

ICHIKURA CO.,LTD.

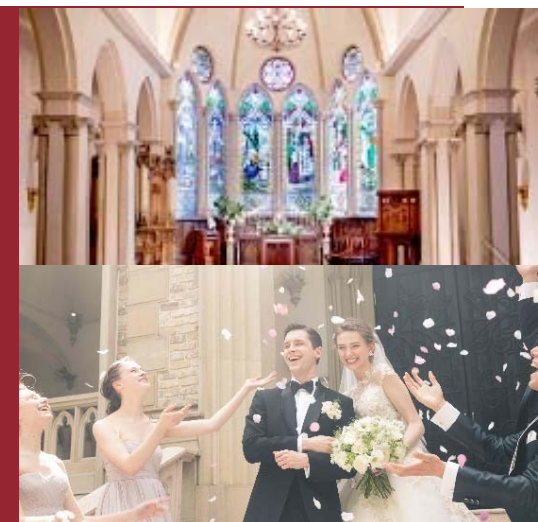
**2021年3月期
第2四半期決算説明資料**

2020年11月
株式会社一蔵
(東証一部：6186)

I. 2021年3月期第2四半期決算概況	P. 3
II. 成長戦略	P. 15
i. 和装事業の成長戦略	P. 16
ii. ウエディング事業の成長戦略	P. 21
III. 新型コロナウイルス感染症対策	P. 26
IV. 会社概要	P. 30
V. 和装事業	P. 34
i. 和装事業について	P. 35
ii. 和装事業の特徴と強み	P. 43
VI. ウエディング事業	P. 48
i. ウエディング事業について	P. 49
ii. ウエディング事業の特徴と強み	P. 52
付録：データ集 長期財務データ	P. 59
経営指標等の推移及び連結経営指標等の推移	P. 60
貸借対照表及び連結貸借対照表	P. 61
損益計算書及び連結損益計算書	P. 62



I . 2021年3月期 第2四半期決算概況



2021年3月期第2四半期 連結決算概況

株式会社 一蔵

(百万円/%)

	2020.3期 2Q実績	2021.3期 2Q実績	対前年同期比	対前年同期増減額
売上高	8,955	4,870	△45.6	△4,085
売上総利益	5,525	2,652	△52.0	△2,873
販売費及び一般管理費	5,321	4,856	△8.7	△465
営業利益	204	△2,204	—	△2,408
経常利益	171	△1,951	—	△2,122
親会社株主に帰属する四半期純利益	75	△1,696	—	△1,772
EPS（1株当たり 当期純利益）	13円88銭	△308円96銭	—	△322円84銭

➤ 2021年3月期第2四半期は、前年同期比において減収減益となりました。

2021年3月期第2四半期 セグメント別連結決算概況（累計期間）

株式会社 一蔵

和装事業

（百万円／％）

	2020.3期 2Q実績	2021.3期 2Q実績	対前年同期比	対前年同期増減額
売上高	6,734	4,306	△36.1	△2,427
販売売上	3,726	2,009	△46.1	△1,717
レンタル売上	783	650	△17.0	△133
加工売上	767	432	△43.7	△335
写真売上	1,133	1,009	△11.0	△124
その他売上	323	205	△36.5	△117
セグメント利益	563	△770	－	△1,333

- 新型コロナウイルスによる感染症拡大防止のための自粛に伴う入学式の中止、一部店舗の営業休止、営業時間短縮等により減収減益

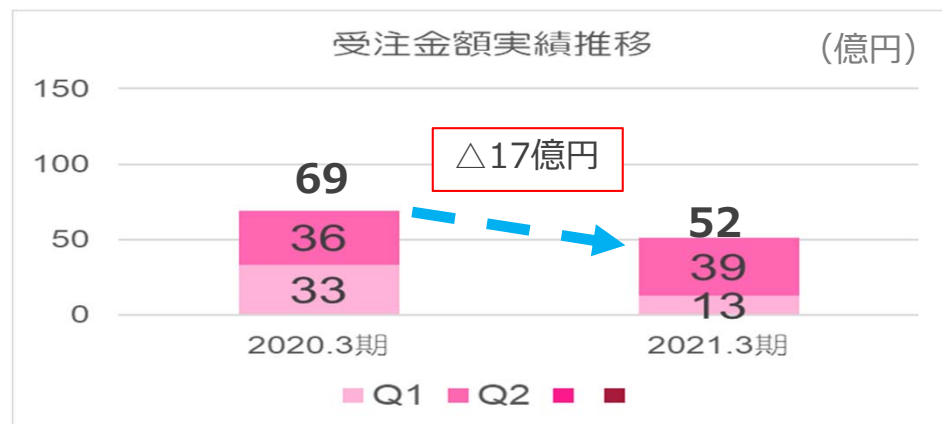
ウエディング事業

（百万円／％）

	2020.3期 2Q実績	2021.3期 2Q実績	対前年同期比	対前年同期増減額
売上高	2,221	563	△74.6	△1,657
セグメント利益	20	△1,033	－	△1,053

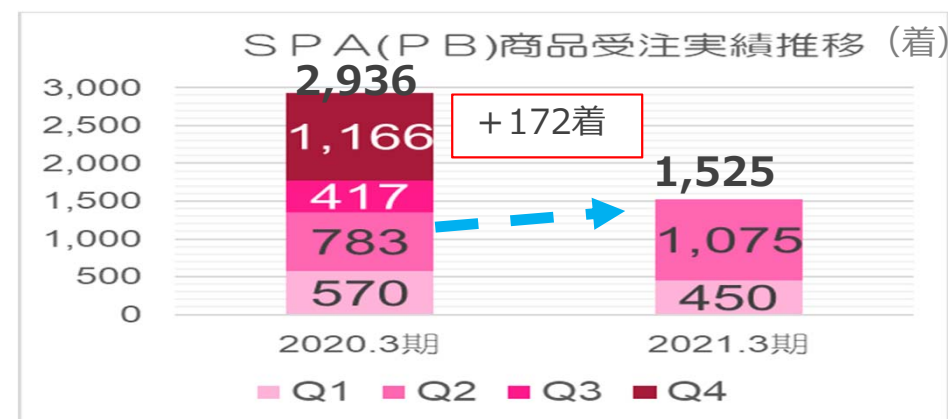
- 新型コロナウイルスによる感染症拡大防止のための自粛に伴う結婚式の延期・中止等により減収減益

➤ 受注実績（前年同期比）



- ◆ 第1四半期は、新型コロナウイルスによる感染症拡大防止のための自粛に伴い、催事の中止、一部店舗の営業休止、営業時間短縮等により受注が前年比約20億円減となったが、6月以降はコロナ対策を徹底したうえでの店舗営業・外展催事を行い、各事業部の販売努力により**対前年同期比では受注が約3億円増。（8.3%増）**

➤ SPA商品（PB商品）受注実績（前年同期比）



- ◆ 2021年3月期目標2,500着販売/達成率61.0%
- ◆ **前年対比12.7%増**
- ◆ 4、5月は営業自粛等による販売機会損失から前期を下回ったものの、6月以降は各事業部の販売努力により前年同期比を上回る販売実績となり、**上半期で進捗率61.0%と順調に推移**

➤ きもの着方教室いち溜 オンライン講座開設



おうちでらくらく学べる

一般財団法人 日本和装協会認定和装教授によるプロのレッスン動画を、オンラインで視聴でき、自宅にいながら気軽にきものの着方が学べます。
料金はなんと「無料」！レッスンに必要なスペースは、たたみ1畳分のみです。
レッスン動画は何度でも視聴可能で、おうちの隙間時間を有効活用できます。

充実のラインナップ

全6回のレッスンで、きものの着方の基本を学べます。

- ①準備編 ②長襦袢編 ③きもの編 ④名古屋帯編 ⑤総復習編 ⑥片付け編

➤ 新型コロナの影響で成人式や卒業式が中止になった場合、最大全額返金いたします。



当社はこれまで約30年間、成人式や卒業式など、人生の節目を迎えるお客様とご家族様をサポートしてまいりました。

このたび、当社では皆様の不安な気持ちに少しでも寄り添うため、新型コロナウイルス感染症の影響により成人式や卒業式が中止になった場合、最大で全額返金の対応をさせていただきます。

➤ <きもの着方教室 いち瑠> 新イメージモデルに、モデルの前田典子さんを起用！



全国に約50教室を展開する「きもの着方教室 いち瑠」にて、新イメージモデルにモデルの前田典子さんを起用いたしました。

「マエノリ」の愛称で親しまれ多方面で活躍する前田典子さんは、幅広い世代から支持を得ている人気のファッションモデルです。

より多くの方にきものを身近に感じていただくため、今後いち瑠の顔としてご活躍いただきます。

- ～華やかに艶やかに美しく一流を着て、大人を始める～
最上位の振袖ブランド「一蔵classic」スタート

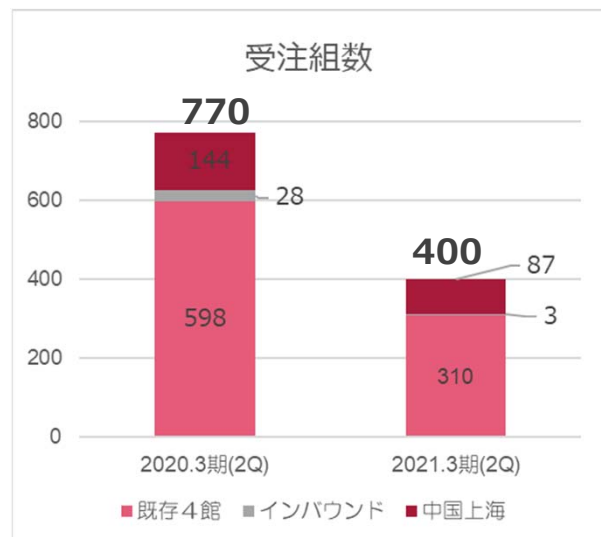


コンセプト

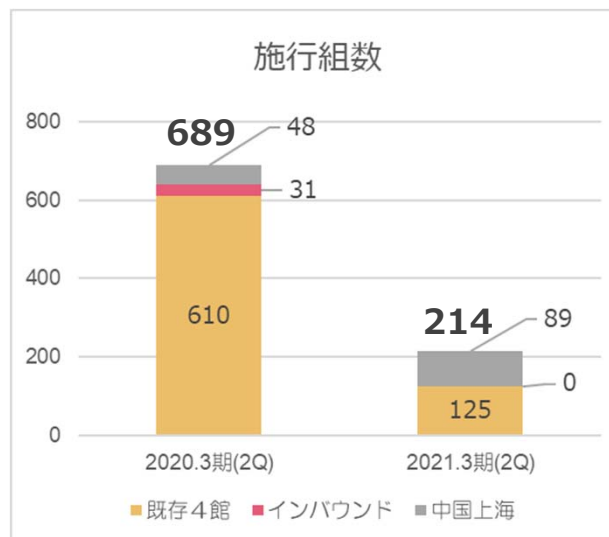
一流を着て、大人を始める
いにしえから脈々と受け継がれ、いつの時代でも最高の輝きを放つ。
そんな揺るぎない格式あるものを、音楽やアートの世界では“classic”と呼んでいます。
一蔵classicはこだわり抜く。
どこまでも美しく優しい正絹に、繊細で心のこもった職人の技に、古典柄をきわめた独自の世界に。
まさに“classic”を名乗るにふさわしい極上の振袖です。



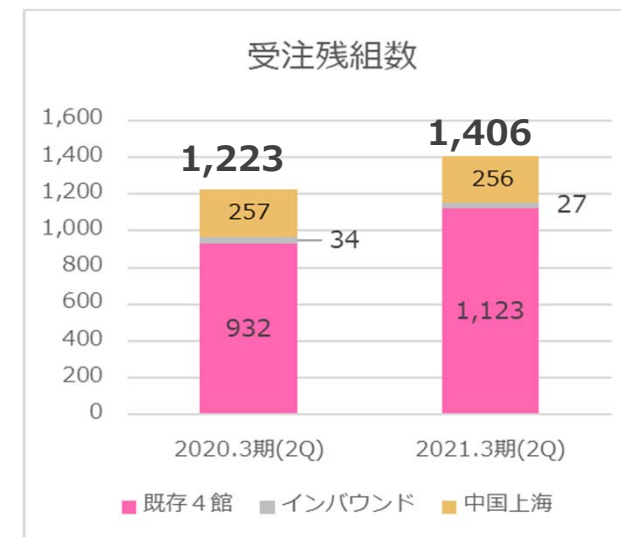
➤ 受注実績（前年同期比）



➤ 施行実績（前年同期比）



➤ 受注残実績（前年同期比）



（注）中国上海の受注実績及び施工実績並びに施行組数は2020年1月～6月の実績を採用しております。

◆ 【国内】

新型コロナウイルスによる感染症拡大防止のための自粛に伴う営業時間の一部短縮及び休館等による結婚式の延期・中止等により施行減となったが、**コロナ対策や新ウエディングプラン等PR情報を充実したことにより受注残は1,123組（前年同期比20.5%増）**

◆ 【インバウンド】

新型コロナウイルスによる感染症拡大防止のための入国制限等により、インバウンド挙式の延期・中止

◆ 【中国上海】

コロナウィルス感染拡大防止のため、上海市政府からの大型集会禁止命令に伴う休館等により受注減、**4月下旬に婚礼施行の禁止が解除され、営業を再開、積極的な活動をしてまいりました結果、施行組数が増加（前年同期比85.4%増）**

➤ 新ウエディングプラン「ユニティウエディング」スタート



結婚式の在り方が問われ、不安が湧き出るこの時期だからこそ、私達ができることを考えました。

それは「ユニティ」＝「団結・結束」

おふたりを大切に思うすべての人とひとつになれる結婚式。

ゲストの安心・安全、価格、時期、おもてなし、演出、装飾などあらゆる面でのサポートをご提案。

おふたりの感謝とおもてなし、ゲストの祝福…

心が通い合う温かな結婚式をご提供していきたいその一心から生まれた、これからのNew Normalに対応したウエディングプラン。それが「ユニティウエディング」です。

「今」だからこそ、大切な人との絆をしっかりと感じたいーそんな気持ちに寄り添い、団結・結束を意味する「ユニティ」をキーワードに、心が通い合う少人数の結婚式として、30名様までの新ウエディングプラン「ユニティウエディング」をスタート。



2021年3月期第2四半期 連結貸借対照表

株式会社 一蔵

(百万円/%)

	2020年3月末	2020年9月末	増減率
流動資産	8,939	9,283	3.8
固定資産	9,634	9,740	1.1
有形固定資産	7,578	7,413	△2.2
無形固定資産	204	176	△13.8
投資その他の資産	1,851	2,151	16.2
資産合計	18,574	19,024	2.4
流動負債	9,923	12,316	24.1
固定負債	2,736	2,545	△7.0
負債合計	12,660	14,862	17.4
純資産合計	5,913	4,162	△29.6
負債純資産合計	18,574	19,024	2.4
自己資本比率 (%)	31.8	21.9	△9.9pt
借入依存度 (%)	29.2	36.0	6.8pt
BPS (1株当たり純資産)	1,079円80銭	755円55銭	△30.0

【主な増減理由】

➤ 資産の部

売掛金の増減 208百万円

➤ 負債の部

借入金の増減 1,414百万円

前受金の増減 1,064百万円

➤ 純資産の部

四半期純損失 △1,696百万円

配当金の支払 △77百万円

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
 - 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
 - 振袖のブランド展開
 - ・色、銘柄、価格、サービス等お客様のニーズに応えるため（一蔵、オンディーン、LABLISS、一蔵Classic、Lady）様々なブランド展開
 - オンライン教室
 - ・オンラインを活用した新たなスタイルの確立
 - 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
 - ・団結、結束を意味する「ユニティ」をキーワードに、心が通い合う少人数の結婚式として、30名様までの新ウエディングプラン「ユニティウエディング」をスタート
 - ・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、HP改編（集客力アップ）、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
 - 新施設の展開
 - ・中国現地法人「璨臻（上海）婚慶礼儀服务有限公司」結婚式場開設に伴い、認知度アップ及び堅実な実績を背景に、好調な中国市場でのシェア拡大を目指す
 - ・中国ウエディング事業の2店舗目の出店に向けた準備
 - ・沖縄リゾートウエディング事業開業に向けた準備継続

2021年3月期 連結業績予想

株式会社 一蔵

(百万円/%)

	2020.3期 実績	2021.3期 予想	増減額	増減率
売上高	18,247	15,542	△2,704	△14.8
売上総利益	11,175	9,311	△1,864	△16.7
販売費及び一般管理費	10,804	10,232	△572	△5.3
営業利益	371	△920	△1,291	—
経常利益	340	△679	△1,020	—
親会社株主に帰属する当期純利益	119	△812	△931	—
EPS（1株当たり当期純利益）	21円82銭	△148円16銭	△169円98銭	—

2020年7月31日公表値からの変更はありません。

(配当金)

(円)

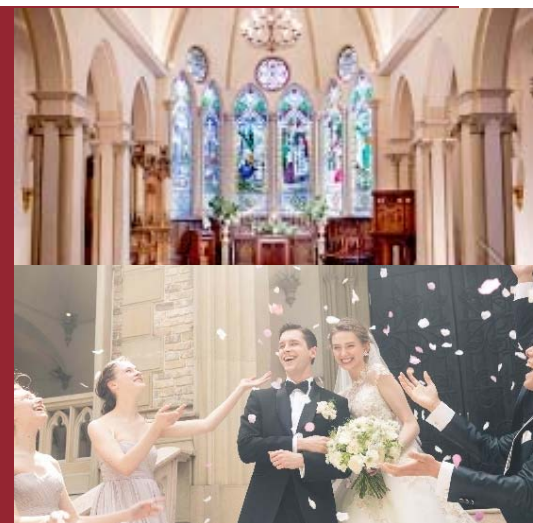
1株当たり配当金	2019.3期 実績	2020.3期 実績	2021.3期 予想
中間	—	—	—
期末	14.00	14.00	14.00
合計	14.00	14.00	14.00

当社グループは、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。当期の配当につきましては、1株当たり14円とさせていただきます予定です。

(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 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 トラットリア サンタルチア、百花籠清雅2つのレストランの飲食1人3 千円割引 (結婚式場、レストラン共に割引券1枚で2名様までご利用可)

II. 成長戦略



次の維新を
目指す

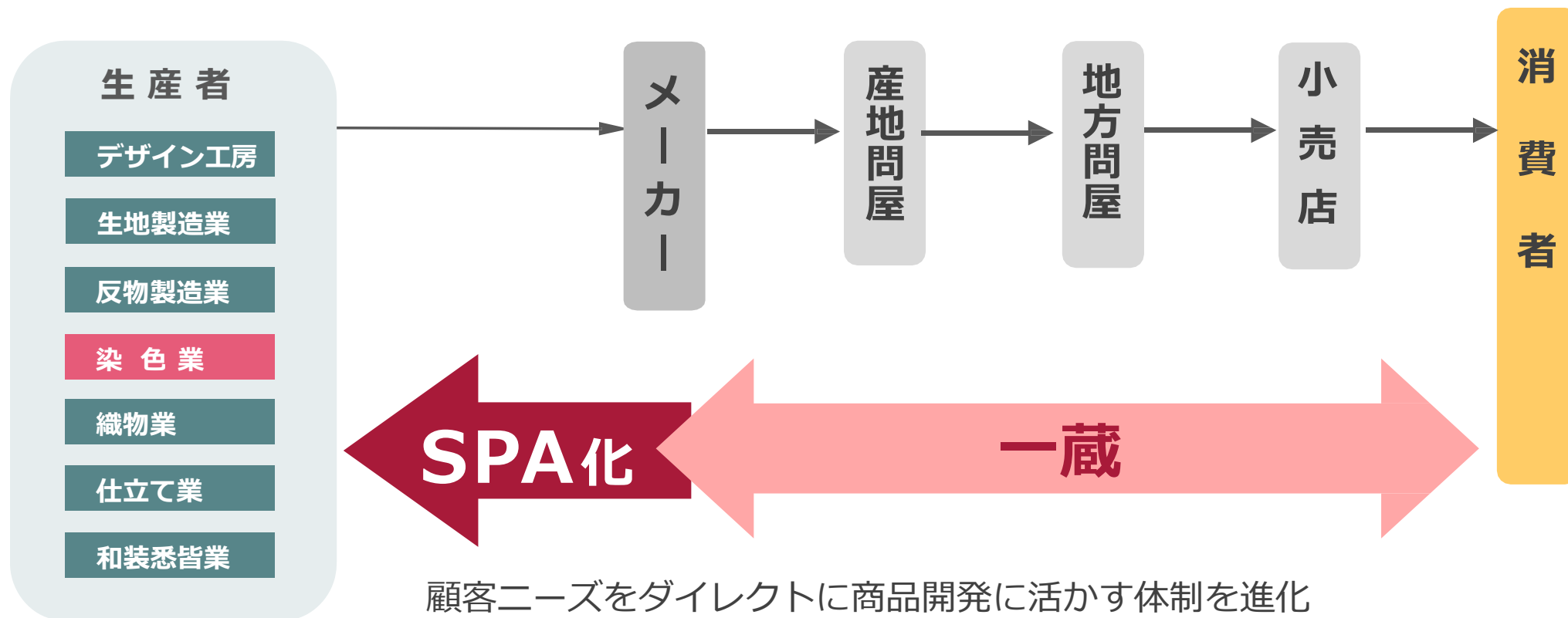
Ⅱ－ⅰ 和装事業の成長戦略

- ① 原価の低減 SPAモデルへの挑戦
- ② 京都きもの学院とのシナジー
- ③ 企画力
- ④ 販売強化

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

- 小ロット生産が実現可能となり、柄数を増やすことが出来ることになった結果、よりニーズにマッチしたものをリーズナブルな価格での提供が可能
- 白生地から制作することが出来ることになった結果、原価を抑えて制作することが可能



*「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

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	➤ 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	➤ 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

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

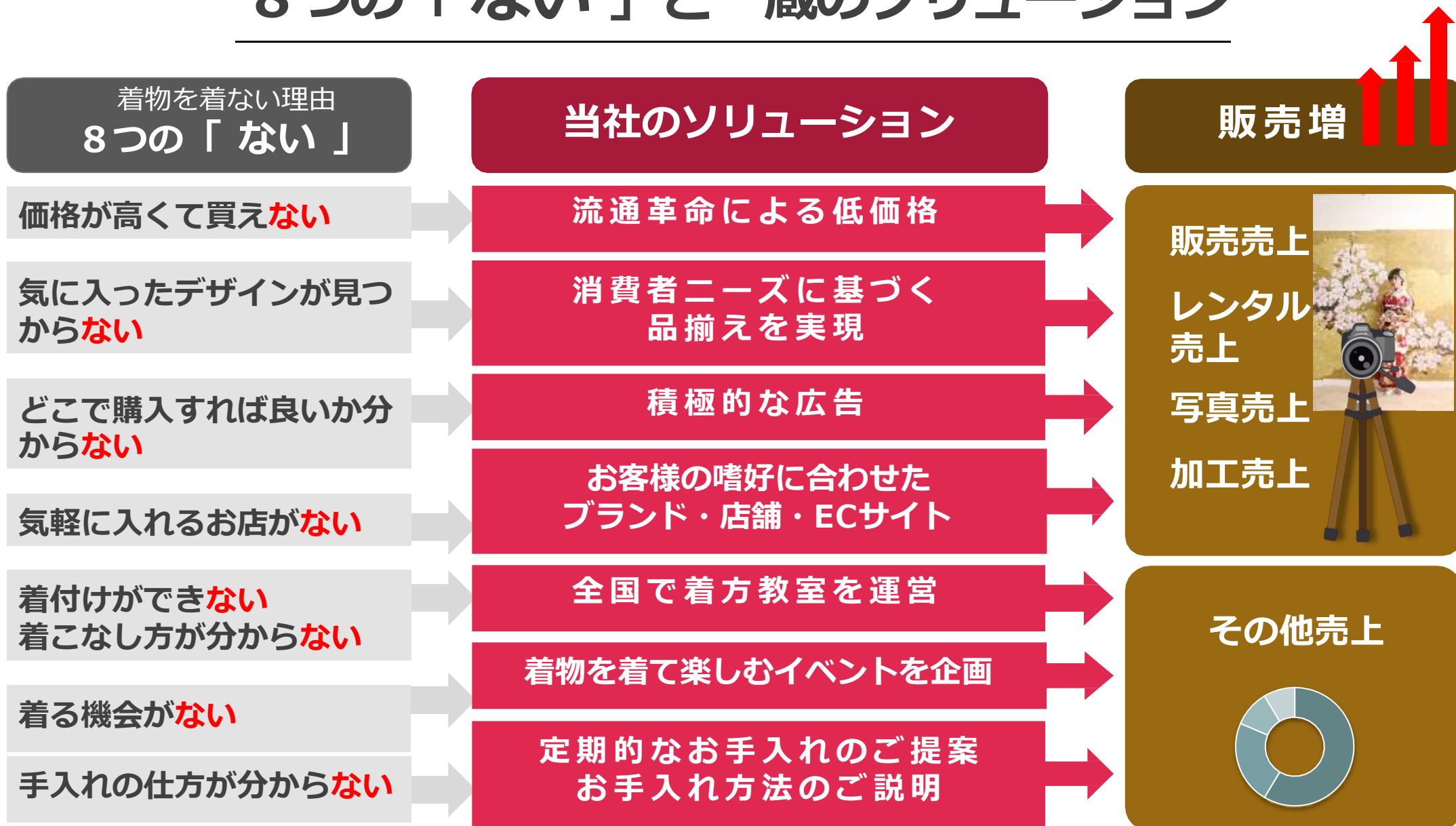


リピート

- 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...



8つの「ない」と一蔵のソリューション





Ⅱ - ii ウェディング事業の成長戦略

- ① 新ウェディングプラン
- ② 新施設の展開（上海）
- ③ 新施設の展開（沖縄）

- **新ウェディングプラン「ユニティウェディング」スタート**
お客様のご招待される人数に合わせて様々なレイアウトをご用意
広い式場だからこそ自由なレイアウト、自由な会場の使い方が可能

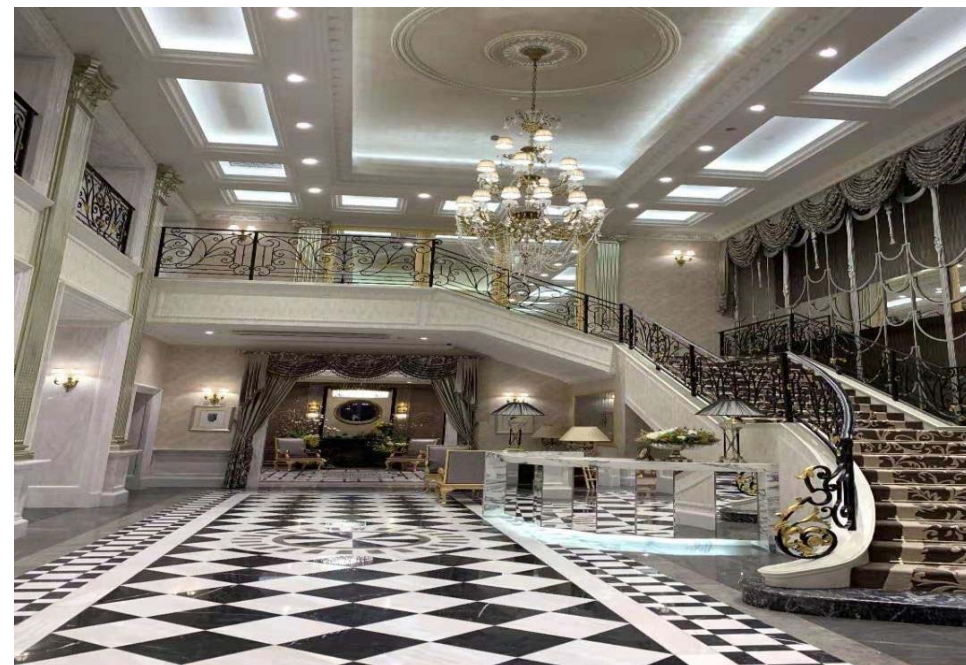
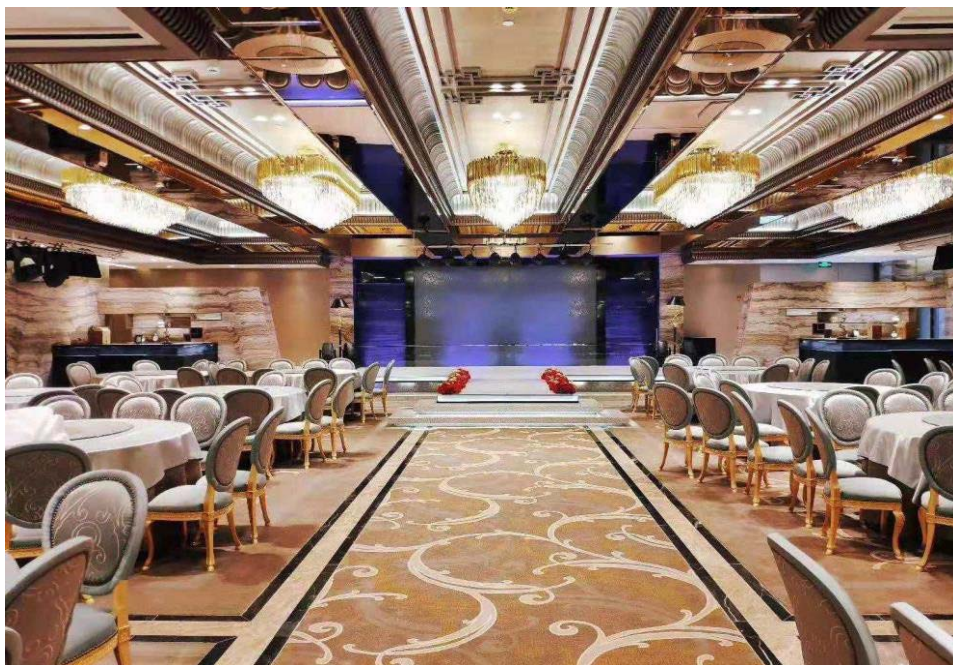


少人数の結婚式だからこそ、おもてなしをしっかりとし、大切なゲストに喜んでもらいたいという気持ちから「ユニティウェディング」ならではの商品を開発

- ・料理のコースを当日に選べる商品を始め、お食事中の生演奏や食事開始時に料理長、パティシエからの料理説明、パティシエから直接ゲストへケーキサーブ、お肉のカットサービスを実施
- ・ご両家一緒に、ご家族様毎、親子で…などなどプロカメラマンによる様々なグループ撮影といった、ご参加いただいた皆様との思い出がしっかり残る特別な写真撮影の商品開発
- ・挙式のダイジェストムービーにプラスしてSNSにアップできるようなショートムービーを作成するタイプやお互いへのメッセージムービーが撮影できる商品の開発

中国現地法人「璨臻(上海)婚慶礼儀服务有限公司」結婚式場の概況と新施設の展開

アジアマーケットにおけるウェ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
また、2店舗目の出店に向け準備中



(百万円)

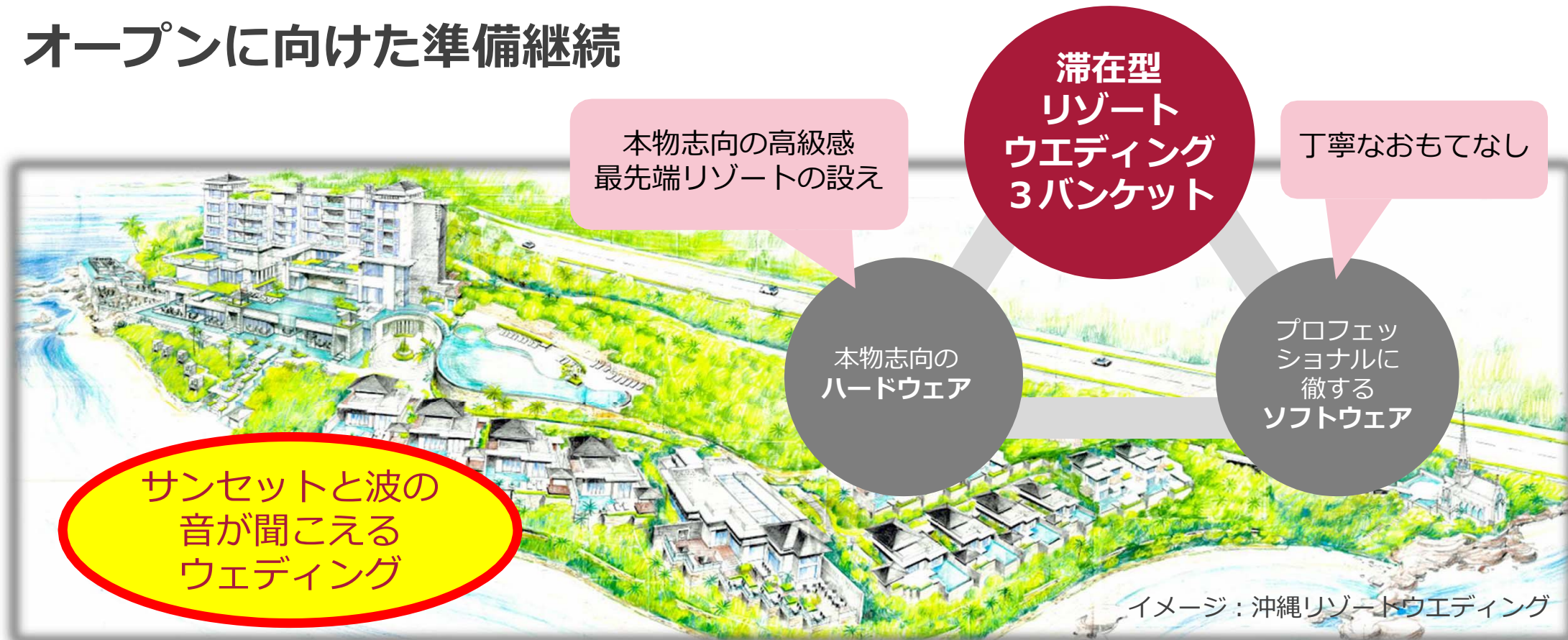
➤ 中国上海売上高

売上高	第1四半期会計期間 (2020年1月～3月)	第2四半期会計期間 (2020年4月～6月)	期間合計
2021年3月期	49	146	195
2020年3月期	10	107	118
増減額	38	38	77

(注) 中国上海の売上高は2020年1月～6月の実績を採用しております。

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



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
- ・営業準備室開設
- ・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）

現在

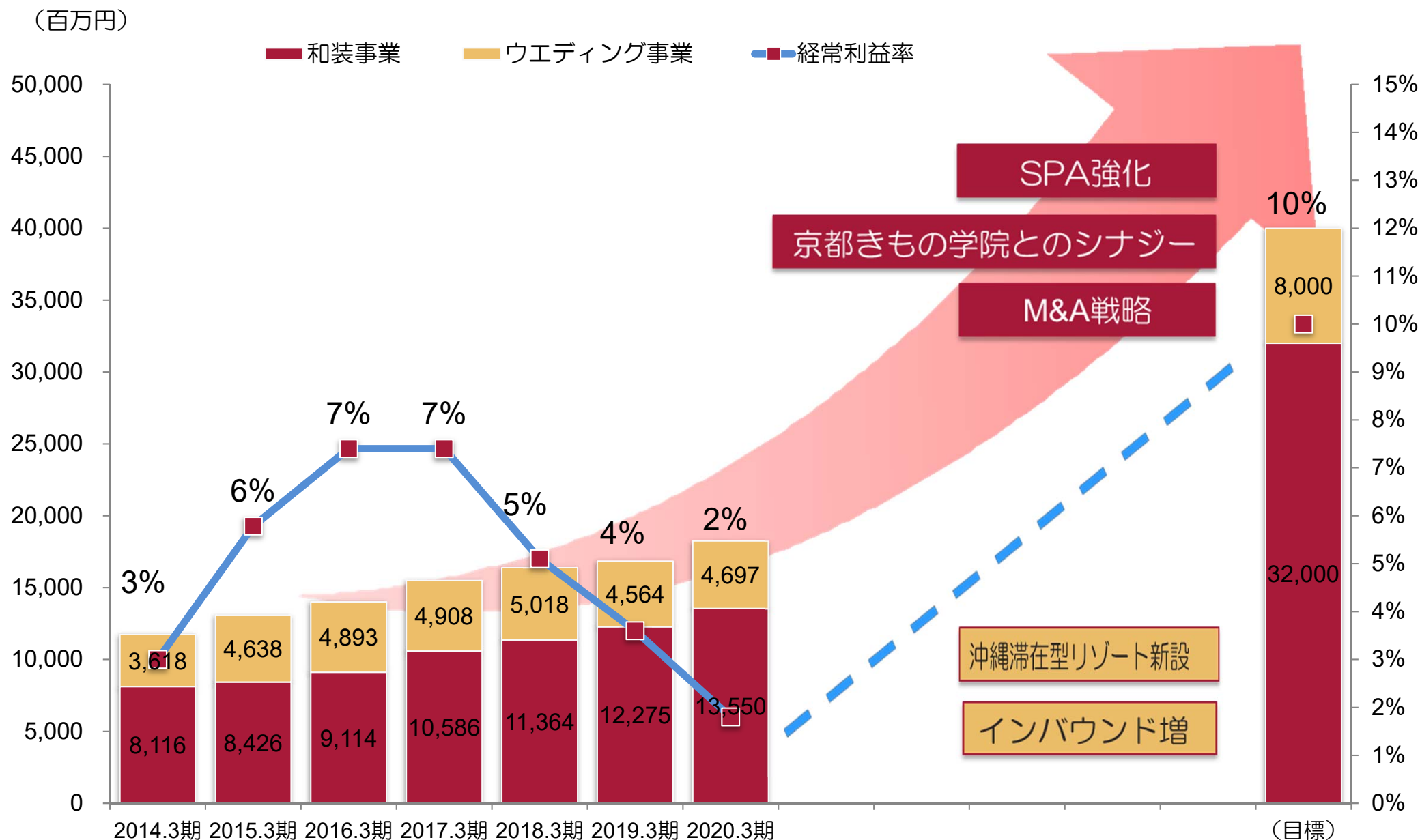
Phase IV

- ・建設工事
- ・人員募集～採用
- ・サロン開設

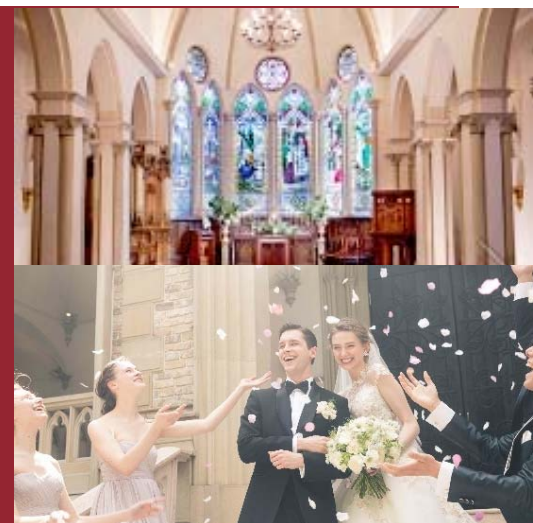
オープン

中長期の成長イメージ（売上高、経常利益率推移）

株式会社 一蔵



Ⅲ. 新型コロナウイルス 感染症対策



この度の新型コロナウイルス感染症により亡くなられた方々にお悔みを申し上げるとともに、罹患された方々に心よりお見舞いを申し上げます。

当社は、新型コロナウイルス感染症への対応方針を以下の通りとしております。

- ・勤務前の検温実施（37.5度以上の発熱および疑わしい風邪症状がある場合は勤務不可）
- ・マスク着用、手洗い、うがい、手指の消毒などの対策
- ・時差出勤の推奨および出勤人数の制限

上記対応方針は、今後の社会情勢に応じて、適宜緩和や強化を進めてまいります。

今後も、新型コロナウイルスの一日も早い終息に向けて、社会からの要請に真摯に向き合い、お客様、お取引様、従業員の健康と安全確保に努めてまいります。

ご不便をおかけいたしますが、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

➤ 店舗での新型コロナウイルスへの対応

当店は「オゾン発生器」で 新型コロナウイルス対策済です

※奈良県立医科大学の研究により、オゾンで新型コロナウイルスを無害化できることが証明されました。



強い殺菌力を持つオゾンによる、新型コロナウイルスの無害化が証明されました。

あのクルーズ船の新型コロナウイルス感染にもオゾンが使われました。

オゾンは一定時間経つと酸素に戻るため、爆発等と異なり残留性はありません。

- 店舗内にウイルス除去の為にオゾン発生器を設置し、空気清浄を行っております。
- 従業員の手洗い及びマスク着用を徹底しております。
- 出勤前の検温を義務付けており、37.5度以上の発熱が確認された従業員は出勤停止としております。
- 店内及びイベント会場にアルコール消毒液を設置しております。
- お客様への検温をお願いする場合がございます。
- お客様や従業員の安全確保を最優先させ、当面の間の来店対応は「完全予約制」としております。
- 状況により、営業時間の変更・休店・イベントの中止などをする可能性があります。

➤ 催事での新型コロナウイルスへの対応



- マスク着用と検温を同時に行う検査機を導入し、展示会場へご入場の際には、お客様1名ずつご入場いただき、自動検温器で体温・マスク着用の検査・検査機に付属している消毒液で消毒をいただいております。
- 商談スペースに飛沫防止パネルを設置しております。
- 従業員も出勤時に検査機にて、検温・消毒・マスク着用を徹底しております。

➤ 結婚式場での新型コロナウイルスへの対応



Hand-washing & gargling
手洗い・うがいの徹底

出社時や勤務中は頻繁な手洗い、うがいを行っております。



Sanitizing tables & chairs
テーブル・椅子の消毒

消毒液にてお客様の利用毎にテーブル・椅子・荷物置き等、多くの方が触れる共有部の消毒を行っております。



Masks
マスクの着用

お客様の安全及び公衆衛生を考慮し、出退勤時や勤務中はマスクを着用いたします。



Supplier hand hygiene
関係者の手指消毒

入館する全ての関係者へ消毒液による手指消毒をお願いしております。



Staff health checks
健康管理について

出社時や営業前に検温を行い、発熱や咳など風邪のような症状がある場合には自宅待機とします。



Food hygiene
食材の衛生管理

食品衛生法に基づき、平時より行っております食品の衛生管理をより一層徹底しております。



Ventilation
館内換気

打ち合わせサロン、教会、披露宴会場など、30分に一度の換気を徹底して行います。



Diner numbers
ご来館人数の調整

感染リスクをできる限り低減するため、ご来館人数の制限や時間の分散化を実施しております。



Back-of-house hygiene
バックヤードの衛生管理

従業員が利用するバックヤードについても、定期的な換気ならびに消毒液による清拭消毒を行っております。



Microphone
マイクの使用に関して

司会者用のマイク、お客様用のマイクの使用を区別し、使用する毎にアルコール消毒を実施します。



Buffet

ビュッフェ料理に関しては、お客様でお取りいただくのではなく、スタッフからお取り分けを実施致します。



Hand hygiene after table-clearing
消毒徹底

お食事の済んだお皿などを片付けた後は、都度、手指の消毒を行っております。

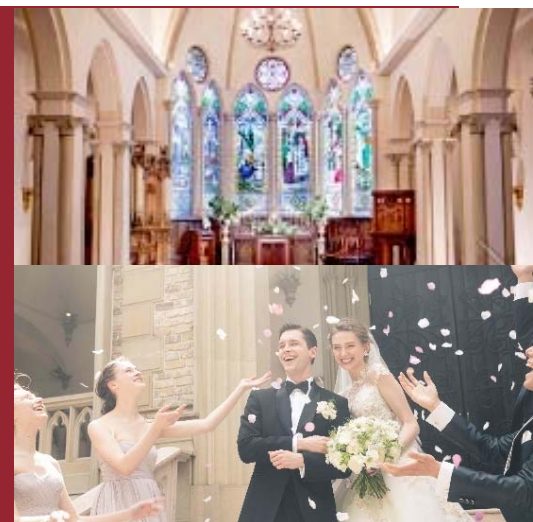


安心・安全な結婚式のために、必ず守る約束事と柔軟な対応

新郎新婦様はもちろん、ゲストの皆様にも安心してご利用いただけるように、館内にウィルス除去の為のオゾン発生器の設置、非接触型検温器の導入など衛生管理の徹底をしております。



IV.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。

会社概要

株式会社 一蔵

2020年9月末現在

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	1,019,617千円
従 業 員 数	791名（一蔵グループの正社員、契約社員数）
事 業 内 容	・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 ・ウェディング事業 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



V.和装事業

次の維新を
目指す



V - 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160店舗＋ECサイト「いち利モール」

(京都きもの学院67店舗、取扱代理店：一蔵7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、いち波 : 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 : プロのきものの着付け師を目指す、きものの着付け教室

EC サイト



中国（3店舗）

一蔵
オンディーヌ
いち波

北海道（4店舗）

一蔵
オンディーヌ
いち溜、いち波
ラブリス

東北（4店舗）

オンディーヌ
いち波

関東（46店舗）

一蔵
オンディーヌ
いち溜、いち波
ラブリス
銀座いち利

中部（13店舗）

一蔵
オンディーヌ
いち溜、いち波

近畿（82店舗）

一蔵
オンディーヌ
いち溜、いち波
銀座いち利
京都きもの学院(77店舗)

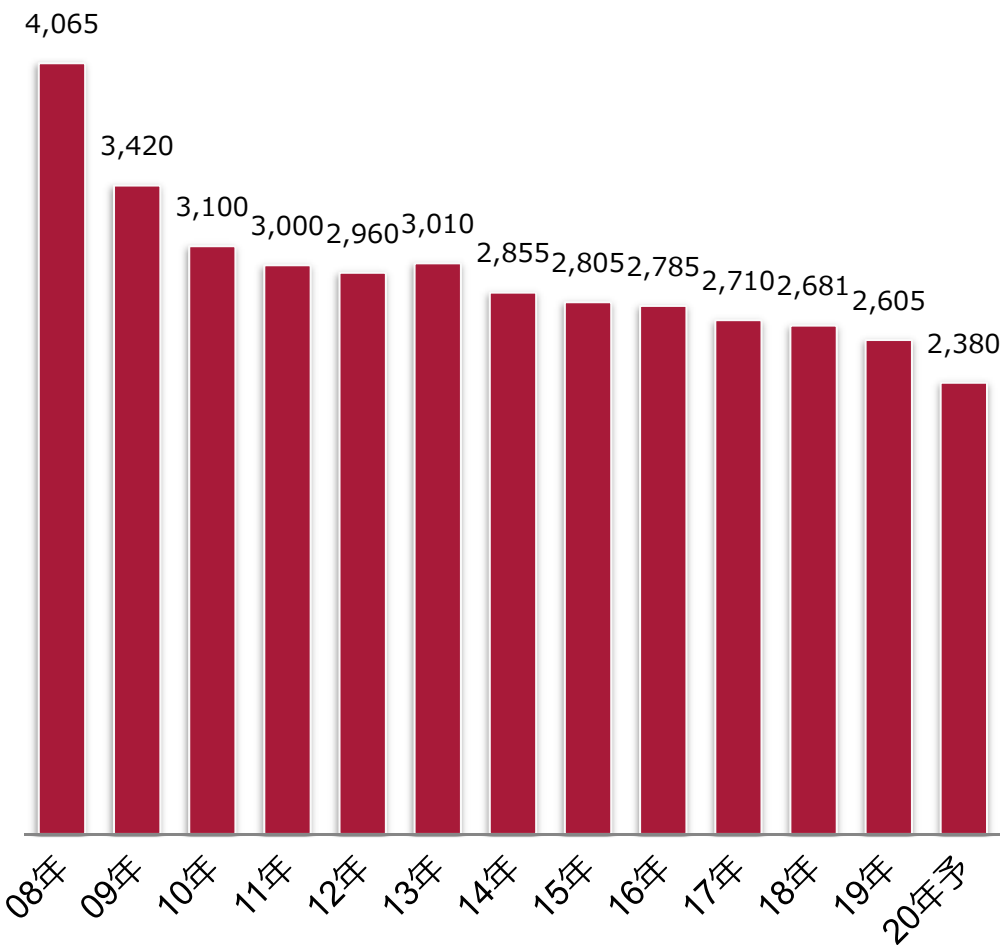
四国（1店舗）

オンディーヌ
いち波

九州・沖縄（7店舗）

一蔵
オンディーヌ
いち溜、いち波
銀座いち利

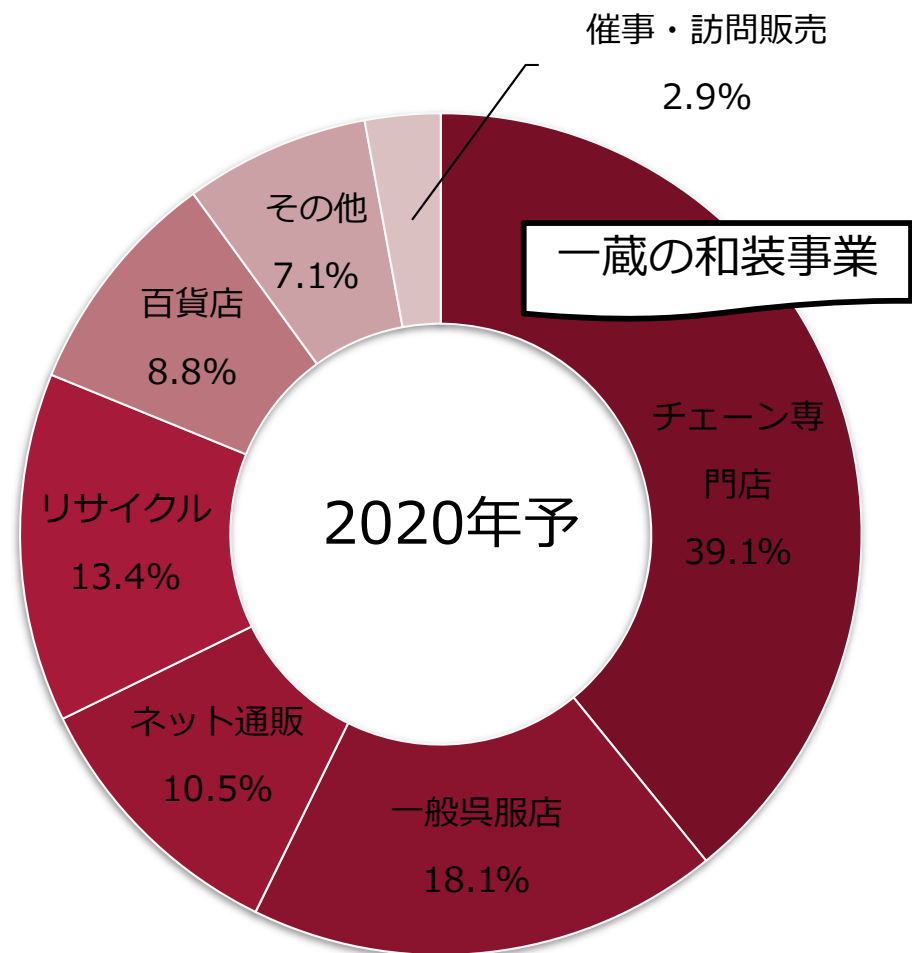
呉服小売市場規模（億円）



出典）矢野経済研究所推計

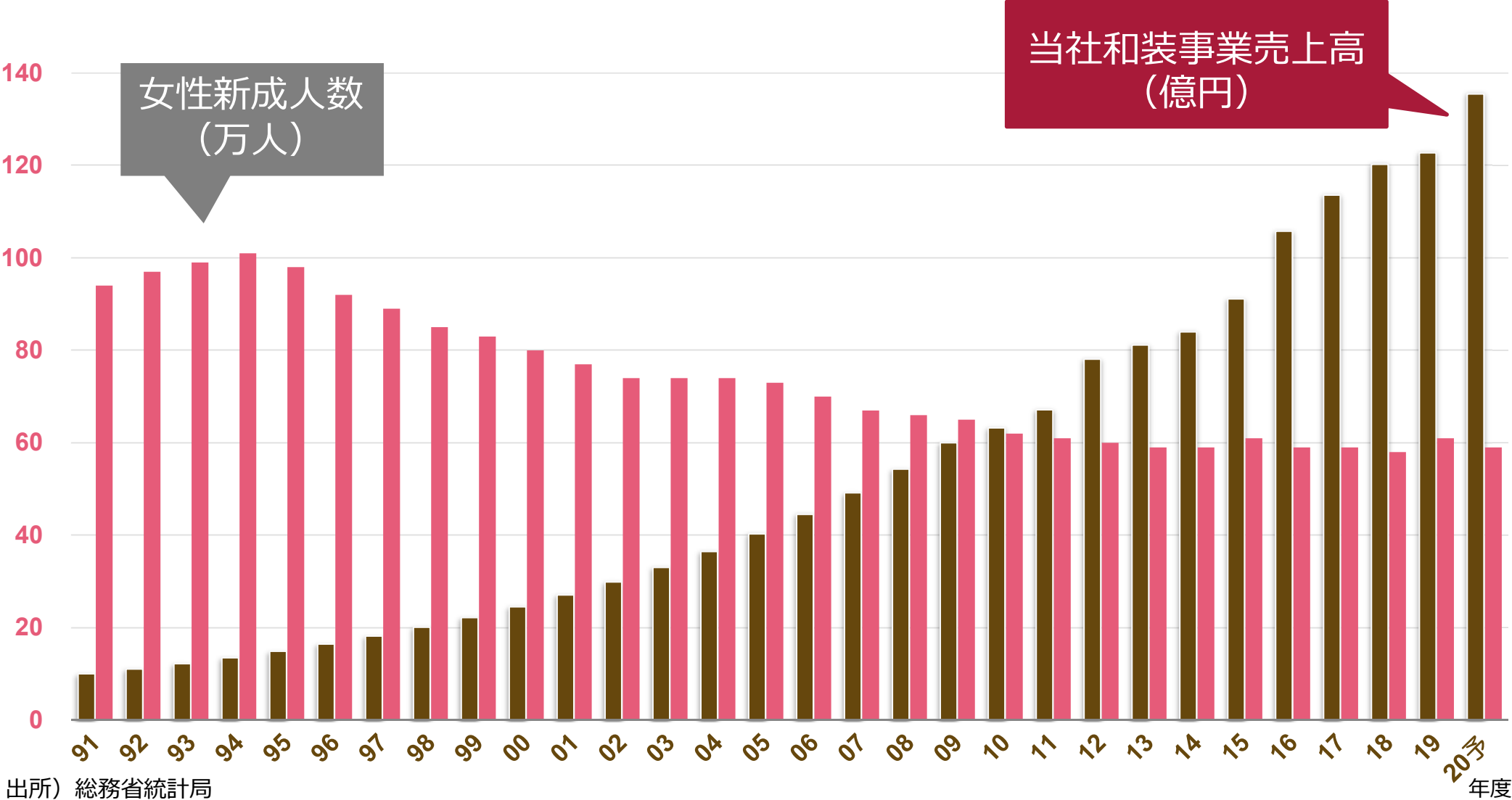
呉服：正絹のきもの、紬類のきもの、帯類、リサイクルきものその他、和装小物、ゆかた、合繊素材の着物などを含む。レンタルは含まず。

販売チャネル別呉服小売市場構成比



出所）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13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

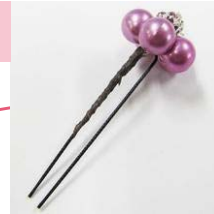


長襦袢

正絹、紋紗、麻、
ポリエステルなど



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



ショール



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

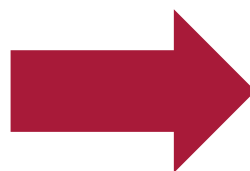


約40日でアルバムをお届け



■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



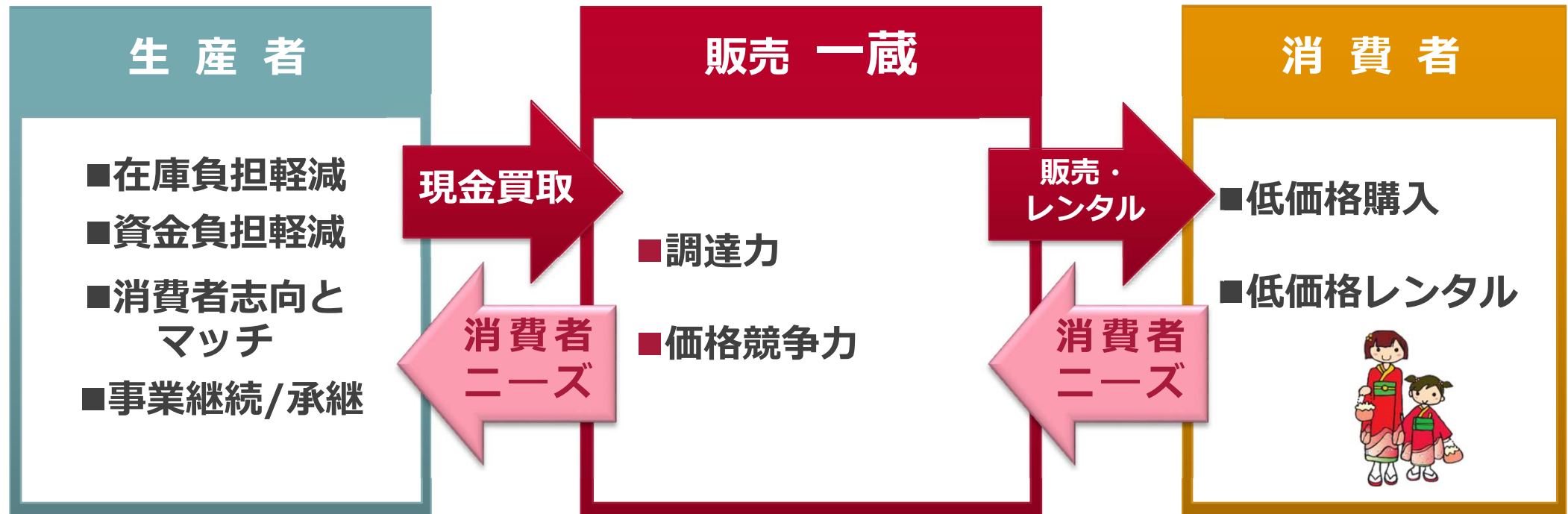
V - ii 和装事業の特徴と強み

- 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

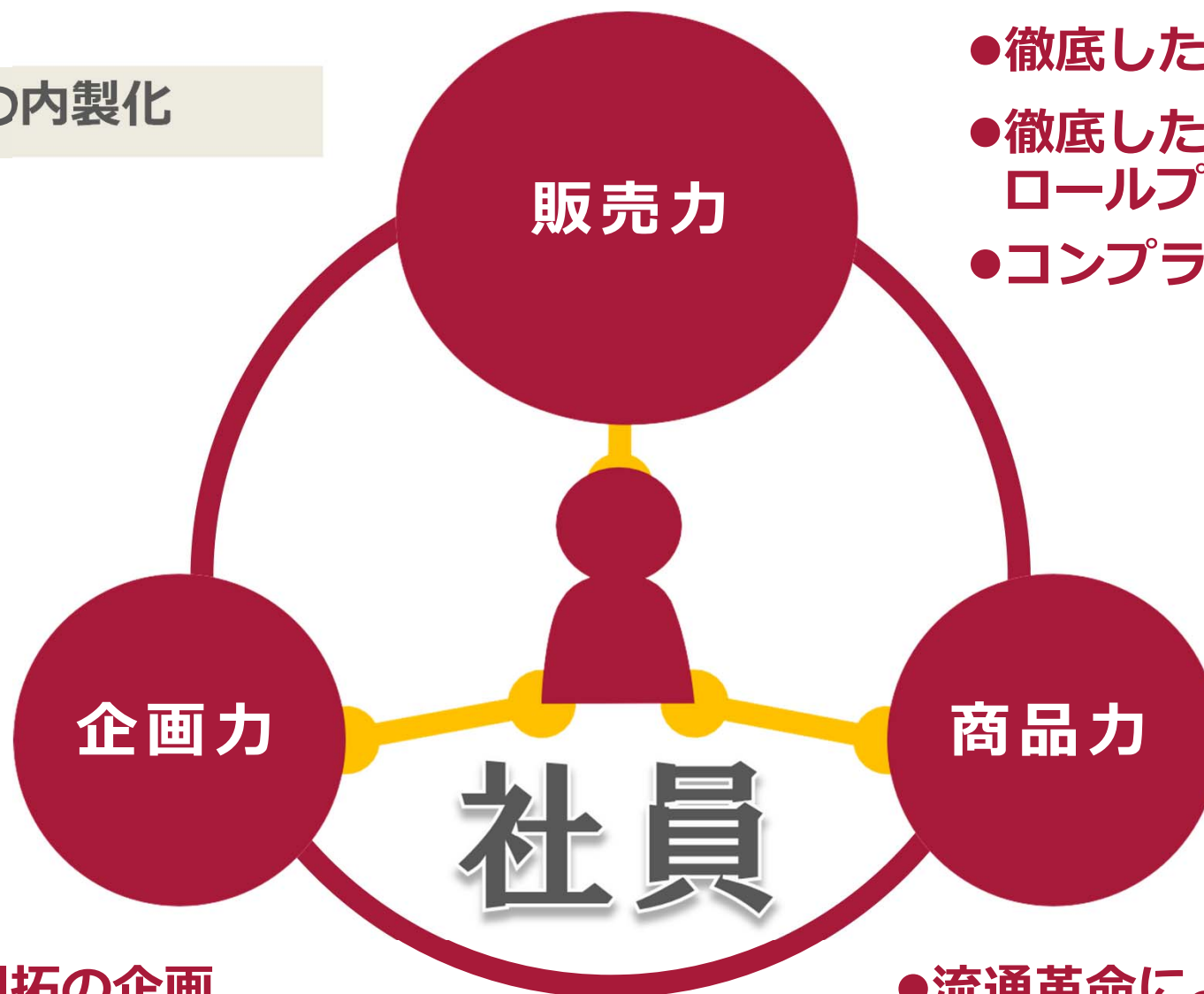


従来ビジネスモデル



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



販売

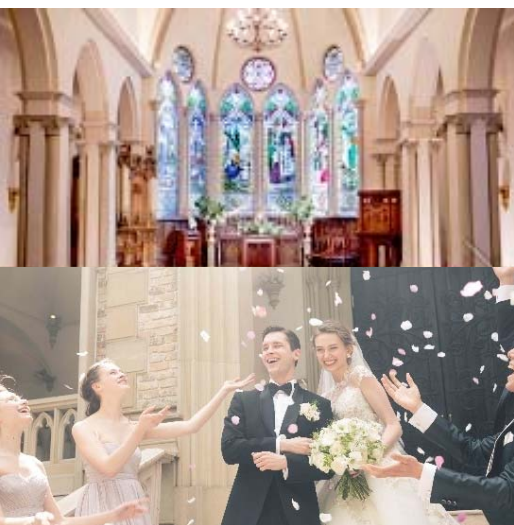
- おしゃれ感を追求したカタログ
 - 魅力的な、掲載品、モデル、ポージング、ロケーション
 - サイズ、紙質、商品点数



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...





VI. ウエディング事業



Ⅵーⅰ ウェ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

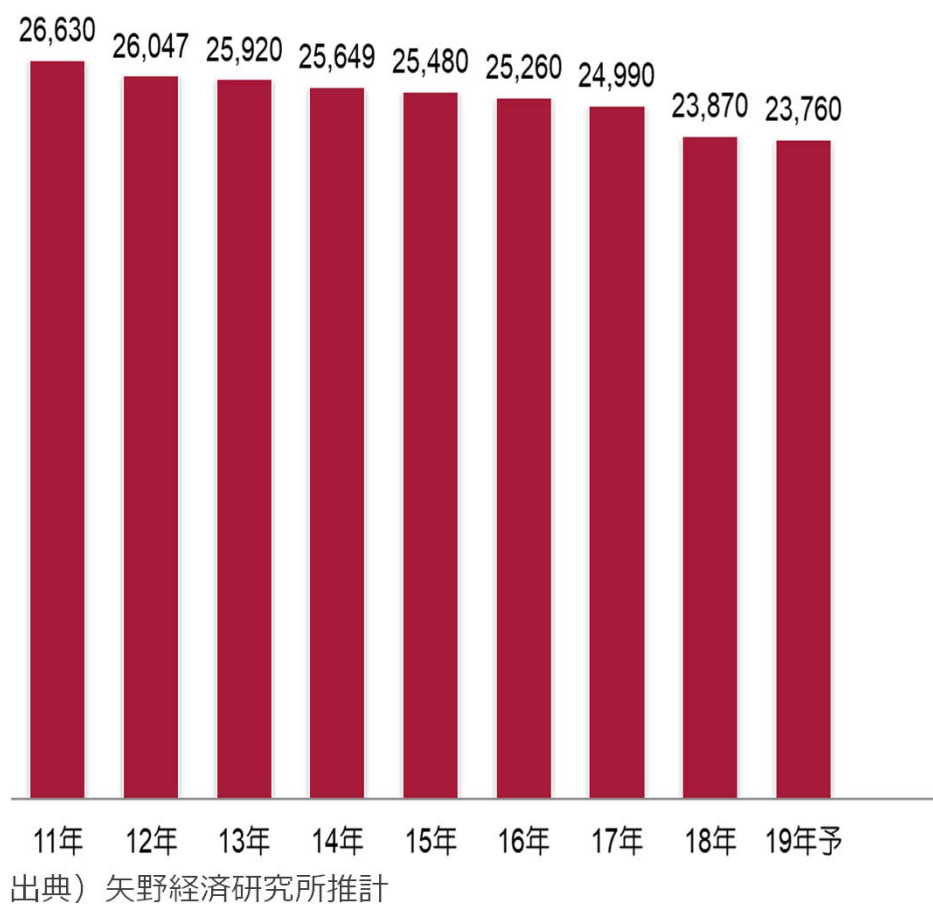
2

バンケット

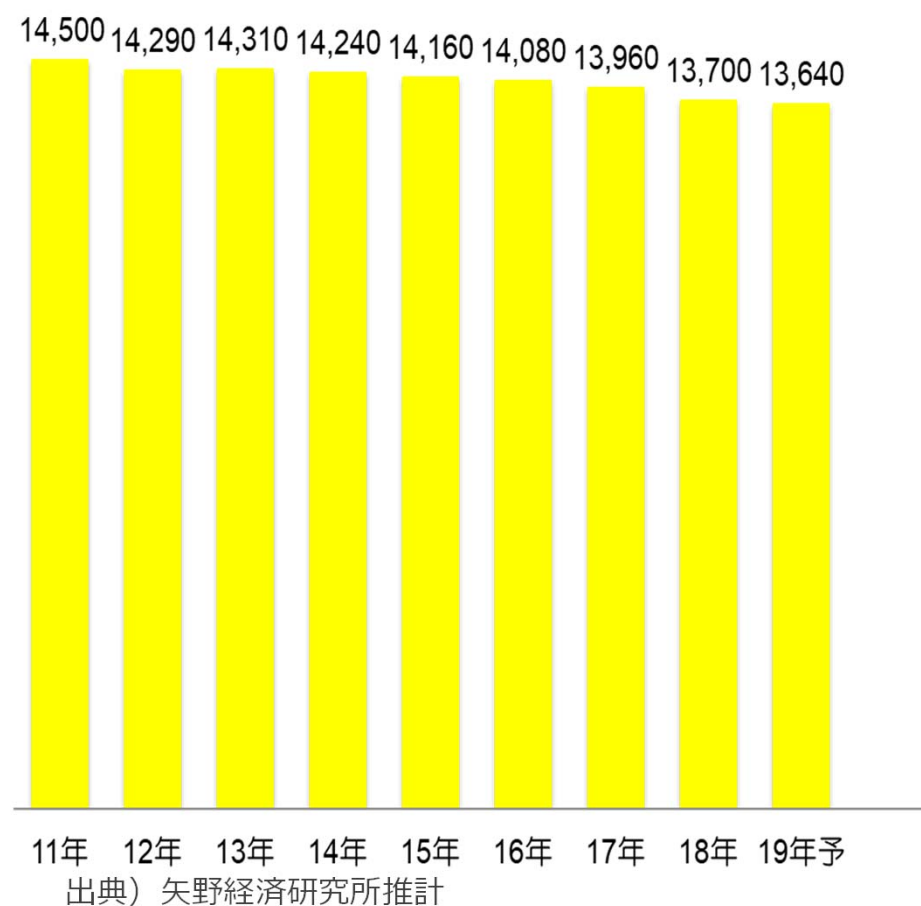
ウェディング事業について② 市場規模

株式会社 一蔵

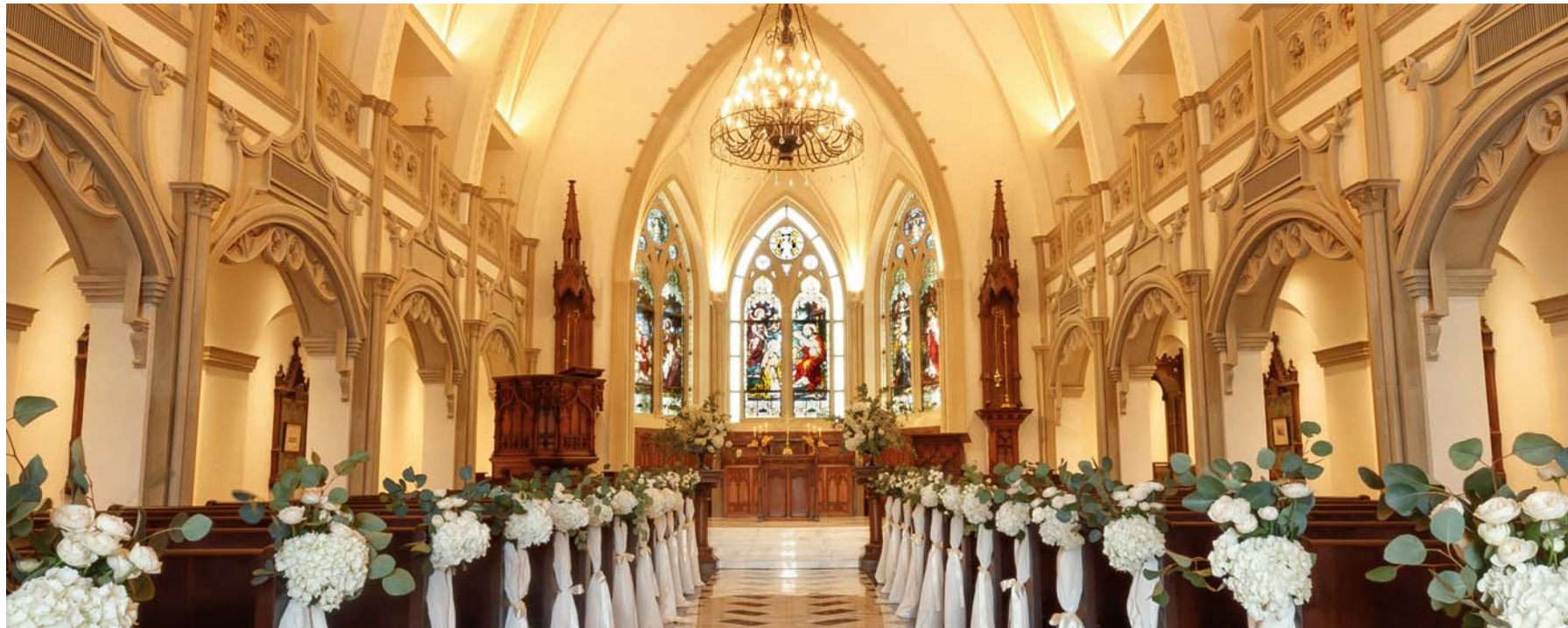
ブライダル主要6分野（億円）



挙式披露宴・披露パーティ（億円）



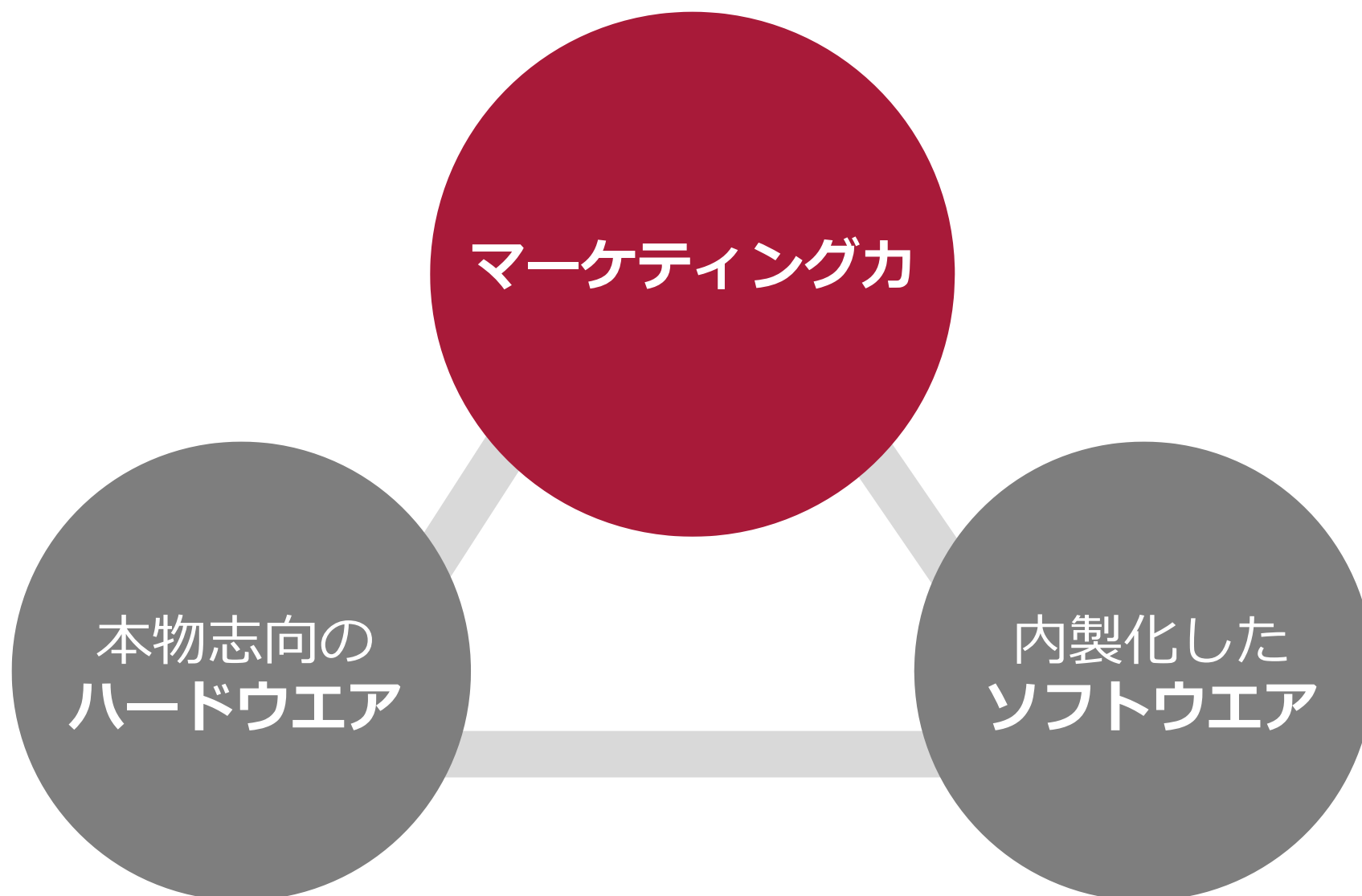
主要6分野 挙式披露宴・披露パーティ、新婚家具、新婚旅行、ブライダルジュエリー、結納式・結納品、結婚情報サービス



VI - 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

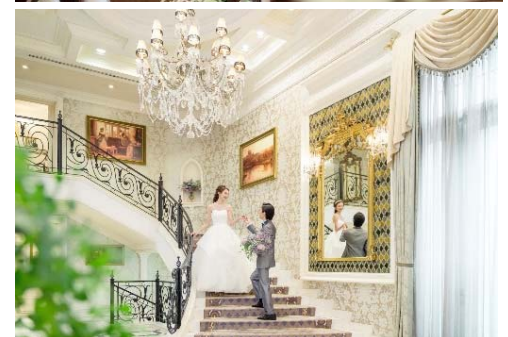
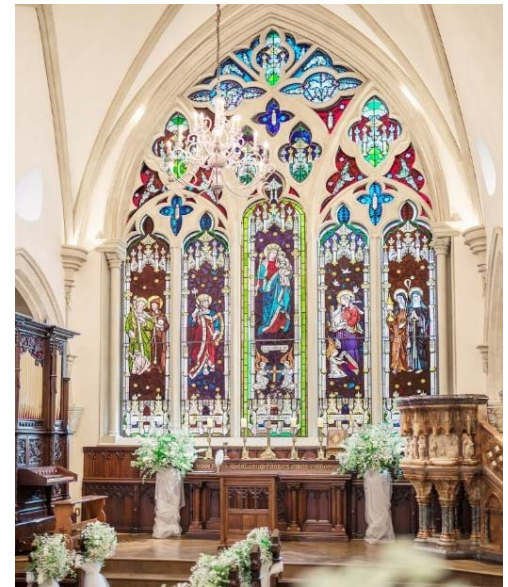
「マーケティング」結果を活かした 「本物志向のハード」と「ソフトの内製化」



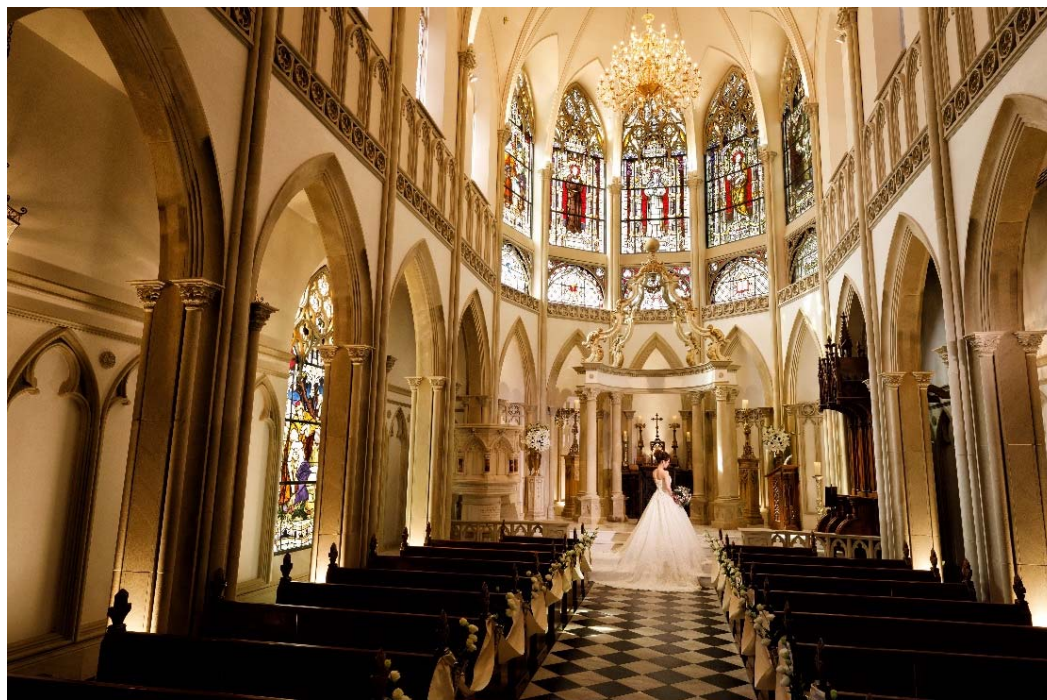
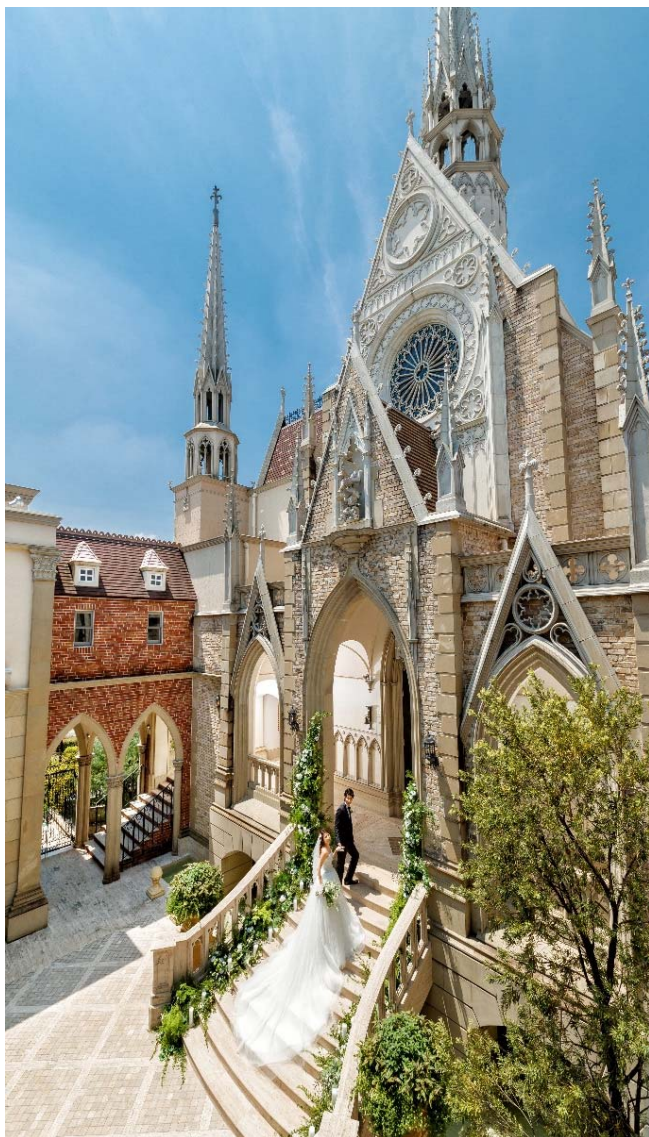
本物志向のハードウェア：キャメロットヒルズ（さいたま市北区）

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



本物志向のハードウェア：百花籠（名古屋市東区）

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



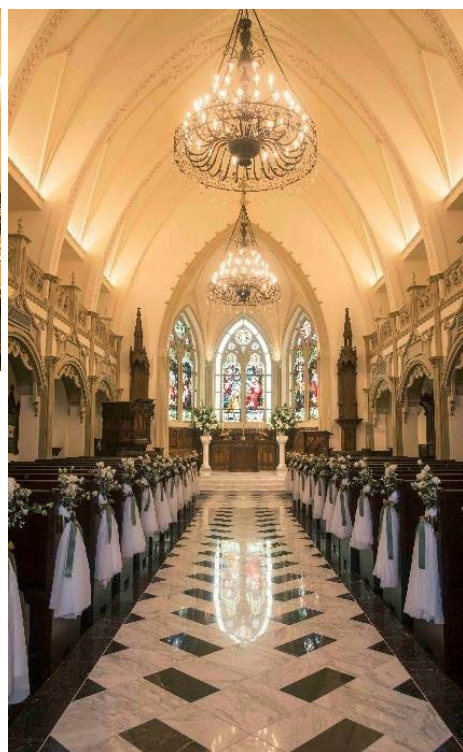
明治から昭和に実在し
戦火で焼失した歴史的な建築を忠実に再現



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)

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		2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月
売上高	(百万円)	14,007	15,494	16,382	16,839	18,247
経常利益	(百万円)	1,029	1,139	830	609	340
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	(百万円)	608	760	589	142	119
純資産額	(百万円)	5,000	5,584	5,863	5,844	5,913
総資産額	(百万円)	14,062	15,482	17,497	18,562	18,574
1株当たり純資産額	(円)	913.02	1,019.58	1,086.91	1,075.37	1,079.80
1株当たり当期純利益金額	(円)	144.89	138.87	108.89	26.34	21.82
自己資本比率	(%)	35.6	36.1	33.5	31.5	31.8
自己資本当期純利益率	(%)	16.3	13.6	10.3	2.4	2.0
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,077	792	1,088	899	522
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,825	△405	△1,939	△1,123	△869
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,056	130	871	276	155
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	975	1,492	1,503	1,529	1,306

(注) 2017年3月期より連結財務諸表を作成しているため、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	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月
(資産の部)					
流動資産	7,419	7,567	8,250	9,076	8,939
固定資産	6,643	7,914	9,247	9,485	9,634
有形固定資産	5,213	6,054	7,266	7,564	7,578
無形固定資産	119	399	506	239	204
投資その他の資産	1,309	1,460	1,473	1,682	1,851
資産合計	14,062	15,482	17,497	18,562	18,574
(負債の部)					
流動負債	6,786	7,904	8,580	9,628	9,923
固定負債	2,275	1,993	3,053	3,088	2,736
負債合計	9,062	9,897	11,634	12,717	12,660
(純資産の部)					
純資産合計	5,000	5,584	5,863	5,844	5,913
負債純資産合計	14,062	15,482	17,497	18,562	18,574

(注) 2017年3月期より連結財務諸表を作成しているため、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。

損益計算書及び連結損益計算書

(単位：百万円)

決算年月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月
売上高	14,007	15,494	16,382	16,839	18,247
売上原価	5,320	5,994	6,254	6,475	7,071
売上総利益	8,687	9,500	10,128	10,364	11,175
販売費及び一般管理費	7,649	8,465	9,322	9,780	10,804
営業利益	1,038	1,035	805	583	371
営業外収益	26	130	52	50	29
営業外費用	34	27	27	24	59
経常利益	1,029	1,139	830	609	340
特別利益	0	52	106	0	0
特別損失	15	8	25	282	72
税引前（税金等調整前）当期純利益	1,014	1,183	911	327	268
法人税等合計	405	422	321	185	149
（親会社株主に帰属する）当期純利益	608	760	589	142	119

(注) 2017年3月期より連結財務諸表を作成しているため、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。

■【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