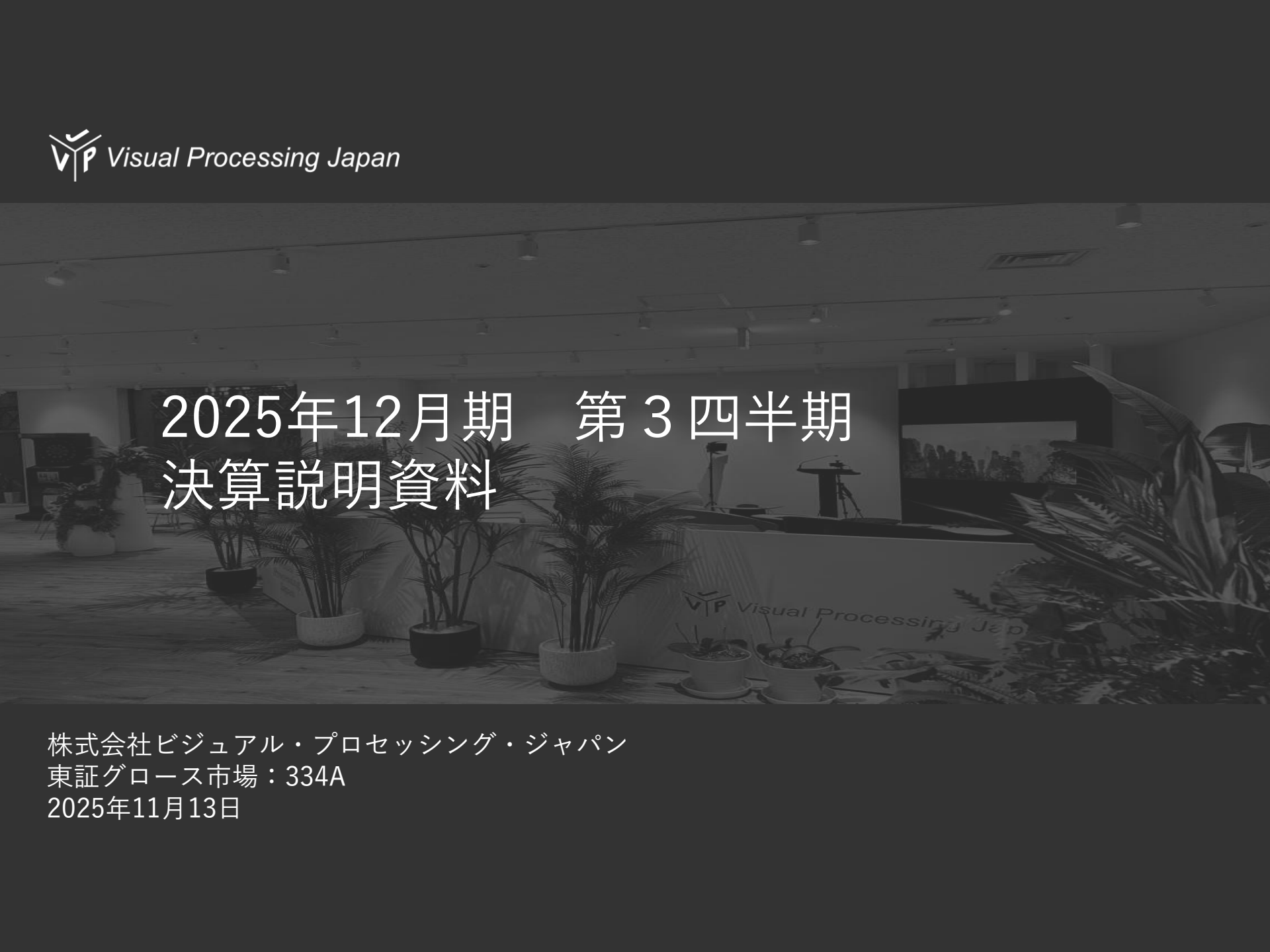




2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ビジュアル・プロセッシング・ジャパン
東証グロース市場：334A
2025年11月13日

Agenda

1

会社概要

2

決算ハイライト

3

成長戦略

4

参考資料



Visual
Processing
Japan

1. 会社概要

会社名 株式会社ビジュアル・プロセッシング・ジャパン

代表取締役社長 三村 博明

設立 1994年1月6日

所在地(本社) 東京都渋谷区渋谷恵比寿4-20-7
恵比寿ガーデンプレイス センタープラザB1

(大阪) 大阪府大阪市中央区難波5-1-60
なんばスカイオ 27F WeWork

(沖縄) 沖縄県中頭郡北谷町北谷2-13-7

事業内容 DAM(デジタル資産管理)を中核に、企業の事業活動における
媒体 (WEB、EC、SNS、カタログ、映像、出版) そして
コンテンツの制作・管理・配信を支援するDX事業

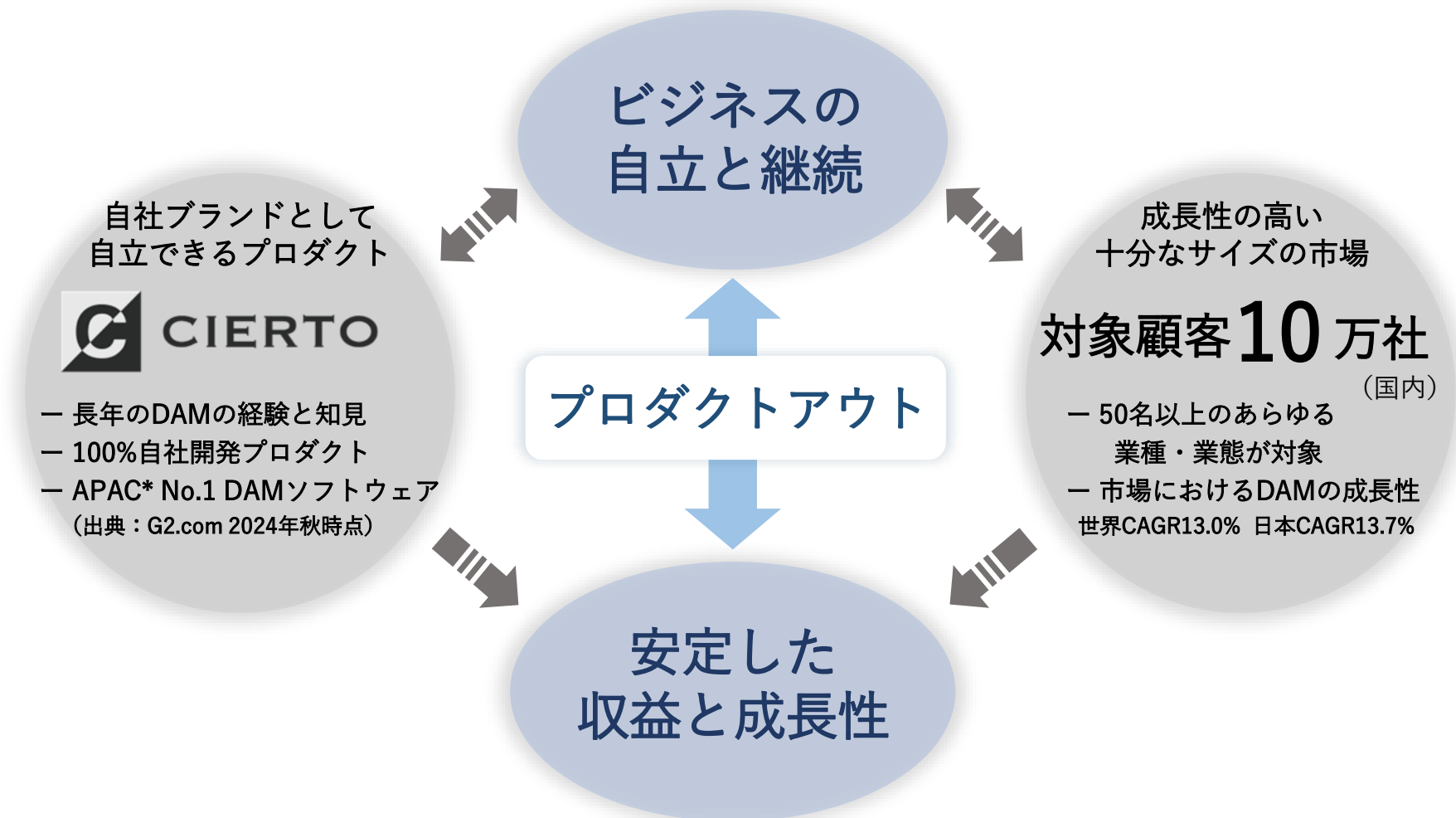
資本金 207百万円(2025年 9 月末現在)

社員数 66名(2025年 9 月末現在)
※役員・臨時従業員を含め84名

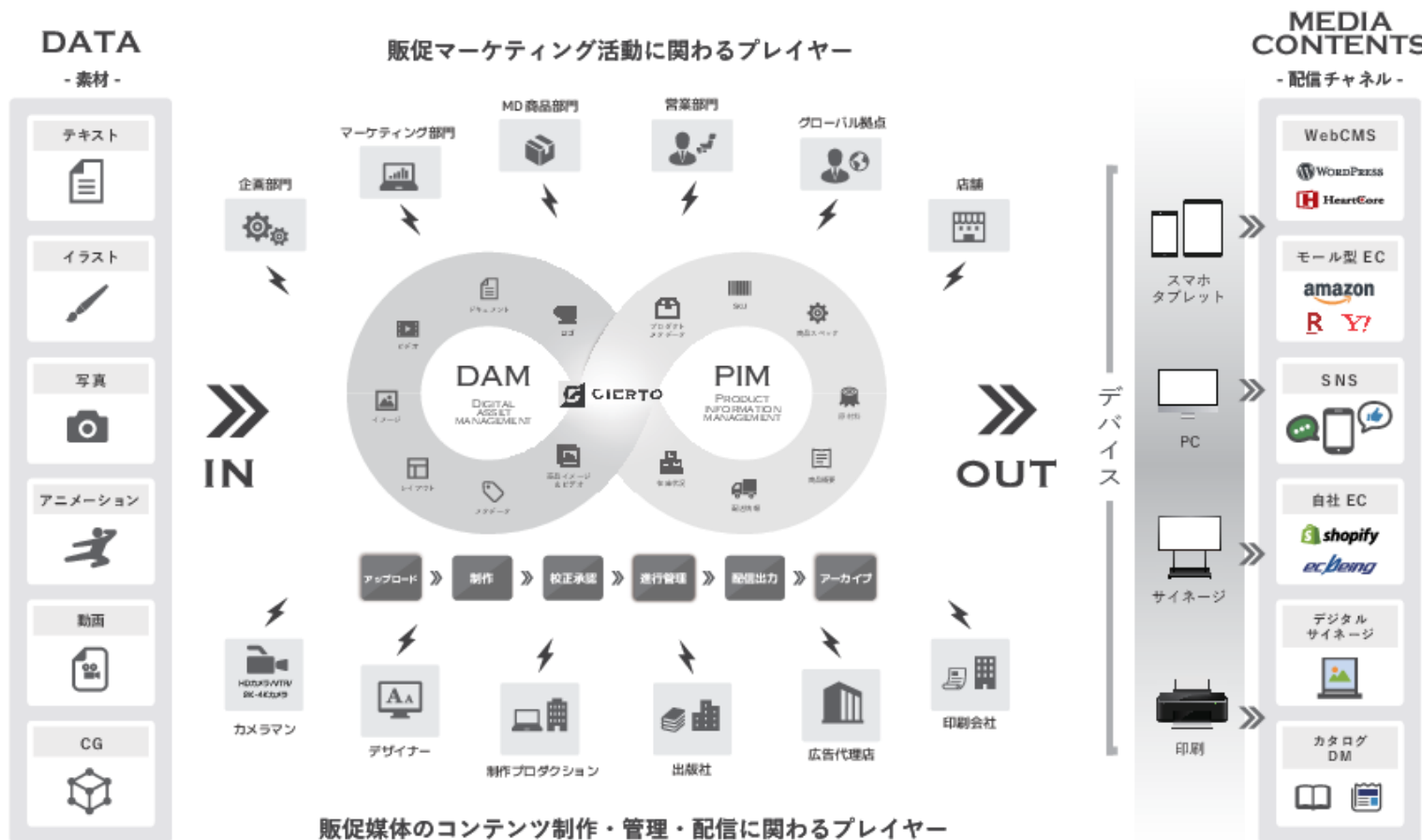
取引銀行 三菱UFJ銀行、三井住友銀行



「自社ブランドとして自立できるプロダクト」と「成長性の高い十分なサイズの市場」から「プロダクトアウト」による「継続的な収益」を獲得し、経営理念である「ビジネスの自立と継続」を実現する。



企業の事業活動における媒体・コンテンツの
制作・管理・配信環境を劇的に変えるDXソリューション
-販促営業活動・広報採用活動・研究開発活動……等-
生産性の向上とブランディングを実現



CIERTO DAM

CIERTO PIM

管理する
データの
種類

営業活動や販促プロモーションにおける媒体・コンテンツ制作に必要な「デジタルアセット」を管理



マーケティング、営業、販売店等が商品や販促情報を把握する際に必要な「テキスト情報」を管理



■ Webブラウザからあらゆるデータをプレビュー管理

コンテンツ制作に必要な写真や動画の情報をブラウザからプレビュー確認できるので、ダウンロードしたりアプリを立ち上げる必要はありません。



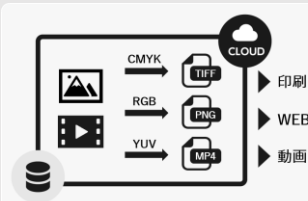
■ 商品情報管理

ファイルサーバーやエクセル等で別々に管理されていることの多い商品のビジュアルデータとテキスト情報を一括で管理・閲覧が可能になります。



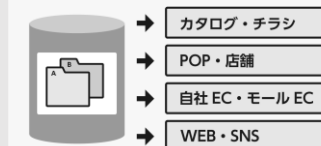
■ クロスメディア制作

印刷・WEB・動画などのフォーマットやカラースペースの異なるコンテンツの変換機能を装備しており、ワンソースのデータのクロスメディア対応が可能になります。



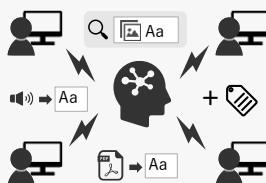
■ マルチチャネル配信

WEB・SNS・EC・カタログ等、複数の販促チャンネルが必要とする規格と画像や動画フォーマットを適切に変換しマルチチャネル向けに制作・配信が可能になります。



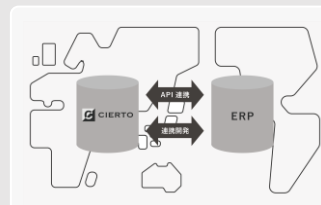
■ AIを活用した様々な情報検索

類似画像検索、自然言語による検索、自動的タグ付け機能、OCR画像からテキスト変換、音声からのテキスト生成、最新のあらゆるAI機能が使えます。



■ 柔軟なカスタマイズ対応

商品のマスタ情報やグローバル向けの価格・スペック・仕様を管理する基幹システムとの連携開発など、顧客ごとの要件に合わせてカスタマイズ対応が可能です。



目的と
効果

CIERTOの活用によりマルチチャネル制作環境における生産性向上とブランディングの統一を実現！

導入前の課題

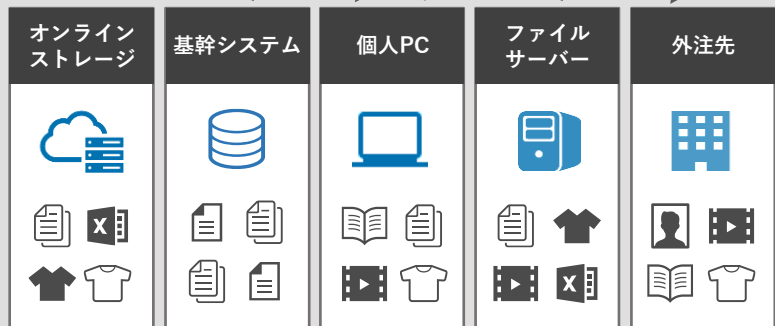
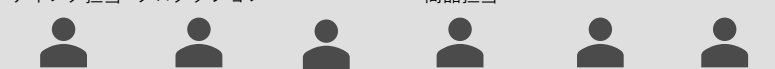
情報のサイロ化により必要な情報へのアクセスが困難！

頻繁なデータの
取り扱いミス



多発する情報配信ミス

企画/マーケティング担当 制作 プロダクション 広告代理店 MD 商品担当 デザイナー カメラマン



サイロ化が進む頻繁なプロダクションリソースによる
取り違えの発生と低い生産性



導入後の解決策

情報の一元管理による正しいワークフローの実現！

マルチチャネル対応の
データ管理



間違いの無い情報配信

企画/マーケティング担当 制作 プロダクション 広告代理店 MD 商品担当 デザイナー カメラマン



プロダクションリソースの一元化による
高い精度と生産性の向上



【流通業界Y社の事例】

< 導入前の課題 >

- ・ 最新の商品画像、商品情報の収集 / 共有に膨大な時間
- ・ Web、EC、モールへ正確な情報を迅速に配信できない
- ・ 取引先や店舗への情報共有に時間と手間がかかる

< 導入後のROI > 「約5,000万円 / 年」

- ・ 商品部門における問合せ対応、各種情報収集コスト削減
- ・ 販促にてECサイト、モール配信時の手間や時間の削減
- ・ 営業提案時の商品検索と情報提供時間の短縮

【製造業界H社の事例】

< 導入前の課題 >

- ・ 正確な製品資料、ドキュメントの入手・共有が困難
- ・ 媒体に合わせた製品画像の形式変換に余剰時間が発生
- ・ 販売店や海外サイトへの最新情報の配信に手間

< 導入後のROI > 「約1,060万円 / 年」

- ・ 製品コンテンツの管理・検索・共有がスムーズに
- ・ 印刷、制作会社への画像変換依頼コストの削減
- ・ 販売店や海外との製品、関連データ共有時間を短縮

【情報・サービス業界L社の事例】

< 導入前の課題 >

- ・ 本部と多数の店舗間での資料や情報共有に時間を要する
- ・ モデルなどの肖像権データの利用申請、承認が属人的
- ・ 複数のシステムを使って外部とデータ共有を行う手間

< 導入後のROI > 「約650万円 / 年」

- ・ 店舗からの約100件 / 月のデータ共有依頼対応をゼロに
- ・ 使用許諾や期限確認にかかる工数を90%削減
- ・ ファイル便、ファイルサーバへのデータ登録作業を削減

【建設・住宅・不動産業界T社の事例】

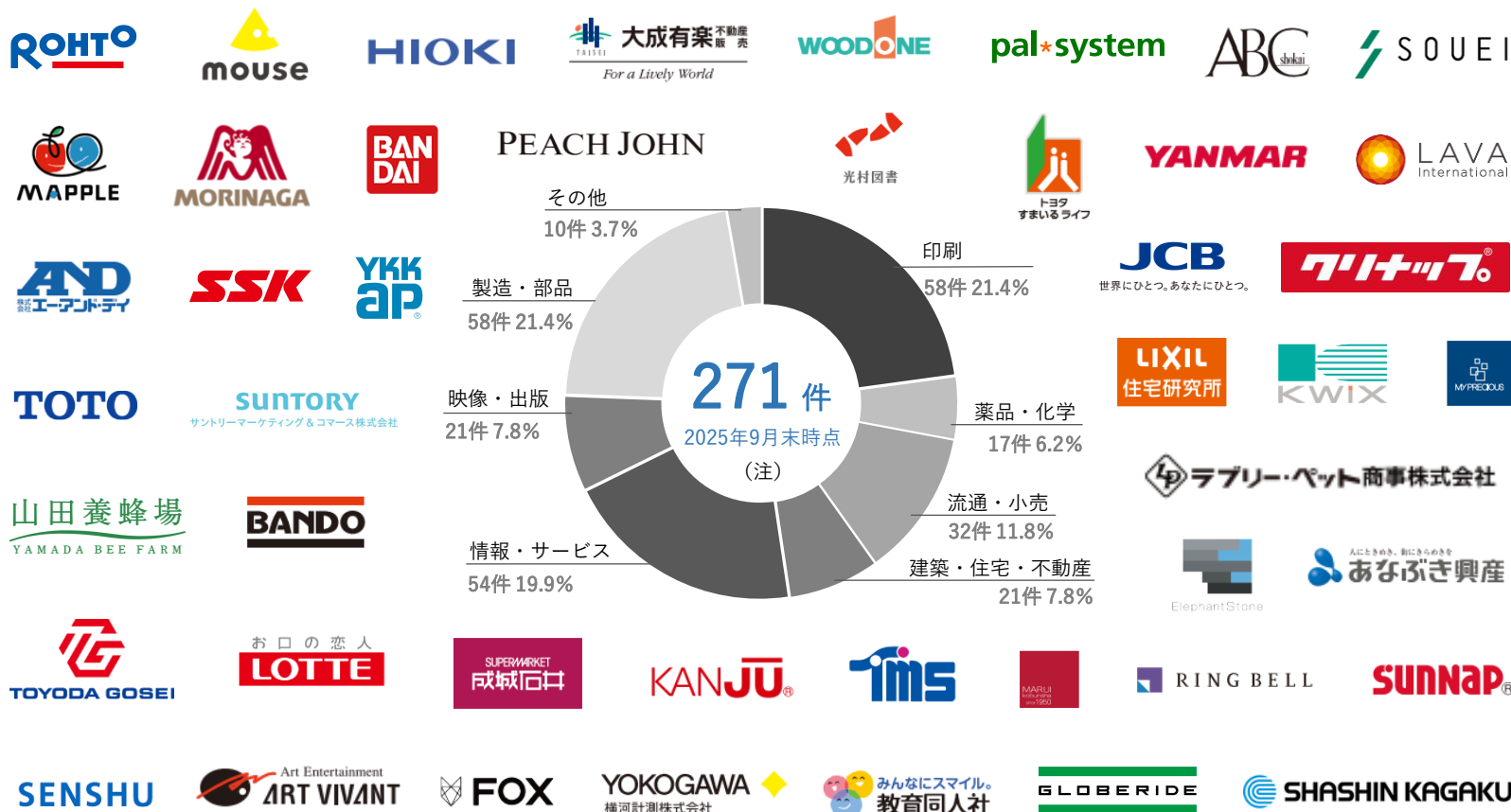
< 導入前の課題 >

- ・ 顧客の要求データを迅速に引出せず、商談工数が増加
- ・ 商談のたびに手書き図面を探して出力する手間
- ・ コンペで使いたい施工事例や写真の問合せが手間

< 導入後のROI > 「約1,200万円 / 年」

- ・ 顧客依頼の持帰りをなくし商談工数を10%削減
- ・ 商談中にオンラインでイメージ確認し出力がゼロに
- ・ 販促部門の手間や時間を煩わせずに必要データを取得

「CIERTO DAM|PIM」は企業の事業活動や販促活動における
媒体・コンテンツの制作・管理・配信環境を支援するDXソリューションとして
あらゆる業種業態で活用が進んでいます。



(注) 現契約件数

CIERTO DAM|PIMは国内Awardを受賞するとともに
海外評価会社からAPACにおけるDAMソフトウェアとして
高い評価を受けております。

ASPIC IoT・AI・クラウドアワード



CIERTO DAM
2019
総合グランプリ受賞



CIERTO PIM
2024
準グランプリ受賞

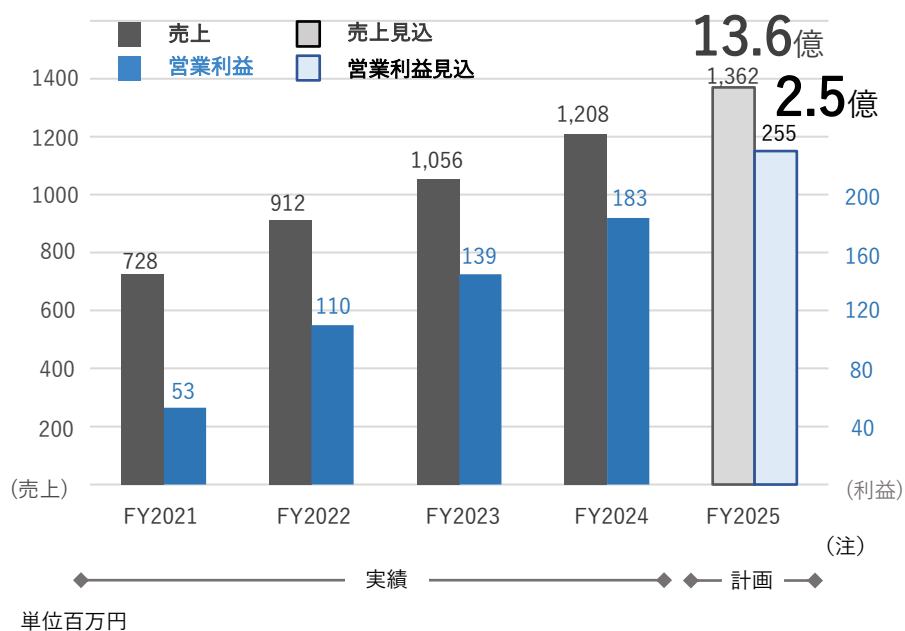
G2.com Digital Asset Management Software in APAC



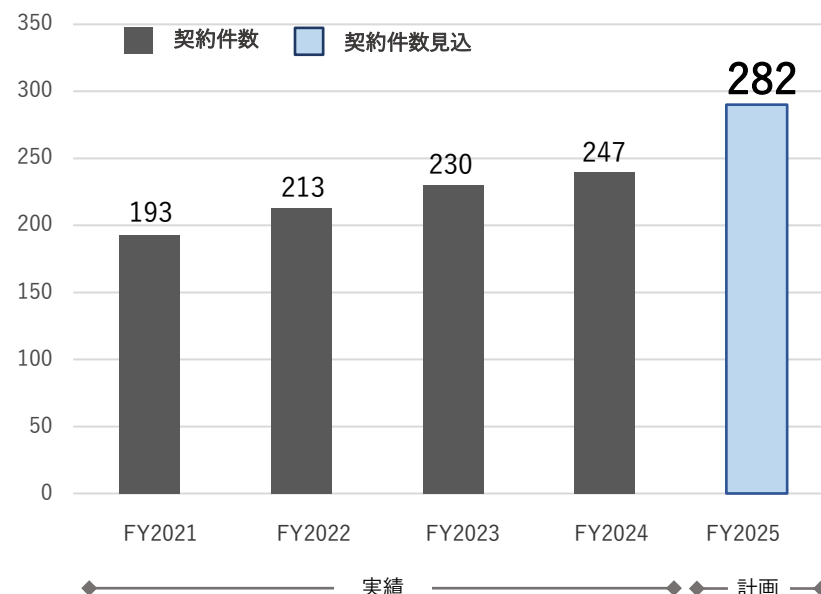
CIERTO DAM 2025 FALL
APAC No.1 Regional Leader

2016年のCIERTOリリース以降、2021年にサブスクリプションビジネスの積み上げが完了し、その後の新規ビジネスを追加することにより、業績は順調に推移しています。

売上・営業利益状況 (注1)



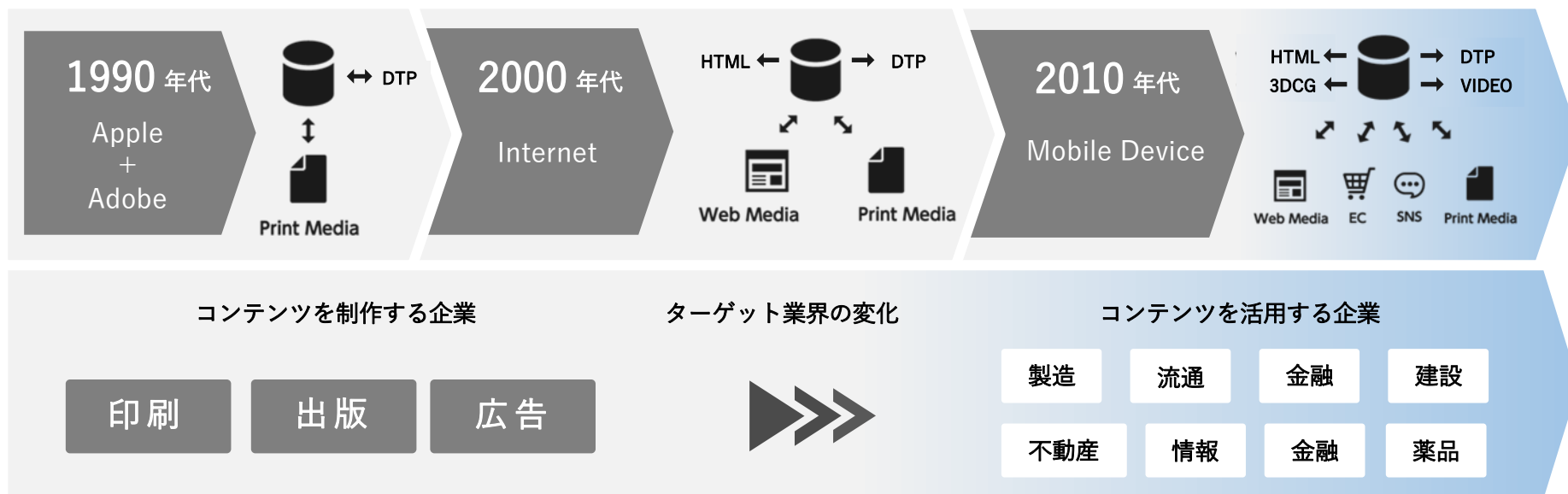
CIERTOの契約件数の推移



(注1) 2025年通期の業績予想について上方修正を行いました。詳細は2025年11月13日公表いたしました「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

DAMの歴史は、1990年代からDTP(紙媒体のコンテンツ制作) 向けの活用が始まる。
その後インターネットの登場によるWEBサイト向けコンテンツへの拡張、
現在ではモバイルデバイス等の普及でSNSやECサイトでの活用も進む。
DAMを必要とするターゲットの業界も大きく変化を遂げて拡大を続けています。

DAMの歴史とターゲット業界の変化



当社ビジネスの変遷

創業期

1994~2000

国内初 当社によるDAMの登場！
出版・印刷業界に向けて
DAM (Media Bank) リリース

変革期

2001~2007

インターネット普及
ブラウザベースDAM (Xinet)
リリース DAM認知度向上！

普及期

2008~2015

iPhone・iPadの登場と普及
媒体 (EC/WEB/SNS) の多様化
多業種へDAMのニーズの拡大

成長期

2016~

自社製品 CIERTOリリース！
国内初のDAM | PIM統合
クラウドサービス中心に普及加速！

2. 決算ハイライト

経営成績の達成

2025年Q3の業績においては売上と営業利益共に順調に推移しており
計画以上の経営成績を達成！

KPIの達成

CIERTO DAM | PIMの契約件数が順調に推移
重要なサブスクリプションの積み上げによりARRが伸長！

通期予想と開発ビジネスの状況

2025年Q4に売上計上予定である複数の大型案件が順調に進行しており
2025年12月期通期の業績予想について上方修正※を実施！

※2025年通期の業績予想について上方修正を行いました。詳細は2025年11月13日公表いたしました「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

2025年Q3の業績においては新規CIERTOの契約件数が順調に推移し、
当初計画以上の経営成績を達成

売上高

2024/Q3実績
896 百万円

2025/Q3計画
919 百万円
前年比 +2.6 %

2025/Q3実績
934 百万円
前年比 +4.2 %

進捗率 **68.5%**

営業利益

2024/Q3実績
119 百万円

2025/Q3計画
126 百万円
前年比 +5.9 %

2025/Q3実績
151 百万円
前年比 +26.9 %

進捗率 **59.2%**

当期純利益

2024/Q3実績
79 百万円

2025/Q3計画
73 百万円
前年比 -7.6 %

2025/Q3実績
90 百万円
前年比 +13.9 %

進捗率 **58.1%**

単位:百万円

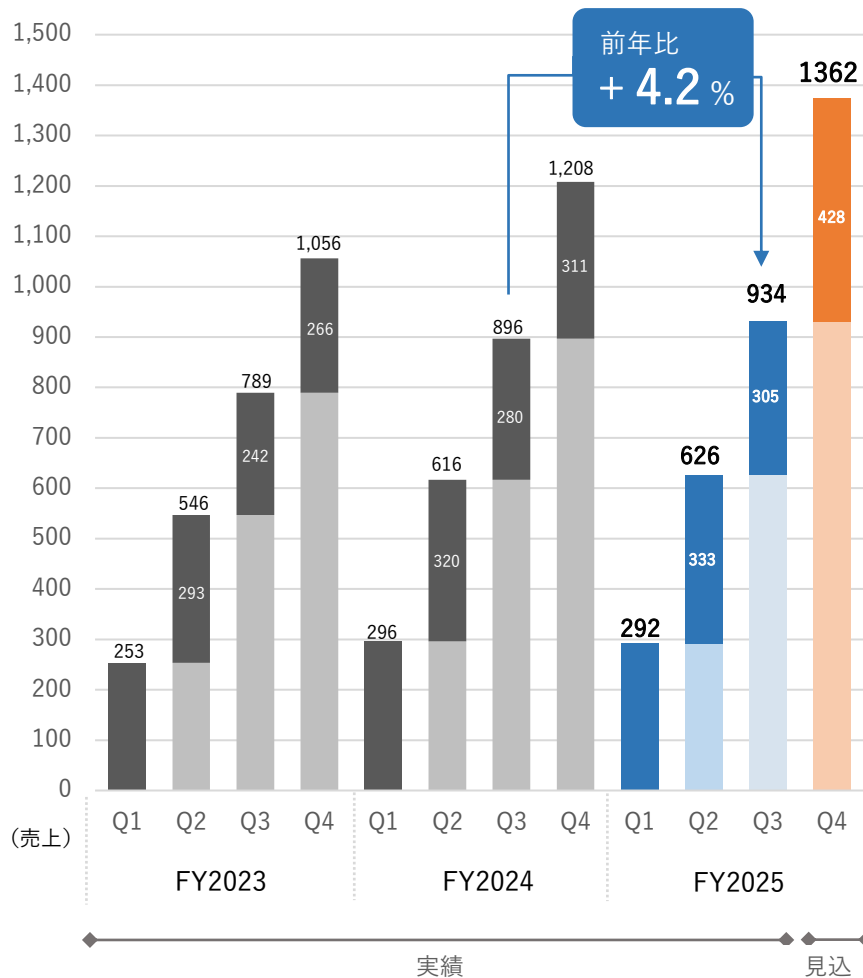
	FY2024 Q3実績	FY2025 Q3実績	前年比		FY2024 通期実績	FY2025 通期予想 (注1)	FY2025 通期予想 進捗率 (注1)
			増減額	増減率			
売上高	896	934	38	4.2%	1208	1,362	68.5%
営業利益	119	151	32	26.9%	183	255	59.2%
営業利益率	13.2%	16.2%	-	-	15.1%	18.7%	-
経常利益	121	138	17	14.0%	184	242	57.0%
経常利益率	13.5%	14.7%	-	-	15.3%	17.7%	-
純利益	79	90	11	13.9%	122	155	58.1%

注1) 2025年通期の業績予想について上方修正を行いました。2025年通期予想及び進捗率について修正を実施しております。売上高1,362百万円（予想増減率+0.4%）、営業利益255百万円（予想増減率+14.3%）、経常利益242百万円（予想増減率+8.4%）、当期純利益155百万円（予想増減率+19.1%）の見込みとなっております。詳細は2025年11月13日公表いたしました「通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

2025年12月期の売上における開発案件は、
第4四半期に納品が完了する大型開発案件が集中しております。

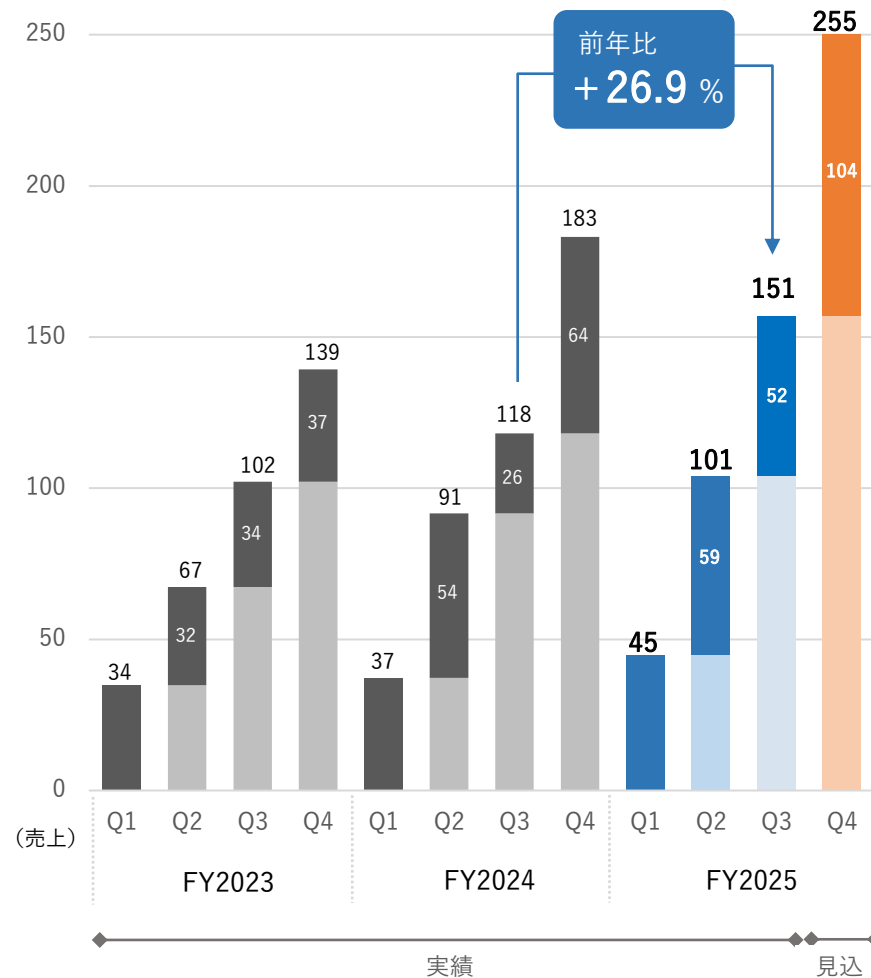
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



	FY2024 Q3実績	FY2025 Q3実績	増減率	FY2024 通期実績	FY2025 通期見込	増減率
ARR ※ (百万円) (注1)	787	879	11.6%増	822	975	18.5%増
CIERTO 新規件数 (注2)	20	35	75.0%増	31	46	48.3%増
CIERTO 解約率 (注3)	1.50%	1.85%	23.3%増	1.74%	2.44%	40.2%増

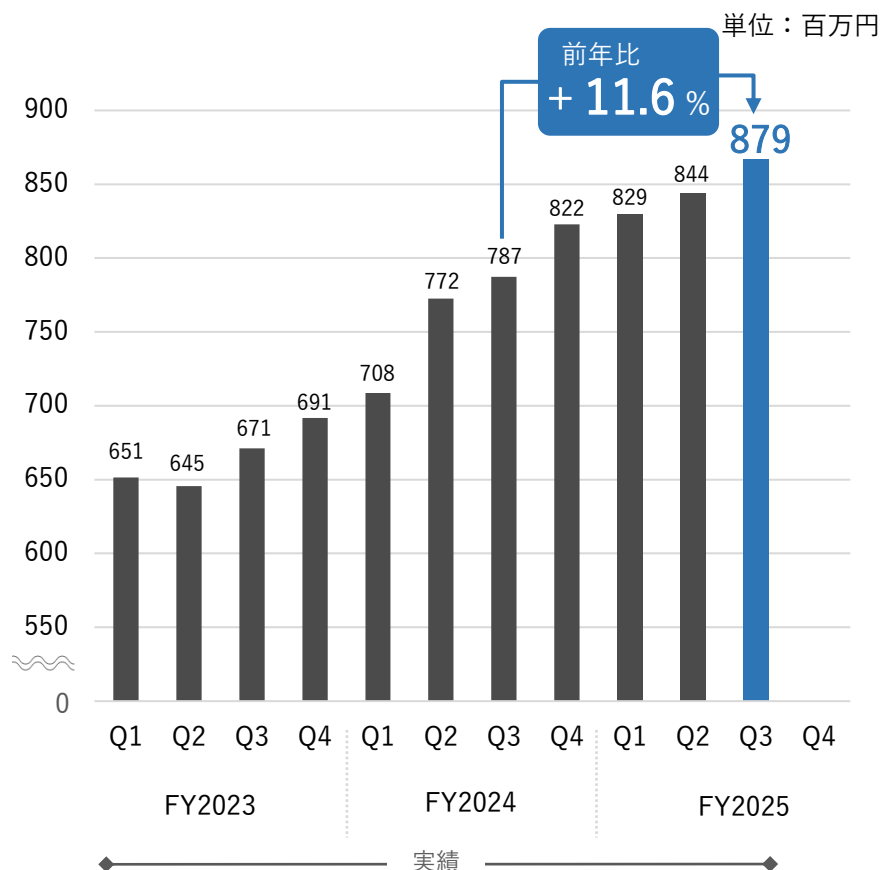
※ARR = (継続クラウド及び継続保守月額 + 新規クラウド及び新規保守月額) x 12

- 注1) 2025年第3四半期のARRは879百万円であり、前年同期比11.6%増加しております。2025年12月期通期の見込みは975百万円と予定通りです。
- 注2) 2025年第3四半期のCIERTO新規納入件数は35件であり、前年同期比75.0%増となっております。2025年12月期通期の見込みは46件と通期計画を上回る見込みです。
- 注3) 解約率はCIERTOの年間売上（計画）に対して、解約で発生した費用の割合を試算しております。3%未満を目標としております。

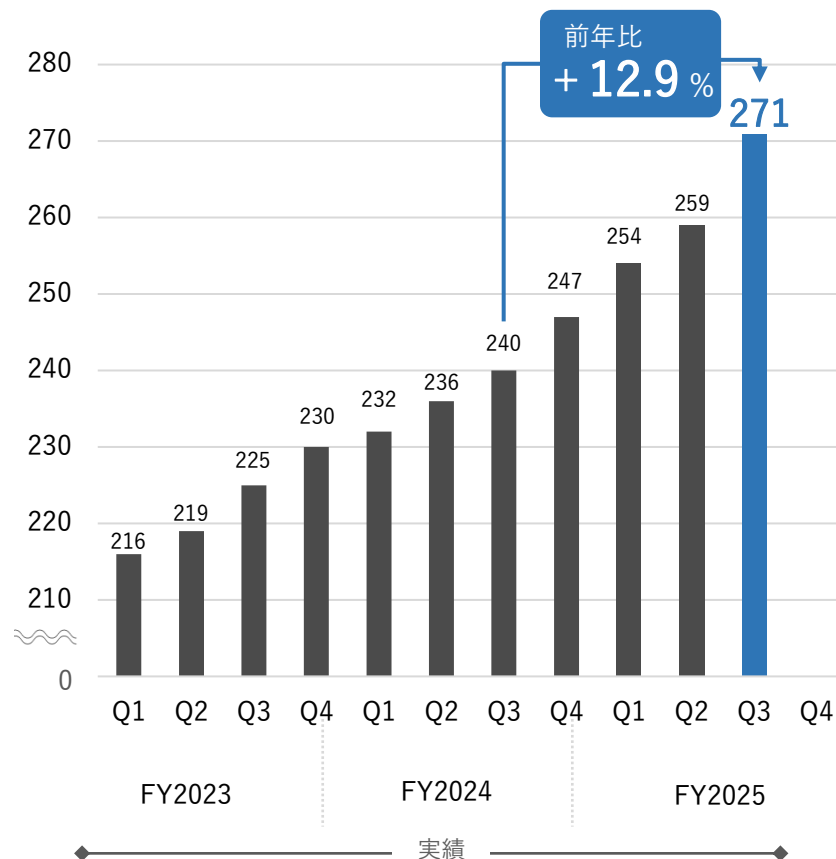
KPI推移 (FY2023-FY2025)

CIERTOの契約件数増加とともに安定収入となるARRが順調に増加
前年同期比 CIERTO契約件数12.9%増、ARRが11.6%増

ARR



CIERTO契約件数 (注1)

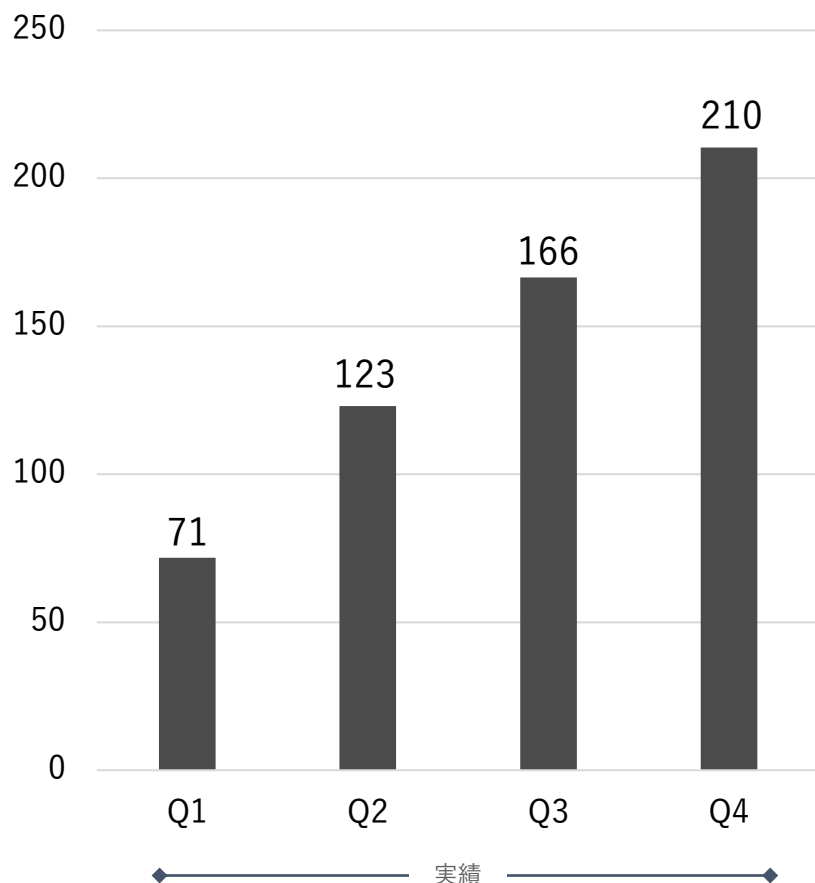


注1) CIERTO契約件数は、CIERTOの新規契約件数に解約件数を反映した件数を記載しております。

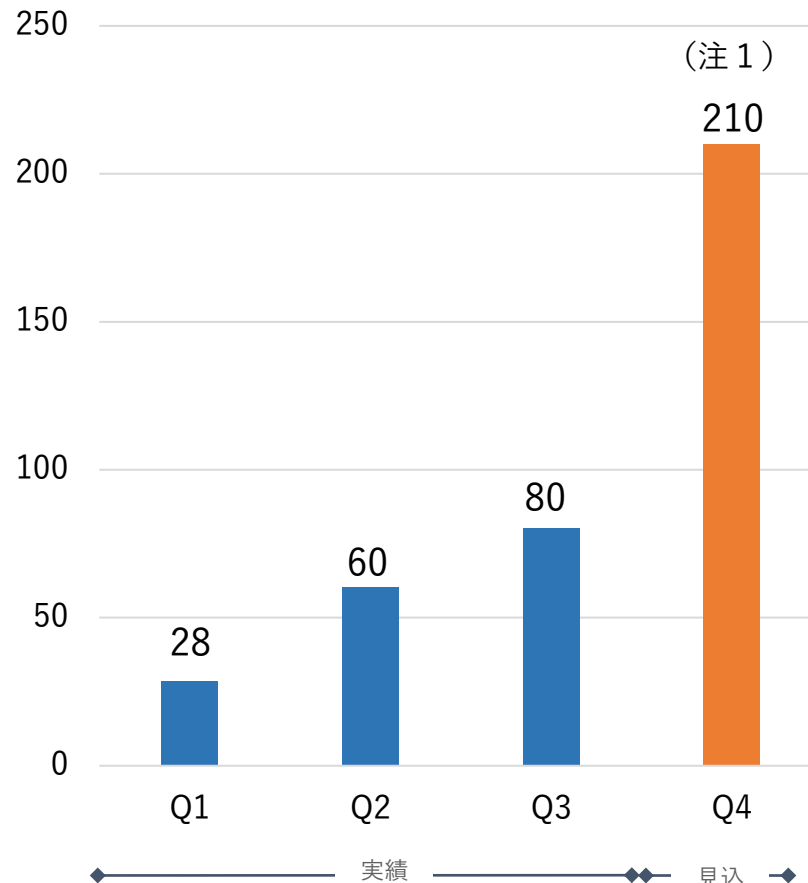
開発案件の四半期単位の売上金額は、
開発規模と納入スケジュールに依存するため売上金額は多少増減します。

単位：百万円

FY2024



FY2025



注1) 当期2025年における開発案件は、第4四半期に納品が完了する大型開発案件が集中しております。すべての案件が受注又は内諾案件のため、2025年第4四半期に納品を完了する予定です。

3. 成長戦略（事業計画）

新規「契約件数の拡大」と既存顧客への「契約ボリュームの拡大」にむけ
営業戦略と製品戦略で安定した収益と成長性を実現する。

サブスクリプションビジネス
契約件数の拡大



契約ボリュームの拡大

クロスセル



アップセル

営業戦略

- ・パートナービジネスの強化による
件数拡大
- ・マーケティング強化による
引合件数の増加
- ・営業活動の増員強化による
案件対応力の強化

製品戦略

- ・プロダクトアウトの推進による
シェア拡大
- ・新規パートナーDXとの連携による
販路拡大
- ・ビジネス接点の拡大を狙った
CIERTOの機能強化

新規販売代理店の強化、EC・CMSベンダーとのアライアンスパートナー、そして認定協業パートナーを育て、さらなる売上拡大を目指します。

2025年度第3四半期における営業体制



ダイレクトセールス



既存正規販売代理店
2社



認定協業パートナー
3社



今後の強化予定のパートナー体制

DXアライアンスパートナー
(注1)

EC



+ α

⋮

CMS



+ α

⋮



正規販売代理店 (注2)

+ 1社

認定協業パートナーから
正規販売代理店へ

デジタル印刷機を中核に全国展開する大手Sler



NTTコムオンライン・マーケティング・コミュニケーション株式会社



TOPPAN株式会社

認定協業パートナー
(注3)



イントリックス株式会社
株式会社研文社

+ 2社

計 4 社

注1) DXアライアンスパートナーとは、CIERTOとパートナーが所有するDXとの連携による協業です。

注2) 正規販売代理店は、代理店契約のディスカウントレートで取引を行うリセラーです。

注3) 認定協業パートナーは、CIERTOの販売、技術提供、サービス連携等を行う協業パートナーです。

展示会・イベント・セミナー

展示会・イベント

2024年

6回



2025年

10回

セミナー

2024年

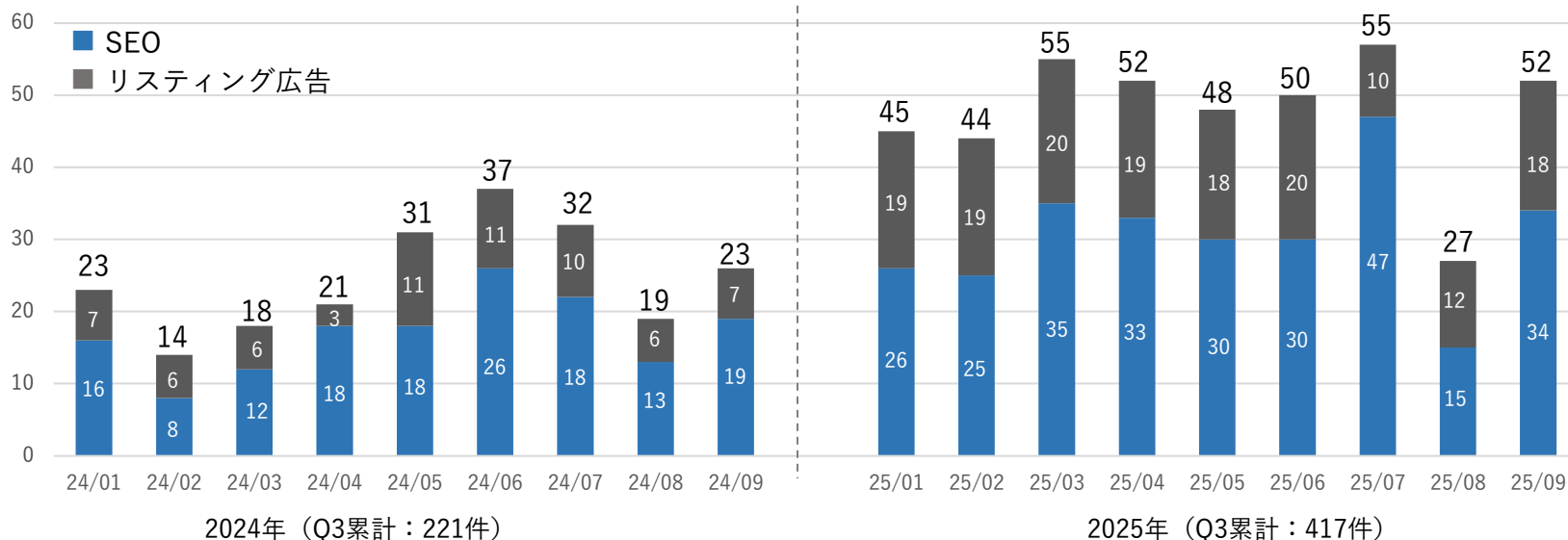
15回



2025年

20回

問い合わせ件数推移 Q3累計前年比88.6%増



ダイレクトセールス及びパートナーセールスにおける売上拡大を目指し、
2026年に向けて営業リソースの採用強化を実施。

営業本部



営業

2026年

新卒 4 名増員
合計 13名



SE

2026年

新卒 2 名 + 中途 2 名
合計 17名



CS

2026年

新卒 2 名増員
合計 13名

営業本部増員により見込まれる効果

- ・ イベント | 展示会 | セミナーへの対応強化：開催回数及び質の向上
- ・ 新規商談件数への活動力の強化：毎月50社<80社（引合件数の増加）
- ・ クロスセル | アップセルの強化：25社以下/営業1名（密度の高いコンタクト）
- ・ 既存ユーザのサポート強化：25社以下/CS1名（フォローアップ強化）
- ・ パートナービジネスへの対応強化：SE増員（手厚い支援）

当社のビジネスモデルではプロダクトアウトを優先します。
 マーケットインに比べてリスクはありますが、
 市場をリードできる点と価格決定権による高い成長性を目指します。

マーケットイン VS プロダクトアウト

観点	マーケットイン	プロダクトアウト
出発点	顧客ニーズ・市場調査	自社の技術・アイデア
商品開発の 主導権	顧客	企業
メリット	売れやすい	革新的な商品が生まれやすい
デメリット	差別化が難しい、模倣されやすい	売れないリスクがある

※マーケットインを軽視する訳ではなく、十分な市場調査を行った上でのプロダクトアウトを志向しています。

CMS・ECなど、企業の販促・マーケティングを支援する
各種DXソリューションとのAPI連携によるビジネス接点の拡大



CMS パートナー

CIERTO DAMはウェブサイト構築・運用を支援するCMSとAPI連携する事により、デジタルアセットの管理と提供を行います。

世界でNo1シェアのWordPressや国産CMSのHeartCoreとの連携を実現しており、他CMSとの連携を拡張することでWEB制作におけるビジネス接点の拡大を図ります。



EC パートナー

CIERTO PIMはAmazonや楽天などのモール型EC各社に対応しており、自社ECサイトの構築・運用を支援するDXとはAPI連携で効率的な配信を実現します。

shopifyやec-beingとは既に連携を実現しており、今後他EC構築DXとの連携を強化することで各種ECビジネスとの接点の拡大を図ります。

現状 2 社



現状 2 社

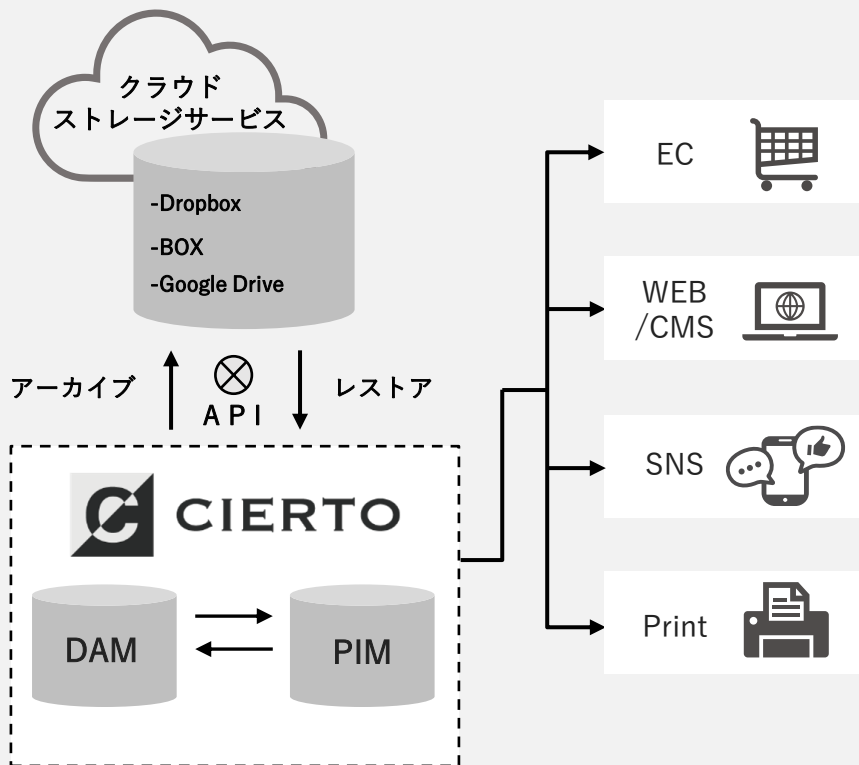


クラウドストレージ連携

box



多くの企業に普及している安価な「クラウドストレージ」とCIERTOがAPI連携でコストダウンを実現！
媒体・コンテンツ制作に関わる仕事はCIERTOにレストア、各種メディアや配信チャネル向けのコンテンツの制作・管理・配信を行います。



AIの活用



従量課金不要の最新AI技術をCIERTOに搭載する事により運用コスト削減を実現！
150以上の学習済みモデルをCIERTO内に搭載するエッジAI技術を応用した多彩な生成AI機能を無償で提供します。

実装済

類似画像検索



自然言語検索



自動タグ付け



OCRリーダー



音声認識テキスト生成



画像説明文の自動生成



被写体の自動切り抜き



データに対して質疑応答



2025年度実装予定

世界市場における年平均成長率合計：13.0%（2023-2028年）

世界DAM市場規模：

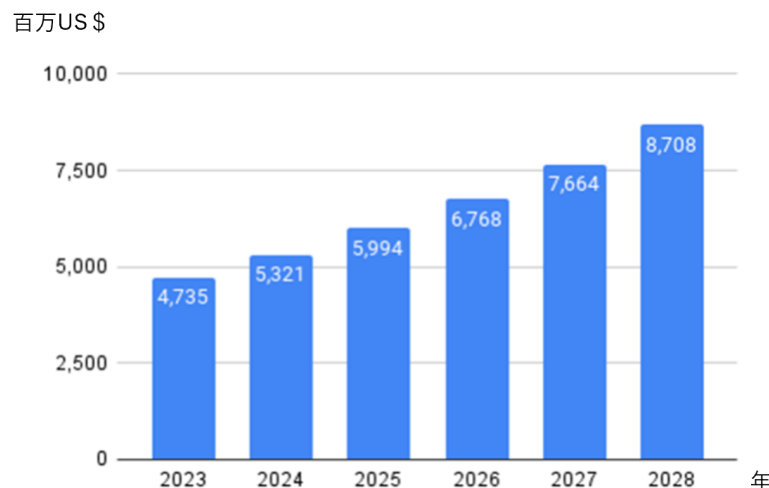
87 億 800 万米ドル

※2028年想定

年平均成長率（CAGR）：

13.0 %

※2023-2028年想定



世界：DAM市場における地域別年平均成長率（2023-2028年、百万US \$）

Region	2023	2024	2025	2026	2027	2028	CAGR (2023-2028)
North America	1,853	2,061	2,296	2,580	2,897	3,263	12.0%
Europe	1,079	1,192	1,319	1,457	1,618	1,802	10.8%
Asia Pacific	1,031	1,191	1,379	1,588	1,841	2,141	15.7%
Middle East & Africa	470	535	611	699	801	922	14.4%
Latin America	302	343	390	444	506	580	13.9%
Total	4,735	5,321	5,994	6,768	7,664	8,708	13.0%

日本市場における年平均成長率合計：13.7%（2023-2028年）

日本DAM市場規模：

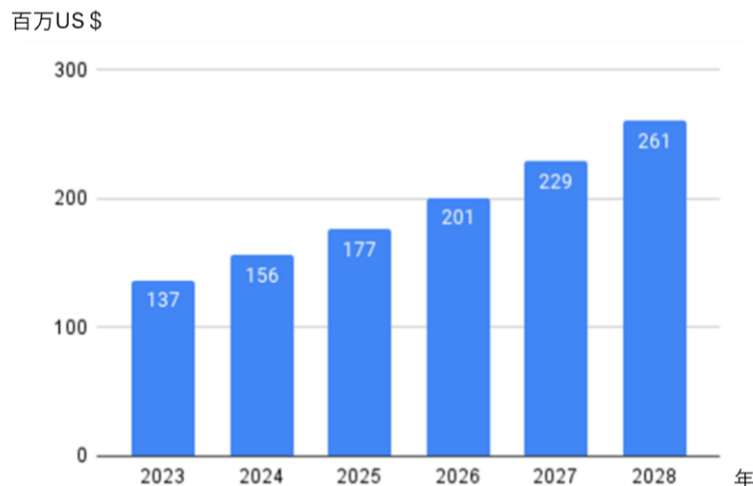
2億 6,100 万米ドル

※2028年想定（注1）

年平均成長率（CAGR）：

13.7 %

※2023-2028年想定



日本：DAM市場における企業規模別年平均成長率（2023-2028年、百万US\$）

Organization Size	2023	2024	2025	2026	2027	2028	CAGR (2023-2028)
Large Enterprises（大企業）	91	103	117	131	149	169	13.1%
SMEs（中小企業）	46	53	61	70	80	92	14.8%
Total	137	156	177	201	229	261	13.7%

出典：MarketsandMarkets Research Private Ltd / DIGITAL ASSET MANAGEMENT MARKET - GLOBAL FORECAST TO 2028 ※2024年4月時点

注1）調査レポートが示すデータは、当社が手掛けているクリエイティブ系販促支援ソリューション（当社が定義する狭義のDAM）に加えてドキュメント管理系DAMソリューション（当社が定義する広義のDAM）も含まれています。

現状のCIERTO導入顧客の従業員別分布から市場規模を類推し、
50人以上の企業数は約10万社。

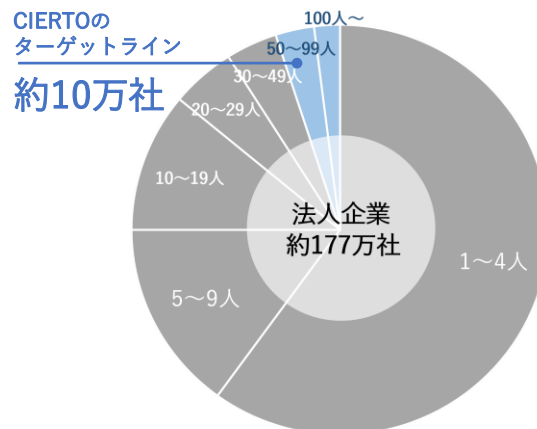
業種・業態を問わないCIERTOの市場ポテンシャルは大きいです。

CIERTOのストックビジネスのポテンシャル

導入社数 (シミュレーション)	売上金額 (約300万円 / 1社※)
1,000 社	30億円 / 年
3,000 社	90億円 / 年
5,000 社	150億円 / 年

※CIERTOクラウドのサブスクリプション年間売上額/1社平均から想定しております。

国内の法人企業数 (2021年度)



CIERTOユーザの規模(2024年12月末)

従業員別	50人 ~99人	57
	100人~299人	63
	300人~999人	50
	1000人以上	77
合計		247

従業員規模	会社法人数	%
49人以下	(1,674,781)	94.23%
50人 ~ 99人	51,933	2.92%
100人~299人	35,057	1.97%
300人~999人	11,478	0.65%
1000人以上	4,042	0.22%
ターゲット合計 (全合計)	102,510 (1,777,291)	5.76%

調査元：統計局ホームページ 令和3年経済センサス-活動調査

世界的なソフトウェア調査機関 G2.comの評価



DAM部門における1位
「リーダー」を獲得

APAC No.1の デジタルアセット管理ソフトウェア

CIERTOは、アジア太平洋地域におけるデジタルアセット
マネジメント分野の中でトップ18に選ばれ2025年には
第1位にランクされました。このランキングは、CIERTO
の利用者による正当な投票に基づき評価されており、ソ
フトウェアの利便性、拡張性、将来性において非常に秀
でている証明となります。



今後の中長期事業展開の成長イメージです。
CIERTOのビジネスを中核に販路の強化とAPI連携による市場の拡大を目指します。

【成長戦略】戦略骨子

■ 国内DAM市場のシェア拡大

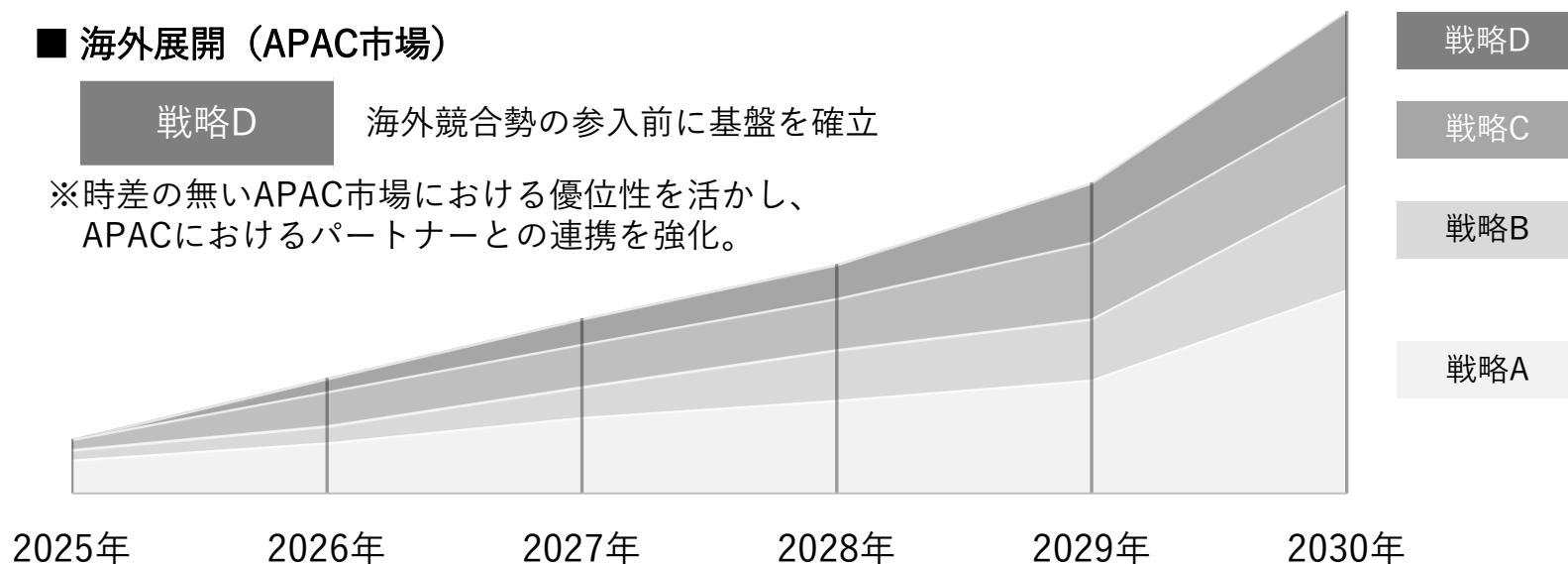
戦略A	CIERTO DAM PIM 市場シェア拡大
戦略B	DXアライアンスパートナー連携ビジネス (EC/CMS/SNS/クラウドストレージ等)
戦略C	販売パートナービジネス

※国内DAM市場規模は世界のDAM市場と比較して極端に小規模。マーケットリサーチによるCAGRを超える成長が可能であり、市場成長とともにビジネス拡大を図ります。

■ 海外展開（APAC市場）

戦略D	海外競合勢の参入前に基盤を確立
-----	-----------------

※時差の無いAPAC市場における優位性を活かし、APACにおけるパートナーとの連携を強化。



4. 参考資料



参考資料

- DAM市場動向とVPJの評価

- DAM | PIMに関わる技術・経験・知見

- eコマース分野におけるCIERTOの活用
- WEBサイト構築におけるCIERTOの活用
- カタログ・出版コンテンツにおけるCIERTOの活用
- 動画コンテンツにおけるCIERTOの活用

調査会社マーケッツアンドマーケッツ社による
グローバル及び国内におけるDAM市場の動向の調査レポートと
VPJの市場評価に関する参考資料を取得できます。

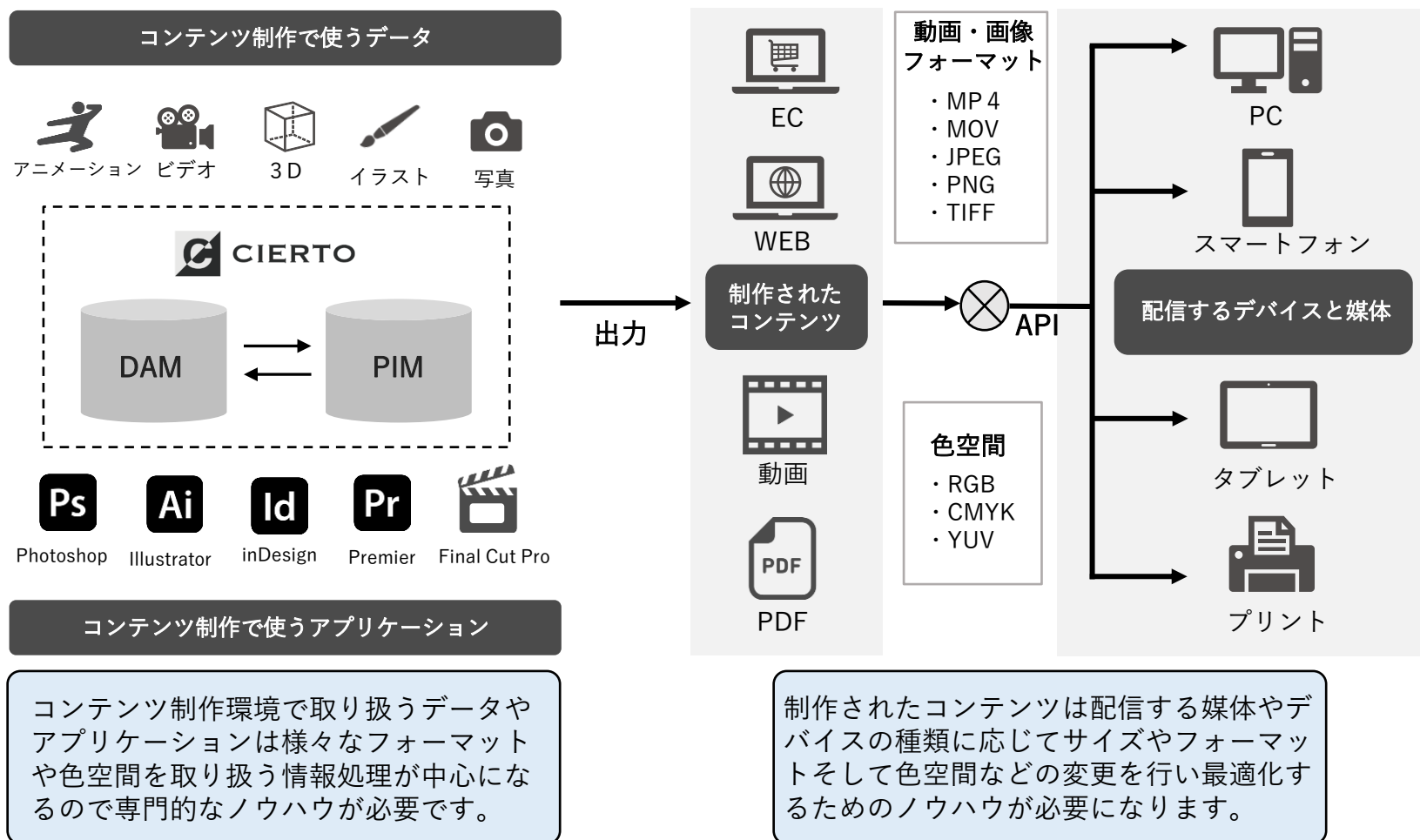


[参考資料ダウンロードはこちら](#)

DAM | PIMは一般的なビジネスソフトウェアとは異なる、

技術・経験・知見 が求められます。

当社は、あらゆる媒体・コンテンツの制作・管理・配信環境への対応力を有しています。



PIMを搭載できるDAMとしてECサイト構築ソフトウェアと連携できる
CIERTOは国内で開発された唯一のソリューションです。

◆CIERTO×EC連携



概要

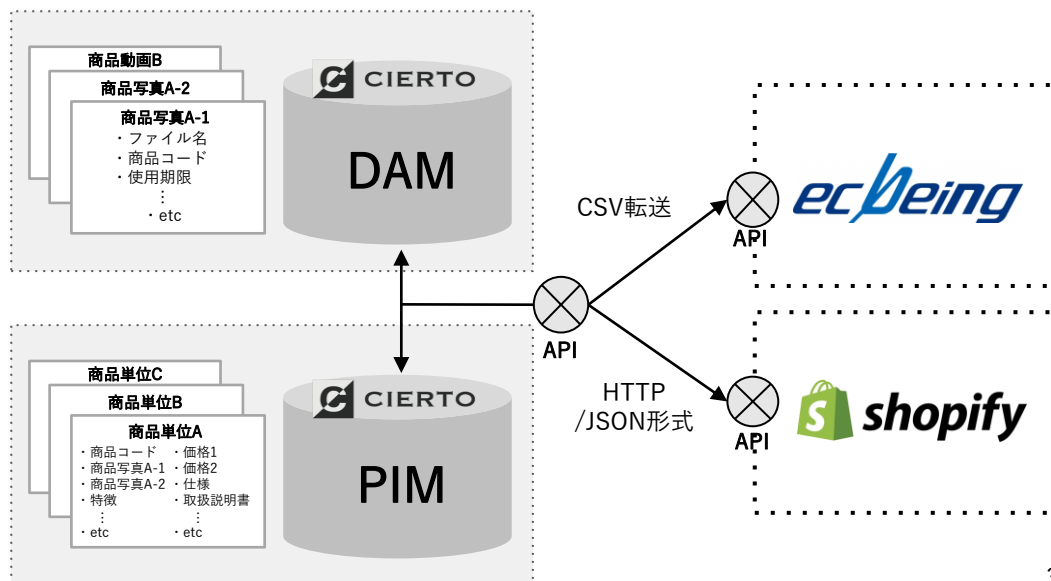
国内におけるECはアマゾンや楽天により普及が始まりコロナ禍を経て急拡大しています。そして現在、手数料不要の自社サイト構築のための支援ソフトウェアの活用が進み、PIM（商品情報管理）とDAM（デジタルアセットマネジメント）が注目を集めています。各ECサイト構築ソフトウェアとの連携を強化して当分野での売上拡大を図ります。



世界的に普及が進んでいるカナダのソフトウェア会社の製品です。既に国内では大手有名ブランドが2023年にCIERTOと連携しShopifyを活用しています。



導入実績多数の国内ベンダーのソフトウェアです。2023年に大手アパレルメーカーの案件でCIERTOとの双方向の連携が実現し現在活用中です。



CIERTOのCMS※連携APIと様々な画像・動画フォーマット変換機能は
WEBサイトの構築を支援する各種CMSで活用が進んでいます。

◆CIERTO×WEB CMS連携



概要

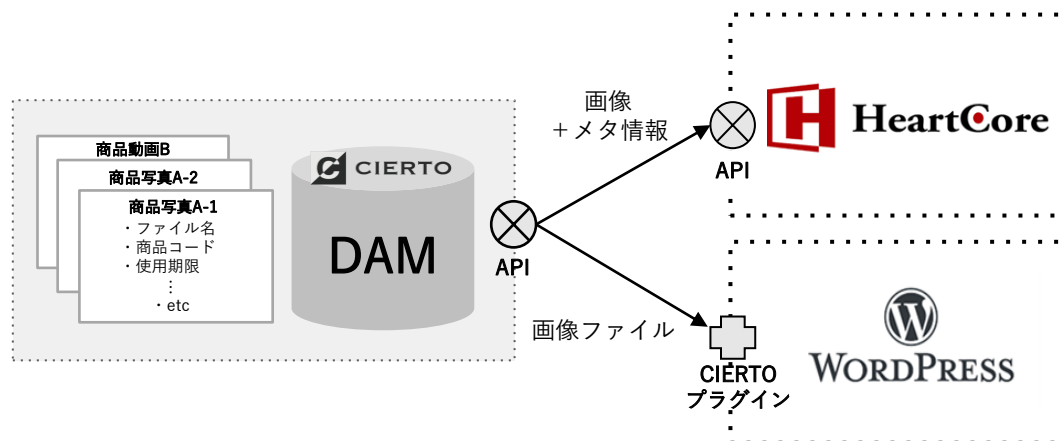
WEBサイト構築のCMSは国内においても数十社活動しており乱立気味です。
導入し易いオープンソースからカスタマイズ対応の可能な中大規模なシステムまでDAMやPIMを必要としているCMSは沢山ありますが、現在WordPressとHartcoreの2社と連携を強化しており当分野での売上拡大を図ります。



世界的な規模で導入されているオープンソースのCMSです。日本国内においてもユーザ数が多く、既に当社ではCIERTOとの連携を開発しておりリリースしています。



数少ない国内開発のCMSですが中規模から大規模の利用者をサポートする国内No.1のCMSです。ハートコア社はCIERTOの代理店として活動中です。



※CMSとは、Webサイトの構築に必要な文字情報、画像、デザイン、構成等の各種コンテンツや設定情報を一元管理し、簡単にWebサイトの更新や新規ページ制作ができるツールです。

創業初期から培った技術で印刷・出版業界向けのDTPシステムと連携できる
CIERTOは強力なAdobe Creative Cloud連携により紙媒体制作を支援します。

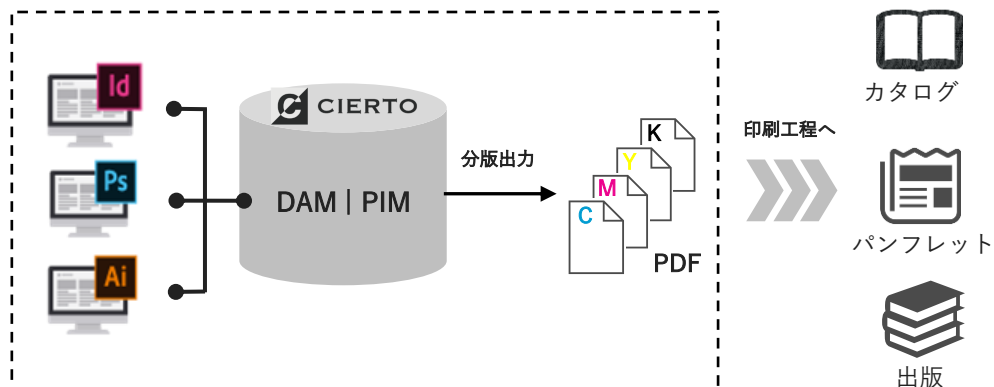
◆CIERTO×DTP連携



Photoshop（画像処理）、Illustrator（グラフィックデザイン）、InDesign（レイアウト）はAdobe Creative Cloudの中でもDTP（デスクトップパブリッシング：紙媒体を制作するシステム）を目的としたツールとして世界的にデファクトスタンダードとして利用されています。CIERTOはAdobe Creative Cloudを利用している国内の多くの印刷・出版企業に納入されています。

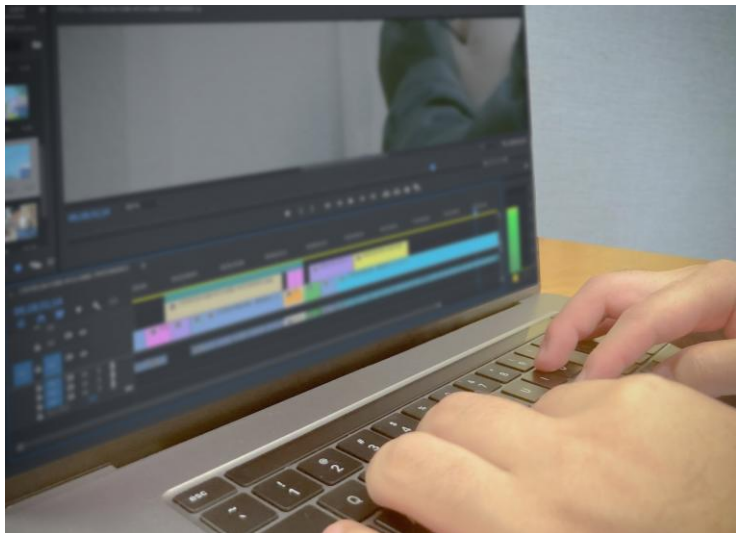
概要

企業の事業活動に伴う販促媒体としてカタログやDMなどの紙媒体は依然として消費者に直接アクセスできるツールとして有効です。出版業界においても不況が懸念される中、部数が伸びる分野も出てきました。CIERTOは印刷・出版業界においても極めて重要な役割を担います。



大規模なデータを取り扱う動画コンテンツ制作ではCIERTOの映像データ管理機能により編集各種フォーマットの異なる媒体への出力まで支援します。

◆CIERTO×動画連携



Adobe PremierとApple Final Cut Proはビデオ編集ソフトウェアとして世界的に広く活用されています。これらのソフトウェアはCIERTOにストックされた映像素材をプレビュー検索しダウンロード、編集作業を行い、出力媒体の指定のフォーマットで配信可能です。完成した配信済の動画ファイルはCIERTOにアーカイブして再利用に備えます。

概要

SNSの急速な普及に伴い動画コンテンツの活用シーンは拡がりを見せており、企業の販促活動や情報提供の場でも積極的に活用されています。動画制作環境ではCIERTOの活用により生産性が大幅に向上しています。

