

BIPROGY 株式会社

セルサイド（証券会社アナリスト）向けスモールミーティング

（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：2027年3月期のリテール領域の増収増益計画の根拠は。

A：連結子会社化したカタリナマーケティングジャパン株式会社（以下、CMJ）の業績を通期で取り込むことが、売上の増加要因の1つである。また、2026年3月期に受注したリテール領域の大型案件が本格的に開発フェーズに入ることなどにより、増収増益を予想している。

連結業績全体では、IT インフラ需要も堅調であり、ハードウェアなども引き続き増収に寄与する想定である。一方で、中東情勢や半導体不足の影響による供給遅延リスクは注視していく。

Q：ハードウェア供給遅延に関するリスクについて、業績への影響は限定的とみて良いか。

A：当社グループのポートフォリオではハードウェアの売上影響は限定的と認識している。仮に供給遅延による影響があったとしても、吸収できるよう対応する想定である。

Q：2027年3月期業績予想における営業利益額は、積み上げ方式で策定したのか、もしくは、上振れる見込みまたは達成困難な見込みではあるが経営方針の目標値を予想値としたのか。

A：営業利益額の予想値は、案件の積み上げに加え、経営方針目標も踏まえて策定している。確度の高い案件のみで構成しているわけではないが、達成不可能な水準でもない。物価上昇や人件費増加といったコスト上昇要因も織り込んだうえで、当社の事業状況を踏まえ適正と判断した水準である。

【質問者 B】

Q：半導体価格高騰について、ハードウェアの販売価格への反映は可能か。利益率への影響はどうか。また、部材不足により、売上計上が想定より後ろ倒しになるリスクはあるか。

A：従来は顧客への販売価格に反映することが難しい局面もあったが、最近は市場環境の変化により、顧客側も価格上昇を一定程度受容する傾向にある。価格改定を進めることで利益率の低下を抑制できるよう運営している。

現時点では部材不足による売上計上の後ろ倒しは顕著には起きていない。今後も納期遅延リスクは注視していくが、ハードウェアは当社売上収益の17%程度であるため、連結業績への影響は限定的と想定している。

Q：ユニアデックスの成長性は、AI 利用拡大によりネットワーク需要は高まるのではないかと。

A：AI 利用拡大に伴い、データセンターやネットワーク需要は増加し、その重要性も高まると見ている。ユニアデックスはこの領域に強みがあり、様々なサービスも提供しているため、グループとして大きな成長機会である。

また、BIPROGY のシステムサービスに関しても、顧客との信頼関係の中で発注が続いており、好調に推移している。顧客が AI による内製化に取り組もうとする際にも、当社をパートナーとして選んでいただき、一緒に取り組んでいる。DX 需要も引き続き強く、開発案件のすべてには対応できていない。AI 活用により当社の開発生産性が向上すれば、顧客の DX 需要により対応できるようになる。システム開発における AI 活用は、現時点ではまだ試行段階であるが、対応スピードを上げ、開発生産性が上がれば、当社はより成長していくと思う。

Q：AI 利用が拡大し、AI エージェントによる顧客内製化が普及して SI ビジネスが不要になるリスクをどのように見ているか。

A：顧客側で仕様を確定し、SIer が単純なプログラム開発のみを請け負うビジネスモデルではネガティブな影響を受ける可能性があるが、当社は業種・業界ごとの業務理解を強みにしており、仕様策定など上流工程から関与している。AI 活用においても顧客単独では対応困難な領域が多く、当社がパートナーとして価値を提供できると考えている。

中長期的にはポートフォリオの多様化を進め、SI ビジネスだけではなく、経営方針の中で成長事業として取り組んでいるようなサービスを拡大していき、AI による変化にも対応可能な事業構造を構築する。

【質問者 C】

Q：AI 普及に伴う SI ビジネスの変化について、どのような時間軸で捉えているか。

A：社内のリソースシフトも含めて検討する必要があるため、時間軸も考慮している。現時点では、AI を理由とした受注減少などの動きはない。ただし、2030 年にかけて徐々に AI による生産性向上が進み、その影響は顕在化すると見ている。特に短期間でのプログラム開発案件は影響を受けやすい可能性がある。一方で、当社は金融機関向けの勘定系システムやリテール向けの MD の仕組みなど、基幹系システムの比率が高く、これらは単純に AI に置き換わるものではない。AI を使うよりも、当社のパッケージを利用した方が安全かつ短期間で開発できる。そのため急激な影響は想定していないが、AI を活用した生産性向上や付加価値向上に取り組んでいくとともに、次のポートフォリオはしっかり作っていく必要があると考えている。

Q：北國銀行における勘定系システムの内製化について、他の金融機関への波及や「BankVision」ビジネスへの影響は。

A：個別顧客の取り組みに関する回答は差し控えるが、「BankVision」は非常に堅牢な仕組みであり、データの安全性やリカバリーなどの面でも高い評価を受けており、トランザクション量や安定性の観点から、「BankVision」は引き続き有力な選択肢になると考えている。また、「BankVision」のモダナイゼーションにも取り組んでおり、大手金融機関にも選んでいただける、あるいは現在「BankVision」を使っていたりしている顧客が安心して使い続けられるサービスを提供していく予定である。

【質問者 D】

Q：2027年3月期業績予想において販管費、特に社内システム費が増加する要因は。コストコントロール余地は。

A：コストコントロール余地は一定程度あると認識している。

社内システム費の増加要因の一つは AI 関連投資であり、次なる成長に向けた取り組みを強化している影響で、従来想定以上に増加するものとして計画に織り込んだ。

Q：AI 関連投資の成果が業績に寄与するタイミングは。

A：大きな効果は 2030 年に向けて発現する見込みであるが、効率化などについては短期的にも効果を出せるよう取り組んでいく。

Q：BIPROGY とユニアデックスは顧客の重複が少ないと思うが、ユニアデックスとのクロスセルの状況は。

A：シナジー強化に関しては、数年前から両社の営業部門担当役員をトップとするプロジェクトを作り、取り組みを加速している。お互いのサービスなどを顧客に提案することで、クロスセル効果も表れてきている。社内ではシナジー案件の表彰なども実施している。

今後は、AI の普及により、ネットワークやセキュリティ、サーバなどのインフラをまとめて見てほしいというニーズが出てくると想定している。経営方針の中でもマネージドサービス「GASSAI」を立ち上げており、この 2 年でサービスメニューが拡充してきた。

【質問者 E】

Q：Anthropic（アンソロピック）の「Claude Mythos（クロード・ミュトス）」のような新たなセキュリティ技術の出現により、顧客の予算配分がサイバーセキュリティ対策に偏重するなど需要の変化はあるか。

A：新たなセキュリティ技術の出現により、ネットワークやセキュリティの強化、アプリケーションの見直しなどの必要性が高まり、当社のビジネス機会は増加すると想定している。当社としては、収益性も考慮しながら、対応を進め、業績向上につなげていきたい。新技術やそれに対する官公庁の動向を注視しながら、顧客とともに対策を立て、一緒に取り組んでいく。

Q：工数依存型開発からの脱却に向けて、他社では工数ではなく、提供する付加価値により価格設定するブランドを新たに立ち上げる動きがあるが、同様の取り組みは予定しているか。

A：2030 年に向けて、プログラミング工程などの労働集約的業務は縮小し、上流工程やコンサルティング領域へシフトすると想定している。その時、業務システムをよく知っている当社は優位性があると思っている。プログラミング工程が減ることは、生産性が上がるため悪いことではない。対応する案件数を拡大し売上を増やしていく。また、今後、工数ではなく、付加価値により価格設定するサービス体系を作るかなどは、次期経営方針を策定する中で検討していく。

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。