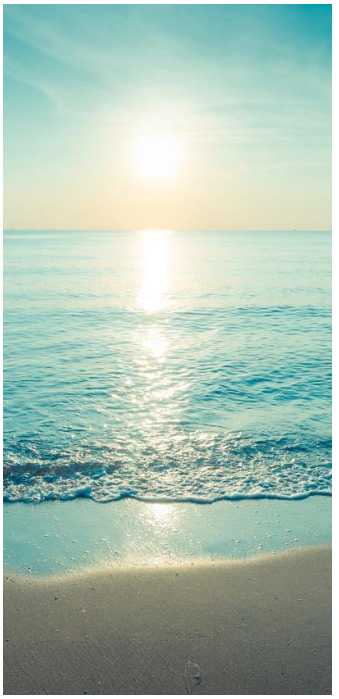


2027年3月期　第2四半期
決算説明会

2026年11月5日
BIPROGY株式会社

BIPROGY | Foresight in sight

2027年3月期上期　決算概要

2027年3月期上期　業績概要

- ✓ システムサービスは堅調に推移し収益性も向上
- ✓ 製品販売（ハードウェア/ソフトウェア）における前年同期の大型案件の反動減などにより減収減益
- ✓ 第1四半期で発生した社内基幹システム刷新に伴う売上の期ずれ60億円程度については第2四半期において46億円を計上。残り14億円程度は第3四半期に計上予定。第2四半期における新たな期ずれは僅少
- ✓ カタリナマーケティングジャパンのPPA償却費12億円（上期分）を原価計上
- ✓ 受注高、受注残高は、順調に積み上がり前年同期比で大幅増加

2027年3月期　通期業績予想

- ✓ 顧客企業のIT投資需要は引き続き堅調に推移
- ✓ 下期に売上計上予定の案件が集中していることから、通期業績予想は変更なし

©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。
はじめに、足元で大きな社会問題となっているサイバーセキュリティに関しては、当社グループとしても強い危機感を持って対応しております。当社グループの取り組みについては、後ほど詳しくご説明しますが、グループ全体で体制、対策の強化に加え、セキュリティサービスの拡充にも取り組んでおります。

それでは、2027年3月期　上期の決算概要についてご説明します。
国内の幅広い業種のお客様におきまして、IT投資への積極姿勢が継続していることから、
当社グループにおいてもシステムサービスは堅調に推移し、収益性も改善しております。
一方で、前年同期に複数の大型案件があった製品販売において、当期はその剥落が大きく影響し、減収減益となりました。
また、第1四半期で発生した社内基幹システム刷新に伴う売上の期ずれ60億円程度については、
第2四半期において46億円を計上し、残り14億円程度は第3四半期での計上を予定しております。
なお、第2四半期における新たな期ずれは僅少であり、移行データの不整合による影響は概ね収束した状況です。
昨年度グループインした、カタリナマーケティングジャパンに関しても堅調に推移しており、
第2四半期においてPPAが確定したことに伴い、当上期においてはPPA償却費12億円が業績に反映されております。

受注高、受注残高については、AI関連やシステムサービスの大型案件などが順調に積み上がり、前年同期比で
大幅に増加しております。また、顧客企業のIT投資需要は強い状況が継続していることや、
下期に売上計上予定の案件が集中していることから、2027年3月期の通期業績予想は期初予想から変更ございません。

（参考）社内基幹システム刷新に伴う期ずれ影響

✓ **移行データの不整合による期ずれは、第2四半期において概ね解消済み**

- 第2四半期における新たな期ずれは僅少
- 第1四半期に発生した売上の期ずれ額60億円程度は、第2四半期に46億円を売上計上済み
  残り14億円程度は第3四半期に計上予定であり、通期業績予想に影響しない想定

	1Q	2Q	3Q	4Q	2027年3月期 通期
売上の期ずれ額	60億円程度	-	-	-	期ずれは年度内に解消予定のため通期業績予想に影響なし
期ずれ分の売上計上		46億円	14億円 程度	-	
関連追加コスト	2億円程度	1億円程度	-	-	計画内で調整予定のため通期業績予想に影響なし

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

1　2027年3月期上期　業績

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

それでは、2027年3月期 上期の業績数値についてご説明します。

2027年3月期上期　連結経営成績

【連結経営成績】

（単位：億円）

	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	前年同期比	
売上収益	2,051	**2,011**	△40	（△2.0%）
売上総利益	537	**537**	△0	（△0.0%）
販管費	△331	**△370**	△39	（+11.8%）
持分法による投資損益/その他の収益・費用	7	**4**	△3	
営業利益	214	**171**	△43	（△20.0%）
（営業利益率）	（10.4%）	**（8.5%）**	（△1.9pt）	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	153	**112**	△42	（△27.2%）
調整後営業利益*	206	**167**	△39	（△19.1%）
（調整後営業利益率）	（10.1%）	**（8.3%）**	（△1.8pt）	
受注高	2,038	**2,334**	+296	（+14.5%）
受注残高	2,886	**3,342**	+457	（+15.8%）
うち、年度内売上予定	1,191	**1,590**	+400	（+33.6%）

＊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）
アウトソーシングやシステムサービスが増収となったものの製品販売の減少により減収。社内基幹システム刷新の影響に伴う上期から下期への売上の期ずれは14億円程度

（売上総利益）
サービスは増益となるも、ハードウェア販売の減少などにより前年同期並み

（販管費）
人件費やAI関連を含む社内システム費の増加などにより増加

（持分法投資損益/その他の収益・費用）
前年同期に持分法適用会社において一過性の収益を計上した影響により減少

（営業利益）
減収に伴い販管費の増加を吸収しきれず減益

（受注高・受注残高）
第1四半期におけるハードウェア販売の大型案件やアウトソーシングの長期案件に加え、システムサービスの大型案件を受注し、受注高、受注残高は大幅増加

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

顧客企業のIT投資意欲は旺盛な状況が継続しているものの、製品販売の減少が影響し、
売上収益は、前年同期比40億円減少の2,011億円となりました。

利益面では、減収に伴い販管費の増加を吸収しきれず、
営業利益は前年同期比43億円減益の171億円、調整後営業利益は39億円減益の167億円となりました。
また、当期利益は、営業減益に伴い42億円減益の112億円となりました。

受注高は、第1四半期におけるハードウェア販売の大型案件や、アウトソーシングの長期案件などに加え、
システムサービスの大型案件を獲得したことから、前年同期比で296億円増加いたしました。
受注残高も年度内売上予定分が前年同期比400億円増加しており、順調に積み上がっております。

2027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)

	2026年3月期 上期		2027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	652	234 (35.8%)	**682**	**249 (36.5%)**	+30 (+4.6%)	+15 (+6.5%) (+0.7pt) -
サポートサービス	293	91 (31.0%)	**296**	**86 (29.1%)**	+3 (+1.2%)	△5 (△5.1%) (△1.9pt) -
アウトソーシング	456	100 (22.0%)	**536**	**115 (21.5%)**	+80 (+17.6%)	+15 (+14.6%) (△0.6pt) -
その他サービス	60	16 (26.0%)	**64**	**17 (26.7%)**	+3 (+5.5%)	+1 (+8.5%) (+0.7pt) -
ソフトウェア	227	30 (13.3%)	**214**	**30 (14.0%)**	△13 (△5.6%)	△0 (△0.4%) (+0.7pt) -
ハードウェア	363	67 (18.4%)	**219**	**40 (18.3%)**	△144 (△39.8%)	△27 (△39.9%) (△0.0pt) -
合計	2,051	537 (26.2%)	**2,011**	**537 (26.7%)**	△40 (△2.0%)	△0 (△0.0%) (+0.5pt) -

(システムサービス)
小売業におけるシステム刷新案件やサービス業、金融機関向け案件などが堅調に推移し、増収増益

(サポートサービス)
取扱製品の拡大による外注費用増加により増収減益

(アウトソーシング)
カタリナマーケティングジャパンの連結取り込みや金融機関向けサービスの採用拡大などにより増収増益。カタリナマーケティングジャパンのPPA償却費用を計上(上期分:12億円)

(ソフトウェア／ハードウェア)
前年同期に官公庁や研究機関向け大型案件を計上した影響などにより減収減益

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、セグメント別の売上収益、売上総利益の状況についてご説明します。

システムサービスは、小売業におけるシステム刷新案件や、サービス業、金融機関向け案件などが堅調に推移し、
前年同期比で30億円の増収、15億円の増益となりました。

アウトソーシングは、カタリナマーケティングジャパンのグループインに伴う影響や金融機関向けサービスの採用拡大などにより、
前年同期比で80億円の増収、15億円の増益となりました。
なお、カタリナマーケティングジャパンのPPA償却費12億円は、アウトソーシング原価に計上しております。

ソフトウェアおよびハードウェアは、前年同期に官公庁や研究機関向けの大型案件を計上した影響などにより、
減収減益となりました。

2027年3月期上期　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）

	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	前年同期比	
システムサービス	713	**744**	+31	(+4.4%)
サポートサービス	295	**258**	△37	(△12.4%)
アウトソーシング	362	**426**	+64	(+17.6%)
その他サービス	55	**82**	+27	(+49.3%)
ソフトウェア	229	**277**	+49	(+21.3%)
ハードウェア	385	**547**	+162	(+42.0%)
合計	2,038	**2,334**	+296	(+14.5%)

【セグメント別　受注残高】

（単位：億円）

	2026年3月期 上期末		2027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	442	360	**486**	**420**	+44	(+9.9%)	+60	(+16.7%)
サポートサービス	557	225	**579**	**241**	+22	(+4.0%)	+16	(+7.1%)
アウトソーシング	1,542	318	**1,573**	**340**	+31	(+2.0%)	+22	(+6.9%)
その他サービス	57	40	**82**	**58**	+25	(+43.5%)	+18	(+43.9%)
ソフトウェア	75	66	**132**	**99**	+57	(+75.7%)	+34	(+51.6%)
ハードウェア	213	182	**491**	**432**	+278	(+130.5%)	+250	(+137.4%)
合計	2,886	1,191	**3,342**	**1,590**	+457	(+15.8%)	+400	(+33.6%)

（システムサービス）
幅広い業種向けのシステム刷新案件が積み上がり受注高、受注残高ともに増加

（サポートサービス）
前年第1四半期に研究機関向けの大型案件を受注した影響などにより受注高は減少

（アウトソーシング）
第1四半期における金融機関向け長期案件などにより受注高、受注残高ともに増加

（ソフトウェア）
電力会社向け他社ソフトウェア販売案件などにより受注高、受注残高ともに増加

（ハードウェア）
第1四半期におけるサービス業向け大規模GPUインフラ基盤の構築案件などの受注により受注高、受注残高ともに増加。AI関連やネットワーク関連のインフラ増強需要は引き続き堅調に推移

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

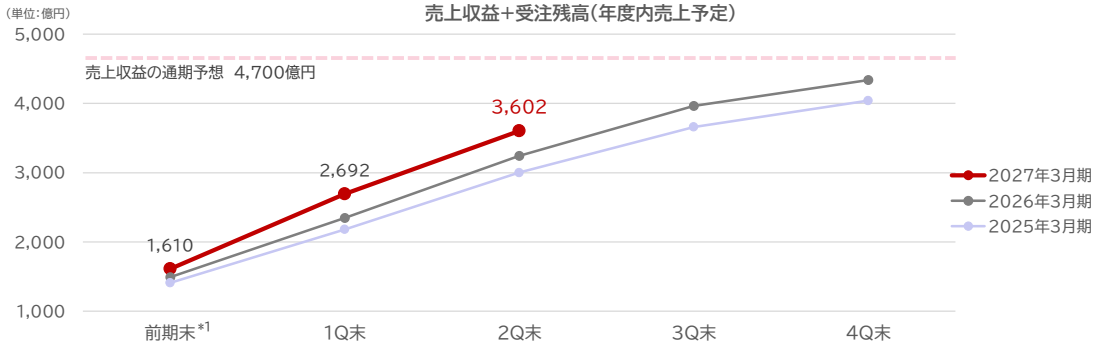
続いて、セグメント別の受注高、受注残高についてご説明します。

AI関連やセキュリティ関連のインフラ増強需要が引き続き堅調であり、ハードウェアの受注が拡大しております。
また、アウトソーシングにおける金融機関向け長期案件や、
システムサービスにおける幅広い業種向けのシステム刷新案件などにより、受注高は前年同期比296億円の増加となりました。

受注残高は、ハードウェアやソフトウェアを中心に前年同期末比で457億円増加しました。
年度内売上予定分も順調に積み上がり、前年同期末比で400億円と大幅に増加しております。

（参考）売上収益および年度内売上予定の受注残高の進捗状況

✓ 年度内売上予定の受注残高は順調に積み上がり、通期業績予想に対する進捗率は76.6%



（単位：億円）

	2026年3月期	2027年3月期	増減	
売上収益（通期）*2	4,337	**4,700**	+363	（+8.4%）
売上収益＋受注残高*3	3,242	**3,602**	+360	（+11.1%）
進捗率	74.8%	**76.6%**	+1.9pt	

*1：前期末時点の次年度内売上予定の受注残高
*2：2026年3月期は実績値、2027年3月期は予想値
*3：第2四半期末時点の売上収益の実績値と年度内売上予定の受注残高の合計

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

2027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）

	2026年3月期 上期		2027年3月期 上期		前年同期比		2027年3月期 通期目標		進捗率	
	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
ファイナンシャル	252	34 (13.6%)	250	24 (9.4%)	△2 (△0.9%)	△11 (△31.4%) (△4.2pt)	510	43 (8.5%)	49.0%	54.4%
リテール	127	10 (8.2%)	214	16 (7.6%)	+88 (+69.2%)	+6 (+57.7%) (△0.6pt)	450	45 (10.0%)	47.7%	36.2%
エネルギー	101	8 (7.6%)	119	7 (5.5%)	+19 (+18.5%)	△1 (△14.4%) (△2.1pt)	210	28 (13.4%)	56.8%	23.2%
モビリティ	151	16 (10.6%)	149	22 (14.7%)	△2 (△1.0%)	+6 (+37.8%) (+4.1pt)	330	43 (13.1%)	45.3%	50.7%
OTインフラ	83	12 (14.2%)	77	11 (13.8%)	△7 (△8.0%)	△1 (△10.6%) (△0.4pt)	225	22 (9.8%)	34.1%	47.7%
合計	714	80 (11.2%)	810	79 (9.8%)	+96 (+13.4%)	△1 (△1.4%) (△1.5pt)	1,725	182 (10.6%)	46.9%	43.4%

ファイナンシャル： 金融機関向けサービス獲得や勘定系システム・営業店システム更改案件が堅調に推移したものの、前年同期に「BankVision」の新規採用に伴う初期料金の計上があったことや開発案件の反動減により減収減益

リテール： スーパーマーケットやドラッグストア向けの大規模マーチャンダイジング基幹系システム刷新案件が順調に進捗したことに加え、カタリナマーケティングジャパンの業績反映などにより増収増益

エネルギー： 電力会社向けシステム刷新案件が着実に進捗し増収となったものの、低採算の製品販売の影響により減益

モビリティ： 航空事業者向けシステム刷新案件などが計画通り進捗したものの、製品販売案件が前年同期比で減少した影響により減収増益

OTインフラ： OTネットワークおよびセキュリティ領域の需要は堅調に推移しているものの、案件の売上計上が下期に集中していることから、上期は減収減益

（注）2027年3月期上期は、PPA償却費として△12億円をリテールの営業利益に反映しています。

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、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。

当上期は、リテール領域においてカタリナマーケティングジャパンの業績を反映したことに加え、
スーパーマーケットやドラッグストア向けの大規模マーチャンダイジング基幹系システム刷新案件や、
エネルギー領域におけるシステム刷新案件などが順調に進捗したことから、前年同期比で増収となりました。
利益面では、ファイナンシャル領域において前年同期に「BankVision」の新規採用に伴う初期料金の計上があった影響などから
前年同期比で減益となりました。

2027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）

	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	前年同期比		2027年3月期 通期目標	進捗率
市場開発	23	**37**	+14	(+58.8%)	100	**36.5%**
事業開発	15	**21**	+6	(+43.3%)	100	**21.0%**
グローバル	24	**26**	+2	(+8.1%)	150	**17.5%**
合計	62	**84**	+22	(+35.2%)	350	**23.9%**

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】AIガバナンスやセキュリティ対応を含めた、AI活用に向けた支援案件やコンサルティング案件が増加
- 【マネージドサービス】「GASSAI」のサイバーセキュリティやネットワーク関連のサービス拡充やグループ間連携による案件獲得が進捗

事業開発： 社会DX事業の共創と展開の加速
- 万博レガシー「カラダ測定サービス」を起点にパートナー企業や生活者接点を有する企業と事業化への共創を推進
- 三井不動産との共創によりデジタル共通基盤として「都市OS」を7自治体へ導入。全国の自治体への共同展開に向けた取り組みを推進
- サーキュラーエコノミーの実現を目指し、環境省のプラスチック資源循環に関する実証事業に中核企業として参画

グローバル： ASEAN主要国でのビジネスの展開と北米などマーケットへアプローチ強化
- ASEAN主要国における連結子会社のオーガニック成長に加え、当社グループの顧客基盤やノウハウを活用したグループ会社間のシナジー創出を推進

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、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。

当上期は、市場開発において、AI活用の支援案件や、
マネージドサービス「GASSAI」のセキュリティ関連案件などの案件獲得が進んでいます。
一方で、計画に対しては進捗が遅れており、下期に向けて戦略推進をさらに加速していく必要があると認識しております。

引き続き、経営方針最終年度の業績目標の達成に向けて取り組んでまいります。

1　2027年3月期上期　業績

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

続いて、経営方針の進捗についてご説明します。

コア事業戦略における注力領域の進捗状況：ファイナンシャル

2030年に目指す姿

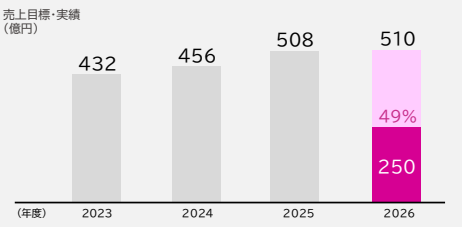
金融サービスの統合を図り、ビジネスパートナー間のエンゲージメントを進化させ、デジタル経済圏の変革を担う

	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	● 市場系・国際系システムの新規受注拡大 市場系： 名古屋銀行、愛媛銀行 国際系： 肥後銀行、八十二長野銀行、中国銀行
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	● 金融機関のオンチェーン金融(*1)領域参入に向け、出資先であるスタートアップと新事業領域のビジネス開発を開始 ● 金融BPaaS(*2)にAI技術を融合し、事業化を推進
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	● フロント領域・次世代勘定系のアーキテクチャ標準化と共通部品開発に着手 ● 2030年稼働を目指し、AI駆動型・クラウドネイティブ・オンチェーン金融対応の次世代勘定系の開発に着手

事業トピックス

朝日信用金庫にて信金業界初のクラウド勘定系サービス「OptBAE2.0」が稼働

外国送金受付ワークフロー「SurFIN」海外展開で電通総研と協業開始



(*1) トークン化預金やステーブルコインなどによる資金決済を、商流・物流データと連動させるブロックチェーン上の金融
(*2) 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。

「コア事業の更なる進化」では、市場系・国際系システムの新規受注が拡大しております。
また、地域金融機関向け共同利用型クラウド勘定系サービス「OptBAE2.0」を朝日信用金庫様へ提供開始しました。
信用金庫業界でクラウド基盤を活用した勘定系サービスは初となります。
さらに、外国送金受付ワークフロー「SurFIN」では海外展開のため、電通総研様と協業を開始しました。
海外金融機関の外国送金業務の効率化と、安心で利便性の高い送金サービスの提供を通じて、顧客基盤の拡大を図ります。

「新事業領域のビジネス開発」では、金融機関のオンチェーン金融領域への参入に向けて、
出資先であるスタートアップと新事業領域のビジネス開発を開始しています。

「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、
AI駆動型かつクラウドネイティブで、オンチェーン金融にも適合する次世代勘定系の開発に着手しました。
2030年の稼働を目指し、推進していきます。

コア事業戦略における注力領域の進捗状況：リテール

2030年に目指す姿

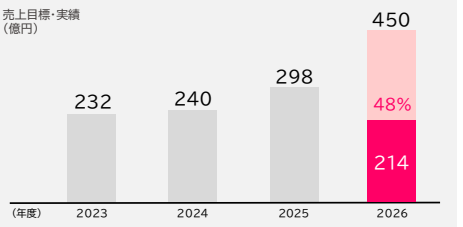
小売事業者が直面する社会課題をテクノロジーで解決し、事業環境変化／生活者の購買行動変化にも対応した
未来型リテールを実現する

	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」が新たなドラッグストアにて本番稼働 ● 家具・インテリア用品大手小売事業者で電子棚札サービス「BIPROGY ESL Saas」が本格採用
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	● 衣料、日用雑貨品等の通信販売企業で「DIGITAL' ATELIER」を受注。その他複数企業でも案件進行中
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	● カタリナマーケティングのストアクーポンなど、データ利活用基盤「Foresight Data Spark」に接続するサービスが予定通り拡大。収集したデータとAIを活用したマーケティング戦略を推進中

事業トピックス

イズミにてESL SaaSと生活者の声収集サービス「ニーズコネクト」が本番稼働

カタリナマーケティングがイオンマーケティングと協業し「イオンレジクーポンサービス」を開始



©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の拡大」では、
MD基幹系システム「CoreCenter for Retail」が新たなドラッグストアにて本番稼働しました。
また、家具・インテリア用品を扱う大手小売事業者において、
電子棚札サービス「BIPROGY ESL SaaS」（以下、ESL SaaS）を本格採用いただきました。
さらに、収集した生活者の声を、改善や販促施策につなげる店舗DXの取り組みとして、
イズミ様でESL SaaSと「ニーズコネクト」が本番稼働しています。

「D2C領域におけるビジネスの拡大」では、OMOシステム「DIGITAL' ATELIER（デジタラトリエ）」が
衣料品や日用雑貨品などを扱う通信販売企業にて受注し、その他複数企業でも案件が進行するなどビジネスが拡大しています。

「CX・OMOによる新規ビジネスモデルの創出」では、カタリナマーケティングがイオンマーケティング様と協業し、
「イオンレジクーポンサービス」を開始しました。今後、本取り組みのような協業モデルを他事業者にも展開し、サービスの拡大を図ります。
また、ストアクーポンなど、データ利活用基盤「Foresight Data Spark 」に接続するサービスが予定通り拡大しており、
収集したデータとAIを活用したマーケティング戦略を推進しています。

コア事業戦略における注力領域の進捗状況：エネルギー

2030年に目指す姿

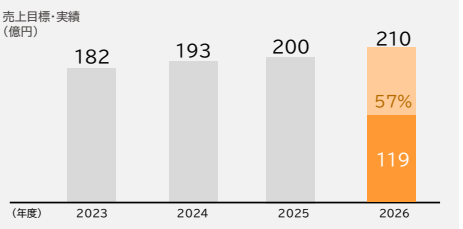
お客様・パートナーとの共創により、社会課題の一つである“脱炭素社会” 実現に向け、IT を活用した再エネ拡大に資する新たな事業創出を実現する

	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」において、保守性・柔軟性を更に高めた最新バージョンでの案件が拡大中 ● 大手電力会社で、送配電業務に関する法令改正をAIで検出するプロジェクト始動
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」ライトプランの提供を開始し、3社から受注 ● 合成メタン・バイオガスの環境価値を認証・移転する「クリーン燃料証書制度」の構築に向けた実証事業を受託
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において蓄電所の選定が完了し、2027年度上期より電力取引開始予定

事業トピックス

「クリーン燃料証書制度」の構築
次世代燃料の導入拡大に貢献

BIPROGY Energy Storage 合同会社を設立
蓄電池保有型アグリゲーション事業開始



©2026 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、電力小売ソリューション「Enability CIS」にて、保守性・柔軟性をさらに高めた最新バージョンでの案件が拡大しております。
また、大手電力会社において、送配電業務に関する法令改正をAIで検出するプロジェクトを始動しています。

「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）」のライトプランの提供を開始し、3社から受注しました。
また、合成メタンやバイオガスが持つ環境価値を認証・移転する「クリーン燃料証書制度」の構築に向けた実証事業を受託しました。
利用者が環境価値を活用できる環境を整備し、次世代燃料の導入拡大を目指しています。

「新規事業への参入による成長」では、電力需要予測・最適化技術の高度化に向けた蓄電池保有型アグリゲーション事業を開始するため、2026年6月に設立した「BIPROGY Energy Storage 合同会社」で、運営対象となる蓄電所の選定が完了し、2027年度上期より電力取引の開始を予定しています。

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

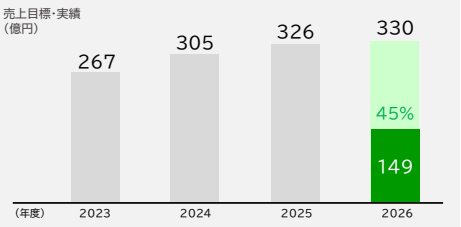
モビリティ×デジタルがつながるデジタルツイン等の取り組みで、顧客DX・社会DXにつながる新たな価値提供を実現する

	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	● 自動運転開発の国内スタートアップやデジタルツイン生成に強みを持つ米国スタートアップに出資 ● 出資先との連携により、AIを活用した自動運転技術の強化と安全性評価手法を整備
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を関西の鉄道事業者に展開中。他鉄道事業者への提供も見据える
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	● 倉庫管理システムへの機能強化として、現場・経営・荷主向けの情報をAIが動的に自動生成するダッシュボードをローンチ。物流事業者の全体最適化を加速

事業トピックス

「Spacid株式会社」を設立、JAXAと「みちびき空間証明システム」の事業共同実証開始

JR北海道にてIoTを活用した踏切遠隔監視システムが拡大



©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、モビリティ領域です。

自動運転技術に対する取り組みでは、国内スタートアップと、デジタルツイン生成に強みを持つ米国スタートアップに出資しました。
これらの企業との連携により、AIを活用した自動運転技術と、安全性評価手法の整備を一層強化します。

航空・鉄道事業における交通系以外での事業創出では、JR東日本様に提供している設備故障による輸送障害の復旧支援サービスについて、
関西の鉄道事業者と実証実験を開始しました。
また、IoTを活用した「踏切遠隔監視システム」がJR北海道様の踏切160か所で稼働しており、他鉄道事業者にも拡大してまいります。
鉄道保全におけるデータ活用ビジネスは着実に進展しており、今後も鉄道保全業務の高度化を通じて、
鉄道の安全・安定輸送の更なる向上を目指します。

「物流・輸送領域における労働力不足への取り組み」では、倉庫管理システムにおいて、
現場・経営・荷主向けの情報をAIで動的に生成するダッシュボードとして機能強化しました。
今後も機能強化を進め、物流ネットワーク全体の最適化と持続可能な事業運営を支援していきます。

また、事業トピックスに記載しております、「Spacid（スペイシド）」の取り組みについては、後ほどご紹介させていただきます。

コア事業戦略における注力領域の進捗状況：OTインフラ

2030年に目指す姿

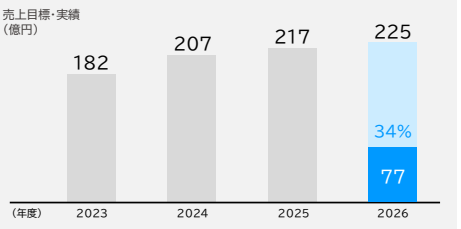
マネージドサービスプロバイダーとして特に製造業へ注力。OTネットワークとセキュリティのビジネスを足掛かりに、
IT/OTの両面から製造業のデジタル化を推進する

	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	● IT/OT両領域においてトータルソリューションが評価され、大型案件を複数獲得 ● 事業停止リスクの対策・サプライチェーンセキュリティを強化するセキュアアクセス実装を大手自動車メーカーにて受注
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	● 製造業の新設ラインおよび工場向けに高セキュア・高管理なOTインフラパッケージを確立すべく、FA領域のグローバルメーカーと協業推進中
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	● Wi-Fi環境構築における企業課題を包括的に対応する利用型マネージドサービス「UNIADEX NaaS for Wi-Fi」をリリース。製造業などへの展開を予定

事業トピックス

大手製造業の工場OTネットワークなど大型案件獲得

製造業向けOTセキュリティ実装検討支援案件獲得



©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、IT/OT双方のトータルソリューションが評価され、
大手製造業の工場OTネットワークなどの大型案件を複数獲得しました。
また、大手自動車メーカーから、昨今のセキュリティインシデント発生状況を踏まえ、
事業停止リスクの低減とサプライチェーンセキュリティの強化に向け、セキュアアクセスの実装を受注しました。
このような実績が増える中、様々な企業との協業も増えております。
上期の具体的な協業事例として、ファクトリーオートメーション領域におけるグローバルメーカーとの協業が進んでいます。

「オファリングモデル／水平展開」では、Wi-Fi環境の構築から運用まで、お客さまが抱える課題に包括的に対応する、
利用型マネージドサービス「UNIADEX NaaS for Wi-Fi」をリリースしました。
マネージドセキュリティサービスと組み合わせることで、ネットワーク環境や利用状況の可視化、迅速な調整を可能にすることで、
業務効率化を支援します。製造業をはじめとする工場への展開を進めていく予定です。

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」「Data & AI Solutions」 ➢ 生成AI機能の強化(*)を図りつつ、コンサルティングやデータ分析基盤など組み合わせ提案実施中 金融機関で受注したほか、製造業など複数の案件で具体化 ● 「GASSAI」 ➢ サーバーワークス／G-genとの戦略的業務提携により、マルチクラウド・生成AIへの対応力を拡充
事業開発 社会DX事業の共創と 展開の加速	● ヘルスケアやSX/GXなどの領域で、戦略パートナーとの社会課題解決に向けた社会実装を推進 ➢ ヘルスケア（PHR活用による企業価値向上と生活者のウェルビーイング実現） 万博レガシーを起点にパートナー企業や生活者接点を有する企業と事業化への共創を推進中 ➢ 都市OS（地域サービスの高度化による持続可能な街づくりの実現） 三井不動産との共創によりデジタル共通基盤として7自治体へ導入、今後さらに拡大予定 ➢ 資源循環プラットフォーム（産廃データの一元化による循環型経済の実現） 環境省のプラスチック資源循環に関する実証事業に中核企業として参画
グローバル ASEAN主要国でのビジネス展開と 北米等マーケットへアプローチ強化	● ASEAN地域でのERP事業については全体として増収 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り更なる成長に取り組む ● 北米CVCファンドを起点に、投資対象をモビリティ・OTインフラ領域にも拡大し、アプローチを強化 投資先・協業先との協業テーマの具体化やPoC・技術検証を進め、事業活用に向けた取り組みが進展

(*)AIAgentプラットフォームのセキュリティと運用管理を強化。適切なアクセス制御や監査機能を向上。

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、成長事業戦略の進捗状況についてご説明します。

はじめに、「市場開発」についてです。
データ＆AIに関する取り組みでは、生成AIの機能などのサービス強化を図りつつ、
コンサルティングやデータ分析基盤などを組み合わせた提案を進めており、
金融機関で受注したほか、製造業など複数の案件で具体化しています。
「GASSAI」では、サーバーワークス様およびG-gen様との戦略的な業務提携を通じて、マルチクラウドや生成AIへの対応力を強化しています。

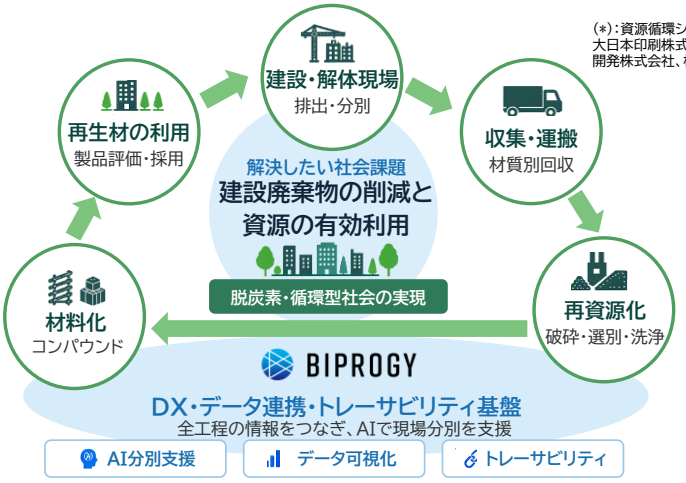
次に、「事業開発」についてです。
ヘルスケア・SX/GXなどの領域において、戦略パートナーとともに社会課題の解決を目指す取り組みが、社会実装の段階へ進んでいます。
プラスチック資源循環の実証事業については、後ほどご紹介します。

最後に、「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について、全体で増収となりました。
また、北米CVCファンドを起点にモビリティやOTインフラ領域にも投資対象を拡大、アプローチを強化し、
事業活用に向けて具体的な取り組みが進展しています。

6社共同で建設現場の廃プラスチック循環モデルの実証を開始

事業開発
（SX/GX）

環境省「令和8年度 プラスチック資源循環に関する先進的社会実装モデル形成支援事業」に、6社(*)共同の実証事業が採択。
サーキュラーエコノミーの必要性が高まる中で国内の再生材の安定調達・供給を目指す



(*)：資源循環システムズ株式会社、大栄環境株式会社、大日本印刷株式会社、BIPROGY株式会社、三重中央開発株式会社、株式会社八木熊の6社

出所：2026年8月18日付ニュースリリースおよび本実証事業の共同資料をもとに作成

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

「事業開発」のSX/GX領域のトピックスとして、プラスチック資源循環の取り組みをご紹介します。

近年、国内外でサーキュラーエコノミーへの移行が加速しており、
日本政府より、2030年までに循環経済関連市場を80兆円以上へ拡大する目標が掲げられています。
当社グループは、都市に散在する廃棄物などの資源を扱う事業者の持つデータを集約する仕組みを作り、再生材の安定調達と供給を目指します。

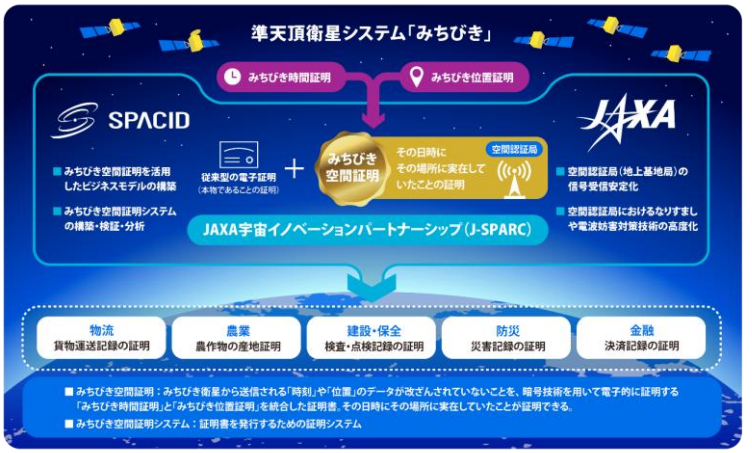
その第一歩として、建設現場から排出される廃プラスチックを再生材として循環させる実証事業の取り組みを6社で始めました。
この中で当社は、建設現場におけるAIを活用した分別支援と、回収から再生材の利用まで全工程を横断するトレーサビリティの実現を担当します。

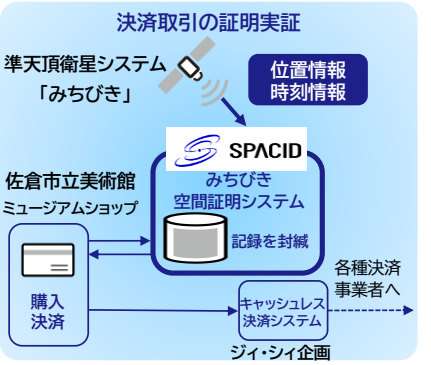
本実証を起点に、再生材が継続的に活用される国産循環資源市場を創出し、持続可能な社会に向けた取り組みを進めていきます。

「みちびき」を活用した決済取引の証明実証を開始

モビリティ（宇宙ビジネス）

2026年4月Spacid株式会社を設立。JAXAとの事業化に向けた共同実証を進め、26年9月より決済取引の証明実証を開始。
決済情報に位置・時刻を付与することによる不正利用・不正オペレーション抑止の実用性を検証中





出典：2026年6月22日 14:00 プレスリリース・記者発表資料

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

続いて、準天頂衛星システム「みちびき」を活用した位置証明サービスの取り組みについてです。

位置情報のなりすましや改ざんリスクが顕在化し、その真偽や信頼性の確保が新たな社会課題となっています。
その課題に対応するため、当社は2026年4月にSpacid株式会社を設立しました。
JAXA様と「みちびき」の信号認証サービスを活用した「みちびき空間証明システム」の事業共同実証を進めています。

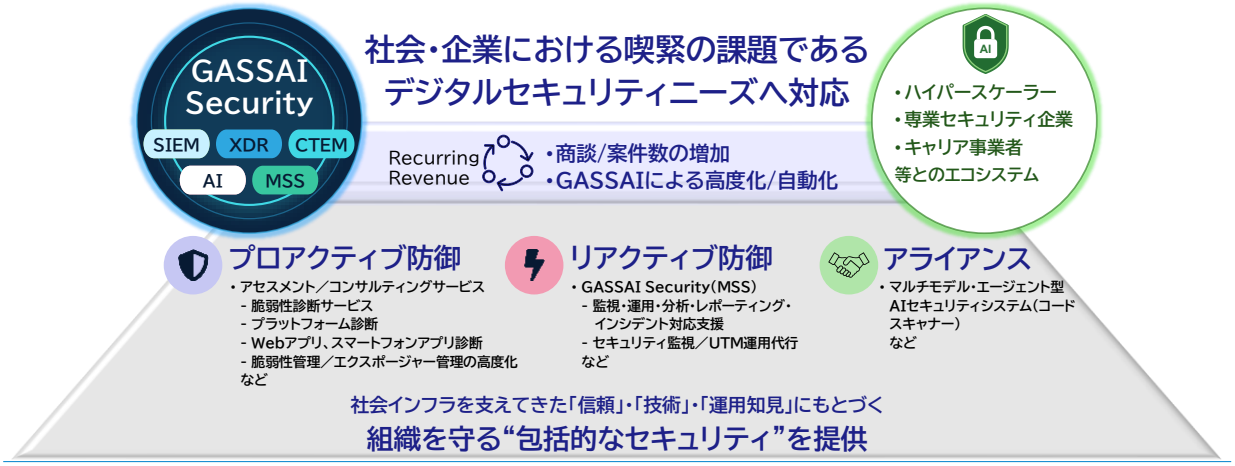
2026年9月から、佐倉市立美術館様のミュージアムショップにおいて、
ジィ・シィ企画様が提供するキャッシュレス決済システムと連携した実証を開始しました。
決済情報に位置と時刻を付与することで、決済が「いつ」「どこで」行われたかを改ざんが困難な形で記録し、不正利用の抑止を目指します。

今後は、物流などのモビリティ分野に加えて、農業、保険などの分野へも展開し、
安心・安全なデジタル社会を支える新たな社会基盤の構築を目指します。

社会脅威の変化、サイバーセキュリティの取り組み

セキュリティ AI

フロンティアAIを悪用したサイバー攻撃の脅威が拡大。経営層主導のセキュリティ強化が必須となっている。
デジタルセキュリティニーズの拡大に伴い、BIPROGYグループの「GASSAI Security」を始めとするセキュリティサービスの強化と、エンジニアへセキュリティ知見のアップスキリングを推進



SIEM:Security Information and Event Management
XDR:Extended Detection and Response
CTEM:Continuous Threat Exposure Management
MSS:Managed Security Service
UTM:Unified Threat Management

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

冒頭でも触れたサイバーリスクについて、当社グループの取り組みをご説明します。

フロンティアAIを悪用したサイバー攻撃の脅威が拡大する中、企業には経営層主導でのセキュリティ強化が求められており、
デジタルセキュリティへのニーズも一段と高まっています。
AIの進化はサイバー攻撃を高度化させる脅威となる一方、防御技術を高度化する可能性も広げています。

当社グループでは、こうした環境の変化に対応するため、すでに提供を開始している「GASSAI Security」をはじめとした
セキュリティサービスの強化と拡充を進めています。
プロアクティブ防御とリアクティブ防御の両面で、脆弱性診断などのアセスメントから、
マネージドセキュリティサービスによる監視・インシデント対応まで、幅広いサービスを提供するとともに、
エンジニアのセキュリティ知見の向上にも取り組んでいます。

顧客・業界への深い理解や「GASSAI Security」で培った実績に加え、
ハイパースケーラーやセキュリティ企業などとの外部アライアンスも活用し、
お客様の事業を守る包括的なセキュリティ提供力の更なる強化を進めていきます。

1　2027年3月期上期　業績

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

最後に、2027年3月期の通期業績予想についてご説明します。

2027年3月期　通期業績予想

2026年3月期通期実績を遡及修正

- ✓ 活況なIT投資需要の継続、年度内売上予定の受注残高の状況を踏まえ、期初公表の業績予想から変更なし
- ✓ コストコントロールも継続し、通期業績予想の達成を目指す

（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	1,154	**1,280**	+126	(+10.9%)
販管費	△724	**△796**	△72	(+9.9%)
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	420	**484**	+64	(+15.2%)
（営業利益率）	(9.7%)	**(10.3%)**	(+0.6pt)	
親会社の所有者に帰属する当期利益	308	**322**	+14	(+4.5%)
調整後営業利益*	430	**484**	+54	(+12.7%)
（調整後営業利益率）	(9.9%)	**(10.3%)**	(+0.4pt)	
				（単位：円）
1株当たり年間配当金	130	**140**	+10	(+7.7%)
中間配当金	60	**70**	+10	(+16.7%)
期末配当金	70	**70**	-	-
配当性向	(41.1%)	**(42.0%)**	(+0.9pt)	

＊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

（注）
- 2027年3月期通期予想の売上総利益と販管費を見直しております。
- 2027年3月期上期にカタリナマーケティングジャパンのPPAが確定したことに伴い、2026年3月期の数値を遡及修正しています。（売上総利益△6億円、営業利益△6億円、当期利益△4億円、調整後営業利益△6億円）

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

上期は、前年同期の大型案件の反動減などにより、通期業績予想に対して進捗が遅れております。
しかしながら、年度内に売上予定の受注残高も高水準であり、
下期は、お客様の旺盛なIT投資需要を着実に取り込み、受注・売上の拡大を図っていくことから
2027年3月期の通期業績予想は期初見通しから変更ございません。

なお、上期までの進捗を踏まえセグメント別の収益予想を見直し、売上総利益の通期予想を引き下げておりますが、
コストコントロールを継続し販管費を抑制することで、通期業績予想の達成を目指してまいります。

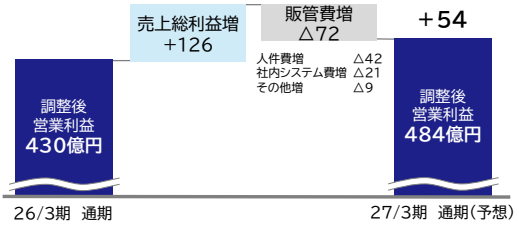
ご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

（参考）2027年3月期　通期業績予想　増減分解

2026年3月期通期実績を遡及修正

【通期業績予想　調整後営業利益*の増減分解】

（単位：億円）



＊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

【通期業績予想　セグメント別　売上収益／売上総利益(利益率)】

（単位：億円）

	2026年3月期（実績）		2027年3月期（予想）		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	1,408	511 (36.3%)	1,480	553 (37.4%)	+72	(+5.1%)	+42 (+1.1pt)	(+8.2%) -
サポートサービス	599	190 (31.6%)	610	188 (30.8%)	+11	(+1.8%)	△2 (△0.8pt)	(△0.8%) -
アウトソーシング	972	207 (21.3%)	1,110	263 (23.7%)	+138	(+14.1%)	+56 (+2.4pt)	(+26.8%) -
その他サービス	129	34 (26.2%)	130	35 (26.9%)	+1	(+0.4%)	+1 (+0.7pt)	(+3.1%) -
ソフトウェア	474	75 (15.9%)	480	76 (15.8%)	+6	(+1.2%)	+1 (△0.1pt)	(+0.8%) -
ハードウェア	753	136 (18.1%)	890	165 (18.5%)	+137	(+18.2%)	+29 (+0.4pt)	(+21.0%) -
合計	4,337	1,154 (26.6%)	4,700	1,280 (27.2%)	+363	(+8.4%)	+126 (+0.6pt)	(+10.9%) -

（注）
・2027年3月期上期にカタリナマーケティングジャパンのPPAが確定したことに伴い、
2026年3月期の数値を遡及修正しています。(アウトソーシングの売上総利益にPPA償却費△6億円を反映)

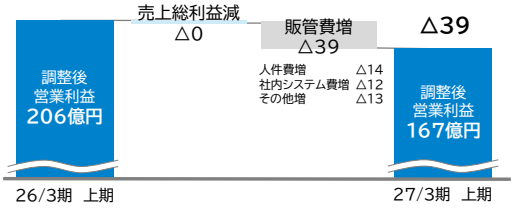
©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

1　2027年3月期上期　業績
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）2027年3月期上期　増減分解

【調整後営業利益*の増減分解】

（単位：億円）



＊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

【セグメント別　売上収益／売上総利益(利益率)】

（単位：億円）

	2026年3月期 上期		2027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	652	234 (35.8%)	682	249 (36.5%)	+30	(+4.6%)	+15 (+0.7pt)	(+6.5%) -
サポートサービス	293	91 (31.0%)	296	86 (29.1%)	+3	(+1.2%)	△5 (△1.9pt)	(△5.1%) -
アウトソーシング	456	100 (22.0%)	536	115 (21.5%)	+80	(+17.6%)	+15 (△0.6pt)	(+14.6%) -
その他サービス	60	16 (26.0%)	64	17 (26.7%)	+3	(+5.5%)	+1 (+0.7pt)	(+8.5%) -
ソフトウェア	227	30 (13.3%)	214	30 (14.0%)	△13	(△5.6%)	△0 (+0.7pt)	(△0.4%) -
ハードウェア	363	67 (18.4%)	219	40 (18.3%)	△144	(△39.8%)	△27 (△0.0pt)	(△39.9%) -
合計	2,051	537 (26.2%)	2,011	537 (26.7%)	△40	(△2.0%)	△0 (+0.5pt)	(△0.0%) -

（注）2027年3月期上期は、カタリナマーケティングジャパンのPPA償却費として△12億円をアウトソーシングの売上総利益に反映しています。

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2027年3月期2Q（7-9月）　連結経営成績

【連結経営成績】

（単位：億円）

	2026年3月期 2Q(7-9月)	2027年3月期 2Q(7-9月)	前年同期比	
売上収益	1,083	1,097	+14	(+1.3%)
売上総利益	299	299	△0	(△0.1%)
販管費	△171	△193	△22	(+12.6%)
持分法による投資損益/その他の収益･費用	△0	2	+3	
営業利益	128	109	△19	(△15.0%)
（営業利益率）	(11.8%)	(9.9%)	(△1.9pt)	
親会社の所有者に帰属する四半期利益	95	71	△24	(△25.5%)
調整後営業利益*	128	106	△22	(△17.0%)
（調整後営業利益率）	(11.8%)	(9.7%)	(△2.1pt)	
受注高	1,085	1,135	+50	(+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

- ✓ 売上収益は、カタリナマーケティングジャパンを連結取り込みした影響やシステムサービスが好調に推移したことなどにより増収
- ✓ 営業利益は、売上総利益が横ばいとなるなか販管費が増加し減益
- ✓ 販管費は、人件費やビジネス拡大に向けた研究開発費の増加などにより増加

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）2027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）

	2026年3月期 2Q(7-9月)		2027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	352	127 (36.3%)	**370**	**134 (36.3%)**	+19 (+5.4%)	+7 (+5.5%) (+0.0pt) -
サポートサービス	150	46 (30.7%)	**157**	**47 (29.7%)**	+7 (+4.5%)	+1 (+1.2%) (△1.0pt) -
アウトソーシング	224	58 (26.1%)	**248**	**47 (19.0%)**	+24 (+10.6%)	△11 (△19.2%) (△7.0pt) -
その他サービス	32	9 (26.9%)	**40**	**12 (30.4%)**	+7 (+23.1%)	+3 (+39.4%) (+3.6pt) -
ソフトウェア	111	19 (17.5%)	**126**	**28 (22.4%)**	+15 (+13.5%)	+9 (+45.5%) (+4.9pt) -
ハードウェア	213	39 (18.4%)	**155**	**30 (19.6%)**	△58 (△27.3%)	△9 (△22.4%) (+1.2pt) -
合計	1,083	299 (27.7%)	**1,097**	**299 (27.3%)**	+14 (+1.3%)	△0 (△0.1%) (△0.4pt) -

- ✓ システムサービスは、小売業やサービス業向け案件が堅調に推移したことにより増収増益。不採算案件の計上はなし
- ✓ アウトソーシングは、カタリナマーケティングジャパン連結取り込みの影響があった一方で、前年同期に高収益案件の計上があった影響により増収減益。PPA償却費6億円を原価計上
- ✓ ハードウェアは、前年同期に大型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）2027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）

	2026年3月期 2Q(7-9月)	2027年3月期 2Q(7-9月)	前年同期比
システムサービス	373	**383**	+10 (+2.6%)
サポートサービス	152	**147**	△5 (△3.5%)
アウトソーシング	194	**191**	△3 (△1.3%)
その他サービス	17	**42**	+25 (+143.3%)
ソフトウェア	133	**151**	+18 (+13.7%)
ハードウェア	216	**221**	+5 (+2.3%)
合計	1,085	**1,135**	+50 (+4.6%)

- ✓ その他サービスは、設備工事案件を受注した影響などにより受注高が増加
- ✓ ソフトウェアは、幅広い業種向けの中小型案件が積み上がり受注高が増加

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（参考）ユニアデックス　2027年3月期上期　業績概況

✓ AI関連やセキュリティ関連のインフラ投資需要は活況な状況が継続しているものの、
下期に売上計上予定の案件が集中していることや、前年同期の大型案件の反動減などの影響により減収減益

【経営成績】 連結会社相互間の内部取引を含む

（単位：億円）

	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	前年同期比
売上高	907	**742**	△166 （△18.3%）
売上総利益	187	**154**	△33 （△17.9%）
販管費	△93	**△102**	△9 （+9.3%）
営業利益	94	**52**	△42 （△44.8%）
（営業利益率）	（10.4%）	**（7.0%）**	（△3.4pt）

【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）

	2026年3月期 上期		2027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	105	29 (27.4%)	**96**	**26 (26.5%)**	△8	（△8.0%）	△3 (△0.9pt)	（△10.9%） -
サポートサービス	230	56 (24.5%)	**234**	**57 (24.4%)**	+4	（+1.9%）	+1 (△0.1pt)	（+1.3%） -
アウトソーシング	131	23 (17.3%)	**139**	**20 (14.4%)**	+7	（+5.7%）	△3 (△2.9pt)	（△11.8%） -
その他サービス	54	10 (18.6%)	**53**	**11 (20.1%)**	△1	（△2.4%）	+1 (+1.5pt)	（+5.6%） -
ソフトウェア	124	20 (16.2%)	**79**	**12 (15.1%)**	△45	（△36.4%）	△8 (△1.1pt)	（△40.6%） -
ハードウェア	263	50 (18.8%)	**141**	**29 (20.5%)**	△123	（△46.6%）	△21 (+1.6pt)	（△42.0%） -
合計	907	187 (20.7%)	**742**	**154 (20.8%)**	△166	（△18.3%）	△33 (+0.1pt)	（△17.9%） -

※ 本ページの諸数値は日本基準に基づく

©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。