

ワタベウェディング株式会社

2013年3月期 連結決算説明資料

I .2013年3月期 連結決算の概要

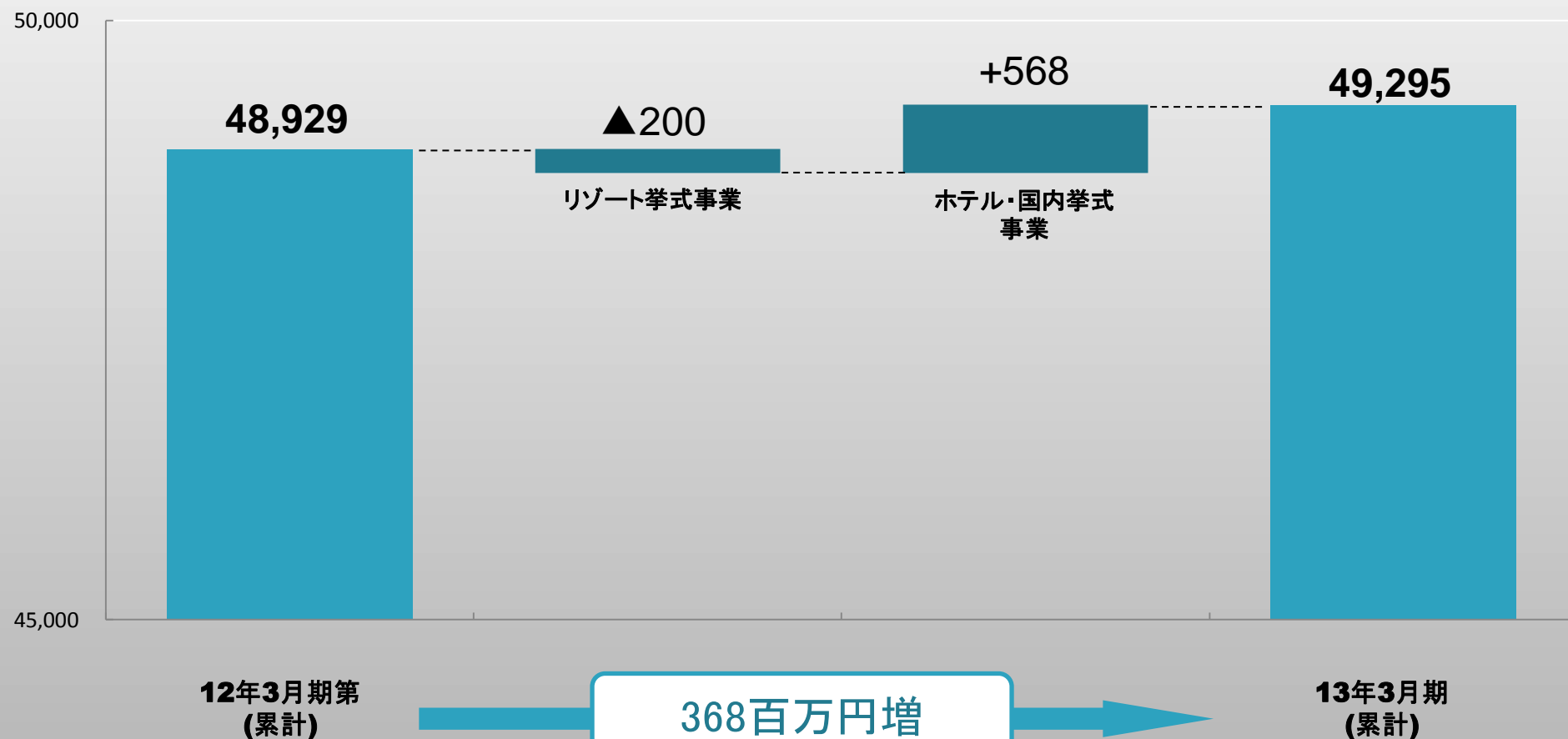
I -1. 連結決算の概要

(単位: 百万円)

科目	2013年3月期 実績	2012年3月期 実績	対前年 増減率	2013年3月期 計画
売上高	49,295	48,929	0.7%	50,600
売上総利益	33,203	32,820	1.2%	33,830
売上総利益率	67.4%	67.1%	0.3 [°] 引増	66.9%
販売費及び一般管理費	31,959	31,579	1.2%	32,330
販管費率	64.8%	64.5%	0.3 [°] 引増	63.9%
営業利益	1,244	1,241	0.3%	1,500
営業利益率	2.5%	2.5%	—	3.0%
経常利益	1,351	1,423	-5.1%	1,550
経常利益率	2.7%	2.9%	-0.2 [°] 引減	3.0%
当期純利益	560	423	32.3%	700

I - 2. 売上高 変動要因分析 (対前年同期比)

(単位: 百万円)



I - 3. 営業利益 変動要因分析 (対前年同期比)

(単位: 百万円)



Ⅱ. 2013年3月期(累計)セグメント別の概要

Ⅱ-1. セグメント別の概要

(単位:百万円)

科目	連結		リゾート挙式		ホテル・国内挙式		調整額	
	2013年3月期 (累計)	2012年3月期 (累計)	2013年3月期 (累計)	2012年3月期 (累計)	2013年3月期 (累計)	2012年3月期 (累計)	2013年3月期 (累計)	2012年3月期 (累計)
	売上高 (外部顧客への 売上高)	49,295	48,929	20,138	20,338	29,157	28,590	0
営業利益	1,244	1,241	1,109	975	96	227	37	38

Ⅱ-2. セグメント別の概要 リゾート挙式事業

		2013年3月期(累計)	2012年3月期(累計)	増減
売上高(百万円) (外部顧客への売上高)		20,138	20,338	-1.0%
セグメント別利益(百万円)		1,109	975	13.8%
利益率(%)		5.5%	4.8%	0.7ポイント増
取扱組数(リゾート挙式事業)(組)		19,510	19,932	-2.1%
リゾート挙式事業(日本人)(組)		17,281	18,052	-4.3%
海外リゾート挙式	取扱組数(組)	14,051	14,437	-2.7%
	単価(千円)	586	568	+3.2%
国内リゾート挙式	取扱組数(組)	3,230	3,615	-10.7%
	単価(千円)	622	644	-3.4%
その他(※)	取扱組数(組)	748	604	23.8%
アジア挙式事業(組)		1,481	1,276	16.1%
アジア・リゾート挙式(組)		941	797	18.1%
アジア・リゾート挙式(海外)(組)		610	535	14.0%
アジア・リゾート挙式(国内)(組)		331	262	26.3%
アジア・ローカル挙式(組)		540	479	12.7%

Ⅱ-3. セグメント別の概要 ホテル・国内挙式事業

		2013年3月期(累計)	2012年3月期(累計)	増減
売上高(百万円) (外部顧客への売上高)		29,157	28,590	2.0%
セグメント別利益(百万円)		96	227	-57.7%
利益率(%)		0.3%	0.8%	0.5ポイント減
国内挙式 計 (組)		6,485	6,490	-0.1%
メルパルク	取扱組数(組)	4,128	4,050	1.9%
	単価(千円)	2,050	2,188	-6.3%
目黒雅叙園	取扱組数(組)	1,494	1,544	-3.2%
	単価(千円)	3,195	3,115	2.6%
その他	取扱組数(組)	863	896	-3.7%

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

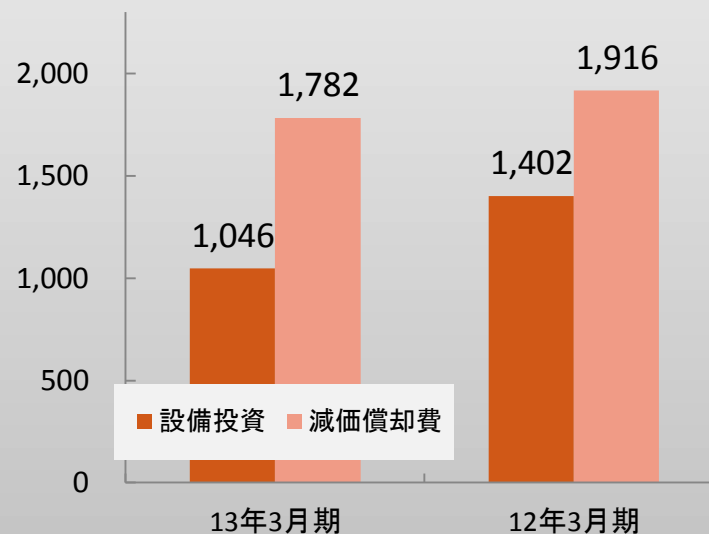
キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2013年3月期	2012年3月期	増減
営業CF	1,473	2,974	-1,500
投資CF	-959	-1,033	+74
財務CF	-825	-588	-236
現金及び現金同等物 に係わる換算差額	382	-44	+426
現金及び現金同等物 の増減	70	1,307	-1,236
現金及び現金同等物 の期末残高	6,403	6,332	+70

設備投資と減価償却費

(単位:百万円)



<主な設備投資>

- ・ ハワイ・グアム挙式施設リニューアル等

Ⅲ-2. 貸借対照表(連結)

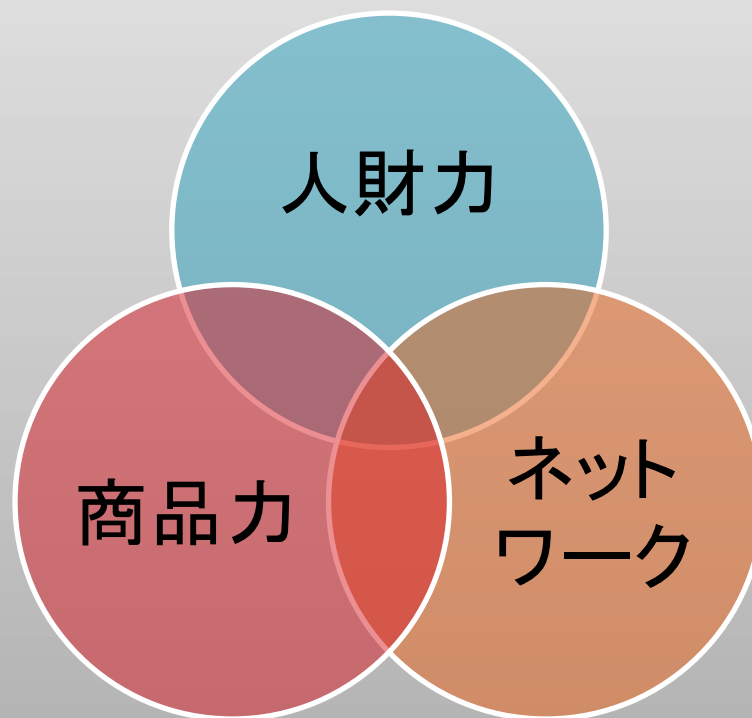
(単位:百万円)

	2013年3月期	2012年3月期末	増減		2013年3月期	2012年3月期末	増減
流動資産合計	11,164	10,208	+955	負債合計	11,004	10,944	59
現金及び預金	6,407	6,336	+71	流動負債	8,625	8,235	389
売掛金	1,941	1,812	+128	買掛金	2,009	2,044	-34
その他	2,816	2,060	+756	短期借入金	900	900	-
固定資産合計	15,183	15,366	-182	未払法人税等	202	307	-104
有形固定資産	9,348	10,090	-741	前受金	2,012	2,172	-160
建物及び構築物	5,178	5,732	-554	その他	3,500	2,811	+688
その他	4,170	4,358	-187	固定負債	2,378	2,708	-329
無形固定資産	781	901	-120	長期借入金	700	1,200	-500
投資その他資産	5,053	4,374	+679	資産除去債務	573	567	+5
差入保証金	3,275	3,278	-3	その他	1,105	940	+164
その他	1,778	1,095	+682	純資産	15,344	14,630	+713
資産合計	26,348	25,575	+773	I.株主資本	16,361	16,098	+263
				資本金	4,176	4,176	-
				資本剰余金	4,038	4,038	-
				利益剰余金	8,147	7,884	+263
				II.その他の包括利益 累計合計	-1,092	-1,510	+417
				III.少数株主持分	75	43	+32
				負債及び純資産合計	26,348	25,575	+773
				自己資本比率	58.0%	57.0%	1.0ポイント増

IV. 2014年3月期 基本方針

基本方針

増益基調への基盤作り



IV-2. 2014年3月期 計画

(単位:百万円)

科目	2014年3月期 計画	2013年3月期	増減率
売上高	51,000	49,295	+3.5%
営業利益	1,000	1,244	-19.6%
営業利益率	2.0%	2.5%	0.5ポイント減
経常利益	1,000	1,351	-26.0%
経常利益率	2.0%	2.7%	0.7ポイント減
当期純利益	400	560	-28.6%

事業方針

事業方針①

リゾート挙式事業：
リゾ婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

事業方針②

ホテル・国内挙式事業：
商品力強化による集客力の向上

事業方針③

アジア戦略の拡大：
事業スキームの展開と収益化

事業方針

事業方針①

リゾート挙式事業：
リゾ婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

事業方針②

ホテル・国内挙式事業：
商品力強化による集客力の向上

事業方針③

アジア戦略の拡大：
事業スキームの展開と収益化

事業方針

リゾート婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

新たなスタイル提案や新チャペルの効果により増収を確保するものの、為替動向が急激に円安で推移しているため減益を見込む。

	2014年3月期	2013年3月期	増減
売上高（百万円） （外部顧客への売上高）	22,000	20,138	9.2%
セグメント別利益(百万円)	400	1,109	-63.9%
利益率(%)	1.8%	5.5%	3.7ポイント減
リゾート挙式事業(日本人) (組)	18,900	17,281	9.4%

事業方針

リゾート婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

1. リゾート婚の新たなスタイル提案

■「リゾート婚ハート」プロモーションの実施



リゾートで家族と。国内でみんなと。

リゾート婚 

事業方針

リゾート婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

1. リゾート婚の新たなスタイル提案



ハワイの高級リゾートホテル
「ロイヤルハワイアンホテル」内で
ワタベウェディング限定プラン 2月1日より販売開始



事業方針

リゾート婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

1. リゾート婚の新たなスタイル提案

■「リゾート婚」の商品力強化

■ 有名企業とのコラボ商品の投入

WATABE produced by BEAMS
WEDDING



MERCURYDUO
WATABE WEDDING SELECTION



事業方針

リゾ婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

2. 販売ネットワーク強化

■新チャペルの稼働

2013年 秋 バリ島に新チャペルOPEN



事業方針

事業方針①

リゾート挙式事業：
リゾ婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

事業方針②

ホテル・国内挙式事業：
商品力強化による集客力の向上

事業方針③

アジア戦略の拡大：
事業スキームの展開と収益化

事業方針

商品力強化による集客力の向上

不採算部門の収益構造見直しによる増益を確保

	2014年3月期	2013年3月期	増減
売上高（百万円） （外部顧客への売上高）	29,000	29,157	-0.5%
セグメント別利益（百万円）	600	96	525.0%
利益率（%）	2.1%	0.3%	1.8ポイント増
国内挙式 計（組）	6,150	6,485	-5.2%
メルパルク 取扱組数（組）	4,050	4,128	-1.9%
目黒雅叙園 取扱組数（組）	1,500	1,494	0.4%
その他 取扱組数（組）	600	863	-30.5%

事業方針

商品力強化による集客力の向上

目黒雅叙園

■新ブライダルプラン「創業85周年記念プラン」の販売



2011年5月にオープンした
完全独立型チャペル
「ヴィラ ディ グラツィア」



東京都指定有形文化財
「百段階段」

事業方針

商品力強化による集客力の向上

メルパルク

ブライダル



宿泊



宴会



メルパルク

祝雅祭



レストラン



事業方針

事業方針①

リゾート挙式事業：
リゾ婚の新たなスタイル提案と販売ネットワーク強化

事業方針②

ホテル・国内挙式事業：
商品力強化による集客力の向上

事業方針③

アジア戦略の拡大：
事業スキームの展開と収益化

IV-3. 事業方針③ アジア戦略の拡大

事業方針

商品力強化による集客力の向上

既存事業の収益化と成長に向けたアジア拠点の開拓

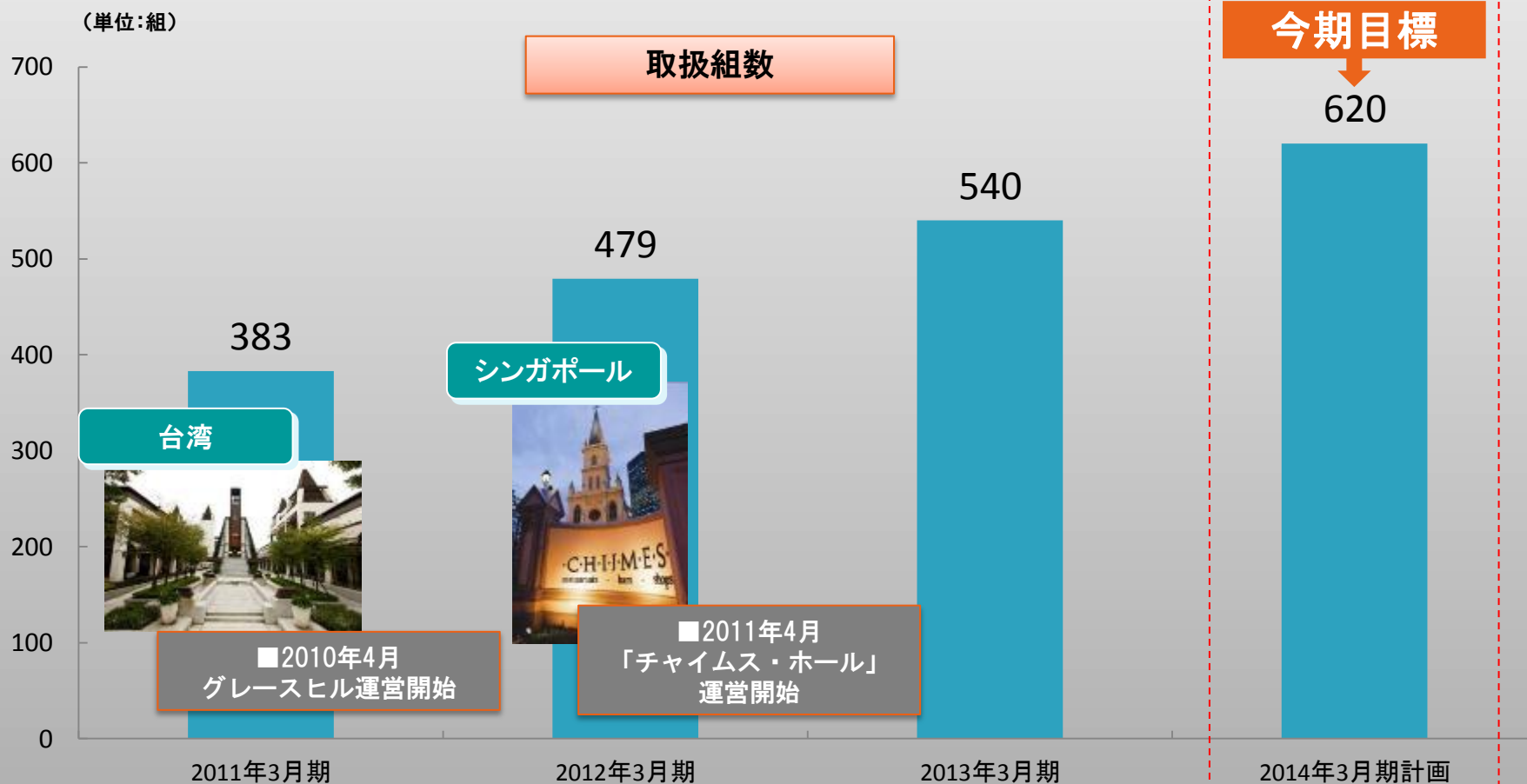
	2014年3月期	2013年3月期	
アジア挙式事業（組）	1,560	1,481	5.3%
アジア・リゾート挙式（組）	940	941	-0.1%
アジア・ローカル挙式（組）	620	540	14.8%

IV-3. 事業方針③ アジア戦略の拡大

事業方針

事業スキームの展開と収益化

■ アジア・ローカル挙式

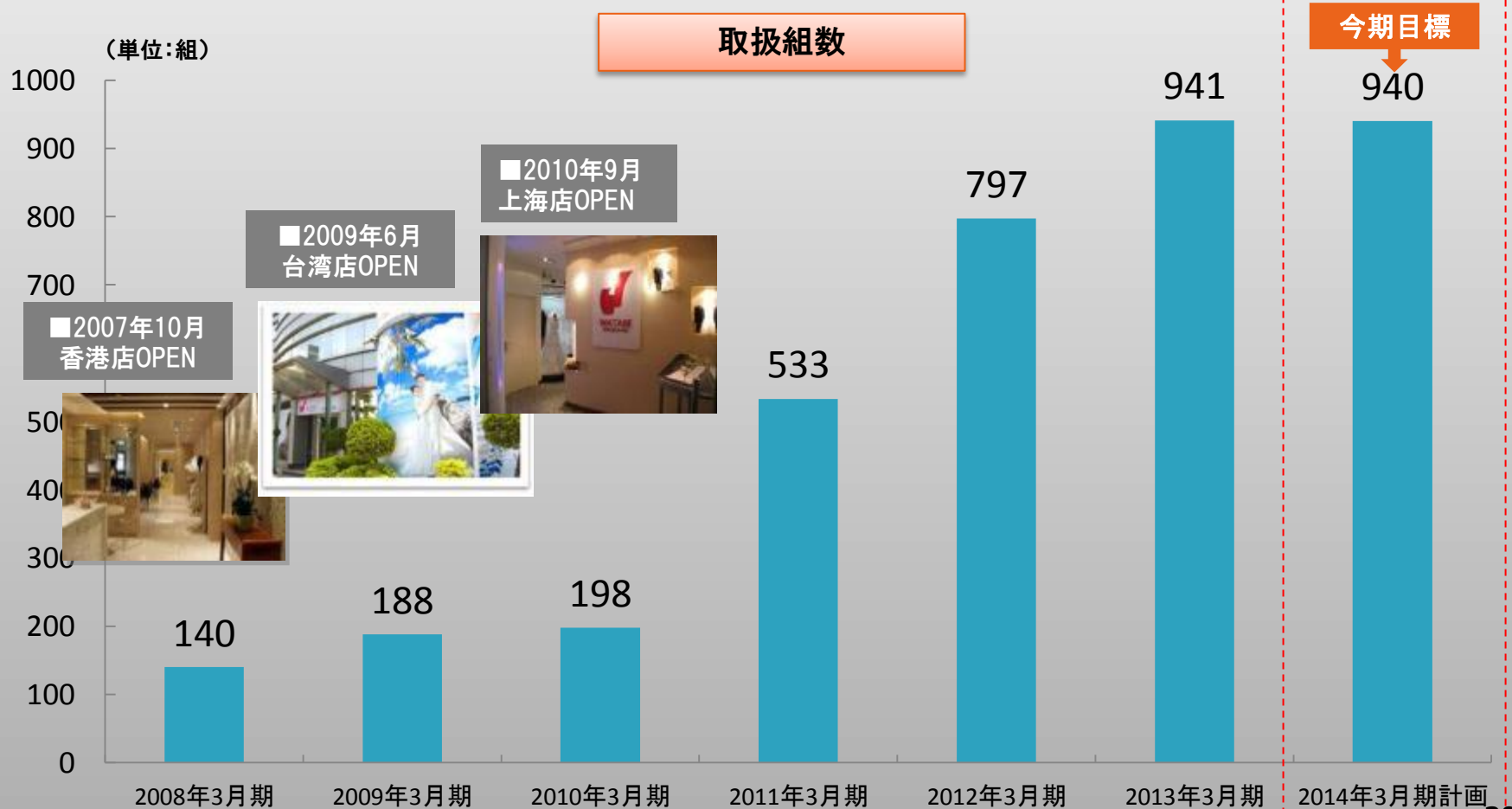


IV-3. 事業方針③ アジア戦略の拡大

事業方針

事業スキームの展開と収益化

■ アジア・リゾート挙式



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

経営戦略室

電話番号 03-5202-4166

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。