

|| 企業調査レポート ||

ビジュアル・プロセッシング・ジャパン

334A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年4月28日 (火)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業環境	04
■ 事業概要	05
1. 事業概要	05
2. 主要商品について	05
3. 収益モデル	08
4. 特長と強み	09
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期の業績概要	10
2. サービス別売上高の実績	11
3. 主要KPIの状況	11
4. 財務状況と経営指標	12
5. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	13
1. 2026年12月期の業績見通し	13
2. サービス別売上高の計画	14
3. 主要KPIの計画	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画	15
2. 成長戦略	16
■ 株主還元策	18

要約

国内DAM市場の普及に寄与、2025年12月期は増収増益

ビジュアル・プロセッシング・ジャパン<334A>は、企業の販促活動や商品情報発信そしてナレッジ共有・知財管理に必要となる媒体及びコンテンツの制作・管理・配信を支援するDXソリューション事業を展開している。独自開発システム「CIERTO(シエルト)」を通じて、デジタル資産管理(Digital Asset Management : DAM)と商品情報管理(Product Information Management : PIM)をワンストップで提供している点が特徴である。国内ではDAM・PIMに対する認知度は必ずしも高いとは言えないものの、同社は長年にわたり同分野の導入実績を積み重ね、国内DAM市場の普及に寄与してきた。2025年12月末の契約社数は280社に上っており、月額課金を中心としたストック型収益モデルを背景に業容を拡大している。

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高で前期比13.8%増の1,374百万円、営業利益で同42.2%増の260百万円、経常利益で同34.4%増の248百万円、当期純利益で同44.5%増の176百万円と増収増益となり、過去最高益を更新した。売上高は、月額課金による継続売上を示すARR^{*}の拡大と「CIERTO」の新規契約増加を背景に伸長した。利益面では採用費用や上場関連費用の増加があったものの、増収効果によりこれらを吸収し収益性が向上した。ARRは980百万円(同19.2%増)へ拡大し、新規契約46件(同48.3%増)の獲得により累計契約件数は280件に上った。ストック型売上は全体の69.0%を占め、業績成長をけん引するとともに、今後の収益安定化に寄与する。

^{*} Annual Recurring Revenue : 年間経常収益。(継続SaaS及び継続保守月額 + 新規SaaS及び新規保守月額) × 12で計算される。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高で前期比10.7%増の1,520百万円、営業利益で同15.8%増の301百万円、経常利益で同21.5%増の301百万円、当期純利益で同16.0%増の205百万円と増収増益を予想している。売上高は引き続きARRの拡大と新規契約の増加を背景に伸長する見通しである。利益面でも、カスタマーサクセス強化やマーケティング投資を織り込みながら収益性の改善が見込まれる。新規契約件数は前期比24件増の70件を計画し、ARRは1,218百万円(同24.2%増)へ拡大する見通しである。解約率も低下を見込んでおり、ストック収益の積み上がりが中期的な業績成長を支える見通しである。

要約

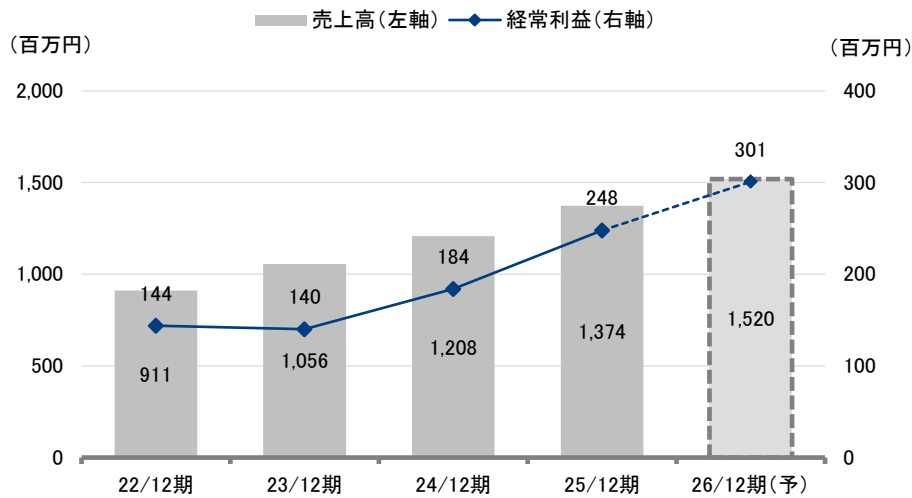
3. 成長戦略

同社は、2028年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を公表した。2028年12月期には売上高2,330百万円、営業利益681百万円、当期純利益470百万円を計画し、売上拡大と利益率向上の両立を図る。成長ドライバーは、新規顧客獲得による契約件数の拡大と既存顧客へのクロスセル・アップセルによる契約ボリュームの拡大である。2028年12月期の「CIERTO」の累計契約件数は575件、ARRは1,960百万円といずれも2025年12月期比で倍増を見込む。戦略面では、「CIERTO」のSaaSビジネスの拡大」を掲げ、営業戦略と製品戦略を両輪として推進する。営業面では販売代理店の活用やパートナー連携の拡大、APACへの展開により市場リーチの拡張を図る。一方、製品面ではプロダクトアウトによる差別化に加え、ハイブリッド型クラウド基盤の構築による原価低減や、AI活用による制作・配信の効率化を進め、収益性向上と競争力強化に取り組む。

Key Points

- ・ 2025年12月期は契約数増加によりARRが拡大し、増収増益。過去最高益を更新
- ・ 2026年12月期は増収増益を予想。新規契約件数を推進
- ・ 中期経営計画では、2028年12月期に売上高2,330百万円、営業利益681百万円を目指す

業績推移



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「CIERTO」を通じて国内のDAM・PIM市場を開拓

1. 会社概要

同社は、DAMを中核としたDXソリューション「CIERTO」を提供し、企業のWeb、EC、SNS、カタログ、映像、出版など多様な媒体におけるコンテンツの制作・管理・配信を一体的に支援する企業である。同社は「ビジネスの自立と継続性」を経営理念に掲げ、自社プロダクトによる独自ブランドの確立とストック型収益の積み上げを通じて、外部環境に左右されにくい持続的な収益基盤の構築を目指している。この理念は、顧客企業に対してもコンテンツ管理基盤の整備を通じた業務の自立性向上と継続的な事業成長を支援するという事業の方向性と整合している。

なお、同グループは連結子会社を持たない単体企業であり、製品開発、販売、導入支援、カスタマーサクセスまでを一貫して自社で担う体制を構築している。本社は東京・恵比寿に所在し、大阪及び沖縄に拠点を展開している。特に沖縄拠点では顧客のワークフロー理解を重視したカスタマーサクセス機能を担うことで、導入後の活用支援と継続利用の促進を図っている。

2. 沿革

同社は1994年1月に設立された。創業当初の1990年代は広告・販促活動の中心が紙媒体であり、出版・印刷・放送・映像業界を主要顧客として、1994年2月にシステムインテグレーション事業を開始した。1997年8月にはArchetype, Inc.が開発したDTP(デスクトップパブリッシング)向けDAMシステム「Media Bank」を日本語版へのローカライズを行い、販売を開始した。2000年代後半にインターネットの普及と企業Webサイトの活用が進んだことでコンテンツ管理の対象は一般企業にも広がった。これを背景に、同社は2008年に一般企業向け自社開発DAMシステム「thiiDa2」の販売を開始した。2010年代に入るとスマートフォンやタブレットの普及により、モバイルを通じた情報発信やEC・SNSマーケティングが本格化してきたことに対応し、2016年10月に自社開発DAMソリューション「CIERTO DAM」の提供を開始した。2019年7月には日本マイクロソフト(株)からAzure Gold Partner※の認定を取得し、2020年3月には「CIERTO DAM」がASP・SaaSの安全・信頼性に関わる情報開示認定を取得した。さらに、コロナ禍を契機としたEC・オンライン販促の拡大を背景に、2021年7月にはEC・Web通販事業者向け商品情報管理ソリューション「CIERTO PIM」の販売を開始した。2022年5月にはファイル情報更新技術「FSモニター」に関する特許を取得している。こうした事業基盤の拡大を背景に、2025年3月に東京証券取引所グロース市場へ上場した。

※クラウドコンピューティングサービス「Azure」に関する高度な技術力、導入実績、顧客満足度などの基準を満たした企業に付与される認定資格。

会社概要

会社沿革

年月	内容
1994年 1月	同社設立
1994年 2月	印刷・出版業界及び放送・映像業界向けシステムインテグレーション事業を開始
1997年 8月	Archetype, Inc.のDAMシステムを国内向けにローカライズ対応し販売開始
2008年10月	自社開発のDAMシステム「thiiDa2」の販売を開始
2002年 5月	XINET,LLCのDAMシステム「XINET」を国内に提供開始
2016年10月	「CIERTO DAM」を次世代の自社開発DAMソリューションとして販売開始
2019年 7月	日本マイクロソフト(株)からAzure Gold Partnerに認定される
2020年 3月	「CIERTO DAM」がASP・SaaSの安全・信頼性に係る情報開示認定を取得
2021年 7月	EC・Web通販事業者向けに「CIERTO PIM」を販売開始
2022年 5月	「FSモニター」技術に関して特許を取得
2025年 3月	東京証券取引所グロース市場に株式上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 事業環境

DAM市場はDXの進展を背景に拡大が続いている。2028年の世界市場規模は8,708百万米ドルと予想され、2023年から2028年にかけて年平均成長率13.0%で成長する見通しである。一方、日本市場は261百万米ドルと世界市場に比べて小規模ながら、年平均成長率は13.7%と世界並みの成長が見込まれている。こうしたなか、2025年12月期におけるCIERTOの新規契約件数は前年同期比48.3%増と大幅に伸長した。同社は中期経営計画において、2028年12月期に向けた「CIERTO」の売上高CAGR(年平均成長率)27.1%という高成長を計画しており、今後も市場シェアの拡大を推進する方針である。

グローバルのDAM市場には約40社のベンダーが存在し、Adobe<ADBE>やOpenText<OTEX>などの大手企業に加え、専門領域に特化したベンダーが市場を形成している。同社はこのうちの1社として、長年の開発・導入実績を背景に一定の存在感を持っている。一方、日本市場ではDAMの認知度が依然として高いとは言えず、導入経験も限定的であることから、顧客教育や運用設計を含めた丁寧な導入支援が求められる特徴がある。

また、日本企業ではクラウドストレージなどを代替手段として利用するケースも見られるが、ブランド統制、著作権管理、製品情報の整合性確保、多媒体配信への対応といった高度な要件を満たすには専用基盤の必要性が高まっている。このため導入コンサルティングや運用支援の重要性が高く、顧客の業務フロー理解を伴う継続的なサポート体制が競争上の重要な要素となっている。特に、日本市場ではきめ細かな導入支援や長期的な運用サポートが求められる傾向があり、こうした市場特性は海外ベンダーにとって参入障壁となる側面がある。

■ 事業概要

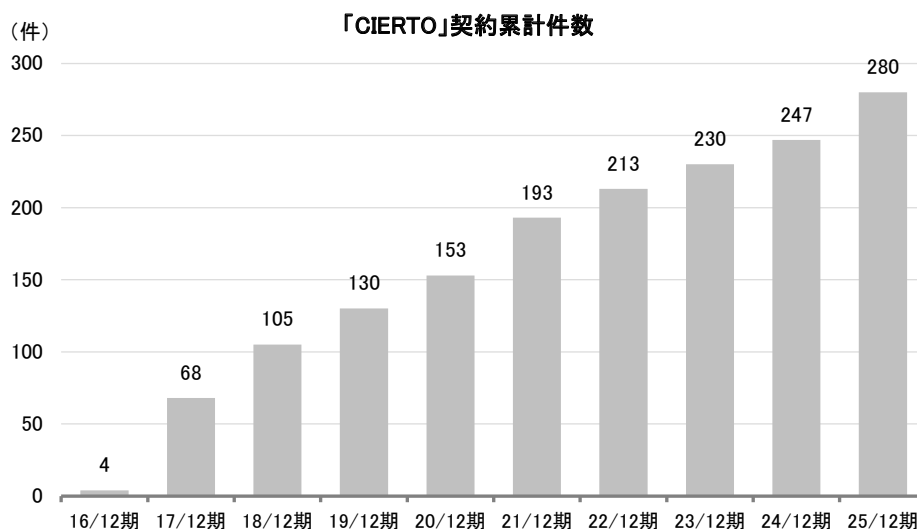
「CIERTO」は幅広い業種で導入が進展、 導入企業数は280件へと着実に増加

1. 事業概要

同社は、企業の販促活動や商品情報発信、そしてナレッジ共有・知財管理に必要となる媒体及びコンテンツの制作・管理・配信を支援するDXソリューション事業を展開している。100%自社開発のDXソリューション「CIERTO」を中核とし、デジタル資産管理(DAM)と商品情報管理(PIM)をワンシステムで提供している点が特徴である。単一セグメントで事業を展開することで、法人顧客向けDXソリューションに経営資源を集中している。

2. 主要商品について

「CIERTO」は、社内に分散したデータやコンテンツのサイロ化に伴う紛失や制作遅延といった課題を、一元管理によって解決する統合基盤である。これによりコンテンツ制作の効率化とブランディングの統一を実現し、企業の生産性向上に寄与している。ターゲットとする市場は、従業員数50名以上の中小企業から1,000名を超える大企業まで幅広く、国内に約10万社の潜在顧客層を有している。業種・業態を問わず導入可能な柔軟な設計を背景に、「CIERTO」の累計契約件数は2025年12月期末時点で280件に上り、導入は着実に拡大している。さらに、APIを通じた提供により会計システムやERPとの連携が可能で、顧客の業務環境や利用目的に応じたカスタマイズにも対応している。「CIERTO」の導入を通じて、制作効率や運用コストの改善など投資対効果を定量的に把握できる点も特徴である。

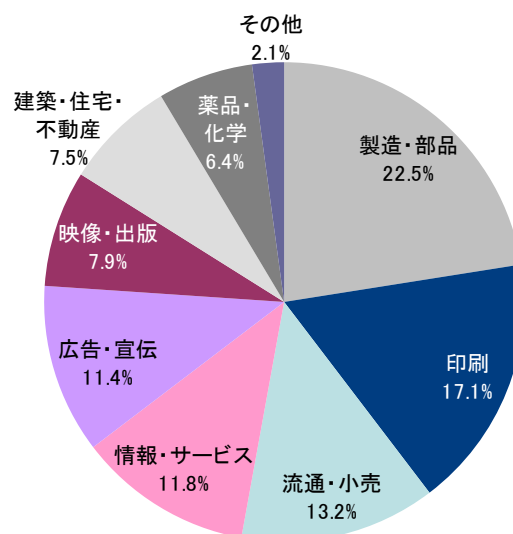


出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

事業概要

2025年12月末時点における「CIERTO」導入企業の業種別構成を見ると、最も高い割合を占めるのは製造・部品分野で22.5%である。製品点数の多さや販促コンテンツ管理ニーズの高さを背景に導入が進んでいる。次いで印刷が17.1%、流通・小売が13.2%、情報・サービスが11.8%、広告・宣伝が11.4%となっている。従来から強みを持つコンテンツ制作・販促領域に加え、商品情報管理やマルチチャンネル配信を必要とする業種への広がりが確認できる。さらに、映像・出版(7.9%)、建築・住宅・不動産(7.5%)、薬品・化学(6.4%)など幅広い業種で導入が進んでいる。このように顧客基盤は業種分散が進んでおり、特定業界の景気変動の影響を受けにくい収益構造となっている。

「CIERTO」導入企業割合(2025年12月期末)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) CIERTO DAM

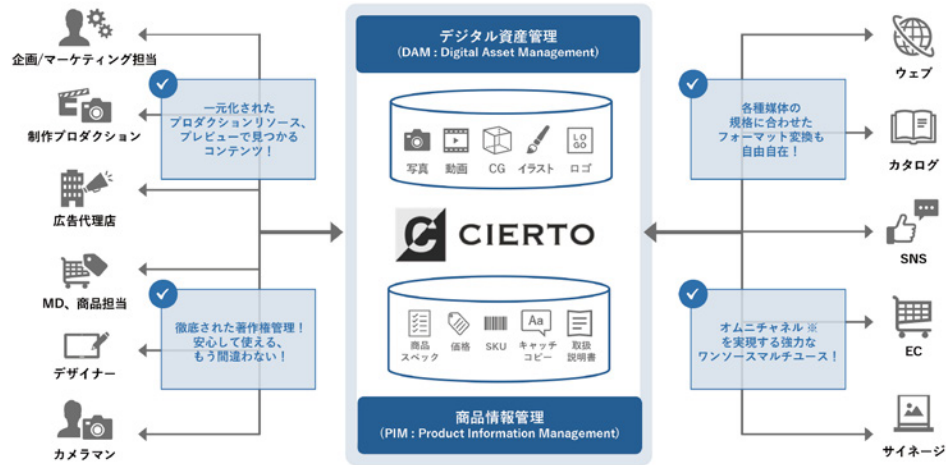
「CIERTO DAM」は、画像・動画・テキストなどあらゆるデジタルアセットを一元管理するシステムである。Webブラウザ上でのプレビュー機能に加え、著作権管理機能、AIによる自動タグ付けや類似画像検索機能を備え、制作工程の効率化を支援している。また、特許取得済みの「FSモニター」技術により、ファイル情報の更新を正確かつ円滑に行うことが可能である。

(2) CIERTO PIM

「CIERTO PIM」は、社内の各部署に分散する商品情報を一元管理するシステムであり、「CIERTO DAM」のオプションとして提供している。DAMと連携することで、商品画像や動画とテキスト情報を紐付け、多媒体への配信効率を高めている。特にEC・Web通販事業者において、複数チャンネルへの同時展開を迅速化し、販促活動のスピード向上に寄与している。PIMの導入比率はDAM契約企業全体の2割から3割へと拡大し、クロスセルが進展している。

事業概要

「CIERTO」による企業の課題解決イメージ



出所：中期経営計画資料より掲載

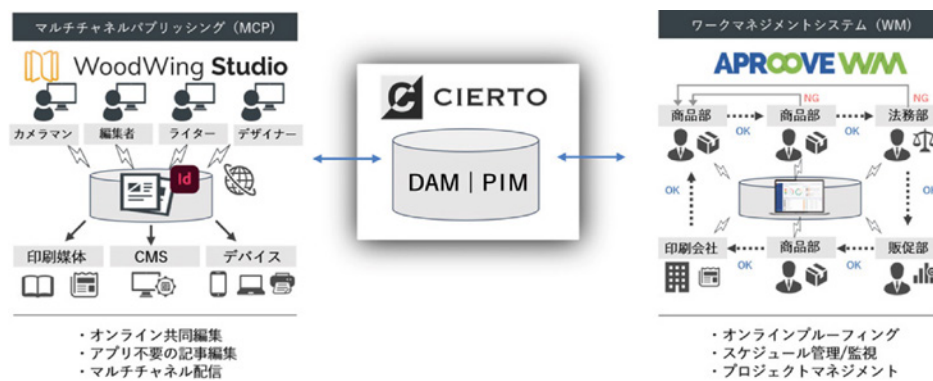
(3) WM (Work Management)

媒体やコンテンツ制作における進行管理とコミュニケーションを支援する技術であり、同社はベルギー Aproove SAが開発した「APROOVE WM」を販売代理店として提供している。制作プロジェクトの工程を可視化し、関係者間の情報共有を円滑にすることで制作現場の生産性向上に寄与している。スケジュール管理やプロジェクトマネジメントの高度化により、ヒューマンエラーの削減や納期遵守率の徹底を支援する。単独販売も可能であるが、「CIERTO DAM」とのセット導入を推奨している。

(4) MCP (Multi Channel Publishing)

出版コンテンツのオンライン共同編集機能と、印刷・Web・SNS等へのマルチチャネル配信技術を併せ持つプラットフォームであり、オランダWoodWing Sdn.Bhd.が開発した「WoodWing Studio」を販売代理店として提供している。「CIERTO DAM」との連携によってコンテンツ作成と配信を統合的に管理できるのが特徴であり、媒体ごとに発生していた制作負荷の軽減を通じてコンテンツ活用の効率化を支援している。単独販売も可能であるが、「CIERTO DAM」とのセット導入を推奨している。

「WM」「MCP」と「CIERTO」の連携イメージ



出所：有価証券報告書より掲載

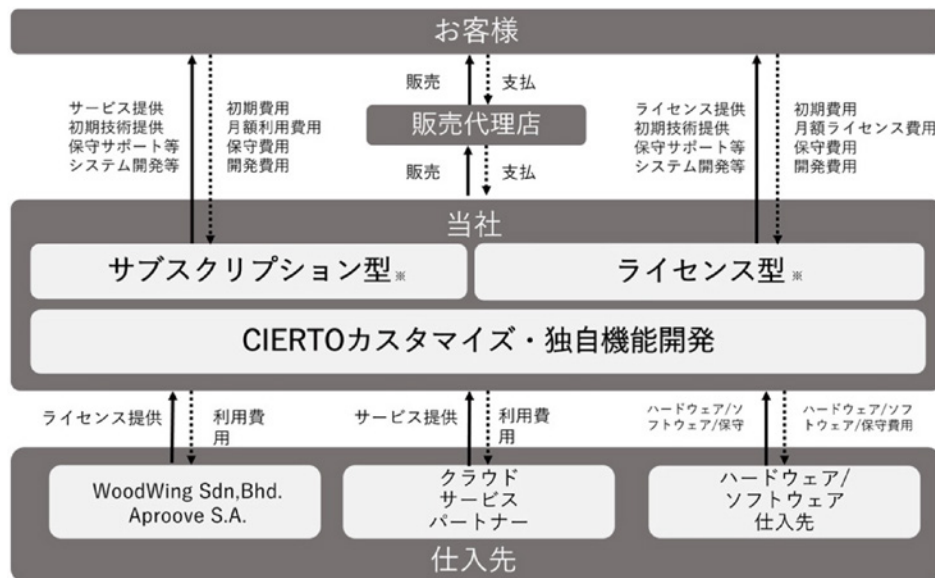
事業概要

契約件数の増加とともにストック収益が積み上がる 安定したビジネスモデル

3. 収益モデル

収益モデルは、クラウドを通じてサービスを提供するサブスクリプション型と、サーバーやネットワーク機器、ソフトウェアを顧客施設内に設置して運用するオンプレミスのライセンス型に大別される。いずれも月額課金を基本とするビジネスモデルであり、同社が直接または販売代理店を経由して顧客に提供する。導入時には、顧客ニーズに応じた「CIERTO」のカスタマイズや拡張機能の開発による開発収入のほか、導入後の運用維持やサポートを提供する保守収入が発生する。一方で、クラウドサービスパートナーやハードウェア・ソフトウェアなどの仕入先に対しては、利用料やライセンス料を支払う構造となっている。

プロダクト/サービス別の事業系統図と収益モデル



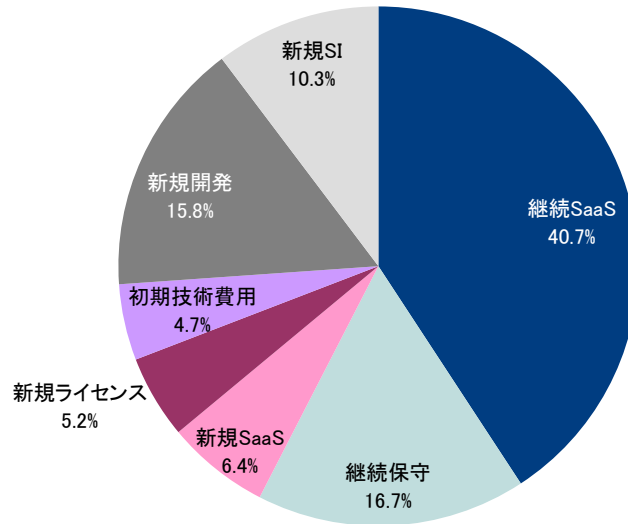
※CIERTO及びWoodWing Studioはサブスクリプション型及びライセンス型での提供を行っております。
APROOVE WMはサブスクリプション型での提供となります。

出所：有価証券報告書より掲載

2025年12月期のサービス別売上高は、ARR継続ビジネスにおいて継続SaaSが559百万円（構成比40.7%）、継続保守が230百万円（同16.7%）となり、合計789百万円（同57.4%）を占める。新規プロダクトビジネスでは、新規SaaSが88百万円（同6.4%）、新規ライセンスが71百万円（同5.2%）、初期技術費用が65百万円（同4.7%）となり、合計225百万円（同16.4%）となった。このうち新規SaaSと新規ライセンスは、翌期の継続SaaS及び継続保守へ移行し、ARR継続ビジネスの積み上げに寄与する構造となっている。新規関連ビジネスでは、新規開発案件が217百万円（同15.8%）、新規SIが141百万円（同10.3%）となり、合計359百万円（同26.1%）に上った。契約件数の増加とともにストック収益が積み上がる安定したビジネスモデルと言える。

事業概要

サービス別売上高の構成比(2025年12月期)



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

4. 特長と強み

(1) 自社開発「CIERTO」による機能統合と柔軟な拡張性

自社開発の「CIERTO」は、国内で唯一、ワンシステムでDAMとPIMの両機能を内包している点が最大の強みである。この統合的なソリューションにより、顧客企業は散在する商品情報とデジタルアセットを一元管理でき、マルチチャネル制作における生産性向上とブランディングの統一を同時に実現できる。自社開発ゆえに顧客の個別ニーズに応じた柔軟な機能拡張が可能であり、2022年にはファイル情報の更新を円滑にする「FSモニター」技術で特許を取得するなど、他社に対する技術的優位性を確立している。

また、近年は生成AIの活用が進んでいるが、企業コンテンツには著作権管理やブランド統制、製品情報の正確性確保が求められており、AI単独での代替は限定的である。むしろAIが参照する正確性や権利を担保する管理基盤としてのDAM・PIMの重要性は高まっており、同社製品はAI活用を支える情報ガバナンス基盤としての役割を担っている。

(2) ストック収益を基盤とした安定的な収益構造

収益面ではサブスクリプション型を主軸とした安定的なビジネスモデルを構築しており、保守を含む月額利用料などの継続収入が売上全体の約7割を占めている。「CIERTO」の解約率は2025年12月期に2.44%と低水準を維持しており、売上の積み上げに伴い固定費の吸収が進むことで限界利益率が高まりやすく、継続売上の拡大は利益率の向上につながる収益構造となっている。

この高い継続率と収益性を支えているのが、独自のカスタマーサクセス体制である。同社は技術者が20～30社の顧客を担当するアカウント制を採用しており、保守対応の枠を越え、顧客の運用状況や業務フローを継続的に把握しながら活用支援や改善提案を行っている。継続収益の積み上がりとアップセルによる顧客単価の向上により、2025年12月期の営業利益率は前期比3.7ポイント上昇し18.9%となった。今後も収益性の向上が見込まれる。

事業概要

(3) 国内市場の開拓実績と国際的な評価プラットフォームによる認定

同社はDAM領域に特化した製品開発と導入支援を長年継続してきた実績を背景に、国内市場の普及をけん引してきた。印刷・出版分野から一般企業の販促・EC領域まで幅広い導入経験を持ち、多様なコンテンツ制作環境や業務ワークフローに対応するノウハウの蓄積が競争優位性となっている。

また、主力製品「CIERTO」は世界的なソフトウェア評価プラットフォームG2.com※において、2025年にAPAC地域のDAMソフトウェアで「Regional Leader」に選出されるなど、国際的にも高い評価を獲得している。こうした外部評価は製品力と顧客満足度の裏付けであり、国内での信頼性向上に加え、APAC市場への販路拡大を後押しする要因となっている。

※企業向けソフトウェアに関するユーザーレビューを基に評価・ランキングを行う世界的なソフトウェア評価プラットフォームであり、製品力や顧客満足度を示す客観的な外部評価として活用されている。

業績動向

2025年12月期は契約数増加によりARRが拡大し、増収増益。過去最高益を更新

1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の業績は、売上高で前期比13.8%増の1,374百万円、営業利益で同42.2%増の260百万円、経常利益で同34.4%増の248百万円、当期純利益で同44.5%増の176百万円となった。売上高は、既存契約企業からのサブスクリプション収益であるARRの増加に加え、「CIERTO」の新規契約件数が前期比48.3%増の46件と大きく伸長し、計画を上回る進捗となった。また、期末にかけて複数の大型開発案件が完了したことも増収に寄与した。利益面では、採用費用やオフィス拡張に伴う費用、上場関連費用の増加があったものの、売上高の伸長によりこれらを吸収し増益となった。ARRの拡大に伴う収益構造の改善により収益性が向上し、過去最高益を更新した。

2025年12月期業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,208	100.0%	1,374	100.0%	166	13.8%
売上原価	495	41.1%	522	38.0%	26	5.4%
売上総利益	712	58.9%	851	62.0%	139	19.6%
販管費	528	43.8%	591	43.0%	62	11.8%
営業利益	183	15.2%	260	18.9%	77	42.2%
経常利益	184	15.3%	248	18.1%	63	34.4%
当期純利益	122	10.1%	176	12.9%	54	44.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2. サービス別売上高の実績

2025年12月期のサービス別売上高を見ると、継続SaaSと継続保守を合わせたARR継続ビジネスが前期比18.5%増の789百万円となり、全体をけん引した。継続SaaSは同23.7%増の559百万円、継続保守は同7.5%増の230百万円となり、前期までの積み上げが寄与した。新規プロダクトビジネスは、同8.7%増と伸長した。このうち新規SaaSと新規ライセンスは翌2026年12月期のARR継続ビジネスに寄与する構造である。新規関連ビジネスは同7.8%増の359百万円となった。内訳は新規開発案件売上が同0.9%増の217百万円、新規SI案件が同19.5%増の141百万円である。これらを合計したストック型ビジネスは全体の69.0%に達し、同社の安定収益を支えている。

サービス別売上高実績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	1,208	100.0%	1,374	100.0%	166	13.8%
ARR継続ビジネス	666	55.1%	789	57.4%	123	18.5%
継続SaaS	452	37.4%	559	40.7%	107	23.7%
継続保守	214	17.7%	230	16.7%	16	7.5%
新規プロダクトビジネス	207	17.1%	225	16.4%	18	8.7%
新規SaaS	94	7.8%	88	6.4%	-6	-6.4%
新規ライセンス	51	4.2%	71	5.2%	20	39.2%
初期技術費用	62	5.1%	65	4.7%	3	4.8%
新規関連ビジネス	333	27.6%	359	26.1%	26	7.8%
新規開発案件	215	17.8%	217	15.8%	2	0.9%
新規SI案件	118	9.8%	141	10.3%	23	19.5%
ストック型収益	-	-	948	69.0%	-	-

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

3. 主要KPIの状況

安定収益の基盤となるARRは980百万円(前期比19.2%増)へ拡大した。「CIERTO」の新規契約件数は46件(前期比15件増)となり、累計契約件数も280件(同33件増)まで増加したことがARRの積み上げにつながった。解約率は2.44%と前期の1.74%から上昇したものの、同社が目標とする3.00%未満の水準を維持している。

「CIERTO」に関するKPI

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 実績	前期比	
			増減額	増減率
ARR	822	980	158	19.2%
「CIERTO」新規契約件数	31件	46件	15件	48.3%
「CIERTO」解約率	1.74%	2.44%	0.70pp	40.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は75.3%と健全性を維持、収益性も着実に向上

4. 財務状況と経営指標

2025年12月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比600百万円増加の1,708百万円となった。主な増減要因は、現金及び預金が518百万円増加したこと、無形固定資産が15百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比97百万円増加の422百万円となった。主な要因は買掛金が35百万円、前受金(契約負債)が29百万円増加したことによるものである。

純資産は前期末比502百万円増加の1,285百万円となった。これは新株発行により資本金及び資本準備金が増加したことに加え、当期純利益の計上により利益剰余金が積み上がったことによるものである。

収益性指標では、ROEが前期比0.2ポイント上昇し17.1%、営業利益率が3.7ポイント上昇し18.9%となり、収益性の着実な向上が見られた。

安全性指標では、自己資本比率が前期末比4.6ポイント上昇の75.3%となり、財務の健全性がさらに高まっている。加えて、流動比率も同70.5ポイント上昇し341.2%となり、手元流動性に対する懸念はないと言える。

貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期	25/12期	増減額
流動資産	845	879	1,442	562
現金及び預金	635	695	1,214	518
売上債権	114	119	154	35
棚卸資産	65	28	36	7
固定資産	236	227	265	38
有形固定資産	44	38	40	1
無形固定資産	55	60	76	15
投資その他の資産	135	128	148	20
資産合計	1,082	1,107	1,708	600
流動負債	414	325	422	97
買掛金	36	33	69	35
1年以内返済予定の長期借入金	6	-	-	-
前受金	217	168	197	29
固定負債	-	-	-	-
負債合計	414	325	422	97
(有利子負債)	6	-	-	-
純資産合計	667	782	1,285	502
<収益性>				
ROE	14.4%	16.9%	17.1%	0.2pp
営業利益率	13.2%	15.2%	18.9%	3.7pp
<安全性>				
自己資本比率	61.7%	70.7%	75.3%	4.6pp
流動比率	204.0%	270.7%	341.2%	70.5pp

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

業績動向

5. キャッシュ・フローの状況

2025年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、277百万円の収入となった。主な収入は、税引前当期純利益の計上が248百万円、仕入債務の増加が35百万円、前受金の増加が29百万円であった。一方、主な支出は、法人税等の支払額が55百万円であった。

投資活動によるキャッシュ・フローは72百万円の支出となった。主な支出は、ソフトウェア開発に伴う無形固定資産の取得による支出が46百万円、敷金及び保証金の差入による支出が21百万円だった。

財務活動によるキャッシュ・フローは312百万円の収入であった。主な増減要因は上場に伴う新株発行による収入が337百万円、配当金の支払が18百万円となった。

この結果、2025年12月期末の現金及び現金同等物は518百万円増加し、同期末残高は1,214百万円となった。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	220	112	277
投資活動によるキャッシュ・フロー	-42	-41	-72
財務活動によるキャッシュ・フロー	-49	-13	312
現金及び現金同等物の増減額	130	60	518
現金及び現金同等物の期末残高	635	695	1,214

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は増収増益を予想。新規契約件数を推進

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高で前期比10.7%増の1,520百万円、営業利益で同15.8%増の301百万円、経常利益で同21.5%増の301百万円、当期純利益で同16.0%増の205百万円と、増収増益を予想している。既存顧客からの安定したARRの寄与に加え、新規契約を前期比24件増の70件と計画しており、増収を見込む。重点施策であるパートナー企業との協業も着実に進展する見通しである。利益面では、新規契約件数の伸長やカスタマーサクセス体制強化に伴う人件費、展示会出展を中心としたマーケティング費用の増加を織り込むものの、コスト管理の徹底により増益を確保する見通しである。サブスクリプションビジネスの成長を背景に収益性の改善も見込まれており、営業利益率は前期比0.9ポイント上昇の19.8%を計画している。

今後の見通し

2026年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	1,374	100.0%	1,520	100.0%	146	10.7%
営業利益	260	18.9%	301	19.8%	41	15.8%
経常利益	248	18.1%	301	19.8%	53	21.5%
当期純利益	176	12.9%	205	13.5%	29	16.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. サービス別売上高の計画

2026年12月期のサービス別売上計画を見ると、ARR継続ビジネス売上は950百万円(前期比20.4%増)へと拡大する見込みである。このうち継続SaaSが697百万円(同24.7%増)と全体をけん引し、継続保守も253百万円(同10.0%増)と堅調に推移する見通しである。これらは、前期までの積み上げをベースとして、一定の解約率を織り込んで算出しており、確度が高い売上と言える。新規プロダクトビジネスでは、新規SaaSは112百万円(同27.3%増)、初期技術費用は98百万円(同50.8%増)と新規契約の積み上がりを背景に拡大を見込む一方、新規ライセンスは40百万円(同43.7%減)と減少を想定している。新規関連ビジネスでは、新規開発案件は260百万円(同19.8%増)と伸長するが、新規SI案件は60百万円(同57.4%減)と保守的な計画となっている。将来の安定収益に寄与するストック型収益は1,102百万円(同16.2%増)へ増加し、売上高構成比も72.5%と前期の69.0%から3.5ポイント上昇する計画である。

サービス別売上高計画

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率
売上高	1,374	100.0%	1,520	100.0%	145	10.7%
ARR継続ビジネス	789	57.4%	950	62.5%	161	20.4%
継続SaaS	559	40.7%	697	45.9%	138	24.7%
継続保守	230	16.7%	253	16.6%	23	10.0%
新規プロダクトビジネス	225	16.4%	250	16.4%	25	11.1%
新規SaaS	88	6.4%	112	7.4%	24	27.3%
新規ライセンス	71	5.2%	40	2.6%	-31	-43.7%
初期技術費用	65	4.7%	98	6.4%	33	50.8%
新規関連ビジネス	359	26.1%	320	21.1%	-39	-10.9%
新規開発案件	217	15.8%	260	17.1%	43	19.8%
新規SI案件	141	10.3%	60	3.9%	-81	-57.4%
ストック型収益	948	69.0%	1,102	72.5%	154	16.2%

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

3. 主要KPIの計画

ARRは前期比24.2%増の1,218百万円へと拡大する計画を策定している。この達成に向け、「CIERTO」の新規契約件数を同24件増の70件と計画しており、ストック収益のさらなる積み上げを推進する。解約率についても、密度の濃い顧客フォローアップを通じて同0.20ポイント低下の2.24%を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 中長期の成長戦略

2028年12月期に売上高2,330百万円、 営業利益681百万円を目標に掲げる

1. 中期経営計画

同社は、2026年3月に2028年12月期までの3ヶ年の中期経営計画を公表した。DAM及びPIM市場におけるリーディングカンパニーとして、中期的な成長戦略を通じた持続的な企業価値の向上を目指し、最終年度の2028年12月期に、売上高2,330百万円、営業利益681百万円、当期純利益470百万円を目標に掲げている。売上拡大とともに利益率の改善も伴う成長を見込んでいる。

成長の中核は、新規顧客の獲得による契約件数の拡大と、既存顧客へのクロスセル・アップセルによる契約ボリュームの拡大の2軸である。2028年12月期には、「CIERTO」の累計契約件数を575件（2025年12月期比295件増）、ARRは1,960百万円（同100.0%増）を計画しており、安定的なストック収益基盤の強化を図る。また、顧客単価は2026年以降に段階的な上昇を見込んでおり、提供価値の拡大が単価向上に寄与する構造となっている。

さらに、同社は資本効率の向上と株主価値の拡大を重視している。2028年12月期には、EPS（1株当たり当期純利益）を283.03円（2025年12月期比156.7%増）、ROE（自己資本利益率）を25.0%（同7.9ポイント上昇）を目標としている。いずれも大幅な伸長を見込むものであり、収益性の向上と資本効率の改善を通じて、投資家へのリターン最大化を志向する方針である。

中期経営計画

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		27/12期		28/12期	
	実績	売上比	予想	売上比	計画	売上比	計画	売上比
売上高	1,374	100.0%	1,520	100.0%	1,868	100.0%	2,330	100.0%
売上原価	522	38.0%	554	36.4%	662	35.4%	799	34.3%
売上総利益	851	62.0%	966	63.6%	1,206	64.6%	1,531	65.7%
販管費	591	43.0%	665	43.8%	750	40.1%	850	36.5%
営業利益	260	18.9%	301	19.8%	456	24.4%	681	29.2%
経常利益	248	18.1%	301	19.8%	456	24.4%	681	29.2%
当期純利益	176	12.9%	205	13.5%	315	16.9%	470	20.2%

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

主要KPIの計画

(単位：百万円)

	25/12期 実績	26/12期 予想	27/12期 計画	28/12期 計画
ARR	980	1,218	1,531	1,960
「CIERTO」累計契約件数	280件	350件	445件	575件
「CIERTO」新規契約件数	46件	70件	95件	130件
「CIERTO」解約率	2.44%	2.24%	2.00%	2.00%

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

契約件数と契約ボリュームの拡大を推進。APACへも進出

2. 成長戦略

同社は、中期経営計画の実現に向けて「「CIERTO」のSaaSビジネスの拡大」を成長戦略のスローガンに掲げ、営業戦略と製品戦略を両輪として推進する。営業面では市場リーチの最大化とグローバル展開の加速を図り、製品面では業界トップ水準の機能開発と収益性の向上を進める。主力製品「CIERTO」の競争優位性を背景に、海外市場においてもシェアの拡大と収益基盤の強化を両立する方針である。

(1) 営業戦略

1) 販売代理店ビジネスの強化

同社は販促・マーケティング分野で実績を有するパートナー企業との連携を通じ、新規契約件数の拡大・市場シェアの拡大を推進している。具体的には、NTTドコモビジネスX(株)、TOPPANホールディングス<7911>、富士フイルムビジネスイノベーションジャパン(株)など全国規模でDX提案を展開する企業と正規販売代理店契約を締結し、自社単独ではリーチが難しい顧客層へのアプローチを図っている。2026年12月期は共同での販売活動を進め、2027年12月期以降は正規販売代理店による単独での契約獲得を見込んでいる。また、国内CMS市場で高いシェアを持つCMS開発企業であるハートコア(株)やイントリックス(株)などの認定協業パートナーとの連携を通じ、「CIERTO」の販売、技術提供、サービス面での協業を推進している。

2) アライアンスパートナーの活用

同社はパートナー企業との連携を「点」から「面」へと拡大することで、ビジネススケールの拡大を推進している。具体的には、主要なEC構築プラットフォームやCMSベンダーとのAPI連携を拡充し、コンテンツ制作から配信までの一貫した環境構築とクロスセル機会の拡大を図っている。Amazonや楽天など主要モールへの商品情報連携に対応しているほか、WordPressやHeartCore CMS、Shopify、ec-being、GMOクラウドECなどとの双方向連携を実現している。また、Boxとの連携に加えGoogle Driveなど主要クラウドストレージとの連携強化を進め、外部ソリューションとの親和性向上による利便性の向上を図っている。今後も対応ベンダーの拡大を進めることで、Web制作やEC運営におけるビジネス接点の拡張を目指す。

3) APACへのビジネス展開

国際的な評価プラットフォームでの評価を背景として、アジア地域への展開を進める。同地域全域をカバーする有力代理店との提携交渉を進めており、2026年中の海外事業開始を見込んでいる。なお、カスタマーサクセス体制の確保を重視し、沖縄拠点からサポートが可能な時差の少ないアジア地域を中心とする方針であり、現時点では欧米への展開は想定していない。

(2) 製品戦略

1) 積極的なプロダクトアウトの継続

国内では、DAM及びPIMの市場認知度が依然として高いとは言えないが、同社は約30年にわたる経験に基づくプロダクトアウト型の製品開発を継続する方針である。自社の技術力とノウハウを起点に開発を進めることで、海外ベンダーや国内の類似製品との差別化を図る独自機能の実装と価格主導権の確保を両立している。本戦略により、ITのサイロ化による業務非効率を抱える潜在顧客に対して新たな解決策を提示し、市場の開拓を進めている。

中長期の成長戦略

2) クラウド環境の原価削減

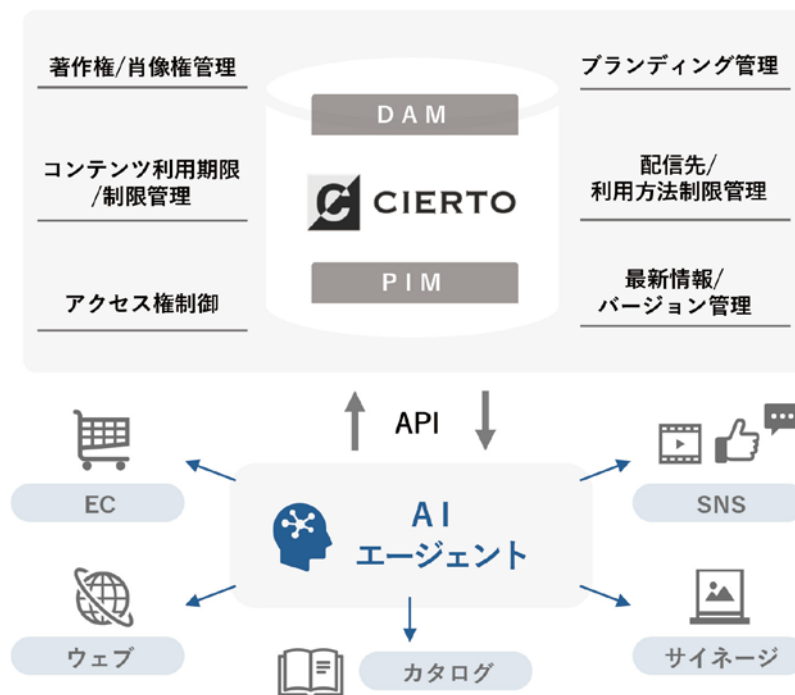
同社では、クラウド環境の原価削減を重要施策と位置付け、利益率の向上を図っている。その中核となるのは、クラウド基盤標準である「ハイブリッドモデル」の構築である。同モデルは、テナントごとの個別管理により高いセキュリティを確保する一方で原価が高い「Silo(サイロ)型」と、リソース共有により効率的な一括管理が可能だが柔軟性に課題がある「Pool(プール)型」を組み合わせたものである。これにより、高いセキュリティ水準を維持しながら、原価最適化された効率的な運用基盤の実現を目指す。2026年12月期に新基盤の開発を進め、2027年12月期には5%、2028年12月期には10%の段階的な原価削減を見込んでおり、これを増益の大きな原動力とする考えである。

3) AIの活用と共存

AIの活用と共存をテーマに、企業のブランド信頼を守る「管理」とAIによる「制作・配信」の効率化を両立させるコンセプトを推進している。同社は「管理の8割」で信頼を維持する方針を掲げ、著作権・肖像権の管理、ログ監査、アクセス権制御、商品情報の一元管理など、企業が保有するデジタル資産のガバナンス機能を備えている。

一方で、「制作・配信の2割」をAIに開放し、API連携を通じてAIエージェントがコンテンツ制作や配信を担う環境を整備している。これにより、AIがSNS、Web、ECなど複数チャネルへコンテンツを自動生成・配信することで、販促活動の効率化と高度化を実現している。現状の具体的なAI機能としては、画像解析による類似画像検索やOCRリーダーによる文字情報の自動抽出、自然言語による対話型検索、音声認識を活用した字幕生成やテキスト生成などを実装している。さらに、AIエージェントとのAPI連携を強化することで、将来的にはAPI利用量に応じた従量課金モデルの導入を視野に入れており、収益機会の拡大につなげる方針である。

AIエージェントとのAPI結合



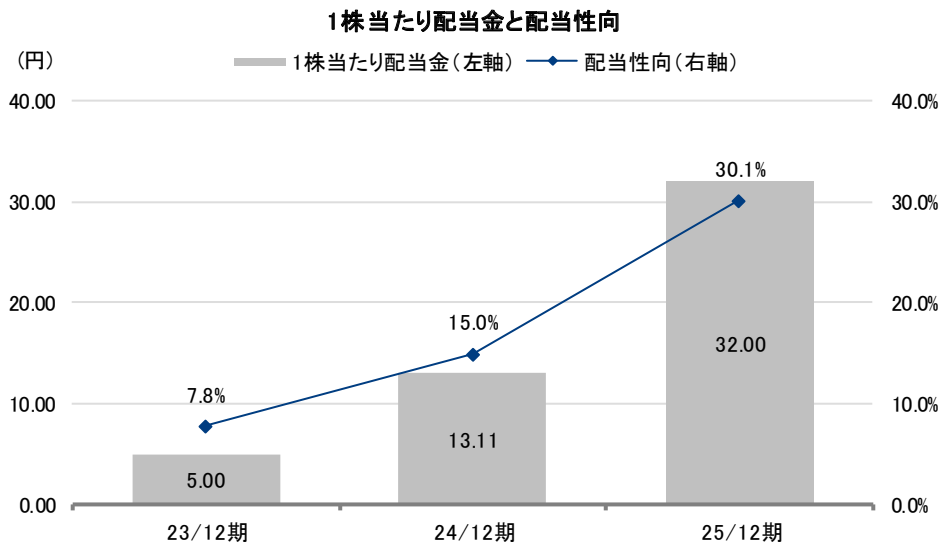
出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

2025年12月期は前期比18.89円増配となる年間32.00円

同社は、将来の事業展開や経営基盤の強化に関わる内部留保を確保しつつ、財政状態や経営成績を総合的に勘案し、継続的な利益配当を行うことを基本方針としている。2024年12月期の年間配当は1株当たり13.11円（配当性向15.0%）であった。2025年12月期は32.00円（同30.1%）とし、前期比18.89円の増配となった。当期純利益が前期比44.5%増の176百万円と過去最高益を更新したことを背景に、配当性向の引き上げが実施された。

2026年12月期の年間配当予想は現時点で未定としているが、中間決算発表時点での公表を想定している。業績動向を踏まえながら通常配当の増額を含めた適切な株主還元水準を検討する方針である。



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp