

証券番号: 4696



ワタベウェディング株式会社  
代表取締役社長 渡部秀敏

## ワタベマインド

(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。



### 「真心の奉仕」

あたたかなホスピタリティー＝心の温かさ×プロフェッショナルリズム

### 「知恵ある提案」

それぞれのお客様が望んでおられる商品・サービス

### 「すてきな生活文化」

より深い家族の絆づくり、かけがえのない思い出づくり

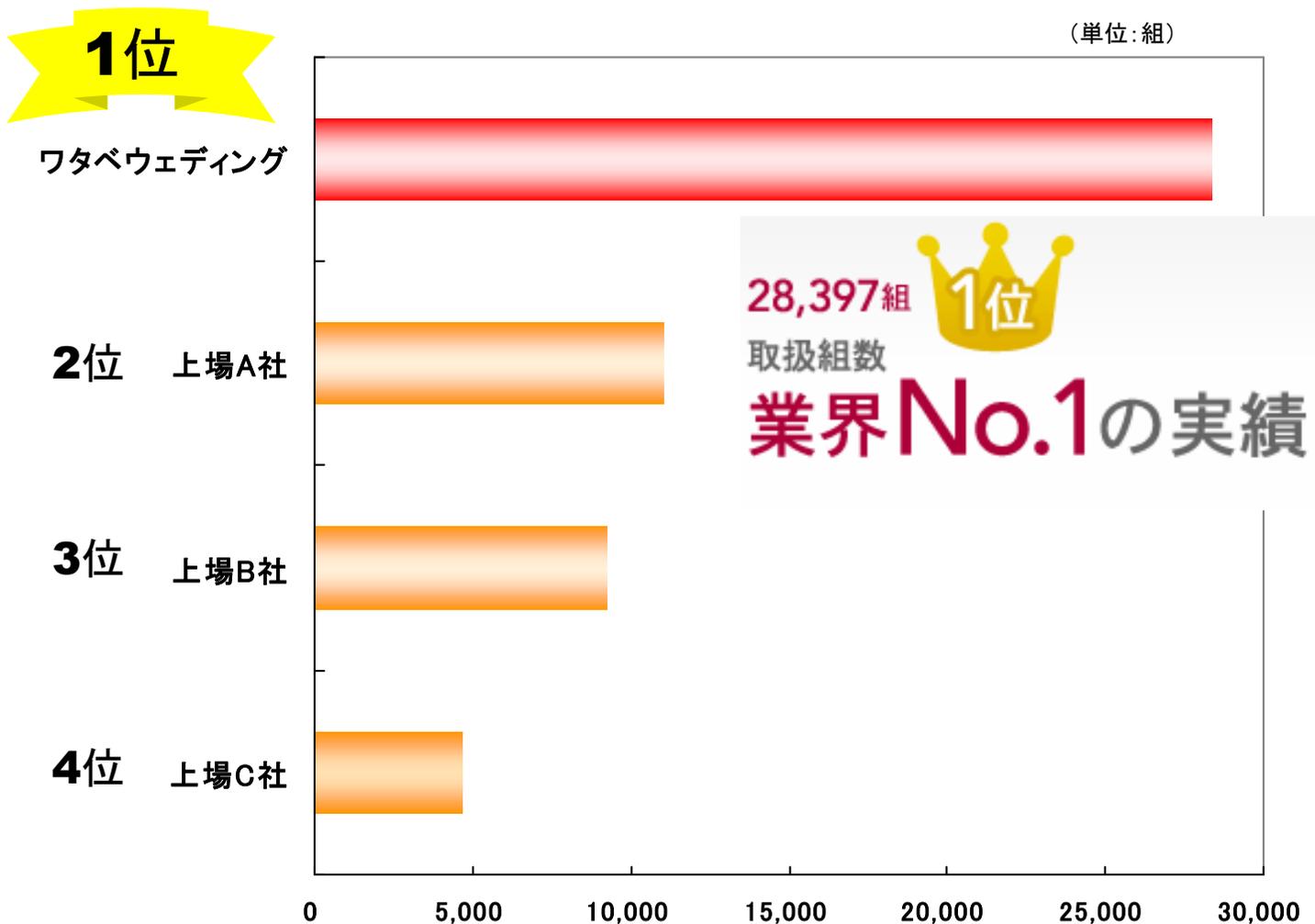
### 「心豊かな社会の実現」

従業員（仲間）、取引先（同志）、お客様、株主、社会の幸せと調和



## 2. 事業概要

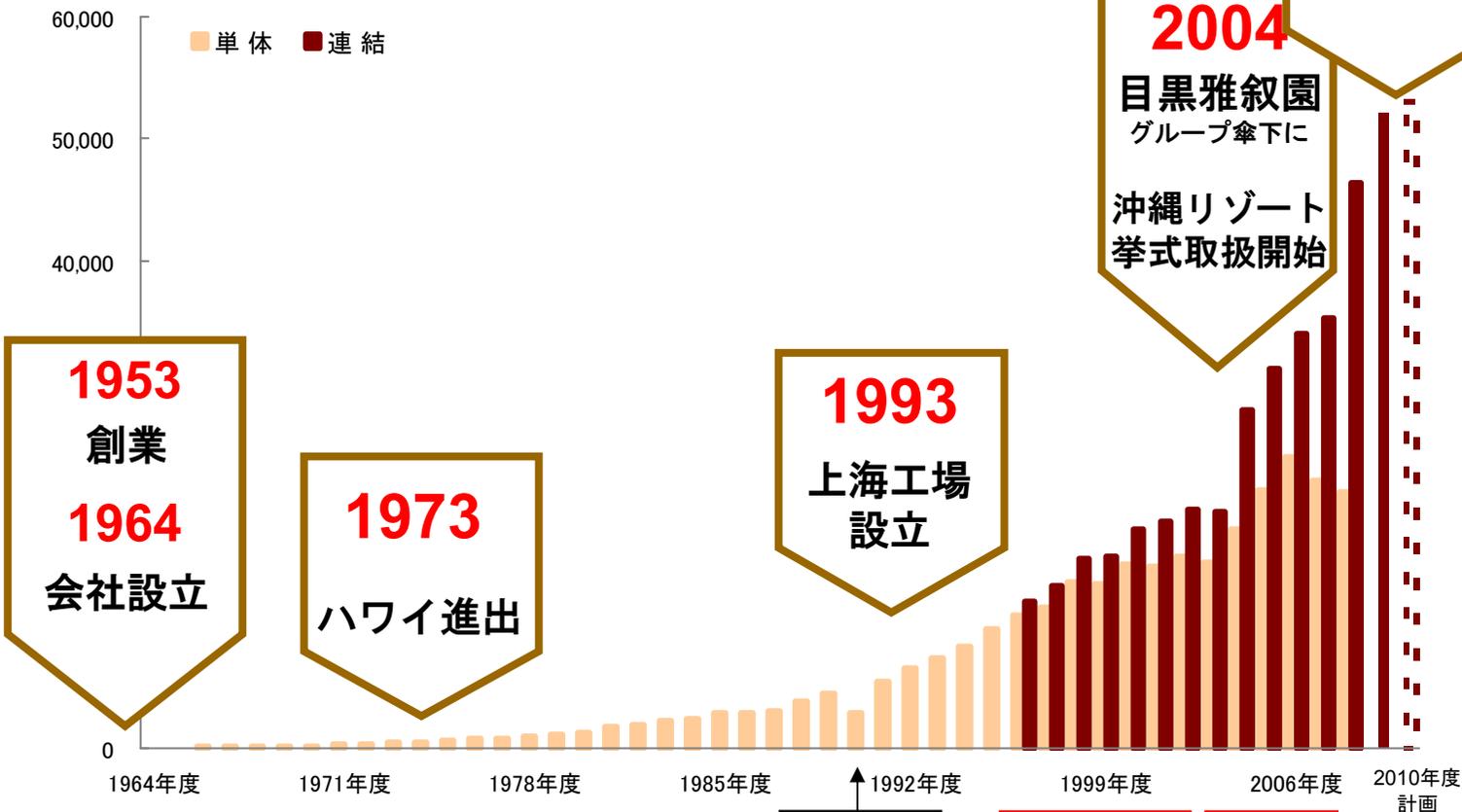




設立からの売上高の推移

(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り扱いを開始。

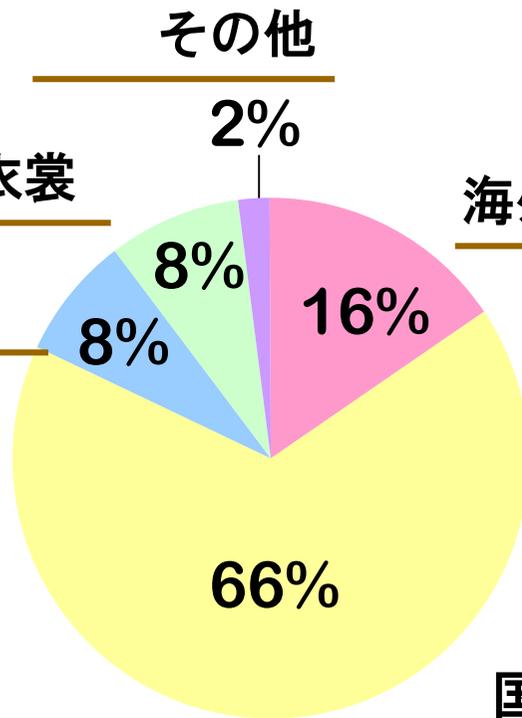
# 2. 事業概要



2010年3月期  
売上高 520億円



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 82拠点 海外35拠点

France (フランス)  
Italy (イタリア)  
China (中国)  
Taiwan (台湾)  
Hong Kong (香港)  
Seyuan (サイパン)  
Guam (グアム)  
North America (北米)  
Hawaii (ハワイ)  
Tahiti (タヒチ)  
Australia (オーストラリア)  
New Zealand (ニュージーランド)

(2010年3月31日現在)

## 2. 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



▶ 中国

▶ 沖縄

▶ ベトナム



ウェディングドレス縫製工場  
ベトナム工場



沖縄：DVD編集センター

### 3. 事業を取り巻く環境

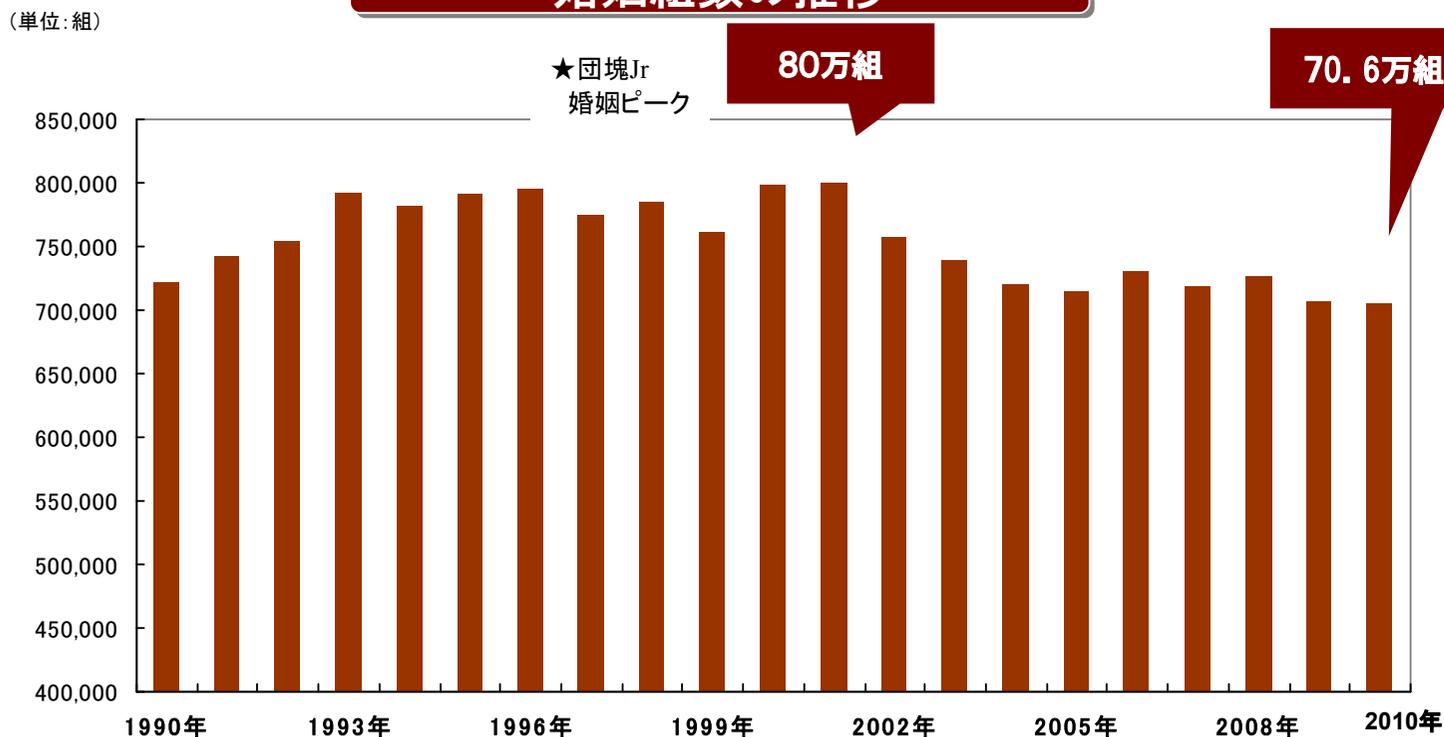


### 3. 事業を取り巻く環境

#### 婚姻組数の減少

婚姻届出件数は暫減傾向だが、長期的には減少傾向は避けられない。

#### 婚姻組数の推移

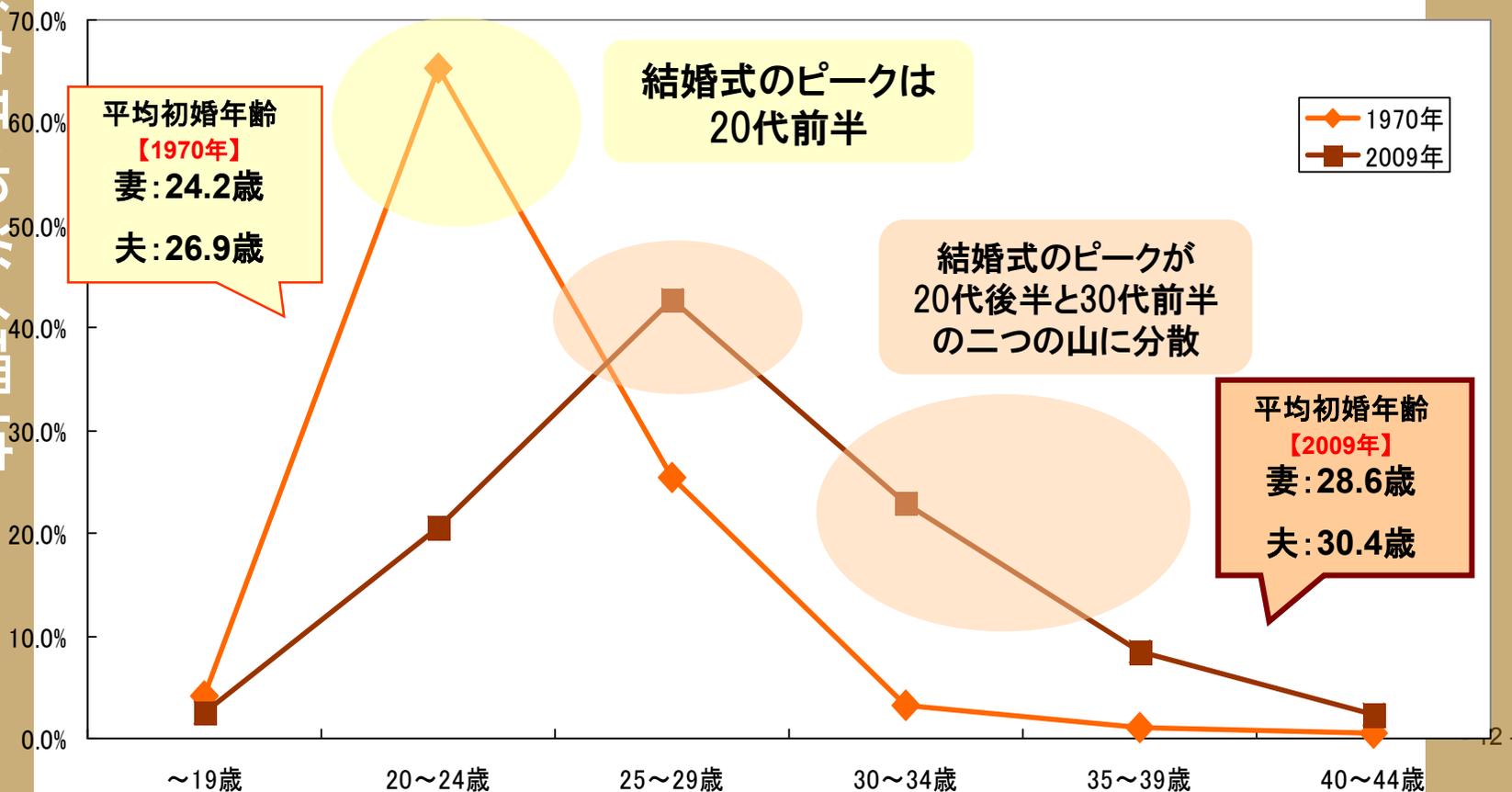


2009年までは確定値、2010年は推計値

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

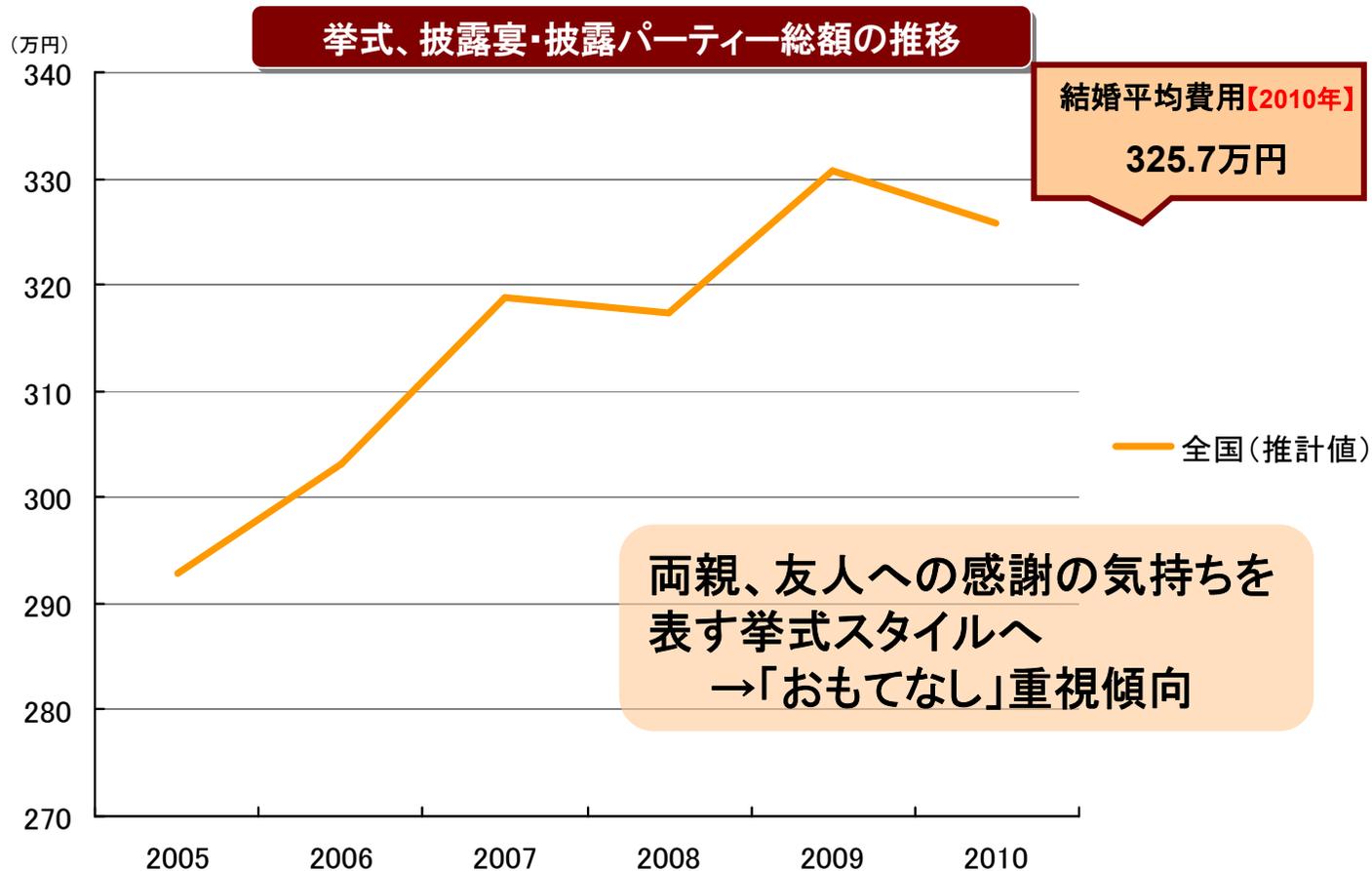
初婚の妻の年齢別婚姻件数の割合



### 3. 事業を取り巻く環境

#### 結婚式の費用の増加傾向

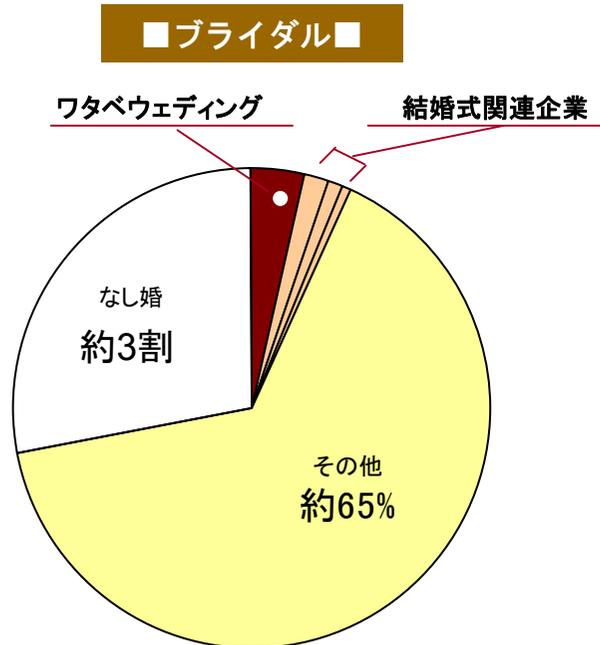
— 昨年を8.3万円上回る  
→ 近年の傾向としては、高い水準で推移している



3. 事業を取り巻く環境

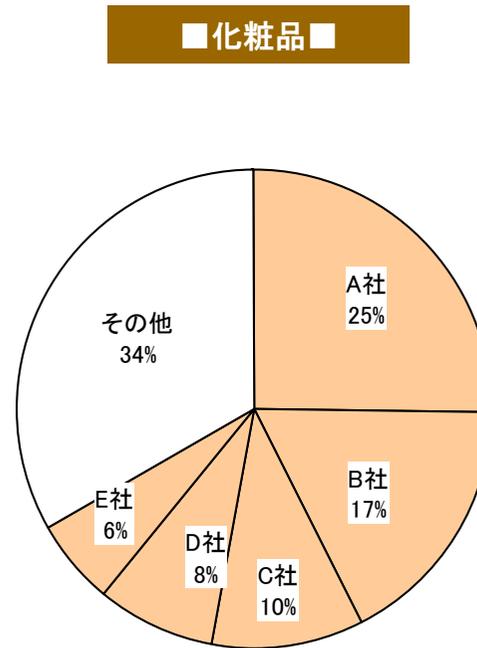
業界シェア

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%)



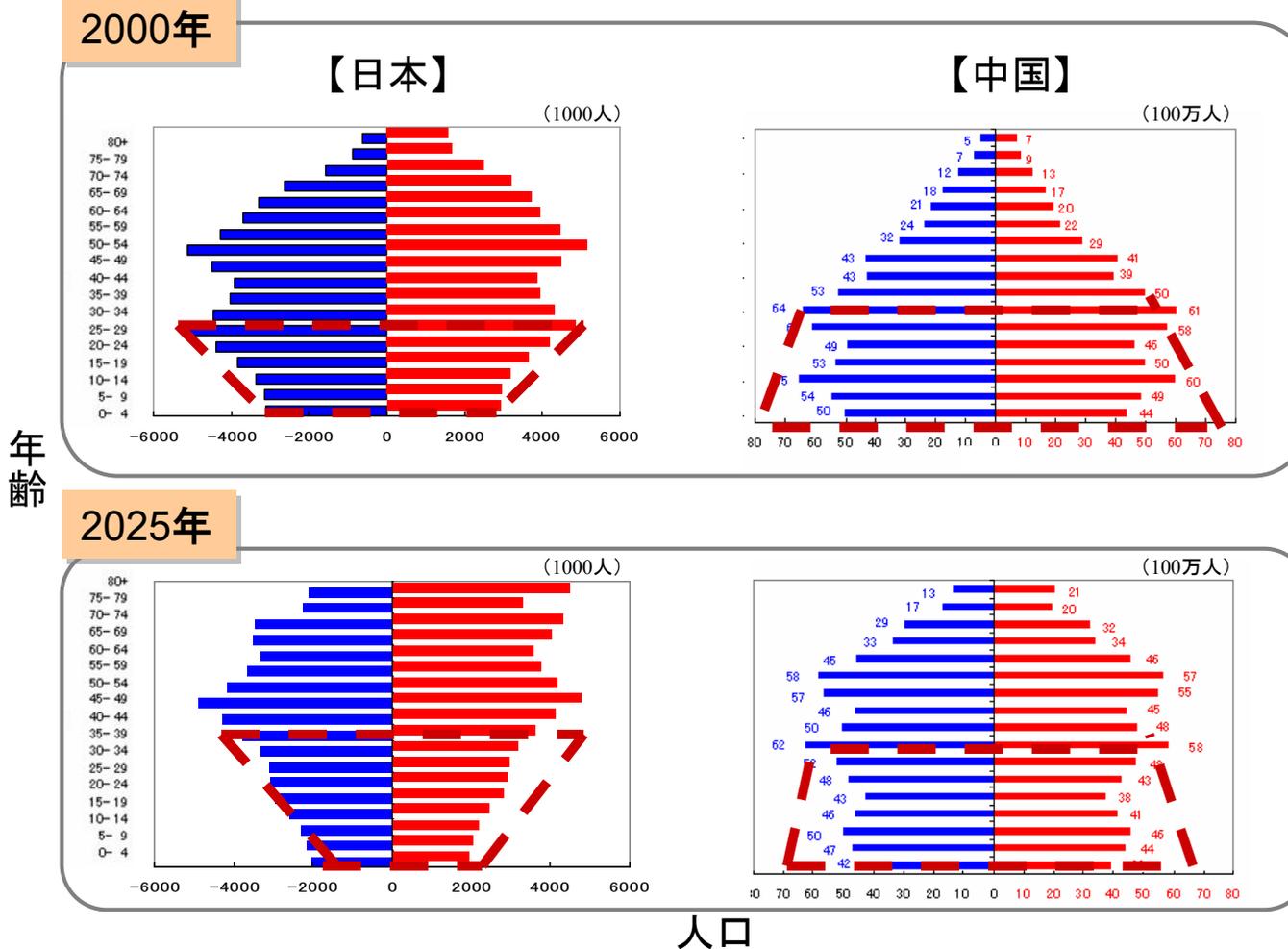
経済産業省のデータを基に「日経なび」推定

上位5社で、全体の65%以上の売上シェアを占める

3. 事業を取り巻く環境

日本、中国人口ピラミッド

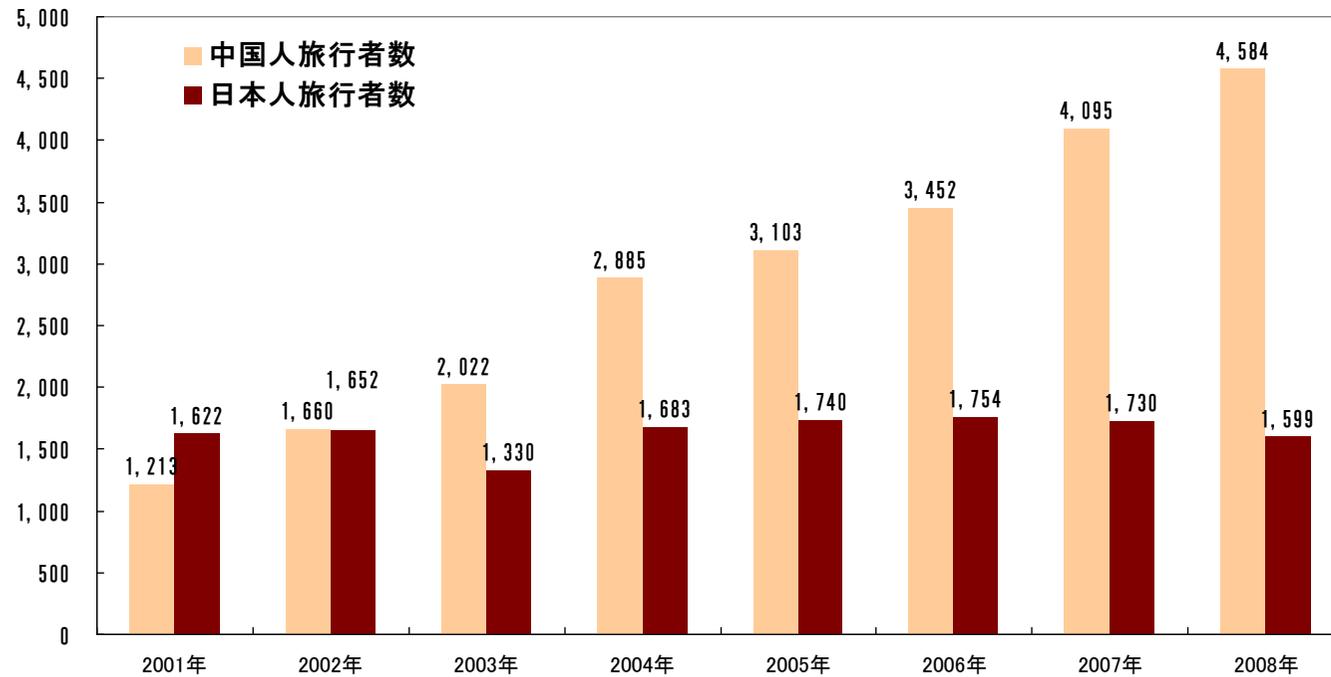
中国の成長エリアにおける婚姻適齢人口の比率は高い



## 中国人の海外旅行者数の増加

## 中国人・日本人 海外旅行人数推移

(単位:万人)



# 4. 今後の戦略



# 4. 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・多様化対応

#### 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



アジア戦略

# 4. 今後の戦略

## 日本人マーケット戦略

### ① 個性化・多様化対応

幅広いポートフォリオを保有することで

- ①個性化・多様化するお客様のニーズに対応
- ②リスクを分散

#### 単一モデルによるウェディングの提供

A社



#### ワタベウェディング

様々なウェディングスタイルを提供



# 4. 今後の戦略

## 国内マーケット戦略

### ① 個性化対応

個性化ウェディングの代表格である「リゾート婚」(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. ハワイ新チャペルの稼働

「ホヌカイヤニ 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～



#### 2. 直営店舗のブランド刷新

コンセプトは「トラディショナル リゾート」  
新宿と名古屋の旗艦店を刷新

ミラザ新宿店



名古屋グランドプラザ店



#### 1. ハードの魅力の向上



26人まで収容のパーティースペース



ゆったりとしたウェディングスペース

#### 2. サービスの品質を高め、日本品質のおもてなしを実現



すべてのお客様に専属  
パーティーマスターがお手伝い

#### 1. 新しい需要の開拓



お子様連れのお客様専用スペース  
「withキッズルーム」を新設。  
新たな「パパ・ママ婚」の需要に対応。

#### 2. 顧客満足度向上のための工夫



ウェディング・コンシェルジュ制度の  
導入やタッチパネル型パソコンによる  
接客手法の導入による顧客満足度の  
向上策

# 4. 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

WATABE  
WEDDING  
GROUP



日黒雅叙園

国内ローカル  
ウェディング

海外・国内  
リゾート  
ウェディング

メルパルク

国内ローカル  
ウェディング

グループ資源の有効活用

衣裳事業

写真・映像事業

アジアマーケット戦略

基本的な考え方①

日本のウェディングカンパニーとしての“強み”を発揮

◎ **“KAIZEN”**

日本人の優れた特性 —改善・改良能力—

◎ **“OMOTENASHI”**

日本人の持つホスピタリティ —おもてなし—

# 4. 今後の戦略

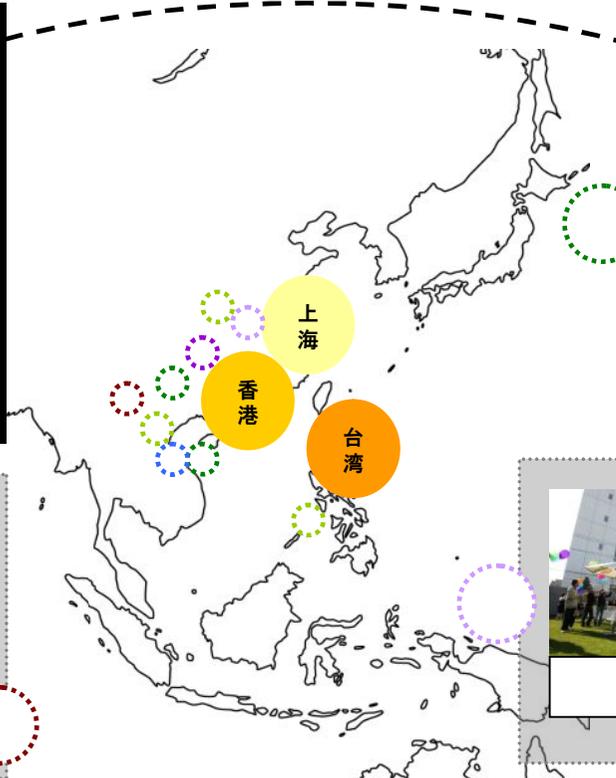
## アジアマーケット戦略

### 基本的な考え方②

#### ワタベウェディンググループ

幅広いポートフォリオ

リスク分散のため、単一モデルでの展開を避ける  
➔ 日本国内で保有する幅広いポートフォリオを活用



# 4. 今後の戦略

## アジアマーケット戦略

### アジア・ローカル挙式事業

アジアの地元カップル向け  
挙式サービスを展開



現在は、台湾でハウスウェディング施設を運営。今後は、中国などアジア全体での結婚式場運営ビジネスを展開。

### アジア・デスティネーション 挙式事業

アジアで海外挙式サービスを  
展開



香港・台湾・中国等のカップルに海外挙式サービスを提供。沖縄、北海道グアム、バリ等での海外挙式が人気。

## 4. 今後の戦略

アジアマーケット戦略

アジア・ローカル挙式事業

■ 2010年4月「麗庭莊園 (Grace Hill)」運営開始

台湾



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。

■ 2010年9月「麗庭莊園 (Grace Hill)」リニューアル



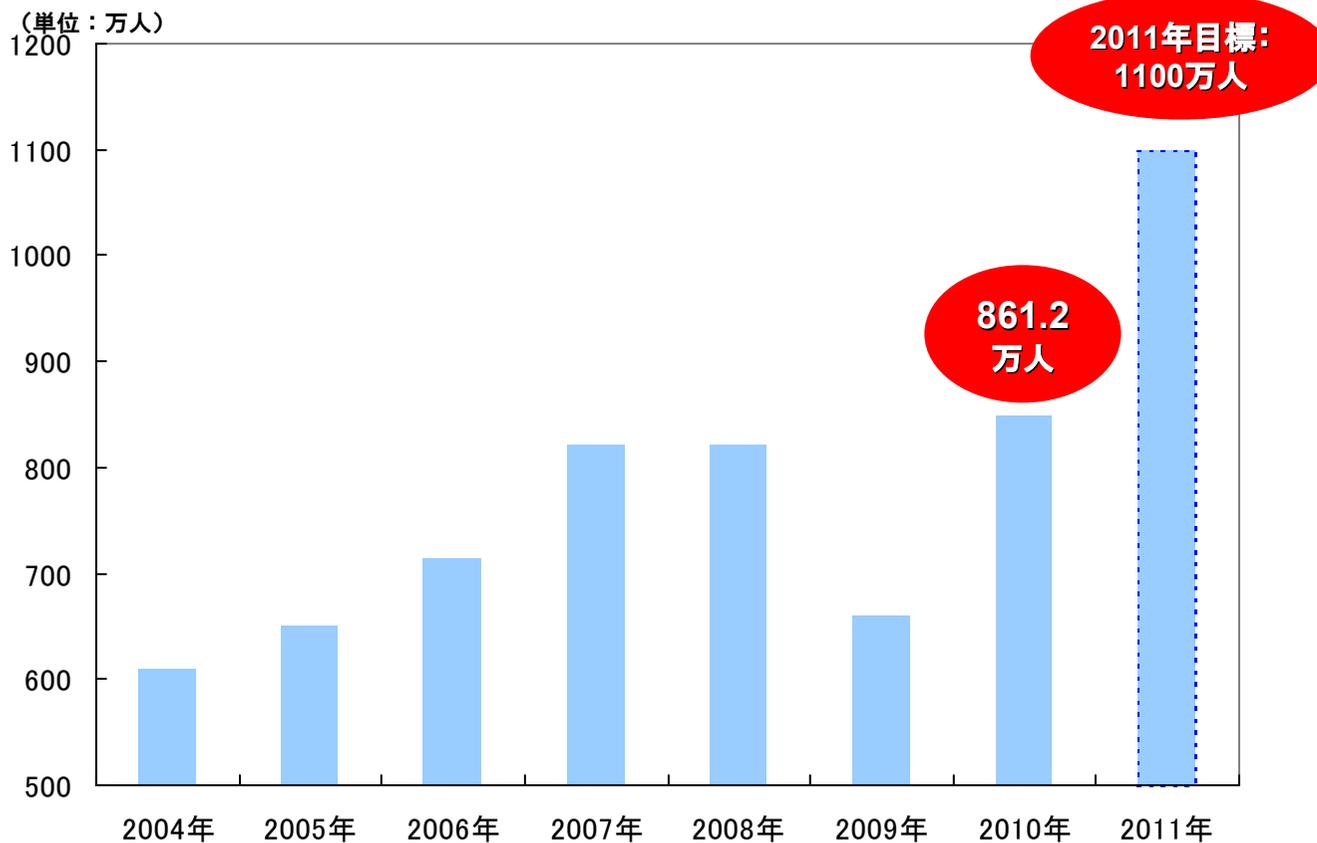
変化する台湾カップルのニーズに合わせて、  
チャペル、バンケットをリニューアル。

# 4. 今後の戦略

## アジアマーケット戦略

### アジア・デスティネーション拳式事業

#### 訪日外国人数

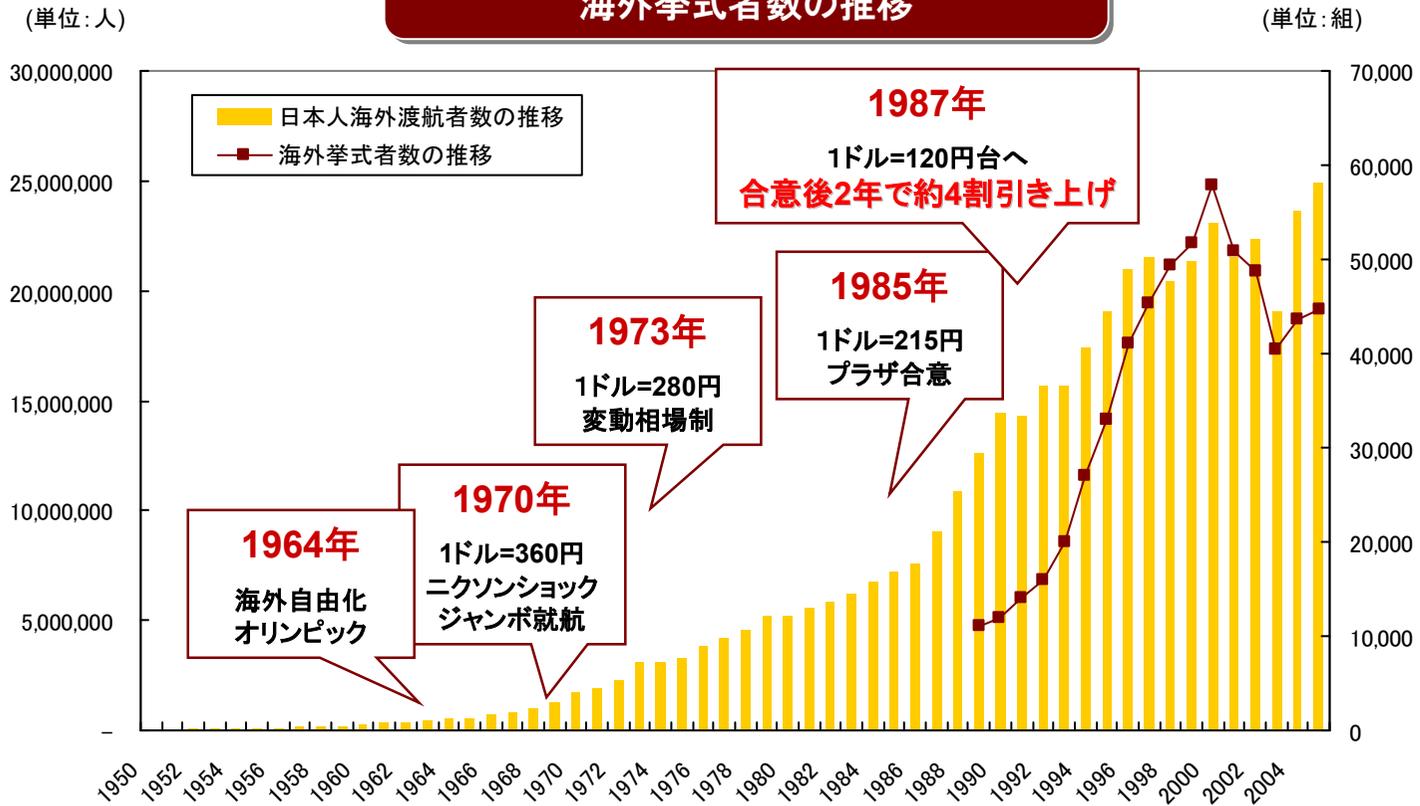


4. 今後の戦略

アジアマーケット戦略

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



# 4. 今後の戦略

## アジアマーケット戦略

### アジア・デスティネーション挙式事業

香港・台湾・中国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

香港



■2009年6月 台湾店OPEN

台湾



■2010年9月 上海店OPEN

上海



# 4. 今後の戦略

## アジアマーケット戦略

### アジア・デスティネーション挙式事業

#### 旅行会社や地元企業との提携強化

全国に330店舗展開する、中国・重慶の婚礼撮影企業「金夫人」と提携。  
今後は、現地旅行会社等との提携を強化

金夫人中国本店



# 4. 今後の戦略

## アジアマーケット戦略

### 中期目標

＜アジア・ローカル挙式事業＞

事業規模

売上高 35億円/取扱組数 3,000組

＜アジア・デスティネーション挙式事業＞

事業規模

売上高 15億円/取扱組数 5,000組

全体目標

＜アジア事業 全体＞

中期目標

売上高 **50億円**/取扱組数 **8,000組**

個人投資家の皆様へ

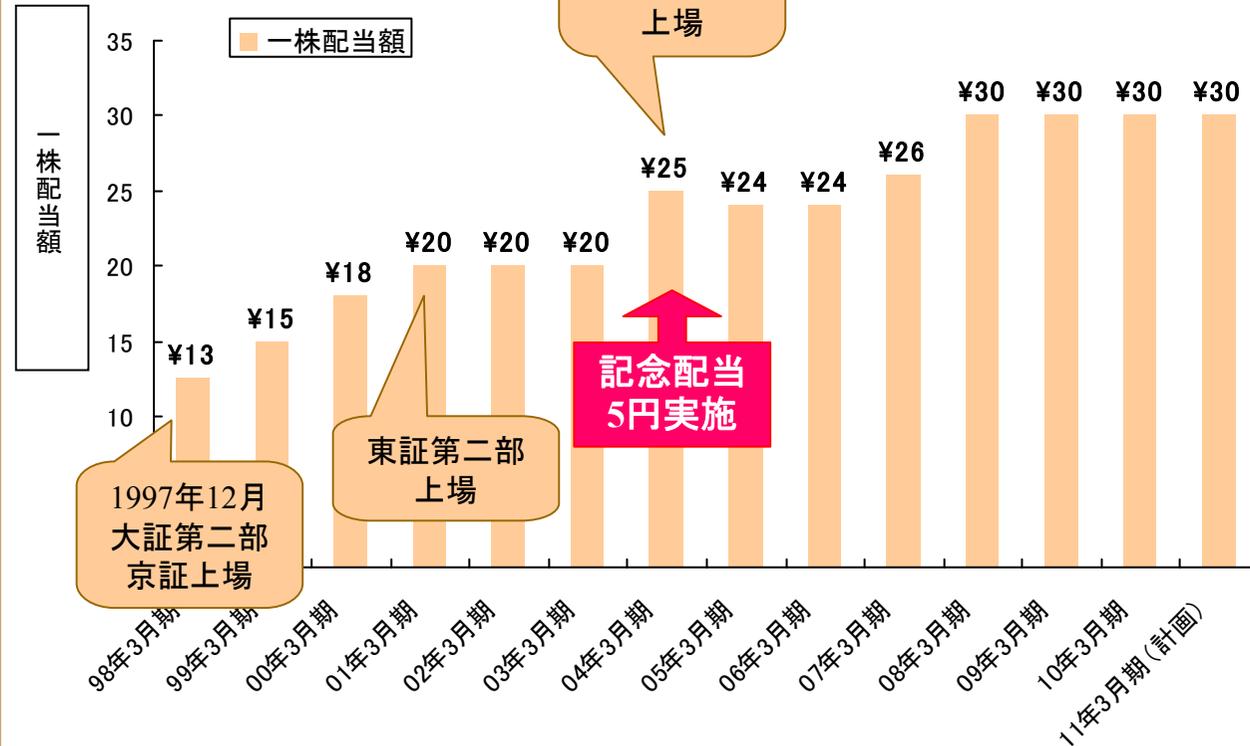


個人投資家の皆様へ  
配当の推移

安定配当を実施



(単位:円)



配当性向(連結)

# 株主優待 個人投資家の皆様へ

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



## 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 広報チーム  
TEL. 03-5202-4133 Fax. 03-5202-4144  
E-mail. [ir@watabe-wedding.co.jp](mailto: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 : 2011年2月18日

