

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年6月30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/  
BPO・サービス事業の計画

4 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	東京証券取引所グロース市場 コード：3803
資本金	301百万円（2023年3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	56名（連結、2023年3月末時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・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）</li><li>・BPO／サービス事業（決済処理業務や会員管理業務などの受託）</li></ul>

## ■ 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の複合処理事業を開始
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に株式上場（現在は東京証券取引所グロース市場へ上場）
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
2021年9月	株式会社マーベラントの全株式を譲渡、連結子会社から除外



## 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」「BPO・サービス」「その他」に分類しております。

事業の多角化を推進し、M&Aを含め他社との提携等により新規事業の構築に取り組んでおります。



## 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

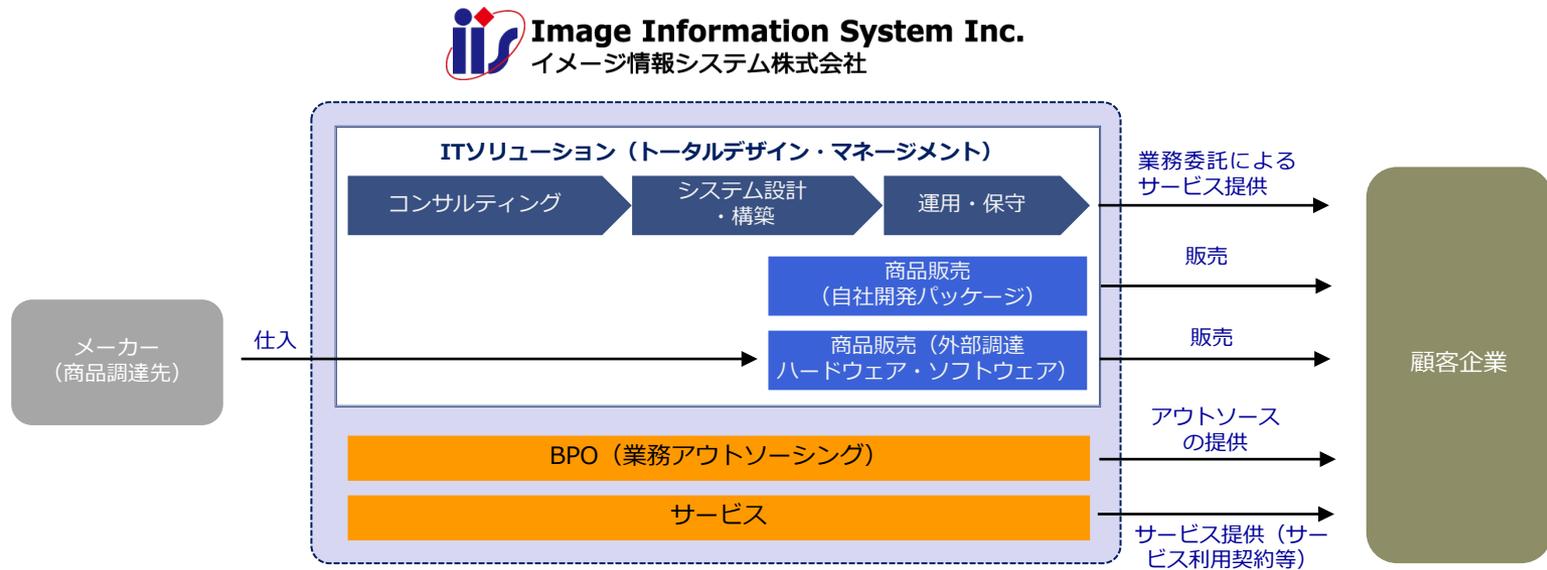
\*構成比は23年3月期の業績に基づく。

## ◆ 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

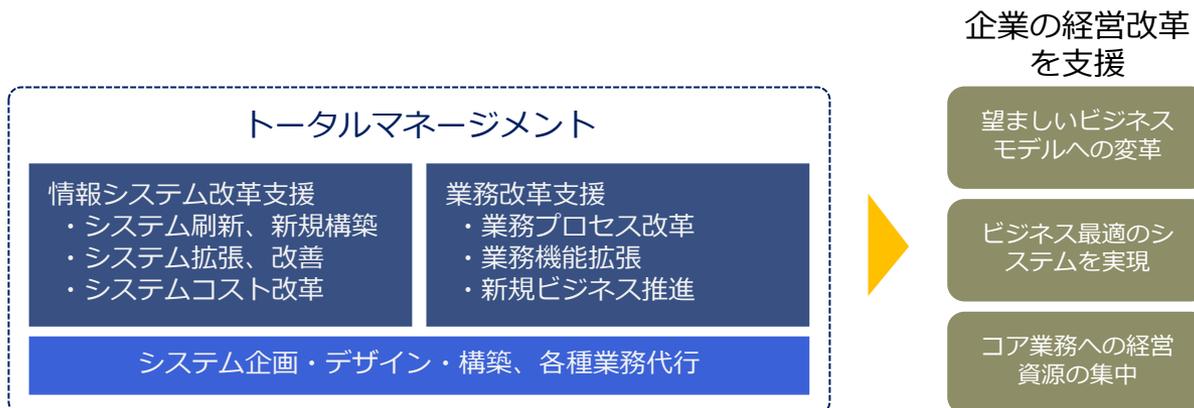
- ✓ 会員管理業務等のアウトソーシング受託やクレジット決済等のクラウドサービスの提供



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>

<sup>※</sup>構成比は2023年3月期の業績値

- ・コンサルティング／設計／構築 → **68.5%**
- ・運用／保守 → **30.0%**
- ・商品販売 → **1.5%**

・・・ 商品販売においては、前年度にあった大型案件が当連結会計年度中には受注および売上計上に至らず、構成比が低調に推移しました。

## 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）を利用したカスタム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。

### ◆ カスタム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

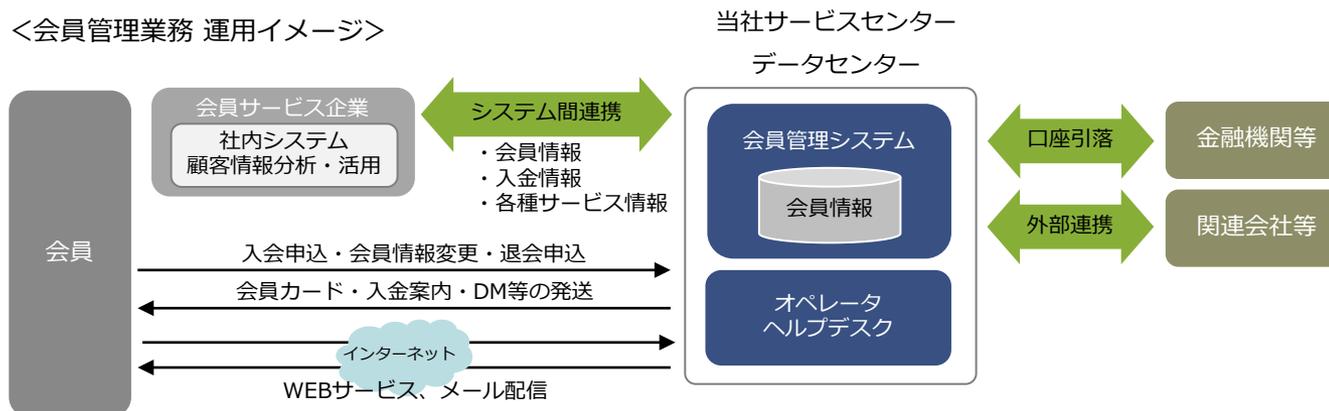
会員組織を保有する企業から会員管理業務のアウトソーシングを受託しており、入会申込受付、審査、会員カード発券、会費収納、DM作成・発送等の業務を実施。また、物販・飲食店舗、EC店舗、商店街等の団体等に対して、クレジットカードやコンビニ支払い等の決済サービス等を提供。

### ◆ 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

## 売上・利益構成

売上高から売上総利益までを事業セグメント毎に管理しております。

### ◆売上高の構成

- ✓ 全体売上高における各事業の割合は、ITソリューション事業が84.1%、BPO・サービス事業が15.9%

### ◆売上総利益の構成

- ✓ 売上総利益における各事業の割合は、ITソリューション事業が83.8%、BPO・サービス事業が16.2%

### ◆セグメント毎の売上総利益率

- ✓ セグメントの利益率は、ITソリューション事業が32.3%、BPO・サービス事業が32.9%

単位：千円

	2023/3期	売上高比
売上高	546,145	100.0%
売上総利益	176,996	32.4%
販売費及び一般管理費	177,544	32.5%
人件費	121,042	22.2%
水道光熱費・通信費・地代家賃	9,006	1.6%
諸手数料	21,176	3.9%
顧問料	5,545	1.0%
その他	20,775	3.8%
営業利益	△ 547	-

単位：千円

セグメント	売上高		売上総利益		セグメント利益率
	金額	構成比	金額	構成比	
ITソリューション	459,102	84.1%	148,355	83.8%	32.3%
BPO・サービス	87,043	15.9%	28,640	16.2%	32.9%
計	546,145	100.0%	176,996	100.0%	32.4%



## 損益計算書

単位：千円

	2022/3期	2023/3期	増減額	増減率
売上高	928,825	546,145	△ 382,680	-41.2%
売上原価	768,714	369,149	△ 399,566	-52.0%
売上総利益	160,110	176,996	16,886	10.5%
販売費及び一般管理費	154,455	177,544	23,088	14.9%
営業利益	5,655	△ 547	△ 6,202	-
営業外収益	6,208	890	△ 5,318	-85.7%
営業外費用	2,362	1,152	△ 1,210	-51.2%
経常利益	9,501	△ 809	△ 10,310	-
特別利益	38,032	58,328	20,296	53.4%
特別損失	25,834	4,361	△ 21,472	-83.1%
税金等調整前当期純利益	21,699	53,158	31,458	145.0%
法人税等	15,275	2,594	△ 12,681	-83.0%
当期純利益	6,423	50,563	44,139	687.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,423	50,563	44,139	687.2%

## セグメント毎の売上高、利益、利益率

単位：千円

	2022/3期		2023/3期		増減額	増減率
	売上高	セグメント利益率	売上高	セグメント利益率		
売上高	928,825	-	546,145	-	△ 382,680	-41.2%
ITソリューション	818,332	-	459,102	-	△ 359,230	-43.8%
BPO・サービス	67,809	-	87,043	-	19,234	28.3%
その他	42,682	-	-	-	△ 42,682	-
セグメント利益	160,110	17.2%	176,996	32.4%	16,886	10.5%
ITソリューション	150,053	18.3%	148,355	32.3%	△ 1,698	-1.1%
BPO・サービス	5,748	8.5%	28,640	32.9%	22,892	398.2%
その他	4,308	10.1%	-	-	△ 4,308	-



## ◆売上高・売上総利益

### 【ITソリューション事業】

新たにITソリューションベンダーとの提携を進めたものの、ハードウェア売上を含む大型案件が受注および売上計上に至らず、売上高は前年比で大幅減となりました。売上高は459,102千円（前年比43.8%減）、セグメント利益は148,355千円（前年比1.1%減）となりました。

### 【BPO・サービス事業】

徐々に社会経済活動の正常化が進み、景気が緩やかに回復しつつあるなか、決済サービス等各種サービスが拡大し、また積極的な営業活動により会員管理サービス等の新規受注が進展。その結果、売上高は87,043千円（前年比28.3%増）、セグメント利益は28,640千円(前年比398.2%増)となりました。

### 【その他事業】

M&Aを含めた他社との資本業務提携等による事業拡大を想定し検討を進めておりますが、実現に至らず、売上高はありませんでした。

売上高は大幅に減少しましたが、売上総利益、セグメント利益率につきましては前年を上回りました。

## ◆営業利益・経常利益

営業利益及び経常利益につきましては、業務の効率化による費用の抑制に努めましたが、新規事業準備に向けた経費増を補いきれず、営業損失は547千円（前年は営業利益5,655千円）、経常損失は809千円（前年は経常利益9,501千円）。

## ◆当期純利益

投資有価証券売却益等による特別利益が58,328千円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は50,563円（前年比687.2%増）となりました。

# 2023年3月期サマリ 連結業績 貸借対照表・資産の推移



	2022/3期	2023/3期	増減額
<b>資産の部</b>			
流動資産	660,064	619,732	△ 40,332
現金及び預金	504,972	454,910	△ 50,062
受取手形、売掛金及び契約資産	114,415	79,361	△ 35,054
仕掛品	379	81	△ 298
貯蔵品	277	222	△ 55
前払費用	17,061	23,021	5,960
預け金	※1 1,220	38,231	37,011
その他	21,738	23,903	2,165
固定資産	107,455	87,160	△ 20,295
有形固定資産	5,255	4,240	△ 1,015
建物	11,733	11,733	0
減価償却累計額	△ 9,920	△ 9,920	0
減損損失累計額	△ 1,812	△ 1,812	0
建物(純額)	-	-	-
工具、器具及び備品	78,116	83,471	5,355
減価償却累計額	△ 70,586	△ 72,056	△ 1,470
減損損失累計額	△ 7,174	△ 7,174	0
工具、器具及び備品(純額)	355	4,240	3,885
建設仮勘定	4,899	-	△ 4,899
無形固定資産	10,600	44,015	33,415
ソフトウェア	※2 0	29,462	29,462
ソフトウェア仮勘定	10,600	14,553	3,953
投資その他の資産	91,599	38,903	△ 52,696
投資有価証券	※3 72,528	19,815	△ 52,713
繰延税金資産	3,348	1,243	△ 2,105
その他	15,723	17,845	2,122
資産合計	767,520	706,893	△ 60,627

	2022/3期	2023/3期	増減額
<b>負債の部</b>			
流動負債	154,496	181,886	27,390
買掛金	43,995	11,808	△ 32,187
未払法人税等	16,024	1,670	△ 14,354
賞与引当金	14,005	8,811	△ 5,194
その他	※4 80,470	159,596	79,126
固定負債	275,489	166,234	△ 109,255
長期借入金	※4 106,664	-	△ 106,664
繰延税金負債	17,153	3,570	△ 13,583
退職給付に係る負債	151,671	162,663	10,992
その他	-	-	-
負債合計	429,986	348,120	△ 81,866
<b>純資産の部</b>			
株主資本	297,815	348,379	50,564
資本金	301,000	301,000	0
資本剰余金	8,552	8,552	0
利益剰余金	※5 42,269	92,832	50,563
自己株式	△ 54,005	△ 54,005	0
その他の包括利益累計額	39,718	10,393	△ 29,325
その他有価証券評価差額金	※3 39,718	10,393	△ 29,325
純資産合計	337,534	358,772	21,238
負債純資産合計	767,520	706,893	△ 60,627

- ※1 投資有価証券売却による証券会社への預け金増加
- ※2 新規サービス構築に伴うソフトウェア資産増
- ※3 投資有価証券の売却
- ※4 借入金の固定負債から流動負債への振替による変動
- ※5 当期純利益による増加

- 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/  
BPO・サービス事業の計画
- 4 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～

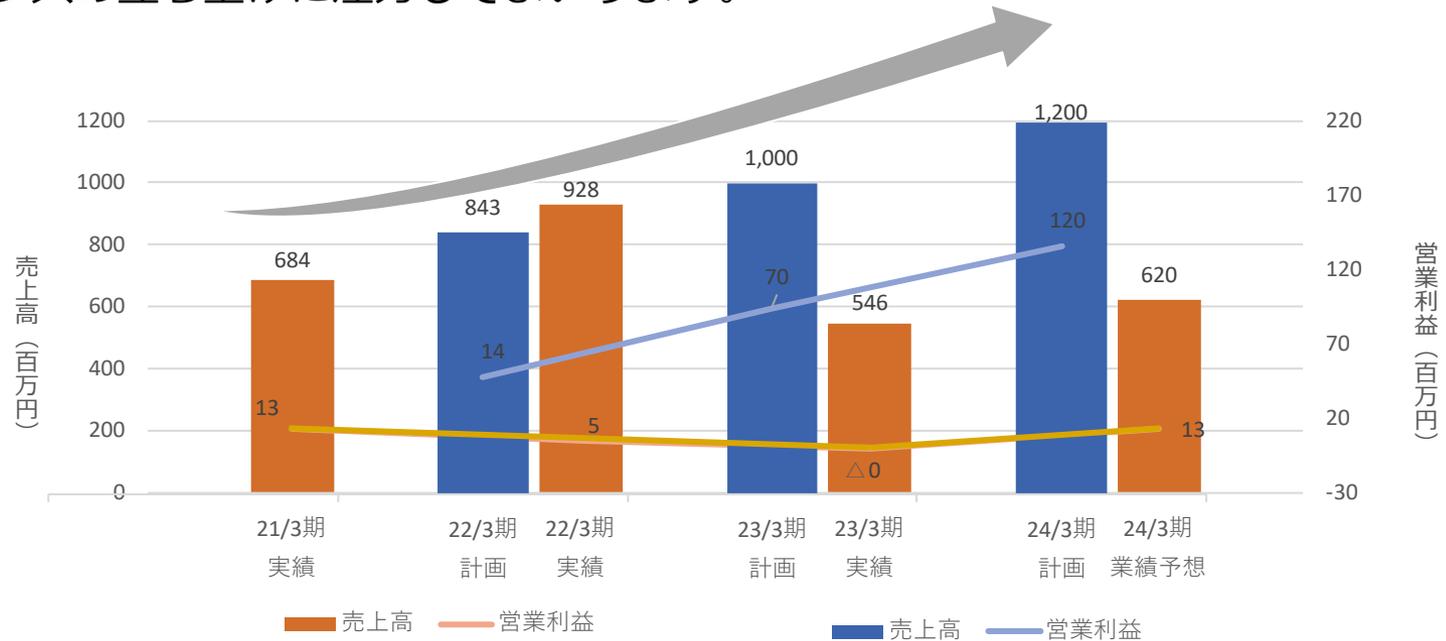
中期的テーマを掲げ、持続的成長に向け事業を推進

## 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）



本中期計画の業績達成は見込めていない状況にあります。次の中期計画期間（2025年3月期～2027年3月期）での上場維持基準の適合に向け、特に成長戦略となる新規サービスとアライアンスの立ち上げに注力してまいります。



	21/3期 実績	22/3期 予想	22/3期 実績	23/3期 計画	23/3期 実績	24/3期 計画	24/3期 業績予想
売上高	684	843	928	1,000	546	1,200	620
ITソリューション事業	528	-	818	696	459	-	517
BPO・サービス事業	78	-	67	109	87	-	102
その他	78	-	42	195	0	-	1
営業利益	13	14	5	70	△0	120	13
営業利益率	1.9%	1.7%	0.5%	7.0%	0.0%	10.0%	2.1%
経常利益	21	15	9	70	△0	120	10

単位：百万円

## ① 収益が悪化している事業の見直し

新型コロナ感染症の影響等で収益が悪化している事業の見直しを進めてまいりました。ITソリューションセグメントに関しましては、顧客との契約内容の見直し、業務の効率化等により、事業の収益性改善を進めております。

BPO・サービスセグメントの決済サービスについては、緊急事態宣言等によるサービスを提供する店舗での取扱高の減少と共に当社の売上も大幅に減少し、業務プロセスの見直しによるコスト圧縮に努めました。2024年3月期においては、コロナ禍前の水準まで回復する見込みです。

その他セグメントに計上しておりました医療モール運営事業については、2022年3月期に連結子会社である株式会社マーベラントの全発行済株式を売却することで撤退したため、売却後の当該事業売上高は0となっております。

## ② 積極的な事業投資

継続的な事業拡大に向け、2023年3月期から新たなBPOおよびクラウドサービスの実現に向けて、複数のシステム開発投資を開始しており、2024年3月期には順次サービスを開始する予定です。

一方で、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については具体的な増員数の目途が立つまでには至っておらず、引き続き採用活動を強化すると共に、パートナー企業との連携による開発要員の拡大を図ってまいります。

## ③ ITソリューション分野における提携関係の強化

当社の成長戦略として、ITソリューションベンダーとの提携関係構築を進めております。共同プロモーション等による営業活動の効率化と顧客数・案件数の拡大、特定技術への注力によるコンサルティングや開発業務の効率化、および早期人材育成を図ります。

2022年3月期から活動を開始しましたが、ベンダーの選定や技術習得等で時間を要したことから、本格的な売上拡大は2024年3月期からを見込んでおります。

## ④ 事業推進管理の強化による営業黒字の継続、拡大

前期は新規事業準備に向けた経費増を補いきれず営業赤字とはなりましたが、事業推進の管理を強化することにより、投資コストと収益拡大のバランスをとり、今期以降、営業黒字の継続拡大を図ってまいります。

案件受注プロセスの管理とパートナー企業を含む要員の管理を強化することにより、売上の向上と収益性の向上を進めております。また、システム設計・開発の資産やノウハウの蓄積と活用による生産性の向上を継続しております。

## ⑤ 継続的な事業拡大に向けたビジネスモデルの整備

新サービス開発については2023年3月より開始しており、2024年3月期から売上・利益の積み上げが進む見込みです。

## ⑥ 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、借入や増資等による資金調達およびM&Aを含めた他社との提携検討を進めております。本施策につきましては、フィンテック領域における新サービスの創造を成長戦略にかかげ、2023年3月期にその他セグメントにおいて売上195百万円を計上する計画としておりましたが、提携関係は進めたもののビジネスには至らず、売上0となりました。

**新たなBPOおよびクラウドサービスを展開します。**

**当社の顧客資産、技術力・開発力、業務処理能力、既存サービスを有効に活用し、収益性の高いストックビジネスを構築してまいります。**

- 当社経営状況の建て直しに伴い、サービス開発投資を開始
- 企業のシステム構築需要と共に、クラウドサービス需要の取り込み
- BPO（業務アウトソーシング）を含む独自のクラウドサービス
- 当社技術力、開発力、業務処理能力のの有効活用

**既存顧客等からの要望に応じた新たなサービスを構築**



**幅広い需要に対応可能な競争力のあるサービス構築へ**



### ITソリューションベンダーとの連携による成長を目指します。

当社では顧客のビジネスに最適なシステムを設計・開発してきておりますが、一方で、パッケージソリューションを提供するベンダーとの連携によるビジネス展開により、効率的な事業の拡大を目指します。

- 共同プロモーション等による営業活動の効率化。安定的な新規顧客、案件数の拡大
- ソフトウェア・ハードウェア販売の売上計上
- パターン化によるコンサルティング・設計開発の効率的なプロジェクト推進
- 人材の効率的な活用と早期育成、パートナー人材採用の簡易化（オフシェア含）

- 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/  
BPO・サービス事業の計画
- 4 認識するリスク情報



**中期計画（2022年3月期～2024年3月期）の計画実施に遅れが生じており、2024年3月期の計画値（売上12億円）と見込値（売上6.2億円）で大きな差異が生じております。**

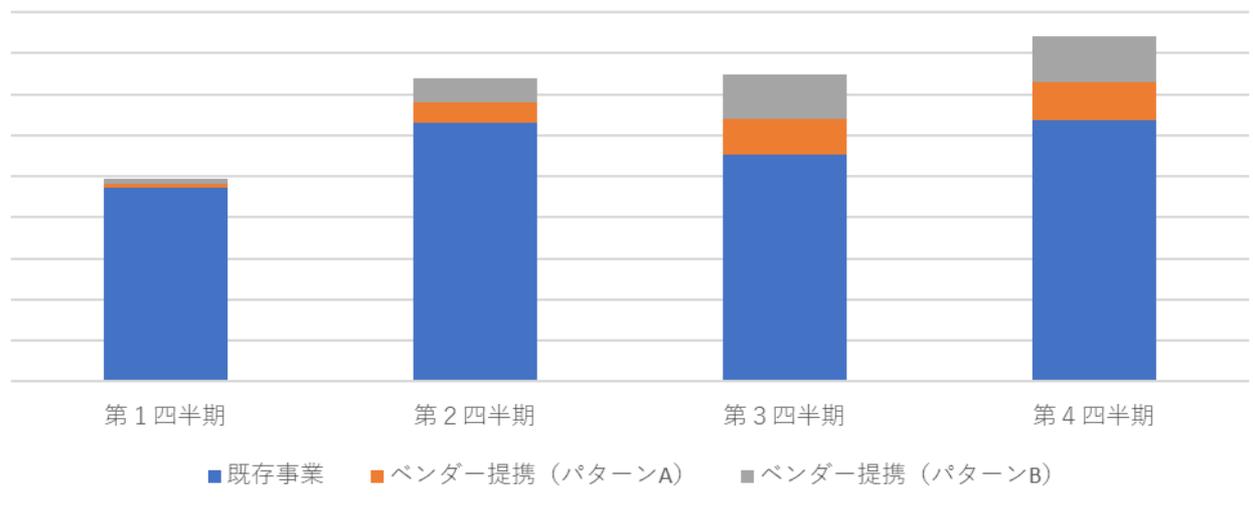
**このため、本章の事業計画説明におきましては、現在の見込値（全社売上高6.2億円）を使用して記載しております。**

ITソリューション事業におきましては、「ソリューションベンダーとの連携」によって確実に実績を積み上げ、2025年3月期からの成長目途を立てられるようにすることを最大のテーマとしております。2024年3月期の売上高推移イメージは下記の通りです。

24年3月期

	パターンA	パターンB
ソフトウェア販売売上	1.5百万円	7.5百万円
受託開発売上	46百万円	46百万円
年間利用料	—	4.5百万円/年間

ITソリューション事業の売上高推移イメージ（24年3月期）





## 中期的目標

売上規模の継続的な拡大を図ると共に収益性を向上する。

### 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の向上（パーヘッド売上の向上）
- ・ 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受託対価の向上
- ・ 同一ソリューションの横展開、社内技術資産の蓄積・活用による原価低減

## 3つの重点方針と施策

### <方針>

継続的な販売の拡大

事業基盤の強化  
(技術、人材)

提供ソリューション  
の強化



### <施策>

#### 企業・サービスアピール

- ✓ サービス案内、Web等の継続的なアップデート

#### 技術資産の蓄積と活用

- ✓ フレームワーク等の資産活用基準、開発基準等の整備。コンポーネント・モジュールの蓄積、活用

#### 人材採用・育成の強化

- ✓ 技術力、コンサル力、営業力の強化。効率的な教育プロセスの確立と徹底

#### 開発パートナー企業との連携強化

- ✓ オフシェアを含むパートナー企業との連携強化、関係深耕と共に、パートナー数を増加

#### ソリューションベンダーとの連携

- ✓ 共同プロモーション等による効率的・安定的な顧客・案件獲得、製品販売の増加、コンサル・開発業務の共通化、効率化



## ◆実績

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

## ◆ソリューションベンダーとの連携による最適ソリューションの提供

顧客のビジネス全体を俯瞰的な視点により捉えて、営業から生産、運用・保守といったバリューチェーン全体にわたり最適なソリューションを構築し、顧客の課題解決を包括的にサポート。また、企業においてはDX推進が大きな課題となっており、顧客の課題解決に向けて、DX推進をパートナー各社と推進。

国内民間企業のIT市場規模は、2023年度以降は、基幹システムやサーバーのリプレイス、セキュリティ対応などの他、データを活用した取り組みの必要性が高まると期待される。2023年度は前年度比2.2%増の14兆4,000億円と予測される。また、DXの国内市場については、製造をはじめ、流通、小売、金融、交通、運輸、物流、不動産、建設、バックオフィスなどの分野が伸長するとみられ、2030年度予測6兆5,195億円（2021年度比2.8倍）とされる。

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、中堅企業に向けてERP導入支援等を加速させることで持続的成長を実現いたします。



出典：矢野経済研究所



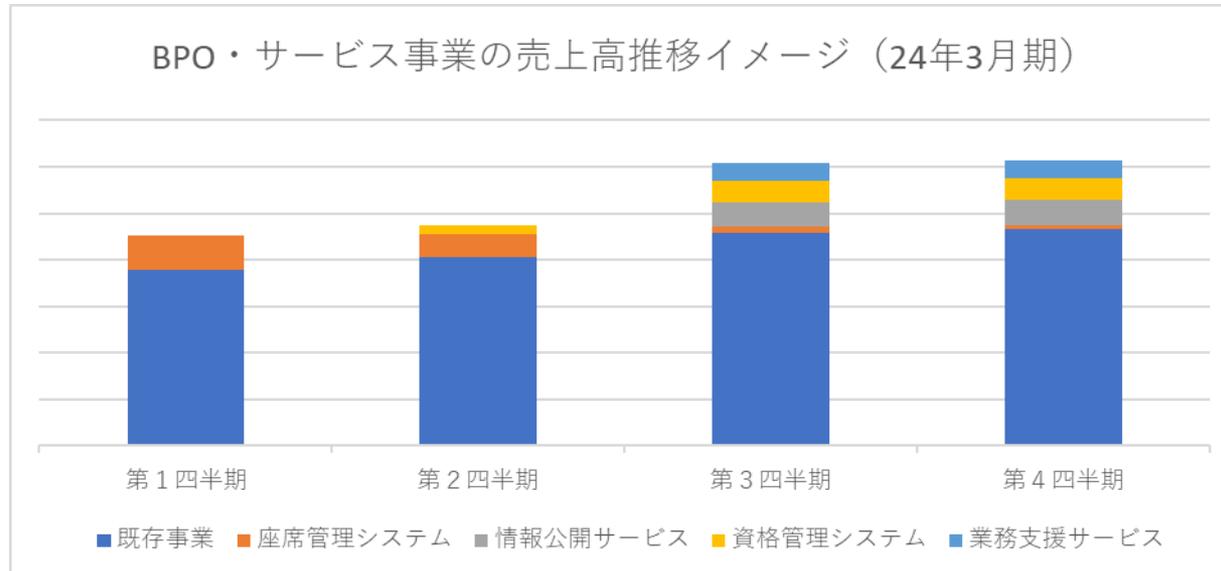
出典：富士キメラ総研

各サービスは企画や開発の段階であるため、その規模感および既存事業に占める割合のイメージを記載いたします。

24年3月期

商品	提供開始時期	初年度売上規模 (1案件あたり平均)
座席管理サービス	23年4月～	7.2百万円
情報公開サービス	23年8月～	2.6百万円
資格管理サービス	23年10月～	5.8百万円
業務支援サービス	23年12月～	3.8百万円

BPO・サービス事業の売上高推移イメージ (24年3月期)





## 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づけから、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
- ・案件規模の拡大
- ・新規サービスの拡充

### ◆利益の拡大

- ・売上拡大による収益性向上
- ・業界に特化した高付加価値ソリューションの提供

## 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

- ✓ ショービジネス向けクラウドサービスの提供
- ✓ 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

- ◆ 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

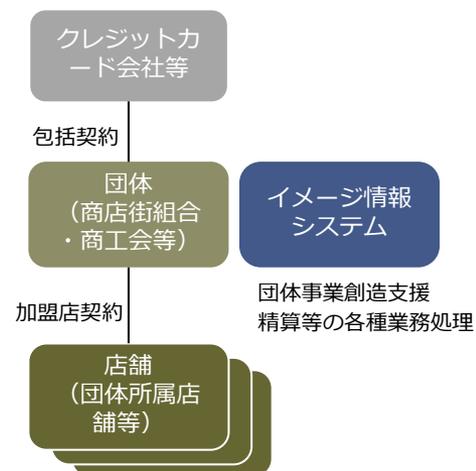
## ◆ サービス事例

### ✓ 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

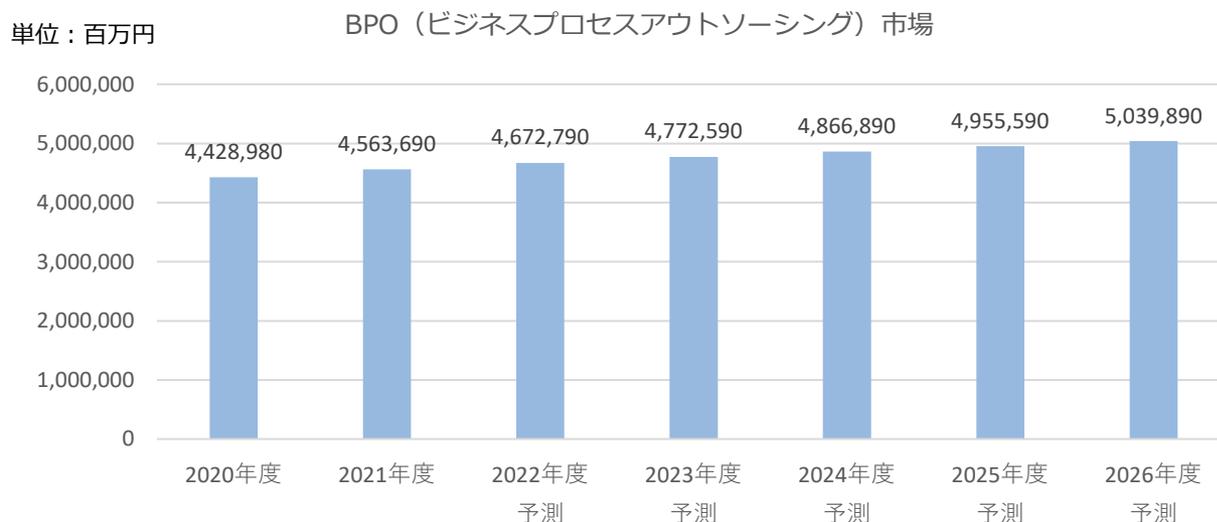
## <団体向け決済サービスイメージ>



BPO市場規模は2023年度は前年度比2.1%増の4兆7,725億円、2023年度以降も市場は拡大予測とされる。

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。

具体的な取組みとしては、マーケットインの商品作りにより、これまで培ってきたマーケティング力を基盤として、顧客ニーズを的確に捉えた自社サービスの展開を強化してまいります。産業用パッケージソフトの拡充、ターゲット市場の拡充として、B2B2B領域の取り込みを進めます。



出典： 矢野経済研究所

- 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/  
BPO・サービス事業の計画
- 4 認識するリスク情報

# 4.認識するリスク①



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	<p>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。</p>	<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	<p>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。</p>	<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	<p>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。</p>	<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。

# 4.認識するリスク②



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ー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ー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2024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  
取締役経営企画室長 井上 康太

TEL : 03 - 5217 - 7811

FAX : 03 - 5217 - 7816

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