



ワタベウェディング株式会社  
代表取締役社長 渡部秀敏



## THE CELEBRATION COMPANY

ブライダルもアニバーサリーも  
すてきな生活文化創造企業  
ワタベウェディンググループ

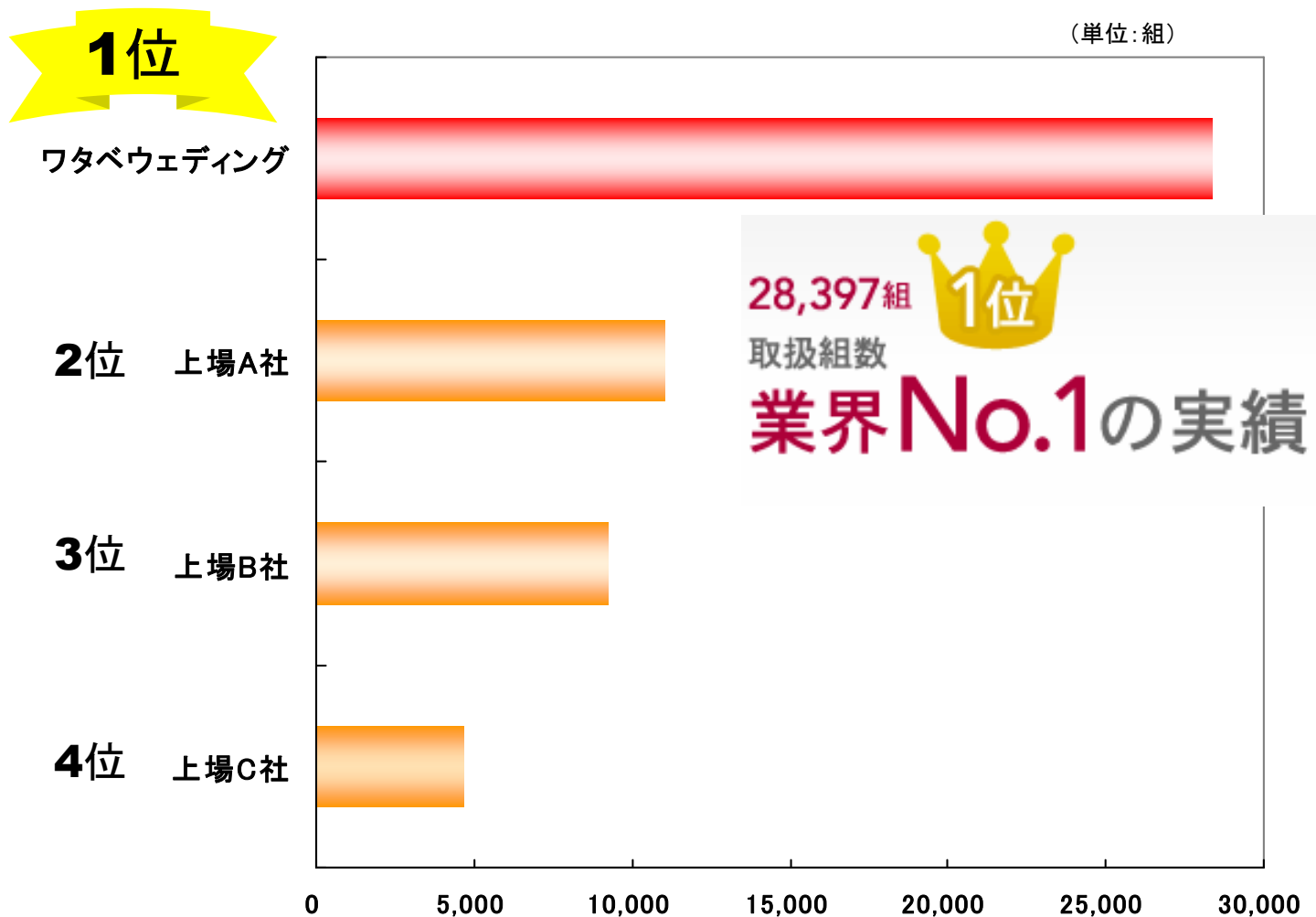


真心の奉仕と知恵ある提案を通じて、  
すてきな生活文化を創造し、心豊かな  
社会の実現に貢献することにある。

# 1. 事業概要



# 1. 事業概要



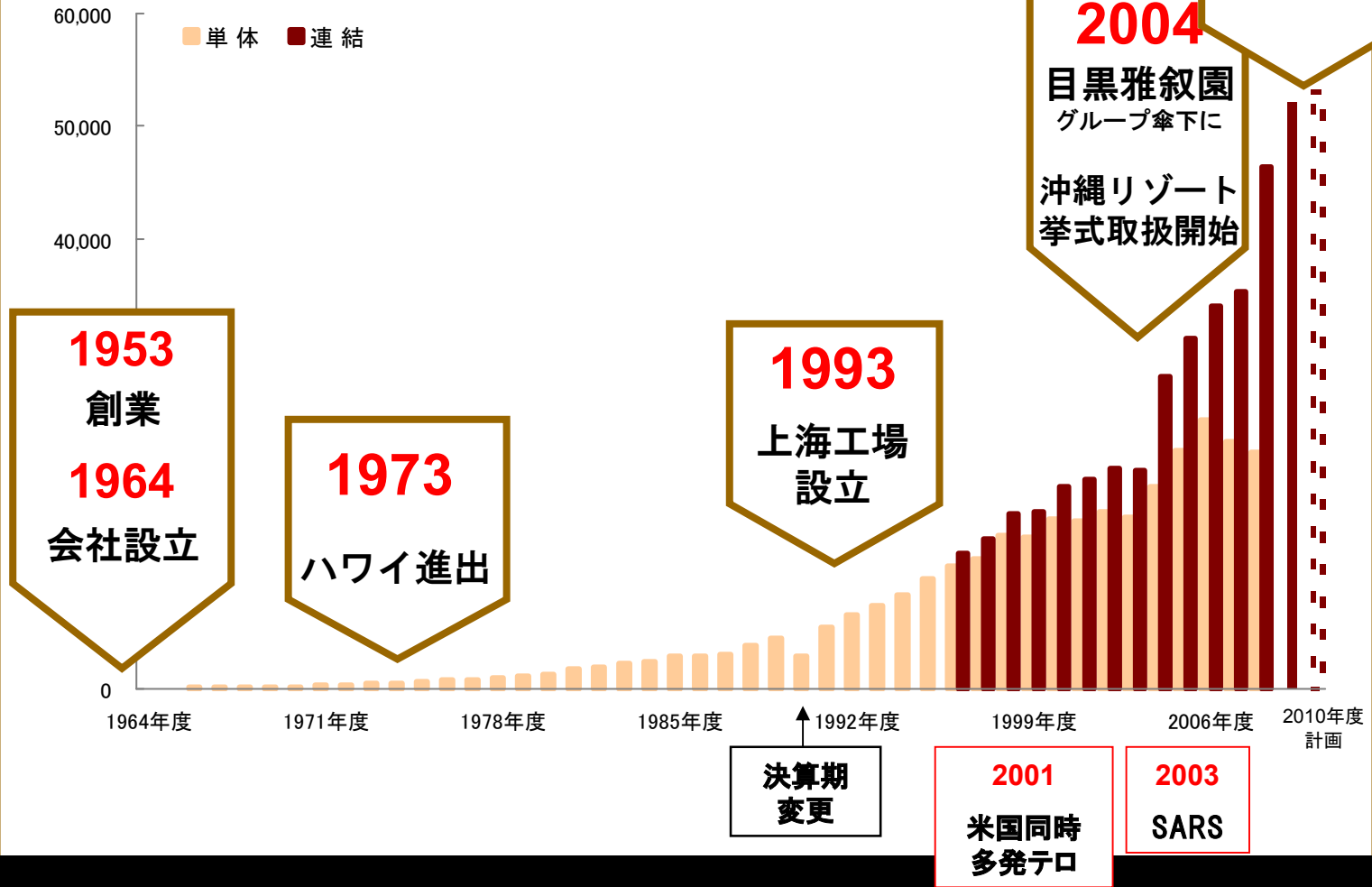
1-2.沿革

1.事業概要

設立からの売上高の推移

(単位:百万円)

■ 単体 ■ 連結





ワタベウェディングの4つのイノベーション

1 貸衣裳業へ進出



1953年

花嫁衣裳を貸し出すボランティアをきっかけに「ワタベ衣裳店」を創業。

2 海外進出



1973年

ハワイに進出初年度から約1,000組の「海外挙式」を実施。

3 製造業へ進出



1993年

上海にドレス縫製工場を設立。セルドレスの取り扱いスタート！

2003年

上海にアルバム製造工場を設立

4 国内挙式事業へ進出

目黒雅叙園



沖縄リゾート挙式



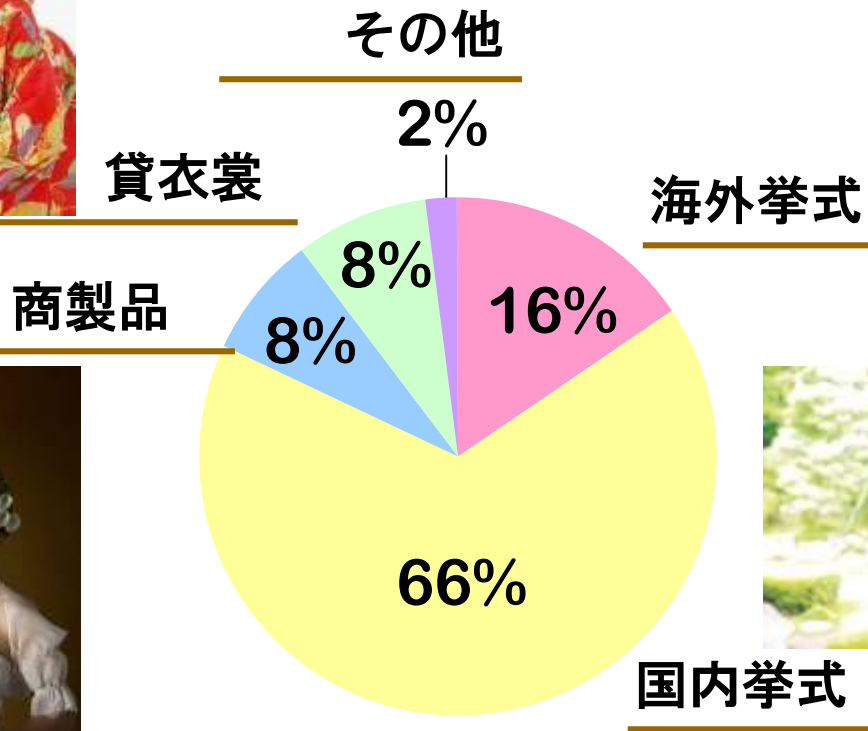
2004年

目黒雅叙園や沖縄リゾート挙式等の国内挙式の本格的な取扱を開始。

# 1. 事業概要



2010年3月期  
売上高 520億円



## 世界に広がるブライダル・ネットワーク

国内 83拠点 海外36拠点



(2010年3月31日現在)



# 1. 事業概要

## ウェディング業界初の製販一貫の体制を確立 ～製造拠点～



ウェディングドレス縫製工場  
上海工場

上海アルバム工場



▶ 中国

▶ 沖縄

▶ ベトナム



ウェディングドレス縫製工場  
ベトナム工場



沖縄：DVD編集センター

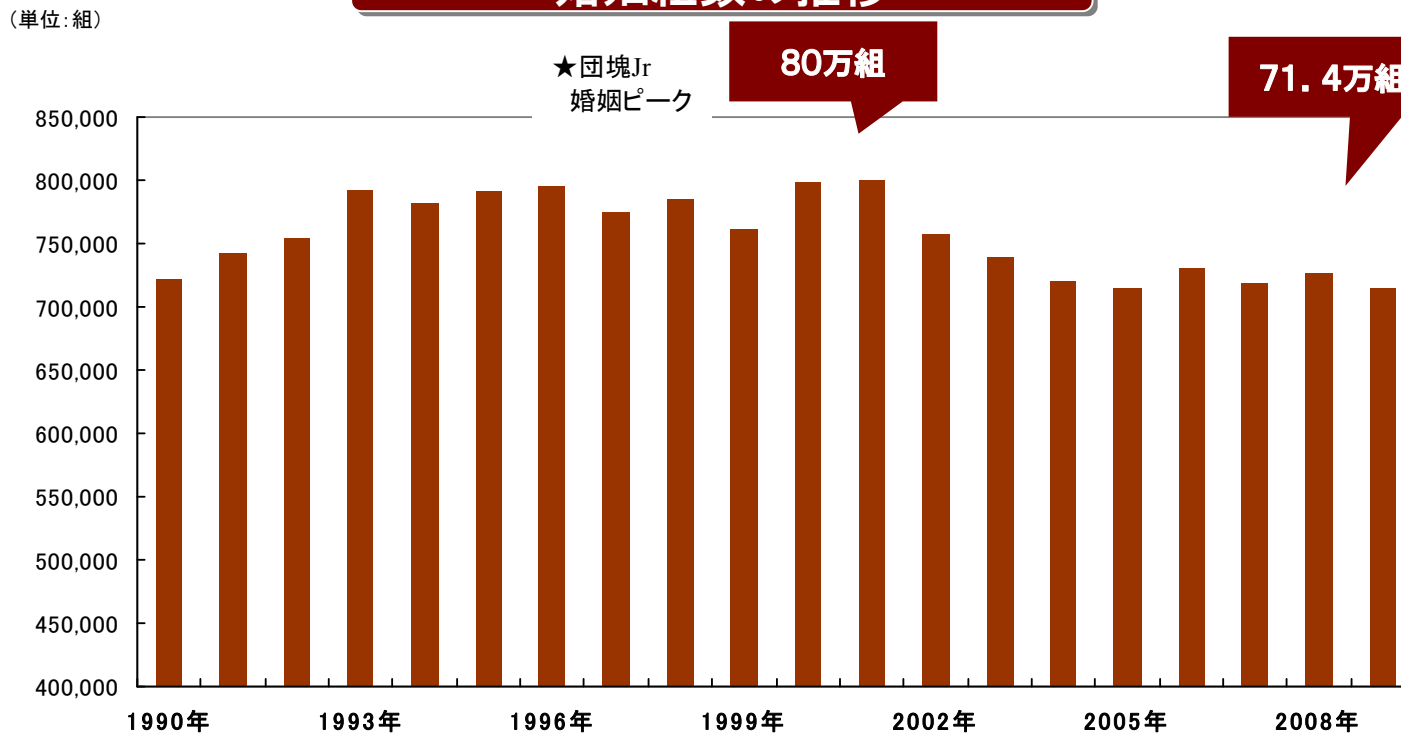
## 2. 国内マーケット戦略



### 婚姻組数の減少

婚姻届出件数は暫減状況だが、長期的には減少傾向は避けられなし。

### 婚姻組数の推移

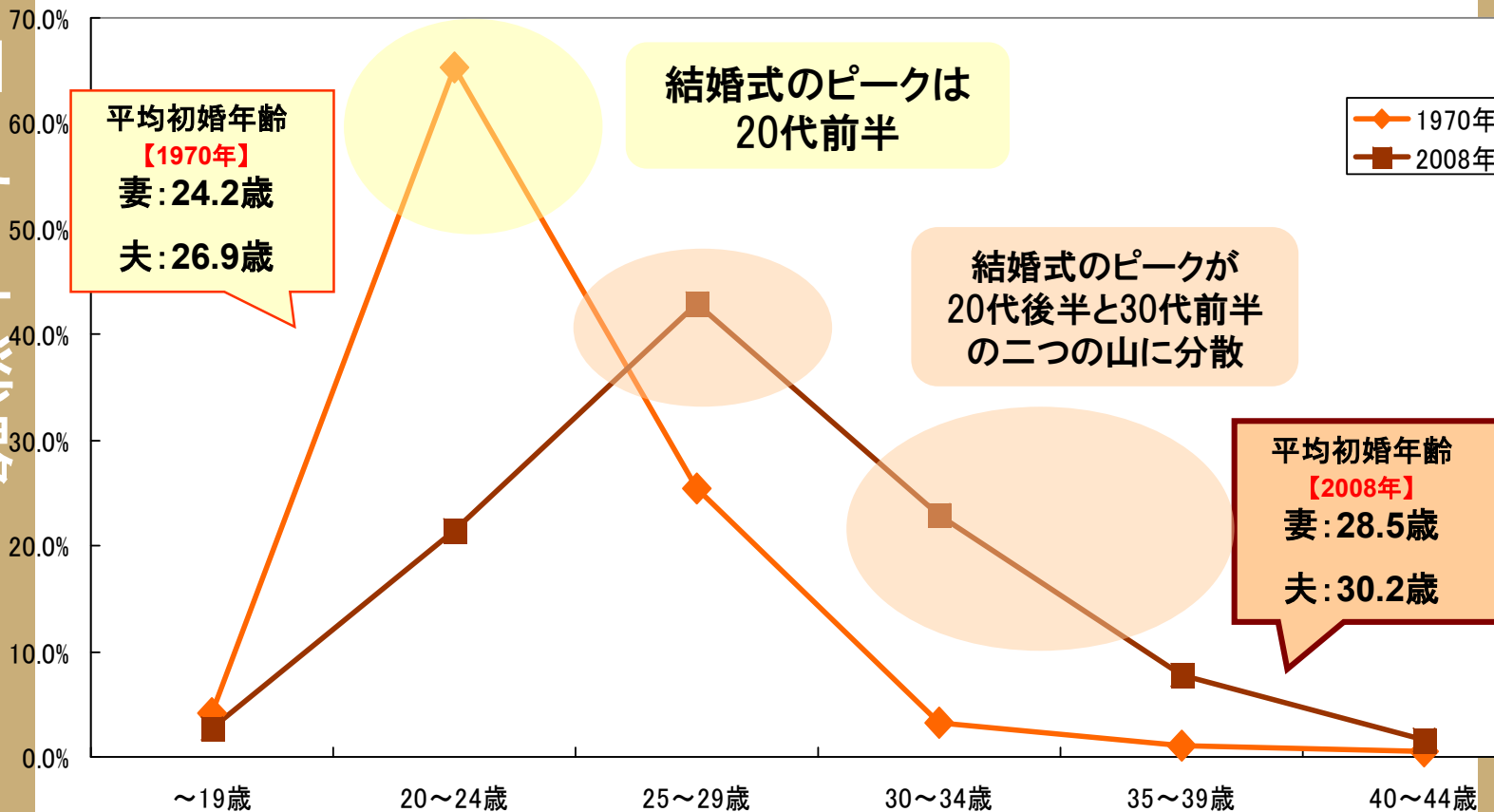


2008年までは確定値、2009年は推計値

### 晩婚化の進行

婚姻年齢のピークの分散化  
→ 結婚式の個性化・多様化傾向が顕著に

#### 初婚の妻の年齢別婚姻件数の割合



### 国内マーケット戦略

#### ① 個性化対応

#### 海外挙式

個性化ウェディングの代表格である「リゾ婚」(リゾート挙式)の需要を喚起することにより個性化・多様化する顧客のニーズを捉える。

#### 1.新規チャペルの稼働



2010年11月OPEN

「ホヌカイラニ コオリナ・プレイス・オブ・ウェリナ」

「“ハワイなのに叶う”日本品質のおもてなし”をコンセプトにおもてなし重視のリゾ婚を提供

#### 2.円高還元キャンペーン



ユーロ安の進む欧州で円高還元キャンペーンを実施。



2.国内マーケット戦略

国内マーケット戦略

② シェアアップ施策  
～グループ資源の有効活用～

グループ資源を有効活用し、M&Aや提携を進めることによりシェアアップを図る



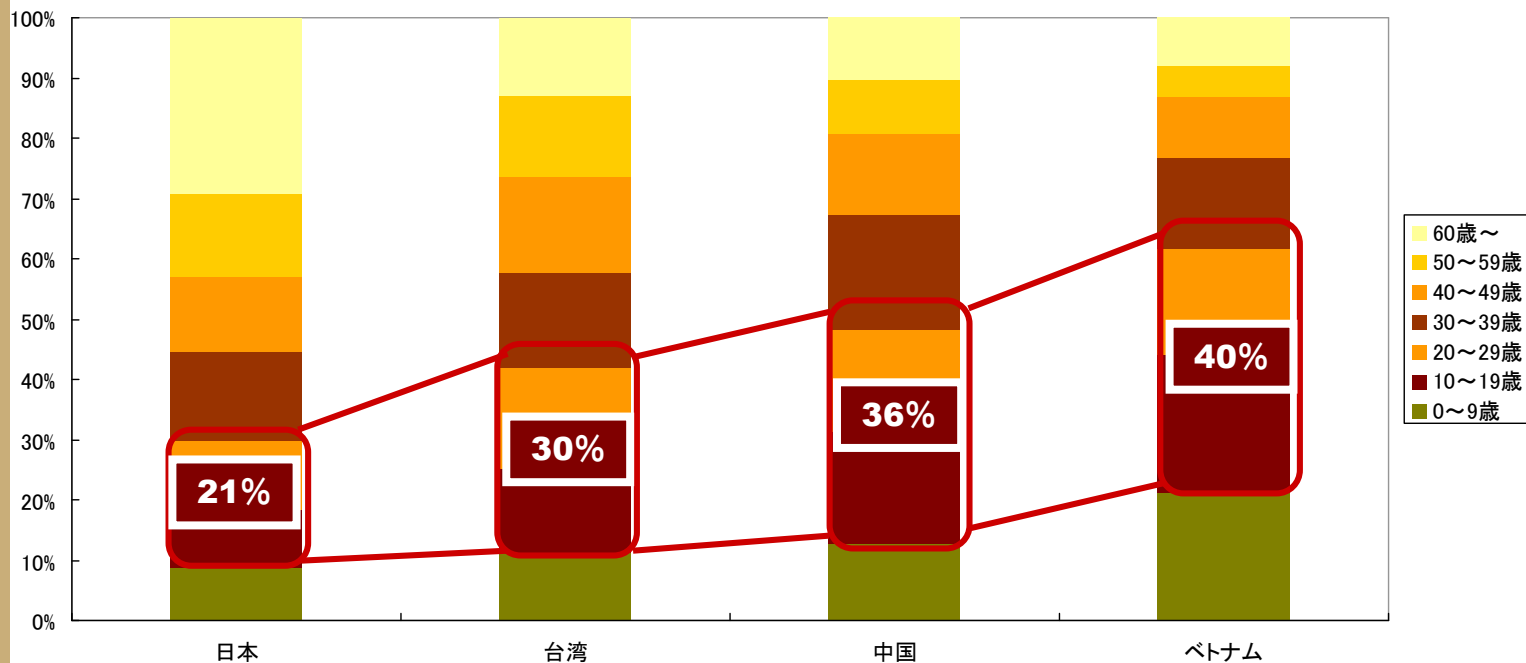
### 3.アジアマーケット戦略



人口の分布

アジアの成長エリアにおける婚姻適齢人口の比率は高い

年齢 10歳階級別人口 分布



出典：  
 総務省統計局「世界の統計2010」より 日本(2008年推計)  
 中国(2000年)ベトナム(1999年)  
 「行政院主計処」より 台湾(2005年)

ワタベウェディングのアジアマーケット戦略

アジア・ローカル挙式事業

アジアの地元カップル向け  
挙式サービスを展開



現在は、台湾でハウスウェディング施設を運営。今後は、中国などアジア全体での結婚式場運営ビジネスを展開。

アジア・デスティネーション  
挙式事業

アジアで海外挙式サービスを展開



香港・台湾・中国等のカップルに海外挙式サービスを提供。沖縄、北海道、グアム、バリ等での海外挙式が人気。

## アジア・ローカル挙式事業

## ① マーケットの状況

## アジアにおける婚礼事情

		日本	中国	台湾	香港
一人当たりGDP		34,254ドル (2007年)	3,566ドル (2009年)	16,988ドル (2008年)	30,726ドル (2008年)
婚姻組数		71万4,000組 (2009年)	991.4万組 (2007年)	15万4,866組 (2008年)	4万458組 (2007年)
挙式(セレモニー)		【あり】 人前式/神前式/ キリスト教式等	【なし】 挙式文化が一般的でない		
披露宴	会場	専用挙式施設・ ホテル・レストラン 等で実施	ホテル・レストラン中心 ※前撮り写真撮影を実施するのが一般的		
	招待客	50～100名程度	100～300名程度		
		ご祝儀/会費制	ご祝儀		

① 都市で専用挙式施設が登場

② 個性化・多様化の兆し



## アジア・ローカル挙式事業

### ② 沿革

■2010年4月「麗庭莊園 (Grace Hill)」運営開始

#### 台湾



台湾で初のハウスウェディング型の婚礼施設を運営開始。  
4つのバンケット・チャペル・レストランを備えた本格的なハウスウェディング施設。

■2010年9月「麗庭莊園 (Grace Hill)」リニューアル



変化する台湾カップルのニーズに合わせ、  
チャペル、バンケットをリニューアル。

受注好調！

計画を上回って  
推移！

## アジア・ローカル挙式事業

### ③ 今後の取り組み

#### 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

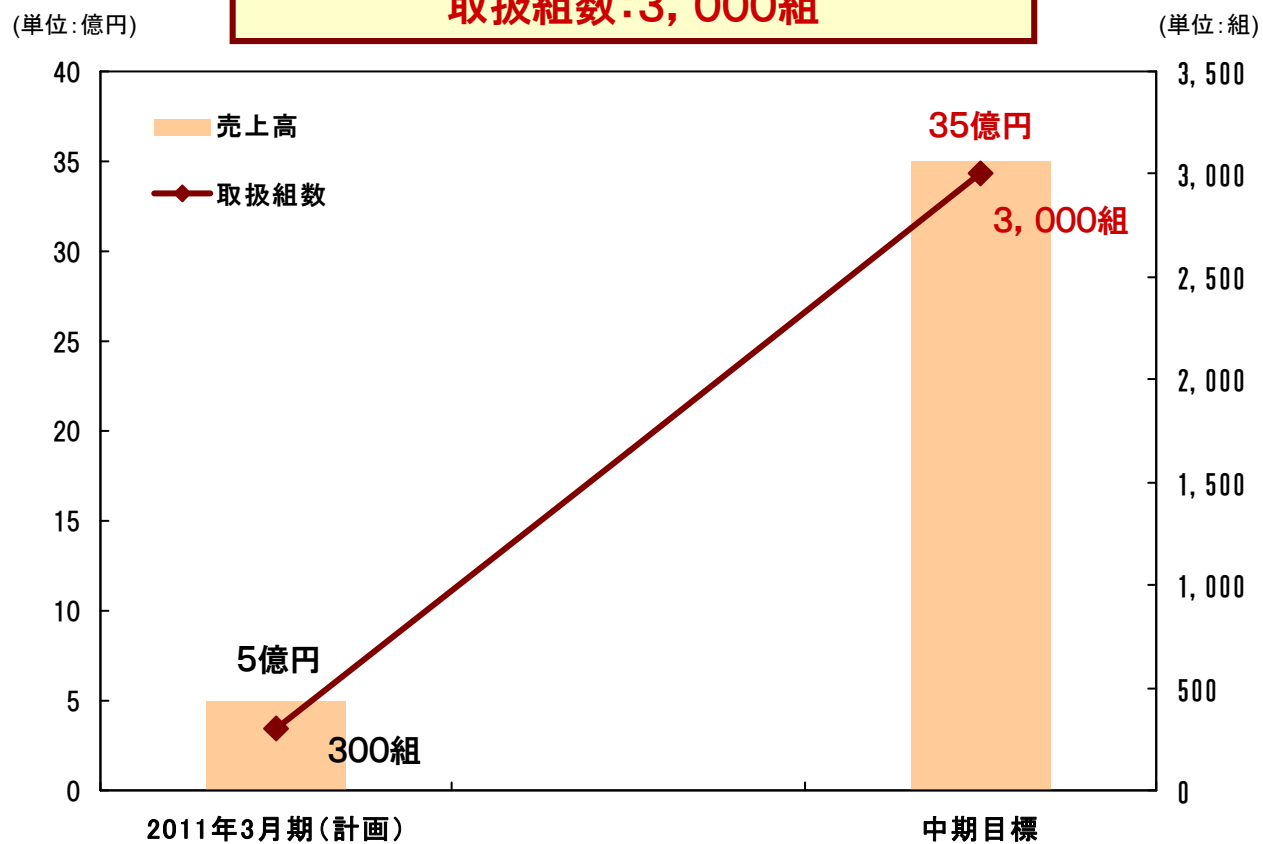
##### 海外リゾート挙式活用

- ・帰国後パーティの会場としての活用

## アジア・ローカル挙式事業

### ④ 中期目標

売上高:35億円  
取扱組数:3,000組



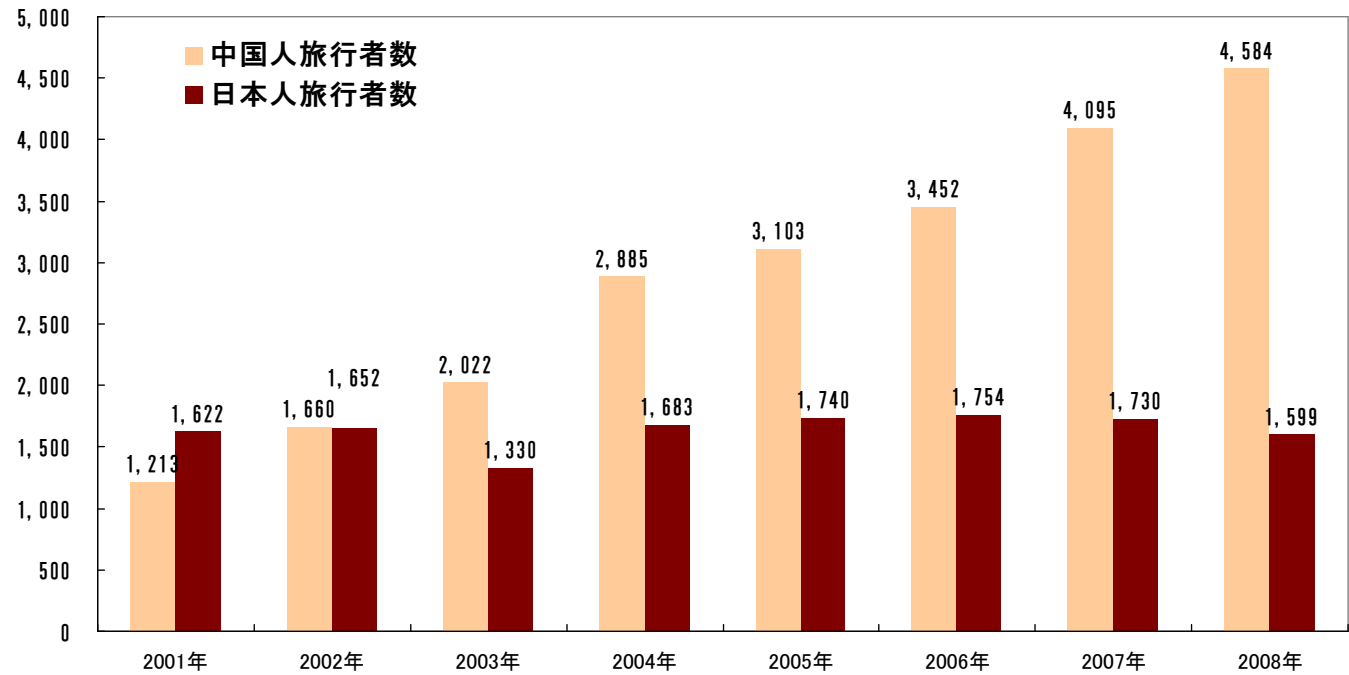
アジア・デスティネーション挙式事業

① マーケットの状況

日本への中国人観光客は今年180万人に達する見通し！

中国人・日本人 海外旅行人数推移

(単位:万人)



※出典:「全国商工会連合上海代表所・中国レポート2007.10」より(2001年~2006年)  
「人民網日本語版2008年2月14日」より(2007年、2008年)

## アジア・デスティネーション挙式事業

## ① マーケットの状況

## 訪日中国人向け観光ビザ緩和

2010年7月1日より

	現行	緩和後
年収	年収25万元 (約340万円)程度 以上の <b>富裕層</b>	年収3万~5万元 (約41万~68万円) 程度以上の <b>中間層</b>
発行エリア	<u>北京・上海・広州</u>	現行の3都市に加え、 <u>重慶、瀋陽、青島、大連</u> などにも拡大
対象者数	約5,000万人	4億3700万人

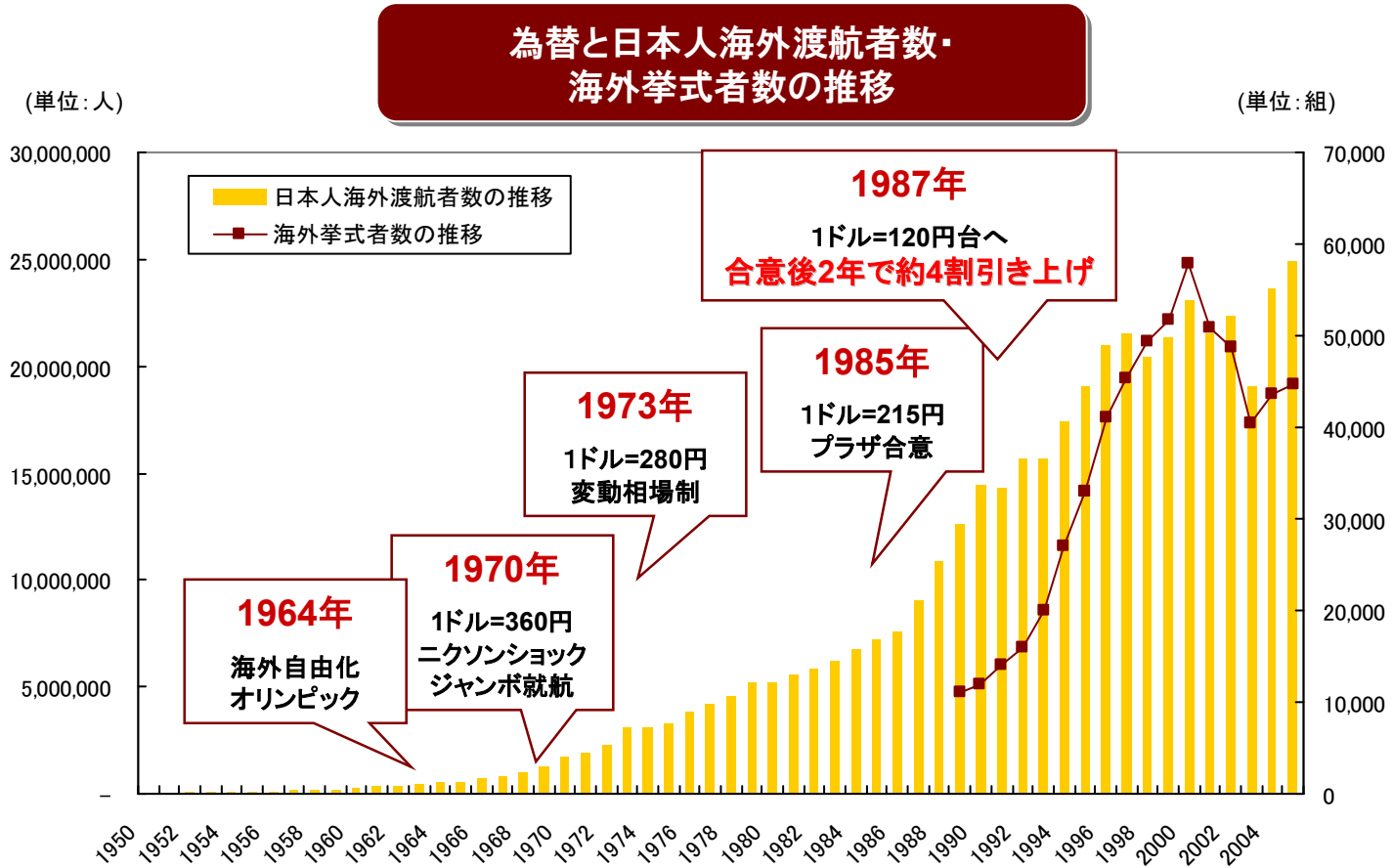
日本への中国人観光客は  
今年180万人に達する見通し！



# 3. 今後の戦略

## アジア・デスティネーション挙式事業

### ① マーケットの状況



アジア・デスティネーション挙式事業

② 沿革

台湾・香港にリゾート挙式を専門に取り扱う直営店を展開。

■2007年10月 香港店OPEN

香港



■2009年6月 台湾店OPEN

台湾



# 3. 今後の戦略

## アジア・デスティネーション挙式事業

### ③ 今後の取り組み

#### 旅行会社や地元企業との提携強化

全国に330店舗展開する、中国・重慶の婚礼撮影企業「金夫人」と提携について基本合意。今後は、現地旅行会社等との提携を強化

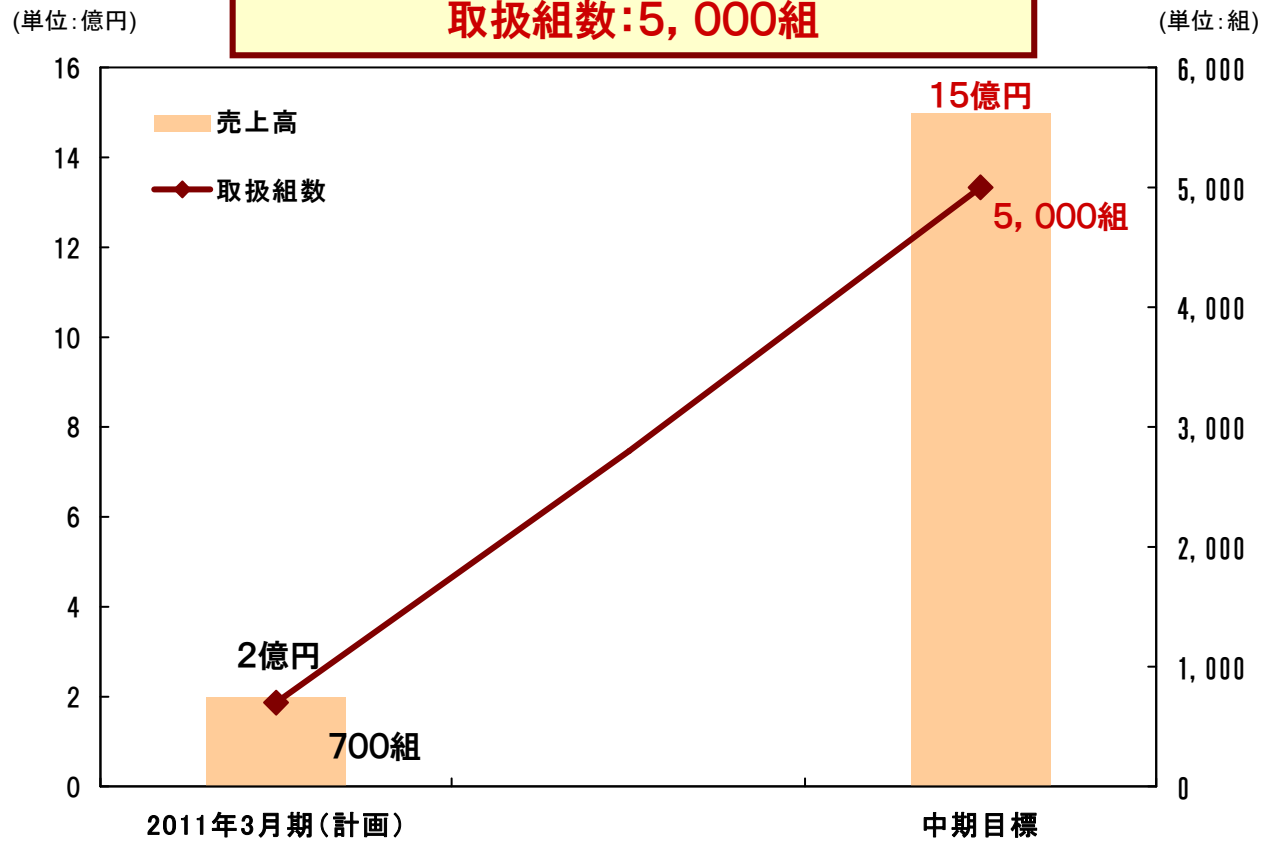
金夫人中国本店



アジア・デスティネーション挙式事業

④ 中期目標

売上高:15億円  
取扱組数:5,000組



### 3. 今後の戦略

#### ワタベウェディングのアジアマーケット戦略

#### 中期目標

<東アジア・ローカル挙式事業>

事業規模

売上高 35億円/取扱組数 3,000組

<東アジア・デスティネーション挙式事業>

事業規模

売上高 15億円/取扱組数 5,000組

全体目標

<東アジア事業 全体>

中期目標

売上高 **50億円**/取扱組数 **8,000組**

個人投資家の皆様へ

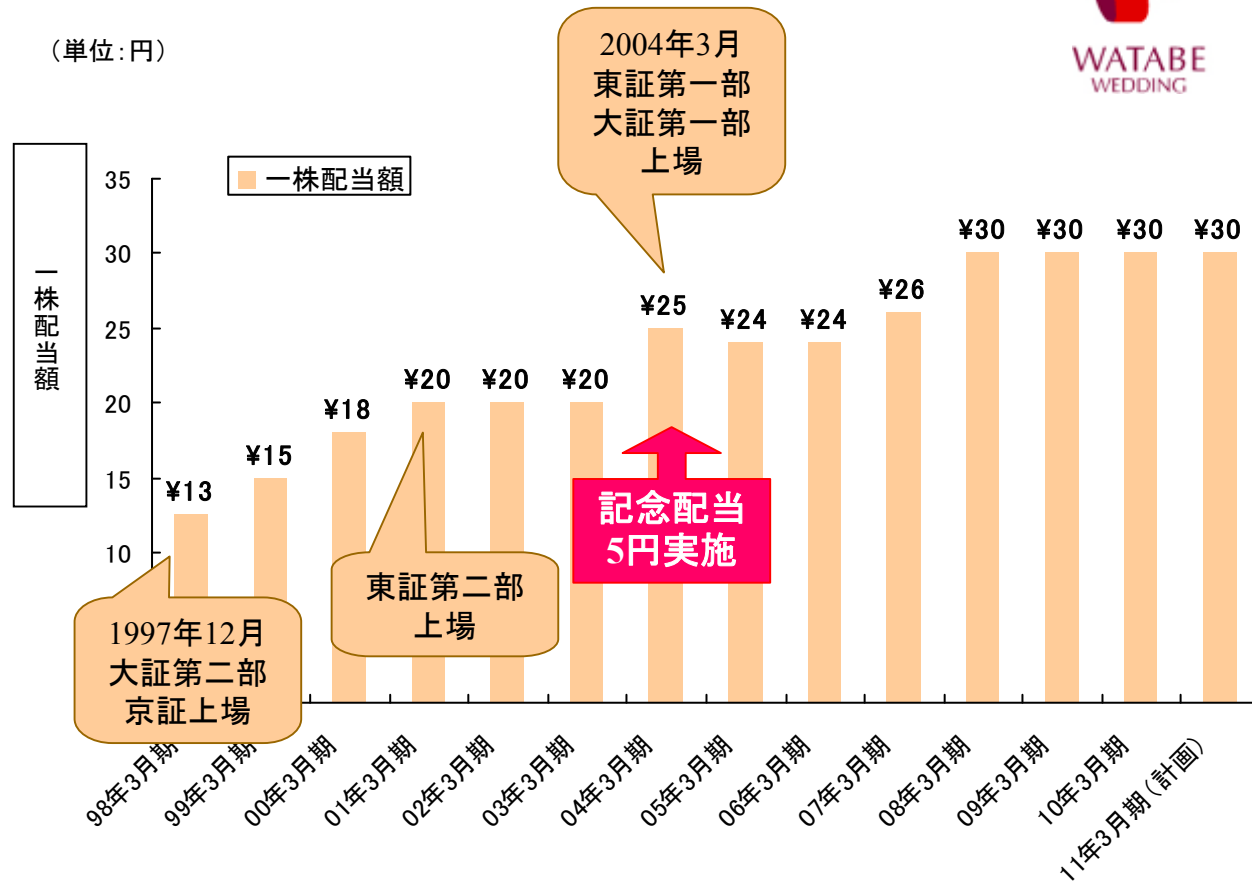


個人投資家の皆様へ  
配当の推移

安定配当を実施



(単位:円)



配当性向(連結)



# 個人投資家の皆様へ 株主優待

当社グループでは株主様への日ごろの支援に感謝いたしまして、当社の商品・サービスをご利用いただけるご優待制度を設けております。

## ●ご優待内容

### 1. 挙式会場 3万円割引



【Aコース】  
国内直営挙式会場  
割引ご優待

【Bコース】  
海外挙式会場  
割引ご優待

### 2. 貸衣装 20%割引



### 3. スタジオフォトプラン 2万円割引



写真：スタジオフォトプランイメージ

### 4. レストラン飲食 10%割引



「目黒雅叙園」「メルバルク」  
「福岡山の上ホテル」の  
直営レストランにて利用可

NEW

### 5. メルバルク宿泊 20%割引



## ●対象株主様

平成22年3月31日現在の株主名簿に記載された、100株以上保有の株主様

## ●有効期限

平成22年7月1日～平成23年6月30日までのご利用分に有効



## ワタベウェディング株式会社

■この資料に関するお問い合わせは以下までお願いします。

ワタベウェディング株式会社 総合企画部 広報グループ  
TEL. 03-5202-4133 Fax. 03-5202-4144  
E-mail. [ir@watabe-wedding.co.jp](mailto:ir@watabe-wedding.co.jp)

■IR情報ホームページ: <http://www.watabe-wedding.co.jp/corporate/ir/>

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。

作成日 : 2010年9月22日

