

株式会社 一蔵
(東証二部：6186)

2017年3月期
第2四半期
決算説明会資料

2016年11月18日



I . 2017年3月期第2四半期決算概況と通期予想	P. 2
ご参考情報	P.13
II . 会社概要	P.14
III . 和装事業	P.17
IV . ウエディング事業	P.35



I .2017年3月期 第2四半期決算概況と 通期予想



2017年3月期第2四半期 決算概要

株式会社 一 蔵

(百万円)

	2016.3期 Q2実績 【単体】	2017.3期 Q2期初予算 【連結】	2017.3期 Q2実績 【連結】	前年同期比 (%)	2017.3期 通期予想 【連結】※	対通期予想 進捗率(%)
売上高	6,435	6,922	7,278	+13.1	15,736	46.3
売上総利益 (売上総利益率)	4,025 (62.6%)	4,369 (63.1%)	4,518 (62.1%)	+12.2	9,754 (62.0%)	46.3
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	3,756 (58.4%)	4,188 (60.5%)	3,993 (54.9%)	+6.3	8,507 (54.1%)	46.9
営業利益 (営業利益率)	268 (4.2%)	181 (2.6%)	524 (7.2%)	+95.0	1,247 (7.9%)	42.1
経常利益 (経常利益率)	263 (4.1%)	173 (2.5%)	529 (7.3%)	+101.0	1,254 (8.0%)	42.2
四半期(当期)純利益 (四半期(当期)純利益率)	163 (2.5%)	108 (1.6%)	336 (4.6%)	+105.9	785 (5.0%)	42.9
EPS (1株当たり四半期 (当期)純利益)	43円58銭	19円74銭	61円49銭	+41.1	143円41銭	42.9
ROE (自己資本四半期 (当期)純利益率)	6.4%	—	6.6%	+0.2p	—	—

※2016年10月28日に公表した修正業績予想数値であります。

売上高 前年同期比 +13.1%、四半期純利益 前年同期比 +105.9%。着実な成長を継続。

2017年3月期第2四半期 セグメント別決算概要

株式会社 一蔵

和装事業

(百万円)

	2016.3期 Q2実績 【単体】	2017.3期 Q2期初予算 【連結】	2017.3期 Q2実績 【連結】	前年同期比 (%)	2017.3期 通期予想 【連結】※2	対通期予想 進捗率(%)
売上高	4,028	4,595	4,898	+21.6	10,594	46.2
販売売上	2,058	2,207	2,444	+18.8	5,326	45.9
レンタル売上	537	646	586	+9.3	1,452	40.4
写真売上	910	995	998	+9.8	2,056	48.6
加工売上	474	540	655	+38.2	1,244	52.6
その他売上	48	205	212	+333.8	513	41.3
セグメント利益	22	163	433	※1 ー	876	49.4

ウェディング事業

(百万円)

	2016.3期 Q2実績 【単体】	2017.3期 Q2期初予算 【連結】	2017.3期 Q2実績 【連結】	前年同期比 (%)	2017.3期 通期予想 【連結】※2	対通期予想 進捗率(%)
売上高	2,406	2,327	2,380	△1.1	5,141	46.3
セグメント利益	520	406	461	△11.3	1,166	39.6

※1 前年同期比率が1000%を超えたため「ー」と表示しております。

※2 2016年10月28日に公表した修正業績予想数値であります。

2017年3月期第2四半期 貸借対照表

株式会社 一蔵

貸借対照表

(百万円)

	2016年3月末 【単体】	2016年9月末 【連結】	増減率 (%)
流動資産	7,419	7,588	+2.3
固定資産	6,643	7,198	+8.4
有形固定資産	5,213	5,256	+0.8
無形固定資産	119	365	+204.9
投資その他の資産	1,309	1,576	+20.3
資産合計	14,062	14,787	+5.1
流動負債	6,786	7,347	+8.3
固定負債	2,275	2,282	+0.3
負債合計	9,062	9,629	+6.3
純資産合計	5,000	5,157	+3.1
負債純資産合計	14,062	14,787	+5.1
自己資本比率 (%)	35.6	34.9	△0.7p
借入依存度 (%)	23.0	23.4	+0.4p

(注) 主な増減理由

- 資産の部・・・新基幹システム開発に係るソフトウェア仮勘定、京都きもの学院買収による着付け教室の敷金保証金増加、のれんなど
- 負債の部・・・京都きもの学院買収に係る借入金増加、受注増加に伴う前受金増加など

<p>和装事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 催事等における呉服・振袖受注増に伴い前年同期比増益 ➤ 株式会社京都きもの学院（2016年5月より子会社化）と大型催事共催（10月） ➤ 店舗のスクラップ・アンド・ビルド実施 139店舗(一蔵64店舗、京都きもの学院75店舗) 2016年9月末現在 *出店（2店舗）：一宮店、横須賀店(取扱代理店) *退店（2店舗）：横浜店(横浜駅前店に統合)、三郷店 																				
<p>ウエディング事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 高稼働率の維持とサービスの内製化強化 ➤ プロジェクションマッピング等新サービスの提供と提供料理の質の向上 ➤ 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 <p>(ご参考) 既存3館の状況</p> <table border="1" data-bbox="565 968 1980 1310"> <thead> <tr> <th>施行組数（組）</th> <th>2016.3期 Q2実績</th> <th>2017.3期 Q2実績</th> <th>増加数</th> <th>2017.3期下期 施行受注済組数 (2016年9月末)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>インバウンド以外</td> <td>692</td> <td>695</td> <td>+3</td> <td>681</td> </tr> <tr> <td>インバウンド</td> <td>17</td> <td>23</td> <td>+6</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>709</td> <td>718</td> <td>+9</td> <td>716</td> </tr> </tbody> </table>	施行組数（組）	2016.3期 Q2実績	2017.3期 Q2実績	増加数	2017.3期下期 施行受注済組数 (2016年9月末)	インバウンド以外	692	695	+3	681	インバウンド	17	23	+6	35	合計	709	718	+9	716
施行組数（組）	2016.3期 Q2実績	2017.3期 Q2実績	増加数	2017.3期下期 施行受注済組数 (2016年9月末)																	
インバウンド以外	692	695	+3	681																	
インバウンド	17	23	+6	35																	
合計	709	718	+9	716																	

◎ 振袖市場シェア3割目指して

- 株式会社ChouChou（シュシュ）設立（2016年10月）。
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・運営を開始。知名度向上を図る。
- 引き続き、SAKURA学園、学祭・サークル応援NAVIによる知名度向上を図る。
 - ・SAKURA学園(2015年4月オープン)：2016年9月末会員数 9,500名
 - ・学祭・サークル応援NAVI：全国約900のサークル等が加盟
- SPA強化で原価率10%低減したPB商品の開発と受注の獲得。
〔2017年3月期目標〕 PB商品 22柄 1,500着受注

◎ 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発揮
- 和装文化の見直し機運に捉えた催事やイベントの開発・開催

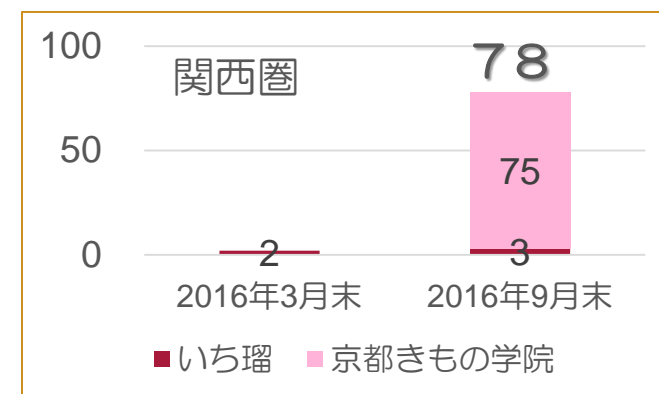
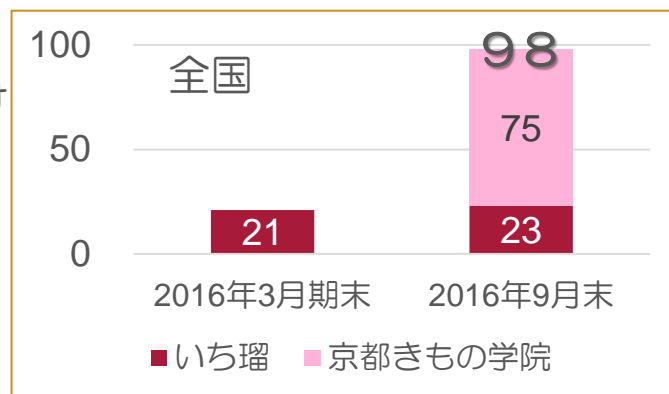
◎株式会社京都きもの学院収益率改善を目指して

- 新規生徒獲得施策
⇒ 当社のノウハウを活かした募集広告の導入
- 呉服販売増加施策
⇒ 当社と大型催事共催
(10月に初開催。1,800人超来場。売上1億円達成。今期中に第2回開催予定)

◎呉服市場でのプレゼンスの向上

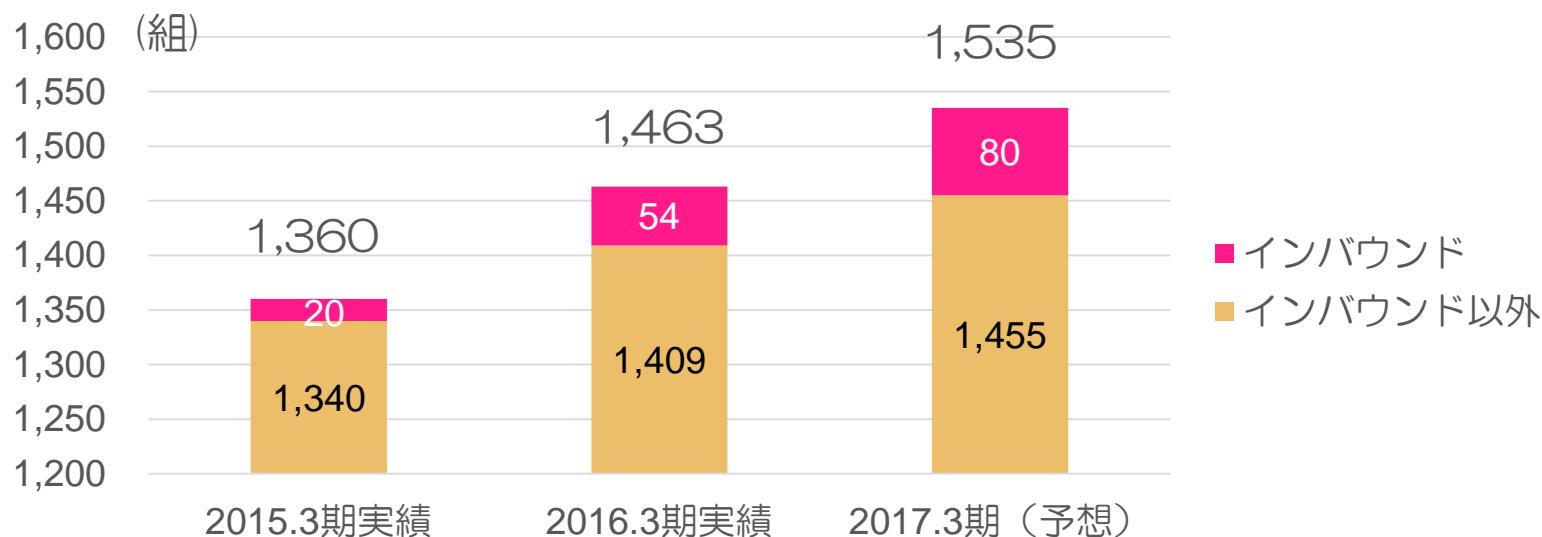
- 地域に密着した教室網（京都きもの学院75教室を当グループで継承）関西圏拡大。

◆一蔵グループ 着方教室・着付け 教室数の変化



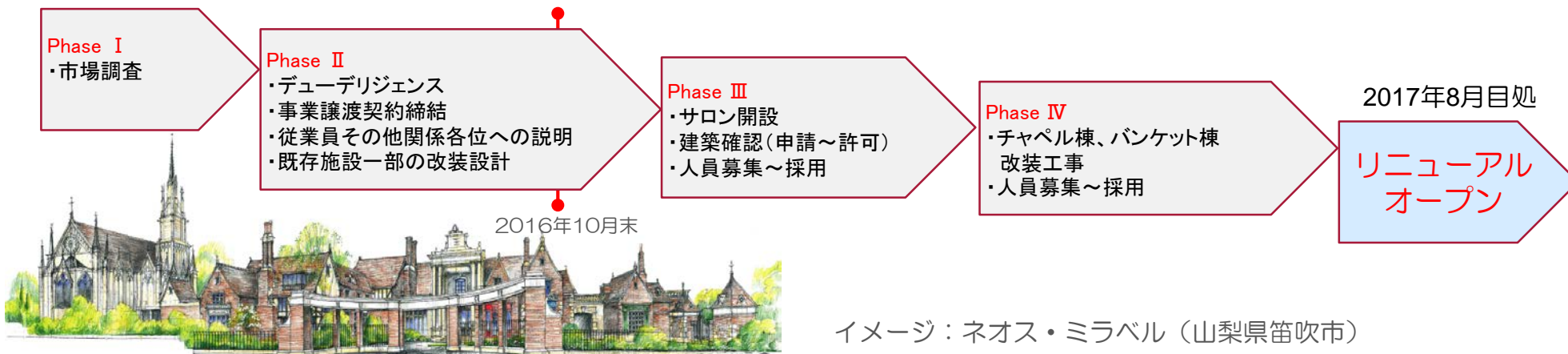
- 約6,000名のいち溜に通う生徒＋約3,000名の京都きもの学院に通う生徒
- 着付けのプロを目指すための充実したカリキュラム
- 100名を超えるベテラン着付け講師

- ◎ 譲受式場「ミラベル」2017年8月リニューアルオープンに向けた準備
- ◎ 沖縄に滞在型リゾートウエディング2018年中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挙式増を目指す）

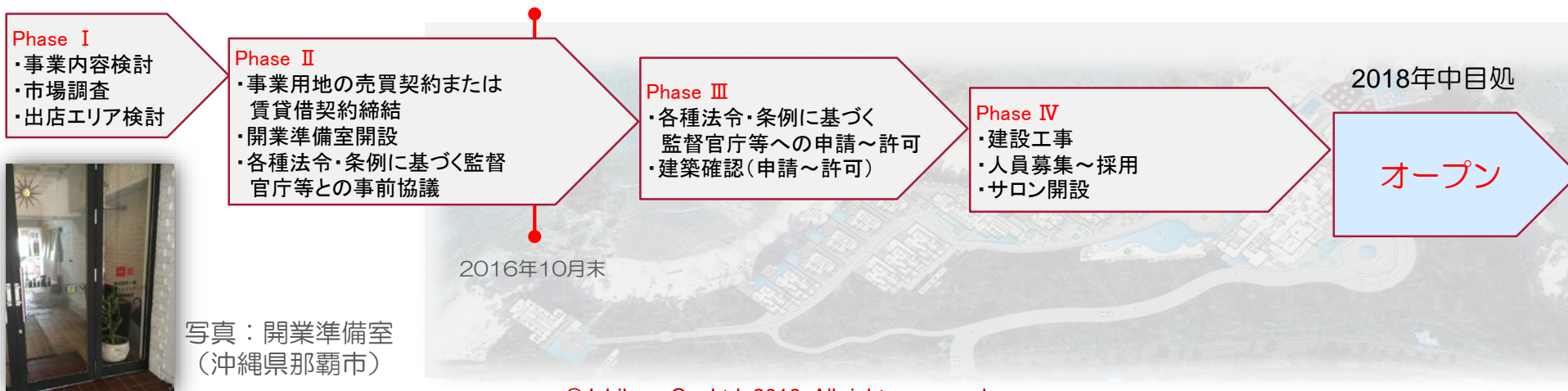


- アルバム商品の強化など新サービスの提供

2017年8月譲受式場のリニューアルオープンを目指して



2018年中の沖縄リゾートウェディング事業の開業を目指して



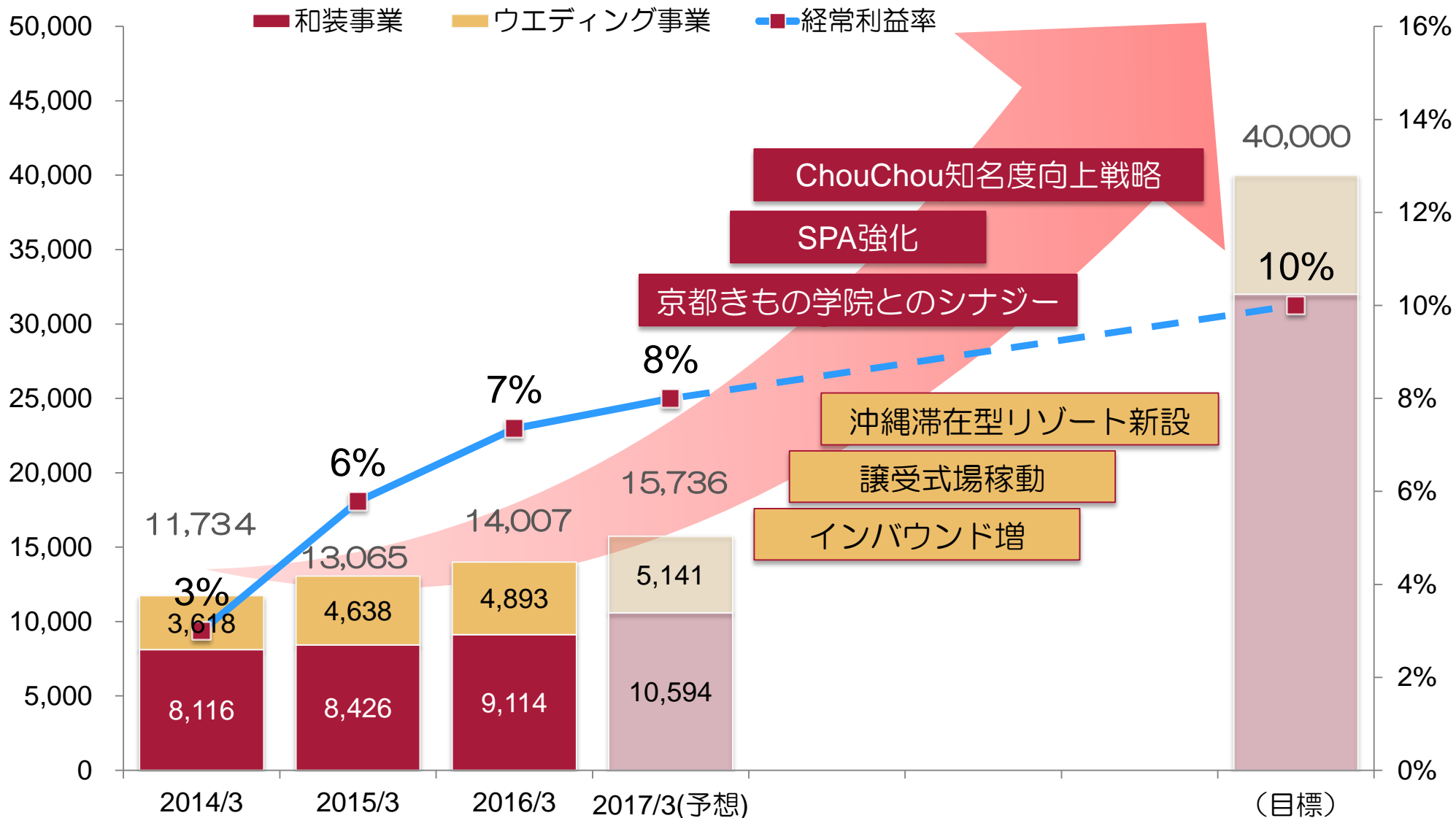
(円)

1株当たり配当金	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (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。

中長期の成長イメージ（売上高、経常利益率推移）

（百万円）





ご参考情報



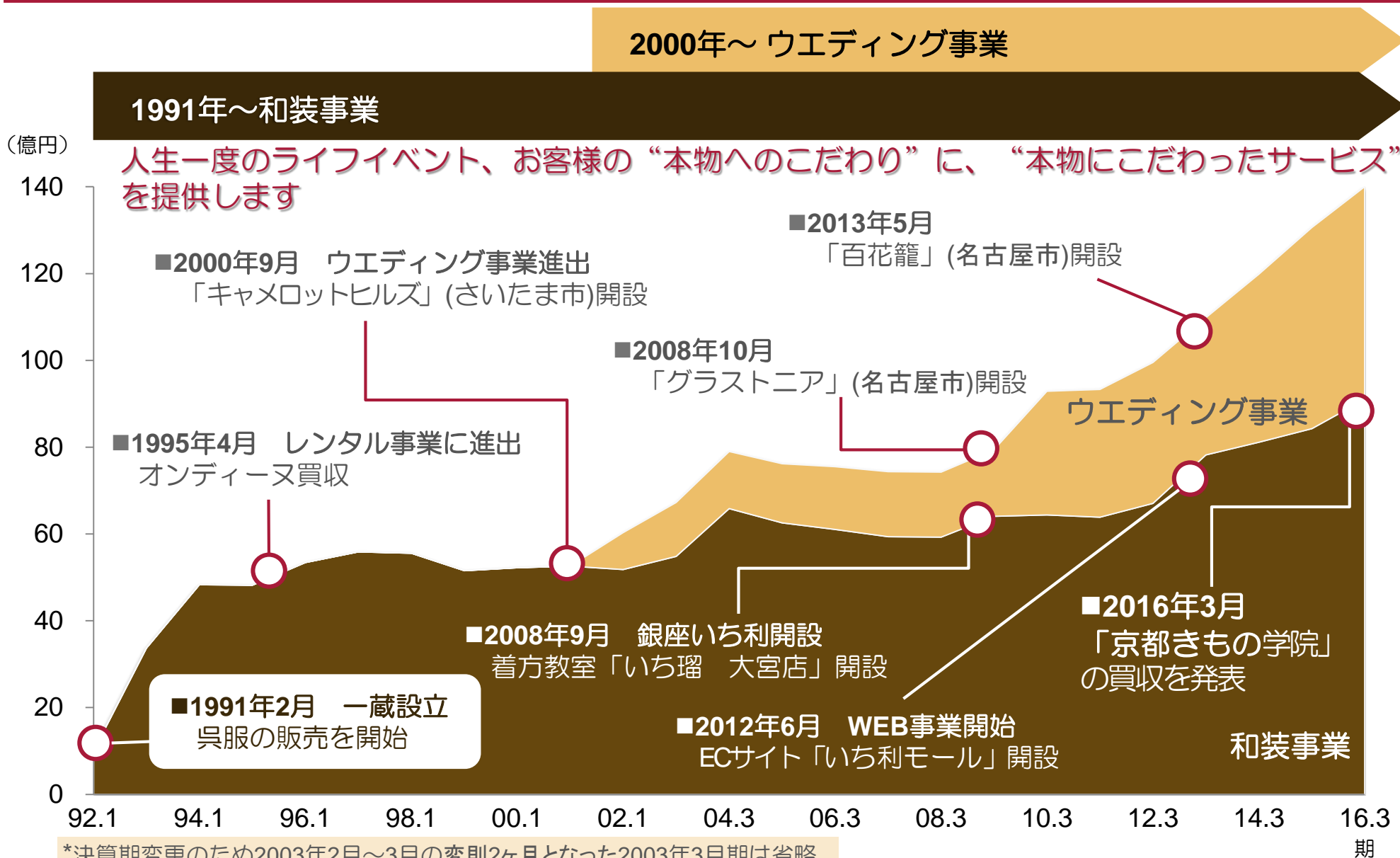


Ⅱ.会社概要



社 名	株式会社一蔵
証 券 コ ー ド	6186
上 場 市 場	東証二部（2015年12月25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	1,002,201,763円
従 業 数	690名（2016年8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>

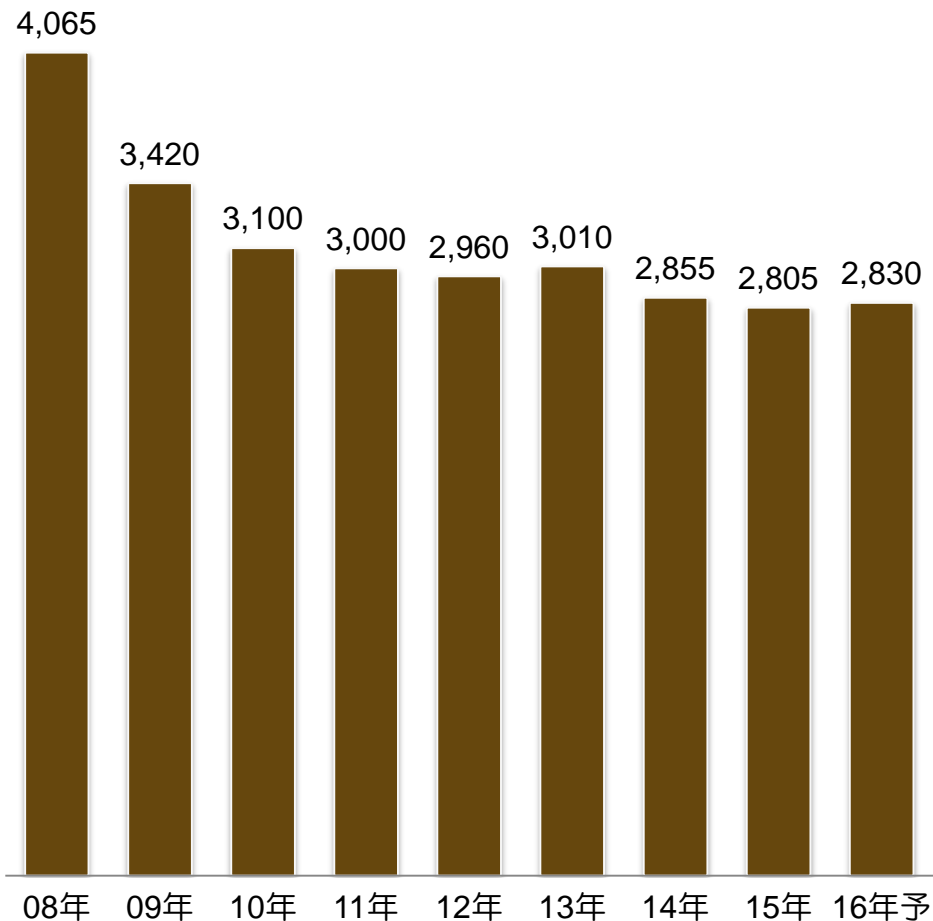
沿革と売上高の推移





Ⅲ- i .和装事業について

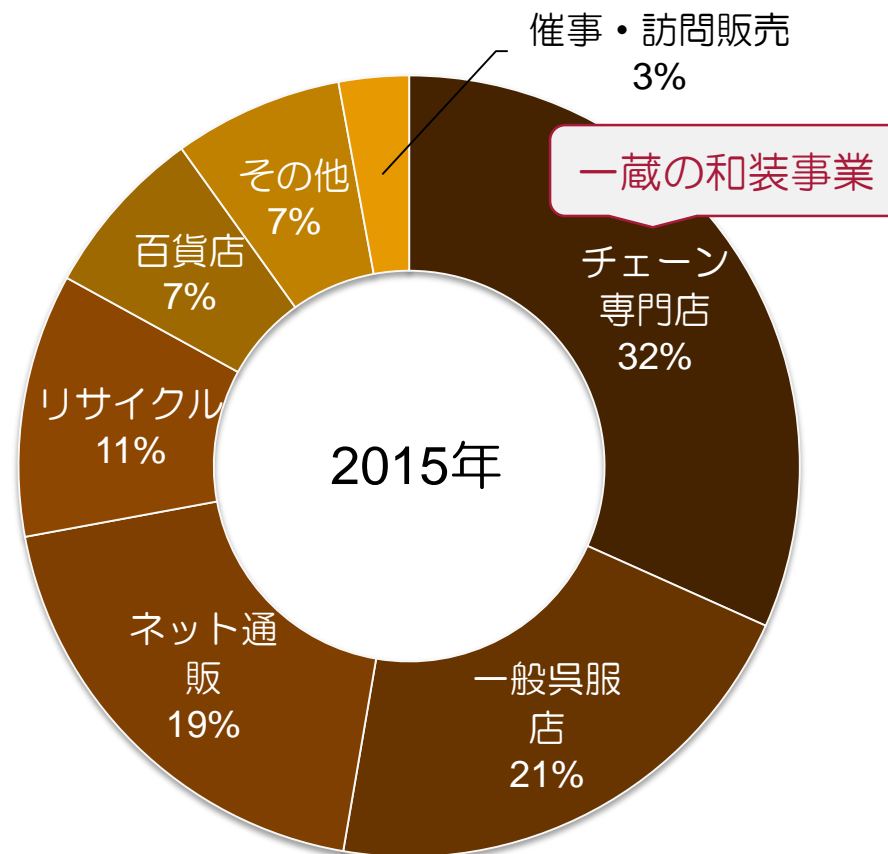
呉服小売市場規模（億円）



出所) 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。

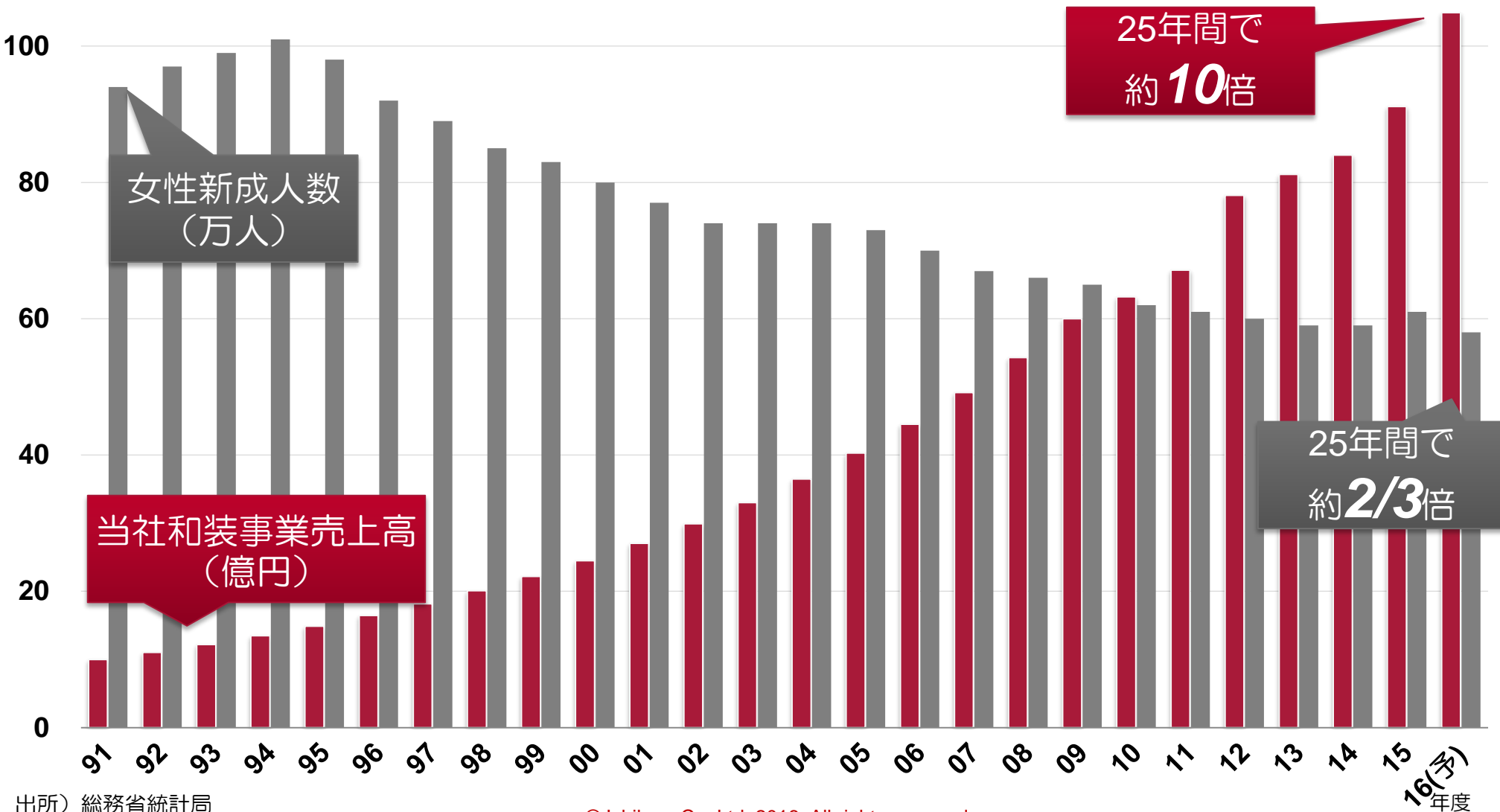
販売チャネル別呉服小売市場構成比



出所) 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4割減少するなか、和装事業の売上高は約10倍に拡大

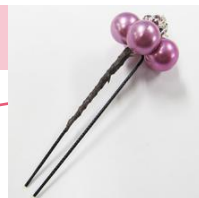


着物を着こなすのに必要な
さまざまなアイテム

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

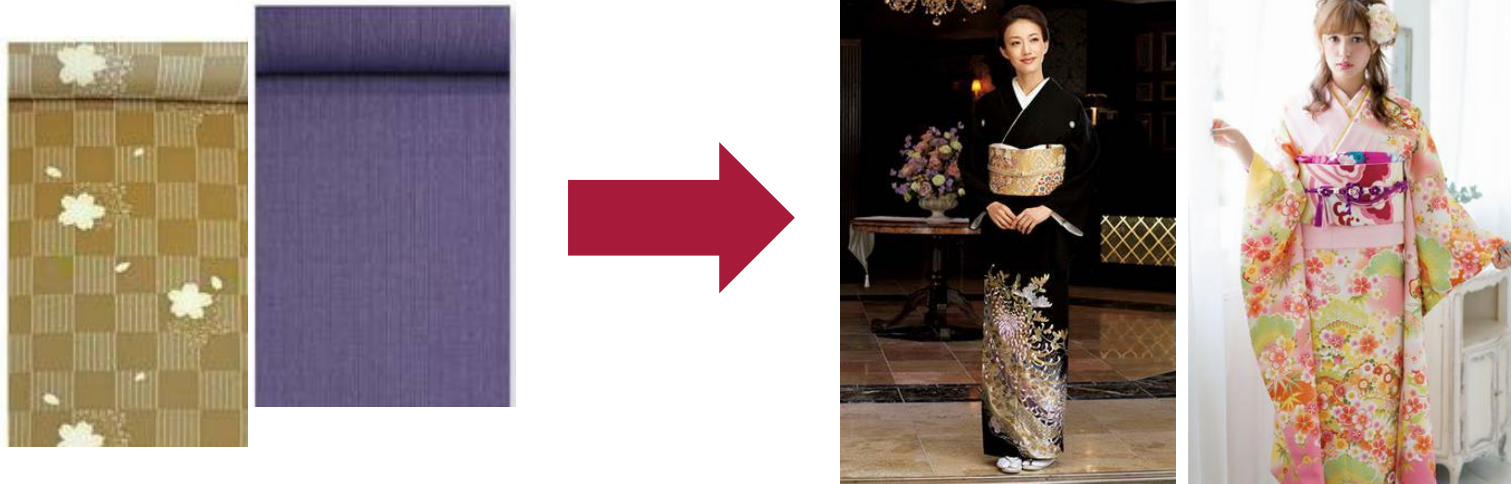


約40日でアルバムをお届け



■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



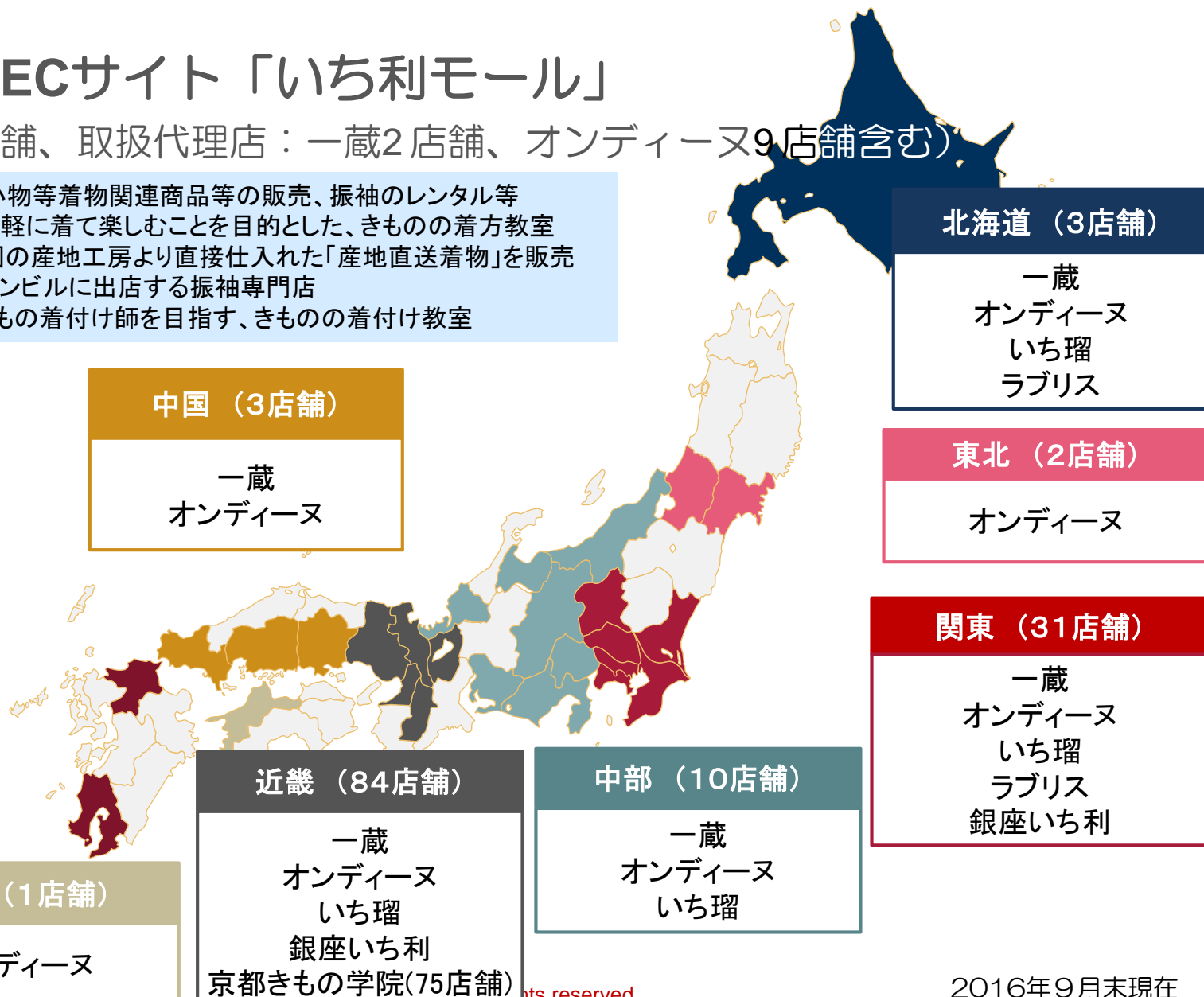
茶道講座



■全国139店舗+ECサイト「いち利モール」

(京都きもの学院75店舗、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
- 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



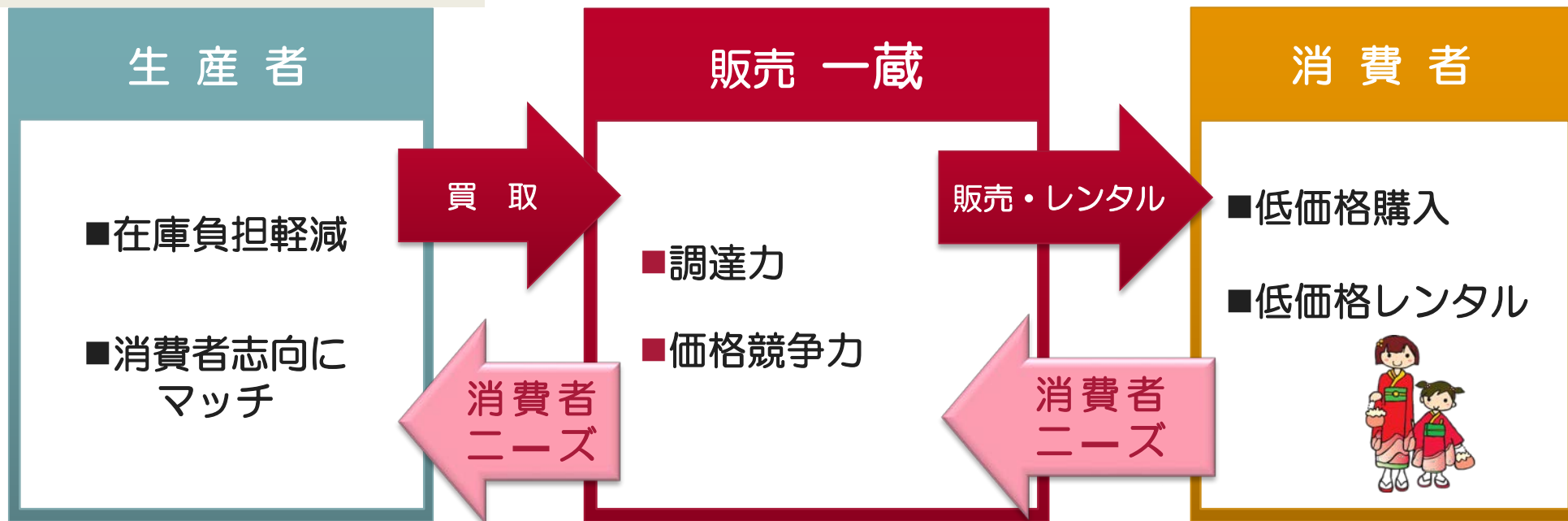


Ⅲ- ii .和装事業の特徴と強み



「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

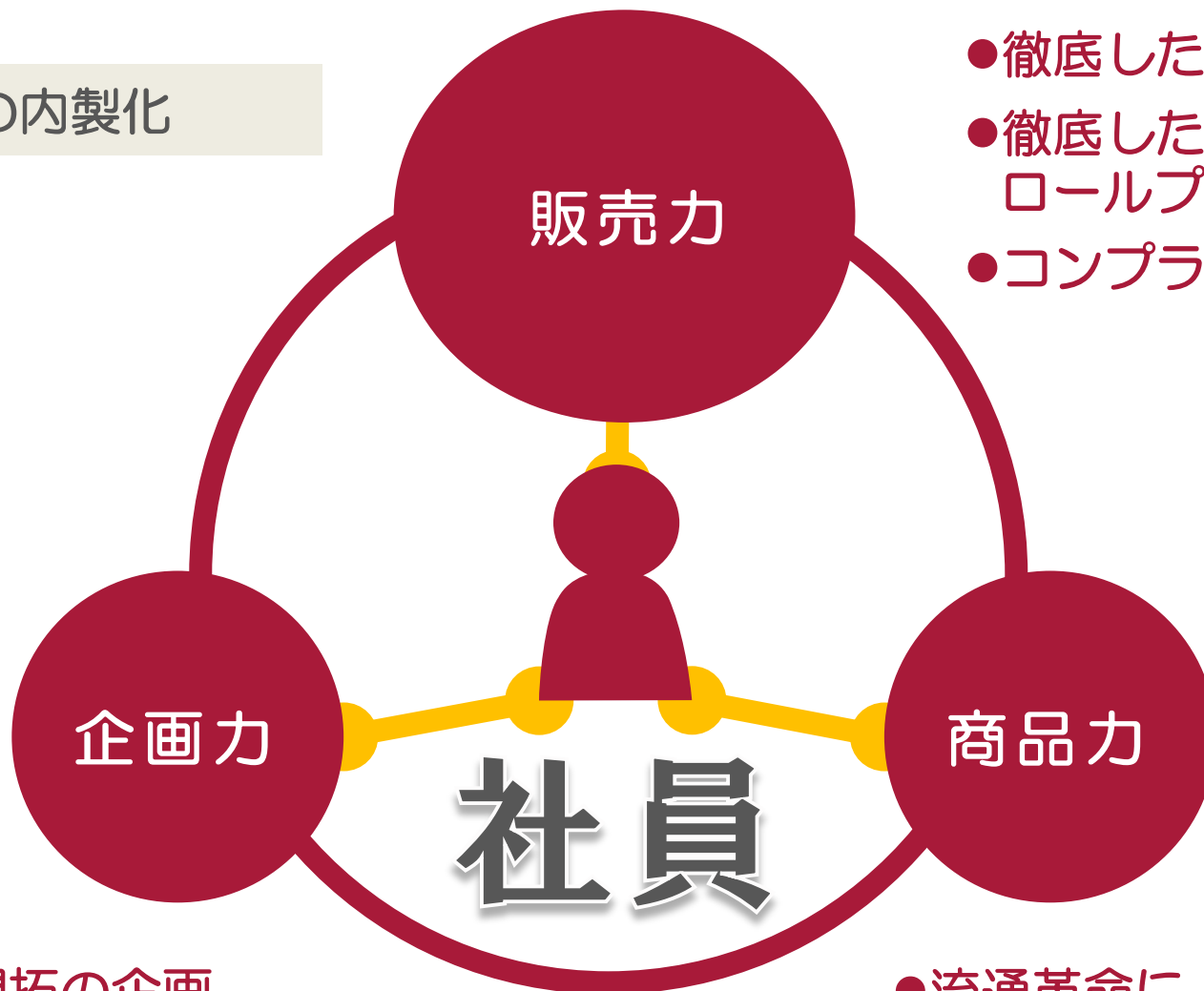
当社ビジネスモデル



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

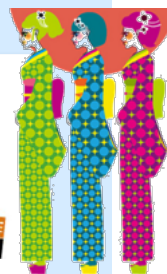


リピート

- 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



■(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



平成 28 年 10 月 3 日

会社名 株式会社 一蔵
代表者名 代表取締役社長 河端 義彦
(コード: 6186 東証市場第二部)
問合せ先 経営企画室長 渡邊 正樹
(TEL: 03-5288-7111)

(経過開示) 子会社設立に関するお知らせ

当社、平成 28 年 9 月 15 日付「子会社設立に関するお知らせ」にて公表いたしましたとおり、平成 28 年 10 月 3 日付で、子会社「株式会社 ChouChou」を設立いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 子会社設立の経緯と目的

当社グループは、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サービス、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（和装事業）、並びに結婚式の運営等（ウェディング事業）を行っております。

このたび、10代女性に役立つライフスタイルに関する情報を提供する双方向型の情報プラットフォームを企画・構築・運営する子会社を設立いたしました。さらに当社グループの知名度向上を図り、当社グループの価値の向上、発展を目指してまいります。

2. 設立する子会社の概要

(1) 商号	株式会社 ChouChou （「ChouChou」(シュシュ)とはフランス語で「かわいい」「お気に入り」の意）
(2) 本店所在地	東京都港区南青山 5-4-35
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 伊藤 直人
(4) 資本金	10 百万円
(5) 設立年月日	平成 28 年 10 月 3 日
(6) 事業内容	10 代女性向け双方向型プラットフォームの企画・構築・運営
(7) 株主構成	当社 100%
(8) 決算期	3 月末
(9) 設立時役員	代表取締役社長 伊藤 直人 取締役 渡邊 正樹（当社経営企画室長） 取締役 本田 桂子（当社人事総務部秘書課長） 監査役 山崎 博之（当社人事総務部長）

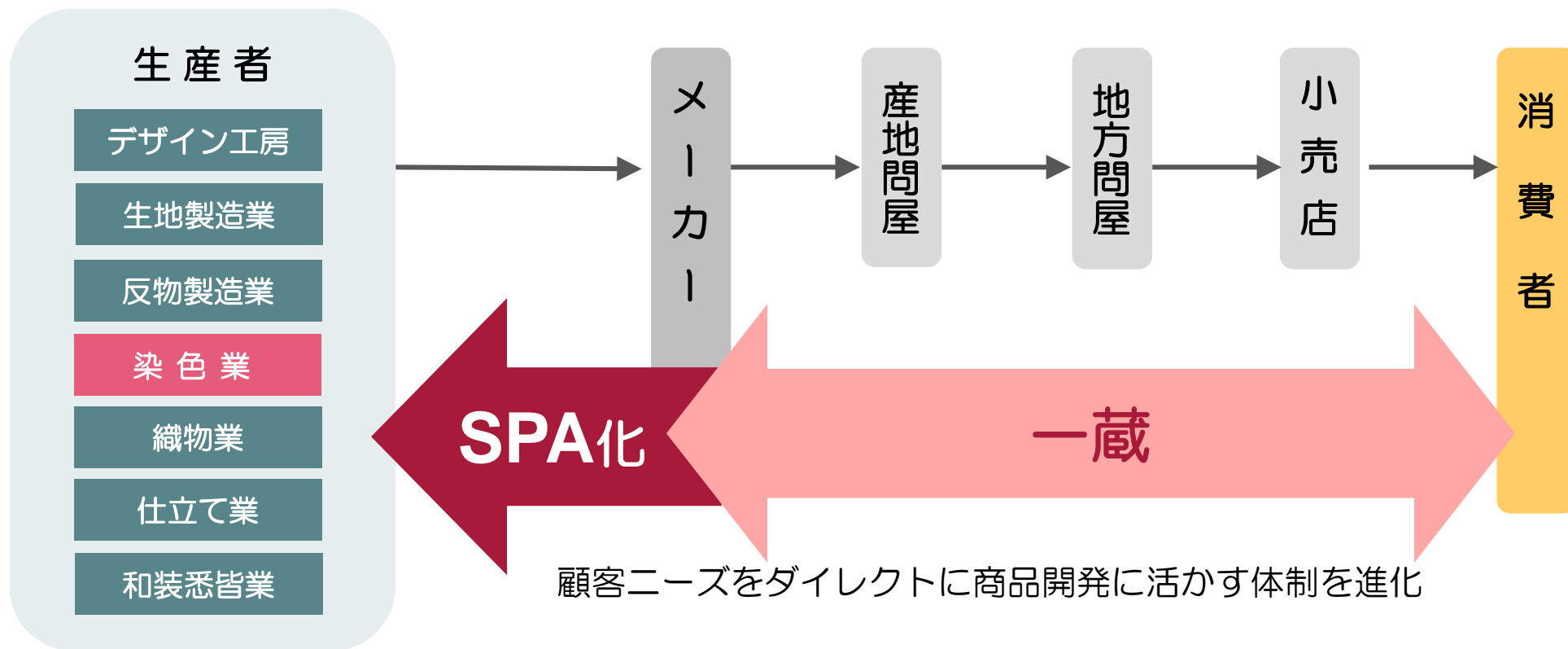
3. 今後の見通し

当該子会社の設立に伴う当期業績への影響は軽微であると見込んでおりますが、開示の必要性が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

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

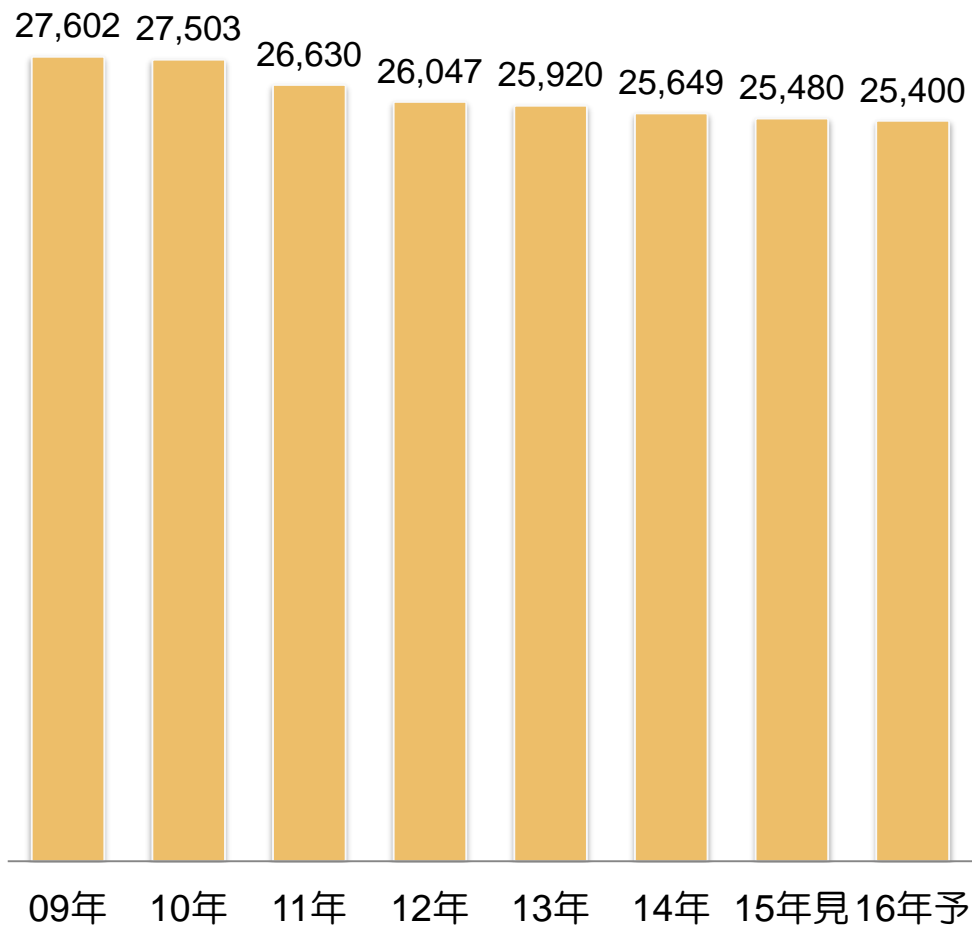




IV- i .ウエディング事業について

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）



挙式披露宴・披露パーティ（億円）



出所) 矢野経済研究所

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



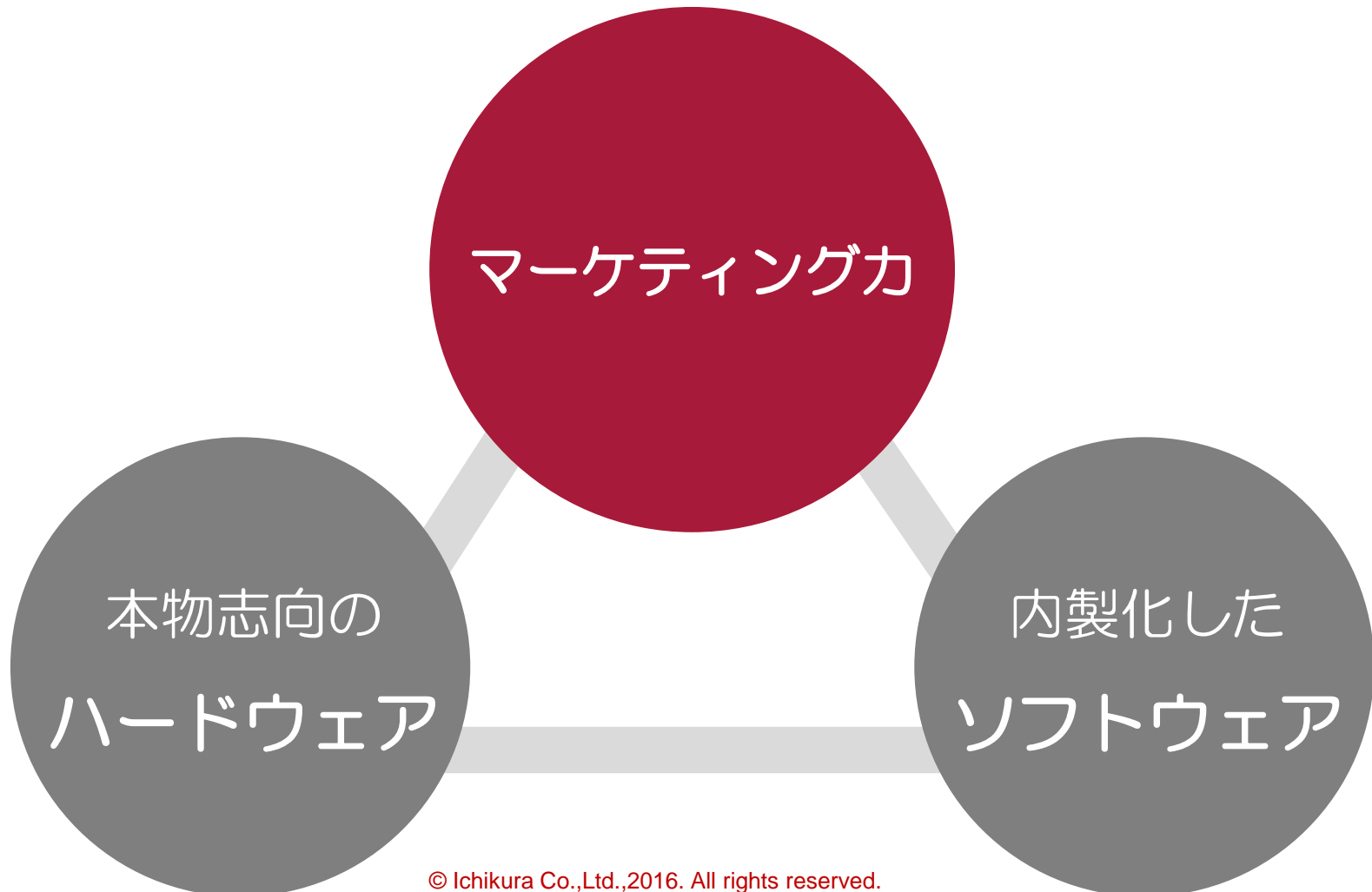
百花籠（名古屋市）

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

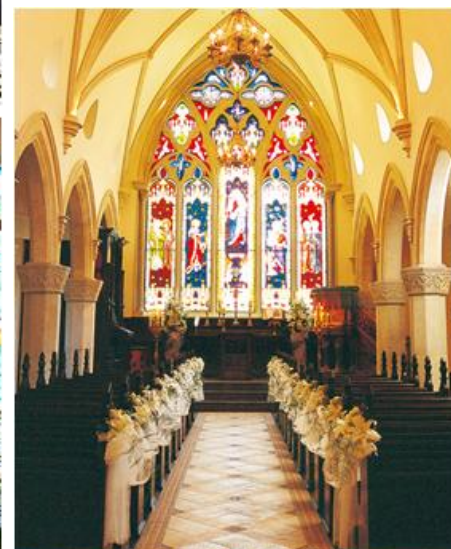
「マーケティング」結果を活かした
「本物志向のハード」と「ソフトの内製化」



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



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エディング



■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

譲受式場のリニューアルオープンを目指して

2017年8月開業 予定



Neos Mirabell
AUTHENTIC WEDDING



イメージ：ネオス・ミラベル（山梨県笛吹市）

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

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 : 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