

2023年度第2四半期 決算説明会

株式会社IMAGICA GROUP
証券コード：6879

2023年11月2日



本日のご説明内容

- I 2023年度 第2四半期決算総括
- 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 = 5つの基本戦略から

G : 4つのG Growth、Global、Game、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：2024年3月期 ⇒ 2023年度 or FY2023

決算ハイライト

・海外事業の成長投資影響により減益も、売上は2期連続で増収を達成

(百万円)

売上高

46,686

前年増減額
+5,096 (+12.3%)

営業利益
(のれん等償却前)

1,918

前年増減額
△371 (△16.2%)

営業利益

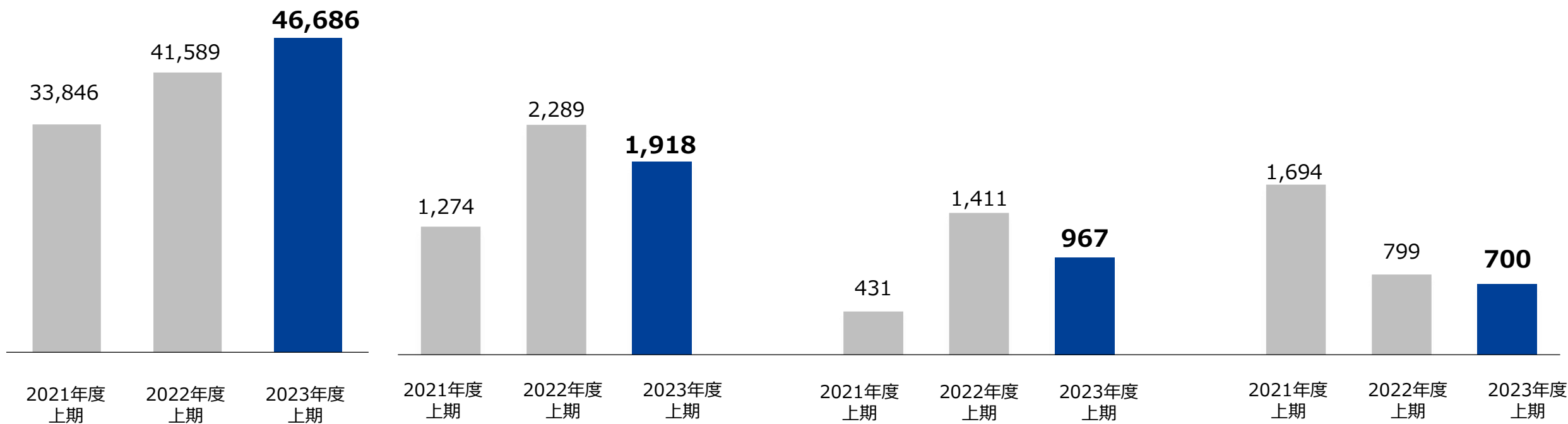
967

前年増減額
△444 (△31.5%)

親会社株主に帰属
する当期純利益

700

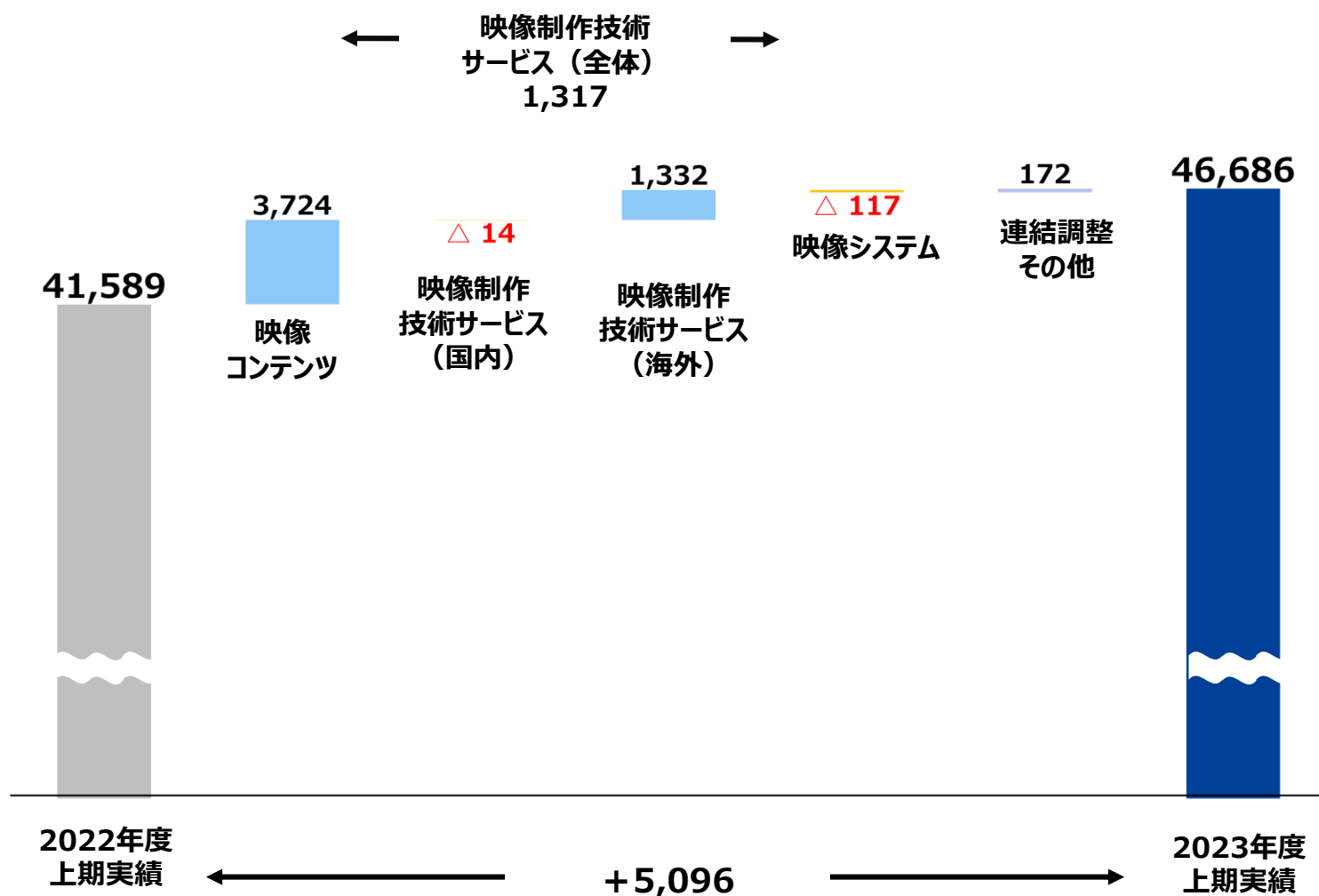
前年増減額
△99 (△12.4%)



売上高の増減分析（前年比）

映像コンテンツ、映像制作技術サービス（海外）で増収

(百万円)



増減分析

映像コンテンツ（増収）

劇場映画・動画配信向け作品計上により大幅増収

映像制作技術サービス（増収）

動画配信向けローカライズは需要一巡により減収も、デジタルシネマ向けサービスが堅調

映像システム（前年同水準）

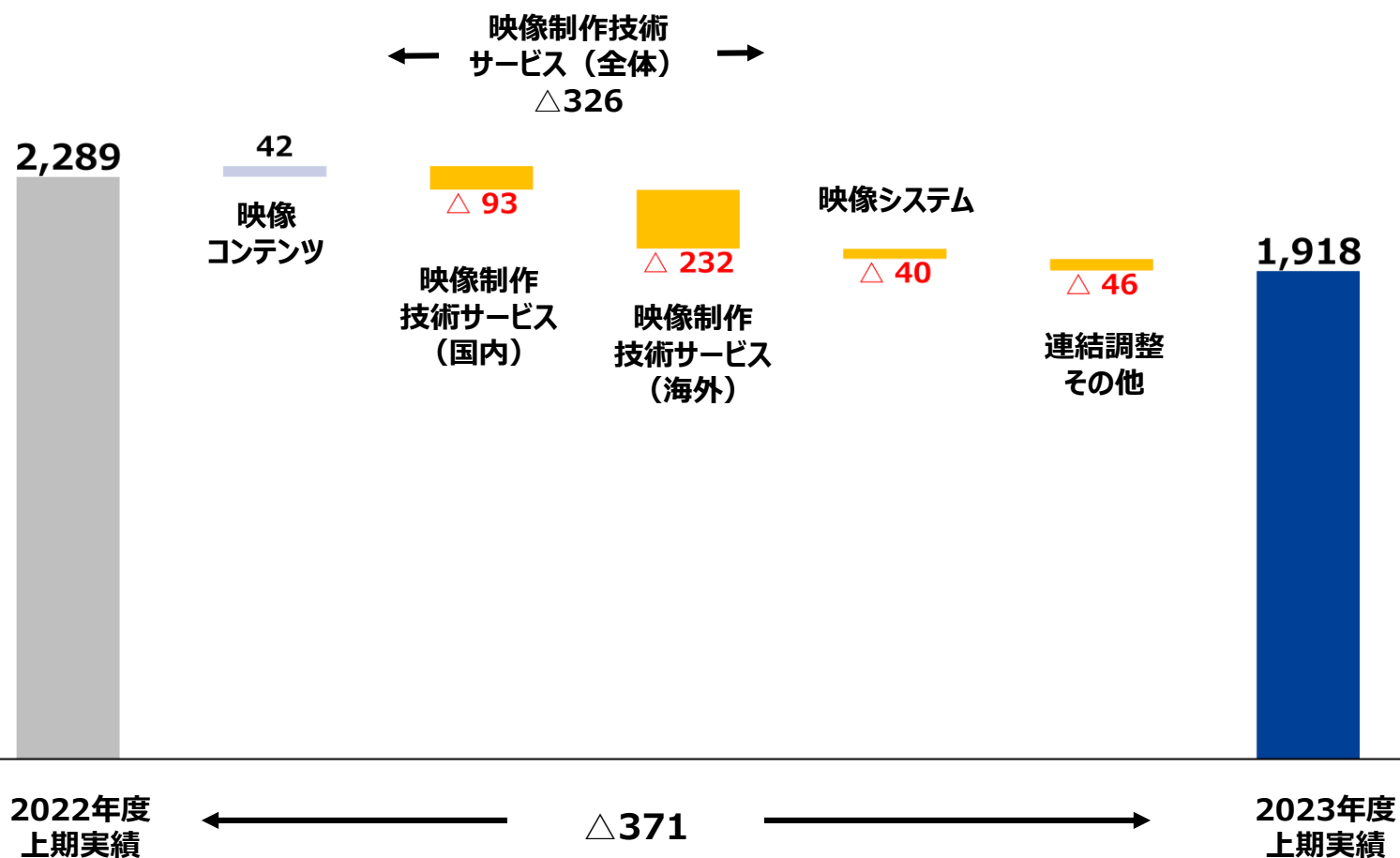
- ・ ハイスピードカメラは半導体不足解消により出荷順調で大幅増収
- ・ 映像・画像処理LSIは市況影響により不調

営業利益（のれん等償却前）の増減分析（前年比）

・映像制作技術サービス（海外）の成長投資影響により減益も当初見込み通り

(百万円)

増減分析



映像コンテンツ（増益）

TVCM向け制作が不調も、音楽ライブ制作等高収益案件の受注もあり増益

映像制作技術サービス（減益）

成長投資による固定費増などにより減益

映像システム（前年同水準）

ハイスピードカメラ好調も映像・画像処理LSIの市場環境の不況の影響があり前年同水準

上期の実績と見通し対比について（セグメント別）

- 上期の営業利益は、映像コンテンツを除き減益も、当初見通しをクリア

(百万円)		2022年度 上期実績	2023年度 上期実績	前年増減	見通し対比 (売上高)	見通し対比 (営業利益) (のれん等償却前)
映像コンテンツ	売上高	9,045	12,770	3,724		
	営業利益	46	89	42	→	↘
	営業利益 (のれん等償却前)	49	91	42		
映像制作技術サービス	売上高	25,596	26,913	1,317		
	営業利益	1,192	793	△398	→	↗
	営業利益 (のれん等償却前)	2,049	1,723	△326		
映像システム	売上高	8,212	8,094	△117		
	営業利益	712	671	△40	→	↗
	営業利益 (のれん等償却前)	730	689	△40		
その他（連結消去）	売上高	△1,265	△1,092	172		
	営業利益	△540	△587	△46		
連結合計	売上高	41,589	46,686	5,096		
	営業利益	1,411	967	△444	→	↗
	営業利益 (のれん等償却前)	2,289	1,918	△371		

本日のご説明内容

I 2023年度 第2四半期決算総括

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 = 5つの基本戦略から

G : 4つのG Growth、Global、Game、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：2024年3月期 ⇒ 2023年度 or FY2023

(再掲) 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.
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

基本戦略と方針・経営指標

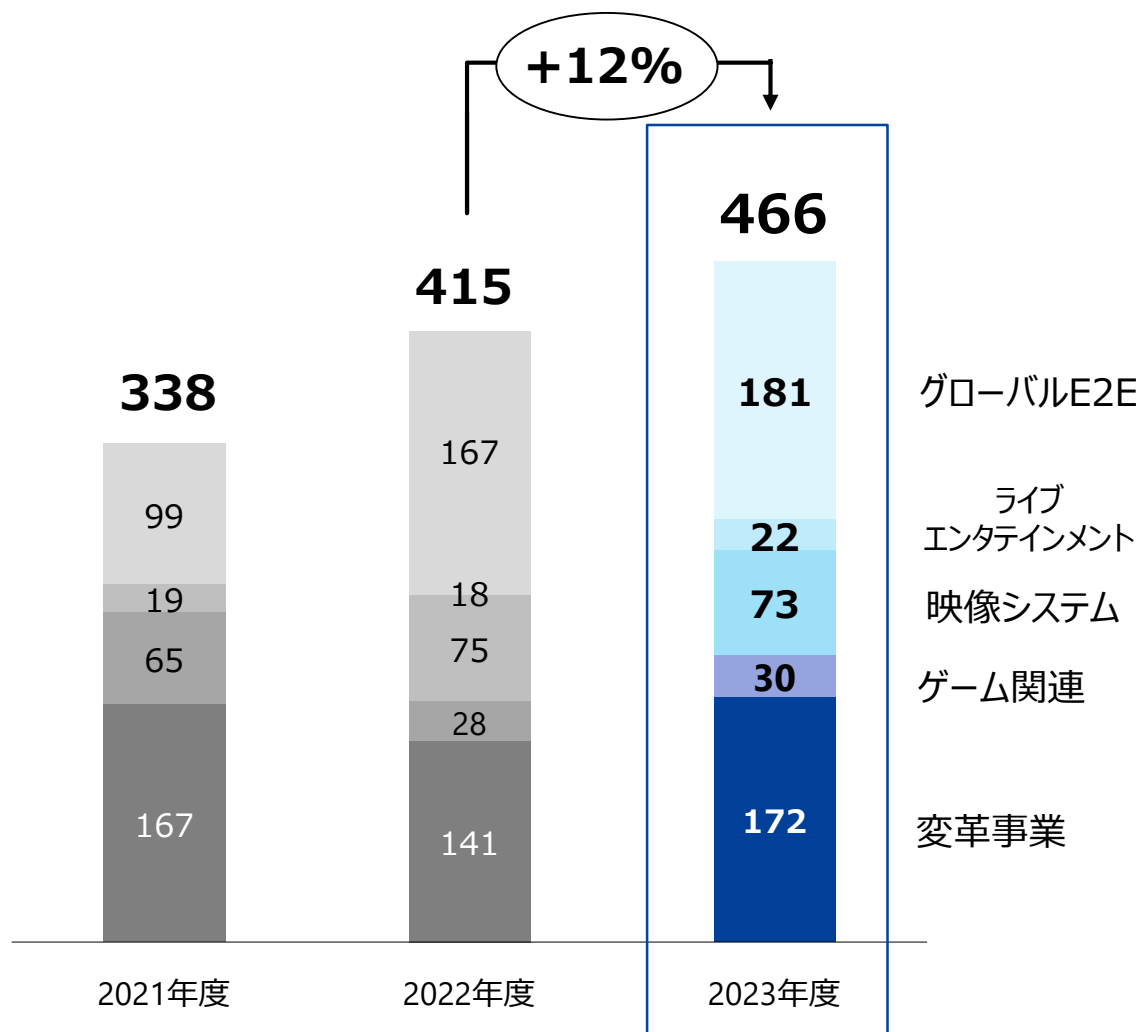
	基本戦略と方針	2025年度 売上目標	2025年度経営指標
1	グローバルに事業領域を拡大 <ul style="list-style-type: none">成長急拡大から安定成長へ移行収益性を高め営業利益率10%以上を目指す	350 億円	売上高 1,100 億円
2	新たなライブエンタテインメントビジネスの確立 <ul style="list-style-type: none">成長事業領域での成長を継続ストックビジネスへのシフトを目指す	80 億円	営業利益率 (のれん等償却前) 8%
3	映像システム事業領域において新たな価値を創造 <ul style="list-style-type: none">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	220 億円	EBITDA 110 億円
4	ゲーム関連事業の拡大 <ul style="list-style-type: none">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も含め売上高150億円、営業利益率10%以上を目指す	150 億円	
5	事業変革の完遂 <ul style="list-style-type: none">収益体質改善に取組み、営業利益率5%を確保	330 億円	

上期時点での基本戦略別売上推移

・ライブエンタテインメント、変革事業の2桁増収もあり、2期連続で2桁成長

(億円)

上期売上高



	2022年度 上期	2023年度 上期	前年比
グローバルE2E	167	181	14 (8.3%)
ライブエンタテインメント	18	22	4 (22.2%)
映像システム	75	73	△2(△2.6%)
ゲーム関連	28	30	2 (7.1%)
変革事業	141	172	31 (21.9%)
連結合計	415	466	51 (12.2%)

各戦略別の進捗報告

- ・3つの基本戦略の進捗を中心に報告

〈基本戦略〉

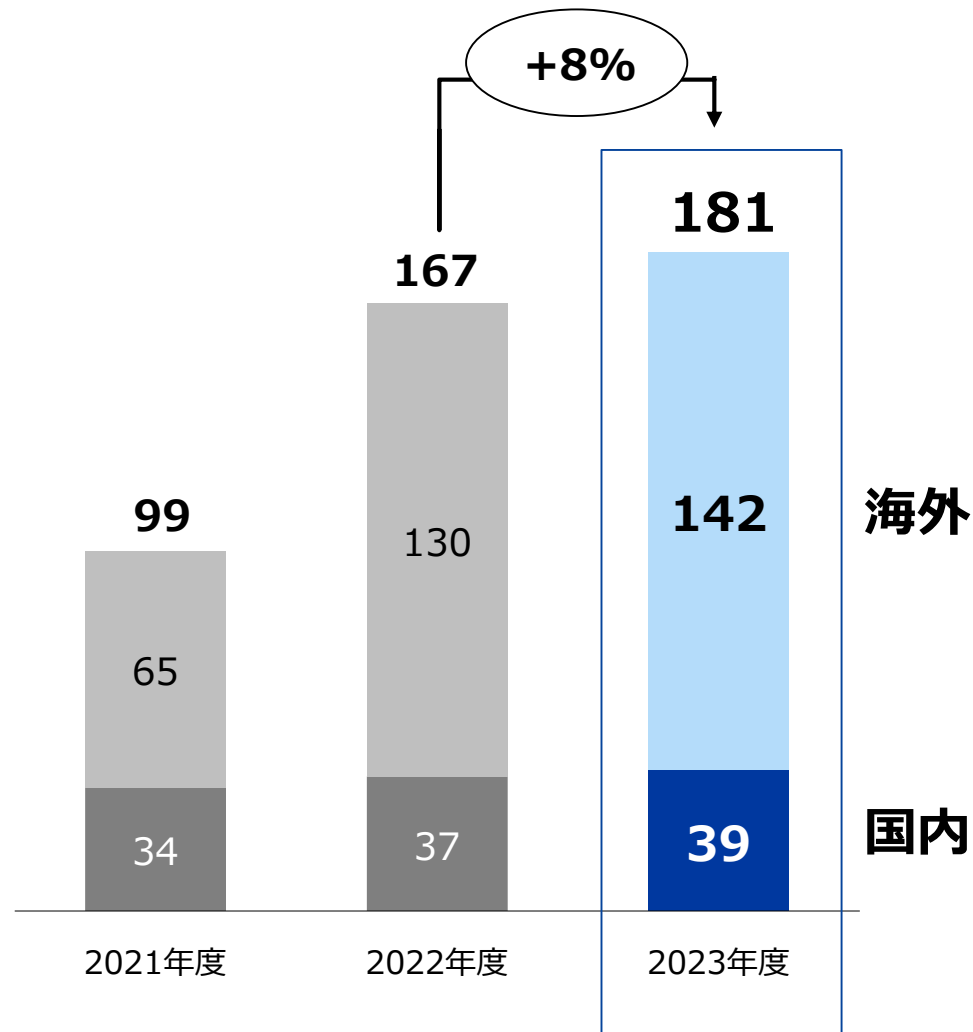
- 1 グローバルに事業領域を拡大
- 2 新たなライブエンタテインメントビジネスの確立
- 3 映像システム事業領域において新たな価値を創造
- 4 ゲーム関連事業の拡大
- 5 事業変革の完遂

グローバルに事業領域を拡大（グローバルE2E事業）

ローカライズは需要一巡により減収も、デジタルシネマ好調等で増収

(億円)

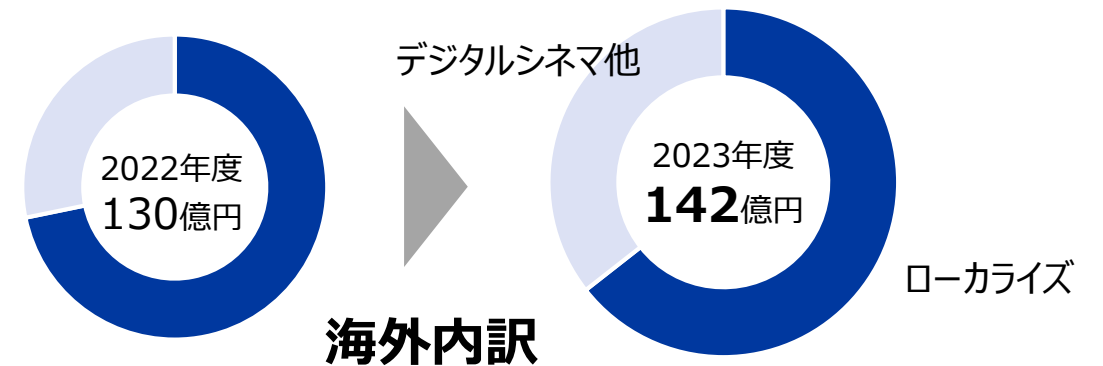
上期売上高



2023年度 上期進捗報告

1 売上高について

ローカライズは旧作一巡で若干減収も、劇場映画復調によりデジタルシネマや予告編制作が好調で増収



2 収益性について

- 収益性の高いデジタルシネマなどの伸長により粗利益率は前年並を維持
- 成長投資に伴う固定費増により営業利益は減益

安定成長と収益向上に向けた取り組み

安定成長に向けた顧客へのアプローチ強化

1 大手既存顧客からの受注を継続確保

ハリウッドメジャースタジオや動画配信事業者など大手既存顧客のニーズ（短納期・高セキュリティ）に対応し、受注を継続確保

2 シェアの拡大に向けた営業強化

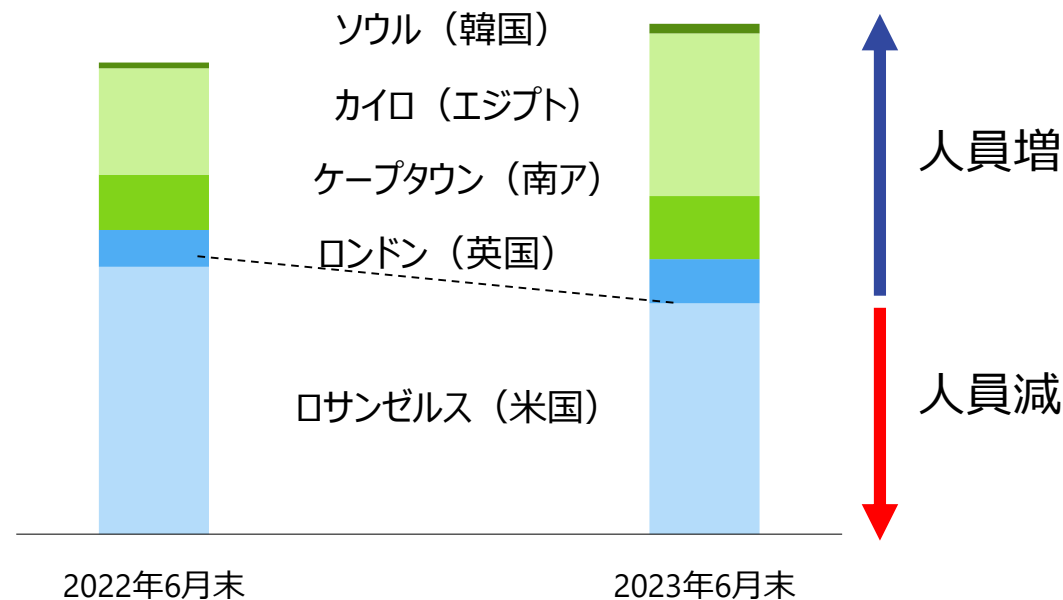
動画配信事業者などの顧客内シェアを拡大するべく営業を強化し、受注獲得が進捗中

生産性向上のため人材の最適配置

低コスト国の拠点を拡張し、人材を再配置

- ・カイロ・ケープタウンで拠点拡張、サービス設備を導入
- ・同場所での人材を増加も、人件費単価は抑制

Pixelogic社の拠点別人員数推移



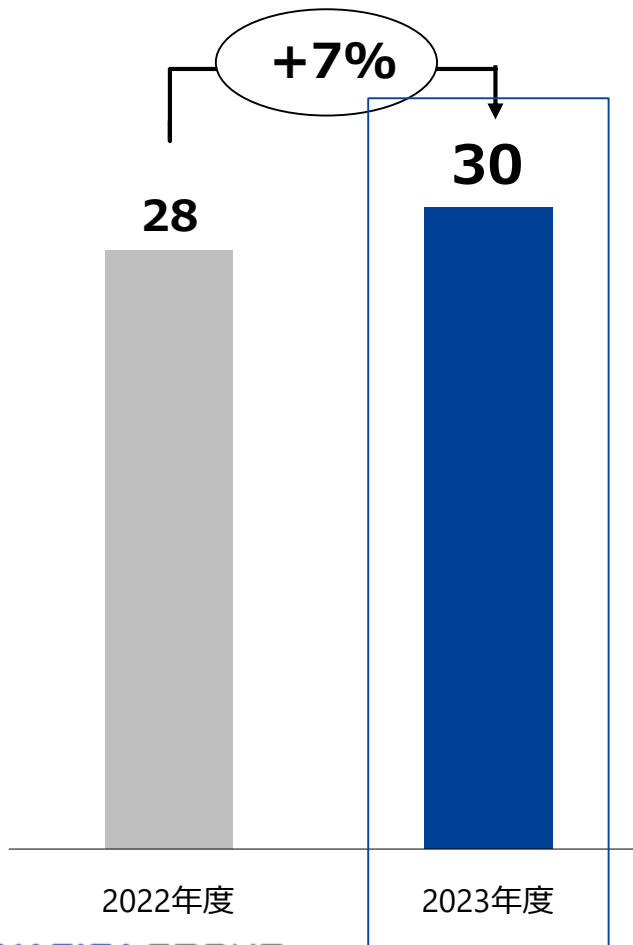
ゲーム関連事業の拡大

・3DCG制作増収により、売上高は前年比+7%、新規事業領域への展開も順調に進捗中

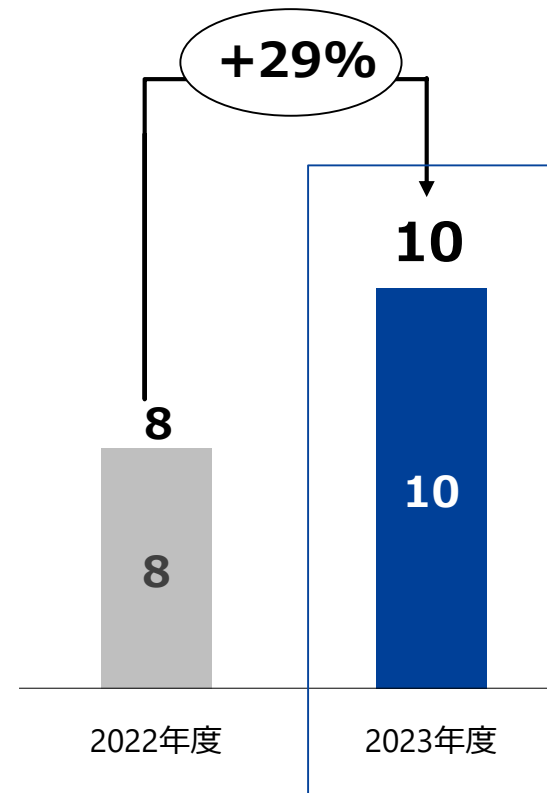
(億円)

上期売上高

ゲーム関連事業全体



3DCG制作



2023年度 上期進捗報告

1 既存事業の成長

- ・ 3DCG制作は受注増により大幅増収 (+29%)
- ・ 3DCG制作やQAの拠点を移転増床、事業拡大へ



	増床割合	場所
3DCG制作	約2倍	半蔵門
QA	約2.3倍	飯田橋

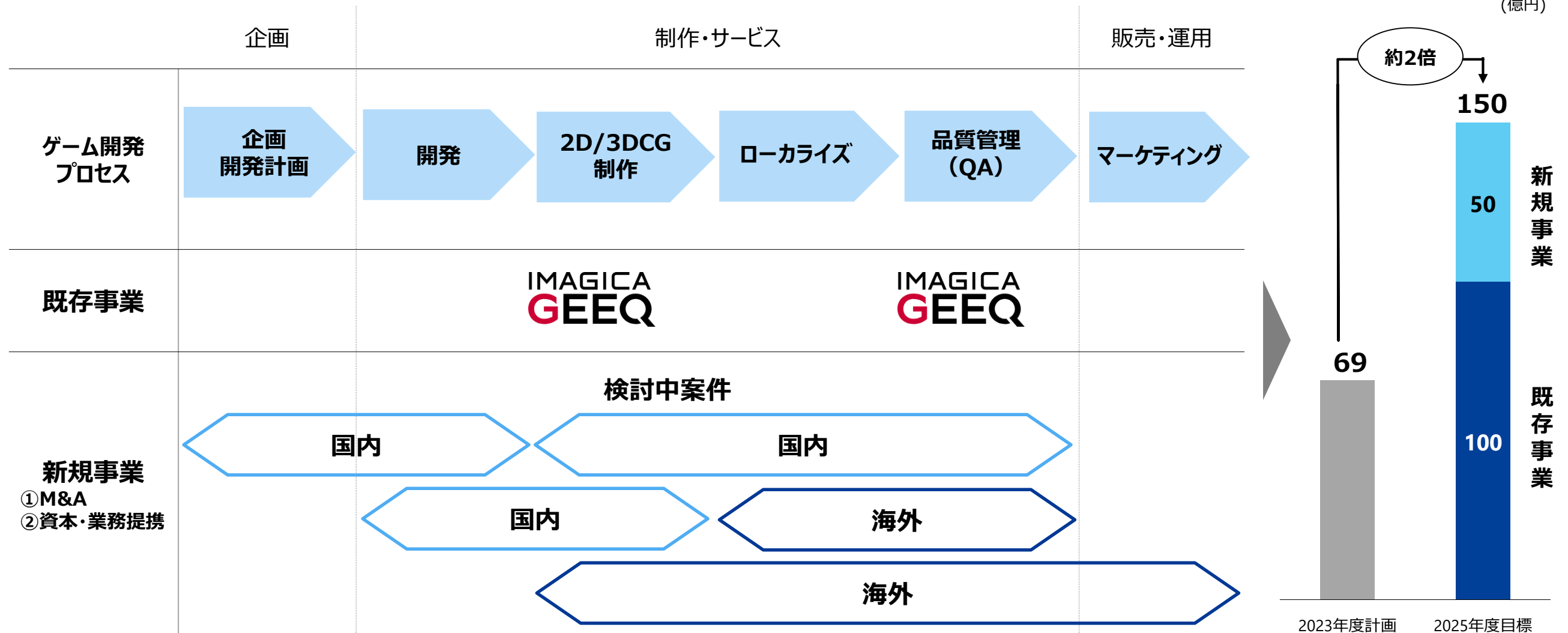
◀ 3DCG制作拠点が入るビル

2 新規事業領域への拡大

- ・ 事業領域拡大のためM&Aや業務提携を検討
- ・ ゲームQA/ローカライズ企業との業務提携を推進中

新規事業領域の拡大に向けたロードマップ

①M&A ②資本・業務提携の2軸で新規事業領域を拡大

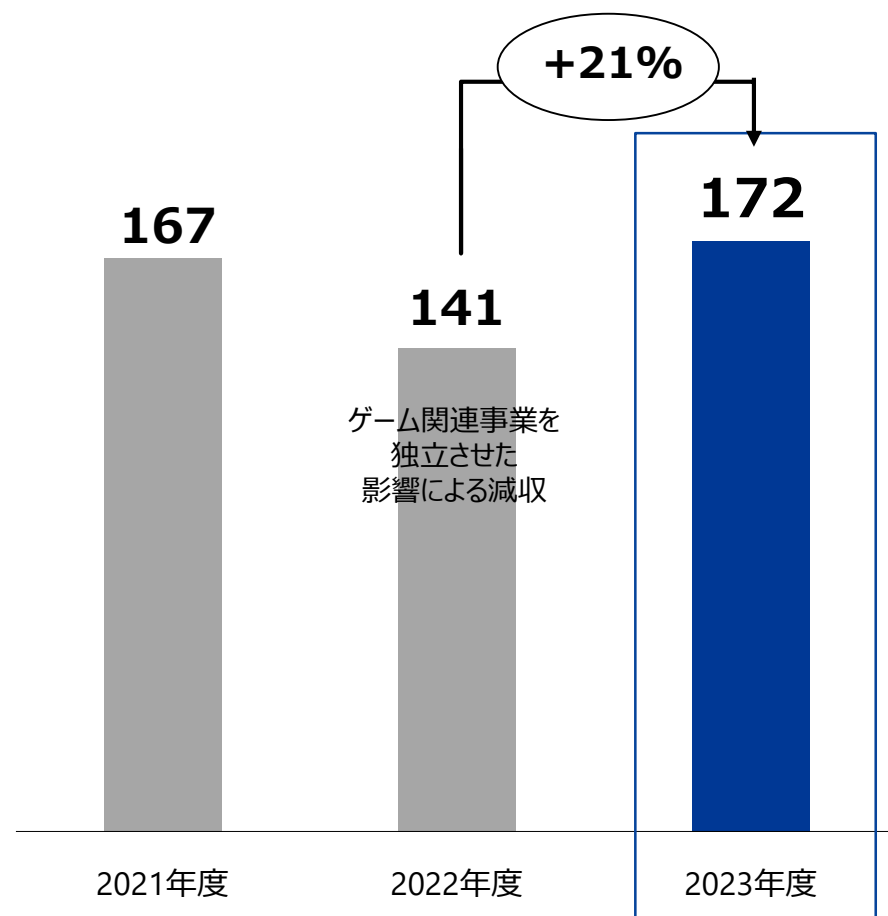


事業変革の完遂（変革事業）

TV向けCM関連不調も、劇場映画・動画配信事業者向け制作やアニメ関連制作サービス好調で増収

(億円)

上期売上高



2023年度 上期進捗報告

1 劇場映画・動画配信事業者向け制作が好調

- 劇場映画『ゴジラ-1.0』
- Netflix『ゾン100～ゾンビになるまでにしたい100のこと～』

2 アニメ関連制作サービスが好調

- IP創出が進捗：グループ会社原作 2 作品によるTVアニメが10月から放送スタート
- アニメ制作はデジタル化等により利益率が改善
- アニメ向けポストプロサービスは5月に拠点を拡張、受注好調

3 TV向けCM関連不調もWeb向けが好調

- TV向けCM（制作やポストプロ）は不調
- 各SNSと連動したWeb向け映像の受注が好調

現在展開中の主なIP（アニメ）作品

主なIP（アニメ）として3作品を様々なメディアで展開中

「薬屋のひとりごと」

中世の後宮を舞台に毒味役の少女が難事件を次々に解決していく痛快ミステリー



©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

- ・文庫とコミックスの累計2,400万部突破
- ・10月より日テレ系で全国放送

「ブルバスター」

“経済的に正しい”ロボットヒーロー物語



©P.I.C.S.・KADOKAWA刊/波止工業動画制作部

- ・KADOKAWAから文庫3巻発刊
- ・10月よりTOKYO MXやカンテレ他で放送

「オッドタクシー」

コミカルなのに猛毒、ポップなのにミステリー…今までに見たことのない新しいジャンルのオリジナルアニメーション

舞台「オッドタクシー 金剛石は傷つかない」



©P.I.C.S. / 舞台小戸川交通パートナーズ

- ・テレビ東京他での放送・Amazonプライムで配信、コミカライズ、映画化を実現
- 11月からキャストを一新し、舞台再演を決定

IPの継続的な創出

2つの手法で継続的なIP創出と展開を推進

1. 自社開発

オリジナルの原作をグループ会社が開発、
様々なメディア展開へ

P.I.C.S.の自社開発作品（コミックス・小説）

「オッドタクシー」



「ブルバスター」



©P.I.C.S. / 小戸川交通パートナーズ
©P.I.C.S.・KADOKAWA刊/波止工業動画制作部

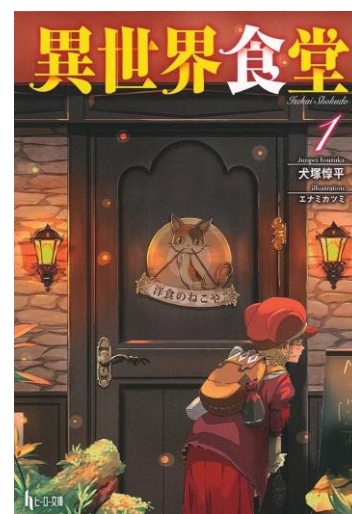
2. 原作発掘

グループ会社刊行の文庫シリーズから原作を発掘してメディア展開へ
イマジカインフォス刊行のヒーロー文庫からアニメ化された作品

「薬屋のひとりごと」



「異世界食堂」



「異世界迷宮でハーレムを」



「異世界チート魔術師」



©日向夏 著、しのとうこ 絵、イマジカインフォス 発行
©犬塚惇平 著、エナミ カツミ 絵、イマジカインフォス 発行
©蘇我捨恥 著、四季 童子 絵、イマジカインフォス 発行
©内田健 著、Nardack 絵、イマジカインフォス 発行

IPによる多様な収益源の確保

「薬屋のひとりごと」の事例：原作を様々なメディアに展開することにより多様な収益源を確保



©日向夏 著、しのとうこ 絵、イマジカインフォス 発行

当社グループが提供するアニメ関連制作サービス

IP創出から配信までアニメ関連制作サービスをワンストップで提供



- 原作の企画・開発
- 出版事業

• アニメ作品の制作

• 映像や音声編集

- 海外作品の日本語字幕・吹替
- 日本作品の海外言語字幕・吹替

• 視聴フォーマット（劇場映画・TV・動画配信など）に合わせたファイル作成など

担当
事業会社

P.I.C.S.
IMAGICA
infos
Publishing & Imageworks

OLM, Inc. OLM Digital, Inc.

IMAGICA
ENTERTAINMENT >> MEDIA

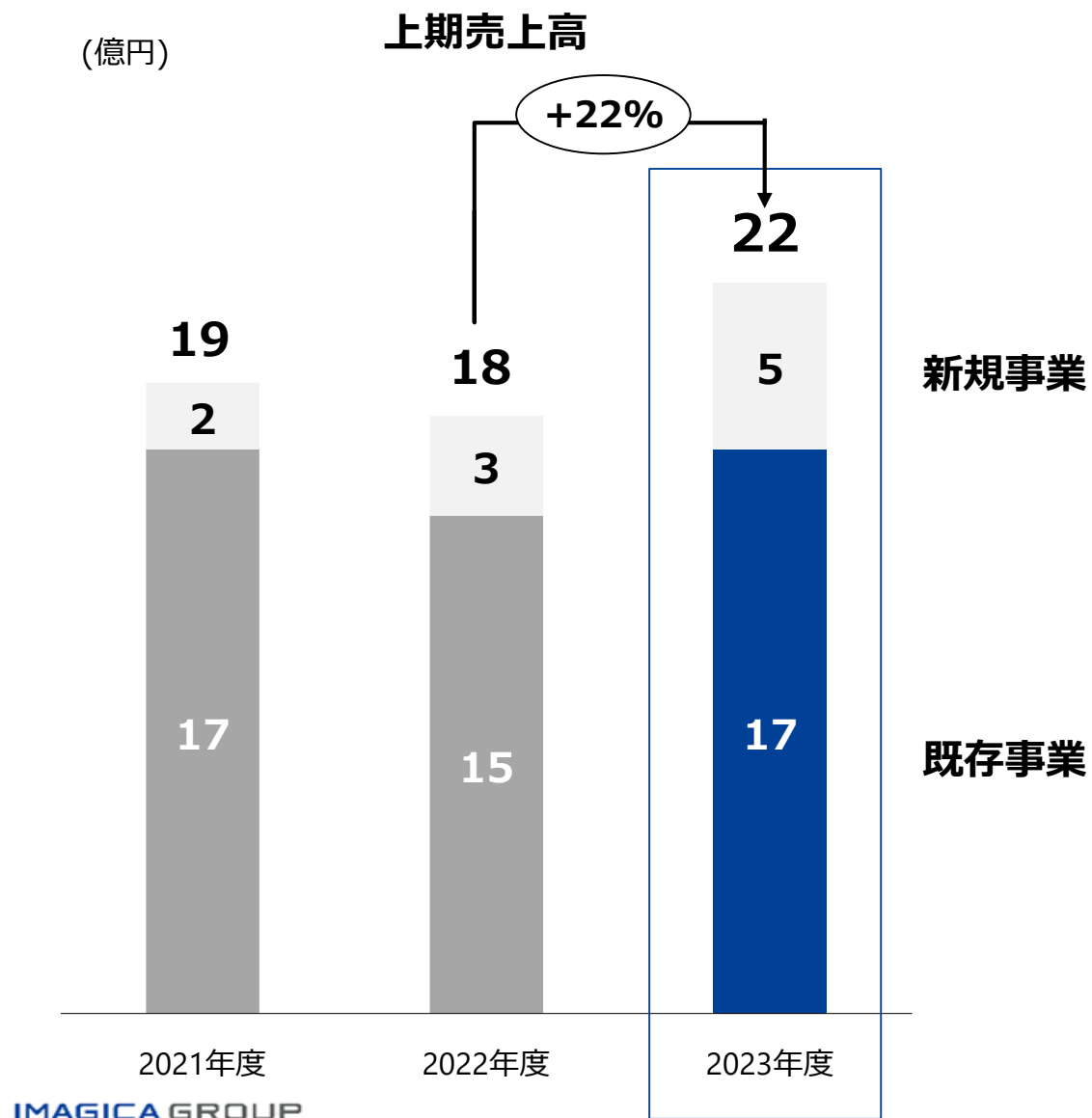
PIXELOGIC
IMAGICA
ENTERTAINMENT >> MEDIA

IMAGICA
ENTERTAINMENT >> MEDIA

新たなライブエンタテインメントビジネスの確立（ライブエンタテインメント事業）

ストックビジネスの案件獲得や音楽ライブ受注好調により増収、順調に進捗

2023年度 上期進捗報告



1 売上が前年比+22%と順調な進捗

- ストックビジネス案件獲得（重要パートナーとの継続案件）
- 「乃木坂46」などライブ収録・MV制作の受注好調

2 新規事業の実績

- 都市空間デザイン・プロデュース
10/6開業 虎ノ門ヒルズステーションタワー「TOKYO NODE」
- NTTとの総合的な共同検討案件
9/26 パリコレクションでの新たな演出を公開



「TOKYO NODE」



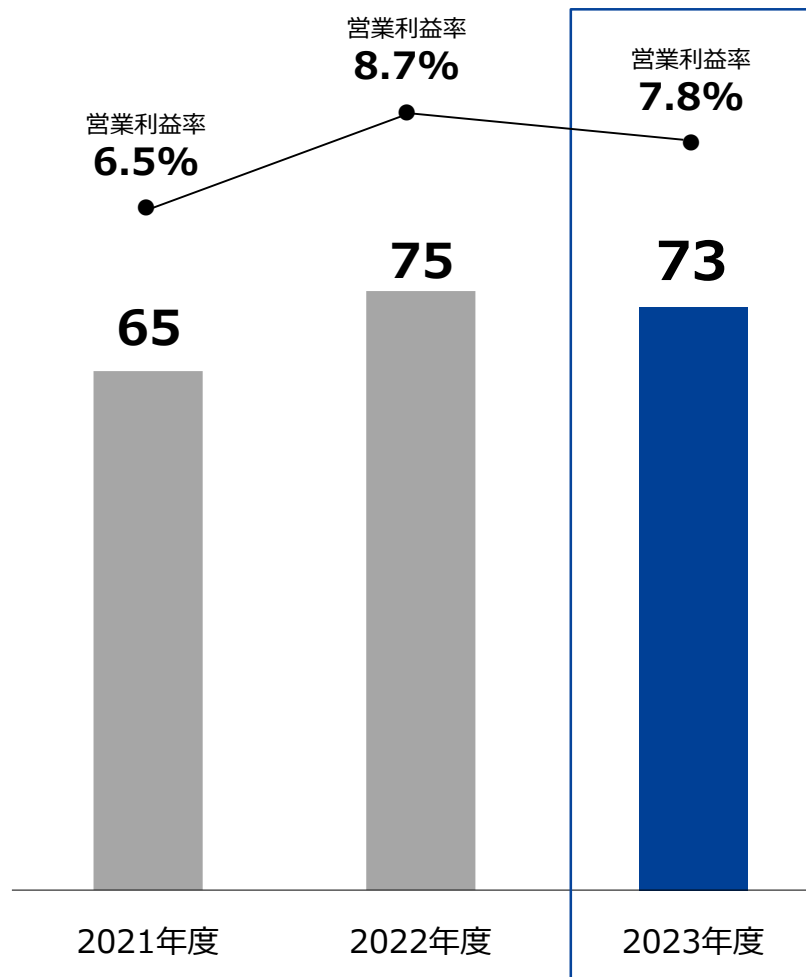
ANREALAGE SPRING/SUMMER
2024パリコレクションでの演出の様子

映像システム事業領域において新たな価値を創造（映像システム事業）

映像・画像処理LSIが不調も、ハイスピードカメラ好調でセグメント全体では堅調

(億円)

上期売上高／営業利益（のれん等償却前）率



2023年度 上期進捗報告

1 全体概況

- ハイスピードカメラは半導体不足解消による生産回復及び受注好調により増収増益
- 映像・画像処理LSIが市場環境の悪化を受けて減益のため、全体の営業利益率は減少

2 エアバッグ開発向け計測サービスをスタート

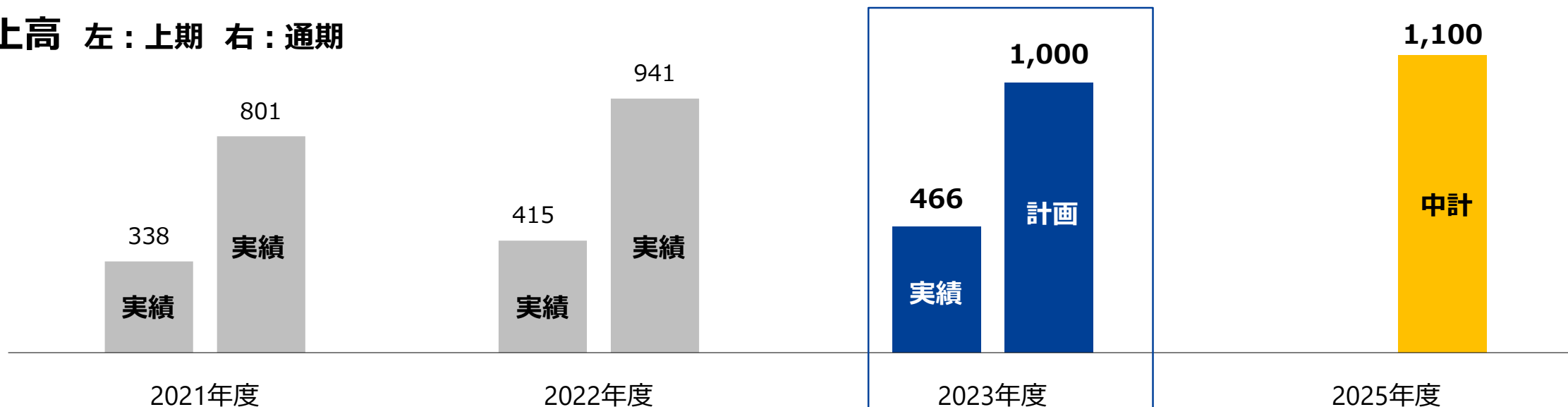
- スーパースロー空間を3Dモデル動画化し再生・計測できる新技術を自社開発し、サービスを7月から展開
- 自動車やエアバックメーカーへサービスを提供

上期実績と2025年目標数値達成に向けて

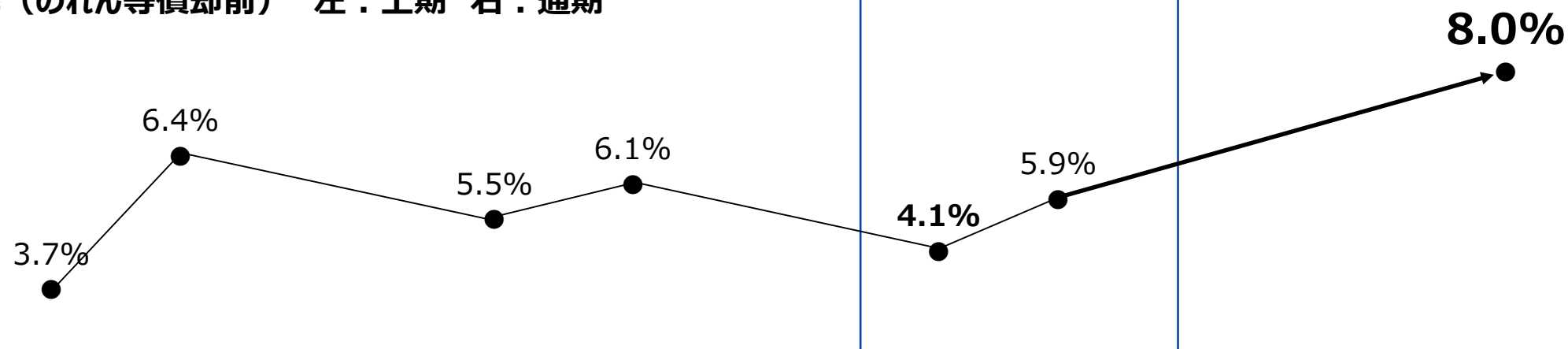
上期まで当初見込み通りの推移。下期も5つの基本戦略を着実に遂行し、中計達成を目指す

売上高 左：上期 右：通期

(億円)



営業利益率 (のれん等償却前) 左：上期 右：通期



企業価値向上に向けて

PBRを1倍以上を実現するために、ROEの改善とPERの向上に取り組む

PBR

(株価純資産倍率)

2024年3月末
(予想)

0.7倍

=

ROE

(自己資本利益率)

5.9%

×

PER

(株価収益率)

12.1倍

実現に向けた取り組み

2026年3月末
(目標)

1.0倍

収益性の向上=ROE向上

中期経営計画の達成

営業利益率 (のれん等償却前) 8%
EBITDA110億円の達成
(P9)

成長期待の醸成=PER向上

新規領域への成長投資

5つの基本戦略による成長分野への投資
(P9)

当社事業の理解促進

より分かりやすい情報発信への改善

+

Appendix.

基本戦略と事業セグメント別 サービス・売上高

売上高 (2023年度上期実績)	映像コンテンツ事業	映像制作技術サービス事業	映像システム事業	戦略合計
1 グローバルに事業領域を拡大		字幕/吹替や配信サービスなど 181億円		181億円
2 新たなライブエンタテインメント ビジネスの確立	音楽ライブの演出、 ライブビューイング、メタバースなど 14億円		スポーツイベントの中継や アーカイブなど 8億円	22億円
3 映像システムにおいて 新たな価値を創造			ハイスピードカメラや 放送映像システムなど 73億円	73億円
4 ゲーム関連事業の拡大		ゲーム向け3DCG制作やデバッグ、 人材サービスなど 30億円		30億円
5 事業変革の完遂	映画・ドラマ・アニメ制作や出版、IPなど 121億円	TV番組やTVCM編集、 人材サービスなど 51億円		172億円
セグメント合計	127億円	269億円	81億円	466億円

※セグメントごとの合計には連結調整を含む消去などが含まれていないため、合計額とは一致しません。

「薬屋のひとりごと」

後宮を舞台に「毒見役」の少女が、様々な難事件を解決する、
シリーズ累計2400万部突破の大人気後宮謎解きエンタテインメント

【TVアニメ】



©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

2023年10月21日（土）より
日本テレビ系にて順次全国放送

【小説】



©日向夏 著、しのとうこ 絵、イマジカインフォス 発行

1～14巻 好評発売中！
著者：日向夏 イラスト：しのとうこ
発行：イマジカインフォス

【コミックス】



スクウェア・エニックス刊

『薬屋のひとりごと』

1～12巻好評発売中！

作画：ねこクラゲ 構成：七緒一綺

原作：日向夏（ヒーロー文庫／イマジカインフォス刊）

掲載：月刊「ビッグガンガン」



小学館刊

『薬屋のひとりごと～猫猫の後宮謎解き手帳～』

1～17巻好評発売中！

作画：倉田三ノ路

原作：日向夏（ヒーロー文庫／イマジカインフォス刊）

掲載：月刊「サンデーGX」

「ブルバスター」

謎の正体不明生物と戦う会社を舞台に、経済的な視点で正しく描かれるロボットヒーロー物語

【TVアニメ】



©P.I.C.S.・KADOKAWA刊／波止工業動画制作部

2023年10月4日（水）より
AT-X、TOKYO MX、カンテレ他で
放送

IMAGICA GROUP

【小説】



1～3巻 好評発売中！
原作：中尾浩之
発行：KADOKAWA

ストーリー

若き技術者・沖野鉄郎は、自ら開発した新型ロボット・ブルバスターを携え、害獣駆除会社の波止工業に出向。

田島が社長を務める波止が対峙しているのは“巨獣”と名付けられた謎の生物だった！

さらに万年金欠の零細企業とあって、波止には常に経済的な問題がつきまとう……。

ロボットの燃料費、パイロットの人件費、もちろん弾一発の無駄さえ許されない。

巨獣を退治するという「理想」と、コストという「現実」の狭間で、

波止に未来は訪れるのか！？

IMAGICA
GROUP