

# 2022年3月期 通期決算説明会

株式会社プラザクリエイト本社 (スタンダード市場: 7502)



OUR VISION

# みんなの広場をつくる。

## 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、  
今まだない楽しい広場を、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、  
豊かな人と人をつながりを増やしていきます。



### イメージング

全国でポップアップショップを展開



### モバイル

激動する市場の中でも新店をオープン



### ソウゾウ

つくるんです®から続々新商品





# プラザクリエイトの事業

## イメージング事業 (ソウゾウ)

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 GRASYS

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



いい感じに、働こう!  
One-Bo

& more...

## 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

**1. 2022年3月期 通期連結業績**

**2. ビジョン実現に向けたチャレンジ**

**3. 2023年3月期 連結業績見通し**



**1. 2022年3月期 通期連結業績**

**2. ビジョン実現に向けたチャレンジ**

**3. 2023年3月期 連結業績見通し**

## 連結業績

単位：百万円

	2021年3月	2022年3月		増減額	増減率
			対売上比		
売上高	20,674	21,719		1,045	5.1%
売上総利益	7,502	7,044	32.43%	▲458	▲6.1%
販売管理費	7,196	6,928	31.90%	▲268	▲3.7%
営業利益	305	115	0.53%	▲190	▲62.1%
経常利益	390	247	1.14%	▲143	▲36.7%
当期純利益	732	120	0.56%	▲612	▲83.5%

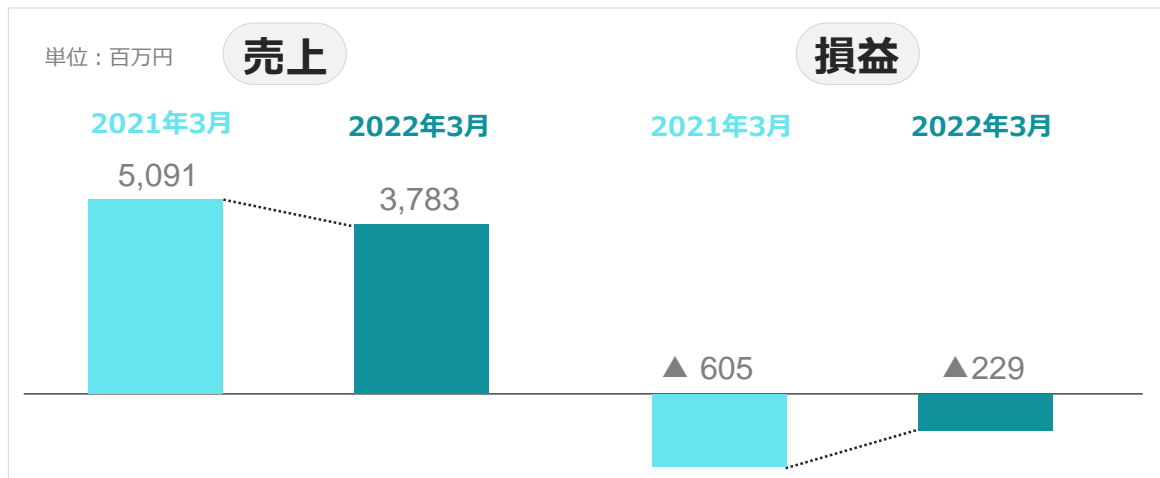
- 店舗外イベントや、つくるんです®、One-Boの売り上げは好調に推移前期比1,045百万円売上増
- モバイル事業においては、新規出店コスト・競争環境の変化により、営業利益は前年比612百万円減

## セグメント別業績

※グラフは、プラザクリエイイト本社へのロイヤリティを各事業に割り戻した金額で表示しております

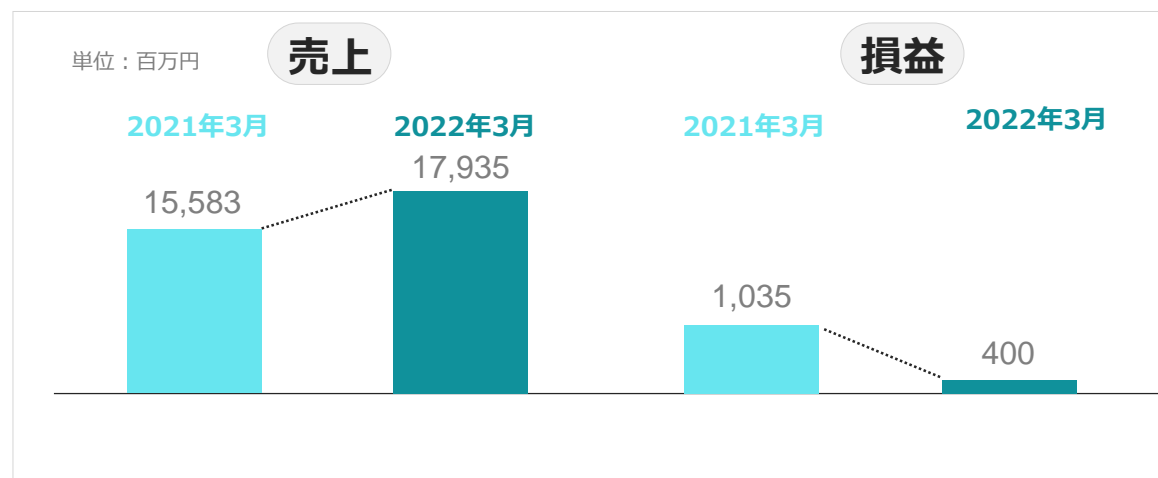
### イメージング事業ハイライト

(パレットプラザ、つくるんです®、One-Bo 等)



●フランチャイズ事業への業態転換を推し図る中での売上構造の変化、コロナ渦による売上減少に加え、新規事業への先行投資を行ったことにより、売上高37億83百万円（前年同期比25.7%減）、セグメント損益は2億29百万円の損失（前年同期6億5百万円の損失）。

### モバイル事業ハイライト

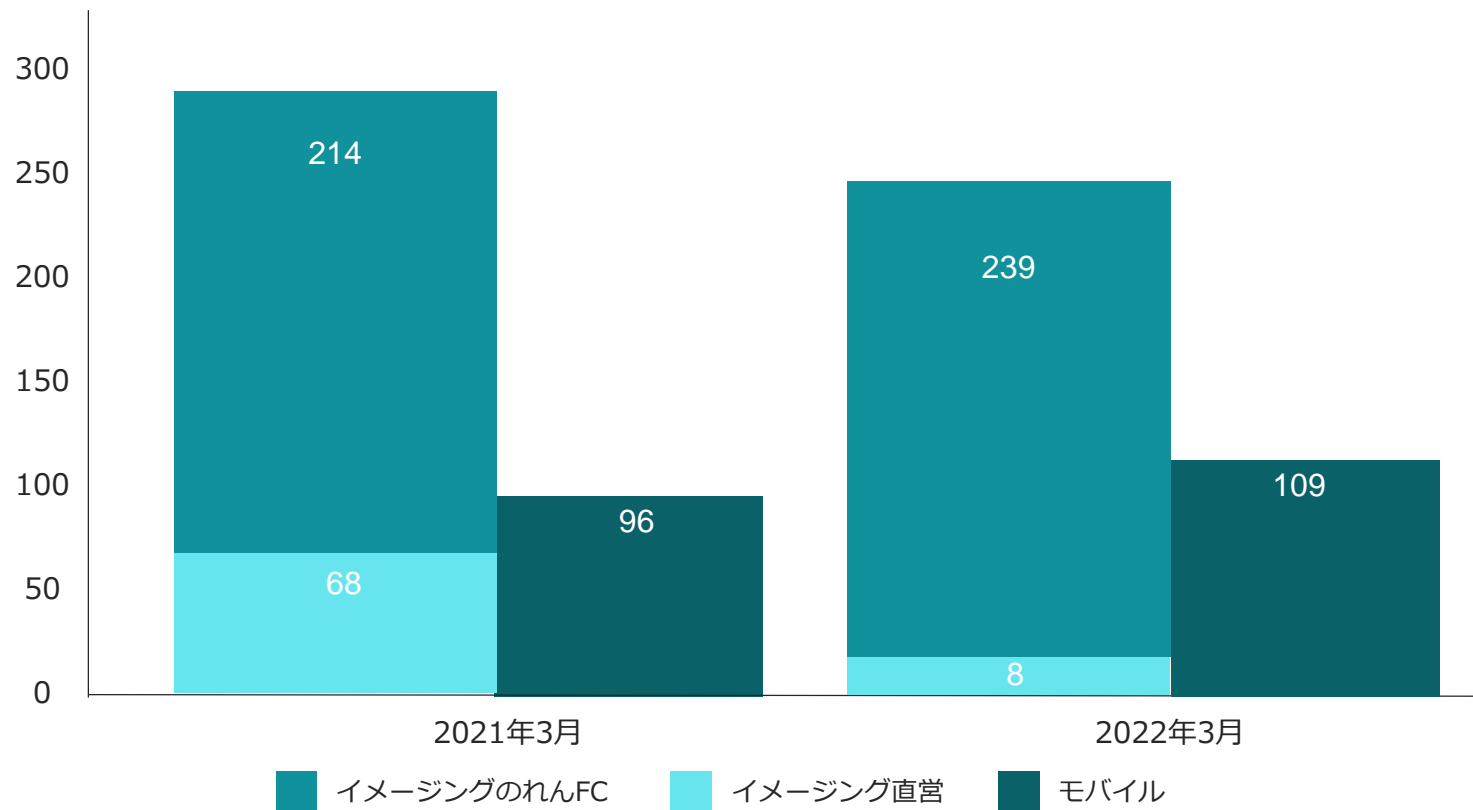


●店舗外での販売イベントにより販売台数の積み上げはできた一方で、販売インセンティブ手数料の見直しや、サブブランド販売割合の増加等により、スマートフォン端末の1台あたり利益率は減少した結果、売上高は179億35百万（前年同期比15.1%増）、セグメント利益は4億円（前年同期比：61.4%減）。



## 店舗数推移

単位：店舗



### イメーシング事業

直営→フランチャイズ店舗へ  
214店舗→239店舗

直営店事業から卸売り事業への  
業態転換  
収支構造改革が落ち着く

### モバイル事業

96→109店舗

## セグメント別前年比：モバイル事業 販売台数

単位：台



## 販売台数前年増

146,952台(2020年度)  
→161,093台(2021年度)

販売台数は増加するものの1台当たりの利益率減少。

法人営業部門の人員を拡充、企業のDXを推進する営業体制を強化し、来期につなげる。



**1. 2022年3月期 通期連結業績**

**2. ビジョン実現に向けたチャレンジ**

**3. 2023年3月期 連結業績見通し**

# ビジョン実現に向け、継続的なチャレンジ

- A** 大企業から自治体まで、One-Boのタッチポイントを拡大
- B** iPhone修理スタートで、お客様のフォトライフをもっと豊かに
- C** ポップアップショップ企画を拡大。地域の新たな広場を創造
- D** 新商品拡充で、続くおうち時間に「つくる楽しさ」を
- E** 自社工場のその先へ。社外取引先様と唯一無二のグッズを
- F** 激動する市場の変化を見据え、モバイル体制を再構築
- G** CSR活動で、事業と地域をつなぐ広場を



### A 大企業から自治体まで、One-Boのタッチポイントを拡大



- 「One-Bo」は、Zoom日本法人のZVC Japan株式会社と共同企画したパーソナル・ミーティング・ボックス。コロナ禍のオフィスで起こる3つの課題「イヤホンボイス公害」「会議室難民」「リモート漏洩」を解決
- デジタルプリント技術で、オフィスに馴染むラッピングが可能

#### 大企業が続々取扱を開始

リコージャパン株式会社をはじめ  
大企業が続々「One-Bo」の販売活動を  
スタート



#### 市役所や病院等でもOne-Bo活用

企業のオフィスだけでなく、  
市役所、病院、大学、研究機関等  
でも「One-Bo」の導入を開始



#### 働き方を考えるウェビナー実施

ユニオンテック社と共に、佐渡島庸平氏  
をゲストに迎え、コロナ禍の勝てるオ  
フィスの形を解説



## B iPhone修理スタートで、お客様のフォトライフをもっと豊かに

### ✓ 株式会社ギアと業務提携

- パレットプラザのプリントユーザー8割以上が、スマホからのプリント。写真撮影を楽しむ主流のデバイスはスマホに
- スマホ修理も提供できるよう、iPhone修理の「アイサポ」を展開する株式会社ギアと業務提携。パレットプラザ店舗にて、最短30分、原則60分以下でiPhone修理が可能に
- アイサポを通じて、既存顧客へのサービス拡充とともに、新規顧客を獲得へ

PALETTE PLAZA



### ✓ パレットプラザ×アイサポ、1号店オープン

- 2021年秋からのテスト運用では、予想以上の反響。2022年3月27日に、FC第1号店として石神井公園ピアレス店でアイサポをスタート
- 2022年度末までに、同体制100店舗を目指す





## ③ ポップアップショップ企画を拡大。地域の新たな広場を創造

### ✓ コロナ禍の小売のあり方を追求し 駅ナカを中心にポップアップショップを展開

- 2021年8月以降、東京や新橋、天神や梅田などの駅ナカでDIYキット「つくるんです®」を中心に、全国のベ23箇所でポップアップショップを開催
- 視覚的に商品の魅力を伝える、ビジュアルマーチャンダイジングを用いた売り場づくりで、短期間でも売れる売り場を
- 累計の購入者数は15,700万人を突破



### ✓ 培ったノウハウを活かし、ポップアップ専門 チームを立ち上げ

- 関東・関西でポップアップ専門チームを設立。より多くの「つくるんです®」イベントを開催するとともに新しいポップアップイベントの開発も企画
- 小売ビジネス従事者向けに、場所やノウハウの提供。売り場づくりから接客まで、一気通貫でサポートサービスの提供も計画
- 小売DX時代にふさわしい、「新しい広場」を提案



## D 新商品拡充で、続くおうち時間に「つくる楽しさ」を



- つくるんです®は、「つくることを楽しむ」をコンセプトにつくられたDIYキットブランド。じっくり楽しめるミニチュアハウスやドールハウス、ウッドパズルは続くおうち時間にぴったり
- 2022年3月、累計出荷は145万個を突破！ 新商品も続々登場し、ラインナップは144種へ\*

\*在庫限り品も含む

「はたらく車」がデビュー！  
セブン-イレブン・ジャパン限定  
ウッドパズル2種も登場



LEDライトやオルゴール付きなど付加  
価値商品が拡充



人気フィギュア「ナンシー」のミニ  
チュアハウスを初リリース



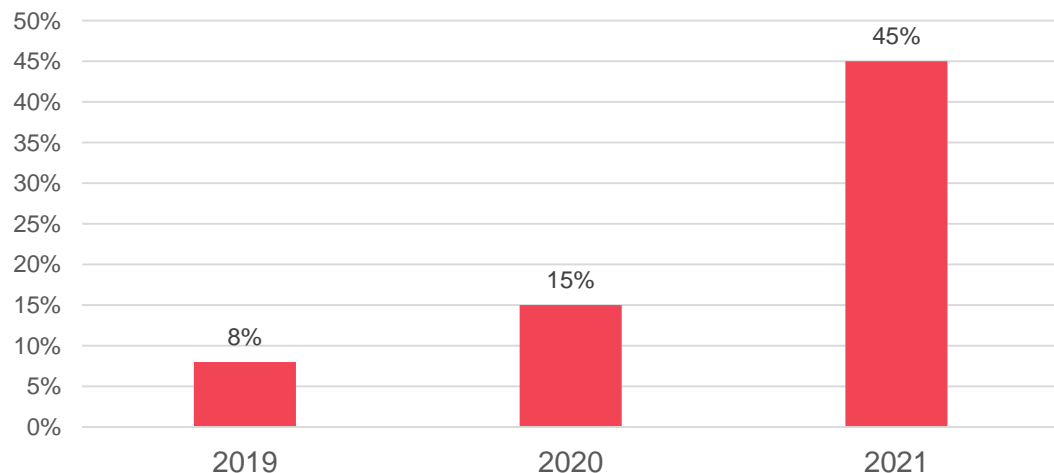
## E 自社工場のその先へ。社外取引先様と唯一無二のグッズを



- プラザクリエイトの自社工場。従来はパレットプラザの印刷が多かったが、今は協業先が増え、機能が拡大
- 企画力 × 小ロットから受注が可能なオンデマンドプリント技術で、企業の「つくってみたい」をカタチに

### ✓ 社外取引先様が増え、協業先が拡大

生産に占める社外取引先様の比率



### ✓ グッズ制作からイベントまで一気通貫でご提案





### F 激動する市場の変化を見据え、モバイル体制を再構築

#### ✓ 出店と外販イベントで体力維持+組織の再編成

- 2021年3月期から、+13店舗増。計109店舗に
- 出店と外販イベント強化で、販売台数・売上が過去最高を達成
- モバイル市場の急激な変化に対応すべく、組織の再編
  
- 店舗のDX化
  - Googleマイビジネス強化。平均4.1★ 全エリアで点数アップ
  - LINE接客を導入



#### ✓ 法人組織を拡大し、中堅・中小企業のDX化に伴走

- 法人営業部門を強化し、31名体制へ
- 売上は前年186%、利益は133%アップ
- 自社プロダクトと取扱商材を掛け合わせ、ハードからソフトまで、企業のオフィス課題を包括的に支援

##### モバイル×ITソリューション



##### パーソナル・ミーティング・ボックス One-Bo



##### IDカードプリンタ GRASYS



##### なんでもダビング



## G CSR活動で、事業と地域をつなぐ広場を

### ✓ 子ども向けCSR活動

#### コロナ禍の学童現場に新たな遊びを提案

ライクキッズ株式会社が運営する学童クラブにて、子どもたちが描いた絵でパールックTシャツをつくるワークショップ「あなた絵の気持ち」を開催



### ✓ 高齢者向けCSR活動

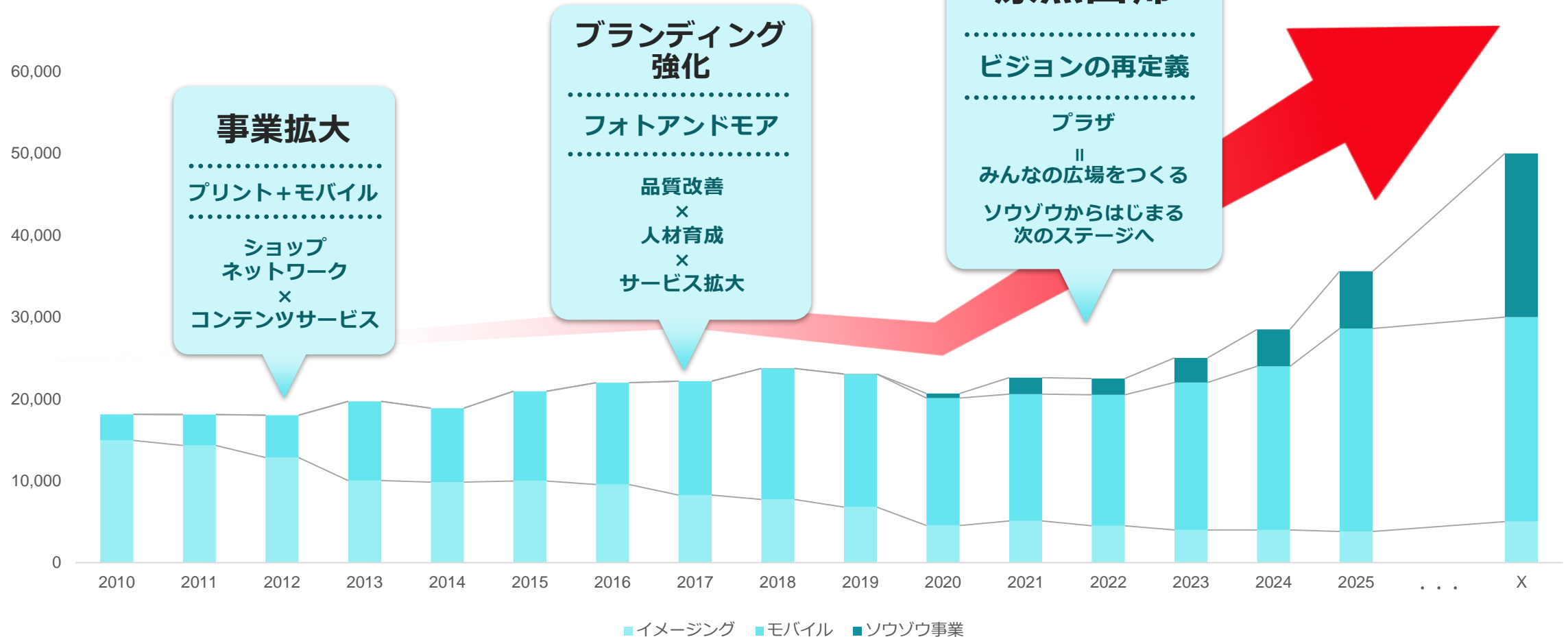
#### 「回想法」を使い、心の健康を促進

株式会社インターネットインフィニティー（東証グロース市場）が運営するリハビリ型デイサービス「レコードブック」においてご利用の高齢者がお持ちの古い写真に色をつける「タイムマシンフォト」を実施



# 売上推移 ビジョン ～次のステージへ～

単位：百万円



**事業拡大**  
 .....  
 プリント+モバイル  
 .....  
 ショップ  
 ネットワーク  
 ×  
 コンテンツサービス

**ブランディング強化**  
 .....  
 フォトアンドモア  
 .....  
 品質改善  
 ×  
 人材育成  
 ×  
 サービス拡大

**原点回帰**  
 .....  
 ビジョンの再定義  
 .....  
 プラザ  
 ||  
 みんなの広場をつくる  
 ソウゾウからはじまる  
 次のステージへ



1. 2022年3月期 通期連結業績

2. ビジョン実現に向けたチャレンジ

3. 2023年3月期 連結業績見通し

2023年3月期の業績につきまして、現時点で入手可能な情報や予測に基づき公表いたします。

当該業績の見通しは、当期の実績に鑑み、先行きの不透明感などから売上高をやや手堅く見込んでおります。

<2023年3月期 連結業績> ※%表示は対前期増減率

**売上高220億円（1.3%増）**

**営業利益1.5億円（29.5%増）**

**経常利益2.5億円（1.0%増）**

**親会社株主に帰属する当期純利益1.5億円（24.2%増）**

なお、同感染症拡大が今後経済・社会に与える影響の程度や収束の時期などの要因により変動する可能性があります。



みんなの広場をつくる。



PLAZA CREATE

株式会社プラザクリエイト本社

本資料に関するお問い合わせ先

広報室

[koho@plazacreate.co.jp](mailto:koho@plazacreate.co.jp)

本資料には将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。  
世界経済・競合状況・為替の変動等にかかわるリスクや不確定要因により  
実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。