

# 2023年3月期 第4四半期決算説明会

株式会社プラザクリエイト本社

(スタンダード市場: 7502)

01.	会社概要 .....	P 3
02.	2023年3月期 決算の概要 .....	P 13
03.	事業部別トピックス .....	P 19
04.	2024年3月期 の方針及び、業績予想 .....	P 28
05.	株式併合に関して .....	P 32



# 01. 会社概要

## 基礎情報

- 会社名 株式会社プラザクリエイト本社
- 代表者 代表取締役社長 大島 康広
- 創業 1988年
- 資本金 1億円
- 所在地 東京都中央区晴海一丁目8番10号  
晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーX棟 27階
- 従業員数 751名（2023年3月時点）
- 事業内容 写真・映像・通信に関する事業



## グループ構成



# 創業者の大島が学生時代に写真業をスタートしたことが当社の原点

1984~

1枚の写真から創業

- 大島康広が学生時代に名古屋にて写真撮影業をスタート
- 「パレットプラザ」を名古屋市中区桜通本町に1号店出店
- 「株式会社プラザクリエイト」設立



2007~

モバイル事業をスタート

- 携帯端末を写真機ととらえモバイル事業へ進出



1996~

日本証券業協会に  
店頭登録

- 様々な企業のM&Aを活発に行う



2022~

第2創業期へ

- プロダクト&マーケティング本部を「ソウゾウ事業本部」として設立
- 株式会社プラザクリエイト代表取締役社長に新谷隼人が就任(2022年)



# ・ 2022年から新谷が(株)プラザクリエイトの代表として事業を牽引



株式会社プラザクリエイト本社

代表取締役社長

**大島 康広**

主な役割

全社管理

IR

M&A/投資

### プロフィール

プラザクリエイトの創業者。1984年、大学在学中に現在のプラザクリエイトの前身となる中部写真を創業。2年後の1988年にはDPEチェーン「パレットプラザ」の1号店を開店し、1988年に株式会社プラザクリエイトを設立。36年にわたり、グループ全体の経営の指揮を執る。2022年7月、事業会社の株式プラザクリエイトのバトンを新谷隼人に繋ぎ、現在は株式プラザクリエイト本社の代表取締役として組織をバックアップ。趣味は写真と旅行、ボート。



株式会社プラザクリエイト

代表取締役社長

**新谷 隼人**

主な役割

全社管理

業務執行

新規事業

### プロフィール

パレットプラザ1号店が誕生した1986年、大阪で生まれる。広告代理店を経て、株式会社リクルートに転職し、3年連続でMVPを獲得。リテール新規開発グループやカスタマーサクセス領域にてマネージャーとして活躍する。2019年にプラザクリエイトへ入社し、組織初となる法人営業部の立ち上げをけん引。また、DIYキットブランド「つくるんです®」の出荷数を3年間で約4倍に拡大、コロナ禍で需要が増した個室ブース「One-Bo」をリリースするなど、プラザクリエイトの次世代を担う新規事業創出をリードしてきた。取締役を経て、2022年より36歳にして株式会社プラザクリエイトの2代目社長に就任。

創業

1988年

大島康広が学生時代に名古屋にて  
写真撮影業をスタート

上場

1996年

1996年日本証券業協会に店頭登録 ※旧東京  
証券取引所JASDAQ市場に上場

市場

東証  
スタンダード

2022年の東証市場再編により  
東証スタンダードへ

従業員

751人

2023年3月時点の数値

グループ会社

2社

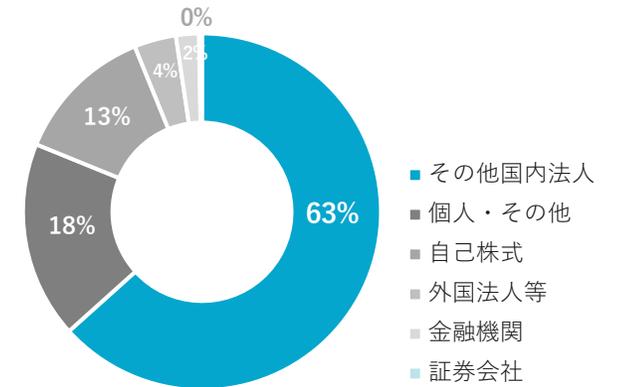
(株)プラザクリエイト本社を持株会社とし  
て、(株)プラザクリエイト  
と(株)ストアクロスの2社がある

店舗数

301店

創業事業であるPALETTE PLAZAと  
モバイル事業の店舗の合計値

主要な株主 \*1



主要取引先

SoftBank

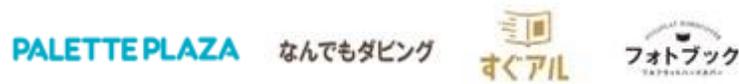
FUJIFILM

\*1：2022年9月時点の数値

# 理念に基づき展開している3つの事業

## イメージング事業

貴重な思い出や愛おしい瞬間を一瞬でビジュアルに変えて、大切な人との絆を深める広場



## モバイル事業

スマホを通じたライフスタイルを提案し、地域や世代を超えた新しいコミュニケーションに出会う広場



## ソウゾウ事業

立場や年齢を忘れて、誰もがつくる楽しさに夢中になって、ソウゾウのワクワクを共有しあえる広場



理念

店舗

理念に基づいた事業基盤

複数の事業展開

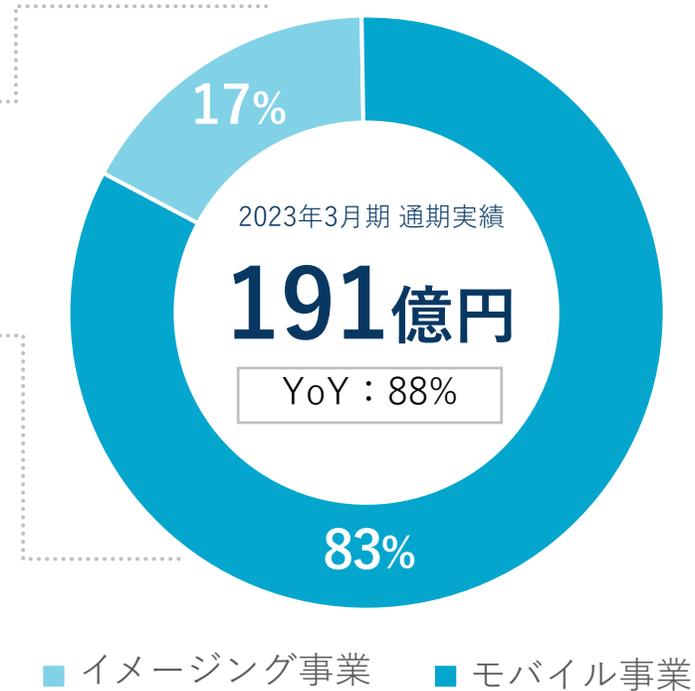
データ

製造基盤など

2023年3月期通期の売上高は191億円 モバイル事業の割合が約83%

プラザクリエイトの事業セグメント

- 1 イメージング事業
- 2 モバイル事業
- 3 ソウゾウ事業  
(つくるんです、One-Bo、アパレル事業など)



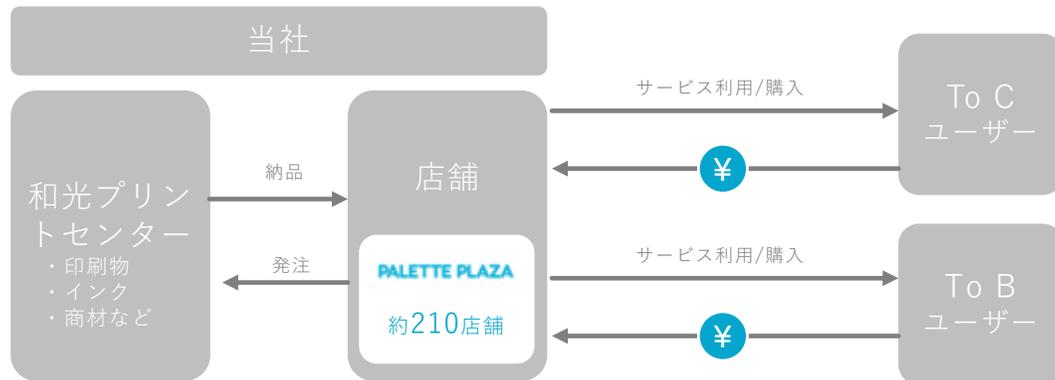
\* 「つくるんです」などの売上は現在イメージング事業に計上

## 概要

創業事業であるイメージング事業は約210店舗のPALETTE PLAZAを基軸に写真・印刷物など様々なサービスを提供

## ビジネスモデル

全国展開するPALETTE PLAZAを運営店舗の約90%はフランチャイズ店舗

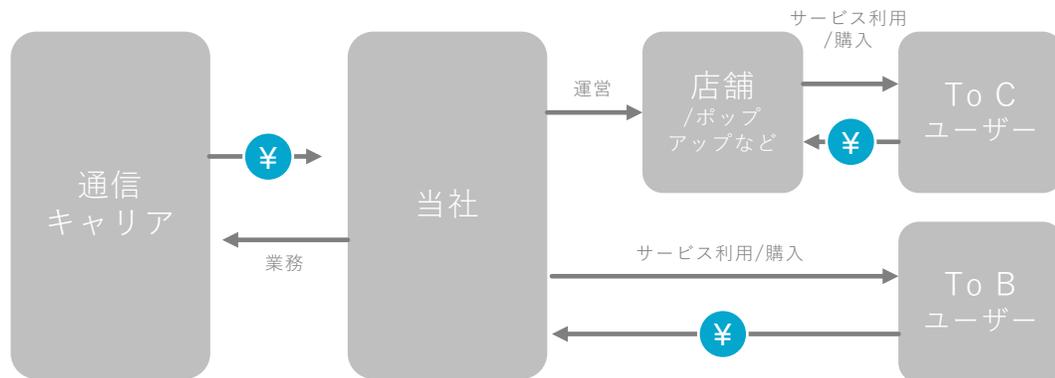


## 概要

当社売上の約8割を占める基盤事業。  
モバイル市場が大きく変化する中、  
ノンデジタル世代に対して手厚いサポートや、  
法人営業で自社開発商品を提案

## ビジネスモデル

携帯端末や定額サービスを提供  
現在は法人向けの営業を強化中



## ソウゾウ事業

### 概要

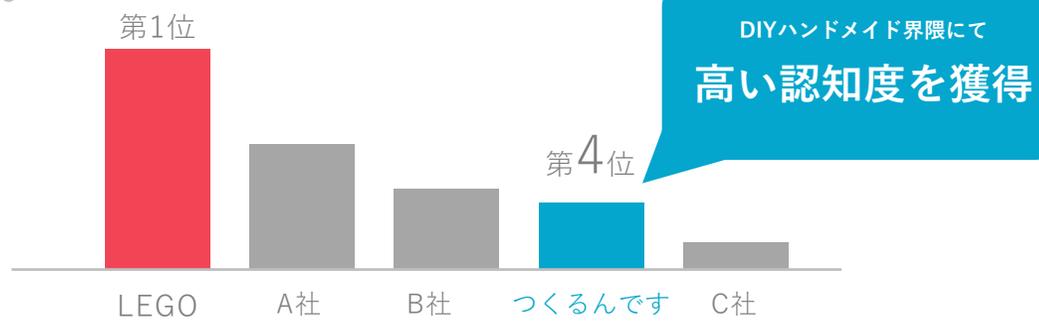
第3の柱の構築を目的に、理念に基づいた様々な新規事業を時代の変化などに沿って創造する事業

### 特徴

「つくるんです」が、DIYハンドメイド界隈にて高い認知度を獲得

当社実施の認知度調査において「つくるんです」の認知度がLEGOに続き第4位に位置づける。

### DIYキットブランド認知度調査



\*1 プラザクリエイイトが2022年2月に実施した「DIYキットブランド認知度調査」 調査方法:インターネット調査 調査期間:2022年2月1日~2月3日 18 調査対象:DIYハンドメイドを年に2-3回程度行う400人(男性200人/女性200人)



## 02. 2023年3月期 通期決算の概要

## イメージング事業

コロナウィルスの拡大による需要減に伴い、通期で減収減益  
市場全体の縮小傾向は継続、「オンライン対応・コスト調整」や新規サービスの起ち上げによって  
需要のある部分を模索していく

## モバイル事業

2021年頃から始まった、通信量引き下げという  
通信業界の外部環境の変化に対応すべく組織体制・販売戦略を再構築

## ソウゾウ事業

- 「つくるんです」の年間販売高が10億円を突破、更なる販路拡大へ
- アパレル事業：神宮前にコミュニティスペース「HATTO」をオープン
- グランピング事業：長野県飯島町・三重県伊勢志摩にグランピング施設をオープン

## 財務ハイライト

### 減収減益の決算

売上高 **19,127** 百万円

前年同期： 21,719 百万円

営業利益 **91** 百万円

前年同期： 115 百万円

当期純利益 **▲204** 百万円

前年同期： 120 百万円

## 2023年3月期通期決算（連結）

### ソウゾウ事業への積極的な投資によりYoYでの赤字幅は増加

#### 2023年3月期通期決算（連結）

（百万円）

	2022年3月期	2023年3月期	対売上比	増減額	増減率
売上高	21,719	19,127		▲2,182	▲13.7%
売上総利益	7,044	6,543	34.2%	▲542	▲10.4%
販売管理費	6,928	6,451	33.7%	▲376	▲7.1%
営業利益	115	91	0.5%	▲166	-
経常利益	247	119	0.6%	▲276	-
当期純利益	120	▲204	▲1.1%	▲301	-

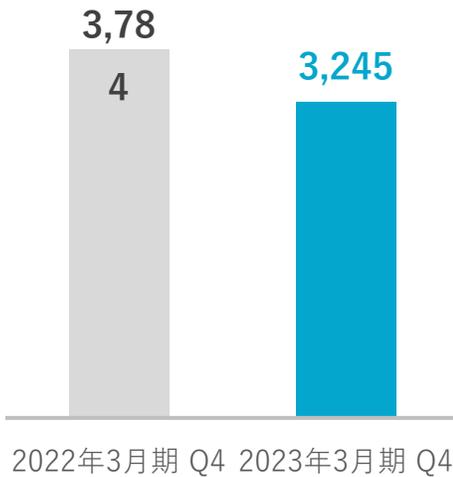
## 減収減益の決算

- 2021年から本格化した格安モバイルの台頭などの外部環境の変化を受けて、モバイル事業の売上が減少
- 営業損失の増加は主に「ソウゾウ事業」の新規事業などへの投資が影響

## イメージング事業 (パレットプラザ, つくるんです®, One-Bo, アパレル 等)

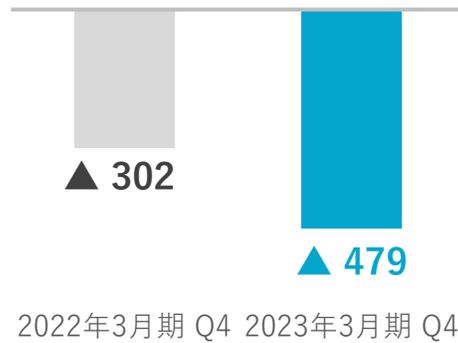
- ・フランチャイズ化により収益構造が変化し、売上高減少
- ・アパレル事業とグランピング事業の投資により営業利益の赤字幅が増加

売上高



営業利益

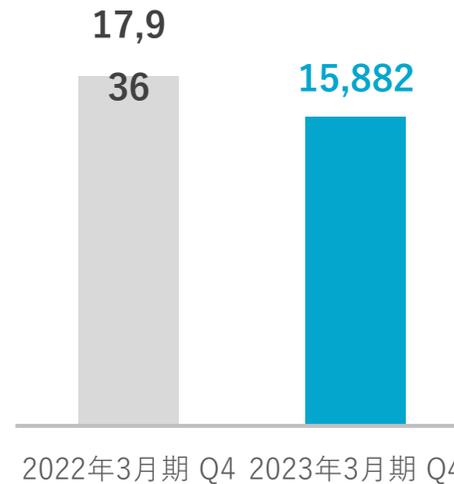
(百万円)



## モバイル事業

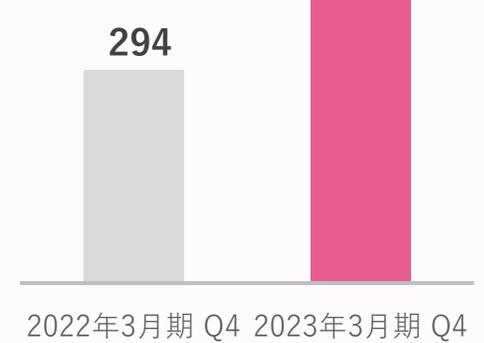
- ・料金体系の変更、店舗の統廃合を行うことで売上高は微減となるが**営業利益は1億円増加**

売上高



営業利益

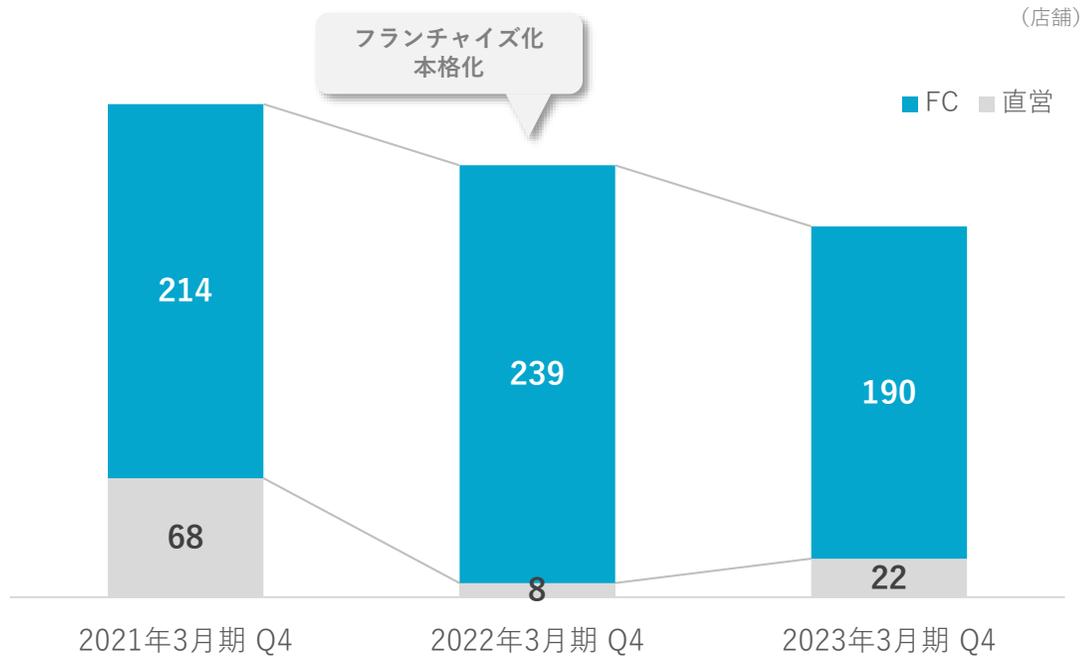
(百万円)



利益改善

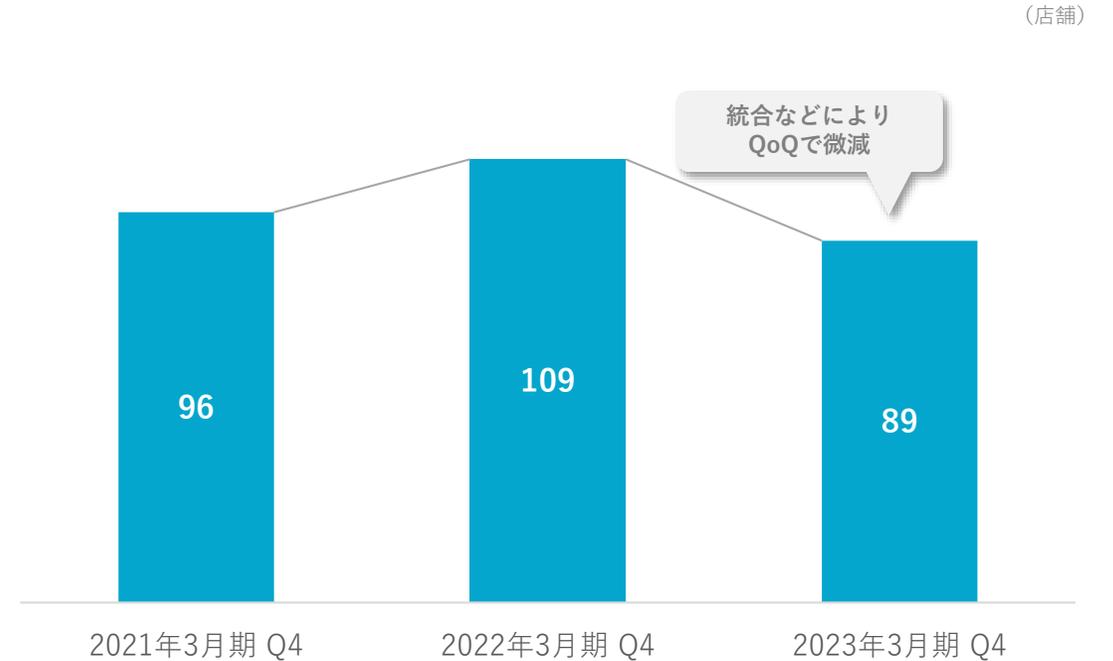
## イメージング事業：店舗数

フランチャイズ化の完了に伴い事業における収益率は改善傾向



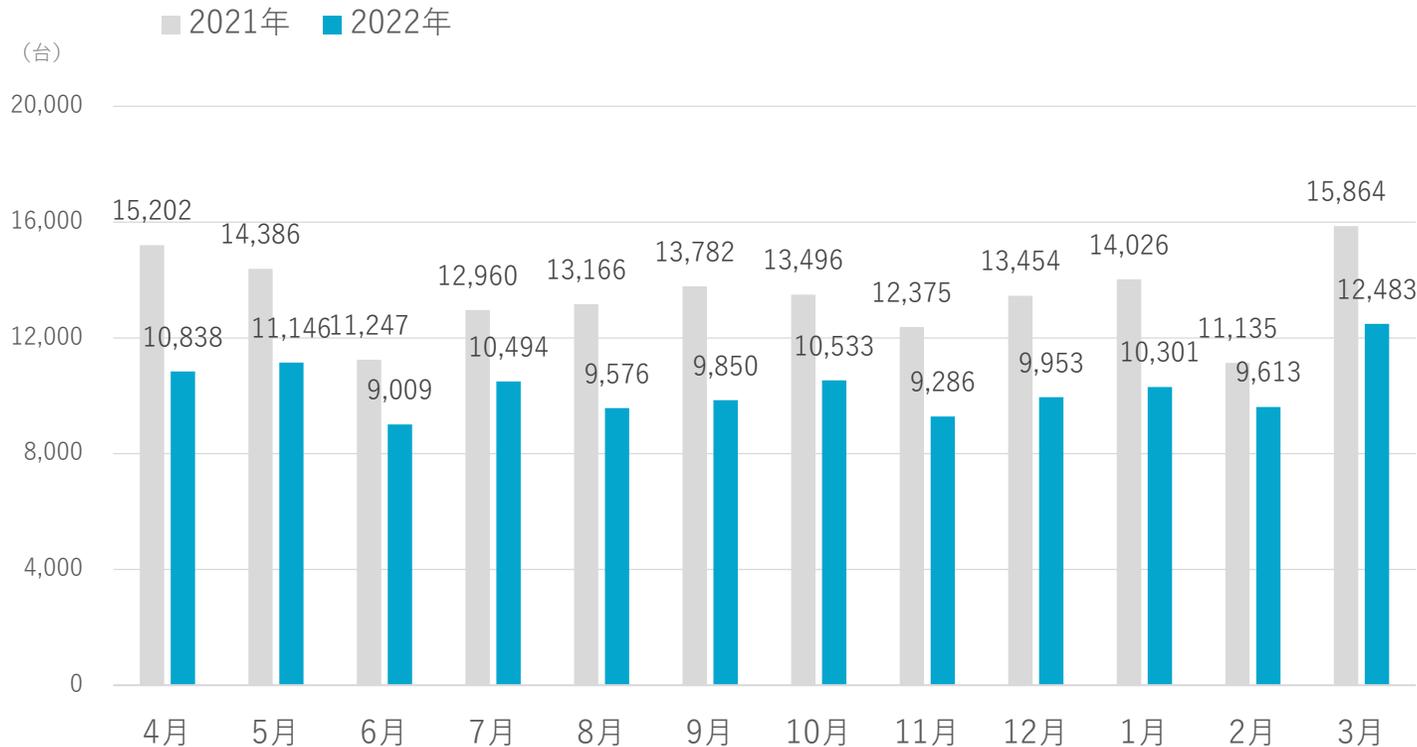
## モバイル事業：店舗数

近隣店舗の統合により微減  
今後も不採算店舗の統合を積極的に実施



# 2023年3月時点の累積販売台数は123,082台（YoY：76%）となる

## モバイル販売台数



## 累計販売台数

2023年3月時点（4月-3月）

# 123,082台

前年同期比較：161,093台

YoY 76%

## 増減の要因

### ■ 外部的要因

SB→YM乗り換えのSIMのみ販売増  
買い替えサイクルの長期化

### ■ 内部的要因

店舗外での販売イベントを積極的に実施し、店舗をカバー

## 04. 事業別トピックス



みんなの広場をつくる。

## みんなの広場をつくる。

ブラザクリエイトは、  
写真プリントショップやスマホショップではありません。  
人と人につながる「広場」をつくる会社です。

私たちはこれまで、写真プリントを通じて  
思い出によって、人と人との絆を深めてきました。  
スマホを通じたコミュニケーションで、  
新たな人と人をつながり応援してきました。

価値観やライフスタイルが多様になり、  
ばらばらになりがちな現代社会のなかで、  
思い思いにつながり合える「広場」が  
いま、求められていると思います。

これまで日本全国でつくってきた経験を生かし、  
子どもから大人までワクワクでつながれる広場など、  
今まだない楽しい広場を、次々とつくっていく。

ブラザクリエイトは、  
「みんなの広場」をつくる企画集団として、  
豊かな人と人のつながりを増やしていきます。

# Circle of Life

パレットプラザ

つくるんです



なんでもダビング

つくるんです



One-Bo・ヘルスケアBOX



モバイル



グランピング



保育園、幼稚園フォトサービス

つくるんです



コワーキング・カフェ



# 厳しい事業環境が続く中、独自サービスで店舗当たり売上高拡大を模索

写真サービスの提供

## なんでもダビング

購入したスマホに、過去に撮影したビデオを入れ  
いつでも思い出の動画を見れるサービスを開始



スマホ教室で視聴方法のサポート

スマホ教室の利用を拡大し  
主に高齢者のデジタルデバインド解消と、  
スマホ販売以外の収益機会の最大化を図る



スマホ教室  
5,679開催

# 店舗外イベントに注力し、約20%がイベントにおける売上高となる

## イベントの開催

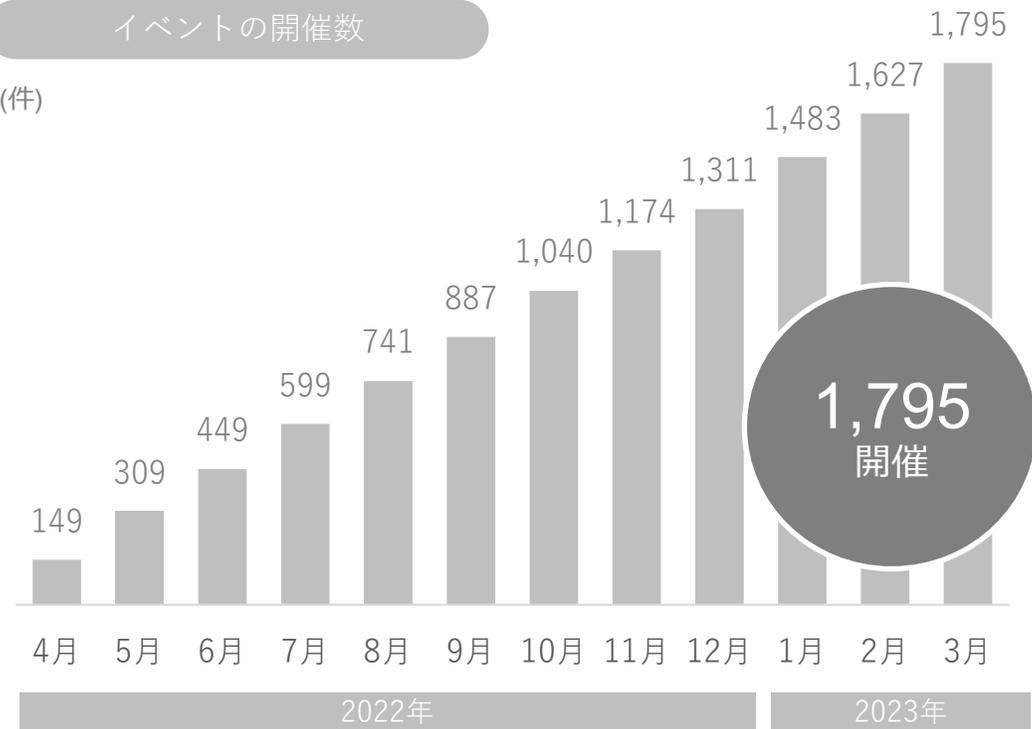
大規模モールなどでのイベントを計画的に実施



イオン神戸南

## イベントの開催数

(件)



# 優良な店舗立地を武器に新たな取組み開始、店舗外イベントにも注力

iPhone修理サービス「アイサポ」の導入

 **iPhone修理 PALETTE PLAZA × アイサポ**

PALETTE PLAZA店舗で、  
iPhone修理サービス「アイサポ」を50店舗まで導入。



  
店舗あたりの  
売上高向上

優良立地を活かした  
取組みの試金石に

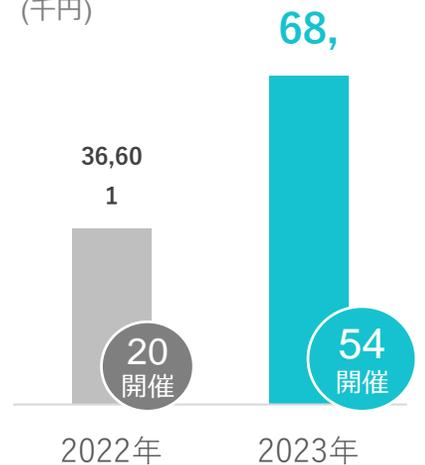
ポップアップストアの実施

駅構内など、店舗外でポップアップストアを積極化、  
店舗外で収益力獲得のノウハウ蓄積



ポップアップストア売上

(千円)



## 2種類の新ラインナップの投入と自治体への導入

今後もサービスカウンターや常時人を必要としない場所での非対面ビジネスの需要獲得を目指す

### 2種の新ラインナップ投入

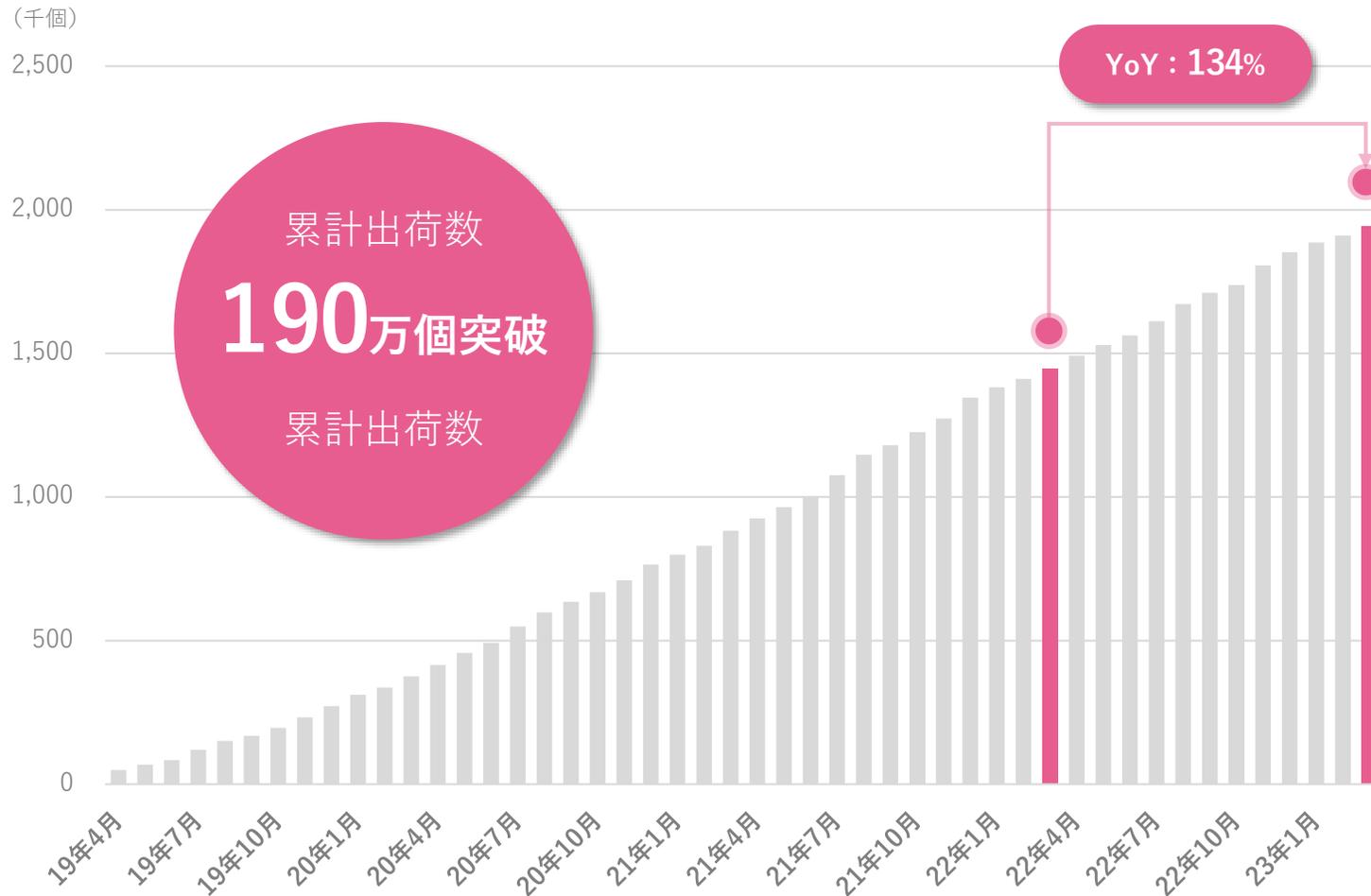
2023年2月高性能・高吸音「One-Bo Plus」と  
レイアウト自由・高吸音「One-Bo Acoustic」を新発売。



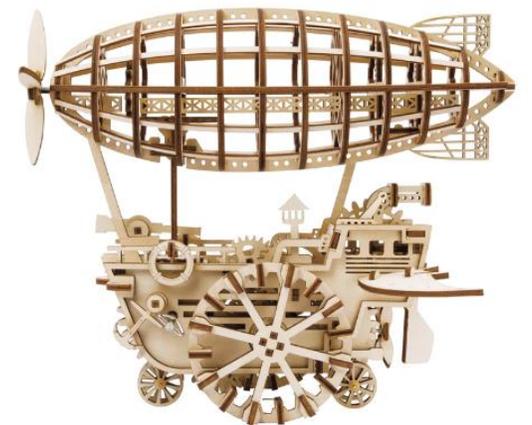
デジタル田園都市構想など、自治体のDX化が進む中、  
オンライン会議スペース不足の解消方法として貢献。



# 知的好奇心をくすぐる3Dパズル「つくるんです」の出荷個数は堅実に成長中



販売高は11億円/年  
規模となりソウゾウ事業  
の成長を牽引



## コンビニやハンズなど、販売チャネルの拡大で更なる成長を

### 期間限定で販売店の拡大

店舗：全国のファミリーマート約2,000店舗  
期間：2023年3月17日～5月15日

2023年3月、全国のファミリーマート様で、  
3Dウッドパズル船シリーズ4種を期間限定で発売。



更なる顧客層の開拓に向け、認知度向上や利用・体験者を増やすため、キャンペーンも同時に実施していきます。

### ハンズ（旧・東急ハンズ）様で取り扱いの拡大

リニューアルするハンズ様のミニチュア・ホビー売場の  
メイン商材として取り扱いが決定。（2023年3月～）



ハンズ銀座店でジオラマ展示を実施し好調な売上を記録、  
各店での棚数拡大など販売の範囲を広げています。

# 日本初導入のプリンターを武器に持続可能なモノづくりを実現

## 高品質3Dプリンター

アート関連施設などへの積極的な提案の足掛かりに。  
生地を染める従来の方法では難しい小ロット、短納期にも対応が可能。



アーティスト大社カリンの手掛けるルームウェアブランド  
「EM(em)」で複雑な色彩表現に成功



サンプル  
依頼数  
**144件**

## 03. 2024年3月期の方針及び、業績予想

## 2024年3月期通期の業績予想（連結）

前期で「モバイル事業、新規事業」への投資は概ね完了、その結果営業利益は改善

### 2024年3月期通期の業績予想（連結）

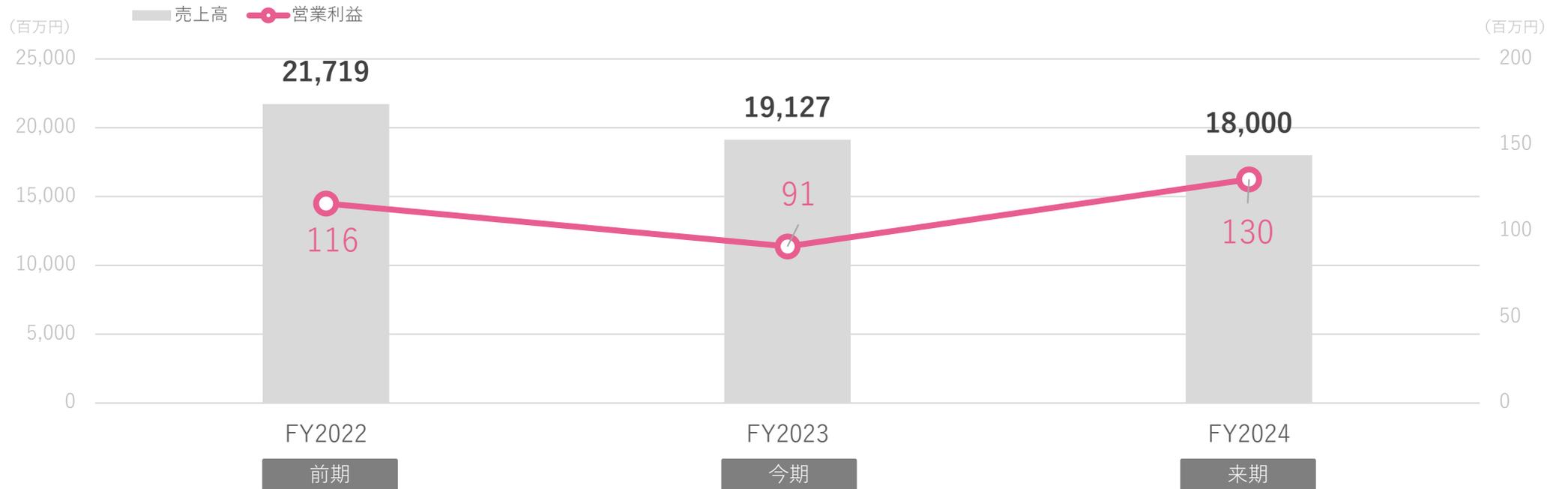
(百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	19,127	18,000	▲1,127	▲5.9%
営業利益	91	130	39	41.4%
経常利益	119	150	31	25.8%
当期純利益	▲204	50	-	-

## 2024年3月期の全体方針サマリー

売上高は微減となるが、モバイル事業、新規事業（グランピングなど）への投資が概ね完了し、営業利益は2022年3月期の水準まで回復。来期以降も継続的な改善を見込む

売上高・営業利益の推移



利益改善における  
施策/方針

- 2021年からはじまったモバイル市場の外部環境の変化に対応
- OneBo、グランピング事業、アパレル事業などへの先行投資を実施

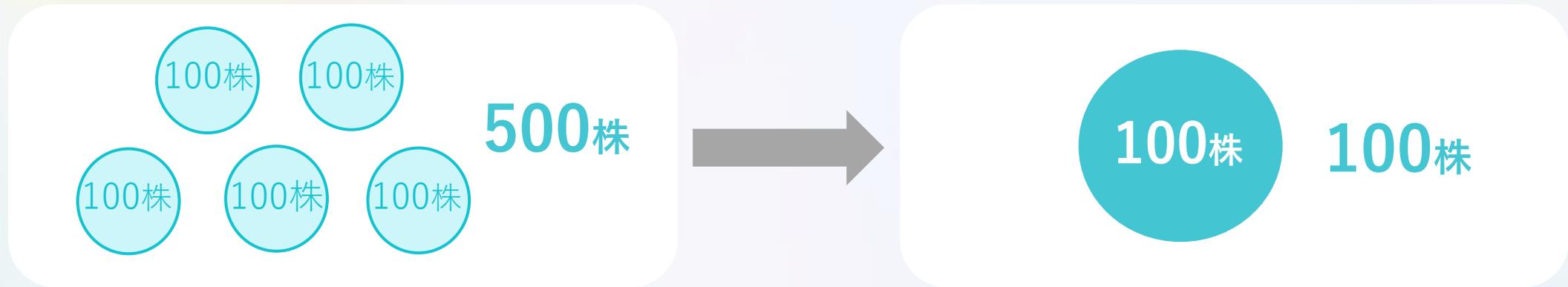
- モバイル事業の店舗の統廃合などを進め、店舗あたりの収益性を高めていく

	事業ポートフォリオ	来期のアクション	課題	全体的な方針	
プラザHD	イメージング事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>アイサポを足掛かりに立地を生かした自社開発にこだわらない新サービスの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>店舗を活用した次の一手を模索</li> </ul>	モバイル市場の外部環境の変化に伴う、売上高の伸び悩みがある中で、コスト面、収益面を見直し、利益改善を図る	
	モバイル事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>不採算店舗の統廃合を実施し、店舗あたりの収益性を改善を図る</li> <li>従業員教育を強化により、ユーザーの課題に寄り添ったサービスの提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通信料金の低下（2022年で概ね下げ止まり）</li> </ul>		
	ソウゾウ事業	拡大フェーズ <ul style="list-style-type: none"> <li>つくるんです</li> <li>One-Bo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>（つくるんです）巣籠もり需要が終わり、次の需要創出と販路拡大</li> <li>（One-Bo）オンライン会議用の需要だけでなく、パーソナルボックスとしての活用を模索</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>販路の拡大</li> <li>活用方法の多様化</li> </ul>
		投資フェーズ <ul style="list-style-type: none"> <li>グランピング</li> <li>アパレル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>（グランピング）3拠点目の開業</li> <li>（アパレル）自社ブランドの立ち上げ</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>事業の基盤の構築</li> </ul>
	M&A	<ul style="list-style-type: none"> <li>イメージング、ソウゾウ事業とシナジーのある会社を株式交換をベースとした買収を検討、及び実施</li> </ul>			

## 05. 株式併合に関して

投資単位をリデザインする目的で、5株を1株にまとめる株式併合を予定しております

2023年9月30日を基準日に、翌日10月1日から所有株数は5分の1になります。



※2023年6月29日開催予定の第36回定時株主総会により、株式併合に関する議案が原案通りに承認可決されることが条件となります。

- 当社株式の投資単位が東京証券取引所により望ましいとされている「5万円以上50万円未満」になります。
- 併合により5つを1つにまとめるため、理論上株価は5倍になりますが、実質的な資産価値に変動はありません。
- 配当金は、併合前後で経済的価値の変動が生じないよう、1株当たりの配当金額を調整させていただく予定です。
- 株主優待制度については、併合前と比較し、より充実した内容とすることを検討しております。

## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 当社株式の募集及び売出しに応募される際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断と責任で行われますようお願いいたします。

みんなの広場をつくる。

