

ICHIKURA CO.,LTD.

2021年3月期業績見通し及び今後の戦略

2021年3月
株式会社一蔵
(証券コード：6186)

I. 2021年3月期連結業績予想	P. 3
II. 和装事業の戦略	P. 7
III. ウエディング事業の戦略	P. 13
IV. 全社での取組み	P. 20



I . 2021年3月期

連結業績予想



2021年3月期 連結業績予想

(百万円/%)

	2020.3期 実績	2021.3期 予想	増減額	増減率
売上高	18,247	14,302	△3,944	△21.6
売上総利益	11,175	8,398	△2,777	△24.8
販売費及び一般管理費	10,804	10,156	△647	△6.0
営業利益	371	△1,758	△2,129	—
経常利益	340	△1,432	△1,773	—
親会社株主に帰属する当期純利益	119	△2,313	△2,432	—
EPS（1株当たり当期純利益）	21円82銭	△420円82銭	△442円64銭	—

2020年5月の緊急事態宣言解除後、和装事業におきましては、感染予防対策を実施しての店舗運営や催事開催等により受注も回復し、7月以降、前年同月を上回る受注傾向にありました。しかしながら、新型コロナウイルス第3波の影響により、12月以降、自治体成人式の中止や延期が発表され、また、2021年1月7日付で首都圏1都3県に緊急事態宣言が発出されたことから、振袖のレンタル契約等のキャンセルが発生いたしました。ウエディング事業におきましては、感染予防対策を実施しての式場運営に努めてまいりましたが、感染症拡大防止のための結婚式の延期・中止等が発生しております。以上のことから、2021年2月10日に売上高、営業利益、経常利益の通期連結業績予想数値を上記のとおり修正いたしました。

親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、上記要因に加え、第3四半期連結会計期間において減損損失を344百万円計上したこと、また、繰延税金資産を取崩し、法人税等調整額を701百万円計上したこと等により、通期連結業績予想数値を上記のとおり修正いたしました。

2021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/%)

	2020.3期 実績	2021.3期 予想	対前年同期比	対前年同期増減額
売上高	13,550	11,831	△12.7	△1,719
販売売上	7,180	6,215	△13.4	△965
レンタル売上	1,811	1,506	△16.8	△304
加工売上	1,495	1,180	△21.0	△314
写真売上	2,410	2,418	3.0	7
その他売上	652	509	△21.8	△142
セグメント利益	1,009	74	△92.7	△935

- 和装事業につきましては、新型コロナウイルス感染予防対策を実施しての店舗運営や催事開催により、コロナ禍での業績回復に努めてまいりましたが、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、自治体による成人式の延期・中止等により、2021年3月期の和装事業の業績は上記となる見込みであります。

ウエディング事業

(百万円/%)

	2020.3期 実績	2021.3期 予想	対前年同期比	対前年同期増減額
売上高	4,697	2,471	△47.4	△2,225
セグメント利益	151	△1,050	-	△1,201

- ウエディング事業につきましては、新型コロナウイルス感染予防対策を実施しての式場運営により、コロナ禍でのお客様獲得に努めてまいりましたが、感染症拡大防止のための結婚式の延期・中止が相次ぎ、2021年3月期のウエディング事業の業績は上記となる見込みであります。

(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	7.00
合計	14.00	14.00	7.00

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。

2021年3月期 第3四半期連結累計期間の業績及び最近の動向を踏まえ、2021年3月期の通期業績予想を修正したことから、当期の配当予想を1株当たり14円から7円に修正いたしました。

(株主優待制度)

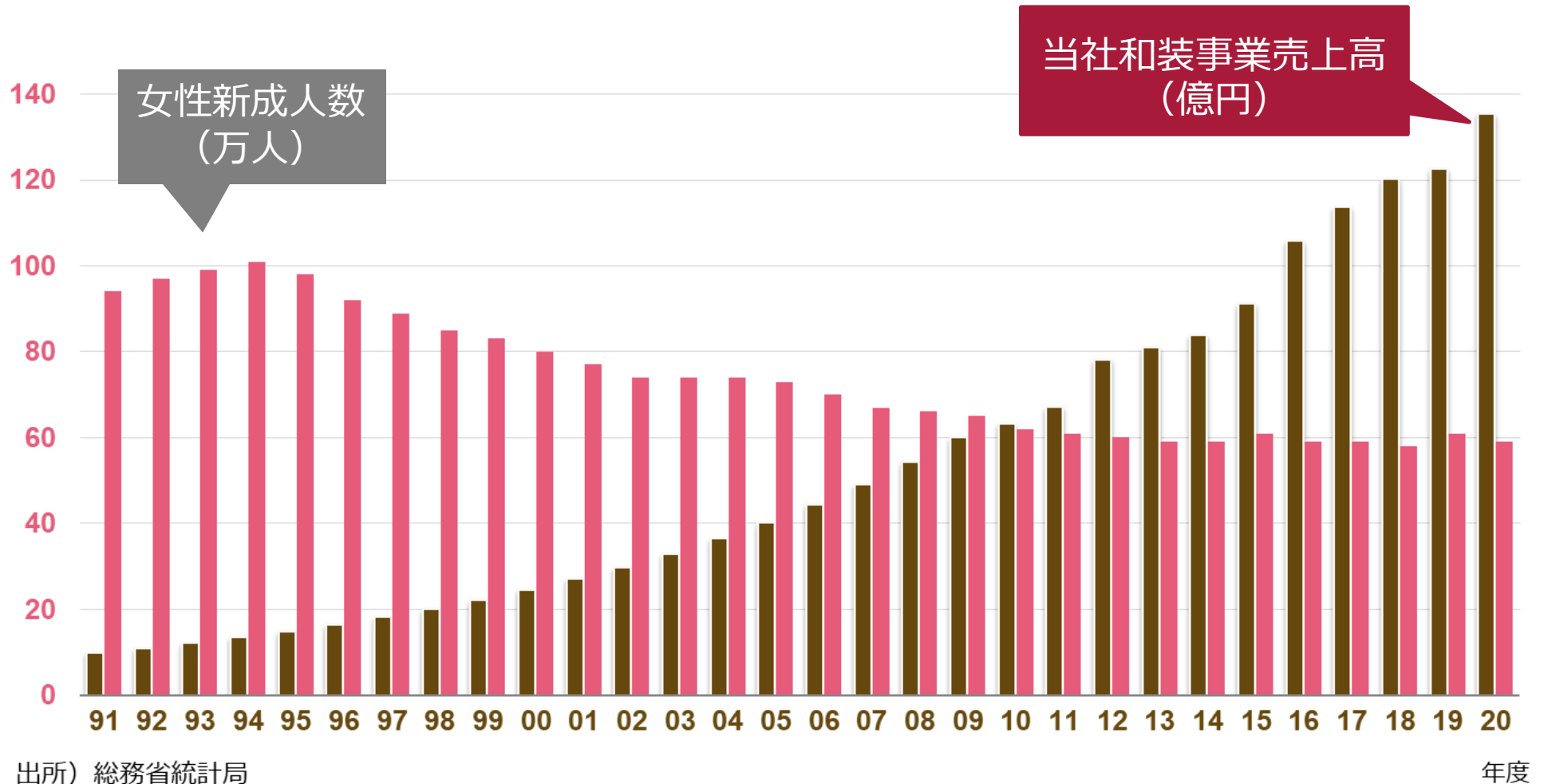
権利確定月	3月末日
単元株数	100株
株主優待の内容	<p>100株以上：下記①②から選択</p> <p>①和装事業の店舗：一蔵、オンディーヌ、いち溜、銀座いち利、ラブリスのお代税込10万円以上で1万円割引、10万円未満で5千円割引</p> <p>②ウエディング事業：キャメロットヒルズ、グラストニア、百花籠、ネオス・ミラベル4つの結婚式場のチャペルコンサート&ディナー1人3千円割引 トラットリア サンタルチア、百花籠「清雅」2つのレストランの飲食1人3千円割引 (結婚式場、レストラン共に割引券1枚で2名様までご利用可)</p>



II. 和装事業の戦略



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



【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（京友禅協同組合連合会・京都友禅協同組合 共催）で



当社が企画・製作に携わった作品が各賞を受賞

【受賞作品一例】

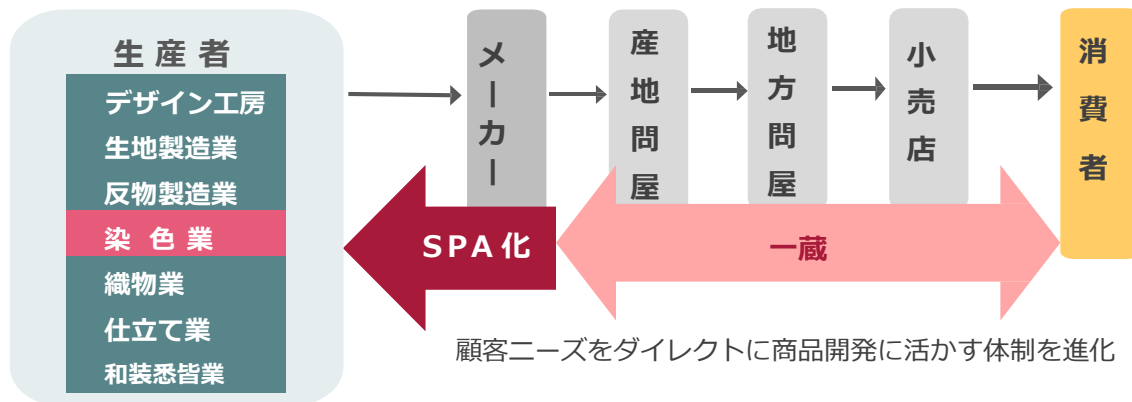
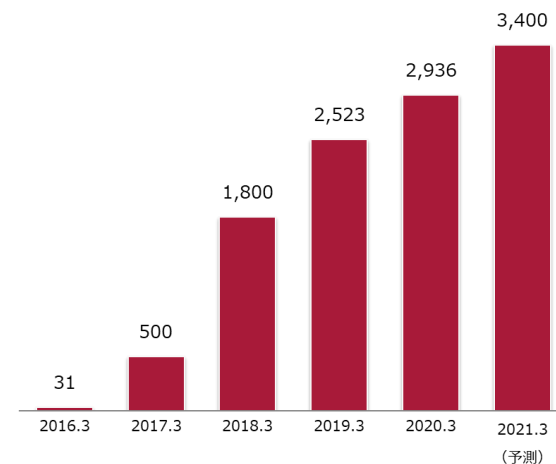
- ◆ 第72回 京友禅競技大会
 - ・京都市産業技術研究所理事長賞
 - ・インクジェット優秀賞
 - ・私の好きなきもの賞
- ◆ 京都友禅協同組合創立70周年記念 第71回 京友禅競技大会
 - ・京都市産業技術研究所理事長賞
 - ・インクジェット優秀賞

*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）*

- ・ 消費者の嗜好の移り変わりを迅速に商品に反映
- ・ より価格競争力のある商品を提供することで、競合他社と差別化

➤ PB商品（SPA商品）受注実績推移（着）



* 「SPA」とは、Specialty 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。

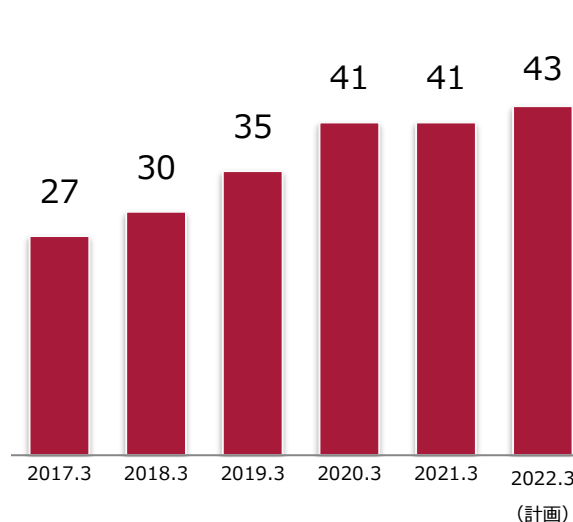
【戦略】② きもの着方教室「いち溜」の強化

➤ 教室出店による生徒数増/受講料増

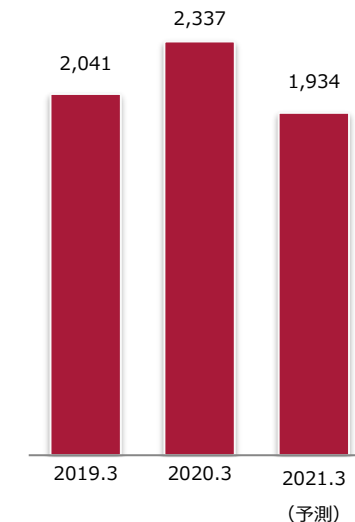


※「いち溜」イメージモデル、モデルの前田典子さん

■ 教室数推移 (店)



■ 教室売上 (百万円)



※調査：自社調べ 実査機関：マイボイスコム

➤ 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
休講期間の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。

➤ 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
- 加盟店 出店：8店
- いち瑠教室 出店：2教室 増床：1教室

■ 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。

Ⅲ. ウエディング事業 の戦略



➤ 市場規模

ブライダル主要6分野

2020年予測 22,400億円

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年予測 12,840億円

出典) 矢野経済研究所推計

➤ ウエディング業界の歴史

① 写真館での夫婦写真撮影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言われています。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」に変化しました。

ウエディング業界の成立は、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。

② 1980年代 専門式場と互助会系会場が人気に

結婚式場のルーツは、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起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。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、全国各地に専門式場ができました。

冠婚葬祭互助会も平安閣グループ、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展開いたしました。

③ 1990年代 ホテル、レストランウエディングが中心に

バブル経済が崩壊した90年代前半、ホテルは法人客相手の一般宴会で潤っていたバンケット事業の需要減から、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定め、ビジネスを展開しました。

1990年代にはレストランウエディングブームも到来。料理にこだわる新郎新婦が増え、自由度の高いオリジナルウエディングが行なえる点で人気を集めました。

④ 2000年代以降 ハウスウエディングが主流に

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、ハウスウエディングが誕生しました。

プライベート空間を貸し切ったウエディングという新しいスタイルが確立され、現在の結婚式の主流となっています。

当社が2000年にさいたま市に開設したキャメロットヒルズは、ハウスウエディングの草分け的存在です。

➤ 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。



【戦略】① New Normal ウエディングプラン

- **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。



注) 画像はイメージです。

➤ 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

(百万円)

	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期 (見込)
【連結】写真売上	2,129	2,015	2,281	2,410	2,418

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貸借契約締結
- ・開業準備金調達
- ・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

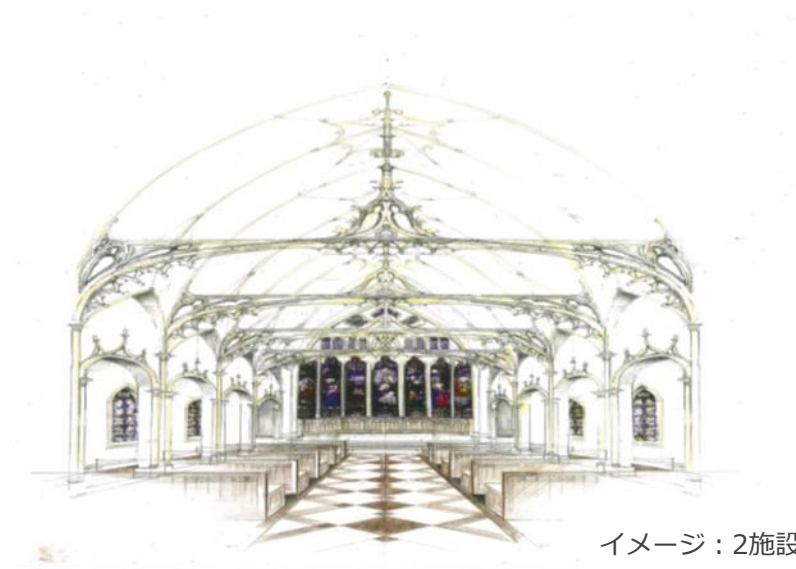
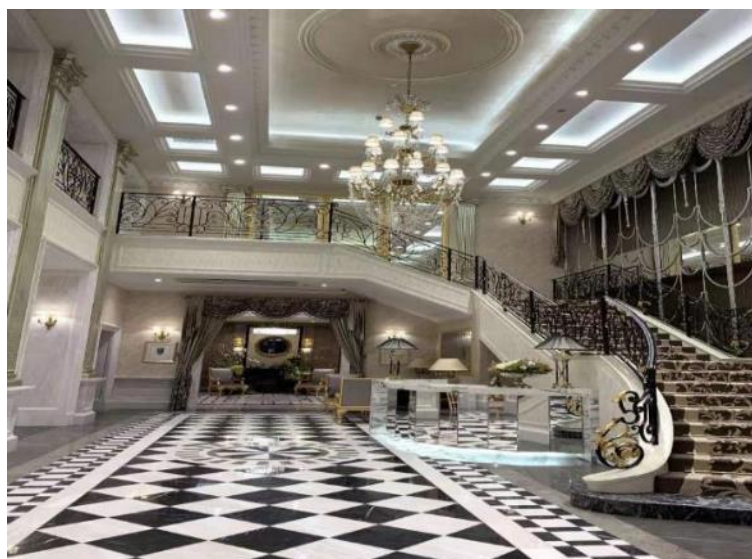
- ・建設工事
- ・人員募集～採用
- ・サロン開設

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

アジアン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、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：2施設目 チャペル

▶ 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
2021年3月期	49	146	180	(見込) 277	(見込) 653
2020年3月期	10	107	130	204	453
増減額	38	38	50	73	200

(注)：12月を決算月としております。



IV. 全社での取組み



➤ 連結子会社の吸収合併

株式会社ChouChouを2021年4月1日を効力発生日（予定）として吸収合併

若年層のライフスタイルに役立つプラットフォームの企画・運営を行っている子会社を2021年4月1日を効力発生日（予定）として吸収合併し、グループ全体の経営効率の改善を図ります。

➤ 販管費の見直し

2021年3月期に引き続き、今後の利益確保に向け販管費の見直しを行ってまいります。

- ・ 人員配置の適正化による人件費抑制
- ・ オフィス、店舗等の賃料見直し（移転検討、賃料減額交渉）
- ・ テレワーク、リモート化推進による光熱費・交通費等の抑制
- ・ 各種支払手数料の見直し（相見積取得の強化）

■【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