

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年6月15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（2022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楽町二丁目4番11号  |
| 従業員数  | 57名（連結、2022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                          |



## 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

## 新規事業の方針

- M&Aを含む業務提携などを活用して、新規事業を推進し、多角的な経営基盤を構築
- フィンテックプラットフォームシステムの開発等

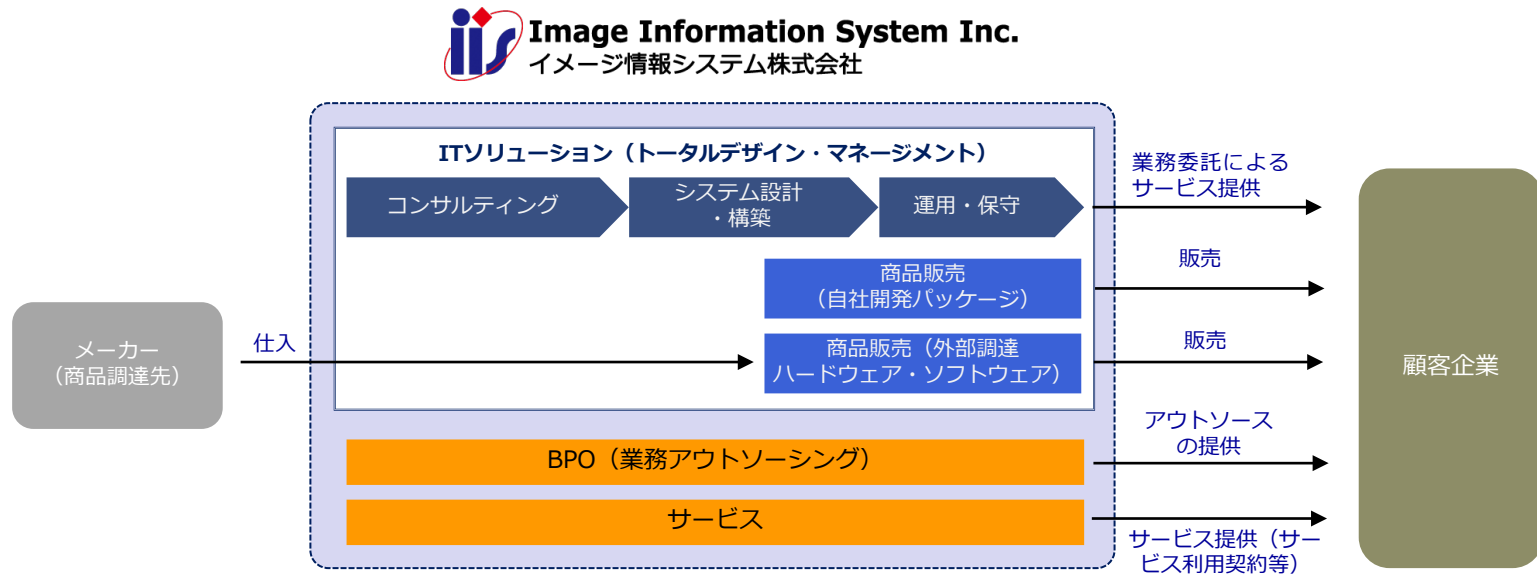
\*構成比は2022年3月期の業績値。また、「その他」セグメントにおいては、主に(株)マーベラント(2021年9月に連結除外)の売上で構成されております。

## ◆ 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

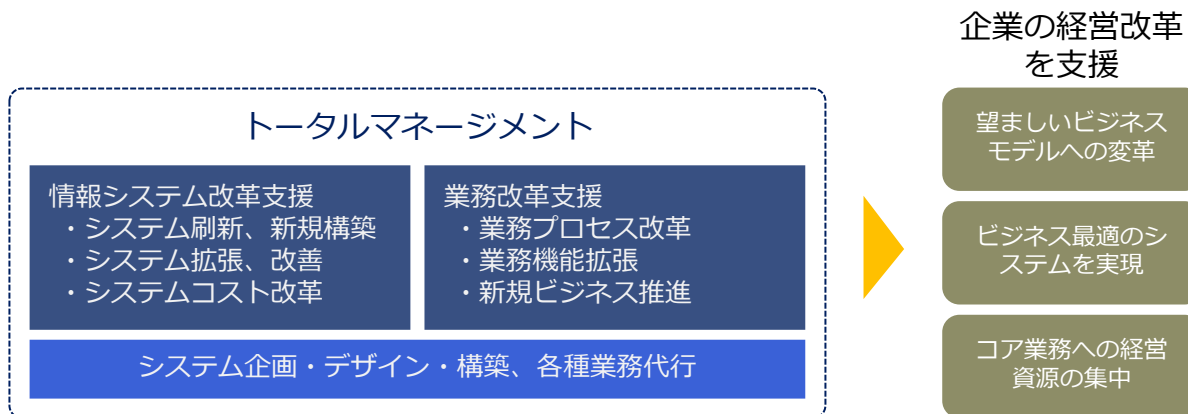
- ✓ 会員管理業務等のアウトソーシング受託やクレジット決済等のクラウドサービスの提供



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 → **60.6%**
- ・運用／保守 → **14.8%**
- ・商品販売 → **24.6%**

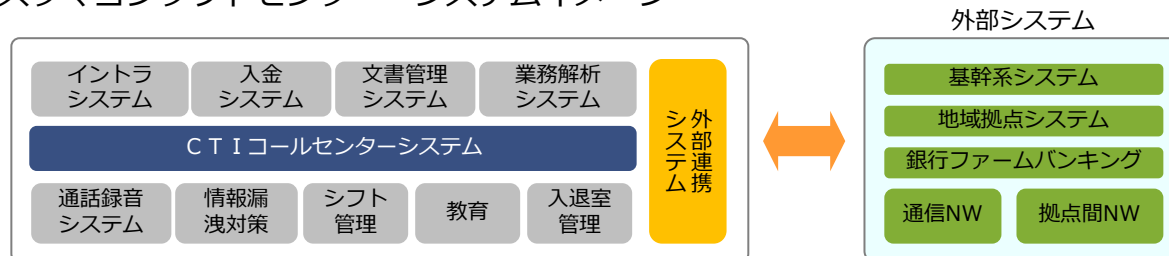
<sup>※</sup>構成比は2022年3月期の業績値



## 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

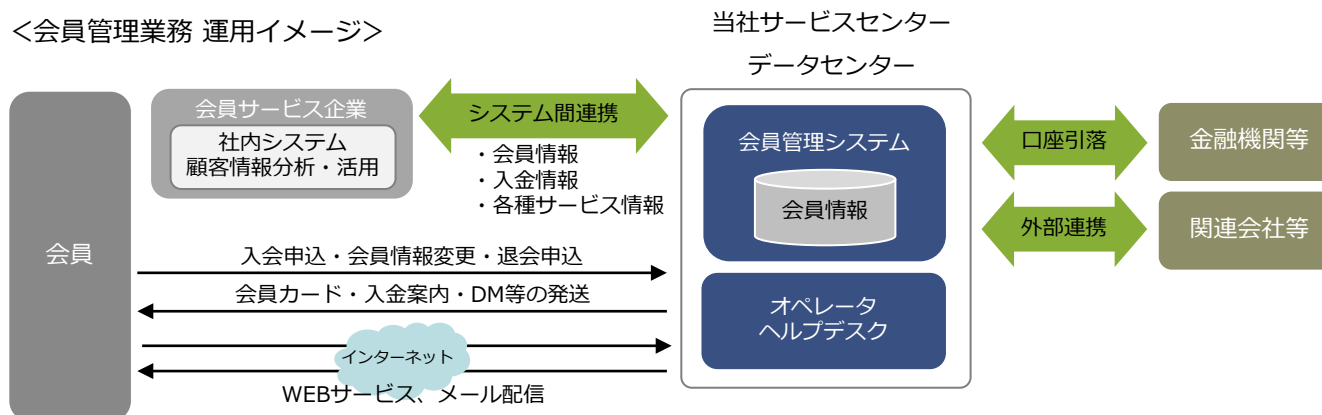
会員組織を保有する企業から会員管理業務のアウトソーシングを受託しており、入会申込受付、審査、会員カード発券、会費収納、DM作成・発送等の業務を実施。また、物販・飲食店舗、EC店舗、商店街等の団体等に対して、クレジットカードやコンビニ支払い等の決済サービス等を提供。

### ◆ 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

## 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88.1%、BPO・サービス事業が7.3%、その他事業が4.6%

### ◆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93.7%、BPO・サービス事業が3.6%、その他事業が2.7%

### ◆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18.3%、BPO・サービス事業が8.5%、その他事業が10.1%

単位：千円

|                | 2022/3期 | 売上高比   |
|----------------|---------|--------|
| 売上高            | 928,825 | 100.0% |
| 売上総利益          | 160,110 | 17.2%  |
| 販売費及び一般管理費     | 154,455 | 16.6%  |
| 人件費            | 90,900  | 9.8%   |
| 水道光熱費・通信費・地代家賃 | 7,899   | 0.9%   |
| 諸手数料           | 24,183  | 2.6%   |
| 顧問料            | 5,300   | 0.6%   |
| その他            | 26,173  | 2.8%   |
| 営業利益           | 5,655   | 0.6%   |

単位：千円

| セグメント     | 売上高     |        | 売上総利益   |        | 売上総利益率 |
|-----------|---------|--------|---------|--------|--------|
|           | 金額      | 構成比    | 金額      | 構成比    |        |
| ITソリューション | 818,332 | 88.1%  | 150,053 | 93.7%  | 18.3%  |
| BPO・サービス  | 67,809  | 7.3%   | 5,748   | 3.6%   | 8.5%   |
| その他       | 42,682  | 4.6%   | 4,308   | 2.7%   | 10.1%  |
| 計         | 928,825 | 100.0% | 160,110 | 100.0% |        |

## 事業規模の拡大に向けた事業投資、売上拡大、2期連続での黒字確保

- ◆商品販売を含む大型案件を計画通りにシステム納入し売上高増加となり、営業活動によるキャッシュ・フローが増加
- ◆経営資源の選択と集中による経営の効率化のため連結子会社を売却し、関係会社株式売却等による特別利益38,032千円を計上
- ◆訴訟関連費用等による特別損失25,843千円を計上
- ◆フィンテック領域での新サービスの開発推進について、3PLATZ株式会社と業務提携契約を締結

単位：百万円

|                 | 2022/3期<br>計画 | 2022/3期<br>実績 | 計画比<br>増減額 |
|-----------------|---------------|---------------|------------|
| 売上高             | 843           | 928           | 85         |
| 営業利益            | 14            | 5             | △ 9        |
| 経常利益            | 15            | 9             | △ 6        |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 14            | 6             | △ 8        |

- ◆売上高 ITソリューション事業の売上拡大により前年度比35.6%増加
- ◆営業利益 積極的な事業投資によりコスト増加となり営業利益が減少したものの、2期連続の黒字確保
- ◆当期純利益 関係会社株式売却等による特別利益38,032千円、訴訟関連費用等による特別損失25,843千円を計上、当期純利益において黒字確保

単位：千円

|                 | 2021/3期 | 2022/3期 | 増減額       | 増減率     |
|-----------------|---------|---------|-----------|---------|
| 売上高             | 684,954 | 928,825 | 243,870   | 35.6%   |
| 売上原価            | 538,637 | 768,714 | 230,077   | 42.7%   |
| 売上総利益           | 146,317 | 160,110 | 13,793    | 9.4%    |
| 販売費及び一般管理費      | 132,463 | 154,455 | 21,991    | 16.6%   |
| 営業利益            | 13,854  | 5,655   | △ 8,199   | -59.2%  |
| 営業外収益           | 8,812   | 6,208   | △ 2,605   | -29.6%  |
| 営業外費用           | 930     | 2,362   | 1,431     | 154.0%  |
| 経常利益            | 21,736  | 9,501   | △ 12,235  | -56.3%  |
| 特別利益            | 138,132 | 38,032  | △ 100,100 | -72.5%  |
| 特別損失            | 11,820  | 25,834  | 14,014    | 118.6%  |
| 税金等調整前当期純利益     | 148,048 | 21,699  | △ 126,349 | -85.3%  |
| 法人税等            | 161     | 15,275  | 15,114    | 9387.6% |
| 当期純利益           | 147,886 | 6,423   | △ 141,463 | -95.7%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 144,884 | 6,423   | △ 138,461 | -95.6%  |

- ◆ITソリューション 商品販売を含む大型案件のシステム納入等により増収増益
- ◆BPO・サービス コロナウイルス感染症の影響のため、年間を通じて厳しい状況となり減収減益となったものの、当会計年度の後半には、新型コロナウイルス感染症「第5波」の収束による小売店や飲食店の業績回復に伴い、売上高が増加傾向
- ◆その他 連結子会社の売却によりメディカル&アンチエイジング事業から2021年9月末で撤退。上半期分のみを計上

単位：千円

|           | 2021/3期 | 2022/3期 | 増減額      | 増減率    |
|-----------|---------|---------|----------|--------|
| 売上高       | 684,954 | 928,825 | 243,871  | 35.6%  |
| ITソリューション | 528,091 | 818,332 | 290,241  | 55.0%  |
| BPO・サービス  | 78,026  | 67,809  | △ 10,217 | -13.1% |
| その他       | 78,836  | 42,682  | △ 36,154 | -45.9% |
| セグメント利益   | 154,963 | 160,110 | 5,147    | 3.3%   |
| ITソリューション | 130,884 | 150,053 | 19,169   | 14.6%  |
| BPO・サービス  | 18,414  | 5,748   | △ 12,666 | -68.8% |
| その他       | 5,663   | 4,308   | △ 1,355  | -23.9% |

|                | 2021/3期  | 2022/3期  | 増減額       |                    |
|----------------|----------|----------|-----------|--------------------|
| <b>資産の部</b>    |          |          |           |                    |
| 流動資産           | 670,576  | 660,064  | △ 10,512  |                    |
| 現金及び預金         | 321,458  | 504,972  | 183,514   | 大型システム案件の完了等に伴う増加  |
| 受取手形、売掛金及び契約資産 | 144,716  | 114,415  | △ 30,301  |                    |
| 仕掛品            | 328      | 379      | 51        |                    |
| 貯蔵品            | 238      | 277      | 39        |                    |
| 前払費用           | 20,833   | 17,061   | △ 3,772   |                    |
| その他            | 183,002  | 22,958   | △ 160,044 | 大型システム案件に伴う前払金等の減少 |
| 固定資産           | 129,173  | 107,455  | △ 21,718  |                    |
| 有形固定資産         | 0        | 5,255    | 5,255     |                    |
| 建物             | 31,250   | 11,733   | △ 19,517  | マーベラント社売却に伴う減少     |
| 減価償却累計額        | △ 23,010 | △ 9,920  | 13,090    |                    |
| 減損損失累計額        | △ 8,239  | △ 1,812  | 6,427     |                    |
| 建物(純額)         | -        | -        | -         |                    |
| 工具、器具及び備品      | 78,072   | 78,116   | 44        |                    |
| 減価償却累計額        | △ 70,904 | △ 70,586 | 318       |                    |
| 減損損失累計額        | △ 7,168  | △ 7,174  | △ 6       |                    |
| 工具、器具及び備品(純額)  | 0        | 355      | 355       |                    |
| 建設仮勘定          | -        | 4,899    | 4,899     | システム設備投資           |
| 無形固定資産         | -        | 10,600   | 10,600    |                    |
| ソフトウェア仮勘定      | -        | 10,600   | 10,600    |                    |
| 投資その他の資産       | 129,173  | 91,599   | △ 37,574  |                    |
| 投資有価証券         | 94,975   | 72,528   | △ 22,447  | 保有株式評価減            |
| 繰延税金資産         | 2,621    | 3,348    | 727       |                    |
| その他            | 31,576   | 15,723   | △ 15,853  | マーベラント社売却時の敷金等の減少  |
| 資産合計           | 799,750  | 767,520  | △ 32,230  |                    |



# 連結業績 貸借対照表・負債純資産の推移



|              | 2021/3期  | 2022/3期  | 増減額      |
|--------------|----------|----------|----------|
| <b>負債の部</b>  |          |          |          |
| 流動負債         | 120,598  | 154,496  | 33,898   |
| 買掛金          | 62,276   | 43,995   | △ 18,281 |
| 未払法人税等       | 1,455    | 16,024   | 14,569   |
| 賞与引当金        | 13,709   | 14,005   | 296      |
| その他          | 43,157   | 80,470   | 37,313   |
| 固定負債         | 332,275  | 275,489  | △ 56,786 |
| 長期借入金        | 140,000  | 106,664  | △ 33,336 |
| 繰延税金負債       | 24,487   | 17,153   | △ 7,334  |
| 退職給付に係る負債    | 141,896  | 151,671  | 9,775    |
| その他          | 25,890   | -        | △ 25,890 |
| 負債合計         | 452,873  | 429,986  | △ 22,887 |
| <b>純資産の部</b> |          |          |          |
| 株主資本         | 291,391  | 297,815  | 6,424    |
| 資本金          | 301,000  | 301,000  | 0        |
| 資本剰余金        | 8,552    | 8,552    | 0        |
| 利益剰余金        | 35,845   | 42,269   | 6,424    |
| 自己株式         | △ 54,005 | △ 54,005 | 0        |
| その他の包括利益累計額  | 55,484   | 39,718   | △ 15,766 |
| その他有価証券評価差額金 | 55,484   | 39,718   | △ 15,766 |
| 純資産合計        | 346,876  | 337,534  | △ 9,342  |
| 負債純資産合計      | 799,750  | 767,520  | △ 32,230 |

長期借入金のうち1年以内の返済分を流動資産に振替

保有株式評価減

- 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事業を推進

2021年3月期は経営基盤を建て直し黒字化を実現

2022年3月期は売上規模及び事業規模の拡大を実現

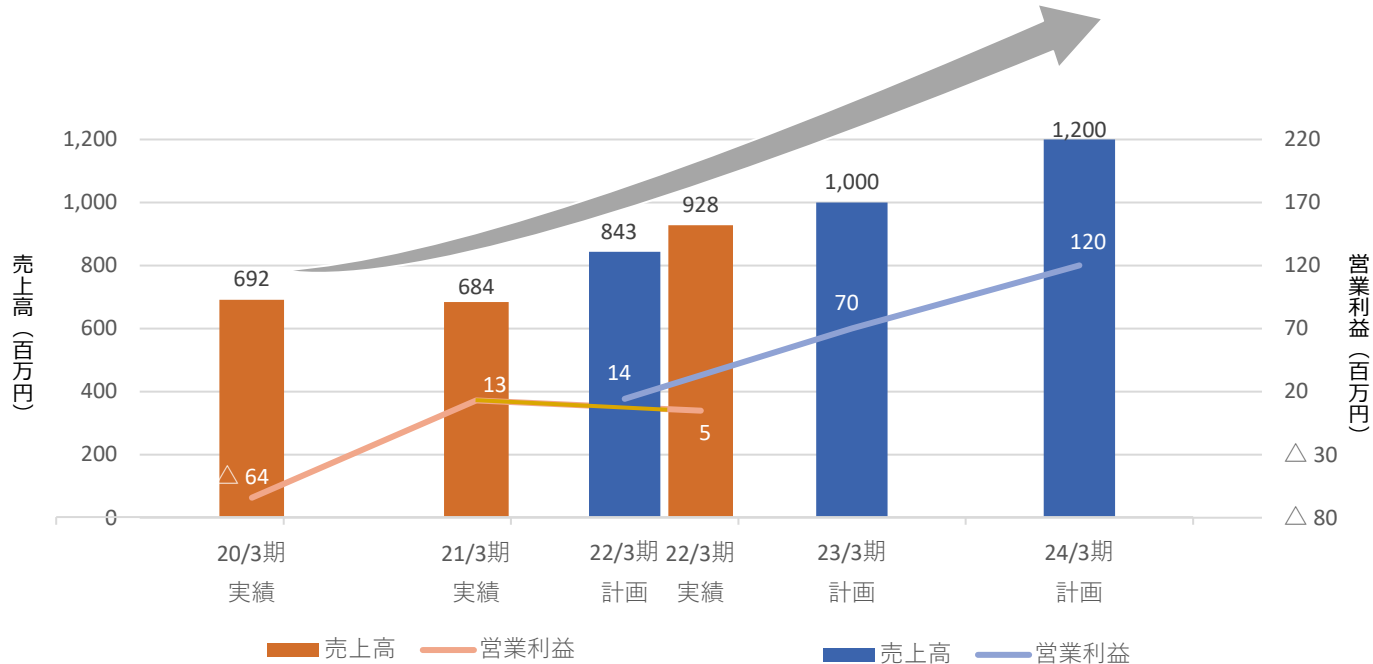
持続的な成長に向けて推進

## 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：千円

|             | 20/3期<br>実績 | 21/3期<br>実績 | 22/3期<br>計画 | 22/3期<br>実績 | 23/3期<br>計画 | 24/3期<br>計画 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 売上高         | 692         | 684         | 843         | 928         | 1,000       | 1,200       |
| ITソリューション事業 | 498         | 528         | -           | 818         | 696         | -           |
| BPO・サービス事業  | 104         | 78          | -           | 67          | 109         | -           |
| その他         | 90          | 78          | -           | 42          | 195         | -           |
| 営業利益        | △ 64        | 13          | 14          | 5           | 70          | 120         |
| 営業利益率       | -9.2%       | 1.9%        | 1.7%        | 0.5%        | 7.0%        | 10.0%       |
| 経常利益        | △ 62        | 21          | 15          | 9           | 70          | 120         |

### 2023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 **1,000**  
 営業利益 **70**  
 経常利益 **70**  
 当期純利益 **60**

(親会社株主に帰属  
する当期純利益)

※23年3月期売上計画におきまして、その他セグメントにおいて新規事業を計画しておりますが、案件内容によりましては、ITソリューション事業もしくはBPO・サービス事業にて売上計上を行う可能性があります。

## ① 収益が悪化している事業の見直し

BPO・サービス事業におけるサービス強化として、金融機関、商工会議所、クレジットカード会社等との連携による事業展開を進めてまいりました。2022年3月期の計画におけるBPO・サービス事業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したが、新型コロナウイルス感染症の影響のため、年間を通じて厳しい状況となり13.1%減少となりました（スライド14参照）。当会計年度の後半には、新型コロナウイルス感染症「第5波」の収束による小売店や飲食店の業績回復に伴い、売上高が増加傾向にあります。

## ② 積極的な事業投資

事業拡大や競争力強化を目的として経営企画1名および営業2名の人員採用により体制強化を行いました。また、収益管理システムの改善による採算性の厳格管理等を進めました。今後も、競争環境に迅速に対応できる人材の確保、商品およびサービスの開発、管理システムの強化等、継続的かつ積極的に事業投資を行ってまいります。

## ③ ITソリューション分野における提携関係の強化

ITソリューションベンダー等との業務提携を通じて、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渡り最適なITソリューションを構築し、顧客の課題解決を包括的に進めております。今後、ITソリューションベンダー等との業務提携の拡大により、営業活動の効率化を図り、安定的な案件獲得へ向け、着実に推進してまいります。収益寄与は今期以降を予定しております。

## ④ 事業推進管理の強化による営業黒字の継続、拡大

上流工程の厳格化による原価低減、システム設計開発手法の改善による生産性の向上、開発スキルや協力会社の選択等を含めた開発体制の適正化等を通じて、事業推進管理の強化による採算性の向上を進めております。

## ⑤ 継続的な事業拡大に向けたビジネスモデルの整備

多種多様化するニーズに合わせ、お客様のご要望に応じた企画から設計・開発・運用・保守までの一貫サービスを行っております。また、システム設計・構築における上流工程を重要視し、実績・ノウハウを蓄積して顧客満足度の向上に努めてまいりました。さらにデジタルトランスフォーメーションを促進・強化するためのITソリューションを市場に投入することにより、案件規模を拡大、新規顧客開拓を加速し、安定的な案件獲得へ向け着実に推進しております。

また、IT分野への集中と事業拡大を目指し、メディカル&アンチエイジング事業（医療モールの運営管理）につきましては、運営会社である株式会社マーベラントの全株式譲渡により事業から撤退いたしました。

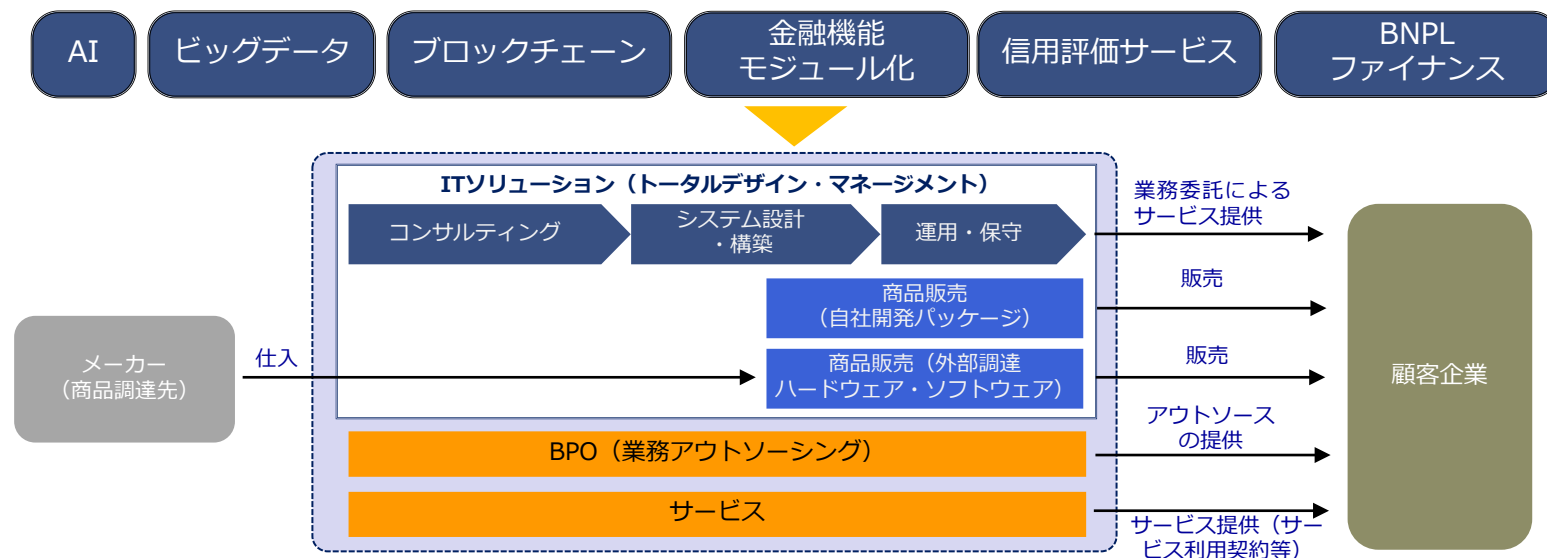
## ⑥ 成長加速のための資金調達およびM&Aを含めた他社との提携

事業の成長を加速する施策としまして、資金調達およびM&Aを含めた他社との提携の創出に取り組んでおります。他社との提携につきましては、フィンテック領域での新規事業の創出を目指し、2021年12月に3PLATZ株式会社との間で業務提携契約を締結いたしました。また、M&Aを含む資本業務提携へ向け、新株予約権等による資金調達スキームの構築を推進しております。

## 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



## 新規事業の構築に向けた施策の進捗

- ◆ M&Aを含む資本業務提携へ向け、新株予約権等による資金調達スキームの構築を推進
- ◆ 新規クラウドサービス開発等へ向け、2021年12月24日付けで、3PLATZ株式会社との間で業務提携契約を締結（開示内容は以下の通り）

<2021年12月24日付け開示内容>

### 1. 業務提携の概要

3PLATZは在日外国人のお客様の利便性向上を目指して、『Choy-San』アプリ（『Choy-San』アプリは、新生銀行グループが提供するネオバンク・プラットフォーム「BANKIT®」を活用しています。「BANKIT®」は株式会社アプラスによる登録商標です。また、株式会社新生銀行において特許申請済みです。）でのコンビニ入出金、VISAプリペイド決済、会員間送金等の新たなフィンテックサービスをご提供しております。

当社と3PLATZは、両社事業の発展のため、共同でのプロジェクトチームを発足し、下記を中心とした事項の検討および推進を行うことに合意いたしました。

### 2. 業務提携の推進事項

- ① 3PLATZの新規サービスおよびフィンテックプラットフォームシステムの共同研究開発
- ② 3PLATZの提供するサービスにおける、当社クラウドサービスの利用
- ③ 両社サービスのプロモーションにおける協力、および当社顧客への3PLATZサービスの提供
- ④ 当社の新規クラウドサービス開発における協力

### 3. 3PLATZ株式会社の概要

|      |  |
|------|--|
| 所在地  | 東京都中央区新川1丁目3番2号 NAXビル9階                      |
| 代表者  | 代表取締役社長 神谷 和秀                                |
| 事業内容 | VISAブランドプリペイドカードを通じて在日外国人向け金融サービスプラットフォームの提供 |

- 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



売上規模の拡大と収益性の向上に向け、ITソリューション事業セグメント利益率において、2022年3月期 18.3% から2023年3月期 31.8% へ 13.5pt 向上を図ります。

※22年3月期では、商品販売を含む大型案件等により売上高が大幅に伸長しました。23年3月期では、当社の主力分野であるITシステムのコンサルティング/設計/構築および運用/保守を主とした売上計画を作成しており、全売上高としては、前年度より減少となっておりますが、同分野における売上高としては増加傾向となっております。

## ITソリューション事業

単位：千円

|       | 2020/3期 実績 | 利益率  | 2021/3期 実績 | 利益率   | 2022/3期 実績 | 利益率   | 2023/3期 計画 | 利益率   |
|-------|------------|------|------------|-------|------------|-------|------------|-------|
| 売上高   | 498,498    | -    | 528,091    | -     | 818,332    | -     | 696,707    | -     |
| 売上総利益 | 37,453     | 7.5% | 130,884    | 24.8% | 150,053    | 18.3% | 221,214    | 31.8% |

## 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

## 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、当社が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



## ◆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。

## ◆ワーケーションに関する行政との取組み

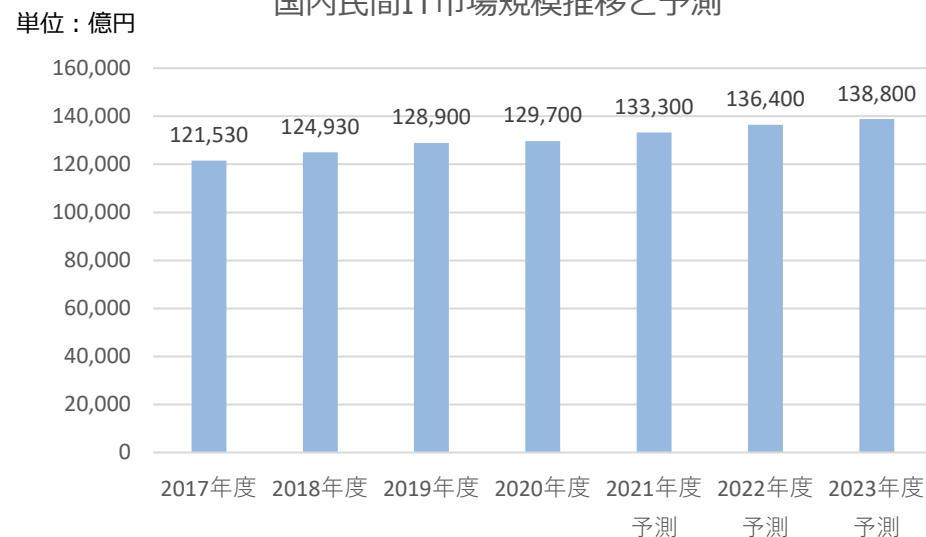
2021年9月に観光庁「新たな旅のスタイル」促進事業のモデル企業に、長野県諏訪市との共同提案にて採択されました。ワーケーションを通じ、地方創生のためテレワークを推進し、地域活性化に貢献するとともに、地方におけるビジネス機会の拡大を推進。

国内民間企業のIT市場規模は企業のデジタル化加速を背景に、2022年度は前年度比2.3%増の13兆6,400億円と予測される。また、DXの国内市場については、交通／運輸、金融、戦略／基盤、製造などがけん引し、2030年度予測（2020年度比）5兆1,957億円（3.8倍）とされる。

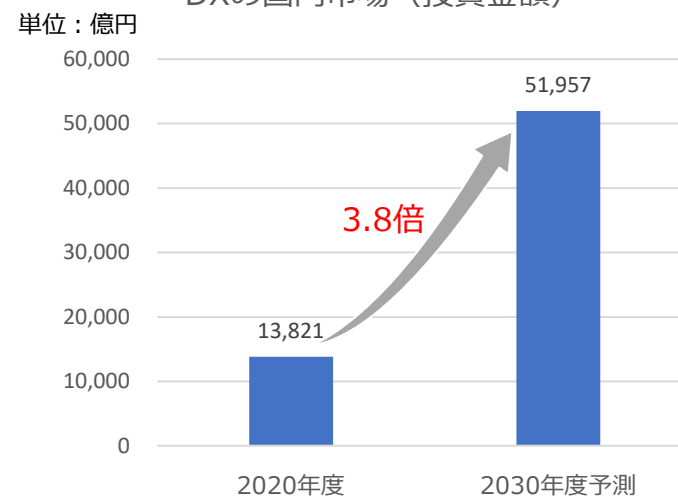
DX促進などによるIT市場の継続的な伸長にあわせて、当社においては、ビジネス基盤であるITソリューションおよびBPOサービスに加えて、フィンテック領域における新規事業を加速させることで持続的成長を実現いたします。

具体的な取組みとしては、金融機関との連携により、金融機関の御取引先である中手企業におけるDX促進のサポート等を進めております。

### 国内民間IT市場規模推移と予測



### DXの国内市場（投資金額）





BPO・サービス事業セグメントにおいては売上規模および売上総利益の拡大を図ります。利益率においては、2022年3月期 8.5% から2023年3月期 33.5%へ 25.0pt 向上を図ります。

BPO・サービス事業

単位：千円

|       | 2020/3期 実績 | 利益率   | 2021/3期 実績 | 利益率   | 2022/3期 実績 | 利益率  | 2023/3期 計画 | 利益率   |
|-------|------------|-------|------------|-------|------------|------|------------|-------|
| 売上高   | 104,329    | -     | 78,026     | -     | 67,809     | -    | 109,428    | -     |
| 売上総利益 | 35,744     | 34.3% | 18,414     | 23.6% | 5,748      | 8.5% | 36,605     | 33.5% |

## 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

## 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、商店街、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

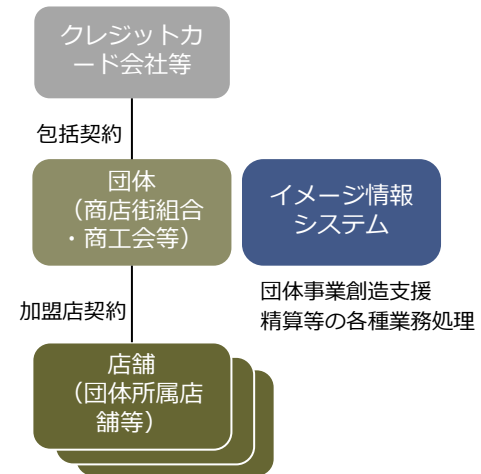
## ◆ サービス事例

### ✓ 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>

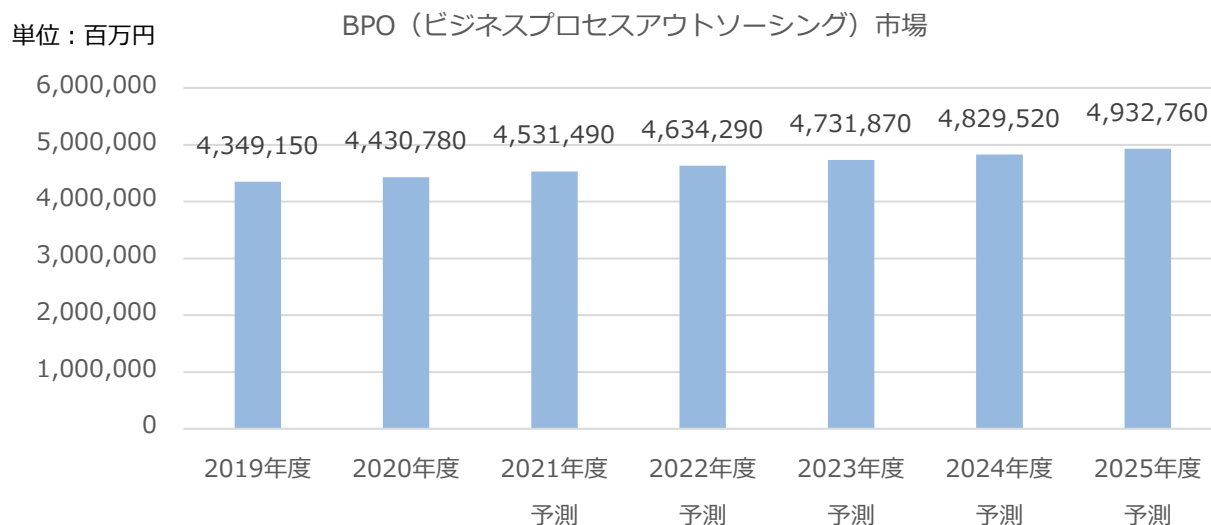




BPO市場規模は2022年度は前年度比2.3%増の4兆6,342億円、2023年度以降も市場は拡大予測とされる。

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、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います。また、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を行います。



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

| 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>・見積り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2023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/>