

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
2025年3月25日

Agenda

1

会社概要

2

ビジネスモデル

3

市場環境

4

競争力の源泉

5

成長戦略（事業計画）

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

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 3,500万円(2024年12月末現在)

社員数 62名(2025年1月末現在) ※役員・臨時従業員除く

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「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。

ビジネスの
自立と継続

自社ブランドとして
自立できるプロダクト



CIERTO

- 長年のDAMの経験と知見
- 100%自社開発プロダクト
- APAC* No.1 DAMソフトウェア
(出典：G2.com 2024年秋時点)

成長性の高い
十分なサイズの市場

対象顧客**10万社**
(国内)

- 50名以上のあらゆる業種・業態が対象
- 市場におけるDAMの成長性
世界のCAGR13.0% 日本のCAGR13.7%
(出典：MarketsandMarkets Research Private Ltd 2024年4月時点)

安定した
収益と成長性

* APAC…アジア太平洋地域 (Asia-Pacificの略称)



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。



取締役営業本部長
吉川 美幸

2005年、当社に入社し、DAMシステムの提案販売活動及びセミナー・イベント運営を担当。2009年より、営業本部マネージャーとして、セールsteam全体のパフォーマンス向上に貢献する。2013年1月営業担当執行役員として従事。2013年11月より現職に至る。



取締役技術本部長
小菅 暁史

2005年、当社に入社し、主に出版業界に向けたシステム構築、運用教育、業務コンサルティング、サポート業務を一貫して担う。2011年より技術本部コンサルティング・サポート部マネージャー。2013年1月コンサルティング担当執行役員として従事。2023年3月より現職に至る。



取締役管理本部長
松本 勝裕

キュービー株式会社の流通子会社を経て、2008年、当社へ入社。コーポレート本部にて経理・総務・人事等の管理部門業務を担当。2016年より、コーポレート本部マネージャーとして管理業務全般を担当。2021年3月より現職に至る。



監査役
関 郷

日本エヌ・シー・アール株式会社を経て、株式会社プライムコンピュータジャパン 営業課長として32bitスーパーコンピュータの販売。日本シリコグラフィックス株式会社 東日本統括本部長として、主にCAD/CAM/CAE分野を中心に3Dワークステーションの販売に従事。1994年、当社設立に参画。専務取締役として従事。2022年より現職に至る。



社外取締役
安藤 秀樹

1980年、新卒で日本エヌ・シー・アール株式会社入社。営業、営業企画、マーケティング、製品管理、米国本社勤務など様々な領域でマネジメントを経験。2001年、日本エヌ・シー・アール株式会社を退職後、外資系大手IT企業数社の日本法人にて要職を歴任。2015年からは米国のスタートアップ企業2社日本代表を務めた後、2021年、人材育成事業として株式会社ドリームパイプライン設立。



社外監査役
西村 洋二郎

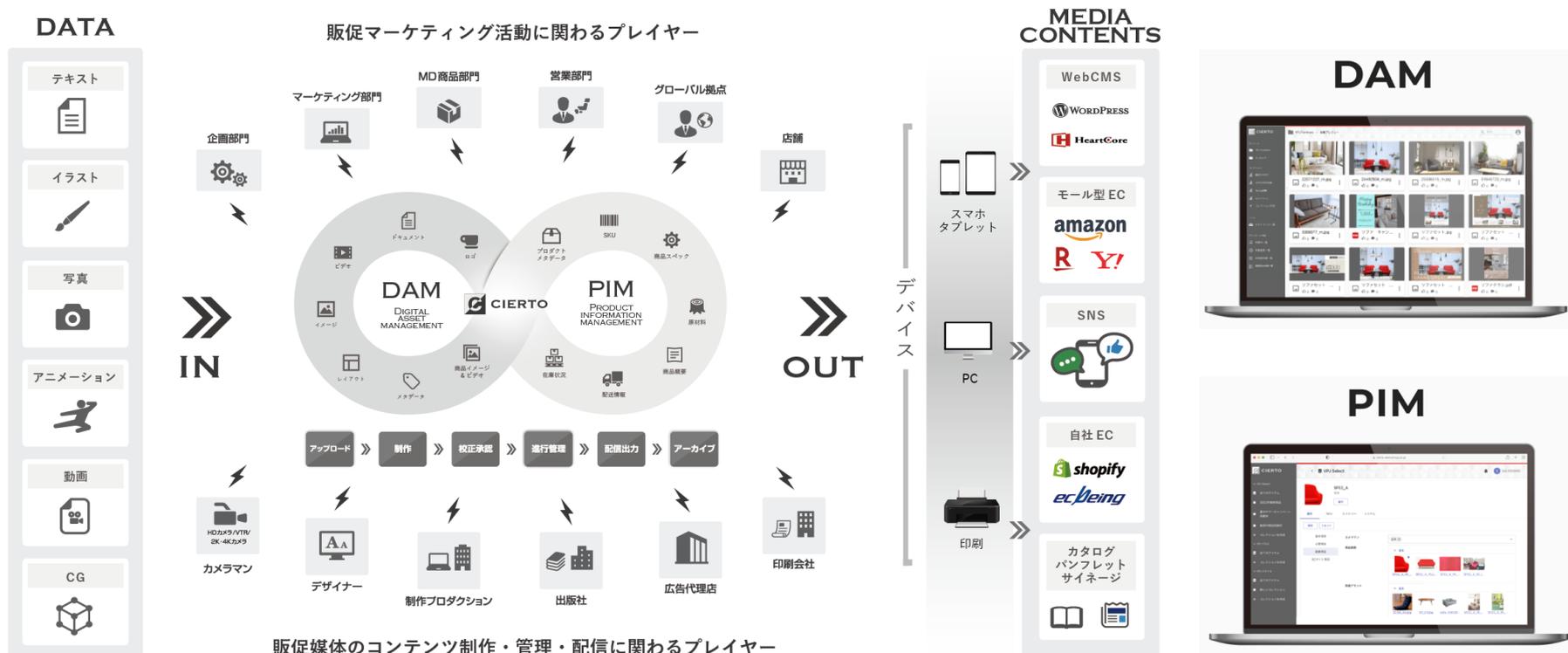
1992年、富士電機株式会社に入社し、プログラマーとしてキャリアを開始。その後アメリカに渡りGraphics designや3DCG技術を学び、CG業界に長年従事。2006年より米国Autodesk社にてコンサルティング部門の本部長を務める。2010年にMBAを取得し独立、以降は外資系支社の立ち上げコンサルティングを生業とする。2013年にはDAMメーカーの日本法人を設立し、2016年には英国Foundry社の日本支社を立ち上げ、現在は同支社代表。

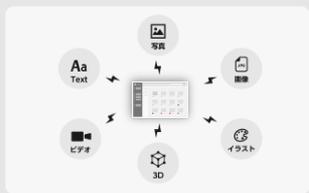
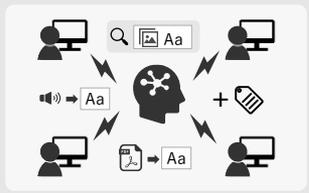
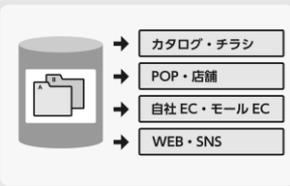
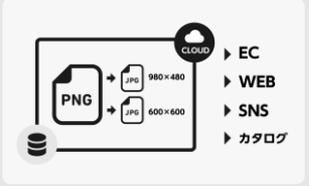


社外監査役
藤川 幸廣

商社にて映像制作システムの輸入販売に従事。1995年に日本初のデジタルクリエイター専門会社、株式会社デジタルスケープを創業し、代表取締役社長に就任。2012年株式会社IMAGICA代表取締役社長、2017年株式会社イマジカデジタルスケープ取締役会長、2019年株式会社イマジカ・ライブの代表取締役社長などを歴任。現在ReEpoch合同会社代表社員。

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
 -販促活動・採用活動・広報活動等-

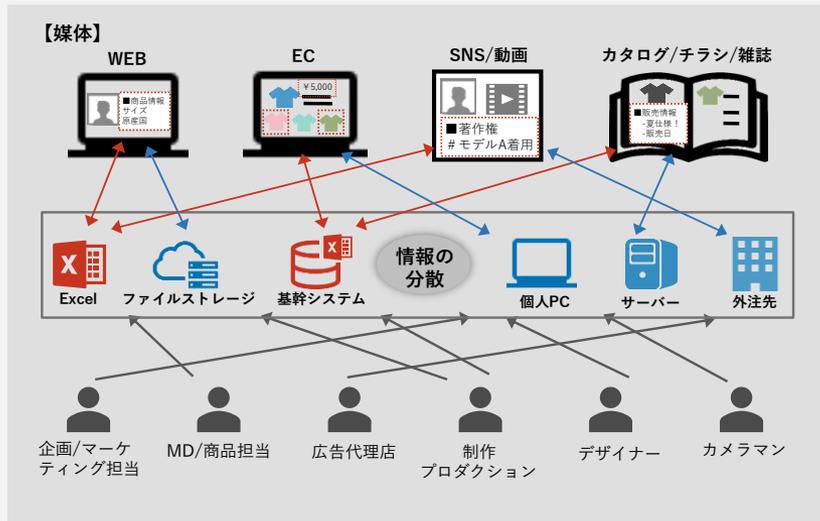


	CIERTO DAM	CIERTO PIM
管理するデータの種類	<p>営業活動や販促プロモーションにおける媒体・コンテンツ制作に必要な「デジタルアセット」を管理</p> 	<p>マーケティング、営業、販売店等が商品や販促情報を把握する際に必要な「テキスト情報」を管理</p> 
目的と効果	<p>■ Webブラウザからあらゆるデータをプレビュー管理</p>  <p>コンテンツ制作に必要な写真や動画の情報をブラウザからプレビュー確認できるので、ダウンロードしたりアプリを立ち上げる必要はありません。</p>	<p>■ 商品画像や動画と商品情報を一元管理</p>  <p>ファイルサーバーやエクセル等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。</p>
	<p>■ AIを活用した様々な情報検索</p>  <p>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。</p>	<p>■ オムニチャネルに対応する配信・出力機能</p>  <p>登録されている画像や動画の商品情報を販促チャンネルによって異なる規約やフォーマットに合わせて変換を行い統一されたブランディングで配信を行います。</p>
	<p>■ ワンソースのデータ（写真・動画）を多媒体向けにフォーマット変換</p>  <p>各種コンテンツのサイズ・フォーマット・色空間をWEBや印刷してオフィスドキュメントの仕様に合わせて変換しワンソースマルチユースが可能です。</p>	<p>■ 商品情報配信のグローバル対応</p>  <p>商品・サービスをグローバル展開する際に求められる多言語対応、多通貨対応、地域別の異なるメッセージなどに対応するための拡張カスタマイズが可能です。</p>

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！

課題

情報が分散していて効率的で正確な業務が困難！



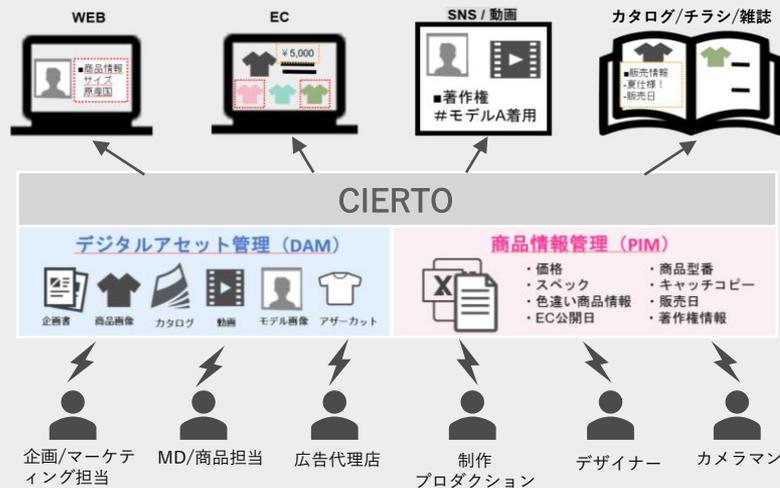
【課題】

- ・ 欲しいデータが見つからない！
- ・ 制作の進捗状況がわからない！
- ・ 媒体毎のデータ変換ができない！
- ・ 最新のデータか判断できない！
- ・ 重いデータの共有が困難！
- ・ データを使っていいのかわからない！



解決策

CIERTO の導入ですべての情報を一元管理！



【解決】

- ・ データがプレビュー検索できる！
- ・ 制作進捗状況の見える化！
- ・ 画像/動画を簡単に変換できる！
- ・ バージョン管理ができる！
- ・ 重いデータも簡単に共有できる！
- ・ 著作権管理による利用制限が明確！



「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) 過去累積契約件数

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

G2.com Digital Asset Management Software in APAC



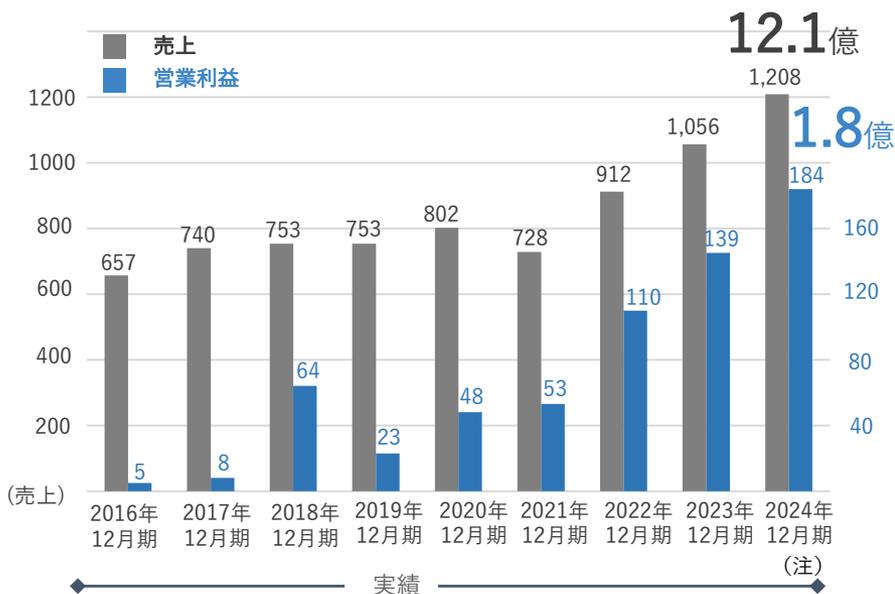
CIERTO DAM
2019
総合グランプリ受賞

CIERTO PIM
2024
準グランプリ受賞

CIERTO DAM
2024 FALL
APAC 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。

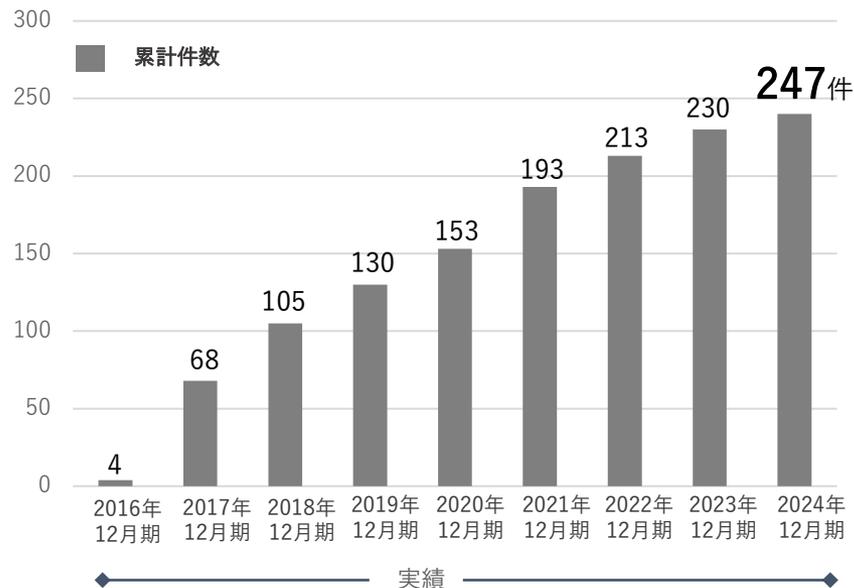
売上・営業利益状況



※単位百万円

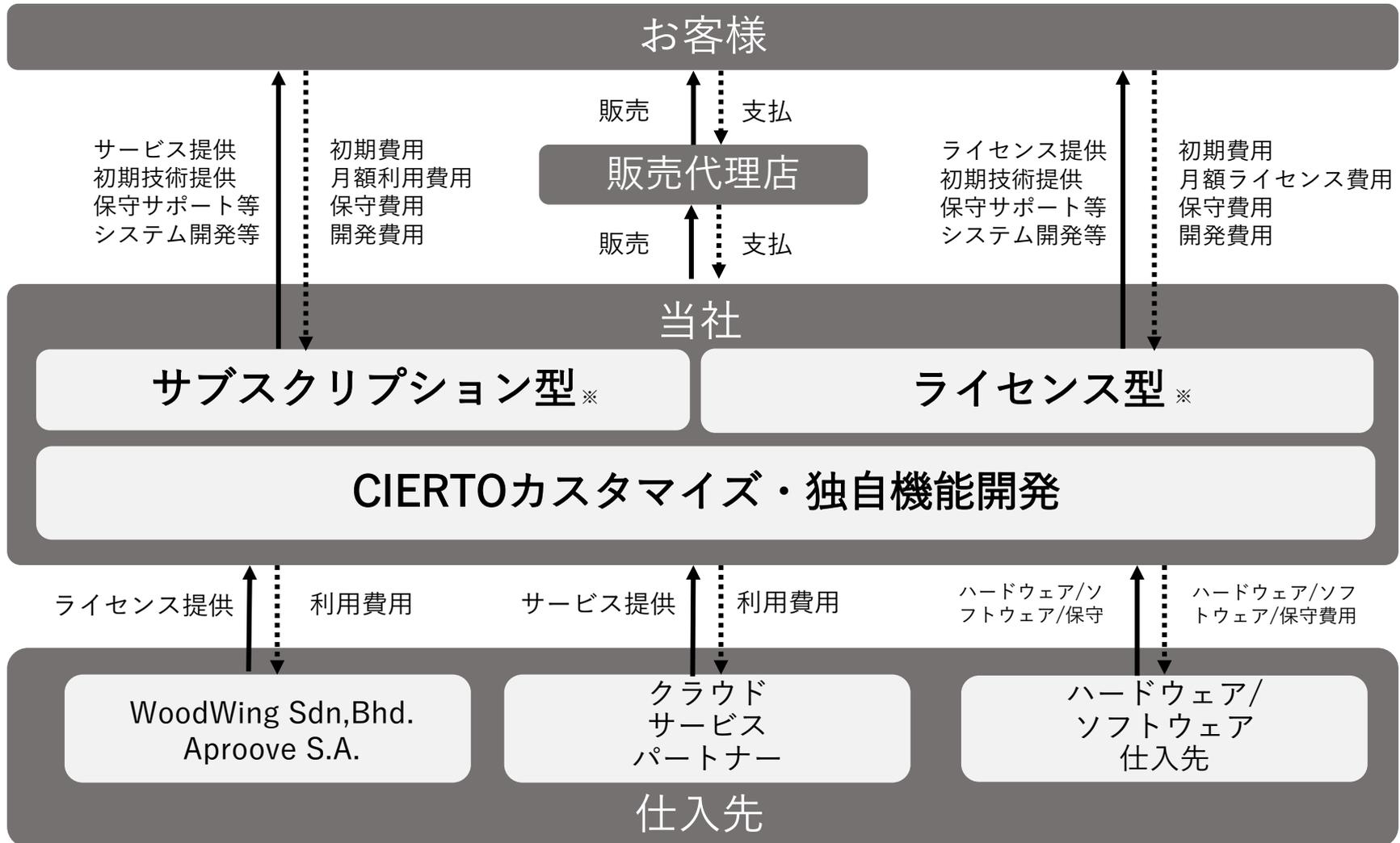
(注) 2025年3月27日開催予定の定時株主総会を経て確定となります。

CIERTOの契約件数の推移



2. ビジネスモデル

自社製品、パートナー製品、受託開発及び各種保守サービスは、
直接販売と代理店販売により行っています。



※CIERTO及びWoodWing Studioはサブスクリプション型及びライセンス型での提供を行っております。
APROOVE WMはサブスクリプション型のみでの提供となります。

CIERTO DAM | PIMそしてWM※1とMCP ※2は基本的に共通する市場をターゲットとしており、API連携による共存もしくはそれぞれ単独で販売されています。

←..... 販促媒体（カタログ/WEB/EC/SNS）や出版コンテンツ（デジタル/紙媒体）などの制作・管理・配信を行う企業が求めるDXソリューションの範囲→

コンテンツ制作における仕事の流れを管理するDX	媒体・コンテンツの制作・管理・配信環境の基盤となる自社開発DX	出版コンテンツ（紙とデジタル）の編集環境を支援するDX
<p>APROOVE WM ※3</p> <p>サブスクリプション</p>  <p>WM ワーク マネジメント</p> <p>+ API</p>	<p>CIERTO</p> <p>サブスクリプション及びライセンス販売</p>  <p>DAM デジタルアセット マネジメント</p> <p>PIM プロダクト情報 マネジメント</p> <p>+ API</p>	<p>WoodWing Studio ※4</p> <p>サブスクリプション 及びライセンス販売</p>  <p>MCP マルチチャネル パブリッシング</p>
<p>売上</p> <p>2023年12月期 67 百万円</p> <p>2024年12月期 68 百万円 (※5)</p>	<p>売上</p> <p>2023年12月期 886 百万円</p> <p>2024年12月期 1,095 百万円 (※5)</p>	<p>売上</p> <p>2023年12月期 71 百万円</p> <p>2024年12月期 32 百万円 (※5)</p>

※1 WMとは、媒体・コンテンツの制作工程における進行及びコミュニケーションを管理し、生産性を向上させる技術です。
 ※2 MCPは、出版媒体コンテンツの制作及び配信をワンソースで印刷、WEB、SNSなど複数の媒体に配信コントロールすることを実現する技術です。
 ※3 販売代理店契約に基づき提供するAproove WM (AWM) はベルギーのAPROOVE SA社が開発した製品。CIERTO DAMのAPI機能を使い連携しています。
 ※4 販売代理店契約に基づき提供するWoodWing Studio (WWS) はオランダのWoodWing社が開発した製品。CIERTO DAMのAPI機能を使い連携しています。
 ※5 2025年3月27日開催予定の定時株主総会を経て確定となります。

株式会社昭文社様、株式会社マップル様



ポイント

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、およ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。

■ 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。



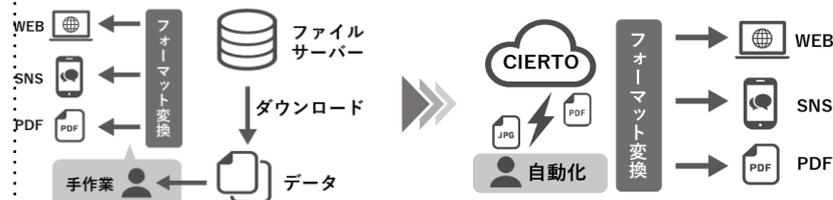
■ バックナンバーの情報をオンラインで検索可

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。



大成建設株式会社様

地図に残る仕事。*



会社概要

大成建設様は、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。

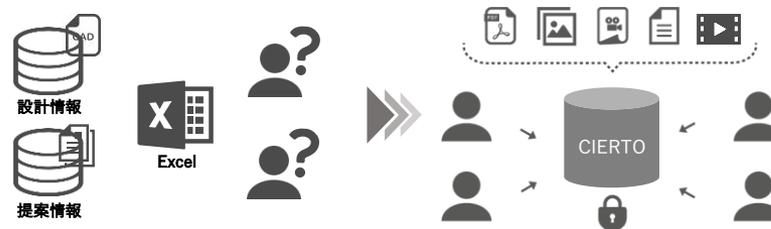
ポイント

Before

After

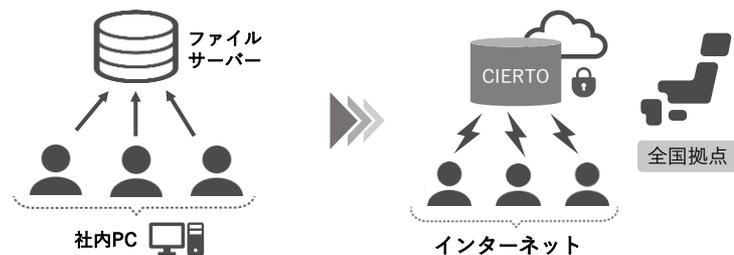
■ 機密性の高い設計情報のセキュアな情報共有環境

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



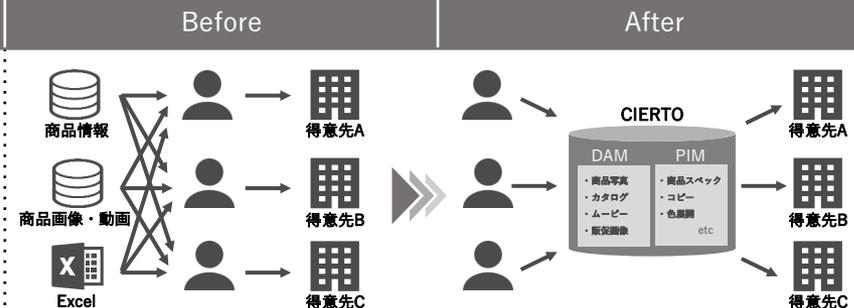
会社概要

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

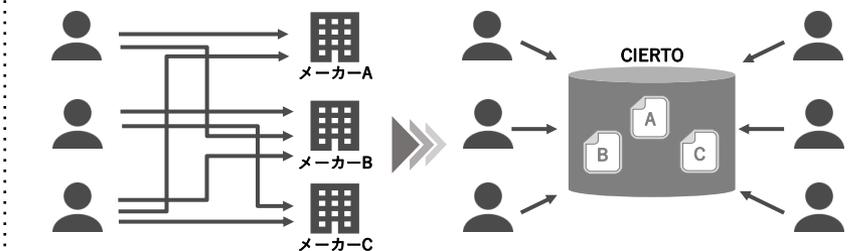
■商品情報管理により素材配信業務の生産性向上

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。



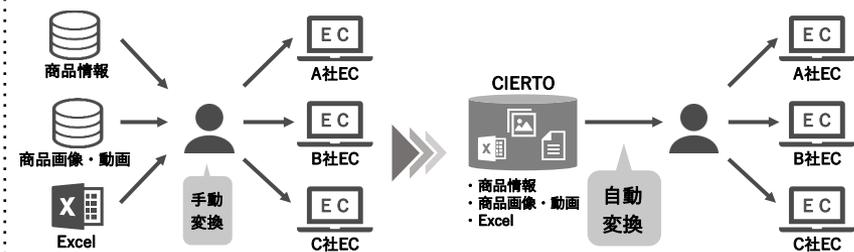
■商品情報に関するメーカー問い合わせ作業削減

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。



継続するサブスクリプションビジネスの売上比率の増加が重要であり
CIERTO解約率は2%程度で推移しています。
2024年12月期末におけるARRは820百万円にまで積みあがっております。

(社内管理上、契約1年目の売上を「新規ビジネス」、2年目以降の売上を「継続ビジネス」と定義) (単位：百万円)

新規ビジネス年間総合計（契約1年目） 541

サブスクリプション 料金 新規サブスクリプション 当年度月額累計金額	ソフトウェア ライセンス料金 新規ライセンス費用 当年度の売上金額	ライセンス及び サブスクリプション 初期料金 初期技術費用関連 当年度の売上金額	保守サービス料金 新規ライセンス保守 新規システム保守 新規開発保守 当年度の売上金額	システム インテグレーション 料金 ハードウェア 周辺ソフトウェア等 当年度の売上金額	システム開発料金 新規開発要件定義 新規システム開発等 当年度の売上金額
75	51	57	22	118	215

継続（サブスクリプション）ビジネス年間総合計（契約2年目以降） 667

<p><u>継続サブスクリプションの 当年度月額累計金額</u></p> <p>約300万円/ 1社 (2024年12月期実績)</p>	<p><u>継続保守サービスの 当年度月額累計金額</u></p> <p>約220万円/ 1社 (2024年12月期実績)</p>
452	214

2024年12月期 売上合計 **1,208** 19

新規ビジネスと継続ビジネスによる売上拡大を目指します。

売上拡大のイメージ図

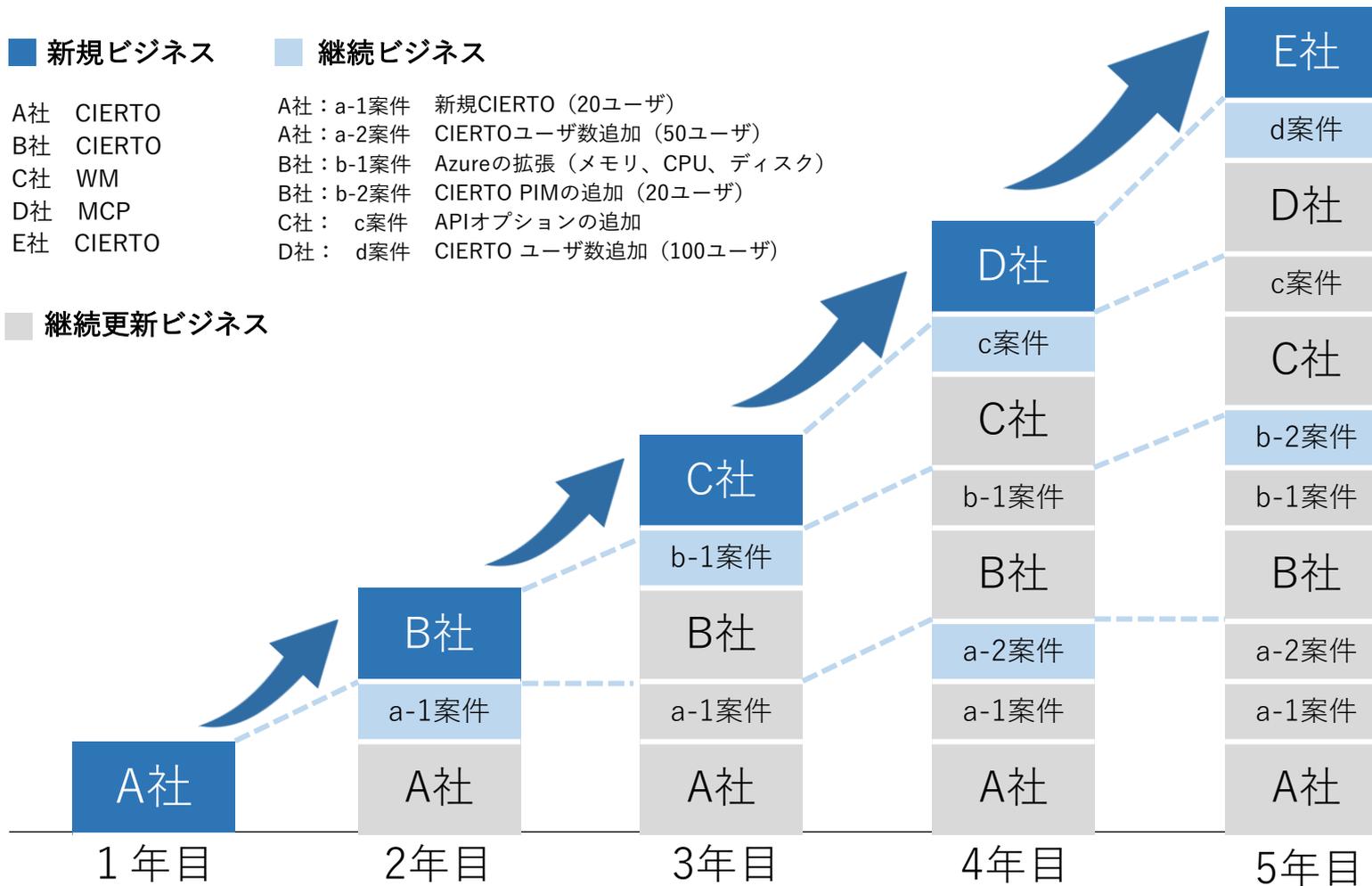
■ 新規ビジネス

A社 CIERTO
B社 CIERTO
C社 WM
D社 MCP
E社 CIERTO

■ 継続ビジネス

A社：a-1案件 新規CIERTO (20ユーザ)
A社：a-2案件 CIERTOユーザ数追加 (50ユーザ)
B社：b-1案件 Azureの拡張 (メモリ、CPU、ディスク)
B社：b-2案件 CIERTO PIMの追加 (20ユーザ)
C社： c案件 APIオプションの追加
D社： d案件 CIERTO ユーザ数追加 (100ユーザ)

■ 継続更新ビジネス



高い営業利益率（10～15%程度）が成長のベースになっています。

継続ビジネスの売上は損益分岐点売上高の70%※を超えており、安定した収益構造になっています。

損益計算書		
	(単位：百万円)	
	2023年12月期	2024年12月期 (注)
売上高	1,056	1,208
売上原価	432	501
売上総利益	623	707
販管費	484	523
営業利益 (率)	139 (13.2%)	184 (15.2%)
営業外収益	1	2
経常利益	140	186

管理会計	
	2024年12月期 (注)
固定費(百万円)	726
限界利益率(%)	78.0
損益分岐点売上高(百万円)※	930
継続ビジネス売上高(百万円)	675

2024年12月期
 損益分岐点売上高における
 継続ビジネス比率：**72.6%**

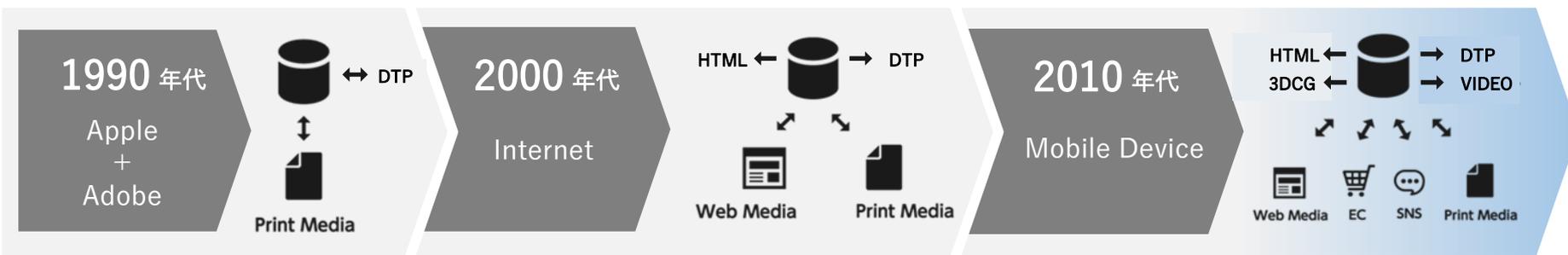
※損益分岐点売上高 = 固定費 ÷ 限界利益率

(注) 2025年3月27日開催予定の定時株主総会を経て確定となります。

3. 市場環境

DAMの歴史は、1990年代からDTP(紙媒体のコンテンツ制作) 向けに活用が進みました。
 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みました。
 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

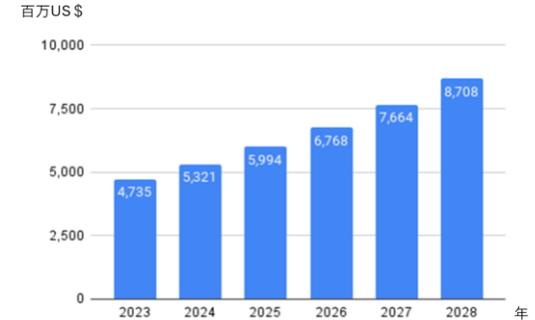
iPhone・iPadの登場と普及
 媒体 (EC/WEB/SNS) の多様化
 多業種へDAMのニーズの拡大

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！

企業活動の潮流におけるクラウドベースのソリューションへの移行、DX展開、安全なデジタル資産管理の需要などがDAM市場の追い風となっており、デジタルアセットマネジメントの世界市場規模は2028年に87億800万米ドルに達すると推定され、年平均成長率は13.0%で成長すると予測されています。

世界市場における年平均成長率合計：13.0%
(2023-2028年)



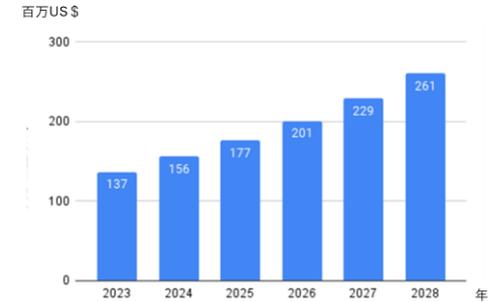
世界：DAM市場における地域別年平均成長率（2023-2028年、百万US\$）

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%

出典：MarketsandMarkets Research Private Ltd / DIGITAL ASSET MANAGEMENT MARKET - GLOBAL FORECAST TO 2028 ※2024年4月時点

DAMは企業のデジタルアセットの一元化、ブランディング、ワークフローの自動化、効率的なマーケティングの促進を提供し、競争の激しい日本企業には不可欠なツールとなっており、デジタルアセットマネジメントの日本市場規模は、2028年に**2億6,100万米ドル**に達すると推定され、年平均成長率は**13.7%**で成長すると予測されています。

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%

※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。
現時点における当社のターゲットとする市場はクリエイティブ系DAMソリューションになります。
両者の内訳は明らかになっておりませんが、当社は、DAM市場全体で高い成長性があるものと認識しております。

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。

国内DAM

F社

国内DAM：オンラインストレージとしてサービスを提供していた数社がCIERTOを意識してDAMという切り口からの訴求を展開し始めていますが、DAMとしては特殊なワークフロー機能の搭載が不十分です。

国内PIM

E社

国内PIM：商品情報管理は様々な目的で国内ベンダーから提供されていますが、各種媒体への配信を目的にしたDAMと連携するPIMシステムを開発している国内企業はまだありません。

海外DAM

A社(アメリカ)

O社(カナダ)

海外DAM：欧米では2000年代後半から多くのDAMベンダーが誕生しており、現在数十社が事業を展開しています。しかしながら、現時点において日本国内でビジネスを展開しているのは大手2社のみです。

海外PIM

C社(スイス)

S社(デンマーク)

海外PIM：欧米では大手のIT企業を中心に各社がPIM事業を展開していますが、目的が多岐にわたり、CIERTOと競合するベンダーとしては現在2社が日本国内において代理店を通して事業展開をしています。

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。

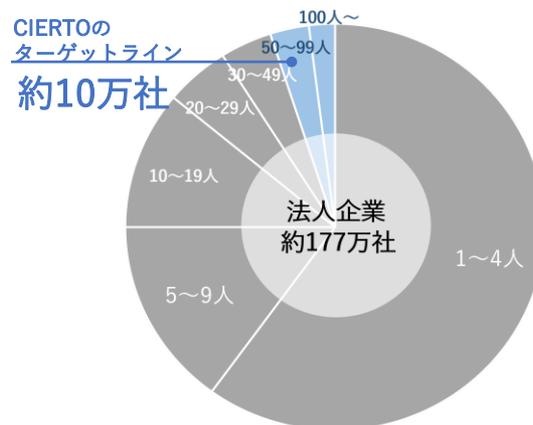
業種・業態を問わないCIERTOの市場ポテンシャルは大きいです。

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	社数	従業員数
従業員別	57	50人 ~ 99人
	63	100人 ~ 299人
	50	300人 ~ 999人
	77	1000人以上
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%

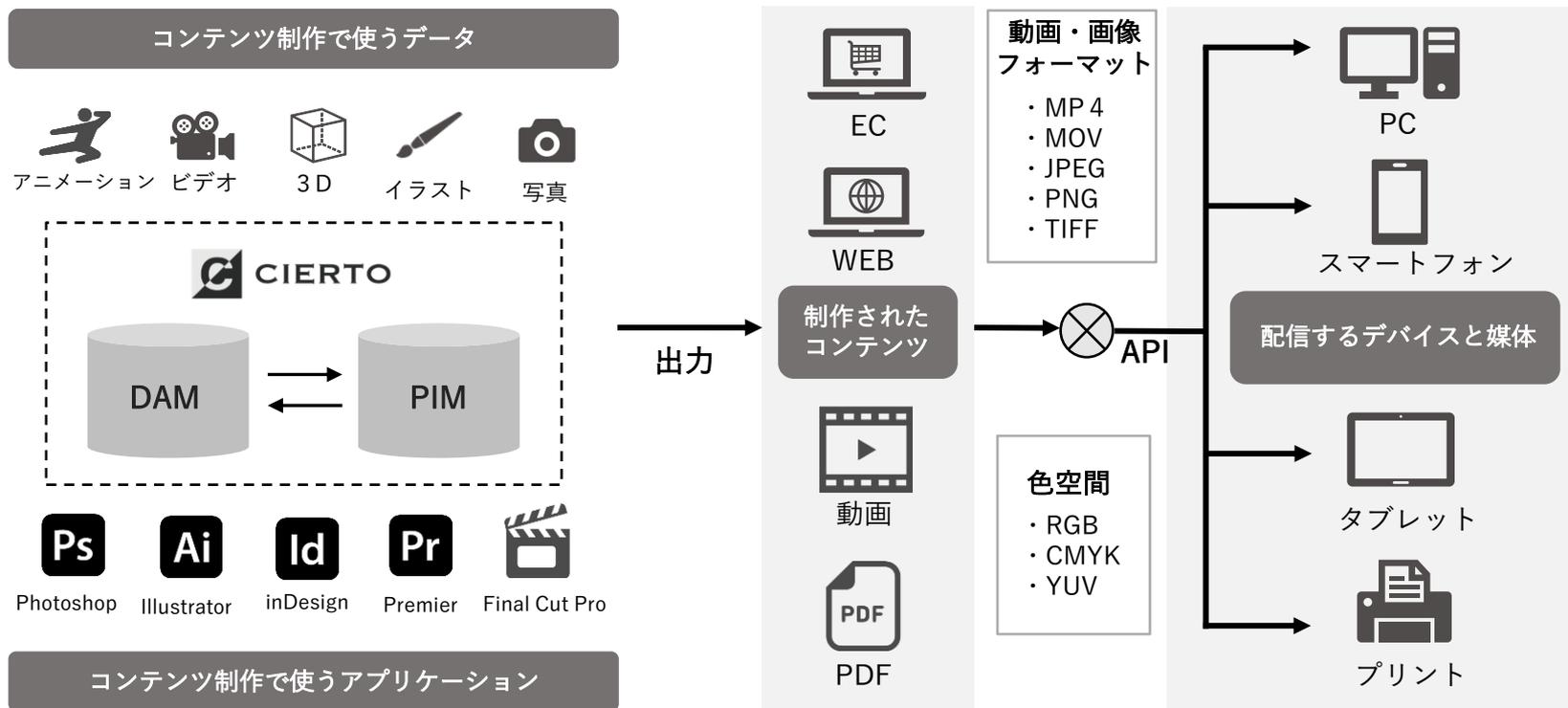
調査元：統計局ホームページ 令和3年経済センサス-活動調査

4. 競争力の源泉

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。



コンテンツ制作環境で取り扱うデータやアプリケーションは様々なフォーマットや色空間を取り扱う情報処理が中心になるので専門的なノウハウが必要です。

制作されたコンテンツは配信する媒体やデバイスの種類に応じてサイズやフォーマットそして色空間などの変更を行い最適化するためのノウハウが必要になります。

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

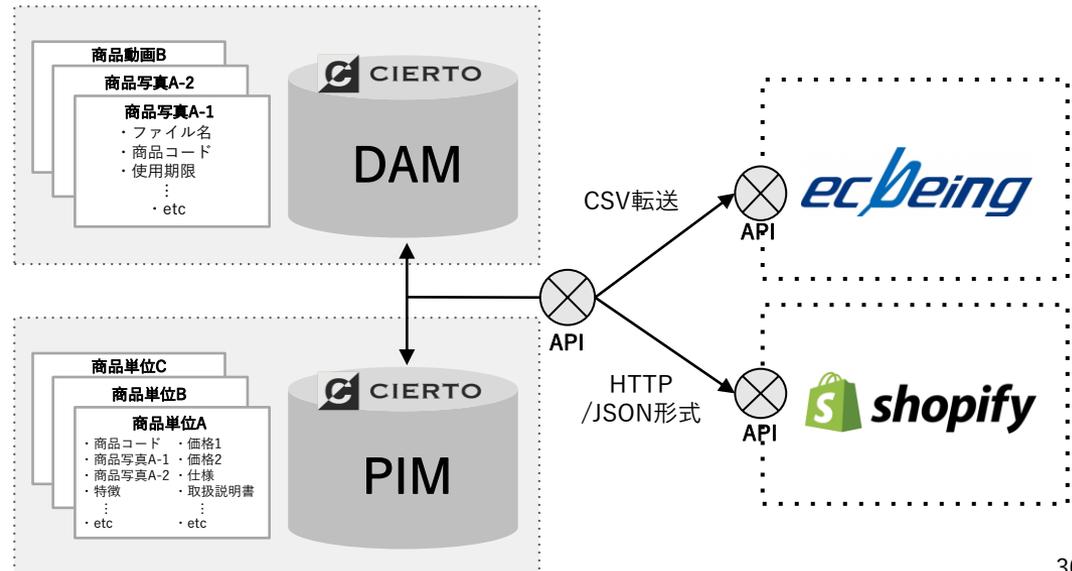
国内におけるECはアマゾンや楽天により普及が始まりコロナ禍を経て急拡大しています。そして現在、手数料不要の自社サイト構築のための支援ソフトウェアの活用が進み、PIM（商品情報管理）とDAM（デジタルアセットマネジメント）が注目を集めています。各ECサイト構築ソフトウェアとの連携を強化して当分野での売上拡大を図ります。



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

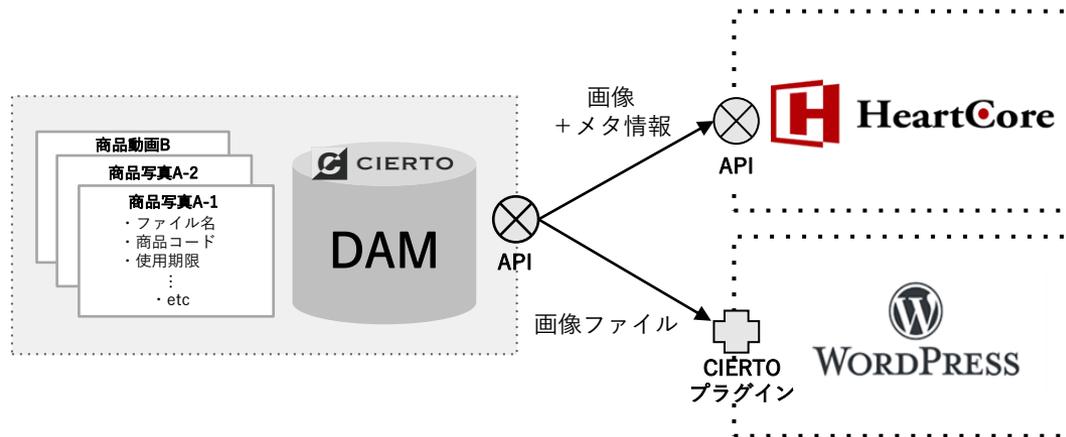
WEBサイト構築のCMSは国内においても数十社活動しており乱立気味です。導入し易いオープンソースからカスタマイズ対応の可能な中大規模なシステムまでDAMやPIMを必要としているCMSは沢山ありますが、現在WordPressとHartcoreの2社と連携を強化しており当分野での売上拡大を図ります。



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。

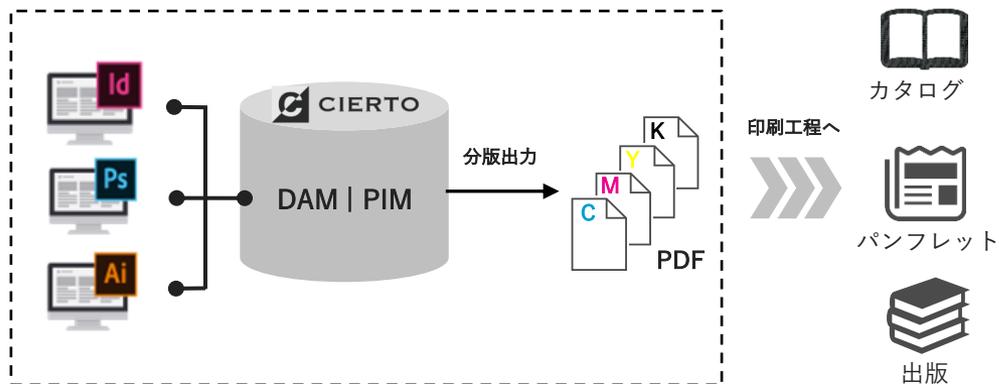
◆CIERTO×DTP連携



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。

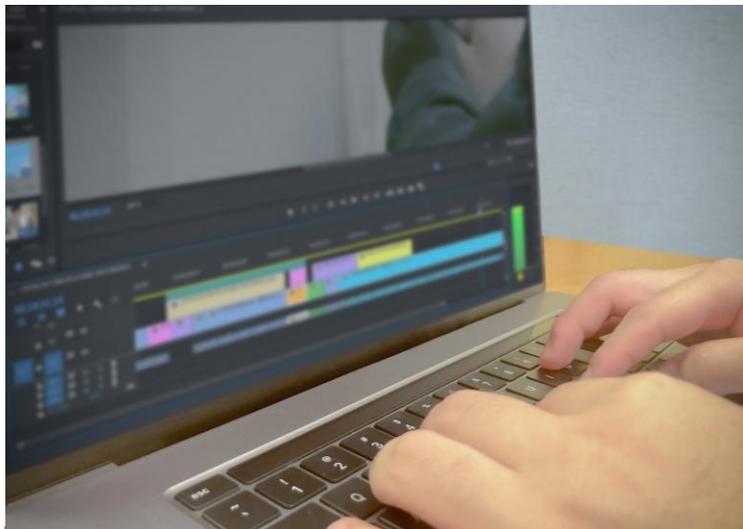
概要

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。

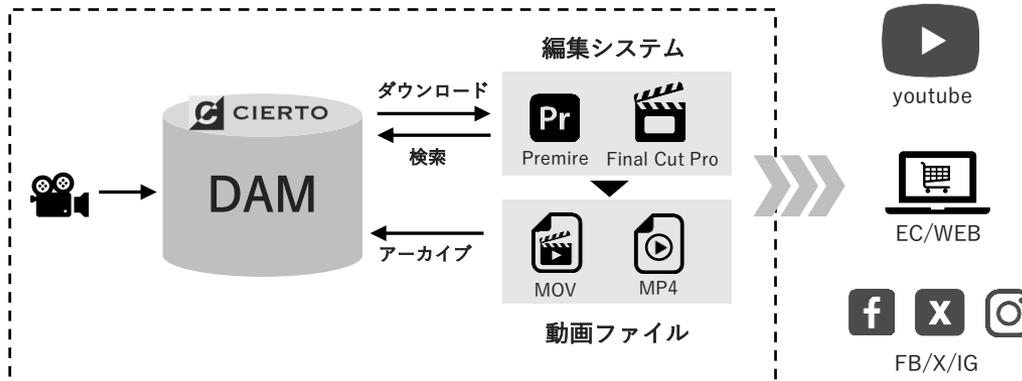
◆CIERTO×動画連携



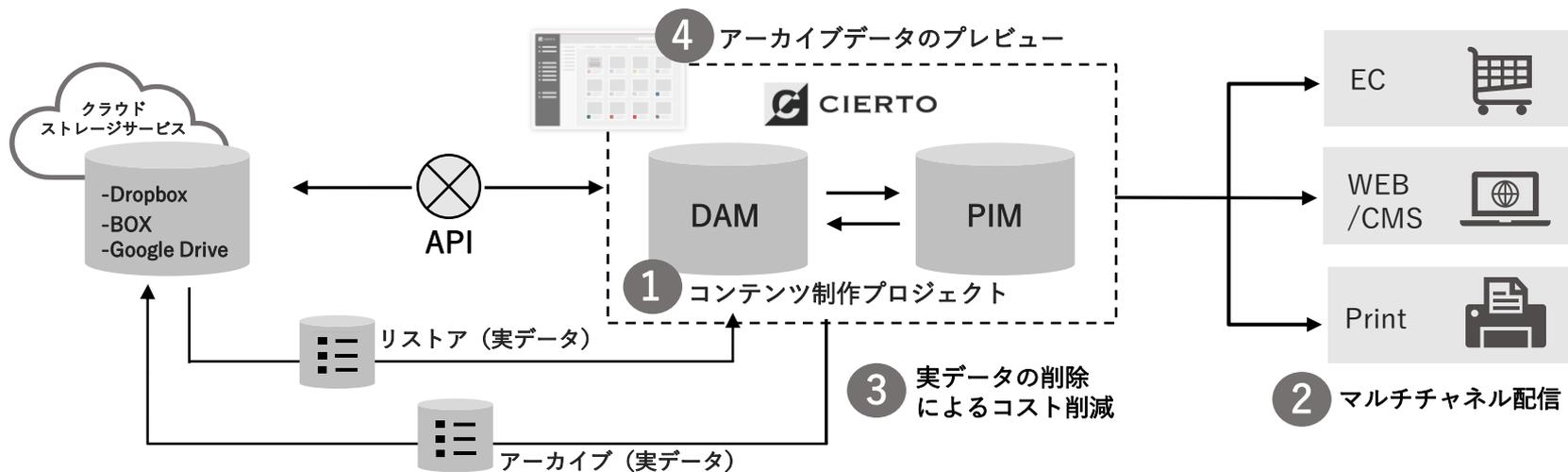
Adobe PremierとApple Final Cut Proはビデオ編集ソフトウェアとして世界的に広く活用されています。これらのソフトウェアはCIERTOにストックされた映像素材をプレビュー検索しダウンロード、編集作業を行い、出力媒体の指定のフォーマットで配信可能です。完成した配信済の動画ファイルはCIERTOにアーカイブして再利用に備えます。

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。



クラウドストレージサービスとAPI連携する事によりサービスの付加価値も高くなり、CIERTOのサポート範囲は大幅に広がります。



クラウドストレージ + CIERTO の付加価値

1 生産性の高いCIERTOのコンテンツ制作プロジェクトが実現

クラウドストレージからCIERTOへAPIを利用してデータを移行（リストア）してコンテンツ制作プロジェクトを実行

2 マルチチャネル配信の活用が可能

完成したコンテンツはCIERTOからECサイトやWEBサイトそして印刷メディア等に効率的に配信する事が可能

3 コンテンツ管理のコスト削減

制作が完了したコンテンツの実データを安価なクラウドストレージにアーカイブ、CIERTOからは削除

4 アーカイブデータのプレビュー管理

CIERTOから削除されてクラウドストレージにアーカイブされた実データはCIERTOでプレビュー管理可能

Google Drive, Dropbox, BOXに代表されるクラウドストレージサービスはあくまでもファイルサーバーのクラウド上のサービスでありDAMとの違いは明確です。
 CIERTOはこれらのサービスと共存する事で当社のビジネス範囲が広がります。

		CIERTO (DAM PIM)	クラウドストレージ
カテゴリー	機能	コンテンツ制作・管理・配信における一連のワークフローの生産性を向上させ、コスト削減とブランディングを提供する機能が搭載されている。	基本的に従来の社内に設置されたファイルサーバーのクラウド版。コンテンツ制作・管理・配信のためのワークフローは搭載されていない。
セキュリティ、 利用分析	利用分析、アクセス分析、 二要素認証ログインなど	○	△
	各種ファイル形式のプレビュー 画像の他、InDesign/CAD/各種動画など	○	×
基本機能	アップロード、ダウンロード	○	○
	フォルダ共有	○	○
	基幹システム/EC/CMS/PIM連携	○	×
コンテンツ 管理・配信	オリジナルデータの特定	○	×
	メタデータの管理、一括更新	○	×
	高度な検索（全文検索、CSVリスト取り込み検索、 動画字幕検索など）	○	×
	ファイルアクションの自動化 （データ利用統制、通知機能等）	○	×
ワークフロー	ゲストデータ共有/ワークフロー招待	○	△
	オンライン編集共有、校正	○	△
	配信先に合わせた画像/動画の変換	○	×

CIERTO DAM | PIMは最新のAI技術と連携し、その可能性を飛躍的に向上させる事が可能です。



類似画像検索

CIERTOにアップロードしたアセットは内蔵された学習済みAIモデルにより自動的に解析され類似する画像を即座に検索することができます。またユーザは検索結果に対して画像類似度の閾値を変更して類似する画像を探し出すことが可能になります。

自然言語検索

CIERTOにアップロードされたアセットは内蔵された学習済みAIモデルにより自動的に対象のアセットに関連するキーワードを抽出することで、ChatGPTのように対話型で自然な言語を検索ワードとして入力、検索が可能になります。

自動タグ付け

CIERTOはアップロードされたアセットを内蔵された学習済みAIモデルが解析し、抽出したキーワードを自動的にCIERTOの属性情報として登録することができます。多量に管理されたアセットに対する属性情報のメンテナンスが不要で効率的なアセットの管理が可能になります。

OCRリーダー

CIERTOはアップロードされたアセットを内蔵された学習済みAIモデルが解析し、アセット内のテキストオブジェクトを自動的に抽出（OCR）し、CIERTOの属性情報として登録することができますのでフォント情報が無いアセットに対しても全文検索が可能になります。

音声認識テキスト生成

CIERTOはアップロードされた動画・音声ファイルを内蔵された学習済みAIモデルが解析し、字幕ファイル（VTTファイル）を自動生成し属性情報として登録することができますので、動画の字幕表示/検索が可能になります。

CIERTOに搭載されているAI機能は従量課金ではなく、150以上の学習済みモデルをCIERTO内に搭載するエッジAI技術を応用した仕組みにより、利用者は最新のAI技術をスピーディ且つ追加料金なく利用可能です。

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。

Strengths ポイント：自社開発の強みを活かす！

- ・国内製唯一、ワンシステムでPIM/DAMを内包
- ・オンラインコミュニケーション機能（ワークフロー）
- ・ファイルシステムとデータベースとの整合性の維持
- ・顧客ニーズに応えられる柔軟性の高い開発体制

Weakness ポイント：世界レベルでの知名度不足

- ・DAMのマーケット認知度が低い
- ・販売代理店が少ない
- ・対応言語の拡張（現対応言語：英・独・蘭・中国・韓国）
- ・SEO/SNSマーケティング力の不足

Opportunities ポイント：成長が見込めるDX市場

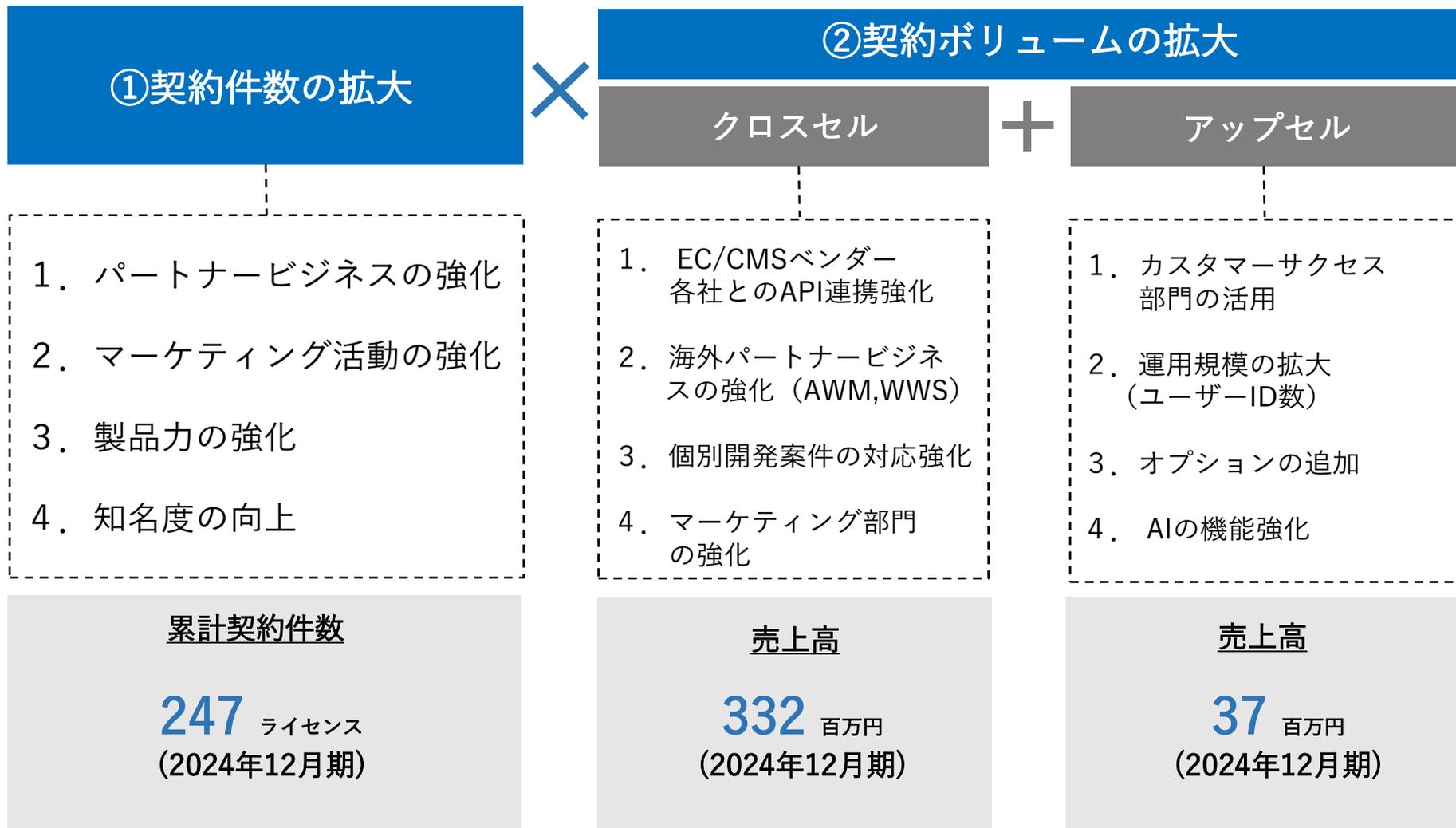
- ・コンテンツに関わるコンプライアンスの重要性拡大
- ・EC/デジタルマーケティング市場の拡大
- ・ワンソースマルチユースのニーズ拡大
- ・将来の媒体やデバイスの多様化にも対応

Threats ポイント：類似製品との差別化

- ・海外製品の国内参入
- ・既存クラウドストレージの機能拡大
- ・導入企業のIT予算縮小による解約リスク
- ・大手ベンダーの低価格政策

5. 成長戦略(事業計画)

事業計画の対象期間は2025年12月期から2027年12月期です。
成長戦略は①契約件数の拡大、②契約ボリュームの拡大です。



1. パートナービジネスの強化

新たに代理店活動を計画している会社も増加しており、代理店契約の締結を推進

現在（2024年12月期）活動中の販売代理店 **2社**



2025年12月期の代理店計画 **+4社（計6社）**

2. マーケティング活動の強化

四半期に5回のセミナー開催の他、新規リード獲得に有効な展示会・イベントへの参加の強化

2024年12月期のイベント参加件数 **6件**



2025年12月期のイベント参加予定 **8件**

3. 製品力の強化

クラウドストレージサービスとの連携を強化し市場におけるDAMのニーズの訴求

現在連携対応済（BOX）



2025年12月期対応予定
（Dropbox、Google Drive）

4. 知名度の向上

PR会社との連携で会社名（VPJ）と製品（CIERTO）そしてDAM | PIMの認知度アップ

現状（アクション無し）



2025年12月期
（現在提携できるPR会社選定中）

1. EC/CMSベンダー各社とのAPI強化

現時点で未対応になっている数社のEC/CMSベンダーとのCIERTO連携を進めることにより、当分野におけるクロスセルの拡大を狙います。

2. 海外パートナービジネス（APROOVE WMとWoodWing Studio）の強化

CIERTOとのAPI連携をさらに強化してCIERTOユーザがWM（ワークマネジメント）やMCP（マルチチャネルパブリッシング）を導入できるように促します。

3. 個別開発案件の対応強化

大型化する傾向のある顧客の仕様に基づいた個別開発案件に対応できる様に、CIERTOのライブラリー化を進めて正確性の向上を図り、納期の短縮を行います。

4. マーケティング部門の強化

業種業界別にターゲットングしたマーケティング活動の強化を行います。

1. カスタマーサクセス部門の活用

カスタマーサクセスの人員強化を行い技術者一人当たりの担当アカウントを30社（現在40社）へ引き下げする事により密度の濃いフォローアップを実現します。

2. 運用規模の拡大（特にユーザID数）

導入コンサルのSEとカスタマーサクセス部門のサポートにより導入後の安定した稼働と想定していた投資対効果の達成を支援します。

3. オプションの追加ビジネス

カスタマーサクセス部門が行う年2回の顧客単位で実施している運用状況の面談の中で、有効的なオプション機能の継続的な紹介を実施していきます。

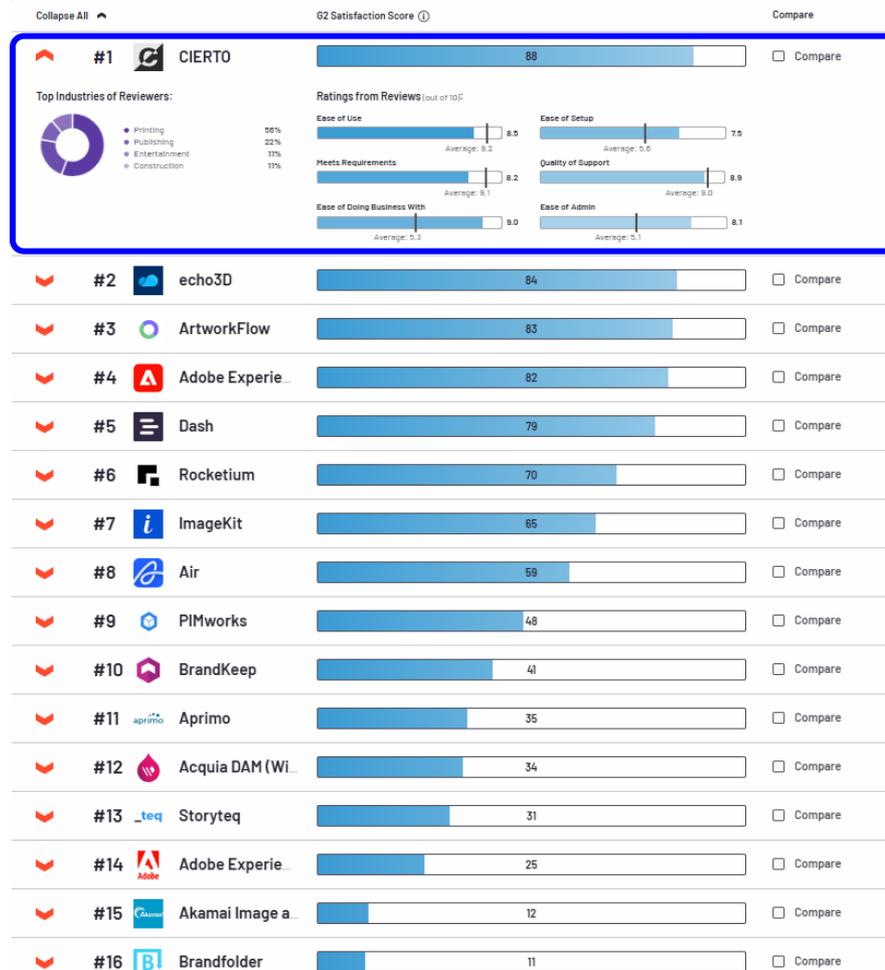
4. AI機能強化

CIERTO DAM | PIMの活用をさらに魅力的にするAI機能の調査を業種・業界別に継続し、実装機能を拡充していくことでアップセルにつなげていきます。

G2.com(ソフトウェア評価会社) によるアジア圏におけるCIERTOの評価は非常に高く、この高評価と国内の実績を基にAPACでのビジネスパートナーの発掘と今後の成長につながる販路拡大を目指します。



2024年秋の評価としてG2.comからDigital Asset Management Software部門にて、アジア圏におけるTop16ランキングにて1位の評価を受けており、高い顧客満足度と今後の成長が見込めるサービスである“Leader”の称号を得ております。



ビジネスの中核となるCIERTOライセンス数の増加と月間保守を含むストックビジネスの拡大が安定した利益を生み出すためのARR※指標につながります。

	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
ARR(百万円) ※	563	675	820
CIERTO新規件数	24	26	31
CIERTO解約率	2.08%	2.40%	1.74%

※ARR = 継続クラウド及び継続保守売上額 + 新規クラウド及び新規保守売上額 - クラウド及び保守サポート解約額

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。

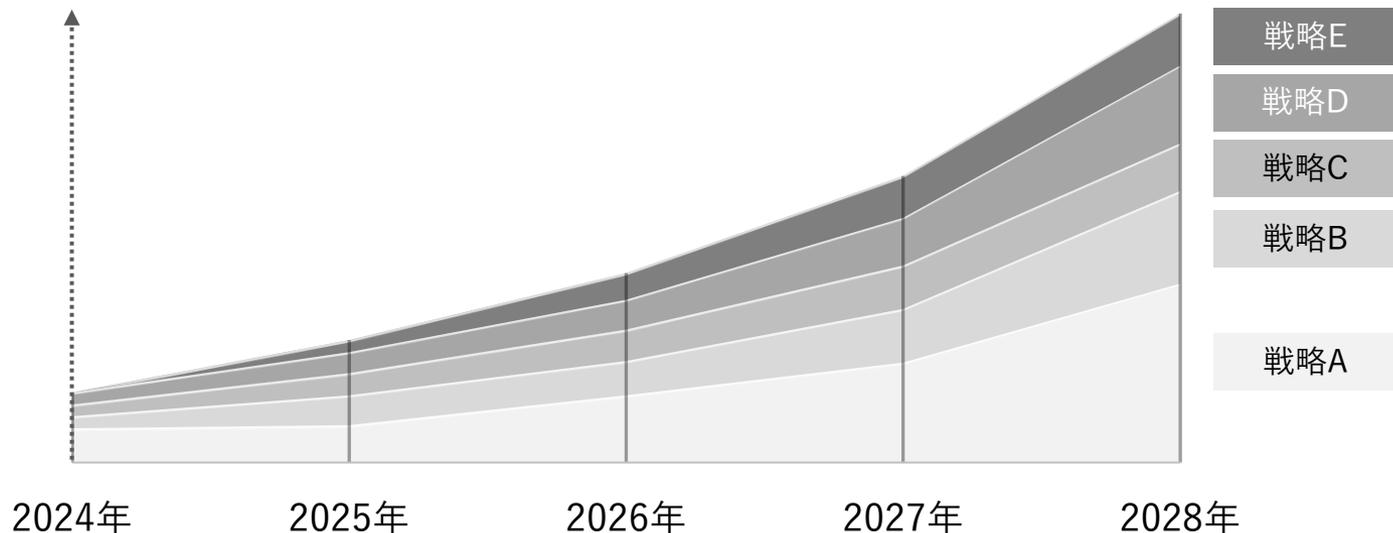
【成長戦略】 戦略骨子

■ 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/クラウドストレージ)
戦略C	パートナー (WM/MCP) ビジネス
戦略D	販売代理店ビジネス
戦略E	海外展開

2024年12月期の進捗

→	CIERTO累計出荷本数：247本 (サブスクリプション・ライセンス)
→	APIライセンス累計出荷本数：20本
→	WM累計出荷本数、MCP累計出荷本数：11本
→	販売代理店ビジネス累計案件数：11件
→	海外ビジネス累計数：0件



知名度・信用力の向上

会社の知名度・信用力を向上し、
DAM | PIMという市場と当社の存在感・認知度を高め、
ビジネスの拡大を狙います。

採用活動の強化

採用活動の難易度が上昇する中で、知名度・信用力を向上し、
特に開発・営業・カスタマーサクセス部門の採用強化を図ります。

ビジネスパートナーシップの強化

DAM | PIMの市場と当社のCIERTOに関心の高い大手SIerも多く、IPOを契機に
スピード感をもってビジネスパートナーとの契約・連携の進展に結びつけます。

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、有価証券届出書の「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、本決算開示タイミングを目途として開示を行う予定です。