

BIPROGY 株式会社

2026 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会 （2026 年 2 月 4 日開催）

主な質疑応答 （ご理解いただきやすいよう表現を変更している箇所があります。）

【質問者 A】

Q：カタリナマーケティングジャパン（以下、CMJ）連結によるシナジーについて、決算説明会資料 3 ページでは、2027 年 3 月期時点で約 50 億円分の売上シナジーを織り込んでいるように見える。CMJ 側と BIPROGY 側のどちらに、どのようなメカニズムでシナジーが発現するのか。

A：2027 年 3 月期のリテール領域における売上収益 150 億円の拡大は、CMJ 単体での達成を目指す位置付けである。当社とのシナジーは、2028 年 3 月期以降に発現させていく。CMJ のリテールメディアネットワークが保有するデータと、当社サービスを組み合わせ、2031 年 3 月期にリテール領域全体で売上収益 600 億円以上を目指す。

Q：CMJ による 2027 年 3 月期業績への影響は。また、CMJ の 2025 年 12 月期の営業利益を教えてください。

A：2025 年 11 月 28 日のニュースリリースで開示した CMJ の 2024 年 12 月期の営業利益約 4 億円には、米国カタリナ社からのカーブアウトに伴う一時的コストなどが含まれており、実力値はそれを上回る。2025 年 12 月期の利益も改善傾向にある。PPA の状況次第ではあるが、2027 年 3 月期の営業利益はもう少し大きくなると想定している。CMJ の売上高についても、2025 年 12 月期対比で成長を見込んでいる。

Q：CMJ は成長途上の会社であり、一過性の要素で利益水準が変動する可能性があるかと認識しているが、経営方針最終年度である 2027 年 3 月期の利益目標は、CMJ の業績変動や PPA 等を踏まえても変わらないか。

A：仮に一時的なマイナスがあっても、グループ全体でカバーできるよう経営方針達成に向けて施策を実行していく。

【質問者 B】

Q：2027 年 3 月期のリテール領域における営業利益率 10%以上という目標は、PPA 償却を織り込んでいるのか。

A：一定の仮定を置いた上で目標値を設定しているが、PPA の結果、償却資産への配分が想定と異なった場合には変動する可能性はある。

Q：3Q（10-12 月期）の各セグメントの売上総利益率が改善している背景を教えてください。また、ユニアデックスのアウトソーシングの売上総利益率の改善要因は。

A：システムサービスは、特定の要因ではなく、全体的な改善により売上総利益率が上昇している。アウトソーシングは、金融機関向け案件での一括利益の計上が寄与した。ソフトウェアは、製造業向けメインフレーム関連の高収益案件が影響している。ハードウェアは、特定の要因はなく多数案件の積み上げによるものである。ユニアデックスのアウトソーシングについても特殊要因はなく、全体の収益性が改善している。ユニアデックスは、2026 年 3 月期第 1 四半期に新サービス「GASSAI」を提供開始し、アウトソーシング売上の拡大と収益性の改善に取り組んでいる。

【質問者 C】

Q：CMJについて、PPAの前提や償却期間のイメージ、2024年12月期の売上高100億円から2年で150億円に成長する蓋然性、PPA償却が発生することによる経営方針の利益目標への影響を教えてください。

A：PPA実施中のため現時点でのイメージではあるが、取得価額約400億円のうち約200億円がのれん、残りが償却対象資産、償却期間は10年程度を想定している。2025年12月期は売上高が2割程度増加しており、このペースであれば2026年度の150億円は達成可能と考えている。今回のM&Aの実施により経営方針の利益目標を変えることは考えていない。CMJのビジネスは1つ1つサービスを売るのではなく、アウトソーシングビジネスのようにサービスを利用する小売店舗が広がればビジネスも大きく拡大していく。その点も含めてデューデリジェンスを行い、M&Aを実施した。

Q：アウトソーシングの一括計上案件の内容と金額規模は。不採算案件について、無形資産の減損額が当初想定を上回った背景を教えてください。

A：アウトソーシングの一括計上案件については、月額と一括を組み合わせた契約であり、金額は10億円未満だが高収益である。不採算案件は、テスト工程での認識齟齬や障害対応の遅延が原因であり、今後の見通しを精査した結果、将来コストを織り込み13億円の減損計上となった。追加の減損リスクは見込んでいない。

【質問者 D】

Q：CMJについて、2027年3月期の利益寄与の見通し、PPAの確定時期を教えてください。

A：PPA実施中であるため、2026年3月期4QのCMJに係る営業利益影響は暫定的にゼロとしている。2027年3月期の利益影響はPPA次第である。PPAは、4月末の通期決算発表までには確定させたいと考えているが外部評価の進捗次第である。

Q：2030年に向けたリテール領域の目標について、売上収益600億円、営業利益率20%におけるCMJの寄与分を教えてください。

A：当社の従来ビジネスの成長、CMJ単体の成長に加え、シナジーを積み上げた結果として到達する目標であり、今回のM&Aによる効果は目標値の概ね半分程度と見ている。

【質問者 E】

Q：リテール領域の営業利益率について、現状10%程度だが、CMJのPPA償却を織り込んだ上で2027年3月期は10%以上をどのように達成するのか。現時点でCMJの営業利益率はどの程度改善しているのか。

A：CMJ単体の営業利益率は精査中で非開示である。リテール領域では、大型構築案件を含む良好な受注残があり、これらを織り込んでリテール領域全体で営業利益率10%以上を見込んでいる。

Q：ソフトウェアのうち、メインフレーム案件の規模感は。

A：メインフレーム案件は、売上収益15億円、利益10億円程度で一過性である。2027年3月期は別案件でカバーする。

【質問者 F】

Q：CMJ の収益構造を教えてください。

A：メーカーから販促費をいただくモデルであり、小売の対象店舗の拡大とともに価値が高まる。紙のクーポンからオンライン、アプリへと展開を広げる。当社は、スマホアプリ等も含め様々なサービスを広げてきたところに強みがあるので、CMJ のプラットフォームと掛け合わせて魅力を高めていく。

Q：CMJ の買収により、経営方針における成長投資の予算の大半を消化したと思うが、今後の自己株式取得などの株主還元の考え方を教えてください。

A：株主還元に関しては、将来の成長への投資を優先し、投資の進捗やキャッシュの積み上がりに応じて検討する方針に変更はない。

【質問者 G】

Q：CMJ の 2025 年 12 月期の営業利益の実力値を教えてください。

A：営業利益の実力値は精査中で非開示である。CMJ 単体ではなく、CMJ を含めたりテール領域全体として成長し、収益性を高めていくことを目指している。

Q：CMJ とのシナジーについて、CMJ のマーケティング支援プラットフォームのデータベースやシステムなどを BIPROGY が担当することになるのか。

A：CMJ のシステムは、米国カタリナ社の仕組みを使ってきた。今後、当社のノウハウを組み合わせ、効率化やセキュリティ強化をしていく。データ利活用という観点では、現時点では紙のクーポンが中心だが、今後アプリ展開などにより OMO を進化させることで小売とメーカー双方への提供価値を高める。

以上

（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。