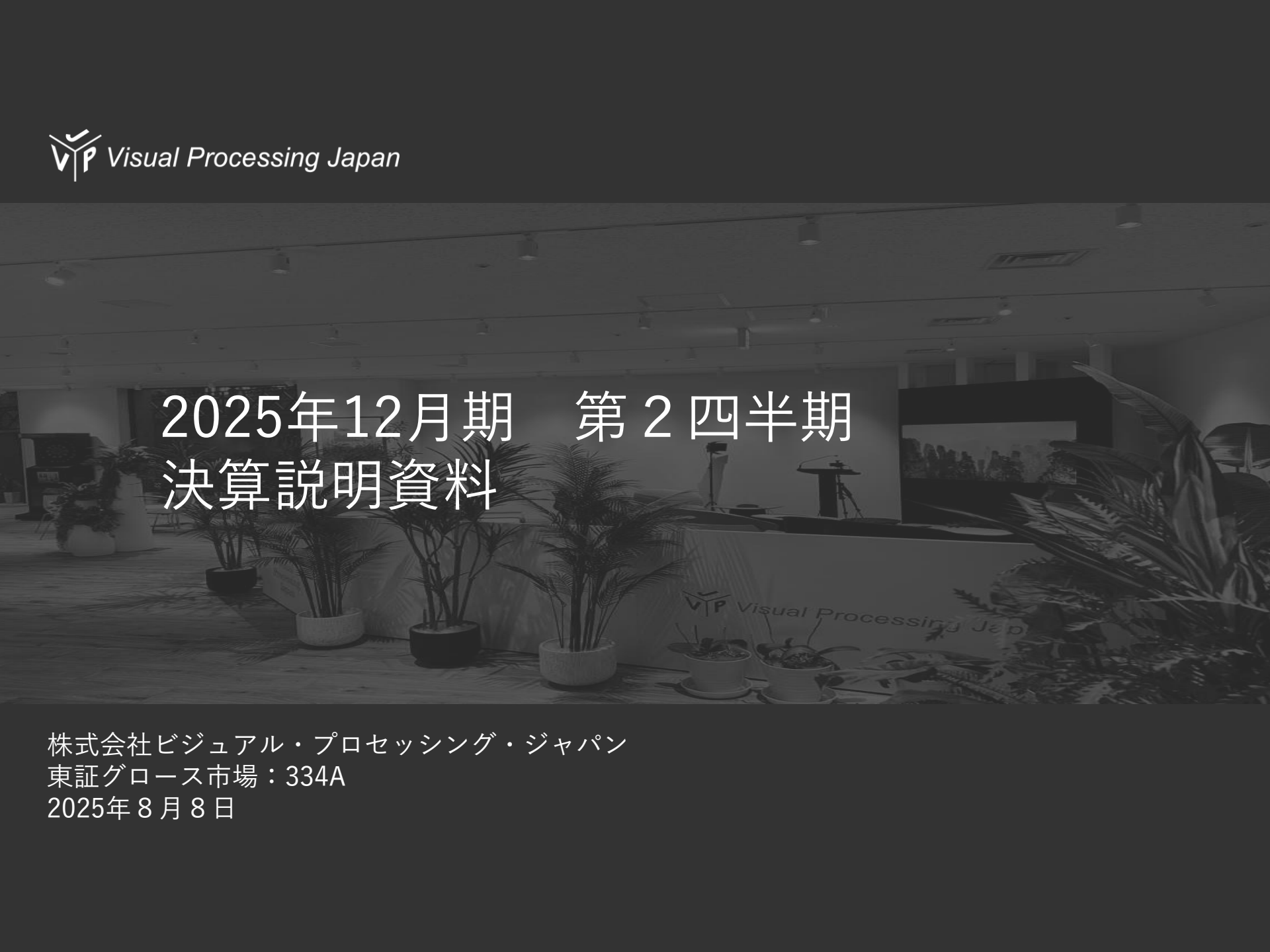




2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

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8月8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

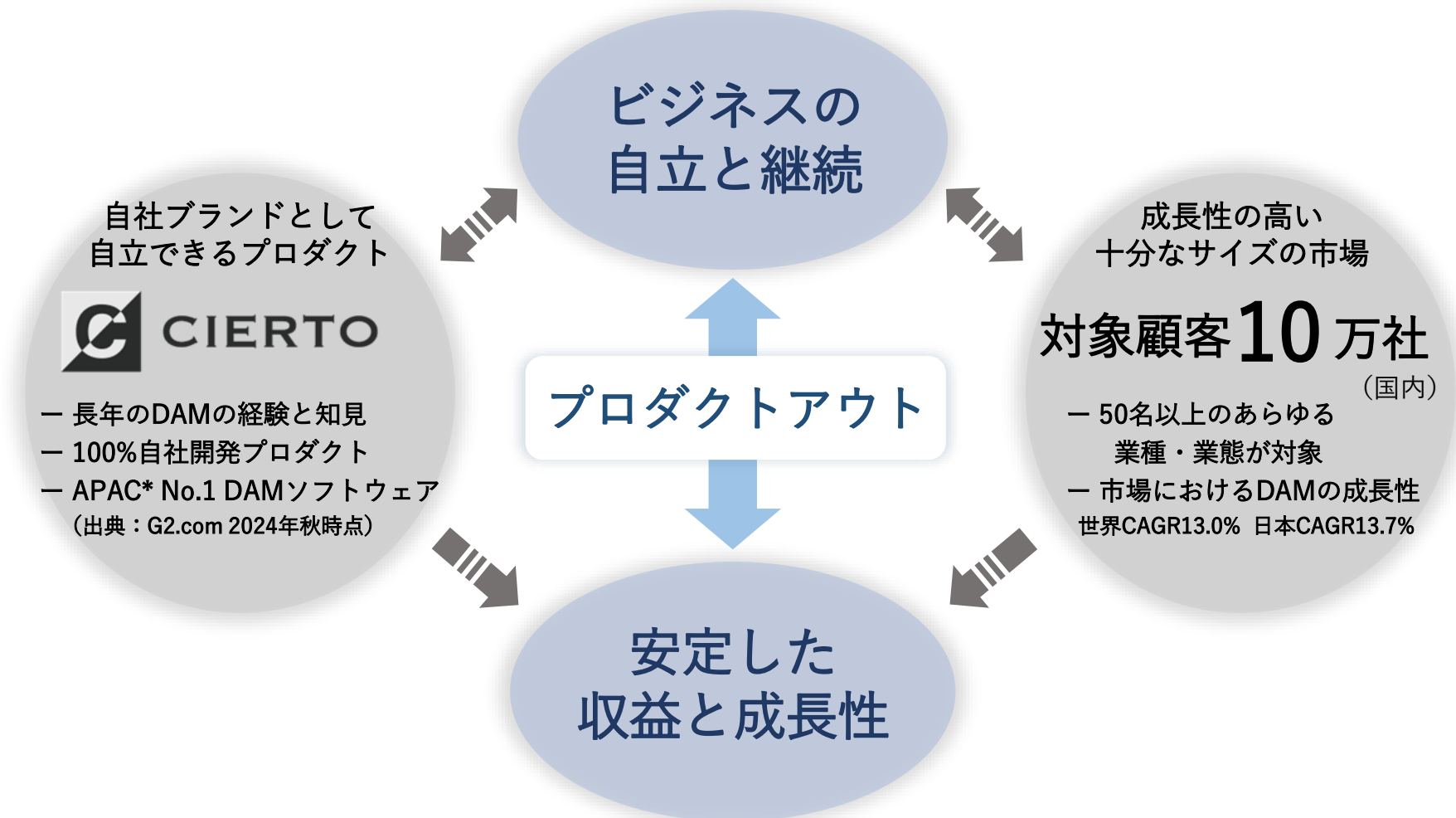
資本金 207百万円(2025年4月末現在)

社員数 65名(2025年 6 月末現在)
※役員・臨時従業員を含め83名

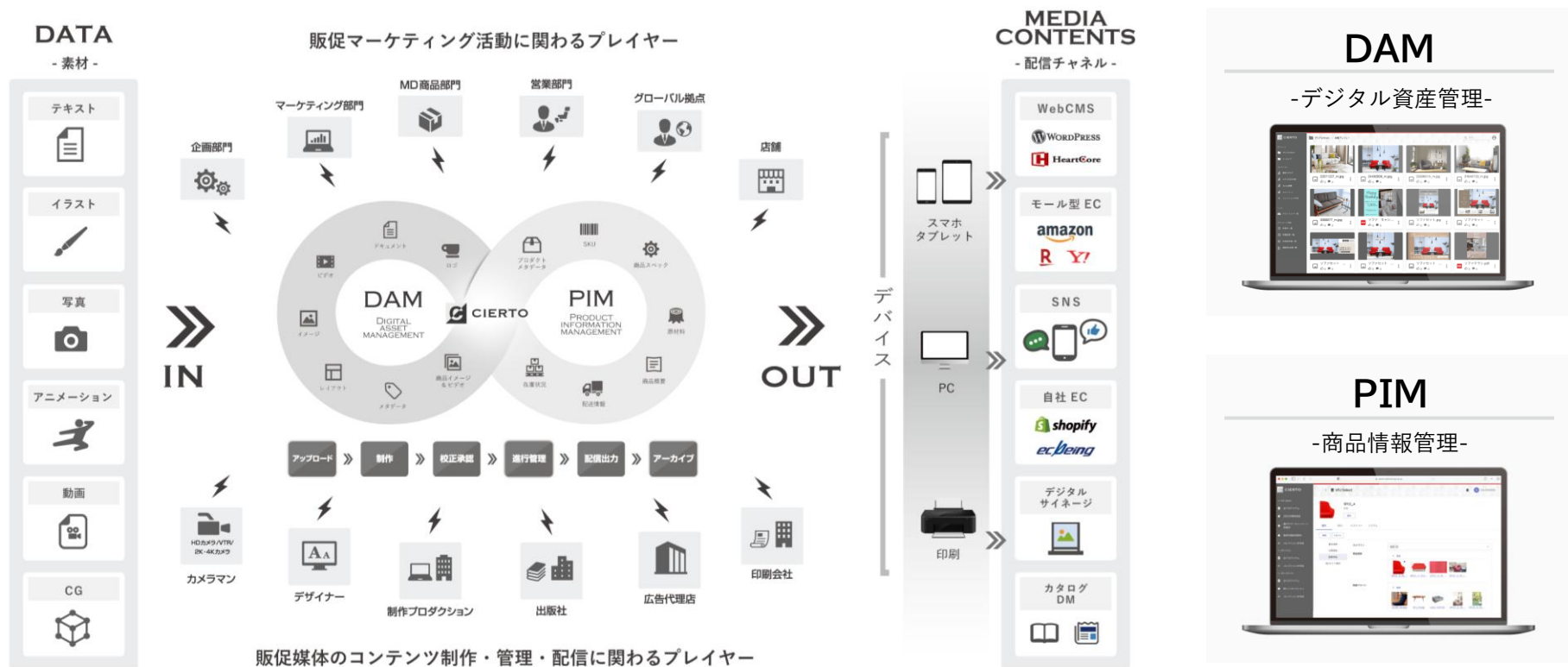
取引銀行 三菱UFJ銀行、三井住友銀行



「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。



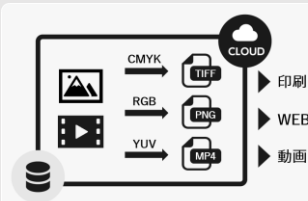
■ 商品情報管理

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。



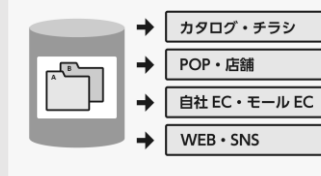
■ クロスメディア制作

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。



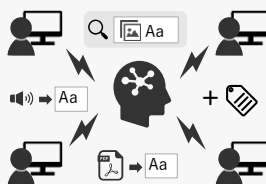
■ マルチチャネル配信

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。



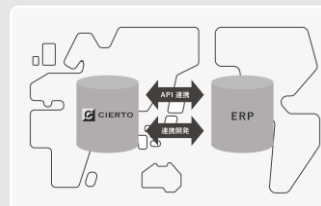
■ AIを活用した様々な情報検索

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

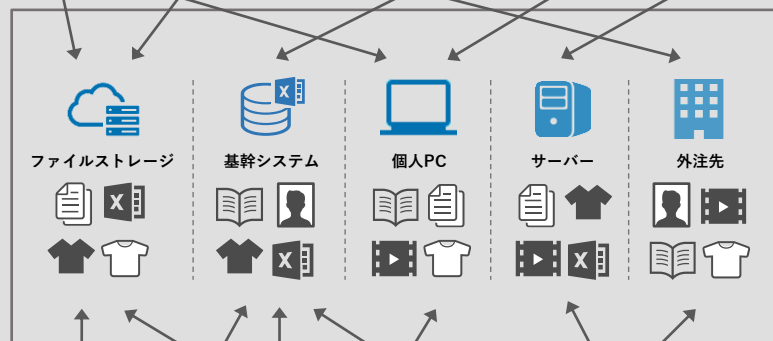
情報のサイロ化により必要な情報へのアクセスが困難！

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 MD /商品担当 広告代理店 制作 プロダクション 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

WEB

EC

SNS/動画

カタログ/チラシ/雑誌

導入後の解決策

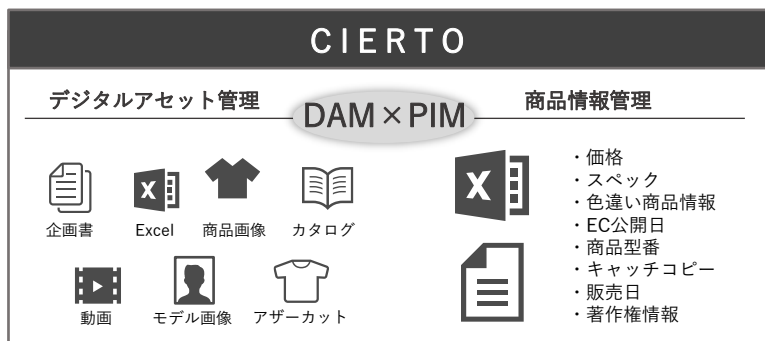
情報の一元管理による正しいワークフローの実現！

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 MD /商品担当 広告代理店 制作 プロダクション 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

WEB

EC

SNS/動画

カタログ/チラシ/雑誌

「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

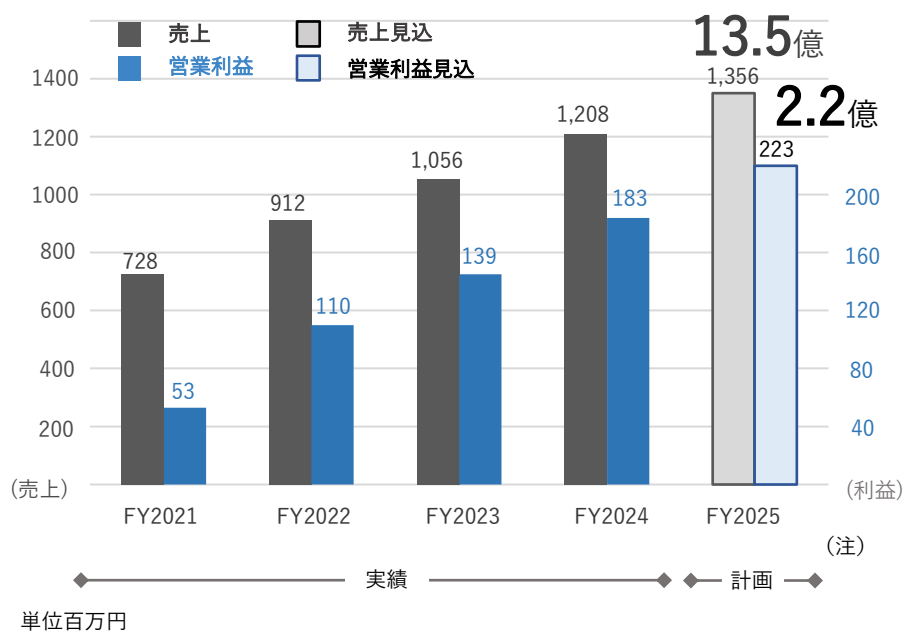


CIERTO DAM 2025 SPRING
APAC No.1 Regional Leader

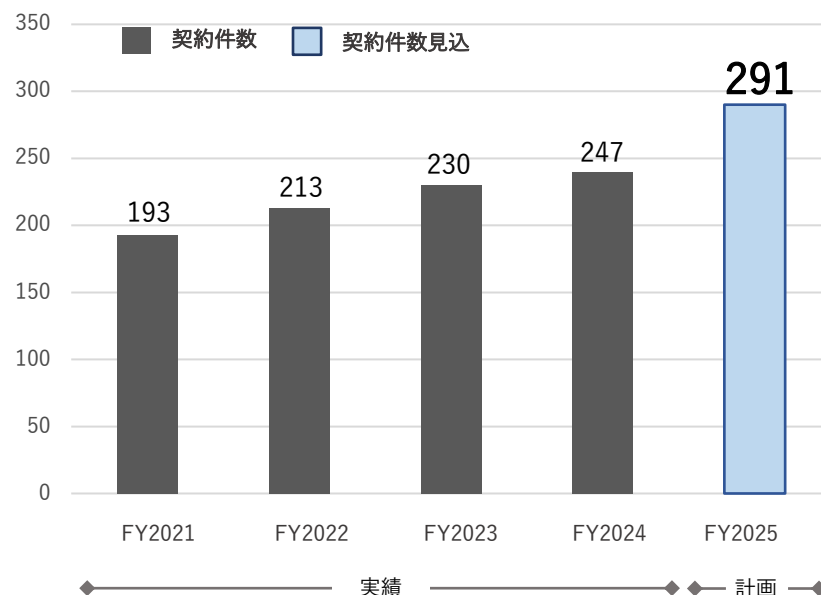


2016年のCIERTOリリース以降、2021年にサブスクリプションビジネスの積み上げが完了し、その後の新規ビジネスを追加することにより、業績は順調に推移しています。

売上・営業利益状況

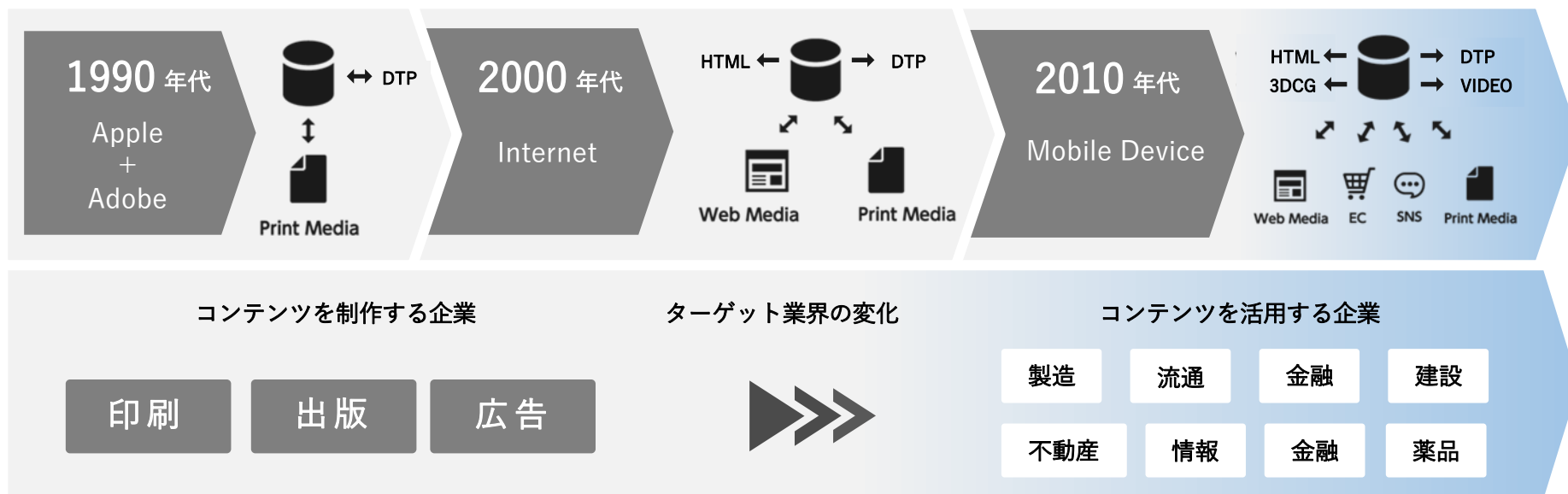


CIERTOの契約件数の推移



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



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Q2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月期通期における計画を達成する予定！

2025年Q2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/Q2実績
616 百万円

2025/Q2計画
602 百万円
前年比 -2.2 %

2025/Q2実績
626 百万円
前年比 +1.6 %

進捗率 **46.1%**

営業利益

2024/Q2実績
91 百万円

2025/Q2計画
77 百万円
前年比 -17.2 %

2025/Q2実績
101 百万円
前年比 +10.8 %

進捗率 **45.2%**

当期純利益

2024/Q2実績
63 百万円

2025/Q2計画
44 百万円
前年比 -22.1 %

2025/Q2実績
57 百万円
前年比 -9.6 %

進捗率 **43.8%**

単位:百万円

	FY2024 半期実績	FY2025 半期実績	前年比		FY2024 通期実績	FY2025 通期予想	FY2025 通期予想 進捗率 (注4)
			増減額	増減率			
売上高 (注1)	616	626	10	1.6%	1208	1,356	46.1%
営業利益	91	101	10	10.8%	183	223	45.2%
営業利益率	14.9%	16.1%	-	-	15.2%	16.5%	-
経常利益 (注3)	93	86	-7	-7.2%	184	223	38.5%
経常利益率	15.2%	13.7%	-	-	15.3%	16.5%	-
純利益 (注3)	63	57	-16	-9.6%	122	130	43.8%

注1) 2025年第2四半期の売上高については、CIERTOに関わる開発案件(注2)の売上スケジュールの影響により前年同期とほぼ横ばいとなっておりますが、通期業績予想については変更ありません。

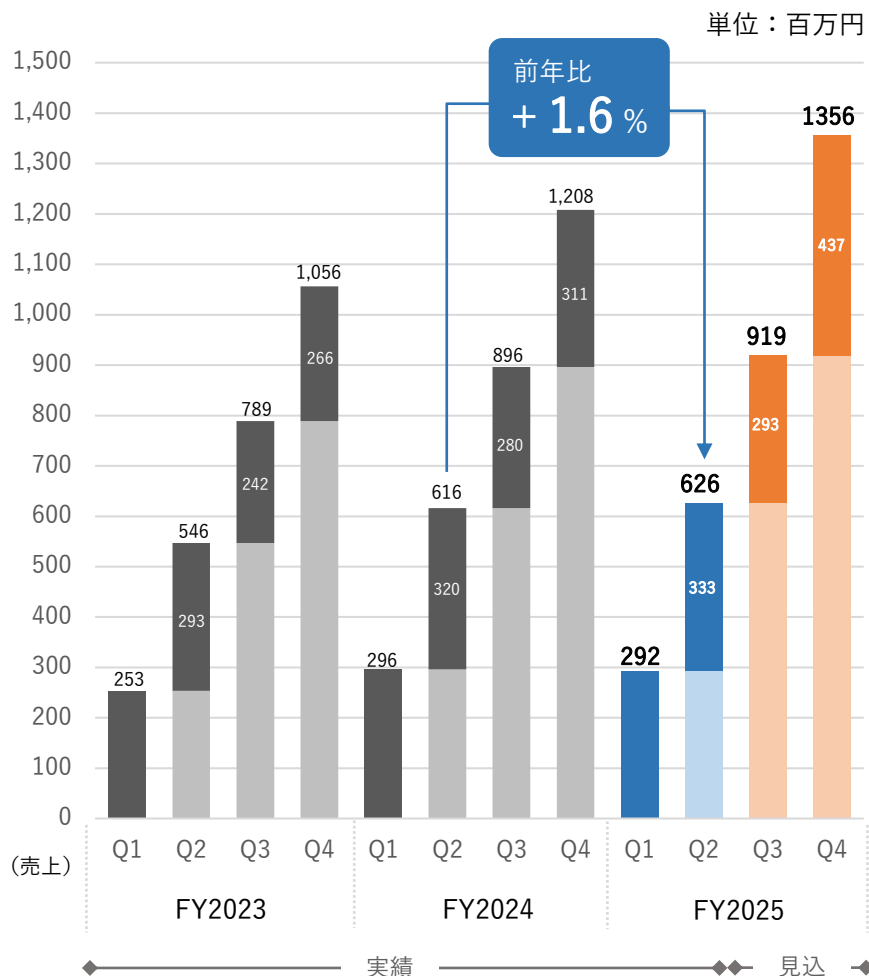
注2) 開発案件とは、CIERTOに関わる受託開発案件になります。

注3) 2025年3月25日東京証券取引所グロース市場への上場に伴う費用13百万円により、第2四半期の経常利益及び純利益の低下に影響しておりますが、2025年通期業績予想については変更ありません。

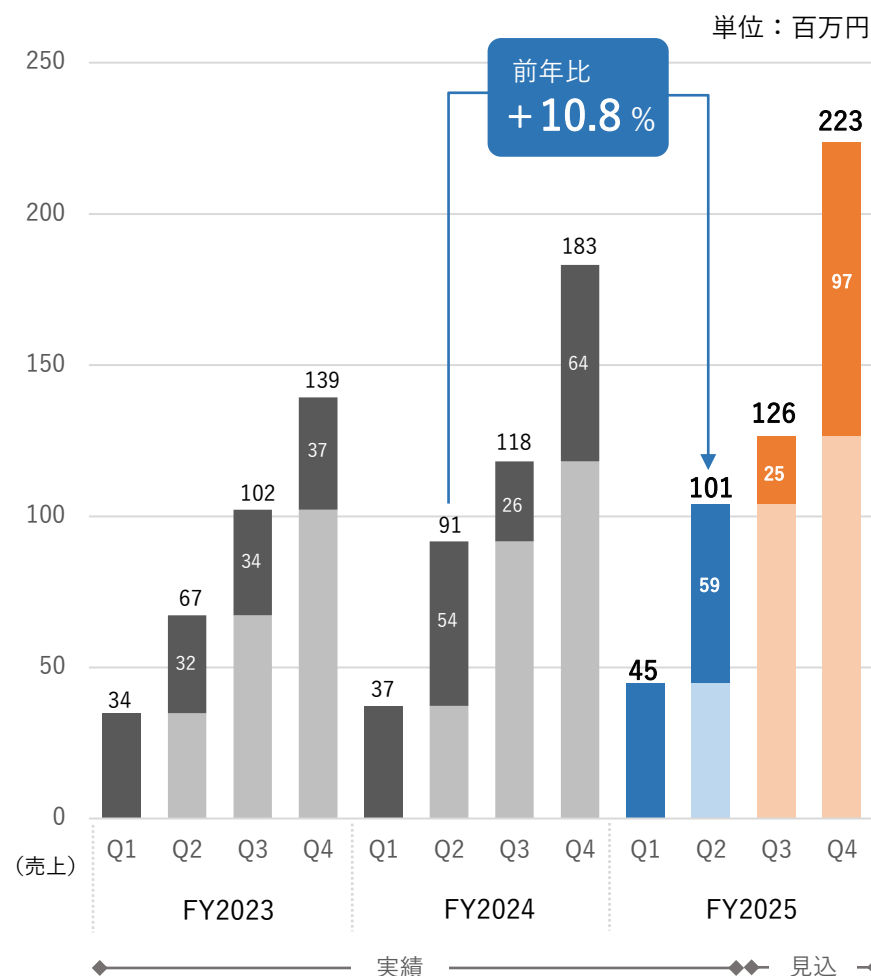
注4) 2025年通期の業績予想は、2025年3月25日公表の「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報のお知らせ」から変更ございません。

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。通期の売上・利益の見込みに変更はありません。

売上高



営業利益



	FY2024 半期実績	FY2025 半期実績	増減率	FY2024 通期実績	FY2025 通期見込	増減率
ARR ※ (百万円) (注1)	772	867	12.3%増	822	975	18.5%増
CIERTO 新規件数 (注2)	13	21	61.5%増	31	44	41.9%増
CIERTO 解約率	1.10%	1.13%	2.7%増	1.74%	1.76%	1.1%増

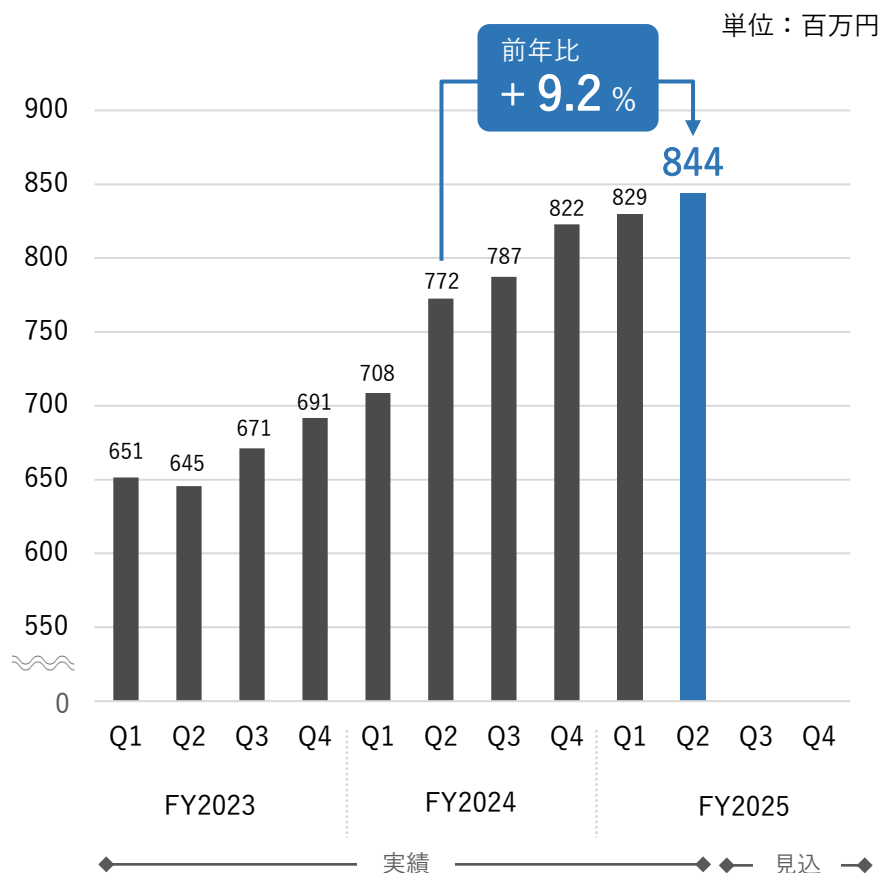
※ARR = (継続クラウド及び継続保守月額 + 新規クラウド及び新規保守月額) x 12

- 注1) 2025年第2四半期のARRは867百万円であり、前年同期比12.3%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2四半期のCIERTO新規納入件数は21件であり、前年同期比61.5%増となっております。2025年12月期通期の見込みは44件と予定通りです。

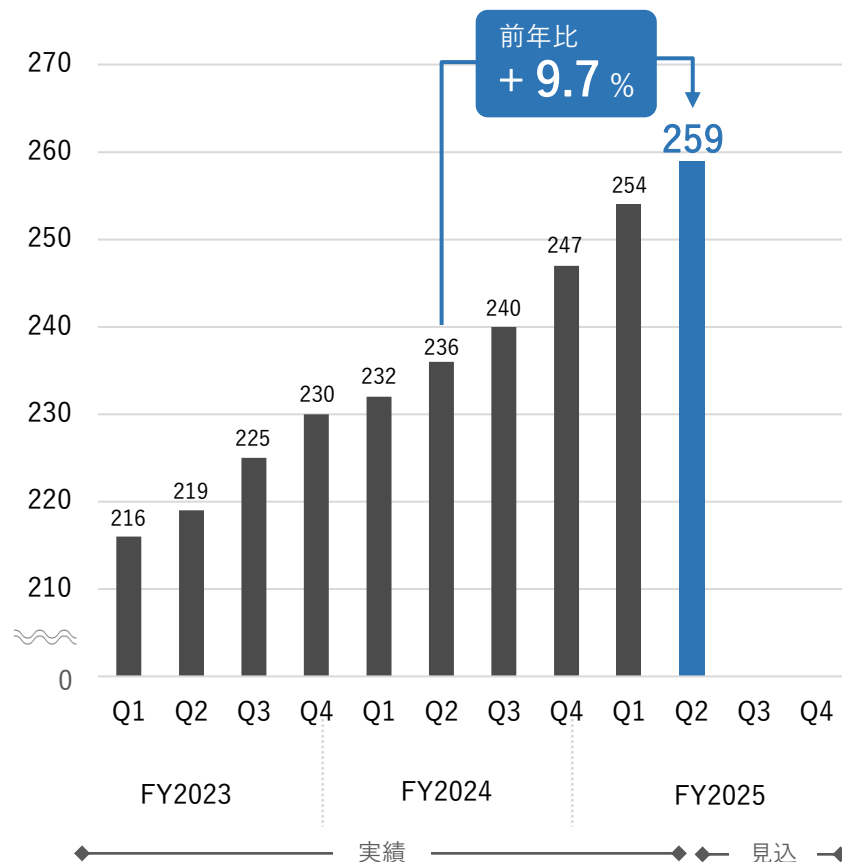
KPI推移 (FY2023-FY2025)

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9.7%増、ARRが9.2%増

ARR



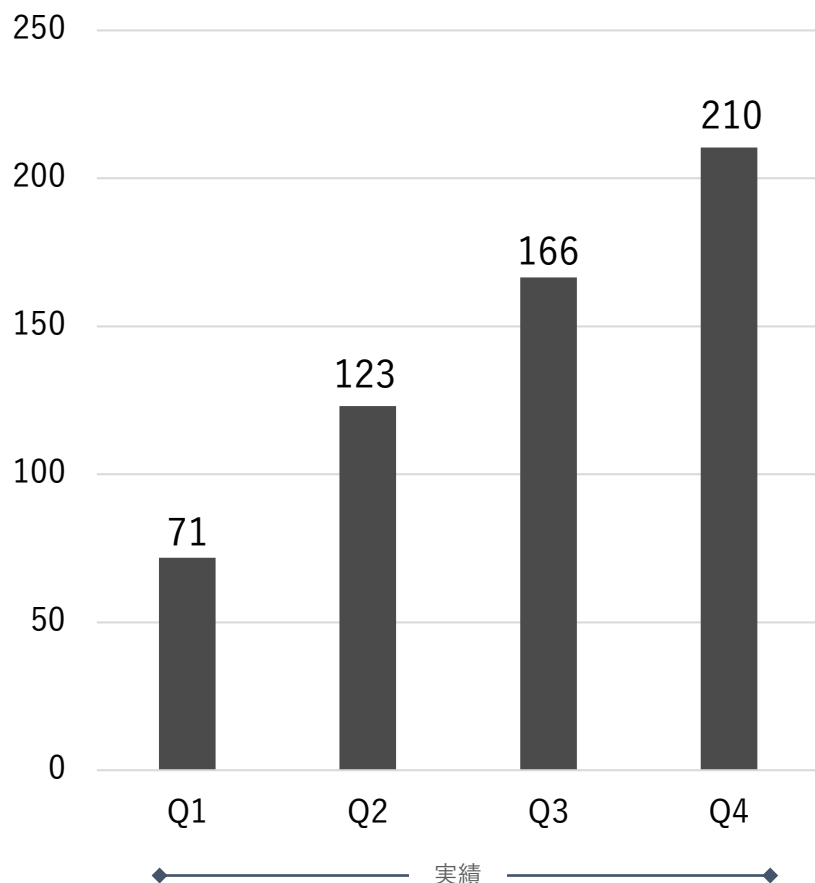
CIERTO契約件数



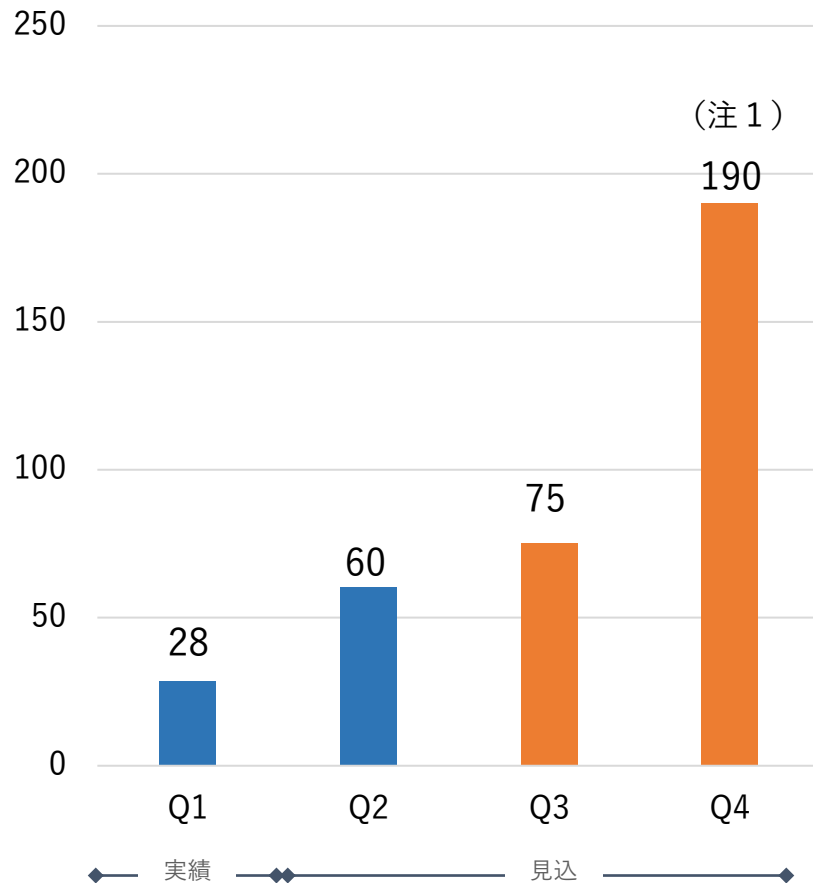
開発案件の四半期単位の売上金額は、
開発規模と納入スケジュールに依存するため売上金額は多少増減します。

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2四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

※ NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社



認定協業パートナー

4 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

ecBeing

shopify

+ α

⋮

CMS

HeartCore

WordPress

+ α

⋮



正規販売代理店 (注2)

+ 2 社

認定協業パートナーから
正規販売代理店へ



情報コミュニケーション分野の
大手企業



デジタル印刷機を中核に全国
展開する大手Sler

認定協業パートナー

(注3)

+ 新規 2 社を今後の
予定パートナーに追加



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) 協業認定パートナーは、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

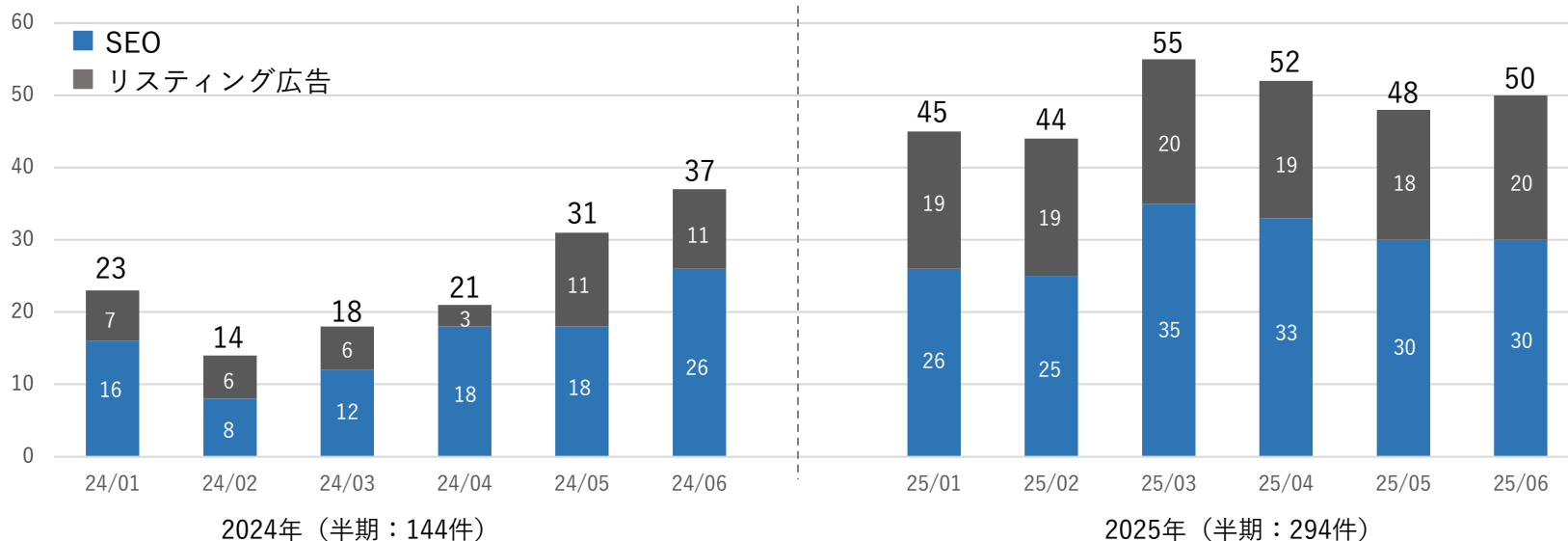
15回



2025年

20回

問い合わせ件数推移 半期累計前年比104%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 5 名増員
合計 14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

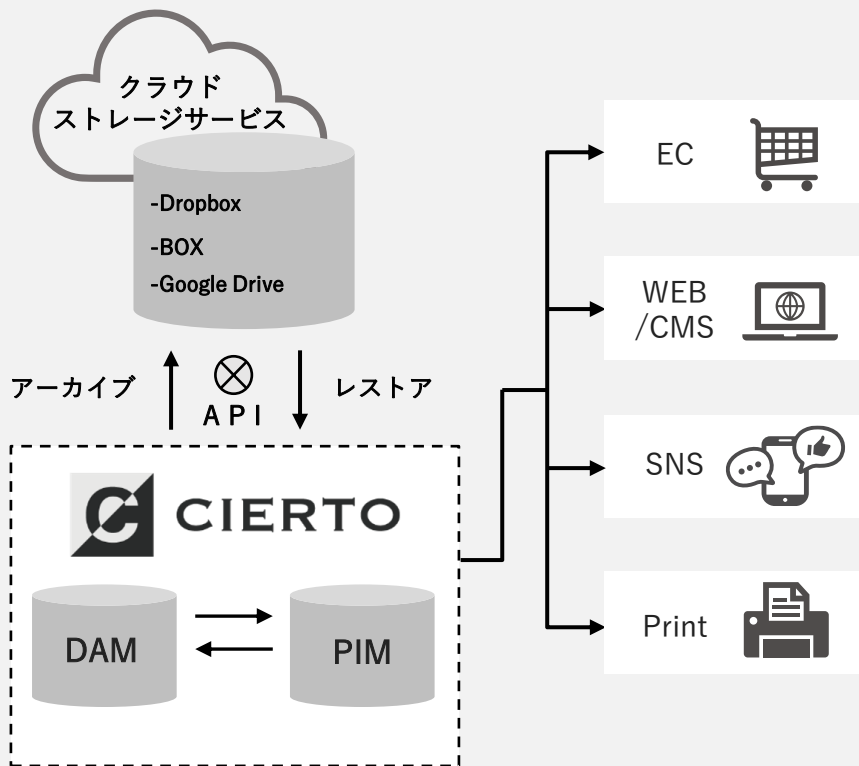


クラウドストレージ連携

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：

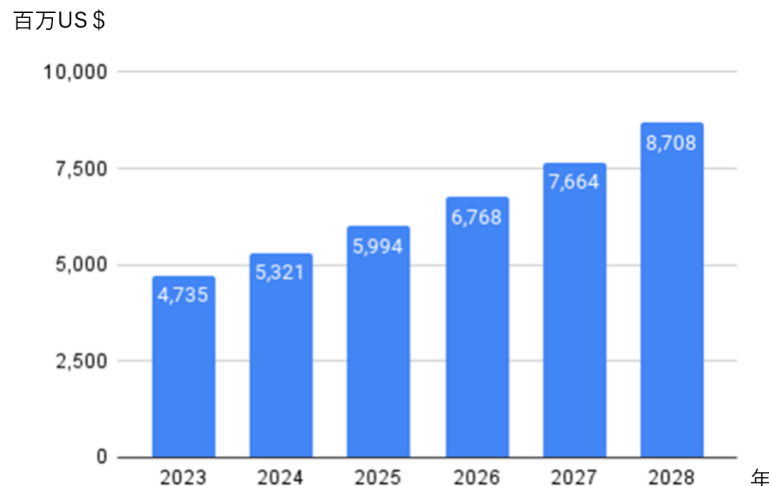
87 億 800 万米ドル

※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：

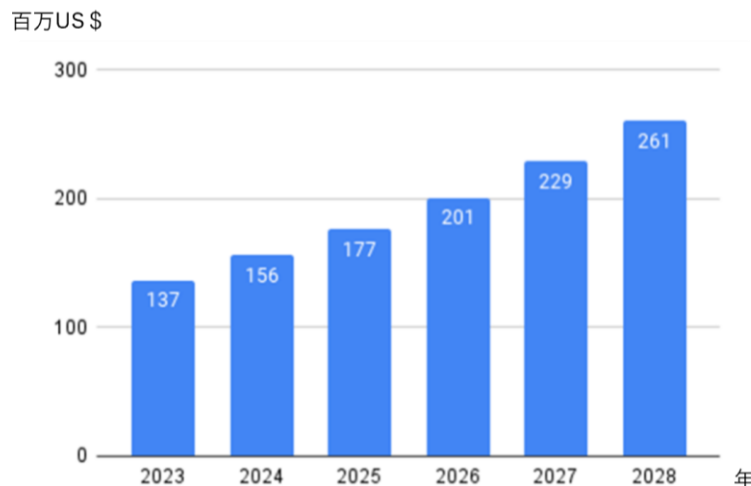
2億 6,100 万米ドル

※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。

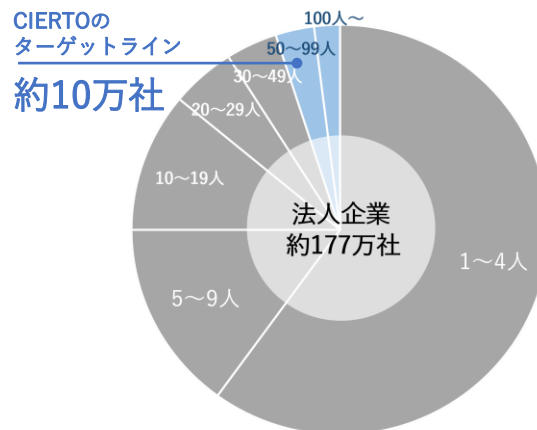
業種・業態を問わないCIERTOの市場ポテンシャルは大きいです。

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。

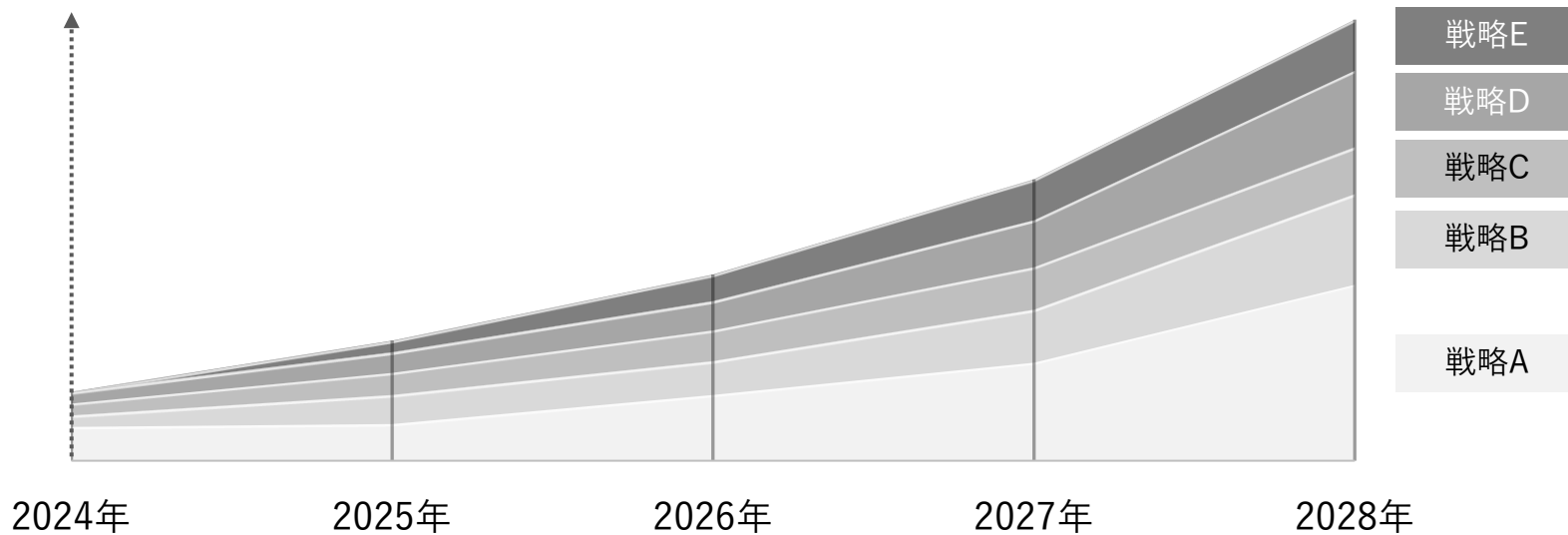


今後の中長期事業展開の成長イメージです。
CIERTOのビジネスを中核に販路の強化とAPI連携による市場の拡大を目指します。

【成長戦略】戦略骨子

■ 戦略AからEの5つの構成で成長

戦略A	CIERTO DAM PIMビジネス
戦略B	API連携ビジネス (EC/CMS/SNS & クラウドストレージ)
戦略C	海外パートナービジネス (WM/MCP)
戦略D	販売代理店ビジネス
戦略E	海外展開



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。

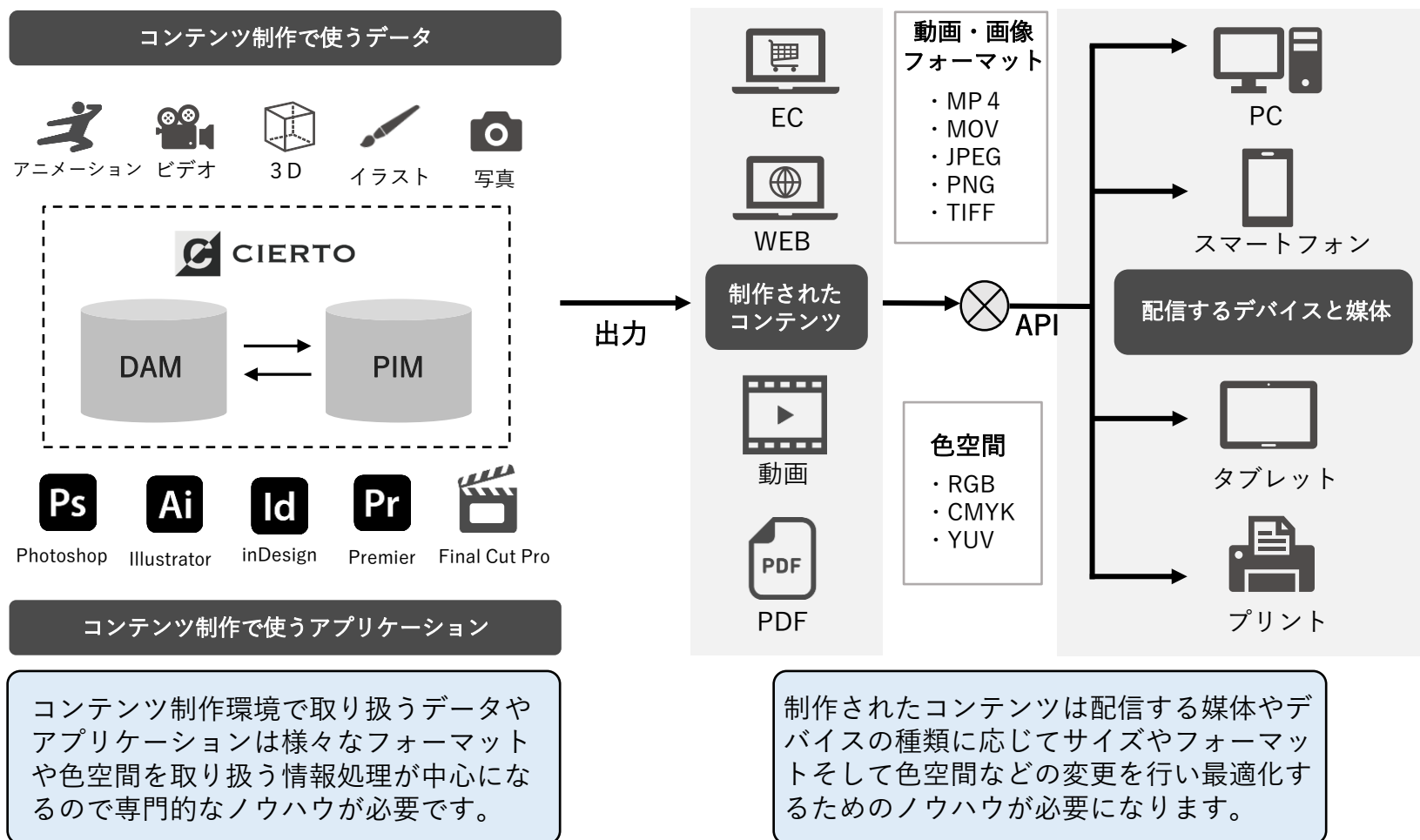


[参考資料ダウンロードはこちら](#)

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

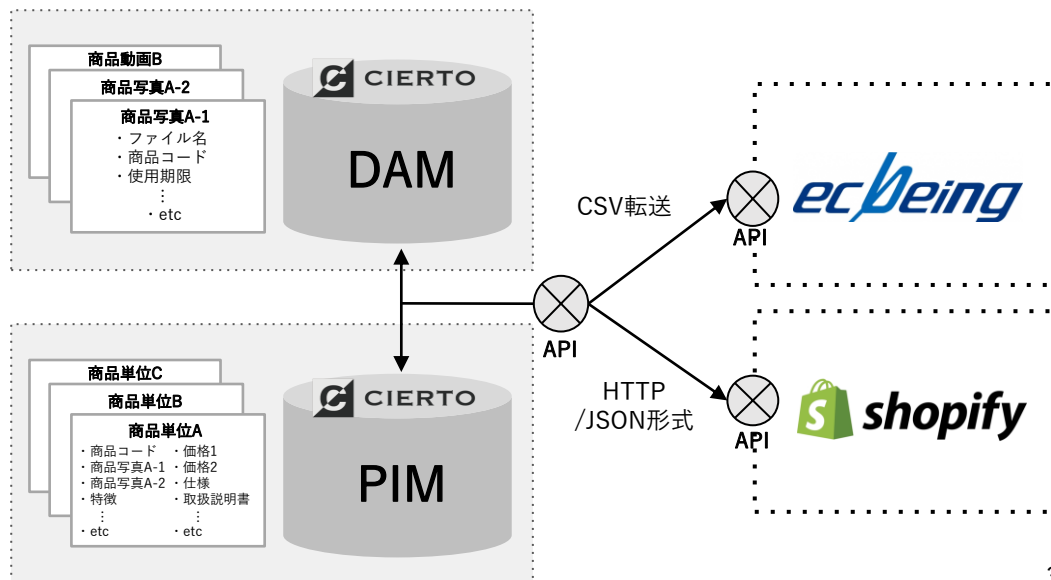
国内におけるECはアマゾンや楽天により普及が始まりコロナ禍を経て急拡大しています。そして現在、手数料不要の自社サイト構築のための支援ソフトウェアの活用が進み、PIM（商品情報管理）とDAM（デジタルアセットマネジメント）が注目を集めています。各ECサイト構築ソフトウェアとの連携を強化して当分野での売上拡大を図ります。



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

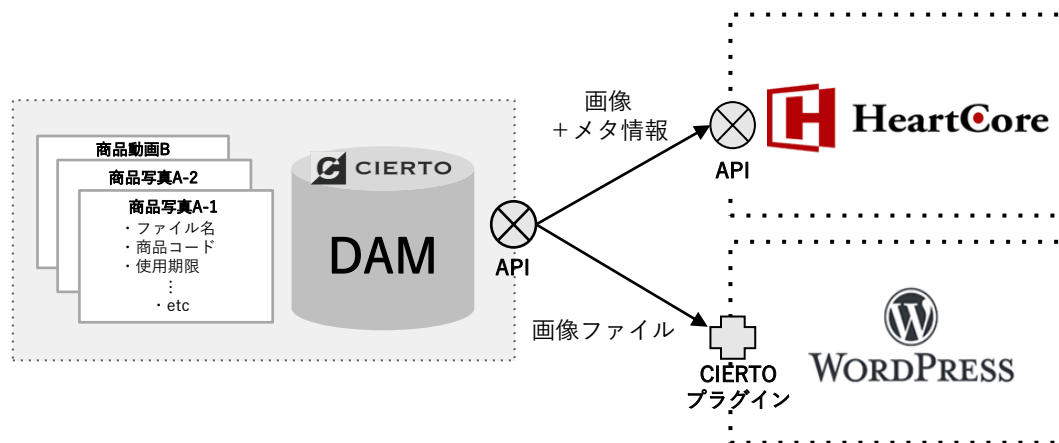
WEBサイト構築のCMSは国内においても数十社活動しており乱立気味です。
導入し易いオープンソースからカスタマイズ対応の可能な中大規模なシステムまでDAMやPIMを必要としているCMSは沢山ありますが、現在WordPressとHartcoreの2社と連携を強化しており当分野での売上拡大を図ります。



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。

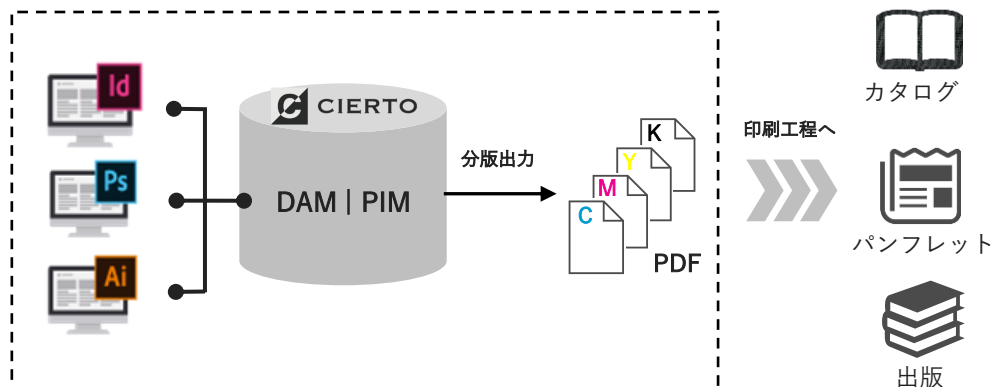
◆CIERTO×DTP連携



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。

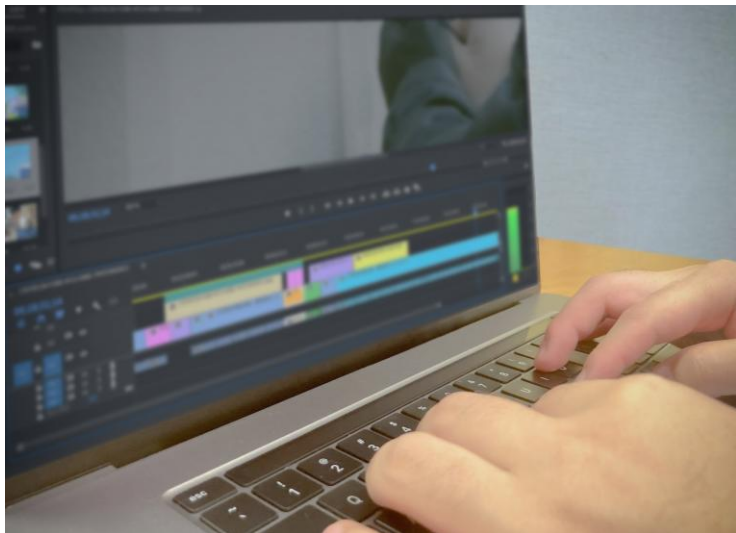
概要

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。

