

株式会社 一蔵  
(東証一部：6186)

会社説明資料

2017年10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.37
IV. 2018年3月期第1四半期決算概況と通期予想	P.41



# 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	1,012,699,362円
従業員数	721名（2017年6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>



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

(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。

2016年12月27日 東証一部指定

2015年12月25日 東証二部上場

■2000年9月 ウエディング事業進出  
「キャメロットヒルズ」(さいたま市)開設

■2017年8月  
「ネオス・ミラベル」  
(山梨県笛吹市)リニューアルオープン

■2013年5月  
「百花籠」(名古屋市)開設

■2008年10月  
「グラストニア」(名古屋市)開設

ウエディング事業

■1995年4月 レンタル事業に進出  
オンディーヌ買収

■2008年9月 銀座いち利開設  
着方教室「いち瑠 大宮店」開設

■2016年5月  
「京都きもの学院」  
子会社化

■2016年10月  
「ChouChou」  
設立

■1991年2月 一蔵設立  
呉服の販売を開始

■2012年6月 WEB事業開始  
ECサイト「いち利モール」開設

和装事業



\*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

(百万円)

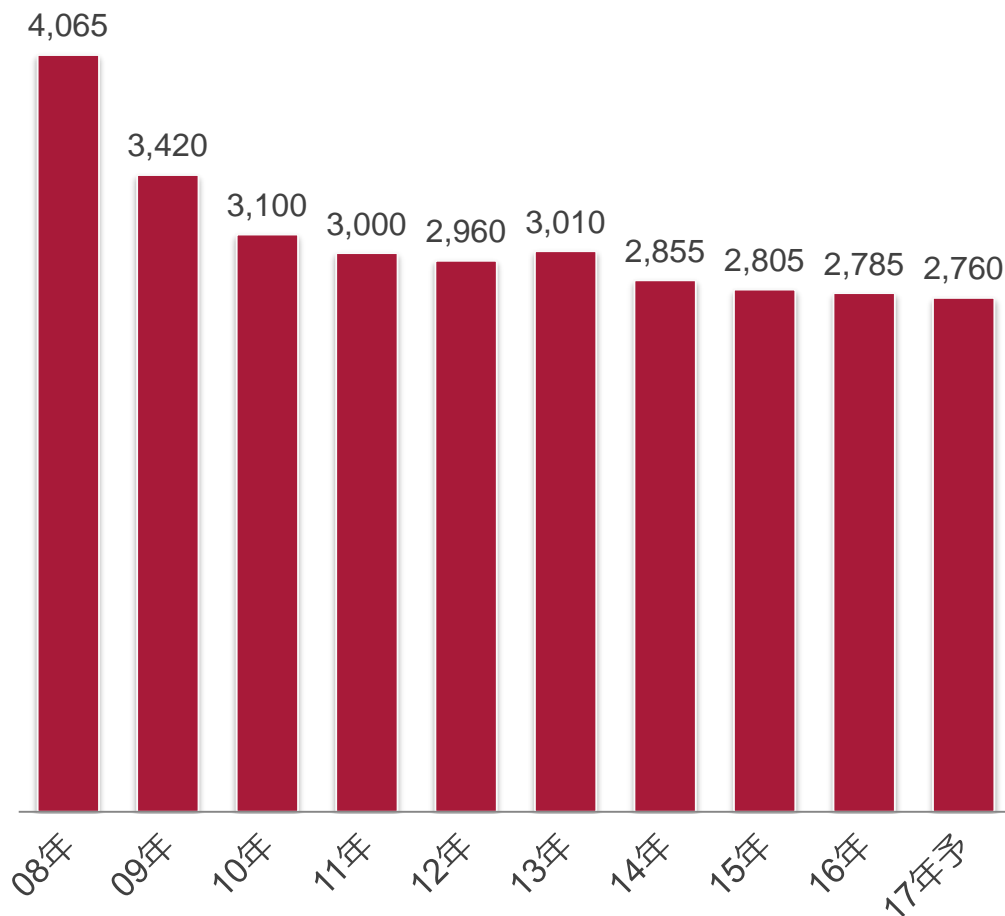
事業	内容	売上高	構成比	
和装事業	販売売上	呉服、振袖等の販売	5,173	33.4%
	レンタル売上	振袖のレンタル	1,479	9.6%
	写真売上	成人式の前撮り写真撮影	2,129	13.7%
	加工売上	呉服、振袖の仕立て加工	1,308	8.4%
	その他	着物の着方教室受講料など	496	3.2%
		小計	10,586	68.3%
ウェディング事業	挙式・披露宴 及び 関連サービス	4,908	31.7%	
		合計	15,494	100.0%





## Ⅱ - i .和装事業について

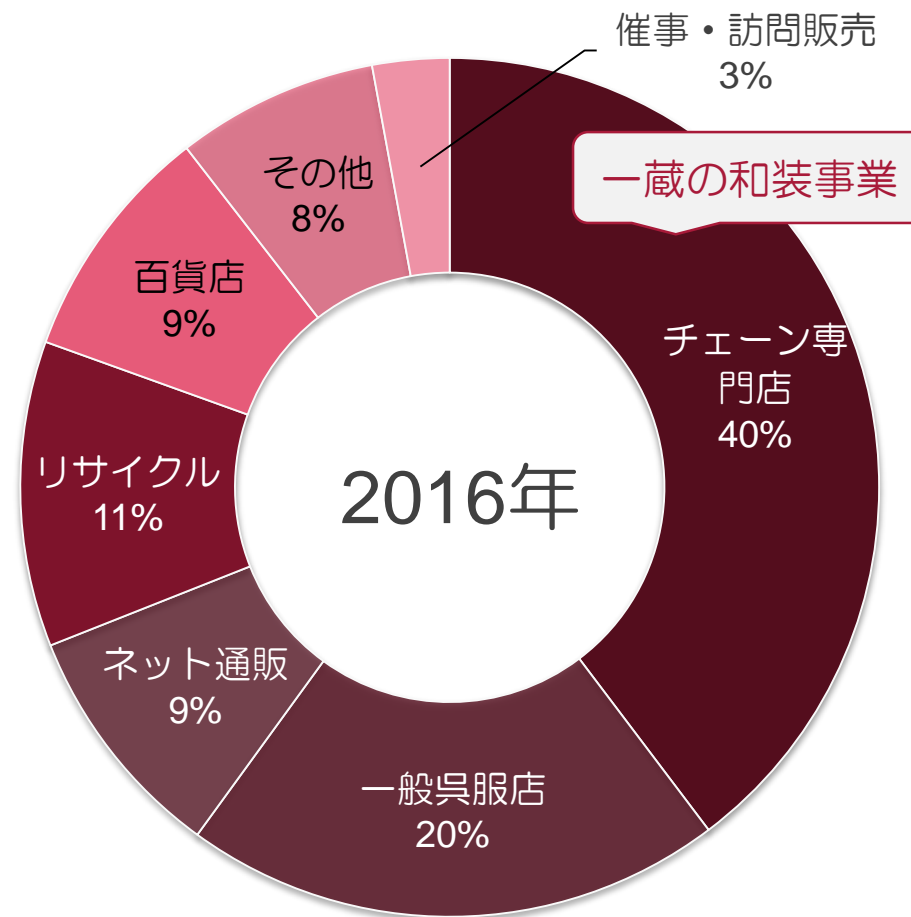
## 呉服小売市場規模（億円）



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。

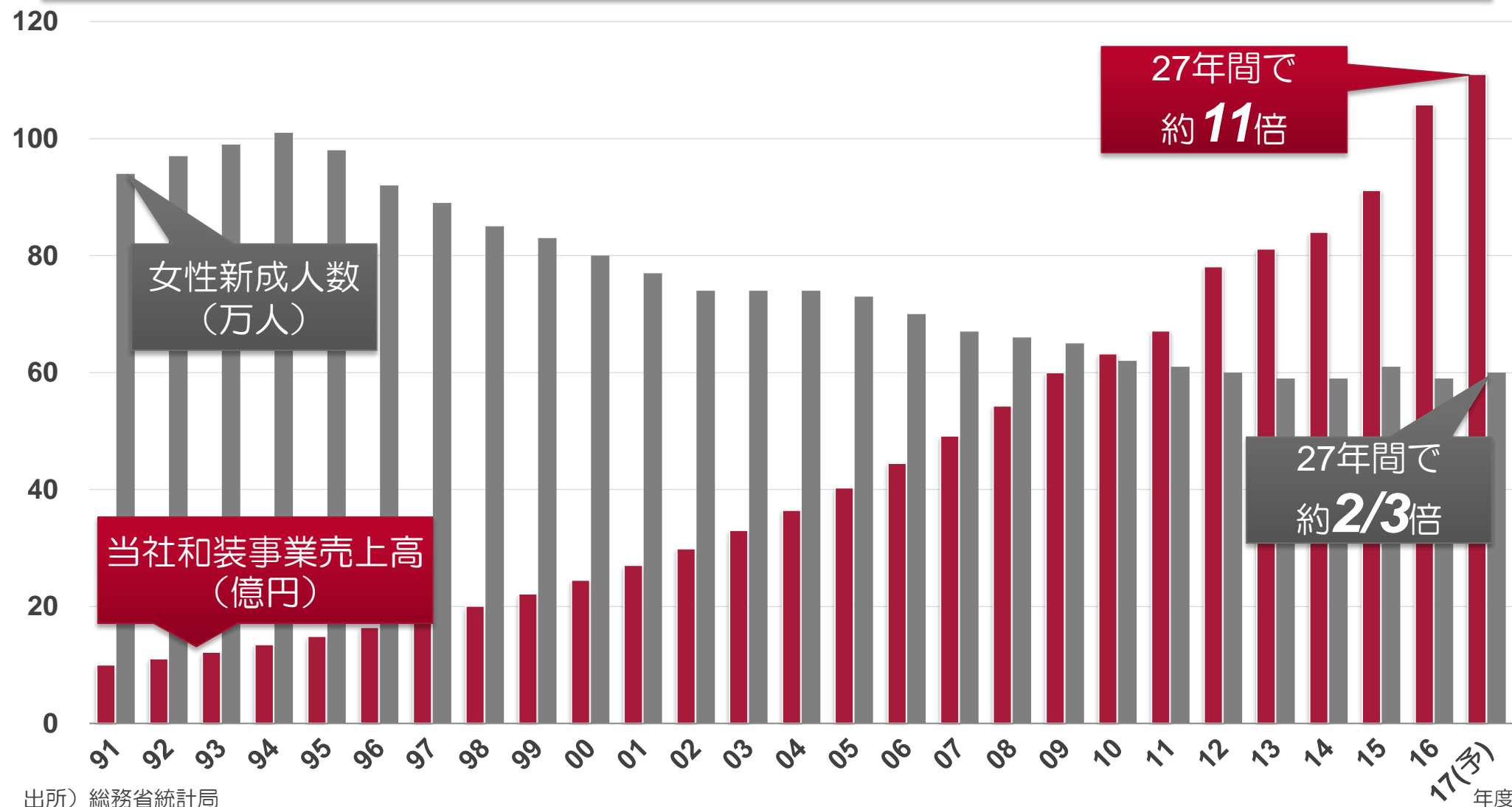
## 販売チャネル別呉服小売市場構成比



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3割強 減少するなか、和装事業の売上高は約11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

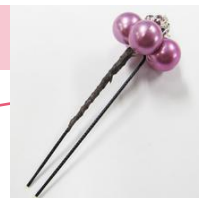


帯留

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

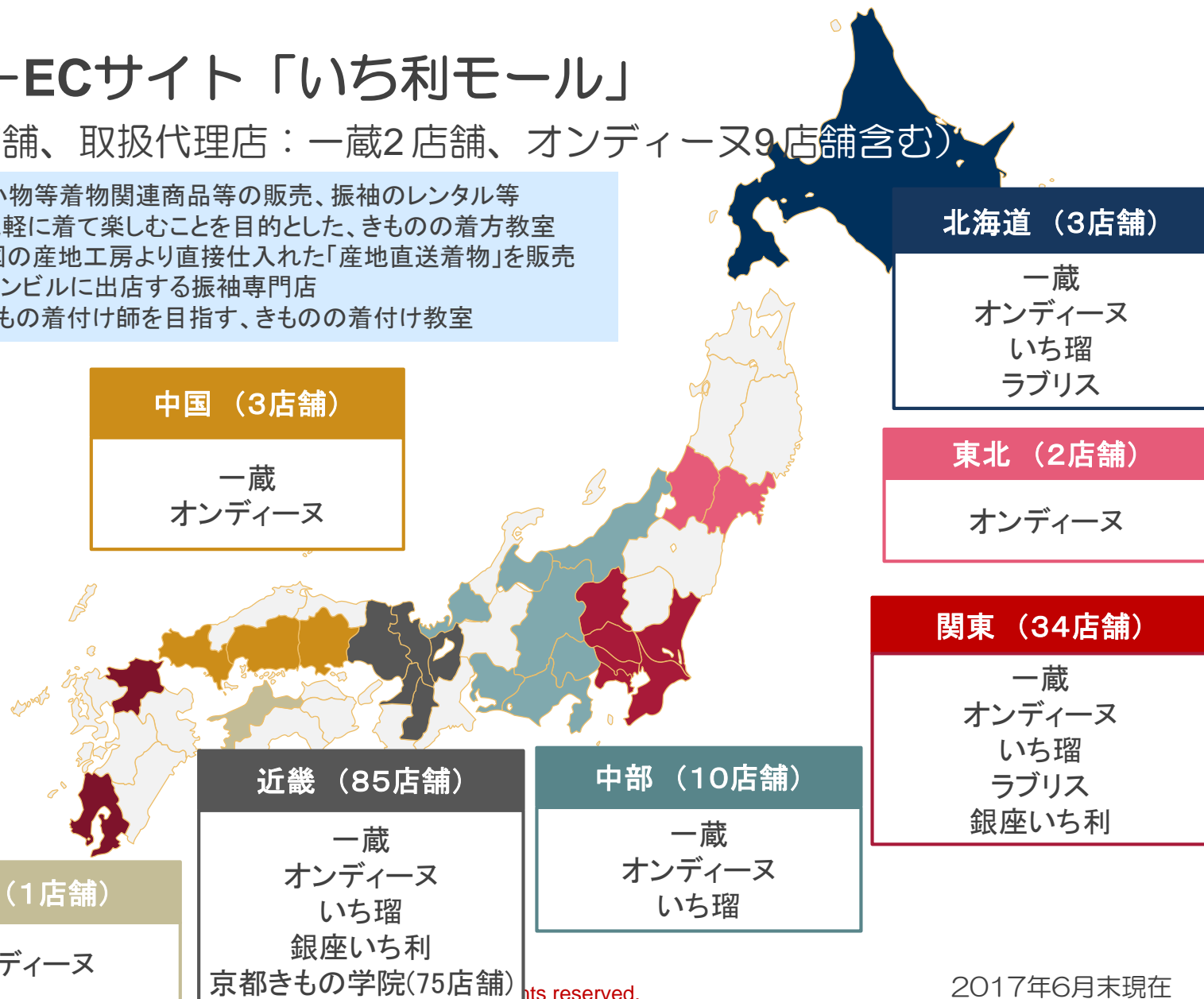




## ■全国144店舗＋ECサイト「いち利モール」

(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





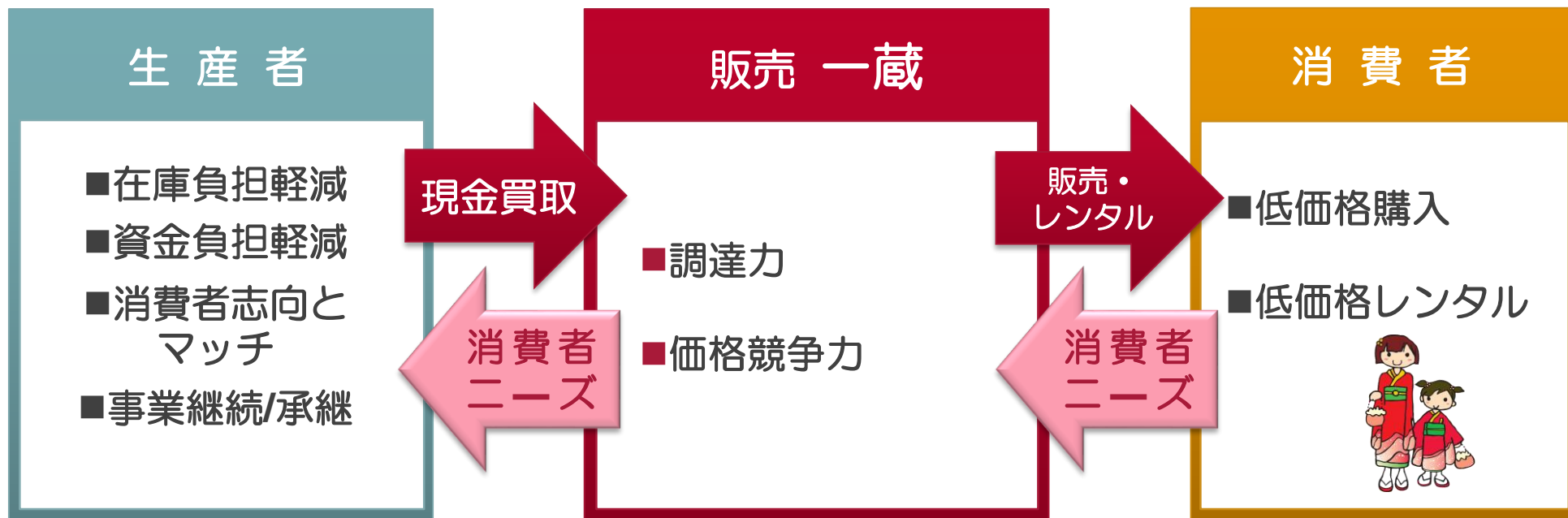
## Ⅱ - ii .和装事業の特徴と強み





## 「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

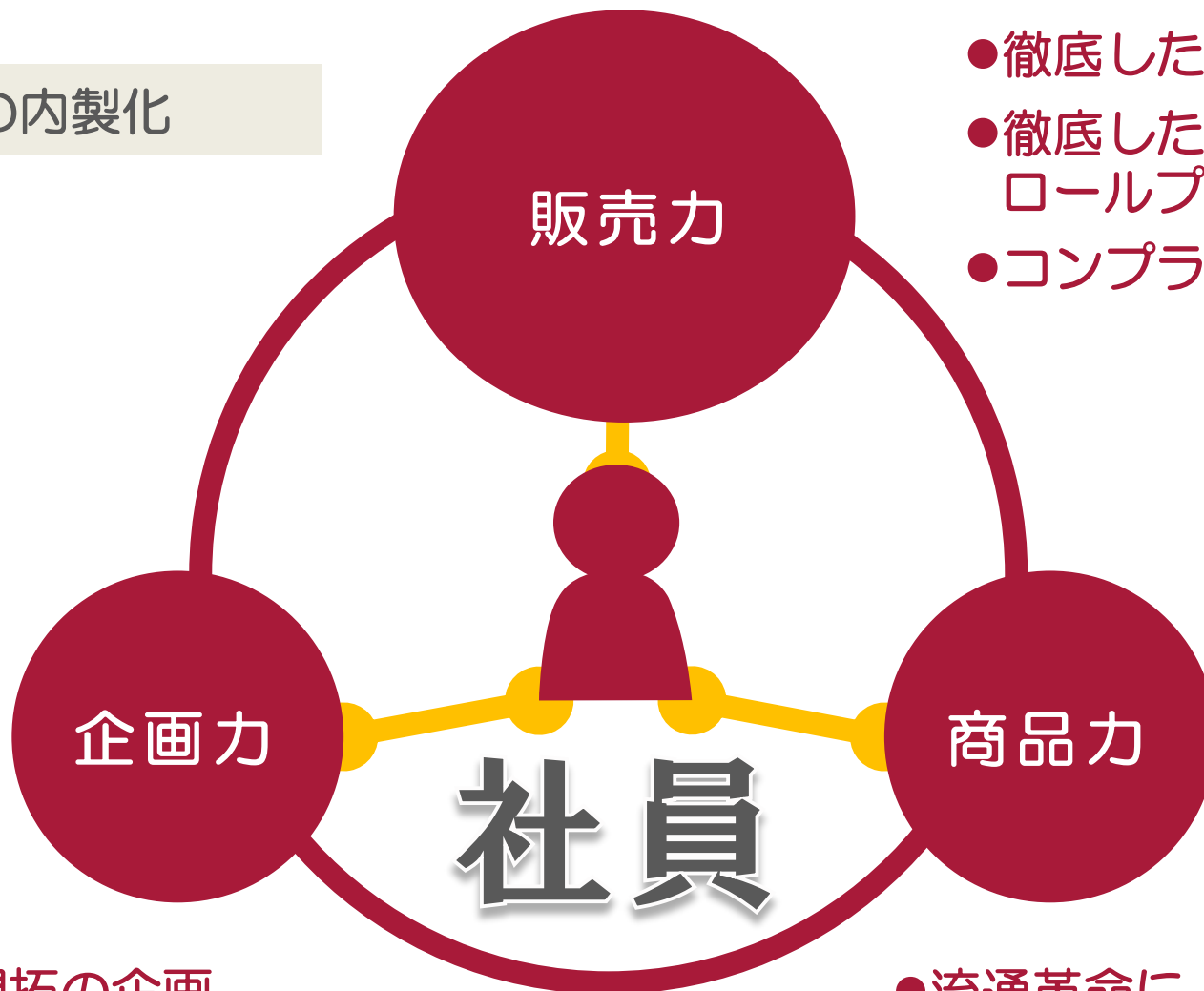
当社ビジネスモデル = 『 **三方良し** 』 のビジネスモデル



## 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

SAKURA学園

オトナ一歩千前「つぼみ女子」のためのコミュニティ

学祭・サークル応援

NAVI

総合トップ

高校生応援

NAVI

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!





## 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

## ■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 約17,000名 (2017年3月末現在)



## ■学祭・サークル応援NAVI

- 学園祭・サークル活動支援
- サークル数 約940 (2017年3月末現在)



## ■(株)ChouChou

(2016年10月3日設立)

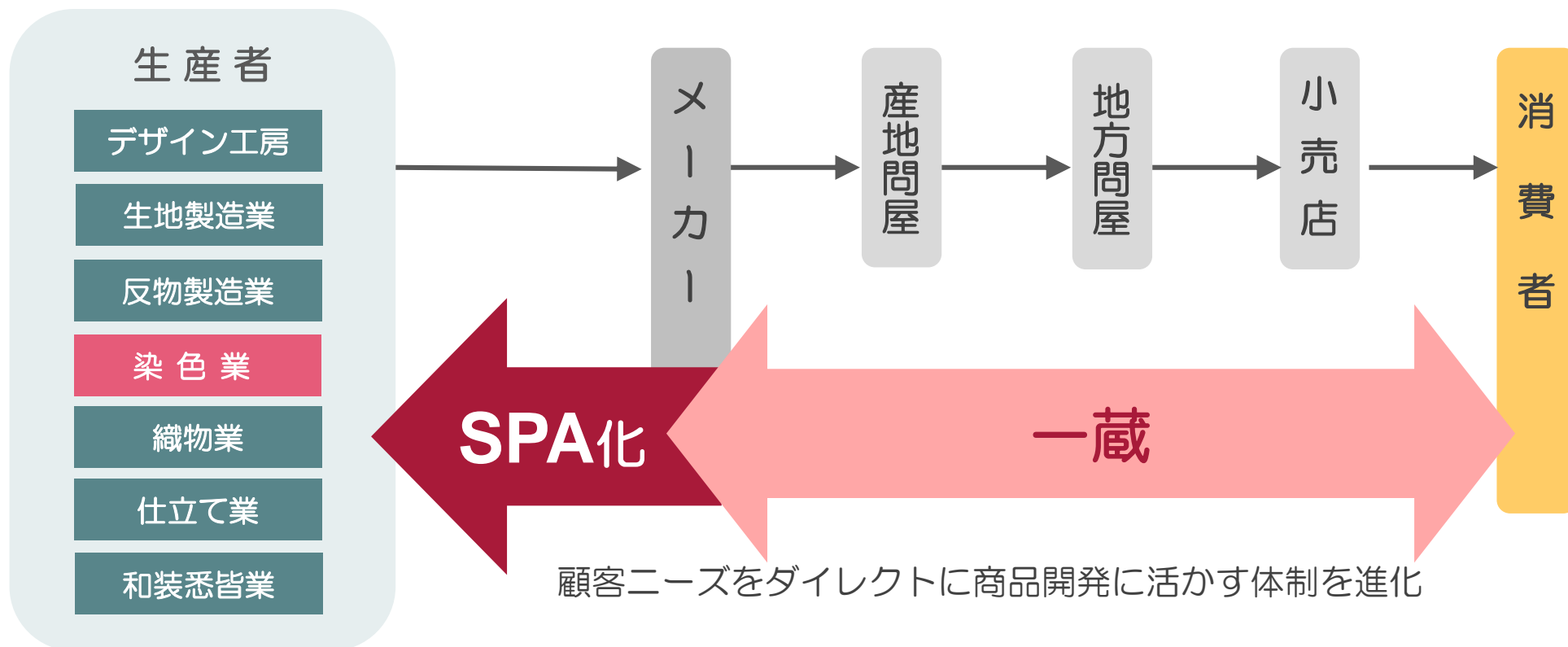
- 若年層のライフスタイルに役立つ情報等を提供するプラットフォームの企画・運営



## 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


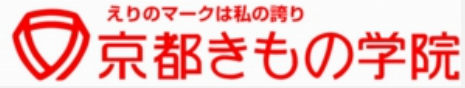


\*「SPA」とは、Speciality store retailer of Private label Apparelの略で、「製造小売」の意味です。企画から製造、小売までを一貫して行うビジネスモデルを指します。

## ■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"> <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

(※) ご参考

2016年10月大規模催事共催。1,800人超来場。売上1億円達成。

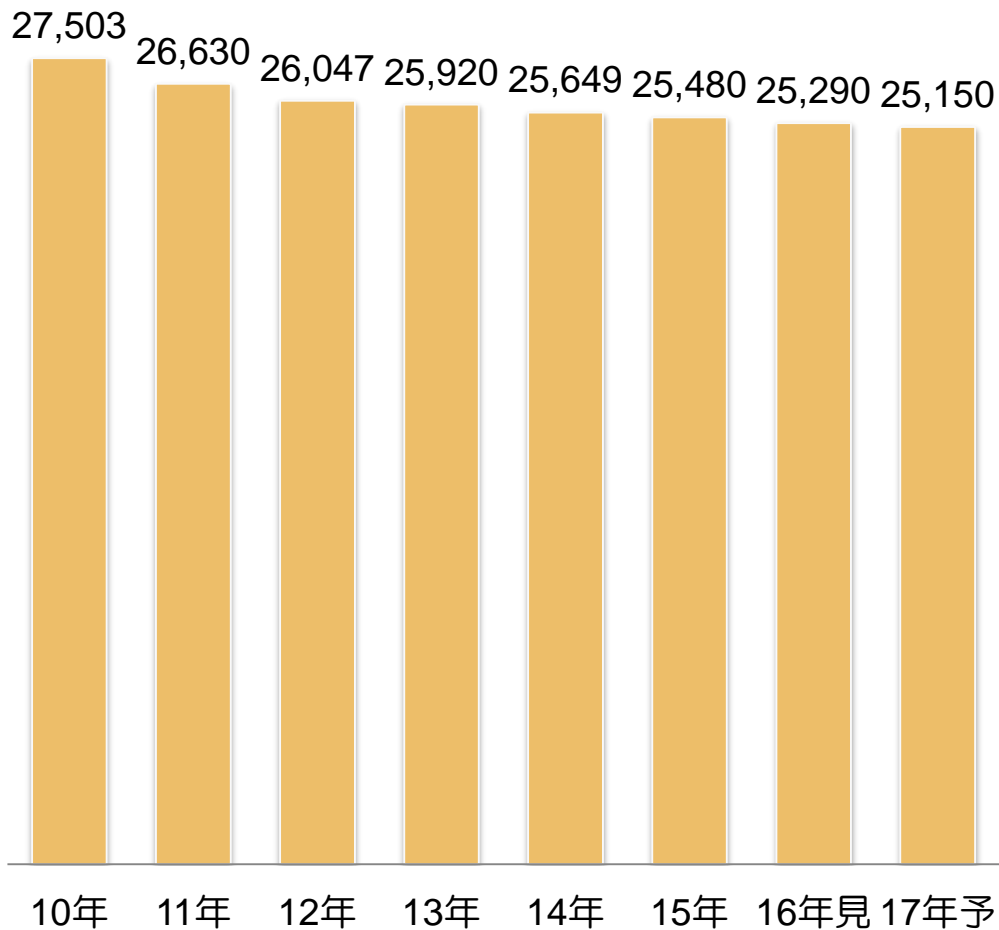
2017年2月中規模催事共催。900人超来場。売上6千万円達成。



## Ⅲ- i .ウエディング事業について

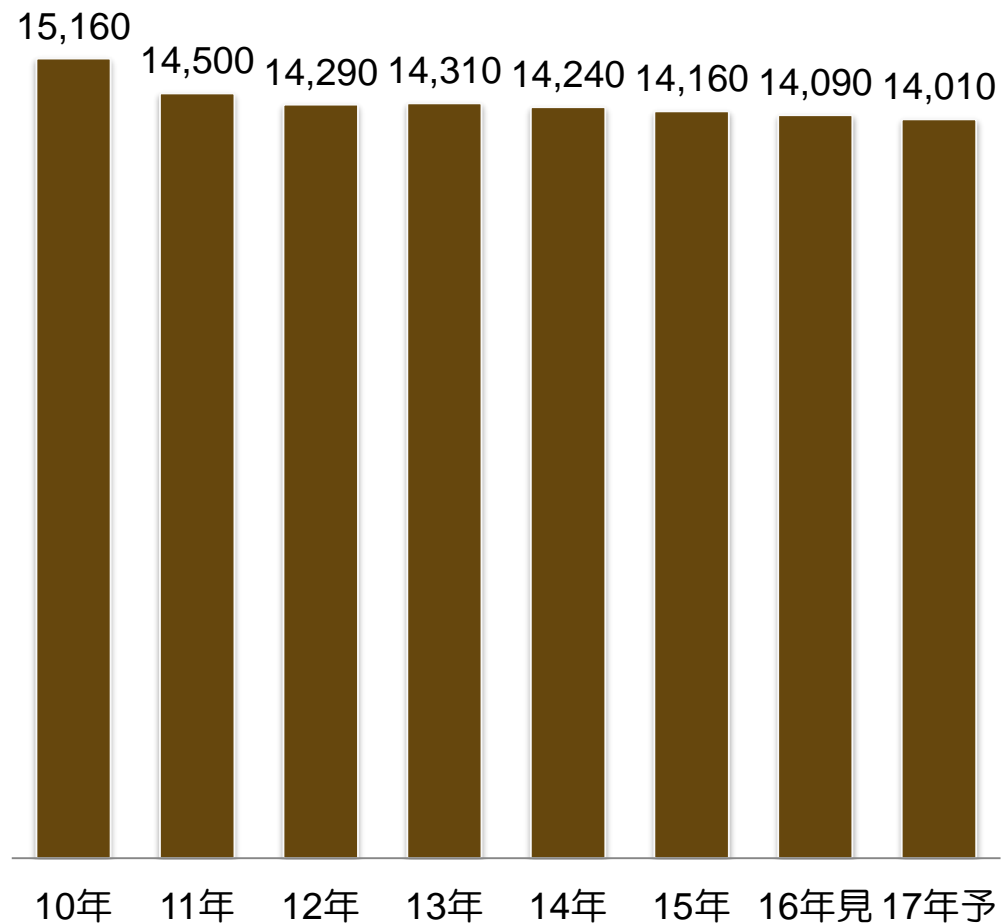


## ブライダル主要6分野（億円）



出所) 矢野経済研究所推計

## 挙式披露宴・披露パーティ（億円）



出所) 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

## 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)



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)



2008年10月  
開設

1チャペル  
2バンケット

### 百花籠 (名古屋市)



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)



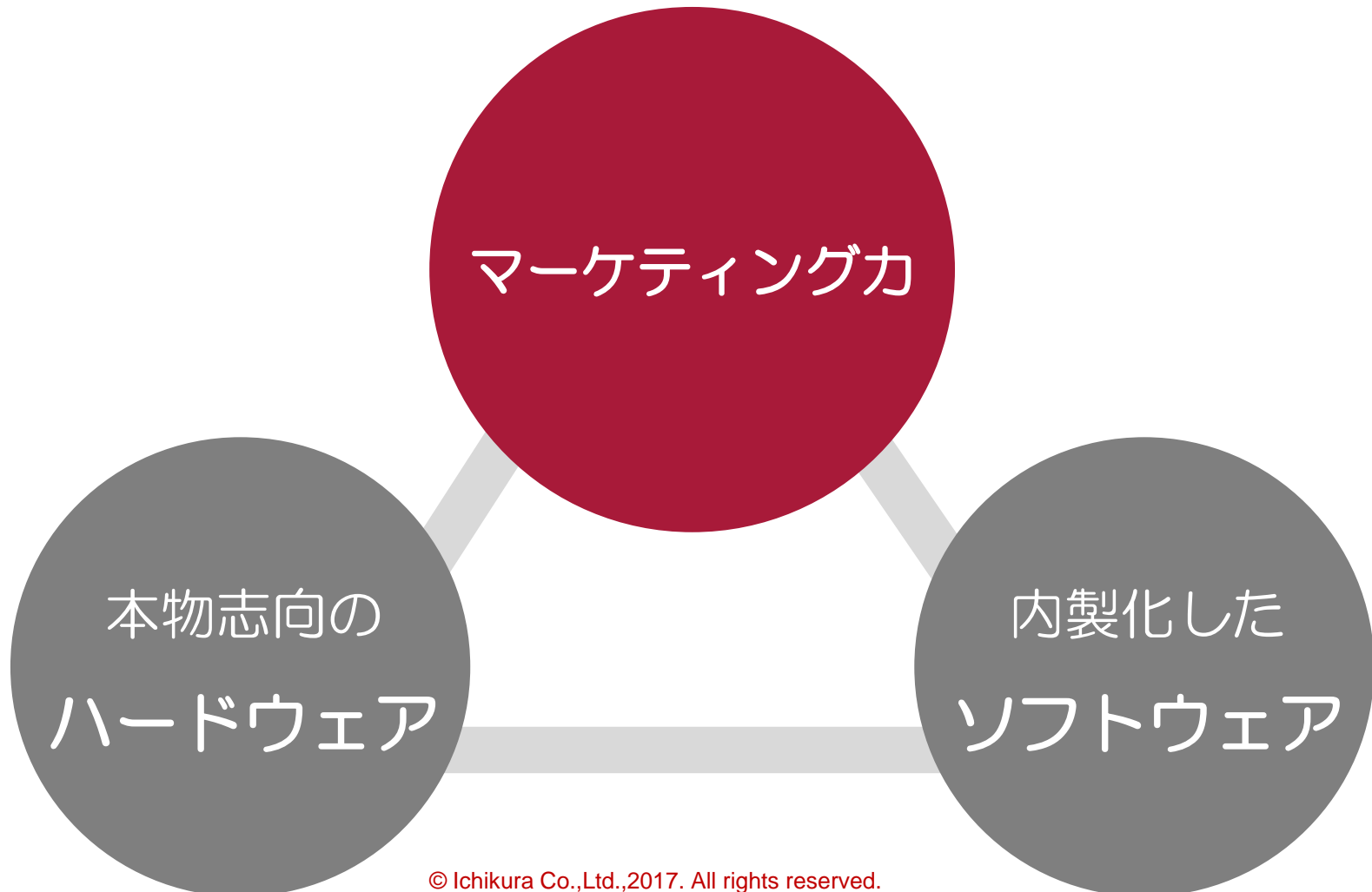
2017年8月  
リニューアル  
オープン

1チャペル  
2バンケット



## Ⅲ- ii .ウエディング事業の特徴と強み

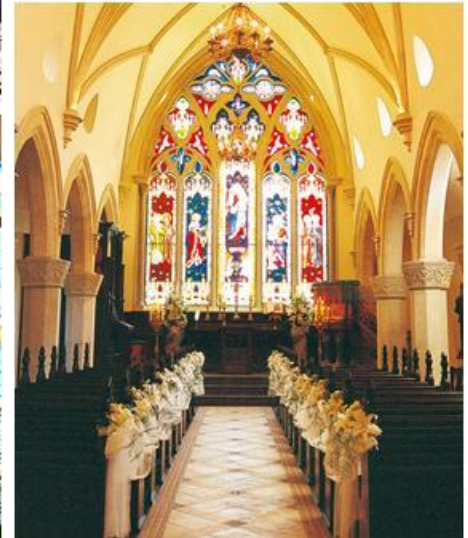
「マーケティング」結果を活かした  
「本物志向のハード」と「ソフトの内製化」





# 本物志向のハードウェア：キャメロットヒルズ（さいたま市） 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）

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





# 本物志向のハードウェア：百花籠（名古屋市）

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

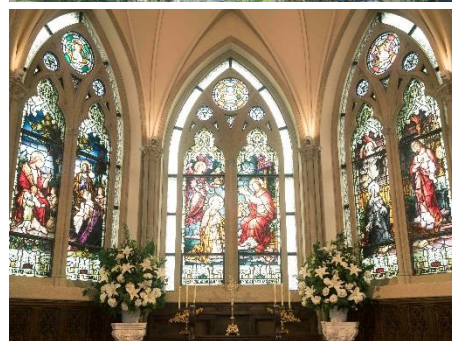




# 本物志向のハードウェア：ネオス・ミラベル（山梨県笛吹市）

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)



## 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

- 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  
(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  
(2017年3月期施行実績66組)

## 譲受式場「ネオス・ミラベル」2017年8月5日リニューアルオープン

所在地： 山梨県笛吹市石和町東高橋252

アクセス： JR石和温泉駅より車で約10分  
JR甲府駅より車で約20分  
中央自動車道甲府南ICより車で約10分

主な施設： 1チャペル/2バンケット（※）  
※ヴィクトリア クォーター（最大収容人数170名）  
ザ・シャンブルズ（最大収容人数120名）



Neos Mirabell  
AUTHENTIC WEDDING



## 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

沖縄での開発を開始  
**2018年開業** 予定



本物志向の高級感  
最先端リゾートの設え

滞在型  
リゾート  
ウェディング  
3バンケット

丁寧なおもてなし

本物志向の  
ハードウェア

プロフェッ  
ショナルに  
徹する  
ソフトウェア

**Phase I**  
・事業内容検討  
・市場調査  
・出店エリア検討

**Phase II**  
・事業用地の売買契約または  
賃貸借契約締結  
・開業準備室開設  
・各種法令・条例に基づく監督  
官庁等との事前協議

**Phase III**  
・各種法令・条例に基づく  
監督官庁等への申請～許可  
・建築確認(申請～許可)

**Phase IV**  
・建設工事  
・人員募集～採用  
・サロン開設

イメージ：沖縄リゾートウェディング

2018年中目処

**オープン**

2017年6月末





# IV.2018年3月期 第1四半期決算概況と 通期予想



# 2018年3月期第1四半期 連結決算概要

株式会社 一 蔵

(百万円)

	2017.3期 Q1実績	2018.3期 Q1予想	2018.3期 Q1実績	前年同四半 期比(%)	予算比 (%)	2018.3期 通期予想	対通期予想 進捗率(%)
売上高	3,530	3,725	3,794	+7.5	+1.9	16,791	22.6
売上総利益 (売上総利益率)	2,180 (61.8%)	2,297 (61.7%)	2,377 (62.6%)	+9.0	+3.5	10,386 (61.9%)	22.9
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	1,890 (53.6%)	2,199 (59.0%)	2,246 (59.2%)	+18.8	+2.2	9,234 (55.0%)	24.3
営業利益 (営業利益率)	289 ( 8.2%)	98 ( 2.6%)	130 ( 3.4%)	△55.0	+33.1	1,152 ( 6.9%)	11.3
経常利益 (経常利益率)	287 ( 8.1%)	99 ( 2.7%)	131 ( 3.5%)	△54.2	+32.4	1,163 ( 6.9%)	11.3
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益 (当期純利益率)	182 ( 5.2%)	57 ( 1.5%)	75 ( 2.0%)	△58.6	+32.1	779 ( 4.6%)	9.7
EPS (1株当たり四半 期(当期)純利益)	33円39銭	10円47銭	13円83銭	△58.6	+32.1	141円99銭 ※	9.7

➤ 2018.3期Q1実績は、前年同四半期比増収減益となりましたが、概ね期初予想通りとなりました。

➤ 前年同四半期比増収減益

- ・増収の要因・・・和装事業において店内外で開催した催事が奏功したことなどによる。
- ・減益の要因・・・ウエディング事業において2017年8月5日リニューアルオープンの譲受式場「ネオス・ミラベル」に係る先行投資費用の発生などによる。

※2018.3期予想EPS=2018.3期親会社株主に帰属する当期純利益予想÷期中平均株式数



# 2018年3月期第1四半期 セグメント別連結決算概要

株式会社 一蔵

## 和装事業

(百万円)

	2017.3期 Q1実績	2018.3期 Q1予想	2018.3期 Q1実績	前年同四半 期比(%)※	予算比 (%)	2018.3期 通期予想	対通期予想 進捗(%)
売上高	2,239	2,523	2,579	+15.2	+2.2	11,100	23.2
販売売上	1,152	1,296	1,326	+15.1	+2.3	5,536	24.0
レンタル売上	246	278	280	+13.5	+0.5	1,742	16.1
写真売上	512	479	487	△4.9	+1.6	1,991	24.5
加工売上	303	304	315	+3.8	+3.4	1,286	24.5
その他売上	23	164	170	+616.9	+3.8	543	31.4
セグメント利益	197	174	155	△21.2	△10.8	932	16.7

※売上高については、主に店内外における催事が奏功し前年同四半期比増収となりましたが、セグメント利益については、主に広告宣伝費や催事関連費用の増加により前年同四半期比減益となりました。

## ウエディング事業

(百万円)

	2017.3期 Q1実績	2018.3期 Q1予想	2018.3期 Q1実績	前年同四半 期比(%)※	予算比 (%)	2018.3期 通期予想	対通期予想 進捗(%)
売上高 (うちネオス・ミラベル)	1,290	1,201 (—)	1,214 (—)	△5.9	+1.1	5,691 (585)	21.3
セグメント利益 (うちネオス・ミラベル)	296	138 (—)	176 (—)	△40.3	+28.0	1,069 (81)	16.5

※売上高については、主に少人数婚の施行組数の増加により前年同四半期比減収、セグメント利益については、主に2017年8月5日リニューアルオープンの際の譲受式場「ネオス・ミラベル」に係る先行投資費用の発生により、前年同四半期比減益となりましたが、期初予想は超えております。

# 2018年3月期第1四半期 連結貸借対照表

株式会社 一蔵

(百万円)

	2017年3月末	2017年6月末	増減率 (%)
流動資産	7,567	7,200	△4.8
固定資産	7,914	8,762	+10.7
有形固定資産	6,054	6,878	+13.6
無形固定資産	399	412	+3.2
投資その他の資産	1,460	1,471	+0.8
資産合計	15,482	15,963	+3.1
流動負債	7,904	8,255	+4.4
固定負債	1,993	2,270	+13.9
負債合計	9,897	10,526	+6.4
純資産合計	5,584	5,437	△2.6
負債純資産合計	15,482	15,963	+3.1
自己資本比率 (%)	36.1	34.1	△2.0p
借入依存度 (%)	23.3	27.0	+3.7p

(注) 主な増減理由

- 資産の部・・・譲受式場「ネオス・ミラベル」リニューアル改装工事、さいたま市土地取得など
- 負債の部・・・上記資産取得のための借入金増など

# 2018年3月期 連結業績予想

株式会社 一蔵

■通期予想に対する各事業の進捗は概ね想定通りに推移しており、通期予想の変更はありません (百万円)

	2017.3期 実績	2018.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高 ※1	15,494	16,791	+1,296	+8.4
売上総利益 (売上総利益率)	9,500 (61.3%)	10,386 (61.9%)	+885 (+0.5p)	+9.3
販売費及び一般管理費 ※2 (売上販管費率)	8,465 (54.6%)	9,234 (55.0%)	+769 (+0.4p)	+9.1
営業利益 (営業利益率)	1,035 ( 6.7%)	1,152 ( 6.9%)	+116 (+0.2p)	+11.2
経常利益 (経常利益率 ※3)	1,139 ( 7.4%)	1,163 ( 6.9%)	+24 (Δ0.4p)	+2.1
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率 ※4)	760 ( 4.9%)	779 ( 4.6%)	+18 (Δ0.3p)	+2.5
EPS (1株当たり当期純利益)	138円87銭	141円99銭 ※5	3円12銭	+2.2

※1 売上高の増加要因：催事実施回数増、前期出店店舗の通期稼働による受注増など

※2 販管費の増加要因：出店や管理体制強化に伴う人件費増、出店やネオス・ミラベルに係る地代増、ネオス・ミラベルや新基幹システム稼働に伴う減価償却費増など

※3 経常利益率減少要因：2017.3期に営業外収益を増加させる一過性の要因（保険解約返戻金88百万円）があったため

※4 当期純利益率減少要因：2017.3期に特別利益を増加させる一過性の要因（ネオス・ミラベル取得に係る負ののれん発生益52百万円）があったため

※5 2018.3期予想EPS：2018.3期親会社株主に帰属する当期純利益予想÷期中平均株式数

# 2018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)

	2017.3期 実績	2018.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	10,586	11,100	+513	+4.8
販売売上	5,173	5,536	+363	+7.0
レンタル売上	1,479	1,742	+262	+17.8
写真売上 ※1	2,129	1,991	△137	△6.5
加工売上 ※2	1,308	1,286	△21	△1.7
その他売上	496	543	+46	+9.3
セグメント利益	858	932	+74	+8.6

(ご参考) 2018.3期予想のうち、株式会社京都きもの学院の売上高は1,000百万円、セグメント利益は36百万円であります。

※1 写真売上減収予想要因：2017年3月期に企画した早割りキャンペーンの影響により、2018年1月成人の前撮り写真撮影（写真売上）の一部が2017年3月期に前倒し計上されたため。

※2 加工売上減収予想要因：悉皆(着物のお手入れ)をメインとした催事回数減。(振袖・呉服受注増加施策)

## ウエディング事業

(百万円)

	2017.3期 実績	2018.3期 予想	前期比額	前期比率 (%)
売上高	4,908	5,691	+782	+16.0
(うちネオス・ミラベル)	( - )	( 585 )	(+585)	( - )
セグメント利益	958	1,069	+111	+11.6
(うちネオス・ミラベル)	( - )	( 81 )	( +81 )	( - )

# 2018年3月期の取り組み（和装事業）

## ◎ 振袖市場シェア3割目指して

### ➤ 知名度向上戦略の強化

- ・ SAKURA学園 : 2017年3月末会員数実績 17,000名  
2018年3月末会員数目標 27,000名
- ・ 学祭・サークル応援NAVI : 全国約940のサークル等が加盟
- ・ 株式会社ChouChou (2016年10月設立) : 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運営の軌道乗せ

### ➤ 提携店、取扱代理店の拡充

### ➤ 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月期実績〕 PB商品 21柄 約1,000着製作 約500着受注

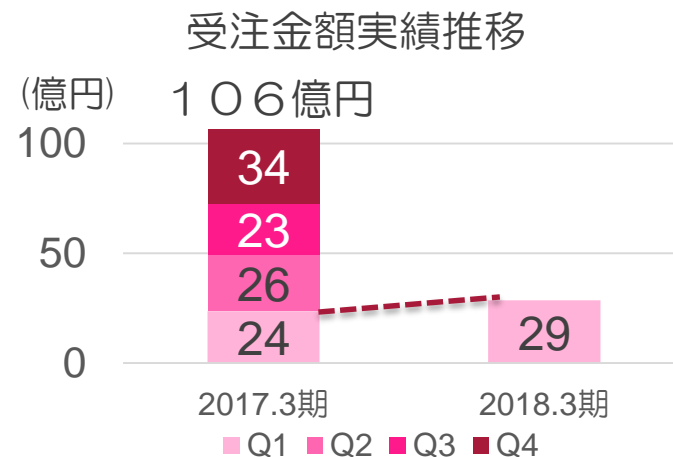
〔2018年3月期目標〕 PB商品 35柄 約2,000着製作 約1,100着受注目標

## ◎ 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を捉えた催事やイベントの開発・開催

## ◎ 受注状況

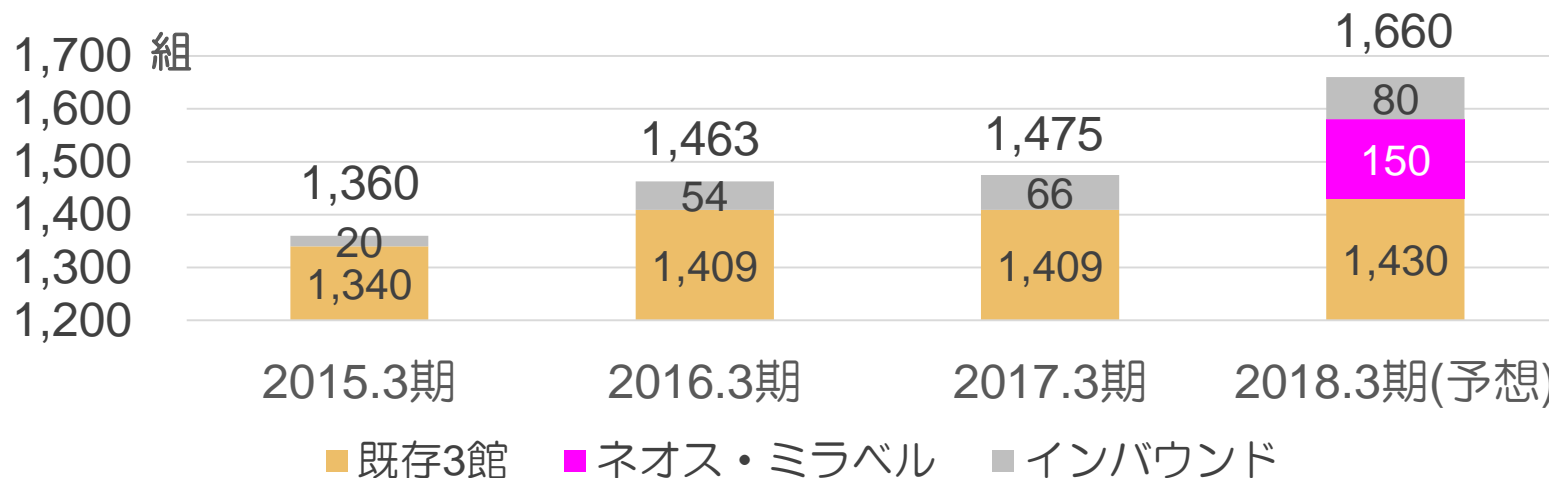
- 2018.3期Q1受注実績は、広告宣伝と催事が奏功し29億円となり前年同四半期比大幅増





# 2018年3月期の取り組み（ウエディング事業）

- ◎ 譲受式場「ネオス・ミラベル」2017年8月リニューアルオープン
- ◎ 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
- ◎ 既存3館＋ネオス・ミラベル＋インバウンドの施行組数目標



なお、2018.3期Q1受注実績は288組（含むネオス・ミラベル）であり、概ね期初予想通りの受注組数を確保しております。

(配当金)

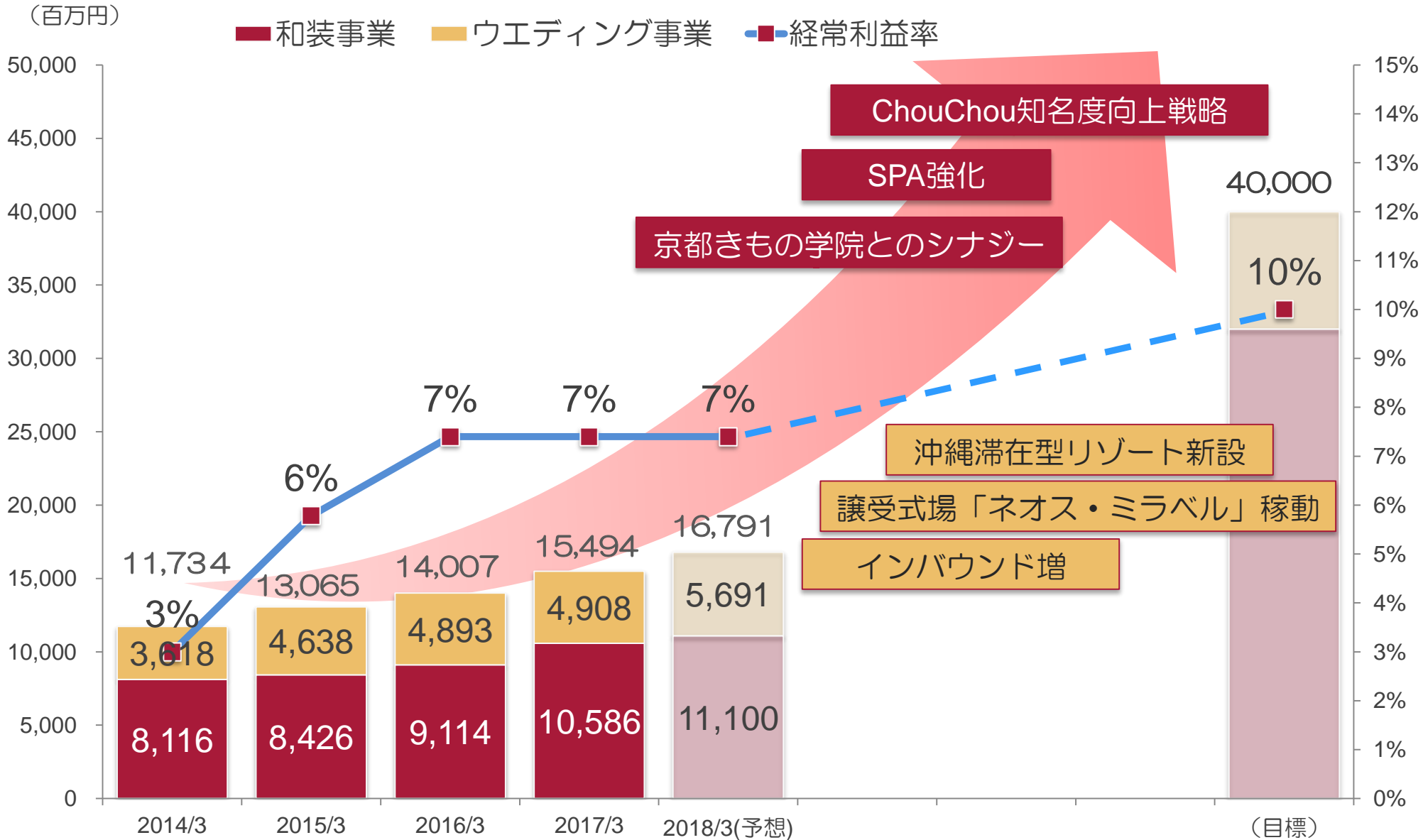
(円)

1株当たり配当金	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)
中間	—	—	—
期末	35.00	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	37.00
合計	35.00	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	37.00

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。

(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3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）



当社では、求められる役割に応じて役職員全体を対象に、以下の株式インセンティブプランを導入しています。

	プラン	目的
一蔵 取締役	譲渡制限付株式報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期での成長かつ安定的経営の実現</li> <li>経営者と株主が協働して企業価値の向上を目指す</li> </ul>
一蔵 執行役員	譲渡制限付株式報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期的での成長かつ安定的経営の実現の目標を共有</li> <li>企業価値向上の目標を共有</li> </ul>
一蔵 従業員	信託型従業員持株 インセンティブプラン (E-Ship®)	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社株式保有による経営参画意識の醸成</li> <li>持株会を通じた長期の資産形成</li> </ul>

E-Ship®は野村証券株式会社の登録商標です。

E-Ship® (Employee Shareholding Incentive Plan の略称) は、米国で普及している従業員持株制度ESOP(Employee Stock Ownership Plan) を参考に、野村証券株式会社及び野村信託銀行株式会社が従業員持株会の仕組みを応用して開発した新しい従業員向けインセンティブプランです。



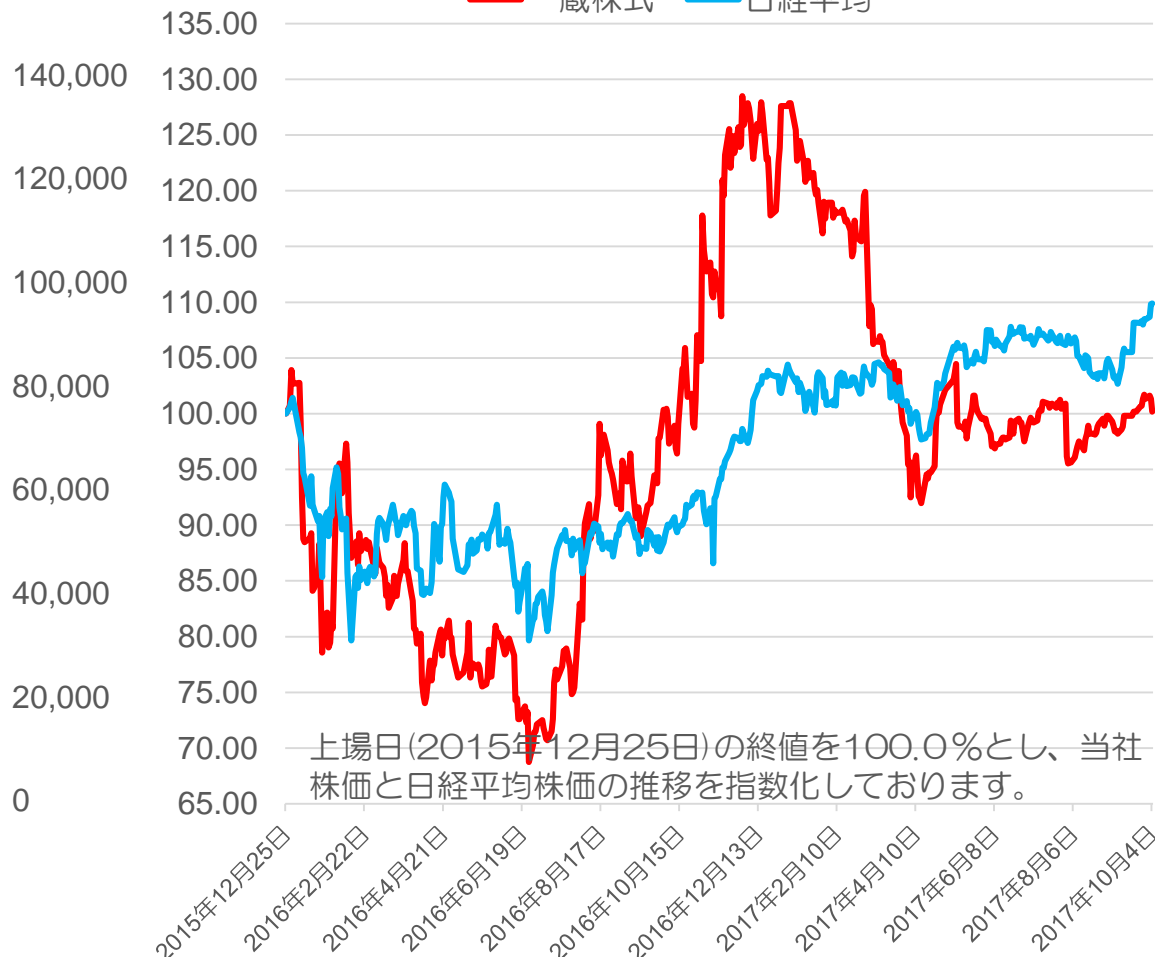
## 一蔵株価・出来高推移

■ 出来高 ■ 株価



## 指数化グラフ

— 一蔵株式 — 日経平均



予想PER

7.90倍

実績PBR

1.13倍

配当利回り

3.30%

\*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)÷2017.3期末純資産額

## ■ 【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