

2026年3月期　決算説明会

2026年4月30日
BIPROGY株式会社

BIPROGY | Foresight in sight

1　2026年3月期　決算概要

2　経営方針（2024－2026）の進捗

3　2027年3月期　業績予想

参考データ

2026年3月期（通期）　連結経営成績

- ✓ 売上収益は、顧客企業のIT投資需要の継続により増収
- ✓ 営業利益は、増収に伴う売上総利益の拡大および売上総利益率の改善により、販管費の増加を吸収し増益
- ✓ 受注高は、システムサービスを中心とした好調継続により増加
- ✓ 第4四半期より、カタリナマーケティングジャパン株式会社（以下、CMJ）を連結取り込み

（単位：億円）

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比	
売上収益	4,040	**4,337**	+297	(+7.3%)
売上総利益	1,058	**1,160**	+102	(+9.6%)
販管費	△674	**△724**	△50	(+7.5%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	6	**△10**	△16	
営業利益	391	**426**	+35	(+9.1%)
（営業利益率）	(9.7%)	**(9.8%)**	(+0.2pt)	
親会社の所有者に帰属する当期利益	270	**312**	+42	(+15.7%)
調整後営業利益*	384	**436**	+51	(+13.4%)
（調整後営業利益率）	(9.5%)	**(10.0%)**	(+0.5pt)	
受注高	4,040	**4,458**	+418	(+10.3%)
受注残高	2,898	**3,019**	+121	(+4.2%)
うち、次年度内売上予定	1,491	**1,610**	+119	(+8.0%)

＊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）
増収および利益率の改善に伴い増益

（販管費）
人件費の上昇やビジネス拡大に向けた投資強化、M&A関連費用により増加（人件費27億円増、一般経費19億円増、研究開発費7億円増）

（持分法投資損益/その他の収益・費用）
第3四半期における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好調で受注高は増加。次年度内売上予定分も含め受注残高も増加

©2026 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、システムサービスやハードウェア販売が好調で、
前期比297億円増加の4,337億円となりました。

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、
増収および利益率改善による売上総利益の増益でカバーし、
営業利益は前期比35億円増益の426億円、調整後営業利益は51億円増益の436億円となりました。
また、当期利益は、営業増益に伴い42億円増益の312億円となっております。

受注高は、システムサービスを中心に好調となり、前期比で418億円増加いたしました。
受注残高も順調に積み上がっています。

なお、2026年1月にグループインしたカタリナマーケティングジャパン株式会社の業績は、第4四半期より連結業績に反映しております。これ以降は、カタリナマーケティングジャパン社を「CMJ」と略称いたします。

2026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）

	2025年3月期 通期		2026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	1,304	447 (34.3%)	**1,408**	**511 (36.3%)**	+104 (+8.0%)	+64 (+14.3%) (+2.0pt) -
サポートサービス	584	194 (33.3%)	**599**	**190 (31.6%)**	+16 (+2.7%)	△5 (△2.3%) (△1.6pt) -
アウトソーシング	906	182 (20.1%)	**972**	**214 (22.0%)**	+67 (+7.4%)	+31 (+17.1%) (+1.8pt) -
その他サービス	121	29 (23.9%)	**129**	**34 (26.2%)**	+8 (+6.5%)	+5 (+16.8%) (+2.3pt) -
ソフトウェア	451	92 (20.3%)	**474**	**75 (15.9%)**	+24 (+5.2%)	△16 (△17.7%) (△4.4pt) -
ハードウェア	674	114 (16.9%)	**753**	**136 (18.1%)**	+79 (+11.7%)	+23 (+19.9%) (+1.2pt) -
合計	4,040	1,058 (26.2%)	**4,337**	**1,160 (26.7%)**	+297 (+7.3%)	+102 (+9.6%) (+0.6pt) -

（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）
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、第4四半期におけるCMJ連結取り込み等により増収増益

（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により増収も、前期第4四半期における高収益案件の影響により減益

（ハードウェア）
研究機関や官公庁向けの大型案件の他、製造業向けの案件等の計上により増収増益

©2026 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、
第4四半期よりCMJの業績を計上したこと等により、増収増益となりました。

ソフトウェアは、官公庁やサービス業、製造業向けの大型案件の計上があったことにより増収となりましたが、
前期第4四半期に高収益案件を計上した影響により減益となりました。
ハードウェアは、研究機関や官公庁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（通期）　セグメント別受注高／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 通期	2026年3月期 通期	前期比	
システムサービス	1,316	1,451	+135	(+10.3%)
サポートサービス	658	662	+4	(+0.6%)
アウトソーシング	814	1,020	+206	(+25.3%)
その他サービス	121	131	+9	(+7.6%)
ソフトウェア	433	470	+37	(+8.5%)
ハードウェア	698	724	+26	(+3.7%)
合計	4,040	4,458	+418	(+10.3%)

【セグメント別　受注残高】

（単位：億円）

	2025年3月期末		2026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	381	347	424	380	+43	(+11.2%)	+33	(+9.6%)
サポートサービス	555	336	617	367	+62	(+11.2%)	+31	(+9.2%)
アウトソーシング	1,636	524	1,683	629	+48	(+2.9%)	+106	(+20.2%)
その他サービス	63	41	64	49	+1	(+1.9%)	+8	(+19.5%)
ソフトウェア	73	72	69	59	△5	(△6.5%)	△13	(△18.0%)
ハードウェア	191	172	162	126	△28	(△14.8%)	△46	(△26.6%)
合計	2,898	1,491	3,019	1,610	+121	(+4.2%)	+119	(+8.0%)

（システムサービス）
金融機関や小売業向けの大型案件の計上等、モダナイゼーション需要が継続し受注高、受注残高ともに増加

（サポートサービス）
官公庁向けのネットワーク関連案件の計上等、製品販売の増加に伴い受注高、受注残高ともに増加

（アウトソーシング）
CMJ連結取り込みや金融機関向け更改案件の計上、第2四半期における「BankVision」の新規採用等により受注高、受注残高ともに増加

（ソフトウェア）
ネットワーク関連などのインフラ増強に伴うソフトウェア需要が継続。サービス業や官公庁向け大型案件等を計上

（ハードウェア）
AI関連やネットワーク関連のインフラ増強需要が継続。研究機関や官公庁向けの大型案件を計上

©2026 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、金融機関や小売業向けの大型案件を計上する等、
旺盛なIT投資需要を背景にシステムサービスの受注が拡大したことに加え、
アウトソーシングにおける金融機関向けの更改案件の計上やCMJの連結取り込みにより、
前期比418億円の増加となりました。

受注残高は、サポートサービスやアウトソーシング、システムサービスを中心に前期末比で121億円増加しました。
次年度内売上予定分も順調に積み上がり、前期末比で119億円増加しております。

2026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)】

(単位:億円)

	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		前期比		2027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）
ファイナンシャル	456	39 (8.6%)	508	54 (10.7%)	+51 (+11.2%)	+15 (+37.6%) (+2.0pt)	510	43 (8.5%)	+2 (+0.5%)	△11 (△20.0%) (△2.2pt)
リテール	240	26 (10.7%)	298	15 (5.2%)	+59 (+24.5%)	△10 (△39.9%) (△5.6pt)	450	45 (10.0%)	+152 (+50.9%)	+30 (+191.2%) (+4.8pt)
エネルギー	193	31 (15.9%)	200	20 (10.2%)	+7 (+3.6%)	△10 (△33.5%) (△5.7pt)	210	28 (13.4%)	+10 (+5.1%)	+8 (+38.0%) (+3.2pt)
モビリティ	305	37 (12.3%)	326	40 (12.4%)	+21 (+7.0%)	+3 (+7.9%) (+0.1pt)	330	43 (13.1%)	+4 (+1.1%)	+3 (+7.6%) (+0.8pt)
OTインフラ	207	19 (9.0%)	217	20 (9.0%)	+11 (+5.2%)	+1 (+5.4%) (+0.0pt)	225	22 (9.8%)	+8 (+3.6%)	+3 (+12.8%) (+0.8pt)
合計	1,400	152 (10.8%)	1,549	150 (9.7%)	+149 (+10.6%)	△2 (△1.2%) (△1.2pt)	1,725	182 (10.6%)	+176 (+11.3%)	+32 (+21.4%) (+0.9pt)

【2026年3月期　進捗状況】

ファイナンシャル：第2四半期における「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需要が継続し増収も、ビジネス拡大に向けた投資強化により減益。ビジネス規模拡大やサービス運用見直しによる収益性改善を図る。第4四半期よりCMJ業績を反映

エネルギー：電力会社向けネットワーク案件等の進捗により増収も高収益案件の剥落により減益。電力小売クラウドサービス「Enability」の拡販やコスト構造の見直しによる収益性改善を図る。今後、蓄電池を活用したアグリゲーション事業*への取り組みを推進

モビリティ：前期における大型案件の剥落があったものの、自動車会社向けのシステム構築案件等が積み上がり増収増益

OTインフラ：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

*アグリゲーション事業：系統用蓄電池などの分散電源を対象に、卸電力市場および需給調整市場における市場取引および需給調整を行う事業
（ご参考：関連ニュースリリース）https://www.biprogy.com/pdf/news/nr_260327.pdf

©2026 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
売上収益は増加したものの、ビジネス拡大に向けた投資強化等により、営業利益は減益となっています。
引き続き、各種サービスの拡販とともにサービス運用の見直しを継続し、収益性の改善を図ります。

なお、経営方針の最終年度にあたる2027年3月期のコア事業における注力領域の業績目標は、
足元の需要環境や各種戦略の進捗を踏まえ、上方修正します。

2026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】

（単位：億円）

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比	2027年3月期 通期目標	前期比
市場開発	46	52	+6　(+13.0%)	100	+48　(+92.3%)
事業開発	42	41	△1　(△3.2%)	100	+59　(+144.1%)
グローバル	42	51	+9　(+21.5%)	150	+99　(+193.6%)
合計	130	144	+14　(+10.5%)	350	+206　(+143.0%)

【2026年3月期　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】「Data＆AI Innovation Lab」を起点とした、データ・生成AIによるDX支援案件が拡大
- 【マネージドサービス】新ブランド「GASSAI」の提供サービス拡充に伴い、案件獲得も着実に進捗

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、Mattrz株式会社との連携を通じ、中堅・中小企業の業務効率化と売上拡大を実現するためのDX化支援事業を推進
- ヘルスケア領域では、大阪・関西万博のレガシーを事業化し、「DotHealth カラダ測定サービス」として提供開始
- スマートライフ領域では、価値交換基盤「doreca」の「PayPay 給与受取」への対応を2026年3月から開始

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

©2026 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「Data & AI Innovation Lab」や
マネージドサービス事業「GASSAI」の案件獲得が着実に進捗し、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、経営方針目標の達成を目指します。

1　2026年3月期　決算概要

2　経営方針（2024－2026）の進捗

3　2027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

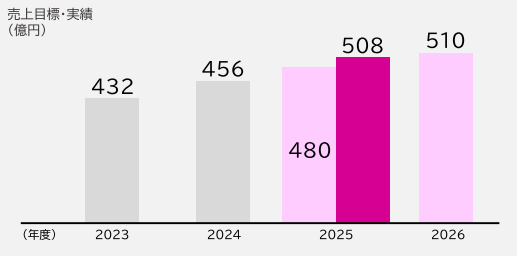
	戦略	進捗
1	**コア事業の更なる進化** バックサービス、フロント、金融ソリューションの顧客基盤およびビジネス規模の拡大	● 国内勘定系システム事業が拡大 - 滋賀銀行 BankVision - 北國銀行 次世代コアバンキングシステム ● 営業店システム、バンキングアプリ、国際系・市場系システムの新規受注が増加
2	**新事業領域のビジネス開発** 新事業領域の構想具体化と新たな市場創出	● 金融業務BPaaS(*)にAI技術を組み合わせ事業化に向けて推進中 ● 事業参入に向けステーブルコイン／セキュリティトークン関連スタートアップに出資
3	**FSPの進化と適用拡大** Financial 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	● フロント系を中心にアーキテクチャ標準化と共通機能開発を推進 ● 2026年度以降の新規開発プロダクトに適用し、サービスの収益性を強化

事業トピックス

国際勘定系システムOpenE'ARK-ONE
三井住友信託銀行にフルアウトソーシングで導入

外国送金ワークフローサービス「SurFIN」
三菱UFJ銀行、京都中央信用金庫等に導入

百五銀行と法人向けバンキングアプリの共同開発に着手
中小企業を支えるデジタル基盤を整備



(*)SaaSとBPOを組み合わせたモデル

©2026 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。

まず、「コア事業の更なる進化」として、国内勘定系システム事業は、BankVisionを始めとした案件が順調に進捗しています。
また、外国送金ワークフローサービス「SurFIN」の導入や、法人向けバンキングアプリの共同開発案件などの新規受注も増加しています。

「新事業領域のビジネス開発」では、SaaSとBPOを組み合わせたモデルであるBPaaSの実現に向け、業務標準化やAI活用構想を進めています。
また、将来の事業参入を見据え、ステーブルコイン／セキュリティトークン関連のスタートアップへの出資も実施しました。

ファイナンシャル領域では売上が順調に拡大しており、「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」も順調に推進しています。

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

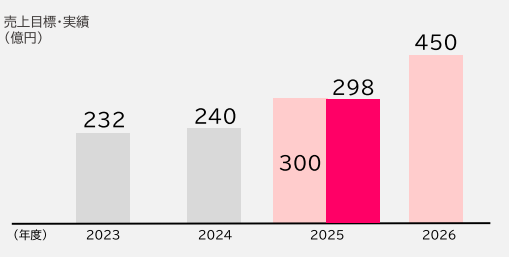
小売事業者が直面する社会課題をテクノロジーで解決し、事業環境変化／生活者の購買行動変化にも対応した
未来型リテールを実現する

	戦略	進捗
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」の大型構築案件が本番稼働 ● 小売業向けAI自動発注「AI-Order Foresight」なども順調に増加
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てOMOシステムの本番稼働を短納期で実現 ● サービス面では運用業務の効率化とスピードアップに向けたAI駆動開発の推進中
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	● CMJがグループイン。PMIの完遂とCX／OMO事業の拡大に向け、新たなサービス提供コンセプト「Foresight Connect／Data Spark」を軸にサービスを展開

事業トピックス

MD基幹系システム「CoreCenter for Retail」サミットで本番稼働

カタリナマーケティングジャパン（CMJ）グループイン



©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

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拡大」については、店舗DXやサービス基盤の強化を通じて主要顧客との関係拡大を進めています。
首都圏を中心にスーパーマーケットを展開するサミット様にて、マーチャンダイジング基幹系システム「CoreCenter for Retail」が本番稼働し、さらに複数のお客様にて導入に向けた取り組みが進んでいます。
また、小売業向けAI自動発注「AI-Order Foresight」などの周辺ビジネスも順調に拡大しています。

「D2C領域」においては、大手アウトドアブランドにてOMOシステムの本番稼働を短納期にて実現しました。
サービス面では運用業務の効率化とスピードアップのためのAI駆動開発も推進しております。

「CX」「OMO」関連では、CMJがグループに加わり、PMIの完遂とCX・OMO事業の拡大に向け、各リテールサービスを連携する「Foresight Connect（フォーサイト コネクト）」や購買・店舗データの利活用基盤「Foresight Data Spark（フォーサイト データ スパーク）」を中核としたサービスを展開していきます。

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

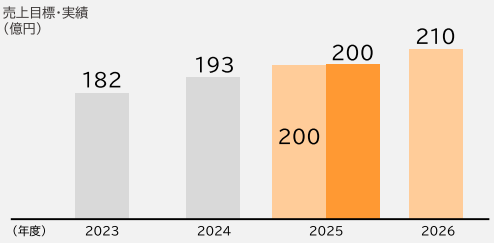
お客様・パートナーとの共創により、社会課題の一つである“脱炭素社会” 実現に向け、IT を活用した再エネ拡大に資する新たな事業創出を実現する

	戦略	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に関し、顧客ニーズにより迅速に対応するため、保守性・柔軟性を更に高めたアーキテクチャ更改に着手 ● 大手電力会社にて送配電データとAIを組み合わせたデータ利活用基盤の構築中、今後エリアを拡大予定
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」が電力大手3社で受注 ● 再生可能エネルギーの導入拡大に向け、アワリーマッチング(*)実証を実施済み
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	● 蓄電池を活用したアグリゲーション事業の展開を見据え、自社での事業立ち上げに注力。積極的な出資を含め、事業成長を図る

事業トピックス

系統用蓄電池を活用した
アグリゲーション事業参入に向けた取り組み開始

再生可能エネルギーの導入拡大を見据え、
関西電力とコーポレートPPAを
活用したアワリーマッチングの実証を実施



(*)1時間単位で再生可能エネルギーの電力供給量と電力消費量が一致していることを証明すること

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、エネルギー領域についてです。

「顧客提供価値の深化」では、お客様ごとの要件に柔軟に対応しつつ安定的にサービスを提供するため、電力小売ソリューション「Enability CIS」は、保守性や柔軟性を更に高めたアーキテクチャへ更改予定です。
また、大手電力会社様と送配電データ活用とAIを組み合わせたデータ利活用基盤の構築を進めており、今後エリアを拡大していく予定です。

「カーボンニュートラル関連事業の拡大」では、環境価値管理サービス「Re:lvis（リルビス）」が電力大手3社で受注するなど、引き合いは活況です。
また、再生可能エネルギーの本格的な普及に向けては、環境価値の証書だけでなく、電力の供給と消費の実態をより細かく把握していくことが重要になっています。当社は関西電力様とともに、電力需給を時間単位で捉えるアワリーマッチングの実証に取り組みました。
今後も再生可能エネルギーの導入拡大と、電力利用の実態を可視化する仕組みづくりを進めていきます。

「新規事業への参入による成長」では、蓄電池を活用したアグリゲーション事業の立上げを通じて、中長期的な成長ドライバーとなる安定収益モデルの確立を目指しています。
積極的な出資を含め、さらなる事業成長を図っていきます。

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

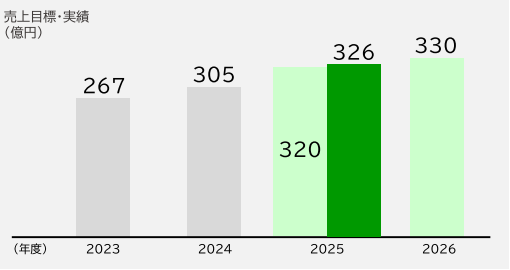
モビリティ×デジタルがつながるデジタルツイン等の取り組みで、顧客DX・社会DXにつながる新たな価値提供を実現する

	戦略	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	● 安全性評価の枠組み確立に向け、仮想空間におけるアセット(*)の国際標準化を主導 ● ドラレコサービスを刷新し、画像認識AIの活用などによる安全運転支援サービスのさらなる強化を実施
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	● JR東日本に提供した復旧支援サービスでの生成AIの仕組みを、他業務および他鉄道事業者へ展開すべく、さらなるサービスの高度化を推進中
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	● 再春館製薬所に自律型協働ロボットを導入し、倉庫内の自動化や効率化を推進。フィジカルAIを活用してさらなる課題解決に取り組む

事業トピックス

ドライブレコーダーサービス
画像認識AIを用いた安全運転支援事業を促進

JR東日本と協働で導入した生成AIを用いた
復旧支援サービスを拡大中



(*)アセット…仮想空間上で動かす自動車や交通参加者など

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、モビリティ領域です。

V-Drive Technologies社では、自動運転の安全性評価の枠組み向けて、仮想空間における自動車や交通参加者などのアセットの国際標準化を主導しました。
また、長年にわたり継続しているドライブレコーダーサービス事業についても、サービスの刷新を進めています。画像認識AIの活用による安全運転支援の強化を行い、今後もさらなる精度向上を進め、サービスの強化に努めてまいります。

「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東日本様で障害発生時の復旧時間の短縮と復旧指示品質の安定化を実現する生成AIを活用した支援システムを提供しております。
今後もこのサービスの高度化を行い、別業務への適用や他の鉄道事業者への展開を進めていきます。

「物流・輸送領域における労働力不足への取り組み」としては、統合倉庫管理システム導入による倉庫内DX効果を高める案件を加速させています。また、新たに倉庫内の自動化や効率化を推進する取り組みとして、再春館製薬所様に自律型協働ロボットを導入いたしました。
今後は、予見される物流量の増加や作業員不足への対応として、フィジカルAIを活用し、さらなる課題解決に取り組んでまいります。

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

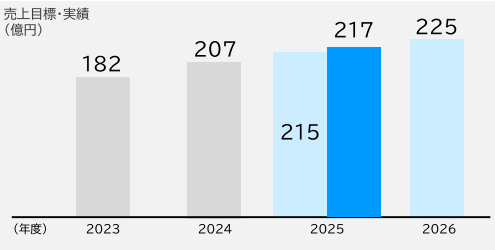
マネージドサービスプロバイダーとして特に製造業へ注力。OTネットワークとセキュリティのビジネスを足掛かりに、
IT/OTの両面から製造業のデジタル化を推進する

	戦略	進捗
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	● サプライチェーンリスクに対するOTセキュリティ投資需要を着実に取り込み ● 設備工事を含むトータルソリューションで差別化し、規模拡大を図る
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	● 知名度、信頼度向上とともにOTパートナーとの連携も深化。製造業の新設ライン/工場向けに高セキュア・高管理性を備えたOTインフラパッケージの確立により協業案件創出を加速
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	● 製造業向けマネージドサービスへの展開を見据え、GASSAIの各種サービスをベースに顧客アプローチを進め、最適なビジネスモデルを検証中

事業トピックス

拡充したトータルソリューション提案を進め、大手製造業の工場OTネットワークなど大型案件獲得

大手FAベンダと重工業向け工場OTインフラ案件の協業開始



©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、OTインフラ領域です。

「製造市場におけるOTビジネス領域の拡大」においては、サプライチェーンリスクに対するOTセキュリティ投資需要を着実に取り込み、設備工事まで含めたトータルソリューションの提供による差別化を図っています。

「OTビジネス領域でのブランド確立」では、各種案件での実績や展示会への出展などにより、知名度や信頼度が確実に向上しています。
OTパートナーとの連携もさらに深まっており、製造業の新設ライン・工場向けに高セキュア・高管理性を備えたOTインフラパッケージを確立させ、協業案件創出を加速させてまいります。

「オファリングモデル／水平展開」の観点では、GASSAIの各種サービスをベースに顧客アプローチを進め、製造業向けマネージドサービスへの展開および隣接分野への拡張をより推進してまいります。

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	● 「Data & AI Innovation Lab」を起点にした、データ・生成AIによるDX支援案件が活況 ● AI前提のソリューション創出と収益化を加速するため、Labの拡大と共に、「Data & AI Solutions」によるAIサービスを活用した業務ソリューション提供も推進し、持続的成長モデルの確立を図る
事業開発 社会DX事業の共創と展開の加速	● 地域創生やヘルスケア、スマートライフ等の領域で戦略パートナーと社会課題解決に向けた社会実装フェーズへ進展 ➢ Mattrz連結子会社化 ➢ DotHealth カラダ測定サービス開始 ➢ デジタル給与本格展開 ➢ 都市OS適用拡大　など
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ERP事業を展開する子会社のオーガニックグロースに加え、グループ各社間のシナジー創出による更なる成長に取り組む ● 北米CVCファンドを通じ注力領域のリテール（AIコマース）やファイナンシャル（ステーブルコイン等）のスタートアップ3社へ戦略投資を実行。中長期的な事業成長に向け、先端技術の捕捉とサービス化検討を推進中

©2026 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。
「Data & AI Innovation Lab」を起点に、データ・生成AIによるDX支援案件が活況です。
AI前提のソリューション創出と収益化を加速するため、「Data & AI Innovation Lab」の拡大と共に、「Data & AI Solutions」によるAIサービスを活用した業務ソリューションの提供も推進し、持続的成長モデルの確立を図っていきます。

次に、事業開発についてです。
地域創生やヘルスケア、スマートライフといった領域を中心に、事業機会が拡大しています。
中堅・中小企業向けのデジタルマーケティング支援に強みを持つMattrzの連結子会社化、DotHealthによるカラダ測定サービスの開始、デジタル給与の本格展開など、社会実装が進みました。

グローバルにおいては、ASEAN地域でERP事業を展開する子会社の成長に加え、シナジー創出に取り組んでいます。
また、北米CVCファンドを通じ、リテールやファイナンシャル領域のスタートアップ3社へ戦略投資を実施し、将来の事業化に向けた布石を打っています。

経営方針最終年度に向け、これらの取り組みを拡大し、中長期の成長ドライバーとしての位置付けを明確化していきます。

BIPROGYグループのAI技術進化に対する認識

AI技術の進化は、ビジネスモデルの構造変化をもたらすとともに、社会・顧客へ提供するソリューションやサービスの価値を高める新たな成長機会となる

AIを取り巻く事業環境への認識

- 従来型のシステム開発・運用の在り方に**構造変化をもたらす大きな転換点**
- AIによる自動化の進展を背景に、**工数依存型（人月型）開発の在り方が変化**
  ※中長期的には**顧客のIT内製化が進展**
- 顧客が求める価値の重心は、**業界知見に基づく、業務・システム全体の設計とAIガバナンスの両立へシフト**

BIPROGYグループ事業への影響

- **ソリューションやサービスの高度化**に加え、インフラや運用などの提供価値を向上
- 当社グループの強みである業務理解にもとづくシステム構築力とAIの融合により、開発受託者から**内製化の伴走者・価値共創パートナーへ進化**する

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

ここまでは、コア事業、成長事業の戦略進捗をご説明いたしました。
ここからは、BIPROGYグループが考えるAI活用の取り組み方針や、中長期目標について説明していきたいと思います。

AI技術の進化は、単なる業務効率化の手段にとどまらず、ビジネスモデルそのものに構造的な変化をもたらし、社会やお客様に提供するソリューション・サービスの価値を大きく高める成長機会と捉えています。

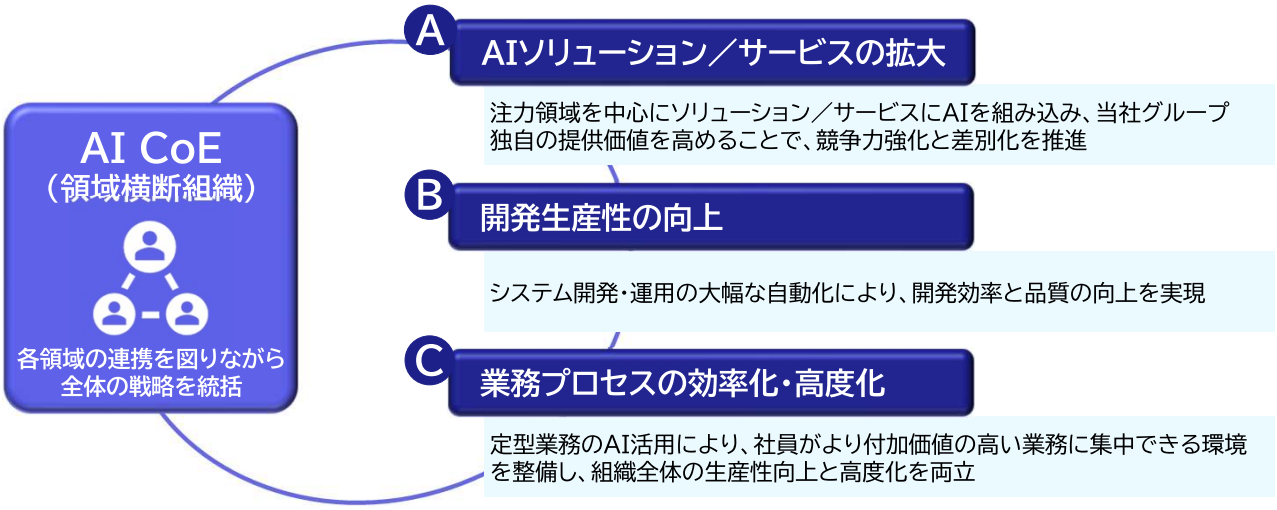
システム開発・運用の在り方においては、AIによる自動化の進展を背景に、従来の工数依存型、いわゆる人月型のモデルが変化しつつあり、顧客企業側でもIT内製化の動きが中長期的に進展すると見ています。
こうした環境下では、お客様が求める価値の重心は単なるシステム構築から、業界・業務理解に基づく業務全体の設計力や、AIガバナンスを含めた高度な提案へとシフトしていきます。

当社グループでは、強みである業務理解にもとづくシステム構築力とAI技術を融合させることで、開発受託者としての立場を超え、顧客の内製化を支える「伴走者」、そして、中長期の価値創出をともに実現する「価値共創パートナー」へと進化していくことを目指しています。

AI技術の進化をこのような転換の機会と捉え、提供価値向上と事業の持続的成長につなげていきます。

BIPROGYグループのAI活用に向けた取り組み方針と推進体制

2026年度より組成した「AI CoE」を中核に、事業／開発／業務変革の取り組みを横断的に統合し、BIPROGYグループの持続的な成長を支える



©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

こうした認識のもと、当社グループではAI活用を全社的に推進するため、2026年度に「AI CoE（AI Center of Excellence）」を組成いたしました。
AI CoEを中核に、事業、開発、業務変革、3つの領域での活動を横断的に統合し、グループの持続的な成長を支える基盤としてAI活用を定着させていきます。

それぞれの活動方針についても説明いたします。
まずは「AIソリューション／サービスの拡大」です。
注力領域を中心に、既存のソリューションやサービスへAIを組み込み、当社グループの強みを活かした独自の提供価値を高め、競争力の強化と差別化を図ります。

次に「開発生産性の向上」です。
システム開発・運用のAIのよる大幅な自動化により、開発効率と品質の向上を図ります。

3つ目に「業務プロセスの効率化・高度化」です。
定型業務へのAI活用により、社員がより付加価値の高い業務に集中できる環境を整備し、組織全体の生産性向上と業務品質の高度化を両立していきます。

AI活用によって目指す姿と中長期目標

各領域において2030年に向けた具体的な成果目標を設定し、持続的な成長につなげる

	A AIソリューション／サービスの拡大	B 開発生産性の向上	C 業務プロセスの効率化・高度化
2030年度目標	**既存ビジネスに加えて、売上高1,000億円以上の新たなビジネス拡大** ソリューション／サービスにAIを実装し、顧客業務の高度化・効率化を通じた付加価値向上を実現	**開発プロセス改革を通じ、開発生産性を2倍に向上** 当社グループの強みであるシステム構築力とAI技術を融合し、案件創出力と収益性の向上を実現	**業務効率を30%向上し、持続可能な働き方を実現** 社員がAIを活用できる業務環境を整備し、全社横断の生産性と業務品質、QoL向上を実現
取り組みの概要	（AI実装の一例） ・BankVisionの新サービス ・系統用蓄電池を活用したアグリゲーション事業 x AI活用 ・CMJとのシナジー	・システム開発・運用の工程すべてにAIを活用 ・お客様へのソリューション／サービスの導入期間の短期化 ・品質と保守の効率を大幅に向上	・人事施策・業務改革と連動し、AI活用を前提とした働き方を実現 ・社員の強みや専門性を活かし、より付加価値の高い業務へ集中

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、AI活用によって当社グループが目指す姿と、2030年に向けた中長期目標についてご説明します。

先ほどご説明した3つの活動それぞれに、明確な成果目標を設定いたしました。
まず「AIソリューション／サービスの拡大」の活動目標です。
ソリューションやサービスにAIを実装し、お客様の業務高度化・効率化を通じた付加価値向上を進めることで、既存ビジネスに加えて、売上高1,000億円以上の新たなビジネスの拡大を実現します。
既存事業の進化に加え、AIを起点とした新たな収益機会の創出を成長ドライバーとしていきます。

次に「開発生産性の向上」についてです。
AI活用を前提とした開発プロセス改革を通じ、開発生産性を2倍に向上させることを実現します。
品質向上や保守の効率化のみならず、お客様へのソリューションやサービスの導入期間をこれまでよりも短期化させ、お客様のビジネススピード向上やIT投資コストの最適化に貢献します。

3つ目に「業務プロセスの効率化・高度化」についてです。
定型業務へのAI活用を進めることで、30%の業務効率化を実現し、持続可能な働き方を実現します。
業務改革と人事施策も連動させながら、社員が強みや専門性を活かせる業務により集中できる環境を整え、全社的な生産性と業務品質、QoLの向上につなげていきます。

これらの取り組みを連動させ、AIを中長期の競争力の源泉として確立していきます。

AIソリューション／サービスの拡大　取り組み例

◆ BankVisionの更なる進化
設計・開発・運用をAI駆動型で統合し、高い信頼性を維持しながら、金融機関業務の高度化・効率化などを推進

金融サービスを通じた経済の活性化



◆ CMJとのシナジー
実購買データにAI技術を組み合わせて、高度なマーケティングソリューションなどを展開

一気通貫のマーケティング支援



©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

最後に、AIソリューション／サービスの拡大での取り組み例をお見せしながら、当社グループがどのようにAI活用をビジネス拡大につなげていくかをお話しいたします。

当社グループでは、注力領域を始めとしたソリューションやサービスにAIを段階的に組み込み、お客様の業務高度化・効率化を進めています。
BankVisionでは、設計・開発・運用をAI駆動型で統合した新サービスに取り組んでおり、CMJとのシナジー創出でも同様の取り組みを検討しています。

ファイナンシャル、リテールのみならず、全事業領域において業務・データ・システムを一体で捉えたAI活用を重ねることで、ノウハウや基盤を蓄積し、他領域への展開や新たなサービスへ繋げていきたいと考えています。
AIを特定分野に閉じた施策とするのではなく、事業ポートフォリオ全体の進化と新たな価値創出を支える共通基盤として定着させていきます。

その結果として、AIを起点としたビジネスの広がりを持続的に生み出し、2030年に向けた売上高1,000億円以上のビジネス拡大につなげてまいります。

1　2026年3月期　決算概要

2　経営方針（2024－2026）の進捗

3　2027年3月期　業績予想

参考データ

2027年3月期　通期業績予想

- ✓ 活況なIT投資需要の継続により増収増益の見通し
- ✓ 注力領域を中心にさらなる成長を目指す

（単位：億円）

	2026年3月期 通期実績	2027年3月期 通期予想	前期比	
売上収益	4,337	**4,700**	+363	（+8.4%）
売上総利益	1,160	**1,300**	+140	（+12.1%）
販管費	△724	**△816**	△92	（+12.6%）
持分法による投資損益/その他の収益・費用	△10	**0**	+10	
営業利益	426	**484**	+58	（+13.6%）
（営業利益率）	（9.8%）	**（10.3%）**	（+0.5pt）	
親会社の所有者に帰属する当期利益	312	**322**	+10	（+3.2%）
調整後営業利益*	436	**484**	+48	（+11.1%）
（調整後営業利益率）	（10.0%）	**（10.3%）**	（+0.3pt）	

＊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

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

次に、2027年3月期の通期業績予想についてご説明します。

中東情勢等により先行きは不透明な状況ではありますが、
お客様の旺盛なIT投資意欲が継続する見込みであることや、CMJ業績を通期で連結業績に反映することを踏まえ、
売上収益は前期比363億円増収の4,700億円を予想しています。

利益面は、人件費の上昇やAI活用推進なども含めた社内システムへの投資に加え、
CMJ連結影響による販管費の増加を見込む一方で、増収および利益率向上による売上総利益の増益により、
営業利益は前期比58億円増益の484億円、営業利益率は10.3%を見込んでいます。
なお、調整後営業利益は同額を計画しています。

株主還元

経営方針(2024-2026)においては、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方針

【配当】

- ✓ 2026年3月期の1株当たり年間配当は130円を予定(前回予想から10円増額)
- ✓ 2027年3月期は年間配当140円の見通し(配当性向42.0%)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比	2027年3月期 通期予想	前期比
1株当たり年間配当金	110円	130円	+20円 (+18.2%)	140円	+10円 (+7.7%)
中間配当金	50円	60円	+10円 (+20.0%)	70円	+10円 (+16.7%)
期末配当金	60円	70円	+10円 (+16.7%)	70円	– –
配当性向	(40.3%)	(40.5%)	(+0.2pt)	(42.0%)	(+1.5pt)

【自己株式取得】

- ✓ 2026年3月期は、総額100億円(170万株)の自己株式を取得し、取得した株式のすべてを消却済み(消却前の発行済株式総数に対する割合 1.7%)

	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期
取得株式数	244万株	170万株
取得価額総額	112億円	100億円

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

最後に、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。

この方針にのっとり、2026年3月期の年間配当は前回予想より10円増額の130円を予定しています。
また、2027年3月期は、当期利益見通し322億円を前提に、前期より10円増配の140円の予想としています。
自己株式に関しては、2026年3月期は2025年5月から2026年1月にかけて、総額100億円、170万株の自己株式を取得し、
取得した株式のすべてを2026年3月に消却しました。

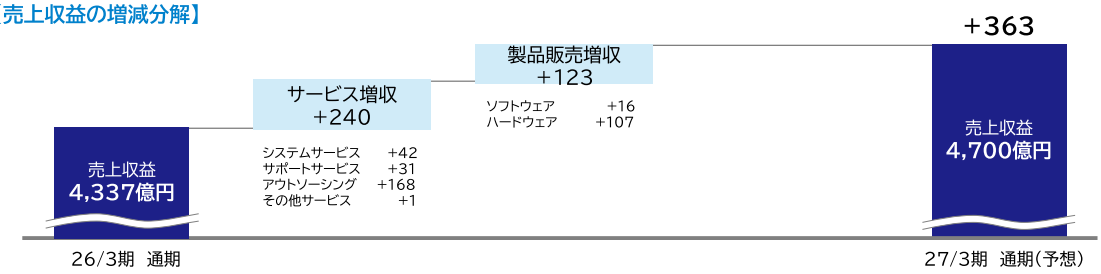
引き続き、BIPROGYグループの総力を結集し、経営方針目標の達成と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

ご説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

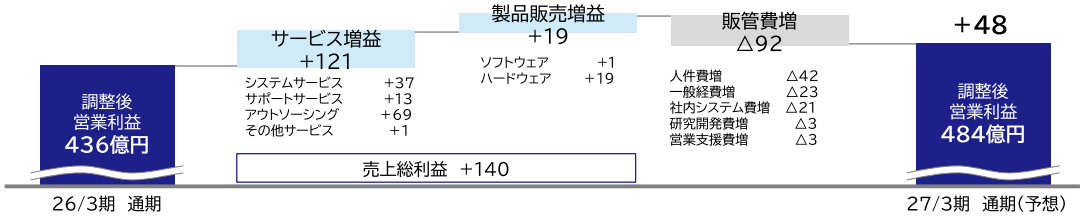
（参考）2027年3月期 通期業績予想　増減分解

【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】



＊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

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

1　2026年3月期　決算概要

2　経営方針（2024－2026）の進捗

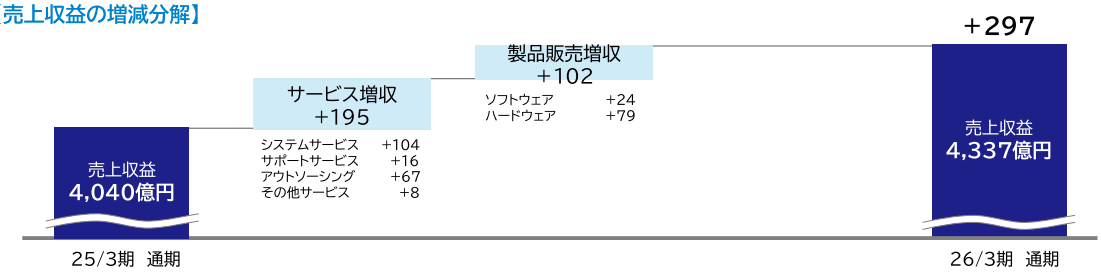
3　2027年3月期　業績予想

参考データ

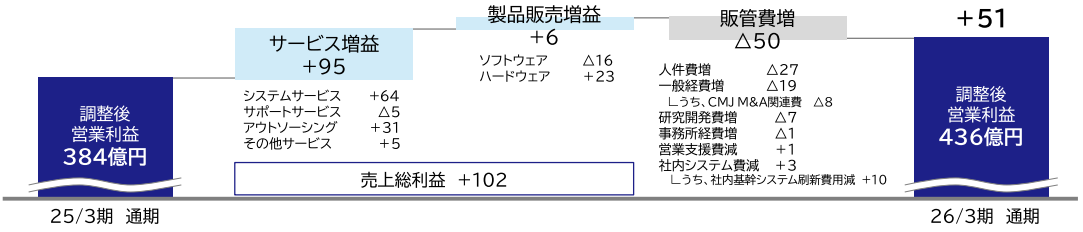
（参考）2026年3月期（通期）　増減分解

【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】



＊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

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2026年3月期4Q（1-3月）連結経営成績

（単位：億円）

	2025年3月期 4Q(1-3月)	2026年3月期 4Q(1-3月)	前年同期比	
売上収益	1,247	**1,268**	+21	(+1.7%)
売上総利益	332	**341**	+9	(+2.8%)
販管費	△190	**△214**	△23	(+12.2%)
持分法による投資損益/その他の収益・費用	△2	**△5**	△2	
営業利益	139	**123**	△16	(△11.8%)
(営業利益率)	(11.1%)	**(9.7%)**	(△1.5pt)	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	95	**90**	△5	(△5.6%)
調整後営業利益*	141	**127**	△14	(△9.9%)
(調整後営業利益率)	(11.3%)	**(10.0%)**	(△1.3pt)	
受注高	1,224	**1,437**	+213	(+17.4%)

＊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

- ✓ 売上収益は、システムサービスが好調に推移したことやCMJを連結取り込みしたこと等により増収
- ✓ 営業利益は、前年同期にソフトウェアの高収益案件を計上した影響や、CMJ連結取り込みによる販管費の増加等により減益
- ✓ 販管費において、CMJのM&A関連費用（3億円）を一般経費に計上。社内基幹システム刷新費用は前年同期比で2億円増加
- ✓ その他の費用において、アウトソーシングセンター適正化費用（不動産減損損失5億円）を計上（前年同期は社内基幹システム刷新に係る無形固定資産の減損4.5億円を計上）

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2026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）

	2025年3月期 4Q(1-3月)		2026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	370	128 (34.7%)	404	156 (38.7%)	+34	(+9.2%)	+28 (+3.9pt)	(+21.6%) -
サポートサービス	155	51 (32.8%)	158	51 (32.0%)	+3	(+1.7%)	△0 (△0.8pt)	(△0.7%) -
アウトソーシング	282	48 (17.1%)	295	58 (19.6%)	+13	(+4.7%)	+10 (+2.6pt)	(+20.3%) -
その他サービス	37	9 (24.3%)	40	12 (29.9%)	+2	(+6.4%)	+3 (+5.5pt)	(+30.5%) -
ソフトウェア	169	55 (32.4%)	138	24 (17.5%)	△30	(△18.0%)	△31 (△14.9pt)	(△55.7%) -
ハードウェア	235	41 (17.3%)	234	40 (17.3%)	△1	(△0.4%)	△0 (+0.0pt)	(△0.2%) -
合計	1,247	332 (26.6%)	1,268	341 (26.9%)	+21	(+1.7%)	+9 (+0.3pt)	(+2.8%) -

- ✓ システムサービスは、金融機関や小売業向け案件により増収増益。不採算案件の計上はなし
- ✓ アウトソーシングは、CMJ連結取り込みにより増収増益
- ✓ ソフトウェアは、前年同期に大型の高収益案件を複数計上した影響により減収減益

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2026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）

	2025年3月期 4Q(1-3月)	2026年3月期 4Q(1-3月)	前年同期比	
システムサービス	377	406	+29	(+7.8%)
サポートサービス	209	228	+19	(+9.1%)
アウトソーシング	302	448	+147	(+48.6%)
その他サービス	31	43	+12	(+39.7%)
ソフトウェア	119	133	+14	(+11.5%)
ハードウェア	187	179	△7	(△4.0%)
合計	1,224	1,437	+213	(+17.4%)

- ✓ 金融機関やサービス業向け案件等の計上により、システムサービスの受注高が増加
- ✓ CMJ連結取り込みや、金融機関向けの更改案件の計上により、アウトソーシングの受注高が増加

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）ユニアデックス　2026年3月期（通期）　業績概況

- ✓ 研究機関向けや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、リベ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 通期	2026年3月期 通期	前期比	
売上高	1,772	1,927	+155	(+8.8%)
売上総利益	362	393	+30	(+8.4%)
販管費	△180	△193	△13	(+7.1%)
営業利益	182	200	+18	(+9.7%)
（営業利益率）	(10.3%)	(10.4%)	(+0.1pt)	

【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

（単位：億円）

	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		前期比			
	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	230	64 (27.7%)	249	70 (28.2%)	+19	(+8.4%)	+7 (+0.5pt)	(+10.6%) -
サポートサービス	462	127 (27.4%)	470	119 (25.4%)	+8	(+1.6%)	△8 (△2.1pt)	(△6.1%) -
アウトソーシング	301	45 (14.9%)	305	46 (15.1%)	+4	(+1.3%)	+1 (+0.2pt)	(+2.4%) -
その他サービス	114	21 (18.4%)	120	23 (19.5%)	+6	(+5.0%)	+2 (+1.1pt)	(+11.3%) -
ソフトウェア	198	25 (12.5%)	240	35 (14.6%)	+42	(+21.3%)	+10 (+2.1pt)	(+41.6%) -
ハードウェア	467	81 (17.4%)	543	99 (18.2%)	+77	(+16.4%)	+18 (+0.8pt)	(+21.8%) -
合計	1,772	362 (20.4%)	1,927	393 (20.4%)	+155	(+8.8%)	+30 (△0.1pt)	(+8.4%) -

※ 本ページの諸数値は日本基準に基づく

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2026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】

（単位：億円）

	2025年3月期末	2026年3月期末	前期末比	概況
資産の部				
流動資産	1,968	1,781	△187	
非流動資産	1,341	2,026	+685	
資産合計	3,309	3,807	+498	のれんの増加等により、前期比末増加
負債の部				
流動負債	1,226	1,611	+384	
非流動負債	369	385	+16	
負債合計	1,596	1,996	+400	営業債務及びその他の債務や借入金の増加等により、前期比末増加
資本の部				
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,691	1,790	+99	親会社所有者帰属持分比率は47.0%と前連結会計年度末比4.1ポイント下降
非支配持分	22	21	△2	
資本合計	1,713	1,811	+98	当期利益の計上が、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
負債及び資本合計	3,309	3,807	+498	

【連結キャッシュ・フロー計算書】

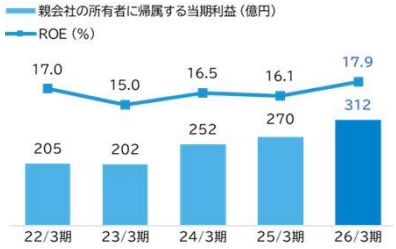
（単位：億円）

	2025年3月期	2026年3月期	前期比	概況
営業活動によるキャッシュ・フロー	449	576	+126	税引前利益に加え、減価償却費及び償却費、営業債務及びその他の債務の増加等および、契約資産の増加により、前期比増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△89	△740	△651	有形固定資産や無形資産の取得、子会社の取得による支出等により、前期比増加
フリー・キャッシュ・フロー	360	△164	△524	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△306	△15	+291	短期借入金の純増加、自己株式の取得による支出、配当金の支払等により、前期比増加
現金同等物の為替変動による影響	2	2	+0	
現金同等物の増減額	55	△178	△233	
現金及び現金同等物の期末残高	648	470	△178	

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）財務指標等の推移

親会社の所有者に帰属する当期利益／ROE



PER／PBR

（単位：倍）

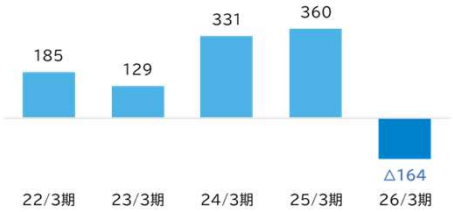


株主総利回り（TSR）



フリー・キャッシュ・フロー

（単位：億円）



©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（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

	経営方針（2024-2026）25/3期-27/3期累計 計画	25/3期-26/3期 実績
基礎営業CF※	1,570億円	947億円
手許現預金	手許現預金	124億円
WCの変動		188億円
有利子負債調達		300億円
株式売却他		70億円

キャッシュアウト

	経営方針（2024-2026）25/3期-27/3期累計 計画	25/3期-26/3期 実績
	WCの変動	
有利子負債返済	有利子負債返済	183億円
設備投資	360億円	304億円
成長投資	700億円+α	709億円
株主還元	320億円以上	433億円

※ 基礎営業CF：WC（Working Capital：運転資本）の変動、研究開発費を除く営業キャッシュフロー

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）経営方針（2024-2026） 業績目標に対する業績予想

✓ 経営方針(2024-2026)の業績目標を上回る売上収益4,700億円となる見込み

	2027年3月期 業績予想	2027年3月期 目標
売上収益	**4, 700億円**	4, 400億円
調整後営業利益率	**10.3%** **（調整後営業利益額:484億円）**	11.0% （調整後営業利益額:484億円）
ROE	**17.0%以上**	17.0%以上
配当性向	**40.0%以上** **+株価水準を考慮した機動的な自己株式取得を実施**	40.0%以上 +株価水準を考慮した機動的な自己株式取得を実施

©2026 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。