

事業計画及び成長可能性に関する事項

イメージ情報開発株式会社(東証グロース市場 証券コード3803)

2026/09/30

PROJECT IMAGE 2029

中期経営計画「プロジェクトイマージュ」

2029年3月期目標

AI×BPO 時価総額100億円 売上高50億円 EBITDA5億円

1	エグゼクティブサマリー	P5
2	全体戦略・重点施策	P10
3	事業戦略	P15
4	M&A戦略	P23
5	リスク情報・上場維持基準	P26
6	会社概要	P29

「事業計画及び成長可能性に関する事項」記載項目との対応



本資料は、東証グロース市場の「事業計画及び成長可能性に関する事項」を兼ねております。
東証の記載項目と本資料の掲載ページの対応は以下のとおりです。

東証の記載項目	記載内容	本資料での記載	掲載ページ
ビジネスモデル	事業の内容	当社の現在地／ビジネスモデル／会社概要	P7・P19・P29
	収益構造・費用構造	ビジネスモデル(収益構造・費用構造)	P19
市場環境	市場規模	市場環境／市場規模(TAM・SAM・SOM)	P15・P16
	競合環境	競合環境とポジショニング	P17
競争力の源泉	経営資源・競争優位性	競争力の源泉	P18
事業計画	成長戦略	全体戦略／重点施策(1)～(3)／M&A戦略	P10～P13・P23～P24
	経営指標(KPI)	主要KPIと開示方針	P21
	利益計画	業績計画	P20
	進捗状況	経営改革の実行状況	P8
リスク情報	認識するリスク及び対応策	主要なリスクと対応策	P26
その他	資金調達・上場維持基準・次回開示	M&A戦略における資金調達方針／上場維持基準への対応と今後の開示方針	P23・P27

※ 本資料は年1回以上(原則として本決算発表後)更新し、計画の進捗状況とあわせて開示してまいります。次回更新予定時期はP27をご参照ください。

エグゼクティブサマリー

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 全体戦略・重点施策
- 3 事業戦略
- 4 M&A戦略
- 5 リスク情報・上場維持基準
- 6 会社概要

「AI × BPO」で事業構造を転換し、ロールアップM&Aで非連続な成長を実現。
2029年3月期に 売上高50億円・EBITDA5億円・時価総額100億円 を目指す

2029年3月期(FY2029/3) 目標

企業価値

時価総額

100 億円

事業規模

連結売上高

50 億円

収益力

EBITDA

5 億円

1 AI × BPO への事業転換

50年培った業務ノウハウにAI開発を実装。
労働集約の受託型から、AI-BPaaSによるストック
／リカーリング型へ。

2 ロールアップM&Aによる非連続成長

BPO・IT領域に加え、人手に依存するレガシー領域
のリアルビジネスを3年間で10件以上取得。
黒字・投資回収5年以内の規律ある買収を継続。

3 資本コストと株価を意識した経営

EBITDA・ストック売上比率・M&A件数を主要KPI
として四半期毎に開示。希薄化を抑えた資金調達で
一株価値を高める。

※ 本資料の数値目標は、現時点で入手可能な情報及び一定の前提に基づく将来見通しであり、達成を約束するものではありません。M&Aの実行時期・規模により実績は大きく変動する可能性があります。

企業改革・M&A・財務の専門性を備えた経営体制で、「AI × BPO」への転換を実行する。



取締役会長
水口 翼

- サイブリッジグループ代表
fonfun 代表取締役社長
- 2004年に株式会社シンクマーク(現サイブリッジグループ)を設立。以来、IT企業を中心に50件を超えるM&Aを実行
- fonfunでは第一次中期経営計画(FY24～FY26)の全目標を達成
- 当社ではグループ全体の経営改革を主導



代表取締役社長
半田 基実

- USEN、レコチョク等でシステム部門の責任者を歴任
- 2023年6月 当社取締役に就任
- 現在は当事業全体を統括し、AI実装による既存事業の構造改革を推進



取締役副社長／経営管理部長
中川 祐輝

- 大和証券にて証券業務に従事
- BPO企業グループで財務担当取締役、ベンチャー投資・コンサルティングを経験
- 当社では経営管理・財務・IRを統括し、M&Aを推進
- 窪田製薬ホールディングス 社外取締役



社外取締役
松井 都

- 1989年 システムソフト入社、1991年ピーイーへ転籍
- 2010年 サイブリッジ(現サイブリッジグループ)へ転籍
- 2020年 r.c.o株式会社(現サイブリッジ)代表取締役
- 2023年6月 fonfun 取締役。DX事業管掌として新中期経営計画の達成に大きく貢献

事業の規模感と労働集約型の収益構造が課題。2026年1月の資本業務提携を起点に、経営体制・事業ポートフォリオ・コスト構造の抜本的な見直しを実行中。

連結業績の推移

(単位:百万円)	FY2025/3 実績	FY2026/3 実績	FY2027/3 第1四半期
売上高	646	731	102
売上総利益	138	66	13
販売費及び一般管理費	209	241	46
営業損益	△71	△175	△33
経常損益	△69	△195	△30
親会社株主に帰属する純損益	△37	△259	△34

3つの構造課題

- 収益構造**
 人月・受託中心の労働集約型。売上総利益率が低位(FY2027/3 1Q: 12.9%)で、成長投資の原資を生み出せていない。
- 事業規模**
 連結売上高7億円規模。固定費を吸収できず、単年度の案件変動が損益に直結する。
- 成長投資**
 自己資金のみでは非連続な成長投資が困難。M&Aの実行力・PMI体制も未整備であった。

※ FY2027/3第1四半期は、連結子会社3社の譲渡(2026年3月31日)に伴う連結範囲の変更後の数値です。

資本業務提携から約8か月で、経営体制・事業ポートフォリオ・コスト構造の見直しを実行。
土台は整い、速やかな成長を目指すフェーズに入る。

2026年01月29日	●	資本業務提携	サイブリッジ合同会社との資本業務提携を公表
2026年02月16日	●	資本増強	第三者割当増資(461円×1,301,500株・約6億円)の払込が完了。サイブリッジ合同会社が議決権39.23%の筆頭株主に
2026年03月31日	●	選択と集中	シナジー未発現の連結子会社3社(バニヤンズ/エンジニアファーム/TENJIN SYSTEM CONSULTING)の全株式を譲渡
2026年05月14日	●	役員選任の公表	水口 翼・中川 祐輝・松井 都の取締役選任を公表
2026年06月19日	●	新経営体制の発足	定時株主総会及び同日開催の取締役会にて新経営体制が発足
2026年08月01日	●	グループ再編	連結子会社イメージ情報システムを吸収合併し、2社体制を解消
2026年08月13日	●	コスト構造改革の成果	2027年3月期第1四半期:販管費を前年同期比30.3%削減、営業損失を6.4百万円改善
2026年09月28日	●	M&A実行	株式会社ディグロスのCRM事業を譲受(ロールアップM&Aの第1号案件)
2026年09月30日	●	中期経営計画の策定	中期経営計画2029「プロジェクト イマージュ」を公表(本資料)

※ 各項目は当社が適時開示した内容に基づきます。

全体戦略・重点施策

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 全体戦略・重点施策**
- 3 事業戦略
- 4 M&A戦略
- 5 リスク情報・上場維持基準
- 6 会社概要

「AIに代替される側」から「AIで代替する側」へ。
50年の業務ノウハウ × AI で、労働集約型からストック型の高粗利率な収益構造へ転換する。

中期経営計画 2029
プロジェクト イマージュ
FY2027/3 - FY2029/3

2029年3月期 目標

時価総額
100 億円

売上高
50 億円

EBITDA
5 億円

全社方針

AI × BPO — すべての業務プロセスに、AI を実装する

AI実装の過程で見えた業務課題を DX・SI 提案につなげ、1社あたりの取引領域と収益の幅を広げる

重点施策 (1)

① AI-BPOへの事業転換と SI展開

AI駆動開発でBPO業務の工程を自動化し、そこで得た業務知見をシステム化・DX提案につなげる。

重点施策 (2)

② AI-BPaaSによる ストック収益

BPO業務をAIエージェント+人のサービスとして提供。月額+従量課金でストック化。

重点施策 (3)

③ レガシー領域の ロールアップM&A

BPO事業だけでなく、人手に依存するリアルビジネスを3年間で合計10件以上取得。
デット中心の調達で希薄化を抑制。

サイブリッジグループ / fonfunで確立された「経営改革とM&Aの型」を活用し、実行の再現性を高める

人月・受託中心のオペレーションにAI を実装し、原価構造を作り替える。
あわせて、AI実装で見た業務課題をDX・SI 提案につなげ、収益の幅を広げる。

AI 実装による工程の作り替え

ドキュメント／データ処理

AI-OCR+LLMで読取・仕分け・検証を自動化。人は例外処理と確認に専念。

システム開発(受託)

AI駆動開発(設計・実装・テスト生成)と部品化・標準化により生産性を向上。

技術者派遣(SES)

AI活用スキルを付加価値として提供。稼働管理・要員配置もAIで最適化。

バックオフィス

経理・人事・購買のノンコア業務を自動化し、管理部門の固定費を抑制。

AI 実装から広がる DX・SI 提案

01 業務の可視化

業務プロセスを分解・標準化する過程で、顧客の課題とシステム化余地が明らかになる

02 DX・システム化の提案

基幹システム連携、データ基盤整備、ノーコード／ローコード活用、クラウド移行を提案

03 構築から運用まで受託

設計・開発(SI)から運用・保守、技術者派遣まで、一気通貫で受託する

BPOの現場に入るからこそ、DX・SIの提案機会が生まれる

目指す姿

- ・ 人件費中心の原価構造を、AI+少人数の構造へ作り替える
- ・ 1社あたりの取引領域を広げ、受託単価と取引の継続性を高める
- ・ AIを扱える人材を社内に育て、提案力の差別化につなげる

BPO を「人月」から「サービス」へ。AI エージェントと人が協働する運用を月額＋従量課金で提供し、ストック型の収益基盤を構築する。

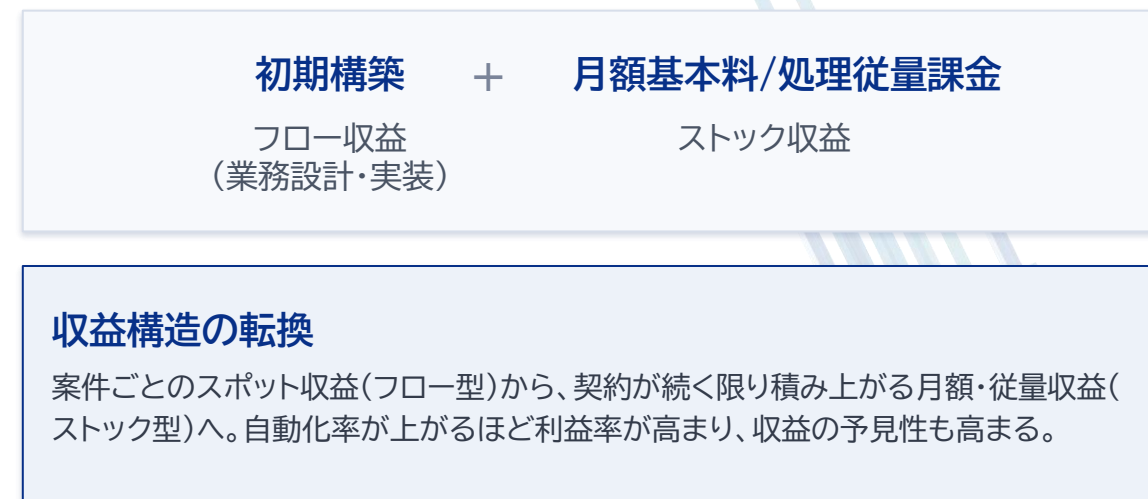
AI-BPaaS の提供プロセス



対象とする業務領域

帳票・文書処理	申請書・契約書・伝票の読取と基幹連携
データエントリー	大量データの入力・名寄せ・クレンジング
会員管理・事務局代行	入退会・問合せ・請求までの一気通貫運用
決済・請求業務	請求書発行、入金消込、督促の自動化

収益モデル



「後継者不在」と「AI 対応の遅れ」を抱えるのは、BPO・IT 企業だけではない。
人手に依存するリアルビジネスを取得し、AI 実装によってバリューアップする。

1 M&A 外部環境 - 構造的な機会

- ・ BPO・IT企業に限らず、人手に依存するリアルビジネス(物流・施設管理・人材サービス・各種請負など)でも、経営者の高齢化により後継者不在の企業が全国に多数存在(全国の後継者不在率50.1%:P16参照)。
- ・ AI活用への転換を自力で行えず、人件費上昇と人手不足に悩む事業者が増加。
- ・ 結果として、AIを実装できる事業者への集約(ロールアップ)が進む構造にある。

2 M&A 内部環境 - 再現性のある実行体制

- ・ サイブリッジグループ/fonfunで型化されたソーシング・DD・PMIプロセス活用。
- ・ 取締役副社長 中川祐輝を中心とするM&A推進体制を構築済み。
- ・ 業種を問わず、買収後のAI実装とDX・SI提案によるコスト構造改革を当社の型として横展開する。

3年間で 10 件以上のM&Aを実行する

ロールアップ M&A 方針

非連続な成長を実現する M&A 方針

- ・ 黒字事業であること
- ・ 投資回収期間は5年以内を目安
- ・ EBITDA倍率5倍以内を目安とした規律ある価格
- ・ 対象事業のキャッシュフローで返済可能な資金計画
- ・ ストック収益を有する事業を優先
- ・ AI実装による改善余地の大きい労働集約型事業
- ・ 関東近郊に限定せず全国をターゲット
- ・ M&A仲介・金融機関・専門家とのネットワーク構築
- ・ 小規模案件～中規模案件までスコープを拡大

※ M&Aは、不適当合併等(実質的存続性を喪失する合併等)に該当しないことを前提に、順次規模を拡大しながら実行してまいります。実行件数・時期を確約するものではありません。

事業戦略

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 全体戦略・重点施策
- 3 事業戦略**
- 4 M&A戦略
- 5 リスク情報・上場維持基準
- 6 会社概要

人手不足を背景に BPO の需要は拡大する一方、AIの普及により「人月で売る」事業者は淘汰される。
勝ち残るのは、現場の業務知を持ち、AIを実装できる事業者である。

BPO・IT受託市場を取り巻く 3 つの変化

01 需要は拡大

労働力人口の減少と法対応の複雑化により、企業のアウトソース需要は継続的に拡大している(国内BPO市場 2024年度 5兆786億円、前年度比+4.0%)。

02 単価は下落

生成AIが定型業務を代替し、労働集約型の受託サービスは価格競争に晒される。

03 供給は集約

AI対応と後継者確保ができない事業者の退出・売却が進み、市場は集約に向かう。

「業務を知っている」と「AI を実装できる」ことの両方を備えた事業者に、需要と人材と案件が集まる

当社の強み(活かす資産)

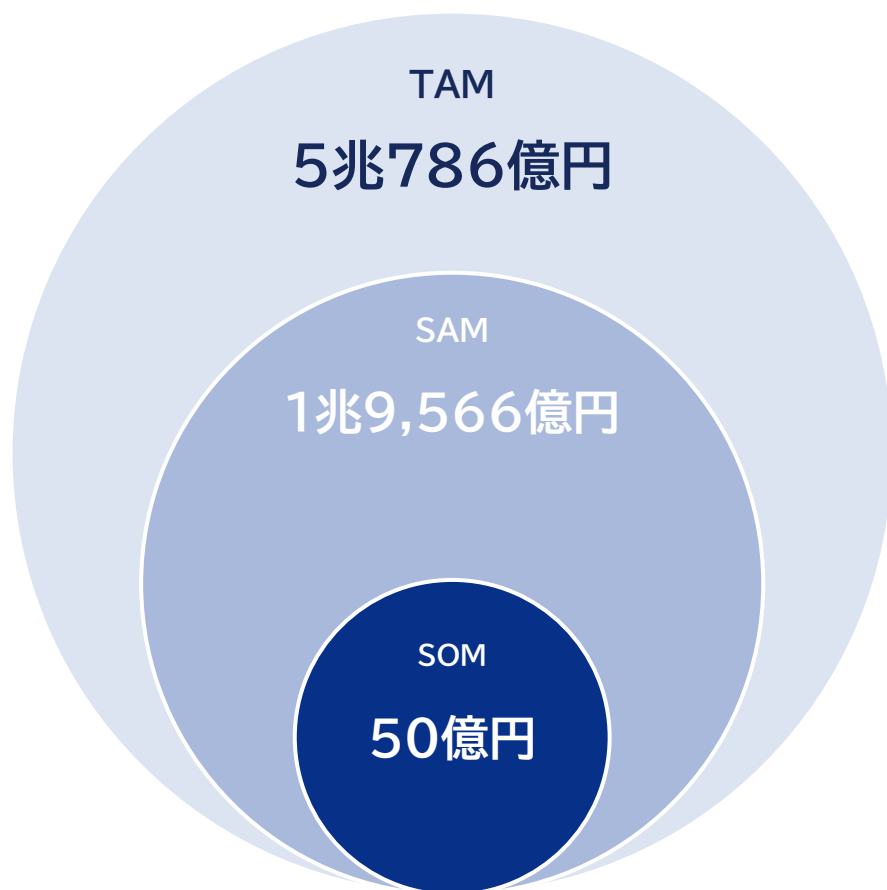
- ・ 創業から50年、金融・製造の現場で積み上げた業務プロセスの知見
- ・ 文書・帳票・データ処理という、AIの効果が最も出やすい業務領域が主戦場
- ・ システム開発とBPOの両方を自社で担える一気通貫の体制

克服すべき課題(変える点)

- ・ 人月・工数を前提とした価格設定と収益構造からの脱却
- ・ 固定費を吸収できる事業規模の確保(M&Aによる非連続な拡大)
- ・ AIを内製で使いこなす人材とデータ基盤の整備(fonfunとの業務提携)

※ 市場規模の定量データと出典はP16に記載しています。本ページの市場の変化に関する認識は当社の見解です。

国内BPO市場は5兆円を超え、AIシステム市場は年率25%超で拡大。
後継者不在率も50%を超え、M&Aロールアップに適した背景が存在。



TAM 国内BPO市場(2024年度)

5兆786億円

前年度比+4.0%。IT系BPO3兆1,220億円+非IT系BPO1兆9,566億円。
DX・生成AI活用サービスの取り込みで2025年度もプラス成長の予測。

SAM 非IT系BPO市場(2024年度)

1兆9,566億円

帳票・文書処理、データエントリ、事務局代行、決済・請求業務など、AIによる自動化効果が最も大きく、当社の業務知が活きる領域。

SOM 当社 FY2029/3 売上高目標

50億円

オーガニック15億円+M&Aによる新規連結35億円。SAM比 約0.3%。

成長を後押しする隣接市場

国内AIシステム市場

1兆3,412億円 → 4兆1,873億円

2024年実績→2029年予測(CAGR25.6%)

後継者不在率(全国)

50.1%

2025年/約27万社を調査。

※ 出典:矢野経済研究所(2025年11月26日)、IDC Japan(2025年5月)、帝国データバンク(2025年11月21日)。SAM・SOMの区分は当社による整理であり、SOMは当社目標値を示すもので市場シェアの獲得を約束するものではありません。

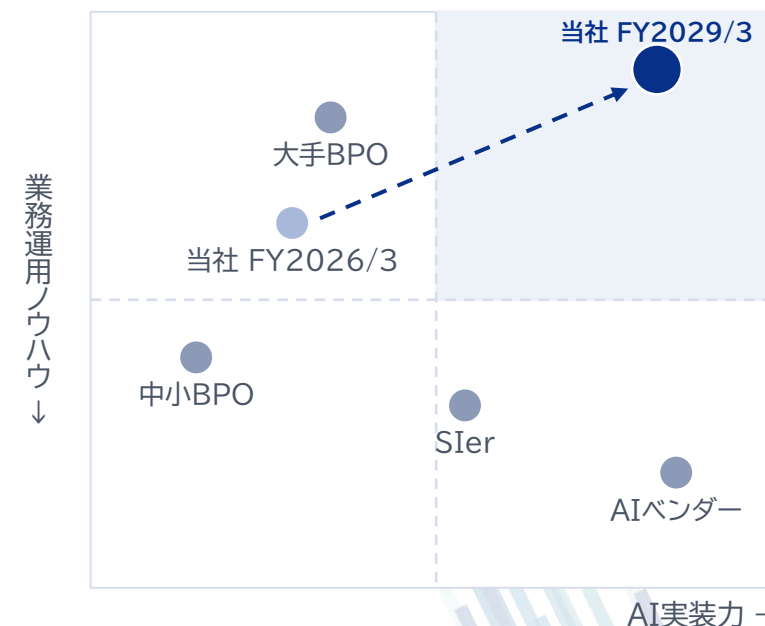
BPO事業者は「AI実装力」、AIベンダーは「業務運用・品質保証」に課題を抱える。
当社は業務設計から運用・品質保証までを一気通貫で担う独自のポジションを確立する。

事業者類型別のケイパビリティ比較

事業者類型	業務設計の知見	AI実装力	運用体制(人)	品質保証・セキュリティ	中小案件への価格柔軟性
大手BPO事業者	◎	○	◎	◎	△
中小BPO・データ入力事業者	○	△	○	△	◎
SIer・受託開発会社	○	○	△	○	△
AIベンダー・SaaS事業者	△	◎	△	△	○
当社(本計画の実行後)	◎	○→◎	○	○→◎	◎

◎:強み ○:対応可能 △:課題あり →:計画期間中の強化目標

ポジショニングマップ



当社の差別化ポイント

業務知 × AI実装の両立

BPO事業者に不足するAI実装力と、AIベンダーに不足する現場の業務設計・運用力を、1社で提供する。

運用まで責任を持つ提供形態

AIを「導入して終わり」にせず、人による例外処理と品質保証を含めたサービスとして提供する。

M&Aによる運用基盤の獲得

中小BPO・IT企業を取得し、運用人員と顧客基盤を得たうえでAIを実装し、原価率を引き下げる。

※ 事業者類型ごとの評価は、公開情報に基づく一般的な傾向についての当社の見解であり、個別企業の能力を評価するものではありません。当社の評価には、本中期経営計画期間中に強化する項目を含みます。

50年の業務知、一気通貫体制、M&Aの型、改革を実行できる経営体制と財務基盤。
この4つの経営資源を、AI×BPOへの転換とロールアップM&Aの実行力に変える。

01

業務知と顧客基盤

創業50年の業務プロセス知見

- ・金融・製造の現場で積み上げた、帳票・文書・データ処理の業務設計ノウハウ
- ・長期取引の顧客基盤と、業務を「分解・標準化」できる人材
- ・AIの効果が最も出やすい業務領域を主戦場としている

活用する戦略

重点施策 1 AI-BPO転換
重点施策 2 AI-BPaaS

02

一気通貫の提供体制

システム開発 × BPO運用

- ・システム開発(ITソリューション)とBPO運用の両事業を自社で保有
- ・業務設計→AI実装→運用→改善を社内ですべて完結でき、外部委託に比べ改善サイクルが速い
- ・運用で得たデータを次の自動化に還元できる

活用する戦略

重点施策 2 AI-BPaaS
(ハイブリッド運用)

03

M&A・PMIの型

グループで実証済みのプロセス

- ・サイブリッジグループ/fonfunで確立したソーシング・DD・PMIの標準プロセスを活用
- ・fonfunの第一次中期経営計画で、時価総額・売上高・EBITDA等の目標を達成した実行経験
- ・買収後のAI実装という当社固有のバリューアップ手段

活用する戦略

重点施策 3
ロールアップM&A

04

経営体制と財務基盤

改革を実行できる体制と資本

- ・2026年6月発足の新経営体制(企業改革・M&A・財務・法務の専門人材)
- ・第三者割当増資 約6億円により資本を強化
- ・自己資本比率 62.7%/現預金 801百万円。デット調達余力を確保

活用する戦略

ファイナンス方針

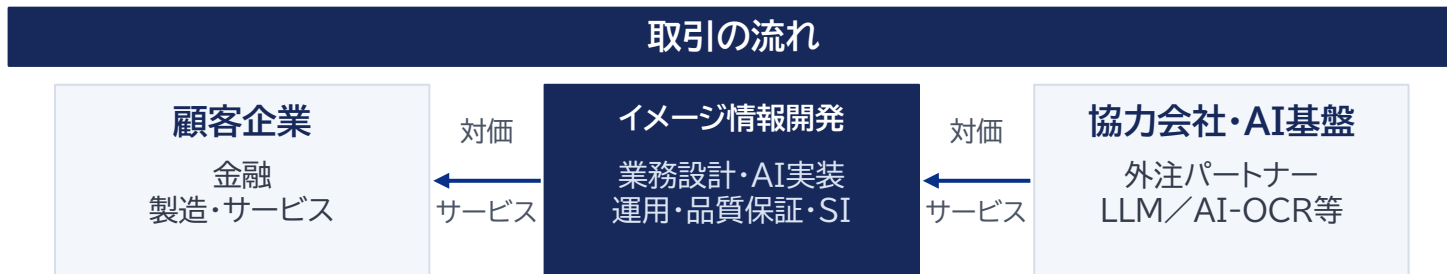
模倣困難性:「現場の業務知」「AI実装」「運用人員」「M&Aの実行力」を1社で同時に備えている独自性が当社の競争優位。

※ fonfunに関する記載は同社の開示資料に基づく実績であり、当社の将来業績を示唆・保証するものではありません。財務数値は2026年6月末時点。

ビジネスモデル / 収益構造と費用構造

現在の収益はフロー型の受託が中心で、原価の大半を人件費・外注費が占める労働集約型の構造。
AI-BPaaS・DX/SI提案・M&Aにより、ストック型かつ高粗利の構造へ転換する。

事業別の収益構造			
事業	提供サービス	課金形態	収益タイプ
ITソリューション	システム受託開発、DX・システム化支援、技術者派遣(SES)	人月単価／一括請負	フロー中心
BPO・サービス	帳票・文書処理、データエントリー、事務局代行	処理件数／月額委託	フロー＋リカーリング
AI-BPaaS(新規)	AIエージェント＋人のハイブリッドによる業務運用サービス	初期構築＋月額基本料＋処理従量	ストック＋リカーリング
M&Aによる新規連結	BPO・IT／レガシー領域の取得事業	取得事業による(継続契約を優先)	ストック/リカーリング重視



費用構造の転換

現在：人月・受託中心

原価(人件費・外注費が中心)	粗利
----------------	----

稼働した人数と時間が、そのまま原価になる構造

将来：AI × サービス型

原価(AI＋少人数)	売上総利益
------------	-------

自動化率が上がるほど、利益率が高まる構造

費用構造を変える3つのレバー

- ・ 原価：AI実装により人件費・外注費の工数を削減
- ・ 販管費：間接部門の自動化とM&A先との統合
- ・ 売上構成：高粗利のAI-BPaaSとストック収益の比率を拡大

※ 本ページは収益構造・費用構造の考え方を示したものであり、各事業の構成比や金額を示すものではありません。

FY2027/3を構造改革の仕上げの年と位置づけ、FY2028/3に収益基盤を確立し、FY2029/3に売上高50億円・EBITDA5億円を達成する。

FY2029/3(2029年3月期) 目標

連結売上高

50 億円

EBITDA

5 億円

EBITDAマージン

10 %

目標達成までの3か年のステップ

FY2027/3

構造改革の仕上げ

- ・コスト構造改革と人事制度改革の効果を通期で反映
- ・既存事業へのAI実装に着手し、DX・SI提案の型をつくる
- ・ロールアップM&Aの実行を開始

FY2028/3

収益基盤の確立

- ・AI-BPaaSのサービス提供を本格化し、ストック収益を積み上げる
- ・M&Aによる連結範囲拡大とPMIでのバリューアップ
- ・EBITDAマージンの向上

FY2029/3

目標の達成

- ・既存事業・AI-BPaaS・M&A取得事業の3本柱を確立
- ・ストック／リカーリング収益比率を高め、収益の予見性を向上
- ・売上高50億円・EBITDA5億円を達成

※ FY2029/3の数値は目標値であり、達成を約束するものではありません。M&Aの実行時期・規模により実績は大きく変動します。

計画の進捗を測る指標を4つに絞り、四半期ごとに実績を開示することで、
計画の進み方を投資家の皆さまと共有する。

主要KPI	定義	直近実績	FY2029/3 目標	開示頻度
売上総利益率	連結売上総利益 ÷ 連結売上高	12.9%(FY2027/3 1Q)	30%以上	四半期
ストック収益比率	月額・従量・保守等の継続契約に基づく売上高 ÷ 連結売上高	集計中 (2027年3月期2Qから開示)	集計開始後に設定	四半期
M&A実行件数(累計)	クロージングした案件数の累計	—	10件以上	四半期
連結EBITDA	営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額	—	5億円	四半期

開示方針

四半期	決算説明資料で主要KPIを継続開示する
年1回	本資料(事業計画及び成長可能性に関する事項)を更新する
適時	計画の前提から大きく乖離した場合は、要因と見直し後の計画を速やかに開示する

※ KPIは当社が目標として設定するものであり、達成を約束するものではありません。「集計中」の項目は、集計体制を整備のうえ2027年3月期第2四半期決算説明資料から開示を開始する予定であり、目標値は集計開始後に設定のうえお知らせいたします。

M&A戦略

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 全体戦略・重点施策
- 3 事業戦略
- 4 M&A戦略**
- 5 リスク情報・上場維持基準
- 6 会社概要

BPO・IT に加え、人手に依存するレガシー領域のリアルビジネスを対象とする。
「黒字・回収5年以内・EBITDA倍率5倍以内」を規律に、3年間で10件以上を実行する。

M&A 対象案件	買収・投資規模
【注力領域1】BPO・IT 領域 ・BPO/BPaaS(バックオフィス、データ処理、コールセンター) ・AI受託開発・AIソリューション・DX/ITコンサルティング・システム受託開発 ・IT人材派遣(SES)・ニアショア/オフショア開発 ・業務系SaaS 【注力領域2】レガシー領域のリアルビジネス(労働集約型) ・物流・倉庫・軽作業請負 ・施設管理・メンテナンス・設備保守 ・人材サービス(派遣・紹介・業務請負) ・コールセンター、事務代行 ・小売/サービス業の本部・管理部門業務 ・土業系のバックオフィス業務 【共通する選定の視点】 ・人手に依存し、AI・デジタル実装による原価低減とDX提案の余地が大きい事業	3年累計 ～25億円程度 ※ EBITDA倍率5倍以内を目安 ※ デット中心の調達

M&A 実行計画(イメージ)

	FY2027/3	FY2028/3	FY2029/3	3年間 累計
M&A 実行件数(年間)	2～3件	3～4件	3～4件	10件以上

BPO・ITからレガシー領域のリアルビジネスまでスコープを広げ、3年間で10件以上のM&Aを実行する

※ M&Aの件数・時期・規模はイメージであり、実際の実行を確約するものではありません。また、不適当合併等に該当しないことを前提に実行してまいります。

グループで型化されたプロセスを活用し、案件の発掘から統合後の価値向上までを標準化する。
PMI では、当社の AI 実装ノウハウを買収先に横展開しバリューアップを図る。

01 ソーシング

- ・ M&A仲介・金融機関・専門家とのネットワークを構築
- ・ 関東近郊に限定せず全国を対象
- ・ AIを活用した案件スクリーニング

02 デューデリジェンス

- ・ 財務・法務・労務・システムの標準チェックリストで実施
- ・ 投資基準(黒字・回収5年以内・EBITDA倍率5倍以内)で判断

03 ストラクチャリング

- ・ 対象事業のキャッシュフローで返済可能なファイナンス設計
- ・ 現金・株式交付のハイブリッド対価も選択肢として検討

04 PMI(統合)

- ・ 100日プランに基づく統合
- ・ 間接部門・システムの統合による重複コストの削減
- ・ AI実装によるバリューアップ

グループの実行力を活用

- ・ その他の関係会社であるサイブリッジ合同会社およびグループのfonfun(東証スタンダード:2323)で確立された、ソーシング・DD・PMIの標準プロセスを活用します。
- ・ 取締役会長 水口翼、取締役副社長 中川祐輝を中心に、M&Aの意思決定と実行を担う体制を構築済みです。

PMIにおけるバリューアップの型

- ・ 買収先の業務プロセスにAIを実装し、原価率を引き下げる(当社の中核ノウハウ)
- ・ 間接部門・システム・購買を統合し、重複コストを削減する
- ・ スポット収益を月額・従量課金型に組み替え、ストック収益比率を高める

※ fonfunに関する記載は同社の開示資料に基づく実績であり、当社の将来業績を示唆・保証するものではありません。事業内容・市場環境等に差異があります。

リスク情報・上場維持基準

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 全体戦略・重点施策
- 3 事業戦略
- 4 M&A戦略
- 5 リスク情報・上場維持基準**
- 6 会社概要

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える主要なリスクと対応策



本計画に特に重要なリスクを、発生可能性・時期・影響度で評価し、対応策とあわせて開示する。

No.	リスク項目	リスクの内容	発生可能性	時期	影響度	対応策
1	上場維持基準(時価総額)	2027年3月31日時点で時価総額40億円以上の基準に適合しない場合、上場廃止となる	高	2027年3月	大	業績改善とM&Aの早期実行、KPIの四半期開示とIR強化(P27)
2	M&A案件の不成立・遅延	投資基準に合う案件の不足や価格高騰により、計画どおりの件数・規模を実行できない	中	計画期間中	大	対象業種を広げた全国・複数チャネルでのソーシング、小規模案件の積み上げ、パイプライン件数の管理
3	PMIの不調・のれんの減損	買収後の統合やAI実装が進まず、取得事業の収益が計画を下回る	中	取得後1～3年	大	100日プランによる統合、投資基準(回収5年以内)の遵守、買収先別の収益モニタリング
4	借入増加と財務制限条項	デット調達増加により金利負担が増え、財務制限条項に抵触する	中	FY2028/3以降	中	D/Eレシオ1.5倍以内の管理、対象事業のキャッシュフローで返済可能な借入設計
5	株式の希薄化	成長投資の局面でのエクイティ調達や株式対価により、1株当たり価値が希薄化する	中	成長投資局面	中	デット中心の調達、一定の時価総額水準を条件としたエクイティ調達
6	AI技術の変化・陳腐化	生成AI等の急速な進化により、当社サービスの優位性や価格が低下する	高	常時	中	特定のAIモデルに依存しない設計、業務設計・運用・品質保証を含めたサービス価値の提供
7	AI品質・情報セキュリティ	AIの誤処理や顧客情報の漏洩により、損害賠償や信用の低下が生じる	低	常時	大	人による検証工程の組み込み、情報セキュリティ管理体制とAIガバナンス規程の整備
8	人材の確保・育成	AI・M&A・PMI人材を確保できず、戦略の実行が遅れる	中	常時	中	全社員のAIリスキリング、アクハイアリング、企業価値と連動した報酬制度の検討
9	受注環境・案件採算の悪化	競争激化による受注減少や、見積超過による不採算案件が発生する	中	常時	中	見積・進捗レビューの徹底、フロー型受託からストック型サービスへの転換

※ 発生可能性・影響度は当社の現時点での評価(高・中・低)です。記載したリスクは主要なものであり、当社のすべてのリスクを網羅するものではありません。その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

当社は現在、グロース市場の上場維持基準(時価総額)に適合していない。
本計画の着実な実行と積極的な情報開示により、基準への適合を目指す。

上場維持基準(時価総額)の状況

上場維持基準

40億円

当社の時価総額

約23億円

- ・ 2027年3月31日時点で基準に適合しない場合、2027年10月1日に上場廃止となる
- ・ 2030年3月以降は、上場後5年を経過した会社到时価総額100億円の基準が適用される予定

基準への適合に向けた取組み

- 1 業績の早期改善** コスト構造改革の効果を通期で反映し、損益の改善を数値で示す
- 2 成長の可視化** ロールアップM&Aを実行し、非連続な成長の第一歩を示す
- 3 資本市場との対話** 本計画・主要KPIの四半期開示、個人・機関投資家向け説明会の定期開催
- 4 株式の流動性向上** 株主構成と流通株式の状況を踏まえた資本政策の検討

今後の開示スケジュール(予定)

2026年11月

FY2027/3 第2四半期決算

主要KPIの初回開示

2027年2月

FY2027/3 第3四半期決算

KPI・M&Aの進捗開示

2027年5月

FY2027/3 通期決算

初年度の計画達成状況を開示

2027年6月

本資料の更新

本資料(成長可能性資料)の次回開示

※ 時価総額は2026年9月25日終値ベースの参考値です。上場維持基準の内容は東京証券取引所の規則に基づき、今後変更される可能性があります。開示予定時期は現時点の予定であり、変更となる場合があります。上場維持基準への適合を約束するものではありません。

会社概要

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 全体戦略・重点施策
- 3 事業戦略
- 4 M&A戦略
- 5 リスク情報・上場維持基準
- 6 会社概要**

商号	イメージ情報開発株式会社(英文表記:Image Information Inc.)
設立	1975年10月16日
上場取引所	東京証券取引所 グロース市場 証券コード:3803
所在地	東京都千代田区神田猿樂町2丁目4番11号
代表者	代表取締役社長 半田 基実
経営体制	取締役会長 水口 翼 / 代表取締役社長 半田 基実 / 取締役副社長 経営管理部長 中川 祐輝
従業員数	61名(連結・2026年3月31日現在)
事業内容	ITソリューション事業(システムコンサルティング・設計・開発・運用、製品販売) BPO・サービス事業(業務プロセスアウトソーシング、決済サービス、会員管理)
純資産/自己資本比率	600百万円/62.7%(2026年6月30日現在)

※ 主要株主:サイブリッジ合同会社(その他の関係会社/議決権比率39.23%、2026年2月の第三者割当増資による)

「AIに代替される側」から「AIで代替する側」へ。
50年の現場知を、次の成長の原資に変えていきます。

売上高 **50** 億円、EBITDA **5** 億円、時価総額 **100** 億円

AI-BPO転換

既存事業の
原価構造をつくり替える

AI-BPaaS

ストック収益基盤の
構築

ロールアップM&A

規律ある買収で
非連続な成長を実現

IR・財務規律

資本コストと株価を
意識した経営

本資料の位置づけ・将来見通しに関する注意事項



本資料の位置づけ

本資料は、新経営体制のもとで策定した中期経営計画(対象期間:2027年3月期~2029年3月期)の内容をご説明するものであり、東京証券取引所グロース市場の「事業計画及び成長可能性に関する事項」を兼ねております。公表にあたっては、TDnetによる適時開示または当社ウェブサイトへの掲載により、全ての投資家に公平に提供します。

本資料の更新について

本資料は年1回以上(原則として本決算発表後)更新し、計画の進捗状況とあわせて開示いたします。次回の更新は2027年6月頃(2027年3月期決算発表後)を予定しております(P27)。
前提条件から大きく乖離する事象が生じた場合は、適時に開示いたします。

将来見通しに関する注意事項

本資料に記載されている業績目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

特に、本計画はM&Aによる非連続な成長を前提としており、M&Aの実行時期・件数・規模・対象事業の業績によって連結業績は大きく変動します。M&Aが計画どおり実行されない場合、目標が達成されない可能性があります。主なリスクと対応策はP26に記載しております。

本資料には、監査対象外の参考値(セグメント売上高の合計値、一人当たり売上高等)を含みます。該当箇所にはその旨を注記しています。

進行期の業績予想の取扱い

2027年3月期の通期連結業績予想は、M&Aの実行時期・規模により連結業績が大きく変動する可能性があるため、現時点では未定としております。
見通しが明らかになり次第、速やかに開示いたします。

第三者データ・他社の実績に関する記載・投資判断について

本資料に記載の市場規模等の第三者データは、各出典の公表内容に基づくものであり、当社がその正確性を保証するものではありません。本資料に記載のfonfun(東証スタンダード:2323)に関する内容は同社の開示資料に基づく過去実績であり、当社の将来業績・株価水準を示唆・保証するものではありません。

本資料は投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資に関する決定は投資家ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先

イメージ情報開発株式会社 取締役副社長 経営管理部長 中川 祐輝
<https://image-inf.co.jp/contact/>