BIPROGY 株式会社

2027 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 （2026 年 11 月 5 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：社内基幹システム刷新に起因する問題は、完全に収束したのか。関連追加コストが上期 3 億円発生しているが、下期は発生しないか。

A：社内基幹システム刷新に起因する 2027 年 3 月期 1Q（4-6 月期）の売上収益 60 億円程度の期ずれについては、2Q（7-9 月期）の計上を目指していたが、2Q は 46 億円を計上し、残り 14 億円程度は 3Q（10-12 月期）に計上予定である。システム面では、若干の対応が残っているが、11 月末に完全に完了見込みである。
関連追加コストとして、1Q に 2 億円、2Q に 1 億円発生した。この上期の 3 億円は、他の IT 関連コストを抑制することで、通期の計画内に収める予定であるため、通期業績予想には影響しない想定である。

Q：上期実績は社内計画比でどうだったのか。下期は 100 億円程度の増益が必要となるが、3Q も PPA 償却費が減益要因となる中で、どのように計画を達成するのか。

A：上期はシステムサービスが堅調に推移した一方で、製品販売が想定を下回った。一部顧客で案件の検討や意思決定に時間を要したことから、製品販売の積み上がりが弱く、付随するサポートサービスにも影響が出たため、売上収益、営業利益は社内計画を下回った。一方で、販管費は概ね計画通りであった。
通期業績予想の達成に向けては、下期に偏重しているが、受注高、受注残高は増加している。年度内売上予定の受注残高は前年同期比 400 億増加しており、通期売上予想に対する進捗率も 2026 年 3 月期より上昇している。また、主力のシステムサービスでは増収増益であり、需要や競争力そのものに大きな変化は生じていない。上期までの進捗を踏まえると、通期業績予想達成に向けたハードルは期初に比べ高まっていると認識しているが、受注残高を確実に売上収益と利益に結びつけていくことに加え、販管費を適切にコントロールしていくことが重要と考えている。販管費は、人件費や AI 投資などの必要な投資は継続するが、期初段階で厚めに見ていた一般経費のコントロールを強化しているため、通期業績予想では販管費を減額した。販管費のうち人件費や社内システム費（事務機械化費）は下期も増加を見込んでいるが、一般経費は前年の M&A 費用の剥落などもあることから概ね前期並みの費消を想定している。この計画の範囲でコントロールしていくことで下期の利益目標達成を目指す。

Q：上期はどの程度、社内計画を下回ったのか。下期は、売上収益面でどのようなものが利益貢献するのか。

A：上期は、社内計画比で売上収益 100 億円程度、営業利益 20 億円程度が下振れした。下期は、システムサービスを中心に伸ばしていく。売上収益のさらなる伸長による増益も図る。

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

【質問者 B】

Q：ユニアデックスに関して、2Q は前年同期比で約 10%減収、約 26%減益だが、前年同期の大型案件の反動減や社内基幹システム刷新に起因する期ずれ影響などを除き、トレンドに変化はないか。

A：2Q での社内計画比の下振れの大部分がユニアデックスの影響であった。現在積み上がっている受注残高の多くがユニアデックスに関連しており、2027 年 3 月期は下期に偏重している。引き続き通期業績予想の達成に向けて、新たな受注獲得も含め対応していく。

Q：アウトソーシングの売上総利益に関して、2Q は前年同期比で約 19%低下しているが、前年同期の高収益案件の反動減やカタリナマーケティングジャパンの連結取り込み、ユニアデックスの業績変化などの特殊要因が影響しているのか。特殊要因を除くと、アウトソーシングの売上総利益率は改善トレンドにあるのか。

A：特殊要因を除いても 2Q はアウトソーシングの収益性は若干低下している。運用費が増加している可能性があり、AI 活用等により効率化を図り、徐々に利益率を改善するよう検討を進めている。

Q：社内基幹システム刷新に起因する問題により、新規案件獲得の遅れや失注など、2Q の受注への影響はあったか。上期の下振れを下期で取り返せるのか。

A：1Q の売上収益の期ずれをリカバリーするために、2Q はリソースを取られた面があった。3Q 以降はその影響は縮小するため、下期にリカバリーを図っていく。

【質問者 C】

Q：販管費について、上期は前年同期比 39 億円増加しているが、通期業績予想と差し引きすると下期は前年同期比 33 億円増加と上期より抑制される計画となる。2Q の販管費は 1Q より増加しているが、3Q から抑制できるのか。

A：現在もコストコントロールを強化しているため、3Q から徐々に効果が現れてくると思う。

Q：受注残高の消化が遅れているようにも見えるが、下期に順調に売上計上されるのか。

A：2026 年 3 月期は、主にユニアデックスにおいてハードウェアの売上収益が上期に偏重していた。2027 年 3 月期は、4Q（1-3 月期）に 200 億円強の大規模 GPU インフラ基盤構築案件の納品を予定しているが、導入準備も始めており、調達面も含め順調に進んでいる。それ以外のシステムサービス案件も順調に進捗している。

【質問者 D】

Q：セグメント別の通期業績予想について、下期のアウトソーシングの売上総利益率が前年同期比で 5.1 ポイント改善する計画となっているが、PPA 償却費などもある中で、大きく改善する要因は何か。

A：運用の効率化を目指している。若干強めに見ている部分があるため、コスト削減でカバーしていきたいと考えている。

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

Q：セグメント別の通期業績予想が見直されて、システムサービスの売上収益が通期で 30 億円増額されている。システムサービスが堅調で今後さらに積み上げていくとの説明に対して、下期の増収計画が控えめに見えるが、余裕を持たせているのか。
A：システムサービスは、受注残高の増加を考慮すると若干控えめに見ている。

Q：事例として紹介された廃プラスチック循環モデルや「みちびき」を活用した決済取引証明は、今後 2～3 年で大きな規模になるのか。
A：まだ実証事件の段階で、業績影響は少し先になると考えている。ただ、大きな市場のある分野にチャレンジをしており、今後大きく化ける可能性があると思っているので、できるだけ早くサービス化していきたいと思う。

【質問者 E】
Q：通期業績予想について、売上総利益率は下期 27.6%で、上期の 26.7%より約 0.9 ポイント上昇する計画となっている。下期は、ハードウェアが中心となり、大規模 GPU インフラ基盤構築案件の粗利率も高くなかったと思うが、大型案件や収益性の高いアウトソーシング案件などを見込んでいるのか。
A：大型案件のパイプラインはいくつかあるが、2027 年 3 月期内に受注・売上計上できるかは不透明であり、通期業績予想では織り込んでいない。アウトソーシングの売上総利益率は、AI 活用などによる運用効率の改善や価格転嫁などによる改善を目指している。

Q：サポートサービスについて、1Q のハードウェアの期ずれ影響により期初計画からは下方修正されたと思うが、下期は増益する計画となっている。下期からサポートサービスの売上総利益が増益となる背景は。
A：サポートサービスは、上期の製品販売が低調であったことから通期業績予想を見直している。利益面では、サポートサービスの内製化により外注費の増加を抑制する施策を上期から継続的に進めており、売上総利益率の改善を見込んでいる。

【質問者 F】
Q：ユニアデックスを中心に社内計画比で売上収益 100 億円程度、営業利益 20 億円程度下振れたとのことだったが、社内基幹システム刷新に起因して受注の遅れや失注が発生したのか。
A：社内基幹システム刷新の影響もあるが、製品販売においては案件の選別や、顧客側での案件先送り、検討の長期化が影響した。背景として、メモリ価格高騰の影響により、無理に受注すると当社側で損失が発生する可能性もあったため、リスク回避のため慎重に対応した部分がある。また、顧客側でも価格水準や投資タイミングを慎重に見極める動きがあり、上期から 3Q 以降に先送りされた案件が売上収益で 20 億円程度あった。しかしながら、足元ではメモリ価格の上昇は落ち着き、顧客側の理解が進み案件も動き始めているため、下期に向けては案件獲得が進むと考えている。

Q：1Q に受注した、200 億円程度の大規模 GPU インフラ構築案件は、期初計画に含まれていたのか。
A：期初計画に含めていた。

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

Q：通期業績予想の達成に向けて、具体的にはどのような領域を狙っていくのか。

A：大規模 GPU インフラ構築案件を除いても、年度内売上予定の受注残高が前年同期比で 200 億円増加していることから、通期業績予想の達成を見込んでいる。
具体的な領域に関しては、ユニアデックスは強みのある文教向けなどのネットワークやサーバー関連をさらに拡大していく。BIPROGY は、コア事業の注力領域を中心にサービスの受注を積み上げていく。各注力領域でパイプラインもあるため、売上収益面ではある程度自信を持っている。利益面では、一部不透明な部分もあるため、状況により売上収益をさらに拡大する施策も打ちながら利益額の達成を目指していく。

Q：通期業績予想の達成に向けて、経営方針最終年度だから何としても最後まで頑張ろうという気合なのか、数字では表現しにくいが社長の感覚として達成可能と思っているのか。

A：最後まで頑張り続けるのは当然のことと考えている。経営方針の 3 年間の中で上方修正をしながら、ここまで進めてきた。上期業績が減収減益となったことは悔しく思っており、下期にリカバリーしていく。売上収益面では、受注残高やパイプラインの状況を踏まえて、通期業績予想を達成できる、あるいはそれ以上を目指せると考えている。利益面では、人件費等も含めて原価が上昇している部分もあり不透明だが、コストコントロール強化や売上収益のさらなる拡大により利益を積み上げていくよう社内でも指示を出し、取り組みを進めている。

【質問者 G】

Q：販管費について、通期業績予想において期初計画から 20 億円減額しているが、具体的には何を削減するのか。先行投資を削減するのであれば、2028 年 3 月期にその分増加しないか。

A：一般経費を削減する計画としており、交通費や出張費などが該当する。2026 年 3 月期下期に計上した M&A 関連費用 8 億円が剥落する影響も踏まえ、通期業績予想を見直した。必要な経費は使いながら効率化していくため、2027 年 3 月期で削減した分、来期増加するものではないと考えている。

Q：コスト面で内製化の努力をしているという説明があったが、具体的にはどのような内容か。

A：システムエンジニアの外注比率は前期比で 0.1 ポイント低下しており、AI エージェントなども活用し生産性を上げる努力をしている。また、サポートサービスに関しては、取扱い製品が拡大したことによって自社で保守できない案件が増加したが、取扱い製品の絞り込みなどにより内製化し、収益性を高めていこうとしている。

【質問者 H】

Q：アウトソーシングについて、1Q と比較して 2Q は売上収益が約 40 億円、売上総利益が約 20 億円減少している。季節性のあるカタリナマーケティングジャパンの業績影響を除いた要因は。

A：売上収益に関しては、他社クラウドサービスの影響が大部分である。他社クラウドサービスの売上収益は、1Q が約 45 億円、2Q が約 12 億円である。利益面は詳細を確認中であるが、1Q と 2Q で 4 億円程度のコストの入り繰りの影響があった。

以上

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.

（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。

©2026 BIPROGY Inc. All rights reserved.