

2022年1月25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
(コード番号: 7793 東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理本部長 栗原 俊幸
(TEL 03-6825-7510)

2022年4月期の業績予想について

2022年4月期(2021年5月1日から2022年4月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2022年4月期 (予想)			2022年4月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年4月期 (実績)	
			対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率
売上高		5,333	100.0	23.2	2,709	100.0	4,330	100.0
営業利益		450	8.4	103.8	341	12.6	220	5.1
経常利益		429	8.0	94.1	339	12.5	221	5.1
当期(四半期)純利益		330	6.2	116.2	267	9.9	152	3.5
1株当たり当期 (四半期)純利益		193円86銭			192円12銭		109円31銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2021年4月期(実績)及び2022年4月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2022年4月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(170,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大71,300株)を考慮しておりません。
4. 2022年4月期の業績予想は、2021年12月22日の取締役会にて決議された修正予算になります。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2022年4月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、「個性と創造性溢れる豊かな社会作りに貢献します。」を経営理念として、システムを活用したモノづくりのDX会社として事業を展開しております。

当社はインターネットを利用して行うアパレルや雑貨を主とした商品へのオンデマンドプリントサービス、及びオンデマンドプリントの仕組み（ソフトウェアやハードウェア）をアパレルメーカー、印刷会社などの事業者へ提供するソリューション（オンデマンドプリントソリューションズ、以下「ODPS」という。）事業を行っております。これらの実現のために、小ロット受注に対応したソフトウェアと、システムで制御できるハードウェアの開発を進め、ワークフローのDX化を推進しております。

当社の属するオンデマンドプリント業界におきましては、EC市場の成長と消費者ニーズの多様化が続いており、その市場規模は拡大しております。また、事業者側では生産プロセスのDX化が加速しており、受注から生産、出荷までのトータルワークフローを省力化するハードウェア及び消耗品、受注システムや生産管理システム等のソフトウェアの需要が拡大しております。

このような環境下において、オンデマンドプリントサービスは自社サービス及び連携しているパートナー企業からの受注が引き続き好調に推移しております。また、ソリューションについても、ハードウェアとシステムの提供により法人顧客の受注を堅調に獲得しております。

2022年4月期の業績予想は、売上高5,333百万円（前期比23.2%増）、営業利益450百万円（前期比103.8%増）、経常利益429百万円（前期比94.1%増）、当期純利益330百万円（前期比116.2%増）となる見込みです。

2. 業績予想の前提条件

当社は「オンデマンドプリントソリューション事業」の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。なお、業績予想につきましては2021年5月から11月までの実績値に2021年12月以降の予想値を合算して算出しております。

(1) 売上高

当社の売上高は、オンデマンドプリントソリューション事業として、①消費者からECサイトを通じて受注し入稿したデザインデータに基づきプリント加工するモデル、パートナー企業から受注しプリント加工した上でパートナー企業へ納品するモデルのオンデマンドプリントサービス②事業者へハードウェア及び継続的に消耗品、保守サービスを提供するリカーリングモデル、並びにシステムを開発しSaaSモデルで提供するソリューションの2つで構成されております。

①オンデマンドプリントサービス

当社のオンデマンドプリントサービスの売上高の予想については、過去2年間の実績をもとに季節変動要因等を勘案し、リスティング広告※1、自然検索※2、ダイレクト等※3の流入経路別のトランザクション数※4に想定受注単価※5を乗じて算出しております。

また、法人顧客である連携パートナーからの売上高の予想については、顧客からヒアリングした事業計画や直近6ヶ月間の売上高から実現可能性の高い予想値を勘案して算出しております。

- ※1 リスティング広告：Google等の検索エンジンで、ユーザーが検索した「キーワード」に連動して自動的に表示される広告を経由した流入
- ※2 自然検索：検索エンジンの検索結果に表示されたもののうち、広告表示を除いた通常の検索結果からの流入
- ※3 ダイレクト等：上記のリスティング広告及び自然検索以外の流入
- ※4 トランザクション数：取引件数
- ※5 想定受注単価：直近3ヶ月間の平均顧客単価

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

②ソリューション

ハードウェア及び消耗品、システム提供を主体とするソリューションの売上高の予想については、現在の受注状況、顧客からヒアリングした購入計画や購入時期の情報をもとに、過去の実績及び需要周期、それぞれの確度から実現可能性の高い予想値を勘案し、商材別に積上方式で算出しております。

以上の結果、2022年4月期はオンデマンドプリントサービスの取引規模の拡大とソリューションの新規顧客獲得により、売上高は5,333百万円（前期比23.3%増）を見込んでおります。各サービス別の2021年4月期実績、2022年4月期第2四半期累計期間実績及び2022年4月期（予想）は、下表のとおりとなっております。

（単位：百万円）

サービス別/決算期	2022年4月期 （予想）	2022年4月期 第2四半期累計期間 （実績）	2021年4月期 （実績）
オンデマンドプリントサービス	4,763	2,410	4,117
ソリューション	569	299	213
売上高合計	5,333	2,709	4,330

（2）売上原価、売上総利益

オンデマンドプリントサービスの主な製造原価は、原材料費、外注加工費及び労務費であります。売上計画に基づき、原材料費は過去2年間の材料費率の平均値、外注加工費については直近の実績値に基づき算出しております。労務費については、既存の従業員並びに季節変動要因から予測した派遣社員の活用を勘案して算出しております。

ソリューションの主な売上原価は、ハードウェア及び消耗品等を商材別に、販売見込数に直近6ヶ月間の実績原価率を乗じることにより算出しております。また、システム提供に伴う売上原価は、システムの開発、保守及び運用活動にかかる従業員の労務費、開発、保守及び運用のための業務委託費並びにサーバー利用料等の直接経費及び地代家賃等の間接経費であります。これらの原価にその他原価も含めた積上方式で算出しております。

以上の結果、売上原価は3,480百万円（前期比18.2%増）、売上総利益は1,852百万円（前期比33.6%増）を見込んでおります。オンデマンドプリントサービスと比較して高利益率のソリューションが伸張したため、売上総利益の前期比は、売上原価の前期比を上回る増加となりました。また、2022年4月期第2四半期累計期間の実績は売上原価1,714百万円、売上総利益995百万円となっております。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費の主な内訳は、人件費、広告宣伝費、販売促進費、荷造運送費であります。

人件費につきましては、役員報酬並びに販売、開発及び管理活動にかかる従業員の給料及び手当、法定福利費、福利厚生費で構成されております。在籍人員並びに将来の人員計画等に基づき策定しており、当社の事業成長を支える優秀な人材を獲得すべく継続的な採用活動を実施しており、増加を見込んでおります。

広告宣伝費及び販売促進費については、積極的なマーケティング活動を行う予定であり、主にオンデマンドプリントサービスの売上獲得を目的としたリスティング広告、ソリューションで提供するハードウェア及びシステムの認知度向上を目的とした各種展示会への出展費用等の広告効果予測を勘案し算出しております。売上高の増加に伴い、広告宣伝費及び販売促進費も増加を見込んでおります。また、荷造運送費については、主にオリジナルグッズ販売出荷数に応じて発生する物流コストの直近6ヶ月間の比率を勘案し算出しております。販売出荷数の増加が見込まれることから荷造運送費も増加を見込んでおります。その他の経費については、過去の実績をもとに、具体的な増加、減少が見込まれる項目について勘定科目

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

別に個別に積上方式で算出しております。

なお、公募増資による資本金増加に伴い外形標準課税が生じるため、第2四半期累計期間実績に比べて第3四半期以降の営業利益の増加が限定的になることを見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は1,402百万円（前期比20.3%増）、営業利益は450百万円（前期比103.8%増）を見込んでおります。また、2022年4月期第2四半期累計期間の実績は販売費及び一般管理費654百万円、営業利益341百万円となっております。

（4）営業外損益、経常利益

営業外費用については、2022年4月期に発生が見込まれる支払利息に加え、上場審査に係る費用、目論見書印刷費用、公募売出に係る費用等の新規株式上場に伴う一時的な諸費用を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は429百万円（前期比94.1%増）を見込んでおります。また、2022年4月期第2四半期累計期間の経常利益は339百万円となっております。

（5）特別損益、当期純利益

特別利益及び特別損失は、大きな発生を見込んでおりません。

以上の結果、当期純利益は330百万円（前期比116.2%増）を見込んでおります。また、2022年4月期第2四半期累計期間の四半期純利益は、受取補填金の発生に伴い特別利益が前期に比べて増加し、267百万円となっております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。