

# 2026年3月期 第3四半期 決算説明会

2026年2月4日  
BIPROGY株式会社



## 1 カタリナマーケティングジャパン株式会社の子会社化

## 2 2026年3月期第3四半期 決算概要

## 3 2026年3月期 業績予想

## 参考データ

齊藤でございます。

本日はありがとうございます。

当決算発表では、冒頭にてカタリナマーケティングジャパン株式会社の100%子会社化について、概要を説明させていただきます。

以降はカタリナマーケティングジャパン社の呼称として、CMJと呼ばさせていただきます。

今回のM&Aは、当社にとって最大のM&Aであり企業価値向上にむけた投資となります。

注力領域リテールの成長エンジンとしてCMJがグループインしたことを大変心強く思っており、

皆さまにも今回の狙いについてご紹介したい、という思いから今回説明の機会を設けさせていただきました。

尚、3月に開催を予定しております説明会にて、CMJを含めた注力領域リテールの事業方針について説明させていただく予定です。

- CMJは、生活者と小売、メーカーを繋ぐ国内最大規模のリテールメディア(AOUMI)※1を運営し、流通業界全体のマーケティングイノベーションを推進
- 過去2年で食品スーパーからドラッグストア、ホームセンター市場にネットワークが急速に拡大



総勢248名のマーケティングビジネス  
スペシャリストがグループイン



代表取締役社長 CEO  
Sean Chu



取締役副社長 COO  
松田伊三雄

まず始めに、グループインしたCMJについて簡単にはなりますが、紹介させていただきます。

CMJは、生活者と小売、メーカーを繋ぐ国内最大規模のリテールメディアネットワークAOUMI（アオウミ）を運営し、流通業界全体のマーケティングイノベーションを推進しています。

リテラー各社から現時点13,000店舗、14兆円に上る購買データをお預かりし、そのデータに基づいてメーカーや小売が、Web、アプリ、そして売場に設置した発券機から生活者にオファーを配信できるサービスを提供しています。

今回、BIPROGYグループのPurposeや、注力領域リテールの成長戦略にも強く賛同いただき、ともに流通業界の課題解決を進めていこうという強い思いで、社長のSean CEO、副社長の松田COO以下、248名のメンバーにグループインしていただきました。

CMJは、米国カタリナマーケティングから国内事業をカーブアウトし、従来の食品スーパー領域からドラッグストア、ホームセンター領域へのリテールメディアの拡大を進め、成長フェーズに入ってきている状況です。

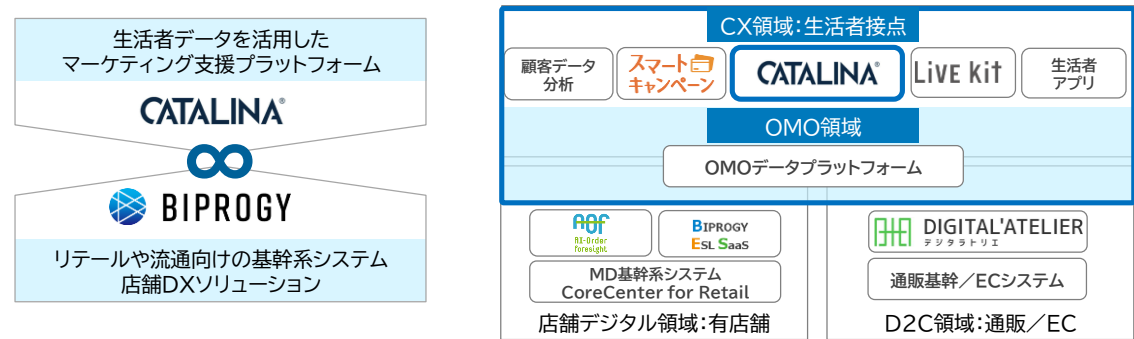
2026年1月6日から当社役員をはじめとしたメンバーが取締役としてCMJに参画し、CMJの事業成長と当社リテール領域のシナジー創出に向けた共同のPMIチームを設置し、ビジネス、IT、コーポレート等での取り組みが順調にスタートしています。

# CMJとBIPROGYで実現するシナジー

## CMJとBIPROGYの連携で「生活者起点のデマンドチェーンの構築」を進める

社会課題	リテール・流通の現場が、需要減少や労働力不足、生活者ニーズの多様化、食品ロスなどの課題に直面
GOAL	生活者や地域のニーズや需要を起点とした、流通デマンドチェーンの確立とDXによる解決

注力領域リテールの4領域 (CX/OMO/店舗デジタル/D2C)  
それぞれとCMJは連携し、CX/OMO領域を中心に成長を目指す



続いて、CMJとBIPROGYのシナジーについて説明します。

リテール領域は、消費人口と労働人口がどちらも減少していく環境において、生活者ニーズが多様化していく、という非常に経営環境が難しい局面に入ってきています。

今回の子会社化により、CMJがリテラー各社からお預かりしている圧倒的なデータ基盤・業界プラットフォームと、BIPROGYの持つ強固なリレーションおよび技術力、データ利活用の総合力を組み合わせることで、「生活者起点のデマンドチェーンの確立とDXによる解決」を実現し、「マーケティング × DX × データ」の総合プレイヤーとしてのポジションを確立することを目指します。

CMJのマーケティング支援プラットフォームに、BIPROGYが整備してきたスマートキャンペーンや電子棚札等のマーケティングソリューションとの連携を進め、メーカーや小売が幅広い生活者とコミュニケーションを図るための環境を提供することを検討しています。

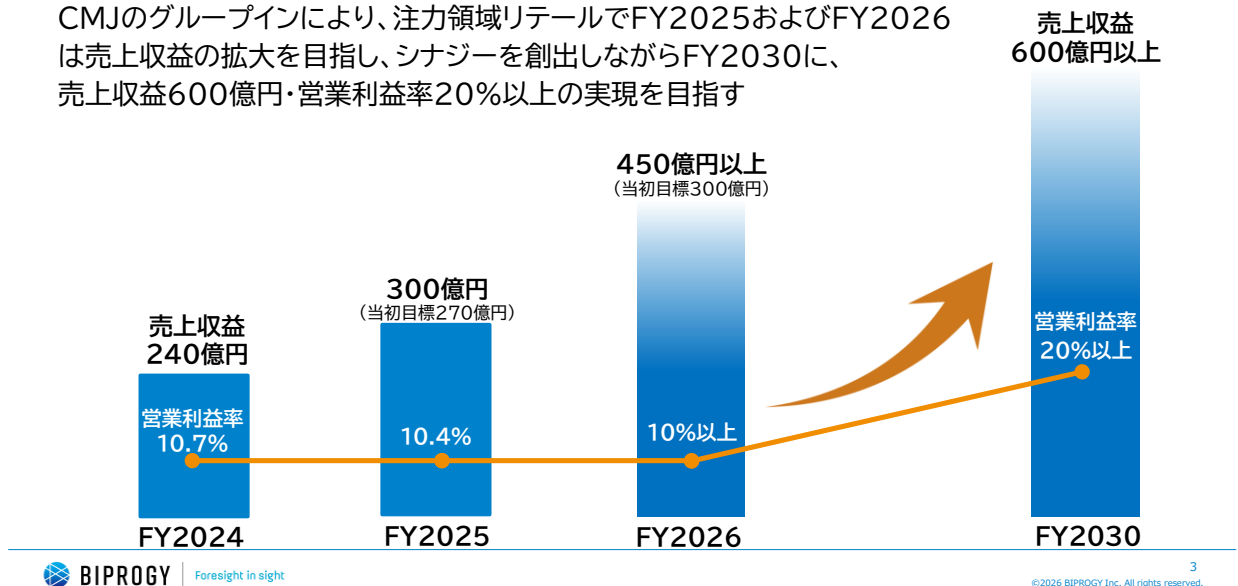
また、BIPROGYが展開しているAI需要予測や自動発注、AI棚割等との連携も考えています。

これまで、小売やメーカーにおいてマーケティング施策の実行と、実際にお店に並ぶ商品やその在庫の管理は連動が難しく、欠品や余剰在庫等が発生しておりました。さらに、マーケティング計画の策定においても購買傾向や生活者の声を幅広く、タイムリーに集めてマーケティング施策を企画する環境も整備されていませんでした。流通全体のバリューチェーンが持つこのような課題に、両社の持つデータやAIを始めとした技術を用い、課題解決にチャレンジしていきます。

CX/OMO領域だけでなく、その他の領域とも連携し多くのシナジーを生み出していく所存です。

## 注力領域リテールのFY2030目標規模

CMJのグループインにより、注力領域リテールでFY2025およびFY2026は売上収益の拡大を目指し、シナジーを創出しながらFY2030に、売上収益600億円・営業利益率20%以上の実現を目指す



最後に2030年度に向けた注力領域リテールの目標規模についてご説明します。

注力領域リテールにおいては、2024年度で売上収益240億円というビジネス規模でした。2030年度に向けては、当初から進めておりますマーチャンダイジング基幹系システムや電子棚札等を中心とした「店舗デジタル」、EC市場に向けた「D2C」、今回のCMJの事業成長とシナジーも含めた「CX/OMO」領域を中心に、売上収益600億円、営業利益率20%以上のビジネスに成長させていきます。

CMJの子会社化に関するご説明は以上となります。

1 カタリナマーケティングジャパン株式会社の子会社化

2 2026年3月期第3四半期 決算概要

3 2026年3月期 業績予想

参考データ

## 2026年3月期 第3四半期（累計） 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・サーバー販売などの製品販売の好調が継続し増収
- ✓ 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積み上がる

	2025年3月期 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	前年同期比	
売上収益	2,793	3,068	+276	(+9.9%)
売上総利益	727	819	+93	(+12.7%)
販管費	△484	△511	△27	(+5.6%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	9	△5	△14	
営業利益	252	303	+52	(+20.6%)
(営業利益率)	(9.0%)	(9.9%)	(+0.9pt)	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	175	222	+48	(+27.4%)
調整後営業利益*	243	308	+66	(+27.0%)
(調整後営業利益率)	(8.7%)	(10.1%)	(+1.4pt)	
受注高	2,816	3,020	+204	(+7.3%)
受注残高	2,922	2,850	△72	(△2.4%)
うち、年度内売上予定	866	893	+27	(+3.1%)

※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)  
人件費や研究開発費は計画内で増加。M&A関連費用(5億円)により一般経費が増加(人件費18億円増、研究開発費5億円増、一般経費12億円増)

(持分法投資損益/その他の収益・費用)  
不採算案件に係る無形資産の減損(その他の費用/13億円)計上等により減少

(営業利益)  
売上総利益の増加が販管費およびその他の費用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

梅原でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。  
続きまして、2026年3月期 第3四半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で  
前年同期比276億円増加の3,068億円となりました。

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、M&A関連費用の計上等により、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52億円増益の303億円、調整後営業利益は66億円増益の  
308億円となりました。また、当期利益は、営業増益に伴い48億円増益の222億円となっております。

なお、CMJに係るM&A関連費用等は、第3四半期に5億円を計上しており、第4四半期に3億円程度を計上予定です。  
また、第2四半期決算時に申し上げた不採算となる懸念案件については、  
第3四半期に約13億円を「その他の費用」に計上しております。

受注高は、システムサービスや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ハードウェア販売を中心に、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 第3四半期（累計） 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 3Q累計		2026年3月期 3Q累計		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	935	319 (34.1%)	1,005	355 (35.4%)	+70 (+7.5%)	+36 (+11.3%) (+1.2pt) -
サポートサービス	428	143 (33.4%)	442	139 (31.5%)	+13 (+3.1%)	△4 (△2.9%) (△1.9pt) -
アウトソーシング	624	134 (21.5%)	677	156 (23.0%)	+53 (+8.6%)	+21 (+16.0%) (+1.5pt) -
その他サービス	84	20 (23.7%)	90	22 (24.6%)	+6 (+6.6%)	+2 (+10.6%) (+0.9pt) -
ソフトウェア	282	37 (13.1%)	336	51 (15.2%)	+54 (+19.1%)	+14 (+38.6%) (+2.1pt) -
ハードウェア	439	73 (16.7%)	519	96 (18.5%)	+80 (+18.1%)	+23 (+31.0%) (+1.8pt) -
合計	2,793	727 (26.0%)	3,068	819 (26.7%)	+276 (+9.9%)	+93 (+12.7%) (+0.7pt) -

**(システムサービス)**  
金融機関や小売業、電力事業者向けの案件を中心に堅調に推移し、増収増益

**(サポートサービス)**  
上期同様、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影響等により減益

**(アウトソーシング)**  
「BankVision」の稼働金融機関の増加や2Qにおける新規採用に伴う初期料金の計上に加え、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、製造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

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、金融機関や小売業、電力事業者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」の稼働金融機関の増加や第2四半期における新規採用に伴う初期料金の計上に加え、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、製造業向けの大型案件の計上や、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より、増収増益となっております。



2026年3月期 第3四半期（累計） 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 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	前年同期比
システムサービス	939	1,045	+106 (+11.3%)
サポートサービス	449	434	△15 (△3.3%)
アウトソーシング	512	572	+60 (+11.6%)
その他サービス	90	87	△3 (△3.4%)
ソフトウェア	314	337	+23 (+7.3%)
ハードウェア	512	545	+33 (+6.5%)
合計	2,816	3,020	+204 (+7.3%)

（システムサービス）

金融機関向け大型案件や小売業向け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）

前年同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）

2Qにおける「BankVision」の新規採用やインフラ運用案件の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、官公庁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）

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

【セグメント別 受注残高】

(単位:億円)

	2025年3月期 3Q末		2026年3月期 3Q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	374	251	422	276	+47 (+12.7%)	+26 (+10.3%)
サポートサービス	501	127	547	129	+46 (+9.1%)	+2 (+1.7%)
アウトソーシング	1,616	232	1,530	237	△86 (△5.3%)	+5 (+2.3%)
その他サービス	69	25	60	28	△9 (△12.7%)	+3 (+12.8%)
ソフトウェア	123	86	74	54	△49 (△39.6%)	△33 (△37.7%)
ハードウェア	239	146	217	169	△22 (△9.1%)	+23 (+15.7%)
合計	2,922	866	2,850	893	△72 (△2.4%)	+27 (+3.1%)



Foresight in sight

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、前年同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、金融機関や小売業向けのシステムサービスが好調に推移したことや、アウトソーシングにおいて新規獲得があったこと、また、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204億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ハードウェアを中心に、前年同期末比で27億円増加しております。

2026年3月期 第3四半期（累計） 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)】

	2025年3月期 3Q累計		2026年3月期 3Q累計		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	316	30 (9.6%)	373	43 (11.6%)	+57 (+18.1%)	+13 (+42.6%) (+2.0pt)	456	39 (8.6%)	480	41 (8.6%)	+24 (+5.2%)	+2 (+5.2%) (+0.0pt)
リテール	172	15 (8.7%)	195	10 (5.3%)	+23 (+13.5%)	△5 (△30.3%) (△3.3pt)	240	26 (10.7%)	300	31 (10.4%)	+60 (+25.2%)	+5 (+21.0%) (△0.4pt)
エネルギー	133	17 (12.6%)	146	13 (8.8%)	+13 (+9.6%)	△4 (△23.4%) (△3.8pt)	193	31 (15.9%)	200	31 (15.5%)	+7 (+3.7%)	+0 (+1.2%) (△0.4pt)
モビリティ	223	27 (12.1%)	220	26 (11.8%)	△3 (△1.4%)	△1 (△3.8%) (△0.3pt)	305	37 (12.3%)	320	46 (14.5%)	+15 (+4.9%)	+9 (+24.1%) (+2.2pt)
OTインフラ	116	14 (12.0%)	122	17 (13.6%)	+6 (+5.4%)	+3 (+19.1%) (+1.6pt)	207	19 (9.0%)	215	19 (9.0%)	+8 (+4.1%)	+1 (+4.6%) (+0.0pt)
合計	960	103 (10.7%)	1,057	109 (10.3%)	+96 (+10.0%)	+6 (+6.0%) (△0.4pt)	1,400	152 (10.8%)	1,515	169 (11.2%)	+115 (+8.2%)	+18 (+11.6%) (+0.3pt)

【2026年3月期 3Q進捗状況】

ファイナンシャル：上期における「BankVision」の新規採用や前期における稼働行増加、大型案件の開発工程への進捗により増収増益。勘定系システムに加え、フロント系サービスの採用が拡大中

リテール：大規模マーチャンダイジング基幹系システム導入や統合ECサービス稼働開始に加え、電子棚札等の店舗DX需要が堅調に推移し増収。収益性改善に向けてサービス運用の見直しや規模拡大を推進中。CMJを連結子会社化、今後、CX/OMO領域の事業拡大を加速

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：前年同期における大型案件の剥落により減収減益。自動運転サービス拡大や物流/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：ベストプラクティスの水平展開促進によりOTネットワーク&セキュリティ領域の案件獲得が堅調に推移し増収増益。協業パートナーとの連携強化によりパイプライン拡大中

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。

ファイナンシャル領域における勘定系システムやフロント系サービスの採用拡大や、リテール領域における大規模マーチャンダイジング基幹系システムの導入、電子棚札案件などにより売上収益、利益ともに増加しております。

なお、冒頭、社長からの説明があった通り、CMJの連結子会社化は、リテール領域のCX/OMO分野の事業拡大に寄与するものであり、各領域ともパートナーとの連携や成長投資を強化し、当社グループの提供価値を高め成長を加速していきます。

## 2026年3月期 第3四半期（累計） 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 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	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	33	36	+2 (+7.4%)	46	80	+34 (+73.9%)
事業開発	30	27	△4 (△11.6%)	42	80	+38 (+89.1%)
グローバル	28	37	+9 (+32.3%)	42	50	+8 (+19.0%)
合計	92	100	+8 (+8.8%)	130	210	+80 (+61.1%)

### 【2026年3月期 3Q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】第1四半期に開始したDX支援事業「Data & AI Innovation Lab」を中核に提供ソリューション拡充を推進中
- ・【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」中核に提供サービスを拡充中

事業開発：社会DX事業の共創と展開の加速

- ・地域創生領域において、Matrz株式会社との連携を通じ、SMB-DXサービスを拡充中
- ・ヘルスケア領域では、「DotHealth カラダ測定サービス」の社会実装を開始

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

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」が寄与し増収となりました。

「事業開発」では、事業拡大に向けた共創プロジェクトや提供サービスの機能強化などを進めています。

また、「グローバル」では、前期において連結子会社化したASEAN主要国2社が寄与し増収となりました。

引き続き、成長投資の強化や提供サービスの拡充を進め、通期目標の達成を目指します。

1 カタリナマーケティングジャパン株式会社の子会社化

2 2026年3月期第3四半期 決算概要

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 調整後営業利益のみ変更

- ✓ 売上収益、営業利益、当期利益は、上期決算で公表した通期業績予想から変更なし
- ✓ 調整後営業利益は、足元の進捗等を踏まえ上方修正

(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	1,146	+88	(+8.3%)
販管費	△674	△717	△43	(+6.4%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	6	△3	△9	
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	429	+45	(+11.7%)
(調整後営業利益率)	(9.5%)	(10.0%)	(+0.5pt)	
(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

### (CMJ子会社化について)

- 2026年1月にCMJを完全子会社化。  
4Qより連結取込み予定  
(売上収益: +23億円、営業利益: 0億円)
- M&A関連費用等は3Qに5億円を計上済み。  
4Qに3億円程度を計上見込み

### (社内基幹システム刷新について)

- 予定通り2026年4月に本番稼働予定
- 2026年3月期のコストは、期初予想通り、前期比3億円削減し25億円程度となる見込み

### (不採算懸念案件について)

- 第2四半期決算で開示した不採算となる懸念案件は、3Qにて「その他の費用」に約13億円を計上済み

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。

売上収益、営業利益、当期利益は、第2四半期決算時に公表した通期業績予想から変更はありません。

なお、2026年1月に連結子会社化したCMJについては、第4四半期から連結業績に含めることになります。

第4四半期においては、売上収益+23億円を見通しに織り込む一方、

現在、PPAを実施中であることから、営業利益への影響は暫定的にゼロとしております。

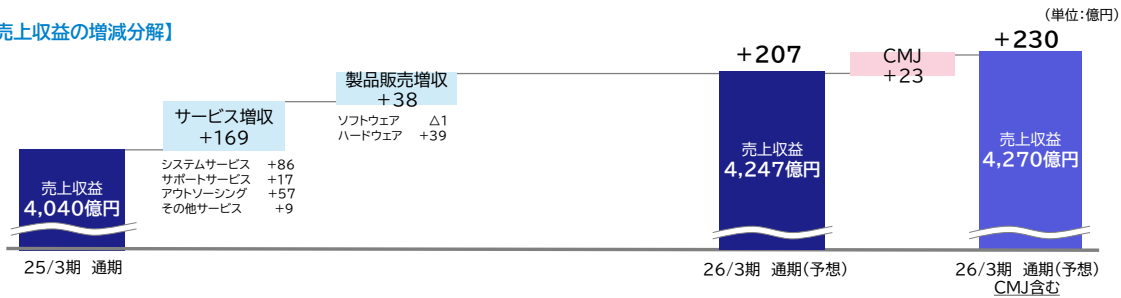
お客様のIT投資意欲は旺盛な状況が継続しており、

引き続き、経営方針の取り組みを加速させることで、さらなる収益の拡大・向上を図ってまいります。

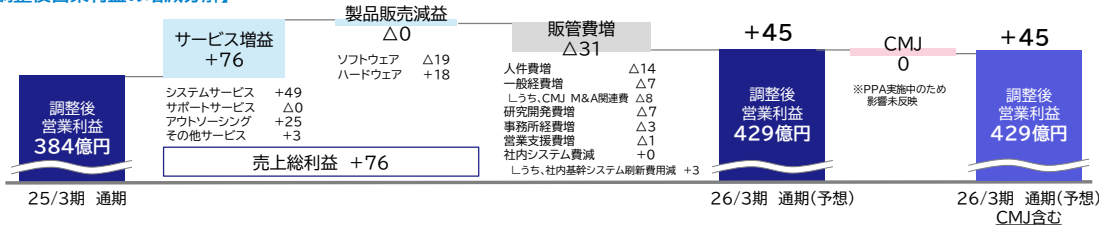
ご説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

(参考) 2026年3月期 通期業績予想 増減分解 変更あり

【売上収益の増減分解】



【調整後営業利益の増減分解】



1 カタリナマーケティングジャパン株式会社の子会社化

2 2026年3月期第3四半期 決算概要

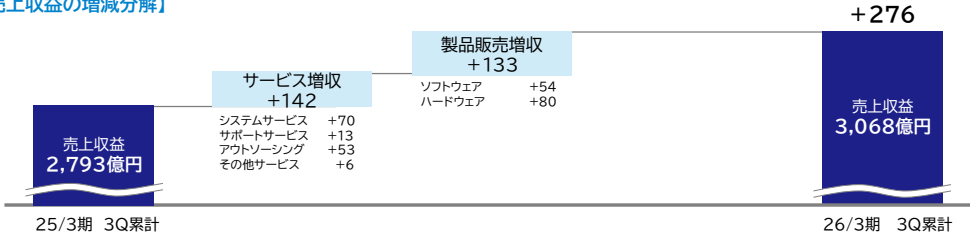
3 2026年3月期 業績予想

参考データ

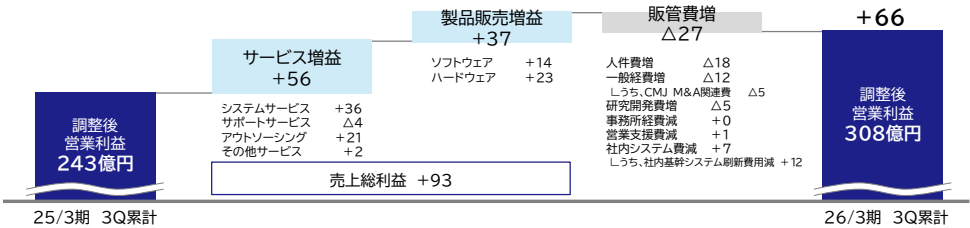
(参考) 2026年3月期 第3四半期 (累計) 増減分解

【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) 2026年3月期3Q (10-12月) 連結経営成績

(単位:億円)

	2025年3月期 3Q(10-12月)	2026年3月期 3Q(10-12月)	前年同期比	
売上収益	932	1,017	+85	(+9.1%)
売上総利益	240	282	+42	(+17.6%)
販管費	△170	△180	△10	(+6.0%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	2	△12	△14	
営業利益	72	90	+18	(+24.6%)
(営業利益率)	(7.7%)	(8.8%)	(+1.1pt)	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	57	69	+12	(+21.6%)
調整後営業利益*	70	102	+32	(+45.8%)
(調整後営業利益率)	(7.5%)	(10.0%)	(+2.5pt)	
受注高	938	982	+44	(+4.6%)

\*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)  
人件費や研究開発費は計画内で増加。M&A関連費用(5億円)により一般経費が増加(人件費 8億円増、研究開発費 2億円増、一般経費 6億円増、社内システム費 2億円減)

(持分法投資損益/その他の収益・費用)  
不採算案件に係る無形資産の減損(その他の費用/13億円)計上等により減少

(営業利益)  
売上総利益の増加が販管費およびその他の費用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

## (参考) 2026年3月期3Q (10-12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)】

	2025年3月期 3Q(10-12月)		2026年3月期 3Q(10-12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	329	112 (34.1%)	352	122 (34.5%)	+24 (+7.2%)	+10 (+8.5%) (+0.4pt)
サポートサービス	146	48 (32.8%)	149	48 (32.4%)	+3 (+2.3%)	+0 (+0.9%) (△0.4pt)
アウトソーシング	197	43 (21.9%)	221	55 (24.9%)	+25 (+12.6%)	+12 (+28.3%) (+3.0pt)
その他サービス	27	6 (21.5%)	30	6 (21.8%)	+3 (+9.4%)	+1 (+11.0%) (+0.3pt)
ソフトウェア	82	8 (10.2%)	109	21 (19.4%)	+27 (+33.6%)	+13 (+153.4%) (+9.2pt)
ハードウェア	153	23 (14.8%)	156	29 (18.8%)	+3 (+2.0%)	+7 (+29.2%) (+3.9pt)
合計	932	240 (25.7%)	1,017	282 (27.7%)	+85 (+9.1%)	+42 (+17.6%) (+2.0pt)

#### (システムサービス)

金融機関や官公庁、小売業向け案件の獲得により増収増益。3Qにおける不採算案件の計上はなし

#### (サポートサービス)

上期同様、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。収益性改善に向けて価格改定を継続中

#### (アウトソーシング)

「BankVision」の稼働金融機関の増加や一括料金の計上、他社クラウドサービスの増加等により増収増益

#### (ソフトウェア)

製造業や官公庁向けの大型案件の計上により増収。増収および高収益案件の計上により増益

#### (ハードウェア)

官公庁や製造業、サービス業向けなど幅広い業種向けの案件の計上により増収増益

## (参考) 2026年3月期3Q (10-12月) セグメント別受注高の状況

### 【セグメント別 受注高】

	2025年3月期 3Q(10-12月)		2026年3月期 3Q(10-12月)		前年同期比	
	受注高	受注高	受注高	受注高	受注高	受注高
システムサービス	298		332		+34 (+11.5%)	
サポートサービス	141		139		△1 (△1.0%)	
アウトソーシング	189		209		+21 (+10.9%)	
その他サービス	33		32		△1 (△2.9%)	
ソフトウェア	108		108		+1 (+0.5%)	
ハードウェア	170		160		△9 (△5.5%)	
合計	938		982		+44 (+4.6%)	

#### (システムサービス)

電力事業者や金融機関向けの大型案件、小売業向けの案件の獲得により増加

#### (サポートサービス)

中小型案件が積み上がるも、前年同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により減少

#### (アウトソーシング)

金融機関向けおよびサービス業向け案件等の計上により増加

#### (ソフトウェア)

前年同期に官公庁向け大型案件の計上があったものの、官公庁や金融機関向け案件が積み上がり増加

#### (ハードウェア)

官公庁向けネットワーク構築案件や、研究機関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



# (参考) ユニアデックス 2026年3月期 第3四半期 (累計) 業績概況

- ✓ 官公庁関連の大型案件の計上等により増収増益
- ✓ サポートサービスの利益率は、リポート影響の収束および価格改定の進捗により徐々に改善傾向

【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 3Q累計	2026年3月期 3Q累計	前年同期比
売上高	1,206	1,341	+135 (+11.2%)
売上総利益	253	281	+28 (+11.0%)
販管費	△127	△141	△14 (+11.2%)
営業利益	126	139	+14 (+10.9%)
(営業利益率)	(10.4%)	(10.4%)	(△0.0pt)

【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 3Q累計		2026年3月期 3Q累計		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	157	44 (27.9%)	168	45 (27.1%)	+11 (+6.9%)	+2 (+3.7%) (△0.8pt)
サポートサービス	339	94 (27.6%)	347	88 (25.3%)	+8 (+2.3%)	△6 (△6.2%) (△2.3pt)
アウトソーシング	188	32 (17.3%)	200	36 (17.8%)	+12 (+6.4%)	+3 (+9.4%) (+0.5pt)
その他サービス	79	14 (17.7%)	81	14 (17.1%)	+2 (+2.5%)	△0 (△1.0%) (△0.6pt)
ソフトウェア	131	15 (11.2%)	173	29 (16.6%)	+42 (+32.5%)	+14 (+96.3%) (+5.4pt)
ハードウェア	312	54 (17.4%)	372	69 (18.7%)	+60 (+19.2%)	+15 (+27.8%) (+1.3pt)
合計	1,206	253 (21.0%)	1,341	281 (20.9%)	+135 (+11.2%)	+28 (+11.0%) (△0.0pt)

※ 本ページの諸数値は日本基準に基づく

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。