

# 2020年度 決算説明会

2021年5月19日



# 本日のご説明内容

---

## I 2020年度 決算総括と2021年度 事業計画

## II 新中期経営計画「G-EST2025」

※当資料での年度表記は右記のように記載。例：2021年3月期 ⇒ 2020年度 or FY2020

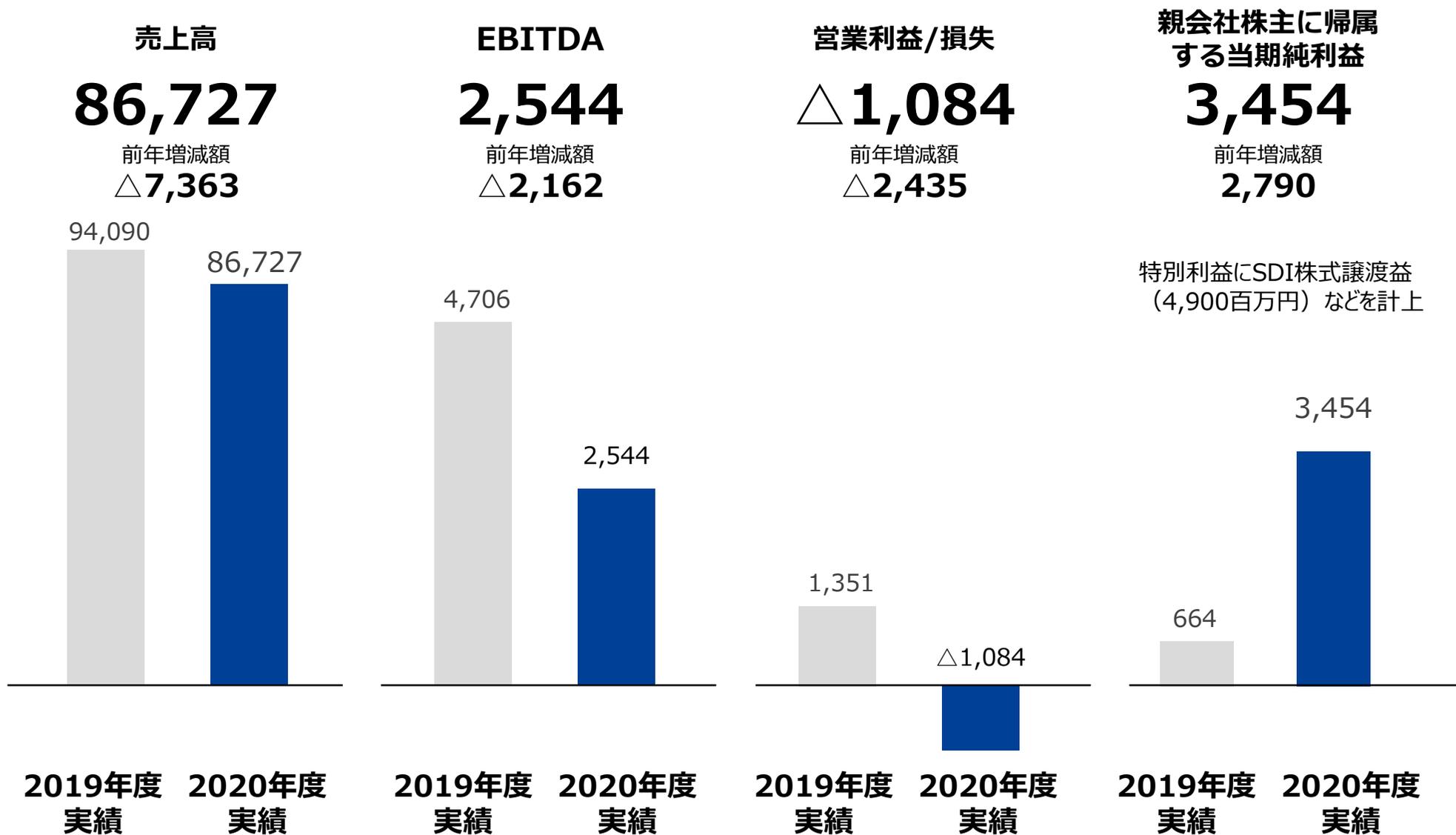
---

# I 2020年度 決算総括と2021年度 事業計画

# 連結決算ハイライト

(単位：百万円)

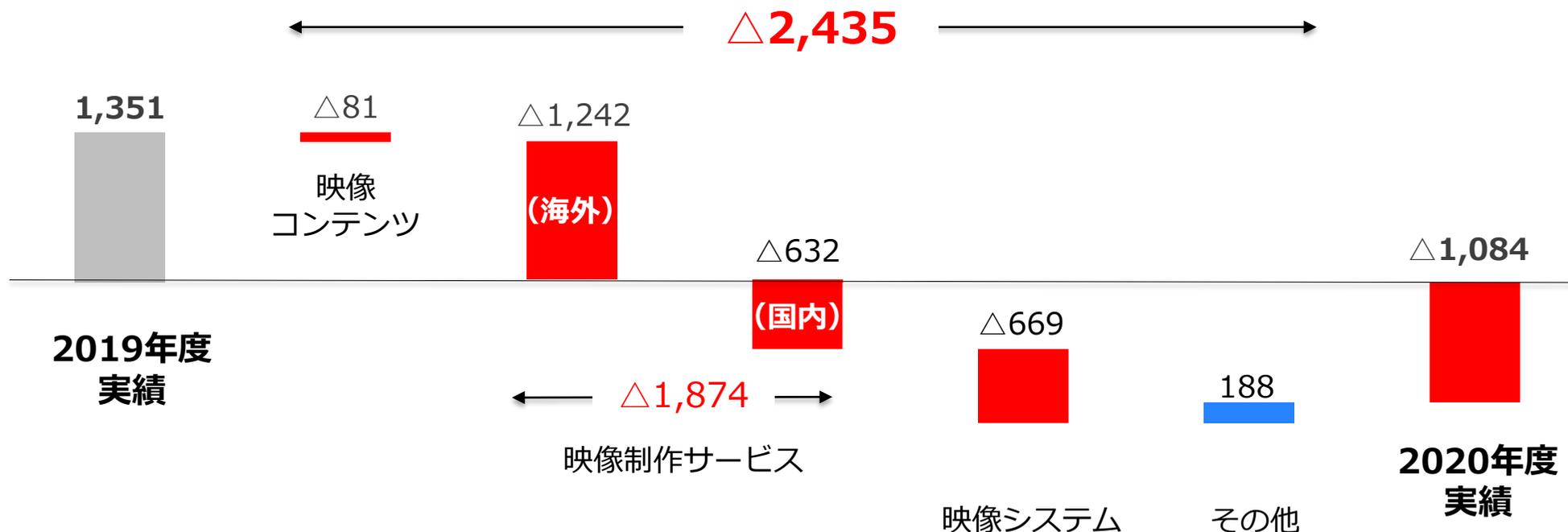
## 営業損失10億円、特別利益に株式譲渡益等を計上のため、34億円の当期純利益



# 2020年度 営業利益前年比較

## コロナ影響によって映像制作サービスが大幅減益

(単位：百万円)

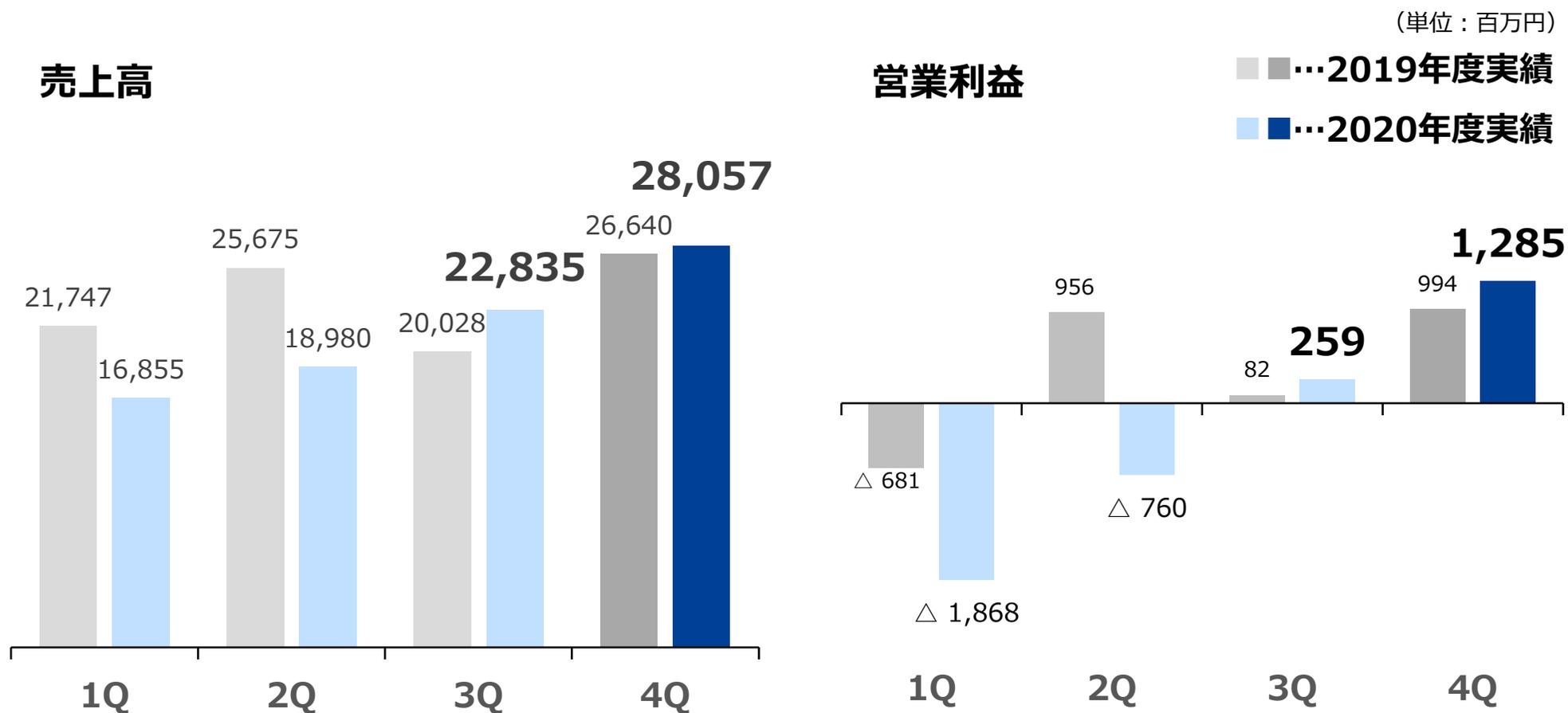


### 主な減益要因

- 映像制作サービス：
  - ✓ 海外事業（SDI）は、コロナ影響のため大幅減収減益
  - ✓ 国内はコロナ影響による映画編集・配信の受注減やイベント中止などで減収減益
- 映像システム：2019年度大型案件納品に伴う反動による減収減益

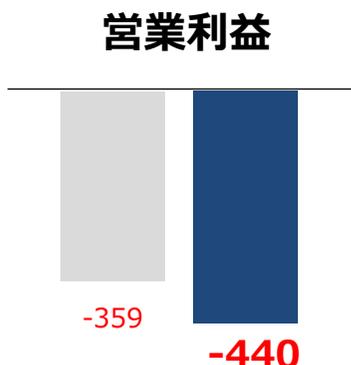
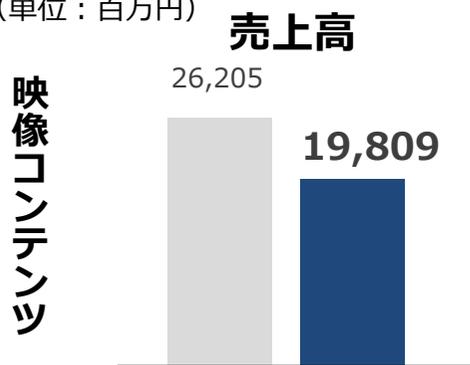
# 四半期別 売上高、営業利益推移

- 1Qと2Qはコロナ影響を受け前年から大幅悪化
- 3Qからは売上、営業利益ともに前年より改善、黒字化

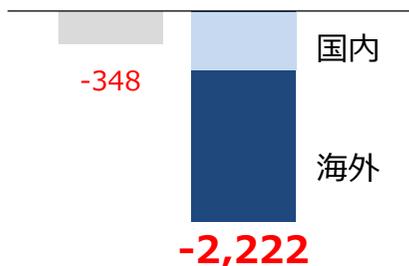
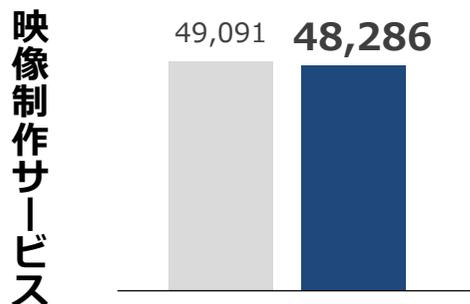


# セグメント別 2020年度概況

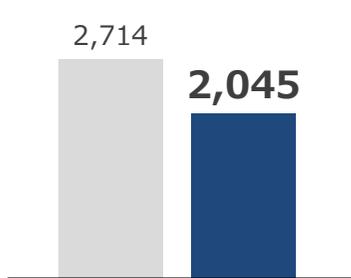
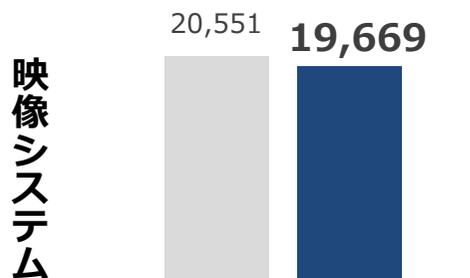
(単位：百万円)



- 上期は劇場映画作品の公開延期やTVCM制作の中止や延期などにより苦戦
- 下期は延期の映画が公開、ドラマ撮影活動再開やオンライン音楽ライブ配信、TVCM制作の受注など増加により収益改善



- 国内は上期苦戦したが、下期はアニメポスプロや配信事業者向けサービスの受注増加、オンライン音楽ライブ配信向け、ゲーム3DCG制作は堅調
- SDIはコロナ影響による新作案件停止などにより厳しい状況が継続。Pixelogicは動画配信事業者向けのE2Eサービスが好調。



- CMオンライン送稿の販売が好調
- 放送局向けシステムは各放送局の投資抑制などにより一部案件減少
- ハイスピードカメラは国内や欧米での販売苦戦が続くが、アジアは回復基調
- 台湾・中国向けLSI販売は堅調

…2019年度実績

…2020年度実績

# 2021年度 通期業績予想

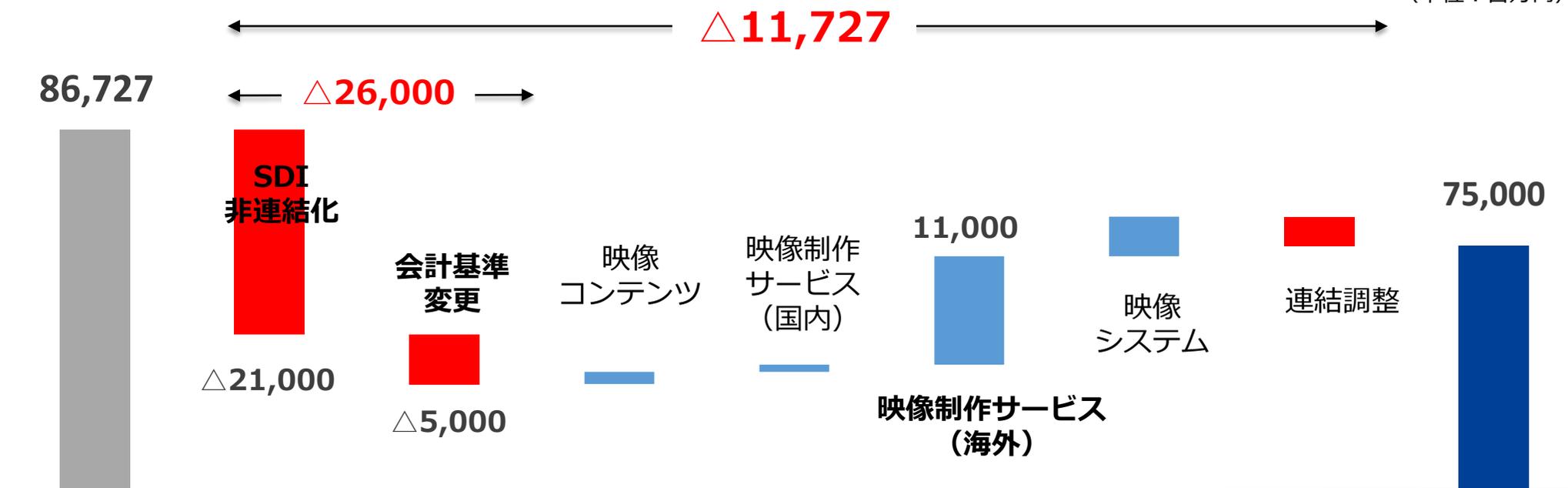
SDI非連結化などにより減収あるも、損益は大幅な改善を見込む

(単位：百万円)	2019年度	2020年度	2021年度		
	実績	実績	通期予想	前年 増減額	前年 増減率
売上高	94,090	86,727	75,000	△11,727	△13.5%
営業利益又は損失 (営業利益率)	1,351 (1.0%)	△1,084 (-)	1,500 (2.0%)	2,584 -	-
経常利益又は損失	416	△1,343	1,300	2,643	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	664	3,454	800	△2,654	△76.8%
1株当たり当期純利益 (円)	15.05	77.89	18.02	△59.87	-
EBITDA (参考)	4,706	2,544	5,228	2,684	

# 2021年度 売上高予想の増減要因

SDI非連結化など減収あるも、E2Eサービス拡大などで全セグメント増収

(単位：百万円)



\* 映像制作サービス（海外） = Pixelogic + PPCの2社合計

2020年度  
実績

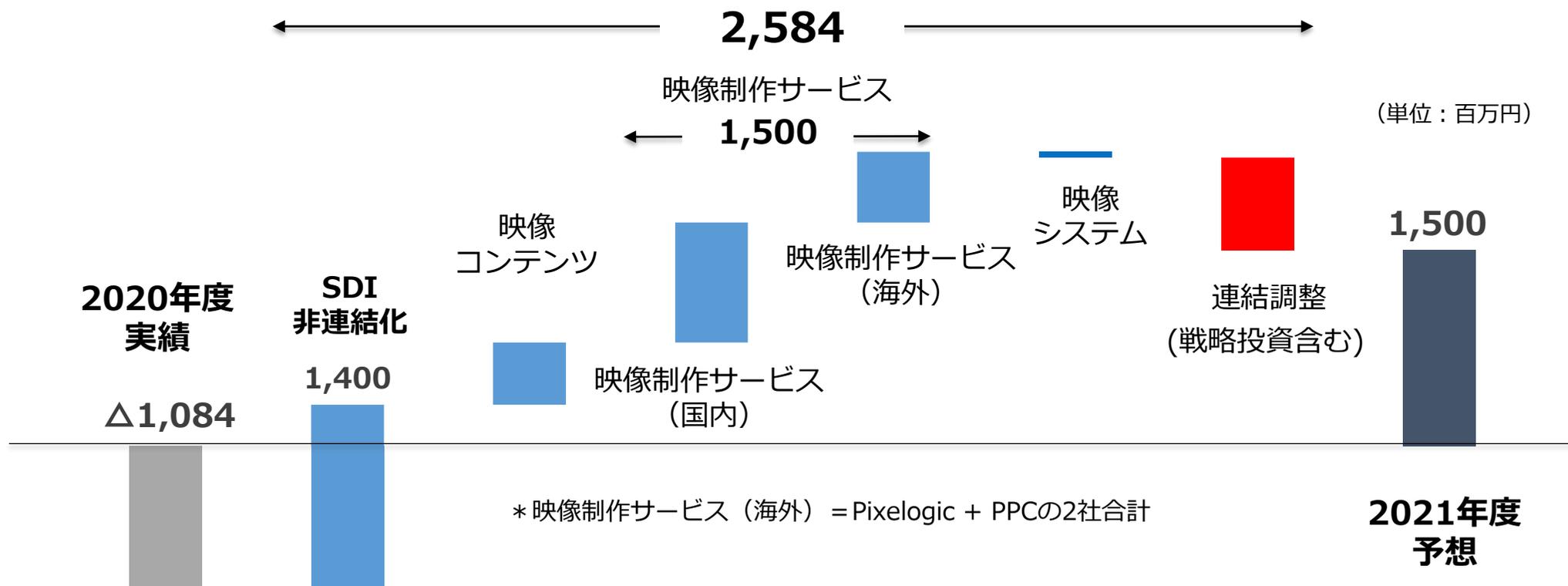
2021年度  
予想

主な増減要因

- ✓ SDI非連結化により210億円、会計基準変更により50億円減収
- ✓ E2Eサービス拡大により映像制作サービス（海外）は110億円増収
- ✓ 映像コンテンツ、映像制作サービス、映像システム、全セグメントで増収

# 2021年度 営業利益予想の増減要因

## SDIの非連結化による利益改善と映像制作サービスの大幅増益



### 主な増減要因

- ✓ 映像制作サービス(国内)は構造改革効果による増益
- ✓ 映像制作サービス(海外)はE2Eサービス拡大による増益
- ✓ 映像コンテンツは増収と、コストコントロール効果により増益

合計15億円

# 2021年度の方針と重点施策

## 高収益体質のビジネスへ転換するための基盤づくり

### 映像 コンテンツ

- ✓ 映像制作（TVCM、映画、動画配信事業者）へ注力と営業体制強化
- ✓ グループが保有するIPの活用と展開（主婦の友インフォス原作のアニメ化）
- ✓ 原価管理の徹底、デジタル化推進による生産性向上

### 映像制作 サービス

- ✓ Pixelogic：E2Eサービス拡充（重点顧客との取引拡充）
- ✓ IEMS：日本語ローカライズ、デジタルシネマサービスの拡大
- ✓ ゲーム事業領域でのソリューションサービス強化
- ✓ 構造改革効果による固定費削減、リモート制作による生産性向上

### 映像 システム

- ✓ 放送局向け映像システムは、新しい販路開拓や新規ソリューションによって販売を拡大
- ✓ 自動車衝突実験市場に対するソリューションビジネス展開
- ✓ クラウドでの映像制作ワークフローサービス（サブスクモデル）立ち上げと拡販

---

## Ⅱ 新中期経営計画「G-EST 2025」 (ジー エスト2025)

**G-EST = 4つの基本戦略から**

**G : 3つのG** Growth、Global、Group

**E : E2E、Live Entertainment** (グローバルE2E事業、ライブエンタテインメント事業)

**S : System** (映像システム事業)

**T : Transformation** (変革事業)

## グループの経営課題と成長機会を踏まえ 中期経営戦略「総合力2021」を策定

5つの基本戦略によりグループの構造改革を加速し、バランスのとれた事業ポートフォリオを構築

### 基本戦略

1. 新たなグローバル戦略の構築
2. 既存事業の収益力向上
3. 新たなビジネスモデルへの転換
4. 新規事業の創出と展開
5. 人材育成と働き方改革の推進

成長と収益性を伴った  
事業ポートフォリオ

# 「総合力2021」の進捗状況

この2年間で一定の進捗あり

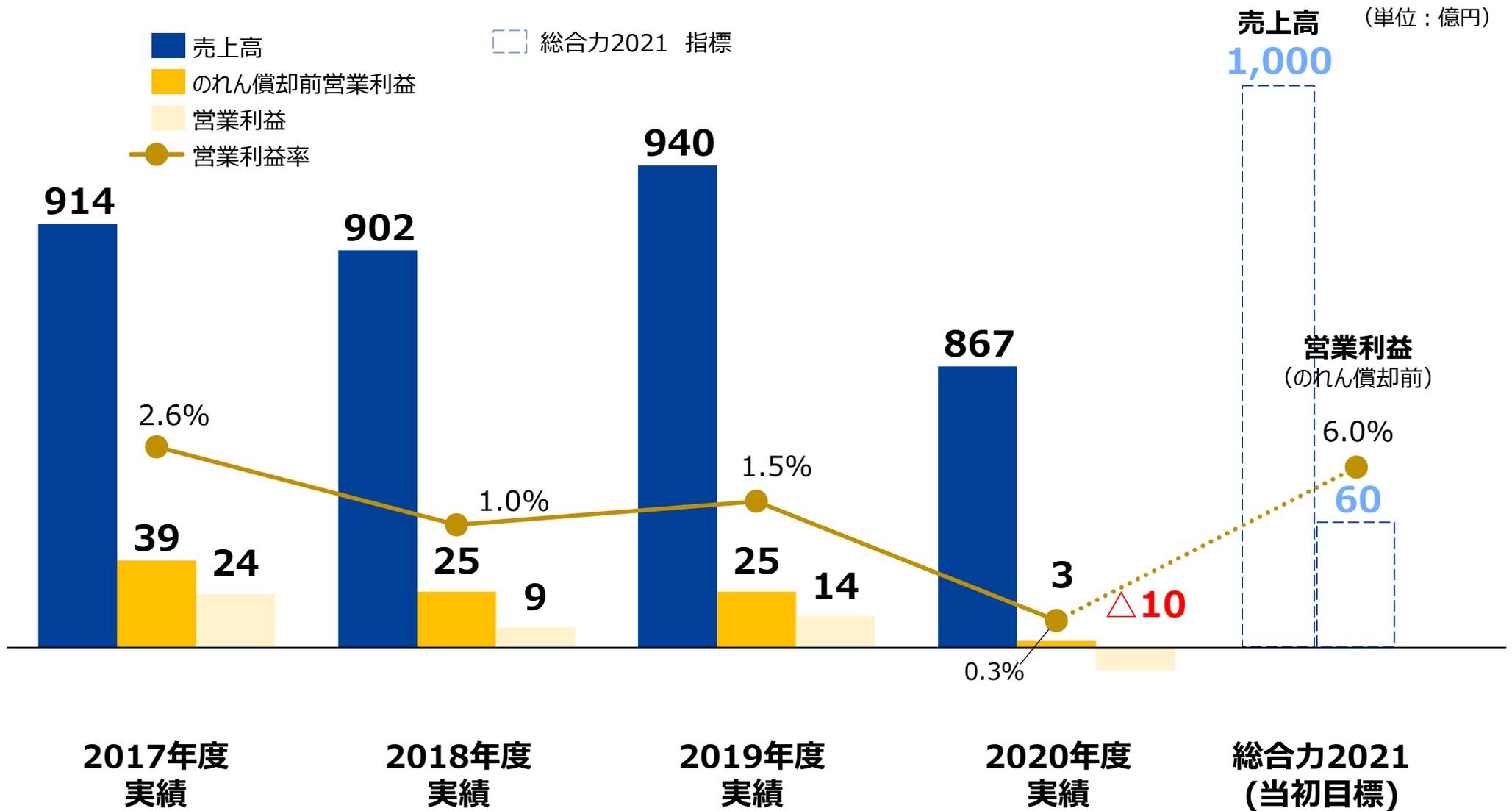
## 「総合力2021」の評価

1. 新たなグローバル戦略の構築	<ul style="list-style-type: none"><li>Pixelologic連結子会社化、SDI売却、IEMS設立*により、新たなグローバルビジネス体制の構築が完了、事業拡大フェーズへ</li></ul>
2. 既存事業の収益力向上	<ul style="list-style-type: none"><li>ROBOT、OLMのコスト管理・改善を進行中</li><li>映像制作サービス事業の構造改革を2021年4月に実行</li></ul>
3. 新たなビジネスモデルへの転換	<ul style="list-style-type: none"><li>IPビジネス（主婦の友インフォス）、デジタルマーケティング、クラウドサービス等、新ビジネスモデル確立への動きをスタート</li></ul>
4. 新規事業の創出と展開	<ul style="list-style-type: none"><li>IMAGICA EEX（ライブエンタテインメント）設立、フォトニックスラティス（光学計測）買収等、新たな事業を展開</li></ul>
5. 人材育成と働き方改革の推進	<ul style="list-style-type: none"><li>経営幹部、グローバル人材育成開始</li><li>働き方改革・ダイバーシティは今後推進を加速</li></ul>

※IEMS = (株)IMAGICAエンタテインメントメディアサービス

# 経営指標の推移 (2017~2021年度)

- 2020年度はコロナの影響を大きく受け営業利益は赤字
- 中期経営戦略2021年度の数字達成は困難な見通し



# 課題認識

映像業界の急激な市場変化に加え、コロナ禍で浮き彫りになった課題は以下の6つと認識

- 1. グローバル市場での収益拡大は、スタートラインに立ったところ**
  - 新たなグローバルビジネス体制は構築できたが、収益面での成果は2021年度以降
- 2. 国内の成長市場に対し取り組むも、事業規模がまだ小さい**
  - ライブエンタテインメント等の新規市場に参入したが、事業拡大はこれから
- 3. 利益が映像システム事業に依存**
  - 急激な社会変化の中においてリスクヘッジできない事業構造、第2、3の柱が必要
- 4. 既存事業の収益力向上は引き続き大きな課題**
  - 市場環境が急速に変化している中、事業構造の变革と成長市場への進出が急務
- 5. デジタル技術による業務改善やデータの活用が不足・未整備**
- 6. 人材の確保・育成に対する更なる取り組みが必要**

課題解決のため新たな中期経営計画を策定

# 新中期経営計画「G-EST2025」の目指す姿

逆境にも強いバランスの取れた高収益体質のグループ



グローバルE2E事業はグループを支える第2の柱に

ライブエンタテインメント事業を成長軌道に

高収益の映像システム事業を更に大きく盤石に

変革事業\*は安定して利益を創出できる体質に

\*変革事業：制作サービス（映像の撮影・編集等、人材ソリューション）、アニメ制作、映画・ドラマ制作、CM・動画制作

# 新中期経営計画「G-EST2025」基本戦略

逆境にも強いバランスの取れた高収益体質のグループ

## <基本戦略>

1.  
グローバルに事業  
領域を拡大

2.  
新たなライブ  
エンタテインメント  
ビジネスの確立

3.  
映像システム事業  
領域において新た  
な価値を創造

4.  
事業変革の完遂

## <戦略的施策>

DXによる経営改革

技術開発力強化

人材の確保・活性化

## <社会課題の解決・持続的成長の実現>

SDGsの取組み

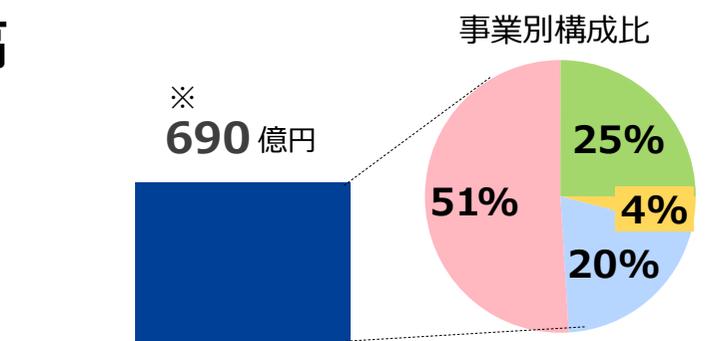
# 新中期経営計画「G-EST2025」の目指す数値

## バランスのとれた事業構造を目指す

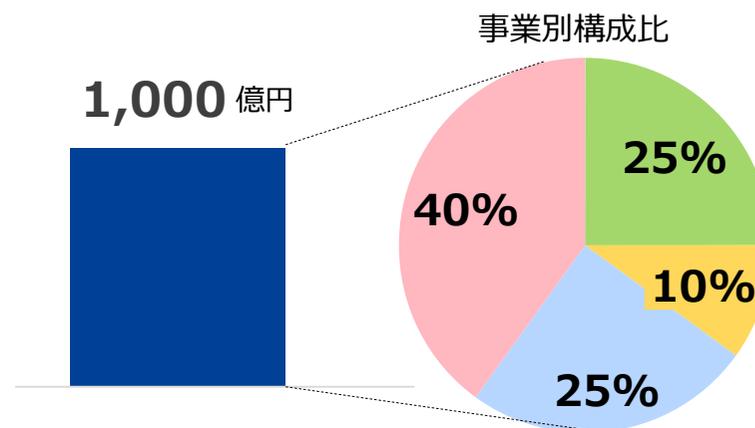
■ グローバルE2E ■ ライブエンタテインメント ■ 映像システム ■ 変革

2020年度実績

売上高

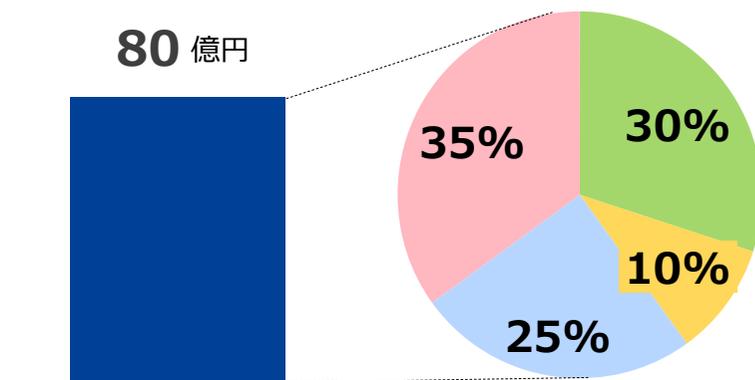
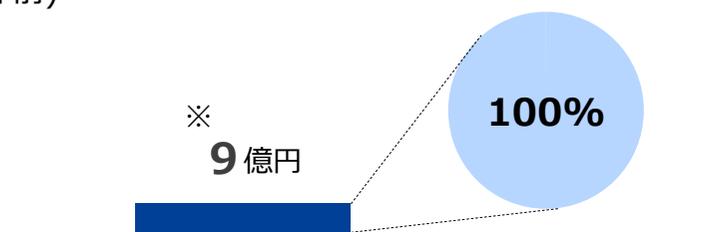


2025年度



営業利益

(のれん償却前)



※…2020年度売上高と営業利益は、比較目的の為、海外M&A及び映像システムにおける会計基準変更の影響を調整

# 新中期経営計画「G-EST2025」基本戦略

逆境にも強いバランスの取れた高収益体質のグループ

## <基本戦略>

1.  
グローバルに事業  
領域を拡大

2.  
新たなライブ  
エンタテインメント  
ビジネスの確立

3.  
映像システム事業  
領域において新た  
な価値を創造

4.  
事業変革の完遂

## <戦略的施策>

DXによる経営改革

技術開発力強化

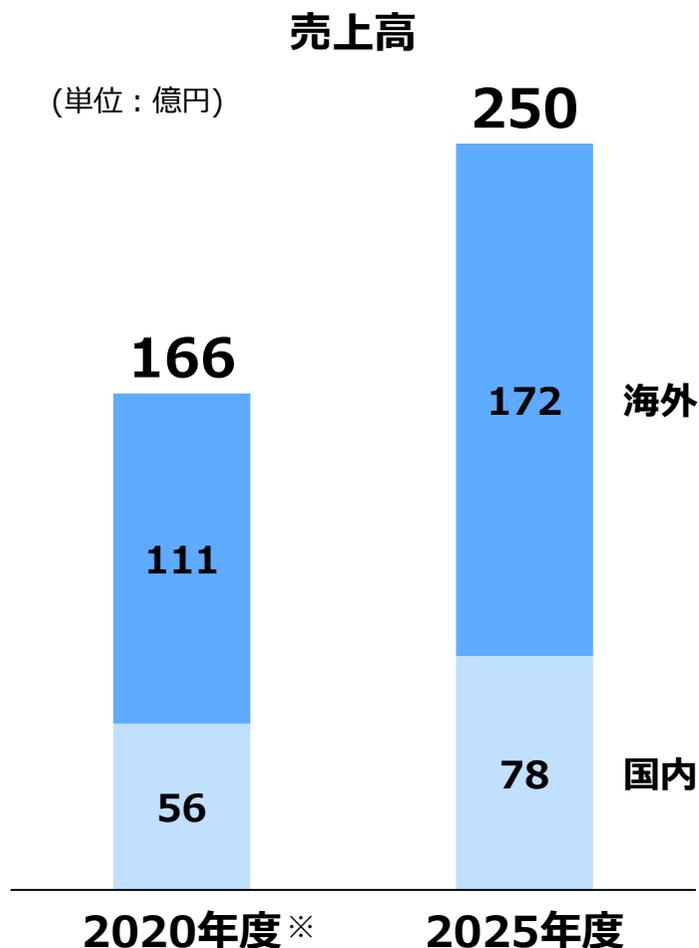
人材の確保・活性化

## <社会課題の解決・持続的成長の実現>

SDGsの取組み

# グローバルE2E事業の目指す姿

PixelologicとIMAGICAエンタテインメントメディアサービスの一体経営により、  
グローバルに事業領域を拡大



## グローバルE2Eサービス体制の推進

- 動画配信事業者向けE2Eサービス受注の拡大
- アジア市場への事業展開を強化
- 国内外の顧客基盤を共有化
- システム共通化による生産性向上

※ 2020年度実績はPixelologicの通期売上を反映。

# グローバルクライアントのニーズ

世界同時配信のために、複雑な作業をセキュアな環境で短時間で実施することが求められている

## E2Eサービス (短納期で納品)



### ローカライズ (字幕/吹替)

- **25言語分の翻訳**  
(英語→ フランス語、スペイン語、日本語等)
- **字幕**  
翻訳された原稿を編集して映像へ
- **吹替**  
スタジオで声優が録音した音声データを映像へ



### ディストリビューション (ファイル作成・配信)

- 形式別にファイルを作成
- **言語別** **25種類**
  - **字幕/吹替別** **2種類**
  - **メディア別** **数種類**  
(テレビ、PC、スマホ)
  - **映像フォーマット別** **数種類**  
(SD、HD、4K等)
  - **音声フォーマット別** **数種類**  
(2ch、5.1chなど)

25 × 2 × 数種類 × 数種類 × 数種類

**= 数百種類**

(例)  
SF超大作映画  
25言語で配信決定

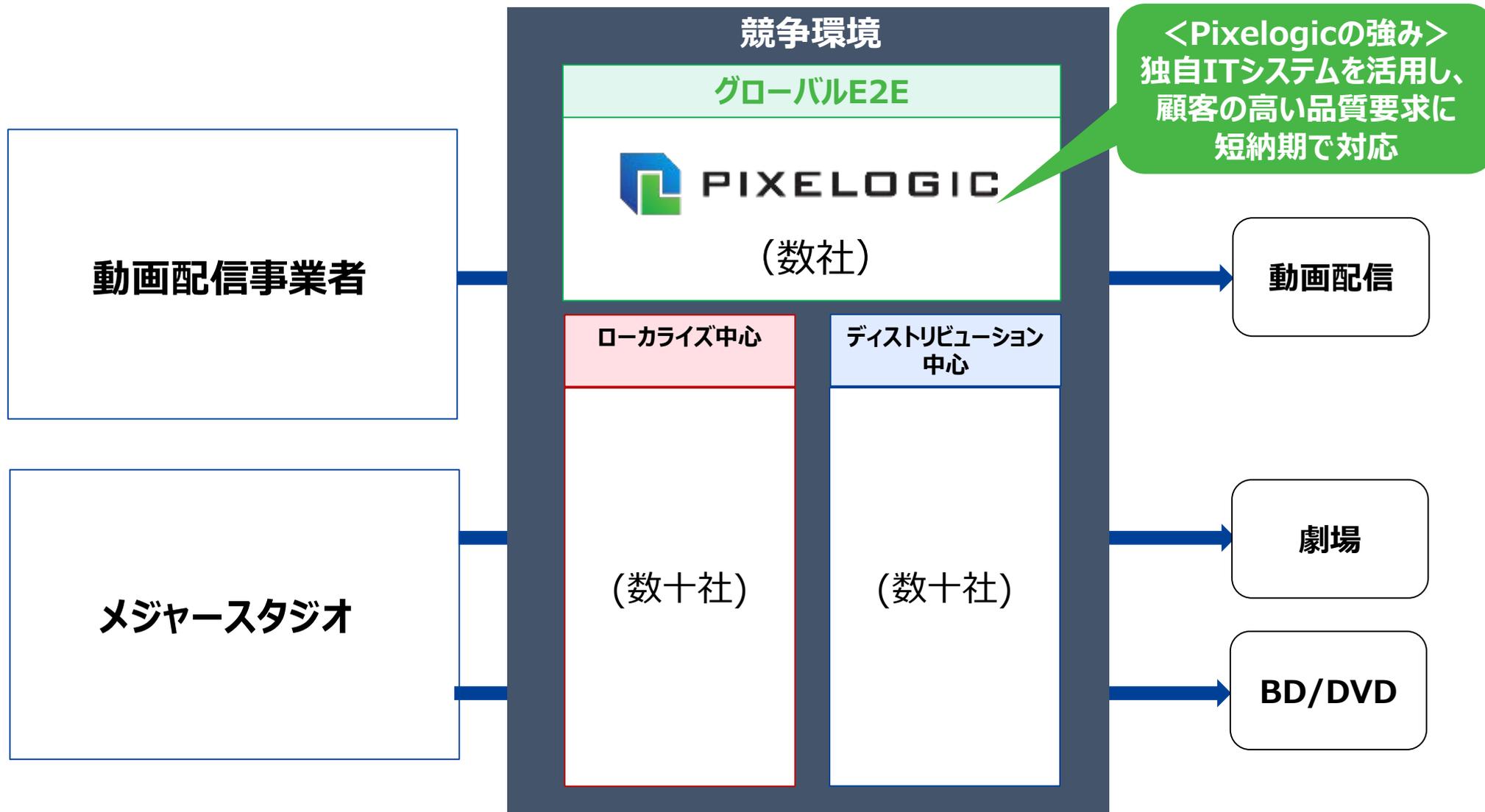


25言語で  
世界同時配信



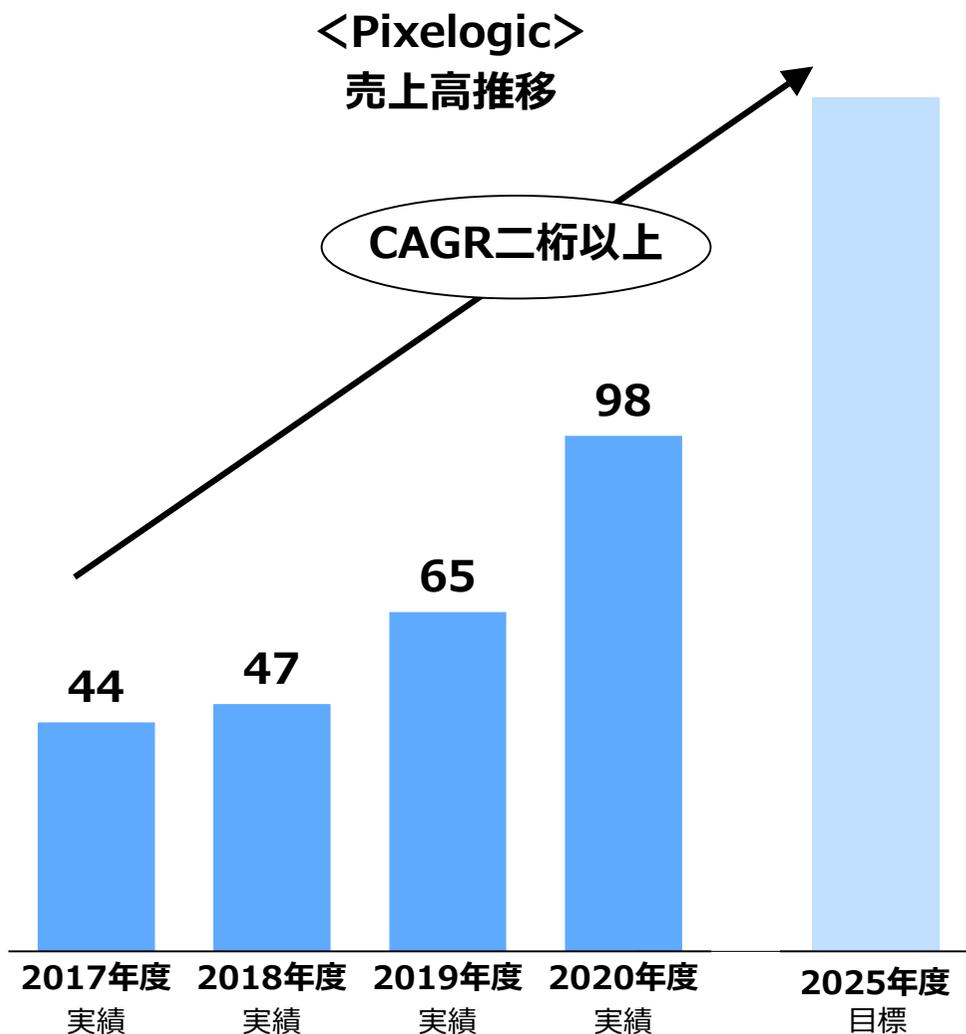
# Pixelogicを取り巻く競争環境の認識

Pixelogicはローカライズとディストリビューションを一気通貫でサービス提供できる  
世界でも希少なE2Eサービスプロバイダー



# Pixelogicの競争優位性

以下の競争優位性により高い成長率（CAGR二桁以上）と高収益を実現



高い成長率

## E2Eだから可能な セキュア・高品質なサービス提供

自社ITシステム“pHelix（フェリックス）”による  
セキュアで高品質な一気通貫のサービス  
短納期/多言語/多種ファイルへの要求への対応

顧客からの強い信頼

高収益

## 高い生産性と低コスト

独自開発のITシステムによる作業の自動化  
（エジプト拠点でのITシステム開発）  
最小限の自社スタジオ設備  
翻訳者やダビングスタジオとのネットワーク  
（南アフリカでの英語ファイル作成など）

高い粗利益率

# 目指すグローバルE2Eサービス体制

PixelogicとIMAGICAエンタテインメントメディアサービスを一体経営し、生産性を高めるとともに、サービス提供範囲を拡げ、事業を拡大する

一体経営によるグローバルE2Eサービス体制

IMAGICA  
ENTERTAINMENT MEDIA

PIXELOGIC

顧客基盤の共有化



シェア拡大

アジア市場への進出



事業規模拡大

システムの共通化



生産性向上

# 新中期経営計画「G-EST2025」基本戦略

逆境にも強いバランスの取れた高収益体質のグループ

## <基本戦略>

1.  
グローバルに事業  
領域を拡大

2.  
新たなライブ  
エンタテインメント  
ビジネスの確立

3.  
映像システム事業  
領域において新た  
な価値を創造

4.  
事業変革の完遂

## <戦略的施策>

DXによる経営改革

技術開発力強化

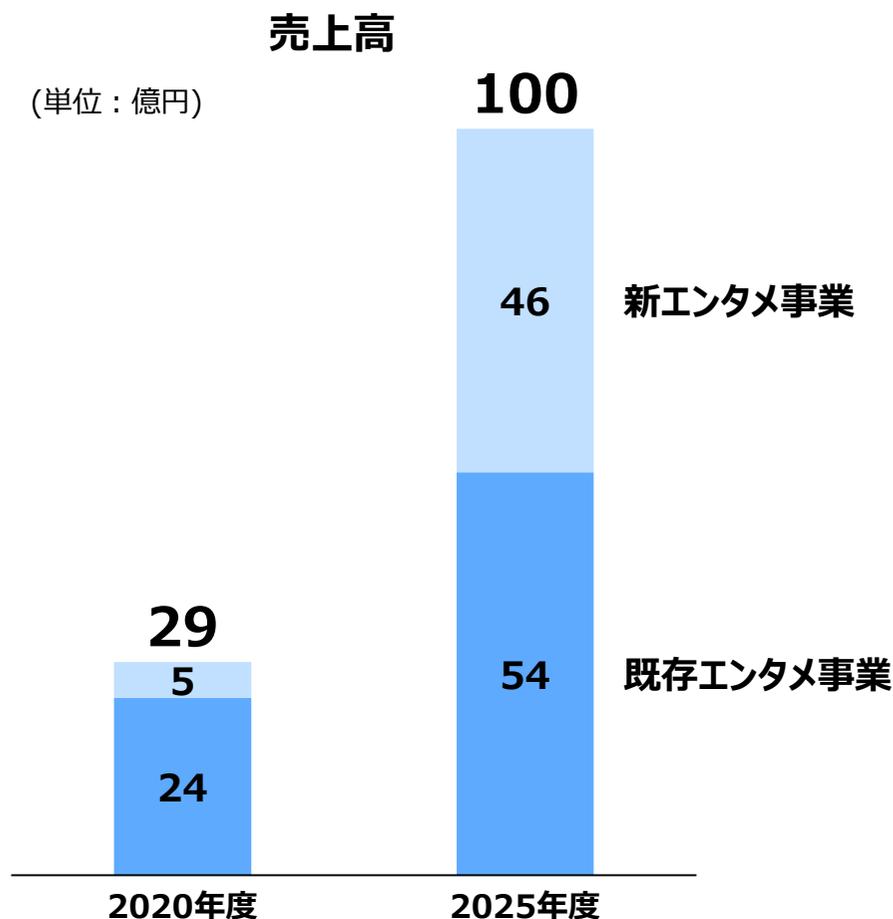
人材の確保・活性化

## <社会課題の解決・持続的成長の実現>

SDGsの取組み

# ライブエンタテインメント事業の目指す姿

グループ各社が連携して新たなビジネスモデルを確立、事業拡大を目指す



## 新たなビジネスモデルの確立

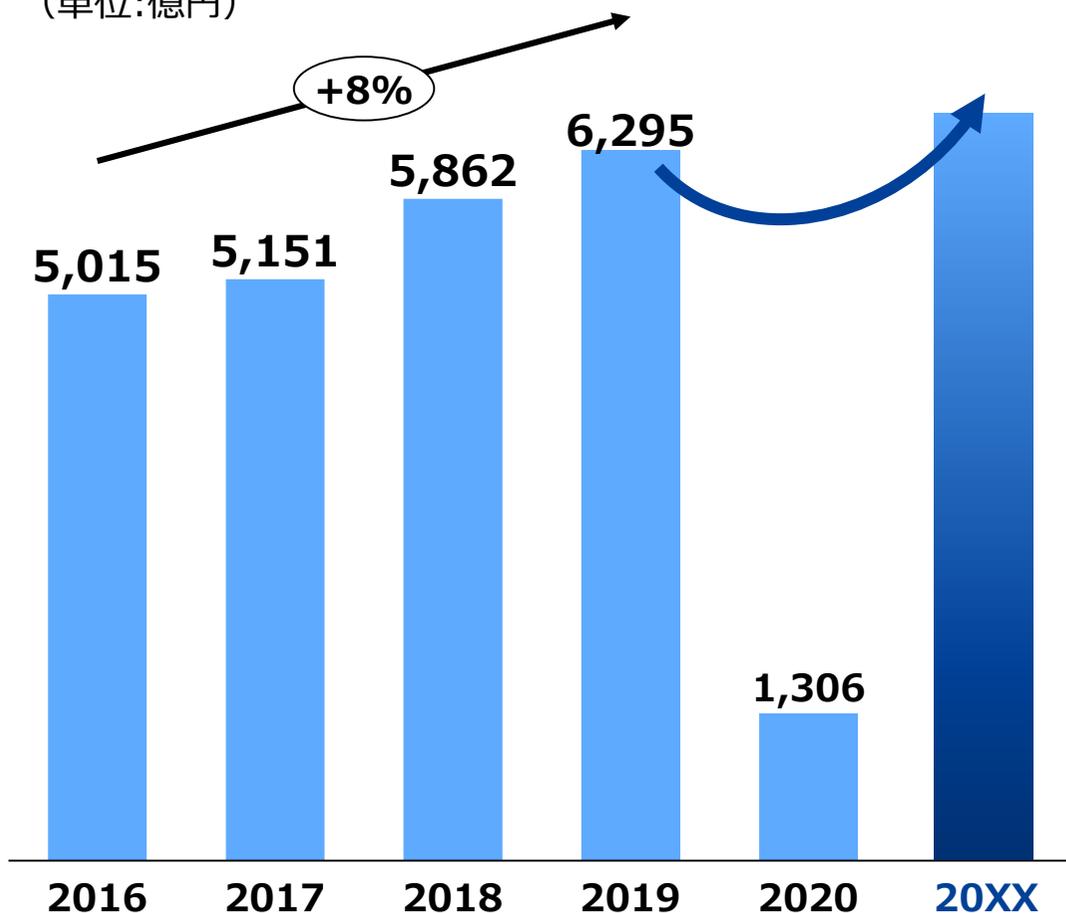
- オンラインライブ配信を企画製作するデジタルイベントプロデュース領域への進出
- 配信事業者や芸能事務所との協業でレベニューシェア型の事業を確立
- スポーツの新しい観戦体験や映像の活用ソリューションを提供するスポーツテック事業立ち上げ

# 大きく変化するライブエンタテインメント市場

コロナ禍で一時的に規模が縮小したが、オンラインライブ市場が新たに出現、急成長

国内のライブエンタテインメント市場規模

(単位:億円)

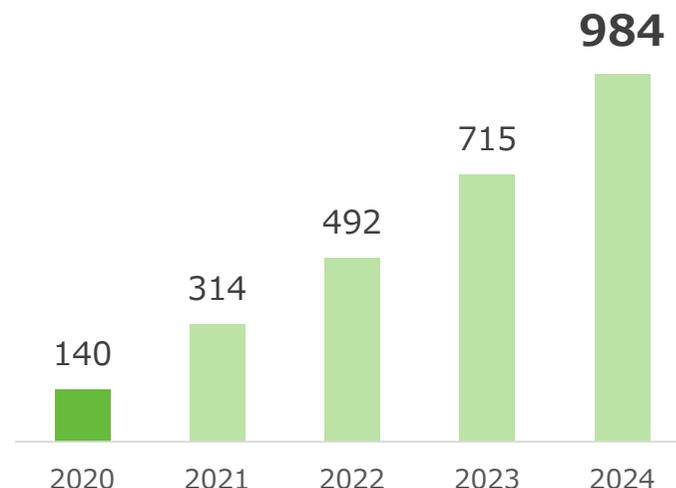


\*びあ総研の調査を基に作成

コロナ禍で出現したオンラインライブ市場

**2024年には984億円見込\***

デジタルライブエンタテインメント市場規模予測2020年—2024年



\*CyberZ/OEN/デジタルインファクトの調査による

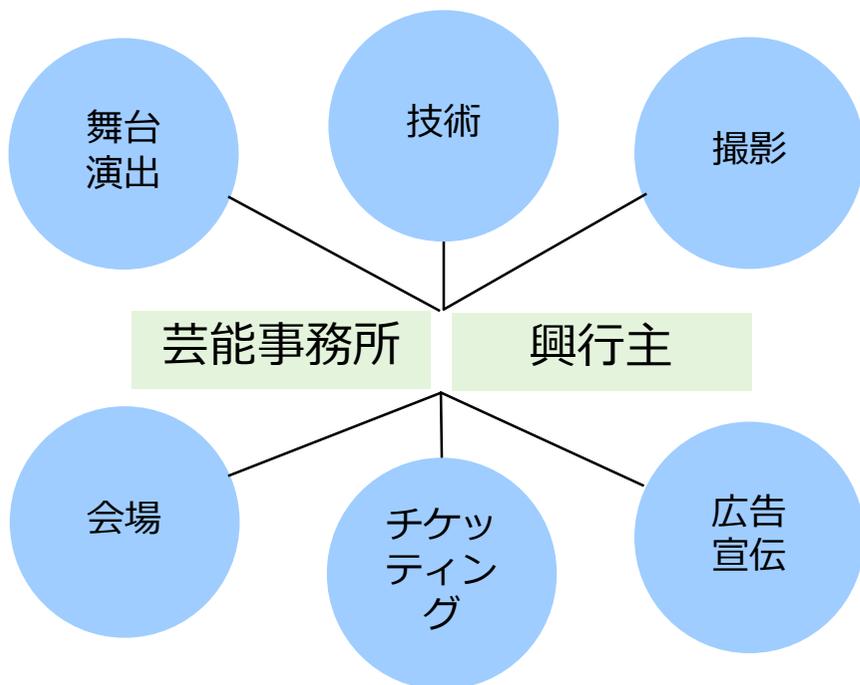
Copyright © CyberAgent, Inc. All Rights Reserved.

# オンラインライブ出現による新しいビジネスチャンス

ライブ市場に「デジタルイベントプロデューサー」として参入が可能に

## 従来のライブ

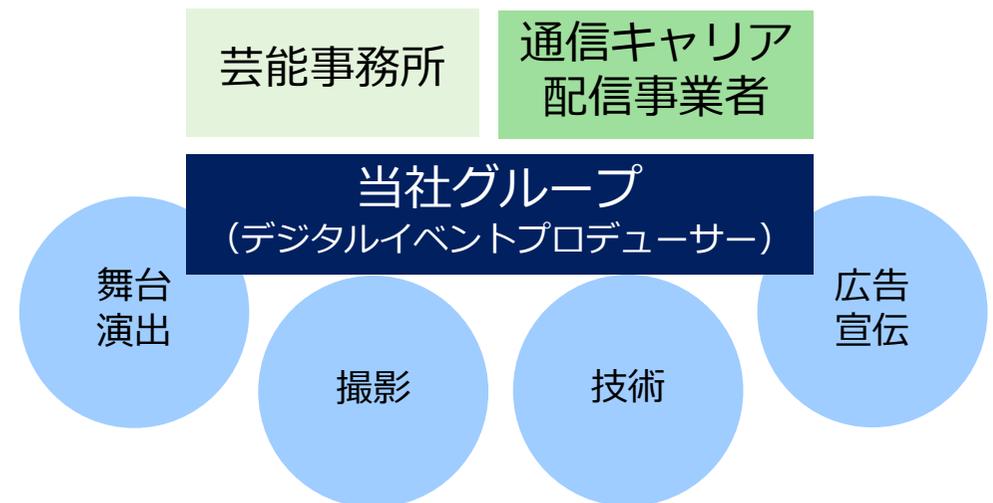
演出、撮影等のプレイヤー・商流が固定化  
(= 参入余地小)



## ハイブリッドライブ

(リアルとオンライン併用)

通信キャリアや配信事業者との協業によるオンラインライブイベントをプロデュース  
レベニューシェア型へのビジネスモデル変換  
(= 参入余地大)

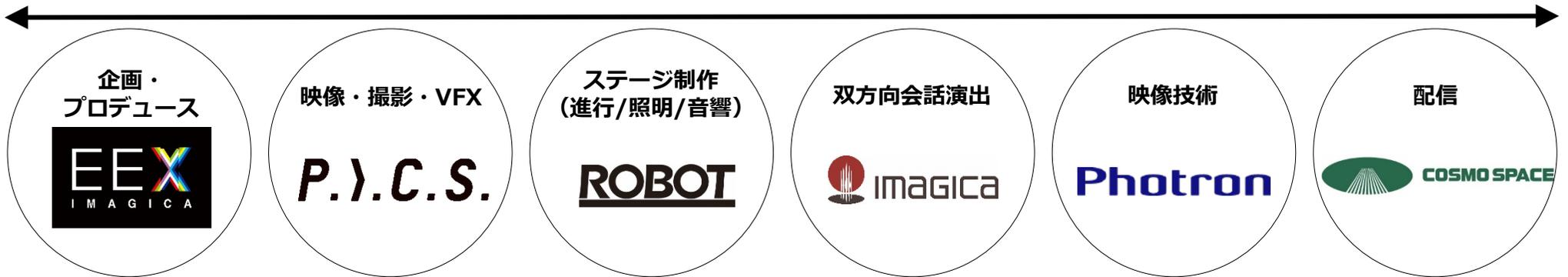


オンラインライブ特有の最新技術を活用した企画・演出を、  
グループ横断で提供し、事業を拡大

# デジタルイベントプロデュースの成功事例

## NEXT VISION JAPAN 2021 XR LIVE

“双方向コミュニケーション”と“XR演出”を駆使したオンラインライブ  
グループ各社がそれぞれの強みを発揮してオンラインライブをプロデュース



# 新たなビジネスモデルの確立

ライブ市場に「デジタルイベントプロデューサー」として参入

高精細  
ライブビューイング



ハイブリッドライブ  
(リアルとオンライン併用)



映像体験型  
テーマパーク



様々なパートナーとの協業によって各種イベントをプロデュース  
レベニューシェア型のビジネスモデルを確立

舞台  
演出

芸能事務所

通信キャリア  
配信事業者

広告  
宣伝

当社グループ  
(デジタルイベントプロデューサー)

撮影

技術

最新技術を活用した企画・演出をグループ横断で提供し、事業を拡大

# 新中期経営計画「G-EST2025」基本戦略

逆境にも強いバランスの取れた高収益体質のグループ

## <基本戦略>

1.  
グローバルに事業  
領域を拡大

2.  
新たなライブ  
エンタテインメント  
ビジネスの確立

3.  
映像システム事業  
領域において新た  
な価値を創造

4.  
事業変革の完遂

## <戦略的施策>

DXによる経営改革

技術開発力強化

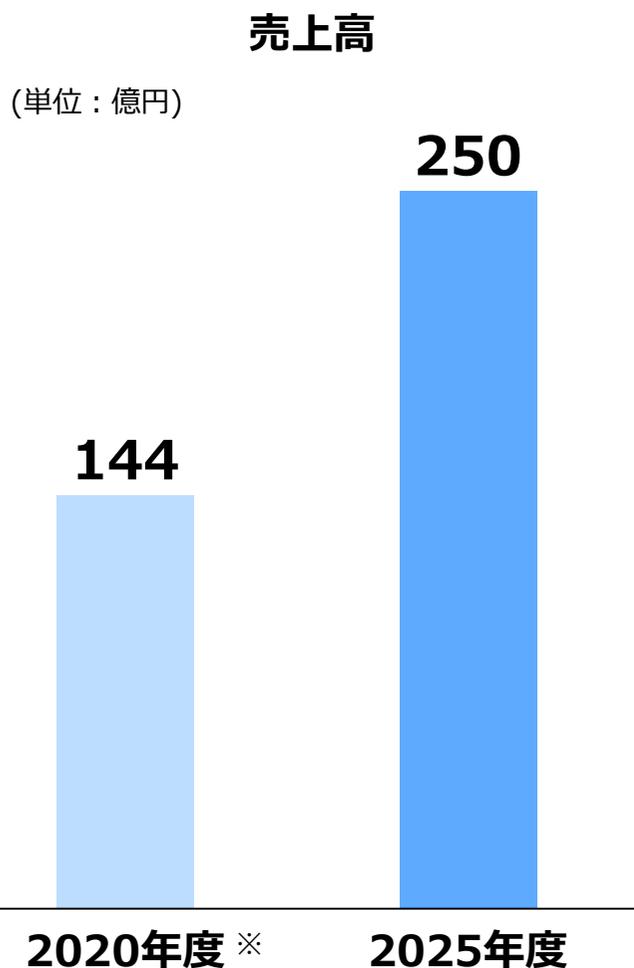
人材の確保・活性化

## <社会課題の解決・持続的成長の実現>

SDGsの取組み

# 映像システム事業：「モノ売りからコト売り」へ

サブスクリプションやSaaS、ソリューション提案による「コト売り」ビジネスに転換



※ 2020年度：会計基準変更による調整を加えた数値

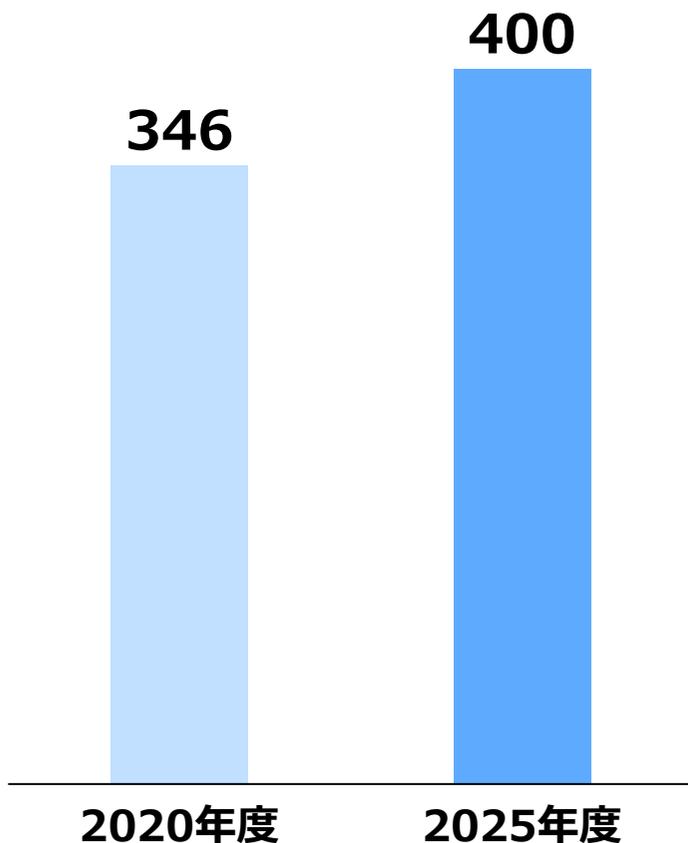
ビジネスモデルの変革	<b>映像システム</b>	映像システム（ハード）提供を継続拡大 + • クラウドでの映像制作ワークフローサービス（サブスクやSaaS型） • 映像ネットワーク監視ビジネス
	<b>高速度カメラ</b>	自動車衝突安全試験向けなどソリューションビジネスの拡大 
<b>事業領域拡大</b>	<b>光学計測</b>	• 偏光検査装置の海外展開（例：スマホの液晶フィルム検査装置など） • 高速通信市場に偏光素子提供

# 変革事業：収益改善と安定した利益創出

成長著しい業界での事業拡大により、営業利益率5%以上を目指す

## 売上高

(単位：億円)



### 映像コンテンツ

- 配信事業者との関係強化により国内外の制作案件獲得

＜実績例＞

ROBOT企画・制作 Netflixオリジナルシリーズ

『今際の国のアリス』

2020年12月10日全世界独占

- IPの獲得と創出をさらに推進

製作委員会への積極的な関与による**著作権の獲得**

グループ会社原作のアニメ化等により、**IP創作**

### 映像制作サービス

- ゲーム業界へのE2Eサービス展開による事業と収益の拡大

- ①3DCG制作の受託
- ②ゲームクリエイター派遣
- ③ゲームデバック（品質検証）の受託

- ポスプロ事業のDXによる生産性向上

# 新中期経営計画「G-EST2025」基本戦略

逆境にも強いバランスの取れた高収益体質のグループ

## <基本戦略>

1. グローバルに事業領域を拡大
2. 新たなライブエンタテインメントビジネスの確立
3. 映像システム事業領域において新たな価値を創造
4. 事業変革の完遂

## <戦略的施策>

DXによる経営改革

技術開発力強化

人材の確保・活性化

## <社会課題の解決・持続的成長の実現>

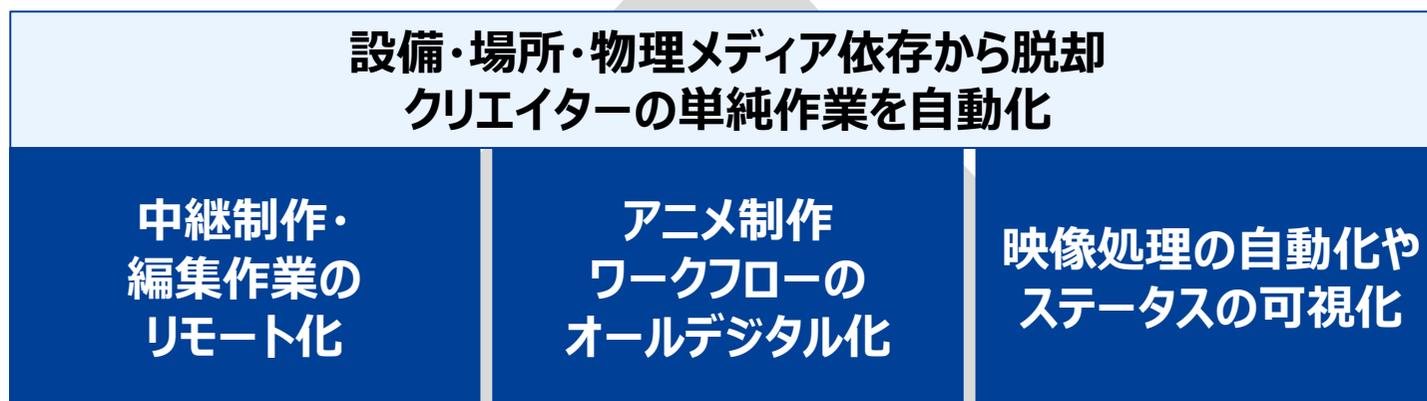
SDGsの取組み

# DXによる経営改革

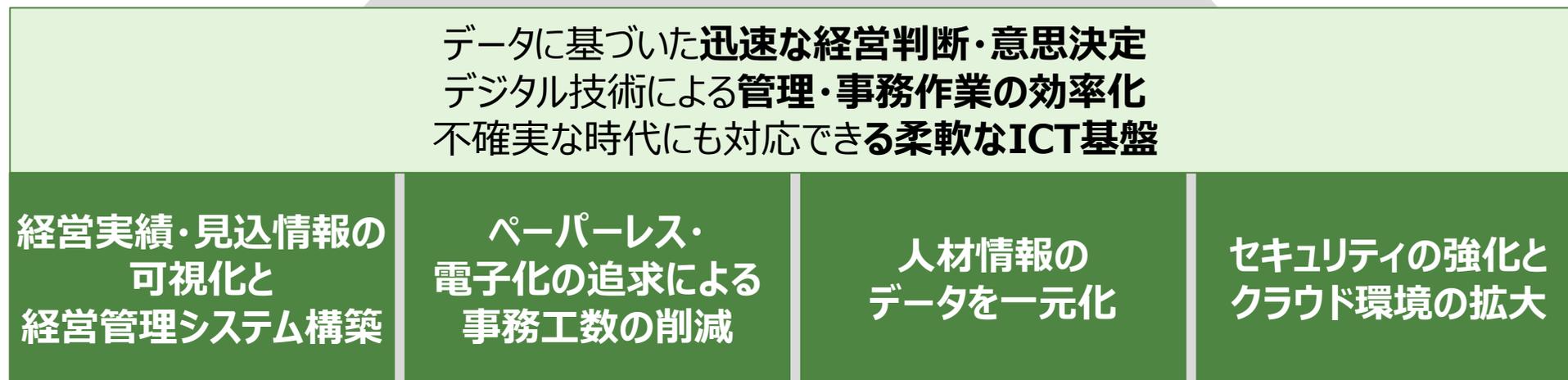
事業・経営基盤（管理）両面のDXを推進し、グループ全体で新しい価値を創造

## デジタル技術による新しい価値の創造

事業の進化



経営基盤の強化



# 技術開発力強化

技術開発をグループ全体の成長エンジンにする

技術開発力の強みを統合/連携



グループR&D組織を設立

## 海外グループ会社と連携

Pixelogicと共同で  
グローバル映像ネットワークを構築

## クリエイティブとテクノロジーの融合

ライブ配信・収録・リアルタイム合成などの  
ソリューションを提供

## 研究機関・製造業向け製品開発

研究・開発・品質管理向けにイメージング製品や  
解析・設計・図面管理ソリューションを提供

## 映像制作ビジネスを技術で変革

映像制作・配信に関わる機器や  
クラウドサービスなどを幅広く提案

# 人材の確保・活性化

## 事業の成長を支える人材の確保・育成を強化

### クリエイティブ & テクノロジー人材の確保

- 新規事業をリードする人材の確保と**採用活動の一本化**
- クリエイターの働きやすい雇用形態の整備
- テクノロジー人材の**キャリア育成制度の導入**

### タレントマネジメントによる人材の活用

- 次世代経営者やグローバル人材などの**情報一元化と戦略的活用**

### 働き甲斐のある人事制度の構築

- グループ人材がチャレンジできる、**ジョブローテーション制度**を導入
- 複数の得意分野を持った**マルチタレントな人材**を育成し、総合力を推進

### ダイバーシティの推進

- **女性リーダー**の活躍を促進
- **外国人の登用推進**と、受け入れ可能な職場への変革
- **ベテラン人材**の活用

# SDGsの取り組み

## グループのSDGsの取組みとして、経営理念やビジネスモデルから3つのテーマを設定

1

“映像”を活用した  
社会貢献への取組み



“映像”を活用して、様々な分野での社会課題の解決を目指します。

例) 地方自治体と共同で「クリエイター塾」のプロデュース (ロボット)

2

環境と人に優しい  
映像制作プロセスの実現



“映像”制作の現場やオフィスでのエコ活動と、新しい働き方の支援サービスを推進します。

例) アニメ制作工程でフルデジタル化を推進

3

人材育成と  
ダイバーシティの推進



“映像”を支える人材など多様な人材が活躍できる環境構築と、人材育成を推進します。

例) 障がい者が活躍できる環境整備  
次世代育成プログラム実施 (グループ全体)

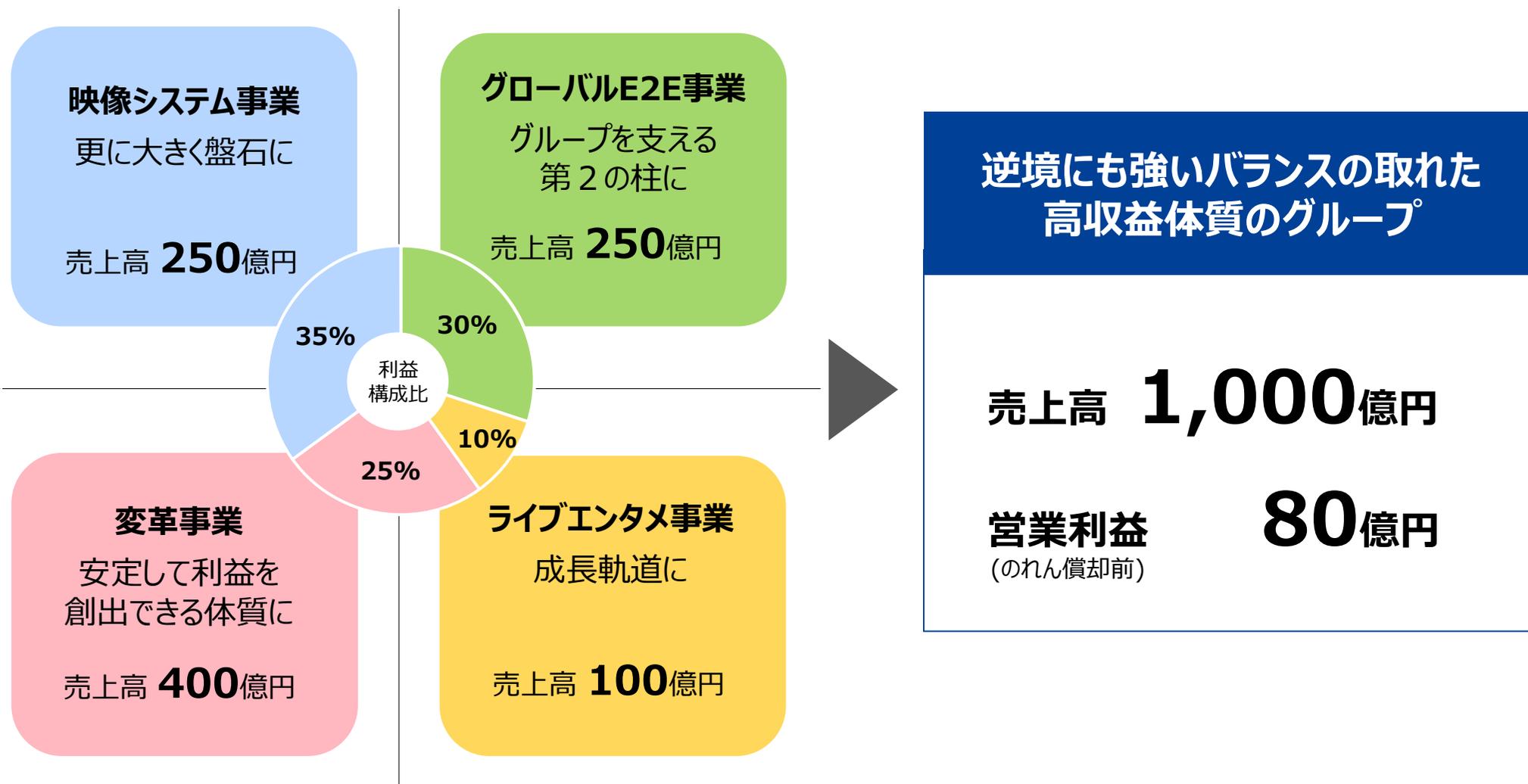
社会課題の解決

+

持続的成長の実現

# 新中期経営計画「G-EST2025」の目指す姿

基本戦略の実行により、バランスの取れた高収益体質を目指す



# Appendix.

# 連結損益計算書

(単位：百万円)	2019年度	2020年度		
	実績	実績	前年増減額	前年増減比
売上高	94,090	86,727	△ 7,363	△7.8%
売上総利益	23,769	20,582	△ 3,186	△13.4%
(売上総利益率)	25.3%	23.7%		
営業利益/損失	1,351	△ 1,084	△ 2,436	—
(営業利益率)	1.4%	—		
経常利益/損失	416	△ 1,343	△ 1,759	—
(経常利益率)	0.4%	—		
特別利益	1,688	7,138	5,449	322.7%
特別損失	358	2,240	1,881	525.3%
税金等調整前当期純利益	1,746	3,554	1,808	103.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	664	3,454	2,790	420.2%
<b>EBITDA (参考)</b>	<b>4,706</b>	<b>2,544</b>	<b>△ 2,162</b>	<b>△45.9%</b>

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却 + のれん償却 + 商標権他無形固定資産償却

# セグメント別総括（累計業績）

(単位：百万円)		2019年度	2020年度		
		実績	実績	前年比増減	前年比増減率
映像コンテンツ事業	売上高	26,205	19,809	△ 6,395	△24.4%
	営業損失	△ 359	△ 440	△ 81	—
	(営業利益率)	—	—		
映像制作サービス事業	売上高	49,091	48,286	△ 805	△1.6%
	営業損失	△ 348	△ 2,222	△ 1,874	—
	(営業利益率)	—	—		
映像システム事業	売上高	20,551	19,669	△ 882	△4.3%
	営業利益	2,714	2,045	△ 669	△24.6%
	(営業利益率)	13.2%	10.4%		
その他	売上高	△ 1,758	△ 1,038	720	—
	営業損失	△ 655	△ 466	188	—
連結合計	売上高	94,090	86,727	△ 7,363	△7.8%
	営業利益/損失	1,351	△ 1,084	△ 2,436	—

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)		2019年度末	2020年度末	前年比	主な増減要因
資産の部	流動資産	35,295	30,440	△ 4,854	現金預金 △431 受取手形及び売掛金 △1,450 たな卸資産 △3,234 その他 +252
	うち現預金	7,339	6,908	△ 431	
	固定資産	26,859	30,005	3,145	投資有価証券 +867 関係会社株式 △1,595 繰延税金資産 +301
	うちのれん	3,167	12,048	8,880	
資産合計		62,154	60,446	△ 1,708	
負債・純資産の部	流動負債	25,762	22,117	△ 3,645	支払手形及び買掛金 △644 短期借入金 +2,398 未払法人税等 △1,292 前受金 △2,128
	うち短期借入金	5,004	7,402	2,398	
	固定負債	8,913	8,495	△ 417	長期借入金 △126
	うち長期借入金	5,510	5,384	△ 126	
	負債合計	34,676	30,613	△ 4,062	
	株主資本	25,428	27,149	1,721	(参考) 自己資本
	その他包括利益累計額	△ 361	301	662	2020年3月期末 25,066 (40.3%)
	新株予約権	11	11	—	2021年3月期末 27,450 (45.4%)
	非支配株主持分	2,400	2,370	△ 29	
	純資産合計	27,478	29,832	2,354	
負債純資産合計	62,154	60,446	△ 1,708		
ネット資金	△ 3,175	△ 5,878	△ 2,703	(現預金 - 長短期借入金)	

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2019年度末	2020年度末
税金等調整前当期純利益	1,746	3,554
減価償却費	2,777	2,757
のれん償却費	576	871
関係会社株式売却益	△ 7	△ 4,936
段階取得に係る差損益	-	△ 2,076
売上債権の増減額	2,248	△ 52
たな卸資産の増減額	1,528	2,741
仕入債務の増減額	△ 480	26
前受金の増減額	△ 482	△ 1,635
その他	△ 933	△ 1,874
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>6,974</b>	<b>△ 624</b>
長期貸付けによる支出	△ 1,791	-
有形固定資産の取得による支出	△ 1,468	△ 1,500
有形固定資産の売却による収入	2,674	5
関係会社株式の取得による支出	△ 2,975	△ 467
子会社株式の取得による支出	-	△ 60
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	△ 4,283
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	-	5,879
その他	△ 735	△ 1,100
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 4,297</b>	<b>△ 1,527</b>
短期借入金の純増減額	245	4,549
長期借入れによる収入	1,090	7,182
長期借入金の返済による支出	△ 2,473	△ 7,028
配当金の支払額	△ 220	△ 221
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△ 7	△ 2,794
その他	74	△ 2
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 1,291</b>	<b>1,684</b>
現金同等物の換算差額	△ 124	△ 17
<b>現金および現金同等物の増減額（△は減少）</b>	<b>1,260</b>	<b>△ 485</b>
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	-	14
<b>現金および現金同等物の四半期末残高</b>	<b>7,327</b>	<b>6,856</b>

# お問い合わせ先

株式会社IMAGICA GROUP グループ経営管理部

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-2 内幸町東急ビル11階

T E L : 03-6741-5742      F A X : 03-6741-5752

Email : [ir@imagicagroup.co.jp](mailto:ir@imagicagroup.co.jp)

URL : <https://www.imagicagroup.co.jp/>

## 【将来予測について】

本資料に記載されている当期ならびに将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、現在入手可能な情報に基づき算定しており、判断や仮定に内在する不確実性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が見通しの数値と異なる結果となり得ることをご承知おきください。