

WATABE REPORT

〈第49期 中間報告書〉 2012年4月1日～ 2012年9月30日



The Celebration Company

家族の絆づくり、かけがえのない思い出づくり

人が人に気持ちを伝えたい

その想いを心に刻みたいと望んだとき、

世界中の誰よりも上手にお手伝いができる会社でありたいと願っています。

あなたが、みんなが伝えなかった想いを

いつまでも色あせない記憶に残していただくことは、

私たちの喜びです。



◆ トップメッセージ *Top Message*

新しい絆の結び目に立ち会える幸せを原動力に さらなる事業拡大を目指します。

私たちは、常に「結婚式の本質とは何か」を意識しながら、お客様一組一組の歴史や想い、また、そうした背景から生まれる多様なニーズやお客様が求める「価値」を見つめ続け、商品・サービスの拡充に努めています。

当期は、当社の成長の原点であり、まだまだ市場拡大の可能性が高いリゾート挙式事業への資源集中を基本方針に、より多くのお客様の喜びの日に立ち合わせていただく機会を拡大することで、取扱組数の回復・売上高の向上を図るとともに、人員効率アップによる利益改善を進めています。

リゾート挙式事業では、認知度および運営効率を高める施策が奏功し、利益率の改善がみられています。ホテル・国内挙式事業は、市場が伸び悩む中、堅調に増収基調を確保しているほか、アジア事業は取扱組数が着実に積み重なってきており、さらなる成長に向け積極的な施策を講じられる状況になるなど、諸施策が徐々に成果となって表れ始めています。

下期も引き続き、「おもてなしの心」を事業展開の礎に、積極的な提案・施策を実行することで、さらなる成長に向け、社員一同、力を合わせていきます。

2012年12月



ワタベウェディング株式会社
代表取締役社長 渡部 秀敏

経営基本理念

わたくしたちの目的は、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。

リゾート
挙式事業

リゾート挙式事業売上高
(単位:百万円)



上半期の総括

リゾート婚の認知度および運営効率を高める取り組みを強化しました。認知度の向上については、出店地域の旅行代理店などへの営業を強化し、集客イベントの共催などを通じてリゾート婚のPR活動に注力しています。また、運営効率の向上として固定費の削減が進んだ結果、営業利益は前年同四半期比208.9%増と、大幅改善を実現することができました。

下半期の戦略

各店での成果を社内SNS等を活用し集約・共有しながら、全国展開を進めるとともに、「家族の絆を深める」といったようなリゾート婚の本質的な価値を大々的にPRすることで集客力を高め、リゾート挙式市場そのものを拡大させ、増収増益を目指していきます。

To our shareholders

リゾート挙式の魅力を改めて伝えることで事業の成長を図ってまいります。

執行役員デスティネーション事業本部長 長嶺 将樹

自然に抱かれ、アットホームな環境の中で、親しい家族・友人に感謝を伝えられる、また、旅の時間を通じて、家族の絆を深めることができる、それがリゾート挙式の最大の魅力です。こうしたリゾート挙式の魅力を今一度、しっかりとPRすることで、リゾート挙式を選ばれるお客様を増やし、その機会に立ち会わせていただく数を積み重ねながら、事業成長を図っていきたく考えています。

Renewal!

スピリチュアル Wedding Resort in Hawaiiを満喫
アロハ・ケ・アクア・チャペル

この場所にしかないリアルなハワイを感じながら大切なゲストと共にゆっくりと過ごしていただける施設に。

2012年9月、リニューアル第1弾が終了し、新しくお客様をお迎えする準備が整いました。青い空、青い海だけではない、コオラウ山脈の裾野に広がるハワイ本来の美しい自然を堪能できる広大な敷地で、ハワイらしい自然とともに撮影できるフォトスポットを充実。ハワイウェディングにふさわしい記憶と記録に残るストーリーを創出しました。

自然の中でゲストの皆様と語りながら、一緒に記念撮影していただくこともできます。

ハワイの木々に囲まれ、思い出に残るお写真を撮りながら、ゆっくりとお過ごしいただける時間と空間を提供しています。



Renewal!

テーマは『Tropical Garden & Beach Resort Wedding』
セント・プロバス・ホーリー・チャペル
専用パーティ会場「Te quiero(テ・キエロ)」

鮮やかな花と緑に囲まれた海を望む、その魅力を最大限にクローズアップ。よりリゾートらしさを感じていただける空間へリニューアル。

“誕生・始まり”を象徴する卵形のエントランスを通り、緑に囲まれた小道を抜けると、南国の花々に囲まれたチャペルがお二人を優しく迎え入れます。グリーンと白を基調にした装花がナチュラルで上品な雰囲気を出すチャペルからパーティ会場までコンセプトを統一。青い空と海に囲まれたパーティ会場

「Te quiero(テ・キエロ)」内には、新たにビーチフロントのプライベートガーデン「Family Tree Garden」を新設しました。家族の象徴である「Family Tree」を中央に配した緑豊かなガーデンは、挙式当日、ゲストの方々とのゆったりとした時間を過ごしながらか、大切な思いを伝えられる寛ぎの空間となります。



ホテル・国内
挙式事業



上半期の総括

東京スカイツリーなど都内観光地のオープンが続き、目黒雅叙園の一般来客数にも影響が出ましたが、昨年、目黒雅叙園に新設した完全独立型チャペル「ヴィラ ディ グラツィア」による新規需要の拡大、メルパルク仙台の通年稼働などにより、国内婚礼市場がマイナス成長となる中、売上高は前年同四半期比9.0%増と健闘しました。

下半期の戦略

施設容積が事業成長の限界とならないよう、ユーティリティを高めながら、時代の流れ、ファッション性も視野に入れた施設のリノベーション、サービスのイノベーションに取り組みます。多彩なイベントや祝賀祭プランなどを用意し、生活文化の創造に努める一方で、サービスクオリティに影響しない部分で知恵を尽くしたコスト低減も進め、利益拡大を目指していきます。

To our shareholders

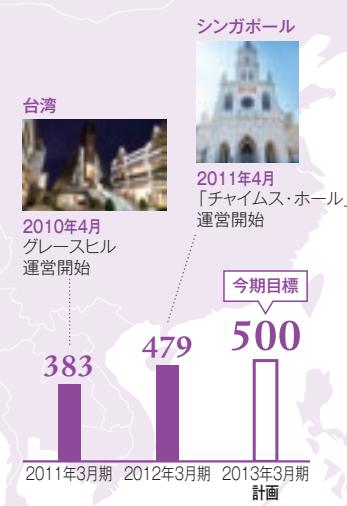
地域の皆さまに愛され、選ばれる施設運営で利益拡大を目指します。

取締役 国内挙式事業担当 兼 株式会社目黒雅叙園 代表取締役社長 梶 明彦

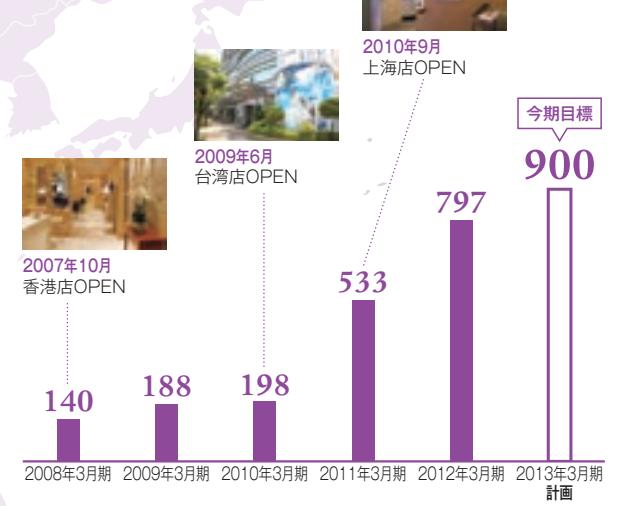
日本初の総合結婚式場として多くのお客様をお迎えしてきた目黒雅叙園は、2013年に85周年を迎えます。家族コミュニティが社会の基盤になりつつある日本にあって、これからも新しい家族の誕生の場である結婚式をはじめ、人生の節目に訪れるお祝いごとなど家族の絆を深めるイベントのお手伝いをさせていただける施設として、伝統を受け継ぎながら画期的な取り組みを繰り返すことで、地域の皆さまに愛され、選ばれる施設運営を目指していきます。

アジア
戦略

【アジア・ローカル挙式取扱組数の推移】
(単位:組)



【アジア・リゾート挙式取扱組数の推移】
(単位:組)



上半期の総括

アジア・リゾート挙式は、積極的な取扱組数の拡大を図っており、順調に推移しました。中国大陸から沖縄への誘致は、尖閣諸島問題の影響はあったものの、香港や台湾から Guam や沖縄等への送客が好調に推移しており、取扱組数656組(前年同四半期比34.2%増)と大幅に増加致しました。アジア・ローカル挙式におきましても、昨年運営を開始したシンガポールの挙式施設「チャイムス・ホール」が順調に稼働しており、好調に推移しております。

下半期の戦略

取扱組数の今期目標(リゾート挙式900組・ローカル挙式500組)は達成が見えており、現在は来期以降への種まきを進めているところです。アジア・リゾート挙式は、香港と台湾での営業をさらに深掘りしつつ、催行地を沖縄や Guam から他のエリアへ広げていきます。また、アジア・ローカル挙式におきましては、台湾・シンガポールでの経験をふまえ、更なる事業拡大を図ってまいります。

To our shareholders

日本流のウェディングスタイルをアジア各地に広げていきます。

取締役 アジア事業推進室長 翁長 良晴

挙式というセレモニーにおもてなしの心をつくり、親しい人々と喜びを分かち合う。そうした日本流のウェディングスタイルは、生活習慣やメンタリティが我が国に近いアジア地域において、憧れをもって受け入れられています。感動が共有されるポイントは、やはり人から人への思いやり。アジア事業では、ウェディングにおける「人」の要素を重視し、人財力強化に注力しつつ市場の開拓を進め、当社グループ全体の成長戦略を牽引していきます。

連結売上高 **23,276**百万円 (前年同四半期比4.4%増)

連結経常損失 **225**百万円 (前年同四半期は経常損失492百万円)

連結四半期純損失 **184**百万円 (前年同四半期は四半期純損失532百万円)

当第2四半期(累計)のポイント

昨年営業を休止していた「メルパルク仙台」の通年稼働により挙式取扱組数が増加したこと等により売上高が増加しました。また、運営体制の効率化に努めた結果、前年同四半期比増収増益となりました。

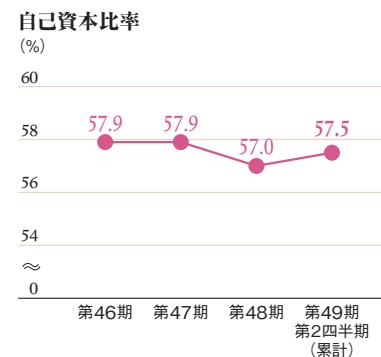
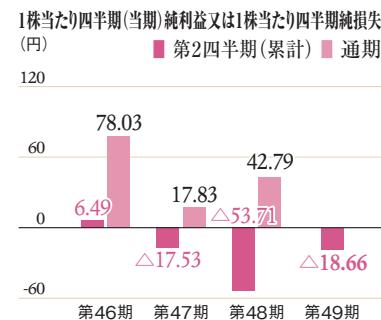
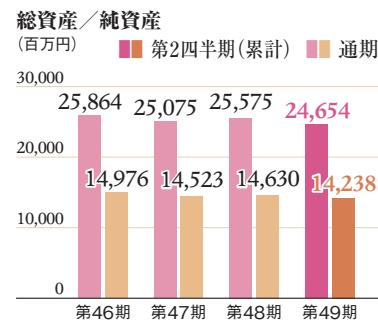
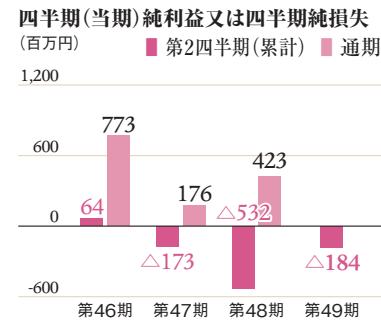
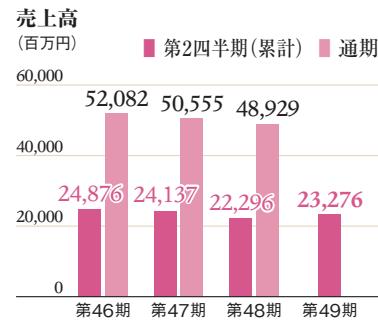
詳細な情報はIRサイトをご覧ください。

ワタベグループは、迅速かつ適切な情報開示を行うために、ホームページを活用してプレスリリースや決算発表資料、株主優待情報などのIR情報をご提供しております。是非当社ホームページをご覧ください。



ワタベ IR <http://www.watabe-wedding.co.jp/corporate/ir/>

◆ セグメント別の概要 ◆



リゾート挙式

売上高 **9,663**百万円 (前年同四半期比 1.4%減)

営業利益 **332**百万円 (前年同四半期比 208.9%増)

当社の国内店舗や旅行会社を集客窓口として、米国ハワイ州や沖縄などの国内外のリゾート地における挙式サービス並びにウェディングドレス・タキシード・写真アルバム等の挙式に係る付帯サービスの製造販売も行っております。

沖縄挙式の取り扱いが減少したため売上高は減少しました。一方、期初から進めている運営体制の効率化の成果により営業利益は改善しました。

ホテル・国内挙式

売上高 **13,612**百万円 (前年同四半期比 9.0%増)

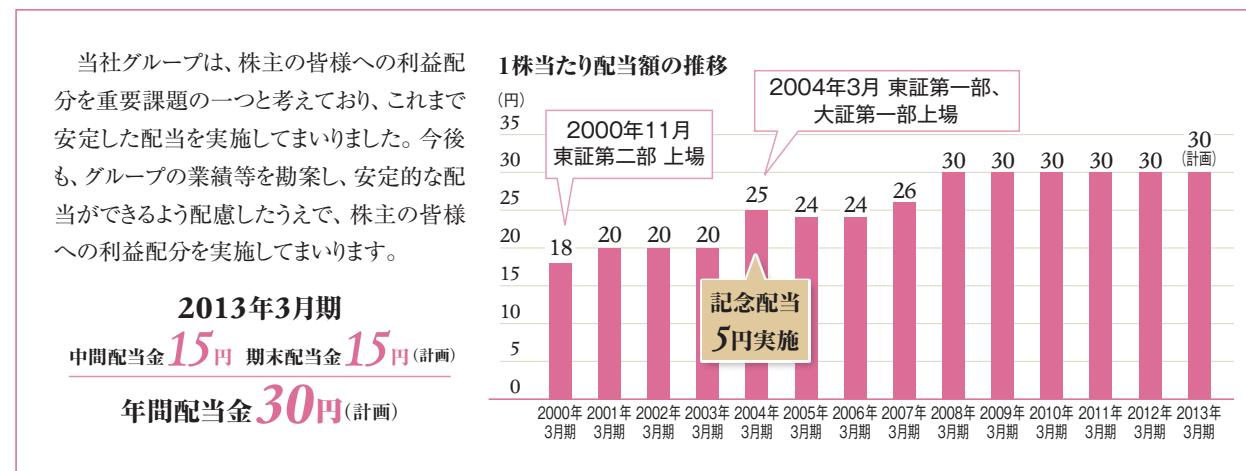
営業損失 **651**百万円 (前年同四半期は 営業損失655百万円)

目黒雅叙園やメルパルクに代表される国内のホテルにおける挙式・宴会・レストラン・宿泊サービスを提供しております。

昨年営業を休止していた「メルパルク仙台」の通年稼働により、挙式取扱組数が増加し、売上高が増加しました。

※ 売上高・営業利益につきましては、セグメント間の取引消去後の数値となっております。

当社グループの株主優待制度について



<p>1</p> <p>挙式会場 3万円割引 ご優待</p> <p>(国内直営挙式会場) 又は海外挙式会場)</p>	<p>2</p> <p>貸衣裳 20%割引 ご優待</p>	<p>3</p> <p>スタジオフォトプラン 1万円割引 ご優待</p> <p>又は当社の 国内スタジオの 各種記念撮影と 写真2枚を無料進呈</p>	<p>4</p> <p>直営レストラン 飲食代金 10%割引 ご優待</p>	<p>5</p> <p>メルパルク宿泊代金 20%割引 ご優待</p>	<p>6</p> <p>祝雅祭 10%割引 ご優待</p>
--	---	---	--	---	---

● 対象株主様

2012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

2012年7月1日から2013年6月30日までのご利用分に有効
(詳しい内容は、ご優待券をご確認ください)

会社概要 (2012年9月30日現在)

商号 ワタベウェディング株式会社
WATABE WEDDING CORPORATION

本店所在地 京都市下京区烏丸通仏光寺上る
二帖半敷町671番地

設立 1964年10月3日

資本金 41億7,637万2,000円

従業員数 (単体)554名 (連結)2,444名
※契約社員は含まれておりません。

支社 ハワイ支社

役員

代表取締役社長	渡部 秀敏
取締役	翁長 良晴
取締役	梶 明彦
取締役	花房 伸晃
取締役(社外)	池田 弘一
常勤監査役(社外)	岩崎 久
常勤監査役	福井 理仁
監査役(社外)	白石 健治
監査役(社外)	佐伯 照道

国内関係会社

沖縄ワタベウェディング株式会社
株式会社日黒雅叙園
メルパルク株式会社
ワタベエンタープライズ株式会社
株式会社ツドイエ
ワタベファミリークラブ株式会社
ワタベクリエイティブスタジオ株式会社

海外関係会社

北米 WATABE U.S.A., INC.
WATABE GUAM, INC.
WATABE SAIPAN, INC.

オーストラリア WATABE AUSTRALIA PTY. LTD.

ヨーロッパ WATABE EUROPE S.A.R.L.

アジア WATABE WEDDING VIETNAM CO., LTD.
華德培婚紗(上海)有限公司
華德培婚禮用品(上海)有限公司
上海先樂西服有限公司
華德培薇婷香港有限公司
華德培婚禮股份有限公司
迪詩股份有限公司
PT. WATABE BALI
WATABE SINGAPORE PTE.LTD.
華德培婚禮(ハルビン)有限公司
ハルビン モダン アターシュ ガーデン有限公司

株式の状況 (2012年9月30日現在)

発行可能株式総数 22,000,000株

発行済株式総数 9,909,400株

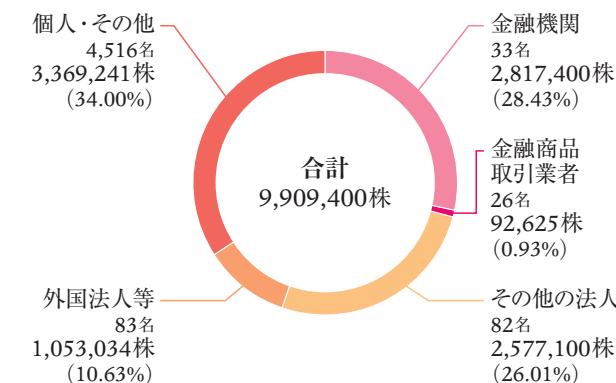
株主数 4,740名

大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社寿泉	2,105,400	21.24
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	776,000	7.83
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	425,700	4.29
ワタベウェディング従業員持株会	339,200	3.42
株式会社三菱東京UFJ銀行	300,000	3.02
株式会社京都銀行	300,000	3.02
資産管理サービス信託銀行株式会社	272,900	2.75
クレディ・スイス・セキュリティーズ(ヨーロッパ)リミテッド ビービー セック イントノン ティアーアール クライアント	248,000	2.50
ザ チューズ マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	236,800	2.38
ワタベウェディング取引先持株会	230,800	2.32

※ 上記信託銀行の持株数は、すべて信託業務に係るものであります。

所有者別株式分布状況



こだわる花婿、増加中!



かけがえのない思い出づくりのために、結婚式で「もっと魅力的になりたい」と思っているのは花嫁だけではなく、最近では花婿の「タキシード」や「美容」に対する意識が高まっています。ワタベウェディングでは、そんなおしゃれな花婿の「かっこよくなりたい」に応えるサービスを充実させています。

Trend 1

2人に1人の花婿がメンズヘアメイクを利用!

「メンズヘア&メイク」は、5,000円の追加料金でご利用いただけるオプションプランです。男性の美意識が高まり、今では2人に1人がこのプランを利用しています。

花嫁と一緒にキレイに、そしてかっこよくなりたいという花婿のために、ワタベウェディングの全国のフォトスタジオに美容の最新機器も導入しました。

こだわる花婿のニーズにあわせたクオリティの高いサービスをご用意しています。

Trend 2

「花婿もお色直し」は新常識!

リクルートの「ゼクシィ 結婚トレンド調査2011 首都圏版」によると、2011年の挙式・披露宴・披露パーティでの衣裳総数が2着以上の新郎は50%超。現在では花婿のお色直しも当たり前となりつつあります。

ワタベウェディングでは、自分らしいスタイルを求める花婿のニーズに応えられるよう、タキシードのライン拡充と遊び心のあるタイシャツなど、小物類のラインナップの充実を図っています。1999年に導入したタキシードのオーダーシステムの当時のデザイン数は4型でしたが、現在では約20型と大幅に増加。約4割の新郎がレンタルではなく、オーダーシステムを利用されるまでになっています。

株主メモ

事業年度

毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会

毎年6月中

期末配当金受領株主確定日

毎年3月31日

中間配当金受領株主確定日

毎年9月30日

公告の方法

電子公告により行う。

公告URL

<http://www.watabe-wedding.co.jp/corporate/ir/>
(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

上場証券取引所

東京証券取引所市場第一部
大阪証券取引所市場第一部

単元株式数

100株

株主名簿管理人

特別口座 口座管理機関

三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先

三菱UFJ信託銀行株式会社
大阪証券代行部

〒541-8502

大阪市中央区伏見町三丁目6番3号

TEL 0120-094-777 (通話料無料)



WATABE
WEDDING

ワタベウェディング株式会社

本社

〒600-8540

京都市下京区烏丸通仏光寺上る二帖半敷町671番地

TEL (075)352-4111 (代)

FAX (075)352-4139 (代)

<http://www.watabe-wedding.co.jp>



この報告書は、環境に優しい
植物油インキを使用して印刷しています。