

株式会社クラッド大分の株式の取得(子会社化)及び 業務提携契約の締結に関する補足説明資料

イメージ情報開発株式会社

2026年10月20日



大分市のコンタクトセンター事業者「クラッド大分」の全株式を取得して子会社化し、あわせてクラッドとの業務提携契約を締結。ロールアップM&Aの第2号案件

社名	株式会社クラッド大分
設立	2011年3月28日
所在地	大分県大分市都町三丁目1番1号
代表者	代表取締役 松田 彩
事業内容	コンタクトセンター及び事務処理業務の受託運営(BPO事業)
拠点	大分センター160席、リモートセンター38席(計198席)
資本金 / 決算期	9百万円 / 12月
株式取得の相手先	株式会社クラッド(クラッド大分の発行済株式100.0%を保有)
取得株式数	180株(議決権所有割合100.0%)
取得価額	200百万円(アドバイザリー費用等は1百万円(概算額)) / 手元資金を充当
株式譲渡実行日	2026年10月23日(予定)
業務提携	当社とクラッド、クラッド大分の3者間で業務提携契約を締結

対象会社の主要指標	
売上高(2025/12期)	466 百万円
運営席数	198 席
従業員数	167 名

※ 売上高は2025年12月期、従業員数は2026年7月27日現在(正社員25名、アルバイト142名)。クラッド大分は2026年6月1日付でMPG大分BPO-Center株式会社から商号変更しています。

本件は、中期経営計画の3つの重点施策すべてに直結するM&A。
取得直後からAIによる効率化を一気に進め、「AI × BPO」モデルの実証拠点とする

中期経営計画 2029
プロジェクト イマージュ

AI × BPO — すべての業務プロセスに、AIを実装する

重点施策 (1)

1 AI-BPOへの事業転換とSI展開

- ・大分の運用現場に、取得直後からAIを積極的に実装。
- ・人件費中心の原価構造を「AI＋少人数」に作り替える。
- ・運用で見た顧客の業務課題を、当社のDX・SI提案につなげる。

重点施策 (2)

2 AI-BPaaSによるストック収益

- ・コンタクトセンター業務を「AIエージェント＋人」のハイブリッド運用に転換。
- ・席数・時間課金から、月額基本料＋処理従量課金のストック型へ移行する。

重点施策 (3)

3 レガシー領域のロールアップM&A

- ・ディグロスCRM事業に続く第2号案件。
- ・地方の労働集約型BPO拠点を取得し、AI実装でバリューアップする「型」を確立。
- ・今後の取得案件へ横展開する。

ロールアップM&A 実行件数(累計)

2 件 / 3年間で 10 件以上

第1号: ディグロスCRM事業(2026年10月1日)
第2号: クラッド大分(本件)

※ M&A実行件数は、2026年9月28日公表の株式会社ディグロスCRM事業の譲受を第1号案件として集計しています。件数・時期を確約するものではありません。

198席・167名の地方オペレーション拠点を獲得し、クラッドとの業務提携で受注を安定的に継続。
コンタクトセンター業務にAIを一気通貫で実装し、収益性を引き上げる

01

規模拡大と
地方拠点の獲得

BPO・サービス事業の規模拡大

2025年12月期売上高466百万円の事業をBPO・サービスセグメントに加える。
長年の運営実績と、人材の採用・定着基盤を持つ地方のオペレーション拠点を獲得する。

02

クラッドとの
業務提携

安定的な受注の継続

取得後もクラッドが元請として営業窓口を担い、受注した業務をクラッド大分に再委託する体制を継続。クラッドとの業務提携契約で既存取引の継続を図る。(当社による案件獲得も進めて、事業体としての規模拡大を目指す)

03

AI活用による
収益性の向上

原価構造の転換

当社とfonfunのAI開発リソースに関して、コンタクトセンター業務への活用を検討。業務の自動化・効率化を推進。売上高の約8割を占める原価人件費の構造を作り替え、収益性を引き上げる。

取得後の事業の流れ

顧客企業
大手企業等



株式会社クラッド
元請・営業窓口



クラッド大分
運営(当社100%子会社)

クラッドとの業務提携契約で取引の継続性を担保

売上高は4億円台で安定する一方、人件費の増加により2025年12月期は減益。
AI実装による原価構造の転換で、収益性を引き上げる

決算期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
売上高	432百万円	473百万円	466百万円
調整後営業利益 (参考値)(注2)	61百万円	58百万円	45百万円
純資産	5百万円	20百万円	26百万円
総資産	22百万円	45百万円	46百万円

(注) 1. 計算書類に基づく数値で、監査法人の監査を受けていません。百万円未満切り捨て。売上高は全額がクラッドからの業務の再委託によるもの。

2. 調整後営業利益は、営業利益に、クラッドグループに対して負担していた本社役員報酬、管理者の出向費用及び総務・人事・経理業務の代行に係る管理費の合計額(2023年12月期35百万円、2024年12月期36百万円、2025年12月期39百万円)を加算した参考値です。監査法人による監査を受けておりません。

BPO需要は拡大する一方、コンタクトセンターは人件費上昇と採用難に直面。
AIを実装できる事業者が運用拠点を持つことで、原価構造の優位を築ける

国内BPO市場(2024年度)

5兆786 億円

前年度比 +4.0%

非IT系BPO市場(2024年度)

1兆9,566 億円

コンタクトセンター・事務局代行等を含む

国内AIシステム市場

25.6 %

2024年→2029年 年平均成長率(予測)

01 需要は拡大

労働力人口の減少により、顧客対応・事務処理を外部に委託する需要は継続的に拡大している。

02 人件費と採用難

有人対応を前提とした運用は、人件費の上昇と採用難により、利益率の確保が難しくなっている。

03 AIが運用を変える

音声認識・生成AIにより、自動応答や通話の要約・記録などが実用段階に入り、運用の生産性が大きく変わる。

「現場の運用基盤」と「AIの実装力」を併せ持つ事業者に、需要と人材と案件が集まる — 本件はその両方をそろえる取組み

※ 出典: 矢野経済研究所(2025年11月26日)、IDC Japan(2025年5月)。市場の変化に関する認識は当社の見解です。

2026年10月23日に株式譲渡を実行し、連結子会社化する予定。
2027年3月期は、2026年10月から2027年3月までの6か月間の業績を連結に取り込む予定

取得スケジュール

- 取締役会決議日 2026年10月20日
- 契約締結日 2026年10月20日（株式譲渡契約・業務提携契約）
- 株式譲渡実行日 2026年10月23日（予定）
- 連結取込期間 2026年10月～2027年3月（2027年3月期・6か月間）

業績への影響

本株式取得によりのれんが発生する見込みですが、取得原価の配分が完了していないため、金額及び償却期間は現時点で確定していません。

本株式取得及び本業務提携が当社の業績に与える影響は精査中であり、開示すべき事項が生じた場合は速やかにお知らせいたします。

※ 日程は現時点の予定であり、変更となる場合があります。クラッド大分の決算期は12月のため、連結決算では当社の決算日に実施する仮決算に基づく財務諸表を使用する予定です。

「AIに代替される側」から「AIで代替する側」へ。
大分の現場から、AI × BPO の成長モデルを形にしていきます。

中期経営計画 2029年3月期目標 **売上高50億円・EBITDA5億円・時価総額100億円**

運用基盤の獲得

BPO・サービス事業の
規模を拡大

AIの一気に通貫実装

受付から運営管理まで
全工程を自動化

サービス型への転換

月額＋従量課金で
ストック収益化

M&Aの型の確立

今後の取得案件へ
横展開

本資料の位置づけ

本資料は、当社による株式会社クラッド大分の株式の取得(子会社化)及び業務提携契約の締結について、2026年9月30日に公表した中期経営計画2029「プロジェクト イマージュ」との関係及び取得後の取り組みを補足してご説明するものです。本件の詳細は、2026年10月20日付の適時開示「株式会社クラッド大分の株式の取得(子会社化)及び業務提携契約の締結に関するお知らせ」をご参照ください。

将来見通しに関する注意事項

本資料に記載されている目標、計画、期待効果等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。AI実装の進捗、顧客との契約条件、人材の確保状況、市場環境の変化等により、実際の結果は大きく異なる可能性があります。

対象会社の数値について

本資料に記載の対象会社の経営成績及び財政状態は、対象会社から提供を受けた情報に基づくものであり、監査法人による監査を受けたものではありません。

第三者データ・投資判断について

本資料に記載の市場規模等の第三者データは、各出典の公表内容に基づくものであり、当社がその正確性を保証するものではありません。本資料は投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資に関する決定は、投資家ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先

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
<https://image-inf.co.jp/contact/>