

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社一蔵
東京証券取引所
スタンダード市場 証券コード：6186

2026年8月



I	2027年 3 月期第 1 四半期 決算概況	P. 3
II	資本コストや株価を意識した経営に関する進捗状況	P.10
III	トピックス	P.17
IV	2027年 3 月期 業績予想・株主還元	P.21
V	セグメント別の取り組み	P.27
VI	会社概要	P.36
VII	参考資料	P.38

2027年 3 月期第 1 四半期 決算概況

2027年 3 月期第 1 四半期 連結決算概況

	(百万円／％)			
	2026. 3 期 1 Q実績	2027. 3 期 1 Q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	3,947	3,917	△30	△0.8
売上総利益	2,404	2,402	△2	△0.1
販売費及び一般管理費	3,009	2,868	△141	△4.7
営業利益	△605	△466	139	—
経常利益	△628	△438	189	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△458	△334	123	—
EPS (1 株当たり四半期純利益)	△83円09銭	△60円58銭	22円51銭	—

和装事業の売上高は、前期までの受注が堅調だったことにより、増収となりました。ウェディング事業の売上高は、施行組数が前年同四半期を下回ったため、全社では減収となりました。

広告宣伝費等の販売費及び一般管理費を抑制したことにより営業損失が改善したことに加え、為替差益を計上したことにより、経常損失につきましても前年同四半期より改善いたしました。

また、特別損失として減損損失を計上したものの、親会社株主に帰属する四半期純損失におきましても前年同四半期比で改善いたしました。

2027年 3 月期第 1 四半期 セグメント別連結決算概況

(百万円／％)

和装事業	2026.3 期 1 Q実績	2027.3 期 1 Q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	2,989	3,052	63	2.1
販売売上	1,405	1,439	33	2.4
レンタル売上	416	491	74	17.8
加工売上	304	316	12	4.0
写真売上	690	650	△40	△5.8
その他売上	171	154	△17	△10.1
セグメント利益	△283	△68	215	—

ウェディング事業	2026.3 期 1 Q実績	2027.3 期 1 Q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	958	865	△93	△9.7
セグメント利益	△139	△203	△63	—

< 和装事業 >

前期における受注、特にレンタル受注の増加が貢献し、売上高が増加いたしました。

セグメント利益につきましても、主に広告宣伝費の抑制、発送運搬費、地代家賃等の削減を進めたことで、前年同四半期に比べ改善いたしました。

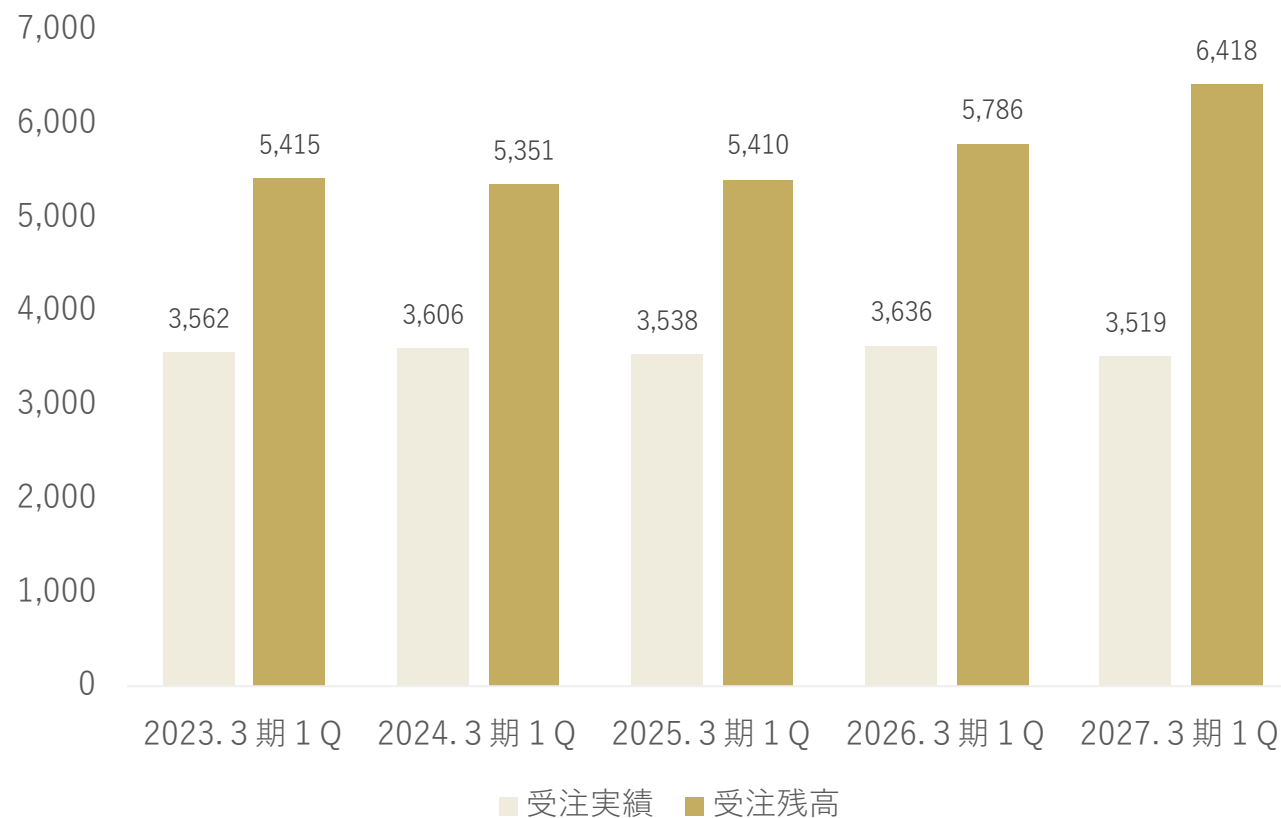
< ウェディング事業 >

主に国内において、施行組数が前年同四半期を下回ったことにより、減収減益となりました。

レンタル比率の増加により受注残高は過去最高を更新。受注実績は前年同四半期から減少。

受注実績（1Q）／受注残高の推移

（百万円）



受注実績（1Q）

△116 百万円（△3.2%）

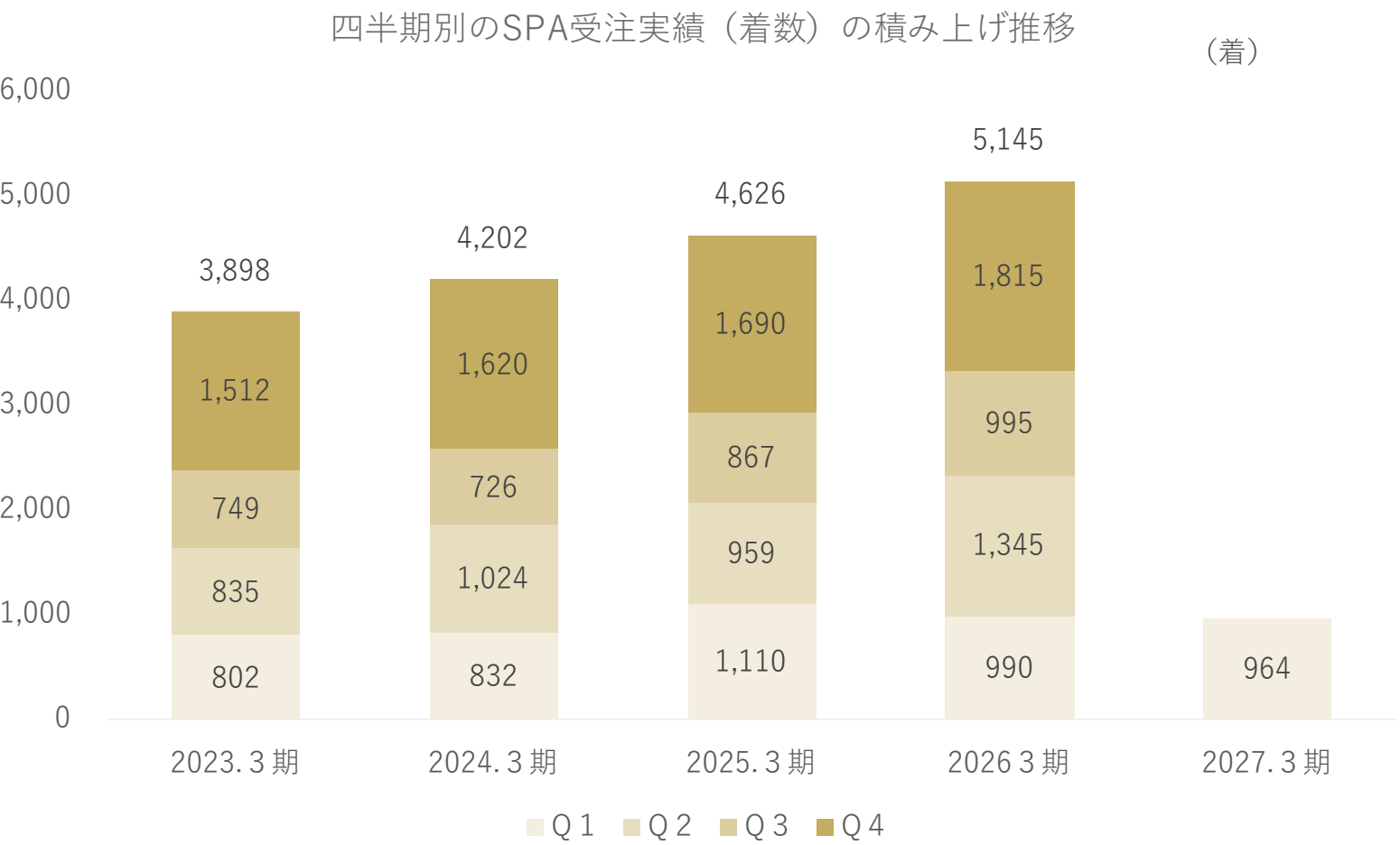
振袖の受注が前年同四半期を下回ったことにより、受注実績は前年同四半期を下回る結果となりました。

当第1四半期末受注残高

+632 百万円（+10.9%）

レンタル比率の上昇や契約の早期化に伴い受注残高の積上げが進み、受注残高は大きく増加いたしました。

SPA（プライベートブランド）の受注実績は、振袖全体の受注数減少により微減。



対前年同四半期増減数 26着減
(△2.6%)

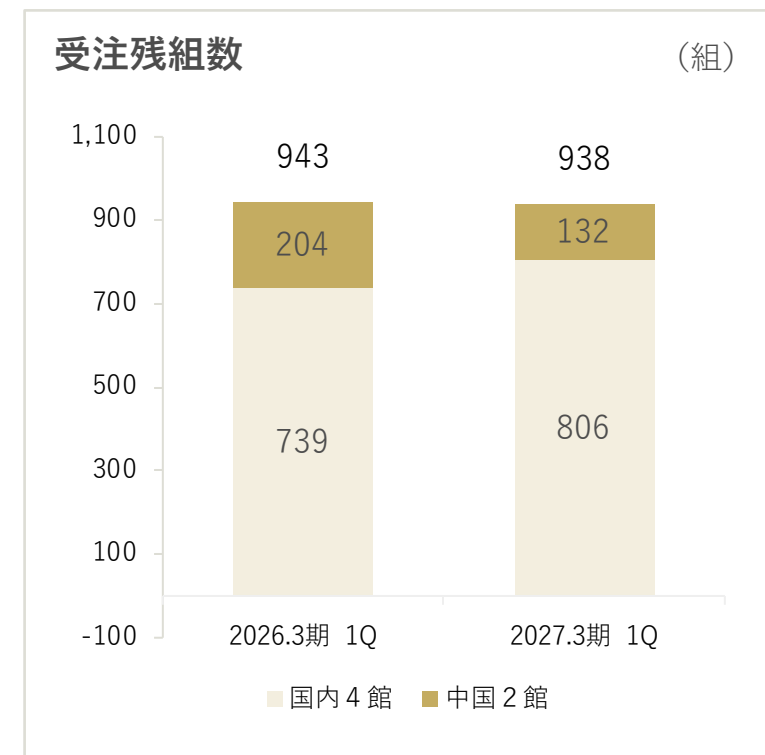
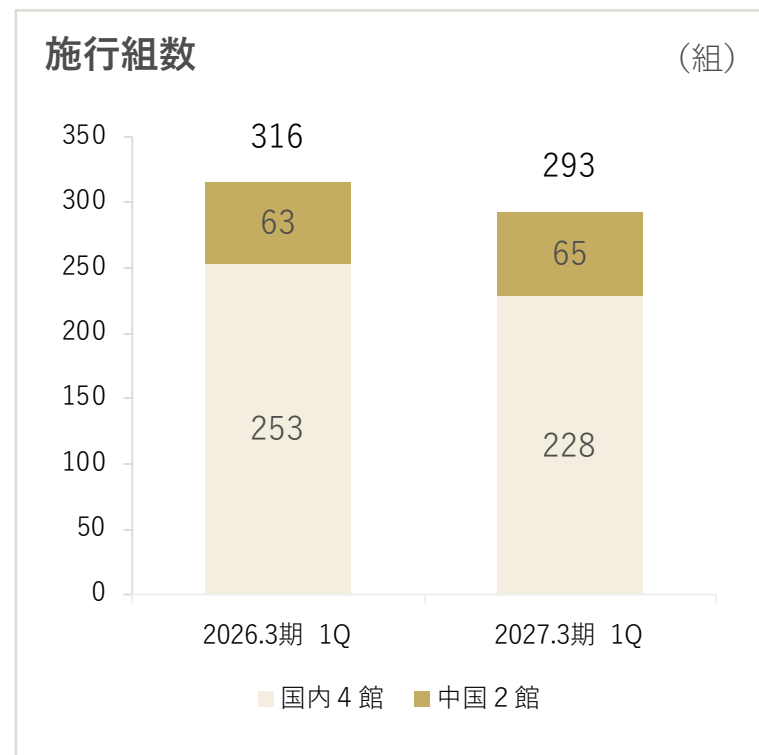
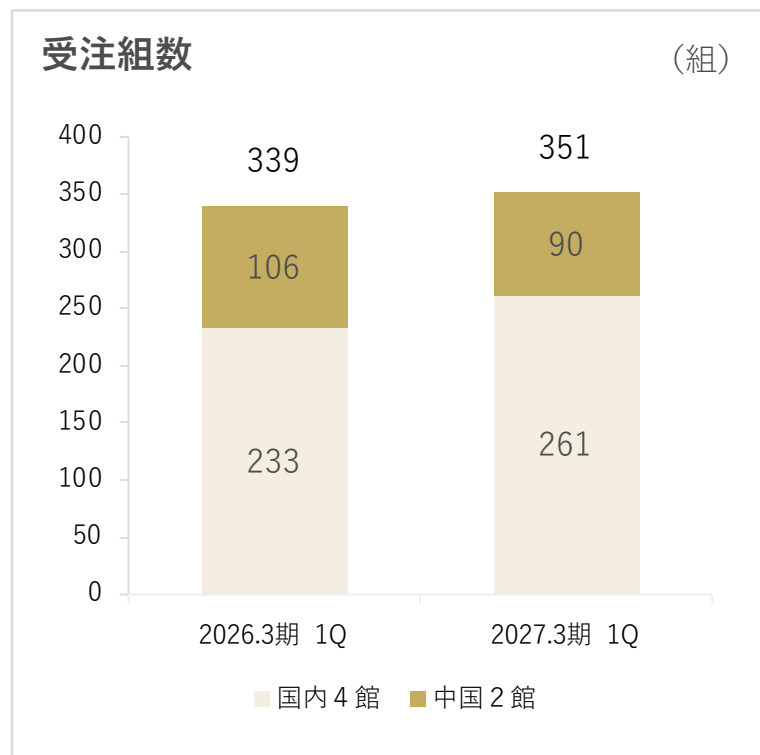
振袖全体の受注数が減少したことにより、SPAの受注数も前年同四半期と比べて微減となりました。

36期以降リリースの新作の受注については、引き続き好調であることから今後の商戦後のタイミングでの追加受注が期待されます。

37期制作予定の新柄については、現在2柄をリリース済みであり、今後も随時新作を投入予定となります。

ウェディング事業 受注組数／施行組数／受注残組数実績。

株式会社 一蔵



< 国内 4 館 > 受注組数は前期比28組増（12.0％増）、施行組数は前期比25組減（9.9％減）、受注残組数は前期末比67組増（9.1％増）。

< 中国 2 館 > 受注組数は前期比16組減（15.1％減）、施行組数は前期比 2 組増（3.2％増）。受注残組数は前期末比72組減（35.3％減）。

※ 中国 2 式場のうち虹橋店を2026年 6 月30日付で譲渡したため、7 月 1 日以降施行する予定であった同店の受注残組数を全体の受注残組数より控除しております。

2027年 3 月期第 1 四半期 連結貸借対照表

	2026. 3 末残高	2026. 3 末残高	対前期末増減率
流動資産	10,493	10,142	△3.3
固定資産	7,100	7,217	1.6
有形固定資産	5,130	5,099	△0.6
無形固定資産	181	179	△1.1
投資その他の資産	1,787	1,937	8.4
資産合計	17,593	17,359	△1.3
流動負債	12,653	12,982	2.6
固定負債	2,227	2,106	△5.4
負債合計	14,881	15,088	1.4
純資産合計	2,712	2,270	△16.3
負債純資産合計	17,593	17,359	△1.4
自己資本比率(%)	15.4	13.1	△2.3pt
借入依存度(%)	25.8	25.8	0.0pt
BPS（1株当たり純資産）	490円65銭	410円70銭	

(百万円／%)

【主な増減理由】

< 資産の部 >

- 現金及び預金の減少 △487百万円
- 売掛金の減少 △40百万円
- 仕掛品の増加 141百万円
- 建物及び構築物の減少 △71百万円
- 建設仮勘定の増加 43百万円
- 繰延税金資産の増加 132百万円

< 負債の部 >

- 買掛金の減少 △119百万円
- 短期借入金増加 120百万円
- 1年内返済予定の長期借入金の減少 △46百万円
- 未払法人税等の減少 △33百万円
- 前受金の増加 532百万円
- その他（流動負債）の減少 △113百万円
- 長期借入金の減少 △128百万円

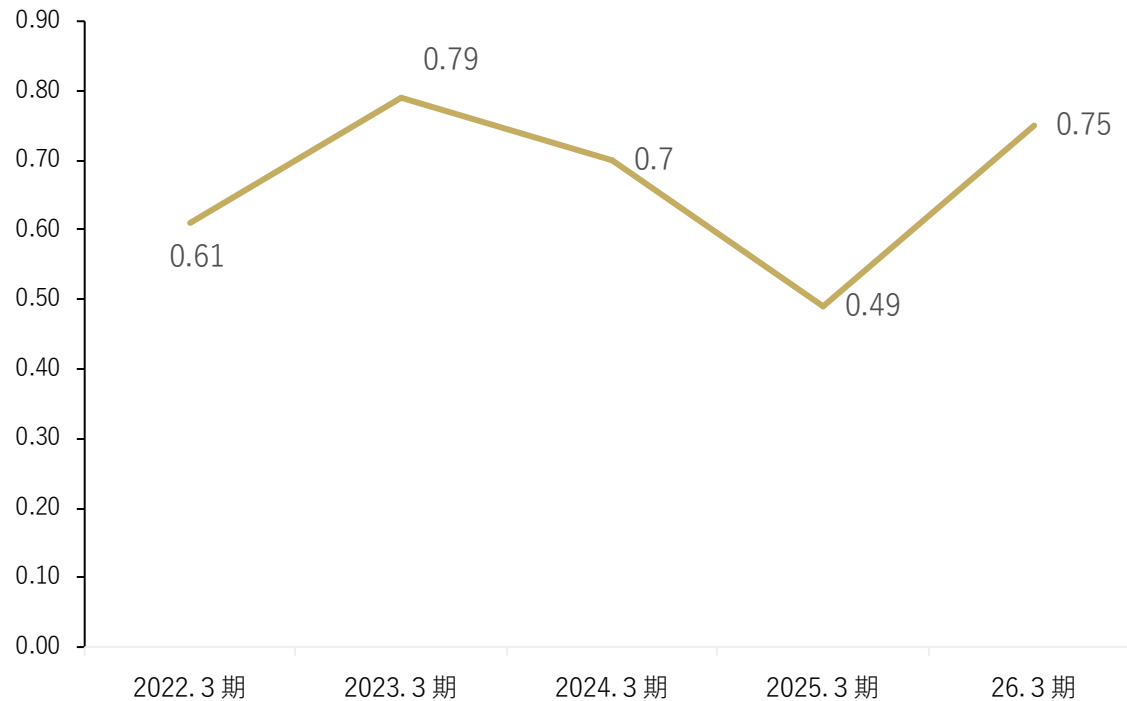
< 純資産の部 >

- 親会社株主に帰属する四半期純損失の計上 △334百万円
- 配当金の支払 △77百万円

Ⅱ 資本コストや株価を意識した経営に関する進捗状況

直近PBRは継続して1倍を下回る水準であり、早期の回復が課題となっている。

過去5年間のPBRの推移



PBRの分解

ROE（収益性・資本効率）

× PER（市場評価・成長期待）

= PBR

■ ROE（資本効率・収益性）の改善

高収益事業への注力やコスト構造の最適化による「稼ぐ力」の強化

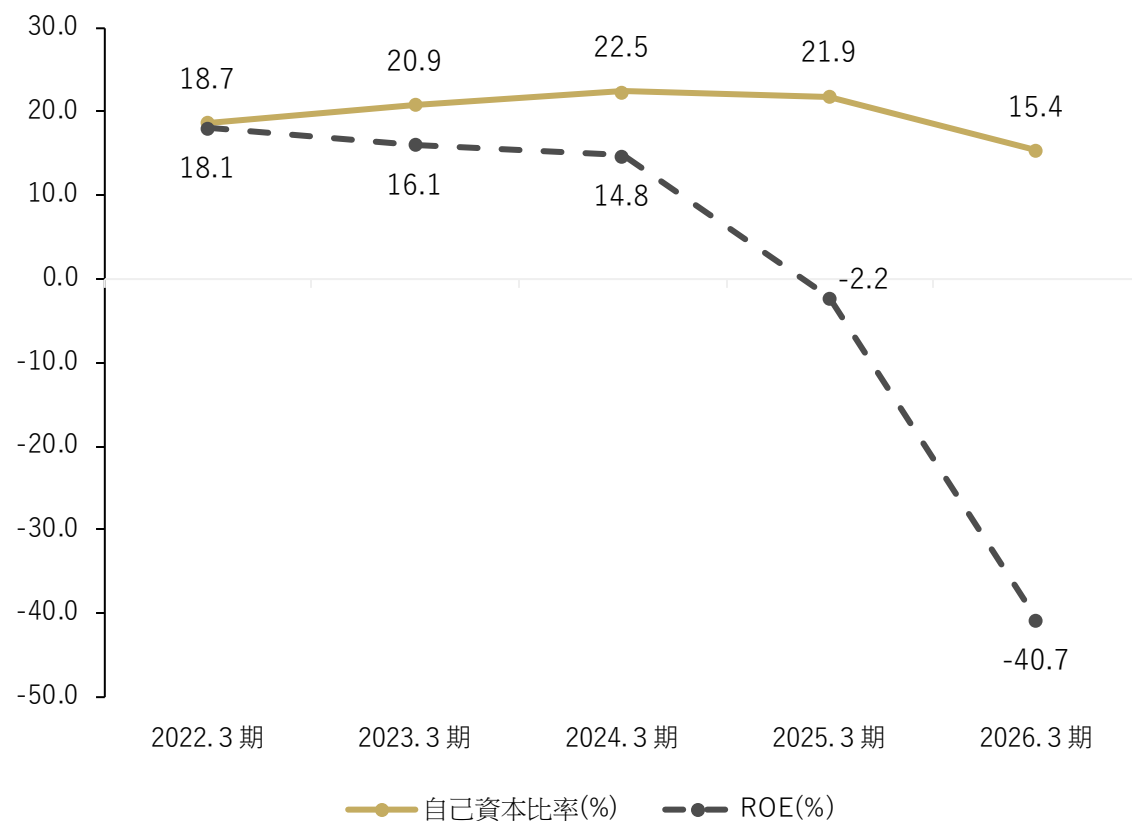
■ PER（市場評価・成長期待）の改善

持続的な成長ストーリーの策定および実行のコミットメント

自己資本比率・ROEの推移／資本コストとの比較

株式会社 一蔵

2026.3期のROE急落は中国子会社の減損損失計上が主な要因。2027.3期は株主資本コスト以上を目指す。



ROE分解（デュポン分解・2026.3期）

売上高純利益率 $\triangle 7.4\%$

× 総資産回転率 1.03回

× 財務レバレッジ 5.30倍

= ROE（実績） $\triangle 40.7\%$

株主資本コストとの比較

2027.3期ROE > 株主資本コスト5.17%

2027.3期は売上高純利益率を改善することにより株主資本コストを上回るリターンを目指す

安定的な黒字化と資本効率の最適化を起点に、成長戦略と情報開示の強化でPBR改善を目指す。

主要財務指標の現在地

指標	現状	認識
ROE	△40.7%	減損損失の影響によりマイナス
株主資本コスト	5.17%	ROEが下回る状況
PBR	0.77倍	収益力と成長期待の改善が必要
自己資本比率	15.4%	財務健全性と資本効率の両立を迫及

※ 当社グループは第3四半期以降に当期純利益が偏重するため、第1四半期累計期間のROEおよび年率換算値は記載しておりません。

PBR改善への基本ステップ



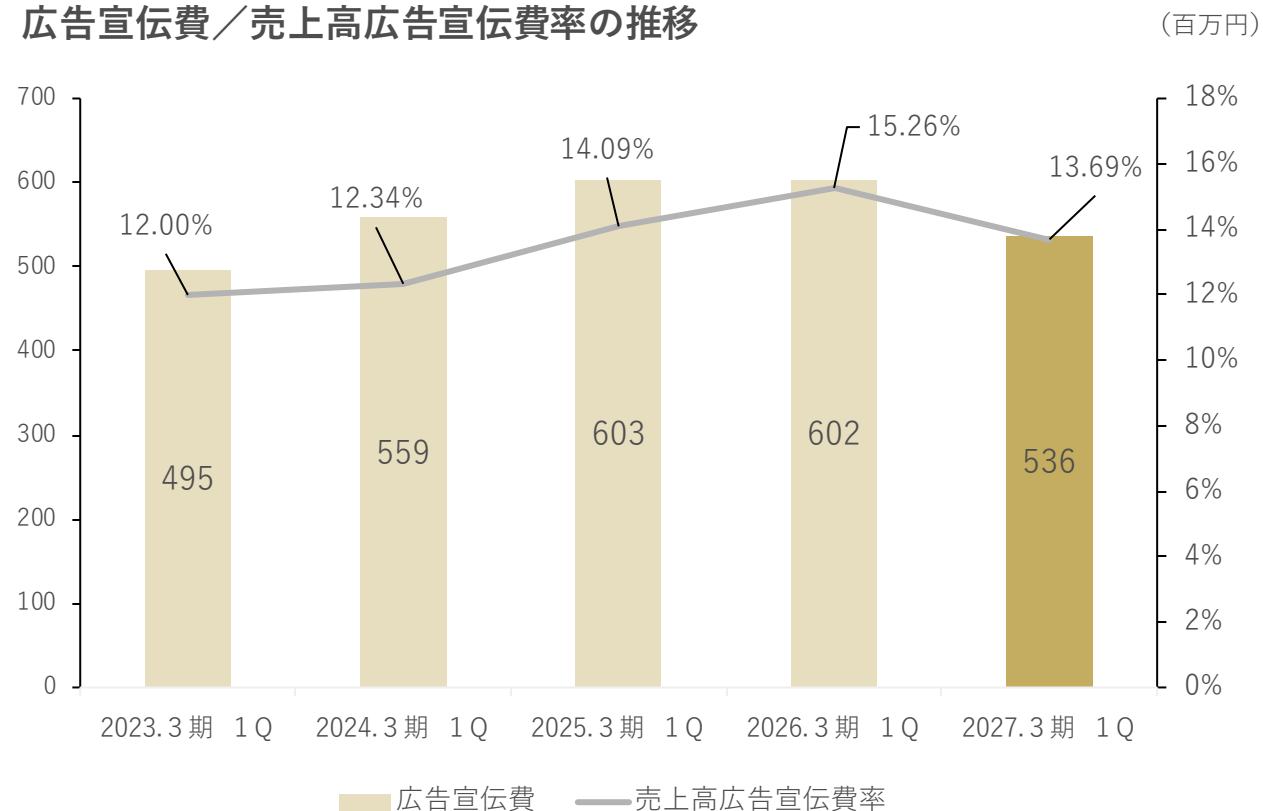
公表済みの取組を実行段階へ移し、収益性改善・資本効率改善・市場評価向上を進める。

領域	公表済みの取組	2027年3月期第1四半期の進捗	状態
国内事業	投資効率を重視した店舗のスクラップ&ビルド	廃止・新設店舗を選別し、店舗ポートフォリオの見直しを継続	実行中
国内事業	広告宣伝費のコントロールによる営業利益率向上	DM中心の広告からSNS・WEB広告を組み合わせた運用へシフト	実行中
中国事業	上海「虹橋店」の資産譲渡と「大寧店」への集中	虹橋店の資産譲渡を完了。大寧店へ経営資源を集中	完了／実行中
株主還元	DOE3.0%、中間・期末の年2回の配当方針へと変更	適用開始。	完了
IR・成長戦略	IR資料の内容充実、中期経営計画の開示	中期経営計画は2027年3月期第3四半期中の公表を予定	準備中

収益性：広告宣伝費のコントロールによる営業利益率向上

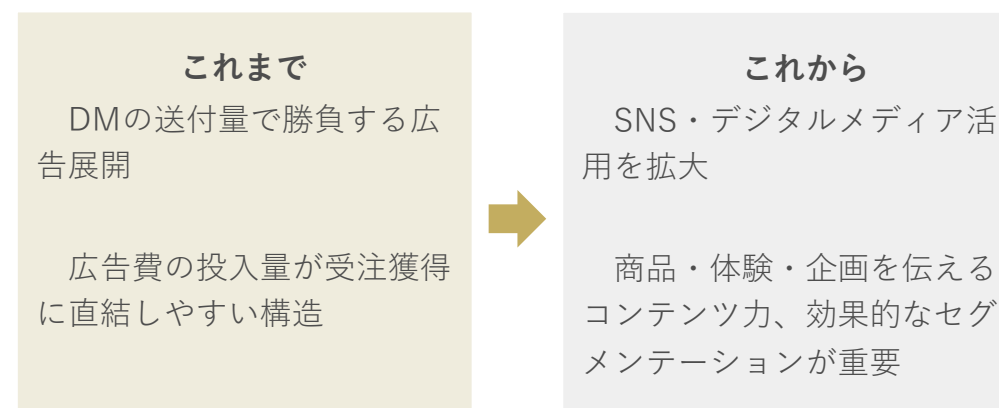
SNS・WEB広告を活用し、広告宣伝費を抑制しつつ、より効果的な集客へと移行する。

広告宣伝費／売上高広告宣伝費率の推移



広告宣伝費： 602百万円 → 536百万円 67百万円減
売上高広告宣伝費率： 15.26% → 13.69% 1.57%減

広告投資の考え方



今後の重点

「量」中心から、顧客に選ばれるコンテンツ制作・発信力の強化へ

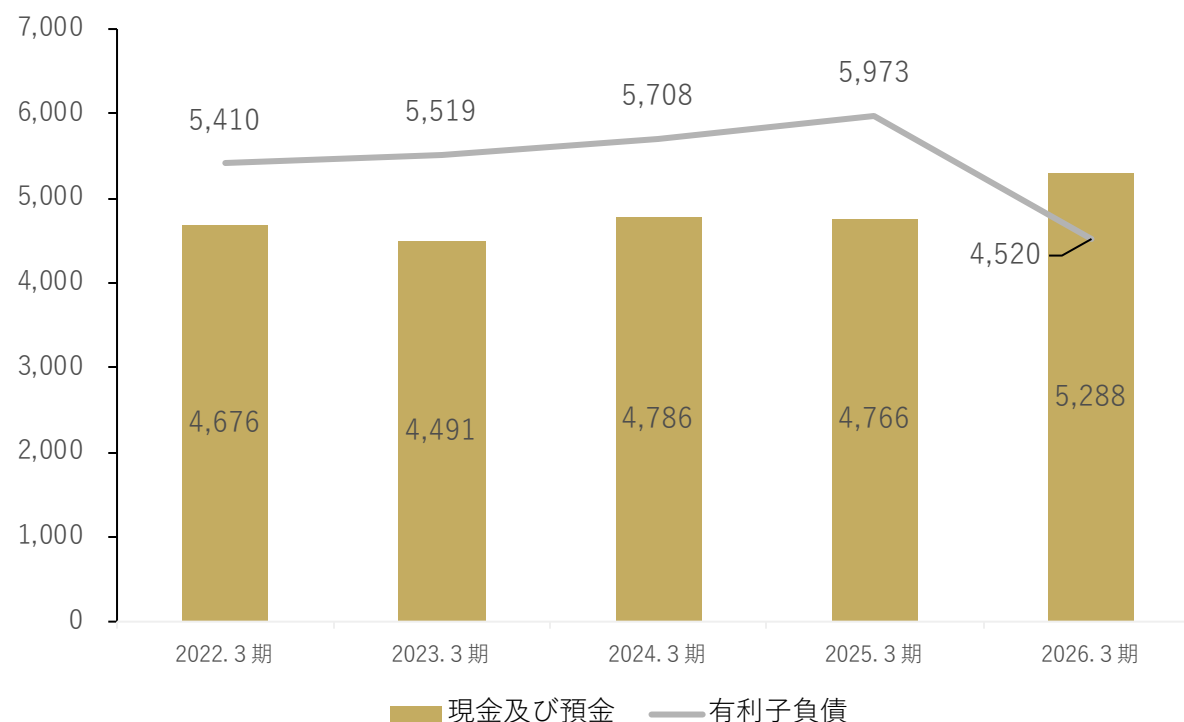
媒体別、地域別の投資効率を検証し、より効果の高い広告配分へ移行する

資本効率：現金及び預金・有利子負債のバランス

適切な手元流動性を維持しつつ有利子負債を段階的に圧縮し、財務体質の強化を進める。

現金及び預金・有利子負債の直近5年間の推移

(百万円)



現在は事業を通じて適切な水準を超える手元流動性が確保できている。そのため有利子負債は、手元流動性を勘案しながら計画的に返済を進めている。

現金及び預金・有利子負債の考え方

適切な手元流動性を確保し財務健全性を維持

事業活動の安定的な継続と環境変化への耐性を備えるため、事業規模に応じた最適な手元流動性を確保する。

有利子負債の計画的な圧縮

支払利息（財務コスト）を削り、引き締まった財務体質へ。

最適なキャピタル・アロケーションの推進

財務基盤の健全化を踏まえ、創出したキャッシュを「成長投資」「株主還元」「財務健全性の維持」へ最適に配分。

トピックス

若年層向けプロジェクト「いちくら青春応援！PROJECT」の展開。

当社は、日本の伝統衣装である「きもの」の良さや魅力を次世代へ伝えるとともに、将来的な顧客層の開拓を目指し、本年1月より「いちくら青春応援！PROJECT」を展開しております。

1月のプロジェクト発足時には、高校の部活動（新体操部・ダンス部）と連携し、振袖を着用したパフォーマンス動画の制作およびSNS配信を実施いたしました。参加生徒やその友人、SNS閲覧者や保護者層を中心に大きな反響をいただいたことから、この度、新たに高校・中学校ダンス部の日本一を決める公式大会「日本高校・中学校ダンス部選手権（通称：ダンススタジアム）」への協賛を開始いたしました。

若い世代へ「きもの」が持つ華やかさやハレの日の特別感といった魅力を身近に感じてもらうきっかけ作りを目指してまいります。今後もこのような活動を通じて和装文化の魅力を広く発信するとともに、より広範なプレ成人層との接点を創出し、和装事業における持続的な顧客基盤の強化を推進してまいります。



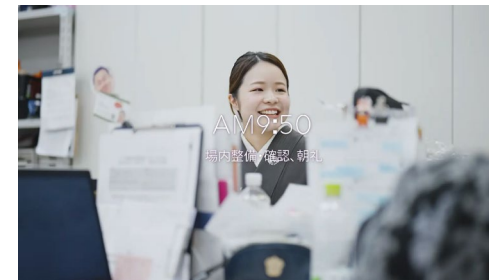
企業向け映像制作サービスの提供を開始いたしました。～映像で採用・ブランディングを支援～

当社が運営する結婚式場「百花籠」（愛知県名古屋市）において、既存の映像クリエイティブチームを活用した企業向け映像制作サービスの提供を開始いたしました。

本取り組みは、これまで婚礼事業で培ってきた高度な映像撮影・編集技術や「共感を生むストーリー構築ノウハウ」といった自社アセットをBtoB領域へ横展開するものです。

近年、採用市場の激化やデジタル化に伴い需要が高まる「企業の採用活動」や「コーポレートブランディング」における課題に対し、高クオリティな映像コンテンツを通じて解決を支援いたします。

企画構成から撮影・編集までワンストップで対応可能な体制を構築しております。今後も既存アセットの効率的な活用を進め、さらなる付加価値の創出と収益機会の拡大に努めてまいります。



株主様ご優待券の利用提携先（レストラン）を追加

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、株主優待制度の利便性向上とさらなる充実を図るため、株主様ご優待券のご利用対象店舗に株式会社ダイナックが運営する「Dynamic Kitchen & Bar 響」を新たに追加いたしました。

今回の追加により、これまでご利用いただいていた店舗に加え、上質な空間と旬の料理を提供する「Dynamic Kitchen & Bar 響」各店での株主様ご優待券のご利用が可能となります。

首都圏を中心にアクセスに優れた店舗群が対象に加わることで、お食事のシーンや地域における株主の皆様の選択肢が大きく広がり、利便性が一層向上いたします。

【対象店舗概要】

首都圏の主要エリア（赤坂・丸の内・銀座・新宿・品川・横浜）および大阪（中之島）の駅近くを中心に展開しております。詳細は、以下の公式店舗一覧ページよりご確認ください。<https://www.dynac-japan.com/shop/hibiki/>



IV 2027年3月期 業績予想・株主還元

2027年 3 月期 連結業績予想

売上高予想

202億円

前期比 + 3.9%

営業利益予想

3.3億円

前期△1.2億円

親会社株主に帰属する当期純利益予想

1.7億円

前期△14.4億円

	2026.3 期 実績	2027.3 期 予想	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	19,446	20,206	760	3.9
売上総利益	12,284	12,898	613	5.0
販売費及び一般管理費	12,414	12,567	152	1.2
営業利益	△129	331	461	—
経常利益	△85	302	387	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△1,441	177	1,618	—
EPS（1 株当たり当期純利益）	△260円93銭	32円10銭	293円 3 銭	—

2027年 3 月期 セグメント別連結業績予想

株式会社 一蔵

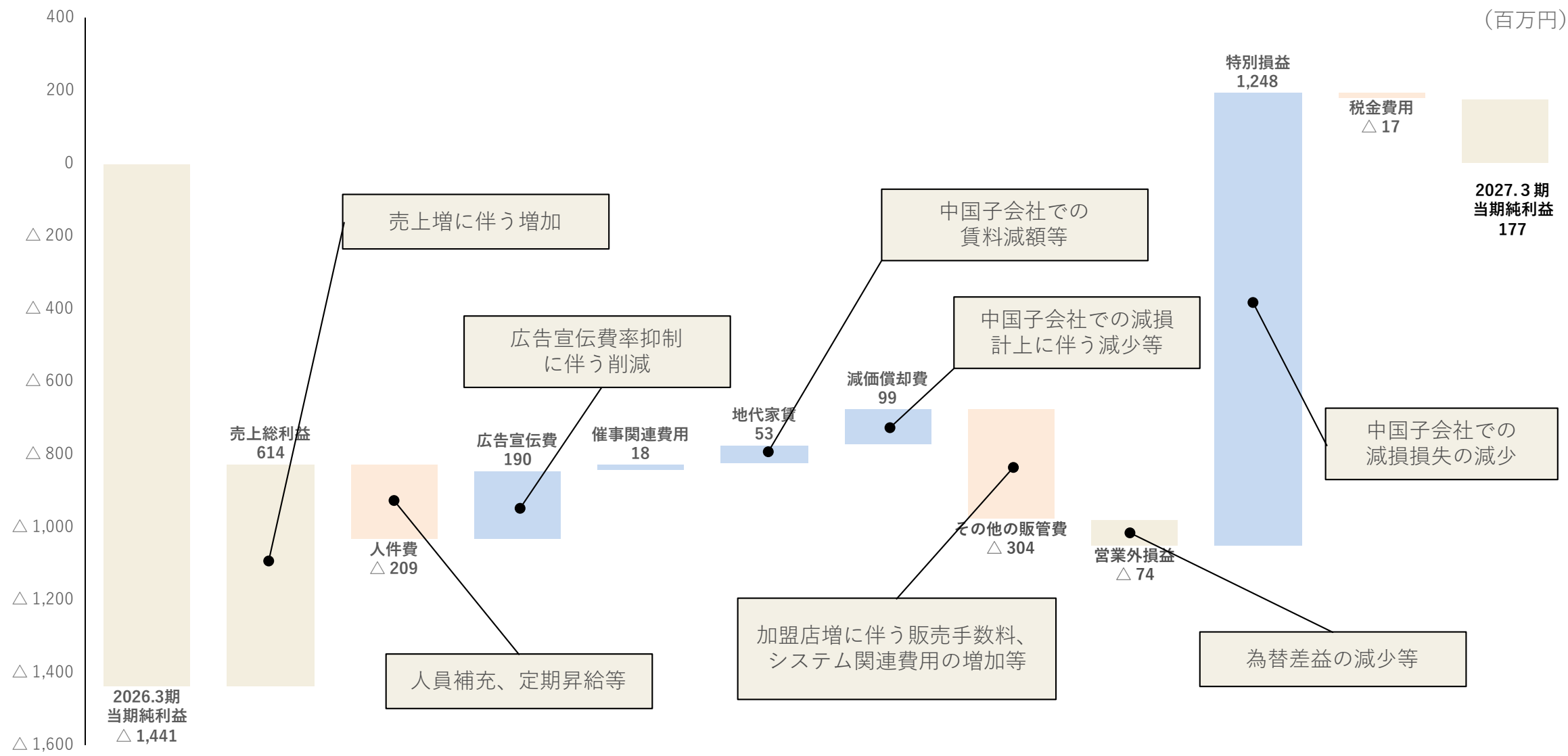
(百万円／％)

和装事業	2026. 3 期 実績	2027. 3 期 予想	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	14,984	15,457	473	3.2
販売売上	6,987	7,201	213	3.1
レンタル売上	2,617	2,902	284	10.9
加工売上	1,493	1,532	38	2.6
写真売上	3,242	3,209	△32	△1.0
その他売上	642	612	△30	△4.8
セグメント利益	764	1,053	288	37.7

(百万円／％)

ウェディング事業	2026. 3 期 実績	2027. 3 期 予想	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	4,462	4,749	287	6.4
セグメント利益	△154	108	263	—

2027年 3 月期 当期純利益予想の増減分析



【配当金】

(円)

1株当たり配当金	2024.3期 実績	2025.3期 実績	2026.3期 実績	2027.3期 予想
中間配当	0.00	0.00	0.00	7.00
期末配当	21.00	28.00	14.00	8.00
合計	21.00	28.00	14.00	15.00

2027年5月13日に「配当方針の変更に関するお知らせ」を公表しております。

【配当方針】

当社は、株主の皆様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、純資産配当率3.0%を基準に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。

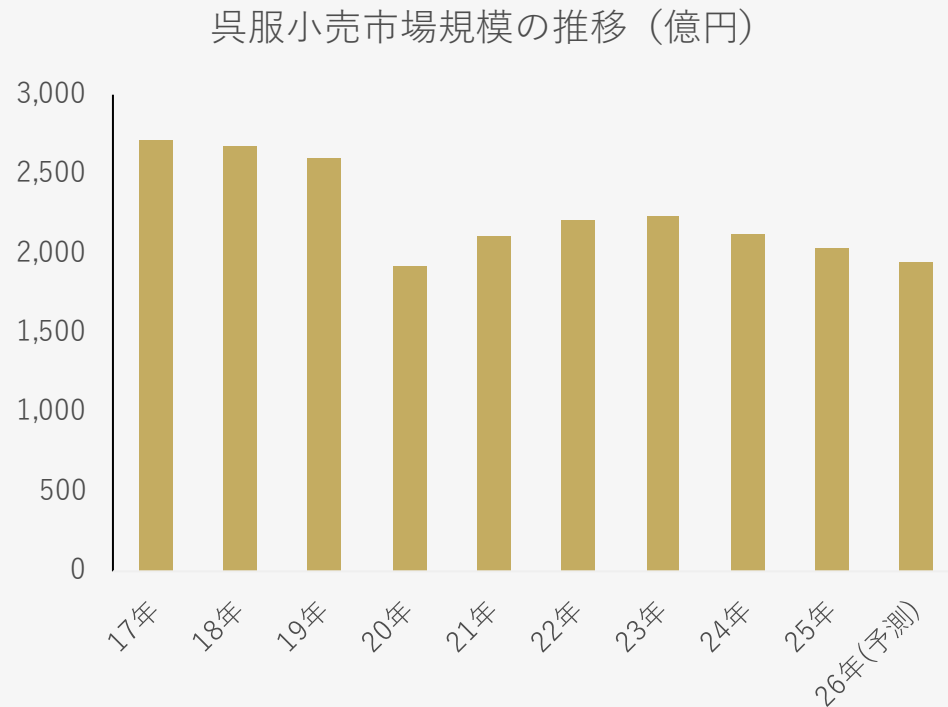
また、当社の剰余金の配当は、中間配当、期末配当の年2回を基本方針とし、中間配当の決定機関は取締役会、期末配当の決定機関は株主総会であり、内部留保資金につきましては、財務体質の強化を図るとともに、一層の事業拡大を目指すため、店舗の新設及び改装費のほか、今後の事業展開のための人材育成など、有効な投資資金として活用し、企業価値の向上に努める考えであります。

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①から⑦よりいずれかひとつご利用いただけます。 (和装事業) <table><tr><td>① 店舗にて100,000円以上（税込）のお代の場合</td><td>10,000円割引</td></tr><tr><td>② 店舗にて100,000円未満（税込）のお代の場合</td><td>5,000円割引</td></tr></table> (ウエディング事業) <table><tr><td>③ 結婚式場でのコンサート & ディナー</td><td>1 名様につき3,000円割引</td></tr><tr><td>④ 結婚式場でのランチ</td><td>1 名様につき3,000円割引</td></tr><tr><td>⑤ レストラン（自社及び提携）</td><td>1 名様につき3,000円割引</td></tr><tr><td>⑥ フラワーギフト5,500円以上(税込) 送料別ご注文の場合</td><td>3,000円割引</td></tr><tr><td>⑦ フォトプラン（StudioMerlin限定）</td><td>3,000円割引</td></tr></table> ※ 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。	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	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	⑦ フォトプラン（StudioMerlin限定）	3,000円割引
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														
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														
⑦ フォトプラン（StudioMerlin限定）	3,000円割引														

- <提携レストラン>
- Restaurant Perfumes（東京都品川区東五反田4－7－29 NK五反田ビル1F）
 - IL GHIOTTONE（京都府京都市東山区下河原通塔ノ前下ル八坂上町388－1）
 - IL GHIOTTONE di piu（大阪府大阪市北区大深町3－1 グランフロント大阪 北館1F）
 - ダイナミックキッチン&バー 響（東京・神奈川・大阪の計8店舗 詳細は弊社ウェブサイト2026年5月20日付ニュースリリースをご覧ください。）

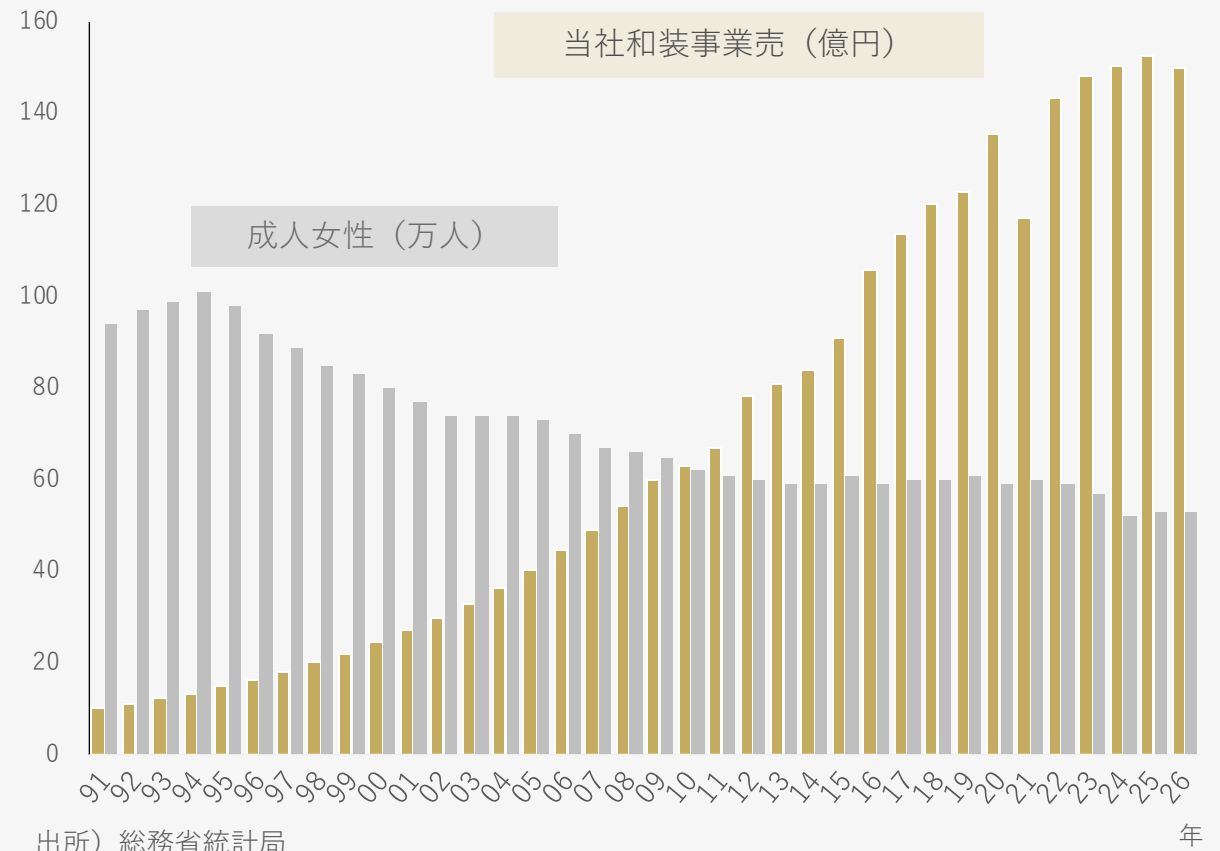
V セグメント別の取り組み

2026年の呉服小売市場規模は1,950億円の予測



出所）矢野経済研究所推計

成人女性が4割以上減少するなか、当社和装事業の売上高は約15倍に拡大



和装事業の施策（プライベートブランドの更なる強化）

◆ 京友禅競技大会で当社が企画・制作に携わった作品が各賞を受賞



第77回大会



創立75周年記念大会



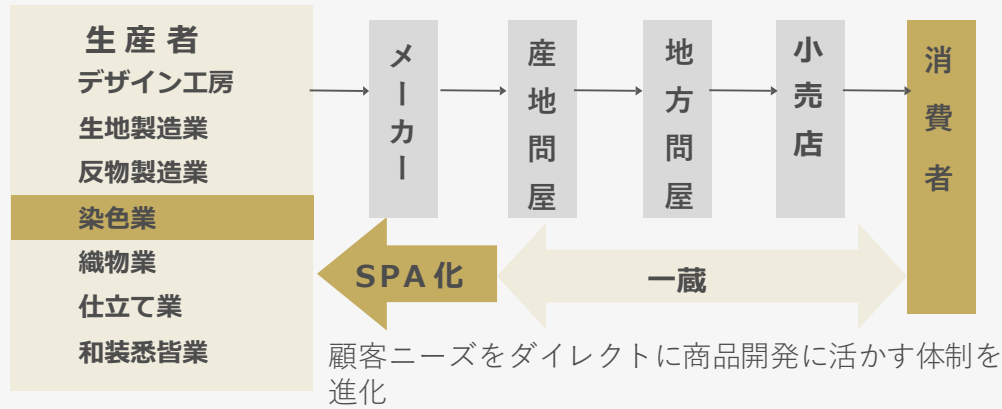
第75回大会

- ◆ 第77回京友禅競技大会：京都デザイン協会理事長賞
- ◆ 創立75周年記念京友禅競技大会：機械染部門優秀賞
- ◆ 第75回京友禅競技大会：私の好きなきもの大賞

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。

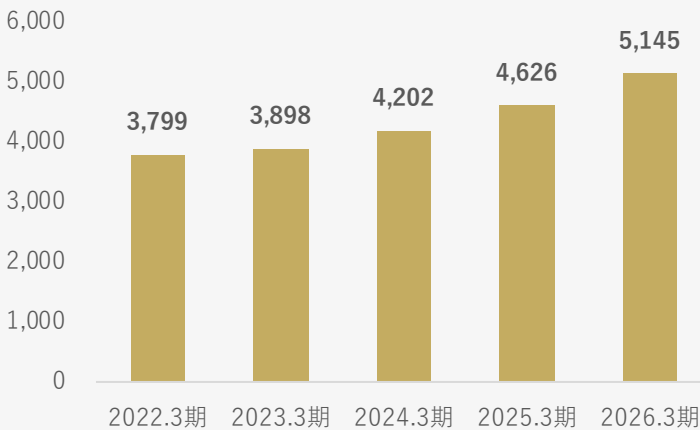
◆ プライベートブランド（SPA）※

- ・ 小ロット生産により柄数を増やし、消費者ニーズに合う商品をよりリーズナブルに提供
- ・ 白生地から制作することで原価を抑えて制作可能



※「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。

◆ PB商品受注実績推移（着）



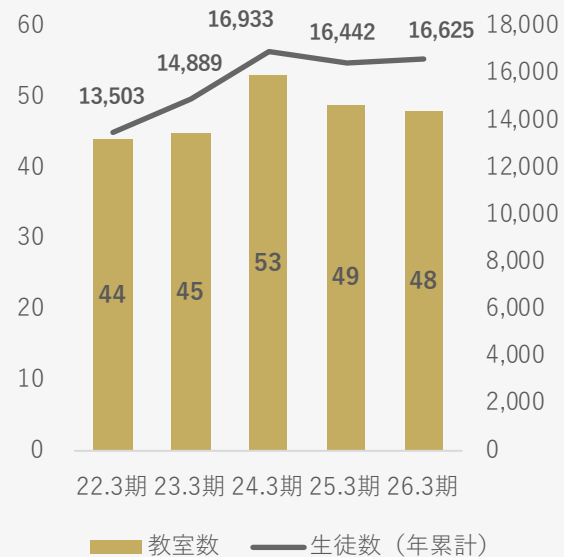
和装事業の施策（きもの着方教室「いち溜」の強化）

◆ 教室出店による生徒数増/教室受注増

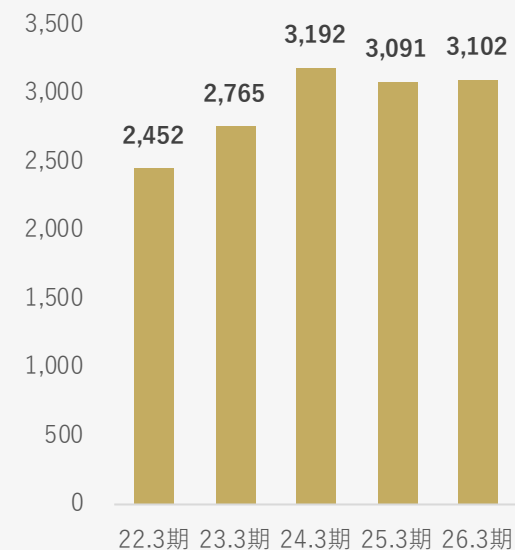


いち溜イメージモデル：タレント/映画コメンテーターLiLiCoさん

教室数（常設）／生徒数（年累計）推移



教室受注高（百万円）



常設の「いち溜」教室数は、2026年3月末時点で48教室と前期末に比べ減少いたしました。

教室数は減少しましたが、生徒数（年累計）は前期比1.1%増の16,625名、教室受注高は前期比0.4%増の3,102百万円となりました。

和装事業の施策（加盟店の開拓強化・SCへの出店強化）

◆ 加盟店の開拓強化

ローコストでの店舗網拡大
ICHIKURA、Ondineブランドの販路拡大

◆ SC（ショッピングセンター）への出店強化

従来のオフィスビルへの出店に加え、SCへの出店を強化
新たな顧客層の取込

◆ 店舗数推移

	2023.3期	2024.3期	2025.3期	2026.3期
直営店	80	79	79	74
加盟店	22	25	31	34
店舗合計	102	104	110	108



和装事業の施策（きものを着る機会の創出）

◆ UKA（Universal Kimono Award）の開催



「日本文化ときものを未来につなぐ、サステナブルプロジェクト」として当社グループ主催のきものコンテスト「UKA（Universal Kimono Award）」を開催しています。

今年は11月25日（水）に開催予定。

日常を楽しむファッションとして、きものを着る機会を提供し、きものが本来持っている価値や新たな魅力と可能性を最新トレンドと併せて発信してまいります。

◆ 「きものdeおでかけ」イベントの開催

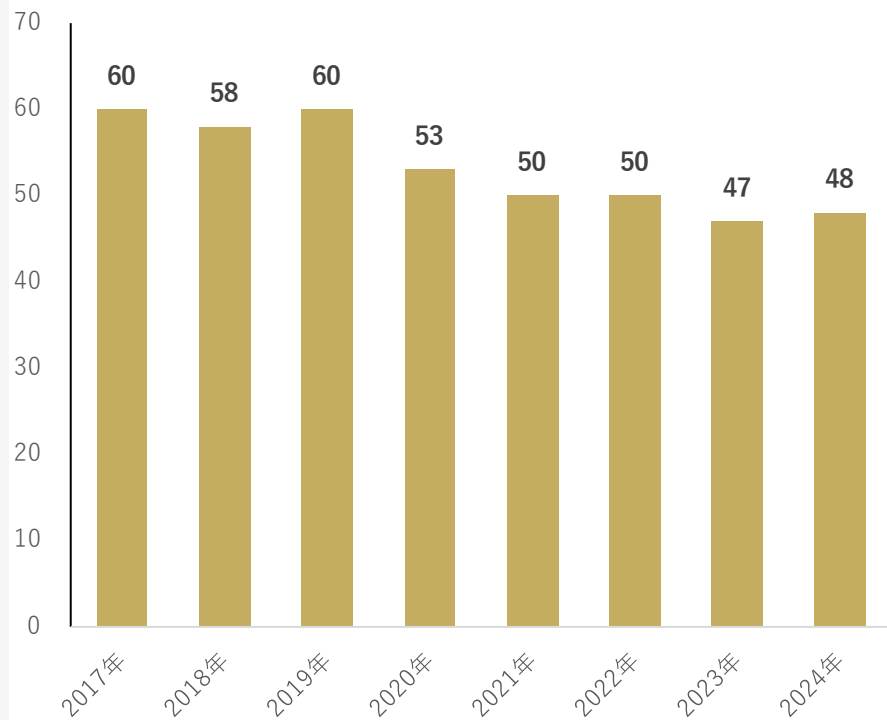
せっかくきものを着られるようになったら、きもので街を歩いてみませんか？「着る機会がない」「きものが好きな友人がまわりにいない」からといって、きものを着るのをためらっていませんか？

いち溜では、ご希望の方を対象に「きものdeおでかけ」イベントを毎月開催しております。きものの楽しさは、何気ない毎日の暮らしの中にもたくさんあります。いつもの趣味の時間やよく行く街も、きものを着ることで新たな魅力や楽しさが見つかるはずです。



2024年は「485,063組」と約1万組の増加

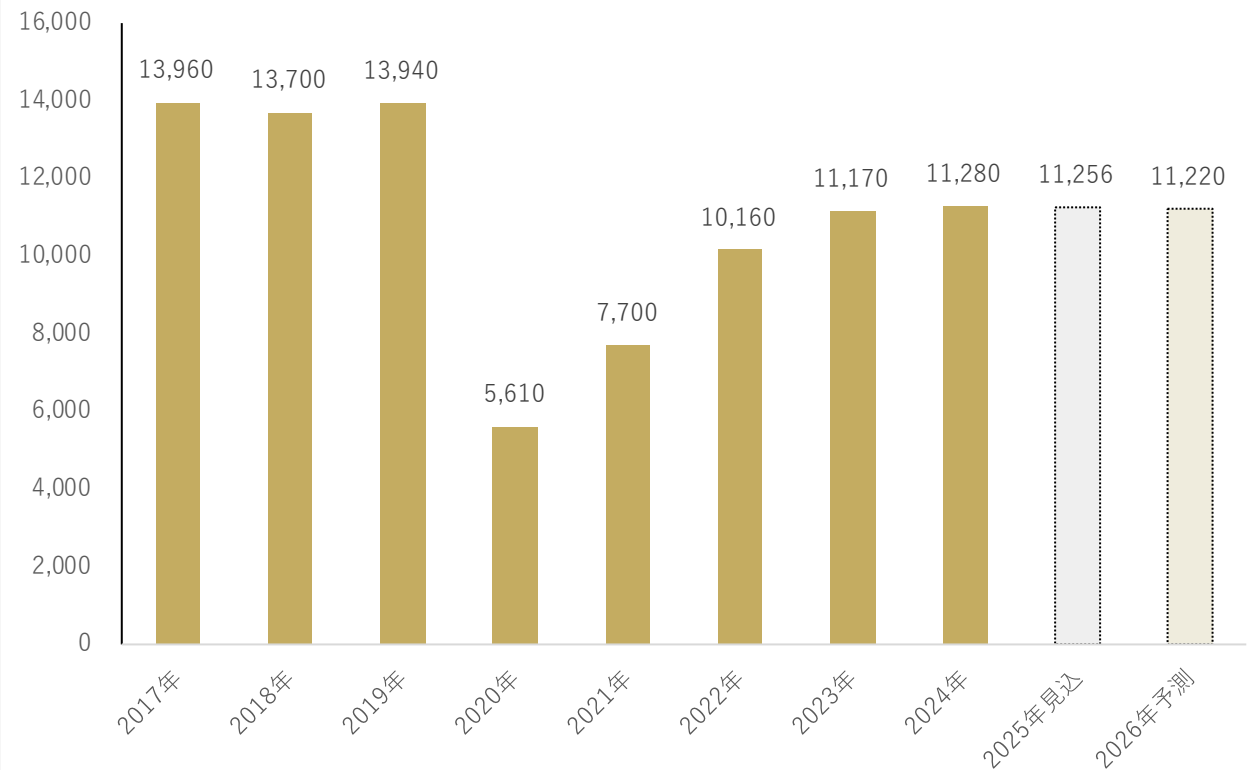
婚姻組数の推移（万組）



出所：厚生労働省「令和6年人口動態統計」

2025年は1兆1,256億円の見込、2026年は1兆1,220億円の予測

挙式披露宴・披露パーティ市場規模推移（億円）



出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」（2026）

◆ フォトスタジオ事業の強化：名古屋へのエリア拡大

～なし婚層の需要獲得と、独自アセットを活かした提供価値の最大化～

当社は、ライフスタイルの変化に伴い拡大が続くフォトウェディングや、多様化するアニバーサリー市場の確実な取り込みを進めております。

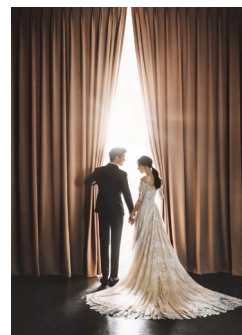
2024年12月に開業したさいたま市のスタジオでは、映画セットの本格空間、ドレスショップ、レストランをワンストップで完備し、高い成果を上げてまいりました。

この成功モデルをベースに、2026年10月、名古屋（百花籠内）への新規出店を目標に始動いたします。

新スタジオでは、百花籠内の衣装室を改装利用することで圧倒的な和魂洋才の世界観に新スタジオの異なる独自のロケーションによる幅広い撮影を展開。

さらに、これまでの技術とノウハウを持つ「内製化のプロフェッショナル」が撮影から演出までを一貫して手掛けることで、圧倒的な差別化を実現し、マーケットや顧客から深く支持されるスタジオづくりを推進いたします。

「なし婚層」という新たな顧客ボリュームの獲得とエリア拡大により、持続的な企業価値向上を図ってまいります。



◆ 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

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。
2019年3月16日に1施設目の結婚式場「嘉美麗徳高端婚礼会館大寧店」を、2022年9月11日に2施設目の結婚式場「嘉美麗徳高端婚礼会館虹橋店」をオープンし、運営しておりました。
中国経済の低迷による婚姻組数の減少及び1組単価の下落が売上高に大きく影響し、2026年3月期に1,243百万円の減損損失を計上いたしました。
虹橋店を2026年6月30日付で譲渡し、現在は、大寧店のみで運営を行っております。



◆ Camelot-HillsShanghai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
2027年3月期	117	—	—	—	117
2026年3月期	122	186	111	316	736
増減額	△4	—	—	—	—

(注) 12月を決算月としております。

VI 会社概要

2026年 6 月30日現在

社名	株式会社一蔵
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場
証券コード	6186
東京本社 埼玉本社	〒101-0041 東京都千代田区神田須田町 2 丁目 5 番 東京神田須田町ビル 7 階 〒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	52,875千円（資本準備金：1,011,791千円）
従業員数	673名（2026年 6 月30日時点の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、フォトスタジオの運営 等

VII 參考資料

財務データ 連結経営指標等の5期推移

決算年月		2022年 3 期	2023年 3 期	2024年 3 期	2025年 3 期	2026年 3 期
売上高	(百万円)	18,567	19,747	20,429	19,932	19,446
経常利益	(百万円)	625	570	331	105	△85
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	617	597	629	△96	△1,441
純資産額	(百万円)	3,404	3,994	4,531	4,376	2,712
総資産額	(百万円)	18,196	19,136	20,107	20,000	17,593
1 株当たり純資産額	(円)	617.46	724.39	821.95	793.80	490.65
1 株当たり当期純利益	(円)	111.91	108.32	114.13	△17.58	△260.93
自己資本比率	(%)	18.7	20.9	22.5	21.9	15.4
自己資本当期純利益率	(%)	18.1	16.1	14.8	△2.2	△40.7
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,730	1,063	699	548	1,291
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△316	△1,494	△687	△1,092	528
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,333	10	50	89	△1,548
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,640	1,254	1,361	978	1,304

財務データ 連結貸借対照表 5期推移

株式会社 一蔵

(百万円)

	2022年 3 月	2023年 3 月	2024年 3 月	2025年 3 月	2026年 3 月
(資産の部)					
流動資産	9,987	9,905	10,547	10,289	10,493
固定資産	8,209	9,230	9,560	9,711	7,100
有形固定資産	6,664	7,348	7,506	7,612	5,130
無形固定資産	89	170	163	178	181
投資その他の資産	1,455	1,711	1,890	1,919	1,787
資産合計	18,196	19,136	20,107	20,000	17,593
(負債の部)					
流動負債	12,731	12,581	12,324	12,840	12,653
固定負債	2,060	2,560	3,251	2,783	2,227
負債合計	14,791	15,142	15,575	15,624	14,881
(純資産の部)					
純資産合計	3,404	3,994	4,531	4,376	2,712
負債純資産合計	18,196	19,136	20,107	20,000	17,593

財務データ 連結損益計算書 5 期推移

株式会社 一蔵

	(百万円)				
	2022年 3 月	2023年 3 月	2024年 3 月	2025年 3 月	2026年 3 月
売上高	18,567	19,747	20,429	19,932	19,446
売上原価	7,153	7,625	7,861	7,313	7,161
売上総利益	11,414	12,122	12,567	12,619	12,284
販売費及び一般管理費	10,904	11,568	12,301	12,496	12,414
営業利益	510	553	266	123	△129
営業外収益	161	44	99	33	130
営業外費用	46	27	33	50	86
経常利益	625	570	331	105	△85
特別利益	－	0	10	37	176
特別損失	111	16	56	123	1,424
税金等調整前当期純利益	513	554	285	19	△1,333
法人税等合計	△103	△43	△343	116	107
親会社株主に帰属する当期純利益	617	597	629	△96	△1,441

株式会社一蔵 財務経理本部 経営企画室

〒101-0041

東京都千代田区神田須田町2丁目5番 東京神田須田町ビル7階

TEL : 03-5297-5151

E-mail : ir@ichikura.jp

【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、本資料の掲載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。