Visual Processing Japan



2026年12月期 第３四半期決算説明資料

株式会社ビジュアル・プロセッシング・ジャパン
東証グロース市場：334A
2026年11月13日

Agenda

1 決算ハイライト

2 会社概要/ビジネスモデル

3 成長戦略

4 参考資料

Visual Processing Japan

Visual Processing Japan



1. 決算ハイライト

業績ハイライト

2026年Q3業績においては新規CIERTOの契約件数が順調に推移
前年同期比にて売上高＋21.0%、営業利益＋34.4%、当期純利益＋59.3%の経営成績を達成

売上高	営業利益	当期純利益
2025第3四半期実績 934 百万円	2025第3四半期実績 151 百万円	2025第3四半期実績 90 百万円
2026第3四半期実績 1,130 百万円	2026第3四半期実績 203 百万円	2026第3四半期実績 143 百万円
前年比 ＋21.0%	前年比 ＋34.4 %	前年比 ＋59.3 %
FY2026通期計画 1,520 百万円	FY2026通期計画 301 百万円	FY2026通期計画 205 百万円
FY2026通期計画修正 1,570 百万円	FY2026通期計画修正 313 百万円	FY2026通期計画修正 213 百万円

※2026年通期の業績予想について上方修正を行いました。詳細は2026年11月13日公表いたしました「通期業績予想および配当予想の修正（決定）に関するお知らせ」をご覧ください。

FY2026Q3事業実績

単位:百万円

	FY2025 Q3実績	FY2026 Q3実績	前年比		FY2025 通期実績	FY2026 通期計画 修正後 ※1	前年比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
売上高	934	1,130	+196	+21.0%	1374	1,570	+195	+14.3%
原価	338	443	+105	+31.1%	522	604	+82	+15.7%
総利益｜利益率	595｜63.7%	687｜60.7%	+92	+15.5%	851｜61.9%	965｜61.4%	+113	+13.3%
販管費	444	483	+39	+8.8%	591	652	+61	+10.3%
営業利益｜利益率	151｜16.2%	203｜18.0%	+52	+34.4%	260｜18.9%	313｜19.9%	+53	+20.2%
経常利益｜利益率	138｜14.8%	206｜18.2%	+68	+49.4%	248｜18.0%	316｜20.1%	+68	+27.4%
純利益	90	143	+53	+59.3%	176	213	+36	+20.7%
EPS(円) ※2	28.47	43.20	+14.73	+51.7%	55.13	64.18	+9.05	+16.4%
ROE ※3	18.1%	16.0%	-	-	17.1%	15.7%	-	-

※１　2026年通期の業績予想について上方修正を行いました。詳細は2026年11月13日公表いたしました「通期業績予想および配当予想の修正（決定）に関するお知らせ」をご覧ください。
※２　2026年５月１日を効力発生日として、普通株式１株につき２株の割合での分割を反映して記載しております。
※３　2026年12月期のROE低下は、2025年３月の新規上場に伴い自己資本が大きく拡充されたことが主因となります。

FY2026Q3売上詳細

単位:百万円

	FY2025 Q3実績	件数	FY2026 Q3実績	件数	前年比		FY2025 通期実績	FY2026 通期計画 修正後 ※1
					増減額	増減率		
ARR (継続SaaS|保守) ※2	594 (422|172)	236	717 (518|199)	267	＋123	＋20.7%	789	948
新規CIERTO ライセンス ※3	61	8	10 ※4	2 ※4	-51	-83.6%	71	25
新規SaaS|保守 ※3	47 (42|5)	27	86 (77|9)	46 ※5	＋39	＋83.0%	88	144
新規初期費用(SE) ※3	48	35	83	48 ※5	＋35	＋72.9%	65	103
新規開発案件 (開発・SE) ※6	80	-	166	-	＋86	＋107.5%	217	251
新規SI案件 (機材・SE) ※6	104	-	68	-	-36	-34.6%	141	97
売上高	934	-	1,130	-	＋196	＋21.0%	1,374	1,570
営業利益	151	-	203	-	＋52	＋34.4%	260	313

※1　2026年通期の業績予想について上方修正を行いました。詳細は2026年11月13日公表いたしました「通期業績予想および配当予想の修正（決定）に関するお知らせ」をご覧ください
※2　第３四半期の期初から継続している契約に、解約を考慮した売上及び契約件数実績を記載しております。
※3　第３四半期中の新規プロダクトビジネス（CIERTOライセンス、SaaS|保守、初期費用）による売上及び完了件数の実績を記載しております。
※4　CIERTOライセンスは新規ライセンス2件と既存契約のアップセルによる売上実績となります。
※5　新規SaaSの件数は、新規CIERTO45件と新規APROOVE WM1件を合わせた合計46件を記載しております。初期費用はライセンス2件を合わせた48件を記載しております。
※6　第３四半期中の新規関連ビジネス（開発案件、SI案件）による売上実績となります。

FY2026Q3 収益構造

ARR(継続ビジネス)が当期売上・利益向上の基盤を提供、
新規プロダクトビジネス(新規SaaS、ライセンス、初期費用)が
当期実績及び次年度ARR向上のエンジン
新規関連(開発・SI)ビジネスが売上・利益拡大を支援する！

ARR継続ビジネス

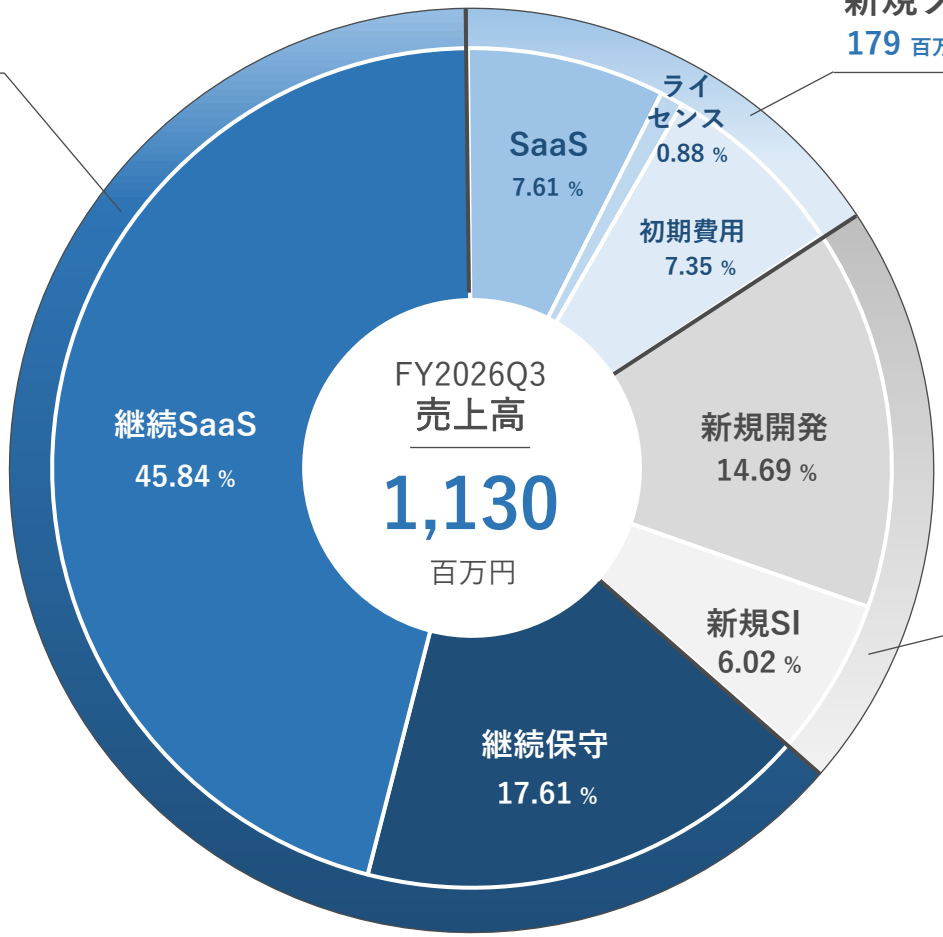
717 百万円 | 63.45%

継続Saas 518 百万円 ＋

保守サービス 199 百万円

ARR継続ビジネスに関しては、期初時点で確定している継続するプロダクトのSaaSと保守サービスの年間収入であり、通年を通しての解約案件はマイナス計上されています。

保守サービスに関しては、新規プロダクトライセンスと新規SI及び新規開発案件の保守売上として次年度（一年後）にARRに組み込まれます。



新規プロダクトビジネス

179 百万円 | 15.84%

新規Saas 86 百万円

＋ 新規ライセンス 10 百万円

＋ 初期技術費用 83 百万円

新規プロダクトビジネスに関しては、当年度の新規SaaSビジネスと新規ライセンスビジネス及び納入時の初期技術費用から構成されています。

新規関連ビジネス

234 百万円 | 20.71%

新規開発案件 166 百万円

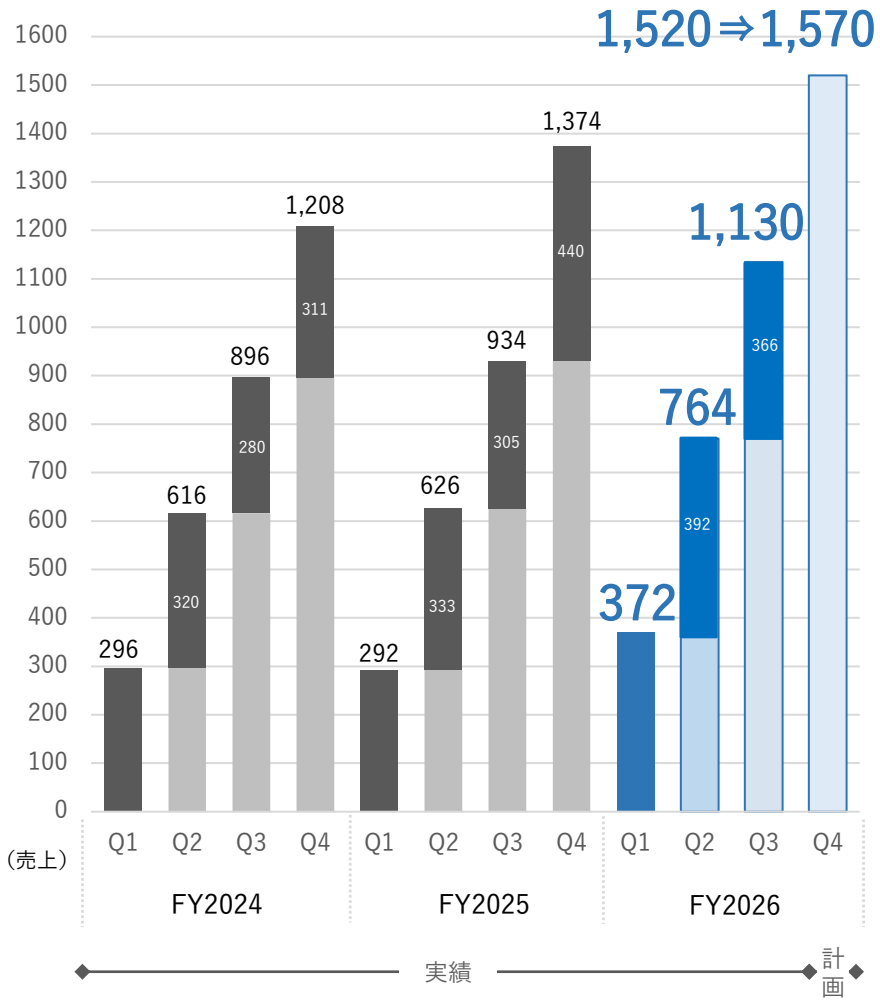
＋ 新規SI 68 百万円

新規関連ビジネスに関しては、当年度における開発案件の売上とハードウエア等のSI案件の売上が計上されています。

決算推移（FY2024～FY2026）

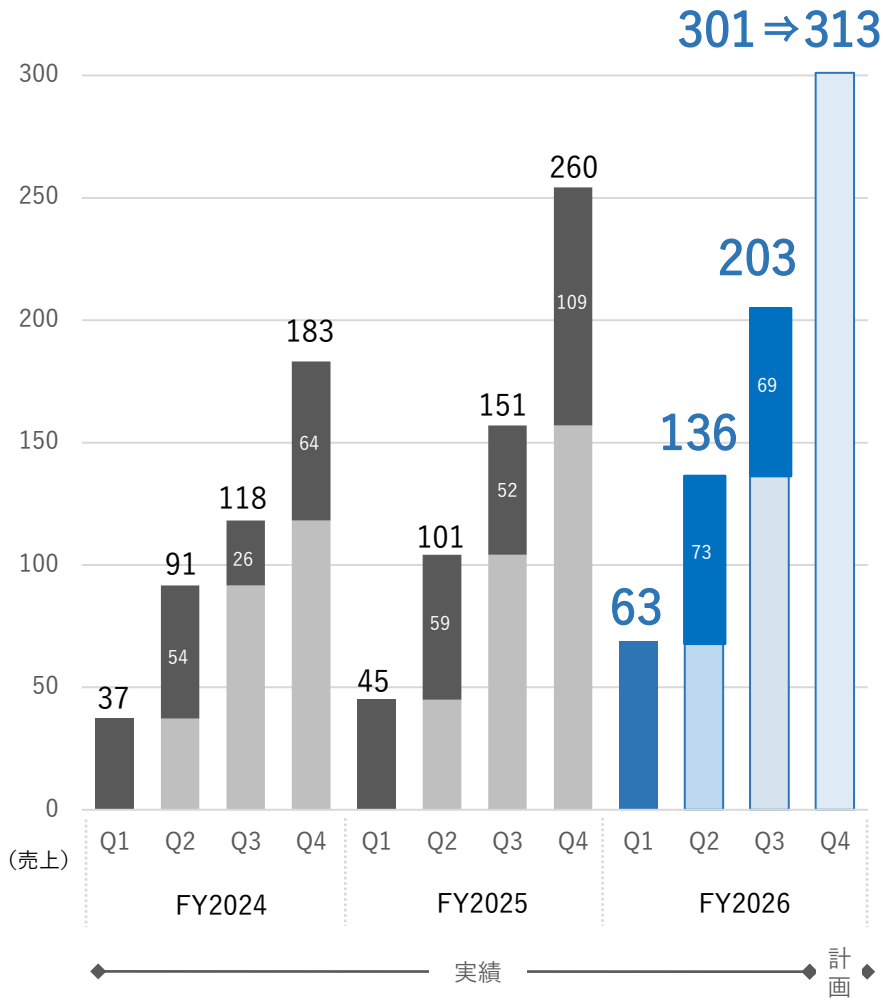
単位：百万円

売上高



単位：百万円

営業利益



主要製品CIERTOに関わるKPI

	FY2025 Q3実績	FY2026 Q3実績	増減率	FY2025 通期実績	FY2026 通期見込	増減率
ARR ※（百万円）（注1）	879	1,146	+30.3%増	980	1,218	+24.2%増
CIERTO 新規件数（注2）	35	47 (50)（注4）	+34.3%増	46	70	+52.1%増
CIERTO 解約率（注3）	1.85%	2.15%	-	2.44%	2.40%	-

※ARR　＝　（継続SaaS及び継続保守月額　＋　新規SaaS及び新規保守月額）x 12

注１）　2026年第３四半期のARRは1,146百万円であり、前年同期比30.3%増加しております。2026年12月期通期の見込みは1,218百万円と予定通りです。

注２）　2026年第３四半期のCIERTO新規納入件数は47件であり、前年同期比34.3%増しております。 2026年12月期通期の見込みは70件と予定通りです。

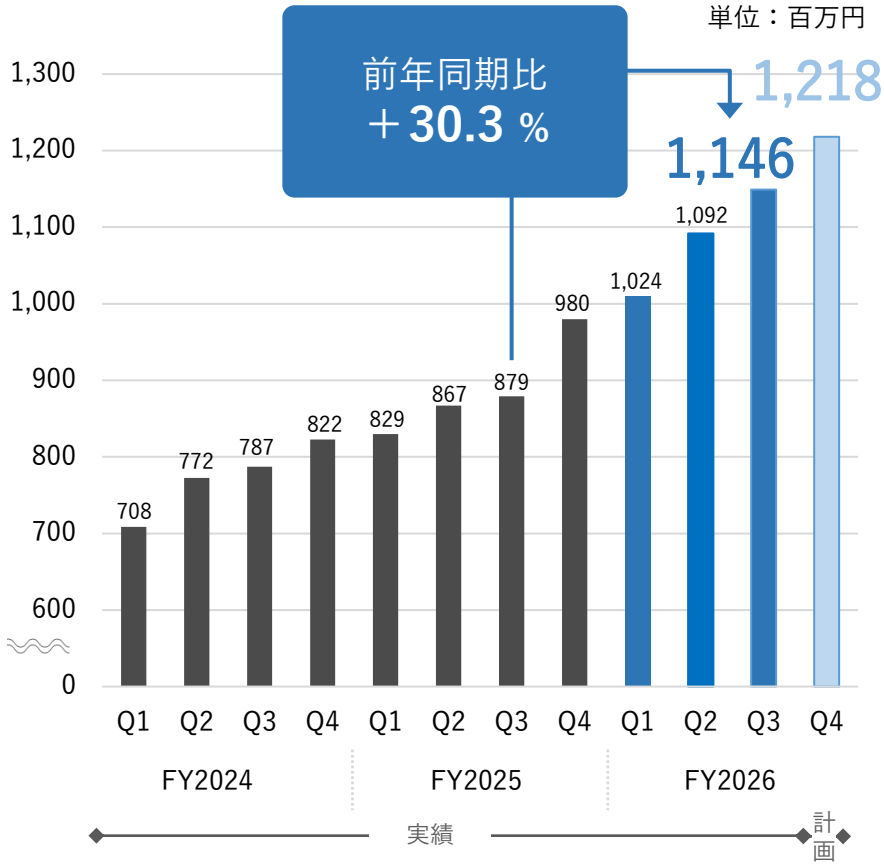
注３）　解約率はCIERTOの年間売上（計画）に対して、解約で発生した金額の割合を試算しております。3%未満を目標としております。

注４）　（）内は受注済みで2026年第４四半期に納品が完了する案件を含む件数を記載しております。

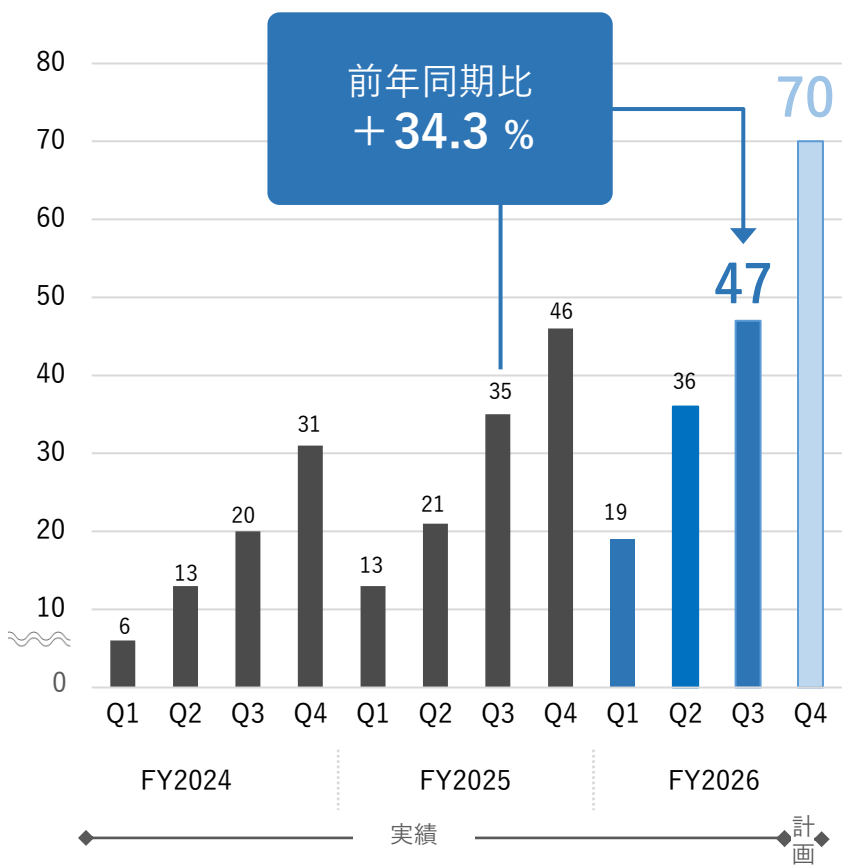
KPI推移（FY2024-FY2026）

CIERTOの契約件数増加とともに安定収入となるARRが順調に増加
前年同期比　ARRが＋30.3%、CIERTO新規契約件数が＋34.3%

ARR



CIERTO新規契約件数（注1）



注１）CIERTO累計契約件数の実績は解約件数を含む累計件数を記載しております。通期計画の累計件数は第4四半期以降の解約件数を含めておりません。

Visual Processing Japan



2. 会社概要/事業概要

会社紹介

会社名	株式会社ビジュアル・プロセッシング・ジャパン
設立	1994年1月6日
所在地(本社)	東京都渋谷区恵比寿4-20-7 恵比寿ガーデンプレイス センタープラザB1
(大阪)	大阪府大阪市中央区難波5-1-60 なんばスカイオ 27F WeWork
(沖縄)	沖縄県中頭郡北谷町北谷2-13-7
事業内容	媒体・ コンテンツの制作・管理・配信環境を支援するDX事業 【主要市場】 ・販売促進・マーケティング活動支援分野 ・企業内ナレッジ・知財の共有管理分野 【自社製品】：CIERTO ・DAM (デジタル資産管理) ・PIM (商品/プロジェクト情報管理)
資本金	207百万円(2025年12月末現在)
社員数	95名(2026年9月末現在) ※役員・臨時従業員を含む
取引銀行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行



代表取締役社長

三村 博明

日本エヌ・シー・アール株式会社にてNCR中規模生産管理システムの販売に従事。その後、株式会社プライムコンピュータジャパンのセールスマネージャーとして3DCADシステムの販売に従事。日本シリコングラフィックス 株式会社(SGI)営業本部長として創業から7年間国内全般の営業活動の指揮を執る。1994年、当社を設立し、代表取締役社長就任。

ビジネスアウトライン

デジタル資産管理（DAM）と商品情報管理（PIM）市場のリーダーとして 安定した収益を基盤に高成長を実現

CIERTO 圧倒的な製品力

- 企業内のデジタル資産を守る 100％自社開発のプロダクト
- APAC NO.1 DAMソフトウエアに選出
- 総務省が支援するASPIC クラウドアワードにて総合 グランプリ受賞プロダクト

堅牢な ビジネスモデル

- ストック収益を基盤とした 安定的な成長
- DAM｜PIMの拡販を目指す 国内唯一の上場企業
- 自己資本比率75％ そして営業利益率19％

高成長市場での リーダーシップ

- 国内市場の潜在顧客は 業種業態を問わず10万社
- アジア太平洋地区 （APAC）市場への挑戦
- DAMのCAGRは13.7％ CIERTOの成長率は+52.1％ ※

※　2026年12月期通期の新規CIERTO契約件数の計画による前年同期実績との増減率を記載しております。

経営理念「自立と継続」

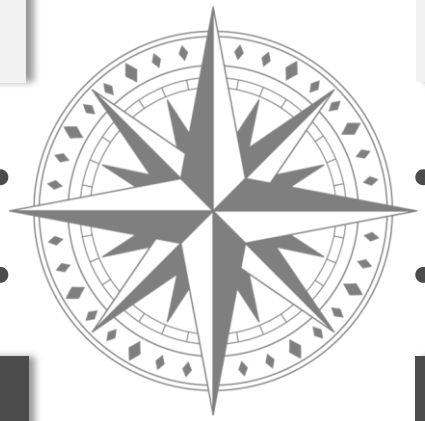
ビジネスの成長と拡大は自立と継続のプロセス

プロダクトの自立

長年のDAMの経験と知見に
基づいた100%自社開発の
プロダクトアウト戦略

十分なサイズの市場

業種・業態に依存しない
50人以上の10万社を
ターゲットする市場の継続性



経営の自立

高い収益性と営業利益率(19.8%)
自己資本比率(75%)がもたらす
安定経営

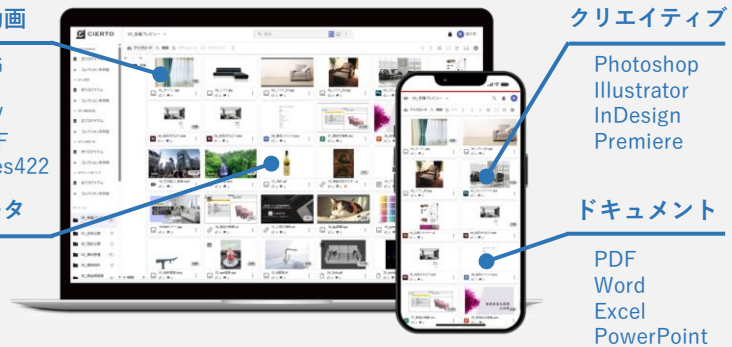
確立された自社ブランド

国内外DAM市場における
高い評価(APAC No1)の
自社ブランドによる継続性

媒体・コンテンツの制作・管理・配信環境を支援するDX ｜ビジネスモデル

DAM（デジタルアセット管理）とPIM（商品情報管理）の組み合わせは、
「リッチなメディアデータ」と「正確な商品・プロジェクト情報」を紐付けて
一元管理できる最強のコンビネーション

CIERTO　DAM



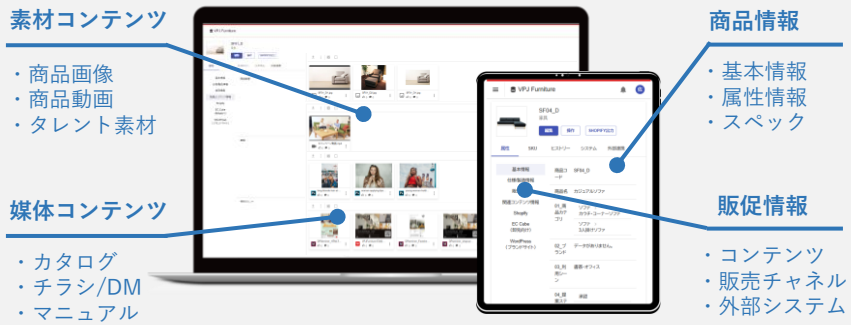
デジタルアセットのプレビュー・メタデータ管理
（管理情報・権利契約情報・ブランド情報）

各種検索機能
（属性検索・AI自然言語検索・AI類似画像検索）

フォーマット変換/動画トランスコード/リサイズ機能

ワークフロー
（権限管理・修正指示・承認・バージョン管理）

CIERTO　PIM



商品/プロジェクト情報の管理
（基本情報・案件情報・仕様・販売情報・技術情報）

DAM連携
（画像/動画/カタログ/取扱説明書/販促資料など）

各種EC・CMS・SNS・カタログ配信
/各種帳票生成・出力

権限コントロール
（公開設定・表示制御・編集/出力制限）

DAM｜PIMの統合とは？デジタルアセット価値の最大化 ｜ビジネスモデル

デジタル空間での強烈なインパクト

PIM：「正確なスペック」と DAM：「魅力的なビジュアル」のコラボレーション！



PIMとDAMを連携させることで、単なる「テキスト」と「画像」の別管理から脱却。
「１つの商品に対して、あらゆる角度の高品質なビジュアルと正確な仕様が完全に紐づいた状態」を構築します。

企業が直面している現実とCIERTOによる改善策

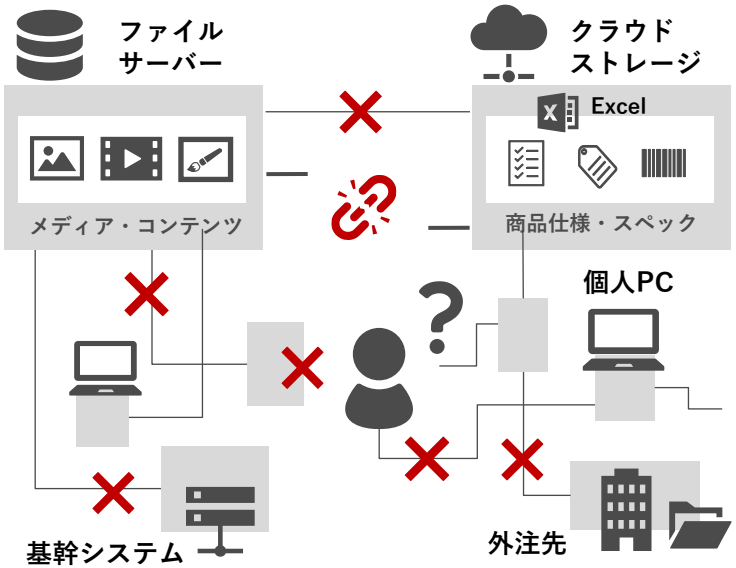
多くの企業がサイロ化されたITのカオス環境で情報が分断されており、
統合された正確な情報の入手が困難

媒体・コンテンツの制作・管理・配信の環境

Before（現状）

分散化・サイロ化されたITカオス環境

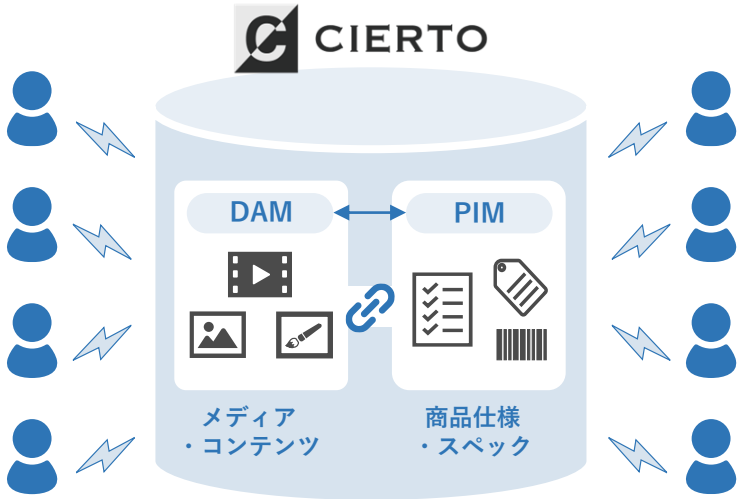
ビジュアルとスペックの分離



After（改善）

共有プラットフォームによる一元管理

全てがCIERTOの中にある



CIERTO　DAM｜PIMの重要な２つの活用分野

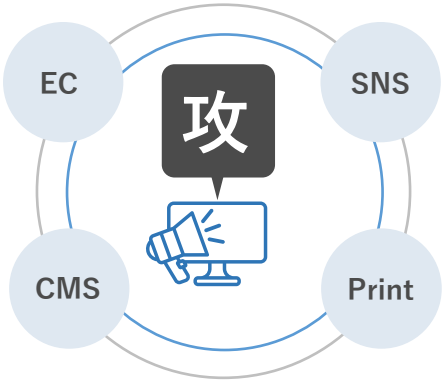
CIERTO

PIM

商品情報管理

販促マーケティング活動

- 商品スペック
- グローバル情報
- 価格/調整金額
- SKU/単位



- 写真/動画
- CG/イラスト/3D

- Word/Excel
- PPT/PDF

デジタル資産管理

DAM

- 取扱説明書
- 設計/技術情報

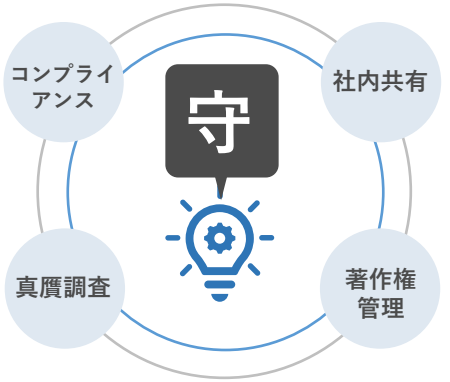
- 著作権/肖像権
- ロゴ/商品ビジュアル

PIM

プロジェクト情報管理

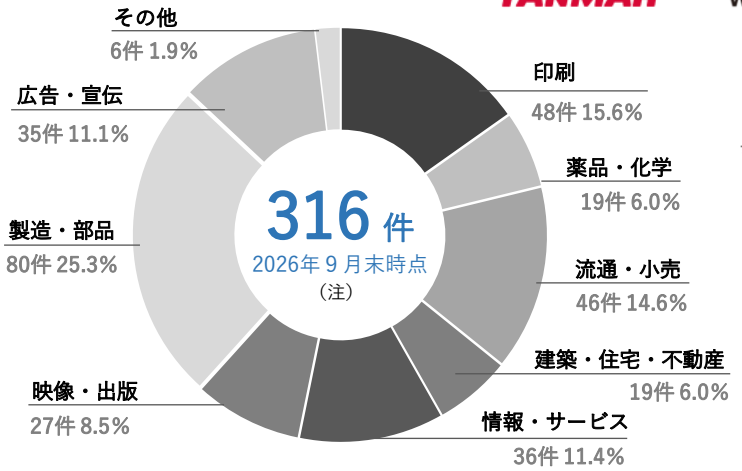
ナレッジ・知財情報管理

- 展示会/イベント
- 人事/採用/教育
- 工事/施工/検査
- IP/特許/ブランド



導入実績

「CIERTO DAM|PIM」は企業の事業活動や販促活動における
媒体・コンテンツの制作・管理・配信環境を支援するDXソリューションとして
あらゆる業種業態で活用が進んでいます。



（注）現契約件数

攻めの事例・守りの事例

攻めの成功は守りの強化　守りの強化は攻めに繋がる

攻めの事例

株式会社エスエスケイ
製造業界

SSK

自社・得意先・直営店のEC素材配信業務の効率化を実現

詳細はこちら

TOTO株式会社
製造・部品業界

TOTO

カタログ制作プロセスのDX化により年間700時間以上のコスト削減を実現

詳細はこちら

株式会社LAVA International
サービス業界

LAVA International

データの一元管理とオンライン共有で複数メディアの制作進行を効率化

詳細はこちら

株式会社ワークマン
流通・小売業界

WORKMAN

正確で迅速な情報共有による脱属人と顧客満足度の向上を実現

詳細はこちら

守りの事例

大成建設株式会社
不動産・建設業界

大成建設 TAISEI For a Lively World

情報共有プラットフォームで実現するデータ資産価値の向上と活用の強化

詳細はこちら

株式会社トムス・エンタテインメント
映像・アニメ業界

TMS TMS ENTERTAINMENT CO., LTD.

膨大な作品アーカイブデータの資産管理と作品素材の有効活用

詳細はこちら

豊田合成株式会社
製造・部品業界

TOYODA GOSEI

生産技術情報のグローバル共有化により生産性と製品品質の向上を実現

詳細はこちら

株式会社NHK出版
印刷・広告・出版業界

NHK出版

月間30誌以上の編集制作現場を大幅に効率化した、セキュアなクラウドデータ管理の実現

詳細はこちら

CIERTO活用による投資対効果

業種を問わず、すべての企業に計測可能な投資対効果（ROI）を提供
作る・探す・送る・共有する時間の重複から算出

【 流通業界Y社】

＜ 導入後のROI ＞

「約5,000万円 / 年」

・商品部門における問合せ対応、各種情報収集コスト削減
・販促にてECサイト、モール配信時の手間や時間の削減
・営業提案時の商品検索と情報提供時間の短縮

【 製造業界H社】

＜ 導入後のROI ＞

「約1,060万円 / 年」

・製品コンテンツの管理・検索・共有がスムーズに
・印刷、制作会社への画像変換依頼コストの削減
・販売店や海外との製品、関連データ共有時間を短縮

【 情報・サービス業界L社】

＜ 導入後のROI ＞

「約650万円 / 年」

・店舗からの約100件 / 月のデータ共有依頼対応をゼロに
・使用許諾や期限確認にかかる工数を90%削減
・ファイル便、ファイルサーバへのデータ登録作業を解消

【 建設・住宅・不動産業界T社】

＜ 導入後のROI ＞

「約1,200万円 / 年」

・顧客依頼の持帰りをなくし商談工数を10%削減
・商談中にオンラインでイメージ確認し出力がゼロに
・販促部門の手間や時間を煩わせずに必要データを取得

CIERTO の市場の評価

CIERTO DAM|PIMは国内Awardを受賞するとともに
海外評価会社からAPACにおけるDAMソフトウェアとして
高い評価を受けております。

ASPIC
IoT･AI･クラウドアワード



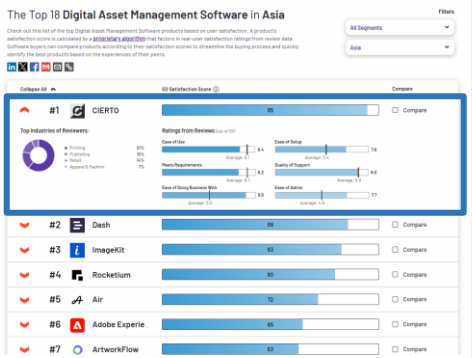
CIERTO DAM
2019
総合グランプリ受賞



CIERTO PIM
2024
準グランプリ受賞

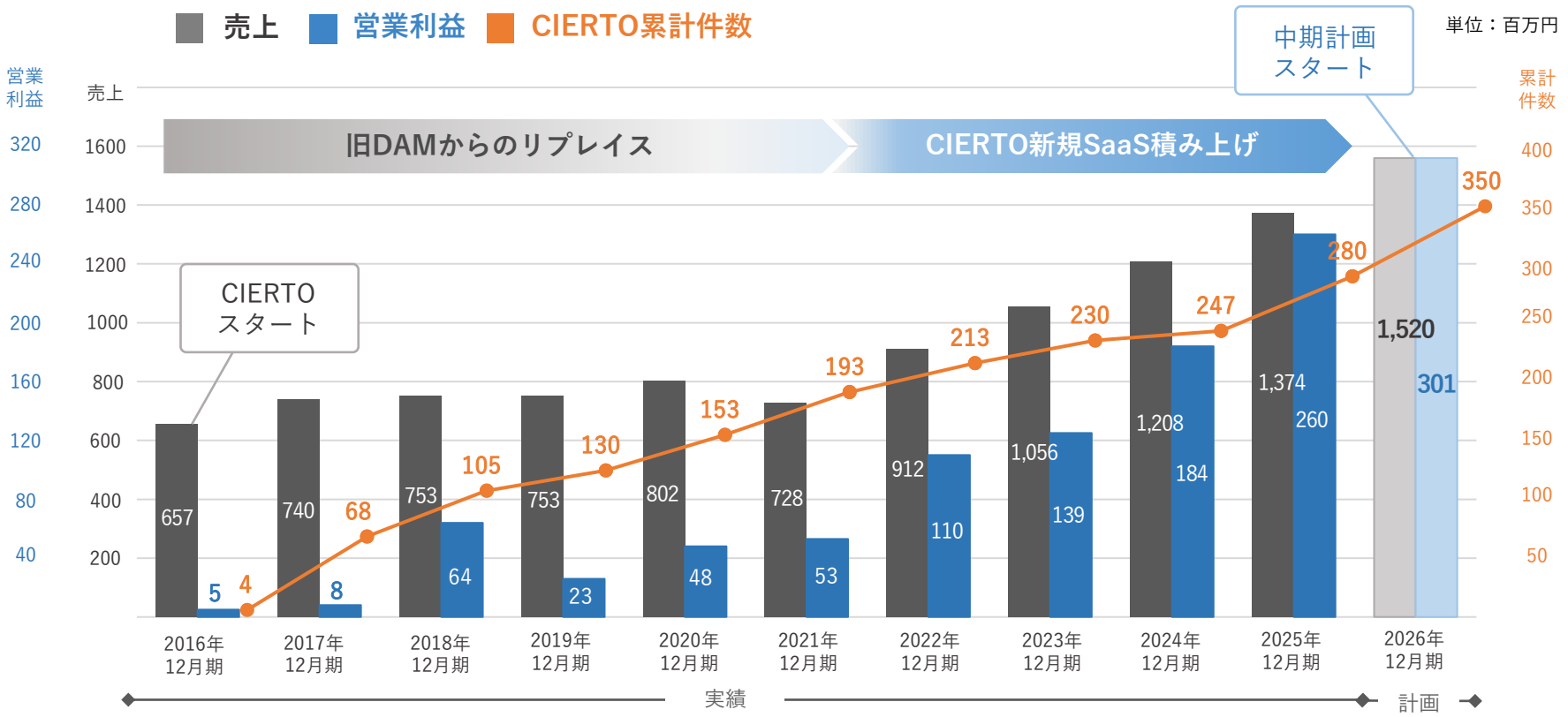
G2.com
Digital Asset Management
Software in APAC





CIERTO DAM 2025
APAC No.1 Regional Leader

CIERTOのパフォーマンス推移



FY2016 CIERTOリリース　旧DAMからのリプレイスを開始

FY2021 旧DAMからのリプレイスをほぼ完了

FY2022～ CIERTOの新規売上・SaaSの積み上げがスタート

FY2025 CIERTO新規契約件数の増加　ARR980Mとなる

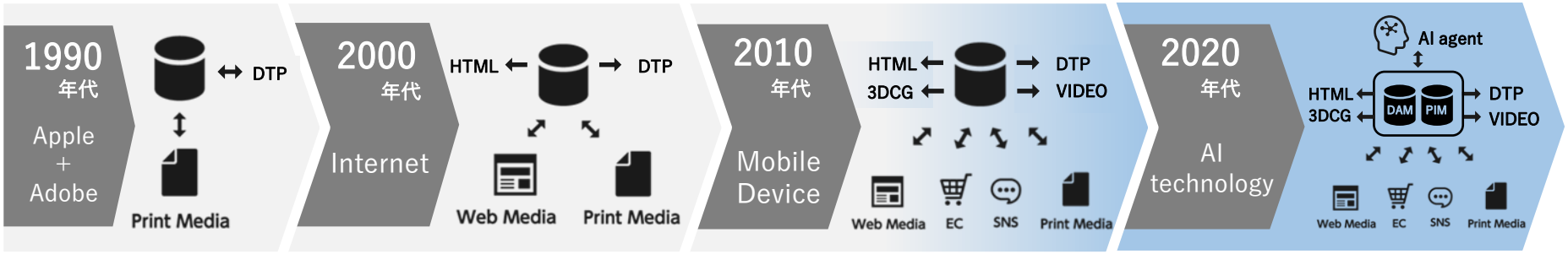
FY2026～ CIERTO 新規目標70件(前年比+52%)の中期計画スタート

※FY2026の売上及び営業利益は、2026年3月開示の中期事業計画を記載しております。CIERTO契約の累計件数については新規契約件数の計画を加算し、解約を考慮しておりません。

DAMの歴史と当社ビジネスの変遷

1990年代からDTP(紙媒体のコンテンツ制作）向けの活用。
その後インターネットの登場によるWEBサイト向けコンテンツへの拡張、
そしてモバイルデバイス等の普及でSNSやECサイトでの活用も進み、DAMは成長期に入る！！

DAMの歴史とターゲット業界の変化



コンテンツを制作する企業

印刷　出版　広告

ターゲット業界の変化

コンテンツを活用する企業

製造　流通　金融　建設
不動産　情報　映像　薬品

当社ビジネスの変遷

創業期 1994～2000
国内初　当社によるDAMの登場！
出版・印刷業界に向けて
DAM（Media Bank）リリース

変革期 2001～2007
インターネット普及
ブラウザベースDAM（Xinet）
リリース　DAM認知度向上！

普及期 2008～2015
iPhone・iPadの登場と普及
媒体（EC/WEB/SNS）の多様化
多業種へDAMのニーズの拡大

成長期 2016～
自社製品 CIERTOリリース！
国内初のDAM｜PIM統合
クラウドサービス中心に普及加速！

Visual Processing Japan

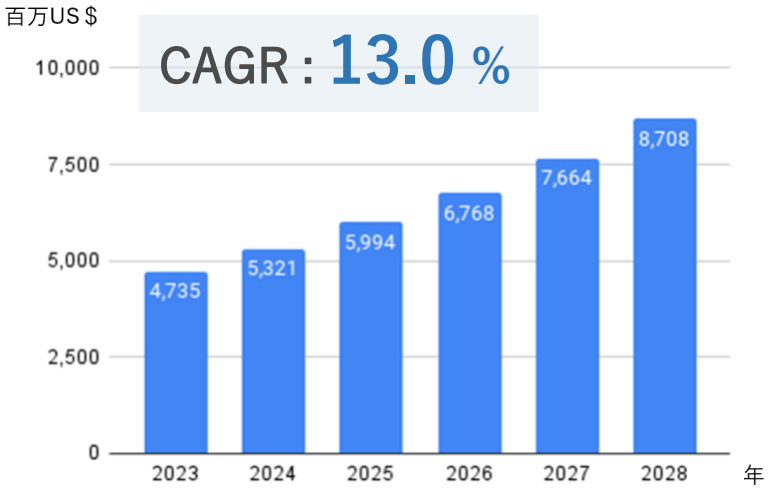


3. 成長戦略

DAMの市場環境と将来性

・DXの普及が急進的に進む先行する世界市場
・伸びる世界市場と相対的（GDPに比べて）に小規模な国内市場 ※1
・高いCIERTOの伸び率（＋52.1% ※1）による大きな成長可能性

世界市場における年平均成長率合計：13.0% (2023-2028年)



日本市場における年平均成長率合計：13.7% (2023-2028年)



世界DAM 市場規模	87億800万米ドル

日本DAM 市場規模 ※2	2億6,100万米ドル

引用元：MarketsandmarketsResearch Private Ltd. 2024年４月調査レポート「DIGITAL ASSET MANAGEMENT MARKERT-GLOBAL FORECAST TO 2028」

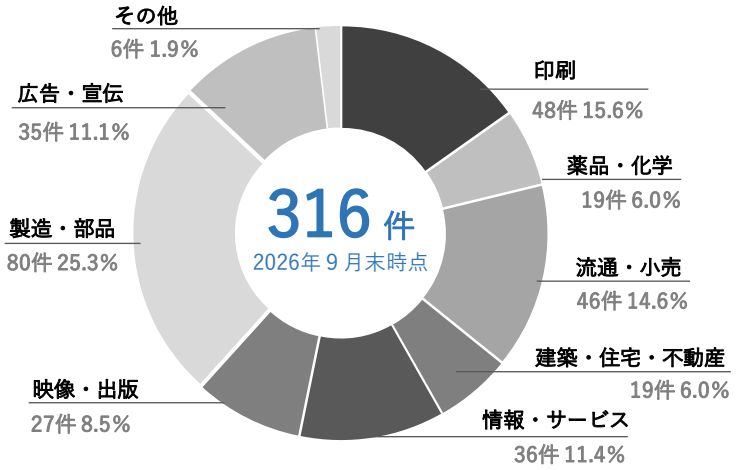
※１　2026年通期計画のCIERTO新規契約件数前年同期比に基づいた割合になります。
※２　国内のDAM市場の統計にはコピー機メーカー等のドキュメント管理系ソフトウェアが含まれています。

国内におけるDAM｜PIM市場のポテンシャル

業種・業態を問わない
CIERTOのターゲットは10万社

顧客がCIERTOを導入するポイントは
売上規模ではなく従業員規模です。

CIERTO導入業種割合（2026年9月末）



CIERTOユーザの規模（2026年9月末）

従業員規模	契約件数	割合（%）
49人以下	0	0%
50人 ～ 99人	69	21.8%
100人～299人	72	22.8%
300人～999人	72	22.8%
1000人以上	103	32.6%
合計（全合計）	316	100%

国内のCIERTOターゲット法人数

従業員規模	会社法人社数 ※1	割合（%）
49人以下	1,674,781	94.23%
50人 ～ 99人	51,933	2.92%
100人～299人	35,057	1.97%
300人～999人	11,478	0.65%
1000人以上	4,042	0.22%
CIERTOターゲット	102,510社	5.76%

※1　調査元：統計局ホームページ　令和3年経済センサス-活動調査

成長戦略（CIERTOのSaaSビジネスの拡大）

新規顧客の「契約件数の拡大」と既存顧客への「契約ボリュームの拡大」にむけた
営業戦略と製品戦略の両輪で安定した収益と成長性を実現する。

サブスクリプションビジネス
契約件数の拡大

×

契約ボリュームの拡大

クロスセル ＋ アップセル

営業戦略

①直接販売 & 販売代理店

②アライアンスパートナー

③APACビジネス

製品戦略

①ハイブリッドクラウド

②AIエージェント連携

③プロダクトアウト

営業戦略①：直接販売 & 販売代理店の強化

直接販売強化による売上拡大を目指して、営業リソースの採用を強化
販売代理店の提案支援を通じて、代理店のDAM｜PIM販売力を強化

営業本部

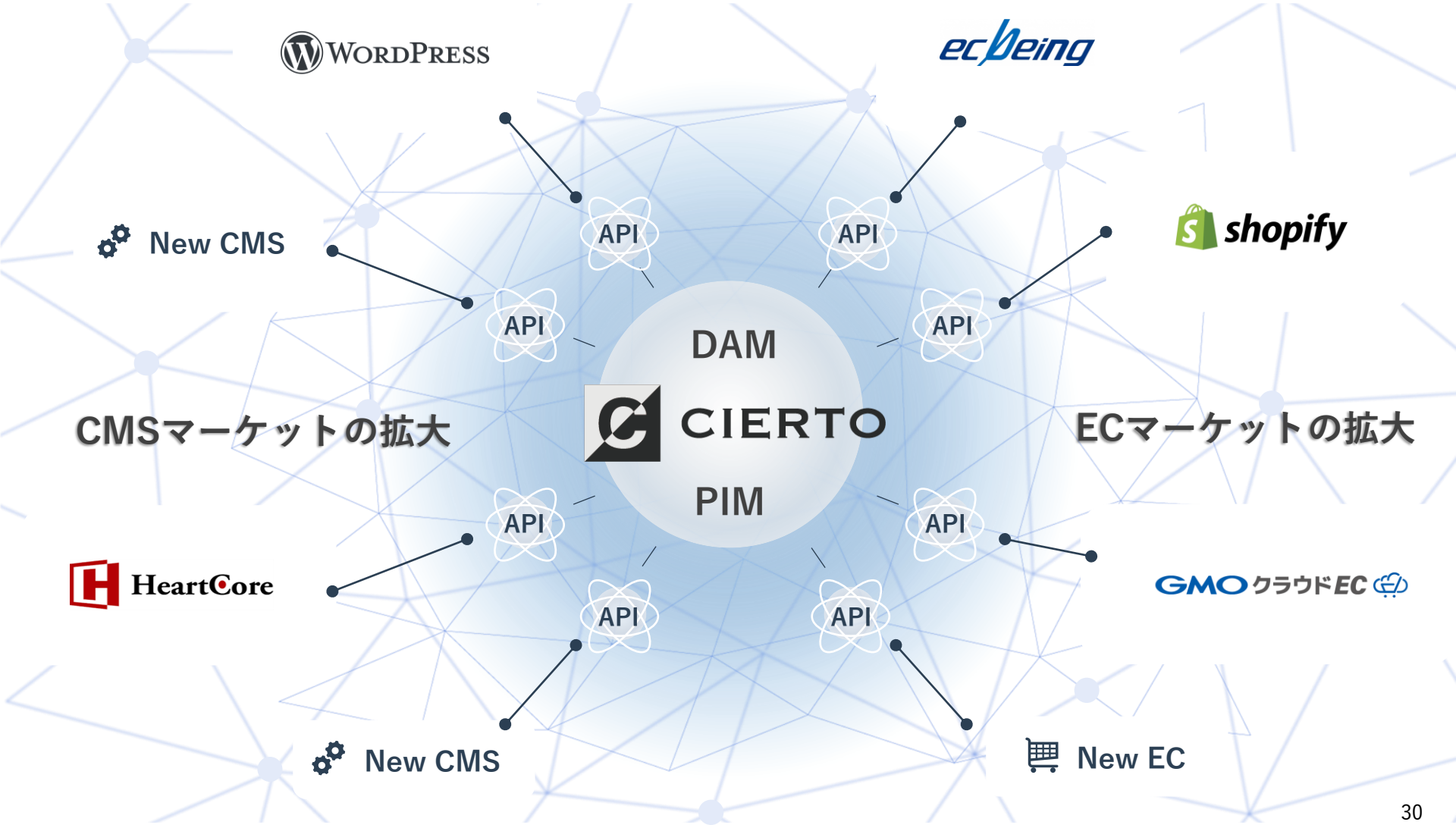
営業	2026年 4 名 増員	直接販売の営業リソースを増員 新規契約＋既存顧客への提案を強化
SE	2026年 2 名 増員	直販営業・販売代理店の提案を支援 新規案件立ち上げ時のアップセル強化
カスタマーサクセス	2026年 3 名 増員	既存顧客へのサポート及び活用提案 顧客満足によるアップセルと解約率低減

販売パートナー

販売代理店 3 社	・NTTドコモビジネスX株式会社 ・TOPPAN株式会社 ・富士フイルムビジネスイノベーションジャパン株式会社	全国規模の顧客基盤と販売・営業力を持つ 大手販売代理店による新規契約拡大を強化

営業戦略②：アライアンスパートナーの活用

「点」の連携から「面」のビジネス展開へ。パートナーと共にビジネスのスケール拡大



営業戦略③：APACへのビジネス展開

APAC市場でのCIERTOの高い評価をベースに有力な代理店体制の構築

世界的なソフトウェア調査機関 G２.comの評価

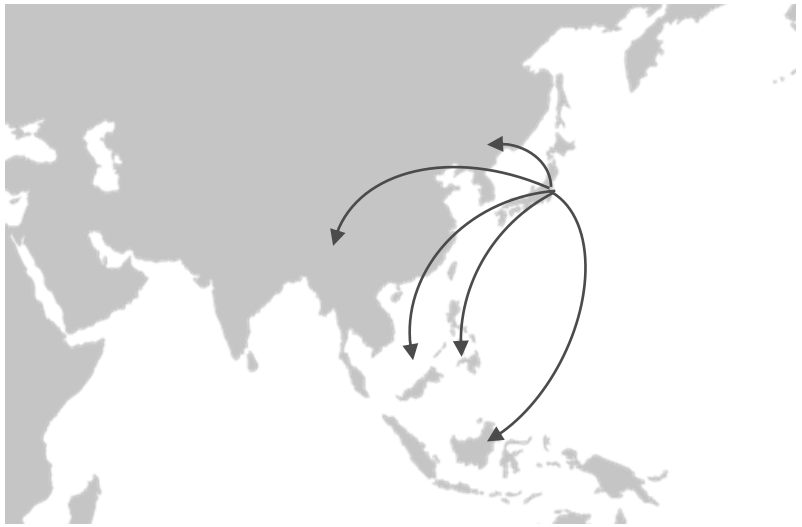


このランキングは、CIERTOの利用者による正当な投票に基づき評価されており、ソフトウェアの利便性、拡張性、将来性において非常に秀でている証明となります。

DAM部門における1位
「リーダー」を獲得

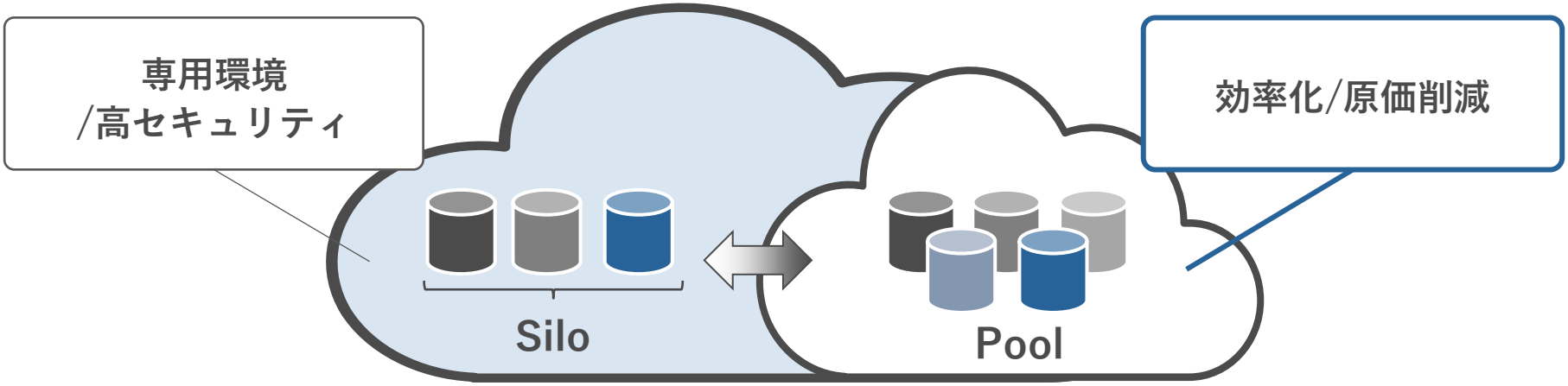
APAC No.1の評価を活かして 代理店網の構築

- Made in Japan 品質
- 時差無しカスタマーサクセス
- APAC唯一のDAM｜PIM結合パッケージ



製品戦略①：クラウド環境の原価削減による増益

最新のクラウド基盤標準「ハイブリッドモデル」
原価最適化されたプール型モデルの基盤構築による効率化と、
専用環境によるサイロ型モデルの柔軟なリソース共有による原価削減



パターン	分離レベル	原価	運用の複雑さ
Silo（サイロ）	最高	高	高（テナントごとの管理）
Pool（プール）	低	低	低（一括管理が可能）
Hybrid（混合）	**柔軟**	**最適化**	**中（プラン別の管理）**

2026年 ハイブリッドモデル開発

> **2027年** 原価削減効果５％見込

> **2028年** 原価削減効果１０％見込

製品戦略②-1：AIエージェント連携

自律型エージェントに、自由と規律を、 管理の8割でブランドの信頼を守り、
制作・配信の2割をAPIでエージェントに開放！



実装済みAI機能

類似画像検索	AIにより解析された画像は即座に類似画像を検索可能	OCRリーダー	AIがアセットの文字情報を抽出。自動情報登録
自然言語検索	対話型の自然言語でAIが適切なアセットを検索可能	音声認識 テキスト生成	AIが動画・音声から文字情報を抽出。自動字幕登録
自動タグ付け	AIが解析した情報を自動タグ付け。効率的な管理が可能	外部AI連携	Googleの外部AIとOCR解析を連携。自動情報登録

※MCP(Model Context Protocol)は、AIエージェントと外部システムやデータに安全かつ容易に接続するための共通規格です。

製品戦略②-2：AIエージェント活用ケース

活用ケース	AIエージェントフロー

01 多チャネル（Amazon・楽天・Shopify等）への商品出品・更新の全自動化

例 新商品が100点追加された際、各モールごとの規約に合わせた登録作業

① データ取得（CIERTO DAM|PIM）
- 商品画像/動画
- SKU/商品仕様/説明

→ **② 規格解析（Amazon/楽天/Shopify）**
- 画像形式・サイズ規定
- NGワードチェック

→ **③ 変換・最適化**
- リサイズ/白埋め
- 形式変換/テキスト整形

→ **④ 登録出品完了**
- PIMデータの流し込み
- チャンネル更新・出品

02 多言語・多国展開（グローバルEC）の商品出品・更新の自動同期

例 日本で登録した新製品を、欧米やアジア向けのECサイトへ同時展開

① 検知・自動処理
- 日本ECに新商品の掲載検知
- 海外サイトへの自動出品

→ **② 多言語ローカライズ翻訳**
- 法規制対応/警告/成分表示
- 業界用語/固有文化対応

→ **③ 出品・自動更新(DAM連携)**
- ローカル文化/季節/ビジュアル対応
- Shopify/Amazonリアルタイム同期

03 カタログ・ランディングページ（LP）のパーソナライズ生成

例 顧客属性（20代女性、50代男性、エリア、環境等）に応じたマーケティング素材の作成

① PIMデータの抽出（年齢/性別/エリア等）
- 対象商品選定
- 商品情報/仕様/特徴

→ **② DAM 素材読み込み**
- 商品画像/動画
- ロゴ/デザイン/背景

→ **③ コンテンツ生成（生成AI）**
- キャッチコピー生成
- バナー/PV/DM生成

→ **④ ガイドライン検証確認**
- CI/VIチェック
- ガイドライン検査

→ **⑤ 承認申請提出**
- 合否レポート
- 承認申請提出

04 営業資料・見積・仕様書の即時自動生成（RAG連携）

例 B2B営業担当者や代理店からの「〇〇の規格に合う製品の一覧と、関連する提案書・高解像度画像が欲しい」というリクエスト

① リクエスト受信（B2B担当営業・代理店）
- 製品企画(サイズ/重量)
- 提案依頼(価格帯/見積)

→ **② PIM・DAM検索/素材収集**
- 商品選定/リスト抽出
- 画像/販促資料/技術資料

→ **③ 提案書生成**
- 商品一覧リスト生成
- 提案書/補足資料生成

→ **④ 営業担当者へ提示**
- 商品一覧/提案書/見積
- 商品画像/補足資料

製品戦略③：積極的なプロダクトアウトの継続

DAM｜PIMの認知度が低い現状では
業界トップサプライヤーとして、プロダクトアウトで市場を拡げます。

アプローチ	プロダクトアウト（※1）	マーケットイン（※2）
開発起点	市場・顧客調査を前提とする **自社の技術・アイデア**	市場・顧客調査に基づいた 市場ニーズ・顧客の声
考え方	**「良いものを作れば売れる」**	「求められる売れるものを作る」
価格主導権	**強い**	弱い
メリット	**革新的な商品**が生まれやすい	失敗するリスクが低い
デメリット	**売れないリスクがある**	差別化が難しい・模倣されやすい

※1　プロダクトアウト：自社の技術や理念を起点に、作り手の「良い」を形にする製品開発手法。革新的な製品が生まれる可能性を秘めます。

※2　マーケットイン：市場のニーズや顧客の声を起点に、相手の「欲しい」を形にする製品開発手法。需要が確実で失敗しにくいのが特徴。

Visual Processing Japan



4. 参考資料

DAM市場動向とVPJの評価

調査会社マーケッツアンドマーケッツ社による
グローバル及び国内におけるDAM市場の動向の調査レポートと
VPJの市場評価に関する参考資料を取得できます。



参考資料ダウンロードはこちら