



- 1 2024年9月期第1四半期業績
- 2 2024年9月期～2026年9月期中期経営計画
- 3 カンパニー・ハイライト

# 決算ハイライト

## 財務サマリー



## 業績サマリー

- 売上収益は、フォトウェディングサービスにおいて、婚姻組数の回復の遅れや、小規模事業者を含めた新規参入の増加等の影響もあり前期比▲0.5%となり、アニバーサリーフォトサービスは増収するも、連結で前期比▲0.5%の減収。
- 営業利益は、プロフェッショナル人材の採用促進と給与制度改定(賃金引上げ)に伴う人件費の増加、店舗数増加に伴う固定費の増加などの影響を受け、前期比▲32.6%の減益。
- フォトウェディングサービスにおいて、千葉県初となるスタジオAQUA千葉船橋店を出店。

## 2024年9月期第1四半期連結包括利益計算書(IFRS)

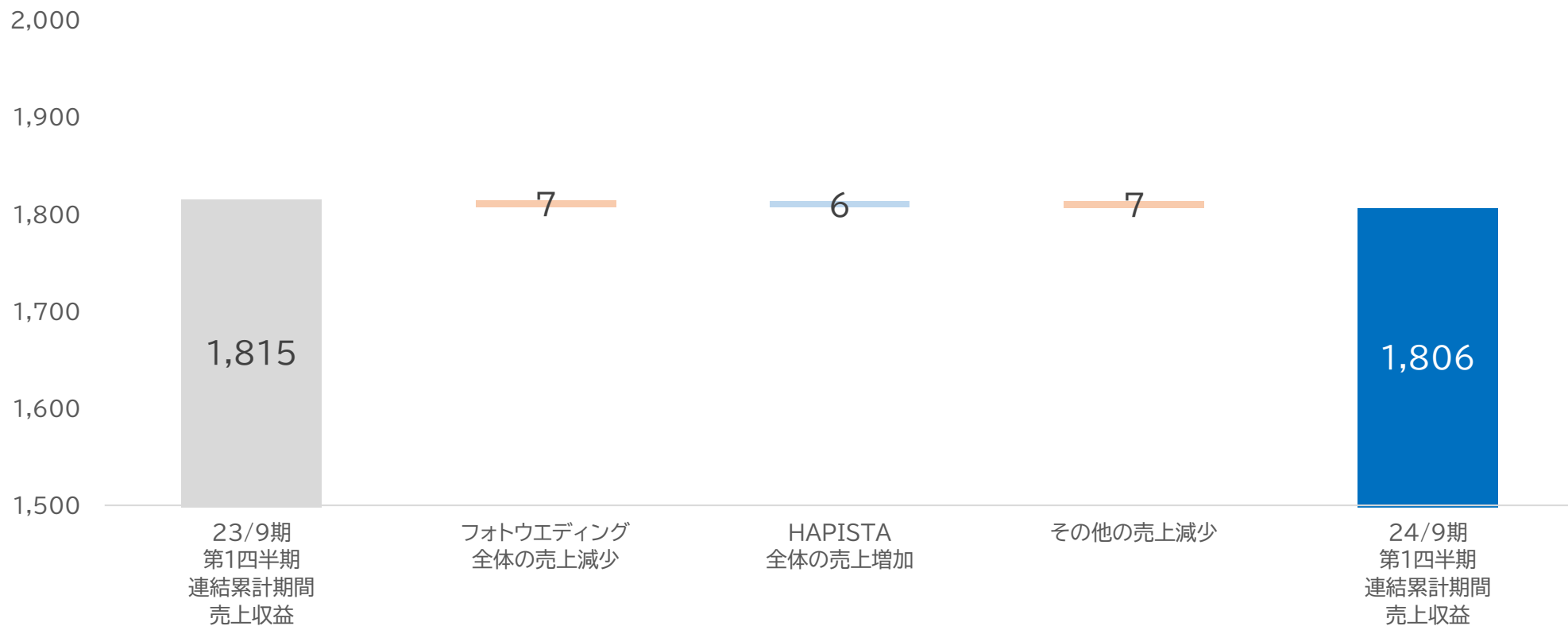
売上収益は前年同水準となるも、人材の採用促進と給与制度改定(賃金引上げ)による人件費、店舗数増に伴う減価償却費(賃借料)等の増加により、営業利益は減益。

(単位:百万円)	24/9期 第1四半期	23/9期 第1四半期	前期比	24/9期 通期業績予想
売上収益	1,806	1,815	-0.5%	6,759
売上総利益	776	899	-13.6%	2,656
営業利益	363	539	-32.6%	1,016
営業利益率	20.1%	29.7%	-9.6pt	15.0%
当期利益	220	341	-35.5%	581

## 売上収益の変動要素分析

- 当第1四半期連結累計期間の売上収益は18.0億円(前期比-0.5%)
- アニバーサリーフォトサービス(HAPISTA)は増収(前期比+8.1%)

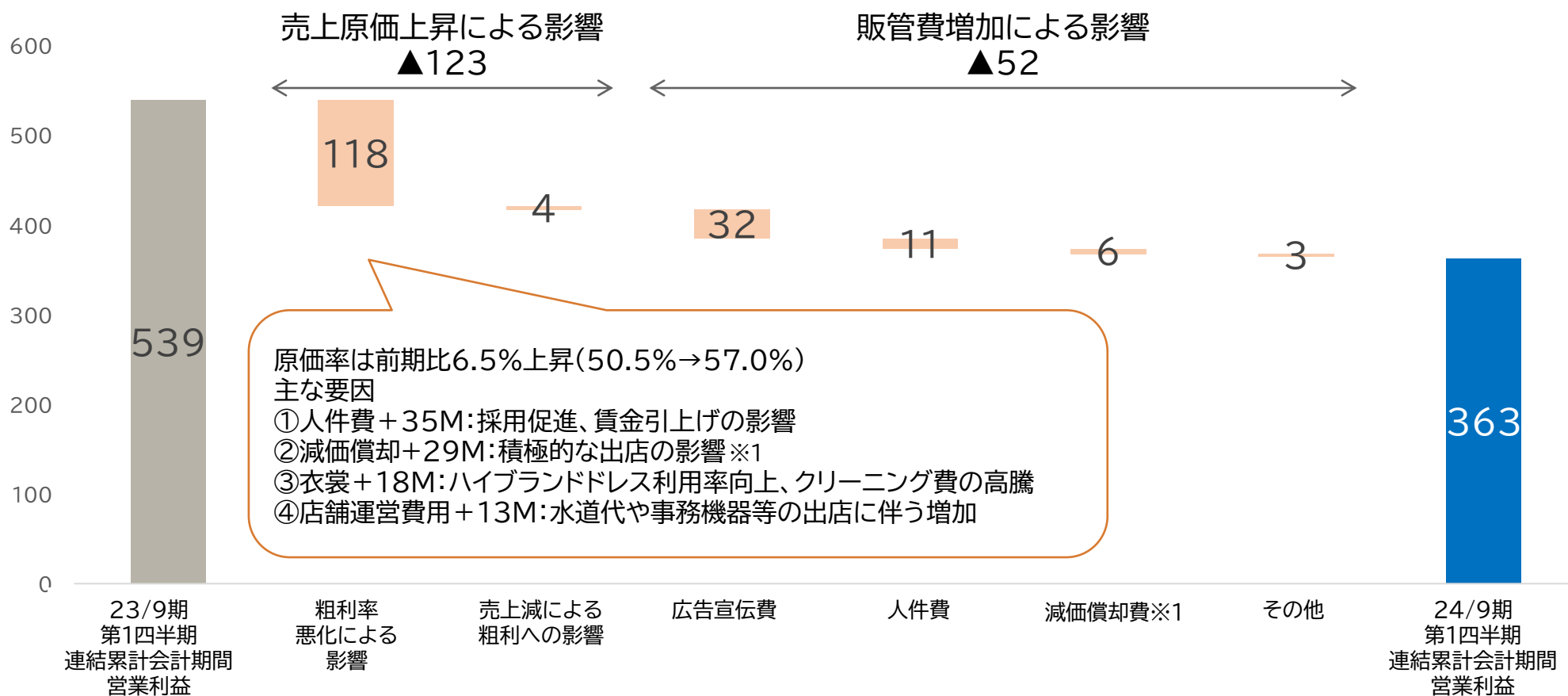
【単位:百万円】



# 営業利益の変動要素分析

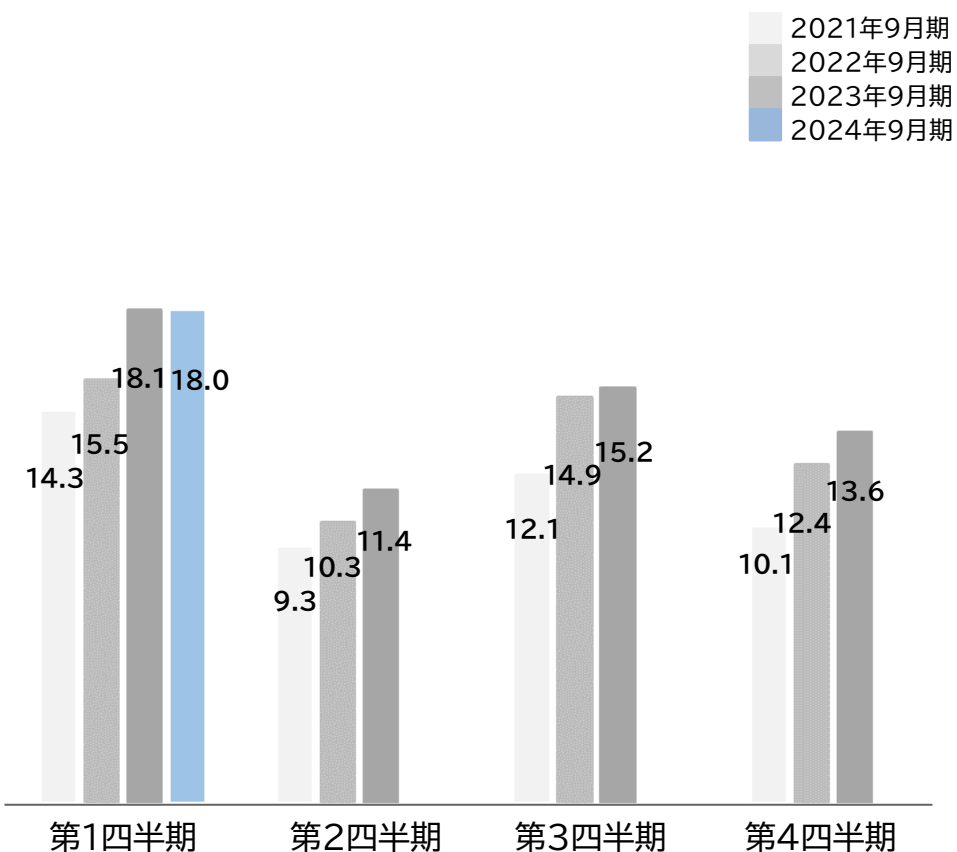
人材の採用促進と給与制度改定(賃金引上げ)、店舗数増加に伴う減価償却費(賃借料)等による売上原価の上昇に加え、広告宣伝費増加により、営業利益363百万円(前期比▲32.6%)

【単位:百万円】



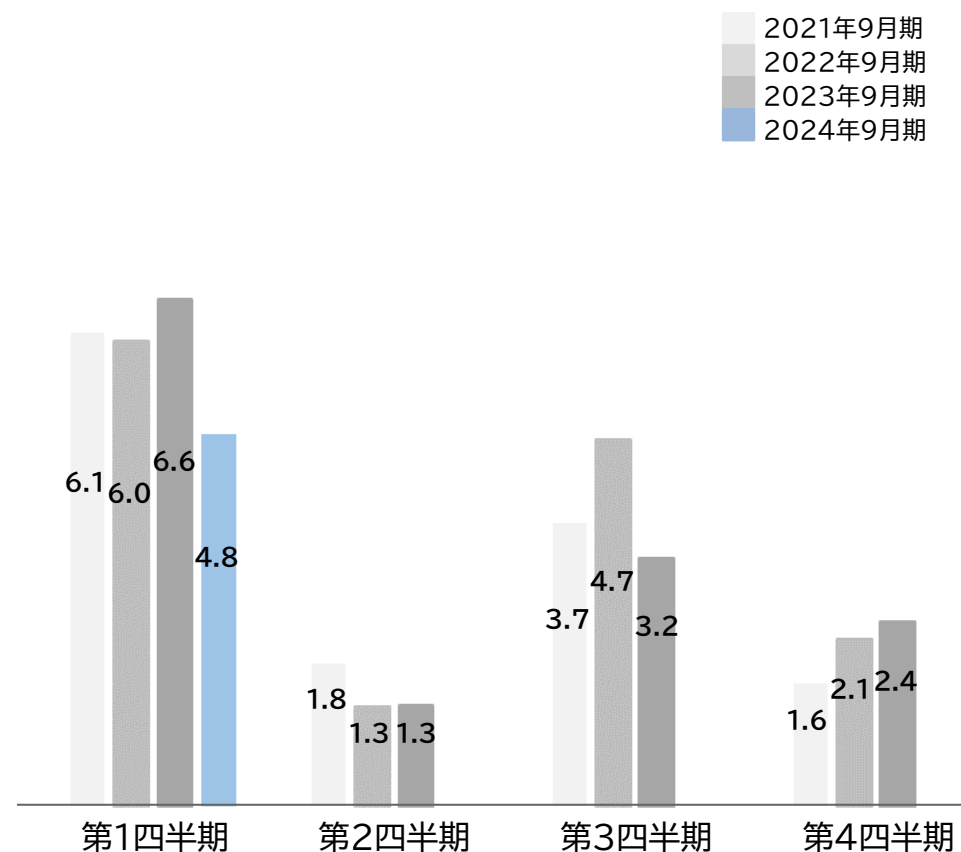
※1:国際会計基準(IFRS)を採用しており、店舗の賃借料を減価償却費として計上

## 売上収益



## 調整後営業利益

【単位:億円】

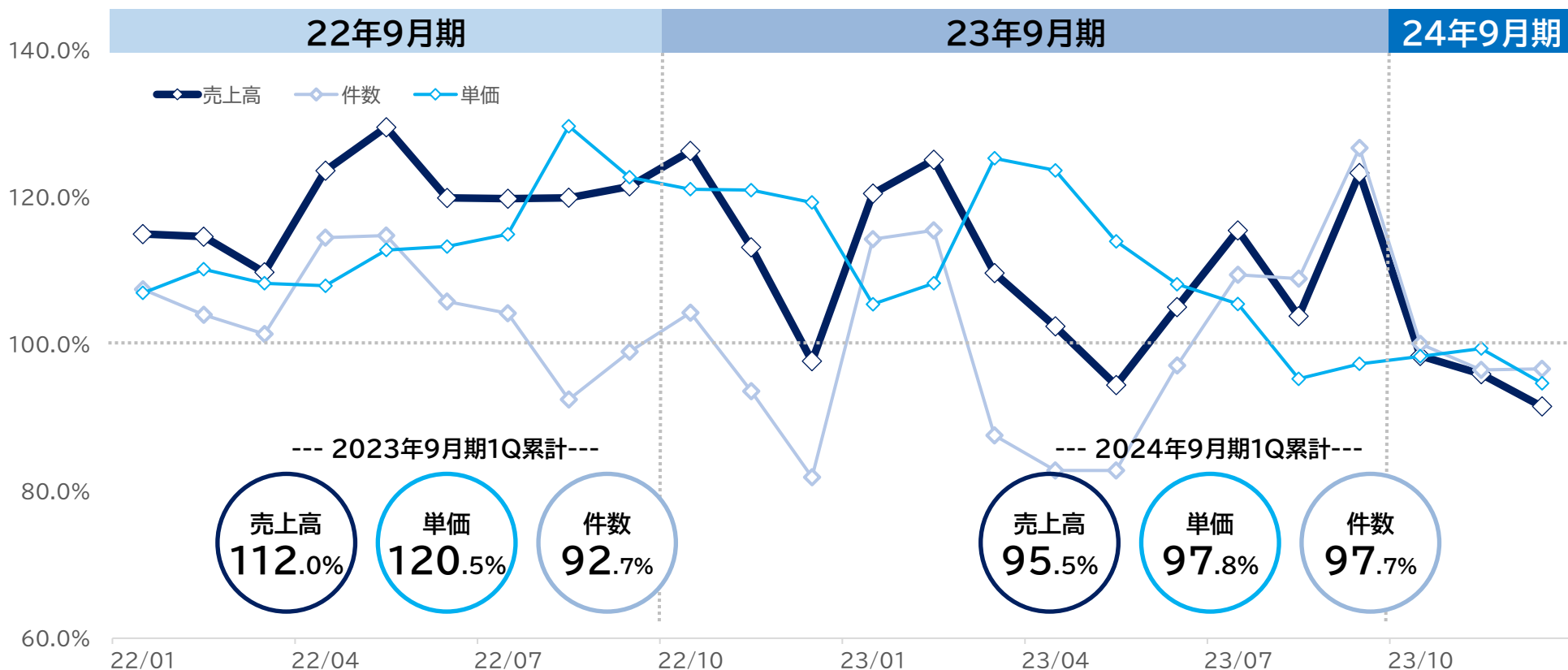


注:調整後営業利益=営業利益+本社費+(その他の費用-その他の収益)/本社費は財務・管理部等の本社機能に係る費用

# KPI(前年比)

- 幅広い価格帯に対応する商品設定・営業施策等により、**撮影単価は前年比低下**
- 婚姻組数の回復の遅れや小規模事業者を含む新規参入の増加等の影響もあり、**撮影件数の回復が遅れる**

フォトウエディングサービス全体前年比推移



注:本数値は施行日を基準として計上した数値を前年同期と比較しており、国際会計基準(IFRS)により作成される四半期・本決算数値とは異なります。



## 連結財政状態計算書

- 現金及び現金同等物は2.6億円増加
- 本社移転及び新店の店舗賃借料相当の使用権資産およびリース負債(流動・非流動)が増加
- シンジケートローンから相対取引へのリファイナンスにより、短期借入金から長期借入金に振替。リファイナンスにより返済ペースを早めつつ金利も引き下げ

【単位:百万円】

	23年12月末	23年9月末	増減		23年12月末	23年9月末	増減
現金及び現金同等物	1,076	808	268	短期借入金	473	2,448	-1,975
営業債権及びその他の債権	217	292	-75	リース負債	597	591	6
その他	130	175	-45	その他	1,129	1,078	51
<b>流動資産合計</b>	<b>1,424</b>	<b>1,275</b>	<b>149</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>2,199</b>	<b>4,117</b>	<b>-1,918</b>
有形固定資産	1,371	1,311	60	借入金	2,383	472	1,911
使用権資産	4,903	4,796	107	リース負債	4,108	4,013	95
のれん	5,635	5,635	0	その他	302	287	15
その他	644	634	10	<b>非流動負債合計</b>	<b>6,793</b>	<b>4,772</b>	<b>2,021</b>
<b>非流動資産合計</b>	<b>12,555</b>	<b>12,377</b>	<b>178</b>	<b>資本合計</b>	<b>4,986</b>	<b>4,763</b>	<b>223</b>
<b>資産合計</b>	<b>13,980</b>	<b>13,653</b>	<b>327</b>	<b>負債及び資本合計</b>	<b>13,980</b>	<b>13,653</b>	<b>327</b>

< 賃貸借契約等に伴い計上する使用権資産・リース負債について >

IFRS第16号「リース」の適用により、当社が賃借する物件(主に店舗用)の賃借契約を締結すると、将来にわたって支払う予定の賃料総額の割引後キャッシュ・フローの合計額をリース負債として計上し、あわせて当社の「使用権」として使用権資産に計上している。

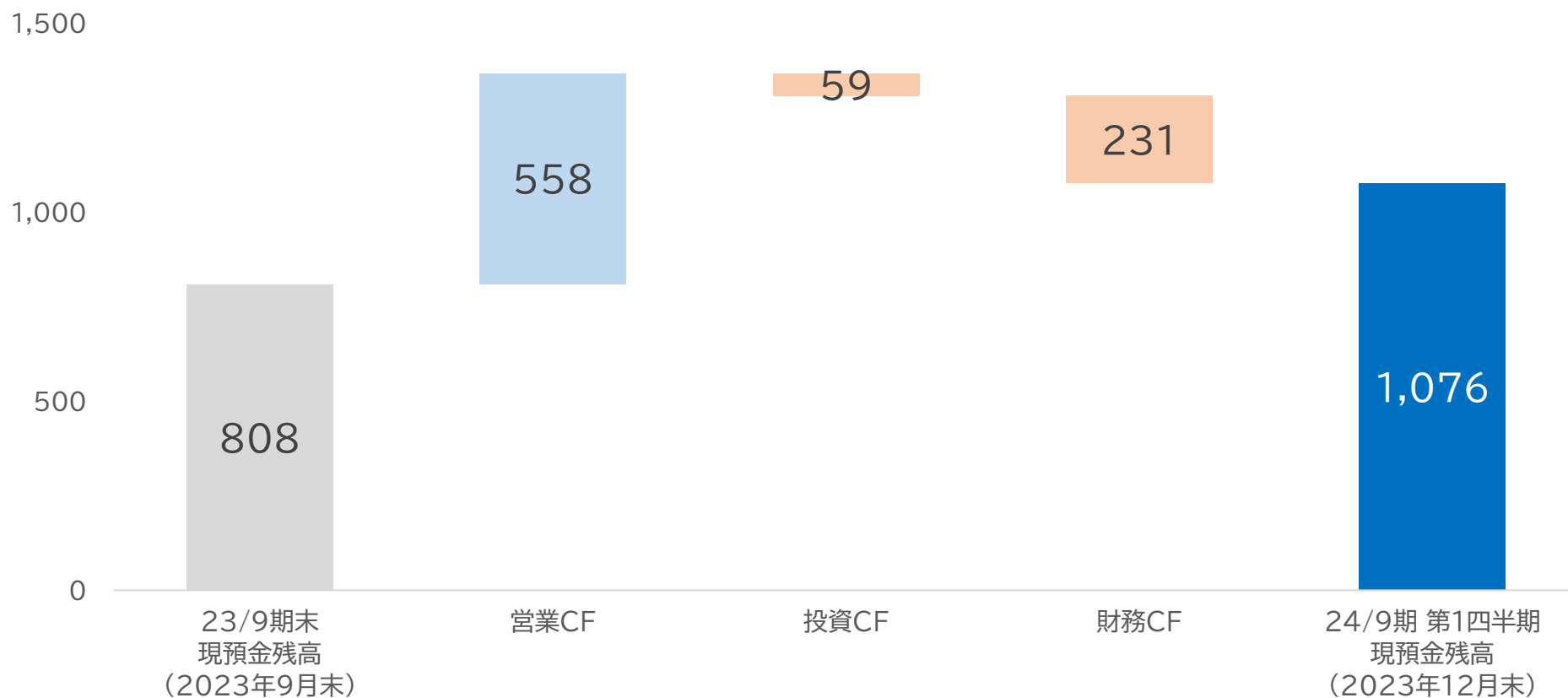
< 総資産に占めるのれんの割合が高いことについて >

当社グループはIFRSに基づき連結財政状態計算書を作成しているため現行基準下では当該のれんの償却は不要となりますが、非流動資産にのれんとして5,635百万円を計上しており、総資産に占める割合が40.3%(2023年12月末時点)。2023年9月期連結会計年度末時点における回収可能価額は、のれんが含まれる資金生成単位又はそのグループの資産の帳簿価額を大幅に上回っていることから、減損テストに用いた主要な仮定が合理的な範囲内で変更されたとしても、当該資金生成単位又はそのグループの回収可能額が帳簿価額を下回る可能性は低いと考えています。今後5年間の成長率がゼロであった場合でも回収可能価額がのれんが含まれる資金生成単位又はそのグループの資産の帳簿価額を十分に上回るため、減損の可能性は低いと考えています。

## 連結キャッシュフロー

- 営業CFは売上収益、債権債務の増減などにより5.5億円
- 新規出店に伴う投資CFおよび借入金返済に伴う財務CFの影響により期末現預金残高は2.6億円増加

【単位:百万円】



## 2024年9月期第1四半期 主な取り組み

### ①新規出店

#### -フォトウエディング1店出店

23年12月 スタジオAQUA千葉船橋店  
ららテラスTOKYO-BAY内にハウススタジオ、  
屋内庭園スタジオ、チャペルスタジオを有する  
店舗を千葉県初出店



### ②インバウンド

-問い合わせ件数前年同期比+41.9%

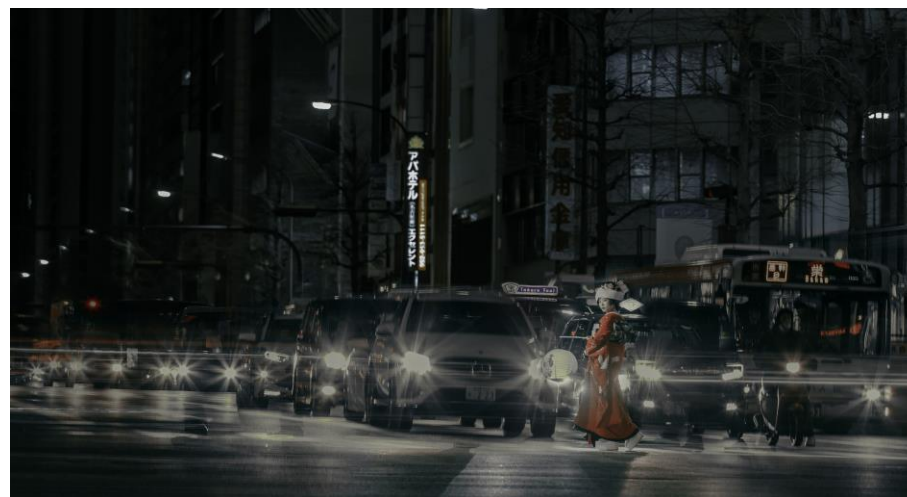
-撮影件数前年同期比+229.4%

コロナ前にはおよばずも、香港ウエディングイベントへの  
出展継続により、問い合わせ件数、撮影件数ともに増加

### ③AsiaWPA※ 2nd Half 8作品受賞

※Asia Wedding Photographers Association

アジア最大級の国際フォトコンテストで、当社フォトグラファー  
7名・8作品が銅賞・優秀賞を受賞



【銅賞】 The night parade

受賞者:望月 聡子(シニアフォトグラファー) © Decollte Holdings Corporation

# 目次

- 1 2024年9月期第1四半期業績
- 2 2024年9月期～2026年9月期中期経営計画**
- 3 カンパニー・ハイライト

高度なフォト技術をコアにしつつ、  
いつまでも残したい「写真」と、  
心に残る「感動体験」をリアルなサービスで提供し、  
様々なライフステージでの「思い出づくり」の場を  
提供する「ライフフォトカンパニー」へ

フォトウェディング  
リーディング  
カンパニー

現在

ライフフォトカンパニー

フォトウェディング  
リーディング  
カンパニー

フォトウェディングサービスのさらなる成長

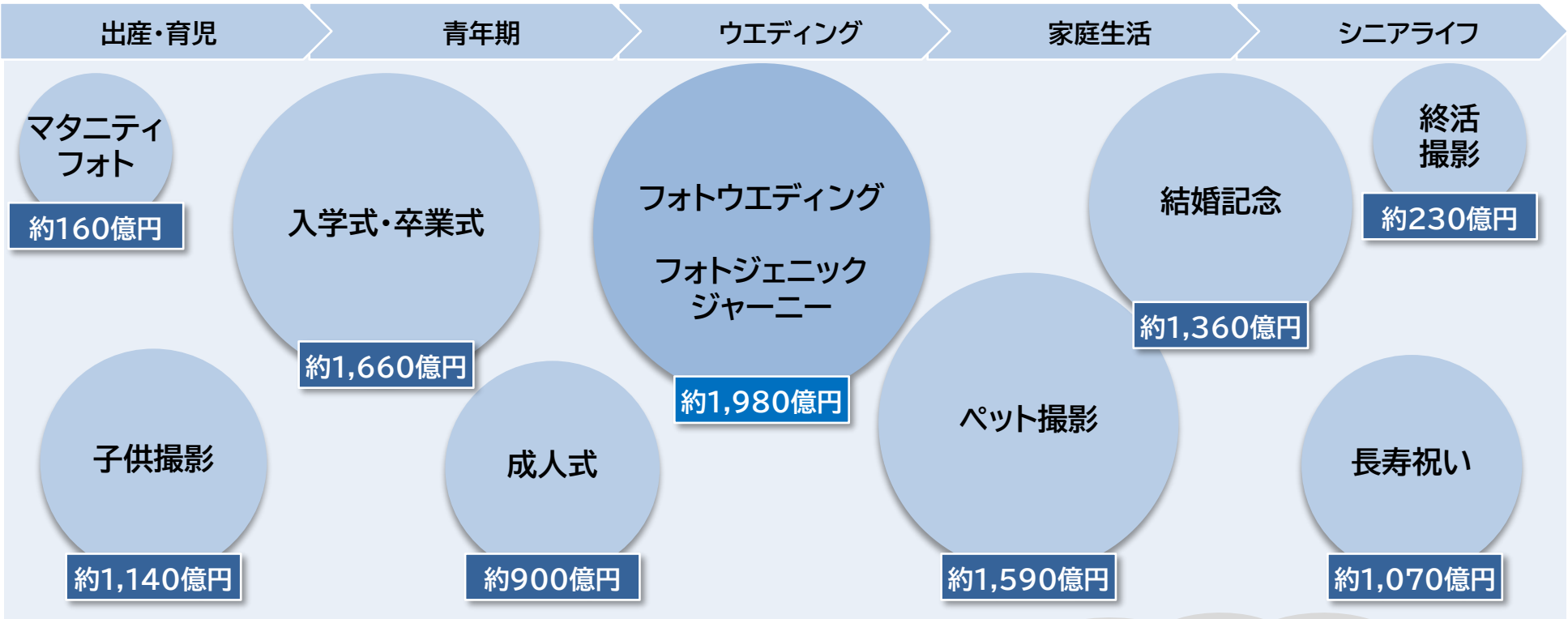
アニバーサリーフォトサービスへの進出と成長

新たなニーズ(成人式、ペット、インバウンド等)に応える新規事業

M&Aによる非連続的な成長

# 当社のアプローチする市場(TAM: Total Addressable Market)

ライフフォトカンパニー



インバウンド需要 XX億円  
 ※2025年政府目標訪日外国人旅行者  
 3,188万人越え、消費額5兆円の機会

約1兆円超 + α (インバウンド需要の取込み)

1

フォトエディングサービスのさらなる成長  
(26年9月期売上収益目標:77億円)

2

ライフフォトカンパニーの礎を創る  
(26年9月期売上上げ収益目標:15億円)

3

インバウンド向け事業の強化  
(26年9月期売上収益目標:3億円)

## 中期経営計画概要:①フォトエディングサービスのさらなる成長

フォトエディングのリーディングカンパニーとして自ら市場を広げる活動とともに、新規出店を進め、さらなる成長を目指す

### 店舗展開～国内出店地域の拡大～

- 国内未出店地域への出店を中心に、新たな顧客層の獲得を進める。2025年9月期には地方中核都市を中心に「地方都市型店舗」の展開を開始予定
- 魅力的なリゾート地の発信を強め、インバウンド顧客の獲得にもつながる撮影ロケーションの選択肢を増やすとともに、リゾート型店舗の活用により閑散期の稼働率向上を進める

### 投資効率・生産性の向上

- 既存店の周囲へのスタジオを持たない接客専用の「相談カウンター」設置等、投資効率の高い集客強化策の実施
- 衣装管理業務のセンター化等、事業効率を高める取り組みの推進





## 中期経営計画概要：②ライフフォトカンパニーの礎を創る

### 一般的な「家族写真」と一線を画すアニバーサリーフォト事業

#### 一般的な 家族写真 スタジオ

- お宮参り、七五三等のタイミングで、正装した上でスタジオで撮影
- 画角やポーズ等はどの家族であってもおおよそ同じになる
- 照明はスタジオ照明

#### 「ありのまま」を 撮影する アニバーサリー フォト (HAPISTA)

- フォトウエディングで培った技術・ノウハウを活用
- オリジナルの衣装作成や、ロケ撮影も行う
- 仕掛け等を活用し、定められた立ち位置、ポージングで撮影するだけでなく極力自然光を取り入れた、ありのままの表情を撮影する



### 中期経営計画における今後の事業展開

#### 商圏内における認知度向上の取り組み

SNS中心の集客活動だけに頼らず、様々な広告、宣伝手法の取り入れ、各店舗の商圏内における認知度を向上

#### アニバーサリーフォトブランドの構築

フォトウエディングで培った撮影ノウハウを生かした写真サービスの展開。需要の高い首都圏への店舗展開で、ブランド構築を目指す

#### MIXIグループとの連携強化

大株主であり、写真共有アプリ「みてね」を運用するMIXIグループとの連携を強化

展開中の年賀状作成サービスやギフトサービスの強化に加えて、「みてね」を活用したHAPISTAへの送客に向け準備中

## 中期経営計画概要:③インバウンド向け事業の強化

### インバウンド向けフォトウエディングサービスの強化



- コロナ禍前の2019年9月期に年間約300組:売上高約1億円を記録したインバウンド向けサービスへの投資を強化
- 主要ターゲットとしていた香港では集客活動をコロナ禍前と同水準に戻し、今後は中国本土および台湾でのマーケティング活動を順次開始予定
- 2026年9月期には新サービスも合わせて3億円の売上収益を目指す

### 新サービスの展開による幅広いニーズの獲得推進



- 浅草に訪日観光客向け撮影サービスを提供する店舗を出店。中国をメインターゲットにスタート。

#### ブランド名:都々路(つつじ)

##### 【サービス内容】

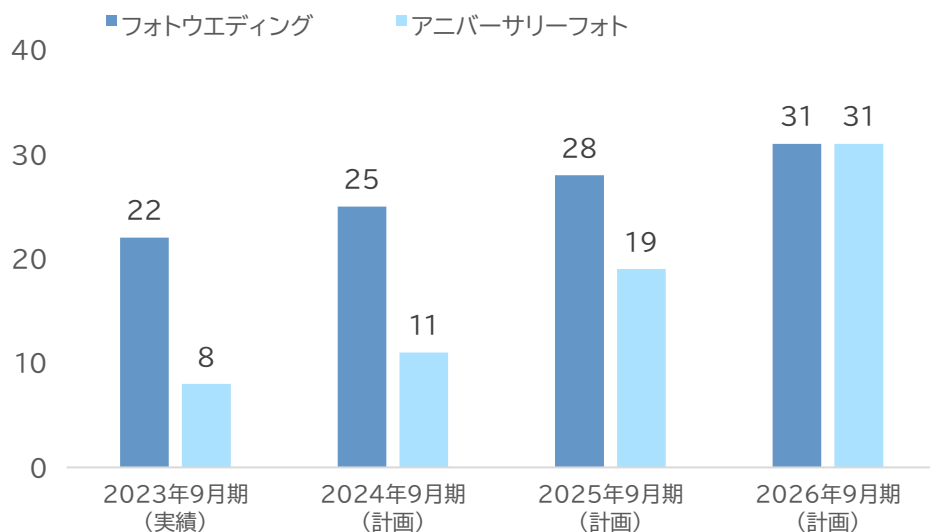
- 着物レンタル+撮影プランが中心
- 茶室も備えた本格屋内庭園スタジオでの撮影に加えて、雷門など浅草の人気スポットでのロケーション撮影
- 今後撮影対象を文化体験等にも広げる予定

## 中期経営計画 PLサマリー

店舗展開の加速により売上収益成長率はCAGRで17.7%  
出店に伴う投資が発生するが、営業利益成長率はCAGRで23.0%

(単位:百万円)	23/9期 (実績)	24/9期 (計画)	25/9期 (計画)	26/9期 (計画)
売上収益	5,854	6,759	8,186	9,547
営業利益	891	1,016	1,417	1,659
営業利益率	15.2%	15.0%	17.3%	17.4%
当期利益	492	581	857	1,004
当期利益率	8.4%	8.6%	10.5%	10.5%

### 店舗数推移計画



### 【フォトウエディング】

- コロナ禍以降、婚姻組数の回復が遅れていることを受け、出店計画を修正。市場状況を確認しながら、每期安定的に店舗出店を行う。

### 【アニバーサリーフォト】

M&A等も視野に入れながら事業基盤の強化を進める

- 24年9月期:早期収益化のパターンを探る
- 25年9月期:既存店舗黒字化および新店出店を加速
- 26年9月期:多店舗展開をさらに加速

# 目次

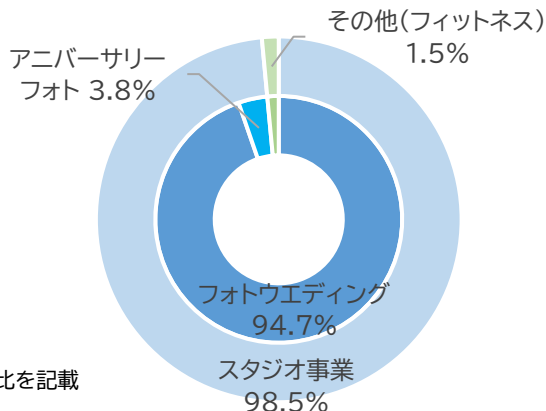
- 1 2024年9月期第1四半期通期業績
- 2 2024年9月期～2026年9月期中期経営計画
- 3 カンパニー・ハイライト

# 会社概要

## 会社概要

会社名	株式会社デコルテ・ホールディングス
本社所在地	兵庫県神戸市中央区加納町4丁目4番17号 ニッセイ三宮ビル12階
創業	2001年11月6日(旧株式会社デコルテ設立)
設立	2016年12月13日(旧株式会社CCH6a設立)
代表者	新井 賢二(代表取締役社長)
資本金	155,384,000円(2023年12月末日現在)
従業員数	386名(連結、2023年12月末日現在正社員数) 内フォトグラファー162名、メイクアップアーティスト146名
株主(発行済株式総数に対する所有割合) 2023年9月30日現在	株式会社MIXI(27.03%) 株式会社デコルテ・ホールディングス(10.09%) 株式会社IBJ(5.93%) 小林 健一郎(4.94%) 株式会社SBI証券(4.71%)

## 事業構成比率\*1



注1：2023年9月期の売上収益構成比を記載

## 沿革

2001年	旧株式会社デコルテ設立 エステティック事業を開始
2002年	リラクゼーション事業を開始
2004年	挙式事業(チャペルウエディング)を開始 エステティック事業を譲渡
2008年	フォトウエディングサービスを開始
2010年	フォトウエディングサービス初の単独店舗を出店
2011年	衣裳レンタル・サービスを開始
2014年	和婚スタイル・サービスを開始
2015年	アニバーサリーフォトサービスを開始
2017年	旧株式会社CCH6aが旧株式会社デコルテを吸収合併、同時に株式会社デコルテに社名変更
2018年	会社分割により当社を持ち株会社とする持ち株会社体制に移行 リラクゼーション事業を譲渡
2020年	株式会社デコルテ・ホールディングスに社名変更、同時に事業子会社株式会社Decollte Photographyを株式会社デコルテに社名変更 挙式事業(チャペルウエディング・和婚スタイル・衣裳レンタル)を事業譲渡
2021年	東京証券取引所マザーズ新規上場
2022年	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場に移行。

# 事業内容

## 事業概要

- 「Happiness」「Beauty」「Wellness」をテーマとして、お客様の幸福に寄り添いながら事業を展開。
- フォトウエディングのリーディングカンパニー。フォトウエディング以外にも写真を通じて様々なライフイベントに思い出作りの場、感動体験を提供。



## フォトウエディングの特長

- 結婚式・披露宴に比べて**リーズナブル**にウエディング体験が可能  
プロフェッショナルによるメイク・衣装・撮影など、最先端トレンドを反映した花嫁体験を提供。
- 撮影場所や衣装、プランの**自由なアレンジ**  
ロケーション撮影や衣装グレードアップ／複数着用など、顧客のこだわりに応じた豊富なオプションを用意。

## 当社サービスの特長

- フォトウエディング撮影組数シェア **No.1** <sup>\*1</sup>
- 年間撮影組数 **2.4万組** <sup>\*2</sup>
- フォトグラファー社員 **162人** <sup>\*3</sup> / メイクアップアーティスト社員 **146人** <sup>\*3</sup>
- 店舗数 **33店舗** <sup>\*4</sup>
- フォトコンテスト 受賞回数 **190回超** 受賞者数 **30人超**

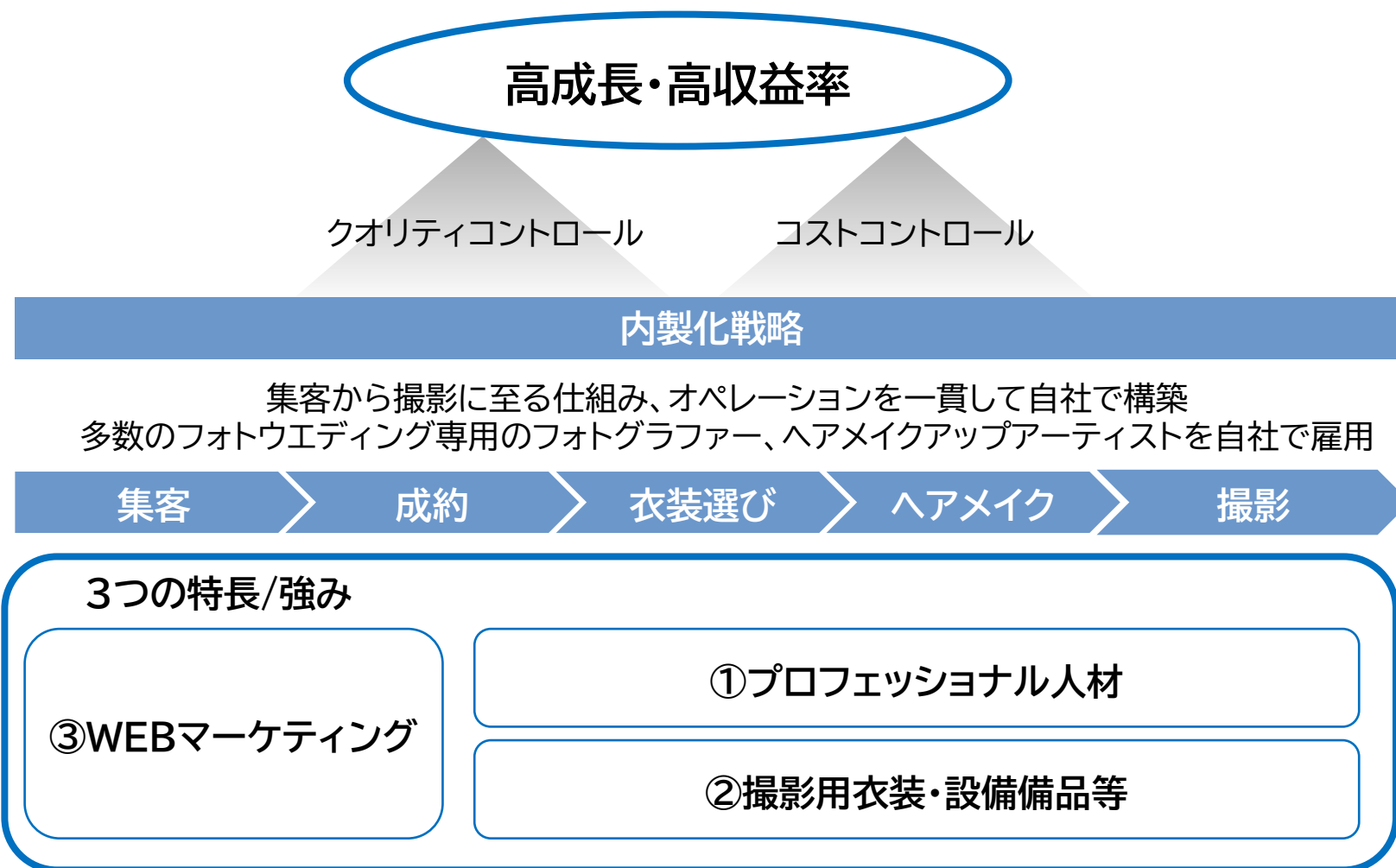
注1：2018年時点のフォトウエディング市場における当社のシェア（13.4%）。当社のフォトウエディング年間撮影組数÷（ナシ婚の撮影実施組数+挙式あり・専門業者にて撮影実施組数）にて算出

注2：2019年9月期時点の当社のフォトウエディング撮影組数とHAPISTAの撮影組数の合計 / 注3：2023年12月末時点の各職種の社員数

注4：2024年2月5日時点の数値。フォトウエディング、アンバーサリーのスタジオの合計

## ビジネスモデル 特長/強み

①プロフェッショナル人材、②撮影用衣装・設備備品等、③WEBマーケティングを内製化し、クオリティとコストを自社でコントロールできる強みを活かし、高成長・高収益率を実現



## ビジネスモデル 特長/強み(内製化①プロフェッショナル人材)

当社は独自の教育カリキュラムを有しており、長年の積み重ねにより多数のプロフェッショナル人材を内製化し、安定的な高品質のサービスを実現

### 多数のプロフェッショナル人材確保

#### フォトグラファー



162名\*1

スタジオ・ロケーション・  
人物撮影における  
技術を有す

#### メイクアップ アーティスト



146名\*1

洋装 / 和装(着付け) /  
ヘアメイクを1人で  
こなす技術を有す

### 人材採用・定着における特徴

#### 1 教育カリキュラム

- ・未経験者でも、一年間で一般的・標準的な要望に、一通り独力で対応できるレベルに育つ教育システムを構築

#### 2 切磋琢磨する場を提供

- ・育成や評価制度を通じ向上心を高め、更に高みを目指す場を提供

#### 3 個性を発揮しやすい場を提供

- ・年間2.4万組の顧客の嗜好性合わせたマッチングが可能
- ・SNSで個性を発信し、指名の獲得が可能

注1：2023年12月末時点の人数を記載



# ビジネスモデル 特長/強み(内製化②撮影用衣装・専用スタジオ)

年間2.4万組超の撮影規模を活かし、衣装や専用スタジオを内製化することにより  
コスト競争力創出/収益拡大が可能

## 衣装内製化の強み

### コスト競争力

- ・年間2.4万組の規模メリット
- ・自社制作によるマージン排除



### 流行の反映

- ・トレンド最新作を素早く店舗に導入可能



### 収益性向上

- ・新作、流行デザインによる付加価値の提供
- ・衣装レンタルという収益源の確保



## 専用スタジオ・屋内庭園の強み

### 稼働件数増

- ・ヘアメイク直後撮影可能
- ・ロケ地移動なし



### リスク低減

- ・悪天候等の気候に左右されず撮影可能



### 生産性向上

- ・効率のよいオペレーションが可能
- ・多数実績によるコスト低減



# ビジネスモデル 特長/強み(内製化③WEBマーケティング)

「特別な体験」となるフォトウェディングは集客が重要。選定に利用される主な媒体となるサービスサイト、SNSにおいて強みを有している

## WEB検索とSNS活用による集客の強み

**Google検索上位**  
 • Web制作チームを内製化、機動的な対応が可能

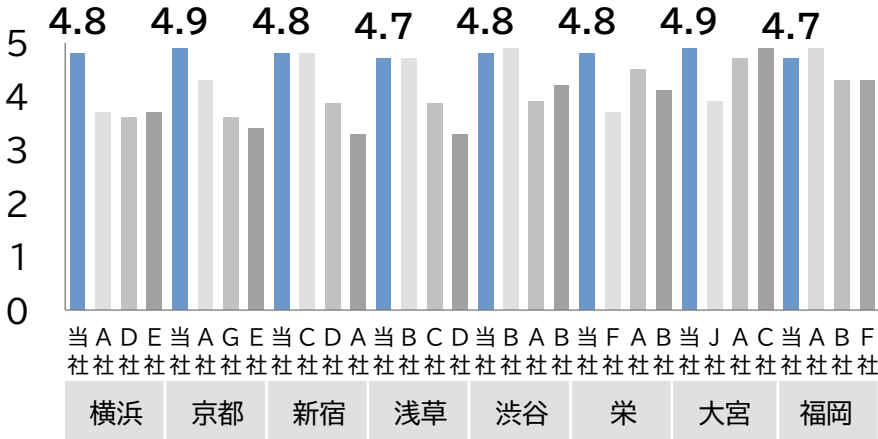
**SNSへの露出を促進**  
 • フォトグラファー、メイクアップアーティストのSNS個人アカウントをフル活用



• 集客の競争力向上  
 • 広告媒体への費用抑制

## 各種WEBサイトの高い顧客満足度

当社Google口コミによる評価\*一部店舗のみ 2024/1/14時点  
 (5段階評価平均値)



# お問い合わせ

本説明資料およびその他IRに関するお問い合わせ先

株式会社デコルテ・ホールディングス IR担当

URL : <https://ir.decollte.co.jp/>

E-mail : [ir@decollte.co.jp](mailto:ir@decollte.co.jp)