

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2025年3月

株式会社 イメージ・マジック 証券コード：7793

IMAGEMAGIC

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。

Contents

目次

- 1 事業概要
- 2 財務ハイライト
- 3 当社の強みと特徴
- 4 今後の成長戦略
- 5 その他

1

事業概要

IMAGEMAGIC



JPX

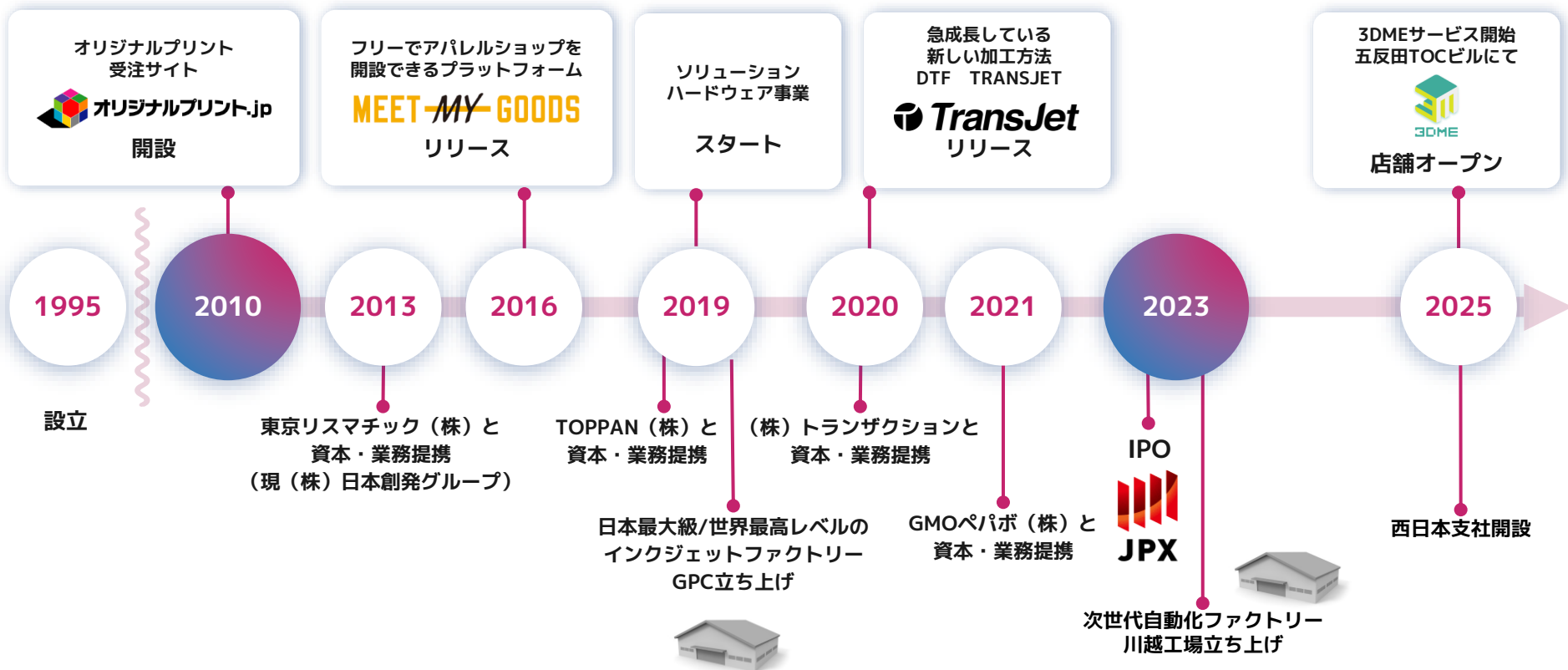
証券コード
7793

IMAGEMAGIC

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 30th Anniv.
代表者	代表取締役社長 山川 誠
資本金	309百万円（2024年12月末現在）
従業員数	457名（パート・アルバイト含む） ※2024年12月末現在 前年比 +95名
所在地	本社 東京都文京区小石川1-3-11 ライジングプラザ後楽園
主要取引先	ウォルト・ディズニー・ジャパン、クロスプラス グラニフ、GMOペパボ、TOPPAN印刷、ビームス ピクシブ、ヤフー、ユニクロ、ラクスル 各TV局、工場、企業、コンテンツホルダー、アパレルメーカー等 (当社HPから一部抜粋)

Company

会社概要

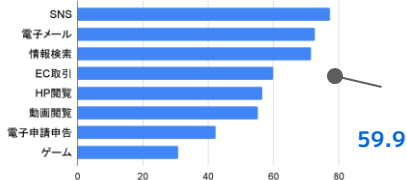


1

EC普及率

誰でも手軽にEC利用が
出来る時代

利用する
インターネットサービス

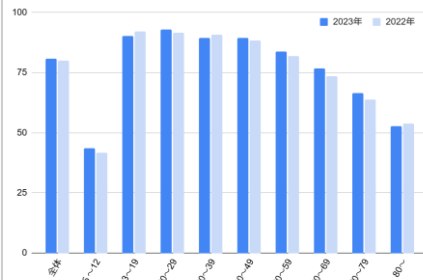


2

SNSの普及

多様性(様々なオリジナリティ)を
重視・発信できる時代

世代別
SNS利用率推移



3

機器の進化

デジタルプリンターの
普及と進化



4

SDGs

無駄な物を作らない時代
29億枚中15億枚
売れ残りの現状

12 つくる責任
つかう責任



多様化する消費者ニーズ

小ロットでもオンデマンド

「個人で、カフェや会社やチームのユニフォームで、オリジナルが欲しい」というニーズ

大ロットでもオンデマンド

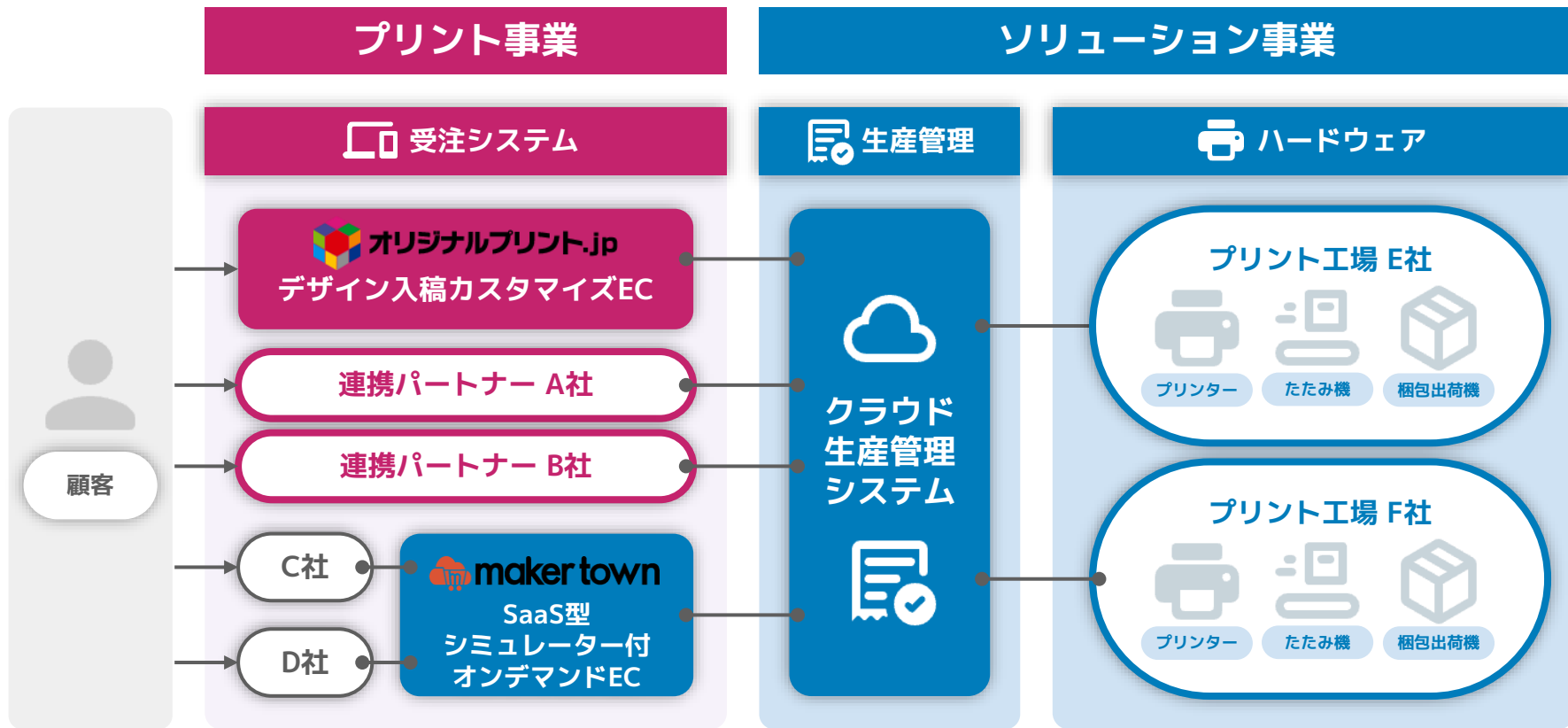
エンタメ業界では「アーティストと同じものが欲しい」というニーズ



2つのメリットを組み合わせた必要な分だけ作るための仕組み

ハイブリッド生産

自動補充

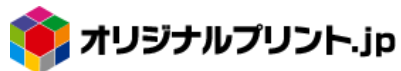


プリントサービス事業



①自社受注サイト

当社インターネットサイトを經由で受注し
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

当社のシステムと連携した会社經由で受注
データを取り込み、製造出荷するサービス

《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事業



③ソフトウェア開発・提供

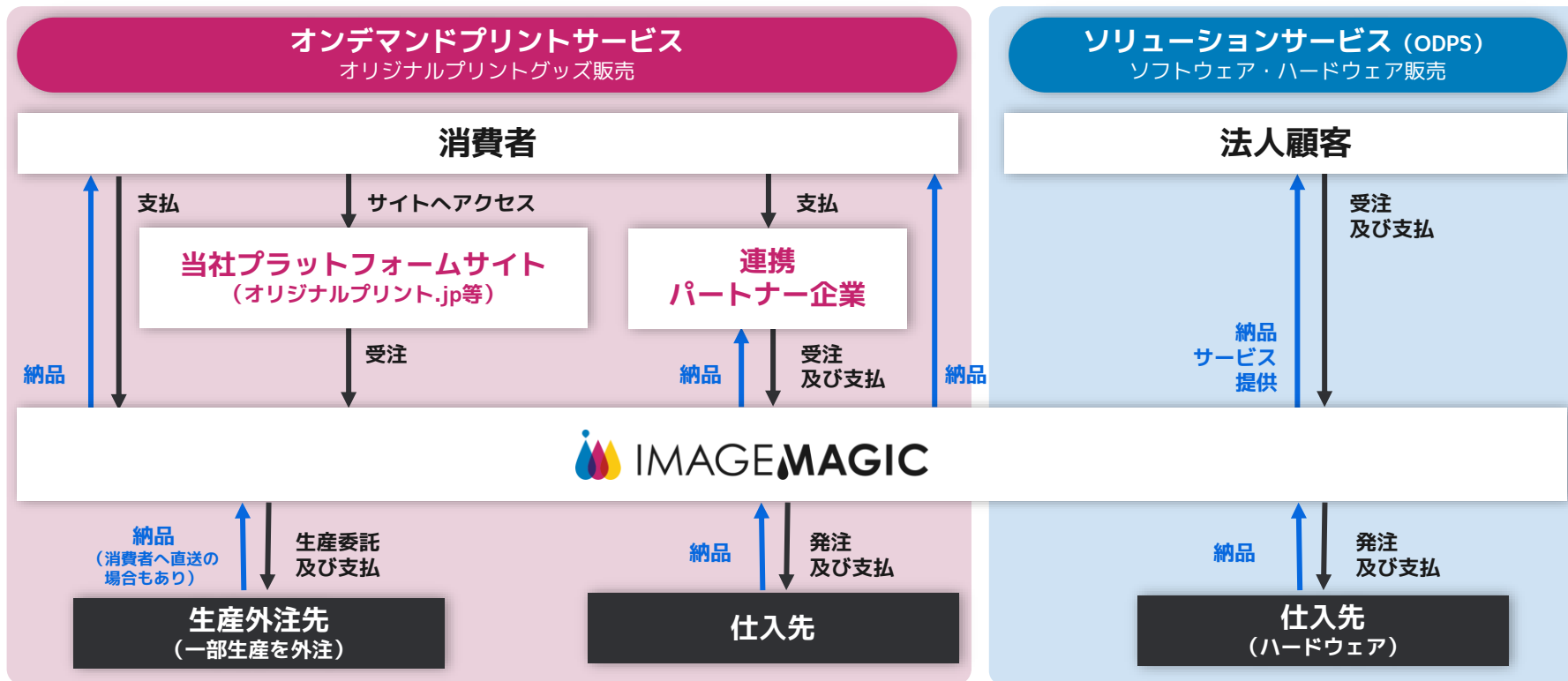
オンデマンドプリントの各ワークフローを
OEM及びSaaS型モデルとして提供



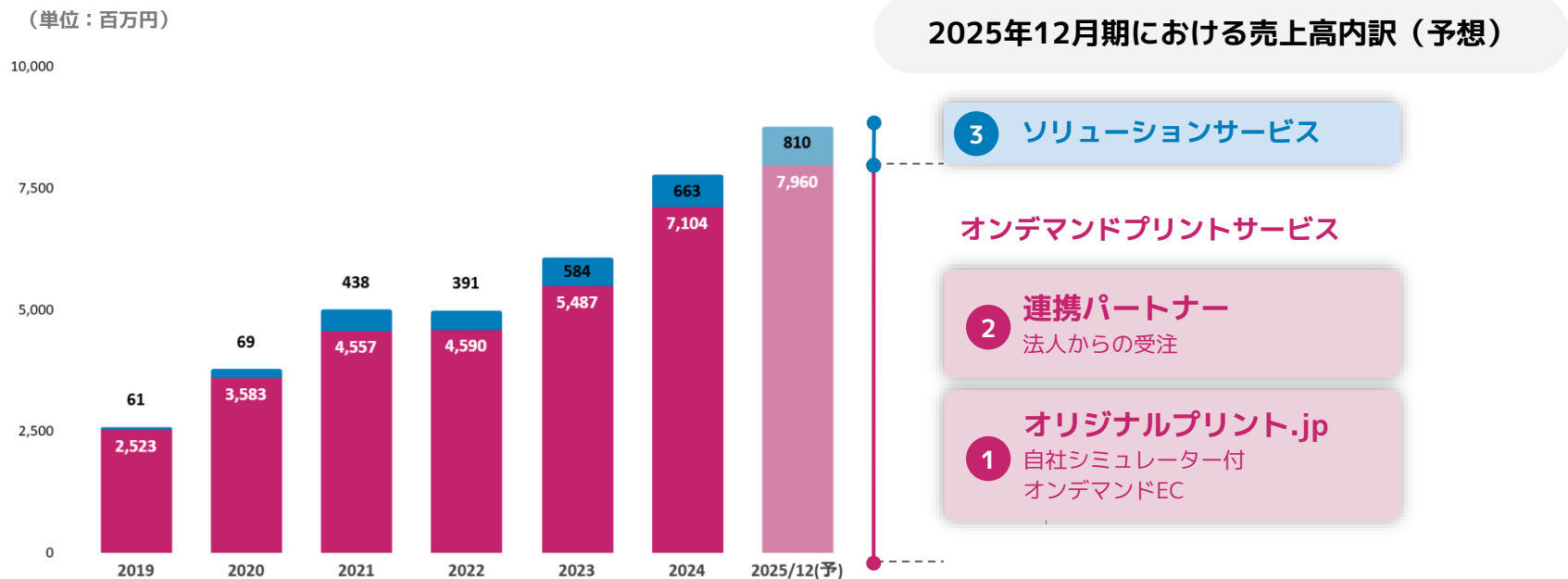
ハードウェア開発・販売

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

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サービスは自動化ラインを拡張し
競争力の高いサービスを提供
ソリューションサービスはそのラインを拡張



外部環境

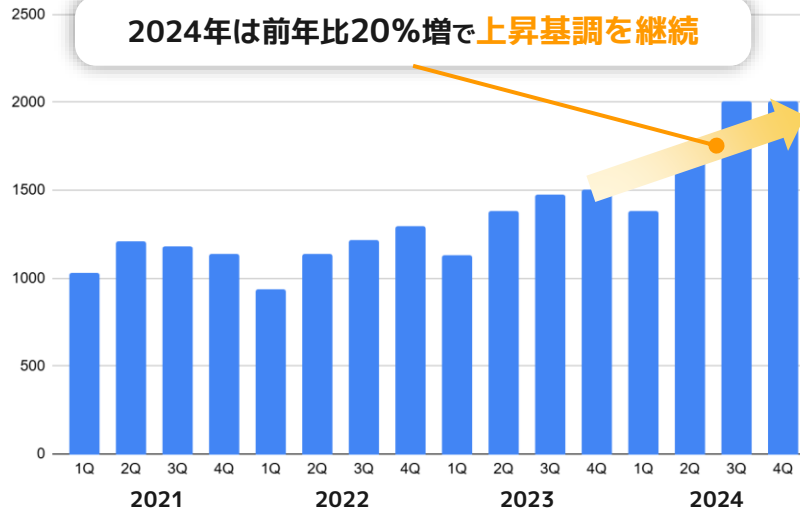
オンデマンド生産が大きく伸張し
当社現状売上高に比して
巨大な潜在的マーケットニーズがある

事業方針

オンデマンド生産のマーケットへの
認知向上/浸透を優先
どのチャネル/パートナーにおいても
同レベルの適正利益率を設定し
利用実績でもある
売上高を重要KPIとして最大化方針

オンデマンドプリントサービス四半期売上高推移

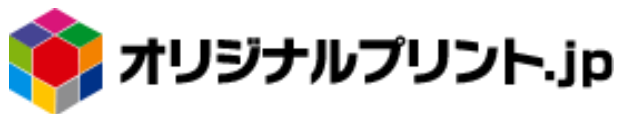
(単位：百万円)



経済活動再開及び価格転嫁により上昇基調へ

※決算期変更に伴い2021年から2023年は各年の1月～12月の試算表数値を単純合算した数値になります。

※オリジナルプリント.jpにおけるアイテム数の推移についてのグラフについてはSKU単位での表記となるため指標としてわかりづらく、またSKUベースでのアイテム数の増加を目標としていないため記載しておりません。



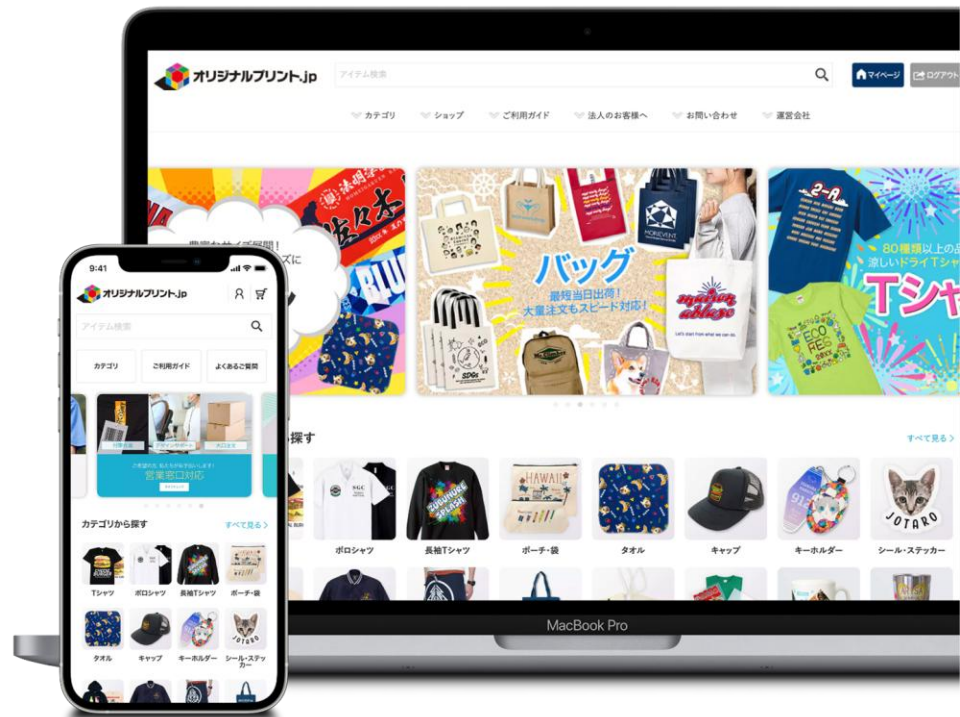
2010年 提供開始

国内最大級のWeb To Print オリジナルグッズ作成プラットフォーム

オリジナルグッズを作成できるECプラットフォーム。
アパレル、雑貨等、約1900種類のアイテムを取り揃え、
Webテクノロジーでご注文から出荷までを自動化し、お
求めやすい価格でのご提供を実現しております。



<https://originalprint.jp/>



・Tシャツカテゴリー

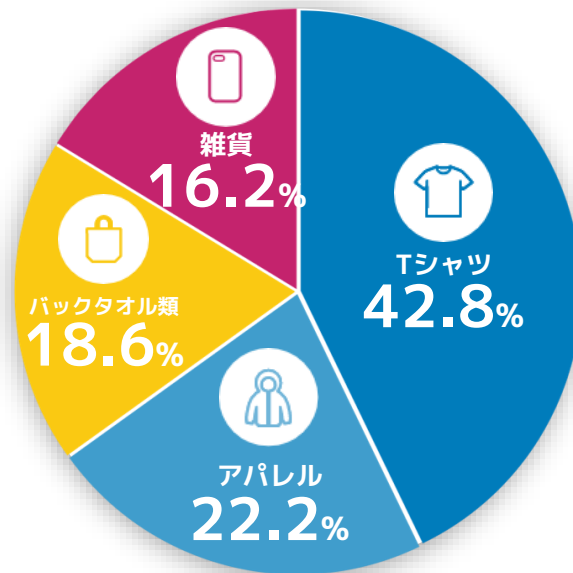
集客力の向上

イベント等コロナ禍からの
リオープン需要が牽引

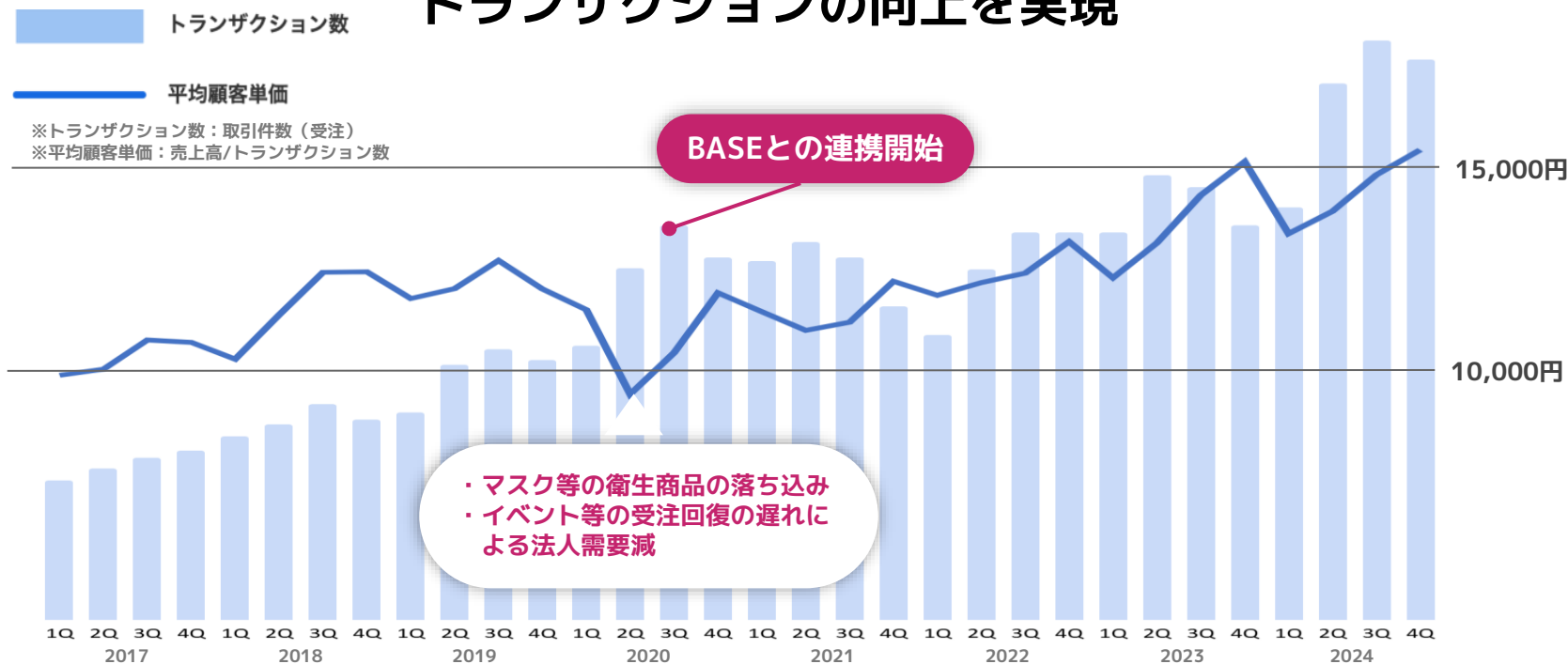
・その他のカテゴリー

金額ベースでは伸長しているものの、
Tシャツ販売拡大による相対的シェア減少

2024年12月期における
商品カテゴリー別売上比率



マーケティングの積極化とイベント等の復活による トランザクションの向上を実現



拡大しているオンデマンドプリントの ビジネスフロー

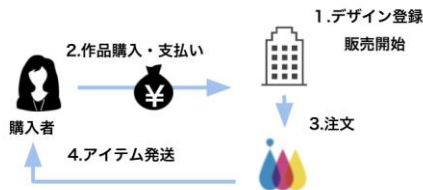
例：クリエイター



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

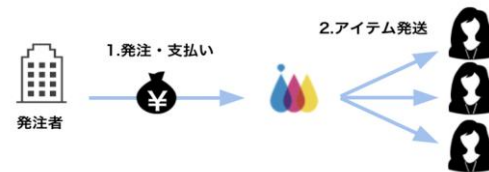
例：コンテンツホルダー



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

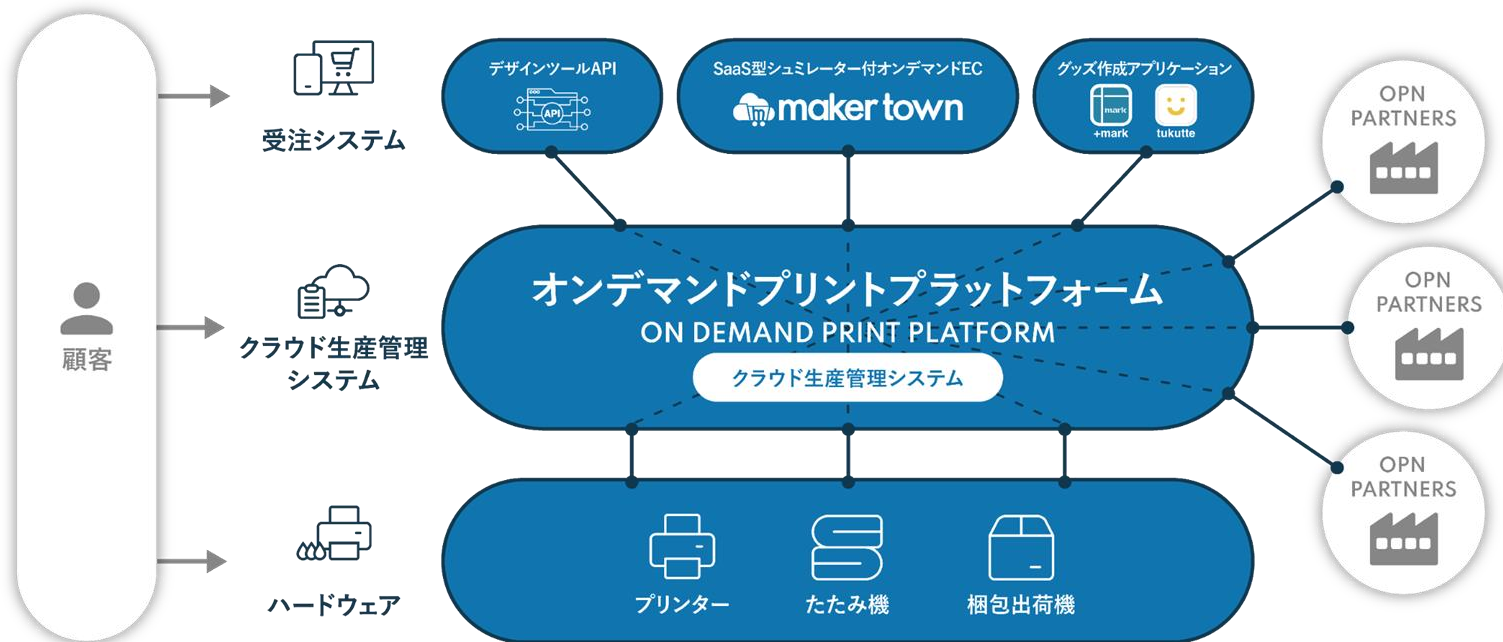
例：バリエブル印刷



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

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

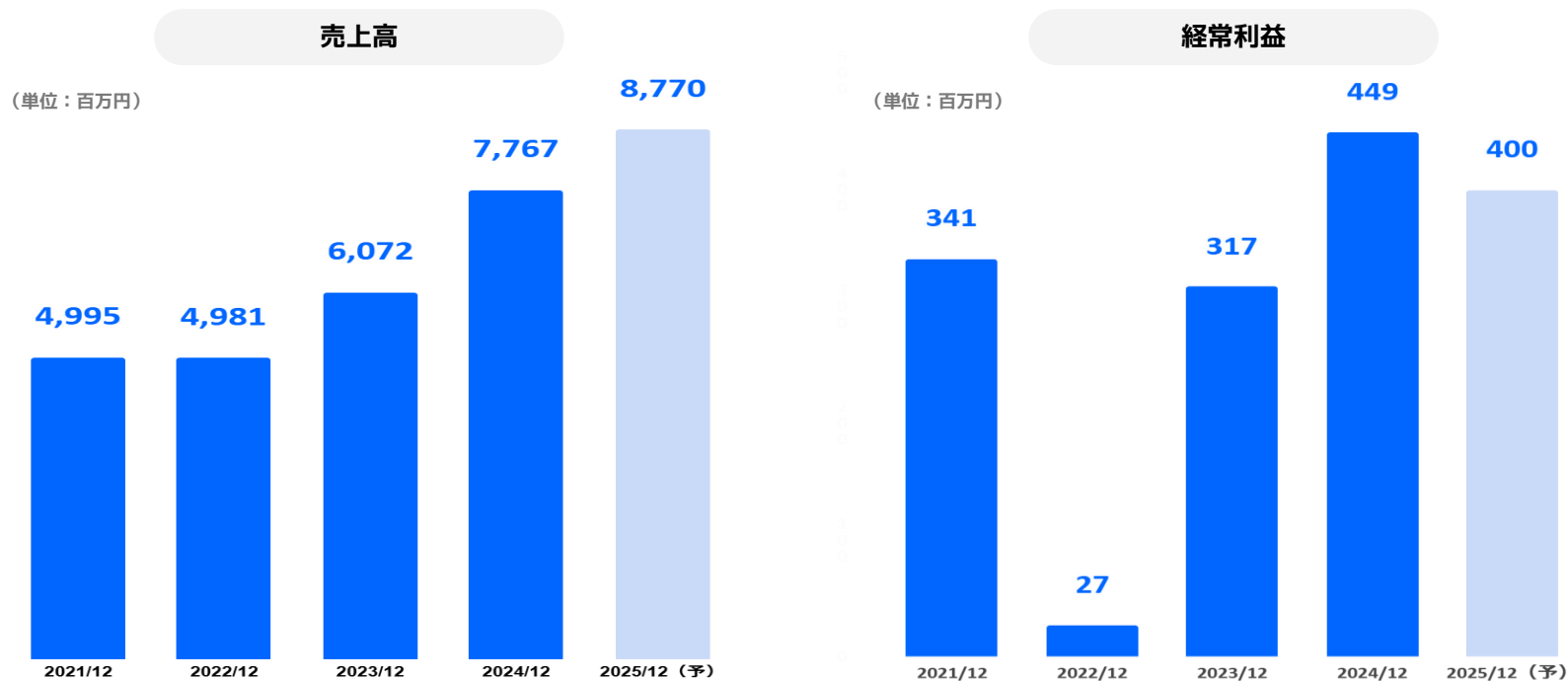


2

財務ハイライト

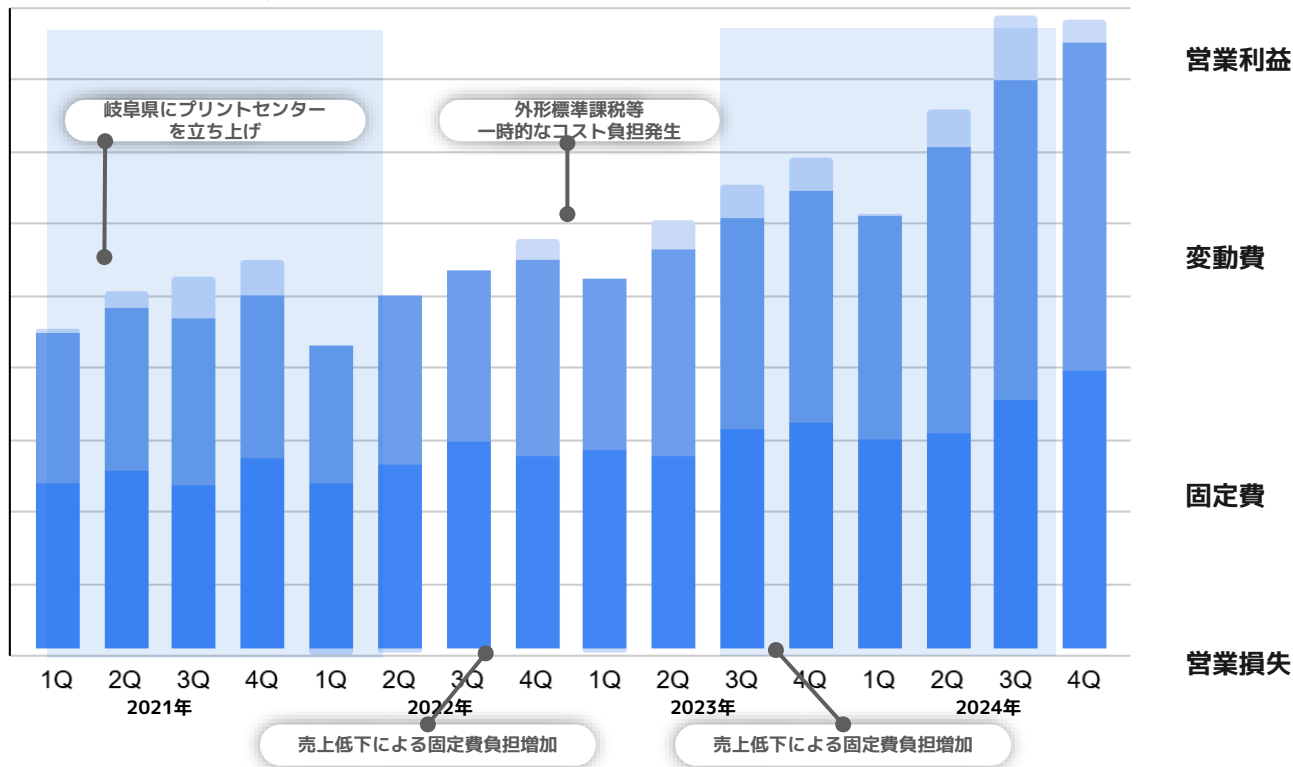
IMAGE **MAGIC**

2025/12期も増収基調 利益は事業成長に向けた人材等の先行投資を推進見込



※決算機変更にともない2020年から2023年は各年の1月～12月の数値を単純合算した数値になります。

変動費増はオンデマンドプリントサービスにおける広告/運送費
 固定費増は成長に向けた人材採用積極化によるもの

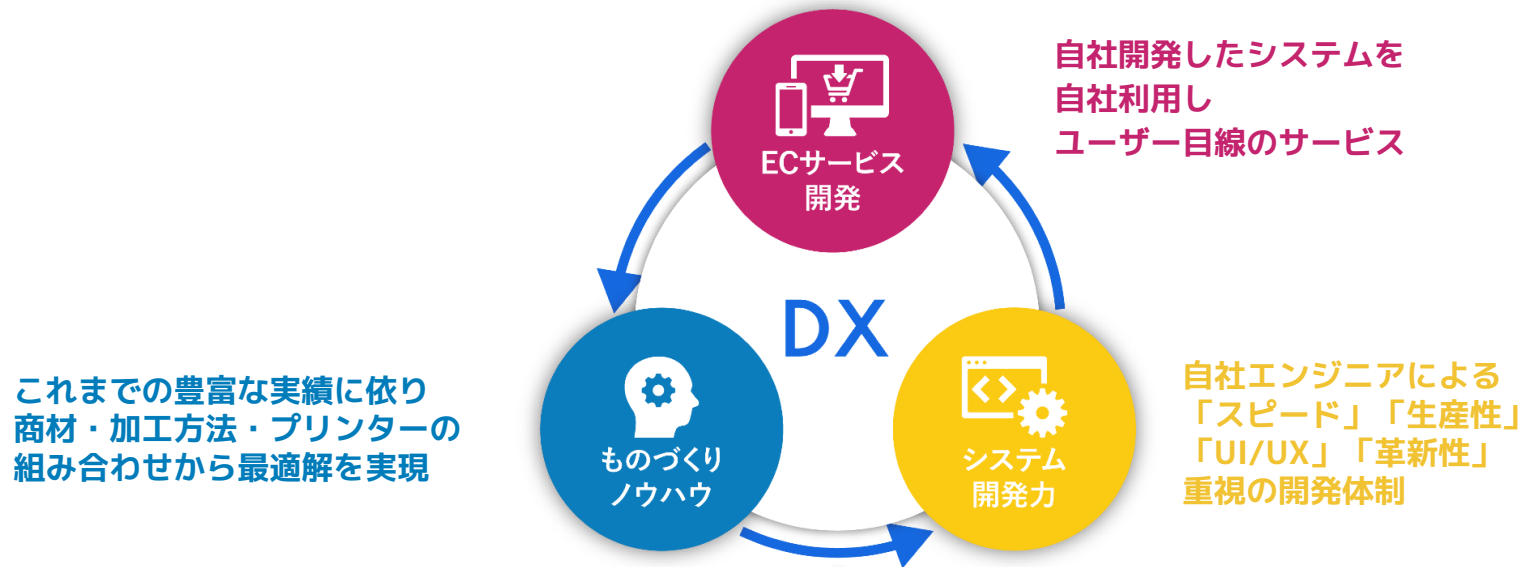


3

当社の強みと特徴






IMAGEMAGIC

ECサービス & ものづくりノウハウ & システム開発力の 三位一体での高速ワークフロー改善



自社及びパートナー企業からの要望を社内情報インフラで即時に共有し
エンジニア部門/営業企画部門/製造部門を横断してサービス/ワークフローの改善を推進

自社で受注から出荷までのソフトウェア/ハードウェアを開発し
他社には真似のできない**高効率ワークフロー**を実現

競合先	システム開発 	受注 	生産 	ハードウェア 	資材・消耗品 
システム開発会社	←→				
ECサイト運営会社		←→			
プリント工場			←→		
プリントメーカー				←→	
資材メーカー					←→
一般印刷会社		←→	←→		
ECサイト運営 システム開発会社	←→				
IMAGEMAGIC	←→				

ECサイト運営・ものづくりの現場がわかるからこそ可能な

高速PDCAサイクルによる
自社開発による機能追加改修

受注システムや生産管理等の当社運営サービスの総リリース数

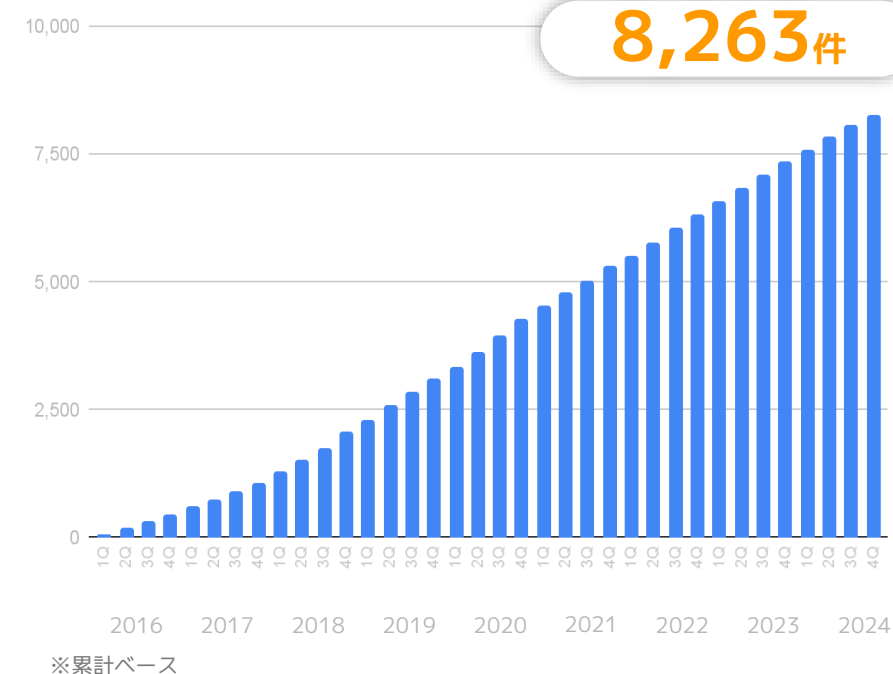
2024年累計 **920件**

1営業日平均 **約4件**

製造ワークフローの現場にも
開発エンジニアが常駐

機能開発リリース件数推移※

(単位：件)



※決算期変更に伴い2016年から2023年は各年の1月～12月の数値を単純合算した数値になります。

クラウドでコントロールされた オンデマンドネットワーク拡大中

自社工場

4工場



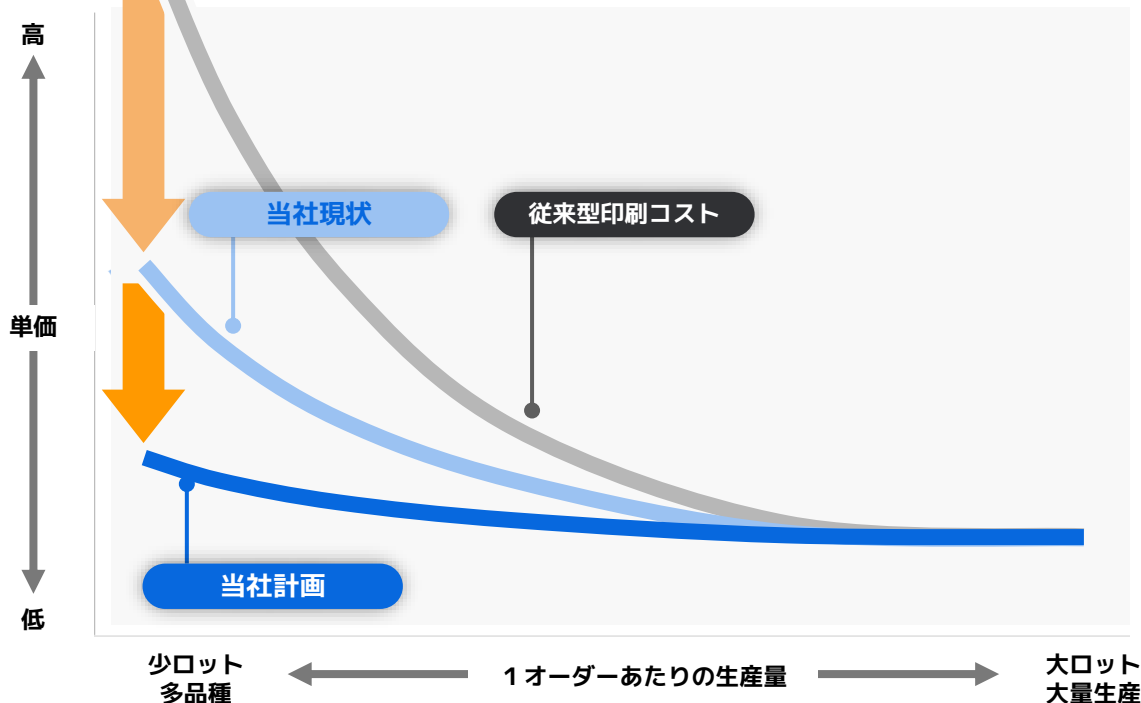
OPN協力工場

36工場



加工機や受注量に応じて全国での最適な工場から出荷できる
オンデマンドプリントネットワーク化により、**同一品質での短納期生産を実現**

モノづくりが従来型の大量生産から 小ロット多品種化へ加速していく



従来型の印刷

従来は単価を下げることを目的としてほとんどの商品が大量生産されていました。

当社

当社では1点からの小ロット多品種の単価を引き下げることを実現したことで、モノづくりの一定割合が小ロット多品種化、または、オーダーを受けてから1点ずつ生産するオンデマンド化が進展しています。

当社では更なるワークフローの改善/自動化を進め、小ロットでの単価低減を進めていきます。

4

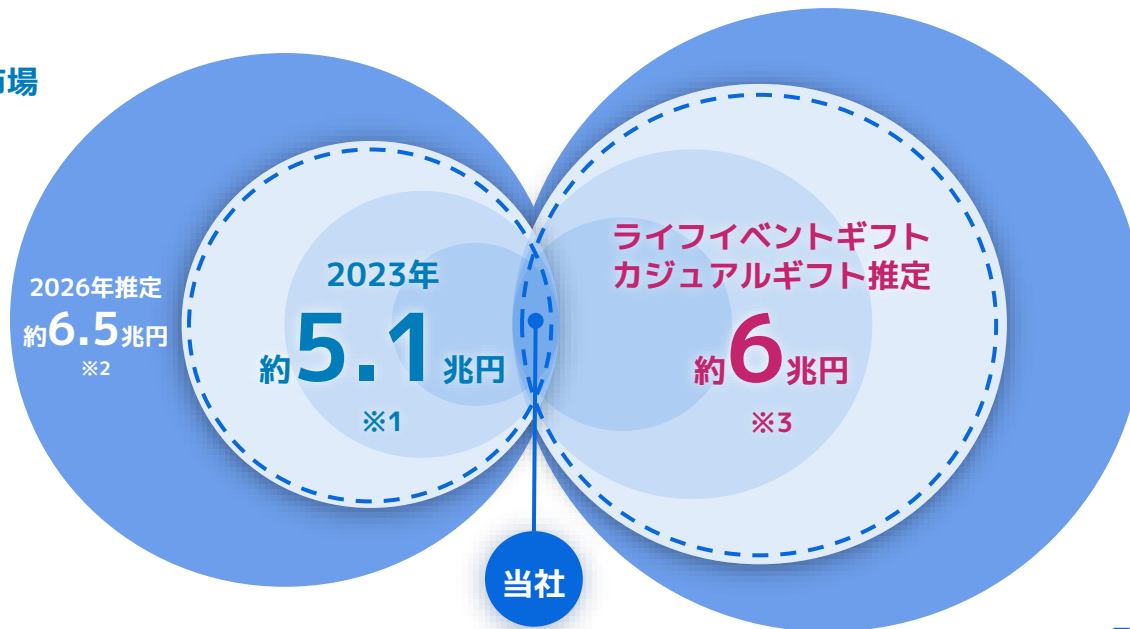
今後の成長戦略

IMAGEMAGIC

アパレル・雑貨・家具・インテリアEC市場は5.1兆円で拡大見込み CtoCギフト市場も6兆円規模があり有望

アパレル・雑貨
家具・インテリアEC市場

CtoCギフト市場

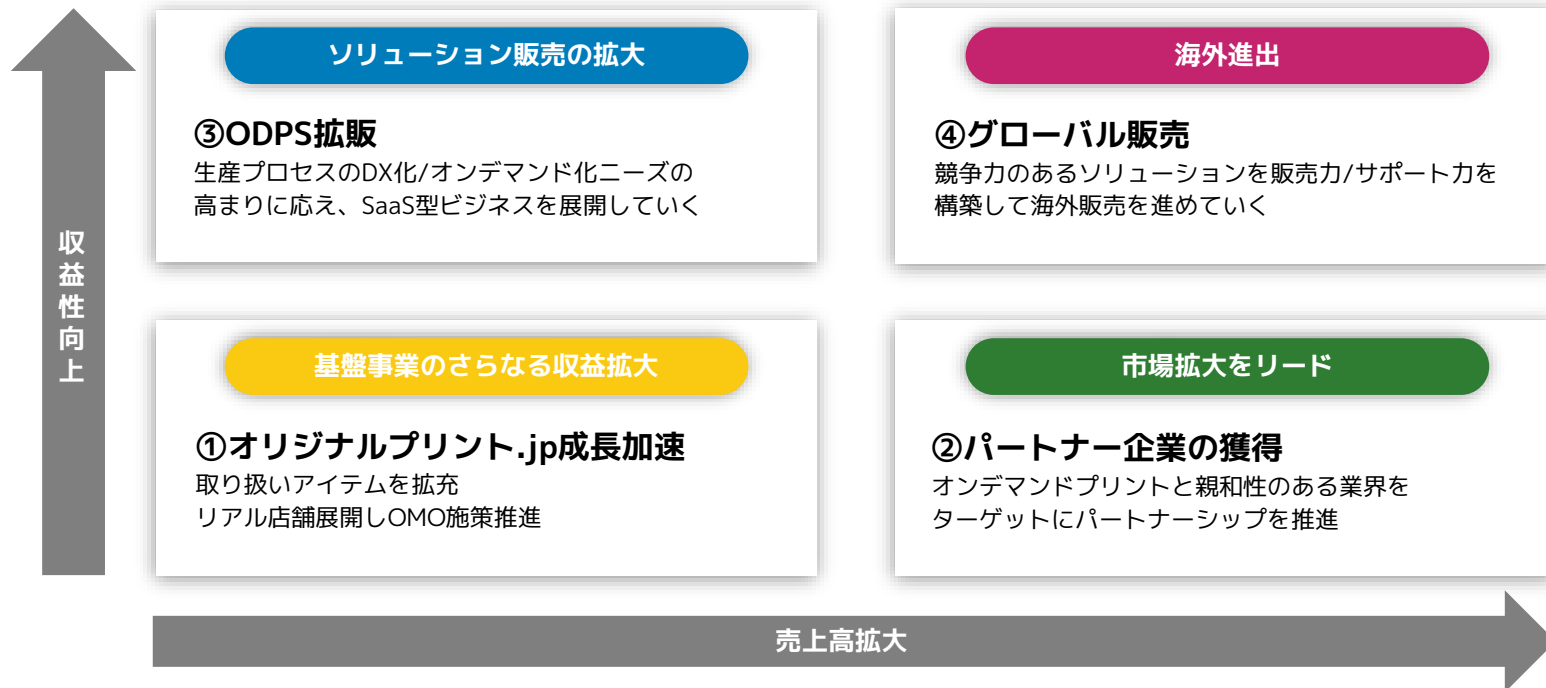


※1 出所：経済産業省 「電子取引に関する市場調査」アパレル・雑貨・家具・インテリアEC市場の合計

※2 NRI 「ITナビゲーターEC市場予測」経済産業省「電子商取引に関する市場調査」もとに当社推定

※3 DNP 「日常生活とギフトの実施状況に関する調査」より当社推定

オンデマンドプリント・プラットフォームの デファクトスタンダード化を目指す



業界の課題解決と新たな事業機会を創出

余剰在庫削減
廃棄ロス削減
染色による汚水削減

多様化するニーズ
オリジナリティ重視

構造的な低い労働生産性
人口減少による職人不足

「最小限の量産」 + 「オンデマンドプリント」

という新しい考え方とシステムの導入が受け入れられる時代の到来

環境リスク低減

DtoC
新たな市場創造

スピーディーな
ビジネス改革

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS





ユニフォーム

ユニフォームの90%は名入れプリントされているが、小ロットの場合は刺繍が中心であったがプリントが増加



エンタメ業界

ライブ活動が制限されてきたことで不良在庫を減らしオンデマンド生産が増加
⇒大手メディア複数社との取引拡大



ノベルティ

コロナ禍で一旦需要が減少したが、イベント復活により拡大継続



クリエイター

コロナ禍でクリエイターのグッズ販売が急拡大
アフターコロナは動画クリエイターが伸長



雑貨メーカー

雑貨のオンデマンドプリントは装置の限界もありまだ発展途上である中で可能性が大きい市場
⇒UVプリントの自動化装置研究開発中



オンデマンドアパレル

アパレル製品全体では製品への印刷市場よりも大きく、単価も高いため在庫を最小化するオンデマンド化は期待される分野
⇒テキスタイルプリントシステム投資検討継続中



スポーツ




イベントグッズのリードタイムを短縮、オンデマンド生産を導入することで無駄な在庫を極小化



コンテンツ

当社のオンデマンド/商品特性を活かした新しいグッズの展開
⇒「キャラぴた」の大手量販店での取り扱い実現、マルチプリントで販売拡大

これまでの自社プリントシステムのノウハウを従来型企业へ提供 デファクトスタンダード化図る

 <p>アパレルメーカー</p>	<p>プリントの受注を効率化するための受注システムの構築支援 デザインツール・生産管理システム</p>	
 <p>コンテンツホルダー</p>	<p>小ロット生産をサポートする、ハードや生産管理システムの導入支援 DTFおよびDTGプリンター・たたみ機・トンネル乾燥機・前処理機・ 梱包出荷機・ソーター・DAS</p>	
 <p>印刷会社</p>		
	<p>ソフトウェア SaaS型モデル</p>	<p>ハードウェア リカーリング収益モデル</p>
<p>イニシャル</p>	<p>初期導入売上、開発売上 導入サポート売上</p>	<p>ハードウェア本体売上 導入サポート売上</p>
<p>ランニング</p>	<p>月額利用料 従量課金</p>	<p>インク、各種資材 ハードウェア保守</p>

新サービス概要

- 「3DME」概要
Sailner 3D社の最先端3Dプリント技術を活用したオリジナルフィギュア製作サービス
- サービス提供拠点
東京都品川区西五反田TOCビルB1F
3DME五反田TOC店
- サービス開始日
2025年1月24日
- URL
<https://3dme.jp/>



新拠点の概要

五反田

- ・ 所在地 東京都品川区西五反田TOCビル10F
- ・ 投資額 49百万円（2024年12月期実績）
※3Dプリンタ含む
- ・ 開設月 2025年1月

拠点新設の目的

- ・ 当社提案の商品を体験できる機会の創出
- ・ 法人を中心とした大口顧客へ実機や商品を
紹介できる商談拠点の開設

IMAGE MAGIC

五反田ショールーム・デモセンター

イメージ・マジックが提案する
アパレル・グッズプリントを
見て、触って、体験できる。

五反田ショールームではアパレル・グッズプリントの最新
技術とビジネス活用を体験できます。
アパレル・グッズプリントの可能性を広げる新しいビジネス
のヒントがきっと見つかります。

様々なコンテンツをご用意



新拠点の概要

西日本支社（大阪）

- ・ 所在地 大阪府大阪市中央区北久宝寺町
- ・ 開設月 2025年4月予定

拠点新設の目的

- ・ 全国に展開しているソリューションサービス
顧客に対し、西日本エリアでのサポート体制強化
- ・ 関東圏中心のオンデマンドプリントサービス
においても、西日本エリアの企業からのニーズに
対応する営業拠点確保



カテゴリ	印刷・加工方法			
アパレル	製品	シルクスクリーン印刷	量産の印刷方法では主流で装置が完成され進化していない まだ 周辺装置で進化の余地あり	関連装置研究開発
		DTG	プリンターメーカー主導で進化	—
		DTF	世界で市場拡大	次世代プリンター 自動化装置開発
		刺繍	—	研究開発
	生地	デジタル捺染 染料	市場の90%染料と圧倒的だが 環境負荷が高いため徐々に減少傾向	—
		デジタル捺染 顔料	今後拡大する市場	事業投資
雑貨	UV印刷	ダイレクトUV印刷	現状の装置では自動化が困難で 生産性も低い装置が主流	自動化に適した 装置研究開発
		UV-DTF (フィルム転写)	グローバルでは拡大中も 日本では今年から拡大見込	製品ラインナップ拡充



人材

- ・グローバル対応人材強化
- ・DX化省力化装置開発メンバー強化

25百万円



機器・拠点

- ・シェア拡大のための省力化設備投資
- ・新分野のプリント設備投資

273百万円



システム

- ・次世代生産管理システムの開発投資
- ・新受注システムの開発投資

109百万円



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なため
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

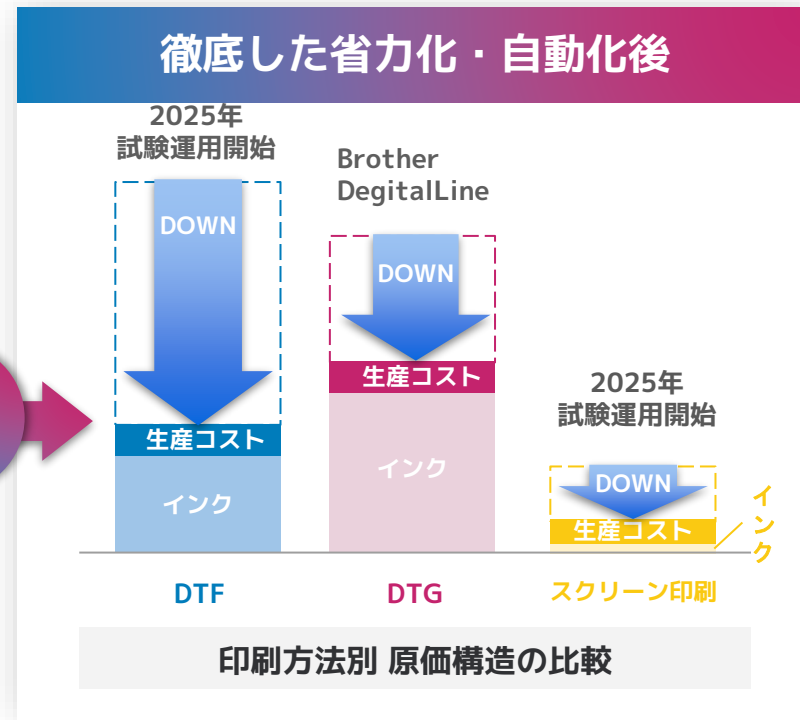
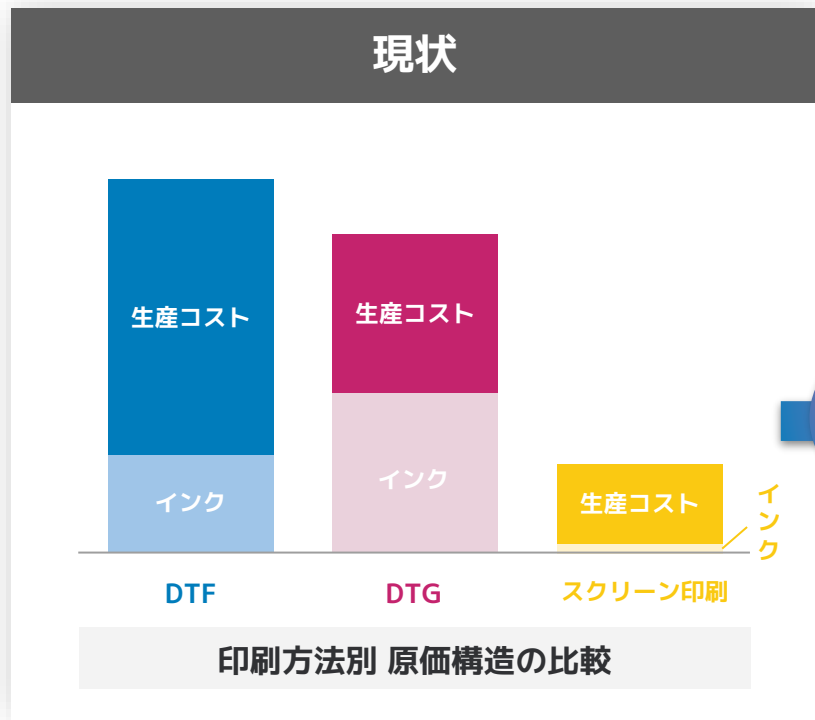
様々な素材に対応

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

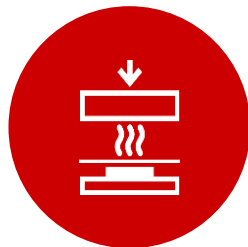
自社開発装置やロボット化による省力化 コスト削減を目指す



<h2>デジタル捺染 顔料</h2>	<h2>デジタル捺染 染料</h2>	<h2>アナログ捺染 染料</h2>
<h3>インクジェット印刷</h3>	<h3>インクジェット印刷</h3>	<h3>スクリーン印刷</h3>
<ul style="list-style-type: none"> ・風合いが硬い ・堅牢度が低い ・黒の発色が弱いが、技術進歩で解決段階 	<ul style="list-style-type: none"> ・風合いも柔らかい ・耐久性も高い 	<ul style="list-style-type: none"> ・風合いも柔らかい ・耐久性も高い
<p>前処理・印刷・乾燥 1工程</p>	<p>前処理・印刷・蒸し・洗浄・乾燥 それぞれ別工程</p>	<p>前処理・印刷・蒸し・洗浄・乾燥 それぞれ別工程</p>
<p>超短納期が実現</p>	<p>工程が多く納期も長い</p>	<p>工程が多く納期も長い</p>

環境負荷が少なく
今後急速にシフト

生地の95%近くは染料で印刷



UV印刷	ホットスタンプ	パッド印刷	シルクスクリーン印刷
・インクジェットプリンターで 1点から可能	・金属箔を熱と圧力で転写し、 高級感を演出 する印刷技術	・シリコンパッドでインクを拾い、転写印刷	・絹目状の版でインクを押し出し、 鮮明な印刷 を実現する技術
デジタル印刷	型が必要 アナログ印刷	1色ごとに製版が必要 アナログ印刷	1色ごとに製版が必要 アナログ印刷
	耐久性も強い	プラスチック系素材の ノベルティ用途に最適	素材を選ばない ノベルティ用途に最適
オンデマンドに 最適	オンデマンドには 不向き	オンデマンドには 不向き	オンデマンドには 不向き

フルカラーで少量でも
大量にも対応

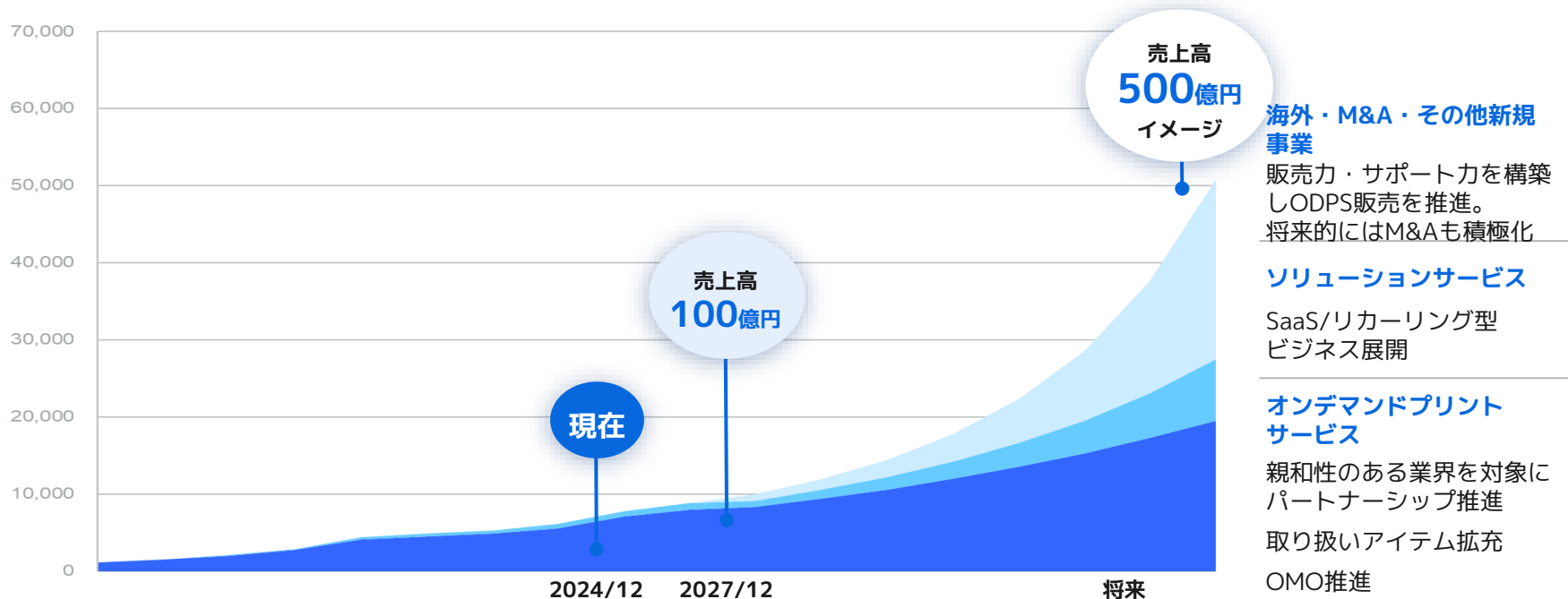
少数には不向きで、多色も不向き
ロットが増えると非常に安価

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



当社ソリューションを世界に提供・展開し
世界のオンデマンドプリントマーケット成長に参画していく

プリントとITのシナジーによるオンデマンドプラットフォームとして 成長加速するとともにわが国の社会の課題解決に貢献



※自社ECサイト売上が想定より成長しているため、2027/12期はオンデマンドプリントサービス94億円、ソリューションサービス12億円、海外その他サービス14億円とし、合わせて100億円超の売上高を目指します。

5

その他

IMAGEMAGIC

上場による資金調達額378百万円

(単位：百万円)

	資金使途	想定充当額 2023/4	想定充当額 2023/12	充当額実績	充当額見込 2025/12
1	印刷機械等の購入	100	—	100	—
2	システム開発投資	100	—	—	100
3	事業拡大に伴う人材採用費	50	50	100	—
4	知名度向上のための広告宣伝費	50	28	78	—

システム開発投資については対応が遅延し、2025/12期にすべて充当する予定です。

広告宣伝費については売上規模拡大のため積極的に投資し、2023/4期にすべて充当しております。

ビジネス リスク	リスクの内容	顕在化する 可能性	影響度	当社の対応方針
競争の参入	優れた事業者が現れた場合、価格競争の激化や販売数量減少のおそれ	高	小	当社と同等のサービス開発力を持つためには、ワークフロー経験とソフトウェア開発力とハードウェア知見を取りそろえる必要があり、結果として当社サービスユーザーとなるケースが多い
特定取引先 への依存	GMOペパボへの売上高が全体の10.7%を占めている（2024年12月期実績）	低	中	多様な提携先の開拓、自社販売サイト強化、ハードウェア・システム販売などの推進により、依存度低下を図っている 資本業務提携による関係性強化を実現
個人情報の漏 えい	個人情報の漏えいにより、当社の信用失墜や損害賠償のおそれ	低	中	プライバシーマークの認証を取得し、自社内の情報管理を厳格に行うとともに、サーバーへの不正アクセスを防ぐ策を講じている
知的財産の 侵害	当社が認識していない知的財産の侵害があった場合に信用失墜や損害賠償のおそれ	中	小	ユーザーが著作権、商標権等の第三者の知的財産権を侵害しないようサービスサイト上で注意喚起を行うとともに、入稿画像を社内を確認し、侵害を未然に防いでいる

なお、その他のリスクについては今後提出予定の有価証券報告書の事業等のリスクに記載しております。

- 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。
- 次回の本資料のアップデートは決算発表後(2026年3月)を目途として開示を行う予定です。