



2022年6月15日

各 位

会 社 名 株式会社イメージ・マジック
代表者名 代表取締役社長 山 川 誠
(コード：7793 東証グロース)
問合せ先 取締役管理本部長 栗 原 俊 幸
(TEL. 03-6825-7510)

(訂正)「2022年4月期 決算説明資料」の一部訂正について

2022年6月14日に公表いたしました「2022年4月期 決算説明資料」につきましては、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正理由

4ページの画像を訂正するものです。

2. 訂正の内容

次頁のとおりです。

■訂正前

Corporate profile

イメージ・マジックの目指す世界

“プリント×IT”で起こす、イノベーション


**簡単・便利な
モノづくりを実現**

お客様が簡単/便利にモノづくりができ、お手頃価格で欲しいタイミングでお手元に届くことを実現する。


**オンデマンド
生産市場拡大に貢献**

工場のモノづくりのDX化をサポートし、オンデマンド生産市場拡大に貢献する。


**在庫を減らし
つくる責任を果たす**

オンデマンド生産できるアイテムを拡げ、世の中の無駄な在庫を減らし「つくる責任」を果たす。


**ソリューションを
グローバルに提供**

世界中から最適なソリューションをマッチアップし、信頼されるサービスをグローバルに提供していく。

■訂正後

Corporate profile

イメージ・マジックの目指す世界

個性と創造性溢れる
豊かな社会づくりに貢献します。

“プリント×IT”で起こす、イノベーション


**簡単・便利な
モノづくりを実現**

お客様が簡単/便利にモノづくりができ、お手頃価格で欲しいタイミングでお手元に届くことを実現する。


**オンデマンド
生産市場拡大に貢献**

工場のモノづくりのDX化をサポートし、オンデマンド生産市場拡大に貢献する。


**在庫を減らし
つくる責任を果たす**

オンデマンド生産できるアイテムを拡げ、世の中の無駄な在庫を減らし「つくる責任」を果たす。


**ソリューションを
グローバルに提供**

世界中から最適なソリューションをマッチアップし、信頼されるサービスをグローバルに提供していく。

訂正後の資料につきましては、次頁以降の添付資料をご参照ください。4ページ以外に変更はございません。

以上



2022年4月期 決算説明資料

株式会社 イメージ・マジック

2022年6月14日

証券コード：7793

目次

- 1 会社概要
- 2 2022年4月期 業績
- 3 2023年4月期 業績予想
- 4 Appendix

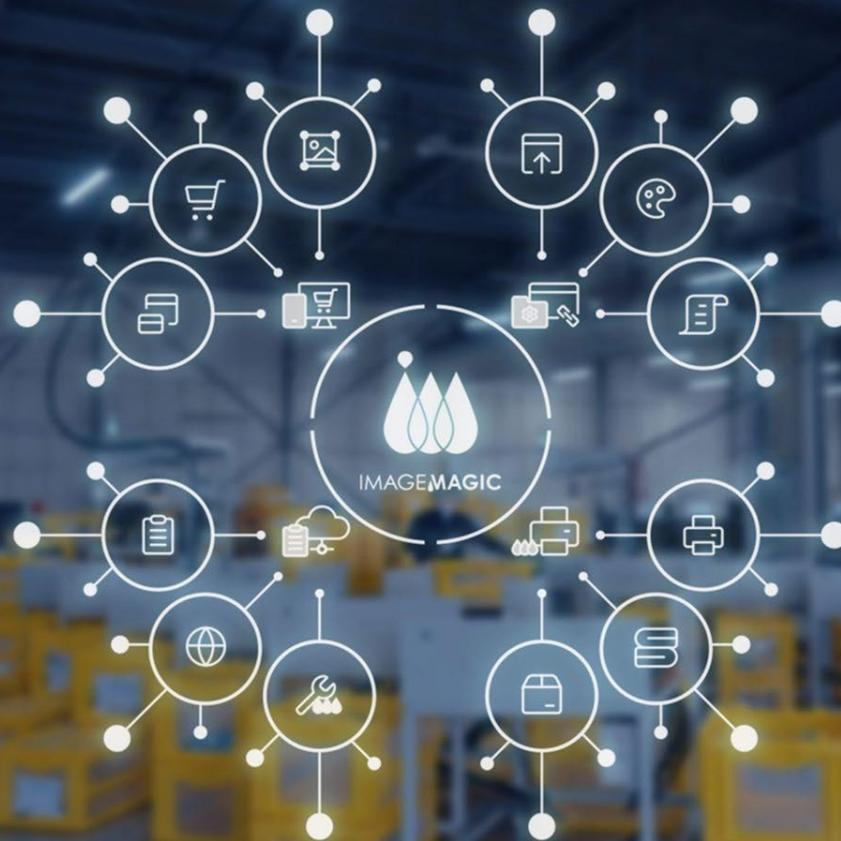
1

会社概要

Corporate profile

会社概要

- 会社名** 株式会社イメージ・マジック
- 事業内容** オンデマンドプリントプラットフォームの提供
- 設立** 1995年5月
- 代表者** 代表取締役社長 山川 誠
- 資本金** 301百万円（2022年4月末現在）
- 所在地** 本社 **Tokyo**
東京都文京区小石川1-3-11ライジング後楽園ビル5F
- GPC工場 **Gifu**
岐阜県多治見市旭ヶ丘10-6-17
- 小豆沢工場 **Tokyo**
東京都板橋区小豆沢1-7-16



個性と創造性溢れる 豊かな社会づくりに貢献します。

“プリント×IT”で起こす、イノベーション



簡単・便利な モノづくりを実現

お客様が簡単/便利にモノづくりができ、お手頃価格で欲しいタイミングでお手元に届くことを実現する。



オンデマンド 生産市場拡大に貢献

工場のモノづくりのDX化をサポートし、オンデマンド生産市場拡大に貢献する。



在庫を減らし つくる責任を果たす

オンデマンド生産できるアイテムを拡げ、世の中の無駄な在庫を減らし『つくる責任』を果たす。



ソリューションを グローバルに提供

世界中から最適なソリューションをマッチアップし、信頼されるサービスをグローバルに提供していく。

事業内容

当社ビジネス オンデマンドプリントサービス・ソリューションサービス

オンデマンドプリント サービス

1 自社受注サイト

当社インターネットサイトを経由で受注しプリント加工を行い出荷するサービス

 オリジナルプリント.jp



2 連携パートナー

連携パートナー企業と呼んでいる当社のシステムと接続した会社経由で受注データを取り込みプリント加工を行い出荷するサービス



主なグッズ一例 |

オリジナルグッズ/カジュアルギフト/クリエイターグッズ/
エンターテインメントグッズ/ノベルティ/ユニフォーム

ソリューションサービス (ODPS) ※

3 ソフトウェアの提供

オンデマンドプリントの各ワークフローをOEM及びSaaS型モデルとして提供

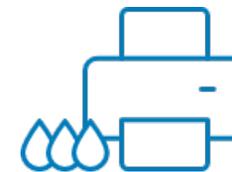
 maker town




SaaS

ハードウェアの提供

プリンター/たたみ機/梱包機等
生産・出荷プロセスに関わるハードウェアを提供



※ODPS : 当社サービス名「On Demand Print Solutions オンデマンドプリントプリントソリューションズ」の略

主要取引先実績

幅広い業界各社が当社プラットフォームを活用

情報・通信

ヤフー(株)
ラクスル(株)
BASE(株)
GMOペパボ(株)
UUUM(株)

卸売・小売

(株)グラニフ
クロスプラス(株)
(株)ビームス
(株)ユニクロ
(株)ロフト

サービス・その他

ウォルト・ディズニー・ジャパン(株)
ピクシブ(株)
三井物産グローバルロジスティクス(株)
(株)TBSグロウディア
(株)TowaStela

広告・印刷・出版

凸版印刷(株)
(株)博報堂
(株)ワン・パブリッシング
(株)CDG
(株)KADOKAWA

製造・メーカー

東レインターナショナル(株)
(株)トレードワークス
(株)パル
モリリン(株)
(株)ヤギ

(50音順、敬称略、業種は当社分類による)



2

2022年4月期 業績

Financial results

2022年4月期 業績ハイライト

増収増益で過去最高を更新

売上高

4,896百万円

前期比 +13.1%

営業利益

305百万円

前期比 +38.2%

経常利益

286百万円

前期比 +29.8%

当期純利益

234百万円

前期比 +53.4%

2022年4月期 業績

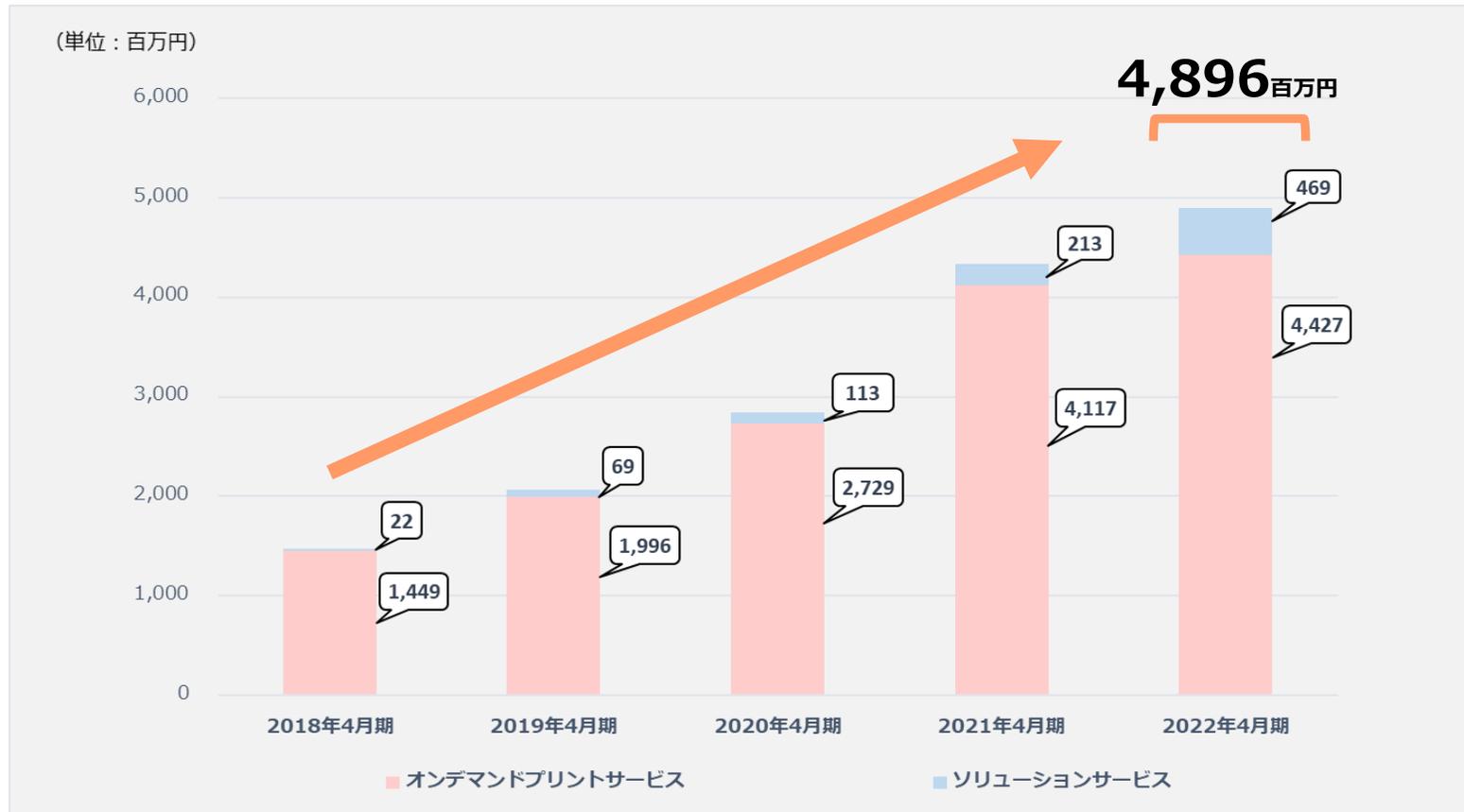
P/Lサマリ（前期比及び業績予想比の結果）

(単位：百万円)	2021年4月期	2022年4月期	前期比		2022年4月期	
			増減額	増減率	(業績予想)	達成率
売上高	4,330	4,896	566	13.1%	5,333	91.8%
営業利益	220	305	84	38.2%	450	67.8%
対売上比 (%)	5.1%	6.2%	+1.1pt	—	8.4%	—
経常利益	221	286	65	29.8%	429	66.9%
対売上比 (%)	5.1%	5.9%	+0.8pt	—	8.0%	—
当期利益	152	234	81	53.4%	330	71.0%
対売上比 (%)	3.5%	4.8%	+1.3pt	—	6.2%	—
EBITDA※	402	463	60	15.1%	610	75.9%
対売上比 (%)	9.3%	9.5%	+0.2pt	—	11.4%	—

※：EBITDA = 経常利益 + 支払利息 + 減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む。）

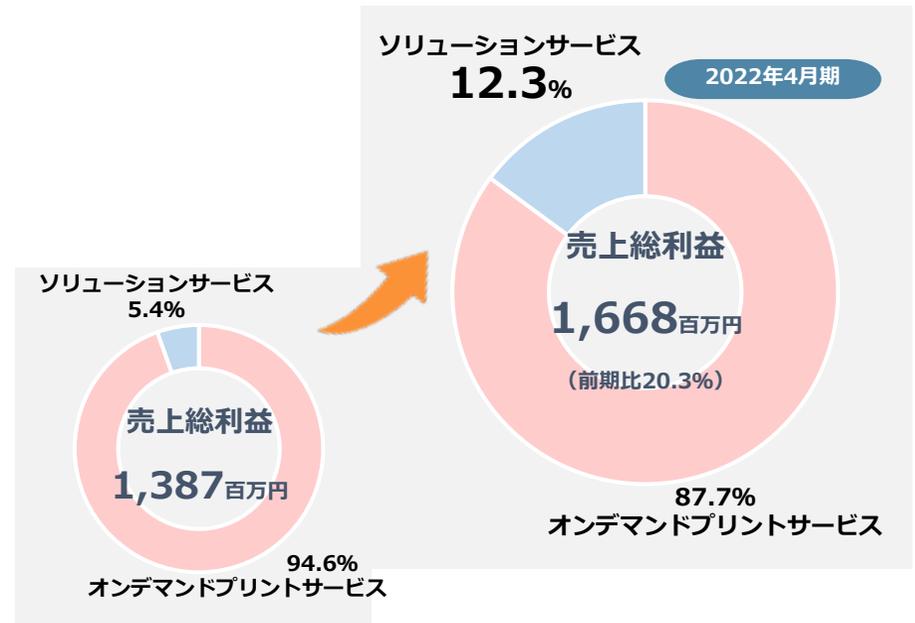
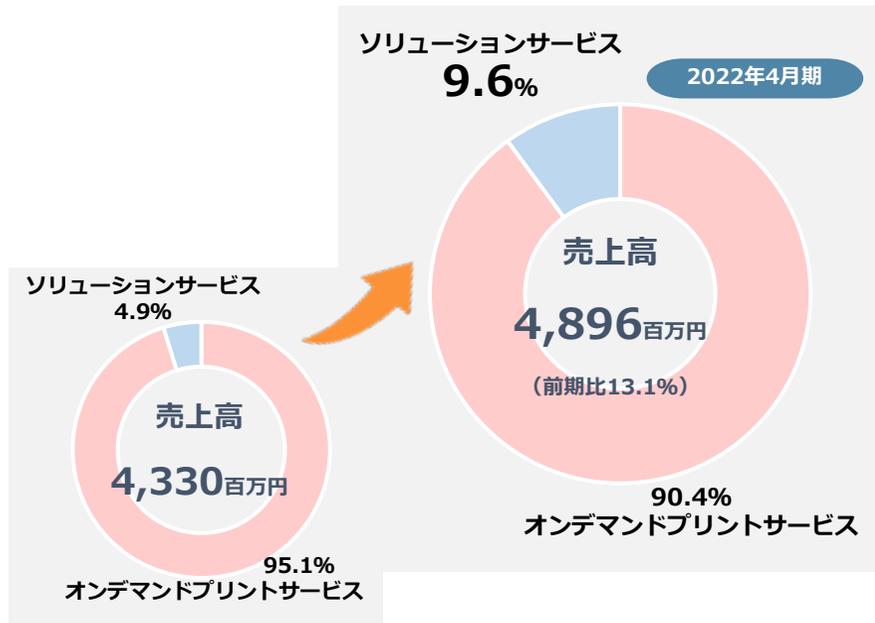
2022年4月期 業績 売上高の推移

2018-2022 売上高の年平均成長率CAGR 35.1%



2022年4月期 業績 サービス別 収益構成の前期比較

高付加価値のソリューションサービスが拡大加速

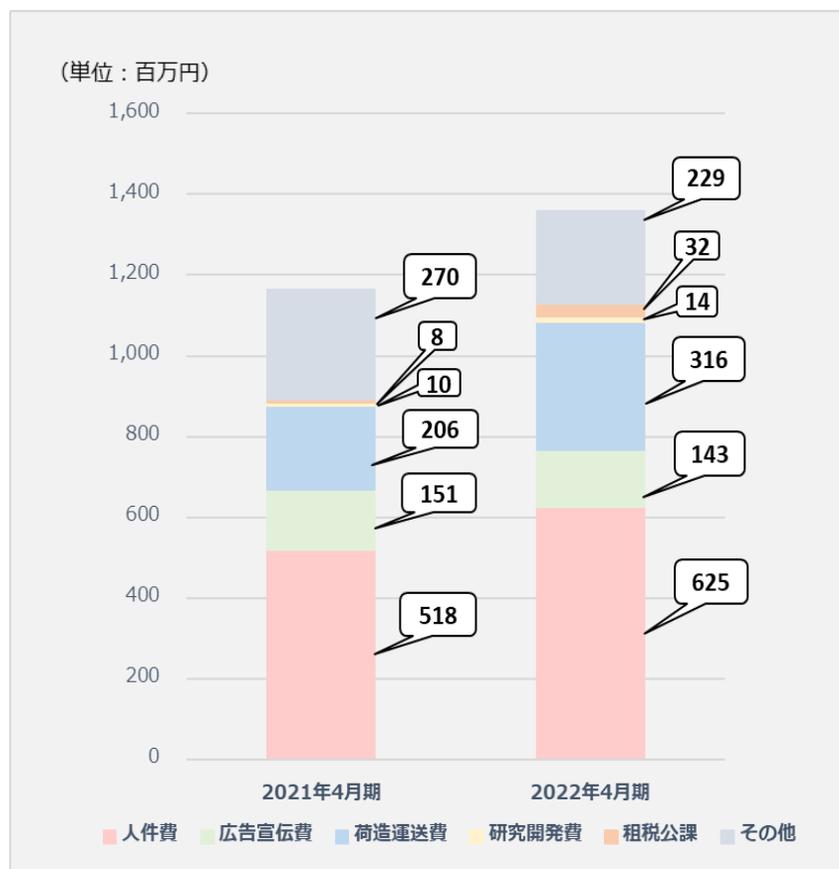


ソリューションサービス売上高
ソフトウェア開発・ハードウェア初期導入により増加
前年同期比：+4.7pt拡大

ソリューションサービス売上総利益
オンデマンドプリントサービスよりも高い利益率
前年同期比：+6.9pt拡大

2022年4月期 業績 販管費の前期比較

販売費及び一般管理費の主な内訳



当期販売費及び一般管理費

1,362百万円

前期比：196百万円増（16.9%増）

租税公課

外形標準課税適用による税金コスト発生

32百万円

前期比：24百万円増（308.9%）

荷造運送費

売上連動で増加。配送コストは販売価格へ転嫁

316百万円

前期比：110百万円増（53.2%増）

広告宣伝費

ROAS※でコントロール。費用対効果を重視継続

143百万円

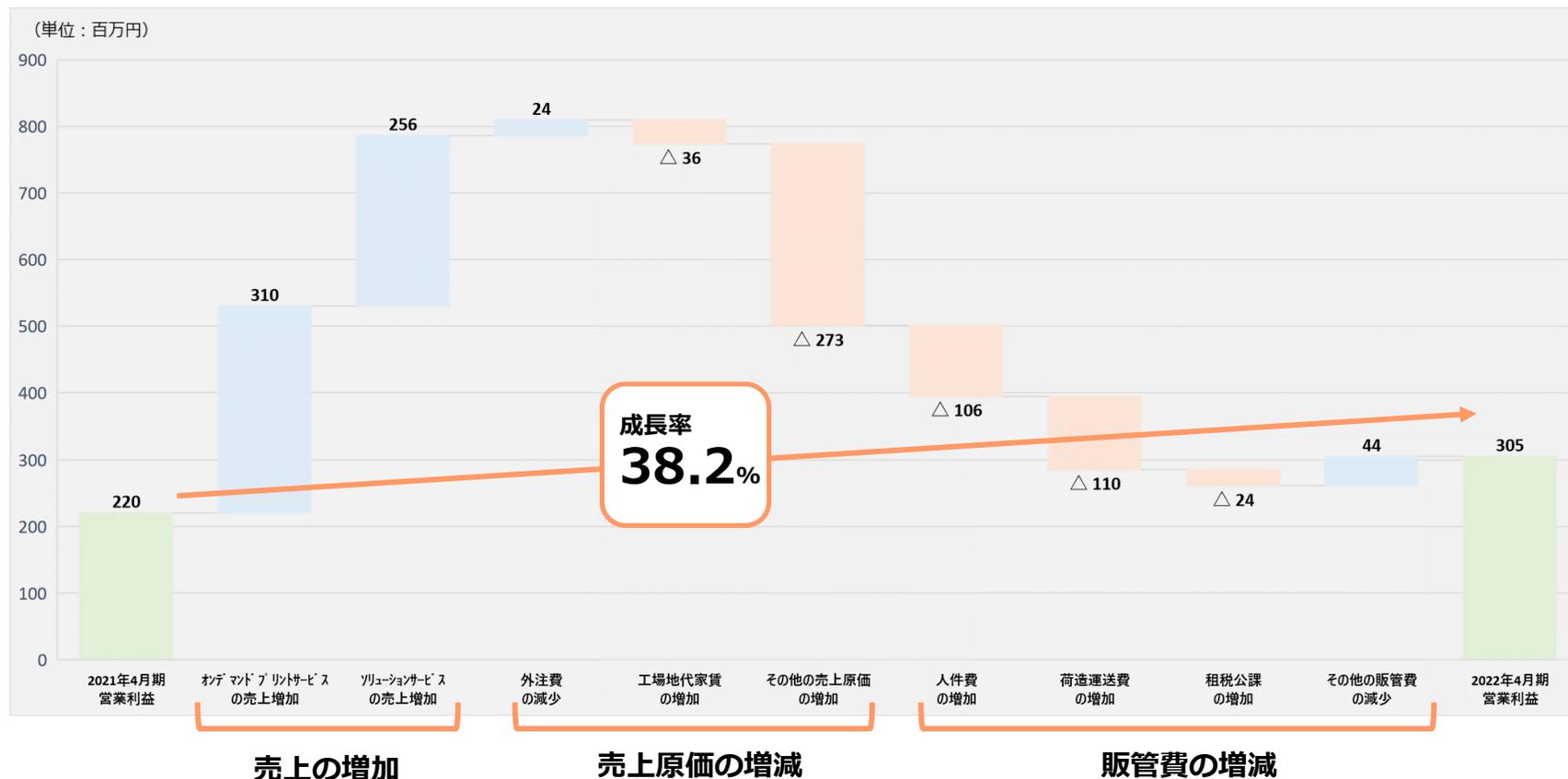
前期比：△7百万円減（△5.0%減）

※ROAS（Return On Advertising Spendの略）

広告の費用対効果、広告費に対して、どれだけ売上として貢献できているかを示す指標

2022年4月期 業績 営業利益の増減分析

営業利益 前期比84百万円増（38.2%増）の主な要因



2022年4月期 業績 EBITDAの前期比較

一過性の上場関連費用を吸収し経常利益は約30%成長



EBITDAマージン 9.5% (前期9.3%)

■ 経常利益

営業外費用として上場関連費用15百万円の発生

286百万円

前期比：65百万円増 (29.8%増)

■ 支払利息

前期比では設備投資に伴う借入実行のため増加

5百万円

前期比：2.1百万円増 (63.7%増)

■ 減価償却費

半導体不足等により設備投資の後ろ倒しによる微減

171百万円

前期比：△0.7百万円減 (△4.0%減)

2022年4月期 業績 B/Sサマリ

調達資金の効率化 ROIC「稼ぐ力」の向上を目指す経営

	2021年4月末	2022年4月末	前期末比 増減額
(単位：百万円)			
資産合計	1,941	2,355	414
流動資産	1,222	1,701	478
固定資産	718	654	△ 64
負債合計	1,350	1,092	△ 258
流動負債	853	736	△ 116
固定負債	496	355	△ 141
純資産	590	1,263	672
総資産	1,941	2,355	414
有利子負債	723	472	△ 250
ROIC※	12.8%	13.9%	+1.1pt

※：ROIC(投下資本利益率) = 税引後営業利益 ÷ 投下資本 (投下資本 = 有利子負債 + 株主資本)

2022年4月期 C/Fサマリ

キャッシュ・フロー及び関連指標の前期比

	2021年4月期	2022年4月期	前期比 増減額
(単位：百万円)			
営業活動によるキャッシュ・フロー	358	352	△ 6
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 486	△ 141	345
財務活動によりキャッシュ・フロー	187	171	△ 15
自己資本比率 (%) ※1	30.4%	53.6%	—
債務償還年数 (年) ※2	2.0	1.3	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍) ※3	108.3	64.9	—

※1：自己資本比率=自己資本÷総資産

※2：債務償還年数=有利子負債÷営業キャッシュ・フロー

※3：インタレスト・カバレッジ・レシオ=営業キャッシュ・フロー÷利払い

3

2023年4月期 業績予想

Earnings forecast

2023年4月期 業績予想

高度なIT技術 × 先進的な印刷技術で増収増益を見込む

(単位：百万円)	2022年4月期	2023年4月期	前期比	
	実績	(業績予想)	増減額	増減率
売上高	4,896	5,870	973	19.9%
営業利益	305	380	74	24.5%
対売上比 (%)	6.2%	6.5%	+0.3pt	-
経常利益	286	370	83	29.0%
対売上比 (%)	5.9%	6.3%	+0.4pt	-
当期利益	234	260	25	10.9%
対売上比 (%)	4.8%	4.4%	△0.4pt	-

前提条件

- ・新型コロナウイルス再拡大の可能性、半導体等の部材不足、国際輸送の混乱、原材料価格の上昇等の影響は継続する。
- ・EC市場は今後も成長拡大、法人需要はイベント開催等とともに緩やかに回復、DX化により求められるソリューションサービス。

個人投資家向け会社説明会の開催について

株式会社日本投資環境研究所様ご協力のもと、2022年6月27日（月）に、個人投資家を対象としたオンライン会社説明会を開催いたします。

少しでも多くの個人投資家の皆さまに当社の事業内容や経営戦略、今後の成長可能性についてご理解を深めていただきたいと考えております。皆様のご参加をお待ちしております。

【開催概要】

- ・ 開催日：2022年6月27日（月）
- ・ 開催時間：13:00-13:45（開始10分前よりアクセスいただけます）
- ・ 開催形式：オンライン（Zoom）
- ・ 案内URL：<https://j-iris-irm.smtg.jp/public/seminar/view/1387>
- ・ 説明者：株式会社イメージ・マジック 代表取締役社長 山川 誠
- ・ 参加資格：どなたでも参加可能です
- ・ 参加費：無料

4

Appendix

事業概要図

オンデマンドプリント
サービス 当社領域

ソリューション
サービス 当社領域

他社領域



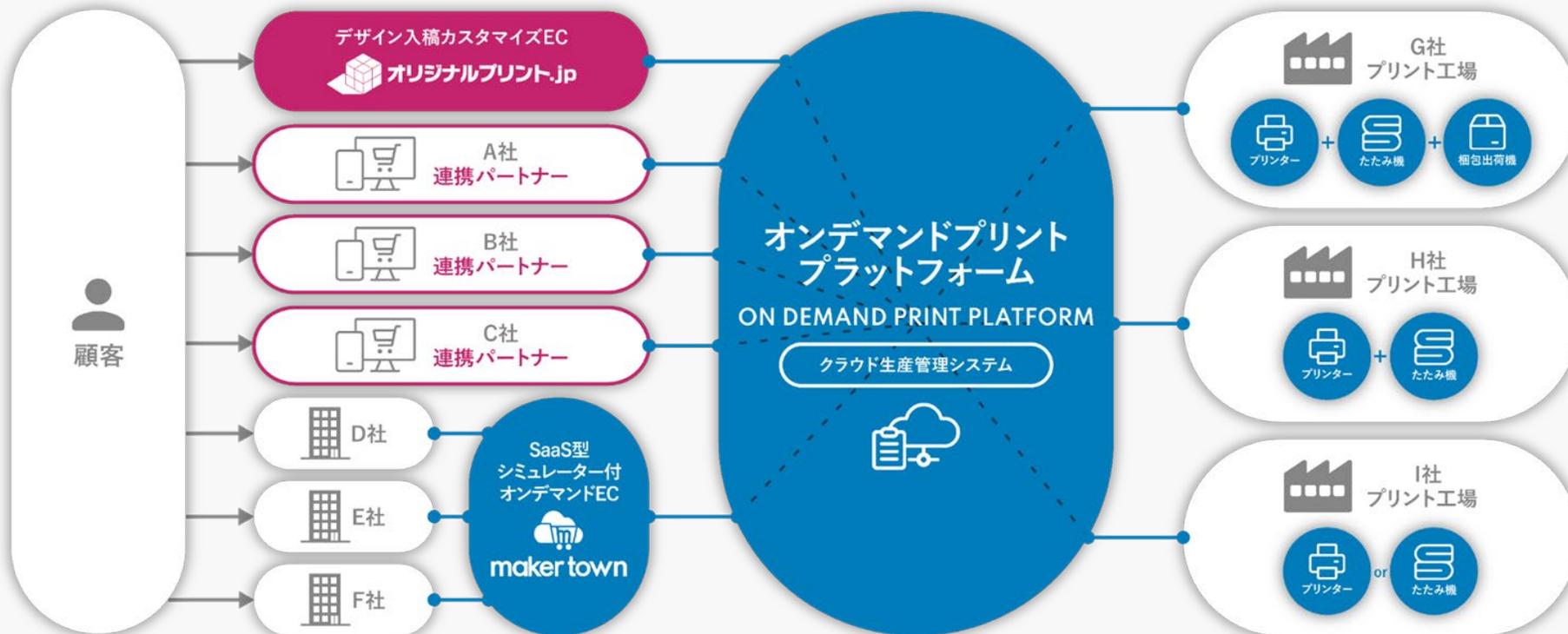
受注システム



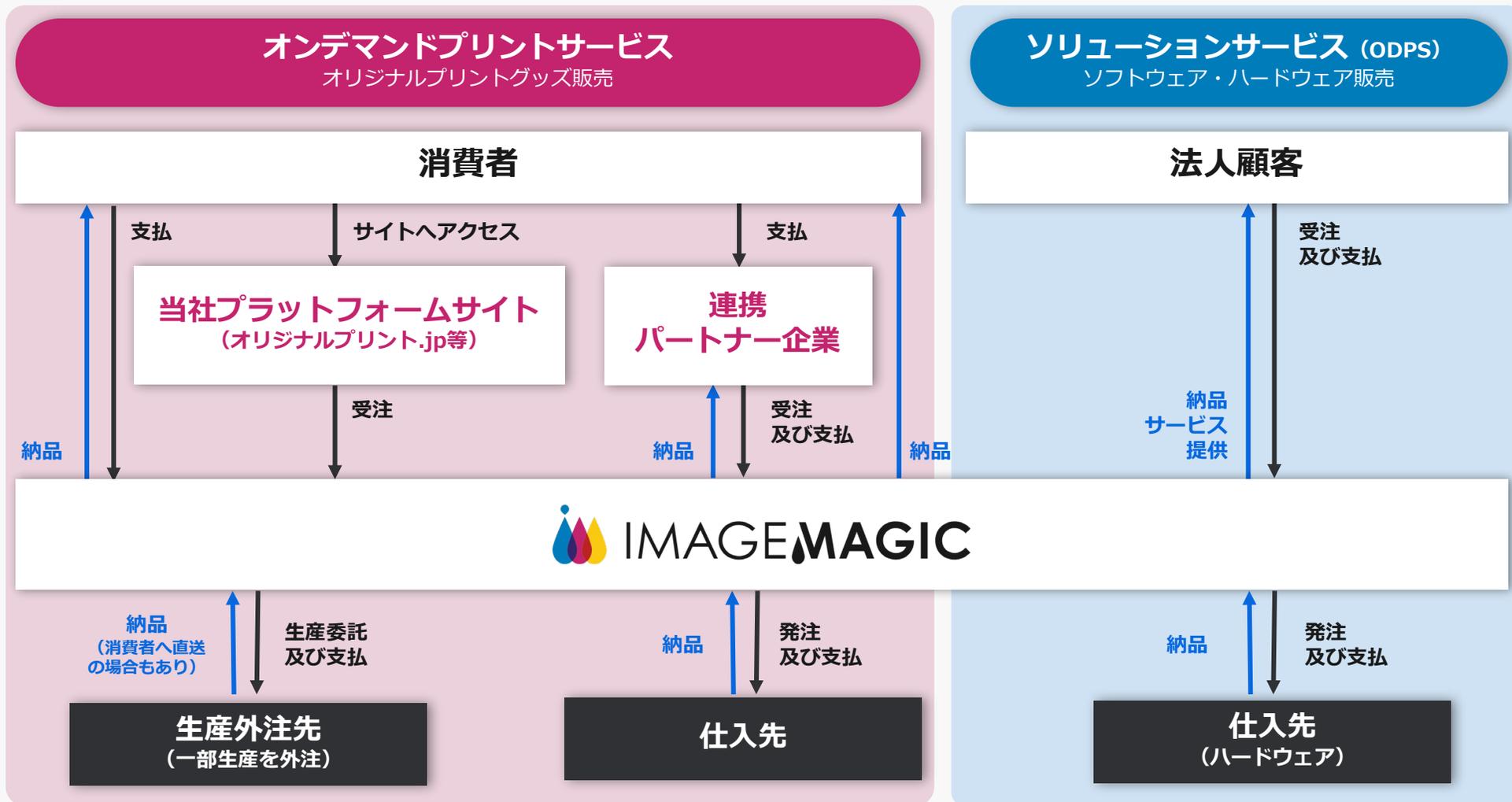
クラウド生産管理
システム



ハードウェア



プリント×ITで新たな価値を創造する オンデマンドプリントプラットフォーム



1 オリジナルプリント.jp



国内最大級かつ
シミュレーター付オンデマンドECにより
受注自動化のパイオニア

- ・オリジナルグッズを作成できるECサイト
- ・当社独自開発のデザインツールにより簡単にカスタマイズ可能
- ・価格/納期/仕上がりイメージを事前に確認可能なサービスのパイオニア
- ・アパレル・雑貨等
約1,900種類の豊富なアイテムを1点から作成可能
- ・注文から出荷連絡までのサイトオペレーションを自動化



アイテムを
選ぶ



デザインツール
を使って
カスタマイズ



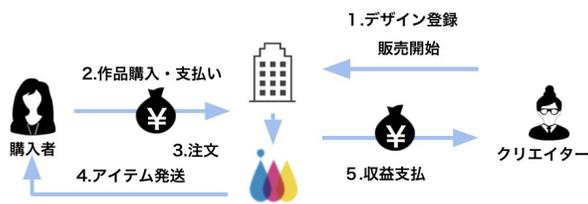
価格/納期等
お客様が知りたい
情報を事前に
確認してから発注



② 連携パートナー/法人からの受注

拡大しているオンデマンドプリントの ビジネスフロー

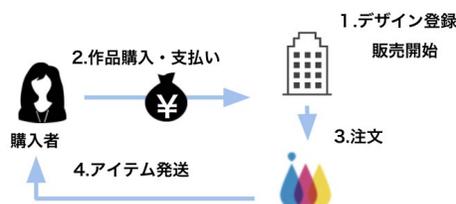
例：クリエイター



ビジネスフロー

- デザイン提供者であるクリエイターの出品アイテムの販売に対応
- 受注、生産、アイテムの出荷まで、クリエイターの手間が全くかからない

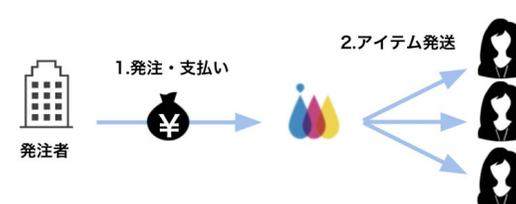
例：コンテンツホルダー



ビジネスフロー

- 販売する会社はキャラクター・有名人などのコンテンツを用意するだけで、幅広いアイテムの販売が可能
- 購入者が注文した後に、アイテムを作成して出荷するため在庫ロスなし

例：バリエブル印刷※



ビジネスフロー

- オンデマンドプリントのワークフローを活用し、小ロットからのオーダーが可能
- システム連携を前提とした1オーダー1デザインの購入者ごとのバリエブル印刷に対応

※バリエブル配送：データベースから情報を抽出し1案件ずつ異なる宛先への配送を行うこと

3 ソリューションサービス ビジネスモデル

受注から生産管理システム、ハードウェア等の
自社開発サービスをソリューションとして提供



本資料の取り扱いについて

- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しており、当社はそのような一般に公知の情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。
- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。