



ウエディングプランナー&料理

顧客満足度

5年連続 **No.1**

2018年～2022年 オリコン顧客満足度®調査 ハウスウエディング
ウエディングプランナー/料理 第1位BRASS

1. 2022年7月期決算概要
2. 2023年7月期業績計画
3. ブラスの事業内容
4. トピックス
5. 株主還元
6. 市場動向



BRASS

1. 2022年7月期決算概要

創業からの売上高推移

BRASS

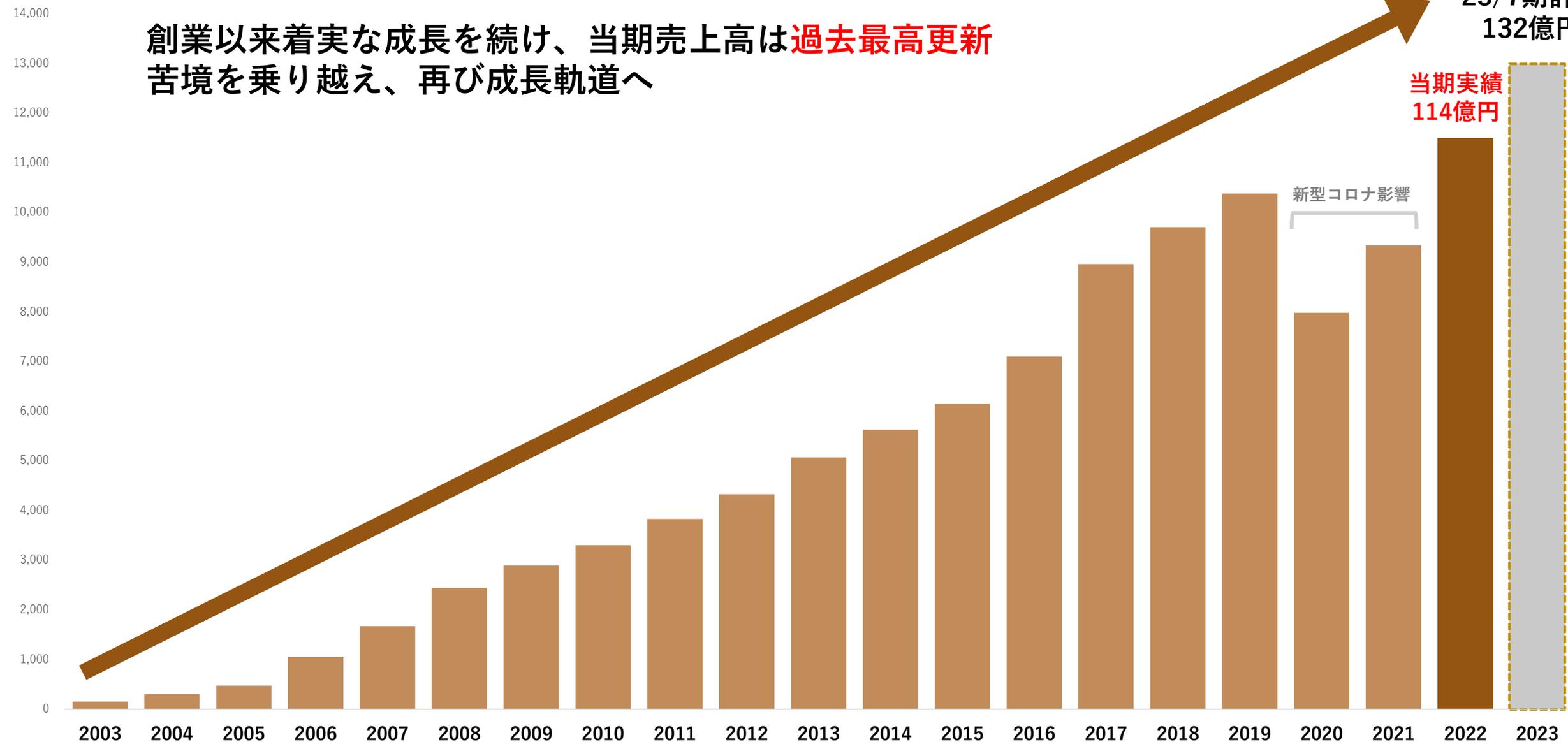
(単位：百万円)

創業以来着実な成長を続け、当期売上高は**過去最高更新**
苦境を乗り越え、再び成長軌道へ

23/7期計画
132億円

当期実績
114億円

新型コロナ影響

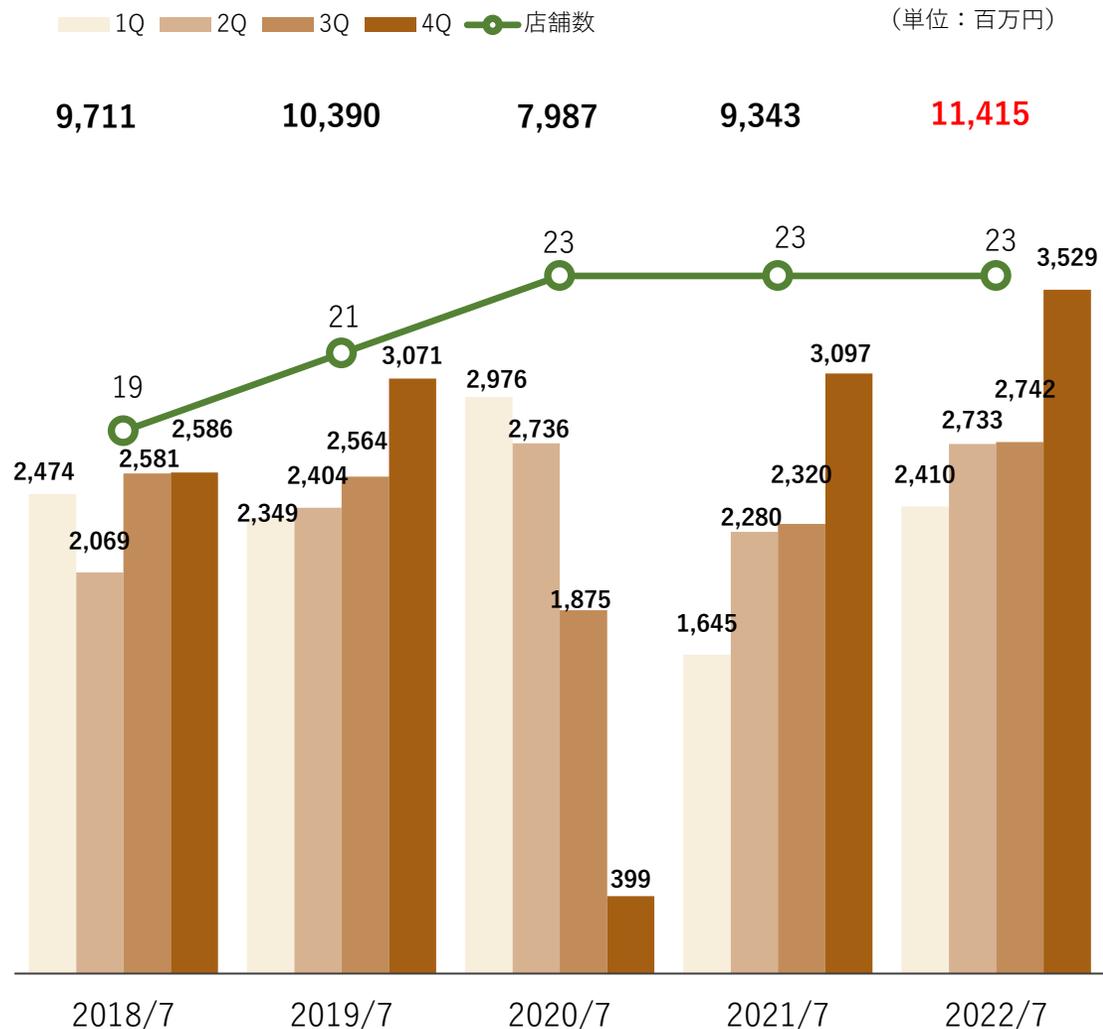


■ すべての利益項目で過去最高業績を更新

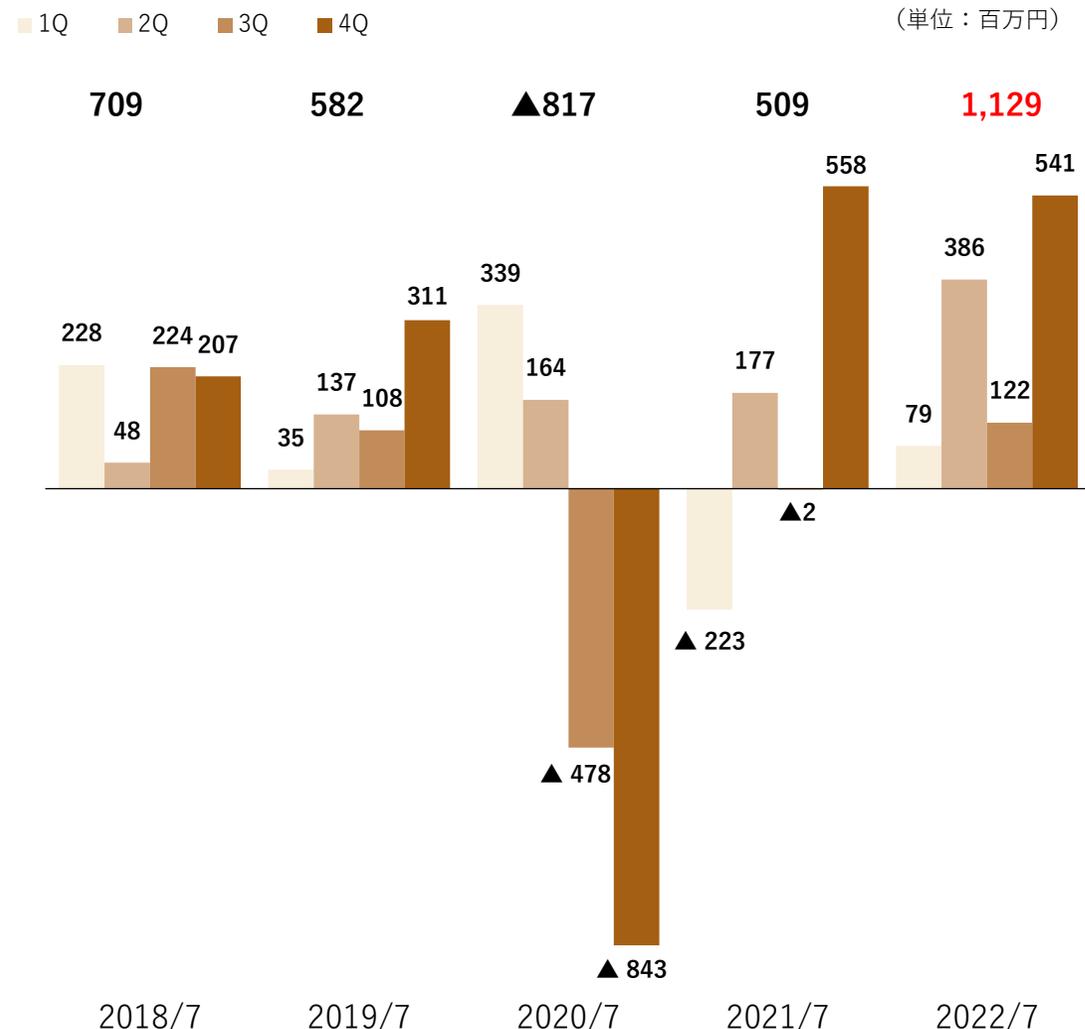
(単位：百万円)	2021/7期	2022/7期	前期比	2022/7期 通期計画	通期計画 達成率
売上高	9,343	11,415	122.2%	11,420	99.9%
売上総利益	6,113	7,665	125.4%	7,462	102.7%
販管費	5,785	6,790	117.4%	6,762	100.4%
営業利益	327	874	266.8%	700	124.9%
経常利益	509	1,129	221.6%	800	141.1%
当期利益	169	734	433.2%	515	142.7%

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準29号 2020年3月31日）等を当第1四半期会計期間の期首から適用しており、2022年7月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

売上高及び店舗数



経常利益



■ 受注環境は明らかな回復が見え、来期に向け好調な受注を確保

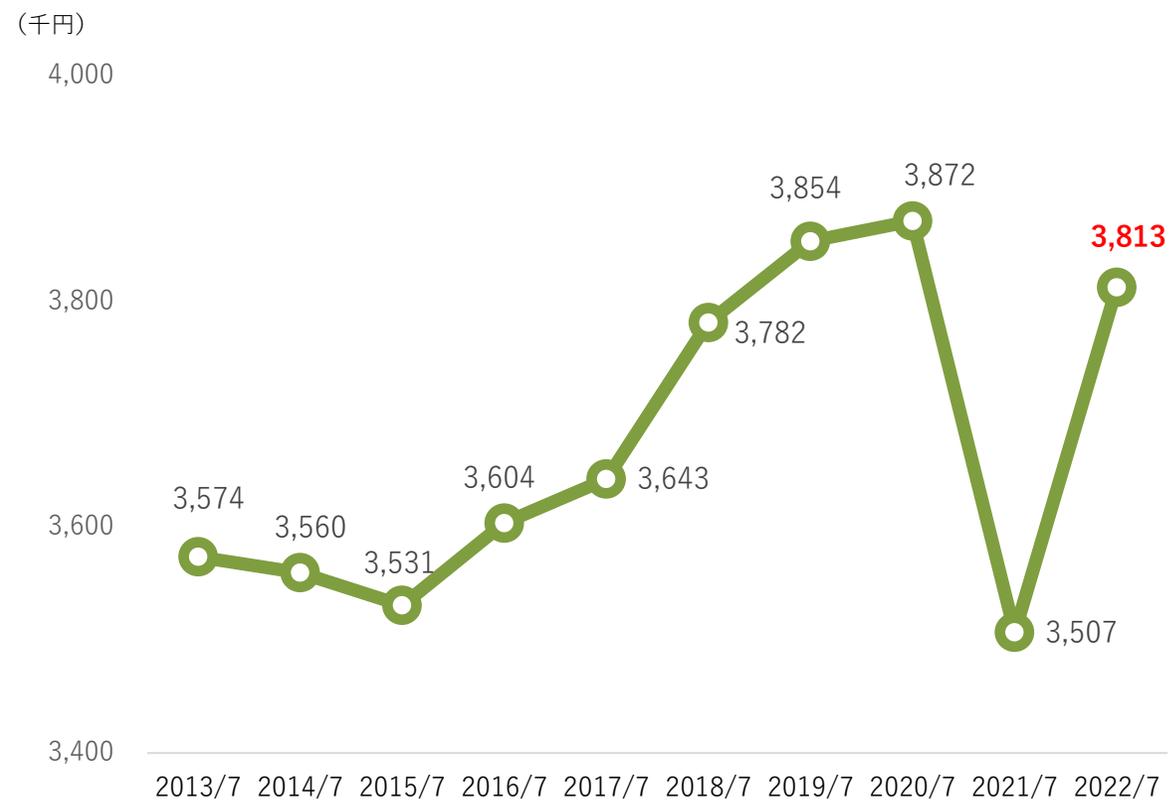
	2021/7期	2022/7期	増減	前期比
施行件数（件）	2,573	2,902	329	112.8%
受注件数（件）	2,352	3,163	811	134.5%
受注残高（件）	2,511	2,634	123	104.9%
平均単価（千円）	3,507	3,813	306	108.7%

- 当期は過去最高の受注件数を獲得
- 前年から単価は大きく回復し、概ねコロナ前ピーク時に近づく

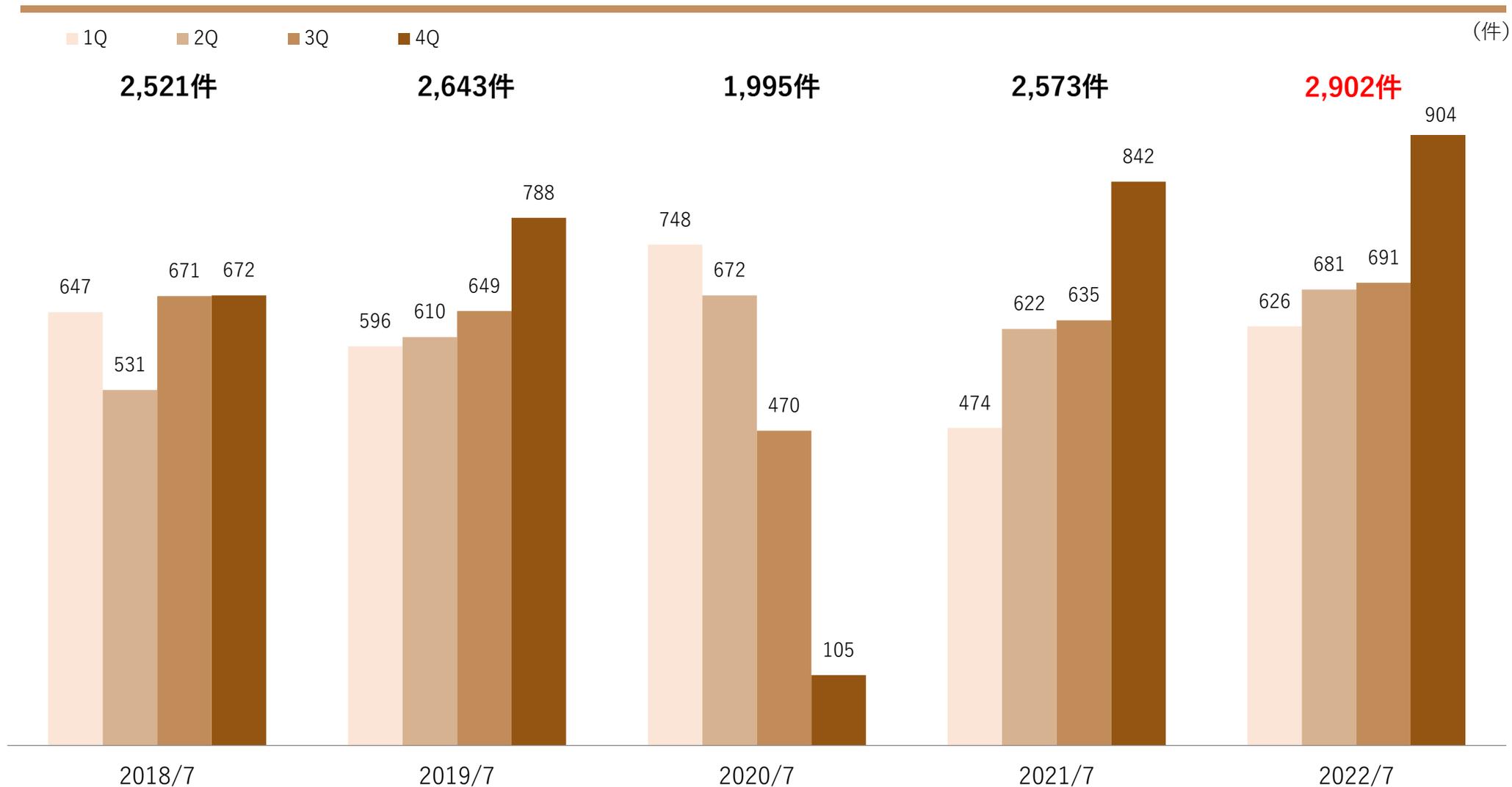
受注件数



平均単価



■ 当期は**過去最高**の施行件数を実施



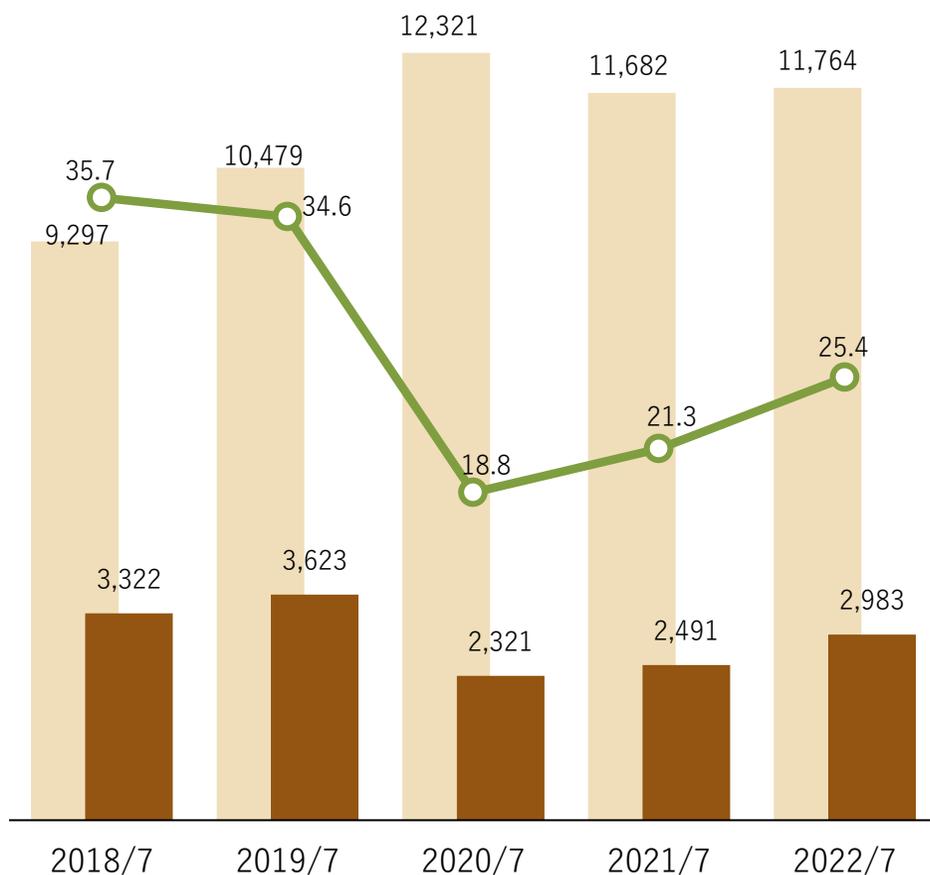
(単位：百万円)	2021/7月末	2022/7月末	増減	増減要因
資産合計	11,682	11,764	82	
流動資産	2,717	3,028	311	
当座資産	2,423	2,671	248	主に現預金の増加
その他流動資産	294	357	62	主に新収益認識基準適用による増加
固定資産	8,964	8,736	▲228	
有形固定資産	7,729	7,429	▲299	主に減価償却による減少
無形固定資産	71	64	▲6	
その他の資産	1,164	1,242	78	主に繰延税金資産の増加
負債合計	9,190	8,781	▲409	
流動負債	4,081	4,014	▲66	主に前受金の減少
固定負債	5,109	4,766	▲343	主に長期借入金の減少
純資産合計	2,491	2,983	492	主に繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	11,682	11,764	82	
自己資本比率	21.3%	25.4%	—	
1株当たり純資産	441.01円	549.04円	—	

■ 自己資本比率は改善、コロナ融資は計画通り返済し有利子負債は減少

総資産・純資産・自己資本比率の推移

(単位：百万円) (％)

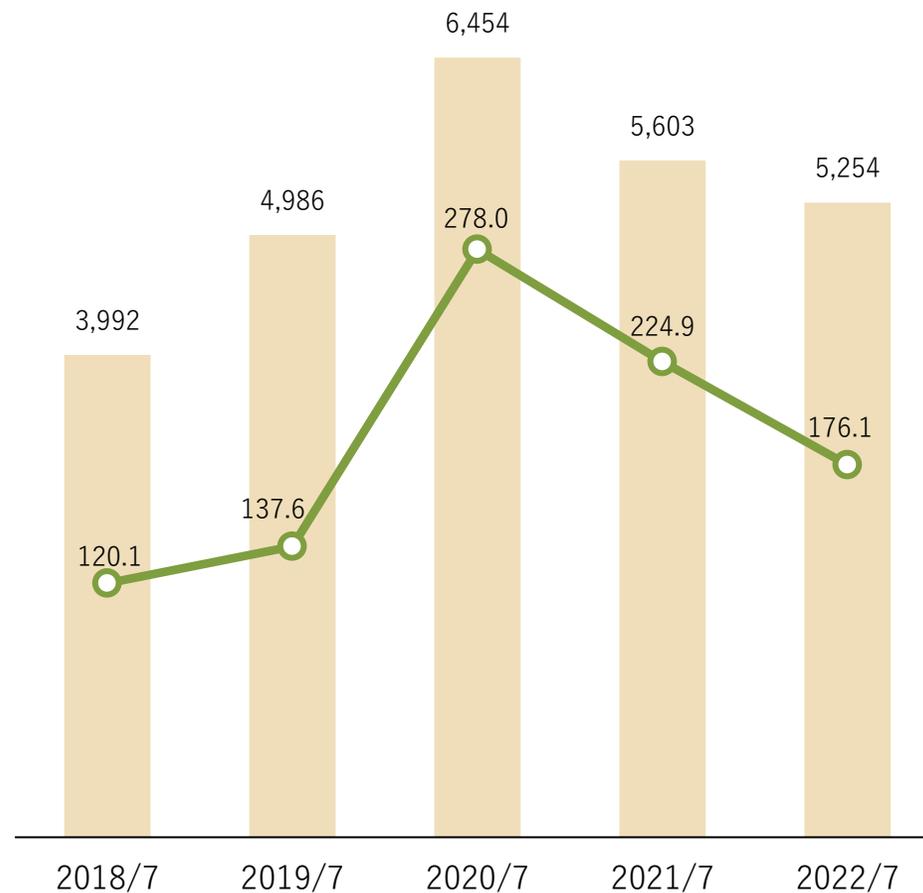
総資産 純資産 自己資本比率



有利子負債・有利子負債比率の推移

(単位：百万円) (％)

有利子負債 有利子負債比率



(単位：百万円)	2021/7期	2022/7期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,458	1,214	▲243
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲201	▲480	▲279
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲851	▲528	323
現金及び現金同等物の増減額	405	205	▲200
現金及び現金同等物の期首残高	1,941	2,347	405
現金及び現金同等物の期末残高	2,347	2,552	205

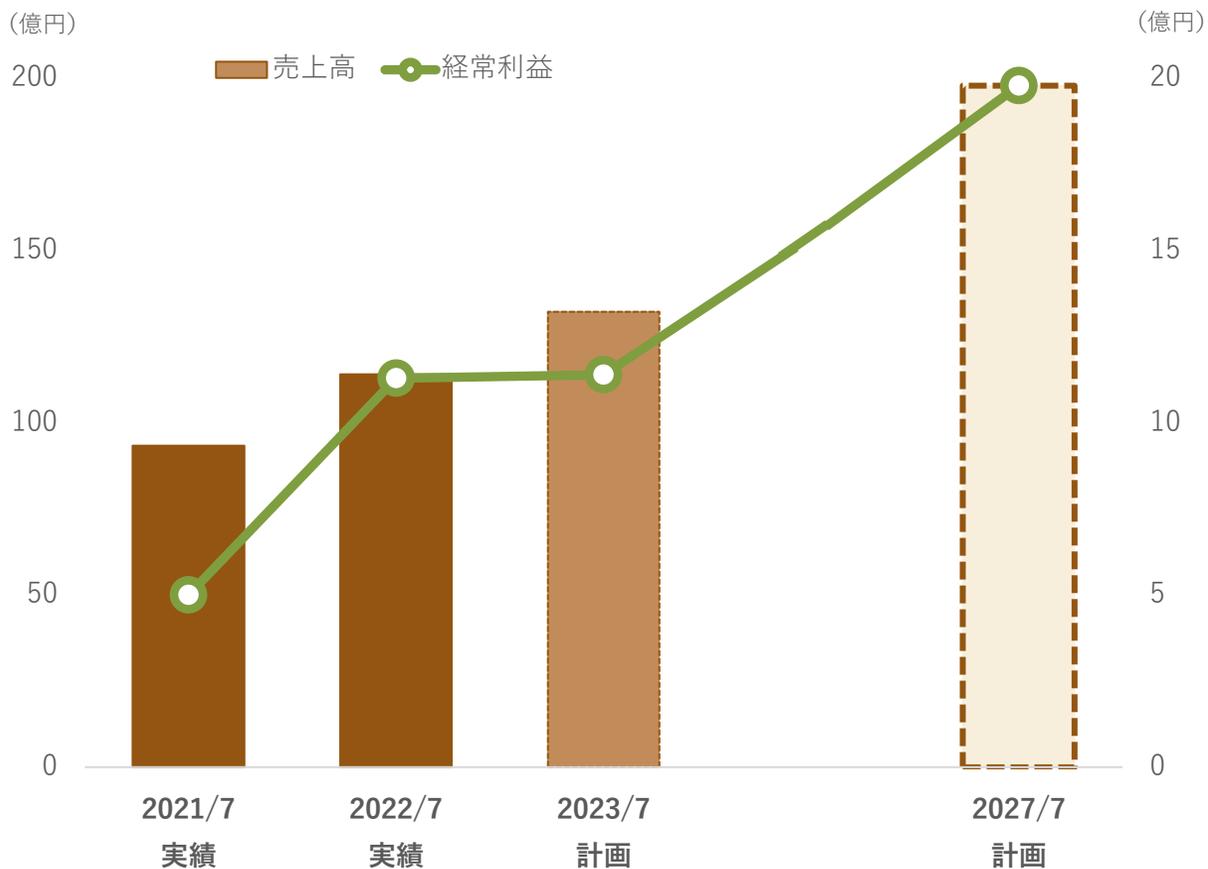
A modern office interior featuring a wooden reception desk with a gold 'BRASS' sign. The space is decorated with large indoor plants, gold pendant lights, and a wooden floor. Large windows on the right side offer a view of the city.

BRASS

2. 2023年7月期業績計画

新規出店により事業成長を図る

持続的成長実現のため、新規出店を再開
現在の23店舗から、2027年7月期に33店舗まで拡大する計画



①既存エリアで着実な出店

②初進出エリアのドミナント拡大

③未進出エリアへの挑戦



■ 施行件数は前期比16.3%増の3,375件を計画、業績はさらなる進展の見通し

（単位：百万円）	2023/7期計画	構成比
売上高	13,231	100.0%
営業利益	1,115	8.4%
経常利益	1,135	8.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	735	5.6%
1株当たり当期利益	135.34円	—

当社は、2023年7月期より連結財務諸表作成会社となります。また、2022年7月期は連結決算を行っておりませんので、対前期増減率及び対前年同四半期増減率は記載しておりません。

	2023/7期計画	前期実績比
施行組数（件）	3,375	116.3%
平均単価（千円）	3,840	100.7%

BRASS

3. ブラスの事業内容



ブライダル業界で名実ともに日本一となる

“すべての打ち手が結婚式当日に繋がっていること”

“結婚式を通じてファンをつくり、次のお客様に繋げていくこと”

これがブラスの独自性であり戦略です。

ファンづくりの象徴として掲げているのが

ブラスで誕生したご夫婦のお子様

同じ会場で結婚式をするという究極のリピーターです。

ファンづくりを企業永続の基とし、

日本一のブライダル企業を目指します。

会社名	株式会社ブラス					
本店所在地	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	東証プライム・名証プレミア（コード：2424）					
資本金	1億円（2022年7月31日時点）					
役員構成	代表取締役社長	河合	達明	取締役（社外）	山田	美典
	専務取締役	河合	智行	常勤監査役（社外）	東	健作
	取締役	鷺野	真	監査役（社外）	岩村	豊正
	取締役	酒井	康成	監査役（社外）	大井	直樹
従業員数	正社員 491名（2022年7月31日時点）					
事業内容	直営店型ハウスウェディング事業					

「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。

直営結婚式場23店舗	
愛知県10店舗	静岡県5店舗
ブルーレマン名古屋(愛知県名古屋市)	マンダリンアリュール(静岡県浜松市)
クルヴェット名古屋(愛知県名古屋市)	アールオランジュ(静岡県浜松市)
ヴェルミヨンバーグ(愛知県名古屋市)	ラピスアジュール(静岡県静岡市)
ルージュ：ブラン(愛知県一宮市)	ラピスコライユ(静岡県静岡市)
オランジュ：ベール(愛知県日進市)	オリゾンブルー(静岡県沼津市)
ブラン：ページュ(愛知県安城市)	岐阜県1店舗
ルージュアルダン(愛知県豊橋市)	ヴェールノアール(岐阜県羽島市)
アーjentパルム(愛知県豊田市)	千葉県1店舗
ブルー：ブラン(愛知県岡崎市)	アコールハーブ(千葉県船橋市)
マンダリンポルト(愛知県常滑市)	京都府1店舗
三重県3店舗	アトールテラス鴨川(京都府京都市)
ミエルシトロン(三重県四日市市)	大阪府2店舗
ミエルクローチェ(三重県鈴鹿市)	ブランリール大阪(大阪府大阪市)
ミエルココン(三重県津市)	ブルーグレース大阪(大阪府大阪市)

衣裳店5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)
ビードレッセ静岡(静岡県静岡市)
翔風館(愛知県北名古屋市)
レストラン他6店舗
クルヴェットダイニング(愛知県名古屋市)
ラピスアジュール(静岡県静岡市)
アトールテラスカモガワ(京都府京都市)
窯焼きステーキTAKIBI焚火(愛知県名古屋市)
焼き菓子専門店バッテリー(愛知県名古屋市)
バッテリー名駅桜通店(愛知県名古屋市)

世の中に「いい結婚式」を創り続けることがブラスの使命であり存在意義

当社は、「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」を経営理念に掲げ、それぞれの新郎新婦に寄り添った最高の結婚式を追求し、世の中に一つでも多くの「いい結婚式」を創り続けることを存在意義として事業を行っております。

最高の会場、最高のチームで最高の結婚式を創る
ブラスは、最高の結婚式を創るためにこの3つのスタイルを大切にしています

①完全貸切ゲストハウス



②ウエディングプランナー一貫制



③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オープンキッチン」
完全貸切ゲストハウスだからこそ、館内すべてを貸切にすることができるので、
密になりにくい開放的な空間と、それぞれの理想に合わせたフレキシブルな対応が可能

1チャペル・1パーティ会場
・1キッチン

ひとつの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、他のお客様とすれ違うことのないプライベートで安心な空間

ホームパーティの
ような空間

当日の進行は、まわりの結婚식을気にすることなく、時間も貸し切りに

スタッフ全員が
一組の結婚式に集中

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。一つの会場が一つのチームとなり非日常体験を提供



一つの結婚式に、スタッフ全員で向き合いたい、その思いから**全空間を完全貸切**にしています

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
新郎新婦の想いに寄り添える親友であり、想いをカタチにする伴走者になるために

新規接客
(営業)

打合せ
(企画・プランニング)

結婚式当日
(結婚式の指揮)

状況を見て進行のタイミングを判断するから満足度の高い結婚式を実現



長い時間を共に過ごしたウエディングプランナーだからこそゆるがない**信頼関係**を構築できる

オープンキッチン & 料理へのこだわり

進行に合わせてベストなタイミングで料理を提供できるように
すべての会場では、キッチンとパーティ会場が隣接するように設計されています

進行に合わせた料理の提供

シェフやパティシエも
演出に参加

目の前で料理ができる
ライブ感を堪能

シェフもサービススタッフも、全員で結婚식을創りあげていく



ブラスが大切にしている料理を安心して楽しんでいただけるよう、
徹底した衛生管理のもと、安全に配慮したおもてなしの料理をご提供します

ドレス事業の内製化推進

「最高の結婚式」には「最高の衣裳」

「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」という経営理念に基づき、婚礼当日を彩る衣裳においても、より一層顧客のニーズに対応した提案を可能にするため、ドレスコーディネーター自らが世界各国を巡り、アトリエやデザイナーを訪ねそれぞれの会場の雰囲気に合わせてドレスやアクセサリーを買い付けております。「B.DRESSER(ビードレッセ)」でしか着ることができないドレスの品揃えを充実し、顧客満足度向上に繋がります。



「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

毎年全店舗で開催している「夏の撮影会（夏祭り）」は、ブラスで結婚式を挙げたお客様（ブラスファミリー）限定のイベントです。

夏祭り撮影会

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。

ブラスファミリーアルバム

結婚式を挙げていただいた場所で撮影するご家族写真をブラスメモリアルアルバムに綴っていただきます。



結婚式はリピートのない一度きりの商品だが、
日本一顧客満足度の高い結婚式を提供する企業として、
当業界で圧倒的な地位を築き、長期利益の創出を目指します

■同業他社のビジネスモデル例

営業（新規獲得）に最大のリソース
大幅な値引営業で成約率の最大化

大型店舗・マルチバンケット
で回転数の最大化

広告費の大量投入で来館数の最大化
高頻度の大型リニューアル

収益の最大化

■ブラスのビジネスモデル

最高の結婚式を創る
(顧客満足度の高い結婚式)

口コミ・紹介による潜在顧客の拡大
隣接都市への出店（ドミナント出店）

広告費の削減（自社集客）
大幅に値引しない営業

収益の最大化・
長期利益の創出

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良質な口コミとお客様の紹介を生み、さらに独自のドミナント戦略による出店で長期利益の創出を図ります。

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



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

お客様が結婚式を快適にお過ごしいただけるように
ユニバーサルデザイン・ユニバーサルマナーという考え方を
ブラスのおもてなしのひとつとして取り入れています

■ご年配のゲストのために

- ・館内はユニバーサルデザインを取り入れた設計
- ・スタッフはユニバーサルマナー検定を取得
- ・車いすの貸し出し有
- ・手すり、エレベーター、多目的トイレなど有



■マタニティ & お子様連れのゲストのために

- ・授乳室やベビーベッド完備
- ・お子様メニュー有



■遠方ゲストのために

- ・荷物のお預かりOK
- ・ゲスト用の着替え室完備
- ・送迎や宿泊手配可能

「ハートもハードも日本一やさしい結婚式場」を目指しています

BRASS

4. トピックス



静岡県静岡市に新たなドレスショップを開業

衣裳店として5店舗目となる当出店は、結婚式場をドミナント展開している静岡エリアに出店。パリの街からインスパイアされたこだわりの店内、ビードレッセのコンセプトである「LIKE A MOVIE ENJOY THE GIRL～少女から大人になる時間～」を表現する、幻想的な空間が完成しました。今後は衣裳における内製化率を引き上げ、当社結婚式の付加価値向上とともに顧客満足度向上に繋がります。

施設名	：ビードレッセ静岡	所在地	：静岡県静岡市駿河区曲金6丁目10-14
最寄駅	：東静岡駅	開業日	：2022年5月1日



オリジナルドレスブランド「meyou(ミーユー)」 日本最高のドレスブランドへ

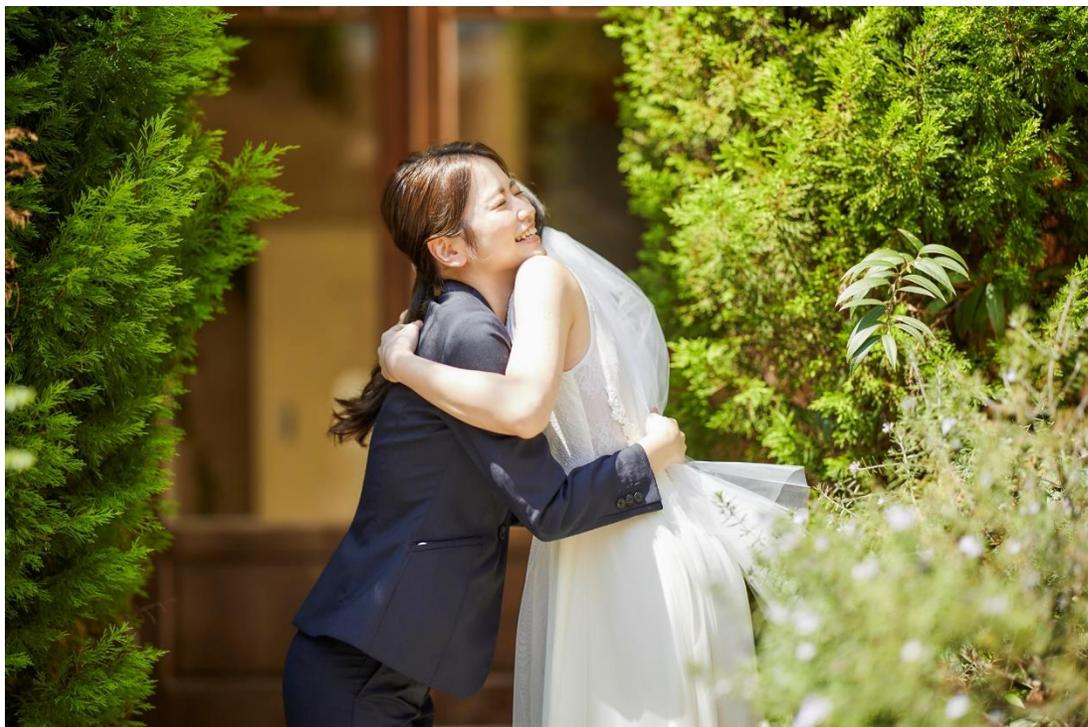
トワルチェックを何度も繰り返して完成した「meyou (ミーユー)」のドレスは、花嫁をより美しく輝かせるためのシルエット・素材・色使いにこだわった、ブラスウエディングのブライダルスタイルを考え尽くしたデザインとなっています。もちろん「meyou」のウエディングドレス・カラードレスの取り扱いがあるのは、日本国内でビードレッセのみ。自分らしさ、を求める花嫁におすすめしたいラインナップとなっています。

meyou



ウエディングプランナー & 料理で5年連続・全国1位に輝く

2022年 オリコン顧客満足度®調査 ハウスウエディングにおいて、ウエディングプランナー／料理で第1位を獲得しました。また、ブラスは2018年～2022年までの5年連続で、「ウエディングプランナー」「料理」で第1位となります。



ウエディングプランナー&料理
顧客満足度
5年連続 No.1

2018年～2022年 オリコン顧客満足度®調査 ハウスウエディング
ウエディングプランナー/料理 第1位BRASS

当社結婚式場「ブラン：ベージュ」所属の田端ウエディングプランナーが クリエイティブ賞を受賞

リクルートブライダル総研が主催する「GOOD WEDDING AWARD 2022」（いい結婚式のプランニングコンテスト）の最終審査会において、特に高い創造性と構成力をもったプランニングに贈られる「クリエイティブ賞」を受賞しました。
なお、ファイナリストとともに発表された「ベスト 50 メンバー」には、田端を含め、当社所属のウエディングプランナー13名が選出されています。



清水エスパルスと弊社結婚式場「ラピスコライユ」「ラピスアジュール」が
クラブパートナー契約を締結！



LAPIS CORAIL



LAPIS AZUR



S-PULSE



静岡県静岡市を拠点に活躍し、たくさんの人に笑顔と勇気を与えている清水エスパルス。2022年シーズンの清水エスパルスを全力でサポートするとともに、静岡市の結婚式場として、一緒に地域を盛り上げていきたいと考えています。また、ラピスコライユ・ラピスアジュールの新郎新婦には、清水エスパルスとのコラボレーションウエディング特典をご利用いただけます。

プロバスケットクラブ「三遠ネオフェニックス」と オフィシャルパートナー契約を締結！



MANDARIN
ALLURE



ARBRE ORANGE



豊橋・浜松エリアの結婚式場「ルージュアルダン」「マンダリンアリュール」「アールオランジュ」は、愛知県東三河・静岡県遠州エリアを拠点に活躍する、B.LEAGUE所属のプロバスケットボールクラブ「三遠ネオフェニックス」とオフィシャルパートナー契約を締結しました。これから弊社は、三遠ネオフェニックスを全力で応援し、ともに成長してまいります。

愛知県一宮市出身のプロテニスプレーヤー日比野菜緒選手と所属契約を更新 世界への挑戦を2022年も応援します！

彼女の挑み続ける前向きな姿勢や、最高の笑顔が、応援するすべての人に勇気を与えているように。全国に1組でも多くの「笑いと涙の結婚式」を届けるため、ブラスはこれからも成長し続けていきます。そして、日比野選手のファンや、テニスを愛するカップルのみなさまにも楽しんでいただける、100組100通りのブラスウェディングを提供してまいります。

プロフィール

出身地：愛知県一宮市

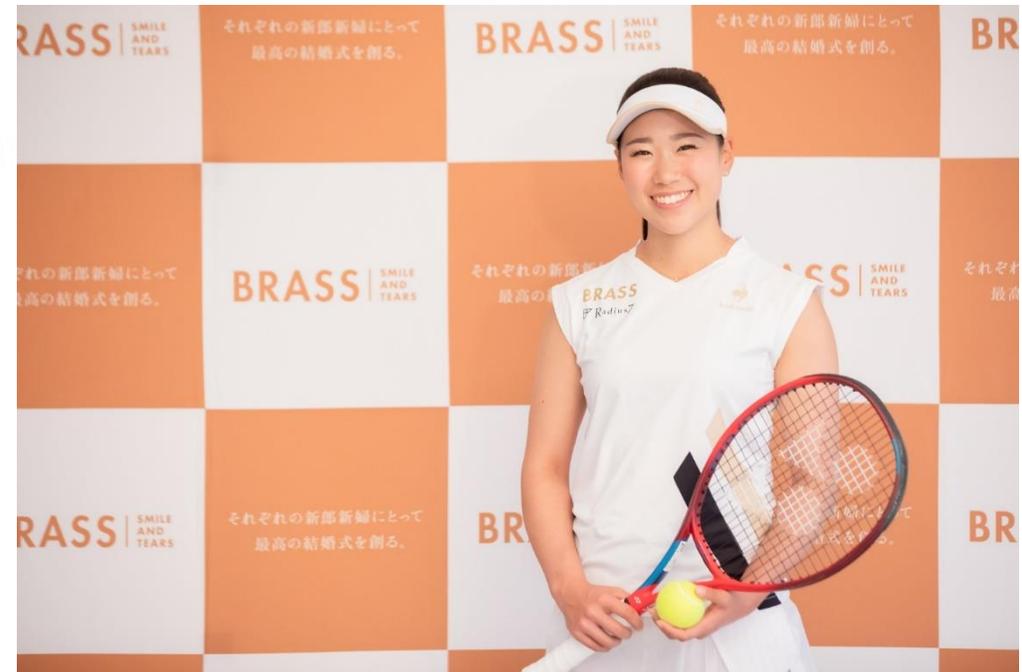
生年月日：1994年11月28日

身長：163cm

利き腕：右

WTAツアー成績：シングルス優勝2回・準優勝3回

オリンピック：東京2020・リオデジャネイロの2大会連続出場



コロナ禍でのウェディングプランナーの奮闘、結婚式のリアルを綴った最新刊
『ウェディングプランナーになりたいきみへ3いま、あらためて問われる結婚式の本質』
5月11日（水）に発売



書籍内容

「結婚式は不要不急なんかじゃない」

どんなときも「最高の結婚式」を追求する。コロナ禍でウェディングプランナーは何を想い、新郎新婦にいかにか寄り添ったのか。結婚式の火を灯し続けた、プロフェッショナルたちのドキュメンタリー。

登場人物・ストーリー

本作には、現場を支える支配人、料理人、司会者など、総勢16名のプラススタッフが登場します。新郎新婦や家族とのエピソードを交えたリアルストーリーとともに、代表取締役社長・河合達明の熱い想いが詰まった一冊となっています。



「パラリンアート」とオフィシャルパートナー契約を締結

当社では、出店地域に縁のある若手アーティストのアート作品を展示することで、魅力的な空間づくりと、地域貢献に努めてまいりました。この度、「障がい者アーティストとひとつのチームになり、社会保障費に依存せず、民間企業・個人の継続協力で障がい者支援を継続できる社会貢献型事業を行う」活動をしている「パラリンアート」とのオフィシャルパートナー契約を締結。



BRASS

5. 株主還元



3年ぶりの復配決定

今後の成長投資のための内部留保とのバランスを考慮し、当期期末配当を一株当たり4円に修正

	中間	期末	年間合計	配当総額	自社株取得
2020年7月期（実績）	0円	0円	0円	—	50百万円
2021年7月期（実績）	0円	0円	0円	—	—
2022年7月期（予想）	0円	4円	4円	21百万円	179百万円
2023年7月期（予想）	0円	未定	未定	—	—

（注）2023年7月期の期末配当金につきましては、現時点では未定としております。

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 ■当社オリジナルクオカード 500円分
200株以上 1,000株未満		<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
1,000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 ■当社オリジナルクオカード 1,000円分 ■自社お菓子 3,000円分

※ 継続保有期間条件半年以上とは、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、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。

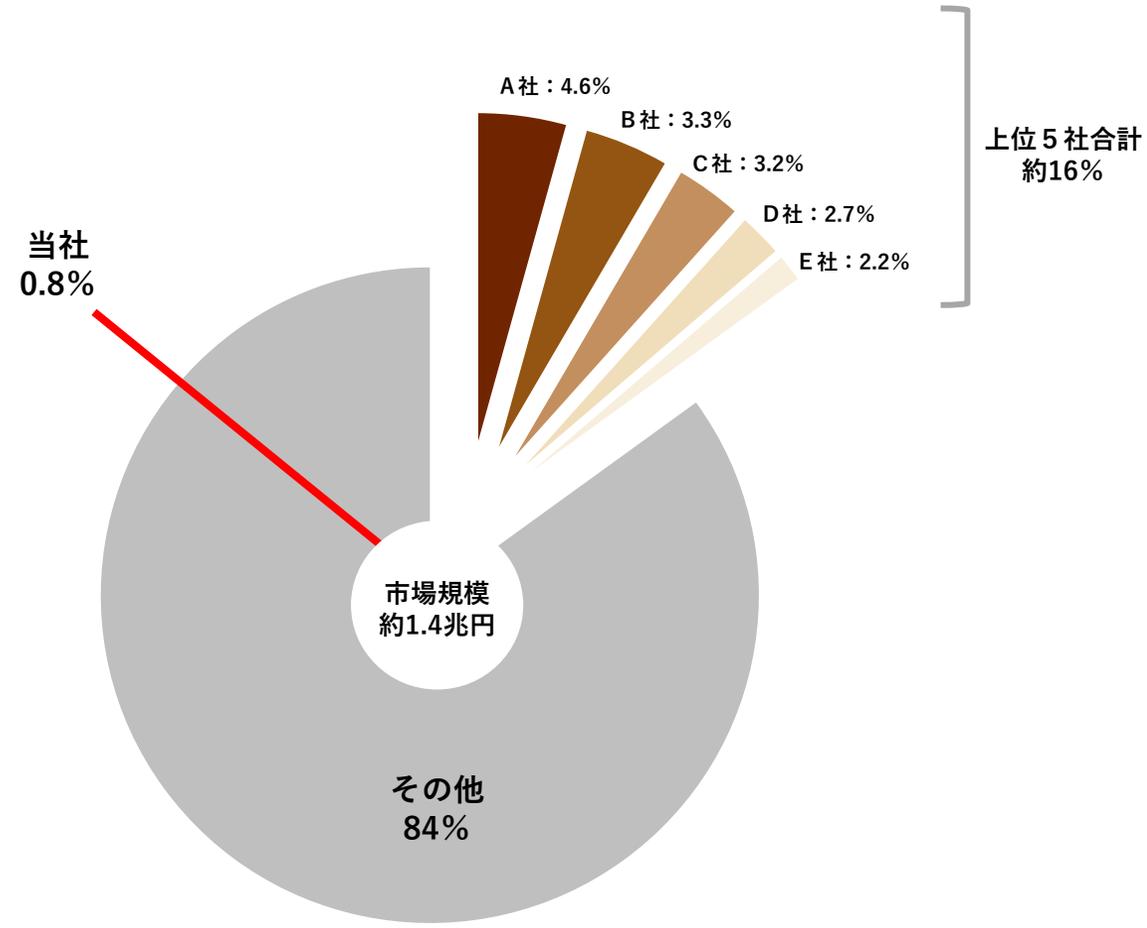
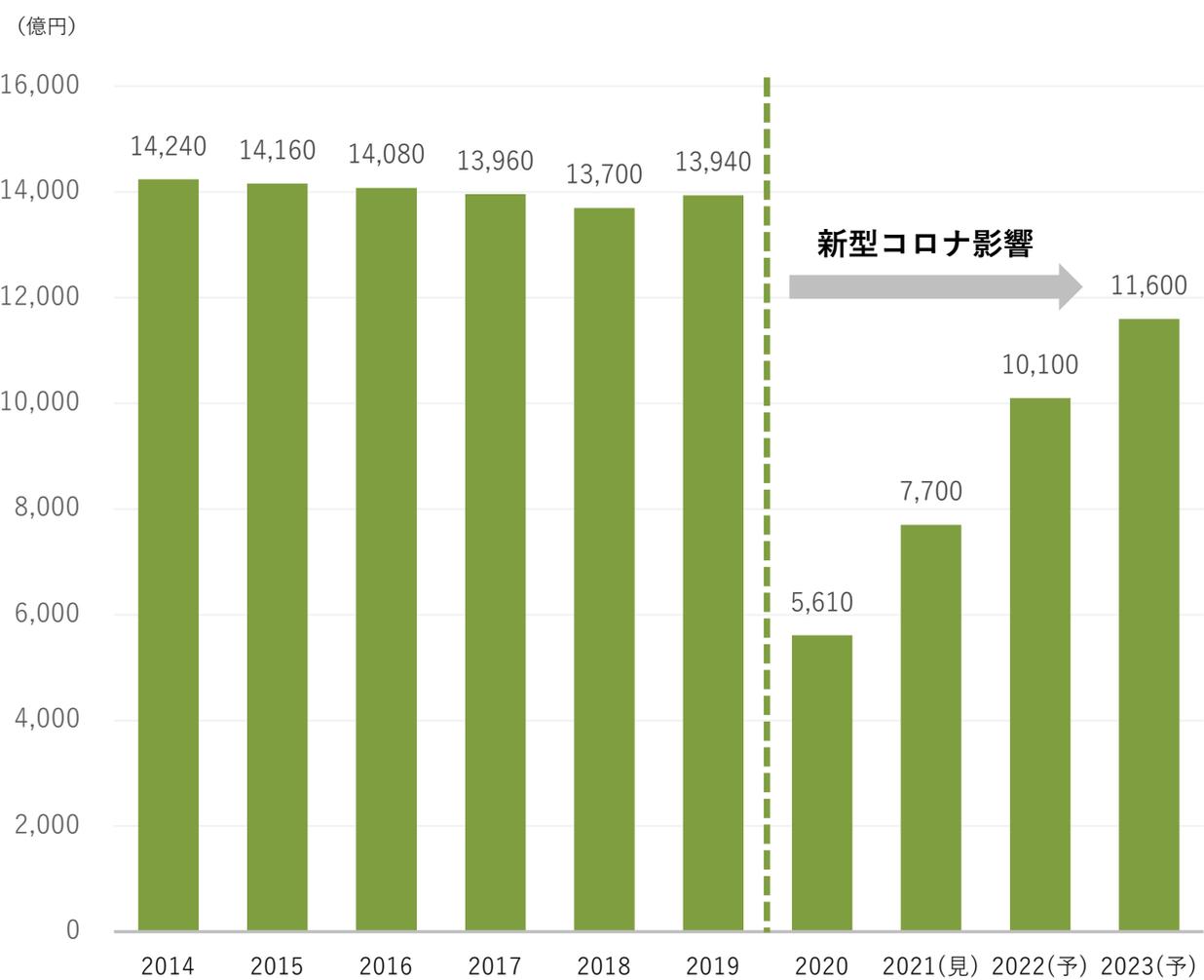


BRASS

6. 市場動向



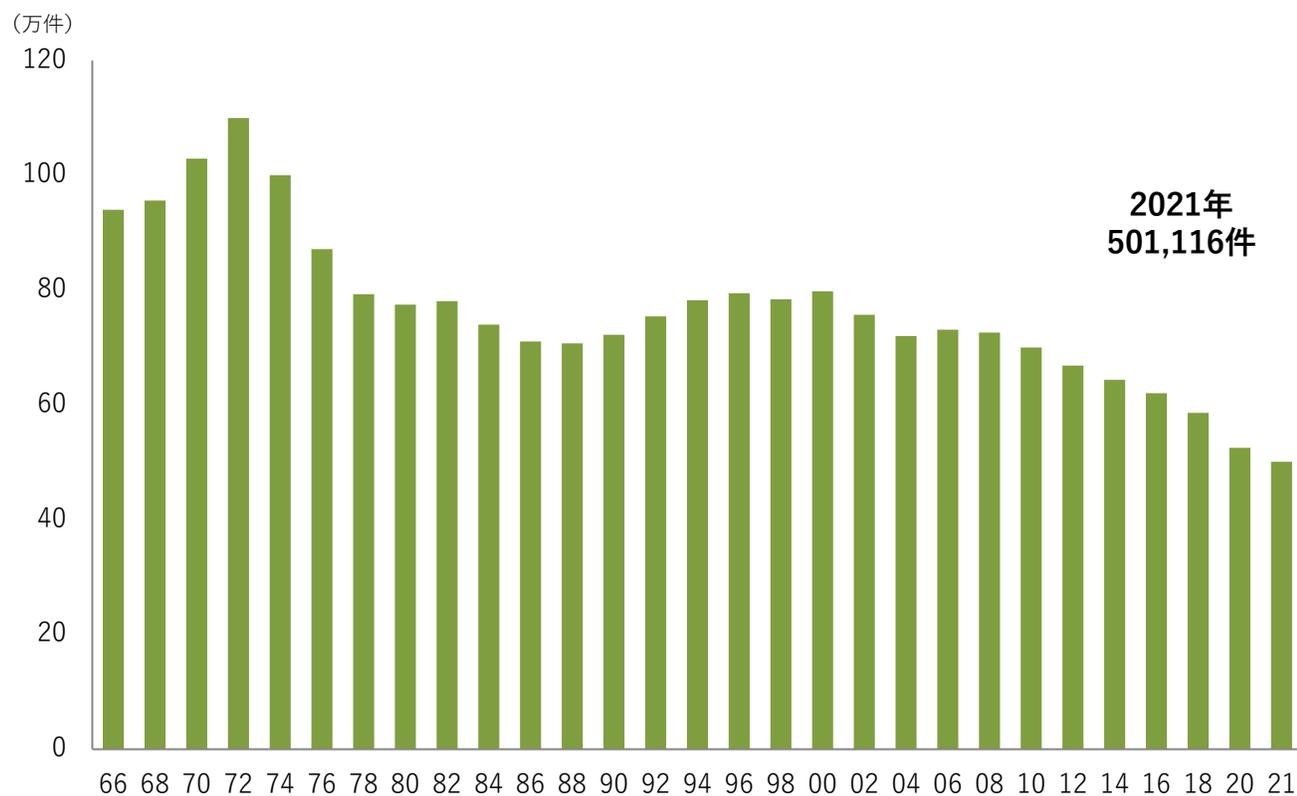
新型コロナによる影響後、2022年は約1兆円規模に回復予想 今後の成長余地はまだ大きい



出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」

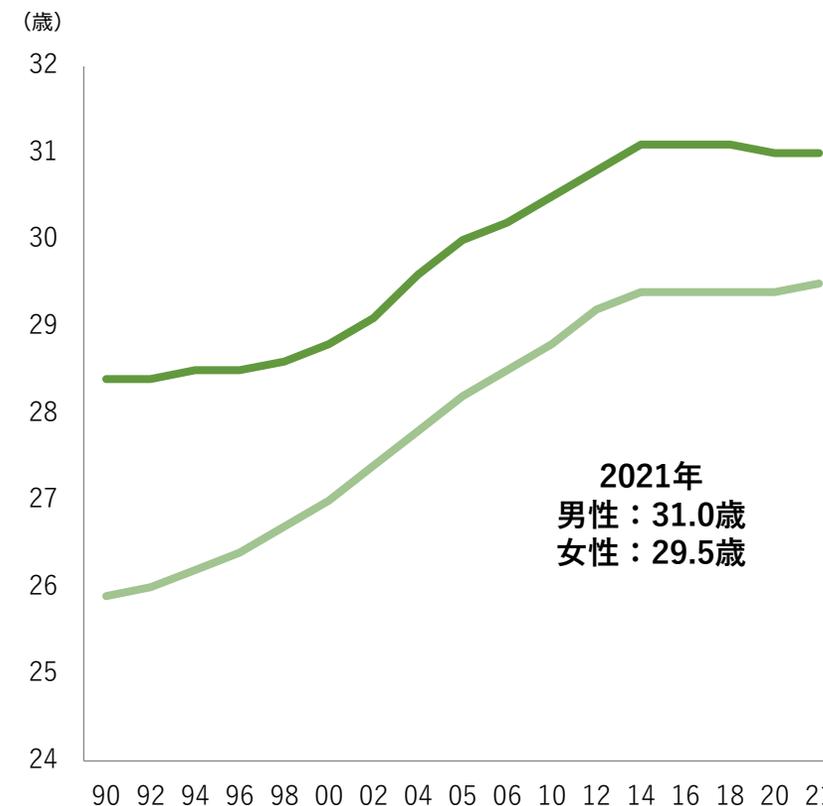
近年の婚姻件数は60万組前後で推移

婚姻届出数



2021年
501,116件

婚姻届出数

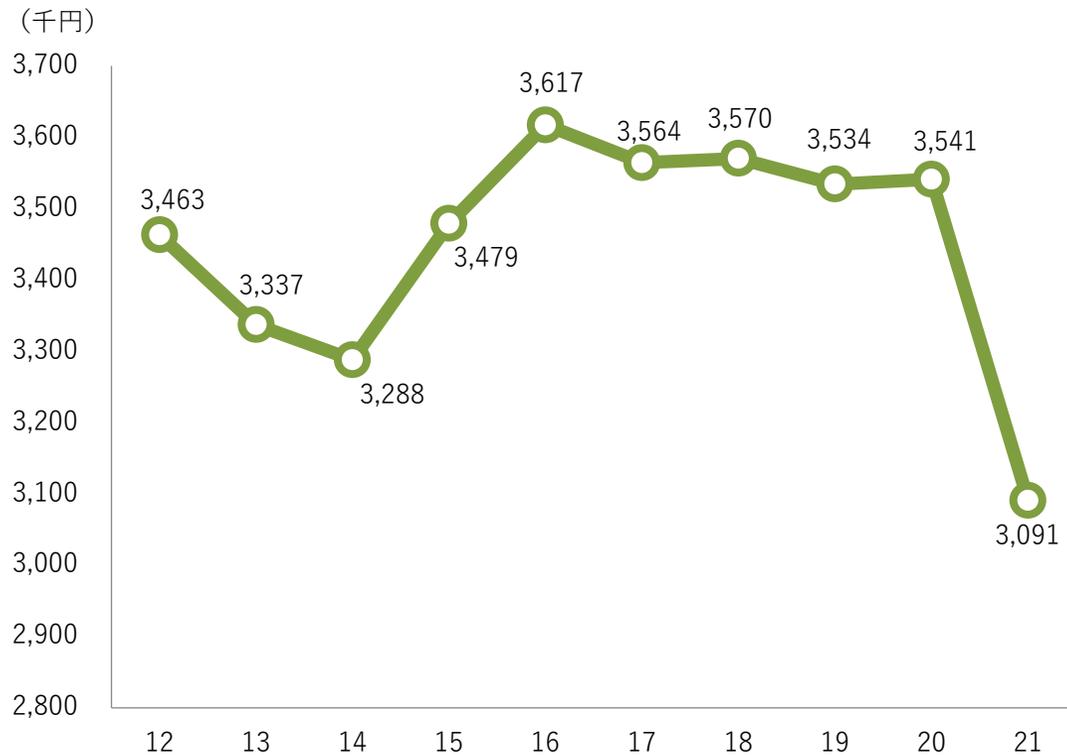


2021年
男性：31.0歳
女性：29.5歳

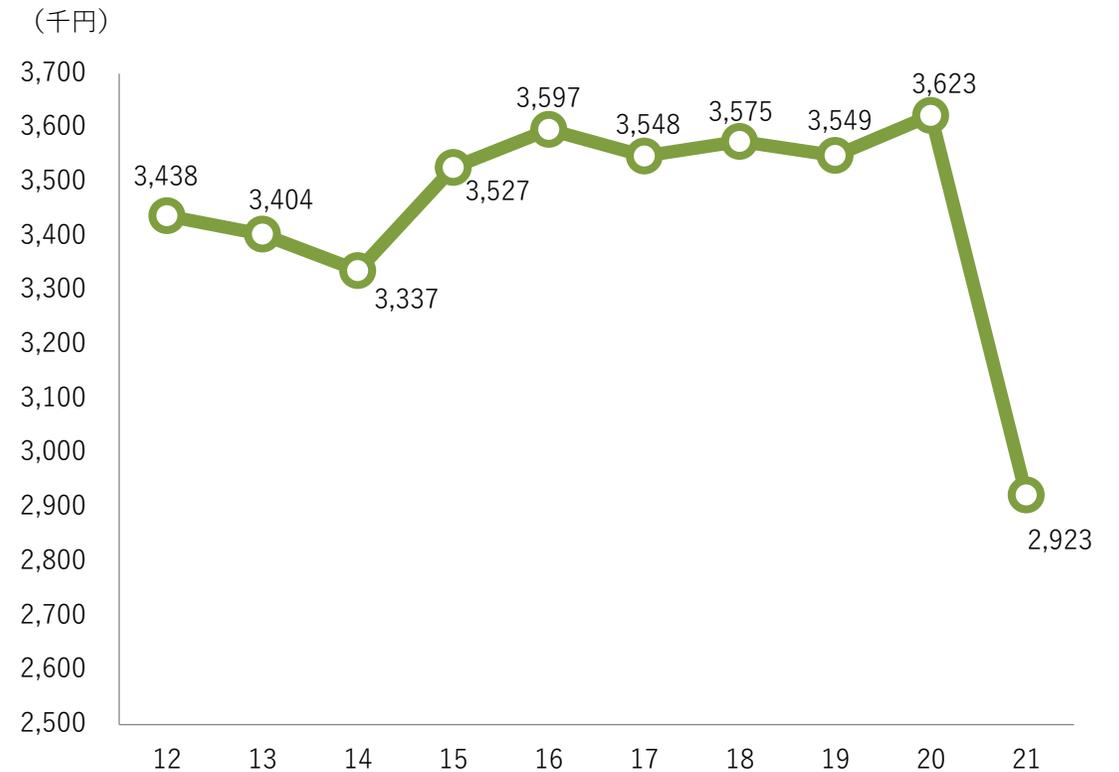
出所：厚生労働省「令和2年人口動態統計（確定数）」

2021年は新型コロナの影響により大きく減少

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」2021年度版
※東海地方は、愛知・岐阜・三重

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/inquiry/form/?inquiry=ir>