

株式会社 一蔵
(東証一部：6186)

2018年3月期
第2四半期
決算説明資料

2017年11月



I. 2018年3月期第2四半期決算概況と通期予想	P. 2
II. 会社概要	P.15
III. 和装事業	
i. 和装事業について	P.21
ii. 和装事業の特徴と強み	P.29
iii. 和装事業の成長戦略	P.34
IV. ウエディング事業	
i. ウエディング事業について	P.40
ii. ウエディング事業の特徴と強み	P.43
iii. ウエディング事業の成長戦略	P.50



I .2018年3月期 第2四半期決算概況と 通期予想



2018年3月期第2四半期 連結決算概要

株式会社 一蔵

(百万円)

	2017.3期 Q2実績	2018.3期 Q2予想	2018.3期 Q2実績	前年同四半 期比(%)	予算比 (%)	2018.3期 通期予想	対通期予想 進捗率(%)
売上高	7,278	7,687	7,808	+7.3	+1.6	16,791	46.5
売上総利益 (売上総利益率)	4,518 (62.1%)	4,767 (62.0%)	4,827 (61.8%)	+6.8	+1.3	10,386 (61.9%)	46.5
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	3,993 (54.9%)	4,536 (59.0%)	4,614 (59.1%)	+15.6	+1.7	9,234 (55.0%)	50.0
営業利益 (営業利益率)	524 (7.2%)	230 (3.0%)	212 (2.7%)	△59.4	△7.8	1,152 (6.9%)	18.5
経常利益 (経常利益率)	529 (7.3%)	232 (3.0%)	222 (2.8%)	△58.0	△4.2	1,163 (6.9%)	19.1
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益 (当期純利益率)	336 (4.6%)	130 (1.7%)	121 (1.6%)	△63.8	△6.4	779 (4.6%)	15.6
EPS (1株当たり四半 期(当期)純利益)	61円49銭	23円79銭	22円41銭 ※1	△63.6	△5.8	143円22銭 ※2	15.6

- 2018.3期Q2実績は、前年同四半期比/予算比ともに増収、減益となりました。
- 増収の要因・・・和装事業において店内外で開催した催事が奏功したことなどによる。
- 減益の要因・・・和装事業における催事関連費用や広告宣伝費の増加、ウエディング事業における2017年8月5日リニューアルオープンの譲受式場「ネオス・ミラベル」に係る先行投資費用の発生などによる。

※1 2018.3期Q2実績EPS=2018.3期Q2親会社株主に帰属する四半期純利益実績÷2018.3期Q2時点の期中平均株式数

※2 2018.3期予想EPS=2018.3期親会社株主に帰属する当期純利益予想÷2018.3期Q2時点の期中平均株式数

2018年3月期第2四半期 セグメント別連結決算概要

株式会社 一蔵

和装事業

(百万円)

	2017.3期 Q2実績	2018.3期 Q2予想	2018.3期 Q2実績	前年同四半 期比(%)	予算比 (%)	2018.3期 通期予想	対通期予想 進捗率(%)
売上高	4,898	5,213	5,438	+11.0	+4.3	11,100	49.0
販売売上	2,444	2,660	2,847	+16.5	+7.0	5,536	51.4
レンタル売上	586	689	659	+12.4	△4.3	1,742	37.9
写真売上	998	954	959	△4.0	+0.5	1,991	48.2
加工売上	655	620	673	+2.7	+8.5	1,286	52.3
その他売上	212	288	298	+40.8	+3.5	543	55.0
セグメント利益	433	397	374	△13.7	△6.0	932	40.1

- (売上高) 主に店内外における催事が奏功し、前年同四半期比/予算比ともに増収となりました。
- (セグメント利益) 特に振袖の受注が好調であることに加え、催事来場者数が増加していることから、計画外の催事を追加開催し受注拡大(下期以降に売上計上)を実現した一方、催事関連費用や広告宣伝費が増加し、前年同四半期比/予算比ともに減益となりました。

ウエディング事業

(百万円)

	2017.3期 Q2実績	2018.3期 Q2予想	2018.3期 Q2実績	前年同四半 期比(%)	予算比 (%)	2018.3期 通期予想	対通期予想 進捗率(%)
売上高 (うちネオス・ミラベル)	2,380	2,473 (99)	2,369 (81)	△0.5	△4.2	5,691 (585)	41.6
セグメント利益 (うちネオス・ミラベル)	461	265 (△107)	243 (△101)	△47.3	△8.5	1,069 (81)	22.7

- (売上高) 主に少人数婚の施行組数増加に伴い、前年同四半期比/予算比ともに減収となりました。
- (セグメント利益) 減収によるもののほか、8月5日にリニューアルオープンした譲受式場「ネオス・ミラベル」に係る先行投資費用の発生により、前年同四半期比/予算比ともに減益となりました。

和装事業

- 催事開催回数を増加し受注拡大（下期以降に売上計上）を実現した一方、催事関連費用や広告宣伝費の増加により前年同四半期比増収、減益
- 株式会社京都きもの学院との催事共催（5月、7月）が奏功、増収に寄与
- 店舗のスクラップ・アンド・ビルド実施
144店舗（一蔵69店舗、京都きもの学院75店舗） *2017年9月末現在
 - 出店（3店舗）：東銀座店、マルイシティ横浜店、JRタワー札幌店
 - 退店（1店舗）：日本橋店
- 知名度向上戦略の強化
 - SAKURA学園(2015年4月1日オープン)：会員数 23,000名 *2017年9月末現在
 - 株式会社ChouChou (2016年10月3日設立)：
若年層のライフスタイルに役立つ情報等を提供するプラットフォームの開発
- SPA強化で競争力のあるPB商品開発継続

ウエディング事業

- 少人数婚の増加、2017年8月5日リニューアルオープンの譲受式場「ネオス・ミラベル」に係る先行投資費用の発生により前年同四半期比減収、減益
- 既存3館の土日祝日の稼働率9割超維持
- 海外旅行代理店との提携強化によりインバウンド挙式数増
- プロジェクションマッピング、プリフィックスなど新サービスが奏功し単価増
- 譲受式場「ネオス・ミラベル」2017年8月5日リニューアルオープン
- 沖縄リゾートウエディング事業開業に向けた準備継続
- 中国現地法人「璨臻（上海）婚慶礼儀服务有限公司」設立に向けた準備
（ブライダルサロン開設：2017年11月(予定)、結婚式場開設：2018年10月(予定)）
- ホームページリニューアル、積極的な広告宣伝の継続

2018年3月期第2四半期 連結貸借対照表

株式会社 一蔵

(百万円)

	2017年3月末	2017年9月末	増減率 (%)
流動資産	7,567	7,310	△3.4
固定資産	7,914	9,430	+19.2
有形固定資産	6,054	7,482	+23.6
無形固定資産	399	451	+13.0
投資その他の資産	1,460	1,496	+2.5
資産合計	15,482	16,740	+8.1
流動負債	7,904	9,164	+15.9
固定負債	1,993	2,187	+9.8
負債合計	9,897	11,352	+14.7
純資産合計	5,584	5,388	△3.5
負債純資産合計	15,482	16,740	+8.1
自己資本比率 (%)	36.1	32.2	△3.9pt
借入依存度 (%)	23.3	27.4	+4.1pt
BPS (1株当たり純資産)	1,019円58銭	1,000円98銭	△1.8

(注) 主な増減理由

- ▶資産の部・・・譲受式場「ネオス・ミラベル」リニューアル改装工事、さいたま市土地取得、新店舗に係る敷金保証金など
- ▶負債の部・・・上記資産取得のための借入金増、受注増加に伴う前受金増など

2018年3月期 連結業績予想

■通期予想に対する各事業の進捗は概ね想定通りであり、受注も堅調に推移していることから、通期予想の変更はありません。

(百万円)

	2017.3期 実績	2018.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高 ※1	15,494	16,791	+1,296	+8.4
売上総利益 (売上総利益率)	9,500 (61.3%)	10,386 (61.9%)	+885 (+0.5pt)	+9.3
販売費及び一般管理費 ※2 (売上販管費率)	8,465 (54.6%)	9,234 (55.0%)	+769 (+0.4pt)	+9.1
営業利益 (営業利益率)	1,035 (6.7%)	1,152 (6.9%)	+116 (+0.2pt)	+11.2
経常利益 (経常利益率 ※3)	1,139 (7.4%)	1,163 (6.9%)	+24 (Δ0.4pt)	+2.1
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率 ※4)	760 (4.9%)	779 (4.6%)	+18 (Δ0.3pt)	+2.5
EPS (1株当たり当期純利益)	138円87銭	143円22銭 ※5	4円35銭	+3.1

※1 売上高の増加要因：催事実施回数増、前期出店店舗の通期稼働による受注増など

※2 販管費の増加要因：出店や管理体制強化に伴う人件費増、出店やネオス・ミラベルに係る地代増、ネオス・ミラベルや新基幹システム稼働に伴う減価償却費増など

※3 経常利益率減少要因：2017.3期に営業外収益に計上した「保険解約返戻金88百万円」の反動による

※4 当期純利益率減少要因：2017.3期に特別利益に計上したネオス・ミラベル取得に係る「負ののれん発生益52百万円」の反動による

※5 2018.3期予想EPS：2018.3期親会社株主に帰属する当期純利益予想÷2018.3期Q2時点の期中平均株式数

2018年3月期 セグメント別連結業績予想

株式会社 一蔵

和装事業

(百万円)

	2017.3期 実績	2018.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	10,586	11,100	+513	+4.8
販売売上	5,173	5,536	+363	+7.0
レンタル売上	1,479	1,742	+262	+17.8
写真売上 ※1	2,129	1,991	△137	△6.5
加工売上 ※2	1,308	1,286	△21	△1.7
その他売上	496	543	+46	+9.3
セグメント利益	858	932	+74	+8.6

(ご参考) 2018.3期予想のうち、株式会社京都きもの学院の売上高は1,000百万円、セグメント利益は36百万円であります。

※1 写真売上減収予想要因：2017.3期に企画した早割りキャンペーンの影響により、2018年1月成人の前撮り写真撮影（写真売上）の一部が2017.3期に前倒し計上されたため

※2 加工売上減収予想要因：悉皆（着物のお手入れ）をメインとした催事回数減（振袖・呉服受注増加施策）

ウエディング事業

(百万円)

	2017.3期 実績	2018.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	4,908	5,691	+782	+16.0
(うちネオス・ミラベル)	(-)	(585)	(+585)	(-)
セグメント利益	958	1,069	+111	+11.6
(うちネオス・ミラベル)	(-)	(81)	(+81)	(-)

2018年3月期の取り組み（和装事業）

◎ 振袖市場シェア3割目指して

➤ 知名度向上戦略の強化

- SAKURA学園 : 2017年9月末会員数実績 23,000名
2018年3月末会員数目標 27,000名
※ご参考：2017年3月末会員数実績 17,000名
- 学祭・サークル応援NAVI : 2017年9月末加盟サークル数等 1,000
※ご参考：2017年3月末加盟サークル数等 940
- 株式会社ChouChou : 若年層のライフスタイルに役立つ情報等を提供するプラットフォームの運営を軌道に乗せる

➤ 提携店、取扱代理店の拡充

➤ SPA強化で原価率10%低減したPB商品の開発と受注の獲得

〔2017年9月末実績〕	PB商品	21柄	約1,000着製作	約840着受注
〔2018年3月期目標〕	PB商品	35柄	約2,000着製作	約1,100着受注目標

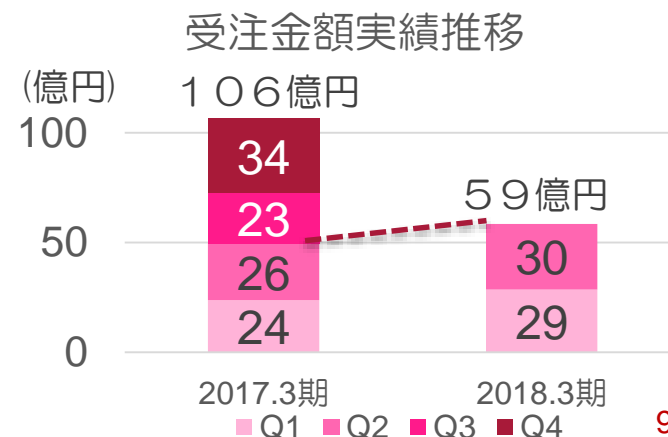
※ご参考：2017年3月期実績 PB商品 21柄 約1,000着製作 約500着受注

◎ 呉服市場シェア拡大を目指して

- 株式会社京都きもの学院とのシナジー効果発揮
- 和装文化の見直し機運を捉えた催事やイベントの開発・開催

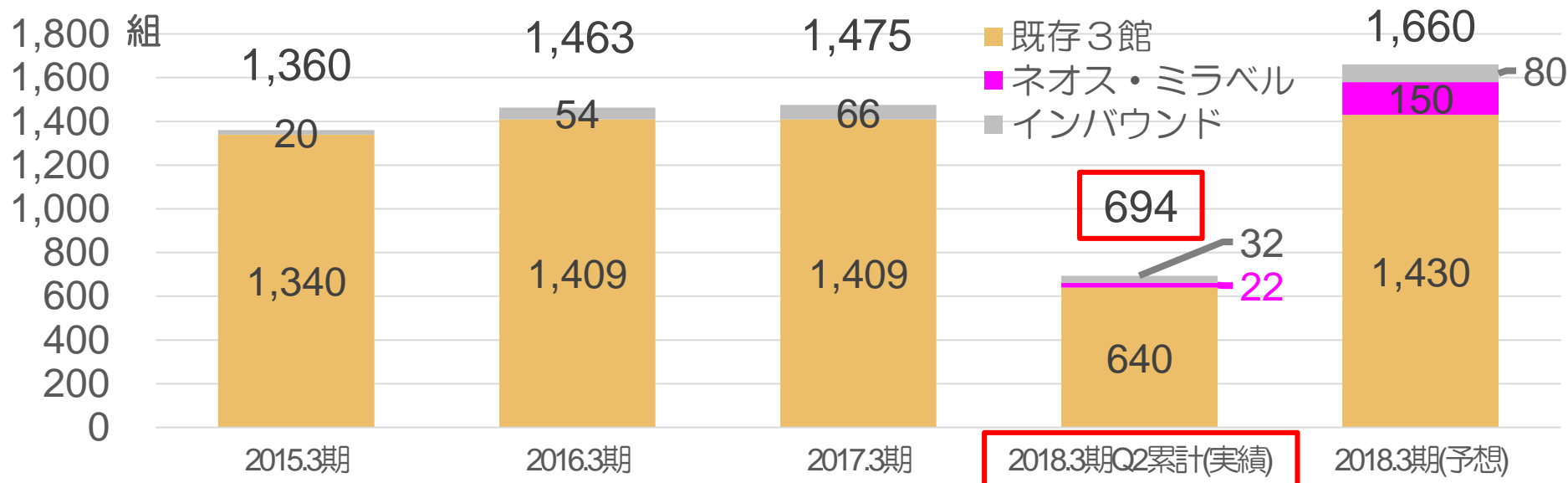
◎ 受注状況

- 2018.3期Q2累計受注実績は、広告宣伝と催事が奏功し59億円となり前年同四半期比大幅増



2018年3月期の取り組み（ウエディング事業①）

- ◎ 譲受式場「ネオス・ミラベル」2017年8月5日リニューアルオープン
- ◎ 沖縄リゾートウエディング事業開業に向けた準備継続
- ◎ 中国現地法人「璨臻(上海)婚慶礼儀服务有限公司」2018年10月結婚式場開業を目指して
- ◎ 既存3館の主な取り組み
 - 土日祝日の高稼働率維持・向上
 - 平日稼働率向上（海外旅行代理店との提携強化でインバウンド挙式増を目指す）
 - アルバム商品の強化など新サービスの提供
- ◎ 既存3館＋ネオス・ミラベル＋インバウンドの施行組数目標と2018.3期Q2実績



なお、2018.3期Q2受注実績は625組であり、概ね期初予想通りの受注組数を確保しております。

沖縄リゾートウエディング事業開業時期延期

当社はこれまで沖縄リゾートウエディング事業について、2018年中の開業に向けて準備を進めておりましたが、昨今の建設関連費用の高騰によりまして、当初見込みの建設予算額を著しく上回る見通しとなりました。当社は業容拡大のため今後も継続して投資を行っていく必要がある中で、沖縄リゾートウエディング事業に係る施設建設のために大きく予算超過する投資は、現段階では実施すべきではないとの判断に到ったものであります。

なお、当該施設の建設、開業時期等が決定いたしましたら、ただちにお知らせいたします。



2018年3月期の取り組み（ウエディング事業③）

中国現地法人「璨臻(上海)婚慶礼儀服務有限公司」2018年10月結婚式場開業を目指して

アジアマーケットにおけるウエディング事業の拡大を目的として、中国上海市に現地法人を設立

(1) 商号	璨臻（上海）婚慶礼儀服務有限公司 （英訳名：CANZHEN (SHANGHAI) WEDDING SERVICES CO.,LTD.）
(2) 所在地	上海市静安区華康路118号A-51室
(3) 代表者の 役職氏名	董事長 河端 義彦（当社代表取締役社長） 總經理 松野 雄一郎（当社ウエディング事業本部マネージャー）
(4) 資本金の額	3,000万人民元（約5億円：1人民元=17円で換算）
(5) 出資比率	当社100%
(6) 設立年月日	2017年11月（予定）
(7) 営業開始日	ブライダルサロン：2017年11月（予定） 結婚式場：2018年10月（予定）
(8) 事業内容	結婚式場の運営等
(9) 決算期	12月
(10) 施設概要 （予定）	<ul style="list-style-type: none">➢ 延べ床面積 約1,100坪➢ 1チャペル（最大収容人数：80名）➢ 3バンケット（最大収容人数：270名、150名、150名）

イメージ：中国現地法人ブライダルサロン



1
チャペル

3
バンケット

(配当金)

(円)

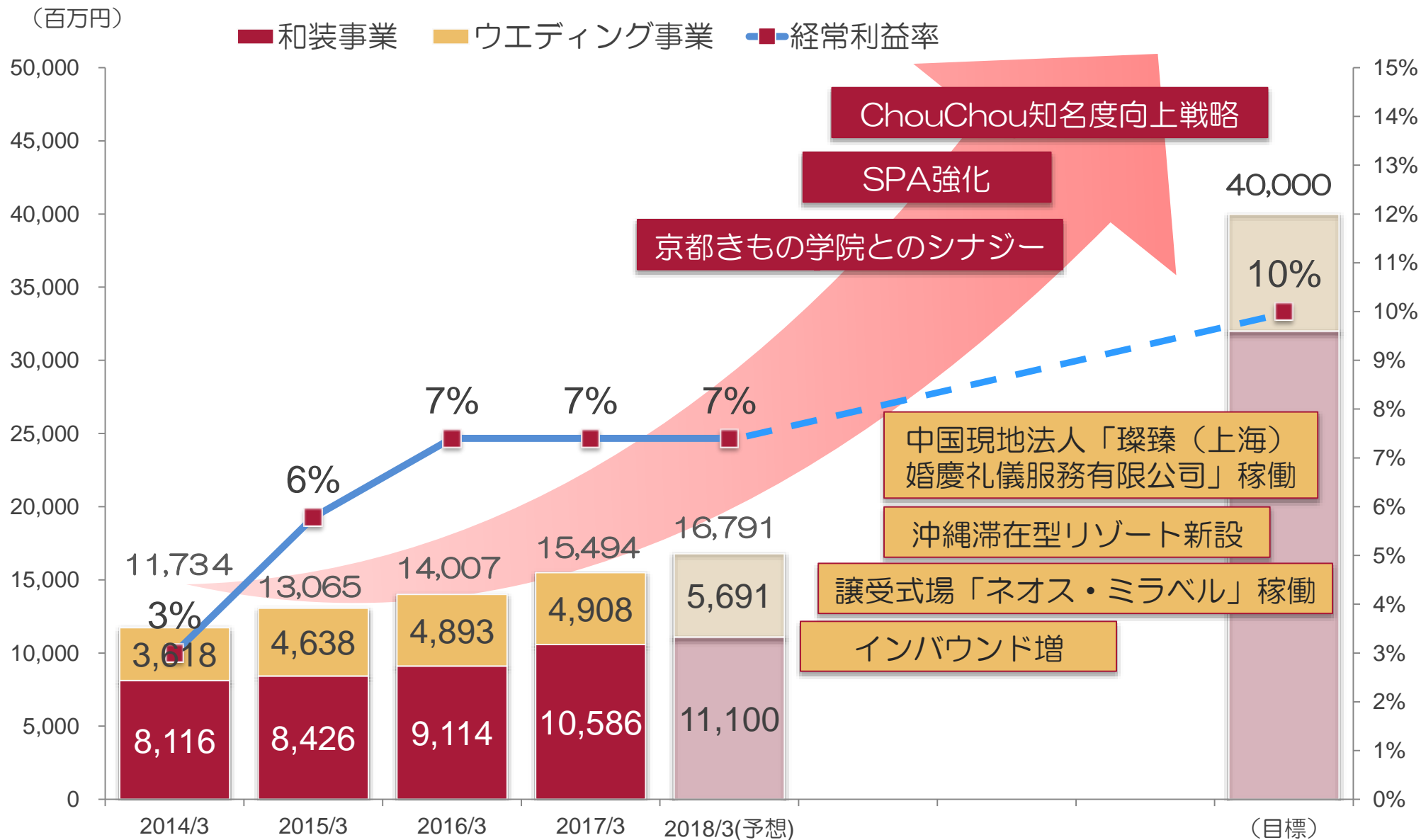
1株当たり配当金	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)
中間	—	—	—
期末	35.00	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	37.00
合計	35.00	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	37.00

当社は、株主に対する利益還元と内部留保の充実を総合的に勘案し、将来の事業展開と経営体質の強化を考慮しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

(株主優待制度)

権利確定月	3月末日
単元株数	100株
株主優待の内容	100株以上：下記①②から選択 ①和装事業の店舗：一蔵、オンディーヌ、いち溜、銀座いち利、ラブリスのお代税込10万円以上で1万円割引、10万円未満で5千円割引の優待券 ②ウエディング事業：キャメロットヒルズ、グラストニア、百花籠3つの結婚式場のチャペルコンサート&ディナー1人3千円割引券（1枚で2名利用可）

中長期の成長イメージ（売上高、経常利益率推移）





Ⅱ.会社概要



維新を目指して、自由に、大胆に。

社名は、明治維新の立役者、大久保利通公の青年時代の名前

「大久保一蔵 (いちぞう)」にちなんだものです。

清廉潔白、私欲はなく、熱き志と類まれなる知性によって、

近代日本の礎となる改革を次々に行った

大久保一蔵のような「維新の人」であり続けたい。

社名には、そんな想いが込められています。

一蔵の歴史、それはまさに「維新」の歴史です。

社名	株式会社一蔵
証券コード	6186
上場市場	東証一部（2016年12月27日）
東京本社	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目8番1号 丸の内トラストタワーN館13階
埼玉本社	〒331-0815 埼玉県さいたま市北区大成町4丁目699番地1
代表者	代表取締役社長 河端義彦
設立	1991年2月5日
資本金	1,012,699,362円
従業員数	724名（2017年9月末現在における一蔵グループの正社員、契約社員数）
事業内容	<p>■和装事業 呉服等の販売、振袖等の販売・レンタル、成人式の前撮り写真撮影、成人式当日の着付け及びメイクサービス、着物の着方教室の運営等</p> <p>■ウエディング事業 結婚式場の運営等</p>

日本文化をもっと身近にする

私たちのおもてなしを世界に広げる

世の中を楽しく変えていく



沿革と売上高の推移

(億円)

2000年～ ウエディング事業

1991年～和装事業

人生一度のライフイベント、お客様の“本物へのこだわり”に、“本物にこだわったサービス”を提供します。

2016年12月27日 東証一部指定

2015年12月25日 東証二部上場

■2000年9月
ウエディング事業進出
「キャメロットヒルズ」
(さいたま市)開設

■2008年10月
「グラストニア」
(名古屋市)開設

■2017年8月
「ネオス・ミラベル」
(山梨県笛吹市)
リニューアルオープン

■2017年11月(予)
「璨臻(上海)婚慶礼儀
服务有限公司」設立

■2013年5月
「百花籠」
(名古屋市)開設

ウエディング事業

■1995年4月
レンタル事業に進出
オンディーヌ買収

■2008年9月 銀座いち利開設
着方教室「いち瑠 大宮店」開設

■2016年5月
「京都きもの学院」
子会社化

■2016年10月
「ChouChou」
設立

■1991年2月 一蔵設立
呉服の販売を開始

■2012年6月 WEB事業開始
ECサイト「いち利モール」開設

和装事業



*決算期変更のため2003年2月～3月の変則2ヶ月となった2003年3月期は省略

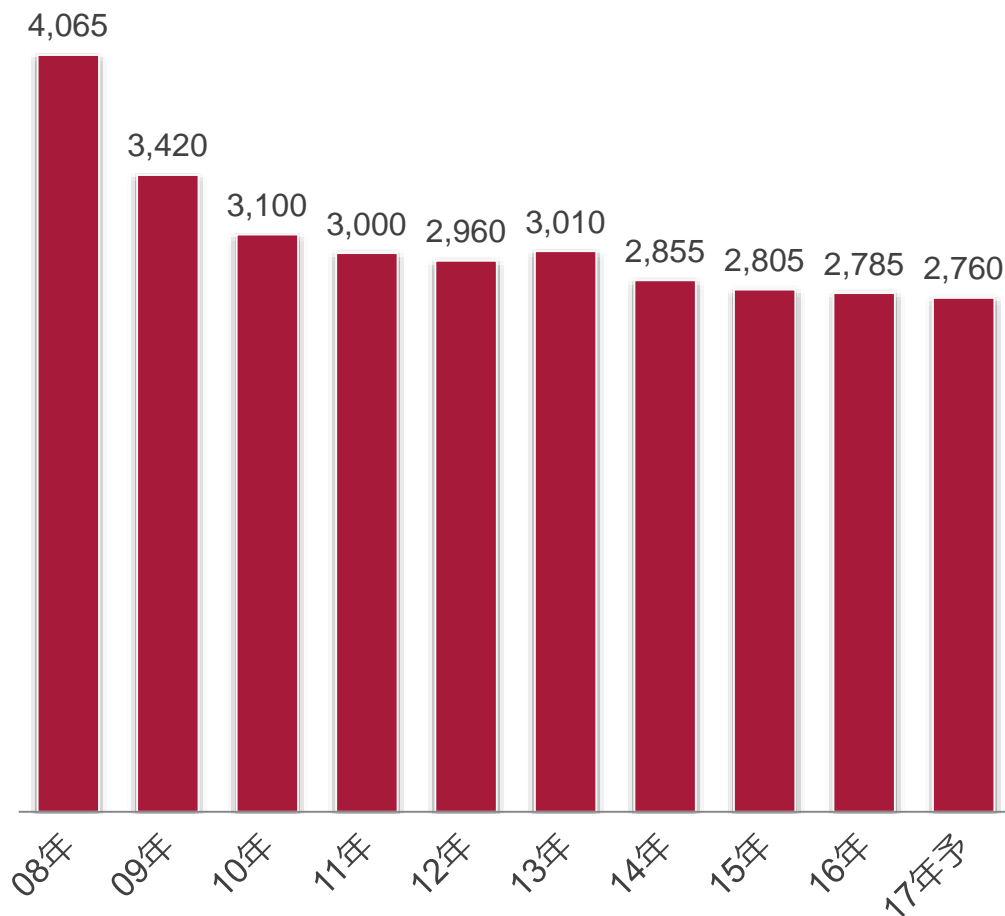
(百万円)

事業	内容	売上高	構成比	
和装事業	販売売上	呉服、振袖等の販売	5,173	33.4%
	レンタル売上	振袖のレンタル	1,479	9.6%
	写真売上	成人式の前撮り写真撮影	2,129	13.7%
	加工売上	呉服、振袖の仕立て加工	1,308	8.4%
	その他	着物の着方教室受講料など	496	3.2%
		小計	10,586	68.3%
ウェディング事業	挙式・披露宴 及び 関連サービス	4,908	31.7%	
		合計	15,494	100.0%



Ⅲ- i .和装事業について

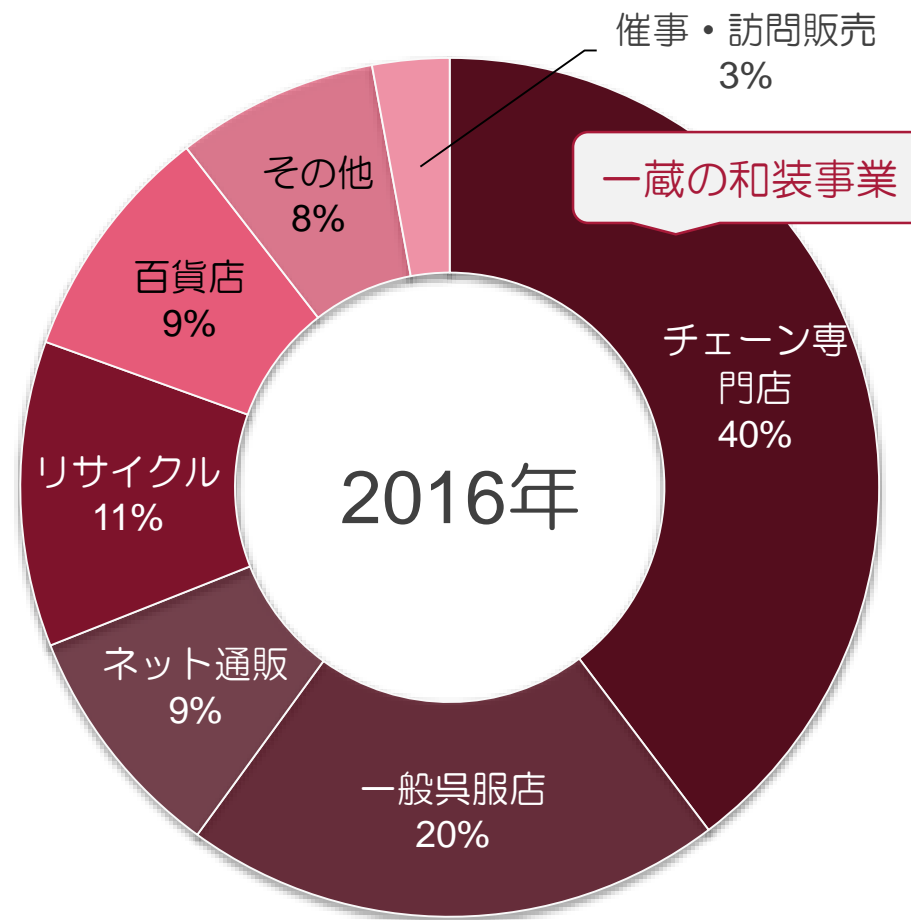
呉服小売市場規模 (億円)



出所) 矢野経済研究所推計

呉服：正絹のきもの、紬類のきもの、帯類、リサイクルきものその他、和装小物、ゆかた、合繊素材の着物などを含む。レンタルは含まず。

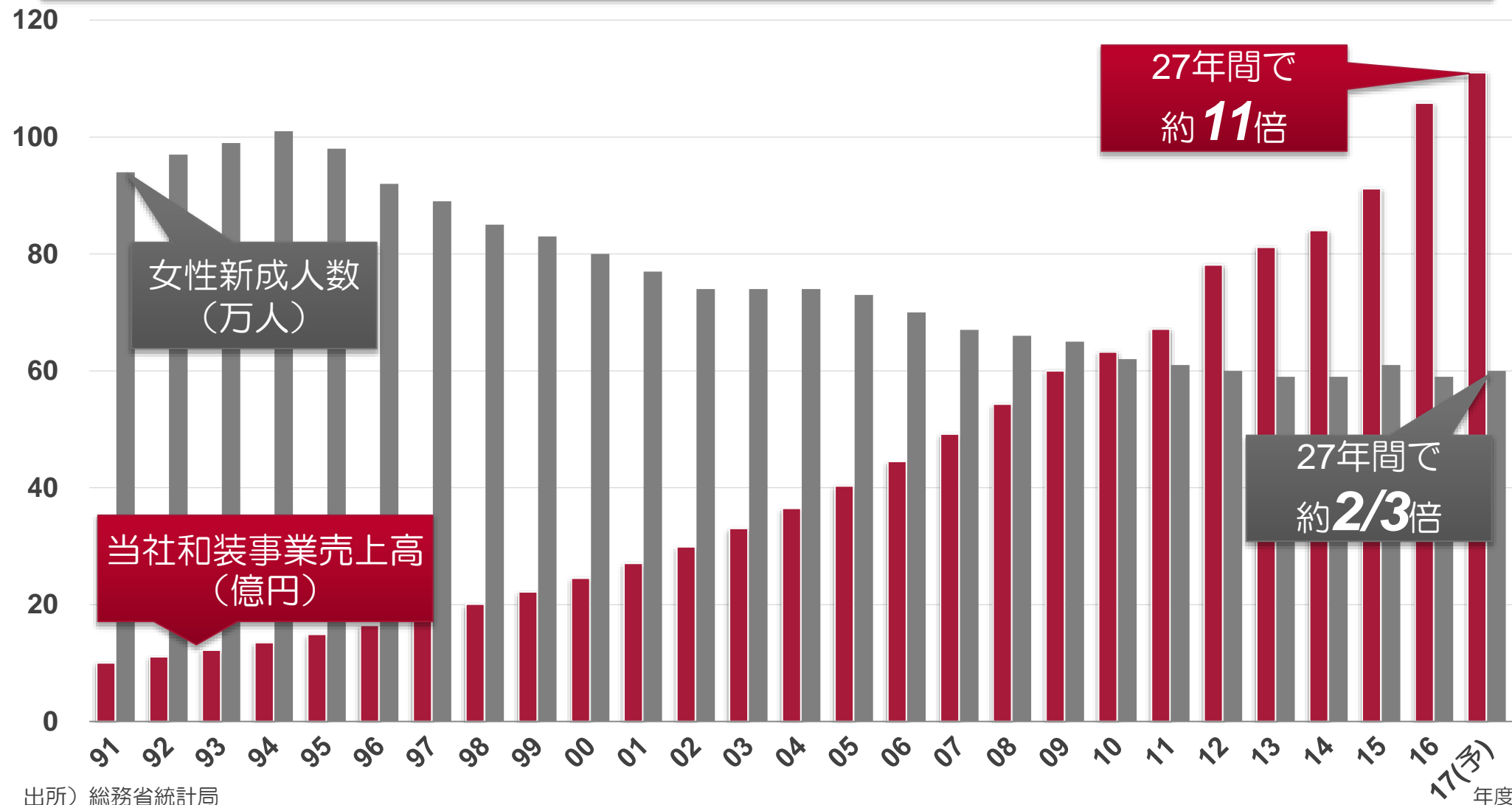
販売チャネル別呉服小売市場構成比



出所) 矢野経済研究所推計

和装事業について② 業績推移

成人数が約3割強 減少するなか、和装事業の売上高は約11倍に拡大



着物を着こなすのに必要な
さまざまなアイテム

帯飾り

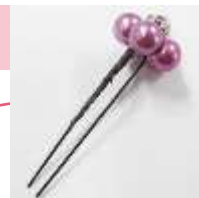


帯留

ガラス製、陶器製、
銀製など



かんざし



帯締

平組、夏物、三分、
丸組、二分など



半衿

無地、柄物、
夏物など



長襦袢

正絹、紋紗、麻、
ポリエステルなど



ショール



帯

袋帯、八寸、夏物、半巾など



バッグ



草履

■着るために必要なもの一式をセットで販売・レンタル

- 購入振袖一式、各種和装小物、前撮り写真などがセットになったプラン
- 多数のオプションにより、幅広いニーズに対応

標準セット：平均販売価格 約30万円、平均レンタル価格 約20万円

購入振袖一式 21点



振袖、袋帯、長襦袢、衿カラー、ぞうり、バッグ、帯締め、帯揚げ、重衿、ショール、ハンガー、振袖仕立て代、袋帯仕立て代、長襦袢仕立て代、帯芯、胴裏、湯のし加工、ストッキング、八掛、座敷あて、半襟

和装小物一式 13点



足袋、腰紐、肌襦袢、帯枕、裾除、和装ベルト、伊達締め、三重仮紐、着付け用ベルト、補正用ガーゼ、前板、補正用コットン、後板

前撮り写真6点

前撮り着付/ヘアセット/メイクアップ/全身カット/アップカット/アルバム台紙



和装事業について⑤ 写真売上

- 各店に経験豊富な専属カメラマンを配置
 - 写真・アルバムのデザイン、ポージング、企画など

自社スタジオ



写真撮影



撮影後に写真を選択



着付・ヘアメイク



約40日でアルバムをお届け



■加工売上

－反物の状態から着物へと仕立て



■その他売上

－着方教室受講料など

着物着方教室



着物でお出かけ



染め体験



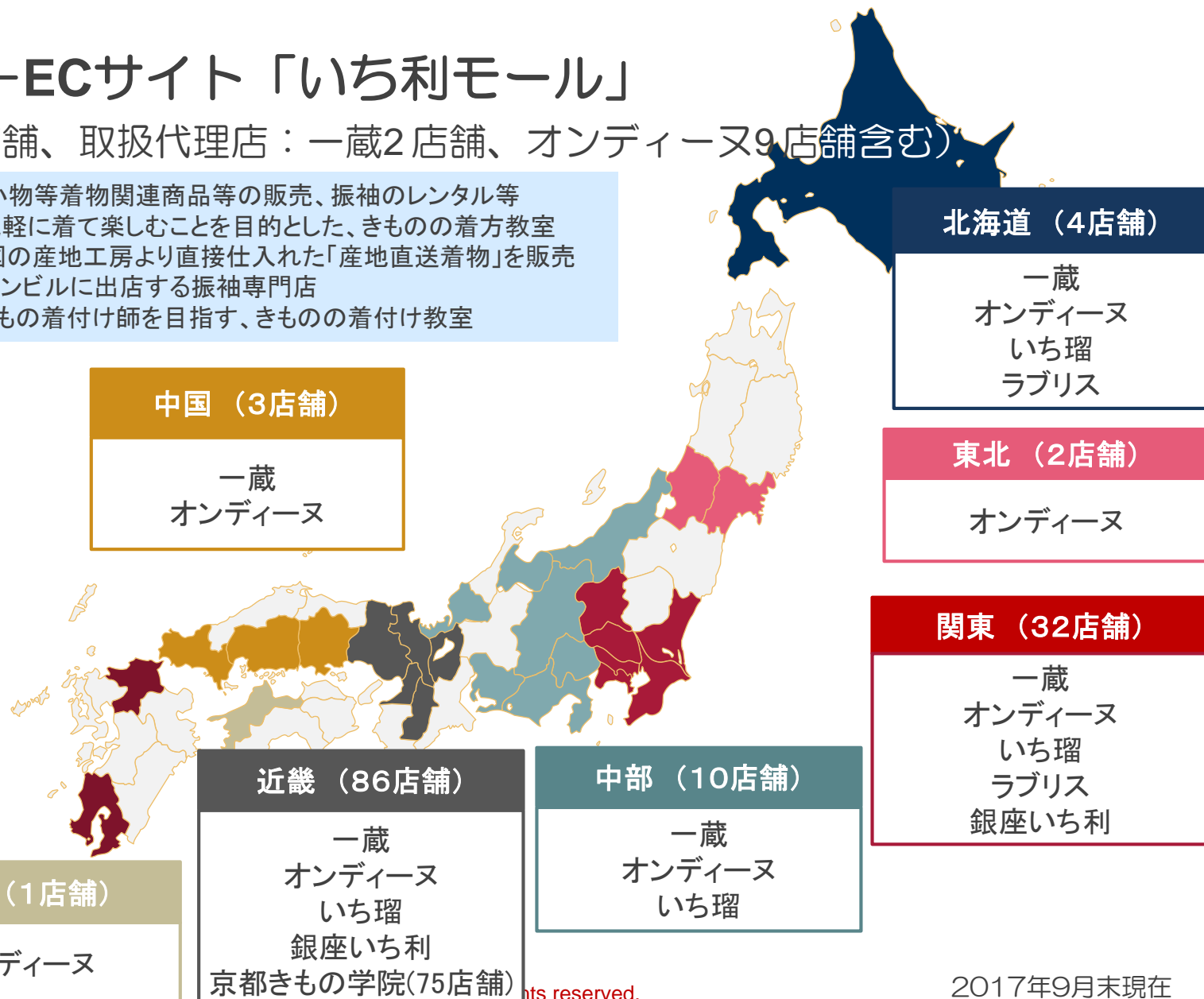
茶道講座



■全国144店舗＋ECサイト「いち利モール」

(京都きもの学院75店舗、取扱代理店：一蔵2店舗、オンディーヌ9店舗含む)

- 一蔵、オンディーヌ：着物や小物等着物関連商品等の販売、振袖のレンタル等
- いち溜：着物を気軽に着て楽しむことを目的とした、きものの着方教室
- 銀座いち利：日本全国の産地工房より直接仕入れた「産地直送着物」を販売
- ラブリス：ファッションビルに出店する振袖専門店
- 京都きもの学院：プロのきもの着付け師を目指す、きものの着付け教室



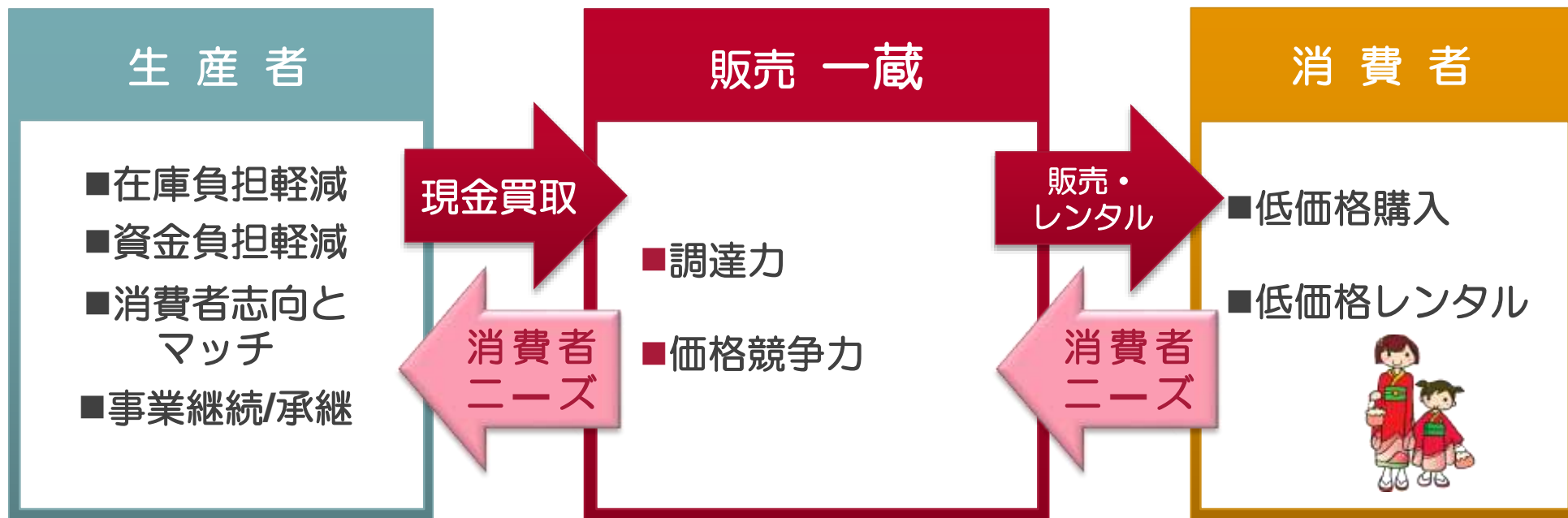


Ⅲ- ii .和装事業の特徴と強み

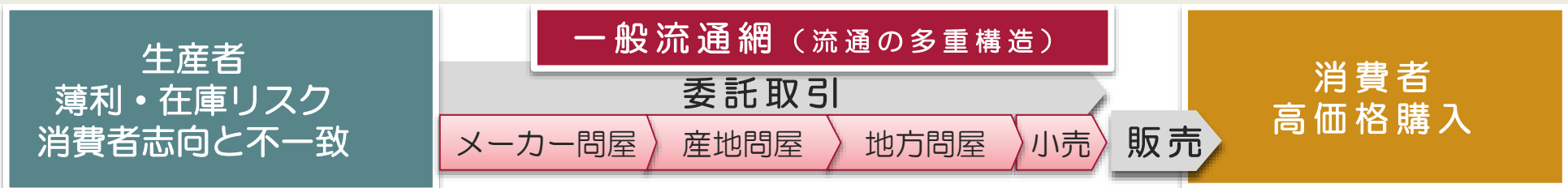


「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

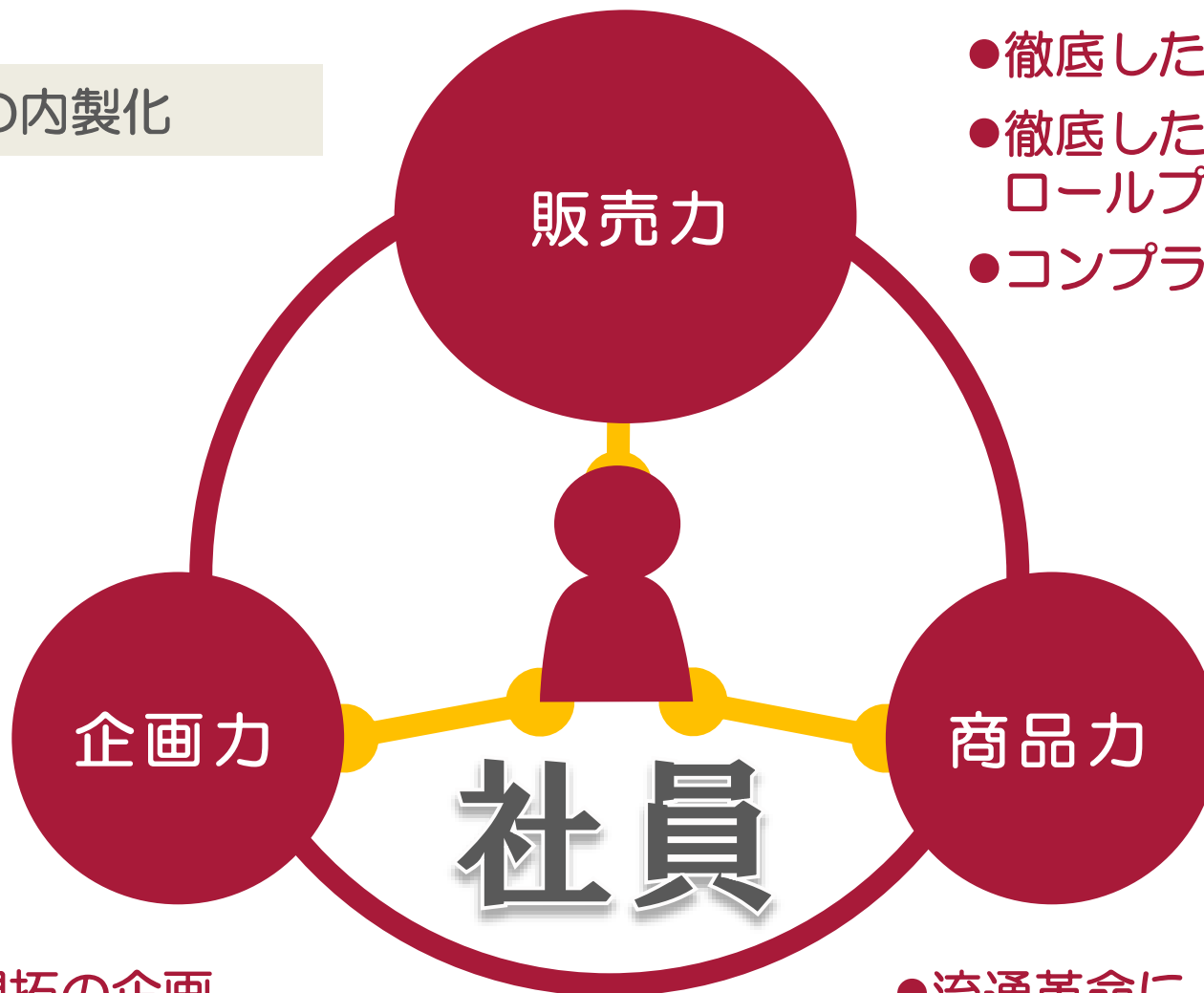
当社ビジネスモデル = 『 **三方良し** 』 のビジネスモデル



従来ビジネスモデル



販売の内製化



- 徹底した販促研究
- 徹底した接客研修・
ロールプレイング
- コンプライアンス教育

- 顧客開拓の企画
- 販促の企画

- 流通革命による低価格
- 消費者ニーズを反映した商品

バリューチェーンを支える、徹底したマーケティングに基づく企画

新規顧客開拓

顧客開拓とブランディングを兼ねた若年層向け企画



ChouChou

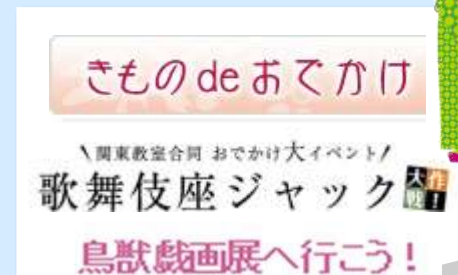
販売

- おしゃれ感を追求したカタログ
 - 魅力的な、掲載品、モデル、ポージング、ロケーション
 - サイズ、紙質、商品点数



リピート

- 着物を楽しむ数々のイベント
 - 歌舞伎鑑賞
 - 紅葉狩り
 - 名所巡り etc...





Ⅲ-iii.和装事業の成長戦略

次の維新を 目指す



和装事業の戦略

- 販売強化
- 顧客開拓新チャネルの立ち上げ
- 原価の低減 SPAモデルへの挑戦
- 京都きもの学院とのシナジー

8つの「ない」と一蔵のソリューション



若年層の開拓による知名度向上、消費者ニーズ把握、需要の掘り起こし

■SAKURA学園 (2015年4月1日開校)

- 17歳~20歳の女性向けのWEBコミュニティ
- 会員数 約23,000名 (2017年9月末現在)



■学祭・サークル応援NAVI

- 学園祭・サークル活動支援
- サークル数 約1,000 (2017年9月末現在)



■(株)ChouChou

(2016年10月3日設立)

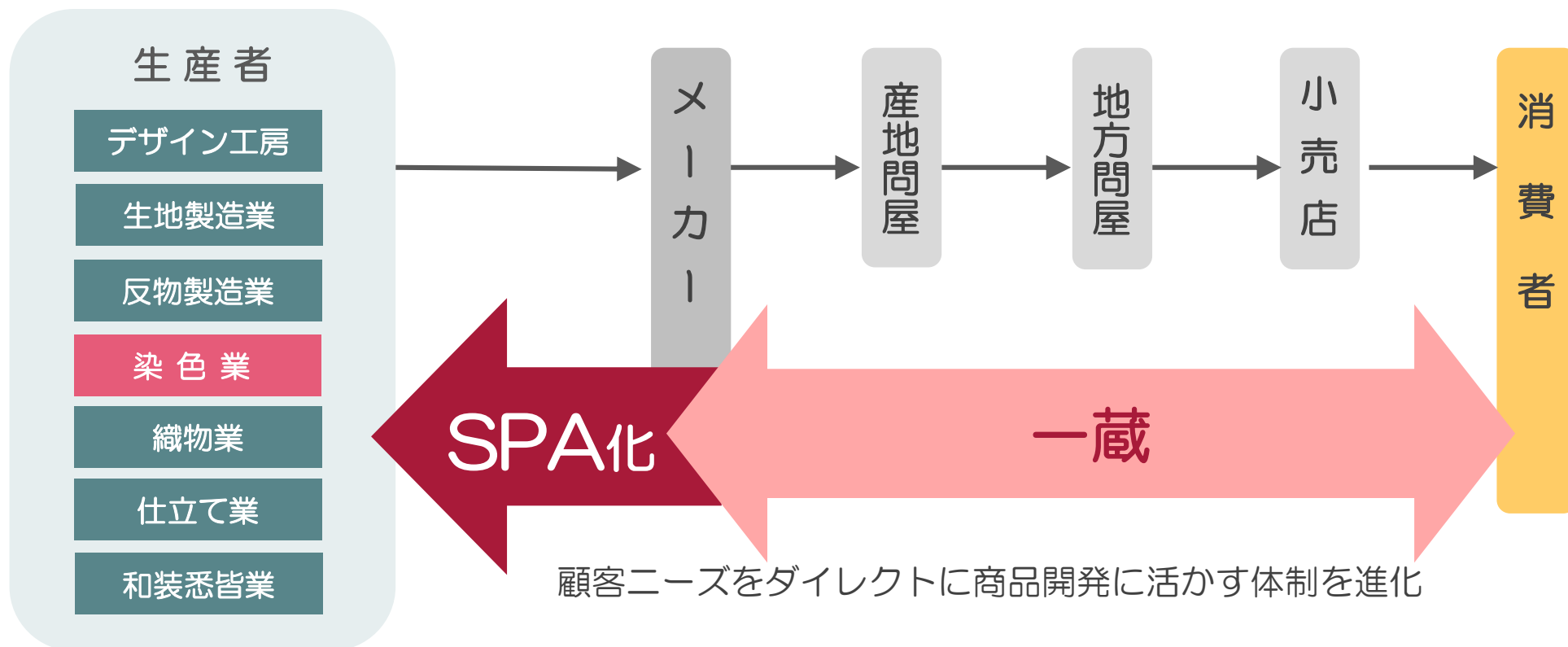
- 若年層のライフスタイルに役立つ情報等を提供するプラットフォームの企画・運営



消費者ニーズに応え、よりリーズナブルな価格の実現

■SPA*モデル



- よりニーズにマッチしたものを よりリーズナブルな価格で提供



*「SPA」とは、Speciality store retailer of Private label Apparelの略で、「製造小売」の意味です。企画から製造、小売までを一貫して行うビジネスモデルを指します。

■株式会社京都きもの学院（2016年5月子会社化）とのシナジー最大化に向けて 収益率改善に向けた取り組みを実施

- 【募集】新規生徒数拡大施策
募集広告見直し・・・Webを活用した「いち溜」の生徒募集ノウハウを活用
情報発信・・・・・・・・無料教室または格安教室にはない、高い付加価値
(カリキュラム、免状)の情報を発信
- 【売上】呉服販売増加施策
京都きもの学院の現役生徒、及び卒業生向け催事の開催～きもの販売（※）
- 【利益】利益率改善施策
集中購買によるスケールメリットを活かし、原価低減、在庫コントロールを徹底

一蔵グループ教室	 和のライフサポートショップ いち溜	 えりのマークは私の誇り 京都きもの学院
事業の特長	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 格安教室 ➤ 着物を気軽に着て楽しむことを目的とした、きものの着方教室 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 有料教室 ➤ プロのきもの着付け師を目指す、きもの着付け教室
収入源	着物等の販売、仕立て等	授業料、免状発行手数料

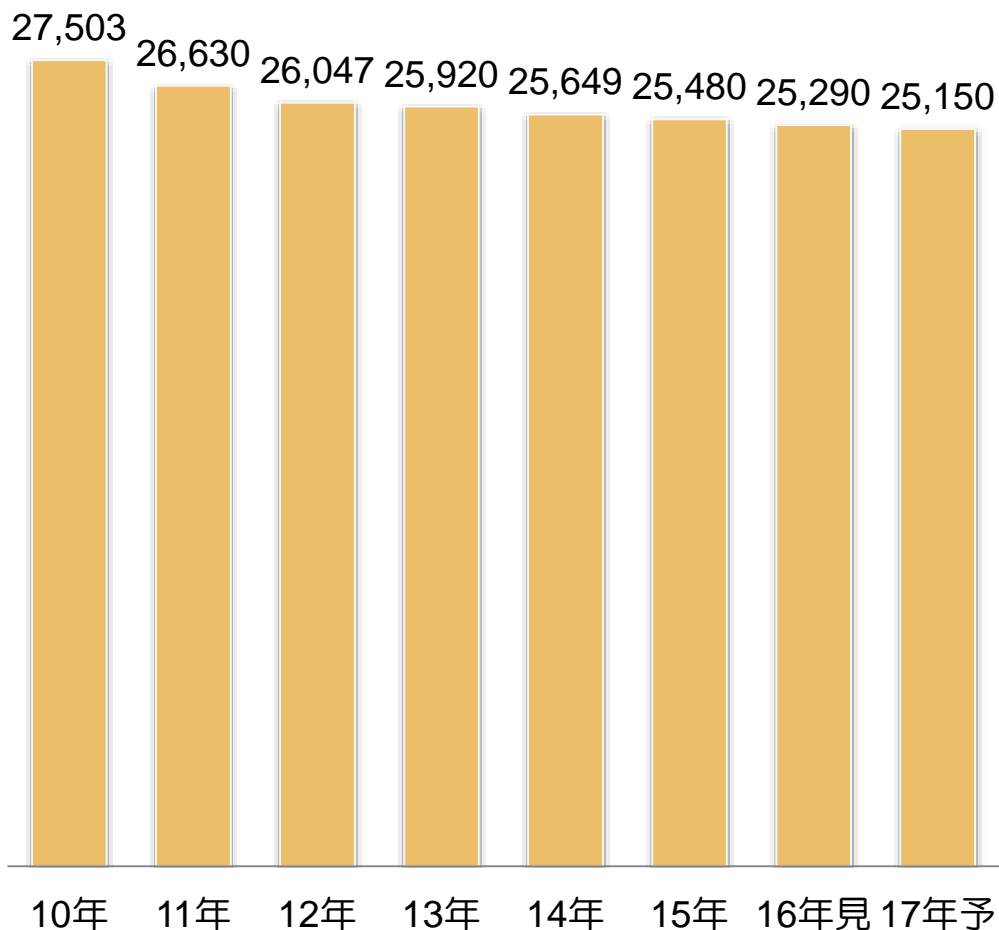
(※) ご参考

2017年5月、7月催事共催 1,400人超来場 売上9千5百万円達成



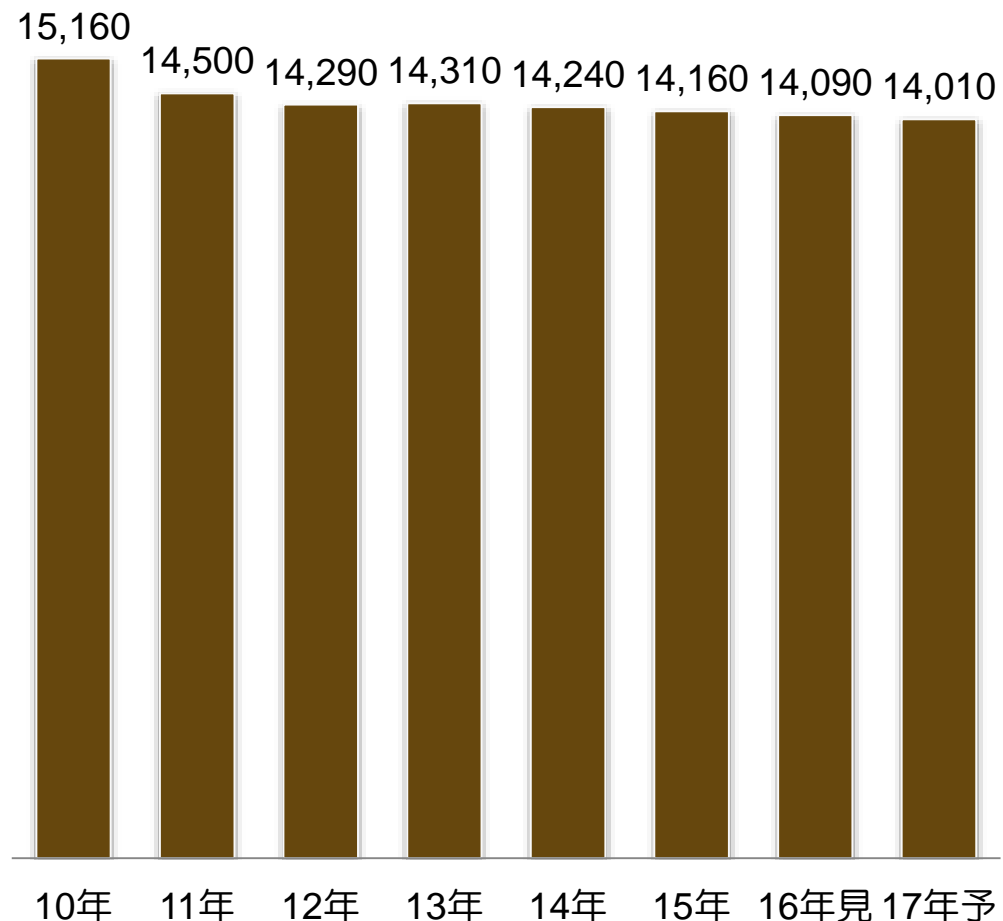
IV- i .ウエディング事業について

ブライダル主要6分野（億円）



出所) 矢野経済研究所推計

挙式披露宴・披露パーティ（億円）



出所) 矢野経済研究所推計

主要6分野 挙式披露宴・披露パーティ、新婚家具、新婚旅行、ブライダルジュエリー、結納式・結納品、結婚情報サービス

本物感のあるファシリティのゲストハウスでウェディング

本物の調度品や美術品、実存した建築や技法をモチーフとする
時の経過とともに価値が増す文化財レベルのゲストハウス

キャメロットヒルズ



- さいたま市北区
- 2000年9月
開設

2
チャペル

3
バンケット

グラストニア



- 名古屋市昭和区
- 2008年10月
開設

1
チャペル

2
バンケット

百花籠



- 名古屋市東区
- 2013年5月
開設

1
チャペル

3
バンケット

ネオス・ミラベル



- 山梨県笛吹市
- 2017年8月
リニューアル
オープン

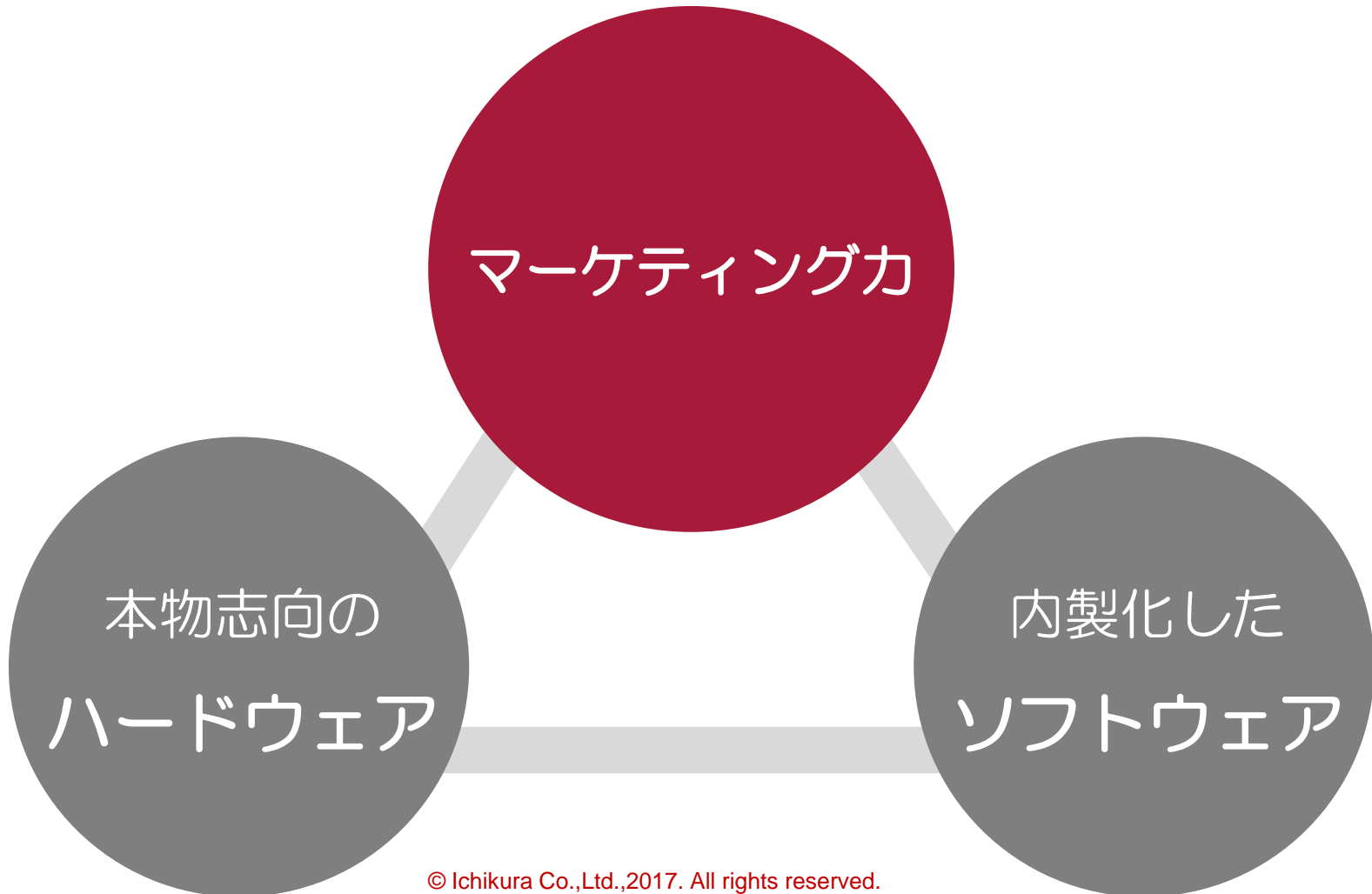
1
チャペル

2
バンケット



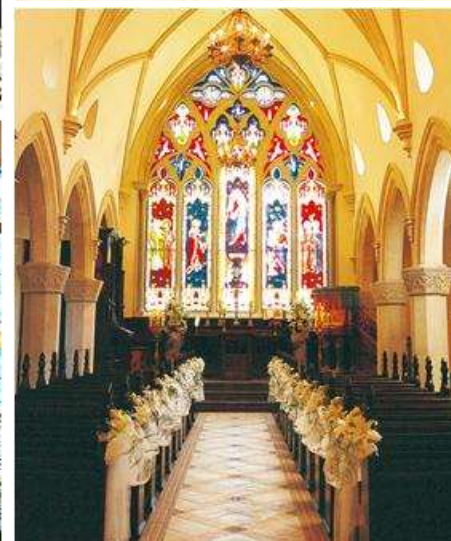
IV- ii .ウエディング事業の特徴と強み

「マーケティング」結果を活かした
「本物志向のハード」と「ソフトの内製化」



本物志向のハードウェア：キャメロットヒルズ（さいたま市北区）株式会社 一蔵

■ アーサー王の宮殿に由来する 18世紀ウェールズの荘園邸



本物志向のハードウェア：グラストニア（名古屋市昭和区）株式会社 一蔵

- 壮大な教会と気品溢れるパーティールームを備えた会場
19世紀英国ジョージアンスタイルのウエディング



本物志向のハードウェア：百花籠（名古屋市東区）

株式会社 一蔵

■明治時代の美しき意匠、「和魂洋才」を極めた白壁の大邸宅



明治から昭和に実在し
戦火で焼失した歴史的な建築を忠実に再現



本物志向のハードウェア：ネオス・ミラベル（山梨県笛吹市）

株式会社 一蔵

■大聖堂の街としても知られる英国北部の都市ヨークの雰囲気を感じた大聖堂



■内製化しプロフェッショナルに徹するソフトウェア

－ 課題解決や新企画立案のスピードと質で差別化

衣装



装花



美容



料理



配膳スタッフ



写真



映像



外国語対応(中国語)



衣装

装花

美容

料理

配膳
スタッフ

写真・映像

外国語対応
(中国語)



IV-iii. ウエディング事業の成長戦略

3式場の収益力（単価×拳式数）の向上

単 価 の 向 上

- 料理の質の向上
- 新サービスの提供
 - プロジェクションマッピング
 - プリフィックス
 - アルバム商品の強化
- 人材力の向上
 - プロフェッショナル力を磨く

拳 式 数 の 向 上

- 広告戦略の高度化
- 稼働率のアップ
 - 休日の稼働率維持・向上
(現状約90%)
 - 平日の稼働率UP
インバウンド需要の取り込み等
(2017年3月期施行実績66組)

譲受式場「ネオス・ミラベル」2017年8月5日リニューアルオープン

所在地： 山梨県笛吹市石和町東高橋252

アクセス： JR石和温泉駅より車で約10分
JR甲府駅より車で約20分
中央自動車道甲府南ICより車で約10分

主な施設： 1チャペル/2バンケット（※）
※ヴィクトリア クォーター（最大収容人数170名）
ザ・シャンブルズ（最大収容人数120名）



Neos Mirabell
AUTHENTIC WEDDING



沖縄リゾートウェディング事業の開業を目指して

オープンに向けた準備継続



本物志向の高級感
最先端リゾートの設え

滞在型
リゾート
ウェディング
3バンケット

丁寧なおもてなし

本物志向の
ハードウェア

プロフェッ
ショナルに
徹する
ソフトウェア

イメージ：沖縄リゾートウェディング

- Phase I**
- ・事業内容検討
 - ・市場調査
 - ・出店エリア検討

- Phase II**
- ・事業用地の売買契約または賃貸借契約締結
 - ・開業準備室開設
 - ・各種法令・条例に基づく監督官庁等との事前協議

- Phase III**
- ・各種法令・条例に基づく監督官庁等への申請～許可
 - ・建築確認(申請～許可)

- Phase IV**
- ・建設工事
 - ・人員募集～採用
 - ・サロン開設

オープン

2017年10月末

中国現地法人「璨臻(上海)婚慶礼儀服务有限公司」2018年10月結婚式場開業を目指して

イメージ：中国現地法人ブライダルサロン



(1) 商号	璨臻（上海）婚慶礼儀服务有限公司
(2) 所在地	上海市静安区華康路118号A-51室
(3) 代表者の役職氏名	董事長 河端 義彦 （当社代表取締役社長） 總經理 松野 雄一郎 （当社ウェディング事業本部マネージャー）
(4) 資本金の額	3,000万人民币元 （約5億円：1 人民币元=17円で換算）
(5) 出資比率	当社100%
(6) 設立年月日	2017年11月（予定）
(7) 営業開始日	ブライダルサロン：2017年11月（予定） 結婚式場：2018年10月（予定）
(8) 事業内容	結婚式場の運営等
(9) 決算期	12月

※施設概要（予定）

- 延べ床面積 約1,100坪
- チャペル（最大収容人数：80名）
- バンケット(最大収容人数：270名、150名、150名)

1
チャペル

3
バンケット

Phase I

- ・事業内容検討
- ・市場調査
- ・出店エリア検討
- ・現地法人設立準備

Phase II

- ・事業用建屋・敷地
賃貸借契約締結

Phase III

- ・現地法人設立('17/11(予))
- ・人員募集～採用
- ・サロン建築工事
- ・サロン開設('17/11(予))

2017年10月末

Phase IV

- ・人員募集～採用
- ・式場建築工事
- ・結婚式場開設('18/10(予))

2018年10月
（目処）
オープン

当社では、求められる役割に応じて役職員全体を対象に、以下の株式インセンティブプランを導入しています。

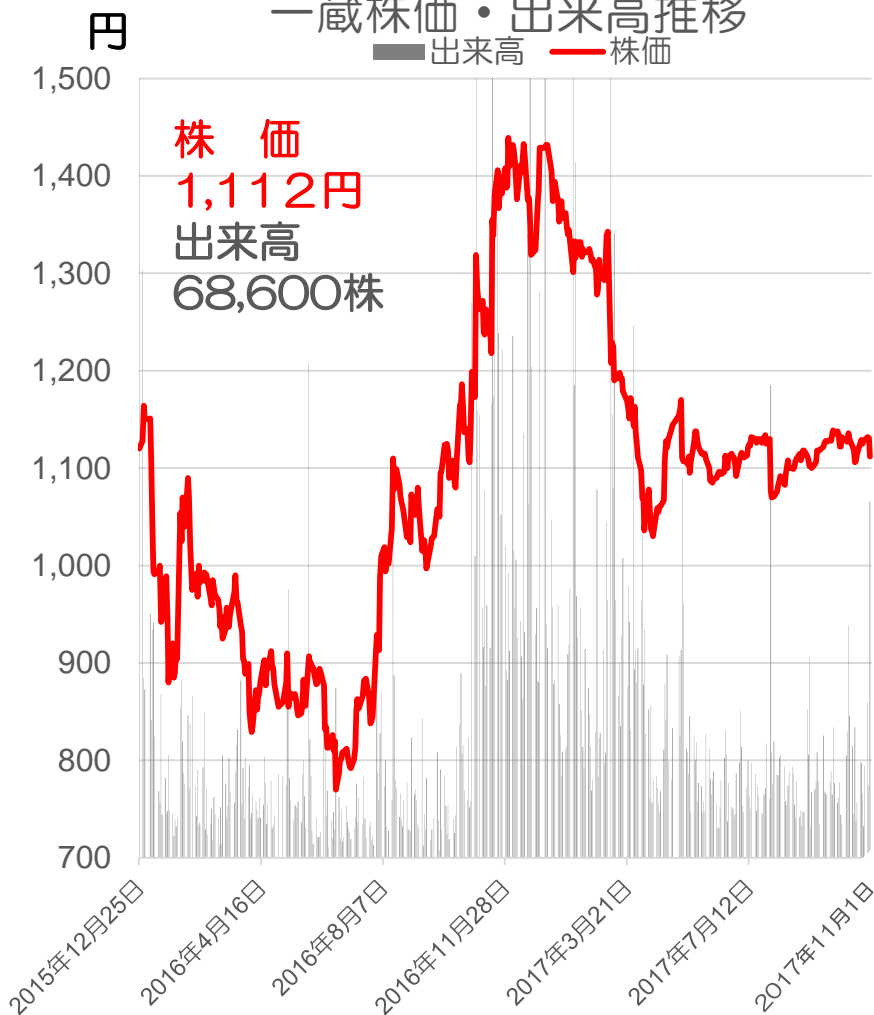
	プラン	目的
一蔵 取締役	譲渡制限付株式報酬	<ul style="list-style-type: none"> 中長期での成長かつ安定的経営の実現 経営者と株主が協働して企業価値の向上を目指す
一蔵 執行役員	譲渡制限付株式報酬	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的での成長かつ安定的経営の実現の目標を共有 企業価値向上の目標を共有
一蔵 従業員	信託型従業員持株 インセンティブプラン (E-Ship®)	<ul style="list-style-type: none"> 自社株式保有による経営参画意識の醸成 持株会を通じた長期の資産形成

E-Ship®は野村証券株式会社の登録商標です。

E-Ship® (Employee Shareholding Incentive Plan の略称) は、米国で普及している従業員持株制度ESOP(Employee Stock Ownership Plan) を参考に、野村証券株式会社及び野村信託銀行株式会社が従業員持株会の仕組みを応用して開発した新しい従業員向けインセンティブプランです。

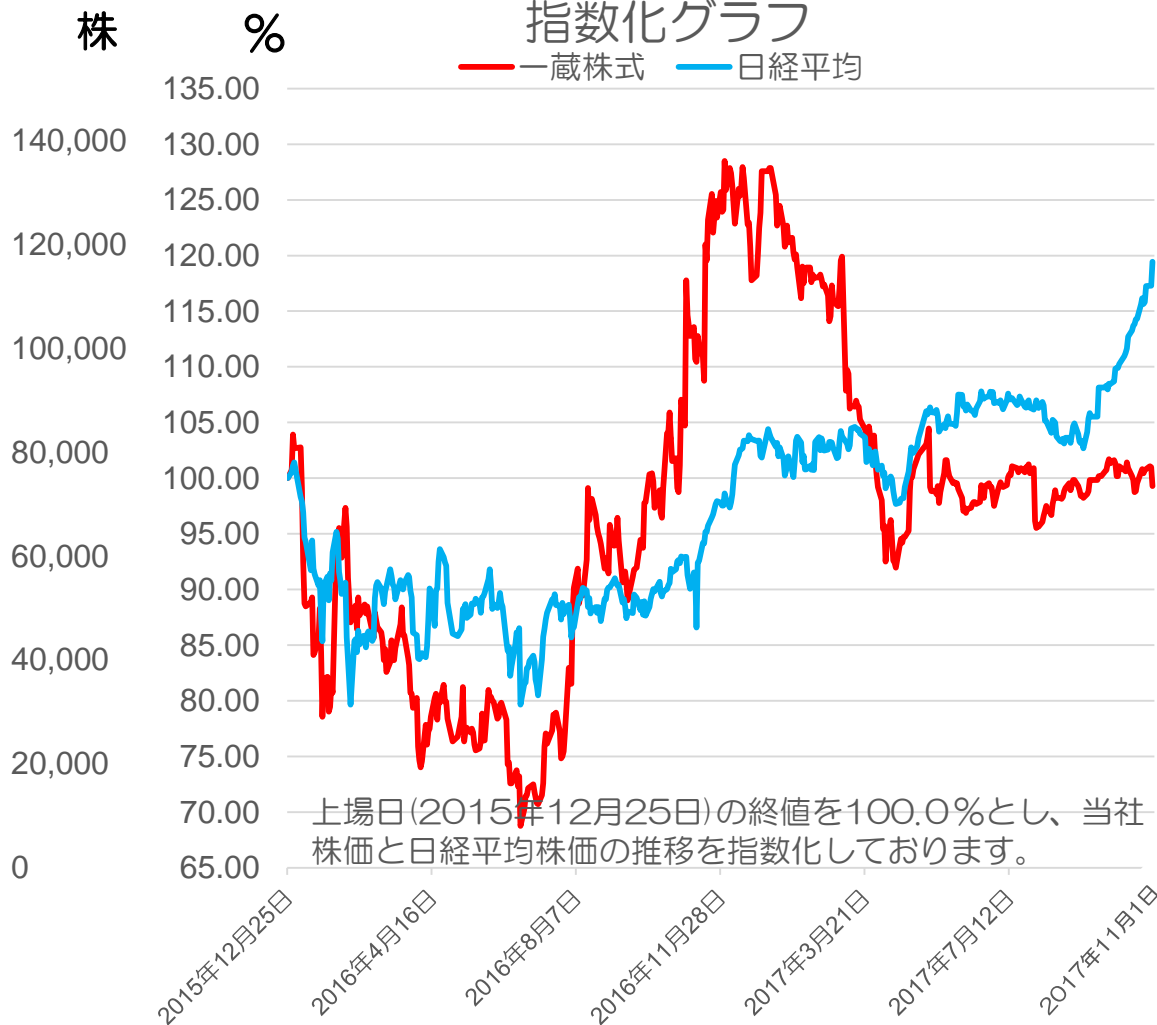
一蔵株価・出来高推移

■ 出来高 ■ 株価



指数化グラフ

— 一蔵株式 — 日経平均



予想PER

7.76倍

実績PBR

1.11倍

配当利回り

3.33%

*予想PER=表示日時点の株価÷(予想当期純利益÷2018.3期Q2時点の期中平均株式数)

*実績PBR=時価総額(表示日時点の株価×(表示日現在の発行済み株式数△自己株式数))÷2018.3期Q2末純資産額

■ 【ご注意事項】

本資料にて提供されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手している情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

【お問合せ先】

株式会社一蔵 経営企画室

TEL : 03-5288-7111

E-mail : ir@ichikura.jp

〒100-0005

東京都千代田区丸の内一丁目8番1号

丸の内トラストタワー N館13階