

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年6月28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

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

4 認識するリスク情報

■ 会社概要

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 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（2024年3月末）
決算期	3月
本店所在地	東京都千代田区神田猿樂町2-4-11
従業員数	56名（連結、2024年3月末）
事業内容	ITソリューション事業 ITシステムのコンサルティング、設計、構築、 運用、保守、システム販売 BPO・サービス事業 会員管理等の業務代行、決済等サービス

<沿革>

1975年10月	会社設立
1976年4月	イメージデータ複合処理事業を開始
1980年12月	本社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	決済サービスを開始、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	大坂証券取引所ヘラクレス市場に上場 ※現在は東証グロース市場に上場
2007年5月	本社を東京都港区芝大門に移転
2011年7月	本社を東京都千代田区に移転
2017年10月	分社型新設分割により連結子会社 イメージ情報システム(株)を新設
2018年11月	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)マーベラントの全株式を譲渡、連結除外

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）、クラウドサービスに至るまで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。

現在は2社でグループを構成しております。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)を分社化してITソリューション等の事業を移管し、また、2021年9月に(株)マーベラントの全株式を売却して連結から除外しました。



当社の事業は「ITソリューション」と「BPO・サービス」のセグメント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・業務の両面から支援
- 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

セグメント構成



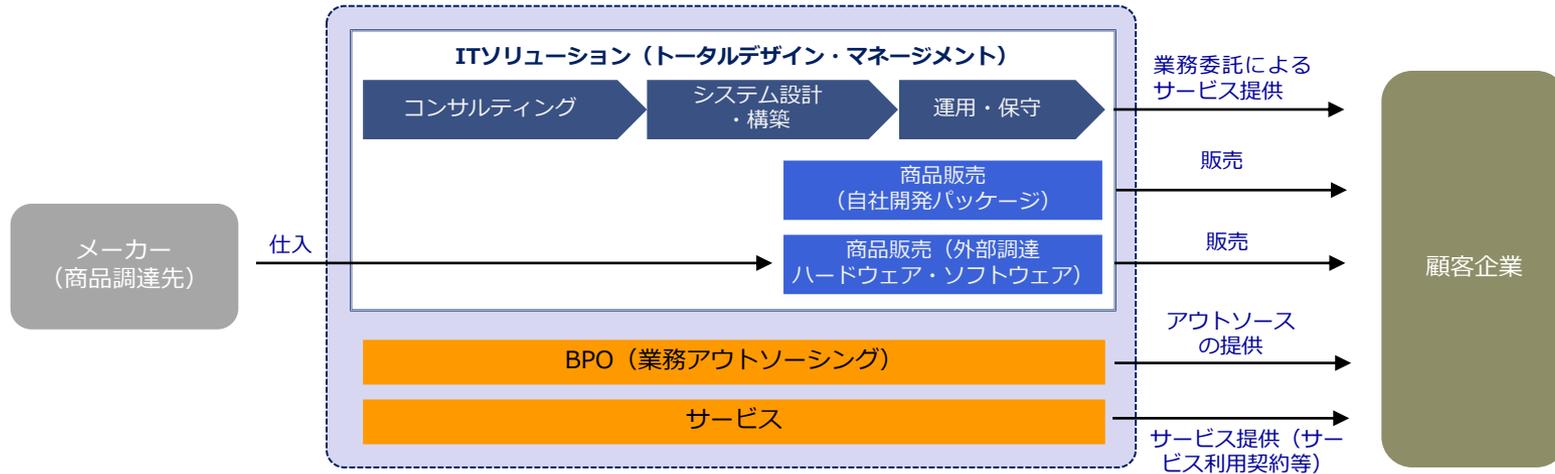
- ✓ コンサルティング／設計／構築
- ✓ 運用／保守
- ✓ 商品販売



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

*構成比は2024年3月期の業績に基づく。

当社の事業における取引は、業務受託、商品販売、サービス提供から成ります。



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。



■事例

◆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

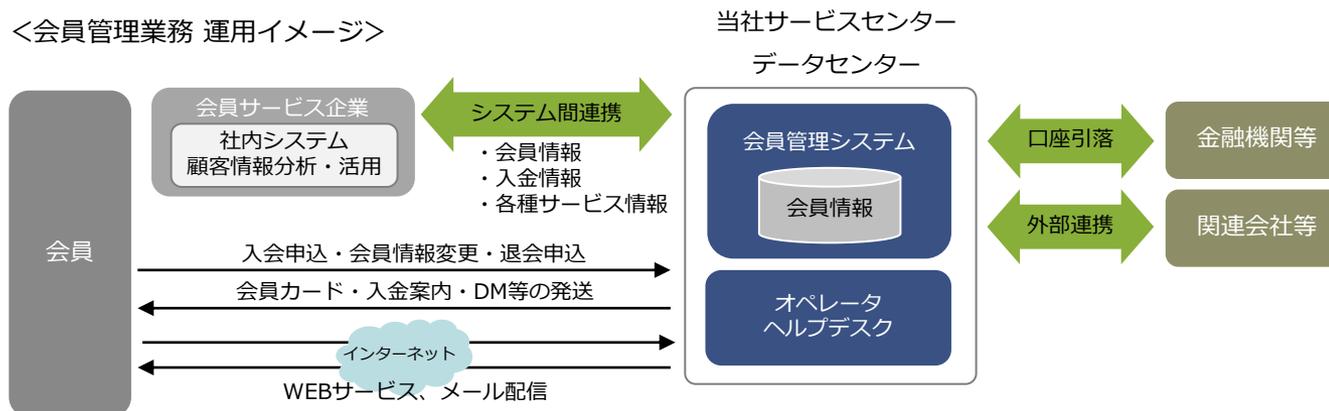
会員組織を保有する企業から会員管理業務のアウトソーシングを受託しており、入会申込受付、審査、会員カード発券、会費収納、DM作成・発送等の業務を実施。また、物販・飲食店舗、EC店舗、商店街等の団体等に対して、クレジットカードやコンビニ支払い等の決済サービス等を提供。

◆ 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

当社では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。
なお、販売費及び一般管理費はセグメント共通で管理しております。

◆売上高の構成

✓ 売上高における各セグメントの割合は、ITソリューション 80.8%、BPO・サービス 19.2%

◆売上総利益の構成

✓ 売上総利益における各セグメントの割合は、ITソリューション 86.5%、BPO・サービス 13.5%

セグメント構成（2024年3月期実績）

（単位：千円）

セグメント	売上		売上総利益	
	金額	構成比	金額	構成比
ITソリューション	426,564	80.8%	129,121	86.5%
BPO・サービス	101,345	19.2%	20,070	13.5%
合計	527,910	100.0%	149,192	100.0%

損益計算書

(単位：千円)

	2023年3月期	2024年3月期
売上高	546,145	527,910
売上総利益	176,996	149,192
営業利益	△547	△13,504
経常利益	△809	△7,150
税引前純利益	53,153	△12,251
当期純利益 ※	50,563	△20,753

セグメント毎の売上高、利益

(単位：千円)

	2023年3月期	2024年3月期
売上高	546,145	527,910
ITソリューション	459,102	426,564
BPO・サービス	87,043	101,345
セグメント利益	176,996	149,192
ITソリューション	148,355	129,121
BPO・サービス	28,640	20,070

※親会社株主に帰属する当期純利益

◆売上高

売上高は527,910千円（前年比3.3%減）となりました。

【ITソリューション】

ITソリューションベンダーやパートナー企業との連携を進めたものの、顧客開拓のための体制構築および受注プロセス強化での十分な成果が得られず、前年比で低調に推移し、売上高は426,454千円（前年比7.0%減）、セグメント利益は129,121千円（前年比12.9%減）となりました。

【BPO・サービス】

決済サービスの拡大と新規サービスの開始に伴い受注が増加しました。一方で新規サービス開発に伴い費用が増加し、売上高は101,345千円（前年比16.43%増）、セグメント利益は20,070千円(前年比29.9%減)となりました。

◆営業利益・経常利益・当期純利益

営業利益、経常利益、及び当期純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、新規事業開発の経費増を補いきれず、営業損失は13,504千円（前年は営業損失547千円）、経常損失は7,150千円（前年は経常利益809千円）、親会社株主に帰属する当期純利益は△20,735千円(前年比141.0%減)となりました。

貸借対照表

(単位：千円)

	2023年3月期	2024年3月期	前期末対比
資産合計	706,893	627,905	△78,988
流動資産	619,732	491,161	△128,571
固定資産	87,160	136,743	49,583
負債合計	348,120	291,060	△57,059
流動負債	181,886	111,300	△70,586
固定負債	116,234	179,759	63,525
純資産合計	358,772	336,844	△21,928
負債純資産合計	706,893	627,905	△78,988

◆資産

流動資産：現金及び預金91,750千円の減少、預け金37,002千円の減少

固定資産：ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が49,994千円増加

◆負債

流動負債：1年以内返済予定の長期借入金が106,664千円減少

◆純資産

純資産：利益剰余金の減少20,735千円

1 会社概要

2 中期経営計画

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

4 認識するリスク情報

■ 前中期計画（2022年3月期～2024年3月期）の状況

前中期計画では、下記の中期的な目標と施策を掲げ、2024年3月期に売上1,200百万円・経常利益120百万円を目標としておりましたが、積極的な資金調達と事業投資が進められず、売上527百万円・経常損失7百万円となり、計画未達となりました。

◆ 中期的な目標について

- ・ 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

規模拡大のための事業投資が進められず、事業規模の拡大および収益性向上には至りませんでした。

- ・ 継続的な増収・増益を実現する事業モデルの確立

ベンダー等との提携や新たなITソリューションへの取り組み、新サービス開発等により一定のモデル作りが実現できたと考えております。

- ・ 利益経営の継続による株主還元（企業価値向上、復配）

事業規模の拡大がならず、またサービス開発等での負担により経常赤字となり、企業価値向上および復配の実現には至りませんでした。

◆ 実施施策について

- ・ 収益が悪化している事業の見直し

医療モール事業からの撤退、契約内容の見直しや業務効率化により、収益性が改善しました。決済サービスはコロナ禍で顧客店舗の取扱高が激減しておりましたが回復しました。



- ・積極的な事業投資
- ・継続的な事業拡大に向けたビジネスモデルの整備

小規模な投資に留まりましたが、新たなBPOおよびクラウドサービスを開発、開始しました。一方で、コンサルタント・エンジニア等の人材採用については苦戦しており新たな施策を推進予定です。

- ・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や開発パートナー企業との提携関係構築を進めました。新たなソリューションの取り扱いを開始し、営業活動やコンサルティング・開発業務の効率化、および人材育成を図っており、売上拡大を見込める状況となりました。

- ・事業推進管理の強化による営業黒字の継続、拡大

新規事業準備に向けた経費増を補いきれず営業赤字となりましたが、事業推進管理の強化により、投資コストと収益拡大のバランスをとり、営業黒字の継続拡大を図ってまいります。

- ・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

資金調達と大規模なM&A等の成長施策は実現できませんでした。一方で、現存資金による小型のM&A案件を進めております。



中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）

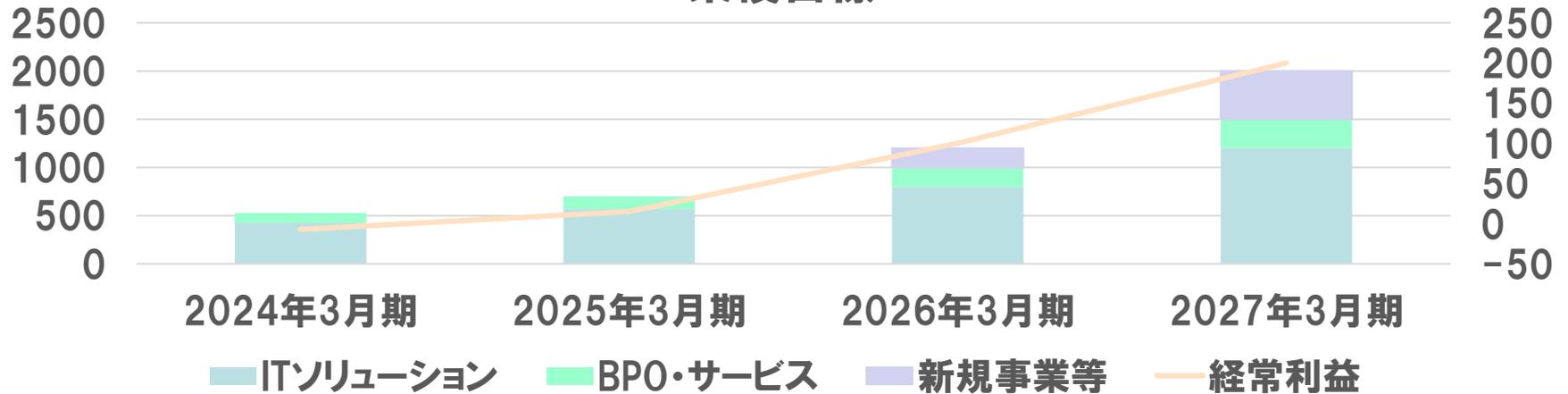
中期目標

- ◆ 事業規模の拡大と収益性の向上
- ◆ 継続的な成長を実現する事業モデルの確立
- ◆ 企業価値の向上と株主還元



ITソリューションにおいては既存ソリューションの横展開、BPO・サービスにおいてはサービス拡充と営業展開により、大幅な増収を目指します。また、M&Aや新規事業を含めた業績向上も計画しております。

業績目標

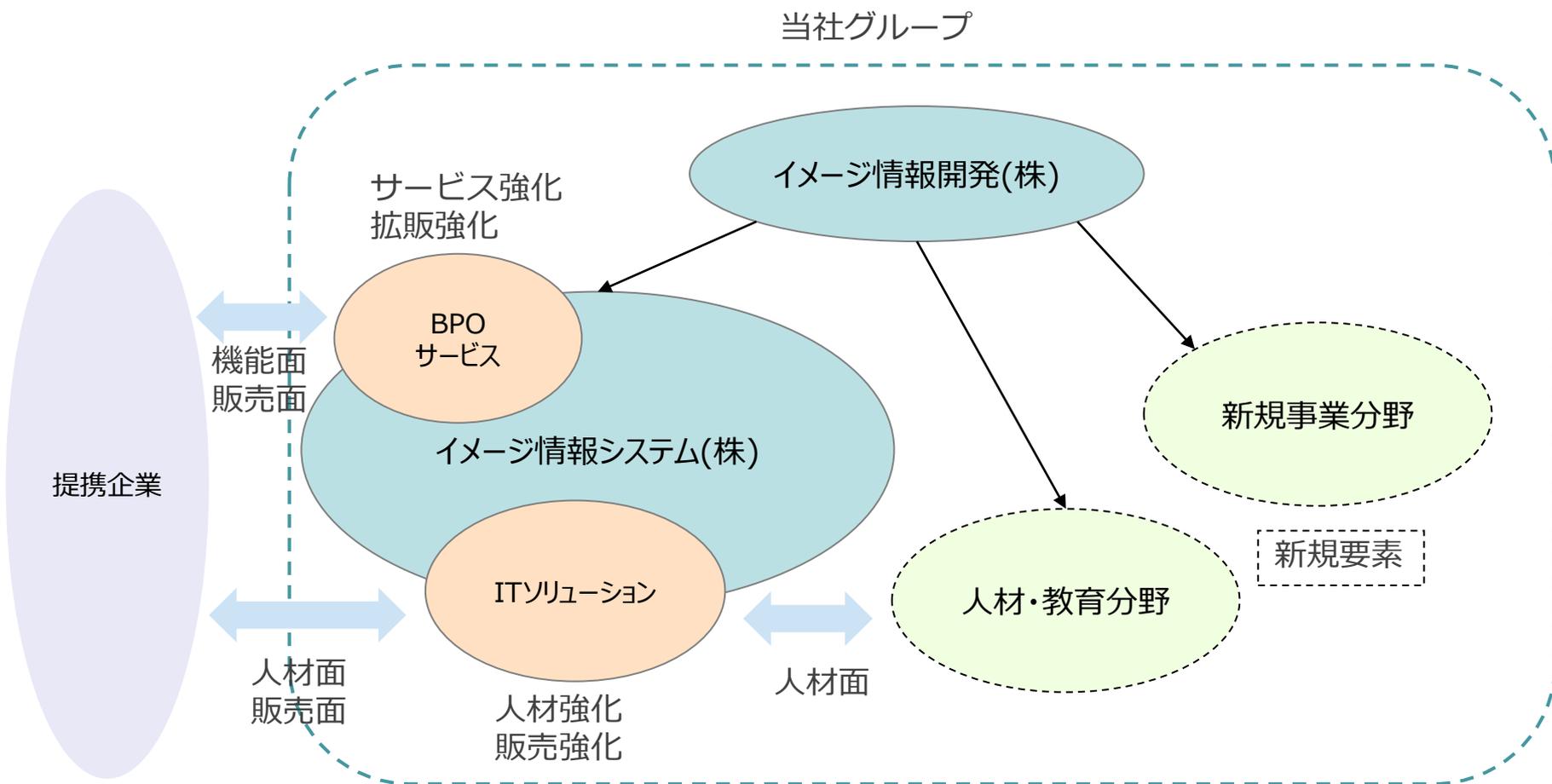


(単位: 百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
売上高	527	700	1,200	2,000
ITソリューション	426	570	800	1,200
BPO・サービス	101	130	200	300
(新規事業等)	—	—	200	500
経常利益	△7	15	100	200

■ 組織編制イメージ

ITソリューションの成長を軸に組織編制を図ります。人材（採用・教育）、営業、ガバナンスの強化を課題として取り組みます。また、ITを活用する新たな事業分野へも取り組んでまいります。





- ◆ **事業規模拡大に向けた資金調達と積極的な事業投資**
事業資金の調達と積極的な投資
- ◆ **適切な組織編制とガバナンス**
グループ編成の最適化とガバナンス体制の強化
- ◆ **事業推進力の強化**
サービス・製品の競争力、採用・育成、営業の強化
- ◆ **M&A及び企業提携の推進**
機能拡充と業績向上に向けた推進
- ◆ **会社環境の改善**
オフィス等の職場環境、ストックオプション等の報酬面の改善

1 会社概要

2 中期経営計画

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

4 認識するリスク情報

■ 前期（2024年3月期）の状況

企業システムのコンサルティング及び設計、開発につきましては、ソリューションベンダーと、パートナー企業との連携強化、収益性向上に向けた取り組み、新規顧客開拓のための体制強化、自社製品のブランド力強化等を進めてまいりました。

しかしながら、顧客開拓のための体制構築および受注プロセスの強化での十分な成果が得られず、前年同期に比べ低調に推移いたしました。その結果、売上高は426,564千円(前年比7.0%減)、セグメント利益は129,121千円(前年比12.9%減)となりました。

ITソリューションセグメント

(単位：千円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績
売上高	459,102	426,564
セグメント利益	148,355	129,121

各施策に遅れが生じ、収益に結び付きませんでした。他社との連携強化および新規ソリューションの準備は実現したため、2025年3月期以降の増収を図ります。

ITソリューションの計画目標

販売の強化と要員の増強を軸に成長を目指します。2025年3月期のITソリューションセグメントは、売上高570百万（前年度比約134%）、セグメント利益200百万（前年度比約155%）を計画しております。

- ✓ 事業基盤の強化（人材・技術・ビジネスパートナー）
- ✓ 取扱案件の強化・適正化
- ✓ 新規取引の拡大

ITソリューションセグメント

（単位：千円）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
売上高	426,564	570,000	800,000	1,200,000
セグメント利益	129,121	200,000	—	—

期末要員数

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
要員数（人数）	36	48	61	74

3つの重点方針と施策

<方針>

事業基盤の強化
(技術、人材、BP)

取扱案件の
強化/適正化

新規取引の拡大

<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

蓄積した技術資産の効率化と標準化

- ✓ 簡易フレームワークの推進・開発手法/環境の標準化
- ✓ ソース等各種管理・インフラ等基盤設計標準化の推進とそれに伴う対応可能者の育成・増大

人材採用・育成の強化

- ✓ 技術力、コンサル力、営業力の強化、採用強化
- ✓ 効率的な採用・人材育成プロセスの確立、人的冗長化

適正案件の選択と集中、新規取引強化

- ✓ オフシェアを含むパートナー企業との連携強化、取引ボリュームの拡大と契約内容/期間の見直し・適正化
- ✓ 効率的な営業促進

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

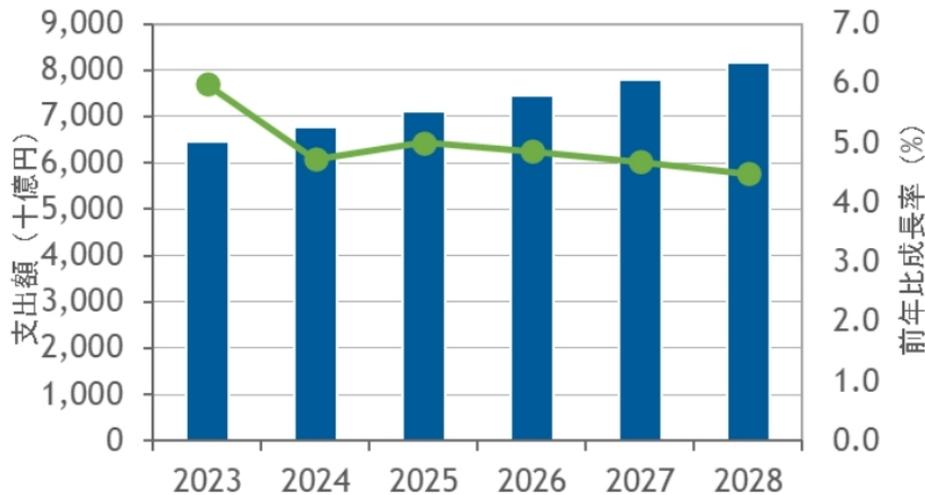
◆ソリューションベンダーとの連携による最適ソリューションの提供

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。

国内のITサービス市場規模は2023年度で前年比6%増の6兆4608円で、市場の成長率も5%超えと、ここ数年来では非常に高い規模および成長率となっています。これは政府/公共分野でのデジタルガバメント推進とそれに伴う各種大型案件、民間でのクラウド移行や最新のDX化・AI利用・基幹システム刷新等に向けた案件に対応すべく、ITコンサルティングやシステムインテグレーションなどを含む市場が好調な事にけん引されています。

当社においては、これらデジタルビジネス化に向けた既存システムの最新化やデジタルイノベーションを創出する新規システム投資の需要に対し、ビジネス基盤であるITソリューションおよびBPOサービスの強化・拡大に加えて、中堅企業に向けてERP導入支援等を加速させることで非連続的な成長を実現してまいります。

国内ITサービス市場 支出額予測：2023年～2028年



Notes: 2023年は実績推定値、2024年以降は予測
Source: IDC Japan 2024



出典：富士キメラ総研

■ 前期（2024年3月期）の状況

BPO(業務アウトソーシング)及び決済サービス等各種サービスにつきましては、決済サービスが拡大し、また、新規サービスの開始に伴い新規受注が進展いたしました。一方で新規サービス開発に伴い費用が増加しました。その結果、売上高は101,345千円(前年比16.4%増)、セグメント利益は20,070千円(前年比29.9%減)となりました。

BPO・サービスセグメント

(単位：千円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績
売上高	87,043	101,345
セグメント利益	28,640	20,070

既存サービスの売上拡大と新規サービスの開発を実現しました。2025年以降におきましては、既存サービスに加え、開発したサービスの販売展開により増収増益を図ります。

BPO・サービスの計画目標

既存サービス拡販と新規サービス開発により売上拡大を目指します。2025年3月期のBPO・サービスセグメントは、売上高130百万（前年度比約128%）、セグメント利益30百万（前年度比約150%）を計画しております。

- ✓ 新規ストックビジネス商品・サービス販売の促進・拡大
- ✓ 決済サービス等既存案件の拡大・案件規模の拡大
- ✓ 当社ノウハウを活かした新規サービスの立ち上げ

BPO・サービスセグメント

（単位：千円）

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
売上高	101,345	130,000	200,000	300,000
セグメント利益	20,070	30,000	—	—

3つの重点方針と施策

- ◆ 新規商品・サービスの拡販や既存案件の拡大、当社ノウハウを活かした新ビジネスの立ち上げにより売上拡大を図ります。

<方針>

新ストックビジネス
商品・サービスの販
売・拡大

既存案件の拡販

当社ノウハウを活か
した新規サービスの
立ち上げ

<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

新商品・サービスの販売

- ✓ 情報公開サービス、資格管理サービス、業務支援サービスといった前年度開発商品及びサービスの販売開始、拡販

BPOサービスの大型化と横展開

- ✓ 販売好調な座席管理システムの拡販、新規取引先開拓
- ✓ 販売商品・サービスの横展開に向けた営業強化
- ✓ クレジットカード会社や銀行、ガス機器機器メーカー等大規模取引先様の取り扱い量増加に対応し、安定的且つ高品質なBPOサービス・取引のご提供と新規商品のご提案活動強化

新規サービス立ち上げ

- ✓ 当社ノウハウ・保有資格を活かした新規サービスのご提案と案件獲得

- ◆ 決済や会員管理等を行う上で必要な資格・ノウハウ及び、様々な機能・設備・処理能力を自社保有しており、信頼性の高い高品質なソリューションの提供・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、企画・開発・運用・保守が可能
- ◆ 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
- ✓ 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 : 会員管理、クレジット、口座振替等
- ✓ 座席管理サービス : 会員管理、チケット手配、会場座席管理
- ✓ 情報公開サービス : セキュア文書情報共有・送達支援・管理
- ✓ 資格管理サービス : 保有資格とそれに紐づく業務対応者支援、取扱金額決済等
- ✓ 業務支援サービス : 保有資格とそれに紐づく業務対応者支援強化機能

BPO市場規模は2023年度は前年度比4.2%増の4兆8975億円。これは過去公表されている数字からの伸び率は約1.5倍であり、2024年度以降も市場は拡大予測とされています。

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、昨年来開発を進めてきた新ストックビジネス向けの自社商品（産業用パッケージソフト）・サービスの販売を開始・強化していく事、既存案件の取り扱い拡大を図る事を推進してまいります。

また、当社の強みである金融情報・個人情報等各種重要データを取り扱ってきた資格・ノウハウを活かし、新規サービスのご提案・ビジネス化を図ってまいります。

国内BPO市場規模推移・予測



注1：事業者売上高ベース

注2：IT系BPOとは発注企業からシステム運用管理業務を委託され代行するサービスとし、非IT系BPOとはその他の業務を委託され代行するサービスとする。

注3：2023年度以降は予測値

矢野経済研究所調べ

1 会社概要

2 中期経営計画

3 事業の計画

ITソリューション

BPO・サービス

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"> ・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 ・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 ・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
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"> ・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 ・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 ・働きやすい環境の整備、人員育成の強化
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"> ・プロジェクト別の原価予測や工数管理を徹底 ・見積り手法の標準化およびモニタリングの徹底

※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"> ・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
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"> ・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 ・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
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"> ・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 ・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

※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2025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 半田 基実

TEL : 03 - 5217 - 7811

FAX : 03 - 5217 - 7816

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