



THE CELEBRATION COMPANY



THE CELEBRATION COMPANY

ブライダルもアニバーサリーも
すてきな生活文化創造企業
ワタベウェディンググループ



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。

目次 Contents



1. 事業概要

- 1-1. 業界No.1の実績
- 1-2. 当社沿革
- 1-3. 事業内容
- 1-4. ①グループネットワーク ~ブライダル・ネットワーク~
②グループネットワーク ~製造ネットワーク~

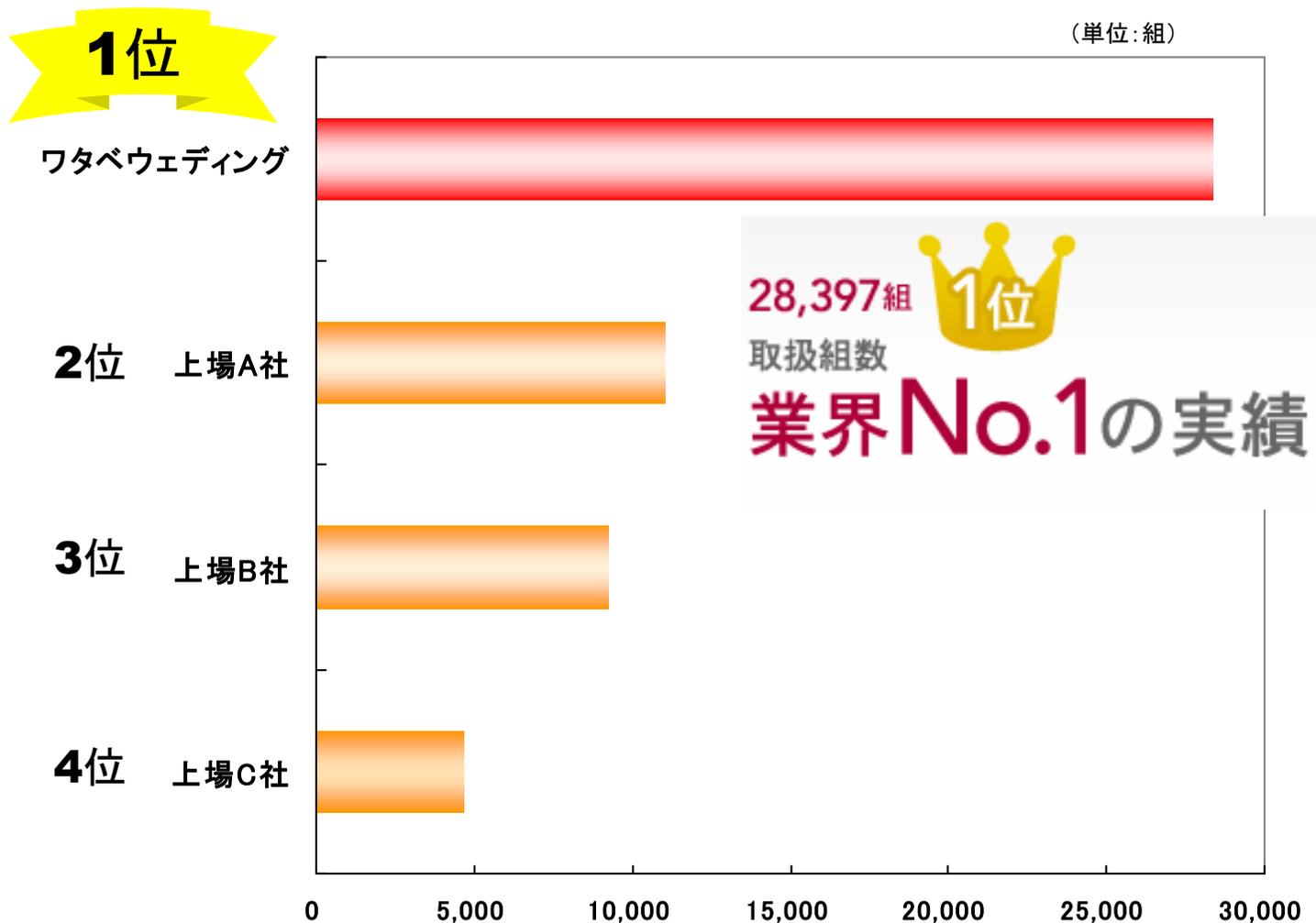
2. 当社を取り巻く環境

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 2-1. 事業環境(日本人マーケット) | 2-2. 事業環境(アジアマーケット) |
| ①婚姻組数の減少 | ①人口の分布 |
| ②晩婚化の進行 | ②海外渡航者数の推移 |
| ③業界シェア | |

3. 今後の戦略

- | | |
|-----------------|--------------------|
| 3-1. 日本人マーケット戦略 | 3-2. アジアマーケット戦略 |
| ①個性化対応 | ①アジア・ローカル挙式事業 |
| ②グループ資源の有効活用 | ②アジア・デスティネーション挙式事業 |

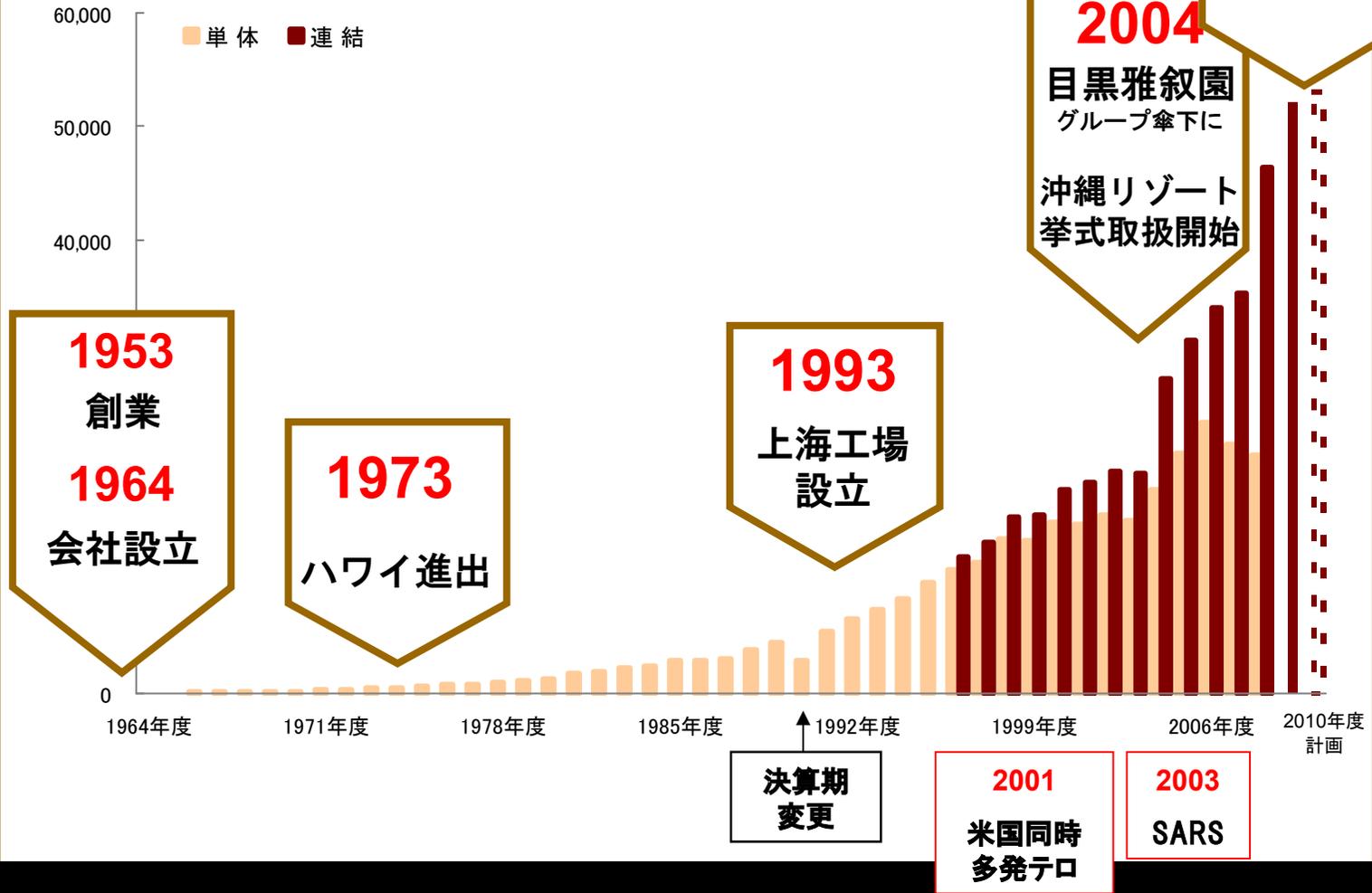
1. 事業概要



設立からの売上高の推移

(単位:百万円)

■ 単体 ■ 連結



1953
創業
1964
会社設立

1973
ハワイ進出

1993
上海工場
設立

決算期
変更

2001
米国同時
多発テロ

2003
SARS

2004
目黒雅叙園
グループ傘下に
沖縄リゾート
挙式取扱開始

2008
メルパルク
グループ傘下に

ワタベウェディングの4つのイノベーション

1 貸衣裳業へ進出



1953年

花嫁衣裳を貸し出すボランティアをきっかけに「ワタベ衣裳店」を創業。

2 海外進出



1973年

ハワイに進出初年度から約1,000組の「海外挙式」を実施。

3 製造業へ進出



1993年

上海にドレス縫製工場を設立。セルドレスの取り扱いスタート！

2003年

上海にアルバム製造工場を設立

4 国内挙式事業へ進出

目黒雅叙園



沖縄リゾート挙式



2004年

目黒雅叙園や沖縄リゾート挙式等の国内挙式の本格的な取扱を開始。

1. 事業概要



貸衣裳

2010年3月期
売上高 520億円



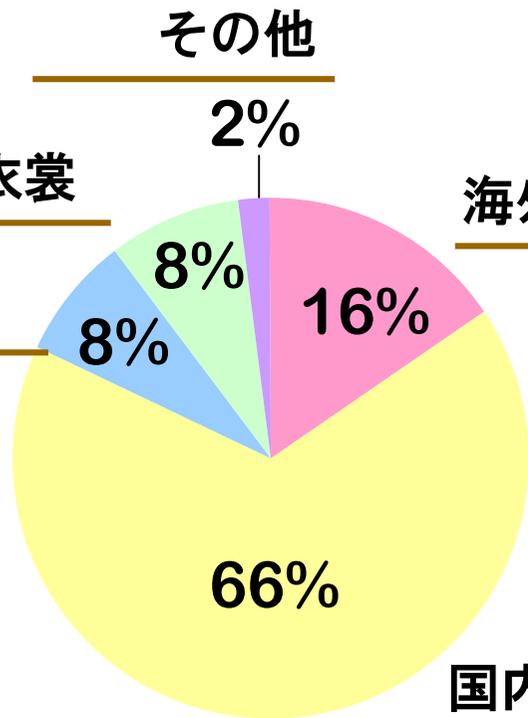
海外挙式



商製品



国内挙式



世界に広がるブライダル・ネットワーク

国内 83拠点 海外36拠点



(2010年3月31日現在)

1. 事業概要

ウェディング業界初の製販一貫の体制を確立 ～製造拠点～



ウェディングドレス縫製工場
上海工場

上海アルバム工場



ウェディングドレス縫製工場
ベトナム工場

▶ ベトナム

▶ 中国

▶ 沖縄



沖縄：DVD編集センター

2. 事業を取り巻く環境

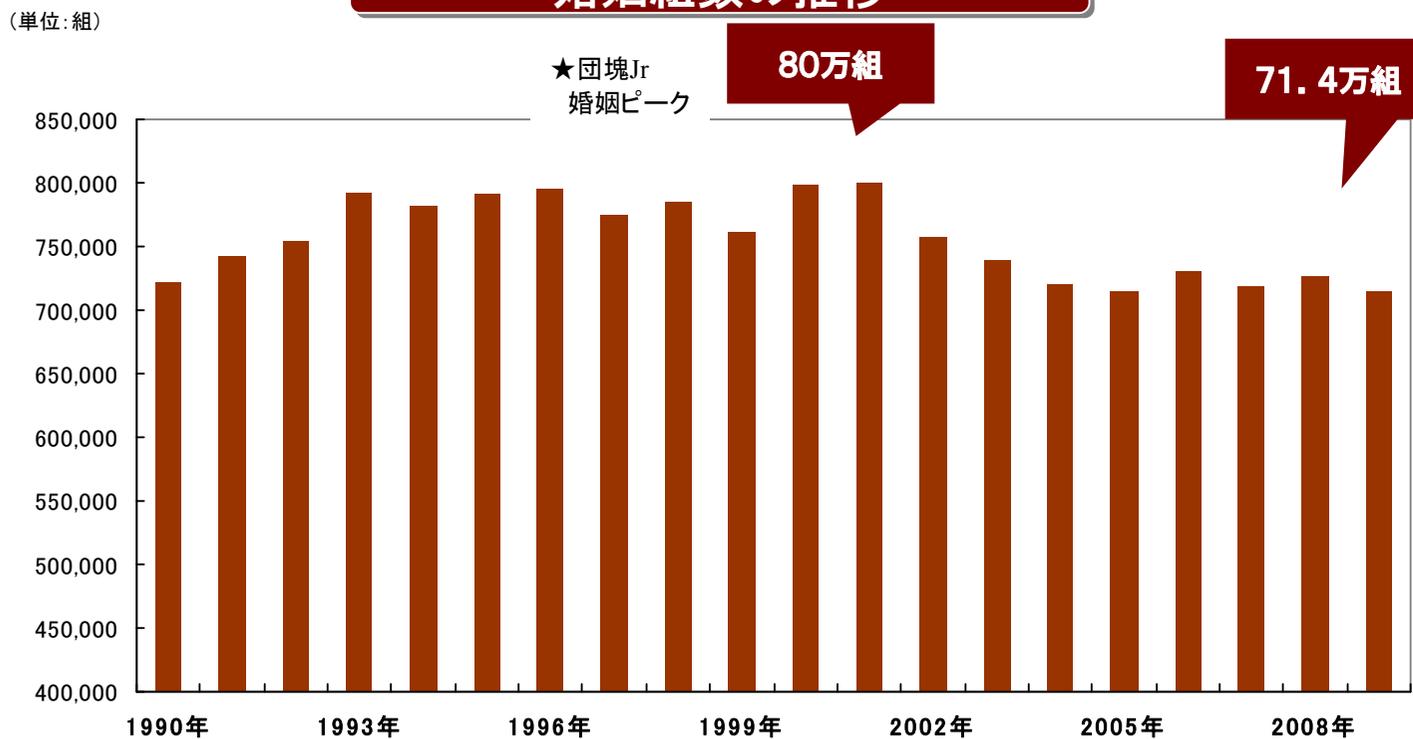


国内のブライダルマーケットの概況と
アジアのブライダルマーケットについての概況を
ご説明します。

婚姻組数の減少

婚姻届出件数は暫減状況だが、長期的には減少傾向は避けられなし。

婚姻組数の推移



★団塊Jr
婚姻ピーク

80万組

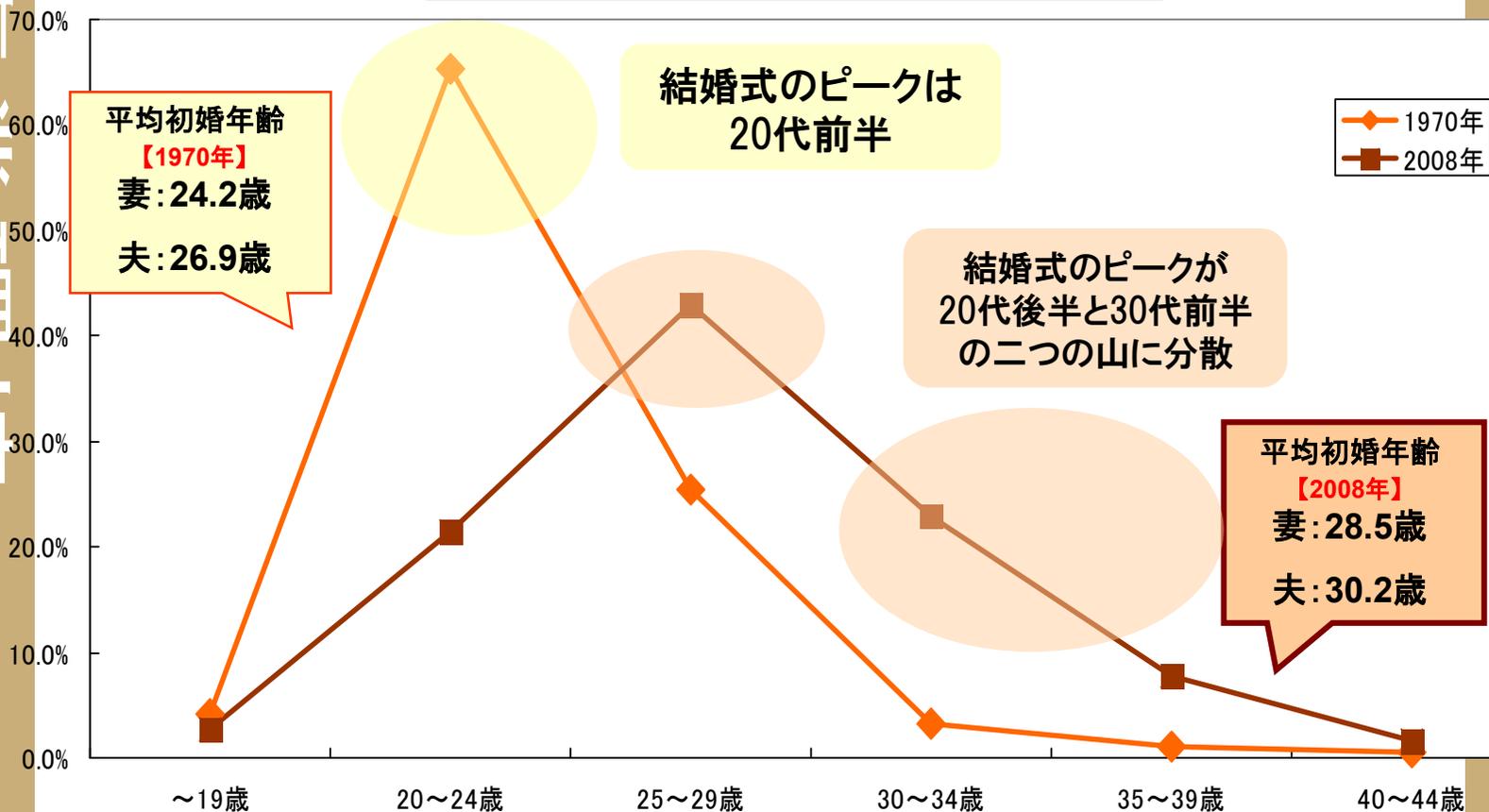
71.4万組

2008年までは確定値、2009年は推計値

晩婚化の進行

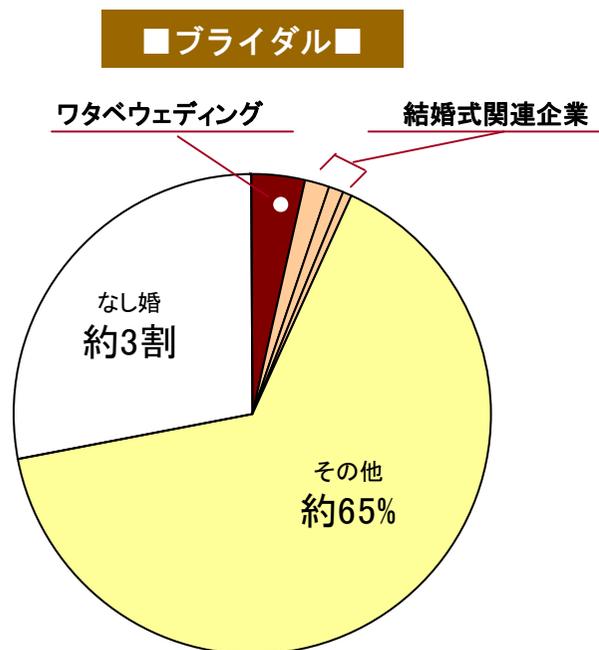
婚姻年齢のピークの分散化
→ 結婚式の個性化・多様化傾向が顕著に

初婚の妻の年齢別婚姻件数の割合



業界シェア

ブライダル業界のシェアは大手4社を合わせても10%程度。まだまだ未成熟の産業。



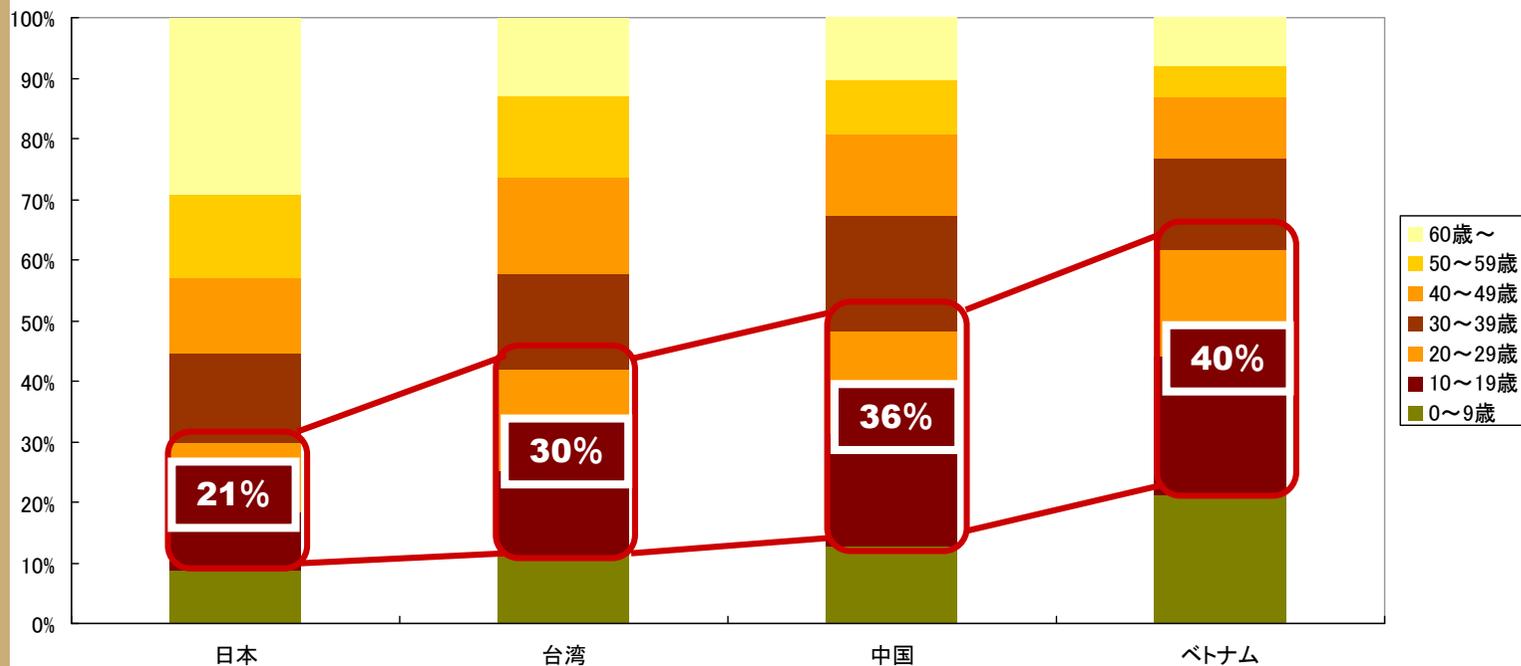
厚生労働省婚姻件数データ(08年概数)及び09年3月期及び08年12月期の各社発表資料を基に当社推定

大手4社でも、挙式実行組数の10%程度
(全婚姻組数に対しては、わずか7%)

人口の分布

アジアの成長エリアにおける婚姻適齢人口の比率は高い

年齢 10歳階級別人口 分布



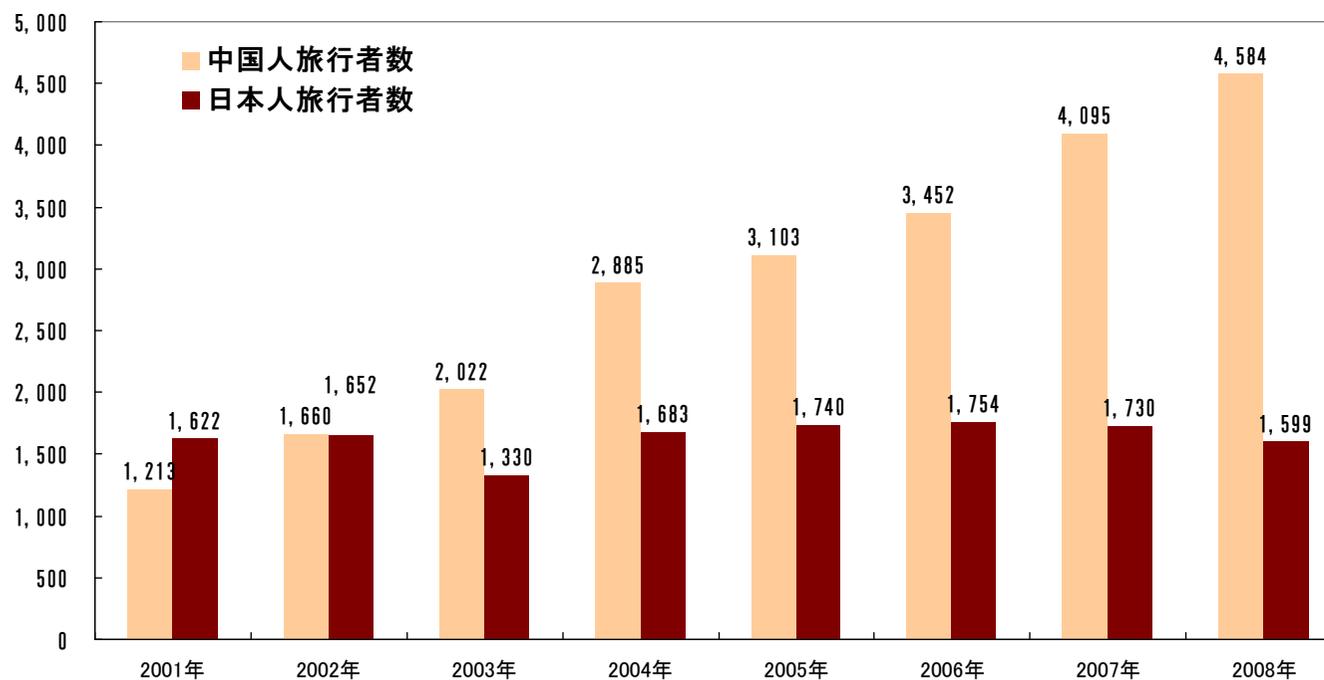
出典：
総務省統計局「世界の統計2010」より 日本(2008年推計)
中国(2000年)ベトナム(1999年)
「行政院主計処」より 台湾(2005年)

海外渡航者数

中国人の海外渡航者数は増加傾向。
元の切り上げ、ビザの規制緩和により更なる増加
が予測されている。

(単位:万人)

中国人・日本人 海外旅行人数推移



※出典:「全国商工会連合上海代表所・中国レポート2007.10」より
(2001年～2006年)

「人民網日本語版2008年2月14日」より(2007年、2008年)

3. 今後の戦略

事業環境から導かれる当社の戦略

日本人マーケット戦略

事業環境

①

結婚式における個性化・多様化の進行



個性化対応

事業環境

②

寡占化の進んでいない業界



シェアアップ施策

アジアマーケット戦略

事業環境

③

アジアにおける婚礼人口の増加



東アジア戦略

3. 今後の戦略

日本人マーケット戦略

① 個性化対応

個性化ウェディングの代表格である「リゾ婚」(リゾート挙式)の需要を喚起することにより個性化・多様化する顧客のニーズを捉える。

1. キャンペーンの実施



人気ブロガーとのコラボレート等「リゾ婚」の認知度向上を図る

2. 新チャペルOPEN



「ホヌカイレニ コオリナ・プレイス・オブ・ウェリナ」

「“ハワイなのに叶う”日本品質のおもてなし」をコンセプトに、パーティ重視の層を「リゾ婚」の顧客に取り込む。

3. 今後の戦略

日本人マーケット戦略

② シェアアップ施策
～グループ資源の有効活用～

グループ資源を有効活用し、M&Aや提携を進めることによりシェアアップを図る



日本人マーケット戦略

② シェアアップ施策
～グループ資源の有効活用～

婚礼施設との提携、既存施設のリニューアルにより国内の取扱組数を増やす。



東京・六本木:「国際文化会館」

2010年4月より婚礼事業の
運営を受託

「国際文化会館」の婚礼事業の運営について運営を受託



群馬県・前橋市:
「アニバーサリーコート ラシーネ」

2010年9月より運営開始

前群馬厚生年金会館(ウェルシティ前橋)
を総合結婚式場として運営開始予定。

アジアマーケット戦略

① アジア・ローカル挙式事業

アジアにおける婚礼事情

		日本	中国	台湾	香港
一人当たりGDP		34,254ドル (2007年)	3,566ドル (2009年)	16,988ドル (2008年)	30,726ドル (2008年)
婚姻組数		71万4,000組 (2009年)	991.4万組 (2007年)	15万4,866万組 (2008年)	4万458組組 (2007年)
挙式(セレモニー)		【あり】 人前式/神前式/ キリスト教式等	【なし】 挙式文化が一般的でない		
披露宴	会場	専用挙式施設・ ホテル・レストラン 等で実施	ホテル・レストラン中心 ※前撮り写真撮影を実施するのが一般的		
	招待客	50～100名程度 ご祝儀/会費制	100～300名程度 ご祝儀		

① 都市で専用挙式施設が登場

② 個性化・多様化の兆し

アジアマーケット戦略

① アジア・ローカル挙式事業

1.台湾におけるハウスウェディング施設の運営



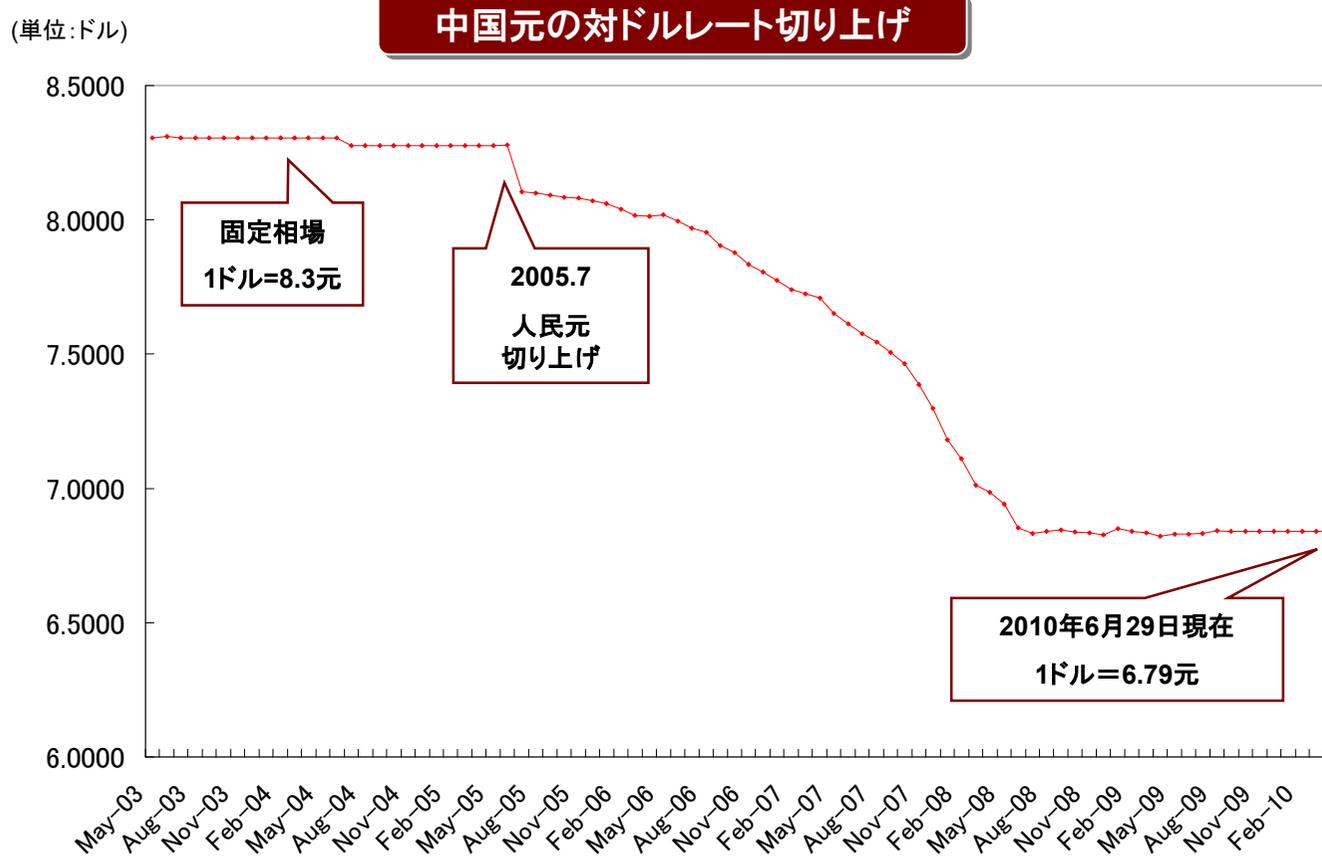
「麗庭莊園(Grace Hill)」

2010年3月より運営開始

台湾で初のハウスウェディング型の婚礼施設を運営開始。
4つのバンケット・チャペル・レストランを備えた本格的な
ハウスウェディング施設。

アジアマーケット戦略

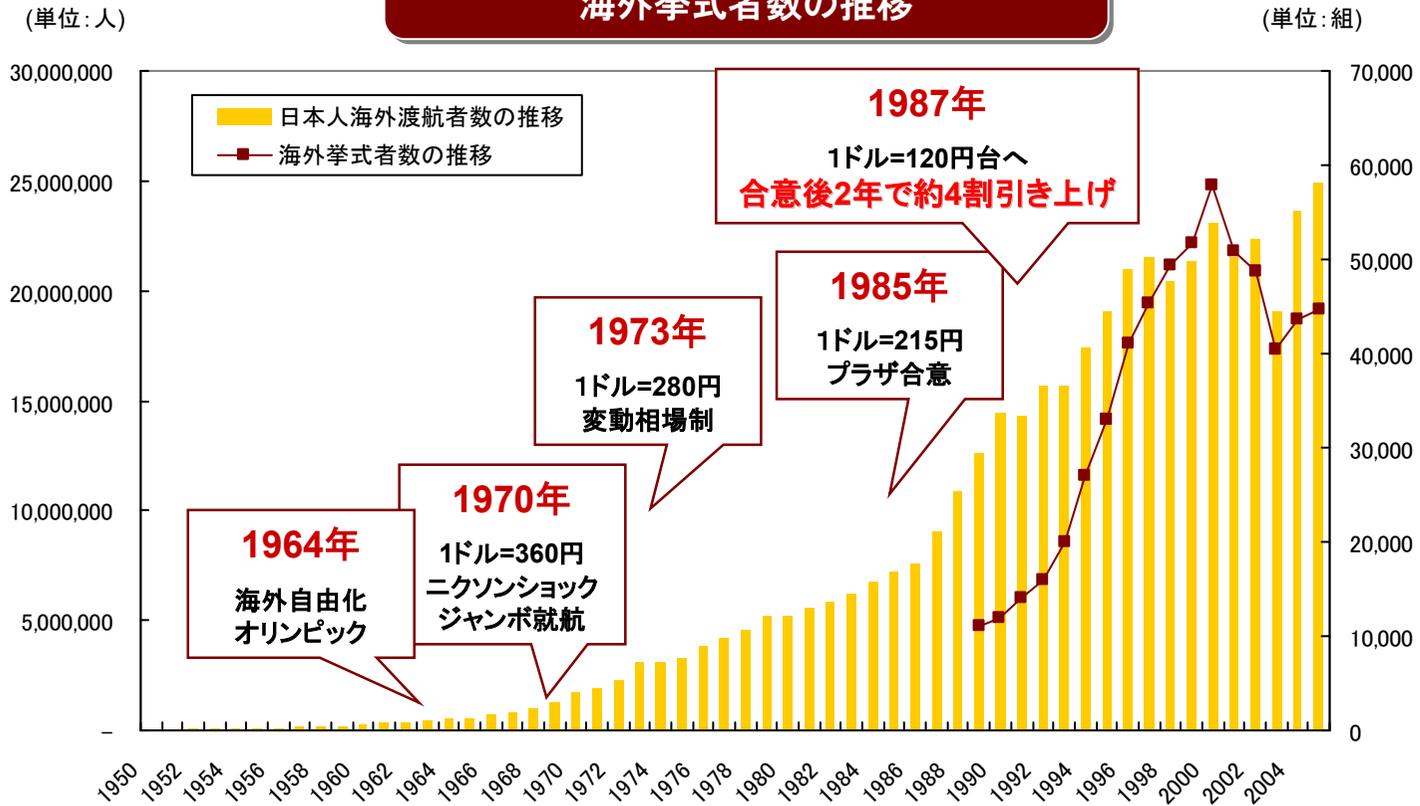
② アジア・デスティネーション挙式事業



アジアマーケット戦略

② アジア・デスティネーション挙式事業

為替と日本人海外渡航者数・海外挙式者数の推移



アジアマーケット戦略

② アジア・デスティネーション挙式事業

訪日中国人向け観光ビザ緩和

2010年7月1日より

	現行	緩和後
年収	年収25万元 (約340万円)程度 以上の 富裕層	年収3万～5万元 (約41万～68万円) 程度以上の 中間層
発行エリア	<u>北京・上海・広州</u>	現行の3都市に加え、 <u>重慶、瀋陽、青島、大連</u> などにも拡大
対象者数	約5,000万人	4億3700万人

アジアマーケット戦略

② アジア・デスティネーション挙式事業

1.台湾・香港における直営店舗の開設

台湾・香港にリゾート挙式を専門に取り扱う直営店を展開。

■2007年10月 香港店OPEN

■2009年6月 台湾店OPEN



アジアマーケット戦略

② アジア・デスティネーション挙式事業

2. 旅行会社や地元企業との提携強化

中国・香港・台湾における大手旅行会社や婚礼撮影会社等との提携を強化する。

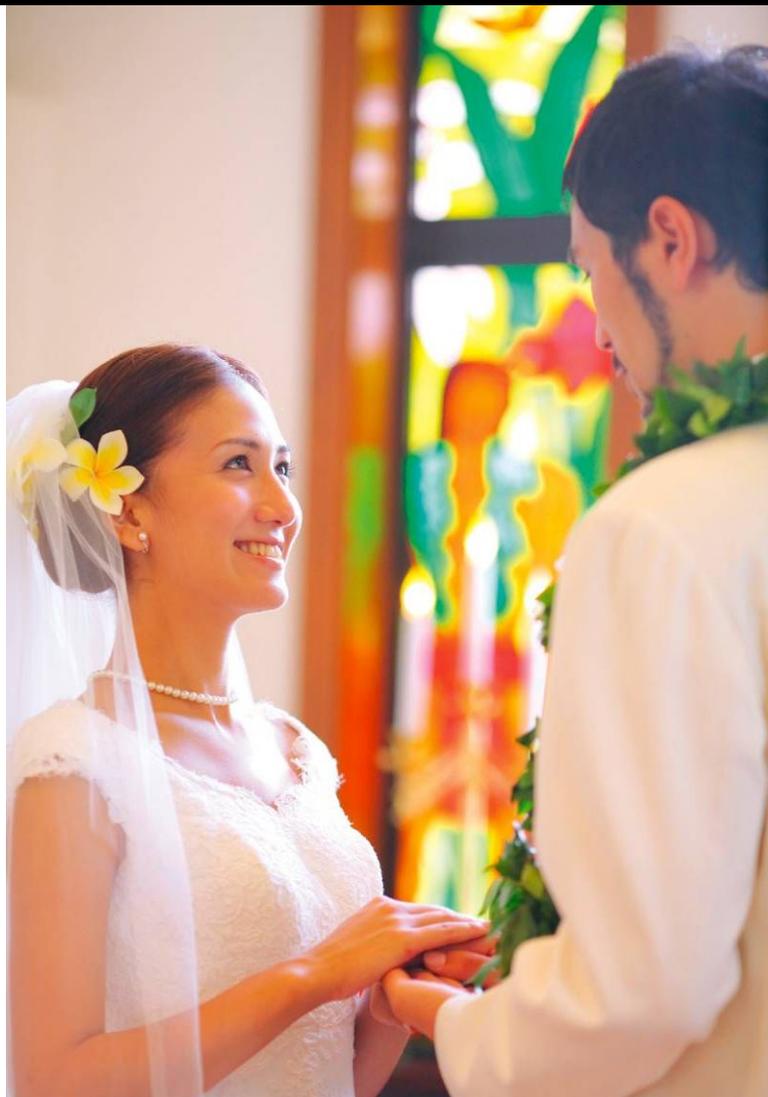


2010年3月、婚礼撮影会社「金夫人」と合同で、中国からモニターカップル20組を沖縄へ招聘し、合同結婚式を催行。

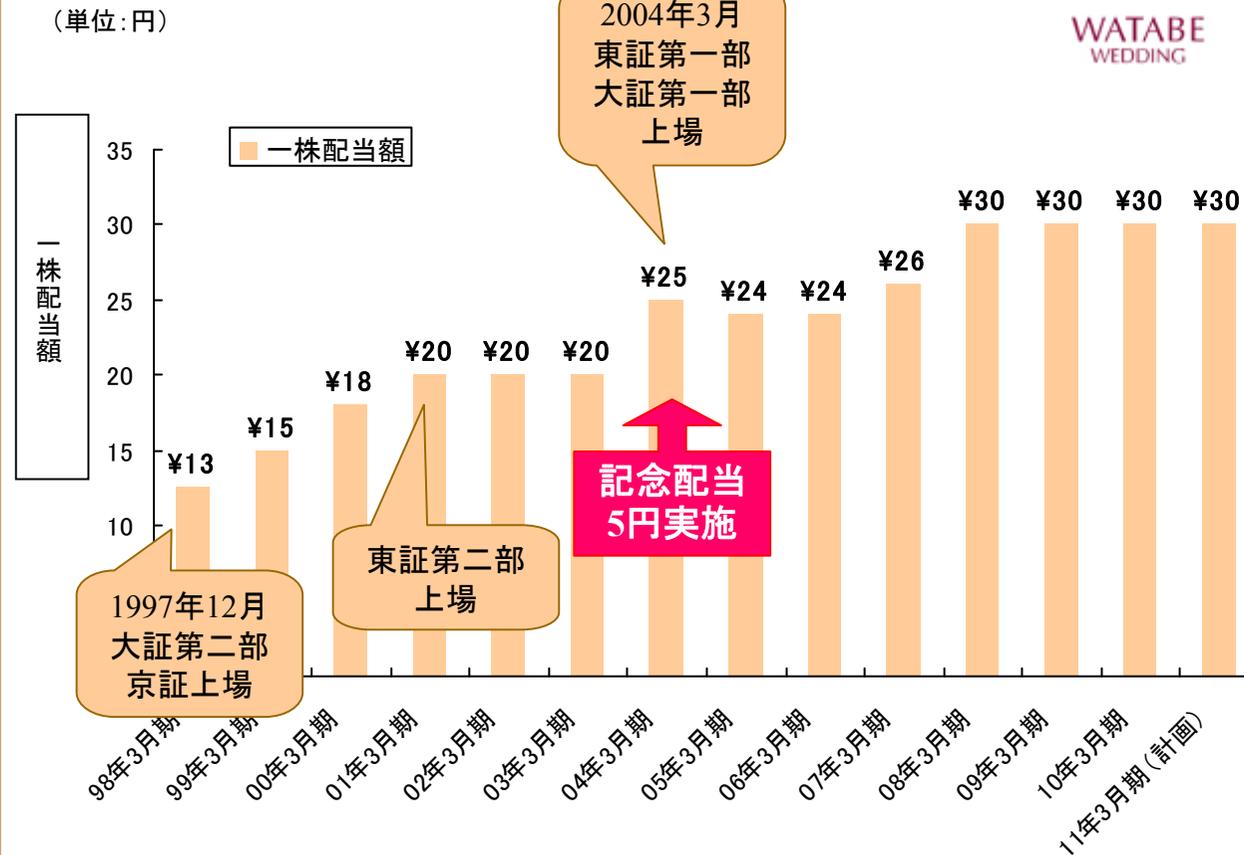
金夫人が発行する雑誌に沖縄リゾート挙式が大きく取り上げられました。



個人投資家の皆様へ



個人投資家の皆様へ 配当の推移



配当性向(連結)

個人投資家の皆様へ 株主優待

当社グループでは株主様への日ごろの支援に感謝いたしまして、当社の商品・サービスをご利用いただけるご優待制度を設けております。

●ご優待内容

1. 挙式会場 **3万円割引**



【Aコース】
国内直営挙式会場
割引ご優待

【Bコース】
海外挙式会場
割引ご優待

2. 貸衣装 **20%割引**



3. スタジオフォトプラン **2万円割引**



写真：スタジオフォトプランイメージ

4. レストラン飲食 **10%割引**



「目黒雅叙園」「メルバルク」
「福岡山の上ホテル」の
直営レストランにて利用可

NEW

5. メルバルク宿泊 **20%割引**



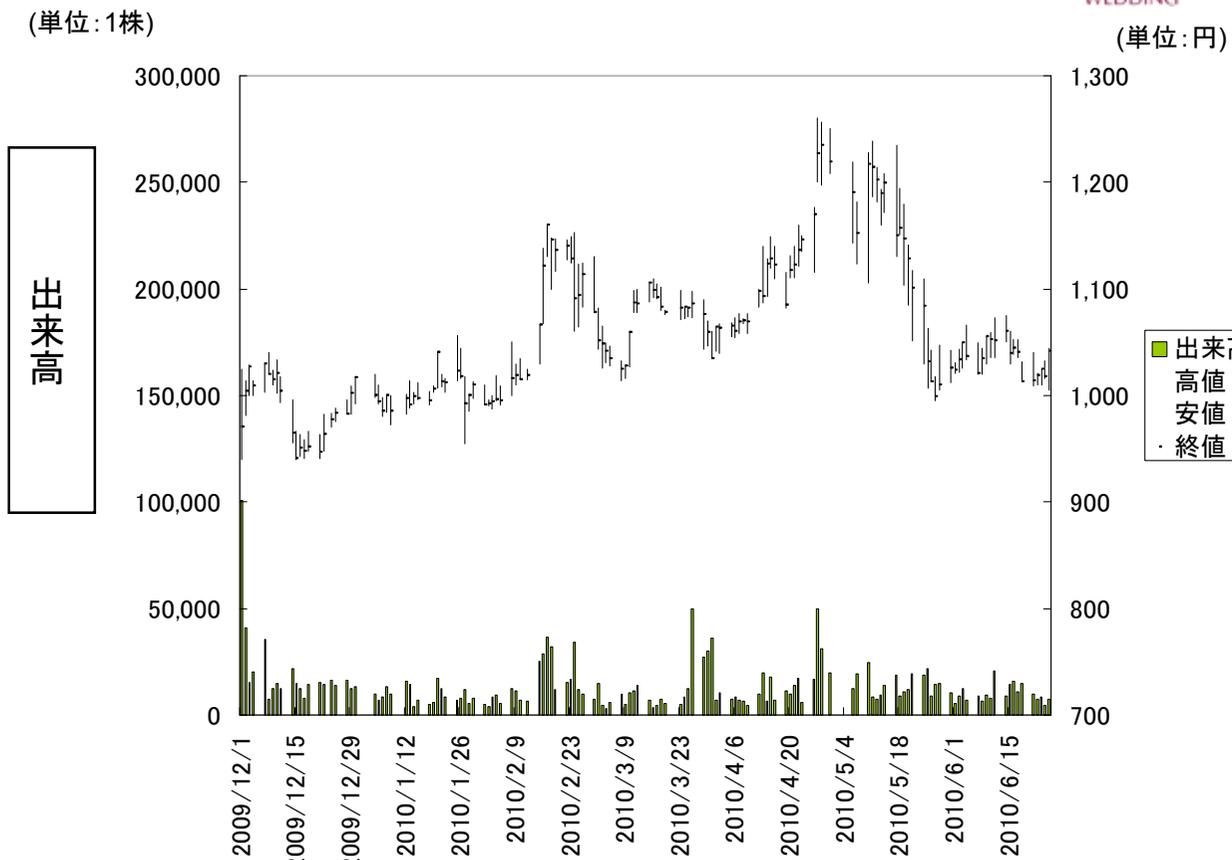
●対象株主様

平成22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

平成22年7月1日～平成23年6月30日までのご利用分に有効

個人投資家の皆様へ 株価の推移





ワタベウェディング株式会社

■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 総合企画部 広報グループ
TEL. 03-5202-4133 Fax. 03-5202-4144
E-mail. ir@watabe-wedding.co.jp

■IR情報ホームページ: <http://www.watabe-wedding.co.jp/corporate/ir/>

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。

作成日 : 2010年7月3日

