



平成 28 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 ワタベウェディング株式会社  
代表者名 代表取締役社長執行役員 花房 伸晃  
(コード番号：4696 東証第一部)  
問 合 せ 先 グループ管理本部長 平木 親臣  
(TEL:075-778-4111)

## 2020 年に向けた中長期経営ビジョン策定のお知らせ

当社は、2020年の目標達成とその先を見据えた中長期経営ビジョンを策定しましたので、お知らせいたします。2020年は当社が東証2部に上場し、20年という節目の年でもあり、この節目の年に達成する中期目標を設定し、平成29年度3月期は、その初年度として位置づけ取り組んでまいります。

### 1.基本方針

「ブライダルプラットフォームの構築とアライアンス推進  
～多様な挙式スタイルを創出・実現するグローバル企業へ～」

当社が創業62年の歴史で培ってきた、国内外のネットワーク・集客・製造・オペレーション等を活用したプラットフォームを構築し、ブライダルプラットフォームグループとして進化し、多様な挙式スタイルを創出・実現するグローバル企業を目指します。

### 2.経営目標

当社グループは、中長期戦略の第1段階の目標として、  
2020年に売上高750億円、営業利益率10%以上を目指します。

### 3.主要な戦略

- (1) アライアンス戦略
- (2) 新市場戦略
- (3) 収益構造の变革

詳しくは添付資料をご参照ください。

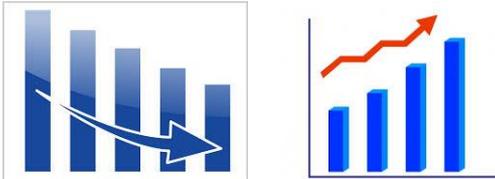
以上

# ワタベウェディング株式会社

## 中長期経営ビジョン

---

# 市場環境と今後の方向性

	市場環境	予想されること	方向性
日本国内	<p>組数減少      施設数増加</p> 	淘汰の流れが加速	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ M&amp;A、アライアンスの推進 → <b>アライアンス戦略</b></li> <li>・ 施設収益に依存しない収益体質 → <b>多様な収益構造</b></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 画一化された挙式スタイル飽き</li> <li>・ ライフイベント時期の多様化</li> </ul>	<p>お客様ニーズの変化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ こだわり層の増加</li> <li>・ なし婚層の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 魅力ある商品・サービスの開発</li> <li>・ 多様化するニーズに対応するコンテンツ開発 → <b>新市場（新サービス開発）</b></li> </ul>
海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アジア富裕層の増加</li> <li>・ アジア結婚適齢層の増加</li> </ul>	<p>お客様ニーズの変化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高クオリティ化</li> <li>・ 結婚式への投資大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 海外市場へのリソース投下 → <b>新市場（海外市場の創出）</b></li> </ul>

## 3兆円 結婚周辺市場規模

2.5兆円 結婚費用



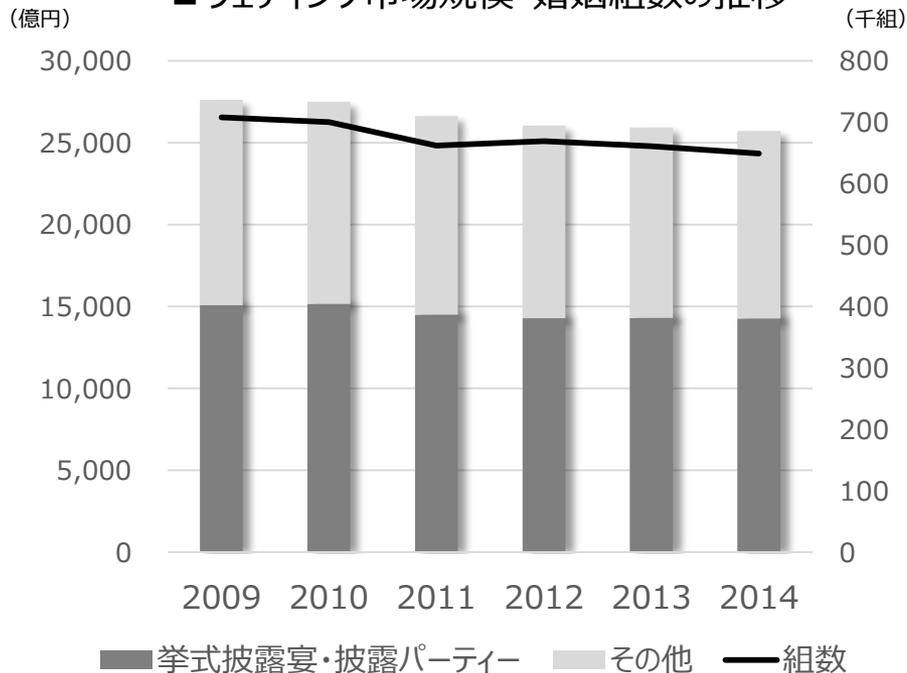
0.5兆円 新生活準備費用



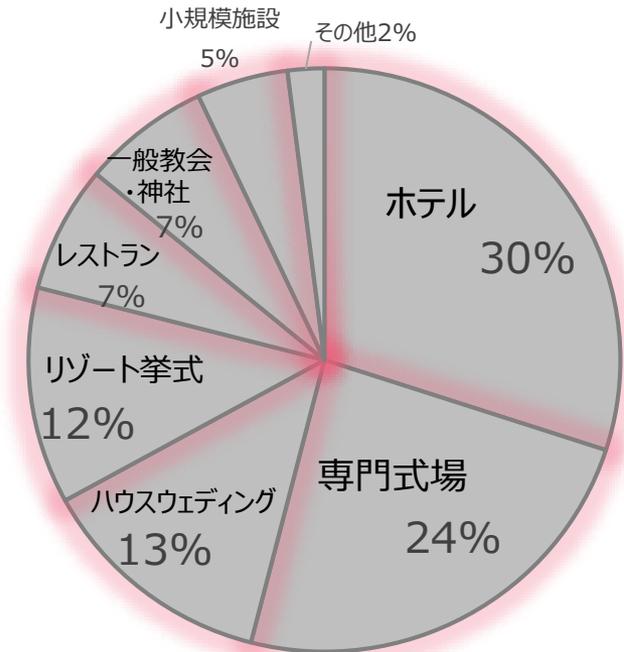
■ 2015年婚姻組数  
635,000組



## ■ ウェディング市場規模・婚姻組数の推移



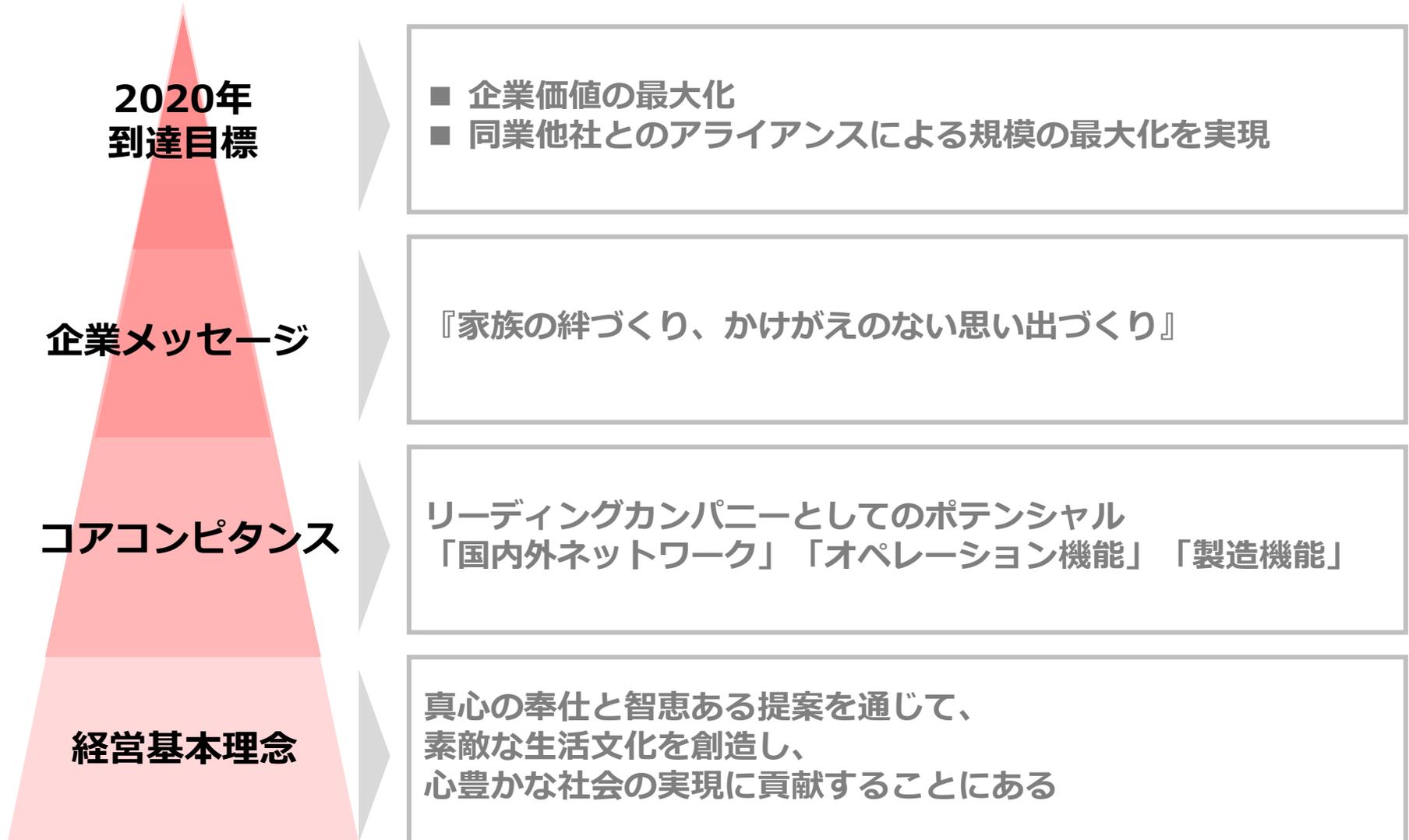
## ■ 結婚式実施者の業態別施行比率



※当社調べ

※矢野総合研究所、リクルートブライダル総研をもとに作成

# 中長期経営ビジョン



## 目指すもの

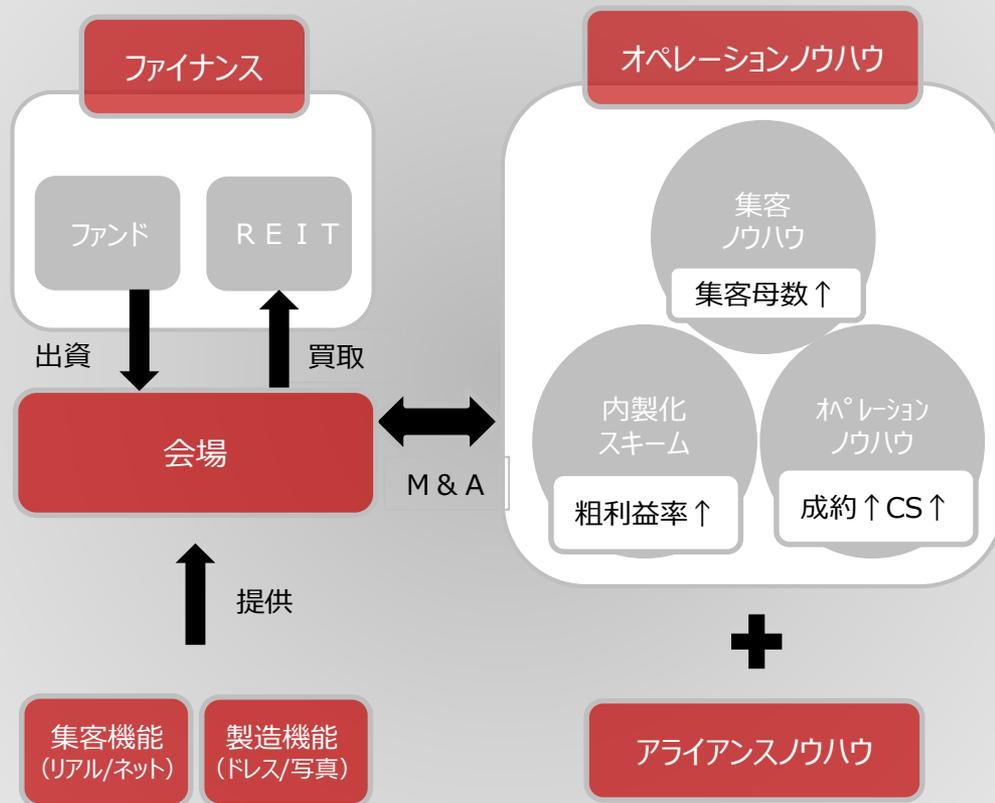
- ・ブライダルプラットフォームへの進化とアライアンス推進  
～多様な挙式スタイルを創出・実現するグローバル企業へ～
- ・ワタベウェディンググループ  
～2020年度数値目標 売上高 750億円 営業利益率 10%以上～

## 主要戦略

- ①アライアンス戦略（国内市場におけるシェア拡大）
- ②新市場戦略（新コンテンツ、海外市場の創出）
- ③収益構造の変革（多様な収益構造）

6つのプラットフォーム（会場、集客、製造、オペレーション、アライアンス、ファイナンス）を構築、強化  
プラットフォームを軸に、アライアンス戦略の実現と収益化を加速

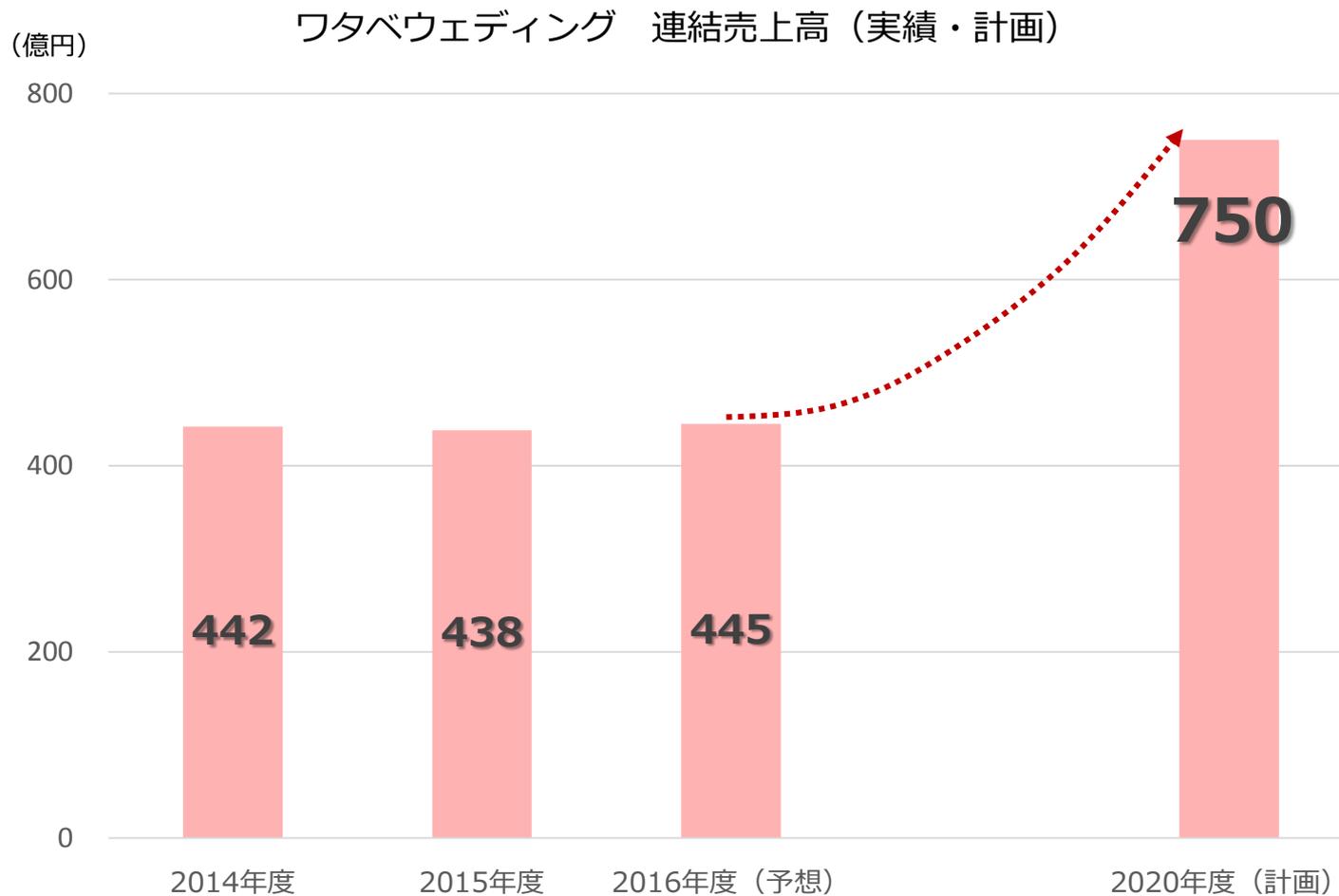
## アライアンス化を進める仕組み



## アライアンス化を進める仕組み

仕組み	具体策
オペレーション ノウハウ	・集客ノウハウ 問い合わせ数 接客数増加
	・内製化スキーム 原価低減 単価アップ
	・オペレーションノウハウ 成約率向上 CS向上
集客	・集客機能 新しい集客導線の提供
製造	・製造機能 ドレス・写真アルバム機能提供
ファイナンス	・ファンドと連携した投資スキーム
	・REITによる婚礼式場買取スキーム
アライアンス ノウハウ	・アライアンス クロージング ポストM & A
多様な 会場基盤	・スケールメリット コスト低減、ナレッジ提供

ワタベウェディング 2020年度目標 連結売上高 750億円

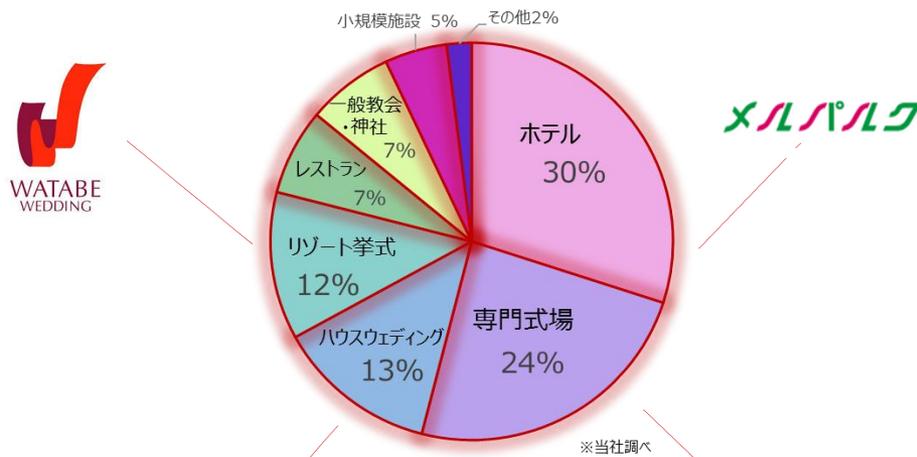


# 主要戰略

# ① アライアンス（国内市場におけるシェア拡大）

当社グループは主要な業態において展開しており、多様化するお客様のニーズに対応できる強み  
グループ企業を核とし、プラットフォームを武器に、他社とのアライアンスを推進し、国内市場シェアを拡大

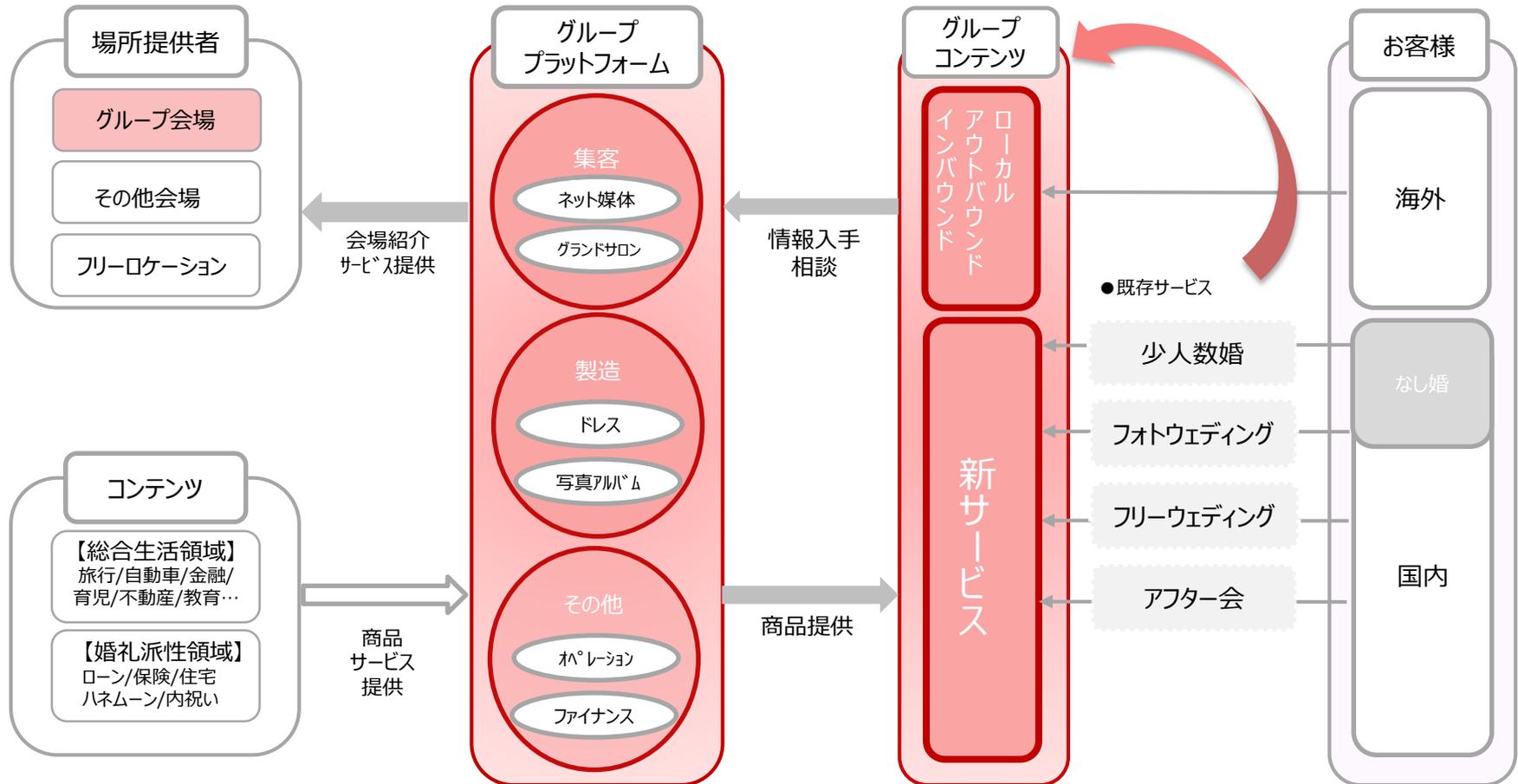
## ■ 結婚式実施者の業態別施行比率



## ②新市場戦略（新たなサービス展開、海外市場の創出）

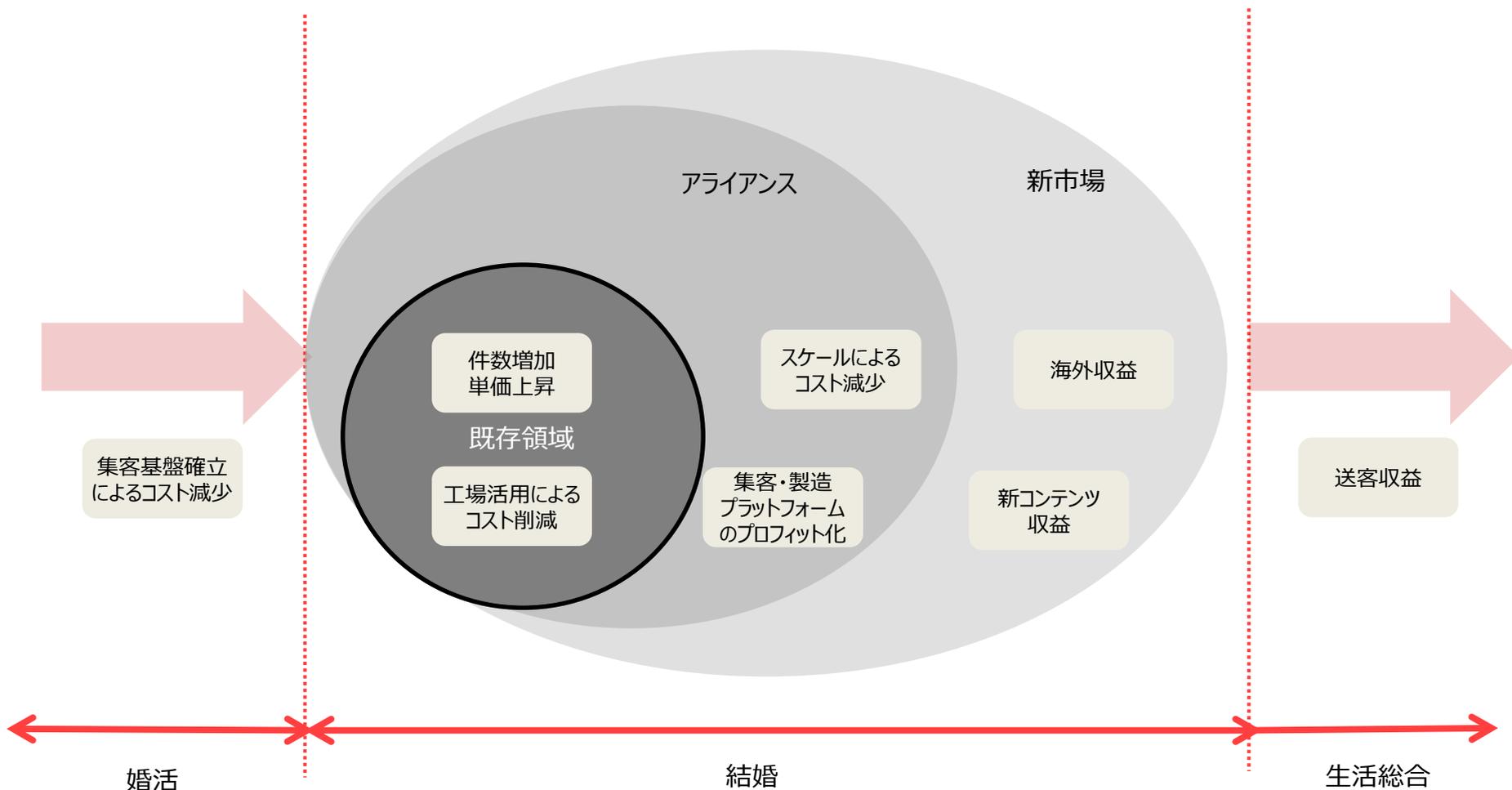
プラットフォームを武器とし、新市場を創出。

- ・国内は、多様化するお客様ニーズにマッチする新たなサービスを展開
- ・海外は、ローカルウェディング、インバウンド、アウトバウンドを展開



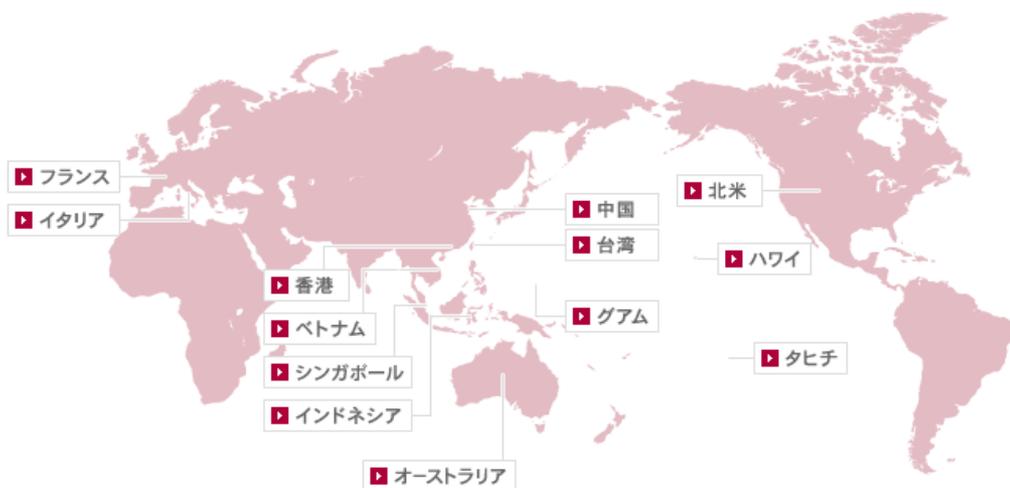
### ③収益構造の変革（多様な収益構造）

収益構造の変革「多様な収益形態」を実現。  
結婚領域の水平展開 & 垂直展開を行いつつ、婚活～生活総合領域まで領域を拡大



# 中長期経営ビジョン 実現に向けた体制作り

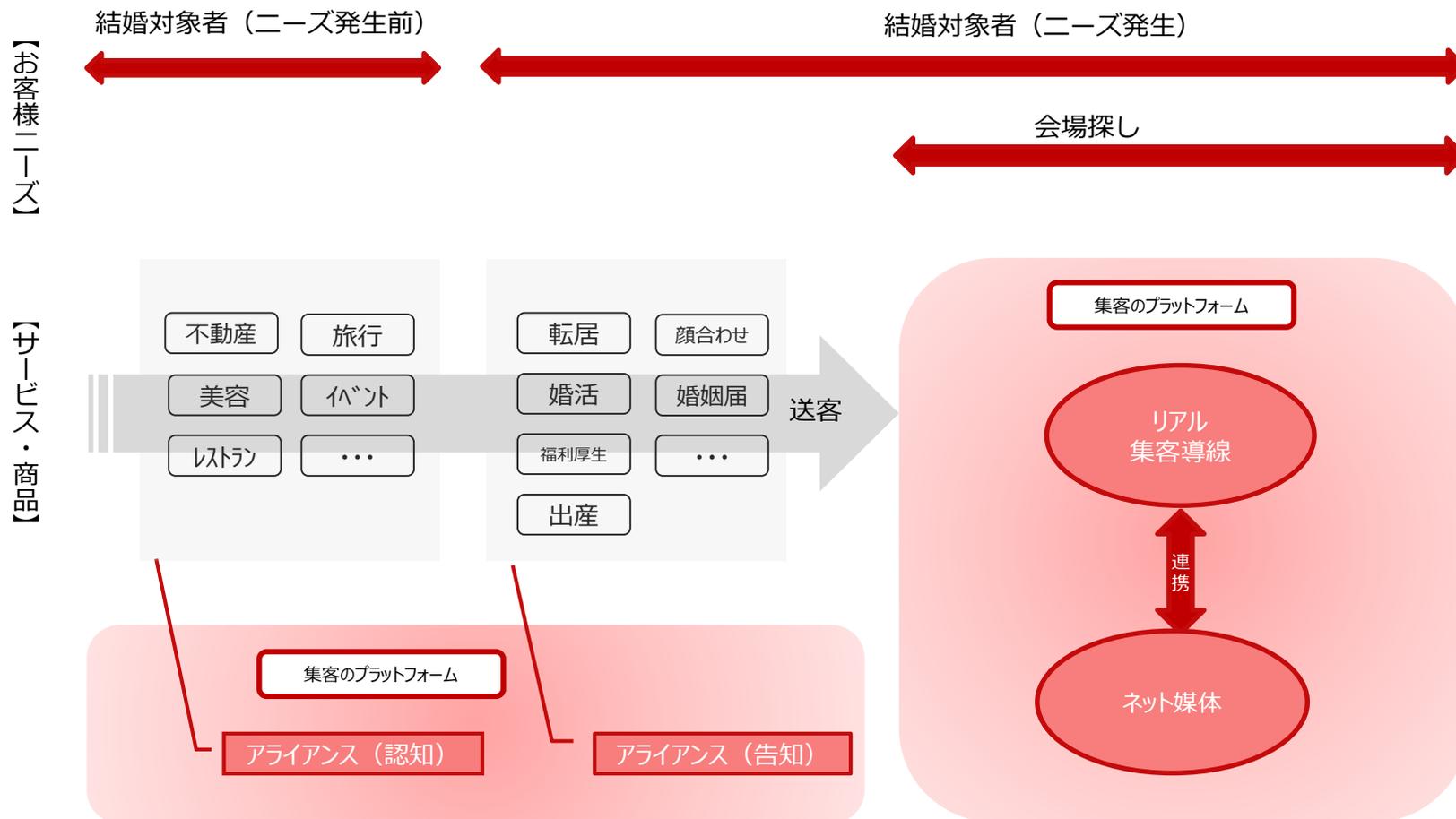
## 海外37拠点



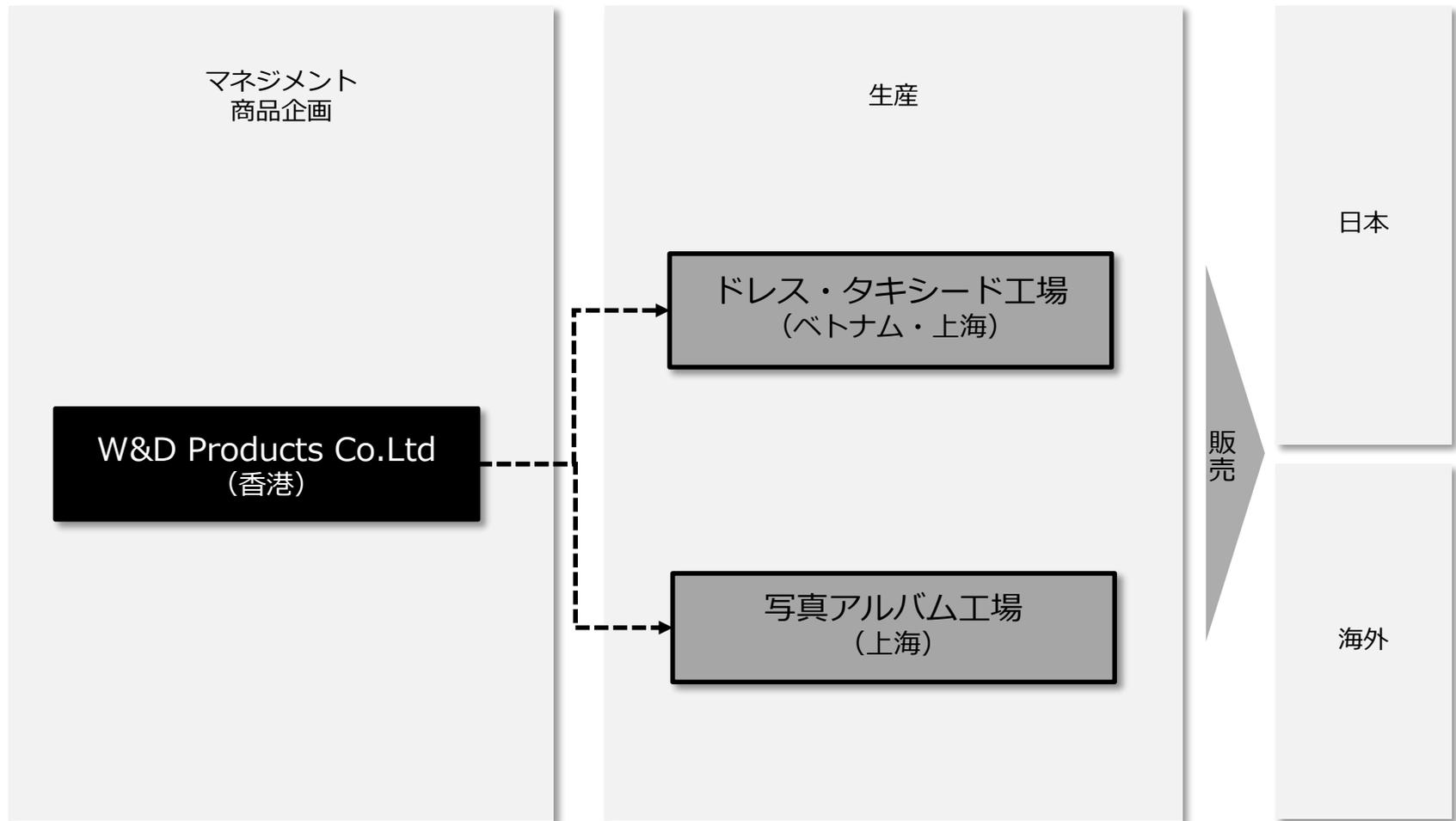
## 国内70拠点



多様な受込施設を基盤に、集客プラットフォーム（リアル&ネット）を構築  
ライフイベントスタイルの多様化に対し、会場探し前からの「認知」、「告知」の導線を構築



グループ外（海外含む）への販売により、製造プラットフォームをプロフィットセンター化  
香港に製造統括会社を設立（2016年3月）



2015年7月24日当社、千趣会及びディアーズ・ブレインと、資本業務提携

## ワタベウェディングG

ワタベウェディング (リゾート挙式)  
 目黒雅叙園 (専門式場)  
 メルパルク (ホテル)  
 クレッシュエンドプロデュース (ハウスウェディング)  
 海外子会社 (製造機能)



ウーマン スマイル キンパニー  
senshukai

## 千趣会G

ディアーズ・ブレイン (ハウスウェディング)  
 プラネットワーク (ハウスウェディング)

資本業務提携

②プラットフォーム化

①アライアンス化

⑤生活総合領域への発展

④スケールメリット

集客・製造  
プラットフォーム

リゾート挙式

専門式場

ホテル

ゲストハウス

⑦海外展開  
加速

③プラットフォーム  
水平展開

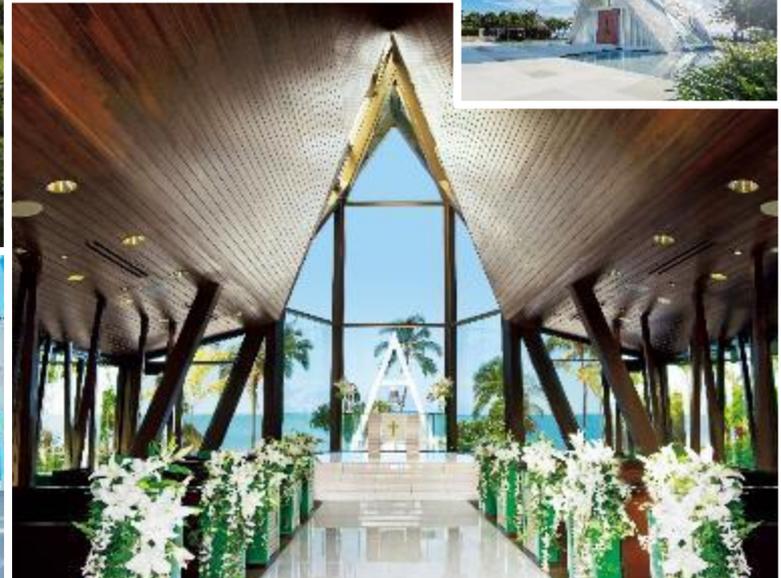
⑥アライアンスの加速

全国の結婚式場

当社G、千趣会Gのウェディング事業が持つ、強みの融合によりブライダル業界のプラットフォームを実現  
プラットフォームを武器に、ブライダル業界におけるアライアンスを加速  
千趣会と生活総合領域の連携を実現

項目	具体的な内容
①アライアンス化	多様化するお客様のニーズに対応できるリゾート挙式、ハウスウェディング、専門式場及びホテルといった複数の業態を持つ企業体を実現する。
②プラットフォーム化	事業規模と多様な業態を背景に、当社Gが全国に持つ国内サロン拠点と、ネット媒体を融合した独自の「集客プラットフォーム」を構築し、収益の向上に寄与する。 また、当社Gが海外に持つウェディングドレス、タキシード及び写真アルバムの製造機能を強化し、「製造プラットフォーム」化し、収益の向上に寄与できる
③プラットフォームの水平展開	「集客、製造のプラットフォーム」をアライアンス先に提供することでプラットフォームのプロフィットセンター化、かつさらなるコストの低減を実現する。
④スケールメリット享受	購買力、人材確保力が高まり、「スケールメリットの享受」する
⑤生活総合領域への発展	千趣会の通信販売との連携により、ブライダル事業と生活総合領域双方への集客連携の強化を図る。 新生活領域の新たな商品、サービス開発により、結婚を起点とした「生活総合領域」へ発展させる。
⑥アライアンスの加速	集客・製造のプラットフォーム、多様な業態の運営ノウハウ、及び金融の仕組みを活かし、当社及び千趣会Gのディアーズ・ブレイン社が核となることで、「新たなアライアンス」展開を加速する。
⑦海外展開の加速	グループの施設を活用したインバウンド・アウトバウンド事業と、海外展開ノウハウを活用した海外ローカルウェディング事業の強化により「海外展開を加速」する。

# 主な施設紹介













本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、本資料の発表日  
現在における将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しております。

今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

Watabe Wedding

Copyright(C) 2016 Watabe Wedding Corporation. All rights reserved.