

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月24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・成長戦略

3 ITソリューション事業の計画

4 BPO・サービス事業の計画

5 認識するリスク情報

## ■ 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	代表取締役社長 代永 拓史
市場	東京証券取引所 J A S D A Q(グロース) コード：3830
資本金	301百万円（2021年9月末時点）
決算期	3月
本社所在地	東京都千代田区神田猿樂町二丁目4番11号
従業員数	61名（連結、2021年3月末時点）
事業内容	・ITソリューション事業（IT戦略の支援とシステムの設計構築／システムの運用・保守／情報通信機器、ソフトウェアの仕入／販売、自社開発のパッケージソフトウェアの製造／販売） ・BPO／サービス事業（決済処理業務や会員管理業務な

## ■ 沿革

1975年10月	イメージ情報開発株式会社設立
1976年4月	コンピュータデータとイメージデータを複合処理する事業を開始
1980年12月	本社事務所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	商店街向けクレジット包括契約処理センター開設
2005年4月	セキュリティサービス販売を開始
2006年4月	大阪証券取引所ヘラクレス(現 東京証券取引所 J A S D A Q(グロース))に株式上場
2007年5月	本社事務所を東京都港区芝大門に移転
2011年7月	本社事務所を東京都千代田区に移転
2017年10月	分社型新設分割を行い連結子会社イメージ情報システム株式会社を新設
2018年11月	第1回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

## 経営理念

- 先取の精神を持って先進ITの習得に努め、その応用による独創的サービスを創造し、変革を目指す企業の発展に貢献する。
- 社員、株主および社会にとって存在価値のある企業であり続ける。

## 行動指針

- 公正な企業活動の徹底
  - ・ 法律を遵守し、公正な取引を励行する。
  - ・ 反社会的な活動や勢力に対して毅然とした態度で臨む。
- 新しい価値（サービス）の創造
  - ・ 顧客企業の変革を支援するため、ITの活用力を養い、顧客企業に対して新しいサービスを提供していく。
- 個性の尊重と創造性の発揮
  - ・ 自由で活力のある企業風土を醸成していく。
- コーポレートガバナンスの推進
  - ・ ステークホルダーや社会に対して積極的な情報開示を行い、経営の透明度を高める。
- 社会貢献と地球環境への積極的な関与
  - ・ 社会的責任を自覚し、社会貢献活動に努める。
  - ・ 環境問題に注視して、地球環境を保全し子孫に継承する。



当社グループは、ITシステムのコンサルティングから設計、構築、運用、BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）等の総合的なサービスにより、企業ビジネスの支援を行っております。

今後の発展的なグループ経営を目指し、2017年にイメージ情報システム（株）を分社、子会社化し、ITソリューション等の事業を移管しました。また、2021年9月に（株）マーベラントの全株式を売却し連結から除外しました。



ITシステムのコンサルティングから設計、構築、運用、BPO等の総合的なサービスにより、企業ビジネスを支援しております。

事業セグメントは、「ITソリューション」と「BPO・サービス」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戦略からシステム開発、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、業界・業務ノウハウを持ち、戦略面・業務面からの支援が可能
- オープン・中立
  - ・顧客企業の立場で、製品、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
  - ・当社独自のフレームワーク技術等により、高品質なシステムを早期に実現

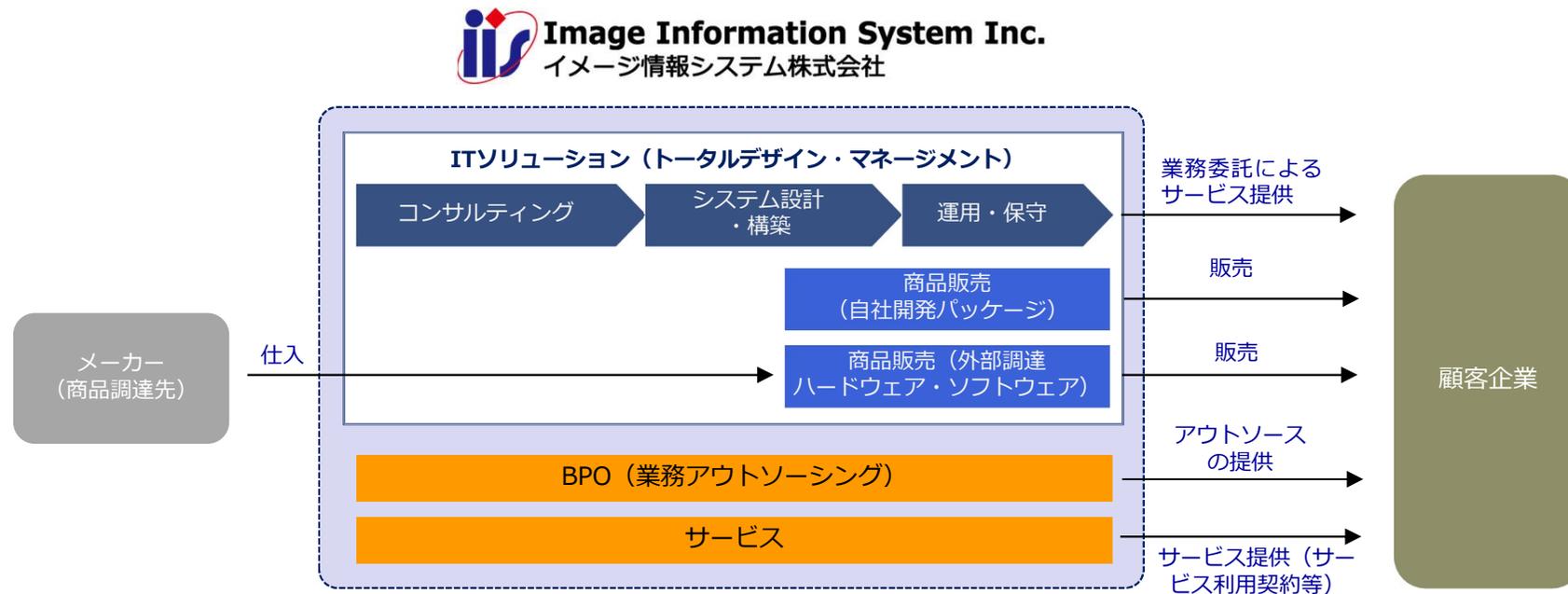
※構成比は2021年3月期の業績値。また、「その他セグメント」の構成比が11.5%であり、主に（株）マーベラント（2021年9月に連結除外）の売上で構成されております。

## ◆ ITソリューション事業

- ✓ コンサルティング／設計／構築 : IT戦略設計等のコンサルティングおよびシステムの設計構築
- ✓ 運用／保守 : 構築したシステムの運用・保守業務の受託
- ✓ 商品販売 : 自社開発のパッケージソフトウェアの製造／販売、  
情報通信機器、ソフトウェア等の仕入／販売

## ◆ BPO・サービス事業

- ✓ 会員管理業務等のアウトソーシング受託やクレジット決済等のクラウドサービスの提供



企業のITシステム構築・運用における、コンサルティング・設計・開発・運用・保守等の業務の受託およびハードウェア・ソフトウェア等の商品販売。

製造・流通・金融・サービス業等の企業に対し、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。

情報システム改革支援と業務改革支援を通して、企業の経営改革を支援。



◆ ITソリューション事業における売上構成比<sup>※</sup>

- ・コンサルティング／設計／構築 → **79.4%**
- ・運用／保守 → **19.7%**
- ・商品販売 → **1.0%**

<sup>※</sup>構成比は2021年3月期の業績値

## 債権回収支援（コンタクトセンターシステム）～信販会社様事例～

債権回収率の向上を目指し、CTI（Computer Telephony Integration）を利用したカスタマコンタクトセンターを中心としたシステムを構築、その後の運用までを支援しております。

### ◆ カスタマコンタクトセンター システムイメージ



### ◆ 実施概要

- ✓ インフラ設計・構築： フロア設計、ネットワーク、サーバ、管理アプリケーション等
- ✓ CTIシステム構築： プレディクティブダイヤルによる大量架電。全通話録音システム等
- ✓ CRMシステム構築： 常時会員情報メンテナンスによる顧客情報鮮度の維持。業務分析（OLAP）による回収率向上施策
- ✓ 地方拠点連携システム： 債権管理ネットワークの構築。地方地域拠点とのリアルタイム連携
- ✓ 後方支援連携システム： 口座入金処理、文書管理、シフト管理、債権管理システム、システム間連携等
- ✓ セキュリティ対応： 生体認証による入退室管理、内部からの持出しを防ぐ情報漏えい対策等
- ✓ オペレータ業務改善： 早期教育実現のナレッジシステム。教育担当グループの設置、教育のルーチンワーク化
- ✓ 通話履歴情報e文書化： 帳票イメージによるデータ保管

### ◆ 運用・メンテナンス・業務代行

当社のビジネスサービスセンターに運用・保守機能を持ち、現地運用チームとの密な連携によるマネージメントと緊急時のリモート対応を可能としています。また、一部の業務処理については、当社センターにて処理を代行しています。



## ◆クレジット会社向け

貸金管理システム／管理口座解明支援システム／決済代行管理システム／ポイント管理システム

## ◆製造業向け

- ✓ 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）
- ✓ 電子回覧システム

## ◆運送・建設・サービス・その他業界向け

- ✓ ノンプログラミング・データウェアハウスの導入
- ✓ 統合物流システム（運行支援、倉庫管理、経営分析BI）
- ✓ 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）
- ✓ 病院管理システム（システム・データベース統合）
- ✓ 資格試験問題作成システム
- ✓ 顧客管理システム
- ✓ 予実管理システム／工事管理システム

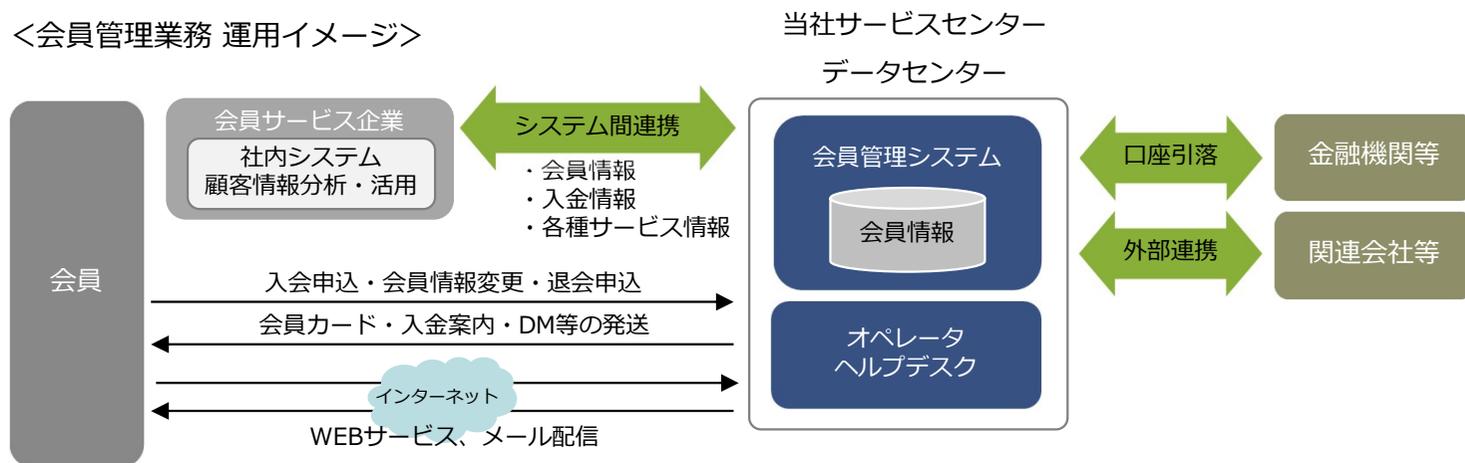
企業の業務アウトソーシング（BPO）およびクラウドサービス等のサービス提供。  
 会員組織を保有する企業から会員管理業務のアウトソーシングを受託しており、入会申込受付、審査、会員カード発券、会費収納、DM作成・発送等の業務を実施。また、物販・飲食店舗、EC店舗、商店街等の団体等に対して、クレジットカードやコンビニ支払い等の決済サービス等を提供。

## ◆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

単位：千円

## 売上・利益構成

※売上高および粗利において事業セグメント毎に管理しております。

### ◆売上高の構成

- ✓ 全体売上高に対する各事業の割合は、ITソリューション事業が77.1%、BPO・サービス事業が11.4%。

### ◆売上総利益の構成

- ✓ 売上総利益に対する各事業の割合は、ITソリューション事業が84.5%、BPO・サービス事業が11.9%。
- ✓ セグメントの利益率は、ITソリューション事業が24.8%、BPO・サービス事業が23.6%。

※投資有価証券売却益として特別利益138,132千円を計上しております。

	2021/3期	売上高比
売上高	684,954	100.0%
ITソリューション	528,091	77.1%
BPO・サービス	78,026	11.4%
その他	78,836	11.5%
【セグメント利益】	154,963	22.6%
ITソリューション	130,884	19.1%
BPO・サービス	18,414	2.7%
その他	5,663	0.8%
セグメント間取引消去	△ 8,645	-1.3%
売上総利益	146,317	21.4%
販売費及び一般管理費	132,463	19.3%
人件費	80,085	11.7%
水道光熱費・通信費・地 代家賃	7,801	1.1%
諸手数料	23,363	3.4%
顧問料	5,077	0.7%
その他	16,137	2.4%
営業利益	13,854	2.0%
営業外収益	8,812	1.3%
営業外費用	930	0.1%
経常利益	21,736	3.2%
特別利益	138,132	20.2%
特別損失	11,820	1.7%
税金等調整前当期純利益	148,048	21.6%
法人税等	161	0.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	144,884	21.2%

【セグメント利益】	売上総利益における構成比	利益率
ITソリューション	84.5%	24.8%
BPO・サービス	11.9%	23.6%

1 会社概要

2 中期経営計画・成長戦略

3 ITソリューション事業の計画

4 BPO・サービス事業の計画

5 認識するリスク情報



# Get on track for new growth

～新たな成長軌道へ乗る～

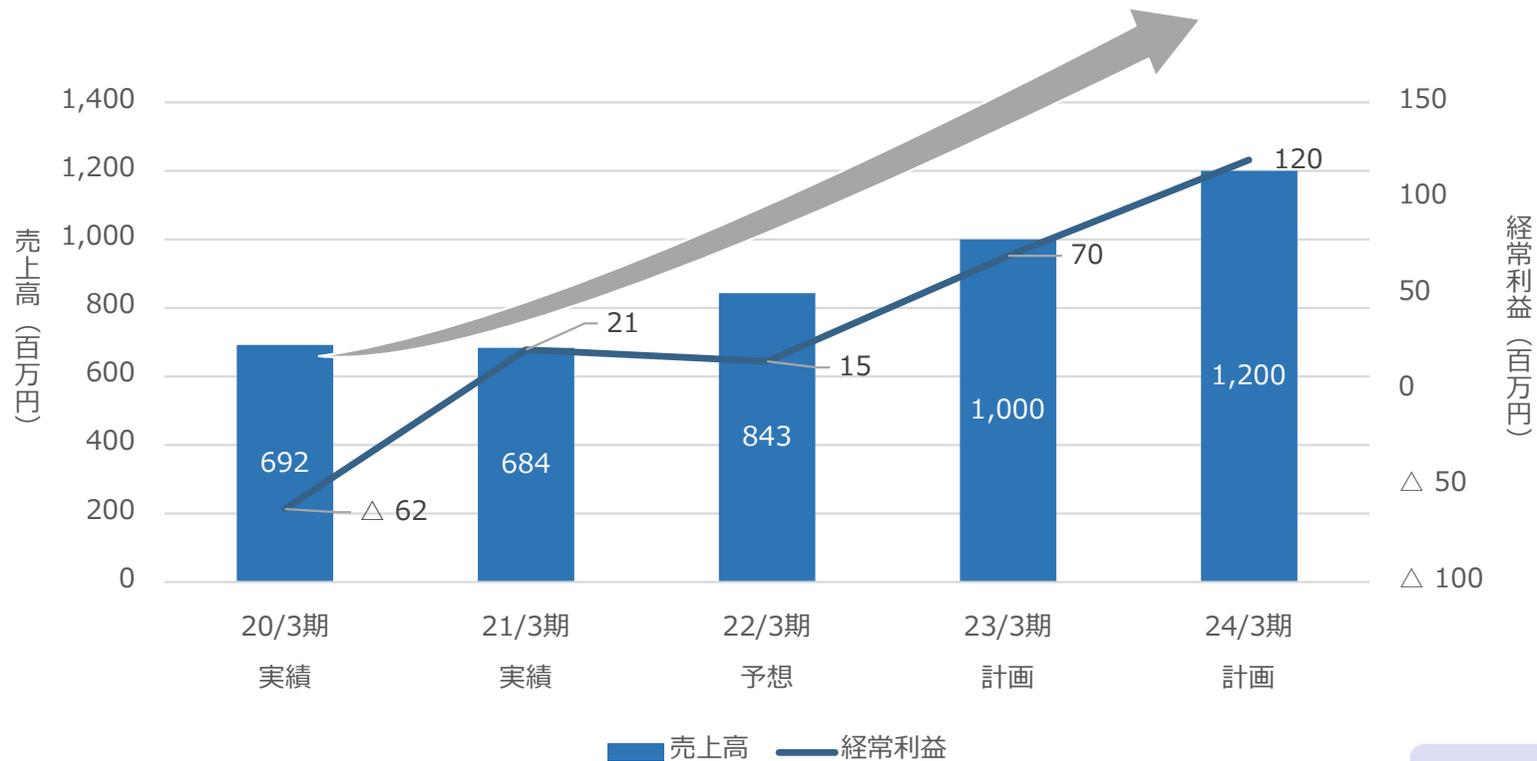
2021年3月期より新たな中期的テーマを掲げ推進  
1年目は経営基盤を建て直し黒字化を実現  
持続的な成長に向けて推進

## 中期的な目標

- ◆ 売上規模及び事業規模の拡大、固定費比率の圧縮による収益性の向上
- ◆ 継続的な増収・増益を実現する事業モデルの確立
- ◆ 利益経営の継続による株主還元（企業価値向上、復配）



新市場区分の上場維持基準の適合に向け、本計画を遂行し成長を実現いたします



(単位：百万円)

	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期 予想	23/3期 計画	24/3期 計画
売上高	692	684	843	1,000	1,200
ITソリューション事業	498	528	-	-	-
BPO・サービス事業	104	78	-	-	-
その他	90	78	-	-	-
経常利益	△62	21	15	70	120

**2022年3月期・業績予想**  
増収・事業投資・黒字維持

(単位：百万円)

売上高	<b>843</b>
営業利益	<b>14</b>
経常利益	<b>15</b>
当期純利益	<b>34</b>

(親会社株主に帰属する当期純利益)

新たな中期的テーマでの1年目として、経営基盤を建て直し黒字化を実現

## ■ 経営体制強化

グループ全体の人材、組織体制、ガバナンスを強化  
イメージ情報システム(株)の株式を追加取得、100%子会社化

## ■ 財務体質強化

保有資産売却1.35億円、資金調達1.4億円

## ■ 黒字化

ITソリューション事業の拡大および収益性の向上

単位：百万円

	2021/3期 計画	2021/3期 実績	計画比 増減額
売上高	689	684	△ 5
営業利益	△ 28	13	41
経常利益	△ 25	21	46
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 33	144	177

- ◆売上高 前年度比1.1%減、ITソリューションの増加とBPO・サービスの減少
- ◆営業利益 黒字化、プロジェクト管理強化等によるコストの低減
- ◆当期純利益 保有株式の売却等による特別利益

単位：千円

	2020/3期	2021/3期	増減額	増加率
売上高	692,887	684,954	△ 7,933	-1.1%
売上原価	604,672	538,637	△ 66,035	-10.9%
売上総利益	88,214	146,317	58,103	65.9%
販売費及び一般管理費	152,600	132,463	△ 20,137	-13.2%
営業利益	△ 64,386	13,854	78,240	-
営業外収益	1,910	8,812	6,902	361.4%
営業外費用	55	930	875	1590.9%
経常利益	△ 62,531	21,736	84,267	-
特別利益	22,233	138,132	115,899	521.3%
特別損失	18,407	11,820	△ 6,587	-35.8%
税金等調整前当期純利益	△ 58,704	148,048	206,752	-
法人税等	12,277	161	△ 12,116	-98.7%
当期純利益	△ 70,982	147,886	218,868	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 61,182	144,884	206,066	-



- ◆ITソリューション システム構築案件の増加による増収  
原価管理の厳格化、契約関係の見直し等による収益性向上
- ◆BPO・サービス 緊急事態宣言に伴う小売店・飲食店向けサービス案件等の減少
- ◆その他 一部事業の見直し（販売終了）による減収

単位：千円

	2020/3期	2021/3期	増減額	増加率
売上高	692,887	684,954	△ 7,933	-1.1%
ITソリューション	498,498	528,091	29,593	5.9%
BPO・サービス	104,329	78,026	△ 26,303	-25.2%
その他	90,058	78,836	△ 11,222	-12.5%
セグメント利益	79,871	154,963	75,092	94.0%
ITソリューション	37,453	130,884	93,431	249.5%
BPO・サービス	35,744	18,414	△ 17,330	-48.5%
その他	6,673	5,663	△ 1,010	-15.1%



	2020/3期	2021/3期	増減額	
資産の部				
流動資産	402,193	670,576	268,383	株式売却及び資金調達
現金及び預金	283,823	321,458	37,635	
受取手形及び売掛金	95,777	144,716	48,939	大型システム案件受注に伴う売掛金
仕掛品	1,487	328	△ 1,159	
貯蔵品	246	238	△ 8	
前払費用	20,265	20,833	568	
前払金	-	181,102	181,102	大型システム案件受注に伴う前払い
その他	1,726	1,899	173	
貸倒引当金	△ 1,133	-	1,133	
固定資産	187,777	129,173	△ 58,604	
有形固定資産	-	0	-	
建物	30,486	31,250	764	
減価償却累計額	△ 23,091	△ 23,010	81	
減損損失累計額	△ 7,395	△ 8,239	△ 844	
建物(純額)	-	-	-	
工具、器具及び備品	78,187	78,072	△ 115	
減価償却累計額	△ 71,110	△ 70,904	206	
減損損失累計額	△ 7,076	△ 7,168	△ 92	
工具、器具及び備品(純額)	-	0	-	
投資その他の資産	187,777	129,173	△ 58,604	
投資有価証券	142,565	94,975	△ 47,590	保有株式の売却
長期未収入金	10,740	-	△ 10,740	
繰延税金資産	-	2,621	2,621	繰延税金資産の計上
その他	34,471	31,576	△ 2,895	
資産合計	589,970	799,750	209,780	



	2020/3期	2021/3期	増減額
<b>負債の部</b>			
流動負債	129,759	120,598	△ 9,161
買掛金	20,957	62,276	41,319
未払法人税等	465	1,455	990
賞与引当金	20,299	13,709	△ 6,590
工事損失引当金	24,686	-	△ 24,686
その他	63,351	43,157	△ 20,194
固定負債	208,097	332,275	124,178
長期借入金	-	140,000	140,000
繰延税金負債	39,659	24,487	△ 15,172
退職給付に係る負債	143,381	141,896	△ 1,485
その他	25,056	25,890	834
負債合計	337,857	452,873	115,016
<b>純資産の部</b>			
株主資本	147,212	291,391	144,179
資本金	301,000	301,000	0
資本剰余金	9,257	8,552	△ 705
利益剰余金	△ 109,038	35,845	144,883
自己株式	△ 54,005	△ 54,005	0
その他の包括利益累計額	88,608	55,484	△ 33,124
その他有価証券評価差額金	88,608	55,484	△ 33,124
非支配株主持分	16,293	-	△ 16,293
純資産合計	252,113	346,876	94,763
負債純資産合計	589,970	799,750	209,780

買掛金の増加、プロジェクト管理強化による工事損失引当金減少

金融機関借入

保有有価証券の減少

自己資本毀損の解消

保有株式の売却

子会社株式の追加取得、完全子会社化

## ◆収益が悪化している事業の見直し

BPO・サービス分野、医療モール運営等、新型コロナウイルス感染症の影響により収益が悪化している事業につきましては、サービスの強化、他社との協業等による収益の改善を目指してまいります。2022年3月期に実施予定としております。2022年3月期の計画におけるBPO・サービスセグメントの売上高としましては、前年度比45%程度増加する計画としております。

## ◆積極的な事業投資

主に体制（人材の確保）、商品（サービス）開発、管理システムにおいて、継続的に積極的な事業投資を行ってまいります。2022年3月期におきましては、経営企画および事業企画の体制強化、営業管理および収益管理システムの改善、コンサルタント・エンジニア等のプロジェクト推進のための人材採用等を計画しており、その後も継続してまいります。

## ◆ITソリューション分野における提携関係の強化

ITソリューションベンダー等の他社との業務提携により、営業活動の効率化、安定的な案件獲得、売上の向上を目指しております。2022年3月期から共同でのプロモーション活動をスタートする予定としており、当該施策による売上高としましては、当社のITソリューションセグメントの年間売上高の10%程度を構成する計画であります。

## ◆事業推進管理の強化による営業黒字の継続、拡大

事業推進の管理を強化することにより、投資コストと売上・収益拡大のバランスをとり、営業黒字を継続・拡大してまいります。特に2022年3月期におきましては売上規模が小さいことから収支予測の管理が重要であると認識しております。

## ◆継続的な事業拡大に向けたビジネスモデルの整備

当社ビジネスモデルを、継続的な成長を実現するモデルとして強化・再構築いたします。2022年3月期より着手し、段階的に事業に反映してまいります。本施策により、事業全体を確実に成長させ、業績計画・目標数値の達成を目指してまいります。

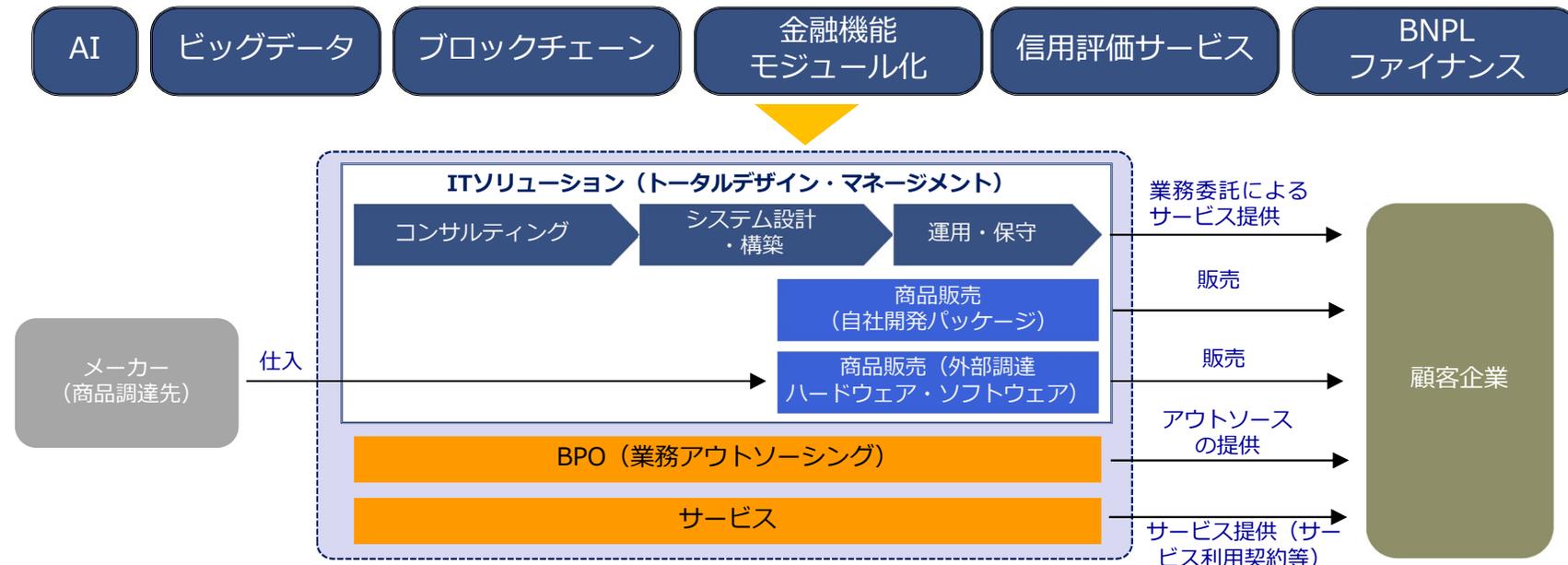
## ◆成長加速のための資金調達およびM&Aを含めた他社との提携

事業の成長を加速する施策としまして、2023年3月期以降の実現を目指し、資金調達およびM&Aを含めた他社との提携を検討してまいります。本施策につきましては、業績計画・目標数値には含まれておりません。

## フィンテック領域において、新たな価値・サービスの創造

- ✓ 当社では、製造・流通・金融・サービス業等の企業に対し、DXを促進するためのソリューションを提供し、顧客の課題解決を実現しております。市場優位性のあるパートナーとの連携を強化し、ビジネスソリューションの提供力を強化、案件規模の拡大を推進しております。
- ✓ 当社の特徴であるBPOサービスにおいては、新しい収益の柱とするためBPOビジネスの事業規模拡大に向けて事業の再構築に取り組んでおります。
- ✓ また、行政や金融機関等との協業事業を活用したプロモーションやデジタルマーケティングを活用し、市場認知度の向上を図っております。
- ✓ これらをビジネスの基盤として更なる成長を遂げるために、「2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画」において実施施策の一つとして、成長加速のための資金調達およびM&Aを含めた他社との提携を掲げております。新規事業投資としてはフィンテック領域をターゲットとし、新たな価値・サービスを創造し、企業価値の向上にむけて加速してまいります。

当社のビジネス基盤にフィンテック領域の新技术・サービスを取り入れ、ネクストステージへ



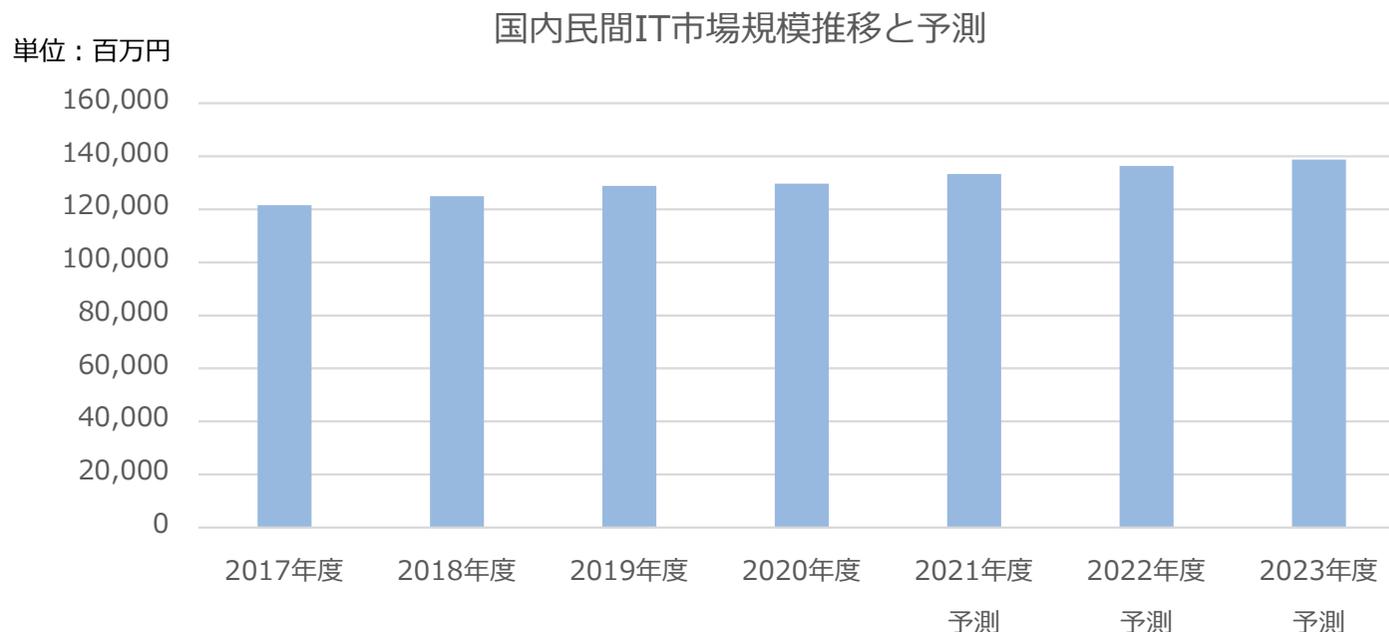
- 1 会社概要
- 2 中期経営計画・成長戦略
- 3 ITソリューション事業の計画
- 4 BPO・サービス事業の計画
- 5 認識するリスク情報



国内民間企業のIT市場規模は2020年度は前年度比0.6%増の12兆9,700億円、2021年度は企業のデジタル化加速を背景に同2.8%増と予測される。

2020年度	12兆9,700億円	(前年度比0.6%増)	
2021年度	13兆3,300億円	(前年度比2.8%増)	(予測)
2022年度	13兆6,400億円	(前年度比2.3%増)	(予測)
2023年度	13兆8,800億円	(前年度比1.8%増)	(予測)

DX促進などによるIT市場の継続的な伸長にあわせて、当社においては、ビジネス基盤であるITソリューションおよびBPOサービスに加えて、フィンテック領域における新規事業を加速させることで持続的成長を実現いたします。



出展： 矢野経済研究所



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

行政や金融機関等との協業事業を活用したプロモーションやデジタルマーケティングを活用し、市場認知度の向上を図っております。2021年9月に観光庁「新たな旅のスタイル」企業と地域によるモデル企業に採択されました。



**Image Information System Inc.**  
イメージ情報システム株式会社

[コンセプト](#)

[製品／ソリューション](#)

[会社案内](#)

[採用情報](#)

[お問い合わせ](#)

## 観光庁「新たな旅のスタイル」企業と地域によるモデル企業に採択されました

### 観光庁「新たな旅のスタイル」促進事業

観光庁では、テレワークが浸透し、働き方が多様化していることも踏まえ、ワーケーションやブレッジャー等の仕事と休暇を組み合わせた滞在型旅行を、働き方改革とも合致した「新たな旅のスタイル」と位置づけ、より多くの旅行機会の創出と旅行需要の平準化に向けて普及を促進する「新たな旅のスタイル」企業と地域によるモデル事業を公募しておりました。

弊社はこの「新たな旅のスタイル」促進事業のモデル企業に、長野県諏訪市との共同提案にて採択されました。



## 中期的目標

### ◆売上規模の拡大

- ・新規顧客・新規システム案件の獲得
- ・商品販売の売上構成比率向上（プロジェクト要員に依存しない売上の増加）
- ・プロジェクト要員の増加（社員およびパートナー）

### ◆収益性の向上

- ・売上拡大による収益性向上（売上高固定費比率の低下）
- ・高付加価値業務の受託による収益性向上
- ・同一ソリューションの横展開・社内技術資産活用による原価低減

## 市場開拓の方針

- ✓ 国内IT市場は今後も継続的な伸長が望める市場であり、当社の長きにわたる優良顧客の安定基盤を活かし、当該顧客とのビジネスの深耕拡大を実施
- ✓ 当社の代表的なソリューションである決済関連システム・サービスを皮切りとしつつ、各種業界向けITソリューションの提供による新規顧客開拓を推進
- ✓ 市場シェアの高いソリューションの開発をテコに製品優位性による拡販、受注の安定化を促進

## 3つの重点方針と施策

- ◆ 人材、提携パートナーおよびソリューションの強化を継続的に行うことで、顧客規模、ターゲットとする業界の拡大を推進し、企業価値の向上を目指します。

### <方針>

継続的な販売の拡大

事業基盤の強化  
(主に技術強化と  
人材確保)

顧客・業界に最適化  
した商品開発

### <施策>

#### 認知促進による販売拡大

- ✓ 行政や金融機関等との協業事業を活用したプロモーションやデジタルマーケティングを活用し、市場認知度を向上。

#### 商品・サービスの整備

- ✓ 保有資産のパッケージ化、コンサルサービスの商品構築

#### 社内技術の整備・蓄積・活用

- ✓ フレームワークの活用、コンポーネント・モジュールの蓄積・活用

#### 人材確保

- ✓ 新たなソリューションの開発及び社外パートナーとの業務提携など事業拡大のための人材を確保。

#### パートナーとの連携

- ✓ 市場優位性のあるパートナーとの連携を通じ、ビジネスソリューションの提供力を強化。

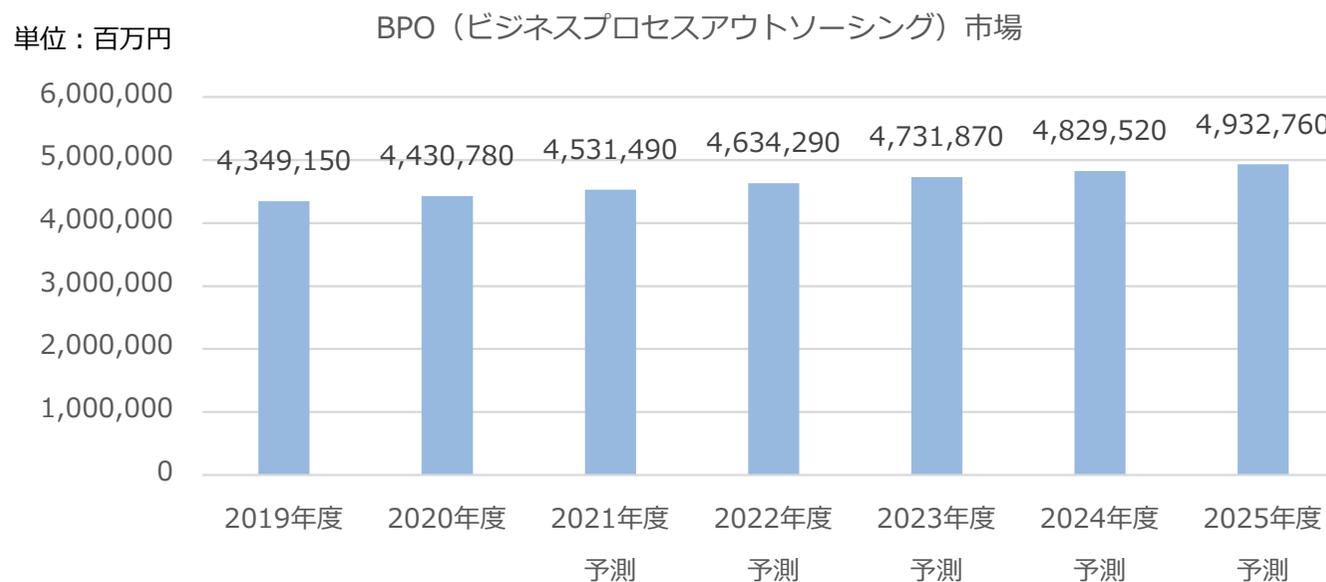
- 1 会社概要
- 2 中期経営計画・成長戦略
- 3 ITソリューション事業の計画
- 4 BPO・サービス事業の計画
- 5 認識するリスク情報



BPO市場規模は2020年度は前年度比1.9%増の4兆4,307億円、2021年度も市場は拡大予測とされる。

2020年度	4兆4,307億円	(前年度比1.9%増)
2021年度	4兆5,314億円	(前年度比2.3%増) (予測)
2022年度	4兆6,342億円	(前年度比2.3%増) (予測)
2023年度	4兆7,318億円	(前年度比2.1%増) (予測)

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。



- ◆ 決済や会員管理等に関する様々な機能・設備・処理能力を自社保有しており、大型案件の対応やソリューションの横展開が可能
- ◆ 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

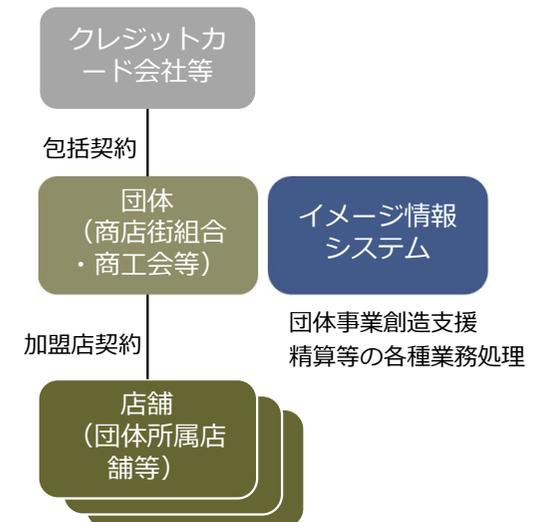
## ◆サービス事例

- ✓ 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

商店街、商工会議所等の団体に対して、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。2020年には金融機関を対象としたサービスを立ち上げました、詳しくはニュースリリースをご参照ください。

- ✓ 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：クレジット、口座振替等

<団体向け決済サービスイメージ>





## 中期的目標

### ◆事業の位置づけ

- ・ITソリューションを補完する位置付けから、事業規模の拡大により独立した事業として成長を図る

### ◆売上規模の拡大

- ・サービスの強化および認知促進による販売拡大
- ・業界に最適なソリューション提供による高付加価値化、大型案件の獲得と横展開

### ◆利益の拡大

- ・売上拡大による収益性向上

## 市場開拓の方針

- ✓ BPO市場は今後も継続的な伸長が望める市場であり、当社の長きにわたる優良顧客をトラックレコードとして市場への認知促進を行い、新規顧客の開拓を推進
- ✓ 顧客企業が内製困難な業務について、当社では最適なソリューションを提供し新規ビジネスの創出
- ✓ 既存パートナー企業との連携規模拡大による既存ビジネスの拡大
- ✓ 既存顧客の主たる市場であるクレジット市場、認定試験市場においては継続的な増収を狙う

## 3つの重点方針と施策

- ◆ 商店街・商工会等の団体や金融機関などとのアライアンス活動により、事業の拡大を図ります。

### <方針>

提案力強化による  
販売の拡大

クラウドサービス・  
決済サービスの機能  
拡大

アライアンス活動の  
強化

### <施策>

#### BPOサービスの大型化と横展開

- ✓ 案件の企画と受注に向け、クレジットカード会社や大規模コールセンター向け業務アウトソーシングの企画提案の強化と営業推進

#### 商品・サービスの整備

- ✓ 検定受付サービスではWeb受付・決済のサービスから、Web上での検定・採点・合否通知等の機能を整備、パッケージ化
- ✓ 決済サービスではクレジットカード・デビットカード・コンビニ決済に加え、バーコード決済やスマホ決済等を活用した新サービスの拡充
- ✓ 地域商店街等への決済サービス提供から、顧客サービス（広告、クーポン等）のサービス拡充

#### 拡販のための提携

- ✓ 金融機関、地方自治体、クレジットカード会社等との連携による営業展開

- 1 会社概要
- 2 中期経営計画・成長戦略
- 3 ITソリューション事業の計画
- 4 BPO・サービス事業の計画
- 5 認識するリスク情報



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	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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
人材の確保や育成について	中／常時	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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 働きやすい環境の整備、人員育成の強化</li> </ul>
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	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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ プロジェクト別の原価予測や工数管理を徹底</li> <li>・ 見積手法の標準化およびモニタリングの徹底</li> </ul>

※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。



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"> <li>・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</li> </ul>
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"> <li>・外部から不正アクセスができないようにファイアウォール等のセキュリティ手段によって保護を徹底</li> <li>・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</li> </ul>
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"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>

※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。



- ◆ 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。
- ◆ 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。尚、次回の更新は2022年6月を予定しております。

## <お問い合わせ先>

担当窓口： イメージ情報開発株式会社

経営企画室長 井上 康太

TEL : 03 - 5217 - 7811

FAX : 03 - 5217 - 7816

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