

株式会社ブラス

東証1部・名証1部
証券コード：2424

BRASS | SMILE
AND
TEARS

2017年7月期 決算説明会資料

2017年9月21日



1. 2017年7月期決算概要

2. 2018年7月期業績計画

参考資料

3. ブラスの事業内容

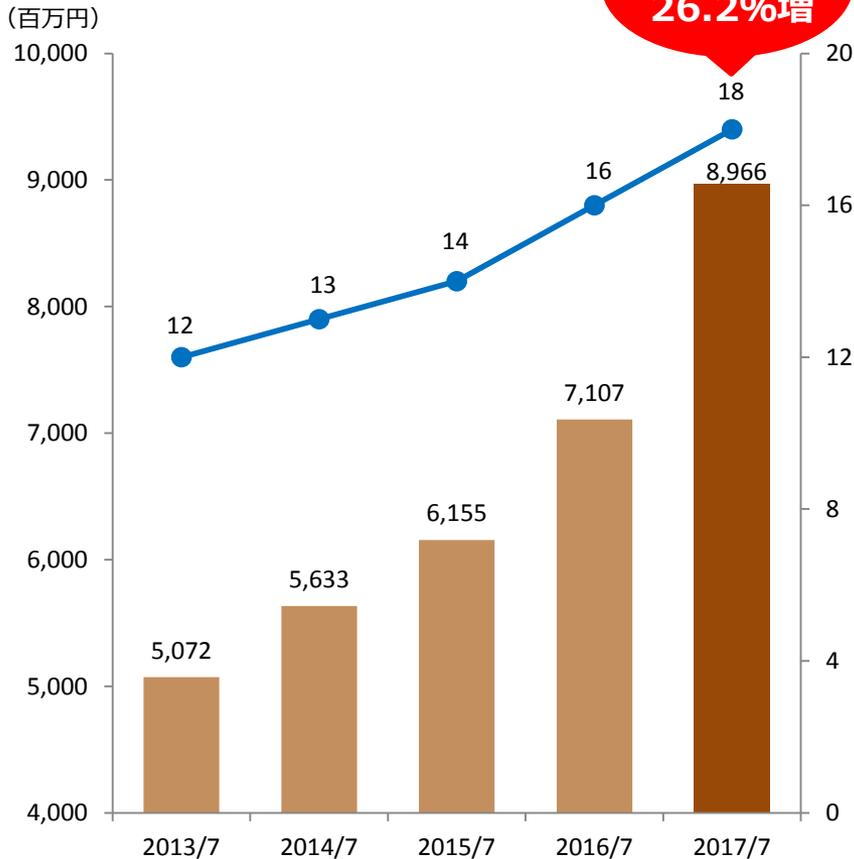
4. 株主還元

5. 市場動向

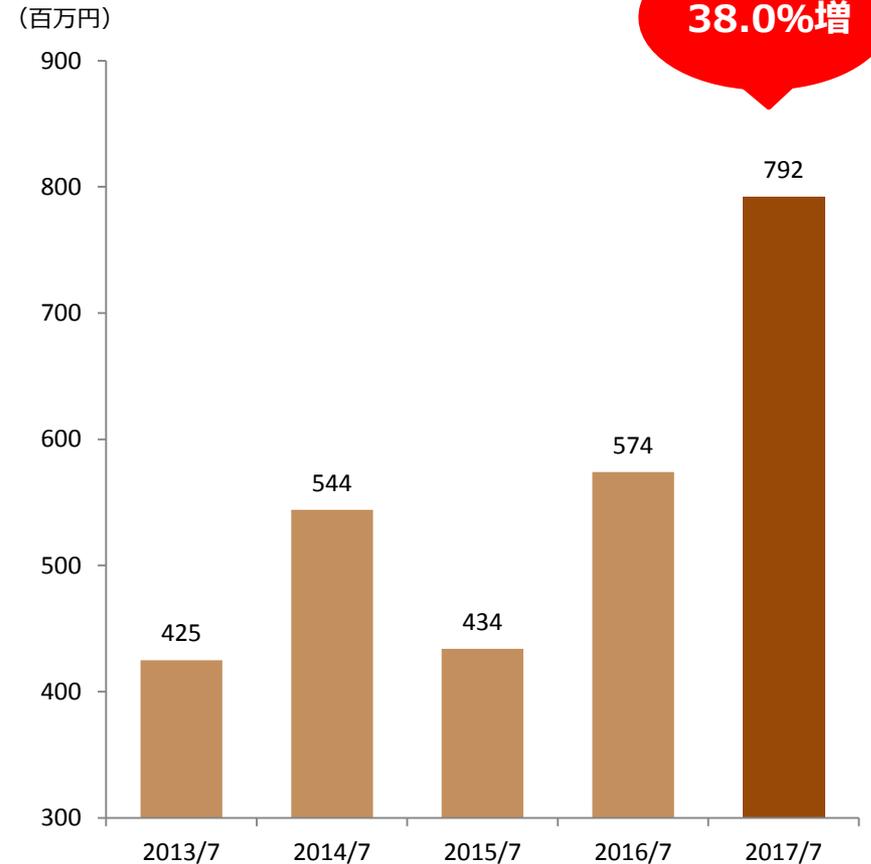
1. 2017年7月期決算概要

売上高前年比26.2%増、経常利益前年比38.0%増 ともに過去最高を更新

売上高及び店舗数



経常利益



(売上高) 施行件数の大幅増加及び平均施行単価が増加し前期比26.2%の増収

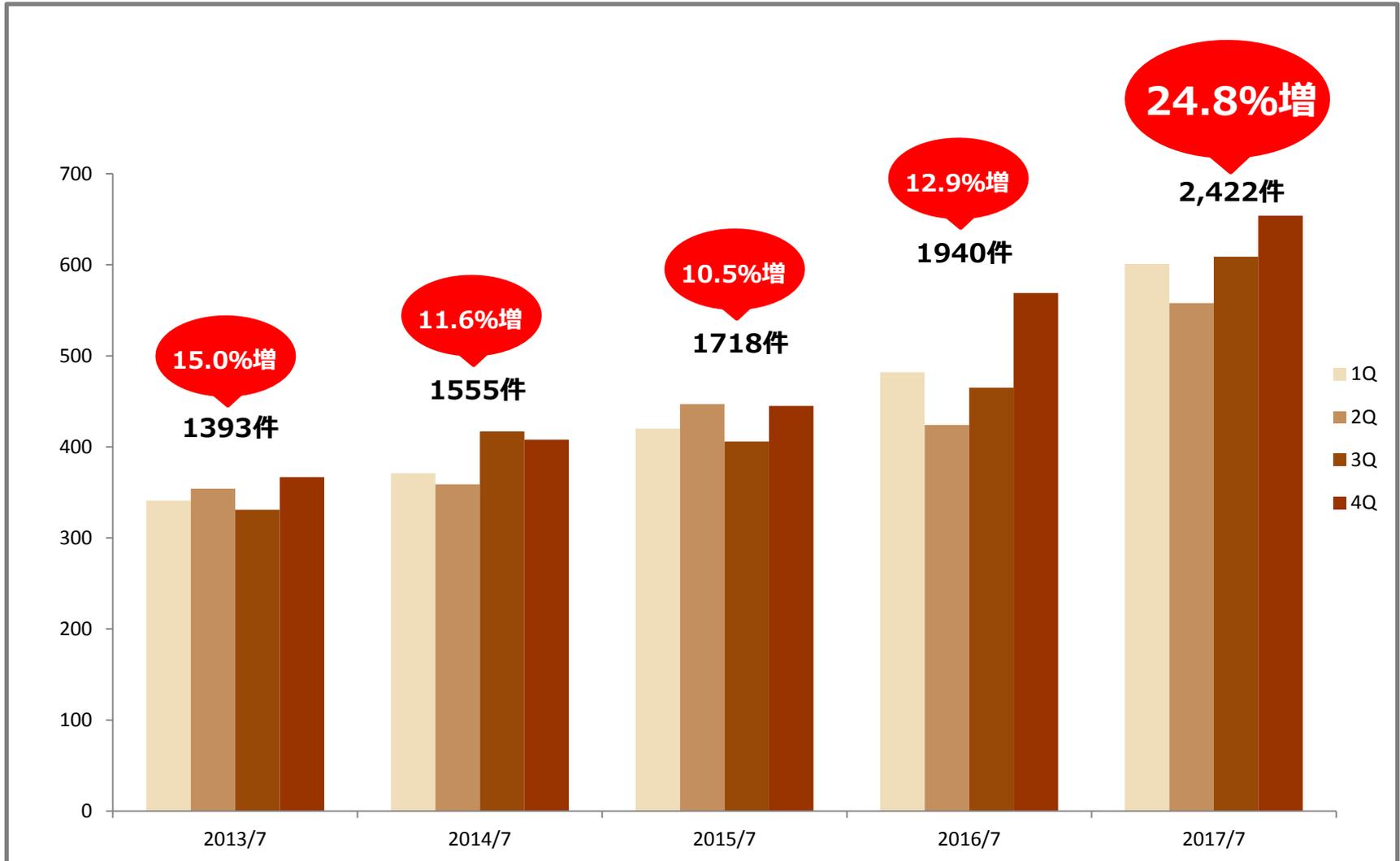
(経常利益) 稼働率の向上により前期比38.0%の増益、経常利益率は8.8%で0.7%の改善

(計画比) 概ね計画通りに推移、当期純利益は計画比21.3%増

(単位：百万円)

	2016/7期	2017/7期	対前期 増減率	対計画 進捗率
売上高	7,107	8,966	126.2%	106.8%
売上総利益	4,427	5,598	126.5%	107.7%
営業利益	611	818	133.9%	99.3%
営業利益率	8.6%	9.1%	0.5%	—
経常利益	574	792	138.0%	101.8%
経常利益率	8.1%	8.8%	0.7%	—
当期純利益	317	495	155.8%	121.3%
当期純利益率	4.5%	5.5%	1.0%	—

施行件数は+482件で大きく伸長



- ・施行件数は既存店が軒並み好調に推移、前期124.8%の大幅増加
- ・受注件数は前期比101.1%、受注残件数は前期比103.3%
- ・平均単価は39千円の増加

	2016/7期累計	2017/7期累計	増減	前期比
店舗数	16	18	2	—
施行組数（件）	1,940	2,422	482	124.8%
受注件数（件）	2,455	2,483	28	101.1%
受注残件数（件）	1,876	1,937	61	103.3%
平均単価（千円）	3,604	3,643	39	101.1%

(注) 当社は30人未満の挙式・披露宴の受注においても、年間通して獲得する営業をしているため、少人数での挙式施行も含めて単価を算出しております。

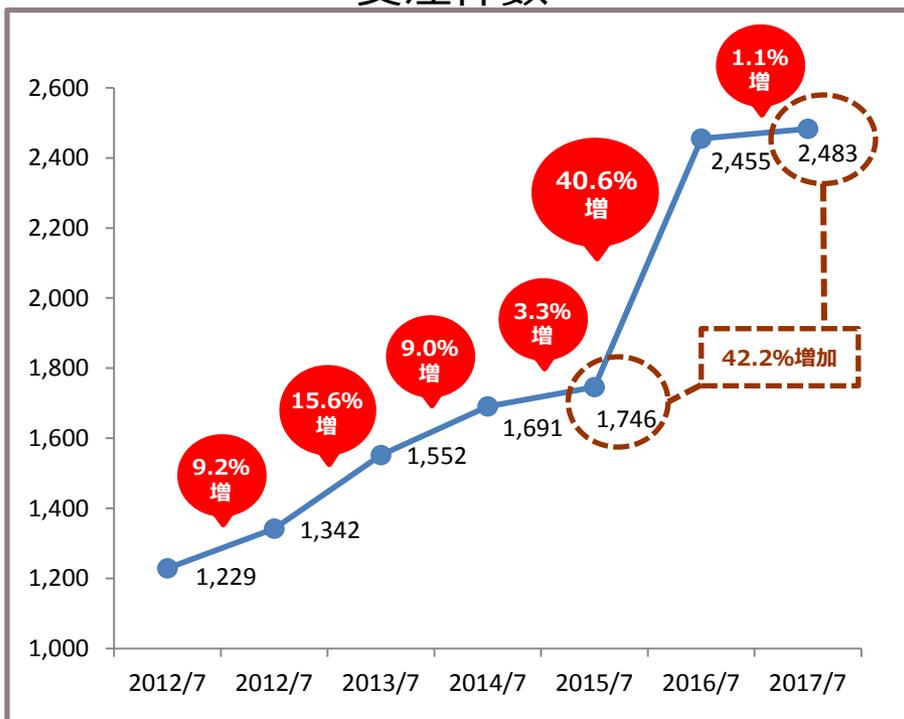
- ・施行件数は前期比186件増加の2,078件
- ・受注件数は前期より228件のマイナス
- ・平均単価は26千円の増加

	2016/7期累計	2017/7期累計	増減	前期比
施行組数 (件)	1,892	2,078	186	109.8%
受注件数 (件)	2,172	1,944	▲228	89.5%
受注残件数 (件)	1,657	1,523	▲134	91.9%
平均単価 (千円)	3,608	3,634	26	100.7%

(注) 当社は30人未満の挙式・披露宴の受注においても、年間通して獲得する営業をしているため、少人数での挙式施行も含めて単価を算出しております。

- ・当期の受注件数は、前期比1.1%増加したものの伸び率が鈍化
- ・1店舗当たりの受注件数は、前期を8.8件下回る

受注件数



1店舗当たり受注件数



(単位：百万円)

	2016/7期末	2017/7期末	増減	増減要因
資産合計	7,217	8,462	1,245	
流動資産	1,146	929	▲217	
当座資産	983	740	▲243	現預金の減少
その他流動資産	163	189	26	棚卸資産の増加
固定資産	6,070	7,532	1,461	
有形固定資産	5,352	6,719	1,366	新店開業による増加
無形固定資産	23	79	56	事業譲受によるのれん計上
その他の資産	694	732	38	長期繰延税金資産の増加
負債合計	4,656	5,309	652	
流動負債	2,022	2,203	181	短期借入金の減少
固定負債	2,634	3,105	470	長期借入金の増加
純資産合計	2,560	3,153	592	繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	7,217	8,462	1,245	

- ・営業CFは1,167百万円で前事業年度末に比べ169百万円増加
- ・投資CFは1,814百万円となり、有形固定資産及び事業譲受による支出が1,795百万円
- ・財務CFは410百万円で、前期より長期借入金の返済による支出が大きく減少
- ・現金及び現金同等物の期末残高は前事業年度に比べ237百万円減少し、672百万円

(単位：百万円)

	2016年7月期	2017年7月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	998	1,167	169
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,524	▲1,814	290
財務活動によるキャッシュ・フロー	732	410	▲322
現金及び現金同等物の期末残高増減額	206	▲236	—
現金及び現金同等物の期首残高	702	909	207
現金及び現金同等物の期末残高	909	672	▲237

2. 2018年7月期業績計画

- ・売上高は7.2%増収で9,614百万円、経常利益は11.9%増益で887百万円
- ・施行件数は前期より223件上積みでの2,645件を見込む

(単位：百万円)

	2017/7期実績	2018/7期計画	増減率
売上高	8,966	9,614	107.2%
営業利益	818	900	110.0%
経常利益	792	887	111.9%
当期純利益	494	532	107.5%
1株あたり当期純利益	88.15	93.23	—

(注) 平成28年11月1日付及び平成29年1月1日付でそれぞれ普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。また、平成29年5月2日付で払込が完了したオーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資(118,900株)を行っております。そのため、業績予想の「1株当たり当期純利益」については当該株式分割及び第三者割当増資を考慮して算出しております。

	2017/7期実績	2018/7期計画	増減率
施行組数(件)	2,422	2,645	109.2%

2018/7期上期計画利益と2017/7期上期実績との差は以下の通り

- ・2017年10月にオリゾンブルー（静岡県沼津市）が開業することで、一時的に利益が下押し
- ・2018/7期は店舗改修工事を上期（8月及び1月）に予定
- ・2017年7月開業のラピスコライユ（静岡県静岡市）、同年10月開業予定のオリゾンブルーの開業前の受注計画未達

(単位：百万円)	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	金額	増減比	金額	増減比	金額	増減比	金額	増減比	
第2四半期 (累計)	4,522	6.7%	328	▲44.2%	322	▲45.2%	193	▲46.8%	33円89銭
通期	9,614	7.2%	900	10.0%	887	11.9%	532	7.5%	93円23銭

2018/7期上期・下期の施行件数について

- ・施行件数においては、下期の増加率が若干上回るが、上期においても前年を上回る施行数を計画

施行件数(件)	2017/7 (実績)	2018/7(計画)	増減比
上期	1,159	1,243	107.2%
下期	1,263	1,402	111.0%
年間計	2,422	2,645	109.2%

M&Aによる事業展開 1号店

「オリゾンブルー」は、静岡県沼津市（JR沼津駅より車で8分）に位置しており、千本浜海岸の景色を活かしたチャペルがあり、オープンキッチンを備えたダイニングでは130名までの披露宴開催が可能です。
完全貸切のハウスウェディング会場としてリニューアルし、静岡エリア4店舗目の施設として、2017年10月に生まれ変わります。



ドレスショップの拡大、収益力の強化

当社独自のドレスの選定とオリジナルドレスの提供で、より一層顧客のニーズに対応した提案、顧客の満足度を向上させるとともに衣裳事業の更なる展開を推進する。

ドレスショップ B.DRESSER(ビー・ドレッセ)

「映画のワンシーンのような瞬間をプレゼントしたい」

当ショップのウエディングドレスは、すべて海外から買い付けた一点もの。ヴェールや小物も厳選し、頭から足先まで「自分らしい」装いをコーディネートします。空間に合ったスタイリングや丁寧な手直しにも、おふたりを最高に輝かせたいという想いが込められています。



3. ブラスの事業内容

会社名	株式会社ブラス
所在地	愛知県名古屋市西区名駅2丁目34番1号
代表者名	河合 達明
設立年月日	1998年4月
上場市場	東証1部・名証1部（コード：2424）
資本金	534百万円（2017年7月31日現在）
従業員数	正社員 344名（2017年7月31日現在）
事業内容	直営店型ハウスウエディング事業

「もっといい結婚式を日本に広めたい」

完全貸切ゲストハウスにおいて、挙式・披露宴に関する企画運営を行うブライダル事業を東海地方を中心に愛知・岐阜・三重・静岡・大阪に展開しています。

名古屋エリア 4店舗

- ・ ブルーレマン名古屋（愛知県名古屋市）
- ・ クルヴェット名古屋（愛知県名古屋市）
- ・ ヴェルミオンバーグ（愛知県名古屋市）
- ・ オランジュパール（愛知県日進市）

尾張・岐阜エリア 2店舗

- ・ ルージュブラン（愛知県一宮市）
- ・ ヴェールノアール（岐阜県羽島市）

三河・知多エリア 5店舗

- ・ ブルーブラン（愛知県岡崎市）
- ・ ブランページュ（愛知県安城市）
- ・ ルージュアルダン（愛知県豊橋市）
- ・ アーエージェントパルム（愛知県豊田市）
- ・ マンダリンポルト（愛知県常滑市）

静岡エリア 3店舗

+ オープン予定 1店舗

- ・ マンダリンアリュール（静岡県浜松市）
- ・ ラピスアジュール（静岡県静岡市）
- ・ ラピスコライユ（静岡県静岡市）
- ・ **2017年10月開業予定**
オリゾンブルー（静岡県沼津市）

大阪エリア 1店舗

- ・ ブランリール大阪（大阪府大阪市）

三重エリア 3店舗

- ・ ミエルクローチェ（三重県鈴鹿市）
- ・ ミエルシトロン（三重県四日市市）
- ・ ミエルココン（三重県津市）

「それぞれの新郎新婦にとって、最高の結婚式を創る。」

新郎新婦はもちろん、ふたりが愛するすべての人にとって最高の結婚式を創るために。
創業以来、変わることのないブラスの理念です。
ブラスの使命は、「日本にひとつでも多くのいい結婚式を増やすこと」。
いい結婚式をひとつひとつ増やしていくことがブラスの出来る最大の社会貢献。

ブラスは、最高の結婚式を創るために絶対変えないこの3つのスタイルを大切にしています。

- ・完全貸切型ゲストハウス
- ・ウェディングプランナー一貫制
- ・オープンキッチンスタイル





すべての店舗が「1 チャペル・1 パーティ会場・1 キッチン」のプライベート空間。
完全貸切型ゲストハウスだからこそ、最高の結婚式を創ることができます。

1 チャペル・1 パーティ会場 ・1 キッチン

ひとつの挙式会場にひとつの披露宴会場、隣接するひとつの調理場というスタイルで、他のお客さまとすれ違うことのない完全な「プライベート空間」。一つの会場が一つのチームとなり結婚式を創りあげること非日常体験を提供しております。

ホームパーティのような空間

完全貸切型であるため、まるで自分の家にみんなを招待したかのような雰囲気をお楽しみいただけます。ガーデンやテラスを使った演出や、会場全体を自由に装飾することが可能。

時間も完全に貸し切り

当日の進行は、まわりの結婚式を気にすることなく、時間も貸し切りに。スタッフ全員が新郎新婦に代わり、大切なゲストをおもてなし。





新郎新婦の新規来館から打合せ、結婚式当日の対応までを

1人のウエディングプランナーが担当。

信頼関係を築きながら進めて行くのでお客様の様々な意向をくみ取ることができ、提案できます。

はじめての出会い (新規接客営業)

新郎新婦がはじめて会場にいらした際に伝えたいのは、結婚式場の外見ではなく結婚式の意味。
多くの人が集まりおめでとくと祝ってくれる「かけがえのない一日」をイメージしてもらえようお話しします。



思いを込めて契約した新郎新婦だからこそその結婚式プランニング

結婚式をプランニング (打ち合わせ)

結婚式の日がちが決まった新郎新婦と、半年近くの打ち合わせ。「どのようなパーティにするか」という結婚式のすべてを新郎新婦と3人4脚で打ち合わせします。



信頼関係を築きながら打ち合わせを進めることにより、満足度も上がり、施行単価も必然的に上昇

最高の結婚式 (当日施行)

当日まで準備してきた一日を、担当者として全体の陣頭指揮をとります。新郎新婦を一番近くで見守り、結婚式が終わるまでの全てを任せていただきます。



予期せぬトラブルも安心出来るプランナーだからこそ回避



オープンキッチンからできたてのお料理を。

熱々のお料理を、美味しい温度でお召し上がりいただけるように、すべての店舗でパーティ会場に隣接するようにキッチン进行しています。

パーティの進行に合わせて料理の提供

オープンキッチンからパーティ会場が見えるので、披露宴の進行に合わせて、ベストなタイミングで料理を提供いたします。

シェフやパティシエも参加

結婚式の進行が分かっているからこそ、シェフやパティシエも新郎新婦に代わりお客さまへサプライズ。単なる職人ではないマインドを形成。

4S（整理・整頓・清掃・清潔）が行き届き、衛生管理も安心安全

見えているからこそ、衛生管理も安心安全。
1パーティ会場のチームだからこそ、独立した厨房組織ではなく、一体感あふれるチームワークが可能となります。



「結婚式後も、つながりを大切に」夏祭りをきっかけに次の結婚式を呼び込みます

会場やプランナーとお客さまとは、強い絆で結ばれるにも関わらず、結婚式は一生に一度。せっかくお二人との運命的な出会いをしたのに、結婚式を迎えると終わってしまう。ブラスでは、挙式後もお客さまとつながっていただける時間を提供しております。

ブラス夏祭り

ブラスの夏の風物詩といえば、各ゲストハウスで催される夏祭り。お祭気分満載の屋台や、イベントが盛りだくさんです。毎年、浴衣姿のカップルや赤ちゃんを連れてのご家族が集まり大盛況です。

夏祭り撮影会

おふたりが挙式されたゲストハウス、そこから始まったブラスとの“きずな”をいつまでも大事にしたい。挙式当日のお写真はもちろん、毎年の恒例イベントのご様子など、お二人の思い出をブラスは一緒に作っています。プロのカメラマンによる夏祭り撮影会は、毎年のご家族の成長記録になるとご好評いただいております。

メモリアルアルバム

メモリアルアルバムは、毎年の家族の成長記録になるとご好評いただいております。毎年恒例の夏祭りに、いろんな話題で盛り上がることもこのアルバムがあってこそ。ブラスがずっと大切にしたい“きずな”を実感できる瞬間です。





2005



2006



2007



2008



2009



2010



2011



2012



2013



2014



2015



2016



2017

リピートのない結婚式業界ではじめて「ロコミでいっぱいになる」ことを目指します

リピートのない業界と言われておりますが、当社では最高の結婚式を創りあげることで、お客様が新たなお客様を呼び込み、良質なロコミと、ドミナント戦略による出店で、営業展開しています。

最高の結婚式（顧客満足度が高い結婚式）を創る



ロコミがひろがる・地域でのブランディングが確立できる



長期的な利益を生む（新店舗はもちろん、既存店の安定的な集客につながる）

郊外で得た実績・信頼（口コミ）を活かしドミナントを形成。都心部にも進出。

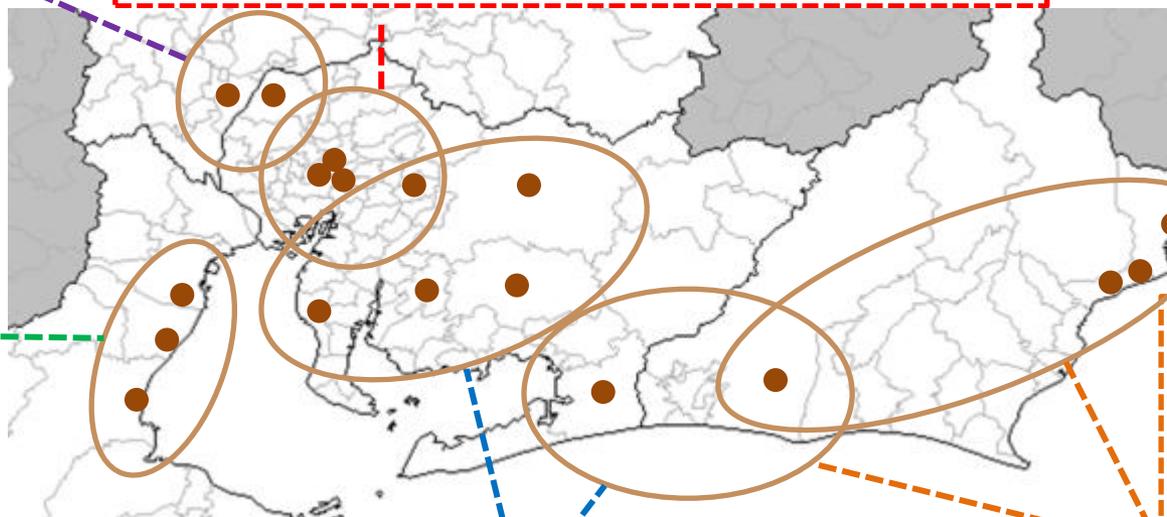
尾張・岐阜エリア



名古屋エリア



三重エリア



静岡エリア



三河・知多エリア



大阪エリア



進出済みエリア出店によるマネジメントの効率化・運営管理コストで有利に働いている。今後は進出済みエリアでのシェア拡大のみならず、新たな地域に出店し、ドミナントを形成していきます。

郊外型店舗

- ◆人口約20万人以上の地方都市を主軸に出店
- ◆競合する会場が少なく、ランニングコストが低い



ルージュ：ブラン
(愛知県一宮市)



オレンジ：パール
(愛知県日進市)



ブルー：ブラン
(愛知県岡崎市)



ブラン：ベージュ
(愛知県安城市)



アージェントパーム
(愛知県豊田市)



ルージュアルダン
(愛知県豊橋市)



マンダリンポルト
(愛知県常滑市)



ミルクローチェ
(三重県鈴鹿市)



ヴェールノール
(岐阜県羽島市)



ミエルシロン
(三重県四日市市)



ミエルココン
(三重県津市)



ラピスコライユ
(静岡県静岡市)

都市型店舗

- ◆ 政令指定都市を中心とした、人口約100万人都市に出店
- ◆ 駅から徒歩圏内に立地



ブルーマン名古屋
(愛知県名古屋市)



クルヴェット名古屋
(愛知県名古屋市)



マンダリンアリュール
(静岡県浜松市)



ラピスアジュール
(静岡県静岡市)

都心型テナント入居店舗

- ◆ 初期投資を抑えた出店形態
- ◆ 都心部への出店が可能



ヴェルミオンバーグ
(愛知県名古屋市)



グランリール大阪
(大阪府大阪市)

関西エリア初出店、阪急梅田駅徒歩1分的好立地

2017年3月19日に開業しました、関西初出店となるブランルール大阪。当社設立以来、愛知・岐阜・三重・静岡と東海地方を中心に店舗展開してきましたが、当出店を関西でのドミナント展開の足掛かりとし、関西エリアでの市場占有率を高めていきます。

大阪の中心、京阪神の中心でもある大阪梅田。その中でもグランフロントエリアは、東京やNYの雰囲気を持ち合わせたエリアです。
テナント入居型ウェディングの絶対的な強みである「完全全天候型」「簡潔かつ機能的な動線」で全てのお客様に安定したおもてなしを提供することが可能です。



静岡エリアでのドミナント展開拡大

2017年7月29日、静岡県静岡市清水区に静岡3店舗目となるラピスコライユを出店致しました。
JR東海道本線・清水駅西口ロータリーに隣接。
既存2店舗で得た地域の特性を考慮しながらドミナントを形成していきます。

駅前にはロータリー・アーケードがあり、雨に濡れずに店舗までたどり着けるという好立地です。
伝統的ながらも時代に合わせた、本物感のある『モダン ヴィクトリアン スタイル』をコンセプトとします。



衣裳事業の収益力強化、和装で衣装単価増

当社の運営するゲストハウスでのオリジナルウエディングに似合う、いままでない新しい“キモノスタイル”をご提案。婚礼和装専門店となる『翔風館』では、結婚式で着用する新郎新婦の着物や小物のレンタル・販売事業、ご列席者着用物のレンタル事業を行っております。当社で婚礼する予定のお客様に対して和装のレンタルを営業し、挙式1件当たりの売上単価のアップに貢献します。



翔風館

SHOFUKAN



•既存店の持続的成長

既存店舗が大きなリニューアルをすることなく、10年20年と高水準で利益を生み出せる体制を確立していきます。

•年間2店舗の新規出店

2017年7月期の2店舗出店に続き、2018年7月期は10月に静岡県沼津市に出店が決定。継続的な出店を続けることで、経常利益ベースで対前年比約1億円の増益を目指します。

•東海から関西・関東へドミナント形成

今まで得た東海エリアでの実績・信頼（口コミ）を活かし、都心部にも進出、ドミナントを形成していきます。

•よりよい結婚式を目指す

効率の追求よりも、それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を提供することで利用者の満足度を高めることに力を入れていきます。
また、満足度を高めることで衣裳事業の収益力強化。

4. 株主還元

株主優待制度の新設

1. 株主優待制度導入の目的

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、当社株式を中長期的に保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、株主優待を実施しております。

2. 株主優待制度の内容

対象となる株主様

毎年7月末日現在の株主名簿に記載された、当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象といたします。

対象となる株主様	優待内容
100株（1単元）以上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国の当社店舗でご利用いただける披露宴割引券10万円分 ■ 当社オリジナルクオカード1,000円分



3. 株主優待制度の開始時期

初回は、平成29年7月31日現在の株主名簿に記載された、当社株式1単元（100株）以上を保有されている株主様を対象といたします。

上場以来 2 期連続増配を予定

当社は、株主への利益還元を重要な経営目標の一つとして認識したうえで、財務状態・業績・事業計画等を勘案し、株主への利益還元を実施していくことを基本方針としております。

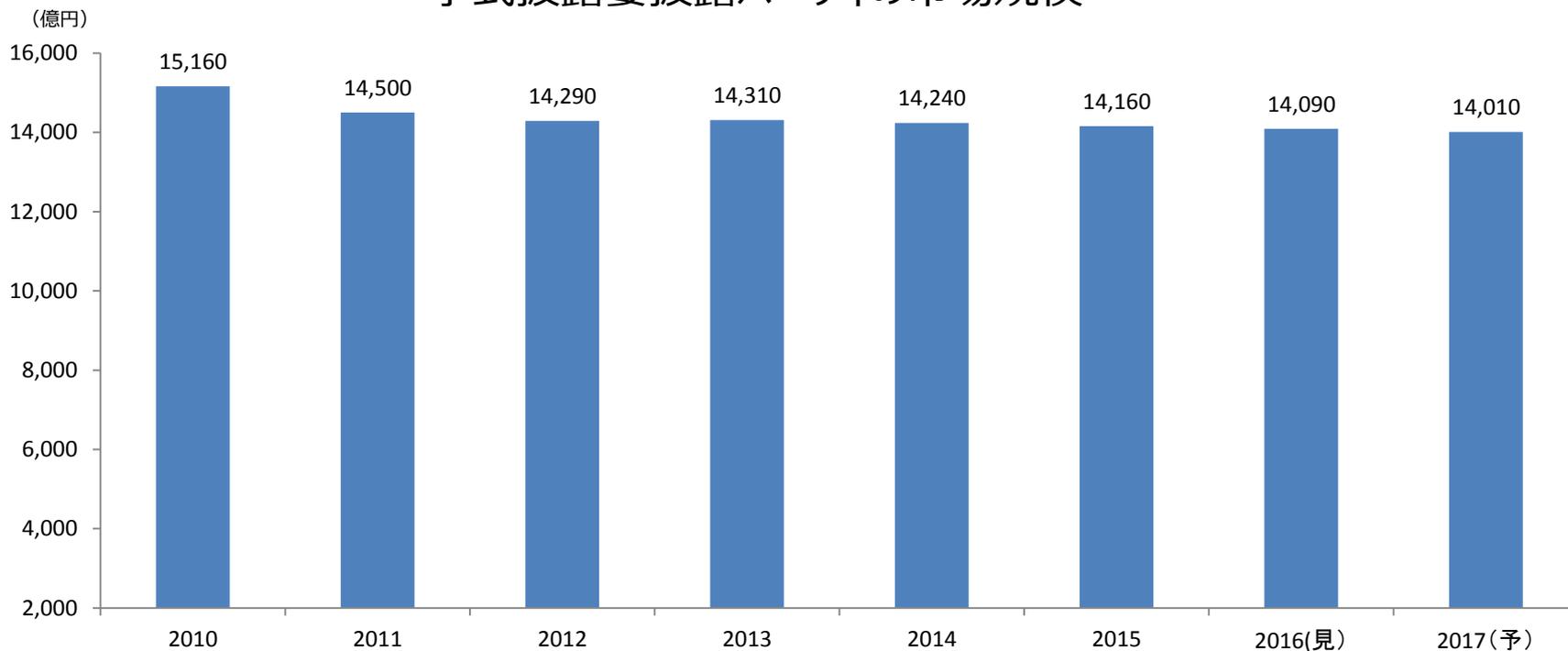
	中間	期末	年間合計	配当性向
2016/7期	0円	20円 (普通配当0円) (記念配当20円)	20円 (普通配当0円) (記念配当20円)	8.0%
2017/7期 (予定)	0円	10円 (普通配当7.5円) (記念配当2.5円)	10円 (普通配当7.5円) (記念配当2.5円)	11.3%
2018/7期 (予想)	0円	12円	12円	12.9%

(注) 平成28年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。また、平成29年1月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行っております。平成28年7月期の年間配当につきましては当該株式分割前の実際の配当金の額を記載しております。

6. 市場動向

直近の市場規模は1兆4,000億円を維持して推移

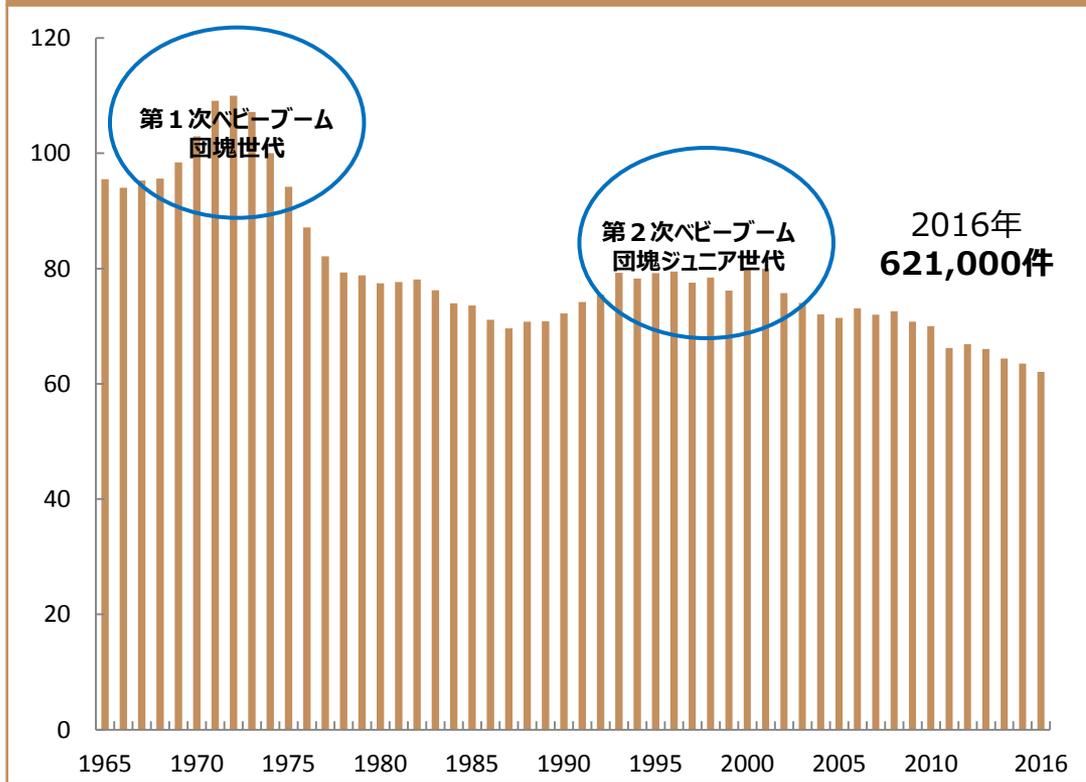
挙式披露宴披露パーティの市場規模



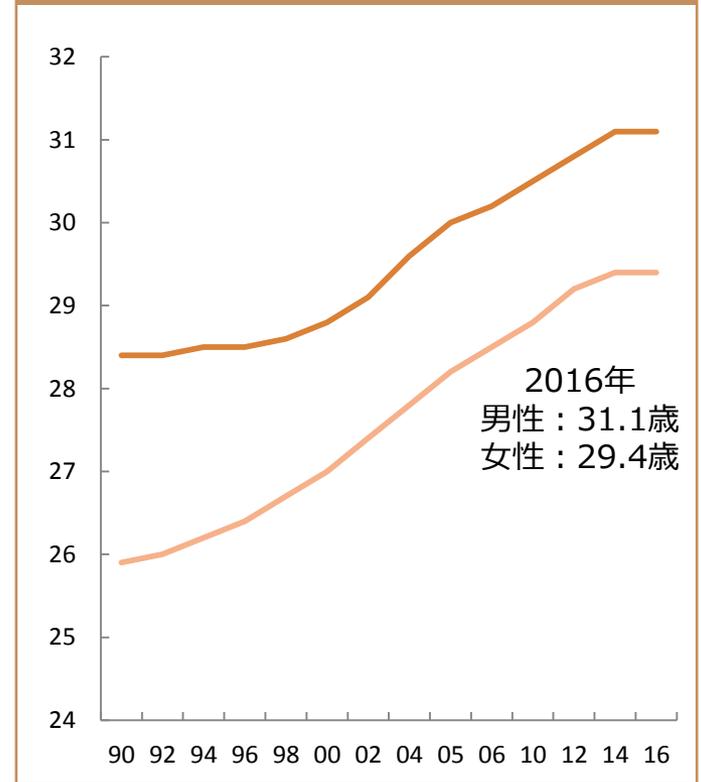
出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2017年版」

近年の婚姻件数は65万組前後で推移
晩婚が進み結婚対象となる潜在人口が増加

婚姻届出数



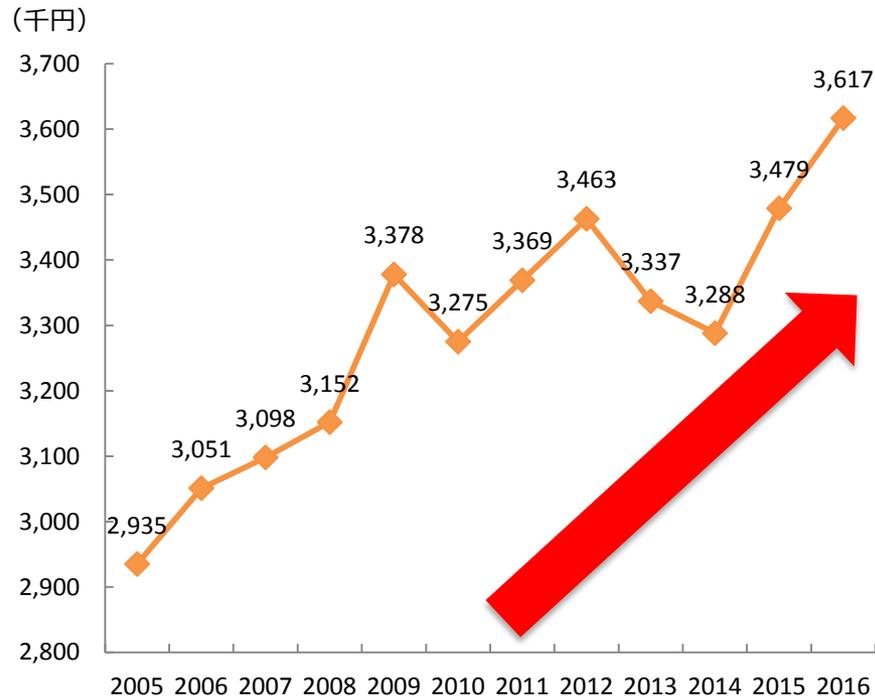
平均初婚年齢



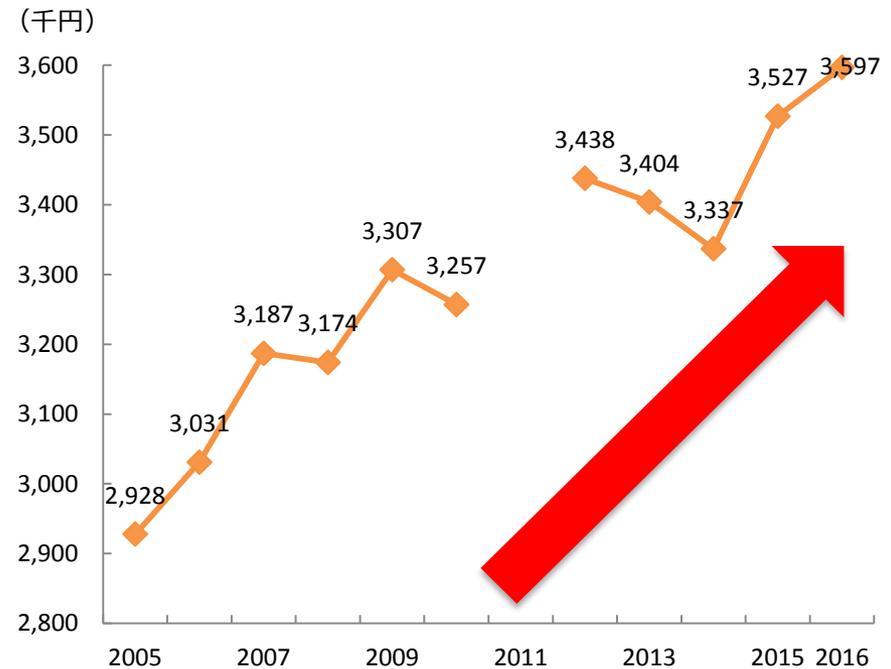
出所：厚生労働省「平成27年人口動態統計（確定数）」

招待客一人当たりにかかる費用が増加傾向

東海地方



全国



出所：(株)リクルートマーケティングパートナーズ「結婚トレンド調査」2016年度版
※東海地方は、愛知・岐阜・三重
※2011年は東日本大震災の影響を鑑み、全国平均データが公表されていません

ご留意事項及びお問い合わせ先

- 本資料につきましては、投資家の皆様への情報提供のみを目的とし、あくまでも当社のご理解を促進して頂くために作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料に記載した内容等は、資料作成時における当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。また、予測等についても、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、今後予告無しに変更されることがあります。情報の正確性等について保証するものではありません。
- 実際の業績は、当社の事業領域を取り巻く経済状況・関連市場や競合状況・価格競争の動向、国内外の法規制、災害・事故・株価等、多分に今後様々な要因によって上記予想・見込みとは異なるものとなる可能性があります。

○IRについてのお問い合わせ先○

株式会社ブラス

TEL : 052-446-5338

E-Mail : ir@brass.ne.jp

URL : <https://www.brass.ne.jp/index.html>