシデント監視などの効率化が進むと、営業利益率はさらに向上していくのか。

A：ユニアデックスでは、新ブランド「GASSAI」を立ち上げ、サーバやネットワーク、セキュリティなど、顧客のITインフラを一切切まとめて運用するマネージドサービスを展開しており、AIによる自動化も進めている。「GASSAI」の売上規模はまだ小さいが、提供サービスメニューも増加してきたため、今後は人手に頼らず、顧客ニーズに対応していけると考えている。

【質問者 D】

Q：北國銀行が勘定系システムの内製化と外販の検討を進めていると思うが、「BankVision」への影響は。

A：個別顧客の取り組みに関する回答は差し控えるが、「BankVision」とはターゲットとする顧客層に違いがあるものと考えている。

【質問者 E】

Q：滋賀銀行の「BankVision」案件について、開発期間の売上収益の規模、導入後の価格設定や売上収益の規模は。

A：個別顧客の案件であり、当社から回答できる範囲は限られるが、2027年3月期の終わり位から開発ボリュームが増えていく想定である。導入後は、アウトソーシングとして当社が運用を担当する領域があるため、データセンターの利用や24時間の運用体制に対する売上収益が継続的に計上される。一般的な勘定系システムのアウトソーシングサービスでは、環境変化に応じて新しいシステムを開発したい場合にも、他行との調整などに時間がかかることがあるが、「BankVision」の場合は金融機関ごとに迅速に対応ができる点がメリットである。そうした柔軟さに加えて、勘定系システムに求められる堅牢さも、当社がアウトソーシングとしてコア部分の運用を担当することで確保できている。

Q：「BankVision」の新規顧客獲得のパイプライン、および開発体制の状況は。

A：パイプラインはある一方、金融機関の勘定系システムを同時開発するリソースはある程度制限がある。既に「BankVision」を利用いただいている金融機関でのバージョンアップ対応や新規開発などもあるため、顧客とも相談しながら、当社内でもリソースコントロールしながら営業活動を進めている。

【質問者 F】

Q：海外ビジネスについて、米国企業ではAI導入と既存ITで予算の取り合いが発生していると聞かすが、そのような動きはあるか。

A：当社の海外ビジネスは、現在はアジアを中心としている。アジアでは、SAPなどの基幹系システムの導入などを進めており、AIの影響は現時点ではない。当社にとって米国は、ファンドを設立し、米国のスタートアップや先進的な技術に投資し、日本に導入する取り組みをするという位置づけである。

Q：AI代替リスクに対する国内投資家と海外投資家の見解の違いは感じるか。

A：海外IRなども含め面談をしている範囲では、大きな見解の違いはないと感じている。対話の際にはAI代替リスクに関する当社の考え方などを丁寧に説明するようにしている。

Q：AI活用の普及に伴い、顧客側で開発の内製化が進み受注が減る懸念はあるか。

A：将来的には、プログラミング領域については顧客がAIを活用して開発する選択肢もあると思う。ただし、プログラミング前の要件定義や設計部分は顧客側での内製化も難しいため、プログラミング領域だけ顧客が実施するメリットは大きくないと考えている。

【質問者 G】

Q：人財戦略について、AIの進化に伴う効率化も踏まえた、人財の最適化に関する長期的な考えは。

A：AI戦略の1つとして、社内業務の生産性向上を掲げており、AIで補える部分はAIで補い、それ以外の部分は新卒採用も含め人財を獲得していく方針である。

Q：アンソロピック社のミツスについてメガバンクがアクセス権を取得したというニュースを見たが、顧客の内製化が進む兆候はあるか。

A：ミツスなどの活用により脆弱性が発見されれば、当社のセキュリティ部隊も入り一緒に分析し対応していく可能性も出てくると考えている。脆弱性対応としてのプログラム改修やネットワーク設定の見直しなども増加すると考えている。顧客の取り組みに伴走し、一緒に価値を創っていくパートナーとして顧客の期待に応えていく。

以上

(注意)

本資料における将来予想に関する記述は、現時点での入手可能な情報による判断および仮定に基づいております。

実際の結果は、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、予想と異なる可能性があり、当社グループとして、その確実性を保証するものではありません。

また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。

本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。