



【(ブルー・ブラン(愛知県岡崎市))】

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

創業からの売上高推移

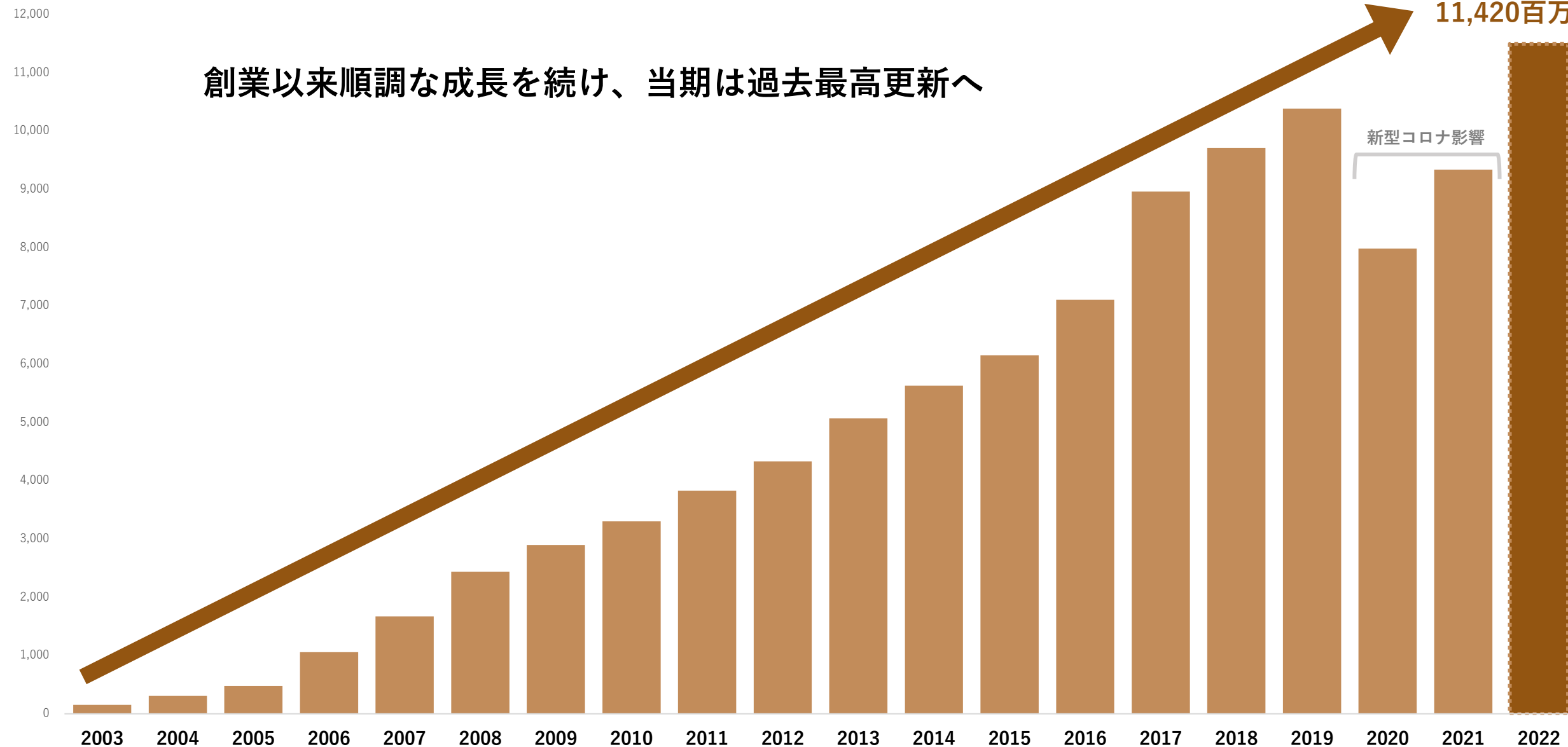
BRASS

(単位：百万円)

当期計画
11,420百万円

創業以来順調な成長を続け、当期は過去最高更新へ

新型コロナ影響

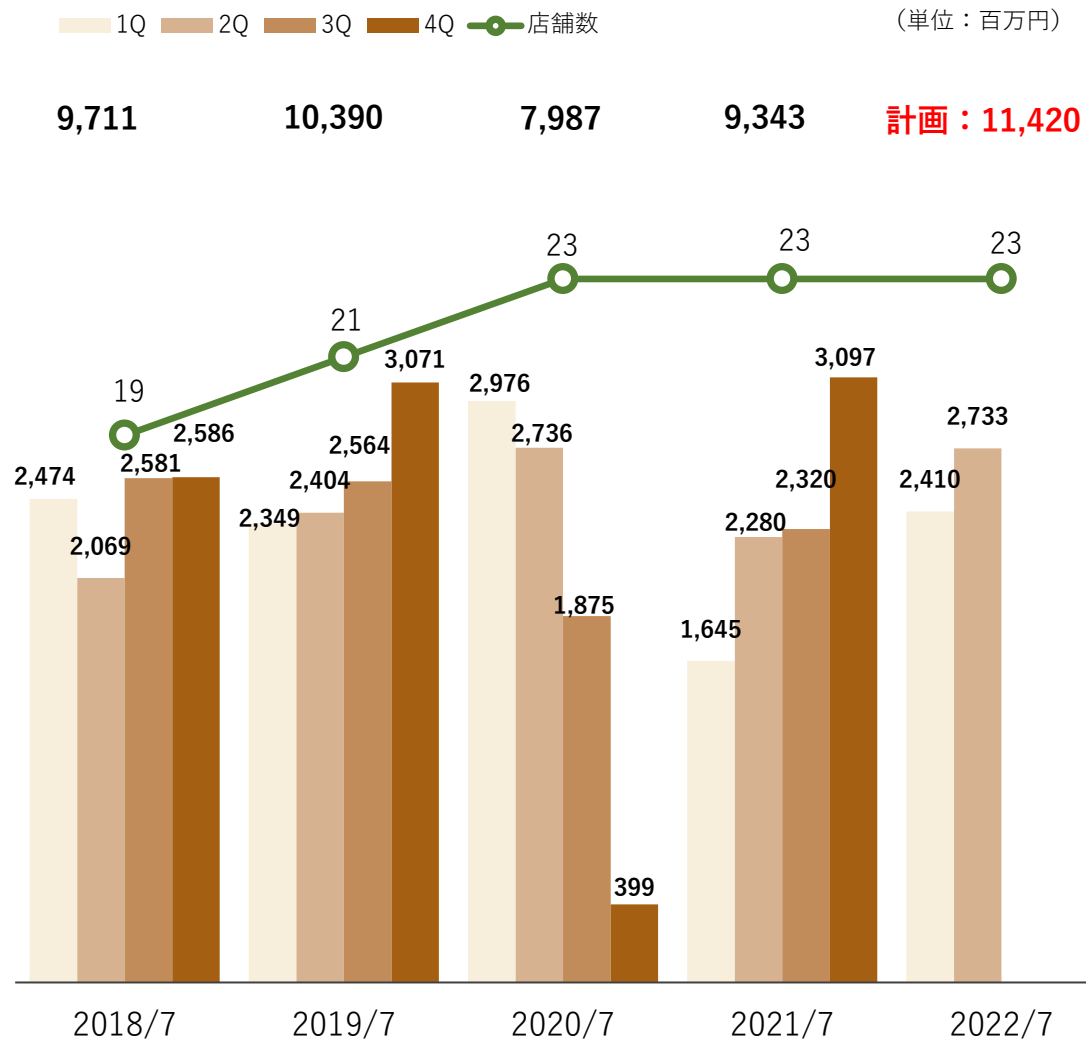


- 売上高は概ね計画通りに推移、営業利益は修繕費用の見直し等もあり計画比増
- 営業外収益は新型コロナに係る協力金及び助成金を計上

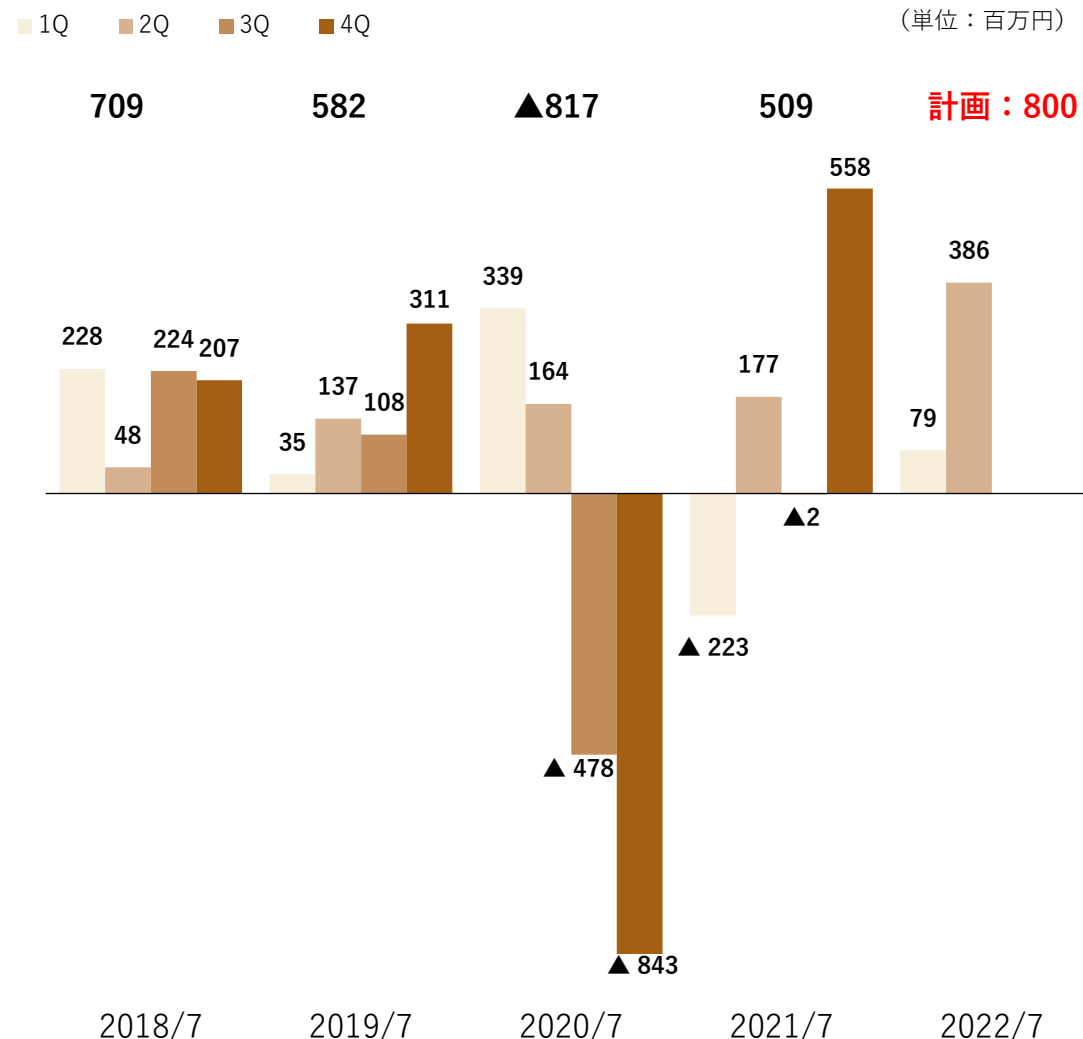
(単位：百万円)	2021/7期 2Q実績	2022/7期 2Q実績	2022/7期 2Q計画	2022/7期 通期計画	通期計画 進捗率
売上高	3,925	5,143	5,168	11,420	45.0%
売上総利益	2,560	3,433	3,367	7,462	46.0%
販管費	2,731	3,152	3,192	6,762	46.6%
営業利益	▲171	281	174	700	40.2%
経常利益	▲46	465	252	800	58.2%
四半期利益	▲48	282	155	515	54.8%

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準29号 2020年3月31日）等を当第1四半期会計期間の期首から適用しており、2022年7月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっており、対前年同四半期増減率は記載しておりません。

売上高及び店舗数



経常利益



■ 2Q単体で過去最高の受注件数を獲得

	2021/7期 2Q実績	2022/7期 2Q実績	増減	前期比
施行件数（件）	1,096	1,307	211	119.3%
受注件数（件）	1,185	1,575	390	132.9%
平均単価（千円）	3,437	3,782	345	110.0%

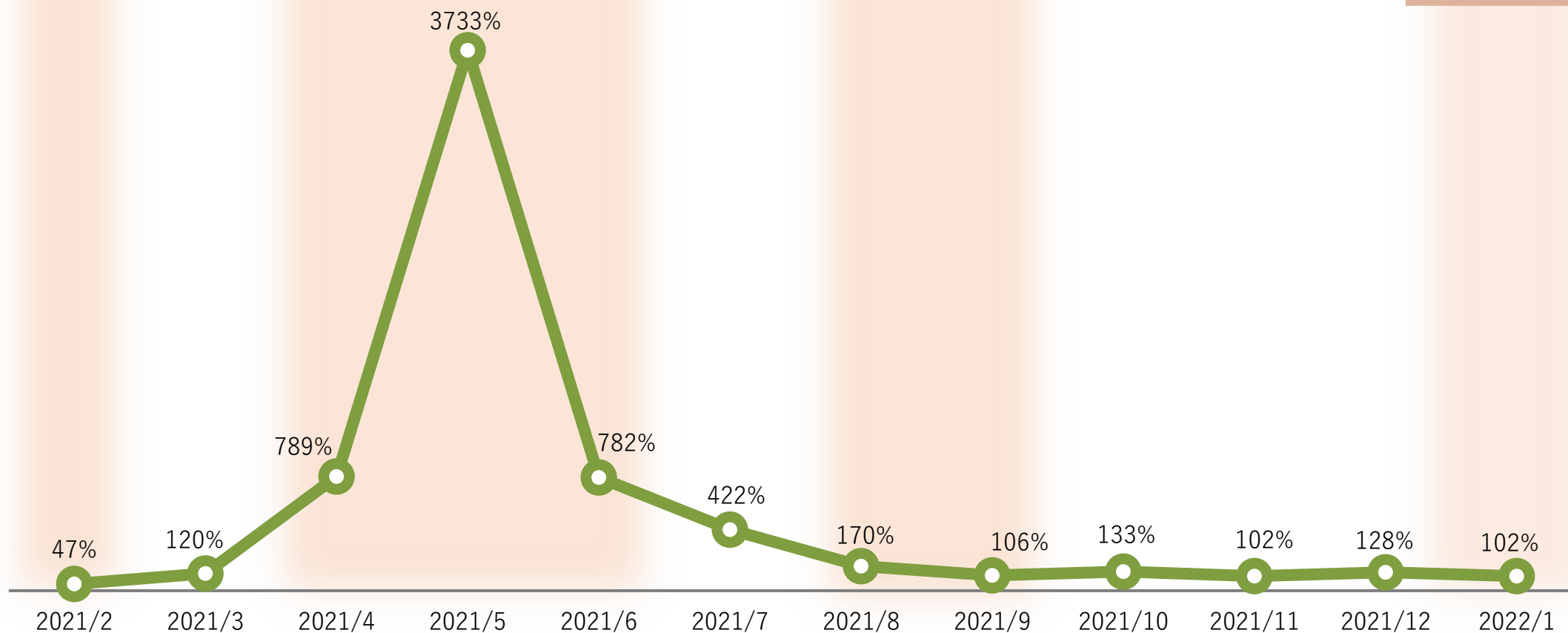
当期はすべての月で前年を上回る施行を実施

第三波の影響
(二回目の緊急事態宣言)

第四波の影響
(三回目の緊急事態宣言)

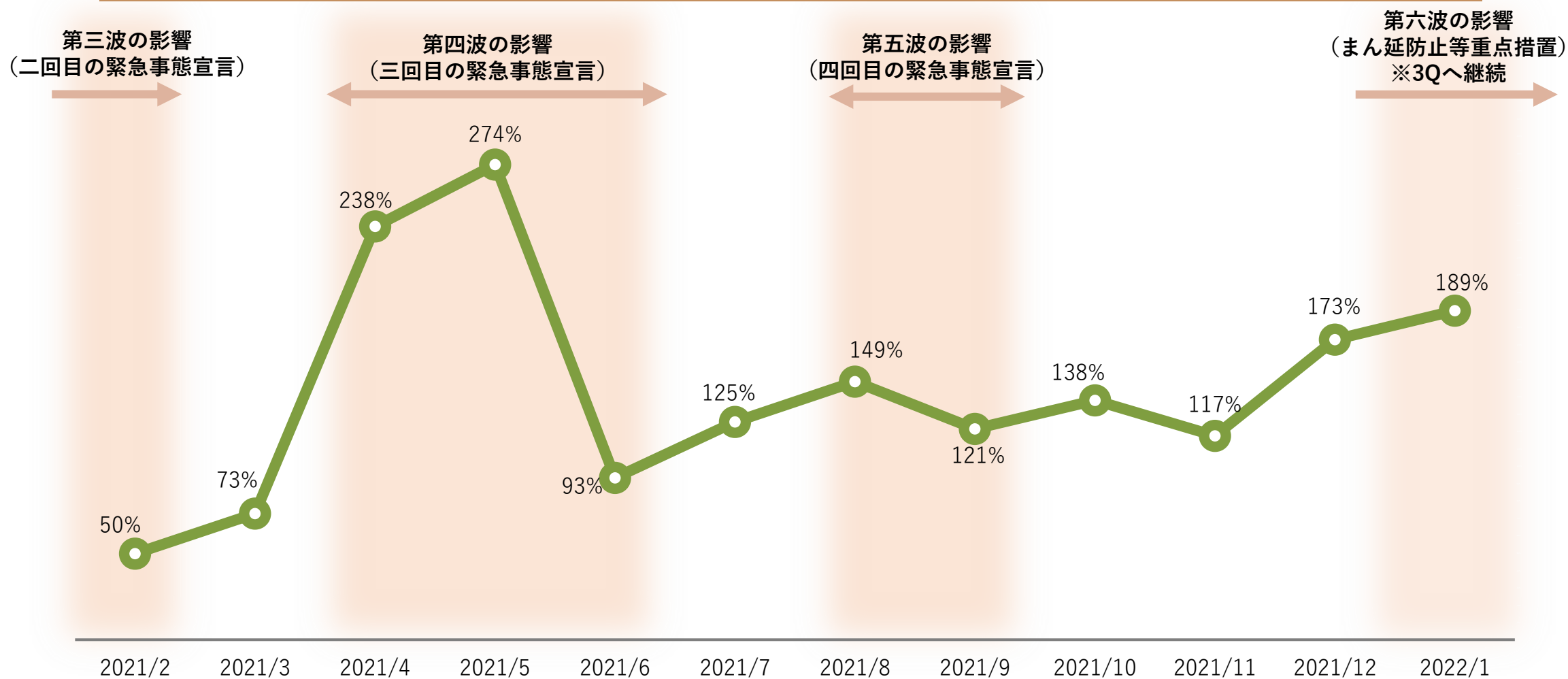
第五波の影響
(四回目の緊急事態宣言)

第六波の影響
(まん延防止等重点措置)
※3Qへ継続



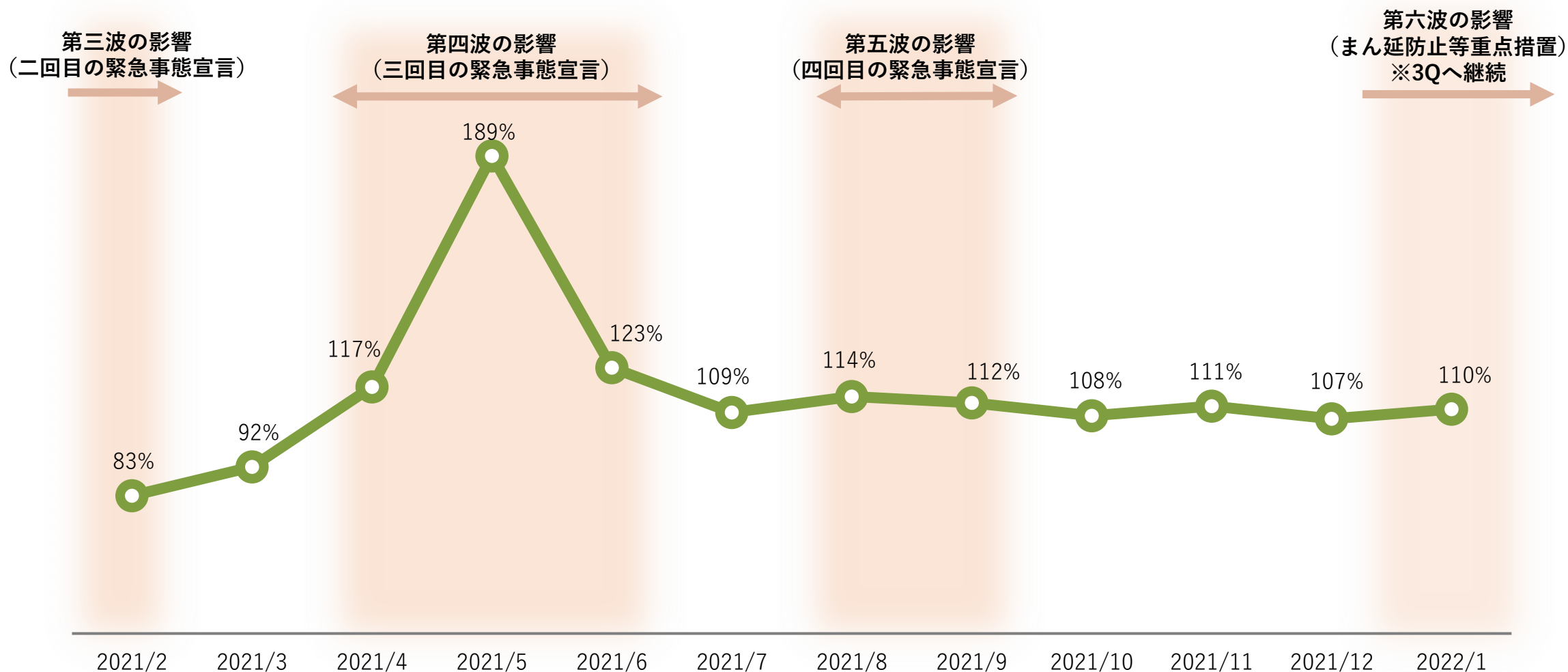
※2022年1月末時点

2Q単体はコロナ前を上回り過去最高の新規来館数を記録



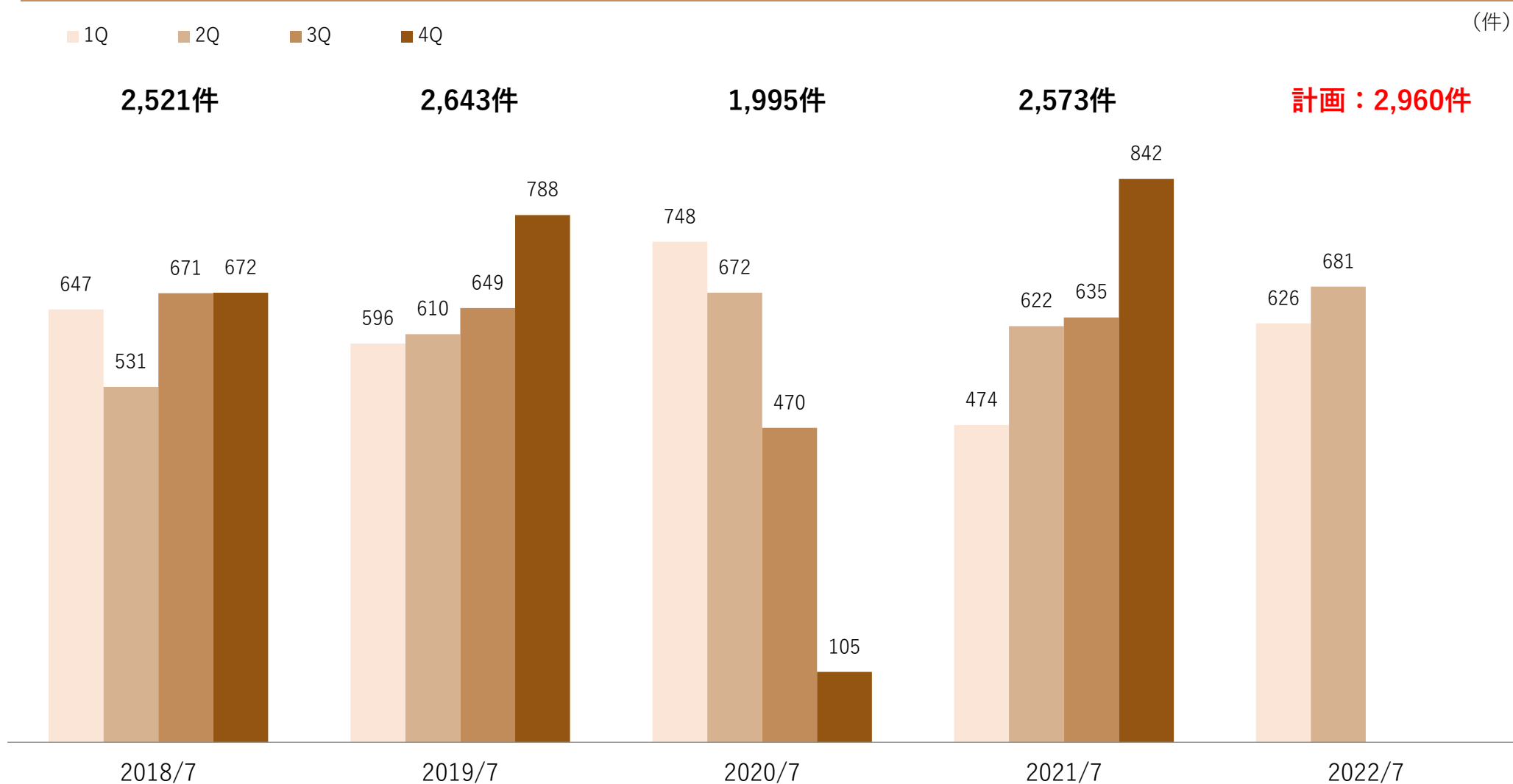
※2022年1月末時点

2Q単体平均単価はコロナ前同等の3,858千円



※2022年1月末時点

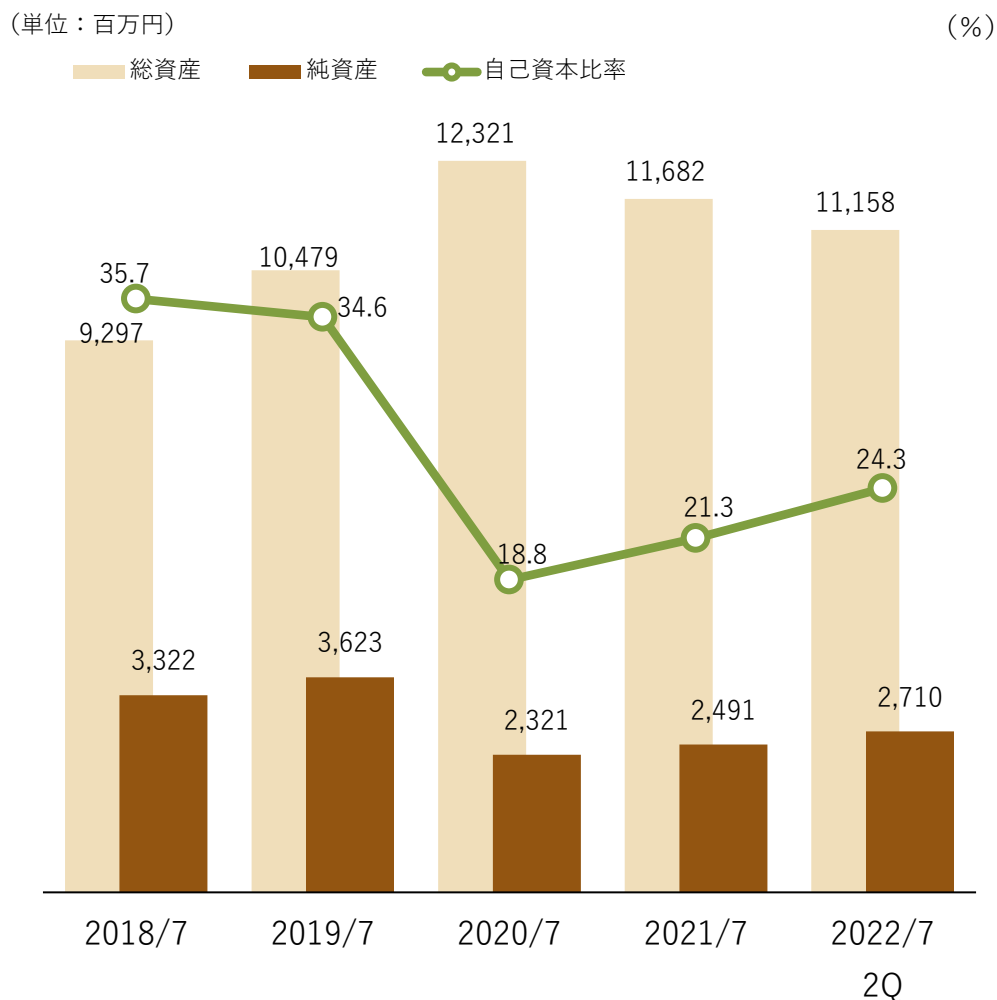
当期も継続的に自粛要請の影響受けるも**過去最高の施行件数実施見通し**



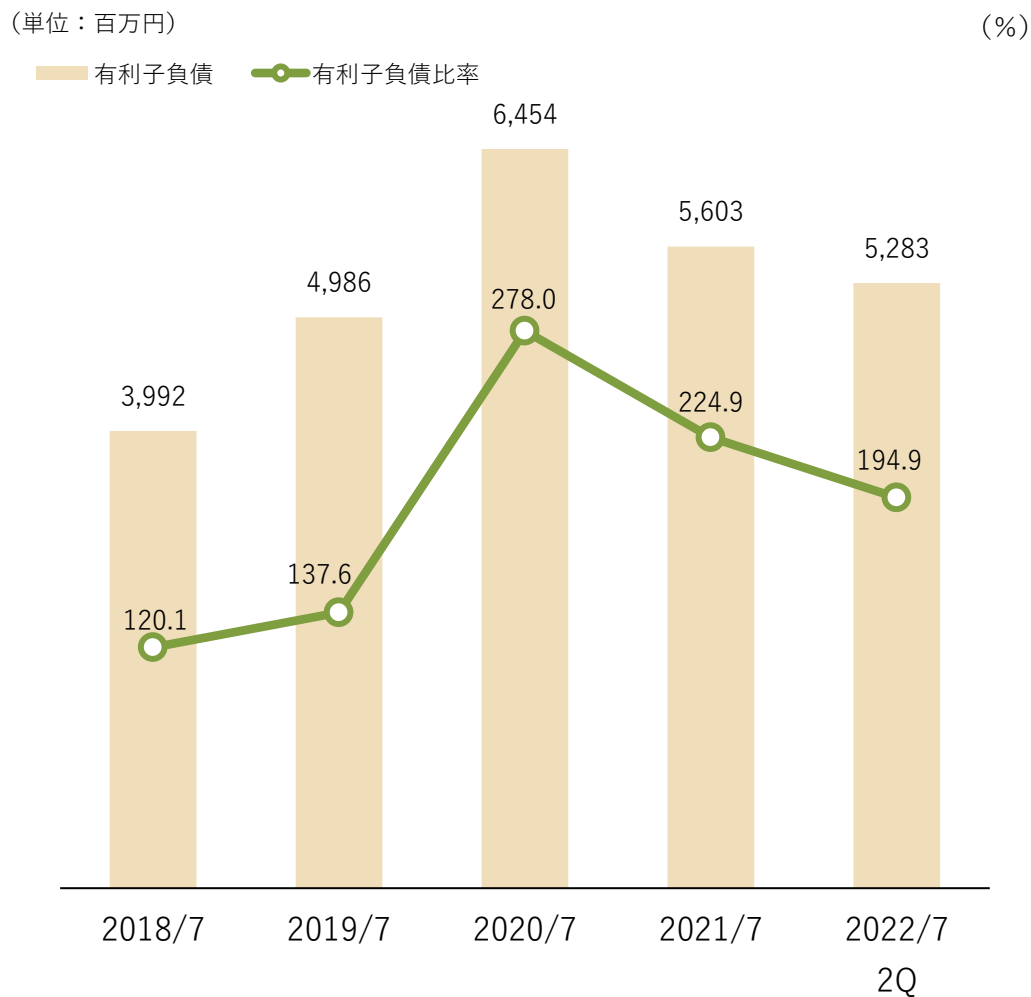
(単位：百万円)	2021/7月末	2022/1月末	増減	増減要因
資産合計	11,682	11,158		
流動資産	2,717	2,283		
当座資産	2,423	1,833		主に現預金の減少
その他流動資産	294	450		主に新収益認識基準適用による増加
固定資産	8,964	8,874		
有形固定資産	7,729	7,584		主に減価償却による減少
無形固定資産	71	66		
その他の資産	1,164	1,223		主に繰延税金資産の増加
負債合計	9,190	8,447		
流動負債	4,081	3,651		主に一年内返済借入金の減少
固定負債	5,109	4,796		主に長期借入金の減少
純資産合計	2,491	2,710		繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	11,682	11,158		
自己資本比率	21.3%	24.3%	—	
1株当たり純資産	441.01円	479.90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



(単位：百万円)	2021年7月期 2Q実績	2022年7月期 2Q実績	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	560	26	▲534
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲136	▲287	▲150
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲811	▲319	491
現金及び現金同等物の増減額	▲387	▲580	▲193
現金及び現金同等物の期首残高	1,941	2,347	405
現金及び現金同等物の期末残高	1,554	1,766	212

2. 2022年7月期業績計画

(単位：百万円)	2021/7期実績	構成比	2022/7期計画	構成比	前期実績比
売上高	9,343	100.0%	11,420	100.0%	122.2%
売上総利益	6,113	65.4%	7,462	65.3%	122.1%
販管費及び一般管理費	5,785	61.9%	6,762	59.2%	116.9%
営業利益	327	3.5%	700	6.1%	213.7%
経常利益	509	5.5%	800	7.0%	157.1%
当期純利益	169	1.8%	515	4.5%	303.7%
1株当たり当期利益	30.02円	—	91.18円	—	—
	2021/7期実績		2022/7期計画		前期実績比
施行組数 (件)	2,573		2,960		115.0%
平均単価 (千円)	3,507		3,785		107.9%

1 年間1～2店舗の新規出店

新型コロナの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、今後も買収案件等を積極的に調査・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、顧客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。

3. 新型コロナウイルス感染症の影響と対策

影響と対応

2022年7月期
業績への影響

2022年1月4週目から実施中のまん延防止等重点措置により、3Qで最も影響を受ける見通し。

受注活動

2Q単体において、コロナ前を超える過去最高の新規来館数及び受注件数を獲得。

資金の確保

十分な手元資金は確保済。

設備投資

持続的成長を実現するため、早期の新規出店を検討。
ドレス事業についても当期の新店開業で店舗拡大を推進。

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、ブラスではこれらの基本的な取り組みを中心に、みなさまが安心できる感染対策に取り組んでおります



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。

NEW NORMAL for
Smile and Tears

4. ブラスの事業内容

会社名	株式会社ブラス					
本店所在地	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（2022年1月31日時点）					
役員構成	代表取締役社長	河合	達明	取締役（社外）	山田	美典
	専務取締役	河合	智行	常勤監査役（社外）	東	健作
	取締役	鷺野	真	監査役（社外）	岩村	豊正
	取締役	酒井	康成	監査役（社外）	大井	直樹
従業員数	正社員 453名（2022年1月31日時点）					
事業内容	直営店型ハウスイエディング事業					

「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	
愛知県10店舗	静岡県5店舗
ブルーレマン名古屋(愛知県名古屋市)	マンダリンアリュール(静岡県浜松市)
クルヴェット名古屋(愛知県名古屋市)	アールオランジュ(静岡県浜松市)
ヴェルミヨンバーグ(愛知県名古屋市)	ラピスアジュール(静岡県静岡市)
ルージュ：ブラン(愛知県一宮市)	ラピスコライユ(静岡県静岡市)
オランジュ：ベール(愛知県日進市)	オリゾンブルー(静岡県沼津市)
ブラン：ページュ(愛知県安城市)	岐阜県1店舗
ルージュアルダン(愛知県豊橋市)	ヴェールノアール(岐阜県羽島市)
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
三重県3店舗	アトールテラス鴨川(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5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)
ビードレッセ静岡(静岡県静岡市)※
翔風館(愛知県北名古屋市)
レストラン他6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)
アトールテラスカモガワ(京都府京都市)
窯焼きステーキTAKIBI焚火(愛知県名古屋市)
焼き菓子専門店バッテリー(愛知県名古屋市)
バッテリー名駅桜通店(愛知県名古屋市)

※2022年春開業予定

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

当社は、「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」を経営理念に掲げ、それぞれの新郎新婦に寄り添った最高の結婚式を追求し、世の中に一つでも多くの「いい結婚式」を創り続けることを存在意義として事業を行っております。

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ウエ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オープンキッチン」
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

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

ホームパーティの
ような空間

当日の進行は、まわりの結婚식을気にすることなく、時間も貸し切りに

スタッフ全員が
一組の結婚式に集中

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
(結婚式当日のリーダー・アテンド)

新郎新婦の想いをくみ取り、ベストな提案をするため、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、キッチンとパーティ会場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(ビードレッセ)」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。



結婚式後も続くお客様との絆（ブラス夏祭り）

BRASS

「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

毎年全店舗で開催している「夏の撮影会（夏祭り）」は、ブラスで結婚式を挙げたお客様（ブラスファミリー）限定のイベントです。

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。

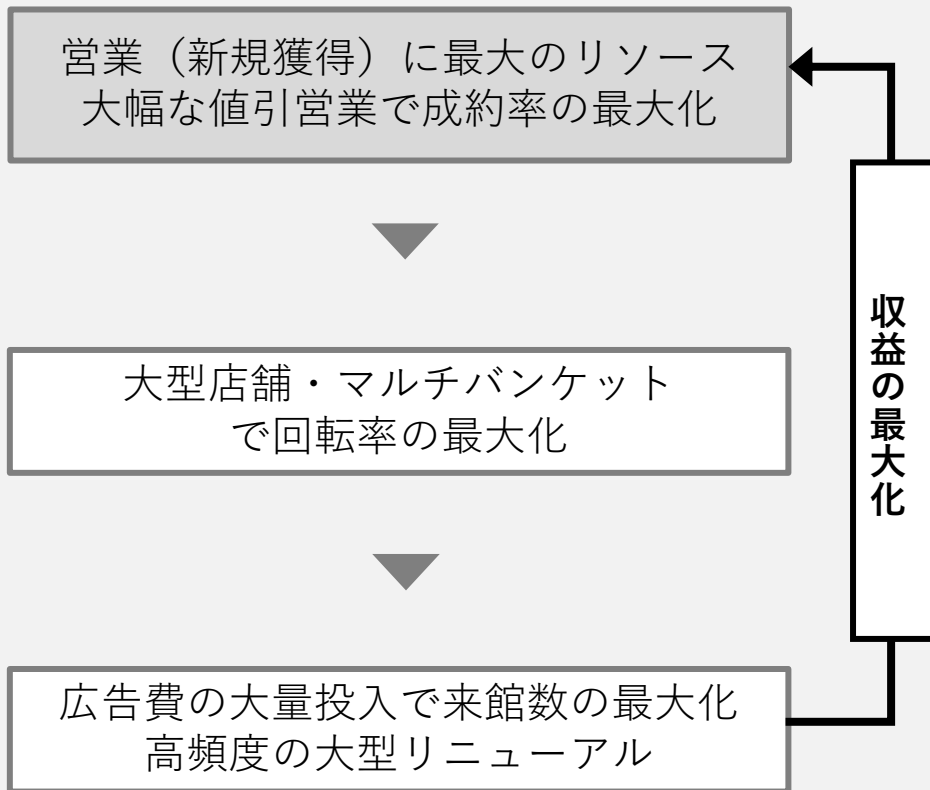
メモリアルアルバム

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。

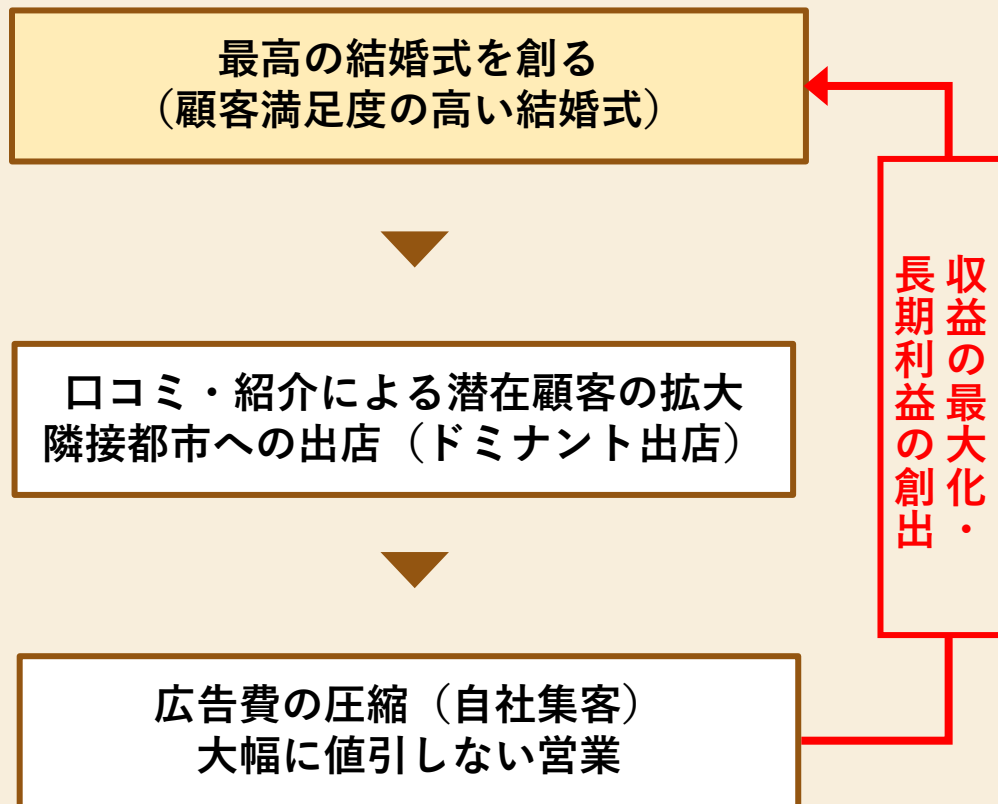


結婚式はリピートのない一度きりの商品だが、
日本一顧客満足度の高い結婚式を提供する企業として、
当業界で圧倒的な地位を築き、長期利益の創出を目指します

■同業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良質な口コミとお客様の紹介を生み、さらに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

静岡県静岡市に新たなドレスショップを開業

当社衣裳店の出店は5店舗目となります。結婚式場をドミナント展開している静岡エリアに出店し、内製化率を引き上げ、当社結婚式の付加価値向上とともに顧客満足度向上に繋がります。

施設名：ビードレッセ静岡

所在地：静岡県静岡市駿河区曲金6丁目10-14

最寄駅：東静岡駅

開業時期：2022年4月（予定）



※完成イメージ

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

トワルチェックを何度も繰り返して完成した「meyou (ミーユー)」のドレスは、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、ブラスウエ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。もちろん「meyou」のウエディングドレス・カラードレスの取り扱いがあるのは、日本国内でビードレッセのみ。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。

meyou



清水エスパルスと弊社結婚式場「ラピスコライユ」「ラピスアジュール」が
クラブパートナー契約を締結！



LAPIS CORAIL



LAPIS AZUR



S-PULSE



静岡県静岡市を拠点に活躍し、たくさんの人に笑顔と勇気を与えている清水エスパルス。2022年シーズンの清水エスパルスを全力でサポートするとともに、静岡市の結婚式場として、一緒に地域を盛り上げていきたいと考えています。また、ラピスコライユ・ラピスアジュールの新郎新婦には、清水エスパルスとのコラボレーションウエディング特典をご利用いただけます。

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 世界への挑戦を2022年も応援します！

彼女の挑み続ける前向きな姿勢や、最高の笑顔が、応援するすべての人に勇気を与えているように。全国に1組でも多くの「笑いと涙の結婚式」を届けるため、ブラスはこれからも成長し続けていきます。そして、日比野選手のファンや、テニスを愛するカップルのみなさまにも楽しんでいただける、100組100通りのブラスウェディングを提供してまいります。

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

WTAツアー成績：シングルス優勝2回・準優勝3回

オリンピック：東京2020・リオデジャネイロの2大会連続出場



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jent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**

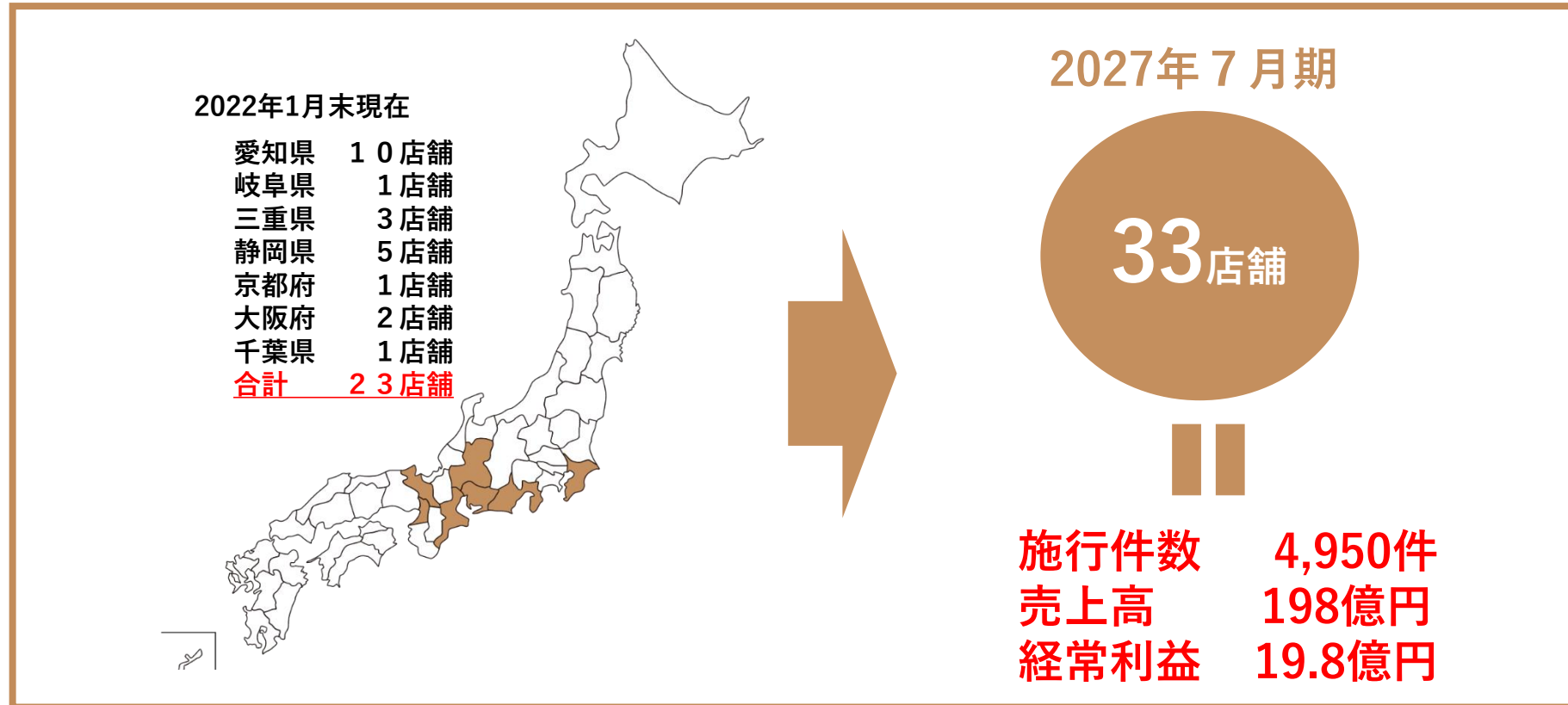
リクルートブライダル総研が主催する「GOOD WEDDING AWARD 2021」（ウエディングプランナーの全国コンテスト）の最終審査会において、グランプリを獲得いたしました。コロナ禍での知恵と工夫が詰まったプランニングとして、当社の藤井エグゼクティブプランナーがグランプリ受賞となりました。なお、ファイナリストとともに発表された「ベスト50」には、藤井を含め、当社所属ウエディングプランナー12名が選出されております。



2027年7月期で上場維持基準充足へ

2021/7期末現在の23店舗から、2027/7期末時点において33店舗への出店拡大を計画。
プライム市場上場維持基準の充足を目指します。

※詳細は2021年12月15日開示の「[新市場区分「プライム市場」選択申請及び上場維持基準の適合に向けた計画書の提出についてのお知らせ](#)」をご参照ください。



6. 株主還元

経営環境及び市場環境の変化に対応した機動的な資本政策の
遂行を可能とするため、自己株式の取得を実施

自己株式を新たに取得

- ・取得する株式総数 : 300,000 株 (上限)
(発行済株式総数に対する割合 : 5.3%)
- ・取得価格の総額 : 200,000,000 円 (上限)
- ・取得期間 : 2022年3月16日～2022年7月22日

(ご参考) 2022年1月31日時点の自己株式の保有状況

- ・発行済株式総数 : 5,709,300 株
- ・自己株式数 : 60,200 株

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※	■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。



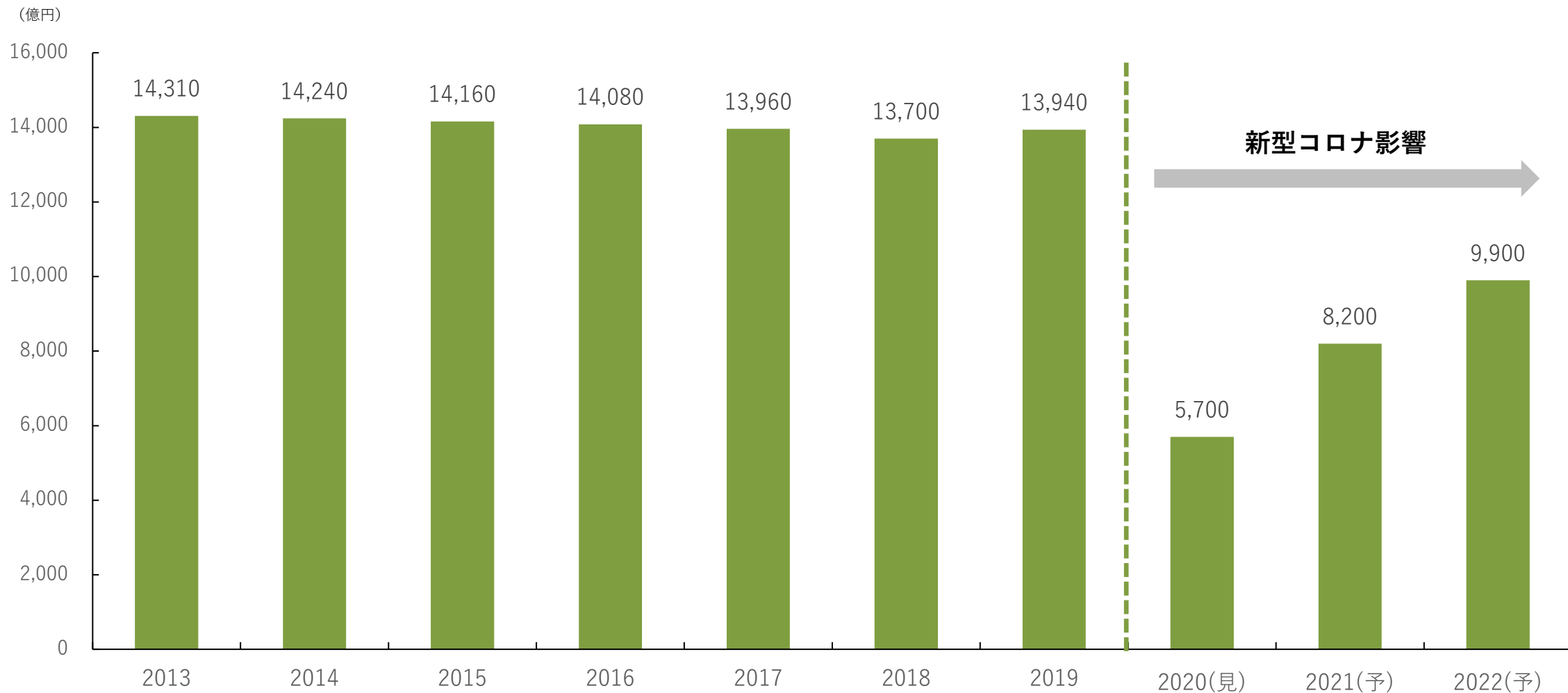
当社は、株主への利益還元を重要な経営目標の一つとして認識したうえで、財務状態・業績・事業計画等を勘案し、株主への利益還元を実施していくことを基本方針としております。

期末配当予想については、今後の財政状況等を慎重に見極めた上で検討する必要があることから、引き続き未定とさせていただきます、算出が可能となった時点で公表する予定です。

	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（実績）	0円	0円	0円	—
2022年7月期（予想）	0円	未定	未定	—

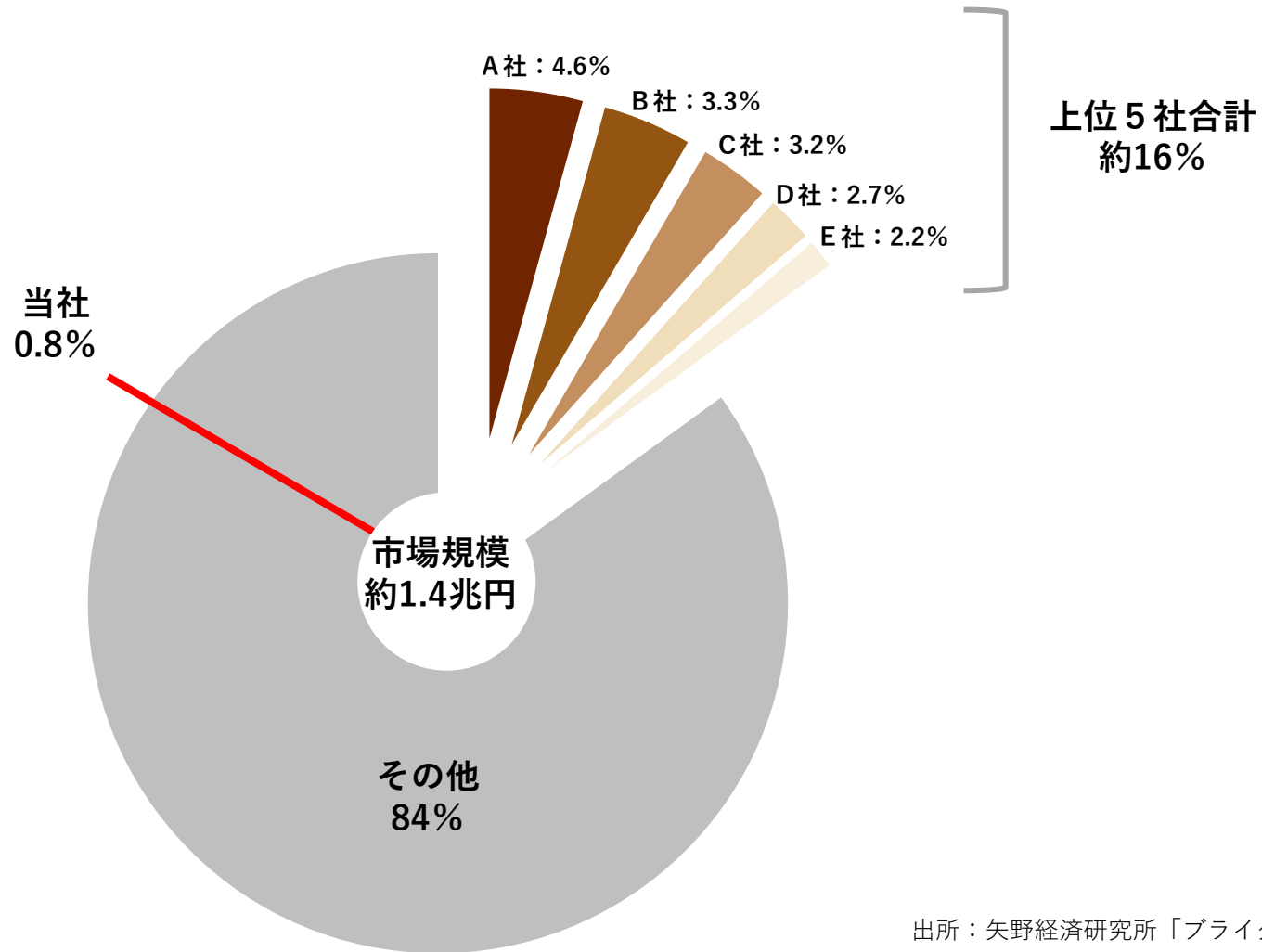
7. 市場動向

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



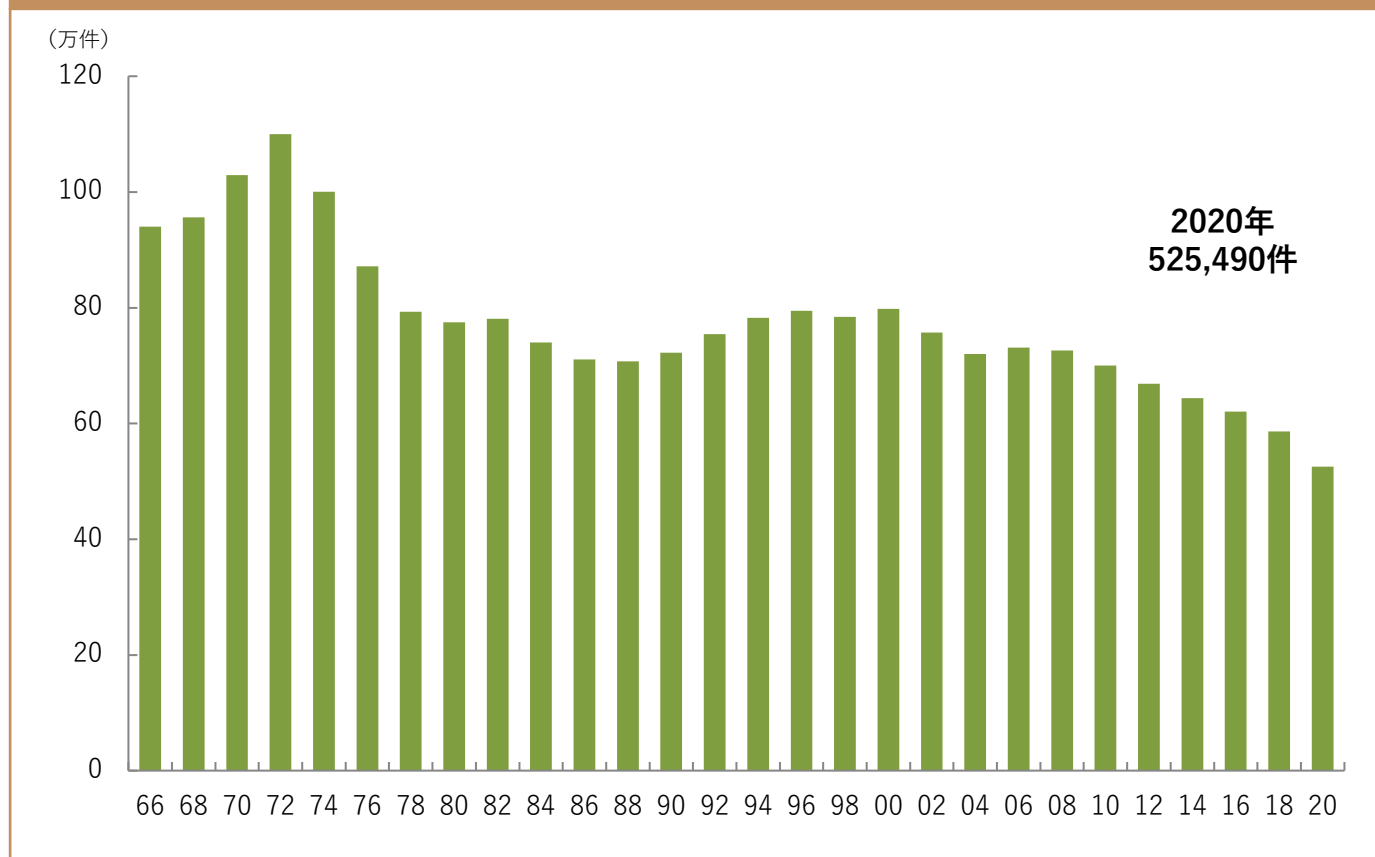
出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2021年版」

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

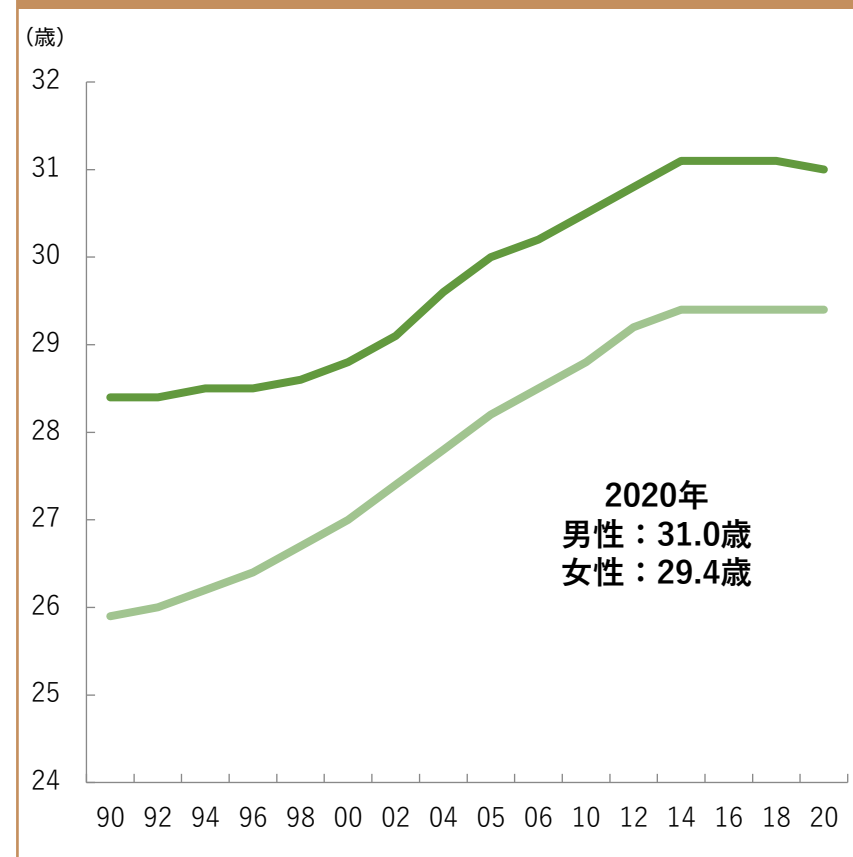


近年の婚姻件数は60万組前後で推移

婚姻届出数

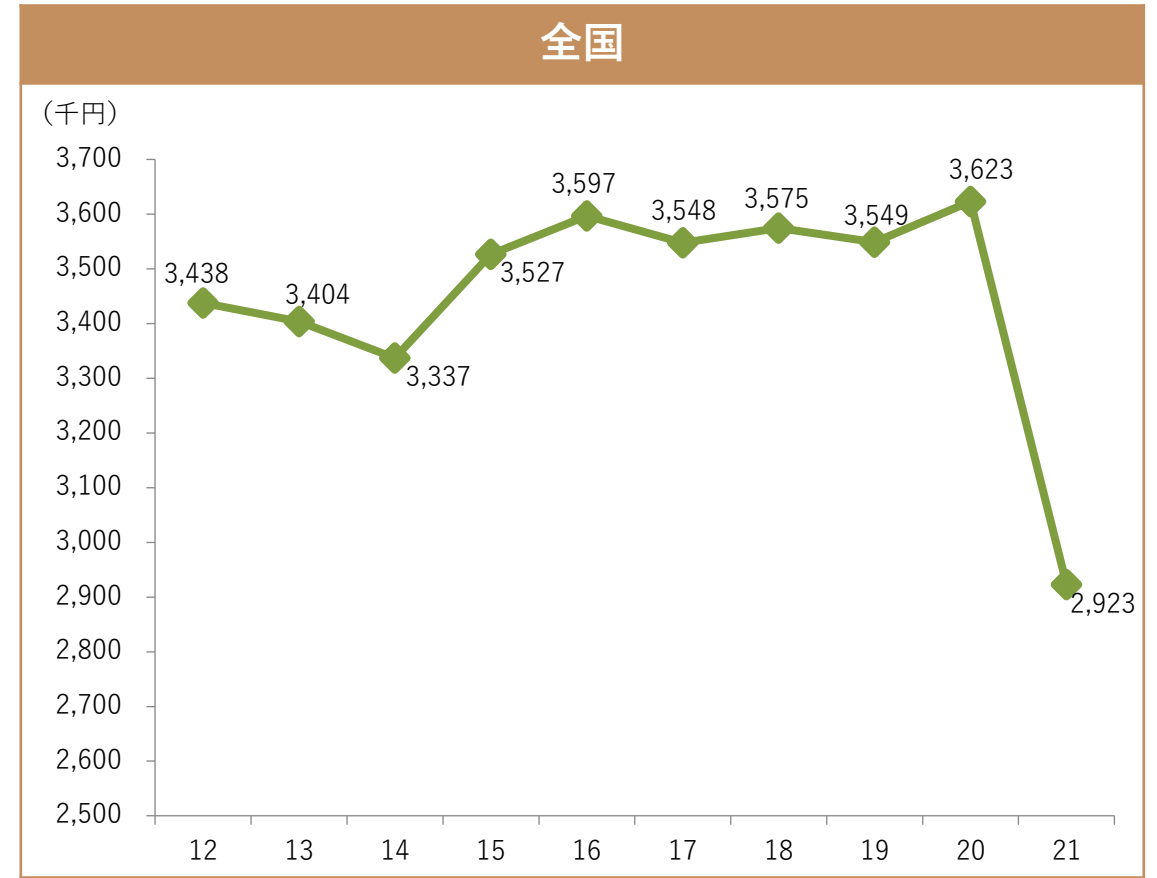
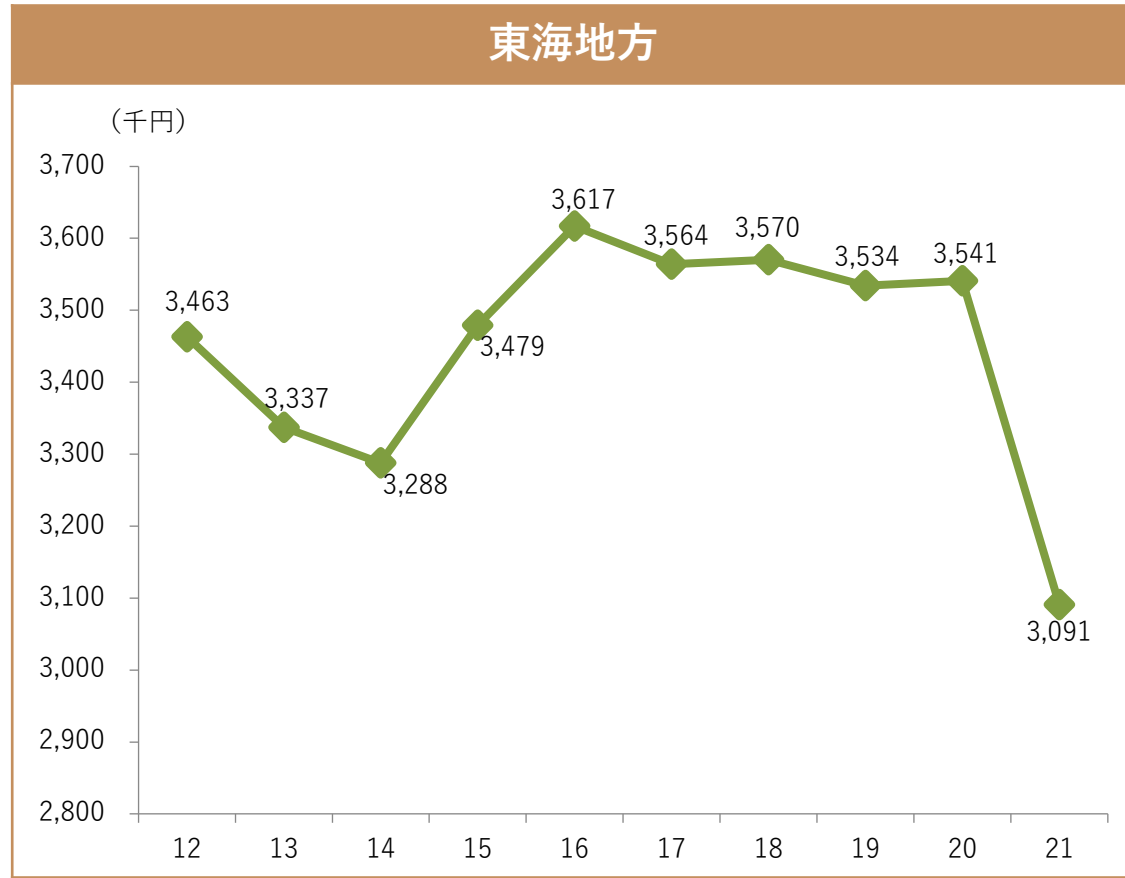


平均初婚年齢



出所：厚生労働省「令和2年人口動態統計（確定数）」

2021年は新型コロナの影響により大きく減少



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」2021年度版
 ※東海地方は、愛知・岐阜・三重

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>