



# 2025年3月期 決算説明会

2025年4月30日  
BIPROGY株式会社



**1 2025年3月期 決算概要**

2 経営方針（2024－2026）の進捗

3 2026年3月期 業績予想

参考データ

## 2025年3月期（通期）連結経営成績

- ✓ 売上収益は顧客企業の旺盛なIT投資需要を背景に増収
- ✓ 営業利益は売上総利益の増加が販管費の増加を吸収し増益、利益率も向上
- ✓ 受注高は製品販売やサポートサービスで大型案件の獲得もあり大幅増加

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比	
			(単位:億円)	
売上収益	3,701	4,040	+339	(+9.2%)
売上総利益	972	1,058	+87	(+8.9%)
販管費	△634	△674	△40	(+6.4%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	△5	6	+12	
営業利益	333	391	+58	(+17.4%)
(営業利益率)	(9.0%)	(9.7%)	(+0.7pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	252	270	+17	(+6.8%)
調整後営業利益*	338	384	+46	(+13.6%)
(調整後営業利益率)	(9.1%)	(9.5%)	(+0.4pt)	
受注高	3,861	4,040	+179	(+4.6%)
受注残高	2,898	2,898	△0	(△0.0%)
うち、次年度内売上予定	1,409	1,491	+83	(+5.9%)

\*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)

サービス、製品販売ともに伸長し増収

### (売上総利益)

増収に伴い増益

### (販管費)

社内基幹システム刷新や人事制度変更の影響等によるコストが増加  
(社内システム費 8億円増、人件費 20億円増)

### (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堅調に推移  
社内基幹システム刷新に係る無形固定資産の減損を計上(その他の費用/4.5億円)

※前期は関連会社事業撤退損(3億円)、グループ会社のれん減損(7億円)を計上

### (営業利益)

売上総利益の増加が販管費の増加を吸収し増益

### (受注高・受注残高)

製品販売やサポートサービスで大型案件の獲得もあり増加  
次年度内売上予定分の受注残高は順調に積み上がる

齊藤でございます。本日はどうぞよろしくお願いたします。

まずはじめに、2025年3月期 決算概要についてご説明します。

売上収益は、お客様のIT投資需要が引き続き旺盛であり、サービス、製品販売ともに好調となったことから、前期比339億円増の4,040億円となりました。

利益面では、社内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、営業利益は前期比58億円増益の391億円、調整後営業利益は46億円増益の384億円となりました。

また、当期利益は、営業増益に伴い17億円増益の270億円となっております。

第3四半期に発表した通期予想に対しては、第4四半期においても製品販売を中心に非常に好調な状況が継続したことや、ソフトウェアにおいて採算性の高い案件の計上が複数件あったことなどにより、売上収益、利益ともに予想値を大きく上回る着地となりました。新たにスタートした経営方針の初年度として、非常に順調なスタートを切ることができたと考えております。

受注高は、製品販売やサポートサービスで官公庁向けの大型案件を計上したことなどにより増加し、次年度内売上予定の受注残高も順調に積み上がっております。

## 2025年3月期（通期）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 通期		2025年3月期 通期		前期比	
	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	1,270	441 (34.7%)	1,304	447 (34.3%)	+34 (+2.7%)	+6 (+1.4%) (Δ0.4pt)
サポートサービス	549	167 (30.5%)	584	194 (33.3%)	+35 (+6.3%)	+27 (+15.9%) (+2.7pt)
アウトソーシング	766	169 (22.1%)	906	182 (20.1%)	+140 (+18.3%)	+13 (+7.8%) (Δ2.0pt)
その他サービス	128	30 (23.3%)	121	29 (23.9%)	Δ7 (Δ5.4%)	Δ1 (Δ2.7%) (+0.6pt)
ソフトウェア	383	59 (15.3%)	451	92 (20.3%)	+68 (+17.6%)	+33 (+56.6%) (+5.1pt)
ハードウェア	605	105 (17.4%)	674	114 (16.9%)	+69 (+11.5%)	+8 (+7.9%) (Δ0.6pt)
合計	3,701	972 (26.3%)	4,040	1,058 (26.2%)	+339 (+9.2%)	+87 (+8.9%) (Δ0.1pt)

#### (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、幅広い業種における中小型案件の獲得により増収増益

#### (サポートサービス)

製品販売の増加に伴い付随サービスであるサポートサービスも伸長したことから増収増益。生産性改善効果等により、利益率も向上

#### (アウトソーシング)

BankVisionの新規稼働(2金融機関)や、他社クラウドサービス(前期比 売上66億円増)およびITOなどの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等により低下

#### (ソフトウェア)

官公庁および金融機関向け大型案件の計上により増収増益。4Qに複数の高採算案件を計上し利益率が向上

#### (ハードウェア)

官公庁向け大型案件を複数計上するなど、ネットワーク関連ビジネスが好調に推移し増収増益

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、引き続き堅調に推移し、増収となりました。前年迄の大型かつ高採算案件の開発が一巡した影響などにより、当期は2.7%の増収に留まりましたが、次年度内売上予定の受注残高が着実に積み上がっていることに加え、足元では大型案件のパイプラインも複数あることから、収益拡大のさらなる加速を目指します。また、引き続きAI活用などによる生産性向上や、パートナー戦略の推進などに継続的に取り組むことにより、利益率の向上も図ってまいります。

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において当期は2金融機関の新規ユーザーが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が拡大した影響などにより、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、ユニアテックスにおいて官公庁向けを中心としたネットワーク構築関連の大型案件を複数計上したことなどにより、増収増益となっております。なお、ソフトウェアは、第4四半期にメインフレームや自社製ソリューションなどの高採算案件を複数計上したことから、売上総利益率が向上しています。

## 2025年3月期（通期）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 通期	2025年3月期 通期	前期比	
システムサービス	1,276	1,316	+39	(+3.1%)
サポートサービス	572	658	+86	(+15.0%)
アウトソーシング	901	814	△86	(△9.6%)
その他サービス	143	121	△22	(△15.1%)
ソフトウェア	394	433	+39	(+10.0%)
ハードウェア	576	698	+123	(+21.3%)
合計	3,861	4,040	+179	(+4.6%)

### 【セグメント別 受注残高】

(単位:億円)

	2024年3月期末		2025年3月期末		前期末比	
	受注残高	うち、次年度内 売上予定	受注残高	うち、次年度内 売上予定	受注残高	うち、次年度内売上予定
システムサービス	370	313	381	347	+11	(+3.1%)
サポートサービス	481	313	555	336	+74	(+15.4%)
アウトソーシング	1,727	503	1,636	524	△92	(△5.3%)
その他サービス	63	51	63	41	△0	(△0.1%)
ソフトウェア	91	87	73	72	△18	(△19.6%)
ハードウェア	166	142	191	172	+24	(+14.7%)
合計	2,898	1,409	2,898	1,491	△0	(△0.0%)

#### (システムサービス)

幅広い業種の顧客企業のIT投資需要に的確に対応し、中小案件を着実に獲得

#### (サポートサービス)

官公庁向けネットワーク構築案件を複数件受注したことに加え、好調な製品販売に伴い受注高・受注残高ともに順調に増加

#### (アウトソーシング)

前期第4四半期に長期の大型案件を複数件計上した影響等により受注高が減少。大型案件の本番稼働がスタートしたことにより受注残高は減少しているものの、次年度内売上予定分は着実に積み上がる

#### (ソフトウェア)

金融機関向け大型案件や、官公庁向けに複数のネットワーク構築案件を計上したことや、中小案件の拡大により受注高が増加

#### (ハードウェア)

官公庁向けネットワーク構築案件を複数件計上したことや、中小案件獲得が堅調に推移し受注高・受注残高ともに増加

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。

受注高は、前期の第4四半期に長期の大型案件を複数件計上した影響によりアウトソーシングが減少しているものの、ソフトウェアおよびハードウェア、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複数件計上したことなどにより、前期比179億円の増加となりました。

受注残高は、アウトソーシングで大型案件の本番稼働がスタートした影響などにより前期末比で減少していますが、次年度内売上予定分はシステムサービス、サポートサービスを中心に着実に積み上がっている状況です。

## 2025年3月期（通期）注力領域（コア事業）の進捗

### 【注力領域(コア事業) 売上収益/営業利益(利益率)】

	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期		前年比		2026年3月期 通期目標		前年比	
	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)
	(単位:億円)									
ファイナンシャル	432	37 (8.6%)	456	39 (8.6%)	+24 (+5.6%)	+2 (+6.0%) (+0.0pt)	480	41 (8.6%)	+24 (+5.2%)	+2 (+5.2%) (+0.0pt)
リテール	232	21 (9.0%)	240	26 (10.7%)	+8 (+3.3%)	+5 (+23.1%) (+1.7pt)	270	39 (14.5%)	+30 (+12.7%)	+13 (+52.0%) (+3.8pt)
エネルギー	182	25 (13.6%)	193	31 (15.9%)	+11 (+6.0%)	+6 (+23.3%) (+2.2pt)	200	31 (15.5%)	+7 (+3.7%)	+0 (+1.2%) (Δ0.4pt)
モビリティ	267	35 (13.2%)	305	37 (12.3%)	+38 (+14.3%)	+2 (+6.1%) (Δ0.9pt)	320	46 (14.5%)	+15 (+4.9%)	+9 (+24.1%) (+2.2pt)
OTインフラ	182	11 (6.1%)	207	19 (9.0%)	+24 (+13.2%)	+8 (+68.2%) (+2.9pt)	215	19 (9.0%)	+8 (+4.1%)	+1 (+4.6%) (+0.0pt)
合計	1,296	129 (10.0%)	1,400	152 (10.8%)	+105 (+8.1%)	+23 (+17.4%) (+0.9pt)	1,485	177 (11.9%)	+85 (+6.0%)	+26 (+16.9%) (+1.1pt)

### 【2025年3月期 進捗状況】

ファイナンシャル: 2024年5月に西京銀行にて「BankVision on Azure」、2025年1月に商工中金にて「BankVision」が予定通り安定稼働開始  
2025年3月に滋賀銀行にて「BankVision on Azure」の検討開始が決定し、勘定系領域の事業が好調

リテール: 小売業向け電子棚札やDX関連案件が好調に推移。ECプラットフォーム「DIGITAL' ATELIER(デジタラトリエ)」の認知拡大により1社追加導入決定

エネルギー: 大手電力会社向けDX関連の開発案件が堅調。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し順調に推移

モビリティ: 自治体による自動運転の安全性評価や、鉄道事業者の決済事業参画を支援。物流領域は、資本提携により庫内DXビジネスが順調に拡大中

OTインフラ: 工場OTセキュリティ&ネットワーク領域にベストオブブリードのオフアリングモデルを投入し、パイプライン・案件数は順調に拡大

続きまして、経営方針で定めた注力領域の状況についてご説明します。

取り組みの詳細につきましては、次のパートでご説明しますが、

当社グループは、「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ます。

コア事業では、5つの注力領域を定め、2030年に目指す姿の実現に向け、各領域における戦略を推進した結果、2025年3月期は売上、利益ともに期初目標を上回る伸びとなりました。取り組みの成果が着実に現れてきており、今後のさらなる成長に力強い手応えを感じております。

## 2025年3月期（通期）注力領域（成長事業）の進捗

### 【注力領域(成長事業) 売上収益】

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比	2026年3月期 通期目標	前期比
市場開発	35	46	+11 (+31.6%)	80	+34 (+73.9%)
事業開発	35	42	+7 (+20.4%)	80	+38 (+89.1%)
グローバル	25	42	+18 (+71.4%)	50	+8 (+19.0%)
合計	95	130	+36 (+37.7%)	210	+80 (+61.1%)

(単位:億円)

### 【2025年3月期 通期進捗状況】

**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】業務システムへの生成AI組み込み・適用案件が多数稼働を開始しており、今後も拡大を見込む

- ・【マネージドサービス】ユニアデックスにおいてセキュリティマネージドサービスを新規リリース。さらなるラインナップ拡充に向け新サービス開発を準備中

**事業開発:** 社会DX事業の共創と展開の加速

- ・【SX/GX】化学業界向けCFP(カーボンフットプリント)算定サービスの新規顧客の獲得、資源循環事業に向けたIoTスマートゴミ箱「SmaGO」を拡販

- ・【スマートライフ】デジタルマネープラットフォーム「doreca」のデジタル給与領域におけるフルアウトソーシングを開始

- ・【地域創生】共同利用型都市OS導入の拡大、中堅・中小企業のDX化支援に向けた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ヘアプローチ強化

- ・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。海外ビジネス人材の育成を強化中

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。

まだ売上収益全体に占める割合は大きくありませんが、それぞれの領域において売上収益は順調に拡大しており、また、将来の収益基盤確立のための取り組みも、着実に進展しています。

1 2025年3月期 決算概要

2 経営方針（2024－2026）の進捗

3 2026年3月期 業績予想

参考データ

それではここから、経営方針(2024-2026)の進捗について、各注力領域の進捗状況やトピックスを中心に説明していきます。

# コア事業戦略における注力領域の進捗状況：ファイナンシャル

2030年に目指す姿

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

	戦略	進捗	事業トピックス										
1	既存事業(勘定系、フロント系、金融ソリューション系)の顧客基盤およびビジネス規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社滋賀銀行と次期勘定系システム「BankVision on Azure」の検討開始</li> <li>スマホアプリの採用が地銀/信金業界の7金融機関に拡大</li> </ul>	<p>滋賀銀行と「BankVision on Azure」を中核に次期勘定系システムの検討を開始</p> <p>スマホアプリ「#tsumuGO_mobile」が金沢信用金庫、尼崎信用金庫において採用</p>										
2	新事業領域の構想具体化と新たな市場創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>新事業領域として定めた3領域(銀行業務BPO、ウェルスマネジメント、地域商圏開発)の事業化を推進</li> <li>次世代勘定系システムの構想を具体化</li> </ul>	<p>売上目標・実績 (億円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>売上目標・実績 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2023</td> <td>432</td> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>455</td> </tr> <tr> <td>2025</td> <td>480</td> </tr> <tr> <td>2026</td> <td>500</td> </tr> </tbody> </table>	年度	売上目標・実績 (億円)	2023	432	2024	455	2025	480	2026	500
年度	売上目標・実績 (億円)												
2023	432												
2024	455												
2025	480												
2026	500												
3	Financial Service Platformによりアーキテクチャを統合、IT最適化を図る	<ul style="list-style-type: none"> <li>標準アーキテクチャ方針に基づき、フロント領域を中心に新規プロジェクトに適用中</li> </ul>											

はじめに、ファイナンシャル領域についてです。

既存事業の顧客基盤およびビジネス規模の拡大としては、パブリッククラウドを活用したフルバンキングシステム「BankVision on Azure」の新たな地方銀行での採用が進んでおります。また、スマホアプリ「#tsumuGO\_mobile」(ツムゴーモバイル)が、下期に2つの信用金庫で採用され、地銀、信金業界の計7金融機関に採用が拡大しました。

新たな事業、市場を開拓する取り組みとしては、地域金融機関が直面する人手不足問題の解決や地域内経済循環の創出を目指した事業化を進めています。次世代勘定系システムの構想も具体化し、サービス立ち上げに向けて進捗しております。

また、共通基盤「Financial Service Platform」(ファイナンシャル・サービス・プラットフォーム)のアーキテクチャ標準化が進み、実際のプロジェクトへの適用も始めており、金融ソリューションの価値向上が前進しています。

## 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	進捗	事業トピックス										
1	店舗デジタル領域におけるビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>「BIPROGY ESL SaaS」は株式会社ツルハ、株式会社ハローデイなど8社の採用が決定</li> <li>価格を自動調整し表示する新サービス「フレッシュオプティマイザー」で、人手不足解消とフードロス削減の実証実験実施</li> </ul>	<p><b>BIPROGY ESL SaaSをハローデイに提供開始</b> ツルハドラッグ旗艦店で電子棚札の実証実験開始</p> <p><b>新たな購買体験を実現する消費者向けアプリを</b> ユナイテッドアローズに提供</p> <p><b>マーケティングを中心にAIサービスを提供する</b> GROWTH VERSEと資本業務提携を締結</p>										
2	D2C(Direct to Consumer)領域におけるビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手アウトドアブランドが「DIGITAL 'ATELIER」の採用を決定。</li> <li>さらなる機能拡張、差別化によりEコマース企業への販路を拡大</li> </ul>	<p>売上目標・実績 (億円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年(度)</th> <th>2023</th> <th>2024</th> <th>2025</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上目標・実績 (億円)</td> <td>232</td> <td>245</td> <td>270</td> <td>300</td> </tr> </tbody> </table>	年(度)	2023	2024	2025	2026	売上目標・実績 (億円)	232	245	270	300
年(度)	2023	2024		2025	2026								
売上目標・実績 (億円)	232	245		270	300								
3	「CX」「OMO」による新規ビジネスモデルの創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIを活用したデータ分析による顧客価値向上を目指し、パートナーと提携</li> </ul>											

続いて、リテール領域です。

店舗デジタル領域におけるビジネスの拡大として、電子棚札ソリューション「BIPROGY ESL SaaS」が、8社に採用されることが決まりました。

また、生鮮食品の価格を自動的に変更し、表示することができる新たなサービス「フレッシュオプティマイザー」を活用し、小売店の人手不足解消やフードロス削減などの社会課題解決に取り組んでいます。

D2C領域においては、大手アウトドアブランドにてSaaS型のEC基盤システム「DIGITAL 'ATELIER(デジタルトリエ)」が採用されました。今後は周辺機能を拡張し、差別化を進めることで、さまざまなEコマース企業への販路を広げていく予定です。

また、AIサービスを提供する株式会社GROWTH VERSE(グロースヴァース)と資本業務提携を締結しました。両社の知見を持ち寄り、AIを活用したデータ分析で、小売事業者のOne to Oneマーケティングの高度化を進めてまいります。

## 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	進捗	事業トピックス										
1	顧客提供価値の深化	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手電力会社へ電力小売クラウドサービス「Enability」シリーズ等の適用が決まり、プロジェクトがスタート</li> <li>既存顧客の利用ID数も増加し、順調に進捗</li> </ul>	<p><b>「Enability CIS」利用ID増</b> (約210万件 FY24:約23万件増、ID数売上共に計画超)</p> <p><b>「太陽光発電量・余剰量予測サービス」提供開始</b> マイクログリッドへのアセット補完</p>										
2	カーボンニュートラル関連事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>「太陽光発電量・余剰量予測サービス」の提供を開始し、マイクログリッド*1領域でのビジネス立ち上げを計画通りに実行</li> </ul>	<p>売上目標・実績 (億円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年</th> <th>売上目標・実績 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2023</td> <td>182</td> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>190</td> </tr> <tr> <td>2025</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>2026</td> <td>210</td> </tr> </tbody> </table>	年	売上目標・実績 (億円)	2023	182	2024	190	2025	200	2026	210
年	売上目標・実績 (億円)												
2023	182												
2024	190												
2025	200												
2026	210												
3	新規事業への参入による成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社知見、ケイパビリティを有効活用可能な再エネアプリケーション事業への参入を計画</li> </ul>											

続いて、エネルギー領域です。

顧客提供価値の深化として、大手電力会社へ電子小売クラウドソリューション「Enabilityシリーズ」の適用が決まり、プロジェクトがスタートしています。また、既存顧客の利用ID数も増加し、順調に進捗しています。

カーボンニュートラル関連事業においては、「太陽光発電量・余剰量予測サービス」の提供を開始し、マイクログリッド領域でのビジネス立ち上げを計画通りに実行しています。

新規事業への参入による成長については、当社の知見とケイパビリティを有効活用できる再エネアプリケーション事業への参入を計画しており、再生可能エネルギーの普及と活用を推進してまいります。

## 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	進捗	事業トピックス										
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>自治体との自動運転の実証実験や安全性評価手法の官民学連携を推進中</li> </ul>	<p>新東名高速道路 駿河湾沼津SA - 浜松SAにて自動運転トラックの走行実証を実施</p> <p>大日本印刷と量子技術・AIを活用した物流業務効率化の本格的な研究を開始</p>										
2	航空 / 鉄道事業における非交通関連事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>鉄道事業者の決済事業への参画支援を継続中</li> <li>AI活用による鉄道メンテナンス領域のDX支援を推進中、当該取り組みを横展開し、航空事業者での価値創出を目指す</li> </ul>	<p>売上目標・実績 (億円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年(度)</th> <th>売上目標・実績 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2023</td> <td>267</td> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>285</td> </tr> <tr> <td>2025</td> <td>320</td> </tr> <tr> <td>2026</td> <td>330</td> </tr> </tbody> </table>	年(度)	売上目標・実績 (億円)	2023	267	2024	285	2025	320	2026	330
年(度)	売上目標・実績 (億円)												
2023	267												
2024	285												
2025	320												
2026	330												
3	物流 / 輸送領域における労働力不足への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>物流業務効率化のための量子技術・AI研究を推進中</li> <li>物流ソリューションを提供する株式会社ダイアログへの出資により倉庫業務のDXビジネスが加速</li> </ul>											

続いて、モビリティ領域です。

V-Drive Technologies社の技術を使った取り組みは、千葉市でのデジタルツインを活用した安全性検証に引き続き、新東名高速道路にて、自動運転トラックの走行実証を行いました。安全性検証実験の効率化に加え、自動運転技術開発への貢献を通じて、社会実装の更なる推進に取り組んでいます。

航空／鉄道事業における非交通関連事業の創出につきましては、鉄道事業者の決済事業への参画支援を継続しています。他にも、AI活用による鉄道メンテナンス領域のDX支援も推進しており、当該取り組みを横展開して、航空事業者においても価値創出を目指しています。

また、物流／輸送領域における労働力不足の課題に対して、大日本印刷株式会社と量子技術・AI を活用した物流業務効率化の本格的な研究を開始しています。さらに、物流業界における業務知見を有する株式会社ダイアログへの出資により、倉庫業務のDXビジネスも加速しており、持続可能な物流システムの実現に向け、取り組みを進めてまいります。

## コア事業戦略における注力領域の進捗状況：OTインフラ

### 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

戦略		進捗	事業トピックス										
1	OTビジネス領域のビジネス創出～確立を通じた製造市場のビジネス全体の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造業における投資意欲は高く、OTネットワーク&amp;セキュリティ案件が増加し、パイプライン数も順調に推移</li> </ul>	<b>ゼロトラスト型リモートアクセスサービス「Dispel」提供開始</b> <b>産業向けサイバーフィジカルシステム<sup>*2</sup>のセキュリティ対策ソリューション「Clarity xDome」提供開始</b>										
2	OTビジネス領域でのブランド確立	<ul style="list-style-type: none"> <li>フォーティネットジャパン合同会社の「Japan OT Partner of the Year」を受賞</li> </ul>	売上目標・実績 (億円) <table border="1"> <thead> <tr> <th>年(度)</th> <th>売上目標・実績 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2023</td> <td>182</td> </tr> <tr> <td>2024</td> <td>190</td> </tr> <tr> <td>2025</td> <td>215</td> </tr> <tr> <td>2026</td> <td>215 + α</td> </tr> </tbody> </table>	年(度)	売上目標・実績 (億円)	2023	182	2024	190	2025	215	2026	215 + α
年(度)	売上目標・実績 (億円)												
2023	182												
2024	190												
2025	215												
2026	215 + α												
3	オフリングモデル/水平展開ビジネスモデルの確立	<ul style="list-style-type: none"> <li>パデューモデル<sup>*1</sup>に対応したオフリングの市場投入を足掛かりに水平展開を推進</li> </ul>											

続いて、OTインフラ領域です。

OTビジネスとしては、製造業での投資意欲が高まっており、OTネットワークやセキュリティ関連の案件が増加し、パイプライン数も順調に推移しています。

次に、OTパートナーとしてのブランドの確立に向けては、ネットワークセキュリティ分野で高い知名度を持つフォーティネットジャパン合同会社から、OTソリューションの導入において顕著な実績を収めたパートナー企業に贈られる「Japan OT Partner of the Year」をユニアデックスが受賞しました。この受賞により、OTパートナーとしてのブランドが着実に確立されてきています。

オフリングモデルと水平展開、ビジネスモデルの確立に向けては、生産管理やオペレーションに最適化された商材を組み合わせたオフリングサービスの提供を開始し、水平展開への足掛かりができております。

今後もOTインフラのベストプラクティスを広く展開し、製造業のデジタル化をより一層推進してまいります。

製造市場でのビジネス成長は引き続き期待されており、OTインフラは2025年度に2026年度の当初目標値を上回る売上の達成を目指します。

注力領域全体の2026年度の目標値については、それぞれの戦略の進捗を計りながら見直しを進め、改めて皆さまにご報告いたします。

## 成長事業戦略

重点戦略		進捗状況
<b>市場開発</b> 新たなサービス領域・シェアの獲得/拡大	データ&AI利活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>「Azure OpenAI Service スターターセット Plus」で開発キットの提供を開始 生成AI活用による業務システムの高度化を実現</li> </ul>
	マネージドサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>セキュリティマネージドサービス(CloudPas MSS、iSECURE MSS)を統合しリリース</li> </ul>
<b>事業開発</b> 社会DX事業の共創と展開の加速	SX/GX	<ul style="list-style-type: none"> <li>化学業界向けCFP(カーボンフットプリント)算定サービス「EcoLume」等のGX系SaaSサービスを拡販</li> </ul>
	スマートライフ	<ul style="list-style-type: none"> <li>価値交換基盤「doreca」でデジタル給与領域に参入。利用事業者拡大に注力</li> </ul>
	地域創生	<ul style="list-style-type: none"> <li>柏の葉スマートシティで生まれた都市OSを神戸市全域で導入、共同利用型サービスとして他自治体展開へ</li> </ul>
	ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> <li>大阪ヘルスケアパビリオンにてミライのヘルスケアの体験する仕組みを提供中。万博会期後は、民間企業の自立的な運営のもと、社会実装していきます。</li> </ul>
<b>グローバル</b> 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		<ul style="list-style-type: none"> <li>ASEAN地域の2社連結子会社化、引き続きM&amp;A、企業間シナジーの創出を推進</li> <li>海外ビジネス人材の強化のため、育成プログラムのブラッシュアップと、そのトレーナーとなるミドルマネジメント人材の配置を推進中</li> </ul>

続いて、成長事業戦略の進捗状況について説明します。

はじめに、市場開発についてです。

データ&AI利活用の領域では、お客さま独自のAIアプリケーションを実現する開発キットの提供を開始しました。この取り組みにより業務システムの高度化を実現します。

マネージドサービス領域ではセキュリティに関連したサービス開発を進めており、今後も市場を拡大していきます。

次に、事業開発についてです。

SX/GX領域では、化学業界向けCFP(カーボンフットプリント)算定サービス「EcoLume」(エコルーメ)などのGX系SaaSサービスの提供を開始しています。

スマートライフ領域では、価値交換基盤「doreca」(ドレカ)でデジタル給与支払事業に参入し、利用事業者の拡大を狙います。

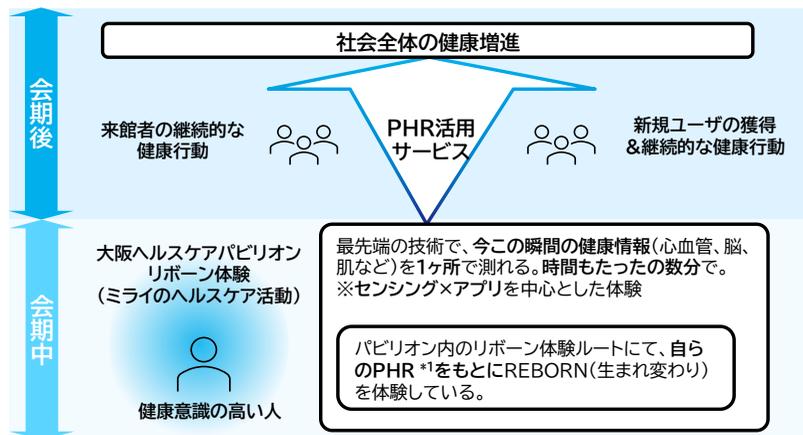
地域創生領域では、柏の葉スマートシティで生まれた都市OSが神戸市全域で導入され、他自治体への展開を図っていきます。

ヘルスケアの領域については、次のページでお話させていただきます。

最後に、グローバルにおいては、ASEANを中心としたM&Aを加速させており、グループ企業間のシナジーを創出して、さらなるビジネス拡大を目指します。また、それらを推進する海外ビジネス人材の強化も進めております。

## ミライのヘルスケア

「持続的な健康社会」と「持続的な経済成長」に向けて、万博会期後も「パーソナルヘルスレコード」を活用したサービスを提供。様々なパートナーと連携し、健康と新たなビジネスチャンスの創出を目指す



こちらのページでは、事業開発でおこなっている「ミライのヘルスケア」について説明します。

現在開催中の大阪・関西万博で出展されている大阪ヘルスケアパビリオンに、当社は分散型パーソナルデータ連携基盤「Dot to Dot」(ドット・トゥ・ドット)を提供しています。

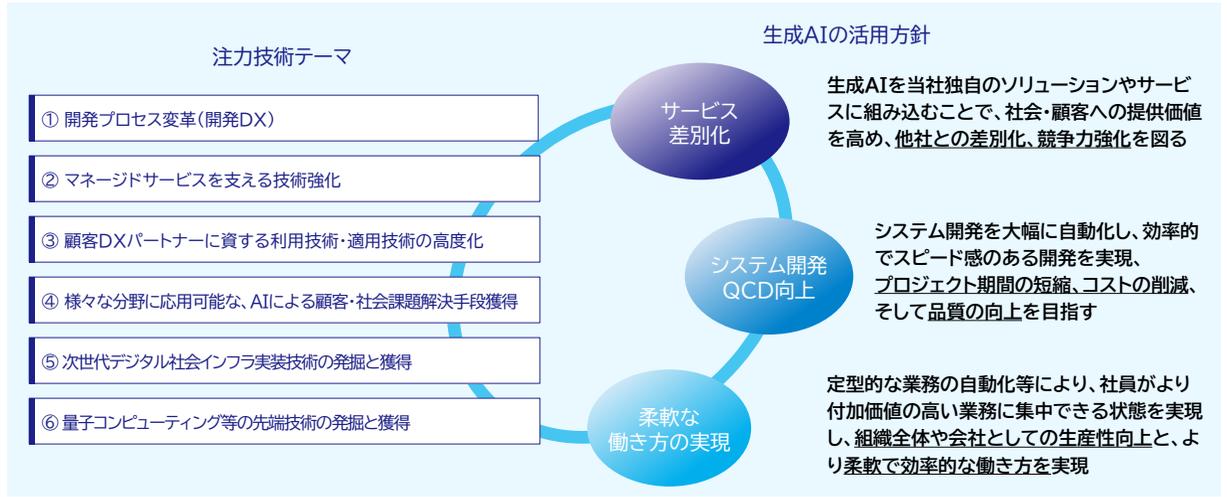
来館者のPHR(パーソナル・ヘルス・レコード)を活用し、ミライのヘルスケア体験を提供しています。

PHR(パーソナル・ヘルス・レコード)の重要性は高まっており、2030年には約3.5兆円の市場拡大が見込まれています。

私たちは、様々なパートナーとの連携を通じて、収益モデルの多様化を図り、万博会期後も持続的な健康社会と経済成長に向けた収益基盤の構築を目指しています。

## BIPROGYグループのAI活用

生成AIを3つの領域で活用することで企業全体の価値向上を目指しています



続いて、BIPROGYグループにおけるAI活用について説明します。

経営方針(2024-2026)で掲げている技術戦略において、6つの注力技術テーマに取り組んでおりますが、これらに関わる重要なテーマとなるのが「生成AIの活用」です。わたしたちは、生成AIを3つの領域で活用することで、企業全体の価値向上を目指しています。

1つ目は、生成AIを当社独自のソリューションやサービスに組み込むことで、社会や顧客への提供価値を高め、他社との差別化、競争力の強化を図ります。

2つ目は、システム開発を大幅に自動化することで、効率的でスピード感のある開発を実現し、プロジェクト期間の短縮、コストの削減、そして品質の向上を目指します。

3つ目は、定型的な業務の自動化等を進めることで、社員がより付加価値の高い業務に集中できる環境を整え、組織全体の生産性向上につなげるとともに、より柔軟で効率的な働き方を実現します。

今後も幅広い分野での活用を進め、企業価値向上に取り組んでまいります。

## 業績目標の修正

経営方針(2024-2026)の業績目標を、売上収益を4,400億円に、ROEを17.0%以上に上方修正

	2027年3月期 目標 (見直し後)	2027年3月期 目標 (見直し前)
売上収益	<b>4,400億円</b>	4,200 億円
調整後営業利益率	11.0%	11.0%
ROE	<b>17.0%以上</b>	15.0%目途
配当性向	<b>40.0%以上</b> + 株価水準を考慮した機動的な自己株式 取得を実施	<b>40.0%以上</b> + 株価水準を考慮した機動的な自己株式 取得を実施

それではここで、「経営方針(2024-2026)」の業績目標の修正について説明します。

2025年3月期は、経営方針で掲げた各戦略も着実に前進しており、見通しを超える業績を上げることができました。

外部環境としても、国内の情報サービス市場においては、DX領域を中心に、企業の強い投資意欲が継続しております。BIPROGYグループの足元の受注環境を鑑み、経営方針で掲げた業績目標のうち、「売上収益」と「ROE」の目標値を上方修正することいたしました。

今後のさらなる成長に期待してください。

## 社内基幹システム刷新の状況と見通し

新たな体制のもと、2026年4月本番稼働に向け新プロジェクトを推進

### 【新プロジェクトでの主な対応】

以下の対応により、次年度以降の経営方針・計画に大きな影響なく、**2026年4月に稼働できるフィジビリティを確保**

BIPROGYとユニアデックスの  
業務プロセス・システム統合

品目マスタ課題解消のために機能配置を見直し、  
その他部分の旧プロジェクト資産を有効活用

社長直轄、CDO(Chief Digital Officer)をリーダーとする体制  
利用部門から専任要員が参画、早期にプロジェクトへ関与

続いて、社内基幹システム刷新の状況と見通しについて説明します。

2025年1月からリプランを進め、BPR達成のための対応方針を策定し実行しております。

1つ目は、BPRを進めるために、必要な機能を追加開発・導入し、BIPROGYとユニアデックスのシステム統合および業務プロセスをより効率化してまいります。

2つ目は、課題であった品目マスタの移行ですが、機能配置の見直しにより解決しました。

3つ目は、利用部門から専任要員を参画させることにより体制を強化し、CDOをリーダーとした新たな体制のもとでグループ全体が一体となってプロジェクトを推進します。

なお、コストについては、旧プロジェクトの資産のほとんどが利用できることが確定したため、減損は4.5億円にとどまり、24年度の決算で処理しています。25年度の費用については、前年比で3億円削減し、25億円で収まる見込みです。

2026年4月の本番稼働に向けて着実にプロジェクトを進め、当初目標であるBPRを達成させてまいります。

1 2025年3月期 決算概要

2 経営方針（2024－2026）の進捗

3 2026年3月期 業績予想

参考データ

## 2026年3月期 通期業績予想

- ✓ 活況なIT投資需要を背景に、サービス、製品販売ともに拡大を見込み増収増益の計画
- ✓ 将来の成長に向けた投資強化の一方で、サービスの収益性改善による営業利益率向上を見込む

(単位:億円)

	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期予想	前期比	
売上収益	4,040	4,200	+160	(+4.0%)
売上総利益	1,058	1,130	+72	(+6.8%)
販管費	△674	△710	△36	(+5.3%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	6	6	△0	
営業利益	391	426	+35	(+9.0%)
(営業利益率)	(9.7%)	(10.1%)	(+0.5pt)	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	270	290	+20	(+7.5%)
調整後営業利益*	384	420	+36	(+9.3%)
(調整後営業利益率)	(9.5%)	(10.0%)	(+0.5pt)	

\*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、2026年3月期の通期業績予想についてご説明します。

お客様のIT投資需要は力強い状況が継続すると見ており、  
また、足元の受注残高の積み上がりや案件のパイプラインの状況もふまえ、  
2026年3月期の売上収益は前期比160億円増収の4,200億円を予想しております。  
これは当初の3か年の到達点を2年で達成するというところでございます。

利益面は、将来の成長に向けた投資の強化などにより販管費の増加を見込む一方で、  
増収およびサービスの利益率向上による売上総利益の増益により、営業利益は35億円増益の426億円、  
営業利益率は0.5ポイント向上の10.1%としています。  
また、調整後営業利益は36億円増益の420億円、調整後営業利益率は0.5ポイント向上の10.0%の予想としています。

## 株主還元

### 【配当】

- ✓ 2025年3月期の年間配当は110円を予定(前回予想から10円増額)
- ✓ 配当性向40%以上を基準とし、2026年3月期は年間配当120円の見通し(配当性向40.2%)

### 【自己株式取得】

- ✓ 2024年7月に112億円(244万株)の自己株式を取得、同年8月に900万株(消却前の発行済株式総数に対する割合8.2%)の自己株式を消却
- ✓ 2026年3月期は、最大100億円(250万株)の自己株式を取得することを2025年3月27日に公表

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	2024年3月期比	2026年3月期 通期予想	2025年3月期比
1株当たり年間配当金	100円	110円	+10円 (+10.0%)	120円	+10円 (+9.1%)
中間配当金	45円	50円	+5円 (+11.1%)	60円	+10円 (+20.0%)
期末配当金	55円	60円	+5円 (+9.1%)	60円	-
配当金総額	101億円	108億円	+8億円 (+7.5%)		
配当性向	(39.8%)	(40.3%)	(+0.5pt)	(40.2%)	(Δ0.1pt)
(自己株式の取得)					
取得株式数	-	244万株	+244万株	最大100億円 (250万株)の自己 株式を取得予定	
取得価額総額	-	112億円	+112億円		
総還元性向	(39.8%)	(81.6%)	(+41.8pt)		

次に、株主還元についてご説明します。

経営方針では、配当性向40%以上および、株価水準を考慮した機動的な自己株式取得を実施することを株主還元方針として掲げています。

この方針の通り、2025年3月期の年間配当は、業績の着地をふまえ、前回予想から10円増額の110円を予定しています。また、2026年3月期は、当期利益見通し290億円を前提に、前期より10円増配の120円の予想としています。

自己株式に関しては、昨年7月の自己株式取得および消却に続き、2026年3月期においても最大250万株の自己株式取得を実施することを、先日公表いたしました。

今後も、将来の成長に向けた積極的な投資を優先しながら、状況に応じ自己株式の取得も機動的に行ってまいります。

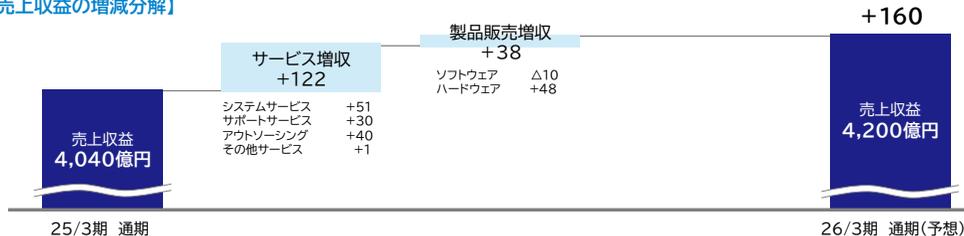
引き続き、BIPROGYグループ一丸となって、経営方針における事業戦略の取り組みを加速させることで、最終年度の目標達成を目指してまいります。

ご説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

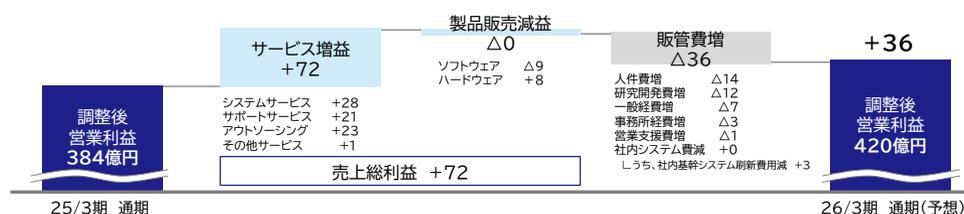
## 2026年3月期 通期業績予想 増減分解

### 【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】



1 2025年3月期 決算概要

2 経営方針（2024－2026）の進捗

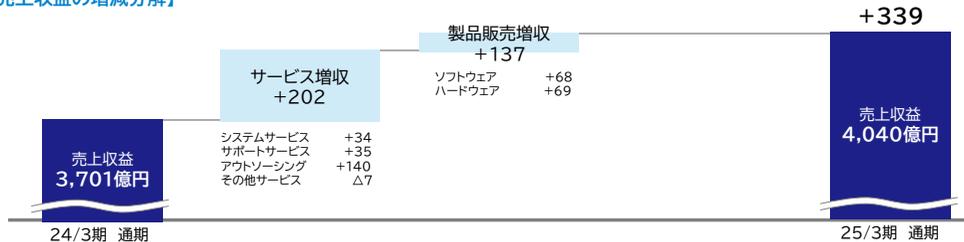
3 2026年3月期 業績予想

参考データ

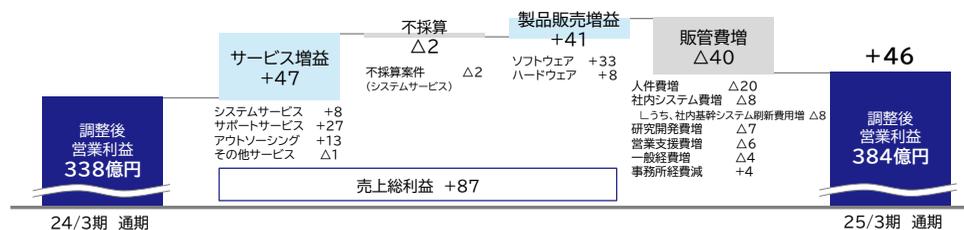
## (参考) 2025年3月期 通期実績 増減分解

### 【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4Q (1-3月) 連結経営成績

(単位:億円)

	2024年3月期 4Q(1-3月)	2025年3月期 4Q(1-3月)	前年同期比	
売上収益	1,113	1,247	+135	(+12.1%)
売上総利益	285	332	+47	(+16.3%)
販管費	△184	△190	△7	(+3.7%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	△10	△2	+8	
営業利益	92	139	+47	(+51.8%)
(営業利益率)	(8.2%)	(11.1%)	+2.9pt	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	71	95	+24	(+34.1%)
調整後営業利益*	102	141	+40	(+39.0%)
(調整後営業利益率)	(9.1%)	(11.3%)	+2.2pt	
受注高	1,350	1,224	△126	(△9.3%)

\*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)**  
サービス、製品販売ともに伸長し増収

**(売上総利益)**  
増収に伴い増益

**(販管費)**  
社内基幹システム刷新に係るコストは減少した一方で、人件費や、研究開発によるコストが増加 (社内システム費 5億円減、人件費 8億円増、研究開発費 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堅調に推移  
社内基幹システム刷新に係る無形固定資産の減損を計上 (その他の費用/4.5億円)  
※前年同期は関連会社事業撤退損(3億円)、グループ会社のれん減損(7億円)を計上

**(営業利益)**  
売上総利益の増加が販管費の増加を吸収し増益

**(受注高)**  
前年同期にアウトソーシングで長期の大型案件を複数計上した影響により減少

## (参考) 2025年3月期4Q (1-3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 4Q(1-3月)		2025年3月期 4Q(1-3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	350	124 (35.5%)	370	128 (34.7%)	+20 (+5.6%)	+4 (+3.3%) (Δ0.8pt)
サポートサービス	146	41 (28.1%)	155	51 (32.8%)	+9 (+6.0%)	+10 (+23.8%) (+4.7pt)
アウトソーシング	215	46 (21.2%)	282	48 (17.1%)	+67 (+30.9%)	+3 (+5.6%) (Δ4.1pt)
その他サービス	45	11 (24.7%)	37	9 (24.3%)	Δ8 (Δ17.1%)	Δ2 (Δ18.5%) (Δ0.4pt)
ソフトウェア	138	24 (17.4%)	169	55 (32.4%)	+31 (+22.3%)	+31 (+128.2%) (+15.1pt)
ハードウェア	218	39 (18.0%)	235	41 (17.3%)	+17 (+7.7%)	+1 (+3.6%) (Δ0.7pt)
合計	1,113	285 (25.6%)	1,247	332 (26.6%)	+135 (+12.1%)	+47 (+16.3%) (+1.0pt)

#### (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、幅広い業種における中小型案件の獲得により増収増益

#### (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。生産性改善施策等により利益率が向上

#### (アウトソーシング)

BankVisionの新規稼働(2行)や、他社クラウドサービス(前年同期比 売上46億円増)およびITOなどの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等により低下

#### (ソフトウェア)

メインフレームや自社製ソリューション等の高採算案件を複数計上し増収増益、利益率も向上

#### (ハードウェア)

中小型案件の増加等により増収増益

## (参考) 2025年3月期4Q (1-3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 4Q(1-3月)	2025年3月期 4Q(1-3月)	前年同期比
システムサービス	350	377	+26 (+7.5%)
サポートサービス	207	209	+1 (+0.7%)
アウトソーシング	467	302	Δ165 (Δ35.3%)
その他サービス	48	31	Δ17 (Δ35.0%)
ソフトウェア	123	119	Δ4 (Δ3.5%)
ハードウェア	154	187	+33 (+21.1%)
合計	1,350	1,224	Δ126 (Δ9.3%)

#### (システムサービス)

前年同期に大型案件の計上があったものの、幅広い業種の中小型案件を獲得し増加

#### (サポートサービス)

中小型案件を中心に着実に積み上がる

#### (アウトソーシング)

前年同期に長期の大型案件を複数計上した影響等により減少

#### (ソフトウェア)

前年同期に比べ中小型案件の積み上がりが減少

#### (ハードウェア)

中小型案件の獲得等により増加

## (参考) ユニアデックス 業績概況

- ✓ 官公庁関連の大型ビジネスが牽引、文教／製造業など幅広い業種でICTインフラ投資が活況となり、増収
- ✓ 増収効果やサポートサービスの収益性改善等により営業増益

### 【経営成績】 連結会社相互間の内部取引を含む

	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比	(単位:億円)
売上高	1,504	1,772	+267 (+17.8%)	
売上総利益	306	362	+56 (+18.2%)	
販管費	△169	△180	△11 (△6.7%)	
営業利益	138	182	+45 (+32.3%)	
(営業利益率)	(9.2%)	(10.3%)	(+1.1pt)	

### 【セグメント別 売上高／売上総利益(利益率)】 連結会社相互間の内部取引を含む

	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期		前期比		(単位:億円)
	売上高	売上総利益 (利益率)	売上高	売上総利益 (利益率)	売上高	売上総利益 (利益率)	
システムサービス	198	57 (29.0%)	230	64 (27.7%)	+32 (+16.3%)	+6 (+11.1%) (△1.3pt)	-
サポートサービス	393	103 (26.1%)	462	127 (27.4%)	+70 (+17.7%)	+24 (+23.5%) (+1.3pt)	-
アウトソーシング	242	39 (16.2%)	301	45 (14.9%)	+59 (+24.3%)	+6 (+14.7%) (△1.3pt)	-
その他サービス	118	22 (18.5%)	114	21 (18.4%)	△4 (△3.6%)	△1 (△4.2%) (△0.1pt)	-
ソフトウェア	163	19 (11.5%)	198	25 (12.5%)	+35 (+21.2%)	+6 (+32.2%) (+1.0pt)	-
ハードウェア	391	67 (17.1%)	467	81 (17.4%)	+76 (+19.5%)	+15 (+21.7%) (+0.3pt)	-
合計	1,504	306 (20.4%)	1,772	362 (20.4%)	+267 (+17.8%)	+56 (+18.2%) (+0.1pt)	-

※ 本ページの諸数値は日本基準に基づく

## (参考) 2025年3月期 連結財政状態計算書／連結キャッシュ・フロー計算書

### 【連結財政状態計算書】

	2024年3月期末	2025年3月期末	前期未比	(単位:億円)
資産の部				
流動資産	1,879	1,968	+89	
非流動資産	1,263	1,341	+78	
資産合計	3,142	3,309	+167	
負債の部				
流動負債	1,125	1,226	+102	
非流動負債	334	369	+35	
負債合計	1,459	1,596	+137	
資本の部				
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,664	1,691	+26	
非支配持分	19	22	+4	
資本合計	1,683	1,713	+30	
負債及び資本合計	3,142	3,309	+167	

### 【連結キャッシュ・フロー計算書】

	2024年3月期	2025年3月期	前期比	(単位:億円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	417	449	+32	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△86	△89	△4	
フリー・キャッシュ・フロー	331	360	+28	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△176	△306	△130	
現金同等物の為替変動による影響	1	2	+1	
現金同等物の増減額	156	55	△101	
現金及び現金同等物の期末残高	593	648	+55	

### 【連結財政状態計算書】

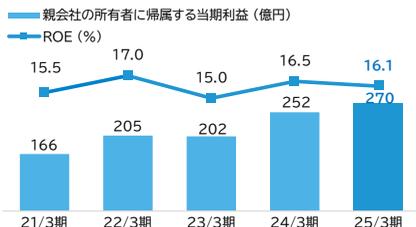
(資産)  
現金及び現金同等物、使用権資産の増加等により、前期末比増加  
(負債)  
契約負債やリース負債の増加等により、前期末比増加  
(資本)  
当期利益の計上、配当金の支払い、自己株式の取得支出等を上回ったことにより、前期末比増加。親会社所有者帰属持分比率は51.1%と前期末比1.9ポイント低下

### 【連結キャッシュ・フロー計算書】

(営業活動によるキャッシュ・フロー)  
税引前利益388億円に加え、非現金支出項目である減価償却費及び償却費179億円、契約負債の増加57億円等の収入加算要素および、棚卸資産の増加28億円、営業債務及びその他の債務の減少14億円等の収入減算要素により、前期比収入増  
(投資活動によるキャッシュ・フロー)  
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31億円、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99億円、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62億円等により、前期比支出増  
(財務活動によるキャッシュ・フロー)  
自己株式の取得による支出112億円、配当金の支払額104億円等により、前期比支出増

## (参考) 財務指標等推移

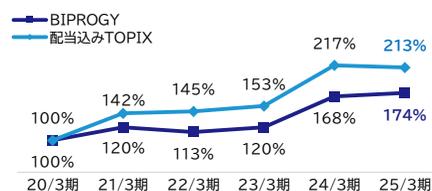
### 親会社の所有者に帰属する当期利益/ROE



### PER/PBR



### 株主総利回り(TSR)



### フリー・キャッシュ・フロー



## (参考) 経営方針 (2024-2026) 財務戦略 (キャピタル・アロケーション) の進捗

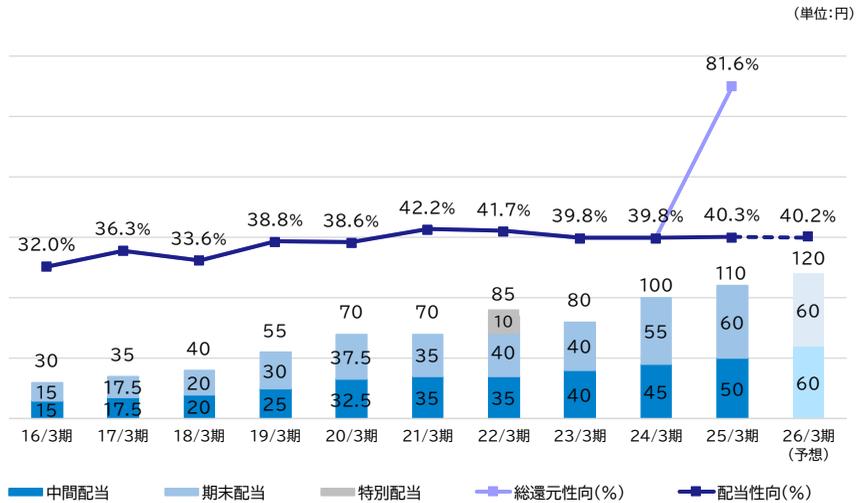
### キャッシュイン



### キャッシュアウト



## (参考) 株主還元の推移



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。