



2007年3月期 連結中間決算説明資料

## 目次

<u>2007年3月期 連結中間決算概要</u>	<u>1-10</u>
. 連結決算の概要(損益計算書)	2
. 事業別損益の概要	3
-1 . 国内拳式事業	4
-2 . 海外拳式事業	5
-3 . 商製品事業	6
-4 . 貸衣裳事業	7
. 販売費及び一般管理費	8
. キャッシュ・フローと設備投資	9
. 貸借対照表(連結)	10
<u>2007年3月期(通期)計画に対する進捗と今後の展開</u>	<u>11-21</u>

# 2007年3月期 連結中間決算概要

## 連結決算の概要 (損益計算書)

(単位:百万円)

科目	2007年3月 中間期	2006年3月 中間期	増減率	2007年3月 中間期計画	増減率
売上高	15,548	14,775	5.2%増	16,000	2.8%減
売上総利益	9,598	9,196	4.4%増	9,930	3.3%減
販売費及び一般管理費	8,927	8,590	3.9%増	9,220	3.2%減
営業利益	670	605	10.8%増	710	5.6%減
経常利益	706	626	12.7%増	700	0.9%増
中間純利益	422	405	4.2%増	390	8.2%増

### 連結決算の概要

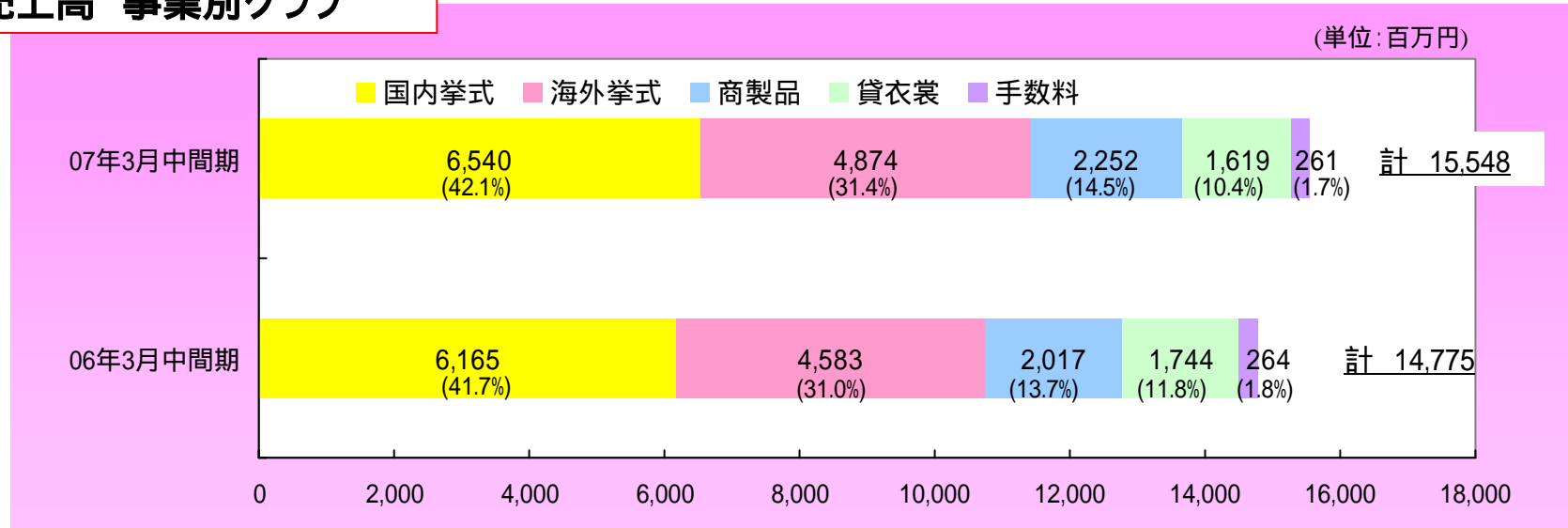
### 前年同期比 増収増益

沖縄等におけるリゾート拳式取扱組数の増加と写真アルバム商品や衣裳、自社パーティ施設等の付加価値商品取り扱いの増加による海外拳式単価アップにより売上高は前年同期比5.2%増となりました。

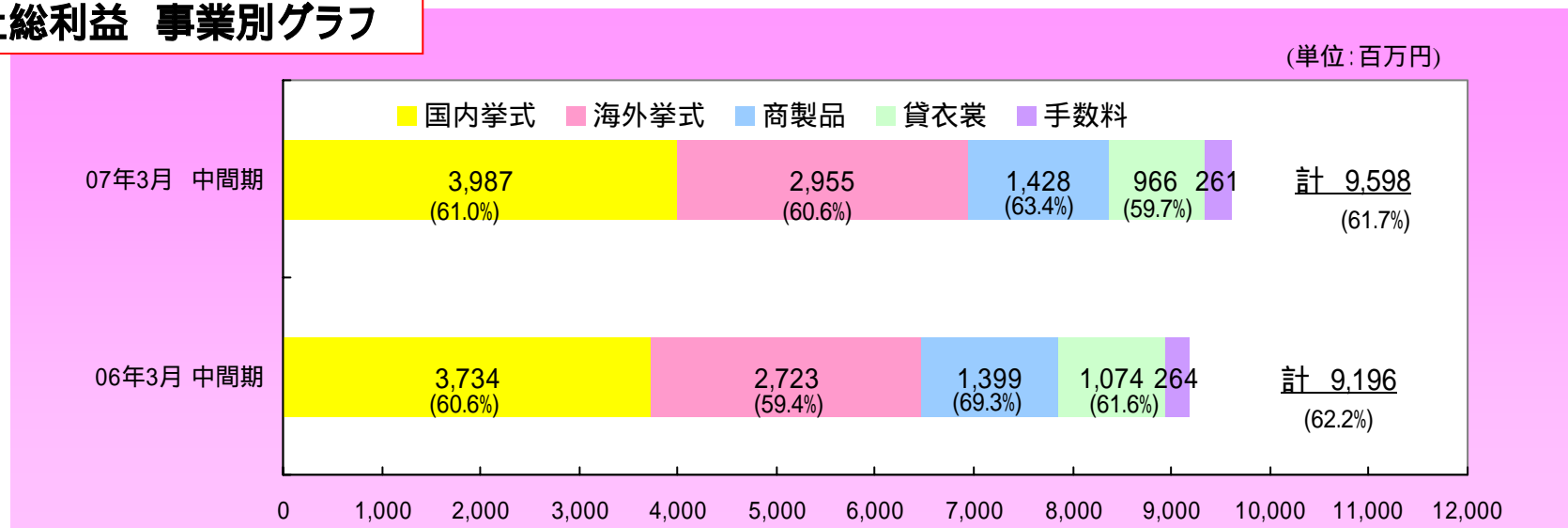
経常利益は、円安による原価率の上昇があるものの、販管費の抑制により、前年同期比12.7%増となりました。

# 事業別損益の概要

## 売上高 事業別グラフ



## 売上総利益 事業別グラフ



# -1. 国内挙式事業

		2007年3月中間期	2006年3月中間期	増減	
<b>国内挙式売上高</b> (百万円)		6,540	6,165	6.1%増	
取扱組数 (組)		3,945	3,058	29.0%増	
一組当り平均単価 (千円)		1,658	2,016	17.8%減	
国内 自社教会施設数		19	16	3施設増	
<b>国内挙式売上総利益</b> (百万円)		3,987	3,734	6.8%増	
国内挙式売上総利益率		61.0%	60.6%	0.4ポイント増	
主要施設の内訳	目黒雅叙園	取扱組数 (組)	784	873	10.2%減
		一組当り平均婚礼単価 (千円)	2,951	2,730	8.1%増
	リゾート挙式 (沖縄・函館・軽井沢・伊豆・京都)	取扱組数 (組)	1,832	1,024	78.9%増
		一組当り平均単価 (千円)	676	683	1.0%減
	うち、沖縄リゾート挙式	取扱組数 (組)	1,178	681	73.0%増
		一組当り平均単価 (千円)	583	605	3.6%減

目黒雅叙園の一組当り婚礼単価は目黒雅叙園・婚礼部門の平均単価を採用いたしております。

## 増減の要因

### 売上高

- ・ 沖縄にて新規に開設した挙式施設の順調な稼働により国内挙式取扱組数が増加しました。  
2006年5月 沖縄 読谷村 「アクアグレイス・チャペル」開設

### 売上総利益

- ・ 沖縄に挙式とパーティー一体型の施設を開設したこと等が売上総利益率の改善に寄与しました。  
リゾート挙式 売上総利益率 前中間期 51.1% 当中間期 55.2%(前年同期比 4.1%増)

## -2. 海外拳式事業

		2007年3月 中間期	2006年3月 中間期	増減率
海外拳式 売上高 (百万円)		4,874	4,583	6.4%増
取扱組数 (組)		9,196	9,436	2.5%減
一組当り単価 (千円)		530	486	9.1%増
海外拳式 売上総利益 (百万円)		2,955	2,723	8.5%増
海外拳式 売上総利益率		60.6%	59.4%	1.2ポイント増
取扱組数	ハワイ	4,828	4,706	2.6%増
	ミクロネシア	2,629	2,677	1.8%減
	オセアニア	891	1,056	15.6%減
	北米	283	375	24.5%減
	ヨーロッパ	541	612	11.6%減
	その他	24	10	140%増
	合計 (組)	9,196	9,436	2.5%減

### 増減の要因

#### 売上高

- ・ 人気エリアハワイ・グアムにおける拳式取扱組数の増加及び一組当り単価の上昇により売上高は増加しました。

#### 売上総利益

- ・ 円安に伴う原価の上昇があるものの、一組当り単価アップ等の施策により売上総利益率は上昇しました。

米ドル 前中間期 ¥109.48 当中間期 ¥115.38

### -3. 商製品事業

	2007年3月 中間期	2006年3月 中間期	増減率
<b>商製品 売上高</b> (百万円)	2,252	2,017	11.6%増
「AVICA」ドレス販売着数 (着)	6,004	6,853	12.4%減
「AVICA」ドレス単価 (千円)	178	172	3.5%増
「FR」ドレス販売着数 (着)	3,238	-	-
「FR」ドレス単価 (千円)	114	-	-
販売ドレス 計 (着)	9,242	6,853	34.9%増
販売ドレス単価 (千円)	156	172	9.3%減
<b>商製品 売上総利益</b> (百万円)	1,428	1,399	2.1%増
<b>商製品 売上総利益率</b>	63.4%	69.3%	5.9ポイント減

「AVICA」ドレス …… **オーダーシステムドレス**

・約120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。

「FR」ドレス …… **ドレスファーストレンタル**

・お近くの店舗でお客様が選んだ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。

#### 増減の要因

#### 売上高

- ・ 販売ドレス強化の為、ドレスファーストレンタルを導入しドレスの販売着数は前年同期比34.9%増、売上高は同11.6%増となりました。

#### 売上総利益

- ・ 中国元の対前年同期円安に伴うコストの増加と衣裳込みパッケージにおける衣裳の値引により単価が低下し売上総利益率が低下しました。

中国元 前中間期 ¥12.82 当中間期 ¥14.40



## -4. 貸衣裳事業

	2007年3月 中間期	2006年3月 中間期	増減率
貸衣裳 売上高 (百万円)	1,619	1,744	7.2%減
「RS」取扱着数 (着)	1,686	2,847	40.8%減
「RS」単価 (千円)	56	72	22.2%減
「花嫁物語」販売件数 (件)	5,275	5,926	11.0%減
「花嫁物語」単価 (千円)	98	93	5.4%増
貸衣裳 売上総利益 (百万円)	966	1,074	10.1%減
貸衣裳売上総利益率	59.7%	61.6%	1.9ポイント減

「RS」…貸衣裳予約システム

日本のワタベウェディング各店にて「ドレス/タキシード」を予約していただき、同じデザインとサイズの「ドレス/タキシード」を海外店でご用意し、レンタルするシステム

「花嫁物語」…スタジオ前撮り写真プラン

### 増減の要因

#### 売上高

- ・ レンタルドレスから販売ドレスにシフトしたことにより貸衣裳売上高が減少しました。

#### 売上総利益

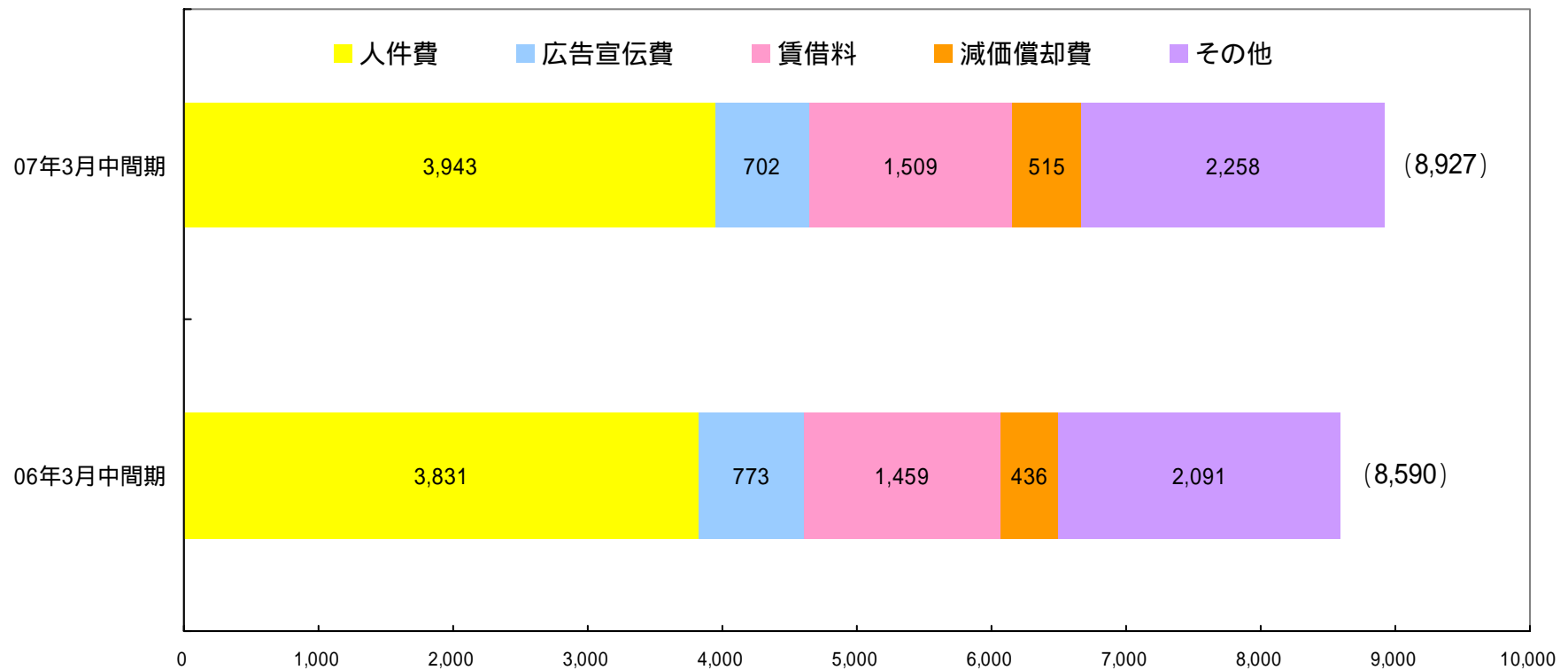
- ・ 貸衣裳予約システム(RS)を利用したドレスの着数の減少に対し、償却費等の固定原価は一定であるため、売上総利益率は低下しました。

# ・販売費及び一般管理費

売上高販管費率 06年3月中間期 58.1% → 07年3月中間期 57.4%  
(前年同期比 0.7ポイント改善)

・広告宣伝費等の全社一元管理により、販管費の圧縮に努めた結果、販管費の伸びを抑えました。

(単位:百万円)



# キャッシュ・フローと設備投資

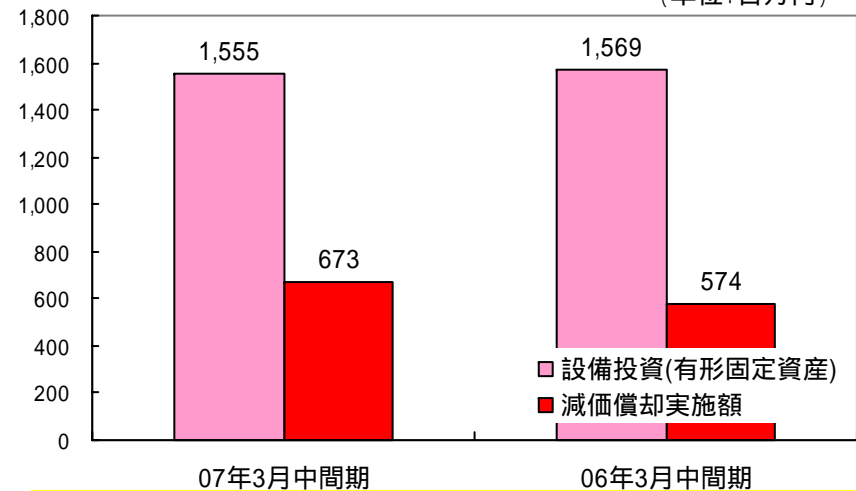
## キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	07年3月 中間期	06年3月 中間期	増減
営業CF	1,081	1,185	-103
投資CF	-1,744	-1,590	-153
財務CF	-21	-929	+907
現金・現金同等物 の増減	-682	-1,280	+598
現金・現金同等物 の中間期末残高	4,047	3,961	+85

## 設備投資と減価償却費

(単位:百万円)



### < 主な設備投資 >

#### 国内拳式施設

沖縄「アクアグレイス・チャペル」	454百万円
目黒「目黒雅叙園」改装	358百万円
竹芝「ルミアモーレ」	282百万円
沖縄「那覇店」移転・増床	155百万円
日比谷「フェリーチェガーデン 日比谷」	101百万円

#### 直営店舗

「名古屋グランドプラザ」改装	63百万円
「高崎店」開設	26百万円

#### 海外拠点

ベトナム工場	366百万円
グアム「ブルーアステール」	257百万円

# 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	2006年9月 (中間期)	2006年3月期末	増減		2006年9月 (中間期)	2006年3月期末	増減
<b>流動資産合計</b>	<b>7,175</b>	<b>7,637</b>	<b>-462</b>	<b>負債合計</b>	<b>9,687</b>	<b>9,178</b>	<b>+508</b>
現金及び預金	4,349	5,039	-689	流動負債	7,320	6,267	+1,053
売掛金	1,134	1,025	+108	買掛金	1,614	1,301	+312
棚卸資産 他	1,691	1,572	+119	短期借入金	1,375	934	+440
<b>固定資産合計</b>	<b>15,806</b>	<b>14,527</b>	<b>+1,279</b>	前受金	2,408	1,997	+410
有形固定資産	10,996	9,771	+1,224	その他	1,922	2,033	-110
建物及び建築物	6,658	5,899	+758	固定負債	2,367	2,911	-544
建設仮勘定	639	418	+220	長期借入金	1,692	2,042	-350
備品他	3,699	3,453	+245	その他	674	869	-194
無形固定資産	628	559	+69	<b>純資産</b>	<b>13,294</b>	<b>12,984</b>	<b>+310</b>
投資その他資産	4,181	4,195	-14	資本金	4,150	4,137	+12
<b>資産合計</b>	<b>22,982</b>	<b>22,164</b>	<b>+817</b>	資本剰余金	4,012	3,999	+12
				利益剰余金	5,451	5,159	+292
				有価証券評価差額等	-319	-311	-8
				<b>負債及び資本合計</b>	<b>22,982</b>	<b>22,164</b>	<b>+817</b>
				自己資本比率	57.8%	58.6%	-0.8%

# 2007年3月期(通期)計画に対する進捗 と今後の展開

## 連結売上高・利益計画

(単位:百万円)

	2007年3月期計画	2006年3月期実績	対前期 増減率
売上高	34,000	31,177	9.1%増
経常利益	2,200	1,732	27.0%増
当期純利益	1,250	1,105	13.1%増
一株当り純利益	126円62銭	111円40銭	13.7%増
配当(通期予想)	26円	24円	8.3%増

# 国内挙式事業

売上高計画

14,152百万円

対前期 7.2%増

取扱組数計画

8,500組

対前期 28.0%増

具体的な取り組み策

沖縄及び軽井沢等のリゾートウェディング強化  
新規施設開設による取扱組数増加

取り組み策 リゾートウェディング強化

## 沖縄リゾートウェディング

07年3月期 取扱組数計画

2,800組 対前期 77.7%増

## 軽井沢・北海道リゾートウェディング

07年3月期 取扱組数計画

670組 対前期 43.2%増

## 京都ウェディング

07年3月期 取扱組数計画

100組 対前期 12.4%増

取り組み策 新規国内挙式施設開設

10月1日 国内挙式施設 2施設オープン

ルミアモーレ(東京)



07年3月期 取扱組数計画 : 150組

フェリーチェガーデン 日比谷(東京)



07年3月期 取扱組数計画 : 140組

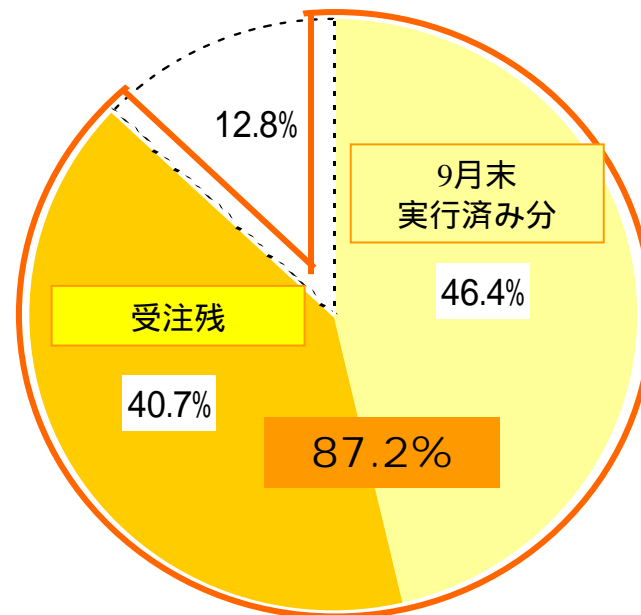
# 国内拳式事業 受注状況(利用ベース)

## 国内拳式 受注状況

リゾート拳式の順調な受注状況や新規開設拳式施設の稼働により計画通り推移

07年3月期

見込み 8,500組



07年3月期(10月末現在)



# 海外拳式事業

売上高計画

11,086百万円

対前期 14.4%増

取扱組数計画

20,500組

対前期 2.9%増

具体的な取り組み策

グアムに拳式施設とレセプション会場一体型施設をオープン  
エージェンツサポートセンター機能を強化

取り組み策 06年12月 グアム新チャペルオープン

当社グアム初の直営複合拳式施設「ブルーアステール」を開設



「ブルーアステール」

07年3月期 取扱組数計画 : 500組

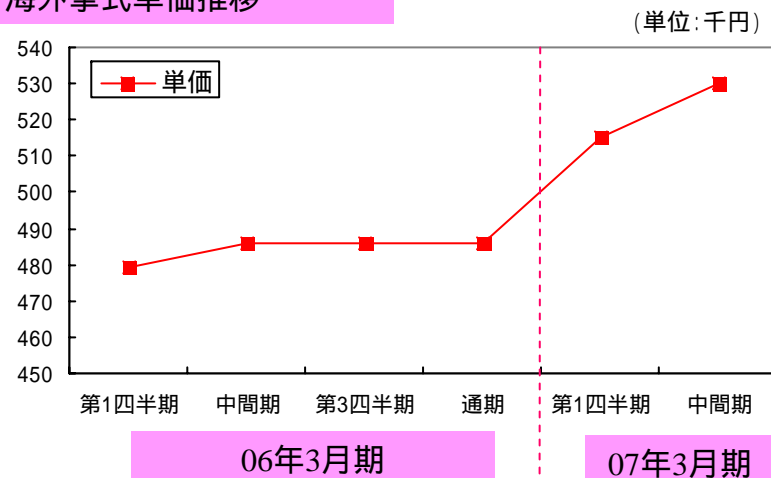
07年3月期 売上高計画 : 230百万円

取り組み策

エージェンツサポートセンター機能を強化

旅行会社経由でお申込みされたお客様へのサポートを強化することにより海外拳式単価の上昇を図ります。

海外拳式単価推移



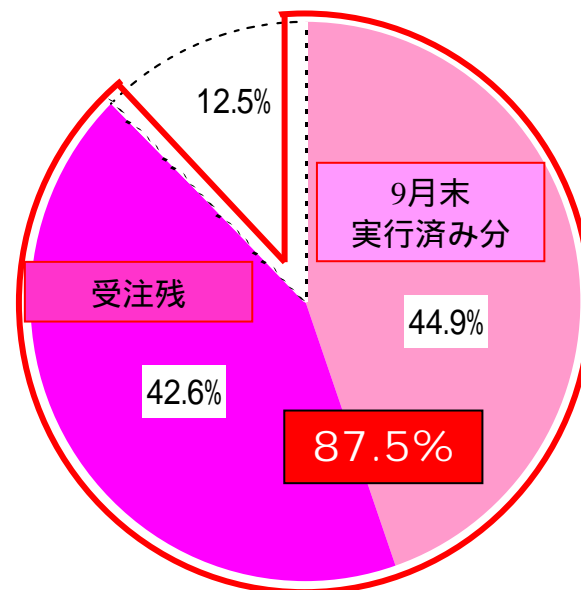
# 海外拳式事業 受注状況(利用ベース)

## 海外拳式 受注状況

07年3月期

前年の進捗状況と比べると若干の遅れがあるものの、単価アップ等の施策により売上高は計画通り

見込み 20,500組



07年3月期(10月末現在)

# 商製品事業

売上高計画

4,590百万円 対前期 15.1%増

取扱着数計画

17,000着 対前期 22.4%増

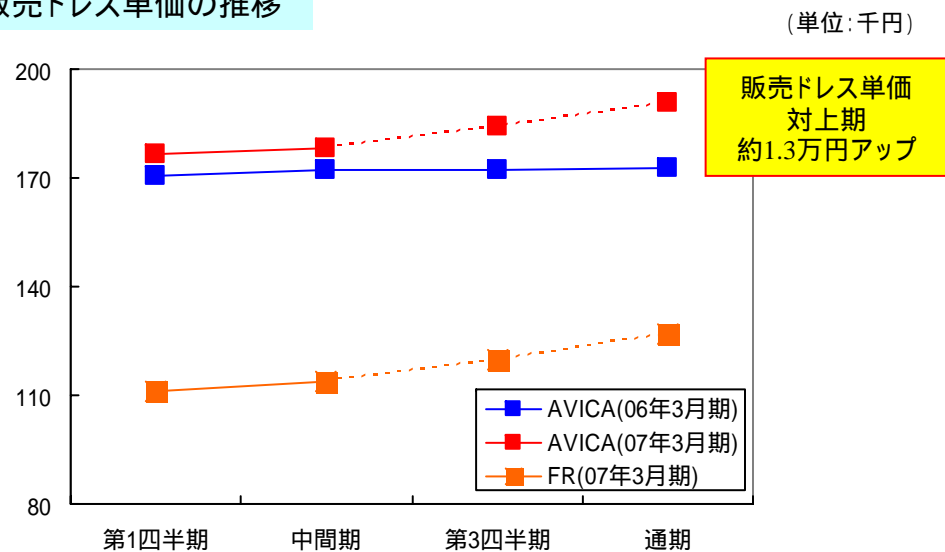
具体的な取り組み策

10月1日より一部ドレス(46品番)の値上げを実施  
ベトナム工場稼働により、中国上海工場との2拠点体制でのドレス生産能力増強

取り組み策 ドレスの販売価格の値上げを実施

・ウェディングドレス46品番における値上げを実施

販売ドレス単価の推移



07年3月期第3四半期以降の数値は予測数値となっております。

# 商製品事業

取り組み策 ベトナム工場稼働により、中国上海工場との二極体制でのドレス生産能力増強



2006年9月 ベトナム工場稼働

上海+ベトナム  
二極体制へ



「ベトナム工場」作業風景

## ベトナム工場の概要

	07年3月期(計画)	08年3月期(計画)
出荷予定数量	1,200着	12,000着
生産高 計画	約50百万円	400～500百万円

## 上海工場との比較

	ベトナム工場	上海工場
建物(延床面積)	2フロア (18,000㎡)	9フロア (14,000㎡)
土地	20,562㎡	5,250㎡
生産可能着数	50,000着	30,000着
一着当り平均コスト	21,750円	28,800円

# 貸衣裳事業

売上高計画

3,623百万円

対前期 3.4%減

具体的な取り組み策

スタジオ写真商品の新商品を投入  
スタジオのデジタル化を実施

取り組み策 スタジオ写真商品の新商品を投入

10月1日より、ファッション性の高い「Charm(チャーム)」、赤ちゃんや小さなお子様と一緒に家族撮影できる「&Baby(アンドベビー)」の2つの新プランの販売を開始しました。



「花嫁物語」

+



「&Baby」



「Charm」

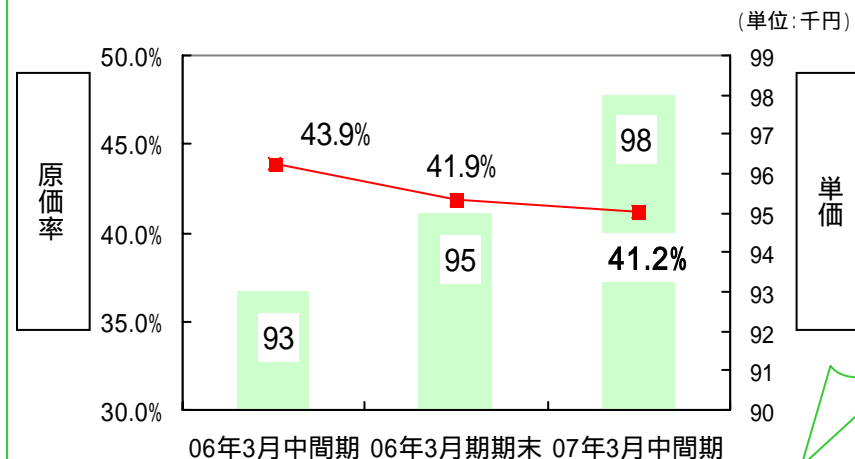
新商品

取り組み策 スタジオのデジタル化を実施

06年8月～10月に、国内直営スタジオ18店舗の完全デジタル化を実施しました。

従来に比べクオリティの高い映像処理が可能となり、より品質の高い商品の提供が可能となっております。

写真サービス事業 原価率・スタジオ写真単価推移



## ・ 直営店舗の展開

- ・ 未出店エリアへの新規店舗開設

	開設・移転月	施設名	
2007年3月期	2006年4月	秋田店	新規開設
	2006年4月	関西空港店	新規開設
	2006年7月	高崎店	新規開設
	2006年8月	那覇店	移転・増床
	2006年8月	名古屋グランドプラザ	改装
	2006年9月	松山店	新規開設

# 下期における重点施策

## 利益達成に向けての取り組み

(単位:百万円)

	上期実績	下期見込み	通期見込み
売上高	15,548	18,452	34,000
売上総利益	9,598	11,502	21,100
売上総利益率	61.7%	62.3%	62.1%
販売費及び一般管理費	8,927	9,948	18,875
売上高販管費率	57.4%	53.9%	55.5%
営業利益	670	1,555	2,225

0.6ポイント  
改善

### 下期売上総利益率改善要因

ウェディングドレス販売単価アップ	+約125百万円
沖縄における内製化効果等 為替の影響	+約10百万円 -約34百万円

### 下期販管費率改善要因

・拳式施設やベトナム工場開設費用を上期約120百万円計上

・9月「ベトナム工場」、10月「ルミアモーレ」、12月「ブルーアステール」等の拳式施設が稼動し、上期に初期費用が発生していた施設において下期売上が計上

## 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

執行役員社長室長

吉澤 康

経営企画室 経営管理グループ長

北脇 直豊

電話番号

075-352-4182

FAX

075-352-4139

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。