

2025年3月期 第1四半期決算資料

株式会社プラザホールディングス

(スタンダード市場: 7502)

01.	会社概要	P 3
02.	2025年3月期 第1四半期決算の概要	P 14
03.	2025年3月期 業績予想	P 20



01. 会社概要



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。
人と人がつながる「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。

基礎情報

- 会社名 株式会社プラザホールディングス
- 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 559名（2024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



株式会社プラザホールディングス

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、現在は株式会社プラザホールディングス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

559人

2024年3月時点の数値

グループ会社

2社

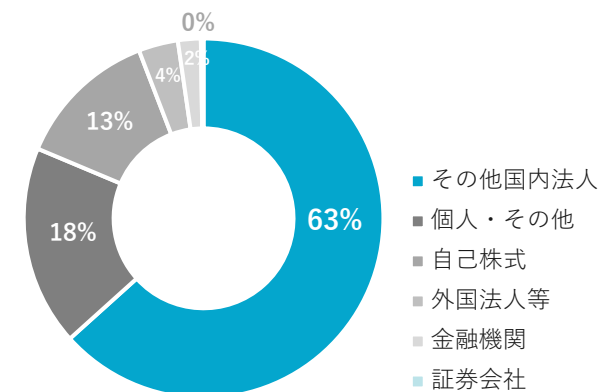
(株)プラザホールディングスを持株会社として、
(株)プラザクリエイイト
と(株)ストアクロスの2社がある

店舗数

256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

*1：2024年3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

パレットプラザ事業

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



PALETTE PLAZA なんでもダビング おぐアル フォトブック

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



つくろい One-Bo THE GLAMPING PLAZA HATTO CREATIVE PLAZA

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



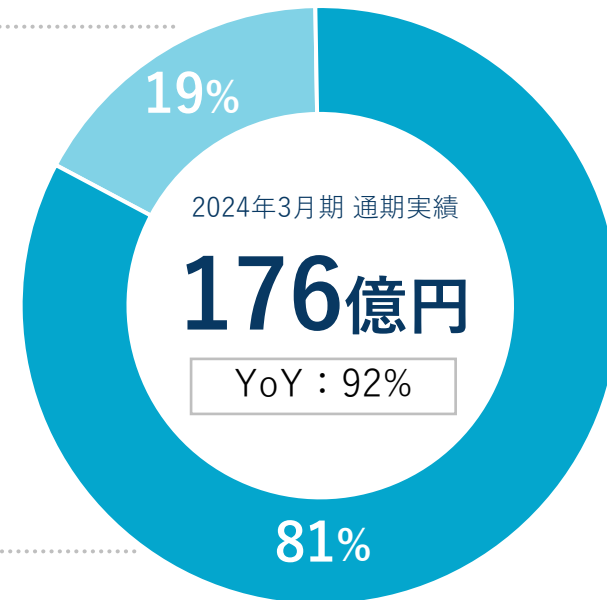
SoftBank Y!mobile

2024年3月期通期の売上高は176億円 モバイルセグメントの割合が約81%

プラザクリエイトの事業セグメント

- 1 イメージングセグメント
 - ▶ パレットプラザ事業
 - ▶ ソウゾウ事業
(つくるんです、One-Bo、
アパレル事業など)

- 3 モバイルセグメント



- イメージングセグメント
- モバイルセグメント

* 「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

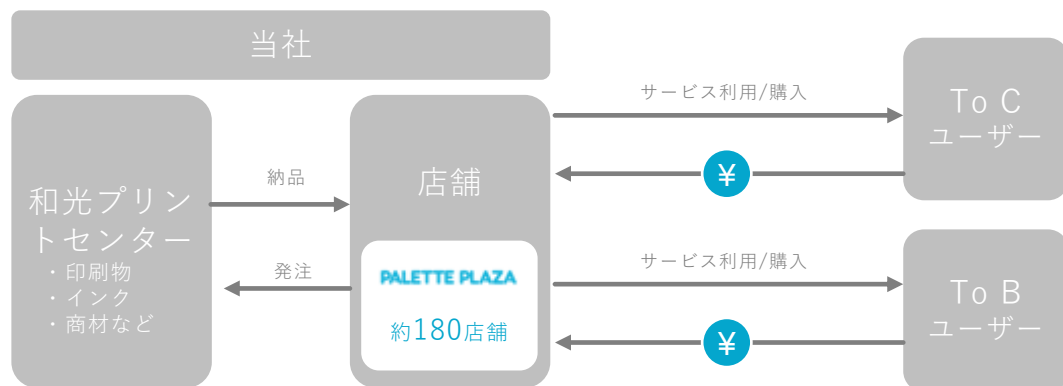
イメージングセグメント パレットプラザ事業

概要

創業事業であるパレットプラザ事業は約180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



イメージングセグメント 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

高品質プリンター＆コミュニティスペース：HATTO
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
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。

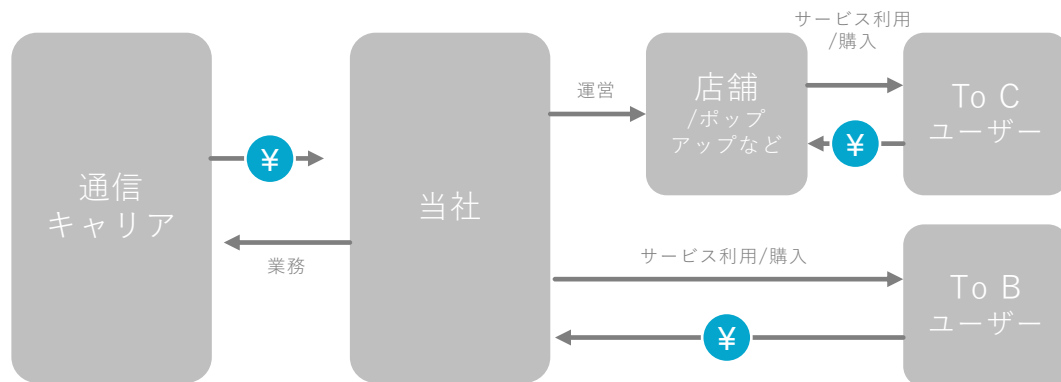


概要

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、法人営業などの施策を実施中

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



02. 2025年3月期 第1四半期決算の概要

パレットプラザ事業

2024年6月度は直営店店頭売上前年比113%と売上高は回復基調にあり、特に使い切りカメラ、インスタントフィルムカメラの売上が好調に推移

ソウゾウ事業

- 「One-Bo (ワンボ)」：テレワークからオフィス入社へ回帰が進むなかでもオンライン会議が定着したことにより好調に推移
- アパレル事業：まだ軌道に乗り始めたとは言えない状況。ただし、今後の成長に向けた基盤は着実に整えております
- グランピング事業：2拠点ともに予定稼働率を上回っており収益が大幅に改善

モバイルセグメント

買い替えサイクルが長期化しているスマートフォンの販売が伸び悩む一方で、SIMのみの回線契約の割合が増加していることから売上高は減少

財務ハイライト

増収増益の決算

売上高 **3,907** 百万円

前年同期： 3,853 百万円

営業利益 **▲42** 百万円

前年同期： ▲345 百万円

当期純利益 **5** 百万円

前年同期： ▲274 百万円

2025年3月期Q1の連結業績

各事業において販売価格の見直しによりYoYでの営業利益は増加

2025年3月期Q1の連結業績概要

(百万円)

	2024年3月期 Q1	2025年3月期 Q1	対売上比	増減額	増減率
売上高	3,853	3,907		53	1.4%
売上総利益	1,229	1,435	36.8%	205	16.7%
販売管理費	1,575	1,477	37.8%	▲97	▲6.2%
営業利益	▲345	▲42	▲1.1%	303	-
経常利益	▲250	2	0.1%	253	-
当期純利益	▲274	5	0.1%	279	-

増収増益の決算

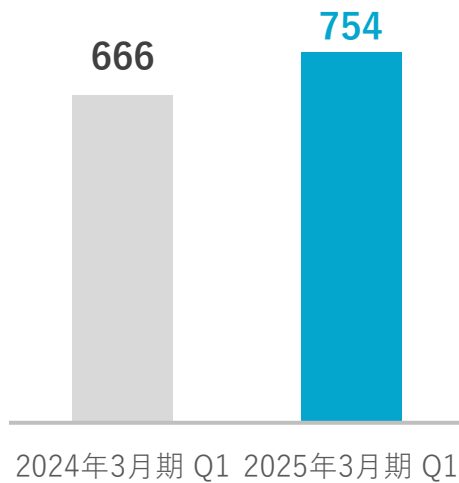
- 「パレットプラザ」の店頭売上等各事業の売上高が好調に推移
- スマートフォンの買い替えサイクルの長期化により販売が伸び悩む一方で、SIMのみの回線契約の割合が増加
- 営業利益の増加は店舗外での販売イベントの集客力向上、新たな収益源の獲得による売上総利益率の改善と販売費及び一般管理費を削減したことによるもの

イメージングセグメント

(パレットプラザ, つくるんです®, One-Bo, アパレル 等)

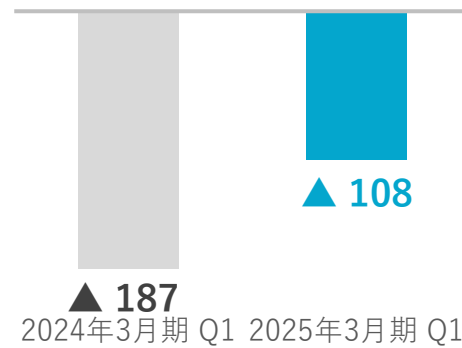
- ・カメラ類の販売が好調に推移して売上高増加
- ・各事業で収益の改善により **営業損失は0.8億円改善**

売上高



営業利益

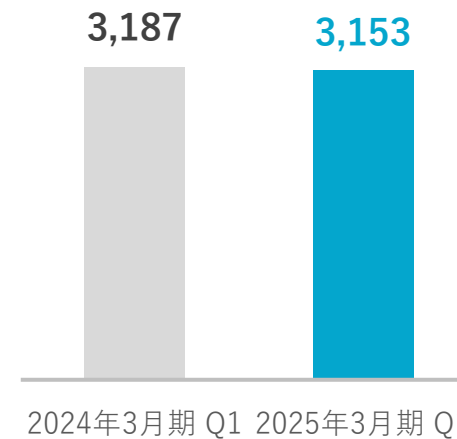
(百万円)



モバイルセグメント

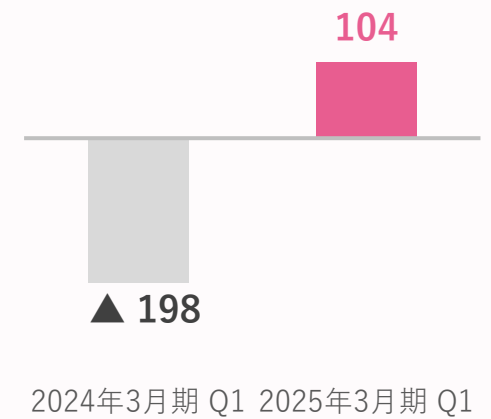
- ・スマートフォンの販売が伸び悩み売上高は微減となるが **営業利益は3.0億円増加**

売上高



営業利益

(百万円)

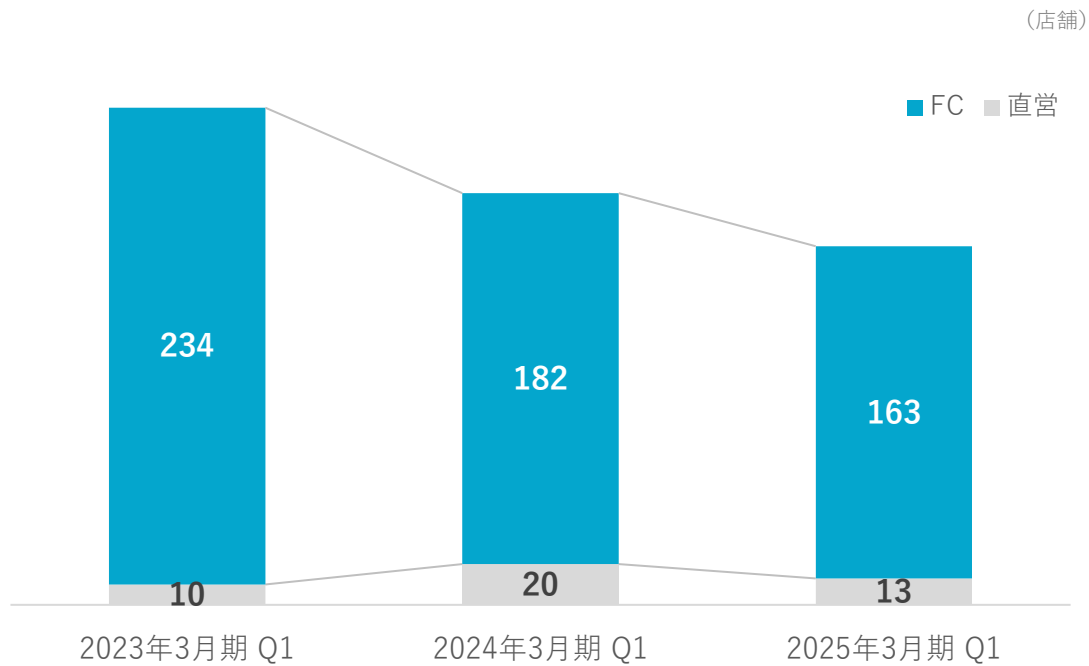


利益改善

セグメント別：店舗数の推移

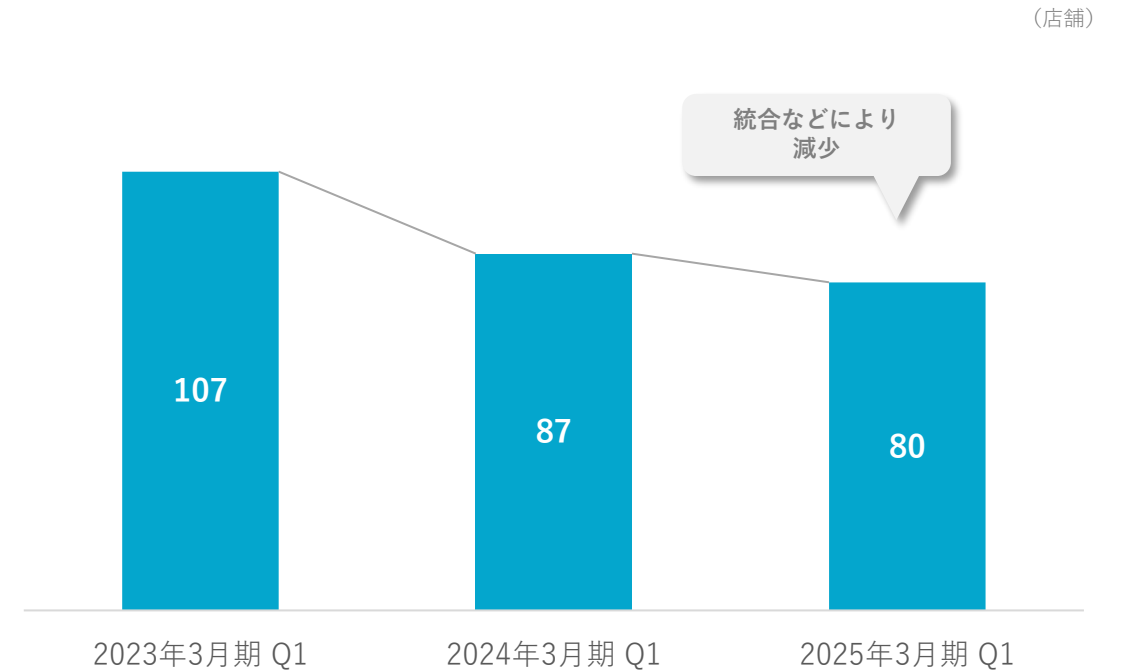
イメージングセグメント パレットプラザ事業：店舗数

店販売価格、FC向け商材の値上げにより事業の
収益率は改善傾向



モバイルセグメント：店舗数

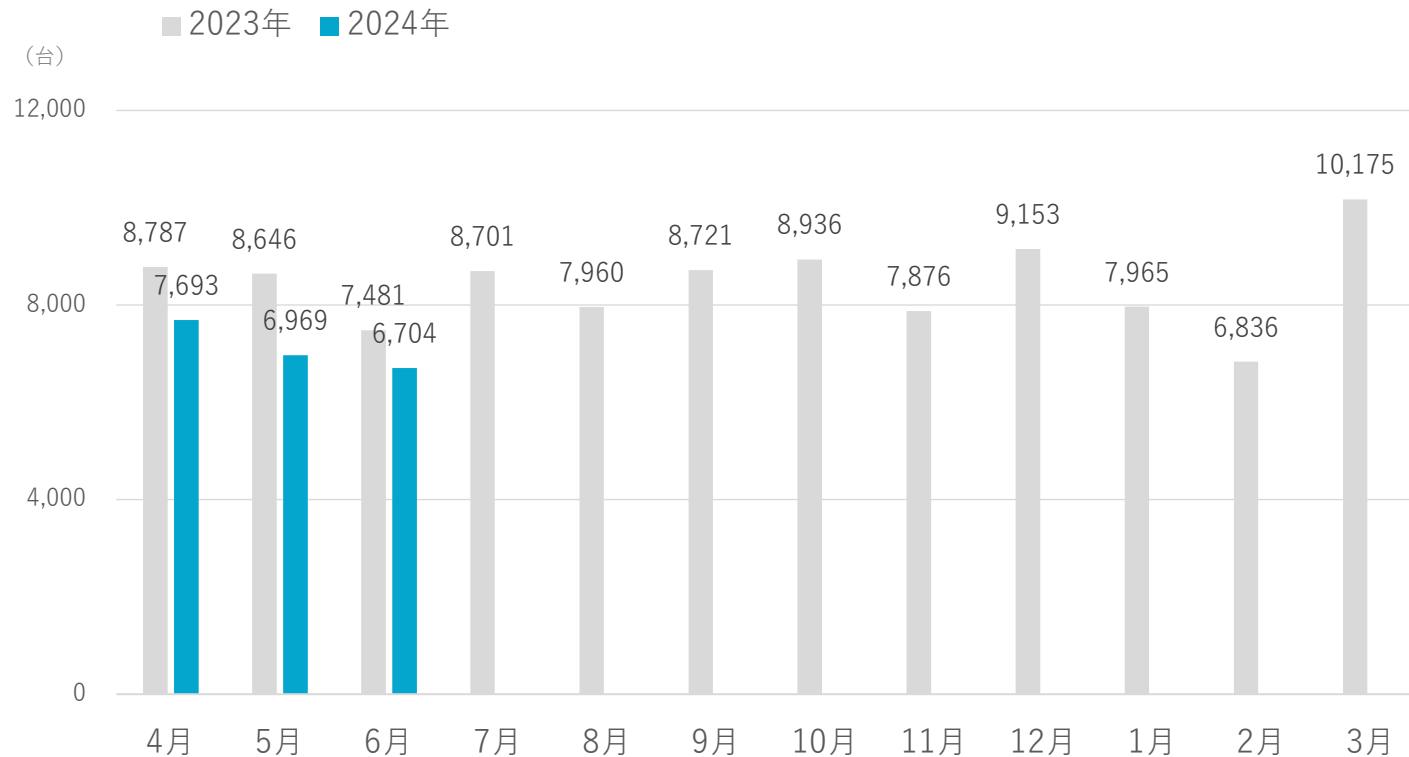
YMショップのSBショップへの統合によ
り減少



モバイルセグメント：モバイル販売台数の推移

・ 2024年6月時点の累積販売台数は21,366台（YoY86%）となる

モバイル販売台数



累計販売台数

2024年6月時点（4月-6月）

21,366台

前年同期比較：24,914台

YoY 86%

増減の要因

店舗数の減少

2024年6月時点 80店舗

前年同期 87店舗

増減数 ▲7店舗

03. 2025年3月期 の業績予想

2025年3月期通期の業績予想（連結）

前期で「ソウゾウ事業の新規事業」への投資は概ね完了、その結果営業利益は改善

2025年3月期通期の業績予想（連結）

(百万円)

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	17,638	17,000	▲638	▲3.6%
営業利益	218	250	32	14.3%
経常利益	257	200	▲57	▲22.4%
当期純利益	58	100	42	70.1%

2025年3月期通期の業績予想（連結）

事業特性上、下期偏重になり売上高進捗率は23.0%

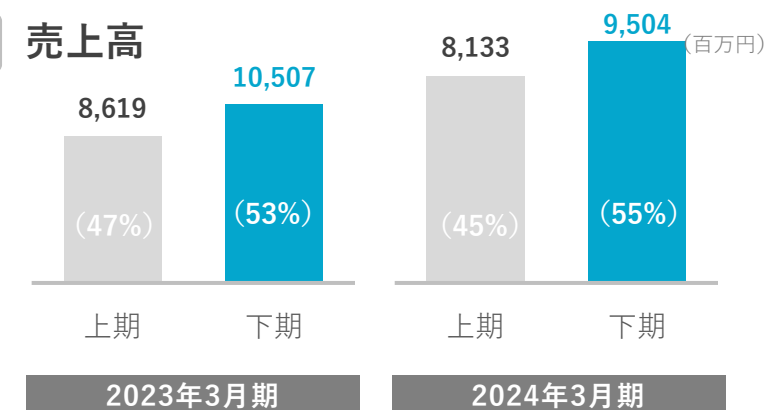
通期業績予想（連結）の進捗

（百万円）

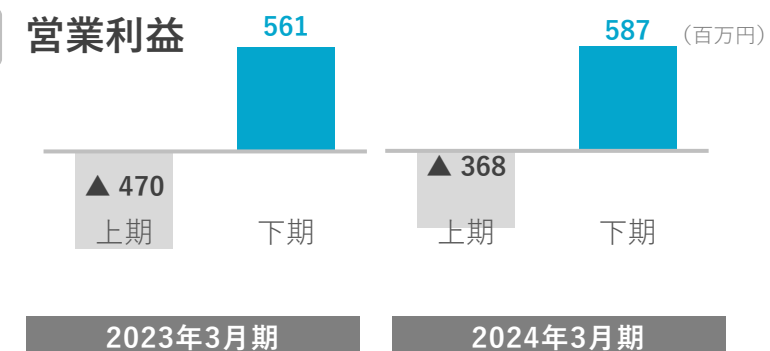
	2024年3月期 Q1	2025年3月期 Q1	2025年3月期 通期予想	進捗率
売上高	3,853	3,907	17,000	23.0%
営業利益	▲345	▲42	250	-
経常利益	▲250	2	200	1.0%
当期純利益	▲274	5	100	5.0%

例年下期偏重

売上高



営業利益



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。

