



# 2023年12月期 決算説明資料

株式会社 イメージ・マジック 証券コード：7793

2024年2月14日

- 1 会社概要
- 2 業績
- 3 業績予想
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix

1

# 会社概要

# 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



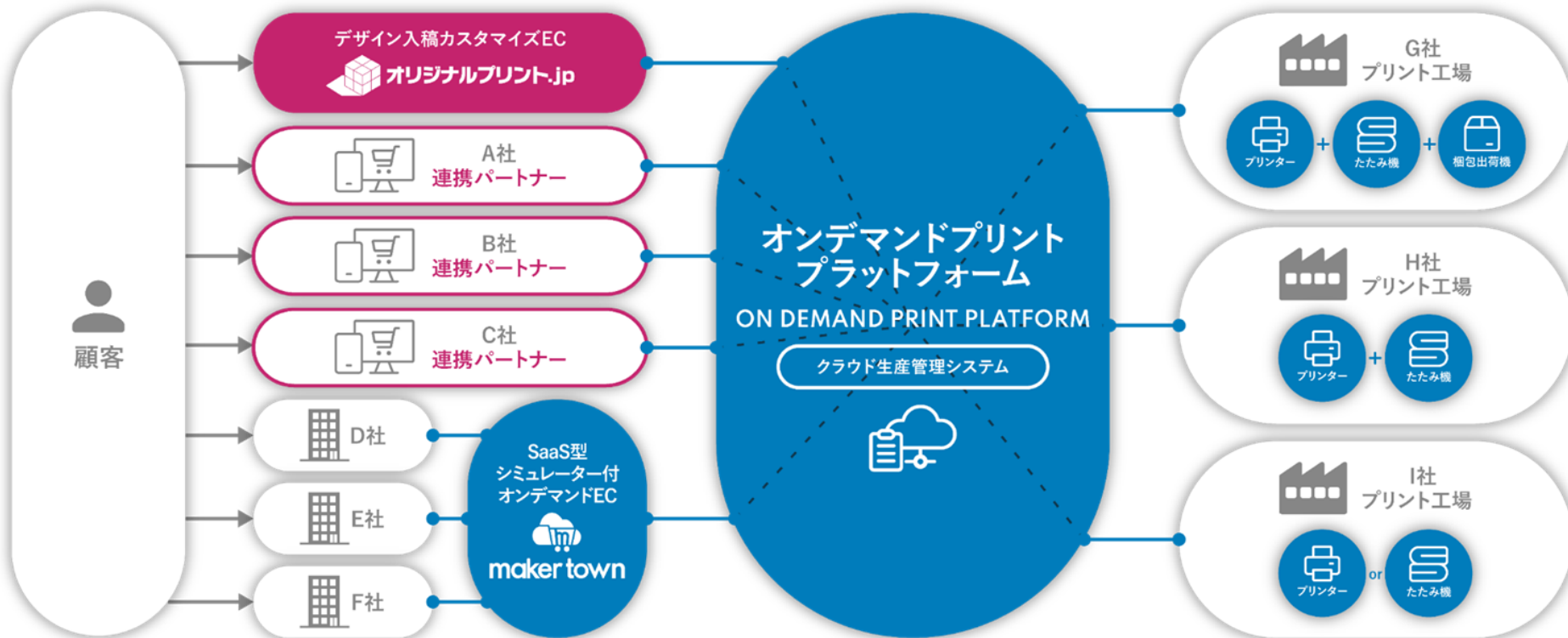
受注システム



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。

## 次世代のプリントDX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  
ッシュアップし、信頼されるサービ  
スをグローバルに提供していく。

## 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



#### ハードウェアの提供

プリンター/周辺機器/  
マテハン装置/協働ロボット等  
生産・出荷プロセスで関わる  
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

2

# 業績

## 2023年12月期 業績ハイライト

- 売上高：オンデマンドプリントサービスが伸長
- 各利益：工場拡張移転コストを吸収し売上増により大幅増益

※前年同期比は2022年5月から12月迄の8ヶ月の試算表数値と比較

### 売上高

4,376百万円

前年同期比 +21.7%

### 営業利益

344百万円

前年同期比 +260.7%

### 経常利益

342百万円

前年同期比 +345.9%

### 当期純利益

220百万円

前年同期比 +234.4%



## 2023年12月期 前年同期比較

(単位：百万円)	2023年4月期	2023年4月期	2023年12月期	前年同期比	
	【参考】 (12ヶ月)	2022年5月 ～2022年12月 (8ヶ月)	(8ヶ月)	増減額	増減率
売上高	5,291	3,596	4,376	780	21.7%
営業利益	69	95	344	248	260.7%
対売上比 (%)	1.3%	2.7%	7.9%	+5.2pt	-
経常利益	76	76	342	265	345.9%
対売上比 (%)	1.5%	2.1%	7.8%	+5.7pt	-
当期利益	48	65	220	154	234.4%
対売上比 (%)	0.9%	1.8%	5.0%	+3.2pt	-
EBITDA※	272	229	478	248	107.9%
対売上比 (%)	5.2%	6.4%	10.9%	+4.5pt	-

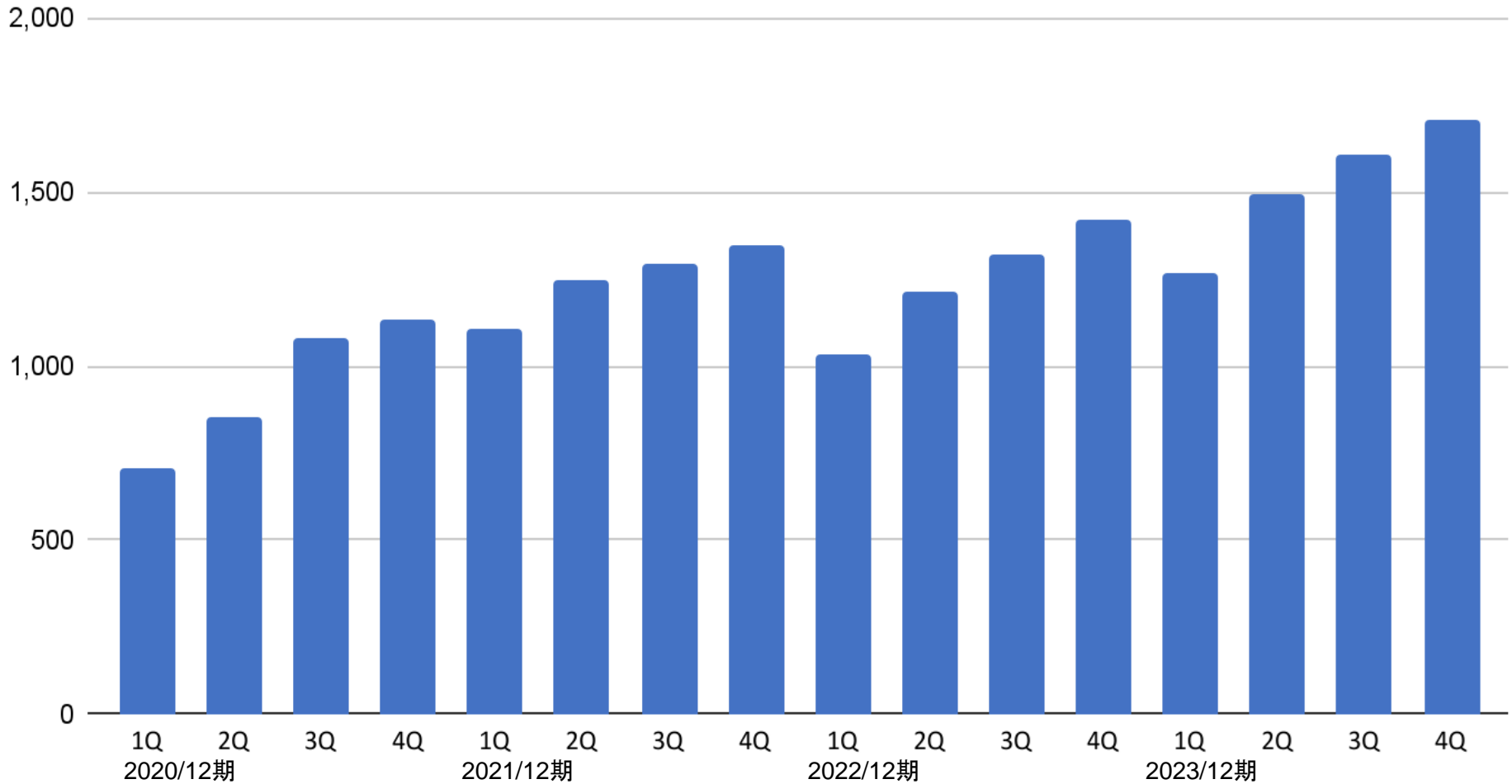
※1：EBITDA＝経常利益＋支払利息＋減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む。）

※2：2023年4月期（2022年5月～2022年12月）は2022年5月から12月迄（8ヶ月間）の試算表数値を単純合算した数値になります。

# 四半期売上高推移

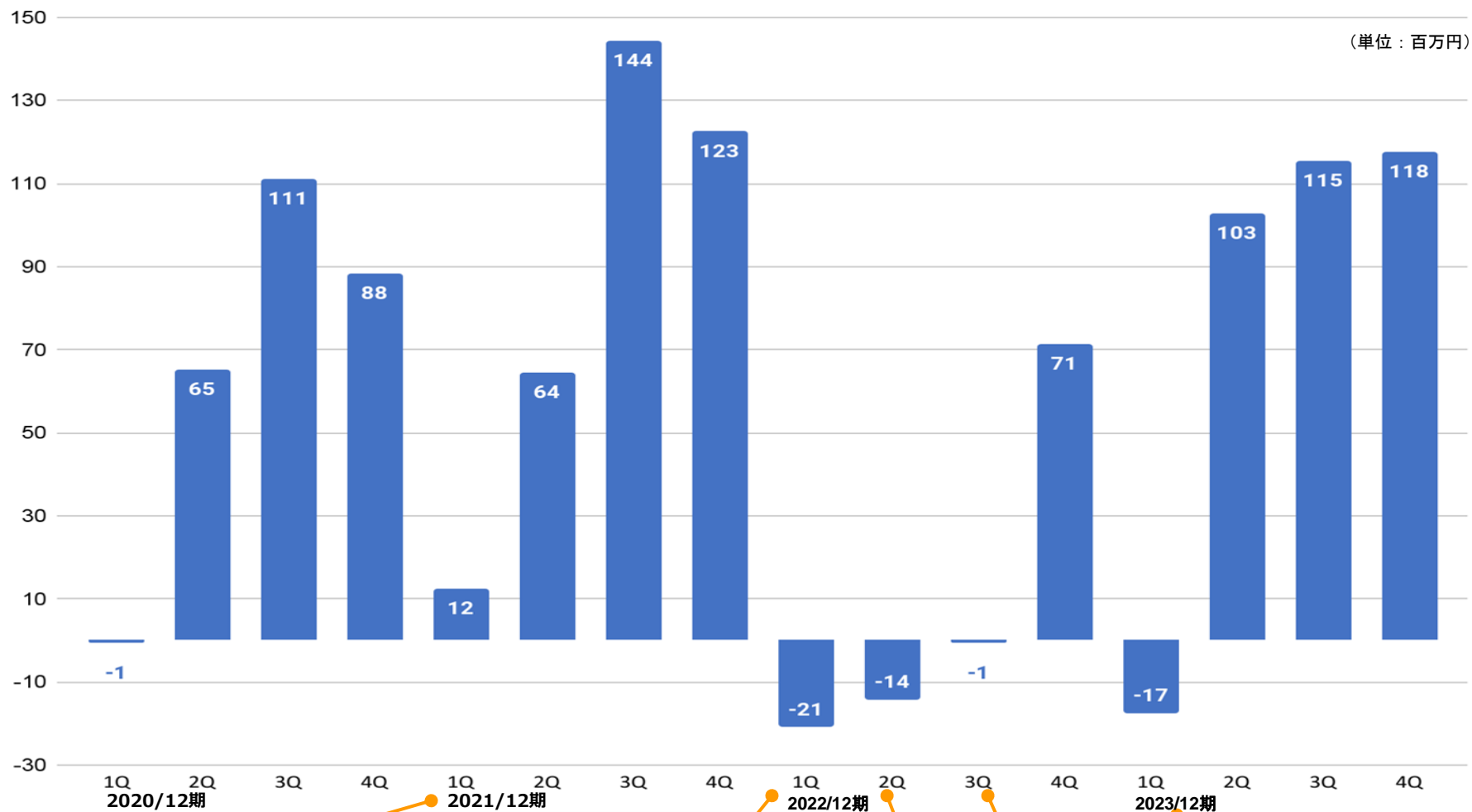
各期の実績は2024/12期と同一期間になるように組み替えております。

(単位：百万円)



# 四半期営業損益推移

各期の実績は2024/12期と同一期間になるように組み替えております。



オンデマンドプリントサービス受注減やプリンター販売の一時停止による売上減少により固定費の負担増加

売上低下による固定費負担増加

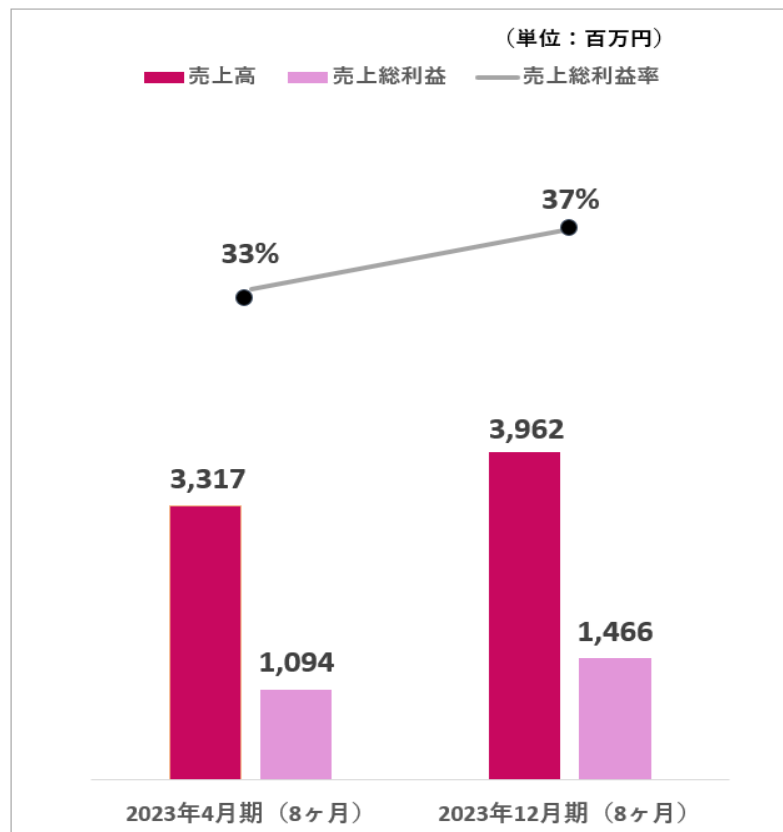
先行投資スポットコスト発生  
岐阜県に当社最大規模のプリントセンターを立ち上げ

外形標準課税等一時的なコスト負担発生

インクの評価損計上

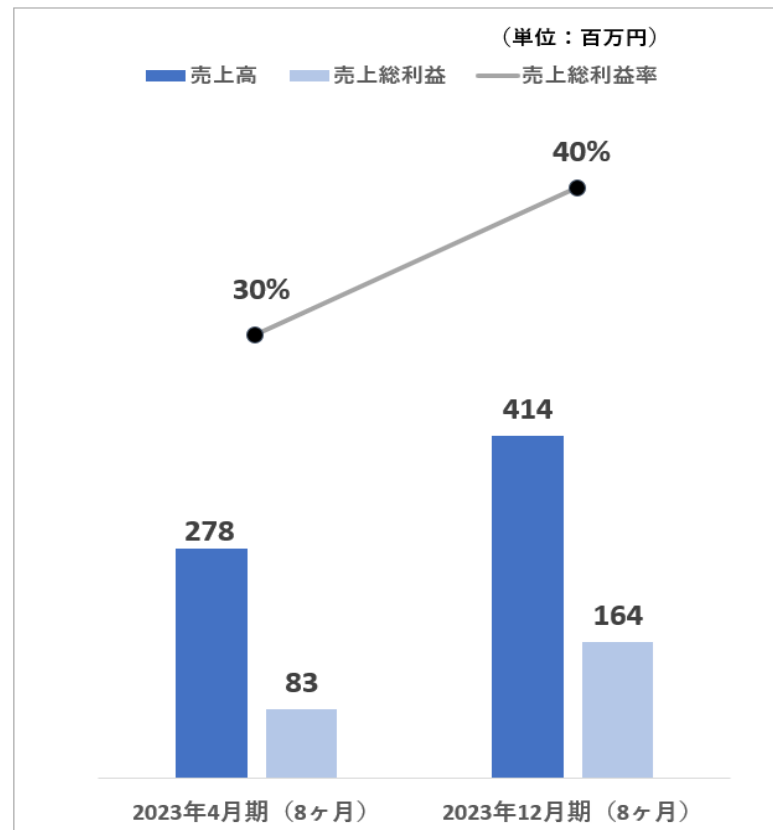
## 2023年12月期 サービス別 前年同期比較 (前期は2022年5月～12月試算表数値)

### オンデマンドプリントサービス



自社サービスオリジナルプリント.jpの売上高が商品価格転嫁による単価アップ等により前年同期比 645百万円増加 (19%増)

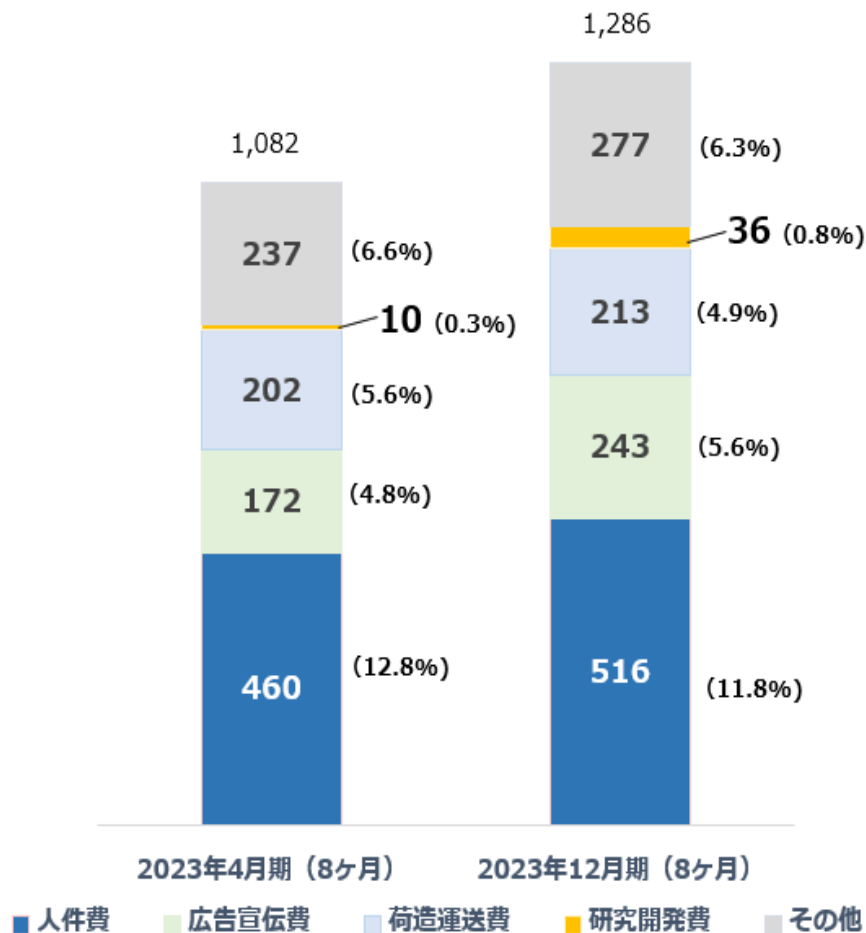
### ソリューションサービス



DTFプリンターの販売増に伴い付随して使用する消耗品の販売高も増加。ハードウェア保守原価の減少等に伴い売上総利益率が10%上昇。

## 2023年12月期 業績 販管費の前年同期比較 (前期は2022年5月～12月試算表数値)

(単位：百万円、売上高比率%)



### 当期販売費及び一般管理費

## 1,286百万円

前年同期比：203百万円増 (+18.8%)

#### 研究開発費

サービス開発加速のため更に積極化の方針

36百万円

前年同期比：26百万円増 (+261.0%)

#### 荷造運送費

売上高増加に比して抑制

213百万円

前年同期比：10百万円増 (+5.1%)

#### 広告宣伝費

オリジナルプリント.jpの売上連動広告に注力

243百万円

前年同期比：71百万円増 (+41.3%)

#### 人件費

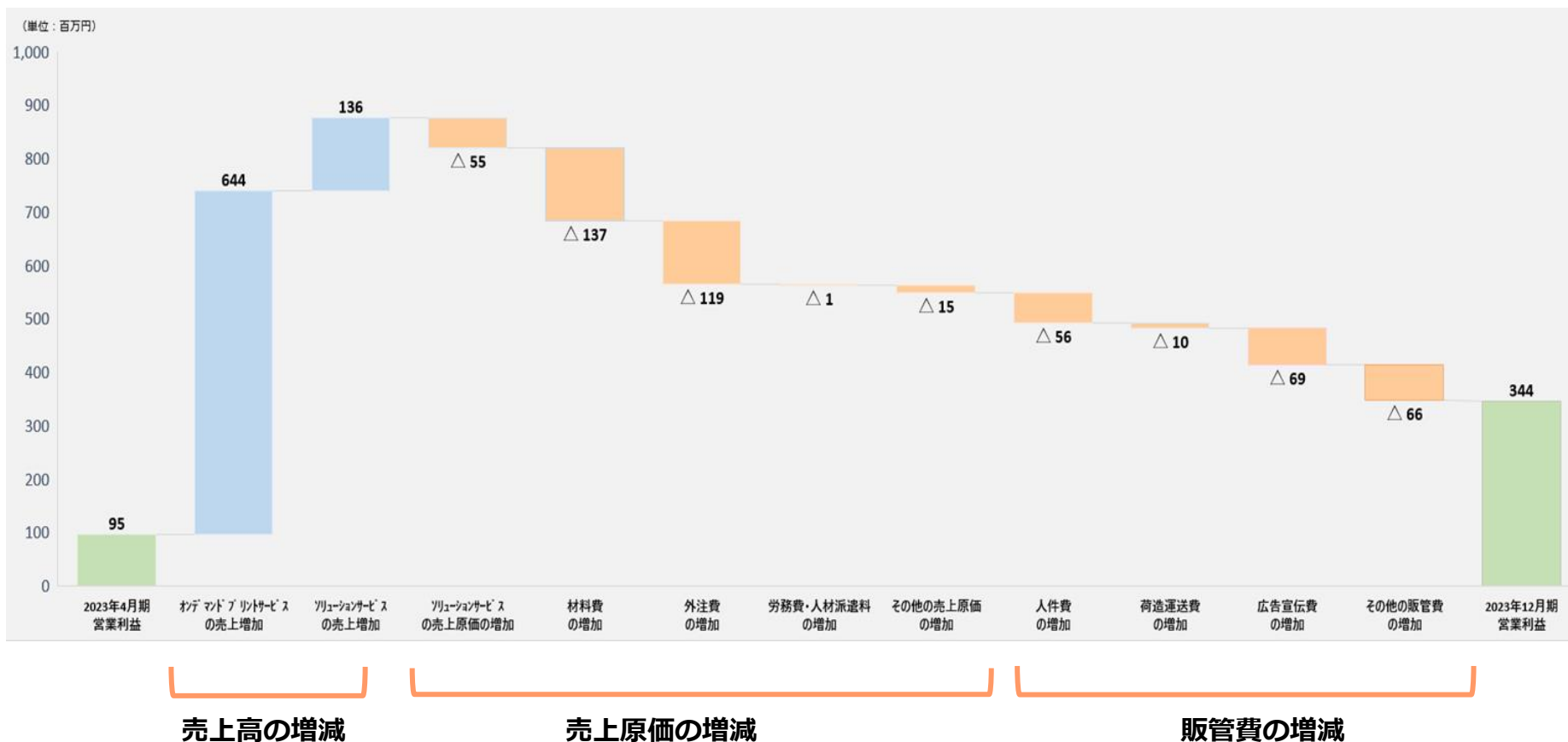
開発エンジニアを主とした  
成長のための積極採用を継続

516百万円

前年同期比：56百万円増 (+12.3%)

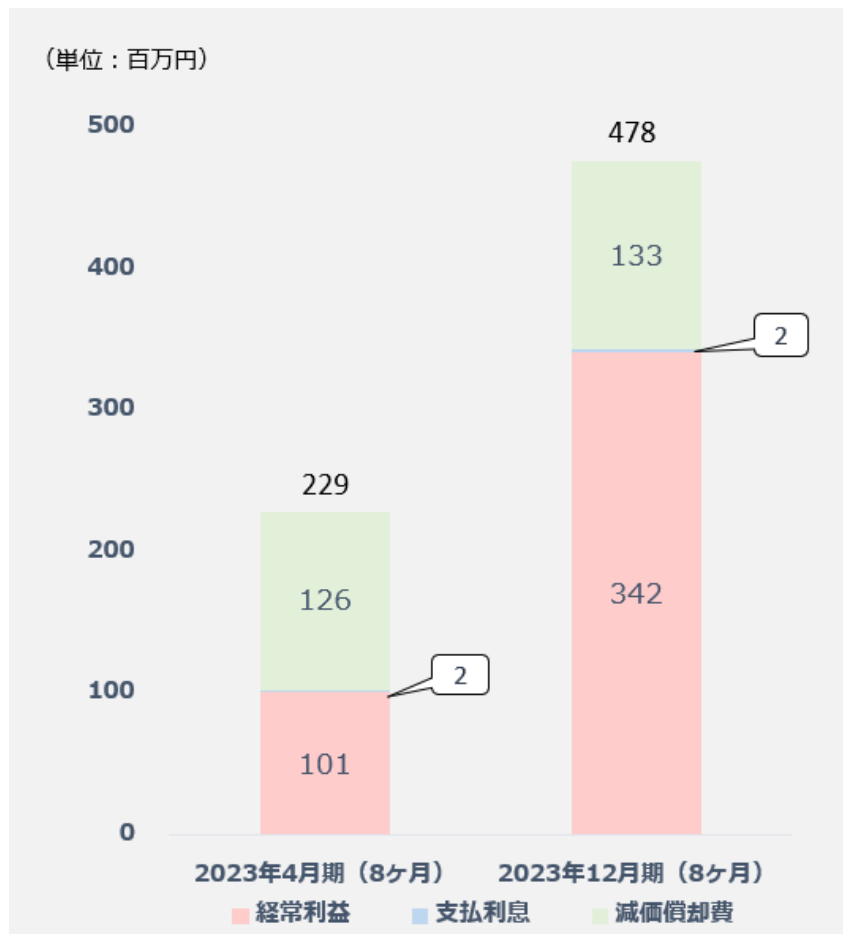
## 2023年12月期 業績 営業利益の増減分析（前期は2022年5月～12月試算表数値）

## 営業利益 前年同期比 248百万円増（260.7%増）の主な要因



## 2023年12月期 業績 EBITDAの前期同期比較 (前期は2022年5月～12月試算表数値)

### 経常利益増に伴いEBITDA増



### EBITDAマージン 10.9% (前年同期比+6.6%)

#### 経常利益

■ 売上高好調に伴い増加

**342百万円**

前年同期比：240百万円増 (+238.3%)

#### 支払利息

■ リース債務残高減少による

**2百万円**

前年同期比：0百万円減 (△14.3%)

#### 減価償却費

■ 機械等の積極投資により増加

**133百万円**

前年同期比：7百万円増 (+5.9%)

## 2023年12月期 業績 B/Sサマリ

- 売上高の増加により流動資産（現預金・売掛債権・棚卸資産）が増加
- 業績好調に伴う当期純利益増加により純資産が増加

	2023年4月末	2023年12月末	前期末比 増減額
(単位：百万円)			
資産合計	2,335	2,685	350
流動資産	1,432	1,765	333
固定資産	902	919	17
負債合計	1,021	1,150	129
流動負債	782	819	37
固定負債	239	331	91
純資産	1,313	1,534	221
総資産	2,335	2,685	350
有利子負債	304	408	104
自己資本比率 (%)	56.2%	57.1%	0.9pt



## 2023年12月期 業績 C/Fサマリ

(単位：百万円)	2023年4月期 (12ヶ月)	2023年12月期 (8ヶ月)	前期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	131	426	295
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 240	△ 348	△ 108
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 167	104	272
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 276	182	459
現金及び現金同等物の期首残高	955	679	△ 276
現金及び現金同等物の期末残高	679	862	182

## 営業活動によるCF

減価償却費+133、税引前四半期純利益+301

## 投資活動によるCF

有形固定資産（主に機械装置等）の取得による支出△301

## 財務活動によるCF

長期借入による収入+200、長期借入の返済による支出△79

## 工場新規拡張について

## 拡張費用/投資額

(単位：百万円)	予算	実績
FY23 P/L通期	72	73
FY23 投資額	70	142
	当初計画	FY24 予算
FY24 減価償却費増加額	4.6	9.5

## 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

- ・ 移転プロセスについては当初計画通りに完了
- ・ 2023年12月時点で全ライン稼働状態
- ・ 投資額増加理由  
電気設備工事等の追加発生  
2024年度への損益インパクト  
9.5百万円/年 増加見込



## 2023年12月期 研究開発費/研究開発型設備投資

研究開発関連費用：78百万円（研究開発費：36百万円 + 関連経費42百万円）

研究開発型設備投資額：57百万円

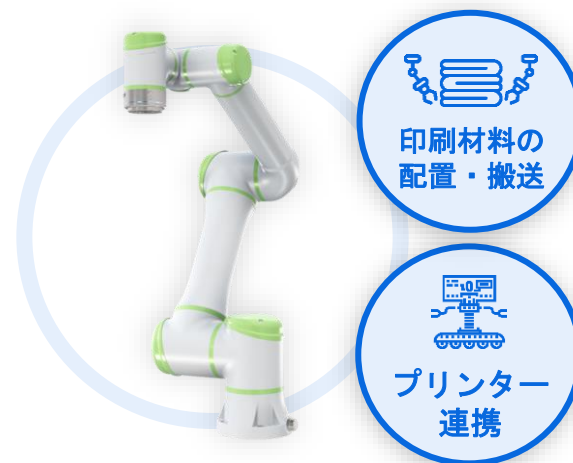
## 開示可能主要研究カテゴリー



次世代DTFプリントシステム



DTF転写効率化ソリューション



省力化協働ロボットアーム

3

# 2024年12月期 業績予想

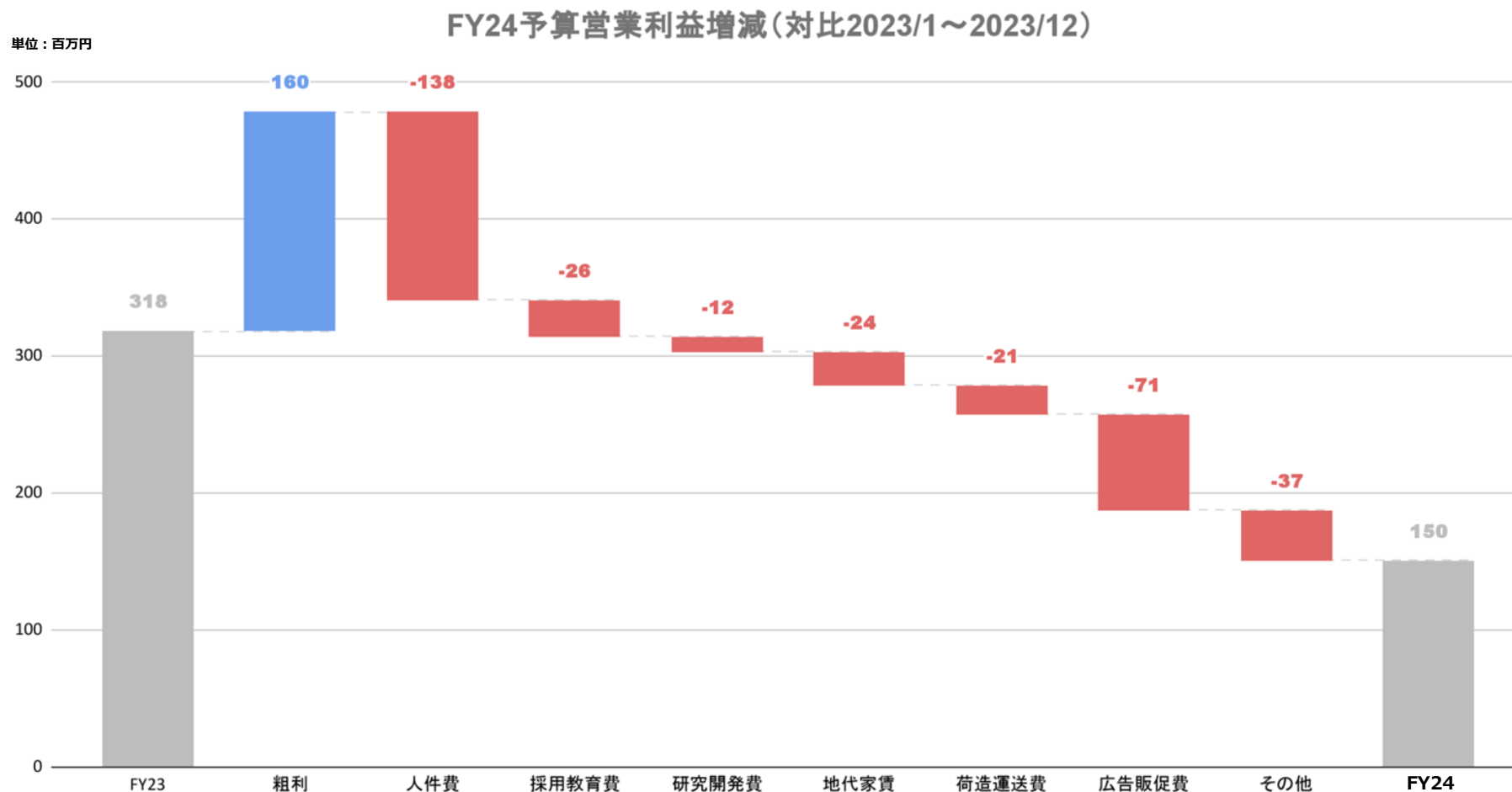
## 2024年12月期 業績予想

オリジナルグッズの受注増加による増収予想も、  
生産体制の自動化推進のため高度人材投資・研究開発に伴うコスト増により減益予想

(単位：百万円)	2023年12月期	2024年12月期	前期比	
	前年同期実績 (参考)	(業績予想)	増減額	増減率
売上高	6,072	6,540	467	7.7%
営業利益	318	150	△ 168	△52.9%
対売上比 (%)	5.2%	2.3%	△2.9pt	-
経常利益	317	148	△ 169	△53.4%
対売上比 (%)	5.2%	2.3%	△2.9pt	-
当期利益	203	92	△ 110	△54.4%
対売上比 (%)	3.4%	1.4%	△2.0pt	-

(注) 参考情報として掲載している前年同期実績は第29期（2023年5月から2023年12月までの8ヶ月）に2023年1月から2023年4月までの4ヶ月の試算表数値を単純合算した数値になります。

# 2024年12月期 業績予想



(注) 参考情報として掲載している前年同期実績は第29期（2023年5月から2023年12月までの8ヶ月）に2023年1月から2023年4月までの4ヶ月の試算表数値を単純合算した数値になります。

4

# 今後の成長戦略

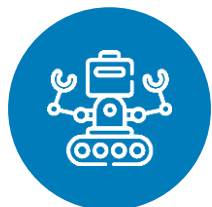
## 主な投資



### 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

**50**百万円



### 機器・拠点

- ・自動化生産装置の研究拠点開設
- ・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

**233**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

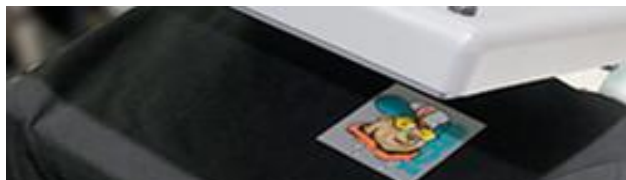
**58**百万円



## 次世代DX化装置開発メンバーを増強 研究開発を加速

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		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

# アパレル製品への印刷手法について



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

吹く（塗布）

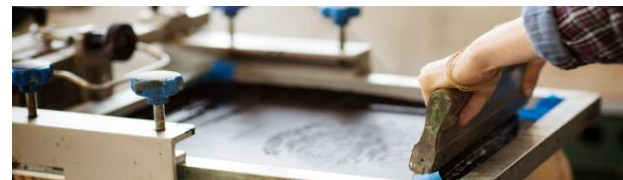
- ・1点からフルカラーで印刷できる
- ・大量生産してもコストはあまり変わらない

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

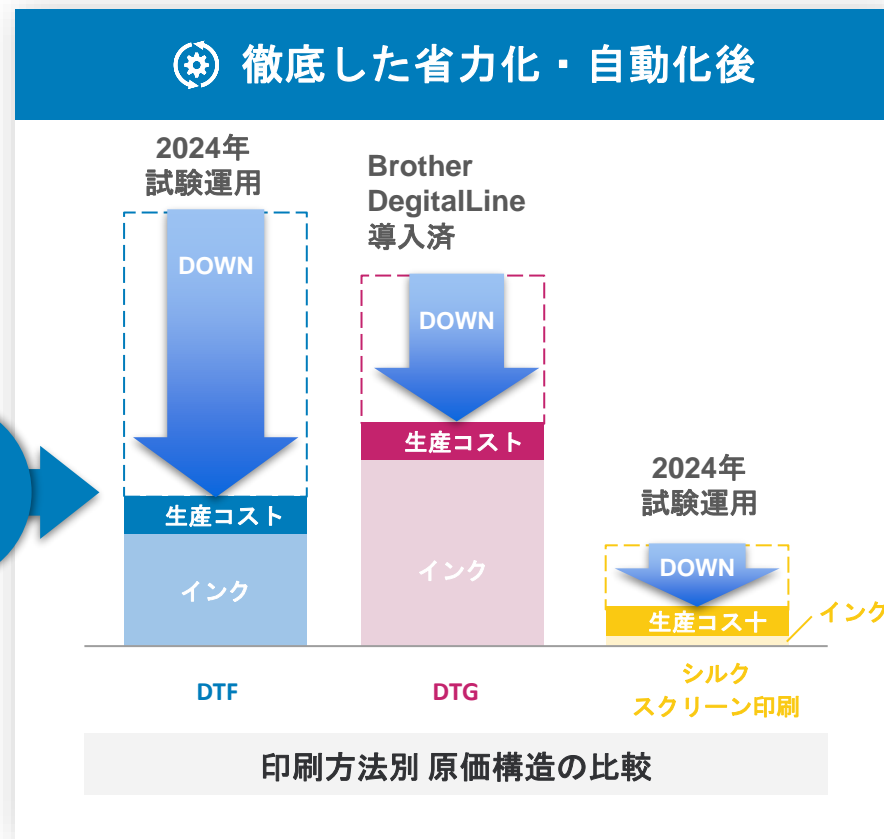
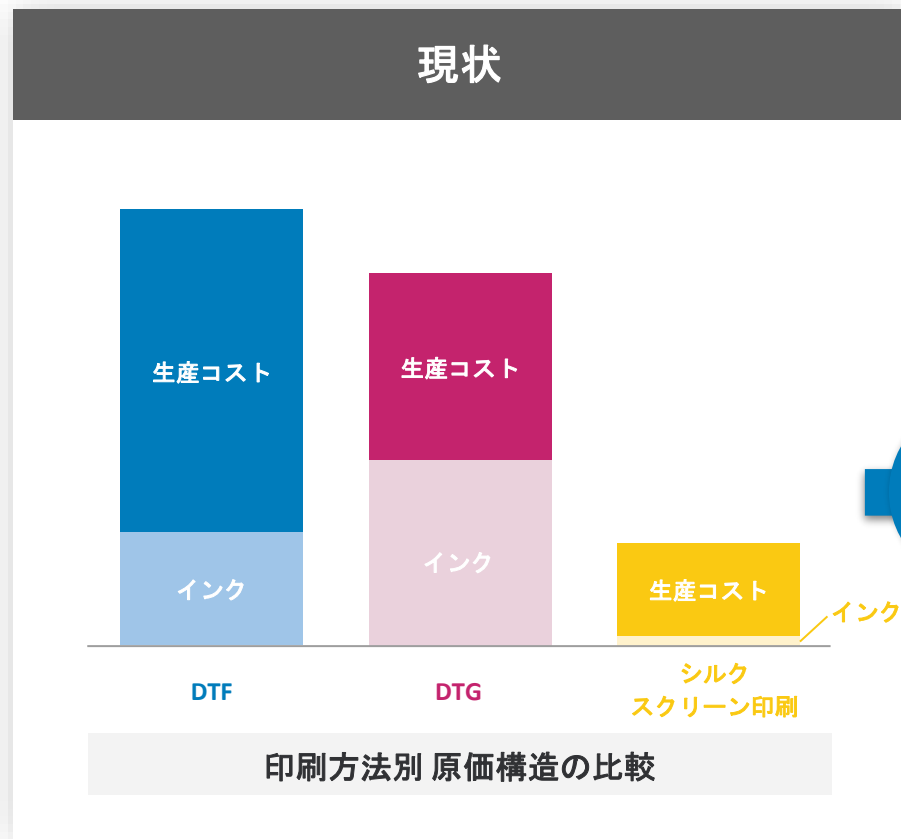
量産はほぼこの方法

オンデマンドに不向き

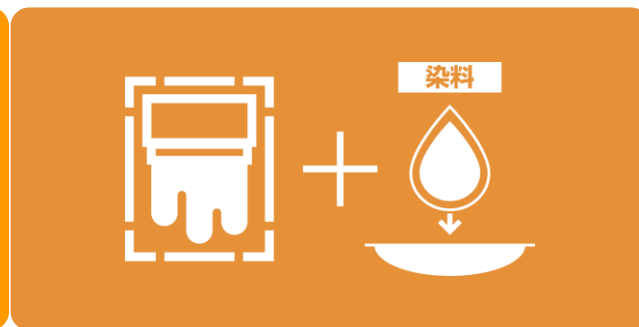
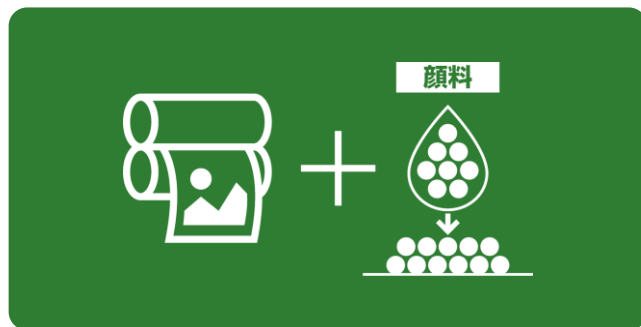
低コストのため  
なくなることはない

# アパレル印刷手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  
コスト削減を目指す



# テキスタイル生地への印刷手法について



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

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

## 雑貨製品の印刷手法について



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



**ASEAN**の生産拠点にソリューション提供  
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

5

# Appendix

# 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** 302百万円（2023年12月末現在）

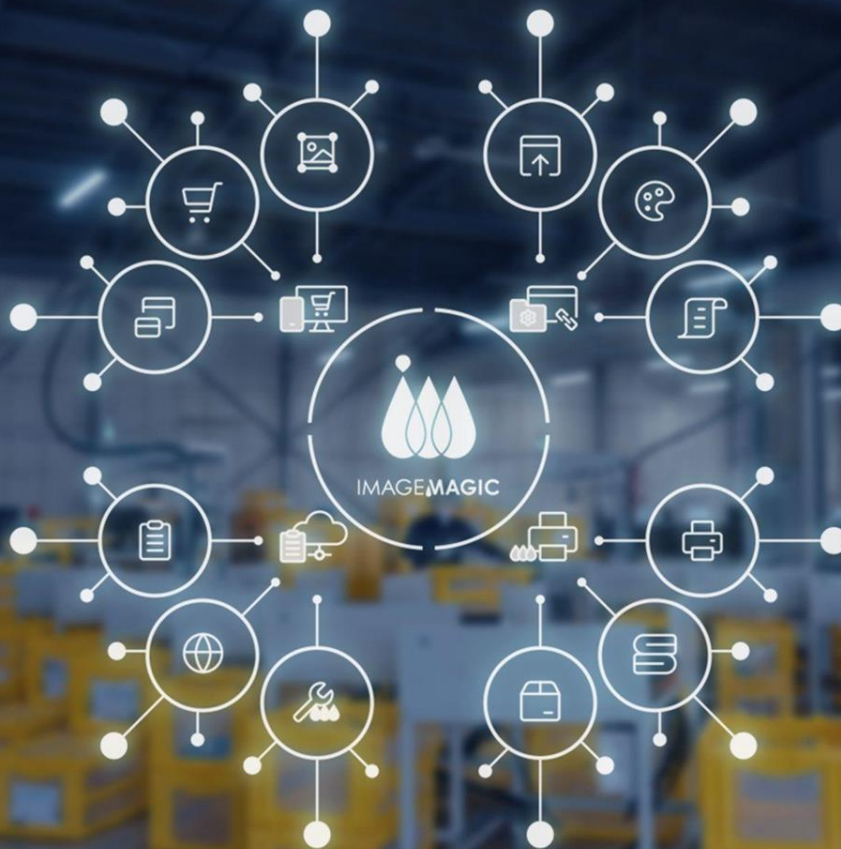
**所在地**

**本社 Tokyo**  
東京都文京区小石川1-3-11  
ライジングスクエア後楽園

**GPC工場 Gifu**  
岐阜県多治見市旭ヶ丘10-6-17

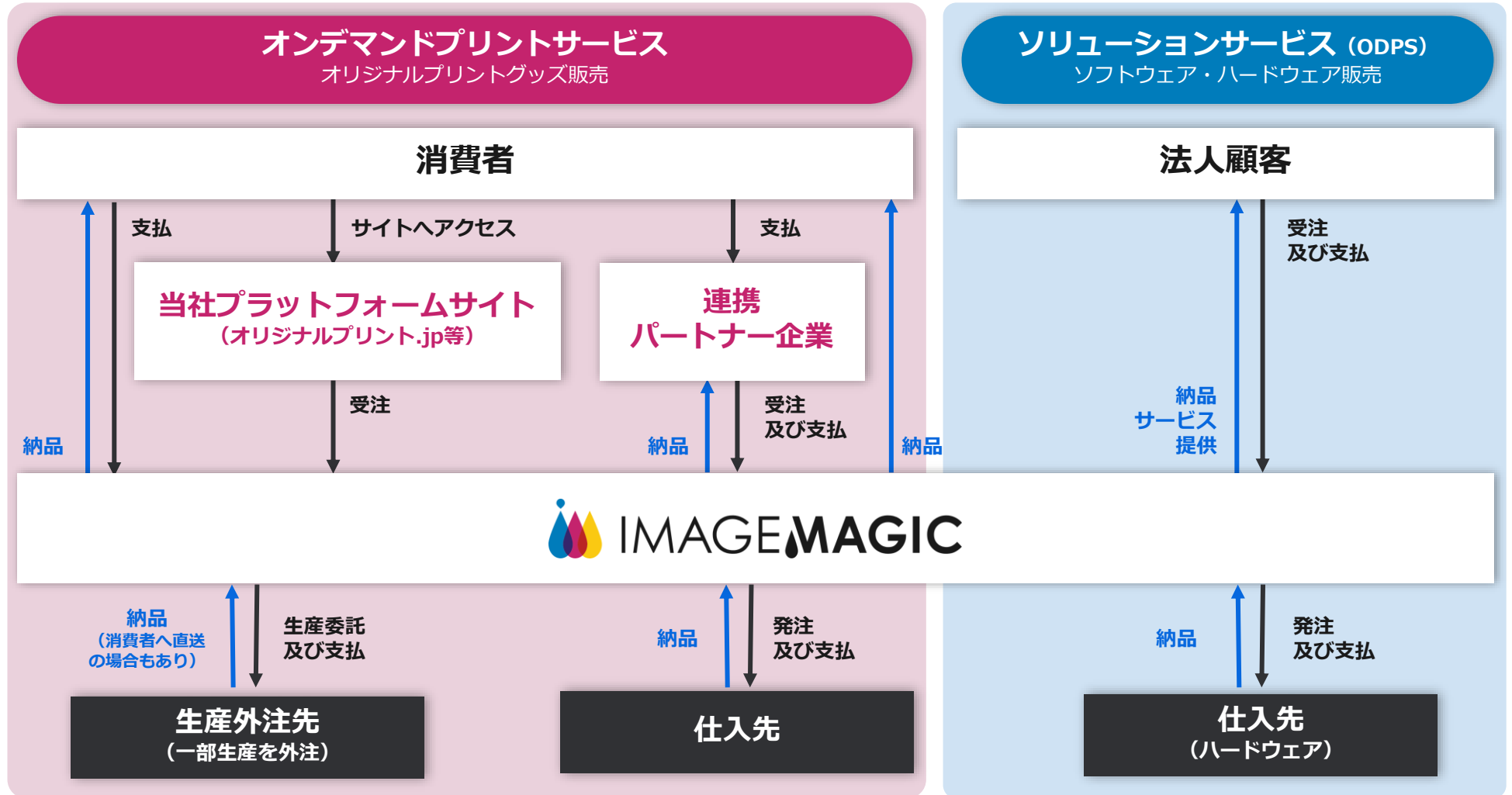
**川越工場 Saitama**  
埼玉県川越市今福1443-1 3F

**東京ショールーム Tokyo**  
東京都中央区日本橋3-15-8  
アミノ酸会館ビル1F





# 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



# オリジナルプリント.jp

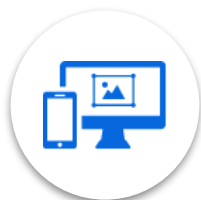


国内最大級かつ  
シミュレーター付オンデマンドECにより  
受注自動化のパイオニア

- ・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



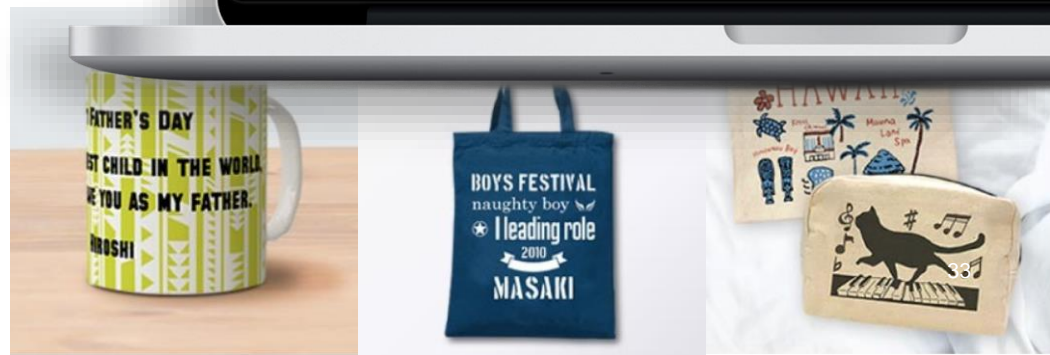
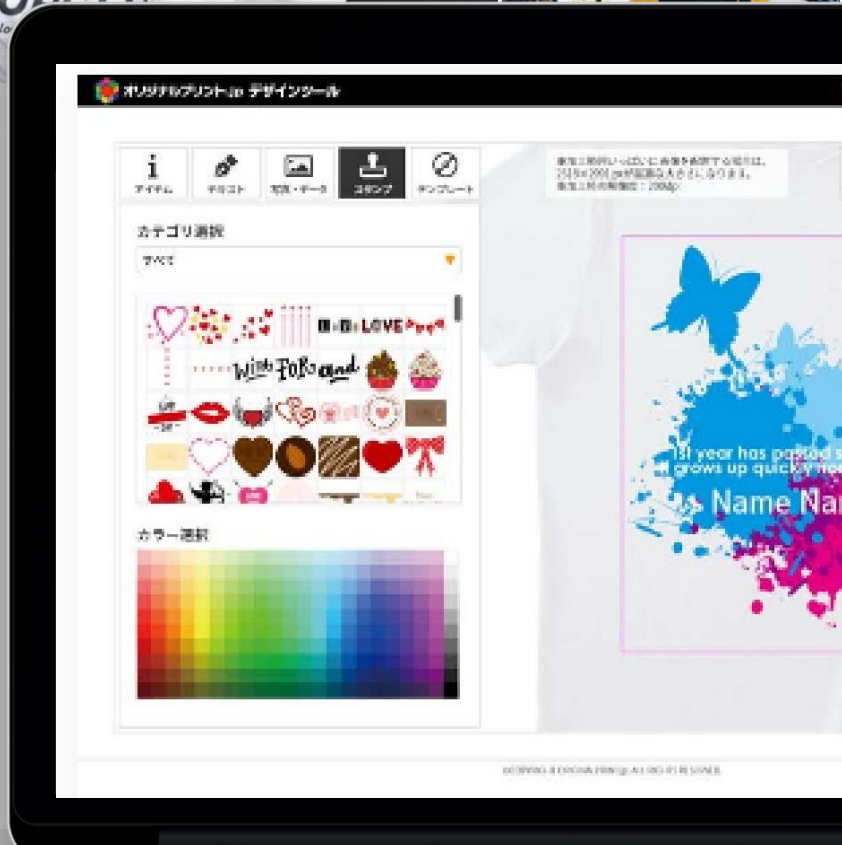
アイテムを  
選ぶ



デザインツール  
を使って  
カスタマイズ



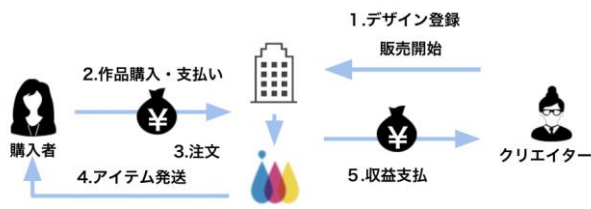
価格/納期等  
お客様が知りたい  
情報を事前に  
確認してから発注



# 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

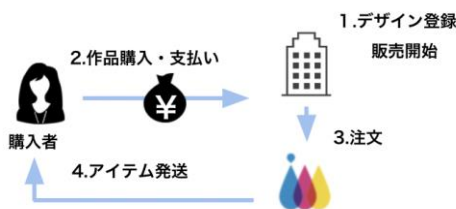
### 例：クリエイター



#### 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

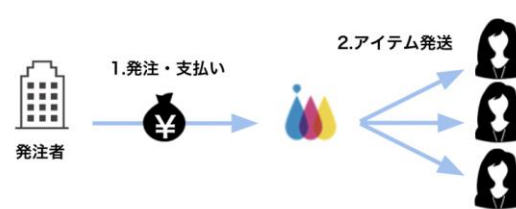
### 例：コンテンツホルダー



#### 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：バリエーション印刷※



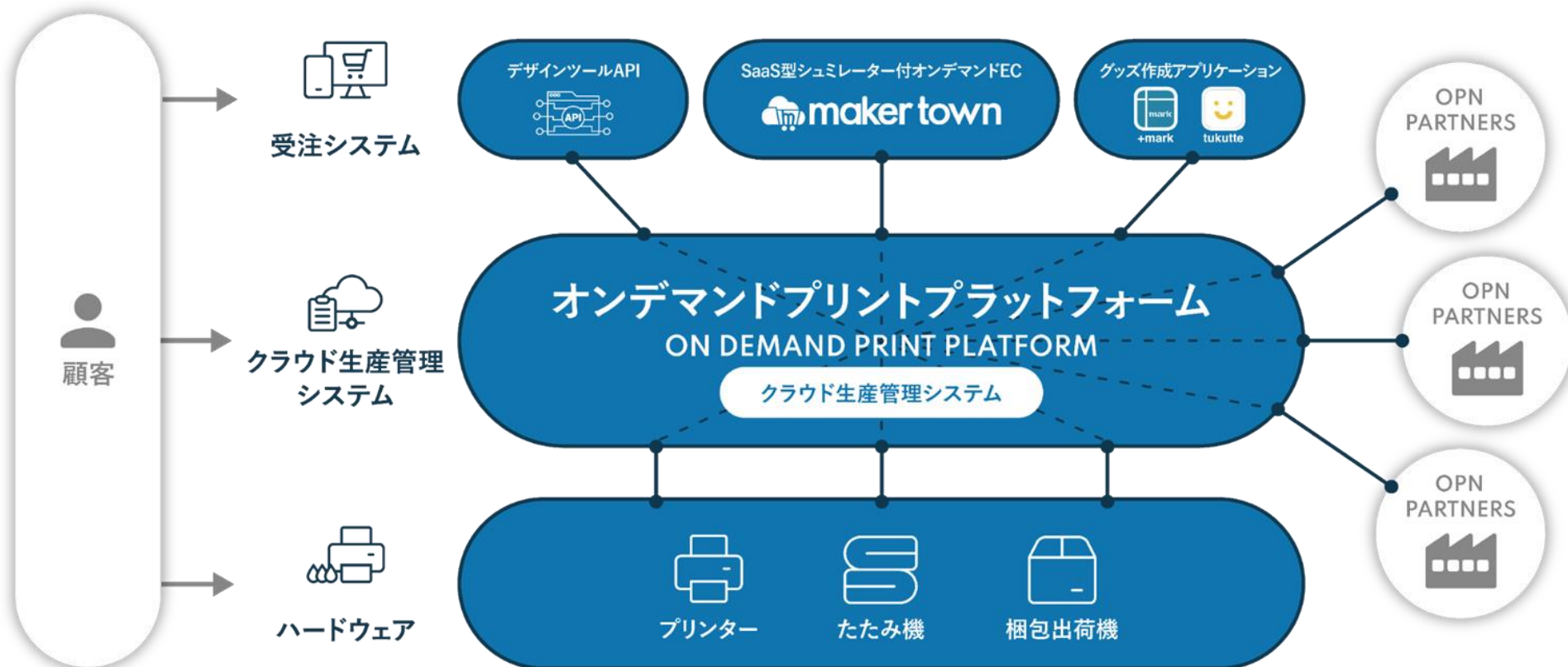
#### ビジネスフロー

- 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ーション印刷に対応

※バリエーション配送：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

# 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。