

【ルージュ：ブラン(愛知県一宮市)】

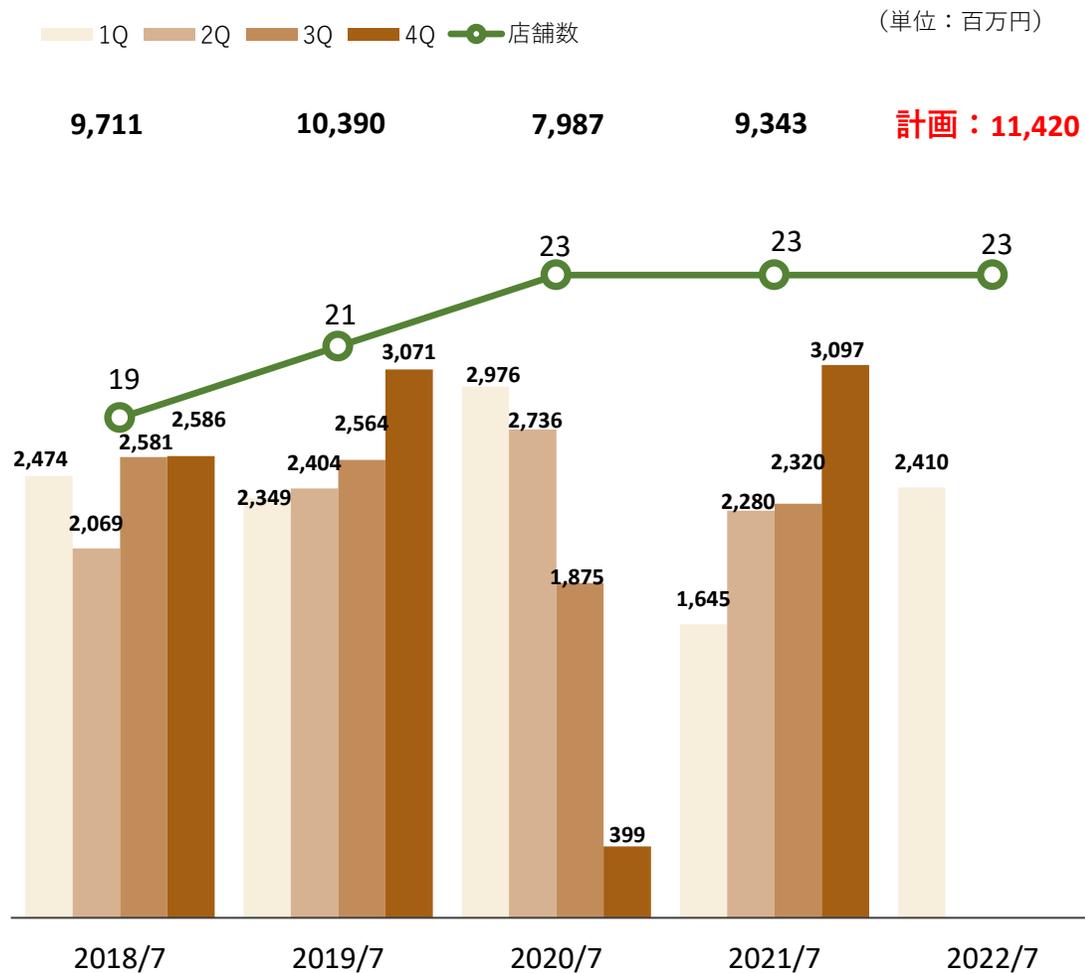
1. 2022年7月期1Q決算概要
2. 2022年7月期業績計画
3. 新型コロナウイルス感染症の影響と対策
4. 株主還元
5. 東証プライム市場の選択について

1. 2022年7月期1Q決算概要

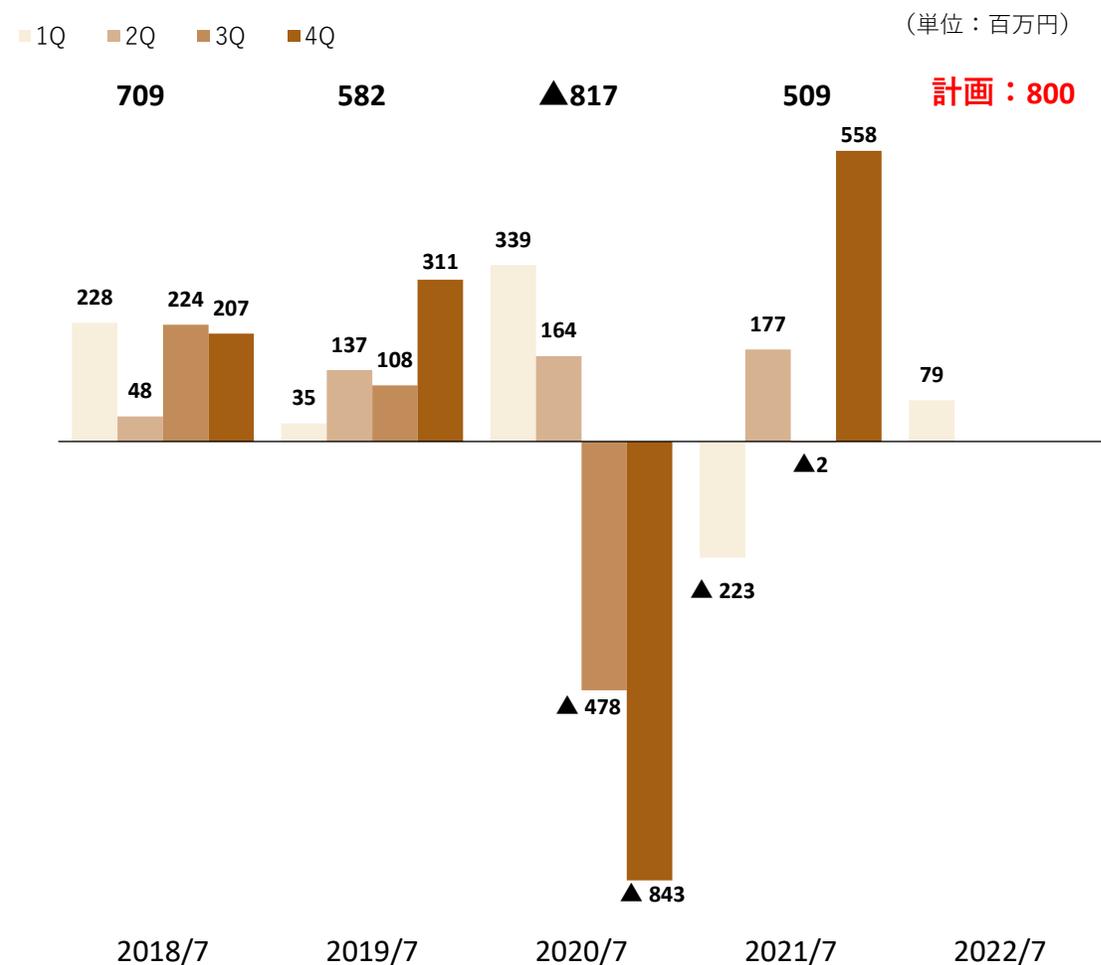
- 8・9月は緊急事態宣言下で落ち込みはあったが、売上高は前年から回復
- 営業利益、経常利益、四半期利益すべて黒字で着地

(単位：百万円)	2021/7期 1Q実績	2022/7期 1Q実績	前年同期比	2022/7期 通期計画
売上高	1,645	2,410	146.5%	11,420
売上総利益	1,057	1,600	151.4%	7,462
販管費	1,352	1,576	116.5%	6,762
営業利益	▲295	24	—	700
経常利益	▲223	79	—	800
四半期利益	▲165	42	—	515

売上高及び店舗数



経常利益



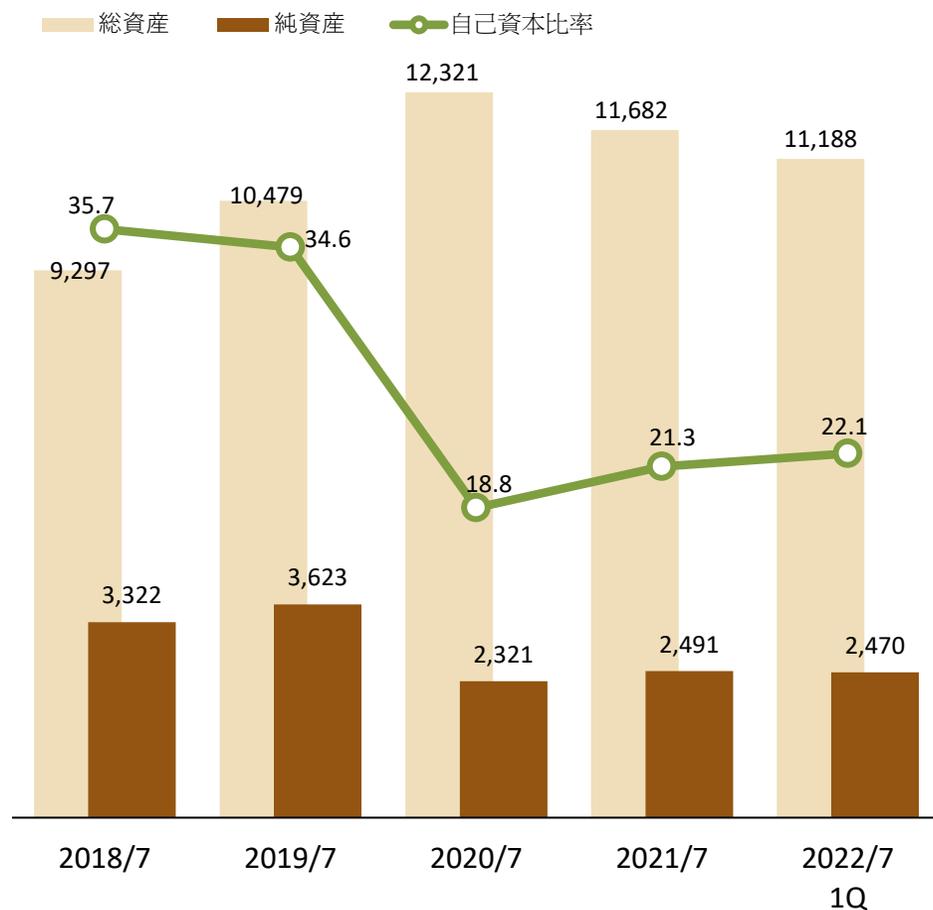
(単位：百万円)	2021/7月末	2021/10月末	増減	増減要因
資産合計	11,682	11,188	▲494	
流動資産	2,717	2,268	▲448	
当座資産	2,423	1,856	▲566	主に現預金の減少
その他流動資産	294	412	118	主に新収益認識基準適用による増加
固定資産	8,964	8,919	▲45	
有形固定資産	7,729	7,622	▲106	主に減価償却による減少
無形固定資産	71	68	▲2	
その他の資産	1,164	1,228	64	主に繰延税金資産の増加
負債合計	9,190	8,717	▲473	
流動負債	4,081	4,014	▲66	主に未払消費税等の減少
固定負債	5,109	4,702	▲406	主に長期借入金の減少
純資産合計	2,491	2,470	▲20	繰越利益剰余金の減少
負債純資産合計	11,682	11,188	▲494	
自己資本比率	21.3%	22.1%	—	
1株当たり純資産	441.01円	437.39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

(単位：百万円)

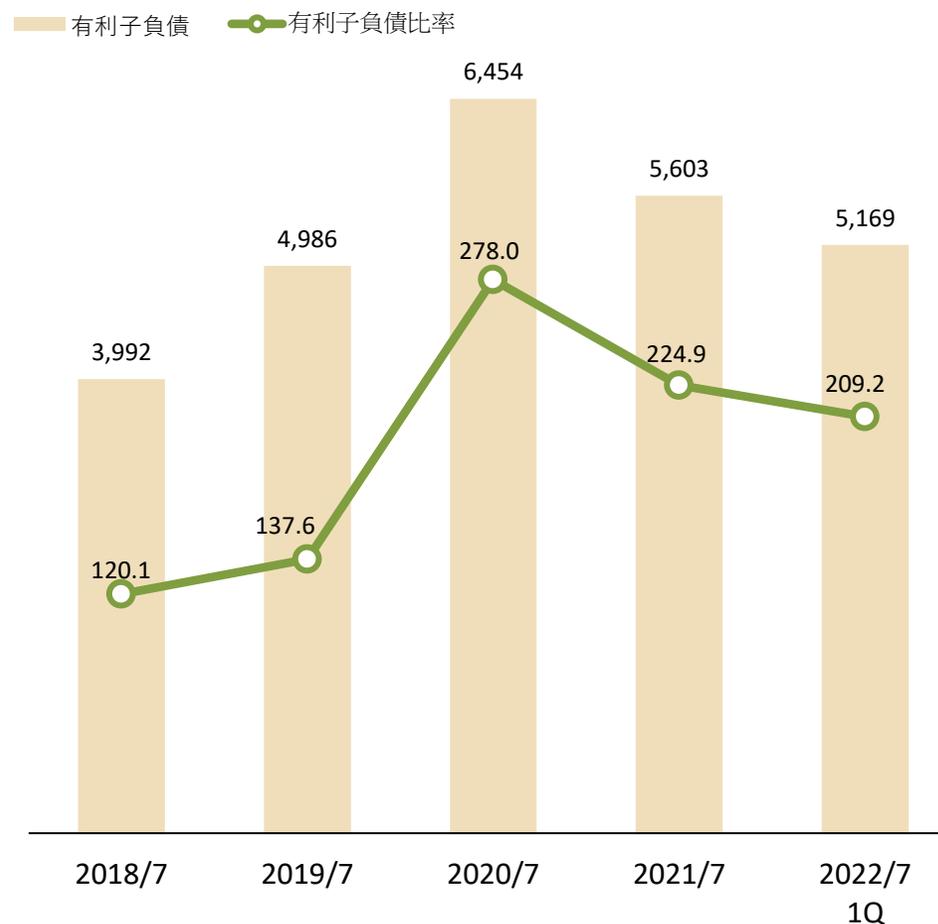
(%)



有利子負債・有利子負債比率の推移

(単位：百万円)

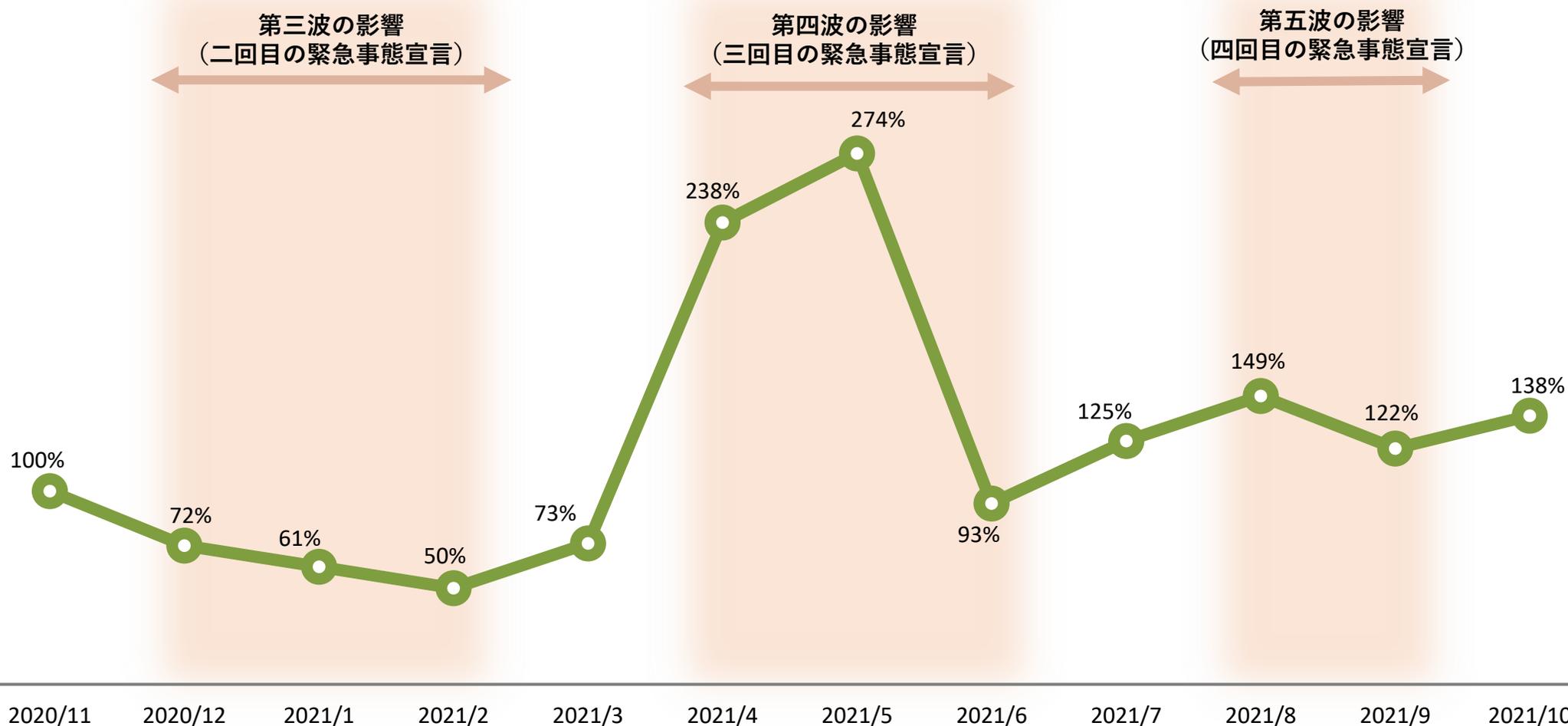
(%)



- 施行件数は、8・9月の緊急事態宣言の影響を受けたが前年を超える施行を実施
- 受注件数は、堅調に推移し前年比111.0%
- 平均単価は、列席者数減少はあるものの回復傾向

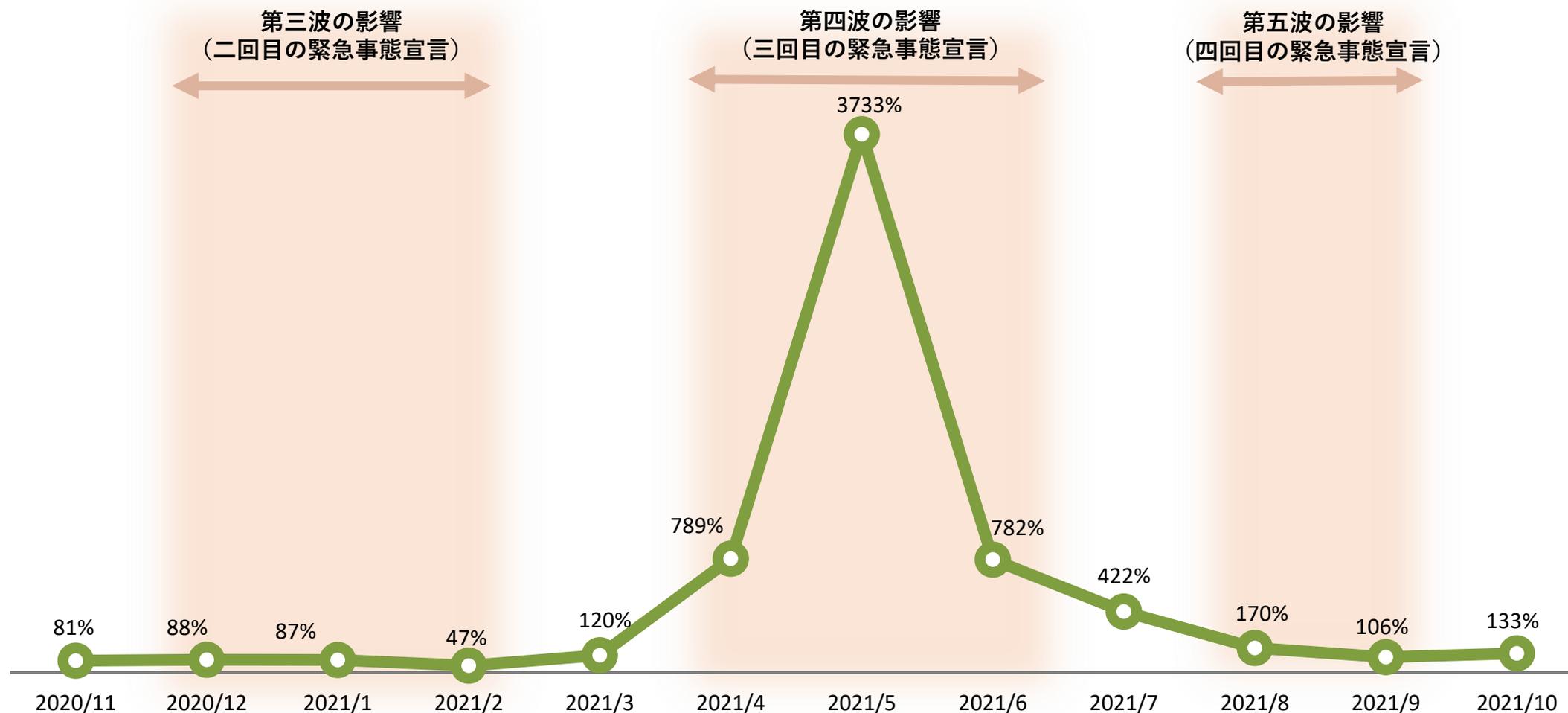
	2021/7期 1Q実績	2022/7期 1Q実績	増減	前期比
施行件数 (件)	474	626	152	132.1%
受注件数 (件)	616	684	68	111.0%
平均単価 (千円)	3,338	3,693	355	110.6%

9月末の緊急事態宣言明け以降はコロナ前の来館水準に近づく



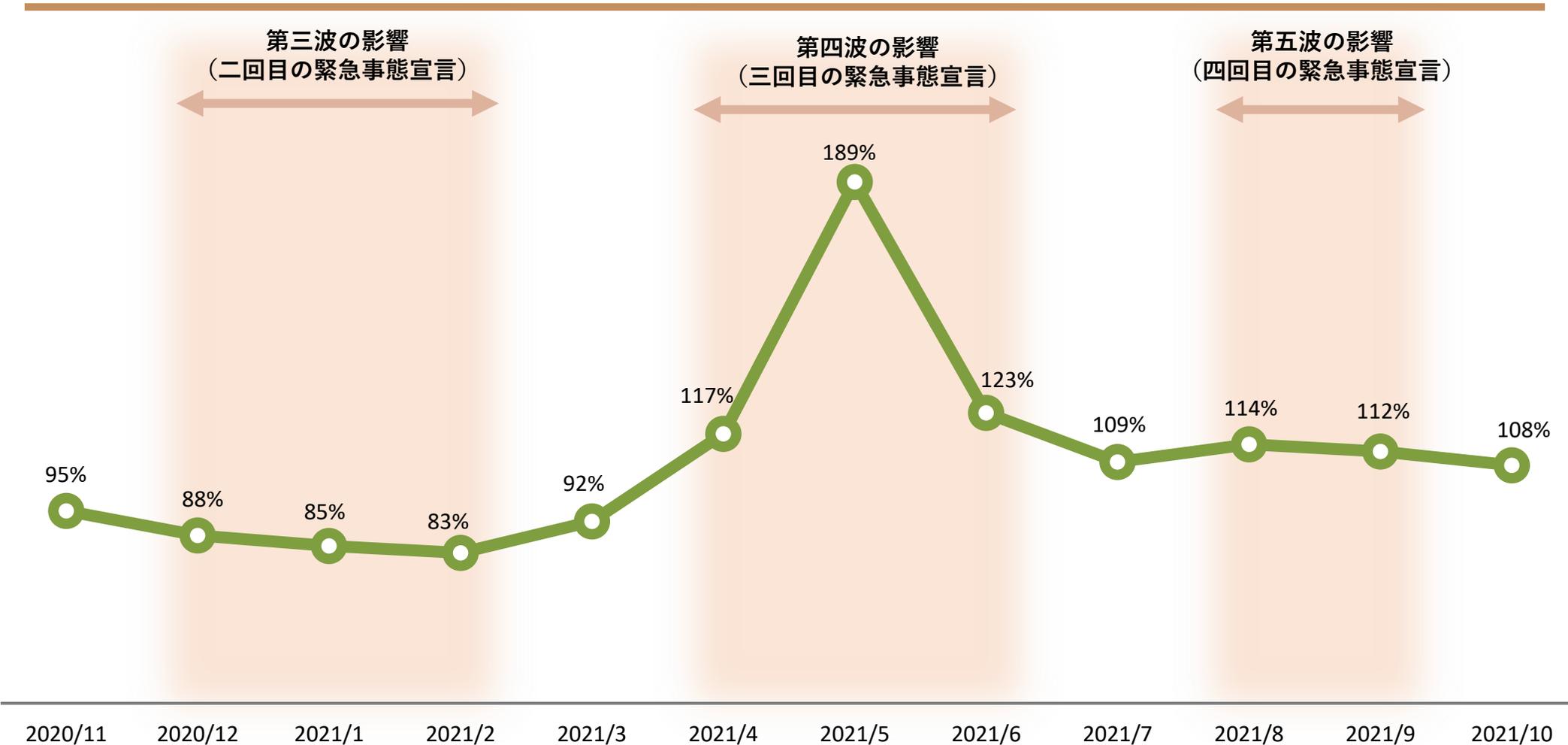
※2021年10月末時点

1Q会計期間の大半が緊急事態宣言下であったが、前年を上回る施行件数を実施



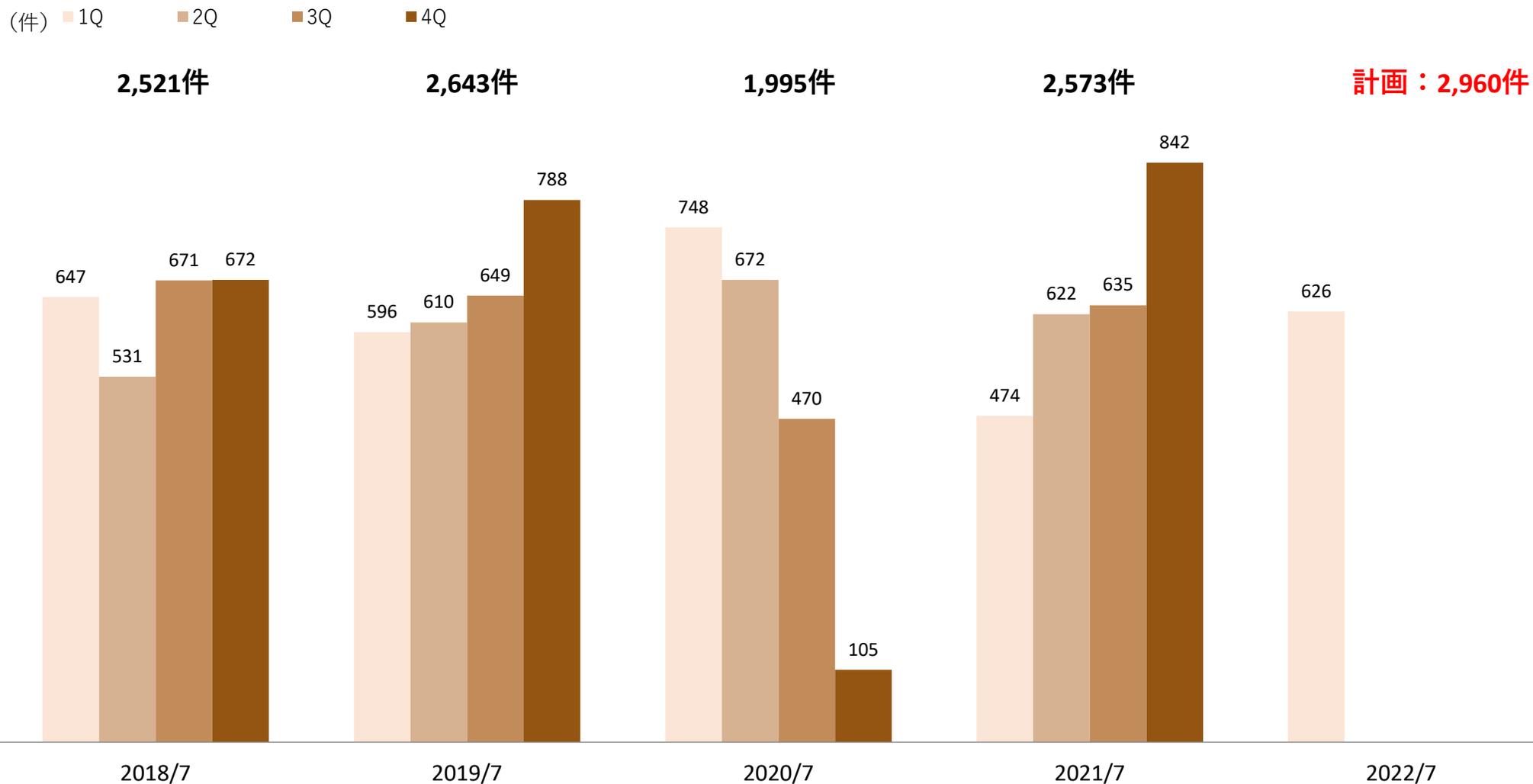
※2021年10月末時点

1Qは緊急事態宣言の影響受けたが、10月以降単価回復傾向



※2021年10月末時点

当期も新型コロナの影響受けるも過去最高の施行件数の見通し



2. 2022年7月期業績計画

- 売上高は、前期実績比122.2%増の11,420百万円
- 経常利益は、前期実績比157.1%増の800百万円
- 施行件数は2,960件、平均単価は3,785千円で計画

(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%	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株あたり当期利益	30.02円	—	91.18円	—	—

	2021/7期実績	2022/7期計画	増減率
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

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。

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

8、9月は全国的な緊急事態宣言の発出により延期が多数発生し大きく影響受けたが、10月の施行件数は前年を上回る推移。

受注活動

緊急事態宣言明けの10月以降はコロナ前の水準に近づく新規来館数を獲得。

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。

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。
衣裳事業においても店舗拡大を推進。

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. 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※	■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、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	—	—	—

5. 東証プライム市場の選択について

移行基準日における当社のプライム市場適合状況

	上場維持基準	当社の状況	判定結果
流通株式数	20,000単位	25,051単位	○
流通株式時価総額	100億円	13.9億円	×
流通株式比率	35%	43.8%	○
一日平均売買代金	0.2億	0.18億円	×

計画期間

2027年7月期までにそれぞれ上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

経営理念

それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る

当社がプライム市場に移行することは、幅広いお客様の信頼獲得や事業価値向上につながり、持続的な成長と中長期的な企業価値の実現において、不可欠であると考えております。

企業認知度の向上

継続した新規出店

サステナブル経営への取り組み

IRの積極的な推進

収益力の向上

コーポレート・ガバナンスの充実

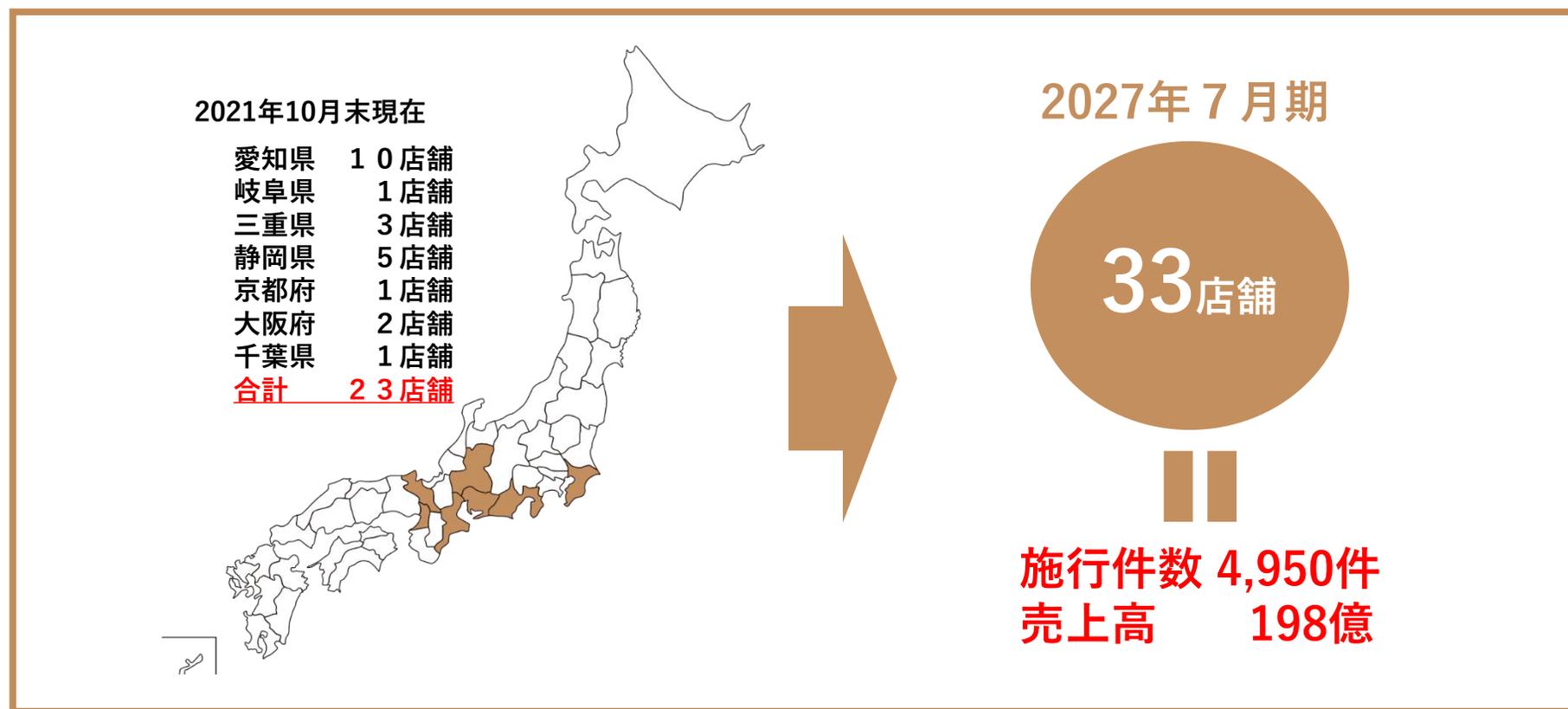
上記取組みにより、プライム市場上場維持基準への適合を実現します。

2022年7月期から2027年7月期の6年間の計画を策定。当計画期間において、以下を中期的な数値目標に設定し、プライム市場上場維持基準の充足を目指します。

(単位：億円)	2021/7期 (実績)	2022/7期	2023/7期	2024/7期	2025/7期	2026/7期	2027/7期
店舗数	23店舗	23店舗	25店舗	27店舗	29店舗	31店舗	33店舗
施行件数	2,573件	2,960件	3,375件	3,780件	4,205件	4,650件	4,950件
売上高	93.4	114.2	129.9	147.4	166.1	186.0	198.0
経常利益	5.0	8.0	10.4	12.5	14.9	17.7	19.8
当期利益	1.6	5.1	6.5	8.1	10.0	11.2	11.9

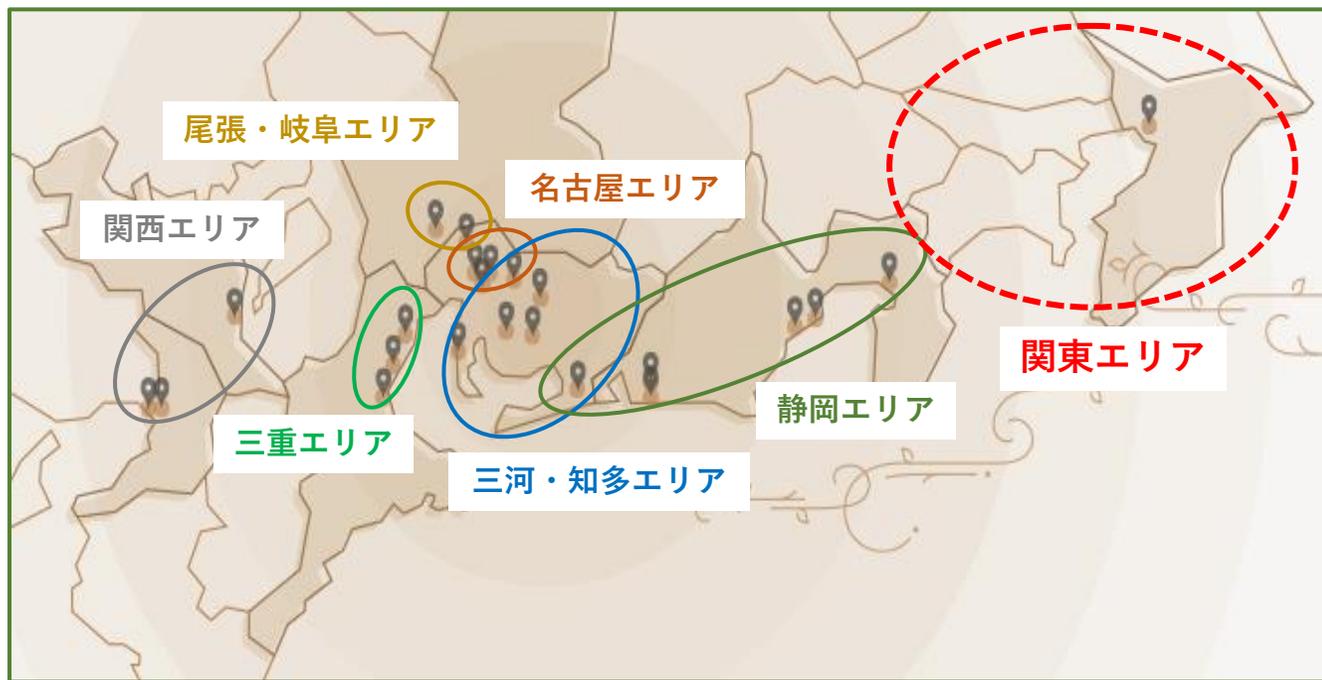
新規出店

ドミナント戦略に則った店舗展開において、年間2店舗の新規出店を着実に遂行し、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



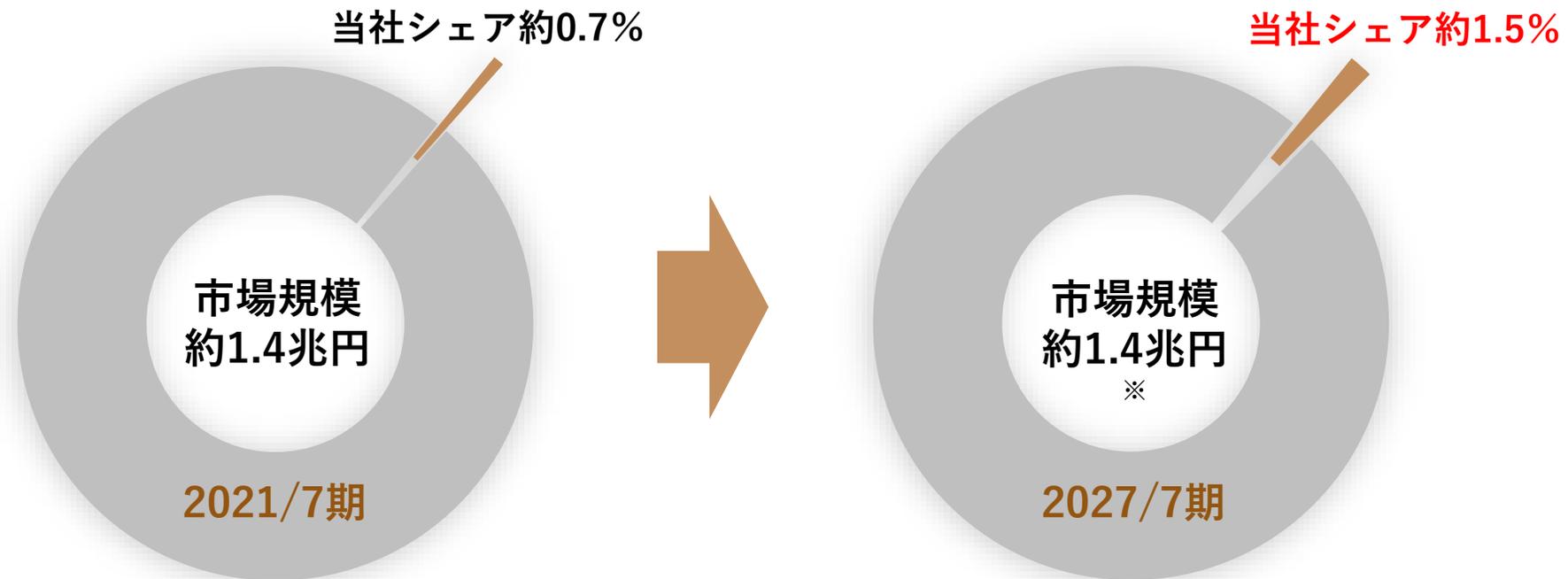
今後は関東エリアを中心とした人口の多い地区を想定し、ドミナントを形成します。また、既存店のエリアにおいても出店余地は十分存在しており、出店方法に関してはM&Aを含め収益性を慎重に判断し、収益拡大を進めてまいります

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



➤ 関東エリアの展開加速
ドミナントを形成

市場規模1.4兆円に対して計画達成時の当社売上高シェアは1.5%
今後の成長余地はまだ大きい



出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2019年版」

※2019年時点の市場規模であり、今後変動する可能性があります

今後の挙式披露宴単価の向上において、ドレス事業の展開が不可欠

2021年7月末

2027年7月期想定

自社ドレス内製化率

30%



70%

▶ ドレスショップ店舗拡大

- ・未カバーエリアへの出店も計画。
- ・関東エリアでの結婚式場ドミナントを形成し、出店を視野に入れる。

▶ オリジナルドレスブランド「meyou(ミーユー)」始動

結婚式の付加価値向上における施策として、オリジナルドレスブランド「meyou(ミーユー)」を始動。ドレス選びから結婚式場を選ぶ新たな集客スタイルの実現を目指す。



主要商品の一つである写真・映像制作の内製化を開始

2021年7月末

2027年7月期想定

写真・映像商品内製化率

10%



50%

▶ 受注体制の増強

現時点での内製化率は10%未満。今後受注態勢を整えることで中期的に50%程度まで引き上げを図る。

▶ 早期の連結決算への移行を目指す



顧客に寄り添う商品選択の充実図り、単価向上を実現



ドレス事業及び写真・映像商品の内製化等の施策により、

2019年7月末

2027年7月期想定

挙式披露宴単価

385万円



400万円

■ 経常利益率目標を10%に設定

コロナ禍で取り組んだすべての販管費抑制を継続し、
主には主要固定費である広告宣伝費の削減に取り組めます

ファンマーケティング室 の設立

ファンづくりに特化した「ファンマーケティング室」を設立、当社結婚式場で挙式済みのお客様、出店地域の近隣住民に向け毎月リアルイベントを実施

現在の紹介及び口コミによる来館率は全体の約15%で推移。今後の戦略の中軸として機能させ、30%に引き上げることで広告費率を2021年7月期実績7.5%→6.0%に低減させることを目指します。

事業成長に応じた配当水準の向上

新型コロナによる業績への影響により直近2期は無配となっておりますが、今後の利益還元については、中長期的な成長を実現していくための成長投資資金を確保しながら、業績に見合った適正な株主還元を実施していくことが重要だと考えております。まずは新型コロナによる財務への影響から回復を図り、事業成長に応じて段階的に配当水準の向上に努め、更なる価値の提供を目指してまいります。

	中間	期末	年間合計	配当性向
2016年7月期（実績）	0円	10円	10円	8.0%
2017年7月期（実績）	0円	10円	10円	11.3%
2018年7月期（実績）	0円	12円	12円	30.2%
2019年7月期（実績）	0円	12円	12円	18.6%
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	—	—	—

流通株式比率の引き上げ

	2021年6月30日 (移行基準日)		2027年7月期想定
流通株式比率	43%	→	50%以上

▶ 支配株主の保有比率を段階的に引き下げ

流通株式比率はプライム市場の基準に適合しておりますが、流通株式時価総額基準への適合に向けて、支配株主の保有比率を段階的に引き下げてまいります。

▶ 増資

企業価値の成長に合わせて公募増資等の資本政策を実施し、流通株式比率を50%以上に増加させることで、流動性の向上による売買の活性化に取り組みます。

結婚式事業を通してサステナブルな社会の実現に貢献してまいります

E 環境への配慮

フードロスの削減

- ・食材のロスを活用したスタッフへのまかない制度

プラ製品使用の段階的削減

- ・食材納品時における包装材削減の取り組み
- ・段階的にプラストロー、イベントでのプラ容器使用を廃止

CO2排出量削減

- ・本社含め全施設の照明90%をLEDに切替済
- ・施設内の緑化を推進

引出物のエコ商品拡充における環境負荷低減

- ・引出物ラインナップにおいてリサイクル商品または地域貢献型商品の拡充

ペットボトルキャップの回収を通じた、開発途上国へのワクチン寄付

- ・ペットボトルキャップ回収の売却益で「認定NPO法人 世界の子どもにワクチンを日本委員会」から開発途上国の子どもへワクチンとして届ける取組みに賛同

ペーパーレス・ハンコレスの推進

- ・請求書及び社内決済フローを電子化し、ペーパーレス・ハンコレスを推進

関連するSDGs項目



S 社会の課題

新卒採用・サービススタッフの自社採用

- ・積極的に新卒採用を行っており、若者を採用し続けることはその地域で働ける場所を提供することに繋がります。働く場所を与え続けることが当社の最大の地域貢献になると考えています。

婚礼食材の地産地消

- ・披露宴料理に使用する食材において、各地域の食材を使用することで地域社会の活性化に貢献します。

それぞれの地域に根差した芸術家の作品購入・展示

- ・当社施設において、地域に根差した芸術家の作品を購入し展示しております。

アスリート支援

- ・創業地の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スポンサー契約を締結。スペシャル応援サイト：<https://www.brass.ne.jp/love/sponsor/>

働きやすさ、働きがいの追求

- ・すべての従業員の権利を尊重し、高いモチベーションをもって働くことができる魅力的な職場環境づくりに努めています。

G ガバナンス

透明で健全性の高い企業経営を目指し、誠実で公正な企業活動を推進

- ・市場区分の再編に係る改定コーポレート・ガバナンス全原則の適用に向け、2023/7期中の実施を目指します。

関連するSDGs項目



2027/7期目標数値

	売上高	経常利益	当期利益
2027/7期	198億	19.8億	11.9億

過去3年の平均予想PER

	平均予想PER
当社	8.8倍
同業大手	16.6倍

大手と同等の収益力を持つことにより、同等のPERを確保

流通時価総額の算出

$$\begin{aligned} & \text{当期利益 } 11.9\text{億} \times \text{PER}16.6\text{倍} = 197\text{億} \\ & 197\text{億} \times \text{流通株式比率}52\% = \underline{102\text{億}} \end{aligned}$$

なお「一日平均売買代金」については、0.02億円不足しておりますが、各種取り組みを実行することで、充足することが可能と判断しております。

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>