

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3四半期
決算補足説明資料**

2020年6月12日

1. 2020年7月期3Q決算概要
2. 新型コロナウイルス感染症の影響
3. 2020年7月期業績計画
4. 株主還元
5. 市場動向

1. 2020年7月期3Q決算概要

2020年7月期3Q決算概要

BRASS

- 売上高は、新店(大阪店、浜松店)分の施行件数が寄与し、前期比では増加
- 経常利益は、3・4月で大幅な赤字、新店(船橋店、京都店)の開業費用を計上
- 固定資産の一部において、減損損失363百万円を計上

(単位：百万円)

	2019/7期 3Q実績 (売上比)	2020/7期			
		3Q実績 (売上比)	前期比	通期計画	対計画 進捗率
売上高	7,318	7,588	103.7%	未定	—
売上総利益	4,585 (62.7%)	4,872 (64.2%)	106.2%	未定	—
販売費及び 一般管理費	4,320 (59.0%)	4,862 (64.1%)	112.5%	未定	—
営業利益	264 (3.6%)	9 (0.1)	3.5%	未定	—
経常利益	281 (3.8%)	25 (0.3%)	9.0%	未定	—
四半期純利益	169 (2.3%)	▲503 (▲6.6%)	—	未定	—
1株当たり 四半期純利益(円)	29.70円	▲88.67円	—	未定	—

(注) 業績予想の合理的な算定が困難なため、通期業績予想を一旦取り下げ、未定にしております。

- 施行件数は3・4月の婚礼施行延期が大きく影響、前期比35件増にとどまる
- 受注件数は外出自粛要請により新規来館数が大幅に減少、前期比マイナス141件
- 平均単価は上期の単価好調により、前期比52千円増加

■ 全店

	2019/7期 3Q累計	2020/7期 3Q累計	増減	前期比
施行件数 (件)	1,855	1,890	35	101.9%
受注件数 (件)	2,398	2,257	▲141	94.1%
平均単価 (千円)	3,861	3,913	52	101.3%

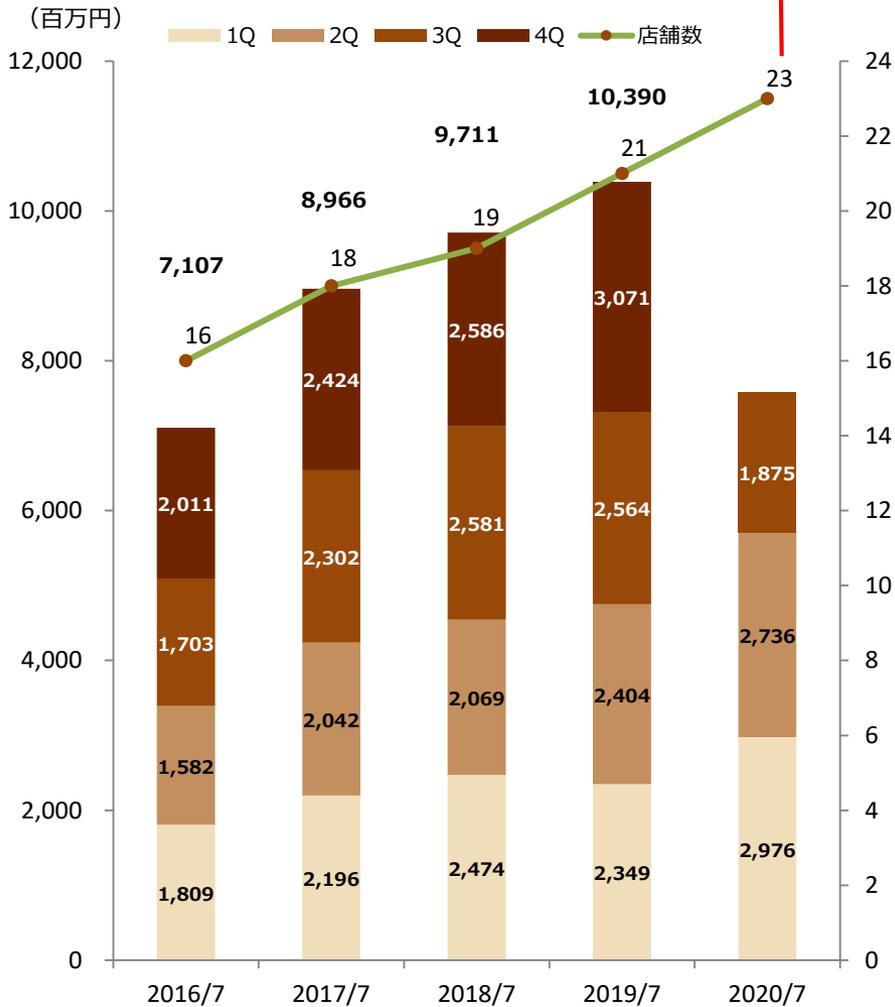
■ 既存店

	2019/7期 3Q累計	2020/7期 3Q累計	増減	前期比
施行件数 (件)	1,854	1,692	▲162	91.3%
受注件数 (件)	2,193	1,854	▲339	84.5%
平均単価 (千円)	3,861	3,895	34	100.9%

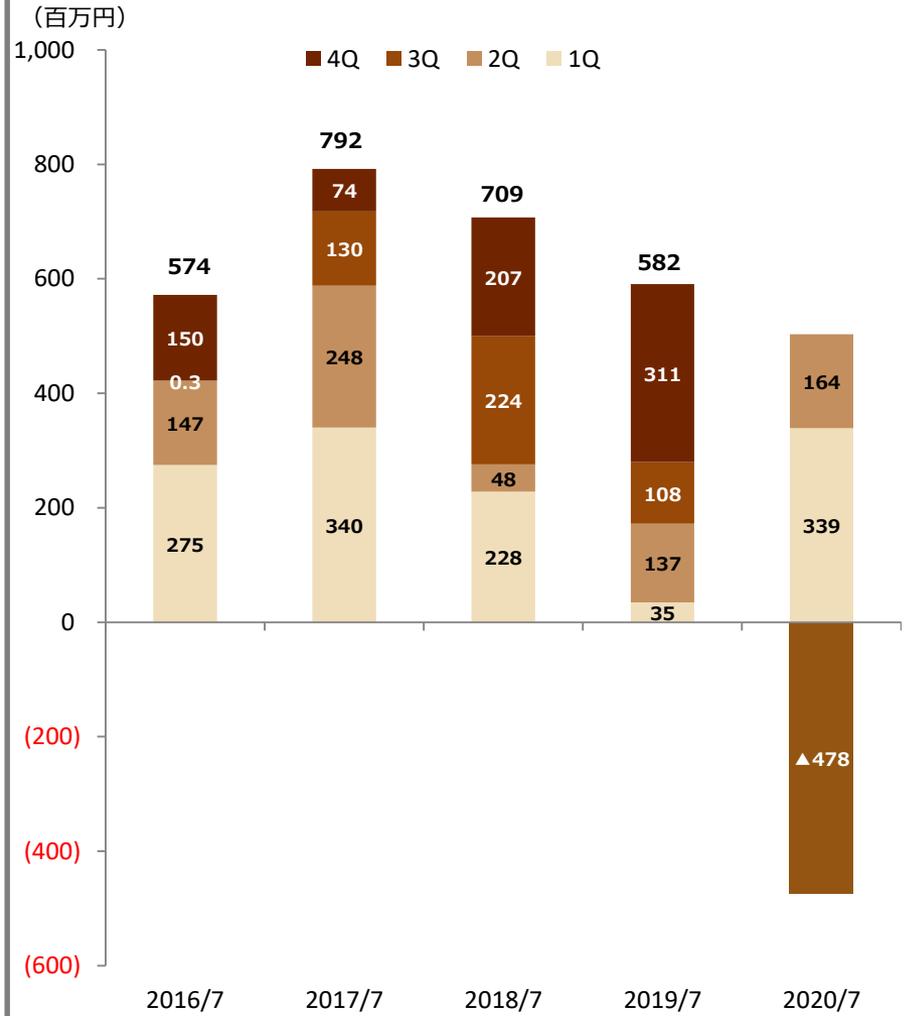
(注) 既存店：前期期首から通年で稼働した店舗

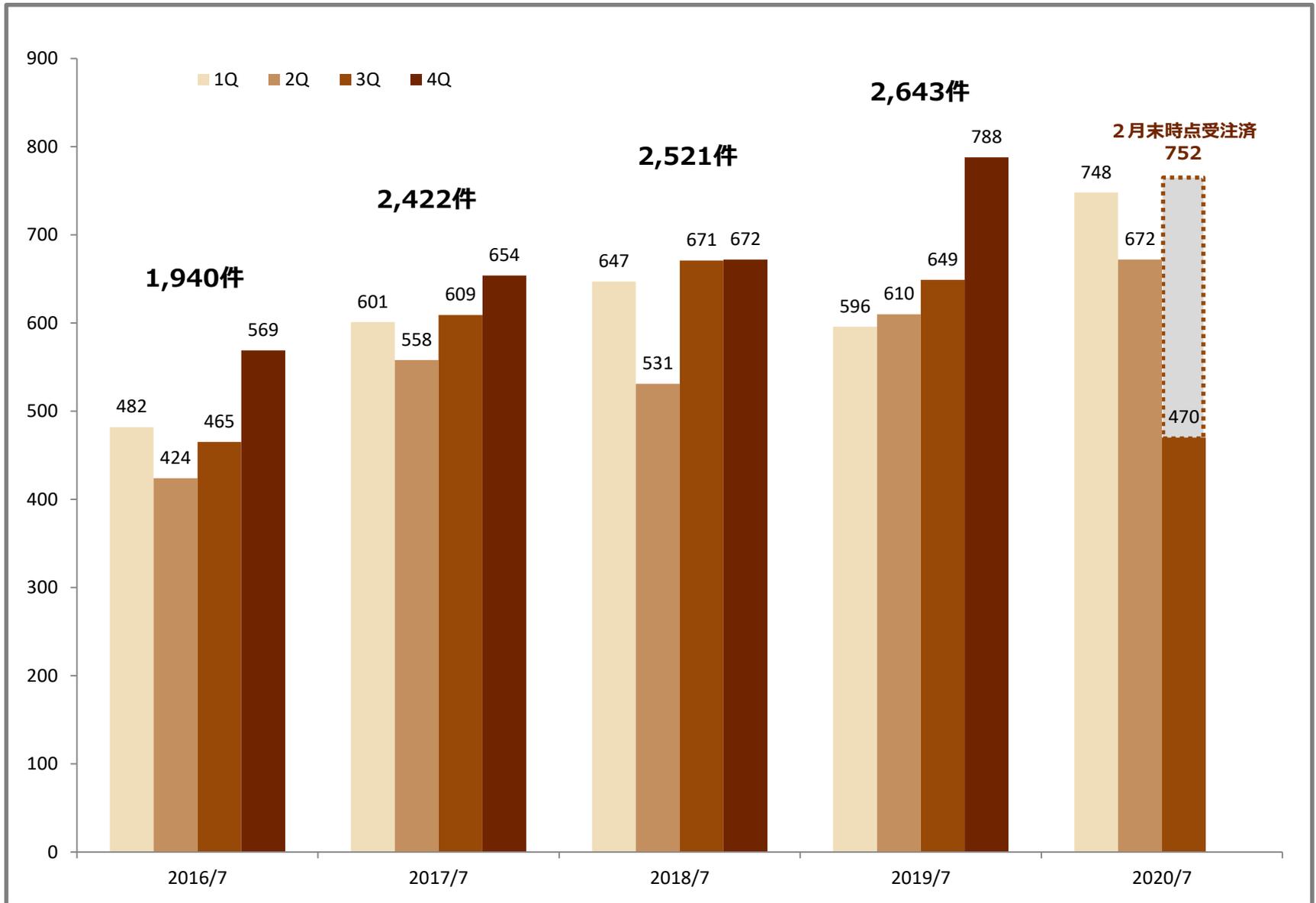
売上高及び店舗数

※ 3Qで2店舗開業



経常利益





(単位：百万円)

	2019/7期末	2020/7期4月末	増減	増減要因
資産合計	10,479	12,899	2,419	
流動資産	1,049	2,930	1,880	
当座資産	825	2,668	1,842	主に現預金の増加
その他流動資産	224	262	38	
固定資産	9,430	9,969	538	
有形固定資産	8,216	8,790	574	主に新店開業による増加
無形固定資産	78	71	▲7	
その他の資産	1,135	1,106	▲28	
負債合計	6,856	9,898	3,041	
流動負債	2,378	3,680	1,302	主に一年内返済借入金の増加
固定負債	4,478	6,217	1,738	主に長期借入金の増加
純資産合計	3,623	3,001	▲622	
負債純資産合計	10,479	12,899	2,419	
自己資本比率(%)	34.6	23.3	—	
1株当たり純資産(円)	634.67	531.29	—	

2. 新型コロナウイルス感染症の影響

1

2020年7月期業績への影響

- ・3月以降の婚礼施行の多くが延期、3Q以降の計画に大きく影響
- ・施行延期の殆どは来期へスライド済み

2

受注活動への影響

- ・政府からの外出自粛要請の影響で、新規来館数が減少
- ・オンライン接客での営業力強化、接客ツールの充実で来館に近い体験の実現

3

コスト削減及び資金の確保

- ・不要不急の店舗修繕の取り止めなど、各費用項目の抜本的な見直し
- ・3Qで借入20億円、コミットメントライン契約15億円確保済み

4

コロナ影響下での今後の対応

- ・婚礼打合せはオンライン推奨、新郎新婦と従業員のニーズに対応
- ・「新しい生活様式」に準拠した当社独自のガイドラインを策定、安心・安全な施行運営で、より一層に結婚式場の存在価値の向上を図る

新型コロナウイルス感染症拡大により、全店において当期実施予定の婚礼施行が多数延期になり、当期業績へ大きく影響

売上高 **7,588** 百万円

- 2月～4月の婚礼施行のうち282件が延期またはキャンセル、売上高の大幅な減少となった

	施行数(件)	売上高(百万円)
2019年7月期3Q単体実績	649	2,564
2020年7月期3Q単体実績	470	1,875

四半期純利益 **▲503** 百万円

- 不要不急と判断した店舗修繕の取りやめ、役員報酬の減額等経費削減を実施するも、利益は大きく減少
- 固定資産の一部において減損損失363百万円を計上、繰延税金資産の取崩しで178百万円を法人税等調整額に計上

新型コロナを理由とした施行延期とキャンセル状況
(6/12現在)

- 3・4月の状況
 - 3Qにおいて実施予定だった施行の延期 276件
 - 3Qにおいて実施予定だった施行キャンセル 6件
- 当期末までの状況
 - 当期末までに実施予定だった施行の延期 934件
 - 当期末までに実施予定だった施行キャンセル 23件

施行のキャンセルは限定的

	延期数(件)	キャンセル(件)	キャンセル割合
3～4月	276	6	2.1%
5～7月	658	17	2.5%
当期合計	934	23	2.4%

3. 2020年7月期業績計画

新型コロナウイルス感染症拡大により、政府より緊急事態宣言が発令され、各自治体の不要不急の外出要請の影響により、3月以降に予定していた多くの婚礼施行が延期となり、売上高が大きく減少しております。また、各費用項目の抜本的な見直し等コスト削減を実施しておりますが、いまだ収束時期が不透明であり、適正かつ合理的な業績予想の算定が困難なため、業績予想を一旦取り下げて、未定といたしました。今後、業績予想の算定が可能となった段階で改めて公表いたします。

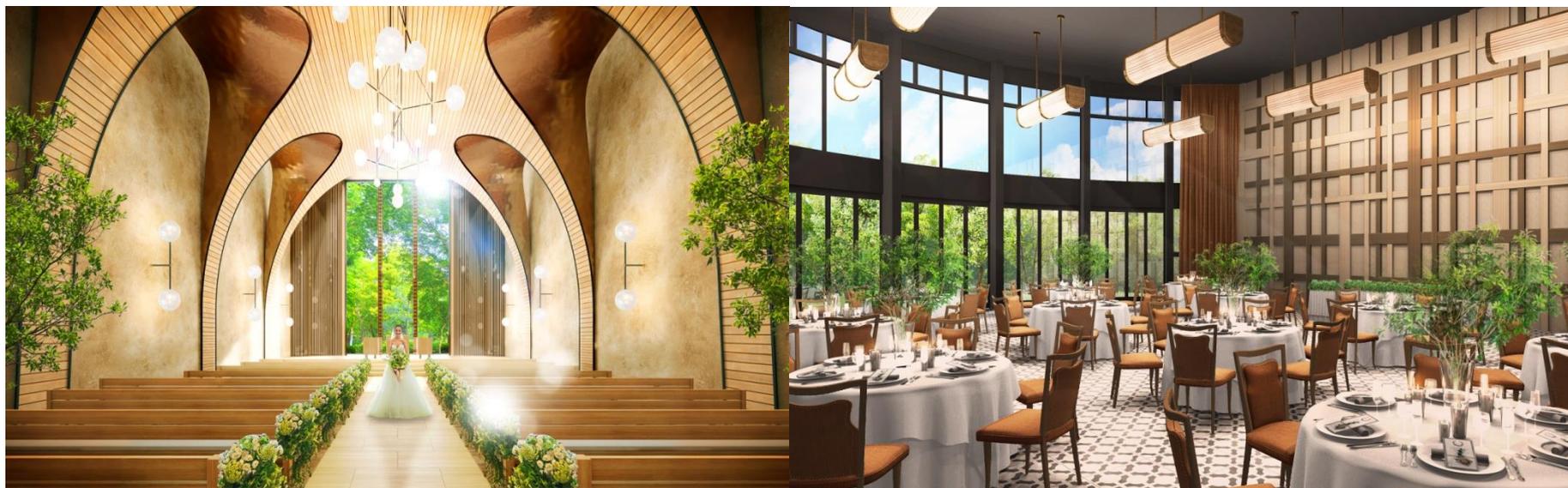
(単位：百万円)

	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%	未定	—	—
売上総利益	6,539	62.9%	未定	—	—
販管費及び一般管理費	5,981	57.6%	未定	—	—
営業利益	558	5.4%	未定	—	—
経常利益	582	5.6%	未定	—	—
当期純利益	369	3.6%	未定	—	—
1株あたり当期純利益	64.69円	—	未定	—	—

	2019/7期実績	2020/7期計画	増減率
施行組数（件）	2,643	未定	—
平均単価（千円）	3,854	未定	—

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

2020年3月、千葉県船橋市に開業。船橋日大前駅から徒歩1分の好立地でありながら、豊かな自然に抱かれた隠れ家のような場所に、1組ですべてを貸切にできる一軒家の結婚式場が誕生しました。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63万人を擁する千葉県有数の都市です。



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。



•年間1～2店舗の新規出店

収益改善と財務基盤の安定化を最優先事項とし、新規出店計画を一時的に抑制するが、今後も買収等案件を積極的に調査・検討していきます。

•コロナ影響下での収益力改善

暫くは来館数の減少が想定されるが、過去最高の受注残高を収益化し、全施設完全貸切型による安心・安全な結婚式場ブランドの構築を図ります。費用面においては、各費用項目の抜本的な見直しと最適化を推進します。

•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。

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と対象

株式保有数	継続保有期間条件	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) 継続保有期間条件半年以上とは、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。



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。

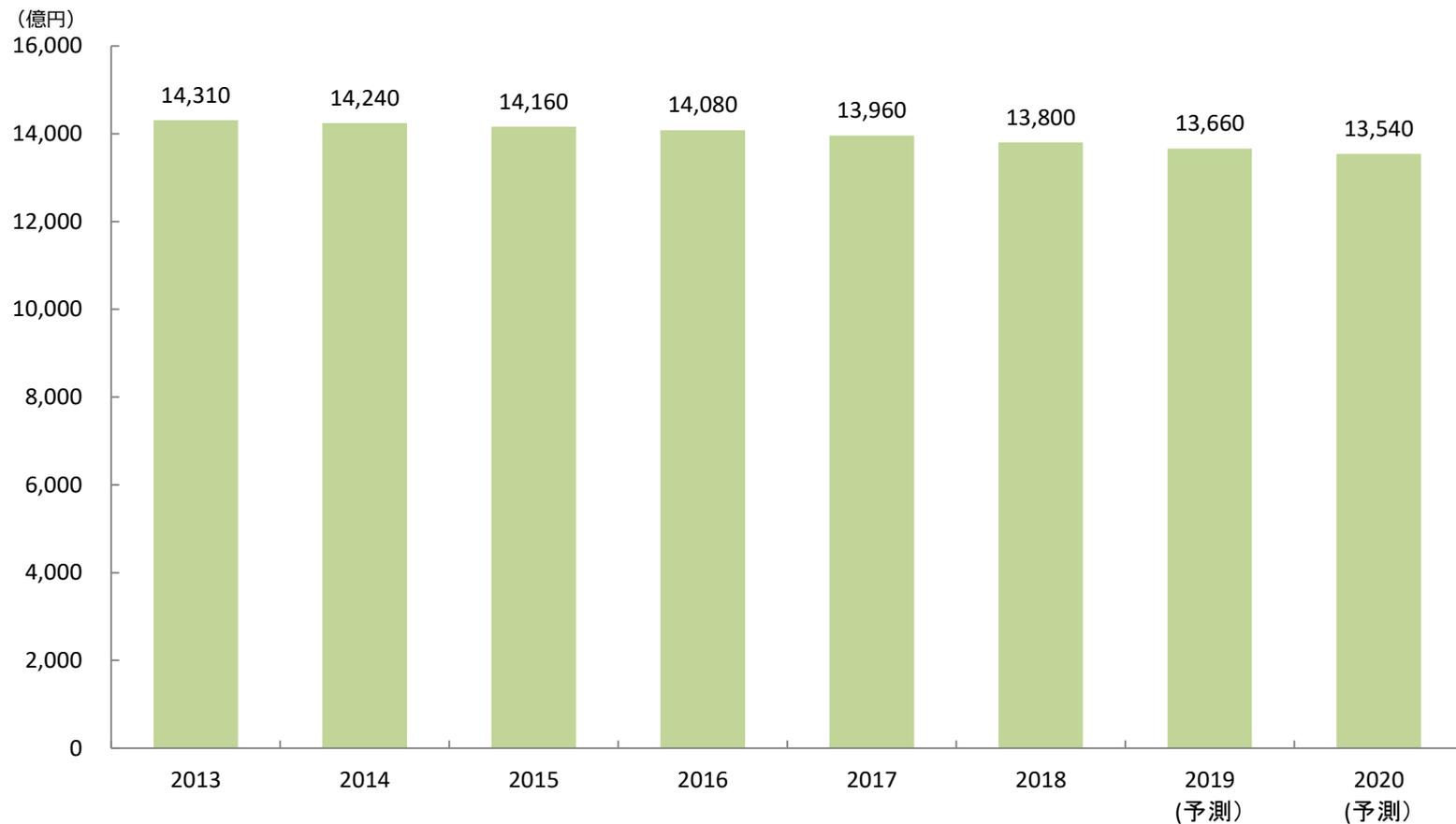
しかし、この度の新型コロナウイルス感染症拡大により売上高が大きく減少し、さらに第4四半期会計期間は、新型コロナウイルスの影響を最も大きく受けると想定しております。現時点では、収益回復に向けた財務基盤の安定化が急務であると考え、期末配当予想につきましても一旦取り下げ、未定とさせていただくことにいたしました。

	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	未定	未定	未定

5. 市場動向

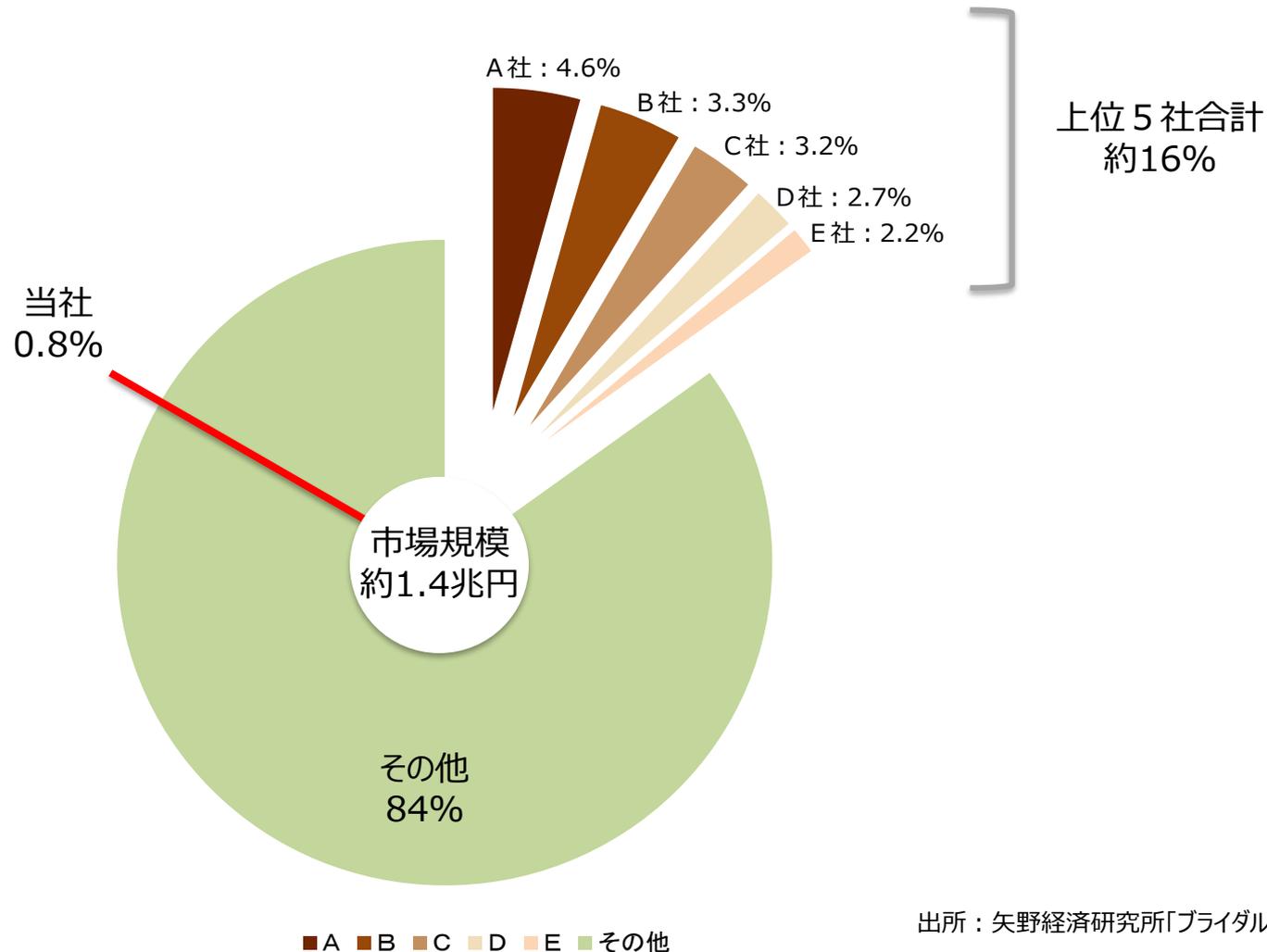
直近の市場規模は約 1 兆4,000億円で推移

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」

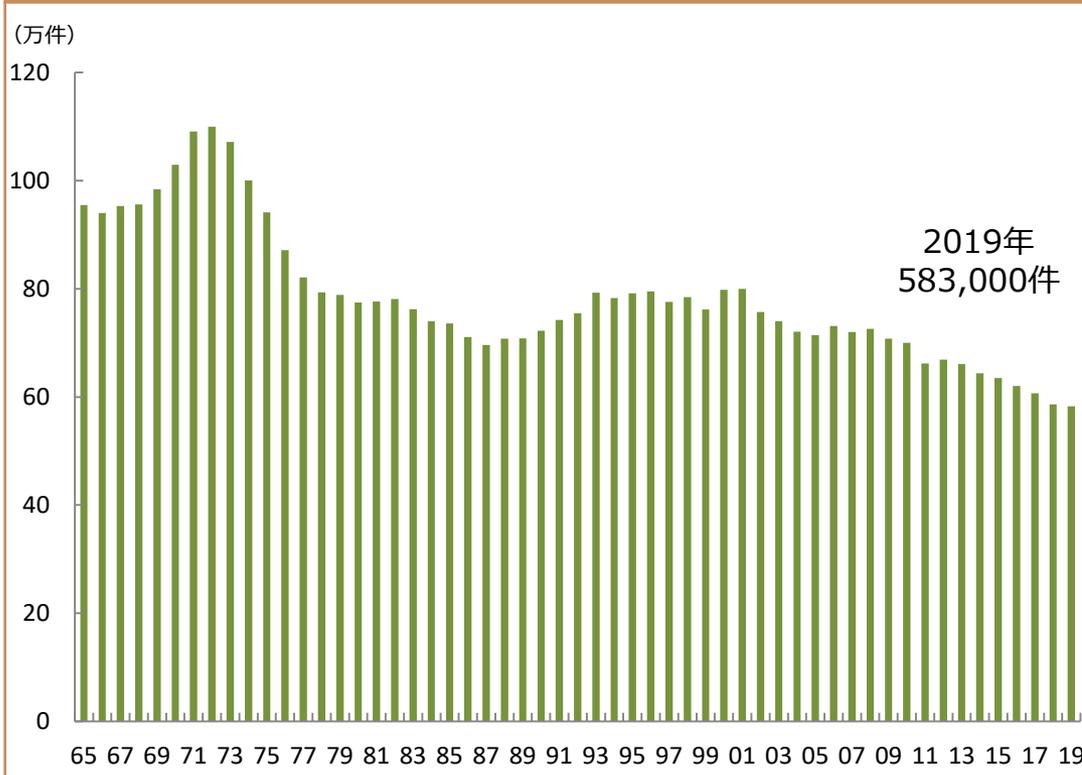
約1.4兆円の市場規模に対し、売上高上位5社の占める割合は約16%
圧倒的なシェアを持つガリバー企業が存在せず、シェア拡大の余地が大きい



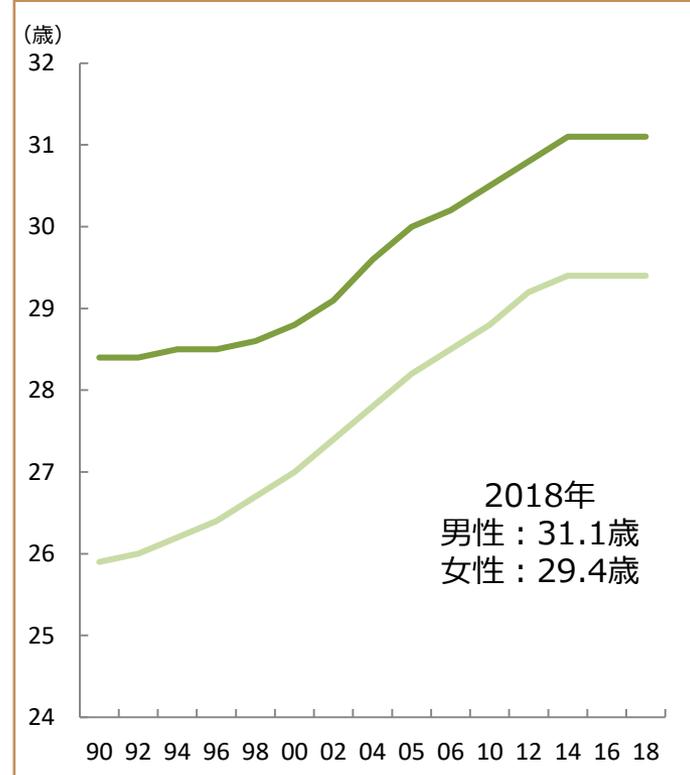
出所：矢野経済研究所「プライダル産業年鑑2019年版」

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



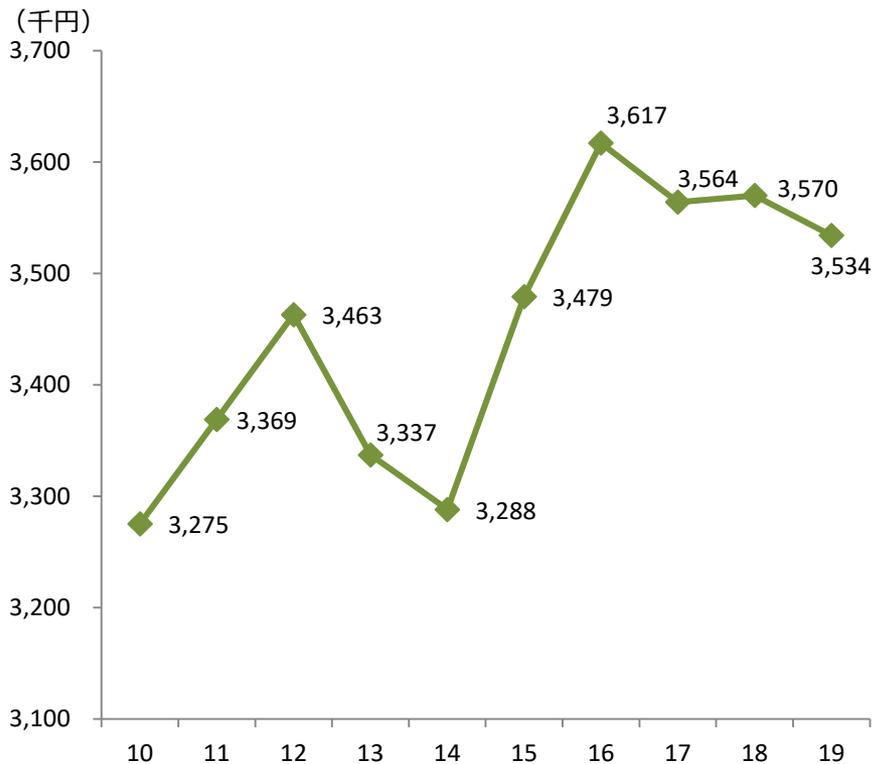
平均初婚年齢



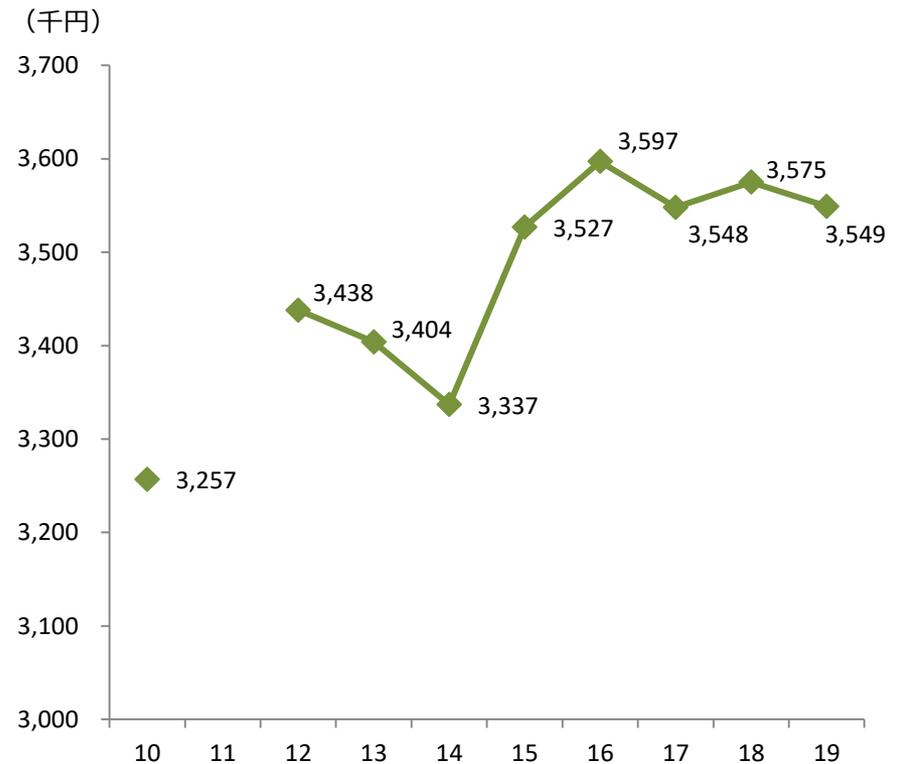
出所：厚生労働省「平成30年人口動態統計（確定数）」

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>