



- 2023年7月期連結決算概要
- 2024年7月期連結業績計画
- 株主還元

参考資料

- ブラスの事業内容
- トピックス
- BRASS×SDGs
- 市場動向

2023年7月期
連結決算概要

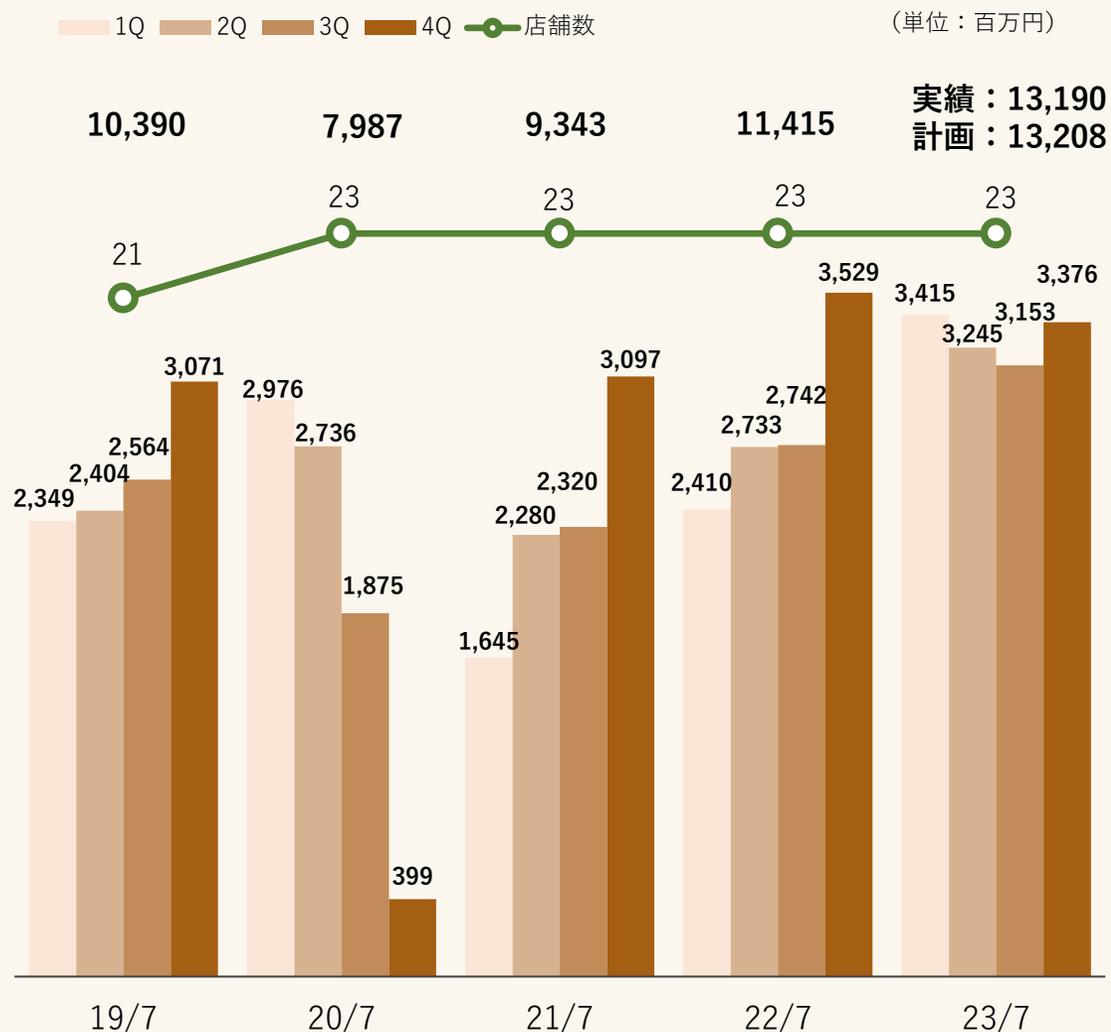


- 売上高、営業利益及び経常利益は2期連続過去最高業績を更新
- 当期は新型コロナの助成金等収入はなし
- 減損損失407百万円、法人税等調整額(益)349百万円を計上

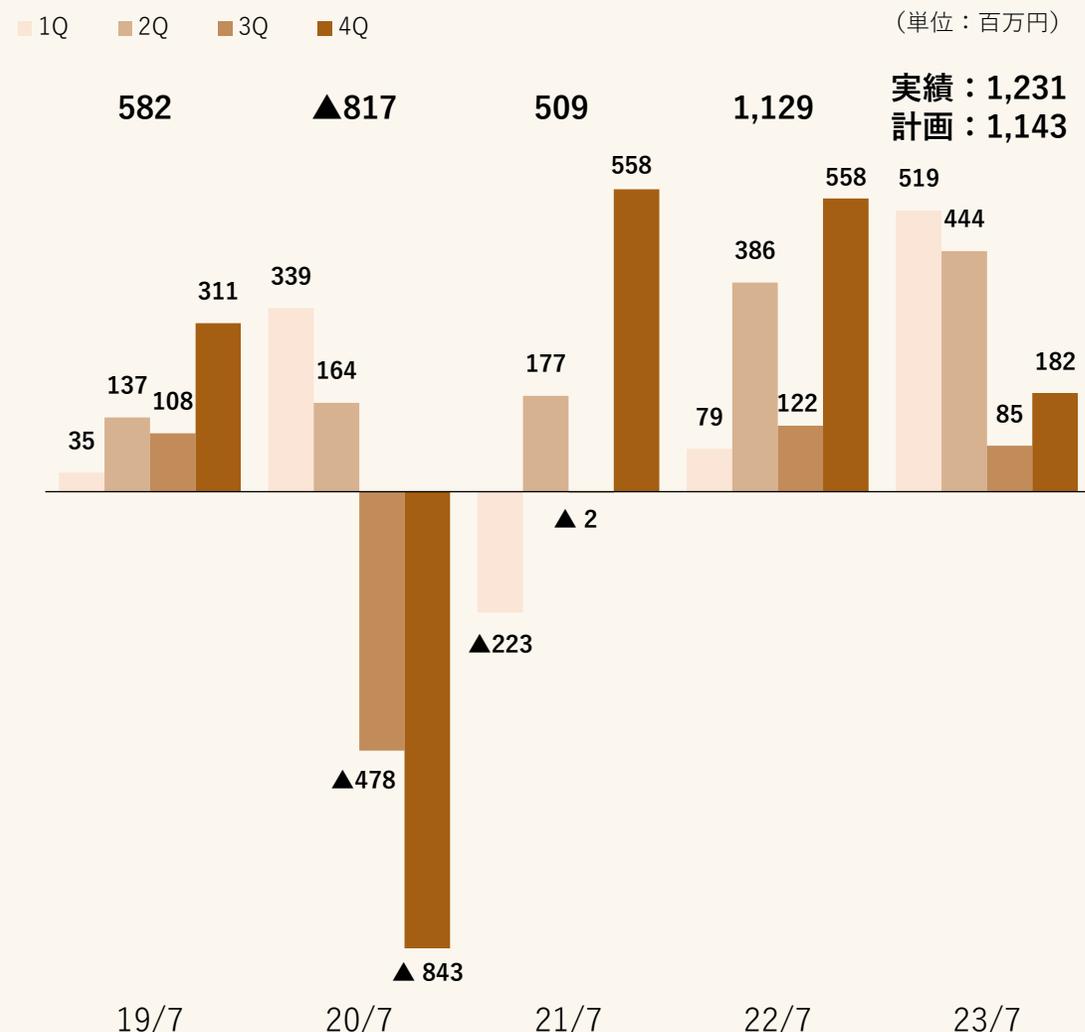
(単位：百万円)	2022/7期	2023/7期	前期比	2023/7期 通期計画
売上高	11,415	13,260	116.2%	13,231
営業利益	874	1,173	134.2%	1,115
経常利益	1,129	1,201	106.4%	1,135
親会社株主に帰属する 当期純利益	734	722	98.3%	735

※2022年7月期以前は単体決算であるため、前期比の数値は参考データとなります。

売上高及び店舗数



経常利益



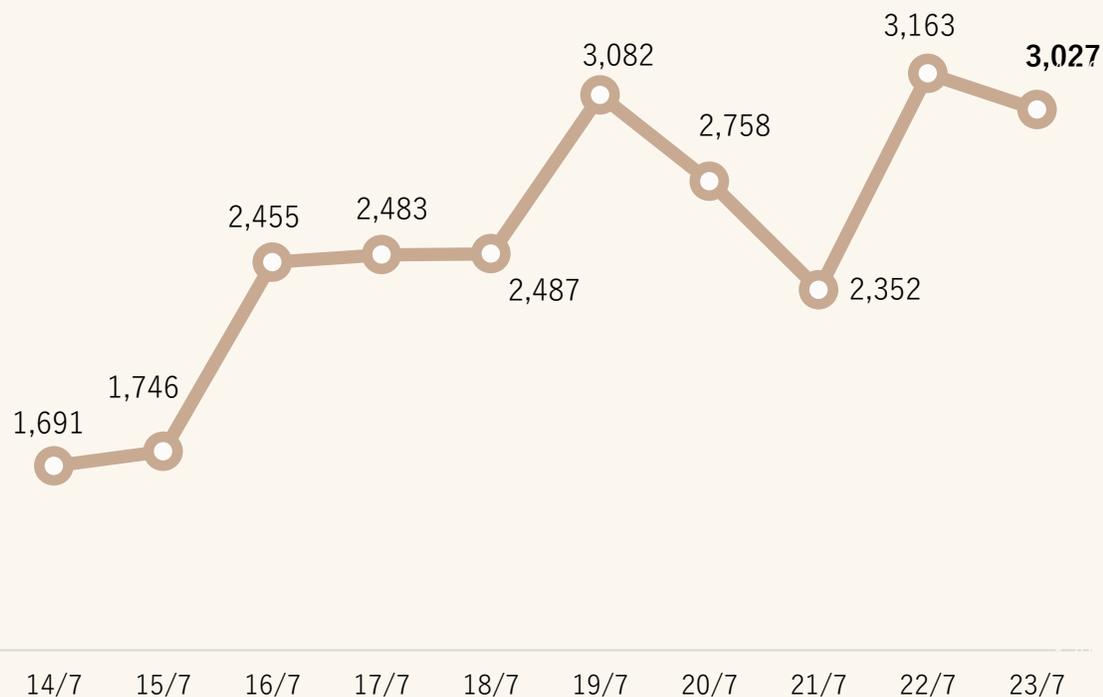
- 施行件数は、前期比で大幅に増加
- 受注残件数は、コロナ禍の施行延期分消化により前期比ではマイナス

	2022/7期	2023/7期	増減	前期比
施行件数（件）	2,902	3,217	315	110.9%
受注件数（件）	3,163	3,027	▲136	95.7%
受注残件数（件）	2,634	2,307	▲327	87.6%
平均単価（千円）	3,813	4,000	187	104.9%

- 受注件数は安定した獲得水準で推移
- 平均単価は新型コロナ発生で一時的に下がるも、持続的に成長

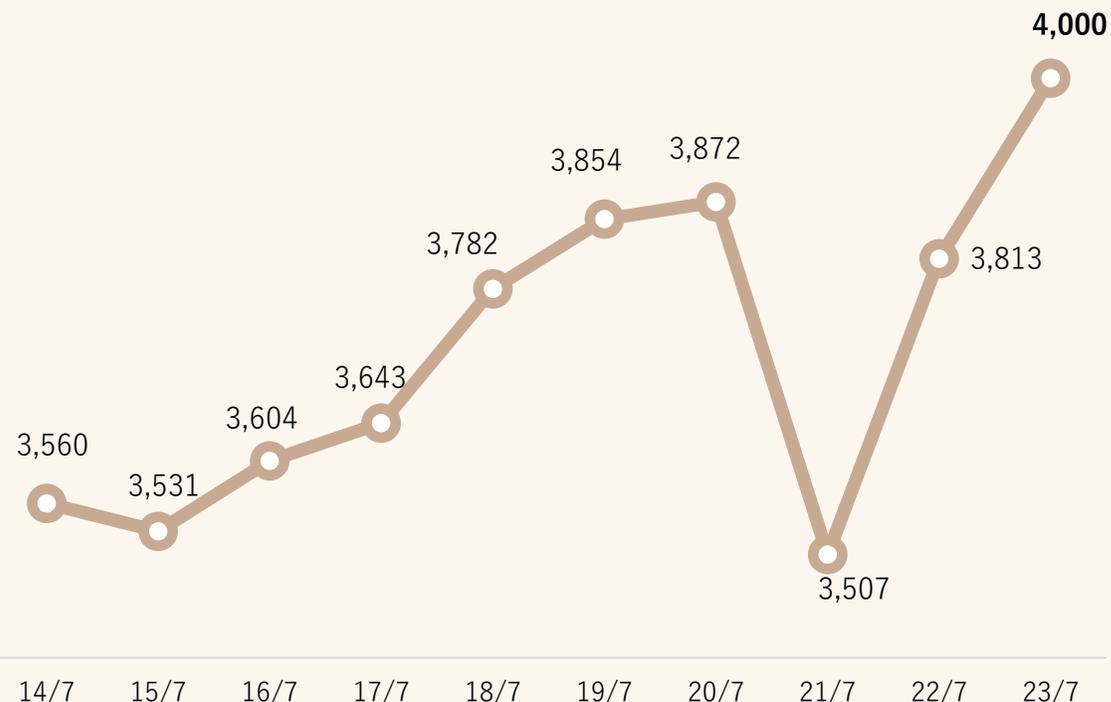
受注件数

(件)

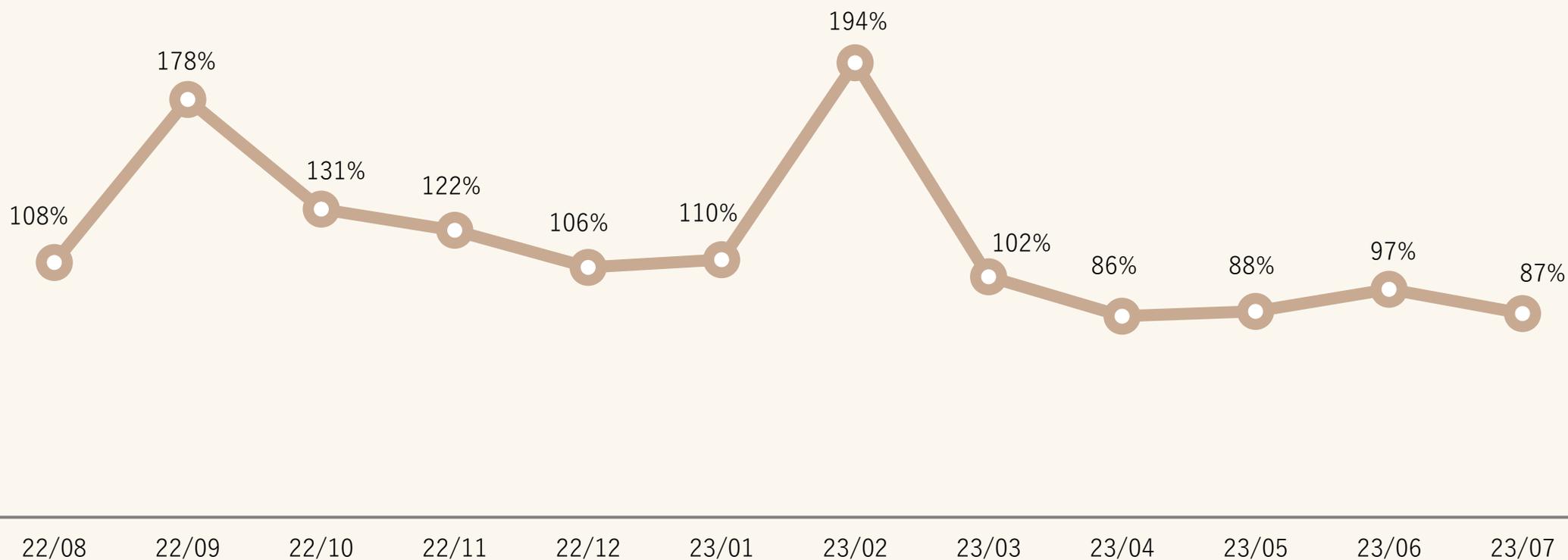


平均単価

(千円)

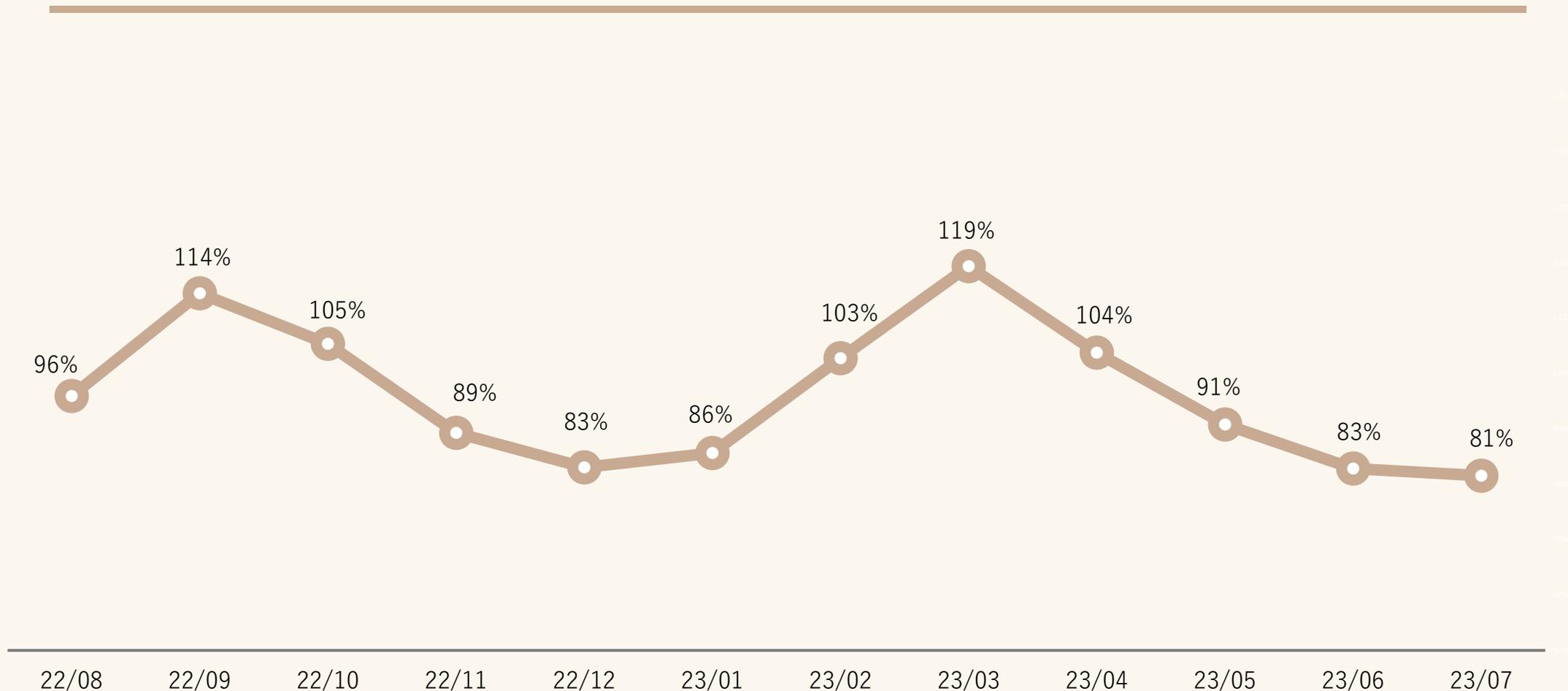


■ 当期上期で概ねコロナ延期分を消化、4Qは計画値に届かず



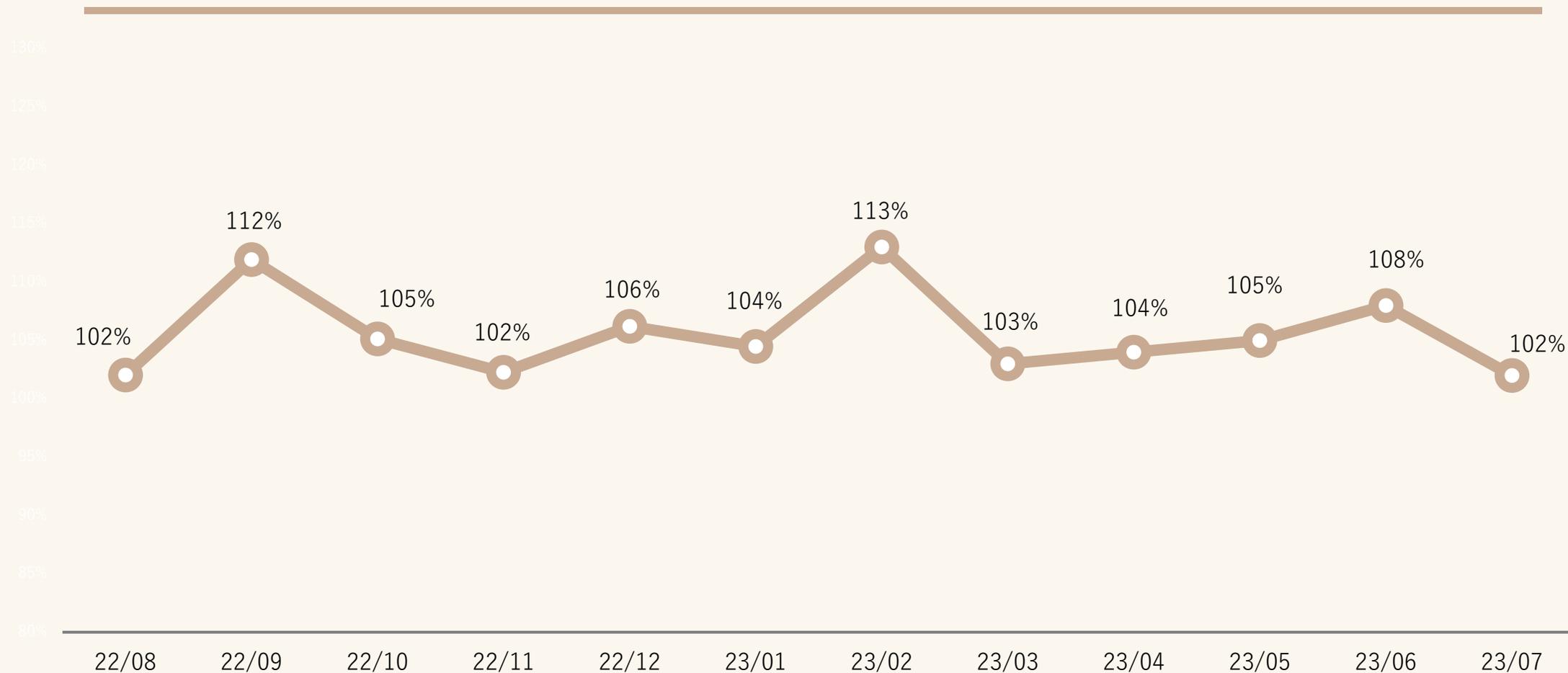
※2023年7月末時点

■ 年間の受注件数は前年比95.7%



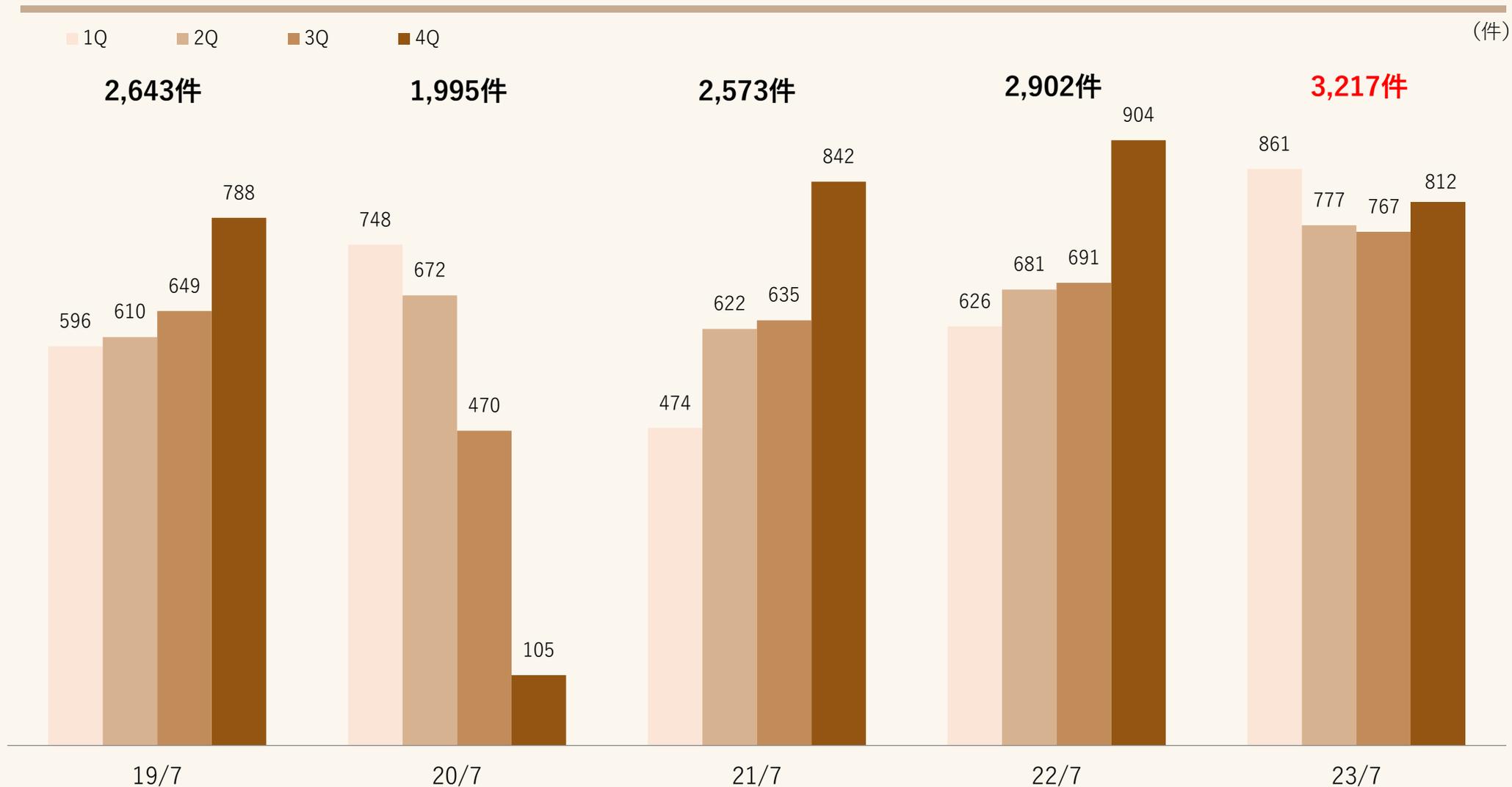
※2023年7月末時点

■ ゲスト数の回復に伴い、単価は好調継続



※2023年7月末時点

■ 通期で過去最高の施行件数を実施



(単位：百万円)	2022/7月末	2023/7月末	増減	増減要因
資産合計	11,764	11,140	▲624	
流動資産	3,028	2,779	▲249	
当座資産	2,671	2,403	▲267	主に現預金の減少
その他流動資産	357	375	18	
固定資産	8,736	8,361	▲374	
有形固定資産	7,429	6,669	▲759	主に減価償却による減少
無形固定資産	64	96	32	
その他の資産	1,242	1,595	352	
負債合計	8,781	7,511	▲1,269	
流動負債	4,014	4,455	441	主に一年以内返済借入金の増加
固定負債	4,766	3,056	▲1,710	主に長期借入金の減少
純資産合計	2,983	3,628	644	主に繰越利益剰余金の増加
負債純資産合計	11,764	11,140	▲624	
自己資本比率	25.4%	32.6%	—	
1株当たり純資産	549.04円	667.66円	—	

※2022年7月期以前は単体決算であるため、増減の数値は参考データとなります。

有利子負債は予定通り返済

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)	2022/7期	2023/7期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,214	1,328	113
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲480	▲409	71
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲528	▲1,179	▲651
現金及び現金同等物の増減額	205	▲260	▲465
現金及び現金同等物の期首残高	2,347	2,552	205
現金及び現金同等物の期末残高	2,552	2,306	▲246

※2022年7月期以前は単体決算であるため、増減の数値は参考データとなります。

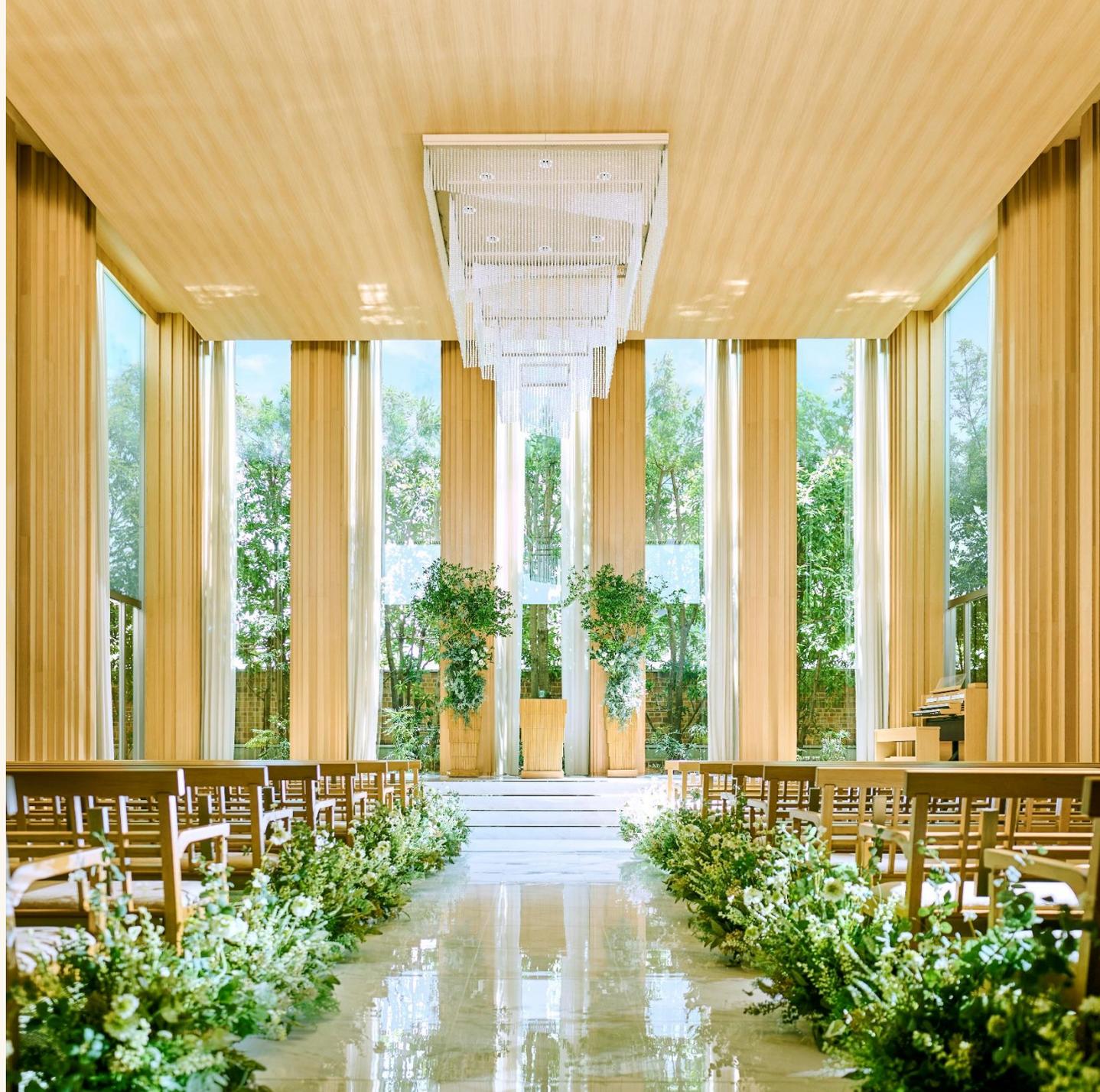
2024年7月期
連結業績計画



- 施行件数は新型コロナで発生した延期分消化により、前年は下回る計画
- 子会社事業の拡大を見込み、連結売上高計画は概ね前年を維持
- 新店開業費用及び出店再開に向けた人員確保等先行投資により減益見通し

(単位：百万円)	2024/7期計画	前期実績比	構成比
売上高	13,263	100.0%	100.0%
営業利益	764	65.1%	5.8%
経常利益	806	67.1%	6.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	507	70.3%	3.8%
1株当たり当期利益	93.46円	—	—
	2024/7期計画	前期実績比	
施行組数（件）	3,150	97.9%	
平均単価（千円）	4,000	100.0%	

トピックス



関西エリアにビードレッセ進出

衣裳店6店舗目となる当出店は、梅田駅からも徒歩圏の好立地へ出店。当社結婚式場のドミナント戦略のメリットを最大限活かし、関西エリアにおいても高付加価値のドレスを提供することで、顧客満足度向上に繋げてまいります。

施設名	：ビードレッセ大阪（仮称）	所在地	：大阪府大阪市北区
最寄駅	：梅田駅	開業日	：2024年1月（予定）



名古屋駅エリアにフォトスタジオ出店

株式会社アロウブライトは、2020年に設立し、静岡県浜松市でフォトウェディングスタジオ「スタジオアロウズ」を運営しております。当社は、2022年9月に事業譲渡により子会社化しております。当出店は、浜松店に続く2店舗目の出店となります。フォトウェディング事業の市場規模は今後も安定した成長が見込まれ、ブライダル領域の拡大を推進してまいります。

施設名 : 名古屋店 (仮称)

所在地 : 愛知県名古屋市西区名駅

最寄駅 : 名古屋駅

開業日 : 2024年1月 (予定)



名古屋駅エリアにカフェ新店を出店

フランス産発酵バターや北海道バターなど、厳選したバターを使用した香り高いスイーツを取り揃える「Buttery(バタリー)」の新店舗をオープンすることが決定しました。当店こだわりの焼菓子や自家焙煎したコーヒーを提供します。

施設名	：バタリーカフェ (仮称)	所在地	：愛知県名古屋市西区
最寄駅	：名古屋駅	開業日	：2023年11月 (予定)



株主還元



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6円に修正

	中間	期末	年間合計	配当性向
2022年7月期（実績）	0円	4円	4円	3.0%
2023年7月期（予定）	0円	6円	6円	4.5%
2024年7月期（予想）	0円	8円	8円	8.6%

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

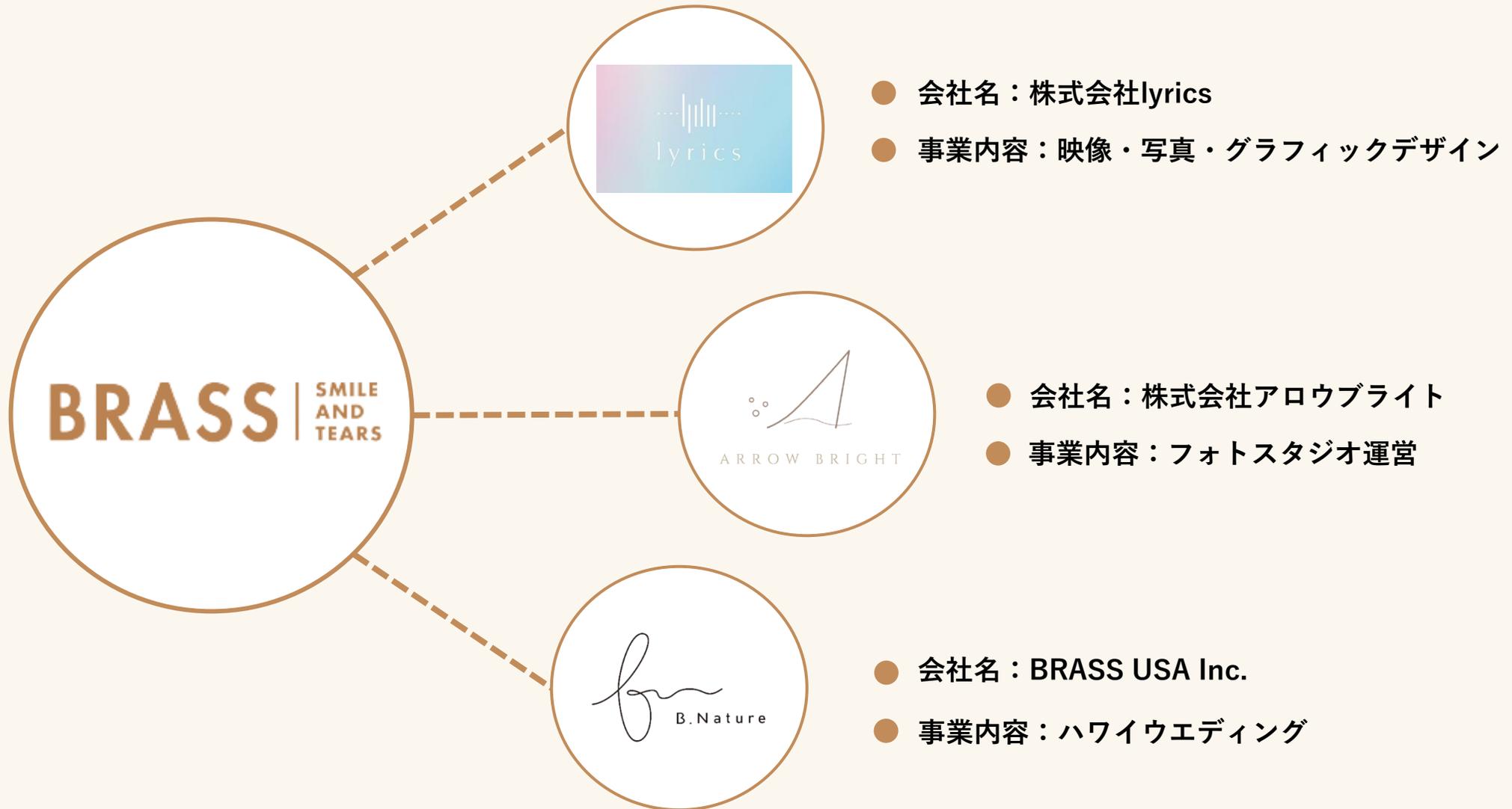
株式保有数	継続保有期間条件	優待内容
100株以上 200株未満	半年以上※	■当社オリジナルクオカード 500円分
200株以上 500株未満		■当社オリジナルクオカード 1,000円分
500株以上 1,000株未満		■当社オリジナルクオカード 1,000円分 ■自社お菓子 1,500円分
1,000株以上		■当社オリジナルクオカード 2,000円分 ■自社お菓子 3,000円分

※ 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。

ブラスの事業内容



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	河合 達明				
設立年月日	1998年4月				
資本金	1億円（2023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	
連結従業員数	連結 正社員 542名（2023年7月31日時点）				
事業内容	直営店型ハウスウエディング事業、衣裳事業、外食事業、映像・写真・グラフィックデザイン事業、フォトウエディング事業、ハワイウエディング事業				
グループ会社	株式会社lyrics、株式会社アロウブライト、BRASS USA Inc.				



この度、株式会社ブラスは設立25周年、ウエディング事業開始20周年を迎えました。
新たなステージに挑戦する未来を見据えて、経営理念を刷新いたしました。

MISSION（日々の使命）

「それぞれの新郎新婦にとって最高の結婚式を創る」

VISION（目指す未来）

「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ポートです。

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。

PURPOSE（存在意義）

「日本中にいい結婚式を広める」

「結婚式っていいな」

参加したすべての人がそう思う結婚式を
ブライダル業界全体で増やしていきたい。

いい結婚式は人と人をつなぎ、心を豊かにし
より良い人生へと導くからです。

結婚式は決してなくしてはいけない文化です。

ブラスはいい結婚式を広めることで結婚式を実施する新郎新婦を増やし
より良い世の中の実現に貢献します。

「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)	マンダリンアジュール(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)
アージェントパルム(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6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)
(仮称)ビードレッセ大阪(大阪府大阪市)※1
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)
(仮称)カフェ新店(愛知県名古屋市)※2

※1. 2024年1月開業予定
 ※2. 2023年11月開業予定

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

全ての打ち手は「いい結婚式」に繋がる

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。

完全貸切ゲストハウス

ウェディングプランナー一貫制

オープンキッチン



新郎新婦の思いを叶える理想の空間を創りたい

結婚式の一体感を生むために考え抜いた**結婚式専用の会場**

完全貸切	オリジナルウェディング	考え抜いた空間構造
すべての店舗が1チャペル・1パーティ会場・1キッチン の完全貸切型	コーディネートも演出も自由自在 すべてのスタッフもその時間は完全貸切	一体感、熱狂を生み出すために 計算し尽くした構造



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、結婚式当日のアテンドまでを
1人のウエディングプランナーが担当

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)



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

進行に合わせた料理の提供

シェフやパティシエが
魅せるパフォーマンス

既製品は使わず、
各地域の食材を最大限に生かす



シェフもサービススタッフも、全員で結婚식을創りあげる

「最高の結婚式」には「最高の衣裳」

世界中から選び抜いたドレス

ニューヨーク、パリ、ミラノ、バルセロナ
世界中から選び抜かれた上質で洗練されたドレスを展開

オリジナルドレスブランド

シルエット・素材・色使いにとことんこだわった
オリジナルのウエディングドレスを提案

アトリエ

技術力の高いアトリエスタッフを揃え、体のラインに
合わせて丁寧に採寸し、理想のドレスフォルムに調整



meyou



「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む

ブラス夏祭り

毎年全店で開催している「夏の撮影会(夏祭り)」は、ブラスで結婚式を挙げたブラスファミリー限定

夏祭り撮影会

夏祭りのメインイベントはプロのカメラマンによる家族写真の撮影会。撮影した写真はプレゼント

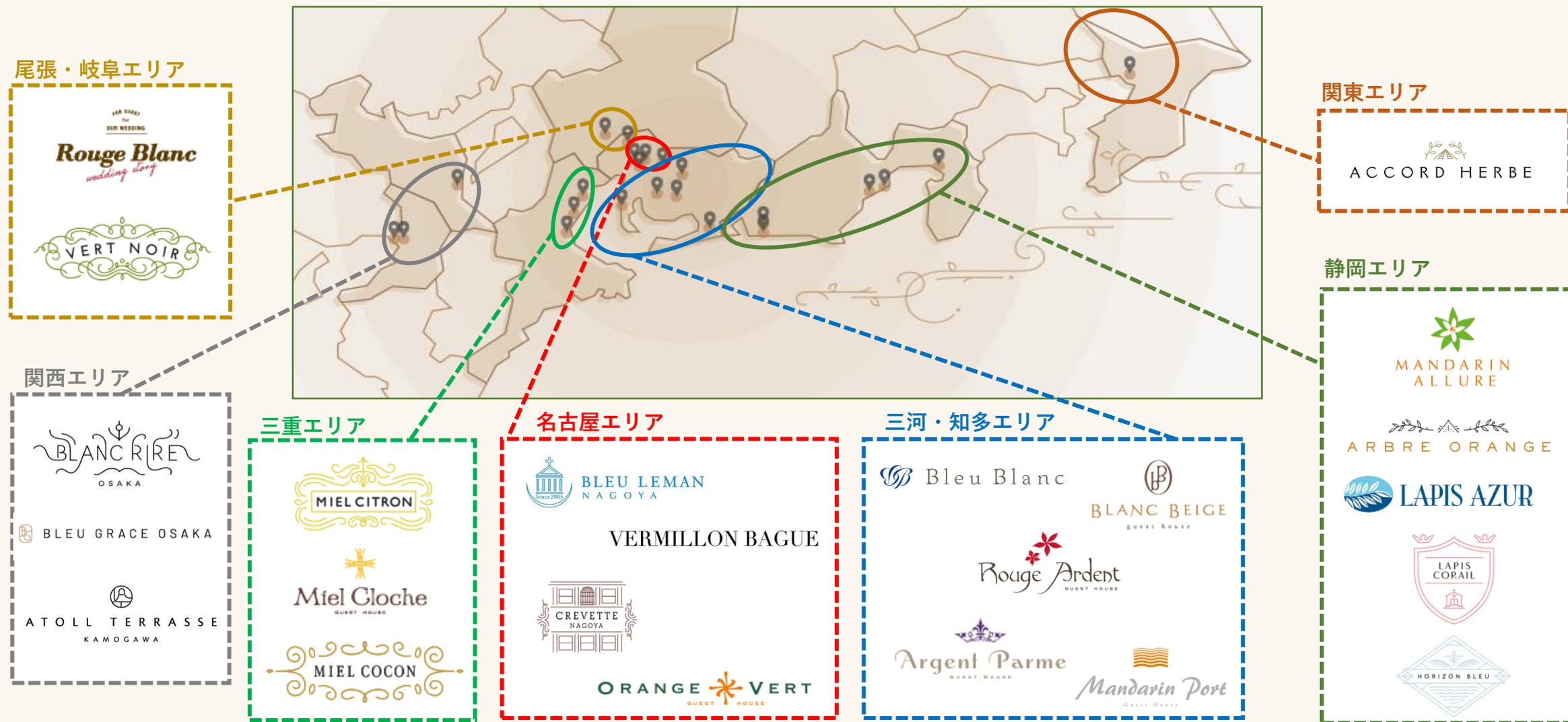
ブラスファミリーアルバム

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ファミリーアルバムに綴っていただきます



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
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

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 × SDGs

株式会社ブラスは、
“いい結婚式”を創り、“ブラスファン”を増やし続けることで
企業成長と社会貢献の両方を実現します。



アート雇用社員 澤村啓文の作品

関連するSDGs項目



100組100通りの結婚式

それぞれのカップルに寄り添い、最高の結婚式を創り続けていきます。



ユニバーサルデザイン / ユニバーサルマナー

・教育制度の1つにユニバーサルマナー講習を取り入れ、ウエディングプランナー・ドレスコーディネーターは検定を取得しています。また、すべての結婚式場にユニバーサルデザインを取り入れ、ご高齢の方、小さなお子様、車いすや杖を利用する方などにとっても過ごしやすい空間づくりを目指しています。



フードロスへの取り組み

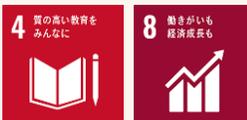
・創業以来、素材をそのまま仕入れ、様々な工夫をしながら使い切ることを大切にしています。

地産地消・地域貢献

・地域の食材を積極的にメニューに取り入れています。日本各地からお越しになるゲストに地域の魅力的な食材を広めることはもちろん、地域の農家とコミュニケーションを取りながら、食材の新たな可能性に挑戦しています。

サービススタッフの雇用と育成

・ブライダル業界では珍しいことですが、ブラスは派遣会社などを介さず、すべてのサービススタッフを会場専属として直接雇用しています。結婚式当日やPJが主役の様々なイベントを通して、働く意味、働く喜び、仲間の大切さ、リーダーシップなど、多くのことを学び、成長してもらえる機会を提供しています。





障がい者雇用

・ブラスでは、働く中で新たな夢や目標を抱いてほしいという思いから、障がい者雇用で採用したメンバーを「チャレンジさん」と呼んでいます。ブラスグループ全体で様々な仕事を分担し、支え合い、それぞれが働きがいを見つけられる環境を目指しています。

ペーパーレス

・10年以上前から社内書式や受発注の仕組みを積極的に電子化しています。今後もIT系部門を充実させ、社内外問わず紙での仕組みを減らし、環境へ配慮していきます。

地域の学生との交流

・年に複数回、学校での職業講演を行っています。代表取締役社長の河合達明はもちろん、ウエディングプランナーや料理人が、自身の経験や想いを伝えることで、結婚式の価値やこの仕事の素晴らしさについて、学生みなさまに考えていただけるきっかけになればと考えています。

地域で活躍するアーティストを応援

・2017年から、ブラスに縁がある地域の作家、特に若手アーティストの作品を会場に展示しています。多くのゲストが会場を訪れる結婚式場の特性を活かし、多くの方に作家や作品について知ってもらう機会を創りだしていきます。

障がい者アーティストを応援

・一般社団法人障がい者自立推進機構「パラリンアート」とパートナーシップを結び、地域のアーティスト「はたあつき」さんを応援しています。

関連するSDGs項目



2022年にSDGs推進や社内の意識向上を目的としたSDGsプロジェクトが発足しました。プロジェクト発の取り組みの一部をご紹介します。

プラスチックストローの廃止



すべての店舗で、プラスチックストローから紙ストロー・バイオマスストローへの移行。



アクリルパネルのリサイクル



コロナ禍で使用したアクリルパネル約4000枚を再生アクリルの原料としてリサイクルへ。



ペットボトルキャップ回収



学生PJ（サービススタッフ）の声から始まったリサイクル&ワクチン支援活動。



コルク回収



結婚式で提供するドリンクのコルク栓をドリンク取引先と協力してリサイクル開始。



廃油回収



結婚式場全店でリサイクルのための回収を徹底。



会場照明をLED化



築10年を超える店舗に残る旧式の照明をLED照明へ入れ替え。2030年にはすべての会場のLED化を目指します。



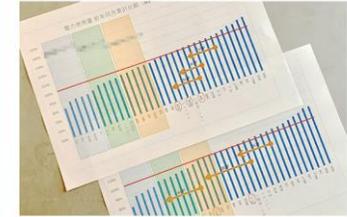
SDGs関連商品の拡充



引出物のプラスオリジナルパンフレット内で、SDGsに関わりの深い商品を積極的に導入しております。



年間イベント節電プロジェクト



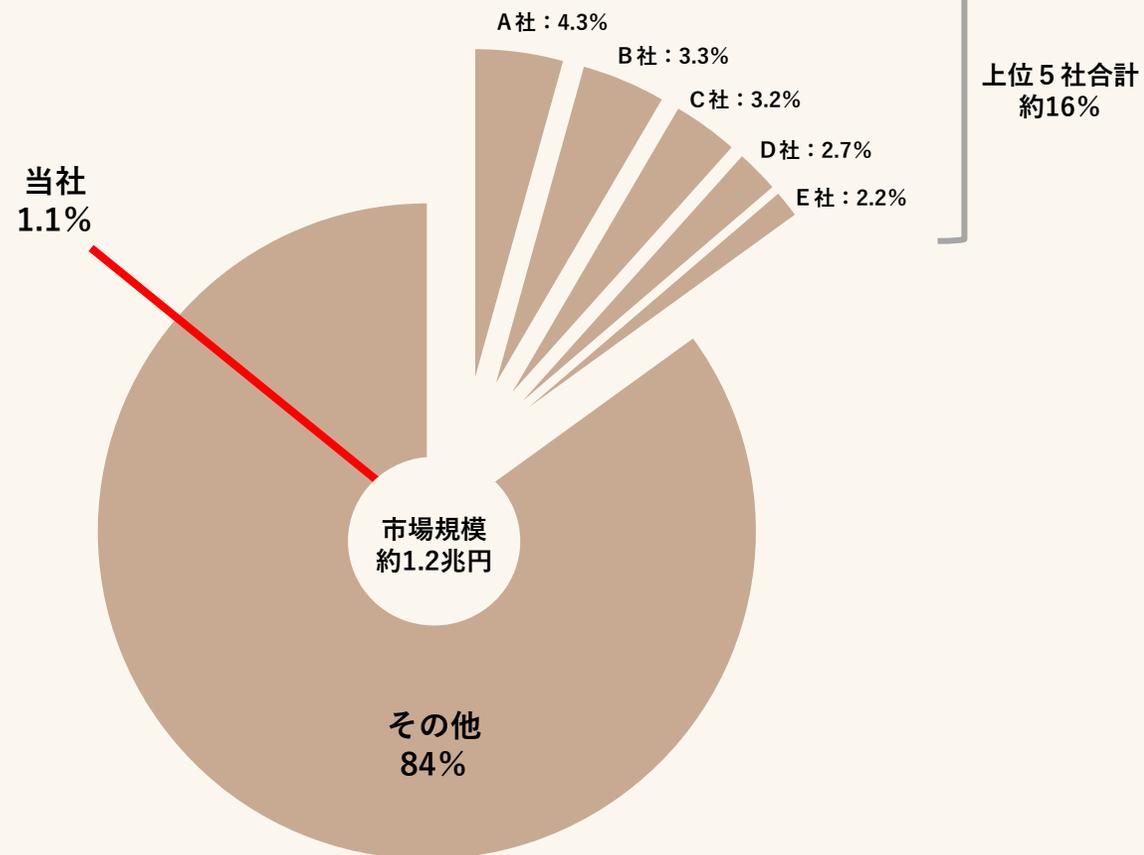
全社で節電に取り組む年間イベントを実施。毎月SDGsプロジェクトで店舗ごとの電気使用量を集計し、昨年と比較しながら節電率の成果を見える化。プラスらしく楽しみながら取り組めるよう、店舗対抗の形をとっています。



市場動向



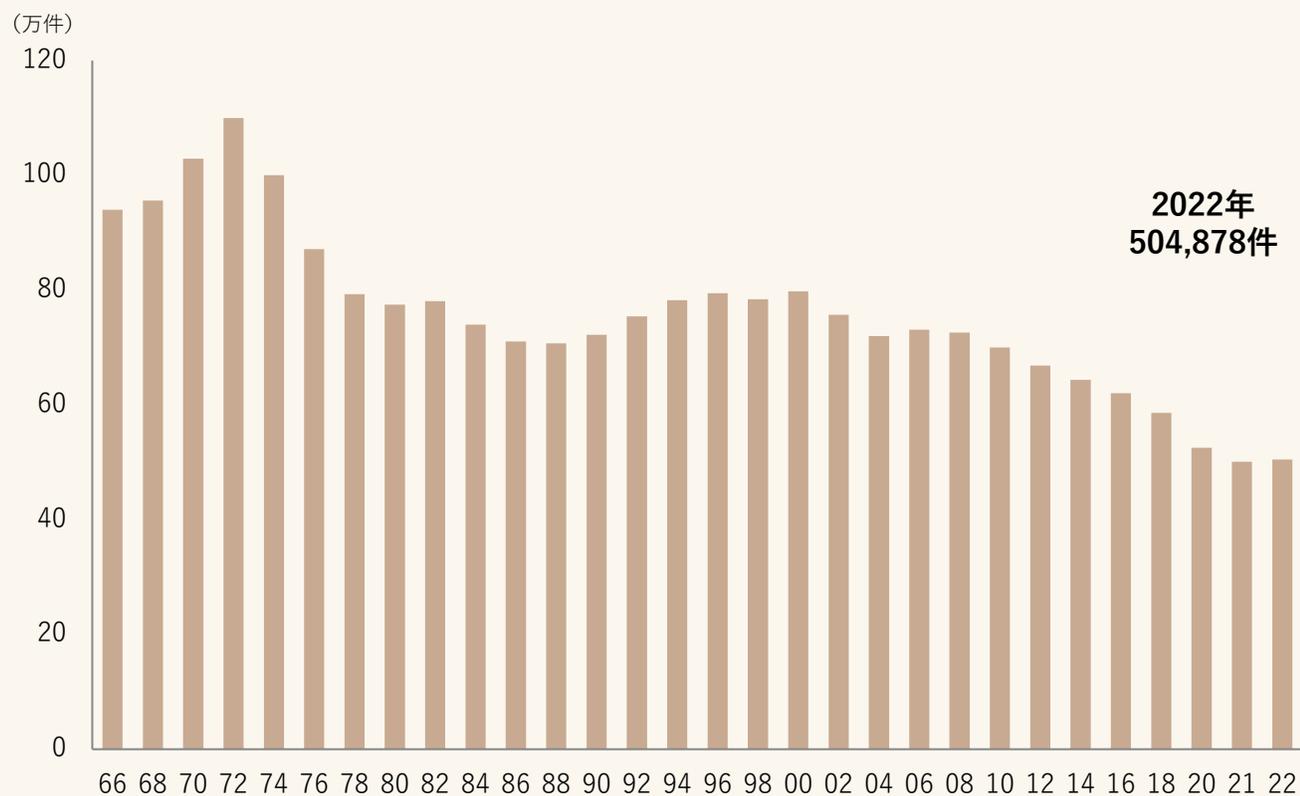
2024年は約1.2兆円規模まで回復予想



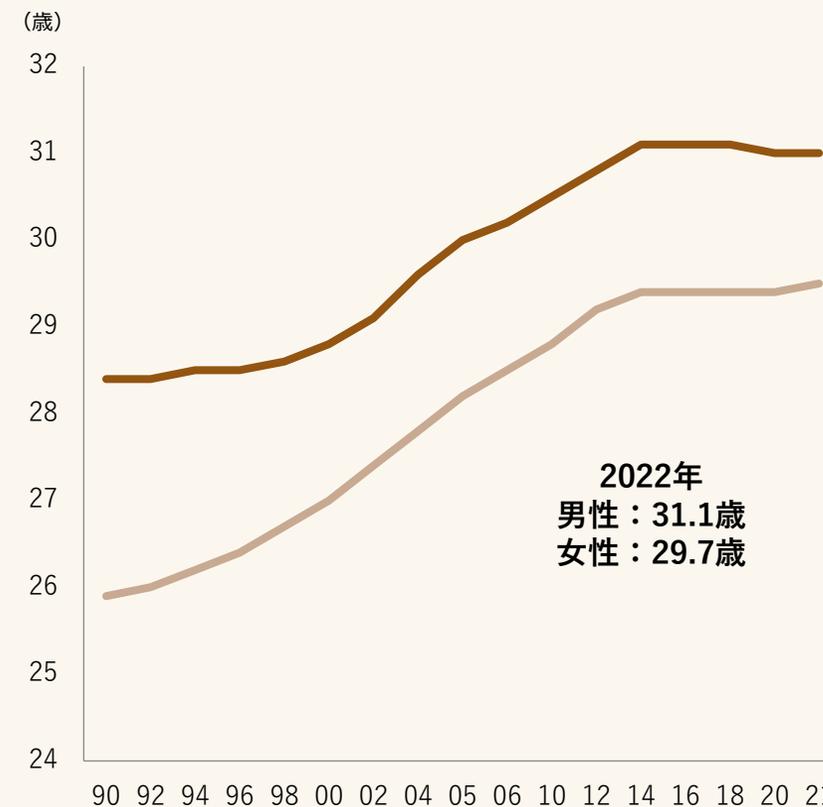
出所：矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」

婚姻件数は50万組前後で推移、平均初婚年齢は横ばい

婚姻届出数



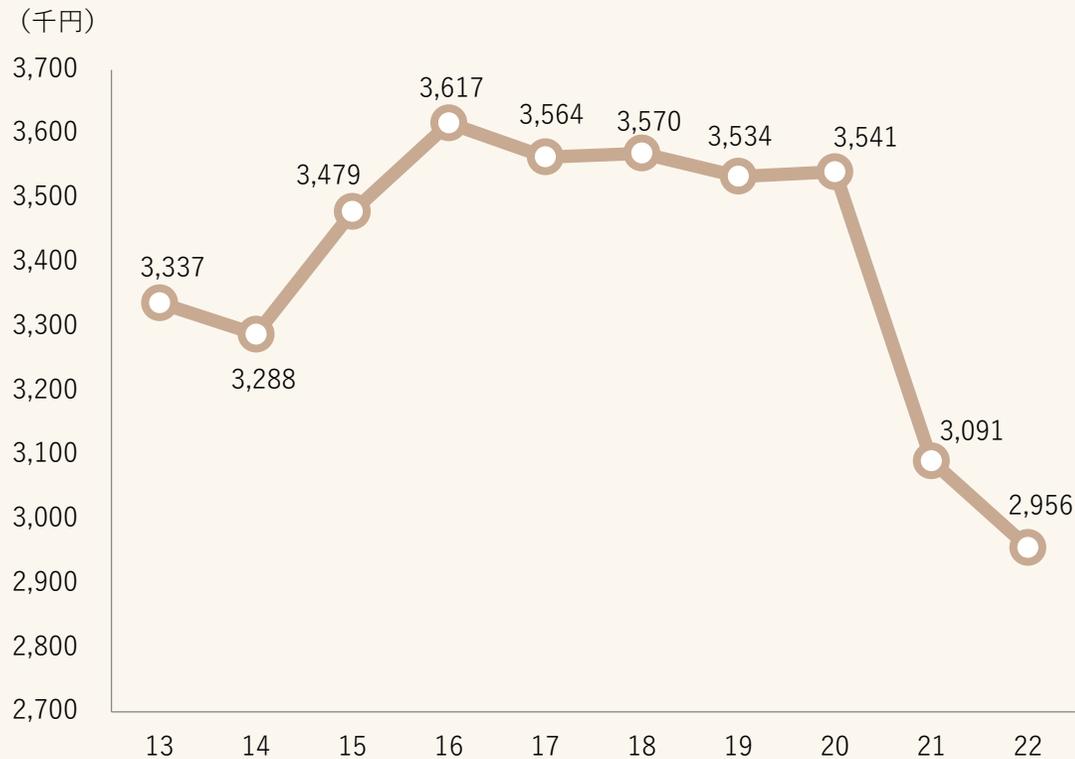
平均初婚年齢



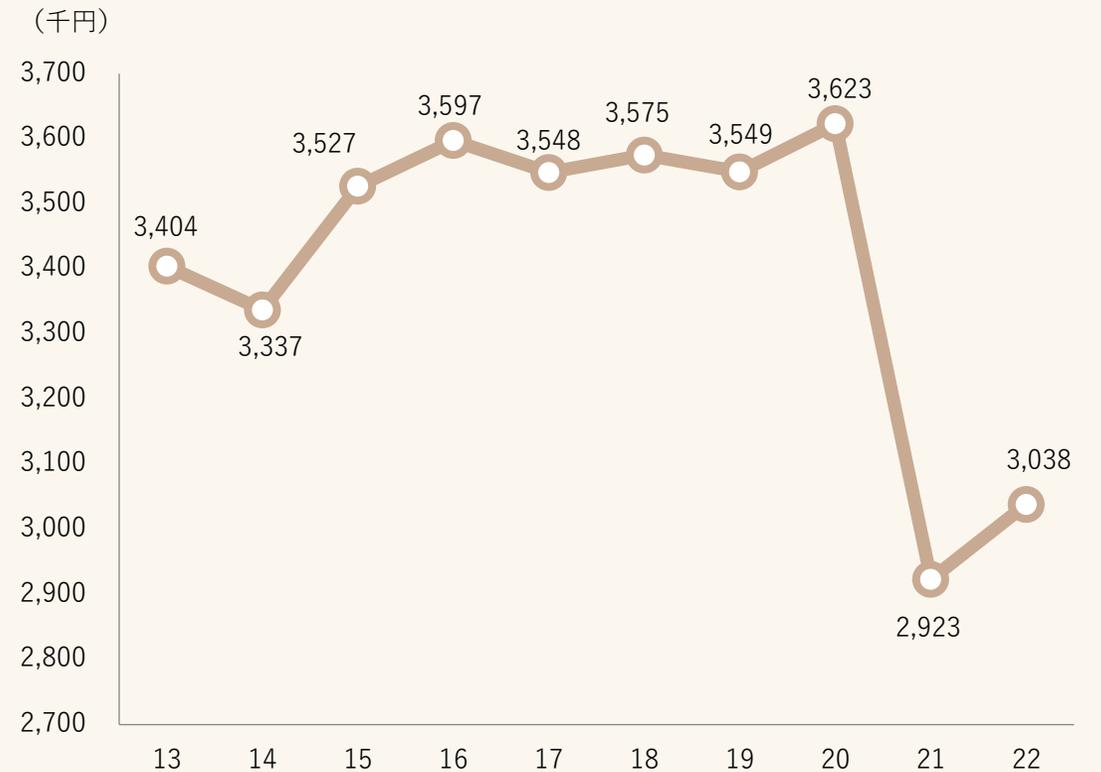
出所：厚生労働省「令和4年人口動態統計」

2022年は全国で新型コロナの影響から回復傾向

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」2022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>