



中期経営計画

成長可能性に関する説明資料

会社名：株式会社イメージワン（証券コード 2667・東証スタンダード）

2026 年 10 月1日

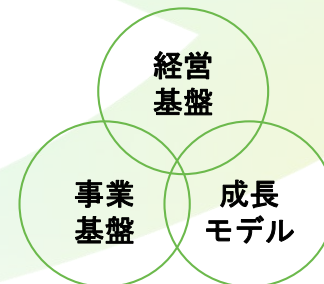
収益性を軸に既存事業を立て直し、医療領域の知見を生かした新規事業を育成。
黒字化を経て、2030年9月期に売上高50億円・事業利益5億円を目指します。

Vision 2030

中期戦略

- ①既存事業の収益基盤強化
- ②新たな事業基盤の構築
- ③次世代の成長可能性を探索

3つの同時変革



継続的に
成長する
企業へ

現在地

事業再構築の起点

再生

転換

Vision 2030実現

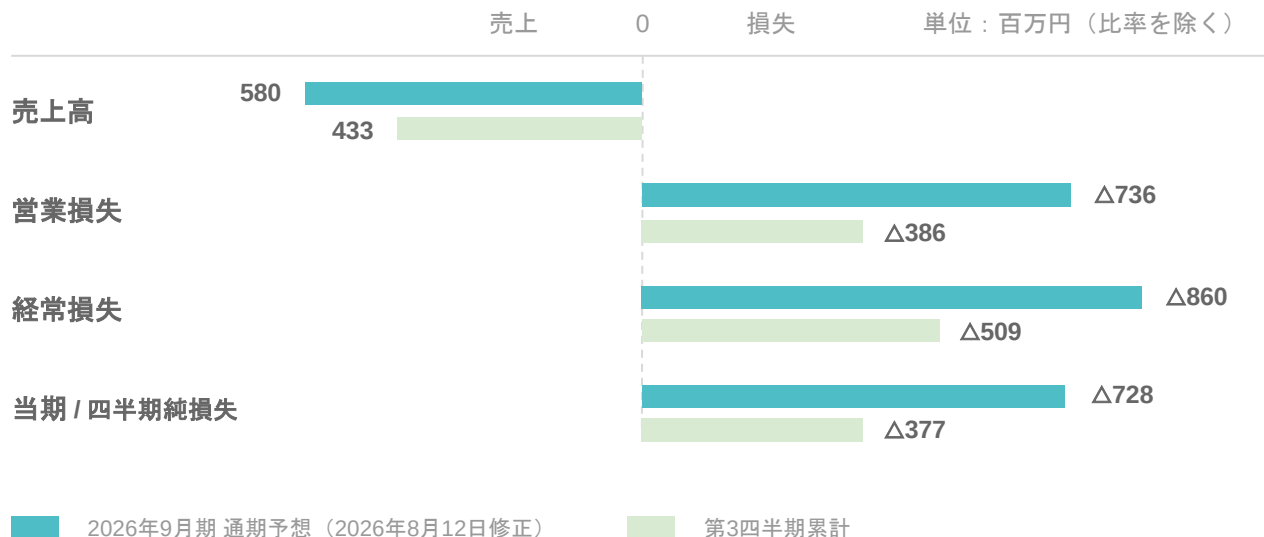
長期目標

1.前期振り返り

1.前期振り返り

2026年9月期の振り返り

2026年9月期は、減収および損失の計上を見込んでおり、不採算事業の整理と経営資源の選択・集中、管理体制の強化を進めています。事業再構築を起点とし、既存事業の収益性改善を軸に、黒字化と安定的な収益基盤の確立を目指します。



財務

純資産：前期末比+24.8%

895 百万円

自己資本比率

54.0 % 2026年
6月30日時点

特別損益

事業譲渡益

150 百万円

1.前期振り返り

既存事業概況：ヘルスケアソリューション / 地球環境ソリューション



3Q 累計：売上 335 百万円
(前年同期比 Δ 41.0%)

ヘルスケアソリューション

今後の方向性

医療 DX、サイバーセキュリティ対策、BCP 対応の需要拡大が追い風。既存のメディカルシステム領域と医療 AI 領域に経営資源を集中し、収益性を最優先とした事業展開を進める。



3Q 累計：売上 98 百万円
(前年同期比 Δ 41.8%)

地球環境ソリューション

今後の方向性

用途拡大と新規顧客開拓による収益力向上。BCP・防災領域への展開を強化。

事業整理と拡張のM&A（譲渡・譲受）／今後を見据えた開示

事業譲渡

ヘルスケアソリューション領域

医療経営管理システム「ONE Viewer」・支払代行「ONE Payment」を譲渡。事業推進における選択と集中の一環として実施。

事業譲受

2nd SKIN LABS 事業譲受と日本法人設立

2nd SKIN LABS Inc. の株式を取得。ENERGY SKIN JAPAN を設立。国内本格参入のため、医療×スマートテキスタイル領域へ進出を予定。

プリズム・メディカル事業譲受

株式100%を取得。従前の OEM 協力関係から、開発・販売・保守体制を一体化し、製品開発の迅速化と保守収益の安定化で医療事業の成長を図る計画。

今後を見据えた開示

AI基盤に関する技術提携

Super Micro・KAYTUS JAPANとAI領域で基本合意（MOU）。医療画像・地球環境データのAI事業で助言・技術協力を得る。当期業績への影響は軽微。

AIデータセンター（6社連合）

AI特化型DCを6社連合（AI Data Partners）で開発。当社はAI画像解析・特定分野AIを担当。長期的な目標として、国内10拠点等を計画。

医療ツーリズム

西日本最大級の医療法人錦秀会と業務提携。越境ECで予約・決済等の手続きをデジタル化し、受診までを支援する医療インバウンドを構築。

2.中期計画

中期計画プロセス

私たちイメージワンは、財務基盤の強化と事業ポートフォリオの見直しと同時に、持続的な成長に向けた事業基盤の再構築に取り組んでまいります。情報開示の充実やステークホルダーとの対話を通じ、企業としての信頼の向上に努めてまいります。

3) 次世代挑戦テーマ

次世代テクノロジー・医療領域への事業展開

2) 既存の強みを活かした新たな事業基盤の構築

ヘルスケアを中心とした新規テーマ

地球環境を中心とした新規テーマ

1) 既存事業の基盤強化

AI活用による 売上拡大・業務効率化

中期計画の
中核

プロセス 1) 既存事業の基盤強化

1) 既存事業の基盤強化

AI活用による 売上拡大・業務効率化

ヘルスケアソリューション



地球環境ソリューション



両事業の基盤を強化。
AI 活用による売上 拡大・業務効率化を全社で推進

AI活用による 売上拡大・業務効率化の方針

(1) 収益性の向上

プリズム・メディカル統合による保守収益の安定・クロスセル、
選択と集中、販管費の見直し

(2) 用途の拡張

医療のセキュリティ対応、GEOのBCP等

プロセス 2) 既存の強みを活かした新たな事業基盤の構築①

2) 既存の強みを活かした新たな事業基盤の構築

ヘルスケアを中心とした新規テーマ

地球環境を中心とした新規テーマ

2nd SKIN LABS + ENERGY SKIN JAPAN



医療DXで培った現場知見と、2nd SKIN LABSの機能性素材技術を融合し、「医療×スマートテキスタイル」市場の確立を目指す。ENERGY SKIN JAPAN（当社100%子会社）を国内展開の拠点とし、将来的には機能性繊維の「素材メーカー」として素材供給・製品化を担う事業への育成を目指す。

補足資料-1

補足資料-2

公的機関や有力パートナーとの連携による医療事業の拡張



既存の医療事業で培った知見・ネットワークを活かし、有力パートナーとの連携を推進。国内では錦秀会との医療・ウェルネスツーリズム、海外ではGCCジャパンのプロジェクトを通じ、日本の医療・ヘルスケア技術・サービスの国内外への展開可能性を検討します。

補足資料-3

2030年までの目標事業規模：20億円

補足資料-1

高付加価値な「機能性素材」の開発①

独自の機能性素材と医療領域の事業基盤を組み合わせ、素材供給・OEM・ライセンスへと収益機会を拡張します。

01 | 差別化の源泉

独自素材 × 客観的な検証 × 医療現場の知見

✓ 独自技術を基盤にした開発

ミネラルを繊維に複合する**独自技術**を基盤に、研究開発を推進。

✓ 素材の機能検証

サイモンフレーザー大学との共同研究により**素材の機能性**を検証。

✓ 知見を活かした領域での展開

医療・ヘルスケア領域での実証・製品化・市場展開。

02 | 収益化の設計

製品販売から素材・IPへ、収益機会を多層化

✓ 段階的市場形成

リカバリーウェア等の自社製品を展開し、**医療・ヘルスケア領域**での実証と市場開拓を推進。

✓ 収益機会多層化

B2B素材供給や**OEM**を通じ、自社ブランドに限定されない収益機会を拡大。

✓ 継続的事業モデルの構築へ

技術・研究成果を蓄積し、将来的には**素材・IPプラットフォーム**への発展を目指す。



2.中期計画

補足資料-2

医療現場を起点に、高付加価値な「機能性素材」へ②

医療・ヘルスケア領域での用途を段階的に拡張。

2nd SKIN LABSとENERGY SKIN JAPANの役割分担により、国内外への展開を目指します。

03 | 拡張余地の大きい市場：成長市場への参入に加え、素材供給によって接点を広げる

国内リカバリーウェア市場

約1,700億円

2030年予測

グローバル医療スマートテキスタイル市場

約4,900億円

2030年予測 / CAGR（年平均成長率） 約25%

出所：日本能率協会総合研究所「リカバリーウェア市場 2030年に1,700億円規模へ」（2025年11月）、Valuates Reports “Medical Smart Textile Market”（2024年8月、PR Newswire掲載）

注：グローバル市場規模は2030年予測32億7,360万米ドルを、1米ドル＝150円で当社換算。CAGRは2024～2030年の予測値。

用途の拡張 | 医療から、より広い生活領域へ

医療・臨床

リカバリー
ウェルネス

高齢者日常
ケア

スポーツ

医療・ヘルスケア領域を起点に研究・実証を重ねながら用途を拡張。完成品に加え、素材供給を通じて多様な製品・ブランドへの展開を目指します。

地域への拡張 | 2社の役割分担で市場へ展開

2nd SKIN LABS

欧米市場

大学との共同研究を基盤に、販路構築を目指す

ENERGY SKIN JAPAN

日本・東アジア市場

国内医療ネットワークを活かし、実証・製品化・販売を推進

補足資料-3

日本とGCCをつなぐ越境型事業創出プロジェクトへ参画

医療・ヘルスケア事業で培った知見を活かし、GCC地域における新たな事業機会を探索

日本と湾岸協力理事会（GCC） 6カ国をつなぐ越境型事業創出プロジェクト

GCCジャパンとは

日本とGCC地域（湾岸協力理事会加盟国：中東・ペルシア湾岸に位置するサウジアラビア、アラブ首長国連邦（UAE）、バーレーン、オマーン、カタール、クウェートの6か国）を双方向につなぐ事業開発会社。企業間マッチングや現地展開支援などを通じ、日本企業のGCC進出およびGCC地域の企業・団体の日本進出を支援しています。

GCCジャパン5つの事業領域

食

医療・
ヘルスケア

文化・
空間演出

エンターテインメント

コンサルティング

日本の製品・サービス・技術・文化をGCC地域へ展開し、新たな事業・交流の創出を目指す

イメージワンの参画領域

医療・ヘルスケア



医療事業で培った知見を活用

医療機関向けシステムの提供を通じて培ってきた医療DX・医療現場の知見を活かし、日本の医療・ヘルスケア分野の技術・サービスについて、GCC地域における事業展開の可能性を検討します。

初期段階から継続的に参画

GCC地域における医療・ヘルスケア領域のニーズ把握や顧客開拓を進めながら、新たな事業機会の創出を目指します。

プロセス 2) 既存の強みを活かした新たな事業基盤の構築②

2) 既存の強みを活かした新たな事業基盤の構築

ヘルスケアを中心とした新規テーマ

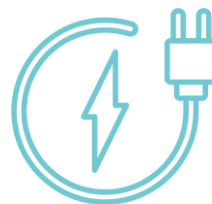
地球環境を中心とした新規テーマ

自治体の災害対策への支援



PIX4D等の3D計測技術で、避難所の収容人数やパーソナルスペースを事前に見直す自治体向け防災BCPを展開。2次代理店やパートナーとの連携で横展開を図る。既存GEO事業の用途拡大としての推進を目指す。

医療施設用電源設備



医療機関のBCP（事業継続計画）需要に応え、停電・災害時にも診療を止めない医療施設向け電源設備の提供を目指す。医療DX・医療情報システム対応強化と一体で、将来的な既存の医療事業の延長としての展開が目標。

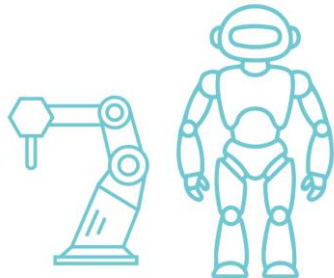
2030年までの目標事業規模：30億円

プロセス3) 次世代挑戦テーマ

3) 次世代挑戦テーマ

次世代テクノロジー・医療領域への事業展開

フィジカルAI



BMI技術を用いたフィジカルAIロボットの医療現場導入を検討。薬品識別・運搬等の自動化で人手不足に対応。将来の成長分野として長期で取り組む。

医療素材の提供

これまでのデジタルソリューション提供に加え、2nd SKINの機能性素材やiPS細胞・その他の幹細胞に関連する素材・サービスなど、医療素材に関わる取引への参入を将来構想として検討する。

6社連合AIデータセンター

AI特化型データセンターを6社連合で開発。当社はAI画像解析・特定分野向けAIを担う。将来の成長基盤として長期で取り組む挑戦テーマ。

※ 次世代挑戦テーマは中長期の探索・検討段階であり、実現時期・規模は未確定です。当面の収益の柱ではなく、将来の成長可能性として位置づけています。

Vision 2030 | 再生から成長へ

構造改革と収益基盤の再構築を経て、2030年に売上50億円・事業利益5億円を目指す



既存事業の基盤強化・新規テーマの育成を経て、新たな事業基盤の構築へ

1.既存事業の収益基盤強化

医療・GEOの収益性向上と安定収益化。AI活用による売上拡大・業務効率化を進め、成長の土台を構築。

2.新たな事業基盤の構築

医療×機能性素材による新たな収益基盤の構築を中心に、既存事業で培った知見・ネットワークを活かし事業を育成。

3.次世代の成長可能性

フィジカルAI、AIデータセンター、医療素材など、中長期の成長につながるテーマを探索。

3.ビジョンの実現に向けて

Vision 2030 | 医療と社会インフラの未来を支える企業へ

Vision 2030に向けて、イメージワンが目指す姿

社会課題を事業機会に変え、 持続的に価値を生み出す企業へ

これまで培った現場知見を起点に、既存事業の深化と新規事業の育成を両輪で進め、社会環境の変化や高齢化など、さまざまな社会のニーズに応えながら、医療・地球環境・地域社会の安心と持続可能性に貢献します。

VISION実現に向けた コミットメント

1.医療の質と安全を支える

医療DX・AI・セキュリティを通じ、医療現場の高度化と効率化に貢献

2.社会のレジリエンスを高める

医療施設・自治体のBCPを支え、災害に強い社会基盤づくりに貢献

3.次の成長市場を創る

機能性素材などの新たな価値を、医療・ケア・スポーツ領域へ展開

Rebirth 2030 | Vision 2030を支える経営変革

利益を生み、次世代の成長へ再投資できる経営サイクルの確立

過去の延長線ではなく、経営基盤・事業構造・成長モデルの3つの同時変革へ

経営基盤の 変革

規律ある資本配分と、
収益性を軸とした選択と集中、
ガバナンス・実行力強化

事業構造の 変革

既存事業の安定収益化と資源集中
低採算事業からの転換

成長モデルの 変革

新規テーマの育成を経て、
新たな事業基盤の構築へ

代表メッセージ | 再生を成長へつなげ、信頼される企業へ

事業再構築を着実に実行し、 成果で信頼に応えてまいります。

当社は現在、過去の課題と正面から向き合い、
財務・事業の両面から再生を進めています。

まず、不採算事業の整理と収益性を重視した選択と集中を徹底し、
既存事業を安定した利益基盤へ転換します。

その上で、医療DXで培った現場知見を生かし、
BCPや機能性素材など社会的な必要性の高い領域を次の成長事業へ育てます。
Vision 2030で掲げる売上50億円・事業利益5億円は、再生の完了点ではなく、
持続的な成長への新たな出発点です。

株主・投資家の皆様との対話を重ね、
計画の進捗と課題を誠実に開示しながら、
一つひとつの施策を成果につなげ、企業価値の向上に取り組んでまいります。

代表取締役 川倉 歩



ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

本資料は、株式会社イメージワンの経営方針、事業戦略および成長可能性について情報提供を行うことを目的として作成したものであり、当社株式その他の有価証券の取得・売却等を勧誘するものではありません。

本資料に記載された業績予想、経営目標、事業計画その他の将来に関する記述は、公表日時点で入手可能な情報および当社が合理的と判断する前提に基づくものであり、その達成を保証するものではありません。実際の業績や事業の進捗は、市場・競争環境、法規制、技術開発、顧客需要、提携・M&A、資金調達、為替その他の要因により、記載内容と大きく異なる可能性があります。

中期経営計画および長期ビジョンに掲げる数値は、当社が目指す経営目標です。決算短信等で公表する業績予想とは、その位置づけが異なります。

新規事業および次世代挑戦テーマには、研究・実証・探索・検討段階の取り組みが含まれます。事業化の可否、開始時期、投資額、収益規模および業績への寄与は、今後の検討や検証の結果によって変更される可能性があります。研究開発や素材の機能性に関する記載は、個別製品の効能・効果、安全性、必要な承認等の取得を保証するものではありません。

市場規模や成長率等には、第三者による推計・予測が含まれます。これらは調査時点や対象範囲、前提条件によって異なり、当社が獲得可能な売上高や市場シェアを示すものではありません。

本資料の内容に関して開示すべき重要な変更等が生じた場合には、適用される法令および金融商品取引所の規則に従い、適切に開示します。投資に際しては、当社が公表する最新の決算短信、有価証券報告書および適時開示資料等もご確認ください。



会社名：株式会社イメージワン
証券コード 2667・東証スタンダード