

株式会社 一蔵
(東証二部：6186)

2016年3月期
決算説明会資料



I. 会社概要	P. 2
II. 2016年3月期決算概況と2017年3月期予想	P. 5
ご参考情報	P.21
III. 和装事業	P.22
IV. ウエディング事業	P.40



I .会社概要

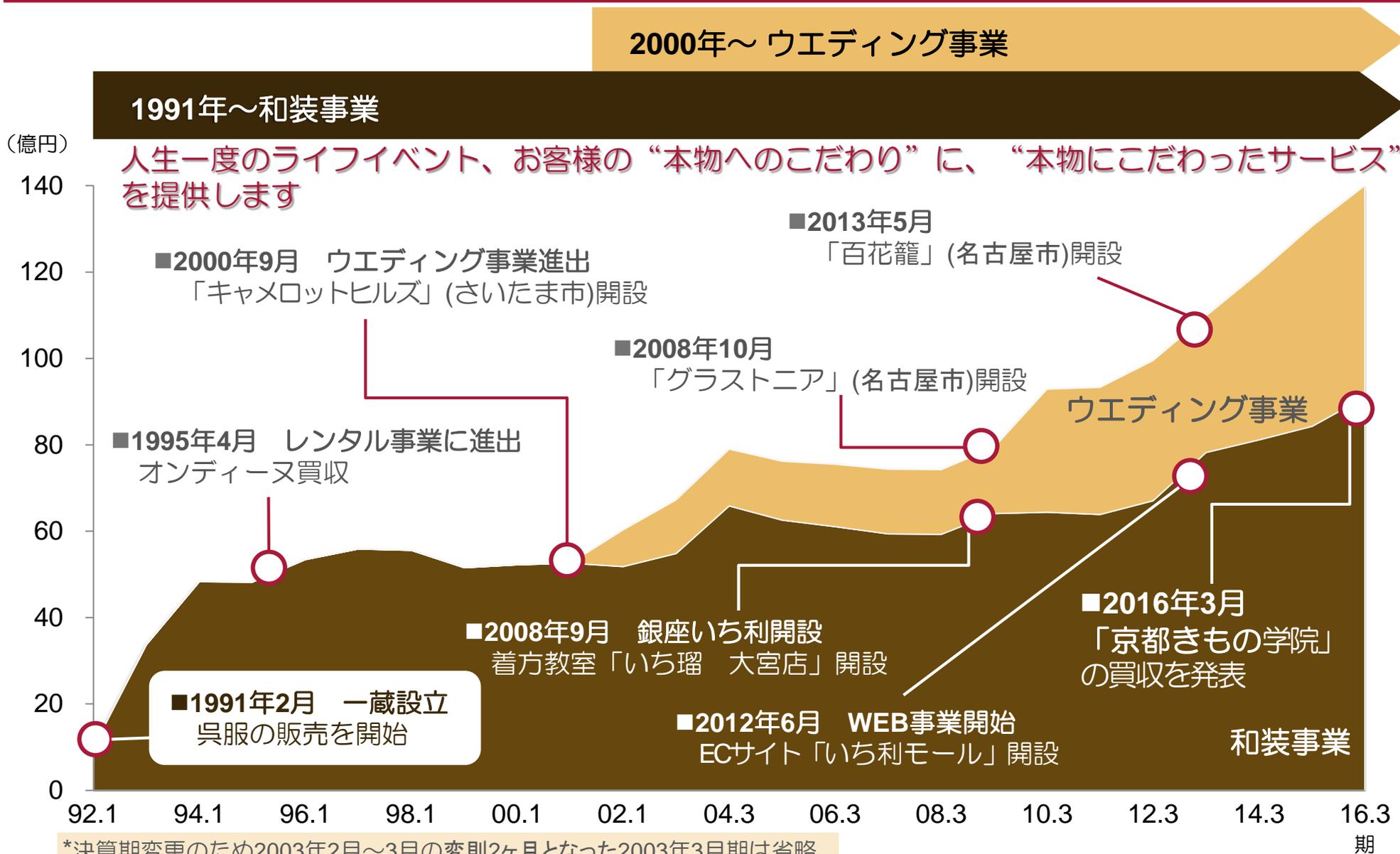


社名	株式会社一蔵
証券コード	6186
上場市場	東証二部
本社	〒331-0815 埼玉県さいたま市北区大成町4丁目699番地1
代表者	代表取締役社長 河端義彦
設立	1991年2月5日
資本金	1,002,201,763円
従業員数	655名（2016年3月末現在）

事業内容

- 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
- ウエディング事業
結婚式場の運営等

沿革と売上高の推移





Ⅱ .2016年3月期決算概況 と2017年3月期予想



(百万円)

	2015.3期	2016.3期	前期比額	増減率 (%)	通期予想 達成率 (%)
売上高	13,065	14,007	+942	+7.2	101.7
売上総利益 (売上総利益率)	7,962 (60.9%)	8,687 (62.0%)	+725 (+1.1p)	+9.1	99.8
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	7,184 (55.0%)	7,649 (54.6%)	+464 (Δ0.4p)	+6.5	99.5
営業利益 (営業利益率)	777 (6.0%)	1,038 (7.4%)	+260 (+1.5p)	+33.4	101.8
経常利益 (経常利益率)	755 (5.8%)	1,029 (7.4%)	+274 (+1.6p)	+36.3	102.5
当期純利益 (当期純利益率)	509 (3.9%)	608 (4.3%)	+99 (+0.5p)	+19.6	95.3
EPS (1株当たり当期純利益)	135.61円	144.89円	+9.28円	+6.8	95.3
ROE (自己資本当期純利益率)	22.9%	16.3%	Δ6.6p	Δ28.9	—

売上高 対前年度比 +7.2% 、当期純利益 対前年度比 +19.6%。着実な成長を継続。

和装事業

(百万円)

和装事業	2015.3期	2016.3期	前期比額	増減率 (%)
売上高	8,426	9,114	+687	+8.2
販売売上	4,347	4,662	+314	+7.2
レンタル売上	1,342	1,328	△14	△1.1
写真売上	1,770	1,923	+152	+8.6
加工売上	862	1,100	+237	+27.5
その他売上	102	99	△3	△3.0
セグメント利益	551	618	+67	+12.3

ウエディング事業

	2015.3期	2016.3期	前期比額	増減率 (%)
売上高	4,638	4,893	+255	+5.5
セグメント利益	782	1,083	+300	+38.4

両事業とも増収増益。

和装事業は、売上高 対前年度比+8.2%、セグメント利益 対前年度比+12.3%。ウエディング事業は、売上高 対前年度比+5.5%、セグメント利益+38.4%。

和装事業

- 新規2店舗（横浜駅前店、新横浜プリンスペペ店）出店
合計64店舗体制に
- 催事等による振袖受注増に伴い加工売上 対前年度比+27.5%、
写真売上 対前年度比+8.6%
- 積極的な広告宣伝の継続
- 株式会社京都きもの学院買収（2016年5月より子会社化）

ウエディング事業

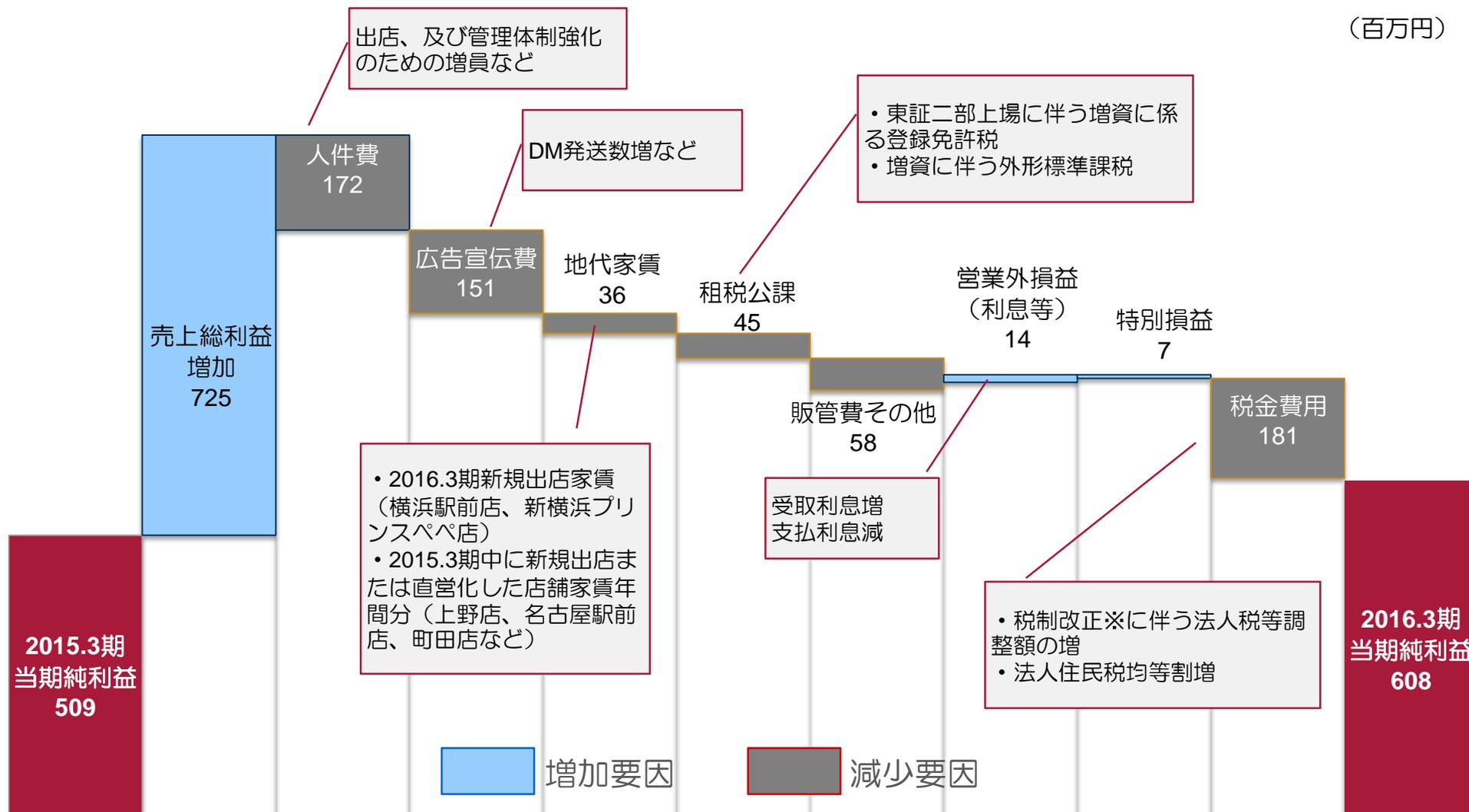
- 高稼働率とサービスの内製化強化により原価率低減
- プロジェクションマッピング等、新サービスの提供
- 積極的な広告宣伝
- 海外旅行代理店との提携を強化しインバウンド拳式施行数増
- ご提供料理の質の向上

（ご参考）

施行組数（組）	2015.3期実績	2016.3期実績	増減数	増減率
インバウンド以外	1,340	1,409	69	+5.1%
インバウンド	20	54	34	+170.0%
合計	1,360	1,463	103	+7.6%

2016年3月期 当期純利益の増減分析

(百万円)



※平成28年3月29日に国会で成立した「所得税法等の一部を改正する法律」(平成28年法律第15号)及び「地方税法等の一部を改正する等の法律」(平成28年法律第13号)。実効税率は、従来の32.8%から平成28年4月1日以降に開始する事業年度に解消が見込まれる一時差異については30.7%となります。

2016年3月期 貸借対照表

株式会社 一 蔵

(百万円)

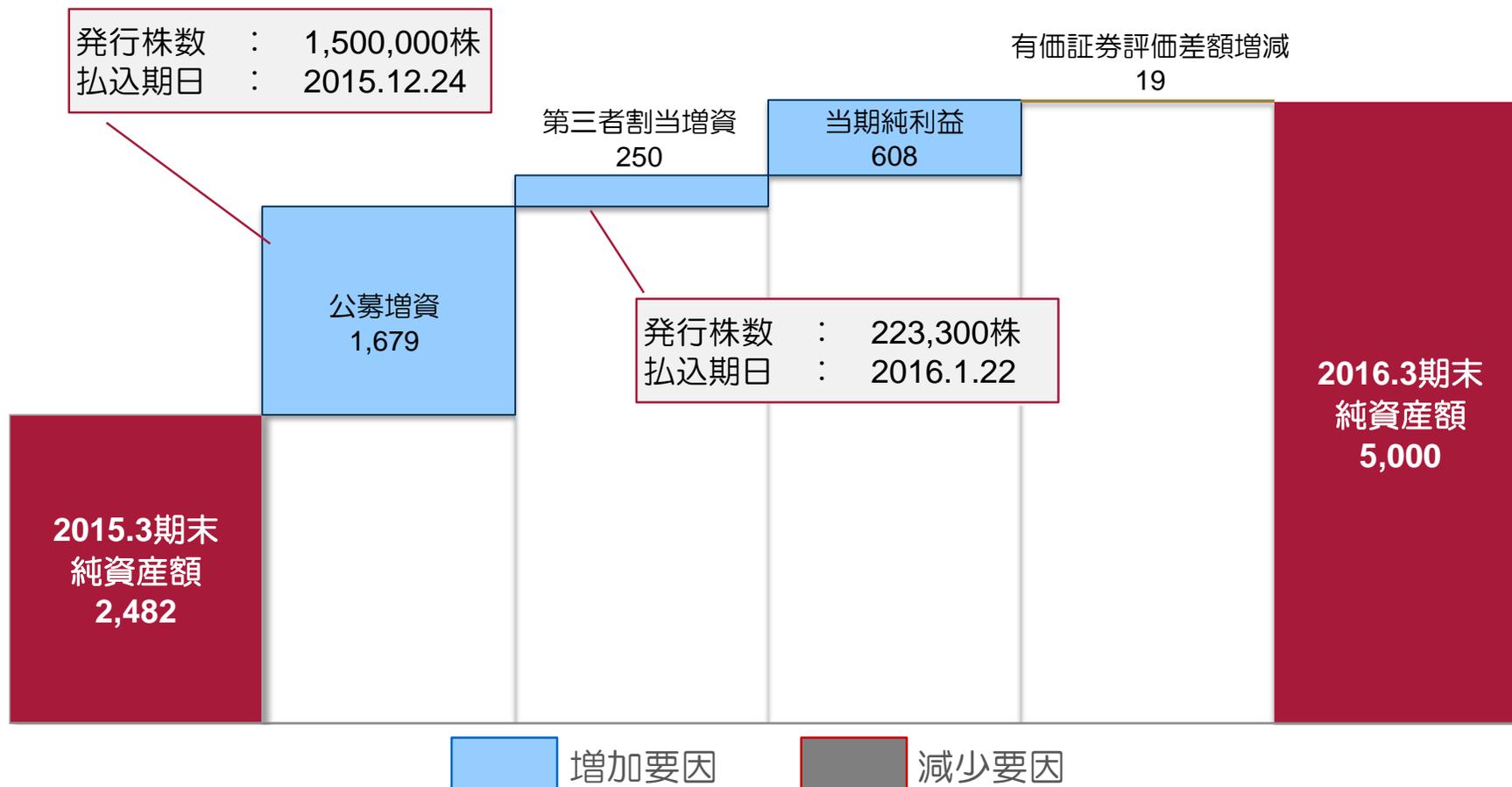
貸借対照表	2015.3期	2016.3期	前期比額
流動資産	5,521	7,419	+1,897
固定資産	6,637	6,643	+6
有形固定資産	5,332	5,213	△118
無形固定資産	99	119	+20
投資その他の資産	1,205	1,309	+104
資産合計	12,158	14,062	+1,903
流動負債	7,037	6,786	△251
固定負債	2,638	2,275	△363
負債合計	9,676	9,062	△614
純資産合計	2,482	5,000	+2,518
負債純資産合計	12,158	14,062	+1,903
自己資本比率 (%)	20.4	35.6	+15.1
借入依存度 (%)	33.5	23.0	△10.5

(注) 主な増減理由

- 資産の部・・・有価証券の取得1,200百万円（契約期間3ヶ月の金銭信託）など
- 負債の部・・・借入金の減少など

2016年3月期 純資産額の増減分析

(百万円)



キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2015.3期累計	2016.3期累計	増減額
営業活動によるCF	1,492	1,077	△415
投資活動によるCF	△776	△1,825	△1,048
財務活動によるCF	△527	1,056	+1,584
現金及び現金同等物の増減額	188	308	+120
現金及び現金同等物の期末残高	666	975	+308

(注) 主な増減理由

- 営業活動によるCF
法人税等の支払額増加265百万円など
- 投資活動によるCF
有価証券の取得（契約期間3ヶ月の金銭信託）による支出1,200百万円など
- 財務活動によるCF
新株式発行による収入1,928百万円など

(百万円)

	2016.3期 【単体】 (実績)	2017.3期 【連結 ※1】 (予想)	前期比額	前期比率 (%)
売上高	14,007	15,545	+1,537	+11.0
売上総利益 (売上総利益率)	8,687 (62.0%)	9,801 (63.0%)	+1,113 (+1.0p)	+12.8
販売費及び一般管理費 (売上販管費率) ※2	7,649 (54.6%)	8,727 (56.1%)	+1,078 (+1.5p)	+14.1
営業利益 (営業利益率)	1,038 (7.4%)	1,073 (6.9%)	+35 (△0.5p)	+3.4
経常利益 (経常利益率)	1,029 (7.4%)	1,064 (6.8%)	+34 (△0.5p)	+3.3
当期純利益 (当期純利益率)	608 (4.3%)	675 (4.3%)	+66 (0.0p)	+11.1
EPS (1株当たり当期純利益)	144.89	123.39	△21.50	△14.8

※1 2017年3月期第2四半期より連結財務諸表を作成いたします。

※2 販売費及び一般管理費の増加要因：

連結子会社である株式会社京都きもの学院の人件費、地代家賃など・・・558百万円

新卒、プロジェクト、及び管理体制強化のための人件費増・・・150百万円

ファッションレンタル事業に係るプロモーション費、商品発送費用など・・・131百万円

東京本社に係る家賃・共益費・管理諸費・・・60百万円 など

2017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)

	2016.3期 【単体】 (実績)	2017.3期 【連結 ※】 (予想)	前期比額	前期比率 (%)
売上高	9,114	10,489	+1,375	+15.1
販売売上	4,662	4,637	△25	△0.5
レンタル売上	1,328	1,799	+470	+35.4
写真売上	1,923	2,034	+110	+5.8
加工売上	1,100	1,153	+52	+4.8
その他	99	116	+16	+16.7
(株)京都きもの学院	—	750	+750	—
セグメント利益 (うち(株)京都きもの学院)	618 (—)	758 (15)	+139 (+15)	+22.5 (—)

※ 2017年3月期第2四半期より連結財務諸表を作成いたします。

ウエディング事業

	2016.3期 (実績)	2017.3期 (予想)	前期比額	前期比率 (%)
売上高	4,893	5,055	+161	+3.3
セグメント利益	1,083	1,103	+19	+1.8

◎ 振袖シェア3割目指して

➤ **ファッションレンタル事業**開始による知名度向上（2016年10月～）

➤ **SPA強化**で原価率10%低減した商品開発への挑戦

〔2016年3月期実績〕 インクジェットプリンター導入メーカー(京都市)と提携、
PB商品8柄完成、PB商品31着受注

〔2017年3月期目標〕 PB商品の開発、PB商品 1,000着受注

➤ **SAKURA学園、学祭・サークル応援NAVI**による知名度向上

・SAKURA学園(2015年4月1日オープン)：〔会員数目標〕 17,000名（2017.3期）



・学祭・サークル応援NAVI： 全国約900のサークル等が加盟

◎ 呉服市場シェア拡大を目指して

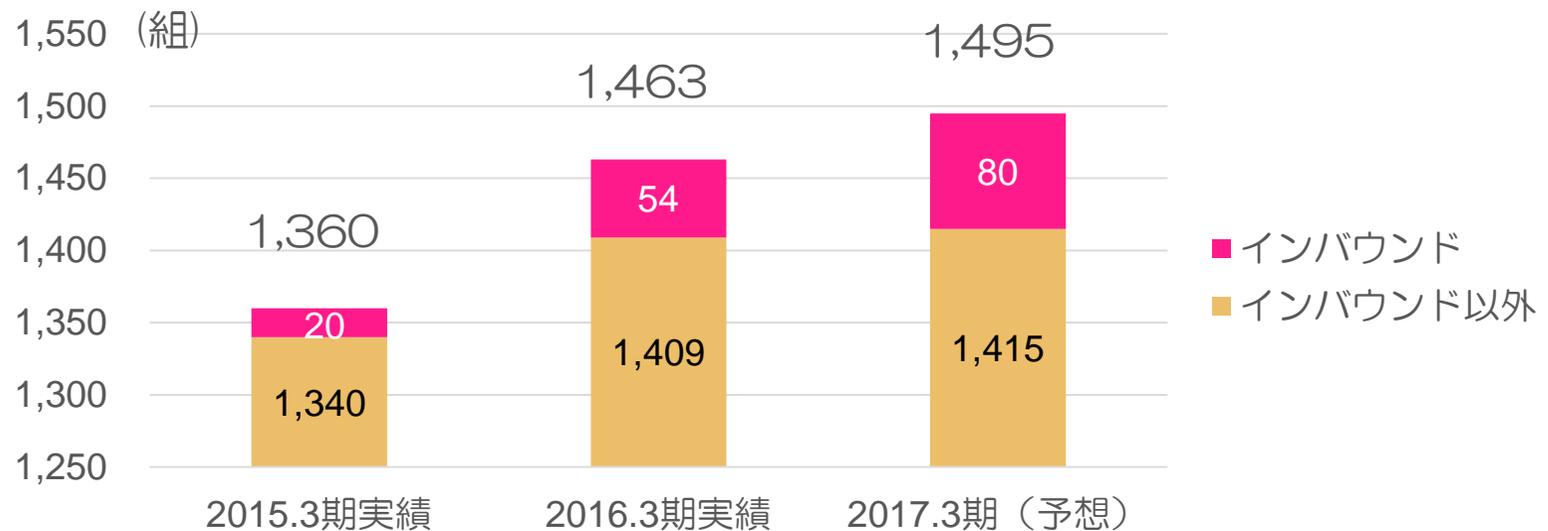
➤ **株式会社京都きもの学院**とのシナジー効果

◎ 第4の施設

- 沖縄に滞在型リゾートウエディング2018年オープンに向けた準備

◎ 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**拳式増を目指す）



- **アルバム商品の強化**など新サービスの提供

(円)

1株当たり配当金	2015.3期 (実績)	2016.3期 (予想)	2017.3期 (予想)	前期比額
中間	—	—	—	—
期末	—	35.00	35.00	±0
合計	—	35.00	35.00	±0

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。

呉服市場シェア拡大を目指して

➤ 「京都きもの学院」買収

2016年5月20日付「株式会社京都きもの学院の株式の取得（子会社化）完了に関するお知らせ」にて公表いたしましたとおり、同日付けで、同社の全株式を取得し子会社化いたしました。

株式会社京都きもの学院 概要

所在地	大阪市東淀川区東中島一丁目20番12号
新代表者の役職・氏名	代表取締役 河端 義彦
資本金	10百万円
設立年月日	1982年2月1日

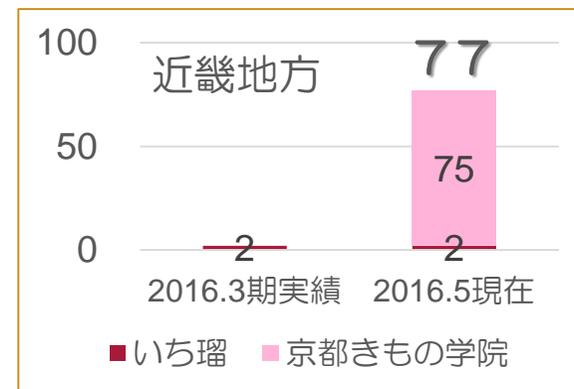
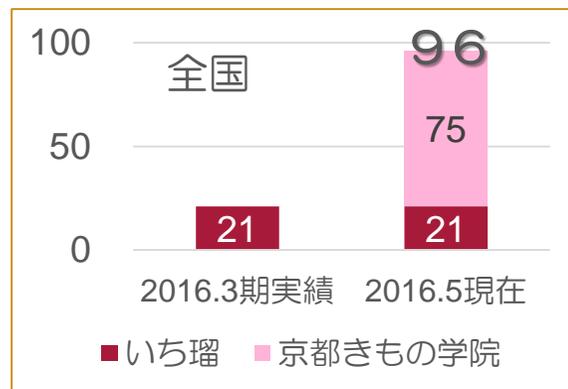
一蔵グループ教室	 和のライフサポートショップ いち溜	 えりのマークは私の誇り 京都きもの学院
事業の特長	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 格安教室 ➤ 着物を気軽に着て楽しむことを目的とした、きものの着方教室 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 有料教室 ➤ プロのきもの着付け師を目指す、きものの着付け教室
収入源	着物等の販売、仕立て等	授業料、免状発行手数料

株式会社京都きもの学院とのシナジー効果発揮を目指す

■呉服市場シェア拡大

- 地域に密着した教室網（京都きもの学院75教室を一蔵グループで継承）、関西圏への出店

◆一蔵グループ 着方教室・着付け 教室数推移



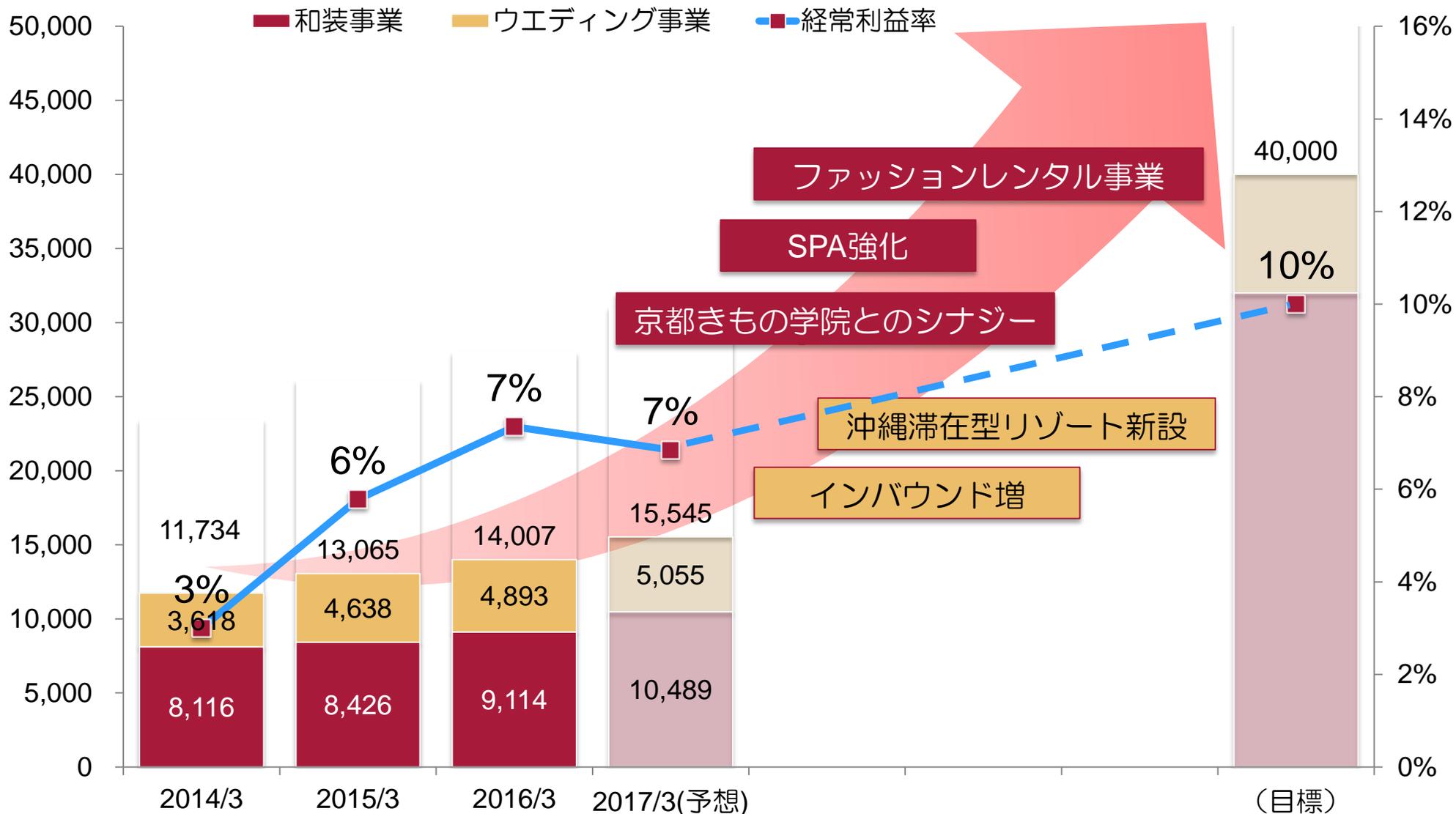
- 6,000名を超えるいち溜に通う生徒+3,000名を超える京都きもの学院に通う生徒
- 着付けのプロを目指すための充実したカリキュラム
- 100名を超えるベテラン着付け講師

■株式会社京都きもの学院収益率改善に向けた取り組み

- 新規生徒数拡大施策
 - ⇒ 当社のノウハウを活かした募集広告
- 呉服販売増加施策
 - ⇒ 当社との共催による大型催事開催

中長期の成長イメージ

(百万円)





ご参考情報

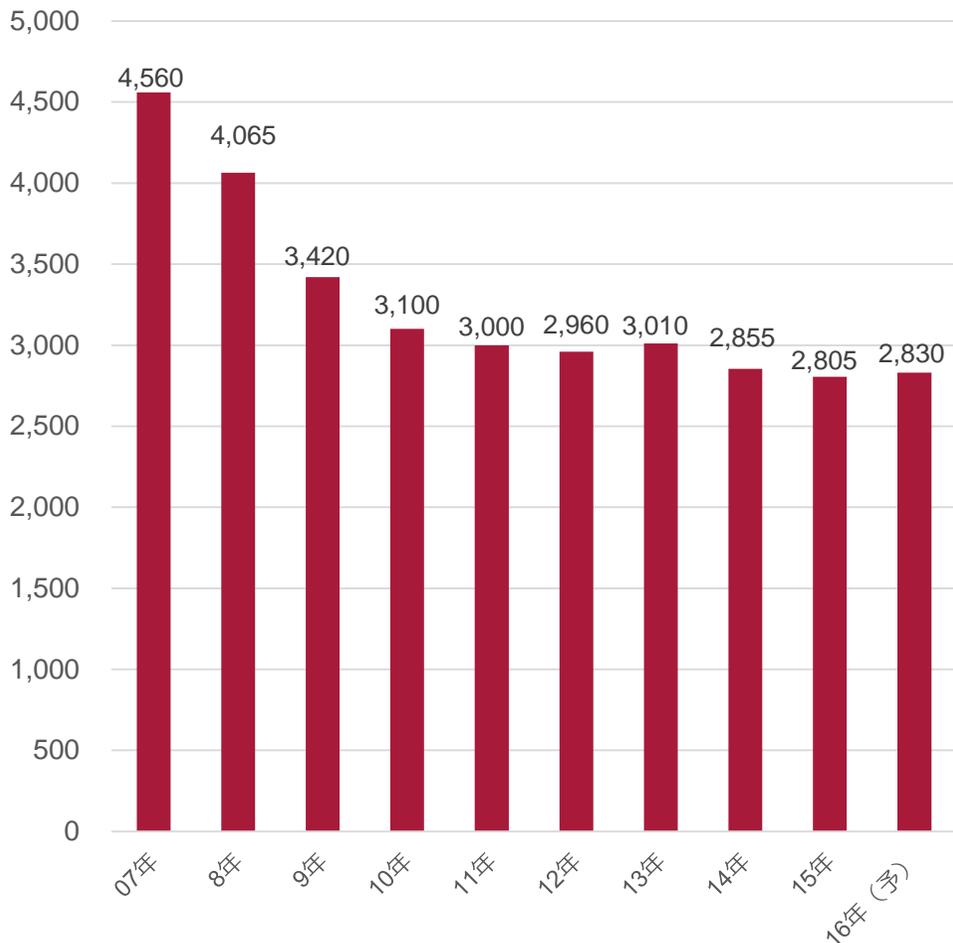




Ⅲ- i .和装事業について

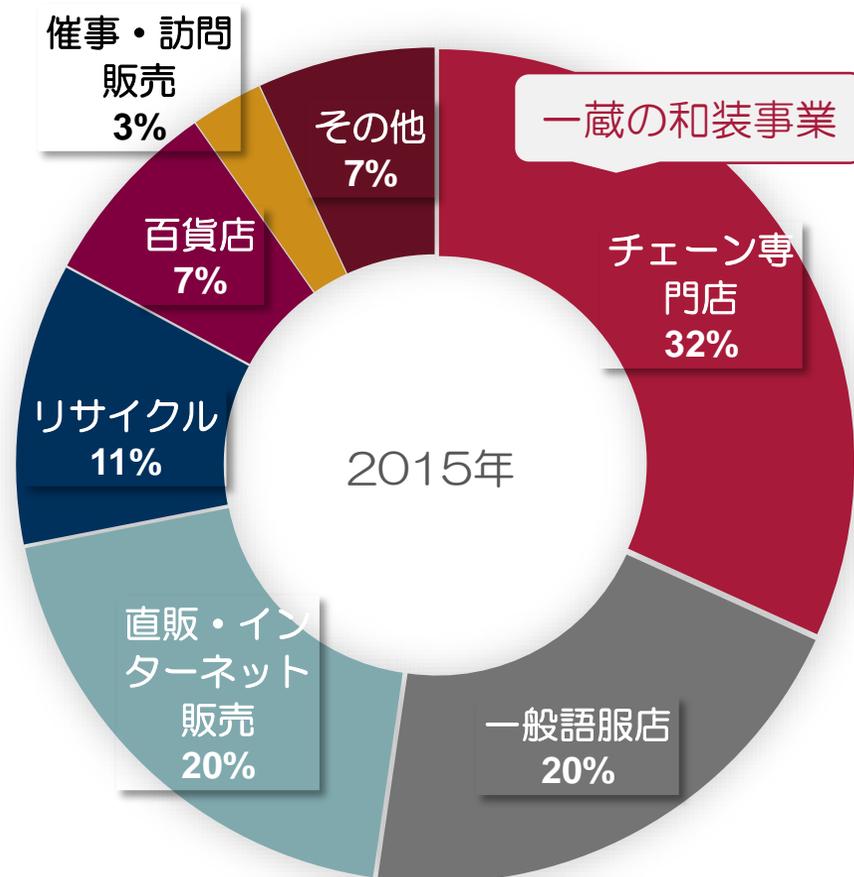
和装事業について① 市場規模

呉服小売市場規模 (億円)



呉服：正絹のきもの、紬類のきもの、帯類、リサイクルきもの他、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。

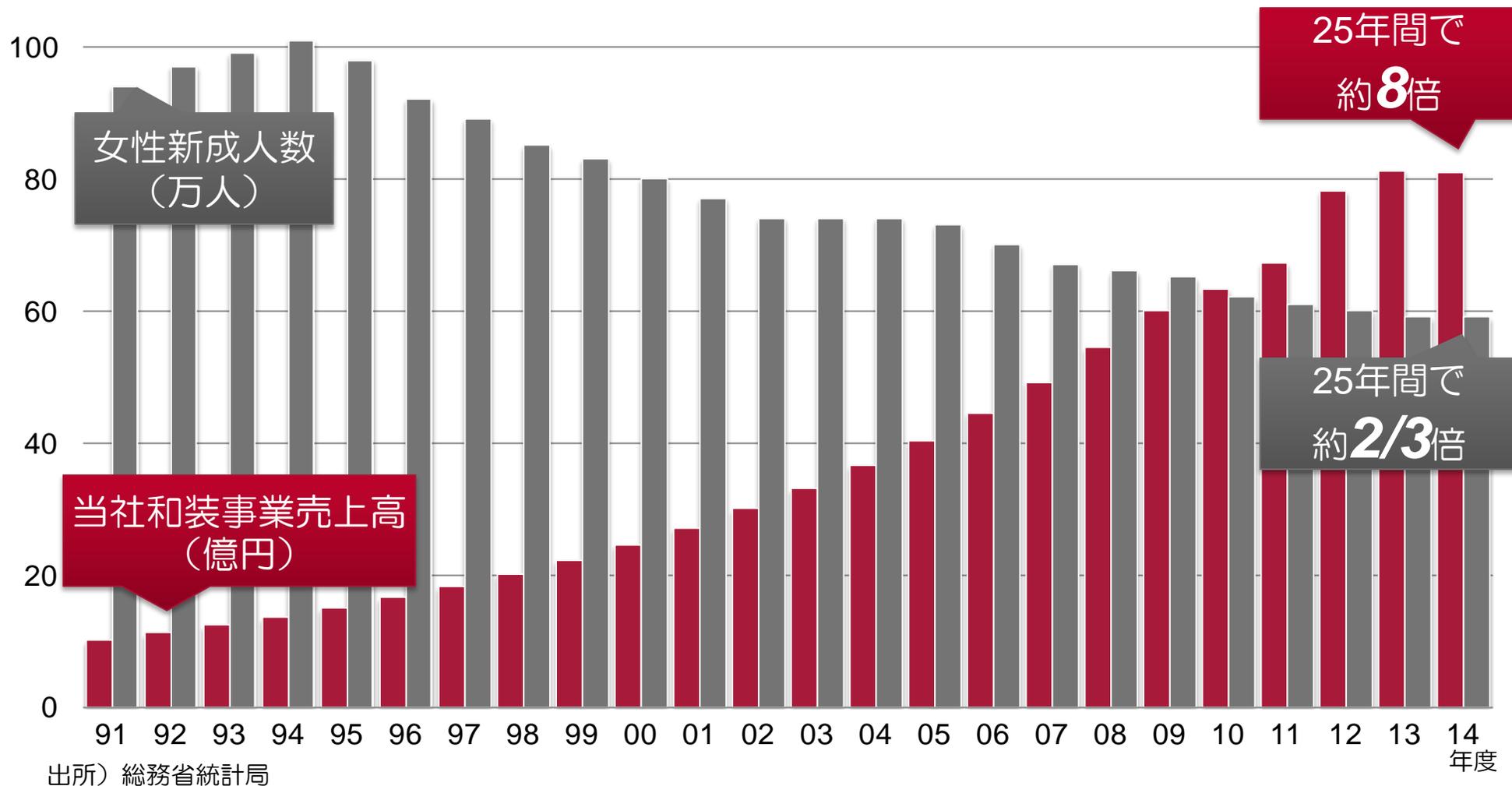
販売チャネル別呉服小売市場構成比



出所) 矢野経済研究所

和装事業について② 業績推移

成人数が約4割減少するなか、和装事業の売上高は約8倍に拡大

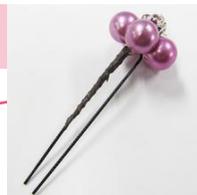


着物を着こなすのに必要な
さまざまなアイテム

帯飾り



かんざし



帯留

ガラス製、陶器製、
銀製など



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



足袋



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

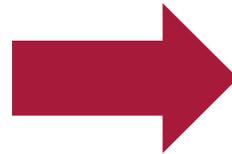


約40日でアルバムをお届け



■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64店舗+ECサイト「いち利モール」

(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：着物の着方教室を運営
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
アムール：ファッションビルに出店する振袖専門店



九州・沖縄
一蔵1店舗
オンディーヌ:3店舗
いち溜:2店舗

四国
オンディーヌ:1店舗

中国
一蔵:2店舗
オンディーヌ:1店舗

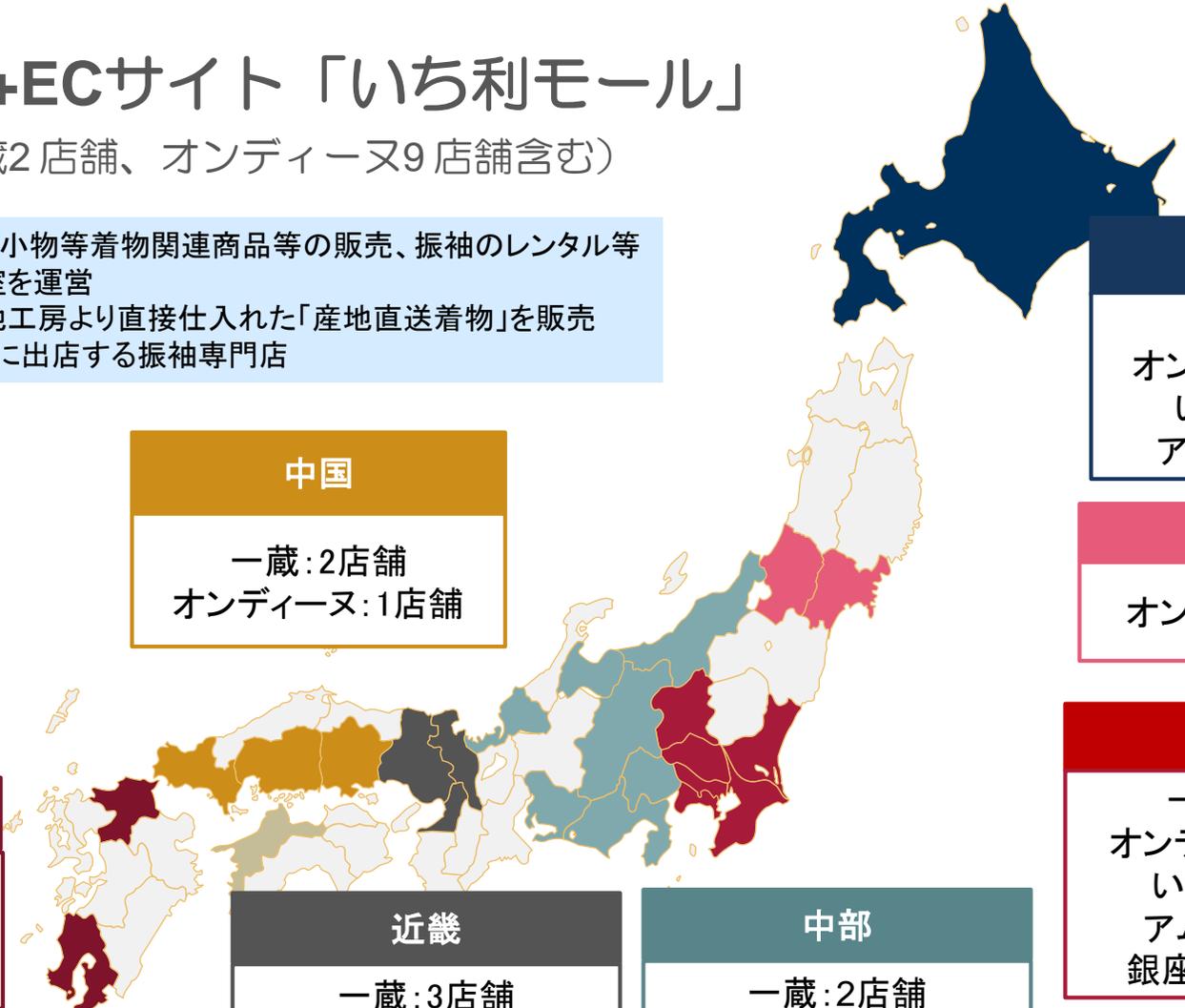
近畿
一蔵:3店舗
オンディーヌ:4店舗
いち溜:2店舗
銀座いち利:1店舗

中部
一蔵:2店舗
オンディーヌ:7店舗
いち溜:2店舗

東北
オンディーヌ:2店舗

関東
一蔵:17店舗
オンディーヌ:12店舗
いち溜:13店舗
アムール:3店舗
銀座いち利:1店舗

北海道
一蔵:2店舗
オンディーヌ:1店舗
いち溜:2店舗
アムール:2店舗



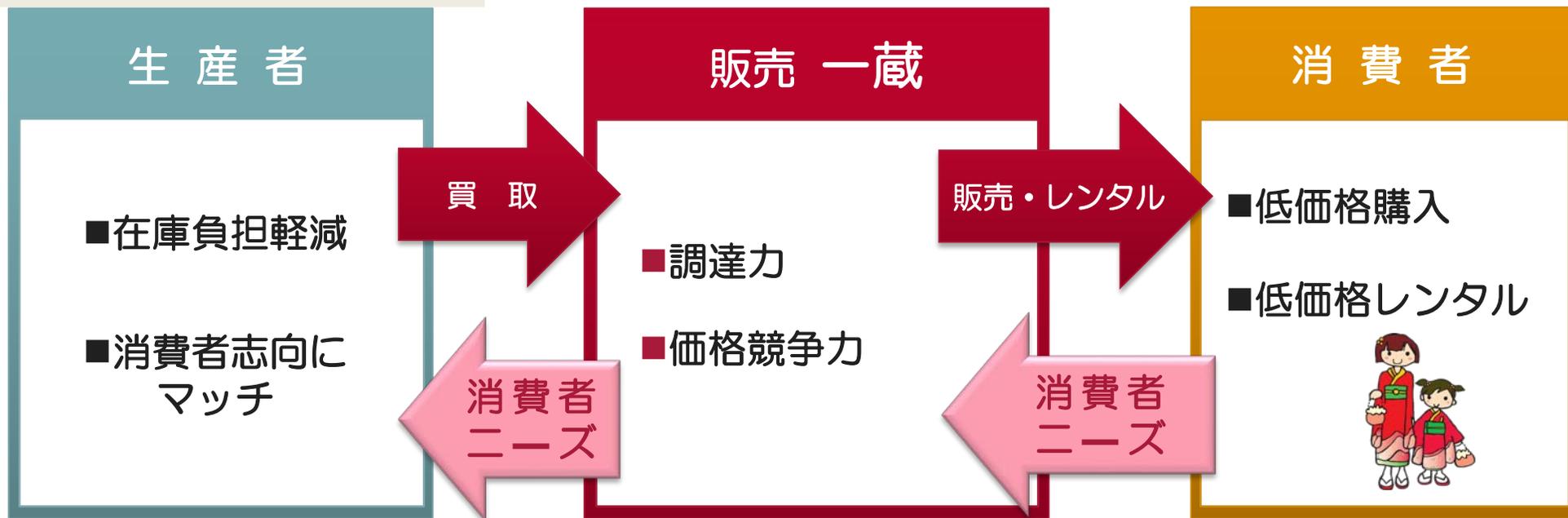


Ⅲ- ii .和装事業の特徴と強み



「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

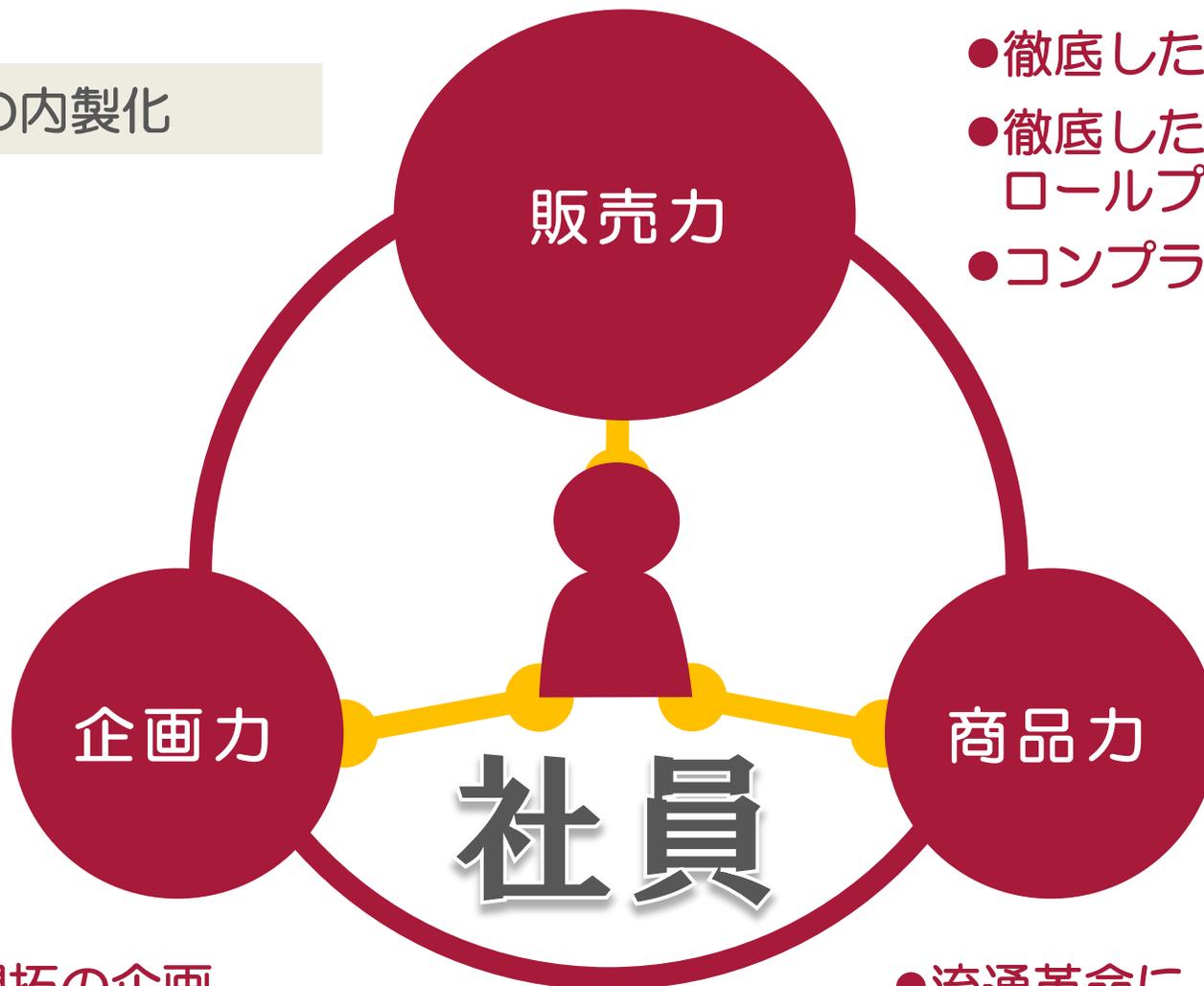
当社ビジネスモデル



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



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...

きものdeおでかけ

関東教室合同 おでかけ大イベント!
歌舞伎座ジャック **大作!**
鳥獣戯画展へ行こう!





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

- 店舗網の拡大
- 販売強化
- 原価の低減
SPAモデルへの挑戦

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



■学祭・サークル応援NAVI

- 学園祭・サークル活動支援



ファッションレンタル事業開始

~ブランドイメージの構築~

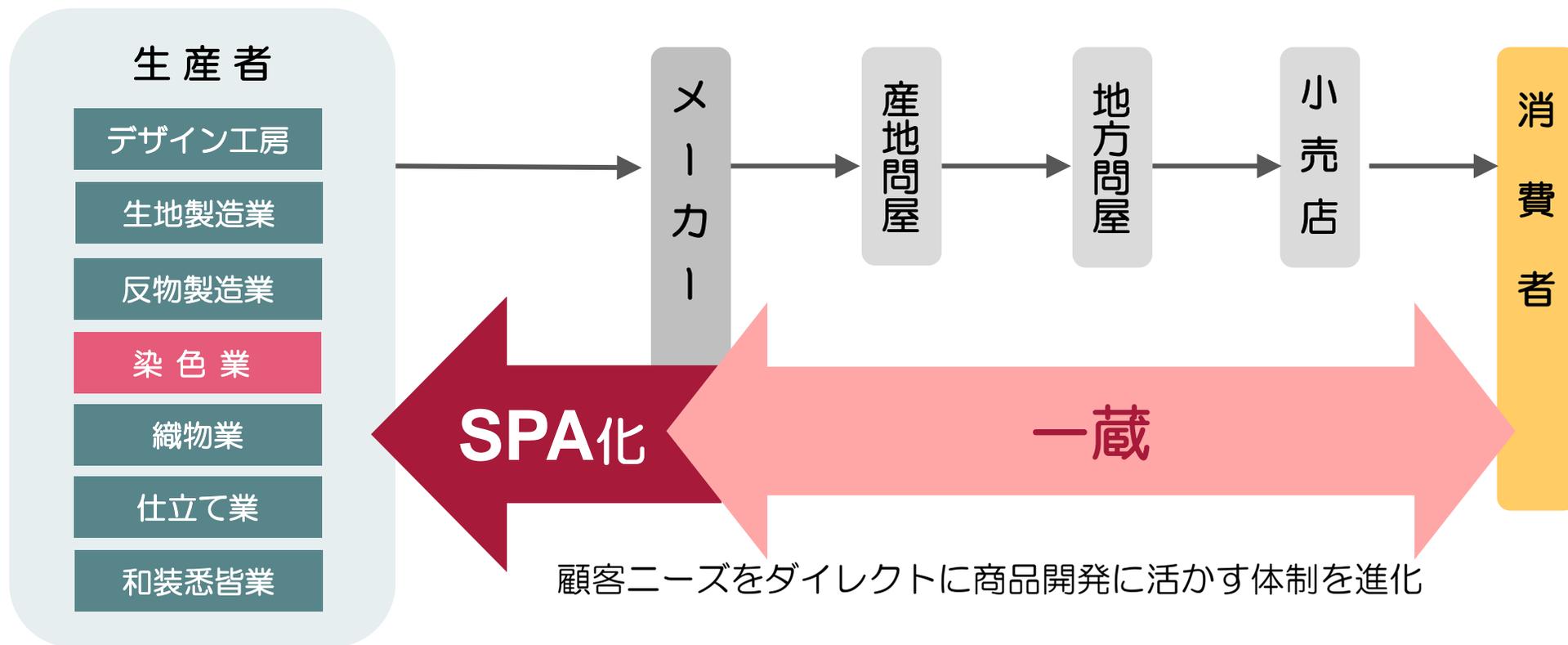


写真はイメージ

消費者ニーズに応え更なる低価格の実現

■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

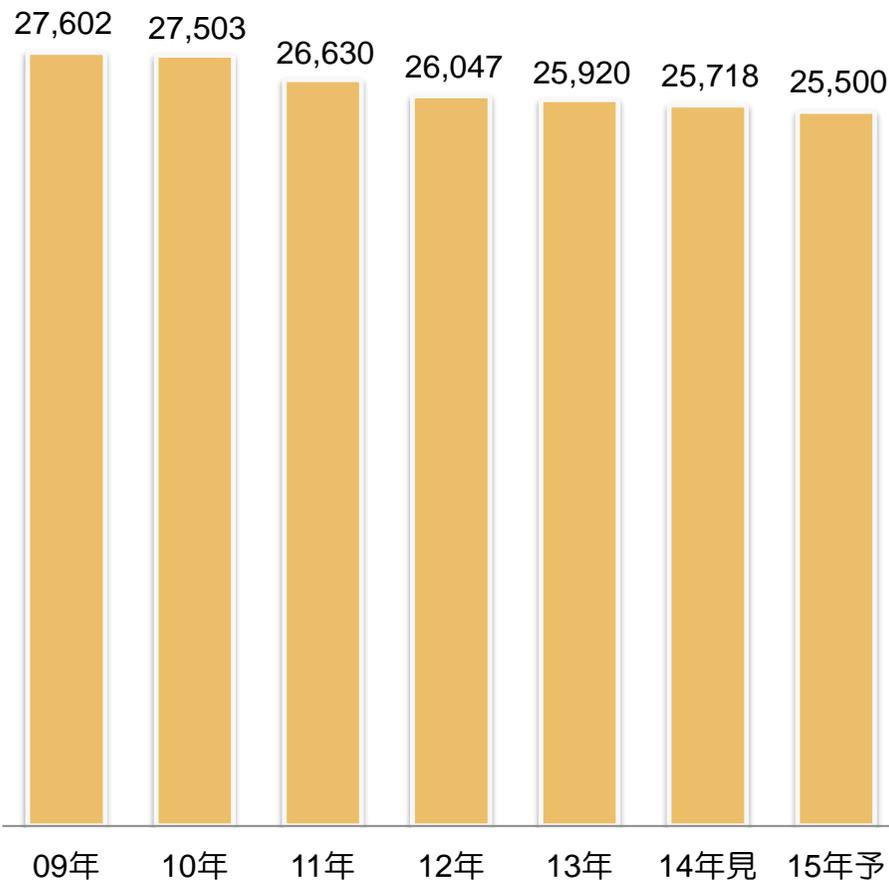




IV- i .ウエディング事業について

ウェディング事業について① 市場規模

ブライダル主要6分野（億円）



出所) 矢野経済研究所

挙式披露宴・披露パーティ（億円）



出所) 矢野経済研究所

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

2000年9月開設



キャメロットヒルズ（さいたま市）

伝説のアーサー王の宮殿に由来する18世紀ウェールズ地方の荘園邸宅と同時代のチャペル、19世紀初頭のロンドン迎賓館をモチーフとした別館から構成

2008年10月開設



グラストニア（名古屋市）

19世紀の英国のジョージアンスタイルを彷彿とさせる外観、フランス王室の礼拝堂を再現したチャペル。キリスト教発祥の地といわれ、英国に実在する地・グラストンベリーからその名を受けたゲストハウス

2013年5月開設



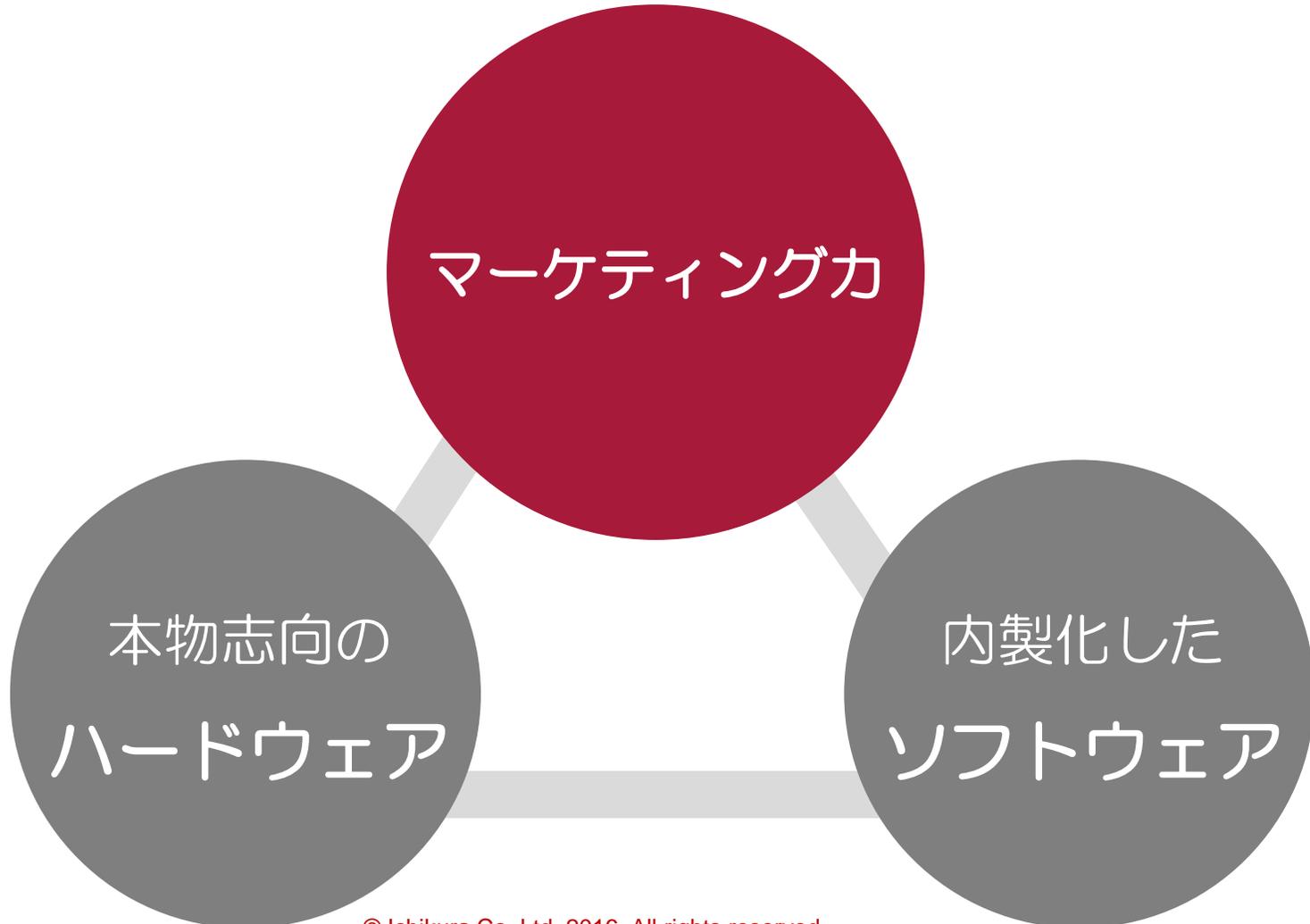
百花籠（名古屋市）

実在した明治時代の和洋折衷建築を忠実の再現。百年のときを越えて花開く、明治という時代の華やぎを背景にした白壁のゲストハウス



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」



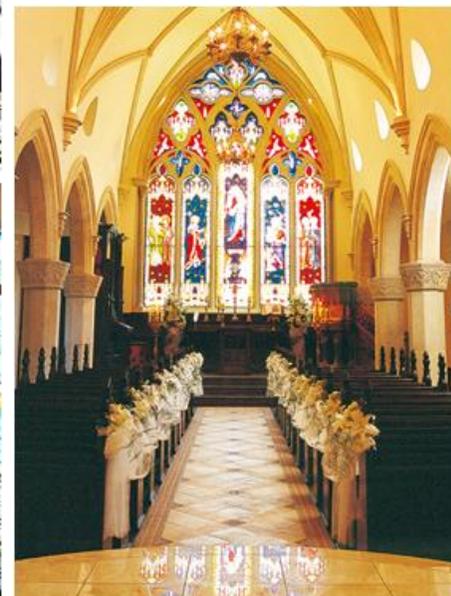
本物志向のハードウェア：キャメロットヒルズ

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



フジテレビ系列月9ドラマ「恋仲」の第一話 & 最終話のロケ地として使用されました



本物志向のハードウェア：グラストニア

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ェディング



■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



■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
- 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

- リノベーションによる集客力向上
- 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
（2016年3月期施行実績54組）
- 広告戦略の高度化

リゾートをテーマに、非日常のトライアングルで差別化

沖縄での開発を開始
2018年開業 予定

滞在型
リゾート
ウェディング

3バンケット 80コテージ

本物志向の高級感
最先端リゾートの設え

本物志向の
ハードウェア

丁寧なおもてなし

プロフェッショ
ナルに徹する
ソフトウェア

■ 【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 : 048-660-2211

E-mail : ir@ichikura.jp

〒331-0815

埼玉県さいたま市北区大成町4丁目699番地1