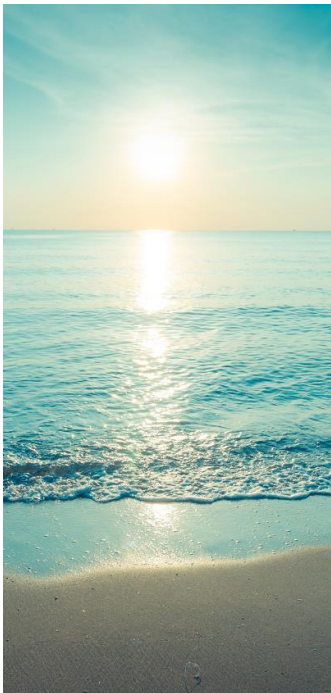




(2025年2月4日 修正版)

2025年3月期 第2四半期 決算説明会

2024年11月1日
BIPROGY株式会社



(注)2025年3月期第3四半期決算(2025年2月4日発表)において、注力領域の一部ビジネスの利益算出方法を変更したことから、P4記載の一部数値を第2四半期決算発表表(2024年11月1日)時点の開示数値から変更しています。

1 2025年3月期上期 決算概要

2 経営方針（2024－2026）の進捗

2025年3月期 上期 連結経営成績

- ✓ 売上収益は、アウトソーシングを中心に全セグメントで増収となり、販管費増加をカバーし営業増益
- ✓ 受注高・受注残高ともに、全般的に好調を維持し増加。年度内売上予定分も順調に拡大

(単位:億円)

	2024年3月期 上期(4-9月)	2025年3月期 上期(4-9月)	前年同期比	(売上収益)
売上収益	1,730	1,860	+131 (+7.5%)	DX需要が活発な状況が継続しアウトソーシング、製品販売を中心に全セグメントで増収
売上総利益	462	487	+25 (+5.4%)	
販管費	△297	△314	△17 (+5.9%)	(営業利益)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	1	7	+6	増収による売上総利益の増益が販管費の増加を吸収し営業増益
営業利益	166	179	+13 (+7.9%)	・ 売上総利益: 増収に伴い増益。システムサービスの減益やアウトソーシングの収益性低下等により売上総利益率は若干の低下
(営業利益率)	(9.6%)	(9.6%)	(+0.0pt)	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	128	118	△11 (△8.2%)	・ 販管費: 基幹システム刷新や人事制度変更の影響によるコスト等が増加 (社内システム費 9億円増、人件費 8億円増)
調整後営業利益*	165	173	+8 (+4.6%)	・ 持分法投資損益/その他の収益・費用: 海外関連会社の業績が好調に推移し増益
(調整後営業利益率)	(9.6%)	(9.3%)	(△0.3pt)	
				(当期利益)
受注高	1,663	1,878	+215 (+12.9%)	金融収益・費用(為替の影響によるファンド評価損等)の収益減や法人税の増加等により減益
受注残高	2,672	2,916	+244 (+9.1%)	
(うち、年度内売上予定)	1,043	1,140	+97 (+9.3%)	(受注高・受注残高)

*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

製品販売、サポートサービスおよびアウトソーシングの受注拡大により受注高・受注残高ともに増加

齊藤でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。
まずはじめに、2025年3月期 上期決算概要についてご説明します。

売上収益は、引き続きお客様のDXに対する投資需要が活況となり、アウトソーシングおよび製品販売を中心に増収となり、前年同期比131億円増収の1,860億円となりました。

利益面では、基幹システム刷新や人事制度変更などの販管費増加を、増収による売上総利益の増益分でカバーし、営業利益は前年同期比13億円増益の179億円、調整後営業利益は8億円増益の173億円となりました。

また、当期利益は、金融収益・費用では、海外ファンドの評価損や為替影響などによる収益減、および法人税等の増加により11億円減益の118億円となりました。

受注は、製品販売およびサポートサービスにおける大型案件の計上や、アウトソーシングの中小型案件の拡大等により、受注高、受注残高ともに増加し、年度内売上予定分も着実に増加しています。

2025年3月期 上期 セグメント別売上／利益の状況

【セグメント別 売上収益／売上総利益(利益率)】

(単位:億円)

	2024年3月期 上期(4-9月)		2025年3月期 上期(4-9月)		前年同期比	
	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)
システムサービス	600	210 (35.0%)	606	207 (34.2%)	+6 (+0.9%)	△3 (△1.6%) (△0.9pt) -
サポートサービス	266	83 (31.3%)	283	95 (33.7%)	+17 (+6.5%)	+12 (+14.6%) (+2.4pt) -
アウトソーシング	373	83 (22.3%)	427	91 (21.3%)	+55 (+14.7%)	+8 (+9.5%) (△1.0pt) -
その他サービス	54	12 (23.0%)	57	14 (24.8%)	+3 (+5.9%)	+2 (+14.2%) (+1.8pt) -
ソフトウェア	174	26 (15.2%)	201	29 (14.3%)	+27 (+15.3%)	+2 (+8.5%) (△0.9pt) -
ハードウェア	263	46 (17.6%)	286	51 (17.7%)	+23 (+8.8%)	+4 (+9.0%) (+0.0pt) -
合計	1,730	462 (26.7%)	1,860	487 (26.2%)	+131 (+7.5%)	+25 (+5.4%) (△0.5pt) -

(システムサービス)

前期迄の大型かつ高採算案件の開発一巡の影響があったものの、幅広い業種のDX案件の獲得により増収を確保。利益面は、高採算案件減少の影響をリカバリできず減益

(サポートサービス)

製品販売が好調に推移していることに伴い、増収増益

(アウトソーシング)

「BankVision on Azure」の新規稼働や、他社クラウドサービスおよびユニアデックスが提供するインフラを対象とする運用サービスの拡大等により増収増益。売上総利益率は、他社クラウドサービス売上の増加や、複数サービスの機能強化コストの発生等により低下

(ソフトウェア)

サービス業や製造業向け等の中小型案件の計上等により増収増益。製品ミックスの影響により売上総利益率は低下

(ハードウェア)

大型案件を複数件計上したことや中小型案件の増加等により増収増益

続きまして、セグメント別の売上収益、売上総利益の状況について説明します。

システムサービスは、引き続き幅広い業種のお客様のDX案件が堅調に推移し、増収となりました。前年迄の大型案件の開発が一巡し、足元は、要件定義などの立ち上げフェーズの案件が増えており、前年同期からの増収幅は6億円程度にとどまりましたが、案件パイプラインは活発な状況が継続していると考えております。

利益面では、高採算案件が前年同期に比べ減少したことなどにより、減益となっております。

下期では、今年度内の売上や次年度以降の業績に繋がる案件を着実に積み上げていくとともに、生産性向上やパートナー戦略の推進などにより、売上収益の拡大加速と利益率のさらなる向上を図っていきます。

アウトソーシングは、他社クラウドサービスやITOサービスが引き続き好調に推移したことや、「BankVision on Azure」において5月より新規ユーザーの稼働を開始したことなどにより、増収増益となりました。

売上総利益率は、他社クラウドサービスの売上拡大やサービスの機能強化コストが発生したことなどにより、低下しています。

ソフトウェアおよびハードウェアの製品販売は、中小型案件の増加に加え、ハードウェアでは大型案件を複数件計上したこともあり、前年同期比で増収増益となりました。

2025年3月期 上期 セグメント別受注高および受注残高の状況

【セグメント別 受注高】

(単位:億円)

	2024年3月期 上期(4-9月)	2025年3月期 上期(4-9月)	前年同期比
システムサービス	630	641	+11 (+1.7%)
サポートサービス	242	308	+66 (+27.4%)
アウトソーシング	280	323	+43 (+15.5%)
その他サービス	65	57	△8 (△12.0%)
ソフトウェア	168	206	+38 (+22.6%)
ハードウェア	278	342	+64 (+23.2%)
合計	1,663	1,878	+215 (+12.9%)

【セグメント別 受注残高】

(単位:億円)

	2024年3月期 上期末		2025年3月期 上期末		前年同期末比	
	受注残高	うち、年度内 売上予定	受注残高	うち、年度内 売上予定	受注残高	うち、年度内売上予定
システムサービス	394	329	405	338	+11 (+2.8%)	+9 (+2.7%)
サポートサービス	434	206	506	222	+72 (+16.6%)	+16 (+7.8%)
アウトソーシング	1,500	263	1,624	294	+123 (+8.2%)	+31 (+11.8%)
その他サービス	59	37	63	30	+4 (+6.2%)	△7 (△20.1%)
ソフトウェア	75	59	97	84	+22 (+29.1%)	+25 (+41.4%)
ハードウェア	210	149	222	173	+12 (+5.9%)	+25 (+16.6%)
合計	2,672	1,043	2,916	1,140	+244 (+9.1%)	+97 (+9.3%)

(システムサービス)

金融や小売、サービス業等、幅広い業種における顧客のDX需要が好調に推移し、中小型案件を中心に増加

(サポートサービス)

第1四半期における官公庁向けネットワーク構築案件の計上や、中小型案件の獲得により増加

(アウトソーシング)

第1四半期に金融機関向け更改案件を計上したこと等により受注高が増加。前期4Qに獲得した「BankVision」案件等により受注残高が増加

(ソフトウェア)

第2四半期に官公庁向けネットワーク構築案件の計上等があり増加

(ハードウェア)

第2四半期に官公庁向けネットワーク構築案件および、サービス業顧客向けインフラ構築関連の大型案件の計上があったことや、中小型案件の増加等により拡大

続きまして、セグメント別の受注高、受注残高について説明します。

第1四半期において、アウトソーシングで金融機関向け更改案件、サポートサービスで官公庁向けネットワーク構築案件を計上しましたが、第2四半期は、「BankVision」案件や、官公庁向けネットワーク構築案件でソフトウェア、ハードウェアの計上があり、受注高、受注残高ともに増加しています。

システムサービスの上期受注高は、さまざまな業種のお客様のDX関連の中小型案件を獲得したことにより増加しました。前年同期比では+1.7%の伸びに留まっておりますが、足元のお客様の投資意欲は活発な状況が継続しており、下期以降に受注を見込んでいる大型案件も多数あることから、それらを着実に獲得することで、受注高、売上収益の拡大を図ります。

2025年3月期 上期 注力領域（コア事業）の進捗

(2025年2月4日 修正版)

[注力領域(コア事業) 売上収益／営業利益(利益率)]

(注) 2025年3月期第3四半期決算において、注力領域の一部ビジネスの利益算出方法を変更したことから、一部数値を第2四半期決算発表(2024年11月1日)時点の開示数値から変更しています。

(単位:億円)

	2024年3月期 上期(4-9月)		2025年3月期 上期(4-9月)		前年同期比		2024年3月期 通期		2025年3月期 通期 目標		前期比	
	売上収益	営業利益 (利益率)	売上収益	営業利益 (利益率)	売上収益	営業利益 (利益率)	売上収益	営業利益 (利益率)	売上収益	営業利益 (利益率)	売上収益	営業利益 (利益率)
ファイナンシャル	207	22 (10.6%)	203	18 (9.1%)	△4 (△1.9%)	△3 (△15.9%)	432	37 (8.6%)	455	44 (9.6%)	+23 (+5.3%)	+7 (+18.1%)
リテール	105	11 (10.3%)	115	10 (8.4%)	+10 (+9.4%)	△1 (△9.3%)	232	21 (9.0%)	245	25 (10.2%)	+13 (+5.6%)	+4 (+19.0%)
エネルギー	88	14 (15.4%)	93	13 (13.6%)	+5 (+5.4%)	△1 (△7.5%)	182	25 (13.6%)	190	28 (14.5%)	+8 (+4.2%)	+3 (+11.1%)
モビリティ	125	19 (15.3%)	154	21 (13.5%)	+28 (+22.6%)	+2 (+7.9%)	267	35 (13.2%)	285	40 (14.0%)	+18 (+6.8%)	+5 (+13.3%)
OTインフラ	78	5 (6.7%)	78	10 (12.3%)	+1 (+1.3%)	+4 (+85.9%)	182	11 (6.1%)	190	12 (6.5%)	+8 (+4.4%)	+1 (+11.2%)
合計	603	71 (11.7%)	643	71 (11.0%)	+40 (+6.6%)	+0 (+0.7%)	1,296	129 (10.0%)	1,365	149 (10.9%)	+69 (+5.4%)	+20 (+15.7%)

[2025年3月期 上期進捗状況]

- ファイナンシャル： 2024年5月に「BankVision on Azure」が新規ユーザーにて稼働開始。大型案件の開発一巡や前年同期の高採算案件計上の影響等により減収
- リテール： 小売業向け電子棚札やDX開発案件が好調に推移。ECプラットフォーム「DIGITAL' ATELIER(デジタラトリエ)」の利用も順調に拡大
- エネルギー： 電力会社向けDX関連の開発案件やネットワーク案件が堅調。電力小売クラウドサービス「Enability」のユーザーが継続的に増加
- モビリティ： 鉄道会社向け非交通事業のシステム実装案件は順調な進捗。自動運転サービスの社会実装に向けた活動を強化中
- OTインフラ： 自動車産業を中心に工場のOTセキュリティ&ネットワーク領域の検診・導入が進んでおり、既存顧客へのアプローチを強化

続きまして、注力領域の状況についてご説明します。

当社グループは、今年度からスタートした「経営方針(2024-2026)」において、現在の収益源である「コア事業」と、新しい収益の柱となる「成長事業」の2つの事業戦略を推進しており、それぞれに「注力領域」を定めています。

コア事業では、当社グループが強みをもつ5つの注力領域に経営資源を集中し、収益性を高めていくことを目指しています。上期は、特にリテールやモビリティの領域でお客様のDXへの取り組みが活発となり、売上収益が拡大していますが、5つの注力領域それぞれで、お客様への提供価値向上への取り組みが着実に進展しています。

2025年3月期 上期 注力領域（成長事業）の進捗

【注力領域(成長事業) 売上収益】				(単位:億円)		
	2024年3月期 上期(4-9月)	2025年3月期 上期(4-9月)	前年同期比	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期 目標	前期比
市場開発	17	21	+3 (+19.2%)	35	50	+15 (+43.0%)
事業開発	13	22	+9 (+72.6%)	35	45	+10 (+28.0%)
グローバル	9	16	+7 (+85.3%)	25	40	+15 (+63.1%)
合計	39	58	+20 (+51.6%)	95	135	+40 (+42.7%)

【2025年3月期 上期進捗状況】

市場開発： 新たなサービス領域・シェアの獲得／拡大

- ・【AI/データ活用】大手製造業における品質管理の高度化など、業務特化型AIアシスタントを展開中
- ・【マネージドサービス】ユニアデックスのセキュリティ領域等のソリューションが拡大

事業開発： 社会DX事業の共創と展開の加速

- ・【SX/GX】GHG可視化ビジネスへの参入に加え、オーバーツーリズムによるごみ対策モデル事業を開始
- ・【スマートライフ】デジタルマネープラットフォーム「doreca」の採用顧客が拡大
- ・【地域創生】中堅・中小企業のDX化支援に向けパートナーとの協業を開始

グローバル： 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アプローチ強化

- ・ASEAN地域でSAPソリューションを提供する2社を連結子会社化

成長事業では、「市場開発」、「事業開発」、「グローバル」の3つを注力領域として設定しています。

上期時点ではまだ業績に与える影響は小さいですが、コア事業で獲得した収益をベースに、成長事業領域への積極的な投資を進め、新たな収益基盤を早期に確立することを目指します。

コア事業、成長事業における取り組みの具体的な進捗状況は、のちほどご説明させていただきます。

2025年3月期

通期業績予想

変更なし

✓ 期初公表予想値から変更なし

	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期予想	(単位:億円)	
			前期比	
売上収益	3,701	3,850	+149	(+4.0%)
売上総利益	972	1,012	+40	(+4.1%)
販管費	△634	△662	△28	(+4.5%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	△5	5	+10	
営業利益	333	355	+22	(+6.6%)
(営業利益率)	(9.0%)	(9.2%)	(+0.2pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	252	245	△7	(△3.0%)
調整後営業利益*	338	350	+12	(+3.5%)
(調整後営業利益率)	(9.1%)	(9.1%)	(△0.0pt)	
(単位:円)				
1株当たり年間配当金	100	100	+0	(+0.0%)
中間配当金	45	50	+5	(+11.1%)
期末配当金	55	50	△5	(△9.1%)
配当性向	(39.8%)	(41.0%)	(+1.2pt)	

*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

最後に、2025年3月期の通期業績予想についてご説明します。

通期予想は、期初公表予想値から変更ありません。

上期は、売上、利益ともに順調に進捗しており、今期売上予定の受注残高も堅調に増加しております。
足元のお客様のDX投資に対する投資意欲は旺盛で、下期以降もこの状況が継続すると見込んでいますが、
現時点では、詳細に見通しきれていないことから、
売上収益3,850億円、営業利益355億円、当期利益245億円の見通しを据え置きます。
今後の状況を注視しながら、適宜見直しを行ってまいります。

1 2025年3月期上期 決算概要

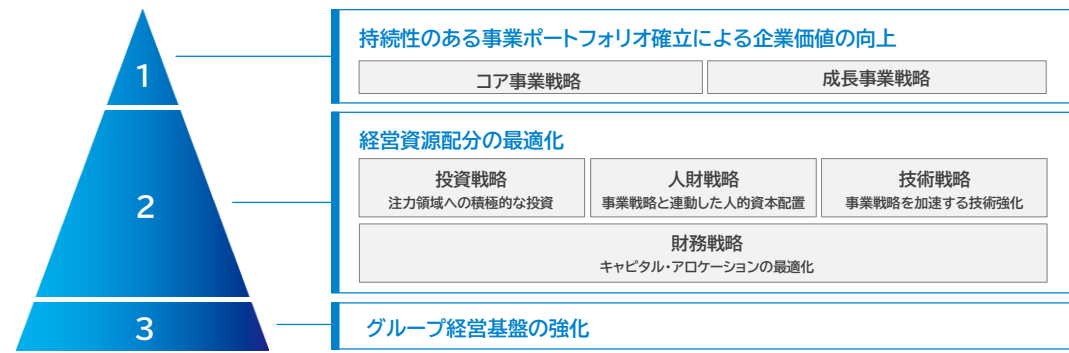
2 経営方針（2024-2026）の進捗

経営方針（2024-2026）の要旨

「3つの基本方針」を掲げ、Vision2030の実現に取り組めます。

Vision2030

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仕組みに育てていきます



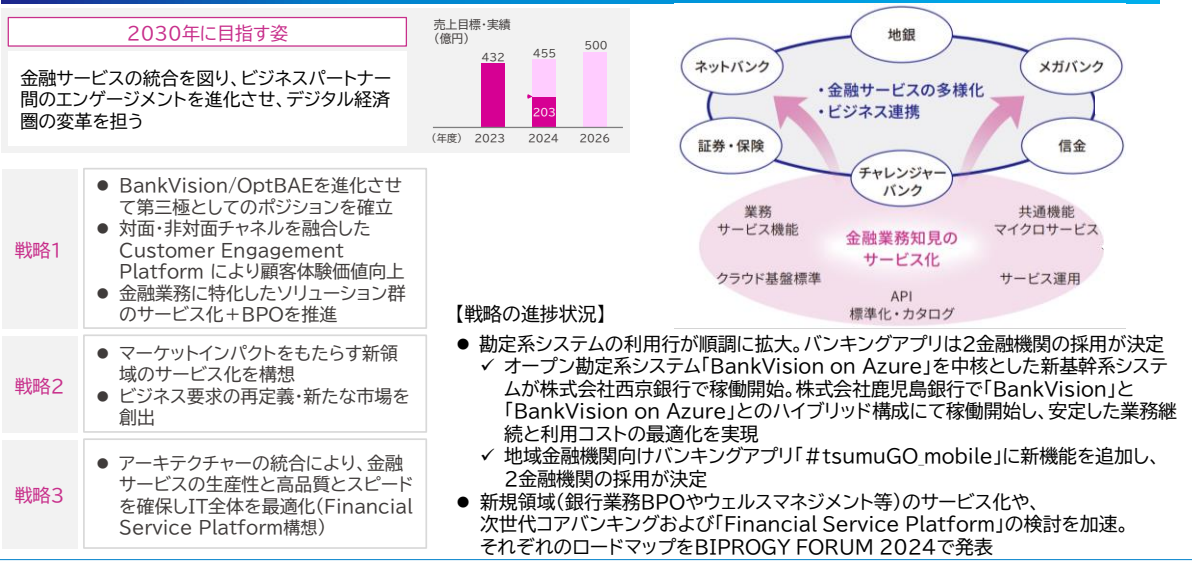
資料の7ページをご覧ください。

「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ております。

そのために、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ることに加え、新たな収益の柱となる「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、Vision2030を実現します。

それでは次のページから、コア事業戦略および成長事業戦略の進捗状況について説明します。

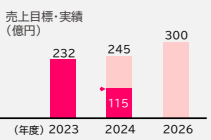
コア事業戦略における注力領域の進捗状況：ファイナンシャル



コア事業戦略における注力領域の進捗状況：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



戦略1	店舗デジタル領域におけるビジネスの拡大
戦略2	D2C(Direct to Consumer)領域におけるビジネスの拡大
戦略3	「CX」「OMO」による新規ビジネスモデルの創出



【戦略の進捗状況】

- リテール基幹システム「CoreCenter for Retail」が大手ドラッグストアにて本番稼働、加えて大規模開発案件が順調に進行中。電子棚札サービス「BIPROGY ESL SaaS」にて新規3社の採用が決定
✓食品の値引きシールをデジタル化し、従業員の見切り業務廃止とフードロス削減を目的とした実証実験を開始
✓株式会社ヤマザワの全70店舗に自動発注サービス「AI-Order Foresight」を導入
- 通販・EC事業をオールインワンで実現するSaaSプラットフォーム「Omni-Base for DIGITAL 'ATELIER」、大手アパレルメーカー1社にて本番稼働

続いて、リテール領域です。リテールでは、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、事業環境や購買行動の変化にも対応した未来型リテールの実現を目指しています。

店舗デジタル領域では、リテール基幹システム「CoreCenter for Retail」が大手ドラッグストアにて本番稼働を迎え、さらに大規模開発案件が順調に進行中です。

労働力不足を背景に店舗業務効率化につながるAI自動発注や電子棚札サービスへのお客様からの評価も高まっており、新規引き合いも増えています。

本年2月にリリースした「BIPROGY ESL SaaS」については上期に3社の採用が決定し、順調に拡大しています。

また、EC事業の主力サービスである「DIGITAL 'ATELIER」(デジタルトリエ)についても、大手アパレルメーカーで本番稼働を迎えました。

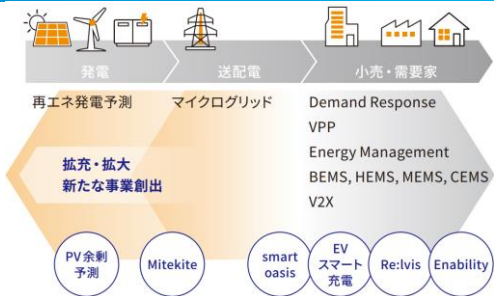
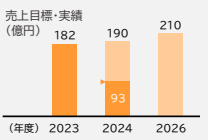
下期も引き続き旺盛な需要を取り込み、今年度の計画達成に向けて着実に遂行していきます。

さらに、EC・オンライン、オフラインへの連携サービスを拡充し、今後さらなる拡大を目指していきます。

コア事業戦略における注力領域の進捗状況：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



戦略1	顧客DX:顧客提供価値の深化
戦略2	社会DX:カーボンニュートラル関連事業の拡大
戦略3	社会DX:外部資源の取込による成長

【戦略の進捗状況】

- 電力小売クラウドソリューションのビジネス拡大
 - ✓ 「Enabilityサービス」が大手エネルギー事業者2社で本番稼働、1社の採用が決定
- 非化石電源の拡大を支えるシステムを構築・拡充
 - ✓ 日本卸電力取引所が運営する「非化石価値取引システム」を構築し、2024年7月に本番稼働
 - ✓ 非化石証書の調達や管理を効率化する環境価値管理サービス「Re:lvls」に「購入量管理機能」を追加。約10社が導入に向け検討中／試用品

続いて、エネルギー領域です。エネルギーでは、お客様や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を活用した再生可能エネルギー拡大に資する新たな事業創出を目指しています。

顧客DX分野において、小売電気事業者向けの「Enabilityサービス」が、大手エネルギー事業者2社にて本番稼働し、新たに1社の採用が決定しました。

また、社会DX分野においては、非化石電源の拡大を支える非化石価値取引システムが本年7月に本番稼働し、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを進めています。

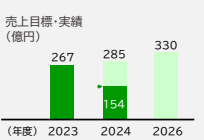
なお、機能追加した非化石証書の調達や管理を効率化する環境価値管理サービス「Re:lvls」(リルビス)は、導入を検討中もしくは試用品のお客様が10社ほどあり、順調に引き合いが増えています。

さらにカーボンニュートラル等社会課題の解決に向け、サービス機能の拡充やサービスソリューションの組み合わせで差別化を図り、当社ビジネスの拡大に加え、新たな事業創出への取り組みを続け、今年度の計画達成に向け着実に遂行していきます。

コア事業戦略における注力領域の進捗状況：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



戦略1	V-Drive Technologies株式会社の事業成長とその保有技術の横断展開
戦略2	航空 / 鉄道事業における非交通事業への事業創出
戦略3	物流 / 輸送領域における労働力不足への取り組み

【戦略の進捗状況】

- V-Drive Technologiesのシミュレーション技術を使った社会実装につながる案件を推進
 - ✓ NEDO公募「自動運転支援道」整備に向けたレベル4自動運転トラックを用いた実証実験に参画
 - ✓ 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
- 非交通事業への取り組みとして鉄道事業者と移動を超えたビジネスモデル構築に着手
 - ✓ 西日本旅客鉄道株式会社と移動に頼らない新しい事業の創出に着手
- 株式会社ダイアログ・株式会社Zenportと販売代理店契約を締結し、ロジスティクスサービスの拡充に向けた取り組みに着手

続いて、モビリティ領域です。モビリティでは、モビリティと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の実現を目指しています。

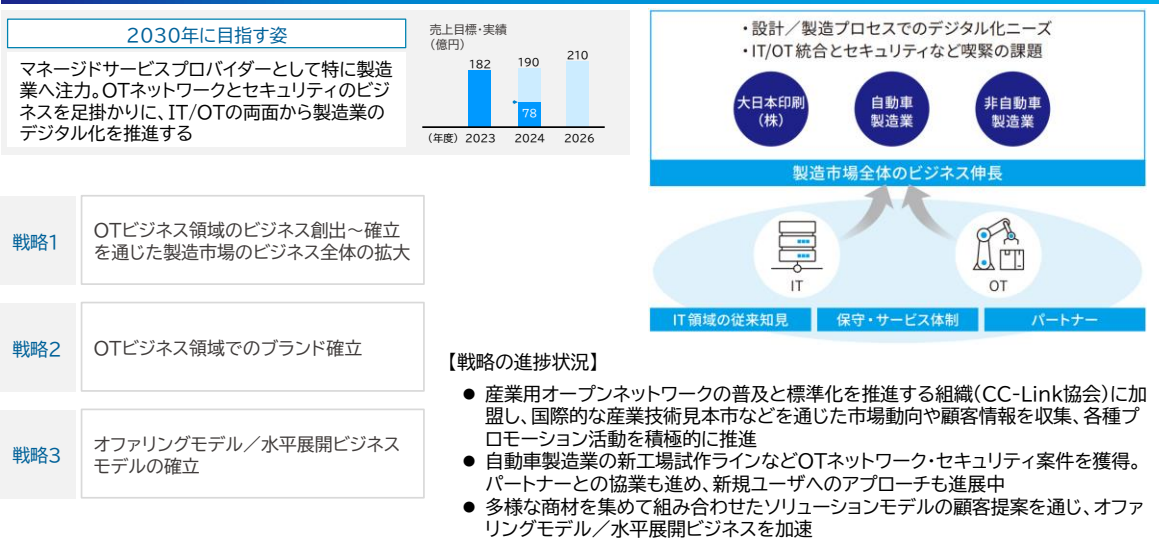
上期はV-Drive Technologiesのシミュレーション技術を使った、千葉市での自動運転サービスの実証実験や、「自動運転支援道」整備に向けたレベル4自動運転トラックを用いた実証実験など、社会実装につながる取り組みを開始しました。

非交通事業での事業創出として、西日本旅客鉄道株式会社が進める新たなビジネスモデルの構築に、当社はその共創パートナーとして初期段階から参画しており、新たな価値創出を共に進めています。

また、物流分野では株式会社ダイアログ・株式会社Zenportと販売代理店契約を締結し、ロジスティクスサービスにおけるDX化の更なる拡充に着手しています。販売網の拡大により国内企業の物流・輸出入業務のDX化を加速させ、輸送能力不足や配送品質低下などの物流2024年問題をはじめとするサプライチェーンの課題解決に向けた取り組みを進めていきます。

下期も引き続きモビリティとデジタルをかけ合わせた取り組みを進め、社会課題の解決と今年度の計画達成に向け着実に遂行していきます。

コア事業戦略における注力領域の進捗状況：OTインフラ



続いて、OTインフラ領域です。OTインフラでは、当社グループのユニアデックスを中心に、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し、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ことを目指しています。

ユニアデックスは、本年6月に産業用オープンネットワークを推進するCC-Link協会に加盟するとともに、外部講演や動画サイトなどを通じたプロモーション活動を積極的に行っています。

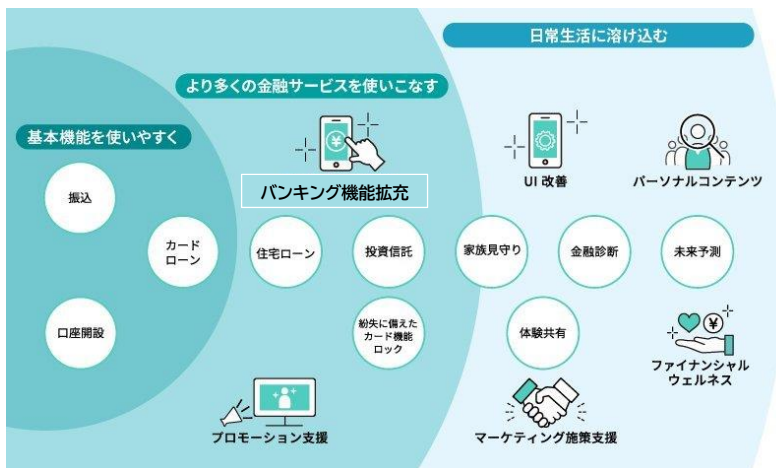
また、自動車製造業の新工場試作ラインなど、OTネットワーク・セキュリティ案件を獲得しました。

今後もさらなるビジネス拡大を目指し、多様な商材を集めて組み合わせたソリューションモデルの顧客提案やパートナーとの連携を通じてオフファリングモデル／水平展開ビジネスを加速させていきます。

ファイナンシャル：#tsumuGO_mobileを通して、地域活性化と住みやすい街づくりを支援

地域のお客様と一緒に紡ぎあげるバンキングアプリ「#tsumuGO_mobile」

「いつでも」「どこでも」「だれでも」安全に使えるバンキングアプリを通して、地域活性化と住みやすい街づくりを支援します。



ここからは、コア事業における事例を二つ紹介します。

フルバンキング機能を持つバンキングアプリである「#tsumuGO_mobile」(ツムゴーモバイル)は、従来の対面の窓口業務と非対面のバンキング機能をシームレスに繋ぐことで、地域の金融機関とお客様、事業者を含むすべての人に快適な体験を提供します。

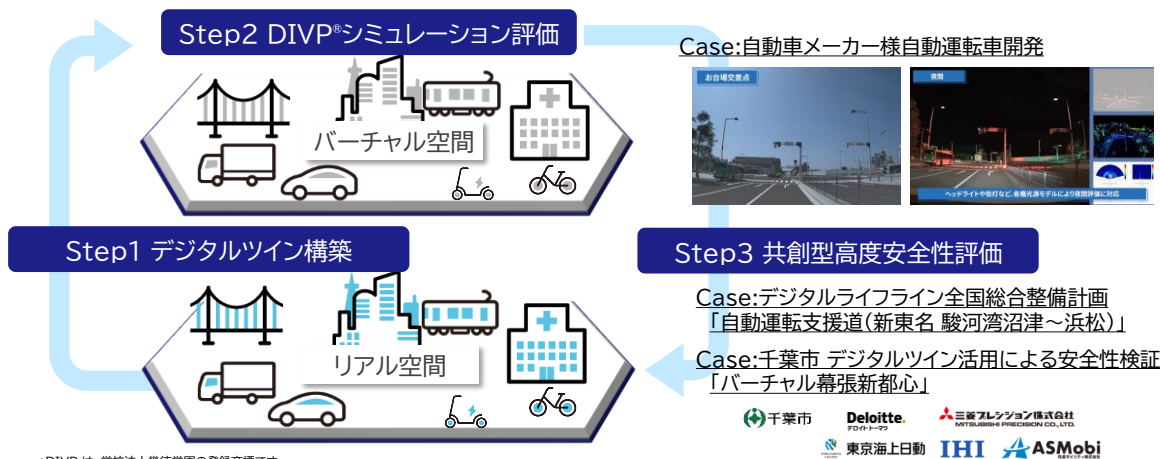
2023年のサービス開始より6つの金融機関で採用され、着実にユーザー数も増えています。

本年9月には、カードロック、各種目的ローン、他アプリ連携メニュー等の機能を追加し、提供を開始しました。

今後も地域金融機関とお客様の声を反映しながらアプリユーザーの体験を豊かにする機能を拡充し、場所や時間を問わず金融サービスを利用できる環境の提供、および地域金融機関の業務効率化、営業活動のDX化を支援していきます。

モビリティ：オールジャパンで挑む！デジタルツインが切り拓く自動運転社会

千葉市で自動運転バスを始めとする近未来モビリティの実装に向けて、デジタルツインを活用した安全性検証の取り組みを開始。信頼性、安全性の高い自動運転社会の実現を目指します。



二つ目の事例は、モビリティです。

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、さまざまなパートナーと共に進めています。

経済産業省が検討している「デジタルライフライン全国総合整備計画」の「自動運転支援道」事業では、パートナーと協力して自動運転を支援するためのデータ連携システムを開発します。当社は、車両や外部システムからヒヤリハット情報を取得し、シミュレーション化することで自動運転システムの開発に活用できるシナリオカタログの整備、および走行環境モデルやシミュレーション生成するための環境を開発します。

また、千葉市では、自動運転バスを始めとする近未来モビリティの実現を目指しており、自治体が主導し、仮想空間で自動運転の安全性を検証する事業は全国初となります。

今後も、近未来のモビリティ社会を見据え、これまでに培ってきた技術力を活かし、様々なモビリティ関連業種での実用化による社会課題の解決を通じ、産業の発展に貢献していきます。

成長事業戦略

重点戦略	進捗状況
市場開発 新たなサービス領域・ シェアの獲得／拡大	●【データ&AI活用】業務変革を目指したデータ&AI活用サービスとして、大手製造業における品質管理高度化や業務特化型AIアシスタントの国内外展開など採用拡大中 ●【マネージドサービス】デジタルワークプレイス領域のサービス拡充に加え、セキュリティ領域等のソリューションが拡大
事業開発 社会DX事業の共創と 展開の加速	●【SX/GX】排出マネージメント事業として、boost technologies株式会社とのアライアンスによるGHG可視化ビジネスに着手。資源循環事業として、IoTスマートごみ箱「SmaGO」拡大を遂行中、自治体等から複数の引き合いあり ●【スマートライフ】ダイレクトオンラインチャージ事業として、価値交換基盤「doreca」が大手損害保険会社2社目の採用が決定。今後はアライアンス先の拡充によるデジタル給与向けのサービス対応を加速 ●【地域創生】中堅・中小企業のDX実現を支援するため、株式会社商工組合中央金庫との協業を開始
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地域でのビジネス拡大の一環として、SAP ソリューションを提供するタイのNexus System Resources Co., Ltd. とマレーシアのiByte Solutions Sdn. Bhd.を、それぞれ2024年6月と9月に連結子会社化 ● グローバル人財の育成プログラムとして、若手社員を対象とした海外研修員制度を策定中

それでは、資料の15ページをご覧ください。次に、成長事業戦略の進捗状況です。

市場開発では、業務変革を目指したデータ&AI活用サービスを遂行中です。大手製造業にて、AI活用による品質管理の高度化や国内外での業務特化型AIアシスタント導入が決定し、更なる利活用範囲の拡大を目指していきます。

マネージドサービスでは、デジタルワークプレイス領域のサービス拡充に加え、マネージドサービスと連動させるセキュリティ領域等のソリューションが拡大しています。

事業開発では、SX/GX領域の排出マネージメント事業にて、boost technologies(ブースト・テクノロジーズ)株式会社との業務提携を皮切りに今後GHG排出量可視化ビジネスを進めていきます。

また、資源循環事業として、IoTスマートごみ箱「SmaGO」(スマゴ)の拡大を遂行中であり、自治体等から複数の引き合いを受けています。

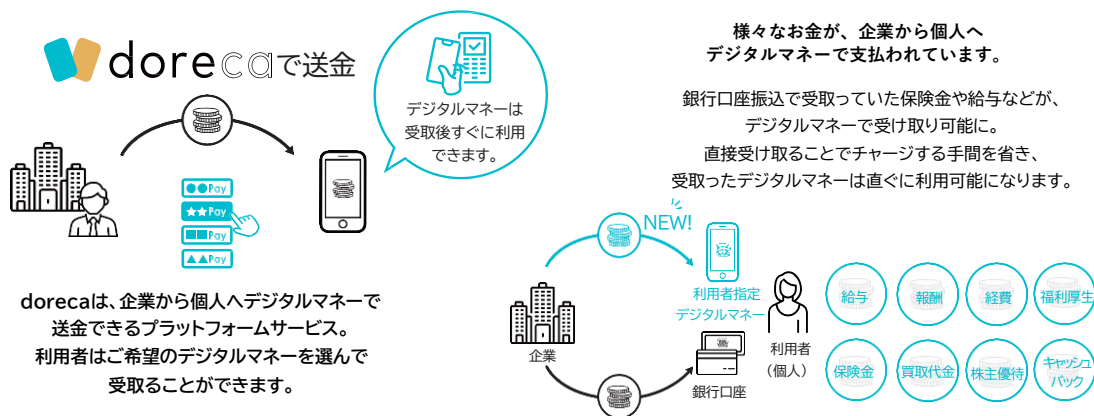
スマートライフ領域では、ダイレクトオンラインチャージ事業を進めており、デジタルマネー支払いの普及を見据えた価値交換基盤「doreca」(ドレカ)は、大手損害保険会社にて2社目の採用が決まりました。

地域創生領域では、中堅・中小企業のDX支援に向けて株式会社商工組合中央金庫との協業を開始しました。

グローバルでは、タイとマレーシアのSAPソリューション企業を連結子会社化し、今後の更なる発展のため、グローバル人財を育成していきます。

事業開発：シームレスなキャッシュレス体験を提供

お客様のニーズに応えるデジタルマネー支払いを実現し、シームレスなキャッシュレス体験を提供。
さらなる利便性向上を目指し、「doreca」対応のアライアンス製品を拡大中。



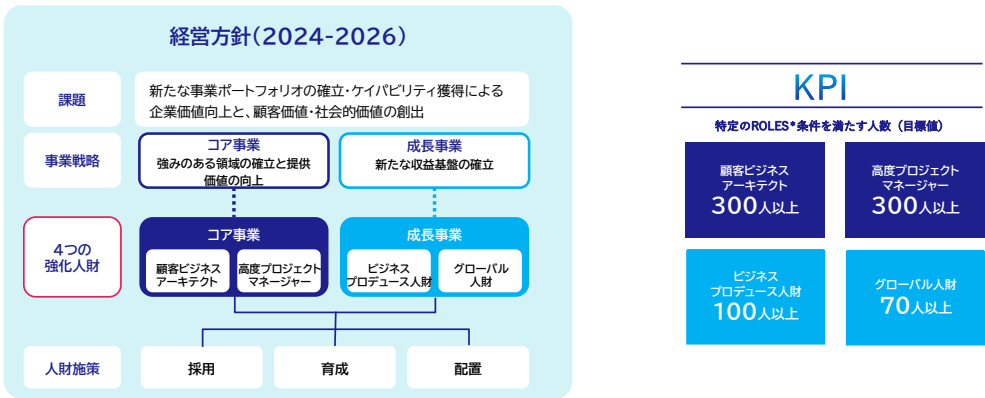
ここでは、成長事業戦略における事例をご紹介します。

「事業開発」の取り組み分野のひとつであるスマートライフ領域では、ダイレクトオンラインチャージ事業として、お客様のニーズに応えるデジタルマネー支払いを実現し、シームレスなキャッシュレス体験を提供するプラットフォームサービス「doreca」（ドレカ）を展開しており、複数企業に採用され、引き合いもあります。更に、デジタル給与払いもはじまることから、今後ますますデジタルマネー払いを導入する企業が増えることが見込まれます。

企業のデジタルマネー支払いにおける業務負荷の軽減と、利用者の利便性向上を目指し、今後もアライアンス拡大を進めていきます。

持続的成長のための人的資本経営の強化

人財戦略では、経営方針(2024-2026)で掲げた事業戦略をリードする4つの人財モデルを定め、3か年で特に積極的に獲得・育成する人財とし、各種施策を推進しながら進捗をモニタリングしていきます。



人財戦略 詳細については [BIPROGYグループ人財戦略レポート2024](#) をご参照ください。

*ROLESとは、BIPROGYグループの業務プロセスに沿って業務を分解し、業務遂行上の役割として定義したもの

最後に、資料の17ページをご覧ください。

人財はBIPROGYグループにおける最も重要な資産であり、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。

人財戦略では、「経営方針(2024-2026)」における「コア事業」と「成長事業」の各戦略をリードする4つの人財モデルを定め、3か年で特に積極的に獲得・育成する人財とし、各種施策を推進しながら進捗をモニタリングしていきます。

上期は注力領域および成長事業領域ごとに、3か年の人的資本計画を策定し、採用・育成・配置等の人事施策を順次進めています。

人財戦略の詳細は本年9月30日に公開した「BIPROGYグループ人財戦略レポート2024」をご参照ください。

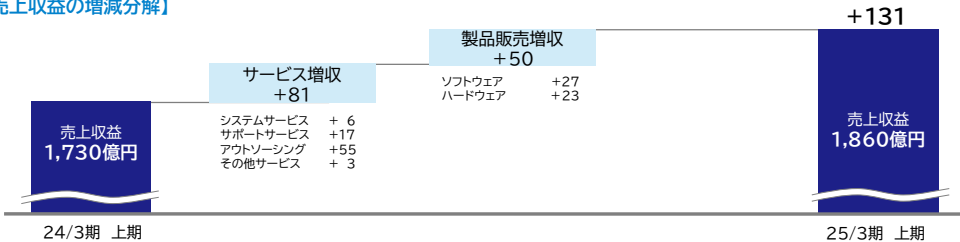
引き続き、BIPROGYグループ一体となって、構造改革、ポートフォリオ転換を進め、企業価値の向上とVision2030の実現に向けて邁進していきます。

以上で、ご説明を終了します。

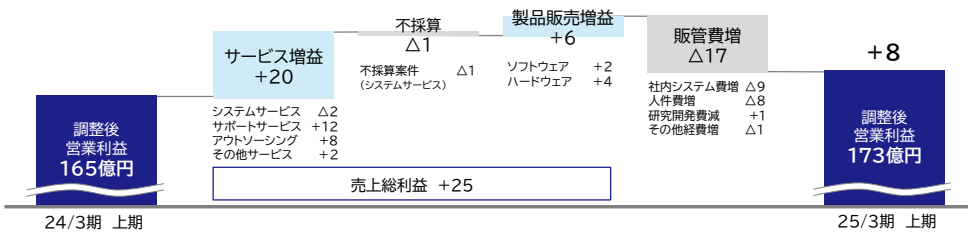
(参考) 2025年3月期 上期実績 増減分解

【売上収益の増減分解】

(単位:億円)



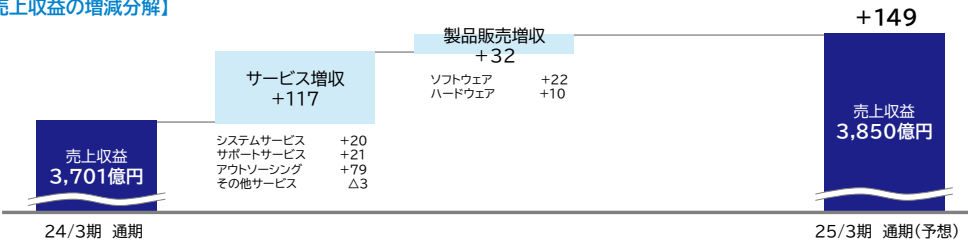
【調整後営業利益の増減分解】



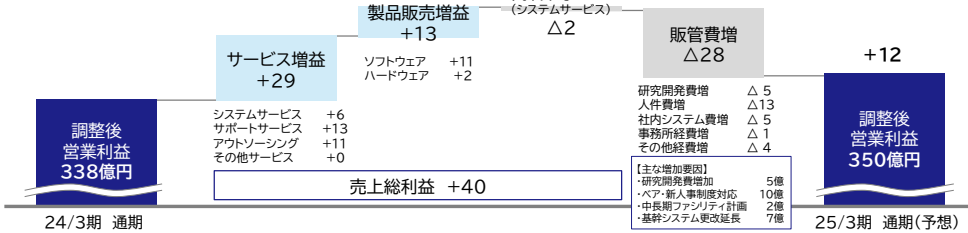
(参考) 2025年3月期 通期業績予想 増減分解 内訳変更あり

【売上収益の増減分解】

(単位:億円)



【調整後営業利益の増減分解】



(参考) 2025年3月期2Q (7-9月) 連結経営成績

(単位:億円)			
	2024年3月期 2Q(7-9月)	2025年3月期 2Q(7-9月)	前年同期比
売上収益	931	977	+46 (+4.9%)
売上総利益	258	271	+13 (+4.9%)
販管費	△150	△161	△11 (+7.1%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	0	4	+4
営業利益	108	114	+6 (+5.2%)
(営業利益率)	(11.6%)	(11.6%)	(+0.0pt)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	85	69	△16 (△18.7%)
調整後営業利益*	108	110	+2 (+1.9%)
(調整後営業利益率)	(11.6%)	(11.2%)	(△0.3pt)
受注高	882	992	+110 (+12.5%)

*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

(売上収益)
アウトソーシングの伸長の他、全般的に堅調に推移し、増収

(営業利益)
増収による売上総利益の増益が販管費の増加を吸収し営業増益

- ・売上総利益: 増収や、アウトソーシングにおける収益性向上等により増益
- ・販管費: 基幹システム刷新や人事制度変更の影響によるコスト等が増加
(社内システム費 3億円増、人件費 4億円増)
- ・持分法投資損益/その他の収益・費用:
海外関連会社の業績が好調に推移し増益

(当期利益)
金融収益・費用(為替の影響によるファンド評価損等)の収益減や法人税の増加等により減益

(受注高)
製品販売およびサポートサービスの受注拡大により増加

(参考) 2025年3月期2Q (7-9月) セグメント別売上／利益の状況

【セグメント別 売上収益／売上総利益(利益率)】						(単位:億円)	
	2024年3月期 2Q(7-9月)		2025年3月期 2Q(7-9月)		前年同期比		
	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)	売上収益	売上総利益 (利益率)	
システムサービス	320	113 (35.5%)	322	113 (35.3%)	+2 (+0.6%)	△0 (△0.0%) (△0.2pt)	-
サポートサービス	138	45 (32.2%)	146	50 (34.2%)	+8 (+5.5%)	+5 (+12.3%) (+2.1pt)	-
アウトソーシング	186	43 (23.1%)	213	51 (23.9%)	+27 (+14.3%)	+8 (+18.7%) (+0.9pt)	-
その他サービス	28	7 (23.0%)	31	8 (26.4%)	+2 (+8.7%)	+2 (+24.6%) (+3.4pt)	-
ソフトウェア	96	22 (23.1%)	104	21 (20.1%)	+8 (+8.6%)	△1 (△5.2%) (△2.9pt)	-
ハードウェア	162	28 (17.4%)	161	27 (16.8%)	△2 (△1.0%)	△1 (△4.6%) (△0.6pt)	-
合計	931	258 (27.7%)	977	271 (27.7%)	+46 (+4.9%)	+13 (+4.9%) (+0.0pt)	-

(システムサービス)
前期の大型案件の開発一巡の影響があるものの、幅広い業種のDX案件の獲得により増収を確保。2Qにおける不採算案件の計上はなし。売上総利益率は前年同期並み

(サポートサービス)
製品販売が好調に推移したことにより、中小型案件が増加し増収増益

(アウトソーシング)
「BankVision on Azure」の新規稼働や、他社クラウドサービスおよびユニアデックスが提供するインフラを対象とする運用サービスの拡大等により増収増益。利益面は、「BankVision on Azure」の新規稼働が売上総利益率改善に寄与。

(ソフトウェア)
製造業や金融機関向け等の中小型案件の計上等により増収。製品ミックスの影響により売上総利益率が低下し減益

(ハードウェア)
前年同期に比べ中小型案件が減少し減収減益。製品ミックスの影響により利益率が低下

(参考) 2025年3月期2Q(7-9月) セグメント別受注高の状況

【セグメント別 受注高】			(単位:億円)	
	2024年3月期 2Q(7-9月)	2025年3月期 2Q(7-9月)	前年同期比	
システムサービス	326	319	△7	(△2.0%)
サポートサービス	122	142	+19	(+15.8%)
アウトソーシング	123	131	+8	(+6.3%)
その他サービス	34	31	△3	(△9.7%)
ソフトウェア	96	140	+43	(+45.1%)
ハードウェア	180	229	+49	(+27.3%)
合計	882	992	+110	(+12.5%)

(システムサービス)
前年同期に比べ中小型案件の計上が減少したことにより受注高は減少。顧客の投資意欲に変化はなく、下期以降に受注を見込む大型案件も多数あり

(サポートサービス)
医療機関向け案件の計上や中小型案件獲得により増加

(アウトソーシング)
中小型案件の獲得により増加。前年同期、今期ともに大型案件の計上はなし

(ソフトウェア)
官公庁向けネットワーク構築案件や、中小型案件の計上等により増加

(ハードウェア)
官公庁向けネットワーク構築案件およびサービス業顧客向けインフラ構築関連の大型案件の計上や、中小型案件の増加等により拡大

本資料に記載の会社名、商品名および商標は、各社の商標または登録商標です。

(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ます。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。