

株式会社 一蔵  
(東証二部：6186)

2016年9月



I. 会社概要	P. 2
II. 和装事業	
i. 和装事業について	P. 8
ii. 和装事業の特徴と強み	P.16
iii. 和装事業の成長戦略	P.21
III. ウエディング事業	
i. ウエディング事業について	P.27
ii. ウエディング事業の特徴と強み	P.30
iii. ウエディング事業の成長戦略	P.36
IV. 2017年3月期第1四半期決算概況と通期予想	P.39
V. ご参考情報	P.48



# I .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
従業員数	655名（2016年3月末現在）

## ■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

## ■ウエディング事業

結婚式場の運営等

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

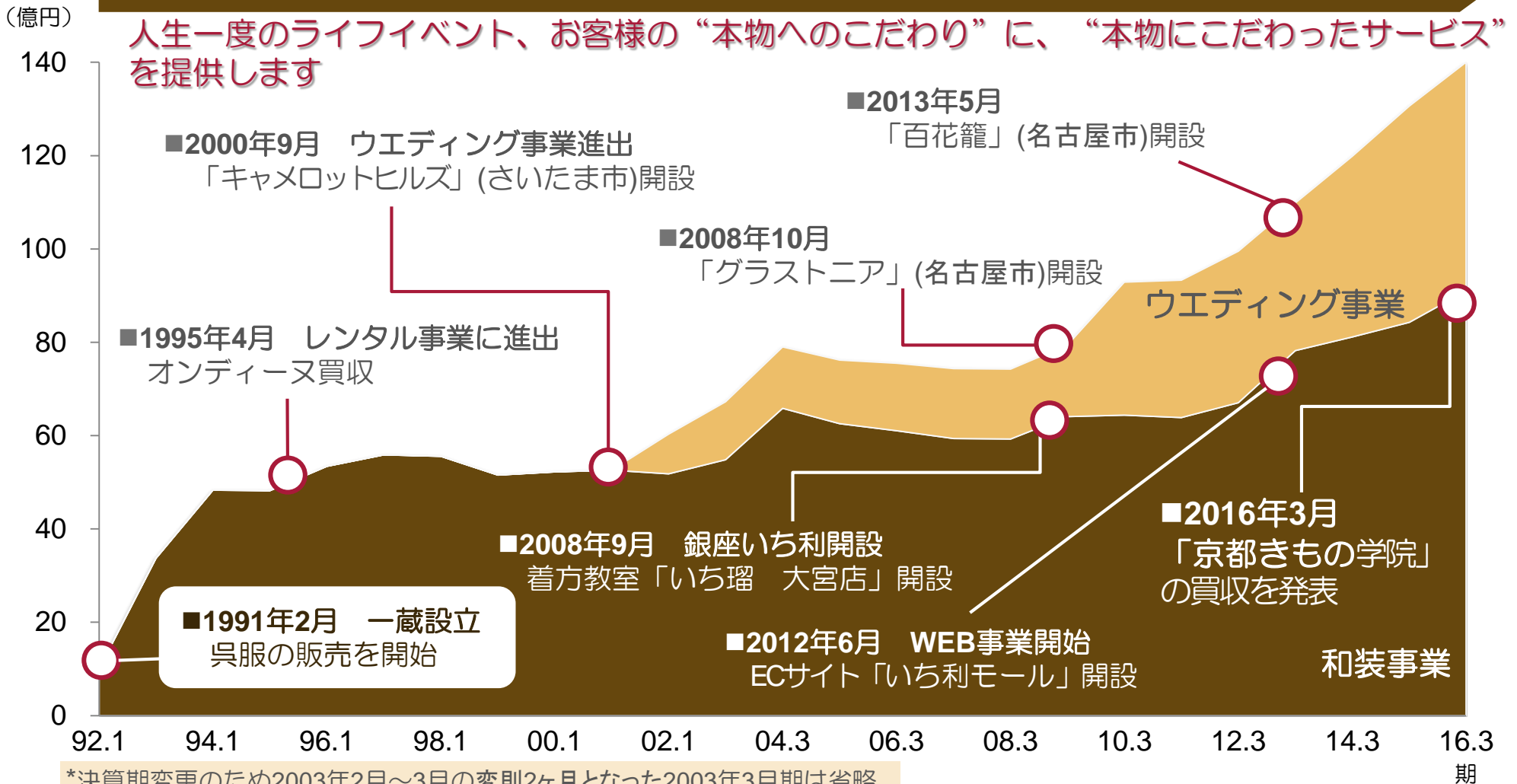
世の中を楽しく変えていく



# 沿革と売上高の推移

## 1991年～和装事業

## 2000年～ウエディング事業



(百万円)

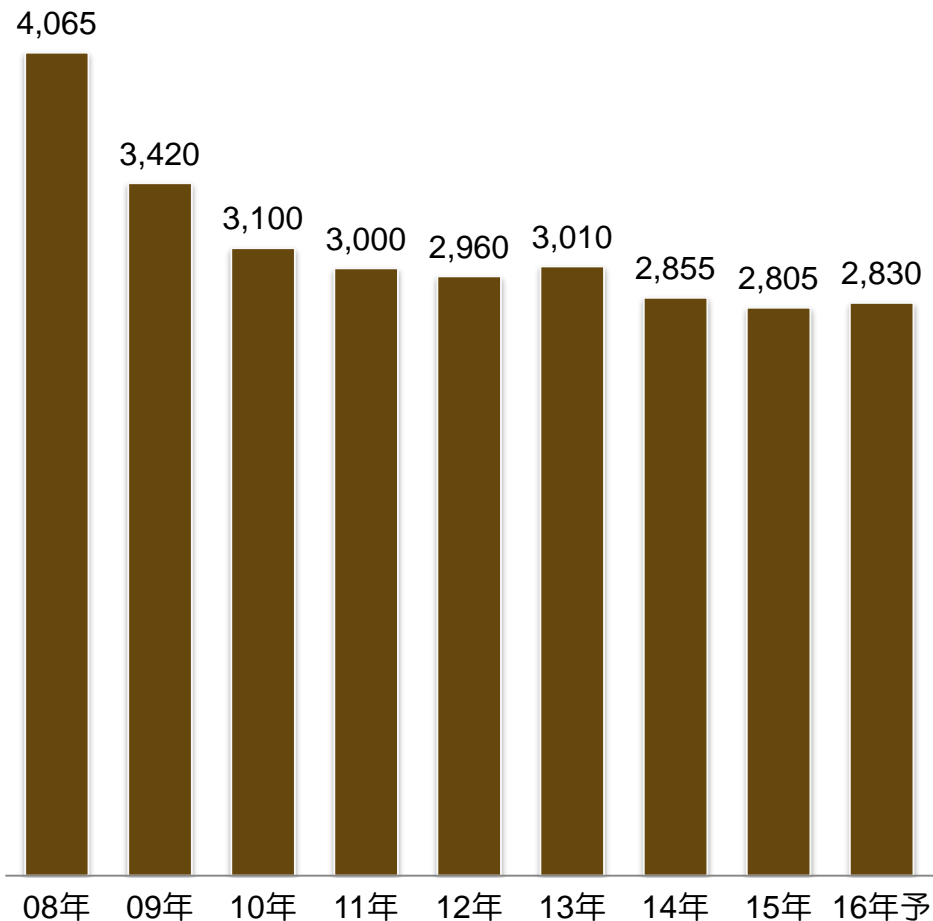
事業	内容	売上高	構成比	
和装事業	販売売上	呉服、振袖等の販売	4,662	33.3%
	レンタル売上	振袖のレンタル	1,328	9.5%
	写真売上	成人式の前撮り写真撮影	1,923	13.7%
	加工売上	呉服、振袖の仕立て加工	1,100	7.9%
	その他	着物の着方教室受講料など	99	0.7%
		小計	9,114	65.1%
ウェディング事業	挙式・披露宴 及び 関連サービス	4,893	34.9%	
		合計	14,007	100.0%





## Ⅱ - i .和装事業について

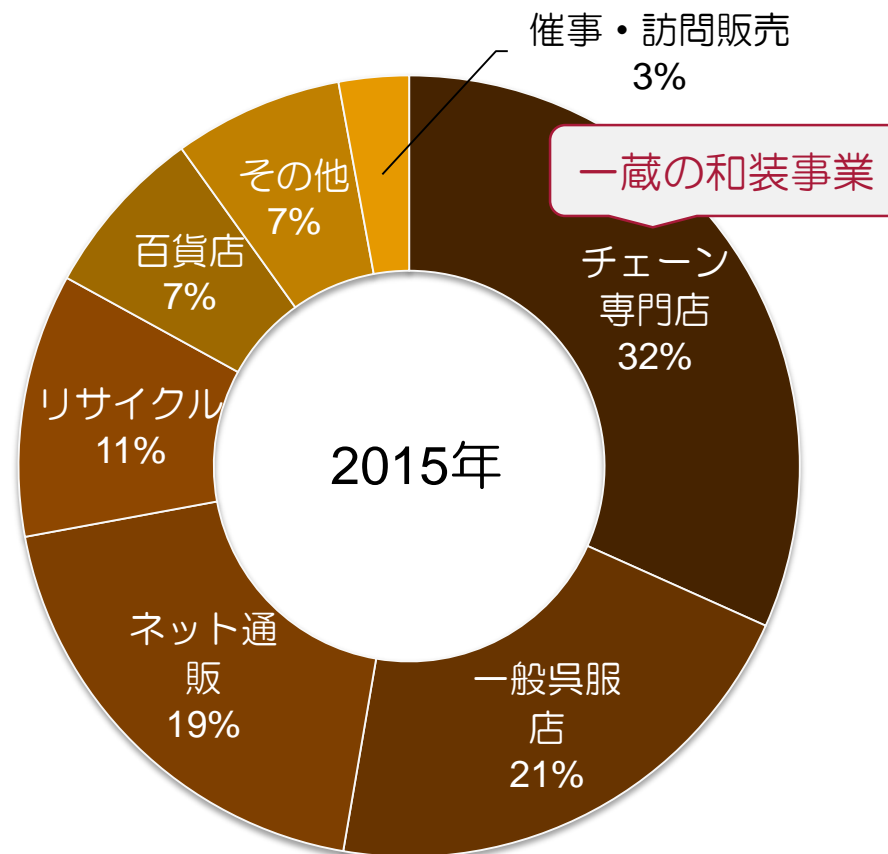
## 呉服小売市場規模（億円）



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。

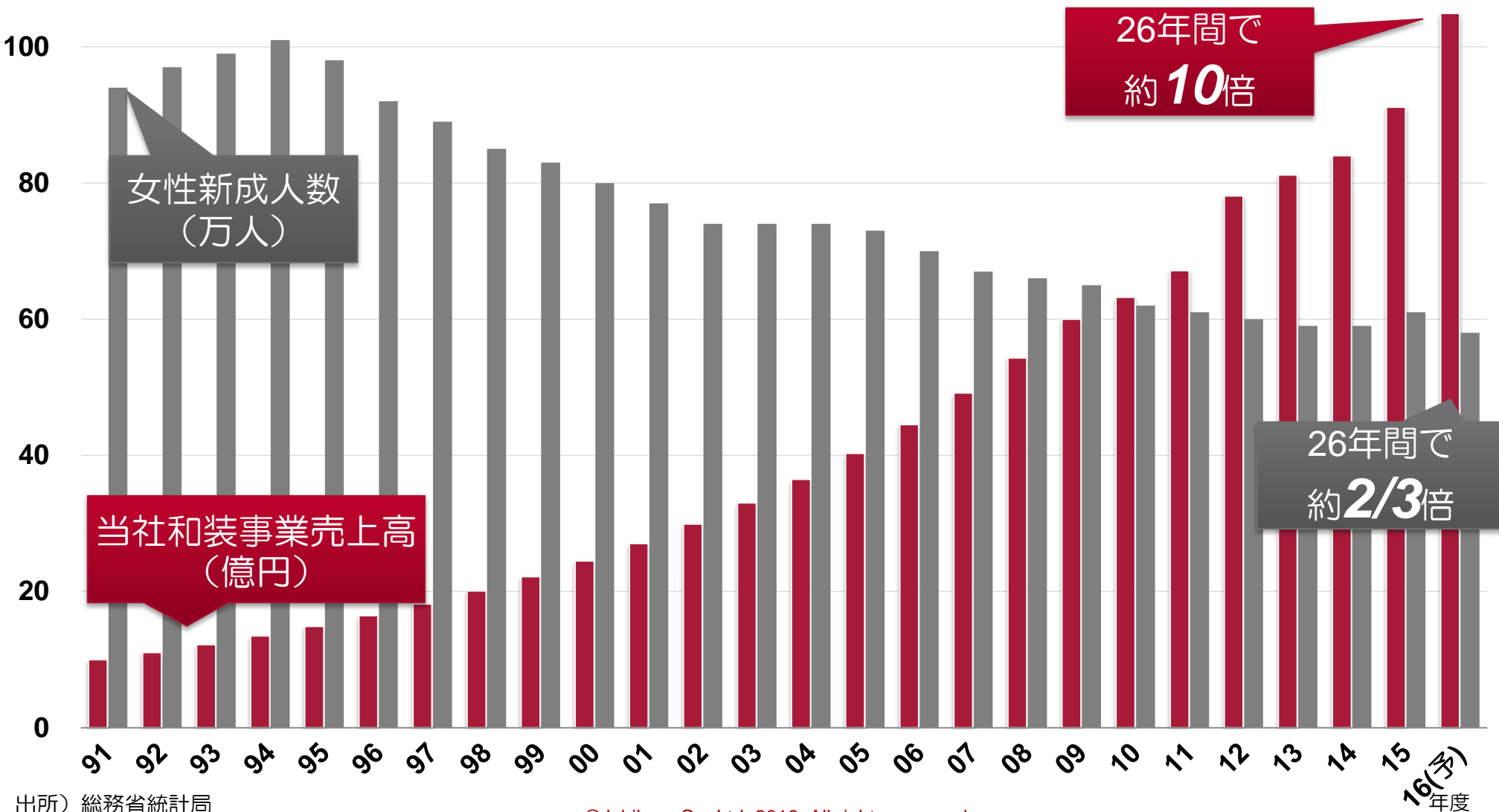
## 販売チャネル別呉服小売市場構成比



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**3割強** 減少するなか、和装事業の売上高は約**10倍**に拡大

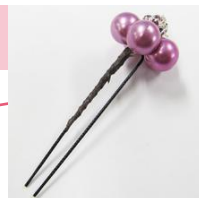


着物を着こなすのに必要な  
さまざまなアイテム

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



- 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

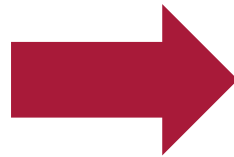


約40日でアルバムをお届け



## ■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



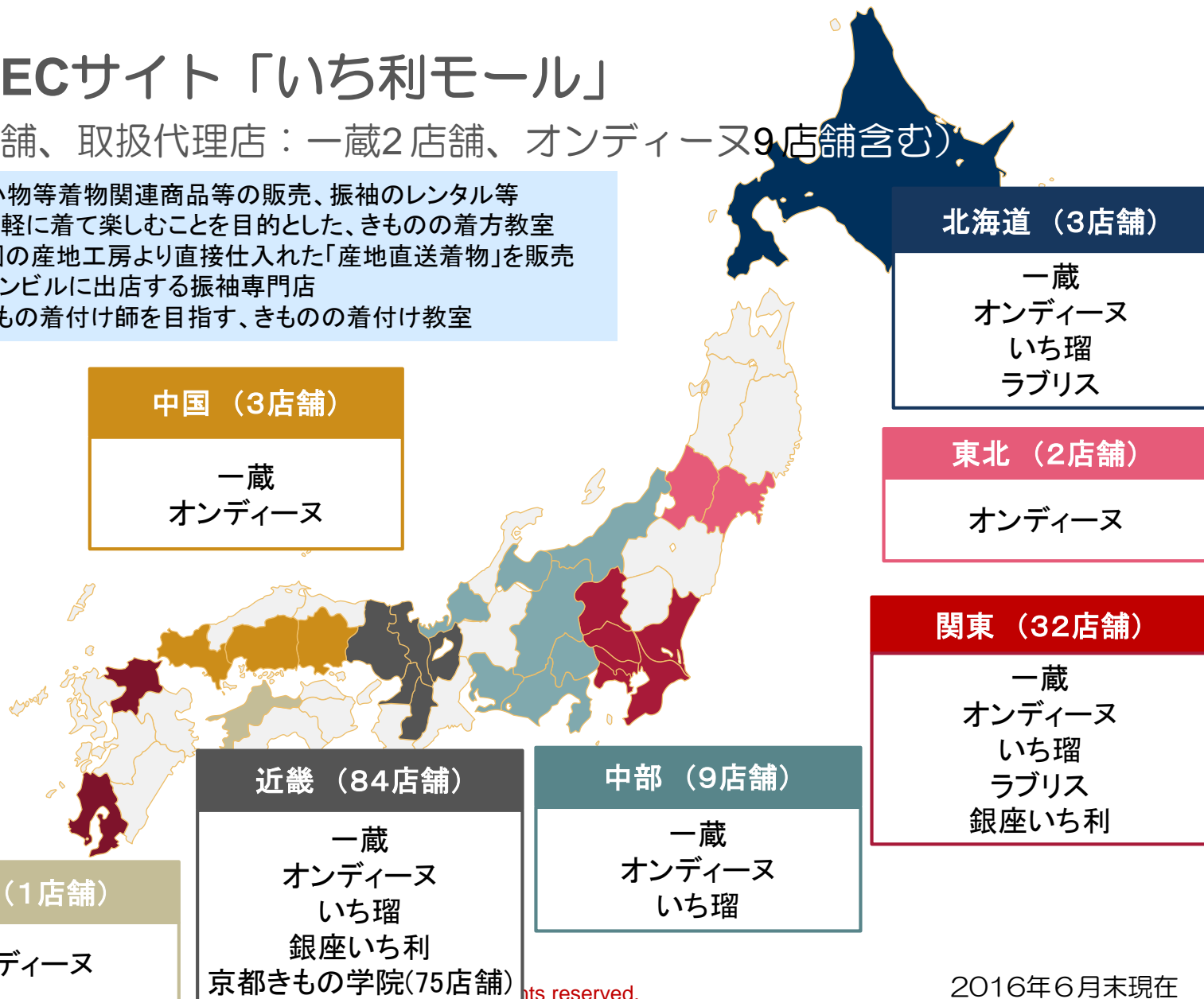
茶道講座



## ■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





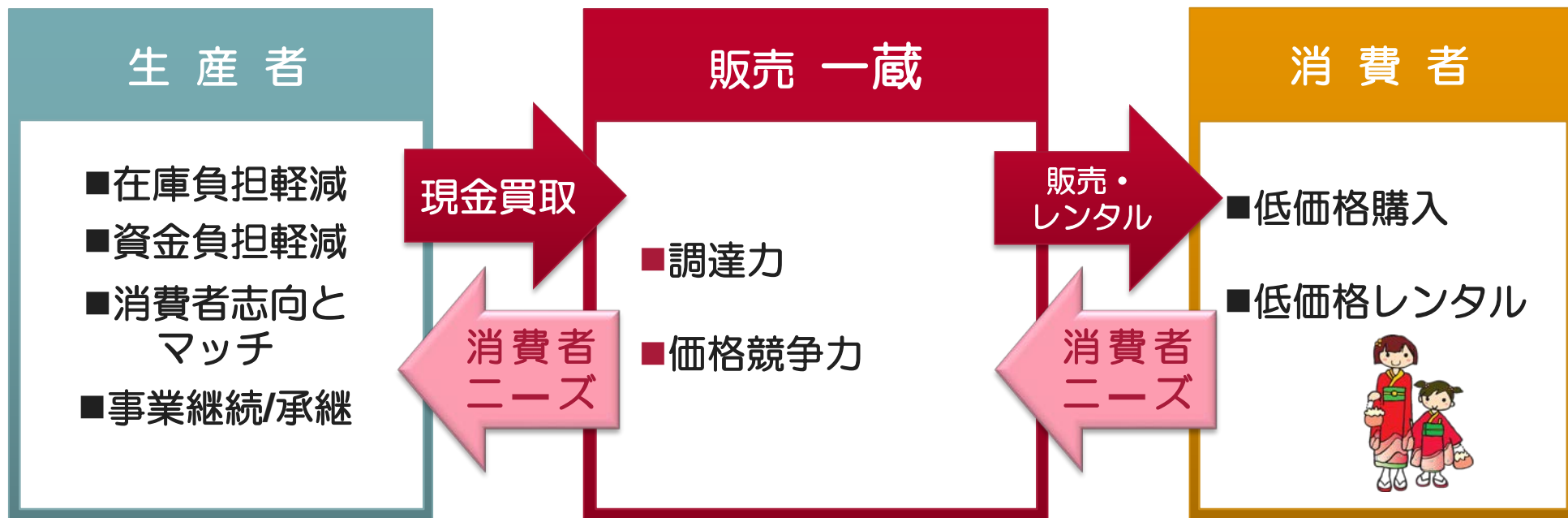


## Ⅱ - ii .和装事業の特徴と強み



## 「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

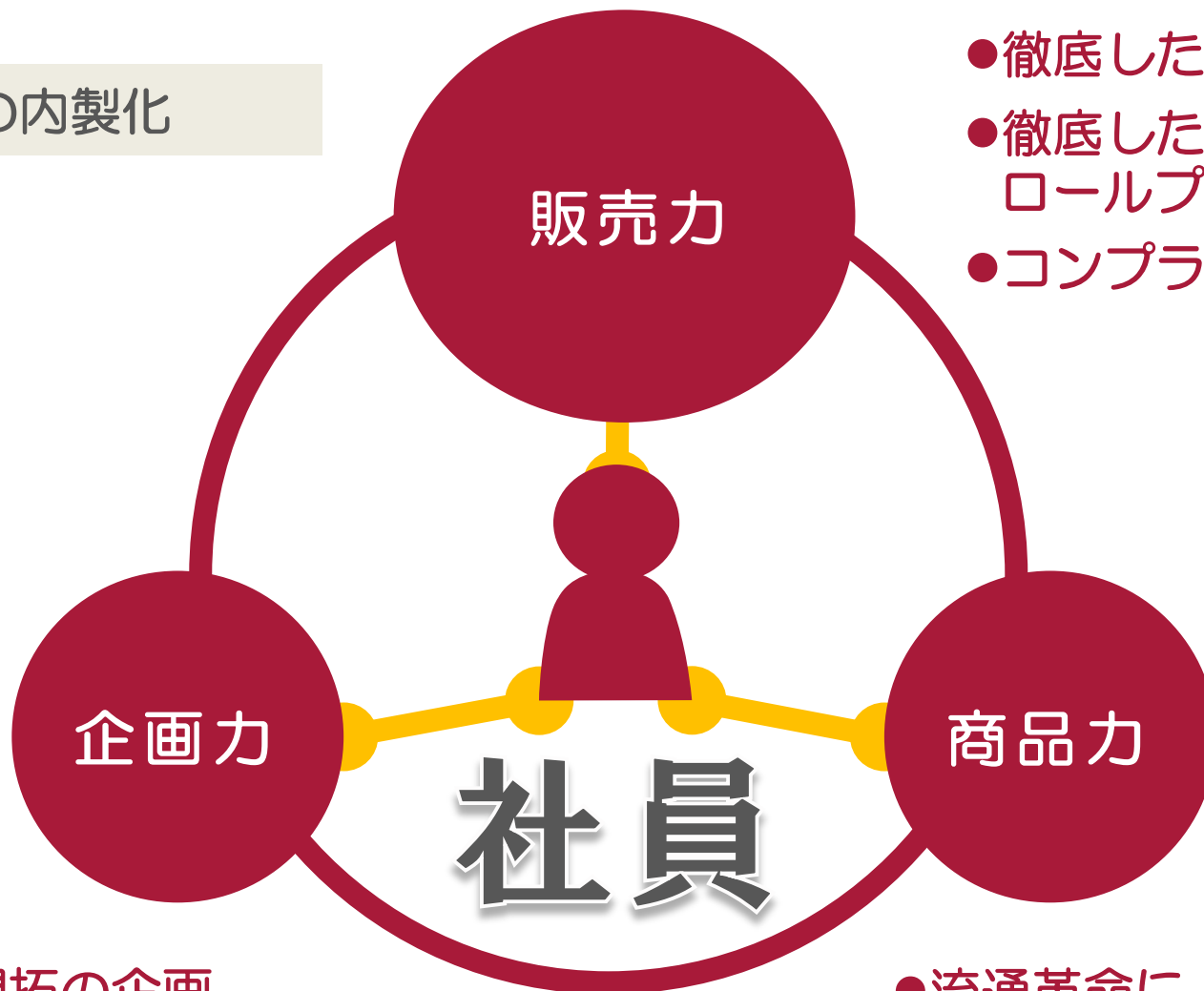
当社ビジネスモデル = 『 **三方良し** 』 のビジネスモデル



### 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



### 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

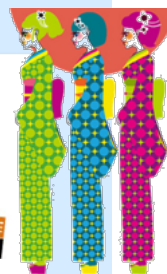


### リピート

- 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!





## Ⅱ - 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

- 販売強化
- 顧客開拓新チャネルの立ち上げ
- 原価の低減 SPAモデルへの挑戦
- 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

現在の顧客開拓チャネル(一例)

新たな顧客開拓チャネル

## ■ SAKURA学園

オトナー歩手前「つぼみ女子」のためのコミュニティ

(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



## ファッションレンタル事業開始

~ブランドイメージの構築~



写真はイメージ

## ■ 学祭・サークル応援NAVI

- 学園祭・サークル活動支援

学祭・サークル応援



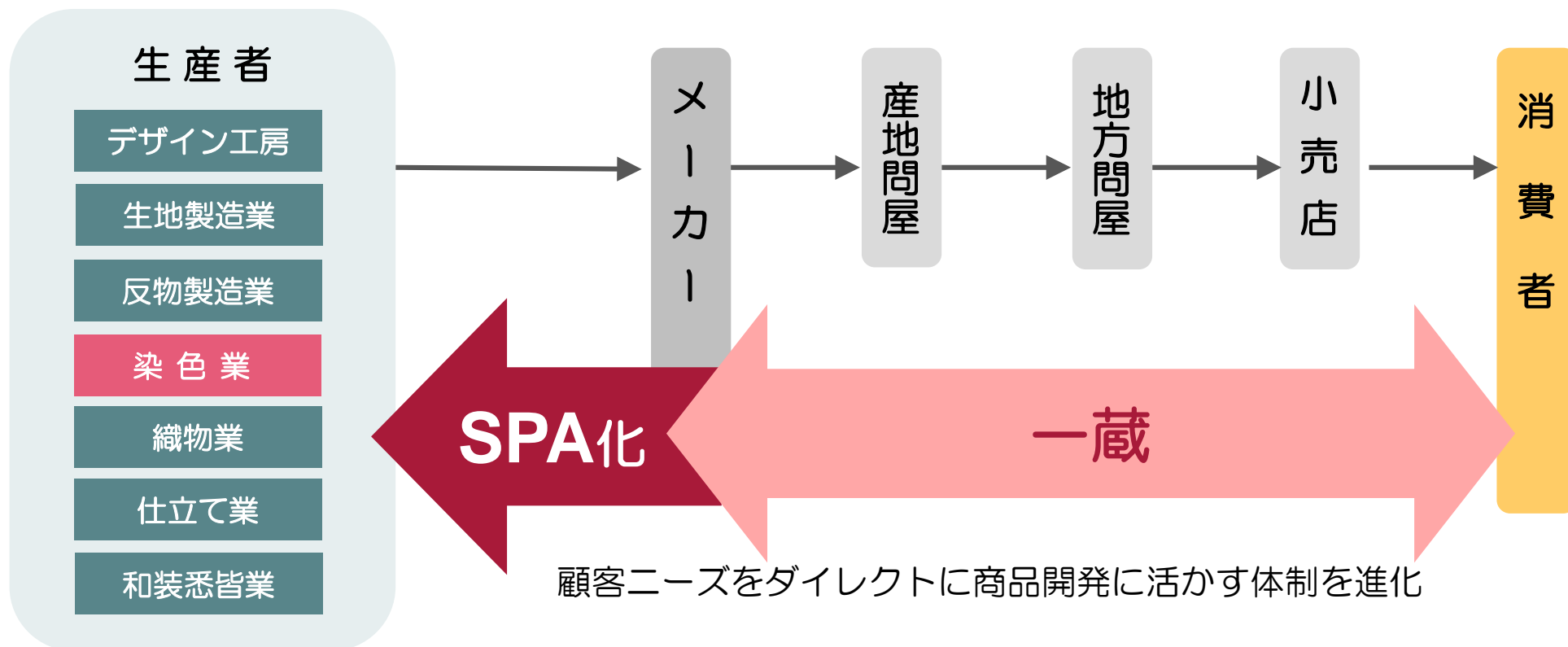
高校生応援



## 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。

## ■株式会社京都きもの学院を2016年5月に子会社化

### 収益率改善に向けた取り組みを実施

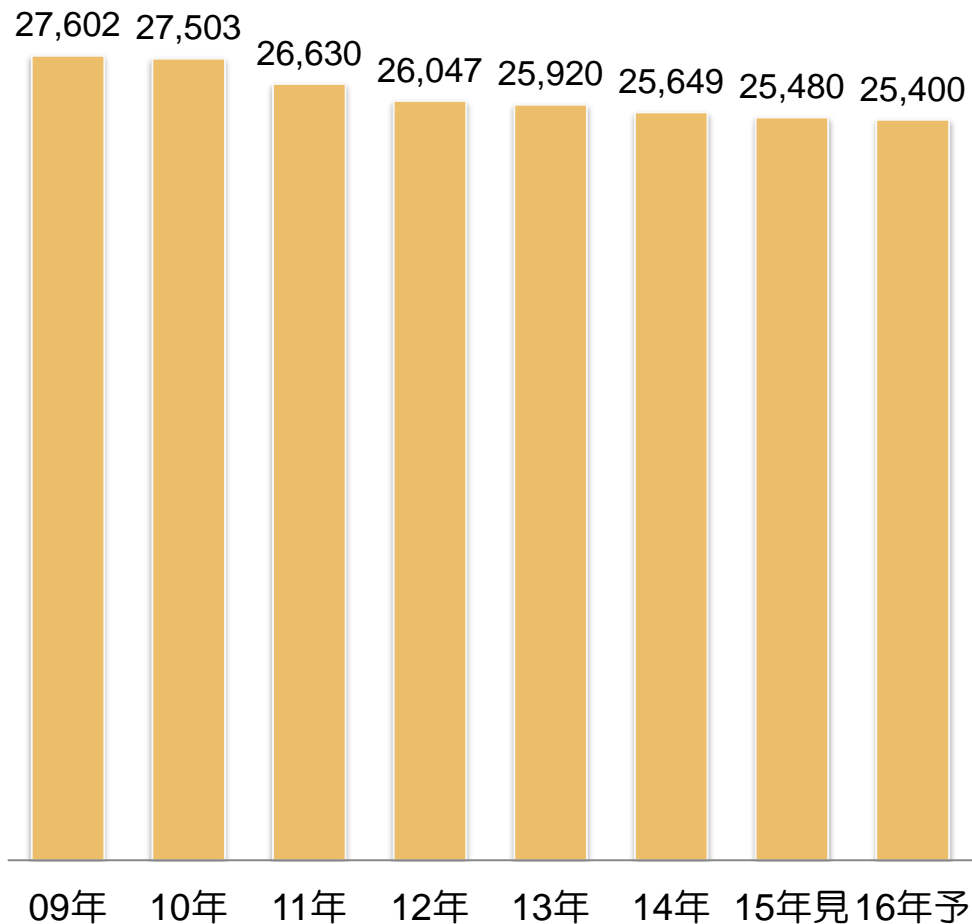
- 【募集】新規生徒数拡大施策  
 募集広告見直し・・・Webを活用した「いち溜」の生徒募集ノウハウを活用  
 情報発信・・・・・・・・無料教室または格安教室にはない、高い付加価値  
 （カリキュラム、免状）の情報を発信
- 【売上】呉服販売増加施策  
 京都きもの学院の現役生徒、及び卒業生への催事への案内～きもの販売
- 【利益】利益率改善施策  
 集中購買によるスケールメリットを活かし、原価低減、在庫コントロールを徹底

一蔵グループ教室	 和のライフサポートショップ いち溜	 えりのマークは私の誇り 京都きもの学院
事業の特長	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 格安教室</li> <li>➤ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 有料教室</li> <li>➤ プロのきもの着付け師を目指す、きものの着付け教室</li> </ul>
収入源	着物等の販売、仕立て等	授業料、免状発行手数料



## Ⅲ- i .ウエディング事業について

## 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



3  
バンケット

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



2  
バンケット

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



3  
バンケット

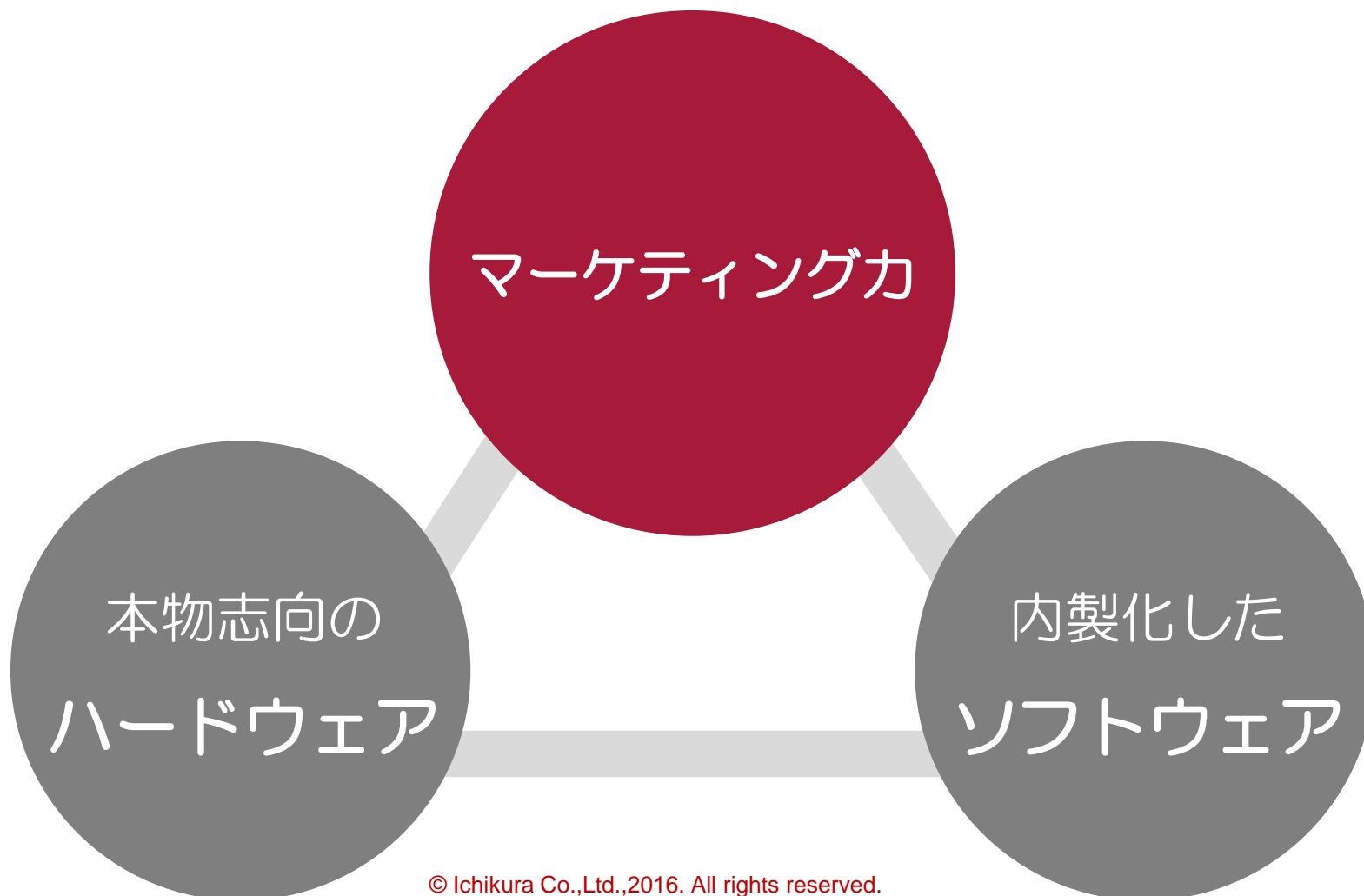
百花籠（名古屋市）

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



## Ⅲ- 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」

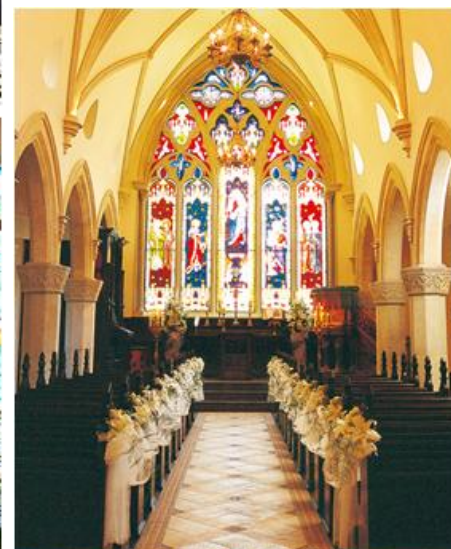




# 本物志向のハードウェア：キャメロットヒルズ

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ェディング



## ■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)



## Ⅲ-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
  - 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

### 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

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



# IV.2017年3月期 第1四半期決算概況と 通期予想





# 2017年3月期第1四半期決算概況と通期予想

(百万円)

	2016.3期 【単体】 (実績)	2017.3期 【連結 ※1】 (予想)	前期比率 (%)	2017.3期 Q1 (実績)	進捗率 (%)
売上高	14,007	15,545	+11.0	3,530	22.7
売上総利益 (売上総利益率)	8,687 (62.0%)	9,801 (63.0%)	+12.8	2,180 (61.8%)	22.2
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	7,649 (54.6%)	※2 8,727 (56.1%)	+14.1	1,890 (53.6%)	21.7
営業利益 (営業利益率)	1,038 (7.4%)	1,073 (6.9%)	+3.4	289 (8.2%)	27.0
経常利益 (経常利益率)	1,029 (7.4%)	1,064 (6.8%)	+3.3	287 (8.1%)	27.0
当期(四半期)純利益 (当期(四半期)純利益率)	608 (4.3%)	675 (4.3%)	+11.1	182 (5.2%)	27.1
EPS (1株当たり当期純利益)	144.89	123.39	△14.8	33.39	

※1 2017年3月期第2四半期より連結財務諸表を作成いたします。

※2 販売費及び一般管理費の増加要因：

連結子会社である株式会社京都きもの学院の人件費、地代家賃など・・・558百万円

新卒、プロジェクト、及び管理体制強化のための人件費増・・・150百万円

ファッションレンタル事業に係るプロモーション費、商品発送費用など・・・131百万円

東京本社に係る家賃・共益費・管理諸費・・・60百万円 など

# 2017年3月期 セグメント別連結業績予想

株式会社 一蔵

## 和装事業

(百万円)

	2016.3期 【単体】(実績)	2017.3期 【連結※】(予想)	前期比率 (%)	2017.3期 Q1(実績)	進捗率 (%)
売上高	9,114	10,489	+15.1	2,239	21.4
販売売上	4,662	4,637	△0.5	1,152	24.9
レンタル売上	1,328	1,799	+35.4	246	13.7
写真売上	1,923	2,034	+5.8	512	25.2
加工売上	1,100	1,153	+4.8	303	26.3
その他	99	116	+16.7	23	20.5
(株)京都きもの学院	—	750	—	—	—
セグメント利益 (うち(株)京都きもの学院)	618 (—)	758 (15)	+22.5 (—)	197 (—)	26.1 (—)

## ウエディング事業

	2016.3期 (実績)	2017.3期 【連結※】(予想)	前期比額	2017.3期 Q1(実績)	進捗率 (%)
売上高	4,893	5,055	+3.3	1,290	25.5
セグメント利益	1,083	1,103	+1.8	296	26.8

※ 2017年3月期第2四半期より連結財務諸表を作成いたします。

# 2017年3月期第1四半期貸借対照表

貸借対照表

(百万円)

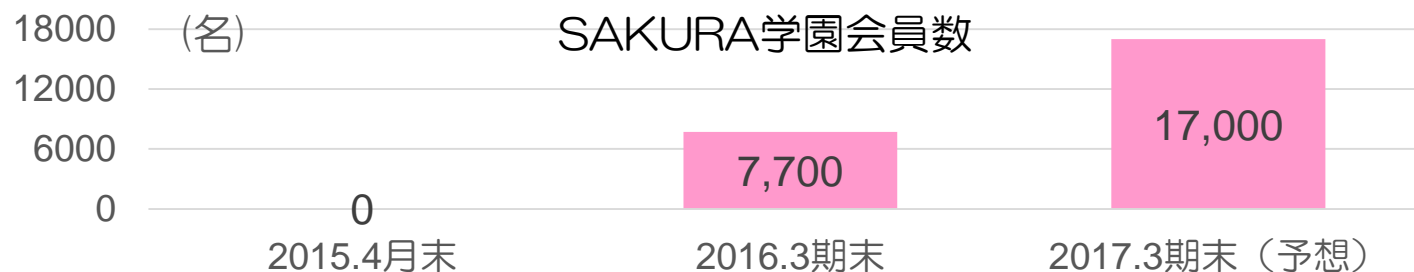
	2016.3期末 【単体】	2017.3期Q1末 【連結】	増減額
流動資産	7,419	8,248	+829
固定資産	6,643	7,118	+474
有形固定資産	5,213	5,267	+53
無形固定資産	119	312	+192
投資その他の資産	1,309	1,538	+228
<b>資産合計</b>	<b>14,062</b>	<b>15,367</b>	<b>+1,304</b>
流動負債	6,786	7,997	+1,210
固定負債	2,275	2,374	+98
負債合計	9,062	10,371	+1,309
純資産合計	5,000	4,995	△5
<b>負債純資産合計</b>	<b>14,062</b>	<b>15,367</b>	<b>+1,304</b>
自己資本比率 (%)	35.6	32.5	△3.1
借入依存度 (%)	23.0	28.6	+5.6

(注) 主な増減理由

- 資産の部・・・京都きもの学院買収による現預金、有価証券、着付け教室の敷金保証金増加、のれん計上など
- 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

## ◎ 振袖シェア3割目指して

- **ファッションレンタル事業**開始による知名度向上（2016年度中）
- **SPA**強化で原価率10%低減した商品開発への挑戦
  - 〔2016年3月期実績〕 インクジェットプリンター導入メーカー(京都市)と提携、PB商品8柄完成、PB商品31着受注
  - 〔2017年3月期目標〕 PB商品の開発、PB商品 1,000着受注
- **SAKURA学園、学祭・サークル応援NAVI**による知名度向上
  - SAKURA学園(2015年4月1日オープン)：〔会員数目標〕 17,000名（2017.3期末）



- 学祭・サークル応援NAVI： 全国約900のサークル等が加盟

## ◎ 呉服市場シェア拡大を目指して

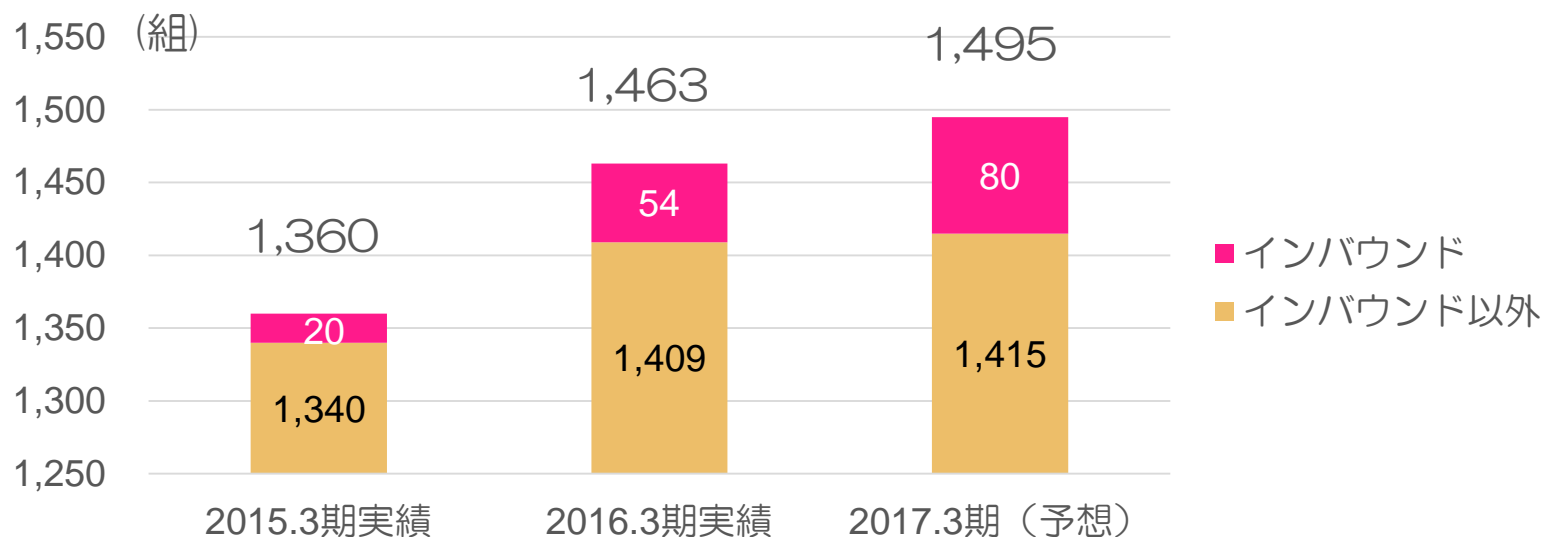
- **株式会社京都きもの学院**とのシナジー効果の実現

## ◎ 第4の施設

- 沖縄に滞在型リゾートウエディング2018年オープンに向けた準備

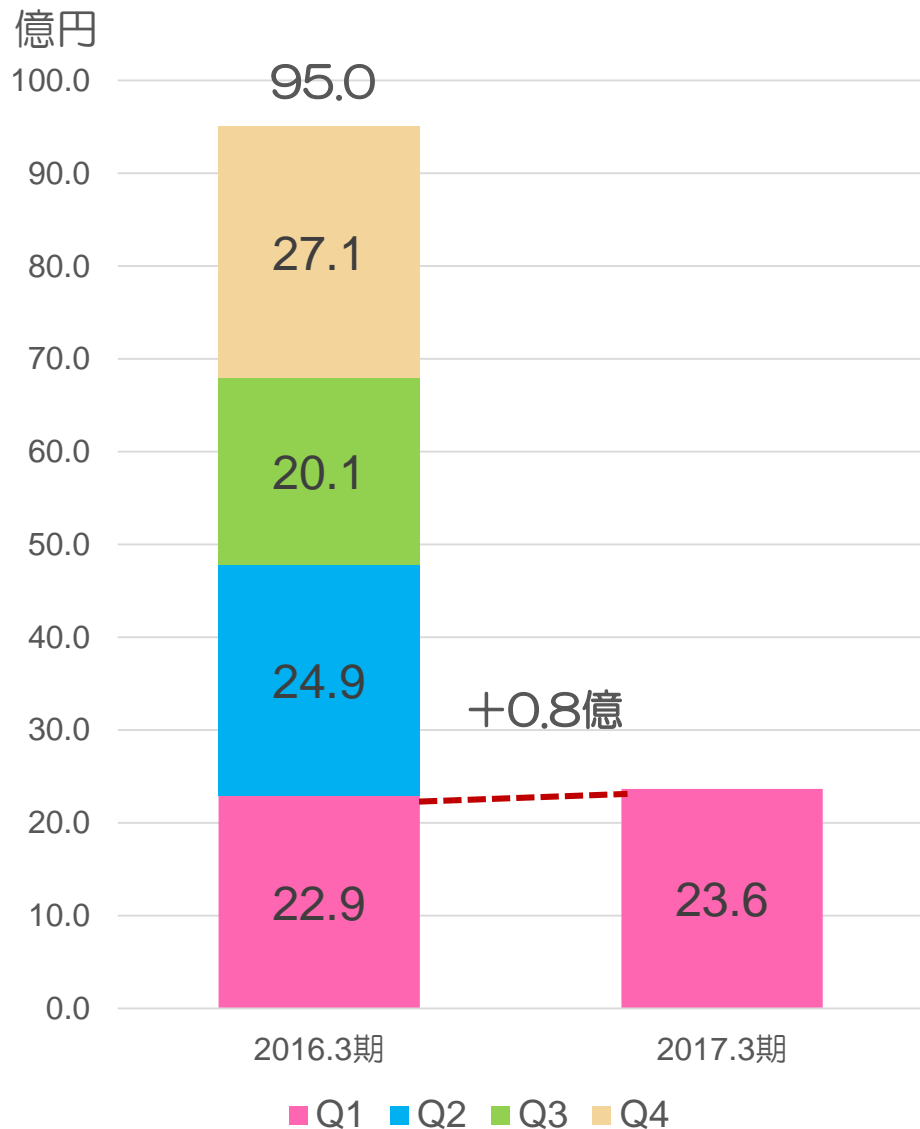
## ◎ 既存3館の主な取り組み

- 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**拳式増を目指す）

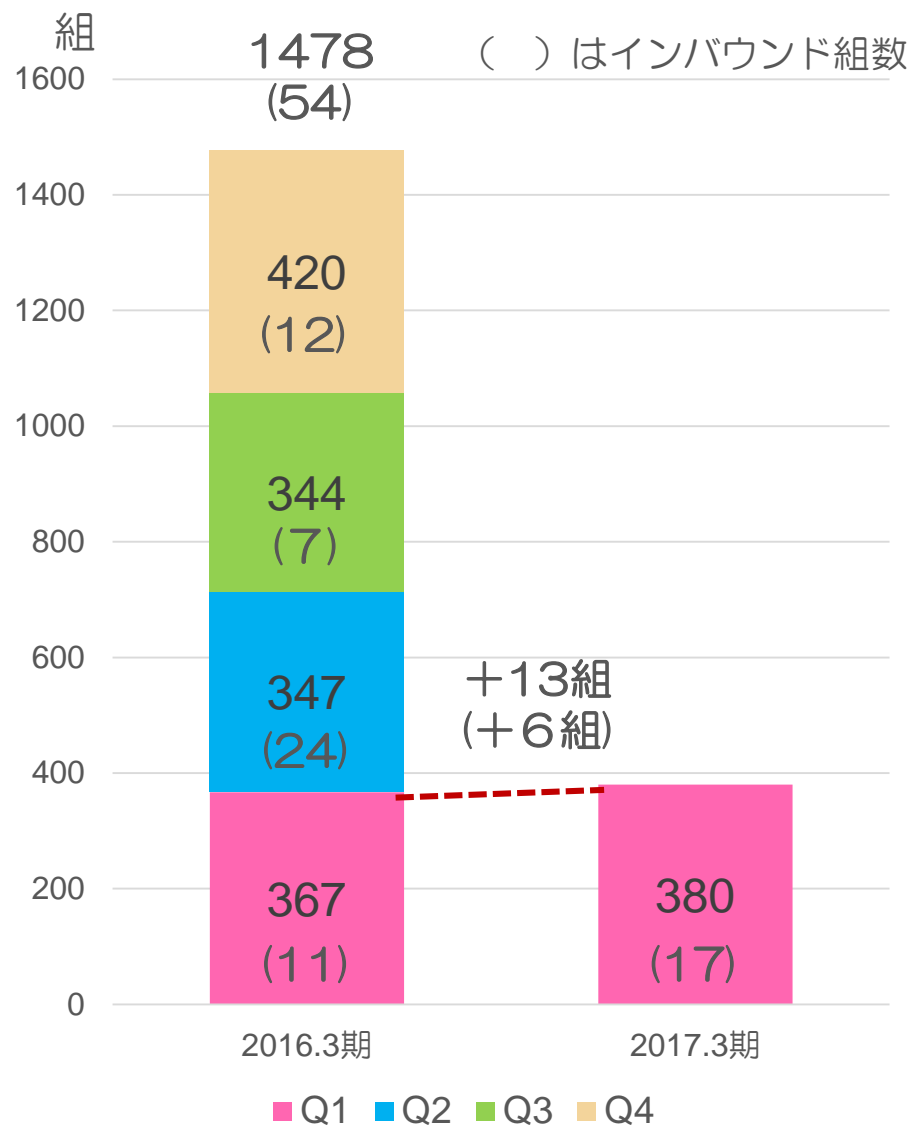


- **アルバム商品の強化**など新サービスの提供

## 和装事業



## ウェディング事業



## 【配当方針】

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制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。  
(円)

1株当たり配当金	2015.3期 (実績)	2016.3期 (実績)	2017.3期 (予想)	前期比額
中間	—	—	—	—
期末	—	35.00	35.00	±0
合計	—	35.00	35.00	±0

## 【株主優待】

株主の皆様にご提供の商品やサービスを実際にご利用いただき、当社事業へのご理解を深めていただくことを目的に以下の株主優待制度を導入しております。

(和装事業)

当社和装事業が展開している店舗（いち利モールを除きます）において

10万円以上（税込み）のお代の場合1万円割引

10万円未満（税込み）のお代の場合5千円割引

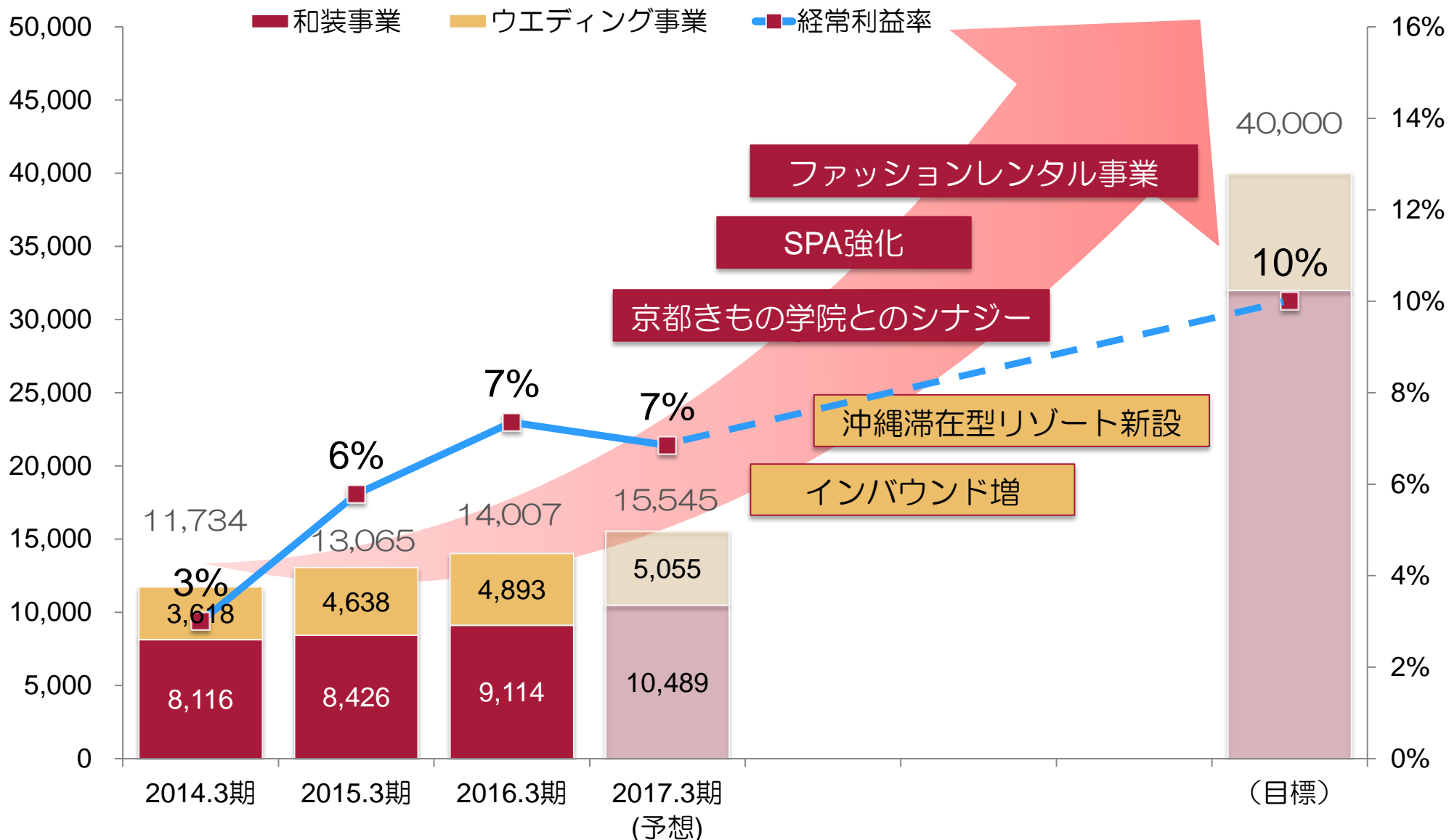
または

(ウエディング事業)

チャペルコンサート&ディナー3千円割引（2名様までご利用可（計6千円割引））

# 中長期の成長イメージ

(百万円)







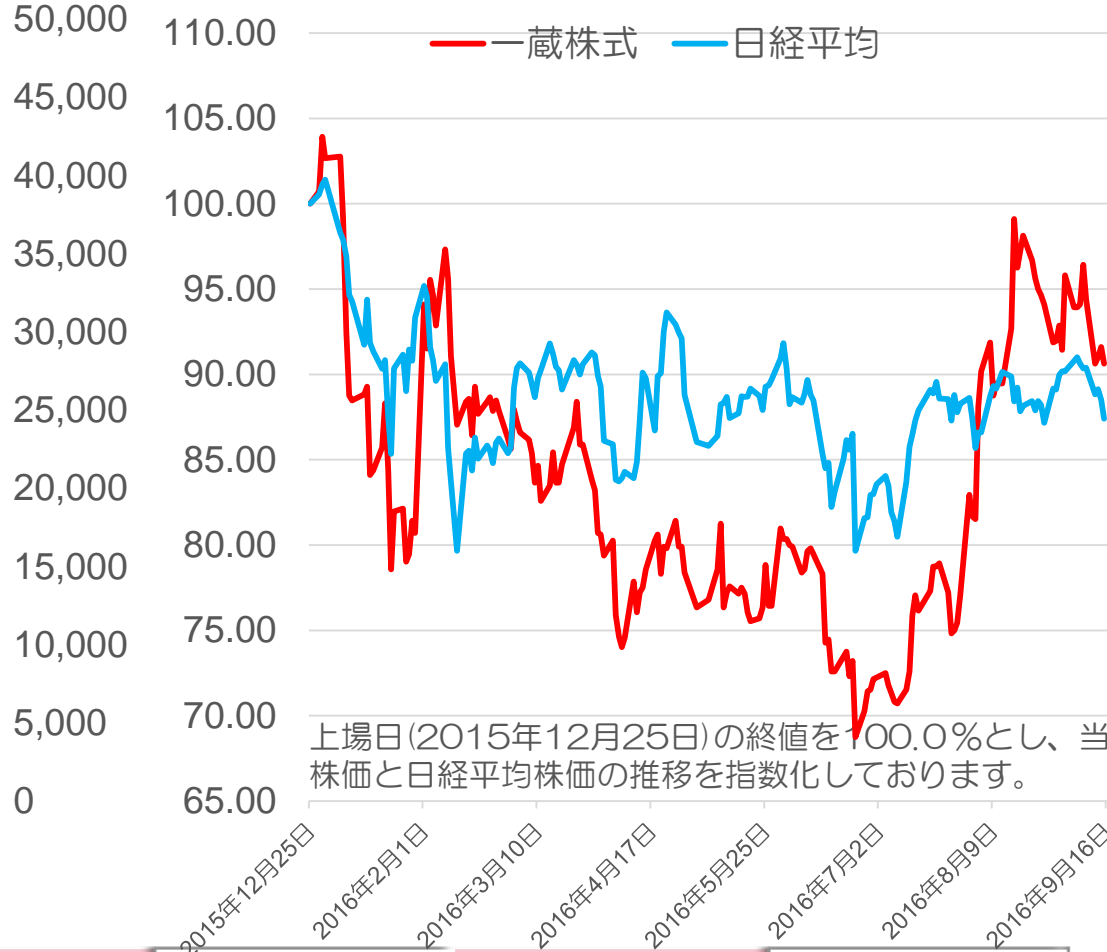
# V.ご参考情報



## 一蔵株価・出来高推移



## 株 %



予想PER	8.23倍	実績PBR	1.11倍	配当利回り	3.45%
-------	-------	-------	-------	-------	-------

\*予想PER=表示日時点の株価÷(予想当期純利益÷表示日現在の発行済み株式数)

\*実績PBR=時価総額(表示日時点の株価×表示日現在の発行済み株式数)÷2016/3期純資産額

## ■ 【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