

株式会社 一蔵
(東証一部：6186)

2019年3月期
第3四半期
決算説明資料

2019年2月



I. 2019年3月期第3四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 . 2019年3月期 第3四半期決算概況と 通期予想



2019年3月期第3四半期 連結決算概要

■ 2019年3月期第3四半期は、和装事業における振袖受注の増加に伴い成人式の前撮り写真撮影の売上が大きく伸長したものの、ウエディング事業における少人数婚施行の増加などにより、前年同四半期比 増収減益、予想比 減収減益となりました。

なお、2018年5月10日に公表いたしました2019年3月期通期予想に変更はありません。(百万円)

	2018.3期 Q3実績	2019.3期 Q3予想	2019.3期 Q3実績	前年同四 半期比 (%)	予想比 (%)	2019.3期 通期予想	対通期予想 進捗率(%)
売上高	12,545	12,978	12,824	+2.2	△1.2	17,060	75.2
売上総利益 (売上総利益率)	7,890 (62.9%)	8,166 (62.9%)	8,076 (63.0%)	+2.4	△1.1	10,549 (61.8%)	76.6
販売費及び一般管理 費 (売上販管費率)	6,786 (54.1%)	7,127 (54.9%)	7,118 (55.5%)	+4.9	△0.1	9,716 (57.0%)	73.3
営業利益 (営業利益率)	1,103 (8.8%)	1,039 (8.0%)	957 (7.5%)	△13.2	△7.9	832 (4.9%)	115.0
経常利益 (経常利益率)	1,127 (9.0%)	1,039 (8.0%)	978 (7.6%)	△13.3	△5.9	832 (4.9%)	117.5
親会社株主に帰属す る四半期(当期)純利 益 (当期純利益率)	734 (5.9%)	635 (4.9%)	629 (4.9%)	△14.3	△0.9	471 (2.8%)	133.6
EPS (1株当たり四 半期(当期)純利益)	135円47銭	117円75銭	116円32銭	△14.1	△1.0	87円35銭	133.6
ROE (自己資本利益率)	12.7%	—	10.3%	△2.4pt	—	—	—

2019年3月期第3四半期 セグメント別連結決算概要

和装事業

(百万円)

	2018.3期 Q3実績	2019.3期 Q3予想	2019.3期 Q3実績	前年同四半 期比 (%)	予想比 (%)	2019.3期 通期予想	対通期予想 進捗率 (%)
売上高	8,499	9,104	9,276	+9.1	+1.9	12,026	77.1
販売売上	4,404	4,777	4,800	+9.0	+0.5	6,166	77.9
レンタル売上	1,161	1,358	1,313	+13.0	△3.4	1,859	70.6
加工売上	1,021	1,069	1,054	+3.2	△1.5	1,374	76.7
写真売上	1,462	1,455	1,637	+11.9	+12.5	2,037	80.4
その他売上	449	443	470	+4.7	+6.2	587	80.1
セグメント利益	979	1,084	1,191	+21.6	+9.8	1,011	117.8

- 当社グループ店内外で開催した催事が奏功し、振袖受注の増加に伴い成人式の前撮り写真撮影の売上が大きく伸長したことなどにより、前年同四半期比、予想比ともに増収増益となりました。

ウエディング事業

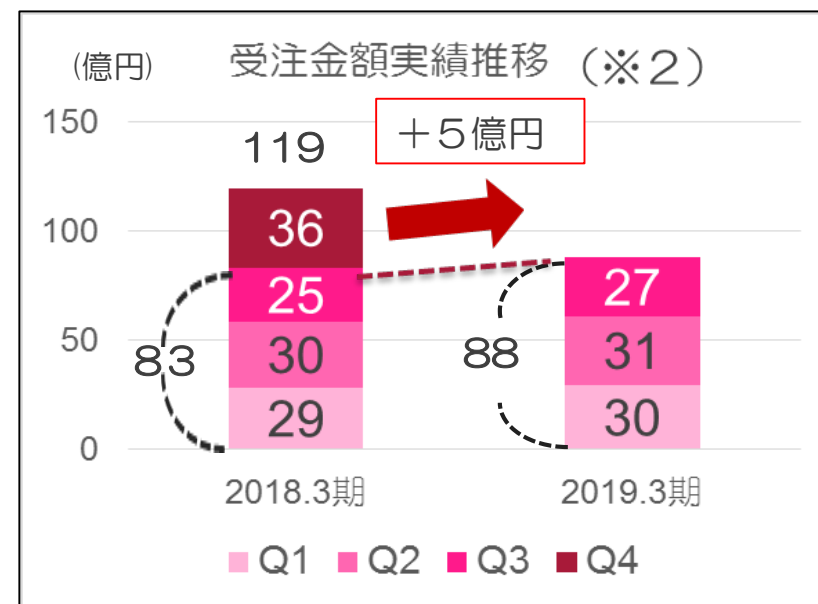
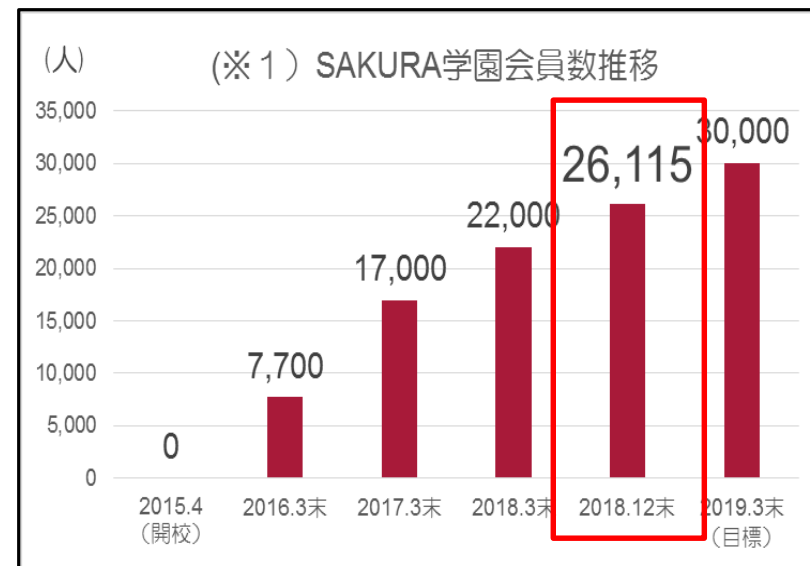
(百万円)

	2018.3期 Q3実績	2019.3期 Q3予想	2019.3期 Q3実績	前年同四半 期比 (%)	予想比 (%)	2019.3期 通期予想	対通期予想 進捗率 (%)
売上高	4,046	3,874	3,548	△12.3	△8.4	5,034	70.5
セグメント利益	720	574	333	△53.7	△42.0	638	52.2

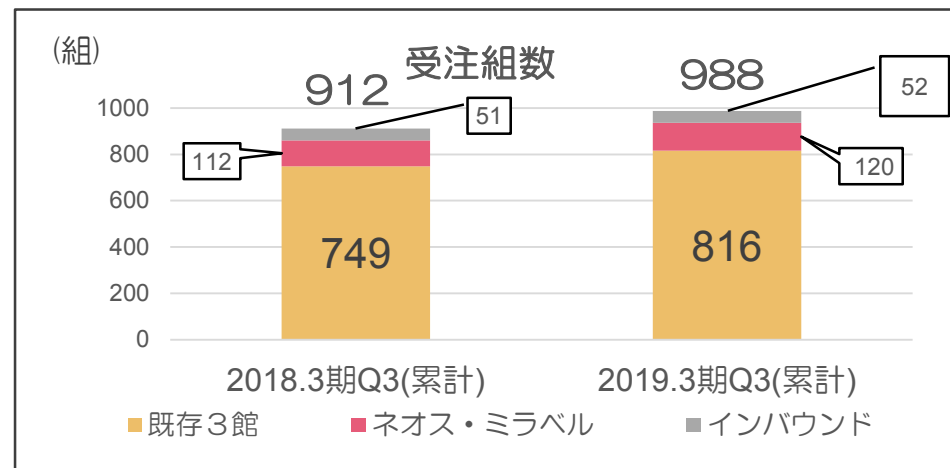
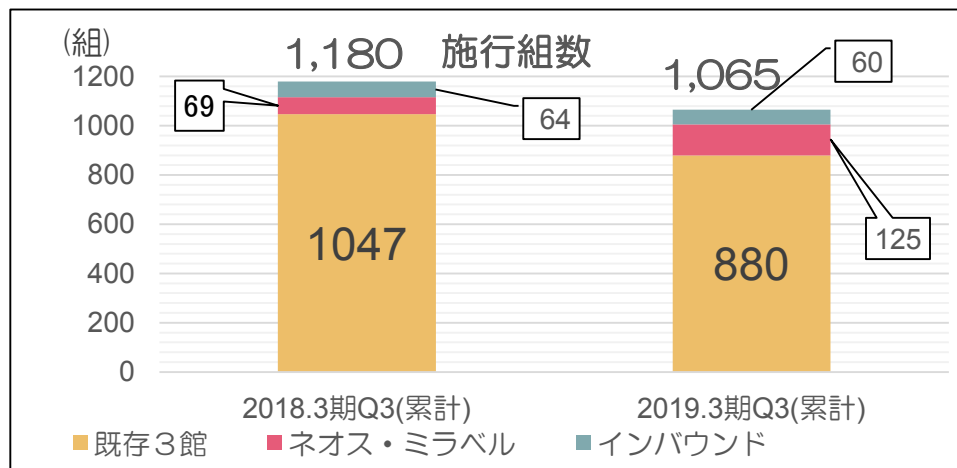
- 同業他社の出店やリニューアルに伴う競合影響による施行組数の減少や施行単価を押し下げる少人数婚の施行組数の増加などにより、前年同四半期比、予想比ともに減収減益となりました。

2019年3月期第3四半期 トピックス（和装事業）

- 当社グループ店内外で開催した催事が奏功し、振袖受注の増加に伴い成人式の前撮り写真撮影の売上が大きく伸長したことなどにより、前年同四半期比、予想比ともに増収増益
- 店舗のスクラップ・アンド・ビルド実施
156店舗（前期末比+8店舗）
※子会社京都きもの学院の店舗数79店舗（前期末比+4店舗）含む
- 知名度向上戦略の強化
 - SAKURA学園会員数増加（※1）
 - 学祭サークル応援NAVI 加盟サークル数等 1,000
 - 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展開
（子会社ChouChou：サービス名 **sugumō**）
- SPA商品（PB商品）の販売拡大
1,627着販売（2018年12月実績）
（2019年3月期 2,000着販売(前期比+10%)目標）
- 受注実績は前年同四半期比5億円増の88億円（※2）
- 受注残高は前年同四半期比3億円増の30億円



- 競合影響による施行組数の減少や施行単価を押し下げる少人数婚の施行組数の増加、2017年8月にリニューアルオープンしたネオス・ミラベルに係る減価償却費の発生などにより、前年同四半期比、予想比ともに減収減益
- 既存3館「キャメロットヒルズ」「グラストニア」「百花籠」は競合との競争が激しくなる環境下においてもプロジェクションマッピング、プリフィックスなどで差別化、土日祝日の稼働率7割
- 「ネオス・ミラベル」はプロジェクションマッピング導入効果などにより、施行組数、受注組数ともに予想どおり進捗
- 海外旅行代理店との提携強化によりインバウンド拳式数は堅調
- 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）婚慶礼儀服務有限公司」結婚式場開設に向けた準備継続
- 徹底したマーケティング、ホームページリニューアル、積極的な広告宣伝の継続



2019年3月期第3四半期 連結貸借対照表

株式会社 一 蔵

(百万円)

	2018年3月末	2018年12月末	増減率 (%)
流動資産	8,250	8,759	+6.2
固定資産	9,247	9,315	+0.7
有形固定資産	7,266	7,301	+0.5
無形固定資産	506	524	+3.6
投資その他の資産	1,473	1,489	+1.0
資産合計	17,497	18,075	+3.3
流動負債	8,580	8,528	△0.6
固定負債	3,053	3,205	+5.0
負債合計	11,634	11,733	+0.9
純資産合計	5,863	6,341	+8.2
負債純資産合計	17,497	18,075	+3.3
自己資本比率 (%)	33.5	35.1	+1.6pt
借入依存度 (%)	27.6	29.5	+2.0pt
BPS (1株当たり純資産)	1,086円91銭	1,168円16銭	+7.5

【主な増減理由】

- 資産の部・・・現預金の増加453百万円など
- 負債の部・・・前受金の減少640百万円、借入金の増加533百万円、未払消費税の増加142百万円など
- 純資産の部・・・繰越利益剰余金の増加470百万円など

2019年3月期 連結業績予想

- 前期比増収を目指します。
- 2018年5月10日に公表いたしました2019年3月期通期予想に変更はありません。

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高 ※1	16,382	17,060	+677	+4.1
売上総利益 (売上総利益率)	10,128 (61.8%)	10,549 (61.8%)	+420 (+0.0pt)	+4.2
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	9,322 (56.9%)	9,716 (57.0%)	+393 (+0.0pt)	+4.2
営業利益 ※2 (営業利益率)	805 (4.9%)	832 (4.9%)	+26 (+0.0pt)	+3.3
経常利益 ※3 (経常利益率)	830 (5.1%)	832 (4.9%)	+1 (Δ0.2pt)	+0.2
親会社株主に帰属する当期純利益 ※4 (当期純利益率)	589 (3.6%)	471 (2.8%)	Δ118 (Δ0.8pt)	Δ20.1
EPS (1株当たり当期純利益)	108円89銭	87円35銭	Δ21円54銭	Δ19.8

- ※1 売上高の増加要因：和装事業における振袖・一般呉服催事、及び前期出店店舗・式場の通期稼働による受注増加など
- ※2 営業利益の増加要因：中国事業に係る先行投資費用158百万円を販管費に織り込み前期比微増予想
- ※3 経常利益の増加要因：2018.3期のレバレッジドリース償還により「匿名組合投資利益（当社グループが出資していた匿名組合の損益持分相当額）」がなくなる反動減により前期比微増予想
- ※4 親会社株主に帰属する：2018.3期に特別利益に計上した「出資金償還益（レバレッジドリース償還益）106百万円」の反動減

2019年3月期 セグメント別連結業績予想

和装事業

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	11,364	12,026	+661	+5.8
販売売上	5,794	6,166	+372	+6.4
レンタル売上	1,642	1,859	+217	+13.3
加工売上	1,314	1,374	+59	+4.6
写真売上	2,015	2,037	+21	+1.1
その他売上	598	587	△10	△1.7
セグメント利益	928	1,011	+83	+9.0

- 期首の受注残高の増加（2018.3期首比+6億の35億）、振袖・一般呉服の催事、前期出店店舗の通期稼働による受注増加などにより前期比 増収増益を見込んでおります。

ウエディング事業

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	5,018	5,034	+15	+0.3
セグメント利益	659	638	△21	△3.3

- 2019.3期には、中国事業の売上高7百万円、中国事業に係る先行投資費用158百万円（人件費、広告宣伝費、地代家賃など）、セグメント利益△152百万円を含めて表示しております。中国事業を含めない売上高は5,027百万円（前期比+0.2%）、セグメント利益は790百万円（前期比+19.8%）を見込んでおります。「ネオス・ミラベル」の通期稼働により前期比 増収を見込んでおりますが、上記事由により前期比 減益を見込んでおります。

和装事業

- ◎ 振袖市場シェア3割、呉服市場シェア拡大を目指して
 - 知名度向上戦略の強化
 - ・ SAKURA学園 : 2019年3月末会員数目標 30,000名
 - ・ 子会社ChouChou : インフルエンサー、SNSを活用したマーケティング、プロモーションによる会員増加
 - ◇サービス名: **sugumo** (<https://sugumo.com/>)
 - 店舗のスクラップ・アンド・ビルド実施
 - 催事による受注増
 - 提携店、取扱代理店の拡充
 - SPA強化でPB商品の更なる開発と受注の獲得 2,000着受注目標
 - 子会社京都きもの学院とのシナジー効果発揮
 - ・ 生徒数増による受講料収入等の増加
 - ・ 特別講座などカリキュラムの充実化による呉服販売増加
 - ・ 一蔵と京都きもの学院の合同催事による呉服・振袖販売増加

ウエディング事業

- ◎ 「ネオス・ミラベル」通期稼働
- ◎ 差別化戦略を深化させ施行組数増加、施行単価増加を目指す
 - プロジェクションマッピング始め映像商品、プリフィックス、その他新サービス開発・提供により単価増
 - インバウンド挙式増加による平日の稼働率向上（海外旅行代理店との提携強化）
 - 徹底したマーケティング、ホームページリニューアル、積極的な広告宣伝の継続
- ◎ 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）婚慶礼儀服務有限公司」結婚式場開設に向けた準備継続

沖縄リゾートウエディング事業の開業を目指して

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。



2019年3月期の取り組み（ウエディング事業）

中国現地法人「璨臻(上海)婚慶礼儀服務有限公司」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14日
(7) 営業開始日	ブライダルサロン：2017年12月24日 結婚式場：未定
(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	2017.3期 実績	2018.3期 実績	2019.3期 予想
中間	—	—	—
期末	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	29.00	14.00
合計	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	29.00	14.00

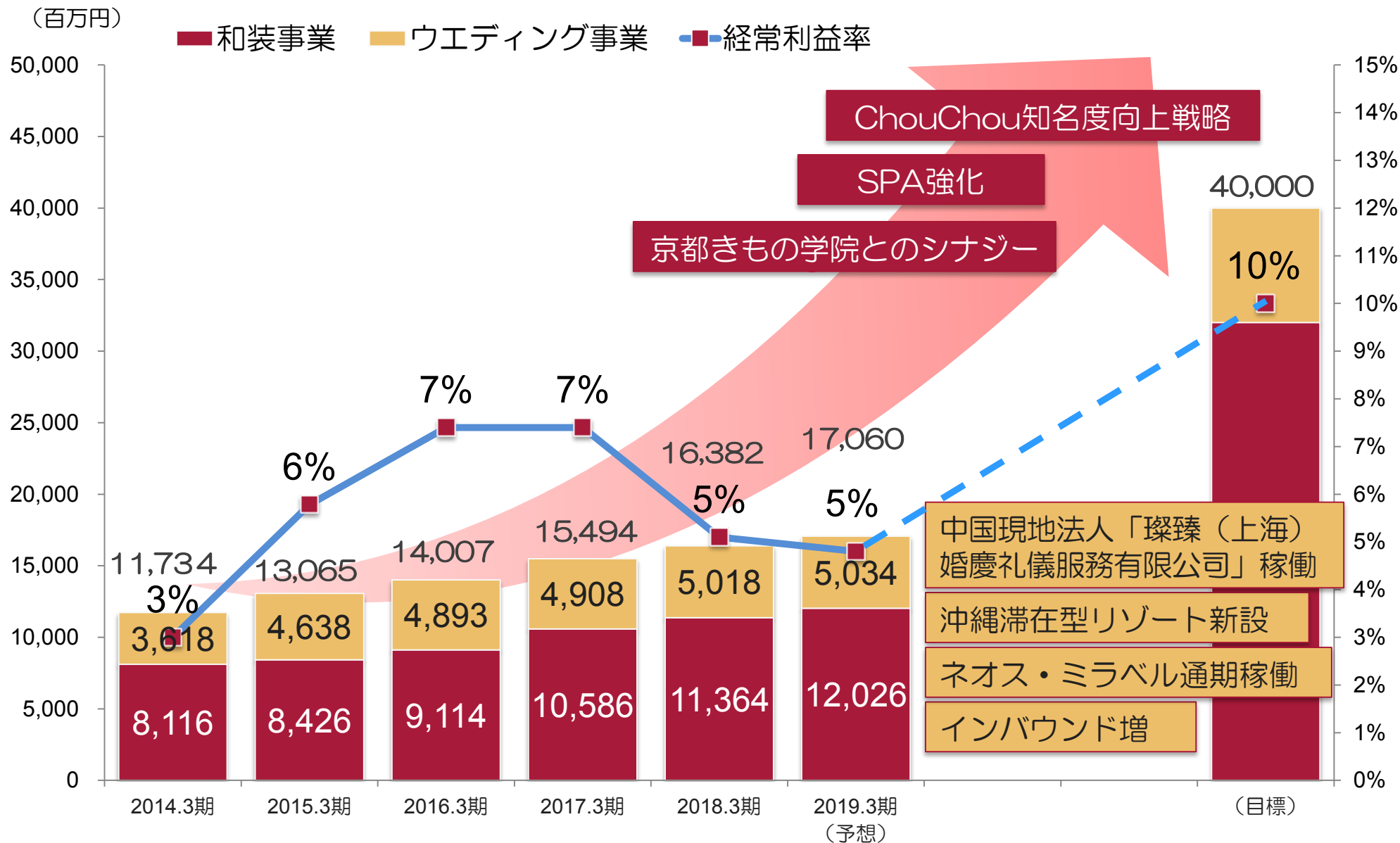
当社は、株主に対する利益還元と内部留保の充実を総合的に勘案し、将来の事業展開と経営体質の強化を考慮しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

2019.3期配当金につきましては、将来の事業計画に沿った投資に備えるため、より内部留保の充実を図る必要があると判断し、2018.3期比15円減配の1株当たり14円を予定しております。

(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、ネオス・ミラベル4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（いちそう）」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	1,016,468,737円
従 業 員 数	752名（2018年12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)

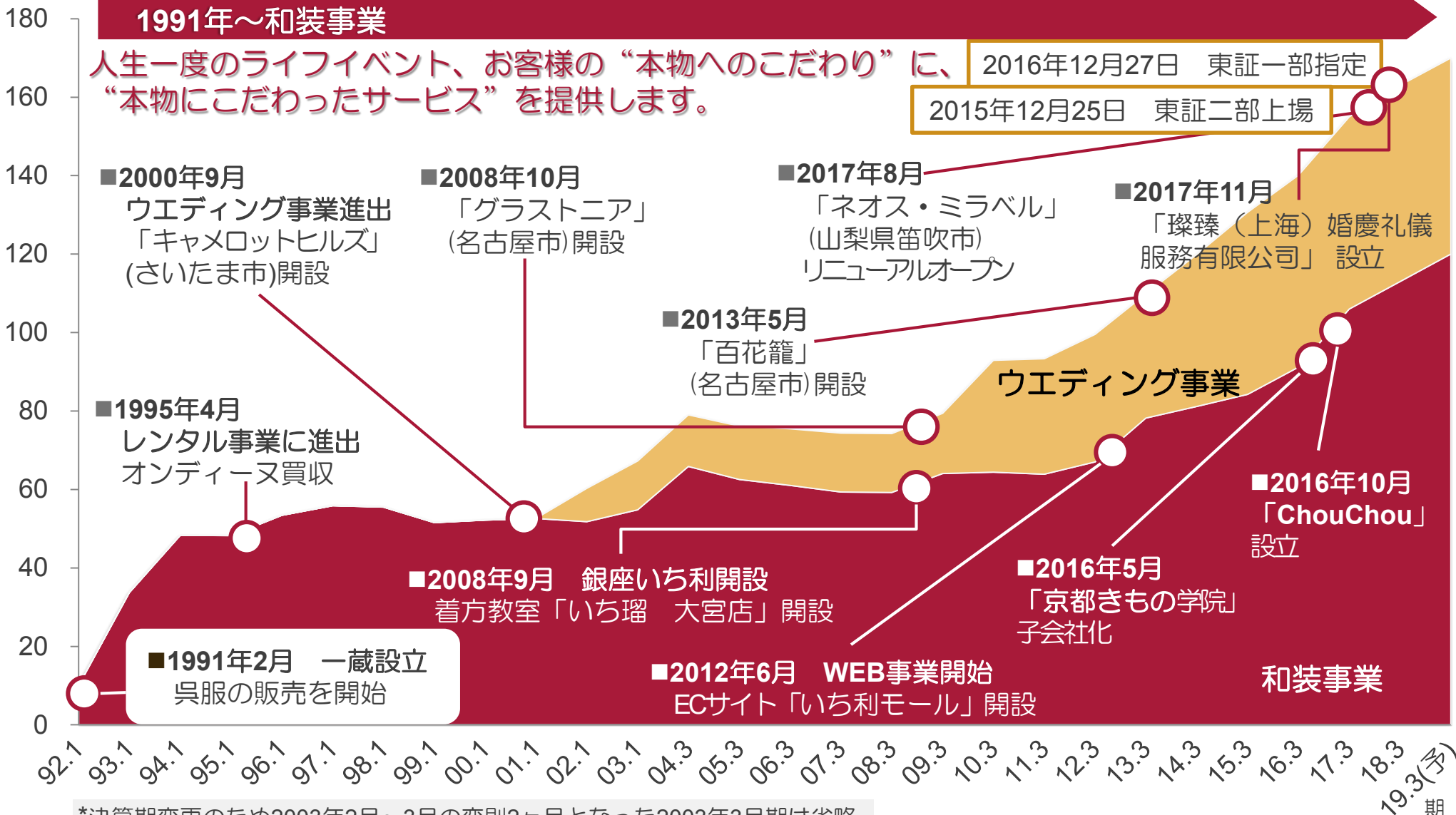
2000年～ウエディング事業

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



*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

2018年3月期 サービス別売上高

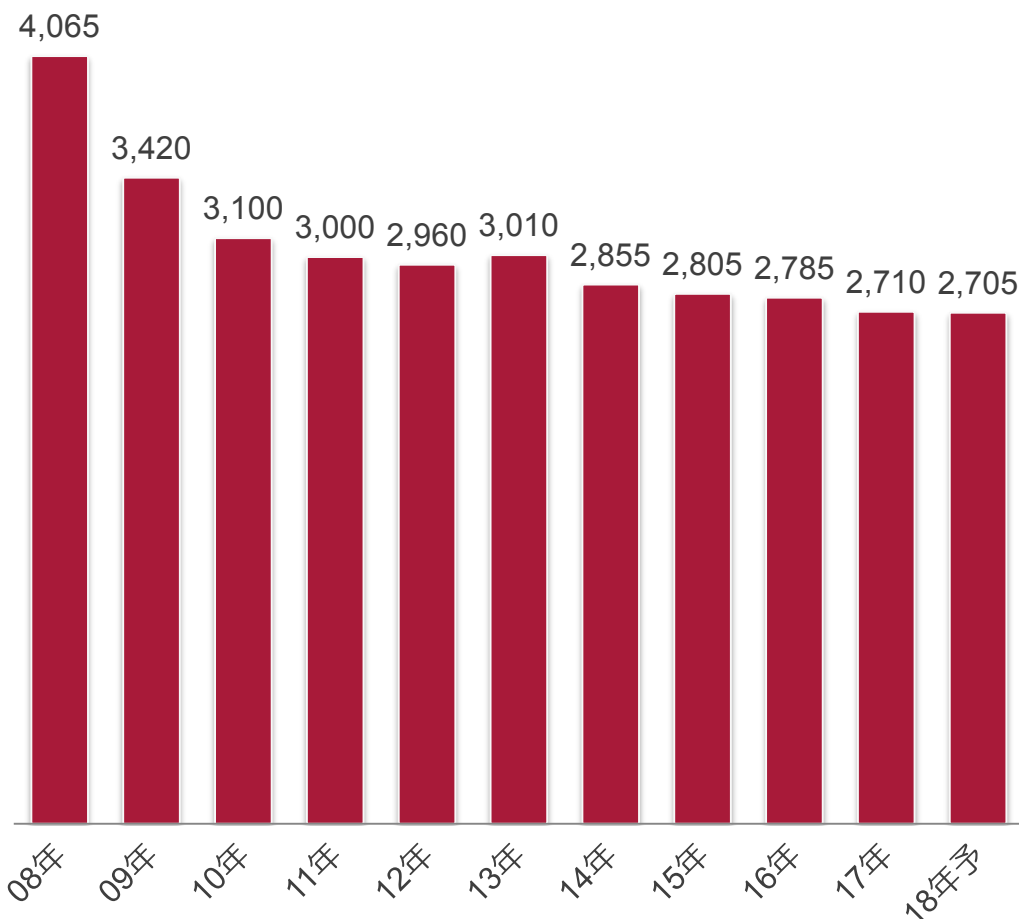
(百万円)

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	5,794	35.4%
	レンタル売上	振袖のレンタル	1,642	10.0%
	写真売上	成人式の前撮り写真撮影	2,015	12.3%
	加工売上	呉服、振袖の仕立て加工	1,314	8.0%
	その他	着物の着方教室受講料など	598	3.7%
		小計	11,364	69.4%
ウェディング事業	挙式・披露宴 及び 関連サービス	5,018	30.6%	
		合計	16,382	100.0%



Ⅲ- i .和装事業について

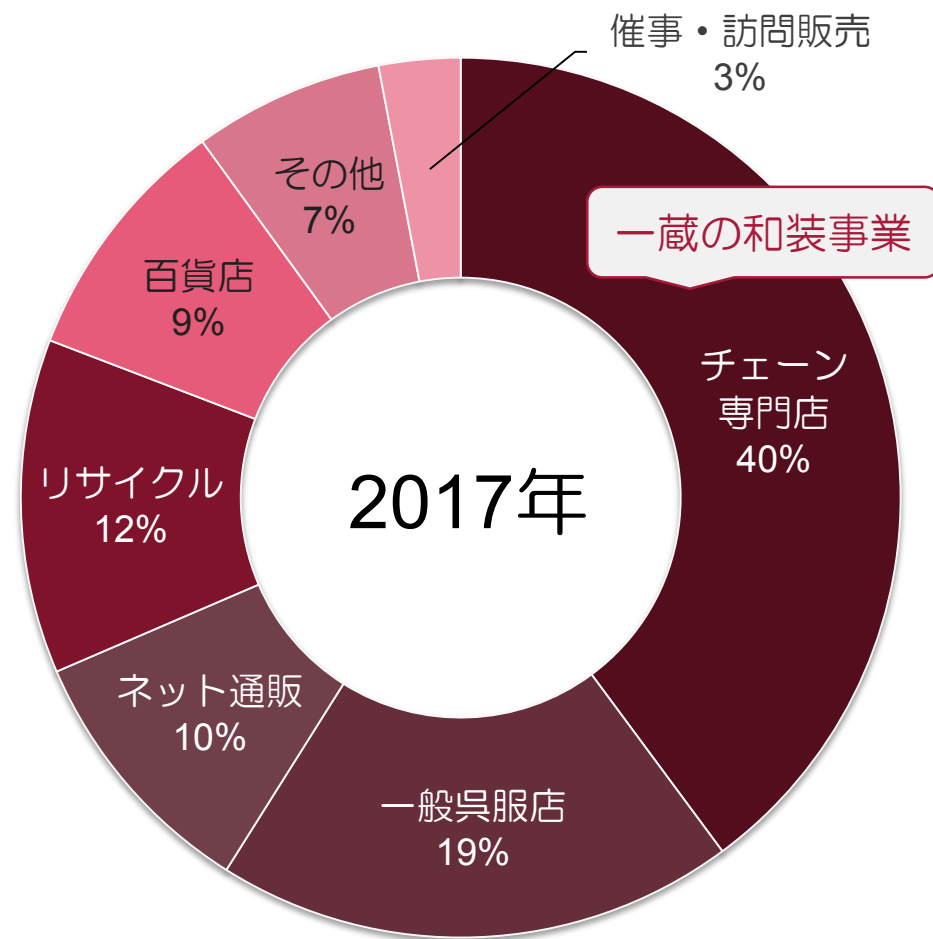
呉服小売市場規模（億円）



出典）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。

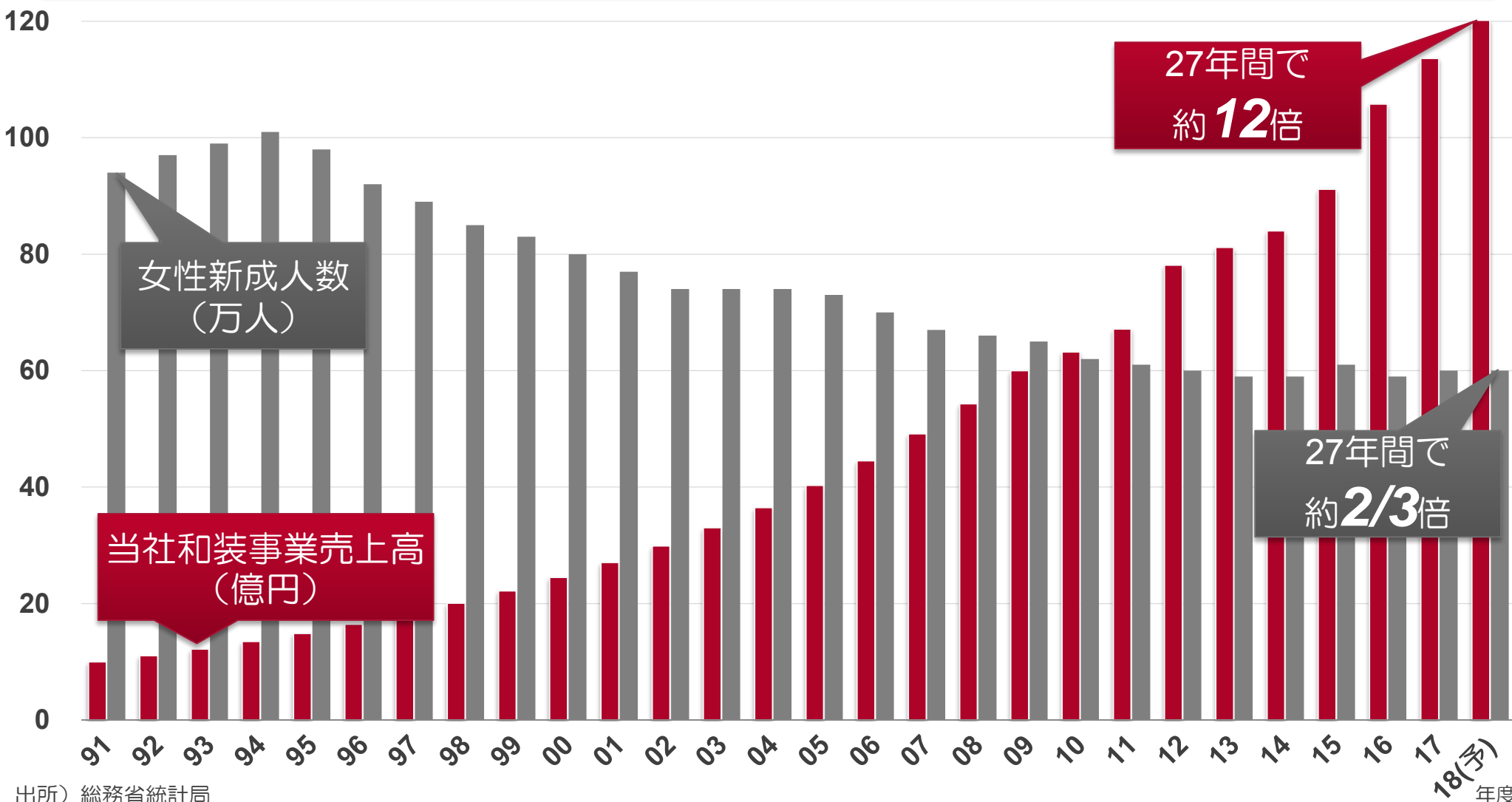
販売チャネル別呉服小売市場構成比



出典）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12倍に拡大



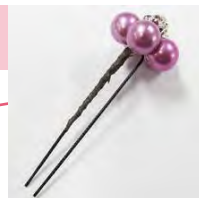
出所) 総務省統計局

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



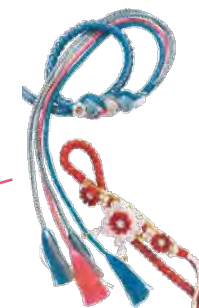
帯留

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



- 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



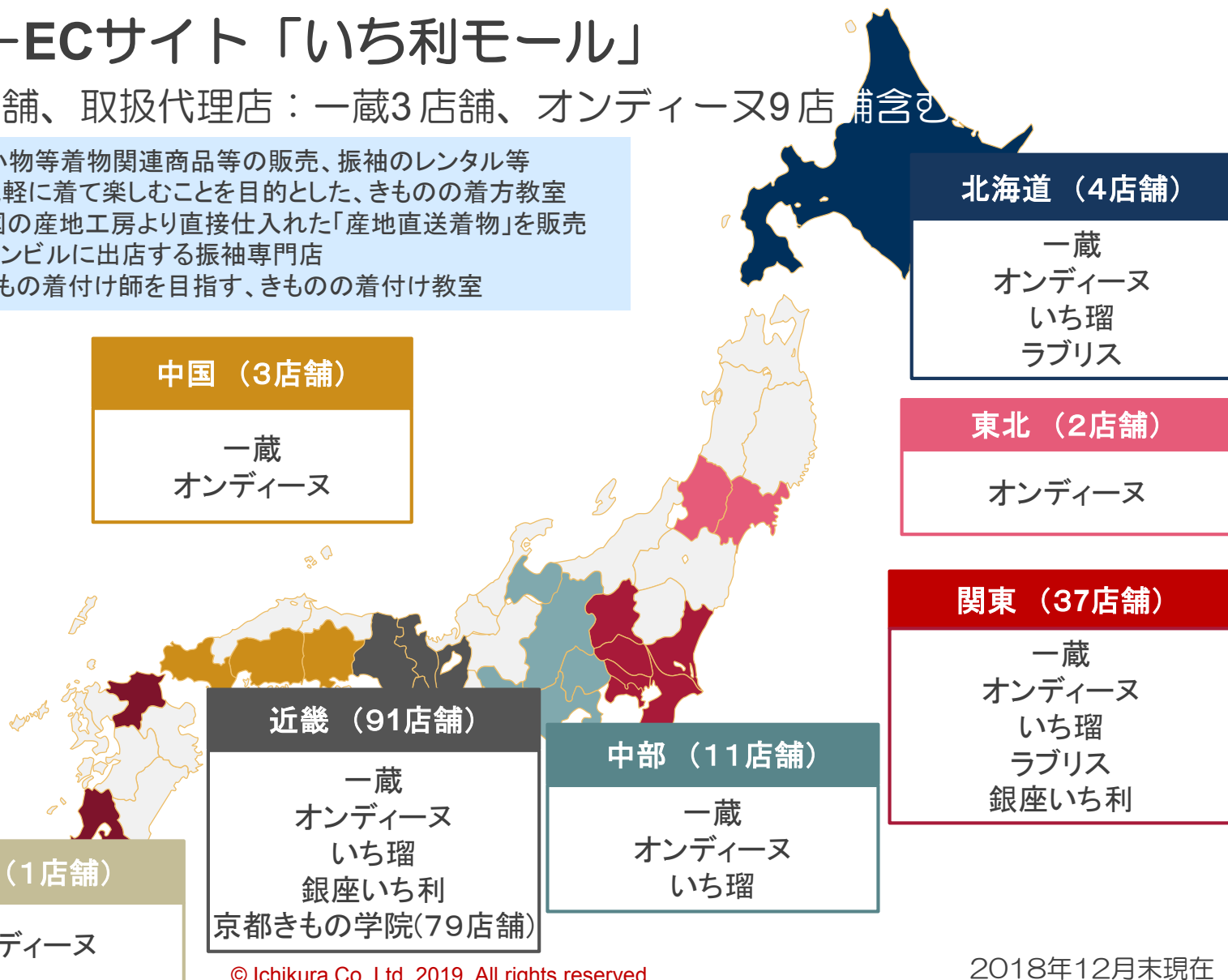
茶道講座



■全国156店舗＋ECサイト「いち利モール」

(京都きもの学院79店舗、取扱代理店：一蔵3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



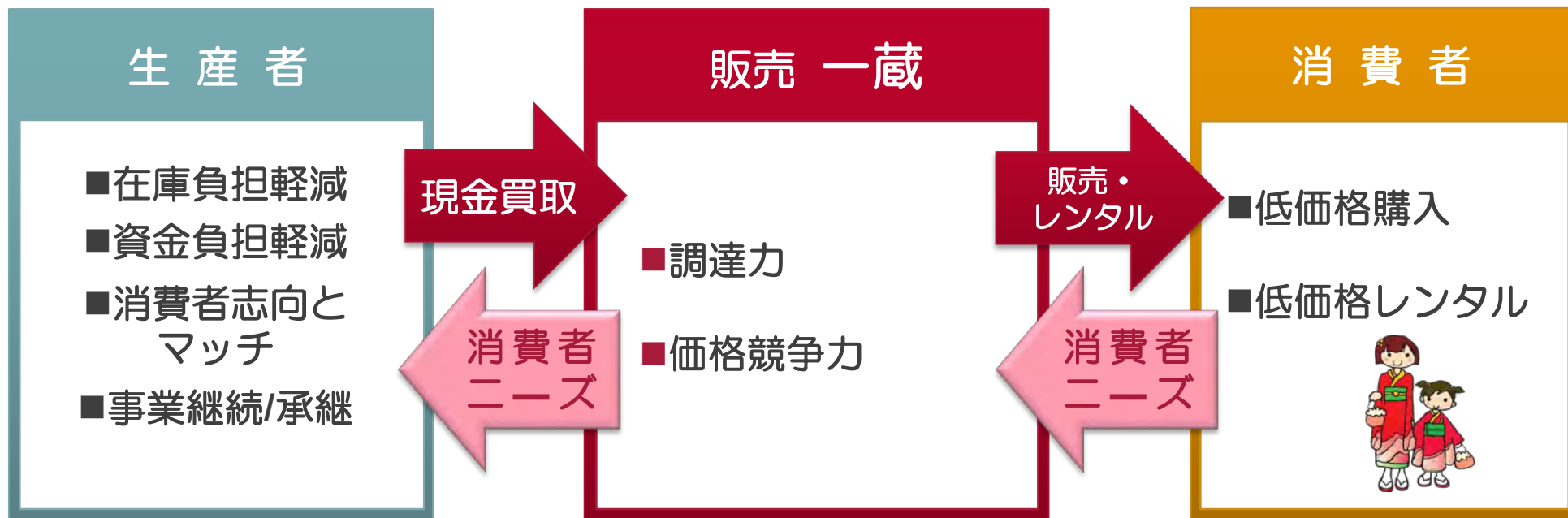


Ⅲ-ⅱ .和装事業の特徴と強み



「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

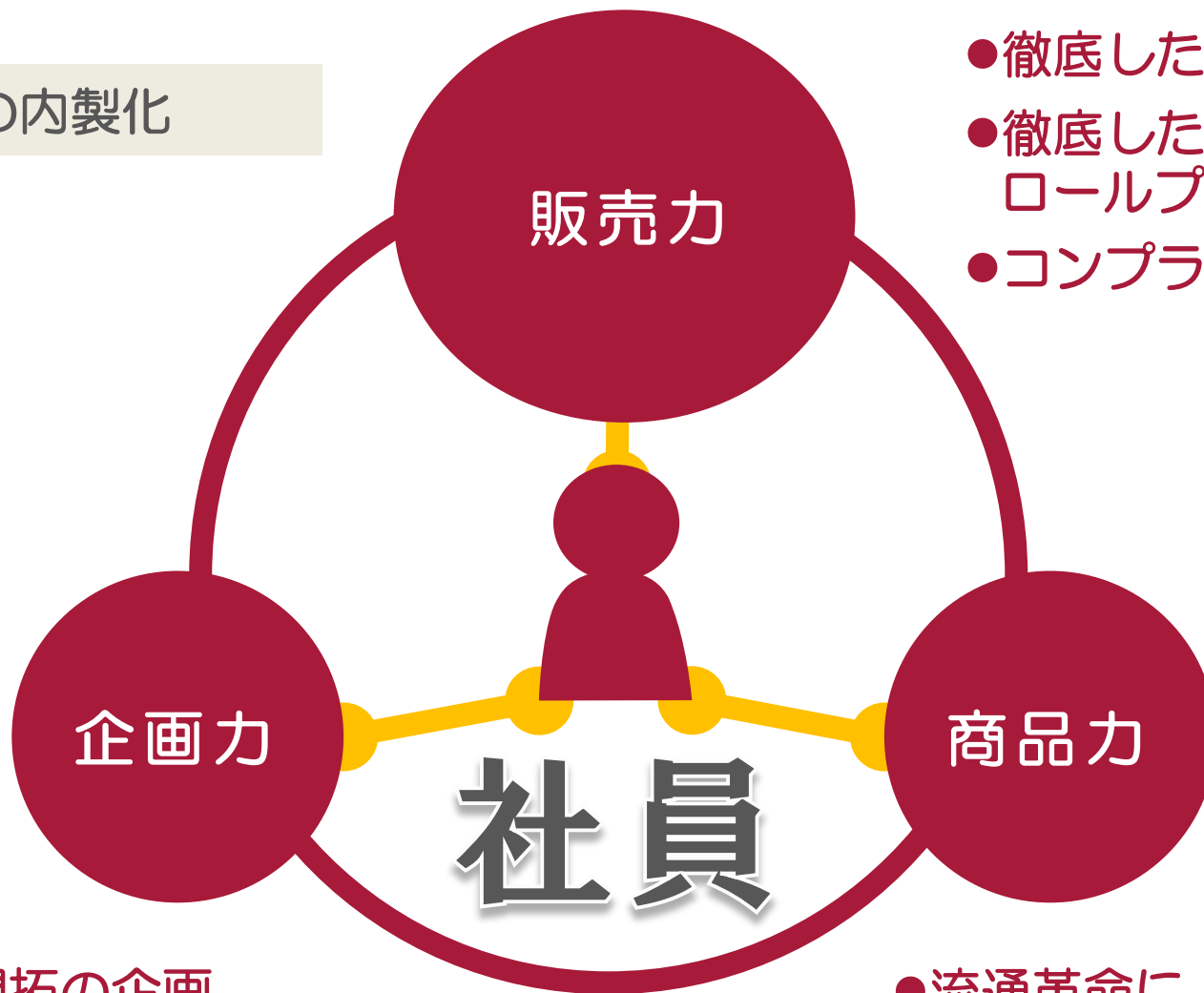
当社ビジネスモデル = 『 **三方良し** 』 のビジネスモデル



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

SAKURA学園
学祭・サークル応援
NAVI
高校生応援
NAVI
もらえるメディア「スグモ」
sugumô
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...

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
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



和装事業の成長戦略

- ① 販売強化
- ② 顧客開拓新チャネルの立ち上げ
- ③ 原価の低減 SPAモデルへの挑戦
- ④ 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 **26,115名**（2018年12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

<https://sugumo.com/>

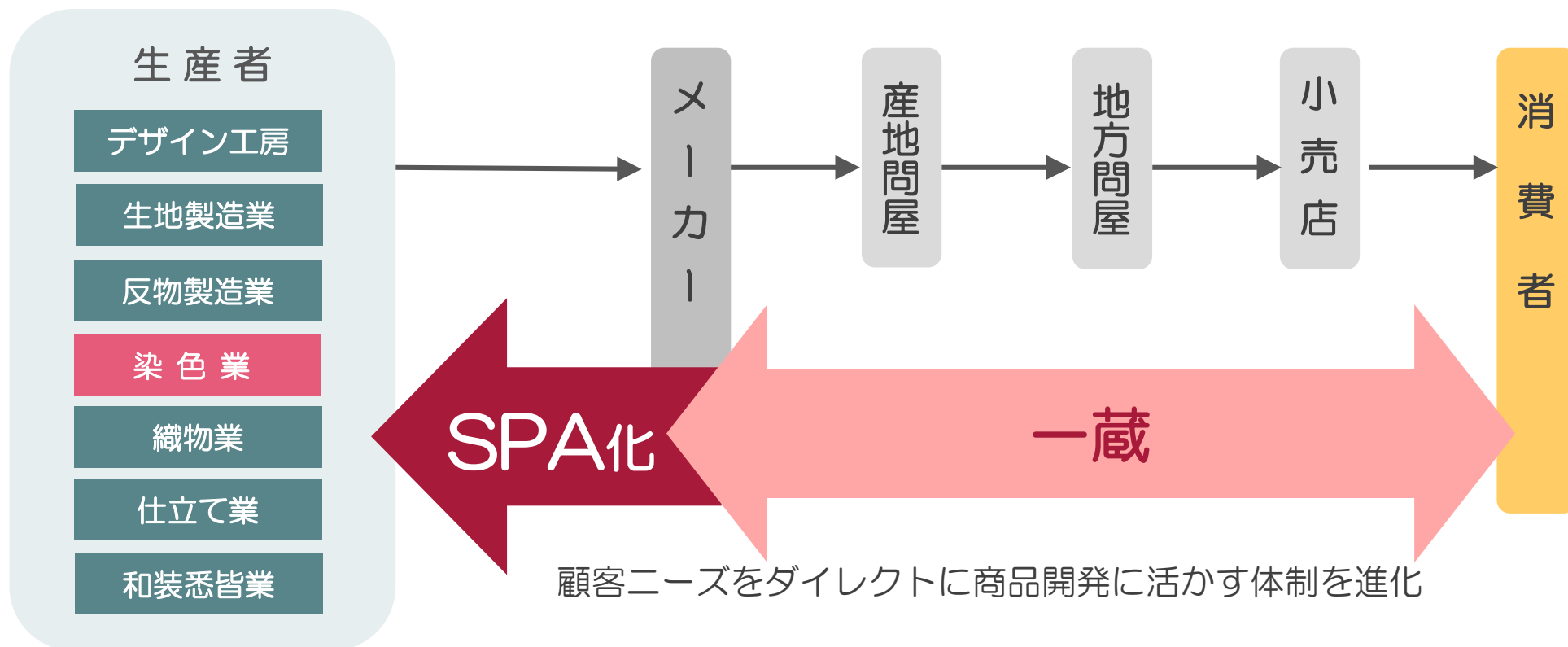
- **学祭・サークル応援NAVI**
 - 学園祭・サークル活動支援
 - サークル数 約**1,000**（2018年12月末現在）



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。

■子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

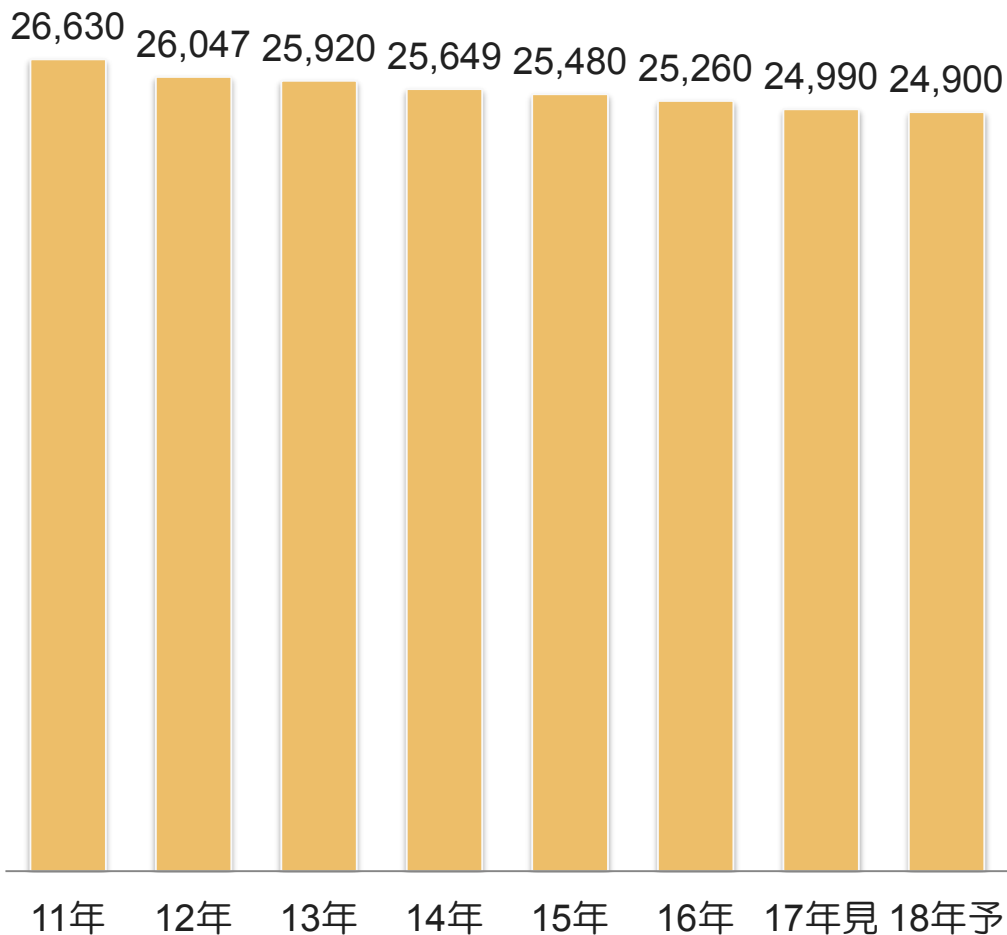
一蔵グループ教室		
事業の特長	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 格安教室 ➢ 着物を気軽に着て楽しむことを目的とした、きものの着方教室 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 有料教室 ➢ プロのきもの着付け師を目指す、きものの着付け教室
収入源	着物等の販売、仕立て等	授業料、免状発行手数料



IV- i .ウエディング事業について

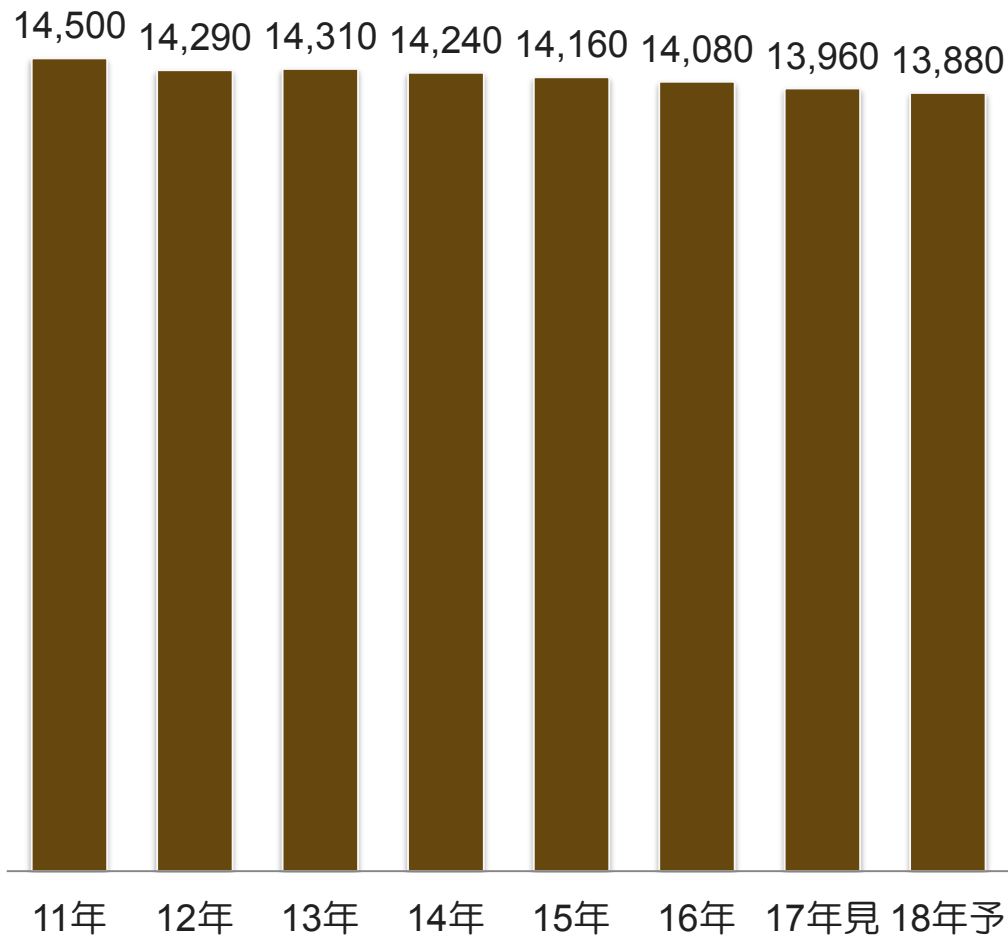
ウェディング事業について① 市場規模

ブライダル主要6分野（億円）



出典) 矢野経済研究所

挙式披露宴・披露パーティ（億円）



出典) 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

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

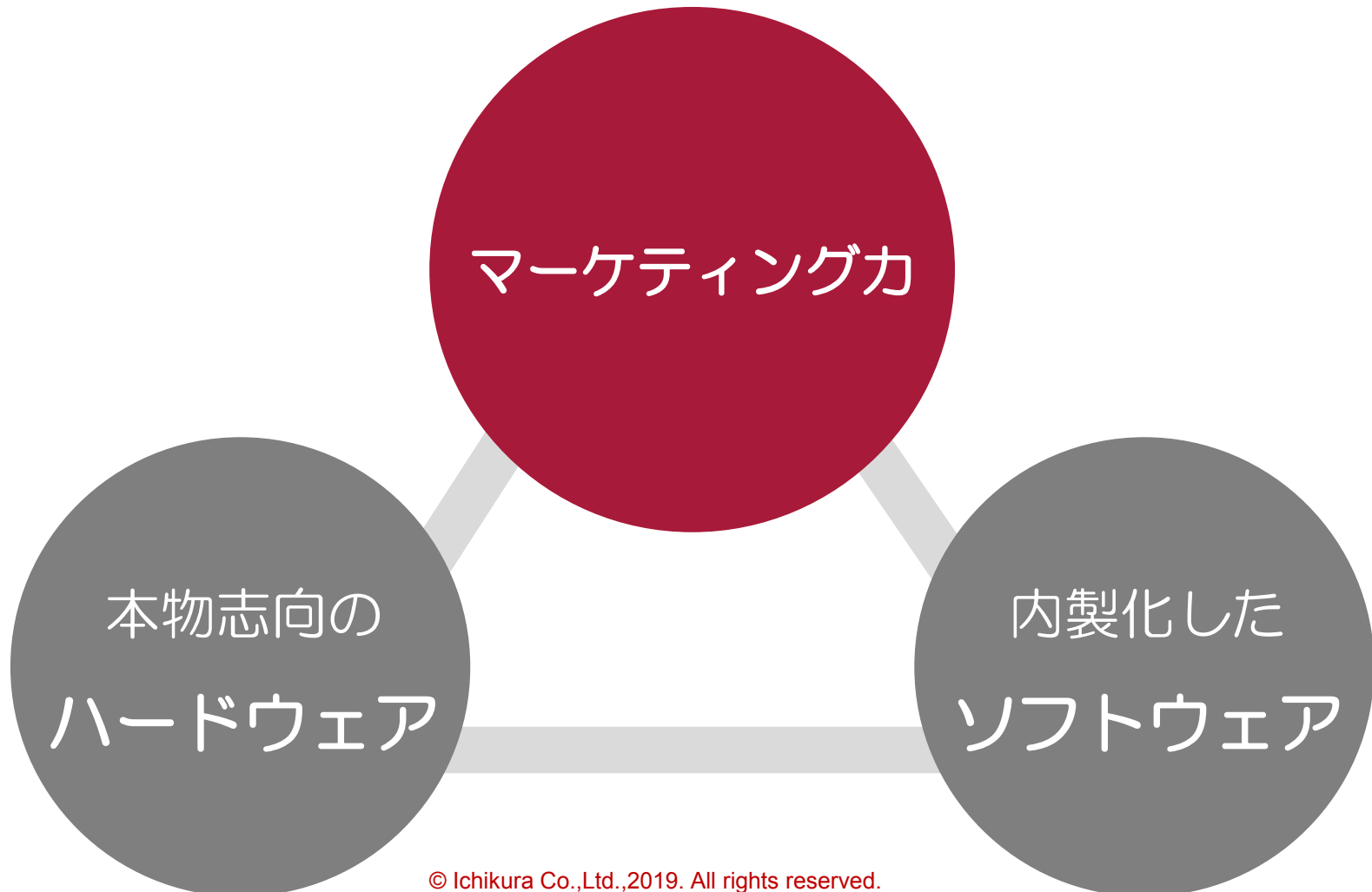
1
チャペル

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）

■明治時代の美しき意匠、「和魂洋才」を極めた白壁の大邸宅



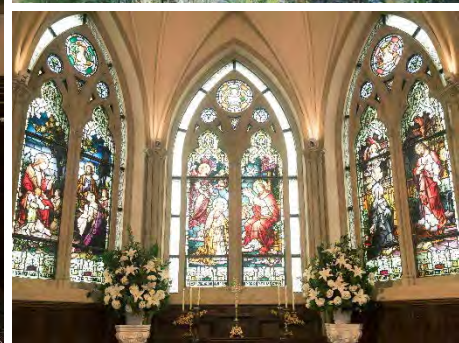
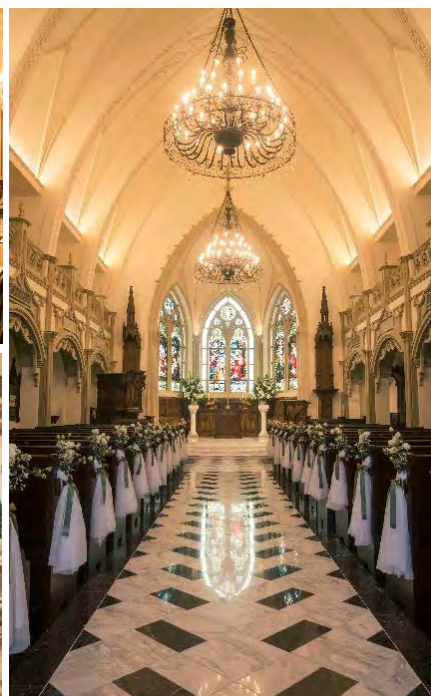
明治から昭和に実在し
戦火で焼失した歴史的な建築を忠実に再現



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



ウェディング事業の成長戦略

- ① 既存施設 ～収益力の向上～
- ② 譲受式場の通期稼働
- ③ 新施設の展開（沖縄）
- ④ 新施設の展開（上海）

3式場の収益力（単価×挙式数）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

挙 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
(2018年3月期80%超)
 - 平日の稼働率UP
インバウンド需要の取り込み等
(2018年3月期施行実績74組)

ネオス・ミラベル通期稼働

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



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

2018年12月末

- 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)

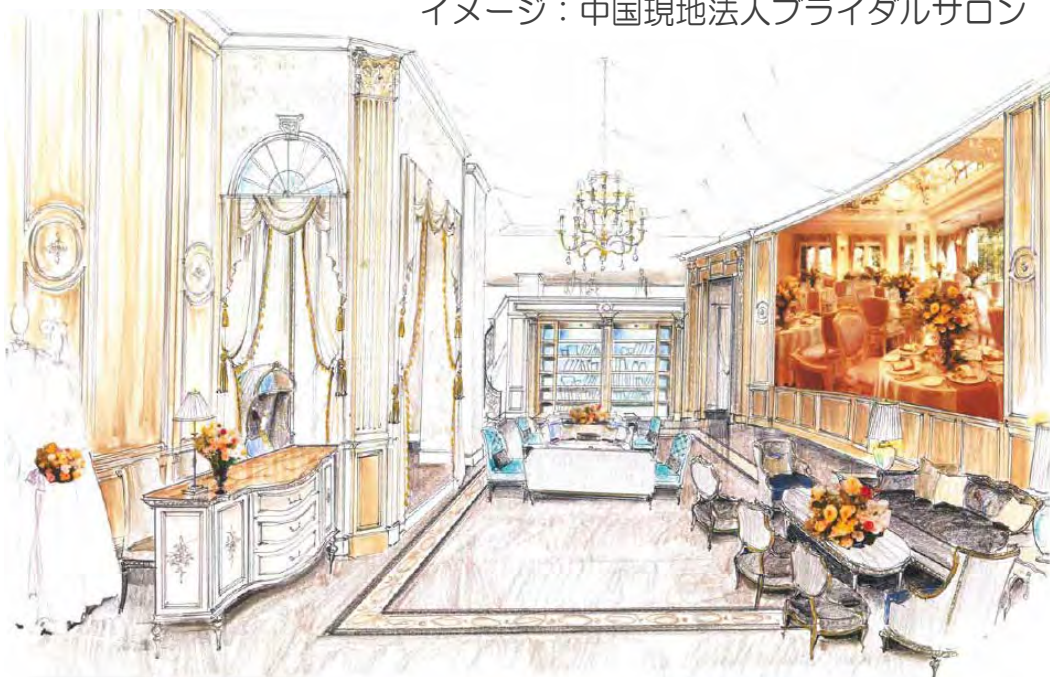
- Phase IV**
- ・建設工事
 - ・人員募集～採用
 - ・サロン開設

オープン

ウェディング事業の成長戦略④ 新施設の展開（上海）

中国現地法人「璨臻(上海)婚慶礼儀服务有限公司」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14日
(7) 営業開始日	ブライダルサロン：2017年12月24日 結婚式場：未定
(8) 事業内容	結婚式場の運営等
(9) 決算期	12月

1
チャペル

3
バンケット

※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）

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)
- ・人員募集～採用
- ・サロン建築工事
- ・サロン開設('17/12)

Phase IV

- ・人員募集～採用
- ・式場建築工事
- ・結婚式場開設

2018年12月末

オープン

■ 【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 財務経理本部 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