



**2009年3月期第2四半期(累計)**

**決算説明資料**

## 目次

<b>I. 2009年3月期第2四半期(累計)連結決算概要</b>	<b>1- 5</b>	<b>IV. キャッシュ・フロー 設備投資 貸借対照表</b>	<b>14-16</b>
I -1.連結決算の概要(損益計算書)	2	IV-1.キャッシュ・フローと設備投資	15
I -2.連結 売上高	3	IV-2.貸借対照表(連結)	16
I -3.販売費及び一般管理費	4,5		
		<b>V. 2009年3月期 業績予想</b>	<b>17-26</b>
<b>II. 2009年3月期第2四半期 区分別の概要</b>	<b>6-11</b>	V-1. 当社を取り巻く環境	18
II -1.区分別損益の概要	7	V-2. 2009年3月期計画	19
II -2.区分別の概要 国内挙式	8	V-3. 2009年3月期計画(既存)	20
II -3.区分別の概要 海外挙式	9	V-3. 2009年3月期計画(既存) 区分別計画	21
II -4.区分別の概要 商製品	10	V-3. 2009年3月期計画(既存) リゾート挙式の推移	22
II -5.区分別の概要 貸衣裳	11	V-3. 2009年3月期計画(既存) 沖縄リゾートウェディング	23
		V-3. 2009年3月期計画(既存) アジアにおける展開	24
		V-4. 2009年3月期計画(新規) メルパルク	25
		V-4. 2009年3月期計画(新規) グループシナジー効果	26
<b>III. 2009年3月期第2四半期 事業別の概要</b>	<b>12-13</b>	<b>■この資料についてのお問合せ</b>	<b>27</b>
III-1.事業別の概要	13		

**I . 2009年3月期第2四半期(累計)  
連結決算概要**

# I - 1. 連結決算の概要（損益計算書）

(単位: 百万円)

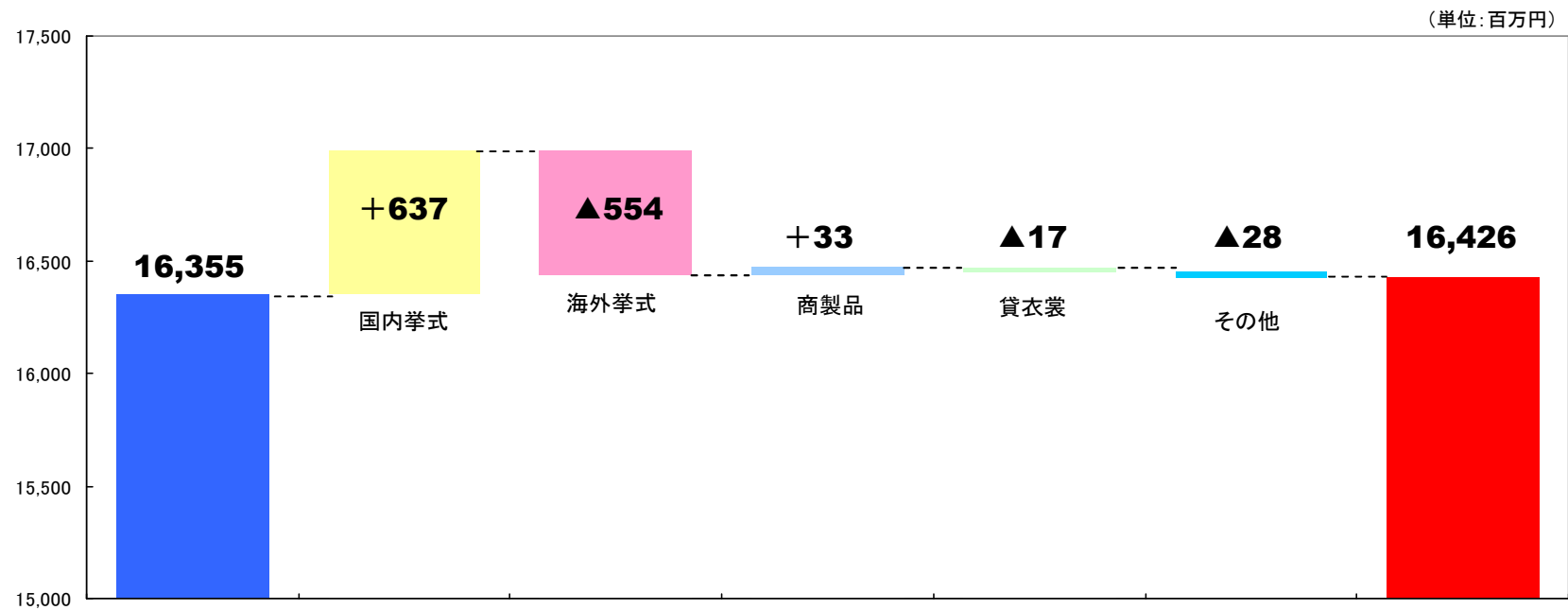
科目	2009年3月期 第2四半期(累計)	2008年3月期 第2四半期(累計)	増減	2009年3月期 第2四半期(累計) 計画(9/19修正後)	増減
売上高	<b>16,426</b>	<b>16,355</b>	0.4%増	<b>16,200</b>	1.4%増
売上総利益	<b>10,562</b>	<b>10,437</b>	1.2%増	<b>10,420</b>	1.4%増
売上総利益率	64.3%	63.8%	0.5ポイント増	64.3%	—
販売費及び一般管理費	<b>10,014</b>	<b>9,738</b>	2.8%増	<b>9,970</b>	0.4%増
営業利益	<b>548</b>	<b>698</b>	21.6%減	<b>450</b>	21.8%増
営業利益率	3.3%	4.3%	1.0ポイント減	2.8%	0.5ポイント増
経常利益	<b>562</b>	<b>723</b>	22.3%減	<b>520</b>	8.1%増
経常利益率	3.4%	4.4%	1.0ポイント減	3.2%	0.2ポイント増
当期(四半期)純利益	<b>259</b>	<b>346</b>	25.2%減	<b>230</b>	12.6%増

売上高**16,426**百万円(前年同期比**0.4%**増・計画比**1.4%**増) 営業利益**548**百万円(前年同期比**21.6%**減・計画比**21.8%**増)

経常利益**562**百万円(前年同期比**22.3%**減・計画比**8.1%**増) 四半期純利益**259**百万円(前年同期比**25.2%**減・計画比**12.6%**増)

## I - 2. 連結 売上高 要因別増減分析

海外拳式売上高は減少しましたが、前期運営を開始した「福岡山の上ホテル」と沖縄2施設の稼働により国内拳式売上高が増加し、前年同期比0.4%増となりました。



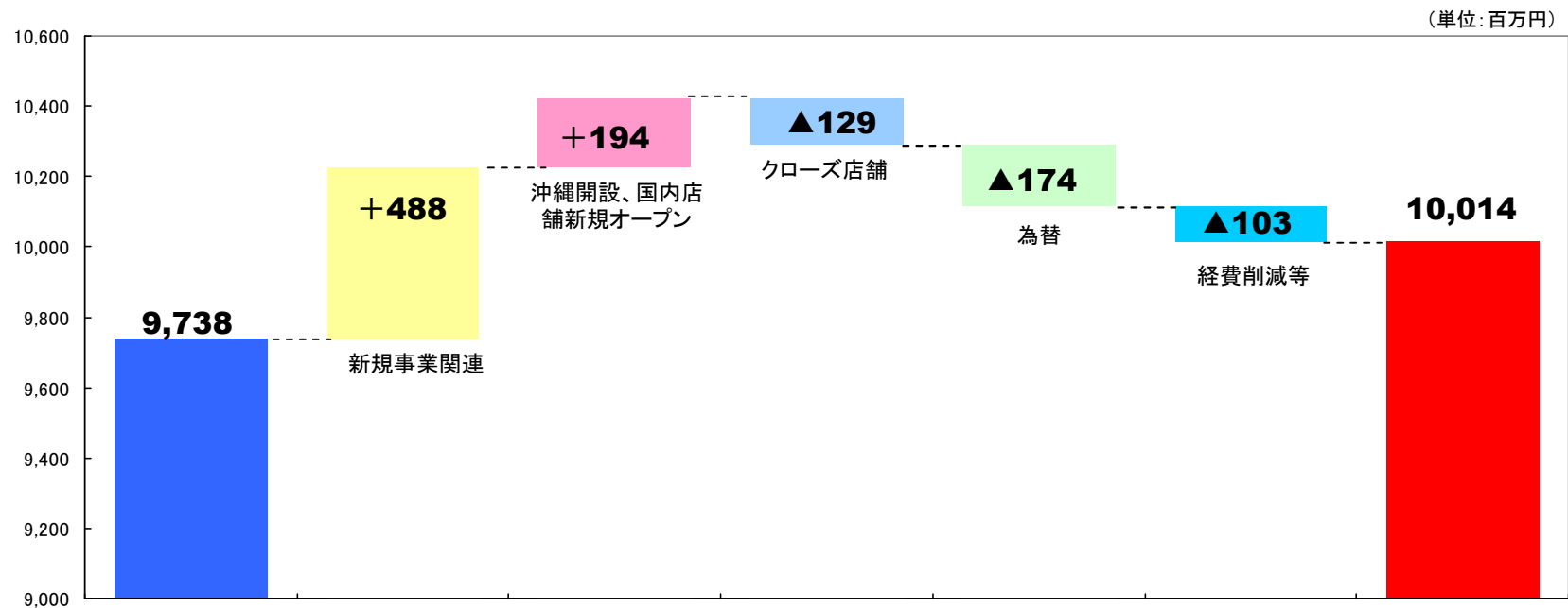
08年3月期  
第2四半期(累計)

71百万円増

09年3月期  
第2四半期(累計)

# I - 3. 販売費及び一般管理費 要因別増減要因

「福岡山の上ホテル」の運営や「メルパルク」事業の立ち上げ等による費用が増加しました。



08年3月期  
第2四半期(累計)

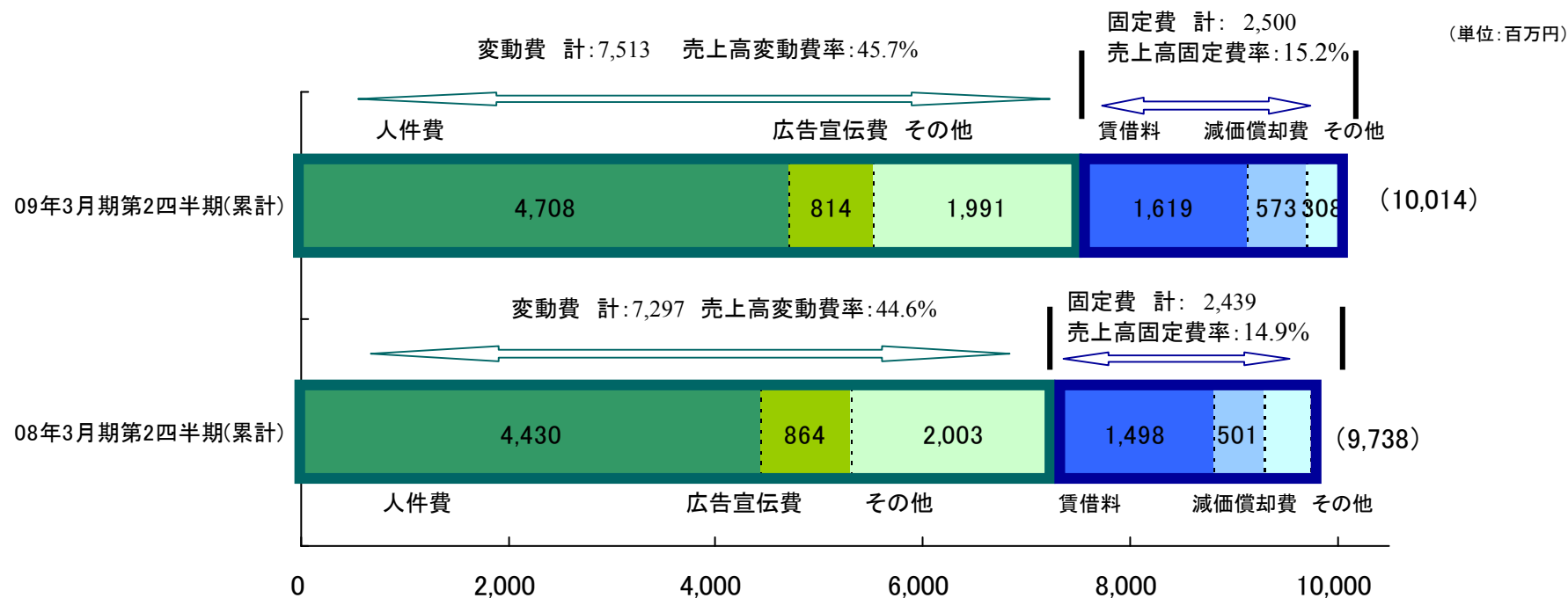
276百万円増

09年3月期  
第2四半期(累計)

# I - 3. 販売費及び一般管理費 科目別増減要因

## 販売費及び一般管理費

売上高販管費率 08年3月期第2四半期(累計) **59.5%** → 09年3月期第2四半期(累計) **61.0%** (対前年同期比 **1.4ポイント増**)



## Ⅱ. 2009年3月期第2四半期(累計) 区分別の概要



## Ⅱ-1. 区分別損益の概要

### 売上高

(単位:百万円)

科目	2009年3月期 第2四半期(累計)	構成比	2008年3月期 第2四半期(累計)	構成比	増減率
国内拳式	7,665	46.7%	7,028	43.0%	9.1%増
海外拳式	4,682	28.5%	5,236	32.0%	10.6%減
商製品	2,393	14.6%	2,360	14.4%	1.4%増
貸衣裳	1,456	8.9%	1,473	9.0%	1.2%減
手数料	229	1.4%	257	1.6%	11.0%減
売上高	16,426		16,355		0.4%増

### 売上総利益

科目	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	増減率
国内拳式	4,916	64.1%	4,461	63.5%	0.6ポイント増
海外拳式	2,976	63.6%	3,256	62.2%	1.4ポイント増
商製品	1,487	62.1%	1,551	65.7%	3.6ポイント減
貸衣裳	952	65.4%	910	61.8%	3.6ポイント増
手数料	229	100.0%	257	100.0%	
売上総利益	10,562	64.3%	10,437	63.8%	0.5ポイント増

## Ⅱ-2. 区分別の概要

### 国内挙式

		2009年3月期 第2四半期(累計)	2008年3月期 第2四半期(累計)	増減
国内挙式 売上高 (百万円)		<b>7,665</b>	<b>7,028</b>	<b>9.1%増</b>
	取扱組数 (組)	<b>3,709</b>	<b>3,450</b>	<b>7.5%増</b>
	自社教会施設数 (件)	<b>19</b>	<b>22</b>	<b>13.6%減</b>
国内挙式 売上総利益 (百万円)		<b>4,916</b>	<b>4,461</b>	<b>10.2%増</b>
	売上総利益率	<b>64.1%</b>	<b>63.5%</b>	<b>0.6ポイント増</b>
目黒雅叙園	取扱組数 (組)	<b>683</b>	<b>709</b>	<b>3.7%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>3,222</b>	<b>3,166</b>	<b>1.8%増</b>
リゾート挙式	取扱組数 (組)	<b>2,123</b>	<b>1,590</b>	<b>33.5%増</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>715</b>	<b>681</b>	<b>5.0%増</b>
内、沖縄挙式	取扱組数 (組)	<b>1,814</b>	<b>1,203</b>	<b>50.8%増</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>721</b>	<b>707</b>	<b>2.0%増</b>
その他	取扱組数 (組)	<b>903</b>	<b>1,151</b>	<b>21.5%減</b>
	婚礼単価 (千円)	<b>2,026</b>	<b>1,634</b>	<b>24.0%増</b>
新規施設	取扱組数 (組)	<b>684</b>	<b>39</b>	<b>+645</b>
クローズ施設	取扱組数 (組)	<b>14</b>	<b>308</b>	<b>-294</b>
既存施設	取扱組数 (組)	<b>3,011</b>	<b>3,103</b>	<b>-92</b>

※目黒雅叙園の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。

※リゾート挙式には、沖縄、北海道、京都、伊豆の挙式取扱組数が含まれます。

#### 【概要】

・前期に運営を開始した福岡山の上ホテルと沖縄2施設の稼働により637百万円の増収となりました。

#### 【売上総利益率増加の要因】

・利益率の低い施設のクローズと内製化効果

## Ⅱ-3. 区分別の概要 海外挙式

	2009年3月期 第2四半期(累計)	2008年3月期 第 2四半期(累計)	増減	
海外挙式売上高 (百万円)	<b>4,682</b>	<b>5,236</b>	<b>10.6%減</b>	
取扱組数 (組)	<b>7,506</b>	<b>8,496</b>	<b>11.7%減</b>	
一組当り単価 (千円)	<b>624</b>	<b>616</b>	<b>1.3%増</b>	
海外挙式売上総利益 (百万円)	<b>2,976</b>	<b>3,256</b>	<b>8.6%減</b>	
海外挙式 売上総利益率	<b>63.6%</b>	<b>62.2%</b>	<b>1.4ポイント増</b>	
取扱組数	ハワイ	<b>3,983</b>	<b>4,516</b>	<b>11.8%減</b>
	ミクロネシア	<b>2,126</b>	<b>2,450</b>	<b>13.2%減</b>
	オセアニア	<b>658</b>	<b>774</b>	<b>15.0%減</b>
	北米	<b>163</b>	<b>226</b>	<b>27.9%減</b>
	ヨーロッパ	<b>486</b>	<b>508</b>	<b>4.3%減</b>
	パリ	<b>80</b>	<b>0</b>	—
	その他	<b>10</b>	<b>22</b>	<b>54.5%減</b>
	合計 (組)	<b>7,506</b>	<b>8,496</b>	<b>11.7%減</b>
自社教会利用比率	<b>75.9%</b>	<b>74.3%</b>	<b>1.6ポイント増</b>	

### 【概要】

・取扱組数が減少したことにより売上高が減少しました。

### 【取扱組数減少の要因】

・原油高による燃油サーチャージ料追加の影響で海外旅行数が減少したことはもとより、こだわり層のお客様向けの高単価商品を取り扱ったことで、価格志向派のお客様をとり逃したことが取扱組数減少の主要因です。

### 【売上総利益率増加の要因】

・単価アップと為替の対前期円高により原価が低減しました。

## Ⅱ-4. 区分別の概要 商製品

	2009年3月期 第2四半期(累計)	2008年3月期 第2四半期(累計)	増減
<b>商製品 売上高</b> (百万円)	<b>2,393</b>	<b>2,360</b>	<b>1.4%増</b>
「Avica」ドレス販売着数 (着)	<b>7,130</b>	<b>6,300</b>	<b>13.2%増</b>
「Avica」ドレス単価 (千円)	<b>190</b>	<b>199</b>	<b>4.6%減</b>
「FR」ドレス販売着数 (着)	<b>1,375</b>	<b>2,334</b>	<b>41.1%減</b>
「FR」ドレス単価 (千円)	<b>183</b>	<b>168</b>	<b>8.9%増</b>
販売ドレス 計 (着)	<b>8,505</b>	<b>8,634</b>	<b>1.5%減</b>
販売ドレス単価 (千円)	<b>189</b>	<b>190</b>	<b>0.5%減</b>
<b>商製品 売上総利益</b> (百万円)	<b>1,487</b>	<b>1,551</b>	<b>4.1%減</b>
商製品 売上総利益率	<b>62.1%</b>	<b>65.7%</b>	<b>3.6ポイント減</b>

### (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)	<b>9,631</b>	<b>10,316</b>	<b>6.6%減</b>
ドレス(販売・レンタル) 計(千円)	<b>175</b>	<b>169</b>	<b>3.6%増</b>

※「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100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

### 【概要】

・AVICA、UOMOの新作導入により7月～9月の販売着数が増加し、売上高が増加しました。

### 【売上総利益率減少の要因】

・当期は、当社と製造子会社との決算期のずれによるものです。

## Ⅱ-5. 区分別の概要 貸衣裳

	2009年3月期 第2四半期(累計)	2008年3月期 第2四半期(累計)	増減
貸衣裳収入 (百万円)	<b>1,456</b>	<b>1,473</b>	<b>1.2%減</b>
「RS」ドレス販売着数 (着)	<b>1,126</b>	<b>1,682</b>	<b>33.1%減</b>
「RS」ドレス単価 (千円)	<b>72</b>	<b>58</b>	<b>24.1%増</b>
「スタジオフォトプラン」販売件数 (着)	<b>5,516</b>	<b>4,682</b>	<b>17.8%増</b>
「スタジオフォトプラン」単価 (千円)	<b>89</b>	<b>98</b>	<b>9.2%減</b>
貸衣裳 売上総利益 (百万円)	<b>952</b>	<b>910</b>	<b>4.7%増</b>
貸衣裳 売上総利益率	<b>65.4%</b>	<b>61.8%</b>	<b>3.6ポイント増</b>

### 【概要】

・メンズレンタル商品の新デザイン投入による単価の上昇とスタジオ新商品の投入等によるフォトプランの取扱件数の増加が大幅な衣裳利用着数の減少を抑えました。

#### ※「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

#### ※「スタジオフォトプラン」・・・スタジオ前撮り写真プラン

## Ⅲ. 2009年3月期第2四半期(累計) 事業別の概要

## Ⅲ-1. 事業別の概要

	2009年3月期第2四半期(累計)		2008年3月期第2四半期(累計)		増減	
	売上高(百万円)	組数(組)	売上高(百万円)	組数(組)	売上高(百万円)	組数(組)
海外ウェディンググローバル事業	<b>6,911</b>	<b>9,935</b>	<b>7,276</b>	<b>10,615</b>	<b>▲364</b>	<b>-680</b>
既存領域	<b>6,860</b>	<b>9,860</b>	<b>7,276</b>	<b>10,615</b>	<b>▲416</b>	<b>-755</b>
新規領域	<b>51</b>	<b>75</b>			<b>+51</b>	<b>+75</b>
国内ローカル挙式事業	<b>5,593</b>	<b>1,355</b>	<b>5,156</b>	<b>1,346</b>	<b>+436</b>	<b>+9</b>
既存領域	<b>5,010</b>	<b>1,257</b>	<b>5,014</b>	<b>1,335</b>	<b>▲3</b>	<b>-78</b>
新規領域	<b>582</b>	<b>98</b>	<b>142</b>	<b>11</b>	<b>+440</b>	<b>+87</b>
ドレス・映像事業	<b>3,849</b>		<b>3,833</b>		<b>+15</b>	
既存領域	<b>3,849</b>	<b>9,631</b>	<b>3,833</b>	<b>10,316</b>	<b>+15</b>	<b>-685</b>
新規領域	—					
中国(上海)挙式事業	<b>72</b>	<b>412</b>	<b>89</b>	<b>540</b>	<b>-17</b>	<b>-128</b>
既存領域	<b>71</b>	<b>396</b>	<b>89</b>	<b>540</b>	<b>-18</b>	<b>-144</b>
新規領域	<b>1</b>	<b>16</b>			<b>+1</b>	<b>+16</b>
合計	<b>16,426</b>		<b>16,355</b>		<b>+71</b>	
既存領域	<b>15,791</b>		<b>16,212</b>		<b>▲421</b>	
新規領域	<b>635</b>		<b>142</b>		<b>+493</b>	

※中国(上海)挙式事業については、1月～6月の実績となっております。

## IV. キャッシュ・フロー 設備投資 貸借対照表



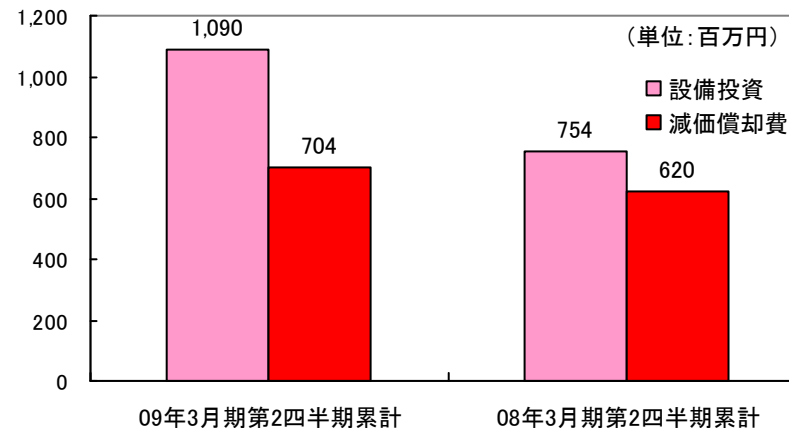
# IV-1. キャッシュ・フローと設備投資

## キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2009年3月期 第2四半期(累計)	2008年3月期 第2四半期(累計)	増減
営業CF	493	393	+100
投資CF	-1,427	-921	-506
財務CF	586	-477	+1,063
現金及び現金同等物に係わる換算差額	20	21	-1
現金及び現金同等物の増減	-326	-983	+656
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,102	3,866	-763

## 設備投資と減価償却費



### <主な設備投資>

#### 有形固定資産の取得

- ・目黒雅叙園(クラブラウンジ改修) 261百万円
- ・新パソコンの導入 137百万円
- ・福岡山の上ホテル 135百万円
- ・上海湾店 44百万円

## IV- 2. 貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

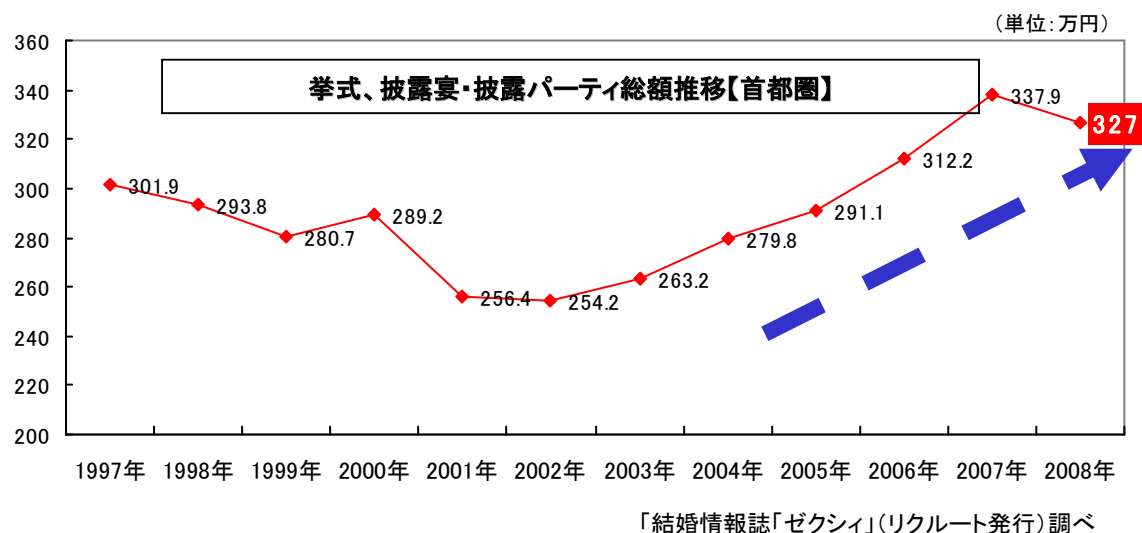
	09年3月期 第2四半期末	08年3月期末	増減		09年3月期 第2四半期末	08年3月期末	増減
<b>流動資産合計</b>	<b>6,403</b>	<b>6,657</b>	<b>-253</b>	<b>負債合計</b>	<b>8,751</b>	<b>8,520</b>	<b>+231</b>
現金及び預金	3,112	3,540	-428	流動負債	7,839	7,248	+591
売掛金	1,243	1,266	-22	買掛金	1,269	1,397	-128
その他	2,047	1,850	+197	短期借入金	1,867	956	+911
<b>固定資産合計</b>	<b>16,424</b>	<b>15,854</b>	<b>+570</b>	未払金	1,174	1,583	-408
有形固定資産	10,508	10,358	+149	前受金	2,609	2,046	+562
貸衣裳	194	182	+11	その他	917	1,263	-346
建物及び建築物	6,336	6,359	-23	固定負債	911	1,271	-359
器具備品	1,909	1,725	+183	長期借入金	480	650	-170
その他	2,068	2,091	-22	その他	431	621	-189
無形固定資産	1,173	1,160	+12	<b>純資産</b>	<b>14,077</b>	<b>13,992</b>	<b>+85</b>
投資その他資産	4,742	4,335	+407	I. 株主資本	14,866	14,751	+115
差入保証金	3,558	2,855	+703	資本金	4,176	4,176	0
その他	1,183	1,479	-296	資本剰余金	4,038	4,038	0
<b>資産合計</b>	<b>22,828</b>	<b>22,512</b>	<b>+316</b>	利益剰余金	6,652	6,537	+115
				II. 評価・換算差額等	-789	-759	-29
				III. 少数株主持分			
				<b>負債及び純資産合計</b>	<b>22,828</b>	<b>22,512</b>	<b>+316</b>

自己資本比率	61.7%	62.2%	
--------	-------	-------	--

## V. 2009年3月期 業績予想

# V-1. 当社を取り巻く環境

## 1. 結婚式にかかる費用の推移



- ・2008年の首都圏の挙式、披露宴・披露パーティ総額は327万円。2002年と比べて28.6%増  
⇒ 個性化・多様化による「こだわり婚」の増加

## 2. 外的要因の変化

### ■ 円高による取扱組数増加施策

- ・ 旅行会社各社旅行商品の円高還元商品の販売
- ・ 円高による仕入れ価格の軽減

### ■ 燃油サーチャージの負担軽減

- ・ 1月より燃油サーチャージの負担軽減

## V-2. 2009年3月期計画

メルパルク11施設の運営を10月より開始することにより、増収増益を計画

(単位:百万円)

科目	2009年3月期 通期計画	2008年3月期		2008年3月期 実績	増減
		既存	メルパルク		
売上高	47,700	36,200	11,500	35,301	35.1%増
売上総利益	30,600	23,285	7,314	22,519	35.9%増
売上総利益率	64.1%	64.3%	63.6%	63.8%	0.3ポイント増
販売費及び一般管理費	28,050	21,035	7,014	20,233	38.6%増
営業利益	2,550	2,250	300	2,285	11.6%増
営業利益率	5.3%	6.2%	2.6%	6.5%	1.2ポイント減
経常利益	2,620	2,320	300	2,348	11.6%増
経常利益率	5.5%	6.4%	2.6%	6.7%	1.2ポイント減
当期純利益	1,410	1,230	180	1,004	40.4%増
配当(通期予想)	30円			30円	

2008年9月19日の業績予想の修正を反映しております。

## V-3. 2009年3月期計画 (既存)

(単位:百万円)

科目	09年3月期 計画	09年3月期 (4月~9月)	09年3月期 (10月~3月)	08年3月期 (10月~3月)実績	増減率	増減額
売上高	36,200	16,200 16,426	20,000	18,946	5.6%増	1,054
売上総利益 (売上総利益率)	23,285 64.3%	10,420 64.3% 10,562 64.3%	12,866 64.3%	12,082 63.8%	6.5%増	784
販売費及び一般管理費	21,035	9,970 10,014	11,066	10,495	5.4%増	571
営業利益 (営業利益率)	2,250 6.2%	450 2.8% 548 3.3%	1,800 9.1%	1,587 8.4%	13.4%増	213
経常利益 (経常利益率)	2,320 6.4%	520 3.2% 562 3.4%	1,800 9.1%	1,625 8.6%	10.8%増	175
当期純利益	1,230	230 259	1,000	658	52.0%増	342

上段:計画 下段:実績

### Ⅲ-3. 2009年3月期計画（既存）：区分別売上高

(単位:百万円)

科目	09年3月期 計画			09年3月期(4月～9月)			09年3月期(10月～3月)		
	売上高	組数	単価	売上高	組数	単価	売上高	組数	単価
国内拳式(計画)	17,610	8,200	2,148	7,630	3,700	2,062	9,980	4,500	2,218
見通し	17,645	8,209	2,149	7,665	3,709	2,067	9,980	4,500	2,218
海外拳式(計画)	10,150	17,000	597	4,650	8,200	567	5,500	8,800	625
見通し	9,995	16,006	624	4,682	7,506	624	5,313	8,500	625
商製品(計画)	4,940	18,000	195	2,320	8,500	190	2,620	9,500	190
見通し	5,013	18,005	190	2,393	8,505	189	2,620	9,500	190
貸衣裳(計画)	3,015			1,385			1,630		
見通し	3,086			1,456			1,630		
手数料(計画)	485			215			270		
見通し	499			229			270		
合計(計画)	36,200			16,200			20,000		
見通し	36,238			16,426			19,813		

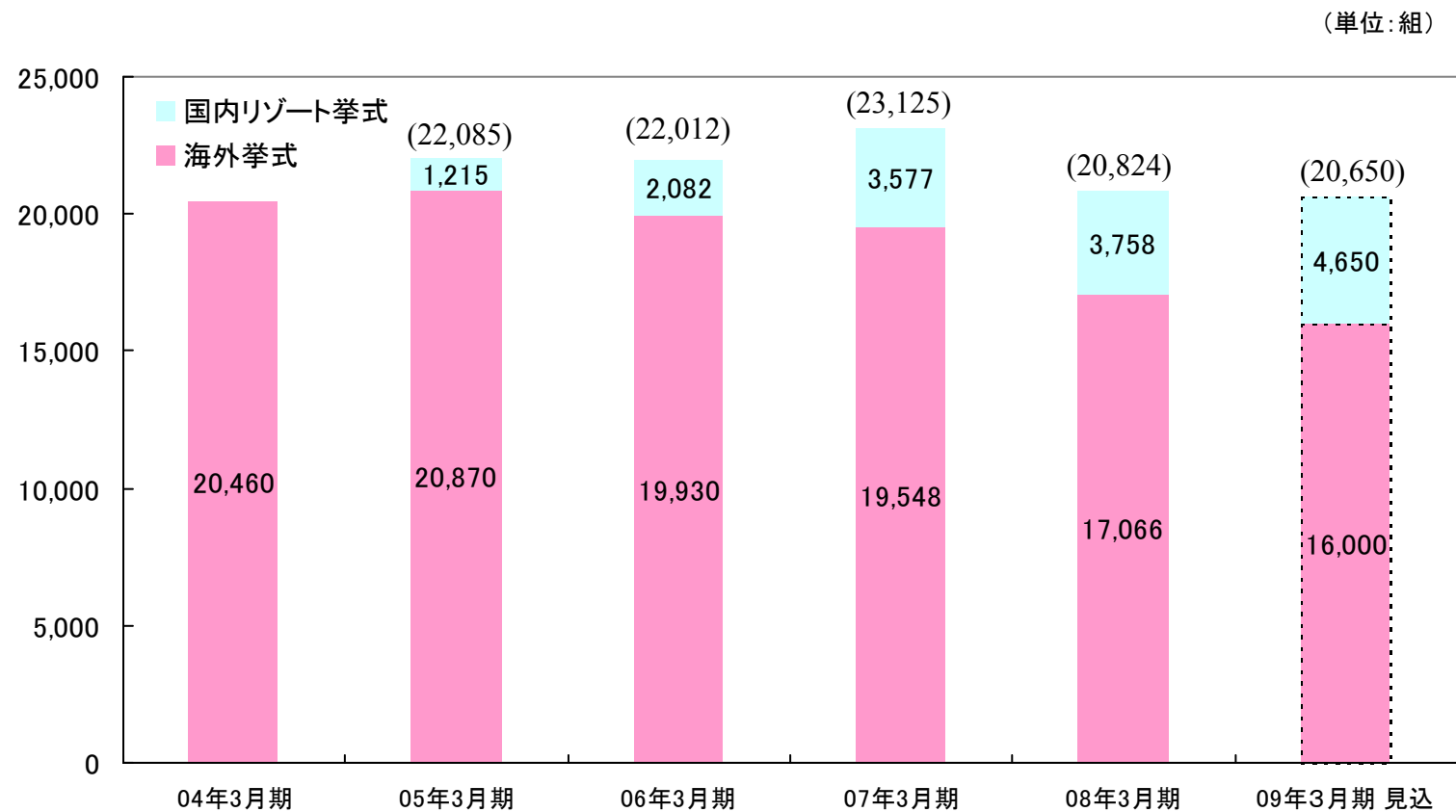
上段:計画 下段:見通し

上段:計画 下段:実績

上段:計画 下段:見通し

※商製品の組数、単価は販売ドレスの着数と単価を記載しております。 21

## V-3. 2009年3月期計画（既存）：リゾート挙式の推移



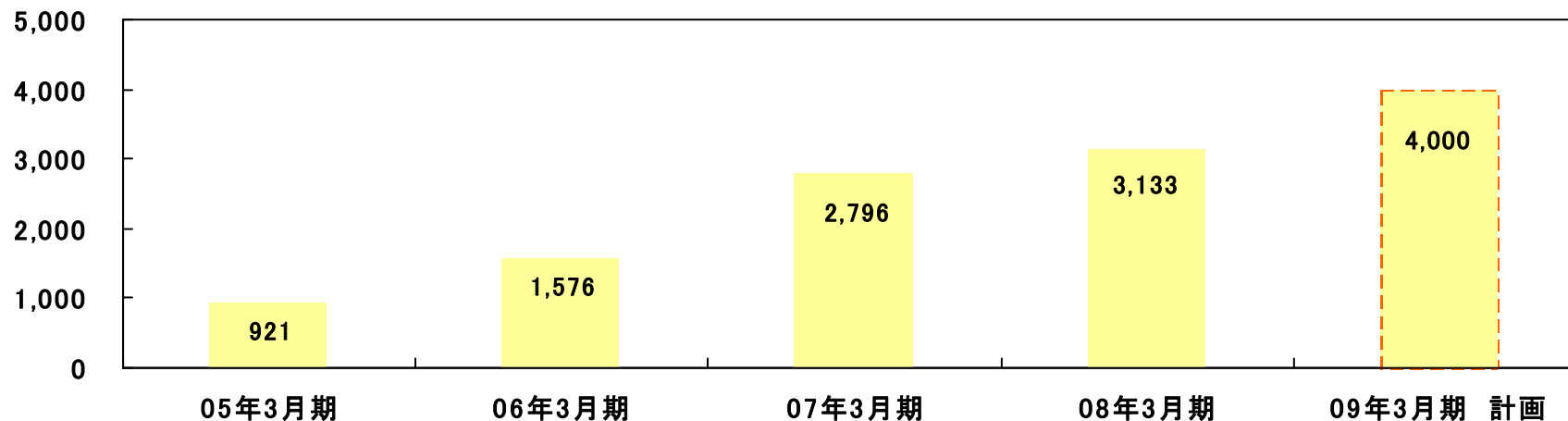
※国内リゾート挙式・・・沖縄・函館・京都



# V-3. 2009年3月期計画（既存）： 沖縄リゾートウェディング

## 【1】 沖縄 取扱組数の推移

（単位：組）



系	05年3月期	06年3月期	07年3月期	08年3月期	09年3月期 計画
リゾート系	04.04 OPEN アクアルーチェ・チャペル	06.03 OPEN クルテスール・チャペル	06.05 OPEN アクアグレイス・チャペル	07.09 OPEN コーラルヴィータ・チャペル	08.10 OPEN アラマンダ チャペル
地元挙式系			06.08 OPEN エリスリーナ・チャペル	07.09 OPEN エリスリーナ西原ヒルスガーデン	

## 【2】 沖縄リゾート挙式の特徴

### ● 内製化効果

他社との差別化

品質の向上

高い利益率の確保

### ● ホテルとの連携

- ・ワタベ←ホテル リゾートホテルとしてのブランド力を活用することができる
- ・ホテル←ワタベ リゾート挙式の集客力を強めることにより宿泊・料飲の利用者が増加

アラマンダチャペル



# V-3. 2009年3月期計画（既存）：アジアにおける展開

## ■ 海外ウェディンググローバル事業

- 海外TO海外、海外TO国内の展開 ●

### 【1】送客拠点オープン

- 08年10月「香港店」OPEN



- 今後は、台湾、中国本土での展開を

### 【2】人気のディスティネーション

- 国内では、沖縄が人気



2008年4月（香港⇄沖縄）便就航

### 【3】集客方法

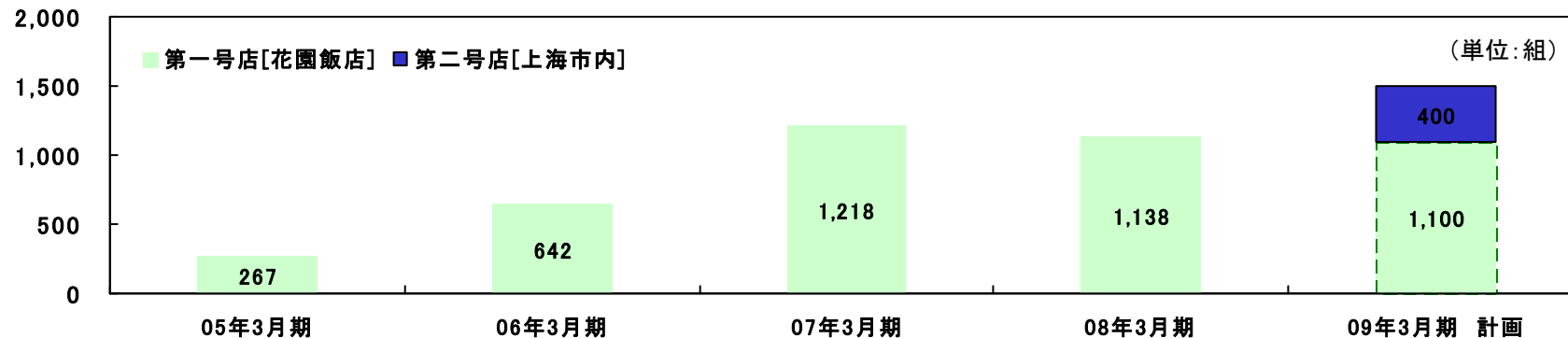
- インターネット



- ブライダルフェア



## ■ 中国ローカル挙式事業



中国(上海)  
挙式開始

04.11

花園飯店 上海に総合ブライダルショップ  
「薇蒔(ウィズ)」をオープン

上海湾店  
OPEN



「ワタベウェディング上海湾店」

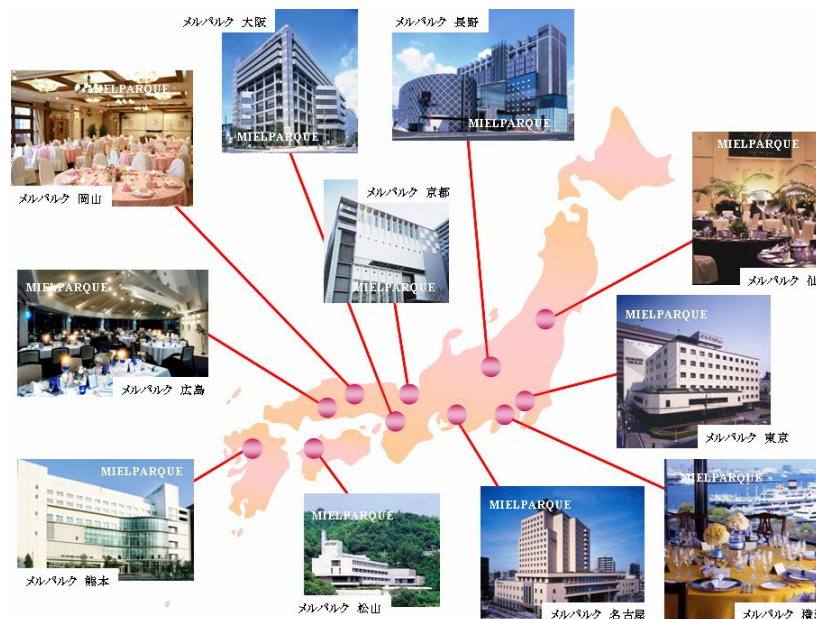
# V-4. 2009年3月期計画 (新規) メルパルク

・メルパルク11施設 10月1日より運営開始

① 09年3月期計画 (08年10月～09年3月)

(単位:百万円)

科目	メルパルク
売上高	11,500
売上総利益	7,314
売上総利益率	63.6%
販売費及び一般管理費	7,014
営業利益	300
営業利益率	2.6%
経常利益	300
経常利益率	2.6%
当期純利益	180



## ■ 婚礼売上計画 (08年10月～09年3月)

取扱組数見込 : 約3,000組

単価見込 : 約200万円

# V-4. 2009年3月期計画 (新規) メルパルクグループシナジー効果

ワタベウェディンググループ

## ■ 海外挙式

年間約**17,000組**取扱い



## ■ 国内挙式

年間約**7,600組**取扱い



+

## ■メルパルク 11施設



年間約**5,700組**取扱い

## 1. 製造拠点における稼働率の向上



ウェディングドレス、タキシード、アルバム、DVD等自社工場を保有している製品とのシナジー効果

## 2. 国内外に広がるグループネットワーク



- 直営店舗の近隣に所在するメルパルク11施設  
海外挙式の帰国後パーティ需要のご案内
- グローバル展開、インバウンドの受け皿に  
宿泊施設を持つ施設の強み

## 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

取締役社長室長

川口 博司

広報G IR担当

黒岩 英理子

■この資料に関するお問い合わせは以下までお願いします。

ワタベウェディング株式会社 広報グループ : 黒岩  
TEL. 03-5202-4133 Fax. 03-5202-4144  
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。