

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年6月26日

イメージ情報開発株式会社

証券コード 3803

1 会社概要

2 中期経営計画

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

4 認識するリスク情報

■ 会社概要

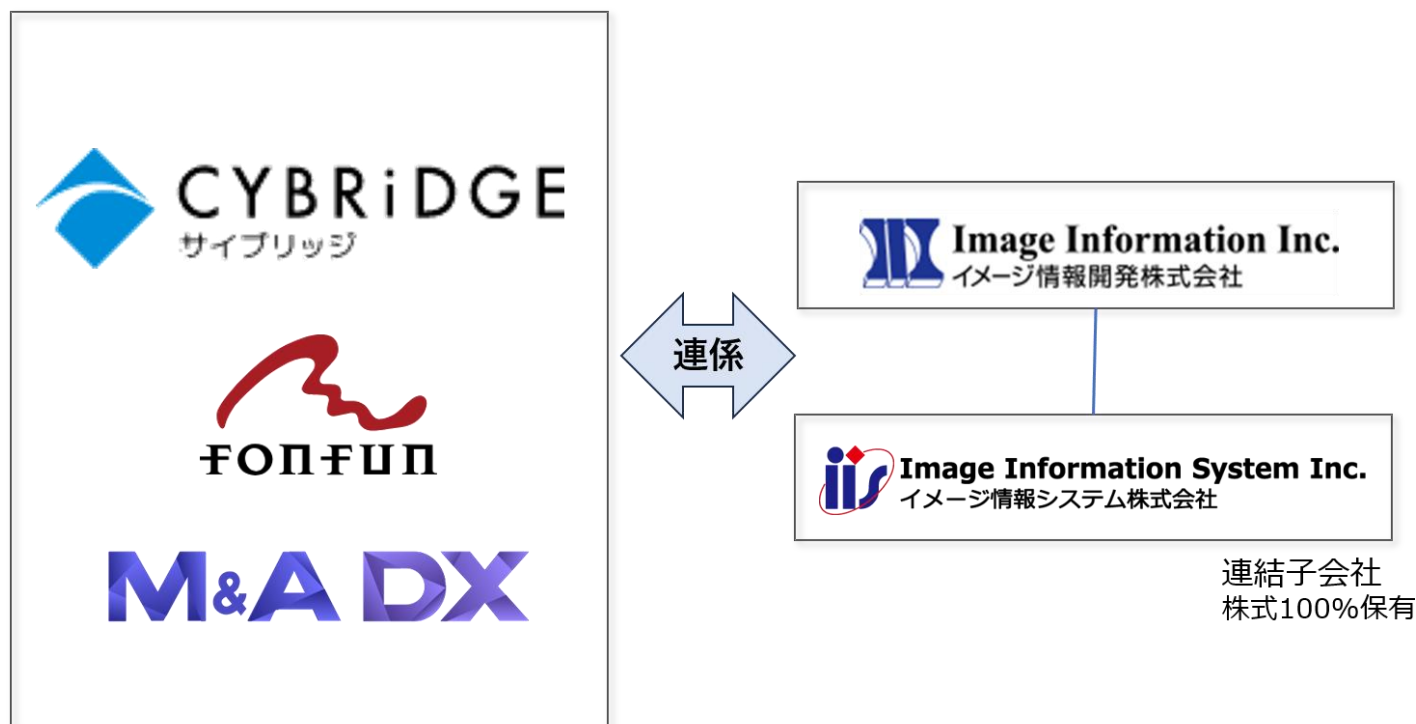
会社名	イメージ情報開発株式会社
設立	1975年10月
代表者	代表取締役 半田基実
市場	東京証券取引所グロース市場（コード3803）
資本金	600,995,750円（2026年3月末）
決算期	3月
本店所在地	東京都千代田区神田猿樂町2-4-11
従業員数	7名（単体）、61名（連結）（2026年3月末）
事業内容	ITソリューション事業 ITシステムのコンサルティング、設計、構築、運用、保守、システム販売 BPO・サービス事業 会員管理等の業務代行、決済等サービス

<沿革>

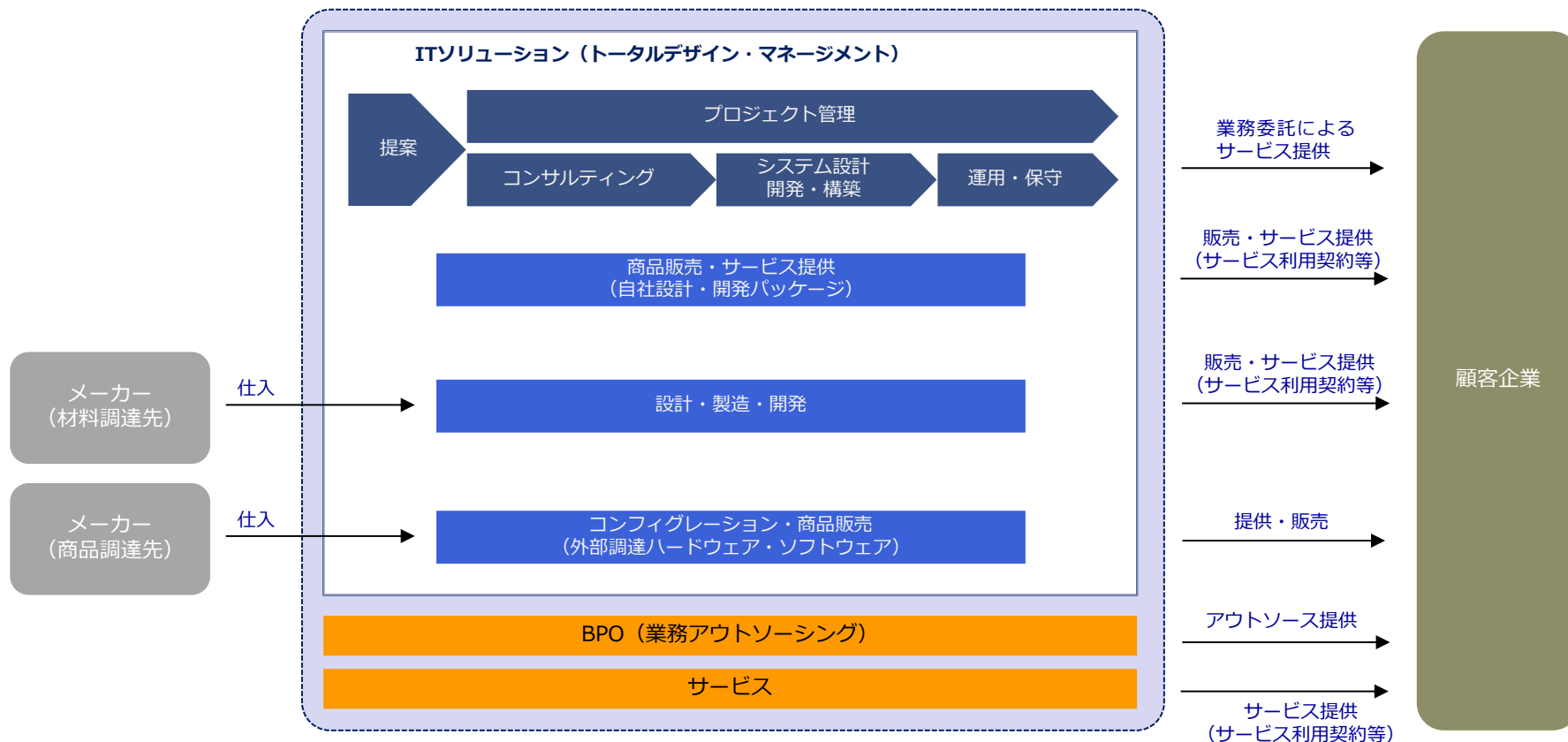
1975年10月	会社設立
1976年4月	イメージデータ複合処理事業を開始
1980年12月	本社を東京都港区新橋に移転
1984年4月	システムインテグレーション事業に進出
1999年9月	決済サービスを開始、処理センター開設
2005年4月	セキュリティサービス販売を開始
2006年4月	大坂証券取引所ヘラクレス市場に上場 ※現在は東証グロース市場に上場
2007年5月	本社を東京都港区芝大門に移転
2011年7月	本社を東京都千代田区に移転
2017年10月	分社型新設分割により連結子会社 イメージ情報システム(株)を新設
2018年11月	新株予約権行使により資本金5億9,731万円
2019年8月	資本金3億100万円に減資
2026年1月	サイブリッジ合同会社との資本業務提携契約締結

当社グループは、ITシステムのコンサルティングからプロジェクト管理、設計、開発、構築、運用、BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）、クラウドサービスに至るまでの総合的なサービスにより、顧客ビジネスの支援を行っております。

2027年度3月期は、サイブリッジグループと締結した資本業務提携契約を基に、中期経営計画で掲げていたM&Aによる機能拡充と業績向上に向けた推進、抜本的な事業構造改革の実現を目指しております。



当社の事業における取引は、業務受託、サービス提供、商品販売から成ります。



当社の事業は「ITソリューション」と「BPO・サービス」のセグメントに分類しております。

当社サービスの特徴

- トータルサービス
 - ・IT戦略提案から実際のプロジェクト管理・システム開発、運用、業務代行までの総合的なサービスを提供
 - ・テクノロジーと共に、各業界向けのサービスノウハウ・業務ノウハウを持ち、戦略・業務の両面から支援
- オープン・中立
 - ・顧客企業の立場で、製品、要素技術・アーキテクチャ、業務代行などを選定、最適を図る
- スピードと品質
 - ・AI駆動開発や当社独自のフレームワーク技術、ノーコード/ローコード技術の採用・ERPの適用等により、高品質なシステムを早期に実現

セグメント構成



- ✓ コンサルティング/プロジェクト管理
- ✓ 設計/構築
- ✓ 運用/保守
- ✓ 商品販売



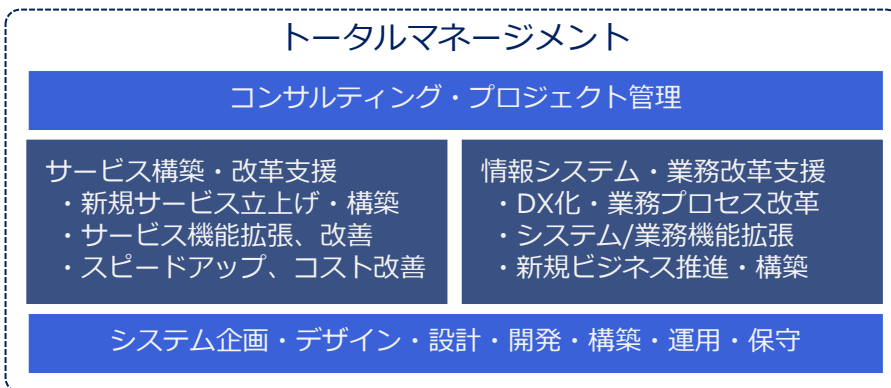
- ✓ 会員管理業務等のアウトソーシング受託
- ✓ クレジット決済等のクラウドサービスの提供
- ✓ エンタメ設備向け座席管理サービスの提供
- ✓ 資格保有・期限管理サービスの提供 等

*構成比は2026年3月期の業績に基づく。

企業のITシステム構築・運用における、企画提案・コンサルティング・プロジェクト管理・設計・開発・運用・保守等の受託提供およびハードウェア・ソフトウェア等の商品販売。

省庁・サービス業・金融・製造・流通等の顧客に対し、webやAI,ノーコード/ローコードアプリケーションやERP等を適用した製造管理・販売管理・顧客管理等の業務システムの構築支援を提供。

各種サービス実現やDX化・業務改革支援を通して、顧客のビジネス実現や経営改革等を支援。



顧客の新規サービス実現・経営改革を支援

望ましいビジネス
モデルへの変革

新規事業・新規サ
ービスの立ち上げ

ビジネス最適のシ
ステムを実現

DX化、次代に向け
た競争力の強化

コア業務への経営
資源の集中

次世代サービス・
業務支援

■ 事例

◆ 金融向け

- ✓ クレジット貸金管理システム/管理口座解明支援システム、貸金管理システム、クレジット会員管理システム
- ✓ 決済代行管理システム、ポイント管理システム、債権管理システム、見積管理システム、資金管理システム
- ✓ 業務改善・DX化

◆ 製造業・流通業向け

- ✓ 製造・生産指示システム、販売管理、顧客管理、メンテナンス管理システム
- ✓ 基幹システム (SCMシステム、原価管理、機材管理、在庫管理、予実管理、分析システム)
- ✓ ERP導入 (生産管理・仕入れ管理・在庫管理・顧客管理・販売管理・会計管理等)
- ✓ ノンプログラミングによるデータウェアハウスの導入、業務効率化支援ツールの導入・コンサルティング
- ✓ 統合物流システム (運行支援、倉庫管理、経営分析BI)、予実管理システム/工事管理システム、出納システム
- ✓ 顧客管理システム、営業支援システム (基幹システム連携、販売計画、実績情報の一元化)
- ✓ 商品販売ECサイト・システム、入在庫管理システム

◆ 省庁・自治体向け

- ✓ 人材交流システム、求人情報提供サイト・システム
- ✓ 災害対策・安否確認システム
- ✓ 業務改善、文書管理・発行システム

企業の業務アウトソーシング（BPO）およびクラウドサービス等のサービス提供

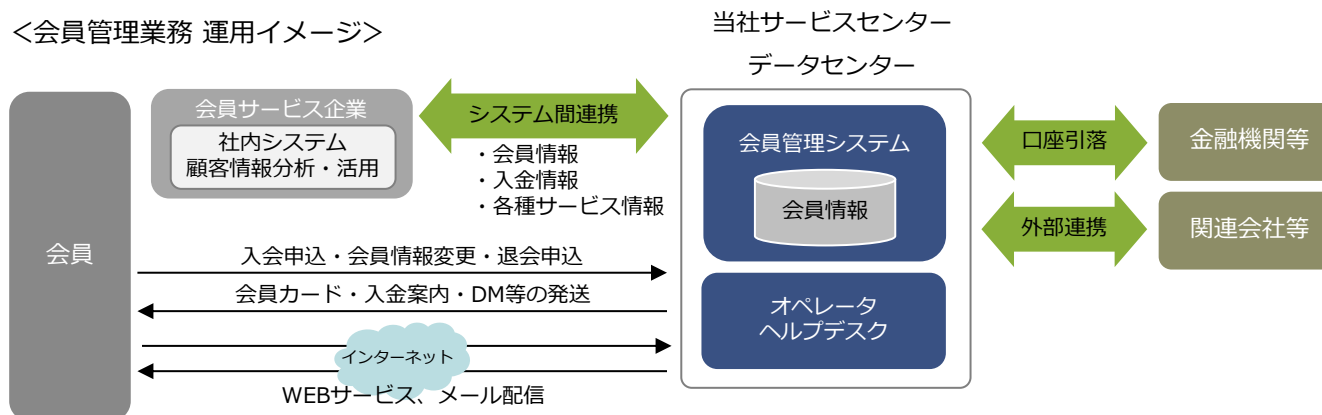
会員組織を保有する企業から会員管理業務のアウトソーシングを受託しており、入会申込受付、審査、会員カード発券、会費収納、DM作成・発送、施設割当等の業務を実施。また、物販・飲食店舗、EC店舗、商店街等の団体等に対して、クレジットカードやコンビニ支払い等の決済サービス等を提供。

◆ 決済関連システム・サービス

団体決済サービス／EC決済サービス／収納代行サービス／ショッピングセンターシステム

◆ 会員管理サービス ～会員組織をお持ちの企業様 事例～

会員組織の運営を行っている企業の会員管理業務の最適化を支援し、当社センターでは一連の会員管理業務を提供。企業様独自の会員サービスを構築し、当社センターの連携運用により最適な会員サービス環境を実現。



- ✓ 申込受付業務： 入会・登録変更・脱会等、申込書の内容確認&登録処理業務
- ✓ カード発券業務： 会員カード発券処理、カード情報管理業務
- ✓ 印刷・発送業務： 会員カード、未入金者に対する入金案内、各種DM等の印刷・発送業務
- ✓ 集金代行業務： 口座振替による会費の集金および入金消し込み業務
- ✓ ヘルプデスク： 会員からの電話やメール問合せ対応業務
- ✓ システム間連携： 会員サービス企業様のシステムとのシステム連携
- ✓ ネットサービス： メールサービスや会員からの各種情報照会・登録など各種ネットサービス

当社では売上高から売上総利益までを事業セグメント毎に管理しております。
なお、販売費及び一般管理費はセグメント共通で管理しております。

◆売上高の構成

✓ 売上高における各セグメントの割合は、ITソリューション 83.9%、BPO・サービス 16.1%

◆売上総利益の構成

✓ 売上総利益における各セグメントの割合は、ITソリューション 81.3%、BPO・サービス 18.7%

セグメント構成（2026年3月期実績）

（単位：千円）

セグメント	売上		売上総利益	
	金額	構成比	金額	構成比
ITソリューション	614,117	83.9%	53,912	81.3%
BPO・サービス	117,513	16.1%	12,418	18.7%
合計	731,630	100.0%	66,330	100.0%

2026年3月期サマリ 連結業績 損益計算書



損益計算書

(単位：千円) セグメント毎の売上高、利益

(単位：千円)

	2025年3月期	2026年3月期		2025年3月期	2026年3月期
売上高	646,058	731,630	売上高	646,058	731,630
売上総利益	138,368	66,330	ITソリューション	534,846	614,117
営業損失	70,802	175,278	BPO・サービス	111,211	117,513
経常損失	69,393	195,503	セグメント利益	139,090	66,330
税引前純損失	28,990	278,888	ITソリューション	124,017	53,912
当期純損失 ※	36,568	259,464	BPO・サービス	15,073	12,418

※親会社株主に帰属する当期純損失

◆売上高

売上高は731,630千円（前年比13.2%増）となりました。

【ITソリューション】

既存顧客への深耕、既存サービス売上向上施策、重要戦略であるM & Aの推進に加え、前連結会計年度の途中から子会社化した2社の年間での売上高を取り込んだこともあり、当連結会計年度は増収となりました。他方、子会社における大型案件の失注に伴い労務費などの売上原価の割合が増加し、収益性は悪化いたしました。その結果、当連結会計年度における売上高は614,117千円（前年同期比14.8%増）セグメント利益は53,912千円（前年同期比56.3%減）となりました。

【BPO・サービス】

当初計画したソフトウェア販売は不調でしたが、決済サービスに関する新規契約の獲得などにより、当連結会計年度における売上高は117,513千円（前年同期比5.7%増）となりました。他方、販売予定のソフトウェアの償却費負担や労務費負担の増加などもあり、セグメント利益は12,418千円（前年同期比17.6%減）となりました。

◆営業利益・経常利益・当期純利益

計画していた受注や製品販売が想定通り進まず売上原価に占める労務費の割合が増加したこと、また、のれん償却費の負担発生などにより、営業損失は175,278千円（前連結会計年度は営業損失70,802千円）となりました。経常損失につきましては、新株発行費用の負担増などもあり経常損失が195,503千円（前連結会計年度は経常損失69,393千円）、親会社株主に帰属する当期純損失は、連結除外に伴う関係会社整理損の発生や貸倒引当金繰入などもあり259,464千円（前連結会計年度は親会社株主に帰属する当期純損失36,568千円）となりました。

貸借対照表

(単位：千円)

	2025年3月期	2026年3月期	前期末対比
資産合計	614,394	1,001,773	387,379
流動資産	437,175	932,216	495,041
固定資産	177,219	69,557	△107,662
負債合計	306,286	370,743	64,457
流動負債	117,632	127,966	10,334
固定負債	188,654	242,776	54,122
純資産合計	308,107	631,029	322,922
負債純資産合計	614,394	1,001,773	387,379

◆資産

流動資産：増資による現金及び預金544,918千円の増加、連結除外による受取手形、売掛金及び契約資産の48,388千円の減少

固定資産：のれんにおける償却と減損損失の計上による減少88,935千円、ソフトウェアの減損損失計上14,900千円と減価償却による11,671千円の減少

◆負債

流動負債：1年内返済予定の長期借入金10,008千円、流動負債のその他に含まれる預り金27,352千円の増加、買掛金の減少20,848千円

固定負債：長期借入金28,886千円、退職給付に係る負債22,214千円の増加

◆純資産

純資産：増資に伴う資本金299,995千円並びに資本剰余金299,995千円の増加、利益剰余金の減少259,464千円、連結除外に伴う非支配株 主持分の減少23,971千円

1 会社概要

2 中期経営計画

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

4 認識するリスク情報

■ 中期計画（2025年3月期～2027年3月期）の状況

中期計画では、下記の中期的な目標と施策を掲げ、2026年3月期に売上1,050百万円・経常利益80百万円を目標としておりましたが、積極的な資金調達と事業投資が進められず、売上731百万円・経常損失195百万円となり、計画未達となりました。

◆ 中期的な目標について

・ 事業規模の拡大と収益性の向上

連結子会社である株式会社エンジニアファーム/株式会社バニヤンズに加え、2025年4月に株式会社TENJIN SYSTEM CONSULTINGの株式を取得（持分比率50.5%）し事業規模の拡大を図りました。加えて2026年1月にサイブリッジ合同会社と資本業務提携を締結し第三者割当増資による新株発行と増資も実施しました。一方で、連結子会社化とのシナジーが発揮できない事から2026年3月31日にこれら3社の全株式を売却。大規模な資金調達は達成できたものの、更なる成長のための投資の実現には至らず、収益性向上は未達となりました。

・ 継続的な成長を実現する事業モデルの確立

パートナー等との提携や新たな製品ソリューションの提供、新サービスの開発等により一定のモデル作りが実現できたと考えております。今後はサイブリッジグループの持つ優良な顧客ネットワークと、当社のエンジニアリソースを相互活用したSES事業や、見込み顧客情報の共有化および原価低減による利益額向上を目指します。

・ 企業価値の向上と株主還元

収益性向上に至らず、またサービス開発等での負担により経常赤字となり、企業価値向上および復配の実現には至りませんでした。

◆ 実施施策について

・ 事業規模拡大に向けた資金調達と積極的な事業投資

2026年1月にサイブリッジ合同会社と資本業務提携を締結し第三者割当増資による新株発行を実施したことにより、約6億円の資本増強を実施しました。調達資金は、2026年4月～2027年3月の間に、主にM&Aによる事業構造改革費用として支出を考えております。M&Aについても、サイブリッジグループのM&A仲介事業を営む株式会社M&A DXにアドバイザリーを依頼し実現を目指しております。

・ 適切な組織編制とガバナンス

既存事業会社については新規事業活動組織、既存事業活動組織の再編を行うと共に、連結子会社に対しては適切且つ迅速な連携を図れるよう組織再編・整備を行いました。また内部の管理部門を強化し、ガバナンスの徹底にも継続して務めているとともに、経営改革の一環として100%子会社のイメージ情報システムを吸収合併しております。

・ 事業推進力の強化

子会社における大型案件の失注に伴い労務費などの売上原価の割合が増加したことや販売予定であったソフトウェアの償却費負担の増加等を補いきれず営業赤字となりましたが、サイブリッジグループと取り組んでいる新たな事業モデルの推進や事業構造改革に伴う原価低減等により、営業黒字化と事業推進力の強化を図ってまいります。

・ M&A及び企業提携の促進

2026年1月に締結したサイブリッジグループとの資本業務提携に伴い、当社の事業構造改革に向けた同グループ各社との連携・協同対応等は既に進んでおります。更に、2026年4月～2027年3月の間に、サイブリッジグループのM&A仲介事業を営む株式会社M&A DXと共に、大規模なM&Aに伴う成長施策の実現を目指しております。

・ 会社環境の改善

アフターコロナの中で、処遇改善、事務環境改善等を推し進めております。



中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

中期目標

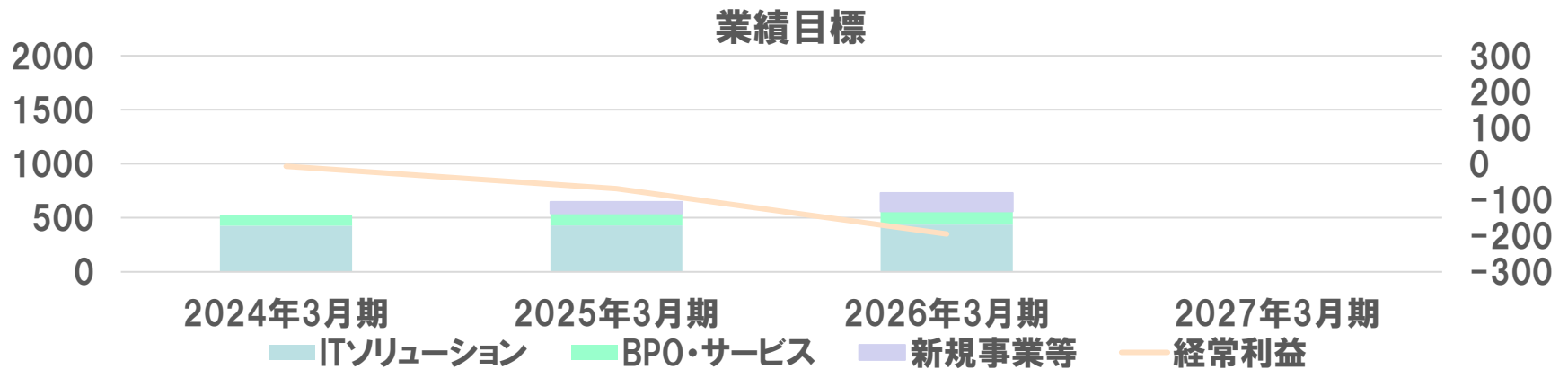
- ◆ 事業規模の拡大と収益性の向上
- ◆ 継続的な成長を実現する事業モデルの確立
- ◆ 企業価値の向上と株主還元

中期経営計画 業績目標



ITソリューションにおいてはM&Aや新規参入プロジェクトの拡大と既存ソリューションの横展開、BPO・サービスにおいてはサービス拡充と営業展開により、業績向上と大幅な増収を目指します。

尚、中期経営計画では27年3月期の売上高計画2,000百万円、経常利益計画200百万円としておりましたが、現在は27年3月期におけるM&Aを計画しており、買収先の事業規模によっては連結業績が大きく変動するため、現時点では経営成績を正確に見込むことが難しい状況です。よって当社グループは現時点での業績予想の記載は行っておりません。

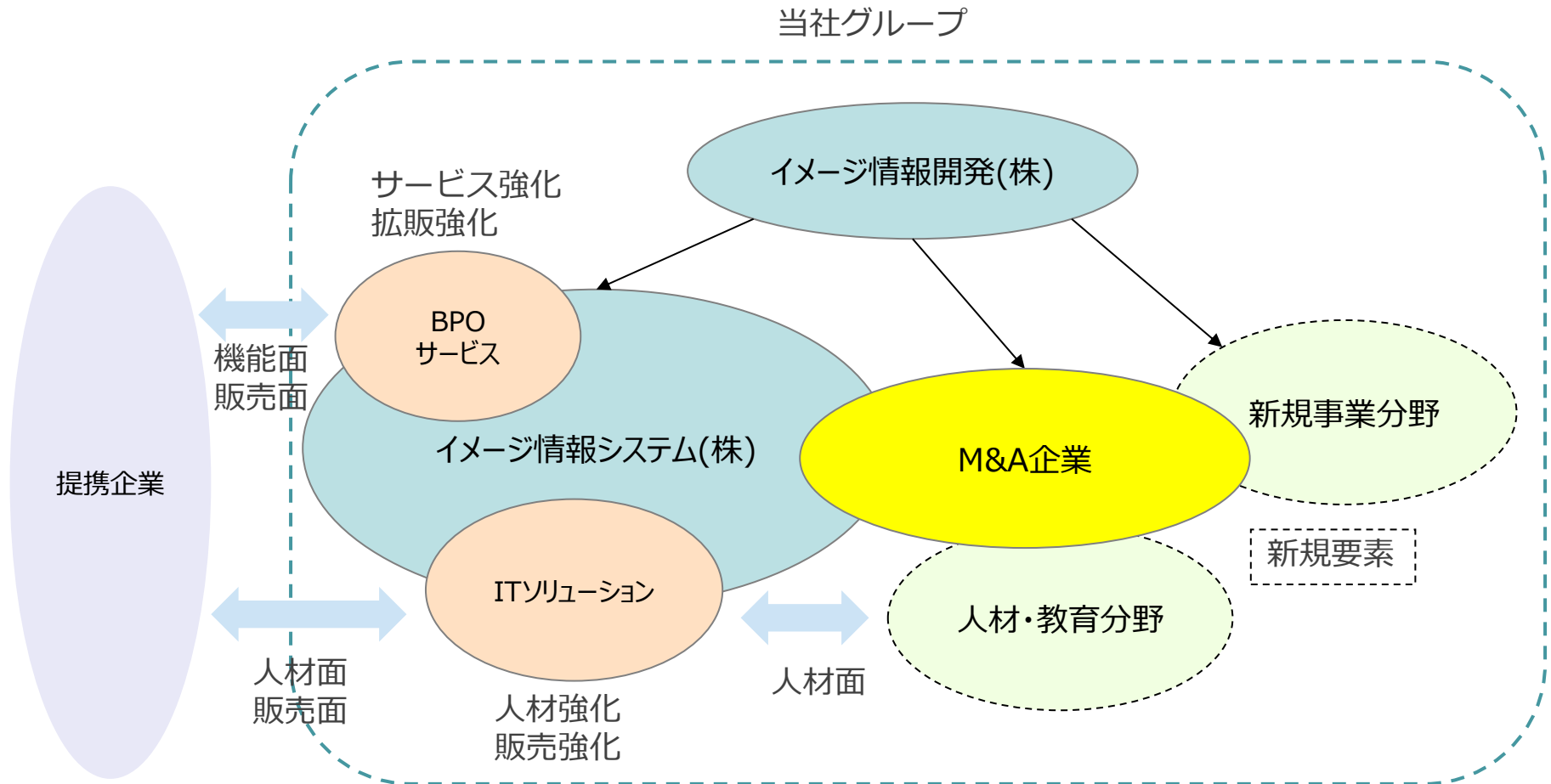


(単位: 百万円)

		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 未定
売上高		527	646	731	—
ITソリューション	既存事業	426	430	436	—
	新規事業, M&A	—	105	171	—
BPO・サービス		101	111	124	—
経常利益		△7	△69	△195	—

■ 組織編制イメージ

あらたなM&Aにより、ITソリューションの成長を軸に組織編制を図ります。人材（採用・教育）、営業、ガバナンスの強化を課題として取り組みます。また、ITを活用する新たな事業分野へも取り組んでまいります。





- ◆ **事業規模拡大に向けた資金調達と積極的な事業投資**
事業資金の調達と積極的な投資
- ◆ **適切な組織編成とガバナンス**
グループ編成の最適化とガバナンス体制の強化
- ◆ **事業推進力の強化**
サービス・製品の競争力、採用・育成、営業の強化
- ◆ **M&A及び企業提携の推進**
機能拡充と業績向上に向けた推進
- ◆ **会社環境の改善**
オフィス等の職場環境、ストックオプション等の報酬面の改善

1 会社概要

2 中期経営計画

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

4 認識するリスク情報

■ 前期（2026年3月期）の状況

既存顧客への深耕、既存サービス売上向上施策、重要戦略であるM&Aの推進に加え、前連結会計年度の途中から子会社化した2社の年間での売上高を取り込んだこともあり、当連結会計年度は増収となりました。他方、子会社における大型案件の失注に伴い労務費などの売上原価の割合が増加し、収益性は悪化いたしました。その結果、当連結会計年度における売上高は614,117千円（前年同期比14.8%増）セグメント利益は53,912千円（前年同期比56.3%減）となりました。

ITソリューションセグメント

(単位：千円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績
売上高	534,846	614,117
セグメント利益	124,017	53,912

連結子会社3社につきましては、当初予定していた通りのシナジー効果が発揮できないとの結論に達し、2026年3月31日をもって保有する各社の全株式を売却致しましたが、今年度はあらたなM&Aに取り組み、2027年3月期以降の増収を図ります。

ITソリューションの計画目標

これまで実施してきた大規模な資金調達を活かし、より規模大きなM&A・新規事業の推進を図る事により、引き続き事業基盤の強化と成長を目指します。2027年3月期におきましては、M&Aを計画しており、買収先の事業規模によっては業績が大きく変動するため、現時点では経営成績を正確に見込むことが難しい状況です。よって当社グループは現時点での業績予想の記載は行っておりません。

- ✓ 事業基盤の強化（人材リソース・技術・グループ企業・ビジネスパートナー）
- ✓ 取扱案件の強化・適正化
- ✓ M&A、新規取引の拡大

ITソリューションセグメント（グループ全体）

（単位：千円）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 未定
売上高	426,564	534,846	614,117	—
セグメント利益	129,121	124,017	53,912	—

期末要員数（グループ全体）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 未定
要員数（人数）	36	58	61	—

3つの重点方針と施策

<方針>

事業基盤の強化
(技術、人材、グループ企業、BP)

取扱案件の
強化/適正化

新規取引の拡大

<施策>

企業・サービスアピール

- ✓ サービス案内、Web等の継続的なアップデート
- ✓ グループ活動内容の積極的な展開
- ✓ グループリソースの相互活用

蓄積した技術資産の効率化と標準化

- ✓ AI駆動開発・簡易フレームワークの推進・開発手法/環境の標準化
- ✓ ソース等各種管理・インフラ等基盤設計標準化の推進とそれに伴う対応可能者の育成・増大

人材採用・育成の強化

- ✓ 技術力、コンサル力、営業力の強化、採用強化
- ✓ 効率的な採用・人材育成プロセスの確立、人的冗長化
- ✓ グループ協同体制の整備・交流促進

適正案件の選択と集中、新規取引強化

- ✓ グループ企業・パートナー企業との連携強化、協同プロジェクト参入、得意分野の内製化と利益率向上、取引ボリュームの拡大と契約内容/期間の見直し・適正化
- ✓ 効率的な営業促進

ビジネスパートナーとの連携

- ✓ 共同プロモーション等による効率的・安定的な顧客・案件獲得、製品販売の増加、コンサルティングや開発業務の共通化、効率化

◆実績

1984年にシステムインテグレーション事業に進出し、特に決済関連システム、クレジットカード関連システムの設計構築・業務運用支援のパイオニアであり、黎明期からの豊富な実績、ノウハウ等による顧客からの信頼を基盤に事業を展開。

・サービス事例	債権回収支援	入金管理システム
	貸金管理システム	入会管理システム
	証明書類徴収システム	マーケティング支援システム
	配送管理システム	スマートフォンアプリ開発支援サービス

◆グループ企業との連携による最適ソリューションの提供

顧客のビジネス全体を俯瞰的な視点により捉え、ビジネス展開やサービス展開に必要な企画・営業から生産、開発、運用・保守といったバリューチェーン全体にわたり最適なソリューションを構築・提供し、顧客の課題解決を包括的にサポート。

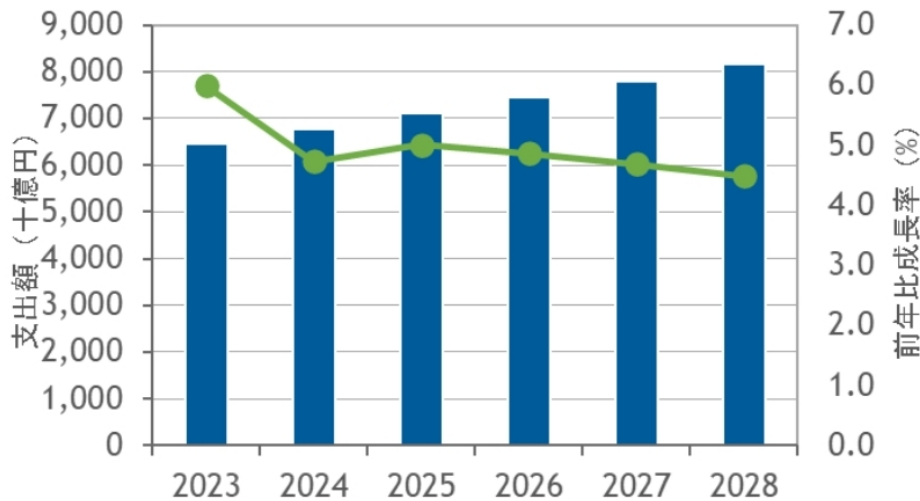
プロジェクト推進においても、プロジェクト管理のみならずAI駆動開発やIoT開発、ERP導入・スクラッチ開発・実機開発等、グループ企業同士でリソースの最適化や得意分野を中心に案件の相互対応を行う事で、グループ全体の内製化率及び利益率の向上を図る。

また、顧客企業においてはDX推進が大きな課題となっており、顧客の課題解決に向けて、DX推進をグループ全体、及び、パートナー各社と推進。

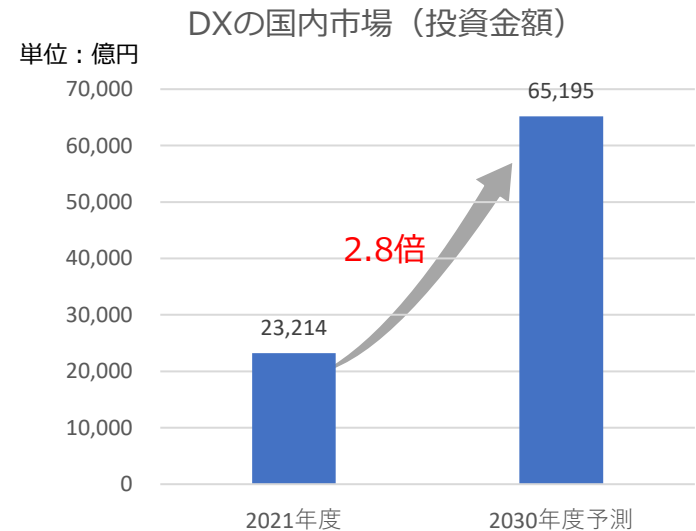
国内のITサービス市場規模は2023年度で前年比6%増の6兆4608円で、市場の成長率も5%超えと、ここ数年来では非常に高い規模および成長率となっています。これは政府/公共分野でのデジタルガバメント推進とそれに伴う各種大型案件、民間でのクラウド移行や最新のDX化・AI利用・基幹システム刷新等に向けた案件に対応すべく、ITコンサルティングやシステムインテグレーションなどを含む市場が好調な事にけん引されています。

当社においては、これらデジタルビジネス化に向けた既存システムの最新化やデジタルイノベーションを創出する新規システム投資の需要に対し、ビジネス基盤であるITソリューションおよびBPOサービスの強化・拡大に加えて、中堅企業に向けてERP導入支援等を加速させることで非連続的な成長を実現してまいります。

国内ITサービス市場 支出額予測：2023年～2028年



Notes: 2023年は実績推定値、2024年以降は予測
Source: IDC Japan 2024



出典：富士キメラ総研

■ 前期（2026年3月期）の状況

当初計画したソフトウェア販売は不調でしたが、決済サービスに関する新規契約の獲得などにより、当連結会計年度における売上高は117,513千円(前年同期比5.7%増)となりました。他方、販売予定のソフトウェアの償却費負担や労務費負担の増加などもあり、セグメント利益は12,418千円(前年同期比17.6%減)となりました。

BPO・サービスセグメント

(単位：千円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績
売上高	111,211	117,513
セグメント利益	15,073	12,418

既存サービスの売上拡大と新規サービスの開発を実現しましたが、ITソリューション同様に各施策に遅れが生じ収益に結び付きませんでした。2027年以降におきましては、新規顧客の取り込みや既存サービスの販売展開強化により増収増益を図ります。

BPO・サービスの計画目標

新規顧客の取り込みや既存サービスの販売展開強化により売上拡大を目指します。2027年3月期におきましては、M&Aを計画しており、買収先の事業規模によっては業績が大きく変動するため、現時点では経営成績を正確に見込むことが難しい状況です。よって当社グループは現時点での業績予想の記載は行っておりません。

- ✓ 新規ストックビジネスの展開、新規顧客の取り込み・売上促進
- ✓ 決済サービス等既存案件の拡大・案件規模の拡大
- ✓ 当社ノウハウを活かした新規サービスの販売強化

BPO・サービスセグメント

(単位：千円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 未定
売上高	101,345	111,211	117,513	—
セグメント利益	20,070	15,073	12,418	—

3つの重点方針と施策

- ◆ 新規商品・サービスの拡販や既存案件の拡大、当社ノウハウを活かした新ビジネスの立ち上げにより売上拡大を図ります。

<方針>

新ストックビジネス
の展開・新規顧客取
り込み・売上促進

既存案件の拡販

当社ノウハウを活か
した新規サービスの
立ち上げ

<施策>

企業・サービスアピール

- ✓ サービス案内、Web等の継続的なアップデート

新商品・サービスの販売

- ✓ 医療検診予約管理サービスの開始、拡販

BPOサービスの大型化と横展開

- ✓ 販売好調な座席管理システムの拡販、新規取引先開拓
- ✓ 販売商品・サービスの横展開に向けた営業強化
- ✓ クレジットカード会社や銀行、ガス機器メーカー等大規模取引先様の取り扱い量増加に対応し、安定的且つ高品質なBPOサービス・取引のご提供と新規商品のご提案活動強化

新規サービス立ち上げ

- ✓ 当社ノウハウ・保有資格を活かした新規サービスのご提案と案件獲得

- ◆ 決済や会員管理等を行う上で必要な資格・ノウハウ及び、様々な機能・設備・処理能力を自社保有しており、信頼性の高い高品質なソリューションの提供・横展開が可能
- ◆ 金融機関・決済会社等の既存パートナーとの関係を活かしたクラウドサービス・決済サービスの迅速な機能拡張、企画・開発・運用・保守が可能
- ◆ 商店街や商工会等の団体を中心とした多くの決済加盟店の顧客基盤を保有しており、新しい機能やサービスの導入がいち早く可能

◆サービス事例

- ✓ 商店街等の団体向け決済サービス : 団体加盟店舗のクレジット等の決済
- ✓ 決済・EC決済サービス : クレジット・デビット・プリカ・コンビニ決済等
- ✓ 検定支援サービス : 検知申込受付、決済、合否通知等
- ✓ 年会費、月謝徴収サービス : 会員管理、クレジット、口座振替等
- ✓ 座席管理サービス : 会員管理、チケット手配、会場座席管理
- ✓ 情報公開サービス : セキュア文書情報共有・送達支援・管理
- ✓ 資格管理サービス : 保有資格とそれに紐づく業務対応者支援、取扱金額決済等
- ✓ 業務支援サービス : 保有資格とそれに紐づく業務対応者支援強化機能

BPO市場規模は2023年度は前年度比4.2%増の4兆8975億円。これは過去公表されている数字からの伸び率は約1.5倍であり、2024年度以降も市場は拡大予測とされています。

IT系BPO市場においては、BPO事業者の高い専門性が求められ、一般企業が容易に内製できない業務でもあり、当社は安定した収益基盤を築くための成長ドライバーとしており、持続的成長を実現いたします。

具体的な取組みとしては、昨年来開発を進めてきた新ストックビジネス向けの自社商品（産業用パッケージソフト）・サービスの販売を開始・強化していく事、既存案件の取り扱い拡大を図る事を推進してまいります。

また、当社の強みである金融情報・個人情報等各種重要データを取り扱ってきた資格・ノウハウを活かし、新規サービスのご提案・ビジネス化を図ってまいります。

国内BPO市場規模推移・予測



注1：事業者売上高ベース

注2：IT系BPOとは発注企業からシステム運用管理業務を委託され代行するサービスとし、非IT系BPOとはその他の業務を委託され代行するサービスとする。

注3：2023年度以降は予測値

矢野経済研究所調べ

1 会社概要

2 中期経営計画

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

4 認識するリスク情報

4.認識するリスク①



主要なリスク	発生可能性／発生時期	リスク概要	対策
事業環境について	低／常時	<p>近年、情報サービス業界をとりまく環境は、業界内部での競争が激しくなっており、受注環境が悪化しております。当社グループの扱う商品や情報システム関連の支援サービスについても、今後競合製品や競合他社により同様に受注環境が悪化するものと思われます。また、当業界のみならず、当社グループの主要顧客であるクレジット業界におきましても、大手企業による寡占化の進行、異業種との合併会社の設立や他業態からの参入等、事業環境は大きく変化しております。このような環境下、我々の予想を上回る市場環境の変化や価格競争の激化等が発生した場合、業績に影響を与える可能性があります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・DXを促進するための総合支援案件などによる新規顧客の獲得 ・パートナー企業との連携強化、新規ソリューションの創出 ・デジタルマーケティング及びプロモーション活動の強化
人材の確保や育成について	中／常時	<p>人材の新たな確保と育成は当社グループの成功には重要であり、人材の確保又は育成ができなかった場合には、当社グループの将来の成長、業績に影響を与える可能性があります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・採用市場の動向に関する情報収集および採用手法の多様化の推進 ・当社の理念や魅力に関する情報発信の強化、情報発信体制の整備 ・働きやすい環境の整備、人員育成の強化
システム構築における見積り違い及び納入・検収遅延等による業績への影響について	中／常時	<p>当社グループでは、作業工程等に基づき発生コストを予測し見積りを行っておりますが、変動要素に対するコストを正確に見積ることは困難であり、実績額が見積額を超えた場合には、低採算又は採算割れとなる可能性があります。また、顧客からシステム構築等を受託する場合、納期どおりにシステム等を納入することが求められますが、何らかの事情により、当初予定よりシステムの納入や検収が遅延した場合には、信用の低下や経費の増大等を招く恐れがあります。当社グループでは、このようなリスクを回避するため、プロジェクト別の原価予測や工数管理を徹底することにより、業績への影響の軽減に努めておりますが、原価の変動や、納入又は検収の遅れが生じた場合には、業績に影響を与える可能性があります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト別の原価予測や工数管理を徹底 ・見積手法の標準化およびモニタリングの徹底

※有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載の内容のうち、影響度の高い主要なリスクを抜粋。その他のリスクは有価証券報告書をご参照ください。

4.認識するリスク②



主要なリスク	発生可能性／発生時期	リスク概要	対策
業務の安定運用について	低／常時	<p>当社グループの主要事業として、顧客企業のBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)、システム運用の代行、インターネットサービスの提供といった業務があり、お預かりしたシステム及びデータに対する保管、加工等の処理において正確かつ安定した管理・運用が重要と考えております。当社グループは業務運用上の不具合が発生しないように定期的に処理システムのメンテナンスや業務手順の見直し等の対策を講じておりますが、処理システムの障害、オペレーションミス等により顧客が要求する水準での正確かつ安定した管理・運用が実現できなかったときには、業績に影響を与える可能性があります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・業務運用上の不具合が発生しないように定期的に処理システムのメンテナンスや業務手順の見直し等の対策を徹底
機密情報及び個人のプライバシー情報の管理について	低／常時	<p>インターネット技術の発展により、利用者の利便性が格段に向上した一方、個人情報保護をはじめとしたセキュリティ管理が社会全般に厳しく問われるようになっております。当社グループは一部業務において、顧客企業から個人情報を間接的に収集する機会があります。こうした問題に対し、当社グループの情報システムは、外部から不正アクセスができないようにファイアーウォール等のセキュリティ手段によって保護されています。また、プライバシー保護についても十分な対応を行っています。しかし、これらの情報の外部漏洩や悪用が発生した場合、当社グループへの損害賠償請求や当社グループの信用の低下等によって業績に影響を与える可能性があります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・外部から不正アクセスができないようにファイアーウォール等のセキュリティ手段によって保護を徹底 ・プライバシー情報の保護に関する規定の遵守状況の確認、見直し、改善の徹底
自然災害等その他のリスクについて	低／常時	<p>当社グループは機能の大半を東京都に有しております。当該地域における自然災害等によるリスクを回避するため、データの一部を長野県に設置したサーバにバックアップデータとして保管しておりますが、自然災害で当社グループ機能及び従業員が損害を被った場合や、新型コロナウイルス等の感染症に当社グループ従業員が多数感染した場合等において、企業活動の低下が懸念されます。当社グループは、自然災害その他のリスクに対し、従業員の安全確保のために在宅勤務推進等の対策を行っています。しかしながら、想定を超える感染症の流行や自然災害によるシステムトラブルなど事業継続に支障が起き、事態の回復までに長期間を要した場合、当社グループの業績、財務状況に影響を与える可能性があります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・データの一部を長野県に設置したサーバにバックアップデータとして保管 ・従業員の安全確保のために在宅勤務推進等の対策の徹底

※有価証券報告書の【事業等のリスク】に記載の内容のうち、影響度の高い主要なリスクを抜粋。その他のリスクは有価証券報告書をご参照ください。

◆ 当社の上場維持基準の適合状況について

当社の2026年3月31日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、時価総額基準について適合しておらず、2026年3月31日より東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されております。

その後、2027年3月31日時点で時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年10月1日に上場廃止となります。



- ◆本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これら将来の見通しに関する記述は作成した時点における情報に基づいて作成されております。将来の実際の業績や財務状況は、今後の経済動向や社会・政治情勢など様々なリスクや不確定要素により、見通しとは異なる結果となる可能性があります。
- ◆当社は2026年9月を目途に改めて中期経営計画の策定をし、それに伴い「事業計画及び成長可能性に関する事項」についてもアップデートをしていく予定です。

<お問い合わせ先>

担当窓口： イメージ情報開発株式会社

取締役副社長 経営管理部長 中川 祐輝

TEL : 03 - 5217 - 7811

FAX : 03 - 5217 - 7816

URL : <https://www.image-inf.co.jp/>