

ホリスティック企業レポート デコルテ・ホールディングス 7372 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート
2021年6月25日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20210624

フォトウエディング業界を牽引するリーディングカンパニー
「内製化戦略」を武器に着実な勢力拡大を図っていく方針

アナリスト:藤野 敬太 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【7372 デコルテ・ホールディングス 業種:サービス業】

決算期	売上収益 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	税前利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2019/9	4,704	-	886	-	750	-	468	-	83.6	527.5	0.0
2020/9	3,670	-22.0	416	-53.0	317	-57.6	172	-63.2	30.8	558.3	0.0
2021/9 予	4,756	29.6	850	104.0	718	126.0	523	204.0	93.2	-	0.0

(注) 1. 連結ベース、2021/9期の予想は会社予想
2. 2019/9期より I F R S に基づく開示、そのため2019/9期の前期比はなし
3. 21年5月6日付で1:2の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,311円 (2021年6月24日)	本店所在地 兵庫県芦屋市	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 5,670,000株	設立年月日 2016年12月13日	S M B C 日興証券
時価総額 7,433百万円	代表者 小林 健一郎	【監査人】
上場初値 1,582円 (2021年6月22日)	従業員数 357人 (2021年4月末)	P w C 京都監査法人
公募・売出価格 1,720円	事業年度 10月1日~翌年9月30日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度の終了後3カ月以内	

> 事業内容

◆ フォトウエディングのリーディングカンパニー

デコルテ・ホールディングス(以下、同社)は、約 10 年前の国内ではほぼ存在していなかったフォトウエディングの市場を確立したリーディングカンパニーである。同社は、前身となる会社でミニチャペルでのリーズナブルな挙式を行うサービスを手掛け、挙式運営の内製化を通じてコストコントロールのノウハウを蓄積していた。そうしたところに、海外の事例から、ウエディング写真を撮影することが「価値のある体験」を提供するサービスとして成立することに気づき、08年にフォトウエディングサービスを開始した。

同社の事業セグメントはスタジオ事業のみで、スタジオ事業の売上収益の大半をフォトウエディングが占めている。なお、その他に分類される売上収益は、関西にて「40minutes」の店舗ブランドで運営しているフィットネスジムによるものである(図表 1)。

【図表 1】セグメント別売上高・営業利益

セグメント	2019/9期				2020/9期					2021/9期 第2四半期累計期間				
	売上収益 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)	売上収益 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	前期比 (%)	利益率 (%)	売上収益 (百万円)	売上構成比 (%)	セグメント利益 (百万円)	利益率 (%)
スタジオ事業	4,581	97.4	884	19.3	3,584	-21.8	97.7	432	-51.1	12.1	2,326	98.1	595	25.6
フォトウエディング	4,460	94.8	-	-	3,467	-22.3	94.5	-	-	-	2,253	95.0	-	-
アニバーサリーフォト	120	2.6	-	-	117	-3.0	3.2	-	-	-	73	3.1	-	-
その他(フィットネス)	122	2.6	2	1.7	85	-30.1	2.3	-15	-	-18.7	44	1.9	-9	-20.2
合計	4,704	100.0	886	18.8	3,670	-22.0	100.0	416	-53.0	11.4	2,370	100.0	586	24.7

(注) I F R S に基づく開示
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ フォトウエディングサービス

フォトウエディングは結婚写真を撮影するサービスだが、結婚式や披露宴当日の写真撮影以外のことを指す。主に、以下の2種類の需要があるとされている。

- (1) 結婚式や披露宴を行うが、式の当日とは別の日に、結婚写真を撮影する「前撮り」または「別撮り」
- (2) 結婚式や披露宴を行わない、いわゆる「なし婚」の夫婦が結婚写真を撮影する

こうした需要に応えるのが、同社のフォトウエディングサービスである。同社は、大都市圏のターミナル駅の駅近の立地を中心に、フォトウエディング専用のフォトスタジオを直営で出店してサービスを提供している。

21年4月末時点で、ウエディング写真を対象としない4店舗を含めて20店舗を出店している。フォトウエディングサービスの店舗でも、展開地域によってブランドを別にしており、エリアごとの専門性を強調して訴求するためである。

【 図表 2 】 店舗ブランド (20年4月時点)

サービス	ブランド	店舗数	展開地域 (都道府県)
フォトウエディング	スタジオAQUA	6	東京都 神奈川県 静岡県
	スタジオTVB	4	大阪府 京都府 兵庫県 奈良県
	スタジオ8	1	愛知県
	スタジオAN	1	福岡県
	スタジオSUNS	3	沖縄県
	スタジオSOLA	1	北海道
アニバーサリーフォト	HAPISTA	3	東京都 大阪府
ペット写真	ハレイ	1	東京都
合計:		20	

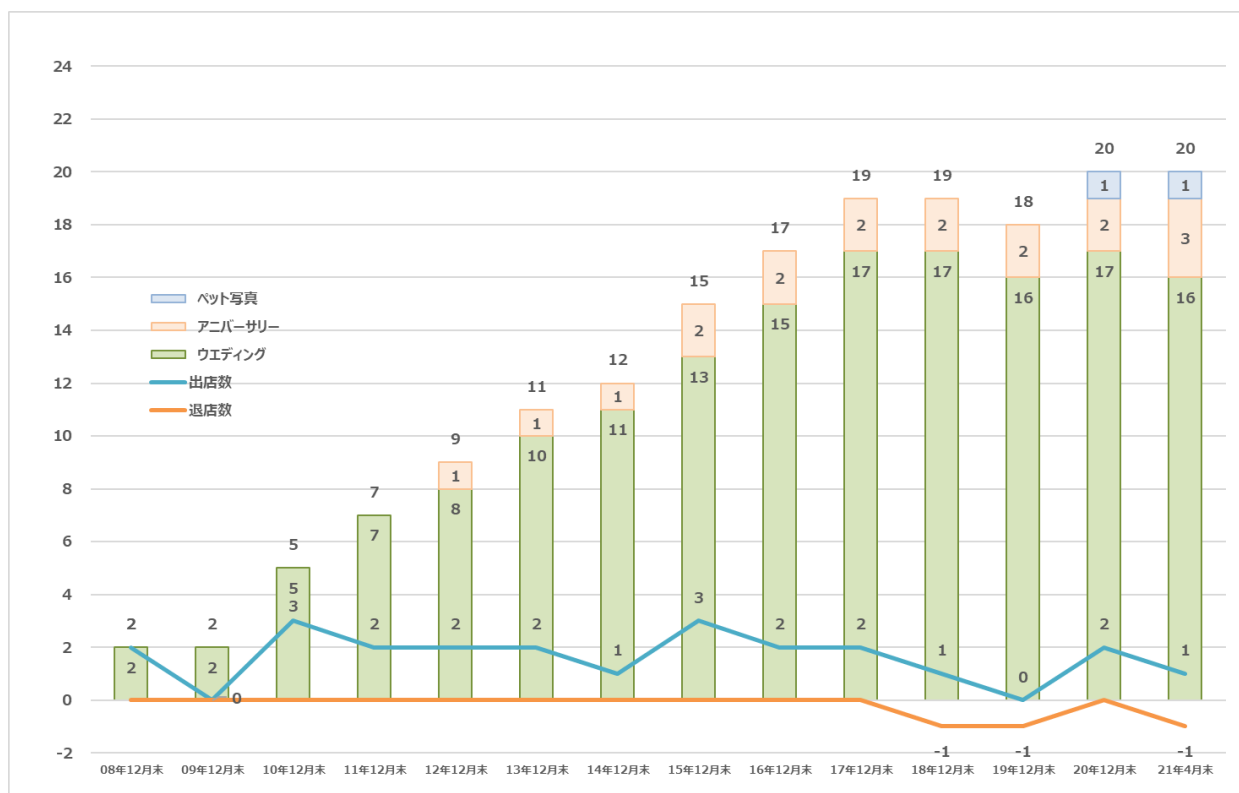
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

同社がフォトウエディングサービスを開始した08年以降、09年と19年を除き、年1~3店舗の出店を継続してきた(図表3)。

フォトウエディングサービスの店舗では、屋内に設営した専用スタジオでのスタジオ撮影と、近隣の屋外でのロケーション撮影を行っている。店舗は130~150坪の規模である。店舗においては、接客、衣装選び、メイク、着付け、撮影までを同一店舗内で完結する体制を整えている。

【 図表 3 】 店舗数の推移

(単位:店)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

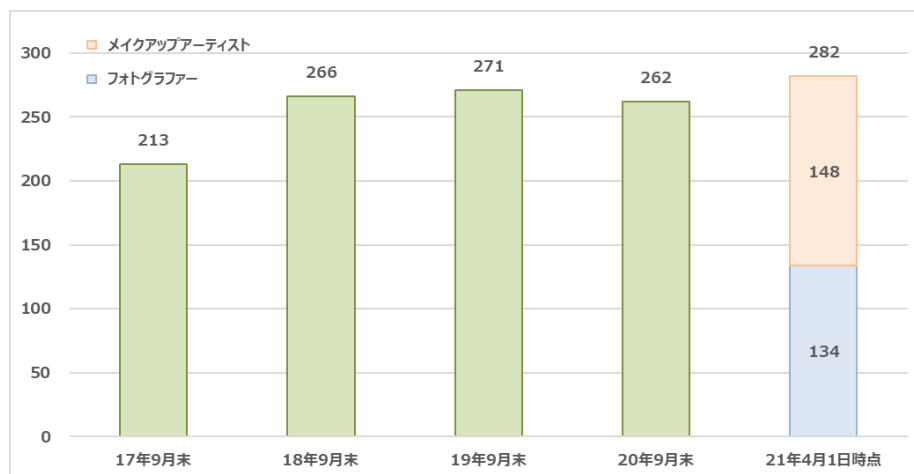
◆ 「内製化」戦略による運営

同社の最大の特徴は、店舗をすべて直営で出店するだけに留まらず、スタッフ、衣装、マーケティング機能を自社で抱える「内製化」戦略を採っているところにある。

スタッフのうち、特に重要なのが、フォトグラファーとメイクアップアーティストである。元来、フォトグラファーやメイクアップアーティストはフリーランスとして働き方を選ぶ傾向が強いため、組織に定着して働く人が多くない。一方で、業界全体として流動人材が少なく、質のばらつきは大きいと言われている。そのため、規模拡大のためには、質の高い人材を安定的に多く確保することが求められる。そのため、同社では、両プロフェッショナル人材を正社員として雇用しており、21年4月1日時点で、282名のプロフェッショナル人材を確保している(図表4)。同社では、正社員雇用を原則として、独自の教育カリキュラムを継続して行うことによって質の向上と人材の定着を図るとともに、外注依存度を極力下げることにより、利益率の維持、向上に努めている。

【 図表 4 】プロフェッショナル人材の人数推移

(単位:名)



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

衣装についても、洋装ドレスのデザイン内製化と海外仕入先への直接発注の仕組みを構築しており、トレンドに合った品揃えを確保しつつ、品質とコストをコントロールしている。

フォトウェディング業者を選定するにあたってよく利用されている媒体が SNS や結婚情報サイト以外のウェブサイトであるという認識のもと、同社ではウェブサイト制作、SEO 対策、SNS 対策といったウェブマーケティング機能をアウトソーシングせず、自社で保有している。

> 特色・強み

◆ デコルテ・ホールディングスの強み

フォトウェディングサービスを中心としたスタジオ事業における特色及び強みとして以下の点が挙げられる。

- (1) プロフェッショナル人材(フォトグラファー、メイクアップアーティスト)、衣装、マーケティング機能を自社で保有することによって実現している、高い精度での品質とコストのコントロール能力
- (2) ウェブマーケティングによる集客力
- (3) 地域密着型の店舗展開

> 事業環境

◆ 市場環境

同社では、撮影単価 16.9 万円と、フォトウェディング利用組数 30.9 万組の掛け算により、フォトウェディングの 18 年時点の国内市場規模を 521 億円と推計している。

フォトウェディング利用組数は、(1)挙式ありの組で別撮りを行う組数、(2)挙式なしの組で撮影を行う組数の合計としているが、30.9 万組というのは、

18年の婚姻組数の52.8%を占めている。また、婚姻組数の25.1%が、同社のような専門業者を利用していると分析している。同社では、専門業者によるフォトウェディングサービスを利用する割合が上昇していくと予測している。

なお、厚生労働省の「人口動態統計調査」によると、年間婚姻組数は15年の63.5万組に対して18年は58.6万組、19年は59.9万組となっていて、19年こそ前年より増加しているものの、トレンドとしては減少傾向にある。

◆ 競合

結婚式の当日の写真撮影以外で、結婚というイベントに関連した写真撮影を行うサービスを提供する先はいくつかのパターンで存在している。

ひとつ目のパターンは、結婚式当日の撮影を主体として展開しているが、フォトウェディングのサービスも行っているというものである。このパターンでは、そもそもフォトグラファーを外注に依存していることが多い上に、挙式の日程近辺で写真撮影を行う傾向が強いため、挙式の繁忙期と重なる時期の写真撮影ではフォトグラファーの外注単価が上昇し、総じて利益率が低くなると考えられる。

ふたつ目のパターンは、子ども写真を中心に展開している企業が、サービスメニュー拡大の一環として、フォトウェディングのサービスも行っているというものである。このパターンでは、子ども写真とフォトウェディングとで求められる質の水準が違うことから、満足度に差があるものと推察される。

なお、写真撮影サービスを行っている上場企業として、子ども写真館最大手のスタジオアリス(2305 東証一部)が挙げられるが、フォトウェディングの分野では競合していない。

> 業績

◆ 過去の業績推移

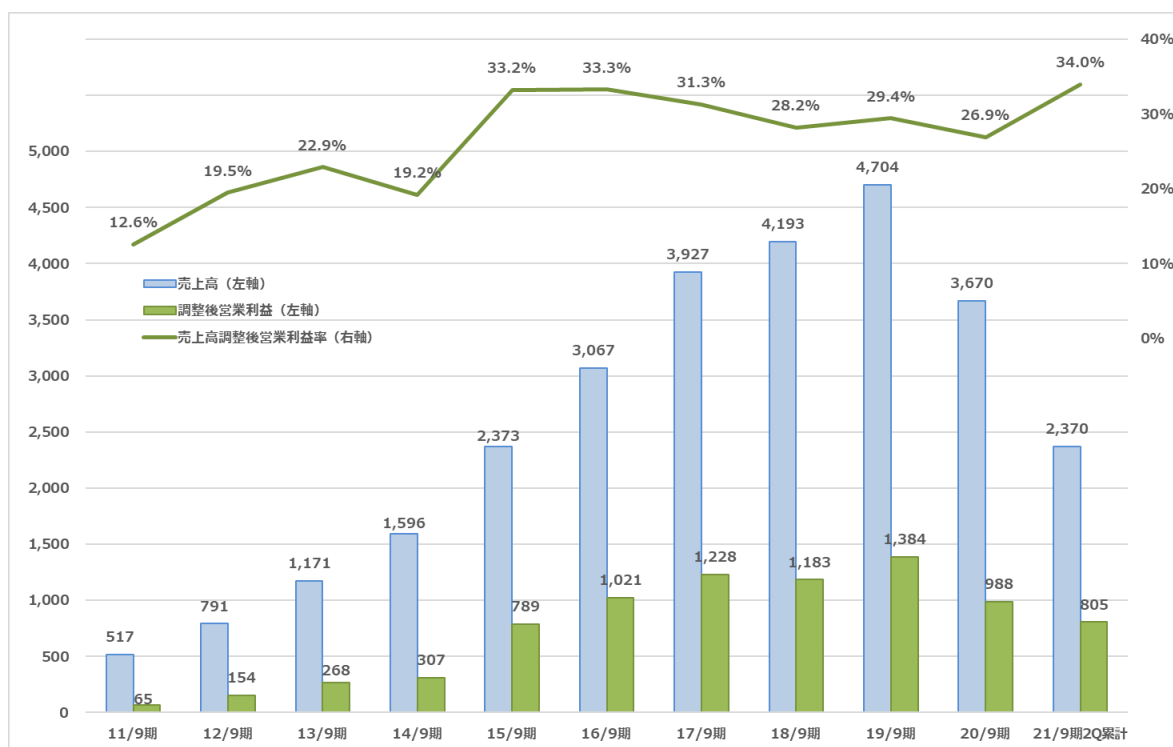
同社は11/9期からの業績を開示している(図表5)。19/9期からはIFRSが適用されている。

19/9期までは店舗の増加により増収を続けてきていた。増収に合わせて、調整後営業利益(営業利益+のれん償却費+本社費用+(その他費用-その他収益))も増益を続けてきたが、18/9期は減益となった。これは横浜店の移転に伴う移転前後の休業の発生、渋谷店の開店による開店前費用の発生、東京ベイ店の閉店費用の発生があったことによるものである。

また、後述するが、20/9期については、新型コロナウイルス禍の影響により減収減益となった。

【 図表 5 】 業績推移

(単位:百万円)



(注) 19/9期以降はIFRSに基づく開示。

調整後営業利益は、利益+のれん償却費+本社費用+ (その他費用-その他収益)。

(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項より証券リサーチセンター作成

◆ 20年9月期決算

20/9期業績は、売上収益 3,607 百万円(前期比 22.0%減)、営業利益 416 百万円(同 53.0%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益 172 百万円(同 63.2%減)となった。

スタジオ事業は、売上収益が前期比 21.8%減、セグメント利益が同 51.1%減となった。20年3月から新型コロナウイルス禍の影響が出始め、4月から5月にかけては店舗の臨時休業を余儀なくされた。そのため、フォトウエディングサービスの既存店の撮影組数は同 25.7%減となった。一方、大規模な挙式や披露宴が開催できない状況で、需要の一部が同社の高単価サービスに向かったため、既存店の撮影単価は同 2.2%増となった。アニバーサリーフォトサービスも臨時休業により、撮影組数は減少した。

その他は、売上収益が前期比 30.1%減となり、セグメント損失 15 百万円(前期は 2 百万円の利益)となった。緊急事態宣言により 20年4月から5月にかけて全店舗休業となったことが響いた。

これらの結果、売上収益営業利益率は前期比 7.4%ポイント低下の 11.4%となった。

◆ 21年9月期第2四半期累計期間決算

21/9期第2四半期累計期間(以下、上期)業績は、売上収益 2,370 百万円(前年同期比 0.8%増)、営業利益 586 百万円(同 27.8%増)、親会社の所有者に帰属する四半期利益 382 百万円(同 33.0%増)となった。

スタジオ事業は、売上収益が前年同期比 1.4%増、セグメント利益が同 30.6%増となった。新型コロナウイルス感染症への対策として人流が制約されたことが響き、既存店の撮影組数は同 13.6%減となった一方、挙式・披露宴の延期、中止が余儀なくされた顧客がフォトウエディングに振り向ける金額を増やす動きが顕在化し、既存店の撮影単価は同 15.2%増となった。撮影単価の上昇は利益率の改善につながるとともに、20年2月に開店した店舗の貢献とともに増収要因となった。

その他は、売上収益が前年同期比 24.1%減となり、セグメント損失 9 百万円(前年同期は 2 百万円の利益)となった。新型コロナウイルス感染症への警戒感によりフィットネスジムの利用が前年同期水準にまで回復しなかったことが影響した。

これらの結果、売上収益営業利益率は19/9期の18.8%、20/9期の11.4%の水準を大きく上回る24.7%となった。

◆ 21年9月期会社計画

21/9期の会社計画は、売上収益 4,756 百万円(前期比 29.6%増)、営業利益 850 百万円(同 104.0%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益 523 百万円(同 204.0%増)である。

売上収益の大半を占めるスタジオ事業は前期比 30.2%増収を計画している。フォトウエディングサービスの売上収益に関する KPI のうち、既存店の撮影件数は同 22.1%増、撮影単価は同 6.1%増を想定している。撮影単価の上昇は、同社の高単価サービスへの需要増の流れが続くという想定に基づいている。これに、21/9期に新規出店予定の軽井沢店と大宮店の売上収益が加わることが想定されている。また、アニバーサリーフォトサービスでも、初の関東出店を予定している。

このように、売上収益については、20/9期にあったような臨時休業を想定せず、新型コロナウイルス禍による影響が限定的という想定で計画されている。

売上総利益率は、店舗を運営する人員の人件費や減価償却費の増加はある

ものの、売上高の増加により前期比 1.1%ポイント上昇の 42.6%を計画している。また、管理部門の件費の増加等により、販管費は同 17.6%増となるものの、増収効果により売上高販管費率は同 2.5%ポイント低下の 24.9%としている。これらの結果、21/9 期の売上収益営業利益率は同 6.5%ポイント上昇の 17.9%と同社は予想している。

◆ 成長戦略

現在の同社の収益の大半はフォトウェディング事業によるものだが、中長期的には、ウェディング以外のライフイベントの撮影も対象にしたライフフォトカンパニーとなることを志向している。そのため、(1)フォトウェディングサービスでの成長、(2)ウェディング以外のライフイベント領域への展開の 2 点を成長戦略の軸としている。

フォトウェディングサービスでの成長については、新規出店の継続と既存店の強化を進めていく方針である。このうち、新規出店については、従来から出店している大都市圏においてはドミナント戦略をとるとともに、地方都市型店舗やリゾート型店舗の展開を予定している。なお、リゾート型店舗としては軽井沢店を 21/9 期中に出店することを計画している。このように、様々な立地での出店を行いながら、フォトウェディングサービスの店舗は年間 2 店舗以上の出店を継続していくとしている。

既存店の強化については、センターオペレーション化を進めることのほか、各店舗のプランナーを増員することを方策として掲げている。プランナーを増員し、接客業務をプランナーに集約することで、今まで以上にフォトグラファーが写真撮影に集中できる環境を作り出していくとしている。

ライフイベント領域への展開については、アニバーサリーフォトサービスでの需要を取り込みながら年間 2 店舗ずつの出店を計画している。またペット写真や、新型コロナウイルス感染症の収束後のインバウンド需要等、フォトサービスの需要開拓を進めていく方針である。

> 経営課題/リスク

◆ 人材についてのリスク

同社は、フォトグラファーやメイクアップアーティストといったプロフェッショナル人材を正社員として雇用することを競争力の源泉のひとつとしている。さらに成長戦略でも挙げた通り、プランナーの増員、強化を進めていく。こうしたプロフェッショナル人材の採用が思ったように進まない場合、出店計画に遅れが生じたりするなどの影響が生じる可能性が出てくる。

◆ 業績の季節的変動

フォトウェディングサービスの需要は、撮影に適した春と秋に集中しやすい。一方、フォトグラファーやメイクアップアーティストを直接雇用しているため、固定費率が高い構造となっており、利益は第 1 四半期と第 3 四半期に偏重する傾向がある。

◆ 天候の影響を受ける可能性

フォトウェディングサービスの需要期である春と秋に天候が不順となったり、異常気象が発生したりすると、撮影組数の減少をはじめ、短期的にも業績に影響が生じる可能性がある。

◆ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大によるリスク

第4波として進行している新型コロナウイルス感染症の感染拡大は、感染者の数はピークを打ったと見られるものの、下げ止まりの兆候が見られ、また、変異株の本格的な拡大の可能性も指摘されている。21/9期会社計画では、20/9期に発生したような店舗休業が起きないことを前提としているが、今後、感染拡大が深刻化して、再度緊急事態宣言が発出されるような場合には、改めて業績に影響が及ぶ可能性がある。

◆ 借入金依存度の高さについて

同社の20/9期末の借入金は4,402百万円、負債及び資本合計に占める比率は40.6%であり、借入金依存度が高い。21/9期上期末の借入金は3,684百万円、負債及び資本合計に占める比率は35.1%と借入金依存度は低下しているが、その大半を占める3,124百万円のシンジケートローン契約の金利は市場金利と連動し、3カ月ごとに見直されるため、市場金利が上昇した場合には業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

また、このシンジケートローン契約には純資産の部の合計金額と経常利益の金額に関する財務制限条項が付されており、この条項に抵触した場合には、返済を求められる可能性がある。

◆ のれんについて

同社は、筆頭株主の投資事業有限責任組合キャス・キャピタル・ファンド六号の出資のもとで組織再編を行った際に発生した多額ののれんを計上している。20/9期末ののれんは5,635百万円で総資産に対する割合は52.0%、21/9期上期末ののれんの金額は変わらず、総資産に対する割合は53.8%となっている。

同社はIFRSに基づく業績開示を行っているため、のれん償却は不要である。現時点では可能性は低いが、事業の収益力の大幅低下等により減損テストをクリアしなくなった場合、のれんの減損処理が求められ、同社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2019/9		2020/9		2021/9 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上収益	4,704	100.0	3,670	100.0	2,370	100.0
売上原価	2,564	54.5	2,148	58.5	1,266	53.4
売上総利益	2,139	45.5	1,522	41.5	1,104	46.6
販売費及び一般管理費	1,243	26.4	1,006	27.4	536	22.6
その他の収益	3	-	143	-	23	1.0
その他の費用	13	-	242	-	5	0.2
営業利益	886	18.8	416	11.4	586	24.7
金融収益	3	-	4	-	2	-
金融費用	139	-	103	-	81	-
税引前(四半期)利益	750	16.0	317	8.7	506	21.4
当期(四半期)利益	468	9.9	172	4.7	382	16.1

貸借対照表	2019/9		2020/9		2021/9 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,569	14.8	1,978	18.3	1,899	18.1
現金及び現金同等物	952	9.0	1,588	14.7	1,452	13.9
営業債権及びその他の債権	260	2.5	205	1.9	256	2.5
棚卸資産	58	0.6	68	0.6	65	0.6
非流動資産	9,046	85.2	8,859	81.7	8,584	81.9
有形固定資産	639	6.0	608	5.6	583	5.6
使用権資産・のれん・無形固定資産	7,936	74.8	7,929	73.2	7,701	73.5
その他の金融資産・繰延税金資産・その他の非流動資産	471	4.4	321	3.0	298	2.8
総資産	10,616	100.0	10,838	100.0	10,483	100.0
流動負債	2,268	21.4	1,953	18.0	1,863	17.8
営業債務及びその他の債務	348	3.3	189	1.8	167	1.6
非流動負債	5,393	50.8	5,758	53.1	5,103	48.7
資本	2,954	27.8	3,126	28.8	3,515	33.5
親会社の所有者に帰属する持分合計	2,954	27.8	3,126	28.8	3,515	33.5

キャッシュ・フロー計算書	2019/9		2020/9		2021/9 2Q累計	
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	1,232	636	868			
減価償却費及び償却費	454	402	241			
投資キャッシュ・フロー	-129	-62	-41			
財務キャッシュ・フロー	-1,000	61	-961			
配当金の支払額	-	-	-			
現金及び現金同等物の増減額	102	635	-135			
現金及び現金同等物の期末残高	952	1,588	1,452			

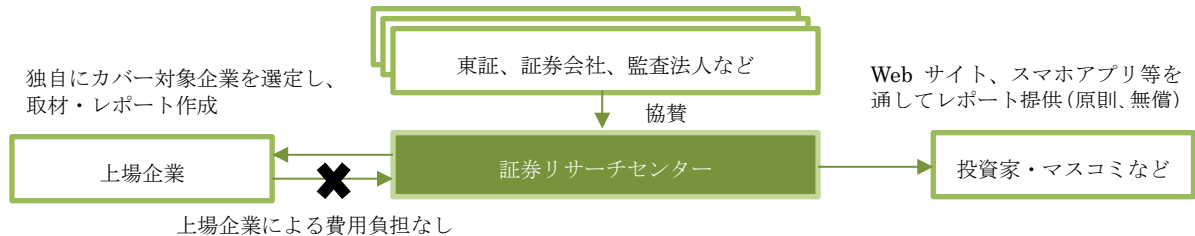
(注) IFRSに基づく開示

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。