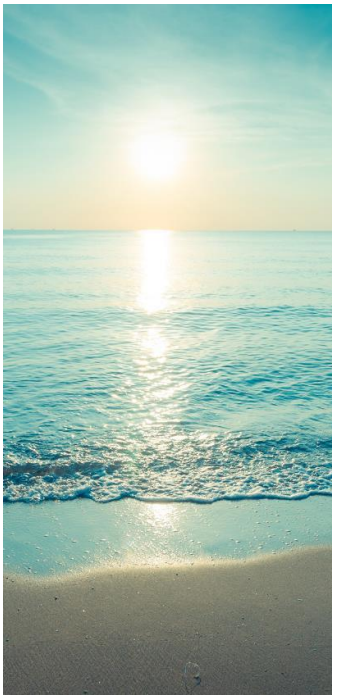


2026年3月期　第2四半期
決算説明会

2025年11月5日
BIPROGY株式会社

BIPROGY | Foresight in sight

1　2026年3月期上期　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　上期　連結経営成績

- ✓ 売上収益は、システムサービスが堅調に推移したほか、ネットワーク機器・サーバー販売の大型案件もあり大幅増収
- ✓ 営業利益は、増収に伴う売上総利益の拡大で、販管費の増加を吸収し増益
- ✓ 受注高は、システムサービスや製品販売、アウトソーシングが伸長。年度内売上予定の受注残高も順調に拡大

（単位：億円）

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年同期比	
売上収益	1,860	**2,051**	+191	(+10.3%)
売上総利益	487	**537**	+50	(+10.3%)
販管費	△314	**△331**	△17	(+5.4%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	7	**7**	+1	
営業利益	179	**214**	+34	(+19.0%)
（営業利益率）	(9.6%)	**(10.4%)**	(+0.8pt)	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	118	**153**	+36	(+30.2%)
調整後営業利益*	173	**206**	+33	(+19.4%)
（調整後営業利益率）	(9.3%)	**(10.1%)**	(+0.8pt)	
受注高	1,878	**2,038**	+161	(+8.6%)
受注残高	2,916	**2,886**	△30	(△1.0%)
うち、年度内売上予定	1,140	**1,191**	+50	(+4.4%)

＊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）
システムサービス、製品販売を中心に伸長し増収

（売上総利益）
増収に伴い増益

（販管費）
人件費やビジネス拡大に向けたコストが計画内で増加
（人件費 10億円増、研究開発費 4億円増、営業支援費 3億円増）

（持分法投資損益/その他の収益・費用）
前年同期並み

（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）
システムサービスや製品販売、アウトソーシングが堅調となり受注高は増加。年度内売上予定分も順調に積み上がる

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

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、2026年3月期　上期の決算概要についてご説明します。

売上収益は、お客様のIT投資意欲が旺盛な状況が継続し、サービス、製品販売ともに好調となり
前年同期比191億円増加の2,051億円となりました。

利益面では、人件費の上昇や、将来のビジネス拡大に向けた投資強化により、計画内で販管費が増加していますが、
増収による売上総利益の増益でカバーし、営業利益は前年同期比34億円増益の214億円、
調整後営業利益は33億円増益の206億円となりました。
また、当期利益は、営業増益に伴い36億円増益の153億円となっております。

受注高は、システムサービスや製品販売、アウトソーシングの受注が堅調となり、前年同期比で増加いたしました。
受注残高も、システムサービスやアウトソーシングを中心に、年度内売上予定分が順調に積み上がっております。

2026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)

	2025年3月期 上期		2026年3月期 上期		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	606	207 (34.2%)	652	234 (35.8%)	+46 (+7.7%)	+27 (+12.8%) (+1.6pt) -
サポートサービス	283	95 (33.7%)	293	91 (31.0%)	+10 (+3.5%)	△5 (△4.8%) (△2.7pt) -
アウトソーシング	427	91 (21.3%)	456	100 (22.0%)	+29 (+6.7%)	+9 (+10.2%) (+0.7pt) -
その他サービス	57	14 (24.8%)	60	16 (26.0%)	+3 (+5.3%)	+1 (+10.5%) (+1.2pt) -
ソフトウェア	201	29 (14.3%)	227	30 (13.3%)	+27 (+13.2%)	+1 (+5.2%) (△1.0pt) -
ハードウェア	286	51 (17.7%)	363	67 (18.4%)	+76 (+26.7%)	+16 (+31.8%) (+0.7pt) -
合計	1,860	487 (26.2%)	2,051	537 (26.2%)	+191 (+10.3%)	+50 (+10.3%) (+0.0pt) -

(システムサービス)
金融機関向けの案件等を中心に堅調に推移し、増収増益

(サポートサービス)
第1四半期同様、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は増収。売上総利益はリベート減少の影響等により減益

(アウトソーシング)
「BankVision」の新規採用に伴う初期料金の計上や稼働金融機関の増加、運用サービスの拡大等により増収増益

(ソフトウェア)
官公庁やサービス業向けの大型案件の計上もあり増収増益

(ハードウェア)
官公庁や研究機関向けの他、製造業向けの大型案件の計上により増収増益

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

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、金融機関向けを中心とした開発案件が順調に拡大したことにより、増収増益となりました。

アウトソーシングは、「BankVision」の新規採用や稼働金融機関の増加や運用サービスの拡大等により、増収増益となりました。

ソフトウェアおよびハードウェアの製品販売は、ユニアデックスにおいて官公庁向けや研究機関向けの大型案件の計上があったことに加え、製造業向けの案件なども積み上がったことにより、増収増益となっております。

2026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）

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年同期比	
システムサービス	641	713	+72	(+11.2%)
サポートサービス	308	295	△13	(△4.4%)
アウトソーシング	323	362	+39	(+12.1%)
その他サービス	57	55	△2	(△3.7%)
ソフトウェア	206	229	+22	(+10.9%)
ハードウェア	342	385	+43	(+12.5%)
合計	1,878	2,038	+161	(+8.6%)

【セグメント別　受注残高】

（単位：億円）

	2025年3月期 上期末		2026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	405	338	442	360	+37	(+9.1%)	+22	(+6.5%)
サポートサービス	506	222	557	225	+51	(+10.0%)	+3	(+1.3%)
アウトソーシング	1,624	294	1,542	318	△81	(△5.0%)	+24	(+8.1%)
その他サービス	63	30	57	40	△5	(△8.4%)	+11	(+35.7%)
ソフトウェア	97	84	75	66	△22	(△22.7%)	△18	(△21.7%)
ハードウェア	222	173	213	182	△9	(△4.1%)	+9	(+5.2%)
合計	2,916	1,140	2,886	1,191	△30	(△1.0%)	+50	(+4.4%)

（システムサービス）
金融機関向け大型案件の獲得等により受注高、受注残高ともに増加

（サポートサービス）
前期第1四半期に官公庁向けの複数年にわたるネットワーク関連の大型案件を計上した影響等により受注高が減少

（アウトソーシング）
「BankVision」の新規採用やユニアデックスが提供するインフラ運用サービスの新規獲得等により受注高が増加。受注残高は、前期までに受注した案件の売上計上が進んだことにより減少

（ソフトウェア）
サービス業や製造業向け大型案件のほか、中小型案件も積み上がり受注高が増加

（ハードウェア）
第1四半期における研究機関向け大型案件の計上や製造業向け案件、官公庁向けネットワーク構築案件、中小型案件も積み上がり受注高が増加

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

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1四半期に大型案件の計上があった影響によりサポートサービスの受注高が減少しているものの、
システムサービスやアウトソーシングが金融機関向けを中心に好調に推移したことや、
ソフトウェアおよびハードウェアの製品販売において、大型案件の計上や中小型案件の積み上げがあったことにより、
前年同期比161億円の増加となりました。

受注残高は、前期までに受注獲得した案件の売上計上が進んでいることから減少していますが、
年度内売上予定分はシステムサービスやアウトソーシングでの受注拡大により、前年同期末比で50億円増加している状況です。

2026年3月期　上期　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)】

(単位:億円)

	2025年3月期 上期		2026年3月期 上期		前年同期比		2025年3月期 通期		2026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	203	18 (9.1%)	252	34 (13.6%)	+49 (+24.2%)	+16 (+4.6pt) (+86.7%)	456	39 (8.6%)	480	41 (8.6%)	+24 (+5.2%)	+2 (+0.0pt) (+5.2%)
リテール	115	10 (8.4%)	127	10 (8.2%)	+12 (+10.2%)	+1 (△0.2pt) (+7.6%)	240	26 (10.7%)	270	39 (14.5%)	+30 (+12.7%)	+13 (+3.8pt) (+52.0%)
エネルギー	93	13 (13.6%)	101	8 (7.6%)	+8 (+8.3%)	△5 (△6.0pt) (△39.5%)	193	31 (15.9%)	200	31 (15.5%)	+7 (+3.7%)	+0 (△0.4pt) (+1.2%)
モビリティ	154	21 (13.5%)	151	16 (10.6%)	△2 (△1.6%)	△5 (△2.9pt) (△23.0%)	305	37 (12.3%)	320	46 (14.5%)	+15 (+4.9%)	+9 (+2.2pt) (+24.1%)
OTインフラ	78	10 (12.3%)	83	12 (14.2%)	+5 (+6.3%)	+2 (+1.9pt) (+22.4%)	207	19 (9.0%)	215	19 (9.0%)	+8 (+4.1%)	+1 (+0.0pt) (+4.6%)
合計	643	71 (11.0%)	714	80 (11.2%)	+71 (+11.0%)	+9 (+0.2pt) (+12.8%)	1,400	152 (10.8%)	1,485	177 (11.9%)	+85 (+6.0%)	+26 (+1.1pt) (+16.9%)

【2026年3月期　上期進捗状況】

ファイナンシャル：「BankVision」の新規採用や前期における稼働行増加により増収増益。勘定系システム、フロント系サービスともに順調に採用拡大中

リテール：　大規模MD基幹システム導入や統合ECサービス稼働開始、電子棚札案件の増加により増収増益。店舗デジタル領域の需要が堅調に推移

エネルギー：　電力会社向けネットワーク案件の進捗により増収も高収益の案件剥落により減益。カーボンニュートラル関連事業拡大への取り組み強化中

モビリティ：　交通事業者による決済サービスやAIを活用した鉄道保全サービスを開始。前年同期に大型案件があった影響により減収減益。
自動運転サービスの拡大や物流/輸送領域の効率化・最適化に向けた取り組みを強化中

OTインフラ：　電子デバイス製造メーカーのOTネットワーク案件獲得などが寄与し増収増益。協業パートナーとの連携強化により、OTネットワーク＆
セキュリティ領域のパイプライン拡大中

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

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。

経営方針では、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、成長事業における取り組みの具体的な進捗状況は、次のパートでご説明させていただきます。

コア事業では、優良な顧客基盤と業務知見を活かせる5つの注力領域を設定しており、
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、ファイナンシャル領域における「BankVision on Azure」の新規採用や、
リテール領域における大規模基幹システムの導入や電子棚札案件の増加などにより売上収益、利益ともに増加しております。

各領域とも重点戦略の実行を加速するため、パートナーとの連携や成長投資を強化し、
提供サービスの拡充に向けた取り組みを着実に進めています。

2026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）

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年同期比	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期目標	前期比
市場開発	21	**23**	+2　(+11.7%)	46	**80**	+34　(+73.9%)
事業開発	22	**15**	△7　(△32.1%)	42	**80**	+38　(+89.1%)
グローバル	16	**24**	+8　(+49.2%)	42	**50**	+8　(+19.0%)
合計	58	**62**	+3　(+6.0%)	130	**210**	+80　(+61.1%)

【2026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
- 【データ&AI利活用】DX支援事業「Data＆AI Innovation Lab」の加速に向けて、資本業務提携による提供サービスメニューの拡充を推進中
- 【マネージドサービス】第1四半期に提供開始した新ブランド「GASSAI」が寄与。収益拡大に向けて提供サービスを拡充

事業開発：社会DX事業の共創と展開の加速
- 【SX／GX】サステナビリティERP「booost Sustainability」の支援サービスを提供開始
- 【スマートライフ】交通事業者向けに当社決済プラットフォームを提供開始。価値交換基盤「doreca」の保険金電子マネー払いやデジタル給与を展開
- 【地域創生】中堅・中小企業のDX事業の拡大に向け、デジタルマーケティングソリューションを提供するMattrz株式会社を連結子会社化
- 【ヘルスケア】大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンでの「日常的に容易に健康情報を把握でき、パーソナライズされたヘルスケアを受けられる」体験を万博会期後も継続的に提供できるよう社会実装に向けた事業を推進中

グローバル：ASEAN主要国でのビジネスの展開と北米等マーケットへアプローチ強化
- 前期における2社(Nexus System Resources Co., Ltd. 、iByte Solutions Sdn. Bhd.)の連結子会社化が寄与

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続きまして、成長事業の進捗についてご説明します。

成長事業では、新たな収益基盤の確立と価値の提供を目指し、
「市場開発」「事業開発」「グローバル」の3つの領域を設定しています。

「市場開発」では、第1四半期に開始したDX支援事業「Data & AI Innovation Lab」や
マネージドサービス事業「GASSAI」を加速するため、資本業務提携や提供サービスの強化を進めています。

「事業開発」の4つの領域においても、事業拡大に向けた共創プロジェクトや出資などを進めています。

また、「グローバル」では、前期にASEAN主要国において2社を連結子会社化するなど、M&Aが順調に進捗しています。

1　2026年3月期上期　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

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

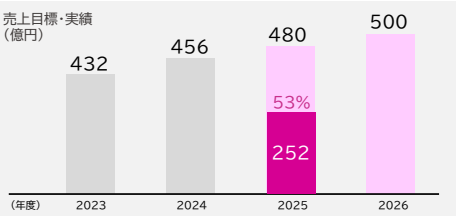
金融サービスの統合を図り、ビジネスパートナー間のエンゲージメントを進化させ、デジタル経済圏の変革を担う

	戦略	進捗
1	**コア事業の更なる進化** バックサービス、フロント、金融ソリューションの顧客基盤およびビジネス規模の拡大	● 勘定系システム「BankVision on Azure」が滋賀銀行にて採用決定 ● 顧客接点を強化するフロント領域の新サービスを開発中
2	**新事業領域のビジネス開発** 新事業領域の構想具体化と新たな市場創出	● 新時代（AI、クラウド新技術）の到来を捉え、次世代勘定系システムの企画に着手
3	**FSPの進化と適用拡大** Financial Service Platformによるアーキテクチャ標準化と共通機能化・運用標準化	● FSPの標準化・共通化を推進「GOAT-Lab」等の新規サービスプロダクトへの適用を拡大

事業トピックス

地銀向けクラウド型オープン勘定系システム「BankVision on Azure」滋賀銀行にて採用決定 これまで13金融機関に採用され、順調に拡大中

新営業店システム「Bank_FIT-NE」 JAバンクにて全国約6,000店舗、 約20,000台の窓口端末で稼働開始



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

はじめに、ファイナンシャル領域についてです。

「コア事業の更なる進化」として、勘定系システム「BankVision on Azure」が滋賀銀行様に採用され、順調に拡大中です。
フロント領域では、営業店システム「Bank_FIT-NE」が、JAバンク様の全国約6,000店舗、約20,000台の窓口端末で稼働を開始しました。新サービスの開発も進め、事業基盤の強化を図っています。

「新事業領域のビジネス開発」では、AIやクラウド技術の進展を背景に、「次世代勘定系システム」の企画に着手しました。

また、「FSP（ファイナンシャルサービスプラットフォーム）の進化と適用拡大」では、プラットフォームの標準化・共通化を進めています。
その実例としてスマートワークフロー「GOAT-Lab」などへ適用を広げており、サービス開発や運営の効率化を図っています。

2026年3月期の進捗としては、勘定系やフロント領域を中心に堅調に推移しており、売上目標480億円の達成に向けて順調に進んでおります。

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

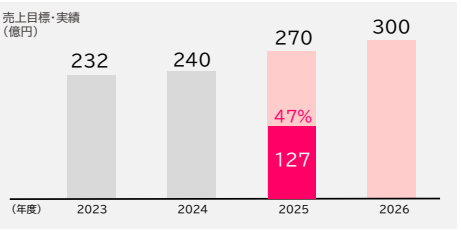
小売事業者が直面する社会課題をテクノロジーで解決し、事業環境変化／生活者の購買行動変化にも対応した
未来型リテールを実現する

	戦略	進捗
1	**店舗デジタル領域におけるビジネスの拡大** 店舗DXやサービス基盤の強化を通じ、主要顧客との関係拡大と安定収益の確立	● MD基幹系システム「CoreCenter for Retail」の新規大型案件を獲得 ● 電子棚札やAI需要予測等の受注が拡大 ● 実証実験を進めていた「フレッシュオプティマイザー」のサービス提供開始予定
2	**D2C（Direct to Consumer）領域におけるビジネスの拡大** 直販・ECサービスの強化とコスト最適化 D2C市場での存在感と新たな収益機会を創出	● 大手アウトドアブランドに「DIGITAL ‘ATELIER」の提供を開始 ● GROWTH VERSE社のAIソリューションをはぴねすくらぶに提供
3	**「CX」「OMO」による新規ビジネスモデルの創出** 生活者や店舗データを集約・活用したCXやOMO関連サービスの開発を推進	● 生活者データを活用する新たなデータ基盤「Foresight Data Spark」とそのデータを活用した販促業務支援サービス群「Foresight Connect」の開発が進捗

事業トピックス

電子棚札サービス「BIPROGY ESL SaaS」導入
中部地方の食品スーパーマーケット初
アオキスーパー

GROWTH VERSE社　AIソリューション
はぴねすくらぶに「AIMSTAR」を提供



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、リテール領域です。

「店舗デジタル領域」としては、マーチャンダイジング基幹系システム「CoreCenter for Retail」の新たな案件を獲得し、店舗DXを支える電子棚札やAI発注支援「AI-Order Foresight」の導入も拡大しています。
さらに、電子棚札を活用した新サービスである、店舗での見切り業務を支援する「フレッシュオプティマイザー」のサービス提供開始も予定しています。

「D2C領域」においては、消費者との直接的な接点を強化する取り組みとして、「DIGITAL ‘ATELIER（デジタラトリエ）」が大手アウトドアブランドにてサービス開始されています。
また、GROWTH VERSE（グロース ヴァース）社との協業により、はぴねすくらぶ様でAIを活用したカタログ送付の効率化も進めています。

「CX」「OMO」関連では、小売事業者が持つ購買・店舗データを活用する新たなデータ基盤として「Foresight Data Spark（フォーサイト データ スパーク）」の整備を進めています。
さらに、そのデータを活用した販促業務支援サービス群として「Foresight Connect（フォーサイト コネクト）」の提供を予定しています。

2026年3月期の進捗としては、マーチャンダイジング基幹系を中心に活況で、売上目標270億円の達成に向けて順調に進んでおります。

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

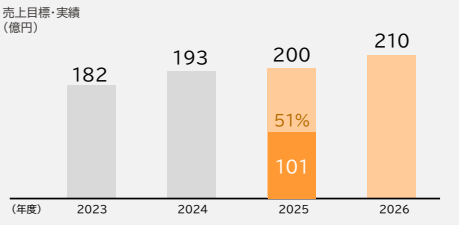
お客様・パートナーとの共創により、社会課題の一つである“脱炭素社会” 実現に向け、IT を活用した再エネ拡大に資する新たな事業創出を実現する

	戦略	進捗
1	**顧客提供価値の深化** ・Enability等サービスソリューション拡充 ・送配電事業者向けDX関連Biz等、エネルギー関連企業DX向けSEサービス拡大	● 「Enability CIS」のID数が着実に増加 ● 送配電領域のDX化を推進。複数の大手電力会社向けに適用
2	**カーボンニュートラル関連事業の拡大** エネルギーマネジメント関連サービスソリューション開発/提供	● 環境価値管理サービス「Re:lvis」の導入が拡大 ● 次世代燃料（水素等）の環境価値管理に関する実証実験にトラッキング技術を提供
3	**新規事業への参入による成長** 脱炭素関連企業との事業提携・資本参加等、既存事業とのシナジーによる競争力強化	● 脱炭素関連企業との事業提携・資本参加を進め、M&Aなどインオーガニック投資を通じた事業基盤強化を継続

事業トピックス

水素混焼発電の実証実験においてトラッキングシステムを提供

「太陽光発電量・余剰量予測サービス」にAI技術を活用し、複数拠点をグルーピングして予測するバルク予測機能を追加



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、エネルギー領域です。

「顧客提供価値の深化」では、「Enability CIS」の契約ID数が着実に増加しています。
送配電事業者向けDXについては、複数の大手電力会社に適用中で、新規顧客獲得にも取り組んでいます。

「カーボンニュートラル関連事業の拡大」においては、環境価値管理サービス「Re:lvis（リルビス）」の導入が進んでおります。
さらに、次世代燃料の環境価値管理に関する実証実験を関西電力様、川崎重工業様と共に実施し、当社のトラッキング技術により、水素サプライチェーンの確立と将来のゼロカーボン社会の実現に貢献しています。
また、「太陽光発電量・余剰量予測サービス」にAIを活用した太陽光発電量の高精度予測機能を追加し、サービスを強化しています。

「新規事業への参入による成長」については、脱炭素関連企業との事業提携や資本参加を進めており、M&Aなどのインオーガニック投資を通じた事業基盤の強化にも取り組んでいます。

2026年3月期の進捗としては、大手電力会社の旺盛なDX投資の機会を獲得しており、売上目標200億円の達成を見込んでおります。

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

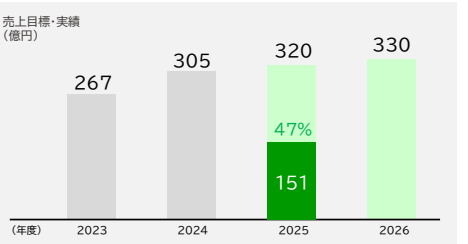
モビリティ×デジタルがつながるデジタルツイン等の取り組みで、顧客DX・社会DXにつながる新たな価値提供を実現する

	戦略	進捗
1	**V-Drive Technologies社の事業成長とその保有技術の横断展開** デジタルツインを活用した自動運転技術の安全性評価手法を整備し、自動車以外の領域にも応用	● 自動運転の実証実験で得た知見に生成AIを組合せた安全性評価の枠組みを官民協議体に参画し検討中
2	**航空 / 鉄道事業における交通系以外での事業創出** 保全業務の効率化による運行の省力化、移動に新たな価値をもたらす新規事業の共創	● 生成AIによる保全業務の省力化と安全運行の両立を支援。鉄道各社や航空分野への展開も視野 ● 地域経済活性化に向けてJR西日本が取り組むキャッシュレス決済事業を支援
3	**物流 / 輸送領域における労働力不足への取り組み** 倉庫内の効率化を起点に、物流ネットワーク全体の最適化により、持続可能な事業の実現	● 倉庫内の可視化によりDX効果を高める取り組みを加速、倉庫管理システムも多くの企業より引き合い

事業トピックス

JR西日本の新決済サービス「Wesmo!」に決済プラットフォームを提供

JR東日本に生成AI を活用した復旧支援システムを提供



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、モビリティ領域です。

V-Drive Technologies社では、仮想シミュレーション技術と生成AIを組み合わせた自動運転技術の安全性評価の枠組みを検討しています。今年度予定されている官民協議体にも参画し、高速道路での自動運転の安全性評価手法としての実行性の協議を行う予定です。

「航空・鉄道事業における交通系以外での事業創出」においては、JR東日本様で生成AIを活用した復旧支援システムの提供を開始しました。今後は、鉄道保全業務全般へのAI活用や、航空分野への応用も視野に入れたマルチAIエージェントの展開を目指します。

「物流・輸送領域における労働力不足への取り組み」として、ダイアログ社との連携により、倉庫内を可視化するDXを推進しています。すでに倉庫管理システムを複数導入済みで、引き合いも多数あることから次年度も活況が続くことが見込まれます。

2026年3月期の進捗としては、昨年度の大型案件の反動減はあるものの、新規案件の獲得は堅調で、売上目標320億円の達成に向けて順調に進んでおります。

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

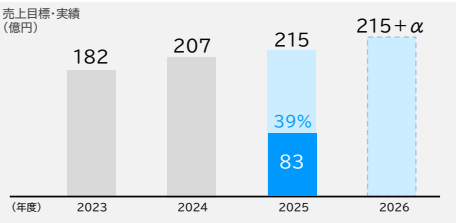
マネージドサービスプロバイダーとして特に製造業へ注力。OTネットワークとセキュリティのビジネスを足掛かりに、
IT/OTの両面から製造業のデジタル化を推進する

	戦略	進捗
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** OTビジネスの獲得・展開を通じて製造市場のビジネス全体を拡大	● TDK 東北5工場をはじめ、案件は昨年以上に増加
2	**OTビジネス領域でのブランド確立** OT領域における知名度や信頼度の向上を通じてブランド確立を目指す	● OTイベント出展、エンジニアの外部表彰 ● OT案件を提案から支援する専門チームを設け、ナレッジ共有と組織的な対応力を強化
3	**オファリングモデル／水平展開ビジネスモデルの確立** 商材ポートフォリオの拡充およびOTパートナーとの連携を強化し水平展開可能なビジネスモデルの確立へ	● パートナーと連携を強化、工場オンプレシステム基盤の導入・更改ニーズに対応 ● OT領域におけるストックビジネスモデルを確立し、今後のマネージドサービス化に向けて準備中

事業トピックス

OT専門チームによる注力顧客へのアプローチを強化、TDK 東北5工場OTネットワークなど大型案件を獲得

工場オンプレシステム基盤の導入・更改ニーズへ新たなOTビジネスパートナーと連携、対応開始



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、OTインフラ領域です。

「ビジネス創出から確立」の観点では、OTネットワーク＆セキュリティ領域を中心に注力顧客へのアプローチを強化してまいりました。
TDK様の東北5工場の大型案件をはじめ、案件は昨年以上に増加しています。

「ブランド確立に向けた取り組み」としては、OTイベントへの出展やエンジニアの外部表彰、外部発信活動を通じて、領域内での認知度と信頼性を高めてきました。また、OT案件を提案から支援する専門チームを設けることで、ナレッジの共有と対応力の強化を図り、ブランドの一貫性を担保しています。

「オファリングモデル／水平展開」の観点では、新たなパートナーと連携し、工場のオンプレミス基盤導入・更改ニーズに対応していきます。
あわせて、OT領域におけるストックビジネスモデルを確立し、今後のマネージドサービス化に向けて準備も進めています。

2026年3月期の進捗としては、OTセキュリティ＆ネットワーク領域に加え、工場システム基盤領域への案件は増加傾向にあることから、売上目標215億円の達成を見込んでおります。

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利活用	● DX支援事業「Data＆AI Innovation Lab」の加速に向けて、企業内のナレッジを活用したAIエージェント実装に必要なデータ整備技術に強みを持つEAGLYSと資本業務提携を締結
	マネージドサービス	● マネージドサービス新ブランド「GASSAI」を提供開始 サービスラインアップとして「Security」「Digital Workplace」「Multi/Hybrid Cloud」を発表
事業開発 社会DX事業の共創と展開の加速	SX/GX	● サステナビリティERP「booost Sustainability」の支援サービスを提供開始
	スマートライフ	● JR西日本が提供を開始した新決済サービス「Wesmo!」に、当社の決済プラットフォームを提供開始 ● 価値交換基盤「doreca」のダイレクトオンラインチャージ事業にて保険金支払いDXが拡大中、今後デジタル給与を本格展開予定
	地域創生	● 「SMB *1支援プラットフォーム」に商品/サービスレコメンドAIを搭載し、複数事業者にて利用開始 ● SMBのDX加速のため、デジタルマーケティングソリューションを提供するMattrzを連結子会社化
	ヘルスケア	● 大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンでのヘルスケア体験の社会実装に向け、JR西日本と博報堂とBIPROGY3社の共同企業体にて、ミライのヘルスケア活動サポート事業の業務委託契約締結
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を中心としたM&Aを継続、グループ企業間のシナジー創出を推進 ● 北米CVCファンドを通じ、注力領域に関連するスタートアップへの投資を決定

*1：中堅・中小企業

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、成長事業戦略の進捗状況について説明します。

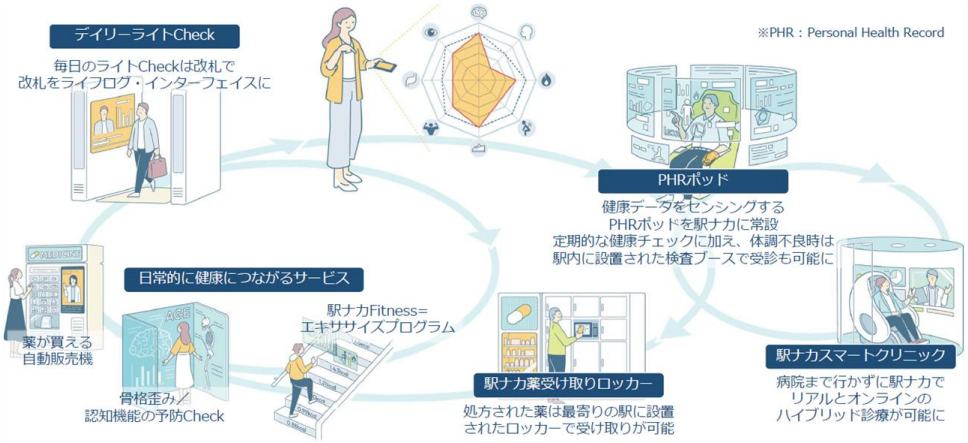
はじめに、市場開発についてです。
データ＆AI利活用の領域では、「Data & AI Innovation Lab」に高品質なデータ整備技術を組み込み、サービスを拡充しました。
マネージドサービス領域では、新ブランド「GASSAI」の提供開始以降、問い合わせが増加しており、サービスラインアップも拡充しています。

次に、事業開発についてです。
複数の領域で事業を展開していますが、中でも上期はスマートライフ領域において、JR西日本様が提供を開始した新決済サービス「Wesmo! 」に、当社の決済プラットフォームを提供するなど、エンベデッドファイナンスの取り組みを加速しています。
また、価値交換基盤「doreca」のダイレクトオンラインチャージ事業においては、保険金支払いDXの大規模案件が本番稼働しました。
今後拡大が予想されるデジタル給与サービスの展開準備も進めています。

グローバルにおいては、引き続きASEANでのビジネス展開を推進しているほか、北米ではCVCファンドを通じ、注力領域に関連するスタートアップと対話を重ね、事業投資を決定しています。

ミライのヘルスケア

生活者のPHR(パーソナル・ヘルス・レコード)と、さまざまな事業者が提供するサービスをつなぐことで、ヘルスケアが日常に溶け込んだミライ社会の実現を目指す



出所：BIPROGY FORUM 2025 西日本旅客鉄道様 講演資料より

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

ヘルスケア領域で取り組んでいる事業についてもご説明します。

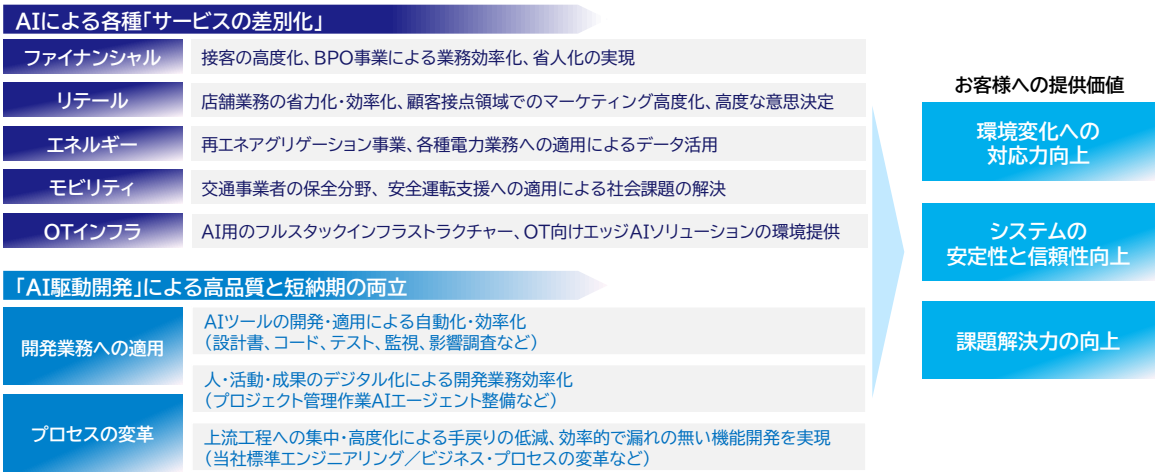
当社は、JR西日本様・博報堂様とともに、大阪・関西万博の「大阪ヘルスケアパビリオン」での取り組みを引き継ぎ、“日常的に健康情報を把握し、パーソナライズされたヘルスケアを受けられる”仕組み「カラダ測定サービス」を11月中旬より再展開します。

このサービスは、従来の健康診断とは異なり、肌年齢や血管年齢など、健康状態を多面的に捉えたデータが取得できることで、生活者の新たなコミュニケーションや行動のきっかけとなり、ヘルスケア関連の市場やサービス需要の拡大につながっていきます。

今後、駅やオフィスビルなどの施設で、協賛企業とともに、日常生活の延長で無理なく健康管理ができる環境を整え、日常の中にヘルスケアが溶け込んだミライ社会の実現を目指し、この仕組みをプラットフォーム化して、生活者接点と健康データを起点に多様な事業者サービスと連携していきます。

BIPROGYグループのAI活用状況

幅広い分野で培ってきた業務ノウハウとAI技術を融合し、「サービスの差別化」を図ると共に
「AI駆動開発」による高品質と短納期の両立を実現し、お客様への提供価値を向上させる



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

BIPROGYグループのAI活用状況について説明します。

わたしたちは、幅広い分野で培ってきた業務ノウハウに、AI領域の高度な知見を掛け合わせることで、既存サービスの提供価値を高めるとともに、新たなサービスの創出を進め、「サービスの差別化」を図っています。

また、当社グループが目指す「AI駆動開発」による狙いは高品質と短納期の両立であり、差別化したサービスを通じてお客様へ提供する価値を向上してまいります。お客様が得られる価値は多岐にわたります。”変化の激しい時代への対応力の向上”、”品質の向上によるシステムのさらなる安定性と信頼性”、”上流工程の高度化によりビジネスや業務課題に対する解決力の向上”などを提供していきます。
現在は、多様なAIツールと独自のエージェントを組み合わせ、AIを前提とした開発プロセスへの変革を進め、その実現を目指しています。

社員一人ひとりが主体的にAIを業務に取り入れる活動も推進しており、今後も全社一丸となってAI活用をさらに加速してまいります。

1　2026年3月期上期　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　変更あり

- ✓ 上期までの進捗および受注残高の状況を踏まえ、売上収益予想を上方修正
- ✓ 足元の収益性推移およびリスク要因を鑑み、営業利益、当期利益は期初予想を据え置き

（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	**4,270**	+230	(+5.7%)
売上総利益	1,058	**1,125**	+67	(+6.3%)
販管費	△674	**△705**	△31	(+4.6%)
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%)	**(10.0%)**	(+0.3pt)	
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%)	**(9.8%)**	(+0.3pt)	

（単位：円）

1株当たり年間配当金	110	**120**	+10	(+9.1%)
中間配当金	50	**60**	+10	(+20.0%)
期末配当金	60	**60**	-	-
配当性向	(40.3%)	**(40.2%)**	(△0.1pt)	

＊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

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

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。

足元の事業環境は、お客様のIT投資意欲が旺盛な状況が継続しております。

その結果、上期は期初予想を上回るペースで順調に進捗しており、上期までの進捗および受注環境等をふまえ、
通期の売上収益の見通しを、期初予想から70億円増額の4,270億円に上方修正いたします。

利益に関しては、売上収益の増分の多くが、相対的に利益率の低い製品販売と想定されること、
および不採算となる懸念案件があることから、通期の利益予想は期初見通し通りといたします。

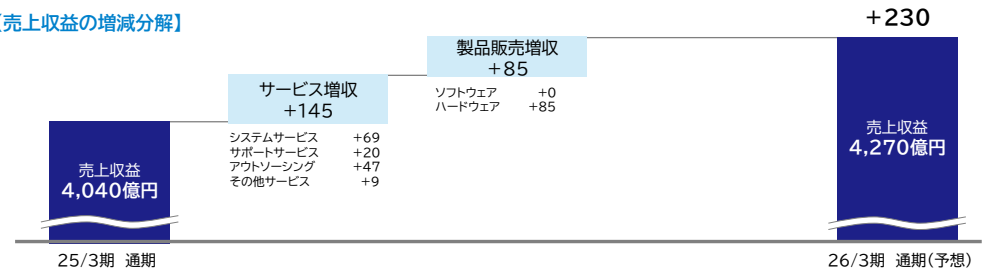
引き続き、経営方針におけるコア事業および成長事業の取り組みを加速させることで顧客需要を確実に取り込み、
さらなる収益向上を図ってまいります。

ご説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

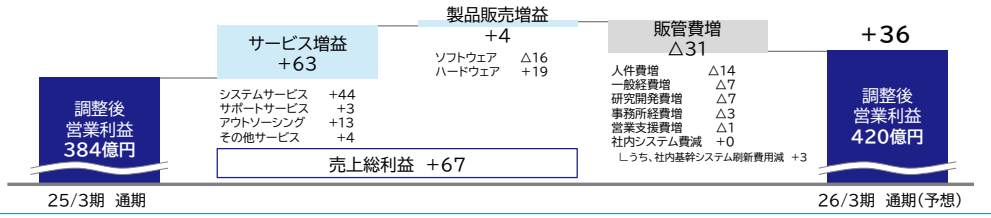
（参考）2026年3月期 通期業績予想　増減分解　変更あり

（単位：億円）

【売上収益の増減分解】



【調整後営業利益の増減分解】



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

1　2026年3月期上期　決算概要

2　経営方針（2024－2026）の進捗

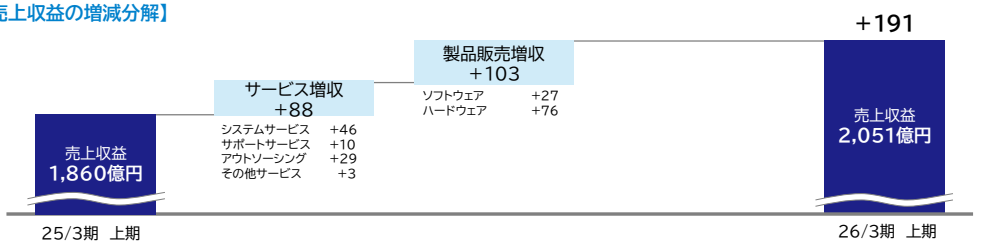
3　2026年3月期　業績予想

参考データ

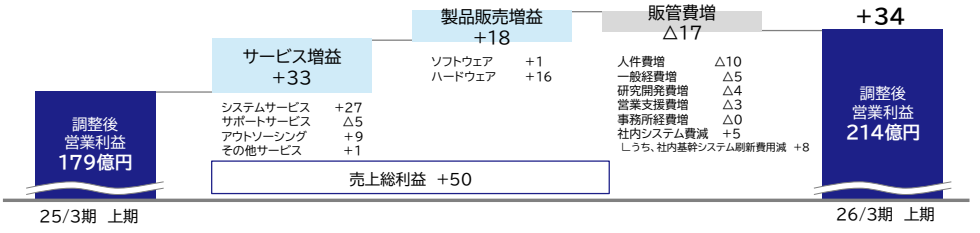
（参考）2026年3月期 上期実績　増減分解

（単位:億円）

【売上収益の増減分解】



【調整後営業利益の増減分解】



©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2026年3月期2Q（7-9月）連結経営成績

（単位:億円）

	2025年3月期 2Q(7-9月)	2026年3月期 2Q(7-9月)	前年同期比	
売上収益	977	**1,083**	+106	(+10.9%)
売上総利益	271	**299**	+29	(+10.7%)
販管費	△161	**△171**	△11	(+6.5%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	4	**△0**	△4	
営業利益	114	**128**	+14	(+12.4%)
(営業利益率)	(11.6%)	**(11.8%)**	(+0.2pt)	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	69	**95**	+26	(+38.1%)
調整後営業利益*	110	**128**	+18	(+16.7%)
(調整後営業利益率)	(11.2%)	**(11.8%)**	(+0.6pt)	
受注高	992	**1,085**	+94	(+9.5%)

*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)
サービス、製品販売ともに好調となり増収

(売上総利益)
増収に伴い増益

(販管費)
人件費やビジネス拡大に向けたコストが計画内で増加
(人件費 7億円増、研究開発費 2億円増、
営業支援費 1億円増、社内システム費 3億円減)

(持分法投資損益/その他の収益・費用)
その他の費用が増加

(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)
システムサービスやアウトソーシングが堅調となり受注高は増加

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2026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）

	2025年3月期 2Q(7-9月)		2026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	322	113 (35.3%)	**352**	**127 (36.3%)**	+30 (+9.3%)	+14 (+12.4%) (+1.0pt) -
サポートサービス	146	50 (34.2%)	**150**	**46 (30.7%)**	+4 (+3.0%)	△4 (△7.6%) (△3.5pt) -
アウトソーシング	213	51 (23.9%)	**224**	**58 (26.1%)**	+11 (+5.3%)	+7 (+14.6%) (+2.1pt) -
その他サービス	31	8 (26.4%)	**32**	**9 (26.9%)**	+1 (+4.7%)	+1 (+6.5%) (+0.5pt) -
ソフトウェア	104	21 (20.1%)	**111**	**19 (17.5%)**	+7 (+6.6%)	△2 (△7.2%) (△2.6pt) -
ハードウェア	161	27 (16.8%)	**213**	**39 (18.4%)**	+52 (+32.4%)	+12 (+45.1%) (+1.6pt) -
合計	977	271 (27.7%)	**1,083**	**299 (27.7%)**	+106 (+10.9%)	+29 (+10.7%) (△0.0pt) -

（システムサービス）
金融機関を中心とした案件の獲得により増収増益。2Qにおける不採算案件の計上はなし

（サポートサービス）
第1四半期同様、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は増収。売上総利益はリベート減少の影響等により減益

（アウトソーシング）
「BankVision」の新規採用に伴う初期料金の計上や稼働金融機関の増加等により増収増益

（ソフトウェア）
サービス業向けの大型案件の計上により増収。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）
官公庁や研究機関向けの他、製造業向けの大型案件の計上により増収増益

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2026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）

	2025年3月期 2Q(7-9月)	2026年3月期 2Q(7-9月)	前年同期比
システムサービス	319	**373**	+54 (+17.0%)
サポートサービス	142	**152**	+10 (+7.4%)
アウトソーシング	131	**194**	+63 (+48.2%)
その他サービス	31	**17**	△14 (△44.5%)
ソフトウェア	140	**133**	△7 (△5.0%)
ハードウェア	229	**216**	△13 (△5.7%)
合計	992	**1,085**	+94 (+9.5%)

（システムサービス）
金融機関向けやサービス業向けの大型案件の獲得により増加

（サポートサービス）
中小型案件の積み上がりにより増加

（アウトソーシング）
「BankVision」の新規採用に加え、製造業におけるインフラ運用サービスなど幅広い業種における中小型案件の計上により増加

（ソフトウェア）
サービス業や製造業向けの案件が積み上がったものの、前年同期に官公庁向け大型案件の計上があった影響により受注高は減少

（ハードウェア）
官公庁向けネットワーク構築案件や、製造業向けの案件が積み上がったものの、前年同期に官公庁向け大型案件の計上があった影響により受注高は減少

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）ユニアデックス　2026年3月期　上期　業績概況

- ✓ 研究機関や官公庁関連の大型案件の計上により増収増益
- ✓ ネットワーク関連ビジネスは官公庁向けを中心に活況な状況が継続

【経営成績】 連結会社相互間の内部取引を含む

（単位：億円）

	2025年3月期 上期	2026年3月期 上期	前年同期比	
売上高	790	**907**	+117	(+14.9%)
売上総利益	169	**187**	+18	(+10.6%)
販管費	△84	**△93**	△10	(+11.3%)
営業利益	86	**94**	+8	(+9.9%)
（営業利益率）	(10.8%)	**(10.4%)**	(△0.5pt)	

【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

（単位：億円）

	2025年3月期 上期		2026年3月期 上期		前年同期比			
	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	102	28 (27.9%)	**105**	**29 (27.4%)**	+3	(+2.7%)	+0 (△0.5pt)	(+0.8%) -
サポートサービス	224	63 (28.2%)	**230**	**56 (24.5%)**	+6	(+2.5%)	△7 (△3.7pt)	(△10.8%) -
アウトソーシング	125	22 (17.5%)	**131**	**23 (17.3%)**	+6	(+5.0%)	+1 (△0.2pt)	(+3.7%) -
その他サービス	53	10 (18.3%)	**54**	**10 (18.6%)**	+1	(+2.0%)	+0 (+0.3pt)	(+3.6%) -
ソフトウェア	85	10 (11.7%)	**124**	**20 (16.2%)**	+39	(+45.2%)	+10 (+4.5pt)	(+101.5%) -
ハードウェア	200	36 (18.2%)	**263**	**50 (18.8%)**	+63	(+31.6%)	+13 (+0.7pt)	(+36.7%) -
合計	790	169 (21.5%)	**907**	**187 (20.7%)**	+117	(+14.9%)	+18 (△0.8pt)	(+10.6%) -

※ 本ページの諸数値は日本基準に基づく

©2025 BIPROGY Inc. All rights reserved.

BIPROGY | Foresight in sight

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、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。