



2021年12月16日

各 位

会 社 名 株式会社デコルテ・ホールディングス  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 小林 健一郎  
(コード番号：7372 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役管理部ゼネラル・マネージャー 新 井 賢 二  
(TEL. 0797-38-3692)

### 中期経営計画の変更に関するお知らせ

当社は、2021年12月16日開催の取締役会において、当社の所有するデコルテ浅草ビルを譲渡することを決議いたしました。譲渡による影響等を踏まえ、本年11月4日の2021年9月期決算発表時に開示した中期経営計画（2022年9月期～2024年9月期）を変更することとしましたので、お知らせいたします。

修正後の計画の内容につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



# 主力事業のフォトウェディングサービスのさらなる成長に加えて アニバーサリーフォト「HAPISTA」の成長を加速、ライフフォトカンパニーの礎を創る

## 中期経営計画（22/9期-24/9期）

中期経営計画の概要

### フォトウェディング市場のリーディングカンパニーからライフフォトカンパニーへ

#### 【フォトウェディングサービスのさらなる成長】

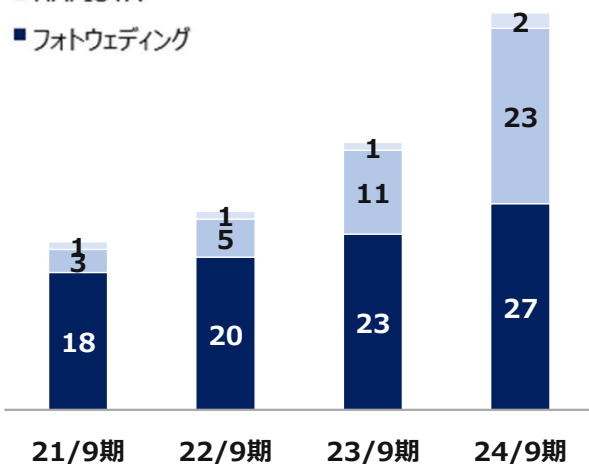
- 2021年9月期までに「withコロナ」時代に対応する取組は完了、売上・利益ともコロナ禍以前の水準に回復
- 2022年9月期以降はフォトウェディングのリーディングカンパニーとして市場を広げるとともに、出店ペースを上げ、さらなる成長を目指す
- 顧客層の厚い大都市圏を中心に出店を加速し24/9期までに9店舗を出店、センターオペレーション化など地方都市型店舗のインフラも整備

#### 【ライフフォトカンパニーの礎を創る】

- アニバーサリーフォトを提供するHAPISTAの展開を加速、今後5年間で50店舗へ拡大
- 成人式写真は23年9月期より事業化に着手、他のライフイベント領域への進出も検討

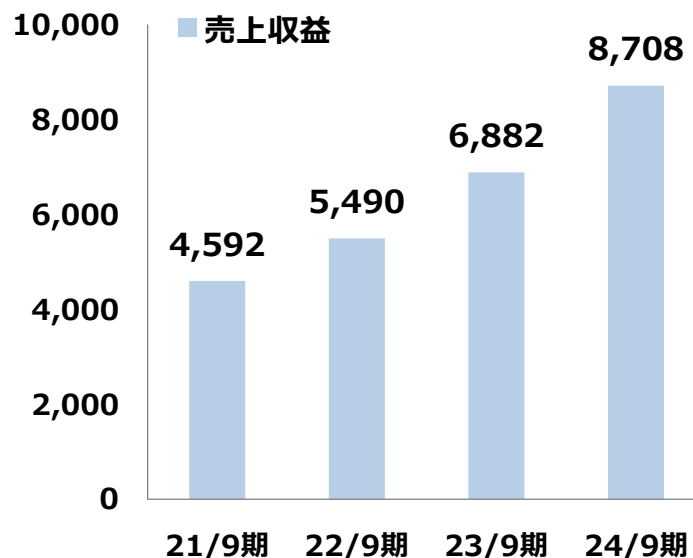
### 店舗出店計画

■ その他 \*1  
■ HAPISTA  
■ フォトウェディング



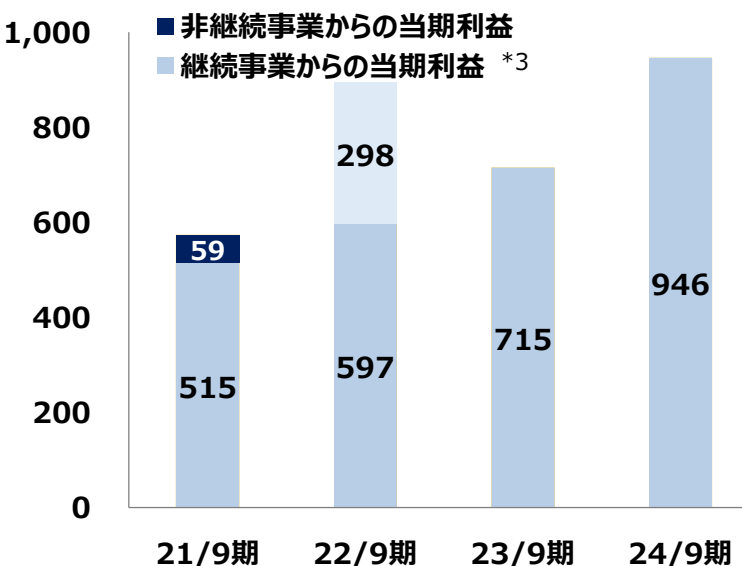
### 売上収益

(百万円)



### 当期利益

(百万円)



注1： ハレイ及び成人式フォトサービス

注2： 2021年12月16日発表の「固定資産の譲渡及び2022年9月期連結業績予想の修正に関するお知らせ」記載の固定資産譲渡益計上に伴う利益増加額

注3： 継続事業からの当期利益は固定資産譲渡益の影響を除いた数値

店舗展開の加速により売上収益は年率19%~26%の成長率

先行投資が一時的に利益率に影響を与えるが、実質営業利益成長率は14%~26%

(単位：百万円)

(単位：百万円)	21/9期 (実績)	22/9期 (計画)	23/9期 (計画)	24/9期 (計画)
売上収益	4,592	5,490	6,882	8,708
営業利益	871	1,427	1,232	1,563
うち継続事業（スタジオ、フィットネス） <sup>*1</sup>	871	998	1,232	1,563
うち固定資産譲渡に伴う影響	-	429	-	-
営業利益率	19.0%	26.0%	17.9%	18.0%
当期利益	574	895	715	946
うち継続事業（スタジオ、フィットネス） <sup>*1</sup>	515	597	715	946
うち非継続事業（挙式事業） <sup>*2</sup>	59	-	-	-
うち固定資産譲渡に伴う影響	-	298	-	-
当期利益率	12.5%	16.3%	10.4%	10.9%
売上収益成長率		19.6%	25.3%	26.5%
継続事業営業利益成長率 <sup>*3</sup>		14.5%	23.5%	26.9%
継続事業当期利益成長率 <sup>*3</sup>		15.9%	19.8%	32.3%

注1：継続事業は固定資産譲渡益を除くスタジオ事業及びフィットネスから生じる損益を集計しています。

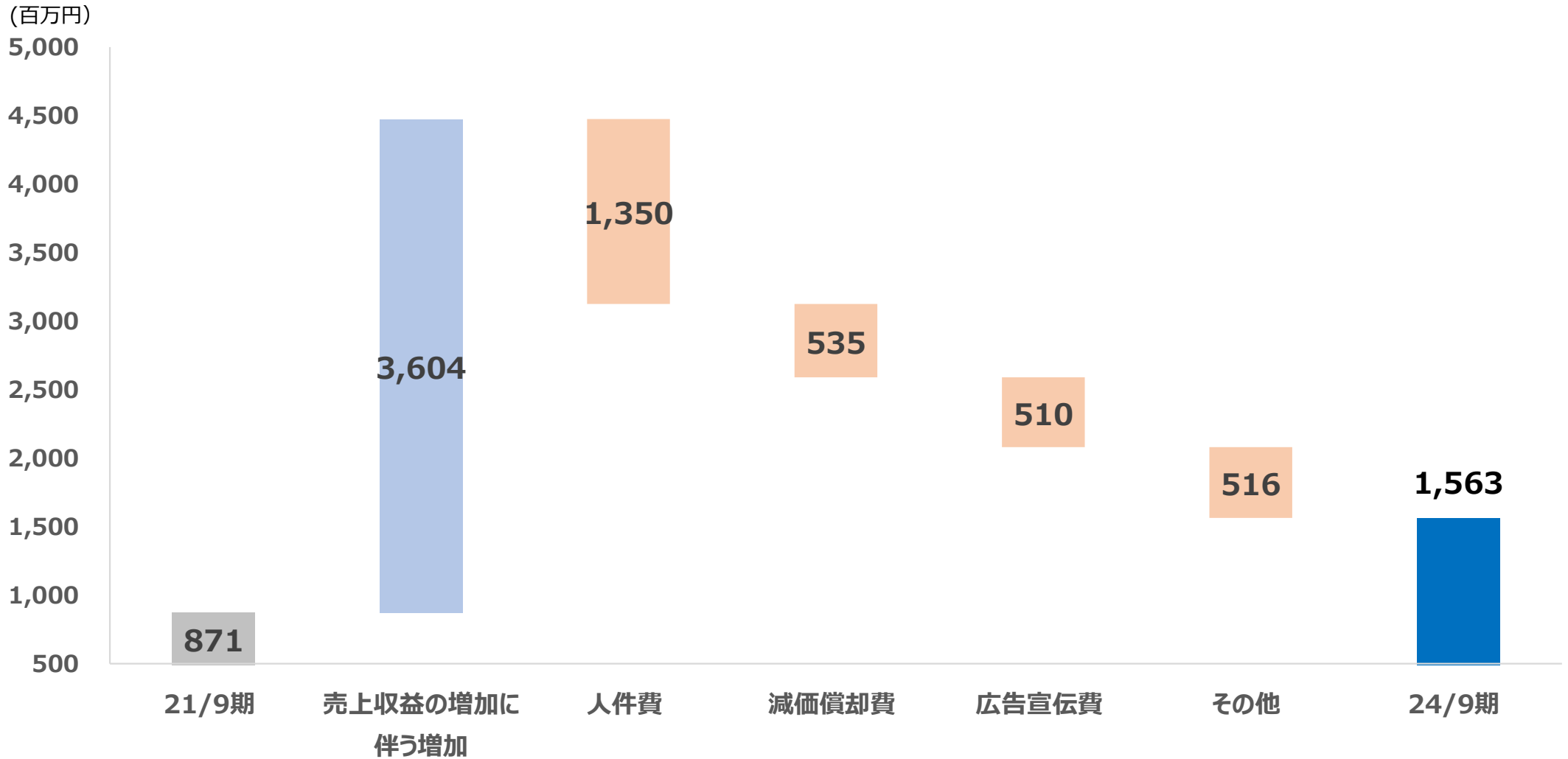
注2：当社グループは2020年11月30日に挙式事業を事業譲渡しています。

そのため、21/9期に挙式事業から発生した損益はすべて非継続事業からの損益として集計し、22/9期以降は発生する予定はありません。

注3：固定資産譲渡益を除く継続事業からの営業利益および当期利益の成長率を計算しています。

先行投資の結果、一時的に利益率に影響を与えるが

24/9期までに投資効果が顕在化し営業利益は21/9期と比較し79.4%の増加



売上収益の増加に伴う増益

: 商品仕入、衣裝修繕、撮影に伴う旅費交通費等の増減を考慮後、増益額を試算したもの

人件費

: 売上原価及び販売費及び一般管理費の合計

減価償却費

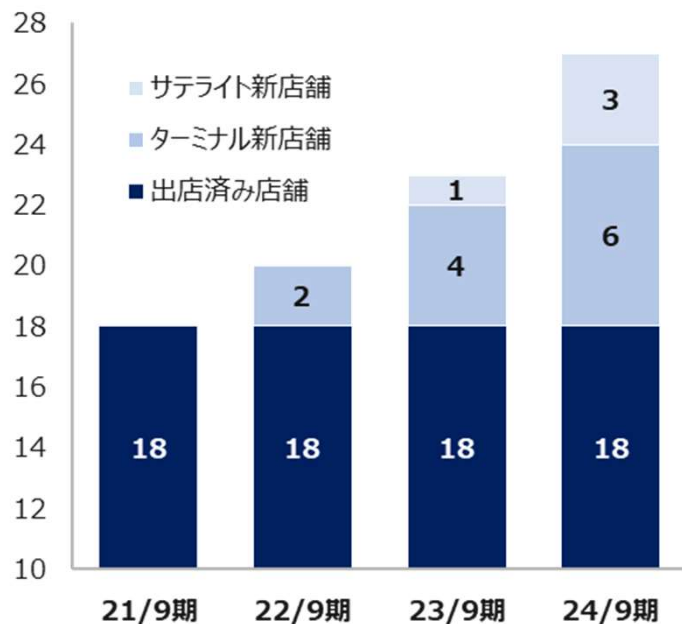
: 出店および改装に伴う減価償却費の増加

# 当面は大都市圏への出店を強化、主要市場の増大する需要を取り込む 営業利益率は19%以上、成長率も13%～22%と高成長を継続

(単位：百万円)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
売上収益	4,371	5,147	6,267	7,301
売上収益成長率		17.7%	21.8%	16.5%
営業利益	867	988	1,203	1,469
営業利益率	19.9%	19.2%	19.2%	20.1%
営業利益成長率		13.9%	21.8%	22.1%



## フォトウエディングサービス店舗数推移



### 事業戦略

- 成長するフォトウエディング市場の中でも**伸びしろの大きい大都市圏においてターミナル店舗・サテライト店舗の新規出店を強化**、増大するニーズを確実に取り込む
- 様々な「**フォトウエディング+α**」の商品を**充実させる**ことで顧客の満足度を高め、顧客単価向上施策を行っていく
- 都市型店舗と繁閑時期が異なる**リゾート店舗**を活用し、繁閑の差を抑え年間を通じた稼働率を向上させる等の安定収益獲得施策を行っていく
- オンライン接客や衣裳管理のセンター化などにより**店舗業務の最適化を行い、従業員一人当たりの生産性向上を図る**と同時に**地方都市展開のインフラを整備**する

### 店舗収益モデル

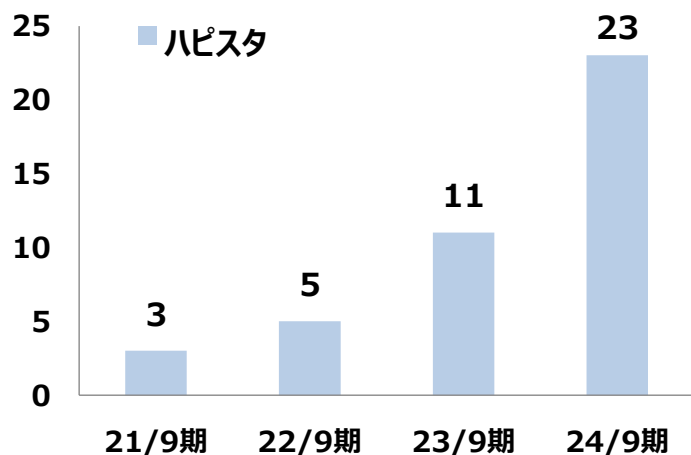
- ターミナル店舗**  
大都市圏ターミナル駅に出店、年間売上高400百万円前後、店舗営業利益率30%
- サテライト店舗**  
ターミナル店舗の沿線近郊に出店、年間売上高200百万円前後、店舗営業利益率30%
- 地方都市型店舗**（25/9期以降に展開）  
センターオペレーション化等により小規模商圏に対応、年間売上高150百万円前後、店舗営業利益率30%

# HAPISTAの事業展開を加速、ウエディング以外のライフイベント領域を強化 22/9期は運営体制と人材育成を強化、23/9期以降に出店ペース引き上げ

(単位：百万円)	21/9期	22/9期	23/9期	24/9期
売上高	130	226	496	1,163
売上高成長率		74.0%	118.6%	134.5%
営業利益	21	-6	20	72
営業利益率	16.4%	-2.9%	4.1%	6.2%
営業利益成長率		-	-	255.0%



## アニバーサリーフォトサービス店舗数推移



### 事業戦略

- ライフイベント領域における事業強化として、多店舗展開を開始したアニバーサリーフォトサービスの「HAPISTA」の出店を加速、**26/9期末までに累計50店舗とし、フォトウエディングに次ぐ収益の柱に育てる**
- 既存の子供写真に満足していない顧客層のニーズを満たすとともに、七五三にとどまらない、家族でリピートしたくなるHAPPYな体験を得られるフォトサービスを提供
- **22/9期は出店加速に備えた運営体制と人材育成の強化に注力、23/9期以降大都市圏で出店ペースを加速。当計画期間中に収益基盤を固める**
- 当計画期間中は先行コストが重く営業利益率は低いが、フォトウエディングを上回る営業利益の成長率を見込む

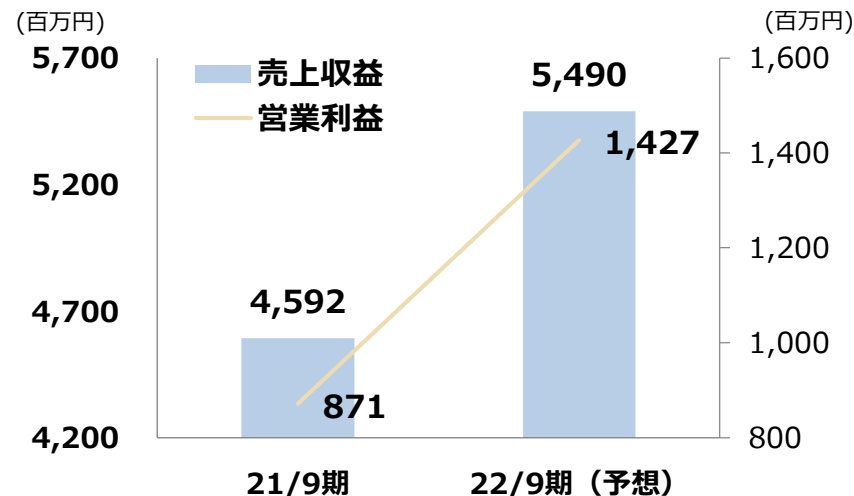
### 店舗収益モデル

- 当計画期間中は関東・関西の大都市圏を中心にドミナント展開し事業モデルとブランドイメージの醸成を図り、その後地方にも展開
- 年間売上高は75百万円前後、店舗営業利益率30%

新店4店舗開店に加え、HAPISTAの出店加速に備えた運営体制を強化

一時的な出店費用・管理費用の増加を伴うが、売上収益・営業利益共に過去最高見込み

(単位：百万円)	22/9期 業績予想	21/9期	前期比
売上収益	5,490	4,592	+19.6%
売上総利益	2,391	1,965	+21.6%
営業利益	1,427	871	+63.8%
営業利益率	26.0%	19.0%	
当期利益	895	574	+55.7%
当期利益率	16.3%	12.5%	



22/9期における主要な取組

積極的な投資によりフォトウエディングをさらに成長させつつ、アニバーサリーフォトの多店舗展開の基盤を構築、ライフフォトカンパニーへと成長する礎を築く

【フォトウエディングサービス】

- 21/9期出店の2店舗の通年寄与とコロナ禍からの既存店売上高の回復により、売上高は前期比17.7%増、営業利益は前期比13.9%増を計画
- ナシ婚層の増加、挙式・披露宴の回復に伴う「別撮り」需要回復を想定し広告宣伝・販促費等は増加を見込むが、売上成長が上回り利益率は向上

【アニバーサリーフォトサービス】

- HAPISTAについては、新店2店舗の出店と23/9期からの出店加速に備えた運営体制と人材育成の強化に注力、先行投資により一時的に収益性が低下するが、翌期以降の成長に備え基盤を固める

【その他サービス】

- 成人式写真サービスについては21/9期からのトライアルにより得たノウハウとデータを分析、事業化に向けた取り組みを進める

当期利益の成長率について

- 21/9期は期中に譲渡した挙式事業について譲渡益を含めた利益59百万円を「非継続事業からの当期利益」として計上している。
- 非継続事業と固定資産譲渡益を除いた当期利益（現存事業の当期利益）を比較した場合、22/9期は当期利益は前期比82百万円増加（+15.9%）となっている。

(単位：百万円)	22/9期 業績予想	21/9期	前期比
当期利益 *1	895	574	+55.7%
内継続事業	597	515	+15.9%
内非継続事業	-	59	-
内固定資産譲渡影響	298	-	-

注：継続事業は固定資産譲渡益の影響を除いた数値



- 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。  
これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。  
さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。  
実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。  
既に知られたもしくははまだ知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性などについて当社はこれを保証するものではありません。
- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願い致します。

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)