

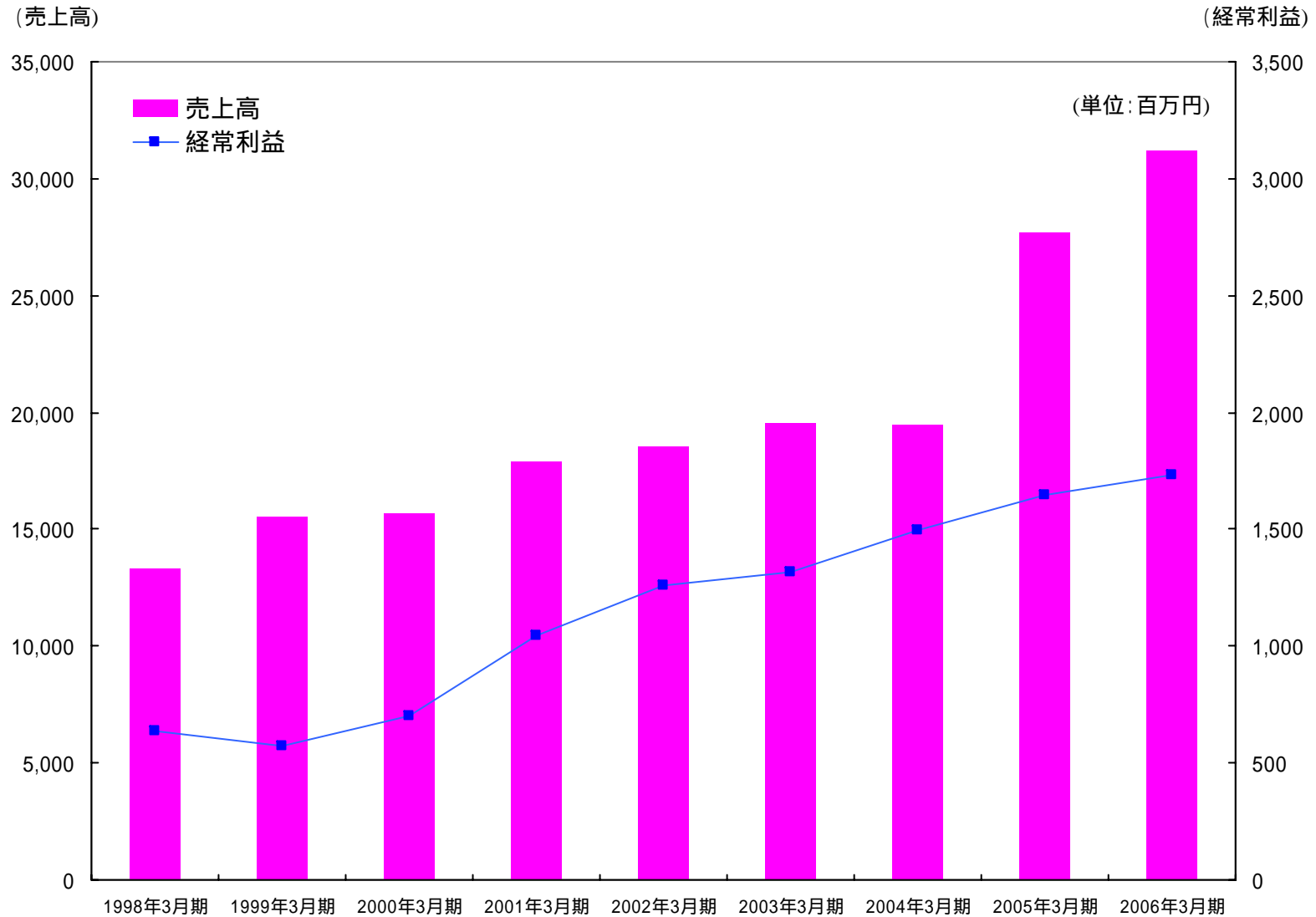


2006年3月期 決算説明資料

# 2006年3月期 連結決算概要

# 財務ハイライト

## 上場来の売上高・経常利益の推移



## 決算の概要（損益計算書）

(単位:百万円)

| 科目         | 2006年3月期 | 2005年3月期 | 増減率    |
|------------|----------|----------|--------|
| 売上高        | 31,177   | 27,718   | 12.5%増 |
| 売上総利益      | 19,238   | 17,499   | 9.9%増  |
| 販売費及び一般管理費 | 17,531   | 15,876   | 10.4%増 |
| 営業利益       | 1,706    | 1,622    | 5.2%増  |
| 経常利益       | 1,732    | 1,644    | 5.4%増  |
| 当期純利益      | 1,105    | 1,476    | 25.2%減 |

| 2006年3月期<br>計画 | 増減率    |
|----------------|--------|
| 31,000         | 0.6%増  |
| 19,700         | 2.3%減  |
| 17,520         | 0.1%増  |
| 2,180          | 21.7%減 |
| 2,200          | 21.3%減 |
| 1,300          | 15.0%減 |

### 決算の概要

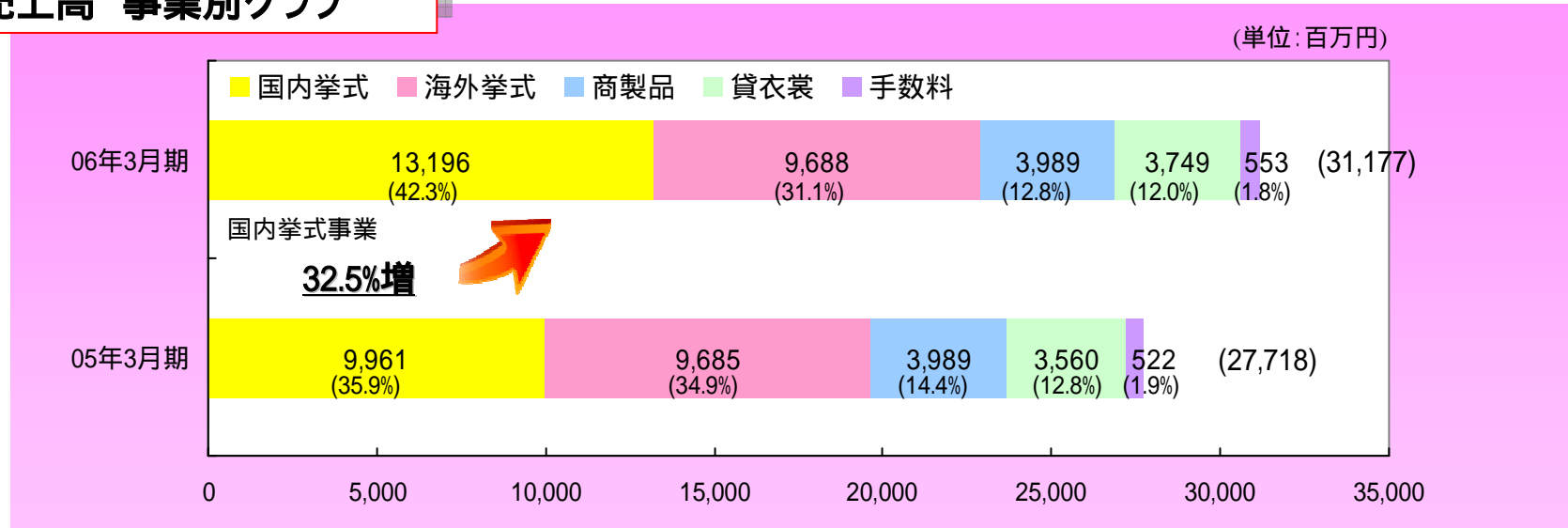
国内拳式の取扱組数が当期6,640組(前期比 37.3%増)と、大幅に増加したことにより売上高は前期比12.5%増収となりました。

経常利益は、円安による原価率の上昇があるものの、販管費のコントロールにより、前期比5.4%増の過去最高益を実現いたしました。

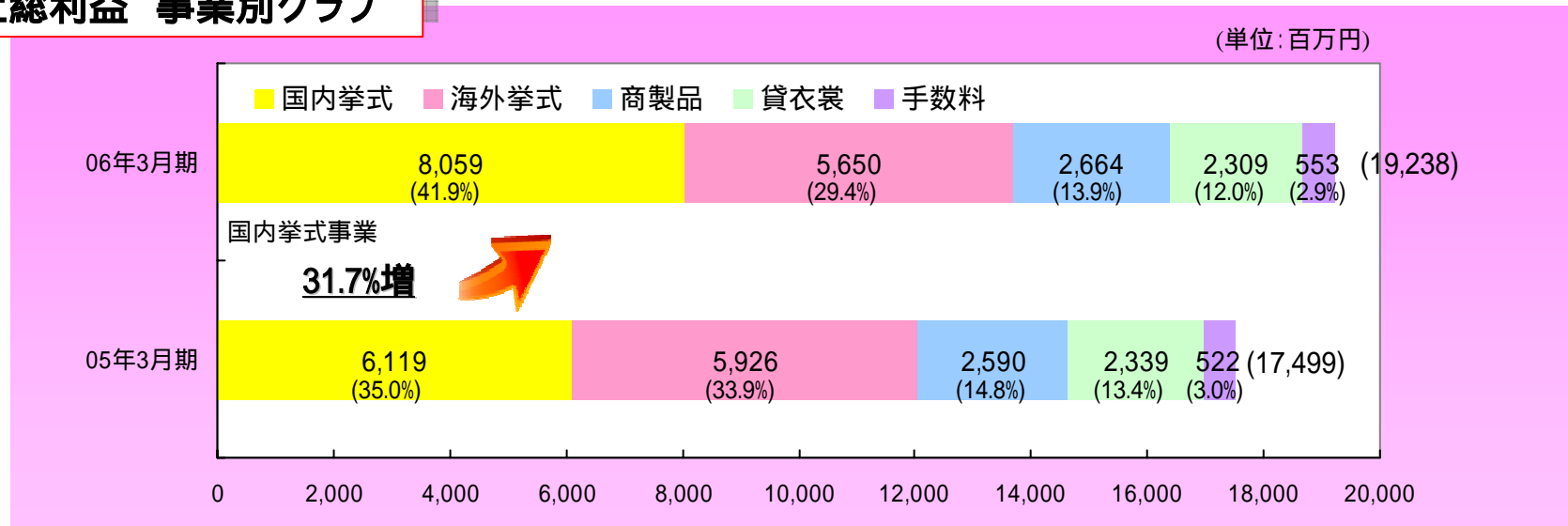
当期純利益は、保有有価証券の売却による特別利益が縮小したことにより、前期比25.2%の減益となりました。

# 事業別の概要

## 売上高 事業別グラフ



## 売上総利益 事業別グラフ



# -1. 国内挙式事業

|                 |                          | 2006年3月期        | 2005年3月期 | 増減率    |        |
|-----------------|--------------------------|-----------------|----------|--------|--------|
| 国内挙式売上高 (百万円)   |                          | 13,196          | 9,961    | +32.5% |        |
| 取扱組数 (組)        |                          | 6,640           | 4,836    | +37.3% |        |
| 一組当り平均単価 (千円)   |                          | 1,987           | 2,060    | -3.5%  |        |
| 国内挙式売上総利益 (百万円) |                          | 8,059           | 6,119    | +31.7% |        |
| 国内挙式売上総利益率      |                          | 61.1%           | 61.4%    | -0.3PT |        |
| 主要施設の<br>内訳     | 目黒雅叙園                    | 取扱組数 (組)        | 1,721    | 1,391  | +23.7% |
|                 |                          | 一組当り平均婚礼単価 (千円) | 2,806    | 2,644  | +6.1%  |
|                 | リゾート挙式<br>(沖縄・函館・軽井沢・伊豆) | 取扱組数 (組)        | 2,172    | 1,213  | +79.1% |
|                 |                          | 一組当り平均単価 (千円)   | 720      | 547    | +31.6% |
|                 | うち、沖縄<br>リゾート挙式          | 取扱組数 (組)        | 1,576    | 921    | +71.1% |
|                 |                          | 一組当り平均単価 (千円)   | 622      | 537    | +15.8% |

1. 「目黒雅叙園」における2005年3月期の組数は11ヶ月

2. 目黒雅叙園の単価は婚礼事業のみの単価

## 売上高

- ・目黒雅叙園・リゾート挙式の取扱組数増加
- ・05年3月期及び06年3月期に新規開設した施設による効果

【06年3月期新規開設施設】 05年6月 軽井沢クリークガーデン 06年3月 クルデスール・チャペル(石垣島)

## 売上総利益

- ・リゾート挙式や少人数の挙式スタイルの取扱いが増加したことによる

## -2. 海外拳式事業

|                  |        | 2006年3月期 | 2005年3月期 | 増減率    |
|------------------|--------|----------|----------|--------|
| 海外拳式 売上高 (百万円)   |        | 9,688    | 9,685    | +0.03% |
| 取扱組数 (組)         |        | 19,930   | 20,870   | -4.5%  |
| 一組当り単価 (千円)      |        | 486      | 464      | +4.7%  |
| 海外拳式 売上総利益 (百万円) |        | 5,650    | 5,926    | -4.7%  |
| 海外拳式 売上総利益率      |        | 58.3%    | 61.2%    | -2.9PT |
| 取扱組数             | ハワイ    | 9,976    | 9,826    | +1.5%  |
|                  | ミクロネシア | 5,882    | 6,601    | -10.9% |
|                  | オセアニア  | 2,451    | 2,700    | -9.2%  |
|                  | 北米     | 653      | 726      | -10.1% |
|                  | ヨーロッパ  | 945      | 1,017    | -7.1%  |
|                  | その他    | 23       |          |        |
|                  | 合計 (組) | 19,930   | 20,870   | -4.5%  |

### 売上高

下期における海外拳式取扱組数の回復及び単価アップにより海外拳式売上高は微増

### 売上総利益

円安による影響 約3億円

米ドル 前期 ¥107.55 当期 ¥113.31

### -3. 商製品事業

|                    | 2006年3月期 | 2005年3月期 | 増減率    |
|--------------------|----------|----------|--------|
| 商製品 売上高 (百万円)      | 3,989    | 3,989    | -      |
| 「Avica」ドレス販売着数 (着) | 13,892   | 12,668   | +9.7%  |
| 「Avica」ドレス単価 (千円)  | 173      | 165      | +4.8%  |
| 商製品 売上総利益 (百万円)    | 2,664    | 2,590    | +2.9%  |
| 商製品 売上総利益率         | 66.8%    | 65.0%    | +1.8PT |

#### 売上高

オリジナル販売ドレス「Avica」ドレス販売着数増加により、直営店でのウェディングドレス売上は増加しましたが、OEM販売が減少したため、商製品売上は横ばい

#### 売上総利益

オリジナル販売ドレス「Avica」の単価アップにより、売上総利益率は上昇



## -4. 貸衣裳事業

|                 | 2006年3月期 | 2005年3月期 | 増減率    |
|-----------------|----------|----------|--------|
| 貸衣裳 売上高 (百万円)   | 3,749    | 3,560    | +5.3%  |
| 「RS」取扱着数 (着)    | 6,033    | 5,201    | +16.0% |
| 「RS」単価 (千円)     | 69       | 83       | -16.9% |
| 「花嫁物語」販売件数 (件)  | 11,462   | 10,733   | +6.8%  |
| 「花嫁物語」単価 (千円)   | 95       | 95       | -      |
| 貸衣裳 売上総利益 (百万円) | 2,309    | 2,339    | -1.3%  |
| 貸衣裳売上総利益率       | 61.6%    | 65.7%    | -4.1PT |

「RS」…貸衣裳予約システム

日本のワタベウェディング各店にて「ドレス/タキシード」を予約していただき、同じデザインとサイズの「ドレス/タキシード」を海外店でご用意し、レンタルするシステム

「花嫁物語」…前撮り写真プラン

### 売上高

スタジオ設置店舗増加に伴う、「花嫁物語」売上の増加

### 売上総利益

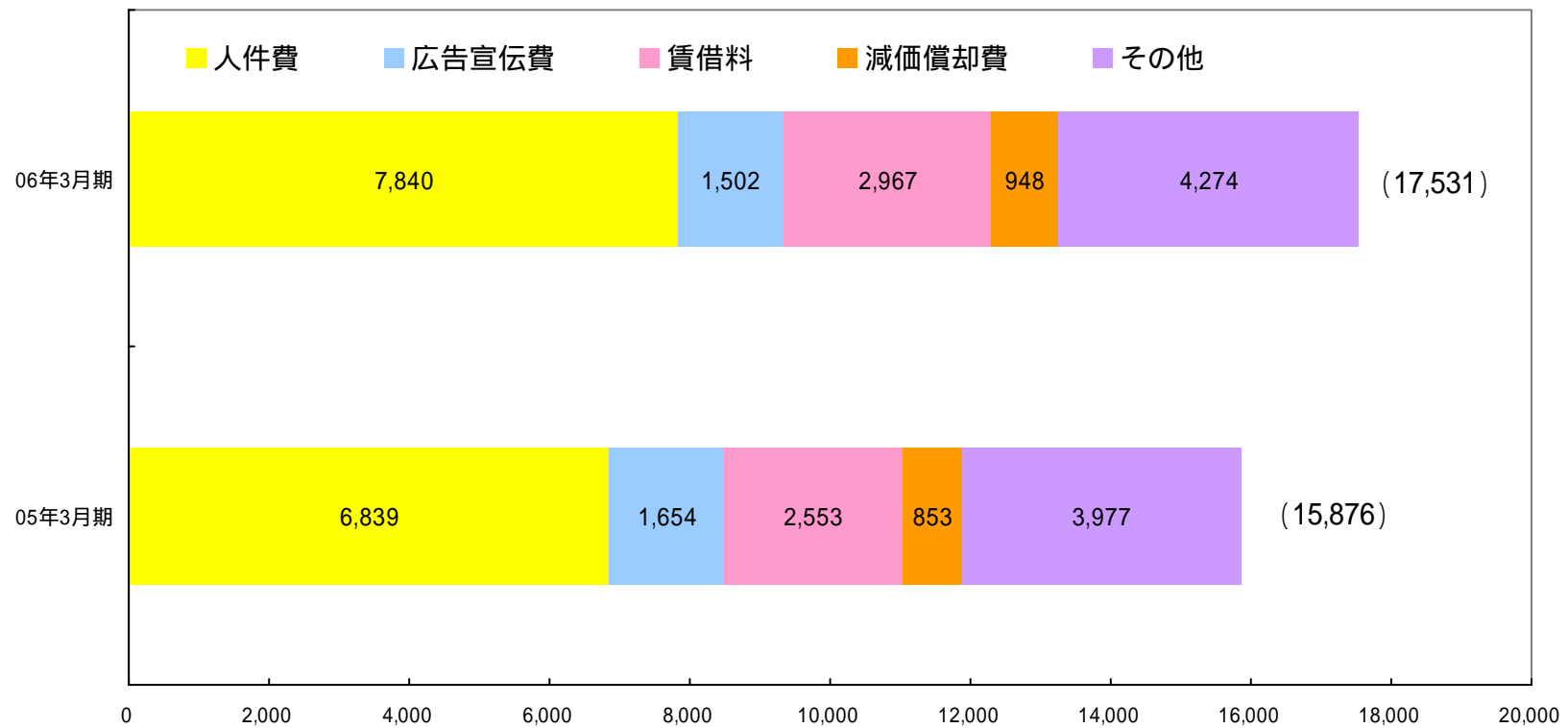
衣裳込み挙式パッケージの増加に伴う原価率の上昇

貸衣裳の売上高は「ドレスファーストレンタル」の取扱い開始により、販売品へ移行

# 販売費及び一般管理費

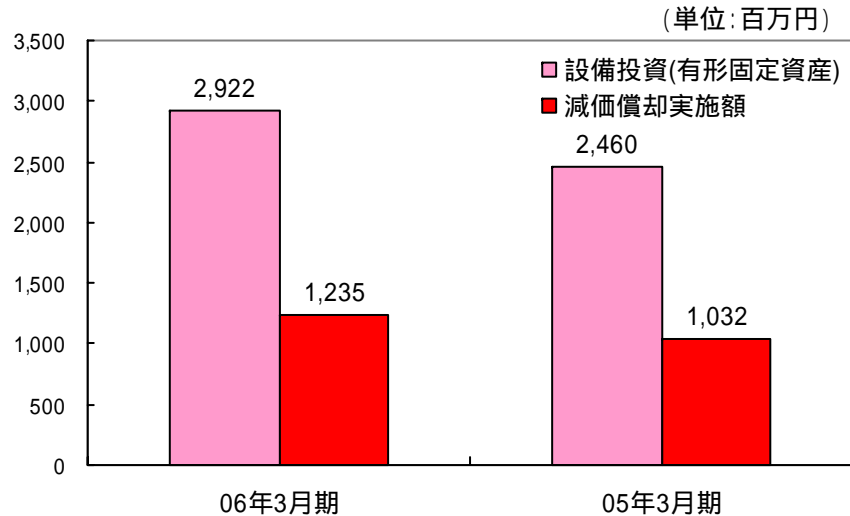
売上高販管費率 56.2%  
(対前期比 1.1ポイント改善)

(単位:百万円)



# 設備投資とキャッシュ・フロー

## 設備投資と減価償却費



### < 主な設備投資 >

#### 国内拳式施設

|                  |          |
|------------------|----------|
| 軽井沢クリークガーデン      | 1,148百万円 |
| クルデスール・チャペル(石垣島) | 171百万円   |
| 目黒雅叙園            | 134百万円   |

#### 直営店舗

|     |       |
|-----|-------|
| 熊本店 | 56百万円 |
|-----|-------|

#### 海外拳式施設

|            |        |
|------------|--------|
| テ・キエロ(グアム) | 241百万円 |
|------------|--------|

## キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

|               | 06年3月期 | 05年3月期 | 増減     |
|---------------|--------|--------|--------|
| 営業CF          | 2,280  | 1,844  | +436   |
| 投資CF          | -2,893 | -2,649 | -244   |
| 財務CF          | -16    | 2,733  | -2,750 |
| 現金・現金同等物の増減   | -512   | 1,935  | -2,447 |
| 現金・現金同等物の期末残高 | 4,729  | 5,242  | -512   |

### 営業CF

減価償却費の増加等による

### 投資CF

国内外の拳式施設、店舗等への有形固定資産の取得による支出及び新システム開発にかかわる無形固定資産の取得による支出の増加

### 財務CF

05年3月期、公募による株式の発行収入があったことにより06年3月期は減少

# 貸借対照表

(単位:百万円)

|               | 2006年3月期      | 2005年3月期      | 対前期           |
|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>流動資産合計</b> | <b>7,637</b>  | <b>7,794</b>  | <b>-156</b>   |
| 現金及び預金        | 5,039         | 5,534         |               |
| <b>固定資産合計</b> | <b>14,527</b> | <b>12,524</b> | <b>+2,002</b> |
| 有形固定資産        | 9,771         | 8,146         | +1,625        |
| 建物及び構築物       | 5,899         | 4,578         |               |
| 土地            | 1,730         | 1,763         |               |
| 無形固定資産        | 559           | 225           | +333          |
| 投資その他の資産合計    | 4,195         | 4,152         | +43           |
| 投資有価証券        | 302           | 621           |               |
| 長期前払費用        | 220           | 259           |               |
| 差入保証金         | 2,751         | 2,532         |               |
| 繰延税金資産        | 404           | 220           |               |
| <b>資産合計</b>   | <b>22,164</b> | <b>20,318</b> | <b>+1,845</b> |

|                 | 2006年3月期      | 2005年3月期      | 対前期           |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>負債合計</b>     | <b>9,178</b>  | <b>8,274</b>  | <b>+903</b>   |
| 流動負債            | 6,267         | 6,115         | +151          |
| 買掛金             | 1,301         | 1,240         |               |
| 短期借入金           | 137           | 174           |               |
| 1年内返却予定長期借入金    | 797           | 1,345         |               |
| 未払金             | 1,001         | 840           |               |
| 未払法人税等          | 447           | 127           |               |
| 未払費用            | 264           | 255           |               |
| 前受金             | 1,997         | 1,849         |               |
| 固定負債            | 2,911         | 2,159         | 752           |
| 長期借入金           | 2,042         | 1,240         |               |
| <b>資本合計</b>     | <b>12,984</b> | <b>12,043</b> | <b>+940</b>   |
| 資本金             | 4,137         | 4,099         |               |
| <b>負債及び資本合計</b> | <b>22,164</b> | <b>20,318</b> | <b>+1,845</b> |

|         |       |       |       |
|---------|-------|-------|-------|
| 有利子負債合計 | 2,977 | 2,760 | +216  |
| D/Eレシオ  | 0.23  | 0.23  | 0     |
| 株主資本比率  | 58.6% | 59.3% | -0.7% |

# 2007年3月期 計画

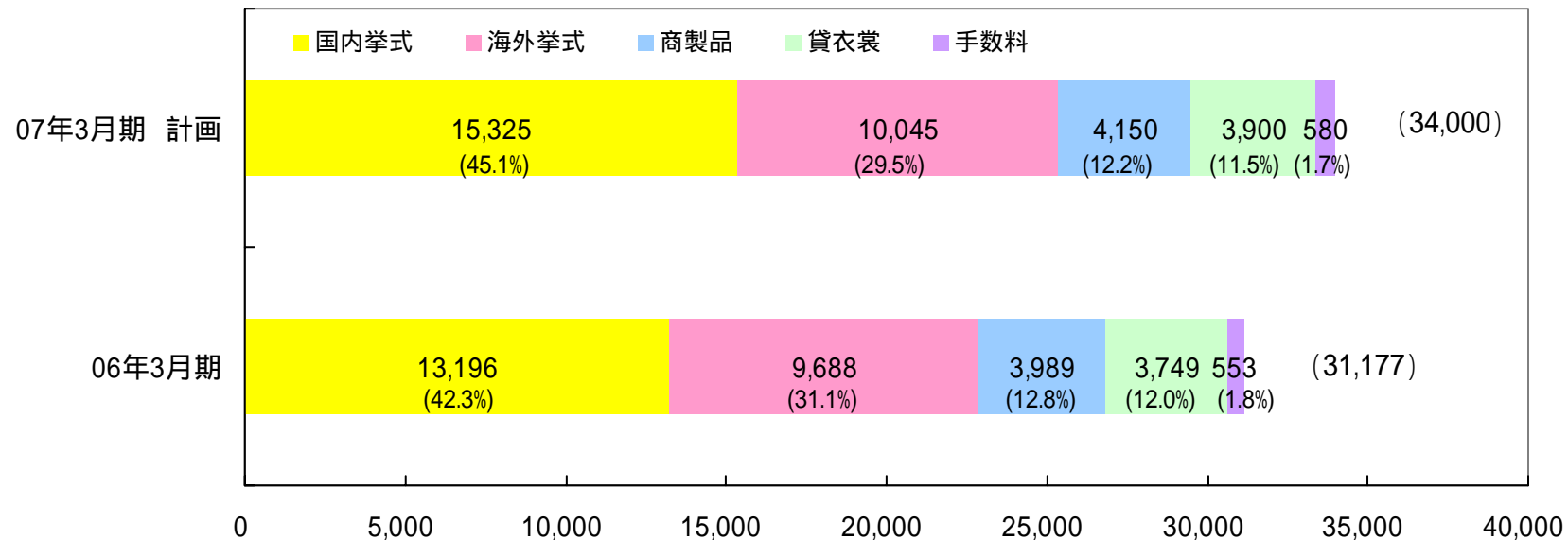
## 連結売上高・利益計画

(単位:百万円)

|                 | 2007年3月期計画 | 2006年3月期実績 | 対前期 増減率 |
|-----------------|------------|------------|---------|
| <b>売上高</b>      | 34,000     | 31,177     | 9.1%増   |
| <b>売上総利益</b>    | 21,100     | 19,238     | 9.7%増   |
| 販売費および<br>一般管理費 | 18,875     | 17,531     | 7.7%増   |
| <b>営業利益</b>     | 2,225      | 1,706      | 30.4%増  |
| <b>経常利益</b>     | 2,200      | 1,732      | 27.0%増  |
| <b>当期純利益</b>    | 1,250      | 1,105      | 13.1%増  |

# . 2007年3月期 事業別売上計画

(単位: 百万円)



- ・ 国内3施設(アクアグレイス・チャペル(読谷村)・ルミアモーレ(竹芝)・日比谷公園内施設)、海外1施設(ブルー・アステール)の新規拳式施設開設
- ・ ドレスファーストレンタルシステム導入及びベトナム工場開設に伴う、ドレス販売着数増加
- ・ 直営店舗の総合ブライダルショップ化

# . 国内挙式事業

売上高計画

15,325百万円

対前期 16.1%増

取扱組数計画

8,500組

対前期 28.0%増

具体的な取り組み策

- ・ 沖縄及び軽井沢等のリゾートウェディング事業強化
- ・ 新規施設開設による取扱組数増加

## RESORT WEDDING

### KARUIZAWA AREA

軽井沢クリークガーデン



2005年6月 OPEN

通期稼動による効果

取扱組数計画 350組

### OKINAWA AREA

クルデスール・チャペル



2006年3月 OPEN

取扱組数計画 300組

アクアグレイス・チャペル



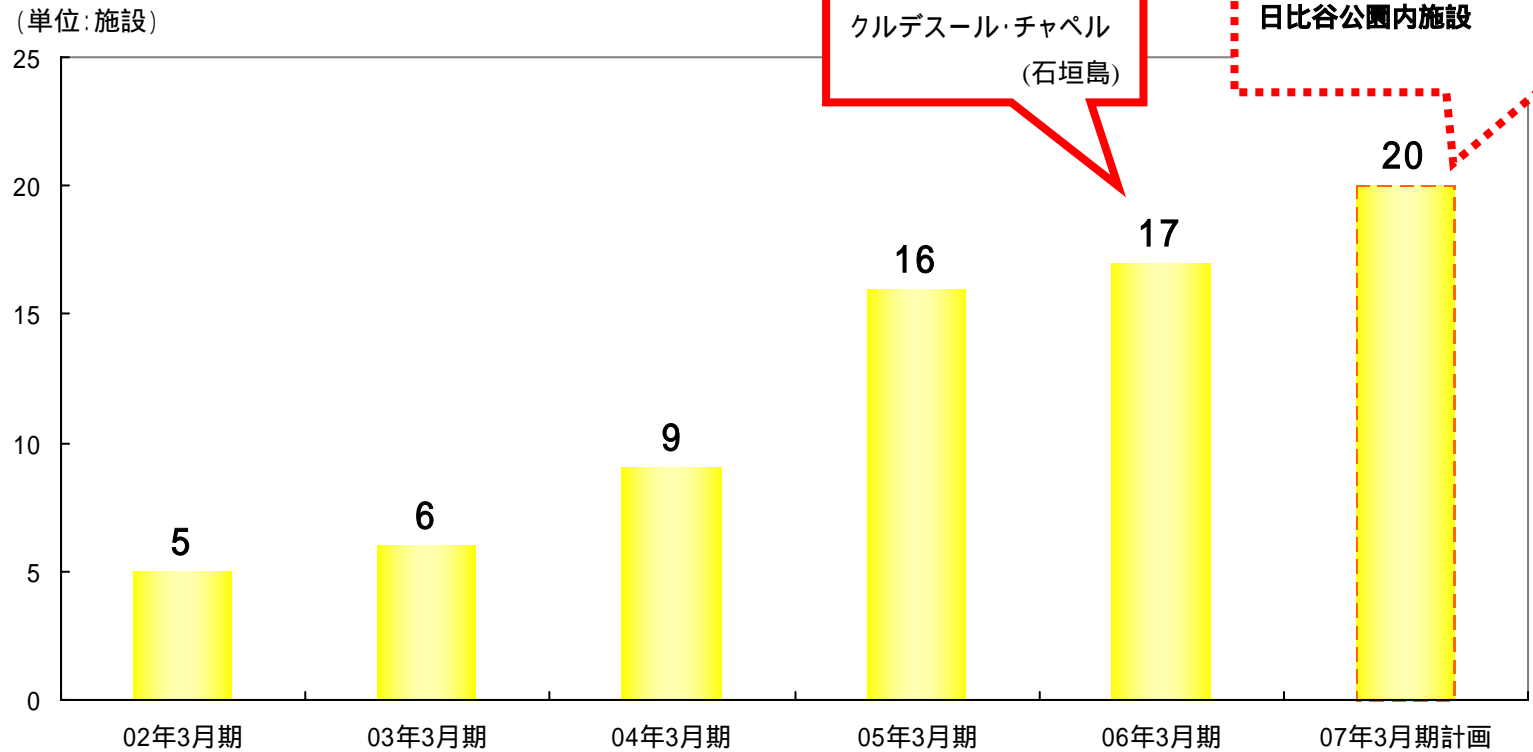
2006年5月 OPEN

取扱組数計画 800組



# 国内挙式事業

## 国内 自社教会施設数の推移



|                  |       |       |       |       |        |        |
|------------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| 国内挙式売上高<br>(百万円) | 1,819 | 2,176 | 2,329 | 9,961 | 13,196 | 15,325 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|

# 海外拳式事業

売上高計画

10,045百万円

対前期 3.7%増

取扱組数計画

20,500組

対前期 2.9%増

具体的な取り組み策

- ・ グアムに拳式施設とレセプション会場一体型施設をオープン
- ・ アルバムの新商品投入による単価アップ
- ・ オーストラリアの拳式施設をリニューアルオープン

## ブルー・アステール開設

拳式施設とレセプション  
会場一体型施設



2006年12月 OPEN

## アルバム新商品投入



「ファイン」



「BOX」

アルバム新商品「ファイン」「BOX」を投入

### 当社取扱アルバム

|           |       |
|-----------|-------|
| 「カーリー」    | 70千円  |
| 「プリエ」     | 100千円 |
| 「ファイン」    | 140千円 |
| 「スタイリッシュ」 | 160千円 |
| 「デザイナーズ」  | 170千円 |
| 「BOX」     | 270千円 |

中価格帯および高価格帯の  
新商品を投入

NEW

NEW

## 拳式施設リニューアル



オーストラリア ゴールドコースト  
サンクチュアリー・コーブ

リニューアルオープン

# 商製品事業

売上高計画

4,150百万円 **対前期 4.0%増**

取扱着数計画

17,000着 **対前期 7.6%増** (OEMドレス含む)

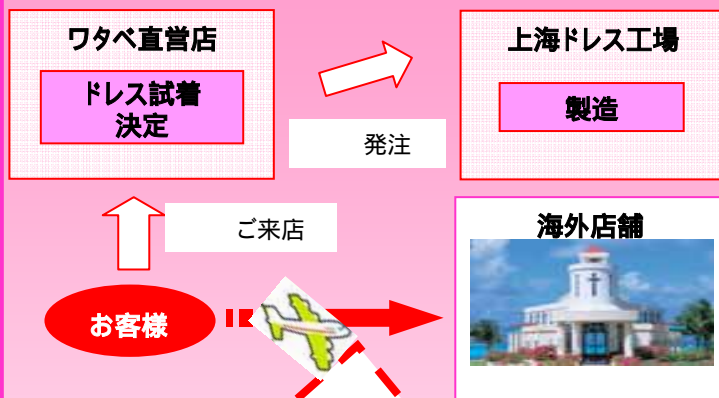
具体的な取り組み策

- ・ ドレスファーストレンタルシステム導入による、販売ドレス取扱いの増加
- ・ ベトナム工場稼働により、中国上海工場との2拠点体制でのドレス供給能力増強

**NEW**

## ドレスファーストレンタル

便利にこだわれるシステム 新稼働！



**手ぶらで現地へ移動！**

**現地にてドレスお引渡し**

新システム(ドレスファーストレンタル)の特徴

最寄のお店で試着後、現地のお店で新品のドレスが受け取れるシステム。オリジナルブランド「Avica」の約120のコレクションより選ぶことができます。

## ベトナム工場稼働



|          | 上海工場              | ベトナム工場            |
|----------|-------------------|-------------------|
| 建物(延床面積) | 9フロア<br>(14,000㎡) | 2フロア<br>(20,000㎡) |
| 土地       | 5,250㎡            | 24,000㎡           |
| 生産可能着数   | 30,000着           | 40,000着           |

# ・直営店舗の総合ブライダルショップ化

## 2004年9月 広島店 広島グランドプラザへ

移転・増床 写真スタジオ新設

## 2005年8月 福岡店 福岡グランドプラザへ

移転・増床 写真スタジオ・ミニチャペル 新設

## 2005年10月 札幌店 札幌グランドプラザへ

移転・増床 写真スタジオ新設

## 2006年3月 熊本店オープン

「熊本全日空ホテルニュースカイ」内にオープン

同ホテルで行われる挙式の衣裳・美容・写真

海外挙式・国内リゾート挙式・旅行手配・披露宴・パーティ 取扱い

## 2006年4月 秋田店オープン

「秋田キャッスルホテル」内にオープン

同ホテルで行われる挙式の衣裳・美容・写真

海外挙式・国内リゾート挙式・披露宴・パーティ 取扱い

## 2006年4月 関西空港店オープン

07年3月期 合計 5~6店舗オープン予定

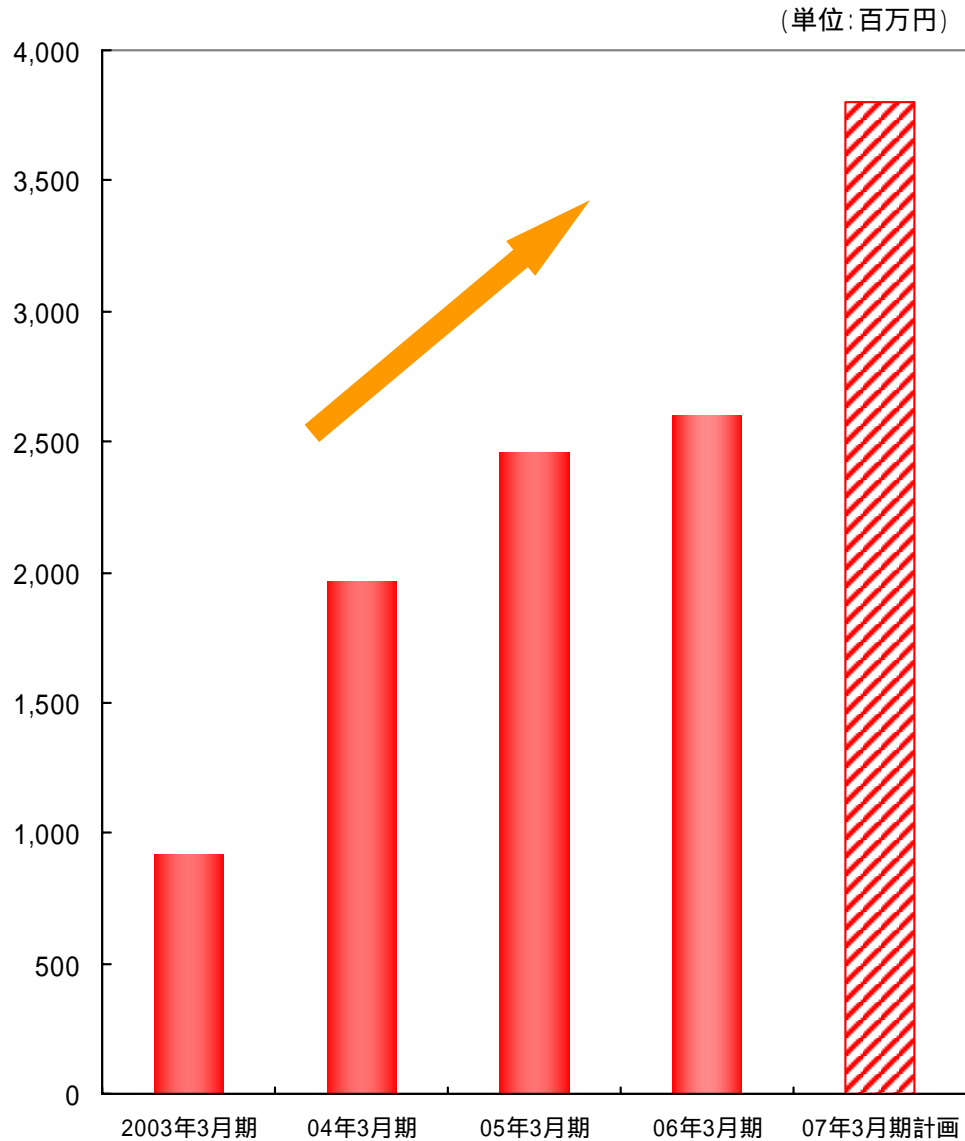
ワンストップで、ウェディングに関するあらゆるサービスを提供できる総合ブライダルショップへ



新しくオープンした熊本店の内観

# 設備投資計画

## 設備投資額



## 国内挙式施設への投資

- ・アクアグレイス・チャペル (沖縄・読谷村)
- ・日比谷公園挙式施設
- ・ルミアモーレ(東京・竹芝)

## 海外施設への投資

- ・ブルー・アステール (グアム)
- ・ベトナム工場

## 総合プライダルショップ開設への投資

- ・秋田店 等

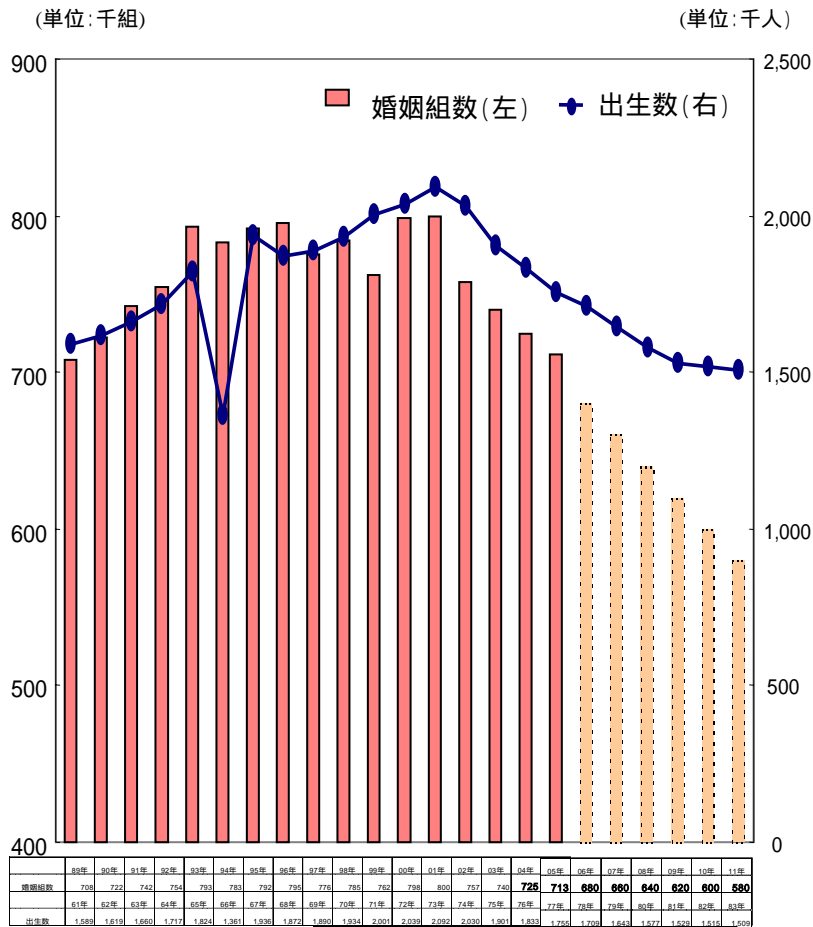
## 新システム開発への投資

- ・新システム開発

## 今後の展開

# 1. 今後の取り組み

国内・海外施設網のフル活用、挙式ニーズの拡大で総挙式取り扱い数を増加・シェアアップを図ります



## 【概況】

少子化が本格化、現在70万組超の国内婚姻組数は、5年後には50万組台まで落ち込む見込みである

・・・打つ手はあるのか??

## 主要施策

### 【海外】

レセプション・パーティ需要取り込みによる挙式数のアップ  
TBS推進による単価のアップ、原価率の改善  
上海をはじめとした海外ローカルウェディングの展開

### 【国内】

国内 destinations ウェディング強化による挙式数のアップ  
目黒雅叙園の集客力アップとコアコンピタンス活用  
TBS推進による単価のアップ、原価率の改善

### 【商製品】

上海 + 1、ベトナム新工場の活用によるドレス事業、アルバム事業の強化

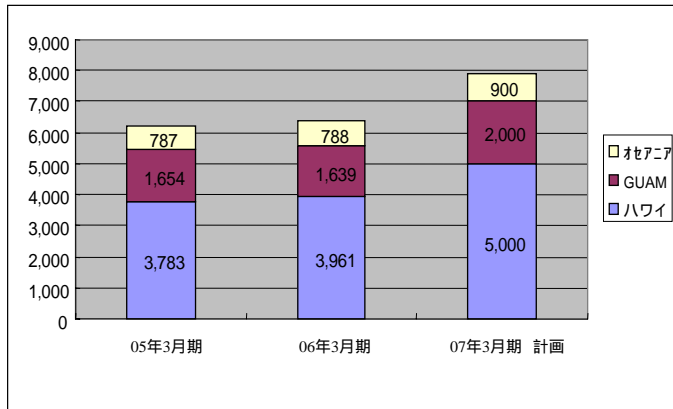
出生数は厚生労働省の統計数値を採用しております。  
婚姻組数の05年までは厚生労働省数値、06年以降は当社試算数値を採用しております。

## 2. 【海外】デスティネーション・ウェディング増加への取り組み

海外ウェディング断念者のほぼ半数が、両親都合、列席者都合。海外でもレセプションやパーティを重視する志向が強まっており、このニーズを取り込み海外デスティネーション・ウェディングを伸長させます

### 海外挙式のレセプション販売数

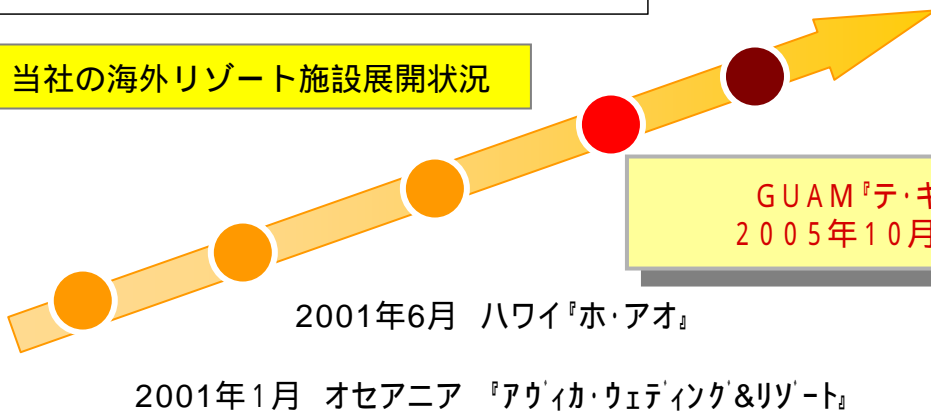
(単位:組)



【海外デスティネーション・ウェディング戦略】  
レセプション・パーティ需要取り込みによる  
海外DW挙式数をアップします

GUAM  
『ブルー・アステール』  
2006年12月OPEN

### 当社の海外リゾート施設展開状況



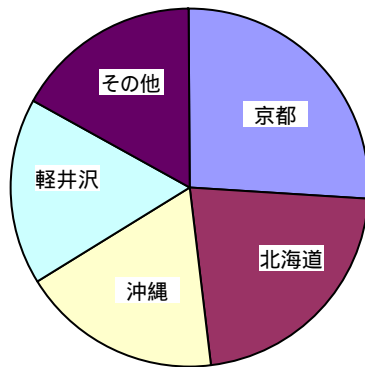
カジュアル志向を反映して、海外ウェディングにおいても、ご両親、ご兄弟、親しい友人・知人を招いての結婚式が増加しています。それに伴って、当社ではレセプション開催率が増えております。当社はこのニーズを捉え、主要3エリアにレセプション施設を備える一体型施設、若しくは独立レセプション会場の展開を行い、その配置を完了いたしました。



### 3. 【国内】デスティネーション・ウェディング増加への取り組み

国内デスティネーション・ウェディング挙式希望者の約9割が4リゾートエリアに集中  
この地域ニーズを取り込み国内デスティネーション・ウェディングを伸長させます

#### 国内リゾート人気エリア



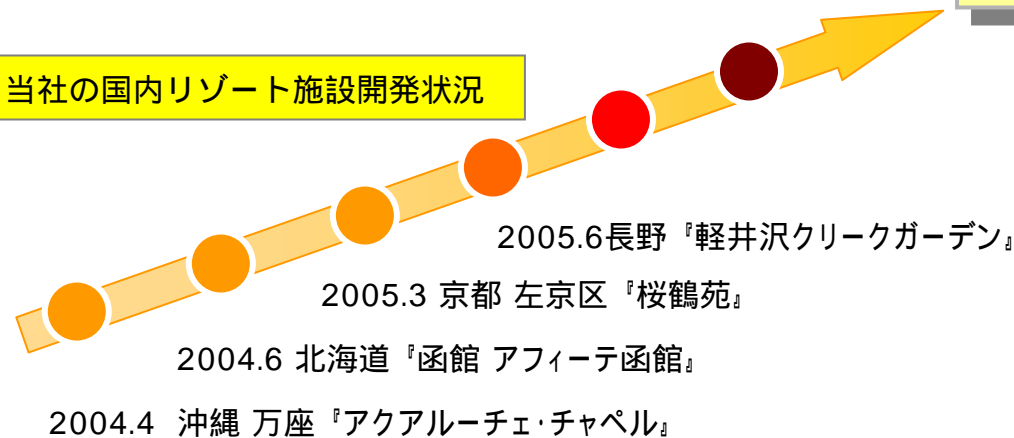
#### 【国内デスティネーション・ウェディング戦略】

主要4エリアを中心に今後も施設を積極展開し  
国内デスティネーション・ウェディング挙式数アップします

沖縄 読谷村  
『アクアグレイス・チャペル』  
2006年5月OPEN

沖縄 石垣島  
『クルデスール・チャペル』  
2006年3月OPEN

#### 当社の国内リゾート施設開発状況

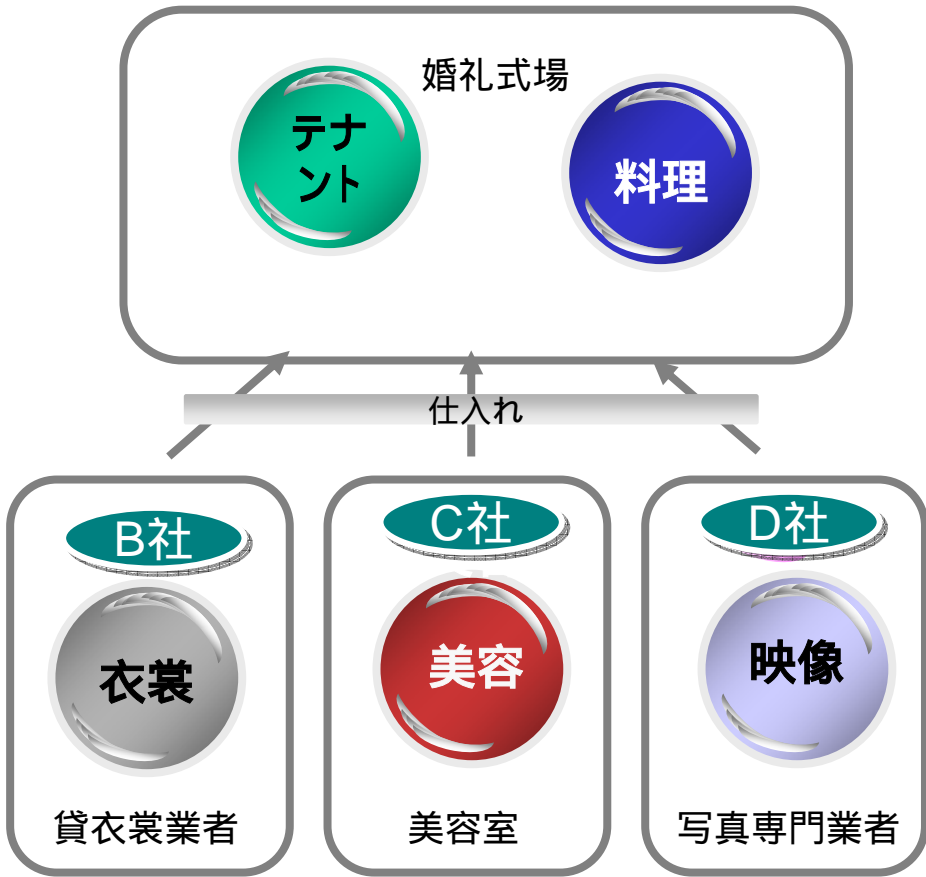


当社アンケートでは、未婚者の「挙式をしたい場所」のトップ4は沖縄・京都・軽井沢・北海道であり、4地域でほぼ9割のニーズをカバーすることがわかっています。当社は、この沖縄・京都・軽井沢・北海道のリゾート挙式人気エリアすべてに、挙式施設を展開し、国内リゾートウェディングを希望されるお客様はもちろんのこと、海外ウェディングを希望されて諦められたお客様にもご利用頂いています。

# 4 . 挙式事業の単価アップ・原価改善への取り組み

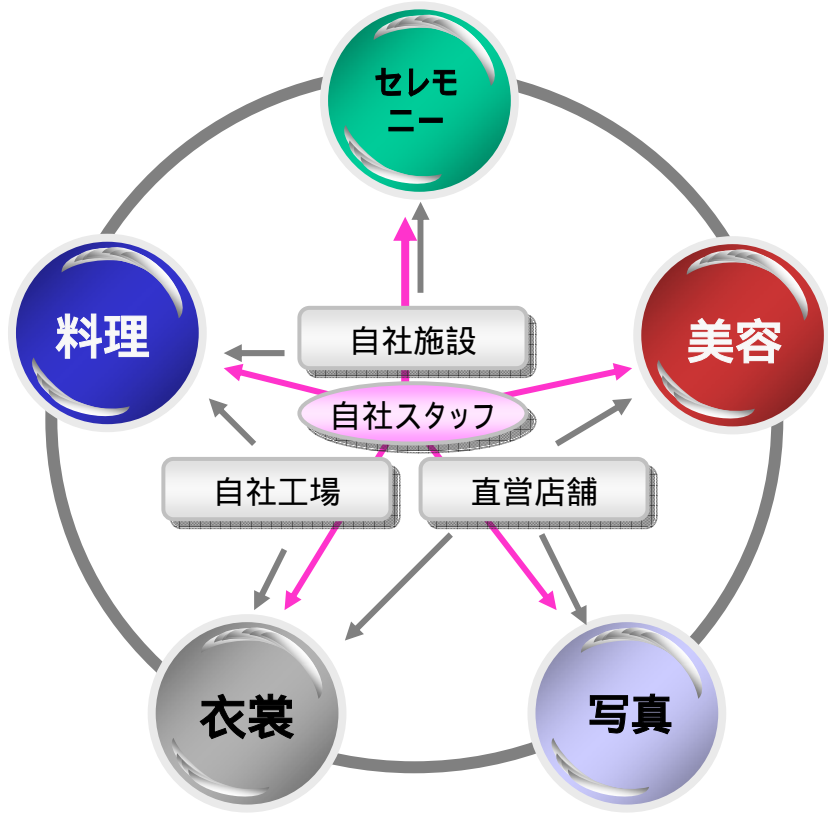
【海外・国内デスティネーション・ウェディング戦略】  
挙式ソリューションを内製化し、単価アップと原価削減を両立します

従来の挙式産業



当社

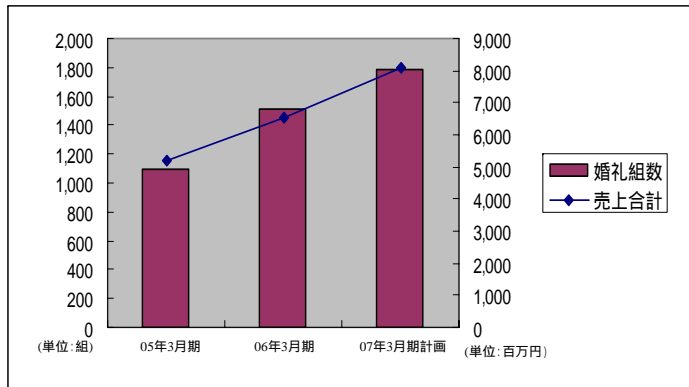
TBS (トータル・ブライダル・ソリューション)



## 5 . 目黒雅叙園コアコンピタンスの活用

目黒雅叙園の集客力アップに加え、同園のコアコンピタンスを活用し、国内挙式数を増大します

### 目黒雅叙園グループの売上及び組数



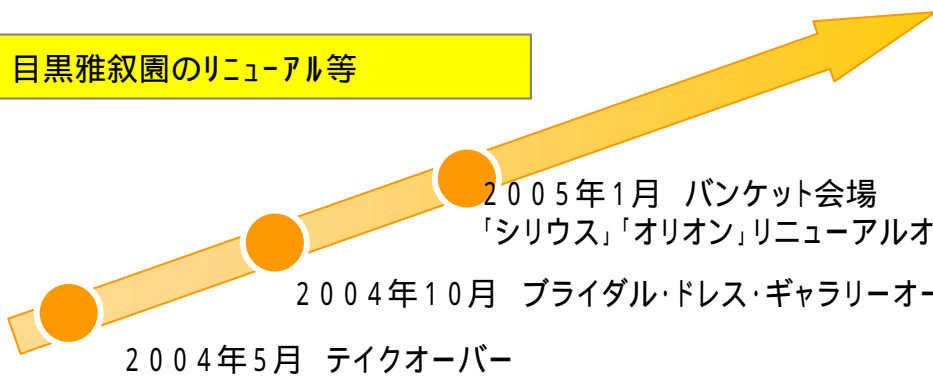
### 【国内戦略】

総合ブライダル施設として集客力をアップ、  
コアコンピタンスを活用した再生、提携、M&A案件も標榜

ブライズルーム  
30室OPEN  
2006年4月

バンケット5室  
リニューアル  
2006年4～8月

### 目黒雅叙園のリニューアル等



ゆったりとしたブライズルーム



バンケット会場  
「カシオペア」リニューアルイメージ

## 6 . 商製品事業の取り組み

2006年8月稼働予定: 上海ドレス工場に加え、ベトナム工場を設立

当社グループでは、1993年上海工場設立し、13年を経てその生産は安定期に入っております。しかし、中国一極集中による中長期的なカントリーリスク、為替変動リスクの回避と、コスト低減を企図してベトナム工場を設立する経営判断をいたしました。工場は本年8月に稼働いたしますが、今後ますます経済発展の見込める東アジア地域を中心とするグローバル市場に向けた生産拠点としても活用します。

### 上海・ベトナム工場概要

|            | 上海工場              | ベトナム工場             |
|------------|-------------------|--------------------|
| 建物         | 9フロア<br>(14,000㎡) | 27フロア<br>(20,000㎡) |
| 土地         | 5,250㎡            | 24,000㎡            |
| 生産可能<br>着数 | 30,000着           | 40,000着            |



ホーチミンから30キロ  
の「アマタ工業団地」に  
設立予定



ベトナム工場完成予想図



ベトナム工場起工式の様子

## 7. 商製品事業の取り組み

近い将来に到達が見込まれるドレス7万着の生産能力フル活用を企図します

順調な国内外の挙式数増加により自然増が期待される他、種々の施策によりドレス・アルバムの売上伸張を企図します

### 【国内50箇所のネットワークを活かしたセルドレス販売】

～以下の施策でドレス単体売りを強化します

ドレス専用ポータルサイト展開(予定)

高級ドレスブランド「ピアンキ」ドレスの販売

OEMへの本格的取り組み

### 【アルバム事業の強化】

海外フォトアルバムのニューラインナップ追加

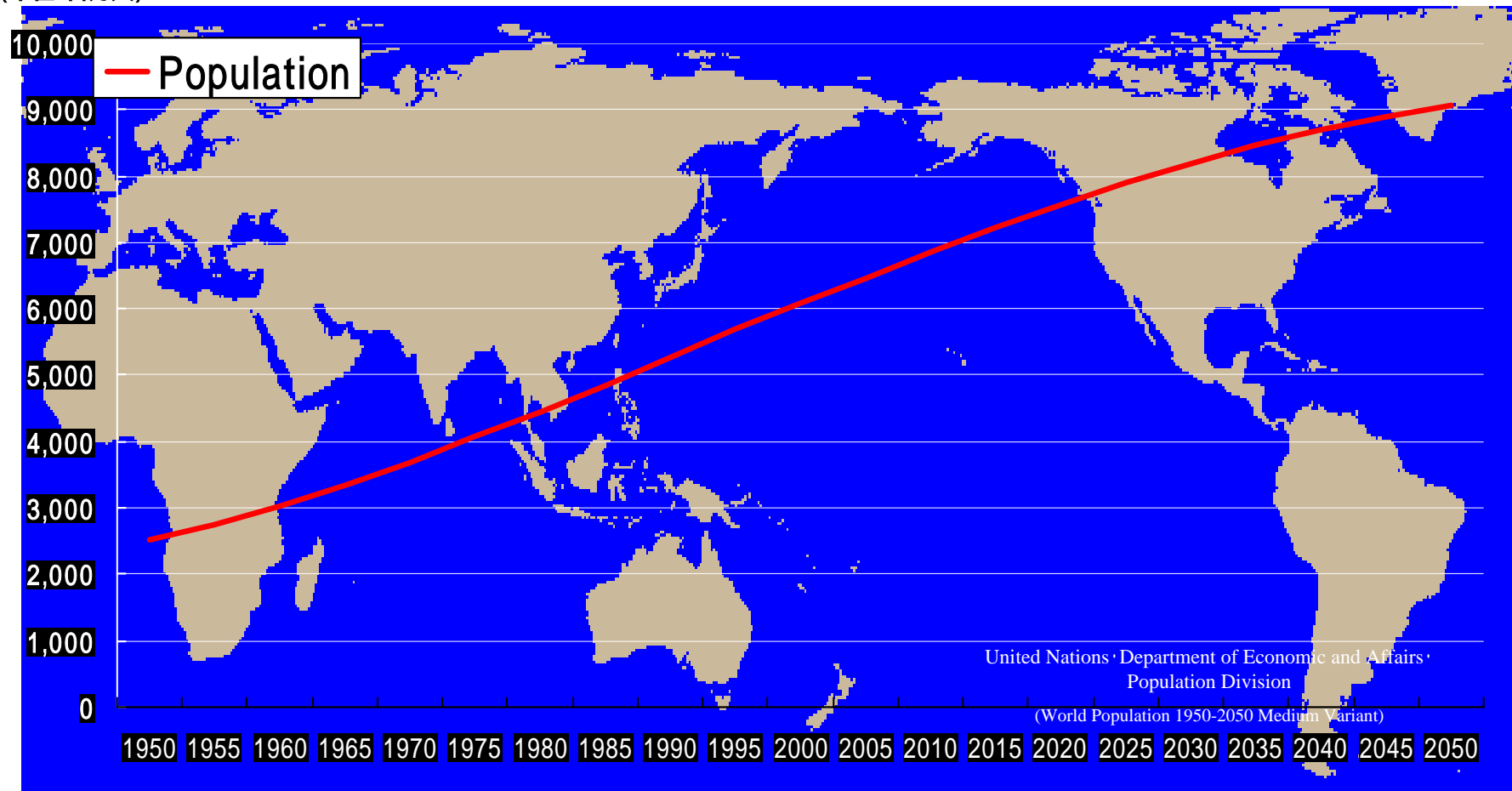
カスタマーセレクトなど新サービスの追加

ブライダルフォトのポータルWEBサイト展開(予定)

## 8 . グローバル戦略への取り組み

世界人口は爆発、年1億人で伸長している。グローバルに考えれば  
「ブライダルビジネス」の伸長余地は無限大

(単位:百万人)

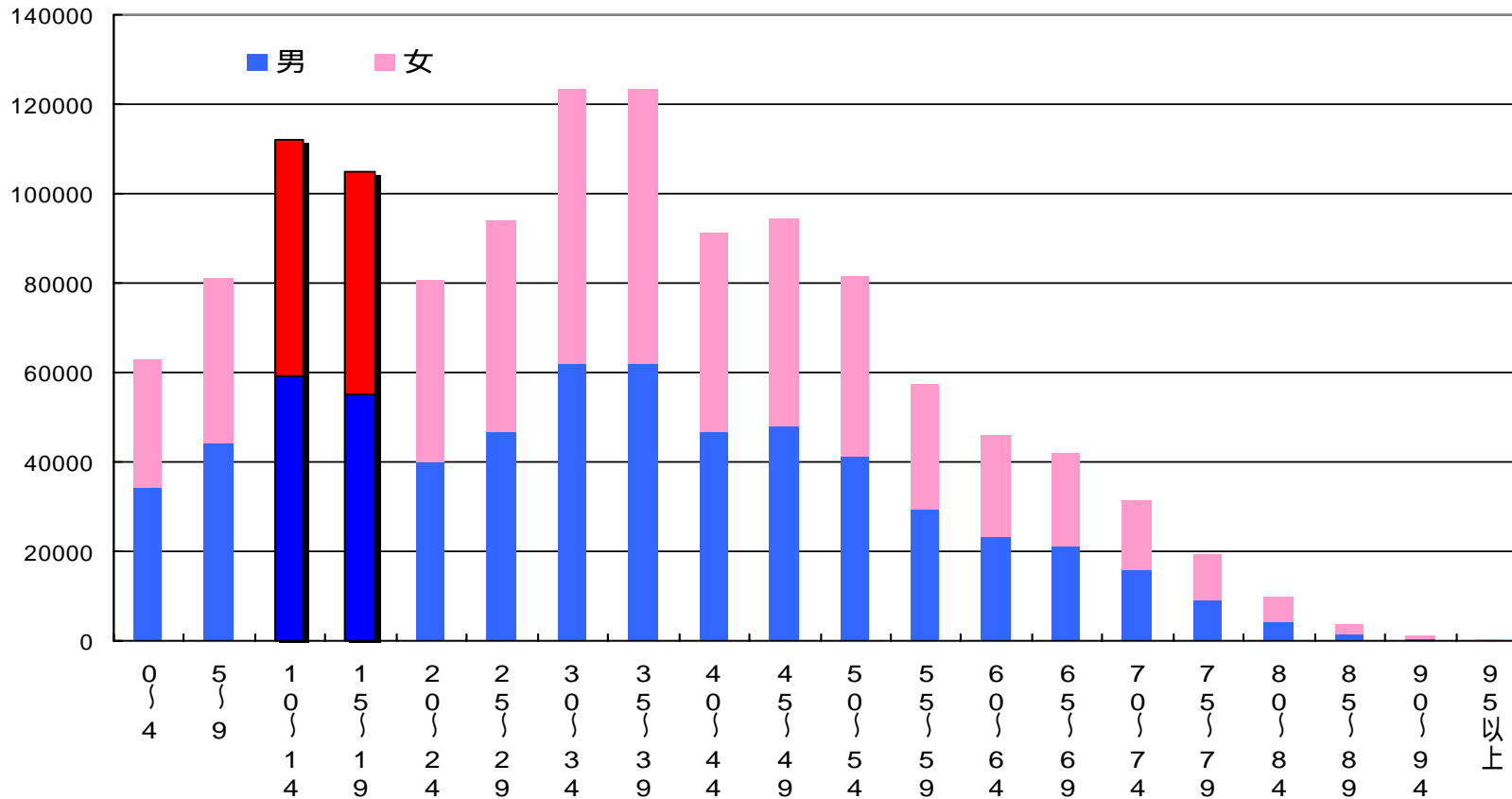


# 9 . グローバル戦略への取り組み

## アジアの雄・中国も若年人口の婚礼ピークはこれから

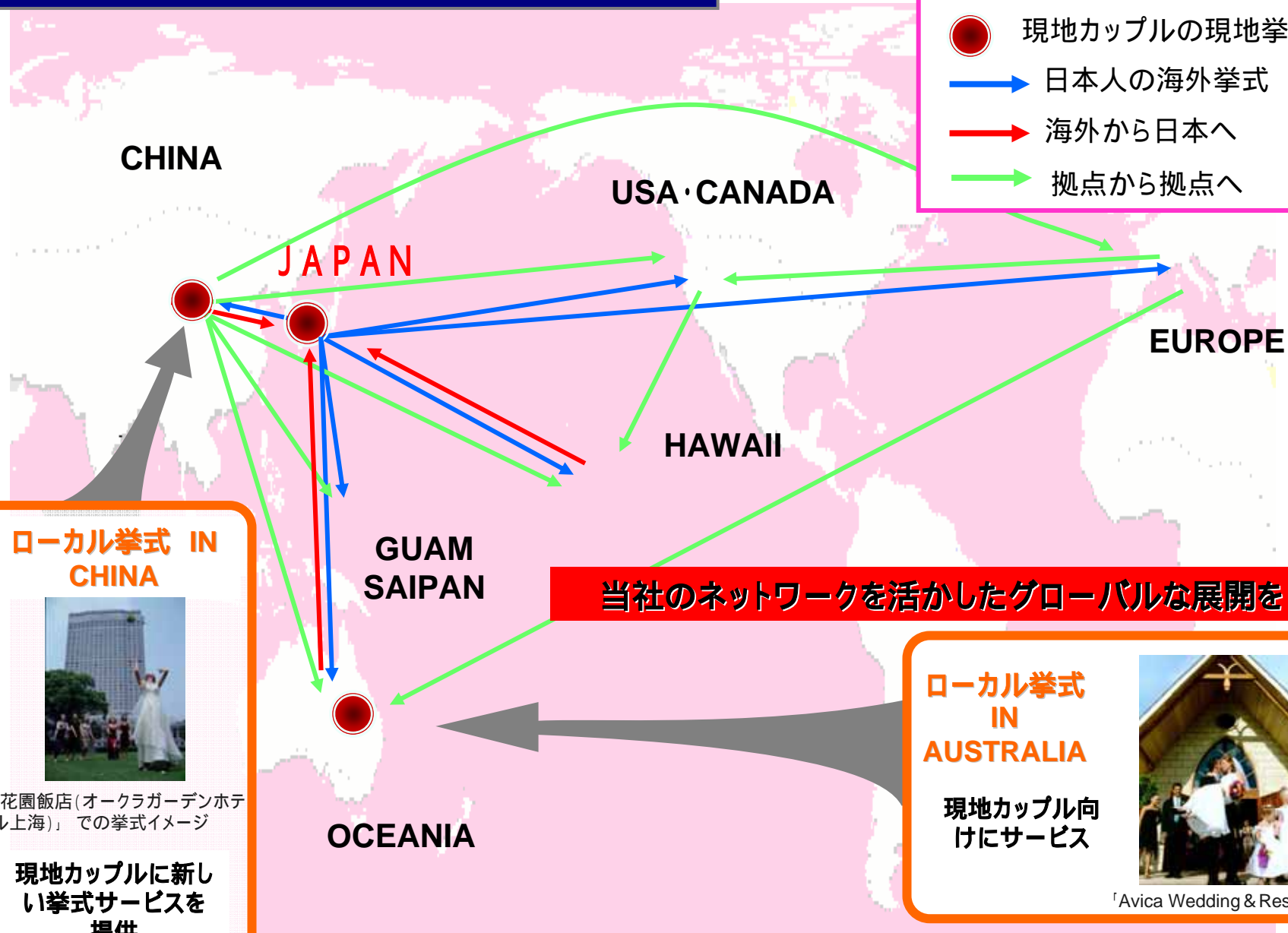
(単位:人)

中国の年齢別人口分布(2003年)



【データ = 中国国家统计局 編 2004 中国統計年鑑】  
 グラフは中国国家统计局のルールに従い、2003年の総人口から0.9%を無作為に抽出したサンプルデータです。

# 10. グローバル戦略への取り組み





## この資料についてのお問合せ先

### ワタベウェディング株式会社

|                 |              |
|-----------------|--------------|
| 執行役員社長室長        | 吉澤 康         |
| 経営企画室 経営管理グループ長 | 北脇 直豊        |
| 電話番号            | 075-352-4182 |
| FAX             | 075-352-4114 |

E - mail: [ir@watabe-wedding.co.jp](mailto:ir@watabe-wedding.co.jp)

<http://www.watabe-wedding.co.jp>

将来予想に関する記述については、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。  
予想と異なる結果になることがある点を確認された上で、ご利用下さい。