

FY2026-2028

# 中期経営計画

事業計画及び成長可能性に関する事項

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3月27日

# Agenda

1

会社概要

2

ビジネスモデル

3

FY2025実績

4

中期事業計画(FY2026-FY2028)

5

成長戦略(営業戦略・製品戦略)

6

リスク及び対応方針



Visual  
Processing  
Japan

# 1. 会社概要

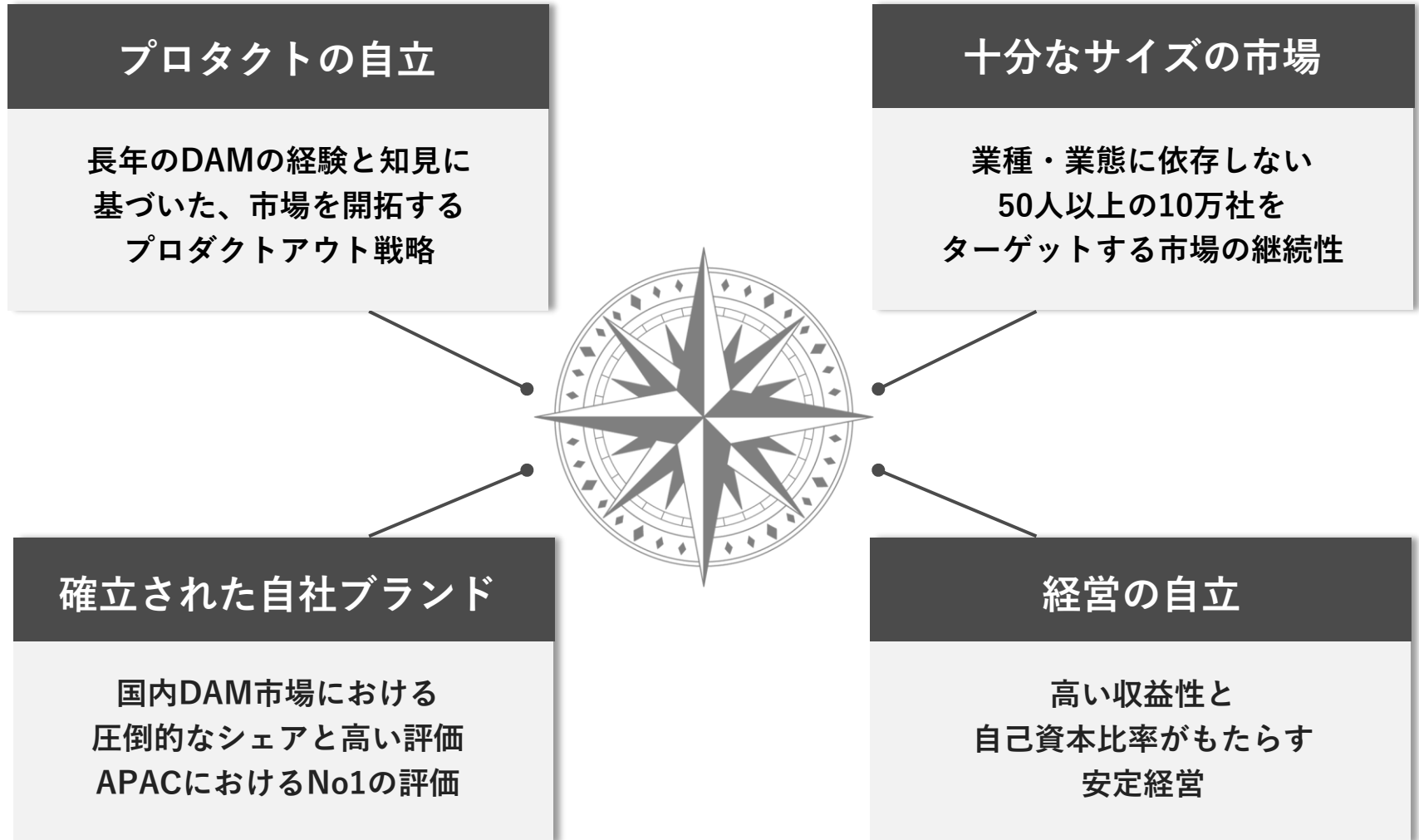
会社名	株式会社ビジュアル・プロセッシング・ジャパン
設立	1994年1月6日
所在地(本社)	東京都渋谷区渋谷恵比寿4-20-7 恵比寿ガーデンプレイス センタープラザB1
(大阪)	大阪府大阪市中央区難波5-1-60 なんばスカイオ 27F WeWork
(沖縄)	沖縄県中頭郡北谷町北谷2-13-7
事業内容	DAM(デジタル資産管理)を中核に、企業の事業活動における 媒体 (WEB、EC、SNS、カタログ、映像、出版) そして コンテンツの制作・管理・配信を支援するDX事業
資本金	207百万円(2025年12月末現在)
社員数	85名(2025年12月末現在) ※役員・臨時従業員を含む
取引銀行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行

代表取締役社長

**三村 博明**

日本エヌ・シー・アール株式会社にてNCR中規模生産管理システムの販売に従事。その後、株式会社プライムコンピュータジャパンのセールスマネージャーとして3DCADシステムの販売に従事。日本シリコングラフィックス 株式会社営業本部長として創業から7年間国内全般の営業活動の指揮を執る。1994年、当社を設立し、代表取締役社長就任。

## ビジネスの成長と拡大は自立と継続のプロセス



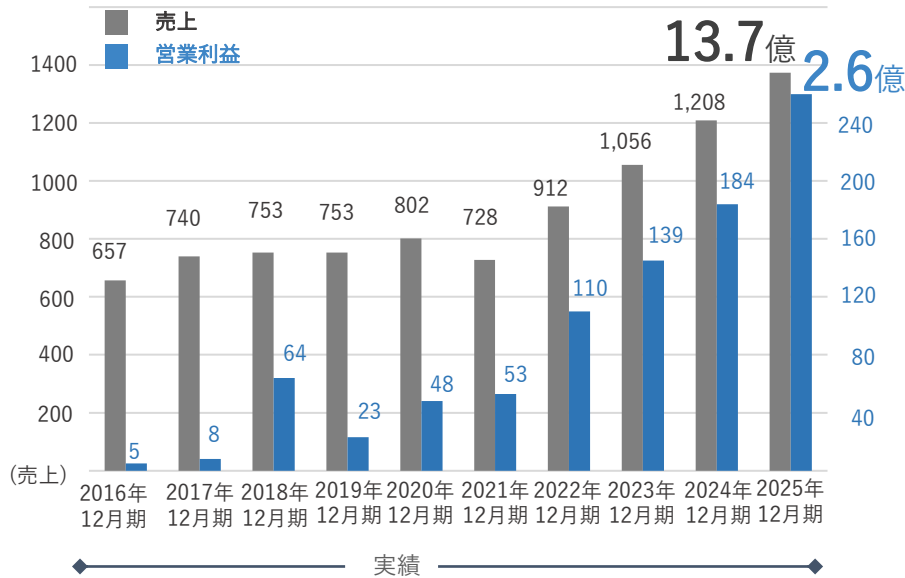
「CIERTO DAM|PIM」は企業の事業活動や販促活動における  
 媒体・コンテンツの制作・管理・配信環境を支援するDXソリューションとして  
 あらゆる業種業態で活用が進んでいます。



(注) 現契約件数

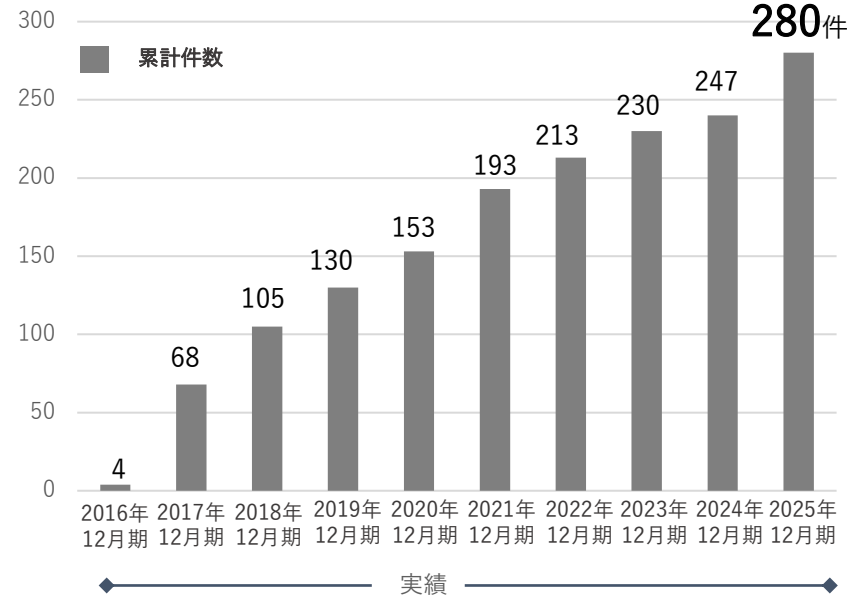
2016年にリリースされたCIERTOの契約件数の増加に伴い、その後の売上と利益が安定して増加しています。

## 売上・営業利益状況



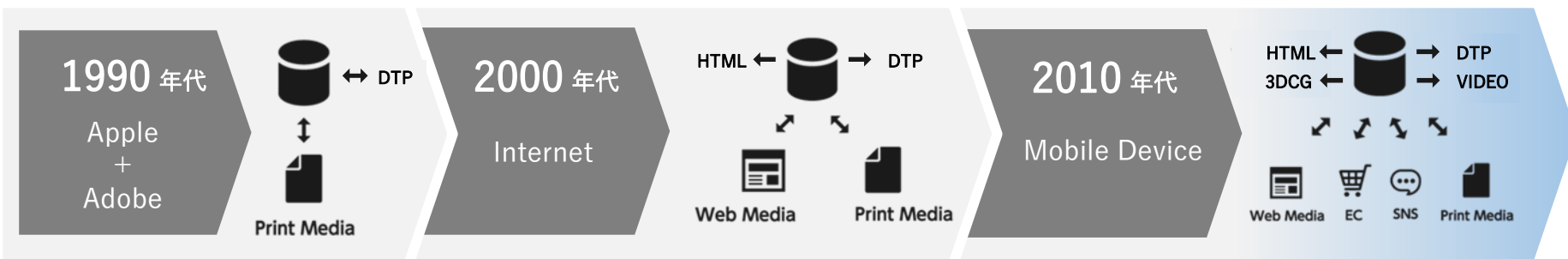
※単位百万円

## CIERTOの契約件数の推移



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。

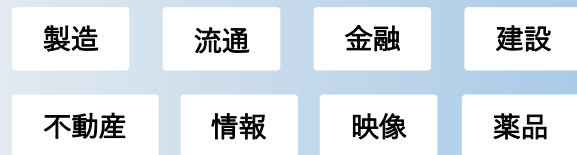
## DAMの歴史とターゲット業界の変化



コンテンツを制作する企業

ターゲット業界の変化

コンテンツを活用する企業



## 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. ビジネスモデル

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

企業内のデジタル資産を守る  
100%自社開発のPRODUCT

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PRODUCT



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75%  
そして営業利益率19%



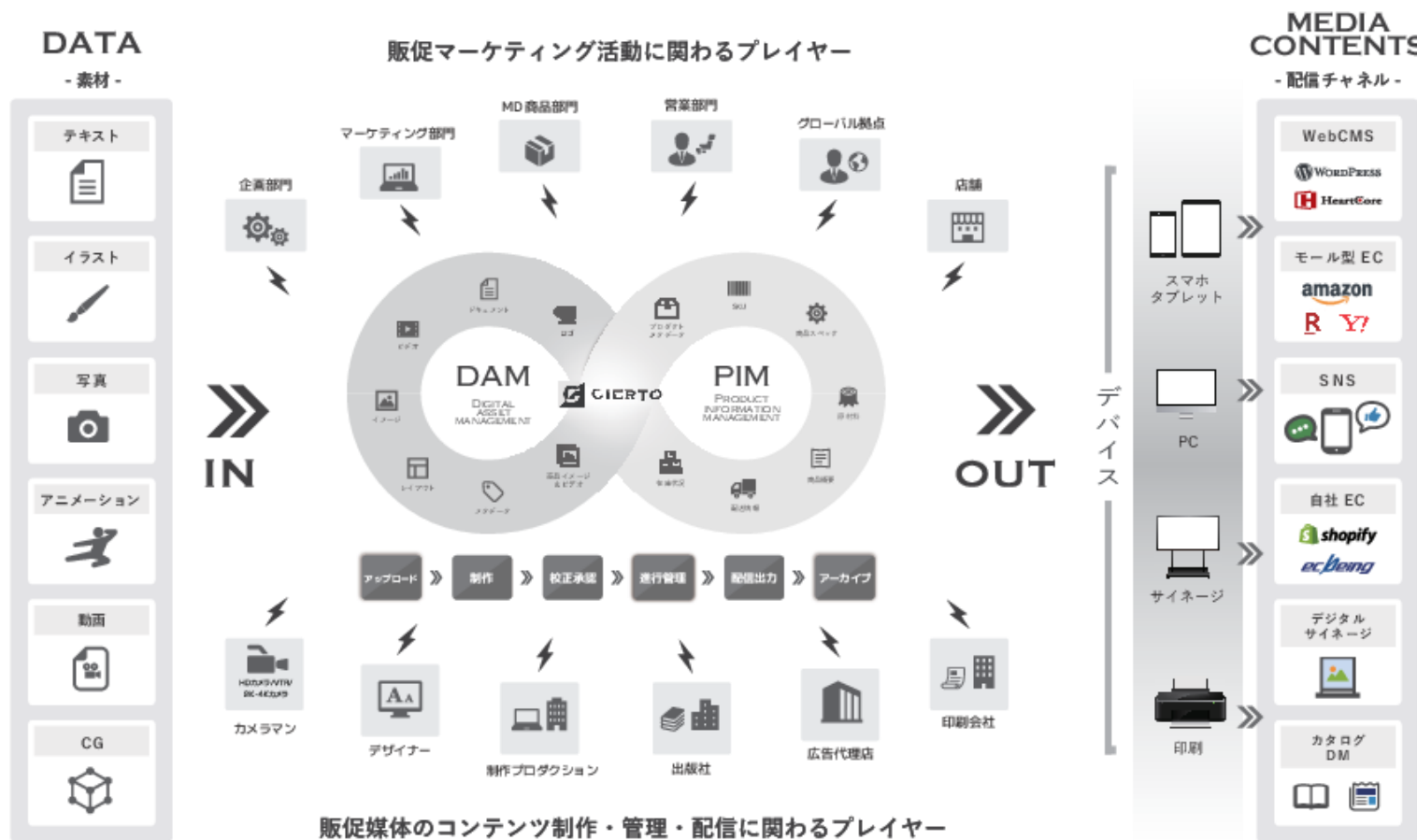
高成長市場での  
リーダーシップ

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

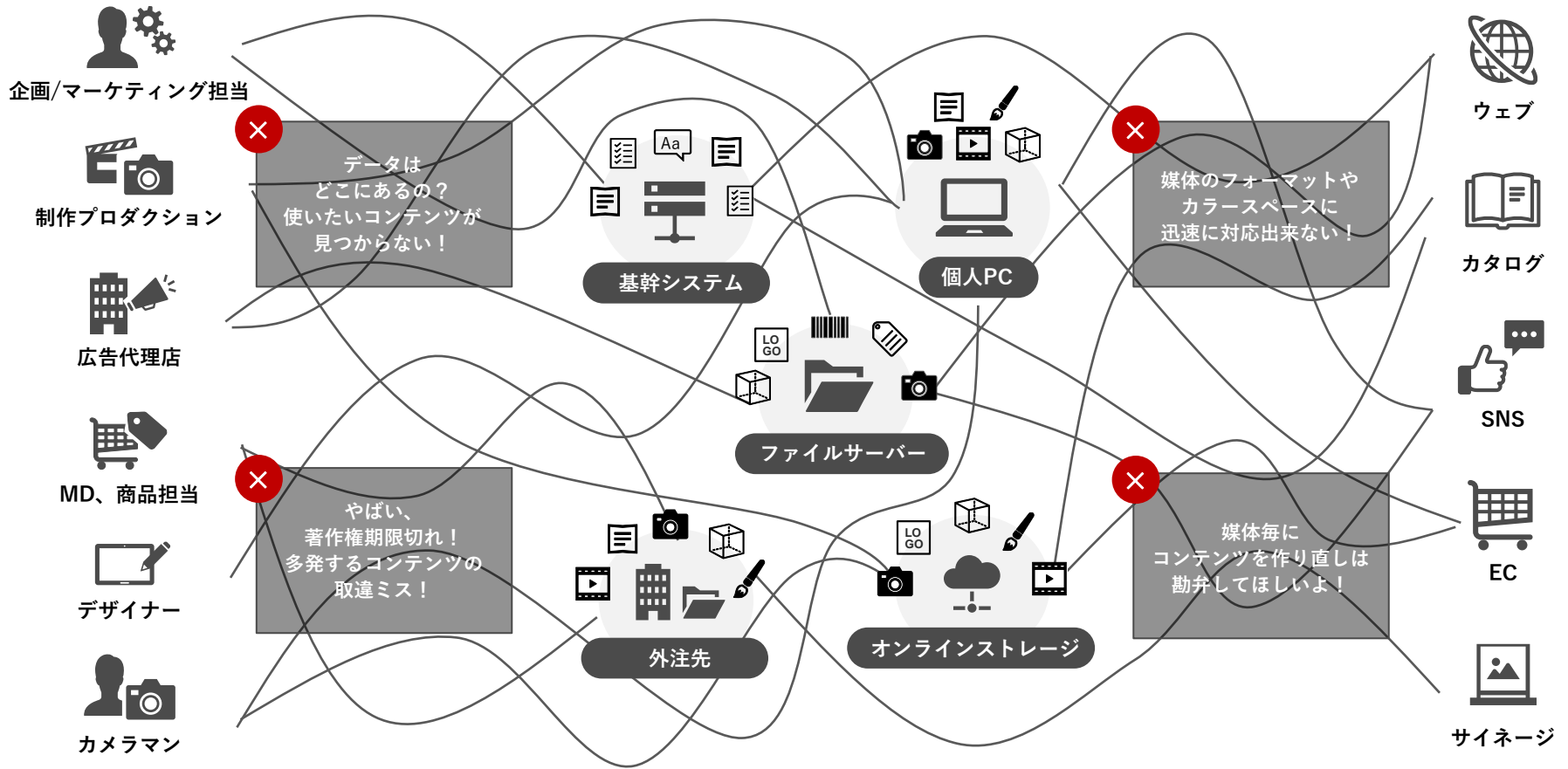
DAMのCAGRは13.7%  
CIERTOの成長率は  
48.3% (前年対比)

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・ナレッジ共有活動……等-



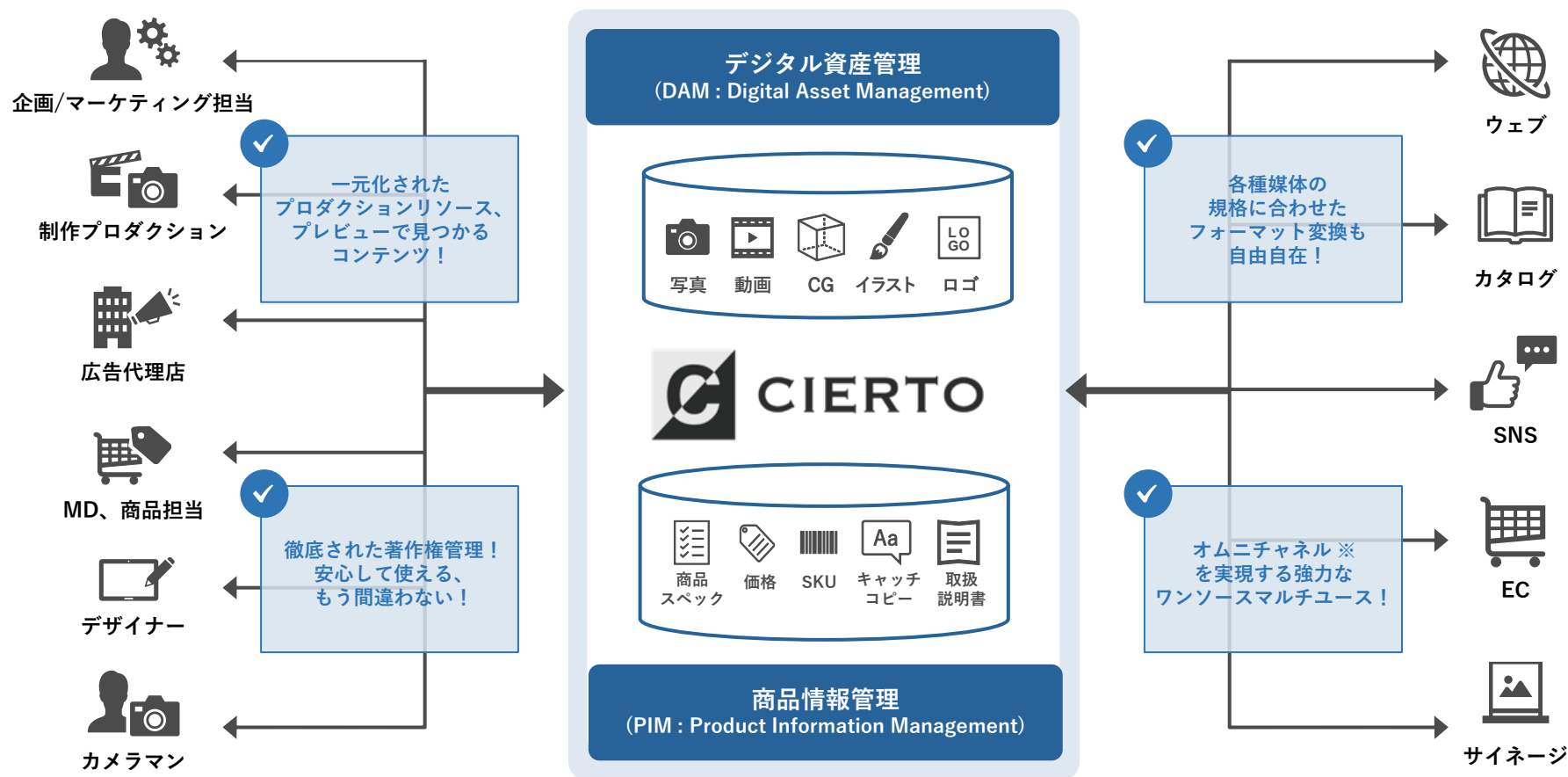
- 多くの企業がサイロ化されたITのカオス環境で **損失** × を出し続けています -

## 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

大成建設株式会社様

地図に残る仕事。\*



会社概要

大成建設株式会社様は、国内外で、土木事業、建築事業、開発事業を中心に、長年にわたり培ってきた高度な技術力に基づき、建設工事全般に関する企画、設計、監理、施工、エンジニアリング、マネジメント、コンサルティングなど、様々な事業を展開しています。

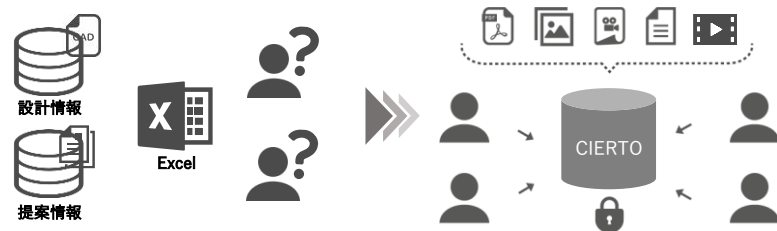
ポイント

Before

After

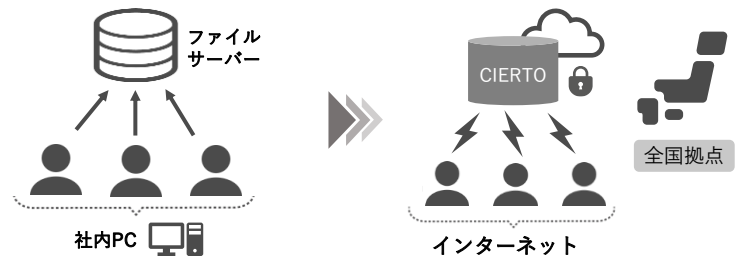
■ 機密性の高い設計情報のセキュアな情報共有環境

社内の情報にアクセスしてよいのか不明な状態が、CIERTOによるアクセス権限やダウンロード制限により、安心して設計部内での情報共有が進みました。



■ セキュアな社内情報共有が全国拠点規模で実現

セキュリティ対策上、本社メンバーのみアクセス可能なファイルサーバーをCIERTOに切り替えたことで、全国拠点からもプロジェクト情報の閲覧が可能になりました。



■ 許諾権情報管理によるデータの流用効率向上

プロジェクト終了後の煩雑な施工写真の再利用申請プロセスが、CIERTOに登録されている再利用ルールにより、煩雑な再確認作業が不要になりました。



株式会社エスエスケイ様



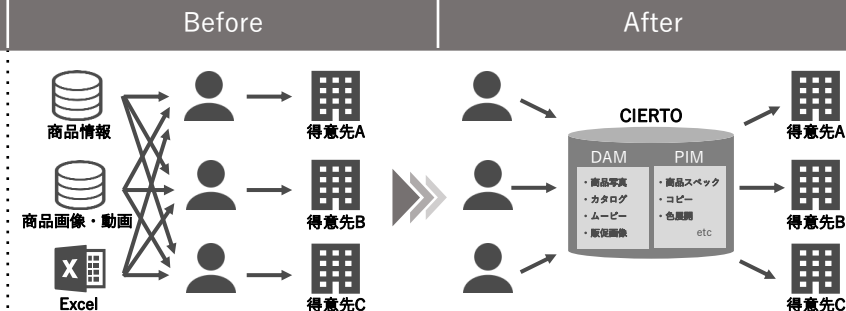
会社概要

エスエスケイ様は、創業以来、野球・ヒュンメルを中心としたオリジナル商品と、国内外のブランド商品を提供するとともに、スポーツ施設管理やアスリート支援事業まで、スポーツに関するさまざまな事業を展開。スポーツで人や社会が元気になる取り組みを続けています。

ポイント

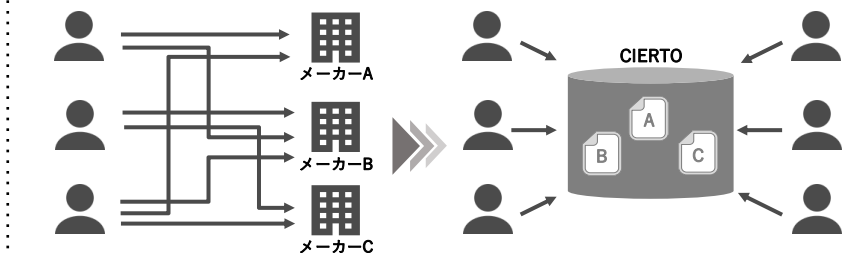
■商品情報管理により素材配信業務の生産性向上

キャッチコピーや画像、動画といった販促情報の収集に課題がありましたが、CIERTOで必要な情報をすぐに取得できるようになり、得意先への商品情報提供が大幅に短縮しました。



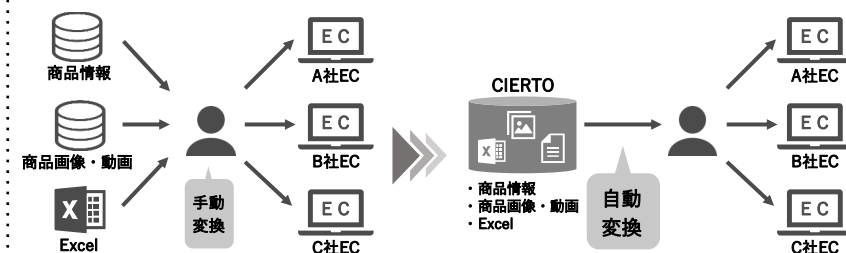
■商品情報に関するメーカー問い合わせ作業削減

各メーカーに複数の社員が重複した問合せを都度実施していましたが、提供された商品情報をCIERTOに登録することで、無駄な問い合わせが減り得意先への迅速な対応にもつながりました。



■得意先のECサイト展開を強力にサポート

多くの得意先がEC展開のためにデータ収集・整形に時間を費やしていましたが、CIERTOから必要な情報を入手することにより、ECサイトへの商品登録などの業務が大幅に改善されました。



株式会社昭文社様、株式会社マップル様

会社概要

昭文社様とマップル様は、地図・雑誌・旅行ガイドブックや実用書籍の制作、出版をはじめ各種WebサイトやSNSにより旅とおでかけ、暮らしに役立つ情報の発信、及びデジタルデータベースの企画・制作・販売・使用許諾や、それらを活用したサービスの提供を行っています。



ポイント

Before

After

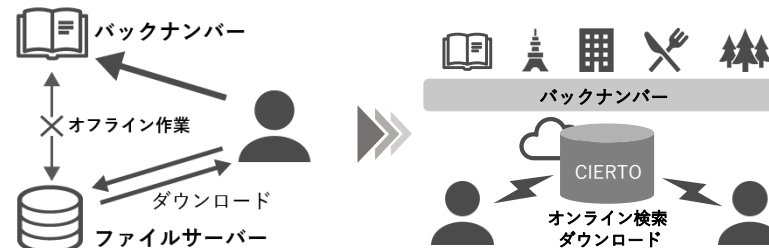
■ 著作権情報の管理によるコンテンツ活用効率化

著作権台帳で確認後、ファイルサーバーから必要な画像を入手していた煩雑なプロセスが、CIERTOでオンライン確認し、即時に利用が可能になりました。



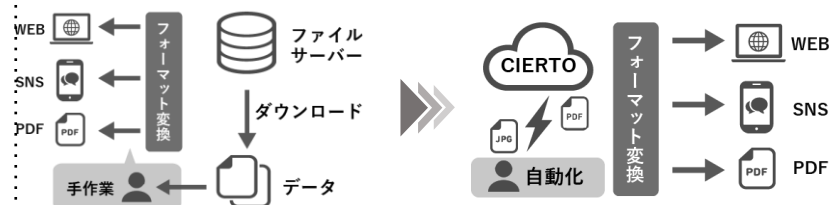
■ バックナンバーの情報をオンラインで検索可

バックナンバーの紙面で確認後、ファイルサーバーからデータを入手していましたが、直接CIERTOからバックナンバーにアクセスし入手可能になりました。



■ Web / SNS / PDFへの出力配信業務の省力化

手作業で行われていたフォーマット変換作業をCIERTOで各種媒体のフォーマット（解像度・カラーモード・圧縮率）に変換し配信可能になりました。



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  
APAC No.1 Regional Leader

# 3. FY2025実績

## ① 契約件数の拡大

- 1 **パートナービジネスの強化**  
▶ 販売パートナー6社契約達成
- 2 **マーケティング活動の強化**  
▶ 展示会8回、セミナー20回実施
- 3 **製品力の強化**  
▶ GoogleDrive連携対応実装
- 4 **知名度の向上**  
▶ 問い合わせ件数78%増達成

累計契約件数 **13.3% UP**

**247** ライセンス FY2024実績  
▶ **280** ライセンス FY2025実績



## ② 契約ボリュームの拡大

### クロスセル

- 1 **EC/CMSとのAPI連携強化**  
▶ 連携強化API実装
- 2 **海外製品(AWM/MCP)強化**  
▶ セミナーで販促実施
- 3 **個別開発案件対応強化**  
▶ 複数大型案件の納品達成
- 4 **マーケティング強化**  
▶ 業界別マーケティング実施

売上高 **12.0% UP**

**332** 百万円 FY2024実績  
▶ **372** 百万円 FY2025実績



### アップセル

- 1 **カスタマーサクセス活用**  
▶ 稼働分析/個別提案実施
- 2 **運用規模の拡大**  
▶ ユーザーID・容量追加達成
- 3 **オプションの追加**  
▶ オプション機能追加達成
- 4 **AIの機能強化**  
▶ 外部AI連携機能の実装

売上高 **29.7% UP**

**37** 百万円 FY2024実績  
▶ **48** 百万円 FY2025実績

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	1,208	1,374	166	13.8%
原価	495	522	26	5.4%
総利益   販管費	712   528	851   591	139   62	19.6   11.8%
営業利益   利益率	183   15.2%	260   18.9%	77	42.2%
経常利益   利益率	184   15.3%	248   18.1%	63	34.4%
純利益	122	176	54	44.5%
EPS(円)	87.37	110.26	22.89	26.2%
ROE	16.9%	17.1%	-	-

単位:百万円

	FY2025 通期実績	件数	平均単価
ARR (継続SaaS 保守) ※1	789 (557 232)	234	3.3
新規CIERTOライセンス※2	71	6	11.8
新規SaaS ※3	88	40	3.4
新規初期費用 (SE) ※4	65	46	1.4
新規開発案件 (開発・SE)	217	-	-
新規SI案件 (機材・SE)	144	-	-
<b>売上高</b>	<b>1,374</b>		
<b>営業利益   営業利益率</b>	<b>260</b>	<b>18.9%</b>	

※1 2025年12月期の期初から継続している契約に、解約を考慮した売上及び契約件数を記載しております。

※2 2025年12月期中の新規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月期中の新規SaaS契約による売上実績となります。

※4 2025年12月期中の新規初期技術費用による売上実績となります。

ARRが売上向上の基盤を提供、新規プロダクトビジネスがARR向上のエンジン、  
関連ビジネスの強化が売上拡大を支援する！

## ARR継続ビジネス

789 百万円 | 57.43%

継続SaaS 557 百万円 +

保守サービス 232 百万円

ARR継続ビジネスに関しては、期初時点で確定している継続するプロダクトのSaaSと保守サービスの年間収入であり、通年を通しての解約案件はマイナス計上されています。

保守サービスに関しては、新規プロダクトライセンスと新規SI及び新規開発案件の保守売上として次年度（一年後）にARRに組み込まれます。

## 新規プロダクトビジネス

224 百万円 | 16.30%

新規SaaS 88 百万円

+ 新規ライセンス 71 百万円

+ 初期技術費用 65 百万円

新規プロダクトビジネスに関しては、当年度の新規SaaSビジネスと新規ライセンスビジネス及び納入時の初期技術費用から構成されています。

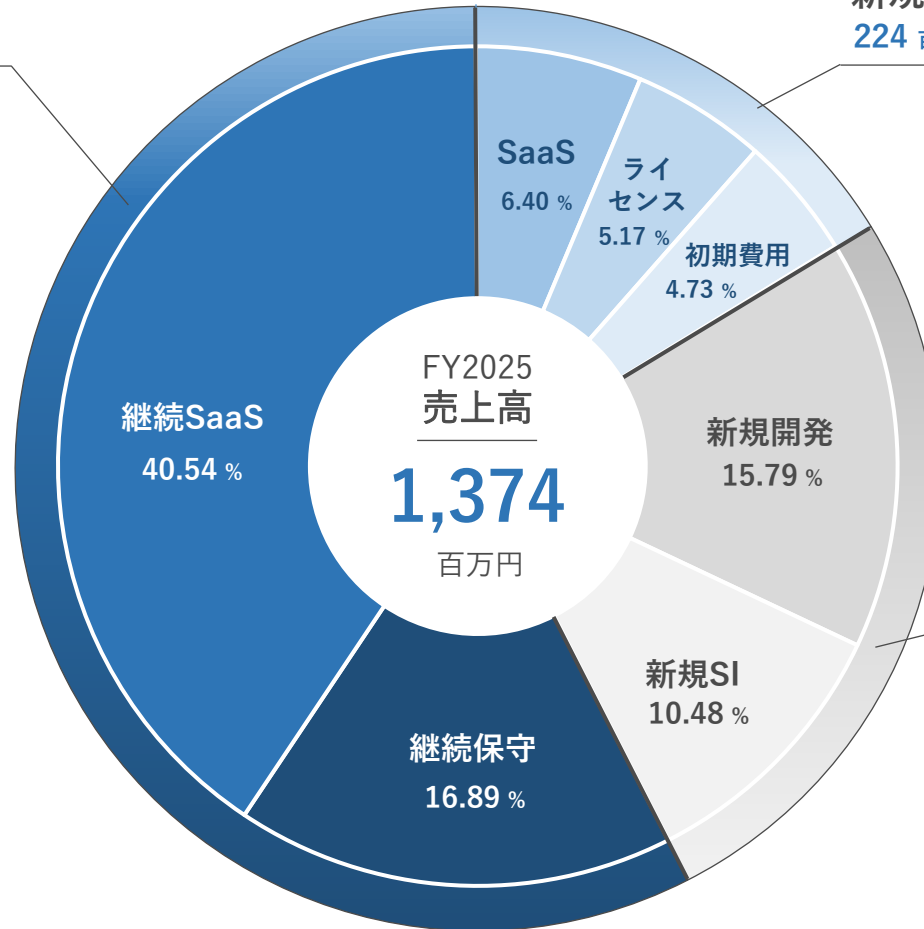
## 新規関連ビジネス

361 百万円 | 26.27%

新規開発案件 217 百万円

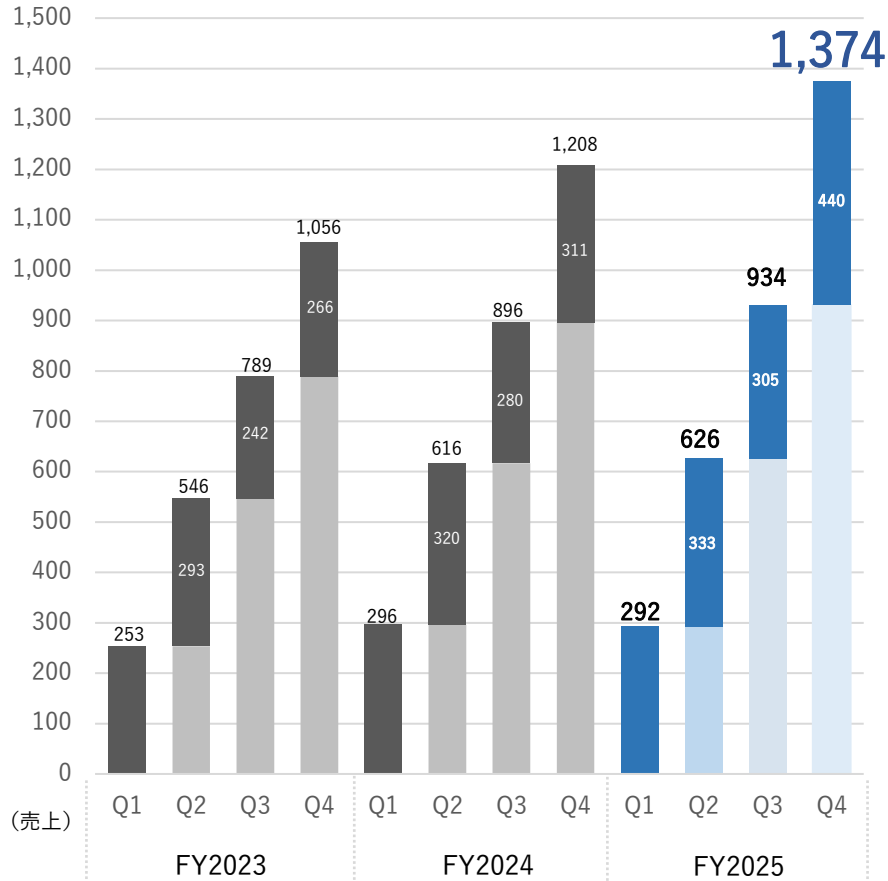
+ 新規SI案件 144 百万円

新規関連ビジネスに関しては、当年度における開発案年の売上とハードウェア等のSI案件の売上が計上されています。



## 売上高

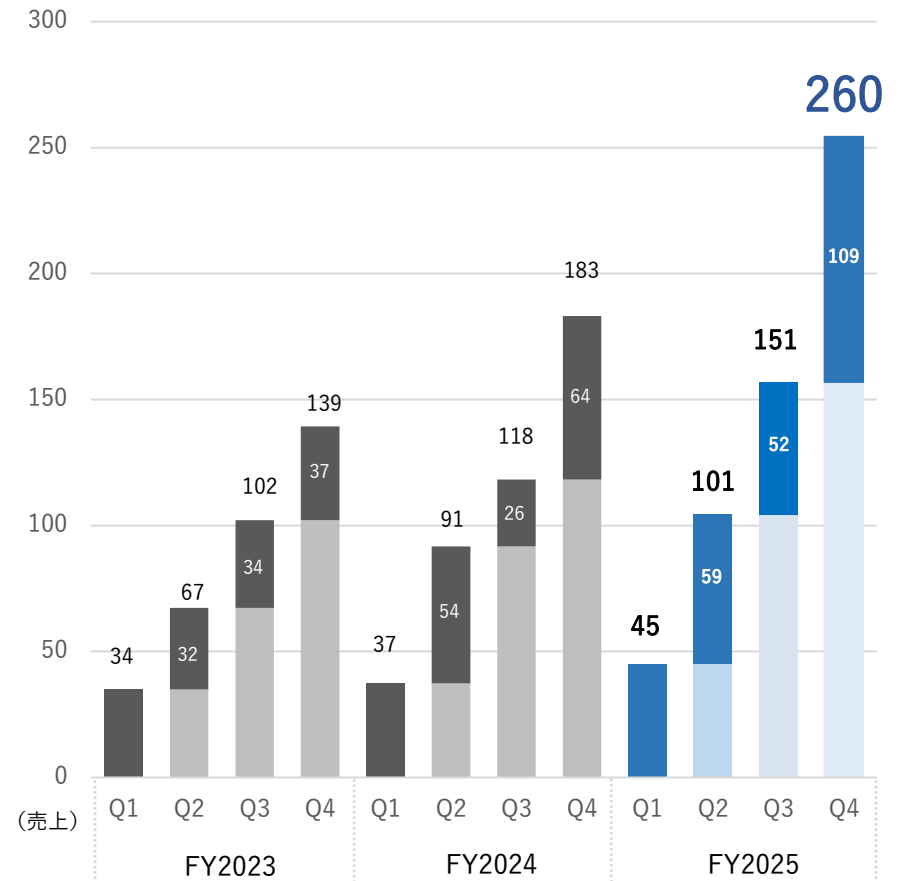
単位：百万円



実績

## 営業利益

単位：百万円



実績

	FY2024 通期実績	FY2025 通期計画	FY2025 通期実績	増減率
ARR (百万円) <small>(注1)</small>	822	975	980	19.2%増
CIERTO 新規件数   累計	31   247	44   278	46   280	48.3%増
CIERTO 解約率 <small>(注2)</small>	1.74%	1.76%	2.44%	40.2%増

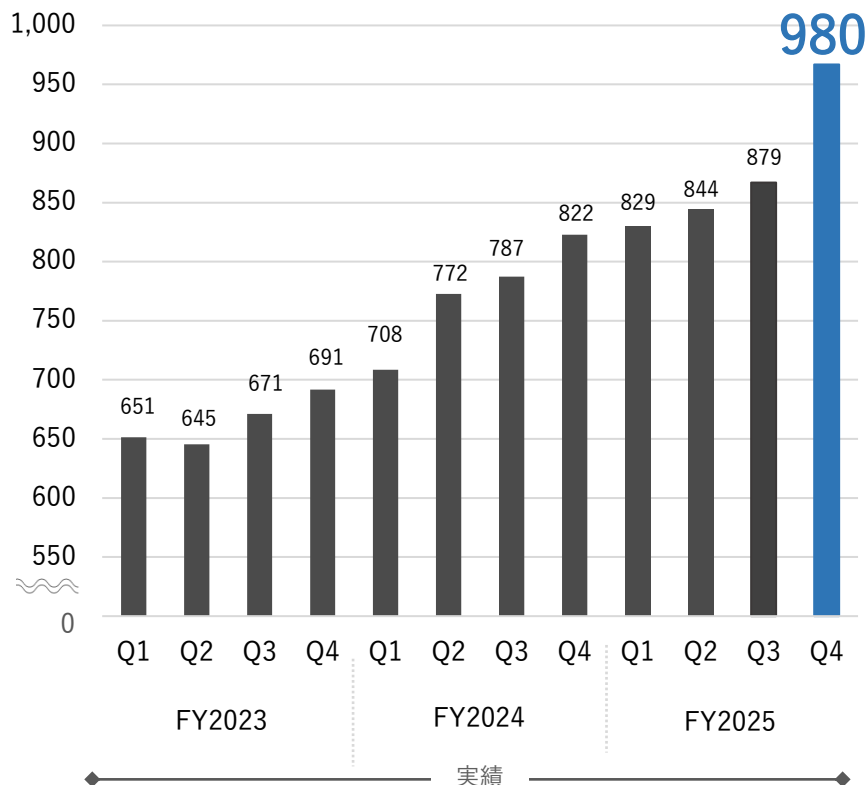
注1) 期初より継続しているSaaSの月額及び保守費用月額と、期中に新規契約したSaaSの月額及び新規保守月額を12か月分として算出しております。  
 $ARR = (\text{継続SaaS及び継続保守月額} + \text{新規SaaS及び新規保守月額}) \times 12$

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。

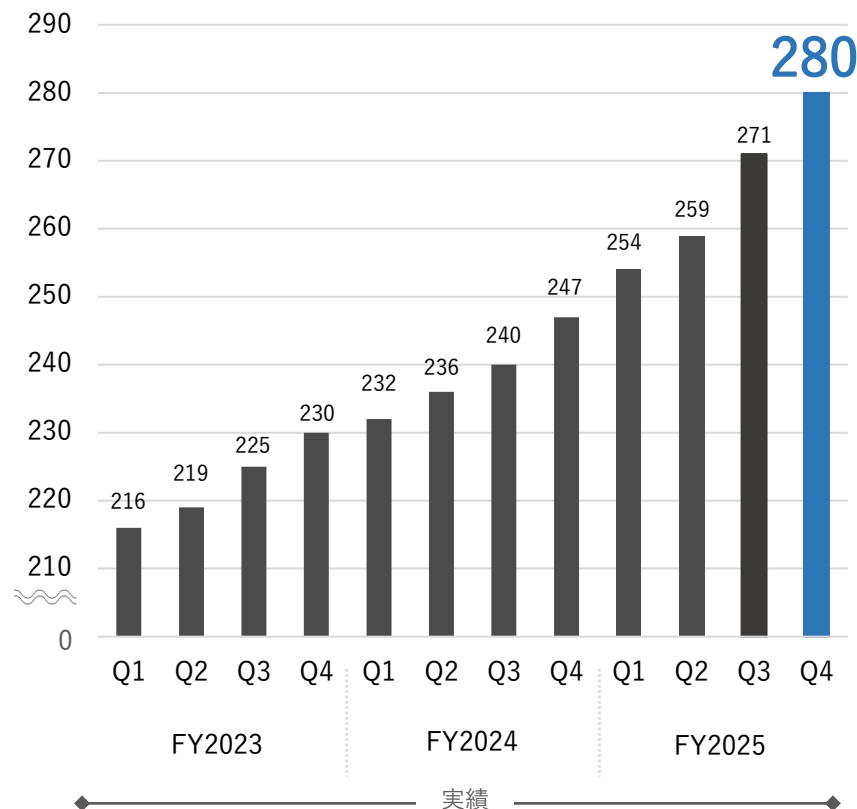
## CIERTOの契約件数増加とともに安定収入となるARRが順調に増加

### 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。

# 4. 中期事業計画

FY2026 - FY2028

単位:百万円

	FY2026通期見込		FY2027通期見込		FY2028通期見込	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	1,520	10.7%	1,868	22.9%	2,330	24.7%
原価	554	6.1%	662	19.5%	799	20.7%
総利益   販管費	966   665	13.5%   12.5%	1,206   750	24.8%   12.8%	1,531   850	26.9%   13.3%
営業利益	301	15.8%	456	51.7%	681	49.3%
営業利益率	19.8%	-	24.4%	-	29.2%	-
経常利益	301	21.5%	456	51.7%	681	49.3%
経常利益率	19.8%	-	24.4%	-	29.2%	-
純利益	205	16.0%	315	53.7%	470	49.3%
EPS (円)	123.35	11.9%	189.58	43.9%	283.03	49.3%
ROE	15.1%	-	20.1%	-	25.0%	-

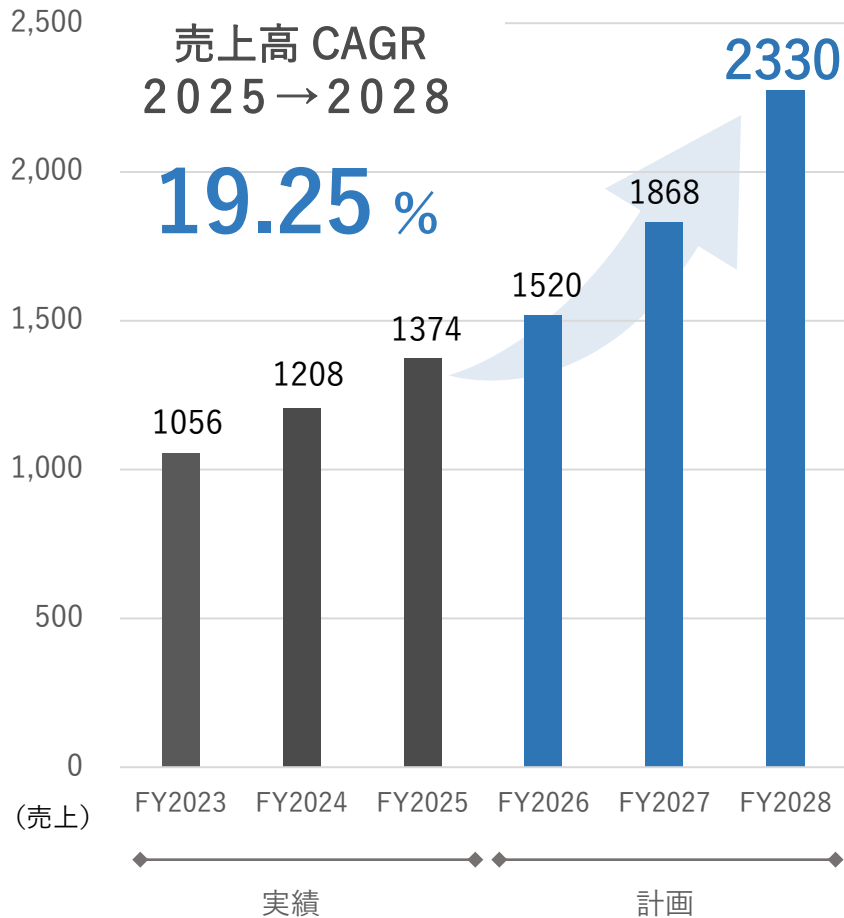
単位:百万円

	FY2026 通期計画	件数/単価	FY2027 通期計画	件数/単価	FY2028 通期計画	件数/単価
期初ARR (継続SaaS/保守) <small>(注1)</small>	950	280/ 3.4	1,181	347 / 3.4	1,485	436 / 3.4
新規CIERTO ライセンス	40	4 / 10	50	5 / 10	80	8 / 10
新規SaaS	112	66 / 3.4	144	90 / 3.2	183	122 / 3.0
新規初期費用 (SE)	98	70 / 1.4	133	95 / 1.4	182	130 / 1.4
新規開発案件 (開発・SE)	260	-	280	-	300	-
新規SI案件 (機材・SE)	60	-	80	-	100	-
売上高	1,520		1,868		2,330	
営業利益   営業利益率	301	19.8%	456	24.4%	681	29.2%
営業活動	販売代理店強化		代理店ビジネス拡大		契約数500件実現	
海外展開	APACパートナー提携 ▶		APACビジネス本格化 ▶		APACビジネス拡大	
AI動向	AIエージェントAPI連携 ▶		AIエージェント連携強化 ▶		API利用従量課金	
クラウド原価削減	クラウド環境最適化開発中 ▶		クラウド環境原価削減 ▶		原価削減による増益拡大	

注1) 期初時点で継続しているSaaSの月額及び保守費用月額を解約を考慮して年間の継続費用を算出しております。

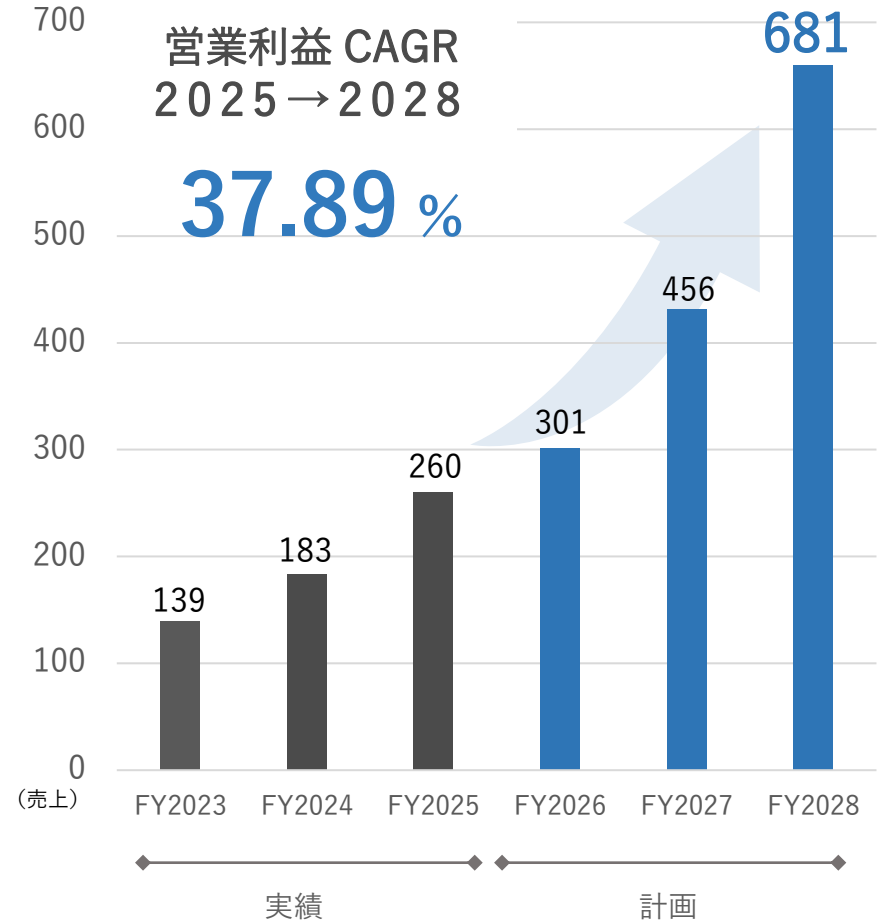
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



	FY2026 通期計画	増減率	FY2027 通期計画	増減率	FY2028 通期計画	増減率
ARR (百万円) <small>(注1)</small>	1,218	24.2%増	1,531	25.7%増	1,960	28.0%増
CIERTO 新規件数	70	52.1%増	95	35.7%増	130	36.8%増
CIERTO 解約率 <small>(注2)</small>	2.24%	8.2%減	2.00%	12.0%減	2.00%	0%

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。

$$\text{ARR} = (\text{期初からの継続SaaS及び継続保守月額 (解約考慮済み)} + \text{期中における新規SaaS及び新規保守月額}) \times 12$$

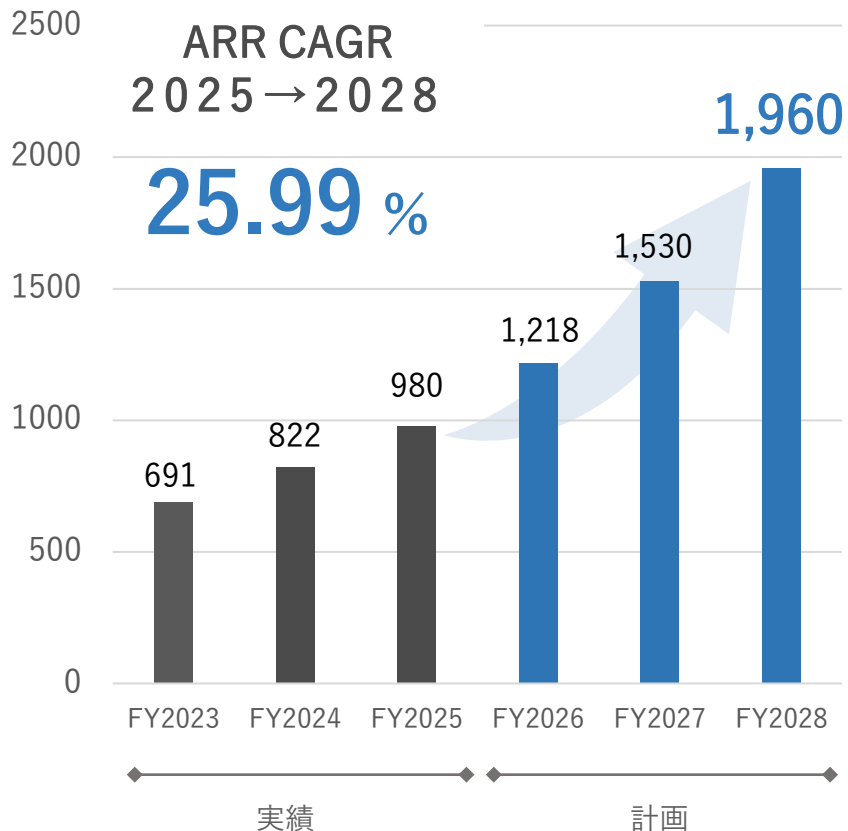
注2) 解約率はCIERTOの年間売上に対して、解約で発生した費用の割合を試算しております。  
解約率は3%未満を目標としております。

# KPIの計画推移 (FY2023-FY2028)

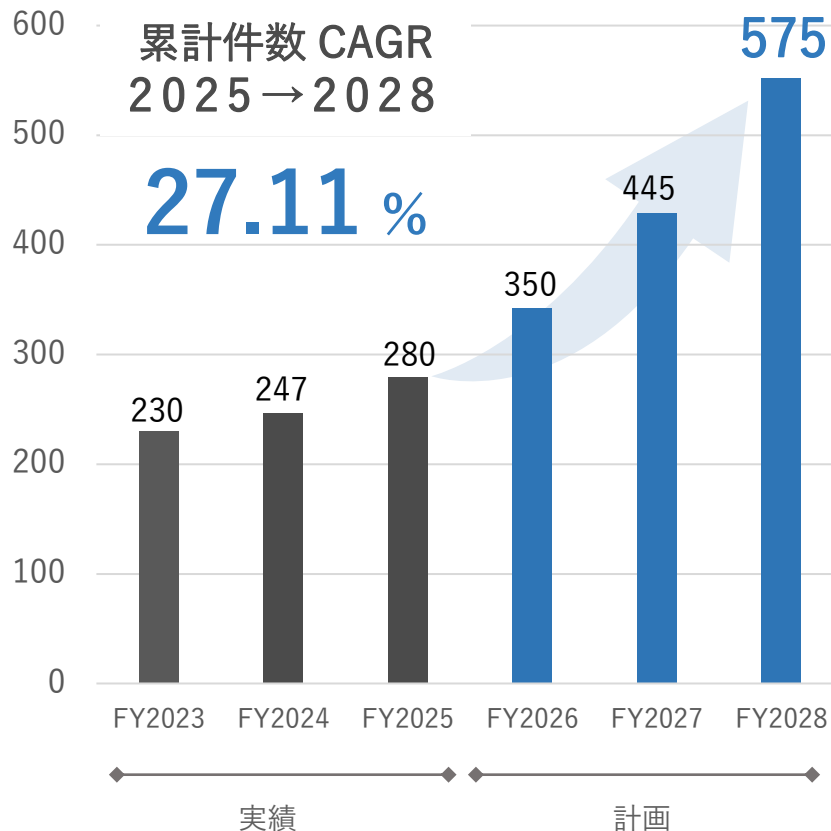
CIERTOの契約件数増加とともに安定収入となるARRが順調に増加  
ARRが毎年20%以上の増加、 CIERTO累計契約件数が500件達成

## ARR

単位：百万円



## CIERTO累計契約件数



# 5. 成長戦略

営業戦略・製品戦略

- ・ 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% ※1）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

引用元：MarketsandmarketsResearch Private Ltd. 2024年4月調査レポート「DIGITAL ASSET MANAGEMENT MARKET-GLOBAL FORECAST TO 2028」

※1 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。

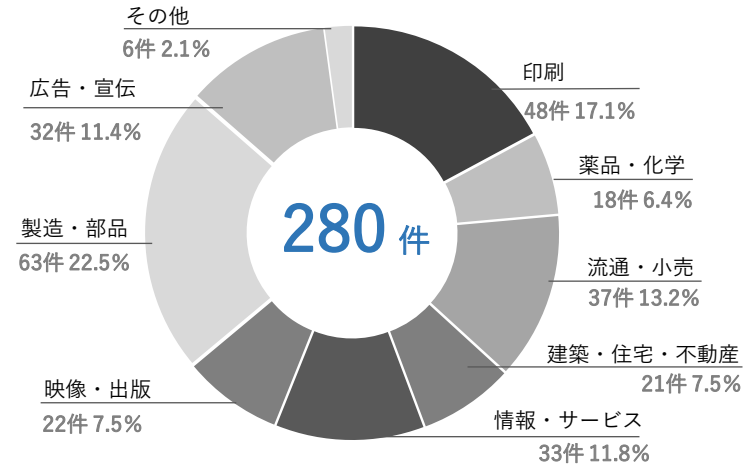
※2 国内のDAM市場の統計にはコピー機メーカー等のドキュメント管理系ソフトウェアが含まれています。

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)

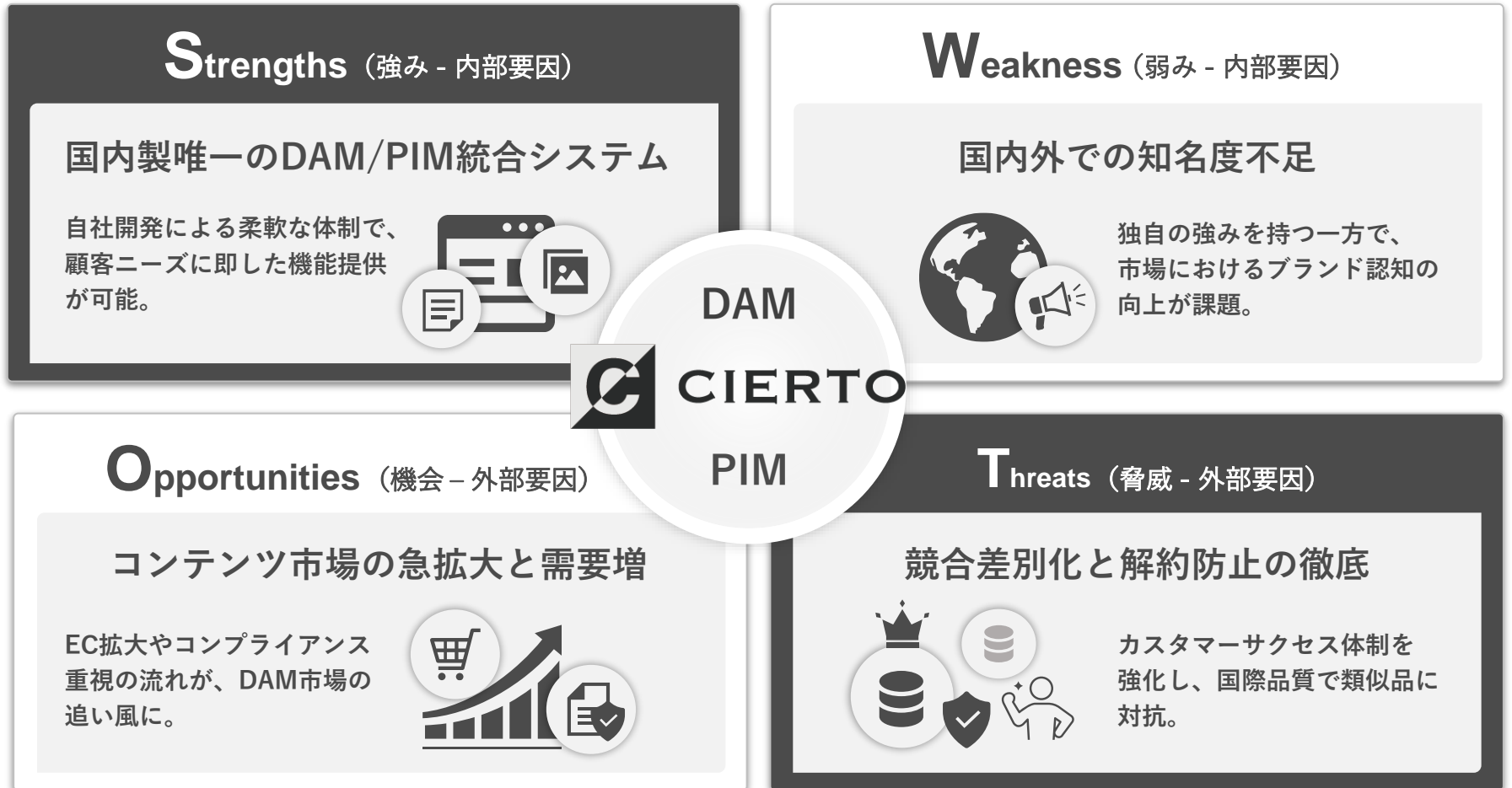
従業員規模	契約件数	割合 (%)
49人以下	0	0%
50人 ~ 99人	64	22.9%
100人~299人	71	25.3%
300人~999人	65	23.2%
1000人以上	80	28.6%
<b>合計 (全合計)</b>	<b>280</b>	<b>100%</b>

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%
<b>CIERTOターゲット</b>	<b>102,510社</b>	<b>5.76%</b>

※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

当社の最大の強みはDAM分野におけるプロダクト開発経験・実績・知見です。独自の開発力と柔軟性の高いサービスにより、国内外の競合企業と差別化を図っております。



各分野で競合となる類似プロダクトはありますが、  
DAMとPIMがパッケージになっているソリューションはCIERTOが国内唯一です。



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 販売代理店ビジネスの強化
- ② アライアンスパートナーの活用
- 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 クラウド環境の原価削減による増益
- ③ AIの活用と共存コンセプト

直販の限界を超え、パートナーの顧客基盤を活用することで、市場シェアの拡大を実現する

富士フィルムビジネス  
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

TOPPAN株式会社

メディア業界の最先端企業

ターゲット市場  
10万社

ターゲット市場  
10万社

新規販売代理店

2026年契約提携予定

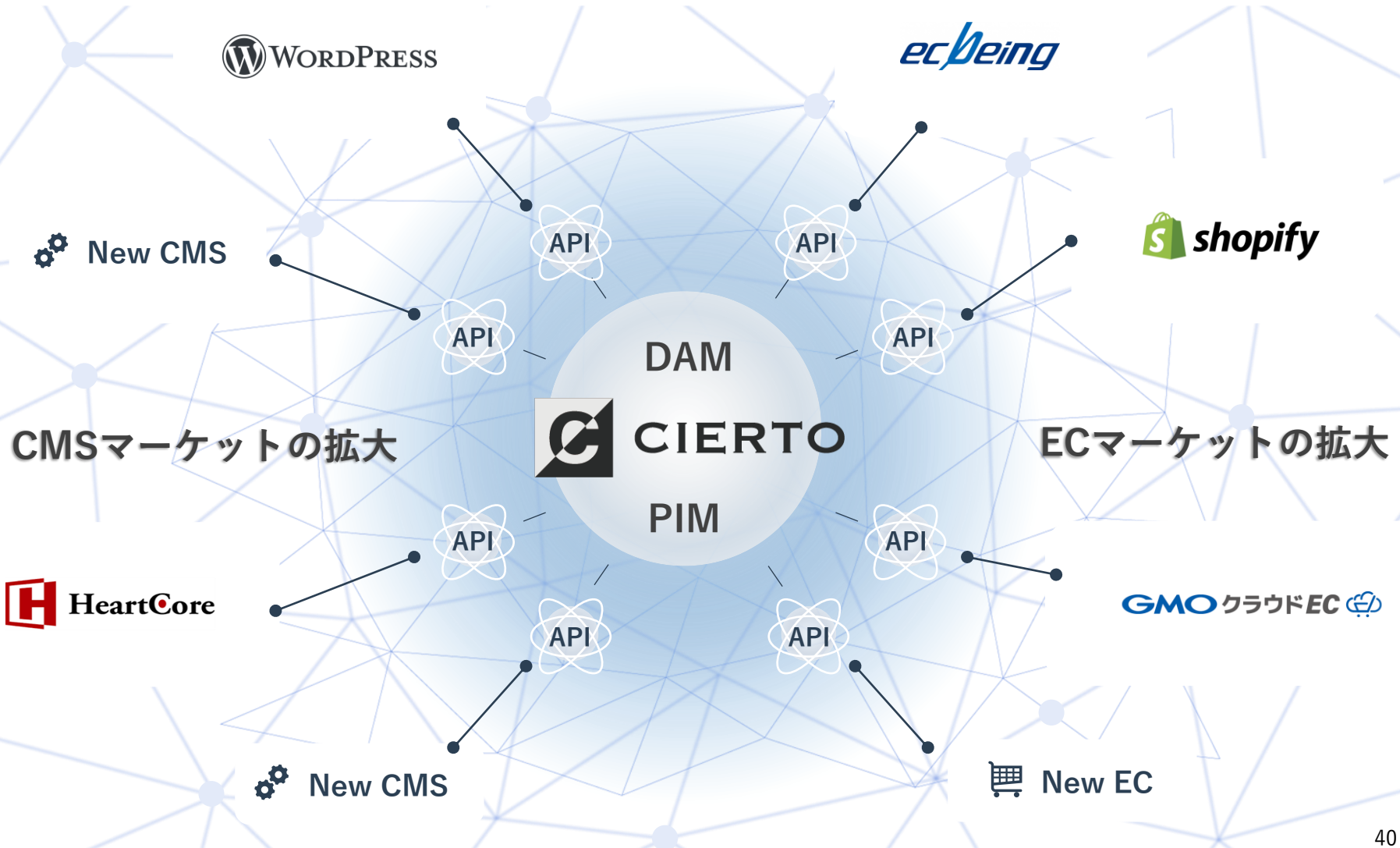
NTTドコモビジネスX  
株式会社

マーケティング分野DX提案企業



リーチの最大化 & 販売網の水平展開

「点」の連携から「面」のビジネス展開へ。パートナーと共にビジネスのスケール拡大



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

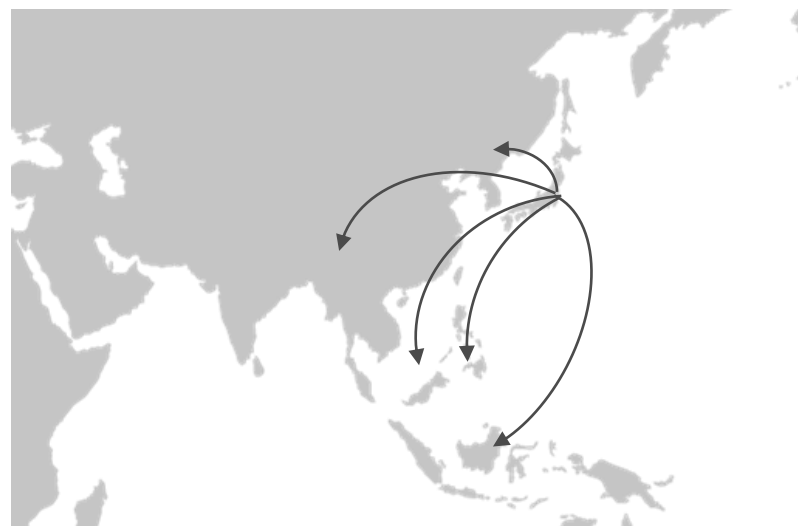
APAC No.1の評価を活かして  
代理店網の構築



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部門における1位  
「リーダー」を獲得

- Made in Japan 品質
- 時差無しカスタマーサクセス
- APAC唯一のDAM | PIM結合パッケージ



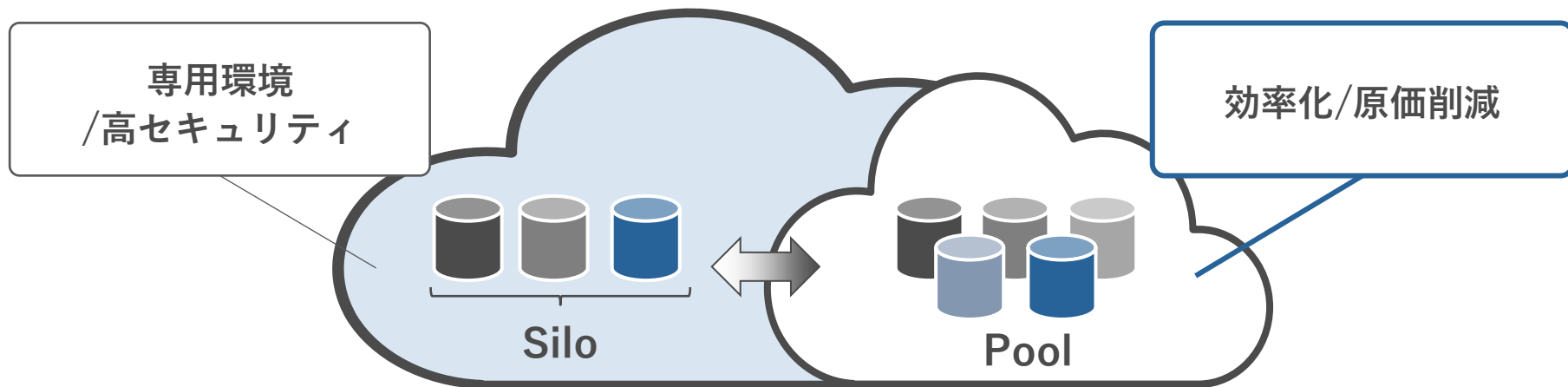
DAM | PIMの認知度が低い現状では  
業界トップサプライヤーとして、プロダクトアウトで市場を拓けます。

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。

最新のクラウド基盤標準「ハイブリッドモデル」  
 原価最適化されたプール型モデルの基盤構築による効率化と、  
 専用環境によるサイロ型モデルの柔軟なリソース共有による原価削減



パターン	分離レベル	原価	運用の複雑さ
Silo (サイロ)	最高	高	高 (テナントごとの管理)
Pool (プール)	低	低	低 (一括管理が可能)
<b>Hybrid (混合)</b>	<b>柔軟</b>	<b>最適化</b>	<b>中 (プラン別の管理)</b>

2026年

ハイブリッドモデル開発

>

2027年

原価削減効果 5% 見込

>

2028年

原価削減効果 10% 見込

自律型エージェントに、自由と規律を、管理の8割でブランドの信頼を守り、制作・配信の2割をAPIでエージェントに開放！



## 実装済みAI機能

<b>類似画像検索</b>	AIにより解析された画像は即座に類似画像を検索可能	<b>OCRリーダー</b>	AIがアセットの文字情報をAIが抽出。自動情報登録
<b>自然言語検索</b>	対話型の自然言語でAIが適切なアセットを検索可能	<b>音声認識 テキスト生成</b>	AIが動画・音声から文字情報を抽出。自動字幕登録
<b>自動タグ付け</b>	AIが解析した情報を自動タグ付け。効率的な管理が可能	<b>外部AI連携</b>	Googleの外部AIとOCR解析を連携。自動情報登録

# 6. リスク及び対応方針

当社における成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りとなります。

リスク項目	リスクの概要	顕在化可能性 ／ 時期	顕在化した際の リスク	対応方針
市場環境	DAM市場規模は継続成長しているが、市場規模の成長が鈍化した場合、当社の経営成績に影響が生じる可能性	低 ／ 特定時期無し	大	現時点においてDAM市場規模は継続成長が予想されているが、今後も市場動向を日々注視し、関連する新たな分野の開拓など適宜柔軟に対応可能な体制構築に努める
競合他社の動向	当社と同様のシステムを提供する競合他社の新規参入により競争環境が激化し、当社の優位性が失われる場合、当社の経営成績に影響が生じる可能性	低 ／ 特定時期無し	大	今後も独自性のある製品開発、サービス品質の強化及び外部システム連携強化の継続により高い参入障壁を維持する
人材の確保と育成	当社が必要とする人材の確保が計画通りに進まずに事業上の制約要因になる場合、経営成績に影響が生じる可能性	高 ／ 特定時期無し	大	新卒採用、中途採用の強化とともに、教育制度の充実、人事評価制度の見直し、インセンティブの付与、労働環境整備、社員の働きがいを向上させる取り組みに努める

※ その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 本資料の取り扱いについて

- 本プレゼンテーション資料は、株式会社ビジュアル・プロセッシング・ジャパン(以下「当社」といいます。)の企業情報等の提供のみを目的として作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。
- 本プレゼンテーション資料の全部又は一部は、当社の承諾なしに、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

- 当資料のアップデートは毎年1回、有価証券報告書開示タイミングを目途として開示を行う予定です。
- 本資料より、開示情報の透明性と信頼性を高めるため、算出根拠が内部基準に依存する管理会計指標(損益分岐点等)の掲載を取り止め、監査済みの財務数値に基づく開示へと一本化したしました。