

株式会社ブラス

東証・名証 1 部
証券コード：2424

BRASS | SMILE
AND
TEARS

2020年7月期 決算補足説明資料



2020年9月18日

1. 2020年7月期決算概要
2. 2021年7月期業績計画
3. 新型コロナウイルス感染症の影響

参考資料

4. ブラスの事業内容
5. 株主還元
6. 市場動向

1. 2020年7月期決算概要

- 売上高は、新型コロナに伴う施行延期の影響により大幅減少、前期比76.9%
- 経常利益は、新店2店舗の開業費用の計上、売上の減少により上場後初の赤字
- 固定資産の一部において減損損失373百万円を計上

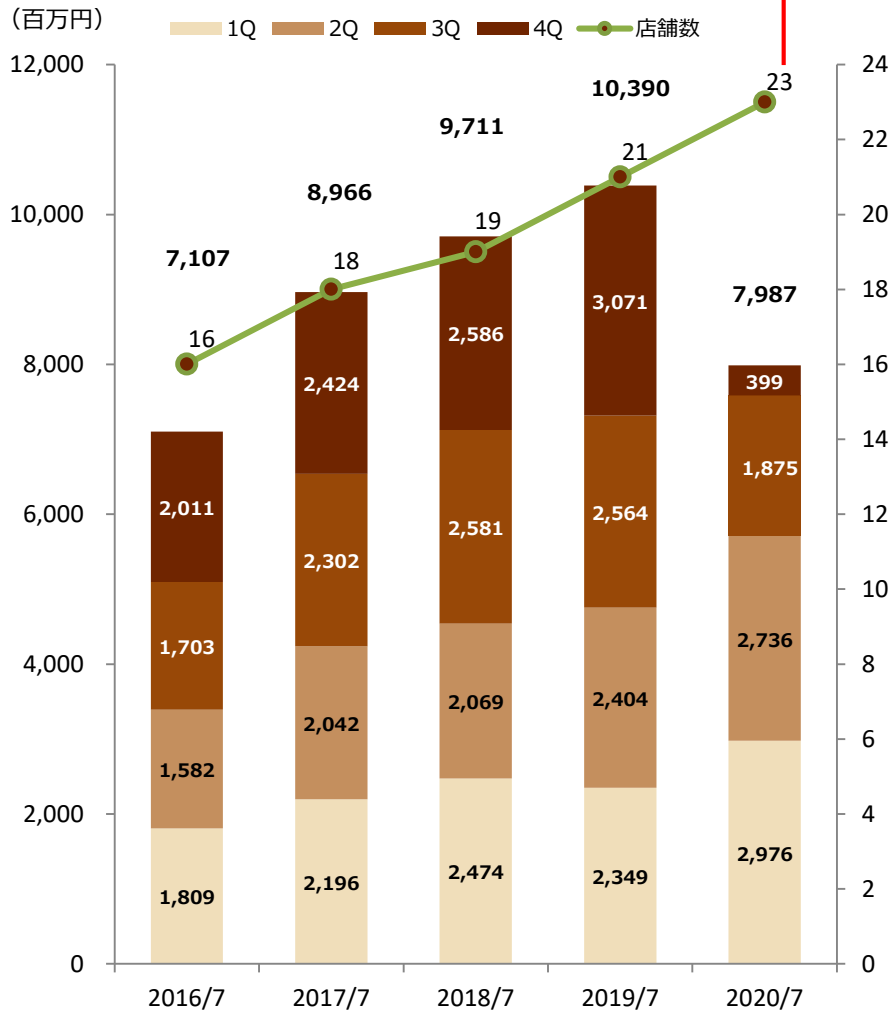
(単位：百万円)

	2019/7期 実績 (売上比)	2020/7期			
		実績 (売上比)	前期比	通期計画	対計画 進捗率
売上高	10,390	7,987	76.9%	7,894	101.2%
売上総利益	6,539 (62.9%)	5,089 (63.7%)	77.8%	5,021	101.4%
販売費及び 一般管理費	5,981 (57.6%)	6,079 (76.1%)	101.6%	6,112	99.5%
営業利益	558 (5.4%)	▲989 (▲12.4%)	—	▲1,090	—
経常利益	582 (5.6%)	▲817 (▲10.2%)	—	▲923	—
当期純利益	369 (3.6%)	▲1,183 (▲14.8%)	—	▲1,453	—
1株当たり 当期純利益(円)	64.69円	▲208.56円	—	▲256.17	—

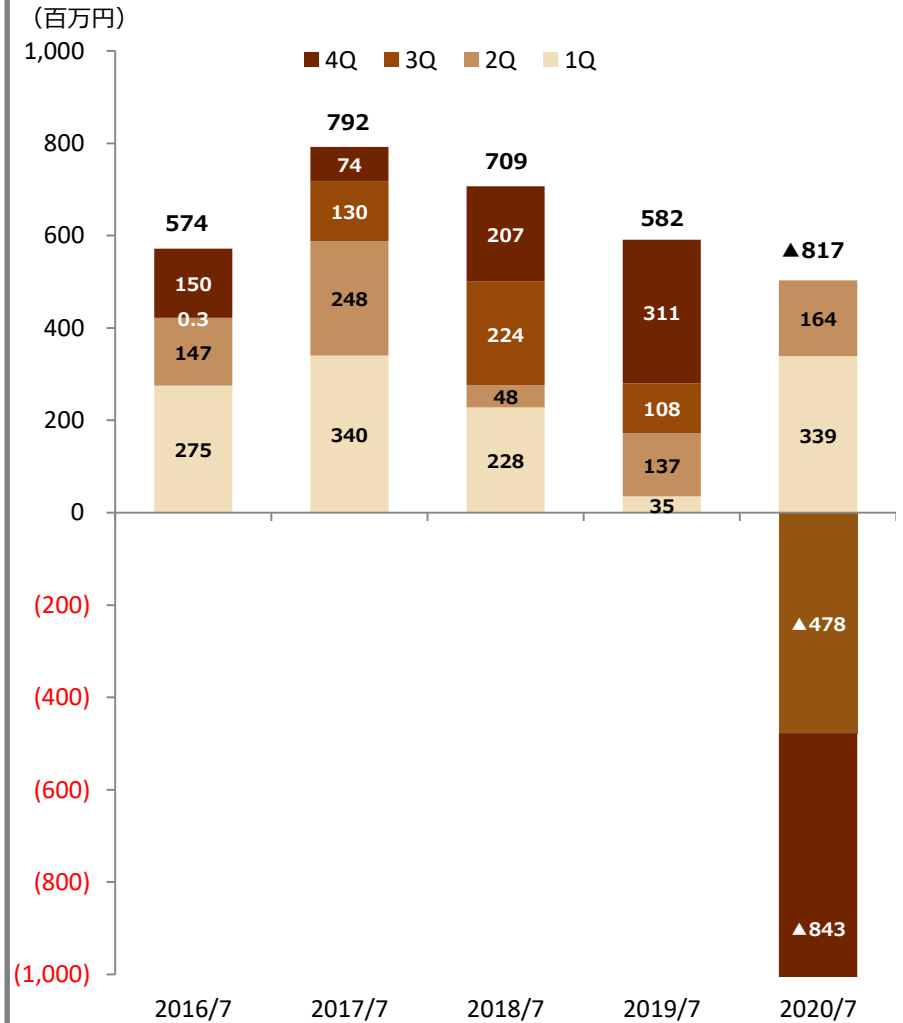
(注) 2020年6月12日及び7月17日に通期計画の修正をしております。

売上高及び店舗数

※ 3Qで2店舗開業



経常利益



- 施行件数は3月以降の婚礼施行延期957件が大きく影響、前期比648件減少
- 受注件数は外出自粛要請等により新規来館数が減少、前期比324件減少
- 平均単価は上期の単価好調により、前期比18千円増加

■ 全店

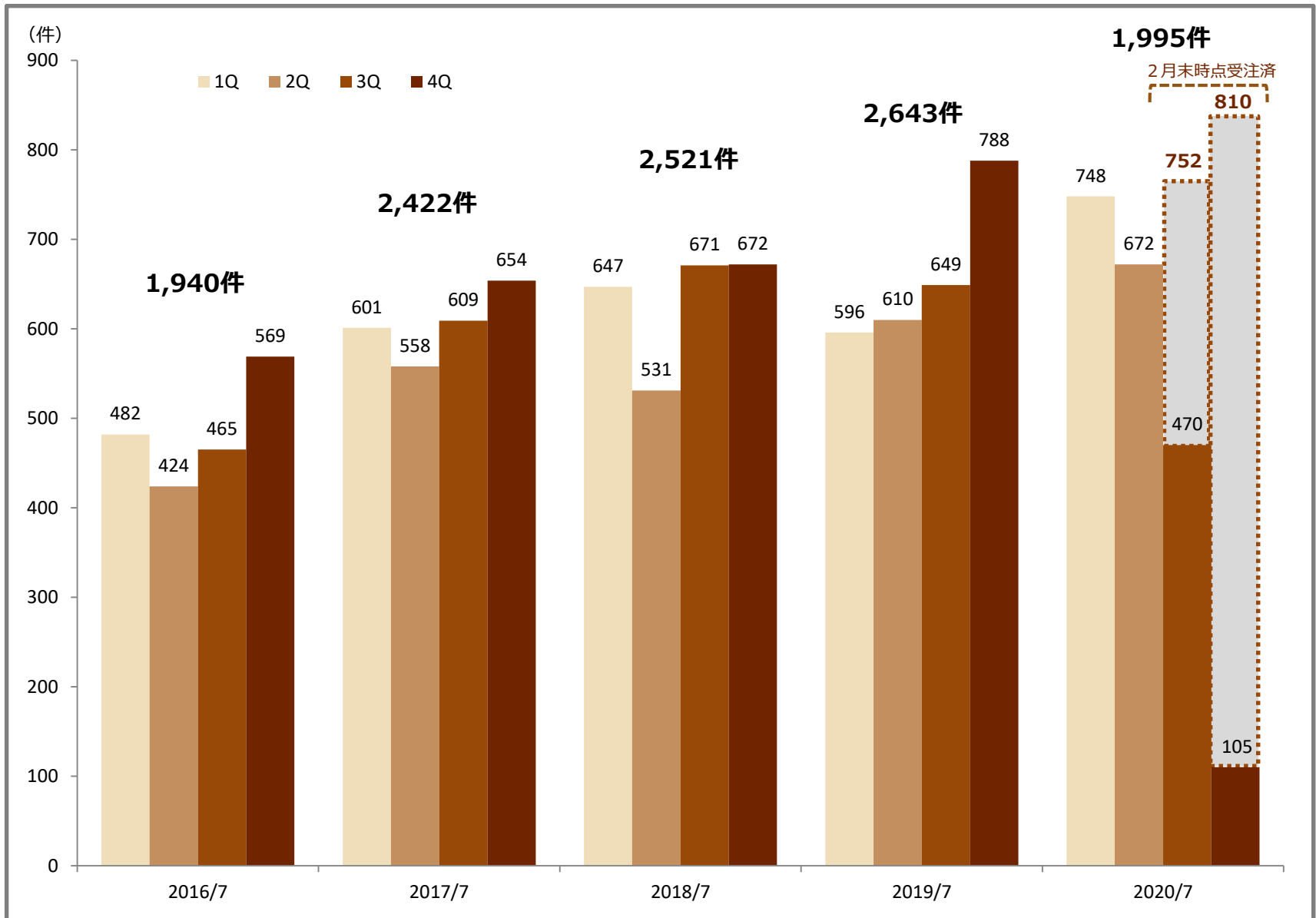
	2019/7期	2020/7期	増減	前期比
施行件数 (件)	2,643	1,995	▲648	75.5%
受注件数 (件)	3,082	2,758	▲324	89.5%
受注残件数 (件)	2,268	2,885	617	127.2%
平均単価 (千円)	3,854	3,872	18	100.5%

■ 既存店

	2019/7期	2020/7期	増減	前期比
施行件数 (件)	2,611	1,792	▲819	68.6%
受注件数 (件)	2,804	2,250	▲554	80.2%
受注残件数 (件)	2,023	2,355	332	116.4%
平均単価 (千円)	3,851	3,853	2	100.1%

(注) 既存店：前期期首から通年で稼働した店舗

施行件数の推移



(単位：百万円)

	2019/7期末	2020/7期末	増減	増減要因
資産合計	10,479	12,321	1,841	
流動資産	1,049	2,596	1,547	
当座資産	825	1,994	1,169	主に借入金による現預金の増加
その他流動資産	224	602	377	主に未収還付法人税等による増加
固定資産	9,430	9,724	294	
有形固定資産	8,216	8,576	359	主に新店開業による増加
無形固定資産	78	82	3	
その他の資産	1,135	1,066	▲68	
負債合計	6,856	9,999	3,143	
流動負債	2,378	4,205	1,827	主に前受金による増加
固定負債	4,478	5,794	1,315	主に長期借入金による増加
純資産合計	3,623	2,321	▲1,301	
負債純資産合計	10,479	12,321	1,841	
自己資本比率(%)	34.6	18.8	—	
1株当たり純資産(円)	634.67	410.98	—	

営業CFは790百万円で前事業年度末に比べ138百万円減少

投資CFは954百万円、有形固定資産による支出が936百万円

財務CFは1,349百万円で、主に長期借入金による収入

現金及び現金同等物の期末残高は前事業年度に比べ1,185百万円の増加

(単位：百万円)

	2019年7月期	2020年7月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	929	790	▲138
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,048	▲954	1,094
財務活動によるキャッシュ・フロー	926	1,349	423
現金及び現金同等物の増減額	▲192	1,185	1,378
現金及び現金同等物の期首残高	949	756	▲192
現金及び現金同等物の四半期末残高	756	1,941	1,185

2. 2021年7月期業績計画

2021年7月期の業績予想につきましては、現時点で適正かつ合理的な業績予想の算定が困難であるため未定としております。今後、業績予想の算定が可能となった段階で速やかに公表いたします。

(単位：百万円)

	2020/7期実績	構成比	2021/7期計画	構成比	増減率
売上高	7,987	100.0%	—	—	—
売上総利益	5,089	63.7%	—	—	—
販管費及び一般管理費	6,079	76.1%	—	—	—
営業利益	▲989	▲12.4%	—	—	—
経常利益	▲817	▲10.2%	—	—	—
当期純利益	▲1,183	▲14.8%	—	—	—
1株あたり当期純利益	208.56円	—	—	—	—

未定

	2020/7期実績	2021/7期計画	増減率
施行組数 (件)	1,995	—	—
平均単価 (千円)	3,872	—	—

3. 新型コロナウイルス感染症の影響

1

2020年7月期業績への影響

- ・当期施行予定だった957件が2021年7月期以降へ延期、当期業績に大きく影響
- ・当期における施行のキャンセルは限定的

2

受注活動への影響

- ・4月以降の新規来館数は大きく減少したが、7月末時点の受注残件数は堅調
- ・7月の新規来館数は回復傾向にあったが再び減少

3

コスト削減及び資金の確保

- ・不要不急の店舗修繕の取り止めなど、各費用項目の抜本的な見直し
- ・長期化に備えた運転資金は確保済み

4

コロナ禍での今後の対応

- ・当社独自の婚礼施行ガイドラインを策定、全施設完全貸切で安心・安全な施行運営

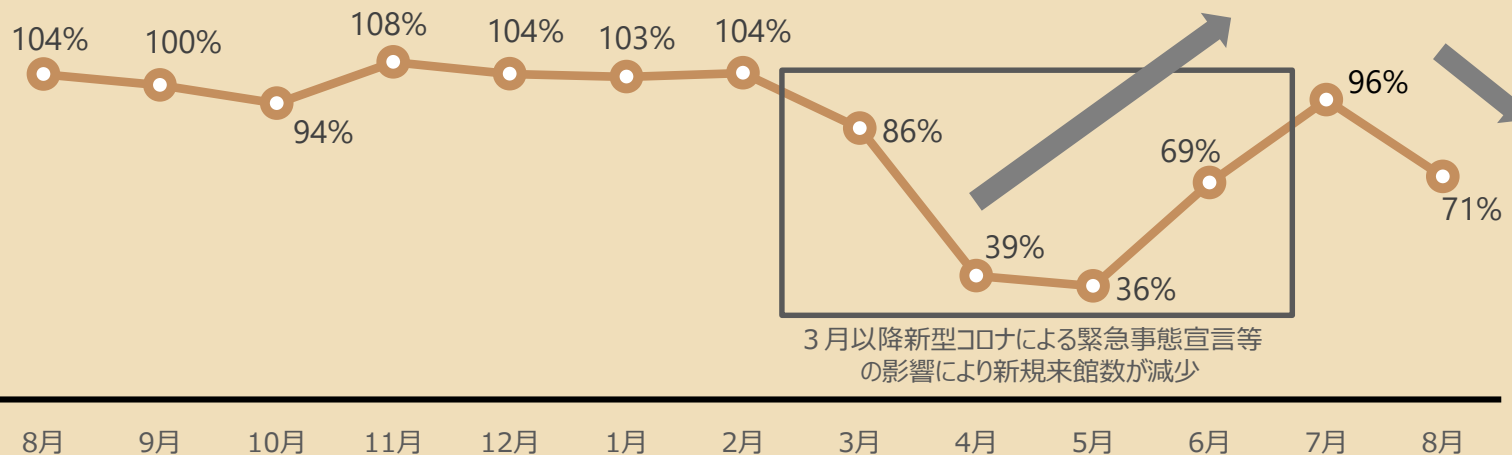
新型コロナを理由とした当期の施行延期とキャンセル状況

当期において実施予定だった施行の来期以降への延期 **957** 件

当期において実施予定だった施行のキャンセル **30** 件

新型コロナを理由としたキャンセル率 **2.9** %

一店舗当たりの新規来館数前年比較



•年間1～2店舗の新規出店

収益改善と財務基盤の安定化を最優先事項とし、新規出店計画を一時的に抑制するが、今後も買収等案件を積極的に調査・検討していきます。

•コロナ禍での収益力改善

全施設完全貸切型による安心・安全な結婚式場ブランドの構築、集客の改善を図ります。また、費用面においては、各費用項目の抜本的な見直しと最適化を推進します。

•ドレスショップの展開強化

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、挙式披露宴単価増を図ります。

「どんな状況でも新郎新婦に寄り添う」

今般の新型コロナウイルス感染症の感染拡大において、当社及び当業界は大きな影響を受けました。

しかし、「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」
この信念をどんな状況でも曲げることなく、徹底的に新郎新婦に寄り添う。
ここがブラスの差別化の本質であり、存在価値だと考えております。

このような状況ではありますが、明るい光もあり、お客様が結婚式場を決める目が慎重になっていること。
きめ細かい対応、つまりトータルでの「いい結婚式」が評価軸になってきていること。お客様が会場を選ぶ基準が「信頼ある会社」かどうかに変化していることは、今後のブラスに大きな流れになると捉えております。

そして、ウイズコロナにおいては誠実さが一番の評価軸である業界になると確信しております。営業偏重な業界のなか、「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式」を創り続け、築き上げてきた「信用の積み重ね」をこの先も大切に、いい結婚式を追求し続けることがブラスの役目であり、ブラスの結婚式の価値を再認識していただけたらと考えております。

今後も皆様のご期待に沿うべく努めてまいりますので、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

4. ブラスの事業内容

会社名	株式会社ブラス
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅2丁目36番20号
代表者名	河合 達明
設立年月日	1998年4月
上場市場	東証・名証1部（コード：2424）
資本金	534百万円（2020年7月31日現在）
従業員数	正社員 454名（2020年7月31日現在）
事業内容	直営店型ハウスウェディング事業、外食事業

「笑いと涙の結婚式を日本に広めたい」

その想いで私たちはこれからも会場をつくり続け、結婚式を通じて地域に貢献するとともに成長していきます。

直営結婚式場23店舗

愛知県10店舗	岐阜県1店舗	
ブルーマン名古屋(愛知県名古屋市)	ヴェールノール(岐阜県羽島市)	
クルヴェット名古屋(愛知県名古屋市)	静岡県5店舗	
ヴェルミヨンバーグ(愛知県名古屋市)	マンダリンアリュール(静岡県浜松市)	
ルージュブラン(愛知県一宮市)	アールオレンジ(静岡県浜松市)	
オレンジベール(愛知県日進市)	ラピスアジュール(静岡県静岡市)	
ブランベージュ(愛知県安城市)	ラピスコライユ(静岡県静岡市)	
ルージュアルダン(愛知県豊橋市)	オリゾンブルー(静岡県沼津市)	
アーjentパルム(愛知県豊田市)	千葉県1店舗	
ブルーブラン(愛知県岡崎市)	アールハーブ(千葉県船橋市)	
マンダリンポルト(愛知県常滑市)	京都府1店舗	
<th>三重県3店舗</th>	三重県3店舗	アールテラス鴨川(京都府京都市)
ミエルシトロン(三重県四日市市)	大阪府2店舗	
ミエルクローチェ(三重県鈴鹿市)	ブランリール大阪(大阪府大阪市)	
ミエルココン(三重県津市)	ブルーグレース大阪(大阪府大阪市)	

衣裳店4店舗

ビードレッセ丸の内(愛知県名古屋市)
ビードレッセ名古屋駅(愛知県名古屋市)
ビードレッセ浜松(静岡県浜松市)
翔風館(愛知県北名古屋市)
外食事業3店舗
クルヴェットダイニング(愛知県名古屋市)
窯焼きステーキ焚火(愛知県名古屋市)
バッテリー(愛知県名古屋市)

「それぞれの新郎新婦にとって、最高の結婚式を創る。」

新郎新婦はもちろん、ふたりが愛するすべての人にとって最高の結婚式を創るために。
創業以来、変わることはないブラスの理念です。

ブラスの使命は、「日本にひとつでも多くのいい結婚式を増やすこと」
いい結婚式をひとつひとつ増やしていくことが、ブラスの出来る最大の社会貢献であります。

ブラスは、最高の結婚式を創るために絶対変えないこの3つのスタイルを大切にしています。

- ・完全貸切型ゲストハウス
- ・ウエディングプランナー一貫制
- ・オープンキッチンスタイル



すべての店舗が「1 チャペル・1 パーティ会場・1 キッチン」のプライベート空間。
完全貸切型ゲストハウスだからこそ、最高の結婚式を創ることが出来ます。

1 チャペル・1 パーティ会場
・1 キッチン

ホームパーティのような空間

時間も完全に貸し切り

ひとつの会場にひとつの披露宴会場、隣接するひとつの調理場というスタイルで、他のお客様とすれ違うことのない完全な「プライベート空間」。

ガーデンやテラスを使った演出や、会場全体を自由に装飾することが可能。一つの会場が一つのチームとなり非日常体験を提供。

訪れた方すべてにゆったり贅沢な時間を。当日の進行は、まわりの結婚式を気にすることなく、時間も貸し切りに。



一つの結婚式に、スタッフ全員で向き合いたい、その思いから**全空間を完全貸切**にしています

新郎新婦の新規来館から打合せ、結婚式当日の対応までを

1人のウエディングプランナーが担当。

信頼関係を築きながら進めて行くのでお客様の様々な意向をくみ取ることができます。

新規接客
(営業)

打合せ
(企画・プランニング)

結婚式施行
(キャプテン業務)

一貫制がなぜそれぞれの最高につながるのか？



長い時間を共に過ごしたウエディングプランナーだからこそ
ゆるがない**信頼関係**を構築できる

オープンキッチン&料理へのこだわり

進行に合わせてベストなタイミングで料理を提供できるように。
ブラスのすべての会場では、キッチンとバンケットが隣接するように設計されています。

進行に合わせた料理の提供

シェフやパティシエも
演出に参加

既製品を一切使わず
すべて手づくり



料理の質と創り手の心あらゆる“温度”にこだわって料理を提供することこそ
ブラスが考える「結婚式の料理」のあるべき姿です

「結婚式後も、つながりを大切に」夏祭りをきっかけに次の結婚式を呼び込みます

プランナーとお客さまは、強い絆で結ばれるにも関わらず、結婚式は一生に一度。せっかくお二人との運命的な出会いをしたのに、結婚式を迎えると終わってしまう。ブラスでは、挙式後もお客さまとつながっていただける時間を提供しております。



ブラス夏祭り

毎年開催している「夏の撮影会（夏祭り）」は結婚式を挙げられたお客様をお招きして行う、ブラスファミリーだけの特権です。

夏祭り撮影会

プロのカメラマンによる夏祭り撮影会は、毎年のご家族の成長記録になるとご好評いただいております。

メモリアルアルバム

結婚式を挙げていただいた場所で撮影するご家族写真をブラスメモリアルアルバムに綴っていただきます。



結婚式はリピートのない一度きりのイベント
 だからこそ、「いい結婚式をして、口コミでいっぱいにする」
 リピートのない結婚式業界ではじめて「口コミでいっぱいになる」ことを目指します

最高の結婚式（顧客満足度が高い結婚式）を創る



口コミがひろがる・地域でのブランディングが確立できる



長期的な利益を生む（安定的な集客の確保・隣接都市への出店を可能にする）

リピートのない業界と言われておりますが、当社では新郎新婦・列席者ともに満足度の高い結婚式を提供し続けることで、お客様が新たなお客様を呼び込み、良質な口コミと、独自のドミナント戦略による出店で事業展開しています。

満足度の高いサービスで得た実績・信頼（ロコミ）を活かし、ドミナントを形成

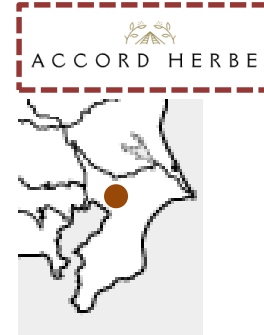
尾張・岐阜エリア



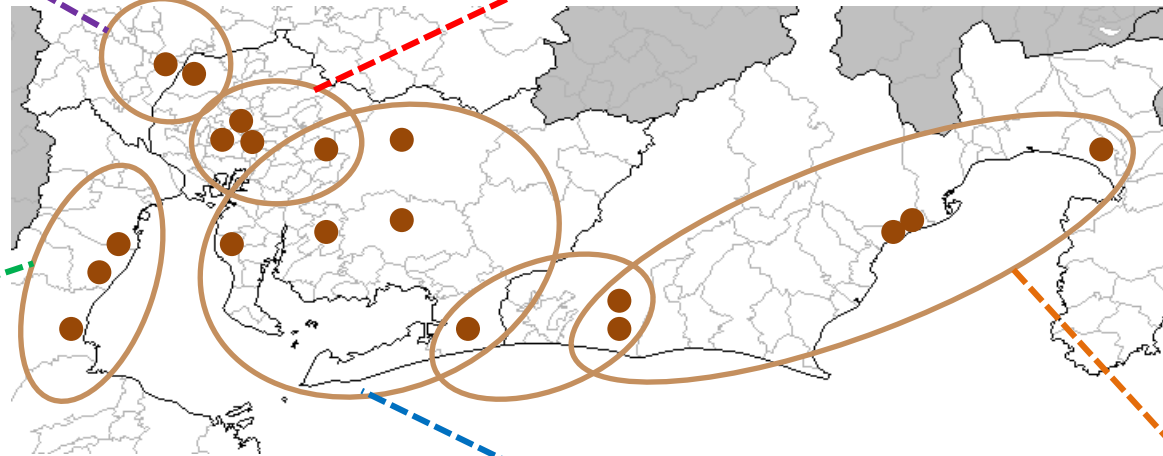
名古屋エリア



関東エリア



三重エリア



静岡エリア



関西エリア



三河・知多エリア



進出済みエリアでのシェア拡大のみならず、新たな地域に出店し、ドミナントを形成していきます。

関東初進出となる出店は、施設の譲渡案件2号店 再活性化する事業モデルとして当施設を運営

2020年3月、千葉県船橋市に開業。船橋日大前駅から徒歩1分の好立地でありながら、豊かな自然に抱かれた隠れ家のような場所に、1組ですべてを貸切にできる一軒家の結婚式場が誕生しました。船橋市は、千葉県の北西部に位置し、都心からも近く、豊かな交通網を持つなど非常に恵まれた立地条件で、人口は現在約63万人を擁する千葉県有数の都市です。



県内外からも注目を集める古の街「京都」に初出店 大阪2店舗に続く関西ドミナント展開

京都府初進出となる当出店地の京都市は、同府の過半数となる人口約150万人を誇ると同時に、全国の市区町村でも有数の婚姻数のある都市です。京都駅から車で5分、最寄り駅の清水五条駅から徒歩2分の好立地。遠方ゲストにも喜ばれる抜群のアクセスでありながら、鴨川の畔で東山を望む絶好のロケーション。目の前に流れる高瀬川や、歴史ある木屋町の街並みなど、京都の風情を感じることができます。



衣裳店 4 店舗目を名古屋駅に出店

当出店で衣裳店としては4店舗目の出店となります。名古屋駅エリアで運営する当社の旗艦店となる「ブルーレマン名古屋」「クルヴェット名古屋」から至近で、多くの受注獲得が見込めます。さらに、インポートなど高単価商品を主体に扱うことで、拳式単価向上に繋げていくとともに、衣裳事業の展開を強化していきます。



史上初、2020年 オリコン顧客満足度調査「ハウスウェディング」において、 3年連続で当社が総合で第1位を獲得

評価項目別においても、「ウェディングプランナー」「料理」「ドレス・衣装」など、11項目で1位となりました。なお、2018年・2019年・2020年と【3年連続】で総合1位となり、これは同調査では史上初となります。



当社の想いに共感し、たくさんの結婚式を任せくださった新郎新婦のみなさま、プラスに関わるすべての方のご支援の賜物と、心より感謝しております。

昨今の社会状況の中で、当社が創業以来追い求め続けてきた「それぞれ」にあわせた結婚式こそが、今求められていると感じています。

「完全貸切ゲストハウス・ウェディングプランナー一貫制・オープンキッチン」という、プラスウェディングの強みを最大限に生かし、これまで以上に、誠実に丁寧に、お客様と向き合ってまいりたいと思います。

それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る。
プラスグループは東海・関西・関東に一軒家貸切ゲストハウスを23店舗展開しています。

BRASS | SMILE AND TEARS

結婚式場18社らが発起人、全国1,350会場が賛同を表明 ウェディング業界一丸でwithコロナ時代の祝福の場、実現を目指します



NEW NORMAL for HAPPY WEDDING

私たちは安心して笑顔あふれる結婚式をお手伝いすることを誓います

ソーシャルディスタンスの確保



- ・全施設完全貸切型だからその安心感
- ・様々な会場レイアウトのご提案

準備のサポートも適切な距離感で



- ・オンラインで参加できる打合せやブライダルフェアを実施

施設・備品の徹底した衛生管理



- ・館内共有部は、定期的にアルコール消毒を実施

新しい生活様式の中で、共に人生の一步を踏み出すおふたりが、少しでも早く、安心して、笑顔あふれる結婚式を実現するために、「NEW NORMAL for HAPPY WEDDING宣言」への賛同を表明いたします。

多くの人を訪れる結婚式場という場所を活かし、創業の地である愛知県や自社会場のあるそれぞれの地域に縁がある若手作家の作品を展示
それぞれの地域とともに成長する想いで応援していきます

愛知県出身のアーティスト三瓶玲奈さんと「ブルーブラン」のコラボレーション



愛知県岡崎市の弊社結婚式場「ブルーブラン」で愛知県出身のアーティスト三瓶玲奈さんとコラボレーションした空間リニューアル。

事前に会場を見てもらい、そこで感じた会場の雰囲気や魅力を引き上げるような作品を依頼。三瓶さんは天高のある大きな空間に降りそそぐ“光そのもの”を作品に表現し、建築とアートが融合した魅力的な空間となりました。

5. 株主還元

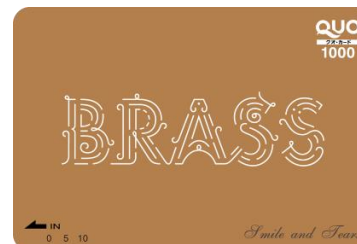
1. 優待制度の目的

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 (注)1	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の当社店舗でご利用いただける披露宴割引券10万円分 ■ 株主様向け食事会へ特別価格でご招待 (注)2
200株以上		<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の当社店舗でご利用いただける 披露宴割引券10万円分 ■ 株主様向け食事会へ特別価格でご招待 ■ 当社オリジナルクオカード1,000円分

- (注) 1. 継続保有期間条件半年以上とは、2020年1月31日の中間期株主名簿及び2020年7月31日の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。
2. 新型コロナウイルス感染拡大の状況を踏まえ開催時期変更となりました。開催日時が決定次第、株主の皆様へお知らせいたします。



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。

しかし、現時点では、収益回復に向けた財務基盤の安定化が急務であると考え、誠に遺憾ながら、2020年7月期につきましては、期末配当を無配とさせていただきます。

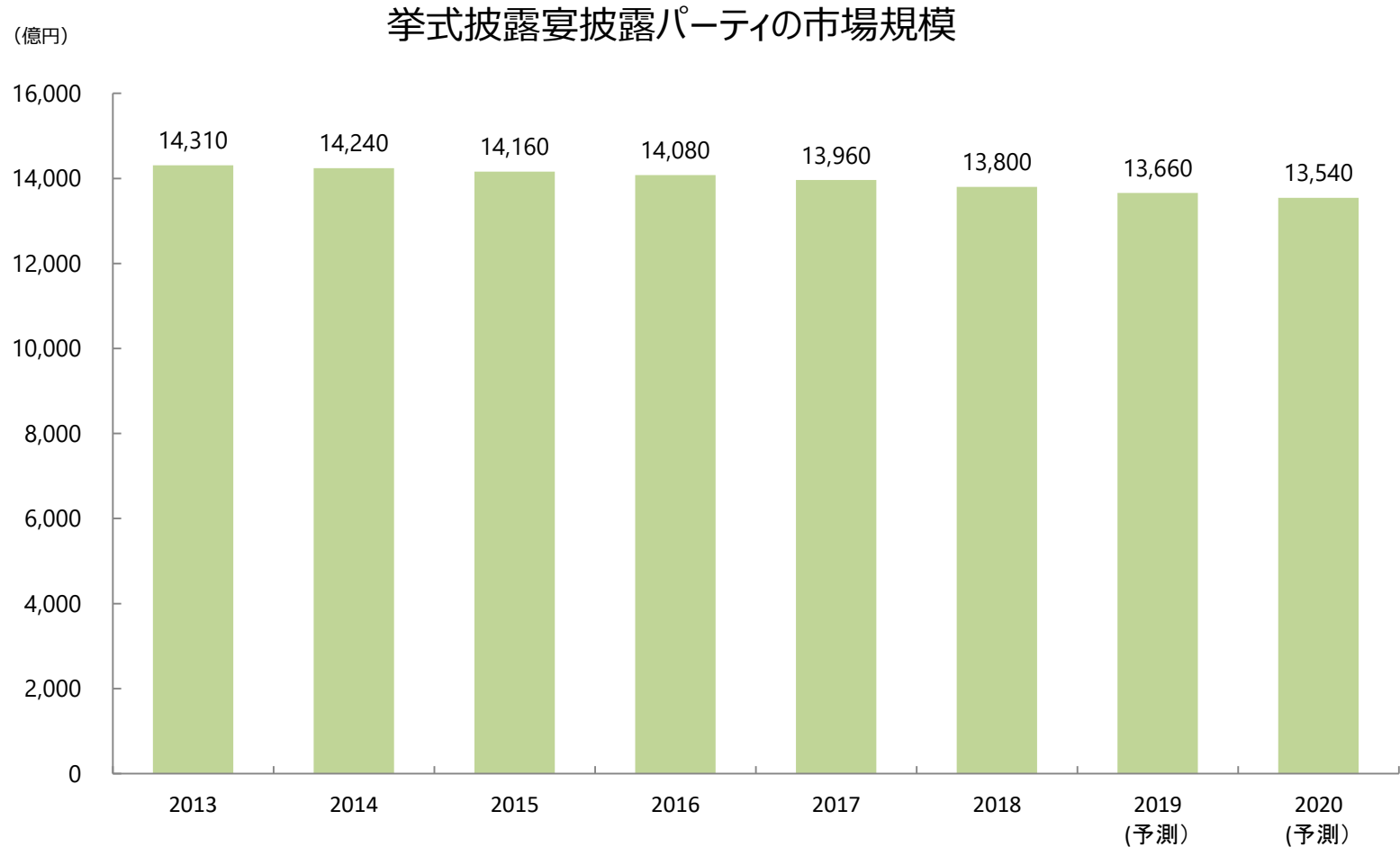
株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、可能な限り早期に復配ができるよう努めてまいりますので、ご理解と引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

	中間	期末	年間合計	配当性向
2019年7月期（実績）	0円	12円	12円	18.6%
2020年7月期（予想）	0円	0円	0円	—
2021年7月期（予想）	0円	—	—	—

（注）2021年7月期の期末配当金につきましては、現時点では未定としております。

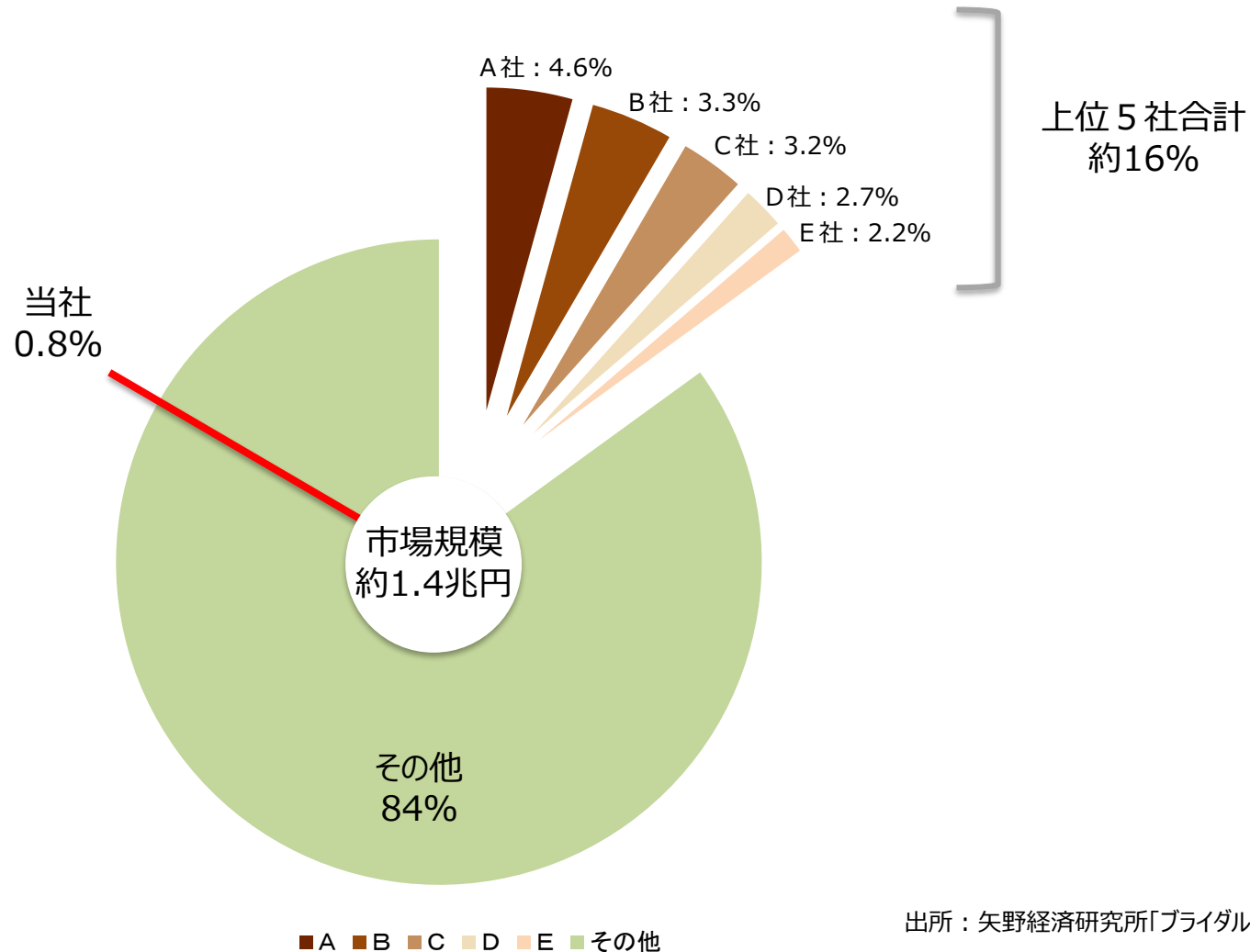
6. 市場動向

直近の市場規模は約 1 兆4,000億円で推移



出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2019年版」

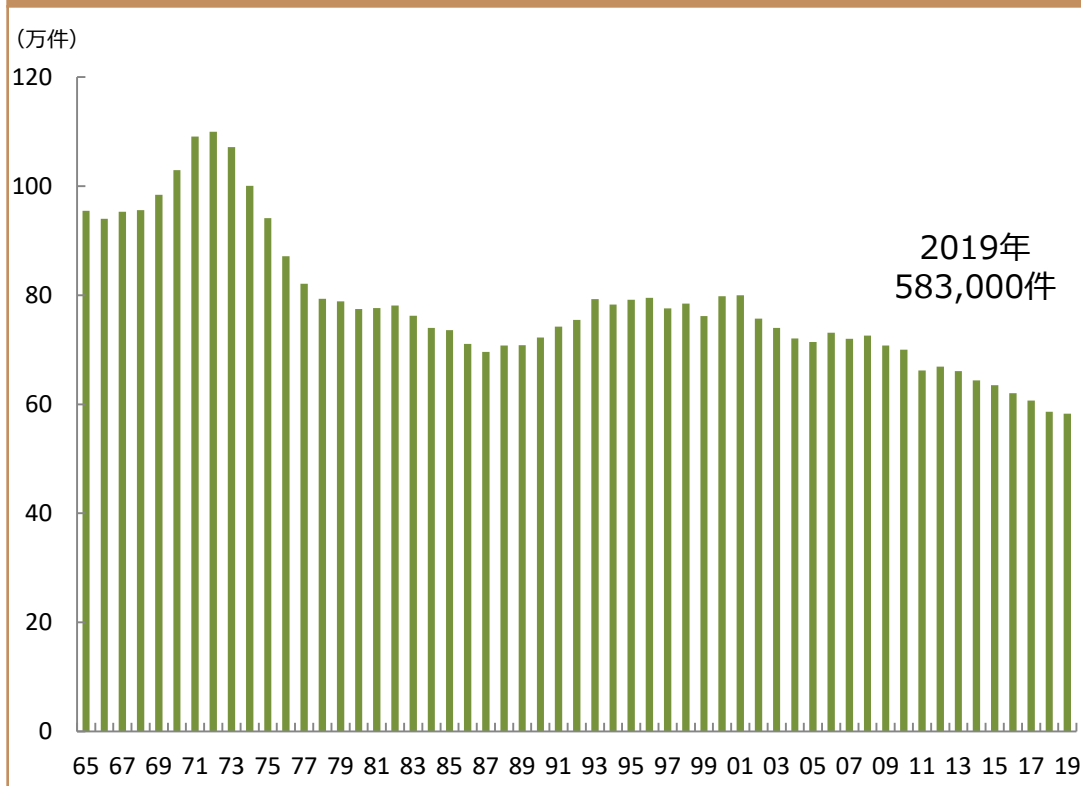
約1.4兆円の市場規模に対し、売上高上位5社の占める割合は約16%
圧倒的なシェアを持つガリバー企業が存在せず、シェア拡大の余地が大きい



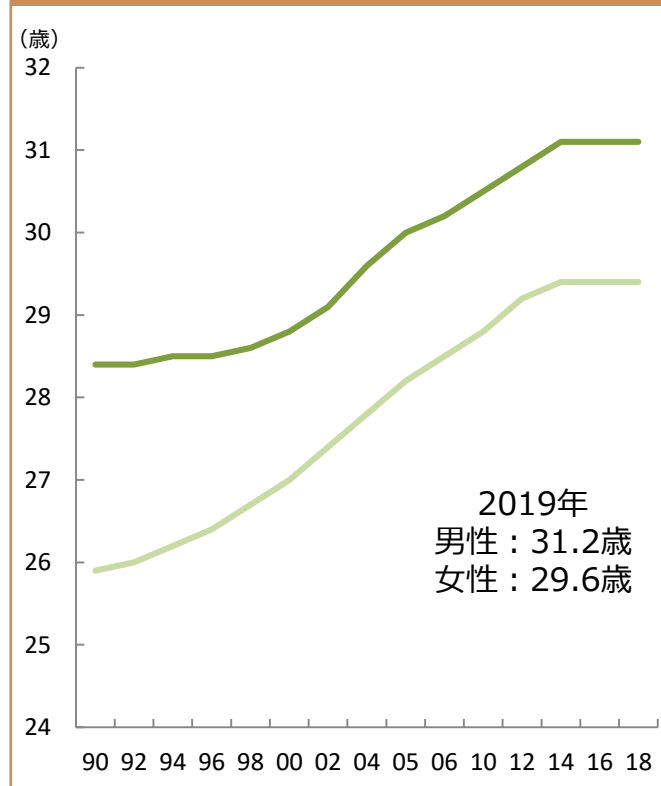
出所：矢野経済研究所「プライダル産業年鑑2019年版」

近年の婚姻件数は60万組前後で推移
晩婚が進み結婚対象となる潜在人口が増加

婚姻届出数



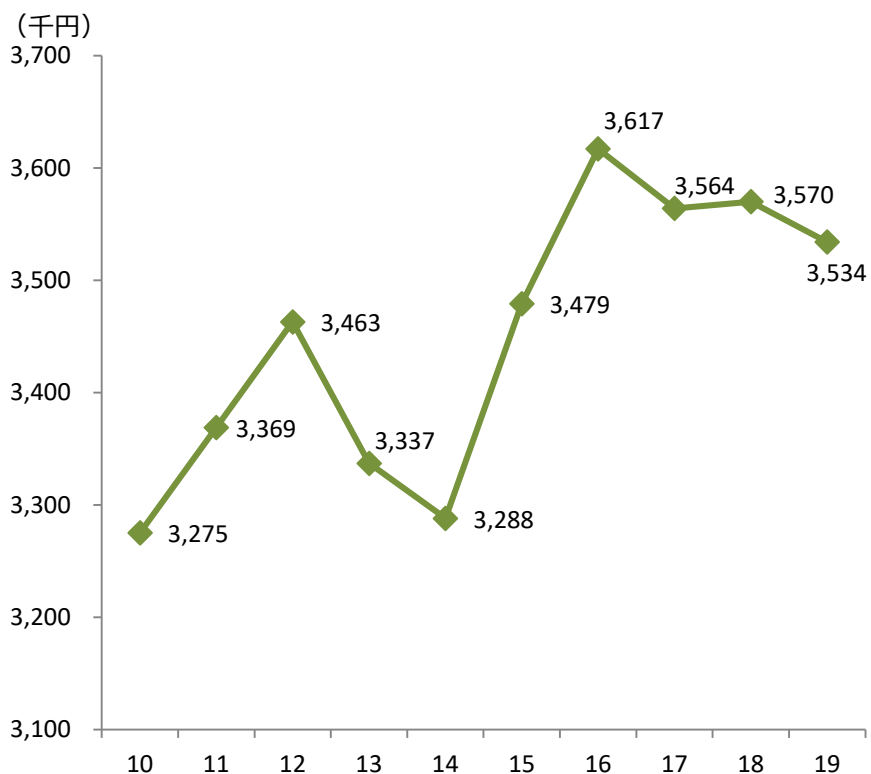
平均初婚年齢



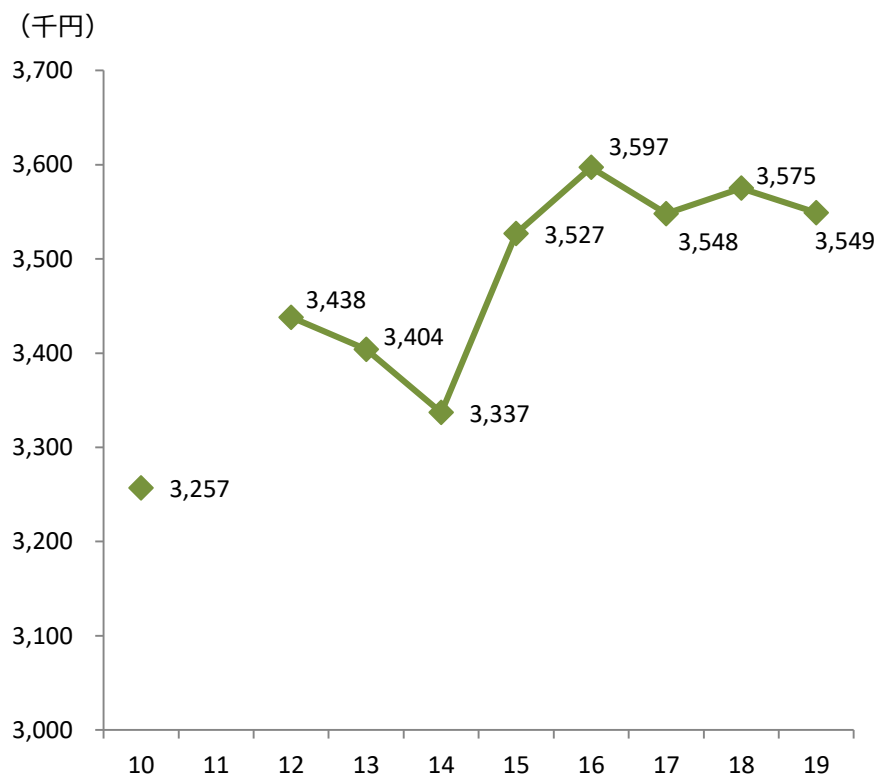
出所：厚生労働省「平成30年人口動態統計（確定数）」

招待客一人当たりにかかる費用は年々増加傾向

東海地方



全国



出所：(株)リクルートマーケティングパートナーズ「結婚トレンド調査」2019年度版
※東海地方は、愛知・岐阜・三重
※2011年は東日本大震災の影響を鑑み、全国平均データが公表されていません

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>