

2026年12月期 第1四半期 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
2026年5月14日

Agenda

- 1 業績ハイライト
- 2 会社概要/ビジネスモデル
- 3 成長戦略



1. 業績ハイライト

2026年Q1業績においては新規CIERTOの契約件数が順調に推移
 前年同期比にて売上高 + 27.5%、営業利益 + 41.9%、当期純利益 + 118.8%の経営成績を達成

売上高

2025第1四半期実績
292 百万円

2026第1四半期実績
372 百万円
 前年比 + 27.5%

進捗率 **24.4%**

FY2026通期計画
1,520 百万円

営業利益

2025第1四半期実績
45 百万円

2026第1四半期実績
63 百万円
 前年比 + 41.9%

進捗率 **20.9%**

FY2026通期計画
301 百万円

当期純利益

2025第1四半期実績
21 百万円

2026第1四半期実績
46 百万円
 前年比 + 118.8%

進捗率 **22.4%**

FY2026通期計画
205 百万円

単位:百万円

	FY2025 Q1実績	FY2026 Q1実績	前年比		FY2026 通期計画
			増減額	増減率	
売上高	292	372	+80	+27.5%	1,520
原価	101	148	+47	+46.5%	554
総利益 販管費	190 145	224 160	+34 +15	+17.8% +10.3%	966 665
営業利益 利益率	45 15.4%	63 16.9%	+18	+41.9%	301 19.8%
経常利益 利益率	31 9.4%	65 17.4%	+34	+111.0%	301 19.8%
純利益	21	46	+25	+118.8%	205
EPS(円)※1	14.88	27.87	+12.99	+87.2%	123.35
ROE※2	18.6%	16.0%	-	-	15.1%

※1 2026年5月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合での分割は考慮せずに記載しております。

※2 2026年12月期のROE低下は、2025年3月の新規上場に伴い自己資本が大きく拡充されたことが主因となります。

単位:百万円

	FY2025 Q1実績	件数	FY2026 Q1実績	件数	前年比	
					増減額	増減率
ARR (継続SaaS 保守) ※1	200 (142 58)	247	240 (177 63)	280	+40	+20.0%
新規CIERTO ライセンス ※2	17	2	1 ※3	0 ※3	-16	-94.1%
新規SaaS 保守 ※2	8 (2.3) ※4	11	12 (2.8) ※4	20 ※5	+4	+50.0% (+19.5%) ※4
新規初期費用(SE) ※2	21	13	30	20 ※5	+9	+42.8%
新規開発案件 (開発・SE) ※6	29	-	82	-	+53	+182.7%
新規SI案件 (機材・SE) ※6	17	-	7	-	-10	-58.8%
売上高	292	-	372	-	+80	+27.5%
営業利益	45	-	63	-	+18	+41.9%

※1 第1四半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実績を記載しております。

※2 第1四半期中の新規プロダクトビジネス（CIERTOライセンス、SaaS|保守、初期費用）による売上及び完了件数の実績と記載しております。

※3 CIERTOライセンスは既存契約のアップセルによる売上実績となります。

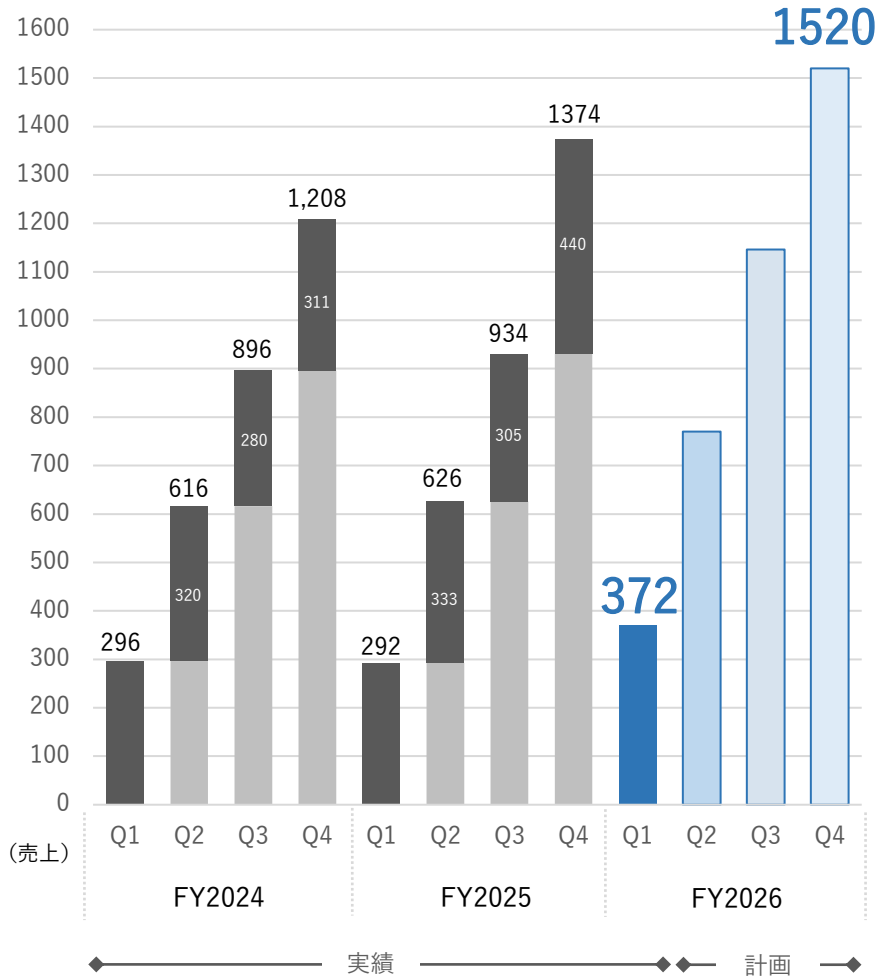
※4 新規SaaSのうち既存契約に対するアップセルが対象となる売上及び前年同期比を記載しております。

※5 新規SaaSの件数は、新規CIERTO19件と新規APROOVE WM1件を合わせた合計20件を記載しております。

※6 第1四半期中の新規関連ビジネス（開発案件、SI案件）による売上実績となります。

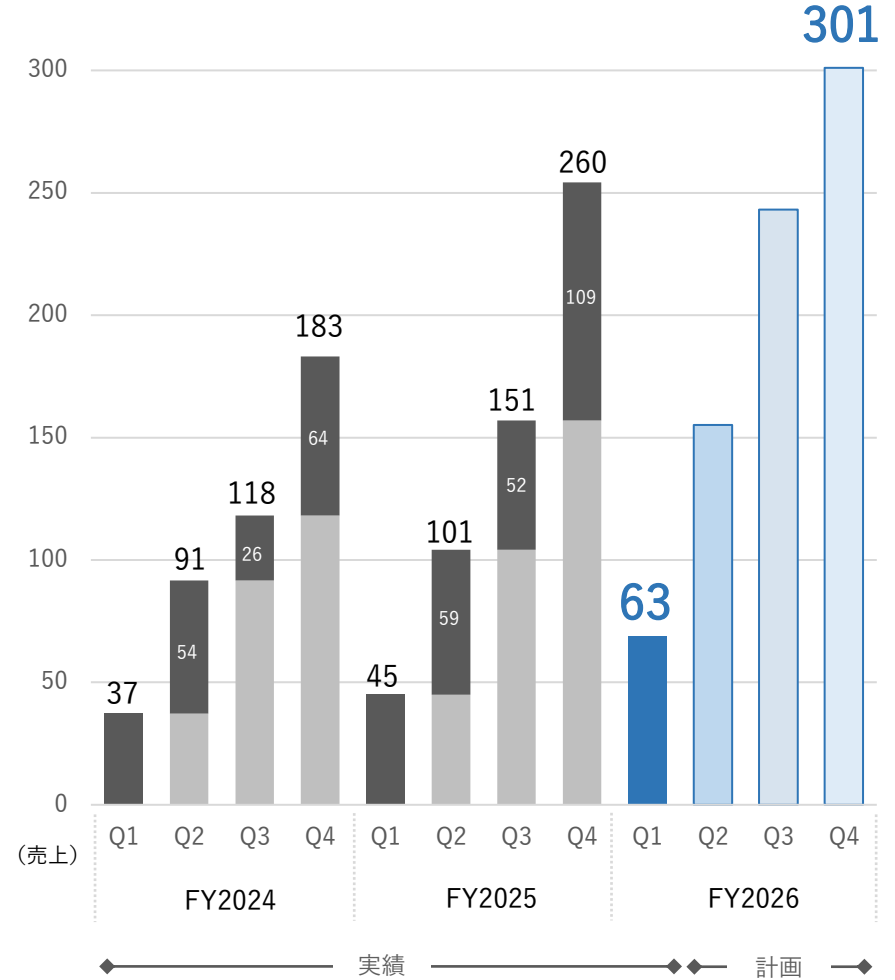
単位：百万円

売上高



単位：百万円

営業利益



	FY2025 Q1実績	FY2026 Q1実績	増減率	FY2025 通期実績	FY2026 通期見込	増減率
ARR ※ (百万円) <small>(注1)</small>	829	1,024	+23.5%増	980	1,218	+24.2%増
CIERTO 新規件数 <small>(注2)</small>	13	19	+46.1%増	46	70	+52.1%増
CIERTO 解約率 <small>(注3)</small>	0.50%	0.70%	-	2.44%	2.40%	-

※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1四半期のARRは829百万円であり、前年同期比23.5%増加しております。2026年12月期通期の見込みは1,218百万円と予定通りです。

注2) 2025年第1四半期のCIERTO新規納入件数は19件であり、前年同期比46.1%増となっております。2026年12月期通期の見込みは70件と予定通りです。

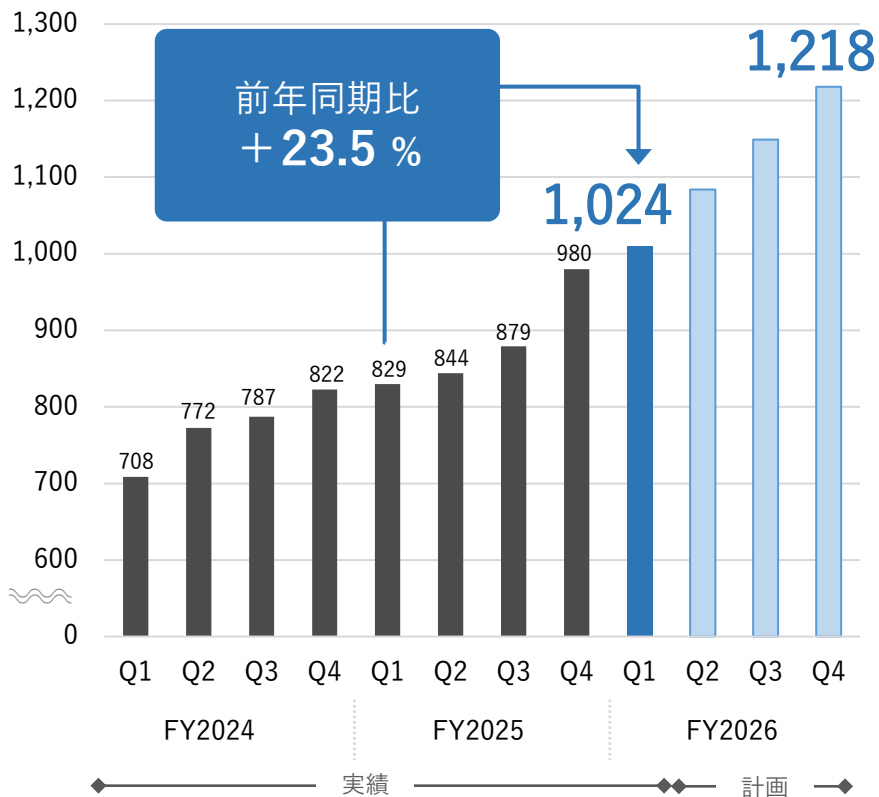
注3) 解約率はCIERTOの年間売上(計画)に対して、解約で発生した金額の割合を試算しております。3%未滿を目標としております。

KPI推移 (FY2024-FY2026)

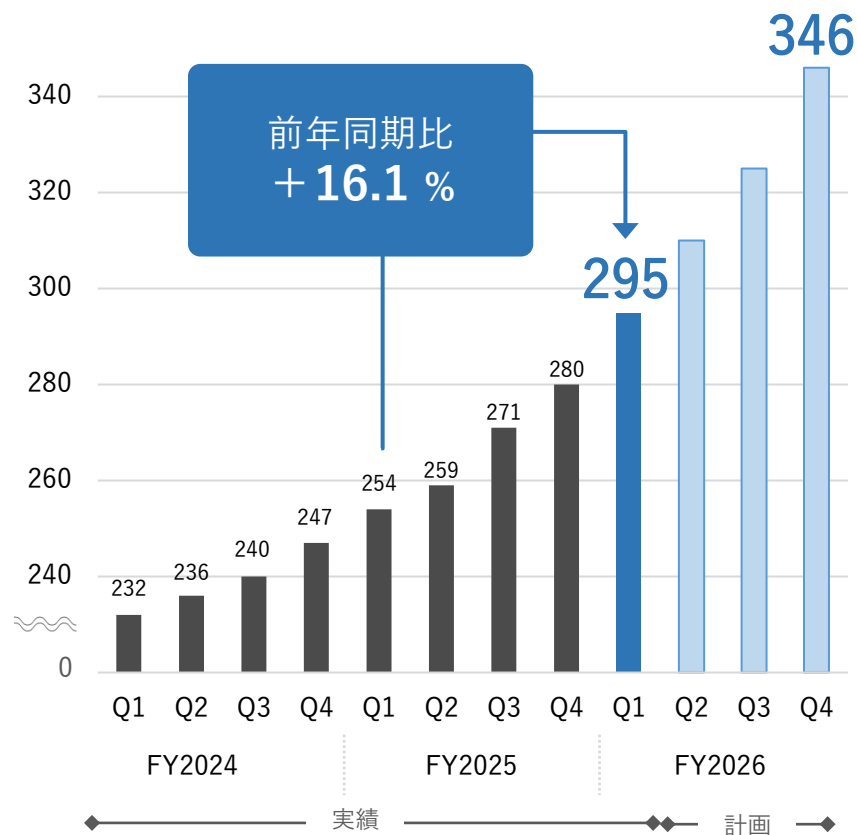
CIERTOの契約件数増加とともに安定収入となるARRが順調に増加
 Q1前年同期比 ARRが+23.5%、CIERTO累計契約件数が+16.1%

ARR

単位：百万円



CIERTO累計契約件数 (注1)



注1) CIERTO累計契約件数の実績は解約件数を含む累計件数を記載しております。通期計画の累計件数は第2四半期以降の解約件数を含めておりません。

2. 会社概要 / 事業概要

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(2026年3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。

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%



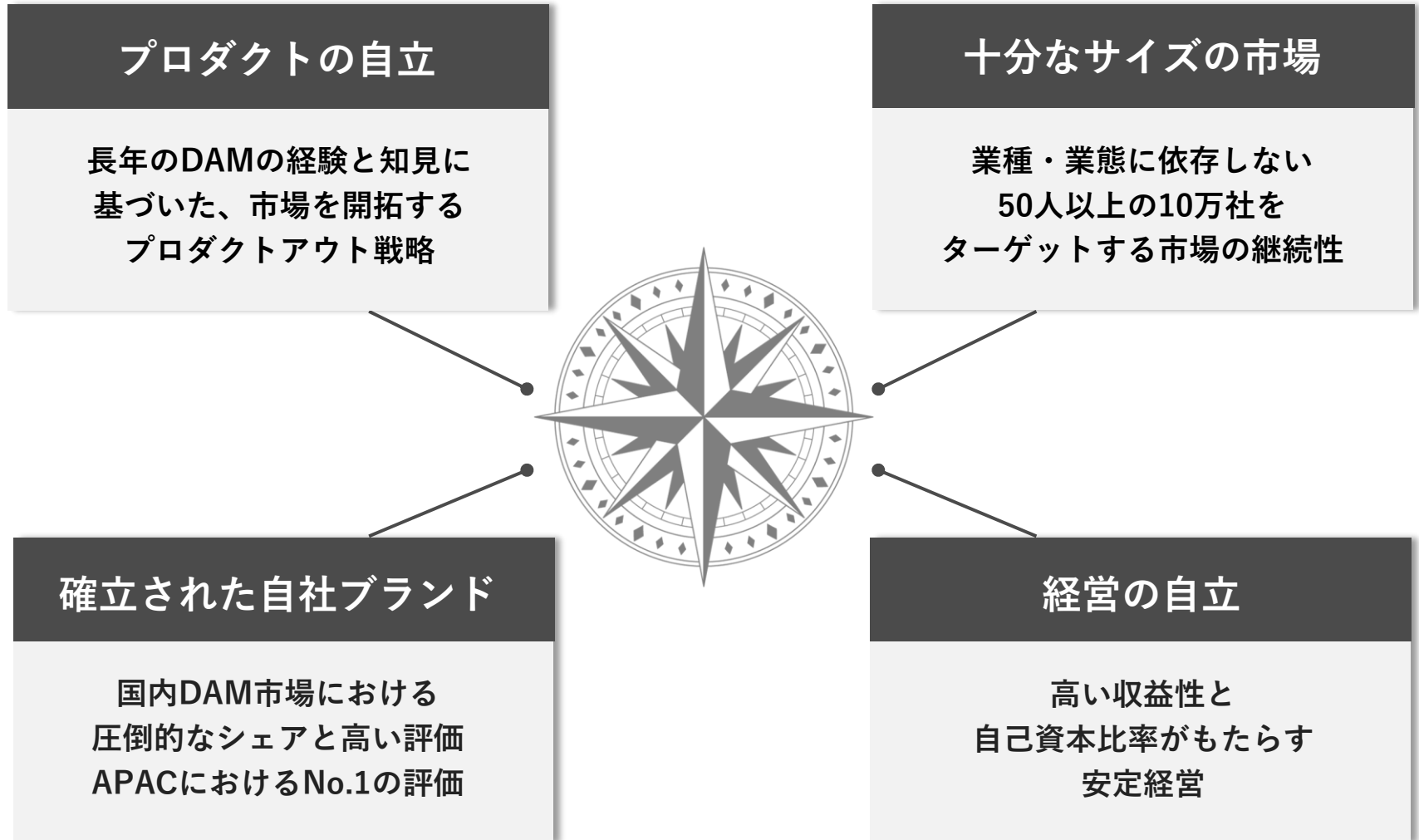
高成長市場での
リーダーシップ

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

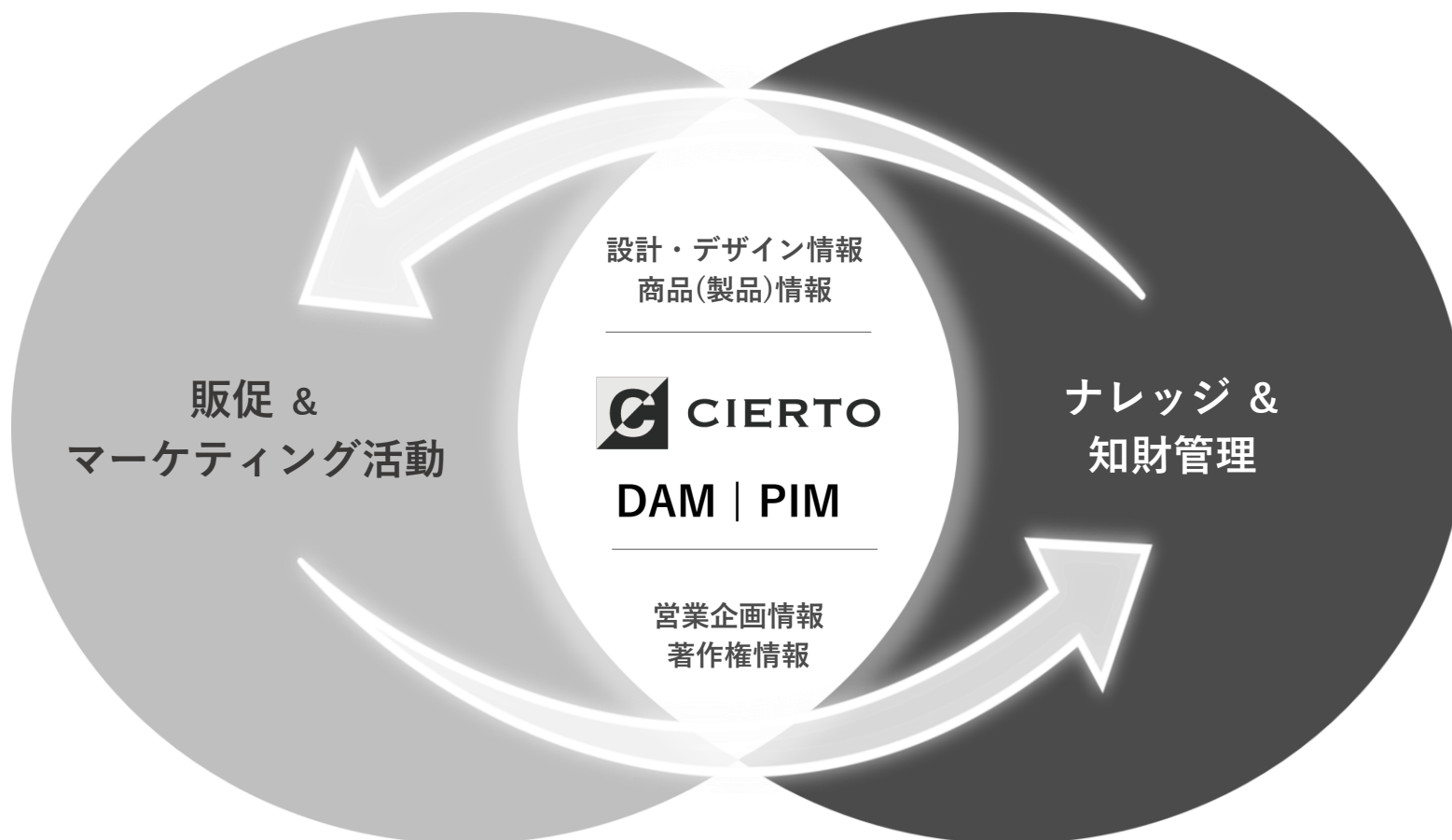
DAMのCAGRは13.7%
CIERTOの成長率は+48.3% ※

ビジネスの成長と拡大は自立と継続のプロセス

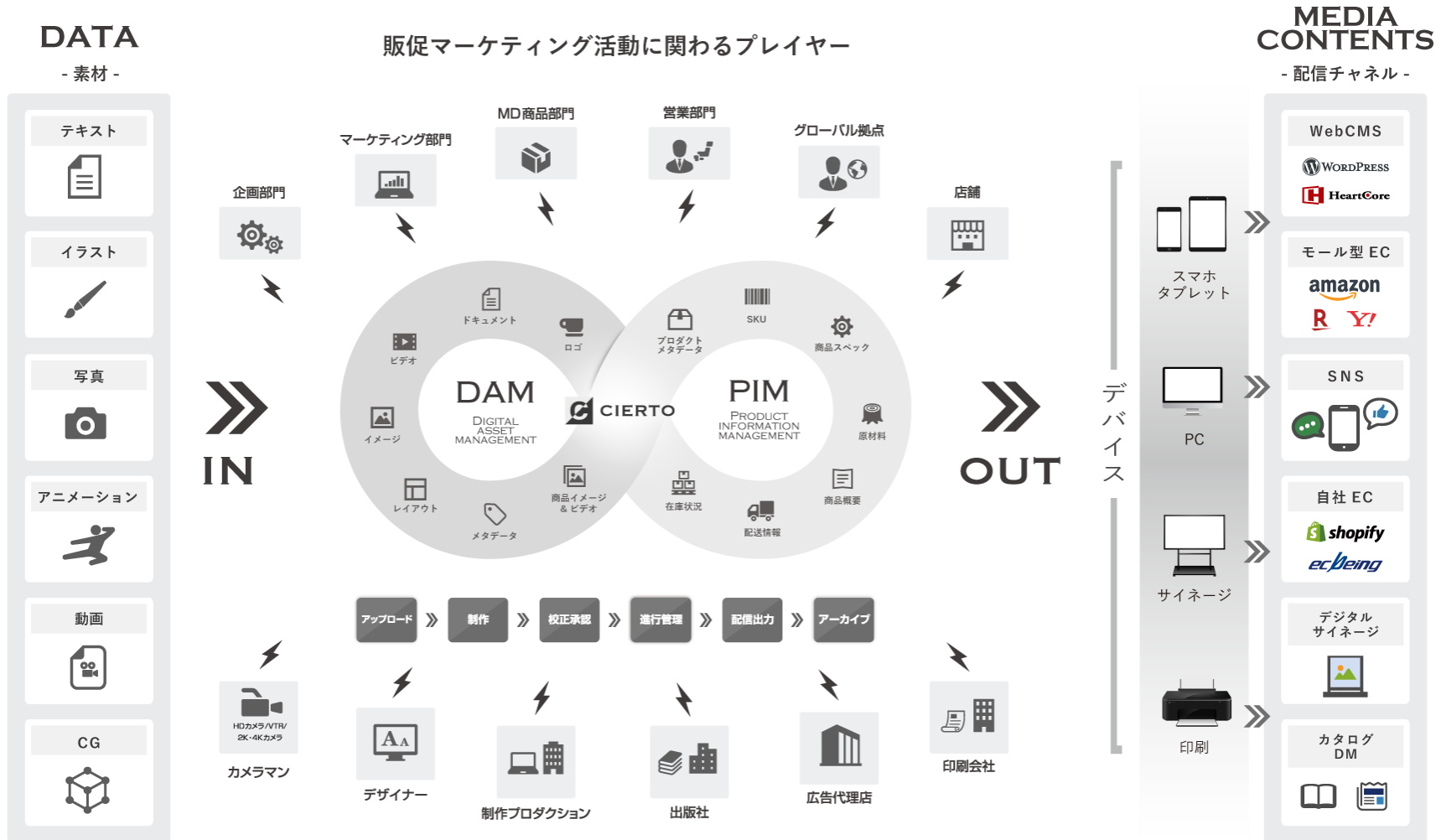


媒体・コンテンツの制作・管理・配信環境を劇的に変革する
「攻め」と「守り」のプラットフォーム

事業活動における市場展開と企業情報の管理をシームレスに結ぶ **唯一の情報基盤**



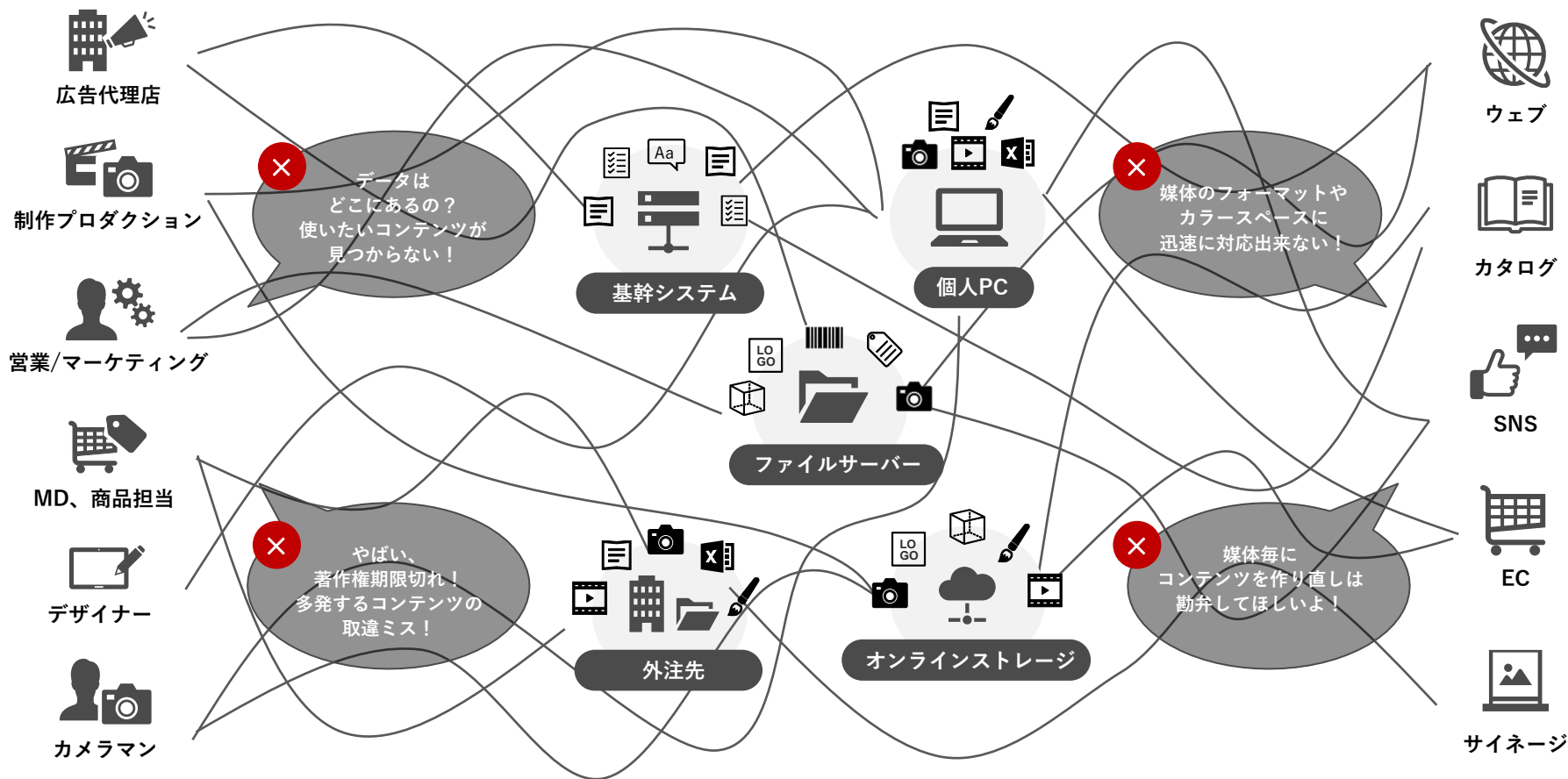
企業の多くは自社の製品やサービスの情報（コンテンツ）を市場に伝えるために積極的に様々な媒体を活用しています。



販促媒体のコンテンツ制作・管理・配信に関わるプレイヤー

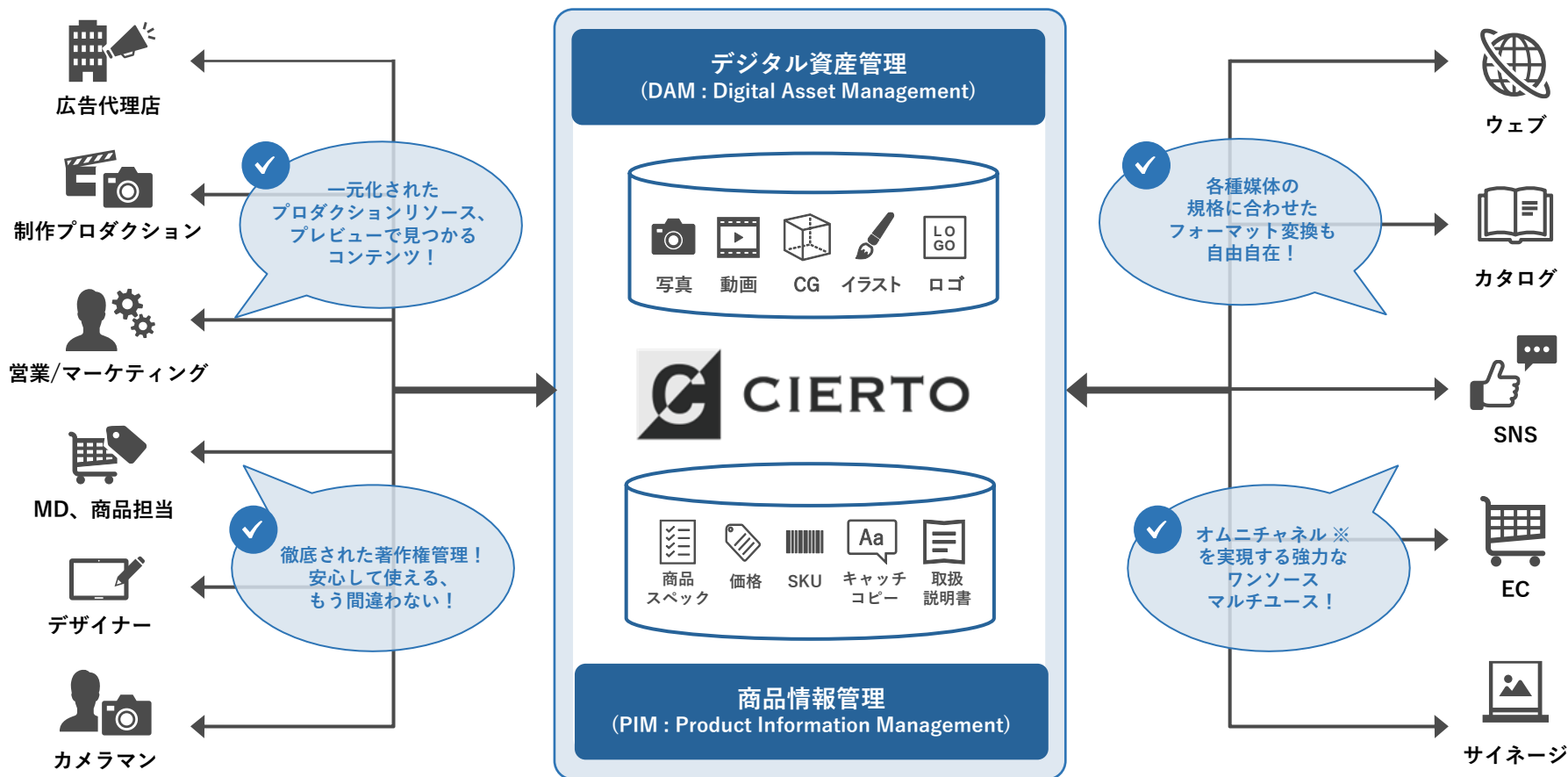
多くの企業がサイロ化されたITのカオス環境で情報の入手が困難。
生産性の低下による **損失** × を出し続けています。

Before



情報の一元化により**損失×**の解消が進み、
生産性向上（コスト削減）✓と**売上拡大**（増収増益）✓が実現！

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。

企業が成長する過程で、社内に散在するデジタル資産の管理は複雑になり、多くの企業は情報の共有による継続した成長を求めています。



品質・安全部門

正誤表、製品マニュアル、安全基準図説の最新版管理と全社配信。



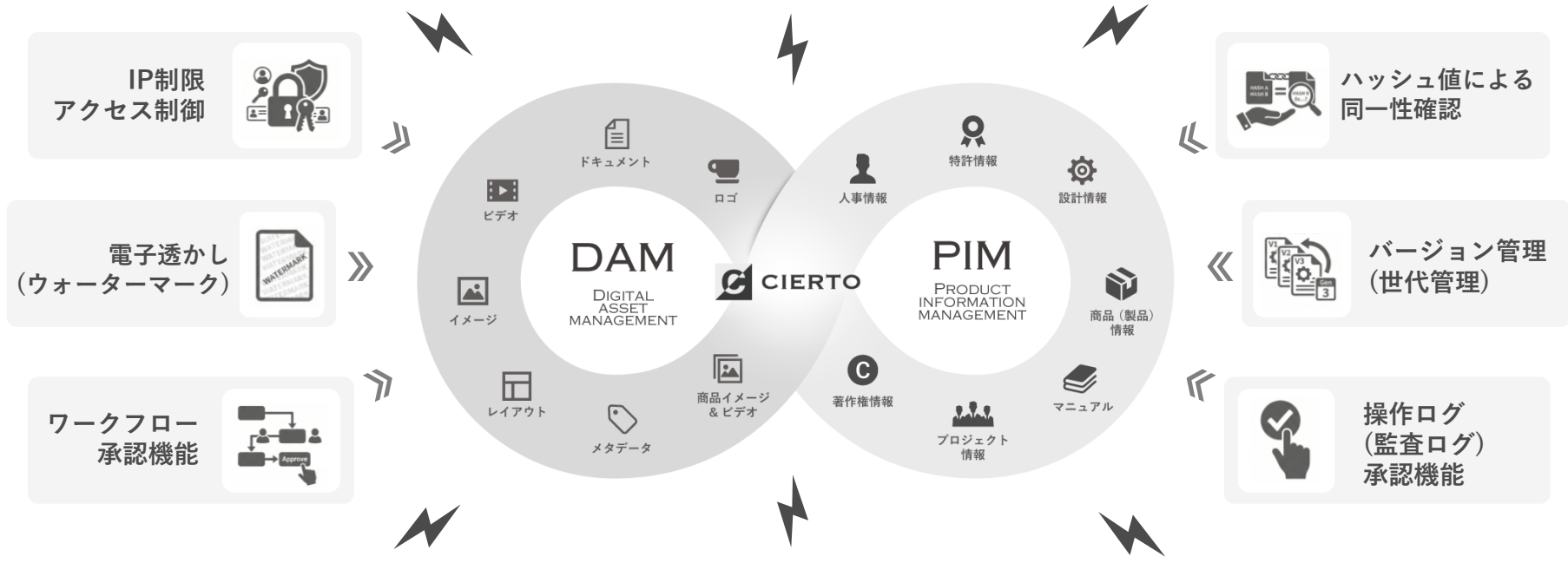
知財・法務部門

意匠権、著作権、特許関連資料の登録。利用許諾条件のマスター管理。



研究・開発部門

実験データ、設計図(3D/CAD)、技術レポートのアーカイブとナレッジ化。



人事・総務部門

社員登壇資料、社内教育用ビデオ、社史編纂用素材のストック。



経営・戦略部門

中期経営計画、IR資料、ブランドアイデンティティ(CI)の統一管理。

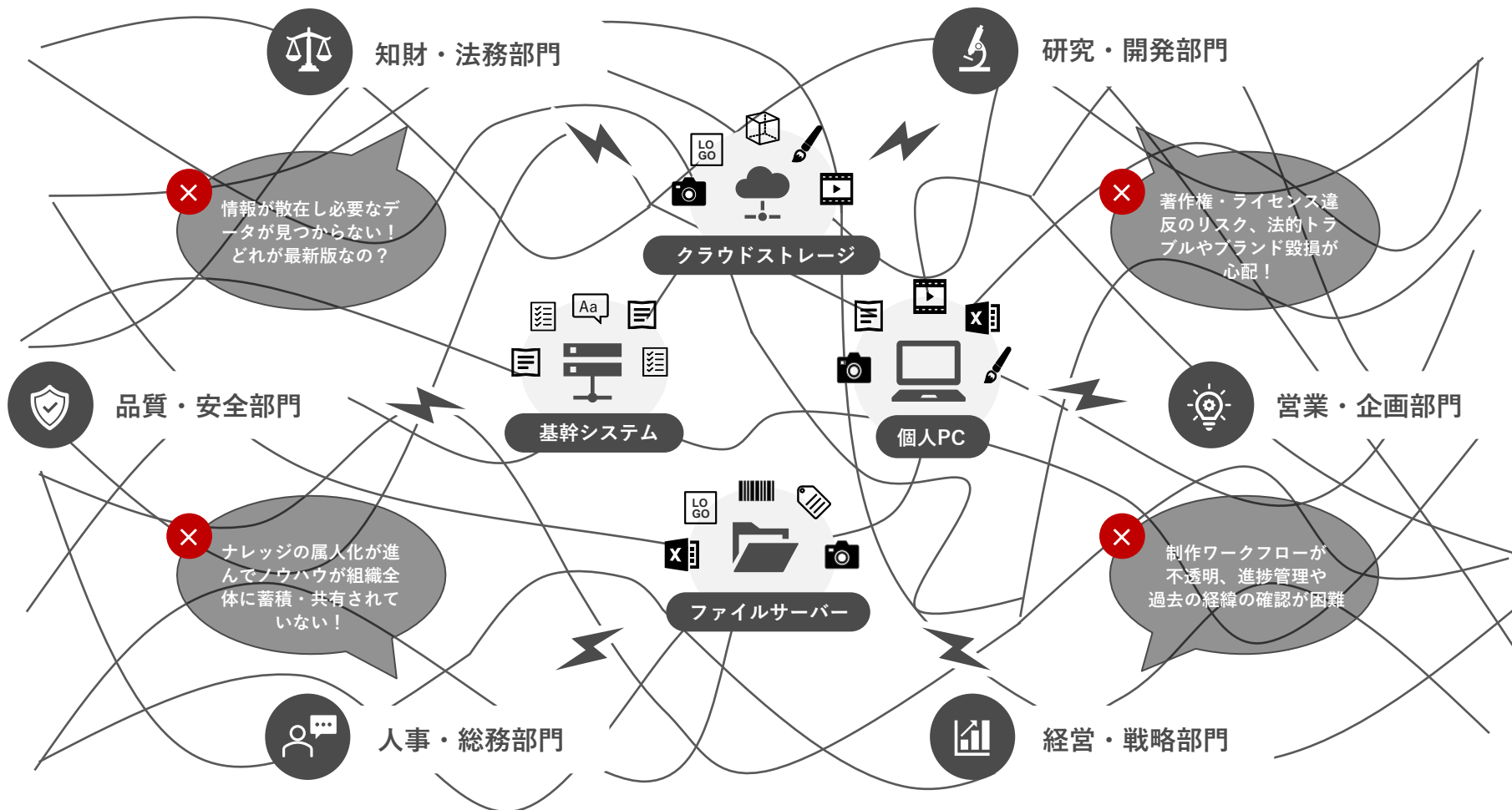


営業・企画部門

販売促進計画、製品計画、グローバルでの価格体系などの情報管理。

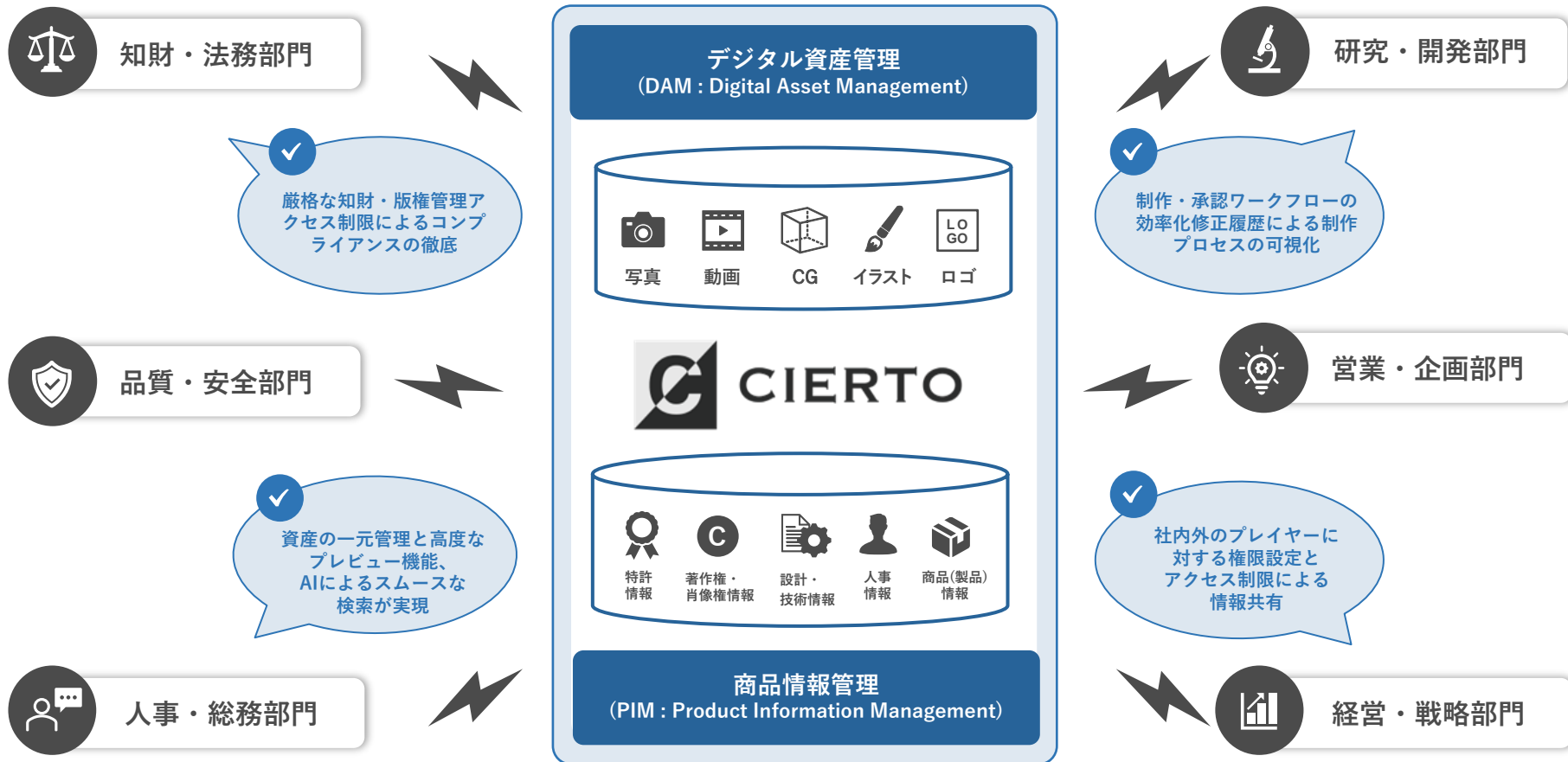
多くの企業が「情報のサイロ化」と「ガバナンスの欠如」により
企業の成長プロセスが阻害され、**損失×**を出し続けています。

Before



CIERTOによる受動的な「置き場」から**損失×**の解決が進み
 能動的に一元化された「**ナレッジ・知財のガバナンス✓**」へパラダイムシフト！

After



「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

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

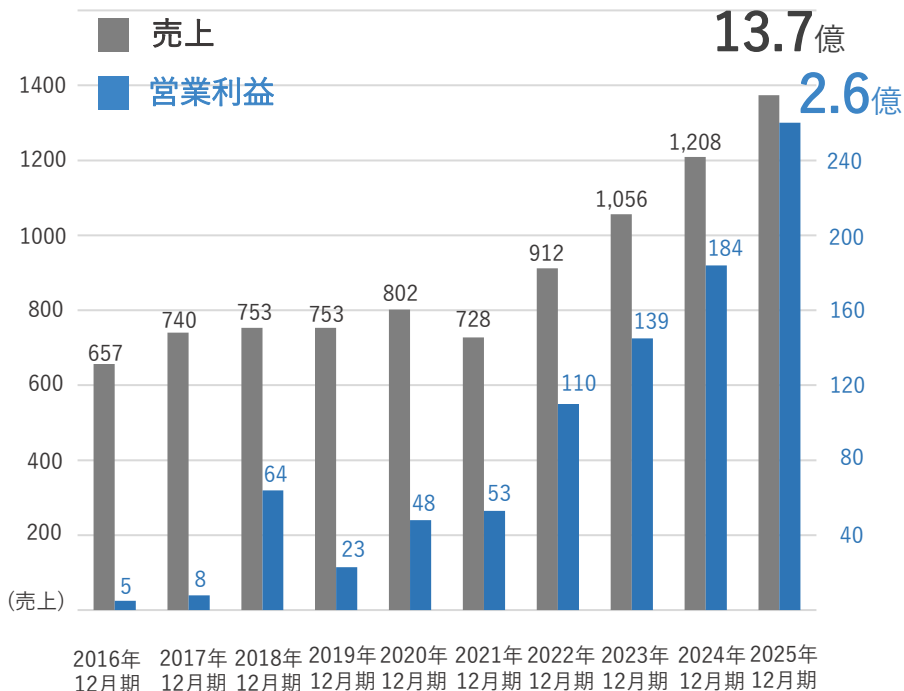


CIERTO DAM 2025
APAC No.1 Regional Leader

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。

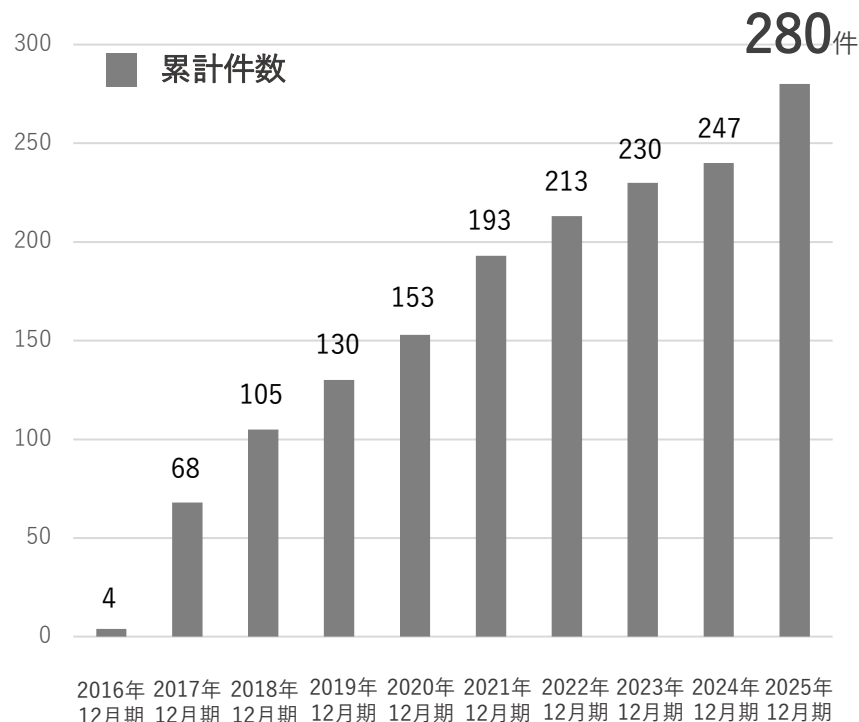
売上・営業利益状況

単位：百万円



実績

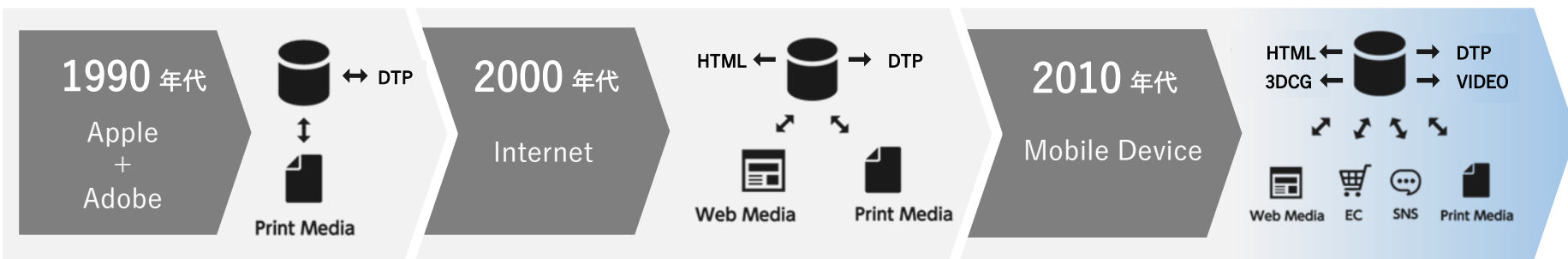
CIERTOの契約件数の推移



実績

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。

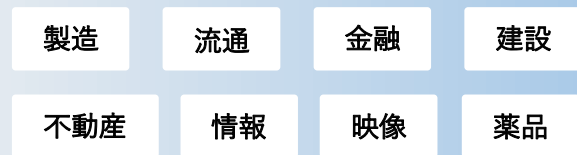
DAMの歴史とターゲット業界の変化



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！

3. 成長戦略

- ・ 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。

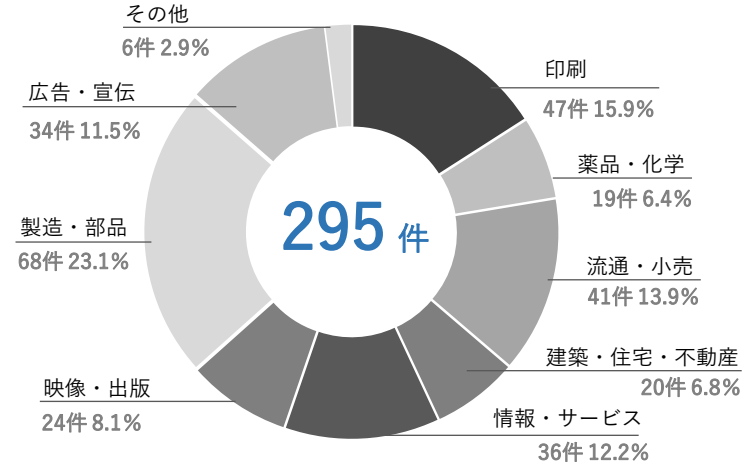
※2 国内のDAM市場の統計にはコピー機メーカー等のドキュメント管理系ソフトウェアが含まれています。

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 (2026年3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	21.7%
100人~299人	72	24.4%
300人~999人	65	22.0%
1000人以上	94	31.9%
合計 (全合計)	295	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

当社の最大の強みはDAM市場における経験・知見・実績です。
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。



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

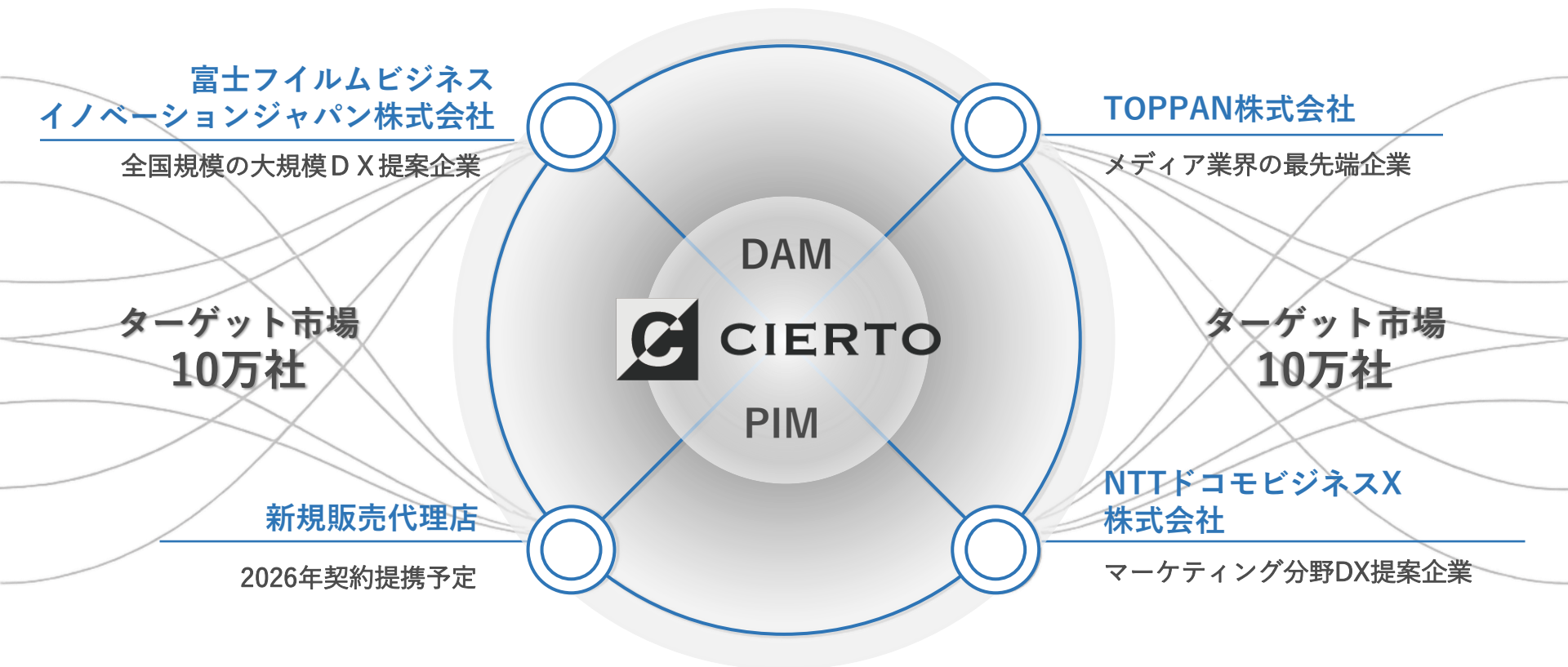
営業戦略

- 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

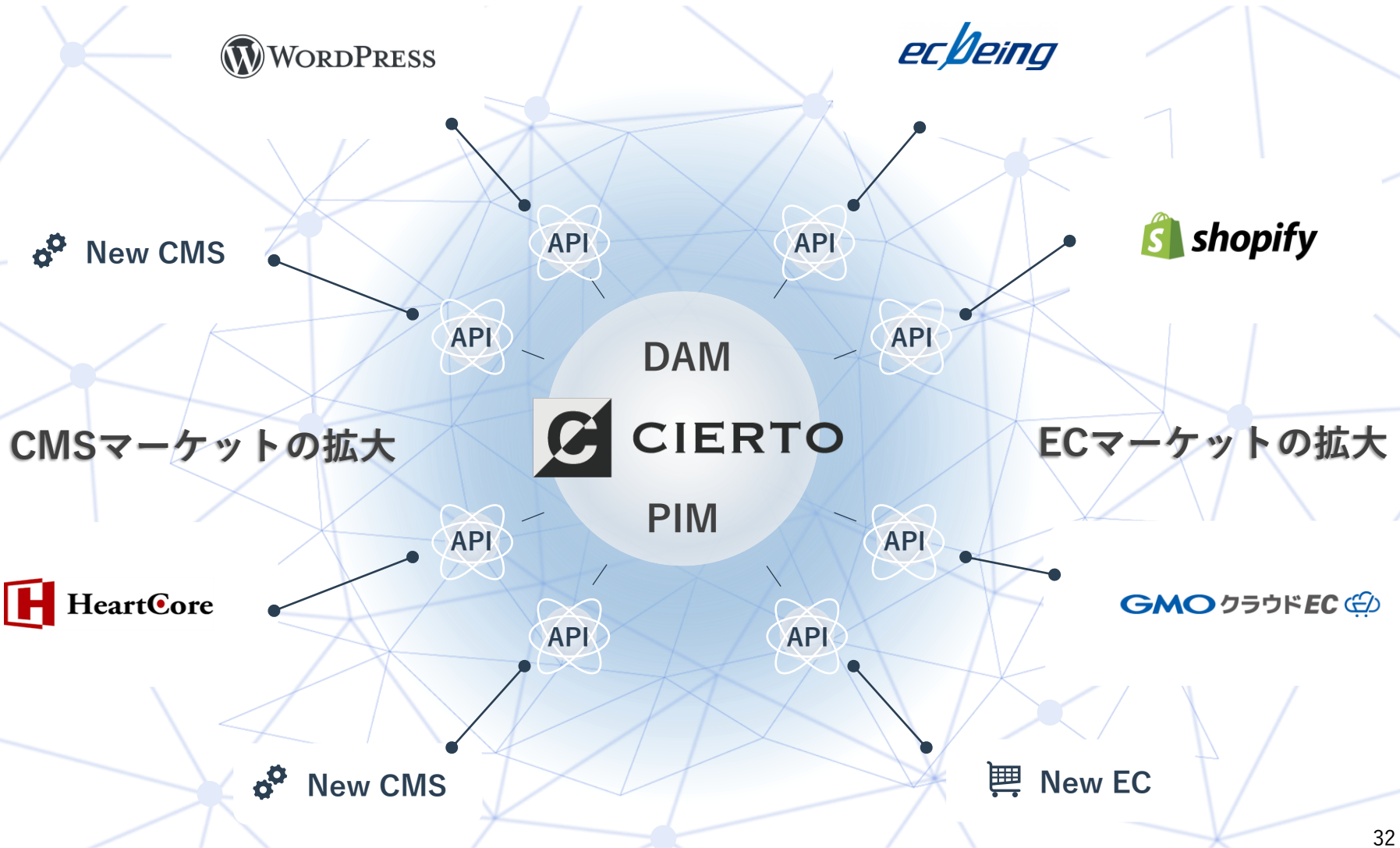
- ① 積極的なプロダクトアウトの継続
- ② クラウド環境の原価削減による増益
- ③ AIの活用と共存コンセプト

直販の限界を超え、販売代理店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



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

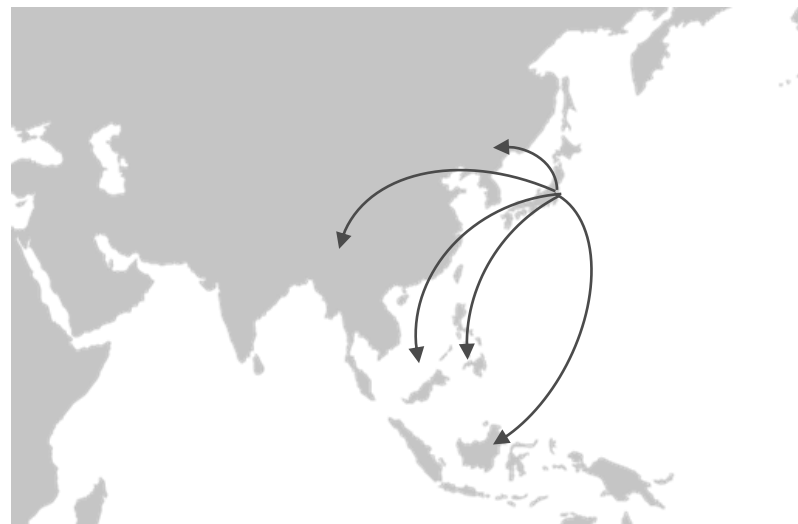
APAC No.1の評価を活かして
代理店網の構築



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



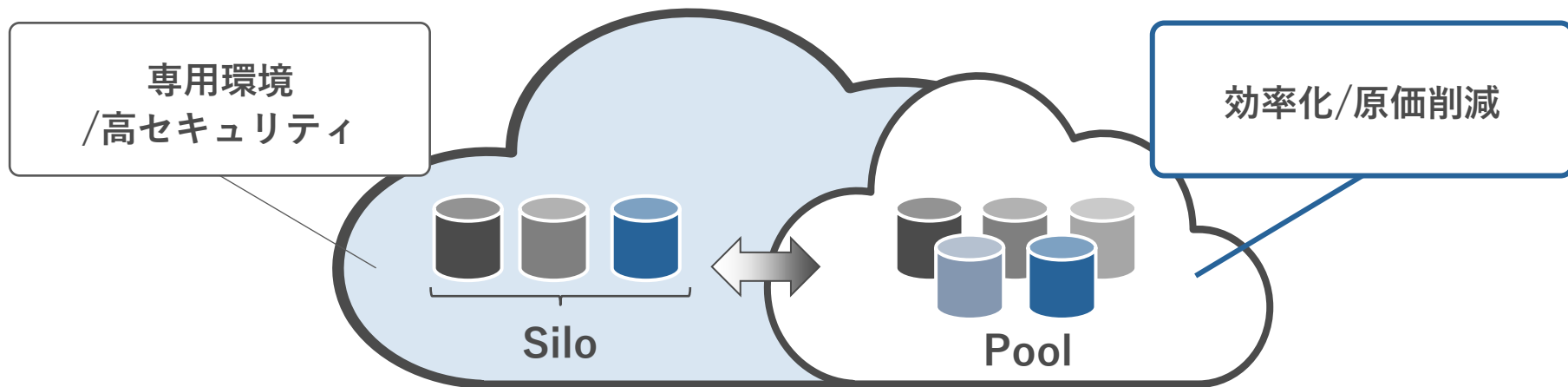
DAM | PIMの認知度が低い現状では
業界トップサプライヤーとして、プロダクトアウトで市場を拓けます。

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)
Hybrid (混合)	柔軟	最適化	中 (プラン別の管理)

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

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

※MCP(Model Context Protocol)は、AIエージェントと外部システムやデータに安全かつ容易に接続するための共通規格です。