

株式会社ブラス

東証・名証1部
証券コード：2424

BRASS | SMILE
AND
TEARS



顧客満足度
4年連続
No.1

2018～2021年 オリコン顧客満足度®調査
「ハウスウェディング」総合第1位 BRASS

2021年7月期 決算説明会資料

2021年9月22日

1. 2021年7月期決算概要
2. 新型コロナウイルス感染症の影響と対策
3. 2022年7月期業績計画

参考資料

4. ブラスの事業内容
5. トピックス
6. 株主還元
7. 市場動向

1. 2021年7月期決算概要

■一年を通じてコロナの影響を受けながらも、4Qにおいて挽回し黒字転換、
営業利益は計画比163.9%、経常利益は計画比137.4%

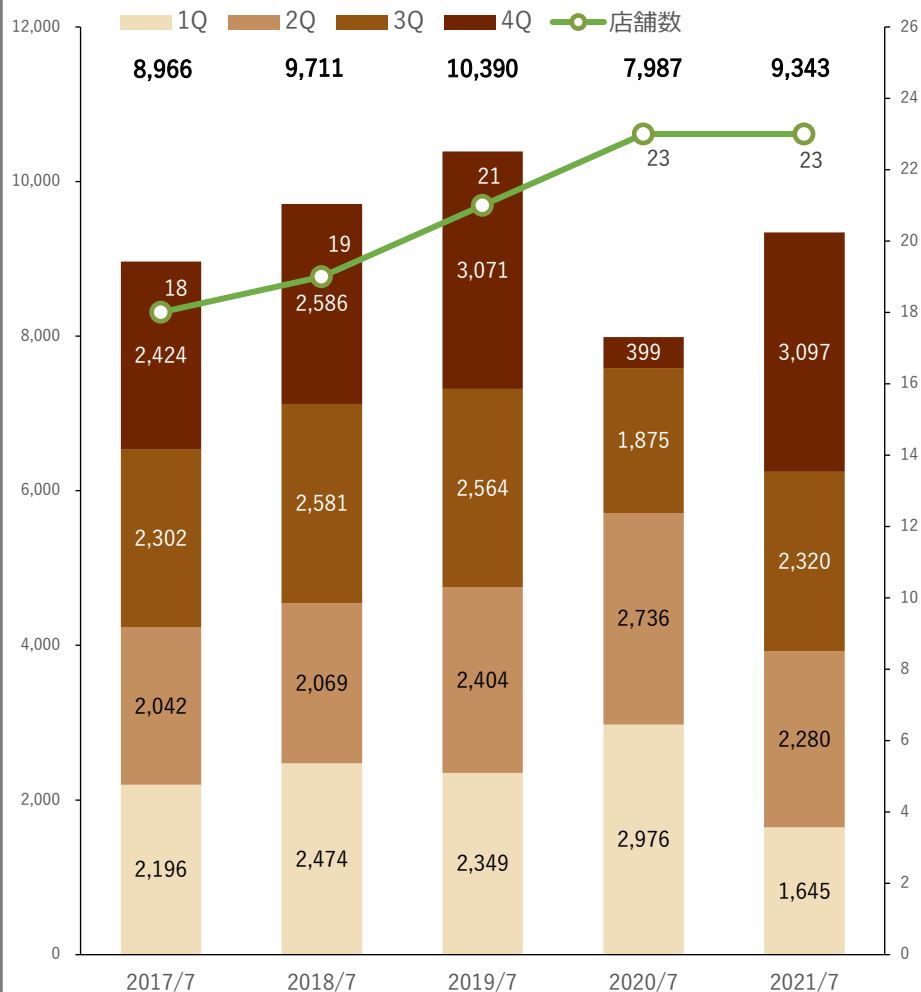
(単位：百万円)

	2020/7期実績 (売上比)	2021/7期			
		実績 (売上比)	前期比	通期計画 (修正計画)	対計画 進捗率
売上高	7,987	9,343	117.0%	9,321	100.2%
売上総利益	5,089 (63.7%)	6,113 (65.4%)	120.1%	6,059	100.9%
販売費及び 一般管理費	6,079 (76.1%)	5,785 (61.9%)	95.2%	5,859	98.7%
営業利益	▲989 (▲12.4%)	327 (3.5%)	—	200	163.9%
経常利益	▲817 (▲10.2%)	509 (5.5%)	—	370	137.4%
当期純利益	▲1,183 (▲14.8%)	169 (1.8%)	—	267	63.4%
1株当たり 当期純利益	▲208.56円	30.02円	—	47.34円	—

(注) 2021年6月14日に通期計画を修正しております。

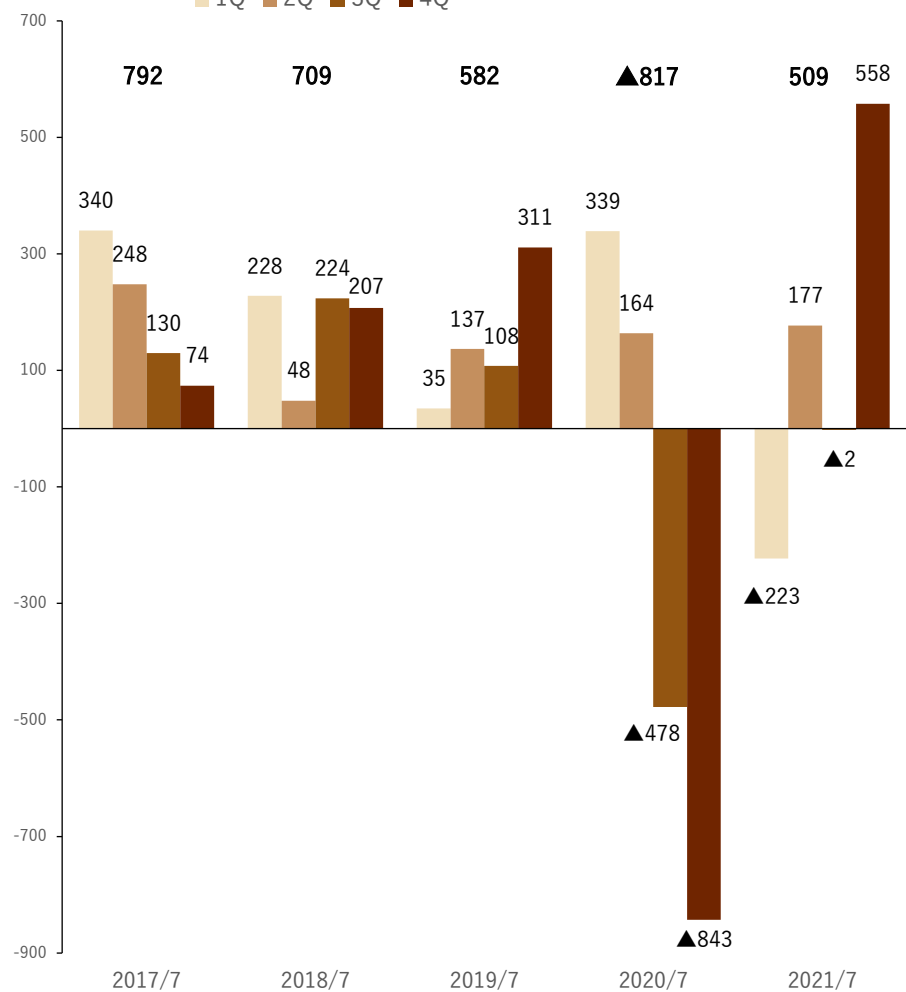
売上高及び店舗数

(百万円)



経常利益

(百万円)

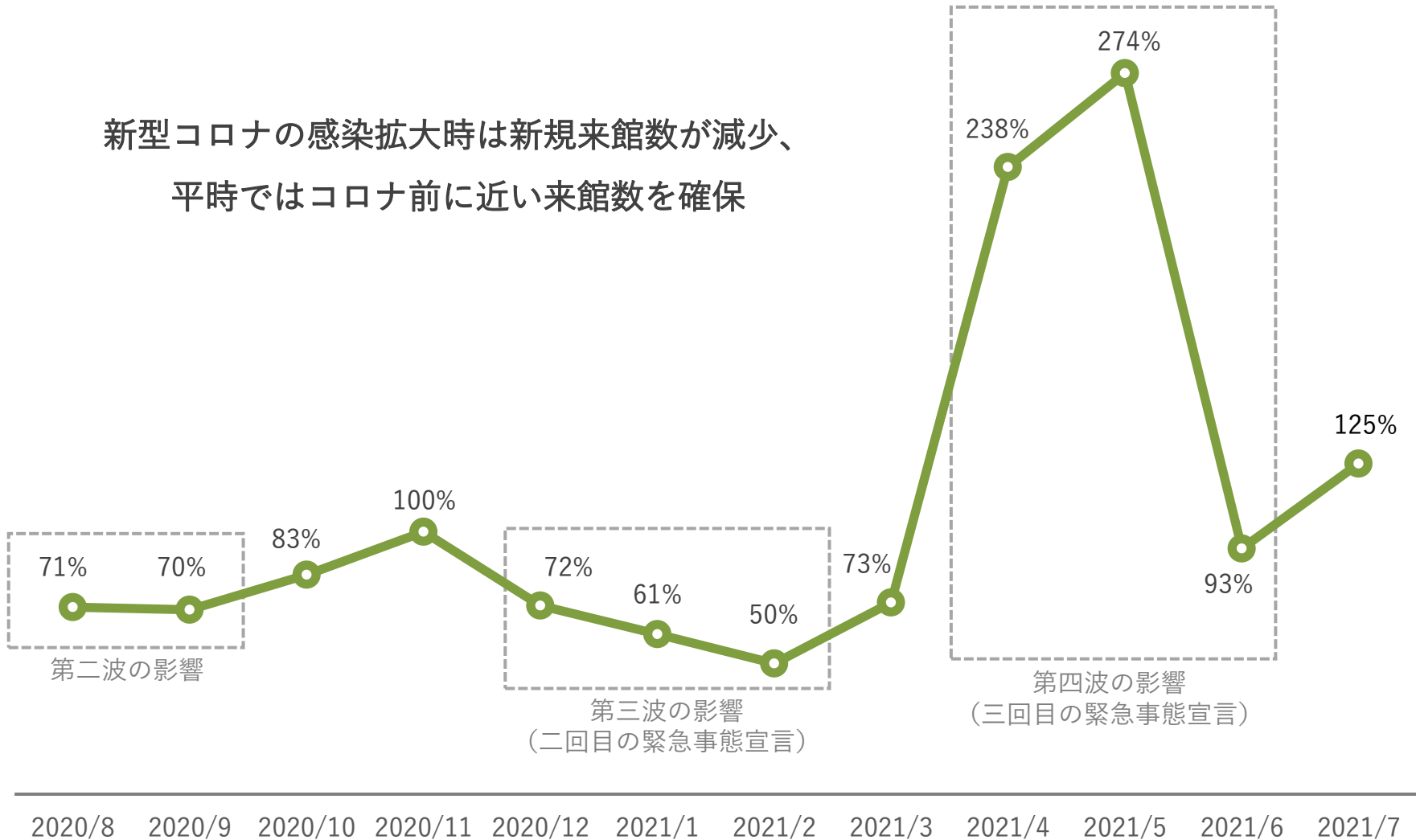


- 施行件数は4Qで過去最高の施行を実施、前年比 129 %
- 受注件数は新型コロナ影響長期化により、前年比 85.3 %
- 平均単価はゲスト数減少が影響、前年比 90.6 %

	2020/7期	2021/7期	増減	前期比
施行件数 (件)	1,995	2,573	578	129.0%
受注件数 (件)	2,758	2,352	▲406	85.3%
平均単価 (千円)	3,872	3,507	▲365	90.6%

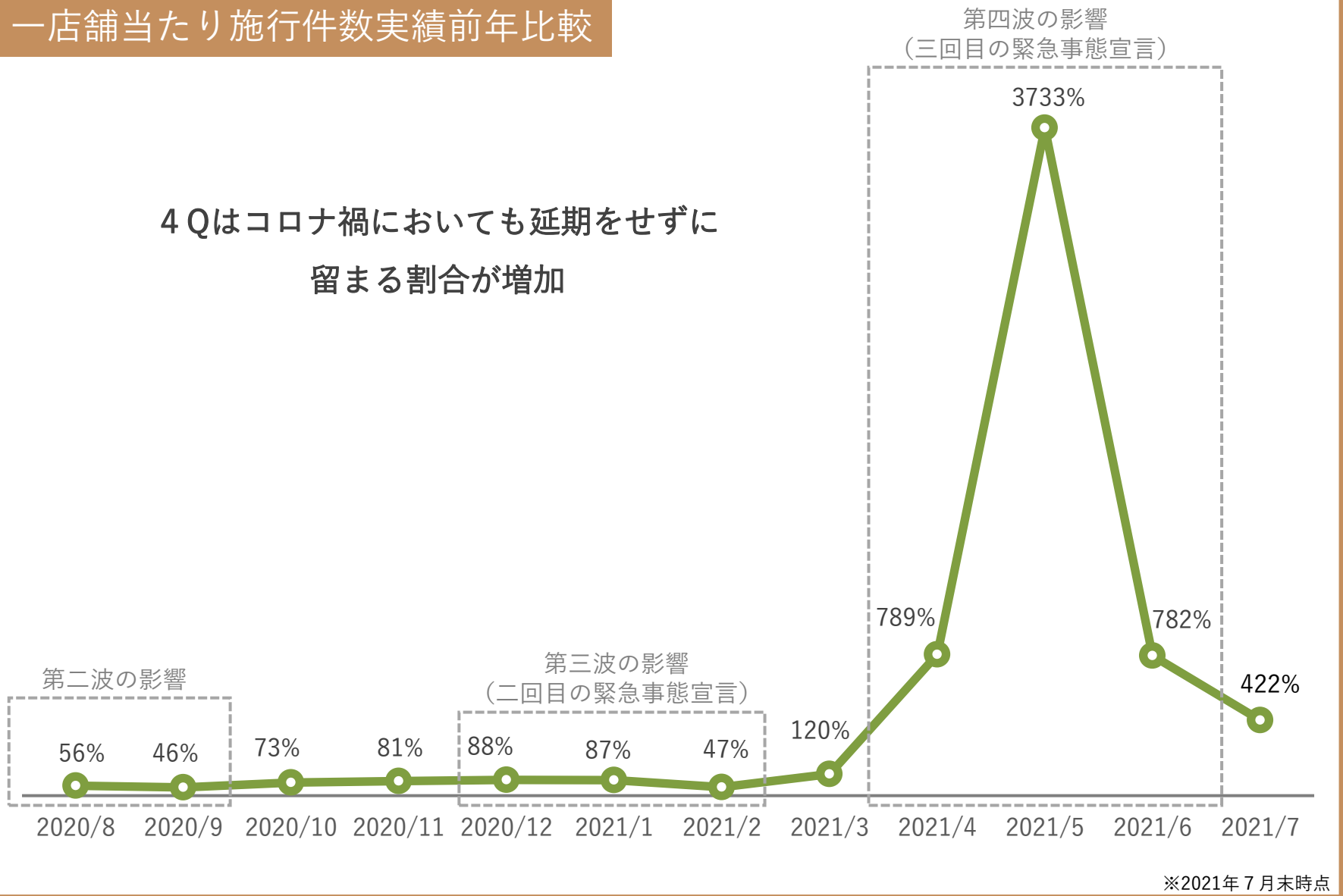
一店舗当たりの新規来館数実績前年比較

新型コロナの感染拡大時は新規来館数が減少、
平時ではコロナ前に近い来館数を確保



一店舗当たり施行件数実績前年比較

4Qはコロナ禍においても延期をせずに
留まる割合が増加



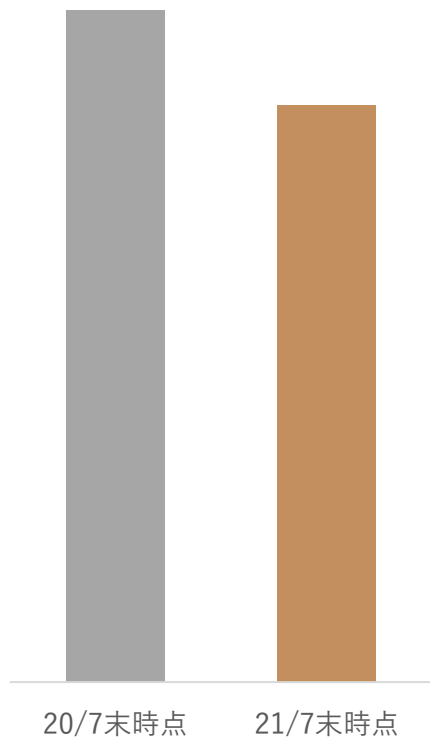
※2021年7月末時点

前期は多数の挙式日延期により受注残件数が過去最高であったため、前年比▲14.2%

※2021年7月末時点

全体

▲14.2%



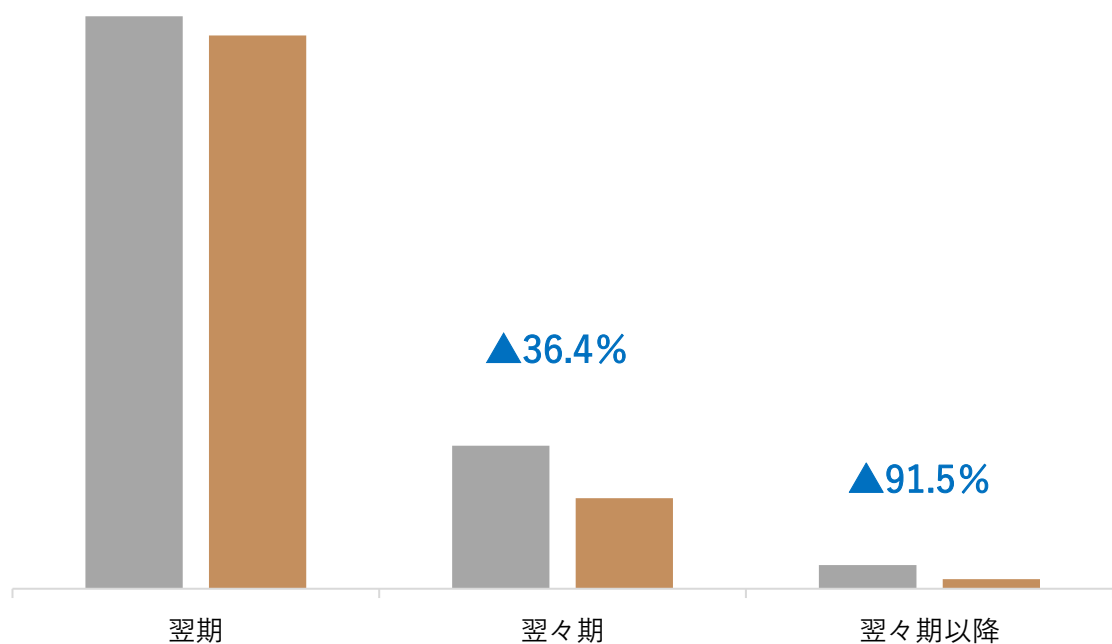
内訳

■ 20/7期 ■ 21/7期

▲3.7%

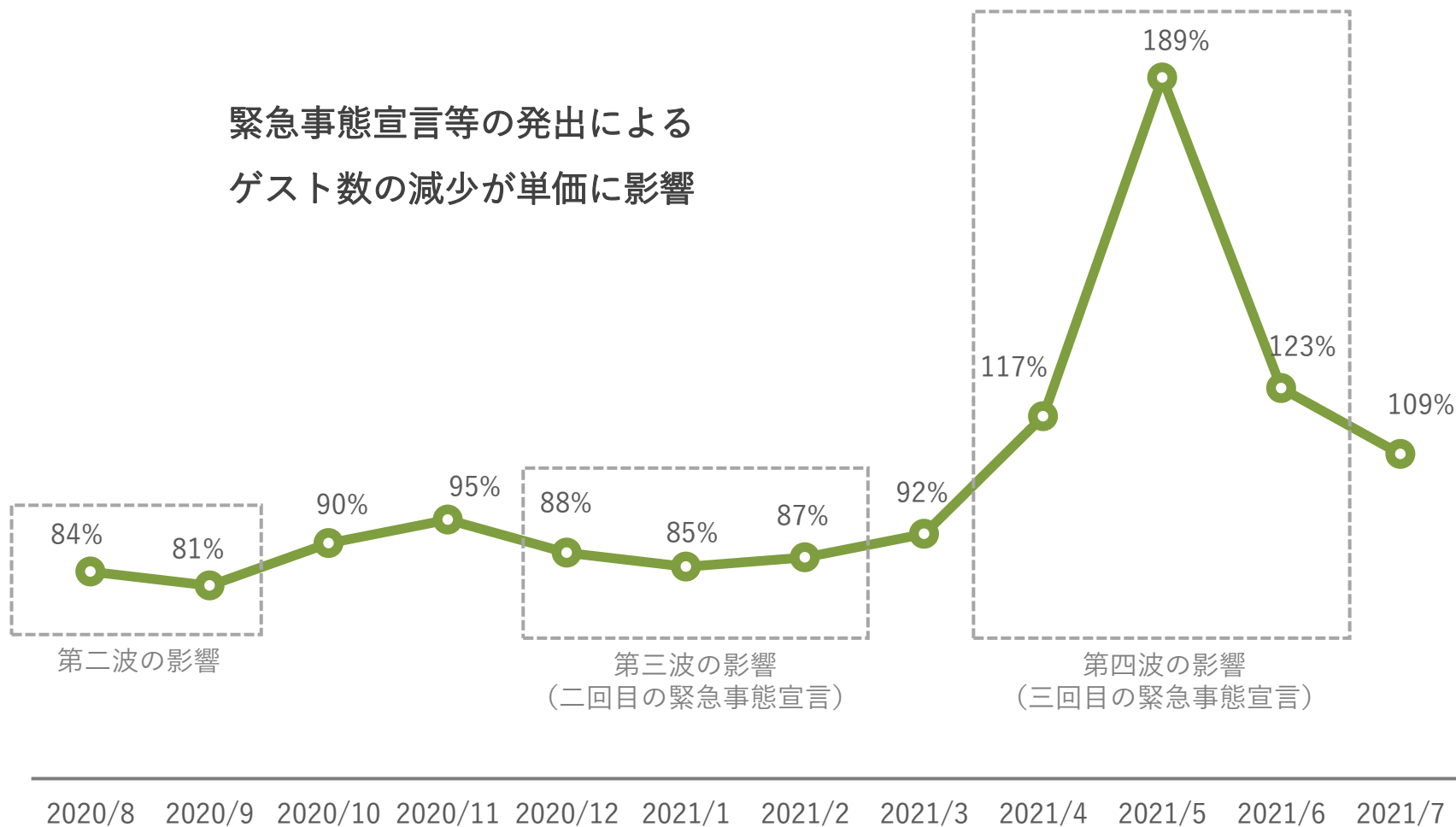
▲36.4%

▲91.5%



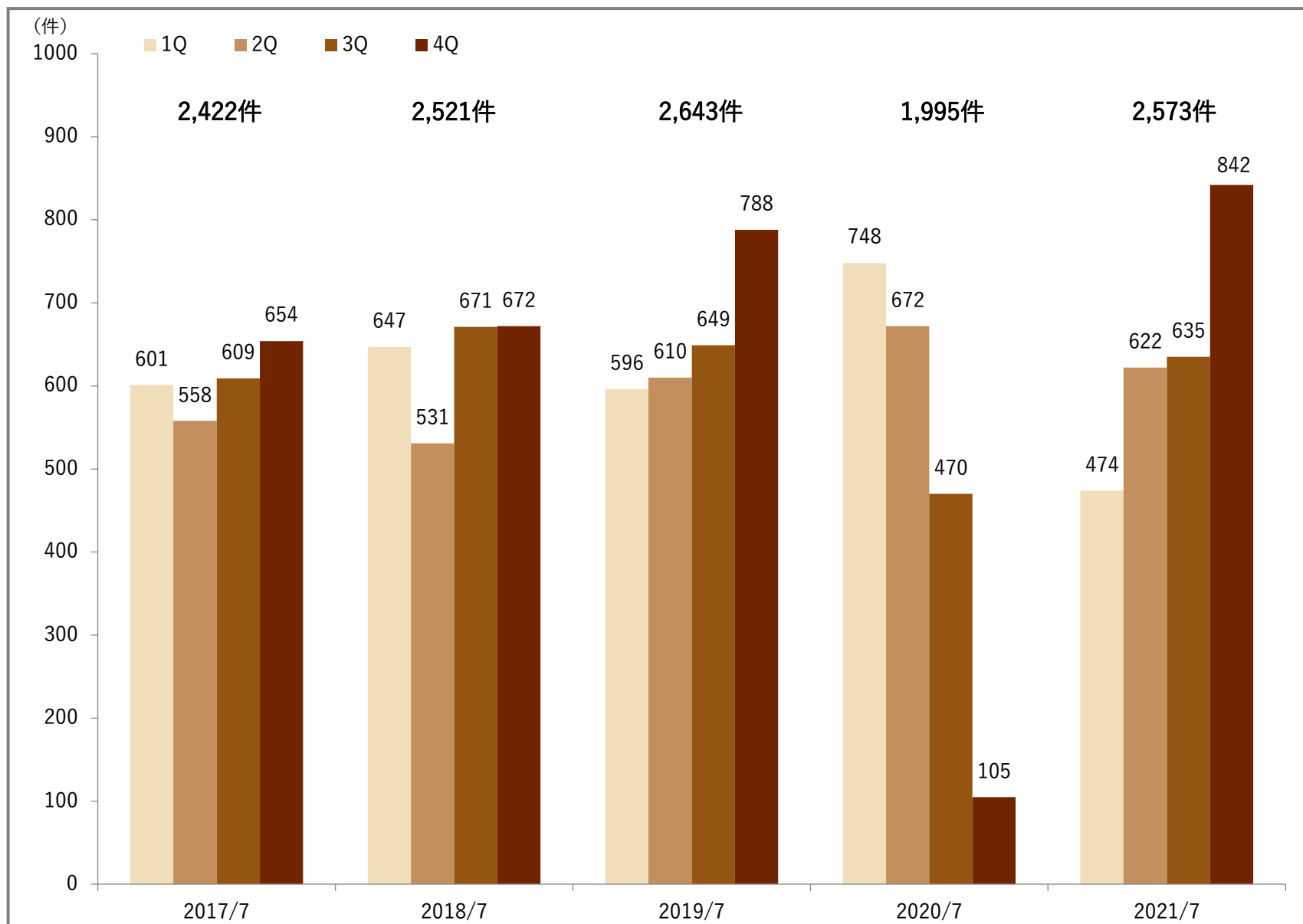
平均施行単価実績前年比較

緊急事態宣言等の発出による
ゲスト数の減少が単価に影響



※2021年7月末時点

施行件数の推移



貸借対照表

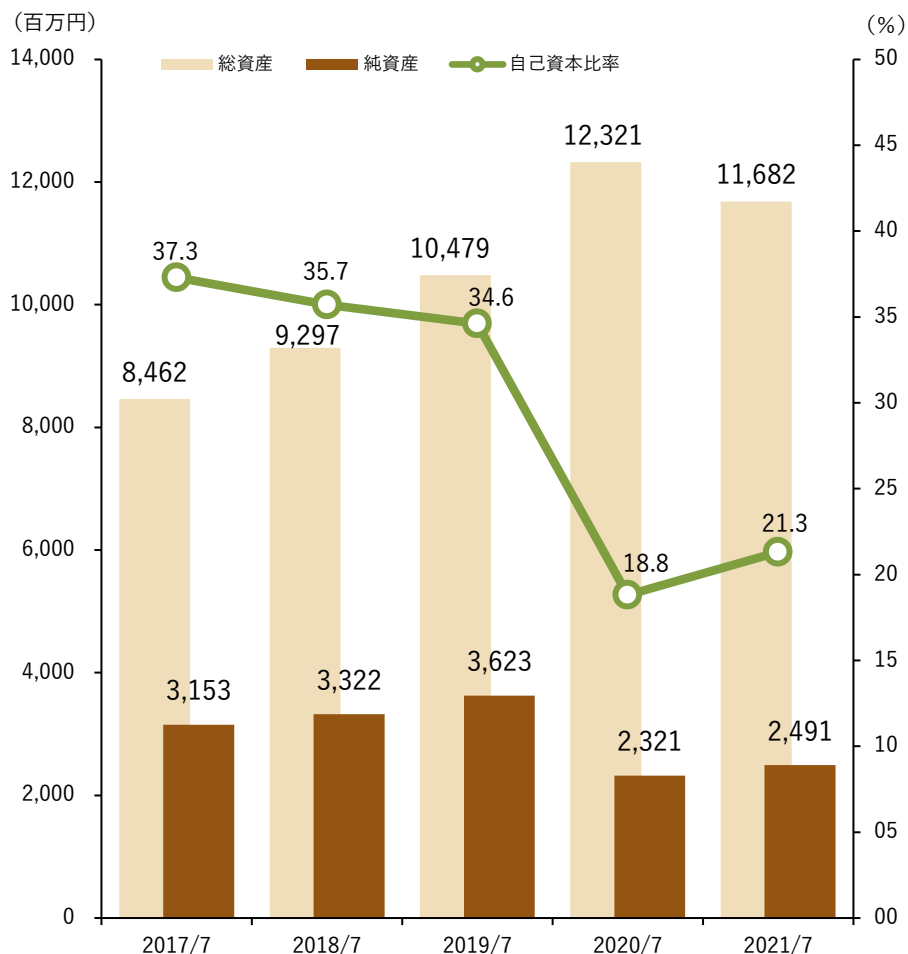
BRASS

(単位：百万円)

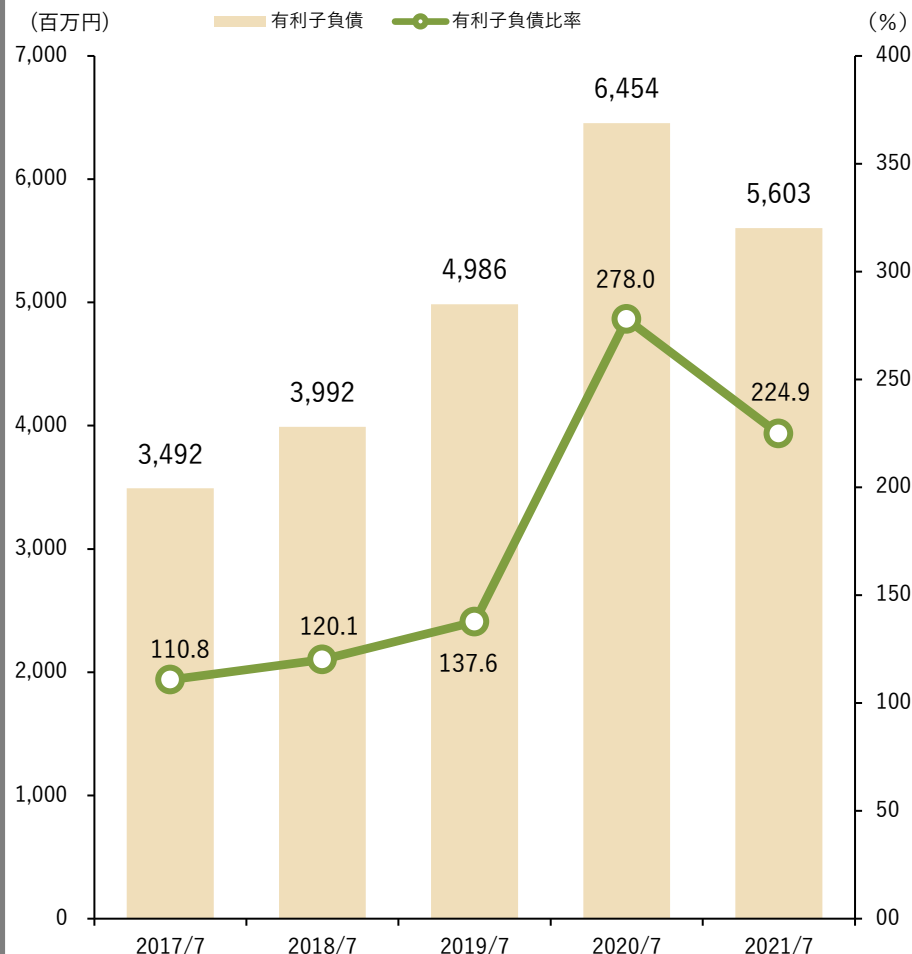
	2020/7期末	2021/7期末	増減	増減要因
資産合計	12,321	11,682	▲639	
流動資産	2,596	2,717	120	
当座資産	1,994	2,423	428	主に現預金の増加
その他流動資産	602	294	▲307	主に未収還付法人税等の減少
固定資産	9,724	8,964	▲759	
有形固定資産	8,576	7,729	▲847	主に減価償却による減少
無形固定資産	82	71	▲10	
その他の資産	1,066	1,164	97	主に繰延税金資産の増加
負債合計	9,999	9,190	▲808	
流動負債	4,205	4,081	▲124	主に前受金の減少
固定負債	5,794	5,109	▲684	主に長期借入金の減少
純資産合計	2,321	2,491	169	繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	12,321	11,682	▲639	
自己資本比率	18.8%	21.3%	—	
1株当たり純資産	410.98円	441.01円	—	

自己資本比率は改善、コロナ融資は計画通り返済し有利子負債は減少

総資産・純資産・自己資本比率の推移



有利子負債・有利子負債比率の推移



- 営業CFは1,458百万円、前事業年度末に比べ667百万円増加
- 投資CFは201百万円、有形固定資産による支出が142百万円
- 財務CFは主に長期借入金の返済
- 現金及び現金同等物の期末残高は前事業年度に比べ405百万円の増加

(単位：百万円)

	2020年7月期	2021年7月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	790	1,458	667
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲954	▲201	753
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,349	▲851	▲2,201
現金及び現金同等物の増減額	1,185	405	▲779
現金及び現金同等物の期首残高	756	1,941	1,185
現金及び現金同等物の期末残高	1,941	2,347	405

2. 新型コロナウイルス感染症の影響と対策

1

2021年7月期 業績への影響



一年を通して新型コロナの影響受けるも、4Qに過去最高利益で大きく挽回し、黒字転換。コロナ禍における成長実現へ巻き返しを図る

2

受注活動への影響



完全貸切型ゲストハウスによる安心・安全な会場設計における優位性、プランナー一貫制による新郎新婦との信頼関係構築の優位性で受注数回復を急ぐ

3

販管費削減及び 資金の確保



- ・コスト意識を高めることで損益分岐点の引き下げを図る
- ・十分な手元資金は確保済

4

設備投資



現在は財務の安定化を最優先に新規出店含め設備投資を抑制しているが、持続的成長を実現するため適切な設備投資を実行し、コロナ後の成長見据える

笑いと涙であふれる1日を安心して迎えていただけるように、
ブラスでは以下の取り組みを実施しております



1. 消毒液の設置

館内各所・化粧室内にアルコール消毒液を設置しています。手指消毒のご協力をお願いします。



2. 館内消毒

ドアノブ・テーブル・椅子や化粧室・エレベーターなどの共有部は、定期的にアルコール消毒を実施しています。



3. 換気の実施

館内は、空調設備や扉・窓の開放による換気を定期的実施しています。



4. 従業員の健康管理

全従業員は出勤時に体温測定を行い、発熱の症状がある際は出勤停止としています。



5. 手洗い・うがい・消毒の徹底

全従業員に正しい咳エチケットの確認をはじめ、手洗い・うがい・アルコール消毒を徹底しています。



6. 従業員のマスク着用

お客さまの安全及び公衆衛生を考慮し、従業員は原則マスクを着用します。



7. 食品の衛生管理

食品の衛生管理を徹底。また、食材に触れる従業員は、マスクと使い捨てのゴム手袋を着用しています。

これらの基本的な取り組みを中心に、昨今の感染症への対策において、みなさまが安心できる結婚式の提供につながっています。

3. 2022年7月期業績計画

現時点において当社出店地域で緊急事態宣言が発出されており、収束時期が不透明であり現時点で適正かつ合理的な業績予想の算定が困難であるため未定としております。今後、業績予想の算定が可能となった段階で速やかに公表いたします。

(単位：百万円)

	2021/7期実績	構成比	2022/7期計画	構成比	増減率
売上高	9,343	100.0%		%	%
売上総利益	6,113	65.4%		%	%
販管費及び一般管理費	5,785	61.9%		%	%
営業利益	327	3.5%		%	—
経常利益	509	5.5%		%	—
当期純利益	169	1.8%		%	—
1株あたり当期純利益	30.02円	—	円	—	—

未定

	2020/7期実績	2021/7期計画	増減率
施行組数 (件)	2,573	—	—
平均単価 (千円)	3,507	—	—

1

年間1～2店舗の新規出店

コロナ影響により収益改善と財務基盤の安定化を最優先事項としているが、今後も買収等案件を積極的に調査・検討、継続的な新規出店で事業成長を図る。

2

既存店への成長投資を実施

コロナ禍における既存店の再成長の実現と高収益体制構築に向け、既存店への戦略投資を実施し、店舗平均売上高の増加を目指す。

3

ドレス事業、写真・映像商品の展開強化

当社独自のドレスの選定とオリジナルドレスの提供で、より一層顧客のニーズに対応した提案、顧客の満足度を向上させるとともに、主要商品の一つである映像制作等の一部を内製化し、より付加価値の高い商品の企画・開発を行い、挙式披露宴単価増を図る。

4. ブラスの事業内容

会社名	株式会社ブラス
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅2丁目36番20号
代表者名	河合 達明
設立年月日	1998年4月
上場市場	東証・名証1部（コード：2424）
資本金	1億円（2021年7月31日時点）
従業員数	正社員 469名（2021年7月31日時点）
事業内容	直営店型ハウスウエディング事業

「笑いと涙の結婚式を日本に広めたい」

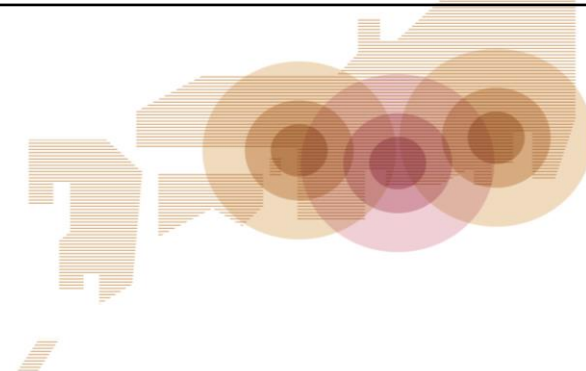
その想いで私たちはこれからも会場をつくり続け、結婚式を通じて地域に貢献するとともに成長していきます。

直営結婚式場23店舗

直営結婚式場23店舗		
愛知県10店舗	岐阜県1店舗	
ブルーレマン名古屋(愛知県名古屋市)	ヴェールノアール(岐阜県羽島市)	
クルヴェット名古屋(愛知県名古屋市)	静岡県5店舗	
ヴェルミヨンバーグ(愛知県名古屋市)	マンダリンアリュール(静岡県浜松市)	
ルージュ：ブラン(愛知県一宮市)	アールオランジュ(静岡県浜松市)	
オランジュ：ベール(愛知県日進市)	ラピスアジュール(静岡県静岡市)	
ブラン：ページュ(愛知県安城市)	ラピスコライユ(静岡県静岡市)	
ルージュアルダン(愛知県豊橋市)	オリゾンブルー(静岡県沼津市)	
アーエージェントパルム(愛知県豊田市)	千葉県1店舗	
ブルー：ブラン(愛知県岡崎市)	アコールハーブ(千葉県船橋市)	
マンダリンポルト(愛知県常滑市)	京都府1店舗	
<th>三重県3店舗</th>	三重県3店舗	アートルテラス鴨川(京都府京都市)
ミエルシトロン(三重県四日市市)	大阪府2店舗	
ミエルクローチェ(三重県鈴鹿市)	ブランリール大阪(大阪府大阪市)	
ミエルココン(三重県津市)	ブルーグレース大阪(大阪府大阪市)	

衣裳店4店舗

衣裳店4店舗
ビードレッセ丸の内(愛知県名古屋市)
ビードレッセ名古屋駅(愛知県名古屋市)
ビードレッセ浜松(静岡県浜松市)
翔風館(愛知県北名古屋市)
レストラン他5店舗
クルヴェットダイニング(愛知県名古屋市)
ラピスアジュール(静岡県静岡市)
アートルテラスカモガワ(京都府京都市)
窯焼きステーキTAKIBI焚火(愛知県名古屋市)
焼き菓子専門店バター(愛知県名古屋市)



「コロナ禍を経て、結婚式はもっと良くなる」
世の中に「いい結婚式」を創り続けることがブラスの使命であり存在意義

「永く地域に愛される結婚式場になり、長期的な利益を創造すること」はもちろん、当社はウェディングプランナーがウェディングプランナーらしく、料理人が料理人らしい仕事ができる会社であり、その地域で採用し続けることで社会貢献を果たします

最高の会場、最高のチームで最高の結婚式を創る
ブラスは、最高の結婚式を創るためにこの3つのスタイルを大切にしています

①完全貸切型ゲストハウス

②ウェディングプランナー一貫制

③オープンキッチンスタイル



すべての店舗が「1チャペル・1パーティ会場・1キッチン」

完全貸切型ゲストハウスだからこそ、館内すべてを貸切にすることができるので、密になりにくい開放的な空間と、それぞれの理想に合わせたフレキシブルな対応が可能

1チャペル・1パーティ会場
・1キッチン

ホームパーティの
ような空間

スタッフ全員が
一組の結婚式に集中

ひとつの会場にひとつの披露宴会場、隣接するひとつの調理場というスタイルで、他のお客様とすれ違うことのないプライベートで安心な空間

当日の進行は、まわりの結婚式を気にすることなく、時間も貸し切りに

ガーデンやテラスを使った演出や、会場全体を自由に装飾することが可能。一つの会場が一つのチームとなり非日常体験を提供



一つの結婚式に、スタッフ全員で向き合いたい、その思いから**全空間を完全貸切**にしています

新郎新婦の新規来館から打合せ、結婚式当日の対応までを

1人のウエディングプランナーが担当

新郎新婦の想いに寄り添える親友であり、想いをカタチにする伴走者になるために

新規接客
(営業)

打合せ
(企画・プランニング)

結婚式施行
(結婚式当日の指揮)

新郎新婦の想いをくみ取り、最適な提案をするため、役割の分業はいたしません



長い時間を共に過ごしたウエディングプランナー
だからこそゆるが**ない信頼関係**を構築できる

オープンキッチン & 料理へのこだわり

進行に合わせてベストなタイミングで料理を提供できるように
すべての会場では、キッチンとバンケットが隣接するように設計されています

進行に合わせた料理の提供

シェフやパティシエも
演出に参加

目の前で料理ができる
ライブ感を堪能

シェフもサービススタッフも、全員で結婚식을創りあげていく



ブラスが大切にしている料理を安心して楽しんでいただけるよう、徹底した
衛生管理のもと、安全に配慮したおもてなしの料理をご提供します

「ドレス選びからスタートする新たな文化を創る」 衣裳事業の展開強化

「最高の結婚式」には「最高の商品」

「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」という経営理念に基づき、婚礼当日を彩る衣裳においても、より一層顧客のニーズに対応した提案を可能にするため、ドレスコーディネーター自らが世界各国を巡り、アトリエやデザイナーを訪ねそれぞれの会場の雰囲気に合わせてドレスやアクセサリーを買い付けております。

「B.DRESSER」でしか着ることができないドレスの品揃えを充実し、顧客満足度向上に繋がります。



「結婚式後も、つながりを大切に」夏祭りをきっかけに次の結婚式を呼び込みます

プランナーとお客さまは、強い絆で結ばれるにも関わらず、結婚式は一生に一度。せっかくお二人との運命的な出会いをしたのに、結婚式を迎えると終わってしまう。ブラスでは、挙式後もお客さまとつながっていただける時間を提供しております。



ブラス夏祭り

毎年開催している「夏の撮影会（夏祭り）」は結婚式を挙げられたお客様をお招きして行う、ブラスファミリーだけの特権です。

夏祭り撮影会

プロのカメラマンによる夏祭り撮影会は、毎年のご家族の成長記録になるとご好評いただいております。

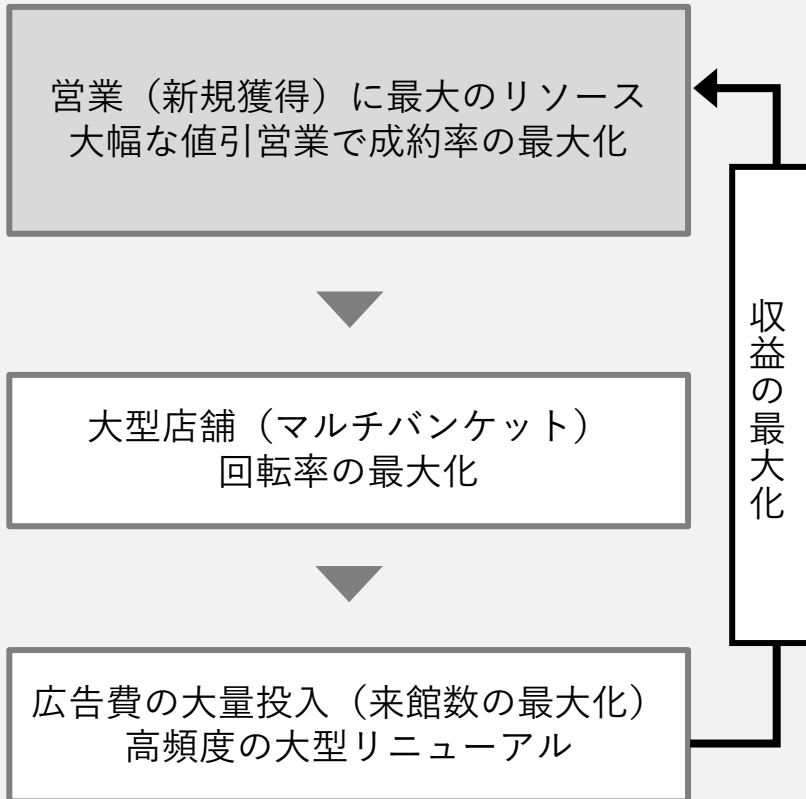
メモリアルアルバム

結婚式を挙げていただいた場所で撮影するご家族写真をブラスメモリアルアルバムに綴っていただきます。

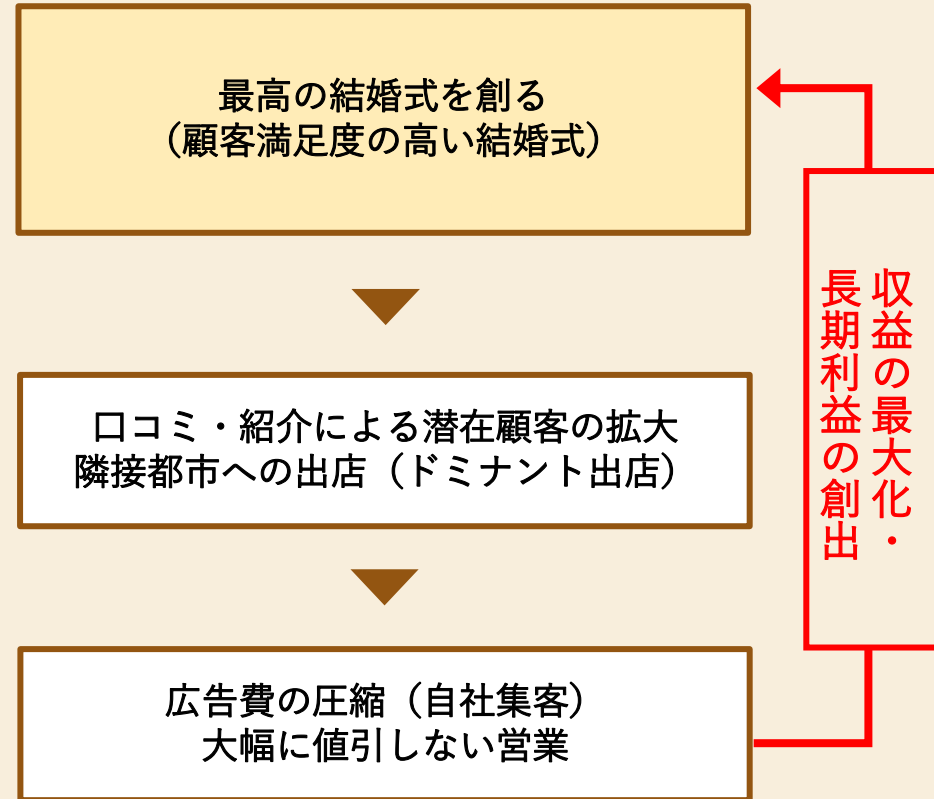


結婚式はリピートのない一度きりの商品だが、
日本一顧客満足度の高い結婚式を提供する企業として、
当業界で圧倒的な地位を築き、長期利益の創出を目指します

■競合他社のビジネスモデル例

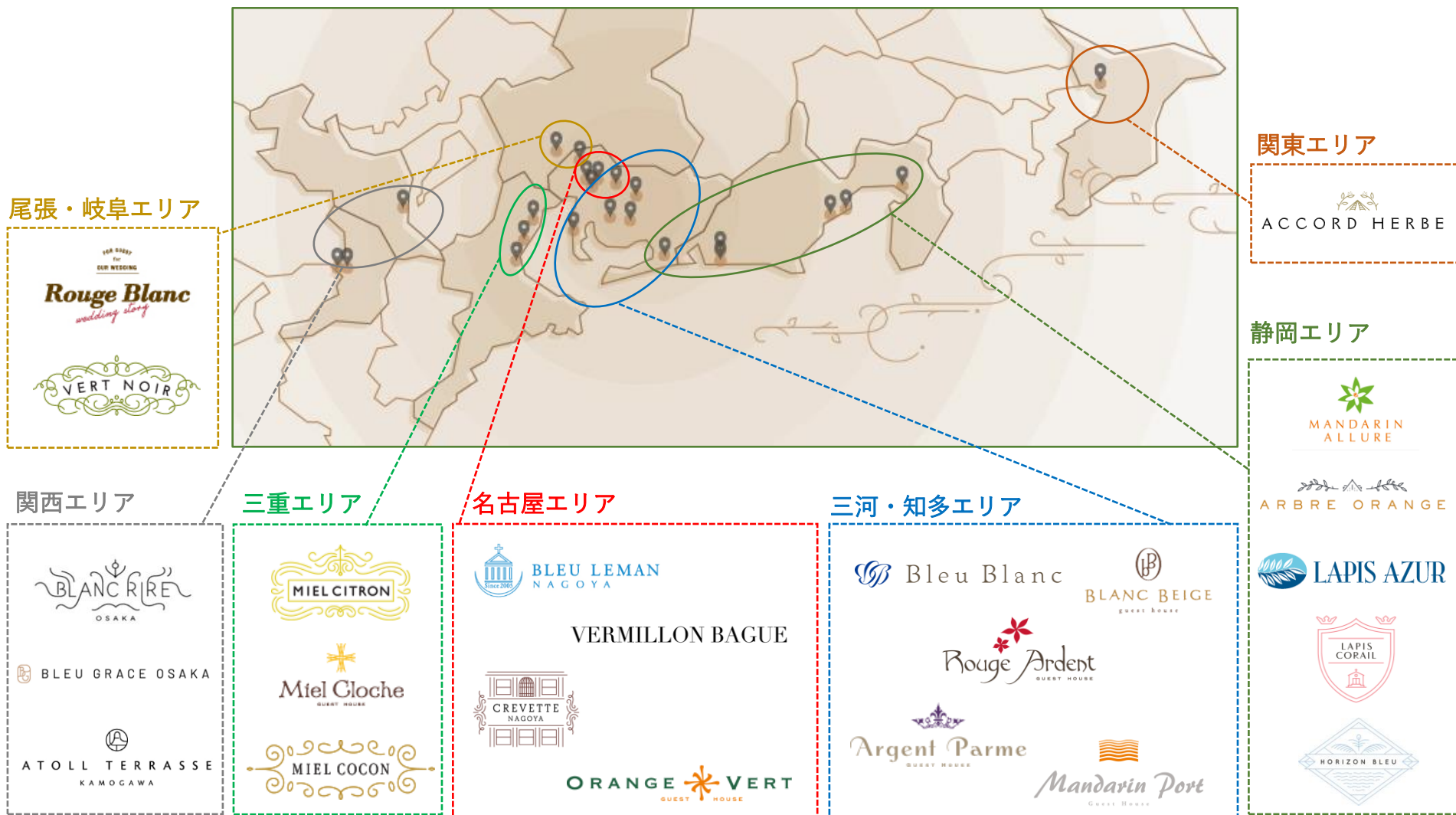


■ブラスのビジネスモデル



当社では新郎新婦・列席者ともに満足度の高い結婚式を提供し続けることで、お客様が新たなお客様を呼び込み、良質な口コミと、独自のドミナント戦略による出店で長期利益の創出を図っております

満足度の高いサービスで得た実績・信頼（口コミ）を活かし、ドミナントを形成



進出済みエリアでのシェア拡大のみならず、新たな地域に出店しドミナントを形成

お客様が結婚式を快適にお過ごしいただけるように
ユニバーサルデザイン・ユニバーサルマナーという考え方を
ブラスのおもてなしのひとつとして取り入れています

■ご年配のゲストのために

- ・館内はユニバーサルデザインを取り入れた設計
- ・スタッフはユニバーサルマナー検定を取得
- ・車いすの貸し出し有
- ・手すり、エレベーター、多目的トイレなど有



■マタニティ & お子様連れのゲストのために

- ・授乳室やベビーベッド完備
- ・お子様メニュー有



■遠方ゲストのために

- ・荷物のお預かりOK
- ・ゲスト用の着替え室完備
- ・送迎や宿泊手配可能



「ハートもハードも日本一やさしい結婚式場」を目指しています

5. トピックス

史上初、2021年 オリコン顧客満足度調査「ハウスウェディング」において、 4年連続で当社が総合で第1位を獲得

評価項目別においても、「ウェディングプランナー」「料理」「ドレス・衣装」など、7項目で1位となりました。なお、2018年～2021年までの【4年連続】で総合1位となり、これは同調査では史上初の快挙となります。



それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る。
ブラスグループは全国に23店舗の完全貸切ゲストハウスと、ドレスショップ、レストランを展開しています。

BRASS | SMILE AND TEARS

■ブラス独自の仕組み・ウェディングスタイル

全国に完全貸切ゲストハウス（結婚式場）を23店舗展開するブラスは、このたび4年連続で日本一に輝くことができました。

また、ハウスウェディング別比較・評判の結果では、会場の魅力はもちろん、スタッフのきめ細やかな対応や、料理、ドレス・衣装など、すべての項目で全体平均値を上回る評価をいただきました。

それぞれの新郎新婦にあわせた満足度の高い結婚式を提供できる理由に、業界内でも大変珍しい、ブラス独自の仕組みがあります。

2019年以来、2度目の快挙！
リクルートブライダル総研主催「GOOD WEDDING AWARD 2021」
において、当社結婚式場「アーエージェントパルム」所属の
藤井ウエディングプランナーがグランプリ獲得

リクルートブライダル総研が主催する「GOOD WEDDING AWARD 2021」（ウエディングプランナーの全国コンテスト）の最終審査会において、グランプリを獲得いたしました。コロナ禍での知恵と工夫が詰まったプランニングとして、当社の藤井エグゼクティブプランナーがグランプリ受賞となりました。なお、ファイナリストとともに発表された「ベスト50」には、藤井を含め、当社所属ウエディングプランナー12名が選出されております。



名古屋グランパスと愛知県豊田市の アーゼントパルムがパートナー契約を更新



愛知県豊田市の結婚式場「アーゼントパルム」はこのたび、「Jリーグ株式会社名古屋グランパスエイト」とのパートナー契約を更新しました。本年も名古屋グランパスを全力でサポートするとともに、グランパスサポーターのみなさまを、笑いと涙の結婚式で盛り上げてまいります。



「アーゼントパルム」で結婚式を挙げる新郎新婦のみなさまには、名古屋グランパスに関連する様々な結婚式の特典がご利用いただけます。

オリジナルドレスブランド「meyou(ミーユー)」 日本最高のドレスブランドへ

“今までで1番の自分になれる、あなたらしさを叶える1着”を

インスピレーションの源となったのは、「meyou (ミーユー)」のデザイナーが愛する映画作品の数々。新作ドレスは、女性が心ときめく、柔らかく繊細なレース・華やかな輝きのビジュアール・ボリュームたっぷりのスカートなど花嫁をより美しく輝かせるためのシルエット・素材・色使いにこだわった、ブラスウェディングのブライダルスタイルを考え尽くしたデザインとなっています。自分らしさ、を求める花嫁におすすめしたいラインナップとなっています。



ブラス創業の地である愛知県一宮市出身の プロテニスプレーヤー日比野菜緒選手と所属契約を更新

今後の世界ツアーでの活躍はもちろん、2021年東京オリンピック出場が期待されている日比野菜緒選手を、株式会社ブラスは今年も応援していきます。また、それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創るべく、日比野選手のファンや、テニスを楽しむカップルの皆様にも、100組100通りのブラスウェディングを提案し続けてまいります。

プロフィール

出身地：愛知県一宮市

生年月日：1994年11月28日

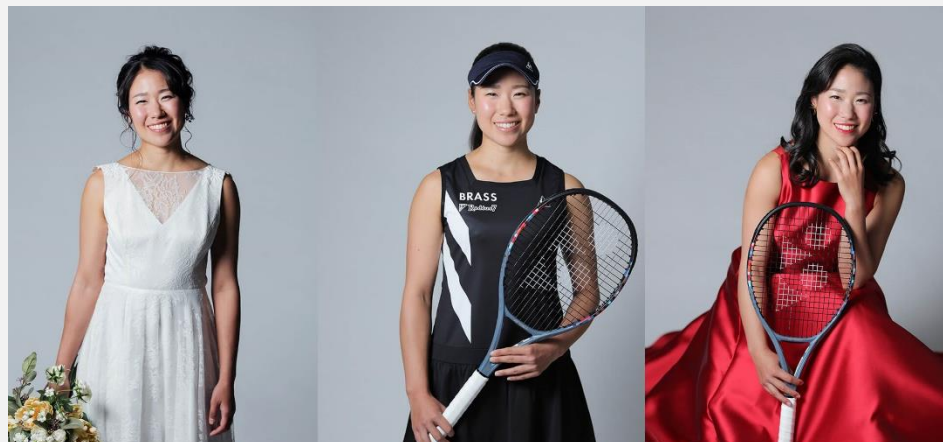
身長：163cm

利き腕：右

プロ転向：2013年4月

W T A ランキング：106位（2021年9月13日時点）

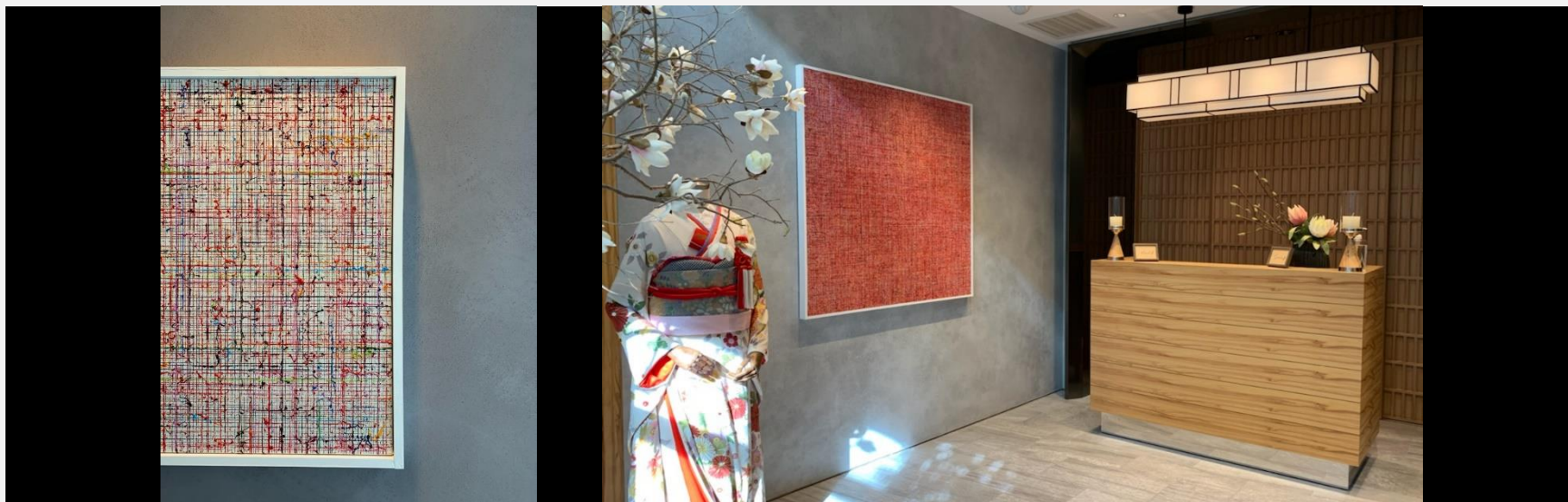
J T A ランキング：1位（2021年9月15日時点）



自社会場のある地域と縁が深い作家の作品を展示。
結婚式を通して多くの人を訪れる場所の特性を活かし、
その地域の芸術家とともに成長していく事を目指します。

京都在住のアーティストと「アトールテラス鴨川」のコラボレーション

会場からほど近いギャラリー「ART OFFICE OZASA」と共に新店アートプロジェクトを企画。会場の顔であるエントランスに、京都に縁の深いアーティスト横溝美由紀さんの作品を展示。他にも京都を拠点に活躍する若手女性アーティスト森綾乃さんの作品を会場内に7点展示し、結婚式当日にゲストとして多くの人を訪れる場所で、作家や作品の認知度を上げていく試みを実施しています。



6. 株主還元

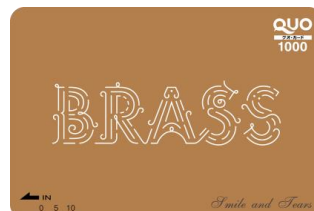
1. 優待制度の目的

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、当社株式を中長期的に保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、株主優待を実施しております。

2. 株主優待制度の内容と対象

株式保有数	継続保有期間条件	優待内容
100株以上 200株未満	半年以上※1	■全国の当社店舗でご利用いただける 披露宴割引券100,000円分
200株以上		■全国の当社店舗でご利用いただける 披露宴割引券100,000円分 ■当社オリジナルクオカード1,000円分

※ 継続保有期間条件半年以上とは、中間期株主名簿及び期末株主名簿に同一株主番号で連続して記載または記録され、かつ、規定株式数以上の当社株式を保有していることをいう。



当社は、株主への利益還元を重要な経営目標の一つとして認識したうえで、財務状態・業績・事業計画等を勘案し、株主への利益還元を実施していくことを基本方針としております。

新型コロナウイルス感染症の影響により期末配当予想については、今後の積極的な成長投資の重要性、将来における資金需要等を総合的に勘案し、誠に遺憾ながら、2021年7月期末配当につきましては、無配とさせていただきます。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、早期の業績回復、収益力の向上に努めてまいります。

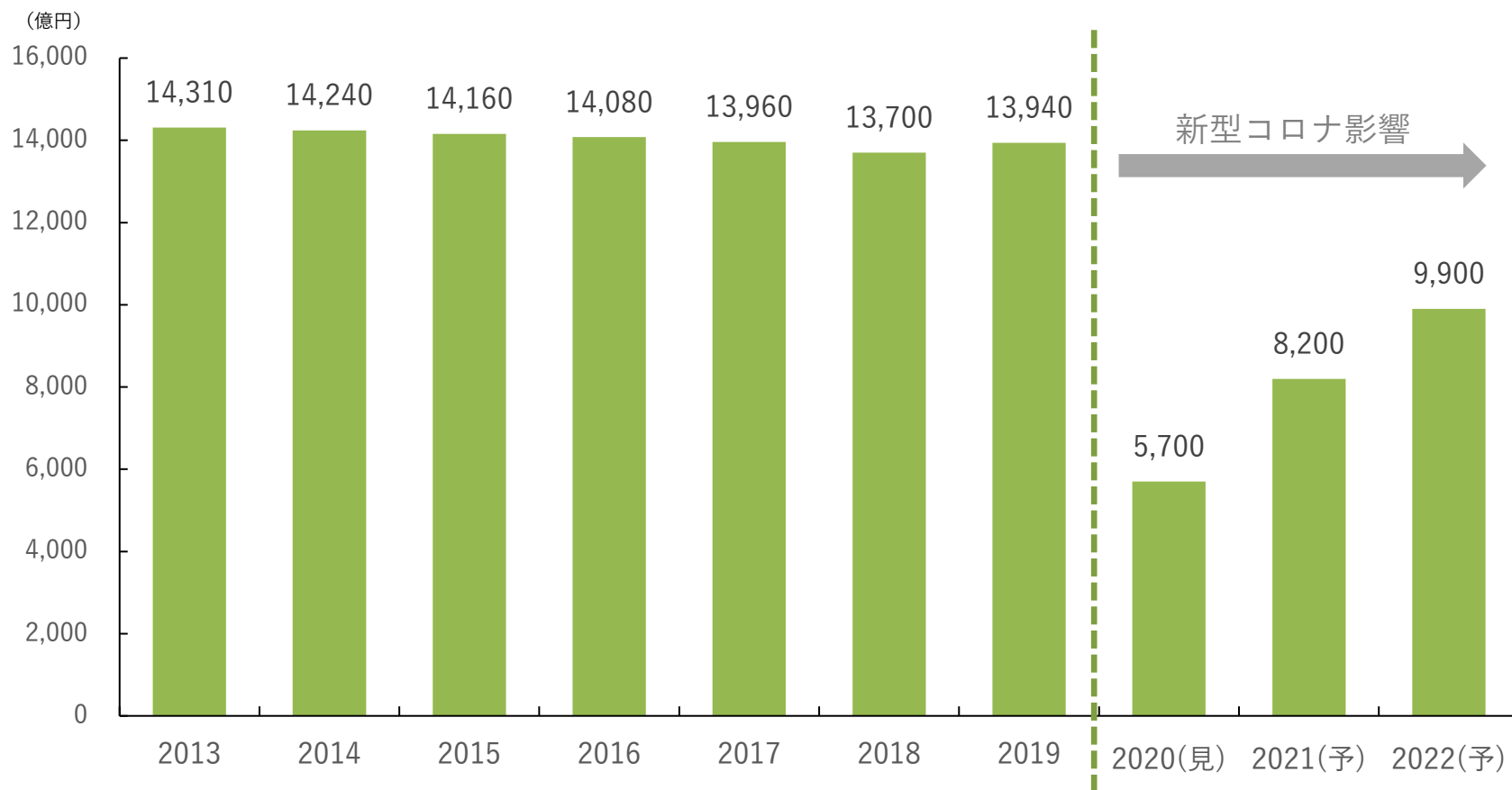
	中間	期末	年間合計	配当性向
2020年7月期（実績）	0円	0円	0円	—
2021年7月期（予想）	0円	0円	0円	—
2022年7月期（予想）	0円	—	—	—

（注）2022年7月期の期末配当金につきましては、現時点では未定としております。

7. 市場動向

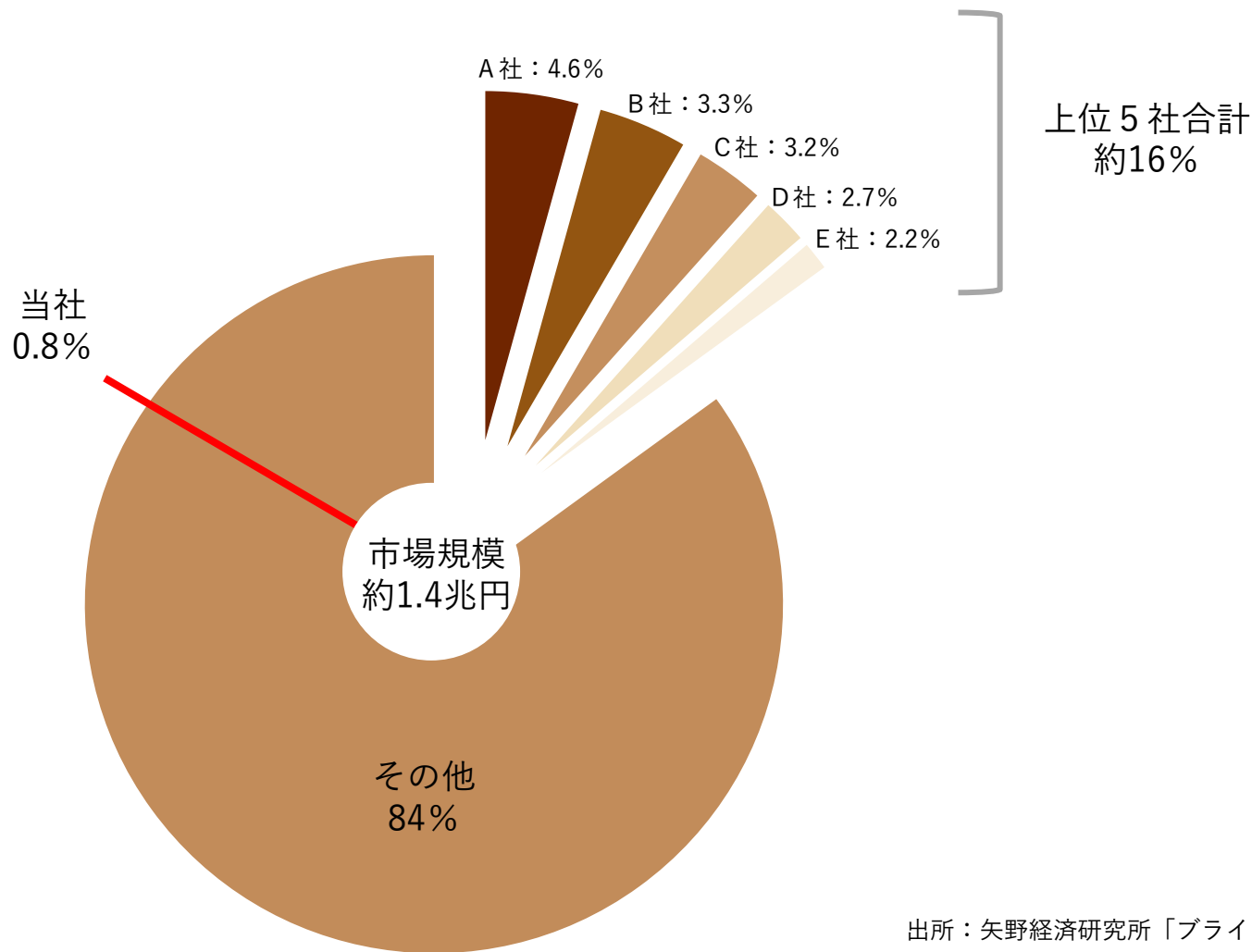
新型コロナによる影響後、2022年は約1兆円規模に回復見込み

挙式披露宴披露パーティの市場規模



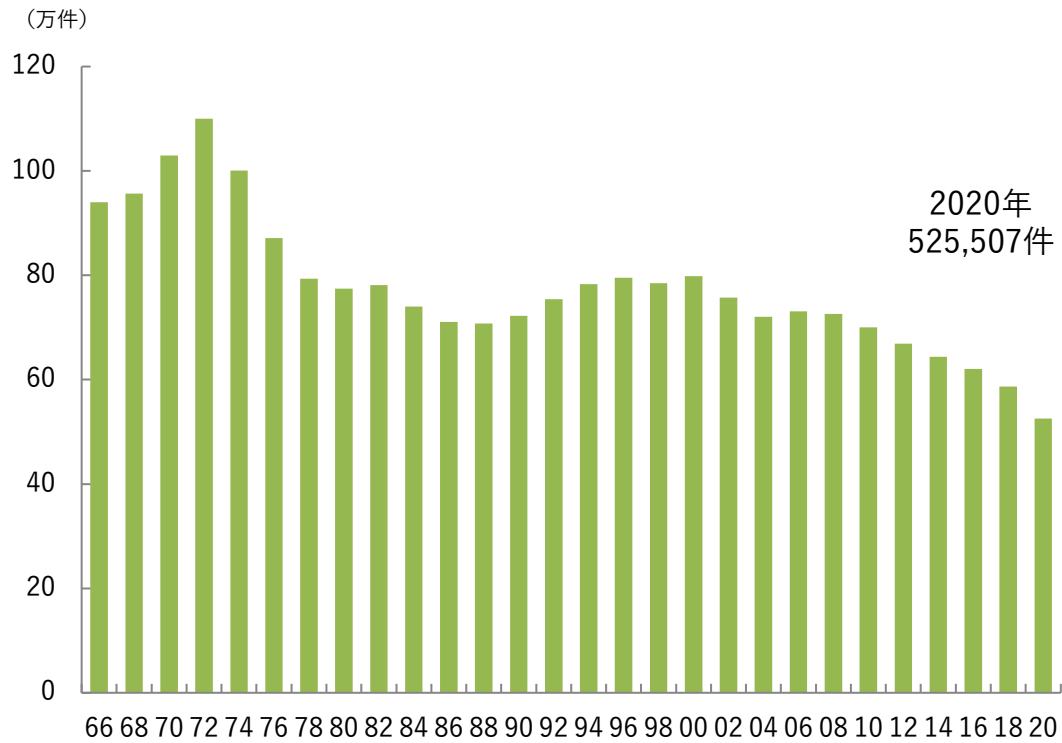
出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2021年版」

約1.4兆円の市場規模に対し、売上高上位5社の占める割合は約16%
圧倒的なシェアを持つガリバー企業が存在せず、シェア拡大の余地が大きい

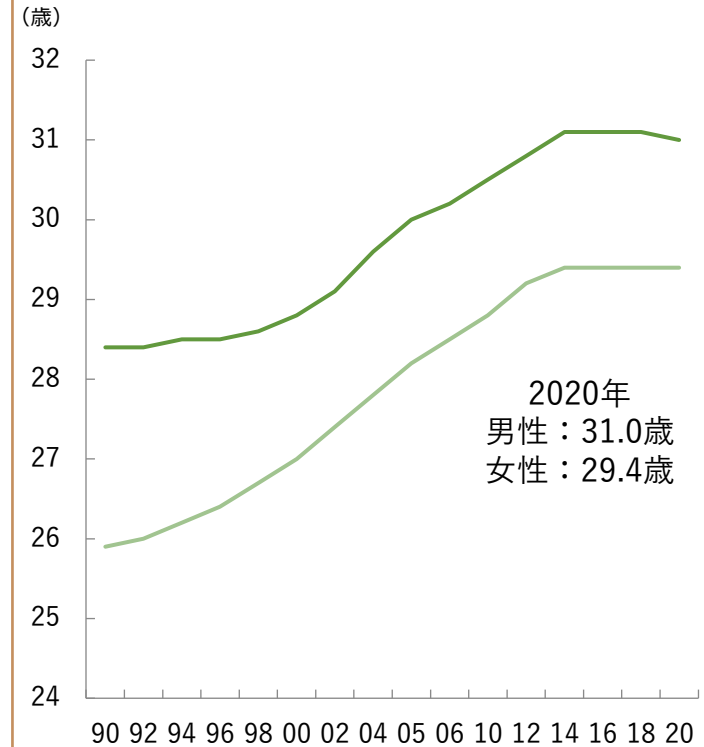


近年の婚姻件数は60万組前後で推移

婚姻届出数



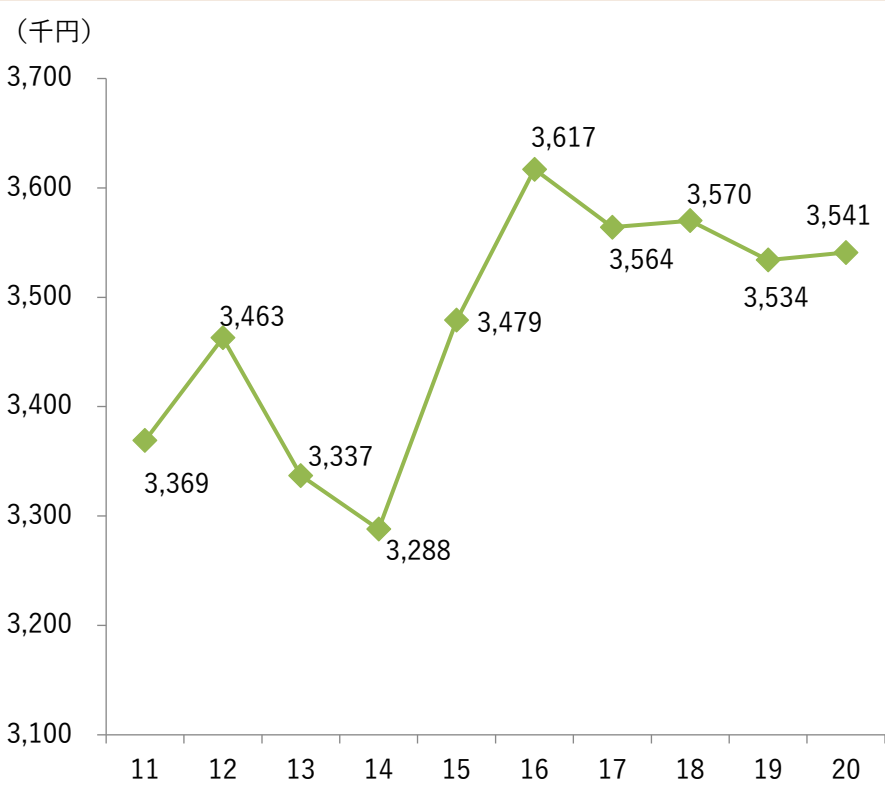
平均初婚年齢



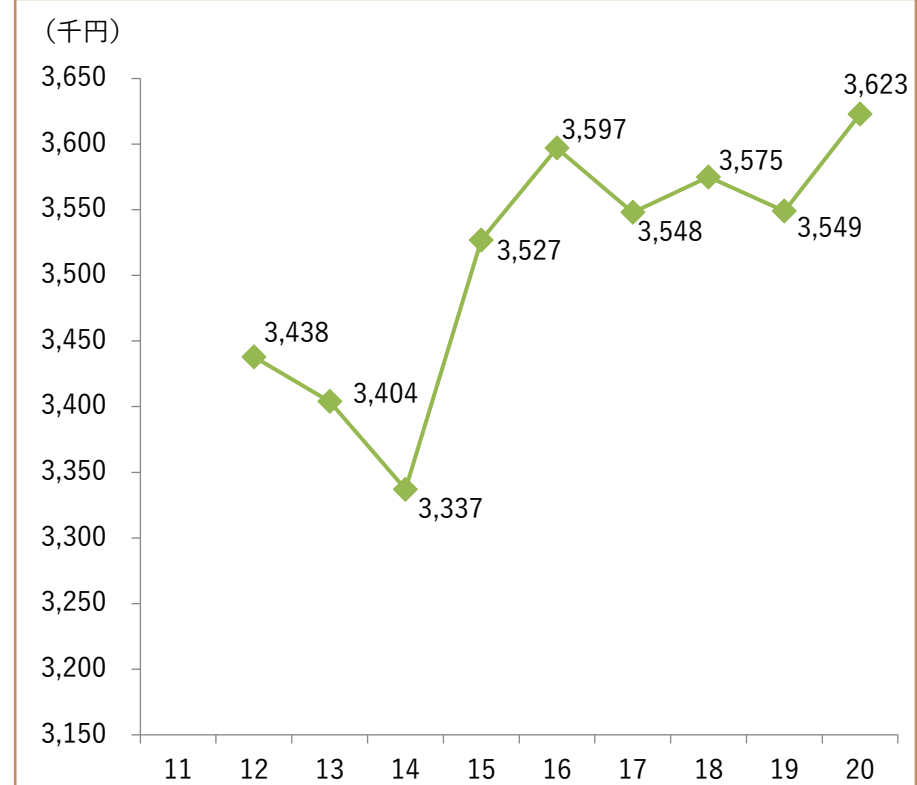
出所：厚生労働省「令和2年人口動態統計（確定数）」

招待客一人当たりにかかる費用は全国的に増加傾向

東海地方



全国



出所：(株)リクルートマーケティングパートナーズ「結婚トレンド調査」2020年度版
※東海地方は、愛知・岐阜・三重
※2011年は東日本大震災の影響を鑑み、全国平均データが公表されていません

ご留意事項及びお問い合わせ先

- 本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的とし、あくまでも当社のご理解を促進して頂くために作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料に記載した内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、予測等についても、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、今後予告無しに変更されることがあります。情報の正確性等について保証するものではありません。
- 実際の業績は、当社の事業領域を取り巻く経済状況・関連市場や競合状況・価格競争の動向、国内外の法規制、災害・事故・株価等、多分に今後様々な要因によって上記予想・見込みとは異なるものとなる可能性があります。

■IRについてのお問い合わせ先

株式会社ブラス IR室

TEL：052-446-5338

E-Mail：ir@brass.ne.jp

URL： <https://www.brass.ne.jp/inquiry/form/?inquiry=ir>