

ICHIKURA CO.,LTD.

**2022年3月期 第1四半期
決算説明資料**

2021年8月
株式会社一蔵
(東証一部：6186)

I. 2022年3月期 第1四半期決算概況	P. 3
II. 今後の戦略	P. 14
i. 和装事業の戦略	P. 15
ii. ウエディング事業の戦略	P. 21
III. 新型コロナウイルス感染症対策	P. 28
IV. 会社概要	P. 32
付録：データ集 長期財務データ	P. 36
① 連結経営指標等の推移	P. 37
② 連結貸借対照表	P. 38
③ 連結損益計算書	P. 39



I . 2022年3月期 第1四半期決算概況



2022年3月期 第1四半期 連結決算概況

株式会社 一蔵

(百万円/%)

	2021.3期 1Q実績	2022.3期 1Q実績	対前年同四半期 増減額	対前年同四半期 増減率
売上高	1,837	4,111	2,273	123.8
売上総利益	859	2,428	1,569	182.6
販売費及び一般管理費	2,173	2,670	496	22.9
営業利益	△1,314	△242	1,072	—
経常利益	△1,142	△213	928	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△1,097	△225	871	—
EPS（1株当たり四半期純利益）	△200円17銭	△40円97銭	159円20銭	—

- 前年同四半期は新型コロナウイルス感染症拡大防止のための緊急事態宣言発出により、一部店舗の営業休止、営業時間短縮、結婚式の延期・中止等が発生しておりました。当四半期におきましては、緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置の適用はあったものの、新型コロナウイルスによる影響は緩和し、前年同四半期比で増収増益となりました。なお、「収益認識に関する会計基準」等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、売上高は145,579千円、売上原価は23,920千円、販売費及び一般管理費は4,497千円それぞれ減少し、営業利益、経常利益、税金等調整前四半期純利益はそれぞれ117,161千円減少しております。

2022年3月期 第1四半期 セグメント別連結決算概況

株式会社 一蔵

和装事業

(百万円/%)

	2021.3期 1Q実績	2022.3期 1Q実績	対前年同四半期 増減額	対前年同四半期 増減率
売上高	1,700	3,116	1,415	83.2
販売売上	875	1,773	897	102.5
レンタル売上	279	293	14	5.0
加工売上	191	312	120	63.1
写真売上	265	602	337	127.2
その他売上	88	134	45	51.2
セグメント利益	△490	△72	417	—

- 前年同四半期は新型コロナウイルス感染症拡大防止のための緊急事態宣言発出により、一部店舗の営業休止、営業時間短縮等が発生いたしました。当四半期におきましてはその影響が緩和し、催事開催等も可能となったことから、前年同四半期比で増収増益となりました。なお、「収益認識に関する会計基準」等の適用により、従来の方法に比べて売上高は123,706千円、セグメント利益は97,111千円、それぞれ減少しております。

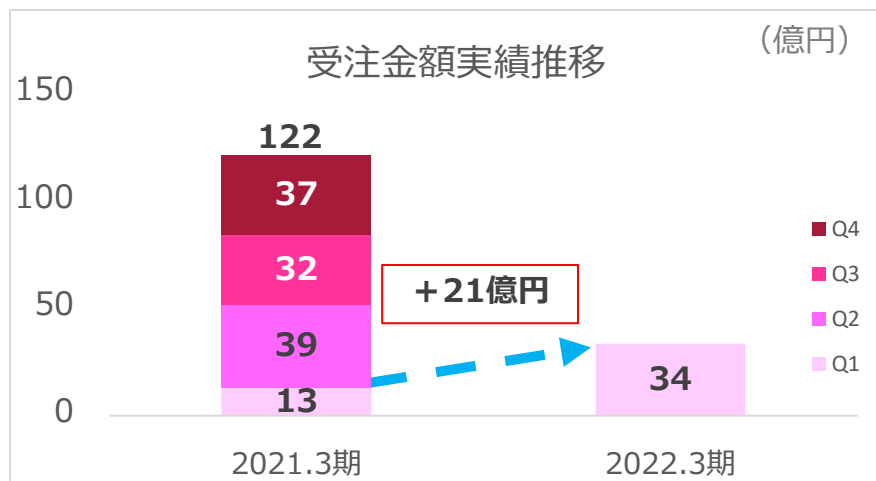
ウエディング事業

(百万円/%)

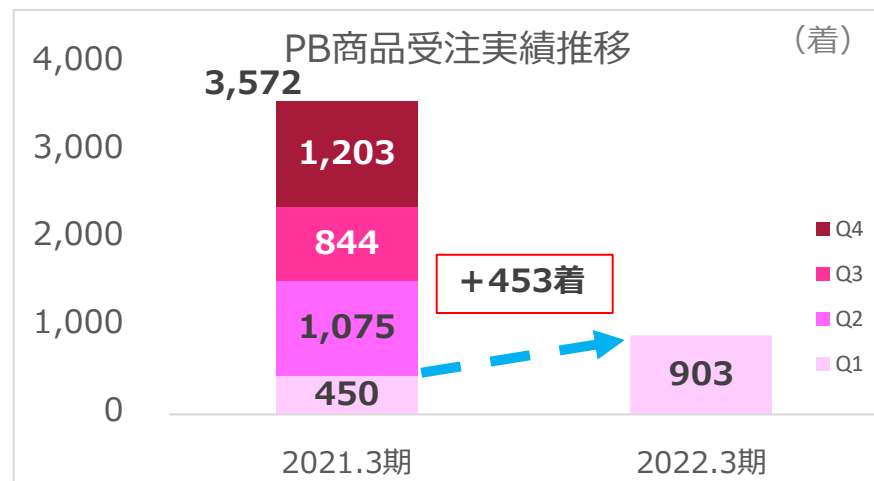
	2021.3期 1Q実績	2022.3期 1Q実績	対前年同四半期 増減額	対前年同四半期 増減率
売上高	136	995	858	627.9
セグメント利益	△621	1	622	—

- 前年同四半期は新型コロナウイルス感染症拡大防止のための緊急事態宣言発出により、結婚式の延期・中止が相次いで発生いたしました。当四半期におきましても、緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置の適用による影響はあったものの、前年同四半期比で増収増益となりました。なお、「収益認識に関する会計基準」等の適用により、従来の方法に比べて売上高は21,872千円、セグメント利益は20,049千円、それぞれ減少しております。

➤ 受注実績 (前年同四半期比)



➤ PB (SPA) 商品受注実績 (前年同四半期比)



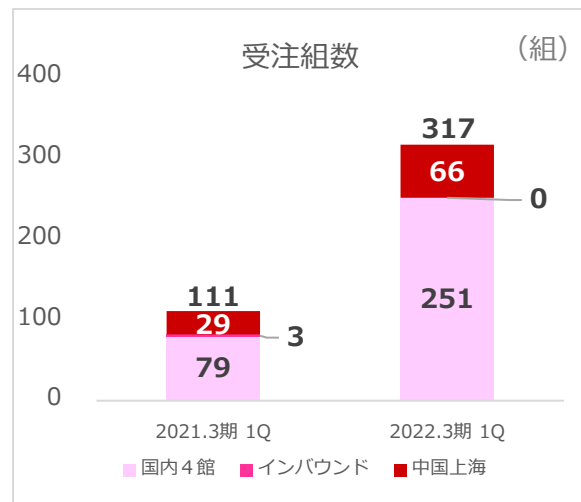
- 対前年同四半期増減率：155.3%増
対前々年同四半期比においても、1.1%増と微増ではありますが上回って着地しております。
- 新型コロナウイルス影響の緩和により、店舗運営、催事開催も可能となり、受注が回復いたしました。

- 対前年同四半期増減率：100.7%増
対前々年同四半期比においても、58.4%増となっております。
- 他社との差別化を図るべく、オリジナル性を追求した新商品を投入。緊急事態宣言・まん延防止等重点措置の影響を受けながらも、営業・企画の連携により、SPA打出しを強化したことが奏功いたしました。

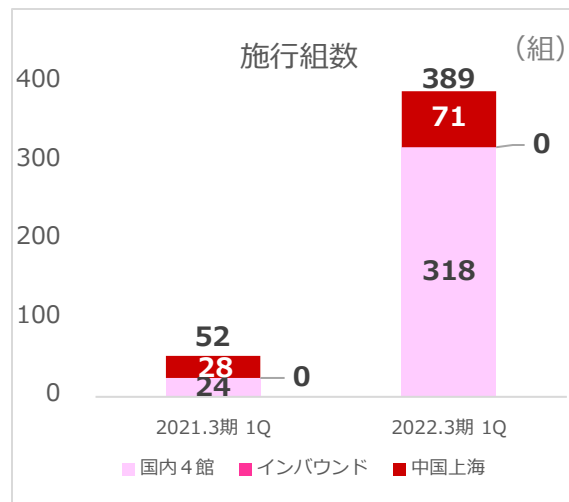
➤ オープン店舗一覧

オープン月	店舗名	住所
2021年4月	いち溜 ホテルエミシア新札幌校	北海道札幌市厚別区厚別中央2条5-5-25 ホテルエミシア札幌 2階

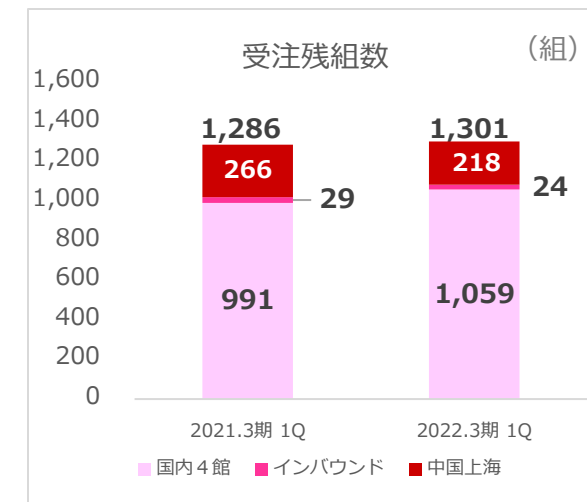
➤ 受注実績（前年同四半期比）



➤ 施行実績（前年同四半期比）



➤ 受注残実績（前年同四半期末比）



(注) 中国上海の受注実績、施行実績は2021年1月～3月、受注残実績は2021年3月末の実績を採用しております。

◆ 【国内】

新型コロナウイルスの影響は前年同四半期より緩和も、3度目の緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置の適用により、受注組数・施行組数に影響を受けました。

受注残組数は1,059組と前年同四半期末比：6.9%増（68組増）となっております。

◆ 【インバウンド】

新型コロナウイルスの影響により、インバウンド拳式は未施行となりました。

◆ 【中国上海】

前年同四半期は、新型コロナウイルスの影響により上海市政府からの大型集会禁止命令に伴う休館があったことから、当四半期は受注組数・施行組数ともに前年同四半期比で増加いたしました。

◆【和装事業】いち溜 ホテルエミシア新札幌校 オープン

2021年4月14日（水）、「きもの着方教室」いち溜の新教室がホテルエミシア札幌2階にオープンいたしました。

「きもの着方教室」できものを学びながらいろいろなことに挑戦していく。そんな皆様の素敵な和ライフを応援・サポートしてまいります。



◆【ウェディング事業】従業員抗原検査の実施（国内4式場）

当社が運営するキャメロットヒルズ、グラストニア、百花籠、ネオス・ミラベルの国内4式場におきまして、新郎新婦様、ゲストの皆様安心して施設をご利用いただけますよう、結婚式に携わる従業員全員に月2回の抗原検査を開始いたしました。

※ 今回使用している検査キットはMedQuick製の厚生労働省より対外診断用医薬品として製造販売承認を取得した信頼性の高い検査パレットで、変異株ウイルスの場合も陰性・陽性の判定がされます。なお、陽性判定の場合は、速やかに医師とのオンライン診察を受信し、医療機関から保健所に対して届出をいたします。



2022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/%)

	2021年3月末	2021年6月末	対前期末 増減率
流動資産	9,630	9,299	△3.4
固定資産	8,218	8,211	△0.1
有形固定資産	6,786	6,761	△0.4
無形固定資産	143	132	△7.2
投資その他の資産	1,289	1,317	2.1
資産合計	17,849	17,511	△1.9
流動負債	12,088	12,698	5.0
固定負債	2,338	2,250	△3.8
負債合計	14,426	14,948	3.6
純資産合計	3,422	2,562	△25.1
負債純資産合計	17,849	17,511	△1.9
自己資本比率 (%)	19.2	14.6	△4.6pt
有利子負債依存度 (%)	37.6	35.5	△2.1pt
BPS (1株当たり純資産)	620円75銭	464円80銭	△25.1

【主な増減理由】

➤ 資産の部

・ 現預金の減少 △367百万円

➤ 負債の部

・ 借入金の減少 △497百万円

・ 前受金の増加 1,082百万円

➤ 純資産の部

・ 「収益認識に関する会計基準」
の適用に伴う期首利益剰余金
調整額 △634百万円

・ 配当金の支払 △38百万円

・ 当期純利益 △225百万円

2022年3月期 連結業績予想

株式会社 一蔵

(百万円/%)

	2021.3期 実績	2022.3期 予想	対前期増減額	対前期増減率
売上高	14,153	17,940	3,786	26.8
売上総利益	8,234	11,066	2,831	34.4
販売費及び一般管理費	10,139	10,658	518	5.1
営業利益	△1,904	407	2,312	—
経常利益	△1,533	400	1,933	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△2,454	307	2,761	—
EPS (1株当たり当期純利益)	△446円07銭	55円69銭	501円76銭	—

- 2021年5月14日の「2021年3月期 決算短信〔日本基準〕（連結）」で公表いたしました2022年3月期の通期業績予想に変更はありません。
- 新型コロナウイルス感染症拡大の脅威は依然として続いており、先行き不透明な経営環境ではありますが、当社グループでは、お客様・従業員の安心・安全を最優先として、徹底した感染予防対策を実施しての店舗運営、式場運営を行うとともに、14ページ「Ⅱ.今後の戦略」に記載しております各施策の実施により収益の確保に取り組んでおります。

2022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/%)

	2021.3期 実績	2022.3期 予想	対前期増減額	対前期増減率
売上高	11,698	13,731	2,033	17.4
販売売上	6,153	7,188	1,035	16.8
レンタル売上	1,437	1,741	304	21.2
加工売上	1,212	1,540	327	27.0
写真売上	2,390	2,780	389	16.3
その他売上	503	480	△23	△4.6
セグメント利益	△66	1,037	1,103	—

- 徹底した感染予防対策を実施しての店舗運営や教室運営、催事開催、15ページ～20ページに記載の各施策の実施により収益の確保に取り組んでおります。

ウエディング事業

(百万円/%)

	2021.3期 実績	2022.3期 予想	対前期増減額	対前期増減率
売上高	2,455	4,208	1,753	71.4
セグメント利益	△1,089	137	1,226	—

- 徹底した感染予防対策を実施しての式場運営、21ページ～27ページに記載の各施策の実施により収益の確保に取り組んでおります。

(配当金)

(円)

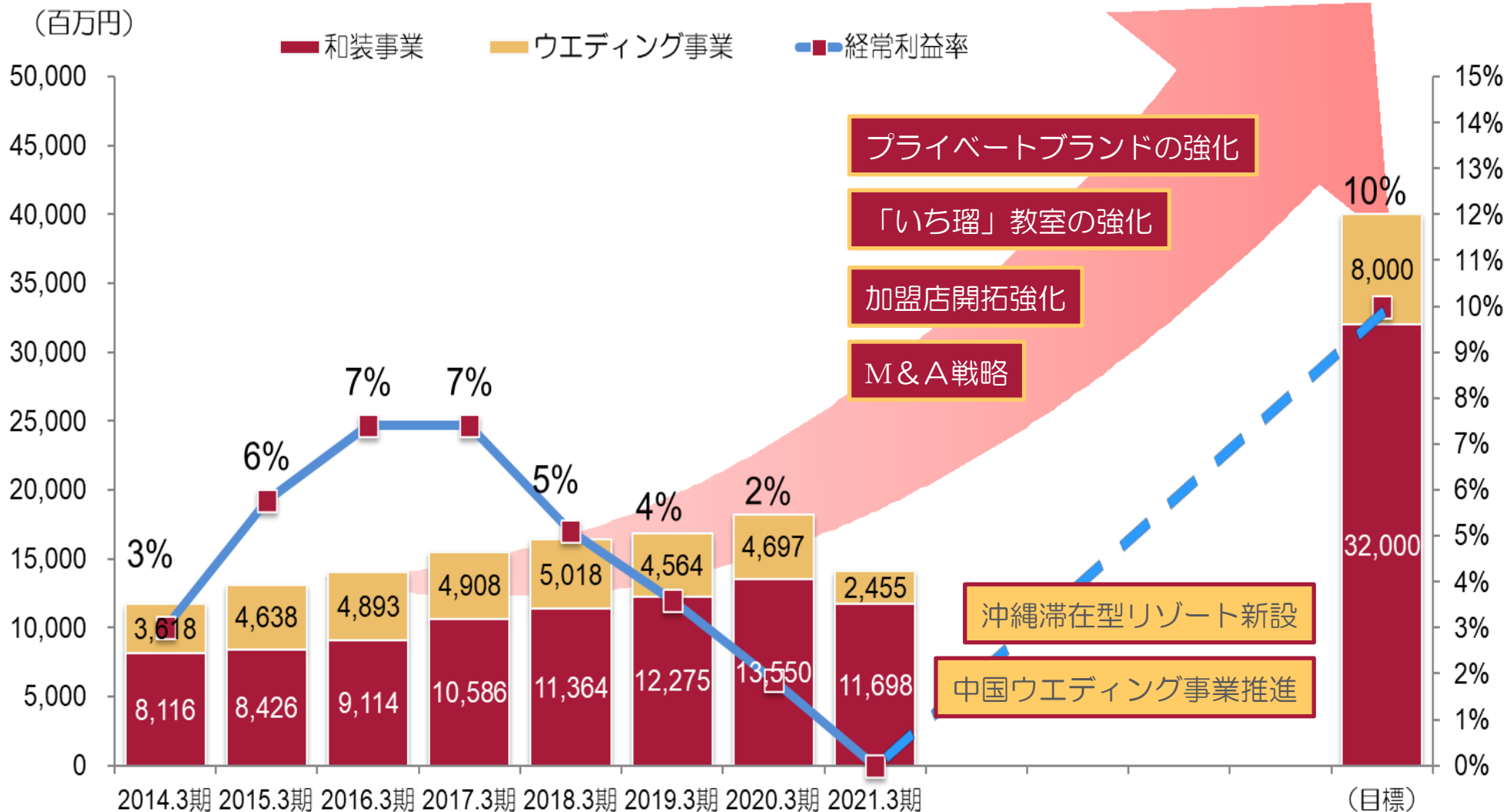
1株当たり配当金	2020.3期 実績	2021.3期 実績	2022.3期 予想
中間	—	—	—
期末	14.00	7.00	14.00
合計	14.00	7.00	14.00

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)

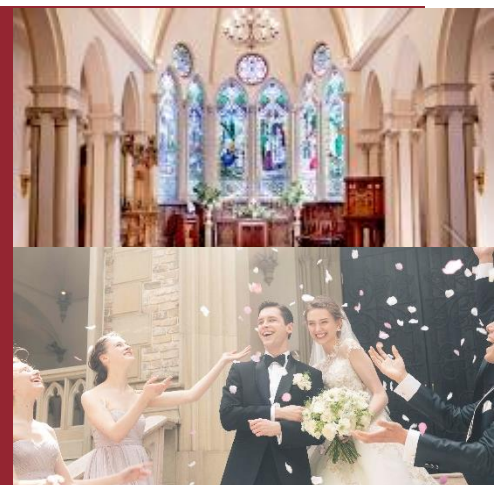
権利確定月	3月末日
単元株数	100株
株主優待の内容	<p>100株以上：下記①から⑥よりいずれかひとつご利用いただけます。 (和装事業)</p> <p>① 店舗にて100,000円以上(税込)のお代の場合 10,000円割引 ② 店舗にて100,000円未満(税込)のお代の場合 5,000円割引</p> <p>(ウエディング事業)</p> <p>③ 結婚式場でのコンサート&ディナー 1名様につき3,000円割引 ④ 結婚式場でのランチ 1名様につき3,000円割引 ⑤ レストラン(自社及び提携) 1名様につき3,000円割引 ⑥ フラワーギフト5,500円以上(税込)送料別ご注文の場合 3,000円割引</p> <p>※ ③から⑤につきましては、株主様ご優待券1枚につき2名様までご利用可能です。</p>

中長期の成長イメージ（売上高、経常利益率推移）





Ⅱ. 今後の戦略



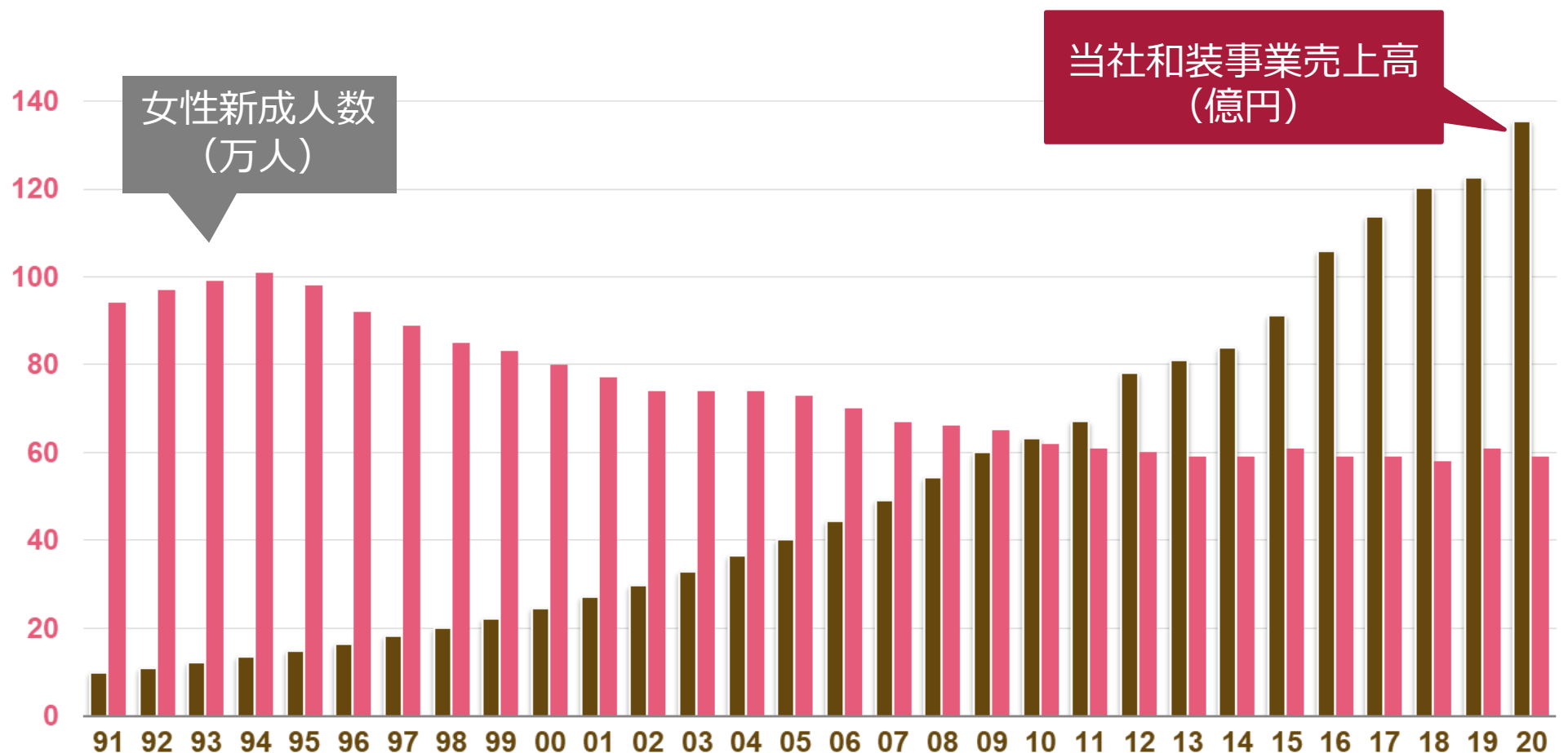
次の維新を
目指す



Ⅱ - i 和装事業の戦略

- ① プライベートブランド（SPA）の更なる強化
- ② きもの着方教室「いち溜」の強化
- ③ 加盟店の開拓強化
- ④ 「最大全額返金いたします」キャンペーン

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



出所) 総務省統計局

年度

【戦略】① プライベートブランド（SPA）の更なる強化

➤ 京友禅競技大会（京友禅協同組合主催）で当社が企画・制作に携わった作品が各賞を受賞

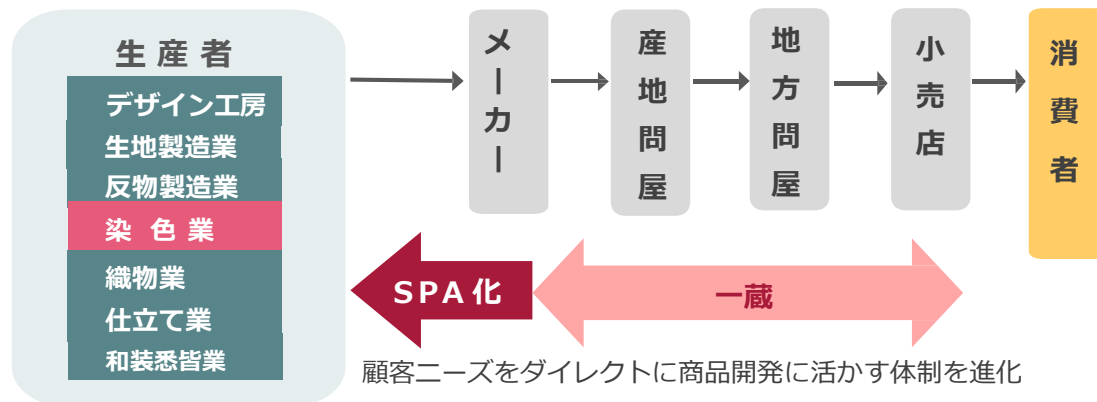


- ◆ 京都友禅協同組合創立70周年記念 第71回京友禅競技大会
 - ・ 京都市産業技術研究所理事長賞
 - ・ インクジェット優秀賞
- ◆ 第67回京友禅競技大会
 - ・ 優秀賞
- ◆ 第66回京友禅競技大会
 - ・ 京都府中小企業団体中央会長賞
- ◆ 第65回京友禅競技大会
 - ・ 優秀賞
 - ・ 近畿経済産業局長賞
 - ・ 琳派400年記念特別賞

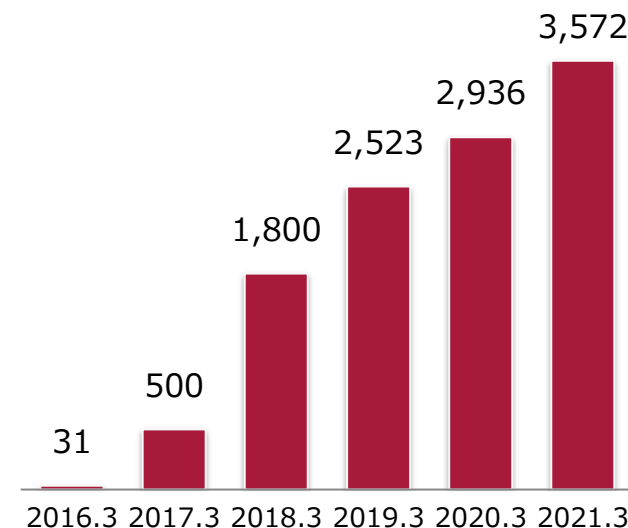
*独自のデザイン性、染色技術の高さが評価されております。

■ プライベートブランド（SPA）*

- ・ 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、消費者ニーズにマッチした商品をよりリーズナブルな価格で提供が可能
- ・ 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商品（PB商品）受注実績推移（着）



* 「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。

【戦略】 ② きもの着方教室「いち溜」の強化

➤ 教室出店による生徒数増/受講料増

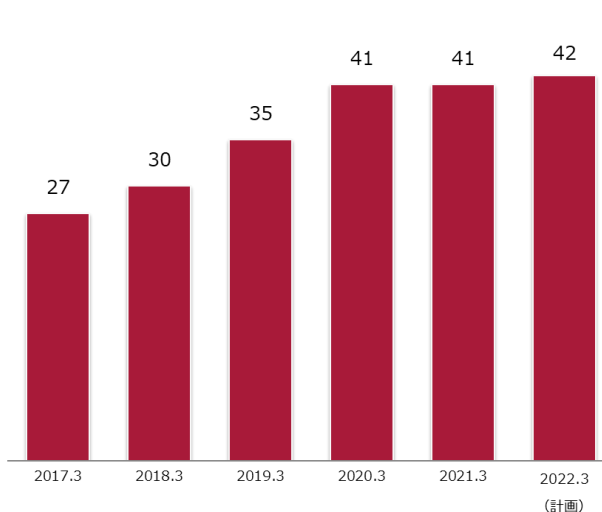


※「いち溜」イメージモデル、モデルの前田典子さん

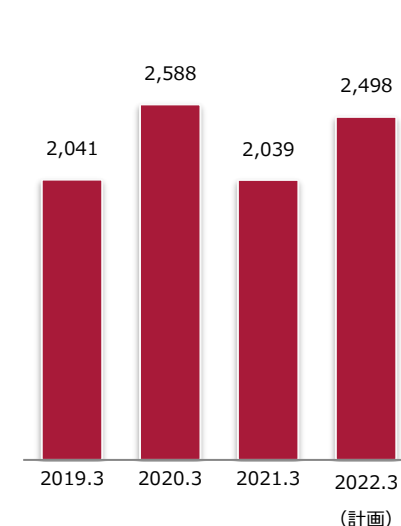


※調査：自社調べ 実査機関：マイボイスコム

■ 教室数推移（店）



■ 教室受注高（百万円）



➤ 教室における振袖催事実施による受注増

2022年3月期 全国22拠点で64回の振袖催事実施予定
休講期間に教室スペースを活用し、198百万円の受注獲得を計画

➤ きもの着方教室いち溜 オンライン講座開設



教室のない地域の顧客ニーズを獲得し受注につなげる

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着方が学べます。
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。

【戦略】③ 加盟店の開拓強化

➤ 加盟店の開拓強化

ローコストでの店舗網拡大及び
 ICHIKURA、Ondineブランドの販路拡大
 (2022年3月期：8店の出店計画)



➤ 2022年3月期 出退店計画

直営店	出店：3店	
直営教室	出店：2店	退店：1店
加盟店	出店：8店	

■ 店舗数推移

	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期 (計画)
JTS直営店	38	41	47	48	49
オンディーヌ直営店	24	24	26	26	28
直営店合計	62	65	73	74	77

	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期 (計画)
加盟店	11	13	17	18	26

	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期 (計画)
店舗合計	73	78	90	92	103



【戦略】 ④ 「最大全額返金いたします」キャンペーン

- 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嬢様とご家族様をサポートしてまいりました。

当社では皆様の不安な気持ちに少しでも寄り添うため、2021年度の成人式・卒業式におきましては、新型コロナウイルス感染症の影響により中止になった地域を対象に、最大全額返金いたしました。なお、2022年度も同様の対応を行い、人生の節目を迎えるお嬢様やご家族様を引き続きサポートしてまいります。



II - ii ウエディング事業の戦略

- ① New Normal ウエディングプラン
- ② 近隣神社との提携
- ③ 沖縄リゾートウエディング事業の推進
- ④ 中国ウエディング事業の推進

➤ 市場規模

ブライダル主要6分野

2020年見込	12,838億円
2021年予測	15,300億円

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

挙式披露宴・披露パーティ

2020年見込	5,700億円
2021年予測	8,200億円

出典) 矢野経済研究所推計

➤ ウエディング業界の歴史

① 写真館と美容師のコラボがウエディング産業の起源

日本の婚礼文化は室町時代にほぼ整ったとされています。平安時代から鎌倉時代には「婿入り婚」(夫が妻の家に通う婚姻形態)でしたが、やがて武家社会の発展とともに、現代の「嫁入り婚」の形態に変化してきました。

一方、ウエディング業界の成立のはしりは、明治時代、西洋の写真撮影技術を学んだ写真館が、結婚の記念に夫婦を撮影するようになったのが起源とされています。写真館が地元の和装美容師と提携して新婚夫婦や家族写真などの撮影をし始め、それ以降、お見合い写真や結婚の記念写真という形でウエディング産業が発展しました。

② 1980～1990年代、専門式場と互助会系会場の隆盛

写真館と美容室の提携ビジネスとして興ったウエディング業界ですが、やがて日比谷大神宮で挙式したあと、帝国ホテルで披露パーティーを行なうスタイルがセレブの間で流行。それがホテルウエディングの創始とされています。

結婚式場のルーツとしては、昭和の初めに料亭として開業した目黒雅叙園が結婚披露宴を行なったのがその源といわれています。その後、第二次世界大戦後に明治記念館がオープン。また、椿山荘や八芳園なども結婚式場としての利用が増えていくようになり、全国各地にこれらのビジネスモデルを用いた専門式場ができました。

冠婚葬祭互助会も終戦直後の1948年に事業を開始。平安閣グループ、高砂殿グループ、玉姫殿グループ等葬儀と結婚式の両面で全国に展開し、ウエディング産業を大いに盛り上げました。

③ 90年代からはホテルウエディングが中心の時代

ホテルが結婚式に本腰を入れてビジネス展開するようになったのは、バブル経済が崩壊した90年代前半のこと。それまで法人客相手の一般宴会で潤っていたバンケット事業が、バブル崩壊により、需要が減り、かわって1組300万円近い売上が見込めるウエディングをはじめとした個人客にターゲットを向けた結果です。

全社的にこうしたリテール事業に注力する流れが生まれ、専門式場や資金力豊富な互助会系企業に対抗して、館内型チャペルを独立型チャペルに改める動きが顕在化しました。

④ ゲストハウスタイプの会場がマーケットを席卷

1990年代にはレストランウエディングブームも到来。結婚式の料理にこだわる新郎新婦が増え、またおしきせではなく、自由度の高いオリジナルウエディングを行なえる点で人気を博しました。このレストランウエディングの自由度、プライベート性と、専門式場のノウハウを結集したのがゲストハウス(ハウスウエディング)です。大聖堂のチャペルを中心に広がるヨーロッパの街づくりを参考に、独立したバンケットが建つビジネスモデルは、ホテルや専門式場のロビーで複数の花嫁がすれ違うという課題を解決し、プライベート空間を貸し切ってウエディングを行なうという新しいスタイルを確立しました。ゲストハウスタイプの会場はその後、どんどん支持を得て、現在では地域によってはホテルを逆転し、3割以上のシェアを獲得しているケースもみられるほど浸透しています。

➤ New Normalに対応したウエディングプラン「ユニティウエディング」スタート



「今」だからこそ、大切な人との絆をしっかりと感じたい—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。



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。

- **少人数だからこそ叶う、型にはまらない素敵な結婚式**
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ほしいという気持ちから「ユニティウエディング」ならではの商品を開発

- それぞれの家族の歴史を振り返り、結婚式という特別な1日を更に感動的に演出するユニティウエディング限定商品「Family History」
- 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
- 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やお互いへのメッセージムービーの撮影

➤ 近隣神社との提携により和婚をプロデュース

各式場において、由緒ある神社との提携を進めております。

神前結婚式をお考えのおふたりに、挙式プランをはじめ、和装えらび、美容着付け、会食披露宴会場の手配や写真・動画撮影、和婚に必要なものをトータルプロデュースさせていただきます。一生に一度だからこそ、和婚ならではのおもてなしで、当日までのおふたりをしっかりとサポートさせていただきます。

また、お子様の健やかな成長を願うお宮参り、成長を祝う七五三での家族会食や写真・動画撮影等、特別な日を過ごすに相応しい世界観を作り、全員が楽しめるひと時を提供する「おもてなし」の心で特別な記念日をサポートさせていただきます。



➤ 写真関連事業の強化

写真売上拡大に伴い、和装事業とウエディング事業とのシナジー強化のため、社内に新たな部門を設置。成人式、婚礼以外の写真撮影、動画撮影等の獲得強化を図ります。

- ・当社式場施設を利用した振袖、着物撮影
- ・各種イベント写真、動画の撮影

オープンに向けた許認可取得の最終段階

2020年12月10日、沖縄県知事より、「沖縄海岸国定公園内における国定公園事業執行認可」を取得。



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借契約締結
- ・営業準備金・条約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

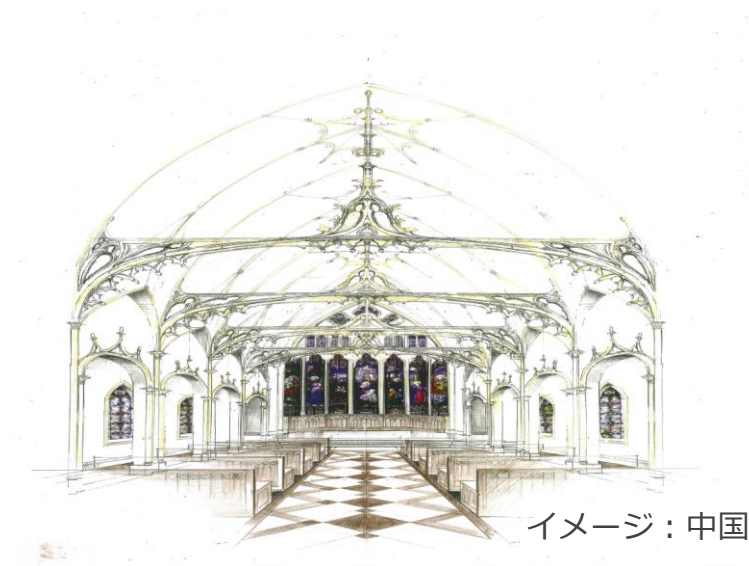
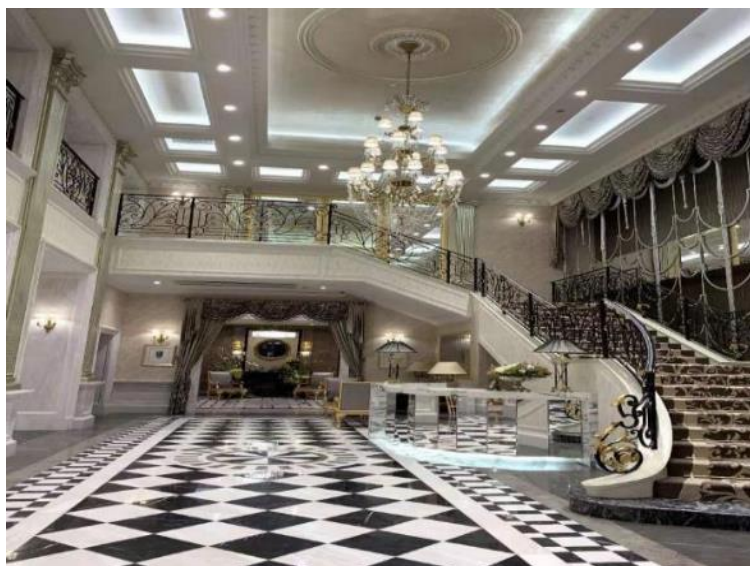
Phase IV

- ・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。2019年3月16日に1施設目（上海）をグランドオープンし、業績は順調に推移しております。現在、2施設目（上海）、3施設目（杭州）開設に向け準備を進めております。



イメージ：中国ウエディング

➤ Camelot-Hills Shanghai売上高

(百万円)

売上高	第1四半期会計期間 (1月～3月)	第2四半期会計期間 (4月～6月)	第3四半期会計期間 (7月～9月)	第4四半期会計期間 (10月～12月)	期間合計
2022年3月期	153	—	—	—	153
2021年3月期	49	146	180	297	673
増減額	104	—	—	—	—

(注)：12月を決算月としております。



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お亡くなりになられた方々、ご遺族の皆様にご丁寧に謹んで哀悼の意を表するとともに、罹患されている方々や困難な状況で過ごされている方々が一日も早く回復されますよう心よりお祈り申し上げます。

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
- ・都道府県をまたぐ移動・出張の自粛、来訪・往訪の自粛

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毒化できることが証明されました。



- 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

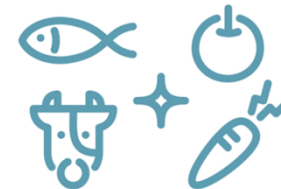
入館する全ての関係者へ消毒液による手指消毒をお願いしております。



Staff health checks

健康管理について

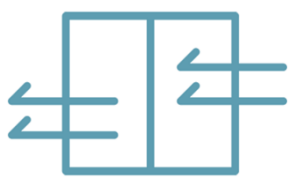
出社時や営業前に検温を行い、発熱や咳など風邪のような症状がある場合には自宅待機とします。



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

ビュッフェ料理については、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に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。

従業員抗原検査の実施

国内4式場におきまして、新郎新婦様、ゲストの皆様にも安心して施設をご利用いただけますよう、結婚式に携わる従業員全員に月2回の抗原検査を実施しております。



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。

2021年6月30日現在

社名	株式会社一蔵
証券コード	6186
上場市場	東京証券取引所 市場第一部（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	825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、きも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

付録：データ集

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

連結経営指標等の推移

決算年月		2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月
売上高	(百万円)	15,494	16,382	16,839	18,247	14,153
経常利益	(百万円)	1,139	830	609	340	△1,533
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	760	589	142	119	△2,454
純資産額	(百万円)	5,584	5,863	5,844	5,913	3,422
総資産額	(百万円)	15,482	17,497	18,562	18,574	17,849
1株当たり純資産額	(円)	1,019.58	1,086.91	1,075.37	1,079.80	620.75
1株当たり当期純利益金額	(円)	138.87	108.89	26.34	21.82	△446.07
自己資本比率	(%)	36.1	33.5	31.5	31.8	19.2
自己資本当期純利益率	(%)	13.6	10.3	2.4	2.0	△52.6
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	792	1,088	899	522	△717
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△405	△1,939	△1,123	△869	△369
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	130	871	276	155	1,298
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,492	1,503	1,529	1,306	1,533

連結貸借対照表

(単位：百万円)

決算年月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月
(資産の部)					
流動資産	7,567	8,250	9,076	8,939	9,630
固定資産	7,914	9,247	9,485	9,634	8,218
有形固定資産	6,054	7,266	7,564	7,578	6,786
無形固定資産	399	506	239	204	143
投資その他の資産	1,460	1,473	1,682	1,851	1,289
資産合計	15,482	17,497	18,562	18,574	17,849
(負債の部)					
流動負債	7,904	8,580	9,628	9,923	12,088
固定負債	1,993	3,053	3,088	2,736	2,338
負債合計	9,897	11,634	12,717	12,660	14,426
(純資産の部)					
純資産合計	5,584	5,863	5,844	5,913	3,422
負債純資産合計	15,482	17,497	18,562	18,574	17,849

連結損益計算書

(単位：百万円)

決算年月	2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月
売上高	15,494	16,382	16,839	18,247	14,153
売上原価	5,994	6,254	6,475	7,071	5,918
売上総利益	9,500	10,128	10,364	11,175	8,234
販売費及び一般管理費	8,465	9,322	9,780	10,804	10,139
営業利益	1,035	805	583	371	△1,904
営業外収益	130	52	50	29	399
営業外費用	27	27	24	59	28
経常利益	1,139	830	609	340	△1,533
特別利益	52	106	0	0	—
特別損失	8	25	282	72	450
税金等調整前当期純利益	1,183	911	327	268	△1,984
法人税等合計	422	321	185	149	469
親会社株主に帰属する当期純利益	760	589	142	119	△2,454

■ 【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、これらの情報は、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