

第43期

中間営業報告書

平成18年4月1日から平成18年9月30日まで



WATABE
WEDDING

ワタベウェディング株式会社

(証券コード:4696)

ごあいさつ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご支援を賜り、有り難く厚く御礼申し上げます。

ここに、当社第43期中間期（平成18年4月1日から平成18年9月30日まで）における事業の概況につきましてご報告申し上げます。

当社グループは、時代の移り変わりとともに、個性化・多様化するお客様のニーズにしっかりとお応えし、お客様のすべての不安や課題の解決に努め、さらに「すてきさ」という付加価値をつけ、お客様の「心」を大切にすることがサービスの原点であると考えております。

このような考えのもとに、透明性の高い事業活動を行い、社会に貢献できるよう全社一丸となって努めてまいりますので、株主の皆さまにおかれましては、引き続き変わらぬご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

平成18年12月

代表取締役社長

渡部 隆夫

目次

□ ごあいさつ	1	□ 営業の概況（連結）	11
□ 経営基本理念	2	□ 財務諸表の概要（連結）	13
□ 特集	3	□ 財務諸表の概要（単体）	15
□ トピックス	7	□ 会社概要	16
□ 事業紹介	9	□ 株式情報	16
□ 国内・海外ネットワーク	10	□ 株主インフォメーション	17

ワタベウェディングは、 「世界最高のブライダル企業を目指します」

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。





取締役海外挙式事業本部長 渡部 秀敏

オリジナリティと
非日常性に富んだ海外挙式は
時代が求める
新しい「ハレの日」のあり方

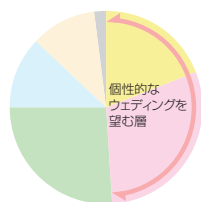
まず、婚礼に関する市場全般の現状と動向をお聞かせください。

ここ10年ほどで、挙式のスタイルは大きく様変わりしています。90年代中ごろまでは、過半数のカップルが仲人を立てていましたが、昨年のその割合はわずか1割未満でした。また、ホテルや結婚式場では、招待客の数が一様に減少する傾向にあり、特に会社の上司や同僚を招待する例が減っています。これは、終身雇用制度が崩壊し、上司や同僚が必ずしも一生のつき合いをする相手ではなくなったという社会の流れを反映していると考えられます。

また、結婚する方の年齢も、20代後半から30代前半に集中していたのが、幅広い年齢層に分散してきています。かなり年齢差のあるカップルも珍しくありません。こうした、結婚する方の属性の多様化に応じて、挙式に何を求めるかというニーズも個性化・多様化しつつあります。

このような中で、金屏風を背に仲人の横に新郎新婦が並んで、両端に新郎新婦の両親がいて、というような従来の結婚観を打ち破ろうとする姿勢がより歓迎されるようになってきており、こうした姿勢を持つ企業が選ばれ、伸びていく時代になっています。

挙式スタイルのニーズ



- 人が驚くような挙式・披露宴がしたい
- 海外挙式・国内リゾート挙式がしたい
- オン・ドックスなスタイルの挙式がしたい
- その他
- 挙式も披露宴もできればやりたくない
- 無回答

出所：「既婚者・未婚者全国アンケート」当社調べ

そうした個性化・多様化の時代において、海外挙式の数は順調に伸びているようですね。

はい。当社が行った2005年海外挙式動向調査などによると、総婚姻組数はこの5年間で10%以上減少する中、海外挙式組数については、2004年からのV字回復傾向が続き、2005年も対前年比102.4%と順調に伸びています。総婚姻組数(71万4,261組)に占めるシェアは6.3%で、挙式・披露宴を実施した層(約50万組)におけるシェアに限れば11.3%と、1割を超えています。

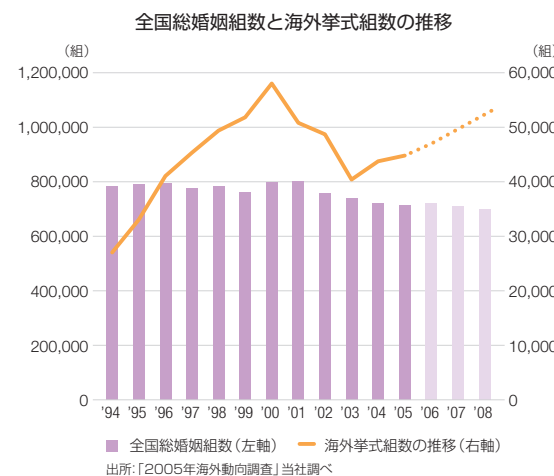


海外挙式が増えている要因としては、どんなことが考えられるのでしょうか。

要因として3つのポイントが考えられます。第1に、オリジナリティです。自分たちだけの独自性ある結婚式を求めるお客様にとって、海外での挙式は立地そのものでオリジナリティを演出できるという利点があります。たとえばハワイなら、そこに行かなければ体感できない波の音や南国の風が、一生に一度のイベントをいっそう印象的なものにしてくれます。

第2は、非日常性です。新郎の地元でも新婦の地元でもない場所に、時間的にも距離的にも移動することで、ハレの日としての非日常性がさらに高まって、特別な日、大切な行事という思いを強くしてくれます。これは新郎新婦に限ったことではなく、挙式に列席する方たちにとっても同じです。

そして第3は、本当に大切な人と喜びを分かち合う空間を創出できることです。新郎や新婦の地元で挙式をすれば、どうしてもさまざまなしがらみに縛られて、「この人も呼ばなきゃ」「あの人も呼んだ方が」と頭を悩ませることになります。そして、あまりつき合いのない人まで招待することで、挙式は儀礼化してしまいます。海外に場所を移動することで、こうしたしがらみから開放されることになります。

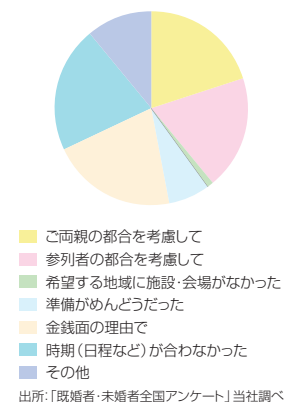


Q 本日は海外挙式をしたいけれども、さまざまな事情であきらめざるを得ないという例もまだまだ多いように思いますが、その要因と対策についてはどのようにお考えですか。

1つには、これまでは親世代が海外に慣れていない方が多かったということがあるでしょう。しかしこの点は、今後どんどん緩和されていきます。すでに今の結婚適齢期の方たちは、親がビートルズ世代かそのさらに下の世代で、海外へ行くことに抵抗がないばかりか、積極的に海外挙式を提案する親御さんもいらっしゃいます。さらに海外での挙式だと、双方の親同士でふれ合う機会が多くなり、うち解けやすいというメリットもあります。

また、挙式には憧れるけれども、海外では友人とのパーティを企画しにくいという声もありました。しかしこの点については、ハワイやグアムなどでチャペル&レセプション会場の一体型施設をつくっており、「式の後、内輪で楽しいパーティを開きたい」といったニーズにも十分対応できるようになっています。

海外ウェディングを断念する理由

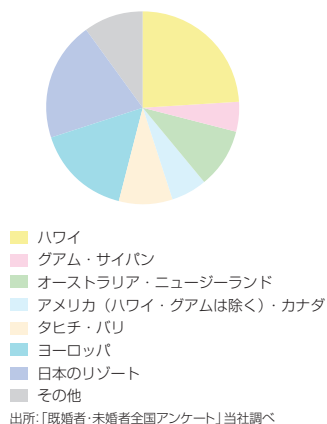


Q 海外挙式のエリアごとの傾向や特徴などはありますか。

エリアについては、大きく2つのタイプに分けることができます。1つは、ハワイ、ミクロネシアのようなリゾート型の立地エリアです。人気のエリアだけに、さまざまなブライダル施設が次々に建設され、多様なスタイルの挙式から自分たちの好きなものを選べるようになっていきます。もう1つは、ヨーロッパ、アメリカ、オセアニアのような都市型の立地エリアです。こちらは、パリ、ラスベガスなどそれぞれの都市によって思い描くイメージが異なります。したがってエリアを選ぶことが、お客様のこだわりを満たす挙式の特徴を打ち出すことにつながっていきます。たとえば、前者はショッピングセンター化、後者はブティック化していくのではないのでしょうか。



リゾート挙式のエリアのニーズ



Q 海外挙式の代わりに国内のリゾートで挙式をするカップルも増えているそうですね。

北海道や沖縄、軽井沢といった国内リゾートでの挙式も、新郎新婦の地元から場所を移動することによってオリジナリティや非日常性が演出できるという点で、海外挙式と同列に捉えることができます。たとえば、高齢の祖父母も招待したいけれども、海外では移動の負担が心配という場合は、国内リゾートでの挙式という選択肢も有力になるでしょう。

海外や国内リゾートでの挙式のように、ウェディングとハネムーンがセットになったスタイルを、私たちはデスティネーション・ウェディングと呼んでいます。一般に、文化の成熟した国ほどデスティネーション・ウェディングの比率は高い傾向にあり、アメリカでは約20%、イギリスでは約25%という報告があります。したがって、日本でも今後ますますこの比率が高まることは確かだと思われる。

同時に、今後は日本人の海外挙式だけではなく、逆に海外の人が日本で挙式される例も増えていくでしょう。現実には、スイスやスウェーデンから、純日本式の結婚式を挙げたいと言って京都まで来られた例もあります。また、中国をはじめとしてアジアの人たちは非常に旅行好きですから、これからは海外で挙式される方が増えていくことは間違いのないでしょう。当社グループとしても、そうしたニーズの高まりに応える体制を整えていきたいと思っています。



Q 海外挙式が伸びている分、新規参入も増えて市場競争が激しくなっていくと思われますが、その中でワタベウェディングとしては、どのように競争に勝ち抜いていくお考えでしょうか。

3つの点を重視しています。第1は、今まで申し上げてきたような、顧客ニーズの個性化・多様化に迅速・的確に対応していくこと。第2は、IT化対応です。これには2つの側面があり、1つは海外挙式という事前に自分の目で確かめられない商品の品質をいかに正確に伝えるかという点です。この点については、パソコンの映像を活用して商品をうまく表現できれば、より具体的な内容を伝えることが可能となります。もう1つは、海外挙式では受注担当者と実行担当者が異なるため、その間でお客様に関する情報をいかに共有するかという点です。この点については、今ではeメールなどによって、情報の授受が容易になっていますので、さらに活用を進めてサービスや品質を高めたいと考えています。第3は、グローバル化への対応です。これは、先ほど申し上げたようなアウトバウンド—即ち日本から海外へ、さらにインバウンド—海外から日本へという双方向の動きが強まっていく中で、それぞれの国の文化的背景に合った商品を用意することが必要です。同時に国際結婚の増加で、こうした結婚という行為そのものの国際化にも対応していくことが求められています。

当社グループでは、トータル・ブライダル・ソリューションを掲げ、式場や衣裳、パーティ、花などの手配はもちろん、ナーバスになりがちな新婦の心理的ケアまで含めて、ワンストップでお客様にサービスを提供できる体制づくりを目指しています。その実現に向けて、社員の教育・研修にもいっそう力を注いでいく考えです。

— ありがとうございます。

東京都とのコラボレーション挙式会場 10月1日(日)に、2拠点が同時オープン!

文化財ウェディング施設 「フェリーチェガーデン 日比谷」

東京・日比谷公園内「旧公園資料館」を補修・改築し「フェリーチェガーデン 日比谷」として、グランドオープン。貴重な明治の洋風建築である「旧公園資料館」は、有形文化財に指定されています。同施設は、東京都建設局初となる文化財の民間活用事例であり、当社グループが手掛ける8施設目の歴史的建造物ウェディング活用施設ともなります。都会の中心にある日比谷公園に“結婚式”という新たな魅力を加え、花と緑に囲まれた東京ガーデンウェディングスタイルを提案するとともに、貸ホールとしても広く一般に開放。日比谷公園の利用者層の拡大を狙い、活性化に寄与してまいります。



都会型リゾート挙式施設「ルミアモーレ」

東京・竹芝に都会型リゾート挙式施設「Lumiamore ルミアモーレ」がグランドオープン。東京都の重点事業「運河ルネサンス」で賑わうウォーターフロント“竹芝”で運河を活かした都会型リゾート挙式事業を展開し、地域活性化への貢献を図ります。同施設は、“光・海・愛”をコンセプトに持つ総合ウェディング施設で、新しいベイサイドリゾートウェディングスタイルを提案し、年間約300組の婚礼組数獲得を目指します。



グアム「サンビトレス・ベイサイド・チャペル」挙式1万組を達成!

2006年7月31日、グアムで人気の「サンビトレス・ベイサイド・チャペル」が、平成11年に誕生して以来、挙式取扱組数1万組の大記録を達成。同チャペルはホテル・ニッコー・グアムの敷地内にあり、美しいステンドグラスを施した荘厳な石造りの外観です。一万組目のお二人は、ご両家の参列者が笑顔で見守る中、挙式、ビーチ撮影が行われ、パーティ会場ではスタッフ総出でお出迎えし、記念の特製ウェディングケーキでお祝い。お二人は、グアム日本語FM局の生放送に出演したほか、地元マスコミなどに大きく紹介され、挙式の感動と喜びを語りました。



「高崎店」「松山店」新エリアに続々オープン!

当社グループでは、これまで営業店舗の無かった新エリア(群馬・愛媛)に新規出店しました。国内外のリゾート挙式など、結婚スタイルの選択肢を幅広くご用意し、今まで県外の主要店舗でしか得られなかった本格的な商品・サービスの情報が県内で入手できるようになります。平成18年7月、群馬県に「高崎店」を、同年9月、愛媛県に「松山店」をそれぞれオープンしました。

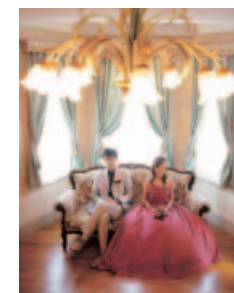


また、東海地区の旗艦店舗「名古屋グランドプラザ」が、同年8月、開店来初となる全面改装を行いました。昨年2月「中部国際空港」のオープンを受けて海外挙式・国内リゾート挙式のニーズが高まる中、増加する来店カップルへの対応力を強化するほか、店舗の機能性と顧客サービスの向上を図ります。



直営店スタジオ完全デジタル化!

映像事業強化の一環として、平成18年度から推進してきました「直営スタジオの完全デジタル化」が、10月をもって全18スタジオで完了。従来に比べ格段にクオリティの高い映像処理が可能になり、お客様のいきいきとした表情を連続ショットで捉え、より品質の高い商品をご提供できるようになりました。また、婚礼前撮りプランに加え、小さなお子様と一緒に撮影する新商品「&Baby」を発売。さらに、当社が誇る魅力的な挙式施設や店舗内を活用してフォトツアー撮影をする新商品「ハウスフォト」の販売を開始し、より幅広い映像商品のご提案をしています。



新品ドレスを現地で受け取る 新サービス開始!

“ひとりでも多くの花嫁に新しいドレスを着て頂きたい…”そんな願いから誕生した「ドレスファーストレンタル」は、当社グループのドレスラインナップ約120の中から、お好きなデザインを事前を選んで頂き、新しくお仕立てしたドレスを現地でお渡しするサービスです。ドレスの保管や持ち運びなどの心配が無く、挙式当日はご自宅から身軽に出発できる利便性の高い本サービスは、お客様から好評を博しており、当社直営店舗での取扱ドレスにおける新品ドレスの比率は9割超へと飛躍的に向上しています。



事業紹介

海外挙式サービス



国内52店舗、海外16店舗のグローバルネットワークで海外17カ所の自社運営挙式施設を中心にサービスを提供。「日本人を海外へ」から「海外の人が地元で」、「海外の人を日本へ」と対象を拡大中。

国内挙式サービス

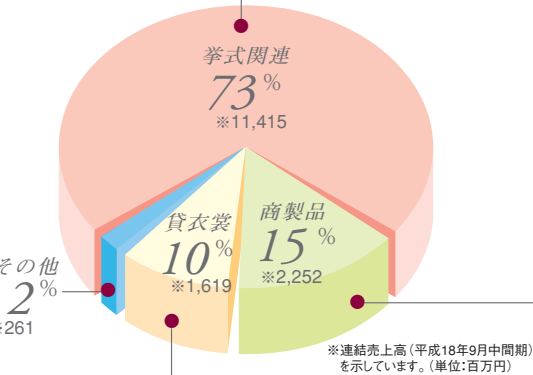


挙式スタイルの新提案としてのリゾートウェディングや都市型ウェディングに対応するため沖縄から北海道まで国内19カ所の自社運営挙式施設を中心にサービスを提供。

商製品



ドレス、タキシードは当社直営店で販売。上海工場（「ISO9001」認証取得）を基盤にした製販一貫体制により、当社独自の高品質・高付加価値を実現。また、お客様のご注文によって新品ドレスを製作し、挙式をされる現地でお渡しする新サービスを開始。



衣装レンタル



和装中心の婚礼衣装や列席者用衣装を低価格でレンタル。打掛、留袖、カラードレスはカタログで予約でき、国内店舗では海外着用のウェディングドレスを試着、予約できるサービスを充実。

写真サービス



挙式日前後の婚礼写真撮影や、記念写真撮影を貸衣装、美容・着付とセットにしたオリジナルフォトサービスを提供。また、当社施設の魅力を活用した「ハウスフォト」の販売を開始。国内店舗では、スタジオの完全デジタル化による高度な画像処理など、商品力を強化。

国内・海外ネットワーク

(平成18年9月30日現在)

北海道地区

- 札幌グランドプラザ
- 函館店
- ▲ アフィーテ函館

東北地区

- 宮城県
 - 仙台店
 - 仙台東口店
- 秋田県
 - 秋田店

関東地区

- 東京都
 - 東京グランドプラザ
 - 銀座サロン
 - 新宿グランドプラザ
 - 新宿サロン
 - 麹町店
 - 竹芝店
 - 立川店
 - 青山店
 - ▲ 目黒雅叙園
 - ▲ アフィーテ目黒
- 神奈川県
 - 横浜グランドプラザ
 - ヨコハマスカイ店
 - ▲ アフィーテ葉山
 - ▲ クリスタル グレイス チャペル
- 千葉県
 - 千葉店
 - 千葉みなど店
 - ユーカリが丘店
- 埼玉県
 - さいたま新都心店
 - 大宮店
- 群馬県
 - 高崎店

甲信越・北陸地区

- 石川県
 - 金沢店
- 長野県
 - 軽井沢店
 - ▲ 軽井沢クリークガーデン

東海地区

- 愛知県
 - 名古屋グランドプラザ
 - 名古屋栄店
- 静岡県
 - 静岡店
 - ▲ 伊豆高原教会

関西地区

- 京都府
 - 京都グランドプラザ
 - 三条店
 - 四条河原町店
 - 「ワタベファミリークラブ」京都店
 - カーニバルタイムズ
 - ▲ 桜鶴苑
- 大阪府
 - 大阪グランドプラザ
 - 梅田店
 - 守口店
 - 関西空港店
 - 「ワタベファミリークラブ」枚方店
 - ▲ セント・アヴェンヌ教会
 - ▲ ワナファンガーデン
- 兵庫県
 - 神戸グランドプラザ
 - 三ノ宮店
 - ▲ みなと異人館
 - ▲ 神戸北野サッスン邸
 - ▲ マーチュア・ガーデン神戸
- 奈良県
 - 奈良店
 - ▲ カームサイド奈良
- 滋賀県
 - 滋賀グランドプラザ
 - 大津店
 - 今津店
 - なぎさ店
 - 八幡店

中国・四国地区

- 広島県
 - 広島グランドプラザ
 - 広島北口店
 - リーガロイヤルホテル広島店
- 岡山県
 - 岡山店
- 愛媛県
 - 松山店

九州地区

- 福岡県
 - 福岡グランドプラザ
- 熊本県
 - 熊本店
- 鹿児島県
 - 鹿児島店

沖縄地区

- 那覇店
- ▲ アクアルーチェ・チャペル
- ▲ アクアグレイス・チャペル
- ▲ クルデスール・チャペル
- ▲ エリスリーナ・チャペル

ハワイ

- ホノルル店
- マウイ店
- コナ店
- ▲ コオリナ・チャペル・プレイス・オブ・ジョイ
- ▲ アクアベール フレ・マリーナ・コオリナ・ル・プラージュ
- ▲ ジョン・ドミニス・チャペル・バイ・ザ・シー
- ▲ アロハ・ケ・アクア・チャペル
- ▲ ホ・アオ

北米

- ラスベガス店
- バンクーバー店

ヨーロッパ

- バリ店
- ロンドン店
- フィレンツェ店

ミクロネシア

- グアム店
- サイパン店
- ▲ セント・プロバス・ホーリー・チャペル
- ▲ サンビトレス・ベイサイド・チャペル
- ▲ セント・グレイス・バイ・ザ・シー
- ▲ セント・アンジェロ・チャペル
- ▲ ディラネーロ・チャペル
- ▲ セント・レオ・チャペル
- ▲ テ・キエロ

オセアニア

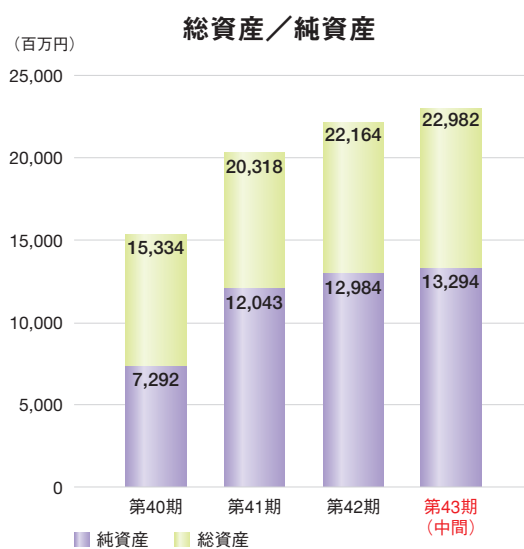
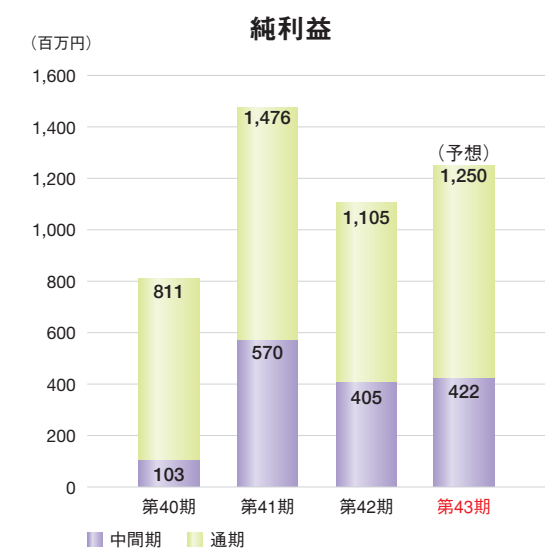
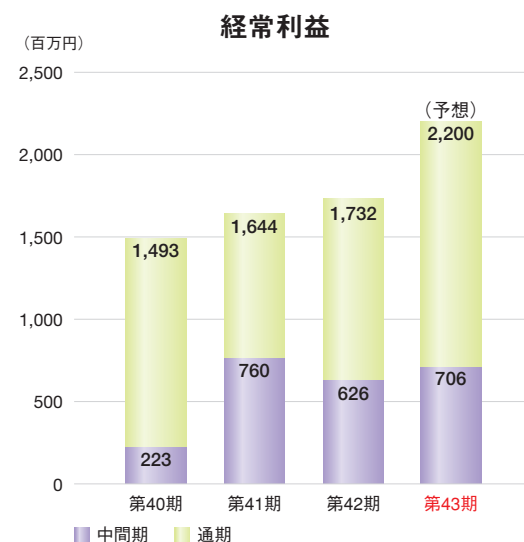
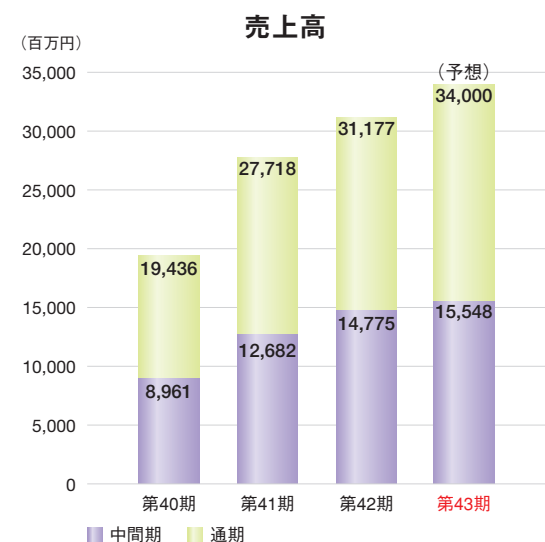
- ゴールドコースト店
- シドニー店
- ケアンズ店
- クライストチャーチ店
- タヒチ店
- ▲ アヴィカ ウェディング&リゾート
- ▲ メルストニアン・チャペル
- ▲ サンクチュアリー・コープ・チャペル
- ▲ バリアリーフ・チャーチ

中国

- 薇薜花園店
- ▲ 花園飯店「アイリスの間」

● : 国内店舗 ● : 海外店舗 ▲ : 挙式施設

営業の概況（連結）



当中間連結会計期間におけるわが国経済は、原油の高騰による材料価格の上昇が見られたものの、売上増加と円安効果で吸収し、企業収益は改善傾向にあります。また、個人消費や設備投資が増加基調にあるなど、自律的景気回復は力強さを増しております。

当ブライダル業界におきましては、本年度の婚姻組数は対前年微増となっておりますが、長期的には少子化による婚姻組数の低下傾向には変わりなく、お客様の挙式スタイルに対する嗜好の変化にお応えできる商品の提供、サービスの向上に向けての競争はますます激しくなっております。

このような経営環境の中、当社グループは、トータルブライダル・ソリューションの戦略展開により、個性化、多様化しているお客様のニーズにしっかりとお応えし、「お客様満足度の向上」「感動の最大化」の実現を図るべく努力しております。

国内挙式戦略といたしましては、平成18年5月、沖縄県読谷村に「アクアグレイス・チャペル」を開堂し、挙式とパーティー一体型施設による国内リゾート挙式の新提案を開始しました。引き続き同年8月、「那覇店」を那覇空港近くに移転・増床し、沖縄リゾート挙式の受入拠点としての機能の強化を図ると同時に、同敷地内に「エリスリーナ・チャペル」を開堂し、沖縄県内のカップルに向けて新しい挙式スタイルの提案を開始しました。

海外挙式戦略といたしましては、平成18年9月、オ

ーストラリア・ゴールドコーストのホテル「ハイアット・リージェンシー・サンクチュアリー・コーブ」内の「サンクチュアリー・コーブ・チャペル」をリニューアルし、ハープ演奏も兼ね備えた挙式を提案しております。

店舗展開といたしましては、平成18年7月、群馬県高崎市に北関東エリア初進出となる総合ブライダルショップ「高崎店」を、同年9月には、愛媛県松山市に四国エリア初進出となる総合ブライダルショップ「松山店」をそれぞれオープンし、これまで直営店舗のなかった未進出エリアへの出店により、より一層お客様の利便性強化に努めております。同年8月には東海地区の旗艦店舗「名古屋グランドプラザ」を全面改装し、増加する来店カップルへの対応力強化とサービスの向上を図りました。

商品戦略といたしましては、平成18年4月から当社のブランドドレス「アヴィカ」を、挙式される国内外の地域で受け取れる「ドレスファーストレンタル」の新サービスを開始し、順調に販売着数を積み上げております。同年9月には、ベトナムのドレス生産工場が操業を開始しました。

以上の施策展開の結果、当中間連結会計期間の業績は、売上高は15,548百万円（前年同期比5.2%増）、営業利益670百万円（同10.8%増）、経常利益706百万円（同12.7%増）、中間純利益422百万円（同4.2%増）の増収増益となりました。

財務諸表の概要（連結）

中間連結貸借対照表 (単位:百万円)

科目	当中間期 (平成18年9月30日現在)	前中間期 (平成17年9月30日現在)	前期 (平成16年9月31日現在)
(資産の部)			
流動資産	7,175	6,823	7,637
現金及び預金	4,349	4,269	5,039
売掛金	1,134	919	1,025
たな卸資産	845	745	782
前払費用	509	530	422
未収入金	41	66	89
繰延税金資産	191	231	201
その他	153	98	119
貸倒引当金	△48	△36	△42
固定資産	15,806	13,717	14,527
1 有形固定資産	10,996	9,310	9,771
貸衣裳	188	272	235
建物及び構築物	6,658	5,547	5,899
器具備品	1,523	1,295	1,318
土地	1,819	1,730	1,730
その他	807	464	588
無形固定資産	628	221	559
投資その他の資産	4,181	4,185	4,195
投資有価証券	280	435	302
長期前払費用	265	266	220
差入保証金	2,715	2,641	2,751
繰延税金資産	335	342	404
再評価に係る繰延税金資産	364	364	364
その他	434	386	402
貸倒引当金	△214	△251	△248
資産合計	22,982	20,541	22,164

point 1

沖縄をはじめとした国内における挙式施設や営業店舗の開設、ベトナムのドレス生産工場建設、ガムの挙式施設開設などの設備投資により、有形固定資産が前期末に比べ1,224百万円増加しました。

科目	当中間期 (平成18年9月30日現在)	前中間期 (平成17年9月30日現在)	前期 (平成16年9月31日現在)
(負債の部)			
流動負債	7,320	6,400	6,267
買掛金	1,614	1,334	1,301
2 短期借入金	635	143	137
2 1年内返済予定長期借入金	740	861	797
未払金	1,269	885	1,001
前受金	2,408	2,289	1,997
賞与引当金	248	284	259
その他	404	602	772
固定負債	2,367	1,834	2,911
2 長期借入金	1,692	948	2,042
その他	674	886	869
負債合計	9,687	8,234	9,178
(少数株主持分)	—	1	1
(資本の部)			
資本金	—	4,105	4,137
資本剰余金	—	3,966	3,999
利益剰余金	—	4,577	5,159
土地再評価差額金	—	△524	△524
その他有価証券評価差額金	—	170	97
為替換算調整勘定	—	9	115
自己株式	—	△0	△0
資本合計	—	12,304	12,984
負債、少数株主持分及び資本合計	—	20,541	22,164
(純資産の部)			
株主資本	13,614	—	—
資本金	4,150	—	—
資本剰余金	4,012	—	—
利益剰余金	5,451	—	—
自己株式	△0	—	—
評価・換算差額等	△320	—	—
その他有価証券評価差額金	83	—	—
繰延ヘッジ損益	16	—	—
土地再評価差額金	△524	—	—
為替換算調整勘定	103	—	—
少数株主持分	1	—	—
純資産合計	13,294	—	—
負債純資産合計	22,982	—	—

point 2

当中間期の設備投資については、期中収益及び自己資金でまかない、長短合わせた有利負債は前期末と同水準となりました。

中間連結損益計算書 (単位:百万円)

科目	当中間期 (平成18年4月1日から 平成18年9月30日まで)	前中間期 (平成17年4月1日から 平成17年9月30日まで)	前期 (平成17年4月1日から 平成16年9月31日まで)
3 売上高	15,548	14,775	31,177
売上原価	5,949	5,579	11,938
売上総利益	9,598	9,196	19,238
4 販売費及び一般管理費	8,927	8,590	17,531
営業利益	670	605	1,706
営業外収益	79	63	123
営業外費用	43	43	97
5 経常利益	706	626	1,732
特別利益	37	87	205
特別損失	45	50	64
税金等調整前中間(当期)純利益	697	662	1,873
法人税、住民税及び事業税	205	385	876
法人税等調整額	69	△127	△106
少数株主損失	0	1	1
中間(当期)純利益	422	405	1,105

中間連結株主資本等変動計算書 当中間期(平成18年4月1日から平成18年9月30日まで) (単位:百万円)

	株主資本				株主資本合計	評価・換算差額等					少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式		その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
平成18年3月31日 残高	4,137	3,999	5,159	△0	13,296	97	—	△524	115	△311	1	12,985
中間連結会計期間中の変動額												
新株の発行	12	12	—	—	25	—	—	—	—	—	—	25
剰余金の配当	—	—	△118	—	△118	—	—	—	—	—	—	△118
利益処分による役員賞与	—	—	△12	—	△12	—	—	—	—	—	—	△12
中間純利益	—	—	422	—	422	—	—	—	—	—	—	422
株主資本以外の項目の中間連結会計 期間中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△14	16	—	△11	△9	△0	△9
中間連結会計期間中の変動額合計	12	12	292	—	318	△14	16	—	△11	△9	△0	308
平成18年9月30日 残高	4,150	4,012	5,451	△0	13,614	83	16	△524	103	△320	1	13,294

point 3

沖縄を中心とした国内リゾート挙式への取り組み強化、海外ではハワイ、ガムの組数増と単価アップなどにより、国内挙式、海外挙式ともに好調に推移。また、ドレス販売の新サービス開始によりドレスの販売着数も増加し、売上高は前年同期比5.2%増となりました。

point 4

販売費及び一般管理費の圧縮により新施設開業に伴う諸費用をカバーし、売上高に占める販売費及び一般管理費の割合は5.4%となり、前年同期の5.8.1%から0.7ポイント好転しました。

point 5

売上高の増加と販売費及び一般管理費の抑制により、経常利益は前年同期比12.7%増となりました。

財務諸表の概要(単体)

中間貸借対照表(単位:百万円)

科目	当中間期 (平成18年9月30日現在)	前中間期 (平成17年9月30日現在)	前期 (平成18年3月31日現在)
(資産の部)			
流動資産	4,540	4,158	4,348
現金及び預金	2,195	2,122	2,330
売掛金	927	713	773
たな卸資産	308	264	287
その他	1,149	1,069	972
貸倒引当金	△41	△11	△15
固定資産	14,769	13,422	14,150
有形固定資産	7,981	7,709	8,065
貸衣裳	119	215	167
建物	5,188	4,847	4,945
器具備品	778	772	746
土地	1,730	1,730	1,730
その他	164	143	475
無形固定資産	549	159	485
投資その他の資産	6,238	5,553	5,600
投資有価証券	1,242	1,529	1,267
差入保証金	2,354	2,292	2,395
その他	3,059	2,186	2,403
貸倒引当金	△418	△455	△466
資産合計	19,310	17,581	18,499

中間損益計算書(単位:百万円)

科目	当中間期 (平成18年4月1日から 平成18年9月30日まで)	前中間期 (平成17年4月1日から 平成17年9月30日まで)	前期 (平成17年4月1日から 平成18年3月31日まで)
1 売上高	11,151	10,243	21,202
売上原価	5,755	5,041	10,708
売上総利益	5,396	5,201	10,493
1 販売費及び一般管理費	4,839	4,978	9,885
営業利益	556	223	608
営業外収益	373	292	319
営業外費用	29	29	47
1 経常利益	900	485	880
特別利益	28	87	204
特別損失	20	52	112
税引前中間(当期)純利益	908	520	972
法人税、住民税及び事業税	129	200	403
法人税等調整額	126	△10	△27
中間(当期)純利益	653	330	595
前期繰越利益	—	594	594
合併による未処分利益受入額	—	—	17
中間配当額	—	—	117
中間(当期)未処分利益	—	925	1,089

科目	当中間期 (平成18年9月30日現在)	前中間期 (平成17年9月30日現在)	前期 (平成18年3月31日現在)
(負債の部)			
流動負債	5,468	5,021	4,684
買掛金	1,441	1,339	1,274
1年内返済予定長期借入金	740	861	797
前受金	2,051	1,924	1,732
その他	1,236	896	880
固定負債	2,017	1,443	2,541
長期借入金	1,692	948	2,042
その他	324	495	499
負債合計	7,485	6,464	7,226
(資本の部)			
資本金	—	4,105	4,137
資本剰余金	—	3,966	3,999
利益剰余金	—	3,398	3,563
土地再評価差額金	—	△524	△524
その他有価証券評価差額金	—	170	97
自己株式	—	△0	△0
資本合計	—	11,116	11,273
負債資本合計	—	17,581	18,499
(純資産の部)			
株主資本	12,249	—	—
資本金	4,150	—	—
資本剰余金	4,012	—	—
利益剰余金	4,086	—	—
自己株式	△0	—	—
評価・換算差額等	△424	—	—
純資産合計	11,824	—	—
負債純資産合計	19,310	—	—

point 1

海外挙式、国内挙式、ドレス販売ともに好調に推移し、売上高は前年同期比8.9%増となりました。また、販売費及び一般管理費の抑制により、経常利益が同85.5%増となりました。

会社概要

(平成18年9月30日現在)

ワタベウェディング株式会社

- 本店所在地
京都市下京区烏丸通仏光寺上る
二帖半敷町671番地
- 設立
昭和39年10月3日
- 資本金
41億5,059万7,200円
- 従業員数 ※契約社員は含まれておりません
(単体)433名 (連結)1,558名
- 支社
ハワイ支社
オーストラリア支社
- 国内関係会社
株式会社目黒雅叙園
沖縄ワタベウェディング株式会社
ワタベファミリークラブ株式会社
ワタベビューマンサポート株式会社
株式会社H・R・S・S
- 海外関係会社
WATABE U.S.A.,INC.
WATABE AUSTRALIA PTY. LTD.
WATABE SAIPAN,INC.
WATABE GUAM,INC.
WATABE EUROPE S.A.R.L.
WATABE U.K., LTD.
WATABE WEDDING CANADA,INC.
PT. WATABE BALI
華德培婚紗(上海)有限公司
上海先衆貿易有限公司
上海先衆西服有限公司
華德培婚礼用品(上海)有限公司
華德培婚礼創意(上海)有限公司
華德培婚礼服務(上海)有限公司
WATABE WEDDING VIETNAM CO.,LTD.

株式情報

(平成18年9月30日現在)

株式の状況

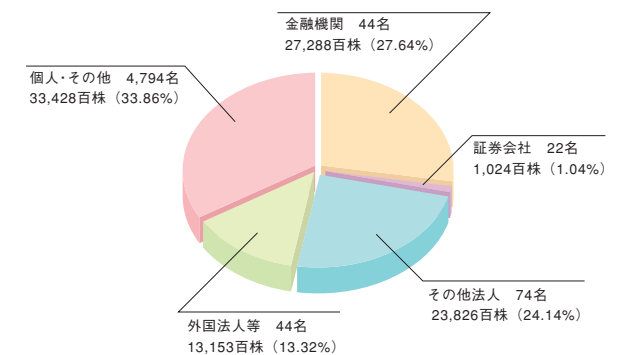
発行可能株式総数	22,000,000株
発行済株式総数	9,871,900株
株主数	4,978名

大株主

株主名	当社への出資状況 持株数(株)	出資比率(%)
株式会社寿泉	2,005,400	20.31
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	765,700	7.75
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	397,600	4.02
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505025	386,000	3.91
日興シティ信託銀行株式会社	355,500	3.60
渡部 隆夫	299,900	3.03
ワタベウェディング従業員持株会	261,100	2.64
有限会社シュー	200,000	2.02
渡部 義夫	183,300	1.85
渡部 泰男	183,000	1.85

(注)上記信託銀行の持株数は、すべて信託業務に係るものであります。

所有者別分布状況



株主インフォメーション

■ホームページのご案内

ワタベウェディンググループのホームページでは、会社情報、サービス内容、IR情報、採用情報など最新の情報を発信しています。

IR情報ページにおいては、投資家の皆さまに経営や事業活動に関する情報を分かり易くご確認いただけるよう、順次リニューアルを実施しています。

財務情報の適時発信と内容の充実、株主優待ページの作成、和文・英文招集通知の掲載など常に最新の情報をお届けすることが重要な責任であると認識しています。是非ご覧ください。



ワタベウェディングの商品・サービス情報は
www.watabe-wedding.co.jp/



IR情報サイト
www.watabe-wedding.co.jp/watabe/ir/



● 財務情報

最新の財務情報はこちらをご確認ください。「決算短信」は情報開示と同時に、「決算説明資料」は決算説明会開催後に公表のほか、「業績ハイライト」では当社グループの決算数値をグラフ化し、分かり易く説明しています。

● 株主情報

当社の大株主の情報、株式比率は「株式の状況」で、株券に関する事務手続きは「株式事務手続き」をそれぞれご確認ください。また、「株主総会」のページでは、和文の他、英文の招集通知を発送日にご確認いただくことが可能です。「株主優待」のページでは、現在実施している株主優待の詳細内容の確認が可能です。本営業報告書や過去の報告書は「営業報告書」をご覧ください。

● What's New

最新の「適時開示情報」「IRスケジュール」「プレスリリース」はWhat's Newでご確認いただけます。

その他、会社概要や沿革、ディスクロージャーポリシー、グループネットワークなどのご確認も可能です。「プレスリリース」や「バブリシティレポート」（新聞など当社グループ記事の掲載媒体の見出しを記載）では最新の広報情報を、また、投資家向け説明会情報や決算発表スケジュールは「IRスケジュール」からご確認いただけます。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月中
期末配当金受領株主確定日	毎年3月31日
中間配当金受領株主確定日	毎年9月30日
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 大阪証券取引所市場第一部
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (お問い合わせ先)	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 電話(通話料無料) 0120-094-777
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店

○株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行のフリーダイヤル
およびインターネットで24時間承っております。

電話(通話料無料) 0120-244-479 (本店証券代行部)

0120-684-479 (大阪証券代行部)

インターネットホームページ <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>



WATABE
WEDDING

ワタベウェディング株式会社

本社 〒600-8540 京都市下京区烏丸通仏光寺上る二帖半敷町671番地
TEL(075)352-4111(代) FAX(075)352-4139(代)

<http://www.watabe-wedding.co.jp>