

2022年度 決算説明会

2023年5月18日

証券コード：6879

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



本日のご説明内容

I 2022年度 決算総括

II 中期経営計画「G-EST2025」進捗報告

代表取締役社長 社長執行役員 布施 信夫

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）

※当資料での年度表記は右記のように記載。例：2023年3月期 ⇒ 2022年度 or FY2022

本日のご説明内容

I 2022年度 決算総括

II 中期経営計画「G-EST2025」進捗報告

代表取締役社長 社長執行役員 布施 信夫

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）

※当資料での年度表記は右記のように記載。例：2023年3月期 ⇒ 2022年度 or FY2022

決算ポイント

1

全社のれん償却前営業利益57億円、2年連続で最高益を更新

2

映像制作サービスは引き続き海外がけん引し、9億円増益

3

当期純利益は補償金等を特別損益に計上したことで11億円増益

決算ハイライト

- ・ 2桁の増収増益を達成し、売上高・営業利益・当期純利益は上場来最高値

(単位：百万円)

売上高

94,147

前年増減額
+13,963(+17.4%)

のれん償却前
営業利益

5,738

前年増減額
+607 (+11.8%)

営業利益/損失

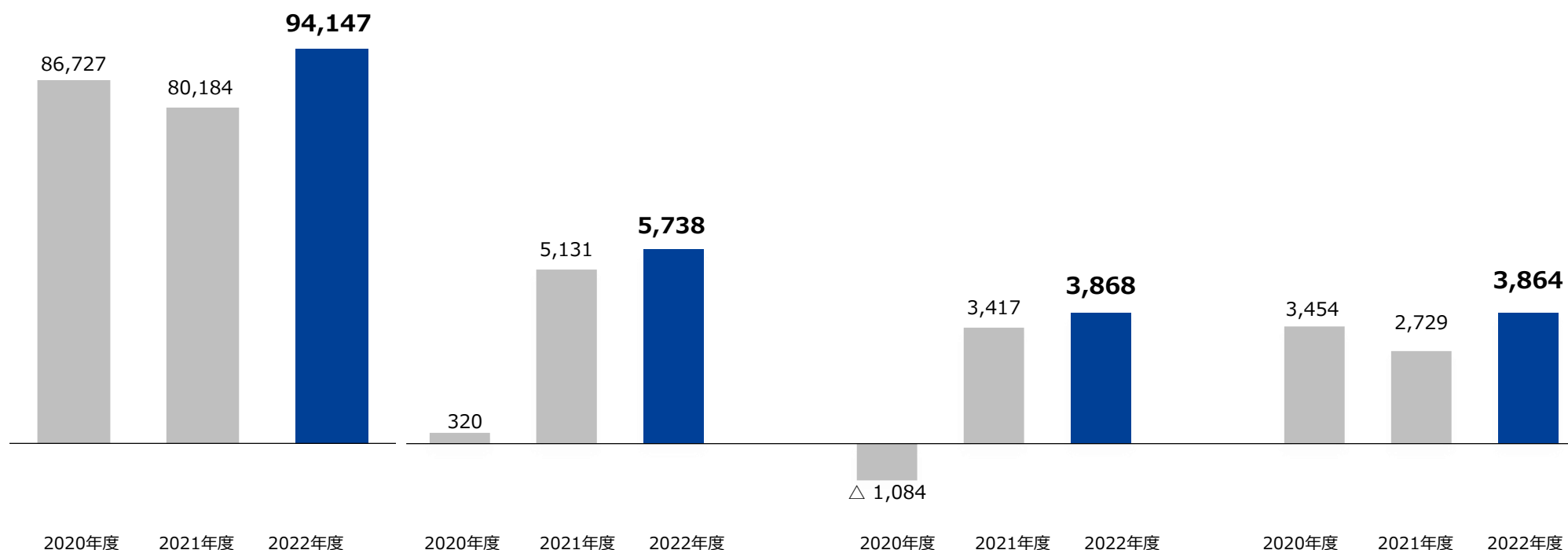
3,868

前年増減額
+451 (+13.2%)

親会社株主に帰属
する当期純利益

3,864

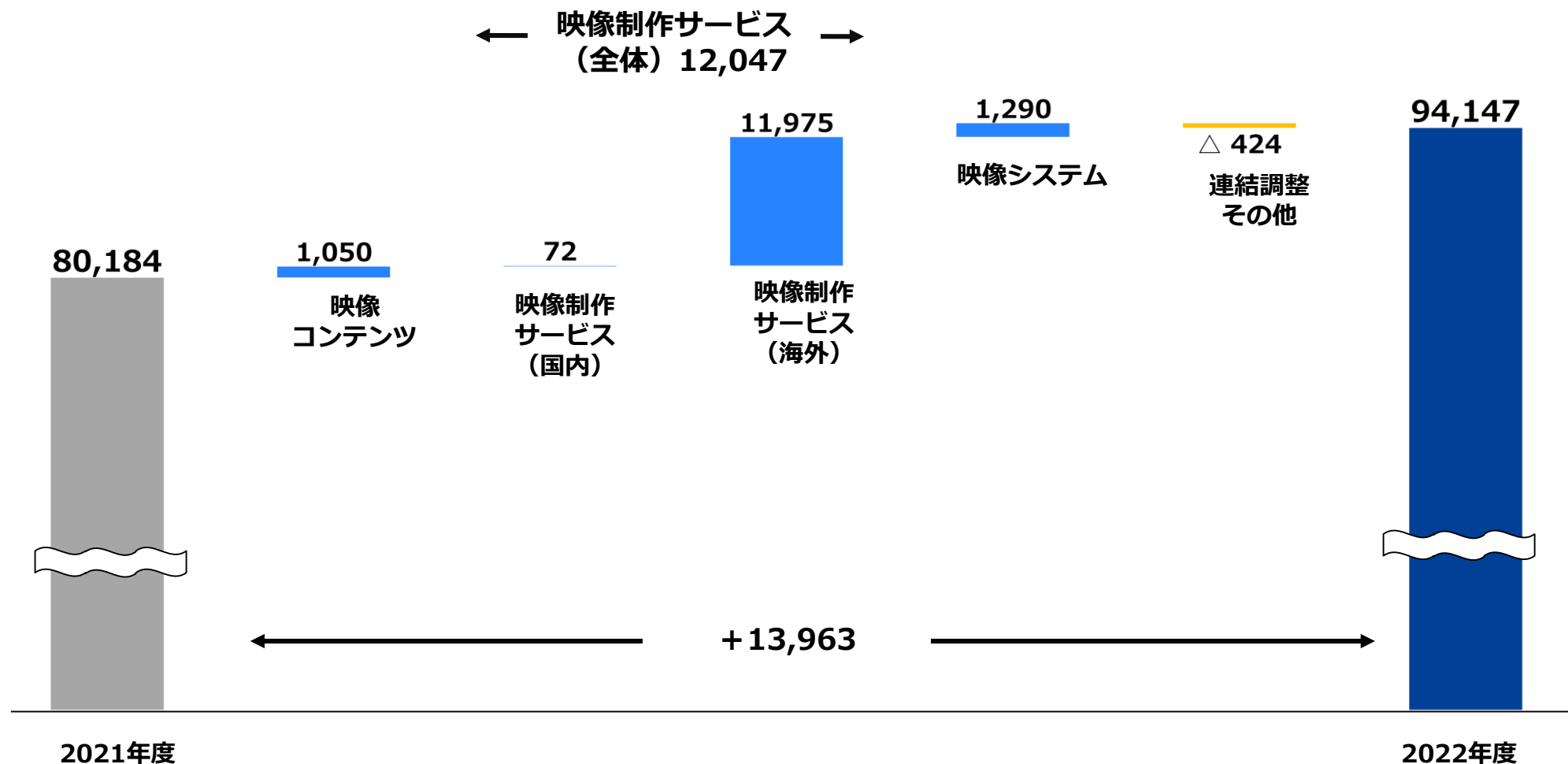
前年増減額
+1,134 (+41.6%)



売上高の増減分析（前年比）

- ・ 全セグメントで増収、特に映像制作サービス（海外）は120億円の増収

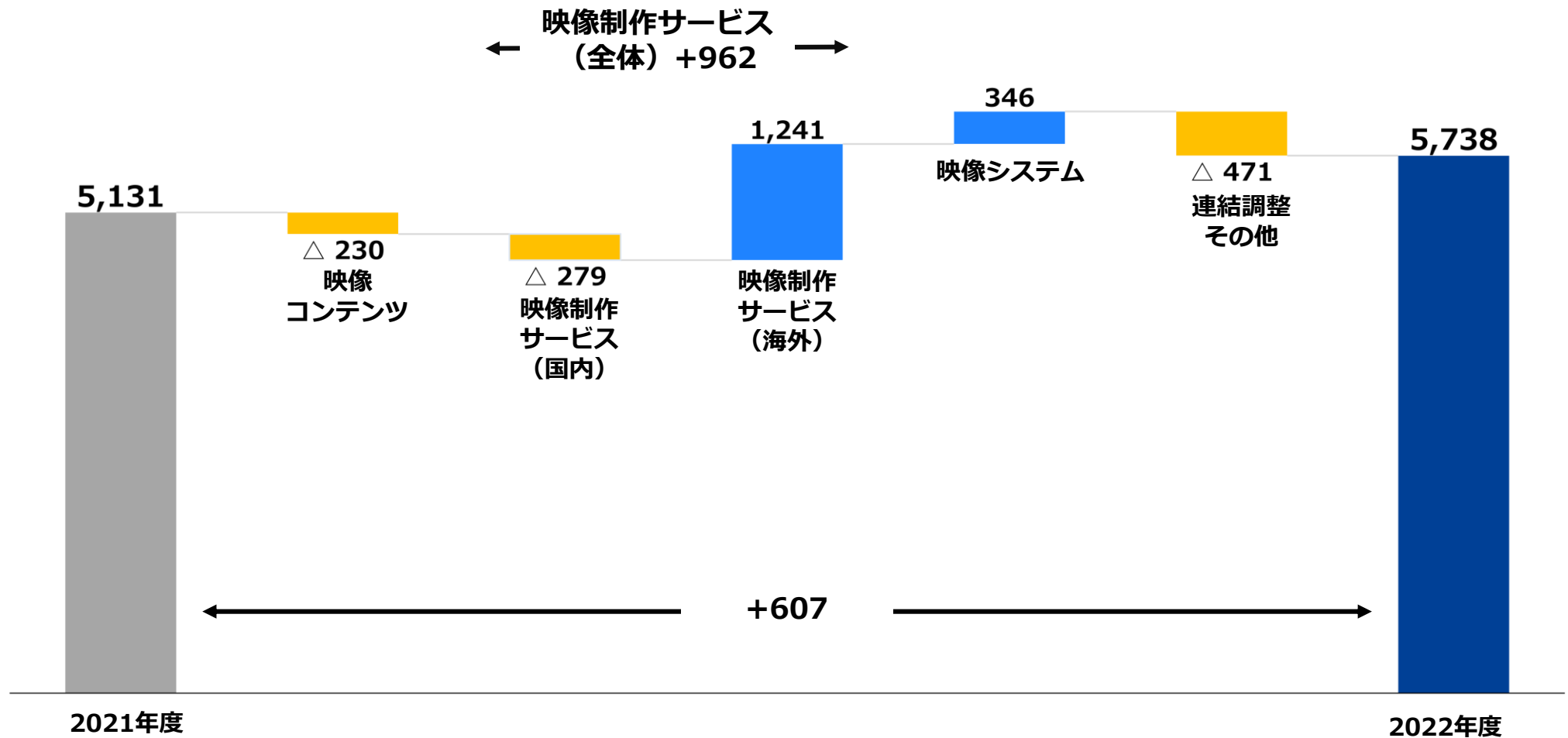
（単位：百万円）



のれん償却前営業利益の増減分析（前年比）

- 映像制作サービス9.6億、映像システム3.4億、連結で6億円の増益

（単位：百万円）



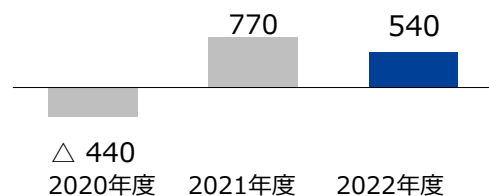
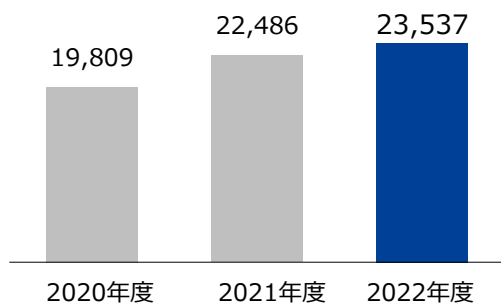
セグメント別総括（2020-2022年度 実績）

（単位：百万円）

売上高

のれん償却前営業利益

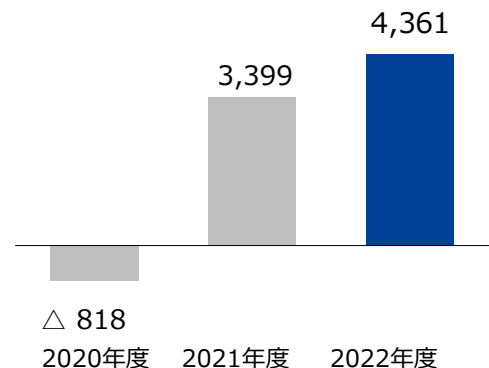
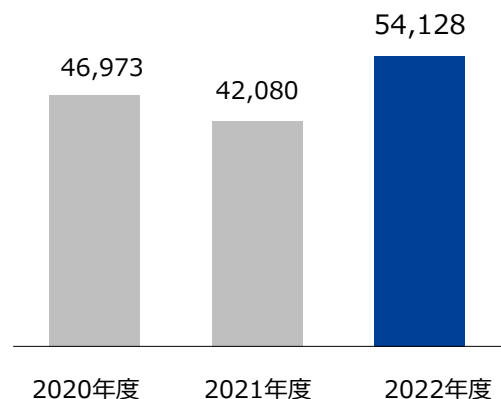
映像コンテンツ



増収減益

- ✓ 劇場映画・TVドラマ・動画配信の売上堅調
- ✓ アニメ制作の粗利益率が継続して改善
- ✓ CM制作は下期以降受注低迷により苦戦

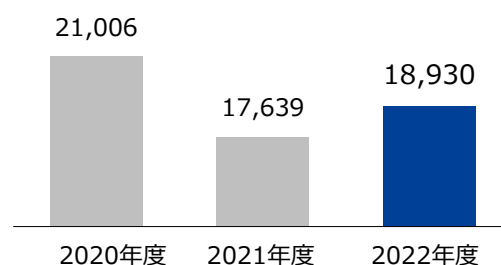
映像制作サービス



増収増益

- ✓ 海外：動画配信事業者向けE2Eサービスが好調
- ✓ 国内：E2Eサービス堅調も、拠点移転に伴う固定費負担が増加

映像システム



増収増益

- ✓ ハイスピードカメラ：半導体不足の影響緩和により下期から出荷が回復
- ✓ 映像・画像処理LSI, 光学計測は好調
- ✓ 放送局向けシステムは案件の受注不足で苦戦

2023年度 通期業績予想

売上高1,000億、営業利益での3期連続増益を目指す

(百万円)	2022年度	2023年度		
	実績	業績予想	前年 増減額	前年 増減率
売上高	94,147	100,000	5,853	6.2%
のれん償却前営業利益	5,738	5,900	162	2.8%
(利益率)	6.1%	5.9%		
営業利益	3,868	4,000	132	3.3%
(利益率)	4.1%	4.0%		
経常利益	3,638	3,500	△138	△3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,864	2,200	△1,664	△43.0%
1株当たり当期純利益 (円)	86.79	49.34	△37.45	△43.1%
1株当たり配当金 (円)	15.0	15.0	0	0.0%

本日のご説明内容

I 2022年度 決算総括

II 中期経営計画「G-EST2025」進捗報告

代表取締役社長 社長執行役員 布施 信夫

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）

※当資料での年度表記は右記のように記載。例：2023年3月期 ⇒ 2022年度 or FY2022

中期経営計画「G-EST2025」

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の取り組み

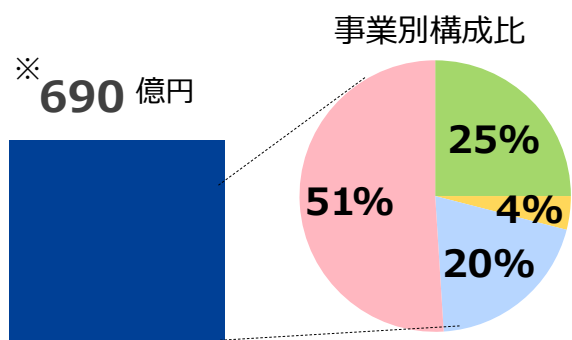
中期経営計画の目指す数値

・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 ■ 変革事業

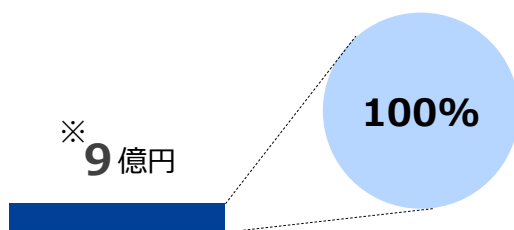
2020年度実績

売上高



営業利益

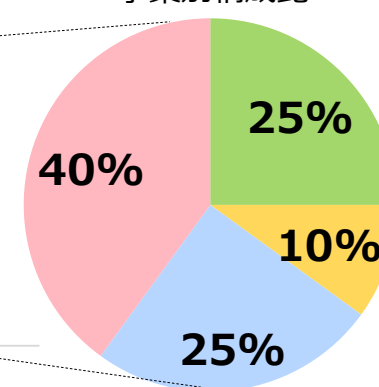
(のれん償却前)



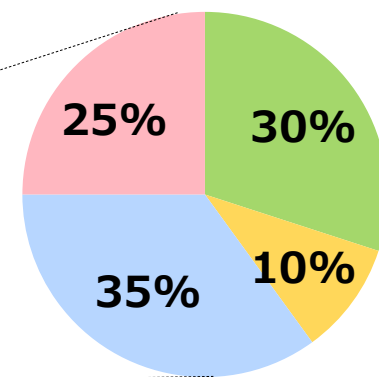
2025年度目標

1,000 億円

事業別構成比



80 億円

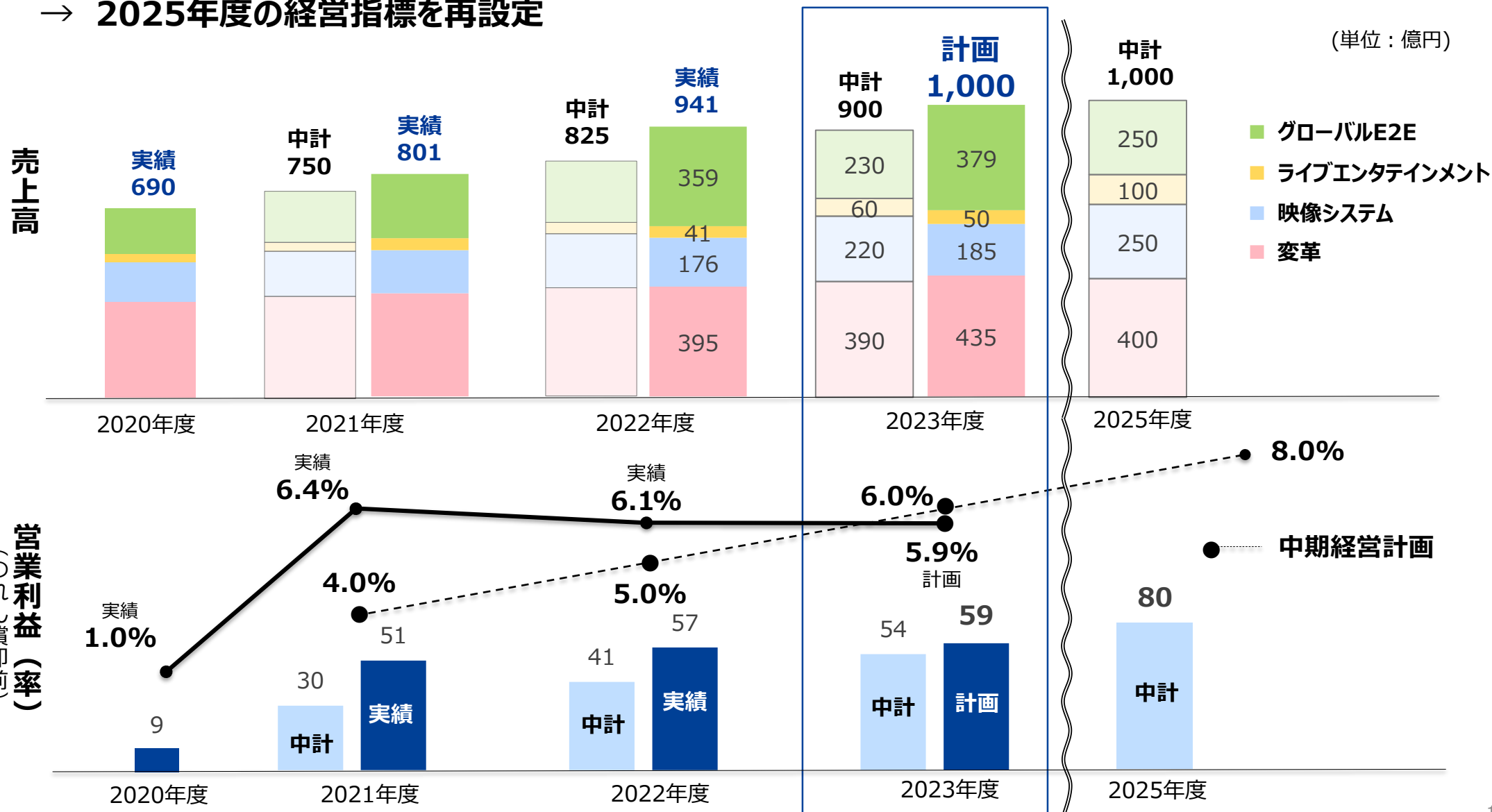


※2020年度売上高と営業利益は、比較目的の為、海外M&A及び映像システムにおける会計基準変更の影響を調整しております

中期経営計画の進捗

2023年度、グローバルE2E事業や変革事業の売上予想が中期経営計画を超え、1,000億円に到達

→ 2025年度の経営指標を再設定



中期経営計画 基本戦略・経営指標の再設定

4つの基本戦略に新たな戦略「ゲーム関連事業の拡大」を加え
「収益の向上」に重点を置き、基本戦略・経営指標を再設定。また新たにEBITDAを追加

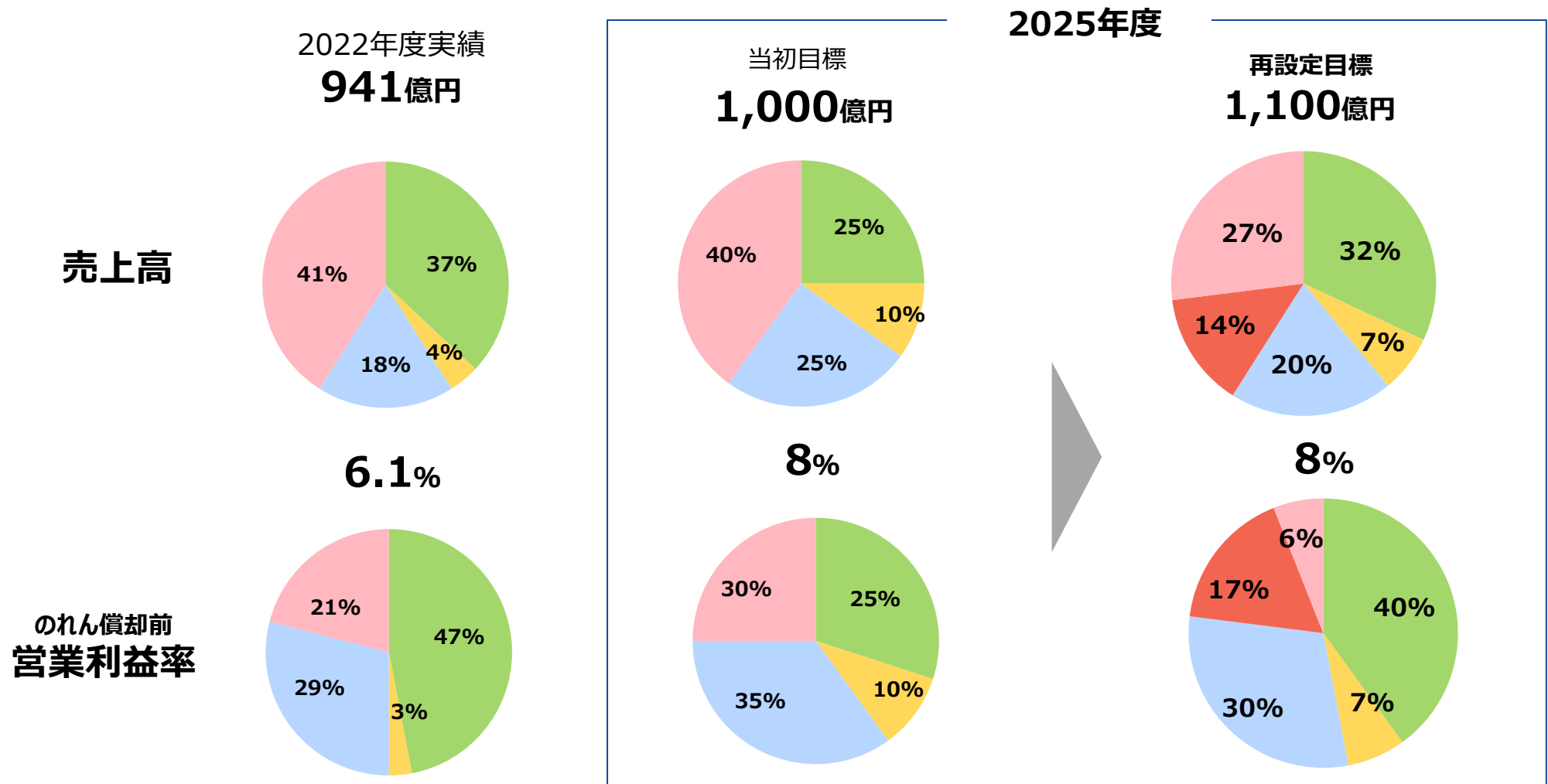
グローバルE2E事業	成長急拡大から安定成長へ移行、収益性を高め営業利益率10%以上を目指す
ライブエンタテインメント事業	成長事業領域での成長を継続するとともに、ストックビジネスへのシフトを目指す
映像システム事業	ビジネスモデルの変革・新規事業へのシフトを確実に進め、 堅実な成長と高収益体質（営業利益率12%）を堅持
ゲーム関連事業	グループの成長を牽引する新たなドライバーとして位置づけ、 M&Aによる拡大も含め150億円、営業利益率10%以上を目指す
変革事業	収益体質改善に取組み、営業利益率5%を確保



中期経営計画 再設定後の戦略別ポートフォリオ

・戦略ごとに進捗を踏まえ、バランスの良いポートフォリオを再設定

■ グローバルE2E ■ ライブエンタテインメント ■ 映像システム ■ ゲーム関連 ■ 変革事業



基本戦略の施策について

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.
ゲーム関連事業
の拡大

5.
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

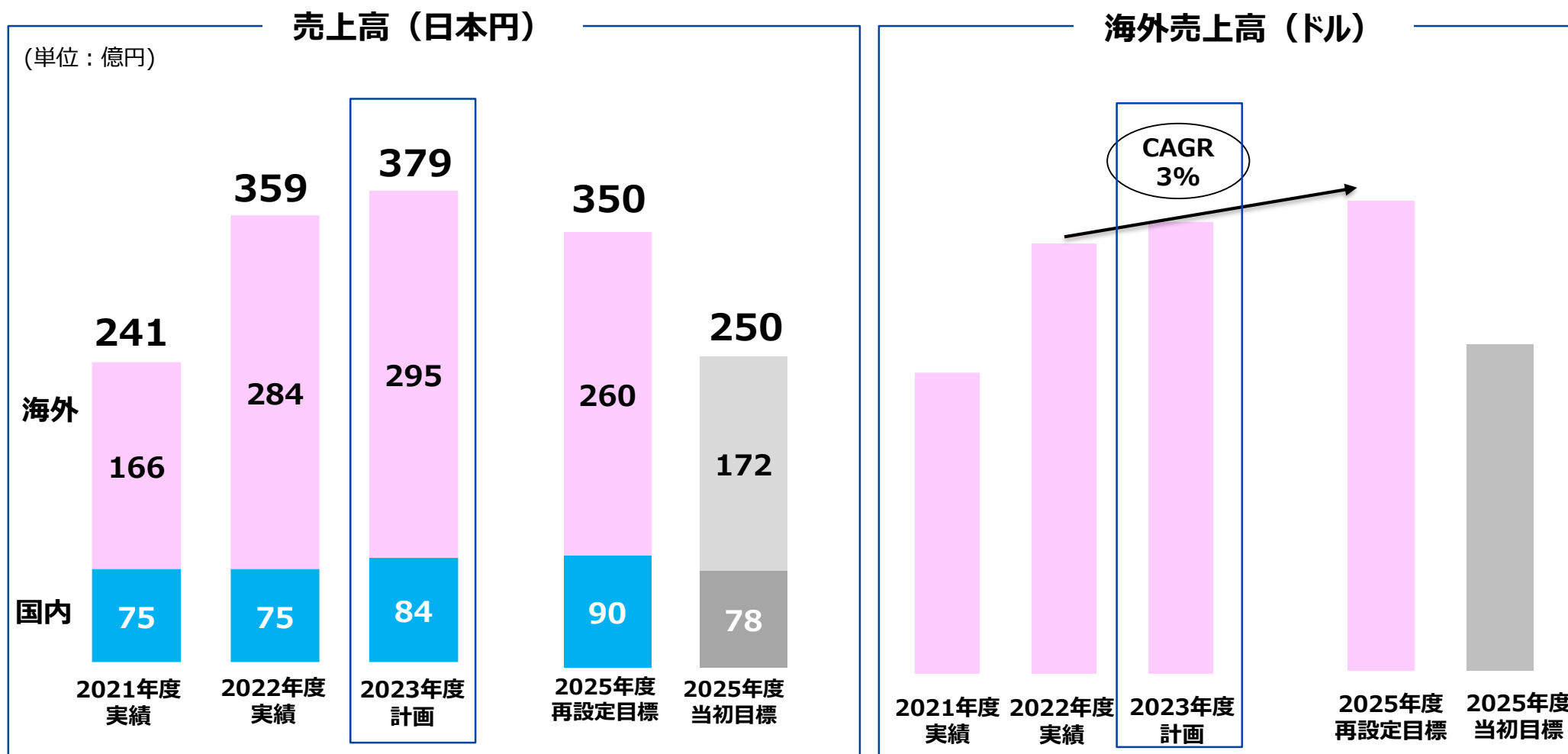
人材の確保・活性化

<社会課題の解決・持続的成長の実現>

SDGsの取り組み

グローバルE2E事業（グローバルに事業領域を拡大）

- ・成長急拡大から安定成長に移行、収益性を高め営業利益率10%を目指す
- ・海外は現地通貨ベースで安定成長を目指す

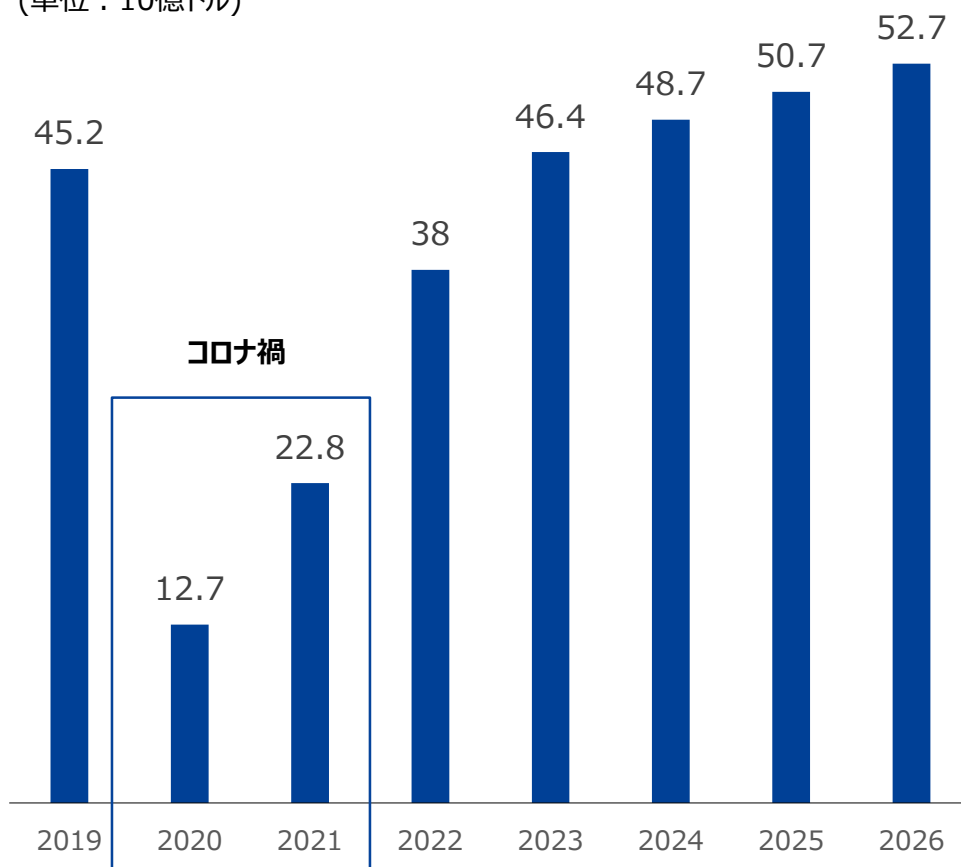


劇場映画市場と動画配信市場の動向

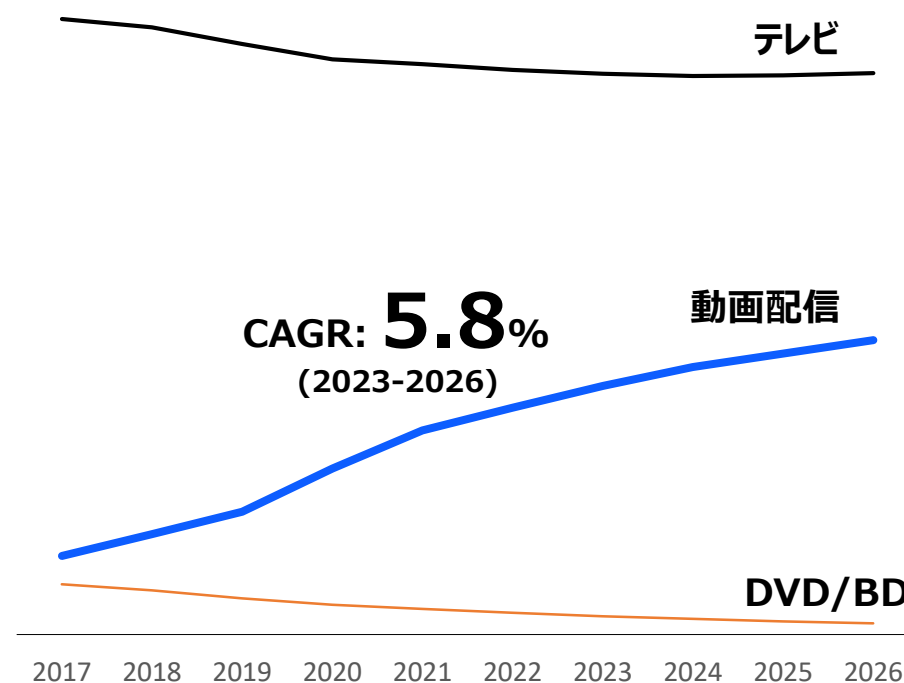
- ・劇場映画市場：コロナ禍を経て観客動員数回復により収益がコロナ前を超える見込み
- ・動画配信市場：各社競争が激化する中でも、市場全体の成長は継続見込み

全世界の劇場映画館収益推移

(単位：10億ドル)



エンタテインメント市場規模の推移



グローバルE2E事業（グローバルに事業領域を拡大）

- ・ 海外：顧客へのアプローチを強化して安定した受注確保を目指す
- ・ 国内：デジタルシネマ配給・配信サービス新会社設立、シェア拡大を目指す

海外

➤ 顧客へのアプローチ強化

- 1) 市場が回復傾向である劇場映画向けサービス受注を確実に確保
- 2) 既存動画配信事業者のニーズ（短納期・高セキュリティ）に対応し、受注を継続確保
- 3) 動画配信事業者へのアプローチを強化
- 4) 非英語圏作品（特に韓国・日本）のローカライズ（字幕・吹替）受注獲得

➤ 生産性向上の取り組みを継続

- 1) 自社ITシステム「pHelix」等の開発推進による作業の更なる効率化
- 2) 低コスト国（カイロ・ケープタウン）での体制拡張により人件費を抑制

国内

➤ デジタルシネマ配信サービス新会社（シネマコネクト）設立

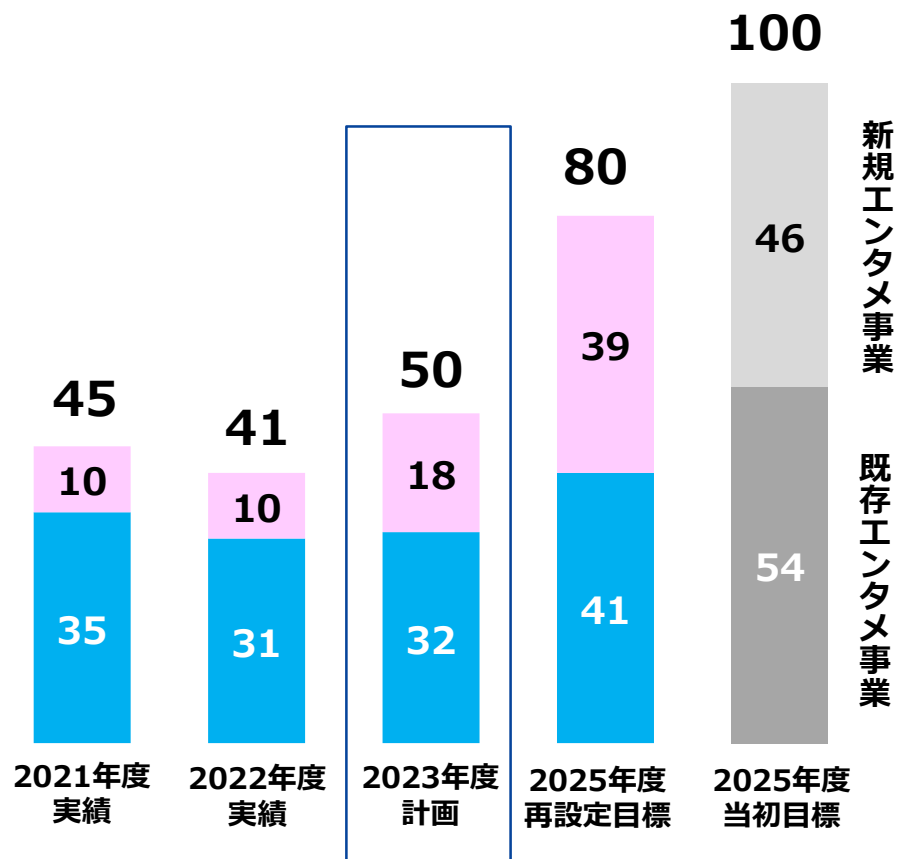
劇場映画作品（予告編・本編）を、劇場へデジタル配信するサービスを本格的にスタート
シェア拡大を目指す

ライブエンタテインメント事業

- ・ 成長事業領域での成長継続と、収益性の高いストックビジネスへのシフトを目指す

売上高

(単位：億円)



2023年度 戦略

- ✓ 収益性の高いストックビジネスの獲得
 - (1) 外部パートナーとの事業構築
 - (2) 都市空間デザイン・プロデュースへの参画
 - (3) ARコンテンツの共同開発
 - (4) 事業提携、M&Aの検討

ストックビジネス獲得に向けた取り組み

➤ 当社が目指すストックビジネスモデル

1. 重点パートナーとの事業提携などにより継続的な受注を確保
2. 都市空間デザインの企画段階から参画し、運営窓口として安定受注確保

重点パートナーとの具体的な事業構築



2022/12/8 リリース
リアル・サイバー融合空間の表現・演出技法に
関する総合的な共同検討に着手

**NTTのR&D事業をパートナーとして実現する
案件を継続的に受注**



2023/5/17 リリース
スケールを超えてあらゆる環境に適応する
変幻自在の映像ソリューション
『UN-SCALABLE VISION』サービスを開始

**電通グループとの協働プロジェクトで様々な
大型案件の継続的かつ安定的な受注を目指す**

都市空間デザイン・プロデュースへの参画

虎ノ門ヒルズステーションタワー2023年秋開業予定

**劇場・ホールの指定管理事業者に決定。それに加えて映像関連
設備設計・納入からイベントプロ
デュースに参画**



ARコンテンツの共同開発

NTTコノキューが展開する「XR City」のコンテンツを共同開発

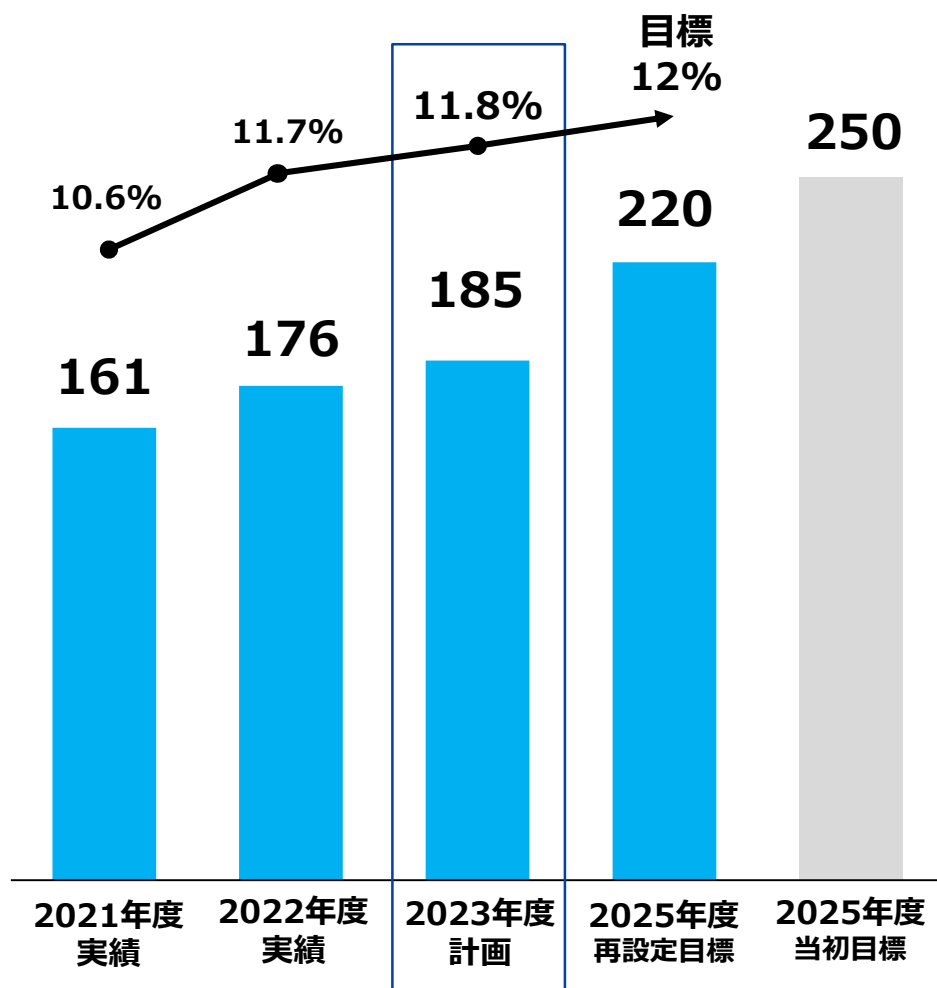
* 第1弾は絶滅した生物を復活させるAR
コンテンツ「LOST ANIMAL PLANET」



映像システム事業（新たな価値を創造）

- ・ ビジネスモデルの変革・新規事業へのシフトを確実に進め、堅実な成長と高収益体質を堅持

(単位：億円) 売上高と営業利益率（のれん償却前）



2023年度 戦略

- ✓ **ハイスピードカメラの増産と販売加速**
 - (1) 生産体制の回復、増産へ
 - (2) 自動車衝突実験大型案件獲得
 - (3) 3D動画を活用した新サービス
- ✓ **光学計測事業の拡大**
- ✓ **放送映像システム事業の収益改善**
ビジネスモデル変革（新サービス展開）

ハイスピードカメラ

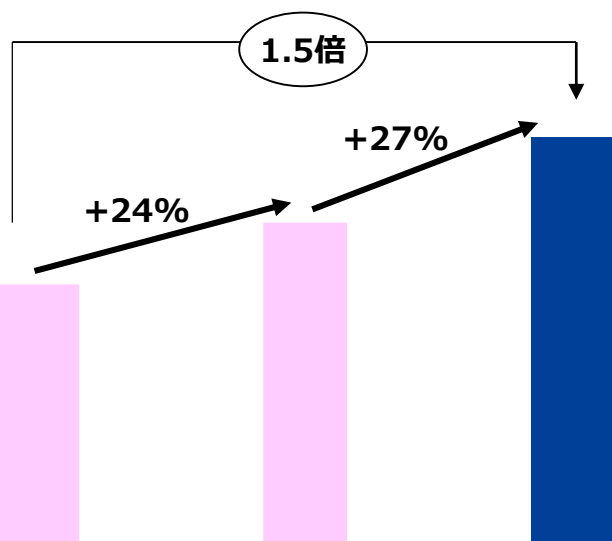
2021年度比1.5倍の増産を目指す

- ✓ 2022年度下期から生産体制が回復、今期はさらに増産し堅調な受注に対応
- ✓ 昨年の2機種に続き今年も新機種を発売予定



2022年発売の新機種
『FASTCAM Nova S20』
『FASTCAM Nova R5-4K、R3-4K』

ハイスピードカメラ 年間生産台数



2021年度実績

2022年度実績

2023年度計画

IMAGICA GROUP

自動車衝突実験向けの大型案件受注



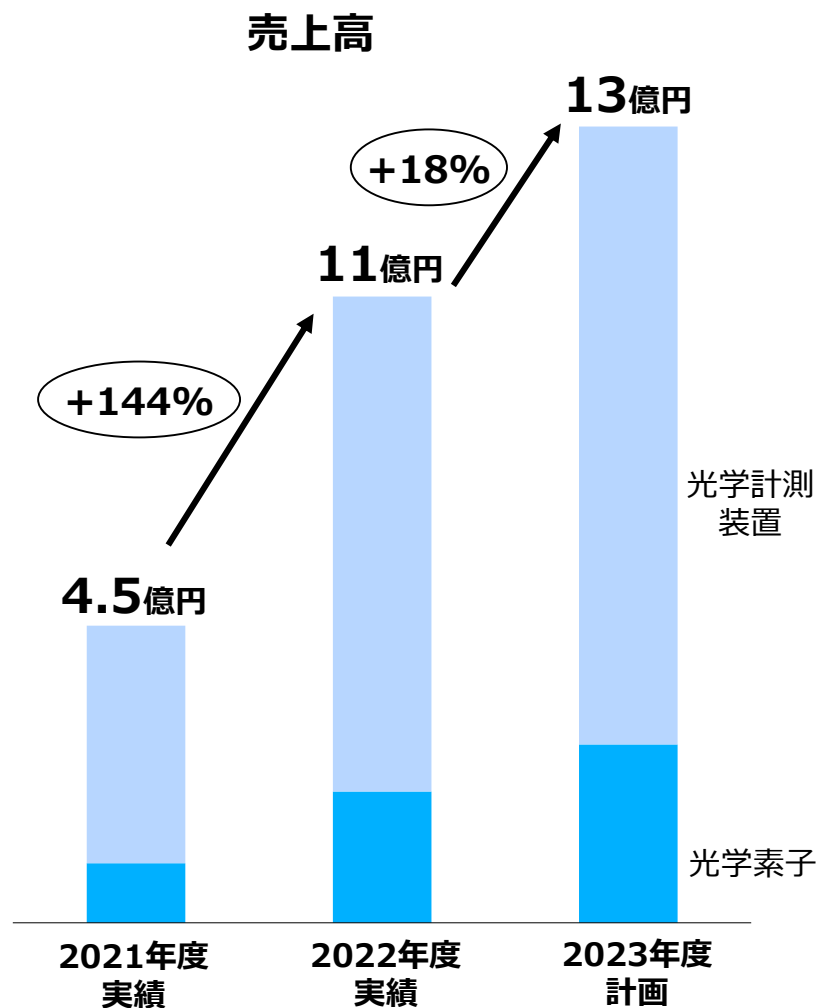
- ✓ 昨年国内車メーカーから大型案件を受注
- ✓ 様々な角度で撮影をするため、多数のカメラを納品
- ✓ 今後も、国内外メーカーからの受注を目指す

自動車開発市場向けの新しいサービス開始

独自技術による3D動画を活用した新しい受託サービスを開始（6月予定）＊特許申請中

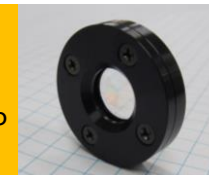
光学計測事業

・新領域での事業拡大と海外での販路拡大を目指す



光学素子

最先端の光制御技術「フォトニック結晶」を用いた高速光通信や半導体検査などの分野で展開



✓ 素子レーザー加工分野に新規参入

- 1) 国内のレーザー加工メーカーへ試作品を導入、量産に向けた検討段階
- 2) 海外のレーザー加工メーカーへアプローチ開始
- 3) 難加工材などの新市場開拓も行い、通信デバイスに新たな領域を加え、販売拡大を目指す

光学計測装置

独自の光学素子を組み込んだ光学計測システムを液晶フィルム生産や検査向けなどに展開



✓ フォトロンの海外法人と協力し、欧米での販売強化

- 1) 欧米での展示会出展やWeb商談をスタート
- 2) VRレンズ、半導体ウエハ、ガラスメーカーなどがターゲット

放送映像システム

＜放送機器市場の現況＞

①放送局全般で設備投資の抑制が継続 ②映像システムのクラウド化により大型案件受注が減少へ

ビジネスモデル変革（新サービス展開）により収益改善を目指す

バーチャル放送システムの導入拡大

- ✓ スタジオにセットを持込むことなく、CGで仮想空間を創るシステム。天気予報やニュース、スポーツ番組などで活用、実際のスタジオセットでは不可能な映像演出が可能
- ✓ **地方局向けシステムを2021年度より販売開始、堅調に推移**
- ✓ **4月からキー局夕方ニュース番組でスタジオセット無しの「フルバーチャル」番組もスタート**

バーチャル放送システム イメージ映像



新しい映像伝送・制作環境サービスをサブスクリプション方式で提供

＜サービスの一例＞

- ✓ 「Photron Live Cloud Service」 一般的なインターネットにより誰もが簡単に扱える拠点間映像伝送/共有サービス
- ✓ 「C.M.HARBOR」 テレビCMオンライン搬入サービス
- ✓ 「Photron Remote Access Gateway」 自社開発の遠隔地から会社サーバーへアクセス可能なアプリ
- ✓ 「TASKEE」 映像・動画ファイル専用クラウドサービス

様々なサービス・アプリを取り揃え、放送局や制作プロダクション、代理店などに提供

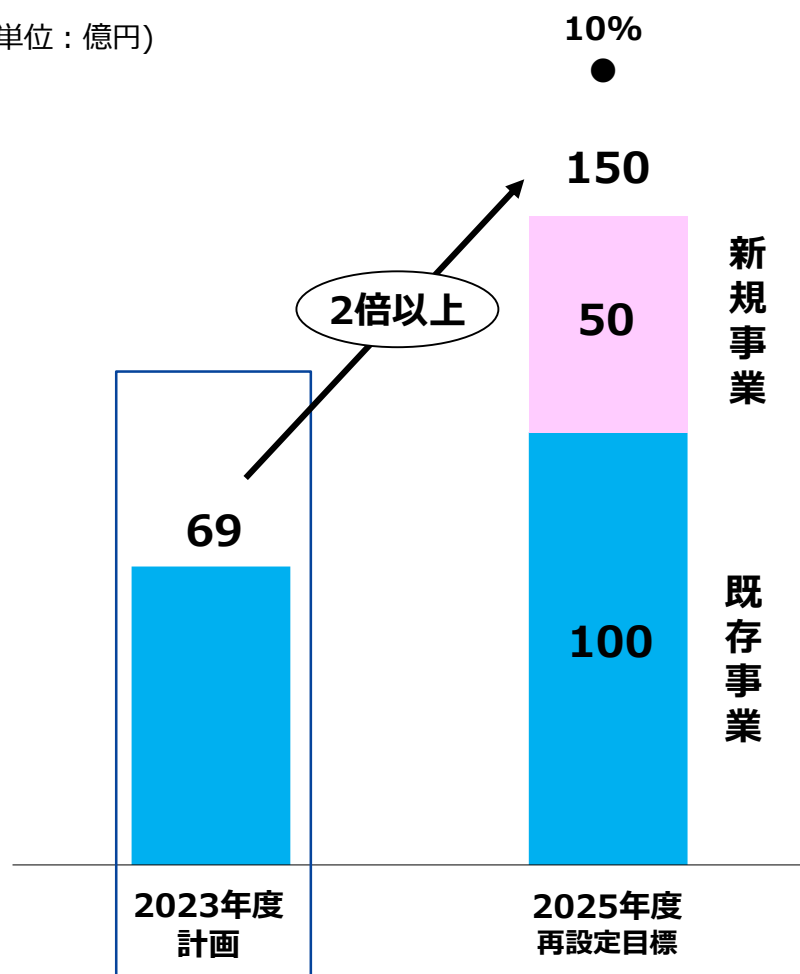


ゲーム関連事業（事業の拡大）

- ・M&Aによる拡大も含め150億円、営業利益率10%を目指す

売上高と営業利益率（のれん償却前）

（単位：億円）



2023年度 戦略

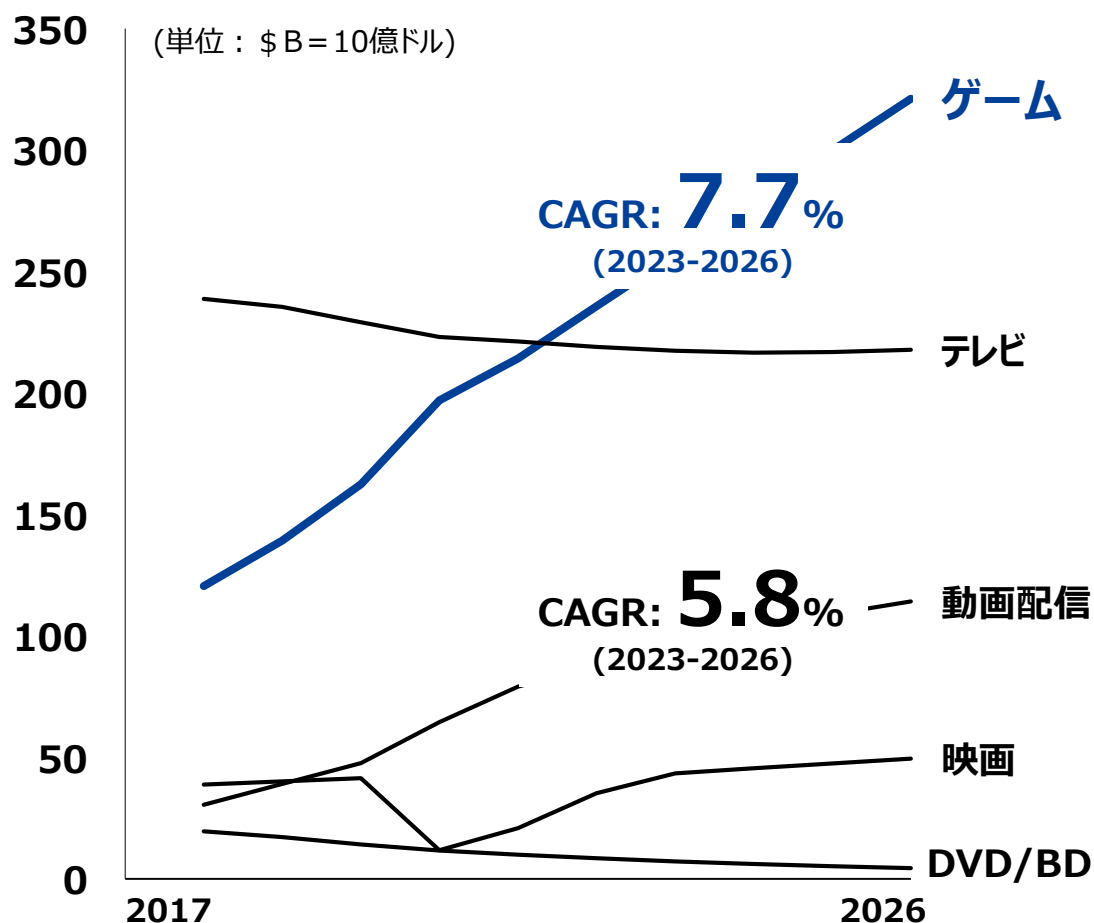
- ✓ ゲーム関連事業を分社化して新会社設立
- ✓ 既存事業（ゲームデザイン・品質管理）の拡大
- ✓ M&A・資本提携による新規事業領域への展開

既存事業の成長＋新規事業領域への展開
2025年に**150億**規模へ

市場環境と更なる事業拡大を目指す背景

- グローバルのエンタメ市場において、ゲーム市場は**最大規模かつ成長率も高い**

エンタテインメント市場規模の推移



当社事業を取り巻く環境

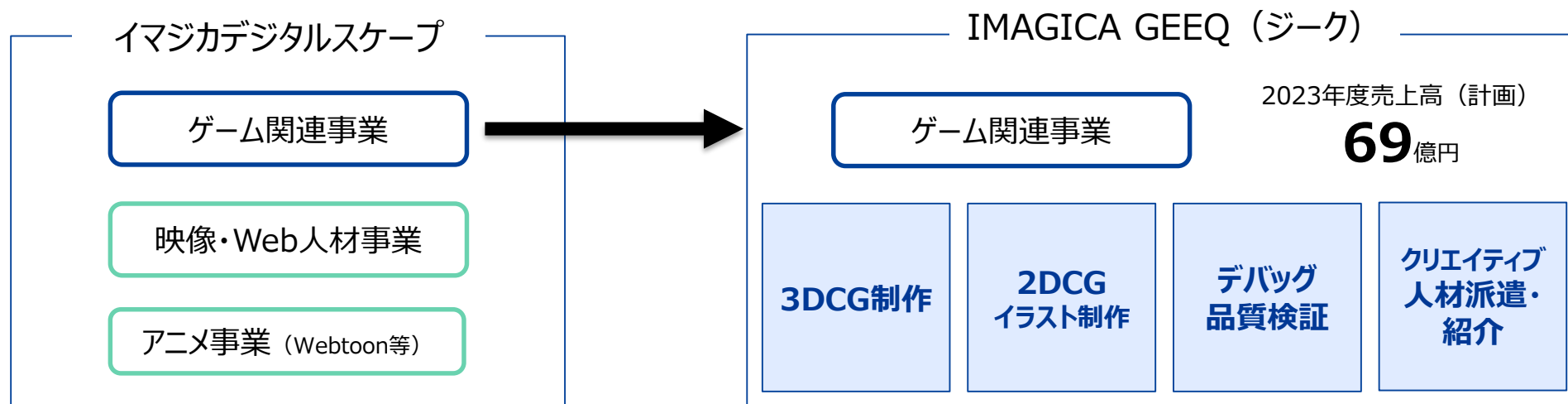
- ✓ **ゲームは市場規模及び成長率が最大**
- ✓ **トレンドとして、ゲームコンテンツが複雑になるにつれ、アウトソースニーズは高まっている**
- ✓ **ゲームベンダー市場は寡占されていない**

当社が成長領域として事業拡大を目指す市場と位置付ける

出典: PWC Global Entertainment & Media Outlook 2022-2026

ゲーム関連事業の新会社設立 (IMAGICA GEEQ)について

＜設立の背景＞ グループの成長事業の一つとするため、ゲーム関連事業を分社化して新会社を設立



＜3つの強み＞



高付加価値・安定供給に基づく顧客からの信頼とグループの映像制作リソースが強み

2025年度に目指す姿と基本戦略

2025年度に目指す姿
グループの成長を牽引できるグローバル**ゲームE2E**会社

＜基本戦略＞

既存事業の拡大

2D/ 3 DCG制作
デバッグ・ソフトウェアテスト
ゲーム人材派遣・紹介

+

新規事業領域へ展開

M&A・資本提携による海外展開
ゲーム開発・ローカライズなど

＜目指す事業領域＞ = ゲームEnd to End



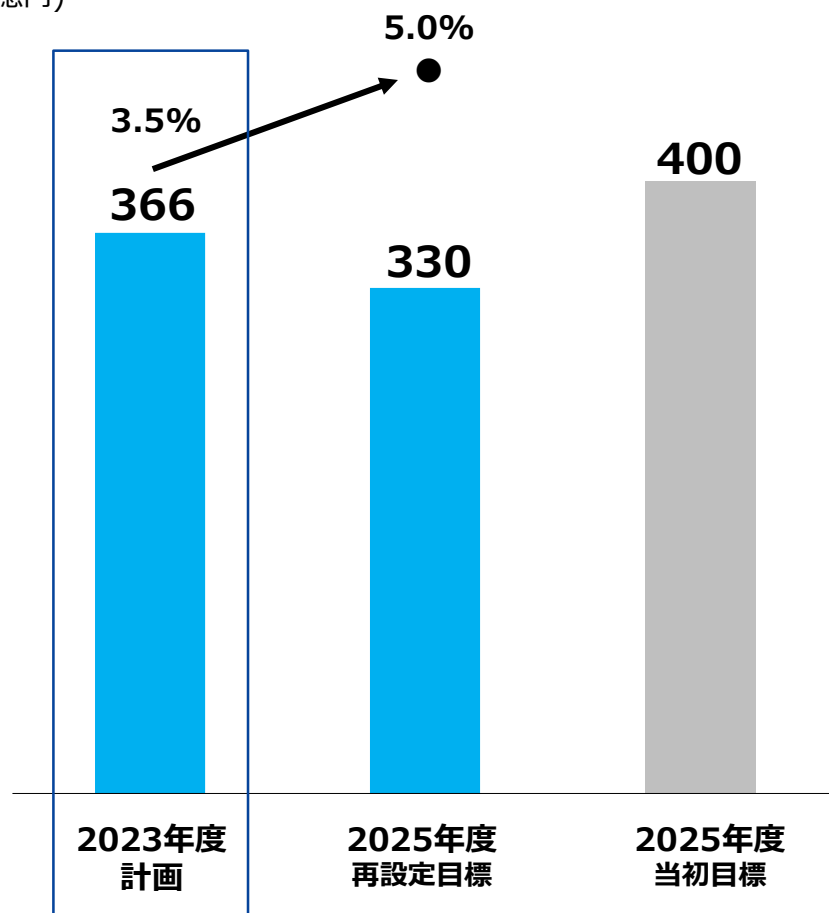
IMAGICA
GEEQ
Global Gaming Service Company

変革事業（事業変革の完遂）

- ・収益体質改善に取り組み、営業利益率5%を目指す

売上高と営業利益率（のれん償却前）

（単位：億円）



2023年度 戦略

- ✓ IP創出による収益拡大
- ✓ 劇場映画・TVドラマ・アニメ制作での更なるコスト管理徹底
- ✓ Webtoonなどコミカライズへ進出
- ✓ 広告制作：デジタル広告領域の強化

IP創出による収益拡大

2作品のテレビアニメ化が決定、またWebtoonなどコミカライズへ進出

ライトノベル大型作品のテレビアニメ化

累計発行2,100万部を超える大型作品
「薬屋のひとりごと」のテレビアニメが2023年に
放送決定

テレビ放送後に原作文庫、コミックスの売上増加や
企業とのタイアップ企画などを期待



©日向夏 著、しのとうこ 絵、イマジカインフォス 発行
©日向夏・イマジカインフォス／「薬屋のひとりごと」製作委員会

オリジナル企画のテレビアニメ化

オリジナル企画・原作
「ブルバスター」のテレビアニメが
2023年に放送決定

テレビ放送後に原作小説の売上増加
や、「舞台である北九州市と連携した
取り組みでの拡がりを期待

「KADOKAWAより小説1～2巻が発売中」



©P.I.C.S.・KADOKAWA刊／波止工業動画制作部

Webtoonなどコミカライズへ進出

- ✓ グループ再編によりイマジカデジタルスケープからアニメーション・Webtoon事業をイマジカインフォスに統合
- ✓ グループIPはもちろん、グループ内外のIPをコミカライズ・映像化の展開を推進

戦略的施策とSDGsの取り組みについて

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. ゲーム関連事業の拡大
5. 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の取り組み

戦略的施策の進捗

3つの施策を推進中

DXによる 経営改革 事業/経営基盤

- ✓ 生産性向上のためにポスプロ作業管理システムのオンライン化を推進
- ✓ アニメ制作のデジタル化推進（社内体制完了→協業委託先のデジタル化）
- ✓ グループ全社セキュリティ対策強化

技術開発力 強化

- ✓ 製造業向け研究開発の推進（計測、分析、デジタルツイン等）
- ✓ ネットワーク、AI、CG、VR等に関する研究開発投資
- ✓ グループ外企業、研究所、大学との共同研究推進

人材の確保 活性化

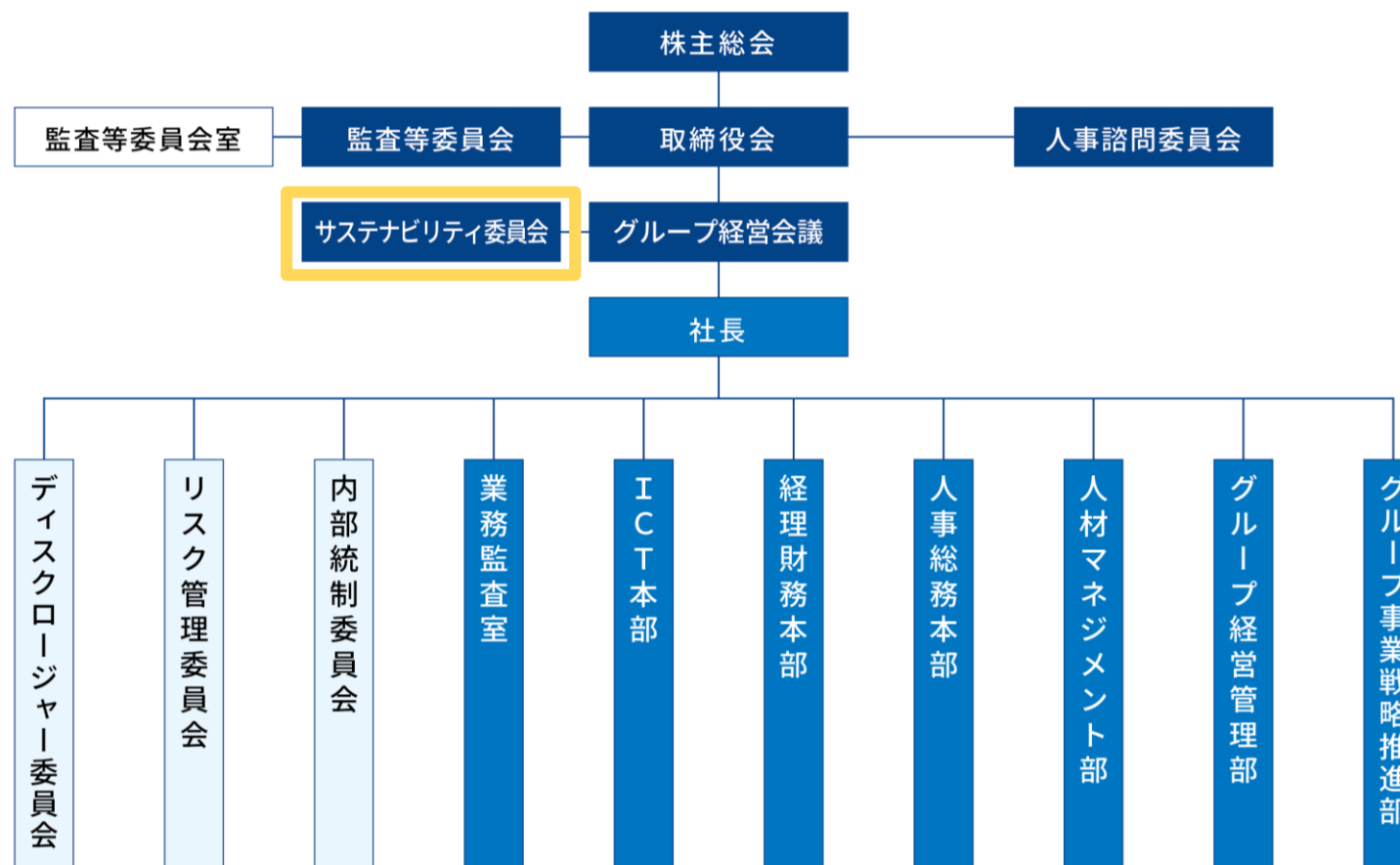
- ✓ テクノロジー人材の確保（人事制度改革、産学連携による採用強化）
- ✓ 人材採用・育成強化（グループ合同新卒採用、合同若手研修の実施）
- ✓ タレントマネジメントシステム活用（グループ経営人材、エンジニア/クリエイター人材の情報集約と人材活用）

サステナビリティの推進について

・SDGsの取り組みを発展させて、サステナビリティ全般の活動を推進

新たに代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置、サステナビリティに係る重要方針・取り組みの策定、経営戦略の反映を行います。今後、人的資本経営や気候変動対応、リスクマネジメント、SDGsなどサステナビリティ全般に関する活動を総合的かつ横断的に取り組んでまいります。

体制図

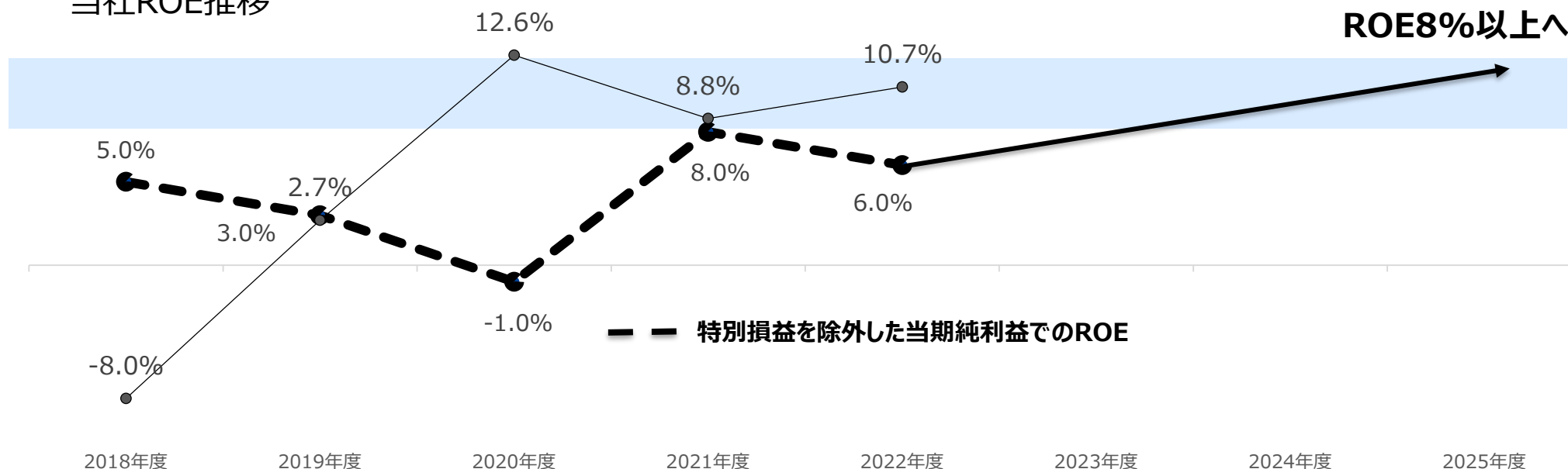


企業価値向上のためのROE水準について

現在のROE水準は株主資本コストを上回っていない状態

* 当社の株主資本コストは7~8%と認識

当社ROE推移



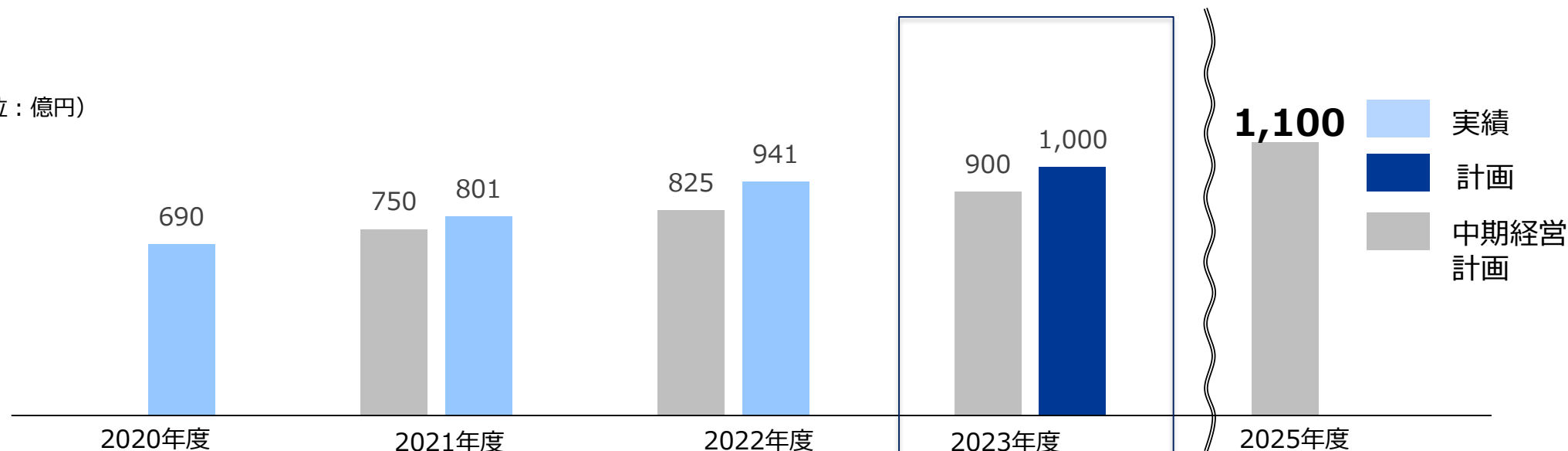
のれん償却前営業利益率8%の達成とB/Sの健全化・効率化を通じて
株主資本コストを上回る**ROE8%以上**を目指す

2023年度計画と中期経営計画 経営指標の再設定

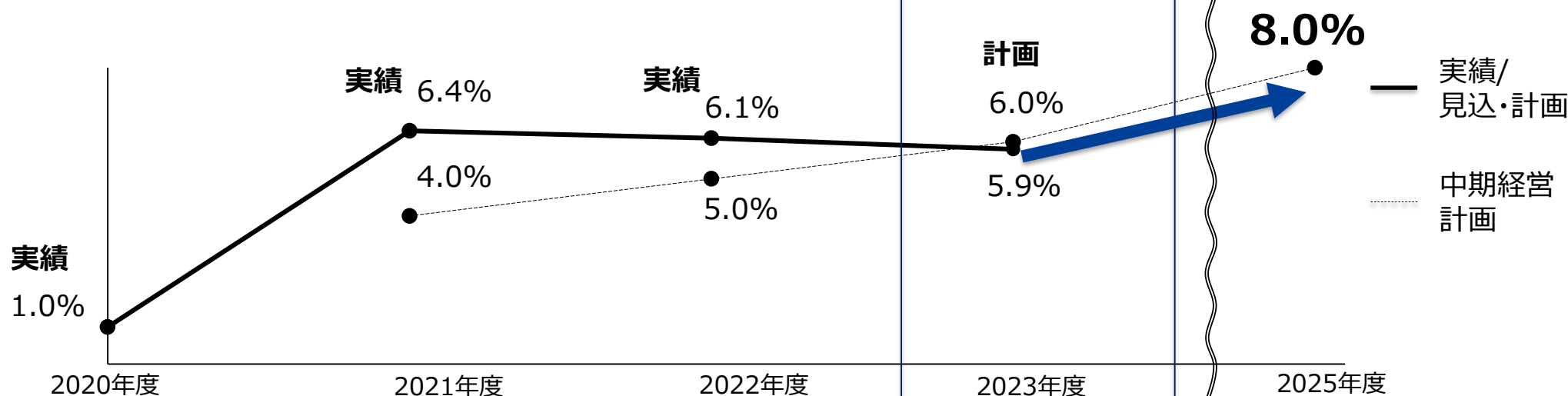
5つの基本戦略に基づき「収益の向上」に重点を置き、2025年度営業利益率8%を目指す

(単位：億円)

売上高



営業利益率
(のれん償却前)



Appendix.

連結損益計算書

(単位：百万円)	2021年度	2022年度		
	実績	実績	前年増減額	前年増減比
売上高	80,184	94,147	13,963	17.4%
売上総利益	23,386	26,723	3,336	14.3%
(売上総利益率)	29.2%	28.4%		
営業利益	3,417	3,868	451	13.2%
(営業利益率)	4.3%	4.1%		
経常利益	3,934	3,638	△ 295	△ 7.5%
(経常利益率)	4.9%	3.9%		
特別利益	1,301	5,327	4,026	309.4%
特別損失	2,037	1,445	△ 591	△ 29.0%
税金等調整前当期純利益	3,198	7,519	4,321	135.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,729	3,864	1,134	41.6%
(参考)のれん等償却前営業利益	5,131	5,738	606	11.8%

※のれん等償却前営業利益 = 営業利益 + のれん償却 + 商標権他無形固定資産償却

連結貸借対照表

(単位：百万円)		2022年3月期末	2023年3月期末	前期比	主な増減要因
資産の部	流動資産	41,066	44,970	3,904	売掛金 +3,124百万円 棚卸資産 △1,153百万円
	うち現預金	6,420	7,813	1,393	
	固定資産	32,317	36,917	4,599	リース資産 +4,694百万円 (米国リース会計基準の適用による増加)
	うちのれん	11,482	11,780	297	
	資産合計	73,384	81,888	8,503	
負債・純資産の部	流動負債	32,278	33,205	926	支払手形及び買掛金 △1,751百万円 契約負債 △782百万円
	うち短期借入金	4,170	6,432	2,262	
	固定負債	7,079	8,378	1,298	リース債務 +4,204百万円 (米国リース会計基準の適用による増加)
	うち長期借入金	4,019	1,366	△ 2,653	
	負債合計	39,358	41,584	2,225	
	株主資本	29,963	33,150	3,186	
	その他包括利益累計額	1,185	2,956	1,770	為替換算調整勘定 +1,641百万円
	非支配株主持分	2,876	4,197	1,321	
	純資産合計	34,025	40,303	6,278	
	負債純資産合計	73,384	81,888	8,503	
	ネット資金	△ 1,769	14	1,784	(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)	2021年度	2022年度
税金等調整前当期純利益	3,198	7,519
減価償却費	2,059	2,596
のれん償却額	1,406	1,558
投資有価証券売却損益	△ 414	△ 1,576
売上債権及び契約資産の増減額	△ 1,992	△ 2,179
棚卸資産の増減額	△ 6,770	1,172
仕入債務の増減額	2,431	△ 2,007
契約負債の増減額	5,393	△ 876
法人税等の支払額	△ 389	△ 2,189
その他	2,493	2,091
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,414	6,109
有形固定資産の取得による支出	△ 3,996	△ 2,853
無形固定資産の取得による支出	△ 612	△ 655
投資有価証券の売却による収入	944	1,642
その他	△ 264	△ 514
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,928	△ 2,380
短期借入金の純増減額	△ 2,023	280
長期借入金の返済による支出	△ 1,974	△ 1,334
配当金の支払額	—	△ 665
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	△ 43	△ 442
その他	△ 142	△ 423
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,183	△ 2,585
現金及び現金同等物に係る換算差額	211	250
現金及び現金同等物の増減額	△ 486	1,393
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	48	—
現金及び現金同等物の期末残高	6,419	7,812

セグメント別総括

(単位：百万円)		2021年度	2022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	22,486	23,537	1,050	4.7%
	営業利益	765	535	△ 230	△ 30.1%
	(営業利益率)	3.4%	2.3%		
	のれん等償却前営業利益	770	540	△ 230	△ 29.9%
映像制作サービス事業	売上高	42,080	54,128	12,047	28.6%
	営業利益	1,726	2,532	806	46.7%
	(営業利益率)	4.1%	4.7%		
	のれん等償却前営業利益	3,399	4,361	962	28.3%
映像システム事業	売上高	17,639	18,930	1,290	7.3%
	営業利益	1,740	2,086	346	19.9%
	(営業利益率)	9.9%	11.0%		
	のれん等償却前営業利益	1,776	2,122	346	19.5%
その他	売上高	△ 2,023	△ 2,448	△ 424	—
	営業損失	△ 814	△ 1,286	△ 471	—
連結合計	売上高	80,184	94,147	13,963	17.4%
	営業利益	3,417	3,868	451	13.2%
	のれん等償却前営業利益	5,131	5,738	606	11.8%

お問い合わせ先

株式会社IMAGICA GROUP グループ経営管理部

〒105-0022 東京都 港区 海岸 1-14-2

Email : ir@imagicagroup.co.jp

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

Twitter : <https://twitter.com/IMAGICAGROUP>

【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。