

2027年3月期 第1四半期 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. 2027年3月期 第1四半期 決算の概要 P 16

03. 2027年3月期 業績予想 P 23

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がり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 498名（2026年3月時点）
- ・ 事業内容 写真・映像・通信に関する事業

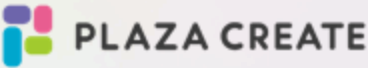


グループ構成





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

498人

2026年3月時点の数値

グループ会社

4社

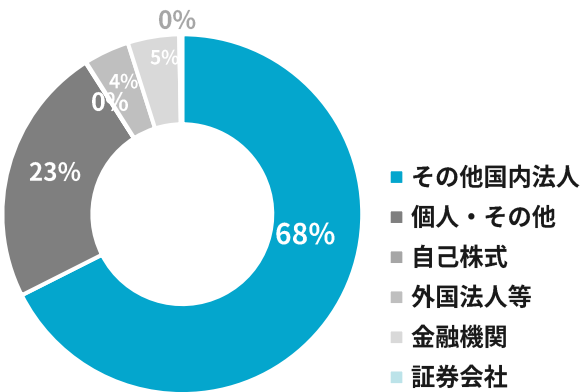
(株)プラザホールディングスを持株会社とし
て、(株)プラザクリエイトと(株)BY THE
PARK、(株)Rolife Japan、(株)ストアクロス
の4社がある

店舗数

214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

*1：2026年3月時点の数値

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



ROLIFE JAPAN One-Bo THE GLAMPING PLAZA HATTO CREATIVE PLAZA B+P BY +THE PARK

モバイル事業

スマホを通し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

2026年3月期通期の売上高は192億円 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

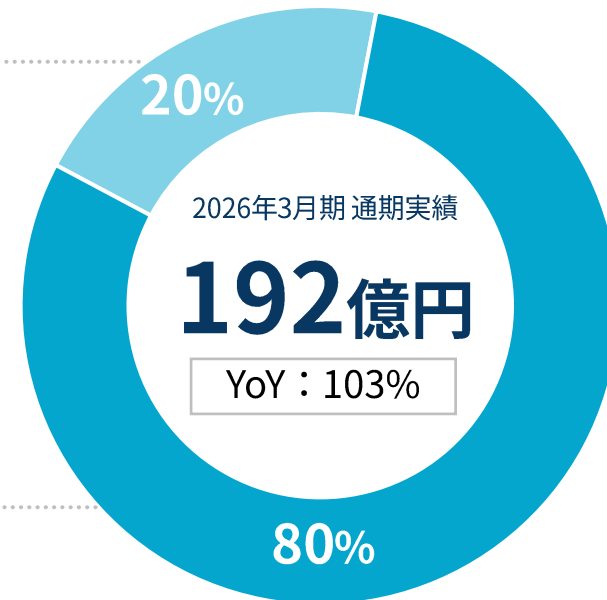
1

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
Rolife、One-Bo、
グランピング、BY THE PARK
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



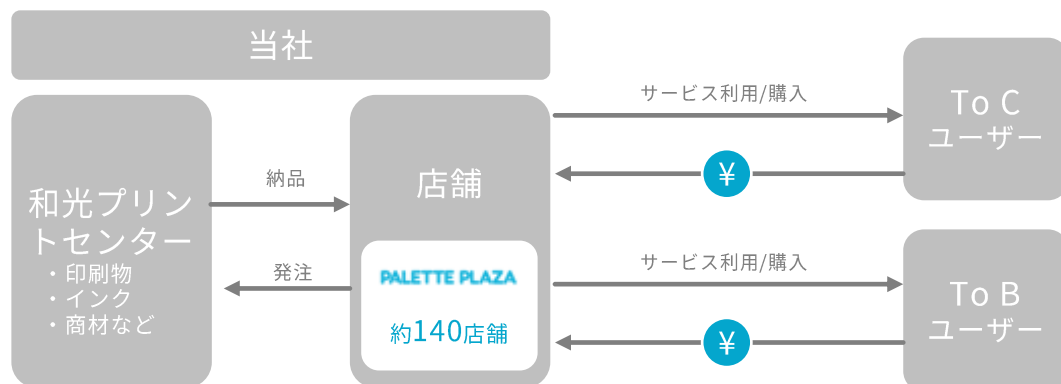
イメージングセグメント パレットプラザ事業

概要

創業事業であるパレットプラザ事業は
約140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85%はフランチャイズ店舗



概要

ROLIFE
JAPAN

DIYクラフトキットブランドで、「つくることを趣味にして楽しむ」をコンセプトに展開しています。主にミニチュアハウスや3Dウッドパズルなど、自分で組み立てて完成させるホビー商品を販売しています。2018年にスタートし、日本国内で大きく成長したブランドです。



IPコラボにも力を入れており、サンリオキャラクターズやアニメ・ゲーム系のライセンス商品の展開を進めています。

従来のフィギュアや雑貨とは異なり、「組み立てる体験」を提供できることが大きな特徴です。

概要

ECコンサル・自社EC運営・OEM・アパレル・CAFÉなど、“衣・食・住”に関わる事業を通じて、ライフスタイル価値の向上を提案・提供する事業です。



ECコンサル

- ZOZOTOWN 運営など18店舗の運営実績を持ち、販促・SEO・在庫管理を一括対応。年間の販促計画と売上計画を立案・実行する体制を構築しています。

自社EC運営

- 自社運営店舗をZOZOTOWN内に4店舗展開し、メンズ・レディース・アウトレットなど幅広いジャンルの商品を取り扱うことで、多様な顧客ニーズに対応しています。

OEM

- 高品質なオンデマンドプリンター「Atlas MAX」を保有し、小ロット・短納期生産に対応しています。EC事業との連携により、効率的な在庫運用と柔軟な商品供給体制を構築しています。

アパレル

- 海外アパレルブランドの日本展開において、販売戦略立案から流通・マーケティング・ブランディングまでを一貫して支援。現在3ブランドを展開中です。

CAFE

- 原宿エリアにて「HATTO COFFEE」を運営し、各事業のリアルな情報発信拠点として活用しています。イベント・展示会・POP UPなどを通じて、ブランド価値向上と顧客接点の強化を推進しています。



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



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
(実勢価格148万円
～ 税別、配送料・
設置費用別途)

サイズ
W2000×D1060×H2250



One-Bo
Plus Single
Type

オープン価格
(実勢価格86万円～
税別、配送料・設置
費用別途)

サイズ
W984×D984
×H2250



One-Bo
1.00

オープン価格
(実勢価格74.8万円
～ 税別、配送料・
設置費用別途)

サイズ
W1000×D1000
×H2095



One-Bo
1.20

オープン価格
(実勢価格79.8万円
～ 税別、配送料・
設置費用別途)

サイズ
W1200×D1200
×H2095

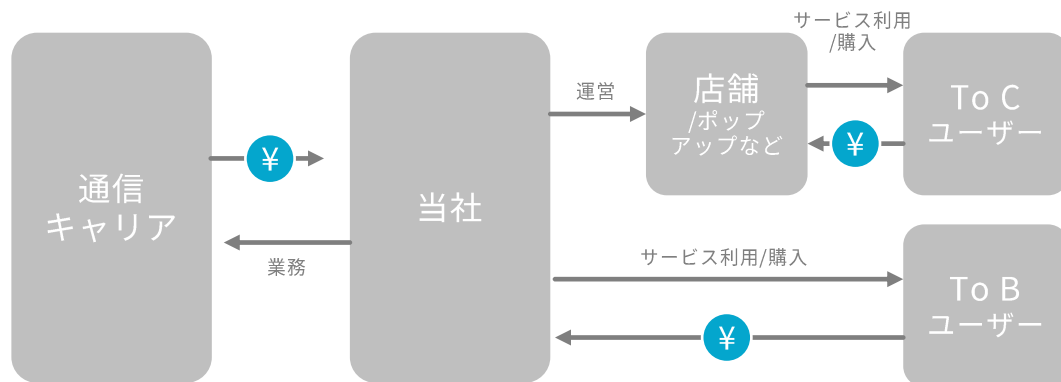


概要

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





概要

店舗にご来店いただく法人のお客様に対して、スマートフォンの販売だけでなく、中小企業のDX推進をサポートするサービスもご提供

～コスト削減から業務効率化、安全管理まで一元サポート～

次世代ワークスタイル



コミュニケーションを円滑にし、
柔軟な働き方を実現します。

ビジネスチャットLINEWORKS

クラウドPBX dial pad

勤怠管理システムKINGOFTIME

コスト最適化・安全運行



経費と現場のリスクを抑え、
経営効率を高めます。

ソフトバンクでんき for Biz

スマホ交通安全システムAI-Contact

クラウド点呼システム
IT点呼キーパー

基盤構築・セキュリティ



業務運営の基盤を強固にし、
お客様と企業の安全を確保します。

モバイルソリューション

シンプルフリーWIFI

法人向け中古パソコン・スマホ

モバイルデバイス監視サービスBCDM

NWセキュリティ管理ツール
LANSCOPE Endpoint Manager

02. 2027年3月期 第1四半期 決算の概要

パレットプラザ事業

「マグネティック・テープ・アラート」*1を背景とする「なんでもダビング」サービスの駆け込み需要は一巡

*1 ビデオテープなど磁気テープに記録された映像が、テープの劣化や再生機器の生産終了により、2025年を目安に見られなくなる可能性を指す問題

ソウゾウ事業

DIYクラフトキットブランドのRolife（旧つくるんです）は、量販店を中心にインバウンド需要を着実に取り込み売上は堅調に推移したものの、仕入価格の高騰に伴う原価率の上昇が収益を圧迫

モバイルセグメント

ホッピングユーザー対策として受付手続きを厳格化したことで、接客時間の増加によるオペレーションコスト（人件費）の増加や、一時的な新規獲得件数の減少によるインセンティブ収入の落ち込みといった短期的な業績押し下げ要因が発生

財務ハイライト

減収減益の決算

売上高 **4,109** 百万円
前年同期： 4,607 百万円

営業利益 **▲121** 百万円
前年同期： 50 百万円

当期純利益 **▲168** 百万円
前年同期： 19 百万円

モバイルセグメント

当社におけるホッピングユーザーへの対応

基本方針：短期的な量から「質の高い顧客基盤構築」へのシフト

当社では、過度な還元目的で短期解約を繰り返す「ホッピングユーザー」への対策を徹底し、収益基盤の健全化と長期的な企業価値向上を図り、短期的な契約件数（グロス数）の追求から、LTV（顧客生涯価値）を高める「質の向上」へシフトすることで、持続可能で強固な収益構造を確立してまいります。

・施策の導入

店頭での開通・初期設定の必須化および本人確認・照会の厳格化
特典付与の運用見直し（後日付与化など）および固定回線等のセット提案（クロスセル）強化

・業績・収益構造への影響

短期的影響：厳格な審査・受付運用に伴う受付時間の増加や、短期インセンティブ目的の契約排除による一時的な新規獲得件数の伸び鈍化
中長期的影響：解約発生に伴うキャリアからの手数料返還（ペナルティ）リスクの大幅減少、残存率向上によるショップ評価の維持・向上、およびストック収益（継続インセンティブ）の確実な積み上げ

2027年3月期第1四半期連結会計期間の連結業績

「ホッピングユーザー」への対策を徹底し、一時的な契約件数の減少や人件費の増加

2027年3月期第1四半期の連結業績概要

(百万円)

	2026年3月期 Q1	2027年3月期 Q1	対売上比	増減額	増減率
売上高	4,607	4,109		▲498	▲10.8%
売上総利益	1,761	1,500	36.6%	▲260	▲14.8%
販売管理費	1,710	1,622	39.5%	▲88	▲5.2%
営業利益	50	▲121	▲3.0%	▲172	—
経常利益	37	▲148	▲3.6%	▲185	—
当期純利益	19	▲168	▲4.1%	▲188	—

減収減益の決算

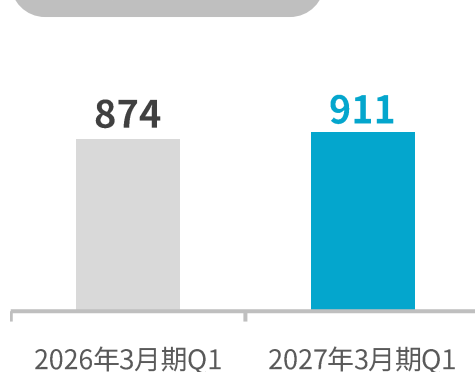
- 「なんでもダビング」サービスの駆け込み需要は一巡。Rolife（旧つくるんです）は、インバウンド需要を着実に取り込み、堅調に推移するも、一方で仕入価格の高騰に伴う原価率の上昇
- モバイル事業は、一時的な還元特典を目的に短期間で乗り換えを繰り返す顧客（ホッピングユーザー）への対応により厳格な受付手続きに伴う接客時間の増加や、一時的な新規獲得件数の抑制といった短期的な影響が生じている

イメージングセグメント

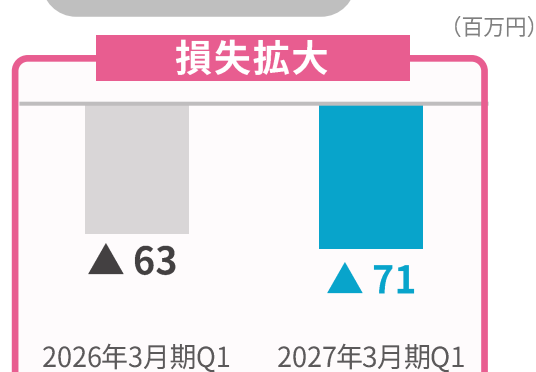
(パレットプラザ, Rolife, BY THE PARK, One-Bo等)

- ・「なんでもダビング」一巡、Rolife商品の売上高が好調に推移も原価率悪化し、**営業損失は拡大**

売上高



営業利益



調整額配賦後営業利益



セグメント調整額を従業員数比率で配賦

調整額配賦後営業利益

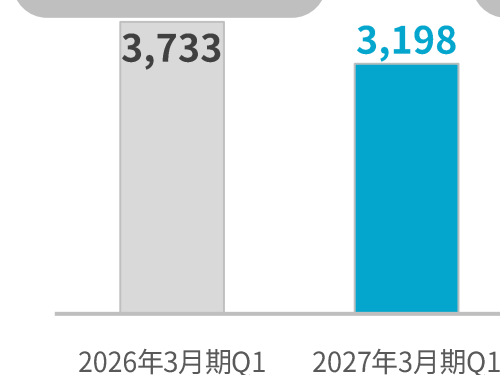
2026年3月期Q1 ▲76百万円

2027年3月期Q1 ▲92百万円

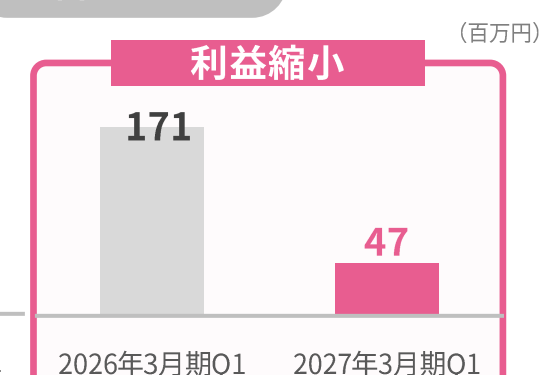
モバイルセグメント

- ・ホッピングユーザーへの対応で一時的な新規獲得件数の減少によるインセンティブ収入が落ち込み**営業利益減**

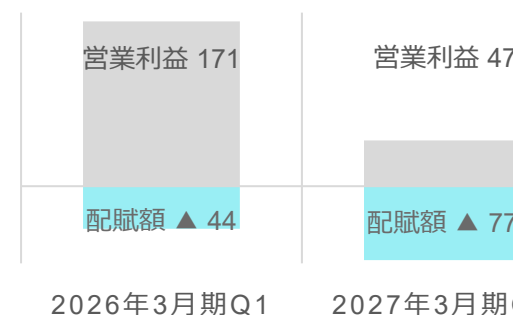
売上高



営業利益



調整額配賦後営業利益



セグメント調整額を従業員数比率で配賦

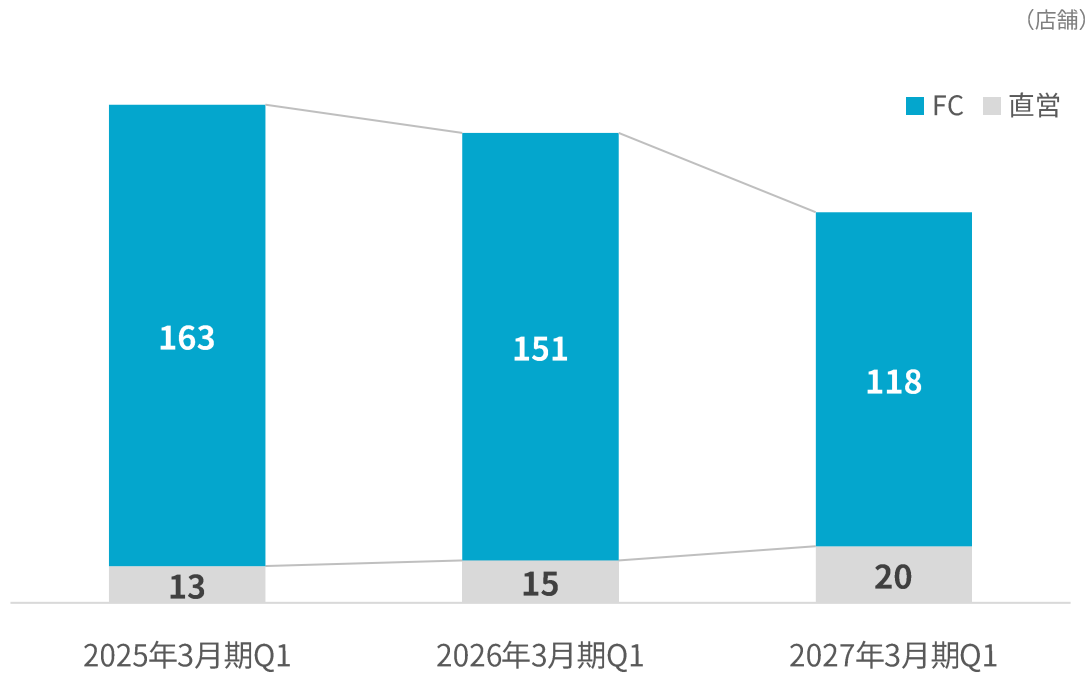
調整額配賦後営業利益

2026年3月期Q1 127百万円

2027年3月期Q1 ▲29百万円

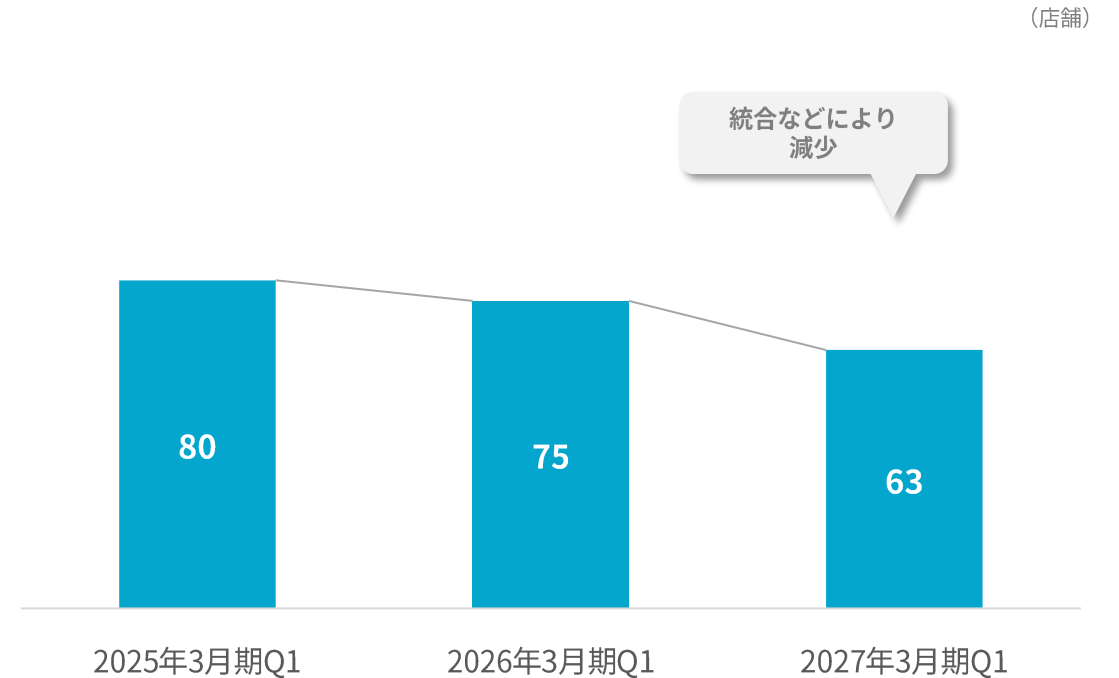
イメージングセグメント：店舗数 パレットプラザ事業

低収益店舗の統廃合によりFC店舗は減少



モバイルセグメント：店舗数

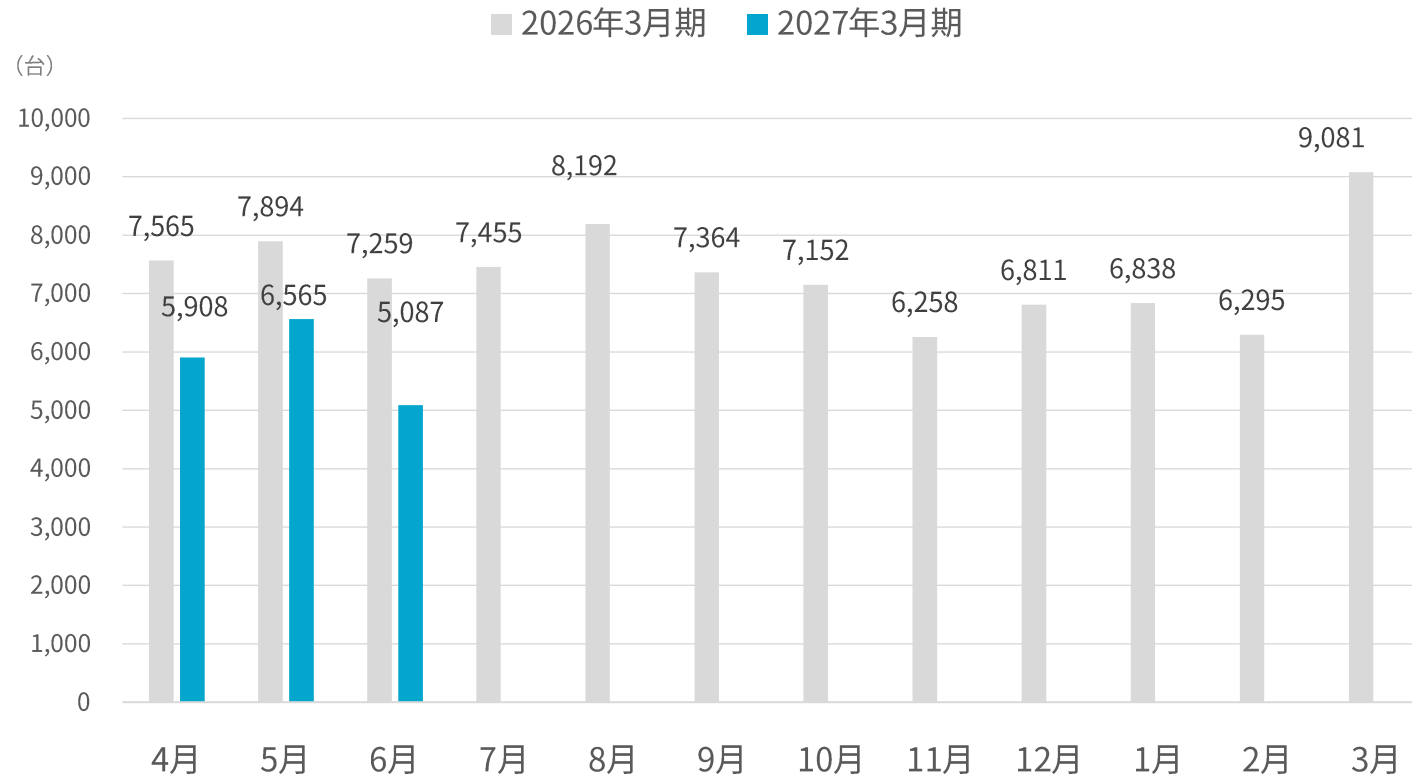
YMショップのSBショップへの統合により
減少



モバイルセグメント：モバイル販売台数の推移

- ・ 2026年6月時点の累積販売台数は17,560台（YoY77%）となる

モバイル販売台数



累計販売台数

2026年6月時点（4月-6月）

17,560台

前年同期比較：22,718台

YoY 77%

増減の要因

「ホッピングユーザー」への対策を徹底し、厳格な審査・受付運用に伴う受付時間の増加や、短期インセンティブ目的の契約排除による一時的な新規獲得件数の減少

03. 2027年3月期 の業績予想

2027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、人件費・金利負担が増すなどして減益予想

配当については、業績、財務状況、今後の事業展開等を総合的に勘案した上で、当期の期末は、1株当たり25円を予定

2027年3月期通期の業績予想（連結）

	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	19,204	18,000	▲1,204	▲6.3%
営業利益	364	300	▲64	▲17.8%
経常利益	325	230	▲95	▲29.3%
当期純利益	206	180	▲26	▲12.7%

一株当たり配当金（年間）

2025年3月期
(実績)

50円

2026年3月期
(実績)

50円

2027年3月期
(予想)

25円

2027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22.8%

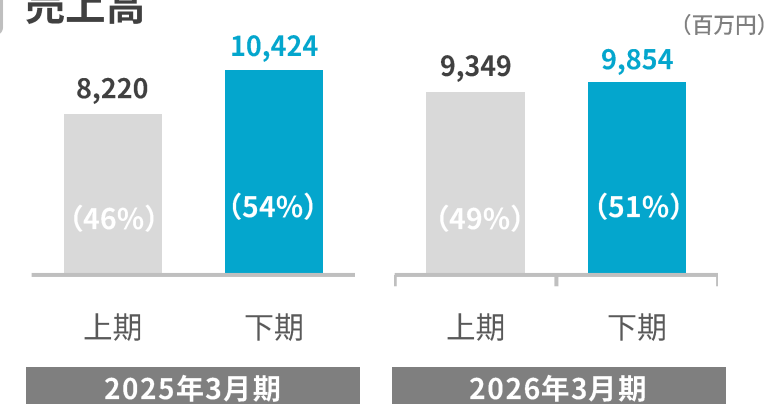
通期業績予想（連結）の進捗

（百万円）

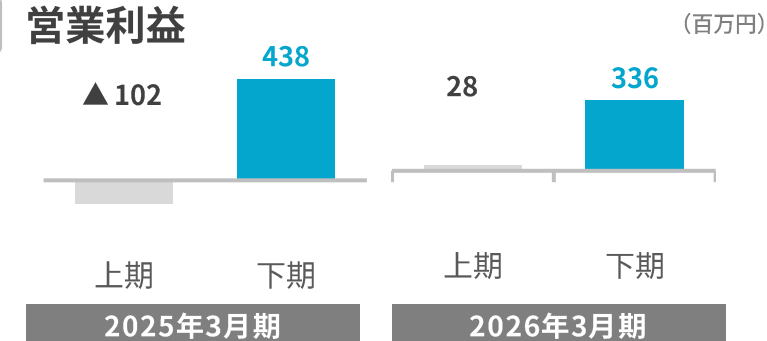
	2025年3月 Q1	2026年3月 Q1	2027年3月 Q1	2027年3月 通期予想	進捗率
売上高	3,907	4,607	4,109	18,000	22.8%
営業利益	▲42	50	▲121	300	—
経常利益	2	37	▲148	230	—
当期純利益	5	19	▲168	180	—

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。

