



**2011年3月期第2四半期(累計)  
連結決算説明資料**

## I .2011年3月期第2四半期(累計) 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2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	増減率	2011年3月期 第2四半期(計画)※	増減率
売上高	<b>24,137</b>	<b>24,876</b>	3.0%減	<b>24,300</b>	0.7%減
売上総利益	<b>15,934</b>	<b>16,294</b>	2.2%減	<b>16,285</b>	2.2%減
売上総利益率	66.0%	65.5%	0.5ポイント増	67.0%	1.0ポイント減
販売費及び一般管理費	<b>15,783</b>	<b>16,080</b>	1.8%減	<b>16,185</b>	2.5%減
販管费率	65.4%	64.6%	0.8ポイント増	66.6%	1.2ポイント減
営業利益	<b>150</b>	<b>214</b>	29.7%減	<b>100</b>	50.0%増
営業利益率	0.6%	0.9%	0.3ポイント減	0.4%	0.2ポイント増
経常利益	<b>33</b>	<b>254</b>	87.0%減	<b>140</b>	76.4%減
経常利益率	0.1%	1.0%	0.9ポイント減	0.6%	0.5ポイント減
四半期純利益	<b>-173</b>	<b>64</b>	—	<b>-100</b>	—

※期初発表計画

## 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2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)
売上高	<b>24,137</b>	<b>24,876</b>	<b>15,378</b>	<b>14,975</b>	<b>8,758</b>	<b>9,901</b>
売上総利益	<b>15,934</b>	<b>16,294</b>	<b>9,864</b>	<b>9,750</b>	<b>6,069</b>	<b>6,544</b>
売上総利益率	<b>66.0%</b>	<b>65.5%</b>	<b>64.1%</b>	<b>65.1%</b>	<b>69.3%</b>	<b>66.1%</b>
販売費及び 一般管理費	<b>15,783</b>	<b>16,080</b>	<b>9,553</b>	<b>9,487</b>	<b>6,229</b>	<b>6,592</b>
販管費率	<b>65.4%</b>	<b>64.6%</b>	<b>62.1%</b>	<b>63.4%</b>	<b>71.1%</b>	<b>66.6%</b>
営業利益	<b>150</b>	<b>214</b>	<b>310</b>	<b>262</b>	<b>-160</b>	<b>-48</b>
営業利益率	<b>0.6%</b>	<b>0.9%</b>	<b>2.0%</b>	<b>1.8%</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-0.5%</b>
経常利益	<b>33</b>	<b>254</b>	<b>189</b>	<b>299</b>	<b>-156</b>	<b>-45</b>
経常利益率	<b>0.1%</b>	<b>1.0%</b>	<b>1.2%</b>	<b>2.0%</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-0.5%</b>

## Ⅱ. 2011年3月期計画

- 事業方針に対する進捗 -

## Ⅱ-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

## Ⅱ-2. 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:アジア戦略の拡大

## Ⅱ-3. 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>1,900</b>	<b>1,892</b>	<b>0.4%増</b>
経常利益率	3.6%	3.6%	-
当期純利益	<b>700</b>	<b>773</b>	<b>9.5%減</b>
配当(通期予想)	<b>30円</b>	<b>30円</b>	-

※経常利益、当期純利益につきましては、10月29日に業績予想の修正をしております。



## Ⅱ-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>
販管費率	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>1,900</b>	<b>1,892</b>	<b>1,684</b>	<b>1,707</b>	<b>216</b>	<b>185</b>
経常利益率	3.6%	3.6%	5.0%	5.4%	1.1%	0.9%
当期純利益	<b>700</b>	<b>773</b>				

## Ⅱ-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)	2010年3月期第 2四半期(累計)	2011年3月期第 2四半期(累計)	増減
<b>売上高</b>	<b>14,975</b>	<b>15,378</b>	<b>2.7%増</b>
売上高伸び率	—	<b>2.7%増</b>	—
<b>売上総利益</b>	<b>9,750</b>	<b>9,864</b>	<b>1.2%増</b>
売上総利益率	<b>65.1%</b>	<b>64.1%</b>	1.0ポイント減
販売費及び一般管理費	<b>9,487</b>	<b>9,553</b>	<b>0.7%増</b>
販管费率	<b>63.4%</b>	<b>62.1%</b>	1.3ポイント減
<b>営業利益</b>	<b>262</b>	<b>310</b>	<b>18.2%増</b>
営業利益率	<b>1.8%</b>	<b>2.0%</b>	0.2ポイント増

2011年3月期 計画
<b>33,661</b>
5.5%増
<b>22,264</b>
66.1%
<b>20,464</b>
60.8%
<b>1,800</b>
5.3%

2012年3月期 目標
<b>営業利益率 7%の 回復</b>

## Ⅱ-4. 事業方針①-1. 本体競争力の回復

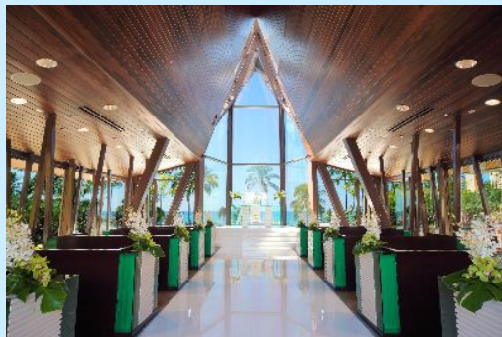
### 実行 施策

### 【1】 売上施策 … ① 取扱組数の維持

#### 1. ハワイ新チャペルの稼働

「ホヌカイルニ 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～

11月1日OPEN



ハワイのリゾート地  
コオリナリゾートにオープン

敷地面積：約9,200平米

施設概要：

チャペル、グリーティングコテージ、  
パーティールーム3部屋、セレモニー  
ガーデン

取扱組数計画：年間2,000組

#### 1. ハードの魅力の向上



26人まで収容のパーティスペース



ゆったりとしたウエイティングスペース

#### 2. サービスの品質を高め、日本品質のおもてなしを実現。



全てのお客様に専属のパーティ  
マスターがお手伝い

#### 2. 円高還元キャンペーン

『選べる「リゾート」総額1,000万円分プレゼント』キャンペーン



抽選で114組のカップルに、ワタベウエディングのハワイ・グアムの指定チャペルで挙式ができる総額1,000万円分の「リゾート」クーポンをプレゼント

- 1等 100万円分 × 2組
- 2等 50万円分 × 2組
- 3等 20万円分 × 10組
- 4等 5万円分 × 100組

ヨーロッパ挙式 『円高還元キャンペーン』



ヨーロッパの2つのチャペルで挙式が最大  
7万円OFFになる円高還元キャンペーン

フランス・パリ アメリカンチャーチ 7万円OFF

通常価格 418,000円→キャンペーン 348,000円

イタリア・フィレンツェ

セント・ピーター・チャペル 5万円OFF

通常価格 368,000円→キャンペーン 318,000円

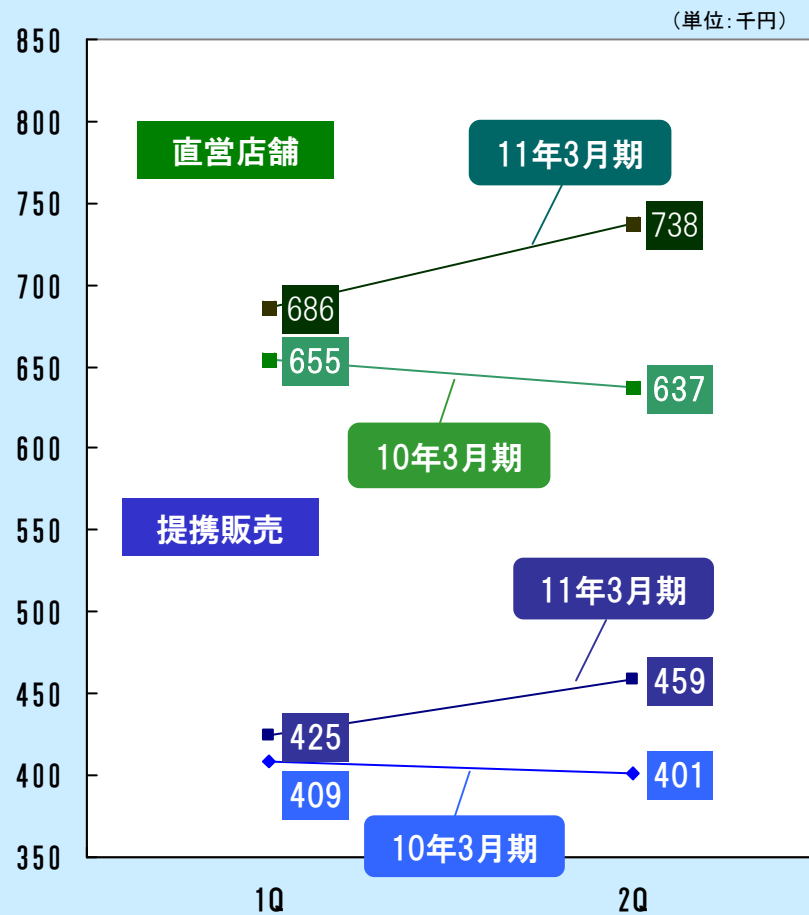
## Ⅱ-4. 事業方針①-2. 本体競争力の回復

実行  
施策

【1】 売上施策 … ② 海外挙式単価の向上

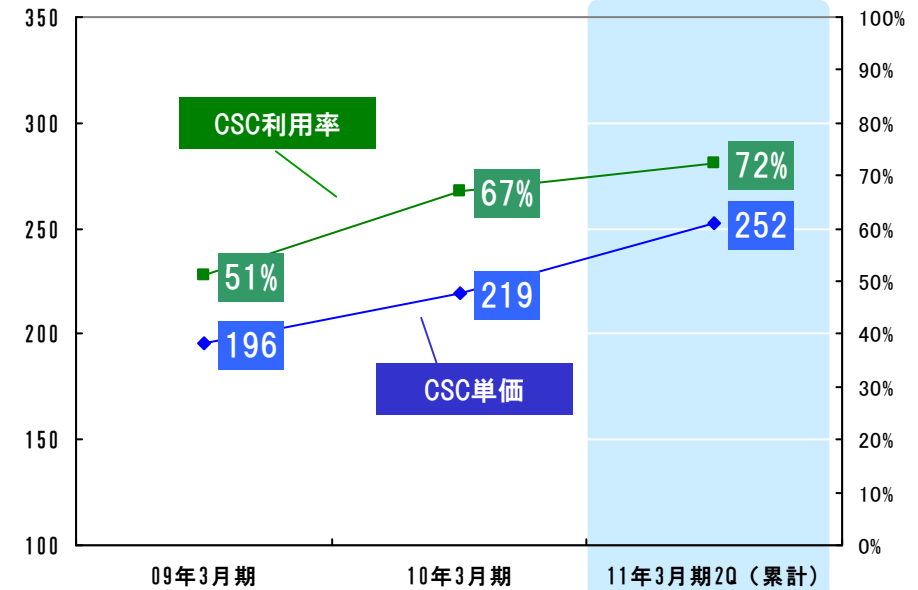
■ 海外挙式単価の向上

海外挙式単価は単価アップ施策効果により上昇傾向



目標単価: 511千円 → 530千円 19千円増

1. カスタマーサポートセンター機能の強化

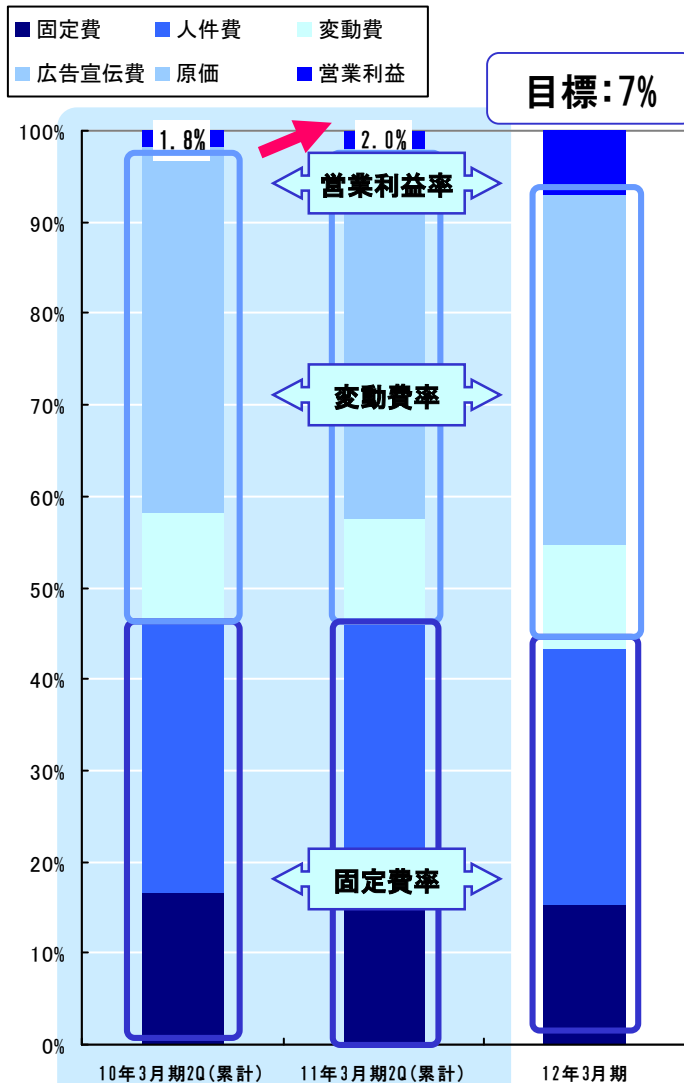


※CSC=カスタマーサポートセンター

## Ⅱ-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

##### 【第2四半期の進捗】

変動費の削減 対前期 ▲90百万円

##### 【実行施策】

業務委託費、旅費交通費、見本費等経費変動費項目の見直し

#### ■固定費削減

目標削減額 12年3月期 5億円

##### 【第2四半期の進捗】

固定比率 46.1% → 45.9% 0.2ポイント減

##### ■ 賃借料

##### 【実行施策】

- ・直営店舗の統合  
新宿拳式サロン+立川店(12月)  
名古屋エリアの店舗統合
- ・海外拠点の統廃合  
ゴールドコーストクローズ(09年1月)  
ケアンズ店移転統合(4月)

##### ■ 人件費

##### 【実行施策】

- ・新規事業を除く人員の削減
- ・直間比率の見直し

## Ⅱ-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	【1】 売上施策 … 取扱組数の回復 【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

### 係数計画

(単位: 百万円)

	2010年3月期 第2四半期(累計)	2011年3月期 第 2四半期(累計)	増減	2011年3月期 計画	2012年3月期 目標
<b>取扱組数</b>	<b>2,286</b>	<b>1,902</b>	<b>16.8%減</b>	<b>4,300組</b>	
<b>売上高</b>	<b>9,901</b>	<b>8,758</b>	<b>11.5%減</b>	<b>19,439</b>	
<b>売上総利益</b>	<b>6,544</b>	<b>6,069</b>	<b>7.3%減</b>	<b>13,136</b>	
売上総利益率	66.1%	69.3%	3.2ポイント増	67.6%	
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>6,592</b>	<b>6,229</b>	<b>5.5%減</b>	<b>12,936</b>	
販管费率	66.6%	71.1%		66.5%	
<b>営業利益</b>	<b>-48</b>	<b>-160</b>	—	<b>200</b>	
営業利益率	-0.5%	-1.8%		1.0%	

2012年3月期 目標
<b>営業利益率 5%</b>

## Ⅱ-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**

### 集客の改善

#### 1. ホームページのリニューアル



ホームページを集客のコア  
装置とするための  
仕組みを導入

- ・ 7月 大阪、仙台リニューアル
- ・ 10月 全施設リニューアル

#### 2. メルパルク施設一斉リニューアル



「メルパルク横浜」チャペル



「メルパルク名古屋」プライズルーム



「メルパルク松山」

宴会場「ラフィーネ」



「メルパルク熊本」

宴会場「リアンドール」

メルパルク7施設を一斉  
リニューアル

実施時期:7月~9月

リニューアル施設:

チャペル2施設、宴会場4施設、  
ロビーやプライズルーム7箇所  
を実施

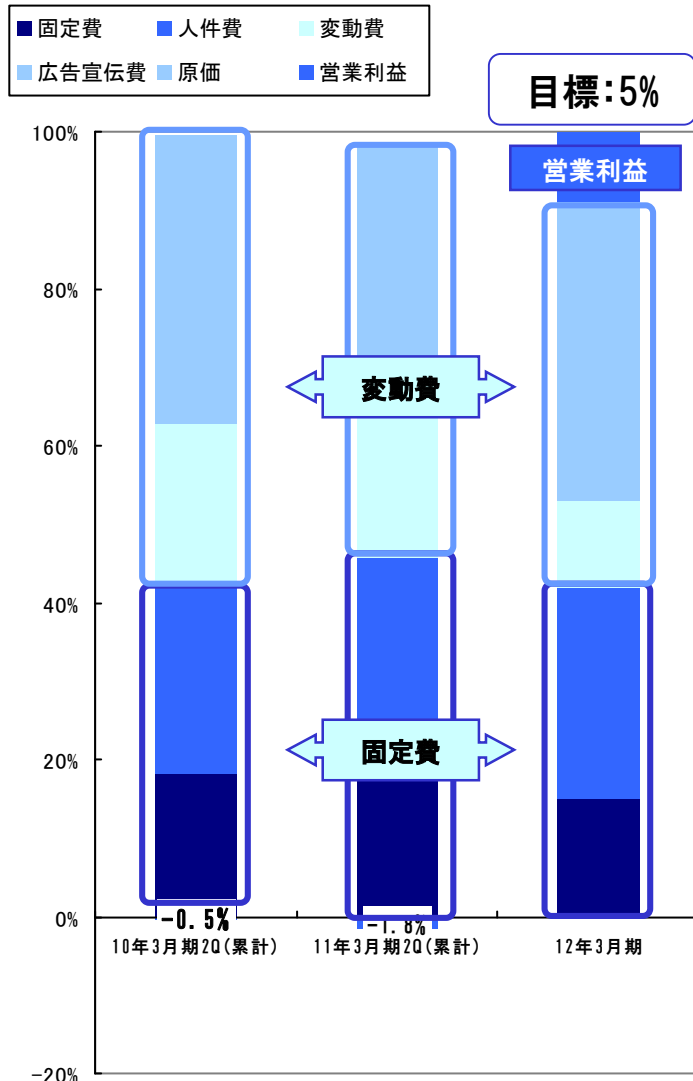
### 成約率の向上

- ・お客様アンケートの統一
- ・外部調査員による接客力の調査

## Ⅱ-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

#### 【第2四半期の進捗】

原価率 33.9% → 30.7% 3.2ポイント減

#### 【実行施策】

- ・映像事業の内製化
- ・共同購入の実施

##### ■ その他変動費

#### 【第2四半期の進捗】

・業務委託費の見直しによる削減額 対前年 ▲170百万円

#### ■ 固定費削減

目標削減額 12年3月期 3億円

##### ■ 人件費削減

#### 【第2四半期の進捗】

・人件費の削減額 対前年 ▲90百万円

#### 【実行施策】

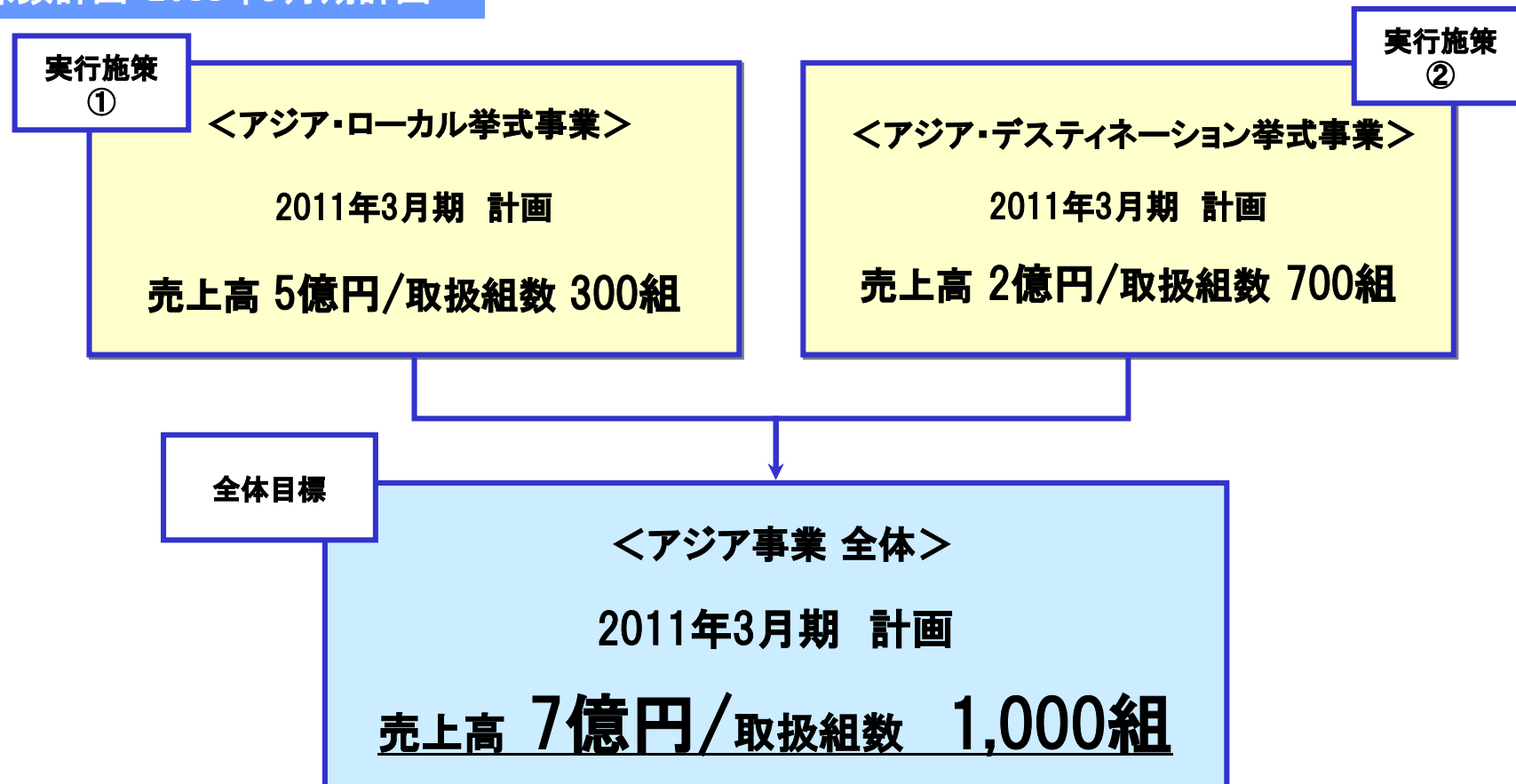
- ・常備配膳人の流動化
- ・人事制度の見直し



## Ⅱ-4. 事業方針③. 成長戦略:アジア戦略の拡大

方針	成長戦略:アジア戦略の拡大
実行 施策	【1】 アジア・ローカル挙式事業の拡大 【2】 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



## Ⅱ-4. 事業方針③-1. 成長戦略:アジア戦略の拡大

### 実行 施策

### 【1】 アジア・ローカル挙式事業の拡大

#### 1. 麗庭荘園(Grace Hill)のリニューアルを実施

9月リニューアル  
OPEN



組数計画を上回る  
ペースで受注を獲得

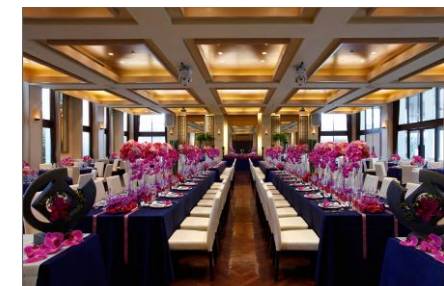


セレモニー(挙式)ニーズの高まりや  
映像商品へのこだわりを実現するた  
めに、リニューアルを実施

リニューアル施設:1チャペル・4バンケット  
リニューアル費用:50百万円

#### 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



## Ⅱ-4. 事業方針③-2. 成長戦略:アジア戦略の拡大

### 実行 施策

### 【2】 アジア・デスティネーション挙式事業の拡大

1. 中国・上海に海外挙式総合サービス店舗  
「ワタベウェディング 上海店」オープン

9月OPEN



中国における海外挙式のご案内拠点及び今後  
中国で拡充していく提携販売先のお問い合わせ  
拠点として活用

「ワタベウェディング 上海店」

所在地: 中国 上海市

初年度計画: 9月~12月 60組

2. 台湾・香港・中国における旅行会社との提携を強化



東南旅行社 HPより

台湾の大手旅行会社「東南旅行社(※)」を始めとする  
台湾・香港・中国などの旅行会社との提携を強化。

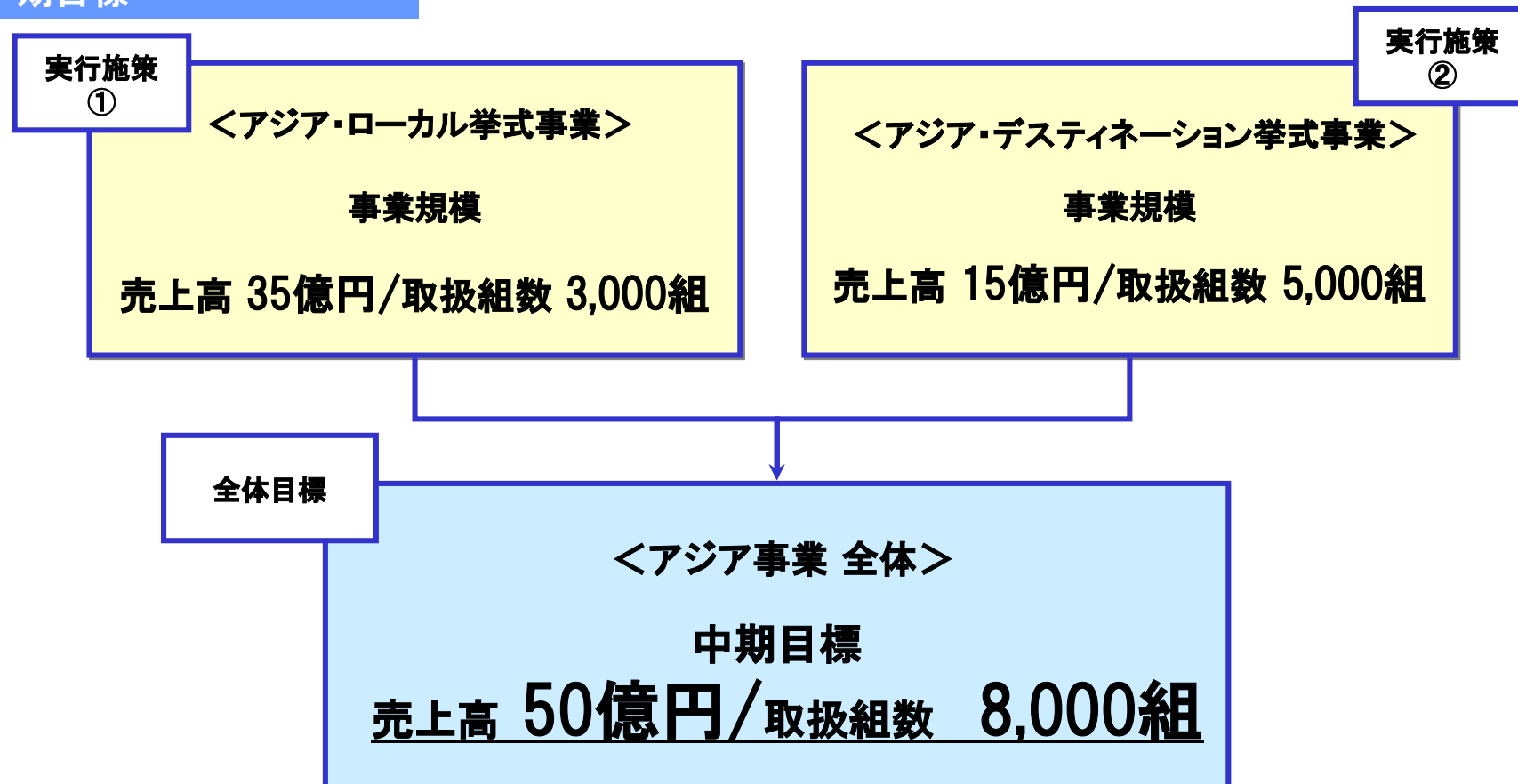
※「東南旅行社(股)有限公司」

台湾の大手旅行会社。1961年設立。台湾内に19の支店  
及び日本、中国、アメリカにも海外拠点を設けている。

## Ⅱ-4. 事業方針③. 成長戦略:アジア戦略の拡大

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

### 中期目標



## Ⅱ-5. 下期の取り組み

### 1. メルパルク

#### 売上施策

- ・ 受注が8月から3ヶ月連続で対前年を上回って推移しており、当期受注・当期利用の取り込み強化することで、目標の取扱組数に近づける

#### 収益性向上

- ・ 上期に変動費を中心とした大幅なコストカットを実施済みである。下期は前年並みにコストを抑制することにより、利益計画を達成させる。

### 2. 既存事業

#### 売上施策

- ・ 海外拳式(取扱組数・単価)、台湾・グレースヒル(取扱組数)が計画を上回っており、沖縄拳式の減少をカバー。

#### 収益性向上

- ・ 新規事業以外の経費を、円高によるコスト抑制効果等により前年並みに抑制することで利益計画を達成させる。

## Ⅱ-5. 下期の取り組み

### 1. 挙式施設、店舗の魅力の向上による「リゾ婚」需要の喚起

11月1日

米国 ハワイ州:

「ホヌカイラニ コオリナ・プレイス・オブ・ウェリナ」オープン



12月12日

東京都 新宿区:

「ワタベウェディング ミラザ新宿店」オープン



2011年2月  
(予定)

沖縄県 石垣島:

「クルデスール・チャペル」リニューアルオープン



### 2. 国内施設新規稼働によるシェアアップ

9月17日

群馬県 新前橋:

「アニバーサリーコート ラシーネ」オープン



2011年5月  
(予定)

東京都 目黒区:

目黒雅叙園が独立型チャペル  
「ヴィラ ディ グラツィア」オープン



### **Ⅲ. 2011年3月期第2四半期(累計) 連結決算の概要**

## Ⅲ-1. 連結決算の概要(メルパルク/既存)

(単位:百万円)

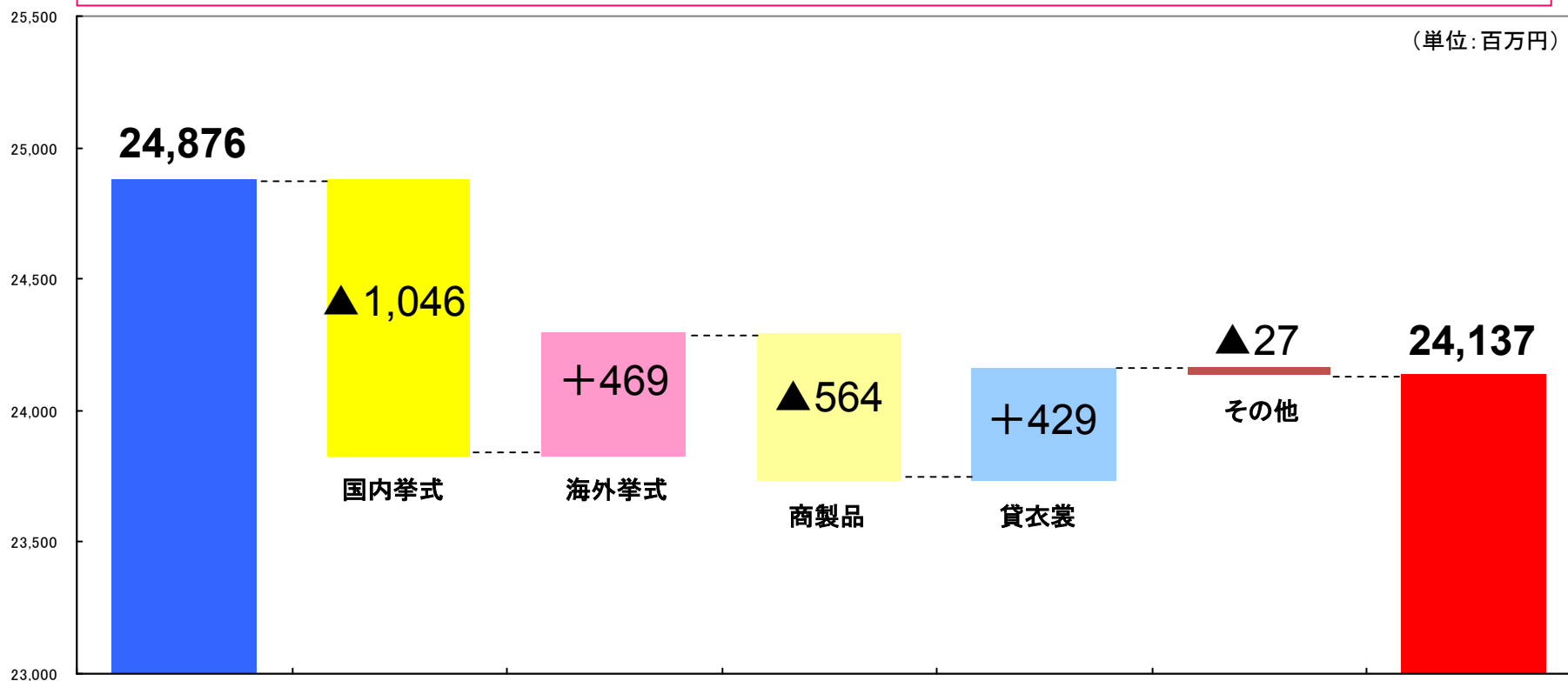
科目	連結		既存		メルパルク	
	2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)
売上高	<b>24,137</b>	<b>24,876</b>	<b>15,378</b>	<b>14,975</b>	<b>8,758</b>	<b>9,901</b>
売上総利益	<b>15,934</b>	<b>16,294</b>	<b>9,864</b>	<b>9,750</b>	<b>6,069</b>	<b>6,544</b>
売上総利益率	<b>66.0%</b>	<b>65.5%</b>	<b>64.1%</b>	<b>65.1%</b>	<b>69.3%</b>	<b>66.1%</b>
販売費及び 一般管理費	<b>15,783</b>	<b>16,080</b>	<b>9,553</b>	<b>9,487</b>	<b>6,229</b>	<b>6,592</b>
販管費率	<b>65.4%</b>	<b>64.6%</b>	<b>62.1%</b>	<b>63.4%</b>	<b>71.1%</b>	<b>66.6%</b>
営業利益	<b>150</b>	<b>214</b>	<b>310</b>	<b>262</b>	<b>-160</b>	<b>-48</b>
営業利益率	<b>0.6%</b>	<b>0.9%</b>	<b>2.0%</b>	<b>1.8%</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-0.5%</b>
経常利益	<b>33</b>	<b>254</b>	<b>189</b>	<b>299</b>	<b>-156</b>	<b>-45</b>
経常利益率	<b>0.1%</b>	<b>1.0%</b>	<b>1.2%</b>	<b>2.0%</b>	<b>-1.8%</b>	<b>-0.5%</b>



## Ⅲ- 2. 売上高 要因分析 (対前年同期)

### ■売上高 前年同期比 3.0%減

台湾新規施設の稼働、海外拳式単価の上昇により海外拳式売上高は増収となったが、国内拳式の取り扱い組数が減少した。



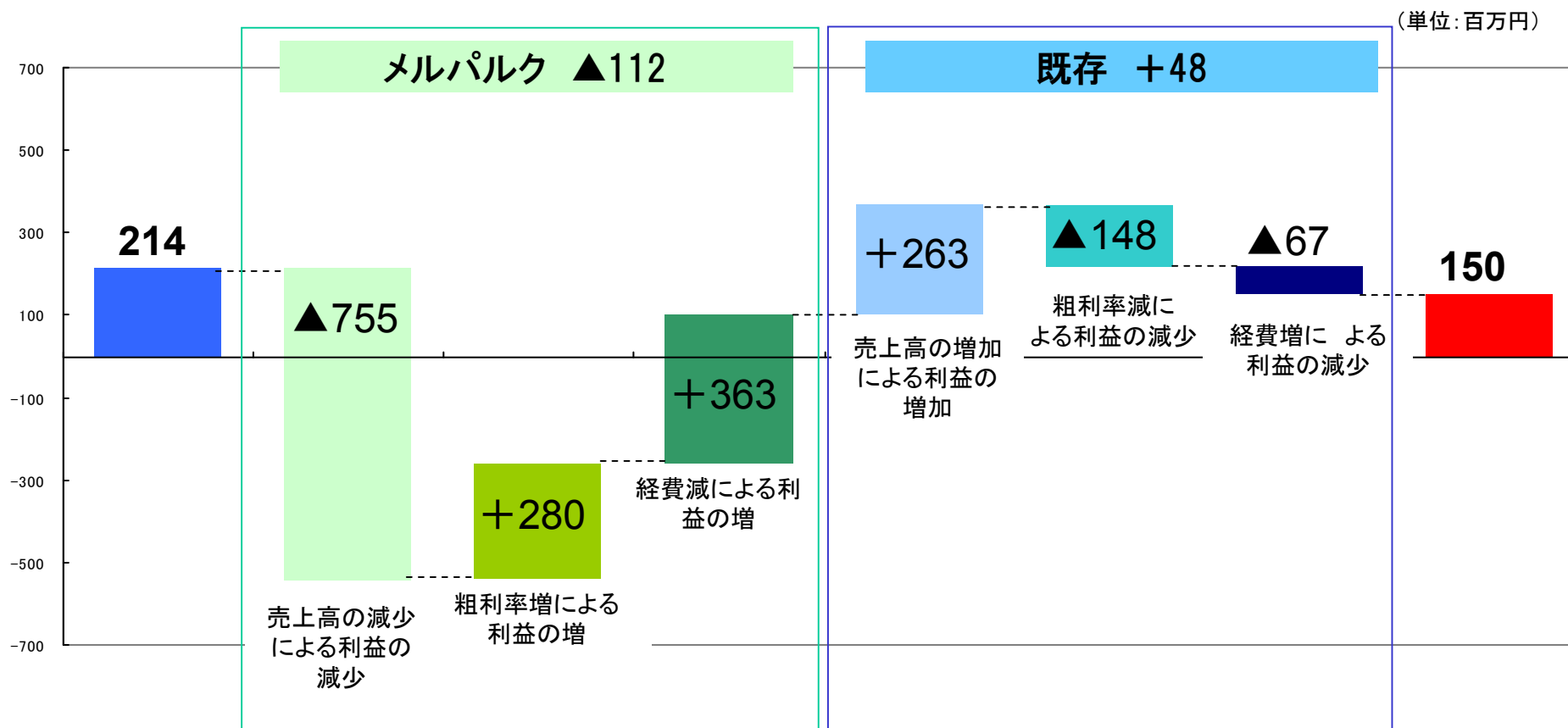
10年3月期  
第2四半期  
(累計)

739百万円減

11年3月期  
第2四半期  
(累計)

### Ⅲ- 3. 営業利益 要因分析(対前年同期)

■営業利益 対前期 29.7%減



10年3月期  
第2四半期  
(累計)

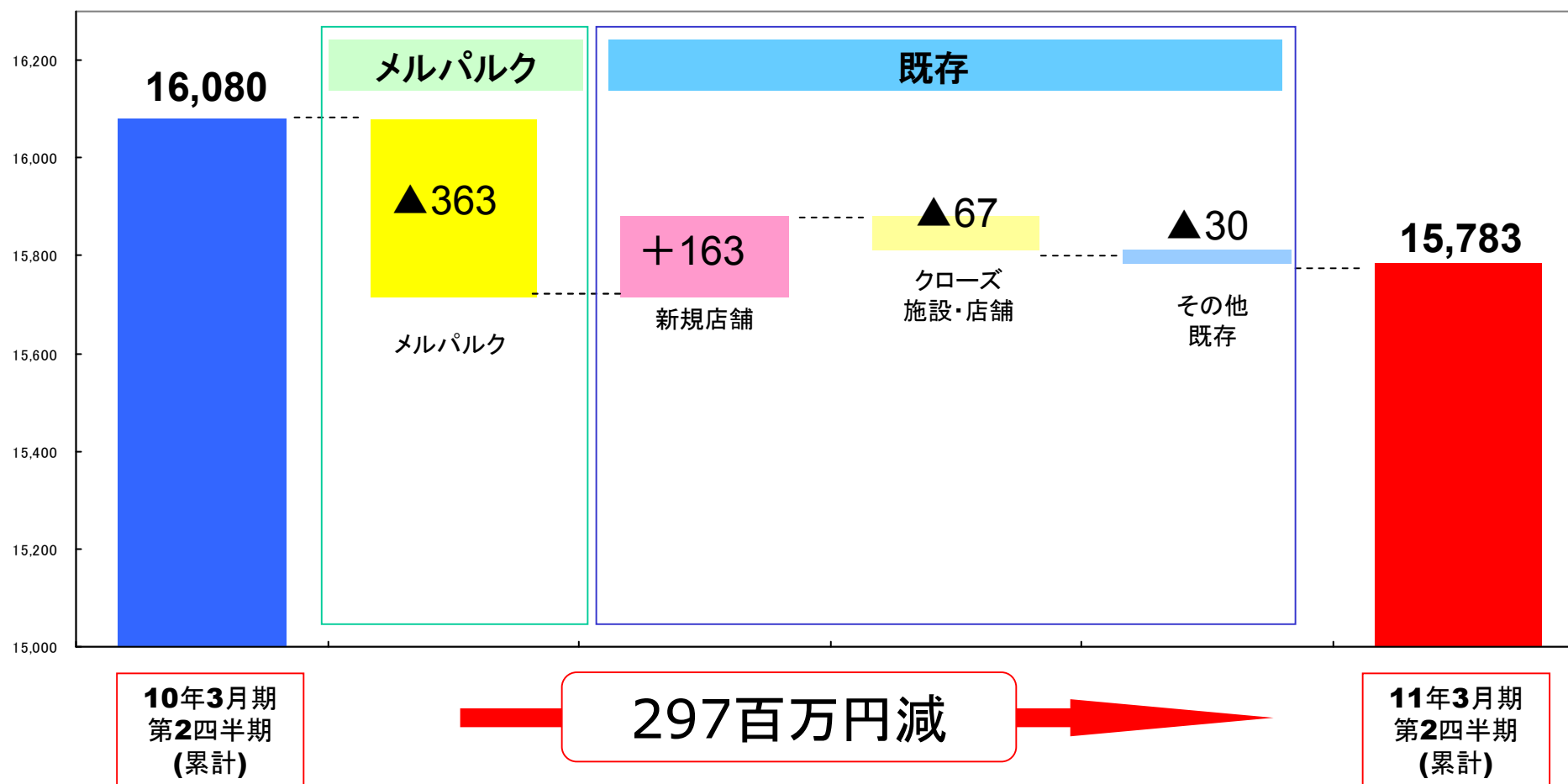
64百万円減

11年3月期  
第2四半期  
(累計)

### Ⅲ- 4. 販管費 要因分析(対前年同期)

■販管費 対前期 1.8%減

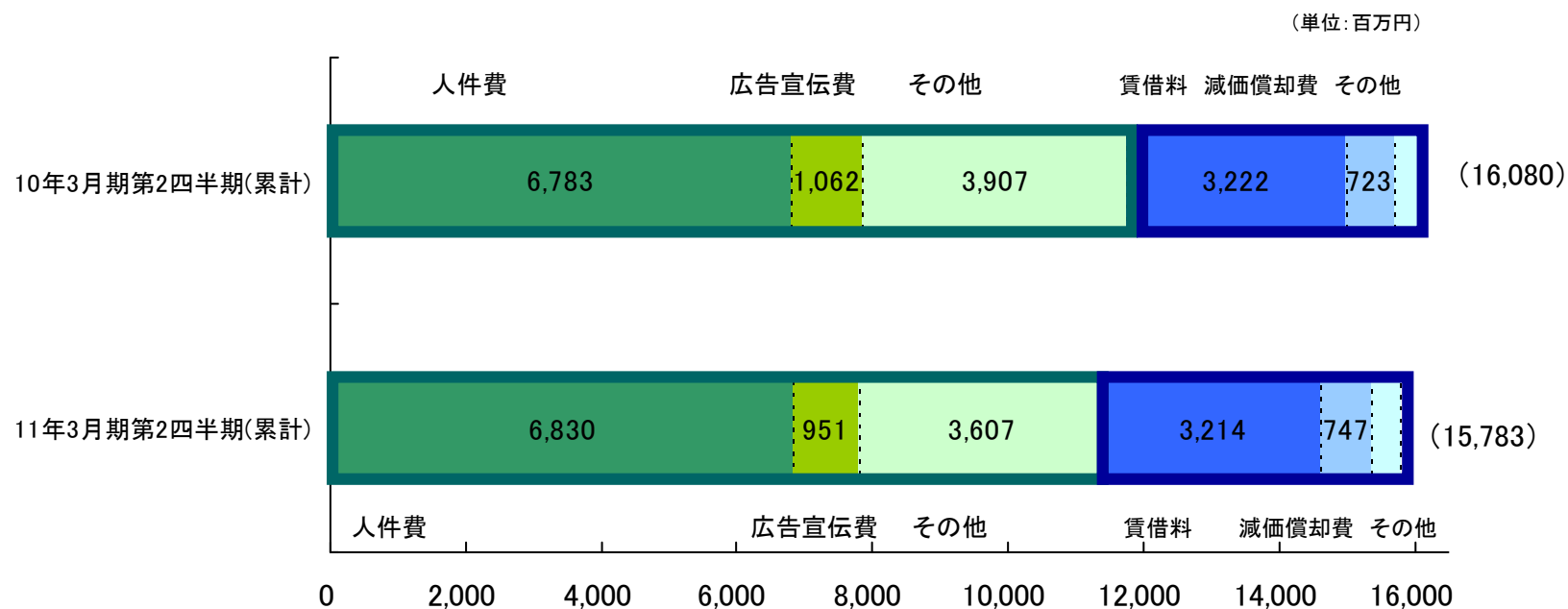
(単位:百万円)



## Ⅲ-5. 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2四半期(累計) **64.6%** → 11年3月期第2四半期(累計) **65.4%** (対前年比**0.8**ポイント増)



## **IV. 2011年3月期第2四半期(累計) 区分別の概要**

## IV-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2四半期(累計)		2010年3月期第 2四半期(累計)		増減率
国内拳式	15,305	63.4%	16,351	65.7%	6.4%減
海外拳式	4,324	17.9%	3,855	15.5%	12.2%増
商製品	1,769	7.3%	2,333	9.4%	24.2%減
貸衣裳	2,278	9.4%	1,849	7.4%	23.2%増
手数料	459	1.9%	486	2.0%	5.5%減
売上高	24,137	100.0%	24,876	100.0%	3.0%減

### 売上総利益

科目	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	増減
国内拳式	10,171	66.5%	10,727	65.6%	0.9ポイント増
海外拳式	2,543	58.8%	2,375	61.6%	2.8ポイント減
商製品	1,058	59.8%	1,460	62.6%	2.8ポイント減
貸衣裳	1,701	74.7%	1,244	67.3%	7.4ポイント増
手数料	459	100.0%	486	100.0%	—
売上総利益	15,934	66.0%	16,294	65.5%	0.5ポイント増

## IV- 2. 区分別損益の概要 国内挙式

		2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	増減
国内挙式 売上高 (百万円)		<b>15,305</b>	<b>16,351</b>	<b>6.4%減</b>
	取扱組数 (組)	<b>5,620</b>	<b>6,068</b>	<b>7.4%減</b>
	自社教会施設数 (件)	<b>32</b>	<b>30</b>	<b>6.7%増</b>
国内挙式 売上総利益 (百万円)		<b>10,171</b>	<b>10,727</b>	<b>5.2%減</b>
売上総利益率		<b>66.5%</b>	<b>65.6%</b>	<b>0.9ポイント増</b>
メルパルク※1	取扱組数 (組)	<b>1,902</b>	<b>2,286</b>	<b>16.8%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>2,193</b>	<b>2,170</b>	<b>1.0%増</b>
目黒雅叙園※1	取扱組数 (組)	<b>745</b>	<b>726</b>	<b>2.6%増</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>3,127</b>	<b>3,238</b>	<b>3.4%減</b>
リゾート挙式※2	取扱組数 (組)	<b>2,295</b>	<b>2,396</b>	<b>4.2%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>717</b>	<b>766</b>	<b>6.4%減</b>
内、沖縄挙式※2	取扱組数 (組)	<b>1,876</b>	<b>1,980</b>	<b>5.3%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>759</b>	<b>806</b>	<b>5.8%減</b>
その他	取扱組数 (組)	<b>678</b>	<b>660</b>	<b>2.7%増</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>2,406</b>	<b>2,204</b>	<b>9.2%増</b>
新規施設	取扱組数 (組)	<b>65</b>	<b>0</b>	<b>+65</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>5,555</b>	<b>6,057</b>	<b>-502</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。

## IV- 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2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	増減	
海外拳式売上高 (百万円)	<b>4,324</b>	<b>3,855</b>	<b>12.2%増</b>	
海外拳式売上総利益 (百万円)	<b>2,543</b>	<b>2,375</b>	<b>7.1%増</b>	
海外拳式 売上総利益率	<b>58.8%</b>	<b>61.6%</b>	<b>2.8ポイント減</b>	
取扱組数(組)	<b>7,347</b>	<b>7,391</b>	<b>0.6%減</b>	
一組当り単価(千円)	<b>555</b>	<b>522</b>	<b>6.3%増</b>	
取扱組数	ハワイ	<b>3,913</b>	<b>3,933</b>	<b>0.5%減</b>
	ミクロネシア	<b>2,166</b>	<b>2,070</b>	<b>4.6%増</b>
	オセアニア	<b>425</b>	<b>530</b>	<b>19.8%減</b>
	北米	<b>84</b>	<b>102</b>	<b>17.6%減</b>
	ヨーロッパ	<b>458</b>	<b>475</b>	<b>3.6%減</b>
	パリ	<b>301</b>	<b>278</b>	<b>8.3%増</b>
	その他	<b>0</b>	<b>3</b>	—
	合計 (組)	<b>7,347</b>	<b>7,391</b>	<b>0.6%減</b>
自社教会利用率	<b>74.9%</b>	<b>74.7%</b>	<b>0.2ポイント増</b>	

### 【概要】

海外拳式単価の上昇により、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により、ハワイ、パリ、ミクロネシアにおける海外拳式の受注が回復しました。

### 【単価上昇の要因】

カスタマーサポートセンターの利用率、単価の上昇により単価が上昇しました。



## IV- 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2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	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)	246	—	—
取扱組数(組)※1	168	—	—
婚礼単価(千円)※1	1,418	—	—
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)	108	35	+73
海外 To 国内 取扱組数(組)	97	31	+66
合計(組)	205	66	+139

### 【概要】

「麗庭荘園(Grace Hill)」の新規稼働、デスティネーション挙式の取扱増加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。

## IV- 4. 区分別損益の概要 商製品

	2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	増減率
<b>商製品 売上高</b> (百万円)	<b>1,769</b>	<b>2,333</b>	<b>24.2%減</b>
販売ドレス(Avica,FR)取扱着数 (着)	<b>7,593</b>	<b>8,982</b>	<b>15.5%減</b>
販売ドレス(Avica,FR)単価 (千円)	<b>166</b>	<b>184</b>	<b>9.8%減</b>
販売タキシード(UOMO)販売着数 (着)	<b>1,983</b>	<b>2,691</b>	<b>26.3%減</b>
販売タキシード(UOMO)単価 (千円)	<b>79</b>	<b>79</b>	—
<b>商製品 売上総利益</b> (百万円)	<b>1,058</b>	<b>1,460</b>	<b>27.5%減</b>
商製品 売上総利益率	<b>59.8%</b>	<b>62.6%</b>	<b>2.8ポイント減</b>

### 【概要】

ドレスの取扱着数がレンタルに移行したため、販売品の売上高が減少しました。

※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>11,423</b>	<b>10,666</b>	<b>7.1%増</b>
ドレス(販売・レンタル) 計(千円)	<b>147</b>	<b>166</b>	<b>11.4%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

## IV- 5. 区分別損益の概要 貸衣裳

	2011年3月期 第2四半期(累計)	2010年3月期 第2四半期(累計)	増減
貸衣裳収入 (百万円)	<b>2,278</b>	<b>1,849</b>	<b>23.2%増</b>
「RS」ドレス販売着数 (着)	<b>3,830</b>	<b>1,684</b>	<b>127.4%増</b>
「RS」ドレス単価 (千円)	<b>110</b>	<b>68</b>	<b>61.8%増</b>
「スタジオフォトプラン」販売件数 (件)	<b>5,042</b>	<b>5,026</b>	<b>0.3%増</b>
「スタジオフォトプラン」単価 (千円)	<b>86</b>	<b>94</b>	<b>8.5%減</b>
貸衣裳 売上総利益 (百万円)	<b>1,701</b>	<b>1,244</b>	<b>36.7%増</b>
貸衣裳 売上総利益率	<b>74.7%</b>	<b>67.3%</b>	<b>7.4ポイント増</b>

### 【概要】

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

※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

## Ⅵ. キャッシュ・フロー 設備投資 貸借対照表

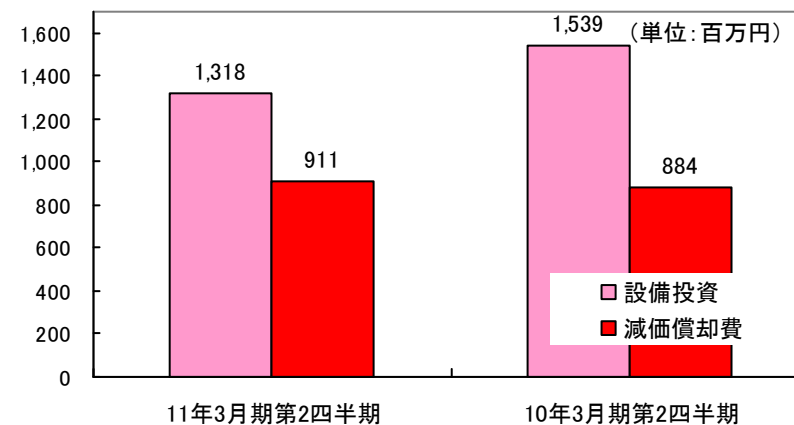
# VI-1. キャッシュフローと設備投資

## キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2011年3月期 第2四半期 (累計)	2010年3月期 第2四半期 (累計)	増減
営業CF	63	-299	+362
投資CF	-615	-1,463	+848
財務CF	150	106	+43
現金及び現金同等物 に係わる換算差額	-87	-14	-73
現金及び現金同等物 の増減	-488	-1,670	+1,182
現金及び現金同等物 の四半期末残高	3,749	3,269	+479

## 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
- メルパルク改装

## VI-2. 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	2011年3月期 第2四半期末	2010年3月期末			2011年3月期 第2四半期末	2010年3月期末	
<b>流動資産合計</b>	<b>8,801</b>	<b>8,401</b>	<b>+400</b>	<b>負債合計</b>	<b>10,875</b>	<b>10,887</b>	<b>-11</b>
現金及び預金	4,159	4,241	-81	流動負債	7,941	8,802	-860
売掛金	1,589	1,748	-158	買掛金	1,700	1,874	-173
その他	3,052	2,411	+641	短期借入金	999	909	+90
<b>固定資産合計</b>	<b>16,467</b>	<b>17,462</b>	<b>-995</b>	未払法人税等	0	517	-517
有形固定資産	11,195	11,562	-367	前受金	2,760	2,317	+442
建物及び構築物	5,687	6,104	-416	その他	2,480	3,182	-702
その他	5,507	5,458	+49	固定負債	2,934	2,085	+848
無形固定資産	1,017	1,436	-419	長期借入金	1,767	1,533	+233
投資その他資産	4,255	4,463	-208	資産除去債務	619	-	+619
差入保証金	3,594	3,692	-98	その他	548	552	-4
その他	660	770	-109	<b>純資産</b>	<b>14,393</b>	<b>14,976</b>	<b>-583</b>
<b>資産合計</b>	<b>25,269</b>	<b>25,864</b>	<b>-594</b>	I. 株主資本	15,770	16,092	-322
				資本金	4,176	4,176	-
				資本剰余金	4,038	4,038	-
				利益剰余金	7,556	7,878	-322
				II. 評価・換算差額等	-1,378	-1,120	-258
				III. 少数株主持分	1	4	-2
				<b>負債及び純資産合計</b>	<b>25,269</b>	<b>25,864</b>	<b>-594</b>

自己資本比率	57.0%	57.9%	0.9%減
--------	-------	-------	-------

## 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。