



WATABE
WEDDING

WATABE REPORT

〈第50期 報告書〉

2013年4月1日～ 2014年3月31日



大切な人に、じぶんの言葉で、
ていねいに想いを伝える日。
私たちの使命は、
そんなかけがえない一日のために、
けんめいにお手伝いすること。
ふたりの想いのつまった
挙式の場所や、衣裳や、演出。
そのひとつひとつがタカラモノになり、
生きていく長い月日の、支えにさえなっていく。
そう信じる私たちです。

その日は、消えない。



TOP MESSAGE ※ トップメッセージ

創業以来培ってきた“信頼”をベースに、 新体制で再出発を図ります。

2014年3月期、私たちは厳しい数字を計上することとなりました。この事実を重く受け止め、真の意味でワタベウェディングの再出発を図ろうとの決意を込め、本年4月1日付で代表取締役 社長執行役員の交代を発表、2015年3月期を新しい体制で迎えることとしました。

当社は長年、ウェディング業界を牽引してきた一方で、リーディングカンパニーとしての油断がどこかに潜んでいたのではないかと自省しています。これから私たちは、顧客価値につながらない無駄は徹底して省き、「お客様価値の徹底した追求」を行っていきます。そして、新しい価値を提案した商品と、その商品を知りていただくための営業力で、「ワクワクする商品」を創出していきます。

当社には創業以来60万組を超えるお客様をお手伝いしてきた“信頼”という財産があります。ワタベウェディングを磐石な企業体質とすべく、そのあるべき将来を社員とともに考え、創り上げていきたいと思っています。

2014年6月



ワタベウェディング株式会社
代表取締役 社長執行役員

花房 伸晃

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。



環境の変化に左右されない 事業構造を構築し、 来期の「絶対黒字化」を目指します。

当期、上場以来の赤字決算となったワタベウェディング。国内のウェディング市場が縮小傾向にある中、どのような舵取りで黒字化への道筋を立てるのか。その戦略を、本年4月1日付で代表取締役社長執行役員に就任した花房社長に聞きました。

Q1 2014年3月期の総括をお聞かせください。

当期は上場来初めての赤字決算となりました。主に二つの要因が挙げられます。

一つ目は、円安の進行です。「リゾート挙式」は多くの事業、施設を海外で運営し、これらはドル建てで決済をしているため、円安に伴って売上原価及び販売管理費が大きく増加しました。

二つ目は、「リゾート挙式」で挙式取扱組数が大幅に減少したことです。特にハワイ、沖縄において他社の新規施設がオープンしたことによって競争が激化し、アルバム製作など関連事業の利益も圧迫しました。

この結果、売上高は477億10百万円(前期比3.2%減)、営業損失は7億65百万円(前期は12億44百万円の営業利益)となりました。なお、特別損失として再建策の実施に伴う、店舗網の再編費用や減損損失並び

に、繰延税金資産取崩し等を計上した結果、連結当期純損失35億24百万円(前期5億60百万円)となりました。配当につきましても、当該業績状況を鑑み、誠に遺憾ではございますが下期配当について無配とさせていただきます。株主の皆様にも多大なご心配とご迷惑をお掛けし、大変申し訳なく思っております。

今後の収益改善のために大胆な構造改革等を行い、一日も早い黒字化を達成し、お客様、株主の皆様の信頼を取り戻すべく邁進してまいります。

Q2 この結果を受け、2015年3月期はどのような施策に取り組んでいくのでしょうか。

各事業分野で収益性を高め、為替の変動をはじめとする環境の変化に柔軟に対応できる事業構造にしてい

くことが急務です。

まず集客力の強化に向け、気軽にご来店いただき、じっくりお話しができる小規模のサテライト店舗を設けます。その第一弾として昨年秋に開設した「南青山サロン」は好調で、5月には立川市に、6月には高崎市、熊本市にも開設しました。核店舗となる大型のグランドプラザについては、立地を見極め、より効率的な運営を目指します。

商品面では、これまでラインナップに無かったリーズナブルなリゾート挙式の新チャペル「Marine bijou(マリンビジュール)」を立ち上げました。電話・WEBによる応対など運営のローコスト化を図り、手軽にリゾート挙式が行えるようにしたものです。これまで費用がネックでリゾート挙式を諦めていた層へアプローチしていきます。

国内挙式では、当社や子会社である目黒雅叙園、メルパルクの各社が持つハウスウェディング部門をまとめ、専門の運営会社を設立しました。ノウハウを集約し、大きな柱になる事業として育てていきます。

アジア戦略では、香港や台湾をはじめとするアジアカップルのニーズに合ったプランを開発し、グアムや沖縄などで行うリゾート挙式を強化します。

Q3 来期の業績見通しについてお聞かせください。

2015年3月期は「絶対黒字化」をスローガンに掲げ、売上高は488億円(前期比2.3%増)、営業利益5億円を計画しています。広報・宣伝に力を注いだ結果、本年3月末時点における第51期の先行受注は8,020組

と、前期と比べ200件強増えており、取り組んできた施策の効果に手応えを感じています。

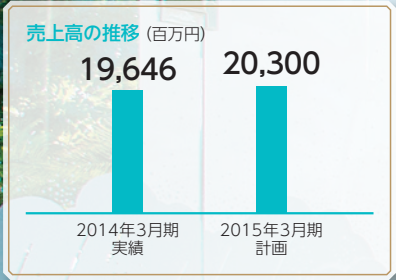
Q4 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

ウェディング市場は、年々減少しつつあるものの毎年50万組弱が挙式しています。このうち当社グループでの挙式取扱組数は3万組ほどに過ぎません。まだまだ市場の中でシェアを伸ばせる余地は十分にあると考えています。

株主の皆様への還元は、いかに株価を高め、これを安定的に維持できるかに尽きると考えています。そのためには事業の収益力を高めていくしかありません。黒字化達成という全社員の決意表明を温かく見守っていただければと思います。

業績予想

| | 2014年3月期(実績) | 2015年3月期 |
|---------|--------------|-----------|
| 連結売上高 | 47,710百万円 | 48,800百万円 |
| 連結営業利益 | △765百万円 | 500百万円 |
| 連結当期純利益 | △3,524百万円 | 200百万円 |



当期の概況

日本人向けリゾート挙式では、引き続きハワイや沖縄において他社の挙式施設新設の影響で競争が激化したことにより、取扱い組数が減少しました。また、急激な為替の変動により、原価及び販売管理費が増加する結果となりました。しかしながら広告投下の効果が下期後半より集客に徐々に表れてきており、東京エリアでは「南青山サロン」オープンの効果もあり、受注が堅調に推移しています。

当期の主な取り組み

- ※ **「美ら婚」プロモーション**
海が見えるチャペルや南国スタイルのパーティで“長寿=長い寿”を祝う沖縄において、お二人と家族の長い絆を願うウェディング「美ら婚」を提案しています。



※ 武智志穂さんプロデュース グアム「ブルーアステール」

カリスマ読者モデル武智志穂さんが、グアムのブルーアステールでウェディング&パーティを開発。花嫁目線で女性が憧れる空間をコーディネートしました。



※ 吉川ひなのさんプロデュース 「alohina」

吉川ひなのさんの思いが詰まったリゾートウェディング向けドレスブランド「alohina」を発売。“大人可愛く”をコンセプトに輝く花嫁を演出します。



WATABE WEDDING
Produced by BEAMS

※ アパレルブランドとコラボ衣裳

人気セレクトショップ「BEAMS」、また人気ブランド「ELLE」の世界観を表現したドレス、タキシードのウェディングラインをそれぞれ共同開発しました。



ELLE MARIAGE

来期の主な取り組み

リゾ婚事業競争力アップの要として、「店舗再編」を進めます。出店により商圏が広がり、当社の受注が増加するだけでなく、顧客とのコンタクトポイントを増加させ、リゾ婚マーケットが活性化されることを見込んでいます。

※ 店舗網を再編し集客を徹底 リゾ婚マーケットの活性化を目指す

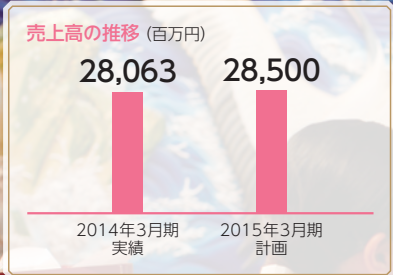
リゾ婚の相談を身近で便利にご利用いただけるウェディングサロンが5~6月に東京・立川、群馬・高崎、大阪、熊本にオープンしました。



※ リゾ婚ターゲット層拡大を狙い 「Marine bijou(マリンビジュール)」を立ち上げ

リーズナブルな価格で、挙式はもちろん、衣裳のレンタルや演出まで全てセットになったお得なプランが誕生。リゾ婚をもっと手軽に、との思いを叶えます。





当期の概況

目黒雅叙園の創業85周年記念プランの販売や、メルパルクにおける営業強化を行ったものの、挙式組数は減少しました。一方、政府による経済政策を背景に景気回復が緩やかに推移している中、法人需要を中心に宿泊や宴会においては堅調に推移しました。

当期の主な取り組み



✨ 目黒雅叙園創業85周年記念プラン

感動のセレモニーを演出する数々の豪華特典や和洋折衷の特別料理をご用意。85周年にふさわしい魅力的なプランを揃え、キャンペーンを展開しました。



来期の主な取り組み

現状のプランの見直しも踏まえた新商品を開発するなど、婚礼コンテンツ商品の充実をはかり、婚礼事業を強化します。また、ハウス型婚礼事業において変化する市場環境に迅速に対応するため、本年5月より新会社クレッシェンドプロデュースを立ち上げ、売上拡大につなげます。



当期の概況

アジアマーケットにおきましては、2013年6月に中国ハルビン市に婚礼施設「ハルビン モダン アターシュ ガーデン」をオープンし、地元のお客様に向けたサービスを開始しました。また、アジアDST事業を展開していく中で、日本人顧客とアジア人顧客のニーズの違いに対応すべく、商品内容・運営体制を見直しました。結果、アジアにおいて全体の件数は減少したものの、売上高は向上しております。

当期の主な取り組み



✨ 中国・ハルビン市に大型婚礼施設をオープン
中国のローカル市場獲得を目指し「ハルビン モダン アターシュ ガーデン」を新設。約1,000名の収容人数を誇ります。

来期の主な取り組み

アジアマーケットでの挙式獲得のため、引き続き商品の見直しを実施し、お客様のニーズに応える商品を提案することで、より多くのお客様にサービスを提供できるよう努めていきます。



Topics

「新宿店」「福岡店」「南青山サロン」など、 人気エリアに新店舗&リニューアルオープン

当期も国内外で積極的に店舗を新規オープン、リニューアルしました。
「新宿店」はアジアのリゾートホテルをコンセプトとし、ワンフロアで挙式から旅行・衣裳まで相談可能な国内最大級の大型店舗です。「福岡店」はラグジュアリーリゾートをコンセプトに、華やかな大人のリゾートスタイルをイメージ。「南青山サロン」はリゾートカジュアルをコンセプトに、気軽にお立ち寄りできる雰囲気の挙式ご相談専門サロンです。



南青山サロン



福岡店



新宿店

沖縄ワタベウェディングが 経済産業省「平成25年度ダイバーシティ 経営企業100選」に選出

ワタベウェディングの100%子会社である沖縄ワタベウェディング株式会社が、「平成25年度ダイバーシティ経営企業100選」に選ばれました。外国人社員の採用や定着支援、高品質なブライダルサービスの提供などの取り組みが評価されたものです。

同社では、香港、台湾をはじめとする東アジアをターゲットとした沖縄での挙式ビジネス拡大を目指しています。今後も多様な人財を生かし、能力が最大限に発揮できるよう全社的に「ダイバーシティ経営」を推進していくとともに、さらなる上質なサービスやウェディングスタイルをお客様に提供してまいります。



DIVERSITY
100
2014

リゾートウェディング
部門1位
[Spred Your Wings]



“幸せあふれる瞬間”フォトNo.1を決定 「ウェディングフォトコンテスト」を開催

海外や国内リゾート、直営フォトスタジオに加え、グループに所属するメルパルクのフォトグラファー約150名による「ウェディングフォトコンテスト」を開催しました。

「幸せの瞬間」をテーマとして、「リゾートウェディング部門」「スタジオ&ロケーションフォト部門(婚礼&記念日フォト)」「ホテルウェディング部門」に分けて1月20日より特設ホームページにて作品を展示。2月19日まで一般の方々による投票を受け付け、各部門における人気ナンバーワンフォトを決定しました。



スタジオ&ロケ
フォト部門1位
「夕景のなかで」



ホテルウェディング
部門1位
「想」



映画「利休にたずねよ」の世界観を再現 目黒雅叙園で特別企画展を開催

第37回モントリオール世界映画祭で、最優秀芸術貢献賞を受賞した「利休にたずねよ」。昨年11月26日から今年1月13日まで、特別企画展を目黒雅叙園で開催しました。文化財に指定されている「百段階段」の部屋ごとにテーマを設け、豪華キャスト達が劇中で着用した貴重な衣裳をはじめ、小道具、映像・パネルによる紹介、音楽に至るまでを展示。各部屋の背景を生かして展示することで、映画の様々なシーンとの融合を図りました。



業績報告及びポイント

連結売上高

47,710百万円
(前期比3.2%減)

連結営業損失

△765百万円
(前期は1,244百万円の営業利益)

連結当期純損失

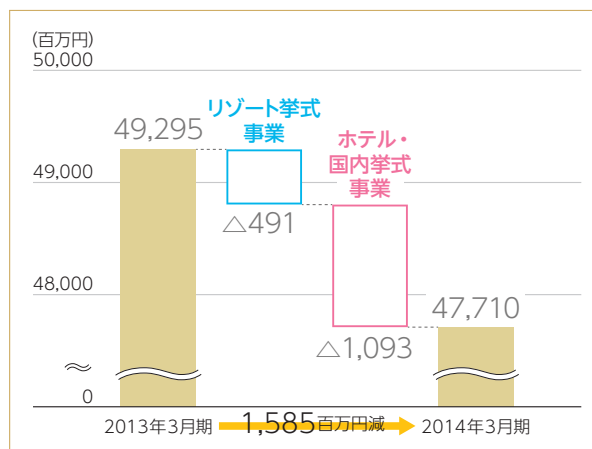
△3,524百万円
(前期は560百万円の当期純利益)

当期業績のポイント

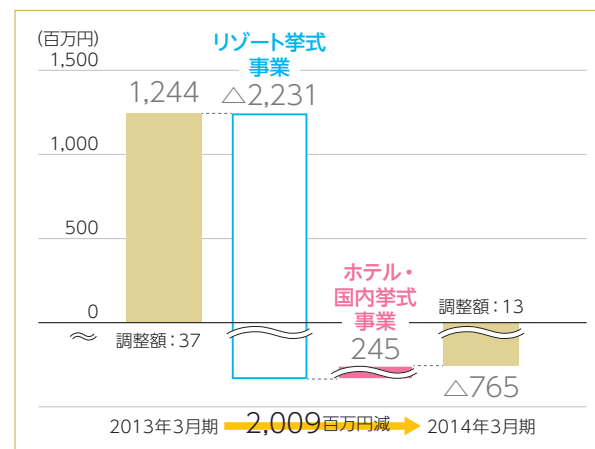
主力事業であるリゾート挙式事業を強化すべく、リゾートの認知度向上やマーケットの活性化に取り組みました。しかしながら、市場の競争激化による挙式取扱い組数の減少と、円安による為替の影響を受ける結果となりました。また、ホテル・国内挙式事業では収益の安定化に努めてまいりました。さらに店舗再編による一時的な費用の発生及び繰延税金資産の取り崩しにより、減収減益となりました。

主な指標の増減内訳

売上高 増減内訳

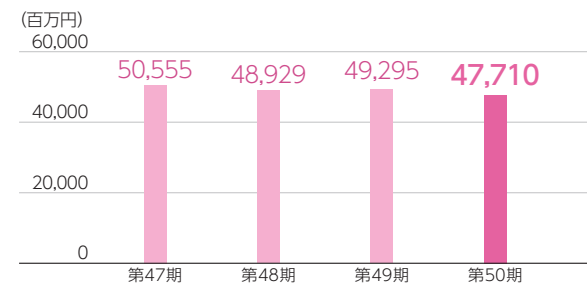


営業損失 増減内訳

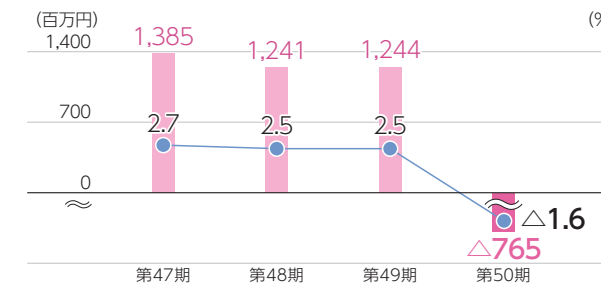


主な経営指標(連結)

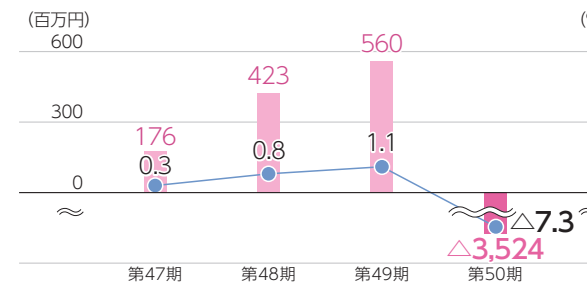
売上高



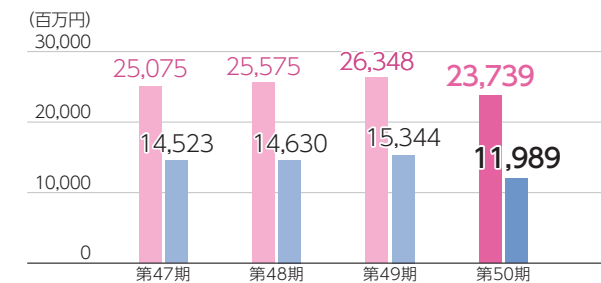
営業利益 売上高営業利益率



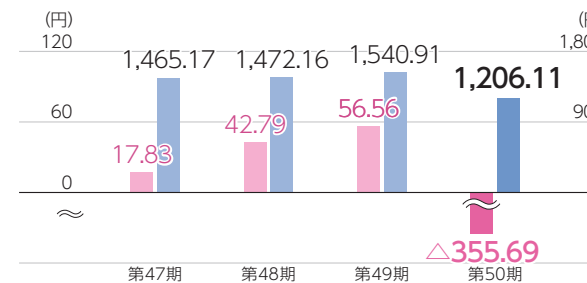
当期純利益 売上高当期純利益率



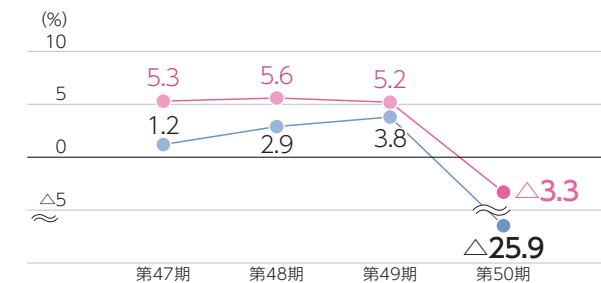
総資産 純資産



1株当たり当期純利益 1株当たり純資産



総資産経常利益率(ROA) 自己資本当期純利益率(ROE)



会社概要 (2014年3月31日現在)

| | |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 商号 | ワタベウェディング株式会社 WATABE WEDDING CORPORATION |
| 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 | 1964年10月3日 |
| 資本金 | 41億 7,637万 2,000円 |
| 従業員数 | (単体)482名 (連結)2,169名 ※契約社員は含まれておりません。 |
| 支社 | ハワイ支社 |
| 役員 | 代表取締役 会長 渡部 秀敏 (2014年6月27日現在) 代表取締役 社長執行役員 花房 伸晃 取締役 執行役員 梶 明彦 取締役 執行役員 鈴木 克明 取締役(社外) 岡 康久 常勤監査役(社外) 斎藤 一雄 監査役(社外) 佐伯 照道 監査役(社外) 重松 孝司 |
| 国内関係会社 | 沖縄ワタベウェディング株式会社 株式会社目黒雅叙園 メルパルク株式会社 株式会社ツドイエ ワタベクリエイティブスタジオ株式会社 株式会社クレッシェンドプロデュース |
| 海外関係会社 | 北米 WATABE U.S.A., INC. WATABE GUAM, INC. WATABE SAIPAN, INC. オーストラリア WATABE AUSTRALIA PTY. LTD. ヨーロッパ WATABE EUROPE S.A.R.L. アジア WATABE WEDDING VIETNAM CO., LTD. 華徳培婚紗(上海)有限公司 華徳培婚礼用品(上海)有限公司 上海先衆西服有限公司 華徳培薇婷香港有限公司 華徳培婚禮股份有限公司 PT. WATABE BALI WATABE SINGAPORE PTE.LTD. 華徳培婚礼(ハルビン)有限公司 ハルビン モダン アターシュ ガーデン有限公司 |

株式の状況 (2014年3月31日現在)

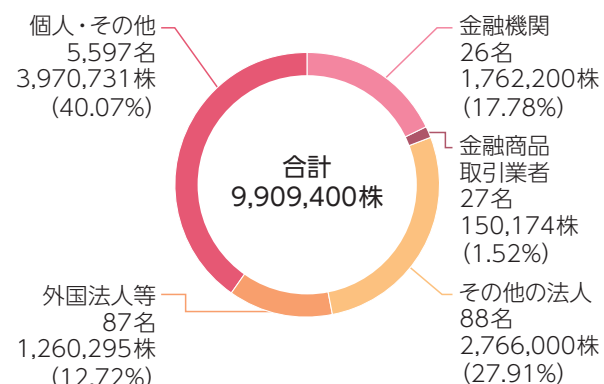
| | |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 22,000,000株 |
| 発行済株式総数 | 9,909,400株 |
| 株主数 | 5,825名 |

大株主の状況

| 株主名 | 持株数(株) | 持株比率(%) |
|---------------------------------------------------------------|-----------|---------|
| 株式会社寿泉 | 2,477,400 | 25.00 |
| クレディ・スイス・セキュリティーズ (ヨーロッパ) リミテッド ピービー オムニバス クライアント アカウント | 696,000 | 7.02 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 | 441,000 | 4.45 |
| ワタベウェディング従業員持株会 | 327,100 | 3.30 |
| 株式会社三菱東京UFJ銀行 | 300,000 | 3.02 |
| 株式会社京都銀行 | 300,000 | 3.02 |
| ワタベウェディング取引先持株会 | 244,300 | 2.46 |
| 渡部隆夫 | 200,800 | 2.02 |
| 渡部泰男 | 151,000 | 1.52 |
| 渡部義夫 | 150,400 | 1.51 |

※ 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。

所有者別株式分布状況



利益還元について

配当方針

当社は、株主の皆様への利益配分を経営の重要課題と認識し、安定的配当の継続を基本としつつ、連結業績、財務体質の強化、事業戦略等を勘案し、分配可能額の範囲内で配当を実施することを基本方針としています。

しかしながら、当期の期末配当金につきましては、多額の損失を計上した業績等を考慮し、誠に遺憾ではございますが無配とさせていただきます。

株主優待

2014年2月17日にホームページ等でご案内のとおり、株主優待は廃止させていただきました。

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 |
| 公告の方法 | 電子公告により行う。 公告URL http://www.watabe-wedding.co.jp/corporate/ir/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。) |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所市場第一部 |
| 単元株式数 | 100株 |
| 株主名簿管理人 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |
| 特別口座口座管理機関 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |
| 同連絡先 | 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL 0120-094-777(通話料無料) |

ホームページのご案内

当冊子ではお伝えしきれない情報を、ホームページにて公開しています。ウェディングに関する最新情報のほか、会社案内、IR情報など、タイムリーに更新していますので、ぜひご覧ください。

■ トップページ

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



■ IR情報

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



Yes, again.
誓い、ふたたび。

誓いの言葉は“Yes, again.” 「バウリリニューアル」とは？

“夫婦の新しい絆のカタチ”としてトレンドの兆し

バウリリニューアルは、人生を共に歩んできた夫婦が、苦楽を共に分かち合ってきたことに感謝して、二人の絆をあらためて深めるためのセレモニー。英語でバウは「誓い」、リニューアルは「あらためて」という意味があり、欧米では一般的に広く行われている習慣です。“Yes, again.”セレモニーでは、牧師立ち合いのもと、レイの交換や記念証明書へのサインなどを行います。



ご両親への サプライズプレゼントはいかが？

リゾート挙式をされるカップルから、お父様、お母様への親孝行としてセレモニーをプレゼントしたい、という声に応え、ワタベウェディングではハワイの2施設で特別プランをご用意。ご両親へのサプライズ演出として喜ばれています。今年3月には、ハワイ州観光局の企画に協力し、円谷プロの人気ヒーロー、ウルトラの父とウルトラの母の夫妻が、感動のバウリリニューアルを行いました。



その日は、消えない。
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)
<http://www.watabe-wedding.co.jp>

