

2021年度 決算説明会

2022年5月17日

証券コード：6879

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



本日のご説明内容

I 2021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：2022年3月期 ⇒ 2021年度 or FY2021

本日のご説明内容

I 2021年度 決算総括

II 中期経営計画「G-EST2025」進捗報告

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：2022年3月期 ⇒ 2021年度 or FY2021

決算ポイント

1

全社のれん償却前営業利益51億円で上場来最高

2

全セグメントでのれん償却前営業利益が黒字化

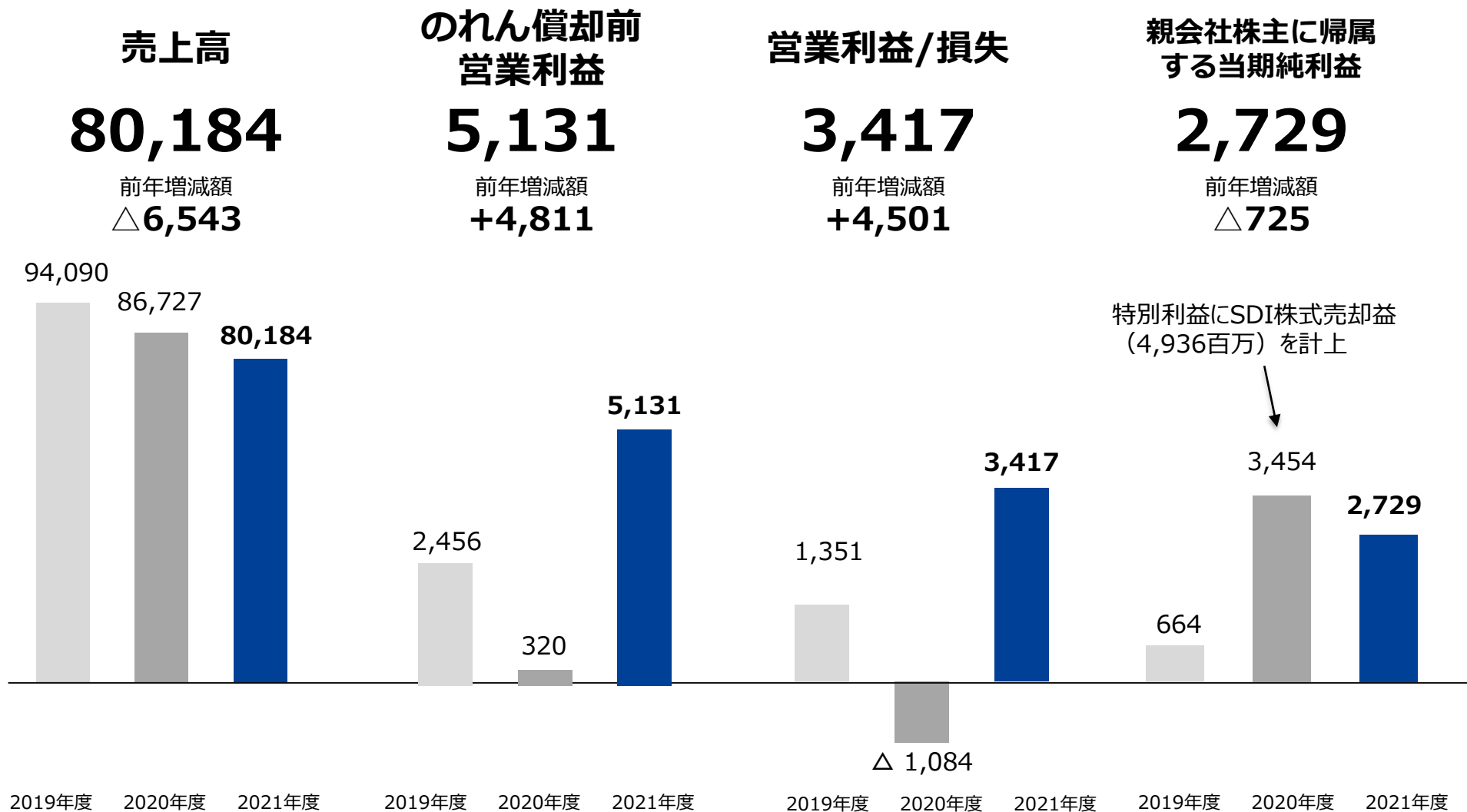
3

当期純利益は前年の子会社売却の影響もあり7億円減益

決算ハイライト

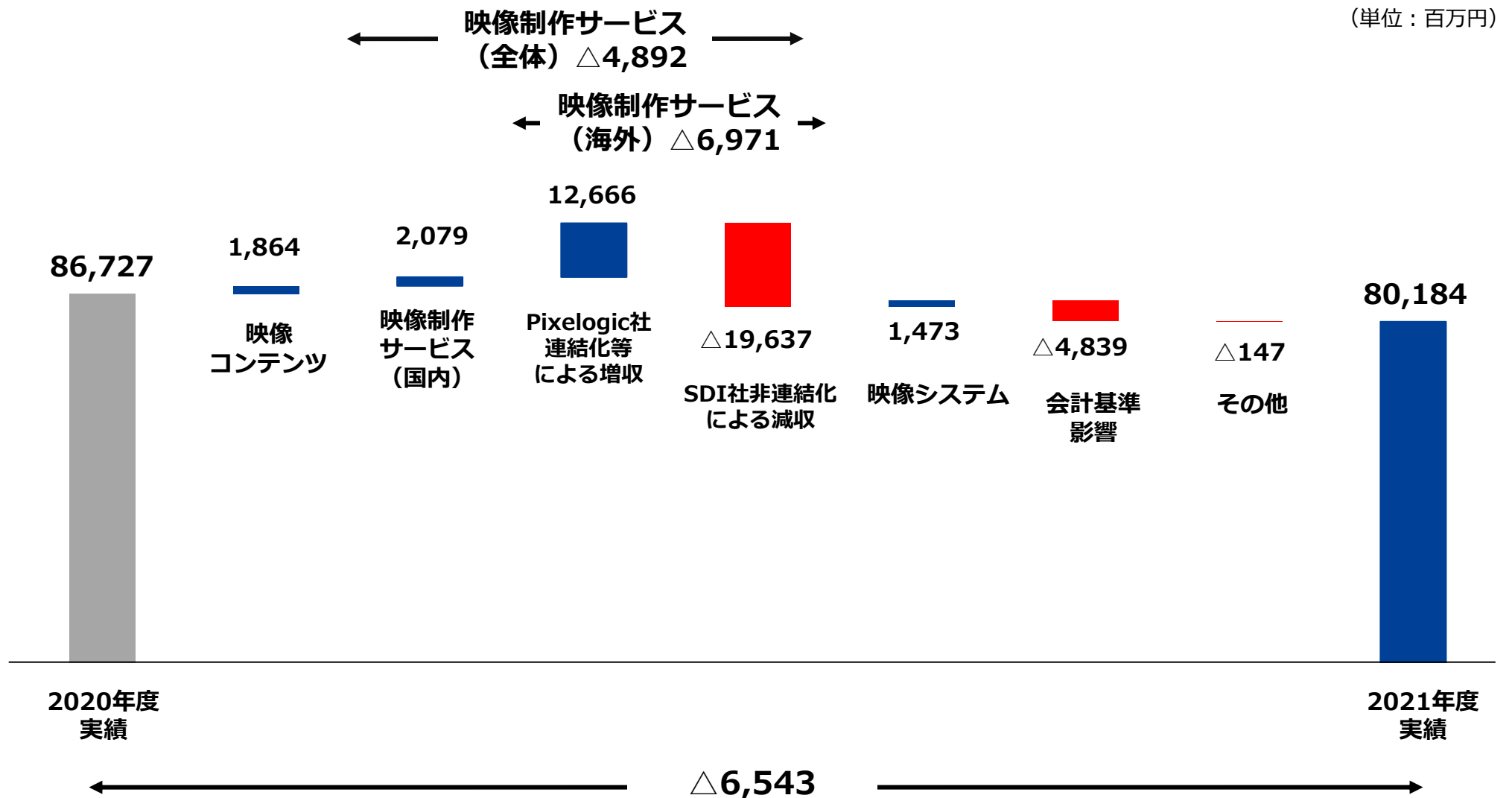
- ・ 子会社売却などにより減収も、のれん償却前営業利益・営業利益ともに大幅増益

(単位：百万円)



売上高の増減分析（前年比）

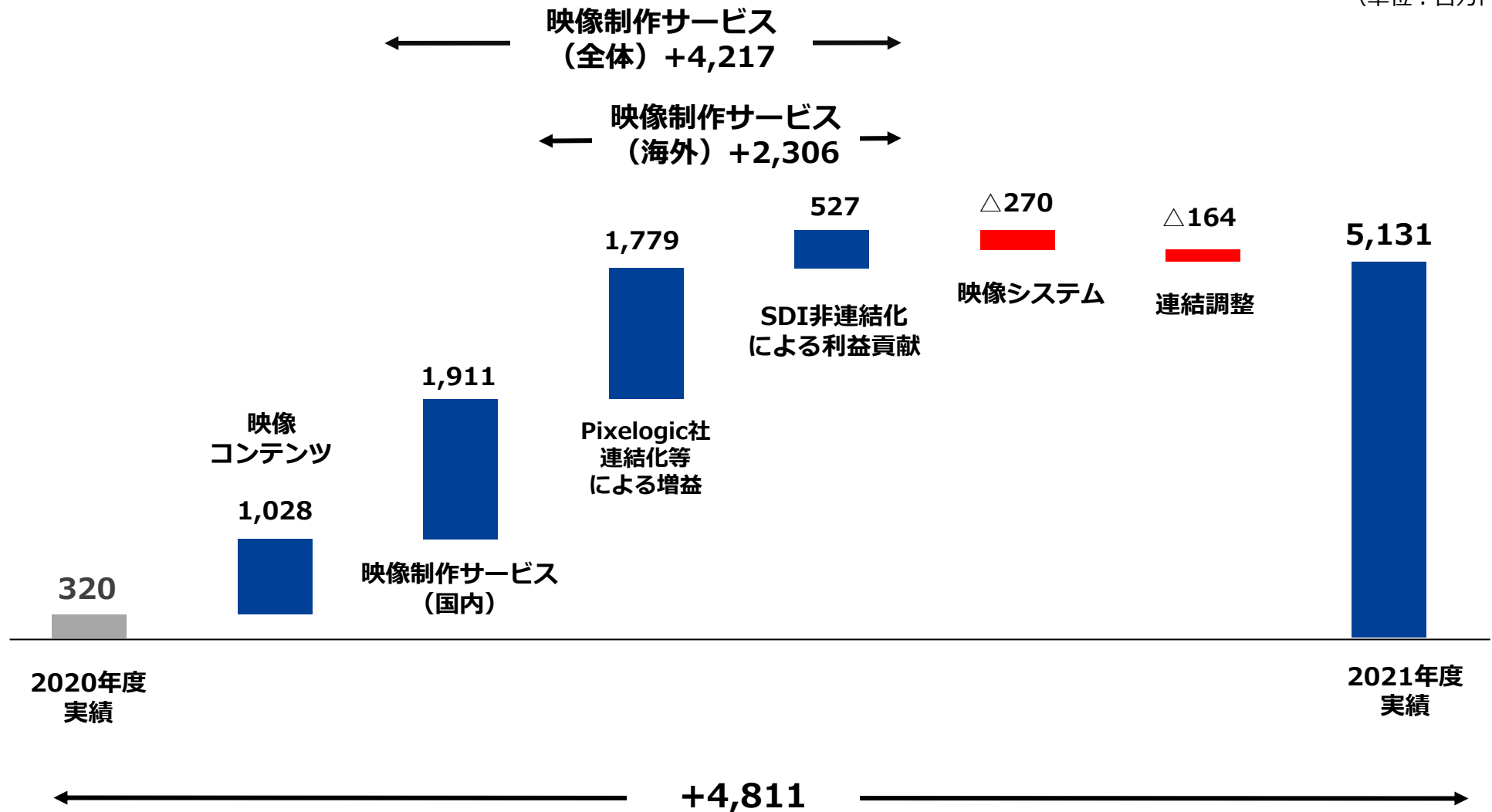
- ・ 子会社（SDI）売却と会計基準影響除くと、全セグメント増収



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42億、映像コンテンツ10億、連結で48億円的大幅増益

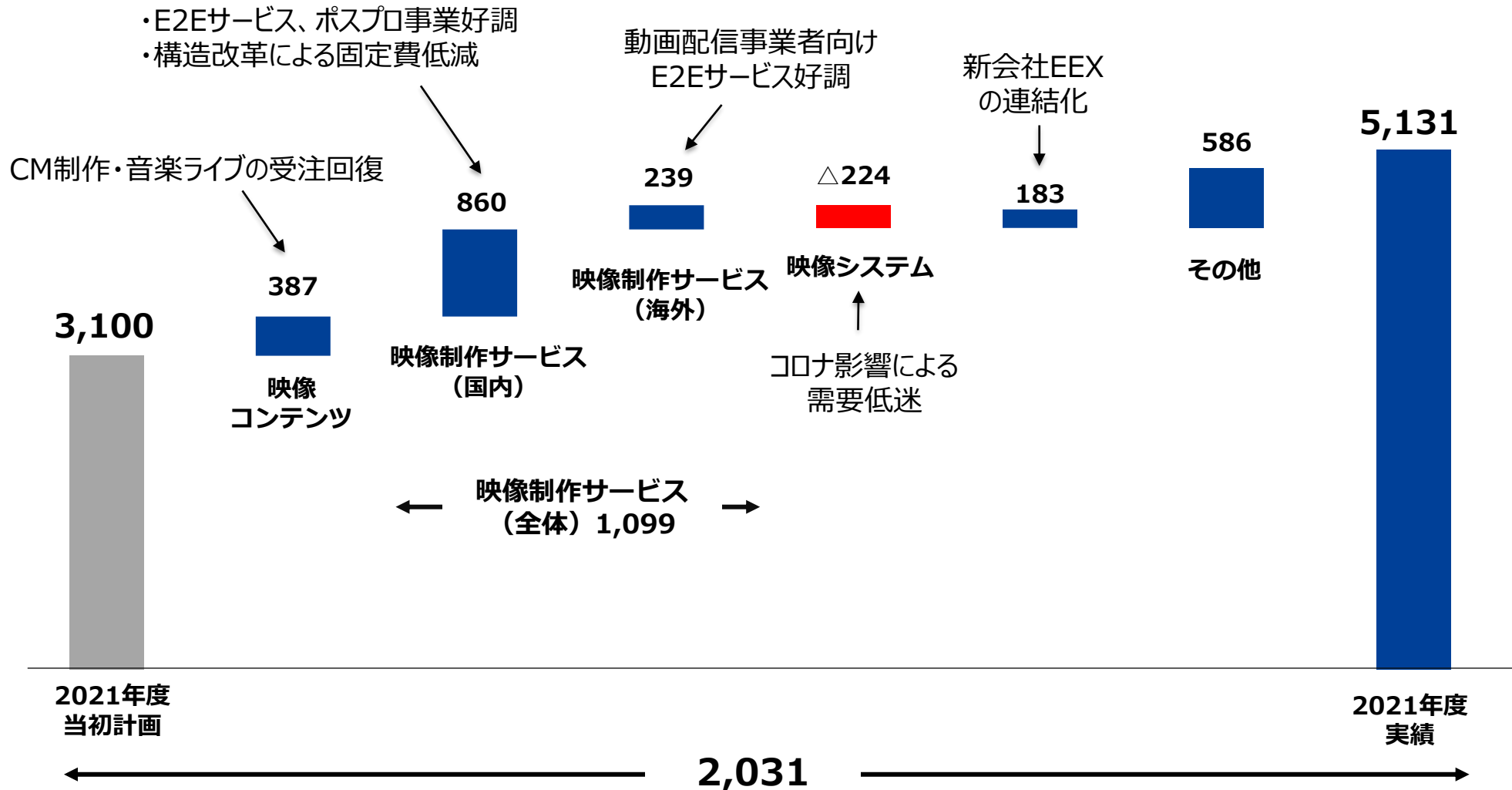
（単位：百万円）



のれん償却前営業利益の増減分析（当初計画比）

- ・ 受注回復やE2Eサービス好調、構造改革効果などにより、当初計画比20億円増益

（単位：百万円）



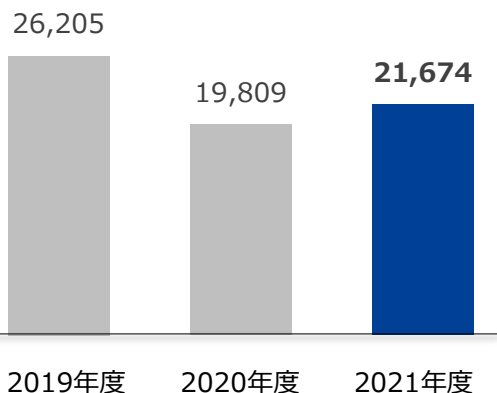
セグメント別総括（2019-2021年度実績）

売上高

のれん償却前営業利益

（単位：百万円）

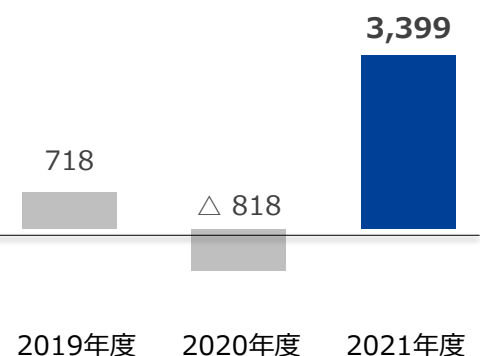
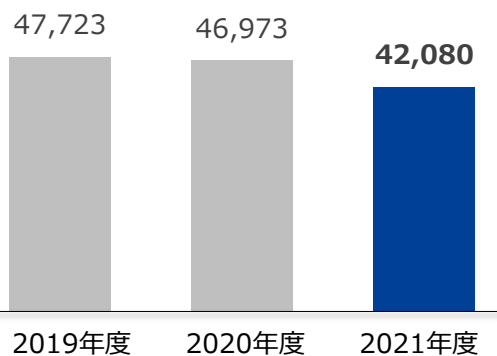
映像コンテンツ



増収増益

- ✓ CM制作・音楽ライブ受注の回復
- ✓ 映画・アニメ制作現場でのコスト管理徹底

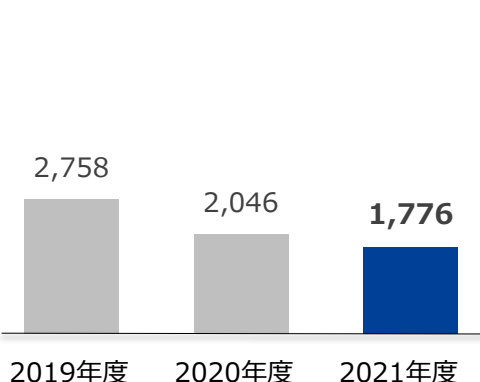
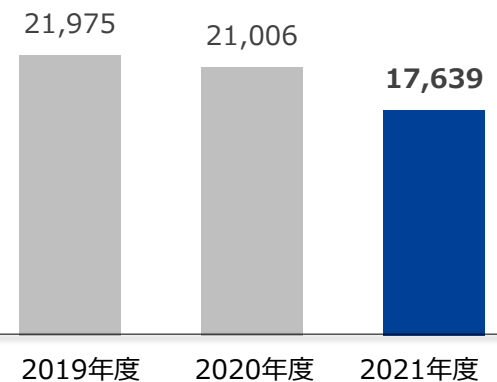
映像制作サービス



SDI売却により減収も大幅な増益

- ✓ 国内：構造改革による固定費低減と、E2Eサービス、ゲーム関連（3DCG制作やデバッグ）が好調
- ✓ 海外：動画配信事業者向けE2Eサービスが好調

映像システム



減収減益

- ✓ 放送映像システム：需要低迷や営業活動制限により苦戦
- ✓ ハイスピードカメラ：コロナ影響により上期苦戦も下期以降は復調

2022年度 通期業績予想

| (百万円) | 2021年度 | 2022年度 | | |
|---------------------|--------|--------|-----------|-----------|
| | 実績 | 業績予想 | 前年 増減額 | 前年 増減率 |
| 売上高 | 80,184 | 88,000 | 7,816 | 9.7% |
| のれん償却前 営業利益 | 5,131 | 5,200 | 69 | 1.3% |
| (利益率) | (6.4%) | (5.9%) | | |
| 営業利益 | 3,417 | 3,600 | 183 | 5.3% |
| (利益率) | (4.3%) | (4.1%) | | |
| 経常利益 | 3,934 | 3,300 | △634 | △16.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 2,729 | 2,100 | △629 | △23.0% |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 61.49 | 47.30 | △14.19 | △23.0% |
| 1株当たり配当金 | 15.0円 | 15.0円 | － | － |

トピックス

売上高 +78億円 (+9.7%)

✓ 映像コンテンツ

CM制作・OTT向けドラマ納品など

✓ 映像制作サービス

海外OTT向け好調を継続

✓ 映像システム

放送映像システムの収益改善など

営業利益

竹芝オフィス移転と成長投資の
実施により償却負担が増加

当期純利益

前期は税効果会計により法人税が
減少（益）などのため減益予想

本日のご説明内容

I 2021年度 決算総括

II 中期経営計画「G-EST2025」進捗報告

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：2022年3月期 ⇒ 2021年度 or FY2021

(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.
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

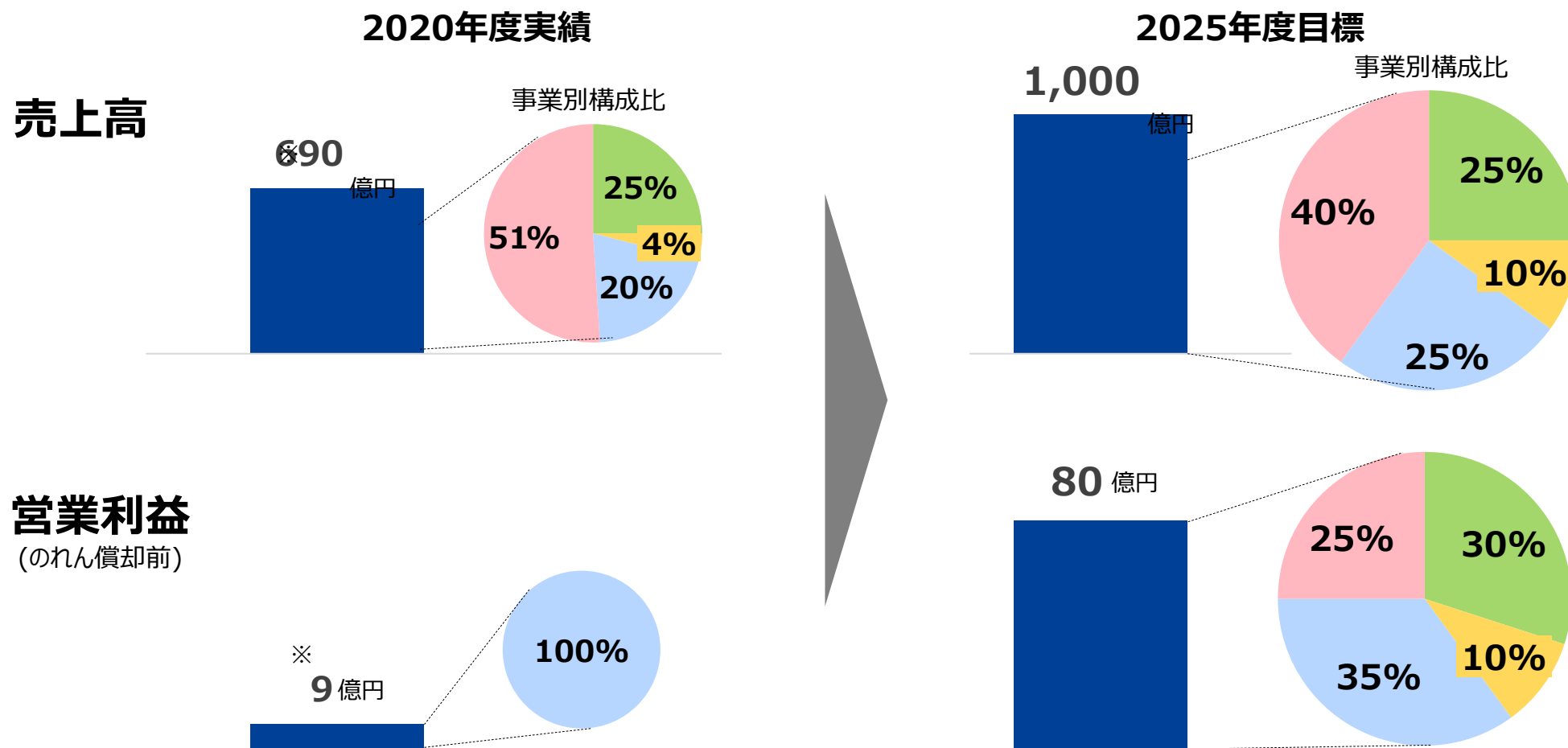
<社会課題の解決・持続的成長の実現>

SDGsの取り組み

(再掲) 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

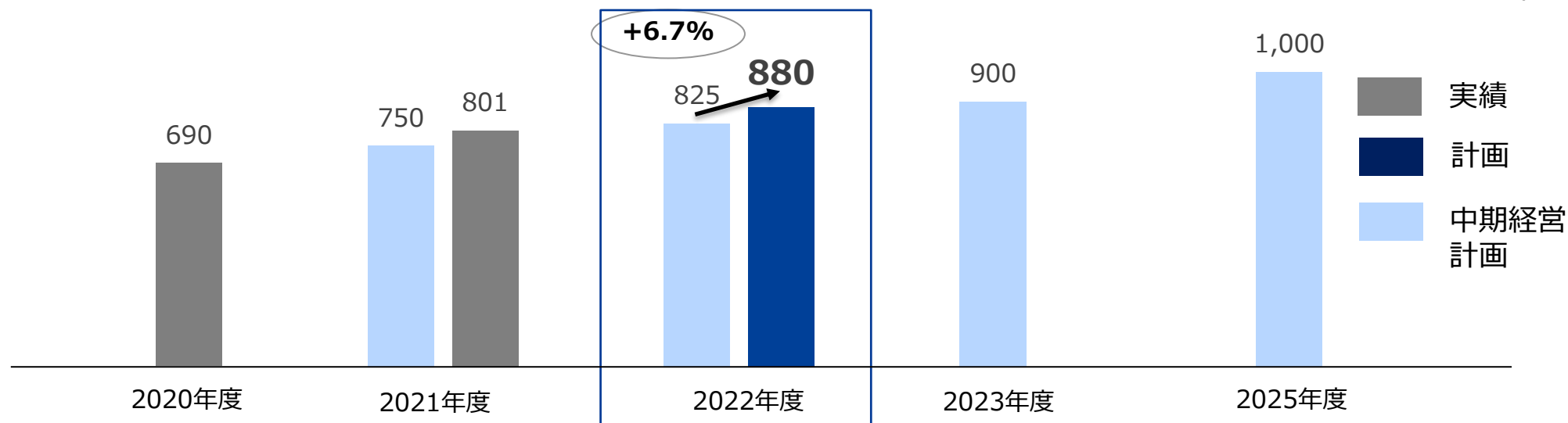


※2020年度売上高と営業利益は、比較目的の為、海外M&A及び映像システムにおける会計基準変更の影響を調整しております

2022年度の経営指標について

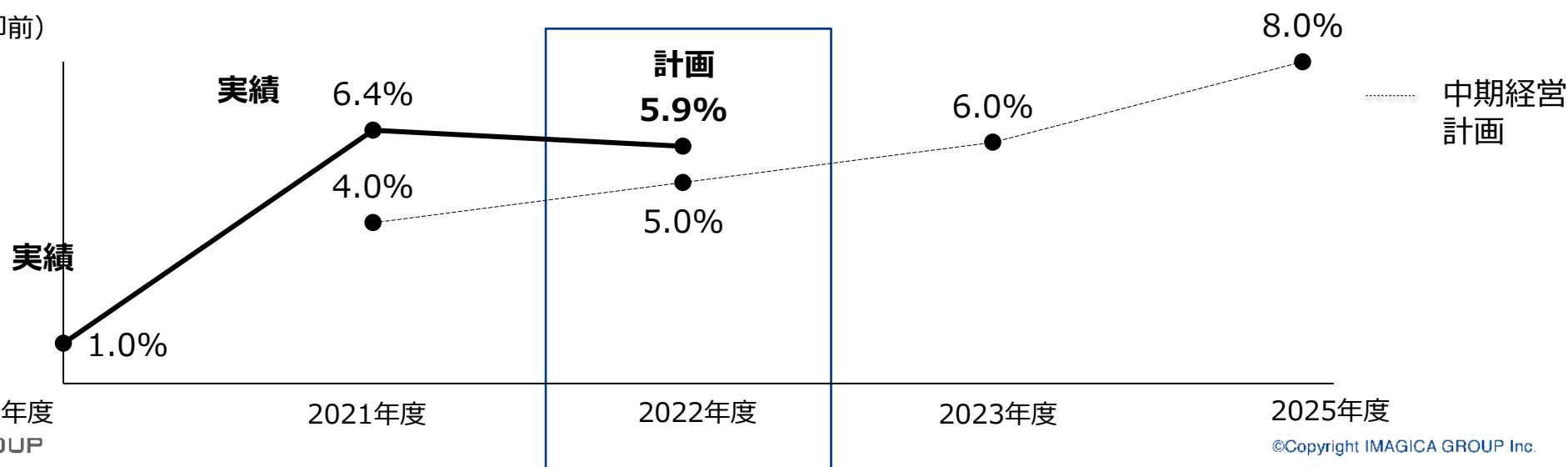
売上高：中期経営計画を6%以上、前年比でも10%以上超える水準を目指す

(単位：億円)



営業利益率：成長投資の実施により、利益率は前年比で減少も中期経営計画を超える水準を目指す

(のれん償却前)



2022年度のポイント

- 1 **2025年に向けて成長投資(約35億)を実施**
- 2 **グローバルE2E事業、ライブエンタテインメント事業、
変革事業の売上は中期経営計画を超える水準を目指す**
- 3 **映像システム事業は収益改善に取り組み増収増益を目指す**

戦略別の施策について

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.
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

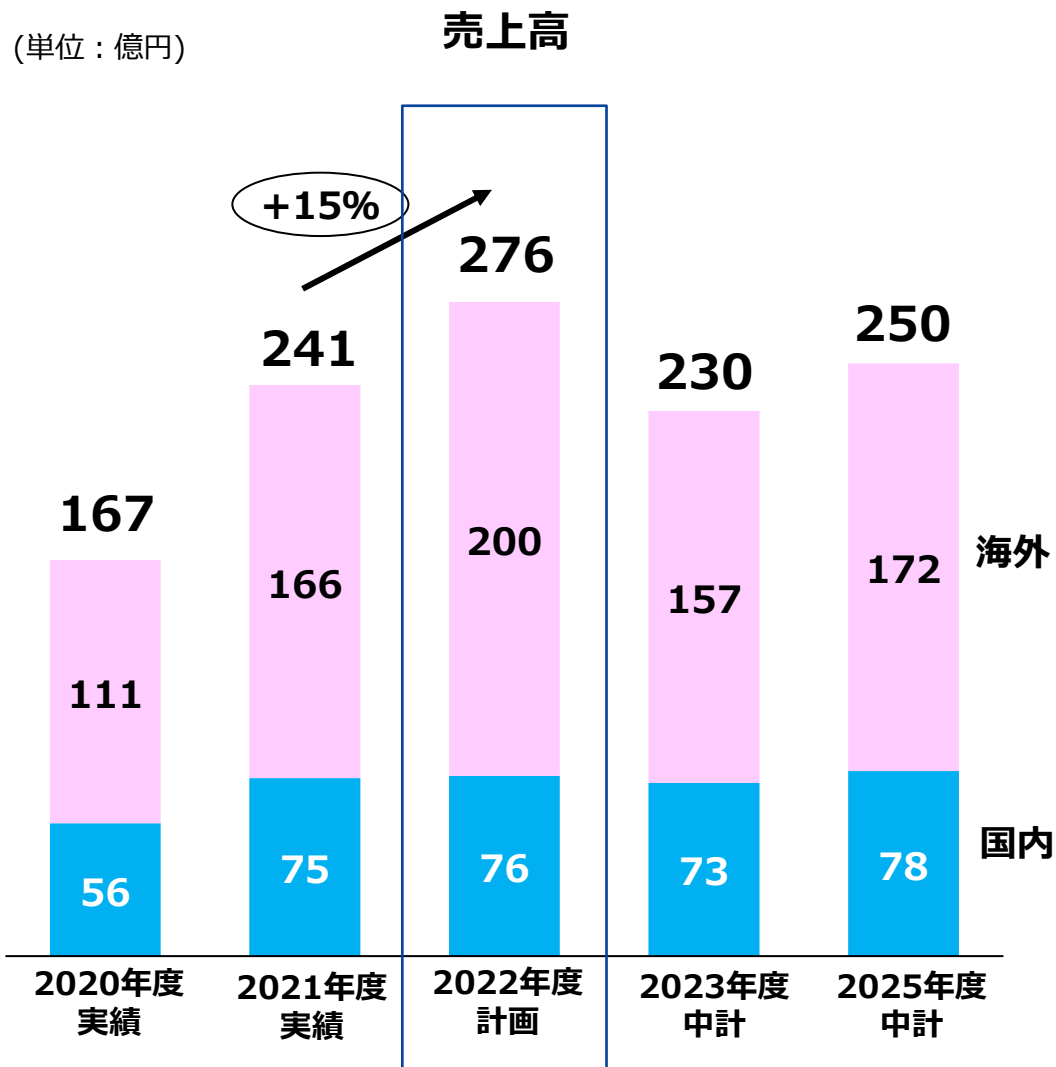
人材の確保・活性化

＜社会課題の解決・持続的成長の実現＞

SDGsの取組み

グローバルに事業領域を拡大（グローバルE2E事業）

2022年度は前年比15%増収、2025年度中期経営計画も大幅に超える水準を目指す



2022年度 戦略

- ✓ 引き続き需要の強い動画配信事業者向けサービスに注力
- ✓ 成長のための先行投資を実行
 - (1) キャパシティ増強
 - (2) 生産性向上とコストダウン

成長のための先行投資を実行

- ・「キャパシティ増強」と「生産性向上とコストダウン」により競争優位を継続確保

キャパの増強

- ・ **LA拠点1.4倍、ロンドン拠点1.8倍に拡張**
オーディオ関連設備の増設やクリエイティブサービスの拡大
- ・ **エジプト拠点を移転、2.4倍に拡張**
新拠点移転により、オーディオ関連設備を増設、セキュリティ改善
- ・ **デジタルシネマ配信サービス会社へ出資**
劇場への配信サービスを手掛けるMetaMediaとのパートナーシップ活用

LAオフィス



生産性向上とコストダウン

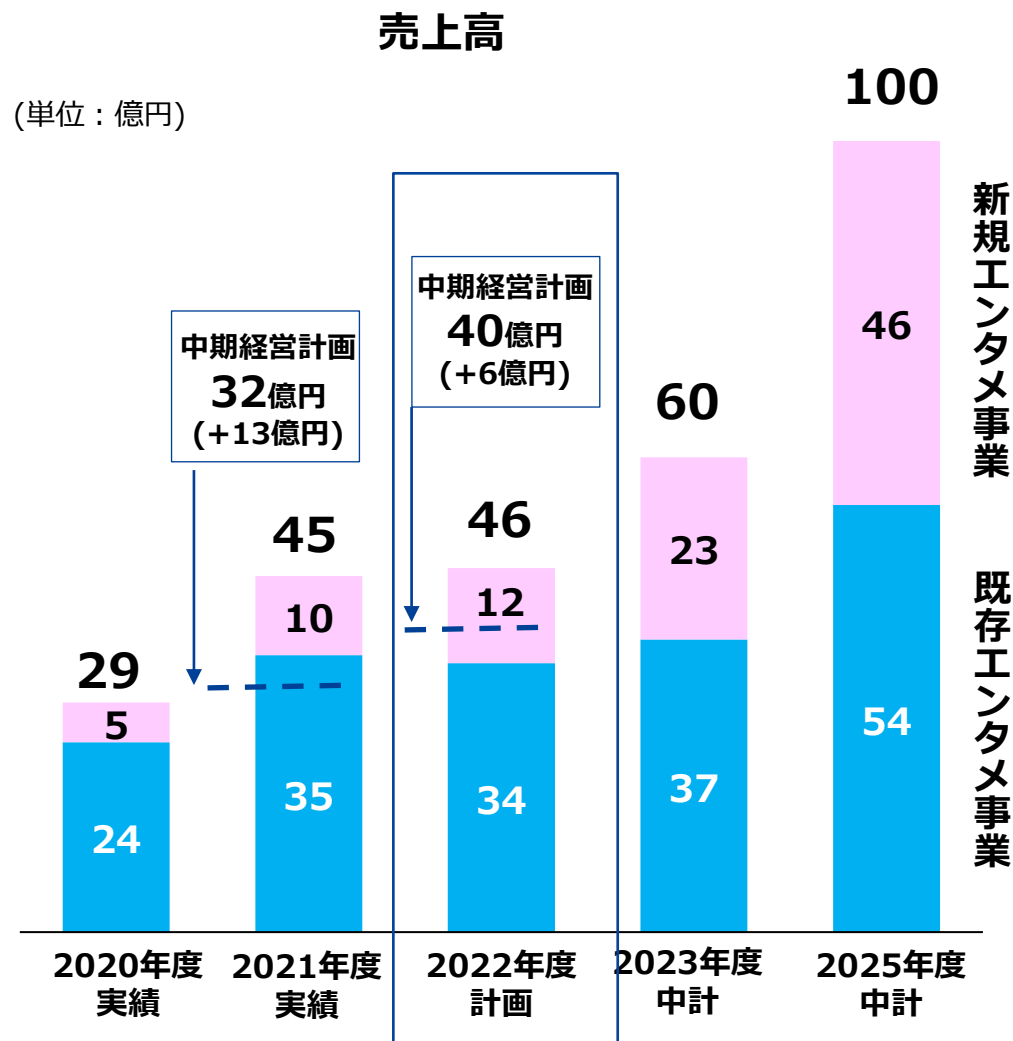
- ・ **自社ITシステム「pHelix」へ3億円追加投資**
開発推進によるE2E関連作業の更なる効率化
- ・ **エジプトの優秀な人材を獲得し、人員数は1.6倍**
ローコストなオペレーションと顧客への24時間対応を実現
- ・ **南アフリカの英語サービスチームの拡大**
字幕/吹替の原語となる英語ファイルを、南アの英語ネイティブで安価に対応

エジプト新オフィス



新たなライブエンタテインメントビジネスの確立

- ・ 3つの領域で事業を展開、2022年度は中期経営計画を超える水準を目指す



2022年度 戦略

- ✓ ハイブリッドライブ、高精細ライブビューイング
 - ・ 重点企業とのアライアンス強化
- ✓ 映像体験型テーマパーク（メタバース）
 - ・ eスポーツの映像プロデュース
 - ・ 「ぴあ」のバーチャルライブプラットフォームに開発協力

仮想空間をプロデュース

- ・ ライブエンタメで培った映像の可視化技術をメタバース世界で活かす

ハイブリッドライブ

NTTドコモとの協業による
オンラインライブ



高精細ライブビューイング

パートナーとの
3面スクリーン高精細映像

映像体験型テーマパーク

リアルとバーチャルの融合

eスポーツテーマパーク
映像プロデュース



「ぴあ」提供
VR空間での音楽ライブ



注力すべきメタバース領域

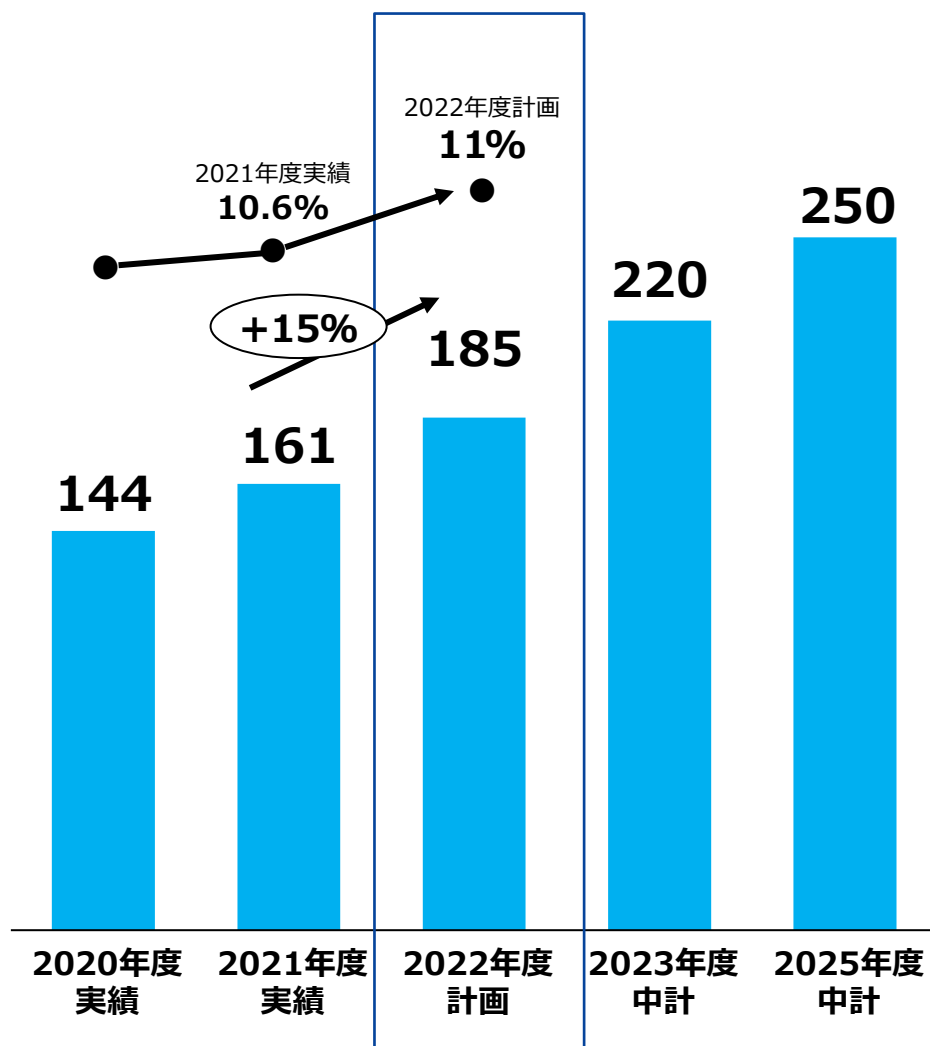
エンタメメタバース
都市空間メタバース

映像システム事業領域において新たな価値を創造

- ・ 2022年度は前年比15%増収、営業利益率は11%台を目指す

売上高と営業利益率（のれん償却前）

（単位：億円）

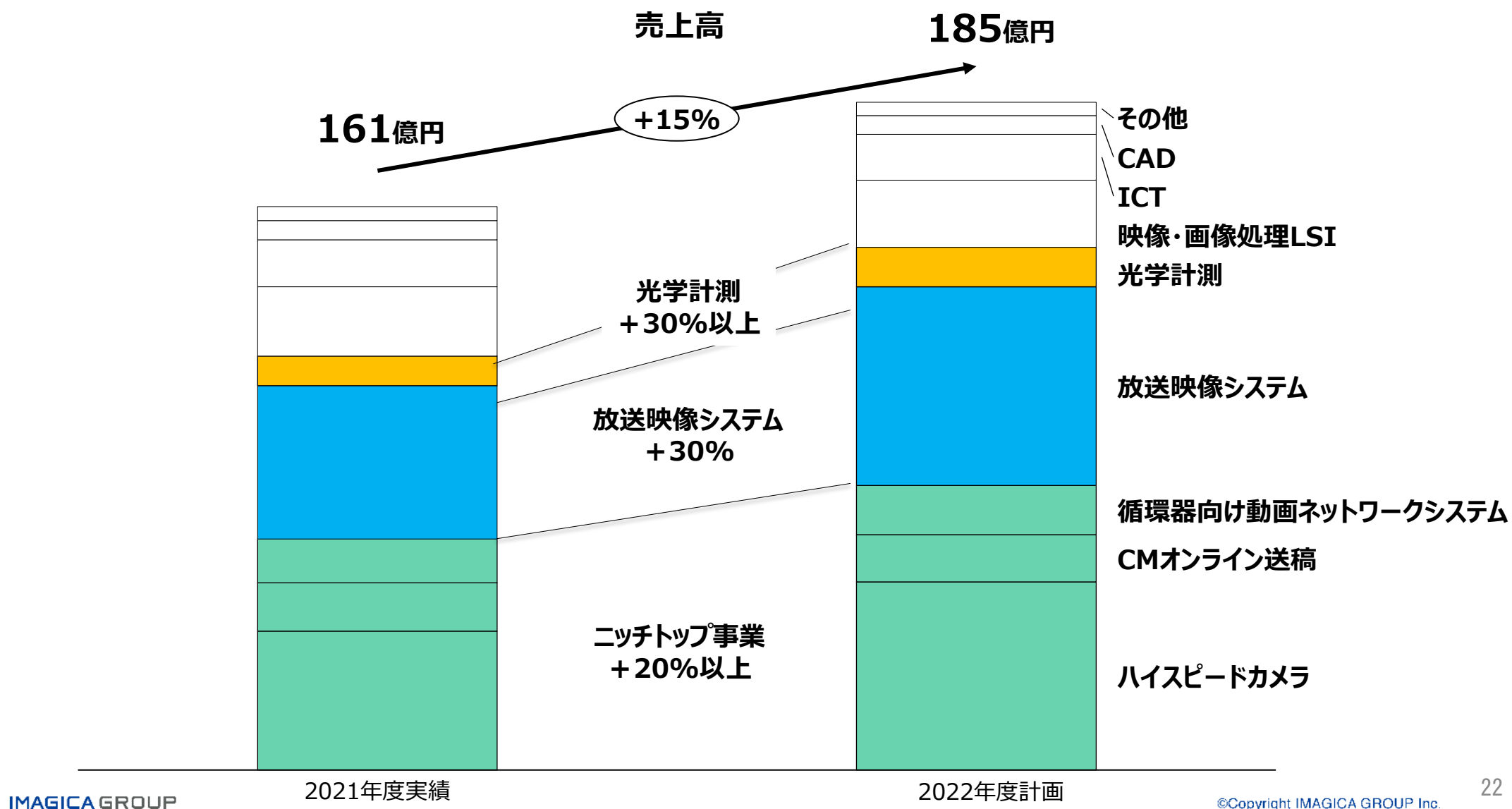


2022年度 戦略

- ✓ ニッチトップ事業での収益拡大・確保
（ニッチ市場ではあるがシェア・収益性が高い事業群）
 - (1) ハイスピードカメラ（シェア約25%）
 - (2) CMオンライン送稿（シェア約30%）
 - (3) 循環器向け動画ネットワークシステム（シェア約30%）
- ✓ 放送映像システム事業の収益改善
- ✓ 光学計測事業の拡大

事業別の売上構成と2022年度成長イメージ

- ・ ニッチトップ事業は20%以上、放送映像システムと光学計測は30%以上の増収を目指す



ニッチトップ事業の戦略

・新製品リリース、シェア拡大などを通じて更なる収益拡大・確保を目指す

ハイスピードカメラ (収益拡大)

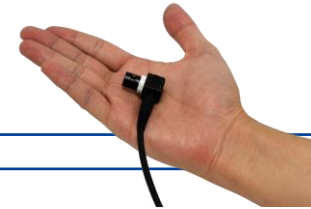
- ✓ 新製品リリース（年間 3 製品目標）
による販売強化

4月5日販売開始の「FASTCAM Nova S20」



- ✓ 超小型カメラヘッドの販売により自動車衝突実験向けのシェア
が順調に拡大中

超小型カメラヘッド「MH6 ST Camera Head」



CMオンライン送稿 (収益確保)

- ✓ シェア30%を更に拡大するため人材増強など営業力を強化
- ✓ 安定稼働の継続により既存顧客のリピート利用

循環器向け動画 ネットワークシステム (収益確保)

- ✓ 循環器部門に特化した画像診断の医療情報システムを提供、
国内各地の病院に導入実績多数（シェア30%超）
- ✓ クラウドサービス立ち上げ等により、
更なるシェア拡大を目指す



放送映像システム事業の戦略

・「モノ売り」の収益改善と「コト売り」の事業拡大

「モノ売り」 収益改善

2021年度はコロナ影響による営業活動の制限もあり苦戦、2022年度は新サービス提案、営業力強化などにより売上増と収益改善を目指す

- ✓ 放送局向けに、ニュース番組の映像素材管理・編集・送出までを自動化して少人数でも運用可能なシステムを提案
- ✓ メディア・ソリューションズ社を買収し、更に営業力を強化

「コト売り」 事業拡大

- ✓ リモートプロダクションの新しい映像伝送・制作環境をサブスク方式で提供

「Photron Live Cloud Service」

- ・2022年1月より販売スタート
- ・一般的なインターネットを利用でき、低価格で誰もが簡単に扱える映像伝送サービス

- ✓ ネットワーク運用監視サービスの展開準備
 - * 映像機器などの障害・異常をネットワーク上で監視するサービス

自宅での作業イメージ

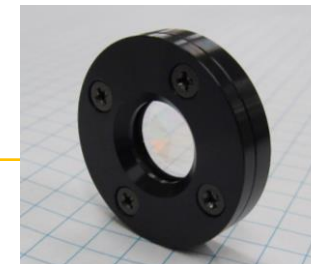


光学計測事業の戦略

・「光学素子」と「光学計測装置」2つの事業を展開

光学素子

- ✓ 最先端の光制御技術「フォトニック結晶」を用いた光学素子を顧客のニーズに合わせてデザイン、販売を実施
- ✓ **高速光通信や半導体検査**などの分野で展開



光学計測装置

- ✓ 偏光センサーをハイスピードカメラに組み込んだ独自計測システム
- ✓ 目に見えない微細な歪みを偏光で測定できるため、液晶フィルムなどの生産ラインで計測装置として、**海外のフィルムメーカーへも販売を強化**

製品



高速偏光カメラ
CRYSTA



複屈折測定装置
KAMAKIRI

用途

スマートフォンのガラスフィルム歪み
試験用（研究開発）

液晶テレビのフィルム生産ライン用

顧客/単価

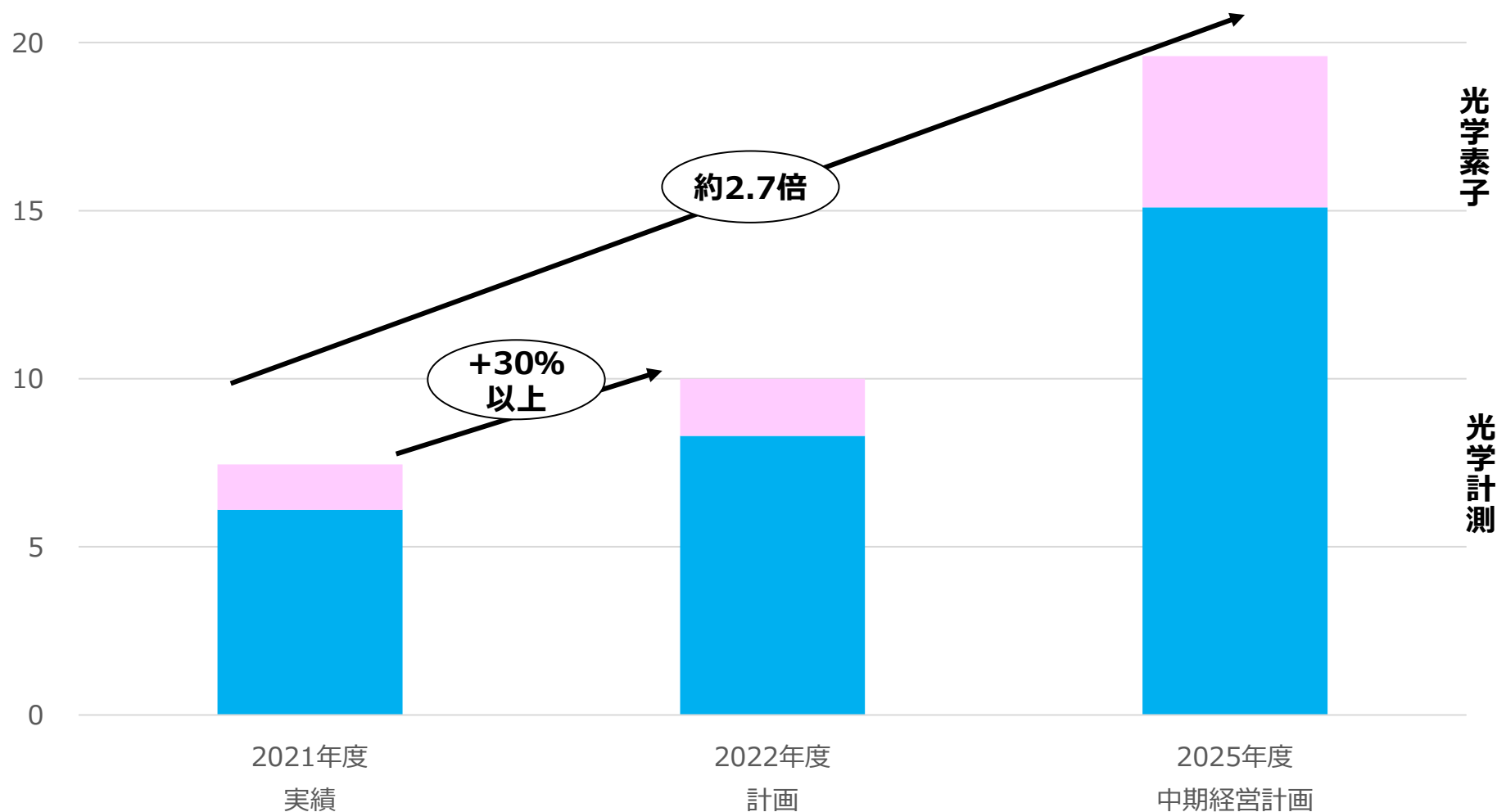
ガラスフィルムメーカー
/@5百万～10百万円

フィルムメーカー
/@30百万～100百万円

光学計測事業の売上イメージ

- ・ 2025年度には2021年度比で約2.7倍、20億円の売上規模を目指す

(単位：億円)

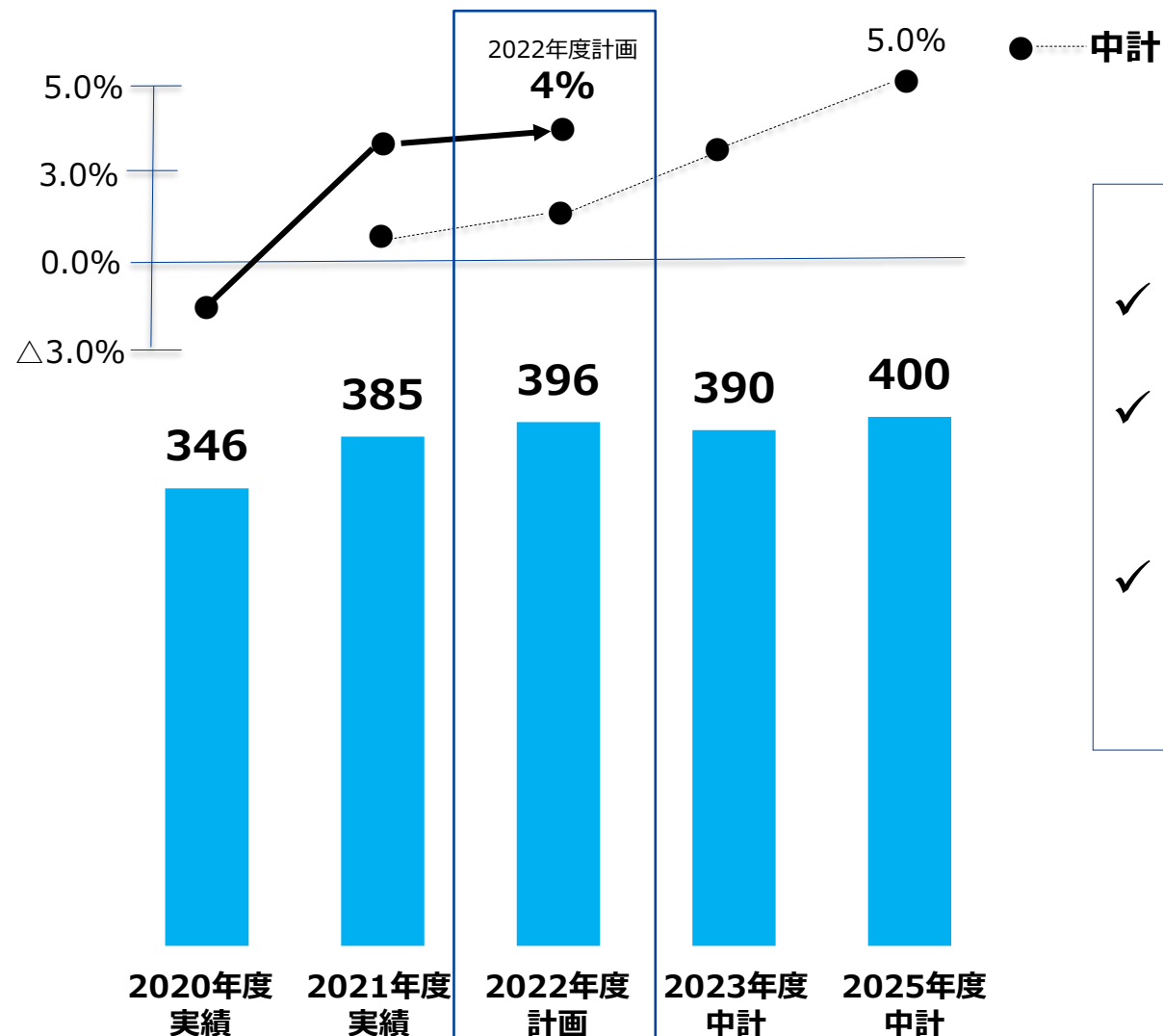


事業変革の完遂

・収益力は順調に改善中、2022年度は営業利益率4%台を目指す

売上高と営業利益率（のれん償却前）

（単位：億円）



2022年度 戦略

- ✓ 独自IP創出の推進
- ✓ 動画配信事業者向けコンテンツ制作を拡大
- ✓ 劇場映画・TVドラマ・アニメ制作における更なるコスト管理徹底

映像コンテンツ事業の収益化

IP創出の推進と動画配信事業者向けコンテンツ制作を拡大

独自IPの創出

- 映像の企画/原作を創出

P.I.C.S.が企画/原作を手掛けた「オッドタクシー」はテレビやOTTで人気を博し、映画化。



- 文庫本のIP展開

© P.I.C.S. / 小戸川交通パートナーズ

インフォスのヒーロー文庫「異世界食堂」をOLMでアニメ化。シーズン2まで展開し続編も。



動画配信向けコンテンツ

- 大手実写コンテンツの制作

Netflixオリジナルドラマ制作が継続
「今際の国のアリス」
前作シーズン1は世界中で大ヒット
シーズン2を制作中、2022年12月配信予定。

※著作権等の都合上、画像を掲載しておりません。

新中期経営計画「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の取組み

DXによる経営改革

事業・経営基盤（管理）両面のDXは順調に進行、今後は加速

事業の進化

中継制作・編集作業の リモート化

- IMAGICA EEXでは韓国とのリモートオンラインライブを実施
- 映像共有クラウドサービス「Photron Live Cloud Service」提供

アニメ制作ワークフローの オールデジタル化

- 社内クリエイターの100%デジタル化と生産管理システム導入完了
⇒2022年度は社外クリエイターへ導入拡大

映像処理の自動化や ステータスの可視化

- ポストプロダクションの予約・調整システムの開発
- 顧客とのコミュニケーションシステムの運用

経営基盤の強化

経営実績の可視化と 経営管理システム構築

- 21年度下期にBIツール“ZEUS Cloud”を導入
⇒経営データの共有化、分析業務の高度化に向けた取り組みを開始

ペーパーレス・電子化による 事務工数の削減

- 電子契約システム、AIによる契約書チェック導入により、業務の効率化に寄与

人材情報の データを一元化

- 21年度下期にタレントマネジメントシステム「タレントパレット」導入
⇒グループの経営人材をはじめとした人材情報の可視化を進めた

セキュリティの強化と クラウド環境の拡大

- 管理部門統合4社につき、ネットワーク横断化を実現
- 22年度以降もICT環境の強化を進める

技術開発力強化と人材の確保・活性化

技術開発力強化

- ✓ **技術開発部門の統合完了**（所属人員83名＋新入社員4名）
- ✓ グループとして保有する**技術開発スキル**の見える化により開発スピードアップ
- ✓ グループの研究開発を担うAdvanced Research Groupが中心となり、**SIGGRAPH Asia2021にゴールドスポンサーとして参画**
 - ・技術力を社外にアピール、新たな協業や採用強化につなげる

SIGGRAPH Asia
での出展ブース



人材の確保 活性化

- ✓ **クリエイティブ＆テクノロジー人材確保のための環境を整備**
 - ・クリエイター：業務委託など柔軟な雇用形態を整備
 - ・エンジニア：必要な人材の要件定義を実施中、採用強化
- ✓ **ダイバーシティ推進のための研修実施**
 - ・多様性を受容するマインドを育てる研修
- ✓ **タレントマネジメントシステム導入完了**
 - ・グループ内の経営人材の可視化と活用を推進中

SDGs : 3つのテーマに沿った取り組みを推進

2. 環境と人に優しい映像制作プロセスの実現

株式会社フォトロンが本社オフィスに グリーン電力を導入



当社グループの株式会社フォトロンは、入居する神保町三井ビルディングの賃貸人である三井不動産ビルマネジメント株式会社がテナント向けに提供する、「グリーン電力提供サービス」の利用を4月から開始いたします。

このサービスの導入により、本社で使用する電力の100%を、実質的に再生可能エネルギー化することとしました。



3. 人材育成とダイバーシティの推進

雇用の多様性に向けた新たな取り組みとして 屋内農園を開設



当社グループの株式会社イマジカデジタルスケープ、株式会社フォトロン、株式会社コスモ・スペースの3社は、屋内農園型障害者雇用支援サービスIBUKIを利用した屋内農園を2022年4月にオープンいたしました。

屋内農園外観



屋内農園のハーブ栽培の様子

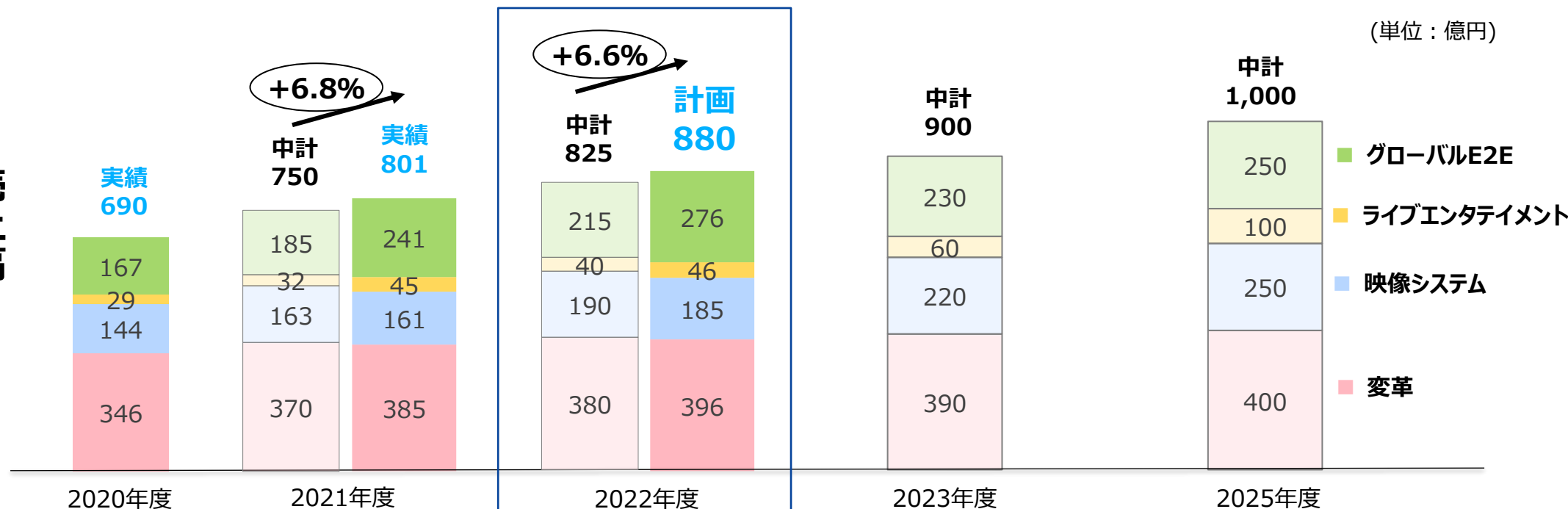


2022年度までの進捗と今後の成長イメージ

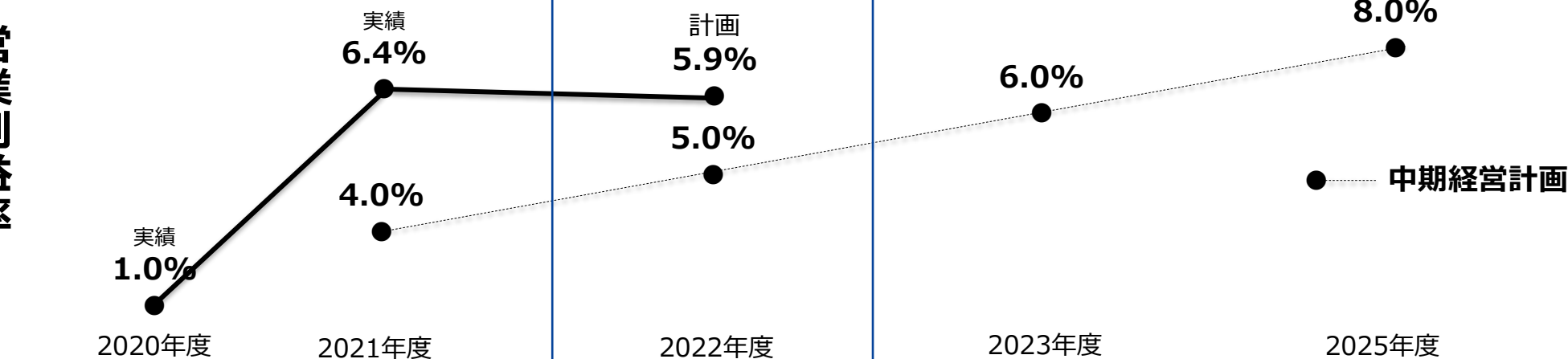
- ・ 2025年度に向けて順調に進捗中。2022年度は成長投資を実施

(単位：億円)

売上高



営業利益率
(のれん前)



戦略別の営業利益構成について

- ・収益力が大幅改善、バランスの取れた高収益体質グループへ順調な進捗を見込む

営業利益

(のれん償却前)

収益力が大幅改善
各戦略事業で利益を創出

2020年度
実績

9億円

100%

2022年度
計画

52億円

2025年度
中計

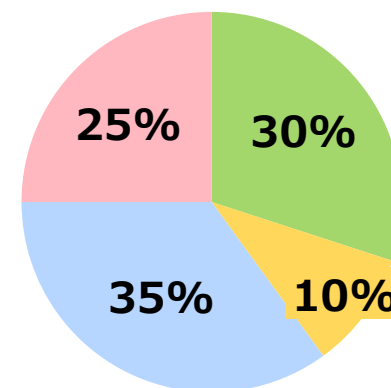
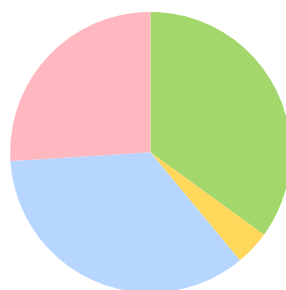
80億円

■ 変革

■ グローバルE2E

■ 映像システム

■ ライブエンタテインメント



(再掲) 2022年度 通期業績予想

| (百万円) | 2021年度 | 2022年度 | | |
|---------------------|--------|--------|-----------|-----------|
| | 実績 | 業績予想 | 前年 増減額 | 前年 増減率 |
| 売上高 | 80,184 | 88,000 | 7,816 | 9.7% |
| のれん償却前 営業利益 | 5,131 | 5,200 | 69 | 1.3% |
| (利益率) | (6.4%) | (5.9%) | | |
| 営業利益 | 3,417 | 3,600 | 183 | 5.3% |
| (利益率) | (4.3%) | (4.1%) | | |
| 経常利益 | 3,934 | 3,300 | △634 | △16.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 2,729 | 2,100 | △629 | △23.0% |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 61.49 | 47.30 | △14.19 | △23.0% |
| 1株当たり配当金 | 15.0円 | 15.0円 | - | - |

トピックス

売上高 +78億円 (+9.7%)

✓ 映像コンテンツ

CM制作・OTT向けドラマ納品など

✓ 映像制作サービス

海外OTT向け好調を継続

✓ 映像システム

放送映像システムの収益改善など

営業利益

竹芝オフィス移転と成長投資の
実施により償却負担が増加

当期純利益

前期は税効果会計により法人税が
減少（益）などのため減益予想

Appendix.

連結損益計算書

| (単位：百万円) | 2020年度 | 2021年度 | | |
|--------------------|-----------------|-----------------|---------|---------|
| | 実績 | 実績 | 前年増減額 | 前年増減比 |
| 売上高 | 86,727 | 80,184 | △ 6,543 | △7.5% |
| 売上総利益 (売上総利益率) | 20,582 23.7% | 23,386 29.2% | 2,803 | 13.6% |
| 営業利益/損失 (営業利益率) | △ 1,084 — | 3,417 4.3% | 4,502 | — |
| 経常利益/損失 (経常利益率) | △ 1,343 — | 3,934 4.9% | 5,278 | — |
| 特別利益 | 7,138 | 1,301 | △ 5,837 | △81.8% |
| 特別損失 | 2,240 | 2,037 | △ 202 | △9.1% |
| 税金等調整前当期純利益 | 3,554 | 3,198 | △ 356 | △10.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,454 | 2,729 | △ 724 | △21.0% |
| | | | | |
| (参考)のれん等償却前営業利益 | 320 | 5,131 | 4,811 | 1501.9% |

※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

連結財務諸表

| (単位：百万円) | | 2021年3月末 | 2022年3月末 | 前期比 | 主な増減要因 |
|----------|------------|----------|----------|---------|----------------------------|
| 資産の部 | 流動資産 | 30,440 | 41,066 | 10,625 | 売掛金 +3,659 |
| | うち現預金 | 6,908 | 6,420 | △ 488 | たな卸資産 +7,113 |
| | 固定資産 | 30,005 | 32,317 | 2,312 | 建物および構築物 +2,383 |
| | うちのれん | 12,048 | 11,482 | △ 565 | 投資有価証券 △492 関係会社株式 △710 |
| | 資産合計 | 60,446 | 73,384 | 12,938 | |
| 負債・純資産の部 | 流動負債 | 22,117 | 32,278 | 10,161 | 支払手形及び買掛金 +3,468 |
| | うち短期借入金 | 7,402 | 4,170 | △ 3,232 | 未払金 +611 契約負債 +5,562 |
| | 固定負債 | 8,495 | 7,079 | △ 1,415 | |
| | うち長期借入金 | 5,384 | 4,019 | △ 1,365 | |
| | 負債合計 | 30,613 | 39,358 | 8,745 | |
| | 株主資本 | 27,149 | 29,963 | 2,814 | (参考) 自己資本 |
| | その他包括利益累計額 | 301 | 1,185 | 883 | 2021年3月期末 27,450 (45.4%) |
| | 新株予約権 | 11 | — | △ 11 | 2022年3月期末 31,149 (42.4%) |
| | 非支配株主持分 | 2,370 | 2,876 | 505 | |
| | 純資産合計 | 29,832 | 34,025 | 4,192 | |
| | 負債純資産合計 | 60,446 | 73,384 | 12,938 | |
| | | | | | |
| | ネット資金 | △ 5,878 | △ 1,769 | 4,109 | (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 | 3,554 | 3,198 |
| 減価償却費 | 2,757 | 2,059 |
| のれん償却額 | 871 | 1,406 |
| 投資有価証券売却損益 | － | △ 414 |
| 関係会社株式売却損益 | △ 4,936 | △ 417 |
| 売上債権及び契約資産の増減額 | △ 52 | △ 1,992 |
| 棚卸資産の増減額 | 2,741 | △ 6,770 |
| 仕入債務の増減額 | 26 | 2,431 |
| 契約負債の増減額 | △ 1,635 | 5,393 |
| 法人税等の支払額 | △ 1,868 | △ 389 |
| その他 | △ 2,051 | 2,911 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | △ 592 | 7,414 |
| 有形固定資産の取得による支出 | △ 1,500 | △ 3,996 |
| 無形固定資産の取得による支出 | △ 709 | △ 612 |
| 投資有価証券の売却による収入 | 5 | 944 |
| 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入 | 5,859 | 417 |
| 敷金及び補償金の差入による支出 | △ 23 | △ 546 |
| その他 | △ 4,995 | △ 134 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 1,364 | △ 3,928 |
| 短期借入金の純増減額 | 3,596 | △ 2,023 |
| 長期借入れによる収入 | 4,939 | － |
| 長期借入金の返済による支出 | △ 4,048 | △ 1,974 |
| その他 | △ 3,018 | △ 186 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 1,469 | △ 4,183 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 2 | 211 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | △ 485 | △ 486 |
| 連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額 | 14 | 48 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 6,856 | 6,419 |

セグメント別総括

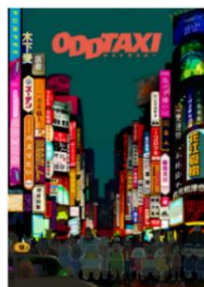
| (単位：百万円) | | 2020年度 | 2021年度 | | |
|------------|----------------|---------|---------|---------|---------|
| | | 実績 | 実績 | 前年増減額 | 増減比 |
| 映像コンテンツ事業 | 売上高 | 19,809 | 21,674 | 1,864 | 9.4% |
| | 営業利益/損失 | △ 440 | 582 | 1,023 | — |
| | (営業利益率) | — | 2.7% | | |
| | のれん等償却前営業利益/損失 | △ 440 | 587 | 1,028 | — |
| 映像制作サービス事業 | 売上高 | 46,973 | 42,080 | △ 4,892 | △10.4% |
| | 営業利益/損失 | △ 2,223 | 1,726 | 3,949 | — |
| | (営業利益率) | — | 4.1% | | |
| | のれん等償却前営業利益/損失 | △ 818 | 3,399 | 4,217 | — |
| 映像システム事業 | 売上高 | 21,006 | 17,639 | △ 3,366 | △16.0% |
| | 営業利益 | 2,046 | 1,740 | △ 305 | △14.9% |
| | (営業利益率) | 9.7% | 9.9% | | |
| | のれん等償却前営業利益 | 2,046 | 1,776 | △ 270 | △13.2% |
| その他 | 売上高 | △ 1,063 | △ 1,211 | △ 147 | — |
| | 営業損失 | △ 466 | △ 631 | △ 164 | — |
| 連結合計 | 売上高 | 86,727 | 80,184 | △ 6,543 | △7.5% |
| | 営業利益/損失 | △ 1,084 | 3,417 | 4,502 | — |
| | のれん等償却前営業利益 | 320 | 5,131 | 4,811 | 1501.9% |

2021年4月－7月 主なグループTOPICS

2021/04/05
P.I.C.S.

P.I.C.S. 企画・原作TVアニメ「オッドタクシー」が2021年4月～6月、テレビ東京の深夜帯にて放送。現在、Amazon Prime Videoにて、見放題独占配信中！

*2021年7月現在



アニメーション制作は、P.I.C.S. × OLMが担当

© P.I.C.S. / 小戸川交通パートナーズ

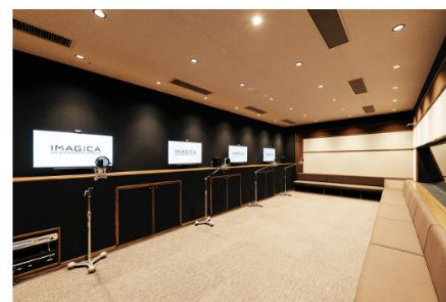
2021/05/26
フォトロン

学習動画共有プラットフォーム「CLEVAS」、Zoom 連携に対応した新バージョンを教育・研修機関向けに発売開始



2021/06/01
IMAGICAエンタテインメント
メディアサービス

IMAGICA SDI Studioを吸収合併し、「汐留サウンドスタジオ」として営業開始



2021/06/07
IMAGICAエンタテインメント
メディアサービス、IMAGICA Lab.

映像技術・音響技術のコンクール「第25回 JPPA AWARDS 2021」にて各賞を受賞

IMAGICA
ENTERTAINMENT MEDIA



2021/06/22
IMAGICAエンタテインメント
メディアサービス

国内初！没入感を高めるサラウンド音響を実現するDTS:Xシステムを試写室に導入



2021/06/29
IMAGICA GROUP

CGとインタラクティブ技術に関する国際会議 SIGGRAPH Asia 2021にゴールドスポンサーとして参画。当社グループの最新技術や産業分野への応用事例を多数ご紹介予定



2021/06/30
イマジカデジタルスケープ

ソフトウェアテストに関する国際的な資格認定団（ISTQB）よりSilver Partnerに認定。ゲーム・Web・アプリ等のテスト業務の拡大を目指す



2021/07/15
ROBOT

ROBOTマネージメントの小林勇貴が監督を手掛けるABEMAオリジナルシリーズ新作ドラマ『酒癖50』が放送開始



2021年8月-10月 主なグループTOPICS

2021/08/11
IMAGICA EEX

VR空間で東京ガールズコレクションを体験できるアプリ「バーチャルTGC(β版)」をW TOKYOと共同開発



2021/08/19
IMAGICA EEX

ゲーム・映像・Webのクリエイティブ系のフリーランスの方々に支援する「フリーランスサポート」サービスを開始

IMAGICA
DIGITALSCAPE

2021/08/20
コスモ・スペース

料理家 栗原心平が主宰する子供向けオンライン料理塾「ごちそうさまクッキングスクール」のプロモーション動画とカリキュラム動画の制作を担当



2021/08/20
IMAGICAエンタテインメント

フィルムプロセススタッフが、一般社団法人 日本映画テレビ技術協会主催「第50回(2020年度)優秀制作技術賞」(旧柴田賞)を受賞

IMAGICA
ENTERTAINMENT MEDIA

2021/08/23
IMAGICAエンタテインメント

映画フィルムの予防保存に効果を発揮する酢酸ガス吸着剤「Cine Keep 2TM(シネキープ2)」のオンライン販売を開始

Cine Keep 2
酢酸ガス吸着剤 シネキープ2

2021/09/27
フォトロン

図面に携わるすべての人々へ 国産2次元CADソフトウェア『図脳RAPIDPRO21』『図脳RAPID21』を10月27日より発売



2021/09/28
コスモ・スペース

「MIYAVI Virtual Live 6.0 in 京都・清水寺"MIYAVI in KIYOMIZU"」にて、撮影、コンテンツディレクションを担当



2021/10/12
ROBOT

Netflixオリジナルシリーズ『今際の国のアリス』が、アジアコンテンツアワードにて最優秀Creative Beyond Border賞を受賞

ROBOT

2021年10月～12月 主なグループTOPICS

2021/10/25
IMAGICA EEX
コスモ・スペース

東京ガールズコレクションで最先端映像テクノロジーを活用した空間演出・技術提供を行いメタバース時代のファッションショーを実現！



(C)マイナビ TOKYO GIRLS COLLECTION 2021 AUTUMNWINTER

2021/11/1
フォトロン

株式会社ISLWAREの全株式を取得

Photron

2021/11/1
IMAGICA EEX

ライブビジネスの拡大を目指しNTTドコモと、新しい形のオンラインライブ配信を実施



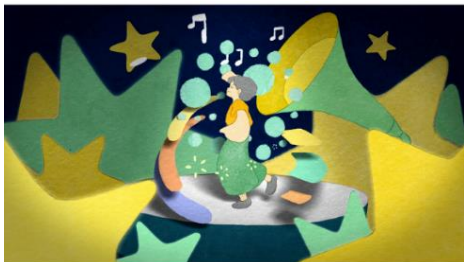
2021/11/24
IMAGICA GROUP

東京eスポーツゲート株式会社への出資と業務提携に関するお知らせ



2021/12/3
ROBOT

ROBOT所属作家ユージン、2021年12月～2022年1月OAのNHKみんなのうた「新呼吸」のアニメーションを担当



©NHK/ROBOT

2021/12/21
IMAGICA GROUP

IMAGICA GROUP「サステナビリティサイト」を新設 ～“映像”を軸に、豊かで持続可能な社会の実現を目指します～



2021/12/28
ROBOT

NHKのSDGsキャンペーンキャラクター、水の妖精・アオと光の妖精・キイが登場するショートアニメ「アオとキイ」を制作 NHK Eテレにて放送決定



©NHK

2021/12/29
IMAGICA Lab.
コスモ・スペース

VR空間で伝説のLIVEが再演「MIYAVI Virtual Live 6.0 in 京都・清水寺“MIYAVI in KIYOMIZU”」にIMAGICA Lab.とコスモ・スペースが技術協力

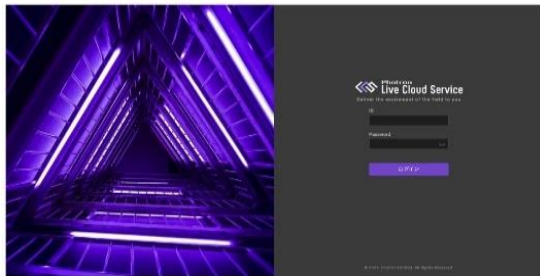


2022年1月～3月 主なグループTOPICS

2022/01/31
フォトロン

高品質・低遅延で映像を伝送/共有する「Photron Live Cloud Service」のサービス提供を開始

Photron
Live Cloud Service



2022/02/08
コスモ・スペース

「NEC ネットズエスアイ Digital×Town” 5G ラボコンテンツ」を制作



2022/02/15
イマジカデジタルスケープ

イマジカデジタルスケープ主催のeスポーツ大会「REALFIGHT」アマチュアゲーマーによるオンライントーナメントを2/26(土)に開催



2022/02/17
フォトロン

生産技術分野向け3D CAD ソフトウェア『SQ CAD』新発売



2022/03/14
IMAGICA EEX

東京ガールズコレクションの世界観を完全再現したTGC公式メタバース「バーチャルTGC」を提供開始！



2022/03/17
IMAGICA EEX

大型4面LEDパネルと本格XR映像システムが常設する最先端XRアリーナをプロデュース！



2022/03/25
イマジカデジタルスケープ

アニメ作品「天神」を制作発表文化庁委託事業『あにめのたね2022』事業に参加



2022/03/31
フォトロン

ハイエンド・コンパクト高速度カメラ『FASTCAM Nova S20』新発売



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。