

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2025年12月1日
【会社名】	BIPROGY株式会社
【英訳名】	BIPROGY Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 齊藤 昇
【本店の所在の場所】	東京都江東区豊洲一丁目1番1号
【電話番号】	03 (5546) 4111 (大代表)
【事務連絡者氏名】	業務執行役員 山内 宜子
【最寄りの連絡場所】	東京都江東区豊洲一丁目1番1号
【電話番号】	03 (5546) 4111 (大代表)
【事務連絡者氏名】	業務執行役員 山内 宜子
【縦覧に供する場所】	関西支社 (大阪市北区大深町3番1号) 中部支社 (名古屋市中区栄一丁目3番3号) 株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社は、2025年11月28日開催の取締役会において、Yosemite1株式会社（以下「Yosemite1」といいます。）及びその完全子会社であるカタリナマーケティングジャパン株式会社（以下「CMJ社」といいます。）の間で行われるCMJ社を吸収合併消滅会社としYosemite1を吸収合併存続会社とする吸収合併の効力発生後における当該吸収合併存続会社の発行済株式の全てを取得し、同社を子会社化すること（以下「本株式取得」といいます。）について決議いたしました。本株式取得に関し、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

（１）取得対象子会社の概要

Yosemite1株式会社（子会社）

商号	Yosemite1株式会社		
本店の所在地	東京都港区南青山3丁目1番3号スプライン青山東急ビル3階		
代表者の氏名	代表取締役 仁木 準		
資本金の額	1万円		
純資産の額	2,494百万円		
総資産の額	18,235百万円		
事業の内容	(1) 会社の株式又は持分を所有することにより、当該会社の事業活動を支配、管理する業務 (2) 経営コンサルティング (3) 前各号に付帯関連する一切の業務		
最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益及び純利益			
決 算 期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高	—百万円	9,632百万円	9,979百万円
営業利益	—百万円	249百万円	438百万円
純利益	—百万円	784百万円	128百万円
当社と当該会社の関係	資本関係	該当事項はありません。	
	人的関係	該当事項はありません。	
	取引関係	該当事項はありません。	

注) Yosemite1は、2026年1月6日を効力発生日として、CMJ社との間で、CMJ社を吸収合併消滅会社とし、Yosemite1を吸収合併存続会社とする吸収合併を行った上で、Yosemite1の商号を「カタリナマーケティングジャパン株式会社」に変更する予定とのことです。

カタリナマーケティングジャパン株式会社

商号	カタリナマーケティングジャパン株式会社		
本店の所在地	東京都港区虎ノ門2丁目2番1号 住友不動産虎ノ門タワー33階		
代表者の氏名	代表取締役社長 Sean Chu		
資本金の額	10百万円		
純資産の額	4,185百万円		
総資産の額	18,213百万円		
事業の内容	実購買データをベースとした各種マーケティングサポート		
最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益及び純利益			
決 算 期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高	8,500百万円	9,632百万円	9,979百万円
営業利益	686百万円	348百万円	447百万円
純利益	243百万円	690百万円	20百万円
当社と当該会社の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。	
	人 的 関 係	該当事項はありません。	
	取 引 関 係	該当事項はありません。	

注) 2023年12月期に関しては、2023年7月末に当時完全子会社であったCMJ社との吸収合併を実施したYosemite2株式会社の、2023年1月から同年7月までの単体財務数値、同年8月から12月までの吸収合併後のCMJ社の単体財務数値、並びに吸収合併前のCMJ社の2023年1月から同年7月までの単体財務数値の合計値を記載しております。

(2) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

BIPROGYグループ(以下、当グループといいます)は、社会変化に対する先見性・洞察力、ICTを核としたテクノロジー、そして多様なビジネスパートナーとのエコシステム形成を掛け合わせることで、社会的価値を創出するグループへの変革を目指しております。当グループが定める「コア事業」の中でも、基幹ソリューションやインフラサービスの提供・運用を通じて培ってきた「徹底した顧客・業務理解」という強みを活かし、5つの注力領域(注1)に経営資源を集中することで、提供価値と収益性の向上を図っています。また、財務・投資戦略として、成長に向けた投資を優先すべく、インオーガニック戦略を推進するための仕組みと投資案件のパイプラインを構築しております。その中でもリテール領域は、特に当グループ成長の牽引役として位置づけており、2030年度に企業価値1兆円の達成を目指す中核分野として、事業強化を進めています。具体的には、「店舗デジタル(有店舗)」、「D2C(注2)」、「CX(注3)」、そしてこれらを連携させる「OMO(注4)」の4領域において、サービスビジネスの拡充を図っており、既存の基幹系ビジネスに加えて、AIやデータ活用を軸とした新たなサービス群の展開を進めています。

こうした背景のもと、当社はリテールメディア市場において高いシェアと成長性を有するCMJ社の買収のための株式取得を決定いたしました。CMJ社は、食品スーパー及びドラッグストア市場における国内最大級のリテールメディアネットワークを構築しており、生活者、小売、メーカーが連携する業界横断型のマーケティング支援を展開しています。2025年には新ブランド「AOUMI(アオウミ)」を立ち上げ、リテールメディア市場におけるトップブランド企業として、更なる成長が期待される企業です。

CMJ社の子会社化により、CMJ社が取引先の小売企業様よりお預かりしている全国規模の購買データを通じて店頭でのソリューション展開を可能にするメディアプラットフォームを獲得することが可能です。これは、当社のマーケティング事業領域における生活者及び購買起点のソリューションを加速させます。また、当社が展開するCoreCenter for RetailやAI-Order Foresight、BIPROGY ESL SaaSなどの店舗DX関連サービスとCMJ社のソリューションとの融合により需要予測から販促最適化、需要や販促計画に基づく発注の自動化等、流通業界全体の課題解決を支援するサービスの展開も期待されます。

今後は、CMJ社のリテールメディアネットワークと、当グループのアセットを活かして、両社の強みを融合した新たなサービス展開や、AI企業との連携によるプラットフォームの高度化、アジアを中心としたグローバル展開など、事業拡張の可能性を広げてまいります。

以上のように、両社の新たな収益機会の獲得及び企業価値向上が見込まれることから、CMJ社を当社の連結子会社とすることといたしました。

注1:「ファイナンス」「リテール」「エネルギー」「モビリティ」「OTインフラ」を、コア事業の注力領域として位置づけています。

注2: Direct to Consumerの略。通販/EC領域を指す。

注3: Customer Experienceの略。

注4: Online Merges with Offlineの略。

(3) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

Yosemite1の普通株式	約39,700百万円
アドバイザリー費用等(概算額)	800百万円
合計(概算額)	約40,500百万円

以上