



WATABE
WEDDING

WATABE REPORT

〈第51期 中間報告書〉

2014年4月1日～ 2014年9月30日

The Celebration Company





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、
そんなかけがえのない一日のために、
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。

「奉仕の心」を大切にしながら、常に変化を創造する企業へ

株主の皆様におかれましては、平素よりご高配を賜り、心より厚く御礼申し上げます。

2014年4月1日、代表取締役 社長執行役員に就任して以来、私は当社リゾ婚の大きな強みである年間挙式組数日本一を誇るハワイの挙式施設を始め、同様の拠点であるグアムや沖縄の挙式施設に足を運び、さらに商品競争力の源となるベトナムのウェディングドレス製造工場、上海のアルバム製造工場に足を運びました。

改めて当社の強みの源泉を実感することができ、新しい価値を提案する商品開発に強い意欲を抱くようになりました。これらをバリューチェーンとして機能させるために、私自身が先頭に立って、各営業拠点や日本全国の店舗網をうまくリンクさせていく役割を全うしたいと思っています。

現在、経営の改善改革に取り組んでいるところですが、変わらなければならないものと、変えてはいけないものがあると考えています。当社の経営理念は「真心の奉仕と知恵ある提案」であり、いつの時代も不変で我々が持ち続けなければならないものは「奉仕の心」です。お客様の結婚式に対する思いや期待は時代とともに移ろいゆくものであり、常に変化を創造する企業でありたいと考えています。

2014年12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。

リゾート婚事業における利益改善が進んでおり、 下期も引続き構造改革に取り組んでまいります。

今年4月に代表取締役 社長執行役員に就任した花房社長。

前期に上場来初の赤字を計上した業績をいかに立て直すかが至上命題です。

収益力向上に向けてどのようなことに取り組み、どのような成果が出ているのか。花房社長に聞きました。

Q1 新社長に就任からの半年間で、特に重点的に取り組んだことを教えてください。

競合の激しい都心部に、池袋サロンと名古屋栄サロンを新設し、さらにリゾート婚マーケット拡大を目的として、地方中核都市に立川店・熊本店・高崎店と計5店舗を新規オープンしました。お陰さまで集客も好調で目標以上のお客様にご来店いただいています。

また、固定費削減施策の一環として取り組んだ、東京・横浜・名古屋・大阪の総合店舗であるランドプラザの移転も計画通り終えました。各地の挙式実行拠点についても、予定を上回るスピードでスリム化を進めることができている。

Q2 上期におけるリゾート挙式、ホテル・国内挙式それぞれの分析をお願いします。

リゾート挙式事業のシェア拡大と利益改善については、手ごたえを感じています。国内・海外とも構造改革が計画通り進んでいることに加え、為替変動の影響を最小限に留めるべく商品価格の改定やコスト等の見直しを実施したことなどが理由として挙げられます。

一方、ホテル・国内挙式事業に関しては、消費税増税後の消費意欲減退に伴う市場の鈍化に加え、他社施設オープン等の競争激化により、予想以上に取扱組数が落ち込み、セグメントの業績が対前年同期で大きく落ち込んだことは非常に不本意に感じています。

Q3 通期予想を修正されましたが、その要因と下期に向けた取り組みについて、お聞かせください。

ホテル・国内挙式事業の婚礼組数が通期で前年を下回る見込みとなったことから、期初に発表した業績予想の修正を余儀なくされました。

下期に向けたホテル・国内挙式事業の取り組みとしては、婚礼事業以外の宴会や宿泊事業は上期も好調だったため、引続き婚礼事業のマイナスを取り戻すべく強化してまいります。それに加えて、効果は来期以降になりますが、メルパルク仙台とメルパルク横浜のバンケットやウェディングサロンの改装を計画しており、集客アップに繋げていきます。

また、リゾート挙式事業の下期取り組みについては、上期に引続いて店舗再編と固定費削減施策を進めていきます。札幌ランドプラザ・神戸ランドプラザ・心斎橋店の3店舗を移転リニューアルするとともに、京都本社の移転も計画しています。

さらに、来期以降のお客様獲得に向けて、主要エリアであるハワイ・グアムに挙式施設を新たに建設するプロジェクトを設置しました。平行して沖縄のチャペルリニューアル計画もスタートしており、商品力の向上に向けた戦略を進めています。

Q4 厳しい市場環境の中、顧客に選ばれる会社であるために必要なことは何でしょうか。

国内・海外それぞれの店舗や施設で「お客様のかけがえない一日を最高の一日にしたい」という強い思いを抱いて、懸命にお手伝いさせていただいている社員が何よりも当社の財産だと自負しています。

当社には、これまで60万組以上のお客様の門出の日のお手伝いをさせていただいている実績がベースとしてあります。挙式を考えるお客様はまず当社の店舗へ足をお運びいただいております。競合他社との優位性が確保できて

います。このようなお客様のご期待に応えるべく、挙式実行拠点の整備を進めています。また、リゾート婚は挙式当日まで会場を見ることができないため、その素晴らしさを、臨場感を持ってご案内させていただくスタッフの提案力も重要ですので、各種研修を通じてカウンセリング力の向上に努めています。

経営理念である「世界最高のブライダル企業」を目指して、提供サービス・商品のクオリティアップに取り組むことで、自ずとお客様からのご支持が得られるものと考えています。

Q5 株主の皆様に向けたメッセージをお願いします。

株主の皆様への利益還元は、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。そのための基本となる事業の収益力回復を最優先で進めてまいります。

経営改革は未だ途上にはありますが、一步一步着実に歩を進めています。株主の皆様におかれましては、引続き温かいご支援をよろしくお願い申し上げます。

● 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	45,600百万円
連結営業利益	△765百万円	100百万円
連結当期純利益	△3,524百万円	△100百万円



リゾート挙式事業

営業概況

日本人向けリゾート挙式では、引続き他社との競争環境は激化しているものの、店舗出店等の効果もあり、前年並の取扱組数を確保し、一組当たり単価も向上しました。売上は前年度の台湾施設閉鎖の影響があり減少しましたが、既存店舗の立地条件や家賃効率を徹底的に見直したこと及び挙式施行体制の効率化によって、固定費削減が順調に進みました。

売上高の推移 (百万円)
■ 第2四半期 ■ 通期



Topics

“若手売れっ子プランナー”が考案! ハワイウェディング「Planner's Selection」発売

20~30代の当社人気プランナーが考案した、ハワイ屈指の高級リゾート地「コオリナリゾート」のチャペルで行う2つのプランを発売しました。「プレミアム・スイート・ウェディング・プラン」は「衣裳」「美容」「映像」「家族の喜び」の4項目を充実。「選べるフォトツアー」はハワイならではのオリジナルフォトツアー（4種類から選択）がセットになっています。



吉川ひなのさんが 『ドレスショー & リゾートウェディングフェア』に登場

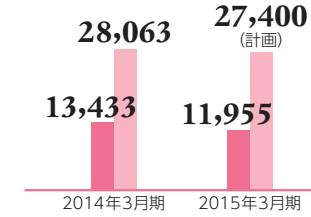
吉川ひなのさんが8月23日、目黒雅叙園で開かれた『ドレスショー&リゾートウェディングフェア』にスペシャルゲストで出演し、当社公認のウェディングプランナーに就任されました。「子どものころから大好きだった結婚式に関われて嬉しい」とコメントしたひなのさん。当日は会場にお越しいただいていたカップルの接客も行いました。

ホテル・国内挙式事業

営業概況

法人需要を中心として、宿泊や宴会収入は増加したものの、国内婚礼市場全体の鈍化に加え、競合他社の新規施設オープンの影響もあり、東京・横浜地区の当社施設の婚礼取扱組数が減少したことが響き、減収となりました。

売上高の推移 (百万円)
■ 第2四半期 ■ 通期



Topics

目黒雅叙園の「旬遊紀」が リニューアルオープン

目黒雅叙園の中国料理「旬遊紀」が9月5日、リニューアルオープンしました。“食医同源”の基本コンセプトはそのままに、中国の伝統的な家屋建築スタイルの「四合院(しごういん)」をイメージした空間に生まれ変わりました。



アジア戦略

営業概況

アジア人向けのリゾート挙式事業においては、アジア人顧客ニーズに対応すべく、商品内容並びに運営体制を見直したことによって、取扱組数は前年を上回る状況となりました。下期も引き続き、アジア人向けの婚礼スタイルを確立し、認知を広めていくことによって、収益拡大につなげてまいります。



業績報告及びポイント

◆ 連結売上高
20,577百万円 (前年同期比8.9%減)

◆ 連結営業損失
△1,452百万円 (前年同期は△1,463百万円)

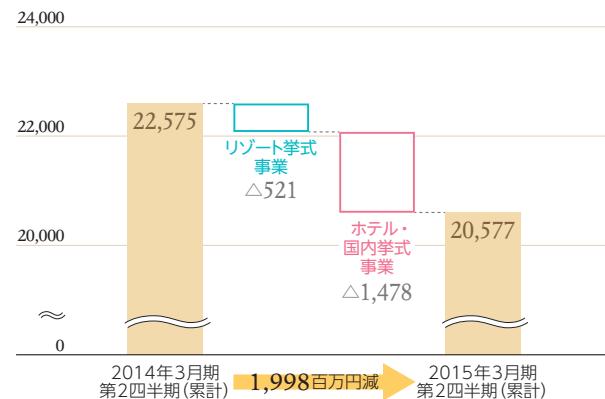
◆ 連結四半期純損失
△1,094百万円 (前年同期は△1,168百万円)

当第2四半期業績のポイント

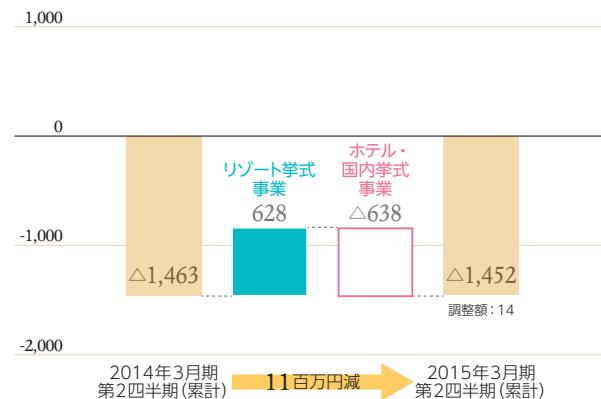
リゾート挙式において、店舗再編の実施により集客力のアップ及び固定費削減を図り、営業損失は前年同期と比べて大幅に改善しました。しかしながら、ホテル・国内挙式事業においては、レストラン・宴会は堅調に推移しましたが、市場の鈍化、競合他社の新規施設オープンの影響を受け、挙式取扱組数が減少しました。結果、前年同期と比べて減収増益となりました。

主な指標の増減内訳

売上高 増減内訳 (百万円)

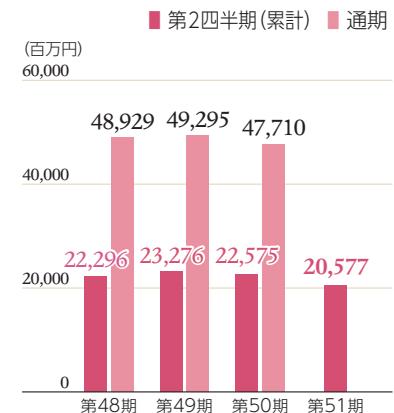


営業損失 増減内訳 (百万円)



主な経営指標(連結)

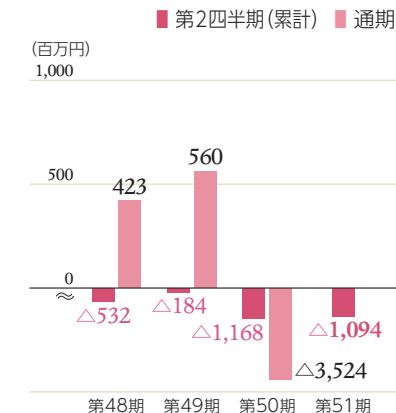
売上高



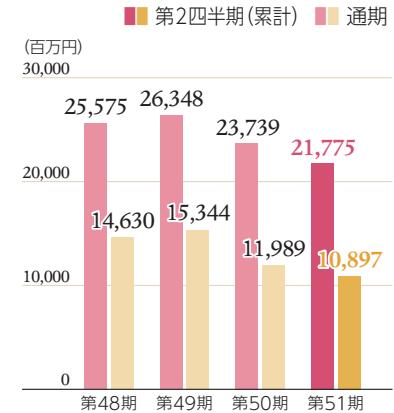
営業利益又は営業損失



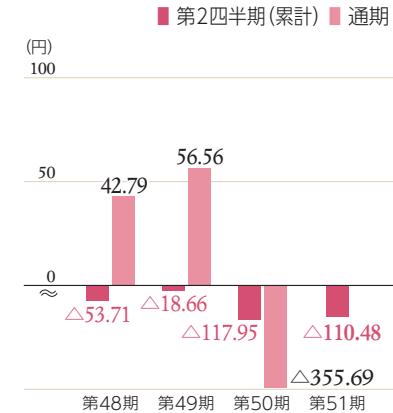
四半期(当期)純利益又は四半期純損失



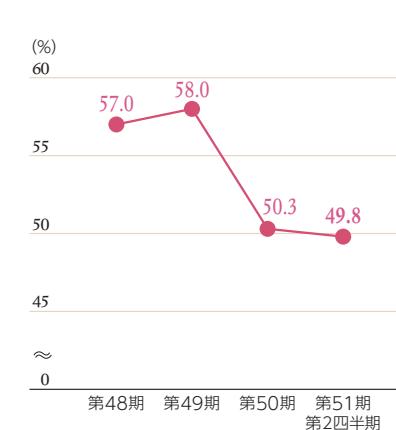
総資産/純資産



1株当たり四半期(当期)純利益又は1株当たり四半期純損失



自己資本比率



会社概要 (2014年9月30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)457名 (連結)2,114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
	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
	執行役員	山本 弘也
	執行役員	吉澤 康
	執行役員	長嶺 将樹
	執行役員	宮崎 健介

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 株式会社フレッシュエンドプロデュース
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 華徳培婚禮用品(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. 華徳培婚禮(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9月30日現在)

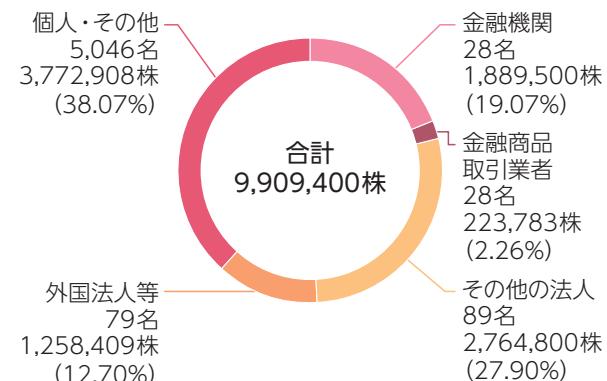
発行可能株式総数	22,000,000株
発行済株式総数	9,909,400株
株主数	5,270名

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	728,000	7.34
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	515,800	5.20
ワタベウェディング従業員持株会	324,200	3.27
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	233,900	2.36
渡部隆夫	202,700	2.04
渡部泰男	151,000	1.52
第一生命保険株式会社	150,000	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おります。

しかしながら、当期の中間配当金につきましては、当該業績概況を鑑み、無配とさせていただきます。

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
期末配当受領株主確定日	毎年3月31日
中間配当受領株主確定日	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
特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
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/>



～リゾ婚相談がもっと身近で便利に～

店舗再編プロジェクトが順調に進行中！

①リゾ婚マーケット拡大②固定費削減③店舗運営基準の見直し及び標準化を目的とした店舗再編プロジェクトを始動。上期は高い効果が見込める13拠点*の出店・移転・再編を行いました。また「Traditional Resort Hotel」を店舗の統一コンセプトとし、よりリゾート挙式を体感していただける店舗の設えとしました。

7月移転
OPEN

東京グランドプラザ



8月移転
OPEN

千葉店



7月
OPEN

名古屋フォトスタジオ



『リゾ婚マーケット拡大』のため、都心部への網の目出店、地方中核都市への新規出店を行いました。これらの新規店舗で、リゾ婚年間700組の取扱いを目指します。

また、『固定費削減』のため、既存拠点をエリアのニーズに合わせ機能別に再編し、移転・リニューアルしました。これにより、前期対比で今期1億円、来期以降2億円の固定費削減となります。さらに、『店舗運営の標準化』により、低コストオペレーションを実現します。

店舗再編プロジェクトリーダー 西谷 絵里子

*・都心部への新規出店 : 池袋サロン・栄サロン 計2拠点
・地方中核都市への新規出店 : 立川店・熊本店・高崎店 計3拠点
・既存拠点の再編 : 東京グランドプラザ・横浜グランドプラザ・名古屋グランドプラザ・大阪グランドプラザ・千葉店・東京フォトスタジオ・名古屋フォトスタジオ・東京事務所 計8拠点 合計13拠点

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>

