

株式会社 一蔵
(東証一部：6186)

2019年3月期

決算説明資料

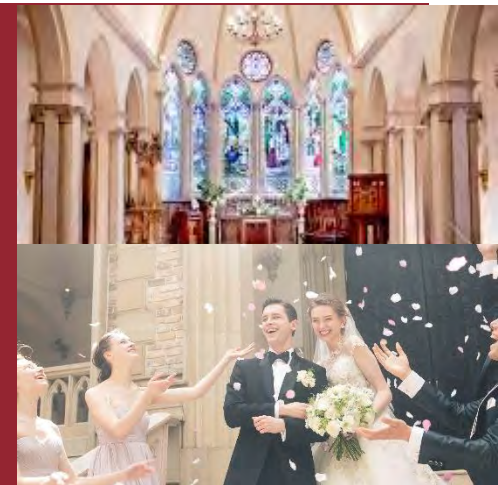
2019年5月



I. 2019年3月期決算概況と今期業績予想	P.2
II. 会社概要	P.20
（資料編）	P.25
沿革・サービス別売上高	
III. 和装事業	
i. 和装事業について	P.28
ii. 和装事業の特徴と強み	P.35
iii. 和装事業の成長戦略	P.40
IV. ウエディング事業	
i. ウエディング事業について	P.46
ii. ウエディング事業の特徴と強み	P.48
iii. ウエディング事業の成長戦略	P.55



I . 2019年3月期 決算概況と今期予想



2019年3月期 連結決算概要

- 2019年3月期は、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、前年対比 増収減益となりました。

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 予想2/22	2019.3期 実績	前年対比 (%)	対2/22予想達成 率(%)
売上高	16,382	16,735	16,839	+2.8	100.6
売上総利益 (売上総利益率)	10,128 (61.8%)	10,334 (61.8%)	10,364 (61.5%)	+2.3	100.3
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	9,322 (56.9%)	9,815 (58.7%)	9,780 (58.1%)	+4.9	99.6
営業利益 (営業利益率)	805 (4.9%)	519 (3.1%)	583 (3.5%)	△27.6	112.3
経常利益 (経常利益率)	830 (5.1%)	539 (3.2%)	609 (3.6%)	△26.6	112.9
親会社株主に帰属する当期 純利益 (当期純利益率)	589 (3.6%)	114 (0.7%)	142 (0.8%)	△75.8	125.1
EPS (1株当たり 当期純利益)	108円89銭	21円07銭	26円34銭	△75.8	125.0
ROE (自己資本利益率)	10.3%	-	2.4%	△7.9pt	-

2019年3月 セグメント別連結決算概要

和装事業

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 予想2/22	2019.3期 実績	前年対比 (%)	対2/22予想 達成率(%)
売上高	11,364	12,174	12,275	+8.0	100.8
販売売上	5,794	6,201	6,221	+7.4	100.3
レンタル売上	1,642	1,787	1,813	+10.4	101.5
加工売上	1,314	1,349	1,341	+2.0	99.4
写真売上	2,015	2,229	2,281	+13.2	102.3
その他売上	598	605	617	+3.2	101.9
セグメント利益	928	980	994	+7.2	101.5

- 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、前年同期比において、増収増益となりました。

ウエディング事業

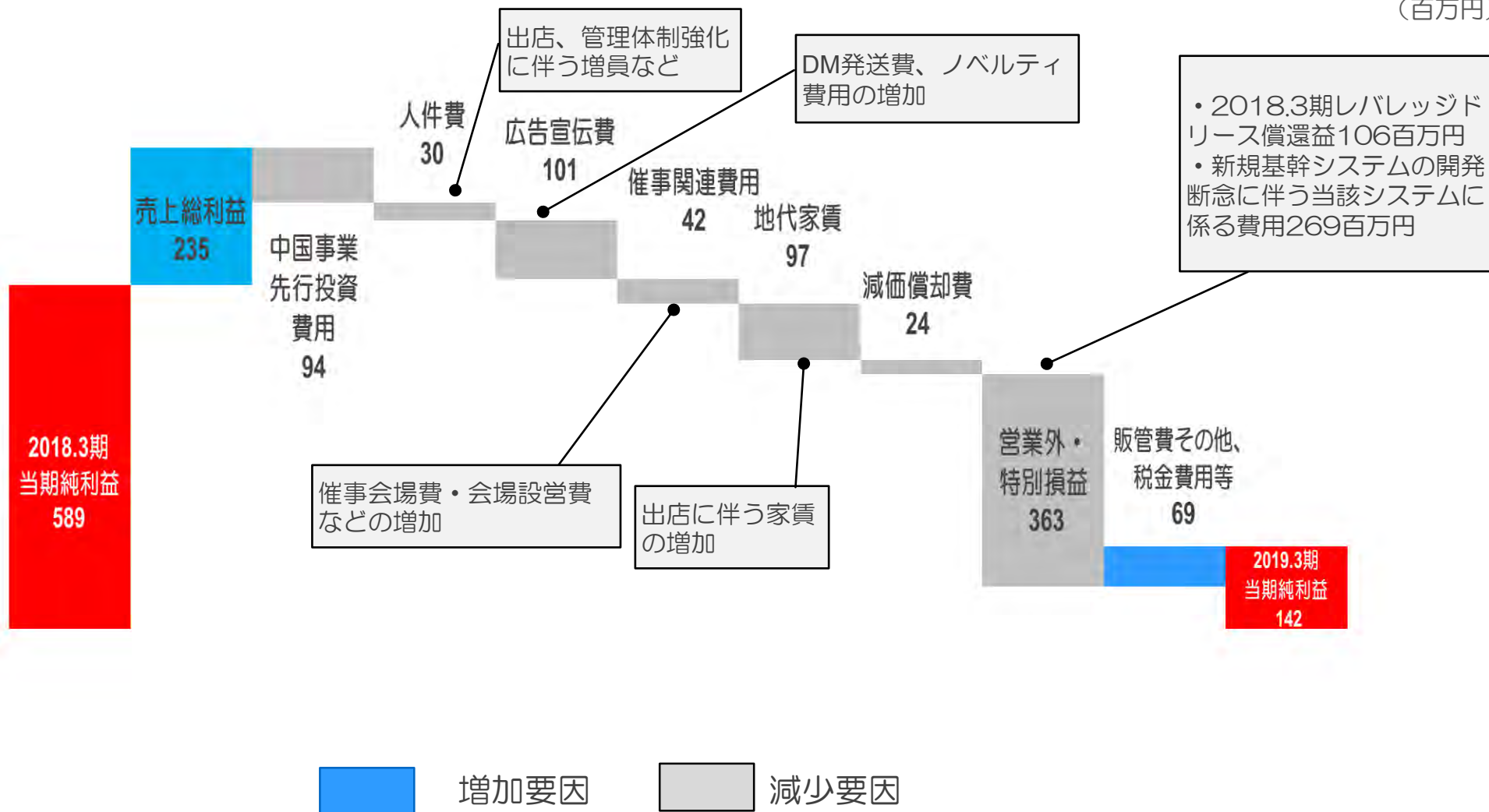
(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 予想2/22	2019.3期 実績	前年対比 (%)	対2/22予想 達成率(%)
売上高	5,018	4,560	4,564	△9.0	100.1
セグメント利益	659	299	336	△48.9	112.7

- 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、前年同期比において、減収減益となりました。

2019年3月期 当期純利益の増減分析

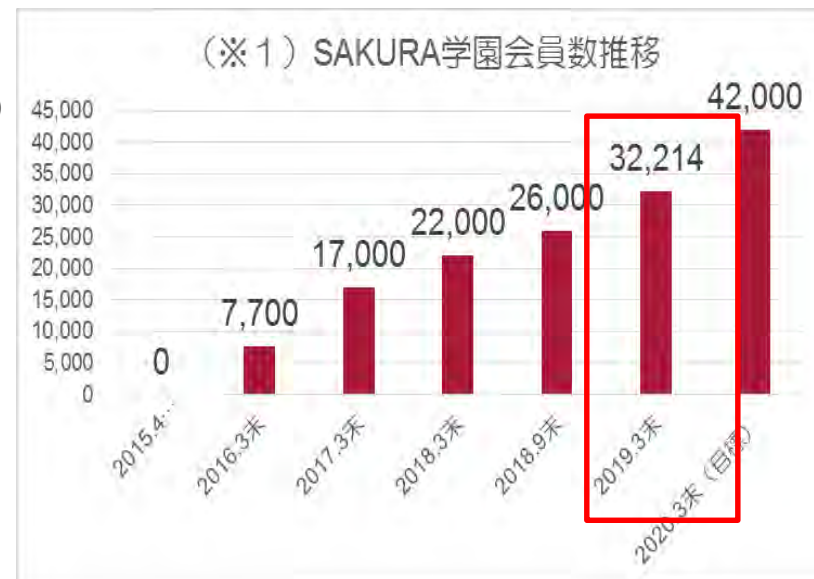
(百万円)



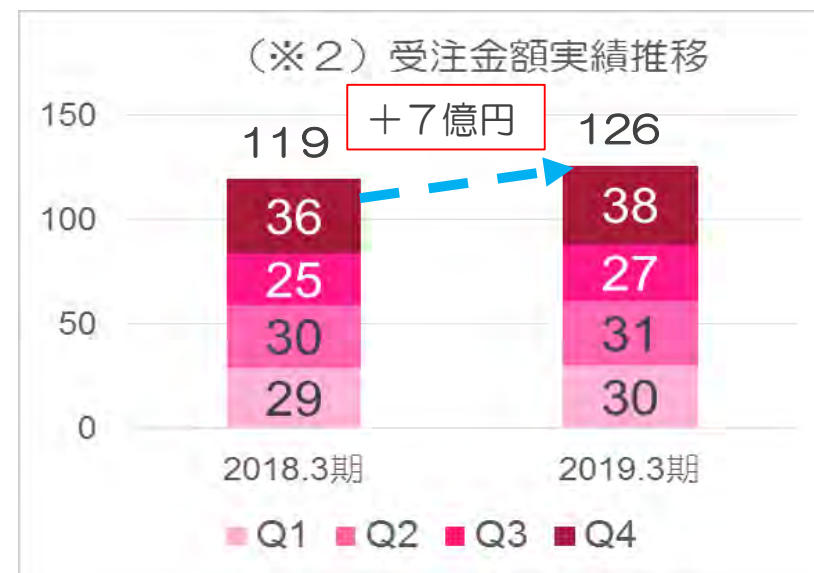
・2018.3期レバレッジドリース償還益106百万円
 ・新規基幹システムの開発断念に伴う当該システムに係る費用269百万円

2019年3月 トピックス（和装事業）

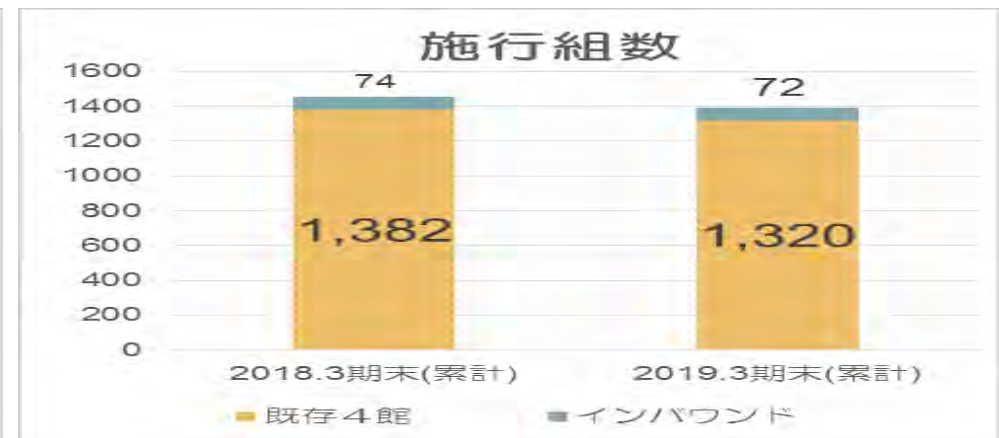
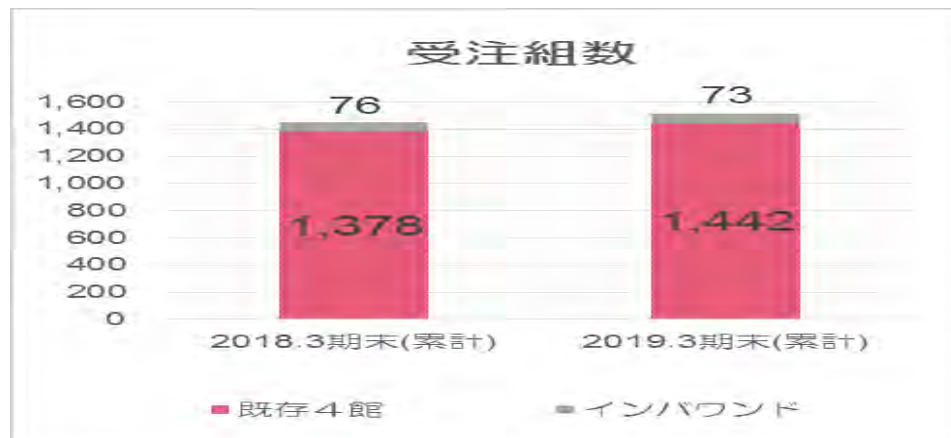
- 当社グループ店内外で開催した催事（今年度124件）が奏功し、振袖受注の増加に伴い成人式の前撮り写真撮影の売上が大きく伸長したことなどにより、前年対比で増収増益
- 店舗のスクラップ・アンド・ビルド実施
157店舗（前期末比+9店舗）
※子会社京都きもの学院の店舗数79店舗（前期末比+4店舗）含む
- 知名度向上戦略の強化
 - SAKURA学園会員数増加（※1）
 - 学祭サークル応援NAVI 加盟サークル
 - 若年層のライフスタイルに役立つ情報等を提供するプラットフォームの展開
（子会社ChouChou：サービス名 **sugum!**）
- SPA商品（PB商品）の販売拡大
2,523着販売（2019年3月実績）
（2,000着販売目標に対し、目標比+26%増）
- 受注実績は前年同比6億円増の126億円（※2）
- 受注残高は前年同比3億円増の38億円



（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などにより、前年同期比で減収減益
- 既存4館「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」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
- 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2019年3月16日開設
- 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
- 受注実績は前年同期比 61組増の1,515組（2019年3月末時点で既に944組の受注残高）
- 施行実績は前年同期比 64組減の1,392組



2019年3月期 連結貸借対照表

株式会社 一蔵

(百万円)

	2018年3月末	2019年3月末	増減率 (%)
流動資産	8,250	9,076	+10.0
固定資産	9,247	9,485	+2.6
有形固定資産	7,266	7,564	+4.1
無形固定資産	506	239	△52.8
投資その他の資産	1,473	1,682	+14.1
資産合計	17,497	18,562	+6.1
流動負債	8,580	9,628	+12.2
固定負債	3,053	3,088	+1.2
負債合計	11,634	12,717	+9.3
純資産合計	5,863	5,844	△0.3
負債純資産合計	17,497	18,562	+6.1
自己資本比率 (%)	33.5	31.5	△2.0pt
借入依存度 (%)	27.6	28.1	+0.6pt
BPS (1株当たり純資産)	1,086円91銭	1,075円37銭	△ 1.1

【主な増減理由】

- 資産の部・・・現預金の増加234百万円、商品・レンタル商品の増加253百万円、無形固定資産（ソフトウェア仮勘定）の減少215百万円など
- 負債の部・・・前受金の増加354百万円、借入金の増加423百万円など

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 実績	前期比額	前期比率 (%)
営業活動によるCF	1088	899	△ 188	+17.4
投資活動によるCF	△ 1,939	△ 1,123	+816	△ 42.1
財務活動によるCF	871	276	△ 595	△ 68.3
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 9	△ 25	△ 16	+177.8
現金及び現金同等物の増減額	11	26	+15	+234.4
現金及び現金同等物の期末残高	1,503	1,529	+26	+1.7

【主な増減理由】

➤ 営業活動によるCF

主に税金等調整前当期純利益327百万円、減価償却費527百万円、レンタル商品償却476百万円、前受金の増加額353百万円があった一方で、たな卸資産の増加が940百万円であります。

➤ 投資活動によるCF

定期預金の預入による支出291百万円及び固定資産の取得による支出794百万円であります。

➤ 財務活動によるCF

短期借入金の純増額500百万円、長期借入れによる収入500百万円があった一方で、長期借入金の返済による支出576百万円、配当金の支払額159百万円あります。

私たちは、これからの30年を見据えて、お客様の満足度を常に考え、変化の激しいビジネス環境の中でもチャンスを逃しません。

■ 前期比増収増益を目指してまいります。

(百万円)

	2019.3期 実績	2020.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高 ※1	16,839	18,384	+1,544	+9.2
売上総利益 (売上総利益率)	10,364 (61.5%)	11,308 (61.5%)	+944 (Δ0.0pt)	+9.1
販売費及び一般管理費 (売上販管费率)	9,780 (58.1%)	10,417 (56.7%)	+636 (Δ1.4pt)	+6.5
営業利益 ※2 (営業利益率)	583 (3.5%)	890 (4.8%)	+307 (+1.4pt)	+52.7
経常利益 ※3 (経常利益率)	609 (3.6%)	885 (4.8%)	+276 (+1.2pt)	+45.3
親会社株主に帰属する当期純利益 ※4 (当期純利益率)	142 (0.8%)	564 (3.1%)	+421 (+2.2pt)	+295.4
EPS (1株当たり当期純利益)	26円34銭	103円79銭	77円45銭	+294.0

※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による受注増加など
ウェディング事業における差別化戦略を深化させ、施行組数増加、施行単価増加、中国事業の開始など

※2 営業利益の増加要因：中国事業に係る先行投資費用がなくなり、ウェディング事業における原価率1.6%良化など

※3 経常利益の増加要因：営業利益増加による

※4 親会社株主に帰属する：2019.3期に特別損失に計上した「新規基幹システム開発に伴う費用269百万円」の反動増当期純利益の増加要因

2020年3月期 セグメント別連結業績予想

和装事業

(百万円)

	2019.3期 実績	2020.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	12,275	12,964	+688	+5.6
販売売上	6,221	6,636	+415	+6.7
レンタル売上	1,813	2,075	+262	+14.5
加工売上	1,341	1,409	+67	+5.0
写真売上	2,281	2,309	+27	+1.2
その他売上	617	532	△84	△13.7
セグメント利益	994	1,097	+102	+10.3

- 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、中大規模催事の開催等により、受注増加を含め、前期比 増収増益を見込んでおります。

(百万円)

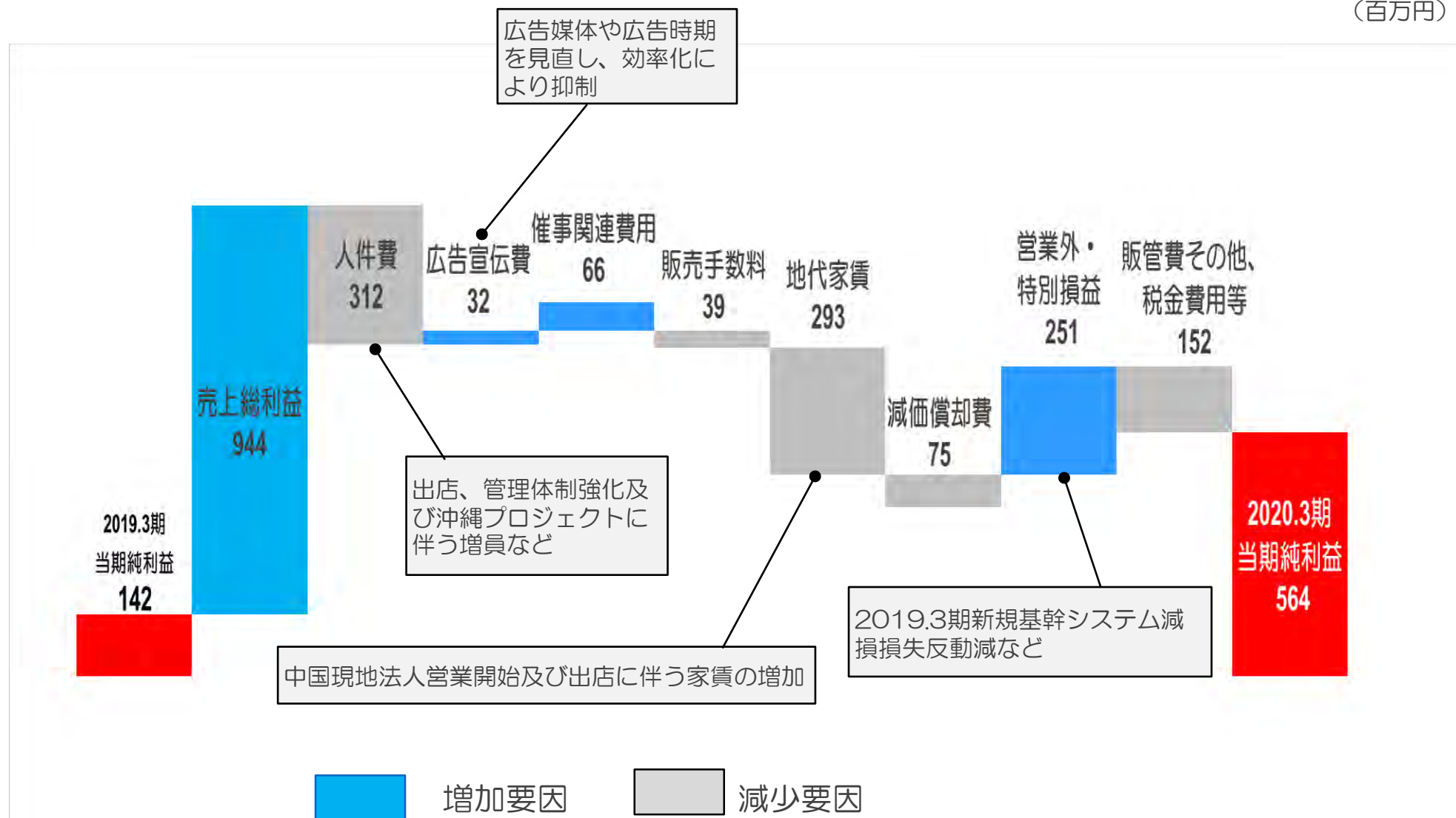
ウエディング事業

	2019.3期 実績	2020.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	4,564	5,420	+855	+18.7
セグメント利益	336	560	+223	+66.3


- 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し、中国現地法人の結婚式場の開業に伴う売上げ増加等を含め、前期比 増収増益を見込んでおります。

2020年3月期 当期純利益の増減予想分析

(百万円)



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（成約率の向上、接客の質向上）
 - 知名度向上戦略の強化
 - ・ SAKURA学園 : 2020年3月末会員数累計目標 42,000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:  (<https://sugumo.com/>)
 - 店舗のスクラップ・アンド・ビルド実施
 - 催事（小規模催事から予算規模20,000千円以上の規模で開催し、受注増を狙う）
 - 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販売目標2,800枚、前年対比10%増目標
 - 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（着付け教室の増加）
 - ・ 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

- ◎ 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、SNS発信サービス
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）
 - 同業他社を意識した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（今年度中の着工を目指す）
- ◎ 中国現地法人「璨臻（上海）婚慶礼儀服務有限公司」結婚式場開設に伴い、約1,200万組/年の挙式を行う中国市場を取り込むべく、日本式結婚式文化の価値を広めていく

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、2021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。



サンセットと波の
音が聞こえる
ウエディング

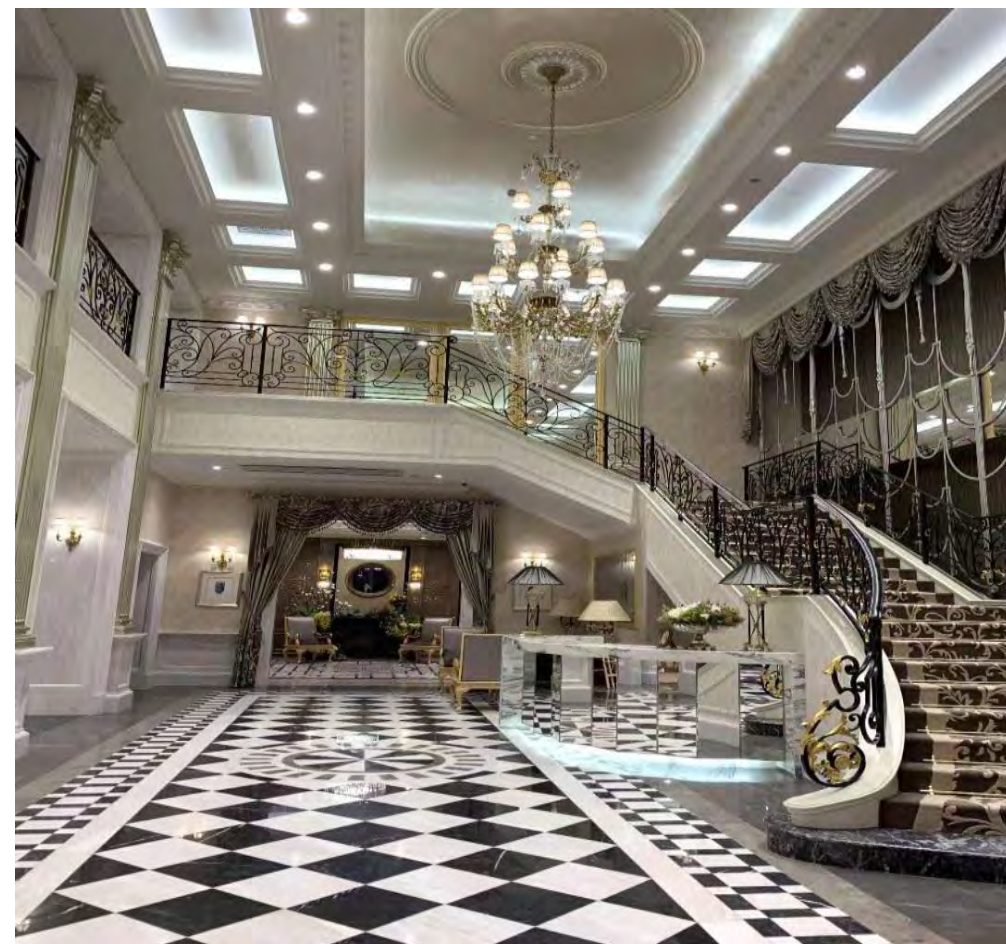
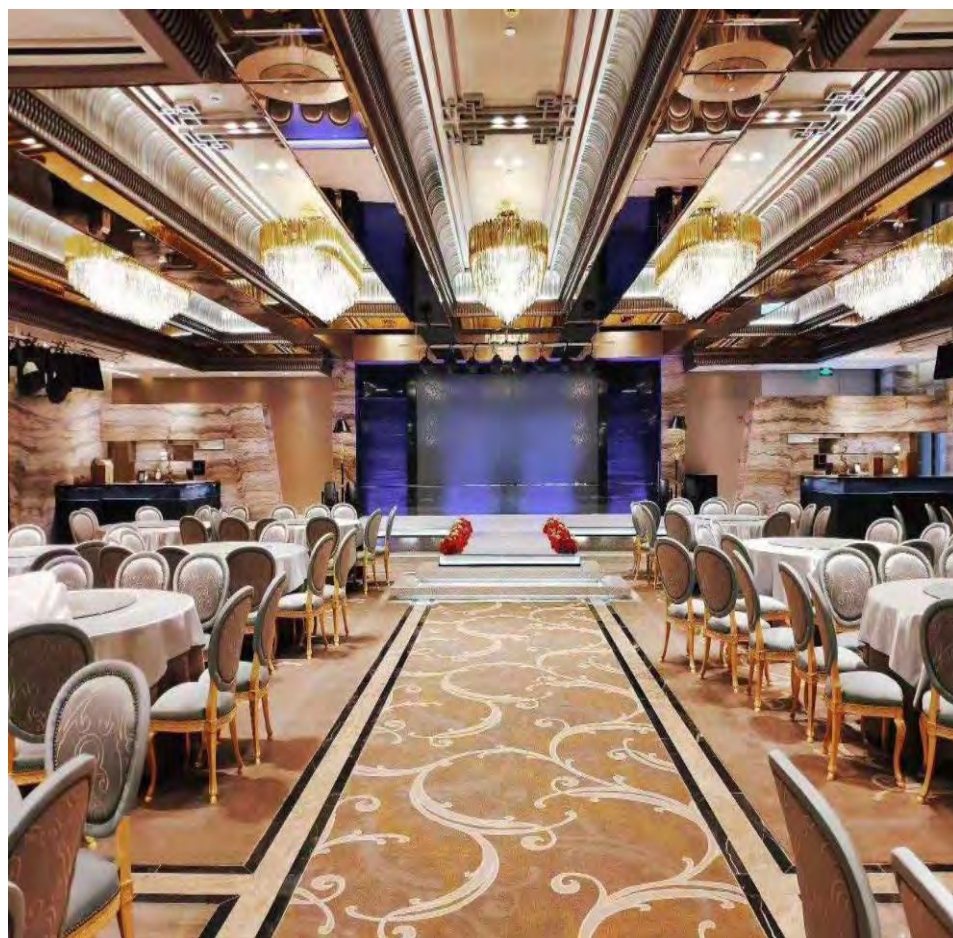
中国現地法人「璨臻（上海）婚慶礼儀服务有限公司」結婚式場開業

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し、2019年3月16日オープン

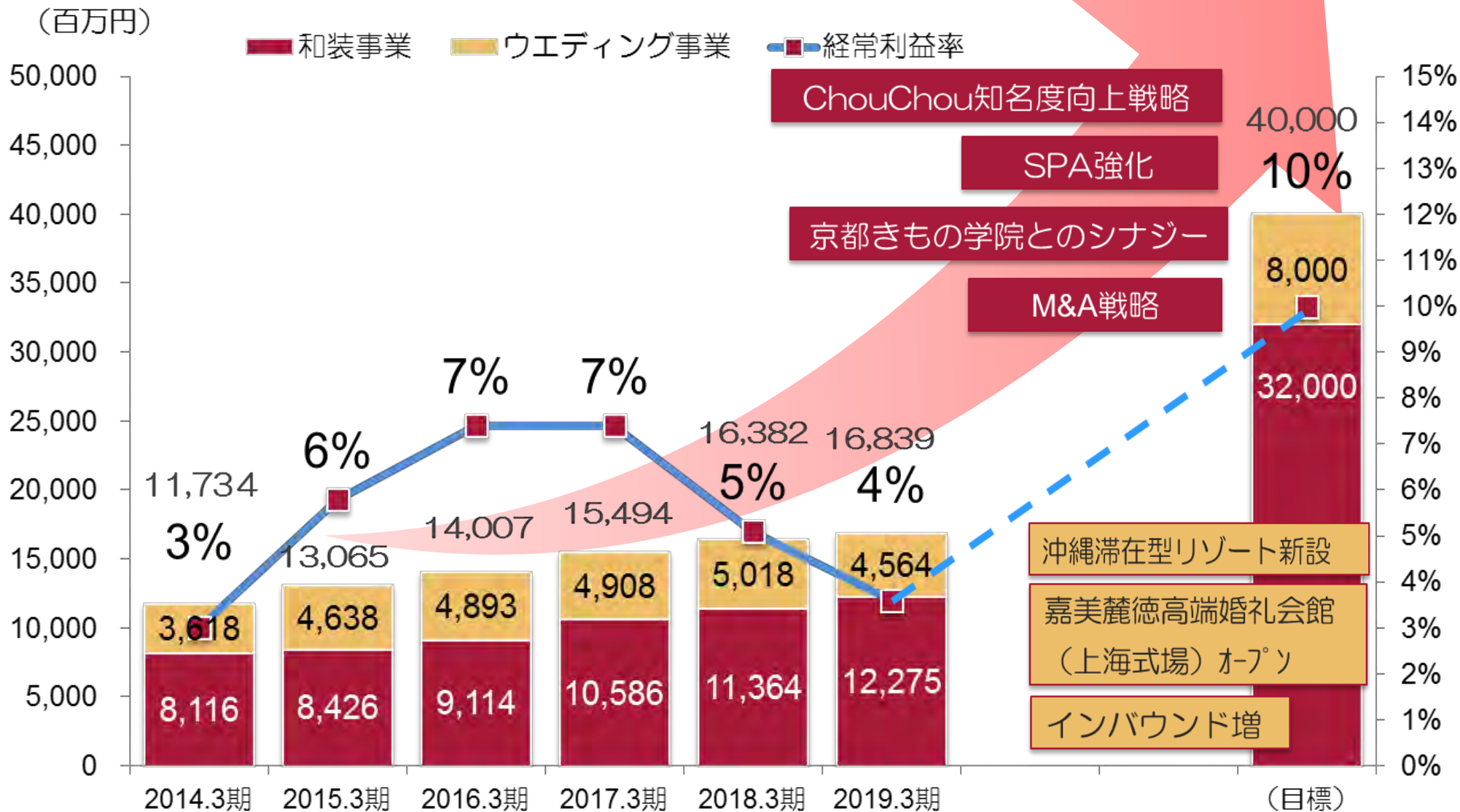
(1) 商号	璨臻（上海）婚慶礼儀服务有限公司
	（英訳名：CANZHEN (SHANGHAI) WEDDING SERVICES CO.,LTD.）
(2) 結婚式場名	嘉美麓徳高端婚礼会館 （英訳名：Camelot Hills Shanghai）
(3) 式場所在地	上海市静安区汶水路210号 嘉美楼
(4) 受注状況	結婚式場予約数 205件（2019年3月末現在）
(5) 施設概要	➤ 延べ床面積 約1,100坪
	➤ 1チャペル（最大収容人数：80名）
	➤ 3バンケット（最大収容人数：312名、200名、200名）
	➤ 地上3階 屋上ガーデン

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

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し、2019年3月16日オープン



中長期の成長イメージ（売上高、経常利益率推移）



(配当金)

(円)

1株当たり配当金	2018.3期 実績	2019.3期 実績	2020.3期 予想
中間	—	—	—
期末	29.00	14.00	30.00
合計	29.00	14.00	30.00

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。

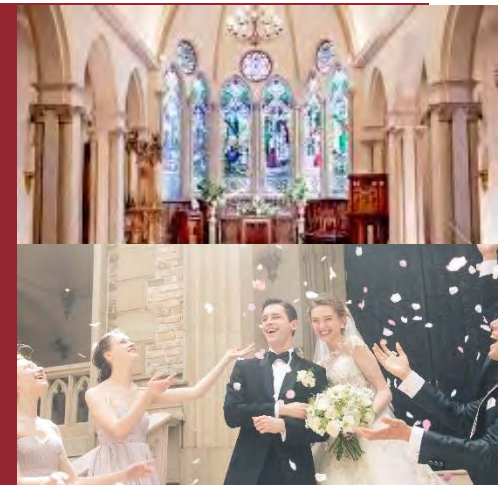
2020.3期配当金につきましては、将来の事業計画に沿った投資に備えるため、より内部留保の充実を図る必要も鑑みながら、今期の業績見通しと総合的に検討しました結果、1株当たり30円に増額を予定しております。

(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）



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。

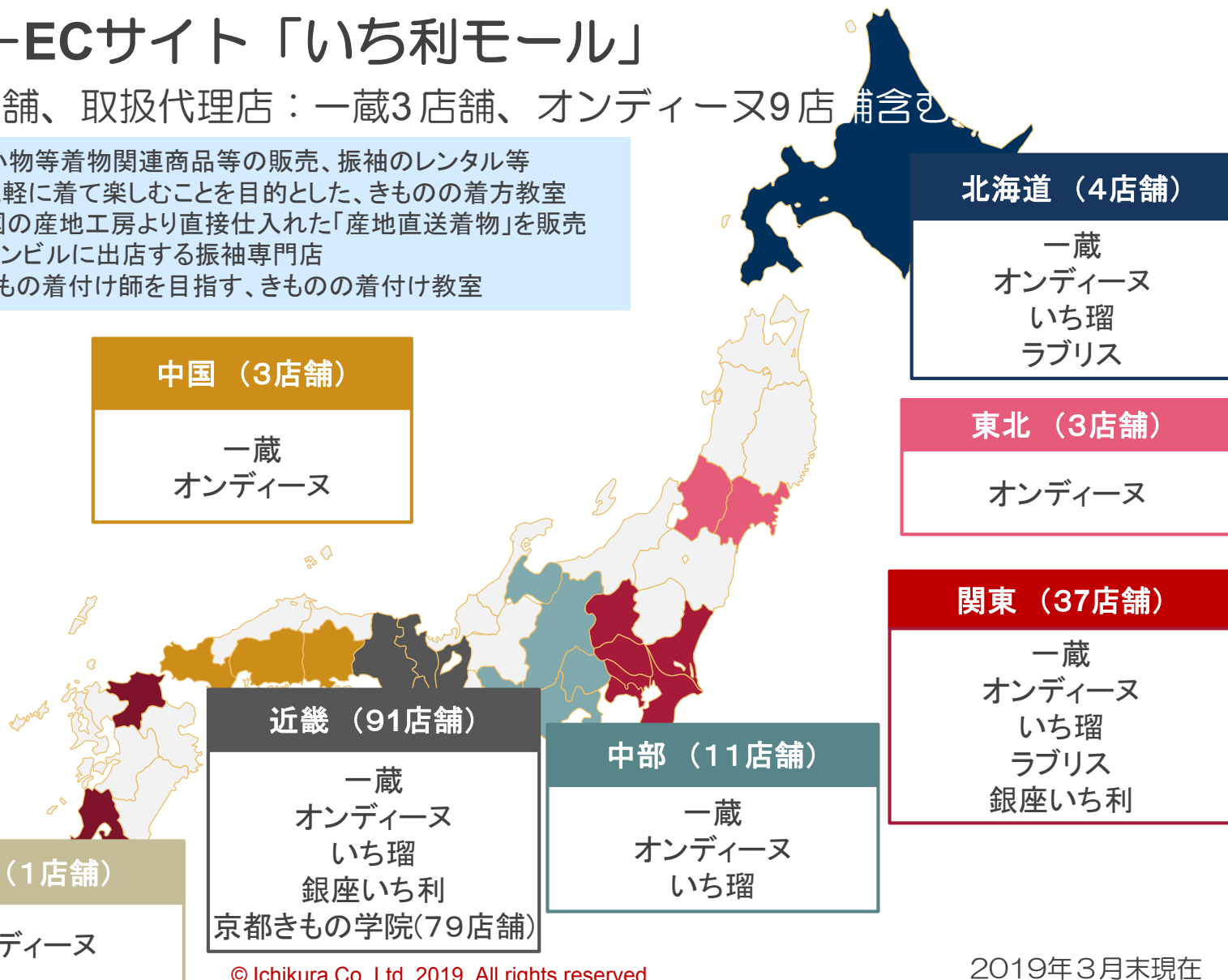
一蔵の歴史、それはまさに「維新」の歴史です。

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	1,016,468,737円
従業員数	728名（2019年3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>

■全国157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



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



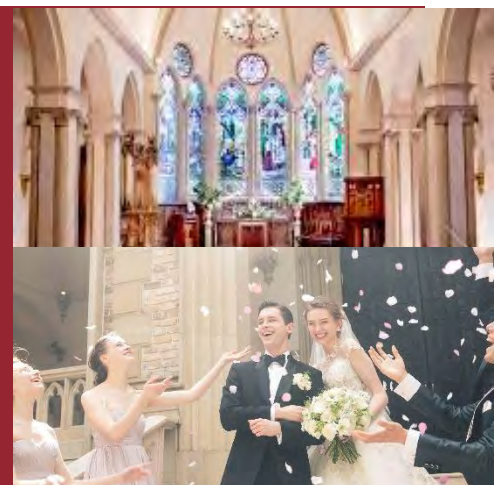
- 山梨県笛吹市
- 2017年8月
リニューアル
オープン

1
チャペル

2
バンケット



資料編



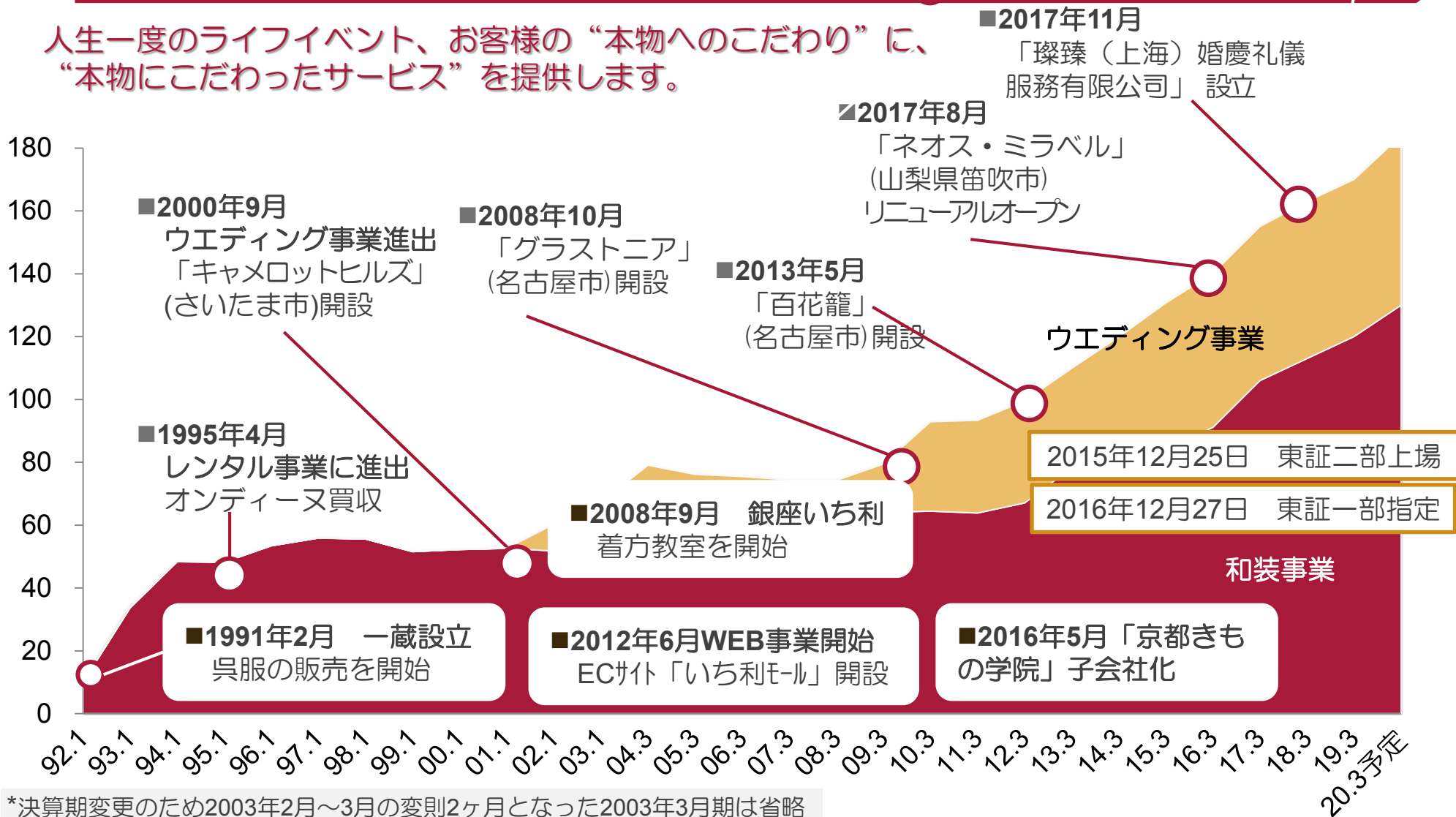
沿革と売上高の推移

(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。



*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

2019年3月期 サービス別売上高

株式会社 一蔵

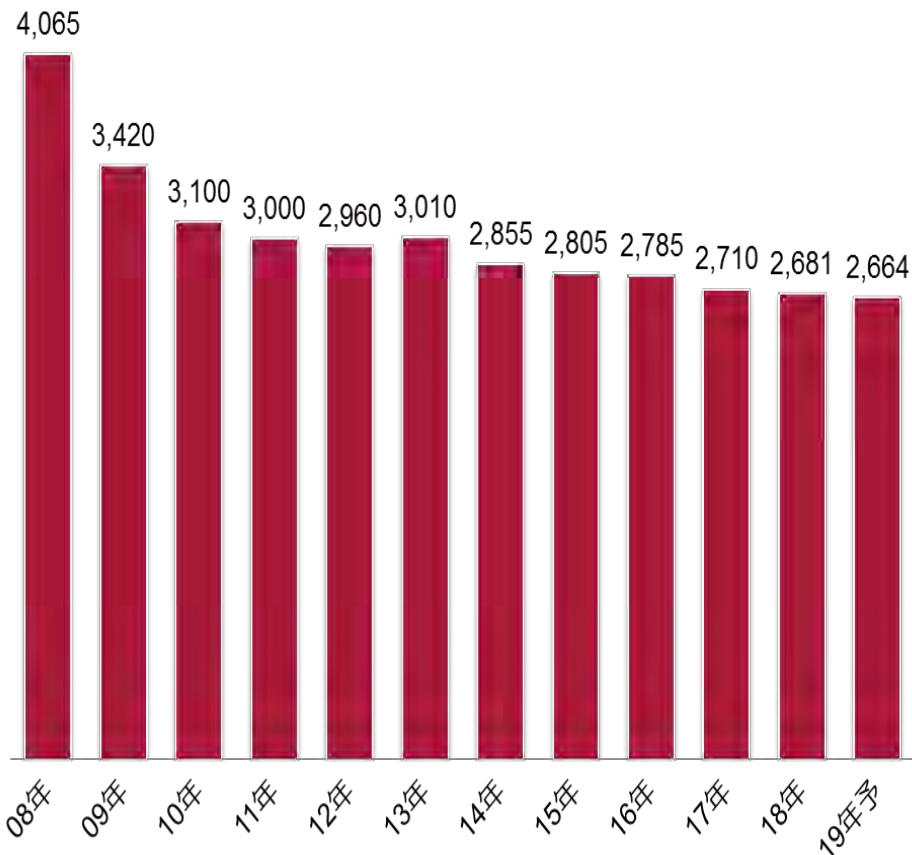
(百万円)

事業	内容	2018.3期 実績	構成比	2019.3期 実績	構成比
和装事業	販売売上	5,794	35.4%	6,221	36.9%
	レンタル売上	1,642	10.0%	1,813	10.8%
	加工売上	1,314	8.0%	1,341	8.0%
	写真売上	2,015	12.3%	2,281	13.5%
	その他	598	3.7%	617	3.7%
小計		11,364	69.4%	12,275	72.9%
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%	4,564	27.1%
合計		16,382	100.0%	16,839	100.0%



Ⅲ- i .和装事業について

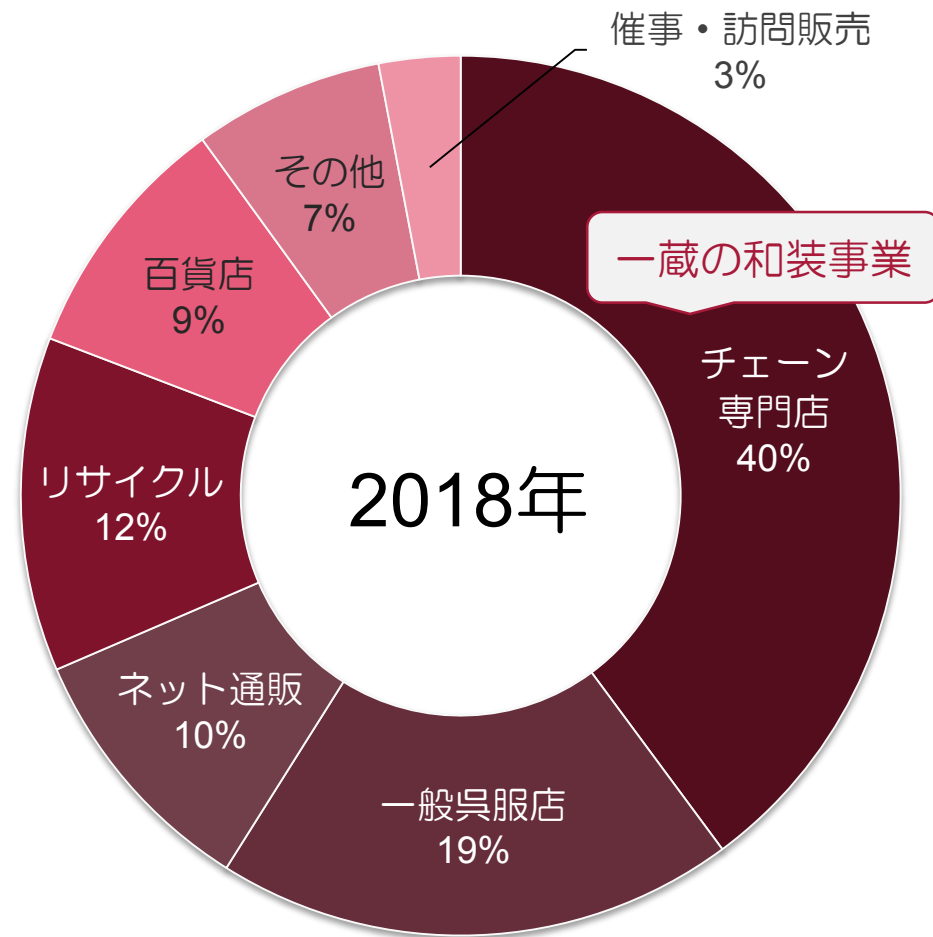
呉服小売市場規模（億円）



出典) 矢野経済研究所推計

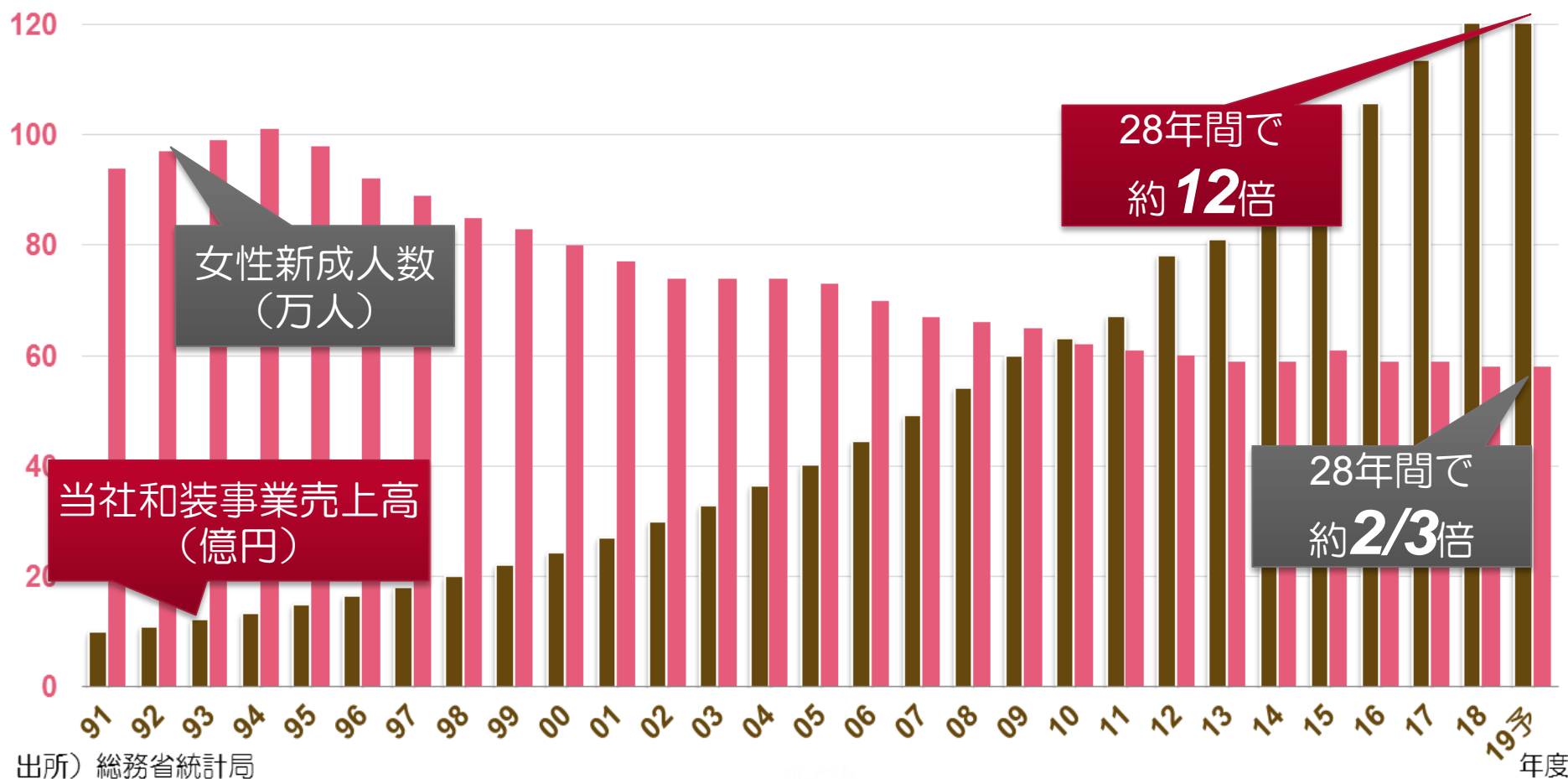
呉服：正絹のきもの、紬類のきもの、帯類、リサイクルきものその他、和装小物、ゆかた、合繊素材の着物などを含む。レンタルは含まず。

販売チャネル別呉服小売市場構成比



出典) 矢野経済研究所推計

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



着物を着こなすのに必要な
さまざまなアイテム

帯飾り

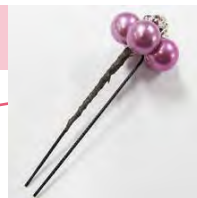


帯留

ガラス製、陶器製、
銀製など

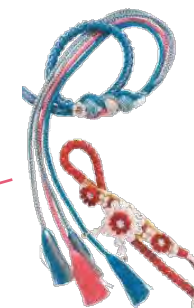


かんざし



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



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



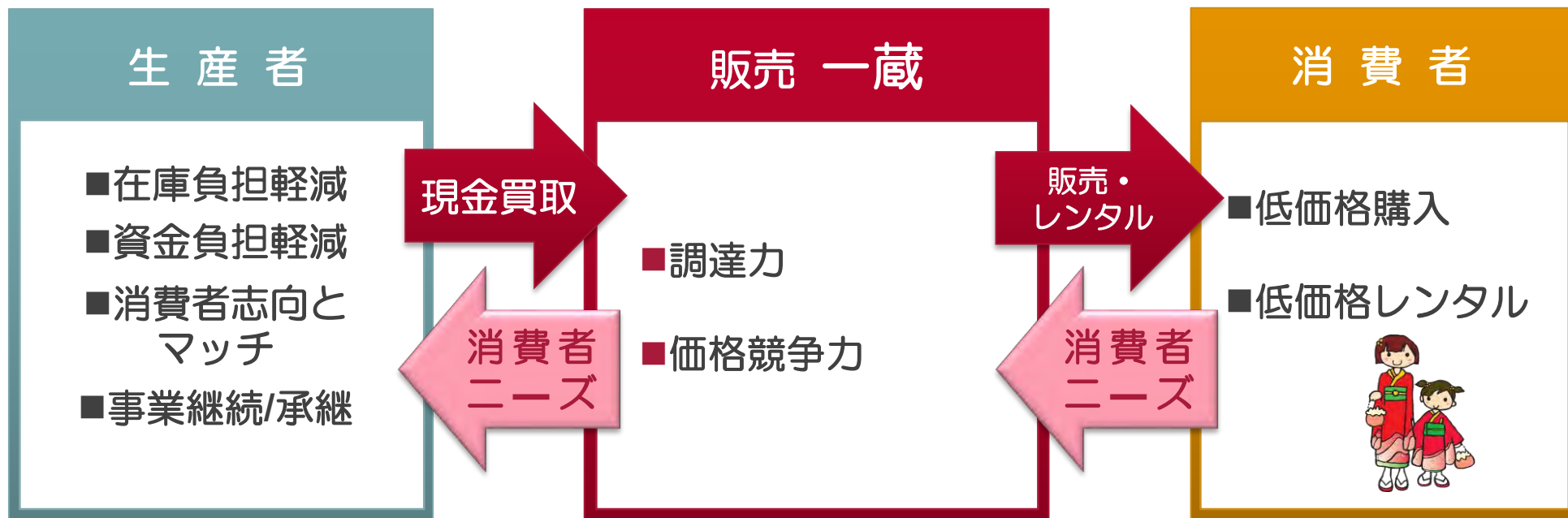


Ⅲ-ⅱ .和装事業の特徴と強み

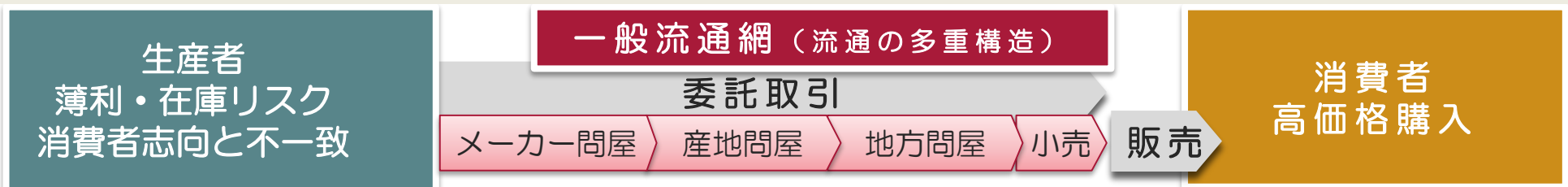


「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

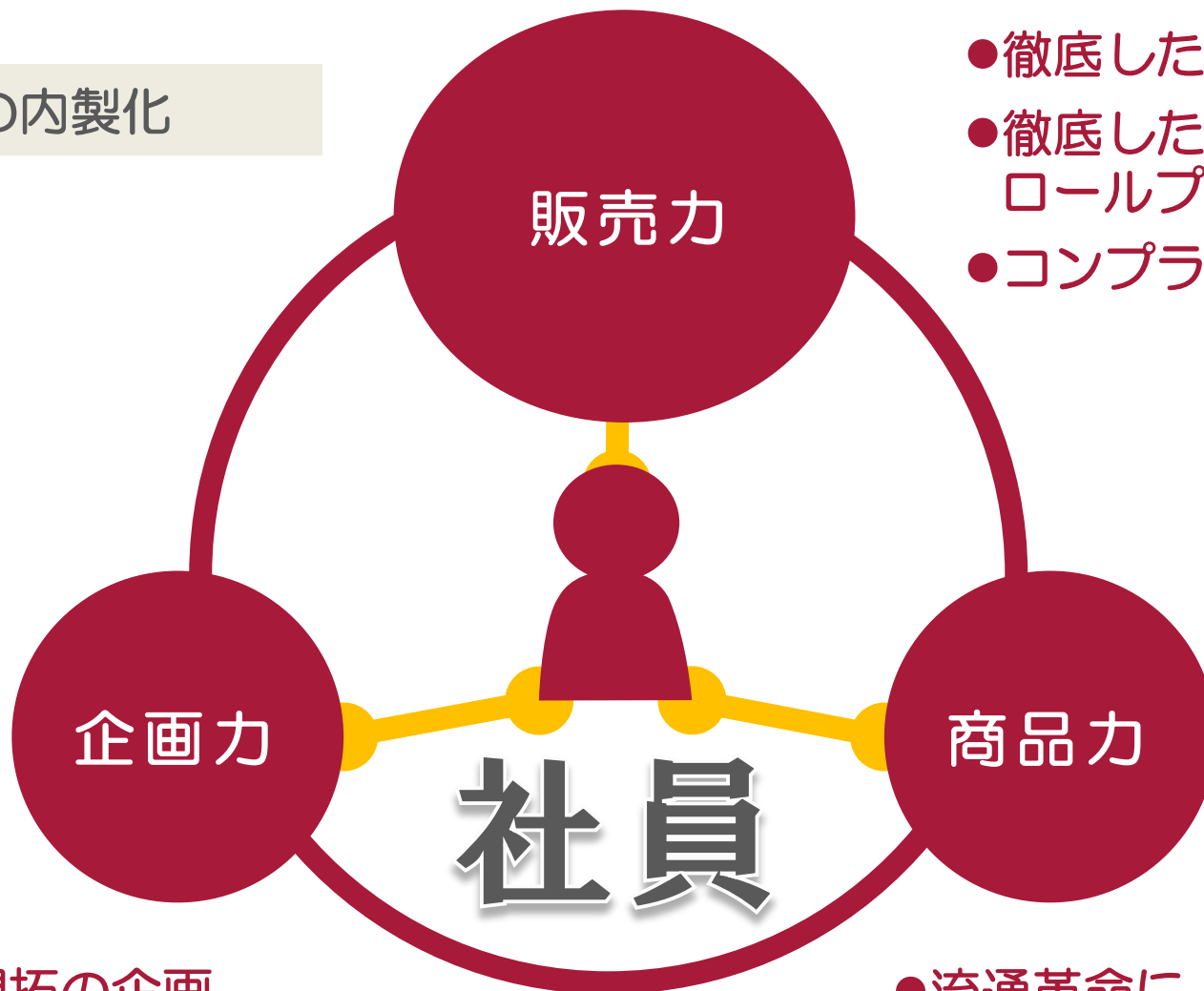
当社ビジネスモデル = 『 三方良し 』 のビジネスモデル



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
オトメ・多子前「つぼみ女子」のためのコミニティ

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 **32,214**名（2019年3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

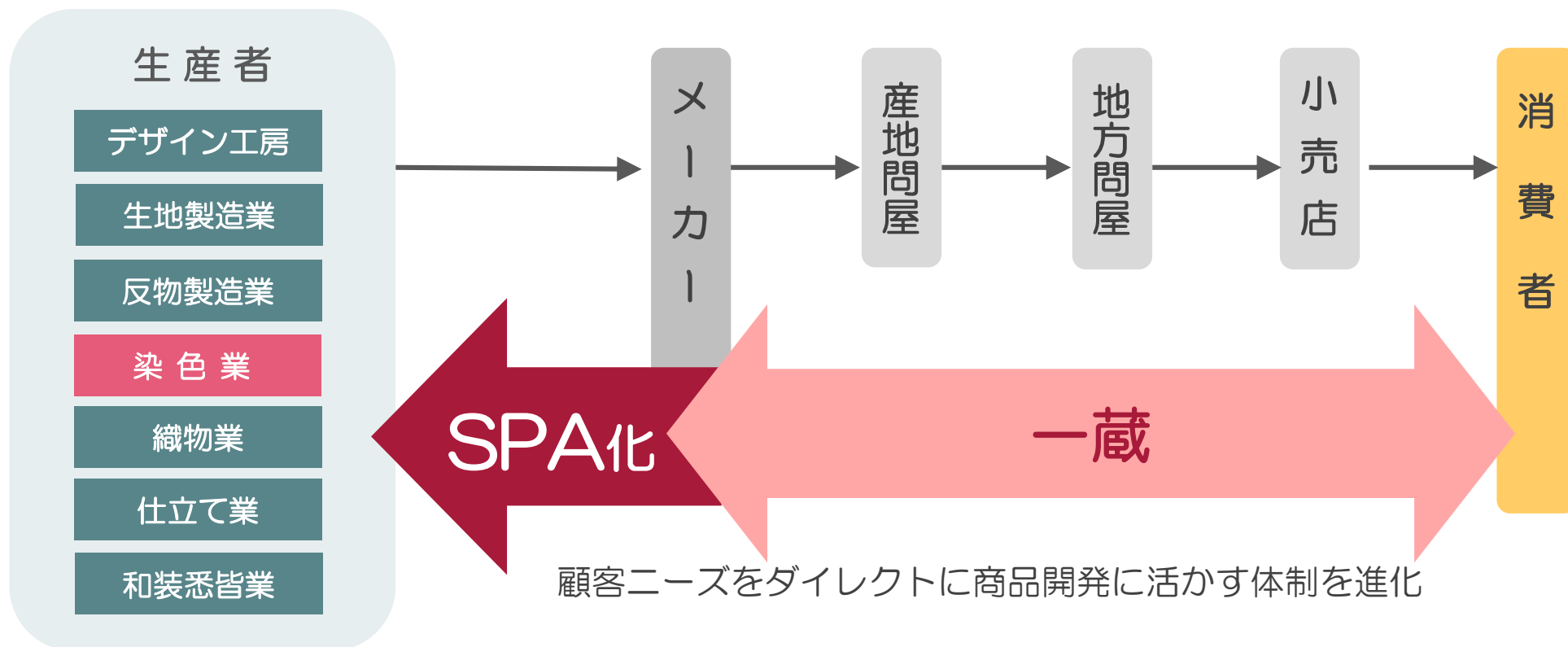
- 学園祭・サークル活動支援



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

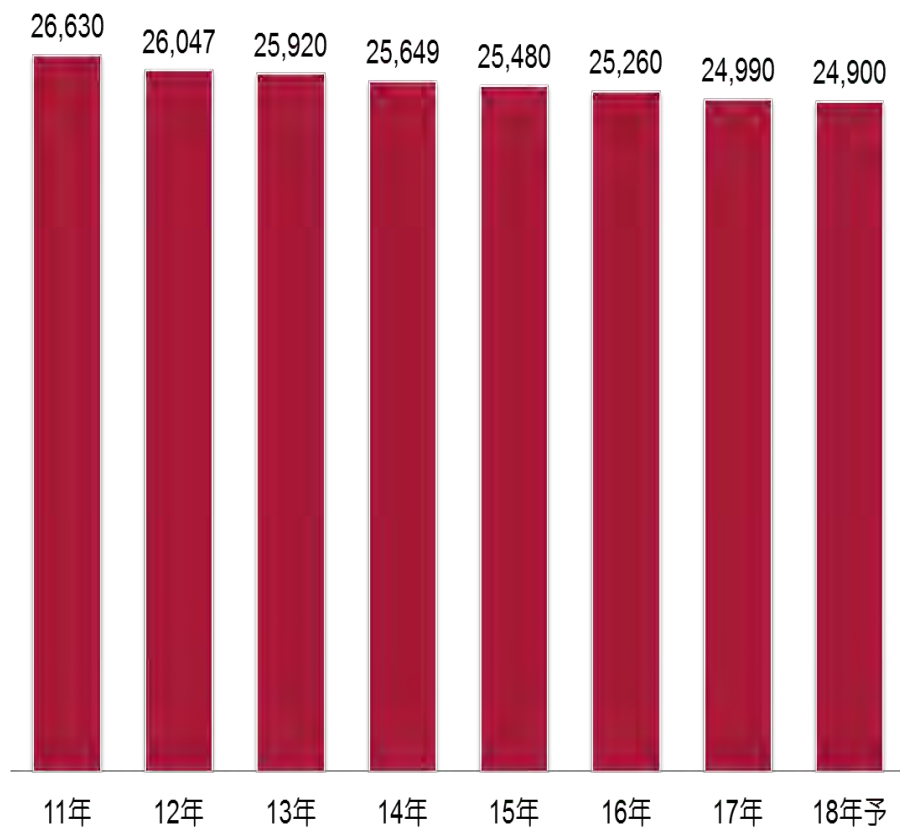
一蔵グループ教室		
事業の特長	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 格安教室 ➤ 着物を気軽に着て楽しむことを目的とした、きものの着方教室 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 有料教室 ➤ プロのきもの着付け師を目指す、きものの着付け教室
収入源	授業料、免状発行手数料	授業料、免状発行手数料



IV- i .ウエディング事業について

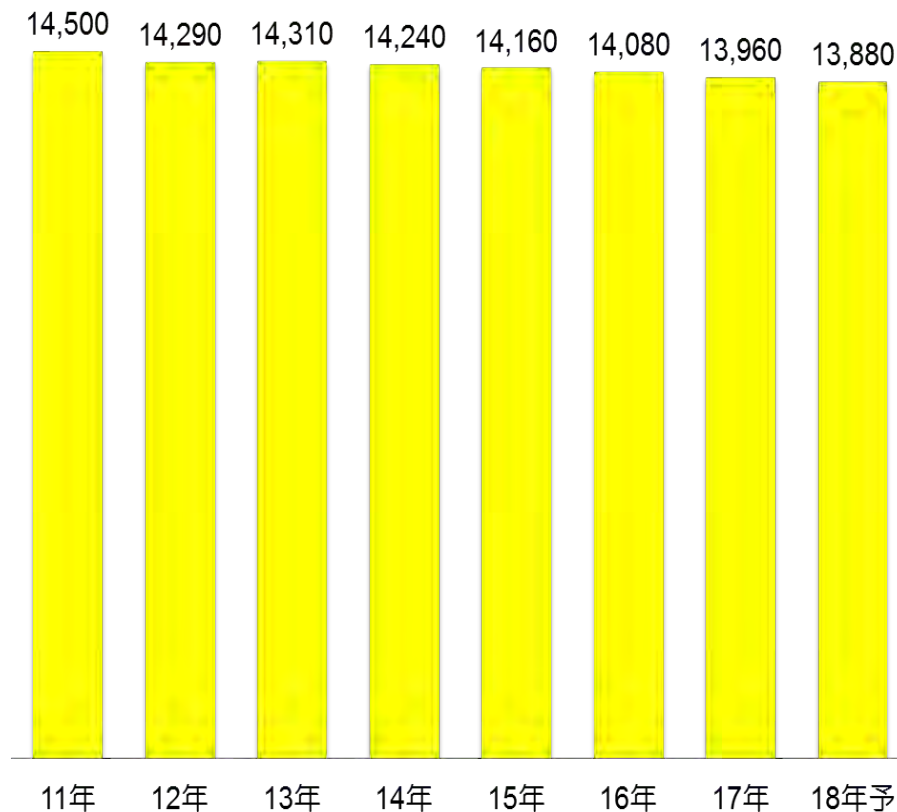
ウェディング事業について① 市場規模

ブライダル主要6分野（億円）



出典) 矢野経済研究所推計

挙式披露宴・披露パーティ（億円）



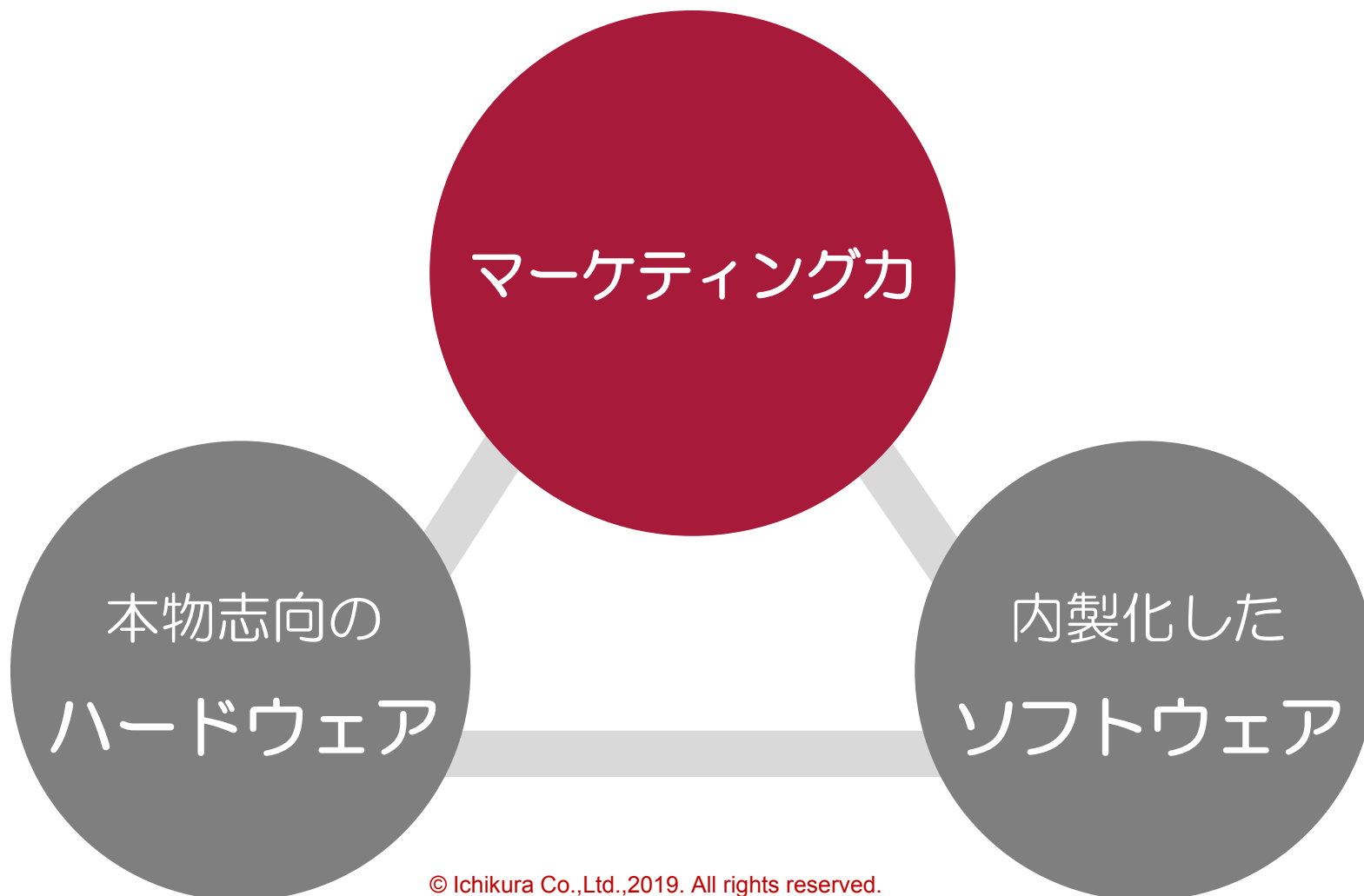
出典) 矢野経済研究所推計

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



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



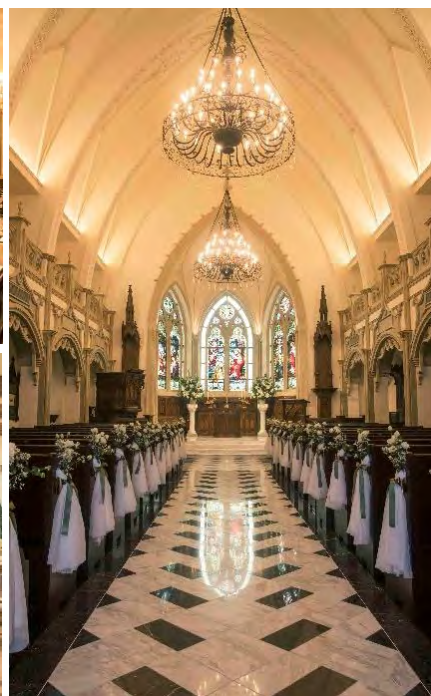
明治から昭和に実在し
戦火で焼失した歴史的な建築を忠実に再現



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



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）

4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
(2019年3月期70%超)
 - 平日の稼働率UP
インバウンド需要の取り込み等
(2019年3月期施行実績72組)

■ 【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