



2012年3月期第3四半期(累計)
連結決算説明資料

I .2012年3月期 第3四半期(累計) 連結決算の概要

I -1. 連結決算の概要

(単位: 百万円)

科目	2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	増減率
売上高	36,809	39,263	6.3%減
売上総利益	24,577	25,849	4.9%減
売上総利益率	66.8%	65.8%	1.0ポイント増
販売費及び一般管理費	23,644	24,138	2.0%減
販管費率	64.2%	61.5%	2.7ポイント増
営業利益	932	1,711	45.5%減
営業利益率	2.5%	4.4%	1.9ポイント減
経常利益	1,066	1,598	33.3%減
経常利益率	2.9%	4.1%	1.2ポイント減
四半期純利益	215	724	70.3%減

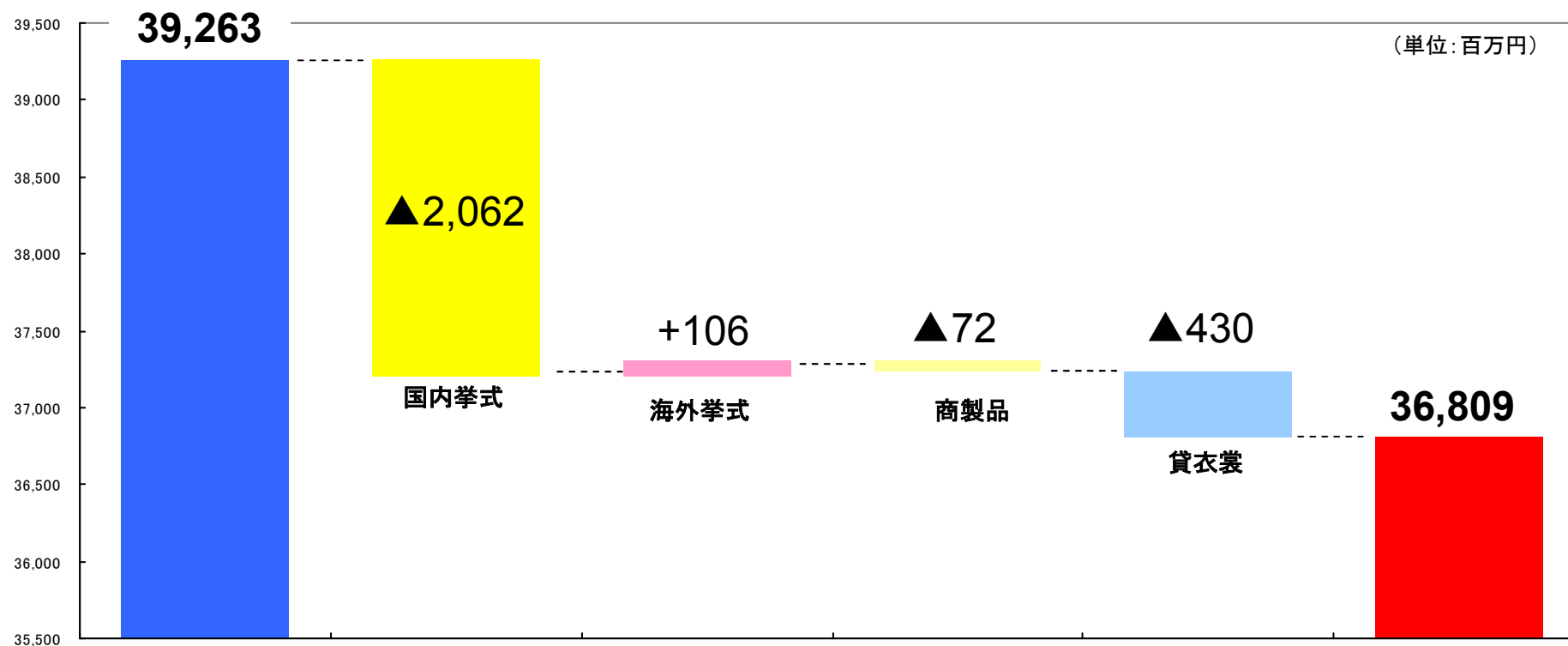
計画
50,400
33,404
66.3%
32,204
63.9%
1,200
2.4%
1,200
2.4%
460

I -2. 連結決算の概要(メルパルク/既存)

(単位:百万円)

科目	連結		既存		メルパルク	
	2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)
売上高	36,809	39,263	23,484	25,030	13,325	14,233
売上総利益	24,577	25,849	15,427	16,123	9,149	9,726
売上総利益率	66.8%	65.8%	65.7%	64.4%	68.7%	68.3%
販売費及び 一般管理費	23,644	24,138	14,508	14,577	9,136	9,561
販管費率	64.2%	61.5%	61.8%	58.2%	61.8%	67.2%
営業利益	932	1,711	919	1,546	13	164
営業利益率	2.5%	4.4%	3.9%	6.2%	0.1%	1.2%
経常利益	1,066	1,598	1,027	1,427	39	171
経常利益率	2.9%	4.1%	4.4%	5.7%	0.3%	1.2%

I - 3. 売上高 要因分析 (前年同期比)

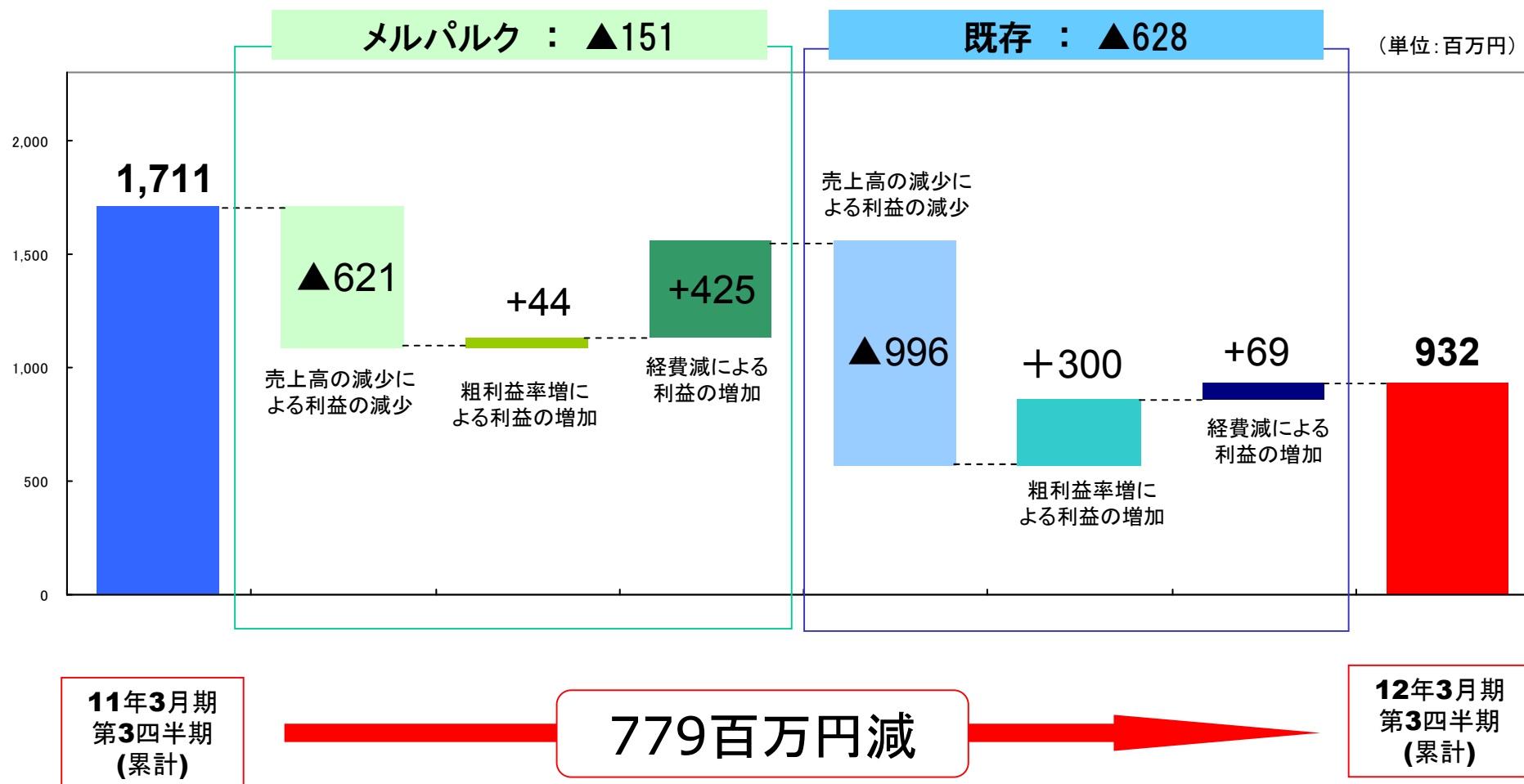


11年3月期
第3四半期
(累計)

2,454百万円減

12年3月期
第3四半期
(累計)

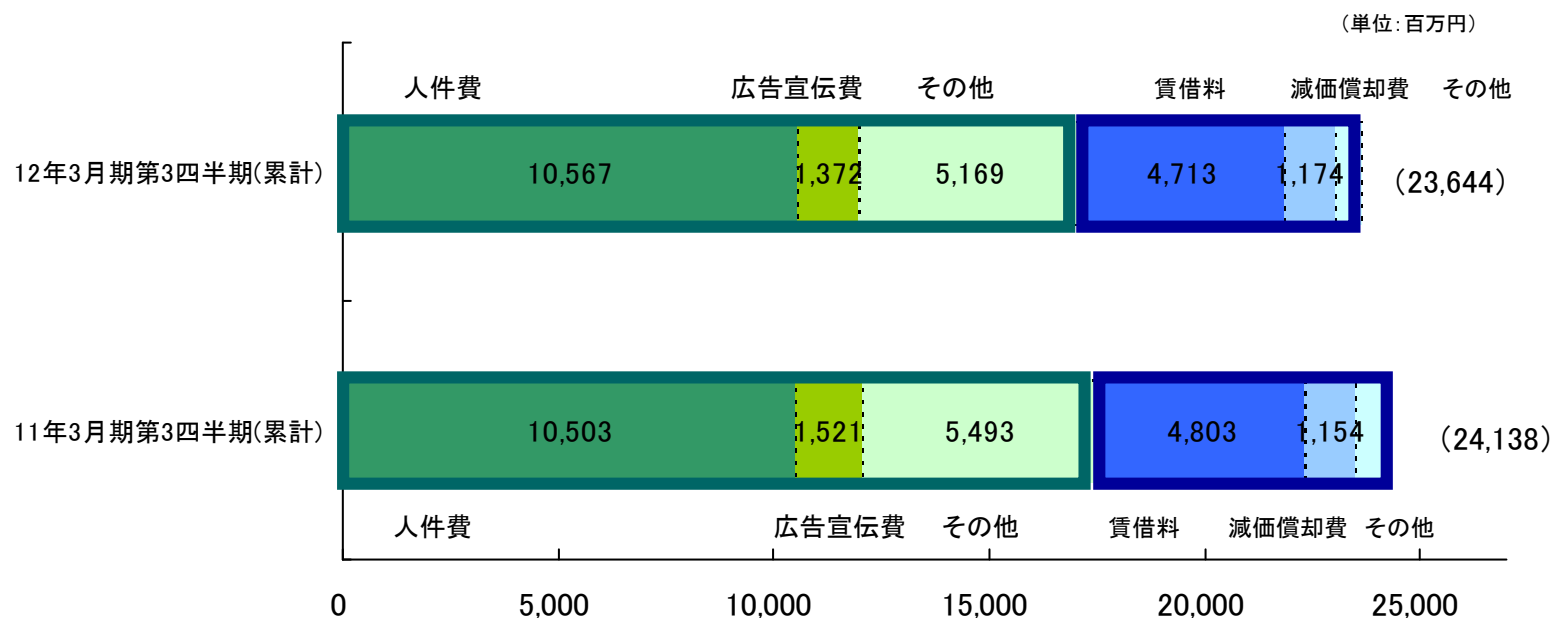
I - 4. 営業利益 要因分析(対前年同期)



I -5. 販売費及び一般管理費（科目別増減）

販売費及び一般管理費

売上高販管費率 11年3月期 第3四半期 (累計) 61.5% → 12年3月期 第3四半期 (累計) 64.2% (前期比 2.7ポイント増)



Ⅱ. 2012年3月期第3四半期(累計) 区分別の概要

Ⅱ-1. 区分別損益の概要(対前年同期)

(単位: 百万円)

売上高

科目	2012年3月期 第3四半期(累計)		2011年3月期 第3四半期(累計)		増減率
国内拳式	23,166	62.9%	25,229	64.3%	8.2%減
海外拳式	7,117	19.3%	7,011	17.9%	1.5%増
商製品	2,467	6.7%	2,540	6.5%	2.9%減
貸衣裳	3,332	9.1%	3,762	9.6%	11.4%減
手数料	724	2.0%	719	1.8%	0.7%増
売上高	36,809	100.0%	39,263	100.0%	6.3%減

売上総利益

国内拳式	15,281	66.0%	16,616	65.9%	0.1ポイント増
海外拳式	4,510	63.4%	4,129	58.9%	4.5ポイント増
商製品	1,448	58.7%	1,557	61.3%	2.6ポイント減
貸衣裳	2,612	78.4%	2,827	75.2%	3.2ポイント増
手数料	724	100.0%	719	100.0%	—
売上総利益	24,577	66.8%	25,849	65.8%	1.0ポイント増

2011年3月期の商品原価を本年度の基準に合わせるため変更しております。

Ⅱ-2. 区分別損益の概要 国内挙式

			2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	増減
国内挙式 売上高 (百万円)			23,166	25,229	8.2%減
	取扱組数 (組)		8,536	9,163	6.8%減
	自社教会施設数 (件)		32	32	—
国内挙式 売上総利益 (百万円)			15,281	16,616	8.0%減
売上総利益率			66.0%	65.9%	0.1ポイント増
	メルパルク※1	取扱組数 (組)	3,067	3,176	3.4%減
		婚礼単価 (千円)	2,176	2,224	2.2%減
	目黒雅叙園※1	取扱組数 (組)	1,175	1,181	0.5%減
		婚礼単価 (千円)	3,130	3,196	2.0%減
	リゾート挙式※2	取扱組数 (組)	3,303	3,677	10.2%減
		婚礼単価 (千円)	764	795	3.9%減
	内、沖縄挙式※2	取扱組数 (組)	2,660	3,040	12.5%減
		婚礼単価 (千円)	814	842	3.3%減
	その他	取扱組数 (組)	991	1,129	12.2%減
		婚礼単価 (千円)	2,371	2,485	4.6%減

【概要】

東日本大震災の発生による婚礼・宴会・宿泊・キャンセル・延期の発生や、メルパルク仙台の営業休止により減収となりました。

【メルパルク】

東日本大震災の発生により、婚礼の延期・キャンセルの発生、メルパルク仙台の営業休止等により取扱組数が減少しました。

【目黒雅叙園】

東日本大震災の発生により、婚礼の延期・キャンセルが発生し、取扱組数が減少しました。

【リゾート挙式】

同業他社の沖縄新チャペル開設等により沖縄リゾート挙式の取扱組数が減少しました。

※1. メルパルク・目黒雅叙園の婚礼単価は、婚礼部門の平均単価を採用いたしております。

※2. 沖縄の単価及び件数の算出方法を変更しております。算出方法の変更に伴い、昨年度の単価も同基準に算出しておいております。

Ⅱ-3. 区分別損益の概要 海外挙式(1) 日本人マーケット

		2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	増減
海外挙式売上高（百万円）		7,117	7,011	1.5%増
海外挙式売上総利益（百万円）		4,510	4,129	9.2%増
海外挙式 売上総利益率		63.4%	58.9%	4.5ポイント増
取扱組数(組)		11,598	11,697	0.8%減
一組当たり単価(千円)		566	563	0.5%増
取扱組数	ハワイ	6,380	6,185	3.2%増
	ミクロネシア	3,406	3,548	4.0%減
	オセアニア	575	711	19.1%減
	北米	197	134	47.0%増
	ヨーロッパ	744	700	6.3%増
	パリ	296	419	29.4%減
	合計（組）	11,598	11,697	0.8%減
	自社教会利用比率	73.1%	72.7%	0.4ポイント増

【概要】

東日本大震災の影響により、婚礼の延期・キャンセルが発生しましたが、ハワイの新チャペル稼働効果等により、売上高は増加しました。

【取扱組数減の要因】

東日本大震災の影響により、婚礼の延期・キャンセルが発生したことにより、取扱組数が減少しました。

【単価アップの要因】

昨年オープンしたハワイの新チャペル「ホヌカイルニ」が高単価で推移していること、カスタマーサポートセンター機能強化等により単価が上昇しました。

Ⅱ-3. 区分別損益の概要 海外挙式(2) アジア事業の進捗

	2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	増減
アジア・ローカル挙式事業			
台湾:麗庭莊園(Grace Hill) 売上高(百万円)	507	429	18.1%増
取扱組数(組)	364	298	22.1%増
シンガポール:チャイムス・ホール 売上高(百万円)	41	-	—
取扱組数(組)	19	-	—
アジア・デスティネーション挙式事業 ※1			
海外 TO 海外 取扱組数(組)	384	213	80.3%増
海外 To 国内 取扱組数(組)	173	154	12.3%増
合計(組)	557	367	51.8%増

【アジア・ローカル挙式事業】

台湾建国100年となり、台湾の婚姻組数が増加したこと等により取扱組数が増加しました。

【アジア・デスティネーション挙式事業】

台湾・香港におけるリゾート挙式の認知度が拡大したため取扱組数が増加しました。

※1 東アジア・デスティネーション挙式事業の組数は、香港・台湾・上海からの送客数値です。

Ⅱ-4. 区分別損益の概要 商製品

	2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	増減
商製品 売上高 (百万円)	2,467	2,540	2.9%減
販売ドレス(Avica)取扱着数 (着)	9,938	10,586	6.1%減
販売ドレス(Avica)単価 (千円)	184	168	9.5%増
販売タキシード(UOMO)販売着数 (着)	3,389	3,187	6.3%増
販売タキシード(UOMO)単価 (千円)	91	82	11.0%増
商製品 売上総利益 (百万円)	1,448	1,557	7.0%減
商製品 売上総利益率	58.7%	61.3%	2.6ポイント減

【概要】

挙式の取扱組数が減少したため、販売着数が減少しました。

※販売ドレスの取扱着数には、メルパルク・目黒雅叙園の取扱着数が含まれていますが、売上高は国内挙式売上高に含まれます。

(参考) ウェディングドレス 総合計 (「Avica+RS」)

ドレス(販売・レンタル) 計 (着)	14,303	16,606	13.9%減
ドレス(販売・レンタル) 計(千円)	165	148	11.5%増

※「Avica」ドレス …オーダーシステムドレス ・約90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。

Ⅱ-5. 区分別損益の概要 貸衣裳

	2012年3月期 第3四半期(累計)	2011年3月期 第3四半期(累計)	増減
貸衣裳収入 (百万円)	3,332	3,762	11.4%減
「RS」ドレス販売着数 (着)	4,365	6,020	27.5%減
「RS」ドレス単価 (千円)	121	111	9.0%増
「スタジオフォトプラン」販売件数 (件)	5,914	7,715	23.3%減
「スタジオフォトプラン」単価 (千円)	98	91	7.7%増
貸衣裳 売上総利益 (百万円)	2,612	2,827	7.6%減
貸衣裳 売上総利益率	78.4%	75.2%	3.2ポイント増

【概要】

挙式の実行組数が減少したこと、及び衣裳室のクローズの影響を受けたことにより貸衣裳売上高は減少しました。

※「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、サイズの「ドレス/タキシード」を海外店舗でご用意するレンタルシステム

※「スタジオフォトプラン」…スタジオ前撮り写真プラン(メルパルク除く)

Ⅱ-6. 貸借対照表(連結)

(単位: 百万円)

	2012年3月期 第3四半期末	2011年3月期末			2012年3月期 第3四半期末	2011年3月期末	
流動資産合計	9,153	9,035	-106	負債合計	10,334	10,552	-218
現金及び預金	5,485	5,028	+456	流動負債	7,662	7,759	-97
売掛金	1,516	1,504	+12	買掛金	1,867	1,501	+365
その他	2,151	2,503	-351	短期借入金	858	850	+8
固定資産合計	15,446	16,039	-593	未払法人税等	42	413	-370
有形固定資産	10,287	10,588	-300	前受金	1,953	2,335	-381
建物及び構築物	5,839	5,961	-122	その他	2,940	2,659	+646
その他	4,448	4,626	-178	固定負債	2,671	2,793	-121
				長期借入金	1,200	1,500	-300
				資産除去債務	569	542	+26
				その他	902	751	+152
				純資産	14,266	14,523	-256
無形固定資産	912	973	-60	I. 株主資本	15,889	15,971	-82
投資その他資産	4,246	4,477	-231	資本金	4,176	4,176	-
差入保証金	3,290	3,476	-185	資本剰余金	4,038	4,038	-
その他	955	1,001	-45	利益剰余金	7,675	7,757	-82
				II. 評価・換算差額等	-1,643	-1,453	-189
				III. 少数株主持分	19	4	+14
資産合計	24,600	25,075	-475	負債及び純資産合計	24,600	25,075	-475

自己資本比率	57.9%	57.9%	—
--------	-------	-------	---

Ⅲ. 2012年3月期の進捗

Ⅲ-1. 2012年3月期計画に対する進捗

震災の影響

売上高:845百万円

営業利益:415百万円

(単位:百万円)

科目	2012年3月期計画 ①	2012年3月期 第3四半期(累計) ②	①-②	2011年3月期 第4四半期実績
売上高	50,400	36,809	13,591	11,291
売上総利益	33,404	24,577	8,826	7,632
売上総利益率	66.3%	66.8%	64.9%	67.6%
販売費及び一般管理費	32,204	23,644	8,559	7,958
販管费率	63.9%	64.2%	63.0%	70.5%
営業利益	1,200	932	267	-326
営業利益率	2.4%	2.5%	2.0%	-
経常利益	1,200	1,066	134	-253
経常利益率	2.4%	2.9%	1.0%	-
当期純利益	460	215	245	-548

IV. 2012年3月期 基本方針

IV-1. 2012年3月期 基本方針

基本方針

収益力の改善により来期のV字回復を企図する

収益力の改善

■足元の課題解決を優先し、収益力の改善を図る■

東日本大震災の影響を打破し、今期は前年並みの収益を確保することを大命題とし、構造改革の仕上げの年とすることで2013年3月期におけるV字回復を目指す。

成長戦略

■アジアを中心とした成長分野への投資■

アジアを中心とした成長分野への投資に特化し、来期のV字回復に 資する内容に特化する

IV-2. 2012年3月期 事業方針

事業方針

事業方針

①

東日本大震災からの回復

事業方針

②

構造改革：仕上げの年

事業方針

③

成長戦略：東アジア戦略の拡大

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

事業方針

事業方針 ①

東日本大震災からの回復

事業方針 ②

構造改革：仕上げの年

事業方針 ③

成長戦略：東アジア戦略の拡大

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

計数計画

(単位:百万円)

東日本大震災
の発生

	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期 計画
売上高	34,864	31,892	32,116	32,000
売上高伸び率	1.2%減	8.5%減	0.9%増	0.4%減
売上総利益	22,365	20,920	20,855	20,800
売上総利益率	64.1%	65.6%	64.9%	65.0%
販売費及び一般管理費	19,989	19,329	19,487	19,750
販管費率	57.3%	60.6%	60.7%	61.7%
営業利益	2,375	1,590	1,368	1,050
営業利益率	6.8%	5.0%	4.3%	3.3%

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

施策

ワタベウェディング

① 取扱組数回復策の実施

② 単価アップ施策

③ 構造改革の実施による固定費の削減

目黒雅叙園

① 取扱組数回復策の実施

② 宴会需要の回復に向けた個人需要の取り込み

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

ワタベウェディング

① 取扱組数回復策

“リゾ婚”需要の取り込み

“リゾ婚”の主な顧客層

平均単価

私のウェディング自慢層	230万円
大切な人達との思い出層	170万円
二人の結婚記念層	130万円

二人だけの思い出の挙式をリーズナブルに行いたい。

○年収中 ○平均年齢31.6歳

○挙式費用 低 リーズナブルに

二人の結婚記念層

15%

大切な人達との思い出層

33%

シンプルだけど両親を中心としたゲストに楽しんでもらいたい。

○年収中 ○平均年齢30.2歳

○挙式費用 中

費用は安いにこしたことはないがそれなりのものを

私のウェディング自慢層

50%

見た目や人に自慢できる結婚式をしたい。

○年収高め ○平均年齢29.6歳

○挙式費用 高くなる傾向あり

当社調べ N=694

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

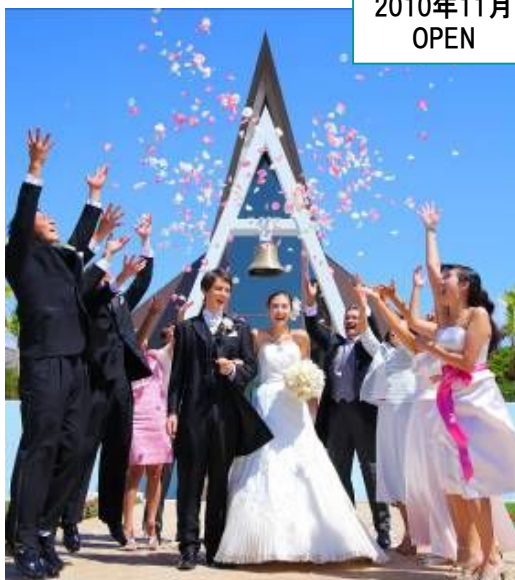
①-1. 本体競争力の回復

① 取扱組数回復策 ～“リゾ婚”需要の取り込み～

- ・ ハワイ新チャペルの通年稼働効果
- ・ 「私のウェディング自慢層」を意識したリニューアルの実施

ハワイ

2010年11月
OPEN



「ホヌカイルニ コオリナ・プレイス・オブ・ウェリナ」

グアム

2011年9月
リニューアル



「ブルーアステール」

沖縄

2011年9月
リニューアル



「アクアグレイスチャペル」

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

① 取扱組数回復策 ～“リゾ婚”需要の取り込み～

- ・ 直営店舗改革～ターゲットは「私のウェディング自慢層」～

しつらえ



東京:「ミラザ新宿店」

コンセプトは
「トラディショナルリゾート」
ACTUS製の家具を配置
新宿・名古屋・大宮にて実施

システム



タッチパネルやiPadを利用し
た接客手法の導入

接客プロセスのマニュアル化

おもてなし



「withキッズルーム@ミラザ新宿店」

子連れのお客様にも配慮

ウェディングコンシェルジュの
設置

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

① 取扱組数回復策 ～“リゾ婚”需要の取り込み～

- ・「なし婚」層のリゾ婚への取り込み

～“二人の結婚記念層”の取り込み～

おふたり婚
WEDDING & PHOTO PLAN

ウェディングプラン
WEDDING PLAN

プランに含まれるもの

- 挙式
- ヘアメイク
- ドレス
- 撮影・データ

憧れの土地でおふたりでお手軽に挙式を行えるプランです。
ご家族やご友人のご参列やご会食・パーティなどのご相談も承ります。

対象期間：2011年11月30日までのお申込・挙式

海外 国内

ハワイ | グアム | サイパン | オーストラリア | タヒチ | パリ | ヨーロッパ | アメリカ

ハワイ

ST. PETER'S EPISCOPAL CHURCH
セント・ピーターズ・エピスコパル教会

ヨーロッパのお城を彷彿させるゴシック様式の外観。白い壁と空に向かってそびえる三角屋根が美しく映えるチャペルです。

挙式パッケージ料金 ¥128,000 16:00挙式限定

- 挙式
- ヘアメイク
- ドレス
- 撮影・データ

アクセス 空港より車で約80分、ワタベウェディング・ホテルから車で約10分

■ポイント■

■リーズナブル

■ウェブ限定発売

■電話とメールだけでお申込み

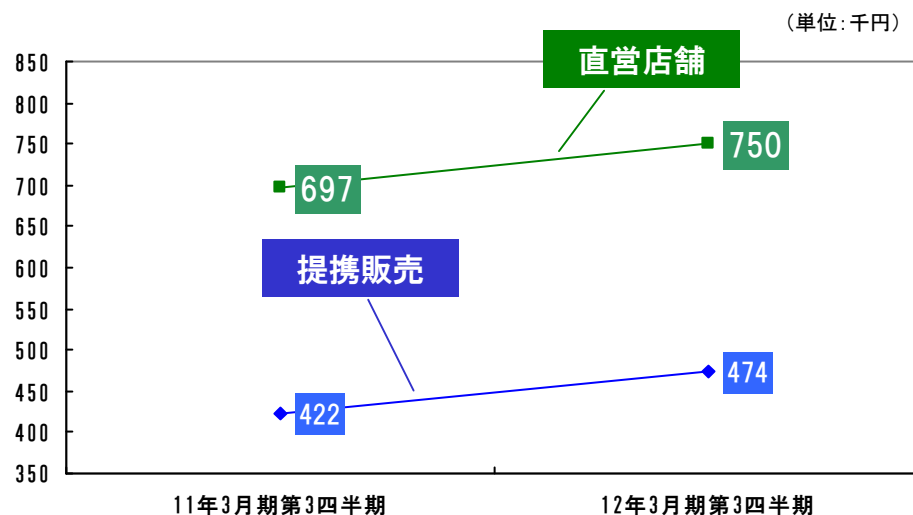
IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

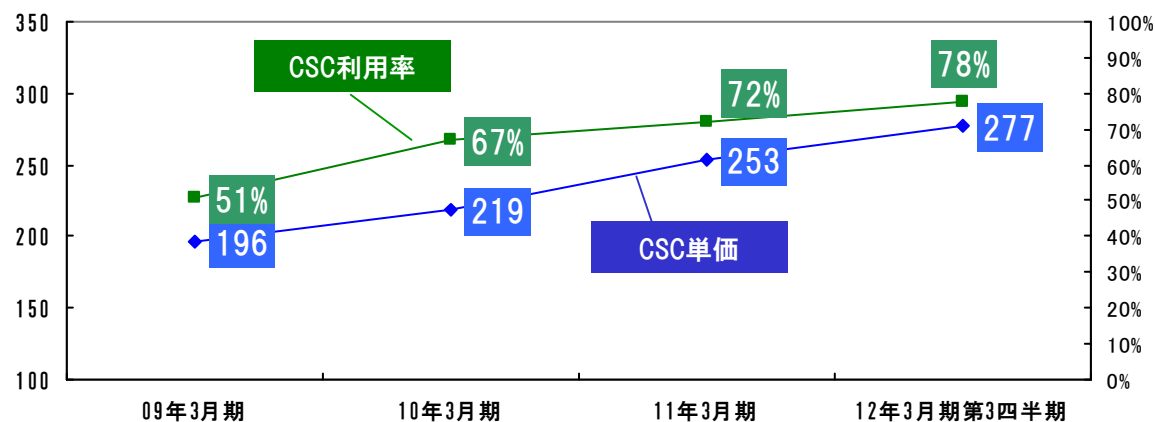
② 単価アップ施策

・カスタマーサポートセンター機能強化



■ ■ ポイント ■ ■

■ 提携販売のカスタマーサポート人員の増強



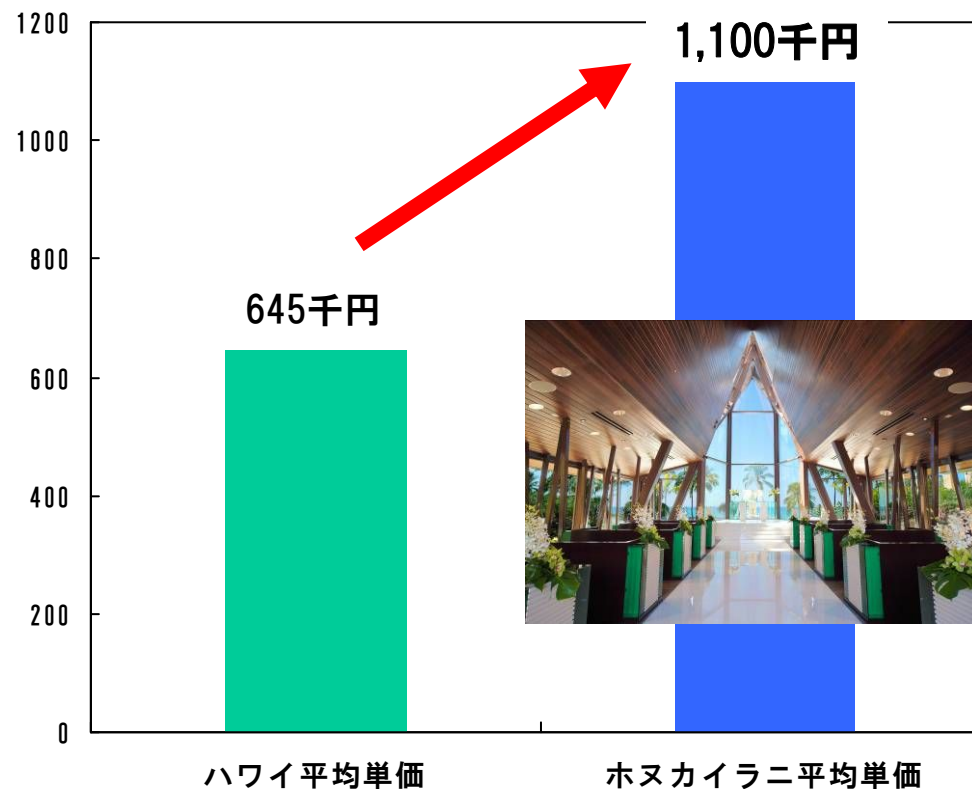
IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

② 単価アップ施策

ハワイ 新施設「ホヌカイラニ」の通年稼動



■■ポイント■■

■高単価施設の通年稼動による単価アップ効果

■海外挙式 単価目標

587千円(対前年2万円アップ)

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-1. 本体競争力の回復

目黒雅叙園

① 取扱組数回復策

新規チャペルの稼動

2011年5月
オープン



「ヴィラ ディ グラツィア」

■ ■ ポイント

■ 「絆」がテーマの演出

■ 目黒雅叙園初の完全独立型
チャペルの開設

■ “和”の挙式で定評がある
目黒雅叙園への新チャペルの
導入による新たな顧客層の取り
込み

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

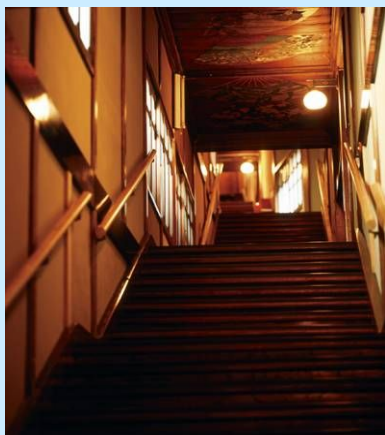
①-1. 本体競争力の回復

目黒雅叙園

② 宴会需要の回復策

個人需要の取り込み

百段階段におけるイベント
開催



「祝雅祭」ブランドの確立



■ ■ ポイント

■ 百段階段イベントによる来館数アップ

■ 「祝雅祭」
アニバーサリー商品

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-2. メルパルクの建て直し

計数計画

受注減及び
東日本大震災の発生

(単位:百万円)

	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期 計画
取扱組数	2,741組	4,649組	4,010組	4,000組
売上高	11,541	20,190	18,438	18,400
売上総利益	7,493	13,261	12,627	12,604
売上総利益率	64.9%	65.7%	68.5%	68.5%
販売費及び一般管理費	7,093	13,078	12,610	12,454
販管费率	61.5%	64.8%	68.4%	67.7%
営業利益	399	182	16	150
営業利益率	3.5%	0.9%	0.1%	0.8%

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-2. メルパルクの建て直し

メルパルク仙台 11月1日再開



施設 全面リニューアル



2011年10月リニューアルオープン
バンケットルーム「Socia」

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-2. メルパルクの建て直し

施策

① 婚礼受注回復策の実施

② 商品力の強化

③ 構造改革の実施による固定費の削減

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-2. メルパルクの建て直し

① 婚礼受注回復策の実施

(1) 集客力の回復

■ メルパルクホームページリニューアル

2010年10月

メルパルク婚礼サイトリニューアル

2011年4月

メルパルク婚礼モバイルサイトの開設

2011年10月

メルパルク全サイトリニューアル

ホームページページビュー数アップ

ホームページ経由の資料請求、来館予約増



IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-2. メルパルクの建て直し

① 婚礼受注回復策の実施

(1) 集客力の回復

■ 施設リニューアル

施設名	リニューアル箇所	リニューアル時期
メルパルク仙台	松島	2010年8月
	チャペル	2010年8月
	ホワイエ(4F)	2010年12月
	バンケットルーム「Socia」	2011年10月
メルパルク東京	ブライダルサロン	2010年12月
	神殿	2011年8月
	チャペル	2011年9月
メルパルク横浜	チャペル	2010年8月
	ロビー(1F)	2011年8月
メルパルク長野	バンケット「ミルクレマンズ」	2011年1月
メルパルク名古屋	ブライズルーム	2010年6月
	ガーデンチャペル	2011年8月
メルパルク大阪	ロビーカウンター(1F)	2010年8月
	バンケット「ソレイユ・ラマージュ」	2011年8月
メルパルク岡山	バンケット「曙の間」	2010年7月
	バンケット「錦の間」	2011年11月完成予定
メルパルク松山	バンケット「ラフィーネ」	2010年8月
メルパルク熊本	バンケット「リアンドウール」	2010年9月
	ブライダルサロン	2011年2月
	バンケット「有明の間」	2011年4月

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-2. メルパルクの建て直し

① 婚礼受注回復策の実施

(2) 成約率アップ

2010年1月 グループからの専担者の配置

- ・お客様アンケートの統一
- ・外部調査員による接客力の調査

2010年10月 ワタベウェディングより現場スタッフの投入

成約率アップ

IV-3. 事業方針① 東日本大震災からの回復

方針

①-2. メルパルクの建て直し

② 商品力の強化

シナジー効果の発揮による粗利率の改善

(1) ウェディングドレスの内製化

■ワタベウェディングオリジナルドレス
「Avica」90型に加え、「メルパルク オリジナルドレス」を展開

(2) スタジオ運営の内製化

■2009年4月よりメルパルク10施設の
スタジオ運営を完全内製化

■上海アルバム工場で作成した、オリジナル
アルバム商品の販売

「料理」部門の強化

(1) メルパルク特選メニューの投入

■2011年9月1日発売開始

各施設毎に特選メニューを開発。全20品を発売開始。



メルパルク名古屋
名古屋コーチン “備前炭火焼”御膳

(2) 婚礼メニューの改善

■2011年9月15日

婚礼メニューコンテストの開催

婚礼料理を検証・改善し商品化するための取り組みとして、
全国のメルパルクによる婚礼メニューコンテストを実施。

粗利率 10.3期 65.7% → 12.3期第3四半期 68.7%

IV-3. 事業方針② 構造改革:仕上げの年

事業方針

事業方針

①

東日本大震災からの回復

事業方針

②

構造改革:仕上げの年

事業方針

③

成長戦略:東アジア戦略の拡大

IV-3. 事業方針② 構造改革仕上げの年

方針

②-1. 本体競争力の回復

③ 構造改革の実施による固定費の削減

11年3月期 構造改革実施額： 70百万円

12年3月期 構造改革実施予定額： 240百万円

①直営店舗の統廃合の実施

2010.12	立川・新宿挙式サロン統合 → 「ミラザ新宿店」
2011.1	名古屋市2拠点統合
2011.6	大宮・高崎・宇都宮統合
2011.6	浜松店クローズ
2011.11	静岡店クローズ

②ドレスのベトナムへの生産移管完了

IV-3. 事業方針② 構造改革:仕上げの年

方針

②-2. メルパルクの建て直し

③ 構造改革の実施による固定費の削減

11年3月期 構造改革実施額: 630百万円

12年3月期 構造改革実施予定額: 280百万円

①人件費の削減

常備配膳人の見直し
業務委託契約の見直し
本社・施設人員削減
高齢者対策
人事制度の見直し 等

②販管費の削減

業務委託契約の見直し
徹底した光熱費使用部門の管理 等

IV-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

事業方針

事業方針

①

東日本大震災からの回復

事業方針

②

構造改革:仕上げの年

事業方針

③

成長戦略:アジア戦略の拡大

IV-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

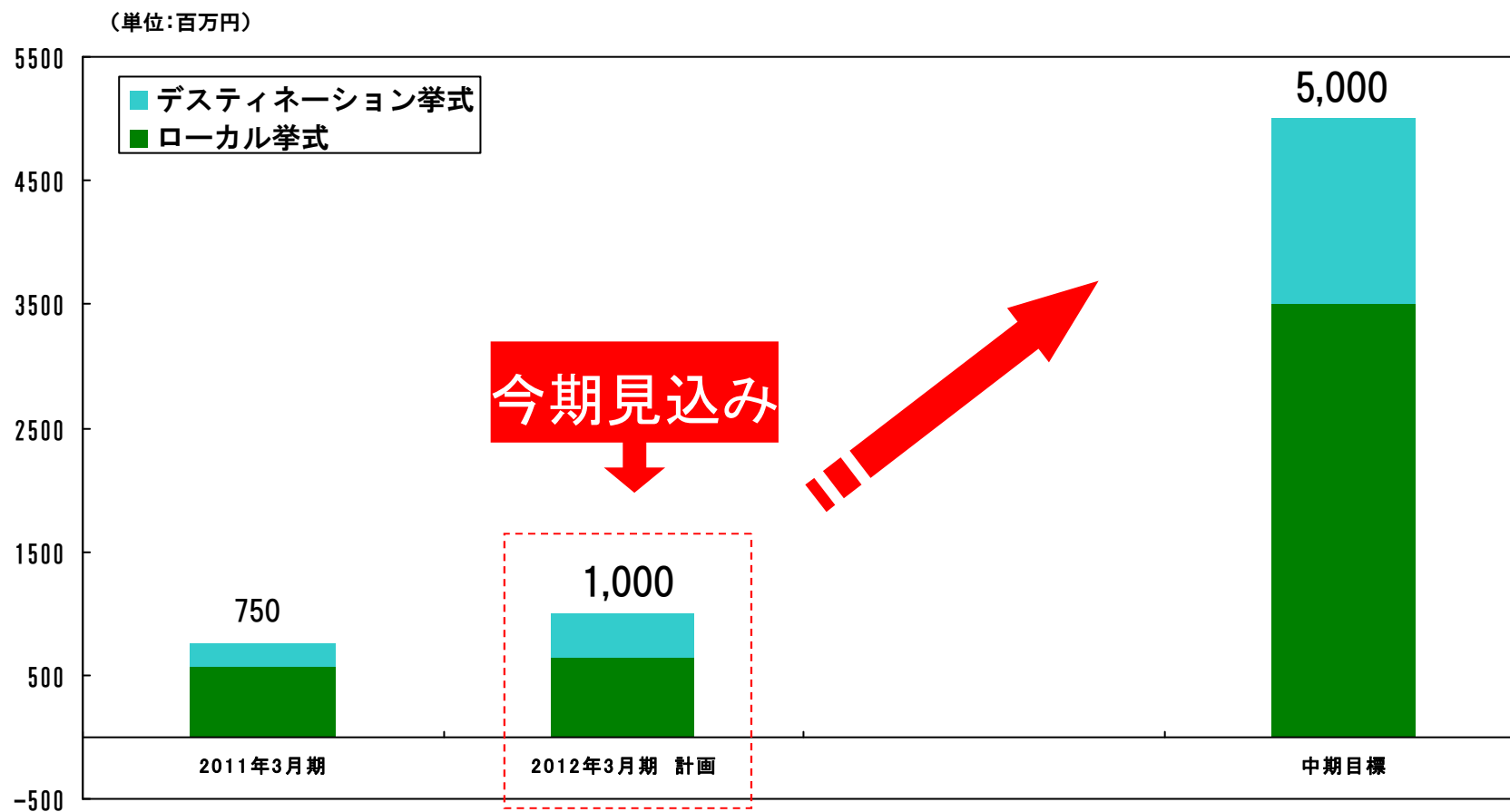
方針	成長戦略:アジア戦略の拡大
実行 施策	【1】 アジア・ローカル挙式事業の拡大 【2】 アジア・デスティネーション挙式事業の拡大



IV-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

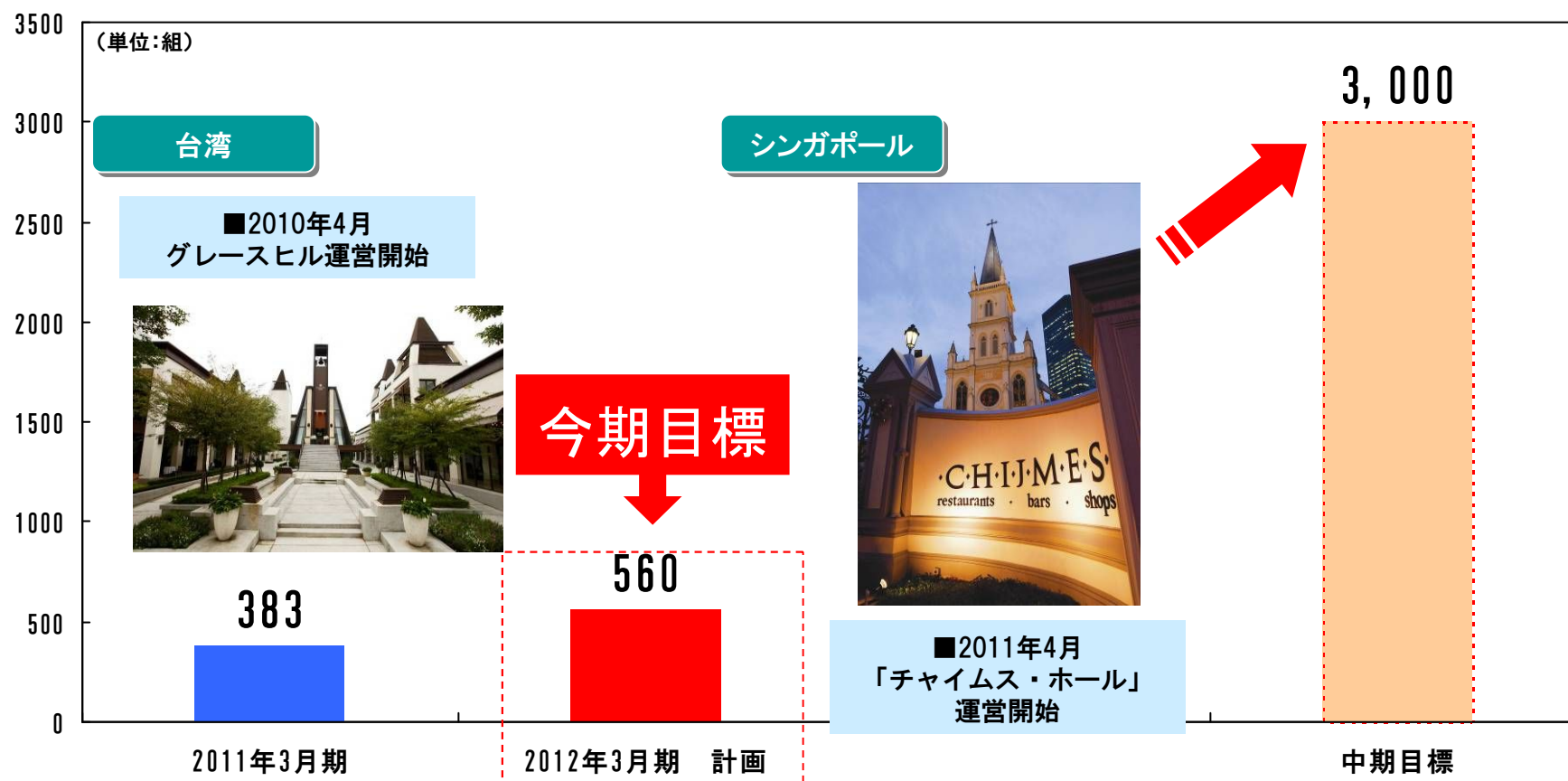
方針

成長戦略:アジア戦略の拡大



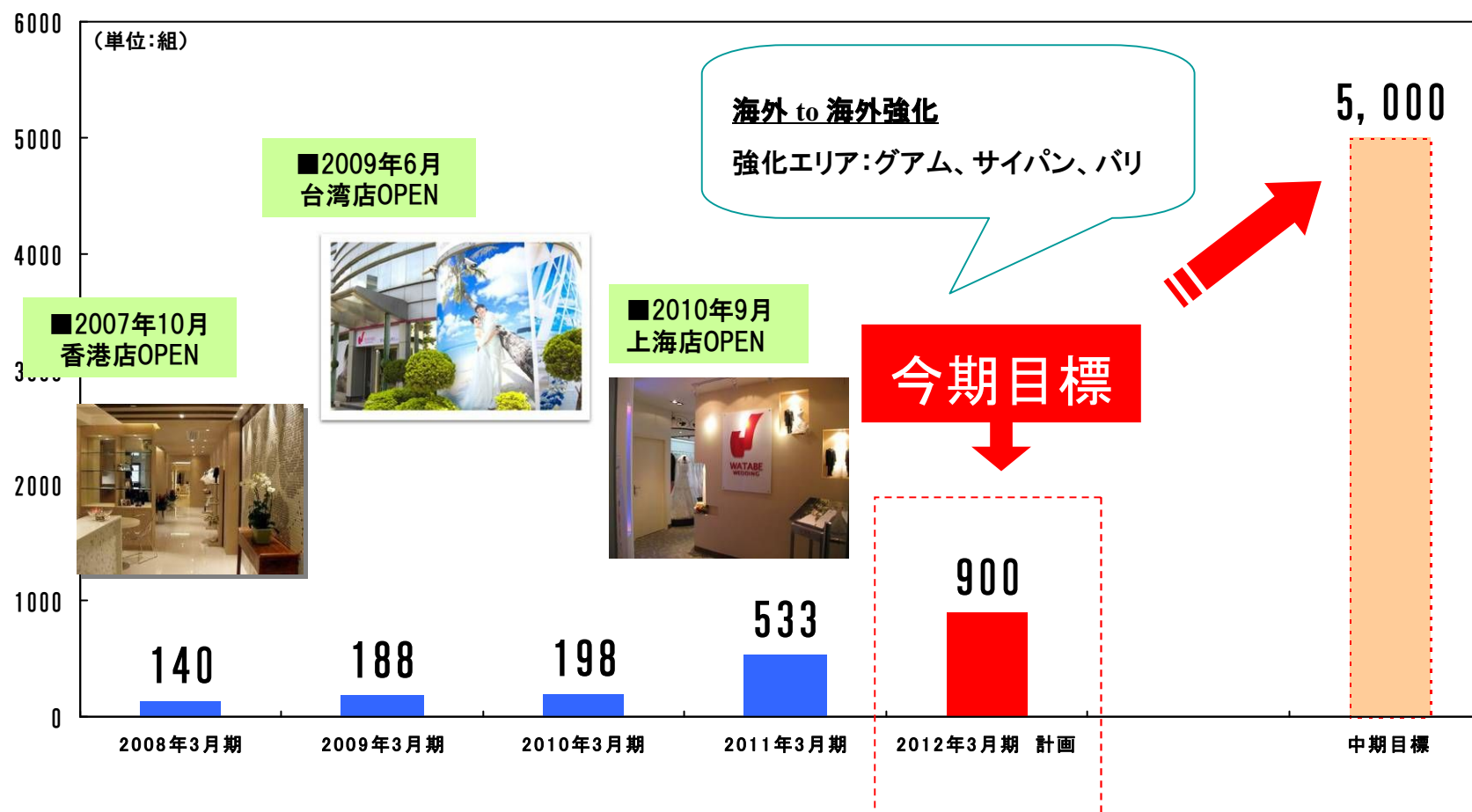
IV-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

方針	成長戦略:アジア戦略の拡大
実行 施策	【1】 アジア・ローカル挙式事業の拡大



IV-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

方針	成長戦略:アジア戦略の拡大
実行 施策	【2】 アジア・デスティネーション挙式事業の拡大



IV-3. 事業方針③ 成長戦略:アジア戦略の拡大

中国へ

約 1,000
万組

約 70万組

Japan

Taiwan

約 15万組

約 2.6万組

Singapore



ASEANへ

VI. 參考資料

VI-1. 2012年3月期 計画(メルパルク/既存)

(単位:百万円)

科目	連結		既存		メルパルク	
	2012年3月期 計画	2011年3月期	2012年3月期 計画	2011年3月期	2012年3月期 計画	2011年3月期
売上高	50,400	50,555	32,000	32,116	18,400	18,438
売上総利益	33,404	33,482	20,800	20,855	12,604	12,627
売上総利益率	66.3%	66.2%	65.0%	64.9%	68.5%	68.5%
販売費及び 一般管理費	32,204	32,097	19,750	19,487	12,454	12,610
販管費率	63.9%	63.5%	61.7%	60.7%	67.7%	68.4%
営業利益	1,200	1,385	1,050	1,368	150	16
営業利益率	2.4%	2.7%	3.3%	4.3%	0.8%	0.1%
経常利益	1,200	1,345	1,050	1,322	150	23
経常利益率	2.4%	2.7%	3.3%	4.1%	0.8%	0.1%
当期純利益	460	176				

VI-2. 2012年3月期計画 : 区分別売上高

(単位: 百万円)

	科目	2012年3月期計画	2011年3月期	増減率
	国内拳式	31,550	32,134	1.8%減
	海外拳式	10,000	9,046	10.6%増
	商製品	3,600	3,646	1.3%減
	貸衣裳	4,300	4,772	9.9%減
	手数料	950	954	0.4%減
	売上高	50,400	50,555	0.3%減

VI-3. 2012年3月期計画 : 取扱組数計画

取扱組数 計画

(単位:組)

		2012年3月期 計画	2011年3月期実績	増減
■ 国内挙式				
国内挙式取扱組数		11,300	11,561	-261
	メルパルク	4,000	4,010	-10
	目黒雅叙園	1,450	1,437	+13
	リゾート挙式	4,500	4,732	-232
	その他	1,350	1,382	+32
■ 海外挙式				
海外挙式取扱組数		15,500	14,960	+540

VI-4. 2012年3月期計画 :投資・減価償却費

投資計画： 約20億円

減価償却費： 約18.5億円

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

広報チーム

電話番号

03-5202-4133

FAX

03-5202-4144

E-mail: 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。