



- 1 2026年9月期第1四半期業績
- 2 株式会社IBJとの提携強化
- 3 カンパニー・ハイライト

1 2026年9月期第1四半期業績

2 株式会社IBJとの提携強化

3 カンパニー・ハイライト

# 決算ハイライト

## 財務サマリー



## 業績サマリー

- フォトウエディングサービスにおいて、**撮影件数、撮影単価ともに前年同期を上回り**、アニバーサリーフォトサービスにおいても増収となった結果、売上収益は**19.6億円と前期比+6.1%となり**、最大の繁忙期である第1四半期における過去最高売上を更新
- 営業利益は、人員増に伴う人件費の増加及び広告宣伝費の増加などの影響を受けたものの、売上収益の増加及び仕入れコストの削減などにより、**4.5億円と前期比+9.9%の増益**となった

## 2026年9月期第1四半期 連結包括利益計算書(IFRS)

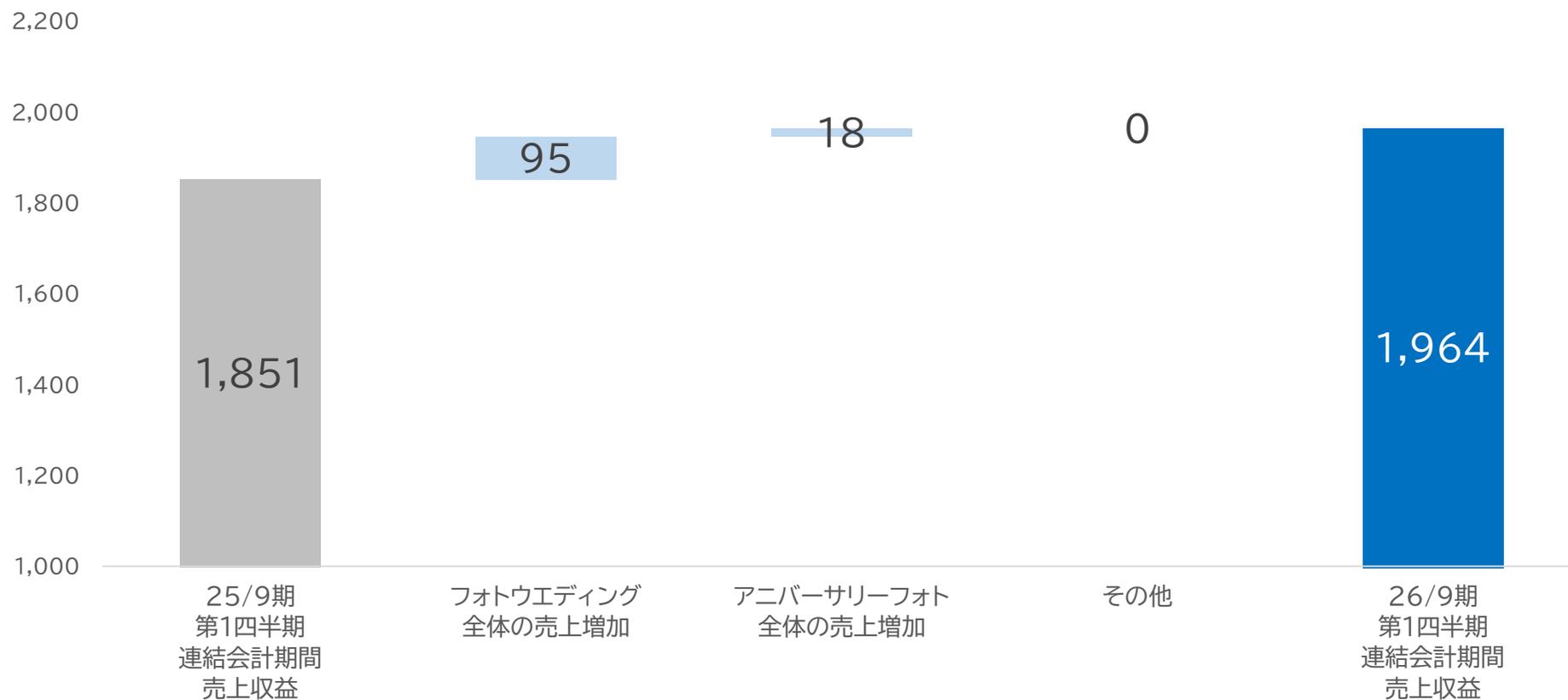
- 売上収益は**フォトウエディング、アニバーサリーフォトともに増収**
- 人員数増加に伴う人件費の増加、広告宣伝費の増加等の影響があるも、増収及び仕入れコストの低減などにより**利益率が改善し、営業利益、当期利益ともに増益**

(単位:百万円)	26/9期 第1四半期 連結累計期間	25/9期 第1四半期 連結累計期間	前期比	26/9期 通期業績予想
売上収益	1,964	1,851	6.1%	6,481
売上総利益	888	812	9.3%	2,247
売上総利益率	45.2%	43.9%	1.3pt	34.7%
営業利益	459	418	9.9%	453
営業利益率	23.4%	22.6%	0.8pt	7.0%
当期利益	284	258	10.0%	239
当期利益率	14.5%	13.9%	0.6pt	3.7%

# 売上収益の変動要素分析

- 当第1四半期の売上収益は19.6億円(前期比+6.1%)

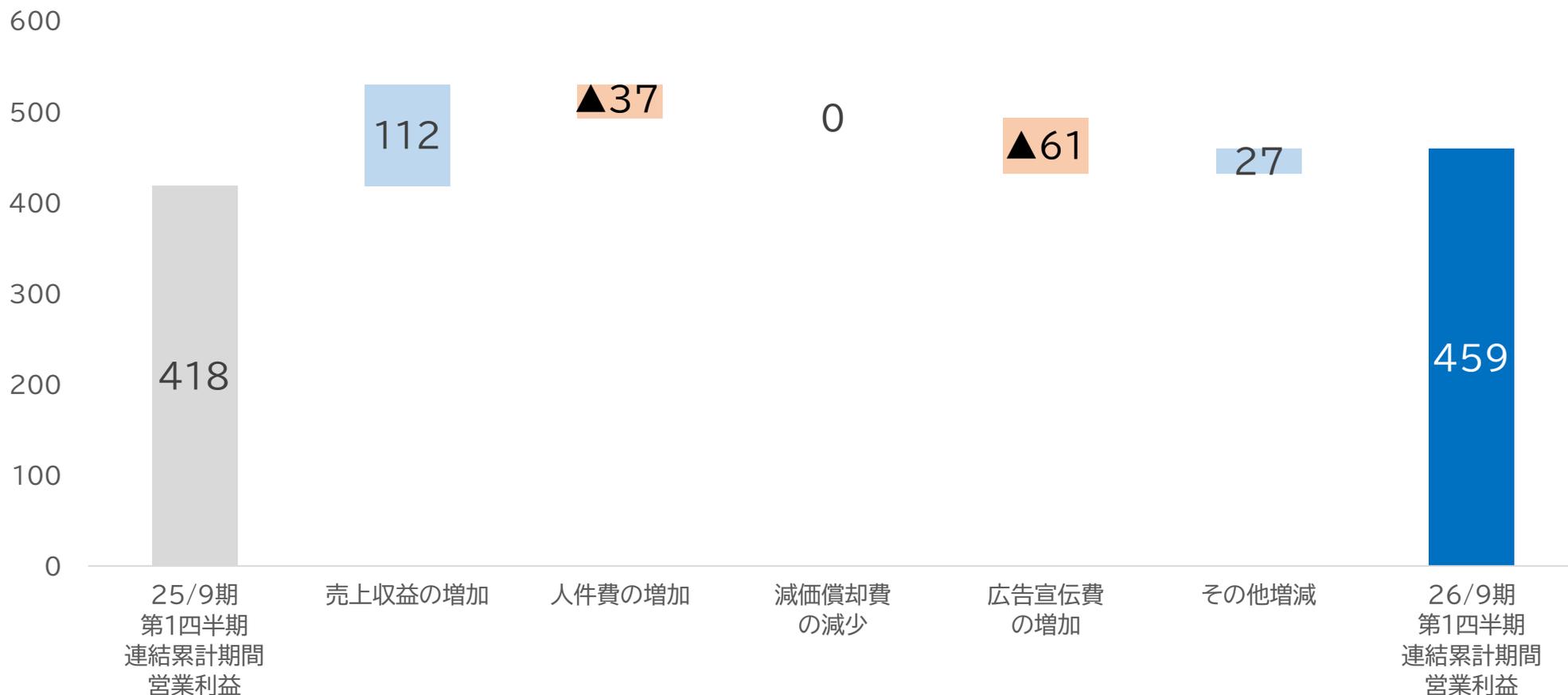
【単位:百万円】



## 営業利益の変動要素分析

人件費の増加、広告宣伝費の増加などにより費用が増加したものの、売上収益の増加などにより、当第1四半期の営業利益は459百万円(前期比+9.9%)

【単位:百万円】

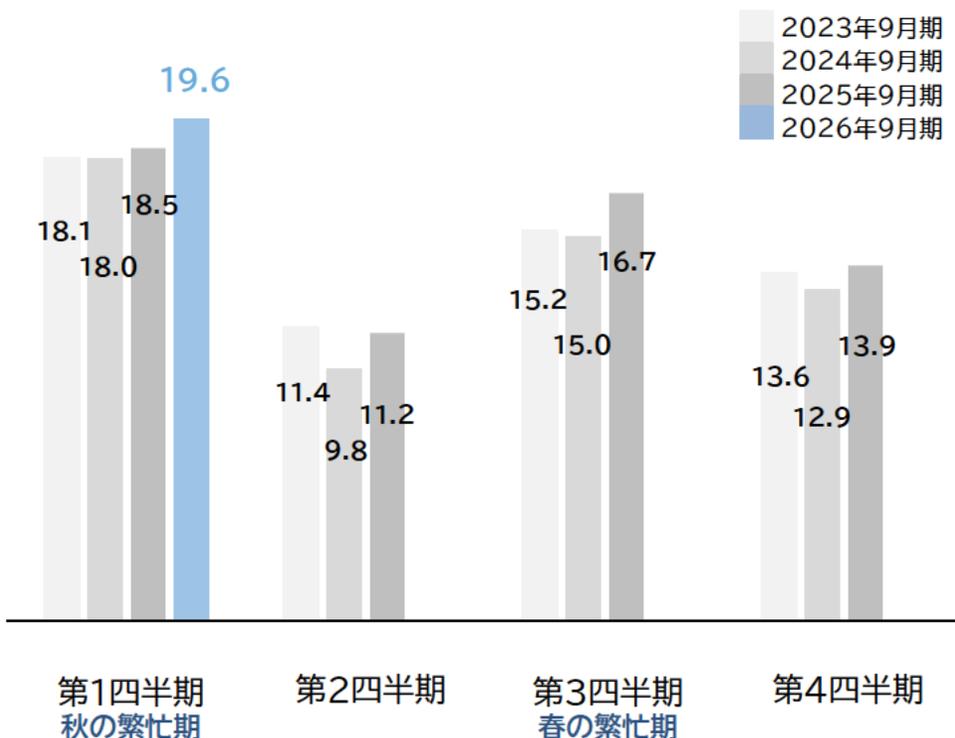


# 四半期業績推移データ

【単位:億円】

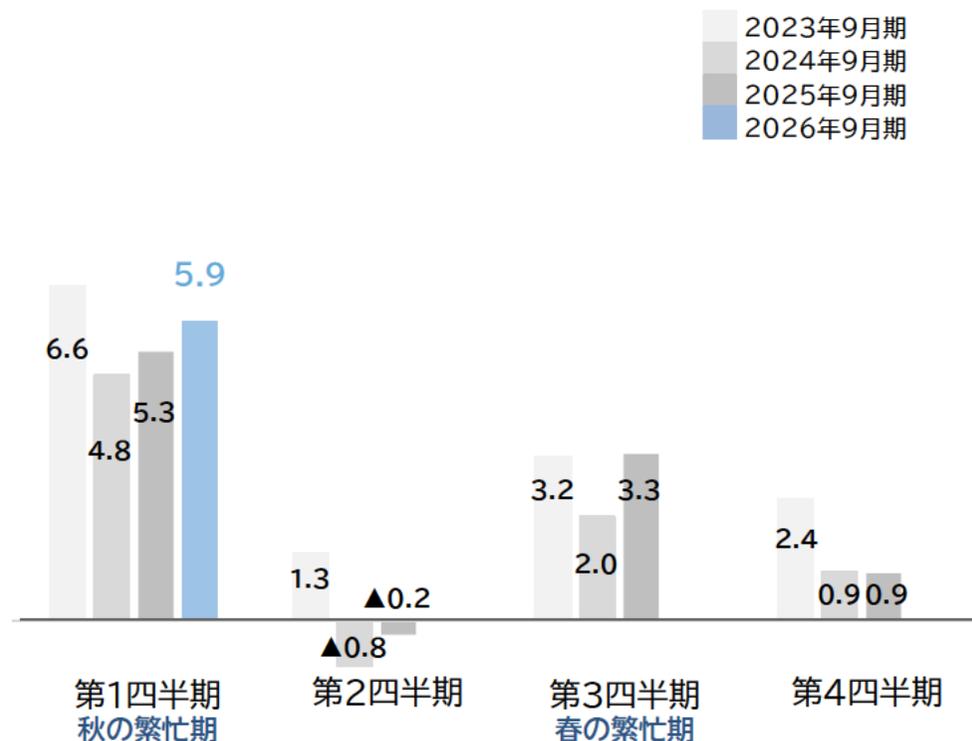
## 売上収益

最繁忙期に当たる紅葉の季節において、従前からの営業力の底上げや、顧客のニーズに合わせた提案力強化などの取組を通じ、フォトウエディング、アニバーサリーフォトともに売上収益が前年同期を上回り、**19.6億円**と第1四半期の過去最高売上を更新



## 調整後営業利益

売上収益の増加や各種コストの削減に伴い利益率が改善し、調整後営業利益は**5.9億円**に増益

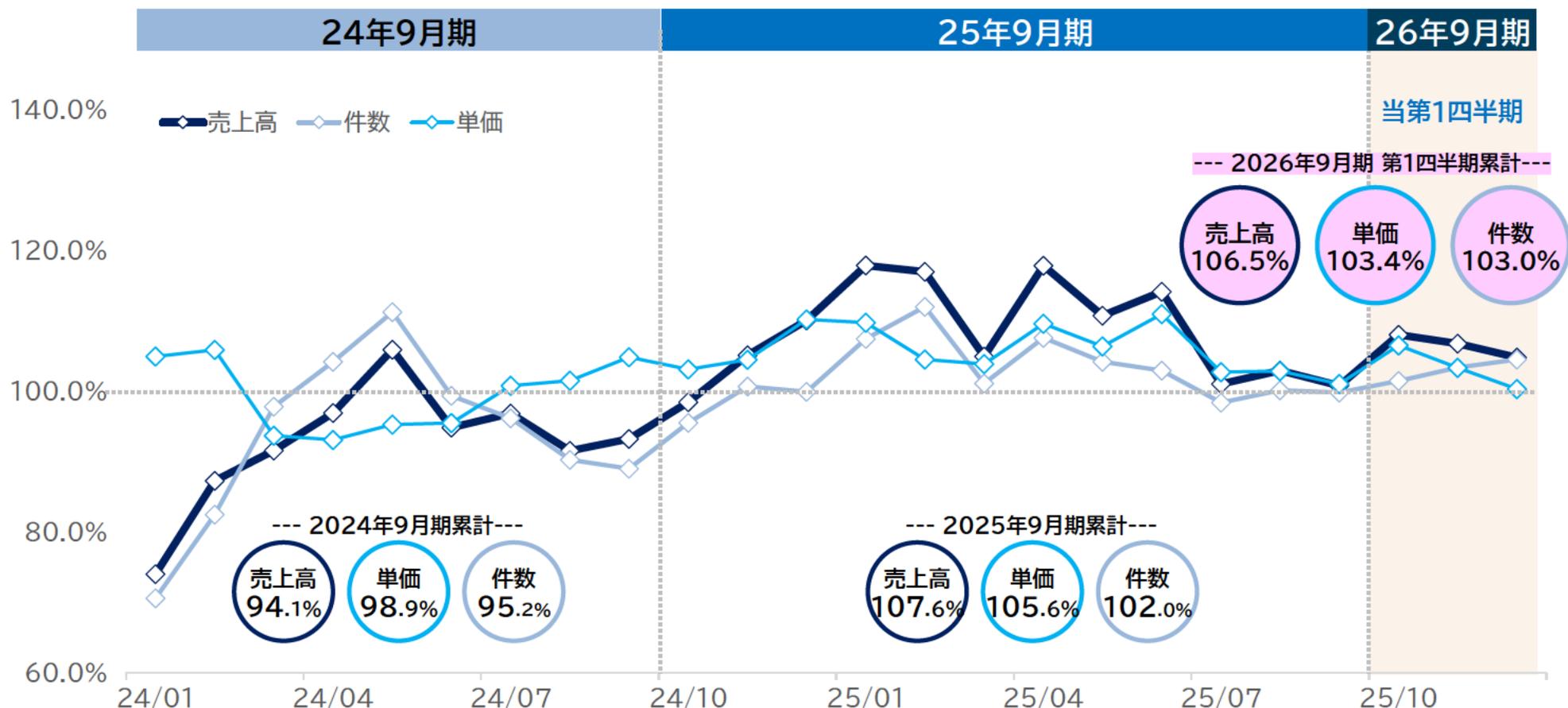


注:調整後営業利益=営業利益+本社費+(その他の費用-その他の収益)/本社費は財務・管理部等の本社機能に係る費用

# KPI(前年比)

当第1四半期においては、広告宣伝費の効果的な配分や、IBJなど提携先各社からの送客による集客数の増加、継続して取り組んだ接客品質改善の効果により撮影件数、客単価ともに伸長。全項目が前年比プラスとなった結果、当第1四半期の売上高は前期比+6.5%となった。

フォトウェディングサービス全体前年比推移



## 連結財政状態計算書

- 売上収益の増加等により、現金及び現金同等物は4.1億円増加
- 店舗物件賃借料の支払等により使用権資産とリース負債が減少
- 11月に返済期限を迎える借入金の一部(リファイナンス予定)の振替により短期借入金が増加、長期借入金は減少

【単位:百万円】

	25年12月末	25年9月末	増減		25年12月末	25年9月末	増減
現金及び現金同等物	747	329	417	短期借入金	808	503	305
営業債権及びその他の債権	284	286	-1	リース負債	598	613	-15
その他	152	193	-41	その他	1,228	1,064	163
<b>流動資産合計</b>	<b>1,184</b>	<b>809</b>	<b>375</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>2,634</b>	<b>2,181</b>	<b>453</b>
有形固定資産	1,186	1,207	-21	借入金	1,241	1,668	-426
使用権資産	3,777	3,943	-165	リース負債	2,953	3,098	-145
のれん	5,635	5,635	0	その他	392	392	0
その他	705	726	-21	<b>非流動負債合計</b>	<b>4,587</b>	<b>5,159</b>	<b>-572</b>
<b>非流動資産合計</b>	<b>11,304</b>	<b>11,513</b>	<b>-208</b>	<b>資本合計</b>	<b>5,267</b>	<b>4,982</b>	<b>285</b>
<b>資産合計</b>	<b>12,489</b>	<b>12,322</b>	<b>166</b>	<b>負債及び資本合計</b>	<b>12,489</b>	<b>12,322</b>	<b>166</b>

<賃貸借契約等に伴い計上する使用権資産・リース負債について>

IFRS第16号「リース」の適用により、当社が賃借する物件(主に店舗用)の賃借契約を締結すると、将来にわたって支払う予定の賃料総額の割引後キャッシュ・フローの合計額をリース負債として計上し、あわせて当社の「使用権」として使用権資産に計上している。

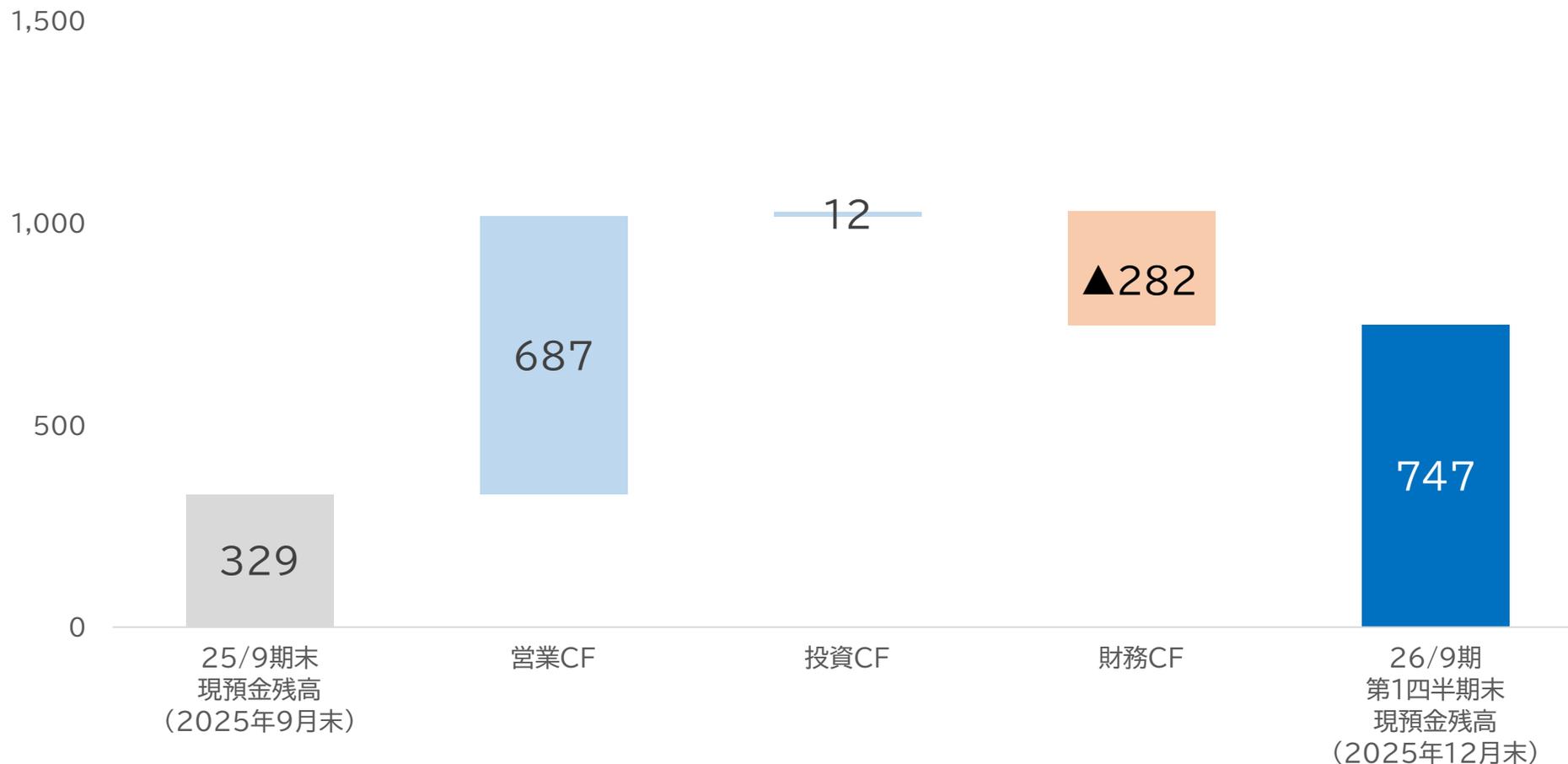
<総資産に占めるのれんの割合が高いことについて>

当社グループはIFRSに基づき連結財政状態計算書を作成しているため現行基準下では当該のれんの償却は不要となりますが、非流動資産にのれんとして5,635百万円を計上しており、総資産に占める割合が45.1%(2025年12月末時点)。2026年9月期連結会計年度末時点における回収可能価額は、のれんが含まれる資金生成単位又はそのグループの資産の帳簿価額を大幅に上回っていることから、減損テストに用いた主要な仮定が合理的な範囲内で変更されたとしても、当該資金生成単位又はそのグループの回収可能額が帳簿価額を下回る可能性は低いと考えています。今後5年間の成長率がゼロであった場合でも回収可能額がのれんが含まれる資金生成単位又はそのグループの資産の帳簿価額を十分に上回るため、減損の可能性は低いと考えています。

# 連結キャッシュフロー

営業CFは売上収益、債権債務の増減などにより6.8億円、投資CFが0.1億円となり、財務CFを吸収し、当期末現預金残高は**4.1億円増加**

【単位:百万円】



# 事業成長に向けた主な取り組み・トピックス

## IBJグループなど提携先からの送客拡大

- 2025年12月にTOBが成立し、親会社となったIBJをはじめ、式場事業者、ジュエリー販売事業者などブライダル関連企業からの送客が順調に増加
- 当第1四半期における、自社WEBサイトを除く集客チャネル経由の撮影件数は前期比+44.7%

## 「Ashery TOKYO」出店

- アニバーサリーフォトの新ブランド「studio Ashery」において関東圏第1号店舗となる「Ashery TOKYO」を2026年1月16日に浅草にオープン
- 従来のアニバーサリーフォトブランド「HAPISTA」と異なるテイストでターゲットを分け、ブランドの棲み分けをしながら事業規模の拡大を図る



## 国内外のコンクール受賞

- 国際コンテストSWPP年間アワードに当社フォトグラファーが3名ノミネートし、そのうちの1名が年間ゴールドを受賞



西森 清二 受賞作品

- 世界的なフォトコンテストTIFAにて当社フォトグラファーがBronzeを受賞

## インバウンド強化

インバウンド撮影件数前期比 +9.0%

- 現地に店舗販売網を持つアイプリモ香港との提携により香港・マカオ地区での撮影件数が順調に拡大
- 東南アジア数か国における受注活動強化に向けたマーケティング活動、アライアンス先の開拓を継続

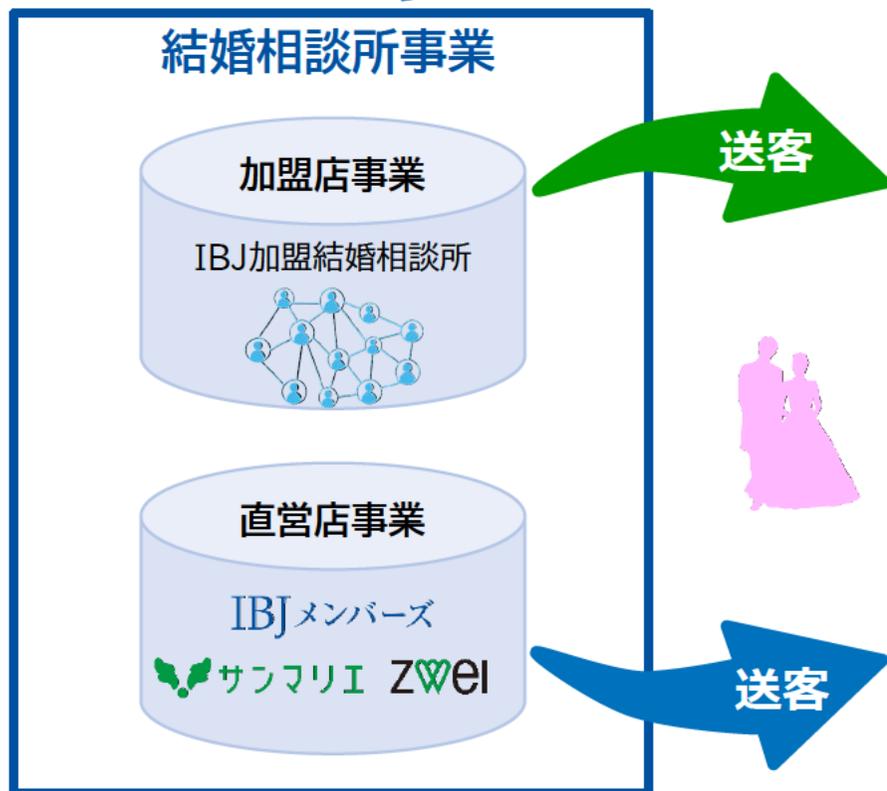
1 2026年9月期第1四半期業績

2 株式会社IBJとの提携強化

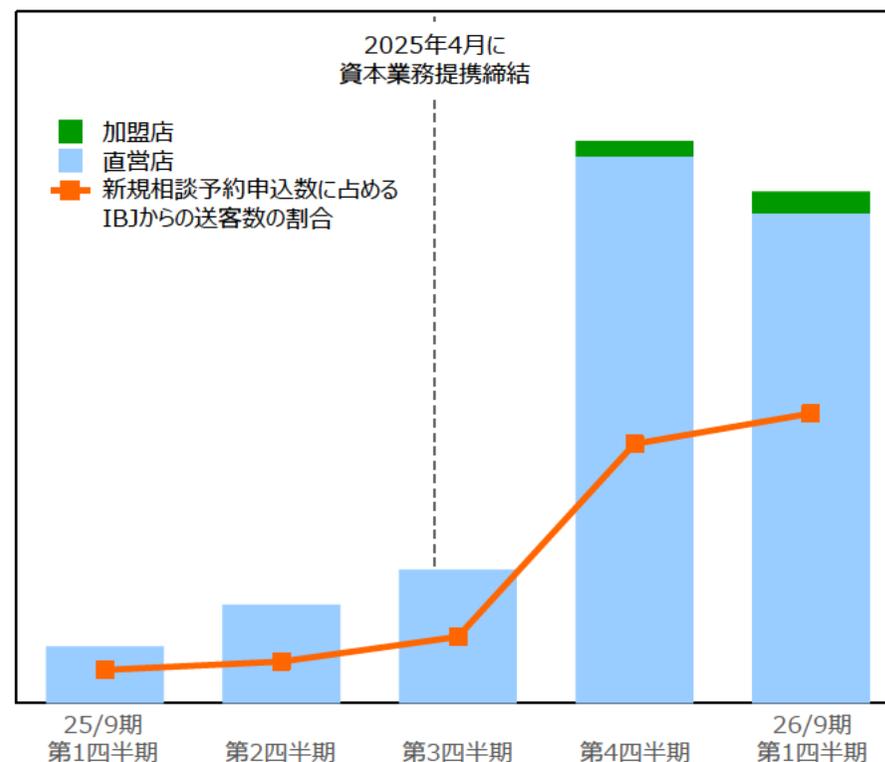
3 カンパニー・ハイライト

# 資本業務提携によるIBJの送客効果

2025年4月の資本業務提携契約締結から、IBJグループの直営店を中心に送客によるシナジーを速やかに実現も、加盟店からの送客規模拡大については時間がかかっており、まだ大きな伸びしろが見込める状況



■ IBJからの送客数推移



## 当社株式の公開買付けによるIBJとの資本関係強化

2025年12月25日付で、IBJの当社議決権所有割合が過半数となり、親会社となる  
今後はグループ企業として両社のシナジーを深め、事業成長速度の加速を図る



- ✓ IBJグループ及び加盟結婚相談所からの送客強化
- ✓ さらなる潜在顧客の獲得、顧客のLTV・顧客満足度の向上
- ✓ フォトウェディングサービス及びその周辺業界における新規事業の開発
- ✓ マーケティングノウハウの共有・連携及び効率的な人材の採用・育成

- 1 2026年9月期第1四半期業績
- 2 株式会社IBJとの提携強化
- 3 カンパニー・ハイライト

# 会社概要

## 会社概要

会社名	株式会社デコルテ・ホールディングス
本社所在地	兵庫県神戸市中央区加納町4丁目4番17号 ニッセイ三宮ビル12階
創業	2001年11月6日(旧株式会社デコルテ設立)
設立	2016年12月13日(旧株式会社CCH6a設立)
代表者	新井 賢二(代表取締役社長)
資本金	155,384,000円(2025年12月末日現在)
従業員数	448名(連結、2025年12月末日現在正社員数) うちフォトグラファー161名 うちメイクアップアーティスト180名
株主(自己株式を除く 発行済株式総数に対 する所有割合) 2025年9月30日現在	株式会社IBJ(33.0%)*1 小林 健一郎(5.5%) 株式会社日本カストディ銀行(信託口)(3.7%) 株式会社MIXI(3.5%) 楽天証券株式会社(2.9%)

注1：2025年11月13日から2025年12月18日にかけて実施した当社の普通株式に対する公開買付けの結果、2025年12月25日付で当社の普通株式878,900株を追加取得し、自己株式を除く発行済株式総数に対する所有割合が50.1%となっております

## 沿革

2001年	旧株式会社デコルテ設立 エステティック事業を開始
2002年	リラクゼーション事業を開始
2004年	挙式事業(チャペルウエディング)を開始 エステティック事業を譲渡
2008年	フォトウエディングサービスを開始
2010年	フォトウエディングサービス初の単独店舗を出店
2011年	衣裳レンタル・サービスを開始
2014年	和婚スタイル・サービスを開始
2015年	アニバーサリーフォトサービスを開始
2017年	旧株式会社CCH6aが旧株式会社デコルテを吸収合併、同時に株式会社デコルテに社名変更
2018年	会社分割により当社を持ち株会社とする持ち株会社体制に移行 リラクゼーション事業を譲渡
2020年	株式会社デコルテ・ホールディングスに社名変更、 同時に事業子会社株式会社Decollte Photographyを 株式会社デコルテに社名変更 挙式事業(チャペルウエディング・和婚スタイル・衣裳レンタル)を 事業譲渡
2021年	東京証券取引所マザーズ新規上場
2022年	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マ ザーズ市場からグロース市場に移行
2025年	株式会社IBJによる公開買付を経て、同社の連結子会社化

## サービス概要と売上構成比\*1

「Happiness」「Beauty」「Wellness」をテーマとして、お客様の幸福に寄り添いながら写真を通じて様々なライフイベントに思い出作りの場、感動体験を提供

## アニバーサリーフォト:5.1%

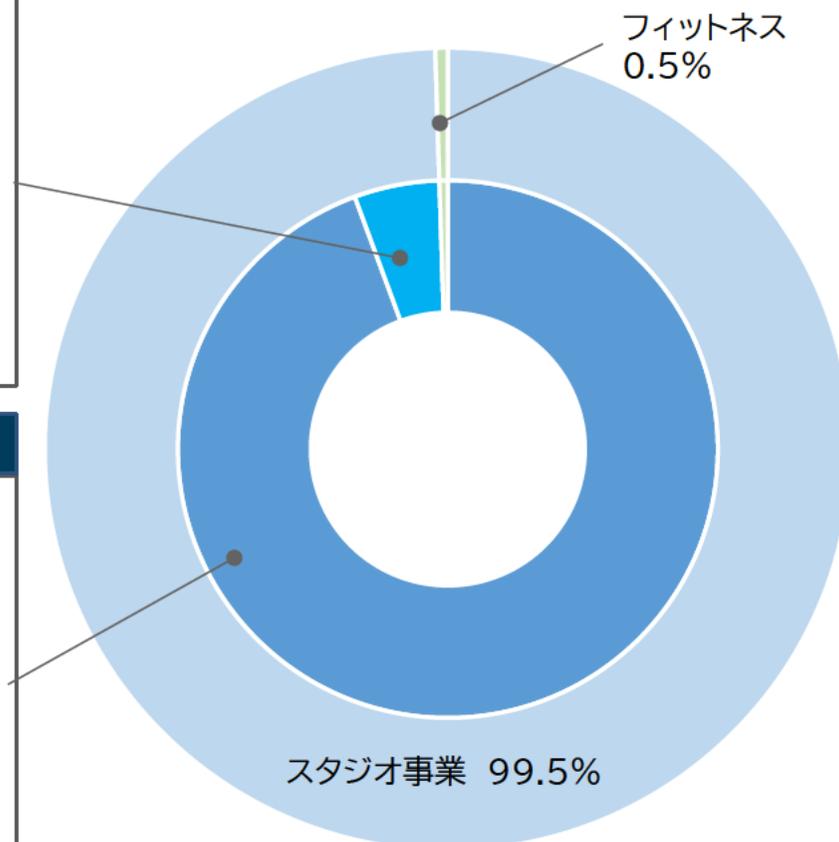


- 大切な記念日に気持ちに寄りそい自然な笑顔を引き出す撮影体験
- 子どもの冒険心がくすぐられる、仕掛けあふれるスタジオ
- プロフェッショナルによるハイクオリティなメイク・衣装・撮影
- スタジオ貸切や小物持ち込みなど希望に合わせ自由度の高い撮影

## フォトウエディング:94.4%



- 最先端トレンドを反映した花嫁体験
- 結婚式・披露宴に比べてリーズナブルにウエディング体験が可能
- プロフェッショナルによるメイク・衣装・撮影など、撮影場所や衣装、プランの自由なアレンジ
- ロケーション撮影や衣装グレードアップ/複数着用など、こだわりに応じた豊富なオプションを用意



注1 : 2025年9月期の売上収益構成比を記載

## 当社サービスの特長

フォトウエディングを主要事業とする**撮影スタジオ専門企業**として、  
上場企業では類を見ない**独自のポジショニング**を確立

フォトウエディング撮影組数シェア

\*1



**No.1**

年間撮影組数

\*2



**2.4万組**

フォトグラファー

\*3



**161人**

メイクアップアーティスト

\*3



**180人**

店舗数

\*4



**32店舗**

フォトコンテスト受賞回数・受賞者数

\*5



**240回超**  
**40人超**

注1 : 2018年時点の当社シェア(13.4%)。当社のフォトウエディング年間撮影組数÷(ナシ婚の撮影実施組数+挙式あり・専門業者にて撮影実施組数)にて算出

注2 : 2019年9月期時点の当社のフォトウエディング撮影組数とHAPISTAの撮影組数の合計

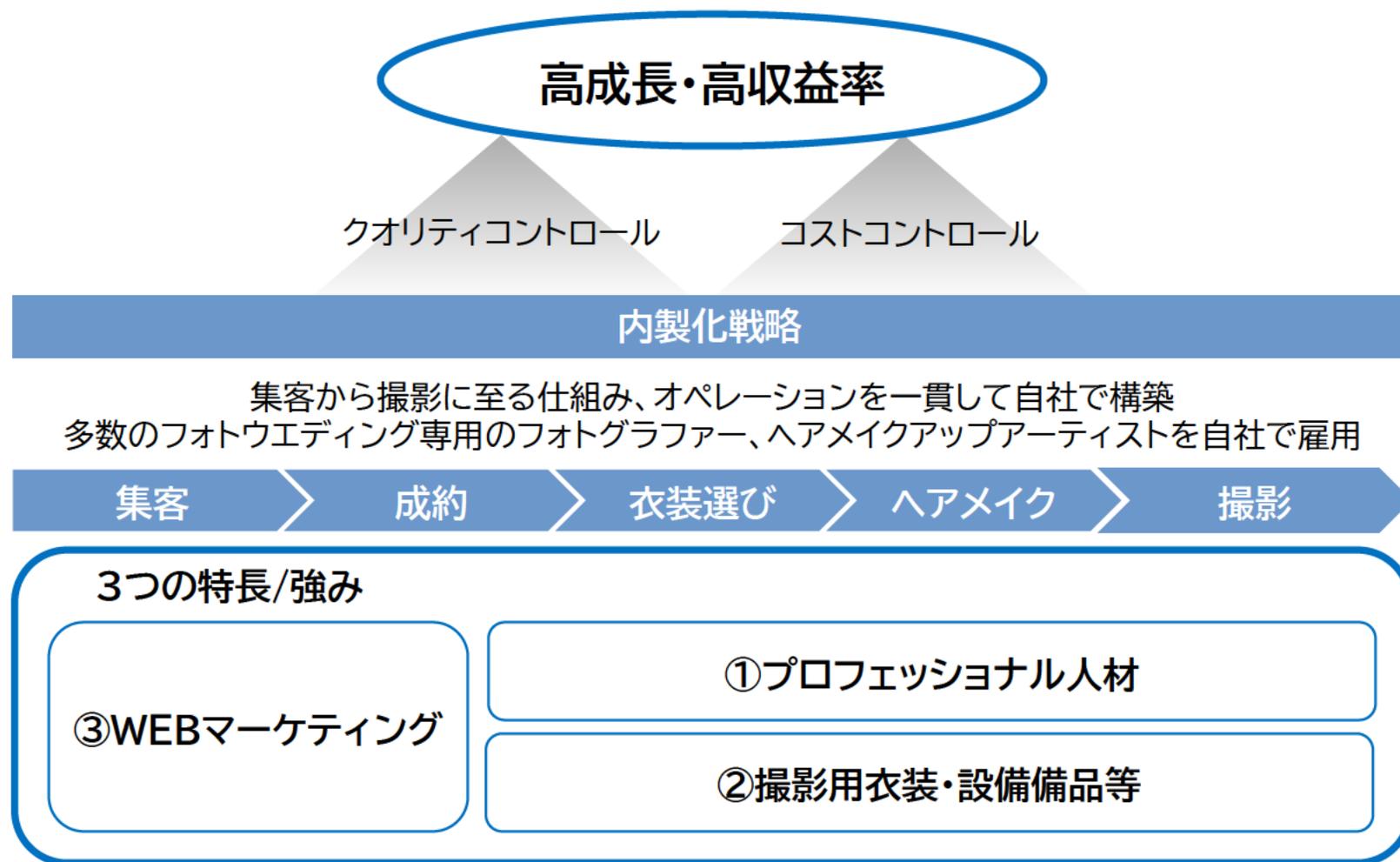
注3 : 2025年12月末時点の各職種の社員数

注4 : 2025年12月末時点の数値。フォトウエディング、アンバーサリーのスタジオの合計

注5 : 2025年9月時点に在籍する社員のうち、WPPI・AWPA・SWPP・WEDISSION・ゼクシィ他各種AWARD受賞歴がある社員の人数

## ビジネスモデル 特長/強み

①プロフェッショナル人材、②撮影用衣装・設備備品等、③WEBマーケティングを内製化し、クオリティとコストを自社でコントロールできる強みを活かし、高成長・高収益率を実現



## ビジネスモデル 特長/強み(内製化①プロフェッショナル人材)

当社は独自の教育カリキュラムを有しており、長年の積み重ねにより多数のプロフェッショナル人材を内製化し、安定的な高品質のサービスを実現

### 多数のプロフェッショナル人材確保

#### フォトグラファー



161名<sup>\*1</sup>

スタジオ・ロケーション・  
人物撮影における  
技術を有す

#### メイクアップ アーティスト



180名<sup>\*1</sup>

洋装 / 和装(着付け) /  
ヘアメイクを1人で  
こなす技術を有す

注1 : 2025年12月末時点の人数を記載

### 人材採用・定着における特徴

#### 1 教育カリキュラム

- 未経験者でも、一年間で一般的・標準的な要望に一通り独力で対応できるレベルに育つ教育システムを構築

#### 2 切磋琢磨する場を提供

- 育成や評価制度を通じ向上心を高め、更に高みを目指す場を提供

#### 3 個性を発揮しやすい場を提供

- 年間2.4万組の顧客の嗜好に合わせたマッチングが可能
- SNSで個性を発信し、指名の獲得が可能

# ビジネスモデル 特長/強み(内製化②撮影用衣装・専用スタジオ)

年間2.4万組超の撮影規模を活かし、衣装や専用スタジオを内製化することにより  
コスト競争力創出/収益拡大が可能

## 衣装内製化の強み

### コスト競争力

- ・年間2.4万組の規模メリット
- ・自社制作によるマージン排除



### 流行の反映

- ・トレンド最新作を素早く店舗に導入可能

### 収益性向上

- ・新作、流行デザインによる付加価値の提供
- ・衣装レンタルという収益源の確保



## 専用スタジオ・屋内庭園の強み

### 稼働件数増

- ・ヘアメイク直後撮影可能
- ・ロケ地移動なし



### リスク低減

- ・悪天候等の気候に左右されず撮影可能

### 生産性向上

- ・効率のよいオペレーションが可能
- ・多数実績によるコスト低減



# ビジネスモデル 特長/強み(内製化③WEBマーケティング)

「特別な体験」となるフォトウエディングは集客が重要。選定に利用される主な媒体となるサービスサイト、SNSにおいて強みを有している

## WEB検索とSNS活用による集客の強み

### Google検索上位

Web制作チームを内製化、機動的な対応が可能

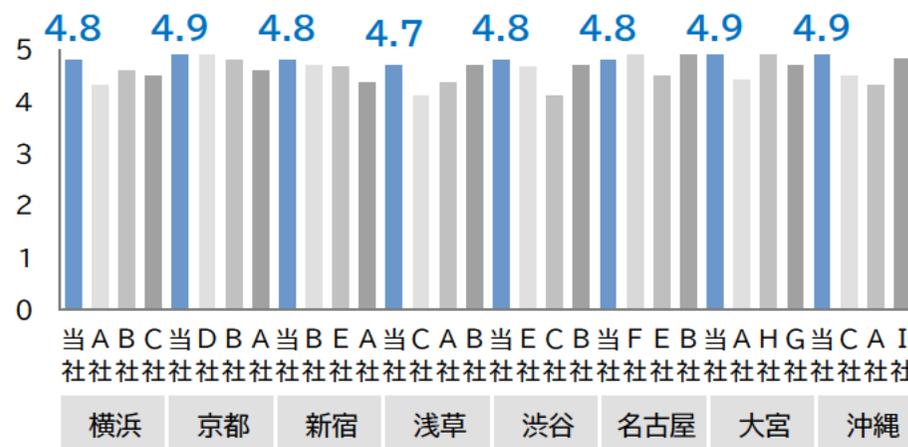
### SNSへの露出を促進

フォトグラファー、メイクアップアーティストのSNS個人アカウントをフル活用

- ・集客の競争力向上
- ・広告媒体への費用抑制

## 各種WEBサイトの高い顧客満足度

当社Google口コミによる評価\*一部店舗のみ 2026/1/20時点  
(5段階評価平均値)



# お問い合わせ

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)