



2023年4月期 第1四半期決算説明資料

株式会社 イメージ・マジック

2022年9月14日

証券コード：7793

目次

- 1 会社概要
- 2 2023年4月期 第1四半期業績
- 3 Appendix

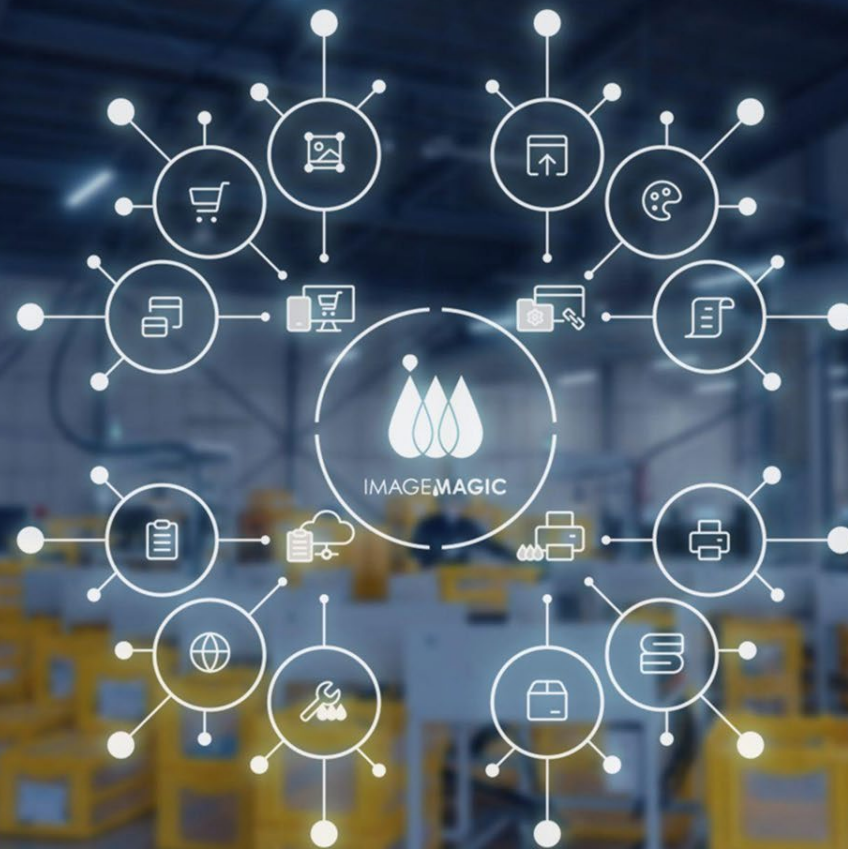
1

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7月末現在）
- 所在地**
- 本社 **Tokyo**
東京都文京区小石川1-3-11ライジング後樂園ビル
- 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


SaaS

ソリューションサービス (ODPS) ※

3 ソフトウェアの提供

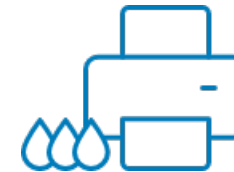
オンデマンドプリントの各ワークフローをOEM及びSaaS型モデルとして提供

 maker town



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

2023年4月期 第1四半期業績

Financial results

2023年4月期 第1四半期 業績ハイライト

前期はソフトウェア開発の大型案件があり
その反動により前年同期比増収減益

売上高

1,341百万円

前年同期比 +1.4%

営業利益

67百万円

前年同期比 △63.7%

経常利益

66百万円

前年同期比 △64.2%

当期純利益

44百万円

前年同期比 △63.6%

2023年4月期 第1四半期 業績

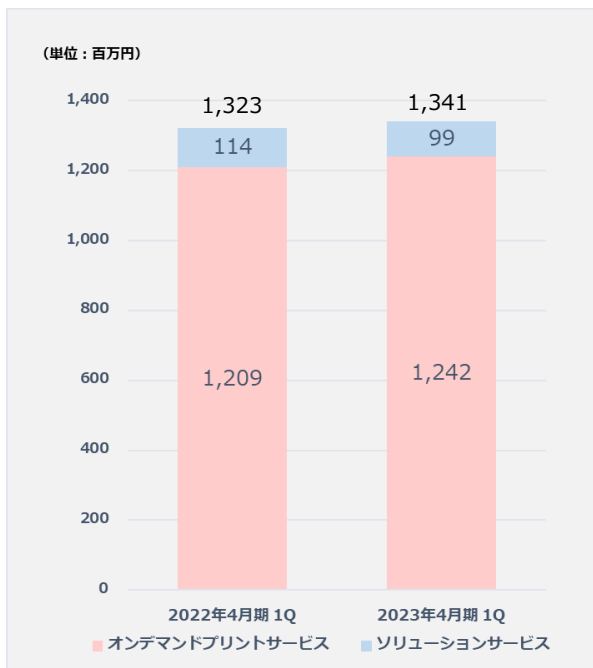
P/Lサマリ（前年同期比及び通期予想進捗）

(単位：百万円)	2022年4月期	2023年4月期	前期比		2023年4月期通期	
	1Q実績	1Q実績	増減額	増減率	通期予想	通期予想進捗率
売上高	1,323	1,341	18	1.4%	5,870	22.8%
営業利益	187	67	△ 119	△ 63.7%	380	17.6%
対売上比 (%)	14.2%	5.1%	△ 9.1pt	-	6.5%	-
経常利益	186	66	△ 119	△ 64.2%	370	17.8%
対売上比 (%)	14.1%	5.0%	△ 9.1pt	-	6.3%	-
当期利益	122	44	△ 78	△ 63.6%	260	16.9%
対売上比 (%)	9.3%	3.3%	△ 5.9pt	-	4.4%	-
EBITDA※2	228	112	△ 115	△ 50.7%		
対売上比 (%)	17.3%	8.4%	△ 8.9pt			

※1：2022年4月期1Q累計は四半期財務諸表を作成していないため参考値 ※2：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。）

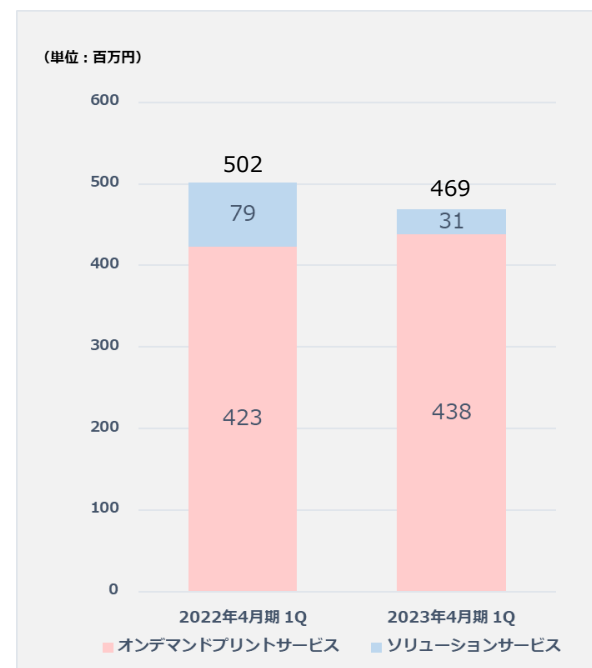
2023年4月期 第1四半期 業績 サービス別 収益構成の前年同期比較

2Q以降ハードウェアの販売促進により売上総利益増大を目指す



サービス別 売上高

ソリューションサービス：
前期1Qはソフトウェア開発の大型案件があったため反動減
ハードウェア売上は前年同期比2.2倍
オンデマンドプリントサービス：
オリジナルプリント.jpは前年同期比40百万円増

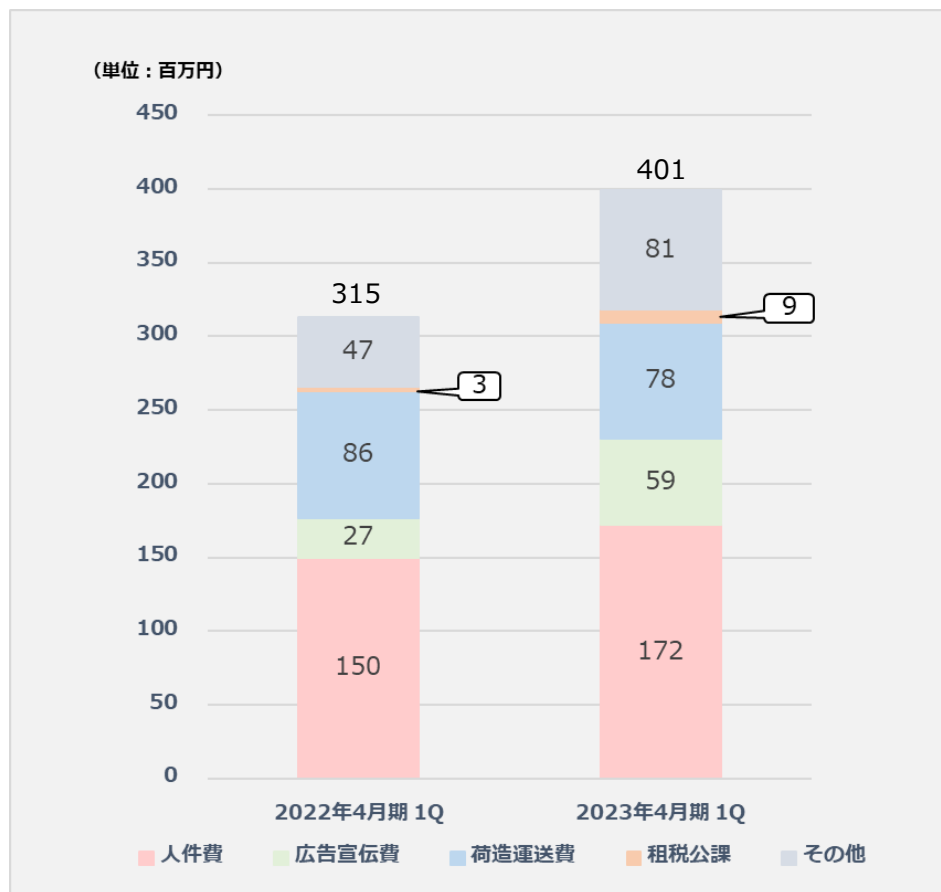


サービス別 売上総利益

ソリューションサービス：
売上と同様に前期1Qはソフトウェア開発の大型案件があったため反動減
オンデマンドプリントサービス：
売上総利益率はほぼ変わらず

2023年4月期 第1四半期 業績 販管費の前年同期比較

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

401百万円

前年同期比：85百万円増 (+27.2%)

人件費

営業部門等の人員採用による増加

172百万円

前年同期比：22百万円増 (+15.0%)

荷造運送費

配送個数減（客単価は増）により減少

78百万円

前年同期比：8百万円減 (△9.3%)

広告宣伝費

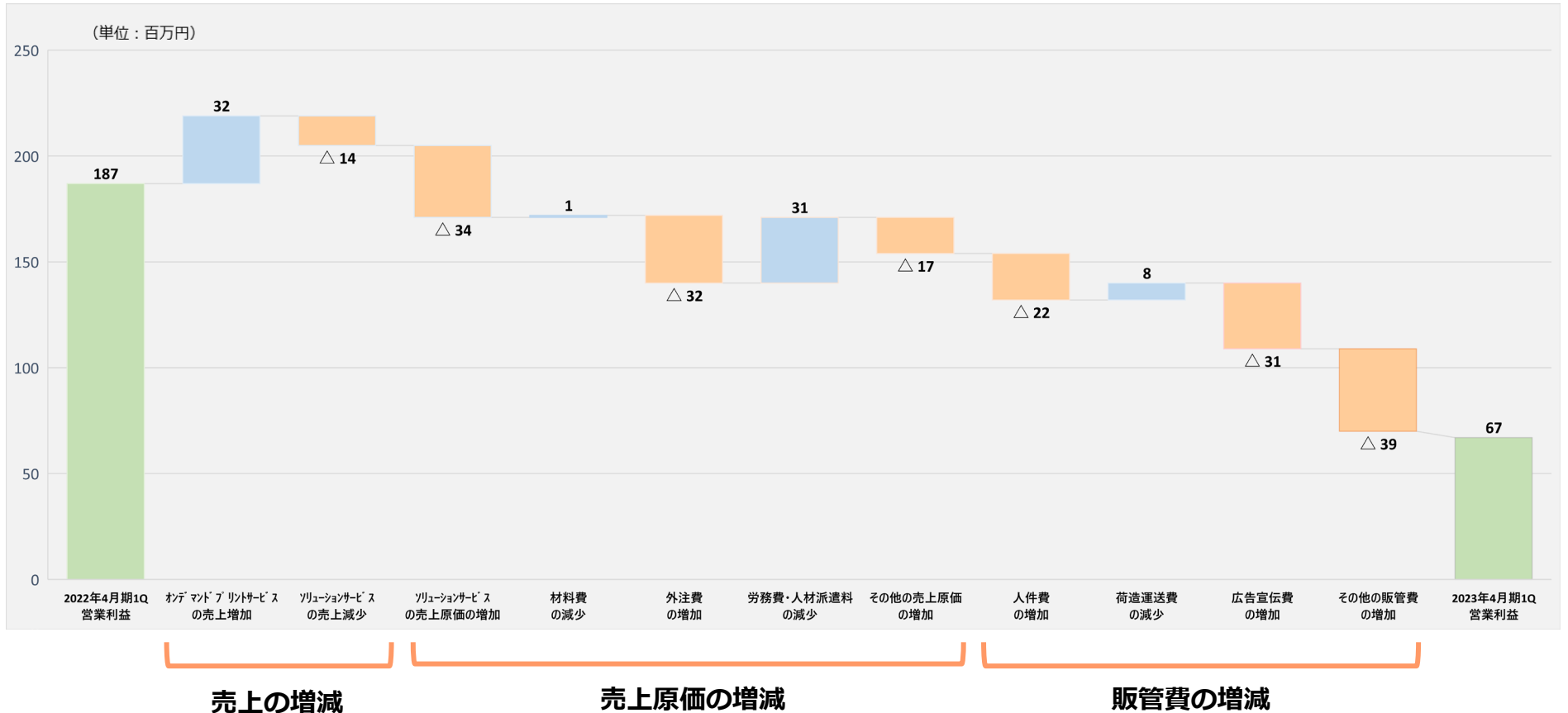
積極的な広告出稿により増加

59百万円

前年同期比：31百万円増 (+114.8%)

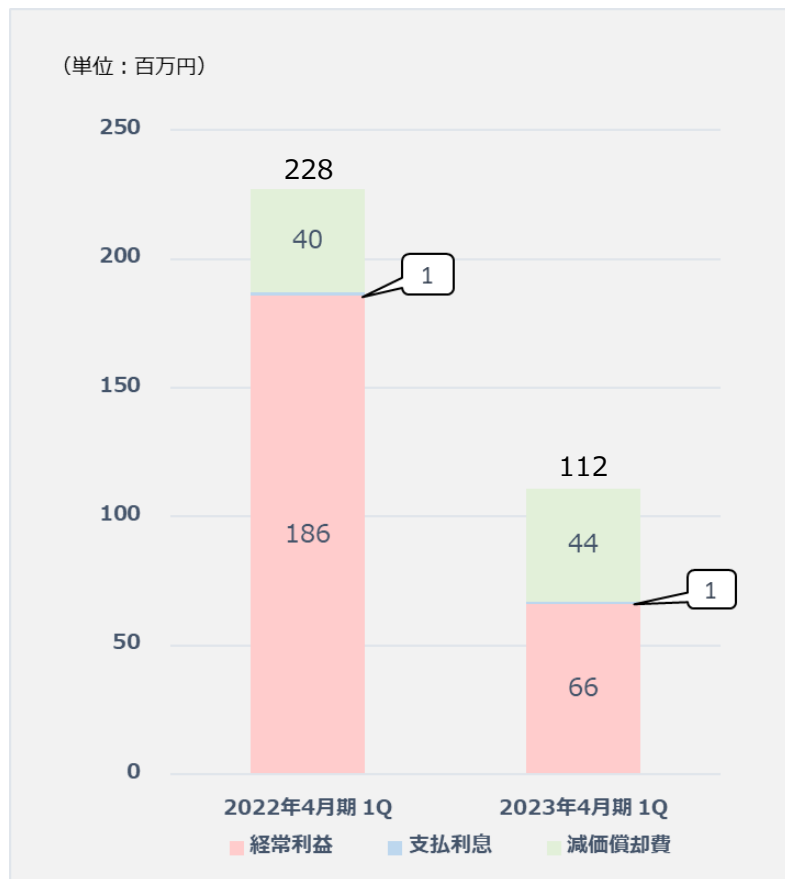
2023年4月期 第1四半期 業績 営業利益の増減分析

営業利益 前年同期比 119百万円減（63.7%減）の主な要因



2023年4月期 第1四半期 業績 EBITDAの前年同期比較

経常利益減に伴いEBITDAも減



EBITDAマージン 8.4% (前期17.3%)

- 経常利益**
売上微増、販売費及び一般管理費増
66百万円
前年同期比：119百万円減 (△64.2%)
- 支払利息**
新規の有利子負債はなし
1百万円
前年同期比：0.4百万円減 (△26.4%)
- 減価償却費**
機械等の投資により増加
44百万円
前年同期比：4百万円増 (+10.3%)

2023年4月期 第1四半期 業績 B/Sサマリ

自己資本比率は50%超 資金調達余力は十分

(単位：百万円)	2022年4月末	2022年7月末	前期末比
	前4Q	当1Q	増減額
資産合計	2,355	2,327	△ 27
流動資産	1,701	1,572	△ 129
固定資産	654	755	101
負債合計	1,092	1,019	△ 72
流動負債	736	691	△ 45
固定負債	355	328	△ 27
純資産	1,263	1,308	45
総資産	2,355	2,327	△ 27
有利子負債	472	434	△ 38
自己資本比率 (%)	53.6%	56.2%	+2.6pt

3

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



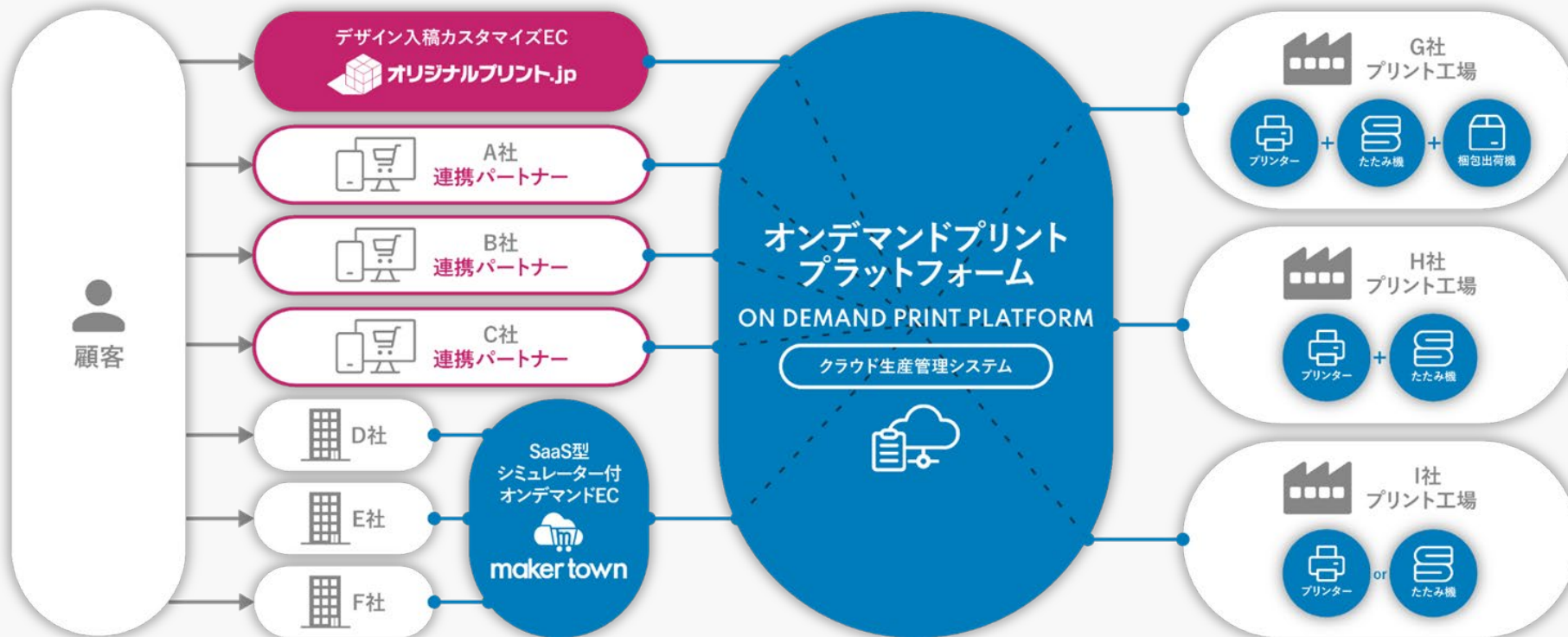
受注システム



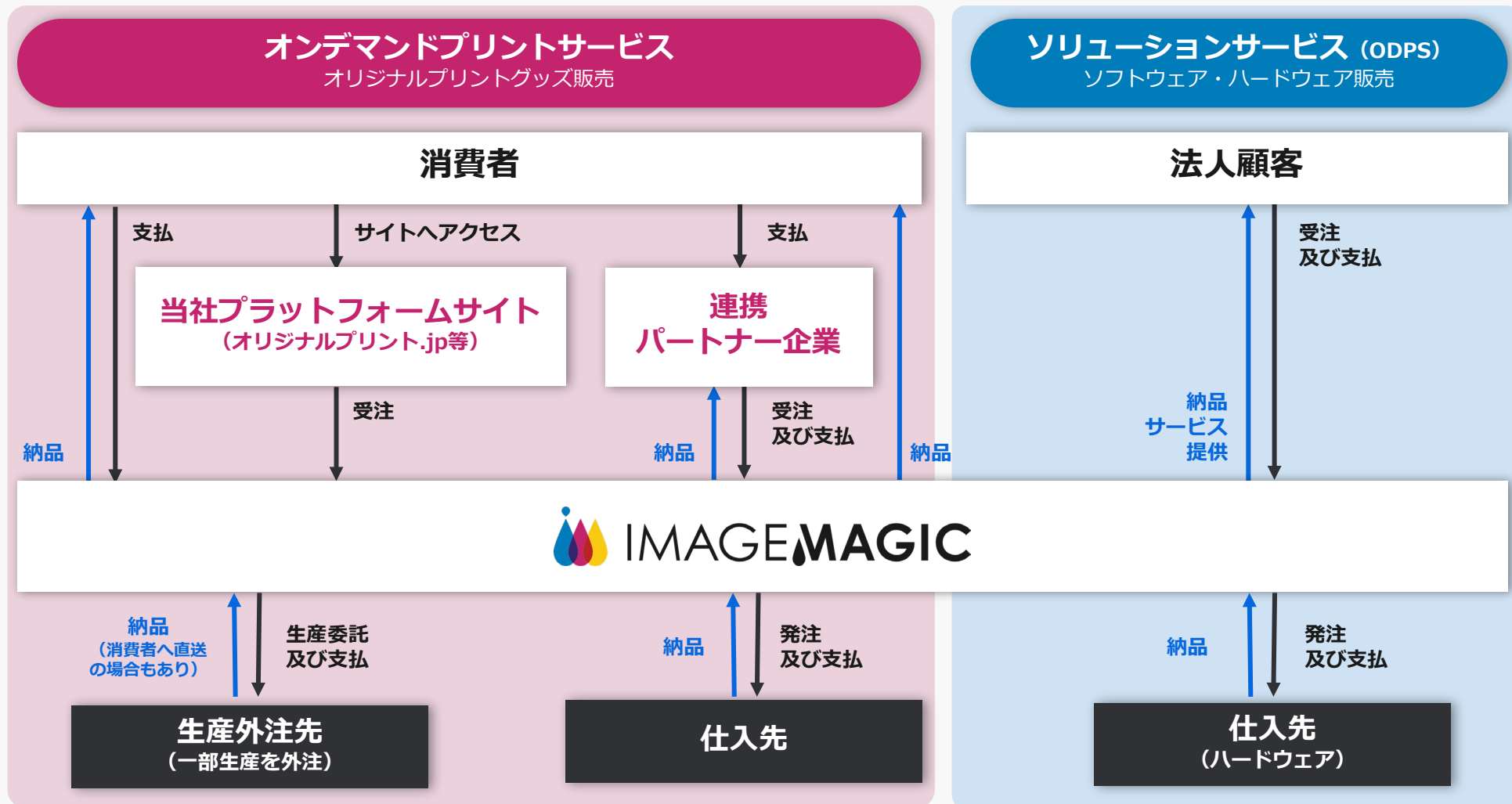
クラウド生産管理
システム



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

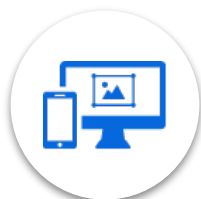


国内最大級かつ
シミュレーター付オンデマンドECにより
受注自動化のパイオニア

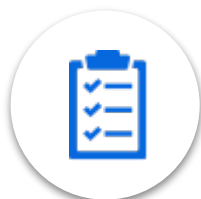
- ・オリジナルグッズを作成できるECサイト
- ・当社独自開発のデザインツールにより簡単にカスタマイズ可能
- ・価格/納期/仕上がりイメージを事前に確認可能なサービスのパイオニア
- ・アパレル・雑貨等
約1,900種類の豊富なアイテムを1点から作成可能
- ・注文から出荷連絡までのサイトオペレーションを自動化



アイテムを
選ぶ



デザインツール
を使って
カスタマイズ



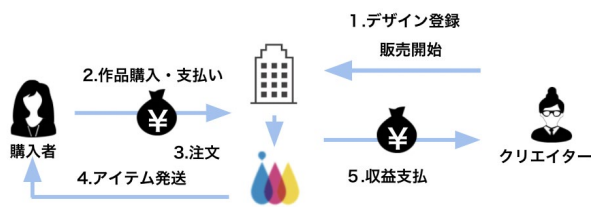
価格/納期等
お客様が知りたい
情報を事前に
確認してから発注



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

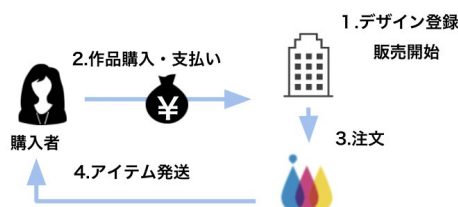
例：クリエイター



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

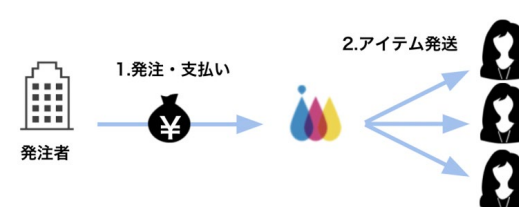
例：コンテンツホルダー



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：バリアブル印刷※



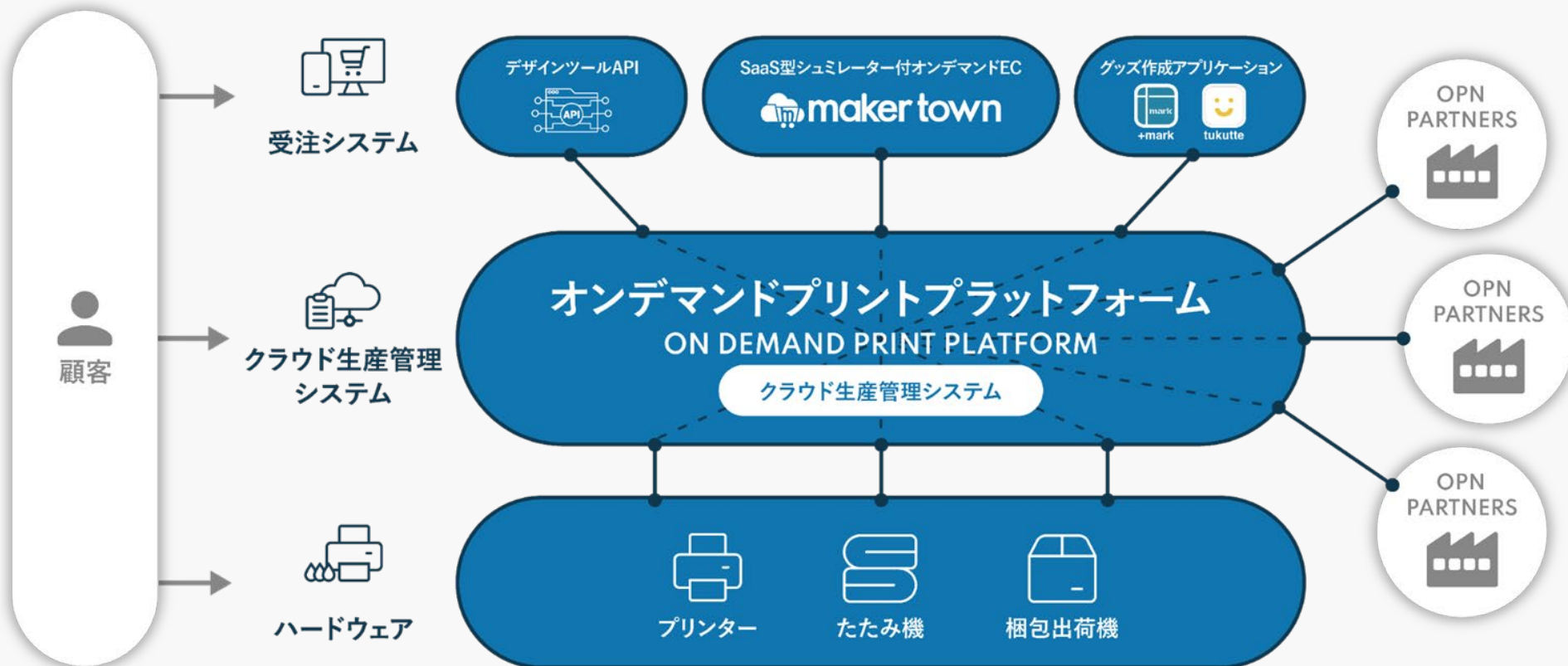
ビジネスフロー

- 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アブル印刷に対応

※バリアブル配送：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、保証していません。
- 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。