2026年9月期決算説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）

DECOLLTE HOLDINGS













2026年11月12日
株式会社デコルテ・ホールディングス

1　2026年9月期 通期業績

2　2027年9月期 業績予想
　　および中期経営計画進捗

3　カンパニー・ハイライト

© Decollte Holdings Corporation

1　2026年9月期 通期業績

2　2027年9月期 業績予想
および中期経営計画進捗

3　カンパニー・ハイライト

© Decollte Holdings Corporation

決算ハイライト

DECOLLTE HOLDINGS

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**通期で撮影件数および撮影単価が前年同期を上回って推移し、**アニバーサリーフォトサービスにおいても増収となり、また、完全子会社化した株式会社エミュ及び株式会社エミュLab（以下「エミュ」）の2026年5月から9月までの5か月間の売上収益が連結された結果、売上収益は**66.9億円と業績予想比+3.3%、前期比＋10.7%となり、過去最高を達成**

- 営業利益は、広告宣伝費やM&A関連費用の増加、当期のみの一時的要因として連結化に伴う売上計上基準の変更と大型店を新規出店したエミュの連結影響が下方圧力となった一方で、効率的な店舗運営による人件費の増加の抑制、前期発生した店舗閉店・移転に伴う減損損失の剥落もあり、**6.0億円と業績予想比+33.6%、前期比+105.6%の大幅増益**となった

© Decollte Holdings Corporation

2026年9月期 連結包括利益計算書(IFRS)

DECOLLTE HOLDINGS

- 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、エミュの業績も加わり、業績予想を上回り過去最高の売上収益を達成**
- 店舗数が増え広告宣伝費が増加しながらも、効率的な運営により人件費の増加を抑制。エミュの連結による影響が当期のみの特殊要因により下方圧力となる一方で、単価の向上による収益性の向上や、昨年発生した閉店に伴う減損損失が剥落した結果**大幅増益となり、営業利益、当期利益のいずれも業績予想を大幅に超過**

(単位:百万円)	26/9期 実績	25/9期 実績	前期比	26/9期 通期業績予想	業績予想比
売上収益	6,694	6,046	+10.7%	6,481	+3.3%
売上総利益	2,501	2,077	+20.4%	2,247	+11.3%
売上総利益率	37.4%	34.4%	+3.0pt	34.7%	+2.7pt
営業利益	606	294	+105.6%	453	+33.6%
営業利益率	9.1%	4.9%	+4.2pt	7.0%	+2.1pt
当期利益	288	145	+97.9%	239	+20.5%
当期利益率	4.3%	2.4%	+1.9pt	3.7%	+0.6pt

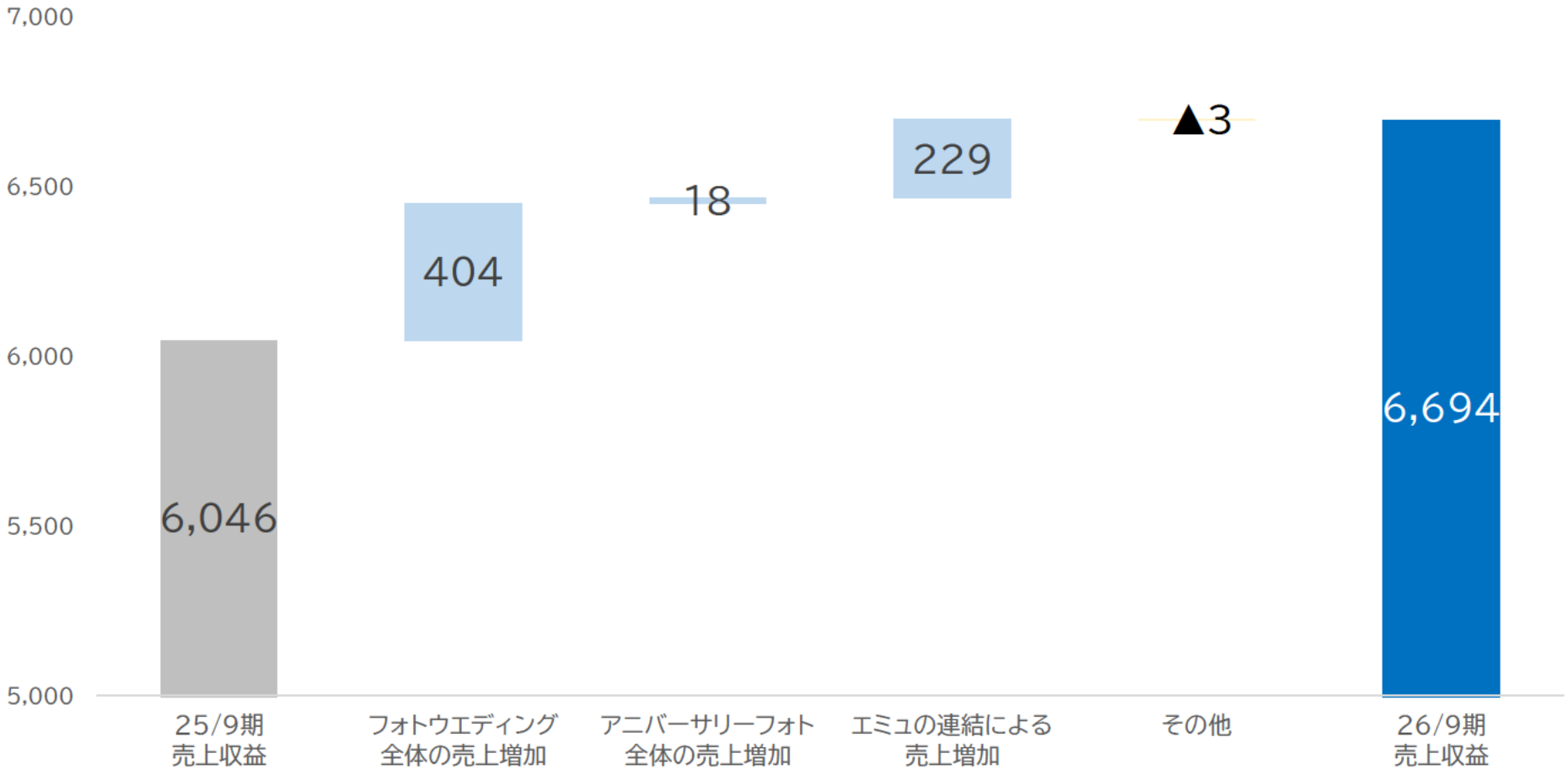
© Decollte Holdings Corporation

売上収益の変動要素分析

DECOLLTE HOLDINGS

- フォトウエディングを中心に増収となり、当期の売上収益は**66.9億円（前期比+10.7%）**
- アニバーサリーフォトは既存店売上が伸長し、店舗数が1店舗減少しながらも**＋0.1億円**
- 完全子会社化したエミュの5～9月の5か月間の売上の連結により**＋2.2億円**

【単位:百万円】



© Decollte Holdings Corporation

営業利益の変動要素分析

- 新店を含め、売上収益が伸長。店舗数増加に伴い広告宣伝費も増加しているが、効率的な店舗運営により人件費の増加を抑制
- 「その他増減」の費用減少は、主に前期発生した閉店に伴う減損損失の剥落、デコルテの新規出店費用が出店時期のスライド等により少額となったことによるもの
- エミュの連結は下方圧力となったものの、当期のみの特殊要因による一時的なもの

【単位:百万円】



注:「広告宣伝費」にはIBJをはじめとする、他社からの送客に対して支払う手数料を含んで集計しております。

© Decollte Holdings Corporation

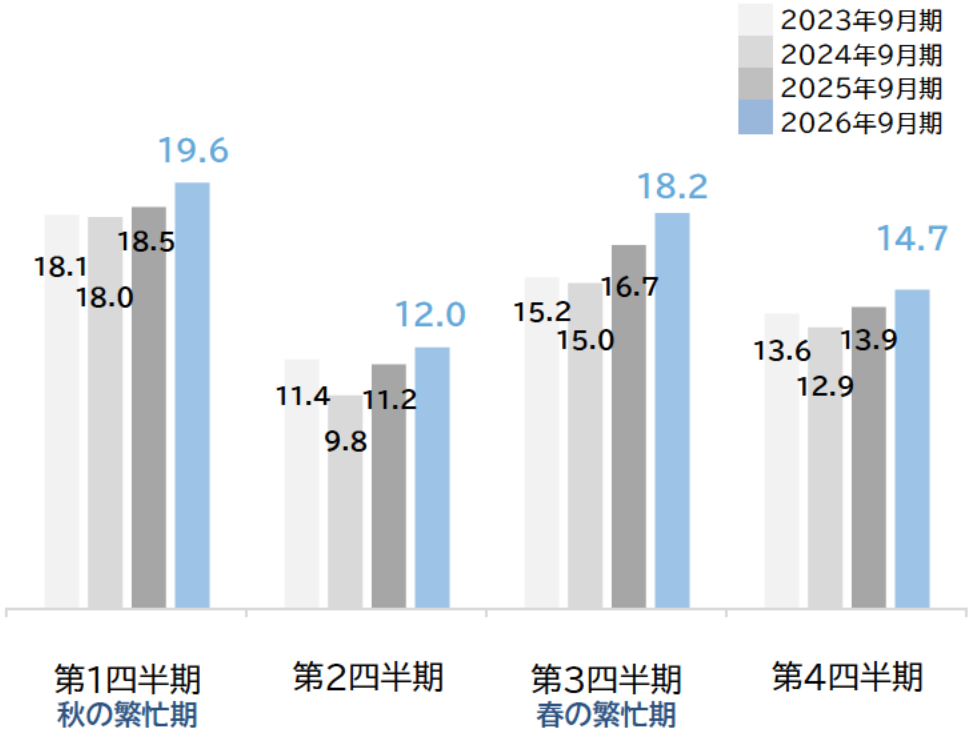
四半期業績推移データ（エミュ連結影響を除く）

DECOLLTE HOLDINGS

【単位：億円】

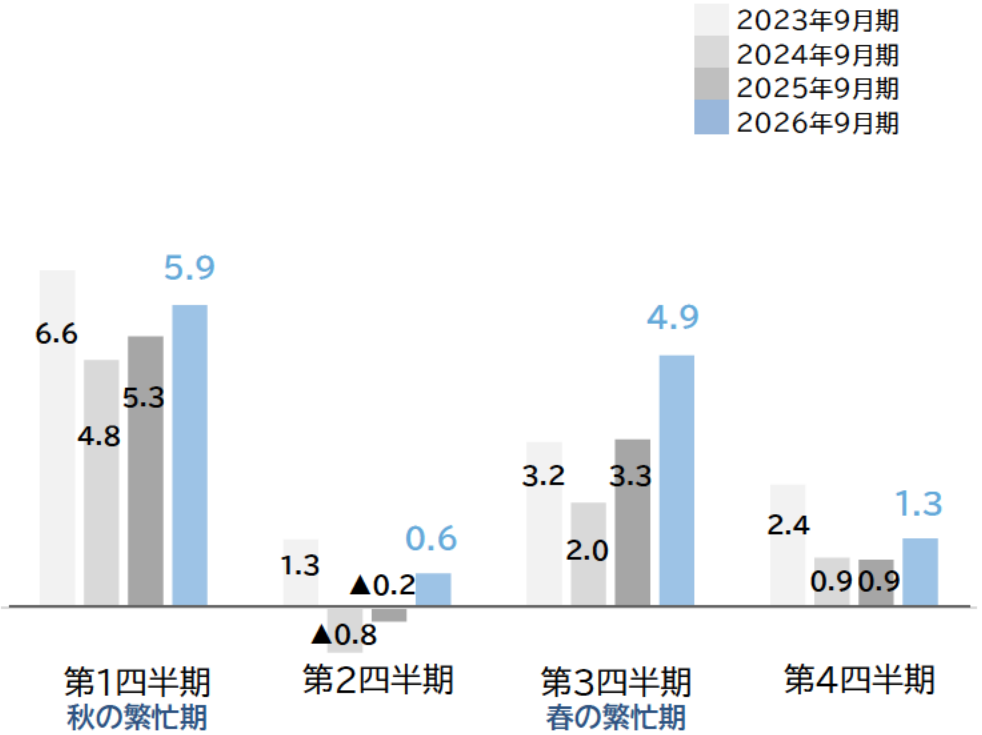
売上収益

夏の閑散期にあたる当第4四半期において、猛暑の影響を受けつつも、店舗数・他社送客の増加に加え、従前からの営業力提案力の底上げなどの取組を通じ、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、14．7億円と過去最高に伸長



調整後営業利益

コスト効率を維持・改善しながら売上収益の増加に努めた結果、当第4四半期は前年を上回る1．3億円に伸長



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

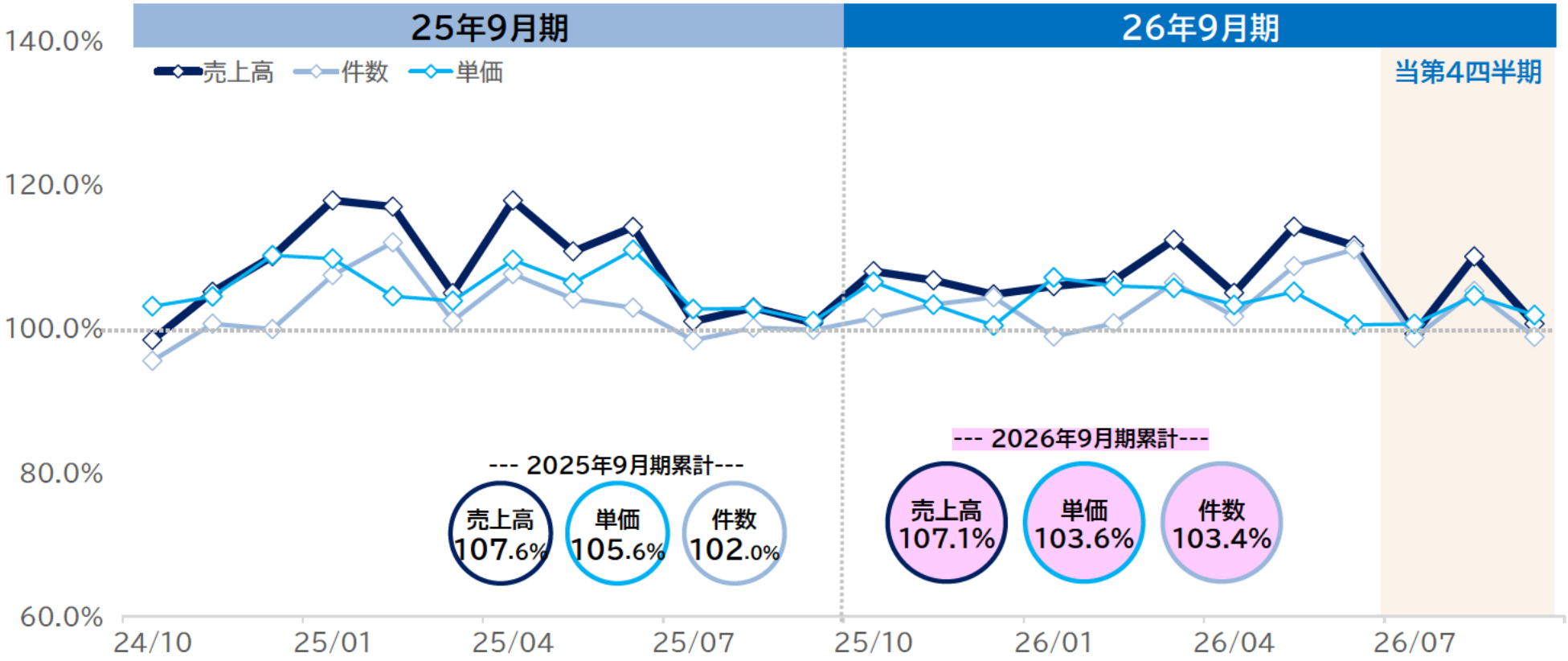
© Decollte Holdings Corporation

KPI(前年比)

DECOLLTE HOLDINGS

当第4四半期においては、客単価は順調に伸長し全月前期比プラス、撮影件数は7月には酷暑の影響、9月には台風の影響により苦戦したものの、前期から継続して取り組んだ接客品質改善の効果により**通期で両項目とも前年比プラスとなった**結果、2026年9月期累計の売上高は**前期比+7.1%**となった。

フォトウエディングサービス全体前年比推移



注:本数値は施行日を基準として計上した数値を前年同期と比較しており、国際会計基準(IFRS)により作成される四半期・本決算数値とは異なります。

© Decollte Holdings Corporation

連結財政状態計算書

DECOLLTE HOLDINGS

- エミュの株式取得のための資金調達等により借入金が長短合わせ3.3億円増加、株式取得に伴いのれんが2.6億円増加
- エミュ連結の影響もあり、現金及び現金同等物は6.0億円、有形固定資産は2.2億円増加
- 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

【単位:百万円】

	26年9月末	25年9月末	増減
現金及び現金同等物	935	329	605
営業債権及びその他の債権	347	286	61
その他	289	193	95
流動資産合計	**1,572**	**809**	**763**
有形固定資産	1,436	1,207	228
使用権資産	3,603	3,943	-339
のれん	5,900	5,635	264
その他	732	726	6
非流動資産合計	**11,672**	**11,513**	**159**
資産合計	**13,245**	**12,322**	**922**

	26年9月末	25年9月末	増減
短期借入金	816	503	313
リース負債	659	613	46
その他	1,601	1,064	537
流動負債合計	**3,078**	**2,181**	**896**
借入金	1,688	1,668	20
リース負債	2,729	3,098	-368
その他	473	392	81
非流動負債合計	**4,892**	**5,159**	**-267**
資本合計	**5,274**	**4,982**	**292**
負債及び資本合計	**13,245**	**12,322**	**922**

＜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。

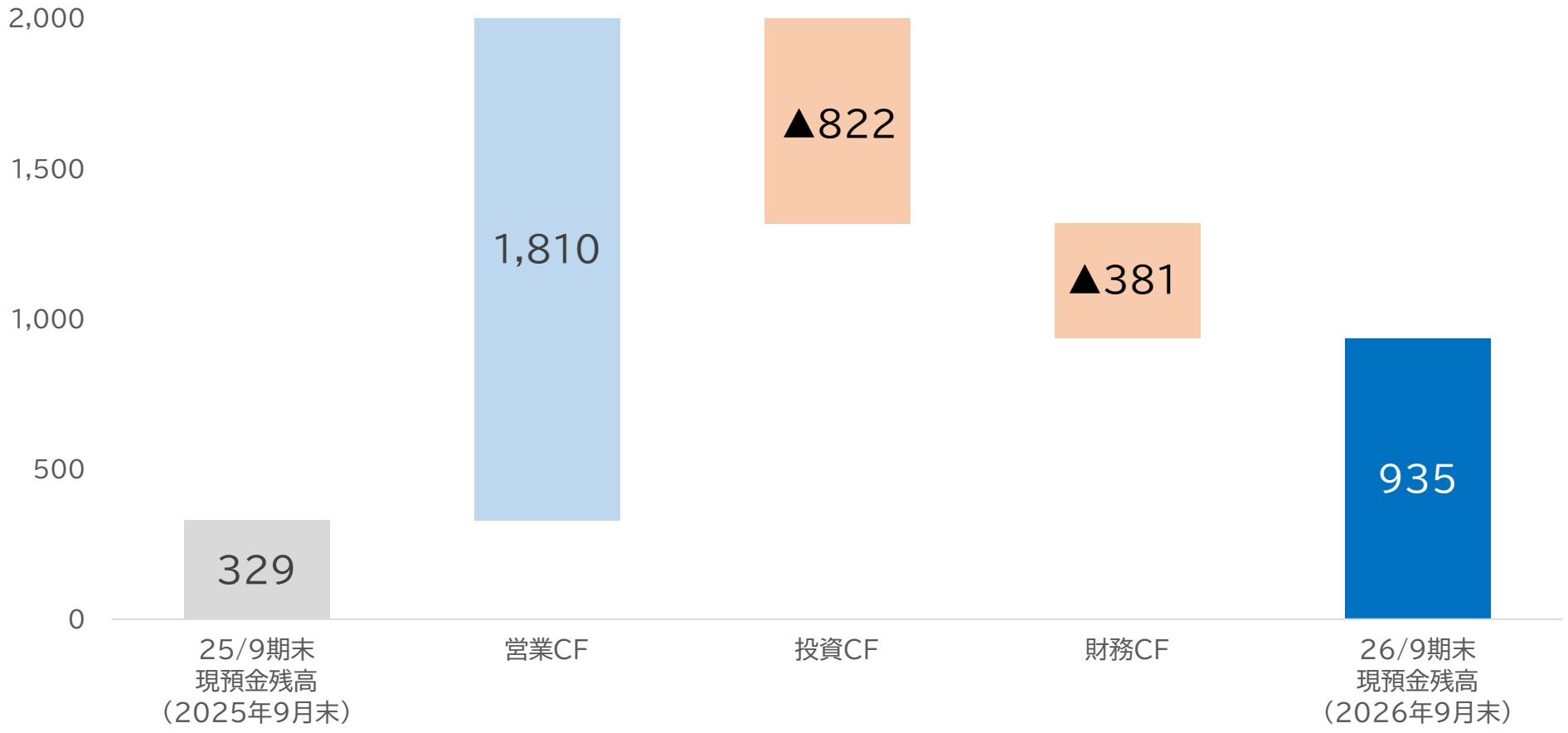
＜総資産に占めるのれんの割合が高いことについて＞
当社グループはIFRSに基づき連結財政状態計算書を作成しているため現行基準下では当該のれんの償却は不要となりますが、非流動資産にのれんとして5,900百万円を計上しており、総資産に占める割合が44.5%（2026年9月末時点）。2026年9月期連結会計年度末時点における回収可能価額は、のれんが含まれる資金生成単位又はそのグループの資産の帳簿価額を大幅に上回っていることから、減損テストに用いた主要な仮定が合理的な範囲内で変更されたとしても、当該資金生成単位又はそのグループの回収可能額が帳簿価額を下回る可能性は低いと考えています。今後5年間の成長率がゼロであった場合でも回収可能価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。

© Decollte Holdings Corporation

連結キャッシュフロー

営業CFは売上収益、債権債務の増減およびなどにより18.1億円となり、
投資CF、財務CFを吸収し、当期末現預金残高は**6.0億円増加**

【単位:百万円】



© Decollte Holdings Corporation

事業成長に向けた主な取り組み・トピックス

DECOLLTE HOLDINGS

アニバーサリーフォトスタジオの出店拡大

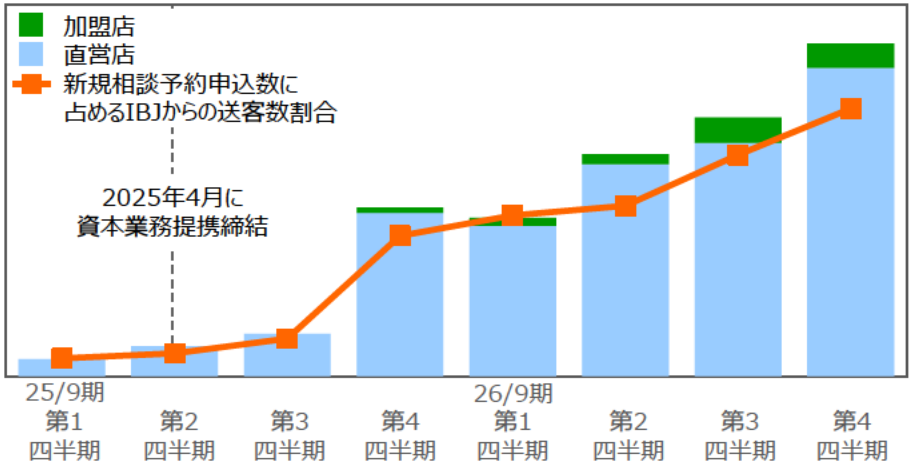
- アニバーサリーフォトサービスのさらなる拡大のため、7月に「ハピスタ ららテラスTOKYO-BAY店」、9月に「スタジオエミュ姫路店」をオープン
- 「ハピスタ ららテラスTOKYO-BAY店」はウエディングのスタジオ「スタジオアクア千葉船橋店」に隣接する区画に出店し、関東圏での規模拡大を図ると同時にウエディング・アニバーサリー間のスタジオ運用の効率化を視野に入れる
- 「スタジオエミュ姫路店」は兵庫県内でブランド展開してきた「スタジオエミュ」の兵庫県西部の商圏拡大を目指し、新規にオープン





IBJからの送客数推移

- 直営店からの送客を中心としてさらに伸長、加盟店に対しては地域ごとに店舗との結びつきを強化する取り組みを継続中
- 当社の新規相談予約申込数に占めるIBJからの送客数割合も継続的に上昇



コンテスト受賞

- ジャパンウエディングフォトグランプリにおいて3年連続で当社フォトグラファーが1位を獲得するなど、国内外のコンテストにおいて、2026年7月～9月の3か月間で当社フォトグラファー延べ28名が受賞

© Decollte Holdings Corporation

1　2026年9月期 通期業績

2　2027年9月期 業績予想
　　および中期経営計画進捗

3　カンパニー・ハイライト

© Decollte Holdings Corporation

2027年9月期業績予想（計画値）

DECOLLTE HOLDINGS

- 売上収益はエミュ連結、前期出店店舗の通年寄与、新店出店により76.3億（前期比+14.1%）
- 営業利益率9.0%を維持しながら、質の高い人材の確保・育成のための人事・給与制度の改定、既存店の大型改装や新作衣装の積極投入など、将来の成長に向けた戦略的な投資を実行
- フォトウエディング2店舗、アニバーサリーフォト1店舗、計3店舗の新店出店を予定
- 組織再編によりフォトウエディングは株式会社デコルテ、アニバーサリーフォトは株式会社エミュに切り分け、エミュは当期（2027年9月期）より利益貢献

（単位：円）	27/9期 業績予想	26/9期 実績	前期比
売上収益	7,639	6,694	14.1%
売上総利益	2,782	2,501	11.2%
営業利益	690	606	13.9%
営業利益率	9.0%	9.1%	▲0.1pt
当期利益	373	288	29.6%
当期利益率	4.9%	4.3%	0.6pt
出店店舗数	3店舗	4店舗	

© Decollte Holdings Corporation

2027年9月期における主な取り組み①　フォトウエディングサービス

DECOLLTE HOLDINGS

2026年9月期の順調な成長を受け、引き続きリーディングカンパニーとして事業成長によるシェアの拡大、収益性の改善に努める

既存店の成長

・撮影件数の向上

店舗ごとにIBJ加盟店や既存提携先とのリレーションを強化しながら、地域での認知向上を含め、店舗近隣の送客先の開拓・提携により撮影件数の底上げを図る

・客単価の向上

『一生に一度の特別な撮影体験』を創出するため、顧客のニーズに合わせた最適なプラン提案やオプションの充実により、顧客満足度を高めながら客単価の引き上げを図る

新店の出店

・未出店の地方エリア　1店舗

2025年9月期の宇都宮、2026年9月期の浜松に続き、シェア拡大につながる、一定規模の商圏が期待できる未出店の地方エリアへの出店

・大都市周辺エリア　1店舗

人口が集中し、婚姻組数が成長している大都市商圏に対し、従来のターミナル店舗とは異なる形態での出店により、周辺部を含むエリア全体の売上収益の向上を図る

市場を拡大するニーズの創出

・フォトウエディングの潜在ニーズの発掘強化

挙式・披露宴等のイベント未実施層が増える中、フォトウエディングの認知度向上に加え、IBJから送客を受ける入籍前の顧客へのアプローチも強化、潜在ニーズ発掘を進める

・ニーズ開拓につながる商品開発

成果を挙げつつある閑散期のリゾート店舗での潜在的なロケ需要の開拓など、新たな商品開発およびプロモーションにより、従来獲得できていなかった層のニーズを開拓する

成長に向けた戦略投資

・人員体制の拡充

人事・給与制度の改定により、出店継続による事業成長を可能にする上で不可欠な、質の高いプロフェッショナル人材の確保、育成をさらに強化

・既存店舗への投資の強化

新規出店だけではなく、ニーズの拡大している店舗の改装や、オリジナルの新作衣装の積極投入など、既存店に対しても投資を進めることにより魅力を高め、成長を加速する

© Decollte Holdings Corporation

2027年9月期における主な取り組み② アニバーサリーフォトサービス

DECOLLTE HOLDINGS

ライフフォトカンパニーへの成長の礎としてハピスタ、アシェリー、エミュの各ブランドそれぞれに事業成長を図る

既存店の成長

・エミュのノウハウの水平展開

組織再編によりハピスタを株式会社エミュに編入、店舗あたり売上高が高いエミュのノウハウをハピスタにも展開することにより、ハピスタの店舗あたり売上高を引き上げる

・客単価の向上

客単価の高い七五三や成人式関連の撮影件数を伸ばし、兄弟撮影、家族衣装など顧客のニーズに合わせた価値提供により、客単価の向上を図る

新店の出店

・ハピスタ 1店舗

新綱島に新しく開業した複合商業施設新綱島MICCAに関東圏で5店舗目となる、ハピスタ新綱島MICCA店を2026年10月にオープン

・エミュ 出店なし（2026年9月に出店済み）

兵庫県西部の商圏拡大を目的とし、7店舗目となるスタジオエミュ姫路店を2026年9月にオープンしており、今期は姫路店の成長を優先し、新規出店はなし

収益性の改善

・人員体制の最適化

ハピスタ、エミュそれぞれに人員配置の偏りが見られることから、プロフェッショナル人材の充実を進め、収益機会の最大化と効率的な店舗運営に向けた人員体制の最適化を図る

・オペレーションの効率化

ハピスタ、エミュそれぞれの画像レタッチやアイテム・アルバム等の制作について機能統合など、全体でのオペレーション効率化について検討を進める

事業領域の拡大

・成人式関連サービスの着手

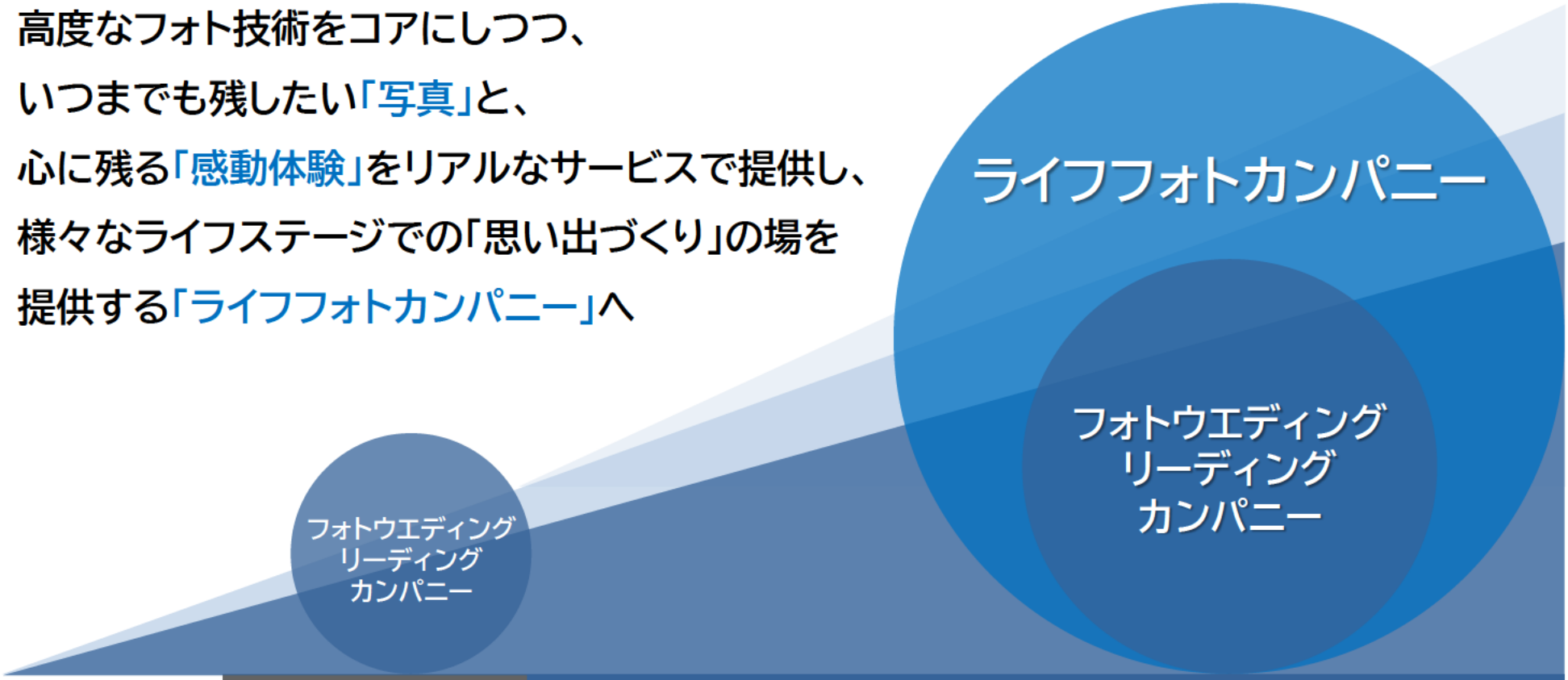
エミュが進めてきた成人式の「振袖レンタル」「振袖の前撮り」を推進しながら、ハピスタブランドでも同様の取り組みを始めることで、事業領域の拡大を目指す

© Decollte Holdings Corporation

中期経営計画骨子

DECOLLTE HOLDINGS

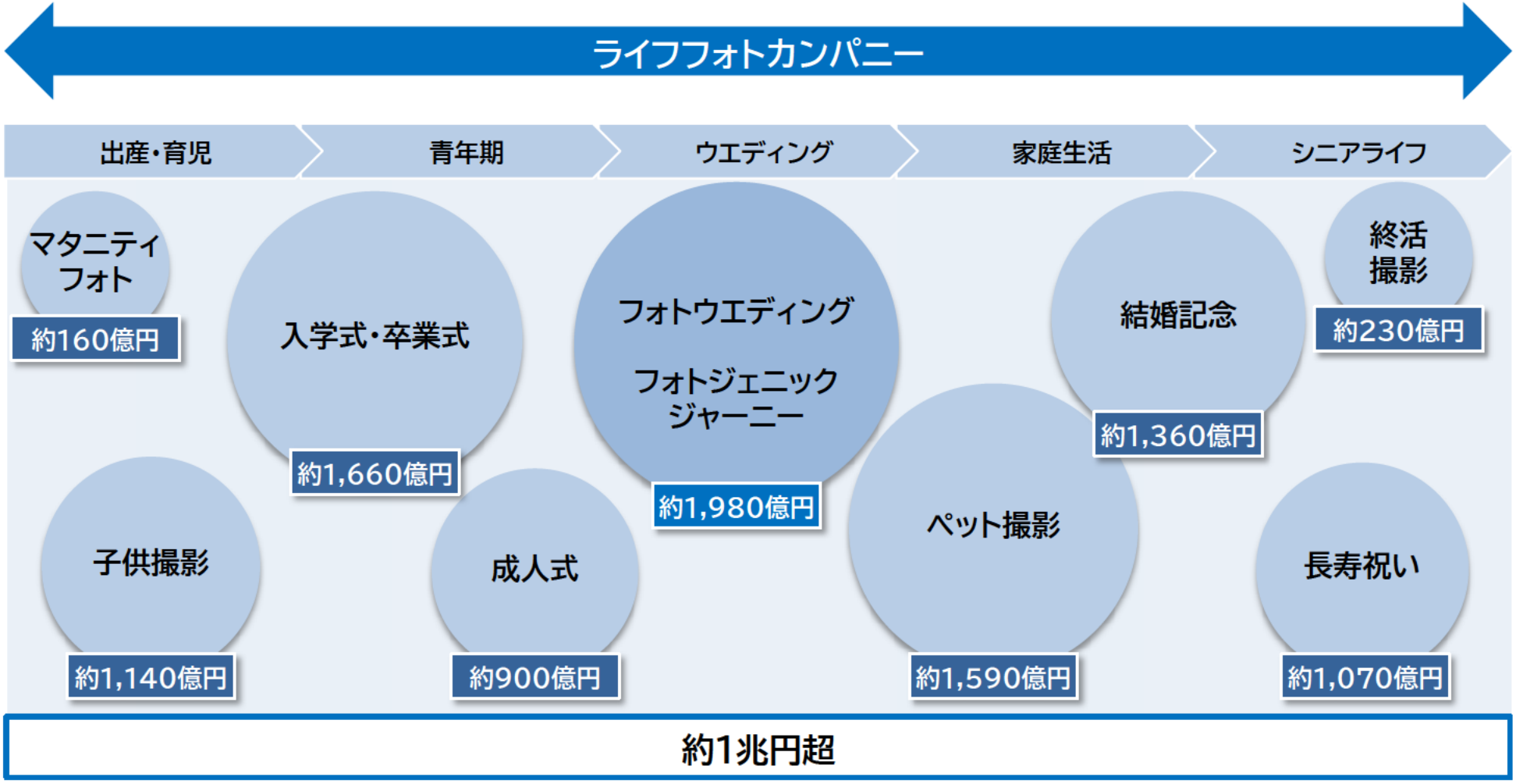
高度なフォト技術をコアにしつつ、
いつまでも残したい「写真」と、
心に残る「感動体験」をリアルなサービスで提供し、
様々なライフステージでの「思い出づくり」の場を
提供する「ライフフォトカンパニー」へ



© Decollte Holdings Corporation

当社のアプローチする市場(TAM:Total Addressable Market)

DECOLLTE HOLDINGS



注 :各TAMの概算値は、以下より最大件数を推計の上で算出したものであり、必ずしも正確な推計ではない可能性がある
マタニティフォト:総務省「人口推計(2022年10月1日現在)」
子供撮影:総務省「人口推計(2022年10月1日現在)」
入学式・卒業式:総務省「人口推計(2022年10月1日現在)」
高校・短期大学・大学進学率:国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集2023年版」
成人式:総務省「人口推計(2022年10月1日現在)」
フォトウエディング、フォトジェニックジャーニー:婚姻組数「令和4年(2022年)人口動態統計月報年計(確定数)の概況」
結婚記念:総務省「人口推計(2022年10月1日現在)」、総務省統計局「令和2年国勢調査報告」
ペット撮影:一般社団法人ペットフード協会「2022(令和4年)全国犬猫飼育実態調査 結果」
終活撮影:厚生労働省「令和4年人口動態統計」
長寿祝い:総務省「人口推計(2022年10月1日現在)」

© Decollte Holdings Corporation

中期経営計画概要

DECOLLTE HOLDINGS

事業基盤を強化し事業全体を再成長軌道に乗せ、
28年9月期に売上収益90億円、営業利益率10%を目指す

(単位:百万円)	24/9期（実績）	25/9期（実績）	26/9期（実績）	27/9期（計画）	28/9期（計画）
売上収益	5,589	6,046	6,694	7,639	9,000
営業利益	219	294	606	690	900
営業利益率	3.9%	4.9%	9.1%	9.0%	10.0%
当期利益	106	145	288	373	
フォトウエディング店舗数	24	24	25	27	
アニバーサリーフォト店舗数	10	8	14	15	

© Decollte Holdings Corporation

中期成長戦略

DECOLLTE HOLDINGS

1 フォトウエディングサービスのさらなる成長

- 2025年9月期以降再成長軌道に乗ったが、引き続き営業力の底上げ、プロ人材の基盤強化、出店形態の多様化に取り組み、さらなる成長に向け事業基盤を強化する
- 継続的な付加価値向上により既存店の業績を伸ばしつつ、IBJとの提携強化、未出店エリアへの出店を通した規模拡大、市場を拡げる集客の強化を通し、継続的な成長を図る

2 ライフフォトカンパニーの礎を創る

- 2026年9月期までに不採算店は整理、集客手法の多様化、収益性の向上により注力
- 2026年9月期にエミュを子会社化、引き続きM&Aも活用し、撮影スタイルの多様化、店舗数の増加による成長を目指す
- フォトウエディングサービスからアニバーサリーフォトサービスにつなげるマタニティ、結婚記念日や将来のフォトウエディングへの導線としての成人式の強化など、撮影シーンを拡げることで生涯顧客化に向けた顧客当たり撮影回数の増加を目指す

© Decollte Holdings Corporation

フォトウエディングサービスにおける戦略進捗

DECOLLTE HOLDINGS

人材・営業力など事業基盤の強化は継続しつつ、再成長に向けた取組をさらに強化

再成長に向けた取り組み

戦略	進捗
■フォトウエディング市場を拡げる集客強化 ・フォト未実施層のニーズを開拓する商品開発およびプロモーション ・結婚を意識、あるいは予定している層を取り込む撮影サービスの拡大、見込顧客化	・IBJからの送客については直営店を中心に集客規模を順調に拡大、引き続き加盟店からの送客拡大を図り、地域ごとの結びつきを強化 ・IBJ以外の挙式事業者、ジュエリー販売など他社との送客提携についても順調に拡大
■既存店における継続的な事業成長 ・価格体系の最適化、アップセルによる継続的な単価向上 ・オリジナル衣装の一層の充実による独自性、付加価値の向上	・接客品質を向上し、顧客ごとのニーズに合わせた提案を強化した結果、全ての月で客単価の前年超えを達成 ・新作衣裳の順次導入や、閑散期のリゾート地ロケプランの開発など、継続的に付加価値を向上
■継続的な出店による規模拡大 ・未出店の地方中核都市に対する「地方都市型店舗」の出店継続 ・出店前のリサーチ及び地域特性への最適化、他社提携等を通した立ち上げの早期化	・未出店の車商圏への進出に当たり、営業中の結婚式場内の一部を転貸借により間借りすることで、投資額を抑えながら浜松店を出店 ・他社との送客提携が進展したことで、候補地選定における商圏ポテンシャルの評価に、提携先からの送客見込みを組み込むことが可能に

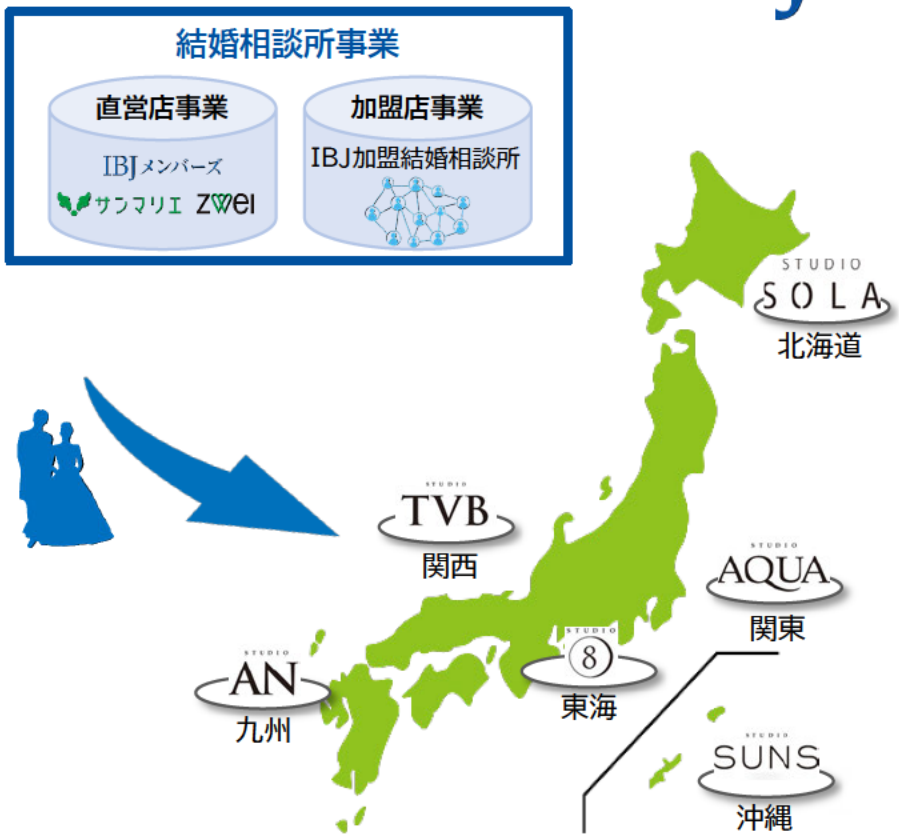
© Decollte Holdings Corporation

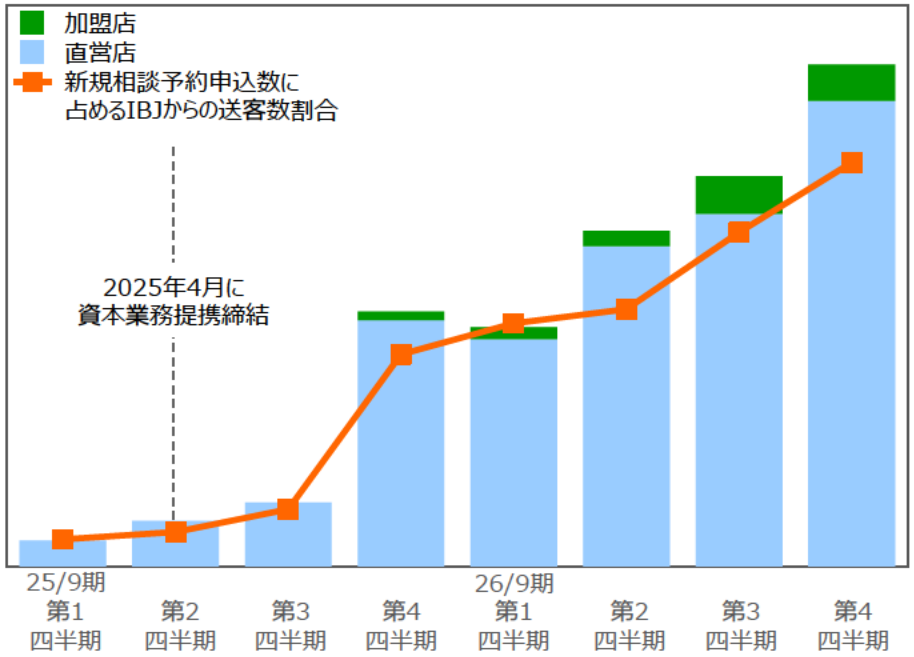
フォトウエディング戦略進捗①：市場を拡げる集客強化

DECOLLTE HOLDINGS

日本最大の婚活プラットフォームであるIBJからの送客は、直営店からの送客増に加え、加盟店からの送客増加に取り組んだ結果、順調に送客件数を拡大し、第4四半期には前年同期比約2倍の規模に成長

IBJ × DE & Co.
DECOLLTE & Company



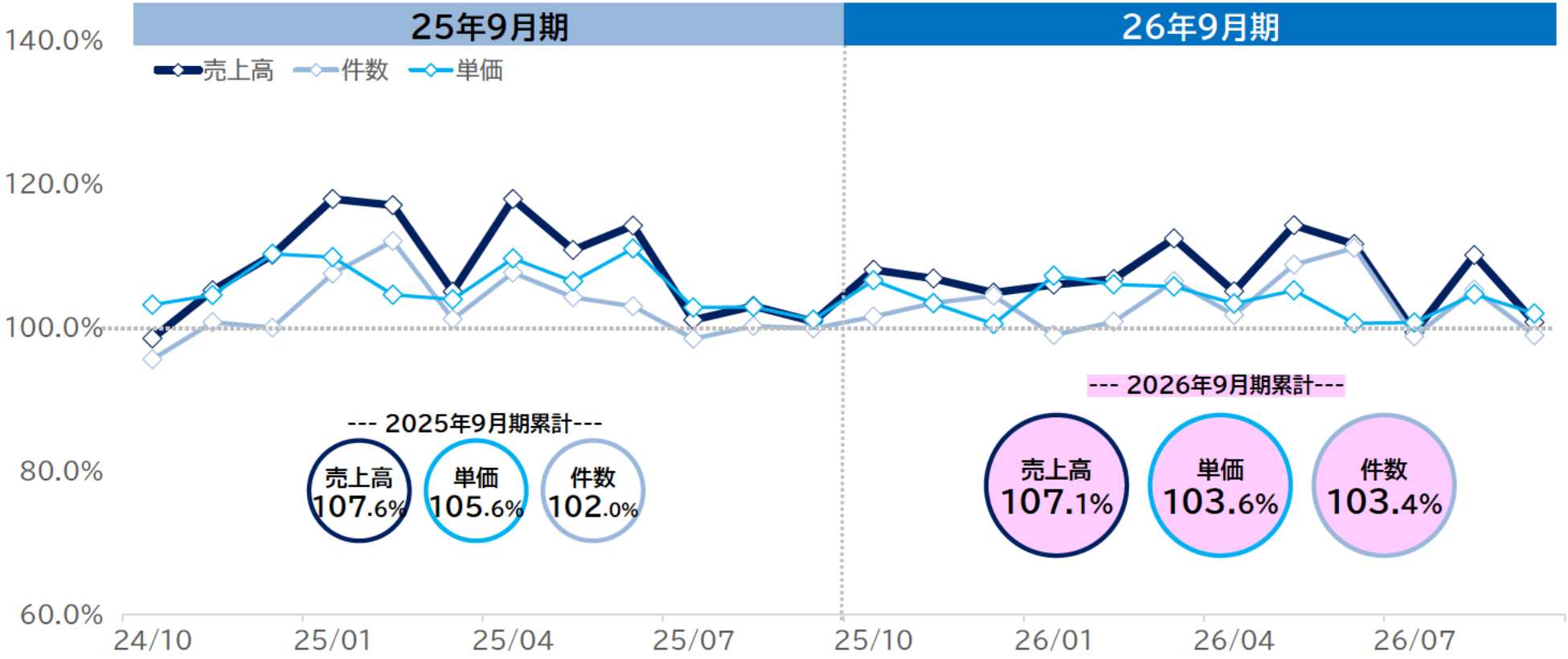


© Decollte Holdings Corporation

フォトウエディング戦略進捗②：既存店における継続的な事業成長

DECOLLTE HOLDINGS

事業基盤の強化に注力し、件数、単価とも前期から伸長した2025年9月期から、新店の出店、接客品質改善の継続などにより、単価は＋3.6%、件数は＋3.4%に成長



注：本数値は施行日を基準として計上した数値を前年同期と比較しており、国際会計基準（IFRS）により作成される四半期・本決算数値とは異なります。

© Decollte Holdings Corporation

フォトウエディング戦略進捗③：継続的な出店による規模拡大

DECOLLTE HOLDINGS

2025年のスタジオアクア宇都宮店に続き、地方型ロードサイド店舗として2026年6月にスタジオアクア浜松店を出店、未出店地域への進出、シェアアップを継続





- 既存店舗
- 2025年以降出店した地方型ロードサイド店舗



© Decollte Holdings Corporation

ライフフォトカンパニーに向けた戦略進捗

DECOLLTE HOLDINGS

エミュの子会社化により店舗網を拡大、各ライフステージでの撮影シーンの拡大に注力

撮影シーンの拡大

戦略	進捗
■20歳以下 ・従来展開している子ども撮影の拡大 ・成人式へのアプローチを強化し、フォトウエディングへつなげる	・M&Aによりスタジオエミュが加わり、3ブランド14店舗の規模に成長 ・今後はエミュが進めてきた成人式の「振袖レンタル」「振袖の前撮り」をブランド横断で推進
■20～40代 ・従来展開しているフォトウエディングの拡大 ・ウエディング撮影経験者をマタニティや結婚記念日などに誘導し、アニバーサリーフォトサービスにつなげる	・フォトウエディングは順調に伸長 ・ウエディング利用顧客に対して、スタジオの空き枠を活用した記念日撮影の訴求を仕組み化、今後はアニバーサリー店舗への誘導を検討
■50歳以上 ・従来展開しているファミリーフォトのニーズ拡大、強化 ・還暦祝いなど、シニア層に向けた撮影シーンへのアプローチ強化、新撮影シーンの創出	・ファミリーフォトとしての撮影サービスを提供 ・今後は他社との提携も視野に入れ、シニア層に対するサービス開発を検討

© Decollte Holdings Corporation

アニバーサリーフォト戦略進捗①：従来の子ども撮影の強化

DECOLLTE HOLDINGS

スタジオエミュが加わり、従来のハピスタ、アシェリーを加えた3ブランド展開となり、
2026年9月期は各ブランドで1店舗を出店し、事業拡大を加速



HAPISTA
PHOTO HOUSE

・堀江公園店
・枚方T-SITE店
・阪急西宮ガーデンズ店
・浅草店
・COMMONS立川立飛店
・ららテラスTOKYO-BAY店



studio Ashery

・阪急西宮ガーデンズ店
・Ashery TOKYO



Photo Studio ému

・加古川店
・明石大久保店
・西神戸店
・須磨パティオ店
・六甲サザンモール店
・西宮店
・姫路店

© Decollte Holdings Corporation

アニバーサリーフォト戦略進捗②：ライフステージにおける撮影シーン拡大

DECOLLTE HOLDINGS

展開済　着手　未着手

20歳以下	20～40代	50歳以上
お宮参り	ウエディング	還暦
ハーフ成人式	マタニティ	新しい価値提供
成人式	結婚記念日	
七五三		
バースデー		
ファミリー		

HAPISTA　studio Ashery　Photo Studio ému




・エミュが加わり、子ども撮影を強化
・2027年9月期は成人式撮影に着手し撮影シーンの拡大を図る
・引き続きM&Aによる拡大も模索

STUDIO AQUA　STUDIO TVB　STUDIO 8　STUDIO AN　STUDIO SUNS　STUDIO SOLA




・未出店エリアに進出し、リーディングカンパニーとしてシェア拡大を継続
・ウエディング撮影後の顧客に対してその後のライフイベントでの撮影に誘導

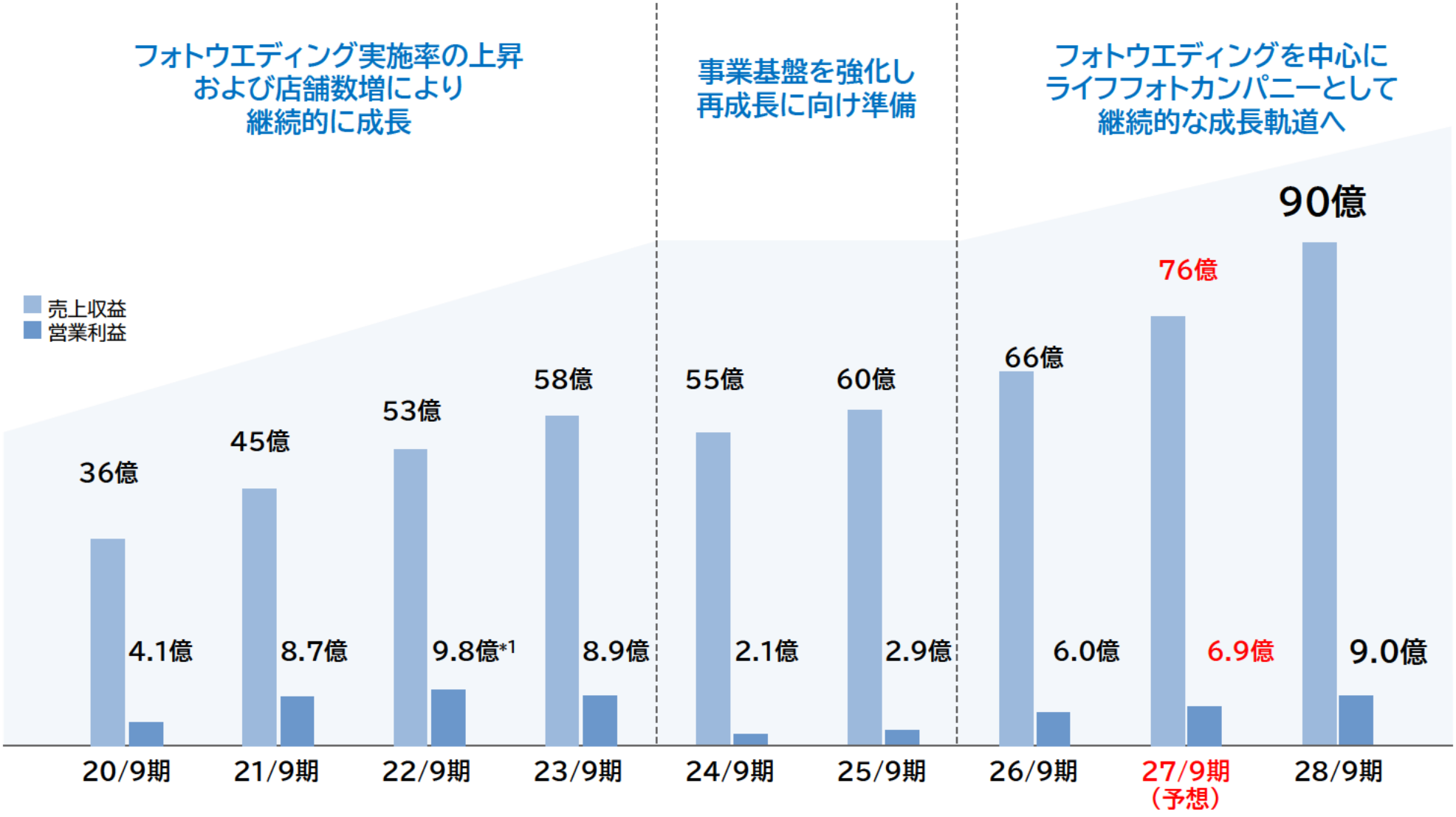


・現状はファミリーフォトとしてサービス提供
・今後、新たな撮影サービスの提供を検討

© Decollte Holdings Corporation

中期事業成長の進捗

DECOLLTE HOLDINGS



注1　:22/9期において固定資産譲渡に伴い発生した収益及び費用を控除した利益額
注2　:当社の中期的な成長性をお伝えする上で、市場環境の変化のスピードも鑑み、単年度ごとではなく中期成長の業績ターゲットを開示しております。

© Decollte Holdings Corporation

中期事業戦略のタイムライン

DECOLLTE HOLDINGS

2028年9期の売上高90億円、営業利益9億円の目標達成に向け、2026年9月期は既存事業の伸長とM&Aによる非連続成長を実現し、順調に進捗

アニバーサリー	子ども写真事業の改善			M&Aによる成人式関連事業へのアプローチ	
				シニア向けなど、新しい撮影サービスの創出	
		撮影シーンの拡大による顧客当たり撮影回数の増加			
		M&Aによるアニバーサリーフォトの複数ブランド展開加速			
		複数の異なるテイストのアニバーサリーフォトブランドの展開			
ウエディング	事業基盤の強化	フォト未実施層のニーズ開拓、結婚を意識、あるいは予定している層の取り込み			
		既存店における継続的な単価向上及び独自性、付加価値の向上			
		未出店地域への出店継続による規模拡大			
売上高		60億	66億	76億	90億
営業利益		2.9億	6.0億	6.9億	9.0億
		25/9期	26/9期	27/9期	28/9期

© Decollte Holdings Corporation

1　2025年9月期 通期業績

2　2026年9月期 業績予想
および中期経営計画進捗

3　カンパニー・ハイライト

© Decollte Holdings Corporation

会社概要

DECOLLTE HOLDINGS

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(2026年9月末日現在)
従業員数	483名(連結、2026年9月末現在正社員数) うちフォトグラファー165名 うちメイクアップアーティスト202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) 2026年9月30日現在	株式会社IBJ　(50.4%) 小林　健一郎　(2.2%) 平松　裕将　(1.9%) 秋山　俊之　(1.7%) 前田　朋己　(1.7%)

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
2026年	株式会社エミュ及び株式会社エミュLabを完全子会社化
	株式会社エミュが株式会社エミュLabを吸収合併

© Decollte Holdings Corporation

サービス概要と売上構成比*1

DECOLLTE HOLDINGS

「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：8.3%

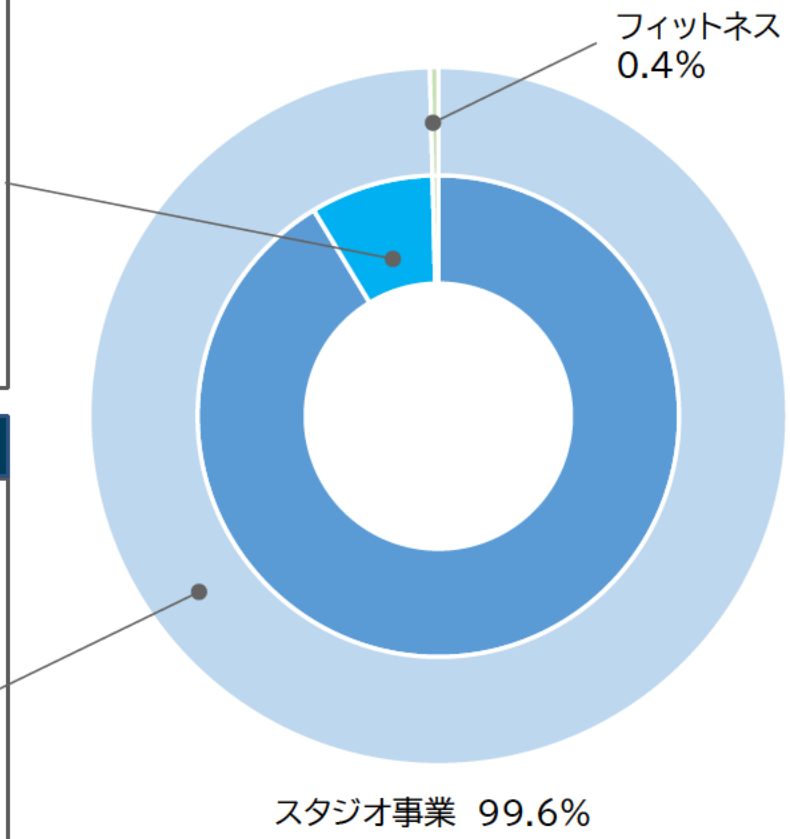


- 大切な記念日に気持ちに寄りそい自然な笑顔を引き出す撮影体験
- 子どもの冒険心がくすぐられる、仕掛けあふれるスタジオ
- プロフェッショナルによるハイクオリティなメイク・衣装・撮影
- スタジオ貸切や小物持ち込みなど希望に合わせ自由度の高い撮影

フォトウエディング：91.3%



- 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、撮影場所や衣裳、プランの自由なアレンジ
- ロケーション撮影や衣裳グレードアップ／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　：2026年9月期の売上収益構成比を記載

© Decollte Holdings Corporation

当社サービスの特長

DECOLLTE HOLDINGS

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

165人

メイクアップアーティスト



*3

202人

店舗数



*4

40店舗

フォトコンテスト受賞回数・受賞者数



*5

336回超
69人超

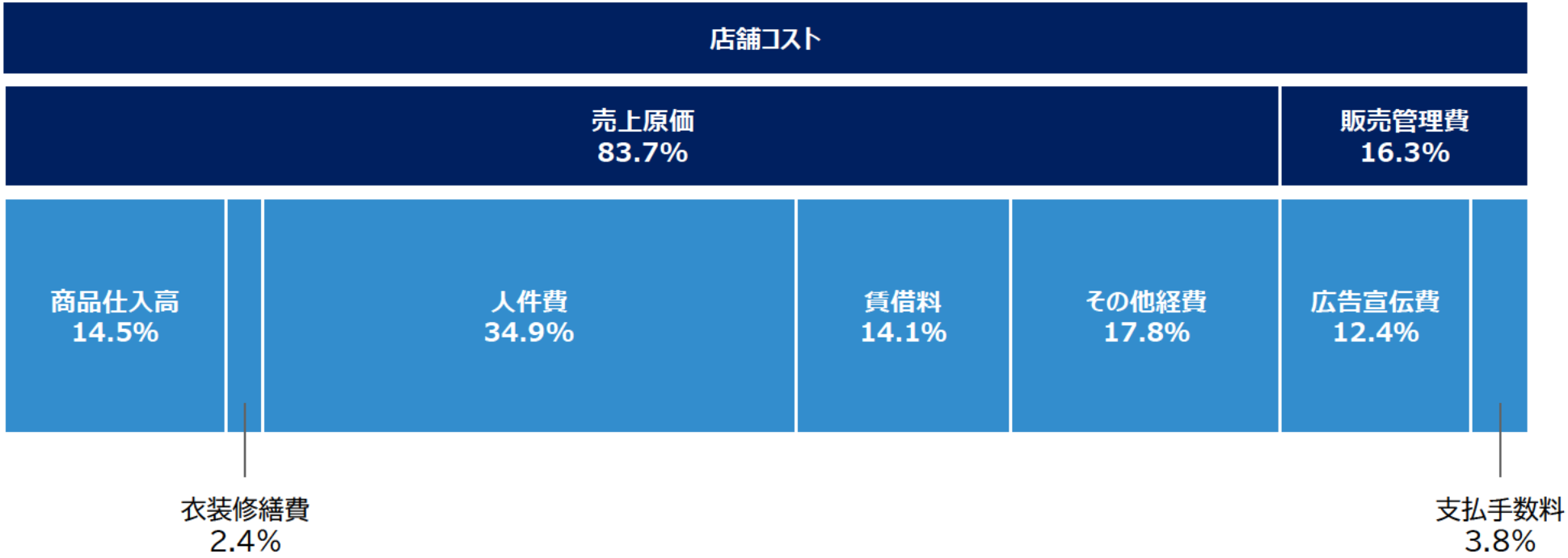
注1　:2018年時点の当社シェア(13.4%)。当社のフォトウエディング年間撮影組数÷(ナシ婚の撮影実施組数+挙式あり・専門業者にて撮影実施組数)にて算出
注2　:2019年9月期時点の当社のフォトウエディング撮影組数とHAPISTAの撮影組数の合計
注3　:2026年9月末時点の各職種の社員数
注4　:2026年11月12日時点の数値。フォトウエディング、アニバーサリーのスタジオの合計
注5　:当社在籍時、WPPI・AWPA・SWPP・WEDISSION・ゼクシィ他各種AWARD受賞歴がある社員の人数(退職者を含む)

© Decollte Holdings Corporation

ウエディングフォト事業のコスト構造

DECOLLTE HOLDINGS

コストのうち売上原価が83.7%、販売管理費が16.3%
労働集約型ビジネスであり、人件費が最も構成費が高く、34.9%を占める



注1 ：2026年9月期におけるフォトウエディング事業の店舗コスト(売上原価+販売管理費)の構成比を記載

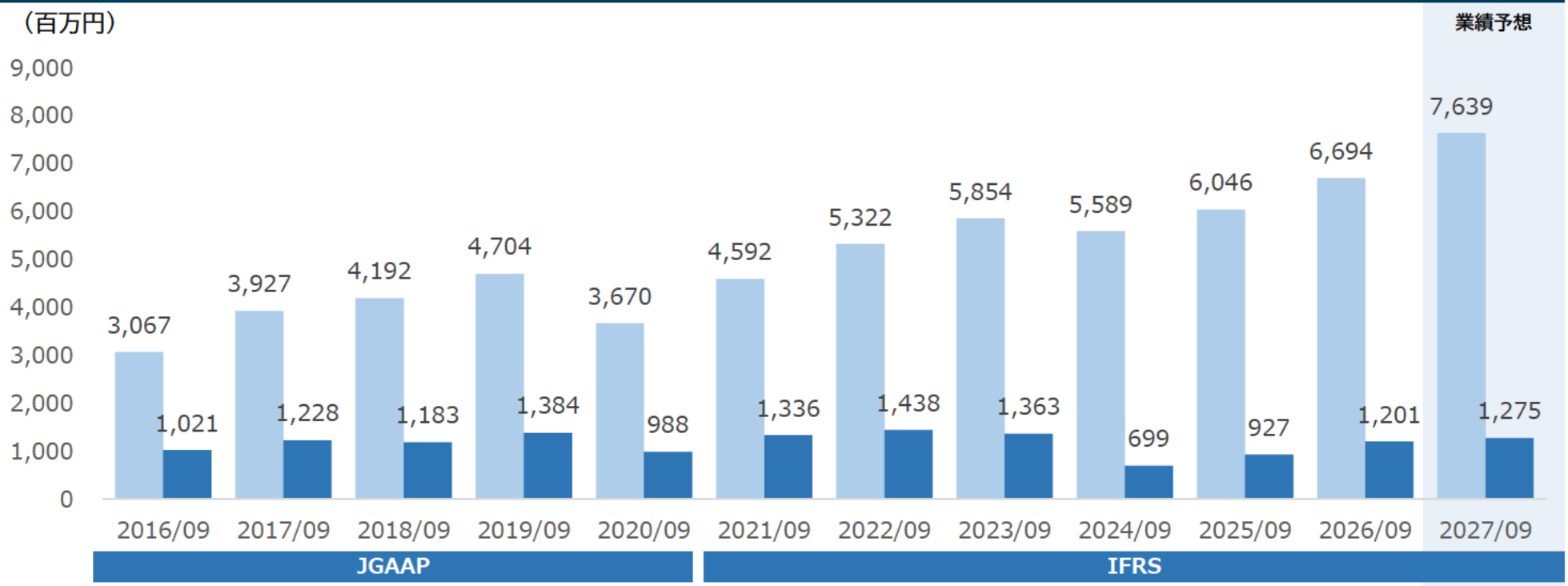
© Decollte Holdings Corporation

全社業績推移

DECOLLTE HOLDINGS

2026/9期は業績予想を上回り、過去最高売上を更新
2027/9期は中期事業計画達成に向け、人員体制を整えながら、さらに売上を伸長

売上・調整後営業利益　年次推移



	2016/09	2017/09	2018/09	2019/09	2020/09	2021/09	2022/09	2023/09	2024/09	2025/09	2026/09	2027/09
本社費用	(334)	(380)	(360)	(487)	(472)	(483)	(494)	(475)	(394)	(497)	(593)	(577)
その他の収益費用				(10)	(98)	18	433	3	(85)	(136)	(2)	(8)

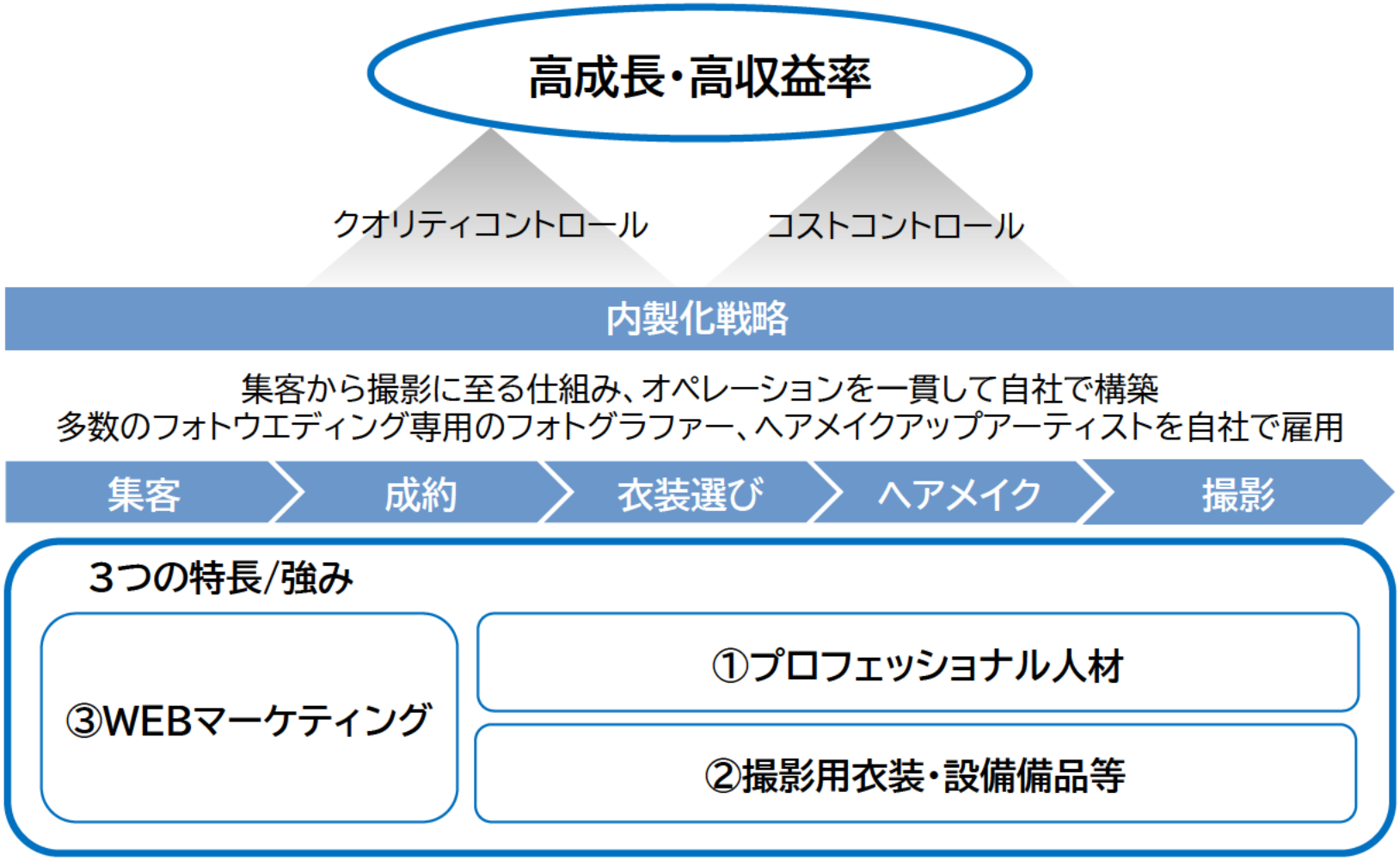
注1　:売上高は2026年9月末時点における継続事業(スタジオ事業及びフィットネス)
注2　:調整後営業利益＝JGAAP :営業利益＋のれん償却費＋本社費＋(その他の費用－その他の収益)
IFRS　:営業利益＋本社費＋(その他の費用－その他の収益)
本社費は財務・管理部等の本社機能に係る費用

© Decollte Holdings Corporation

ビジネスモデル　特長/強み

DECOLLTE HOLDINGS

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、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



© Decollte Holdings Corporation

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）

DECOLLTE HOLDINGS

独自の教育カリキュラムを有し、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、効率的に人員配置を行うことで繁忙期の需要を最大限取り込むことが可能

多数のプロフェッショナル人材確保

確立された教育プログラムにより育成することで
個々の技術力を高水準に維持することが可能

フォトグラファー

165名*1

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

202名*1

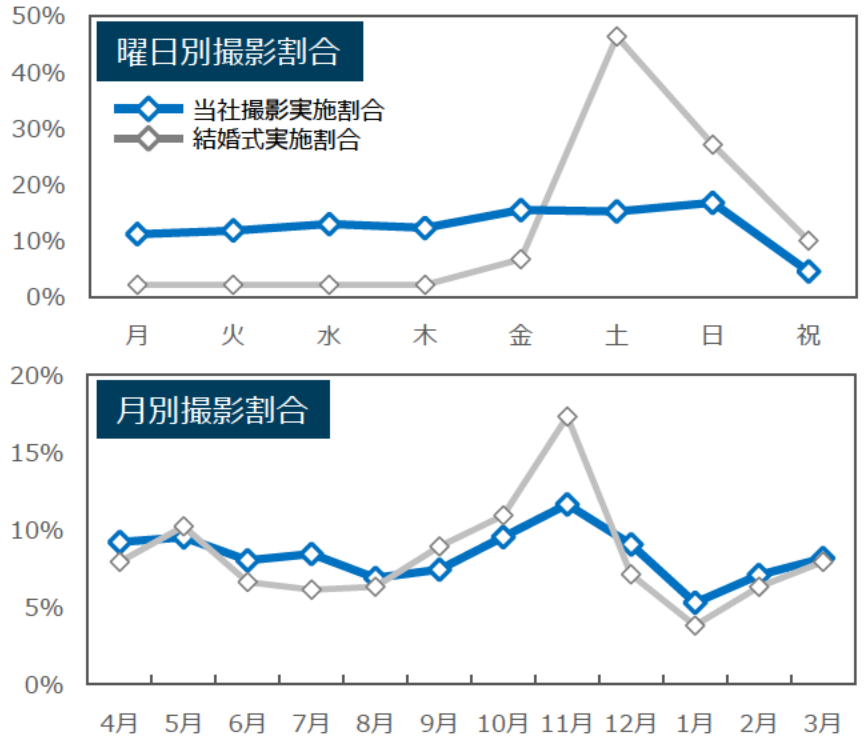
洋装 / 和装（着付け）/
ヘアメイクを1人で
こなす技術を有す

フォトコンテスト受賞回数・受賞者数*2

336回超・69人超

曜日別・月別撮影件数割合*3

結婚式と比べ、季節や曜日による繁閑差が少なく
繁閑に対応する効率的な人員配置が可能



注1：2026年9月末時点の人数を記載
注2：当社在籍時、WPPI・AWPA・SWPP・WEDISSION・ゼクシィ他各種AWARD受賞歴がある社員の人数（退職者を含む）
注3：結婚式実施割合＝月曜日から木曜日の間で、結婚式を実施した割合は8.5%とのアンケート調査結果により、それぞれの曜日では全体の2.1%の割合にて実施されたと仮定
当社撮影件数は2024年4月～2025年3月の実績より算出　　出所：㈱リクルートマーケティングパートナーズ「ゼクシィ結婚トレンド調査（2020）」

© Decollte Holdings Corporation

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）

DECOLLTE HOLDINGS

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



© Decollte Holdings Corporation

ビジネスモデル　特長/強み（内製化③WEBマーケティング）

DECOLLTE HOLDINGS

「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製作チームを内製化、
機動的な対応が可能

SNSへの露出を促進

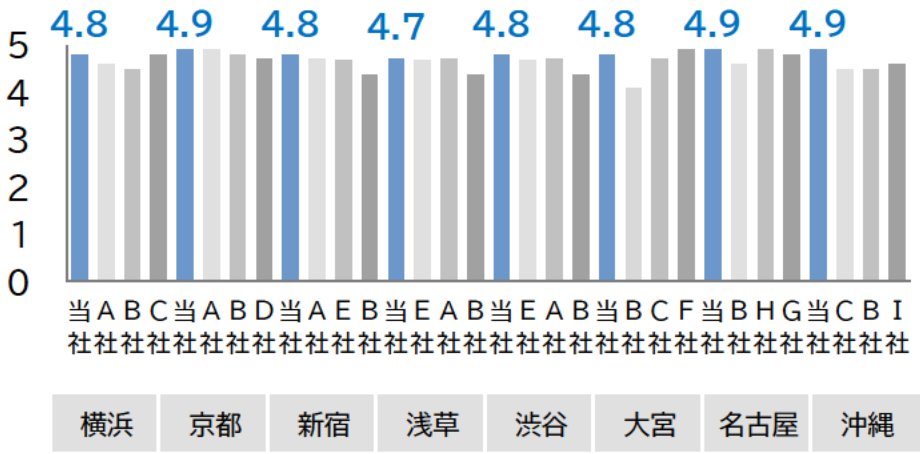
フォトグラファー、メイクアップアーティストの
SNS個人アカウントをフル活用

- 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　2026/11/5時点

(5段階評価平均値)



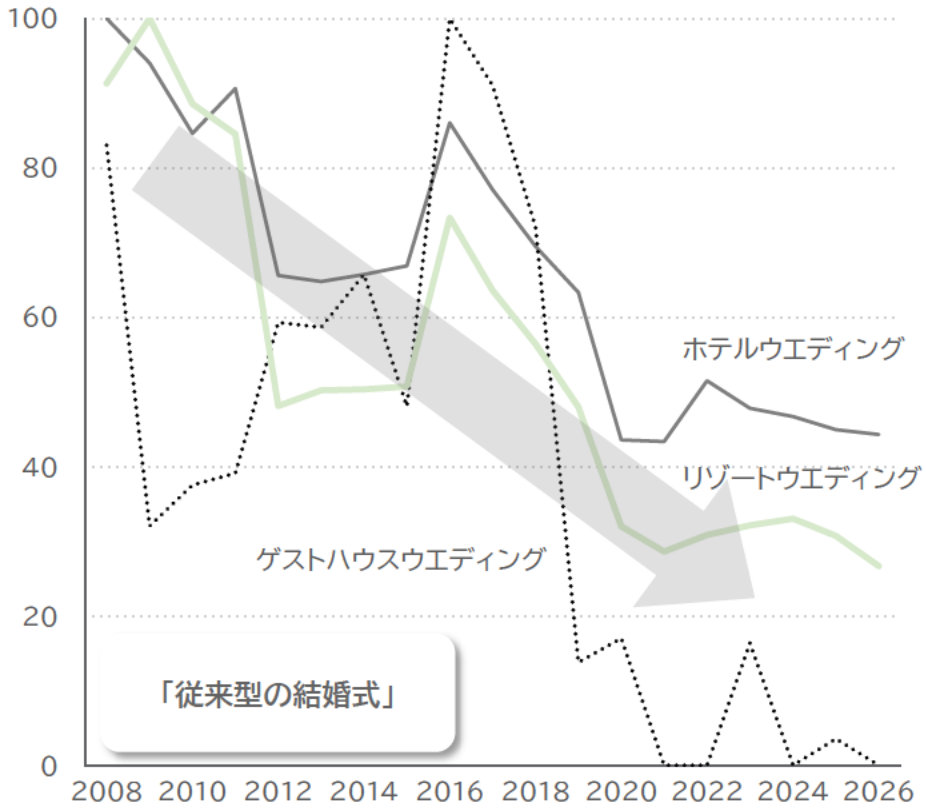
© Decollte Holdings Corporation

ウエディング業界のトレンド

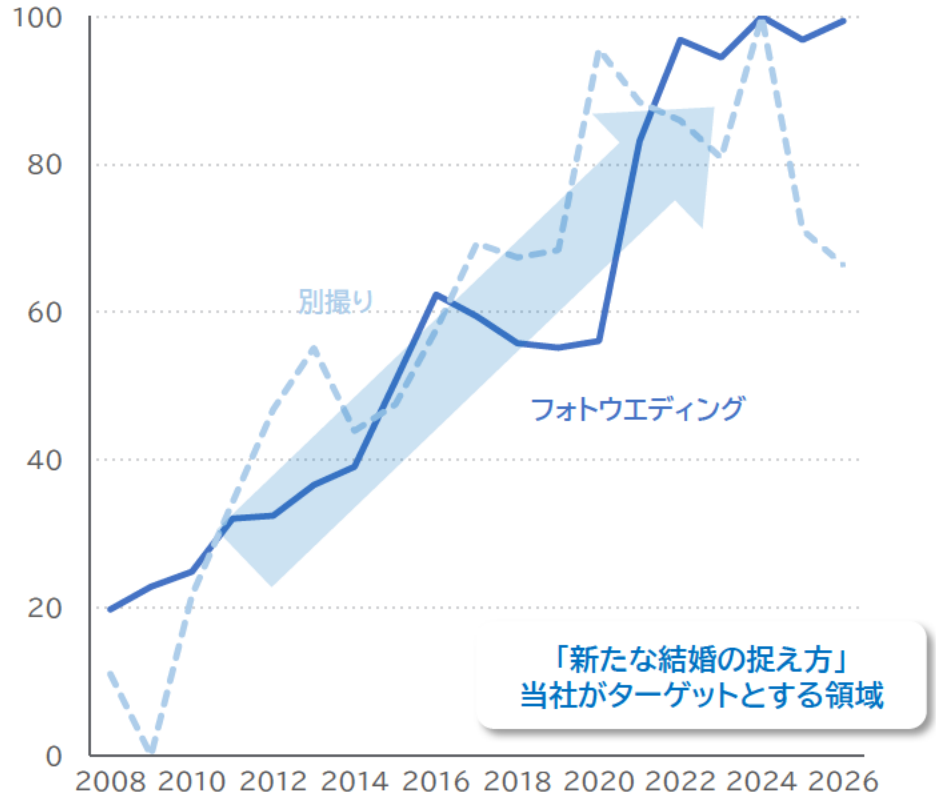
DECOLLTE HOLDINGS

従来型結婚式への関心は下降傾向。「フォトウエディング」「別撮り」「オンライン結婚式」といった従来とは異なる形態への関心が高まっている

従来型結婚式のGoogleトレンド推移*1



非従来型サービスのGoogleトレンド推移*1



注1 ：グラフは、各キーワードの2008年～現在における検索数の最大値を100として指数化したもの。0はそのキーワードに対する十分なデータが存在しなかったことを表す
出所 ：Google Trends

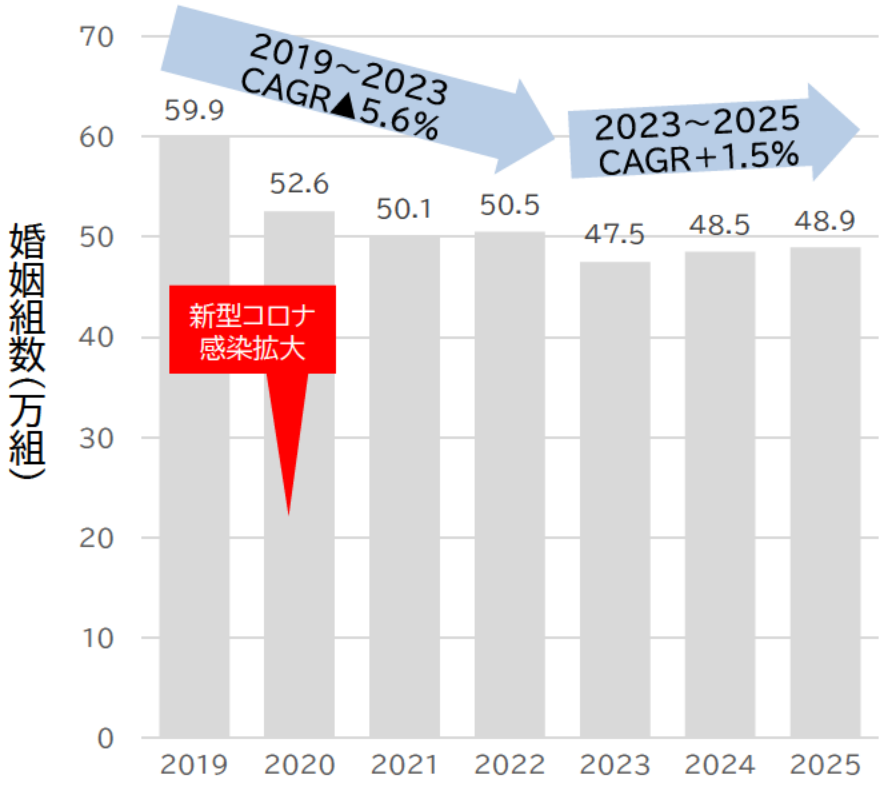
© Decollte Holdings Corporation

婚姻組数推移とフォトウエディング市場

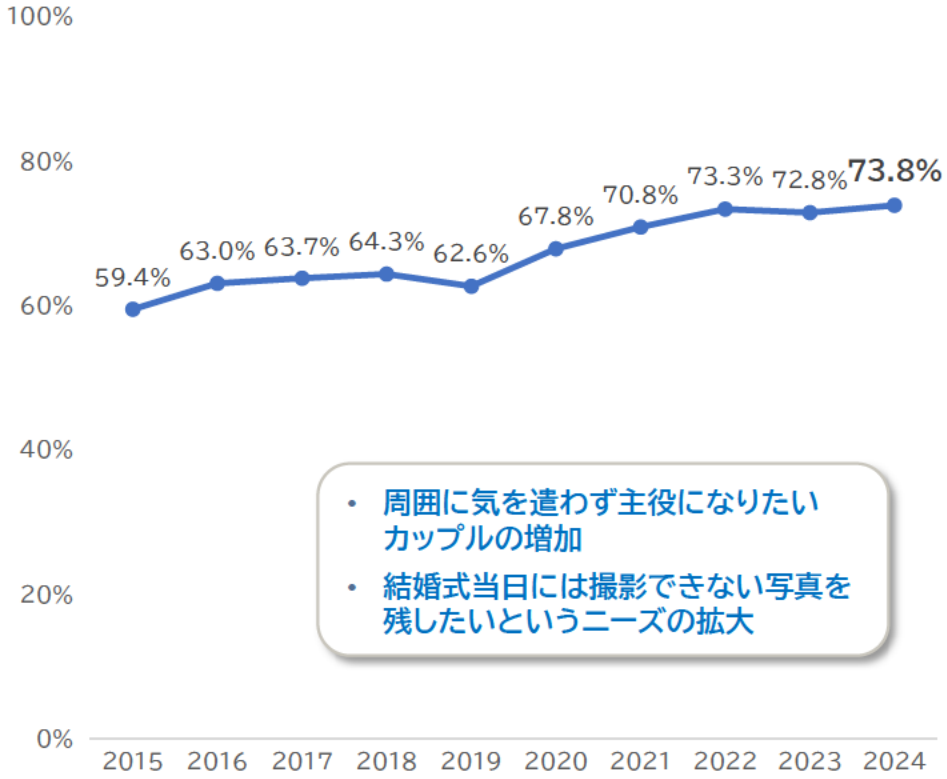
DECOLLTE HOLDINGS

婚姻組数は減少傾向が続くも、小康状態。一方、別撮り実施率の上昇などを受け、フォトウエディングの市場規模は今後も安定的に成長する見込み

日本の婚姻組数推移※1



挙式・披露宴実施者による別撮り実施率の推移※2



出所1 ：日本の婚姻組数推移 厚生労働省「人口動態統計月報年計(確定数)の概況」
出所2 ：株式会社リクルート「ゼクシィ結婚トレンド調査(2015~2024)」

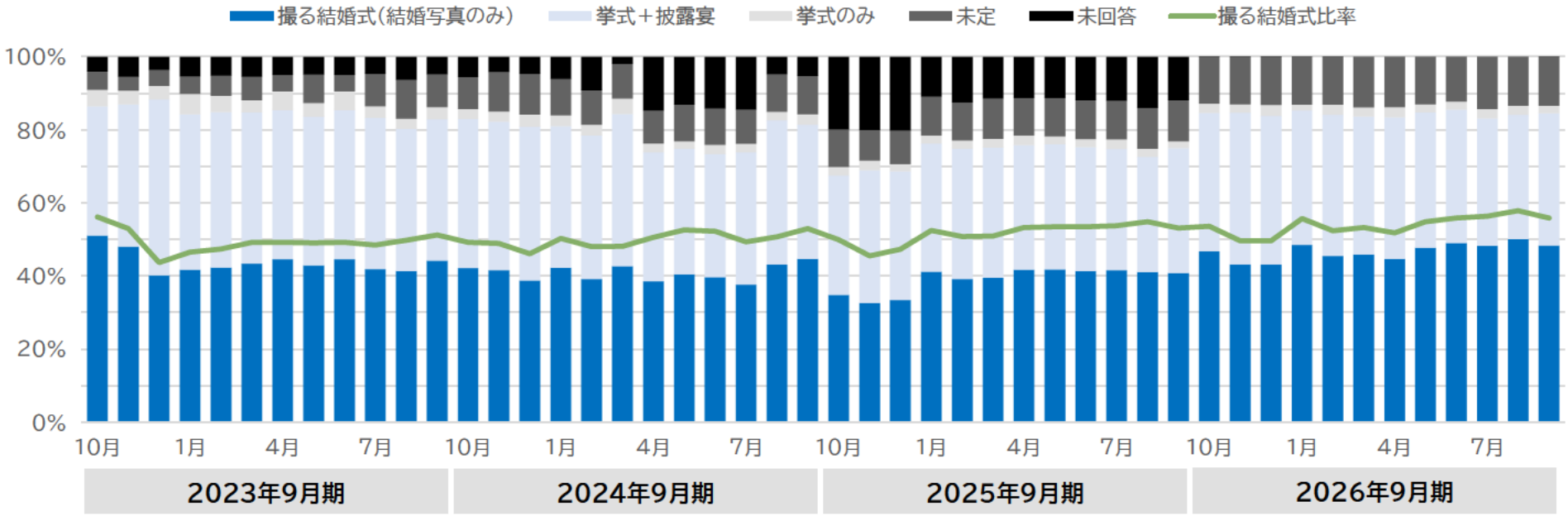
© Decollte Holdings Corporation

多様化するウエディングニーズの「写真」を軸とした取り込み

DECOLLTE HOLDINGS

コロナ禍を経て結婚に対する価値観の変化が加速
当社スタジオ来店者の半数が撮る結婚式（結婚写真のみ）を選択

■来店客の挙式予定に関するアンケート調査



コロナ禍によるマーケットの変化

- コロナ以降、挙式・披露宴実施率が高まるも、「撮る結婚式」（結婚写真のみ）の利用割合は変わらず。当社利用のお客様のうち、挙式・披露宴の実施割合は未定・無回答を除き、5割以下に低下。
- 挙式・披露宴の実施組数は減少するものの、結婚に対する価値観の変化が加速し、フォトウエディングに対するニーズが高まっている

マーケットの変化への当社の対応

- 従来からのナシ婚層の取り込みに加え、式は挙げなくても何かを残したいと考える顧客層に対して、フォト＋旅行、フォト＋食事会など写真を中心とした選択肢を充実
- 和洋2着プランやスタジオ＋ロケ、フォトジェニックジャーニーなど、挙式・披露宴を行わない顧客のニーズに合わせた商品を訴求

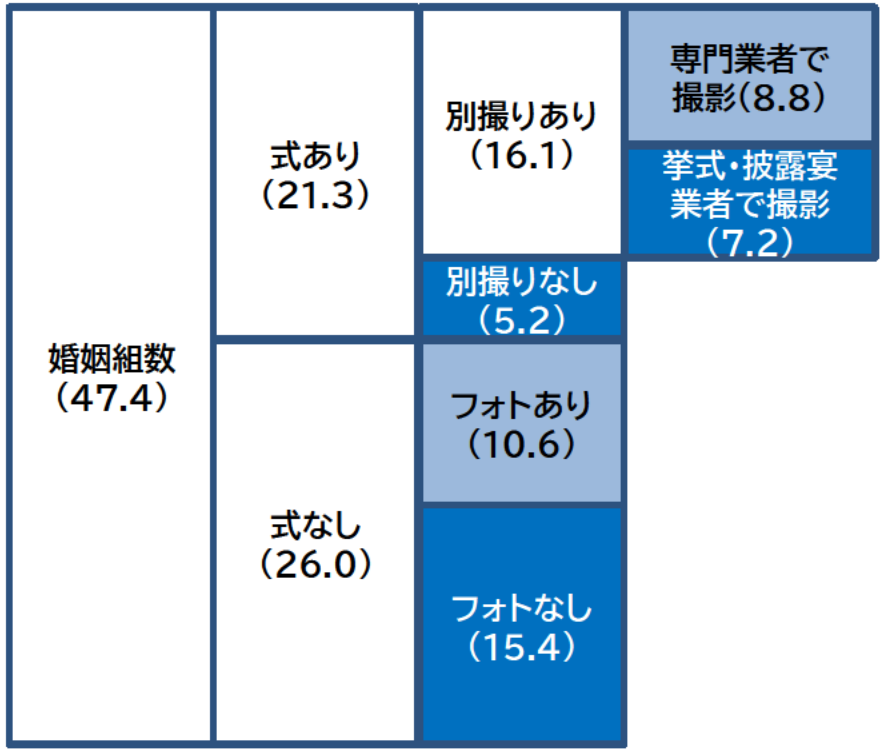
© Decollte Holdings Corporation

フォトウエディングの市場規模

DECOLLTE HOLDINGS

婚姻組数に占めるフォトウエディング実施率は56.3%と高水準
当社のような専門業者での撮影実施率は40.9%であり、今後の伸びしろは大きい

フォトウエディング業界の構造(万組)*1



フォトウエディング市場の市場規模*1



今後の市場拡大要素

① **挙式・披露宴実施者による別撮り実施率の上昇**
- 顧客ニーズを満たすサービスの登場や結婚式当日には撮影できない写真を残したいというニーズが別撮り比率の上昇を後押し

② **ナシ婚層のフォトウエディング実施ニーズの存在**
- フォトウエディングは挙式と比較し低価格で花嫁体験が可能かつ写真に残すことができるため、結婚式の新しい形として注目

注1 ：2023年時点の数値。組数の単位は万組、小数点第二位を切り捨て表記。
かかる推計は、一定の前提の下、外部の統計資料や消費者調査データを基礎として当社が推計したものであるが、基礎となる統計資料や推計には固有の限界があるため、実際の市場規模はかかる推計値と異なる可能性がある
出所 ：厚生労働省「令和5年(2023)人口動態統計月報年計(確定数)の概況」および当社実施消費者調査 株式会社リクルート「ブライダル総研 結婚総合意識調査(2024)」

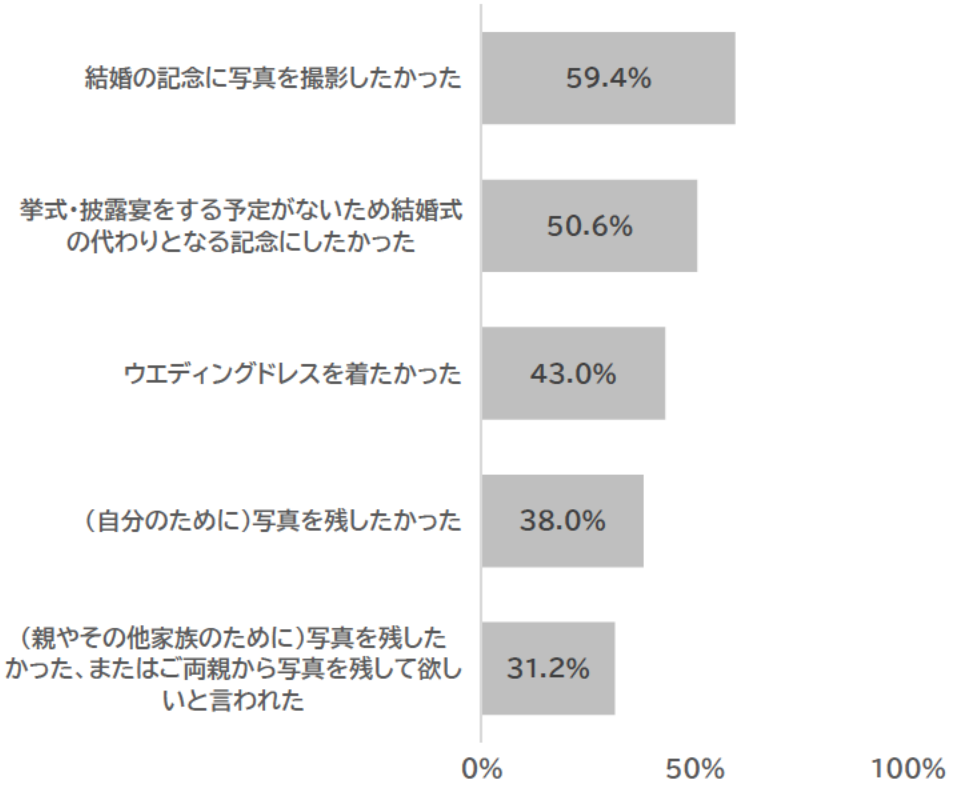
© Decollte Holdings Corporation

ナシ婚層のフォトウエディング実施ニーズの存在

DECOLLTE HOLDINGS

フォトウエディングは挙式と比較し低価格で花嫁体験が可能
また、写真に残すことができるため、結婚式の新しい形として注目されている

フォトウエディングを検討された理由（挙式・披露宴未実施層　回答数=346）*1



フォトウエディングが提供できる付加価値


ヘアメイク


和装


ドレス

- わくわくする新しいスタイルの撮影で花嫁体験ができる
- 思い出を記念（写真）に残すことができる
- 両親・家族に写真を通じて感謝の気持ちを伝えられる
- リーズナブルな料金で思い出に残る感動体験ができる





注1　：複数回答有り。全回答の内、上位5項目を記載
出所　：㈱ウエディングパーク「フォトウエディング動向調査2025（2025/12/17）

© Decollte Holdings Corporation

リスク情報*1

DECOLLTE HOLDINGS

当社の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスクとその対応策は以下の通りです
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

	認識するリスク	対応策
1 人材の確保・育成について	• 今後の事業拡大を進めていくにあたり、優秀な人材を確保するとともに人材育成が重要な課題であると認識しています。 必要とする人材の確保ができなかった場合や中核となる優秀な人材の流出等が生じた場合、人材の育成が図れなかった場合には、出店計画の遅延や既存店舗での運営に支障をきたし、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	• 人材確保については、独自の教育カリキュラムにより、短期間での育成が可能となったことを受け、新卒採用を強化しております。また、給与制度を改定し、給与水準の引き上げを図ることで成長に対するモチベーションの向上と合わせ、離職率の抑制に繋げてまいります。 • 人材育成については、従来の業界慣例である師弟制度ではなく、短期間で数多くの技術を習得できる独自の教育カリキュラムを構築しています。また、人事制度を整え複数の等級に応じて研修のレベルを上げ、段階的に実施することで、未経験で入社した社員の早期戦力化や、各社員の能力に応じて、効率的にレベルアップを促しています
2 出店について	• 売上収益増大のために出店を進めてまいりますが、複数の展開地域で並行して店舗開発を進めているものの、出店立地として適切な候補物件が確保できない場合、出店に必要な人材が確保できない等の理由により出店予定時期までに出店ができない場合、又は出店実績が計画と乖離する場合にはリスクは顕在化し、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	• 出店候補物件の確保については、当社の展開している各サービスが新規来店をWEBや電話等による事前予約制としていることから、不特定多数の来店や入店のしやすさを重視する他のサービス業や外食産業と異なり、出店立地を商業施設や路面店とする必要がありません。一般的なオフィスフロア等への出店が可能であり、出店立地の選択肢を幅広くとらえることが可能です • 出店に必要な人材の確保については、上記1に記載の通り対応策を進めています。

注1 ：①②とも顕在化する可能性の程度は中程度、時期は中長期。

© Decollte Holdings Corporation

本資料の取り扱いについて

DECOLLTE HOLDINGS

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。
  これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。
  さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
  実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。
  既に知られたもしくはいまだ知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、
  かかる情報の正確性、適切性などについて当社はこれを保証するものではありません。

- 本資料の一切の権利は当社に属しており、方法・目的を問わず、無断で複製・転載を行わないようお願い致します。

- 当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。
  なお、次回は2027年11月を予定しています。

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

© Decollte Holdings Corporation