



2012年3月期第1四半期 連結決算説明資料

I .2012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	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	増減率
売上高	11,837	13,010	9.0%減
売上総利益	7,907	8,577	7.8%減
売上総利益率	66.8%	65.9%	0.9ポイント増
販売費及び一般管理費	7,674	8,054	4.7%減
販管费率	64.8%	61.9%	2.9ポイント増
営業利益	232	522	55.6%減
営業利益率	2.0%	4.0%	2.0ポイント減
経常利益	261	390	32.9%減
経常利益率	2.2%	3.0%	0.8ポイント減
当期純利益	81	47	73.1%増

■売上高

東日本大震災の発生により、婚礼・宿泊・宴会の延期やキャンセルが発生したこと、東日本の一部施設・店舗の営業休止等の影響により減収となりました。

■営業利益

構造改革の実施等により販管費の削減に努めましたが、東日本大震災の影響により売上高が減少したため、減益となりました。

■当期純利益

昨年度、資産除去債務の発生等により特別損失468百万円の発生がありましたが、本年度は災害損失の発生60百万円等の発生となったため増益となりました。

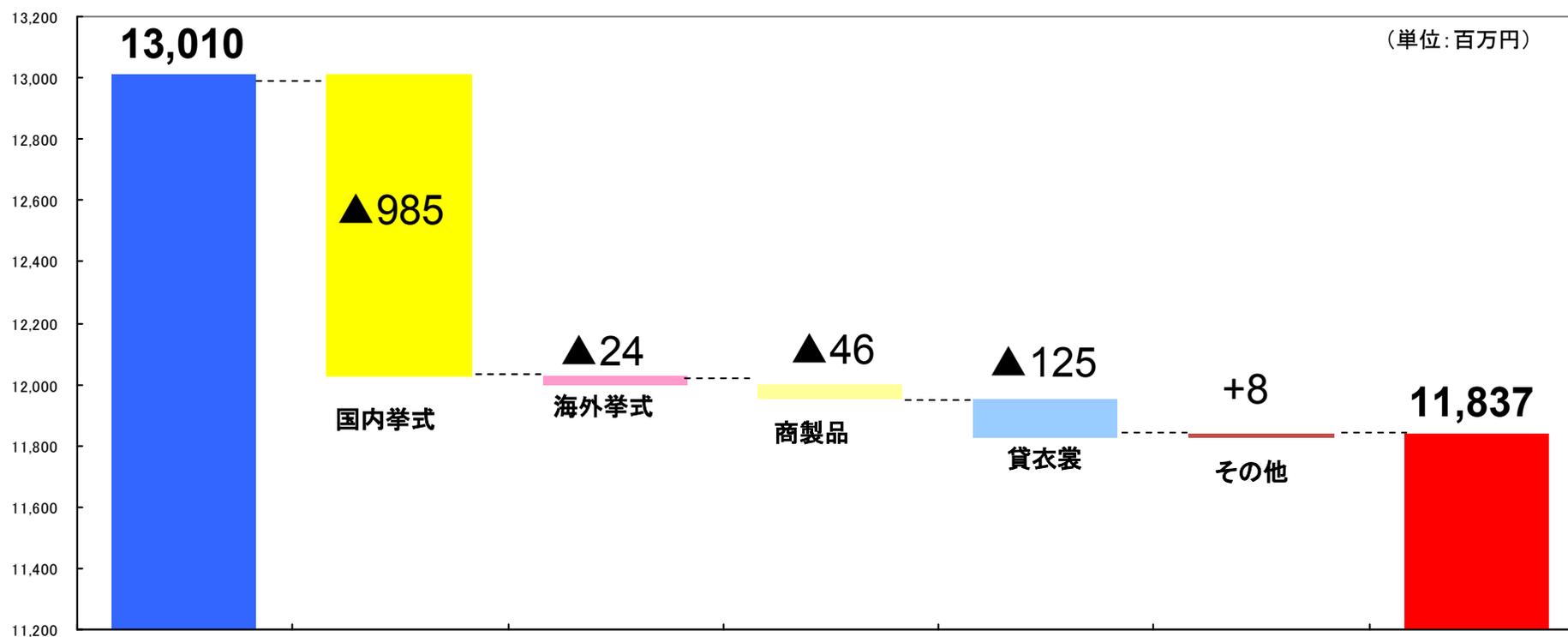
I -2. 連結決算の概要(メルパルク/既存)

(単位:百万円)

科目	連結		既存		メルパルク	
	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期
売上高	11,837	13,010	7,636	8,297	4,200	4,712
売上総利益	7,907	8,577	5,021	5,305	2,885	3,271
売上総利益率	66.8%	65.9%	65.8%	63.9%	68.7%	69.4%
販売費及び 一般管理費	7,674	8,054	4,767	4,817	2,906	3,236
販管費率	64.8%	61.9%	62.4%	58.1%	69.2%	68.7%
営業利益	232	522	253	487	-21	35
営業利益率	2.0%	4.0%	3.3%	5.9%	-0.5%	0.7%
経常利益	261	390	267	351	-6	38
経常利益率	2.2%	3.0%	3.5%	4.2%	-0.1%	0.8%

I - 3. 売上高 要因分析 (前年同期比)

東日本大震災の影響により、婚礼・宴会・宿泊の延期やキャンセルが発生したこと等により、主に国内挙式売上高が減少しました。



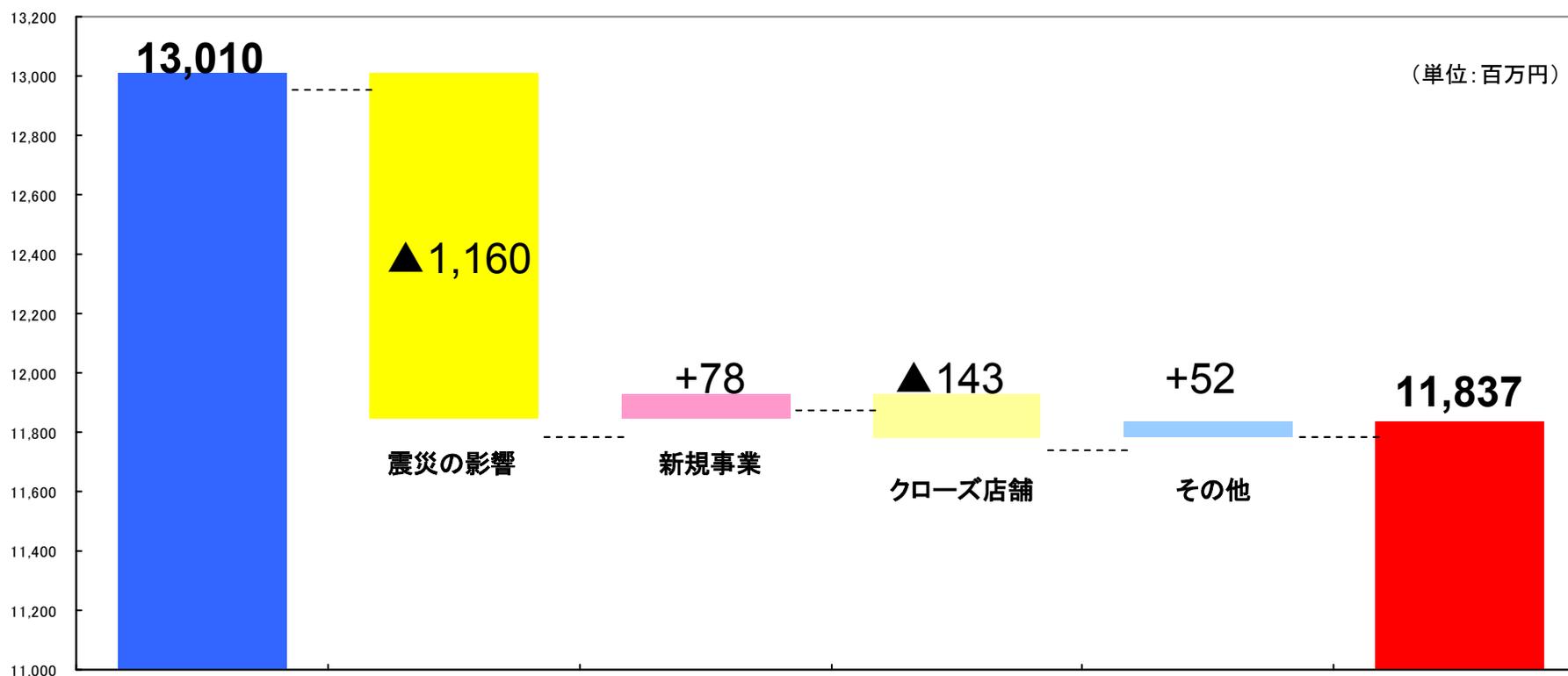
11年3月期
第1四半期

1,173百万円減

12年3月期
第1四半期

I - 3. 売上高 要因分析 : 東日本大震災の影響

東日本大震災の発生により、①婚礼の延期・キャンセル ②宴会・宿泊のキャンセル
③東日本の一部店舗・施設の営業休止 ④3月受注の減少の影響を受け、1,160百万円の減収となりました。

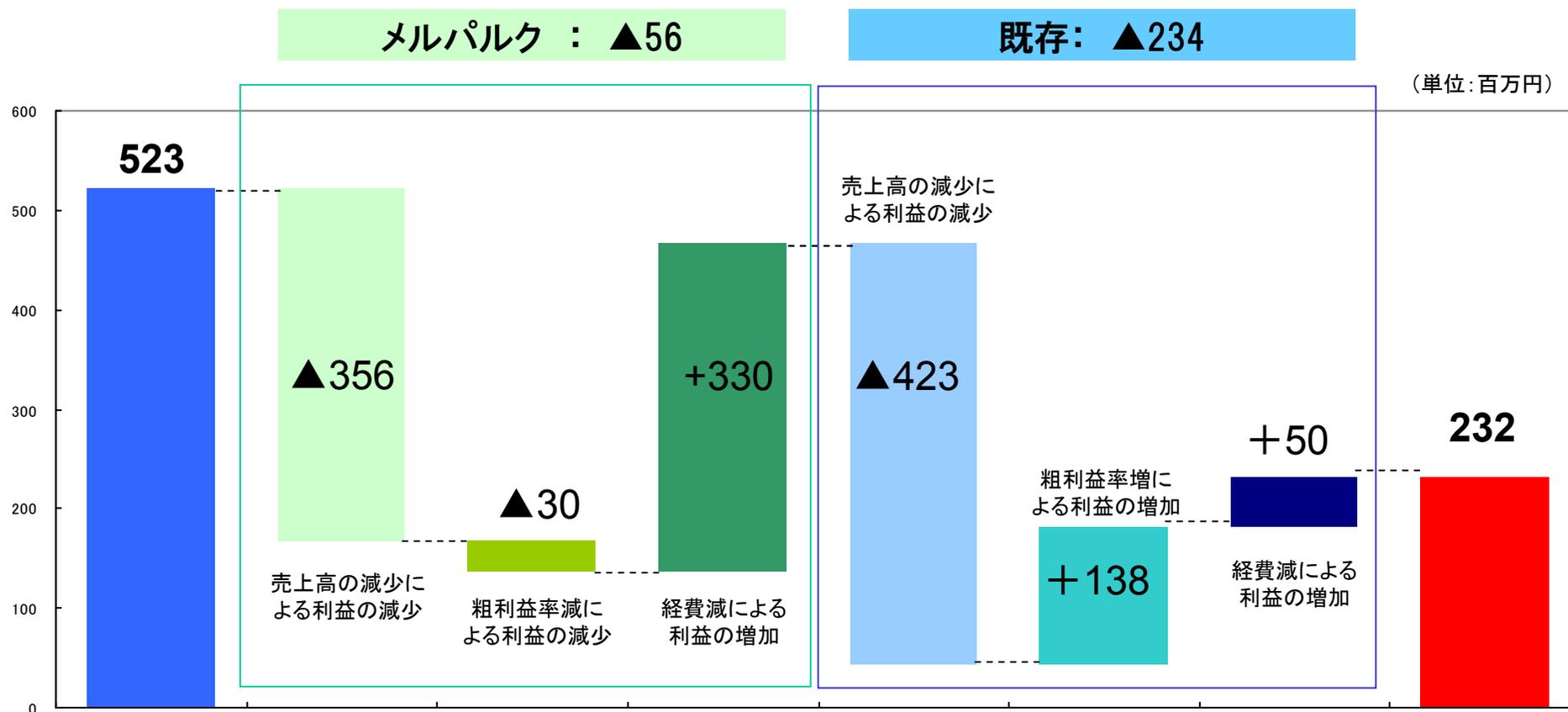


11年3月期
第1四半期

1,173百万円減

12年3月期
第1四半期

I - 4. 営業利益 要因分析(対前年同期)



11年3月期
第1四半期

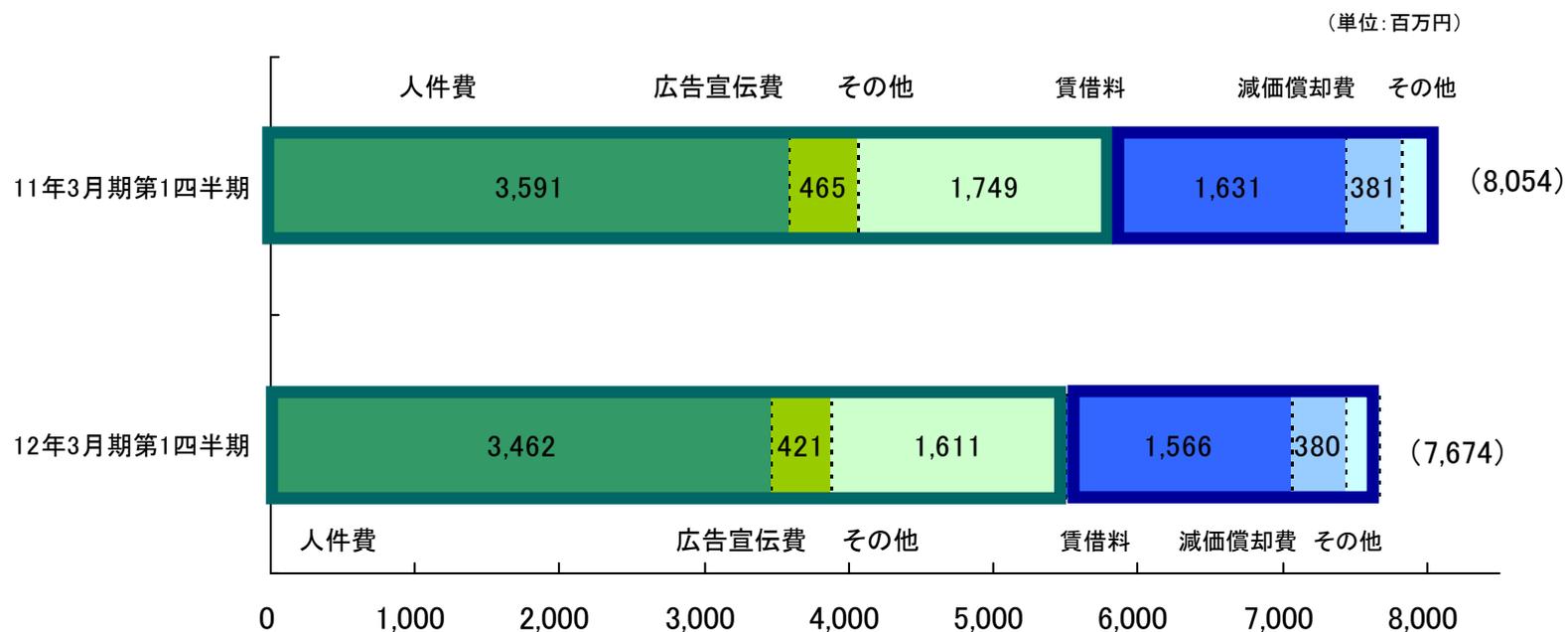
290百万円減

12年3月期
第1四半期

I -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 11年3月期第1四半期 61.9% → 12年3月期第1四半期 64.8% (前期比 2.9ポイント増)



Ⅱ. 2012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	2012年3月期 第1四半期		2011年3月期 第1四半期		増減率
		構成比		構成比	
国内拳式	7,295	61.6%	8,281	63.7%	11.9%減
海外拳式	2,523	21.3%	2,547	19.6%	1.0%減
商製品	687	5.8%	734	5.6%	6.4%減
貸衣裳	1,085	9.2%	1,210	9.3%	10.3%減
手数料	243	2.1%	235	1.8%	3.5%増
売上高	11,837	100.0%	13,010	100.0%	9.0%減

売上総利益

科目	2012年3月期 第1四半期		2011年3月期 第1四半期		増減率
	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	
国内拳式	4,851	66.5%	5,486	66.3%	0.2ポイント増
海外拳式	1,569	62.2%	1,519	59.6%	2.6ポイント増
商製品	388	56.5%	423	57.6%	1.1ポイント減
貸衣裳	854	78.7%	912	75.3%	3.4ポイント増
手数料	243	100.0%	235	100.0%	
売上総利益	7,907	66.8%	8,577	65.9%	0.9ポイント増

2011年3月期の商品原価を本年度の基準に合わせるため変更しております。

Ⅱ-2. 区分別損益の概要 国内挙式

		2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	増減
国内挙式 売上高 (百万円)		7,295	8,281	11.9%減
	取扱組数 (組)	2,724	3,054	10.8%減
	自社教会施設数 (件)	32	32	—
国内挙式 売上総利益 (百万円)		4,851	5,486	11.6%減
売上総利益率		66.5%	66.3%	0.2ポイント増
メルパルク※1	取扱組数 (組)	937	1,000	6.3%減
	婚礼単価 (千円)	2,211	2,202	0.4%増
目黒雅叙園※1	取扱組数 (組)	358	394	9.1%減
	婚礼単価 (千円)	3,184	3,164	0.6%増
リゾート挙式※2	取扱組数 (組)	1,082	1,269	14.7%減
	婚礼単価 (千円)	769	725	6.1%増
内、沖縄挙式※2	取扱組数 (組)	881	1,087	19.0%減
	婚礼単価 (千円)	815	753	8.2%増
その他	取扱組数 (組)	347	391	11.3%減
	婚礼単価 (千円)	2,411	2,366	1.9%増

※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しております。

【概要】

東日本大震災の発生による婚礼・宴会・宿泊の延期、キャンセルの発生やメルパルク仙台の営業休止となったことにより減収となりました。

【東日本大震災の影響】

110百万円 婚礼の延期・キャンセル
 270百万円 宴会・宿泊のキャンセル
 330百万円 東日本の施設・店舗の
 一部営業休止
 150百万円 3月受注の減少

Ⅱ-3. 区分別損益の概要 海外挙式(1) 日本人マーケット

	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	増減	
海外挙式売上高 (百万円)	2,523	2,547	1.0%減	
海外挙式売上総利益 (百万円)	1,569	1,519	3.3%増	
海外挙式 売上総利益率	62.2%	59.6%	2.6ポイント増	
取扱組数(組)	4,265	4,392	2.9%減	
一組当り単価(千円)	551	545	1.2%増	
取扱組数	ハワイ	2,349	2,301	2.1%増
	ミクロネシア	1,237	1,397	11.5%減
	オセアニア	187	239	21.8%減
	北米	66	46	43.5%増
	ヨーロッパ	303	251	20.7%増
	パリ	123	158	22.2%減
	その他	0	0	
	合計 (組)	4,265	4,392	2.9%減
自社教会利用率	72.4%	73.4%	1.0ポイント減	

【概要】

東日本大震災の影響により、婚礼のキャンセル・延期が発生しましたが、ハワイの新チャペルの稼働効果等により売上高は微減となりました。

【東日本大震災の影響】

100百万円 婚礼の延期・キャンセル
200百万円 3月受注の減少

Ⅱ-3. 区分別損益の概要 海外挙式(2) アジア事業の進捗

	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	増減
アジア・ローカル挙式事業			
麗庭荘園(Grace Hill) 売上高(百万円)	162	155	4.5%増
取扱組数(組)※1	109	100	9.0%増
婚礼単価(千円)※1	1,486	1,550	4.1%減
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)	97	56	73.2%増
海外 To 国内 取扱組数(組)	32	46	30.4%減
合計(組)	129	102	26.5%増

【概要】

東日本大震災の影響により、海外 to 国内の取扱は減少しましたが、海外 to 海外の取り扱いが好調となり、アジアカップルの取扱組数は増加しました。

※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)の単価は売上高÷取扱組数にて算出しております。

※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

	2012年3月期	2011年3月期 第1四半期	増減
商製品 売上高 (百万円)	687	734	6.4%減
販売ドレス(Avica,FR)取扱着数 (着)	2,648	3,149	15.9%減
販売ドレス(Avica,FR)単価 (千円)	185	189	2.1%減
販売タキシード(UOMO)販売着数 (着)	620	856	27.6%減
販売タキシード(UOMO)単価 (千円)	85	78	9.0%増
商製品 売上総利益 (百万円)	388	423	8.2%減
商製品 売上総利益率	56.5%	57.6%	1.1ポイント減

【概要】

挙式の取扱組数が減少したため、販売着数が減少しました。

※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)	4,368	5,312	17.8%減
ドレス(販売・レンタル) 計(千円)	160	156	2.6%増

※「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

	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期 第1四半期	増減
貸衣裳収入 (百万円)	1,085	1,210	10.3%減
「RS」ドレス販売着数 (着)	1,720	2,163	20.5%減
「RS」ドレス単価 (千円)	121	109	11.0%増
「スタジオフォトプラン」販売件数 (件)	1,846	2,262	18.4%減
「スタジオフォトプラン」単価 (千円)	100	91	9.9%増
貸衣裳 売上総利益 (百万円)	854	912	6.4%減
貸衣裳 売上総利益率	78.7%	75.3%	3.4ポイント増

【概要】

挙式の実行組数が減少と、衣裳室クローズの影響を受け、貸衣裳売上高は減少しました。

※「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(メルパルク除く)

Ⅲ. 貸借対照表

Ⅲ-1. 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	2012年3月期 第1四半期	2011年3月期末			2012年3月期 第1四半期	2011年3月期末	
流動資産合計	8,677	9,035	-358	負債合計	9,972	10,552	-579
現金及び預金	4,739	5,028	-288	流動負債	7,215	7,759	-544
売掛金	1,621	1,504	+117	買掛金	1,536	1,501	+35
その他	2,316	2,503	-186	短期借入金	875	850	+25
固定資産合計	15,756	16,039	-283	賞与引当金	256	573	-317
有形固定資産	10,419	10,588	-168	前受金	2,363	2,335	+28
建物及び構築物	5,823	5,961	-138	その他	2,182	2,498	-316
その他	4,596	4,626	-30	固定負債	2,757	2,793	-35
無形固定資産	956	973	-17	長期借入金	1,450	1,500	-50
投資その他資産	4,380	4,477	-97	資産除去債務	540	542	-2
差入保証金	3,364	3,476	-112	その他	767	751	+16
その他	1,015	1,001	+14	純資産	14,460	14,523	-62
資産合計	24,433	25,075	-642	I. 株主資本	15,905	15,971	-66
				資本金	4,176	4,176	-
				資本剰余金	4,038	4,038	-
				利益剰余金	7,691	7,757	-66
				II. 評価・換算差額等	-1,453	-1,453	-
				III. 少数株主持分	8	4	+4
				負債及び純資産合計	24,433	25,075	-642

自己資本比率	59.1%	57.9%	1.2ポイント増
--------	-------	-------	----------

IV. 2012年3月期 基本方針

IV-1. 2012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 ■

東日本大震災の影響を打破し、今期は前年並みの収益を確保することを大命題とし、構造改革の仕上げの年とすることで2013年3月期におけるV字回復を目指す。

成長戦略

■ アジアを中心とした成長分野への投資 ■

アジアを中心とした成長分野への投資に特化し、来期のV字回復に 資する内容に特化する

IV-2. 2012年3月期 計画

(単位:百万円)

科目	2012年3月期 計画	2011年3月期	増減率
売上高	50,400	50,555	0.3%減
売上総利益	33,404	33,482	0.2%減
売上総利益率	66.3%	66.2%	0.1ポイント増
販売費及び一般管理費	32,204	32,097	0.3%増
販管費率	63.9%	63.5%	0.4ポイント増
営業利益	1,200	1,385	13.4%減
営業利益率	2.4%	2.7%	0.3ポイント減
経常利益	1,200	1,345	10.8%減
経常利益率	2.4%	2.7%	0.3ポイント減
当期純利益	460	176	160.4%増

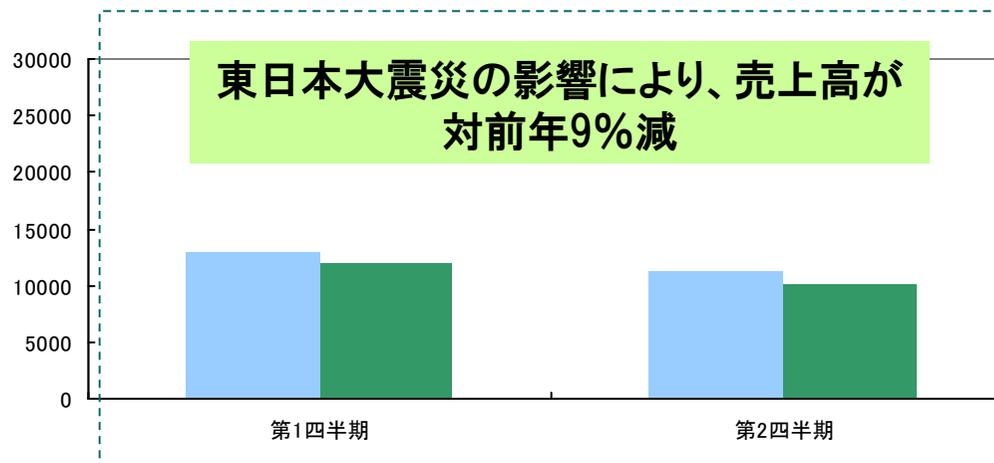
IV-2. 2012年3月期 計画 上期/下期

(単位: 百万円)

科目	上期			下期		
	2012年3月期	2011年3月期	増減率	2012年3月期	2011年3月期	増減率
売上高	22,000	24,137	8.9%減	28,400	26,418	7.5%増
営業利益	-600	150	-	1,800	1,235	45.7%増
営業利益率	-2.7%	0.6%	3.3ポイント減	6.3%	4.7%	1.6ポイント増
経常利益	-600	33	-	1,800	1,312	37.2%増
経常利益率	-2.7%	0.1%	2.8ポイント減	6.3%	5.0%	1.3ポイント増
当期純利益	-500	-175	-	960	349	175.1%増

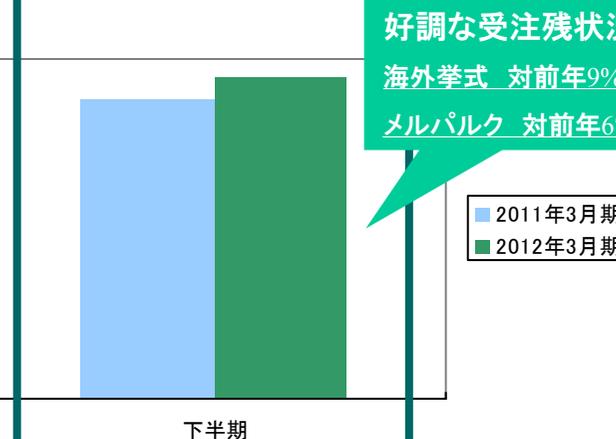
IV-2. 2012年3月期 計画

売上高

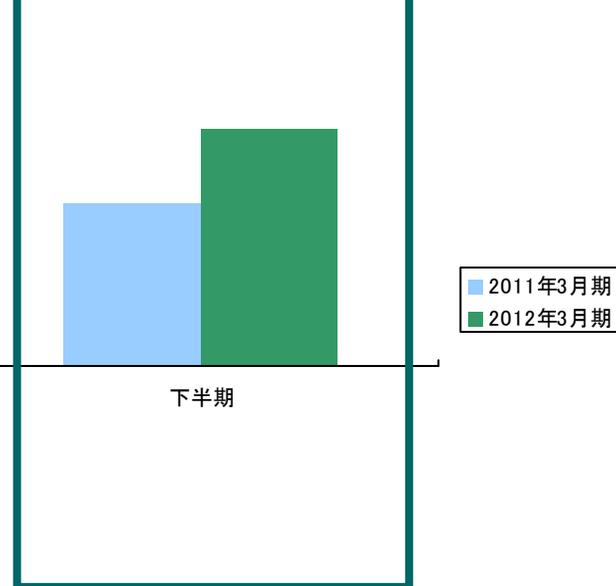
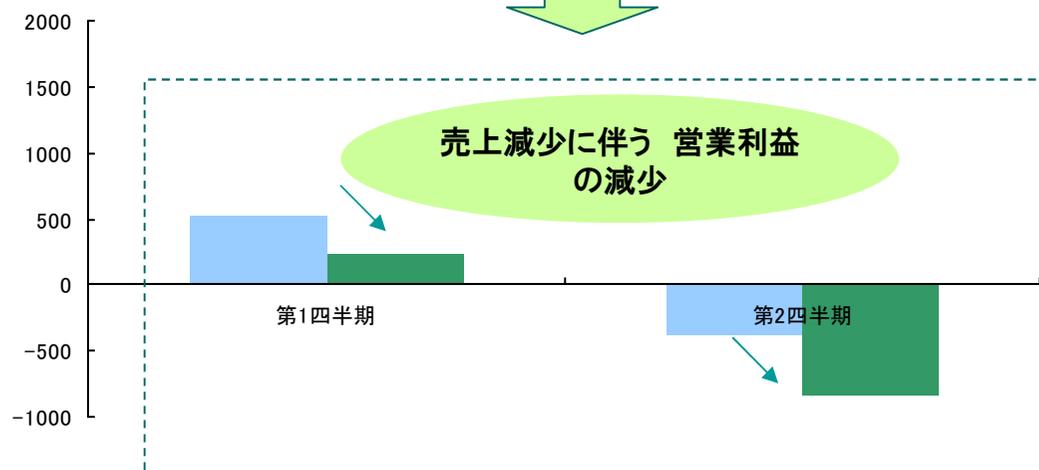


東日本大震災からの回復

好調な受注残状況
海外挙式 対前年9%増
メルパルク 対前年6%増



営業利益



V. 2012年3月期 事業方針

事業方針

事業方針

①

東日本大震災からの回復

事業方針

②

構造改革:仕上げの年

事業方針

③

成長戦略:東アジア戦略の拡大

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

事業方針

事業方針 ①

東日本大震災からの回復

事業方針 ②

構造改革:仕上げの年

事業方針 ③

成長戦略:東アジア戦略の拡大

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

ワタベウェディング

① 取扱組数回復策

“リゾ婚”需要の取り込み

“リゾ婚”の主な顧客層

	平均単価
私のウェディング自慢層	230万円
大切な人達との思い出層	170万円
二人の結婚記念層	130万円

二人だけの思い出の挙式をリーズナブルに行いたい。

○年収中 ○平均年齢31.6歳
○挙式費用 低 リーズナブルに

二人の結婚記念層

15%

大切な人達との思い出層

33%

シンプルだけど両親を中心としたゲストに楽しんでもらいたい。

○年収中 ○平均年齢30.2歳
○挙式費用 中
費用は安いにこしたことはないがそれなりのものを

私のウェディング自慢層

50%

見た目や人に自慢できる結婚式をしたい。

○年収高め ○平均年齢29.6歳
○挙式費用 高くなる傾向あり

当社調べ N=694

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

ワタベウェディング

① 取扱組数回復策 ～“リゾ婚”需要の取り込み～

- ・ ハワイ新チャペルの通年稼働効果
- ・ 「私のウェディング自慢層」を意識したリニューアルの実施

ハワイ

2010年11月
OPEN



「ホヌカイルニ コオリナ・プレイス・オブ
・ウェリナ」

グアム

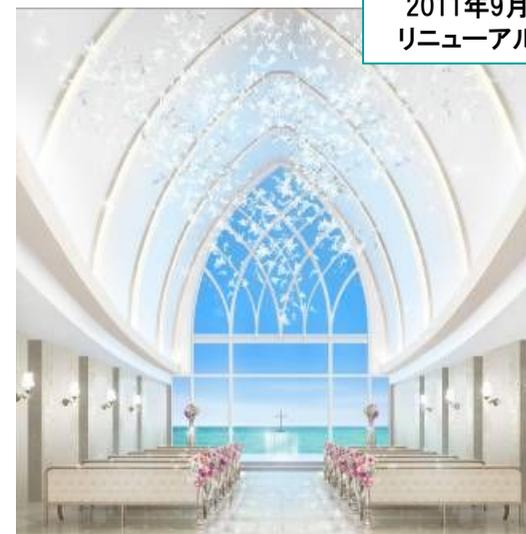
2011年9月
リニューアル



「ブルーアステール」

沖縄

2011年9月
リニューアル



「アクアグレイスチャペル」

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

ワタベウェディング

① 取扱組数回復策 ～“リゾ婚”需要の取り込み～

- ・ 直営店舗改革～ターゲットは「私のウェディング自慢層」～

しつらえ



東京:「ミラザ新宿店」

コンセプトは
「トラディショナルリゾート」
ACTUS製の家具を配置
新宿・名古屋・大宮にて実施

システム



タッチパネルやiPadを利用し
た接客手法の導入

接客プロセスのマニュアル化

おもてなし



「withキッズルーム@ミラザ新宿店」

子連れのお客様にも配慮

ウェディングコンシェルジュの
設置

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

ワタベウェディング

① 取扱組数回復策 ～“リゾ婚”需要の取り込み～

- ・「なし婚」層のリゾ婚への取り込み

～“二人の結婚記念層”の取り込み～



Web販売限定

おふたり婚

WEDDING & PHOTO PLAN

憧れの地で思い出に残す
おふたりだけのウェディング

入籍はすませたけど結婚式はまだ。
披露宴は落ち着いてからと思うけど学式はして
おきたい。
写真だけでも景色のいいところで撮影しておきたい。
そんなカップルにおすすめのプランです。

Point

1. おふたりで行えるお手軽でリーズナブルな
Wedding & Photo Plan
2. 電話またはメールでのご相談・お申込み
3. 1週間前までのお申込みOK

学式はきちんとやりたいおふたりに
WEDDING PLAN

写真で残すウェディング
PHOTO PLAN

■ ■ ポイント ■ ■

■ リーズナブル

■ ウェブ限定発売

■ 電話とメールだけでお申込み

【ご注意】
このプランはウェディングナビデスクにてお電話・メールでのご相談・お申込みをいただく限定プランです。
ワタベウェディング各店舗でのお取扱いはございませんのであらかじめご了承ください。
ウェディングプランに関してはご家族やご友人のご参列やご会食パーティなどのご相談も承ります。

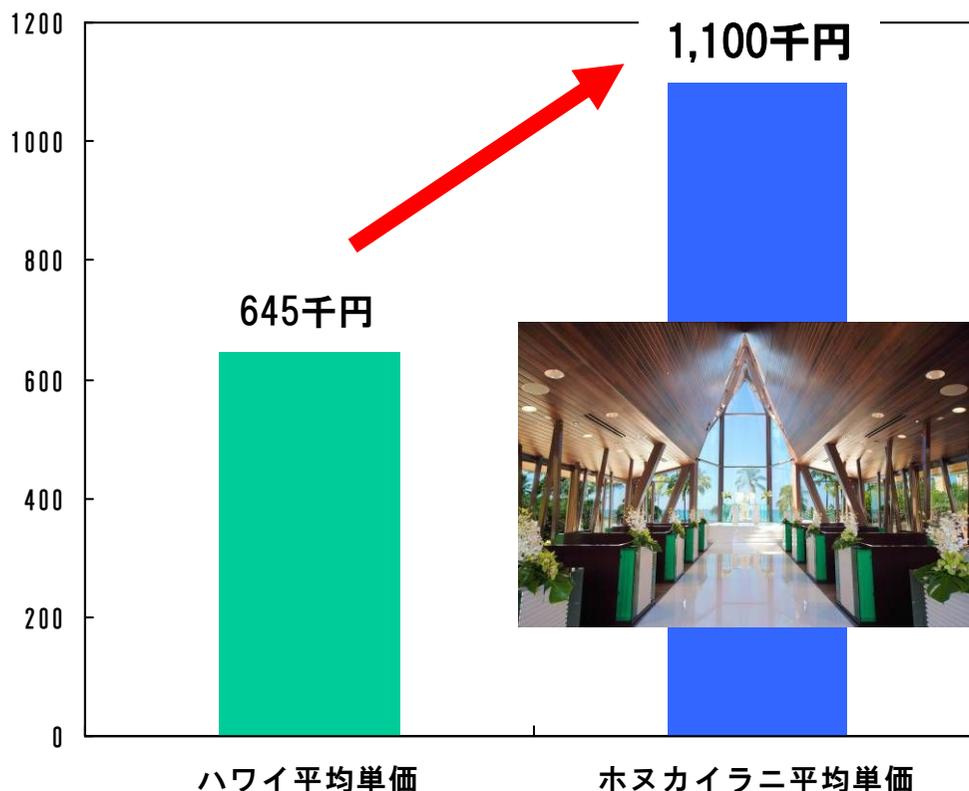
COPYRIGHT (C)WATABE WEDDING ALL RIGHT RESERVED.

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

ワタベウェディング

② 単価アップ施策

ハワイ 新施設「ホヌカイラニ」の通年稼働



■■ポイント■■

■高単価施設の通年稼働による単価アップ効果

■海外挙式高単価目標

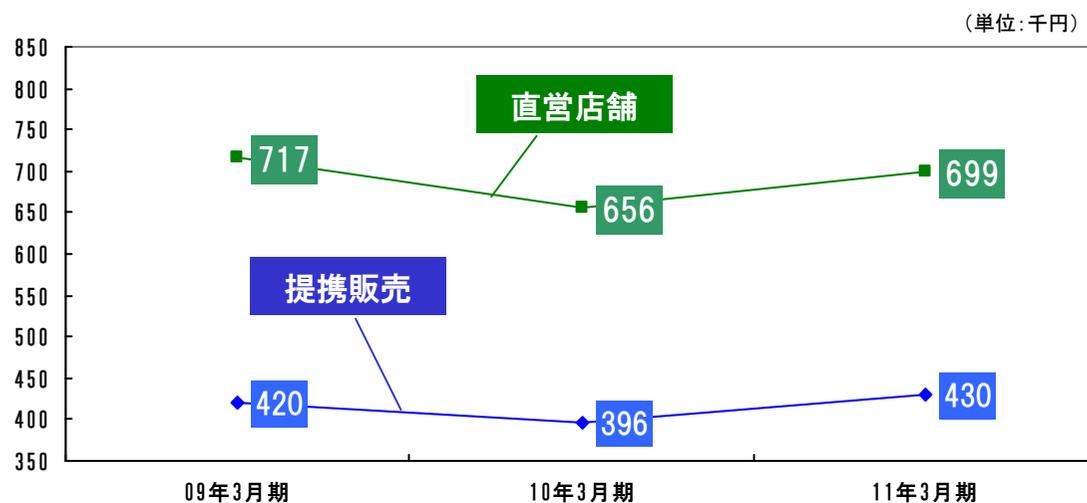
587千円(対前年2万円アップ)

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

ワタベウェディング

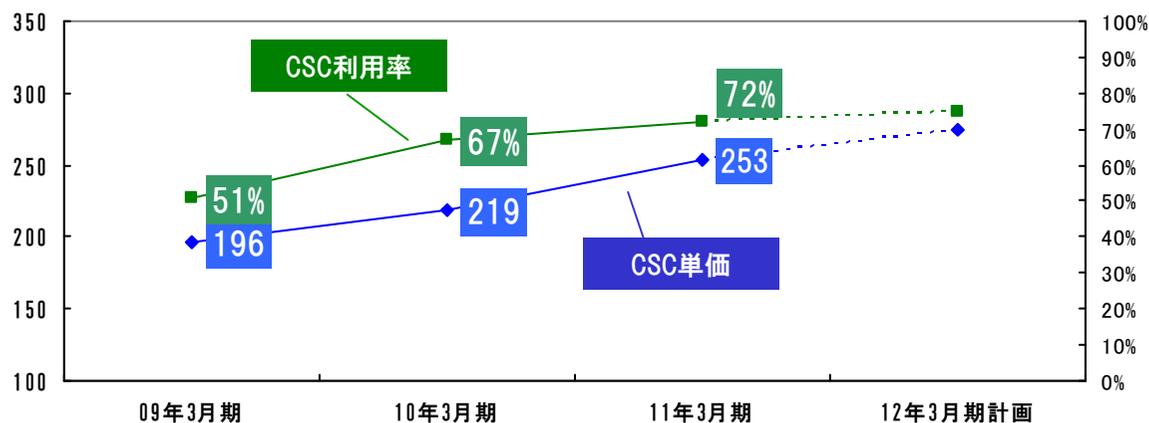
② 単価アップ施策

・カスタマーサポートセンター機能強化



■■ポイント■■

■提携販売のカスタマーサポート人員の増強



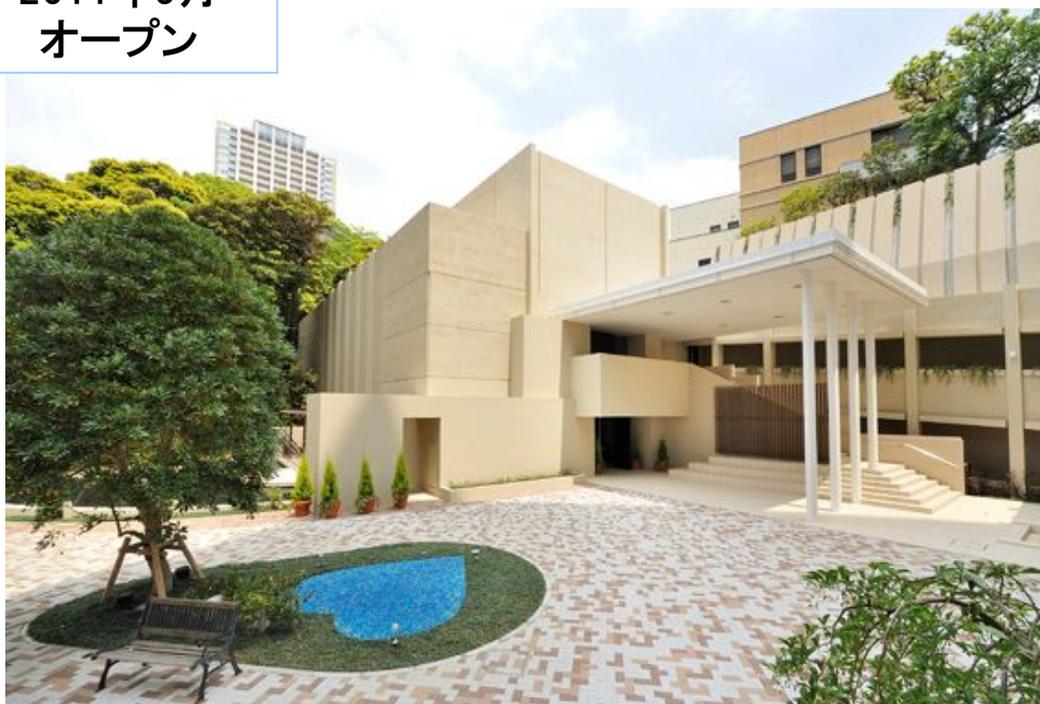
V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

目黒雅叙園

① 取扱組数回復策

新規チャペルの稼動

2011年5月
オープン



「ヴィラ ディ グラツィア」

■■ポイント

■目黒雅叙園初の完全独立型チャペルの開設

■“和”の挙式で定評がある目黒雅叙園への新チャペルの導入による新たな顧客層の取り込み

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

目黒雅叙園

② 宴会需要の回復策

個人需要の取り込み

百段階におけるイベント
開催



「祝雅祭」ブランドの確立



■ ■ ポイント

■ 百段階イベントによる来館数アップ

■ 「祝雅祭」
アニバーサリー商品

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

メルパルク

① 取扱組数回復策

・受注期におけるキャンペーンの実施

ハワイ旅行プレゼントキャンペーン

期間中ご成約※のすべてのカップルに

ハワイ3泊5日の
ペア旅行プレゼント!

キャンペーン対象期間: 2011年8月1日~2011年9月30日

※期間中、2012年3月31日までに実施する50名様以上の挙式・披露宴をご成約の場合に限ります。
※適用条件等の詳細は、各メルパルクに問合せください。

まずはお近くの店舗へお立ち寄りください
来館時に「キャンペーンを見た。」とお伝えください。

▶ 仙台 ▶ 東京 ▶ 横浜 ▶ 長野 ▶ 軽井沢 ▶ 名古屋
▶ 大阪 ▶ 岡山 ▶ 広島 ▶ 松山 ▶ 熊本

- ポイント■■■
- 全施設同時キャンペーン
- 受注期におけるお客様の取り込み

V-1. 事業方針 ①東日本大震災からの回復

メルパルク

② 宴会・宿泊需要の回復策

個人需要の取り込み

宴会需要の回復策

・目黒雅叙園「祝雅祭」ブランドのメルパルク展開

宿泊需要の回復策

稼働率70%の回復

・宿泊稼働率アップ施策

→チャンネル数の拡大



楽R天
トラベル

「+」
PRODUCED BY RECRUIT

V-2. 事業方針② 構造改革による収益性の改善

事業方針

事業方針

①

東日本大震災からの回復

事業方針

②

構造改革:仕上げの年

事業方針

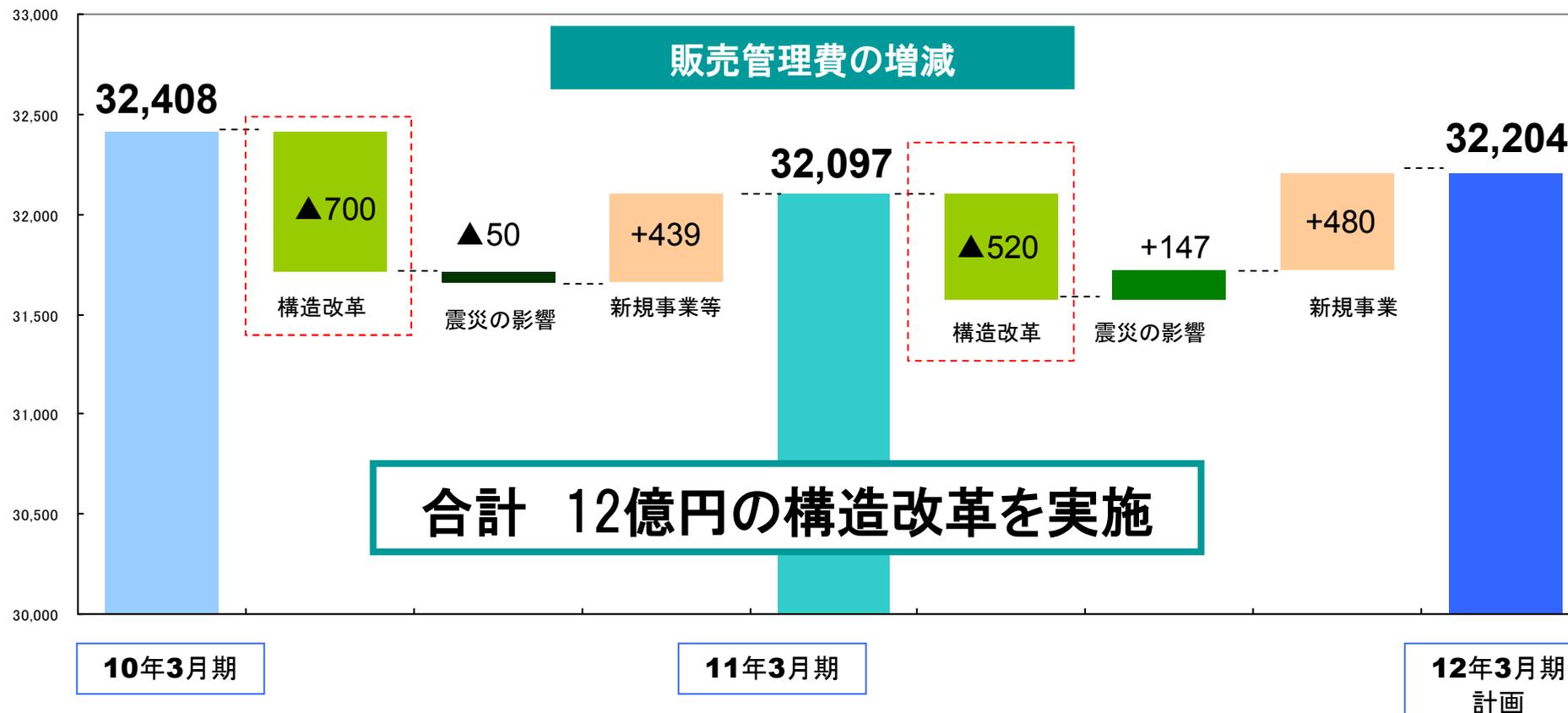
③

成長戦略:東アジア戦略の拡大

V-2. 事業方針② 構造改革による収益性の改善

方針	構造改革による収益性の改善
実行 施策	<ul style="list-style-type: none"> ① 固定費の削減による損益分岐点の引き下げ ② 固定費の変動費化

(単位:百万円)



V-2. 事業方針② 構造改革による収益性の改善

既存

11年3月期 構造改革実施額： 70百万円

12年3月期 構造改革実施予定額： 240百万円

①直営店舗の統廃合の実施

2010.12	立川・新宿拳式サロン統合 → 「ミラザ新宿店」
2011.1	名古屋市2拠点統合
2011.6	大宮・高崎・宇都宮統合
2011.6	浜松店クローズ
2011.11	静岡店クローズ

②ドレスのベトナムへの生産移管完了

V-2. 事業方針② 構造改革による収益性の改善

メルパルク

11年3月期 構造改革実施額： 630百万円

12年3月期 構造改革実施予定額： 280百万円

①人件費の見直し

常備配膳人の見直し
業務委託契約見直し
本社・施設人員削減
高齢者対策
人事制度見直し 等

②販管費の見直し

業務委託契約見直し
徹底した光熱費使用部門の管理 等

V-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

事業方針

事業方針

①

東日本大震災からの回復

事業方針

②

構造改革:仕上げの年

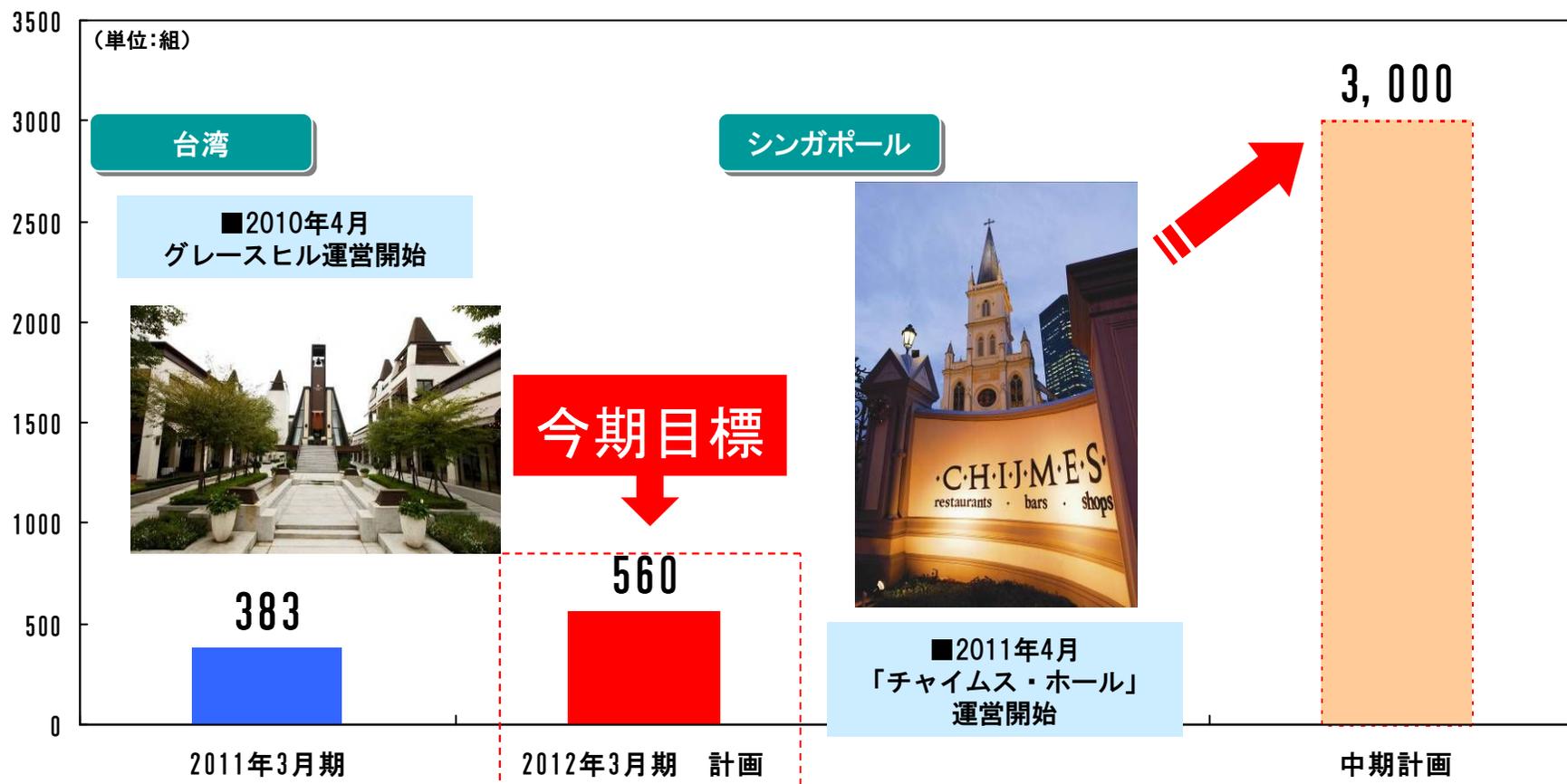
事業方針

③

成長戦略:アジア戦略の拡大

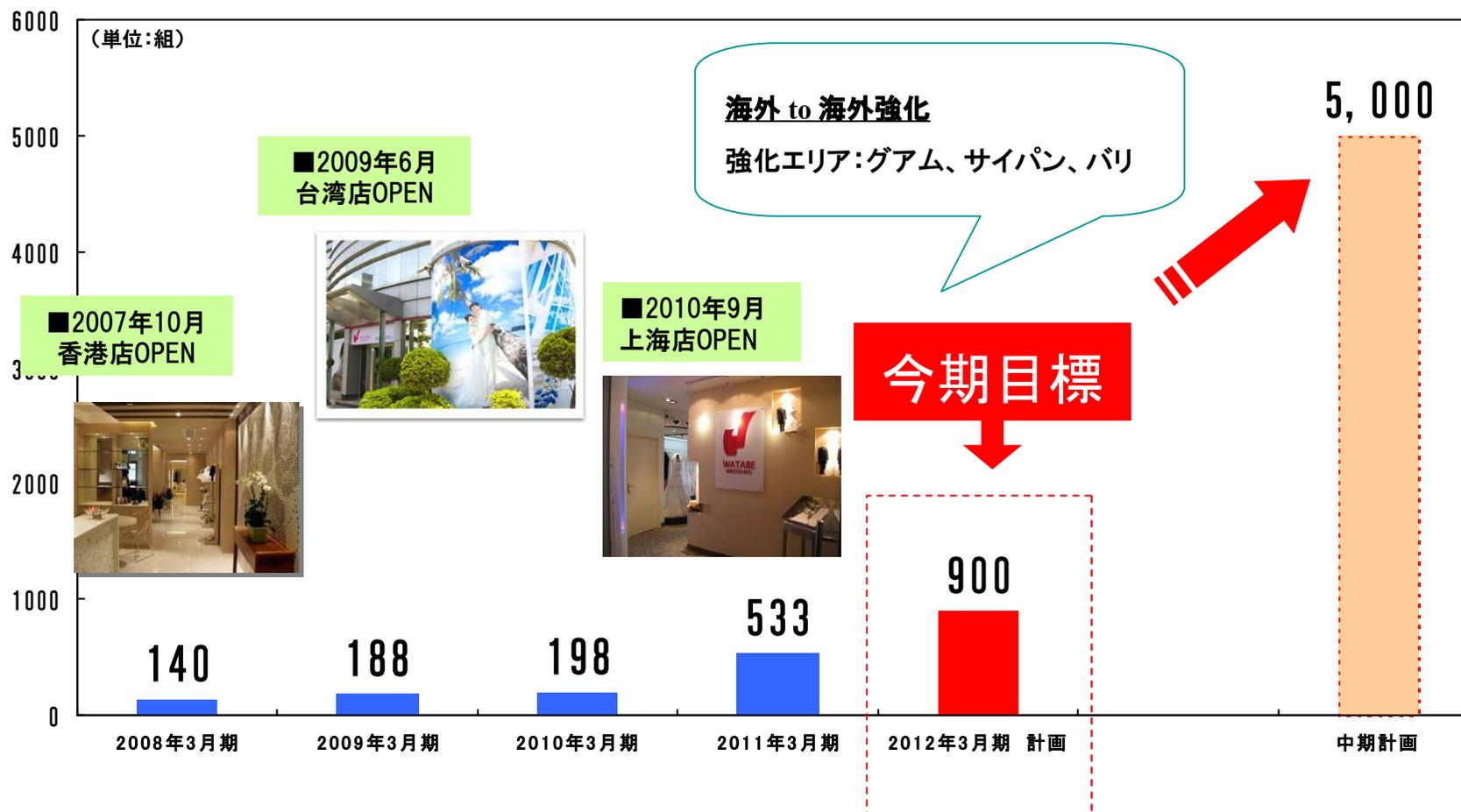
V-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

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



V-3. 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	【2】 アジア・デスティネーション挙式事業の拡大



V-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

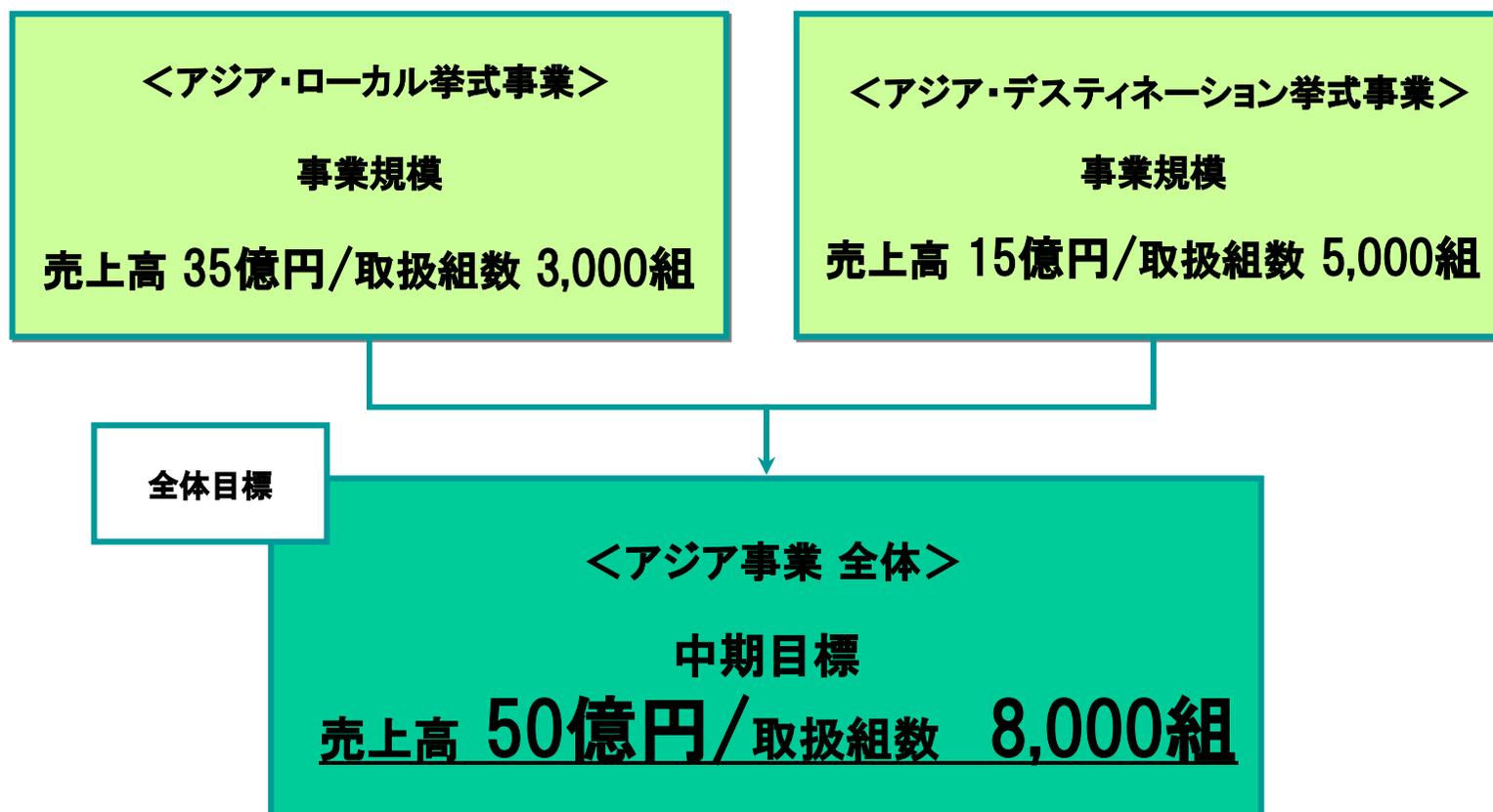
リスク分散のため、単一モデルでの展開を避ける
日本国内で保有する幅広いポートフォリオを活用

ワタベウェディンググループ
幅広いポートフォリオ



V-3. 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



家族の絆づくり、かけがえのない思い出づくり



VI. 2012年3月期 參考資料

VI-1. 2012年3月期 計画(メルパルク/既存)

(単位:百万円)

科目	連結		既存		メルパルク	
	2012年3月期 計画	2011年3月期	2012年3月期 計画	2011年3月期	2012年3月期 計画	2011年3月期
売上高	50,400	50,555	32,000	32,116	18,400	18,438
売上総利益	33,404	33,482	20,800	20,855	12,604	12,627
売上総利益率	66.3%	66.2%	65.0%	64.9%	68.5%	68.5%
販売費及び 一般管理費	32,204	32,097	19,750	19,487	12,454	12,610
販管費率	63.9%	63.5%	61.7%	60.7%	67.7%	68.4%
営業利益	1,200	1,385	1,050	1,368	150	16
営業利益率	2.4%	2.7%	3.3%	4.3%	0.8%	0.1%
経常利益	1,200	1,345	1,050	1,322	150	23
経常利益率	2.4%	2.7%	3.3%	4.1%	0.8%	0.1%
当期純利益	460	176				

VI-2. 2012年3月期計画 : 区分別売上高

(単位: 百万円)

科目	2012年3月期計画	2011年3月期	
国内拳式	31,550	32,134	1.8%減
海外拳式	10,000	9,046	10.6%増
商製品	3,600	3,646	1.3%減
貸衣裳	4,300	4,772	9.9%減
手数料	950	954	0.4%減
売上高	50,400	50,555	0.3%減

VI-3. 2012年3月期計画 : 取扱組数計画

取扱組数 計画

(単位:組)

	2012年3月期 計画	2011年3月期実績	増減
■ 国内挙式			
国内挙式取扱組数	11,300	11,561	-261
メルパルク	4,000	4,010	-10
目黒雅叙園	1,450	1,437	+13
リゾート挙式	4,500	4,732	-232
その他	1,350	1,382	+32
■ 海外挙式			
海外挙式取扱組数	15,500	14,960	+540

VI-4. 2012年3月期計画 : 投資・減価償却費

投資計画： 約20億円

減価償却費： 約18.5億円

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

広報チーム

電話番号

03-5202-4133

FAX

03-5202-4144

E-mail: 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。