

株式会社ブラス

東証・名証 1 部
証券コード：2424

BRASS | SMILE
AND
TEARS

2020年7月期第2四半期 決算補足説明資料



2020年 3月13日

1. 2020年7月期 2Q決算概要
2. 2020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. 2020年7月期2Q決算概要

2020年7月期 2Q決算概要

BRASS

- 売上高は施行単価上昇により計画を上回り推移、前期比120.2%
- 経常利益は2Qで計画していた広告費、修繕費の一時的な抑制もあり増益、前期比291.4%

(単位：百万円)

	2019/7期 2Q実績 (売上比)	2020/7期			
		2Q実績 (売上比)	前期比	期初計画	対計画 進捗率
売上高	4,753	5,713	120.2%	11,890	48.1%
売上総利益	2,961 (62.3%)	3,671 (64.3%)	124.0%	7,584	48.4%
販売費及び 一般管理費	2,800 (58.9%)	3,178 (55.6%)	113.5%	6,872	46.2%
営業利益	161 (3.4%)	493 (8.6%)	306.0%	711	69.3%
経常利益	172 (3.6%)	503 (8.8%)	291.4%	734	68.6%
四半期純利益	106 (2.2%)	313 (5.5%)	294.5%	440	71.2%
1株当たり 四半期純利益(円)	18.66円	55.08円	—	77.18円	—

(注) 新型コロナウイルスの感染拡大に伴う影響額については現在精査中のため、前回予想を据え置くことといたしました。今後、業績予想への影響が判明し、修正が必要となった場合には、速やかに開示いたします。

■ 施行件数は前年の受注好調が影響、前期比214件増加

■ 平均単価は衣裳・料理等単価上昇により、前期比88千円増加

■ 全店

	2019/7期 2Q累計	2020/7期 2Q累計	増減	前期比
施行件数 (件)	1,206	1,420	214	117.7%
受注件数 (件)	1,548	1,613	65	104.2%
平均単価 (千円)	3,845	3,933	88	102.3%

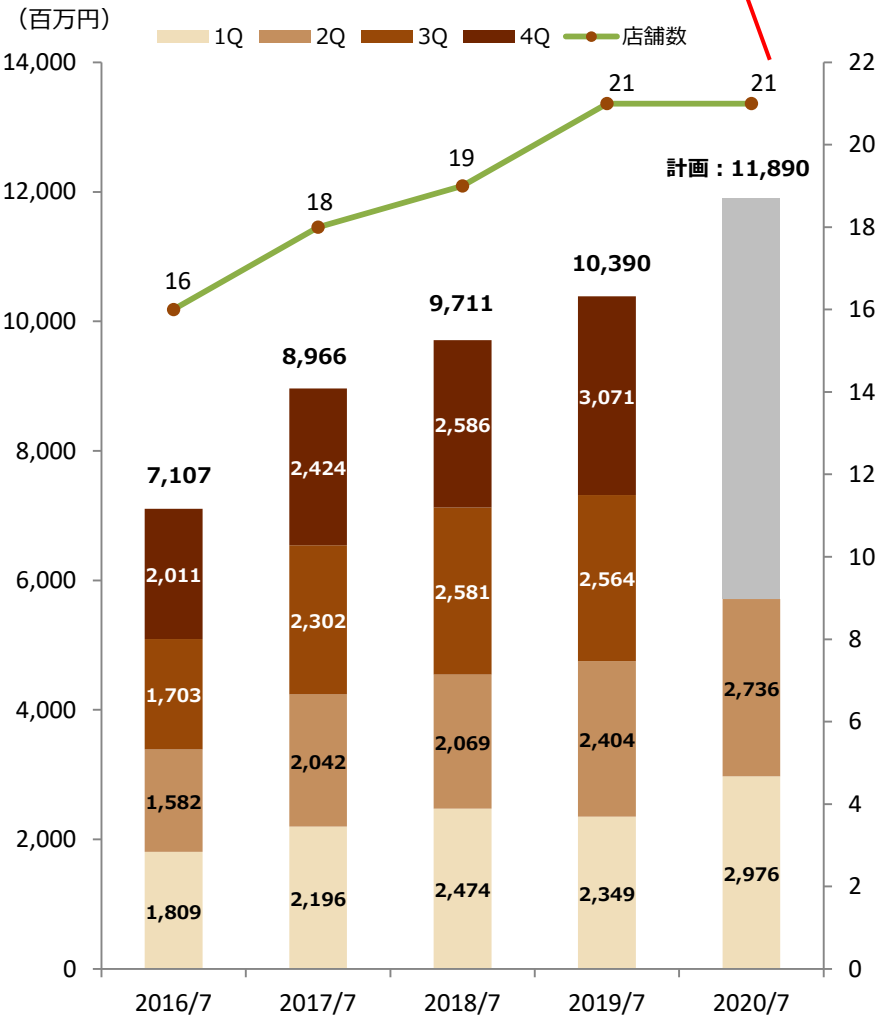
■ 既存店

	2019/7期 2Q累計	2020/7期 2Q累計	増減	前期比
施行件数 (件)	1,206	1,272	66	105.5%
受注件数 (件)	1,448	1,333	▲115	92.1%
平均単価 (千円)	3,845	3,908	63	101.6%

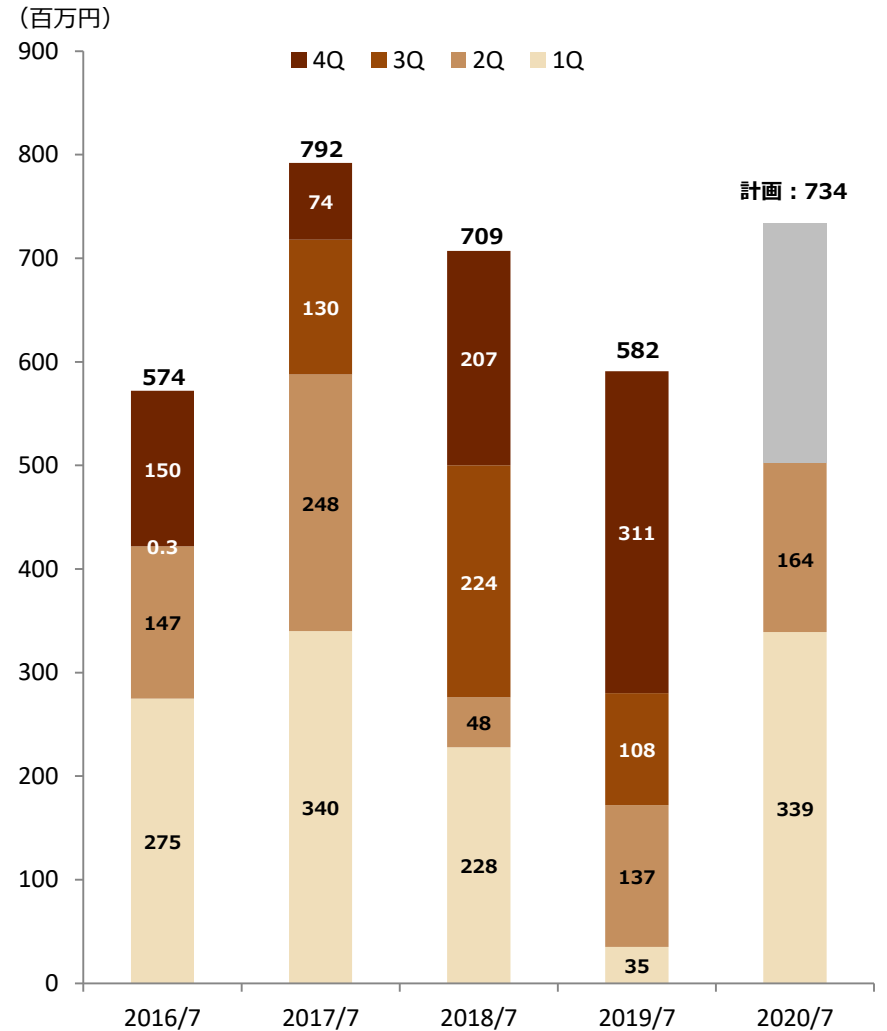
(注) 既存店：前期期首から通年で稼働した店舗

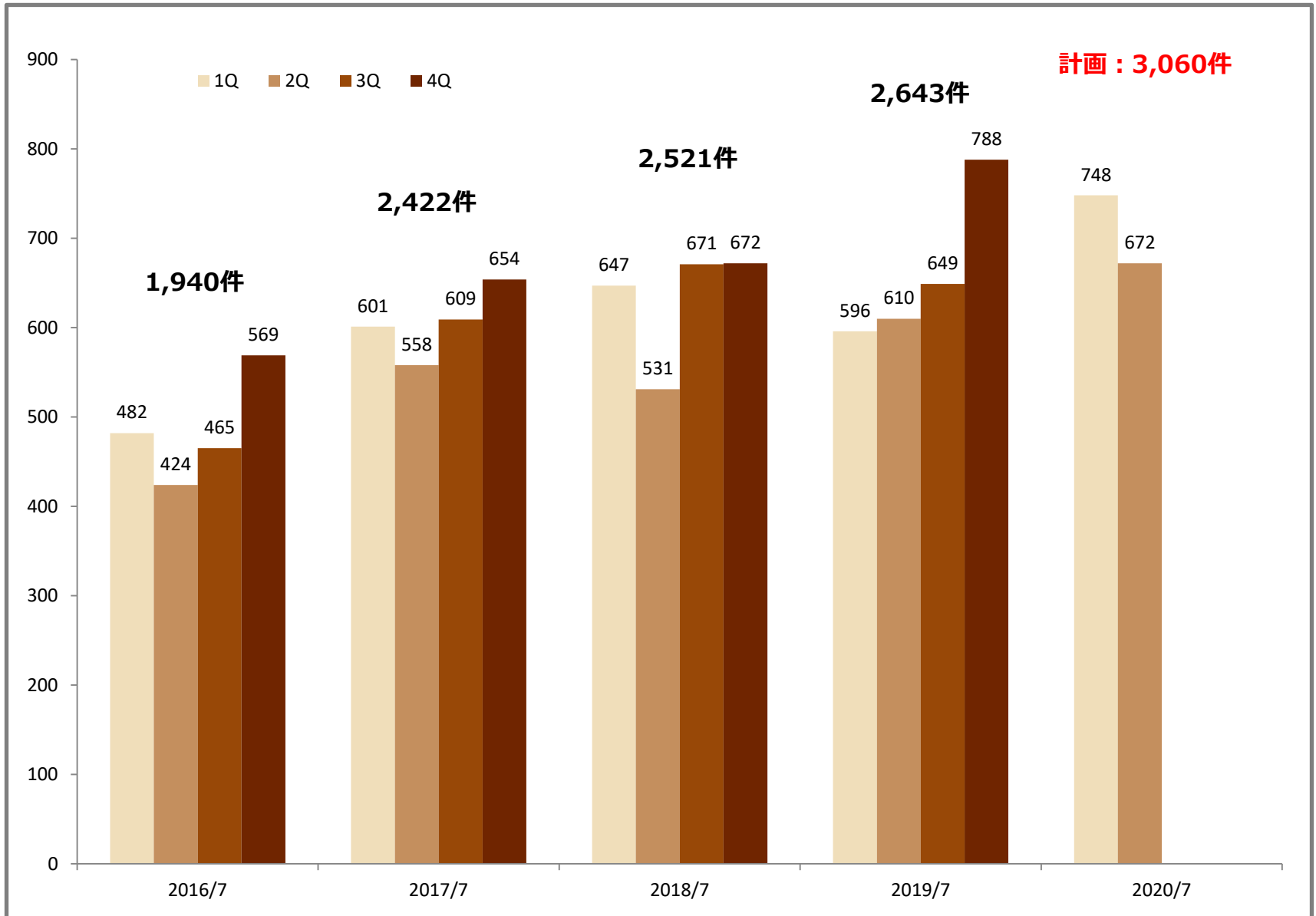
売上高及び店舗数

※当期2店舗出店で23店舗へ



経常利益





貸借対照表

BRASS

(単位：百万円)

	2019/7期末	2020/7期1月末	増減	増減要因
資産合計	10,479	11,215	735	
流動資産	1,049	1,537	487	
当座資産	825	1,320	495	主に現預金の増加
その他流動資産	224	216	▲7	
固定資産	9,430	9,677	247	
有形固定資産	8,216	8,390	174	衣裳店等の開業に伴う増加
無形固定資産	78	76	▲2	
その他の資産	1,135	1,210	75	
負債合計	6,856	7,396	539	
流動負債	2,378	2,750	372	未払法人税等、未払消費税の増加
固定負債	4,478	4,646	167	主に長期借入金の増加
純資産合計	3,623	3,818	195	主に繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	10,479	11,215	735	
自己資本比率(%)	34.6	34.1	▲0.5	
1株当たり純資産(円)	634.67	676.00	41.33	

営業CFは950百万円で前事業年度末に比べ713百万円増加

投資CFは457百万円となり、有形固定資産による支出が444百万円

財務CFは11百万円で、主に長期借入金による収入

現金及び現金同等物の四半期末残高は前事業年度に比べ292百万円の増加

(単位：百万円)

	2019年7月期2Q累計	2020年7月期2Q累計	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	236	950	713
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,058	▲457	600
財務活動によるキャッシュ・フロー	840	11	829
現金及び現金同等物の増減額	18	504	485
現金及び現金同等物の期首残高	949	756	▲192
現金及び現金同等物の四半期末残高	968	1,260	292

2. 2020年7月期業績計画

売上高は、前期実績比114.4%の11,890百万円

経常利益は、前期実績比126.2%の734百万円

施行件数は3,060件、平均単価は3,885千円で計画

(単位：百万円)

	2019/7期実績	構成比	2020/7期計画	構成比	増減率
売上高	10,390	100.0%	11,890	100.0%	114.4%
売上総利益	6,539	62.9%	7,584	63.8%	116.0%
販管費及び一般管理費	5,981	57.6%	6,872	57.8%	114.9%
営業利益	558	5.4%	711	6.0%	127.3%
経常利益	582	5.6%	734	6.2%	126.2%
当期純利益	369	3.6%	440	3.7%	119.3%
1株あたり当期純利益	64.69円	—	77.18円	—	—

	2019/7期実績	2020/7期計画	増減率
施行組数（件）	2,643	3,060	115.8%
平均単価（千円）	3,854	3,885	100.8%

(注) 新型コロナウイルスの感染拡大に伴う影響額については現在精査中のため、前回予想を据え置くことといたしました。今後、業績予想への影響が判明し、修正が必要となった場合には、速やかに開示いたします。

3. ブラスの事業内容

会社名	株式会社ブラス
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅2丁目36番20号
代表者名	河合 達明
設立年月日	1998年4月
上場市場	東証・名証1部（コード：2424）
資本金	534百万円（2020年1月31日現在）
従業員数	正社員 406名（2020年1月31日現在）
事業内容	直営店型ハウスウエディング事業

「笑いと涙の結婚式を日本に広めたい」

その想いで私たちはこれからも会場をつくり続け、結婚式を通じて地域に貢献するとともに成長していきます。

関東エリア オープン予定 1店舗

- ・ アコールハーブ（千葉県船橋市）

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）
- ・ ヴェルミヨンバーグ（愛知県名古屋市）
- ・ オランジュベール（愛知県日進市）

三河・知多エリア 5店舗

- ・ ブルーブラン（愛知県岡崎市）
- ・ ブランベージュ（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）

関西エリア 2店舗

+オープン予定 1店舗

- ・ ブランリール大阪（大阪府大阪市）
- ・ ブルーグレース大阪（大阪府大阪市）
- ・ アートルテラス鴨川（京都府京都市）

衣裳店 4店舗

- ・ ビードレッセ丸の内（愛知県名古屋市）
- ・ ビードレッセ名古屋駅（愛知県名古屋市）
- ・ ビードレッセ浜松（静岡県浜松市）
- ・ 翔風館（愛知県北名古屋市）

尾張・岐阜エリア 2店舗

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

静岡エリア 5店舗

- ・ マンダリンアリュール（静岡県浜松市）
- ・ アーブルオランジュ（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）
- ・ オリゾンブルー（静岡県沼津市）

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であります。

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
- ・ウエ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で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、まるで自分の家に友人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です。

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いたします。





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、提案が可能になります。

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です。

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、施行単価も上昇

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、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しています。



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

プランナーとお客さまは、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

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

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と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

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。



リピートのない結婚式業界ではじめて「口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、当社では新郎新婦・列席者ともに満足度の高い結婚式を提供し続けることで、お客様が新たなお客様を呼び込み、良質な口コミと、独自のドミナント戦略による出店で事業展開しています。

最高の結婚式（顧客満足度が高い結婚式）を創る



口コミがひろがる・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（安定的な集客の確保・隣接都市への出店を可能にする）

満足度の高いサービスで得た実績・信頼（口コミ）を活かし、ドミナントを形成

尾張・岐阜エリア



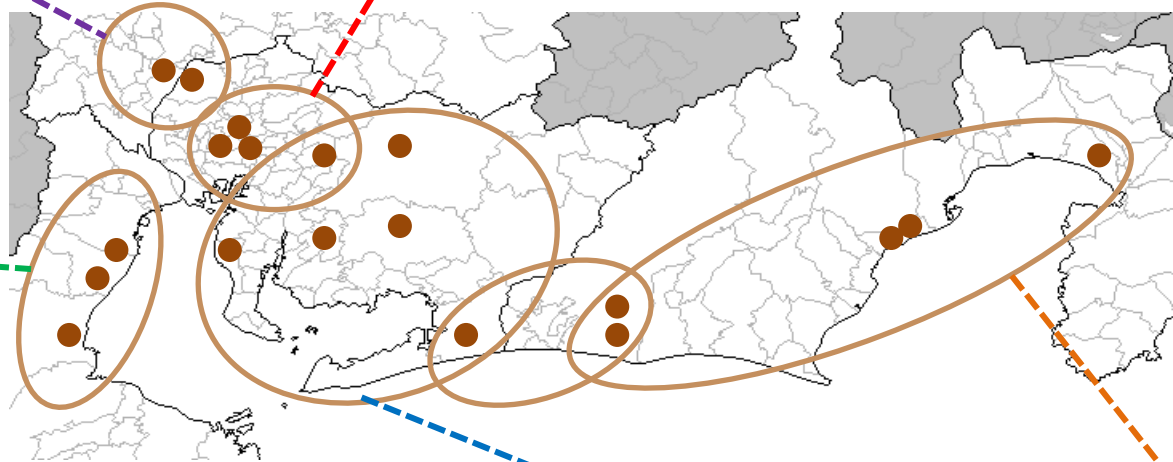
名古屋エリア



関東エリア



三重エリア



静岡エリア



三河・知多エリア



関西エリア



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。

史上初、2019年 オリコン顧客満足度調査「ハウスウェディング」において、 2年連続で当社が総合&全評価項目で第1位を獲得

評価項目別においても、「式場」「ウェディングプランナー」「料理」「ドレス・衣装」など、13項目中13項目すべて1位となりました。なお、2018年・2019年と【2年連続】で総合1位・全評価項目で1位となり、これは同調査では史上初となります。

受賞評価項目

- ・サロンの利用のしやすさ
- ・ウェディングプランナー
- ・料理
- ・引き出物
- ・式場
- ・新婦のメイクの仕上がり
- ・式場スタッフの対応
- ・サロンの清潔感・雰囲気
- ・ドレス・衣装
- ・装花
- ・見積もりのわかりやすさ
- ・式・披露宴
- ・写真・ビデオの仕上がり



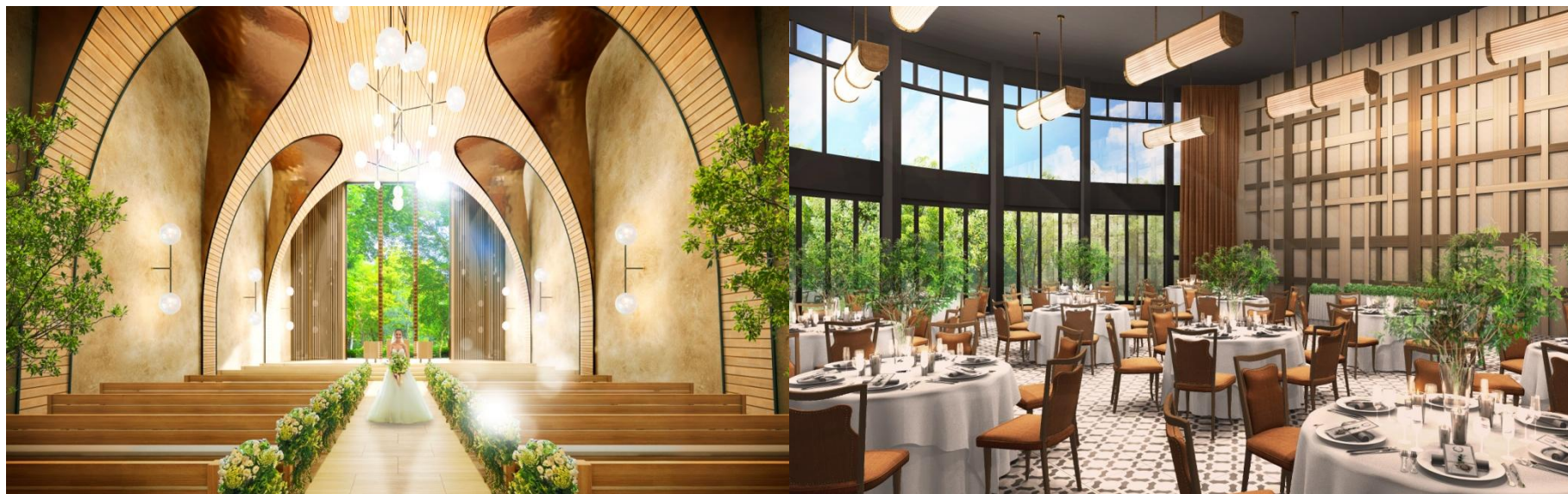
リクルートブライダル総研主催「GOOD WEDDING AWARD 2019」 (ウエディングプランナーの全国コンテスト)において、当社結婚式場「ブルーレマン名古屋」所属の鈴木エグゼクティブプランナーがグランプリ獲得

2011年から始まった「GOOD WEDDING AWARD」開催以来初となる、東海エリアの結婚式場のウエディングプランナーの「グランプリ受賞」となりました。また、今回619件のエントリーから、ファイナリストとともに発表された「GOOD WEDDING AWARD 2019 ベスト50」には、鈴木を含め、当社の所属ウエディングプランナーが6名が選出されております。



関東初進出となる出店は、施設の譲渡案件2号店 再活性化する事業モデルとして当施設を運営

これまで幅広い支持を受けていた千葉県船橋市のレストランウエディング会場「ヴェント モデルノ」を当社が引き継ぎ、リニューアル後、「アコールハーブ（22号店）」として開業いたします。
出店予定地の船橋市は、千葉県の北西部に位置し、都心からも近く、豊かな交通網を持つなど非常に恵まれた立地条件で、人口は現在約63万人を擁する全国有数の都市です。



県内外からも注目を集める古の街「京都」に初出店 大阪2店舗に続く関西ドミナント展開

京都府初進出となる当出店予定地の京都市は、同府の過半数となる人口約150万人を誇ると同時に、全国の市区町村でも有数の婚姻数のある都市です。京都駅から車で5分、最寄り駅の清水五条駅から徒歩2分の好立地。遠方ゲストにも喜ばれる抜群のアクセスでありながら、鴨川の畔で東山を望む絶好のロケーション。目の前に流れる高瀬川や、歴史ある木屋町の街並みなど、京都の風情を感じることができます。



衣裳店 4 店舗目を名古屋駅に出店

当出店で衣裳店としては4店舗目の出店となります。名古屋駅エリアで運営する当社の旗艦店となる「ブルーレマン名古屋」「クルヴェット名古屋」から至近で、多くの受注獲得が見込めます。さらに、インポートなど高単価商品を主体に扱うことで、拳式単価向上に繋げていくとともに、衣裳事業の展開を強化していきます。



•年間1～2店舗の新規出店

建設コストの高騰を踏まえM & A等の出店戦略で投資の早期回収、より効率的な店舗展開と利益成長を果たします。

•ドレスショップの展開強化

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、挙式披露宴単価増を図ります。

•既存店の収益力向上

それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創ることで利用者の満足度を高め、既存店における稼働率の向上を図り、企業価値の最大化を目指します。

4. 株主還元

1. 優待制度の目的

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

株式保有数	保有期間条件	優待内容
100株以上 200株未満	半年以上	<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 ■ 株主様向け食事会へ特別価格でご招待
200株以上		<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 ■ 株主様向け食事会へ特別価格でご招待 ■ 当社オリジナルクオカード1,000円分

(注) 継続保有期間半年以上とは、2020年1月31日の中間期株主名簿及び2020年7月31日の期末株主名簿に同一株主番号で連続して記載または記録され、かつ、規定株式数以上の当社株式を保有していることをいう。



3. 対象

毎年、中間期株主名簿及び期末株主名簿に同一株主番号で連続して記載または記録された株主様を対象といたします。

安定的・継続的に配当を実施

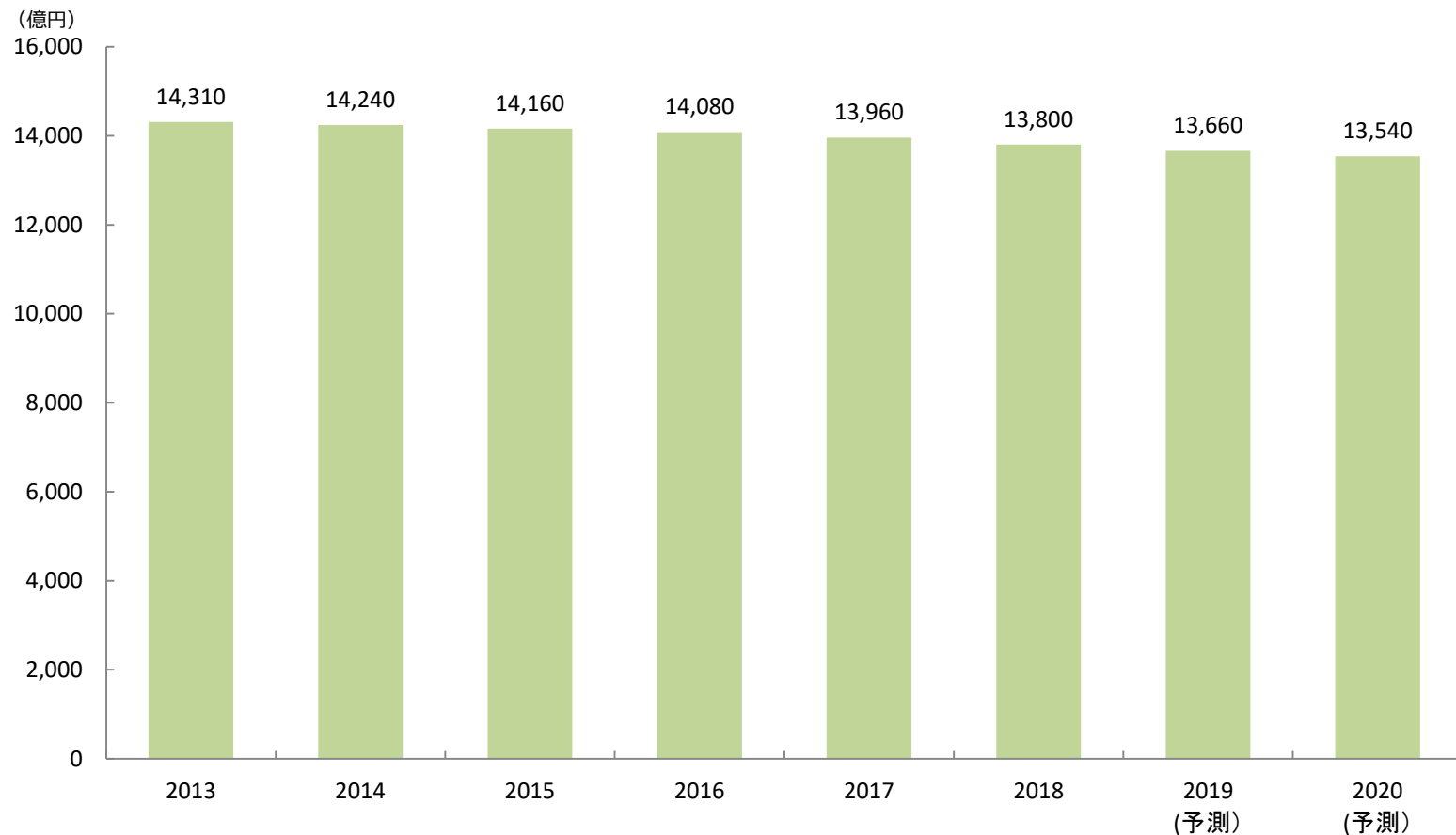
当社は、株主への利益還元を重要な経営目標の一つとして認識したうえで、財務状態・業績・事業計画等を勘案し、株主への利益還元を実施していくことを基本方針としております。

	中間	期末	年間合計	配当性向
2018年7月期（実績）	0円	12円	12円	30.2%
2019年7月期（実績）	0円	12円	12円	18.6%
2020年7月期（予想）	0円	12円	12円	15.5%

5. 市場動向

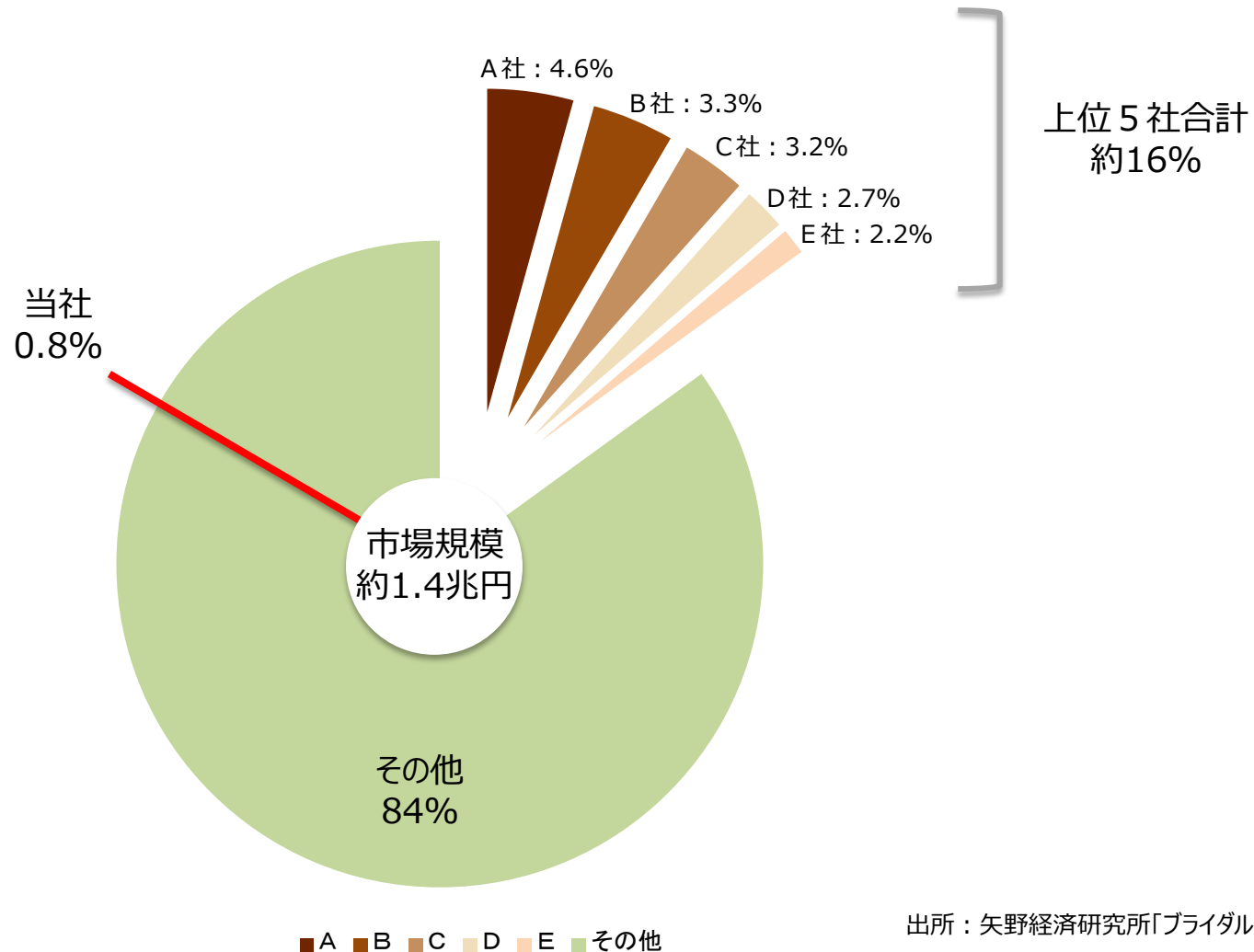
直近の市場規模は約 1 兆4,000億円で推移

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2019年版」

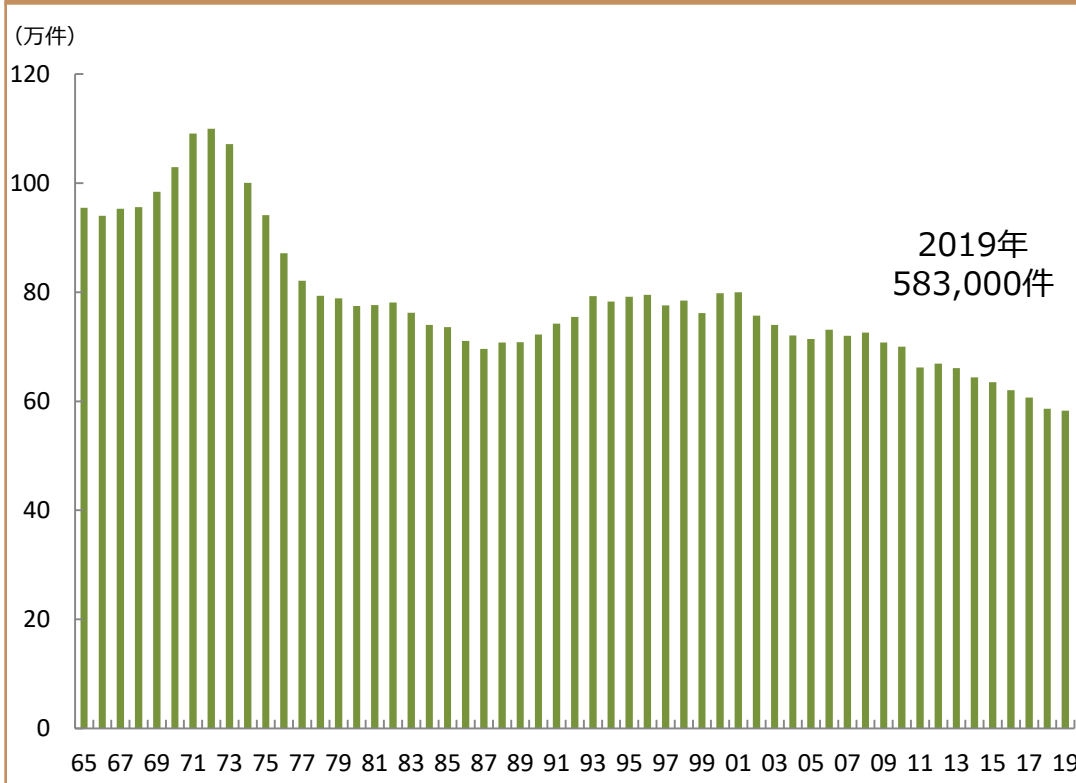
約1.4兆円の市場規模に対し、売上高上位5社の占める割合は約16%
圧倒的なシェアを持つガリバー企業が存在せず、シェア拡大の余地が大きい



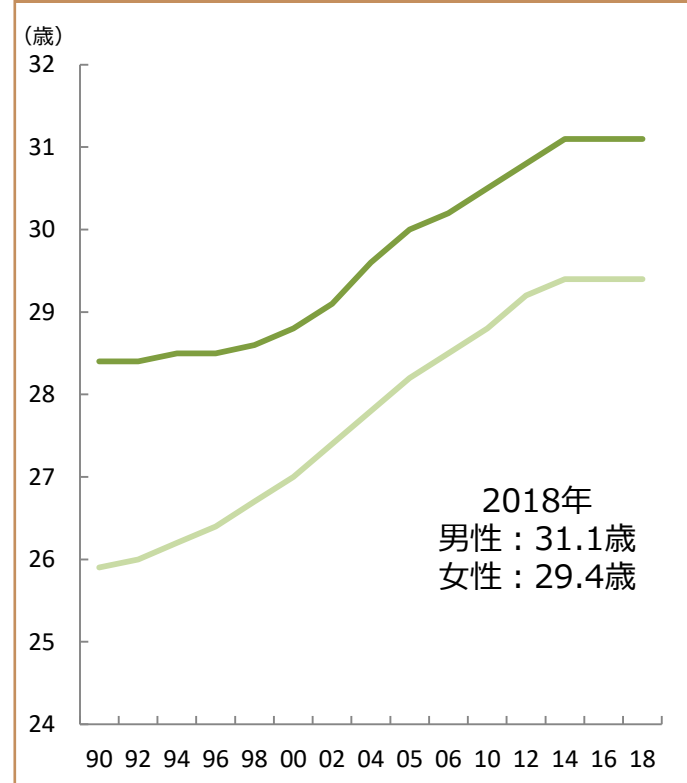
出所：矢野経済研究所「プライダル産業年鑑2019年版」

近年の婚姻件数は60万組前後で推移
晩婚が進み結婚対象となる潜在人口が増加

婚姻届出数



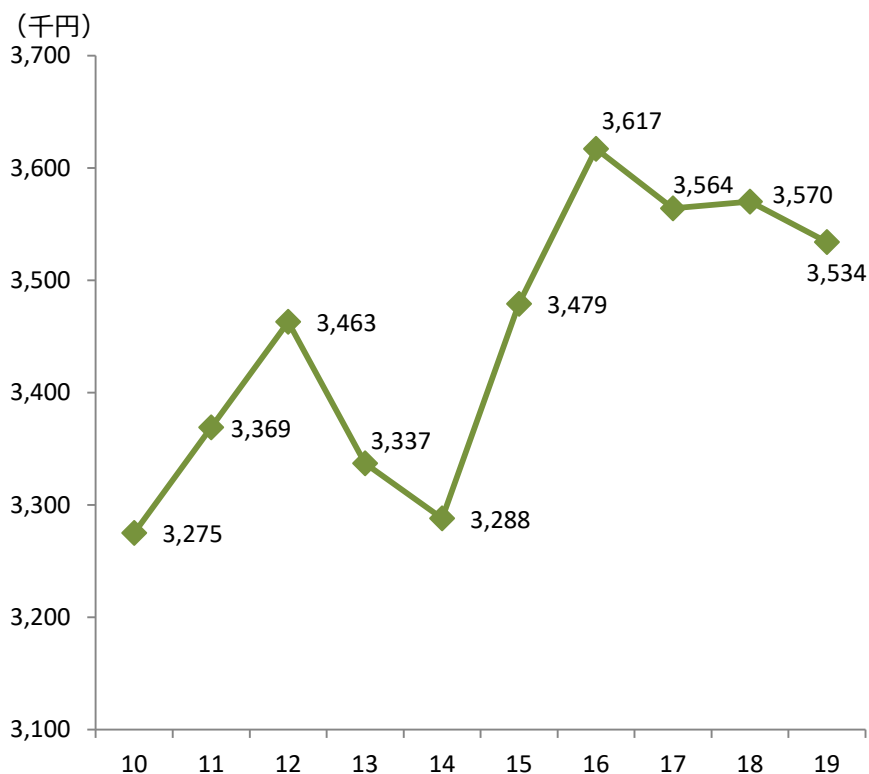
平均初婚年齢



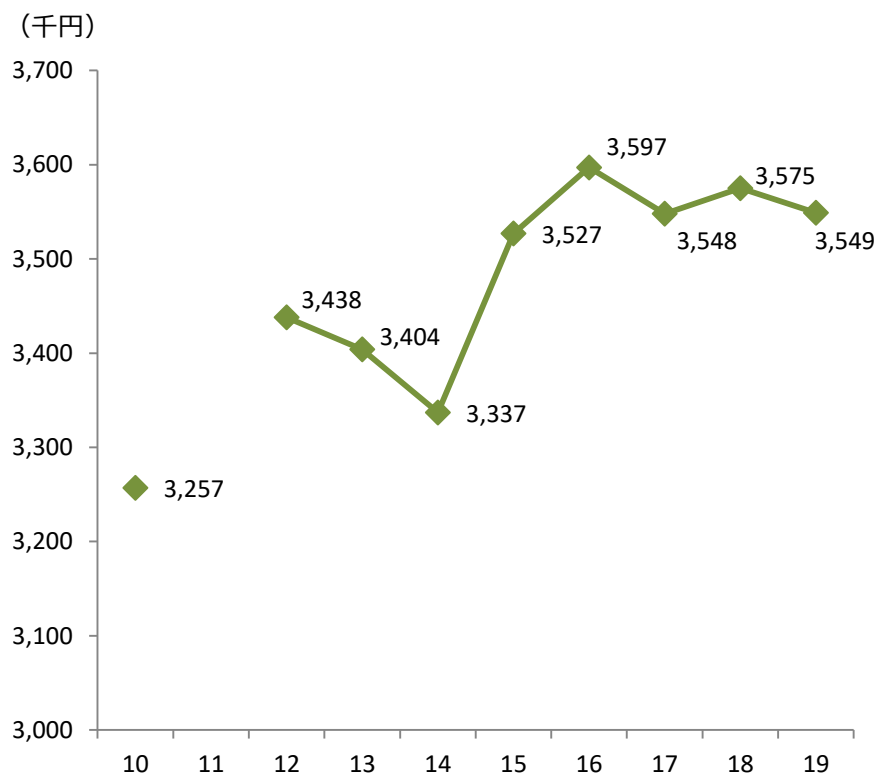
出所：厚生労働省「平成30年人口動態統計（確定数）」

招待客一人当たりにかかる費用は年々増加傾向

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」2019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 IR室

TEL : 052-446-5338

E-Mail : ir@brass.ne.jp

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