

株式会社 一蔵
(東証一部：6186)

2017年3月期
決算説明会資料

2017年5月



I . 2017年3月期決算概況	P. 2
II . 株主還元と中長期の成長イメージ等	P.15
III . 会社概要	P.18
IV . 和装事業	
i. 和装事業について	P.24
ii. 和装事業の特徴と強み	P.32
iii. 和装事業の成長戦略	P.37
V . ウエディング事業	
i. ウエディング事業について	P.43
ii. ウエディング事業の特徴と強み	P.46
iii. ウエディング事業の成長戦略	P.52



I .2017年3月期

決算概況



2017年3月期 決算概要

株式会社 一 蔵

(百万円)

	2016.3期 実績【単体】	2017.3期 予想【連結】 ※1	2017.3期 実績【連結】	前期比率 (%)	予想達成率(%)
売上高	14,007	15,359	15,494	+10.6	100.9
売上総利益 (売上総利益率)	8,687 (62.0%)	9,462 (61.6%)	9,500 (61.3%)	+9.4	100.4
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	7,649 (54.6%)	8,462 (55.1%)	8,465 (54.6%)	+10.7	100.0
営業利益 (営業利益率)	1,038 (7.4%)	1,000 (6.5%)	1,035 (6.7%)	△0.2	103.6
経常利益 (経常利益率)	1,029 (7.4%)	1,100 (7.2%)	1,139 (7.4%)	+10.6	103.6
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	608 (4.3%)	734 (4.8%)	760 (4.9%)	+24.9	103.6
EPS (1株当たり当期純利益)	144円89銭 ※2	134円02銭	138円87銭 ※2	△4.2	103.6
ROE (自己資本当期純利益率)	16.3% ※2	—	14.4% ※2※3	—	—

前期比 売上高+10.6%、親会社株主に帰属する当期純利益+24.9%。着実な成長を継続。

※1 2017年3月3日に公表した修正業績予想数値であります。

※2 2015年12月24日公募増資実施の影響。

※3 2017.3期実績のROE=EPS÷BPS ({ (2016.3期単体純資産+2017.3期連結純資産) ÷2 } ÷発行済み株式総数)

2017年3月期 セグメント別決算概要

株式会社 一蔵

和装事業

(百万円)

	2016.3期 実績【単体】	2017.3期 予想【連結】※	2017.3期 実績【連結】	前期比率 (%)	予想達成率 (%)
売上高	9,114	10,458	10,586	+16.2	101.2
販売売上	4,662	5,168	5,173	+11.0	100.1
レンタル売上	1,328	1,443	1,479	+11.4	102.5
写真売上	1,923	2,099	2,129	+10.7	101.4
加工売上	1,100	1,252	1,308	+18.9	104.4
その他売上	99	495	496	+399.0	100.4
セグメント利益	618	846	858	+38.8	101.4

(ご参考) 2017.3期実績【連結】のうち、株式会社京都きもの学院の売上高は718百万円、セグメント利益は3百万円であります。

ウエディング事業

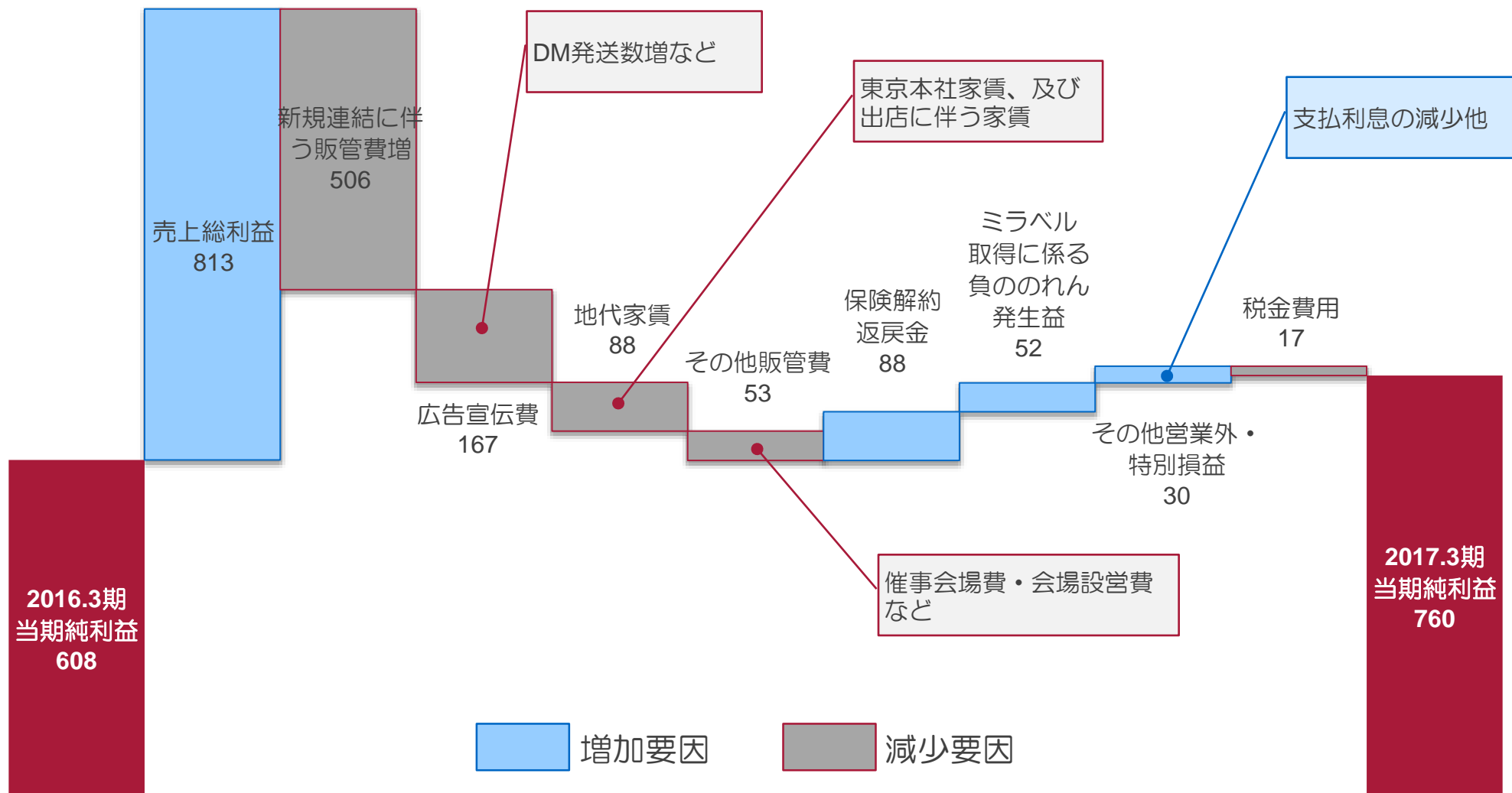
(百万円)

	2016.3期 実績【単体】	2017.3期 予想【連結】※	2017.3期 実績【連結】	前期比率 (%)	予想達成率 (%)
売上高	4,893	4,900	4,908	+0.3	100.2
セグメント利益	1,083	948	958	△11.6	101.0

※ 2017年3月3日に公表した修正業績予想数値であります。

2017年3月期 当期純利益の増減分析

(単位：百万円)



和装事業

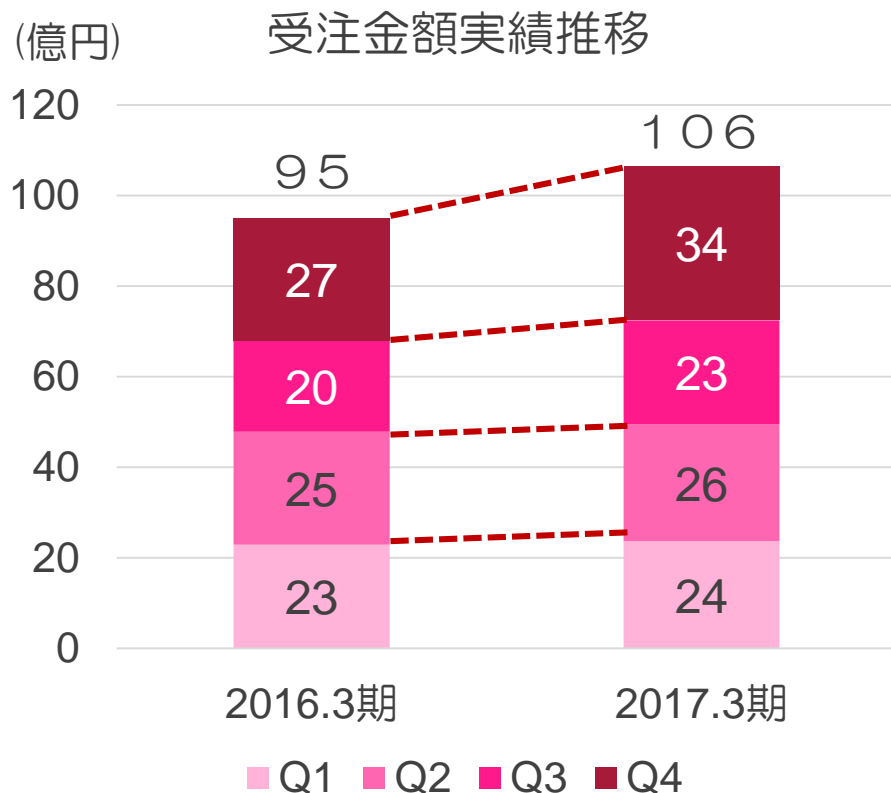
- 催事における呉服・振袖受注増に伴い増収増益
- 子会社京都きもの学院との催事共催（10月、2月）が奏功、増収増益に寄与
- 店舗のスクラップ・アンド・ビルド実施
142店舗（一蔵67店舗、京都きもの学院75店舗） ＊2017年3月末現在
 - 出店（6店舗）：一宮店、横須賀店(取扱代理店)、川口店、
福岡天神店(いち利)、京都四条烏丸店(いち利)、三宮店
 - 退店（3店舗）：横浜店(横浜駅前店に統合)、三郷店、品川店
 - 直営店化（1店舗）：山口宇部店（取扱代理店→直営店）
- 知名度向上戦略の強化
 - SAKURA学園(2015年4月1日オープン) 会員数 17,000名 ＊2017年3月末現在
 - 株式会社ChouChou設立(2016年10月3日)
- SPA強化で競争力のあるPB商品開発継続

ウエディング事業

- 少人数婚の増加によりセグメント利益が前期対比微減
- 既存式場の土日祝日の稼働率9割超維持
- 海外旅行代理店との提携強化によりインバウンド挙式数増
- プロジェクションマッピング、プリフィックスなど新サービスが奏功し単価増
- 「ネオス・ミラベル」を事業譲受により取得。リニューアルオープンに向けた準備開始
(2016年10月31日事業譲渡契約締結、2017年2月27日効力発生)
- 沖縄リゾートウエディング事業開業に向けた準備継続
- ホームページリニューアル、積極的な広告宣伝の継続

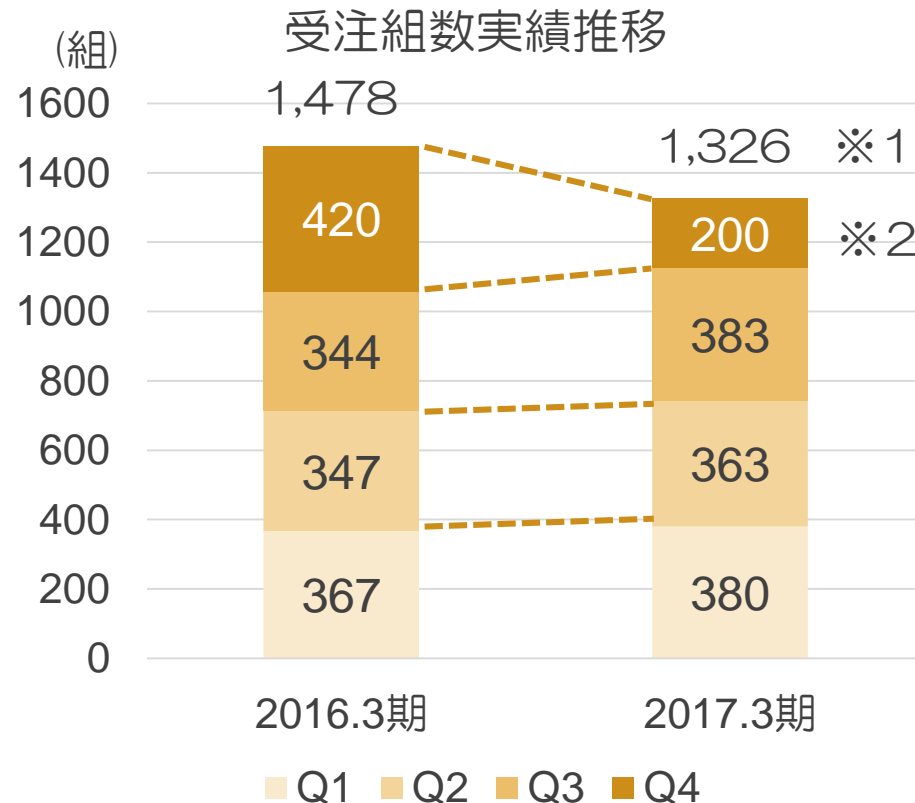
2017年3月期 セグメント別四半期ごとの受注実績

和装事業



(億円)	2016.3期	2017.3期	増減額
受注残高	27.6	29.0	+1.4

ウエディング事業



(組)	2016.3期	2017.3期	増減組数
受注残組数	1,295	1,147	△148

※1 譲受式場ネオス・ミラベルの受注51組を含めております。

※2 キャンセルの扱いについて

従来、キャンセル手続きが完了した時点で、その案件を控除した受注数を表示しておりましたが、2017.3期Q4より、キャンセルの申し出があった時点で、その案件を控除した受注数を表示することといたしました。

2017年3月期 貸借対照表

株式会社 一蔵

(百万円)

	2016年3月末 【単体】	2017年3月末 【連結】	増減率 (%)
流動資産	7,419	7,567	+2.0
固定資産	6,643	7,914	+19.1
有形固定資産	5,213	6,054	+16.1
無形固定資産	119	399	+233.3
投資その他の資産	1,309	1,460	+11.5
資産合計	14,062	15,482	+10.1
流動負債	6,786	7,904	+16.5
固定負債	2,275	1,993	△12.4
負債合計	9,062	9,897	+9.2
純資産合計	5,000	5,584	+11.7
負債純資産合計	14,062	15,482	+10.1
自己資本比率 (%)	35.6	36.1	+0.5p
借入依存度 (%)	23.0	23.3	+0.3p

(注) 主な増減理由

- 資産の部・・・沖縄事業用地取得、ネオス・ミラベル事業及び什器類取得、新基幹システム開発に係るソフトウェア仮勘定、京都きもの学院買収による着付け教室の敷金保証金の増加、のれんなど
- 負債の部・・・固定資産取得に係る短期借入金の増加、受注増加による前受金の増加、長期借入金返済など

2017年3月期 キャッシュ・フロー計算書

株式会社 一 蔵

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2016年3月期累計 【単体】	2017年3月期累計 【連結】	増減率 (%)
営業活動によるCF	1,077	792	△26.4
投資活動によるCF	△1,825	△405	△77.8
財務活動によるCF	1,056	130	△87.7
現金及び現金同等物の増減額	308	516	67.2
現金及び現金同等物の期末残高	975	1,492	52.9

(注) 主な増減理由

➤ 営業活動によるCF

期末に実施した催事における受注増に伴い売上債権増加、法人税等の支払額の増加などにより営業CFは792百万円となり、前期に比べ減少。

➤ 投資活動によるCF

2016年3月期には「合同運用指定金銭信託の取得による支出1,200百万円」が含まれております。2017年3月期は沖縄事業用地取得、ネオス・ミラベル事業及び什器類取得、新基幹システム開発など固定資産の取得に伴う支出があったものの、当金銭信託の償還に伴い、投資CFは△405百万円となり前期に比べ減少。

➤ 財務活動によるCF

2016年3月期には「新規上場に伴う新株式発行による収入1,928百万円」が含まれております。2017年3月期は固定資産取得に伴う短期借入金が増加した一方、長期借入金返済、配当金の支払いにより財務CFは130百万円となり、前期に比べ減少。

2018年3月期 連結業績予想

株式会社 一 蔵

(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	142円34銭	3円47銭	+2.5

※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動による受注増など

※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動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

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)

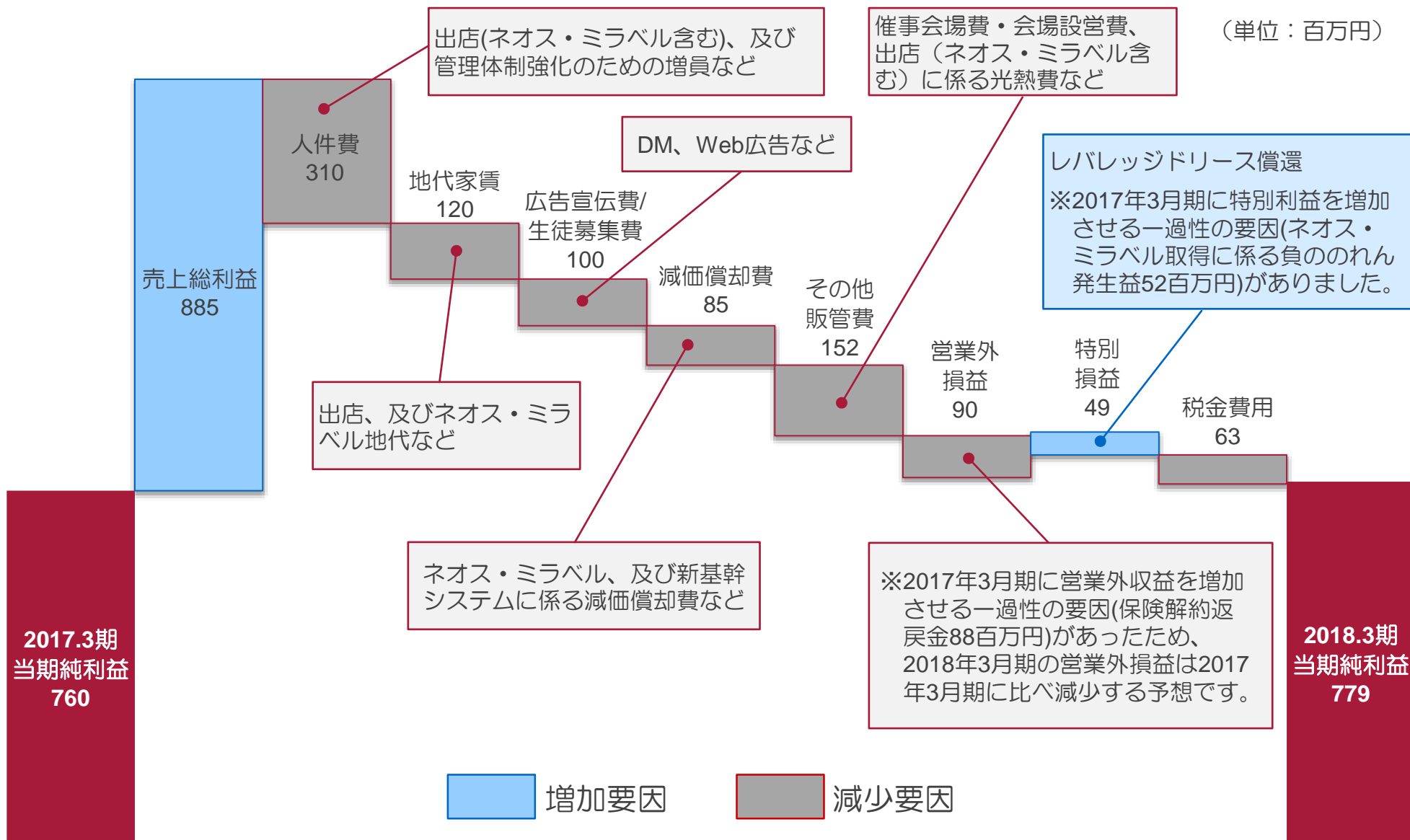
ウエディング事業

(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 当期純利益の増減予想分析

(単位：百万円)



◎ 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 設立（2016年10月） : 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

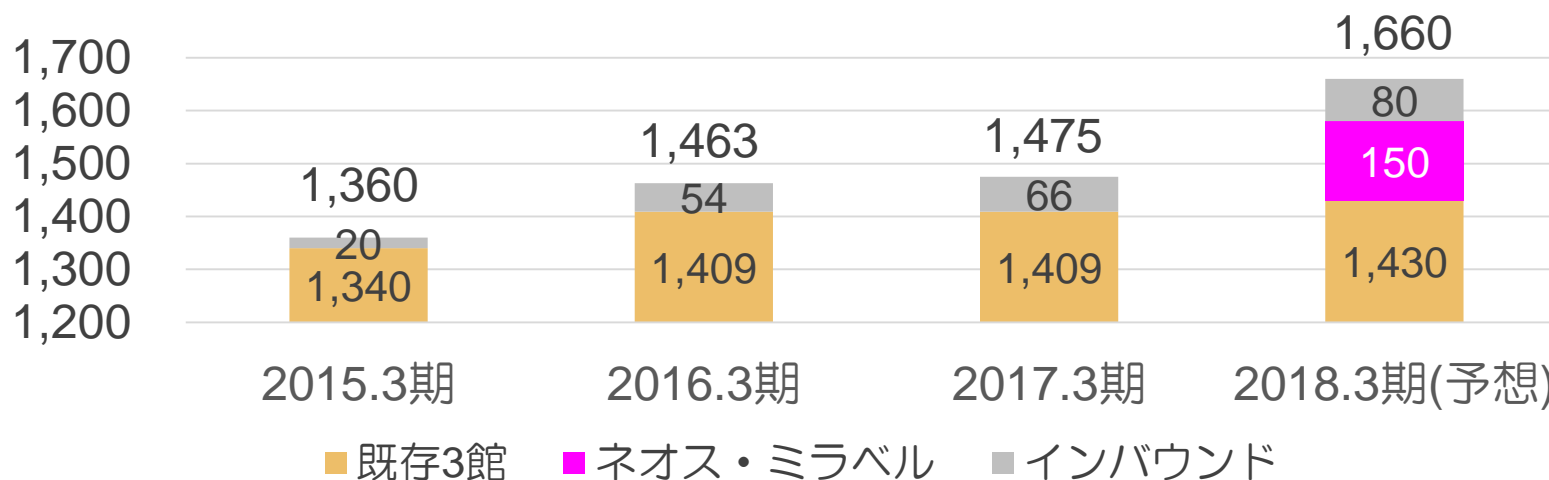
◎ 呉服市場シェア拡大を目指して

➤ 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

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に向けた準備
- ◎ 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目標





Ⅱ.株主還元と中長期の 成長イメージ等



(配当金)

(円)

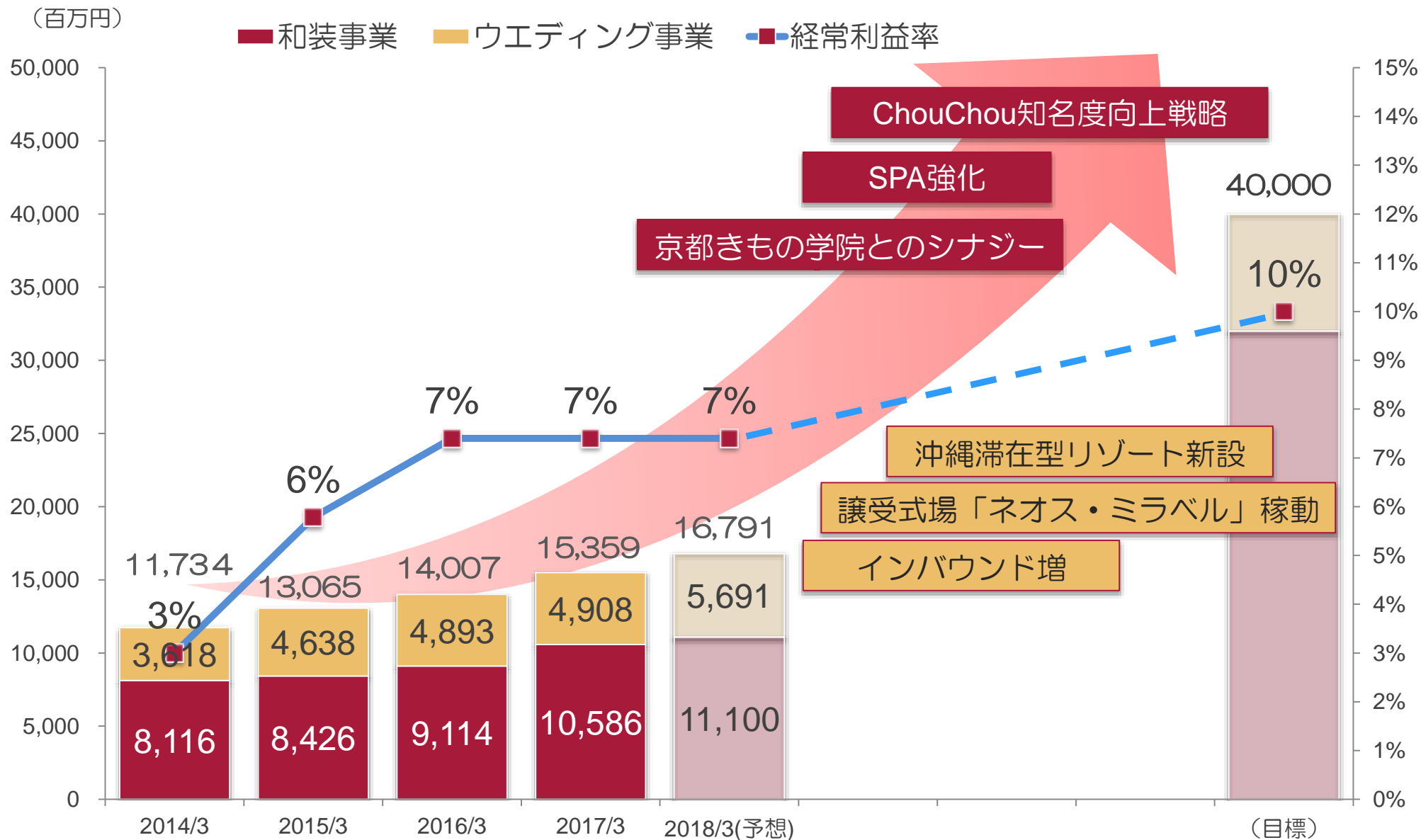
1株当たり配当金	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (予想)	2018年3月期 (予想)
中間	—	—	—
期末	35.00	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	37.00
合計	35.00	41.00 (うち東証一部指定記念配当5.00)	37.00

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）

中長期の成長イメージ（売上高、経常利益率推移）





Ⅲ.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	1,002,201,763円
従業員数	732名（2017年3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)開業予定

■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

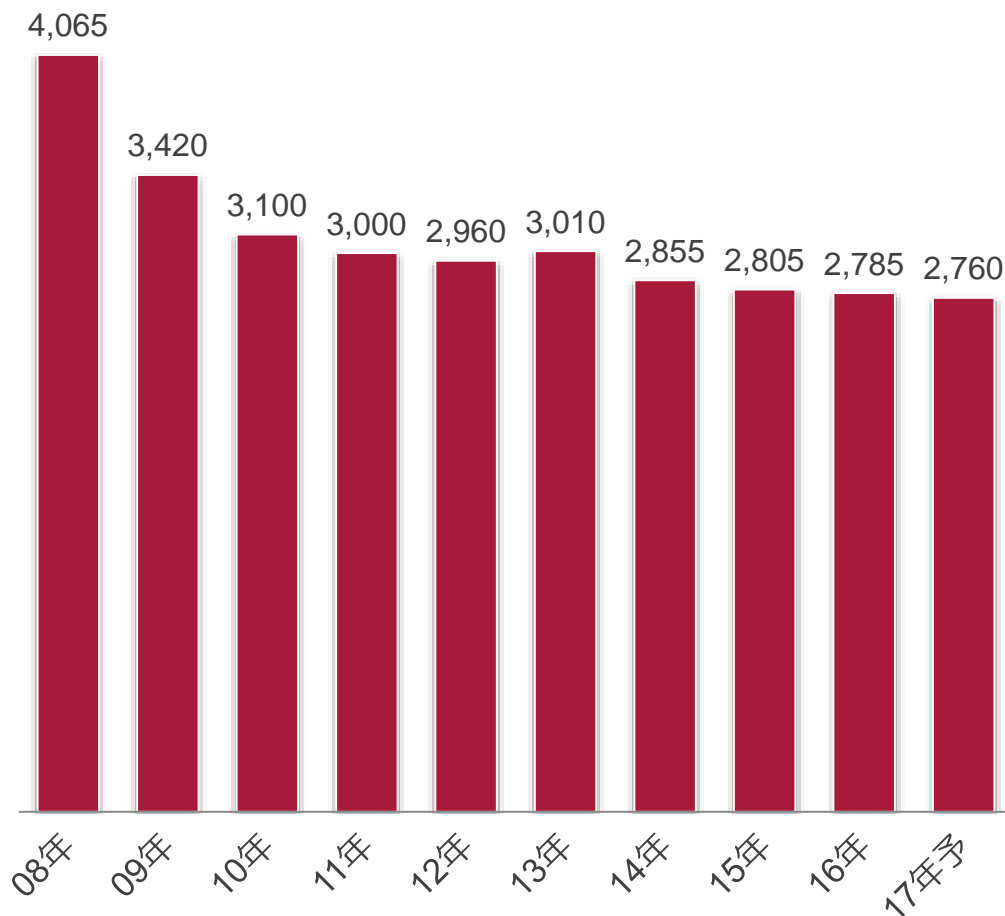
(百万円)

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%	



IV- i .和装事業について

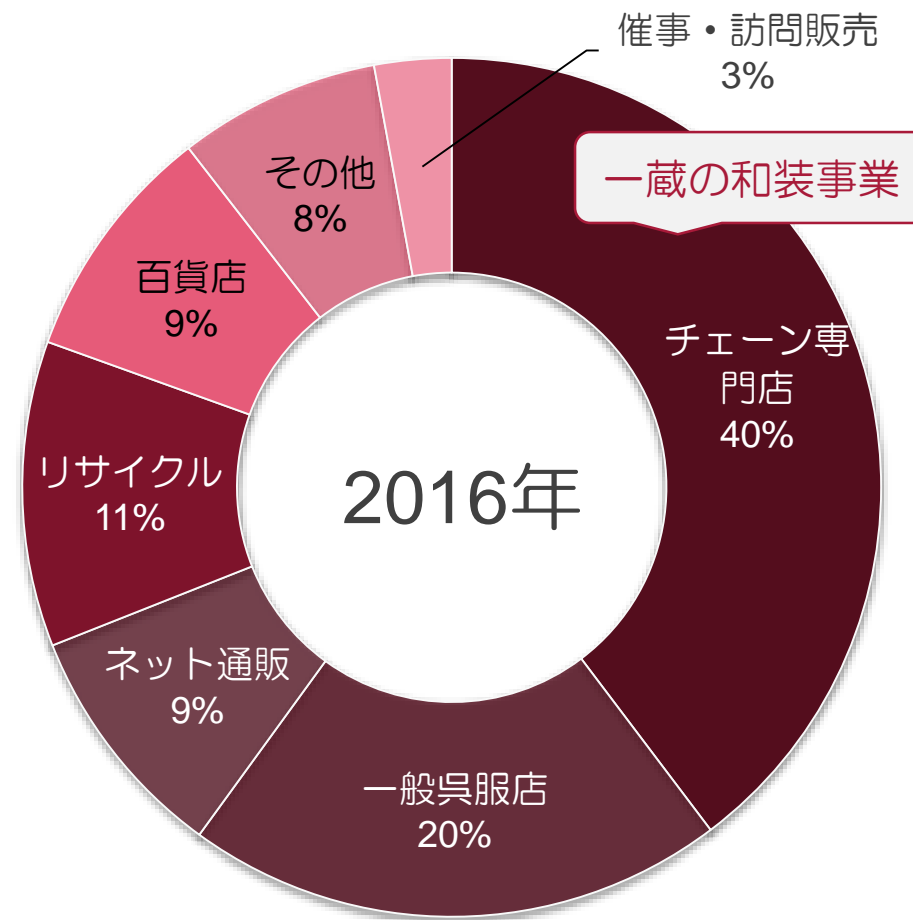
呉服小売市場規模（億円）



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。

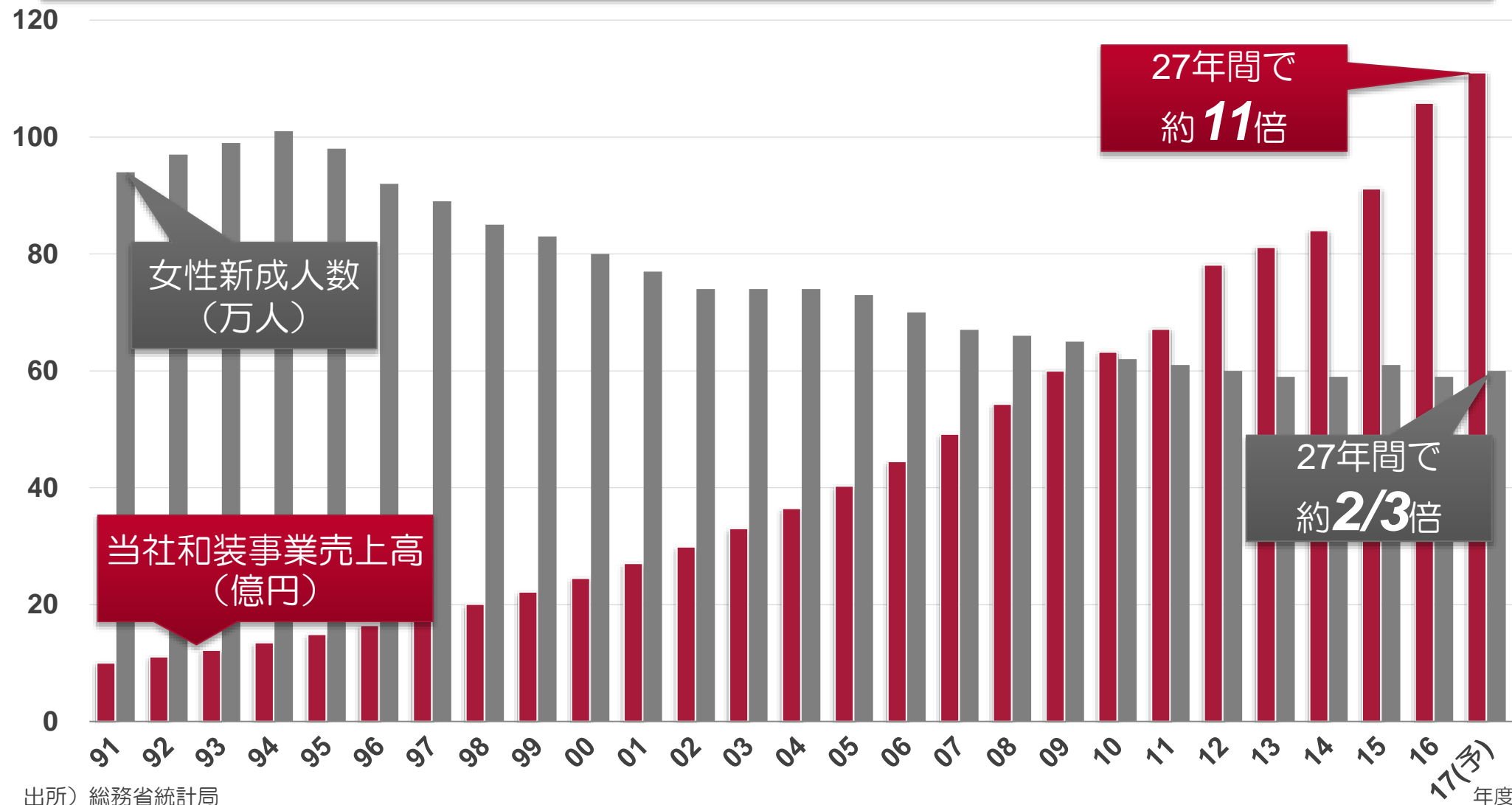
販売チャネル別呉服小売市場構成比



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

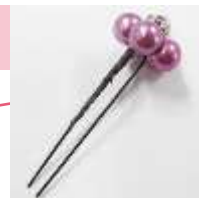


帯留

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



和装事業について⑤ 写真売上

- 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



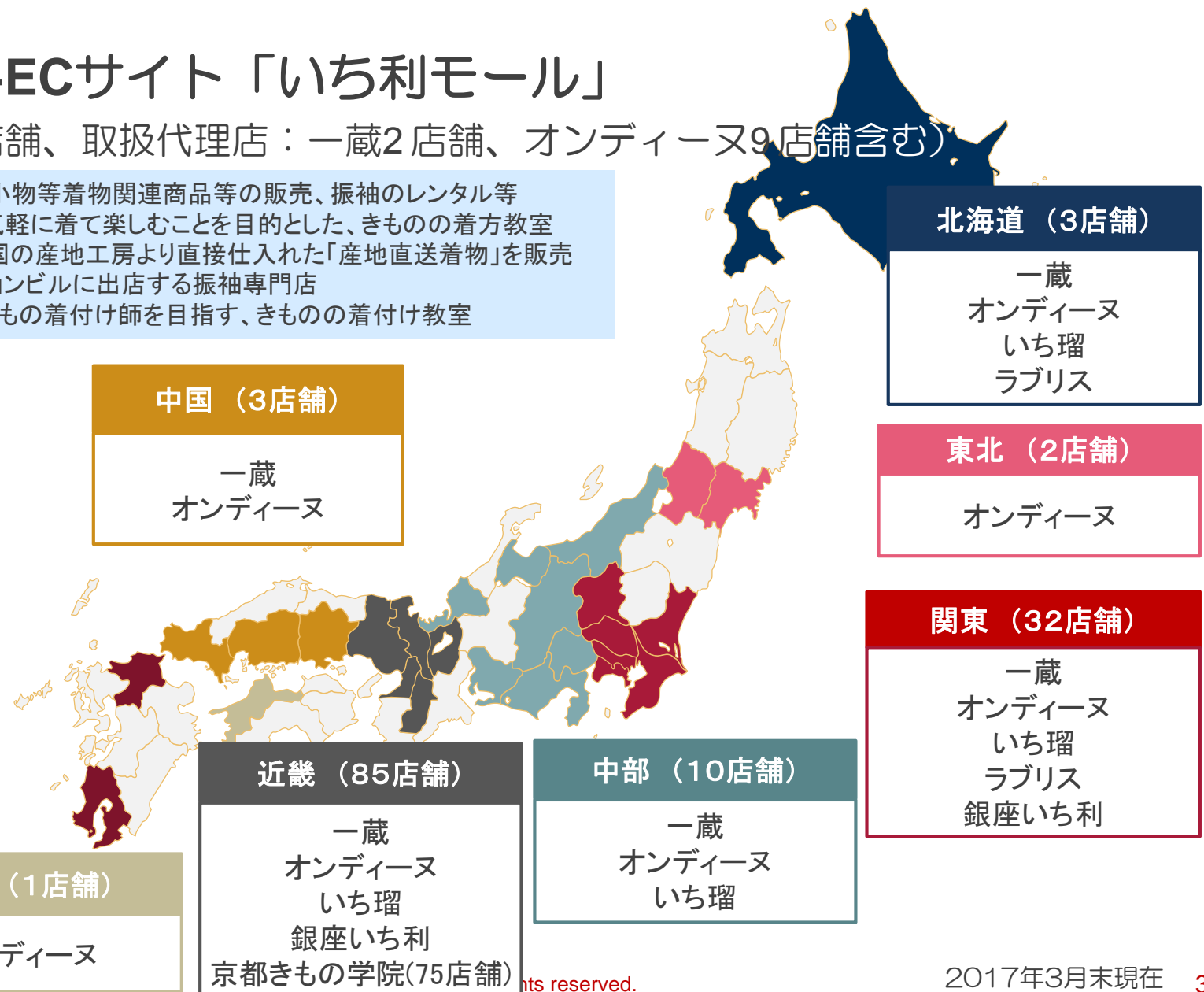
茶道講座



■全国142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



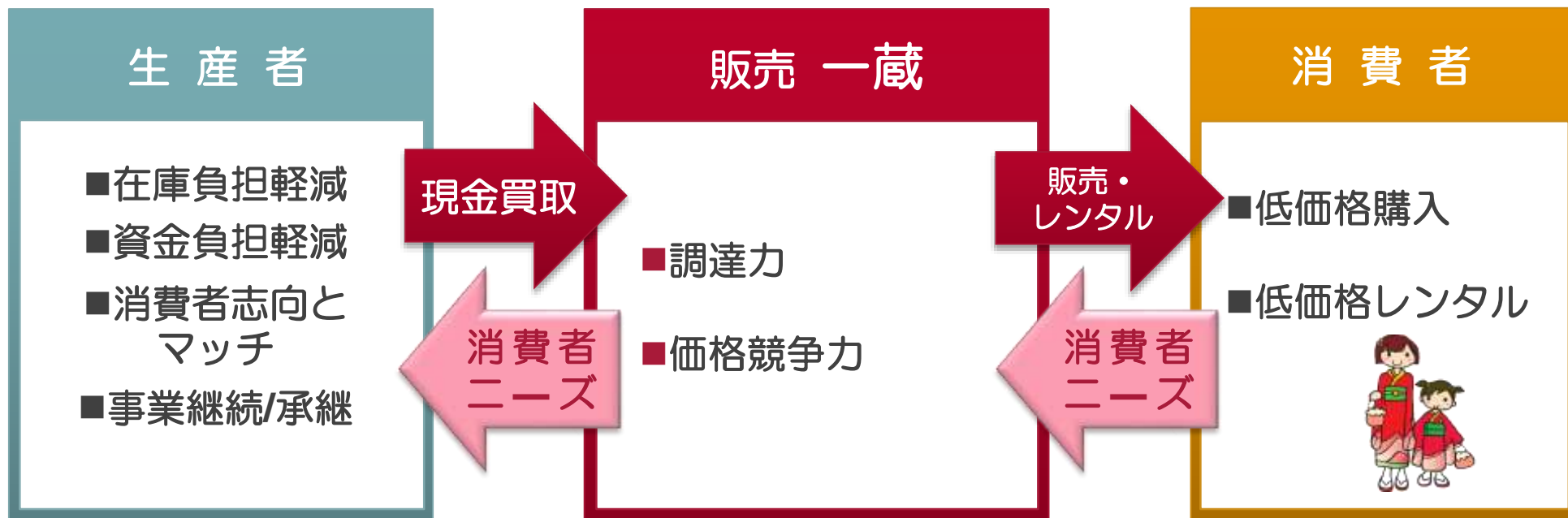


IV- ii .和装事業の特徴と強み

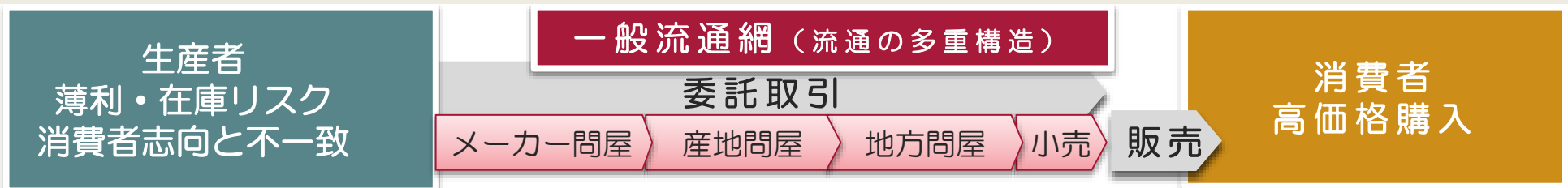


「流通革命による低価格」と「消費者ニーズを反映した商品」

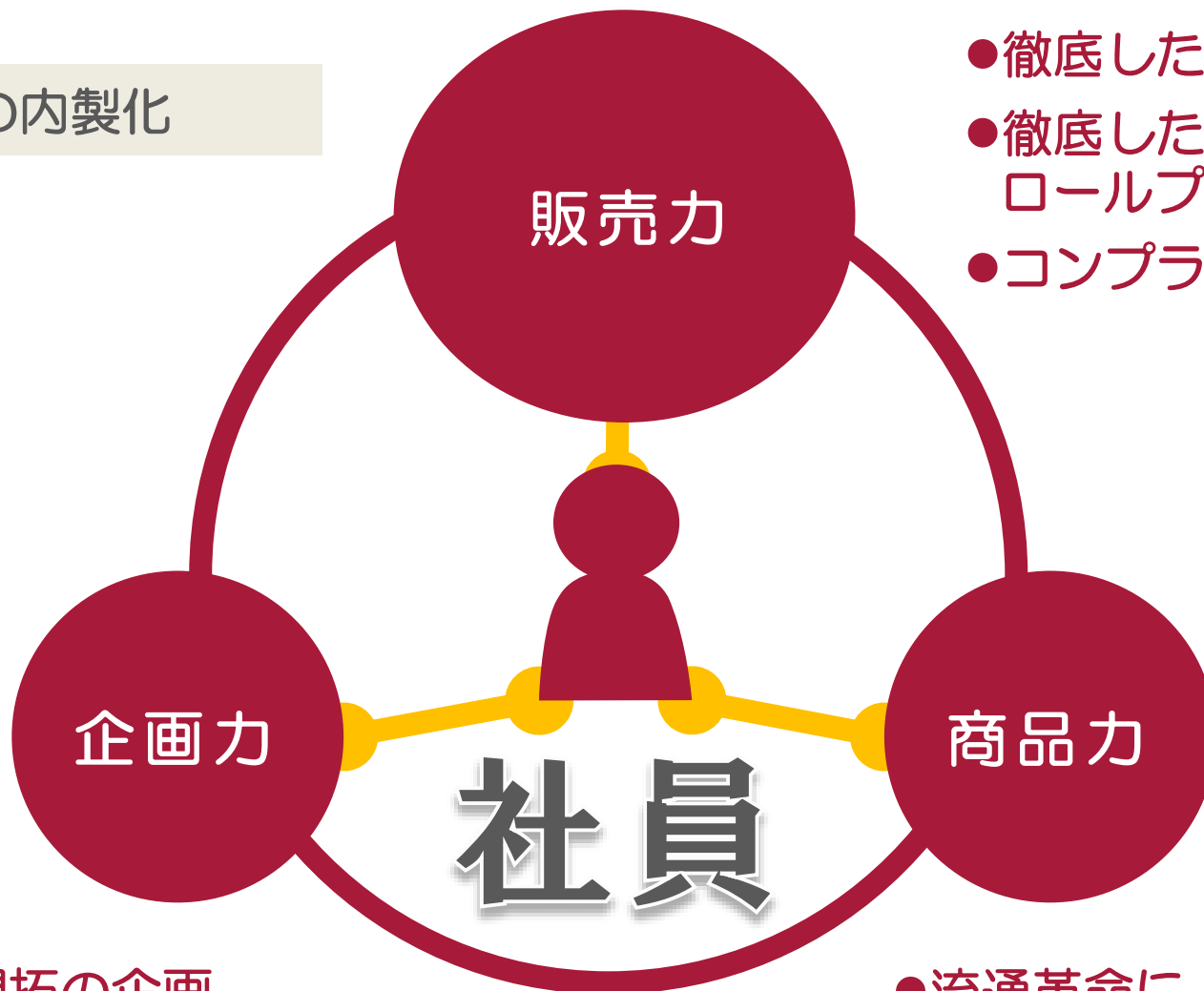
当社ビジネスモデル = 『 **三方良し** 』 のビジネスモデル



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



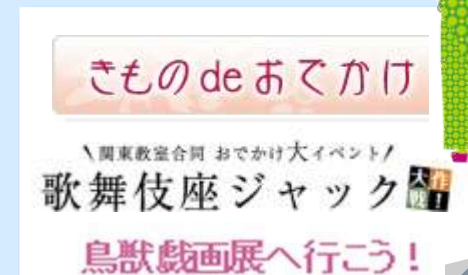
販売

- 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...





IV-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)

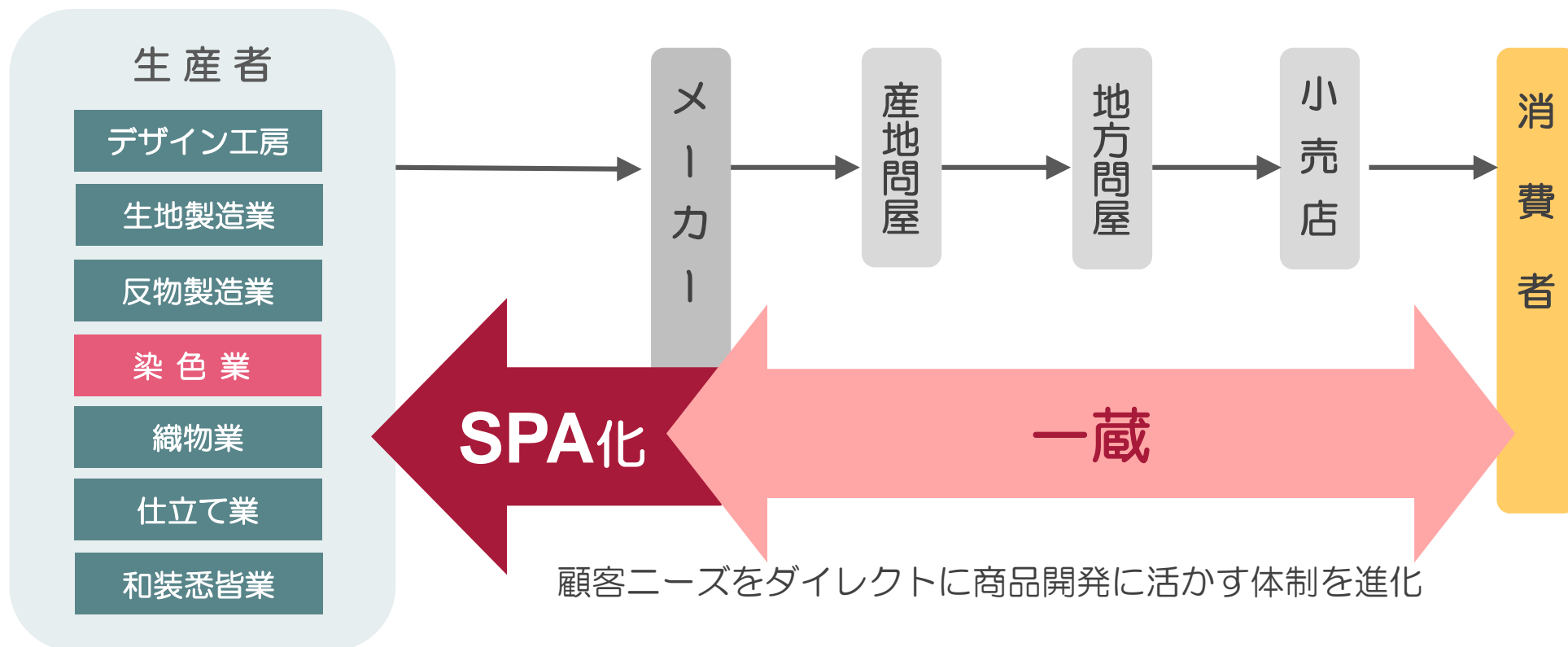
- 若年層のライフスタイルに役立つ情報等を提供するプラットフォームの企画・運営



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"> ➤ 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	着物等の販売、仕立て等	授業料、免状発行手数料

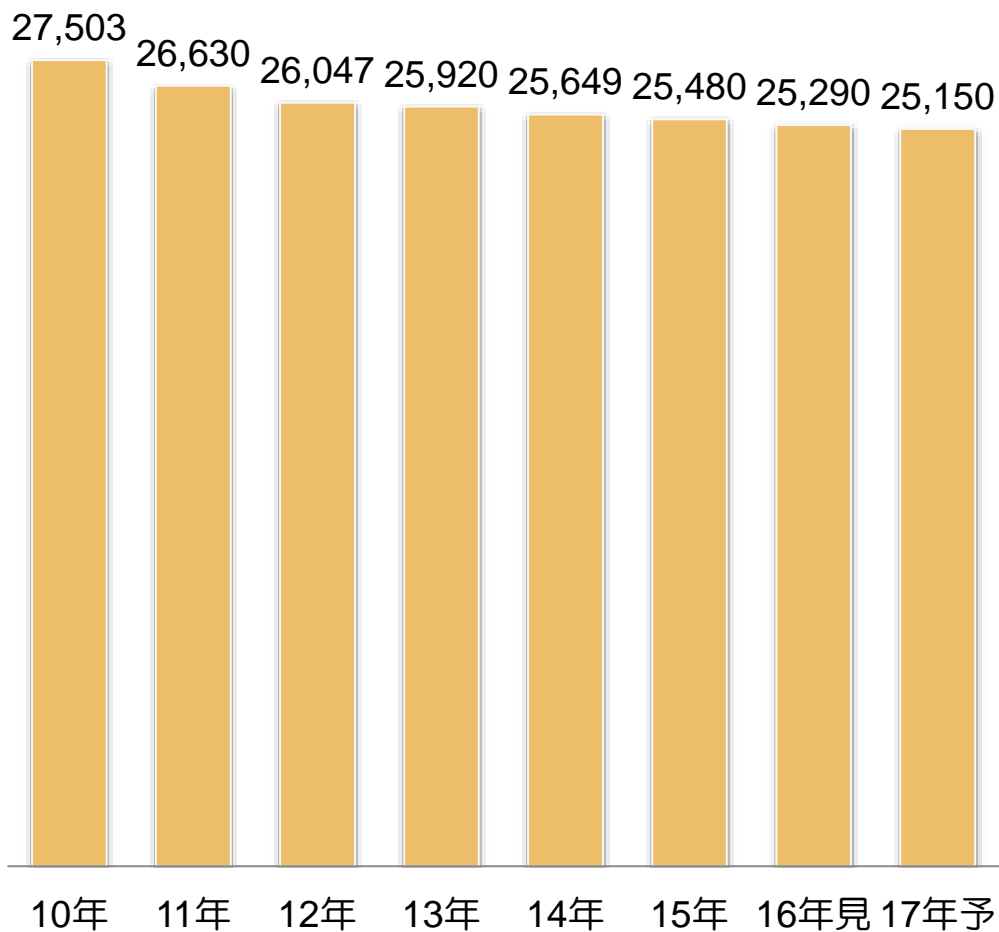
※2016年10月大規模催事共催。1,800人超来場。売上1億円達成。

※2017年2月中規模催事共催。900人超来場。売上6千万円達成。



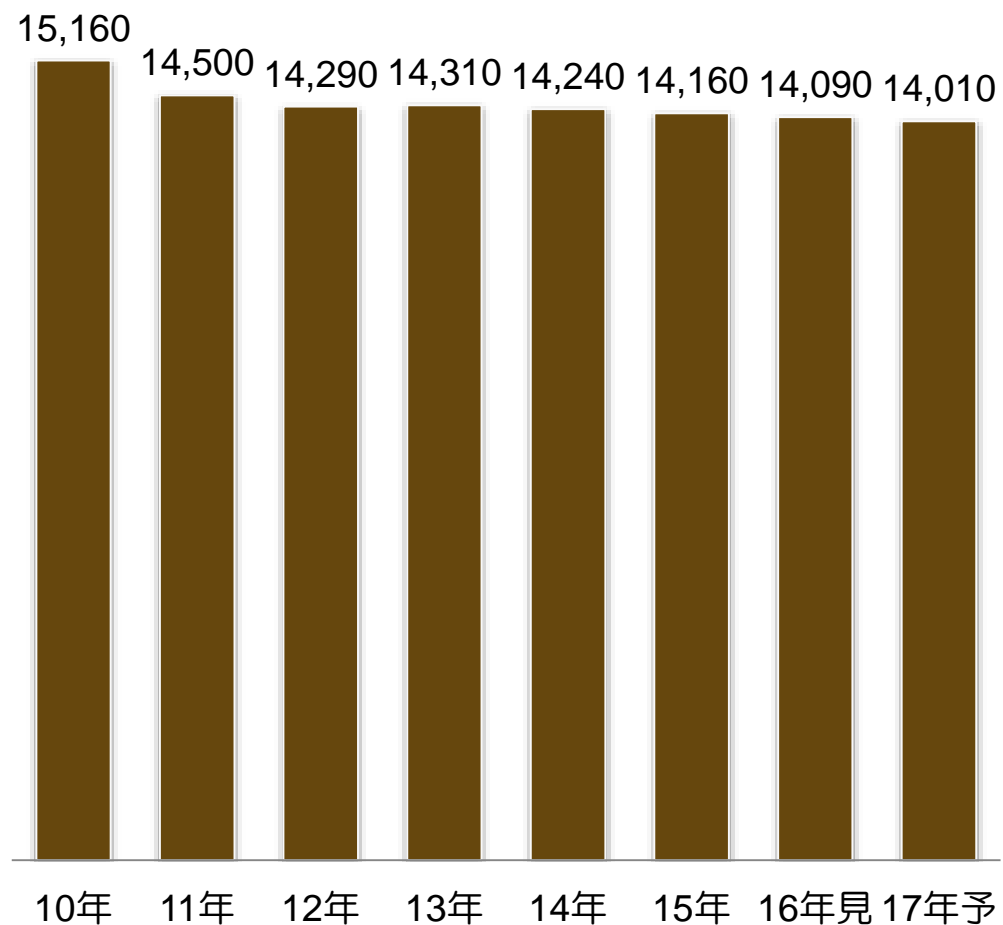
V-i.ウエディング事業について

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

2000年9月開設



3
バンケット

キャメロットヒルズ（さいたま市）

伝説のアーサー王の宮殿に由来する18世紀ウェールズ地方の荘園邸宅と同時代のチャペル、19世紀初頭のロンドン迎賓館をモチーフとした別館から構成

2008年10月開設



2
バンケット

グラストニア（名古屋市）

19世紀の英国のジョージアンスタイルを彷彿とさせる外観、フランス王室の礼拝堂を再現したチャペル。キリスト教発祥の地といわれ、英国に実在する地・グラストンベリーから その名を受けたゲストハウス

2013年5月開設



3
バンケット

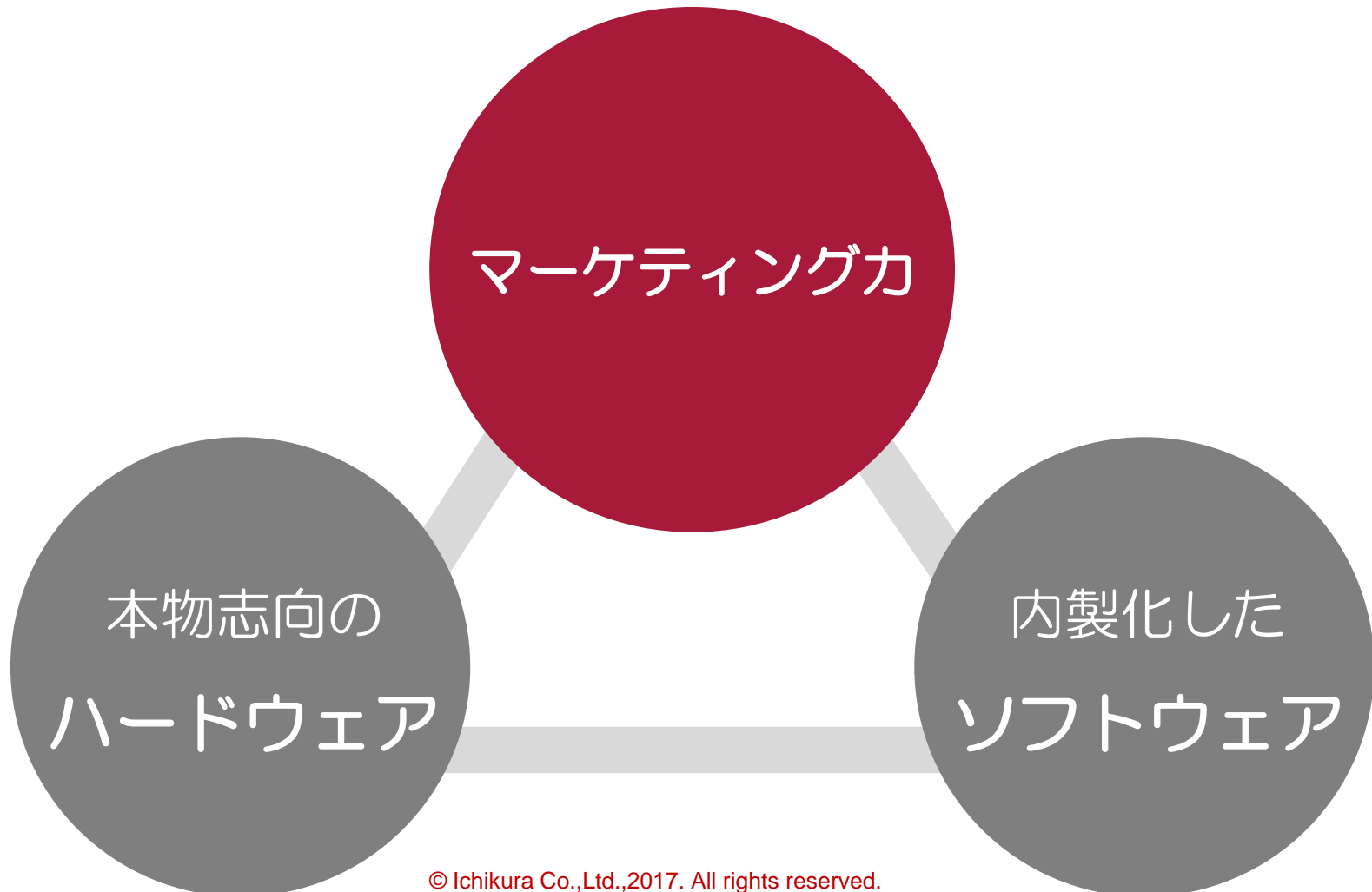
百花籠（名古屋市）

実在した明治時代の和洋折衷建築を忠実の再現。百年のときを越えて花開く、明治という時代の華やぎを背景にした白壁のゲストハウス



V - 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



■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



■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)



V-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」のリニューアルオープンを目指して



現在

2017年8月開業 予定



Neos Mirabell
AUTHENTIC WEDDING



完成予想図：ネオス・ミラベル（山梨県笛吹市）

リゾートをテーマに、非日常のトライアングルで差別化

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

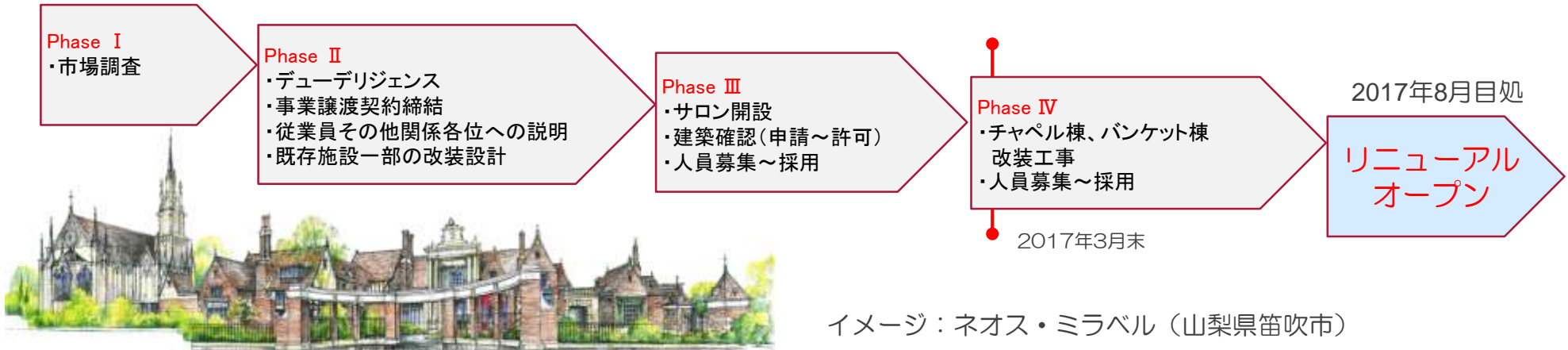
丁寧なおもてなし

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



2017年8月譲受式場「ネオス・ミラベル」のリニューアルオープンを目指して



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



■ 【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