

2021年12月15日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ブ ラ ス
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 河 合 達 明
(コード番号：2424 東証・名証第一部)
問 合 せ 先 専 務 取 締 役 河 合 智 行
(TEL 052-446-5338)

新市場区分「プライム市場」選択申請及び
上場維持基準の適合に向けた計画書の提出についてのお知らせ

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日開催の取締役会においてプライム市場を選択することを決議し、本日同取引所に申請書類を提出いたしました。また、当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当市場区分の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点における「プライム市場」の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており[流通株式時価総額][一日平均売買代金]については基準を充たしておりません。当社は、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。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	一日平均売買代金 (億円)
当社の状況	25,051単位	13.97億円	43.8%	0.18億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に記載の項目		●		●

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

(1) 基本方針

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。

「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」を全国に広めることを企業の存在意義と定め、ドミナント戦略に基づく継続した新規出店などを着実に進め、事業拡大を進めていく考えであります。また、企業認知度の向上と株主還元の在り方を見つめ直し、I R活動の積極的な推進、サステナブル経営への取り組み、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図り、プライム市場上場維持基準への適合を実現します。

(2) 課題

当社は、「流通株式数」及び「流通株式比率」については、上場維持基準に適合しているものの、「流通株式時価総額」及び「一日平均売買代金」については、基準に適合していません。

これら基準に適合するためには、収益力の向上を通じ、高い利益水準の確保及びP E Rの改善が不可欠であると考えております。当社は、下記取り組みにより、これら課題の解決を図ってまいります。

(3) 取り組み内容

当社は、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、各種取り組みを実施いたします。

■ 中期的な経営数値目標

(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	11.2	11.9
流通株式 時価総額※	14	26.9	39.3	52.9	69.8	90.5	102.5

①継続的な新規出店

成長戦略として継続した新規出店を掲げておりますが、これまでと同様に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しております。直近では新たに関東地区へ進出を果たし、今後は当該エリアを中心とした店舗展開、関東地区の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

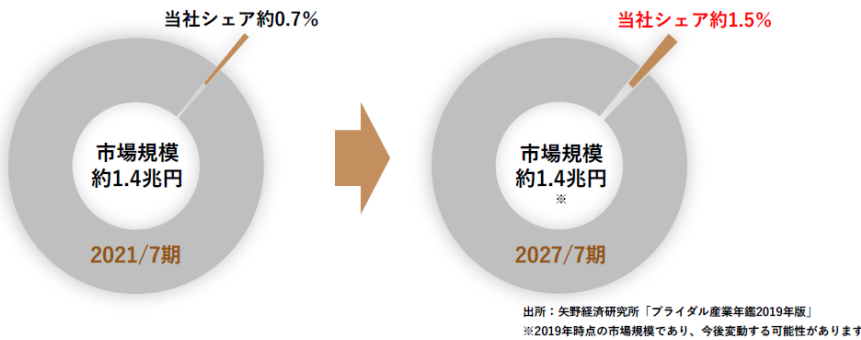


> 関東エリアの展開加速
ドミナントを形成

コロナ前の直近期において、一店舗当たりの施行件数（既存店ベース）は137.4件で推移しておりますが、当業界は事業所数の減少によって、大手企業による寡占化が着実に進んでおり、今後も寡占化は加速していくと考えております。市場規模は緩やかな減少推移となる想定ですが、残存者利益を獲得しながら稼働率を引き上げ、一店舗当たり150件の施行実施を目指します。なお、過年度における一店舗当たりの施行件数（既存店ベース）のピークは2017/7期の149.7件となります。

■市場規模

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



■一店舗当たりの施行件数推移(件)



②収益力の向上

・ドレス事業の展開強化

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となります。当社が展開するドレスショップでは主に高付加価値なドレスを取り扱っていることに加え、当社結婚式場で挙式披露宴を行っていただくお客様にのみ商品提供をしております。現在は愛知県名古屋市と静岡県浜松市にドレスショップを展開し、静岡市への出店も決定いたしました。全体で約30%の自社ドレスのシェアを占め、愛知県においては約60%のシェアを占めております。自社ドレスのシェア拡大において、現時点でカバーできていない三重県及び大阪府の出店も計画、今後関東エリアで結婚式場のドミナントを形成し、当該エリアへの衣裳店出店も視野に入れ、中期的に自社ドレスのシェアを70%程度まで高めることが可能と考えております。加えて、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を実現していきます。また、より多くのお客様に当社の扱うドレスをご着用いただくことで、SNS等から結婚式の集客効果を向上させることに繋がり、広告費の低減にも寄与していくと想定しております。

・写真・映像商品の内製化

2020年9月に子会社(株式会社 lyrics)を設立し、すべて外部に委託していた主要商品の一つである写真・映像制作の内製化を開始いたしました。現時点での内製化率は、10%未満となっておりますが、人員など受注態勢を整えることで中期的に50%程度まで引き上げられると想定しております。今後の結婚式の提供価値において、重要な役割となる当商品の品質向上、新商品投入等により挙式・披露宴単価の上昇を図るとともに、顧客に寄り添った商品選択の充実で顧客満足度の向上を目指します。また、早期の連結決算への移行を目指してまいります。

ドレス事業及び写真・映像商品の内製化等の施策によりコロナ前の平均挙式披露宴単価 385 万円から段階的に 400 万円へ引き上げを図ります。

③販管費の削減

経常利益率 10%を中期的な経営目標として設定し、その実現のため、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みます。まずは上記①、②の施策を着実に実施。加えて、圧倒的に成約率の高いお客様からの紹介による新規来館及び口コミによる新規来館を増加させる取り組みを実施すべくファン作りに特化した「ファンマーケティング室」を設立し、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てリアルイベントを実施しております。現在の紹介及び口コミによる来館率は全体の約 15%で推移しておりますが、当取り組みを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宣伝費率を 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。

④株主還元策

当社は、株主の皆様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。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、更なる株主価値の提供を目指してまいります。

⑤流通株式比率の向上

現在の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。また、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%以上に引き上げることで、流動性の向上による売買の活性化に取り組みます。

	2021年6月30日 (移行基準日)	2027年7月期想定
流通株式比率	43.8%	50%以上

⑥積極的なIR活動

株価形成において、投資家の皆様とのコミュニケーション、相互理解が不足していると捉え、より多くの投資家の方々に周知されるように、四半期ごとに自社IRサイトでの動画配信等を通じた決算情報の発信を当期中に実施する予定です。また、経営トップ自らが積極的にIR活動に関与することで、資料開示のみでは伝わらない部分をカバーし、相互理解を深めることができると考えております。今後、投資家の皆様にとって、より充実した情報開示となるよう努めてまいります。

⑦サステナブル経営への取り組み

当社は、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。当社は、「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」を経営理念に掲げ、世の中に一つでも多くの「笑いと涙の結婚式」を届けるために、地域に根差し、地域に貢献し、地域と共存しております。ESG・SDGsの視点を取り入れた事業活動を通じて地域社会や環境課題の解決に取り組み、社会の持続的成長に貢献することが当社の成長に繋がると考えております。新郎新婦やゲストに高い満足度と想像を超える感動を与える結婚式を通じて、日本の結婚式文化を伝承・進化させると共に、日本が抱える「未婚率の上昇」「少子化」という大きな課題へのアプローチにもなると考えております。環境課題に対しても、食糧廃棄の削減、電気使用量の削減、施設内の緑化面積の拡張等を推進し、出店地域における持続的な社会の実現に貢献します。

⑧コーポレート・ガバナンスの充実

企業経営の健全性と効率性の確保を通じて株主に還元する利益を最大化するための仕組みや体制の向上を図るため、市場区分の再編に係る改定コーポレート・ガバナンスコード全原則の適用に向け、2023/7期中の実施を目指しております。株主やお客様をはじめ、取引先、地域社会、従業員等のステークホルダーと良好な関係を築くとともに、持続的成長を図ることが重要と考えており、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

(4) P E R 及び流通時価総額算出の考え方

中期的な経営数値目標で使用したP E Rの考え方については、当社における過去3年の平均予想P E Rは8.8倍ですが、今後の事業成長において、段階的に上昇する想定です。同業大手他社の直近3年における平均予想P E Rは16.6倍となっており、同等の収益力を持つことで、十分達成可能な数値だと考えております。継続的な収益成長を実現し、低P E Rを改善することで流通時価総額基準への適合を目指していきます。

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、上記の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。

当社は、今後の中長期的な企業価値の成長のため多くの課題に取り組み、すべての数値目標を達成するべく全力を尽くしてまいります。ステークホルダーの皆様のご期待に応えられるよう努力してまいりますので、今後ともより一層のご理解とご支援をよろしくお願い申し上げます。

以上