

ICHIKURA CO.,LTD.

**2020年3月期
第3四半期決算説明資料**

2020年2月
株式会社一蔵
(東証一部：6186)

I. 2020年3月期第3四半期決算概要と通期予想	P. 3
II. 会社概要	P. 14
III. 和装事業	P. 18
i. 和装事業について	P. 19
ii. 和装事業の特徴と強み	P. 27
iii. 和装事業の成長戦略	P. 32
IV. ウエディング事業	P. 37
i. ウエディング事業について	P. 38
ii. ウエディング事業の特徴と強み	P. 41
iii. ウエディング事業の成長戦略	P. 48
付録：データ集 長期財務データ	P. 52
経営指標等の推移及び連結経営指標等の推移	P. 53
貸借対照表及び連結貸借対照表	P. 54
損益計算書及び連結損益計算書	P. 55



I . 2020年3月期 第3四半期決算概況と 通期予想



2020年3月期第3四半期 連結決算概要

株式会社 一 蔵

(百万円/%)

	2019.3期 3Q実績	2020.3期 3Q予想	2020.3期 3Q実績	前期比 増減率	予想比 増減率	2020.3期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	12,824	13,802	13,872	+8.2	+0.5	18,384	75.5
売上総利益	8,076	8,667	8,678	+7.5	+0.1	11,308	76.7
販売費及び一般管理費	7,118	7,689	7,925	+11.3	+3.1	10,417	76.1
営業利益	957	977	752	△21.4	△23.1	890	84.4
経常利益	978	973	737	△24.6	△24.3	885	83.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	629	614	451	△28.2	△26.5	564	80.1
EPS（1株当たり 当期純利益）	116円32銭	113円09銭	82円89銭	△28.7	△26.7	103円79銭	79.9

➤ 2020年3月期第3四半期は、前年同四半期比において増収減益となりました。

2020年3月期第3四半期 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/%)

	2019.3期 3Q実績	2020.3期 3Q予想	2020.3期 3Q実績	前期比 増減率	予想比 増減率	2020.3期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	9,276	9,770	10,154	+9.5	+3.9	12,964	78.3
販売売上	4,800	5,065	5,443	+13.4	+7.5	6,556	83.0
レンタル売上	1,313	1,511	1,361	+3.7	△9.9	2,075	65.6
加工売上	1,054	1,070	1,141	+8.3	+6.6	1,409	81.0
写真売上	1,637	1,661	1,716	+4.9	+3.3	2,309	74.3
その他売上	470	462	491	+4.4	+6.2	613	80.1
セグメント利益	1,191	1,153	1,053	△11.6	△8.7	1,097	95.9

- 当社グループ店内外で開催した催事が奏功し振袖受注及び販売や成人式の前撮り写真撮影の売上が増加
- 積極的な広告宣伝による費用として広告宣伝費等の販売費及び一般管理費が増加したことにより減益

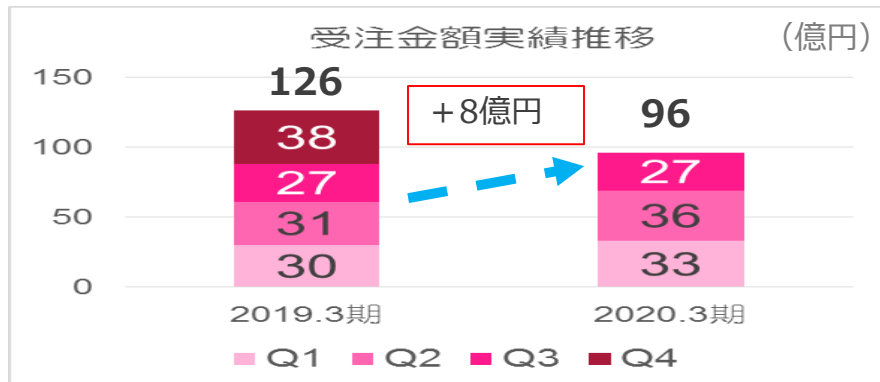
ウエディング事業

(百万円/%)

	2019.3期 3Q実績	2020.3期 3Q予想	2020.3期 3Q実績	前期比 増減率	予想比 増減率	2020.3期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	3,548	4,032	3,717	+4.8	△7.8	5,420	68.6
セグメント利益	333	407	283	△15.0	△30.5	560	50.6

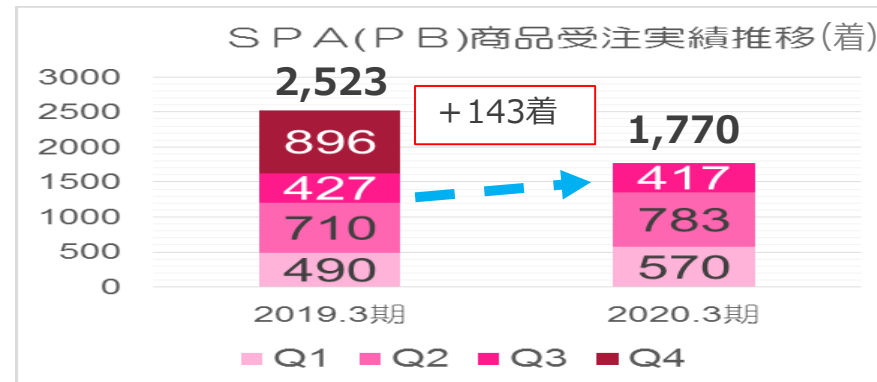
- 中国現地法人の結婚式場が2019年3月に開業したことにより売上が増加
- 中国現地法人の結婚式場の開業に伴う先行的な費用として人件費等の販売費及び一般管理費が増加したことにより減益

➤ 受注実績（前年同期比）



- 大規模催事（予算規模20百万円以上）を多く開催し、回数より内容を充実させることが奏功

➤ SPA商品（PB商品）受注実績（前年同期比）



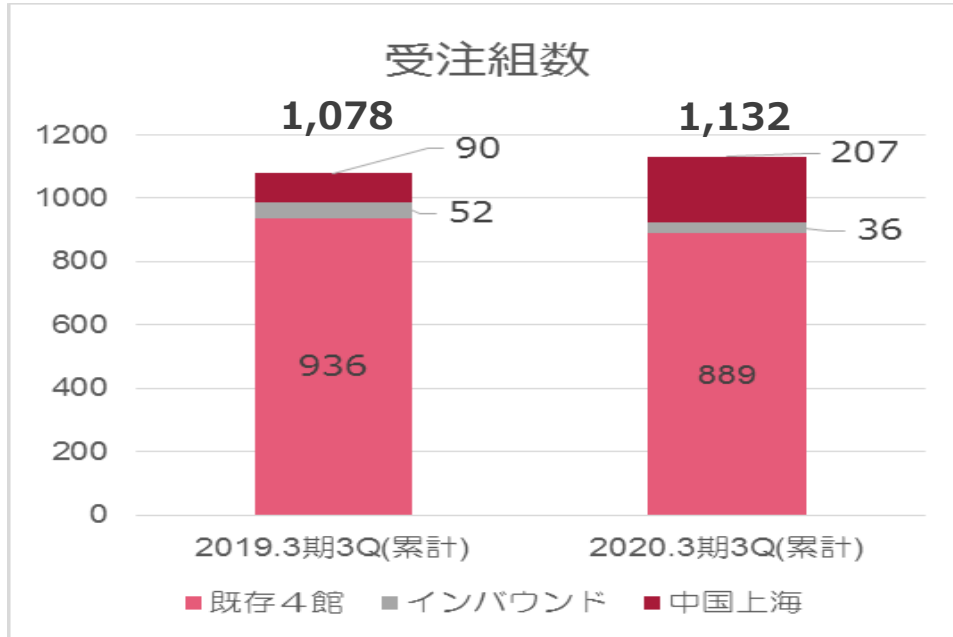
- 2020年3月期目標2,800着販売
- 前年対比9%増

➤ オープン店舗一覧

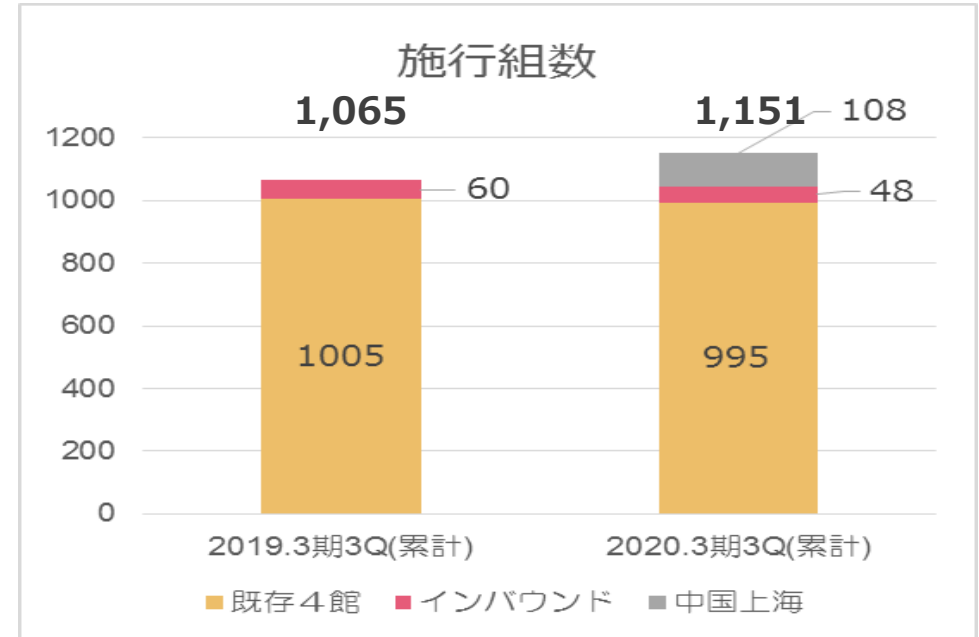
オープン月	店舗名	住所
2019年4月	一蔵&いち溜あべのハルカス店	大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋1-1-43 あべのハルカス28階
2019年4月	オンディーヌ幕張店	千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目3番 幕張テクノガーデンB棟14階
2019年6月	オンディーヌ川崎店	神奈川県川崎市川崎区駅前本町3-1 NMF川崎東口ビル7階
2019年8月	オンディーヌいわき店（※）	福島県いわき市中央台飯野4-1
2019年12月	オンディーヌ秋田店（※）	秋田県秋田市土崎港中央2丁目2-4

（※）取扱代理店

➤ 受注実績（前年同期比）



➤ 施行実績（前年同期比）



（注）中国上海の施行組数は2019年1月～9月の実績を採用しております。

- 2019年3月より中国現地法人「璨素(上海)婚慶礼儀服務有限公司」結婚式場開業
- 既存4館は競合との競争が激しくなる環境下においてもプロジェクトマッピング、プリフィックスなどで差別化、土日祝日の稼働率7割
- インバウンド挙式については、引き続き海外旅行代理店との提携を強化

2020年3月期第3四半期 連結貸借対照表

株式会社 一蔵

(百万円/%)

	2019年3月末	2019年12月末	増減率	
流動資産	9,076	8,901	△1.9	【主な増減理由】 > 資産の部 売掛金の減少543百万円 商品・レンタル商品の増加261百万円 有形固定資産の増加68百万円 (新店舗/中国現地法人) > 負債の部 借入金の減少84百万円 前受金の減少434百万円 > 純資産の部 当期純利益の計451百万円 配当金の支払△77百万円
固定資産	9,485	9,654	+1.8	
有形固定資産	7,564	7,632	+0.9	
無形固定資産	239	206	△13.8	
投資その他の資産	1,682	1,816	+7.9	
資産合計	18,562	18,555	△0.0	
流動負債	9,628	9,521	△1.1	
固定負債	3,088	2,805	△9.2	
負債合計	12,717	12,327	△3.1	
純資産合計	5,844	6,228	+6.6	
負債純資産合計	18,562	18,555	△0.0	
自己資本比率 (%)	31.5	33.6	-	
借入依存度 (%)	28.1	27.6	-	
BPS (1株当たり純資産)	1,075円37銭	1,139円02銭	-	

2020年3月期 連結業績予想

株式会社 一蔵

(百万円/%)

	2019.3期 実績	2020.3期 予想	増減額	増減率
売上高 ※1	16,839	18,384	1,544	9.2
売上総利益	10,364	11,308	944	9.1
販売費及び一般管理費	9,780	10,417	636	6.5
営業利益 ※2	583	890	307	52.7
経常利益 ※3	609	885	276	45.3
親会社株主に帰属する当期純利益 ※4	142	564	421	295.4
EPS (1株当たり当期純利益)	26円34銭	103円79銭	77円45銭	294.0

※1 売上高の増加要因：和装事業における振袖・一般呉服催事及び前期出店店舗による受注増加など

ウェディング事業における施行組数増加、施行単価増加、中国事業の開始など

※2 営業利益の増加要因：中国事業に係る先行投資費用がなくなり、ウェディング事業における原価率0.66%良化など

※3 経常利益の増加要因：営業利益増加

※4 親会社株主に帰属する：2019.3期に特別損失に計上した「新規基幹システム開発に伴う費用269百万円」の反動増
当期純利益の増加要因

2020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/%)

	2019.3期 実績	2020.3期 予想	前期比額	前期比率
売上高	12,275	12,964	+688	+5.6
販売売上	6,221	6,556	+335	+5.4
レンタル売上	1,813	2,075	+262	+14.5
加工売上	1,341	1,409	+67	+5.0
写真売上	2,281	2,309	+27	+1.2
その他売上	617	613	△4	△0.7
セグメント利益	994	1,097	+102	+10.3

- 振袖市場シェア3割、呉服市場シェア拡大を目指して知名度向上戦略の強化、中大規模催事の開催等により受注増加等を含め、増収増益を見込んでおります。

ウエディング事業

(百万円/%)

	2019.3期 実績	2020.3期 予想	前期比額	前期比率
売上高	4,564	5,420	+855	+18.7
セグメント利益	336	560	+223	+66.3

- 差別化戦略を深化させ施行組数増加、施行単価増加を目指し、また、中国現地法人の結婚式場の開業に伴う売上げ増加等を含め、増収増益を見込んでおります。

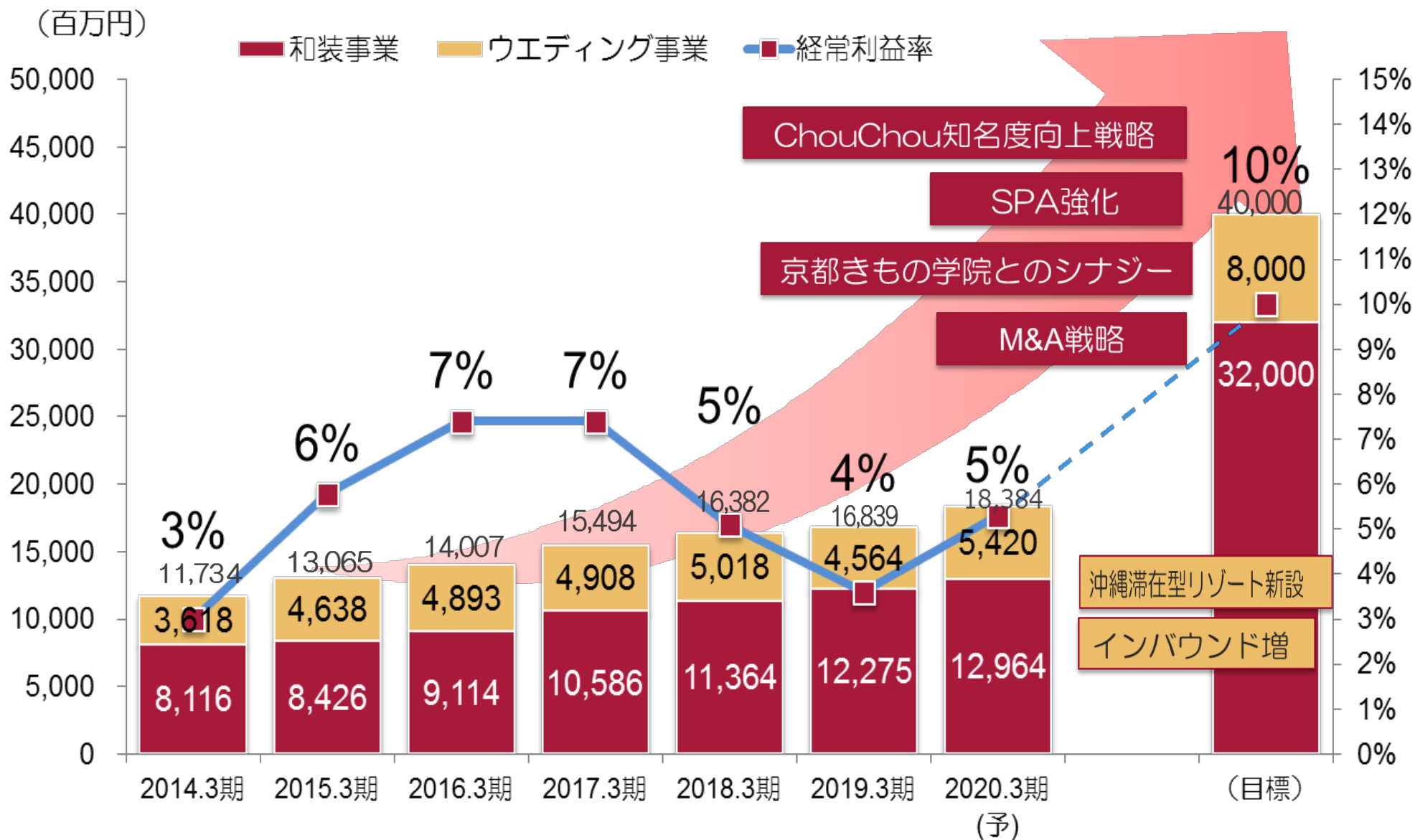
和装事業

- ◎ 振袖市場シェア3割、呉服市場シェア拡大を目指す
 - 知名度向上戦略の強化
 - ・WEBコミュニティ、インフルエンサー、SNSを活用したマーケティングやプロモーション活動にて若年層の開拓による知名度向上を狙う
 - 催事による受注増
 - ・小規模催事から予算規模20,000千円以上の規模で開催し受注増を狙う
 - SPAモデルへの挑戦
 - ・消費者のニーズに応え、よりリーズナブルな価格の実現を目指す
 - 子会社京都きもの学院とのシナジー効果発揮
 - ・生徒数増による受講料収入等の増加（着付け教室の増加）
 - ・特別講座などカリキュラムの充実化による呉服販売増加
 - ・一蔵と京都きもの学院の合同催事による呉服・振袖販売増加

ウエディング事業

- ◎ 差別化戦略を深化させ施行組数増加、施行単価増加を目指す
 - 新サービス開発・提供
 - ・プロジェクションマッピングを始めとした映像商品、プリフィックス、SNS発信、その他新サービスの開発・提供により施行組数及び単価の増加を目指す
 - 稼働率のアップ
 - ・インバウンド挙式増加による平日の稼働率向上（海外旅行代理店との提携強化）
 - 新施設の展開
 - ・中国現地法人「璨臻（上海）婚慶礼儀服務有限公司」結婚式場開設に伴い、中国市場を取り込むべく、日本式結婚式文化の価値を広めていく
 - ・沖縄リゾートウエディング事業開業に向けた準備継続

中長期の成長イメージ（売上高、経常利益率推移）



(配当金)

(円)

1株当たり配当金	2018.3期 実績	2019.3期 実績	2020.3期 予想
中間	—	—	—
期末	29.00	14.00	30.00
合計	29.00	14.00	30.00

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。

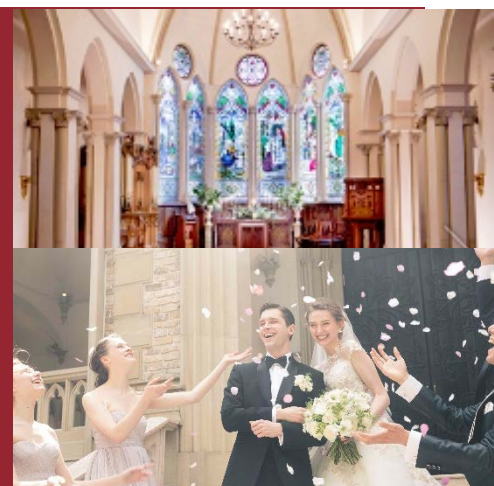
2020.3期配当金につきましては、将来の事業計画に沿った投資に備えるため、より内部留保の充実を図る必要も鑑みながら、今期の業績見通しと総合的に検討しました結果、1株当たり30円に増額を予定しております。

(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、ネオス・ミラベル4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）



II. 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と行った

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	1,019,152千円
従 業 員 数	795名（2019年12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



Ⅲ.和装事業

次の維新を
目指す



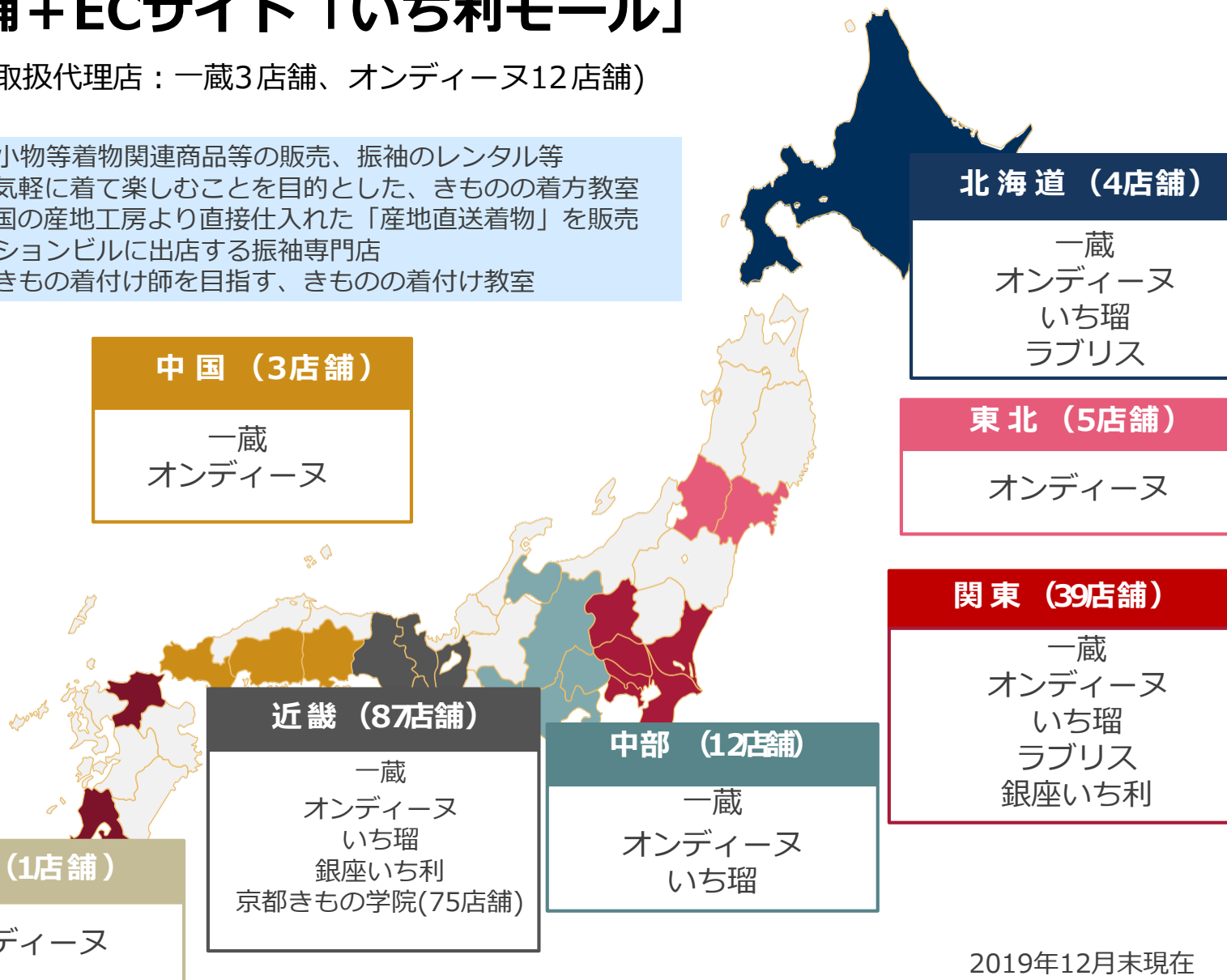
iii - i 和装事業について

- ① グループ店舗展開
- ② 市場規模
- ③ 業績推移
- ④ 着物について
- ⑤ 販売売上とレンタル売上
- ⑥ 写真売上
- ⑦ 加工売上、その他売上

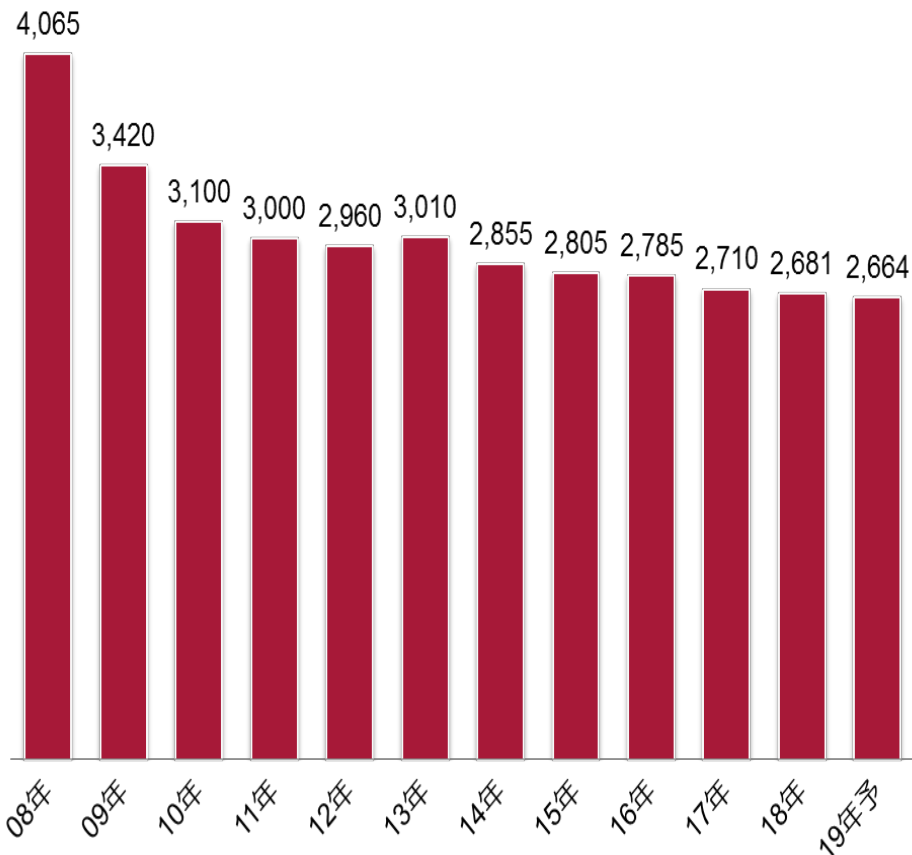
全国158店舗+ECサイト「いち利モール」

(京都きもの学院75店舗、取扱代理店：一蔵3店舗、オンディーヌ12店舗)

- 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



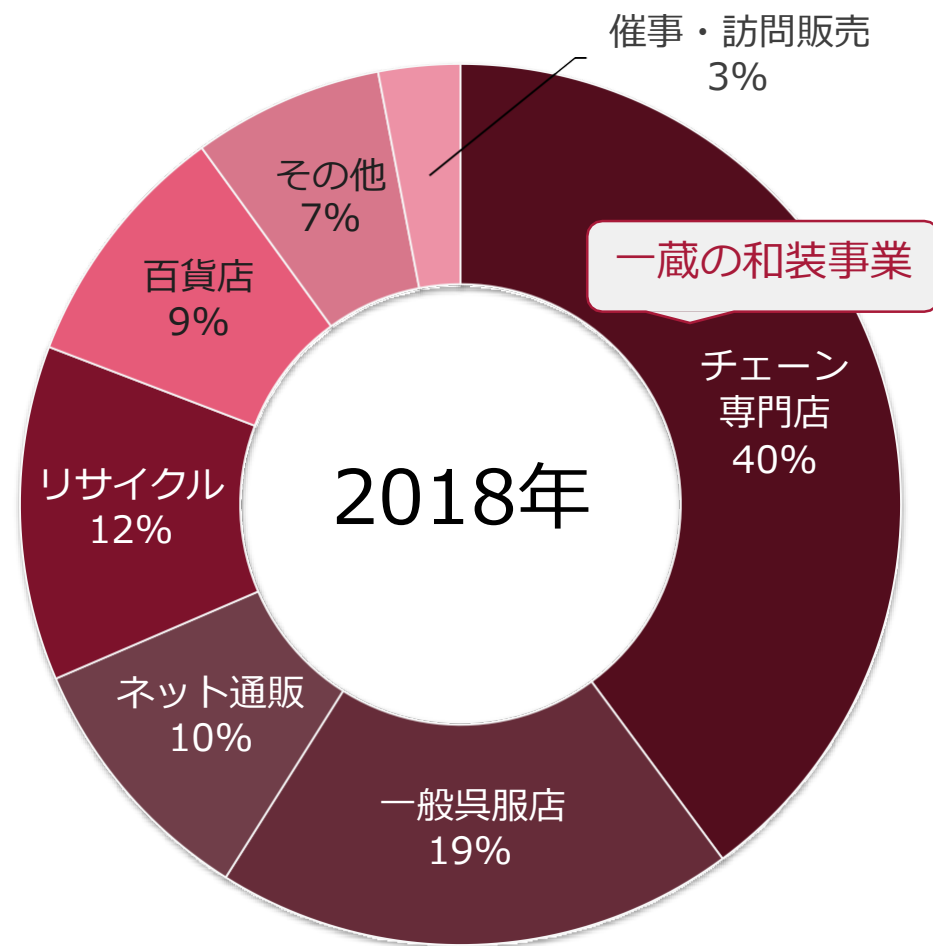
呉服小売市場規模 (億円)



出典) 矢野経済研究所推計

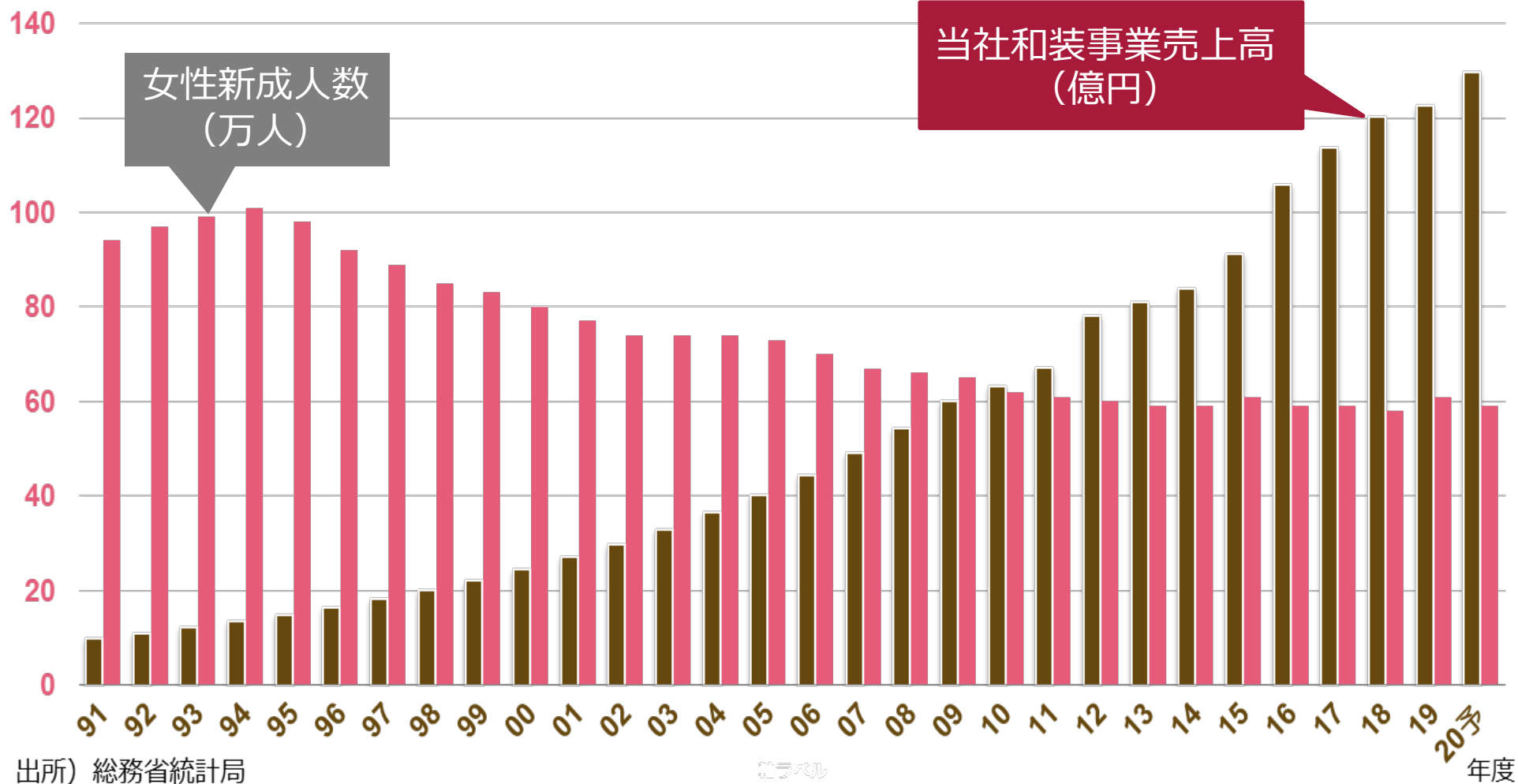
呉服：正絹のきもの、紬類のきもの、帯類、リサイクルきものその他、和装小物、ゆかた、合繊素材の着物などを含む。レンタルは含まず。

販売チャネル別呉服小売市場構成比



出典) 矢野経済研究所推計

成人数が約3割強 減少するなか、和装事業の売上高は約12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

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

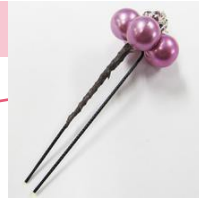


足袋

シヨール



かんざし



帯飾り



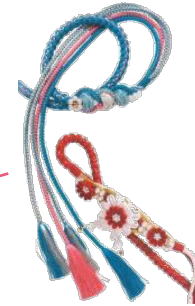
帯留

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



帯

袋帯、八寸、夏物、半巾など



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



次の維新を
目指す



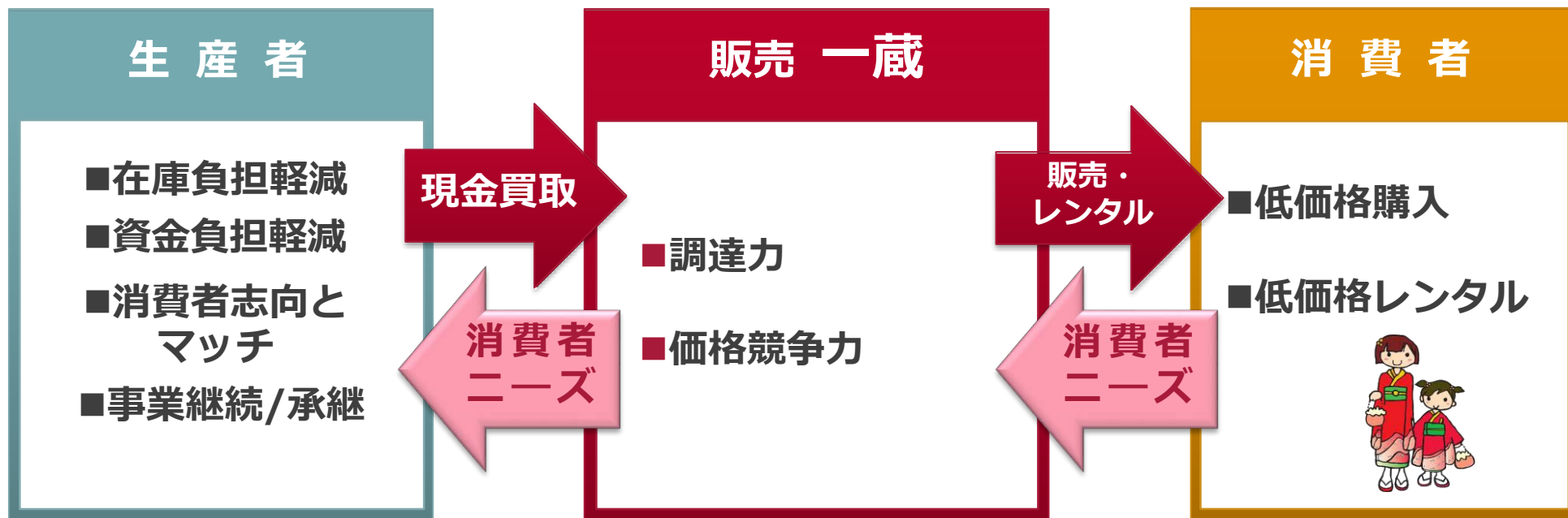
iii - ii 和装事業の特徴と強み

- ① 商品力
- ② 販売力
- ③ 企画力

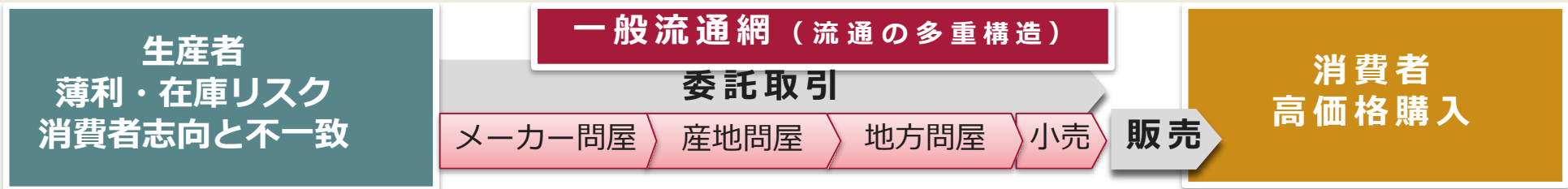


「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

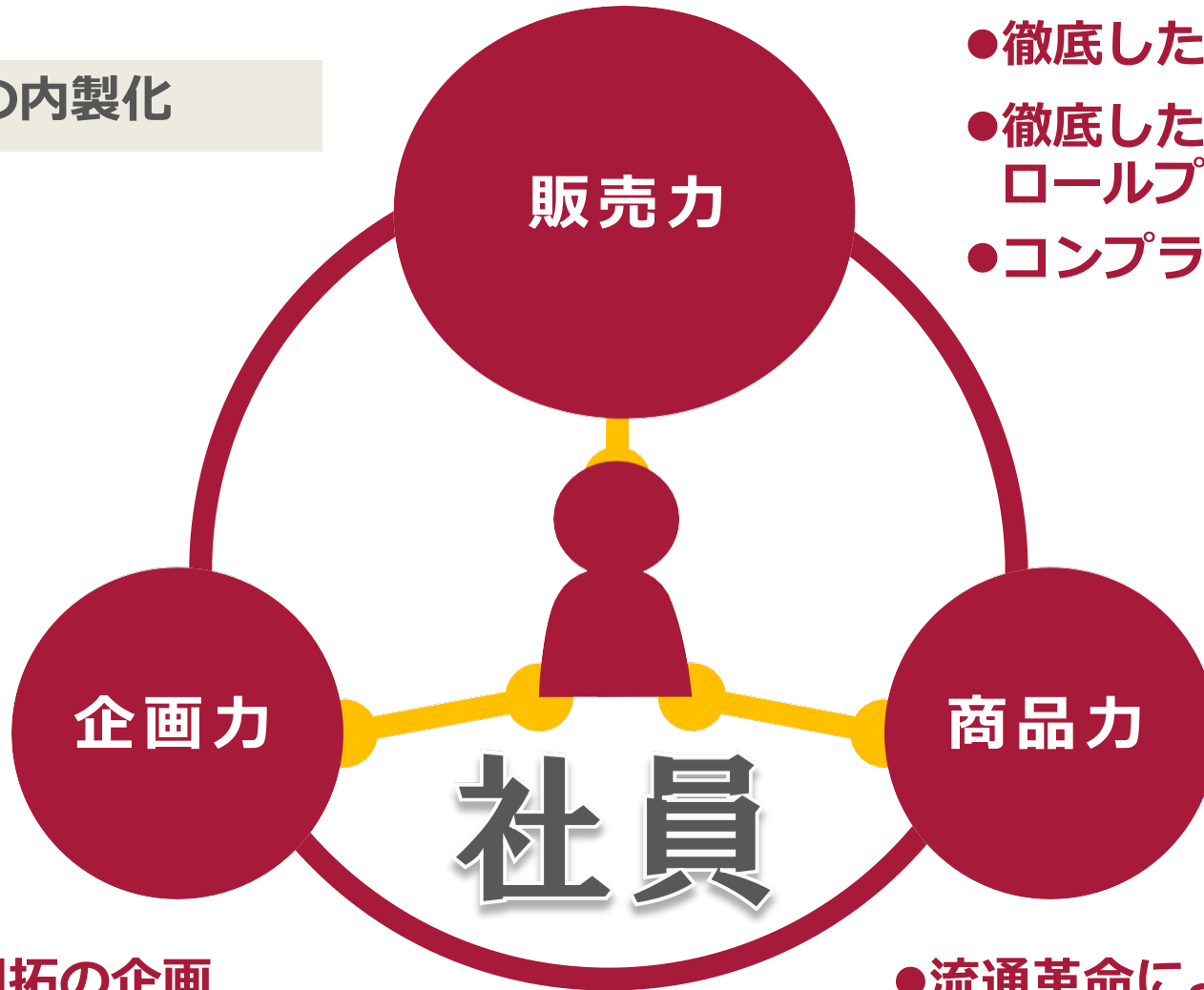
当社ビジネスモデル = 『 **三方良し** 』 のビジネスモデル



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
オトナー歩千前「つぼみ女子」のためのコミュニティ

学祭・サークル応援
NAVI

高校生応援
NAVI

もらえるメディア「スグモ」
sugumō
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^{大作!}

鳥獣戯画展へ行こう!

次の維新を
目指す



Ⅲ - iii 和装事業の成長戦略

- ① 販売強化
- ② 顧客開拓新チャネルの立ち上げ
- ③ 原価の低減 SPAモデルへの挑戦
- ④ 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

着物を着ない理由
8つの「ない」

価格が高くて買えない

気に入ったデザインが見つからない

どこで購入すれば良いかわからない

気軽に入れるお店がない

着付けができ
着こなし方がわからない

着る機会がない

手入れの仕方がわからない

当社のソリューション

流通革命による低価格

消費者ニーズに基づく
品揃えを実現

積極的な広告

お客様の嗜好に合わせた
ブランド・店舗・ECサイト

全国で着方教室を運営

着物を着て楽しむイベントを企画

定期的なお手入れのご提案
お手入れ方法のご説明

販売増

販売売上

レンタル
売上

写真売上

加工売上



その他売上



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 33,774名 (2019年12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

<https://sugumo.com/>

■学祭・サークル応援NAVI

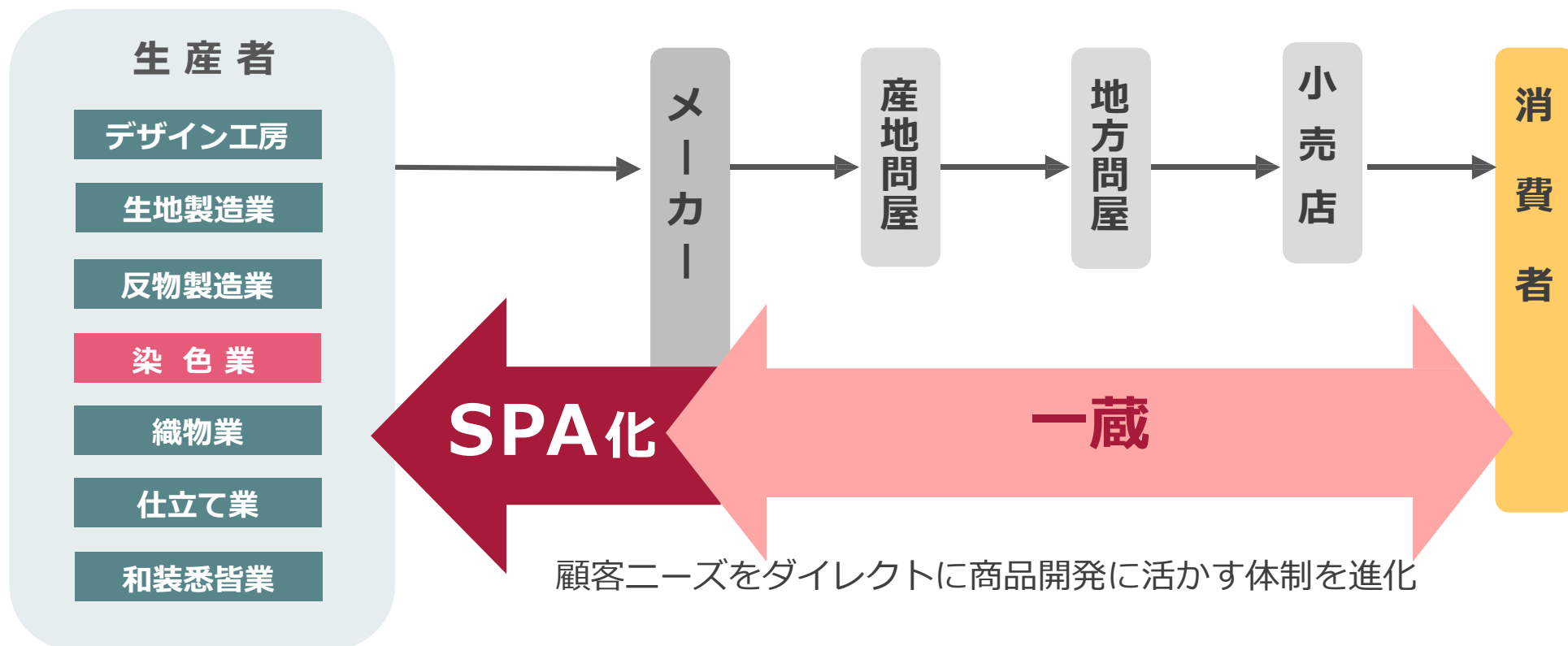
- 学園祭・サークル活動支援



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。

■子会社京都きもの学院（2016年5月子会社化）とのシナジー最大化に向けて

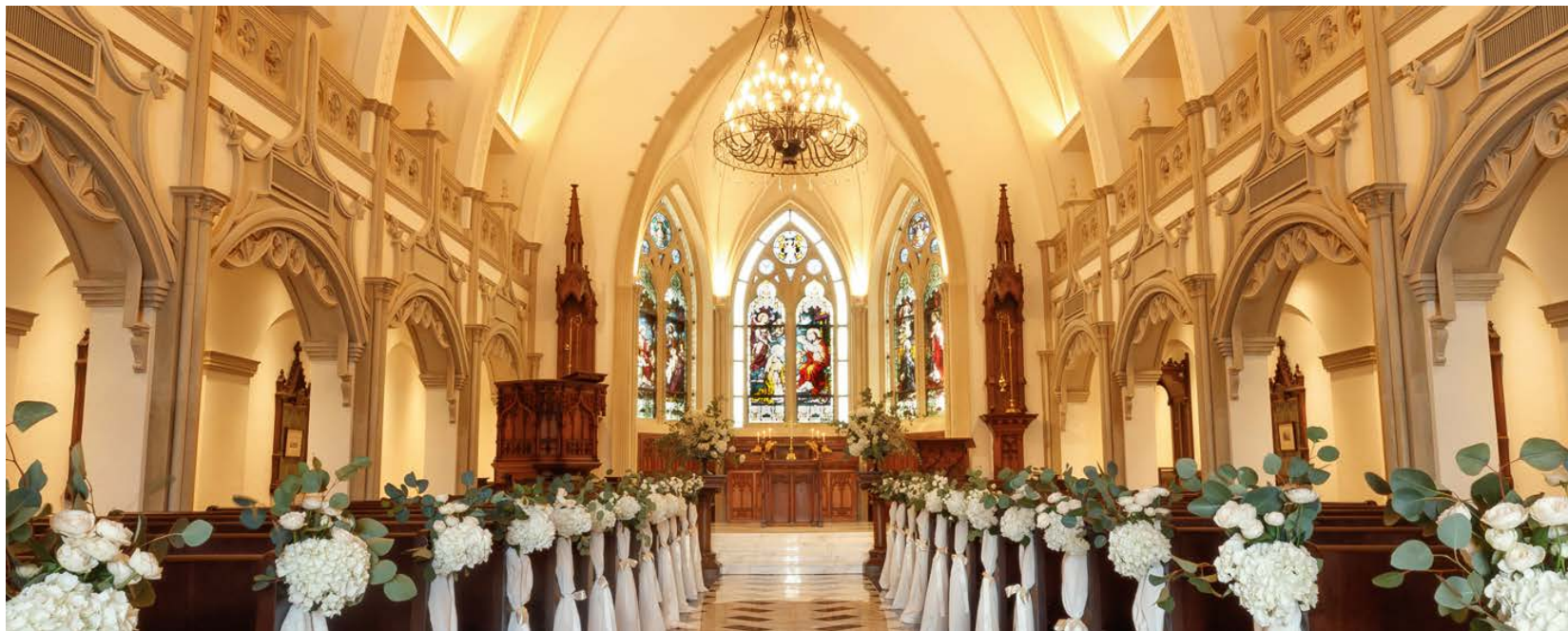
収益率改善に向けた取り組みを実施

- 【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"> ➤ 格安教室 ➤ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 有料教室 ➤ プロのきもの着付け師を目指す、きものの着付け教室
収入源	授業料、免状発行手数料	授業料、免状発行手数料



IV. ウェディング事業



IV- i ウエディング事業について

- ① ゲストハウス
- ② 市場規模

本物感のあるファシリティのゲストハウスでウエディング

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



- さいたま市北区
- 2000年9月
開設

2

チャペル

3

バンケット

グラストニア



- 名古屋市昭和区
- 2008年10月
開設

1

チャペル

2

バンケット

百花籠



- 名古屋市東区
- 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

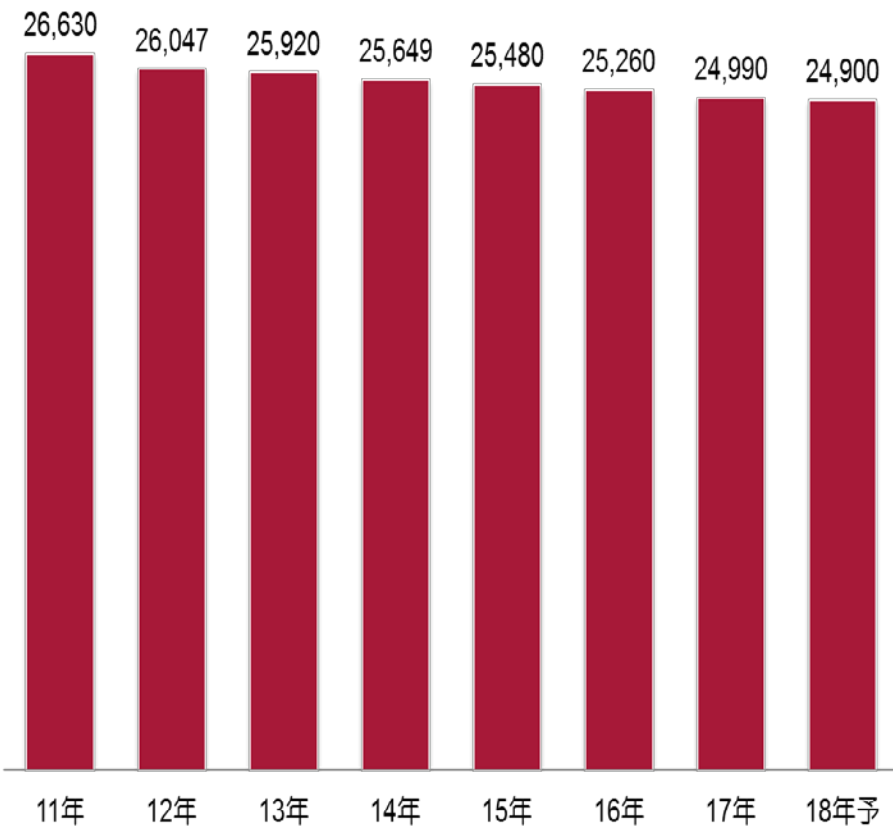
1

チャペル

2

バンケット

ブライダル主要6分野 (億円)



出典) 矢野経済研究所推計

挙式披露宴・披露パーティ (億円)



出典) 矢野経済研究所推計

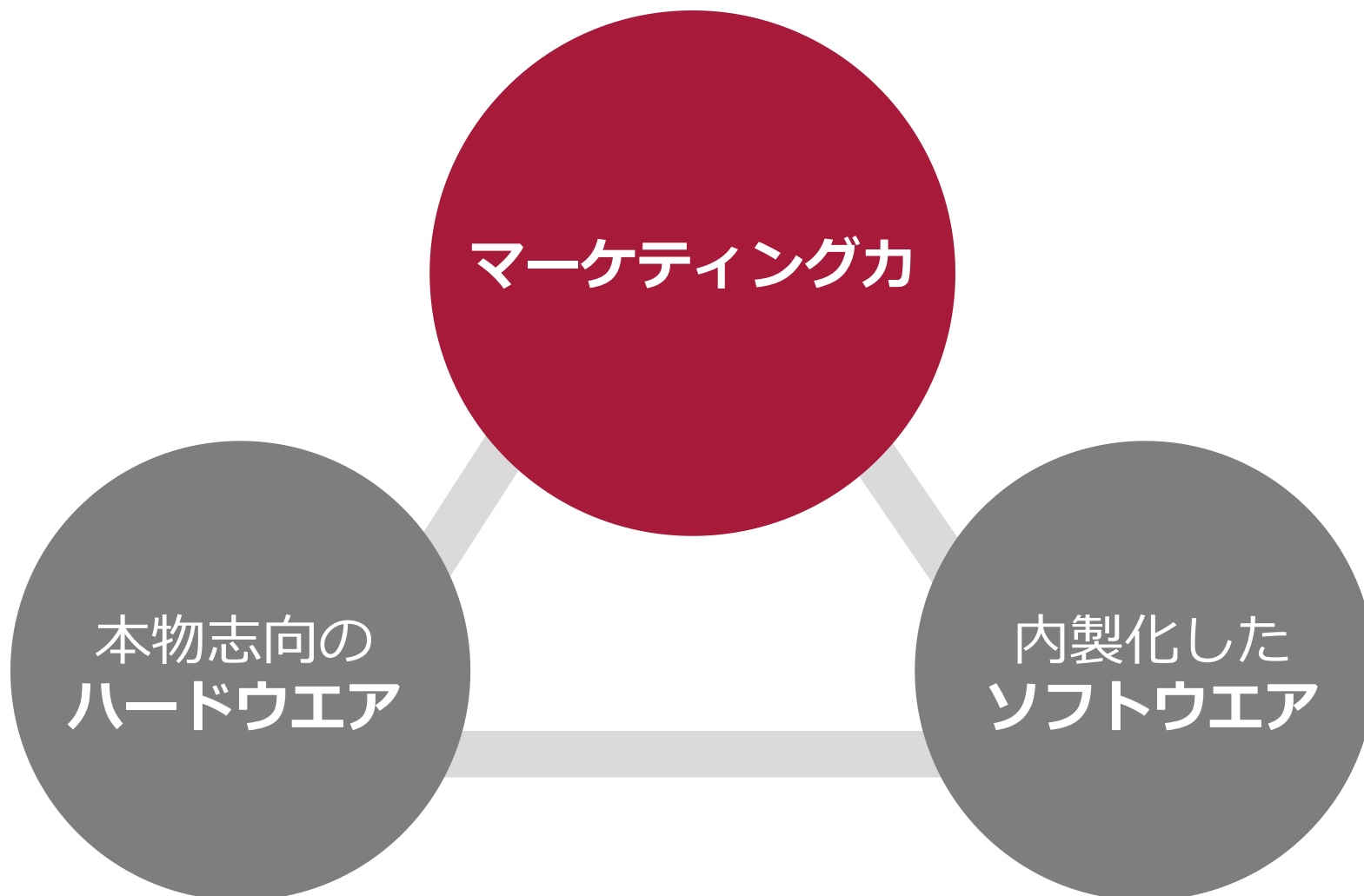
主要6分野 挙式披露宴・披露パーティ、新婚家具、新婚旅行、ブライダルジュエリー、結納式・結納品、結婚情報サービス



IV- ii ウェディング事業の特徴と強み

- ① 本物志向のハードウェア
- ② 内製化したソフトウェア

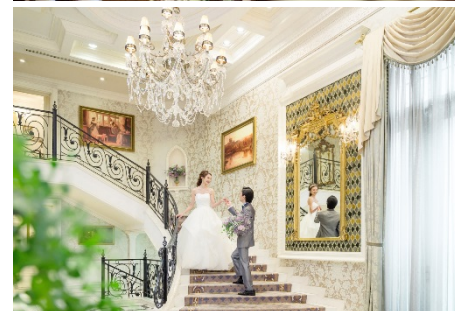
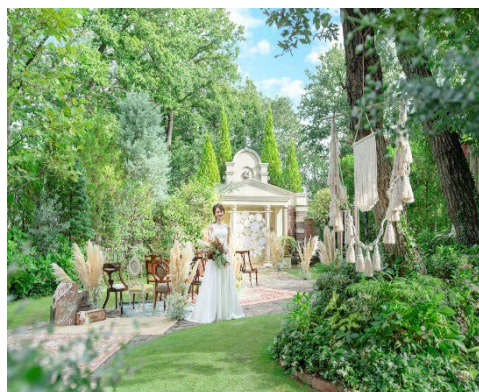
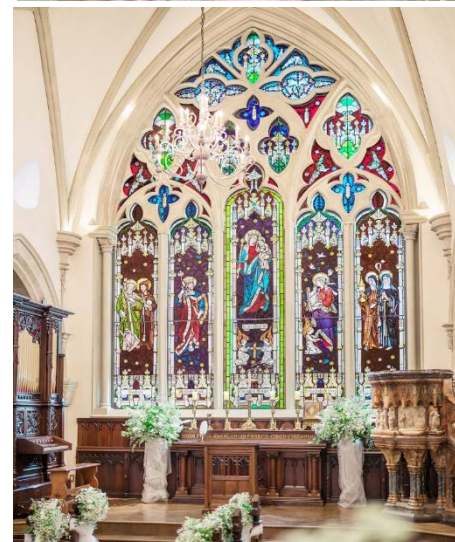
「マーケティング」結果を活かした
「本物志向のハード」と「ソフトの内製化」



本物志向のハードウェア：キャメロットヒルズ（さいたま市北区）

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



■ 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



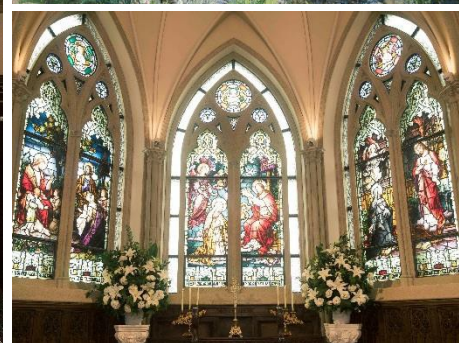
■明治時代の美しき意匠、「和魂洋才」を極めた白壁の大邸宅



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



■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)



IV- ii ウエディング事業の成長戦略

- ① 既存施設 ～収益力の向上～
- ② 新施設の展開（上海）
- ③ 新施設の展開（沖縄）

4 式場の収益力 (単価× 挙式数) の向上



単 価 の 向 上

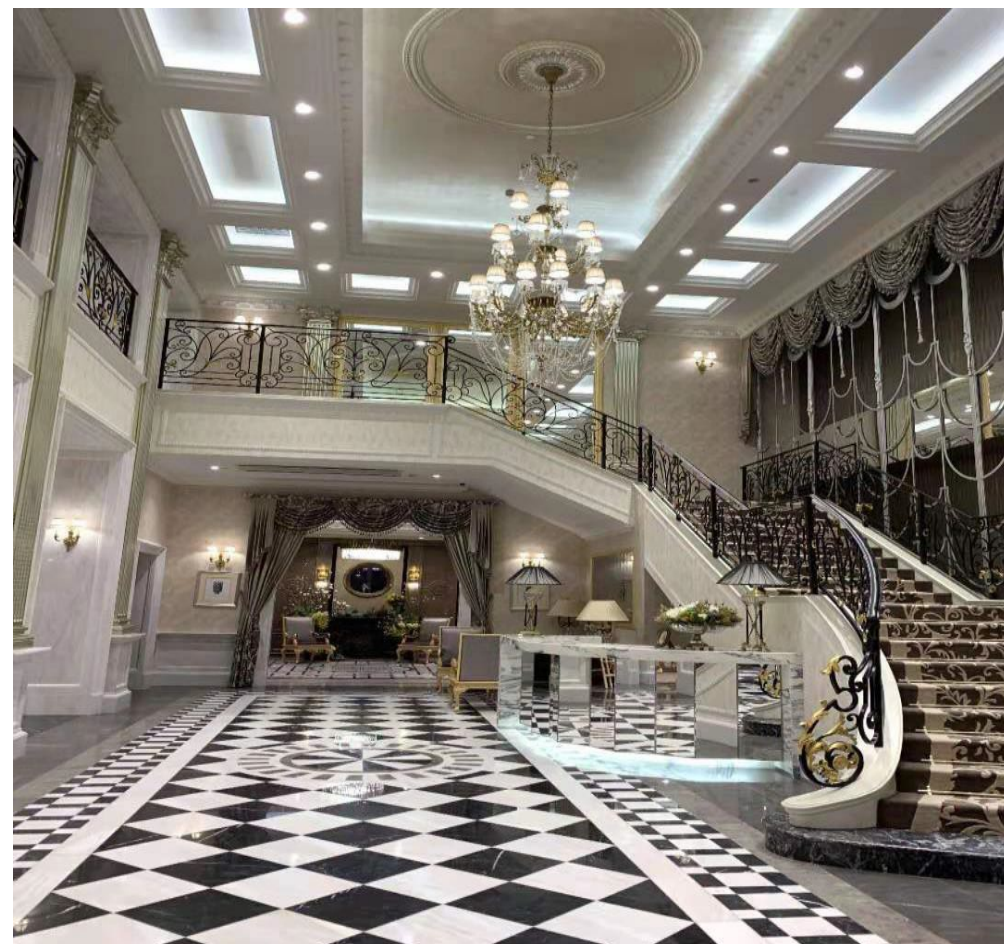
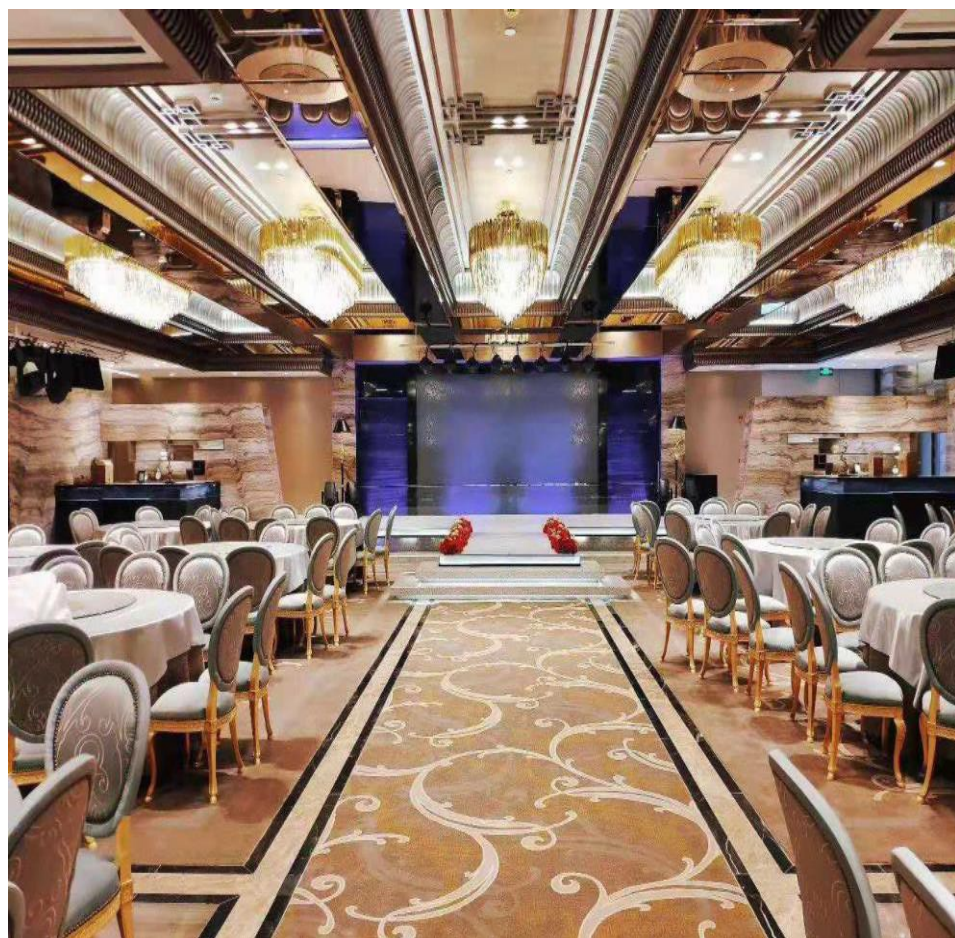
- 料理の質の向上
- 新サービスの提供
 - プロジェクションマッピング
 - プリフィックス
 - アルバム商品の強化
- 人材力の向上
 - プロフェッショナル力を磨く

挙 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
(2019年3月期70%超)
 - 平日の稼働率UP
インバウンド需要の取り込み等
(2019年3月期施行実績72組)

中国現地法人「璨臻（上海）婚慶礼儀服务有限公司」結婚式場開業

アジアマーケットにおけるウエディング事業の拡大を目的として、中国上海市に現地法人を設立し、2019年3月16日グランドオープン



沖縄リゾートウェディング事業の開業を目指して

オープンに向けた準備継続



付録：データ集

- ・ 長期財務データ
 - ① 経営指標等の推移及び連結経営指標等の推移
 - ② 貸借対照表及び連結貸借対照表
 - ③ 損益計算書及び連結損益計算書

経営指標等の推移及び連結経営指標等の推移

決算年月		2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月
売上高	(百万円)	13,065	14,007	15,494	16,382	16,839
経常利益	(百万円)	755	1,029	1,139	830	609
親会社株主に帰属する当期 純利益及び当期純利益	(百万円)	509	608	760	589	142
純資産額	(百万円)	2,482	5,000	5,584	5,863	5,844
総資産額	(百万円)	12,158	14,062	15,482	17,497	18,562
1株当たり純資産額	(円)	661.23	913.02	1,019.58	1,086.91	1,075.37
1株当たり当期純利益金額	(円)	135.61	144.89	138.87	108.89	26.34
自己資本比率	(%)	20.4	35.6	36.1	33.5	31.5
自己資本利益率	(%)	22.9	16.3	13.6	10.3	2.4
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,492	1,077	792	1,088	899
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△776	△1,825	△405	△1,939	△1,123
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△527	1,056	130	871	276
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	666	975	1,492	1,503	1,529

(注) 2017年3月期より連結財務諸表を作成しているため、2015年3月期及び2016年3月期は財務諸表、2017年3月期以降は連結財務諸表での表記となっております。

貸借対照表及び連結貸借対照表

(単位：百万円)

決算年月	2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月
(資産の部)					
流動資産	5,521	7,419	7,567	8,250	9,076
固定資産	6,637	6,643	7,914	9,247	9,485
有形固定資産	5,332	5,213	6,054	7,266	7,564
無形固定資産	99	119	399	506	239
投資その他の資産	1,205	1,309	1,460	1,473	1,682
資産合計	12,158	14,062	15,482	17,497	18,562
(負債の部)					
流動負債	7,037	6,786	7,904	8,580	9,628
固定負債	2,638	2,275	1,993	3,053	3,088
負債合計	9,676	9,062	9,897	11,634	12,717
(純資産の部)					
純資産合計	2,482	5,000	5,584	5,863	5,844
負債純資産合計	12,158	14,062	15,482	17,497	18,562

(注) 2017年3月期より連結財務諸表を作成しているため、2015年3月期及び2016年3月期は貸借対照表、2017年3月期以降は連結貸借対照表での表記となっております。

損益計算書及び連結損益計算書

(単位：百万円)

決算年月	2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月
売上高	13,065	14,007	15,494	16,382	16,839
売上原価	5,103	5,320	5,994	6,254	6,475
売上総利益	7,962	8,687	9,500	10,128	10,364
販売費及び一般管理費	7,184	7,649	8,465	9,322	9,780
営業利益	777	1,038	1,035	805	583
営業外収益	22	26	130	52	50
営業外費用	44	34	27	27	24
経常利益	755	1,029	1,139	830	609
特別利益	89	0	52	106	0
特別損失	112	15	8	25	282
税引前（税金等調整前）当期純利益	732	1,014	1,183	911	327
法人税等合計	223	405	422	321	185
当期（親会社株主に帰属する）純利益	509	608	760	589	142

(注) 2017年3月期より連結財務諸表を作成しているため、2015年3月期及び2016年3月期は損益計算書、2017年3月期以降は連結損益計算書での表記となっております。

■ 【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 財務経理本部 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