



# 2023年4月期 決算説明会

株式会社 イメージ・マジック

2023年6月23日

証券コード : 7793

# 目次

- 1 会社概要
- 2 業績
- 3 今後の成長戦略
- 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



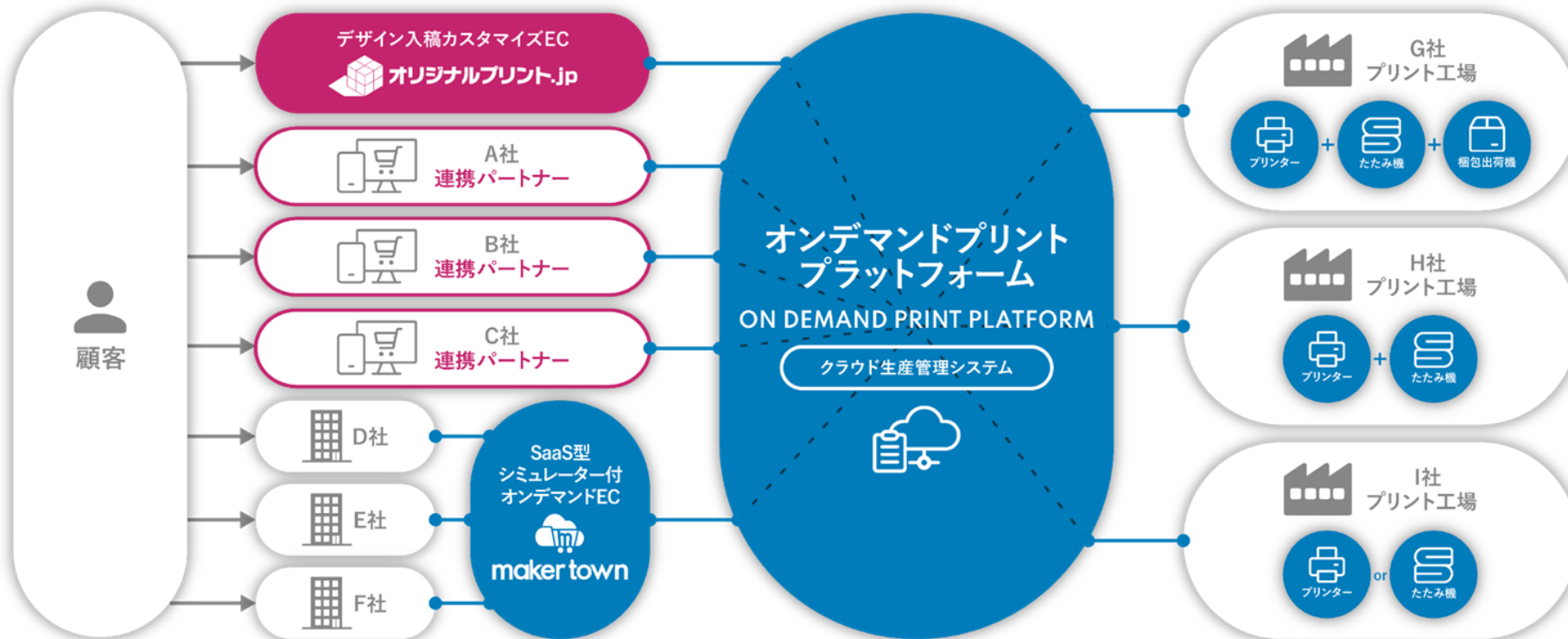
受注システム



クラウド生産管理  
システム



ハードウェア



# 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



#### 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) ※

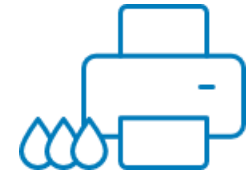
#### 3 ソフトウェアの提供

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



#### 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)  
(株)ソニー・クリエイティブプロダクツ  
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  
丸井織物(株)  
(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  
Fanatics Japan

(50音順、敬称略、業種は当社分類による)

2

# 業績



## 2023年4月期 業績ハイライト

主力連携パートナー売上が減少するも自社サイト売上が大幅増で増収  
物価高の影響、販管費増等により減益

売上高

5,291百万円

前期比 +8.1%

営業利益

69百万円

前期比  $\Delta 77.2\%$

経常利益

76百万円

前期比  $\Delta 73.3\%$

当期純利益

48百万円

前期比  $\Delta 79.1\%$

## 2023年4月期 業績

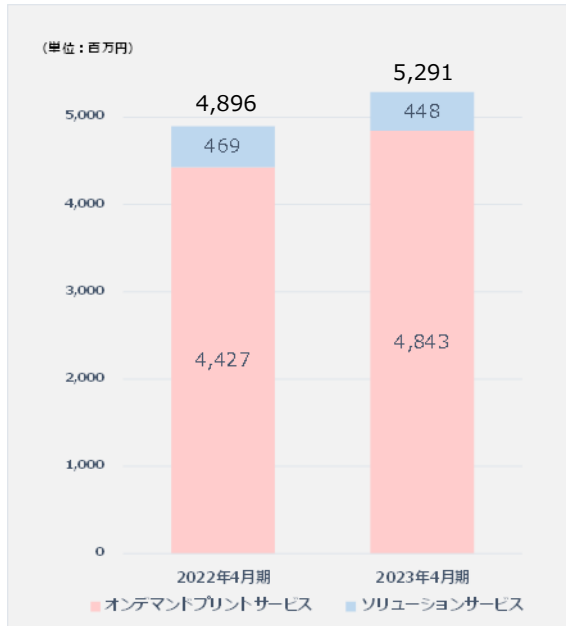
## P/Lサマリ（前期比・業績予想比）

| (単位：百万円) | 2022年4月期 | 2023年4月期 | 前期比     |         | 前回公表業績予想 |         |
|----------|----------|----------|---------|---------|----------|---------|
|          | 通期実績     | 通期実績     | 増減額     | 増減率     | 前回予想     | 前回予想達成率 |
| 売上高      | 4,896    | 5,291    | 395     | 8.1%    | 5,199    | 101.8%  |
| 営業利益     | 305      | 69       | △ 235   | △ 77.2% | 26       | 267.2%  |
| 対売上比 (%) | 6.2%     | 1.3%     | △ 4.9pt | —       | 0.5%     | —       |
| 経常利益     | 286      | 76       | △ 210   | △ 73.3% | 25       | 306.9%  |
| 対売上比 (%) | 5.9%     | 1.5%     | △ 4.4pt | —       | 0.5%     | —       |
| 当期利益     | 234      | 48       | △ 185   | △ 79.1% | 11       | 445.4%  |
| 対売上比 (%) | 4.8%     | 0.9%     | △ 3.9pt | —       | 0.2%     | —       |
| EBITDA※  | 463      | 272      | △ 191   | △ 41.2% |          |         |
| 対売上比 (%) | 9.5%     | 5.2%     | △ 4.3pt | —       |          |         |

※：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 業績 サービス別 収益構成の前期比較

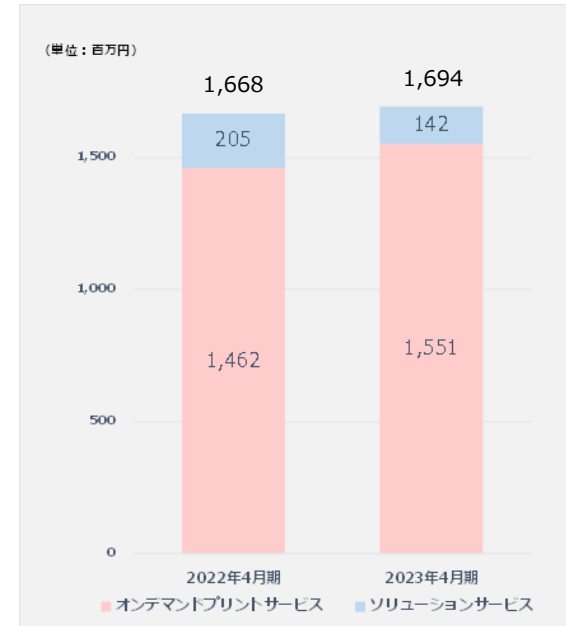
**オンデマンドプリントサービスは自社サイトが売上および売上総利益増に貢献**  
**ソリューションサービスは大型案件を除くと売上総利益50%超増加**



### サービス別 売上高

**ソリューションサービス：**  
ソフトウェアは大型案件がなく大幅減、ハードウェアは大型案件はないがDTFプリンタ販売と消耗品販売が増加

**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 582百万円増 (32.1%増) となった一方、連携パートナー向け売上は減少

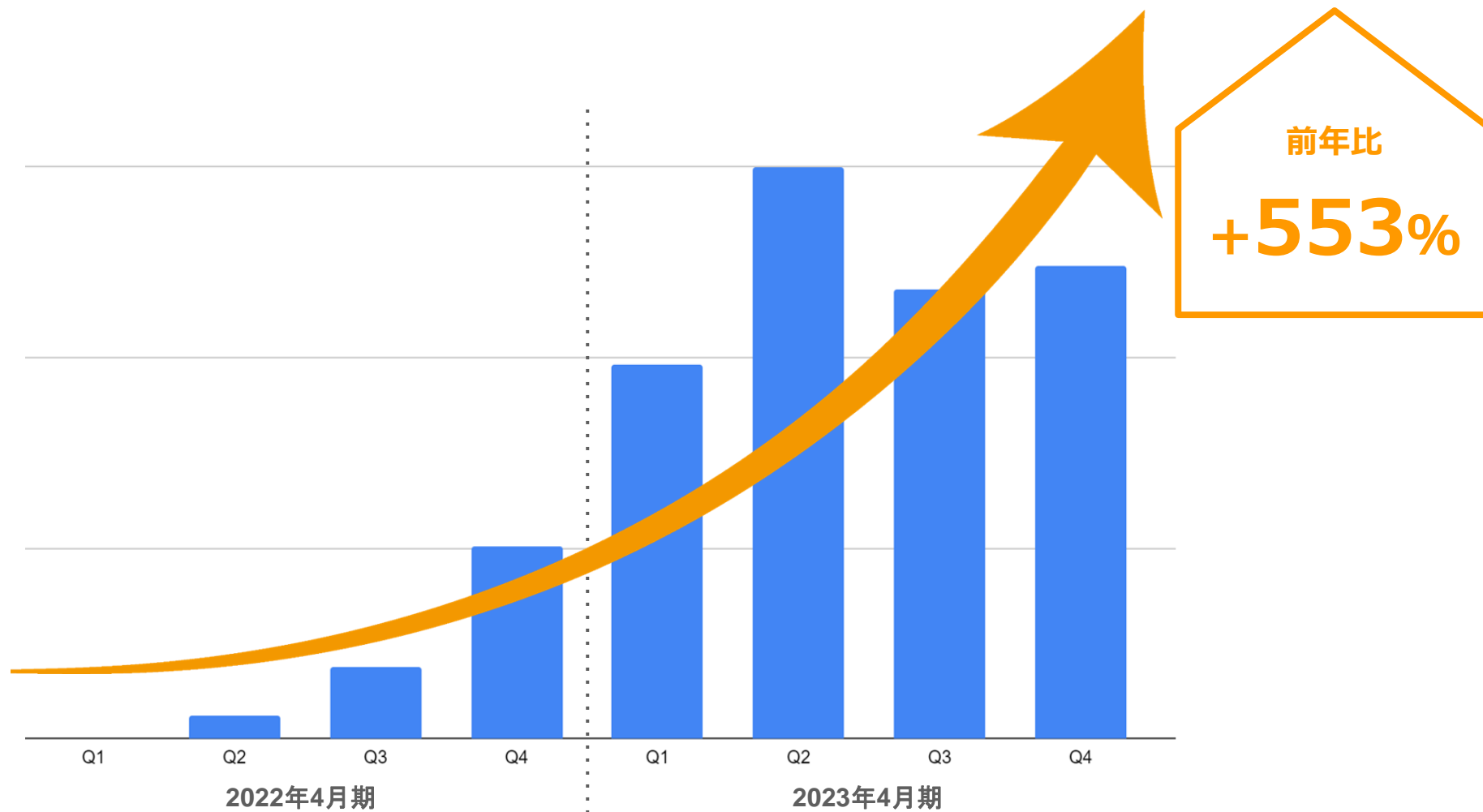


### サービス別 売上総利益

**ソリューションサービス：**  
前期はソフトウェア開発の好採算大型案件があったため反動減  
その他販売用インクの新商品導入による旧商品の評価損、円安に伴う仕入価格高騰による原価増

**オンデマンドプリントサービス：**  
材料費率増、水道光熱費増等により売上総利益率1.0%低下

## オンデマンドプリント事業におけるDTF転写※ 加工箇所数推移

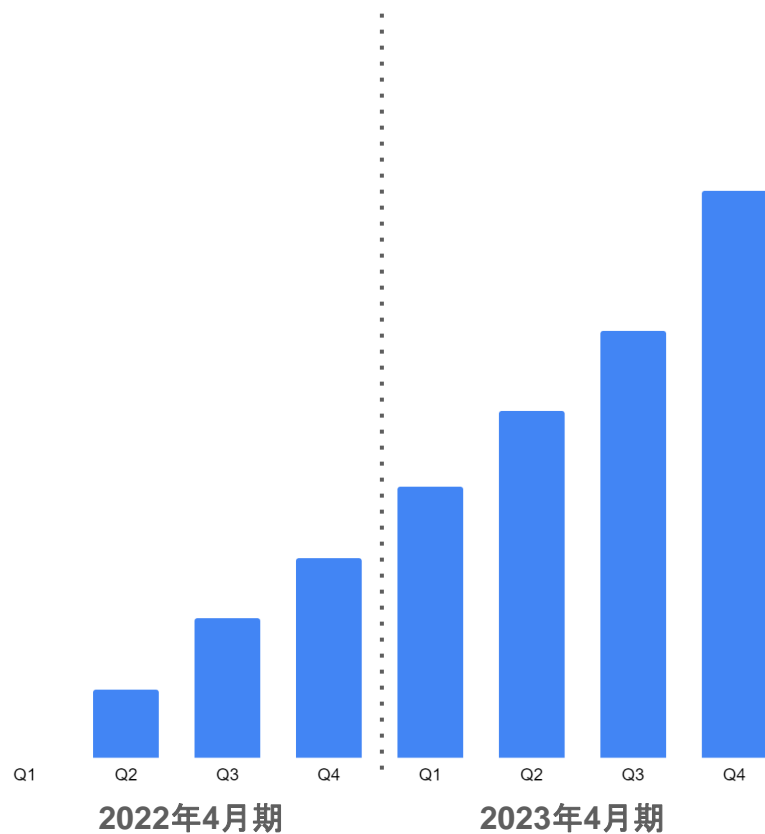


※DTF・・・P23 印刷手法について 参照

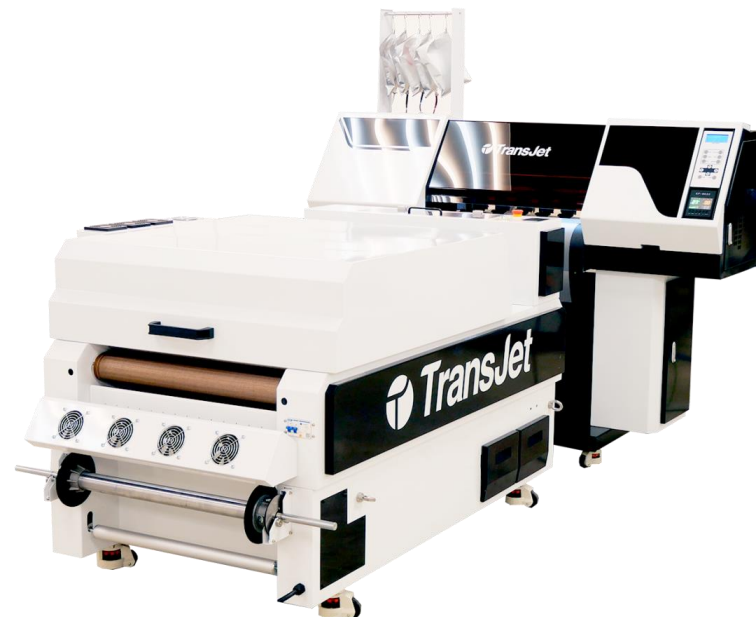
## ソリューションサービス事業 DTF※ 関連推移

### 拡大するDTF転写プリンターを自社ブランド拡販

DTF転写プリンター 稼働台数



## TransJet DTTS-602シリーズ

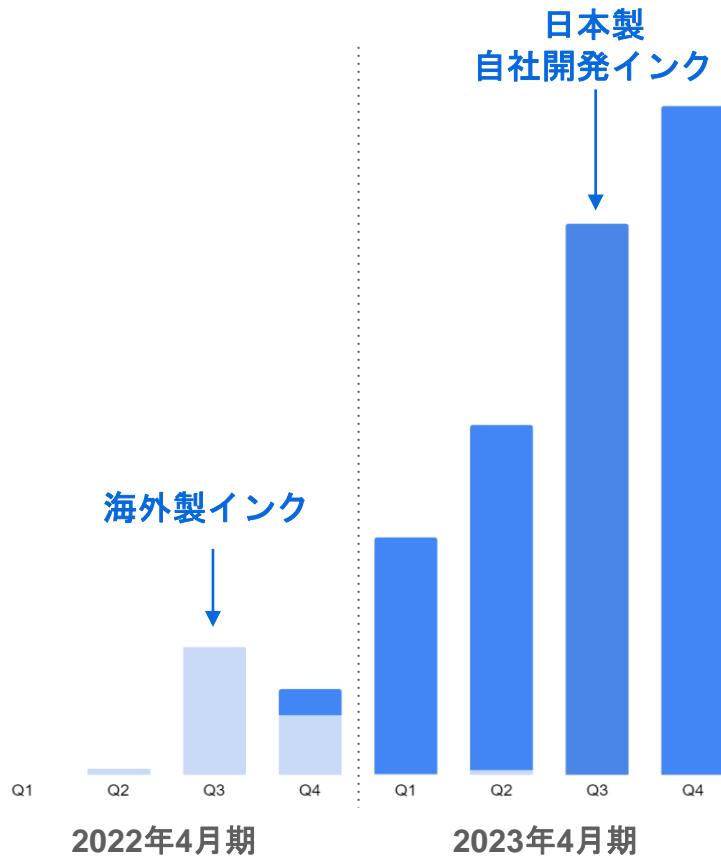


※DTF・・・P23 印刷手法について 参照

# ソリューションサービス事業 DTF※ 関連推移

## DTFについては国内で最大級の稼働/出荷実績

DTF用インク 出荷量



### 国産DTFインクを独自開発

真空パック化したことでメンテナンスが軽減



日本製



アルミパウチ採用

洗濯及び摩擦堅牢度

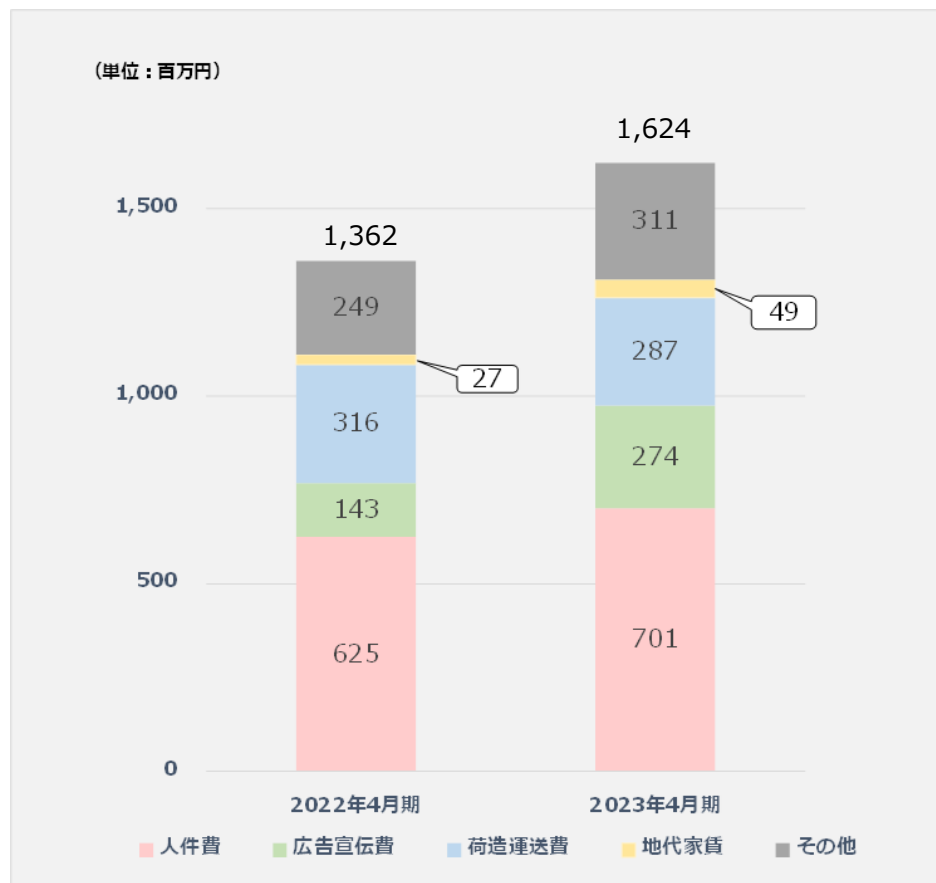
**4級以上**

高耐久性インク

※DTF・・・P23 印刷手法について 参照

## 2023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

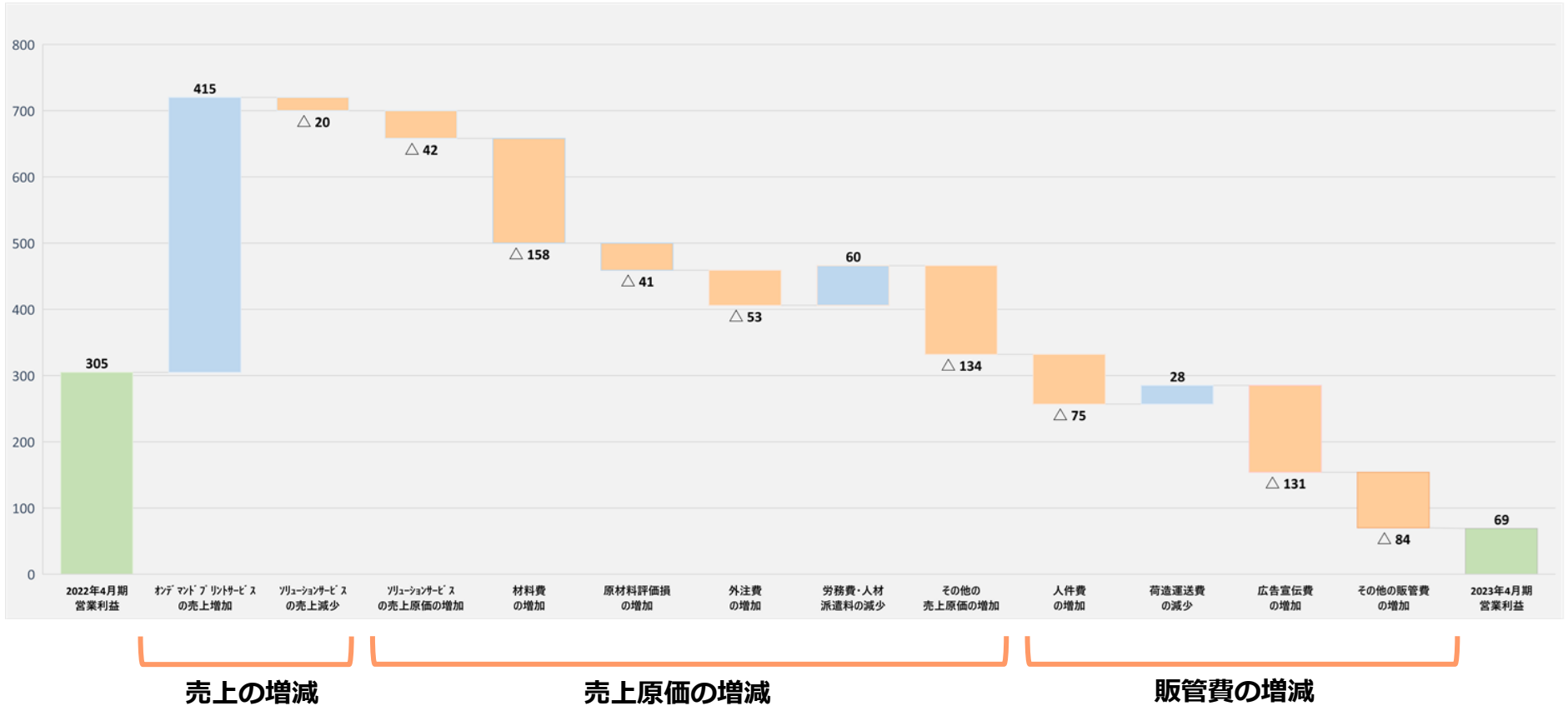
**1,624百万円**

前年同期比：262百万円増 (+19.2%)

- **人件費**  
 営業部門、機械開発部門の人員採用による増加  
**701百万円**  
 前期比：75百万円増 (+12.1%)
- **荷造運送費**  
 配送個数減（客単価は増）により減少  
**287百万円**  
 前期比：28百万円減 (△9.2%)
- **広告宣伝費**  
 積極的な広告出稿により増加  
**274百万円**  
 前期比：131百万円増 (+91.1%)

## 2023年4月期 業績 営業利益の増減分析

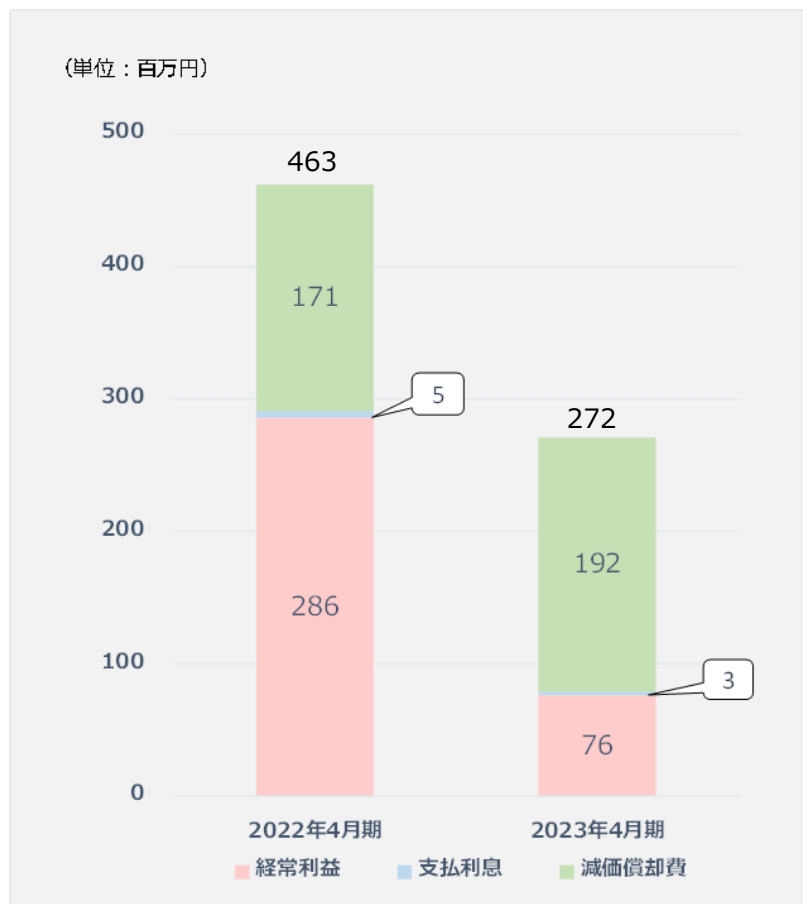
### 営業利益 前期比 235百万円減（77.2%減）の主な要因





## 2023年4月期 業績 EBITDAの前期比較

### 積極的な設備投資と経常利益減に伴いEBITDAも減



#### EBITDAマージン 5.1% (前期9.5%)

■ **経常利益**  
売上総利益率低下、販売費及び一般管理費増  
**76百万円**  
前期比：210百万円減 (△73.3%)

■ **支払利息**  
新規の有利子負債はなし  
**3百万円**  
前期比：1.6百万円減 (△31.1%)

■ **減価償却費**  
機械等の投資により増加  
**192百万円**  
前期比：20百万円増 (+12.2%)

## 2023年4月期 業績 B/Sサマリ

自己資本比率は50%超 来期設備投資に向けて資金調達余力確保

|            | 2022年4月末 | 2023年4月末 | 前期末比<br>増減額 |
|------------|----------|----------|-------------|
| (単位：百万円)   |          |          |             |
| 資産合計       | 2,355    | 2,335    | △ 20        |
| 流動資産       | 1,701    | 1,432    | △ 269       |
| 固定資産       | 654      | 902      | 248         |
| 負債合計       | 1,092    | 1,021    | △ 70        |
| 流動負債       | 736      | 782      | 45          |
| 固定負債       | 355      | 239      | △ 116       |
| 純資産        | 1,263    | 1,313    | 50          |
| 総資産        | 2,355    | 2,335    | △ 20        |
| 有利子負債      | 472      | 304      | △ 168       |
| 自己資本比率 (%) | 53.6%    | 56.2%    | +2.6pt      |

## 2023年4月期 業績 C/Fサマリ

|                     | 2022年4月期 | 2023年4月期 | 前期比<br>増減額 |
|---------------------|----------|----------|------------|
| (単位：百万円)            |          |          |            |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー    | 352      | 131      | △ 220      |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー    | △ 141    | △ 240    | △ 98       |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー    | 171      | △ 167    | △ 339      |
| 現金及び現金同等物の増減額（△は減少） | 381      | △ 276    | △ 658      |
| 現金及び現金同等物の期首残高      | 574      | 955      | 381        |
| 現金及び現金同等物の期末残高      | 955      | 679      | △ 276      |

## 【主な内訳】

(営業活動によるCF)

税引前当期純利益の減少、法人税及び消費税の支払額の増加

(投資活動によるCF)

機械装置等への投資による支出

(財務活動によるCF)

新規借入金、リース契約はなく、返済による支出

## 2023年12月期 業績予想

## 経済再開効果で増収、自動化装置導入効果で生産性向上するも 工場新規拡張に伴う臨時コストが発生し減益予想

| (単位：百万円)    | 2023年4月期     | 2023年12月期    | 前期比         |                |
|-------------|--------------|--------------|-------------|----------------|
|             | 5月～12月実績（参考） | （8か月業績予想）    | 増減額         | 増減率            |
| <b>売上高</b>  | <b>3,596</b> | <b>4,000</b> | <b>403</b>  | <b>11.2%</b>   |
| <b>営業利益</b> | <b>95</b>    | <b>72</b>    | <b>△ 23</b> | <b>△ 24.5%</b> |
| 対売上比（%）     | 2.7%         | 1.8%         | △ 0.9pt     | -              |
| <b>経常利益</b> | <b>101</b>   | <b>71</b>    | <b>△ 30</b> | <b>△ 29.8%</b> |
| 対売上比（%）     | 2.8%         | 1.8%         | △ 1.0pt     | -              |
| <b>当期利益</b> | <b>65</b>    | <b>43</b>    | <b>△ 22</b> | <b>△ 34.8%</b> |
| 対売上比（%）     | 1.8%         | 1.1%         | △ 0.8pt     | -              |

## 前提条件

- ・ 2023年7月28日開催予定の定時株主総会で、「定款一部変更の件」が承認されることを条件として、決算期を4月末日から12月末日に変更することを予定しており、8か月の業績予想をしています。
- ・ 前期業績（2023年5月～12月）は月次決算に基づく参考値です。

## 2023年12月期 業績予想

## 工場新規拡張に伴う臨時コストがないと仮定すると増収増益予想

| (単位：百万円) | 2023年4月期      | 工場拡張費用を除いた場合の<br>2023年12月期予想<br>(参考) | 前期比   |       | 工場拡張費用の<br>影響額 |
|----------|---------------|--------------------------------------|-------|-------|----------------|
|          | 5月～12月実績 (参考) |                                      | 増減額   | 増減率   |                |
| 売上高      | 3,596         | 4,000                                | 403   | 11.2% | —              |
| 営業利益     | 95            | 146                                  | 50    | 53.0% | 74             |
| 対売上比 (%) | 2.7%          | 3.7%                                 | 1.0pt | —     | —              |
| 経常利益     | 101           | 145                                  | 43    | 43.4% | 74             |
| 対売上比 (%) | 2.8%          | 3.6%                                 | 0.8pt | —     | —              |
| 当期利益     | 65            | 95                                   | 29    | 44.1% | 52             |
| 対売上比 (%) | 1.8%          | 2.4%                                 | 0.5pt | —     | —              |

## 前提条件

- ・生産能力向上のため11月までに小豆沢工場とIPC工場を閉鎖し、新設する川越工場への移転を行います。
- ・移転自体は決定していますが、上記数字は仮に移転を行わないとした場合の想定損益予想の数字となります。

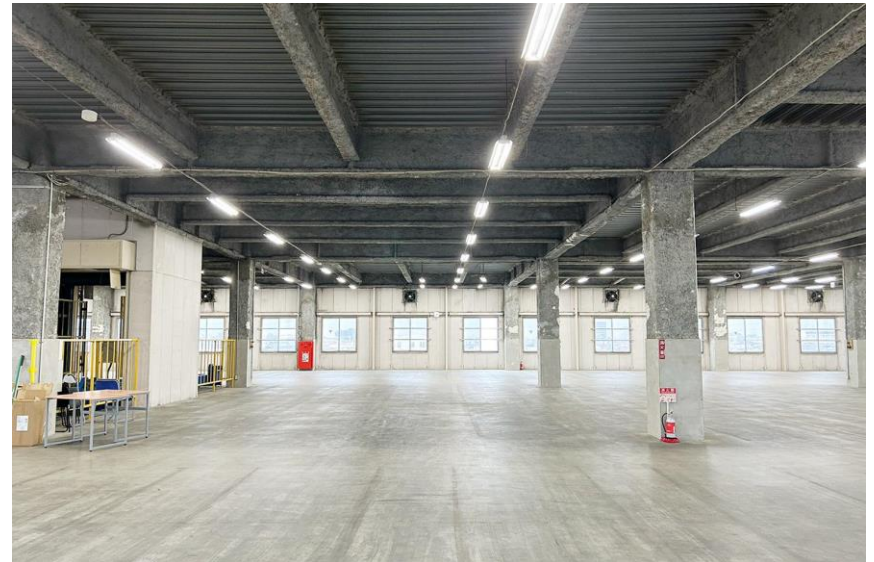
## 工場新規拡張について

### 新工場の概要

- ・ 所在地 埼玉県川越市
- ・ 敷地面積 1,060坪（3,498㎡）～
- ・ 投資額 約140百万円（2023年12月期計画）

### 拡張移転の目的

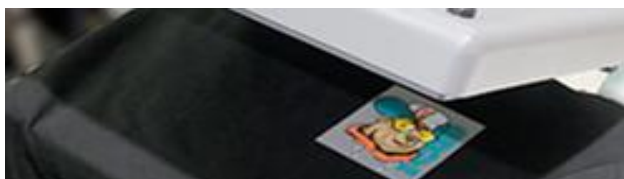
- ・ 長期的な成長戦略の一環  
次世代自動化装置の設置のため
- ・ 板橋区内 3フロア2拠点 853坪  
▽▽▽  
川越 1フロア 約1,060坪～
- ・ フラットな敷地のため効果的な動線レイアウト配置が可能となり、生産性と品質の向上に大きく寄与



3

# 今後の成長戦略

## 印刷手法について



### DTF転写 (Direct to Film)

貼る

- ・旧来の方法から進化
- ・DTFはフィルム出力したものを熱で貼る方法

綿・ポリエステル・ナイロンをはじめ、  
様々な素材に対応

耐久性も強くユニフォームなど  
様々な分野で拡大

旧来の転写は不向きだが  
DTFはオンデマンドに向く

2020年頃から  
急拡大中



### DTG (Direct to Garment) インクジェットプリント

吹く (塗布)

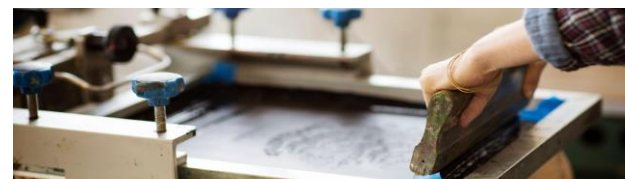
- ・1点からフルカラーで印刷できる
- ・大量生産してもコストはあまり変わらない

綿・ポリエステルのみに対応

アパレル企業を中心に拡大

オンデマンドに最適

オンデマンドに最適のため  
高速化や省力化が加速



### シルクスクリーン印刷

刷る

- ・古くからある印刷方法
- 1色ごとに版が必要
- ・小ロットには向いていないが、  
数が増えれば最も安価で作ることが可能

様々な素材に対応

量産はほぼこの方法

オンデマンドに不向き

低コストのため  
なくなることはない



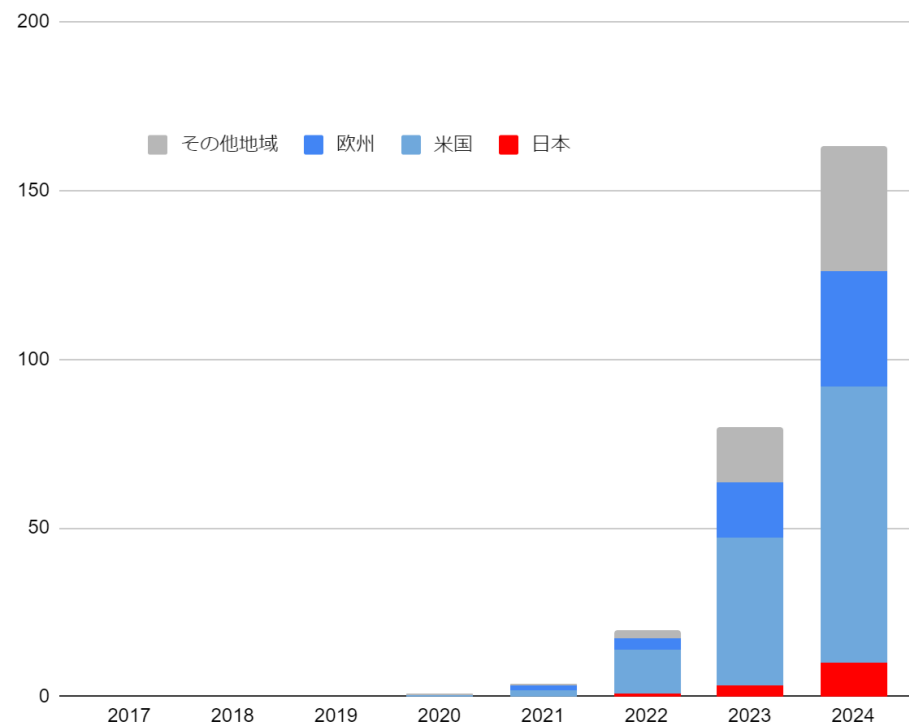
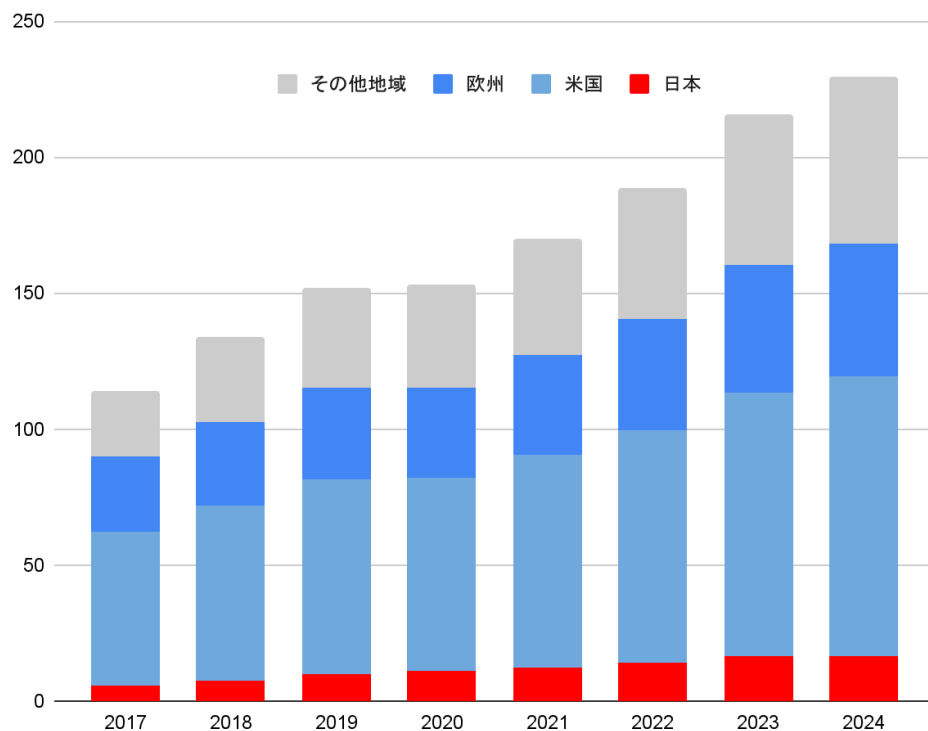
# ソリューションサービス事業「オンデマンドプリントマーケット」

## 当社が拡販しているDTFはDTGの市場規模拡大を追う形で急成長

DTG

DTF

(加工箇所数推移 単位百万枚)



※グローバルなリサーチ資料やインク会社からの情報を元に当社推計

## DTFプリントビジネス

# DTFプリントでユーザー自身が自分でプリントする文化を創る

個人向けの  
キャラクター転写マーク販売

# キャラUIC



業者向けの  
オリジナル転写シート作成

# MARKDeco

NEW Transfer sheet      マークデコ



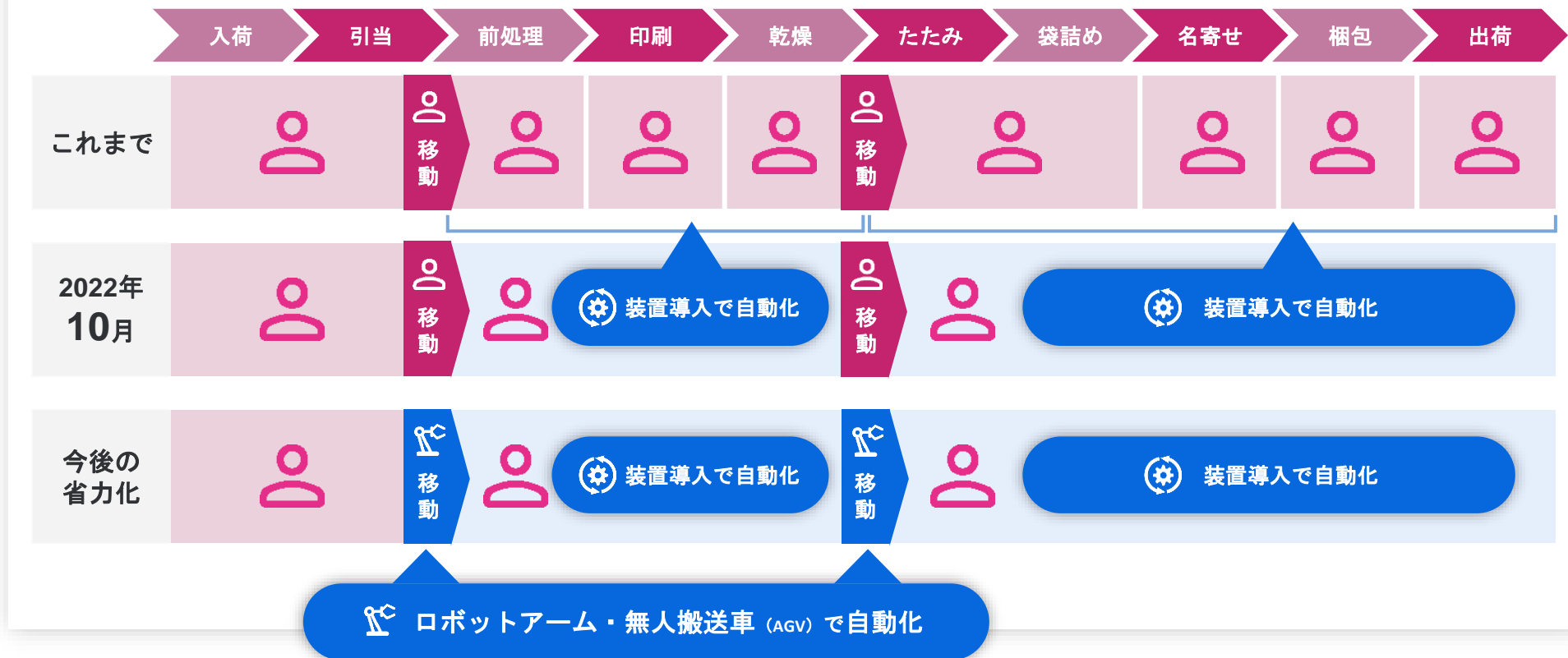
チーム・団体向けの  
キット販売 (Tシャツ+転写シート)

# クラブ キット



# 省力化次世代インクジェットプリンターと出荷梱包の自動化

## DTG（インクジェットプリンター） 出荷までのプロセス



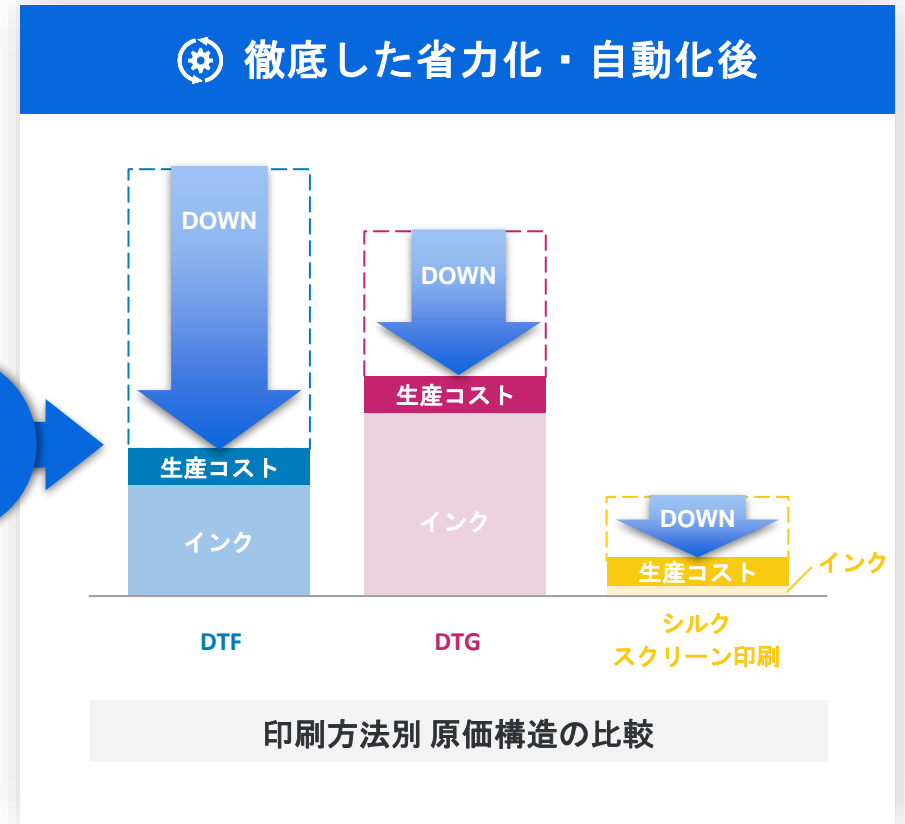
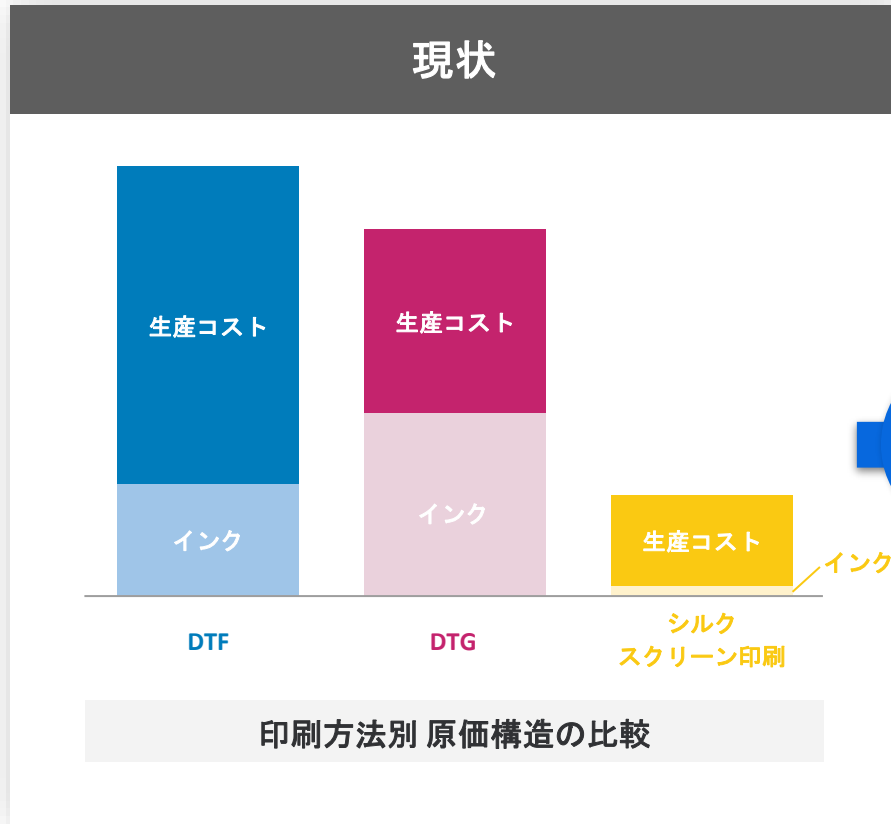
次世代装置開発中 コスト削減により収益力向上の貢献

## ロボットアームによるオンデマンドプリントの自動化・省力化・省人化

### プリント機器と前後工程の連携により 生産工程の連動をスムーズに



## 印刷方法別のコストイメージ



自社開発装置やロボット化による省力化  
徹底したコスト削減を目指す

## オンデマンドアパレル

### オンデマンドアパレル 生産フロー



生地に  
プリント



縫製  
作業



アパレル  
製品化



本格的なアパレル製品のオンデマンド化を行うための投資を行い  
今後も継続的にアイテムを拡充

## 海外展開

プリントオンデマンドプラットフォームの  
海外展開を実現していく



**中国及びASEAN**の生産拠点にソリューション提供予定  
オンデマンドプリントマーケットの成長に対して参画していく

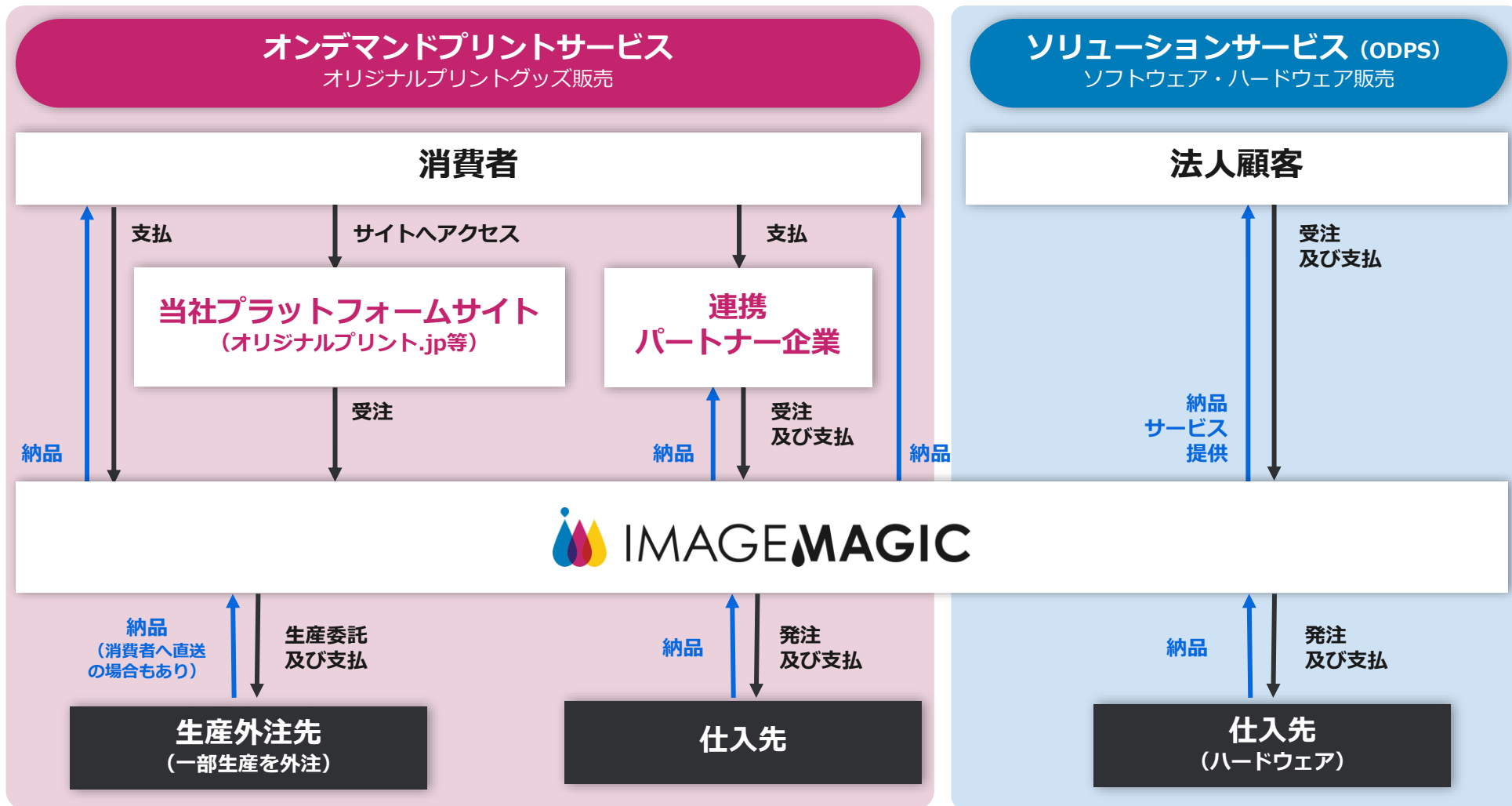
4

# Appendix





# 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



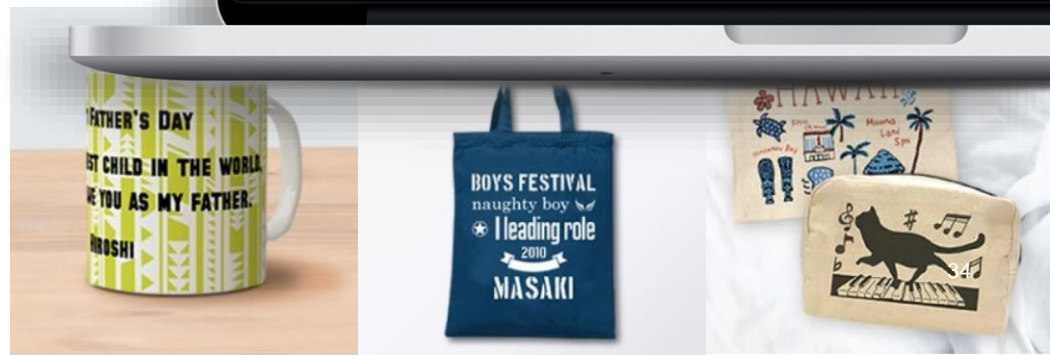
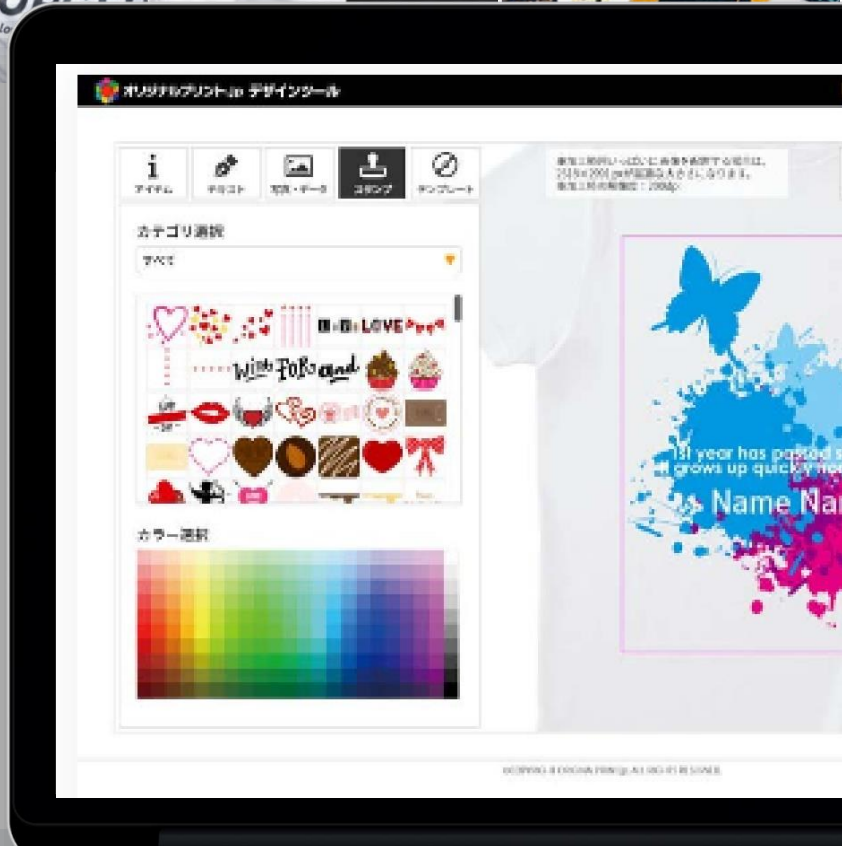
アイテムを  
選ぶ



デザインツール  
を使って  
カスタマイズ



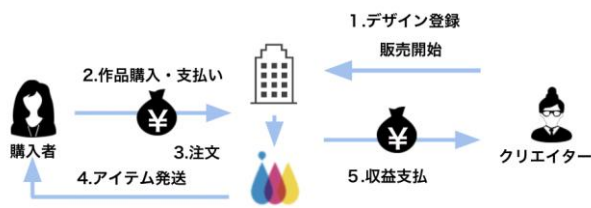
価格/納期等  
お客様が知りたい  
情報を事前に  
確認してから発注



## 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

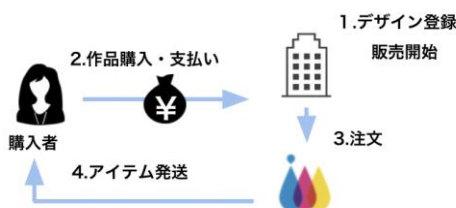
### 例：クリエイター



#### 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

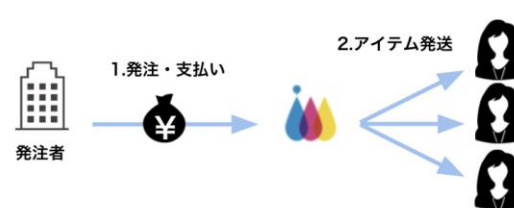
### 例：コンテンツホルダー



#### 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

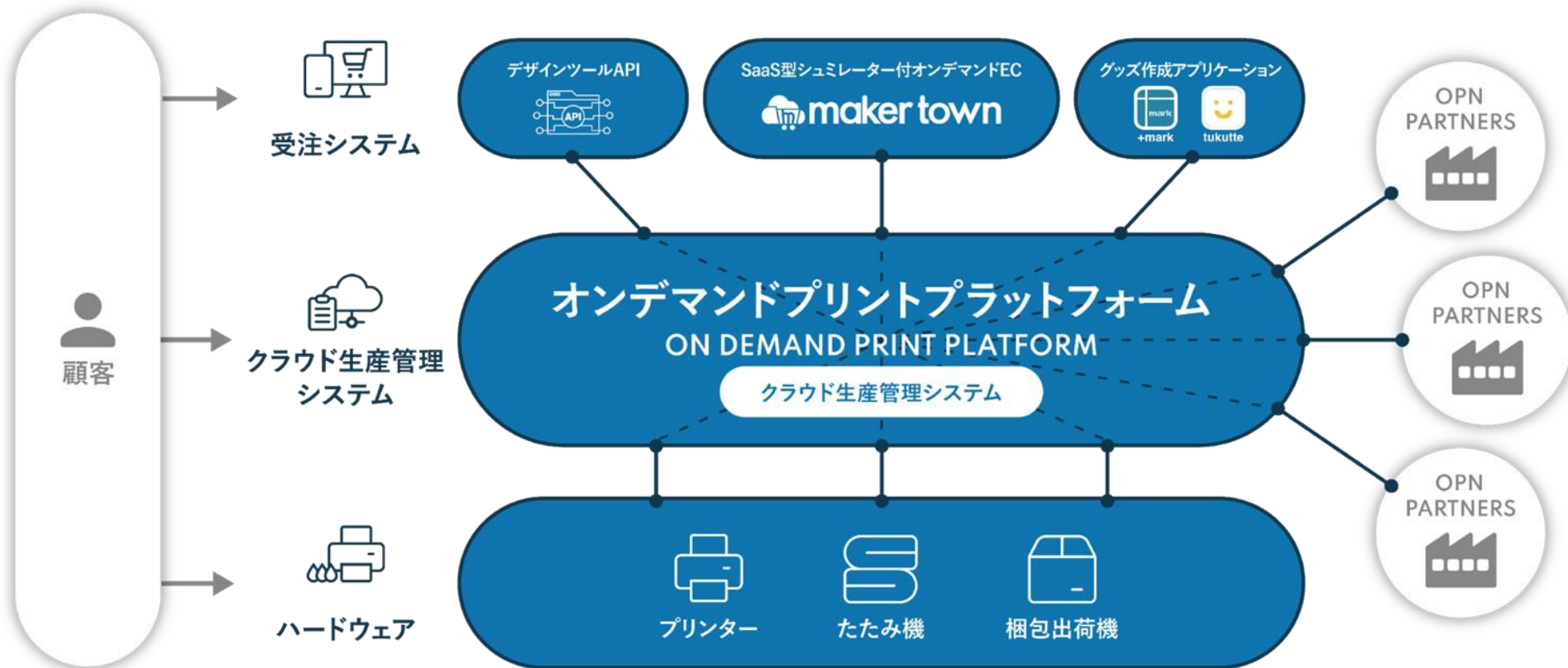
- オンデマンドプリントのワークフローを活用し、小ロットからのオーダーが可能
- システム連携を前提とした1オーダー1デザインの購入者ごとのバリエブル印刷に対応

※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。