



2025年3月期 決算説明資料

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月期決算の概要 P 18

03. 2026年3月期 業績予想 P 24



01. 会社概要



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ぐのを応援してきました。

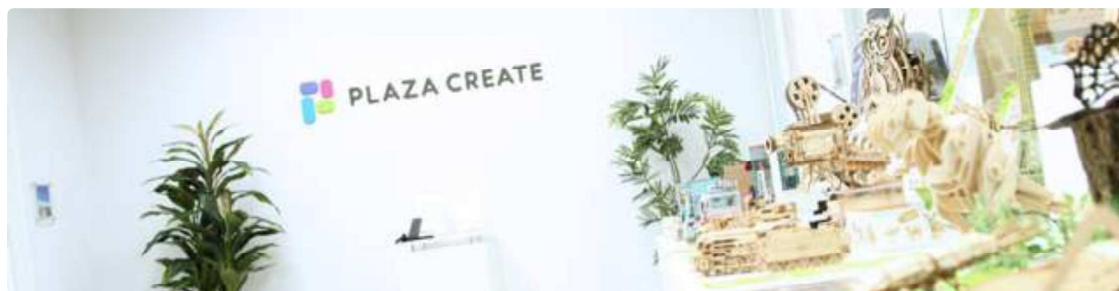
価値観やライフスタイルが多様になり、
ばらばらになりがちな現代社会のなかで、
思い思いにつながり合える「広場」が
いま、求められていると思います。

これまで日本全国でつくってきた経験を生かし、
こどもから大人までワクワクでつながれる広場など、
今までない楽しい広場を、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 537名（2025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)



代表者の紹介



- 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

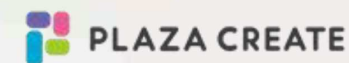
新規事業

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。



当社サマリー



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

537人

2025年3月時点の数値

グループ会社

3社

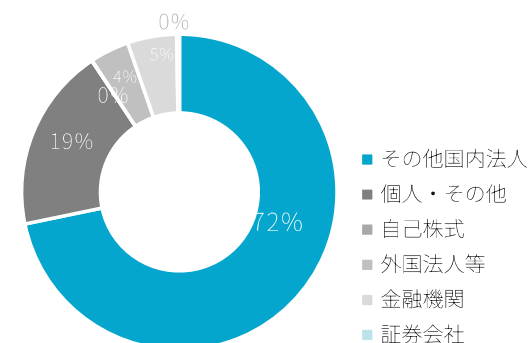
(株)プラザホールディングスを持株会社として、(株)プラザクリエイイトと(株)BY THE PARK、(株)ストアクロスの3社がある

店舗数

251店

創業事業であるPALETTE PLAZA、モバイル事業の店舗とその他店舗の合計値

主要な株主 *1



主要取引先

SoftBank

FUJIFILM

*1：2025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 すぐアール 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 COMMUNITY EDUCATION HATTO CREATIVE PLAZA BY THE PARK

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

当社セグメント別売上高

2025年3月期通期の売上高は186億円 モバイルセグメントの割合が約80%

プラザクリエイトの事業セグメント

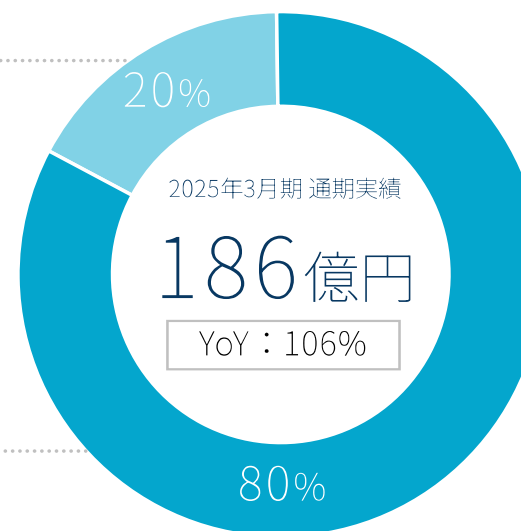
1

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、
グランピング、アパレルなど)

2

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

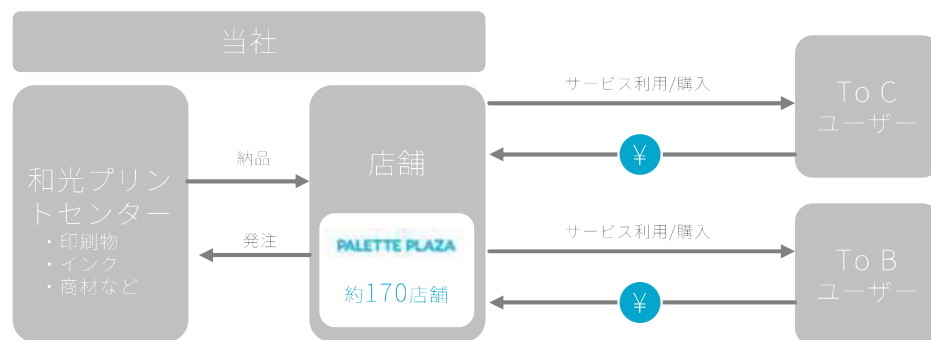
イメージングセグメント パレットプラザ事業

概要

創業事業であるパレットプラザ事業は
約170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 つくるんです

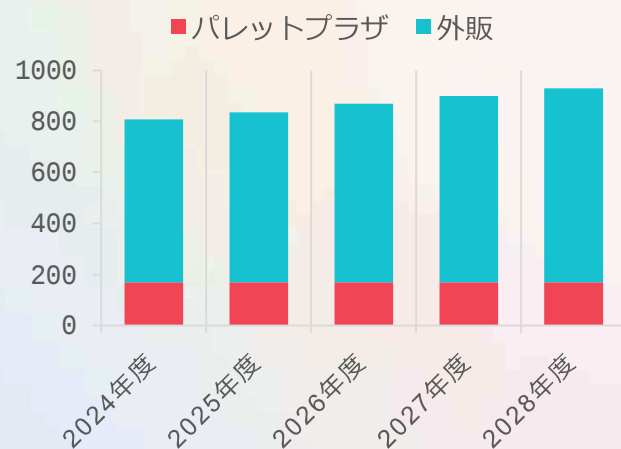
概要

「つくる」をとおして体験したあの気持ちは、コドモもオトナも、みんなが持っているものだと思います。

つくるんです®が商品と一緒に届けたいもの。それは「つくる楽しさ」の再発見です。

展開店舗数

展開店舗目標数



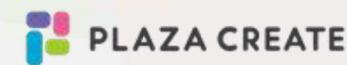
© PLAZAHOLDINGS CO.,LTD. All Rights Reserved

PLAZA CREATE





イメージングセグメント ソウゾウ事業 One-Bo



概要

One-Bo

「One-Bo」は、証明写真ボックス事業のノウハウや自社工場のプリント技術を用いて開発された、安全性・快適性・デザイン性に優れた個室ワークブースです

特徴

「One-Bo」は、オフィスの中での快適なオンライン会議の環境を提供します。

「One-Bo」には以下のような特徴があります。

- ・導入しやすい、圧倒的な低価格
- ・個室空間を演出するスマートガラス仕様
- ・空間に合わせたラッピングオプション



One-Bo
Plus Double
Type

オープン価格

サイズ
W2000×D1060×H2250



One-Bo
Plus Single
Type

オープン価格

サイズ
W984×D984×H2250



One-Bo
1.00

オープン価格

サイズ
W1000×D1000×H2095



One-Bo
1.20

オープン価格

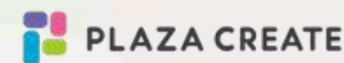
サイズ
W1200×D1200×H2095

イメージングセグメント ソウゾウ事業 グランピング

概要

写真屋さんが始めるグランピング
カメラのまわりには人の輪ができます。
人の輪ができると「思い出」が生まれます。

思い出を写真としてカタチに残すだけでなく、
思い出が生まれる場所からプロデュースしたいという思いから、
ヒトと、地域と、記憶と「つながる」をコンセプトに、
グランピングを通じて幸せ体験を届けていきます。



「伊勢志摩BASE」
伊勢志摩国立公園に位置する、自然の恵み豊かな7棟のドーム型グランピング施設

〒517-0502
三重県志摩市阿児町神明1 4 8 0-1



「アルプスBASE」
2つのアルプスを望む日本一星空がきれいな広大な公園にたった4棟のドーム型グランピング施設

〒399-3705
長野県上伊那郡飯島町七久保3 0 1 7-1 2 4

概要



ZOZOTOWNの運営代行

現在は18店舗運営

作業代行の他に年間の販促計画なども提案し売上向上策をメーカー様と一緒に考案

業務内容：店舗開発/商品撮影/商品登録/マーケティング/SEO対策/販促/売上、在庫管理/顧客対応/入金管理

自社運営店舗をZOZOTOWN内に2店舗展開

StPT

SUNtoPARK TOKYOのWEB MEDIAで発信する世界観にあった商品を販売

B.T.P

主に特価商材を展開

在庫処分に困っているECコンサル事業のクライアント様などから購入

ZOZOTOWNの新たな販促企画のテスト店舗

ショップ展開を悩んでいるクライアント様、まだショップ展開までの規模に満たないクライアント様のテスト展開ショップとしても活用

BY THE PARK サービス

マーケティング

- ◆クライアントの商品に合わせたZOZOTOWN内での需要と客層の分析。
- ◆クライアントの商品に合わせたZOZOTOWN内での適正価格の分析。
- ◆クライアントの商品に合わせた市場のトレンド分析。

企画/計画立案

- ◆年間売上計画
- ◆年間利益計画
- ◆年間販促計画
- ◆年間在庫計画
- ◆年間イベントの立案

アカウント開設

- ◆ZOZOTOWNへショップ開設の交渉。
- ※他ECモールと比べるとZOZOTOWN出店への難易度は高く、弊社が代行で直接交渉行います。

商品登録

- ◆商品ページへの登録。
- ◆商品ページへ商品紹介文の登録。
- ◆商品撮影

販促/SEO対策

- ◆ZOZOTOWNのアルゴリズムに合わせたSEO対策。
- ◆各種販促の提案。
- ◆各種SNSへの投稿と販促。
- ◆インフルエンサーを活用した宣伝・販促。

各種指示管理

- ◆売上管理
- ◆在庫管理
- ◆顧客分析
- ◆顧客対応
- ◆入金管理

クライアント

To C
ユーザー

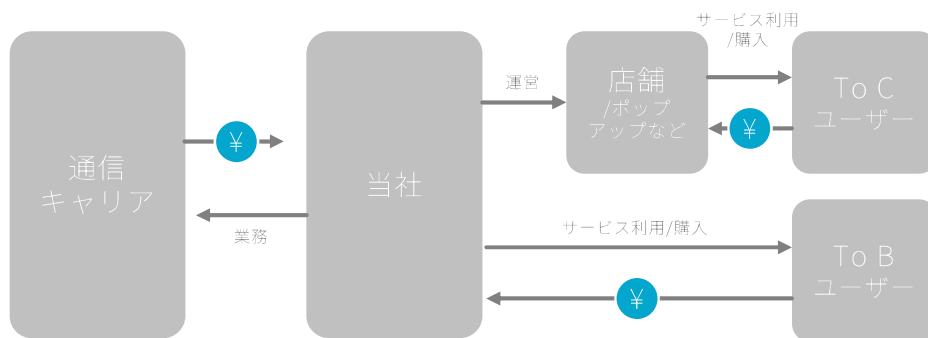
モバイルセグメント キャリアショップ事業

概要

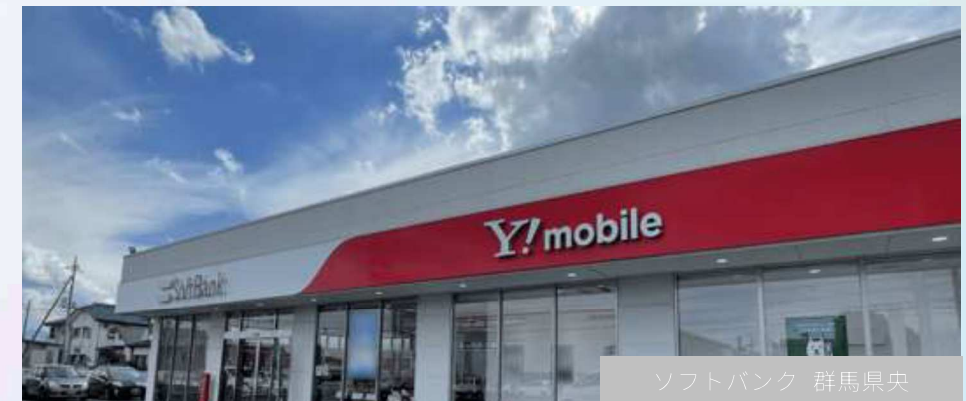
当社売上の約8割を占める基盤事業。
モバイル市場が大きく変化する中、
ノンデジタル世代に対して手厚い
サポートや、法人営業などの施策を実施中

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



ソフトバンク 天童中央



ソフトバンク 群馬県央

概要

当社の店舗に来店される法人顧客に対して
端末の販売に加え、中小企業のDX推進をサ
ポート



当社取り扱いソリューション

- モバイルソリューション
法人専用プランで料金見直し
- シンプルフリーWIFI
集客力を上げる快適なWi-Fiネットワークのご提供
- 法人向けリユース(中古)パソコン販売、中古スマホ買取
- モバイルデバイス監視サービスBCDM
スマートフォンやPCなどのモバイル端末を、遠隔から
の一元管理
- NWセキュリティ管理ツール
LANSCOPE Endpoint Manager
- 勤怠管理システム
KING OF TIME
- ビジネスチャット
LINE WORKS
- クラウドPBX
dialpad
- スマホ交通安全システム
AI-Contact
- ソフトバンクでんき for Biz
- クラウド点呼システム
IT点呼キーパー

02. 2025年3月期決算の概要

パレットプラザ事業

年賀状プリントは、年賀はがきの値上げにより減少。一方で使い切りカメラ、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出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：株式会社BY THE PARKを2024年8月に完全子会社化、当連結会計年度の業績への影響は軽微
- 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、設定サポートはサブスクリプションサポートを案内し、加入者が順調に増え新たなストック収入を確保

財務ハイライト

増収増益の決算

売上高 **18,644** 百万円

前年同期： 17,638 百万円

営業利益 **336** 百万円

前年同期： 218 百万円

当期純利益 **275** 百万円

前年同期： 58 百万円

2025年3月期連結会計期間の連結業績

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月期の連結業績概要

(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	対売上比	増減額	増減率
売上高	17,638	18,644		1,005	5.7%
売上総利益	6,293	6,848	36.7%	555	8.8%
販売管理費	6,074	6,511	34.9%	437	7.2%
営業利益	218	336	1.8%	117	53.8%
経常利益	257	388	2.1%	130	50.6%
当期純利益	58	275	1.5%	217	369%

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、設定サービスのサブスク化による新たなストック収入源
- 営業利益の増加は、貸倒引当金、M&A費用によるものが増加したものの、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

セグメント別業績

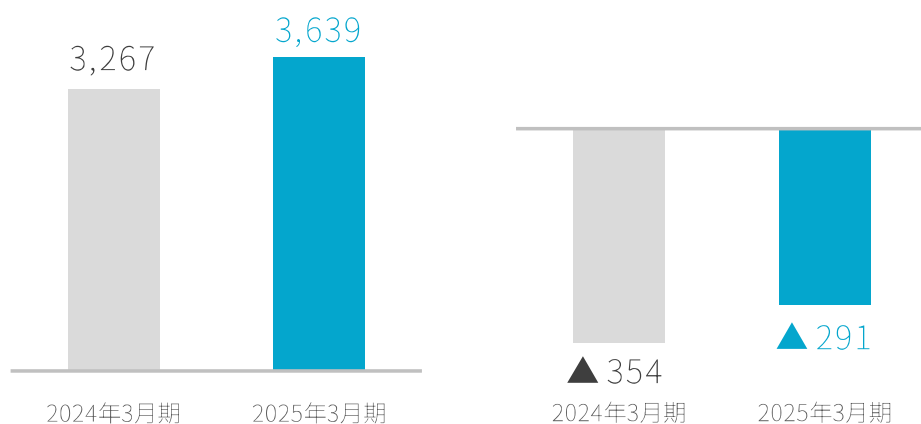
イメージングセグメント (パレットプラザ, つくるんです®, One-Bo, アパレル 等)

- ・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0.6億円改善

売上高

営業利益

(百万円)



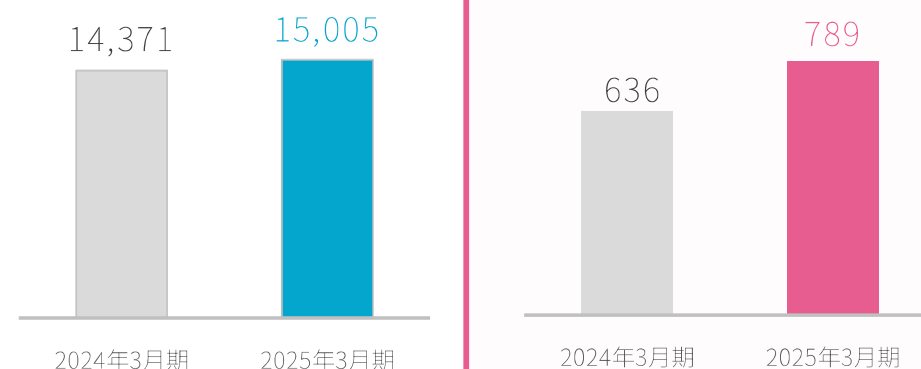
モバイルセグメント

- ・スマートフォンの中位価格機種へ販売を注力し売上高増加となり 営業利益は1.5億円増加

売上高

営業利益

(百万円)



利益改善

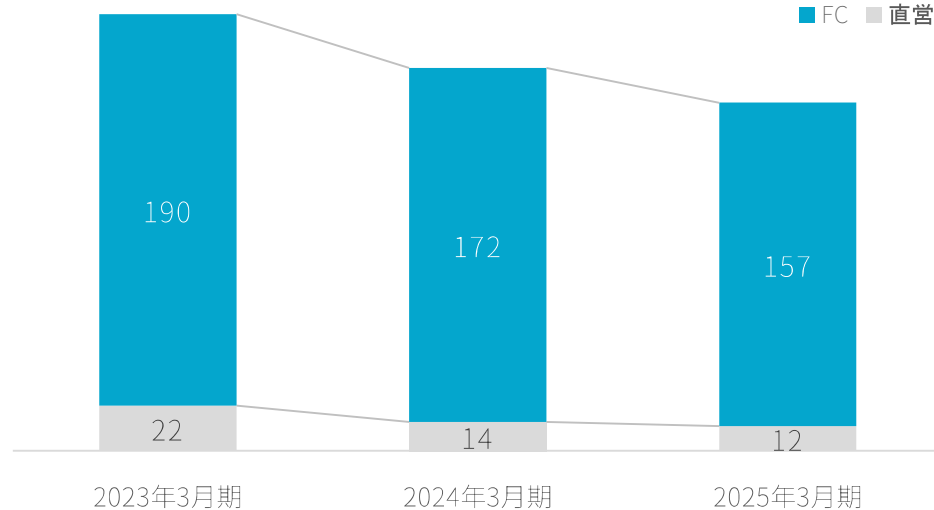
セグメント別：店舗数の推移

イメージングセグメント パレットプラザ事業：店舗数

店頭販売価格、FC向け商材の値上げにより事業の収益率は改善傾向

(店舗)

■ FC ■ 直営

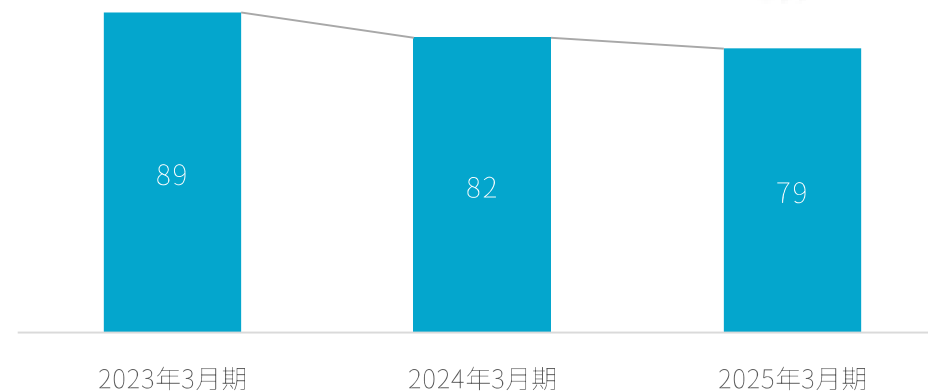


モバイルセグメント：店舗数

YMショップのSBショップへの統合により減少

(店舗)

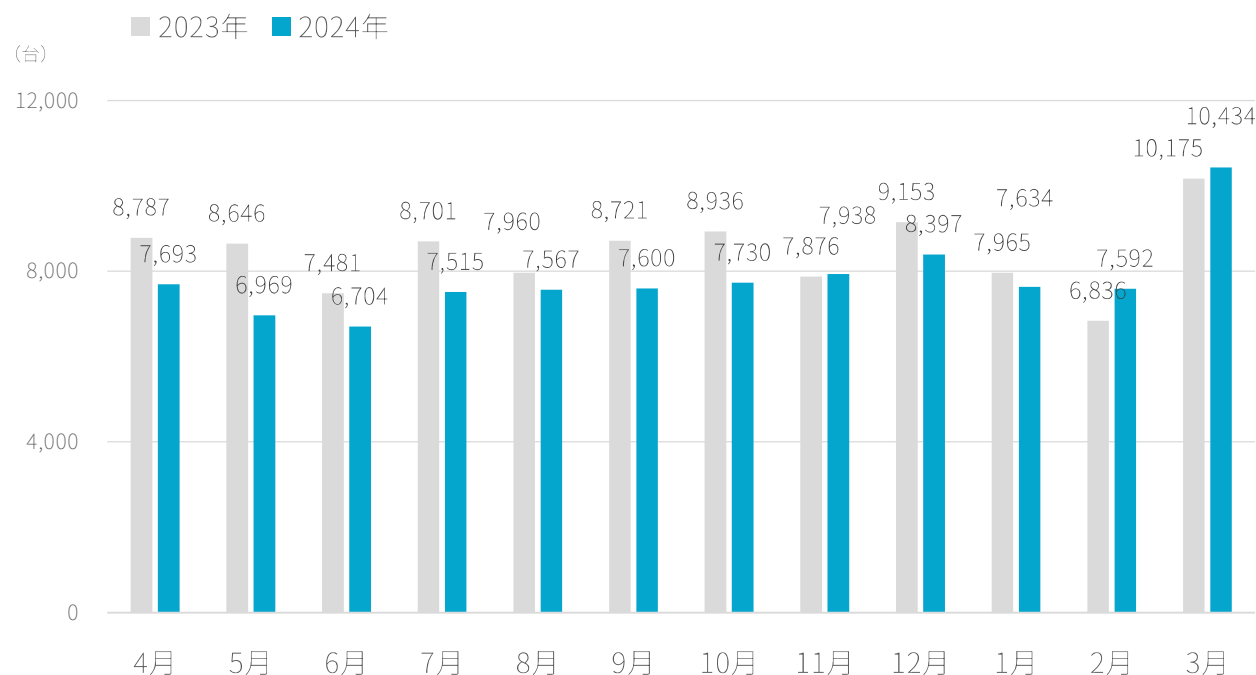
統合などにより減少



モバイルセグメント：モバイル販売台数の推移

- 2025年3月時点の累積販売台数は93,773台（YoY93%）となる

モバイル販売台数



累計販売台数

2025年3月時点（4月-3月）

93,773台

前年同期比較：101,237台

YoY 93%

増減の要因

店舗数の減少

2025年3月時点 79店舗

前年同期 82店舗

増減数 ▲3店舗

03. 2026年3月期 の業績予想

2026年3月期通期の業績予想（連結）

先行きの不透明感などから売上高を手堅く見込むも、経常利益は一時的な収入が減り、金利負担が増すなどして減益予想

2026年3月期通期の業績予想（連結）

（百万円）

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	18,644	19,000	356	1.9%
営業利益	336	350	14	4.0%
経常利益	388	280	▲108	▲27.9%
当期純利益	275	200	▲75	▲27.5%

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）をご覧ください。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。

