

WATABE REPORT

〈第51期 報告書〉

2014年4月1日～ 2015年3月31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

結婚式文化の継承を使命に、当社の強みを発信します。

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月に社長に就任して以降、当社リゾートウェディングの主力であるハワイ・グアム・沖縄の挙式施設をはじめ、各地の施設やベトナムのウェディングドレス工場、上海のアルバム工場等を視察しました。ハードの魅力と商品クオリティの高さを再認識したことはもちろん、そこで業務に従事する社員の、お客様を想うホスピタリティの高さこそが私たちの強みであることを実感しました。これらの魅力を十分にお客様にお伝えできるよう、より有効な発信方法に努めてまいります。

当社の創業は、渡部フジが、自分の花嫁衣裳を「他人様に喜んでいただけなのであれば」と無償でお貸しする善意のボランティアを始めたことがきっかけです。このことから、「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すること」という経営基本理念が定められました。この理念に込められた想いをそのままに、「お客様のかけがえない一日をけんめいにお手伝いする」「お客様の想いを誰よりも上手にカタチにする」ことを全社員何より心掛けております。

一組でも多くのお客様に結婚式の感動や素晴らしさをお伝えし、結婚式文化を絶やさないとすることが長期的な当社の使命と捉え、事業に邁進いたします。

2015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。



外部環境に影響を受けることなく 安定的な利益を創出できる 高収益企業体質の構築を目指します。

前期に上場来初の赤字を計上し、当期は黒字浮上を目指しましたが、下方修正を余儀なくされ、2期連続の赤字となりました。業界を取り巻く環境が厳しさを増す中、どのように収益確保を目指すのか、花房社長に聞きました。

Q1 この1年のブライダル市場の動きを受け、重点的に取り組んだ施策とその手ごたえを教えてください。

婚姻届を出しても挙式や披露宴を行わない「なし婚」層が増える一方、施設は増加しており、競争が激化しております。そのような中、挙式取扱組数を獲得するために通常価格よりも割安な商品を投入せざるを得ない状況となりましたが、リゾート挙式事業では、都市部のお客様とのコンタクトポイントの増加、未出店エリアへの出店を通じて集客数を増加させることができました。また、当期計画した17拠点の店舗再編を計画通りに実施したことにより、家賃等の改善による固定費の削減、更には現地運営部門の効率化等によって、運営費用を大幅に改善いたしました。

ホテル・国内挙式事業では、前期と比べて目黒雅叙園は単価減少となりましたが、それ以外の国内挙式施設とリゾート挙式に関しては、オプション商品や付帯サービスの付加価値提案により、単価向上につなげました。目黒雅叙園では、メインダイニングの中国料理レストラン「旬遊紀」の改装をしました。メルパルクでは、東京営業センターの新設等、

ホテル事業における、レストラン部門や法人向け宴会セールスの営業強化を積極的に進めた結果、宿泊部門、レストラン部門及び会議宴会部門については計画通り、好調に推移いたしました。

また、アジアのお客様の嗜好に合わせた写真商品を提供するため、沖縄にて中国企業との合弁子会社の写真撮影技術を活用し、サービスクオリティアップに努めました。

Q2 当期の業績はいかがでしたか。

上記のように、それぞれの施策は計画通り積極的に進めてまいりましたが、リゾート挙式事業では急激な円安によるコスト増加などにより、そして、ホテル・国内挙式事業では、昨年の消費増税後の消費意欲減退や、増税前の駆け込み需要に伴う、その後の市場の鈍化に加え、特に都心エリアでの競合他社新施設オープンの影響を激しく受け、取扱組数や売上が減少し、当初の業績予想に対し下方修正を余儀なくされました。

この結果、連結業績は売上高442億14百万円(前期比

7.3%減)、営業損失6億96百万円(前期は7億65百万円の営業損失)、当期純損失18億5百万円(前期は35億24百万円の当期純損失)となりました。

Q3 「女性の活用推進」について、どのような人事制度、サポートを行っていますか。

当社の女性社員比率は75%に達しており、管理職としても多数の女性社員が従事しております。また、52期には、女性の執行役員を登用いたしました。現在、当社国内の産休・育休からの復職者を主とする時短勤務者は42名で、3年前比較で1.8倍にまで増加しております。育休期間中の会社とのコミュニケーションを活発にしていることと、現場における復職社員の受入れ研修等も実施していることから、社員の理解も進んでおり、助け合って働く企業文化が育まれています。

Q4 来期の目標と、重点施策について教えてください。

リゾート挙式事業では、引き続き店舗の出店を計画するとともに、チャペル新設、リニューアル等を通じて、魅力的な商品の提供に努めます。ホテル・国内挙式事業では、目黒雅叙園ブランドの認知拡大を目指すほか、メルパルクはホテルとしてのブランドと認知を拡大させ、宿泊宴会事業の強化を図ります。

また、為替や消費税など外部環境に影響を受けることなく安定的な利益を創出できる高収益企業構造へ転換する仕上げ年度と位置付け、グループ間で重複する運営管理業務の集約・統合を推進していきます。

Q5 株主の皆様に向けたメッセージをお願いします。

当ブライダル業界におきましては、少子化等に伴う婚姻組数減少の中、相次ぐ挙式施設の新設により競争環境は激しさを増しております。リゾート挙式市場におきましては、市場規模は緩やかな拡大傾向にあるものの、為替の急激な円安進行の影響を受け、国内市場同様厳しい状況にあります。

このような環境の中、当社は、2期連続して当期純損失を計上した事実を反省し、更なる危機感を持って経営にあたり、利益確保に努めてまいります。

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、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、当期の期末配当につきましては、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。

株主の皆様には誠に申し訳なく存じますが、早期に回復できるよう、業績の回復を図ってまいりますので、今後ともご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

●業績予想		
	2015年3月期 (実績)	2016年3月期 (業績予想)
連結売上高	44,214百万円	44,000百万円
連結営業利益	△696百万円	200百万円
連結当期純利益	△1,805百万円	60百万円

(注)2016年3月期業績予想の当期純利益につきましては、「企業結合に関する会計基準」等の改正に基づき「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載しております。

SEGMENT OVERVIEW

リゾート挙式事業

売上高の推移 (百万円)

17,993 17,500

2015年3月期
実績 2016年3月期
計画

当期の概況

日本人向けリゾート挙式では、競争環境激化による取扱組数の減少や急激な円安進行によるコスト増加の影響を受け、売上は減少しましたが、店舗再編や挙式施行体制の効率化、新商品の積極的な導入・拡販などの施策により、固定費削減が順調に進んだ結果、営業利益を大幅に改善しました。

来期の主な取り組み

新規出店により、集客力の向上と商圏の拡大を目指し、マーケットの開拓に努めてまいります。また、チャペルの新設やリニューアル、有名ブランドとのコラボレーションドレスの新作発表等によるコンテンツ強化など、魅力的な商品を展開してまいります。併せて、為替の急激な変動に耐えうる強い企業体質構築のため、徹底的に業務の合理化・効率化に取り組んでまいります。

当期の主な取り組み

リゾート挙式の商品力を強化



Guam

「ルース・デ・アモール チャペル」
今秋グアム・タモン湾にオープン

“グアムの海と空を一番近く感じられるチャペル”がコンセプト。グアムの美しい自然を体感できる、リゾートならではのウェディングが叶います。

Okinawa

沖縄・読谷村
「アクアグレイス・チャペル」を
今秋リニューアル

隠れ家のように静かなビーチに佇むチャペルは、白蝶貝を敷いたバージンロードをリニューアル。青の風景にひととき輝くゲストハウスで、家族や友人たちとくつろいだ時間を過ごせます。



“衣裳こだわり花婿”向け
新作タキシード

晴れの日の新郎をより引き立てるオーダータキシードが、オリジナルブランド「Avica uomo」から登場。トレンドを反映しつつ、自分らしいスタイルを表現したい花婿にお勧めです。

「ザ・リッツ・カールトンバリ」との
コラボレーションプランの独占販売開始



世界のリッツブランドが提供する贅沢なプライベート空間「ザ・マジェスティックチャペル」。インド洋を望む素晴らしいロケーションで、最高級のウェディングプランを販売します。

「alohina(アロヒナ)」
2015新作コレクション

「alohina」は吉川ひなのさんプロデュースのリゾートウェディング向けドレスブランド。細部までこだわった素材とデザインで、花嫁の魅力を最大限に引き出します。



新スタイルのリゾートウェディング「マリンビジュア」

挙式からメイク、ドレスまで全てセットになったお手軽なプラン。もっと気軽にリーズナブルに、だけど素敵にリゾートを楽しみたいカップルに好評です。



SEGMENT OVERVIEW

ホテル・国内挙式事業

売上高の推移 (百万円)

26,220 26,500

2015年3月期 実績 2016年3月期 計画



当期の概況

目黒雅叙園では「旬遊紀」をリニューアルオープンし、レストラン・宴会は堅調に推移しました。また、メルパークでは、東京営業センターを設置し、法人向けの宴会営業強化に努めてまいりました。しかしながら、国内のブライダル市場低迷の影響を受け、挙式取扱組数が減少し、売上・利益共に前期を下回る結果となりました。

来期の主な取り組み

マーケティング強化により婚礼事業を再建すると同時に、引続き宴会事業・宿泊事業の強化に取り組んでまいります。また、グループ間の重複する管理業務を集約するなど、コスト削減を行い、利益改善に努めてまいります。

当期の主な取り組み

ホテルメルパーク仙台、横浜をリニューアル



抜群の眺望を誇る人気のスカイバンケット(仙台)、ガーデンチャペル(横浜)をリニューアル。おもてなしを大切にす今のカップルの嗜好に合わせ、ゲストとゆったり過ごせる、プライベートな空間へと生まれ変わりました。

目黒雅叙園の「旬遊紀」がリニューアルオープン

“食医同源”の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である「四合院(しごういん)」をイメージし、店内は目黒雅叙園発祥の回転テーブルを各卓に配し、パーティーションで程よいプライベート感が心地よい空間に生まれ変わりました。

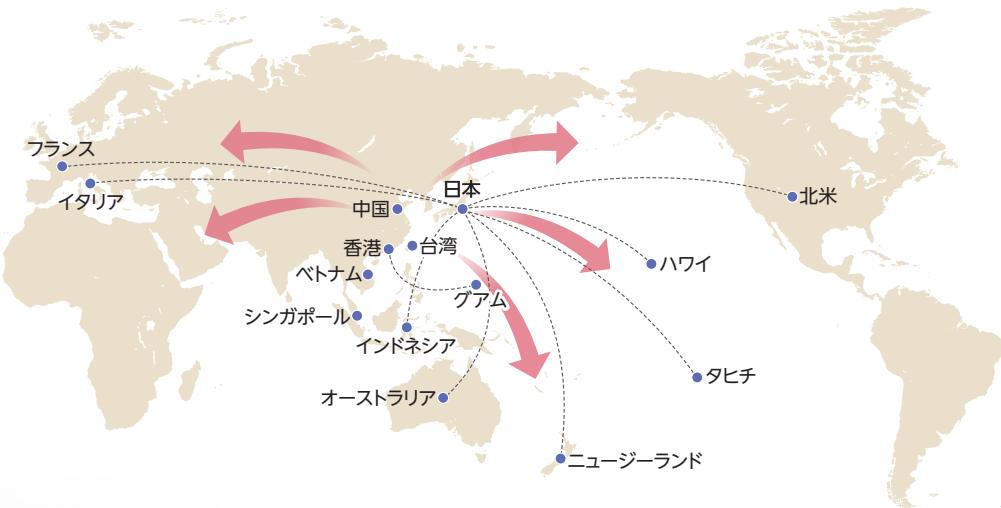


SEGMENT OVERVIEW

アジア戦略

当期の概況

アジア人向け事業においては、シンガポールのチャイムス・ホールが好調に推移しています。また、アジアのお客様のニーズを追求し、商品内容や運営体制の見直しに取り組むため、沖縄にて中国企業との合弁子会社の写真撮影技術を活用するなどの品質向上に努めた結果、沖縄の挙式取扱組数は前期を上回る状況となりました。



来期の主な取り組み

ホスピタリティあふれる“おもてなしの心”で、お客様満足度向上に尽力してまいります。また、沖縄で確立したアジア人向けサービスモデルを、他エリアへ展開して行くと同時に、認知拡大に努めてまいります。



当期の主な取り組み

チャイムス・ホールが好調

シンガポールの歴史的建造物、大聖堂チャイムス・ホールは国の文化遺産。複合エンターテインメント施設であるハードのブランド力と、日本品質の「おもてなし」の相乗効果を発揮し、好調に推移しています。

リゾ婚相談が身近に！ 商圈の拡大と マーケットの活性化に期待

①リゾ婚マーケットの拡大 ②固定費の削減
③店舗運営の標準化を目的とし、1年間で
合計15店舗2事務所の出店・移転・再編
を行いました。これにより、高まるリゾート
ウェディングのニーズに応え、全国のお客様
にリゾ婚のご相談をより身近で便利に
ご利用いただける体制が整いました。

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。

2014年12月
移転オープン



札幌店

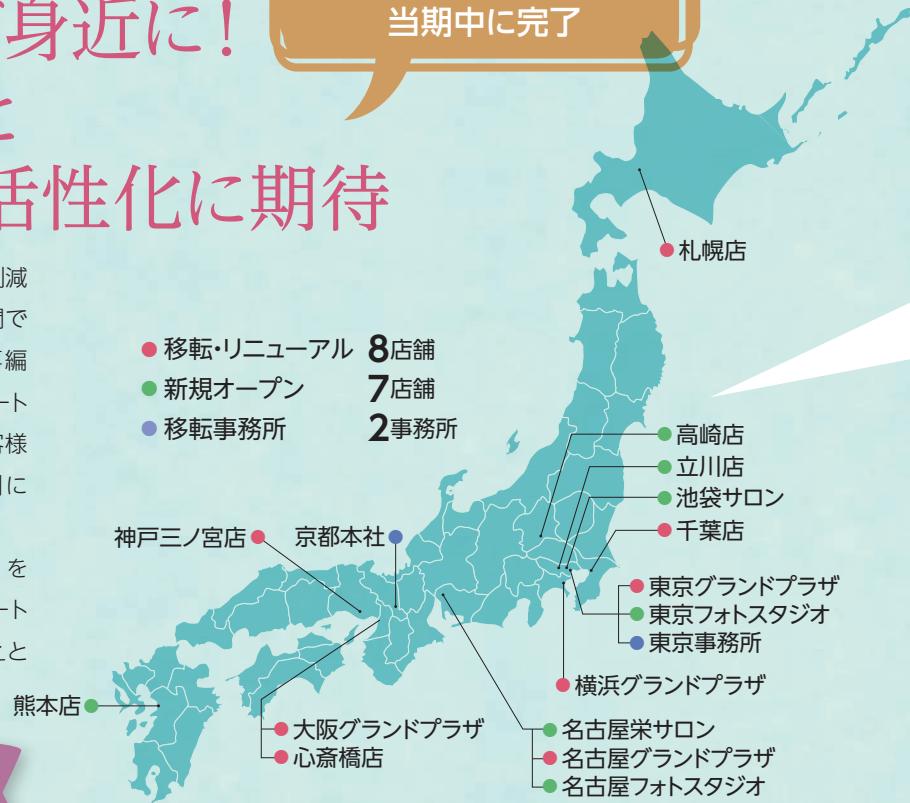


神戸三ノ宮店



心斎橋店

「戦略的店舗移転」が
当期中に完了



3つのポイント

point 1 リゾ婚マーケットの拡大

マーケット状況に素早く対応するべく、ローコストでの出店モデルを作り、多面展開を行いました。今回の出店エリアとしては、都市部に向けた挙式受注専門サロン(池袋・名古屋栄)と、地方都市に向けた衣裳を伴う中規模店舗(立川・熊本・高崎)をオープンしました。各店ともに順調な滑り出しとなっています。



point 2 固定費の削減

ワタベウェディングの認知度が高まったのを受け、これまでの路面店から空中店舗に移転。また、業務効率や店内コミュニケーション向上のため、基本的にワンフロアの店舗展開とすることで、賃料の削減を目指しました。これにより固定費は、年間で2億60百万円の削減効果となります。



point 3 店舗運営の標準化

これまで、店舗毎に出店・リニューアルを行っていたため、コンセプトや接客オペレーションがバラバラでしたが、今回のプロジェクトでは、統一コンセプトである「Traditional Resort Hotel」をベースに店舗内の造作を統一することで、ものの配置や接客オペレーションを統一しました。

今後の出店について

来期も引き続き店舗を新規出店し、お客様とのコンタクトポイントを増やすことにより、集客力向上を目指してまいります。

※新規出店済 宇都宮(5月)、長野(6月)

本社移転について

2015年4月に本社を移転いたしました。事務所スペースをワンフロアに集約することにより、部門間の情報共有化、さらなる業務効率化に取り組み、企業価値の向上を目指してまいります。



四条烏丸FTスクエア 外観

〒600-8540

京都市下京区四条通
烏丸東入長刀鉾町20
四条烏丸FTスクエア6階

※阪急京都線「烏丸」駅・
市営地下鉄烏丸線「四条」駅地下直結

業績報告及びポイント

連結売上高
44,214百万円
 (前期比7.3%減)

連結営業損失
△696百万円
 (前期は△765百万円)

連結当期純損失
△1,805百万円
 (前期は△3,524百万円)

当期業績のポイント

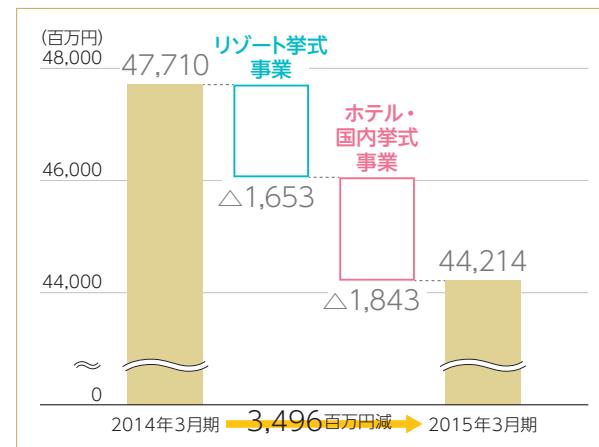
リゾート挙式事業では、店舗再編により合計15店舗2事務所を再編し、集客力の向上、マーケットの拡大と固定費削減に努めた結果、大幅に利益を改善しました。

また、ホテル・国内挙式事業では既存施設リニューアルなどの営業力強化に注力しましたが、国内婚礼市場全体の鈍化に加え、競業各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、減収減益となりました。

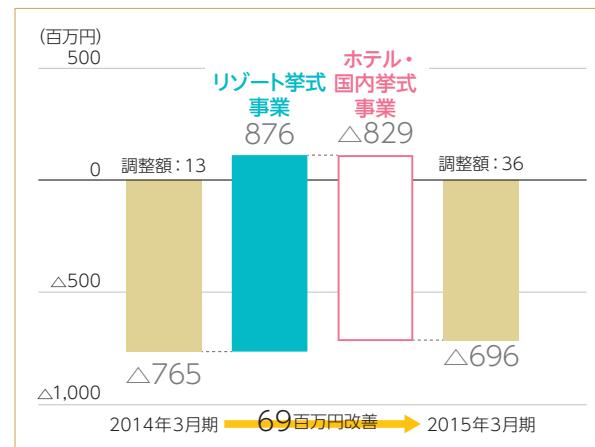
これらの結果、事業全体では、市場の競争激化や為替の急激な円安進行の影響を受けたものの、固定費削減や運営の効率化を行ったことにより、前期と比べて営業損失・経常損失並びに当期純損失を改善し、減収増益となりました。

主な指標の増減内訳

売上高 増減内訳

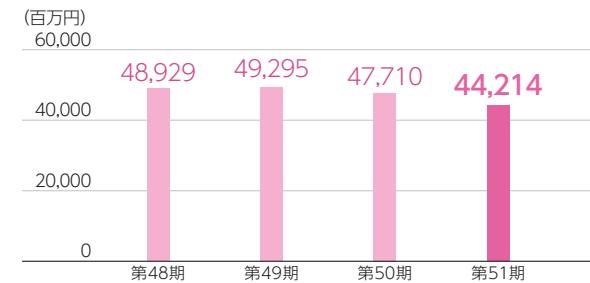


営業損失 増減内訳

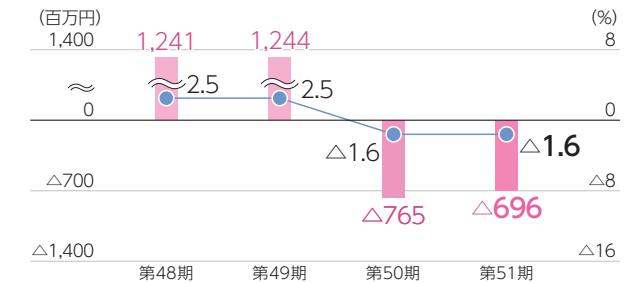


主な経営指標(連結)

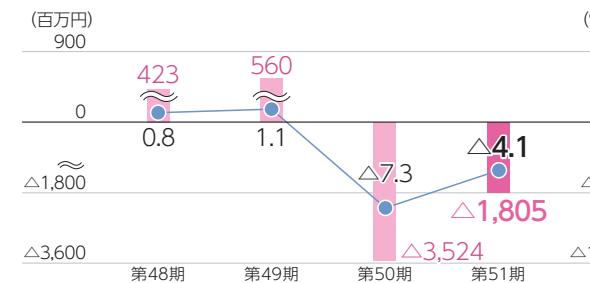
売上高



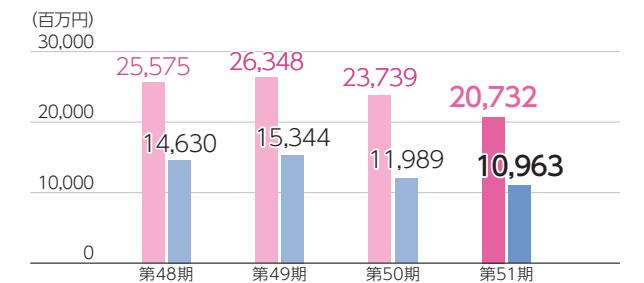
営業利益 売上高営業利益率



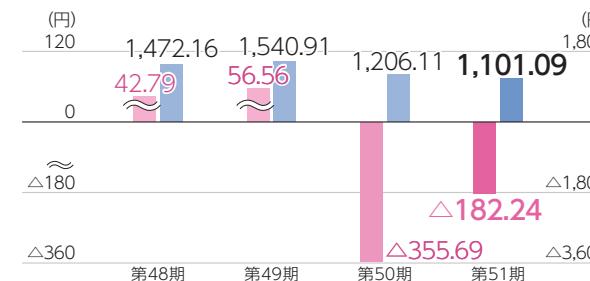
当期純利益 売上高当期純利益率



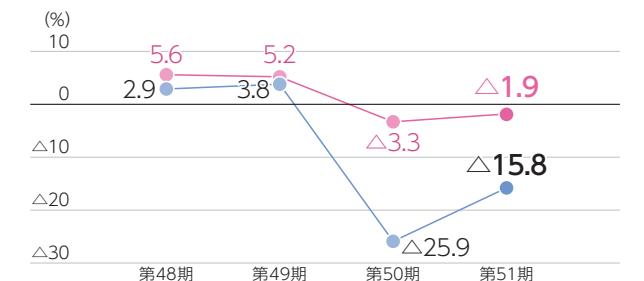
総資産 純資産



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 (2015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 京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20
(2015年4月1日移転) 四条烏丸FTスクエア

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)435名 (連結)2,067名
※契約社員は含まれておりません。

支社 ハワイ支社

役員 (2015年6月26日現在)
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 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 宮崎 健介
執行役員 長嶺 将樹
執行役員 内藤 孝
執行役員 長澤 良絵

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.
華徳培婚礼用品(上海)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 (2015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

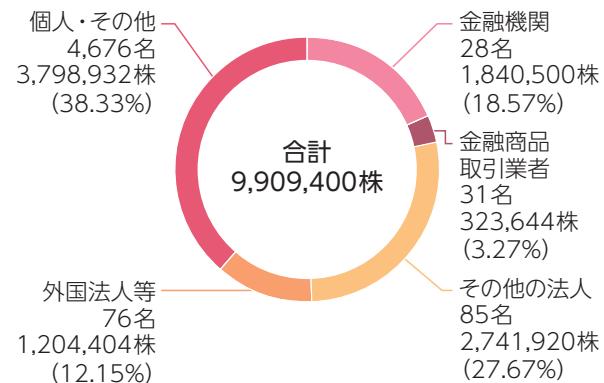
株主数 4,896名

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	748,000	7.54
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	508,700	5.13
ワタベウェディング従業員持株会	311,200	3.14
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	242,700	2.44
渡部隆夫	202,700	2.04
第一生命保険株式会社	150,000	1.51
塚田正之	138,500	1.39

※ 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、当期の期末配当金につきましては、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。

ワタベウェディング
公式ホームページ

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



IR情報

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



Watabe HOT TOPICS

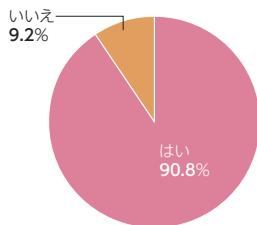


大学生の結婚式へのイメージ・意向に関する意識調査

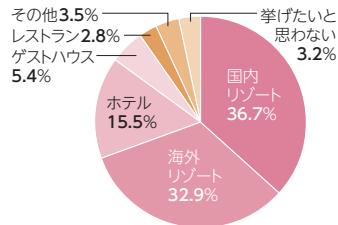
約7割が「リゾート挙式」をしたいという結果に!

大学生・大学院生502名を対象にしたアンケートで、男女とも約9割が「結婚したい」と回答。非婚・晩婚化傾向が話題となる中、やはり結婚したい意思があることがわかりました。結婚式を挙げたい場所としては、国内・海外を合わせると69.6%が「リゾート挙式」と回答、なかでもハワイ、沖縄、グアムが人気で、リゾート挙式への憧れの強さがうかがえます。また、結婚式でこだわりたいポイントは「挙式会場の雰囲気」、結婚式の意味を問う質問では「両親や親族へ感謝の気持ちを伝えられる」が、それぞれトップとなりました。

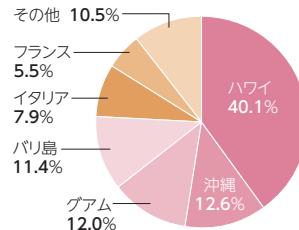
Q1 結婚をしたいと思いますか？



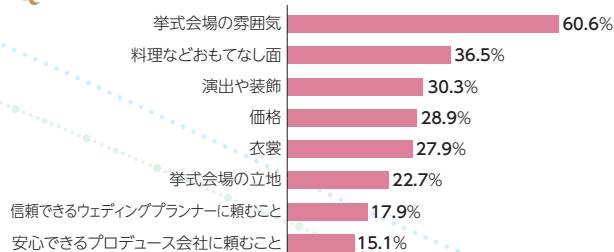
Q2 結婚式はどんな場所で挙げたいですか？



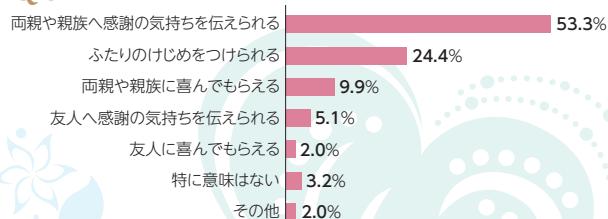
Q3 リゾート挙式をするならどこで挙げたいですか？



Q4 結婚式でこだわりたいポイントは？(複数回答)



Q5 「結婚式の意味」とは？



※当社調べ
 対象者：大学生・大学院生の男女502名
 (うち男性180名、女性322名)
 調査方法：マークシート形式(一部記述式)
 調査期間：2014年11月2日～2015年1月20日

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
 京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア
 TEL (075) 778-4111 (代)
<http://www.watabe-wedding.co.jp>

