



# 2025年12月期 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  
2026年2月12日

# Agenda

1

決算ハイライト

2

会社概要

3

事業計画

4

参考資料



Visual  
Processing  
Japan

# 1. 決算ハイライト

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

## 売上高

2024/通期実績

**1208** 百万円

2025/通期計画(※)

**1356** 百万円

前年比 +12.3 %

2025/通期実績

**1374** 百万円

前年比 +13.8%

## 営業利益

2024/通期実績

**183** 百万円

2025/通期計画(※)

**223** 百万円

前年比 +21.9 %

2025/通期実績

**260** 百万円

前年比 +42.2 %

## 当期純利益

2024/通期実績

**122** 百万円

2025/通期計画(※)

**130** 百万円

前年比 +6.6 %

2025/通期実績

**176** 百万円

前年比 +44.5 %

※通期計画について2025年12月期期初の計画に基づいて記載しております。

## 経営成績の達成：増収増益 最高益！

2025年通期の業績においては増収増益！ 期初の計画を上回り最高益を達成！  
売上高：1374百万円（前年比＋13.8%） 営業利益：260百万円（前年比42.2%）

## KPIの達成

新規CIERTO DAM | PIMが計画以上の契約件数を達成！ARRが伸長！  
新規契約件数：46件（前年比＋48.3%） ARR：980百万円（前年比＋19.2%）

## 大型開発案件完了による経営計画達成

2025年12月期は、複数の大型開発案件が第4四半期に完了が集中計画通り完了し、計画を超える経営成績を達成！

単位:百万円

	FY2024 通期実績	FY2025 通期実績	前年比	
			増減額	増減率
売上高	1208	1,374	166	13.8%
営業利益	183	260	77	42.2%
営業利益率	15.1%	18.9%	-	-
経常利益	184	248	64	34.4%
経常利益率	15.3%	18.0%	-	-
純利益	122	176	54	44.5%

単位:百万円

	FY2025 通期実績	件数	平均単価
ARR（継続SaaS/保守）※1	789	234	3.3
新規CIERTO ライセンス※2	71	6	11.8
新規CIERTO SaaS ※3	88	40	3.4
新規技術費用（SE）	65	46	1.4
新規開発案件（開発・SE）	217	-	-
新規SI案件（機材・SE）	141	-	-
売上高	1374		
粗利益   販管費	850	590	
営業利益	260		

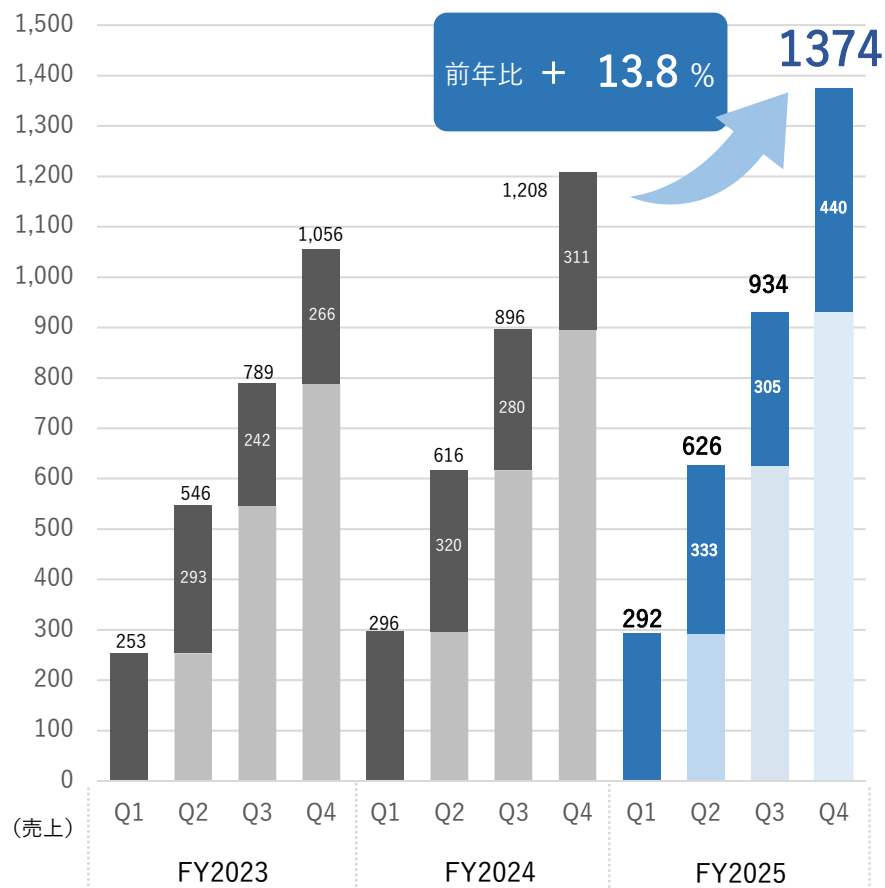
※ 1 2025年12月期の期初から継続している契約に関わる売上に、解約を考慮した契約件数を記載しております。

※ 2 2025年12月期中に新規CIERTOライセンスで契約による売上実績になります。

※ 3 2025年12月期中に新規CIERTOSaaS契約による売上実績となります。

## 売上高

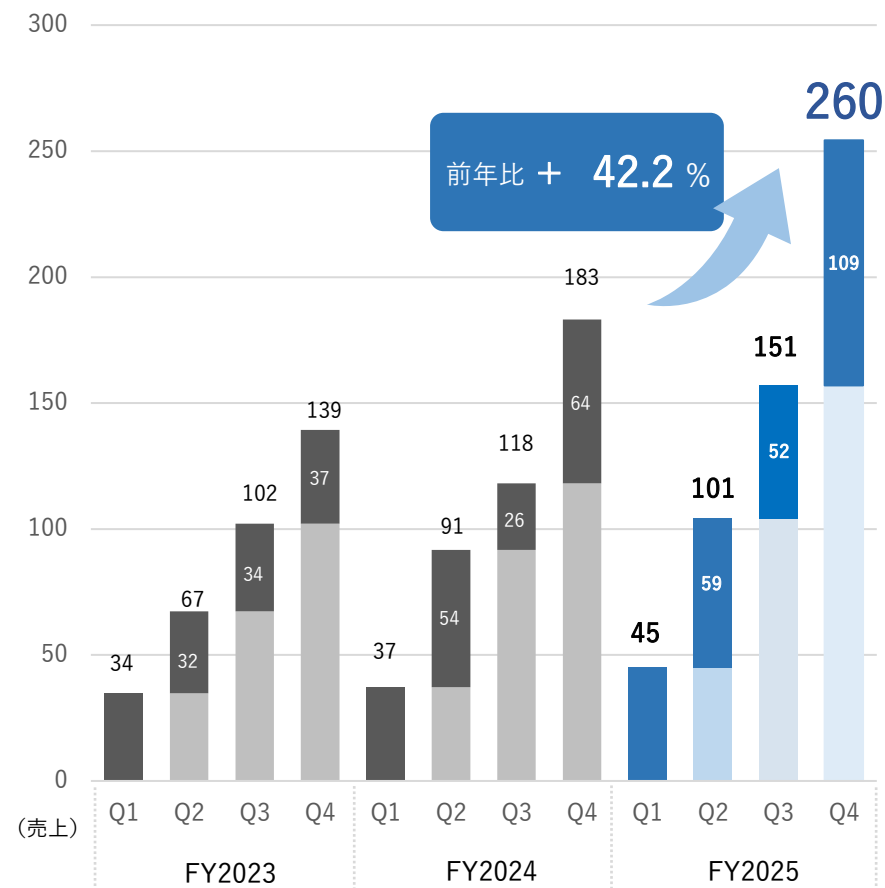
単位：百万円



実績

## 営業利益

単位：百万円

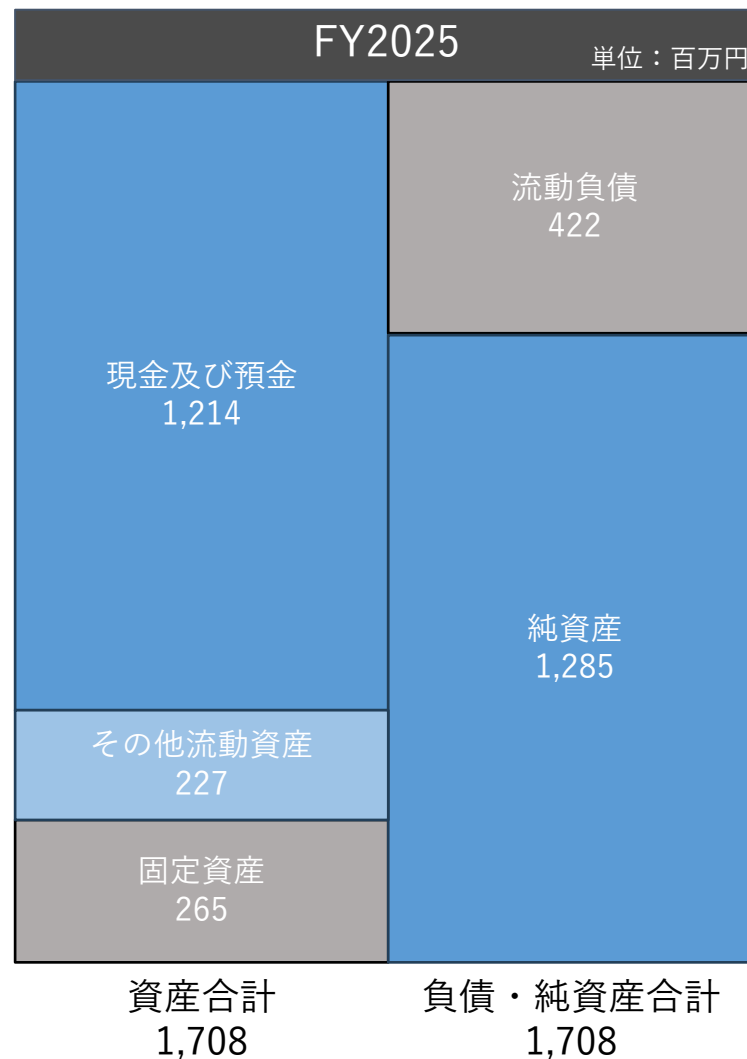
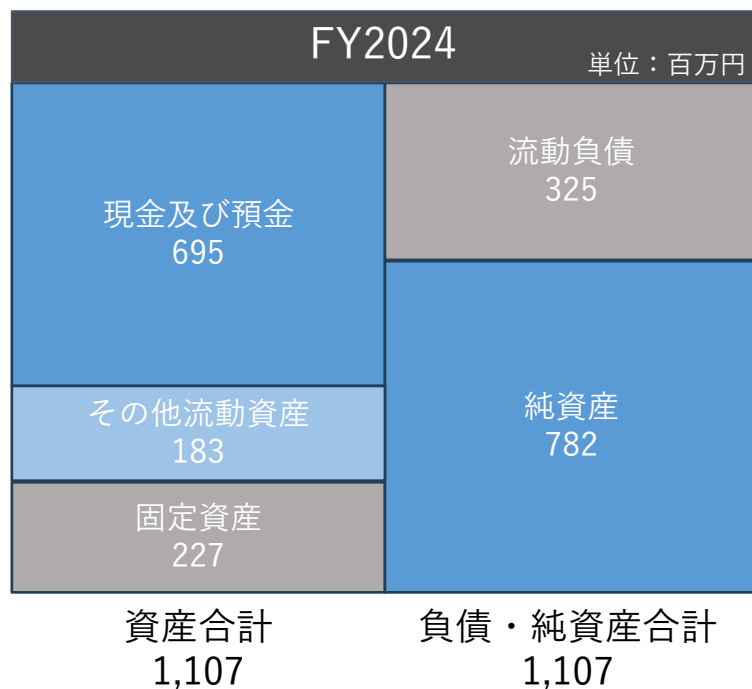


実績

契約数件数の拡大により「収益性の向上」と「財務基盤の強化」

前年比 総資産 +54.2% 純資産 +64.2%

現金及び預金・流動資産 +63.9% 流動負債 +30.0%



	FY2024 通期実績	FY2025 通期実績	増減率
ARR (百万円) (注1)	822	980	19.2%増
CIERTO 新規件数	31	46	48.3%増
CIERTO 解約率 (注2)	1.74%	2.44%	40.2%増

注1) 期初より継続しているSaaSの月額及び保守費用月額と、期中に新規契約したSaaSの月額及び新規保守月額を12か月分として算出しております。  
 $ARR = (\text{継続SaaS及び継続保守月額} + \text{新規SaaS及び新規保守月額}) \times 12$

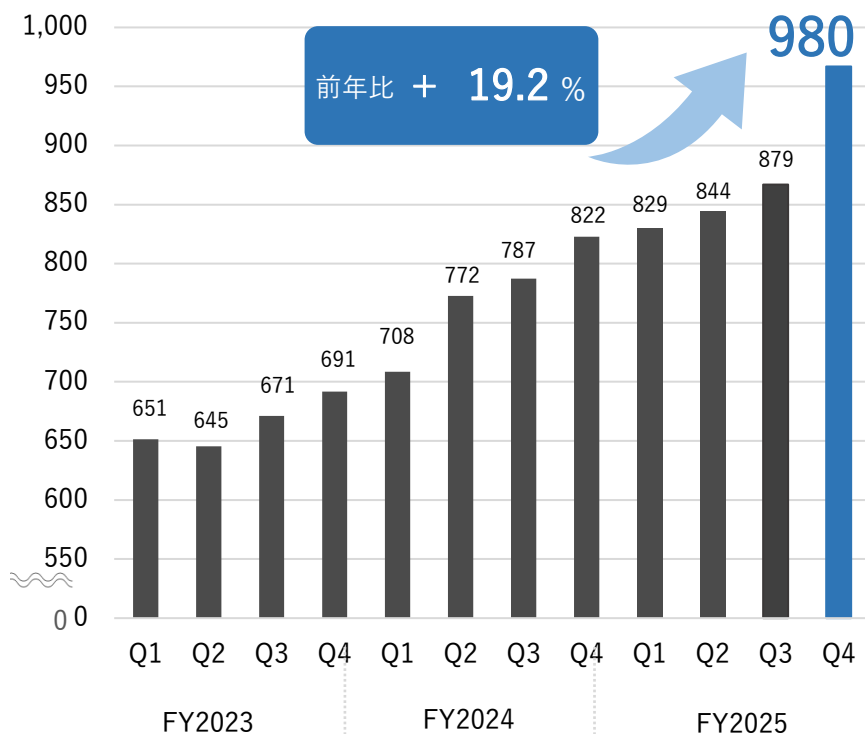
注2) 解約率はCIERTOの年間売上に対して、解約で発生した費用の割合を試算しております。  
 解約率は3%未満を目標としております。

# KPI推移 (FY2023-FY2025)

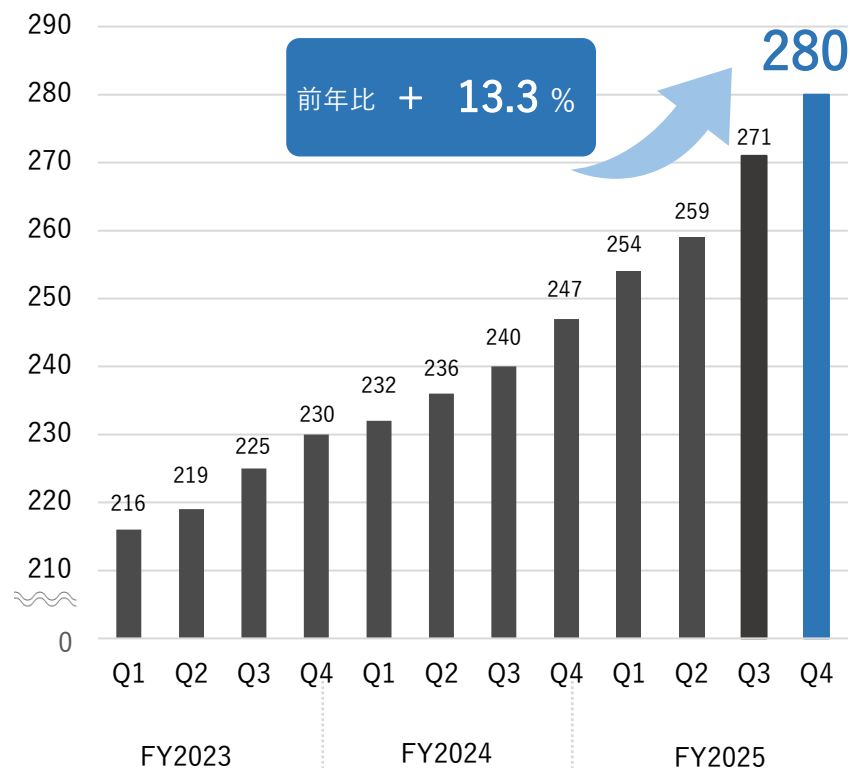
CIERTOの契約件数増加とともに安定収入となるARRが順調に増加  
前年同期比 ARRが19.2%増、CIERTO累計契約件数が13.3%増

## ARR

単位：百万円



## CIERTO累計契約件数 (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。

## 2. 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12月末現在)

社員数 85名(2025年12月末現在)  
※役員・臨時従業員を含む

取引銀行 三菱UFJ銀行、三井住友銀行



デジタル資産管理（DAM）と商品情報管理（PIM）市場のリーダーとして  
安定した収益を基盤に高成長を実現



圧倒的な製品力

100%自社開発の  
プロダクト

APAC NO.1  
DAMソフトウェアに選出

総務省が支援するASPIC  
クラウドアワードにて総合  
グランプリ受賞プロダクト



堅牢な  
ビジネスモデル

ストック収益を基盤とした  
安定的な成長

DAM | PIMの拡販を目指す  
国内唯一の上場企業

自己資本比率70%  
そして営業利益率19%



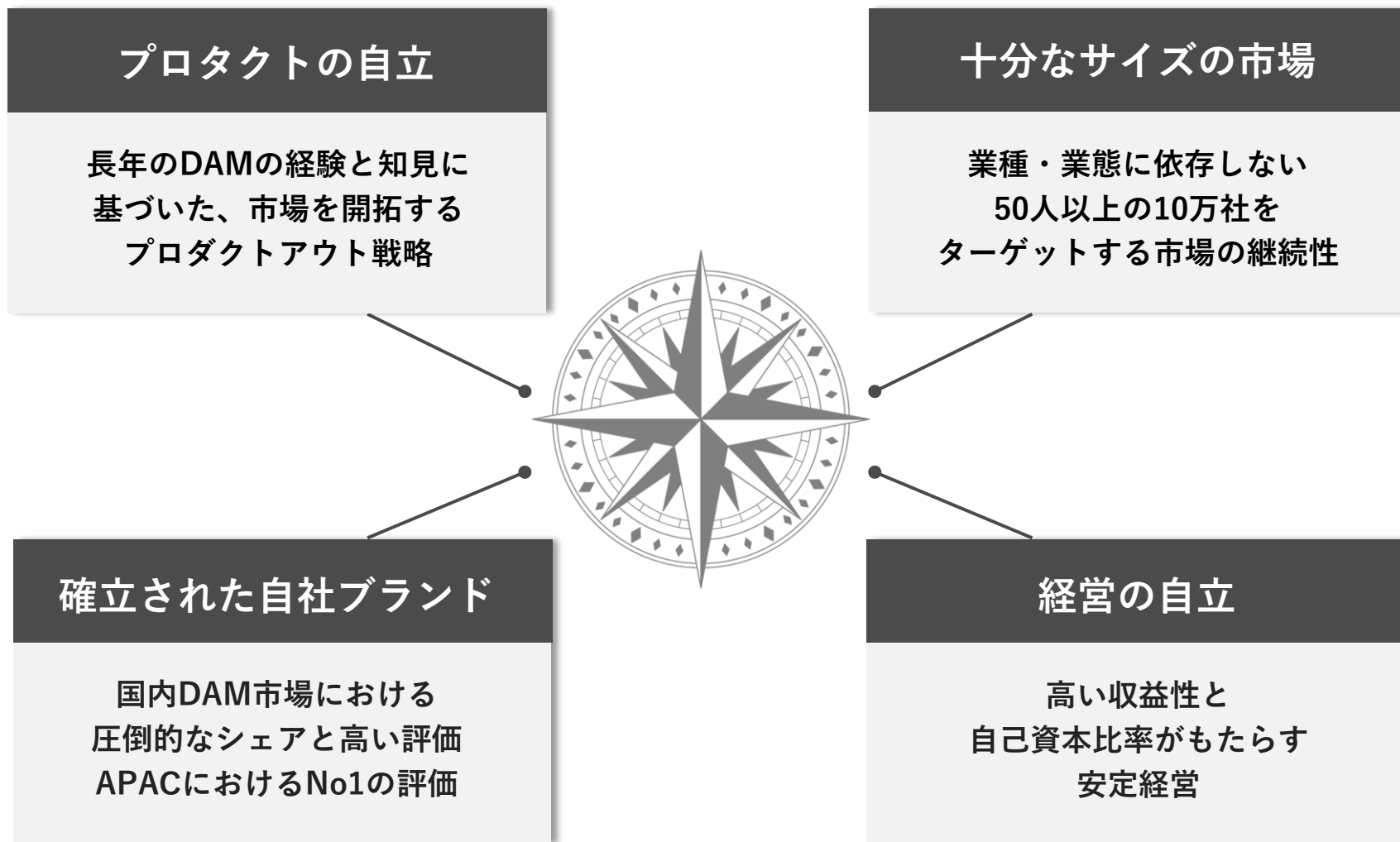
高成長市場での  
リーダーシップ

国内市場の潜在顧客は  
業種業態を問わず10万社

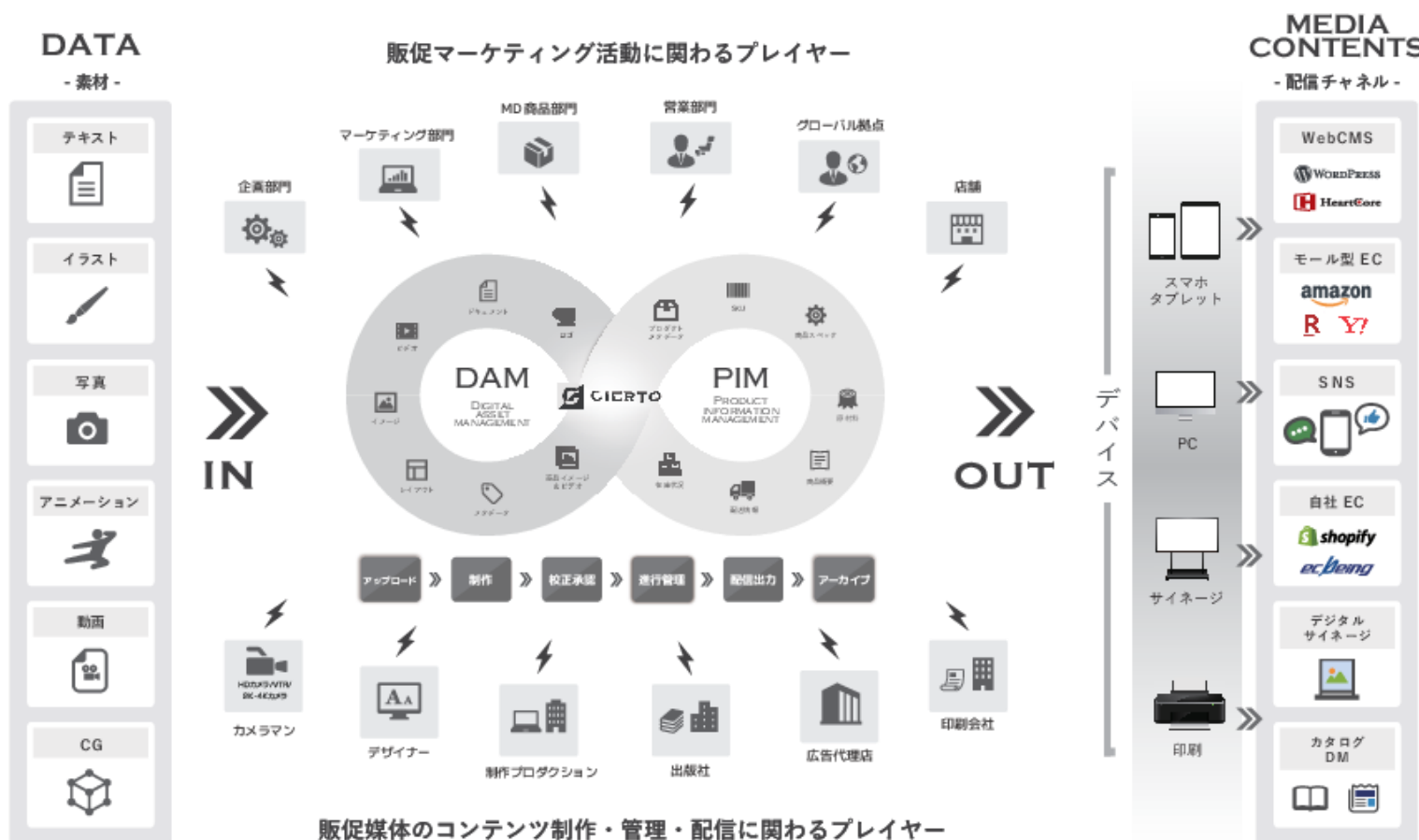
アジア太平洋地区  
(APAC) 市場への挑戦

DAMのCAGRは13.7%  
CIERTOの成長率は  
48.3%（前年対比）

## ビジネスの成長と拡大は自立と継続のプロセス

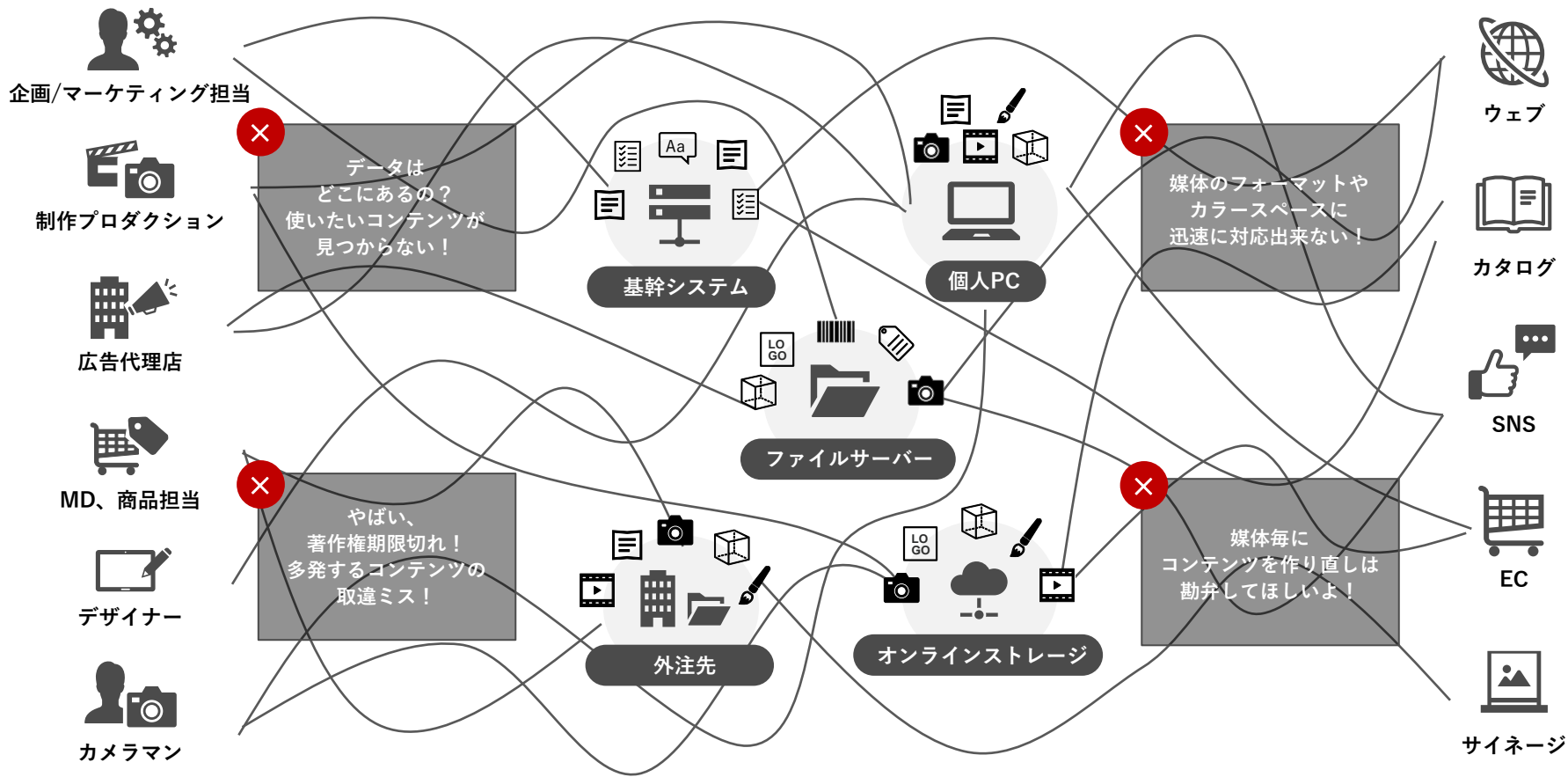


企業の事業活動における媒体・コンテンツの  
制作・管理・配信環境を劇的に変えるDXソリューション  
-販促営業活動・広報採用活動・研究開発活動……等-



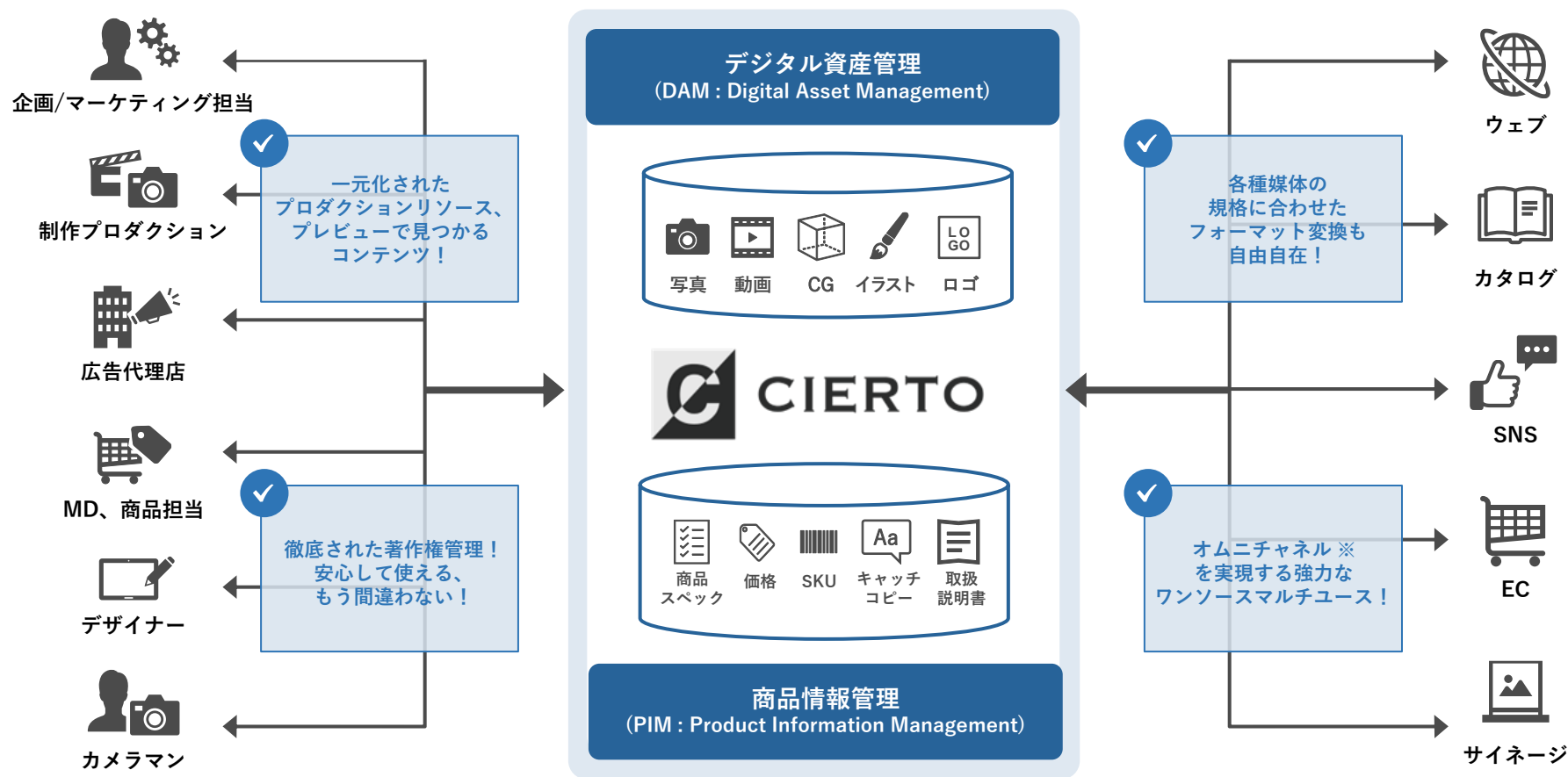
- 多くの企業がサイロ化されたITのカオス環境で **損失** × を出し続けています -

## Before



DAM | PIMの導入で**生産性向上**（コスト削減）✓と**売上拡大**（増収増益）✓が加速！

## After



※オムニチャネルとは、実店舗・EC・アプリなどの販売経路の情報を一つに統合し、場所を問わず顧客に一貫した体験を提供する仕組みです。

業種を問わず、すべての企業に計測可能な投資対効果（ROI）を提供

### 【流通業界Y社】

< 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】

< 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】

< 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解消

### 【建設・住宅・不動産業界T社】

< 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

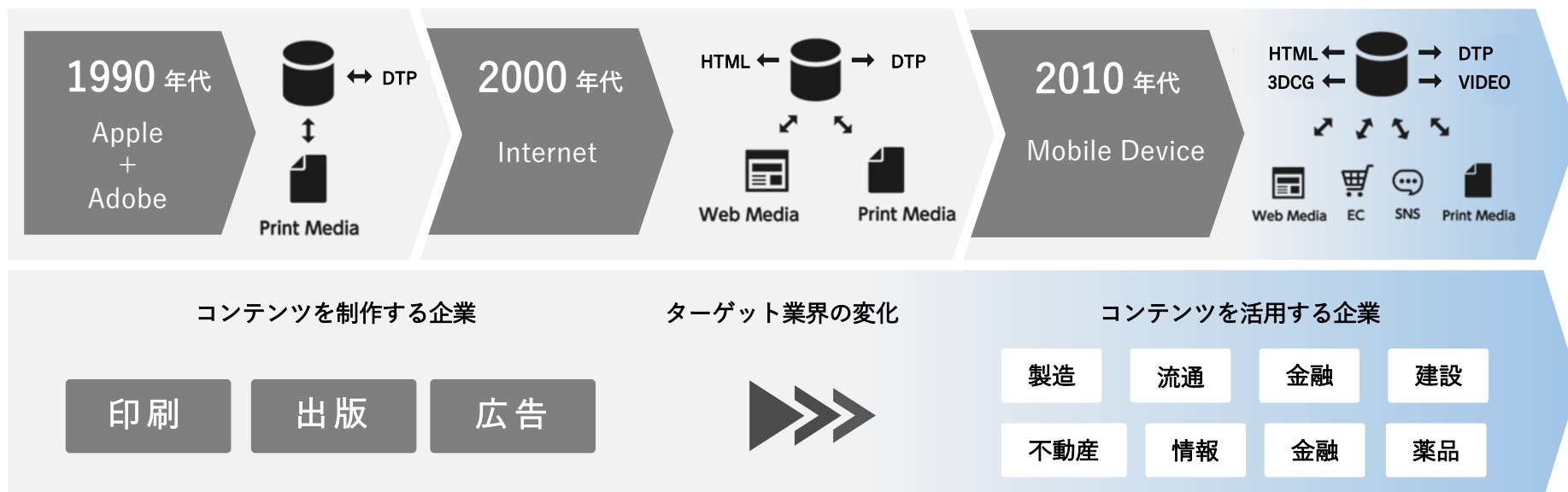
## G2.com Digital Asset Management Software in APAC



CIERTO DAM 2025 FALL  
APAC No.1 Regional Leader

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！

# 3. 事業計画



単位:百万円

	FY2025 通期実績	FY2026 通期見込	前年比	
			増減額	増減率
売上高	1,374	1,520	146	10.7%
営業利益	260	301	41	15.8%
営業利益率	16.5%	19.8%	-	-
経常利益	248	301	53	21.5%
経常利益率	16.5%	19.8%	-	-
純利益	176	205	29	16.0%

単位:百万円

	FY2025 通期実績		FY2026 通期計画	件数	単価
ARR (継続SaaS/保守) ※1	877		950	280	3.4
新規CIERTO ライセンス※2	71		40	4	10
新規CIERTO SaaS ※3	88		112	66	3.4
新規技術費用 (SE)	65		98	70	1.4
新規開発案件 (開発・SE)	217		260	-	-
新規SI案件 (機材・SE)	141		60	-	-
売上高	1,374		1,520		
粗利益   販管費	850	590	966	665	
売上高   営業利益	260		301		

※1 2026年12月期の期初から継続している契約に関わる売上に、解約を考慮した計画を記載しております。

※2 2026年12月期の新規CIERTOライセンスによる計画を記載しております。単価は契約内容により変動いたします。

※3 2026年12月期の新規CIERTOSaaS契約による計画を記載しております。単価は契約内容及び時期により変動いたします。

	FY2025 通期実績	FY2026 通期計画	増減率
ARR (百万円) (注1)	980	1146	16.8%増
CIERTO 新規件数	46	70	52.1%増
CIERTO 解約率 (注2)	2.44%	2.24%	8.2%減

注 1) 期初より継続しているSaaSの月額及び保守費用月額と、期中に新規契約したSaaSの月額及び新規保守月額を12か月分として算出しております。  

$$ARR = (\text{継続SaaS及び継続保守月額} + \text{新規SaaS及び新規保守月額}) \times 12$$

注 2) 解約率はCIERTOの年間売上に対して、解約で発生した費用の割合を試算しております。  
 解約率は3%未満を目標としております。

新規顧客の「契約件数の拡大」と既存顧客への「契約ボリュームの拡大」にむけた  
営業戦略と製品戦略の両輪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

- ① パートナービジネスの強化
- ② カスタマーサクセスの活用
- ③ APACへのビジネス展開

## 製品戦略

- ① 積極的なプロダクトアウトの継続
- ② DXアライアンスパートナーの拡大
- ③ AIインテグレーションの強化

販促・マーケティング分野におけるDAM|PIMに関わる実績豊富なパートナー体制

## 2026年12月期における販売パートナー

正規販売代理店 ※注 1



認定協業パートナー ※注 2



**NTTドコモビジネスX株式会社**

幅広いマーケティング分野のDX提案企業



**TOPPAN株式会社**

メディア業界の最先端企業



**富士フイルムビジネス  
イノベーションジャパン株式会社**

全国規模の大規模DX提案企業



**ハートコア株式会社**

国内No1のCMS開発企業



**イントリックス株式会社**

グローバルマーケティング分野のDX提案企業



**GMOメイクショップ株式会社**

クラウド型EC構築プラットフォーム提供企業



**株式会社研文社**

印刷・デザイン分野のデジタル支援企業



**株式会社TONIQ**

デジタル・クリエイティブコンサルティング  
企業

注 1) 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 2) 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。

ただのコールセンターとは異なるプロフィットセンターとしてのポジション



## カスタマーサクセス部門 (基本業務)

技術者が担当を持つアカウント制  
(コールセンターとは違う)

顧客の業務のワークフローを熟知  
(サポート履歴の把握)

顧客の利用状況のモニタリングと  
サマリー作成(営業担当との共有)



## プロフィットセンターと しての機能と役割

顧客との接点からの  
アップセル提案活動  
(営業活動への参加)

解約防止につながる  
システム定期診断活動  
(年2回のヒアリング活動)

トラブルシューティングと  
システムの安全性確保  
(セキュリティポリシー提案)

## APAC市場でのCIERTOの高い評価をベースに有力な代理店体制の構築

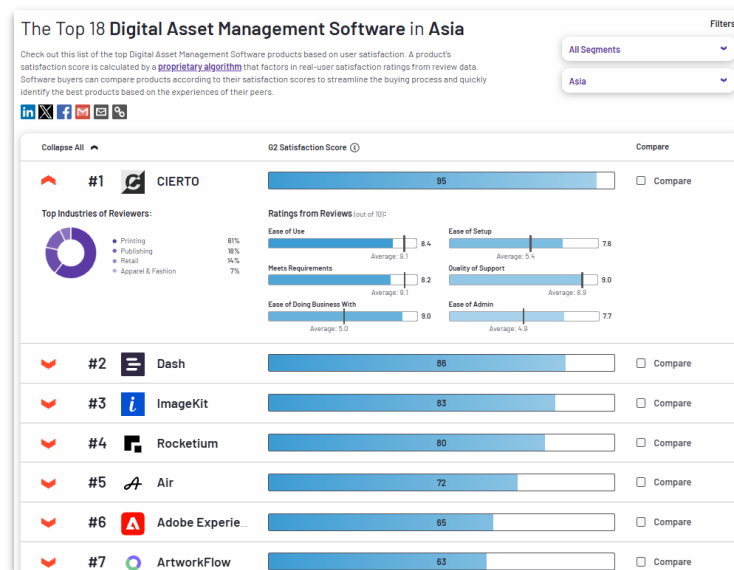
### 世界的なソフトウェア調査機関 G2.comの評価



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。



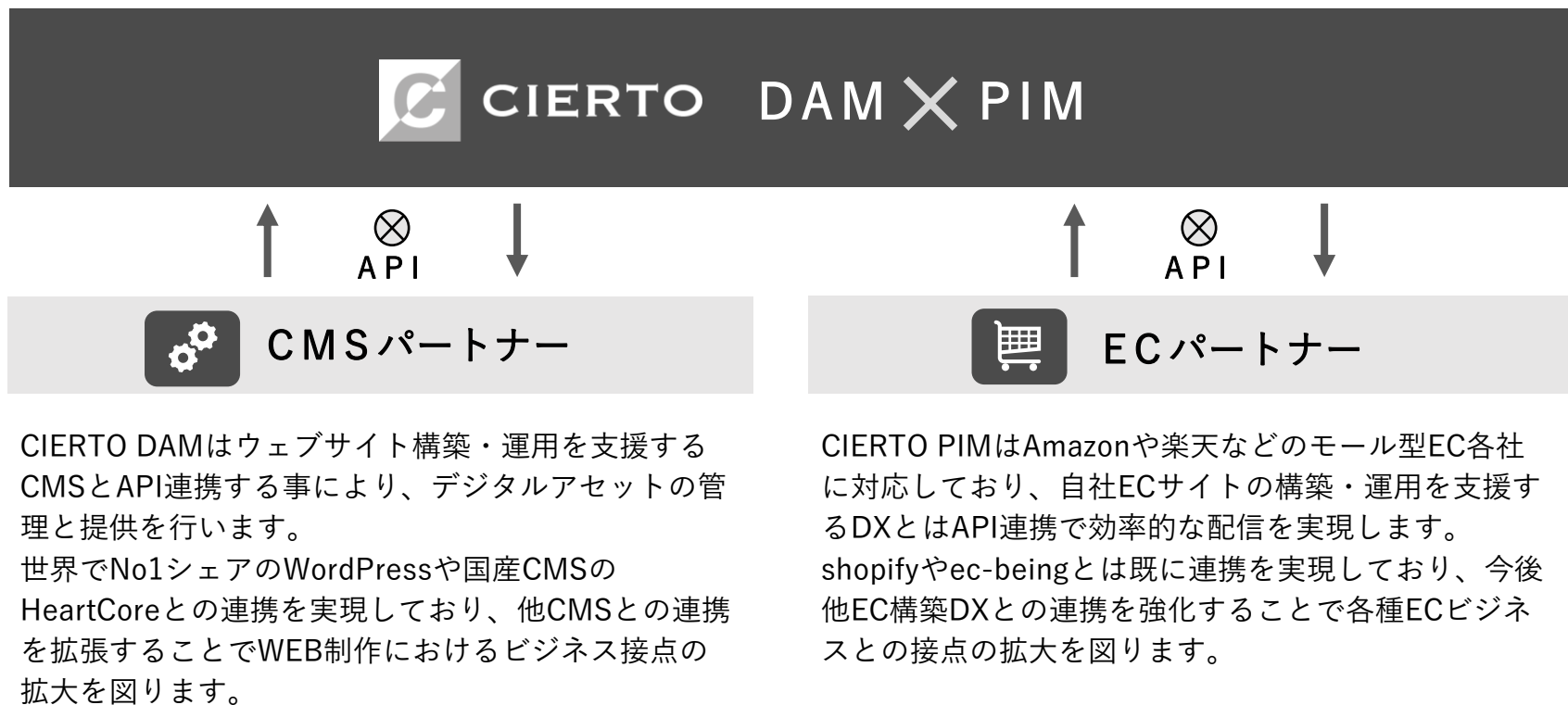
DAM | PIMの認知度が低い現状では  
業界トップサプライヤーとして、プロダクトアウトで市場を拡げます。

ア プ ロ ー チ	プロダクトアウト (※1)	マーケットイン (※2)
開発起点	市場・顧客調査を前提とする 自社の技術・アイデア	市場・顧客調査に基づいた 市場ニーズ・顧客の声
考え方	「良いものを作れば売れる」	「求められる売れるものを作る」
価格主導権	強い	弱い
メリット	革新的な商品が生まれやすい	失敗するリスクが低い
デメリット	売れないリスクがある	差別化が難しい・模倣されやすい

※1 プロダクトアウト：自社の技術や理念を起点に、作り手の「良い」を形にする製品開発手法。革新的な製品が生まれる可能性を秘めます。

※2 マーケットイン：市場のニーズや顧客の声を起点に、相手の「欲しい」を形にする製品開発手法。需要が確実で失敗しにくいのが特徴。

## DAM | PIMとの大きな接点を持つCMSとECサイト構築ソフトウェアとの連携強化



現状 2 社

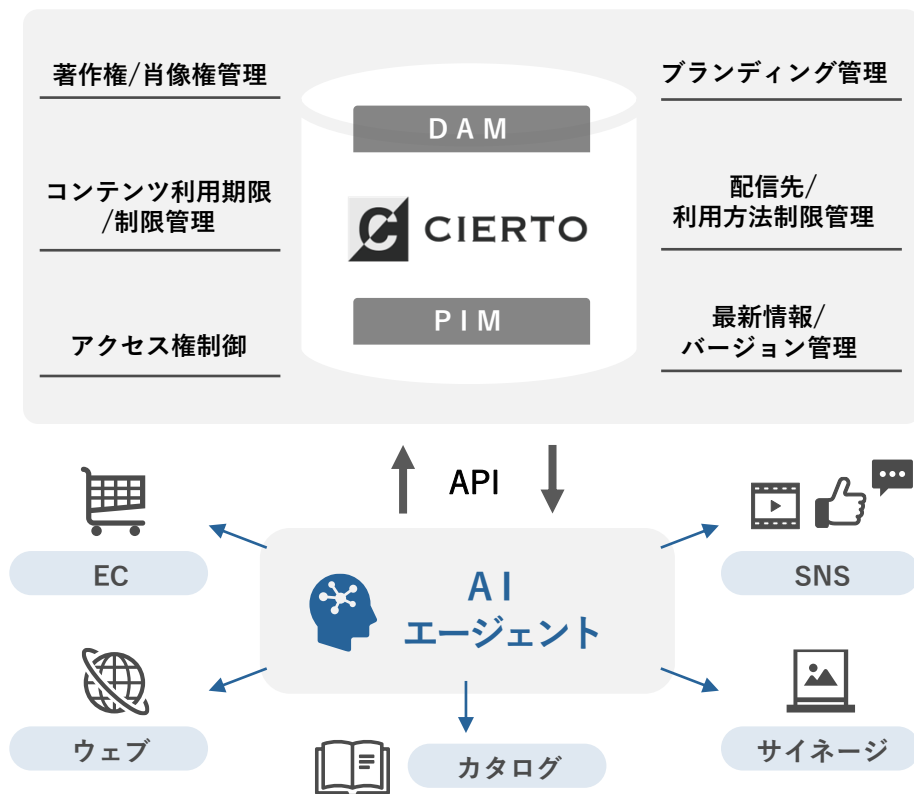


現状 3 社



## AIエージェントとのAPI結合

- ✓ CIERTOのコンセプトは企業活動に伴う自社特有のコンテンツや商品情報を管理するガバナンス機能の提供
- ✓ 最新のAIエージェントによる生成機能がCIERTOの情報にアクセスして適切なコンテンツを生成するワークフローを実現



## 実装済みAI機能

### 類似画像検索

CIERTOに登録されたアセットは内蔵されたAIにより自動的に解析され、類似する画像を即座に検索することができます。

### 自然言語検索

CIERTOに登録されたアセットはAIにより関連するキーワードを自動抽出し、対話型で自然な言語で検索が可能になります。

### 自動タグ付け

CIERTOは登録されたアセットをAIが自動抽出したキーワードを属性タグ情報として登録し、効率的な管理が可能になります。

### OCRリーダー

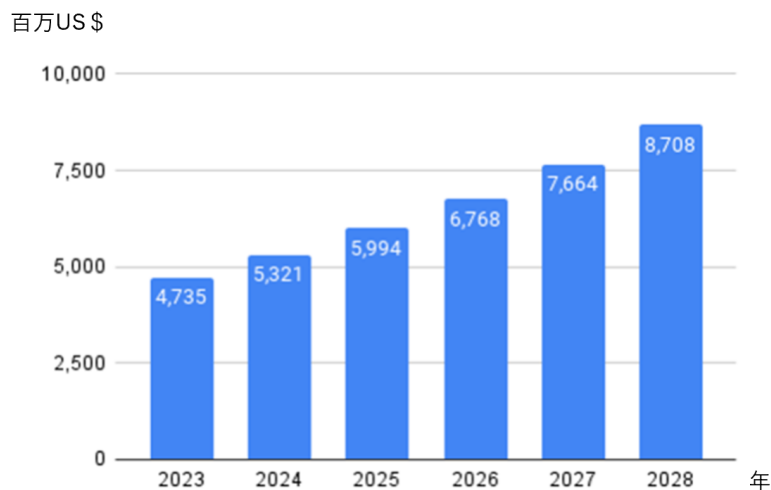
CIERTOは登録されたアセット内の文字情報をAIが自動的に抽出（OCR）して属性情報とし、全文検索が可能になります。

### 音声認識テキスト生成

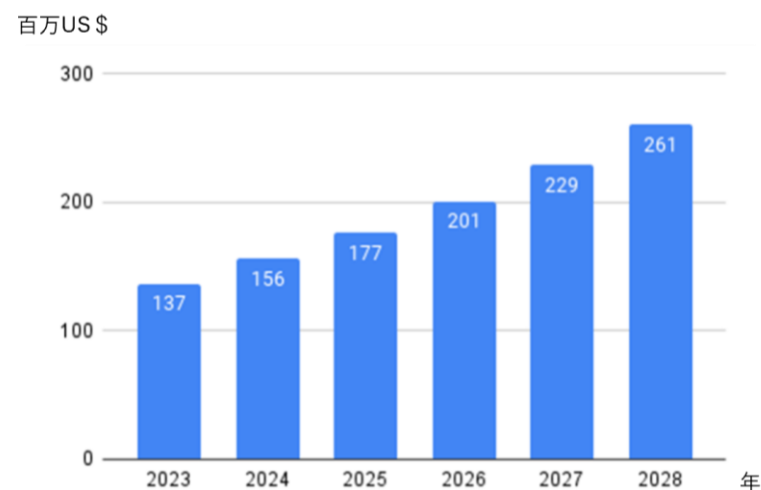
CIERTOは登録された動画・音声解析し、字幕データ（VTT）を生成して情報登録し、字幕表示/検索が可能になります。

- ・ DXの普及が急進的に進む先行する世界市場
- ・ 伸びる世界市場と相対的（GDPに比べて）に小規模な国内市場 ※1
- ・ 高いCIERTOの伸び率（48.3% ※2）による大きな成長可能性

世界市場における年平均成長率合計：13.0%（2023-2028年）



日本市場における年平均成長率合計：13.7%（2023-2028年）



世界DAM  
市場規模

87 億 800 万米ドル

日本DAM  
市場規模

2 億 6,100 万米ドル

※2

※1 国内のDAM市場の統計にはコピー機メーカー等のドキュメント管理系ソフトウェアが含まれています。

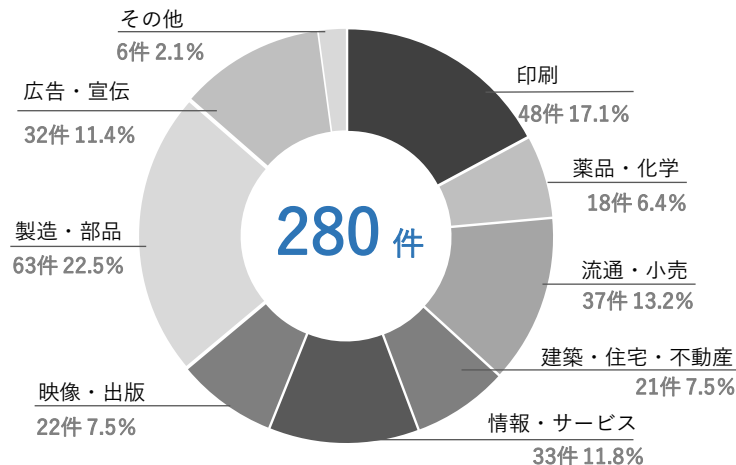
※2 2025年通期実績のCIERTO新規契約件数前年比に基づいた割合になります。

業種・業態を問わない

## CIERTOのターゲットは10万社

顧客がCIERTOを導入するポイントは  
売上規模ではなく従業員規模です。

### CIERTO導入業種割合 (2025年12月末)



### CIERTOユーザの規模(2025年12月末)

従業員規模	契約件数	割合 (%)
49人以下	0	0%
50人 ～ 99人	64	22.9%
100人～299人	71	25.3%
300人～999人	65	23.2%
1000人以上	80	28.6%
合計 (全合計)	280	100%

### 国内のCIERTOターゲット法人数

従業員規模	会社法人社数 ※1	割合 (%)
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%
CIERTOターゲット	102,510社	5.76%

※1 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

# 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。

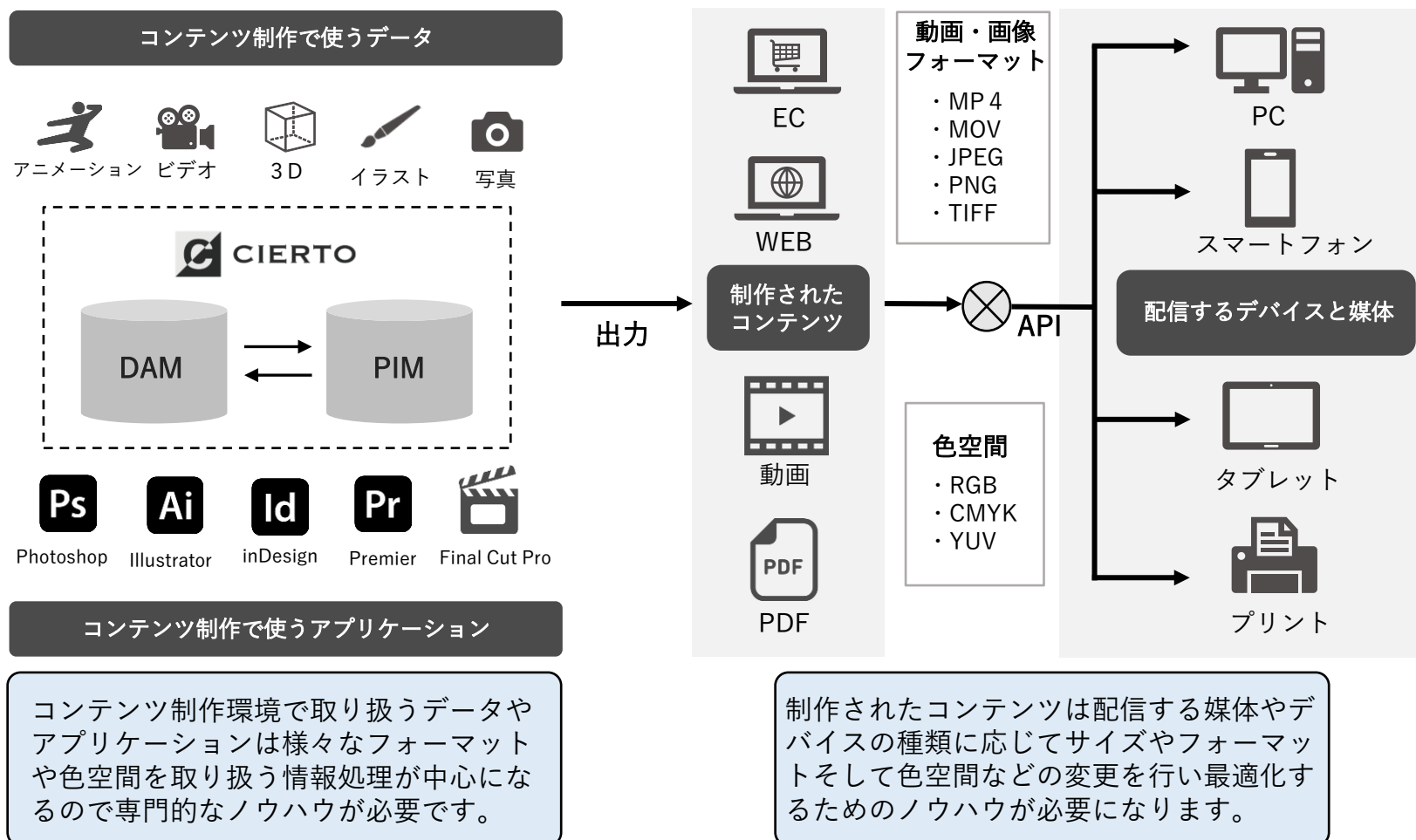


[参考資料ダウンロードはこちら](#)

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

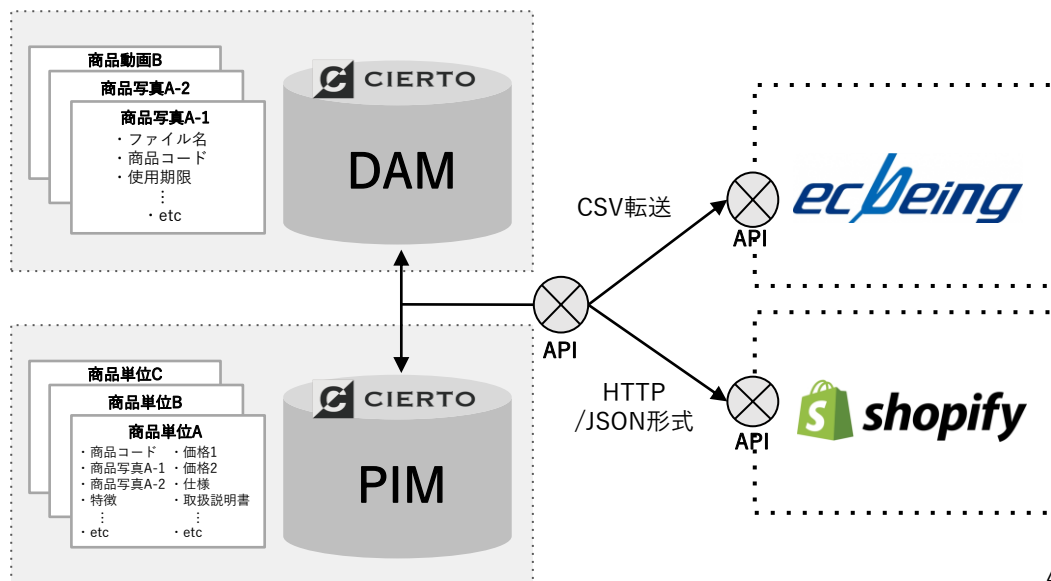
国内におけるECはアマゾンや楽天により普及が始まりコロナ禍を経て急拡大しています。そして現在、手数料不要の自社サイト構築のための支援ソフトウェアの活用が進み、PIM（商品情報管理）とDAM（デジタルアセットマネジメント）が注目を集めています。各ECサイト構築ソフトウェアとの連携を強化して当分野での売上拡大を図ります。



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

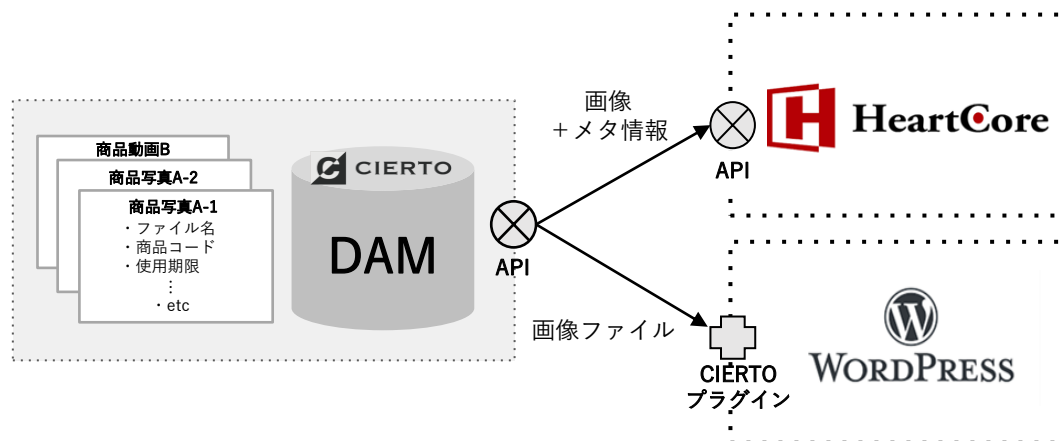
WEBサイト構築のCMSは国内においても数十社活動しており乱立気味です。  
導入し易いオープンソースからカスタマイズ対応の可能な中大規模なシステムまでDAMやPIMを必要としているCMSは沢山ありますが、現在WordPressとHartcoreの2社と連携を強化しており当分野での売上拡大を図ります。



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。

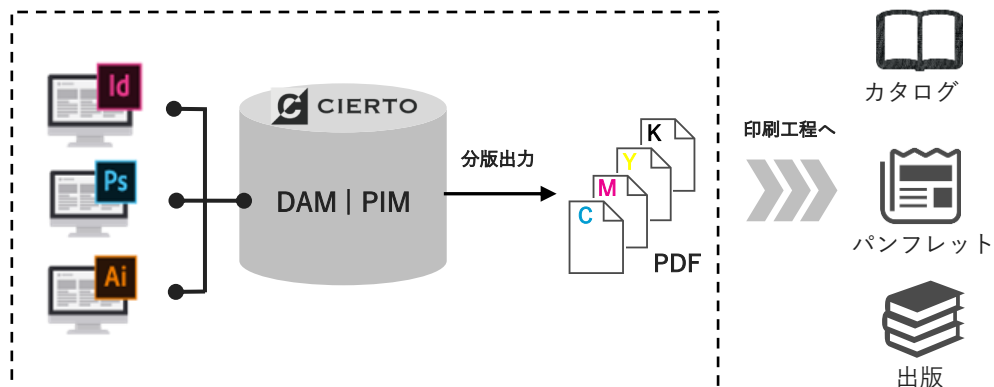
## ◆CIERTO×DTP連携



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。

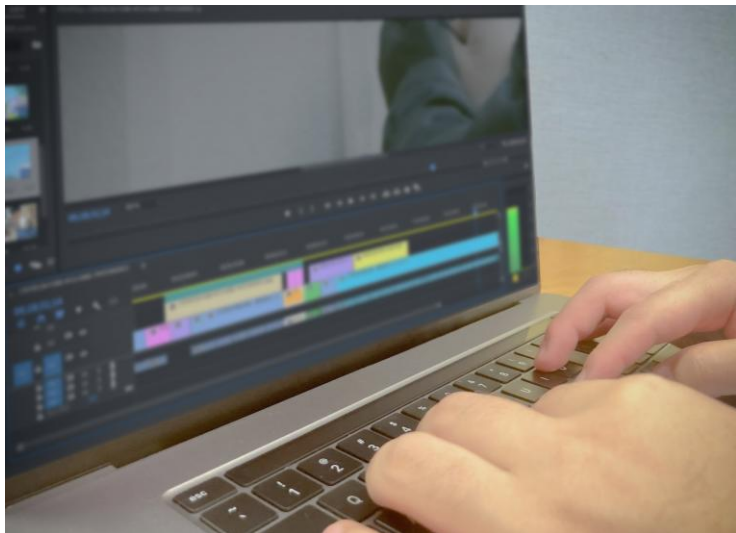
### 概要

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。

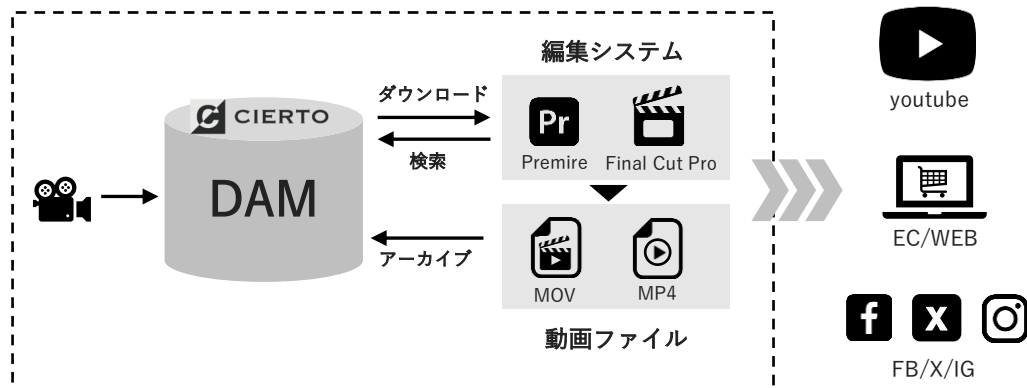
## ◆CIERTO×動画連携



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。



## 本資料の取り扱いについて

- 本プレゼンテーション資料の全部又は一部は、株式会社ビジュアル・プロッシング・ジャパン(以下「当社」といいます。)の承諾なしに、いかなる方法若しくは媒体又は目的においても、複製、公表又は第三者に伝達(直接であるか間接であるかを問いません。)することはできません。
- 本プレゼンテーション資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」、「見込み」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本プレゼンテーション資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされており、さらに、その性質上、様々なリスク、不確実性その他の要素を伴います。
- これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。当社は、新しい情報、将来の事象又はその他の発見等に基づき、これらの将来に関する記述を変更、修正又は更新する義務を負うものではありません。
- 本プレゼンテーション資料に記載された情報は、本プレゼンテーション資料の日付(又はそこに別途明記された日付)時点で当社において利用可能な経済、規制、市場その他の条件に基づき作成されたものであります。
- 本プレゼンテーション資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表、又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

## 今後の開示について

- 2025年3月25日開示いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、次回開示予定を本決算開示タイミングを目途としていましたが、2026年3月に開示を行う予定です。