



**2011年3月期第1四半期 連結決算説明資料**

# I. 2011年3月期第1四半期 連結決算の概要

# I -1. 連結決算の概要

(単位:百万円)

科目	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減率	2011年3月期 第2四半期(計画)	2010年3月期第 2四半期実績	増減率
売上高	<b>13,010</b>	<b>13,551</b>	4.0%減	<b>24,300</b>	<b>24,876</b>	2.3%減
売上総利益	<b>8,577</b>	<b>8,909</b>	3.7%減	<b>16,285</b>	<b>16,294</b>	0.1%減
売上総利益率	65.9%	65.7%	0.2ポイント増	67.0%	65.5%	1.5ポイント増
販売費及び一般管理費	<b>8,054</b>	<b>8,286</b>	2.8%減	<b>16,185</b>	<b>16,080</b>	0.7%増
販管费率	61.9%	61.2%	0.7ポイント増	66.6%	64.6%	2.0ポイント増
営業利益	<b>522</b>	<b>622</b>	16.0%減	<b>100</b>	<b>214</b>	53.3%減
営業利益率	4.0%	4.6%	0.6ポイント減	0.4%	0.9%	0.5ポイント減
経常利益	<b>390</b>	<b>668</b>	41.6%減	<b>140</b>	<b>254</b>	45.0%減
経常利益率	3.0%	4.9%	1.9ポイント減	0.6%	1.0%	0.4ポイント減
四半期純利益	<b>47</b>	<b>306</b>	84.6%減	<b>-100</b>	<b>64</b>	—

## I -2. 連結決算の概要(メルパルク/既存)

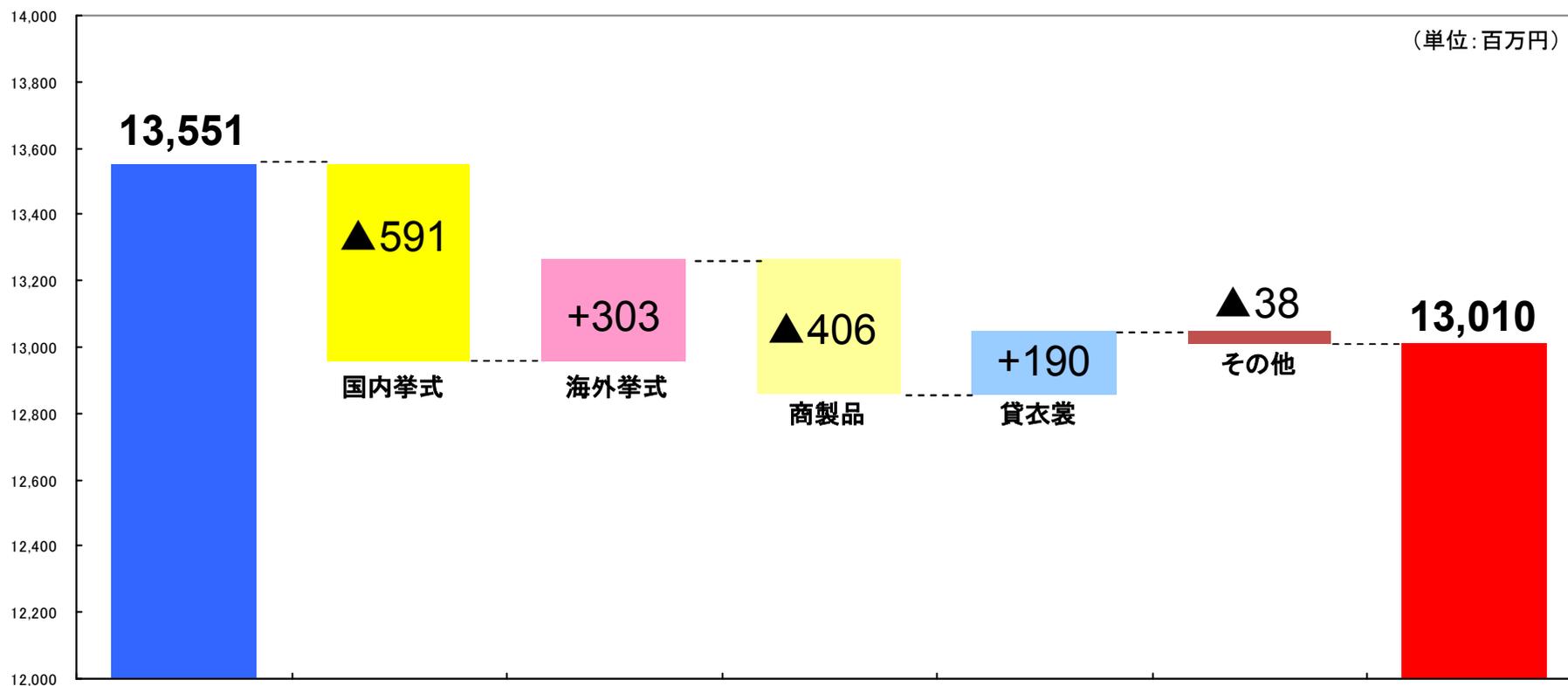
(単位:百万円)

科目	連結		既存		メルパルク	
	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期
売上高	<b>13,010</b>	<b>13,551</b>	<b>8,297</b>	<b>8,099</b>	<b>4,712</b>	<b>5,451</b>
売上総利益	<b>8,577</b>	<b>8,909</b>	<b>5,305</b>	<b>5,301</b>	<b>3,271</b>	<b>3,607</b>
売上総利益率	65.9%	65.7%	63.9%	65.5%	69.4%	66.2%
販売費及び 一般管理費	<b>8,054</b>	<b>8,286</b>	<b>4,817</b>	<b>4,834</b>	<b>3,236</b>	<b>3,452</b>
販管費率	61.9%	61.2%	58.1%	59.7%	68.7%	63.3%
営業利益	<b>522</b>	<b>622</b>	<b>487</b>	<b>466</b>	<b>35</b>	<b>155</b>
営業利益率	4.0%	4.6%	5.9%	5.8%	0.7%	2.9%
経常利益	<b>390</b>	<b>668</b>	<b>351</b>	<b>509</b>	<b>38</b>	<b>158</b>
経常利益率	3.0%	4.9%	4.2%	6.3%	0.8%	2.9%

# I - 3. 売上高 要因分析 (対前年同期)

## ■売上高 前年同期比 4.0%減

台湾の婚礼施設の開設や海外挙式の組数・単価アップにより海外挙式売上高は増収となりましたがメルパルクの婚礼受注が減少したことにより全体の売上高は減収しました。



10年3月期  
第1四半期

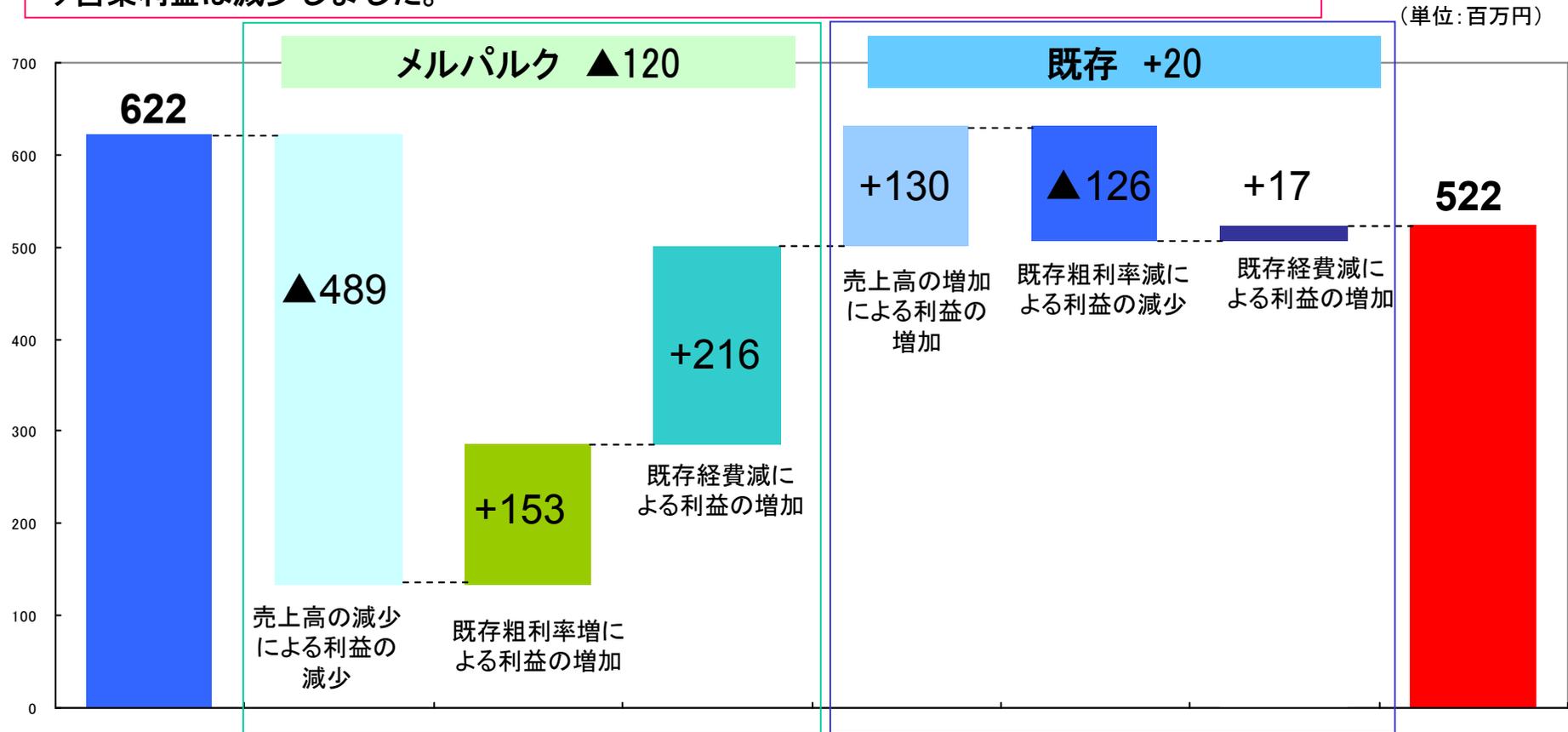
541百万円減

11年3月期  
第1四半期

# I - 4. 営業利益 要因分析(対前年同期)

## ■営業利益 対前期 16.0%減

構造改革により経費削減に取り組みましたが、メルパルクの売上高が減少したことにより営業利益は減少しました。



10年3月期  
第1四半期

100百万円減

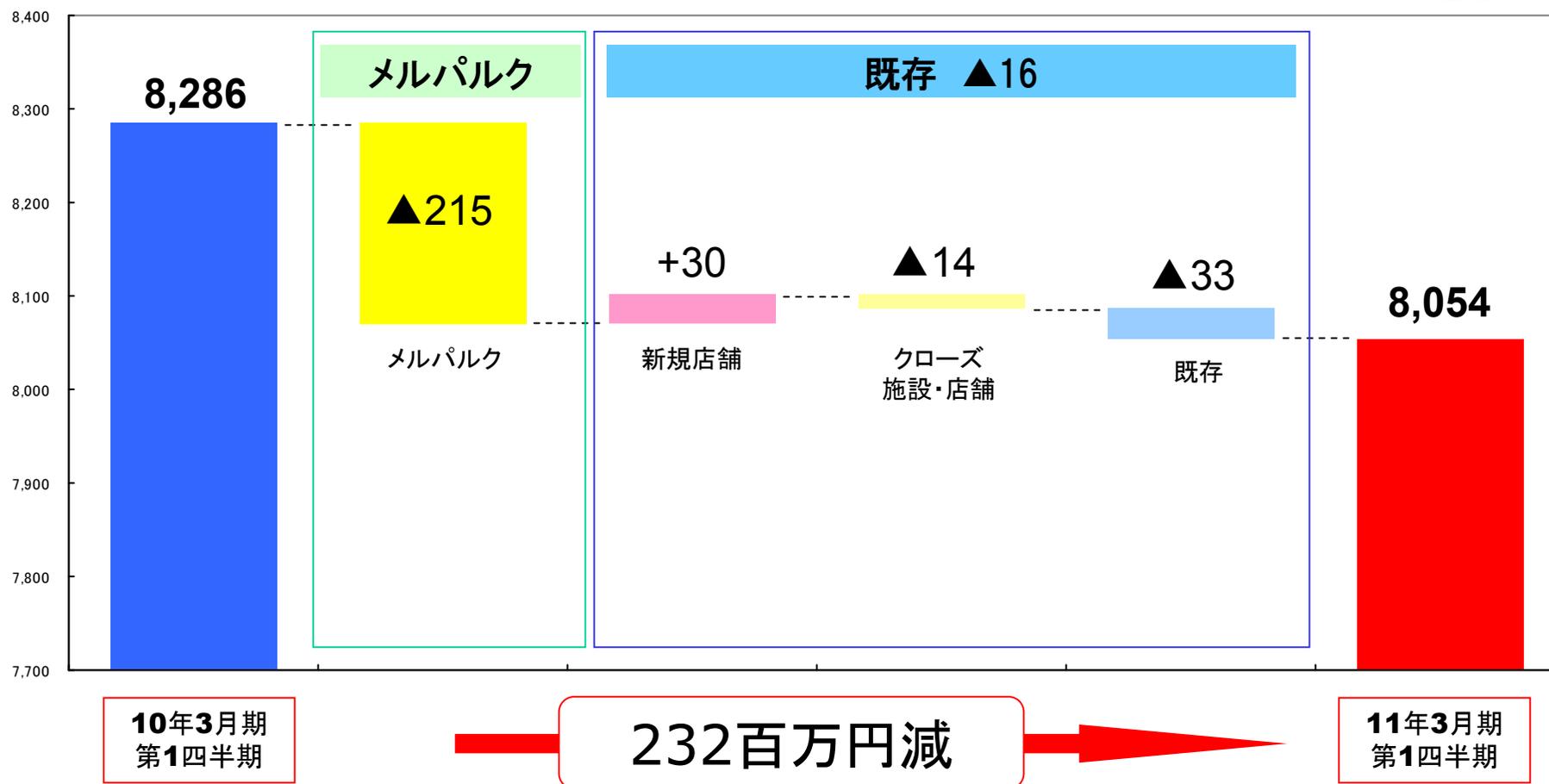
11年3月期  
第1四半期

# I - 5. 販管費 要因分析(対前年同期)

## ■販管費 対前期 2.8%減

メルパルクにおいて、構造改革に取り組んだ結果、販管費は減少しました。

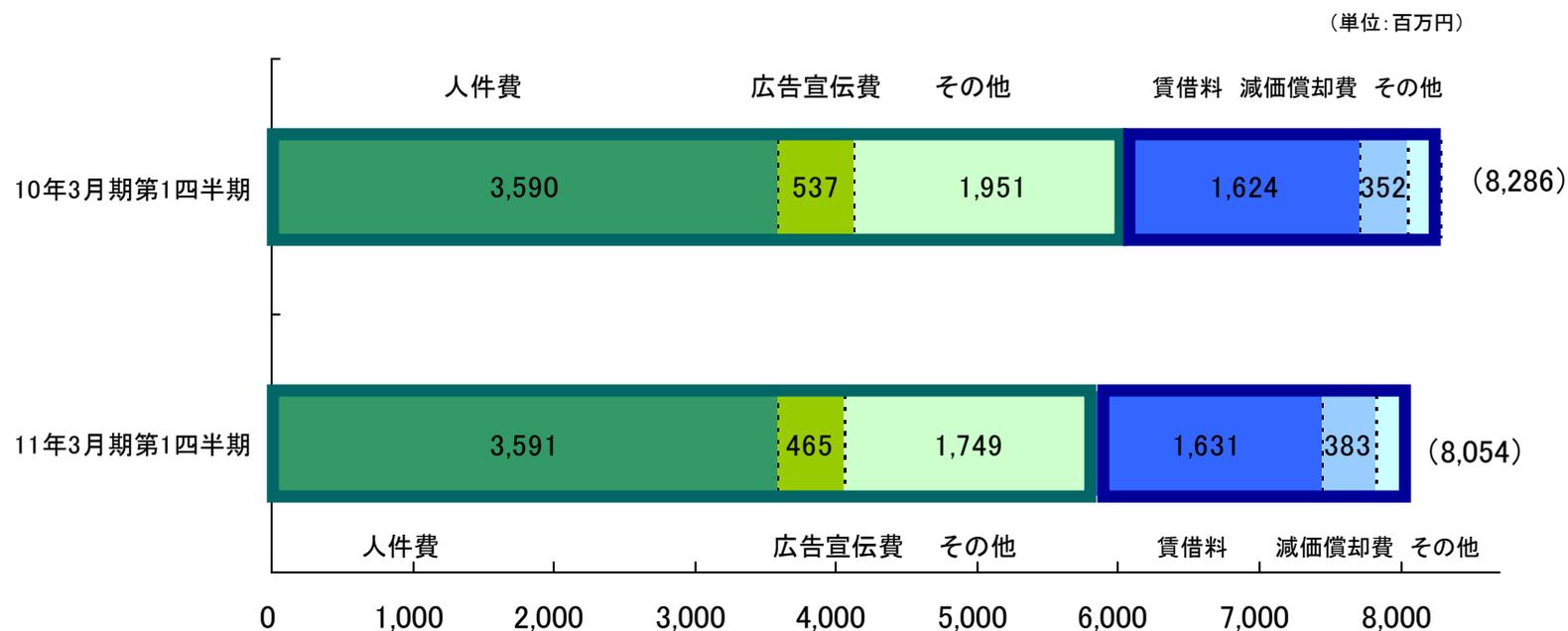
(単位:百万円)



# I -6. 販売費及び一般管理費 (科目別増減)

## 販売費及び一般管理費

売上高販管費率 10年3月期第1四半期 **61.2%** → 11年3月期第1四半期 **61.9%** (対前年比 **0.7ポイント増**)



## Ⅱ. 2011年3月期第1四半期 区分別の概要

## Ⅱ-1. 区分別損益の概要(対前年同期)

(単位:百万円)

### 売上高

科目	2011年3月期 第1四半期		2010年3月期 第1四半期		増減率
		構成比		構成比	
国内拳式	8,281	63.7%	8,872	65.5%	6.7%減
海外拳式	2,547	19.6%	2,244	16.6%	13.5%増
商製品	734	5.6%	1,140	8.4%	35.6%減
貸衣裳	1,210	9.3%	1,020	7.5%	18.7%増
手数料	235	1.8%	274	2.0%	14.1%減
売上高	13,010	100.0%	13,551	100.0%	4.0%減

### 売上総利益

科目	2011年3月期 第1四半期		2010年3月期 第1四半期		増減率
		売上総利益率		売上総利益率	
国内拳式	5,431	65.6%	5,731	64.6%	1.0ポイント増
海外拳式	1,519	59.6%	1,420	63.3%	3.7ポイント減
商製品	478	65.1%	775	68.0%	2.9ポイント減
貸衣裳	912	75.3%	707	69.3%	6.0ポイント増
手数料	235	100.0%	274	100.0%	
売上総利益	8,577	65.9%	8,909	65.7%	0.2ポイント増

## Ⅱ-2. 区分別損益の概要 国内挙式

		2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減
国内挙式 売上高 (百万円)		<b>8,281</b>	<b>8,872</b>	<b>6.7%減</b>
	取扱組数 (組)	<b>3,054</b>	<b>3,424</b>	<b>10.8%減</b>
	自社教会施設数 (件)	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>3.2%増</b>
国内挙式 売上総利益 (百万円)		<b>5,431</b>	<b>5,731</b>	<b>5.2%減</b>
売上総利益率		<b>65.6%</b>	<b>64.6%</b>	<b>1.0ポイント増</b>
メルパルク※1	取扱組数 (組)	<b>1,000</b>	<b>1,279</b>	<b>21.8%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>2,202</b>	<b>2,174</b>	<b>1.3%増</b>
目黒雅叙園※1	取扱組数 (組)	<b>394</b>	<b>394</b>	—
	婚礼単価 (千円)	<b>3,164</b>	<b>3,291</b>	<b>3.8%減</b>
リゾート挙式※2	取扱組数 (組)	<b>1,269</b>	<b>1,384</b>	<b>8.3%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>598</b>	<b>715</b>	<b>16.4%減</b>
内、沖縄挙式※2	取扱組数 (組)	<b>1,087</b>	<b>1,177</b>	<b>7.6%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>604</b>	<b>744</b>	<b>18.8%減</b>
その他	取扱組数 (組)	<b>391</b>	<b>367</b>	<b>6.5%増</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>2,454</b>	<b>2,172</b>	<b>13.0%増</b>
新規施設	取扱組数 (組)	<b>41</b>	<b>0</b>	<b>+41</b>
クロス施設	取扱組数 (組)	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>-11</b>
既存施設	取扱組数 (組)	<b>3,013</b>	<b>3,413</b>	<b>-400</b>

※1. メルパルク・目黒雅叙園の婚礼単価は、婚礼部門の平均単価を採用いたしております。

※2. 沖縄の単価の算出方法を変更しております。算出方法の変更に伴い、昨年度の単価も同基準に算出しております。

### 【概要】

メルパルク、国内リゾート挙式の取扱組数減少により売上高が減少しました。

### 【取扱組数減少の要因】

#### ■メルパルク

集客力が低下し、婚礼の受注が減少したことで取扱組数が減少しました。

#### ■リゾート挙式

受注期の新型インフルエンザ流行の影響により、沖縄リゾート挙式の取扱組数が減少しました。

## Ⅱ-3. 区分別損益の概要 海外拳式(1) 日本人マーケット

	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減	
海外拳式売上高 (百万円)	<b>2,547</b>	<b>2,244</b>	<b>13.5%増</b>	
海外拳式売上総利益 (百万円)	<b>1,519</b>	<b>1,420</b>	<b>7.0%増</b>	
海外拳式 売上総利益率	<b>59.6%</b>	<b>63.3%</b>	<b>3.7ポイント減</b>	
取扱組数(組)	<b>4,392</b>	<b>4,359</b>	<b>0.8%増</b>	
一組当り単価(千円)	<b>545</b>	<b>515</b>	<b>5.8%増</b>	
取扱組数	ハワイ	<b>2,301</b>	<b>2,277</b>	<b>1.1%増</b>
	ミクロネシア	<b>1,397</b>	<b>1,339</b>	<b>4.3%増</b>
	オセアニア	<b>239</b>	<b>295</b>	<b>19.0%減</b>
	北米	<b>46</b>	<b>56</b>	<b>17.9%減</b>
	ヨーロッパ	<b>251</b>	<b>250</b>	<b>0.4%増</b>
	パリ	<b>158</b>	<b>139</b>	<b>13.7%増</b>
	その他	<b>0</b>	<b>3</b>	
	合計 (組)	<b>4,392</b>	<b>4,359</b>	<b>0.8%増</b>
自社教会利用率	<b>76.1%</b>	<b>76.8%</b>	<b>0.7ポイント減</b>	

### 【概要】

海外拳式の取扱組数、単価の上昇により売上高が増加しました。

### 【取扱組数増加の要因】

海外旅行需要の回復等により、主にミクロネシア、バリ、ハワイにおいて取扱組数が増加しました。

### 【単価上昇の要因】

カスタマーサポートセンター利用が、向上したことにより単価が上昇しました。

## Ⅱ-3. 区分別損益の概要 海外挙式(2) 東アジア事業の進捗

	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減
東アジア・ローカル挙式事業			
麗庭荘園(Grace Hill) 売上高(百万円)	155	—	—
取扱組数(組)※1	100	—	—
-----	-----	-----	-----
婚礼単価(千円)※1	1,480	—	—
東アジア・デスティネーション挙式事業 ※2			
海外 TO 海外 取扱組数(組)	56	15	+41
-----	-----	-----	-----
海外 To 国内 取扱組数(組)	46	10	+36
-----	-----	-----	-----
合計(組)	102	25	+77

### 【概要】

「麗庭荘園(Grace Hill)」の新規稼働により売上高が増加しました。

※1 取扱組数・単価は「麗庭荘園(Grace Hill)」の婚礼部門の数値となっております。  
麗庭荘園(Grace Hill)の売上高は婚礼部門と宴会部門で構成されております。

※2 東アジア・デスティネーション挙式事業の組数は、香港・台湾・上海からの送客数値です。

## Ⅱ-4. 区分別損益の概要 商製品

	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減率
<b>商製品 売上高</b> (百万円)	<b>734</b>	<b>1,140</b>	<b>35.6%減</b>
販売ドレス(Avica,FR)取扱着数 (着)	<b>3,149</b>	<b>4,287</b>	<b>26.5%減</b>
販売ドレス(Avica,FR)単価 (千円)	<b>189</b>	<b>181</b>	<b>4.3%増</b>
販売タキシード(UOMO)販売着数 (着)	<b>856</b>	<b>1,212</b>	<b>29.4%減</b>
販売タキシード(UOMO)単価 (千円)	<b>78</b>	<b>78</b>	—
<b>商製品 売上総利益</b> (百万円)	<b>478</b>	<b>775</b>	<b>38.3%減</b>
商製品 売上総利益率	<b>65.1%</b>	<b>68.0%</b>	<b>2.9ポイント減</b>

### 【概要】

レンタルドレスに、売れ筋ラインナップを充実させたため、取扱着数が販売からレンタルへ移行しました。

※販売ドレスの取扱着数には、メルパルク・目黒雅叙園の取扱着数が含まれていますが、売上高は国内挙式売上高に含まれます。

### (参考) ウェディングドレス 総合計 (「Avica+FR+RS」)

ドレス(販売・レンタル) 計 (着)	<b>5,312</b>	<b>5,190</b>	<b>2.4%増</b>
ドレス(販売・レンタル) 計(千円)	<b>156</b>	<b>162</b>	<b>3.2%減</b>

※「Avica」ドレス … オーダーシステムドレス

※「FR」ドレス … ドレスファーストレンタル

・約90以上のデザイン、3～37号のサイズよりお客様の体型に合わせた新品のドレスを仕立てるシステム。

・お近くの店舗でお客様が選ばれた衣裳と同じデザインの新しいドレスを現地店舗・施設にてお受取りできるシステム

## Ⅱ - 5. 区分別損益の概要 貸衣裳

	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減
貸衣裳収入 (百万円)	<b>1,210</b>	<b>1,020</b>	<b>18.7%増</b>
「RS」ドレス販売着数 (着)	<b>2,163</b>	<b>903</b>	<b>139.5%増</b>
「RS」ドレス単価 (千円)	<b>109</b>	<b>68</b>	<b>59.3%増</b>
「スタジオフォトプラン」販売件数 (件)	<b>2,262</b>	<b>2,241</b>	<b>0.9%増</b>
「スタジオフォトプラン」単価 (千円)	<b>91</b>	<b>96</b>	<b>5.0%減</b>
貸衣裳 売上総利益 (百万円)	<b>912</b>	<b>707</b>	<b>28.9%増</b>
貸衣裳 売上総利益率	<b>75.3%</b>	<b>69.3%</b>	<b>6.0ポイント増</b>

### 【概要】

レンタルドレスに売れ筋ラインナップを充実させたため、取扱着数が増加しました。

※スタジオフォトプランの販売件数の中にはメルパルクにおける取扱件数も含まれております。

### ※「RS」・・・貸衣裳予約システム

・日本のワタベウエディング各店にて「ドレス/タキシード」を予約していただき、同じデザイン、サイズの「ドレス/タキシード」を海外店舗でご用意するレンタルシステム

### ※「スタジオフォトプラン」・・・スタジオ前撮り写真プラン

## Ⅲ. キャッシュ・フロー 設備投資 貸借対照表

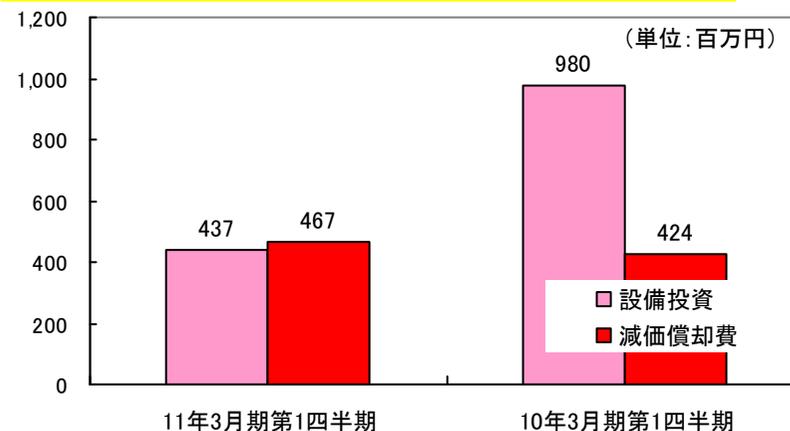
## Ⅲ-1. キャッシュフローと設備投資

### キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期 第1四半期	増減
営業CF	-345	-577	+232
投資CF	266	-935	+1,201
財務CF	350	1,231	-881
現金及び現金同等物 に係わる換算差額	-41	48	-90
現金及び現金同等物 の増減	230	-232	+462
現金及び現金同等物 の四半期末残高	4,468	4,707	-239

### 設備投資と減価償却費



#### <主な設備投資>

■ハワイ 新規チャペル

## Ⅲ-2. 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	2011年3月期 第1四半期	2010年3月期末			2011年3月期 第1四半期	2010年3月期末	
<b>流動資産合計</b>	<b>9,072</b>	<b>8,401</b>	<b>+671</b>	<b>負債合計</b>	<b>11,009</b>	<b>10,887</b>	<b>+121</b>
現金及び預金	4,846	4,241	+605	流動負債	8,606	8,802	-195
売掛金	1,738	1,748	-9	買掛金	1,643	1,874	-231
その他	2,487	2,411	+76	短期借入金	1,679	909	+770
<b>固定資産合計</b>	<b>16,709</b>	<b>17,462</b>	<b>-753</b>	未払法人税等	94	517	-422
有形固定資産	11,017	11,562	-545	前受金	2,383	2,317	-33
建物及び構築物	5,484	6,104	-619	その他	2,905	3,182	-277
その他	5,533	5,458	+74	固定負債	2,402	2,085	+316
無形固定資産	1,377	1,436	-59	長期借入金	1,275	1,533	-258
投資その他資産	4,314	4,463	-148	資産除去債務	611	-	+611
差入保証金	3,600	3,692	-92	その他	514	552	-38
その他	714	770	-56	<b>純資産</b>	<b>14,773</b>	<b>14,976</b>	<b>-203</b>
<b>資産合計</b>	<b>25,782</b>	<b>25,864</b>	<b>-81</b>	I. 株主資本	15,991	16,092	-101
				資本金	4,176	4,176	-
				資本剰余金	4,038	4,038	-
				利益剰余金	7,776	7,878	-101
				II. 評価・換算差額等	-1,225	-1,120	-104
				III. 少数株主持分	6	4	+2
				<b>負債及び純資産合計</b>	<b>25,782</b>	<b>25,864</b>	<b>-81</b>

自己資本比率	57.3%	57.9%	0.6%減
--------	-------	-------	-------

## **IV. 2011年3月期計画**

## IV-1. 2011年3月期 基本方針

### 基本方針

収益力の改善により来期のV字回復を企図する

### 収益力の改善

#### ■ 足元の課題解決を優先し、収益力の改善を図る ■

本年度は、中期事業計画刷新の年であるが、  
昨年度の当初計画の未達成を鑑み、本年度は単年度計画とし  
構造改革と足元課題の解決を優先する。

### 成長戦略

#### ■ 成長戦略・投資は選択と集中 ■

成長戦略・投資は選択と集中により、来期のV字回復に  
資する内容に特化する

## IV-2. 2011年3月期計画

(単位:百万円)

科目	2011年3月期 計画	2010年3月期 実績	増減率
売上高	<b>53,100</b>	<b>52,082</b>	<b>2.0%増</b>
売上総利益	<b>35,400</b>	<b>34,180</b>	<b>3.6%増</b>
売上総利益率	66.7%	65.6%	1.1ポイント増
販売費及び一般管理費	<b>33,400</b>	<b>32,408</b>	<b>3.1%増</b>
販管费率	62.9%	62.2%	0.7ポイント増
営業利益	<b>2,000</b>	<b>1,772</b>	<b>12.8%増</b>
営業利益率	3.8%	3.4%	0.4ポイント増
経常利益	<b>2,100</b>	<b>1,892</b>	<b>11.1%増</b>
経常利益率	3.8%	3.6%	0.2ポイント増
当期純利益	<b>800</b>	<b>773</b>	<b>3.5%増</b>
配当(通期予想)	<b>30円</b>	<b>30円</b>	

## IV-3. 2011年3月期計画 既存・メルパルク

### 既存・メルパルク

(単位:百万円)

科目	連結		既存		メルパルク	
	2011年3月期 計画	2010年3月期 実績	2011年3月期 計画	2010年3月期 実績	2011年3月期 計画	2010年3月期 実績
売上高	<b>53,100</b>	<b>52,082</b>	<b>33,661</b>	<b>31,892</b>	<b>19,439</b>	<b>20,191</b>
売上総利益	<b>35,400</b>	<b>34,180</b>	<b>22,264</b>	<b>20,920</b>	<b>13,136</b>	<b>13,261</b>
売上総利益率	66.7%	65.6%	66.1%	65.6%	67.6%	65.7%
販売費及び 一般管理費	<b>33,400</b>	<b>32,408</b>	<b>20,464</b>	<b>19,329</b>	<b>12,936</b>	<b>13,079</b>
販管费率	62.9%	62.2%	60.8%	60.6%	66.5%	64.8%
営業利益	<b>2,000</b>	<b>1,772</b>	<b>1,800</b>	<b>1,590</b>	<b>200</b>	<b>182</b>
営業利益率	3.8%	3.4%	5.3%	5.0%	1.0%	0.9%
経常利益	<b>2,100</b>	<b>1,892</b>	<b>1,884</b>	<b>1,707</b>	<b>216</b>	<b>185</b>
経常利益率	3.8%	3.6%	5.6%	5.4%	1.1%	0.9%
当期純利益	<b>800</b>	<b>773</b>				

## IV-4. 2011年3月期 事業方針

### 事業方針

#### 事業方針

①

本体競争力の回復

#### 事業方針

②

メルパルクの建て直し

#### 事業方針

③

成長戦略：東アジア戦略の拡大

## IV-4. 事業方針①. 本体競争力の回復

方針	本体競争力の回復
実行 施策	<p>【1】 売上施策 … ① 取扱組数の維持 ② 海外拳式単価の向上</p> <p>【2】 収益性向上 … 固定費を中心とした構造改革の実施による 損益分岐点の引き下げ</p>

### 係数計画

(単位:百万円)	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期 計画	2012年3月期 目標
<b>売上高</b>	<b>35,301</b>	<b>34,864</b>	<b>31,892</b>	<b>33,661</b>	
売上高伸び率	4.0%増	1.2%減	8.5%減	5.5%増	
<b>売上総利益</b>	<b>22,519</b>	<b>22,365</b>	<b>20,920</b>	<b>22,264</b>	
売上総利益率	63.8%	64.1%	65.6%	66.1%	
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>20,233</b>	<b>19,989</b>	<b>19,329</b>	<b>20,464</b>	
販管费率	57.3%	57.3%	60.6%	60.8%	
<b>営業利益</b>	<b>2,285</b>	<b>2,375</b>	<b>1,590</b>	<b>1,800</b>	
営業利益率	6.5%	6.8%	5.0%	5.3%	

2012年3月期  
目標

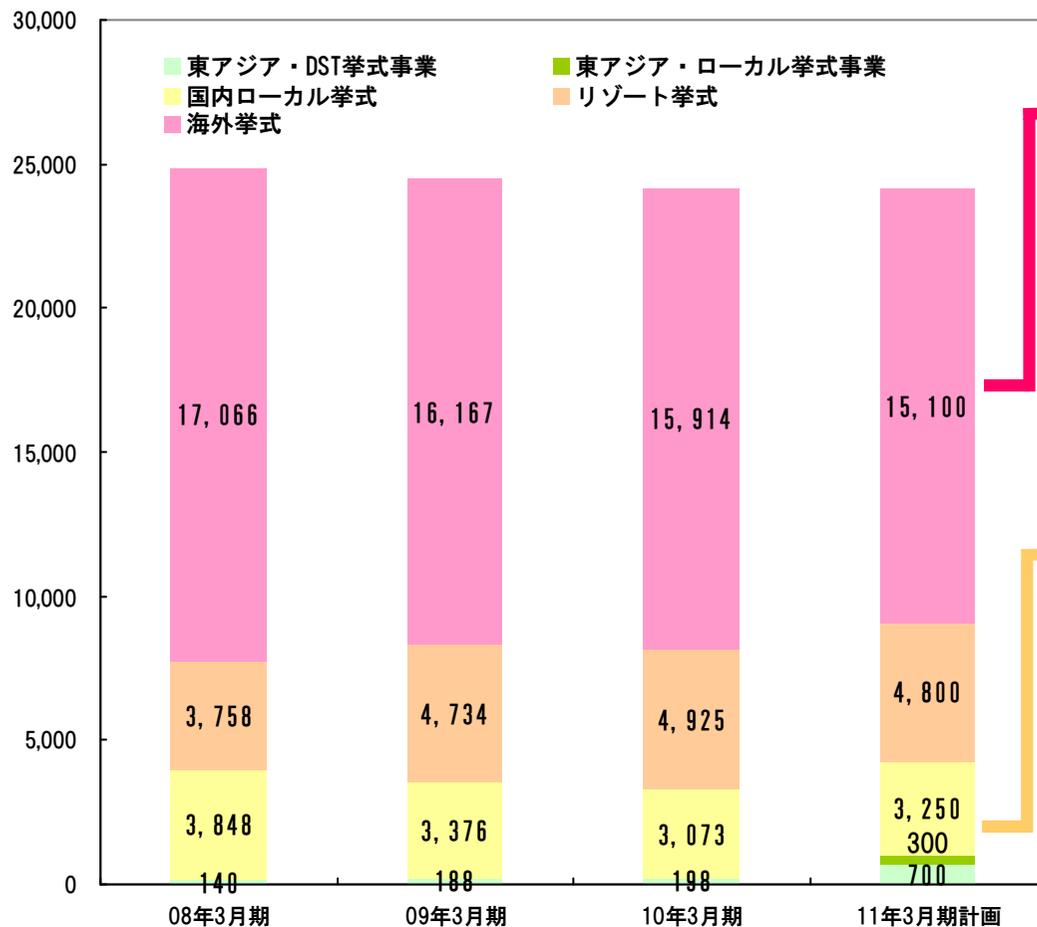
営業利益率 7%の  
回復

# IV-4. 事業方針①-1. 本体競争力の回復

## 実行 施策

### 【1】 売上施策 … ① 取扱組数の維持

(単位:組)



※メルパルク除く挙式取扱組数

#### ■海外挙式

- ・11月ハワイに新チャペルOPEN。
- 一方、ハワイのチャペルが1施設クローズの予定



「ホヌカイルニ コオリナ・プレイス・オブ・ウェリナ」

#### ■国内挙式

- ・リゾート挙式、既存挙式施設は横ばいを見込む
- ・新規は、既存施設における、婚礼事業の請負や事業のテイクオーバー等によりシェアアップを図る。



東京・六本木:「国際文化会館」



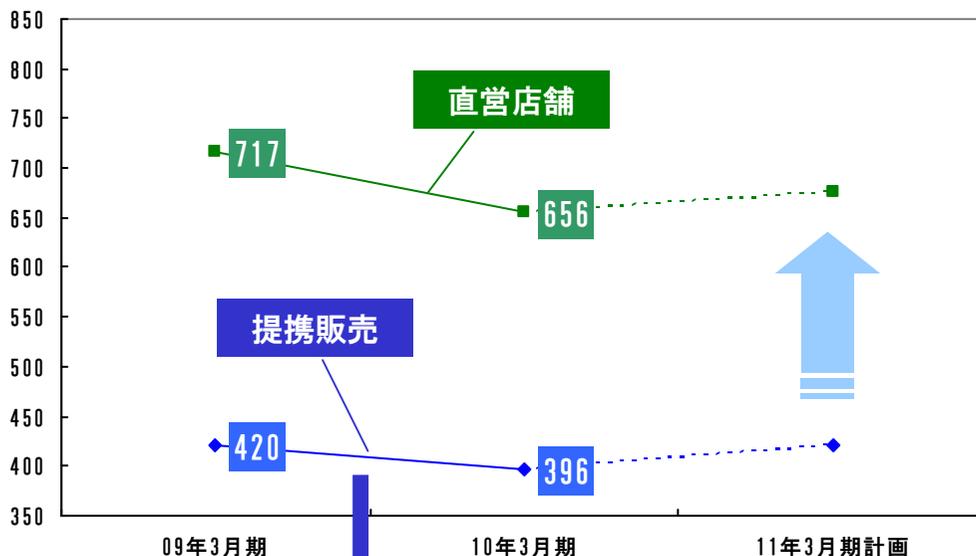
群馬・新前橋:  
「アニバーサリーコート・ラシーネ」

# IV-4. 事業方針①-2. 本体競争力の回復

## 実行 施策

### 【1】 売上施策 … ② 海外拳式単価の向上

(単位: 千円)



#### 海外拳式単価の向上

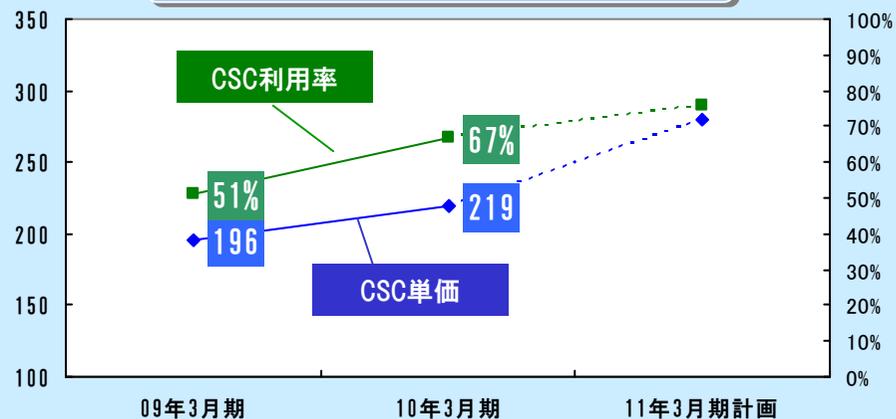
目標単価 : 511千円 → 530千円 19千円増

提携販売先へのカスタマーサポートセンター機能の強化による、提携販売単価の向上

- ・ カスタマーサポートセンター利用率の向上
- ・ 販売スタッフへの啓蒙活動の強化
- ・ マニュアルの設置

(単位: 千円)

#### カスタマーサポートセンターの状況

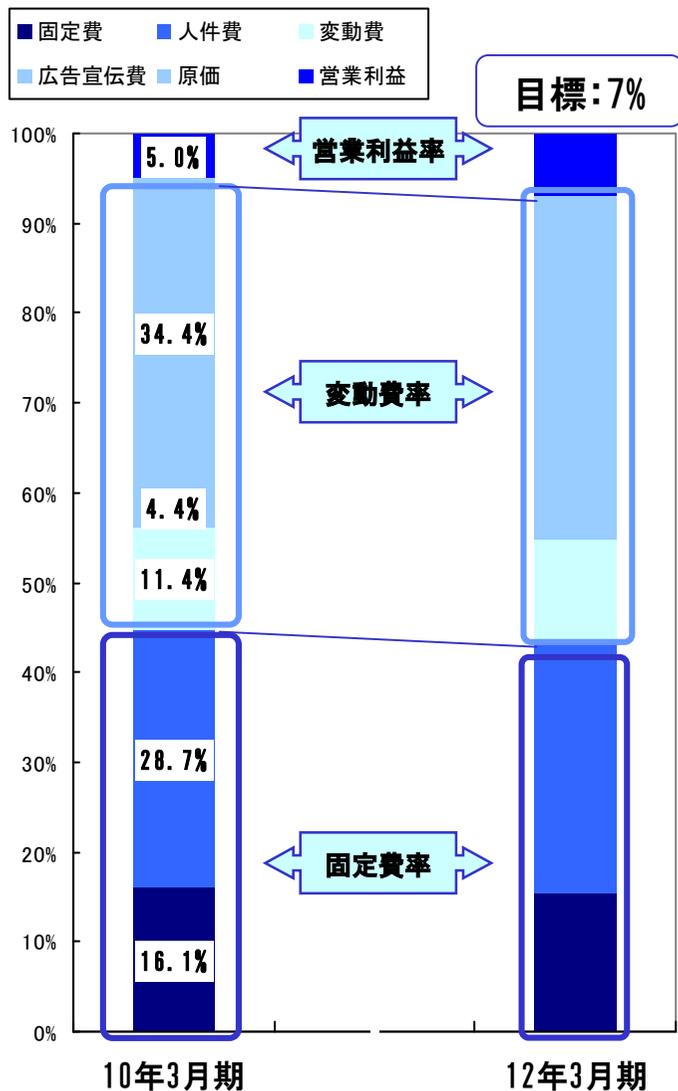


※CSC=カスタマーサポートセンター

# IV-4. 事業方針①-3. 本体競争力の回復

## 実行 施策

【2】収益性向上 …… 固定費を中心とした構造改革の実施による  
損益分岐点の引き下げ



### ■変動費削減

目標削減額 12年3月期 1億円

- ・ 原価率の改善
- ・ 販管費全般の見直し

### ■固定費削減

目標削減額 12年3月期 5億円

#### ■ 賃借料

- ・ 拠点の統合
- ・ 海外拠点の統廃合

#### ■ 人件費

- ・ 人員効率配置による直接人件費の削減
- ・ 直間比率見直しによる間接人員の削減

## IV-4. 事業方針②. メルパルクの建て直し

方針	メルパルクの建て直し
実行 施策	<p>【1】 売上施策 … 取扱組数の回復</p> <p>【2】 収益性向上 … 固定費を中心とした構造改革の実施による 損益分岐点の引き下げ</p>

### 係数計画

(単位: 百万円)

	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期 計画	2012年3月期 目標
取扱組数	2,741組	4,485組	4,300組	
売上高	11,541	20,190	19,439	
売上総利益	7,493	13,261	13,136	
売上総利益率	64.9%	65.7%	67.6%	
販売費及び一般管理費	7,093	13,078	12,936	
販管費率	61.5%	64.8%	66.5%	
営業利益	399	182	200	
営業利益率	3.5%	0.9%	1.0%	5%

→

営業利益率 5%

## IV-4. 事業方針②-1. メルパルクの建て直し

実行  
施策

【1】 売上施策 … ① 取扱組数の回復

2011年3月期 計画

**4,300組**



2012年3月期 計画

**5,000組**

### グループからの専担者の配置

集客の改善

・HPルートのお客様拡大

成約率の向上

・ウェディングプランナー養成によるコンサル力の強化  
・紹介の強化

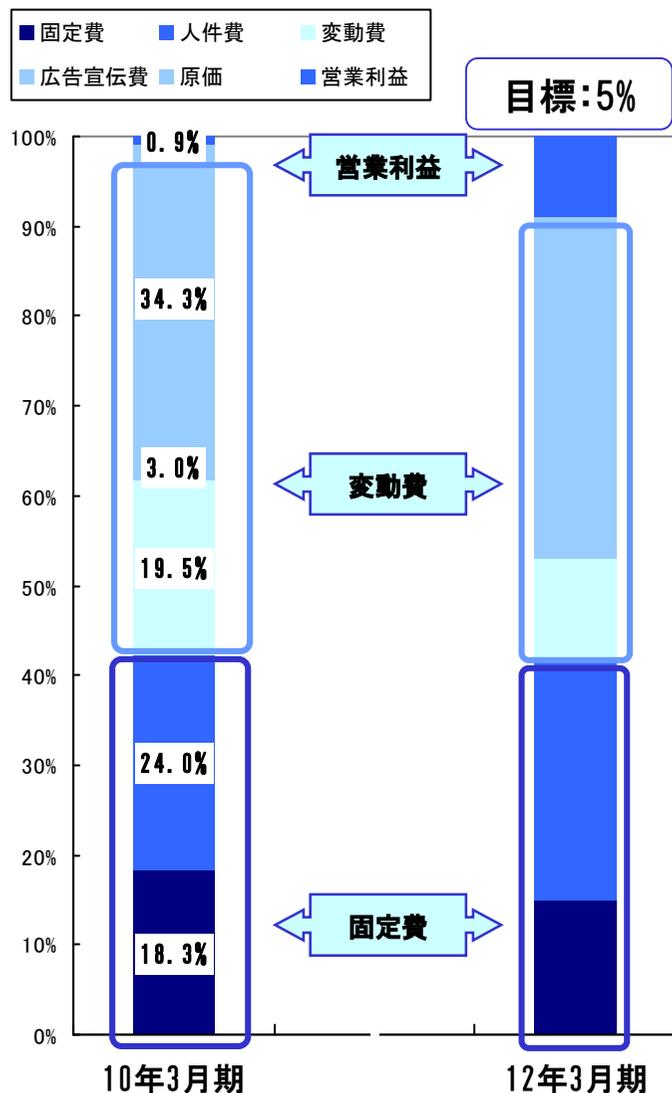
成約数の確保

・顧客志向の商品開発 … 人前式の開発

## IV-4. 事業方針②-2. メルパルクの建て直し

### 実行 施策

### 【2】収益性向上 … 固定費の削減による損益分岐点の引き下げ



#### ■変動費削減

目標削減額 12年3月期 1億円

##### ■ 原価削減

- ・共同購入拡充による原価見直し

##### ■ その他変動費

- ・業務委託契約の見直し等

#### ■固定費削減

目標削減額 12年3月期 3億円

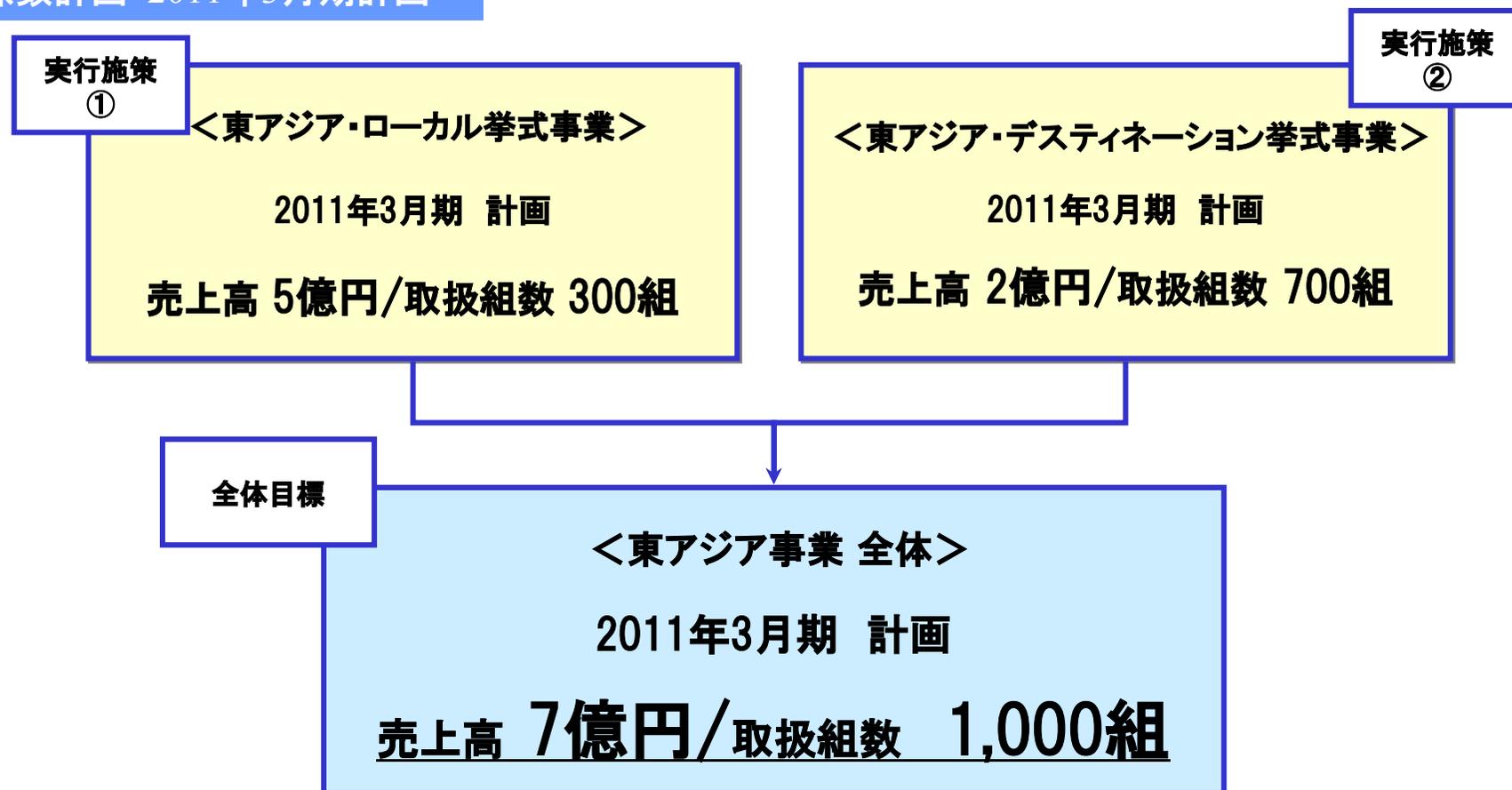
##### ■ 人件費削減

- ・常備配膳人の流動化
- ・人事制度の見直し

## IV-4. 事業方針③. 成長戦略:東アジア戦略の拡大

方針	成長戦略:東アジア戦略の拡大
実行 施策	【1】 東アジア・ローカル挙式事業の拡大 【2】 東アジア・デスティネーション挙式事業の拡大

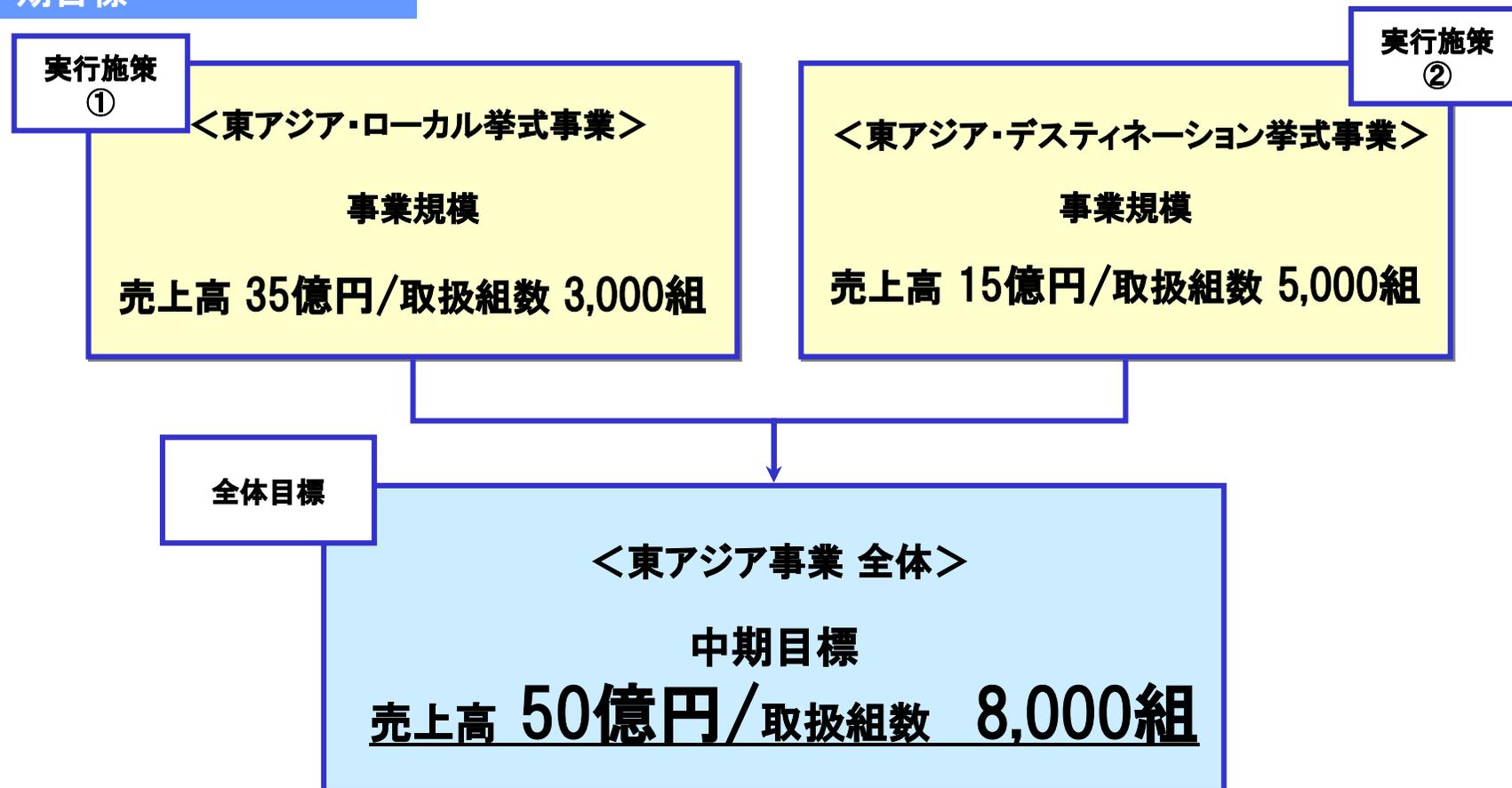
係数計画:2011年3月期計画



## IV-4. 事業方針③. 成長戦略:東アジア戦略の拡大

方針	成長戦略:東アジア戦略の拡大
実行 施策	【1】 東アジア・ローカル挙式事業の拡大 【2】 東アジア・デスティネーション挙式事業の拡大

### 中期目標



## IV-4. 事業方針③-1. 成長戦略: 東アジア戦略の拡大

実行  
施策

### 【1】 東アジア・ローカル挙式事業の拡大

M&Aにより傘下とした麗庭荘園(Grace Hill)をアジア事業拡大の  
インキュベーション装置として活用する

「麗庭荘園(グレースヒル)」事業モデルの活用



#### 麗庭荘園 (Grace Hill)

- 所在地: 台湾・台北市
  - 敷地面積: 5,030㎡
  - 施設概要: 1チャペル・4バンケット・レストラン
  - 2011年3月期 計画
- 取扱組数: 300組 売上高: 500百万円

水平展開

#### 「グレースヒル」モデルの水平展開

- ・台湾、中国など東アジア全体における  
ハウスウェディング型挙式施設の展開

人材開発

#### 東アジア・ブライダル人材強化戦略

- ・「グレースヒル」をベースにマネジメント及  
びサービスに関する研修・トレーニングを  
実施

シナジー効果

#### 海外リゾート挙式活用

- ・帰国後パーティの会場としての活用

## IV-4. 事業方針③-2. 成長戦略: 東アジア戦略の拡大

実行  
施策

### 【2】 東アジア・デスティネーション挙式事業の拡大

2010年3月期 実績

**198組**

2011年3月期 計画

**700組**

直営展開

香港・台湾における直営展開

・直営店舗を主軸に市場拡大策の展開を図る

提携販売での展開

旅行会社等との提携販売策を強化

・中国・香港・台湾における、大手旅行会社や婚礼撮影会社等との提携を強化

フォト展開

セレモニーフォトの販売

・挙式ではなく、フォトを主軸にした商品の導入

## IV-5. 2010年3月期計画 : 区分別売上高

売上高

(単位:百万円)

科目	2011年3月期計画		2010年3月期 実績		増減率
		構成比		構成比	
国内拳式	34,884	65.7%	34,571	66.4%	0.9%増
海外拳式	8,523	16.1%	8,137	15.6%	4.8%増
商製品	4,292	8.1%	4,092	7.8%	4.9%増
貸衣裳	4,422	8.3%	4,304	8.3%	2.6%増
手数料	976	1.8%	976	1.9%	-
売上高	53,100	100.0%	52,082	100.0%	2.0%増

## IV-6. 2011年3月期計画 : 取扱組数

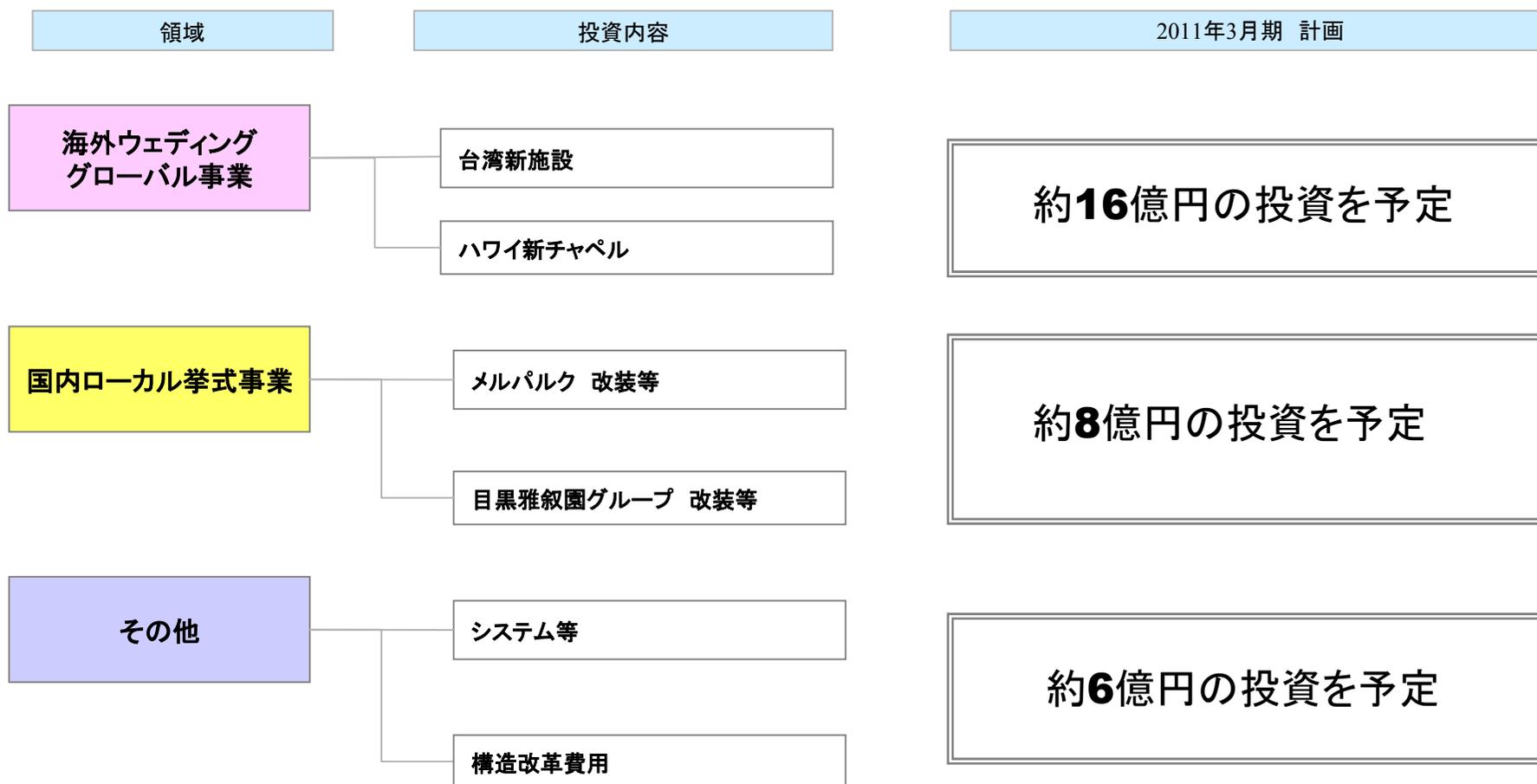
### 取扱組数 計画

	2011年3月期 計画	2010年3月期	増減
<b>■ 国内挙式</b>			
国内挙式取扱組数	12,350	12,483	-133
メルパルク	4,300	4,485	-185
目黒雅叙園	1,600	1,571	+29
リゾート挙式	4,800	4,925	-125
その他	1,650	1,502	+148
<b>■ 海外挙式</b>			
海外挙式取扱組数	15,100	15,914	-814
<b>■ 東アジア事業</b>			
東アジア挙式事業	1,000	198	+802
東アジアDST挙式事業	700	198	+502
東アジアローカル挙式事業	300	—	+300

## IV-7. 2011年3月期計画 : 投資・減価償却費

**2011年3月期 投資計画 : 約30億円**

**減価償却費 : 約21億円**



## 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

広報グループ

電話番号

03-5202-4133

FAX

03-5202-4144

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。