

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年3月

株式会社 イメージ・マジック 証券コード：7793

IMAGEMAGIC

個性と創造性溢れる 豊かな社会づくりに貢献します。

“プリント×IT”で起こす、イノベーション



簡単・便利な モノづくりを実現

AIによるデザイン提案や自動化ツールで、誰もが直感的にモノづくりを楽しめ、最適なタイミング・価格で手元に届く仕組みを実現します。



オンデマンド 生産市場拡大に貢献

工場のモノづくりDXを加速し、AIによる生産計画・品質管理の完全最適化を実現。業界全体の生産性を飛躍的に向上させていきます。



在庫を減らし つくる責任を果たす

AI需要予測と在庫管理の徹底的な活用により、無駄な在庫や廃棄を大幅に削減。AIを駆使して『つくる責任』を強く果たしていきます。



ソリューションを グローバルに提供

世界中の最適なソリューションにAI技術を掛け合わせ、より高品質で持続可能なモノづくりサービスをグローバルに提供していきます。

Contents

目次

- 1 事業概要
- 2 財務ハイライト
- 3 当社の強みと特徴
- 4 今後の成長戦略
- 5 その他

1

事業概要

IMAGEMAGIC

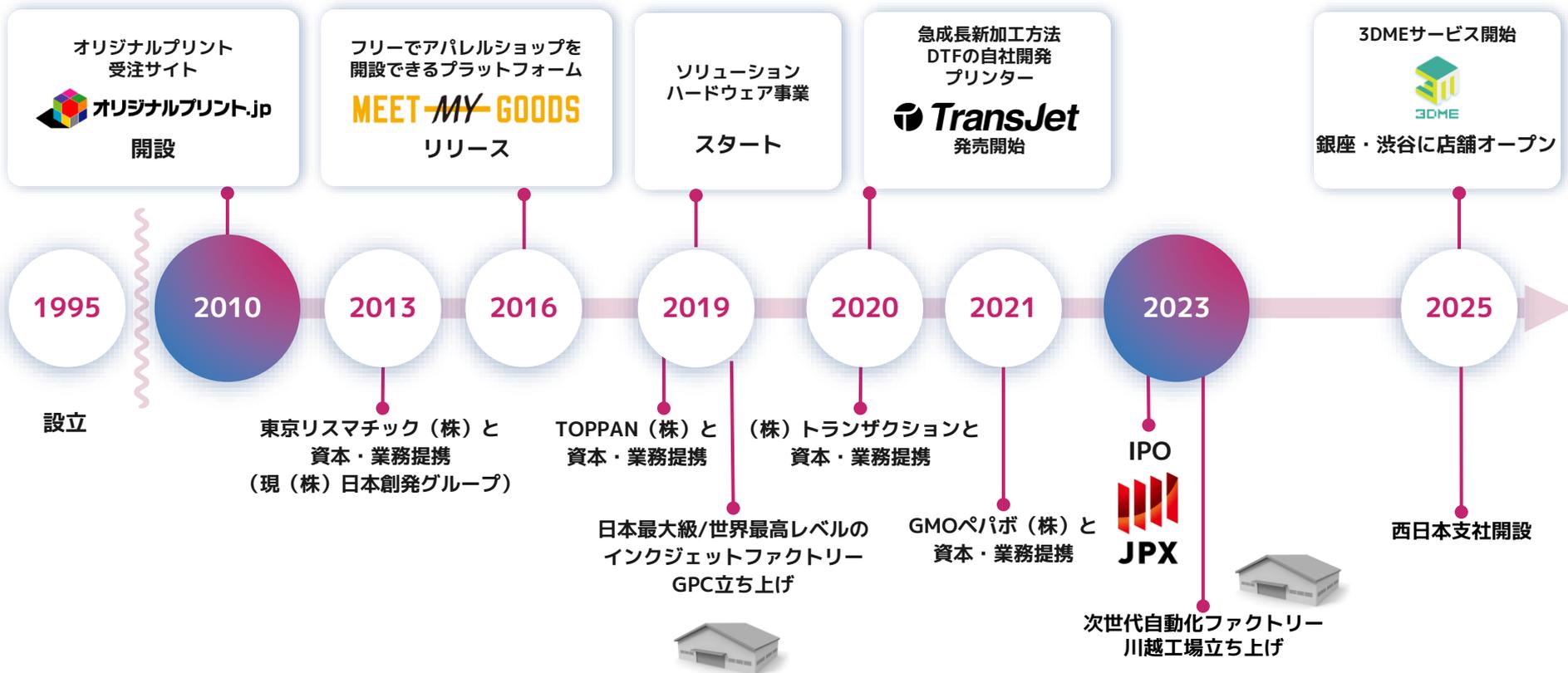
Company

会社概要

IMAGEMAGIC

会社名	株式会社 イメージ・マジック
事業内容	オンデマンドプリントプラットフォームの提供
設立	1995年5月
代表者	代表取締役社長 山川 誠
資本金	347百万円（2025年12月末現在）
従業員数	500名（パート・アルバイト含む） ※2025年12月末現在 前年比+43名
所在地	本社 東京都文京区小石川1-3-11 ライジングプラザ後楽園
主要取引先	ウォルト・ディズニー・ジャパン、クロスプラス グラニフ、GMOペパボ、TOPPAN印刷、ビームス ピクシブ、ヤフー、ユニクロ、ラクスル 各TV局、工場、企業、コンテンツホルダー、アパレルメーカー等 (当社HPから一部抜粋)



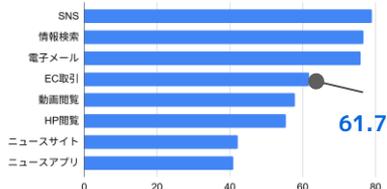


1

EC普及率

誰でも手軽にEC利用が出来る時代

利用する
インターネットサービス

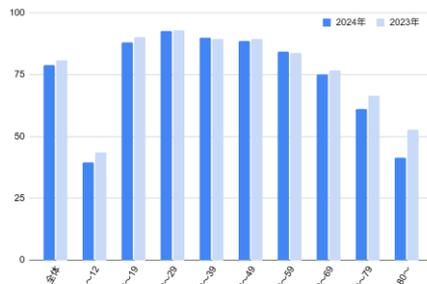


2

SNSの普及

多様性(様々なオリジナリティ)を重視・発信できる時代

世代別
SNS利用率推移



3

機器の進化

デジタルプリンターの普及と進化



4

SDGs

無駄な物を作らない時代
29億枚中15億枚
売れ残りの現状

12 つくる責任
つかう責任



多様化する消費者ニーズ

小ロットでもオンデマンド

「個人で、カフェや会社やチームのユニフォームで、オリジナルが欲しい」というニーズ

大ロットでもオンデマンド

エンタメ業界では「アーティストと同じものが欲しい」というニーズ



量産すれば安価

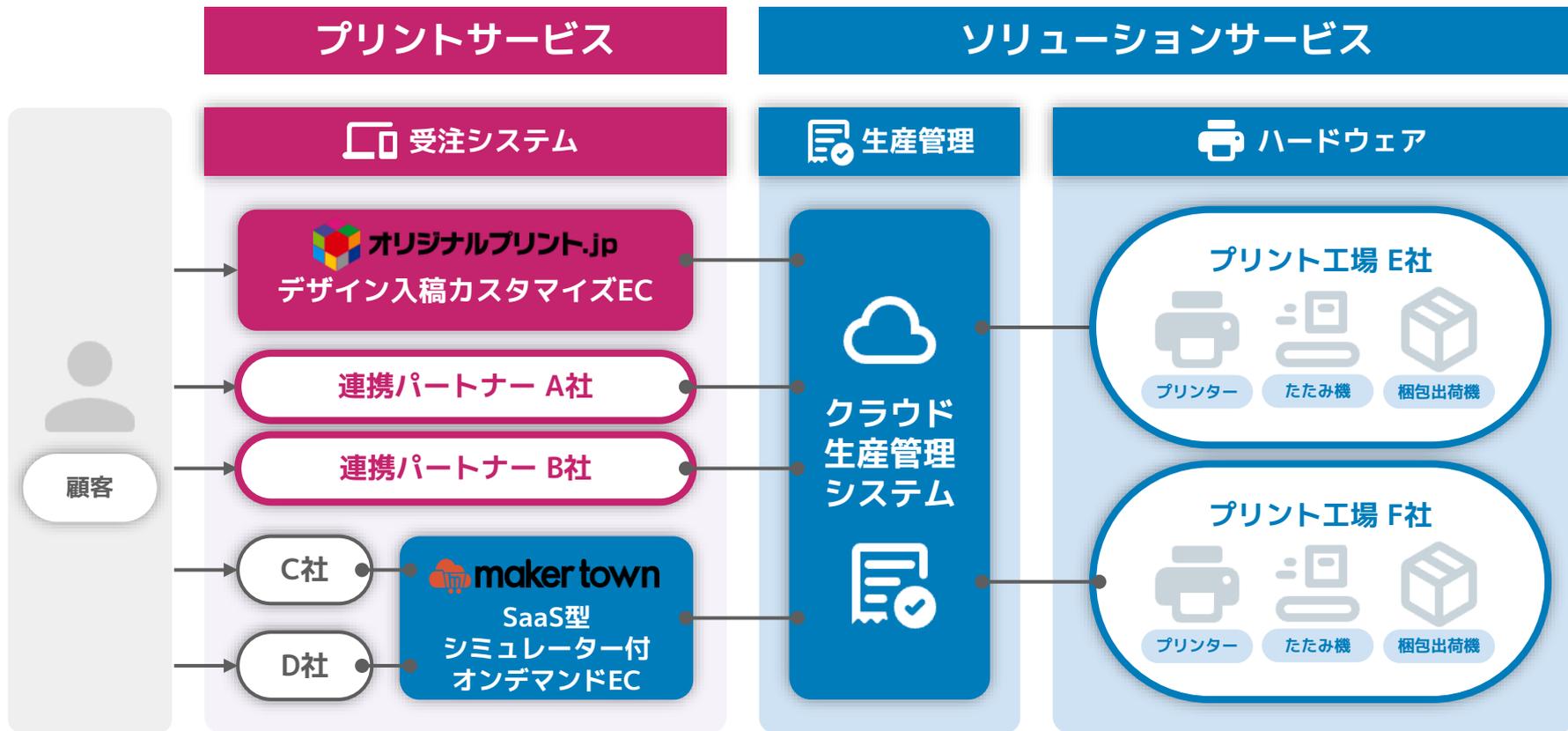
大量生産
+
オンデマンド
生産

売れてから素早く生産

2つのメリットを組み合わせた
必要な分だけ作るための仕組み

ハイブリッド生産

自動補充



プリントサービス



①自社受注サイト

当社インターネットサイトを經由で受注し
プリント加工を行い出荷するサービス



②連携パートナー

当社のシステムと連携した会社經由で受注
データを取り込み、製造出荷するサービス

《主なグッズ例》

オリジナルグッズ/カジュアルギフト/クリエイターグッズ/
エンターテインメントグッズ/ノベルティ/ユニフォーム



ソリューションサービス



③ソフトウェア開発・提供

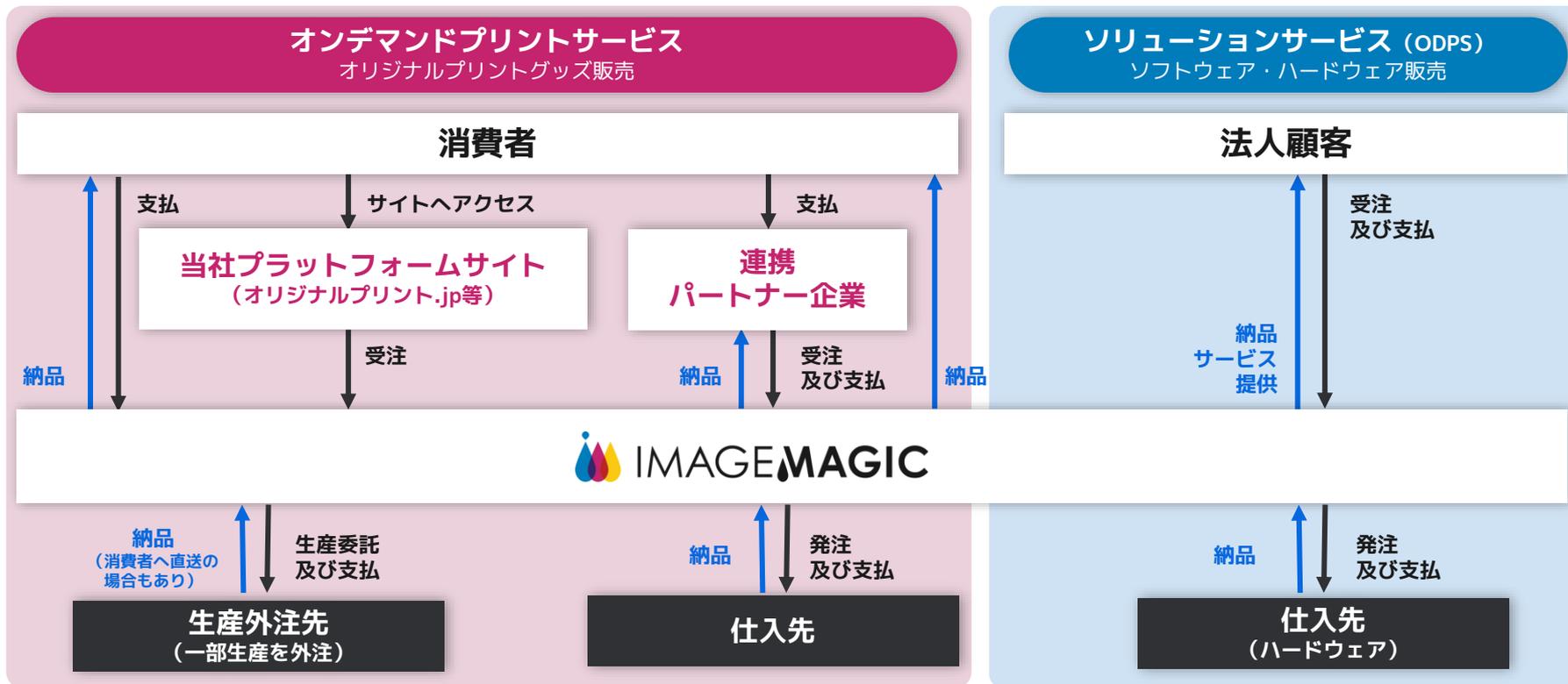
オンデマンドプリントの各ワークフローを
OEM及びSaaS型モデルとして提供



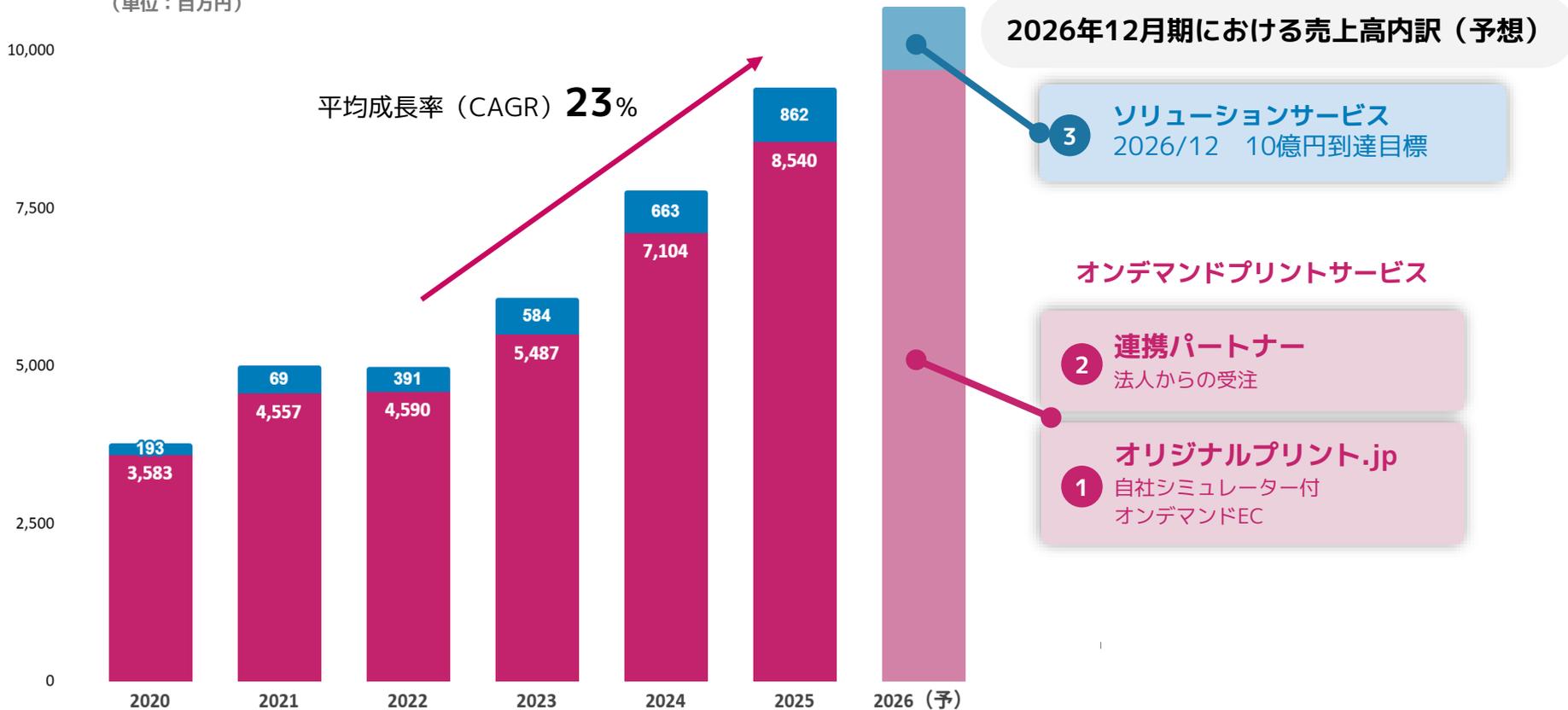
ハードウェア開発・販売

プリンター/加工機/たたみ機/梱包機等
生産・出荷プロセスで関わるハードウェアを
提供

プリント×ITで新たな価値を創造する



(単位：百万円)



外部環境

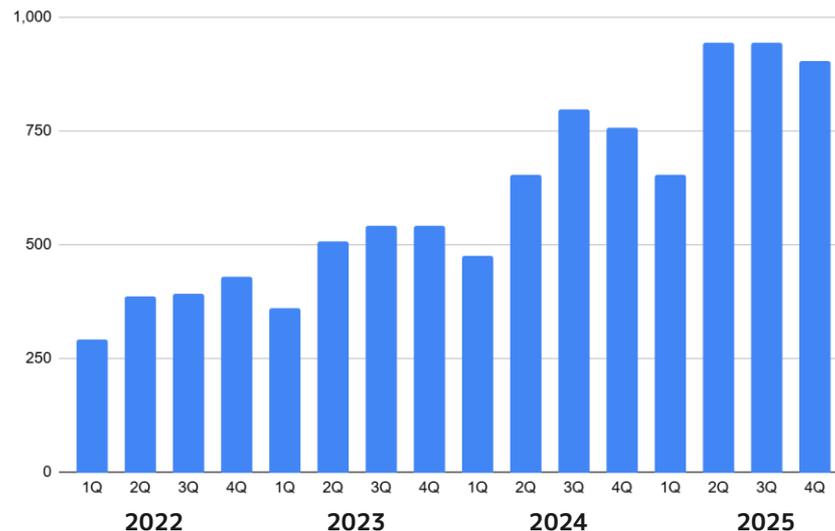
多品種少量生産のニーズが高まっており
巨大な潜在的マーケットニーズがある

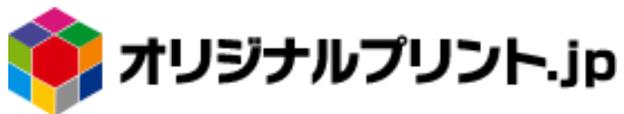
事業方針

自社サービス及びパートナーシップの双方で
幅広いマーケットへのオンデマンド生産の
認知向上/浸透を推進
売上総利益をKPIとして最大化方針

オンデマンドプリントサービス四半期売上総利益推移

(単位：百万円)





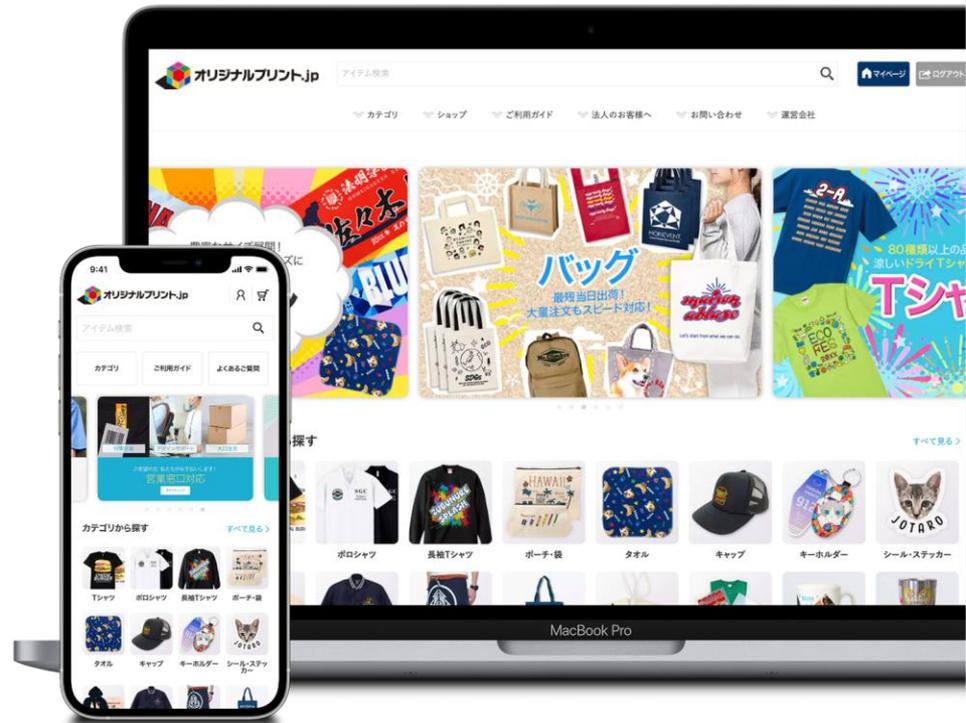
2010年 提供開始

国内最大級のWeb To Print オリジナルグッズ作成プラットフォーム

オリジナルグッズを作成できるECプラットフォーム。
アパレル、雑貨等、約2200種類のアイテムを取り揃え、
Webテクノロジーでご注文から出荷までを自動化し、お
求めやすい価格でのご提供を実現しております。



<https://originalprint.jp/>



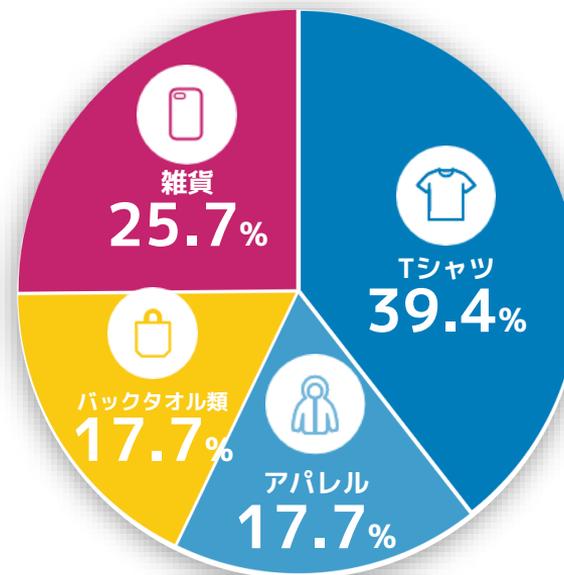
2025年12月期における
商品カテゴリー別売上比率

雑貨シェア

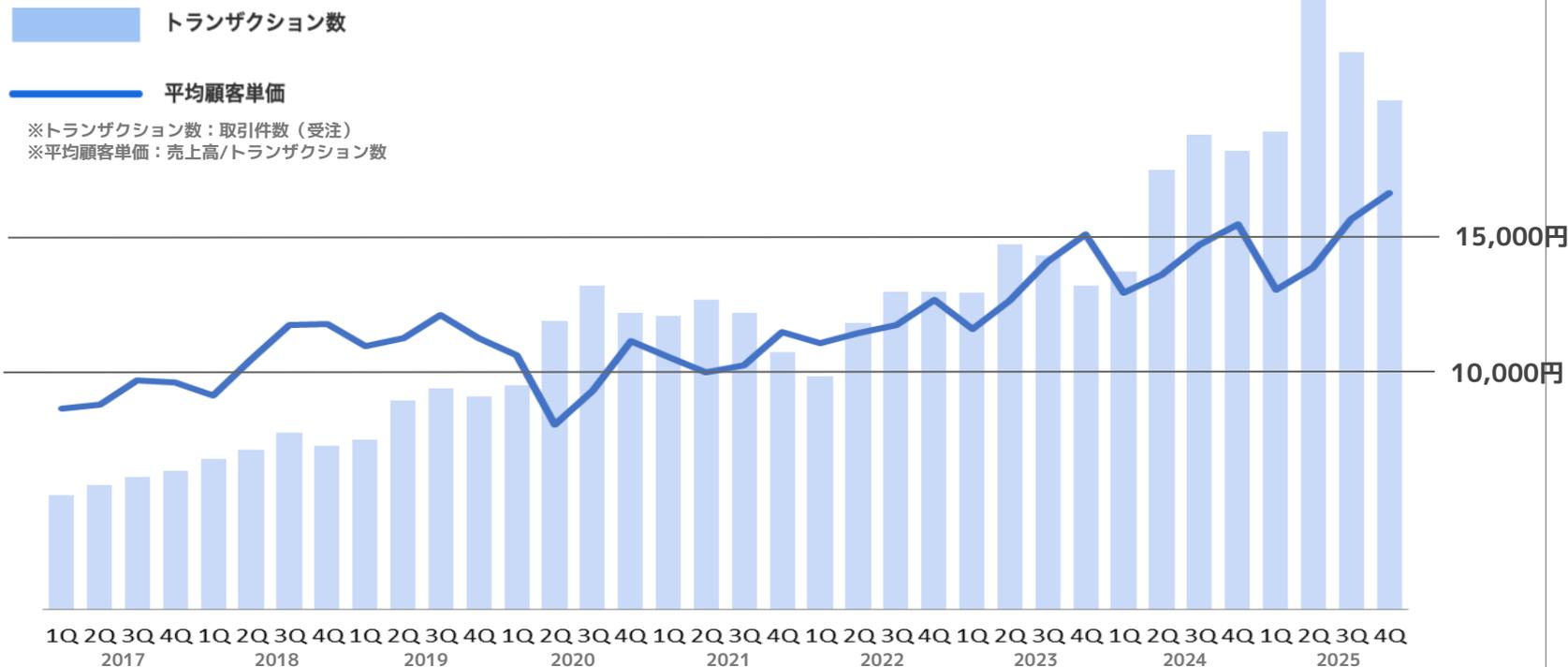
2024年16.2% → 2025年25.7%

アイテムの増加施策が奏功

Tシャツメインから、アパレル/雑貨の
幅広いアイテムへの多角化推進中



SEO、広告施策によりトランザクション増加 既存客による高単価のオーダーの件数増により平均顧客単価も上昇



※決算期変更に伴い2017年から2023年は各年の1月～12月の数値を単純合算した数値になります。

拡大しているオンデマンドプリントの ビジネスフロー

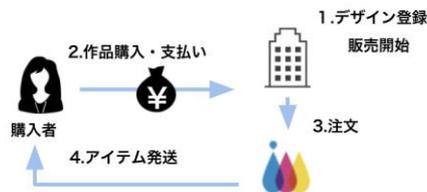
例：クリエイター



ビジネスフロー

- デザイン提供者であるクリエイターの出品アイテムの販売に対応
- 受注、生産、アイテムの出荷まで、クリエイターの手間が全くかからない

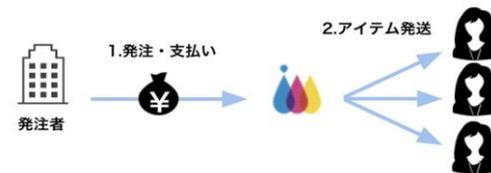
例：コンテンツホルダー



ビジネスフロー

- 販売する会社はキャラクター・有名人などのコンテンツを用意するだけで、幅広いアイテムの販売が可能
- 購入者が注文した後に、アイテムを作成して出荷するため在庫ロスなし

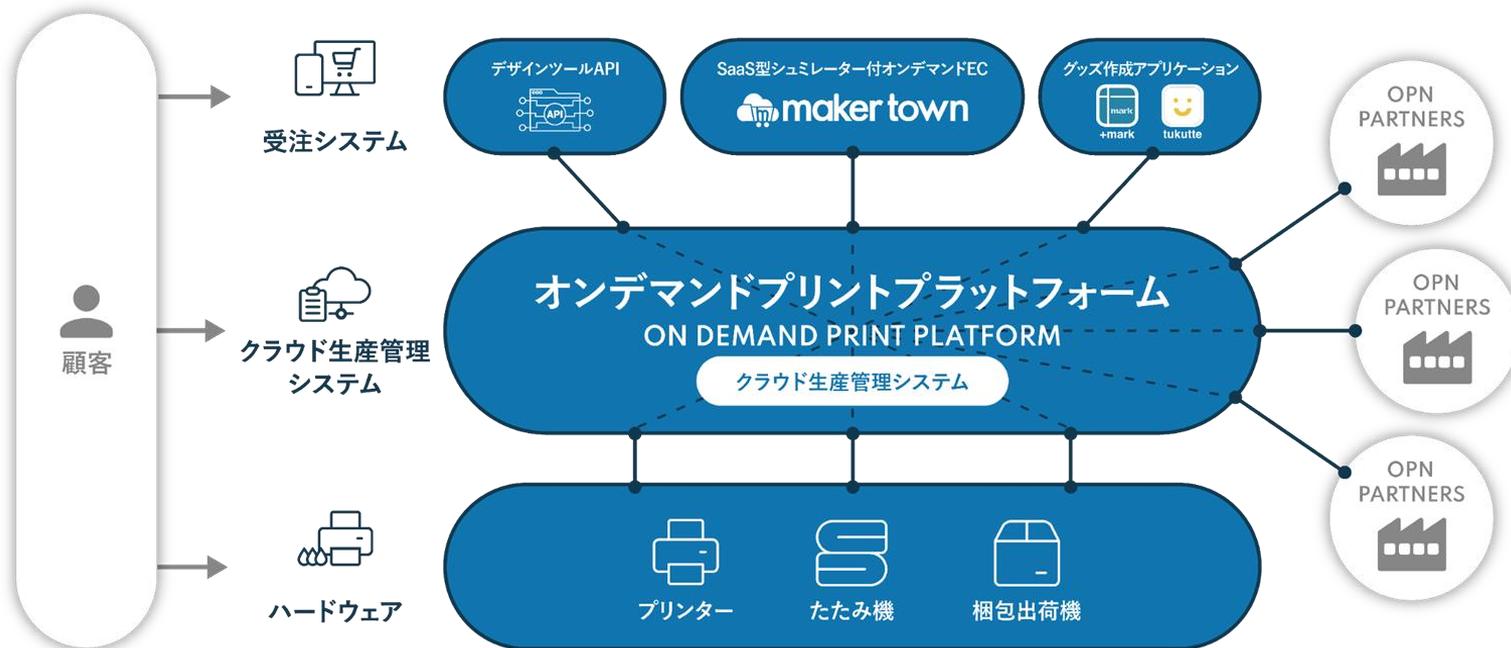
例：バリエブル印刷



ビジネスフロー

- オンデマンドプリントのワークフローを活用し、小ロットからのオーダーが可能
- システム連携を前提とした1オーダー1デザインの購入者ごとのバリエブル印刷に対応

受注から生産管理システム・ハードウェア等の 自社開発サービスをソリューションとして提供

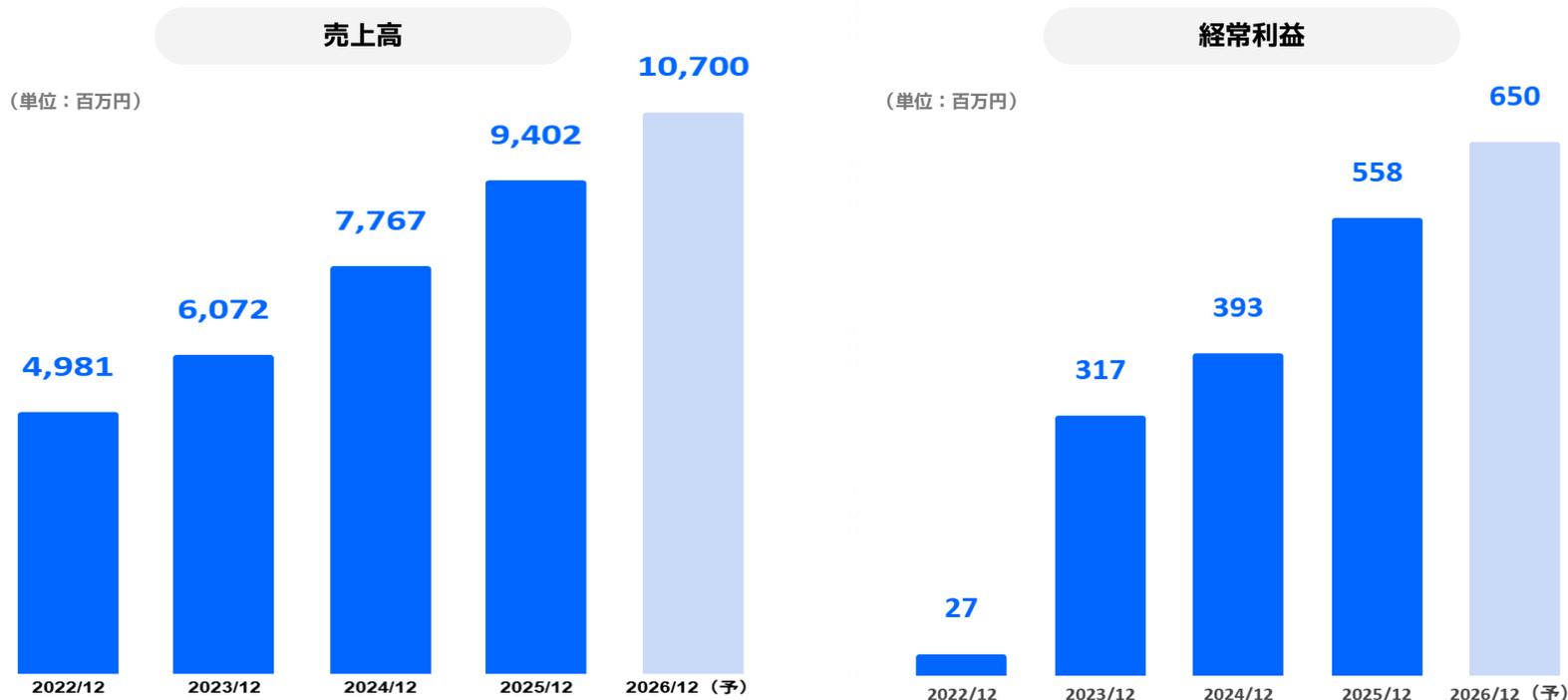


2

財務ハイライト

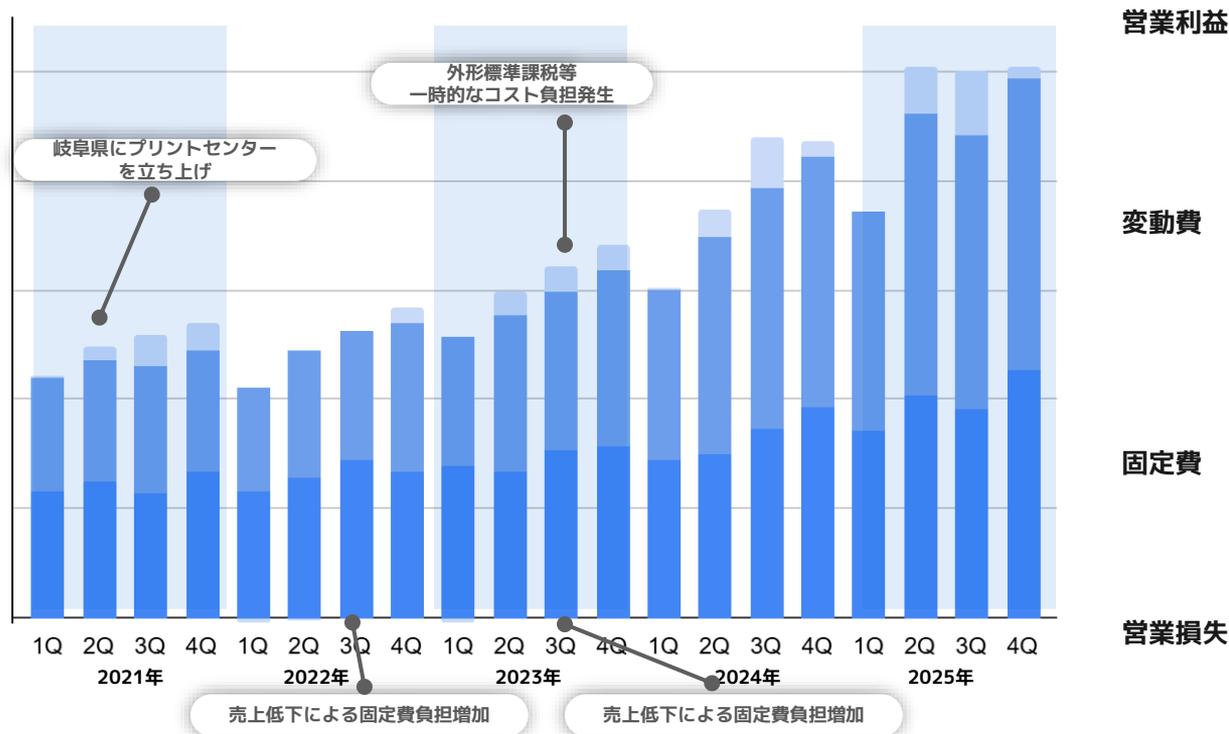
IMAGEMAGIC

2026/12期も継続した増収増益基調 利益は事業成長に向けた人材等の先行投資を推進見込



※決算機変更にとまない2020年から2023年は各年の1月～12月の数値を単純合算した数値になります。

変動費増はオンデマンドプリントサービスにおける広告/運送費
 固定費増は成長に向けた人材採用積極化によるもの

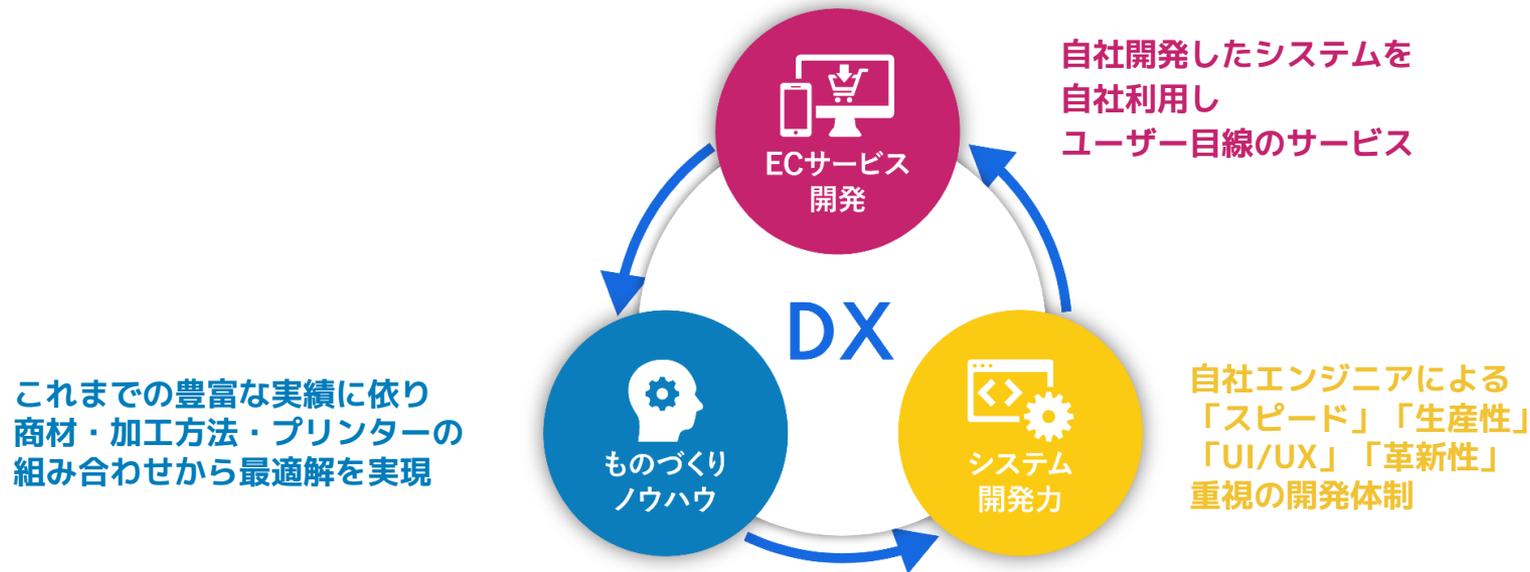


3

当社の強みと特徴

IMAGEMAGIC

ECサービス & ものづくりノウハウ & システム開発力の 三位一体での高速ワークフロー改善

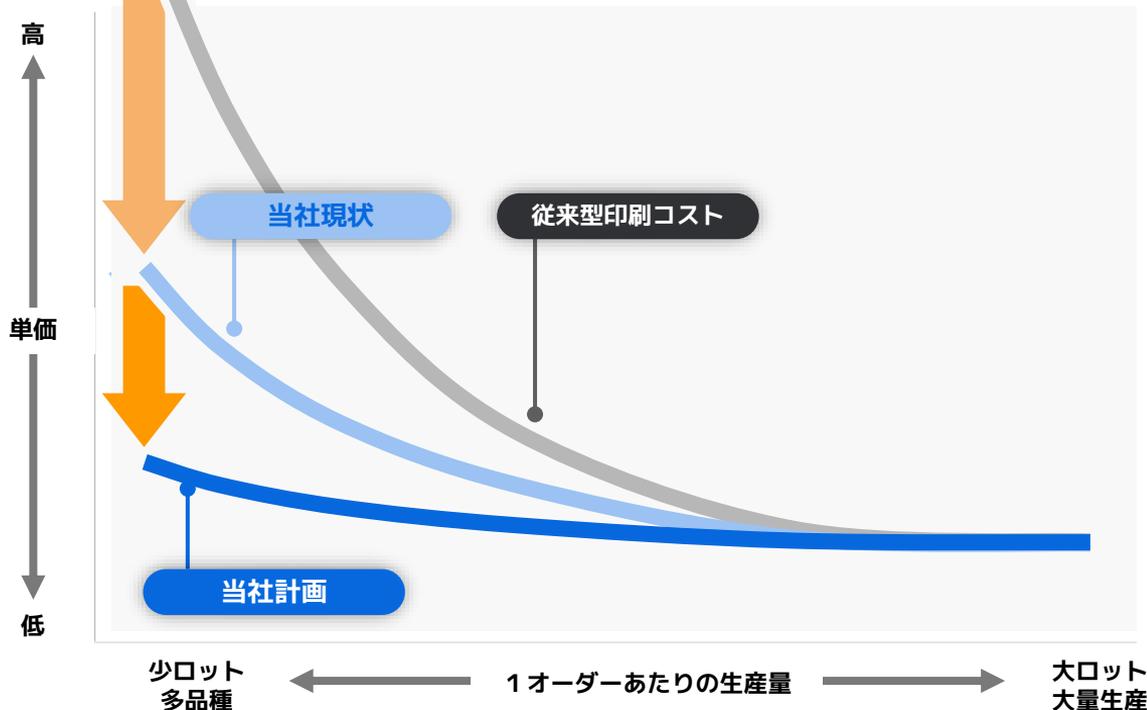


自社及びパートナー企業からの要望を社内情報インフラで即時に共有し
エンジニア部門/営業企画部門/製造部門を横断してサービス/ワークフローの改善を推進

自社で受注から出荷までのソフトウェア/ハードウェアを開発し
他社には真似のできない**高効率ワークフロー**を実現

競合先	システム開発 	受注 	生産 	ハードウェア 	資材・消耗品 
システム開発会社	←→				
ECサイト運営会社		←→			
プリント工場			←→		
プリントメーカー				←→	
資材メーカー					←→
一般印刷会社		←→	←→		
ECサイト運営 システム開発会社	←→				
IMAGEMAGIC	←→				

モノづくりが従来型の大量生産から 小ロット多品種化へ加速していく



従来型の印刷

従来は単価を下げることを目的としてほとんどの商品が大量生産されていました。

当社

当社では1点からの小ロット多品種の単価を引き下げることを実現したことで、モノづくりの一定割合が小ロット多品種化、または、オーダーを受けてから1点ずつ生産するオンデマンド化が進展しています。

当社では更なるワークフローの改善/自動化を進め、小ロットでの単価低減を進めていきます。

人手依存から脱却する、DX化された生産ライン

AMR（自動搬送ロボット）

生産量の増減に合わせて
搬送を自動最適化



自動名寄せ機

注文データと製品を
自動で正確に紐づけ



自動たたみ仕分け出荷機

出荷工程を
スケールさせる自動化ライン



ECサイト運営・ものづくりの現場がわかるからこそ可能な

高速PDCAサイクルによる
自社開発による機能追加改修

受注システムや生産管理等の当社運営サービスの総リリース数

2025年累計 **920**件

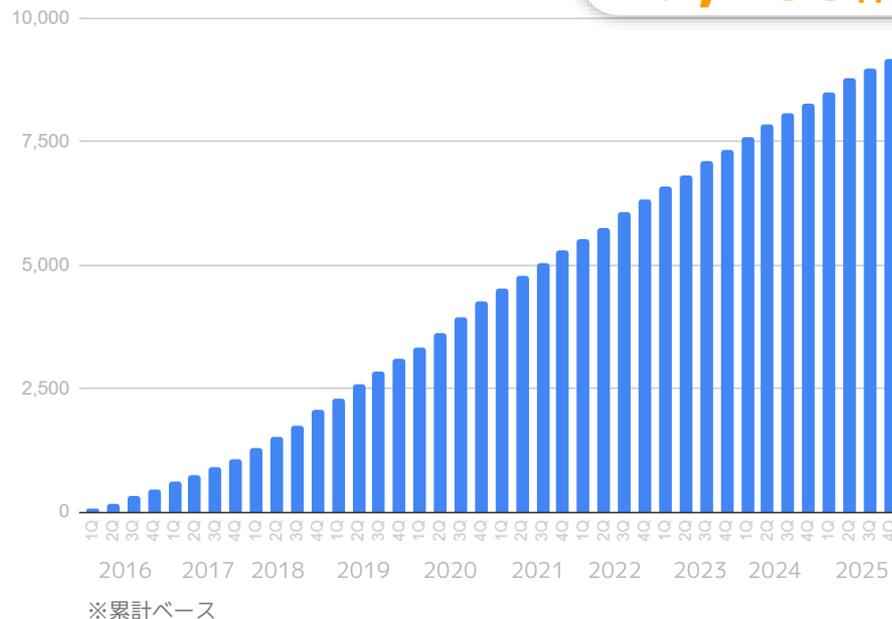
1営業日平均 **約4**件

製造ワークフローの現場にも
開発エンジニアが常駐

機能開発リリース件数推移※

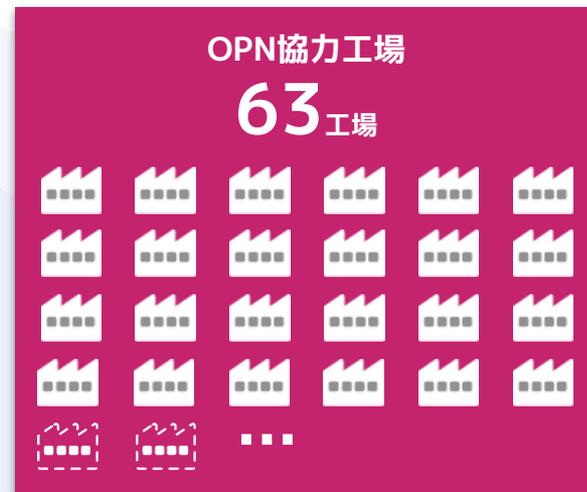
(単位：件)

9,183件



※決算期変更に伴い2016年から2023年は各年の1月～12月の数値を単純合算した数値になります。

クラウドでコントロールされた オンデマンドネットワーク拡大中



※「OPN」はオンデマンド・プリント・ネットワークの略称

加工機や受注量に応じて全国での最適な工場から出荷できる
オンデマンドプリントネットワーク化により、**同一品質での短納期生産を実現**

4

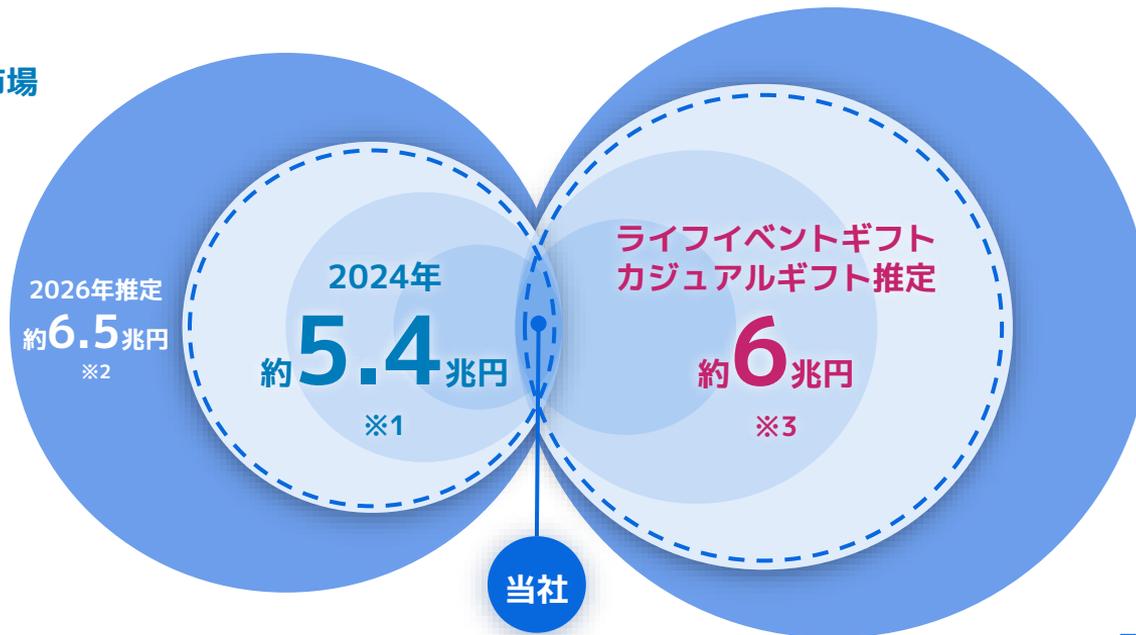
今後の成長戦略

IMAGEMAGIC

アパレル・雑貨・家具・インテリアEC市場は5.1兆円で拡大見込み CtoCギフト市場も6兆円規模があり有望

アパレル・雑貨
家具・インテリアEC市場

CtoCギフト市場



----- 当社が担う領域

※1 出所：経済産業省 「電子取引に関する市場調査」アパレル・雑貨・家具・インテリアEC市場の合計
※2 NRI 「ITナビゲーターEC市場予測」経済産業省「電子商取引に関する市場調査」もとに当社推定
※3 DNP 「日常生活とギフトの実施状況に関する調査」より当社推定

オンデマンドプリント・プラットフォームの デファクトスタンダード化を目指す



業界の課題解決と新たな事業機会を創出

余剰在庫削減
廃棄ロス削減
染色による汚水削減

多様化するニーズ
オリジナリティ重視

構造的な低い労働生産性
人口減少による職人不足

「最小限の量産」 + 「オンデマンドプリント」

という新しい考え方とシステムの導入が受け入れられる時代の到来

環境リスク低減

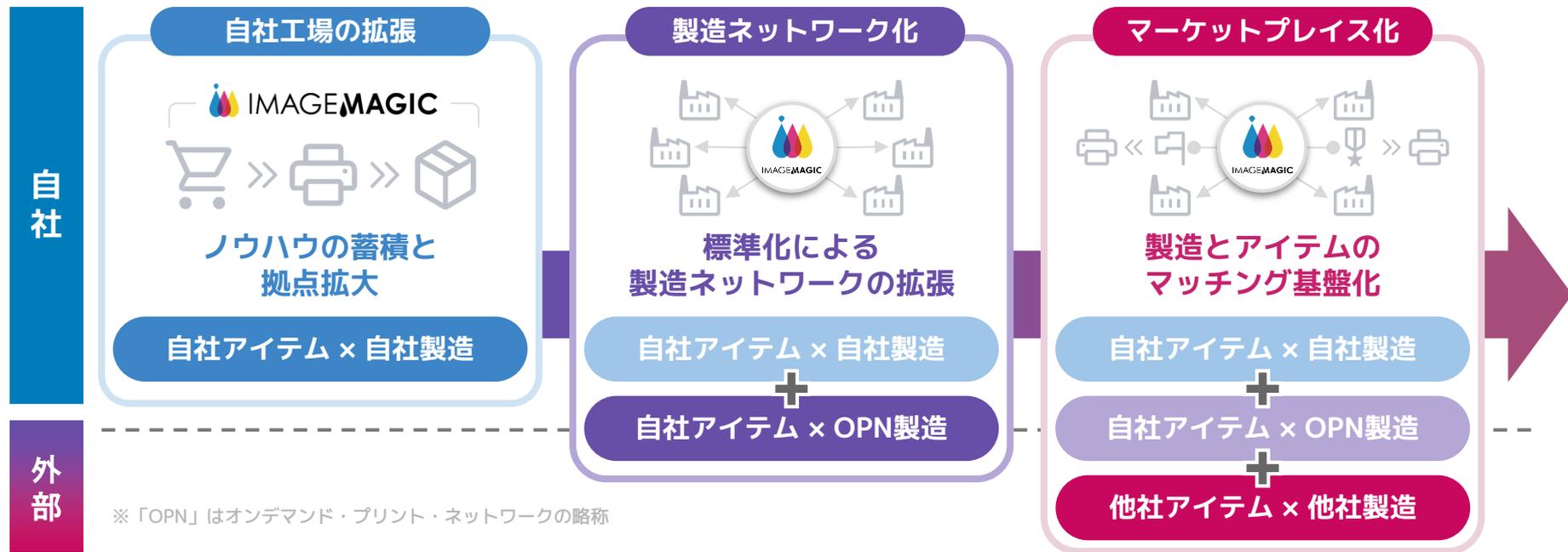
DtoC
新たな市場創造

スピーディーな
ビジネス改革

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



自社起点で拡張する、IMの事業モデル進化



従来は主にアパレル製品の販売拡大を目指していたが、
OPNとマーケットプレイス化することによりアイテム・パートナーの両輪を拡張

これまでの自社プリントシステムのノウハウを従来型企业へ提供 デファクトスタンダード化図る

 <p>アパレルメーカー</p>	<p>プリントの受注を効率化するための受注システムの構築支援 デザインツール・生産管理システム</p>	
 <p>コンテンツホルダー</p>	<p>小ロット生産をサポートする、ハードや生産管理システムの導入支援 DTFおよびDTGプリンター・たたみ機・トンネル乾燥機・前処理機・ 梱包出荷機・ソーター・DAS</p>	
 <p>印刷会社</p>		
	<p>ソフトウェア SaaS型モデル</p>	<p>ハードウェア リカーリング収益モデル</p>
<p>イニシャル</p>	<p>初期導入売上、開発売上 導入サポート売上</p>	<p>ハードウェア本体売上 導入サポート売上</p>
<p>ランニング</p>	<p>月額利用料 従量課金</p>	<p>インク、各種資材 ハードウェア保守</p>



店舗網の拡大



神戸六甲道店 2026/3/1

※パートナーによる出店

サービスの拡大



増設拠点の概要

川越（既存工場の近隣）

- ・ 所在地 埼玉県川越市大字今福
- ・ 投資額 167百万円（2026年12月期予想）
- ・ 稼働開始月 2026年5月予定

拠点増設の目的

- ・ 既存ラインのキャパシティ不足解消
- ・ 高付加価値案件への対応強化



※現場イメージ図

カテゴリ	印刷・加工方法			
アパレル プリント 	製品	シルクスクリーン印刷	量産の印刷方法では主流で装置が完成され進化していない まだ周辺装置で進化の余地あり	事業投資
		DTG (ダイレクト印刷)	プリンターメーカー主導で進化	
		DTF (フィルム印刷)	世界で市場拡大	次世代プリンター 自動化装置開発
		刺繍		事業投資
	生地	デジタル捺染 染料	市場の90%染料と圧倒的だが環境負荷が高いため 徐々に減少傾向	
		デジタル捺染 顔料	今後拡大する市場	事業投資
雑貨 プリント 	UV印刷	ダイレクトUV印刷	現状の装置では自動化が困難で生産性も低い装置が主流	事業投資
		UV-DTF (フィルム印刷)	グローバルでも拡大中も日本では今年から拡大見込み	製品ラインナップ 拡充



人材

- ・ AI開発人材強化
- ・ DX化省力化装置開発メンバー強化

30百万円



機器・拠点

- ・ シェア拡大のための省力化設備投資
- ・ 新分野のプリント設備投資

260百万円



システム

- ・ 次世代生産管理システムの開発投資
- ・ 新受注システムの開発投資

180百万円



DTF転写 (Direct to Film)

貼る

- ・旧来の方法から進化
- ・DTFはフィルム出力したものを熱で貼る方法

綿・ポリエステル・ナイロンをはじめ、様々な素材に対応

耐久性も強くユニフォームなど
様々な分野で拡大

旧来の転写は不向きだが
DTFはオンデマンドに向く

2020年頃から
急拡大中



DTG (Direct to Garment) インクジェットプリント

吹く (塗布)

- ・1点からフルカラーで印刷できる
- ・大量生産してもコストはあまり変わらない

綿・ポリエステルのみに対応

アパレル企業を中心に拡大

オンデマンドに最適

オンデマンドに最適なため
高速化や省力化が加速



シルクスクリーン印刷

刷る

- ・古くからある印刷方法
- ・1色ごとに版が必要
- ・小ロットには向いていないが、
数が増えれば最も安価で作ることが可能

様々な素材に対応

量産はほぼこの方法

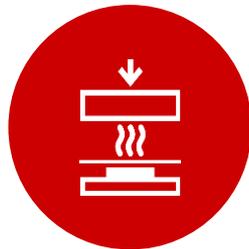
オンデマンドに不向き

低コストのため
なくなることはない

<h2>デジタル捺染 顔料</h2>	<h2>デジタル捺染 染料</h2>	<h2>アナログ捺染 染料</h2>
<h3>インクジェット印刷</h3>	<h3>インクジェット印刷</h3>	<h3>スクリーン印刷</h3>
<ul style="list-style-type: none"> ・風合いが硬い ・堅牢度が低い ・黒の発色が弱いが、技術進歩で解決段階 	<ul style="list-style-type: none"> ・風合いも柔らかい ・耐久性も高い 	<ul style="list-style-type: none"> ・風合いも柔らかい ・耐久性も高い
<p>前処理・印刷・乾燥 1工程</p>	<p>前処理・印刷・蒸し・洗浄・乾燥 それぞれ別工程</p>	<p>前処理・印刷・蒸し・洗浄・乾燥 それぞれ別工程</p>
<p>超短納期が実現</p>	<p>工程が多く納期も長い</p>	<p>工程が多く納期も長い</p>

環境負荷が少なく
今後急速にシフト

生地の95%近くは染料で印刷



UV印刷	ホットスタンプ	パッド印刷	シルクスクリーン印刷
・インクジェットプリンターで 1点から可能	・金属箔を熱と圧力で転写し、 高級感を演出 する印刷技術	・シリコンパッドでインクを拾い、転写印刷	・絹目状の版でインクを押し出し、 鮮明な印刷 を実現する技術
デジタル印刷	型が必要 アナログ印刷	1色ごとに製版が必要 アナログ印刷	1色ごとに製版が必要 アナログ印刷
	耐久性も強い	プラスチック系素材の ノベルティ用途に最適	素材を選ばない ノベルティ用途に最適
オンデマンドに 最適	オンデマンドには 不向き	オンデマンドには 不向き	オンデマンドには 不向き

フルカラーで少量でも
大量にも対応

少数には不向きで、多色も不向き
ロットが増えると非常に安価

サービスを進化させるAI

画像生成AI（写真から3Dモデル生成）

写真からAIが3Dモデルを生成し
新しいモノづくり体験を提供

写真をアップロード



AIで3Dモデル化

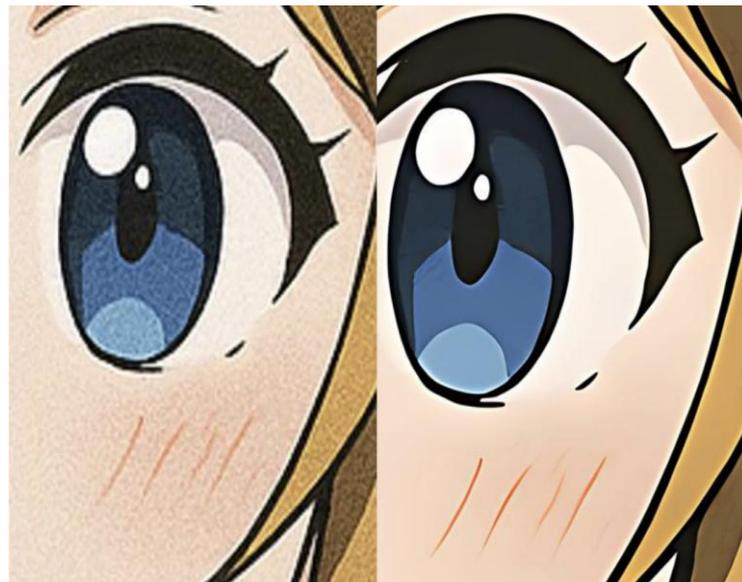


フィギュア完成



入稿データ最適化AI（高解像度化）

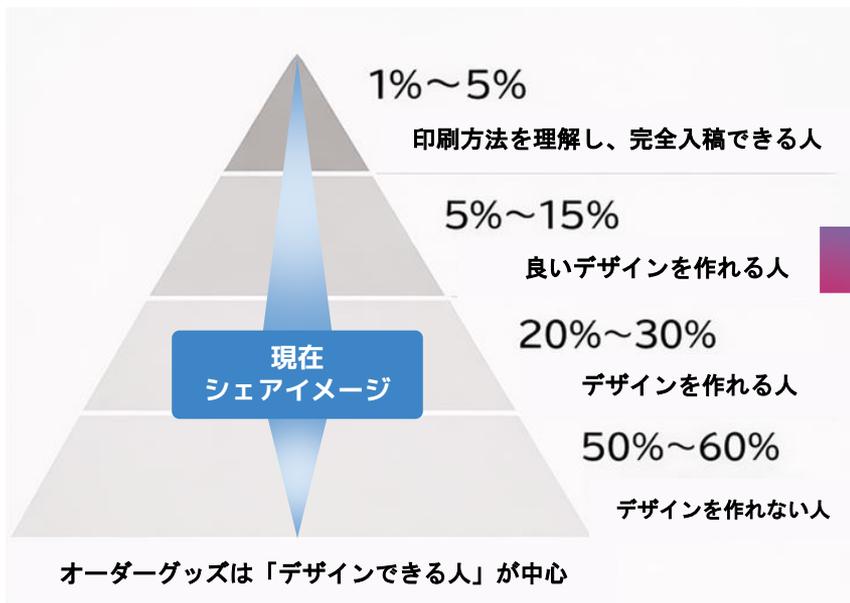
低解像度データでもAI処理により
プリント可能な品質へ自動変換



AI化による、オーダーグッズ市場の変化

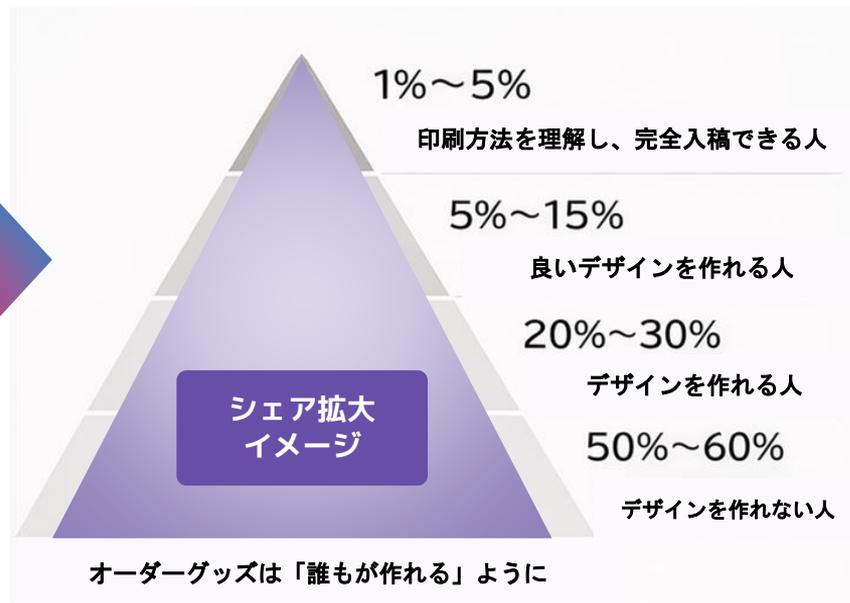
これまで

「デザインスキル」に依存した市場から



これから

AI化によって「誰もが作れる」時代へ



AIによって、オーダーグッズ市場は拡大

高齢者や小学生をはじめ
「あらゆる人が参加できる」市場へ

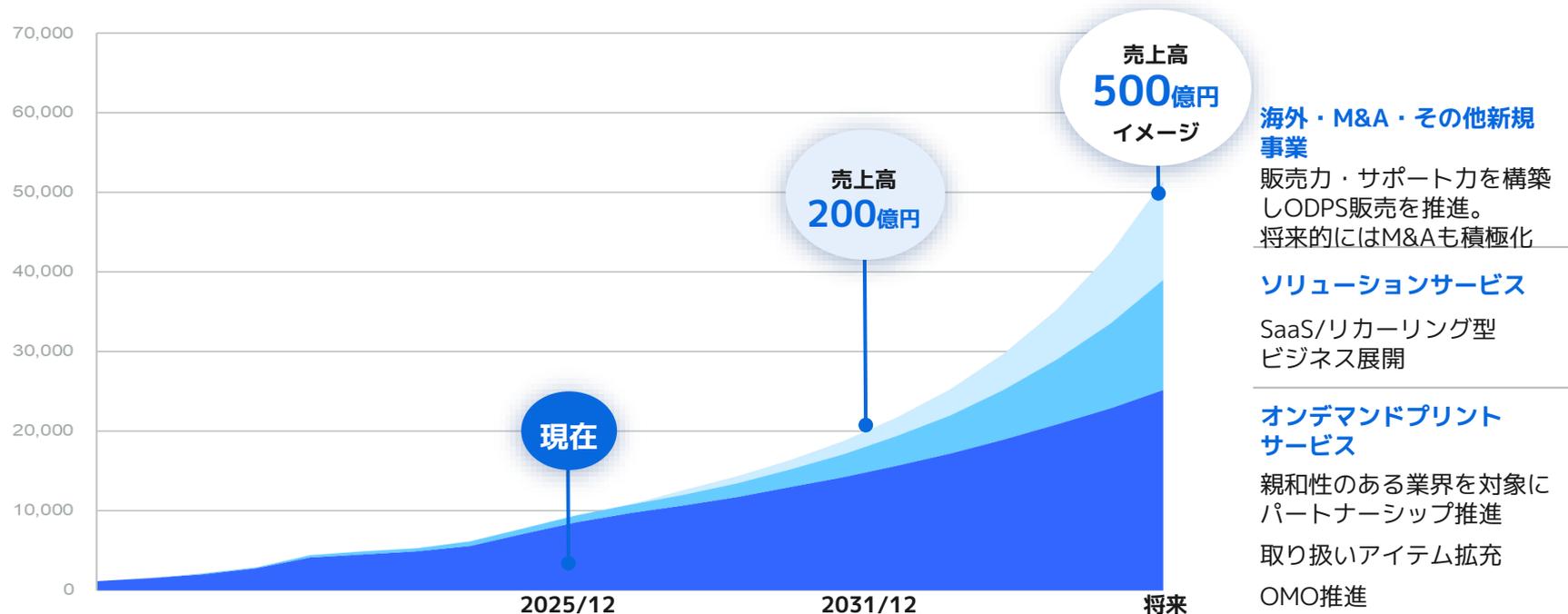


プリントオンデマンドプラットフォームの
海外展開を実現していく



当社ソリューションを世界に提供・展開するため
地域ごとのリスクや情勢に鑑みながら投資等を行う

プリントとITのシナジーによるオンデマンドプラットフォームとして 成長加速するとともにわが国の社会の課題解決に貢献



※自社ECサイト売上が想定より大きく成長しているため、昨年開示資料より売上構成比の見直しを行った結果、2031/12期はオンデマンドプリントサービス156億円、ソリューションサービス37億円、海外およびM&Aを23億円とし、合わせて200億円超の売上高を目指します。

5

その他

IMAGEMAGIC

上場による資金調達額378百万円

(単位：百万円)

	資金使途	2023/4 充当額実績	2023/12 充当額実績	2025/12 充当額実績	充当額 合計
1	印刷機械等の購入	100	—	—	100
2	システム開発投資	—	—	100	100
3	事業拡大に伴う人材採用費	50	50	—	100
4	知名度向上のための広告宣伝費	50	28	—	78
合計		200	78	100	378

システム開発投資は2025/12期にすべて充当され、上場による調達資金全てを事業活動に使用しました。

ビジネス リスク	リスクの内容	顕在化する 可能性	影響度	当社の対応方針
競争の参入	優れた事業者が現れた場合、価格競争の激化や販売数量減少のおそれ	高	小	当社と同等のサービス開発力を持つためには、ワークフロー経験とソフトウェア開発力とハードウェア知見を取りそろえる必要があり、結果として当社サービスユーザーとなるケースが多い
特定取引先 への依存	キャブ株式会社からの仕入高が全体の28.9%を占めている（2025年12月期実績）	低	中	他社製品で代替可能、調達先の分散化を図り依存度低下を図っている 資本業務提携による関係性強化を実現
個人情報の漏 えい	個人情報の漏えいにより、当社の信用失墜や損害賠償のおそれ	低	中	プライバシーマークの認証を取得し、自社内の情報管理を厳格に行うとともに、サーバーへの不正アクセスを防ぐ策を講じている
知的財産の 侵害	当社が認識していない知的財産の侵害があった場合に信用失墜や損害賠償のおそれ	中	小	ユーザーが著作権、商標権等の第三者の知的財産権を侵害しないようサービスサイト上で注意喚起を行うとともに、入稿画像を社内で確認し、侵害を未然に防いでいる

なお、その他のリスクについては今後提出予定の有価証券報告書の事業等のリスクに記載しております。

- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しており、当社はそのような一般に公知の情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。
- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 次回の本資料のアップデートは決算発表後(2027年3月)を目途として開示を行う予定です。