

WATABE REPORT

〈第50期 中間報告書〉 2013年4月1日～ 2013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。



2014年3月期は、創業60周年の節目の年となります。当社グループを取り巻く事業環境は、主力のリゾート挙式事業において円安進行の影響を受け、競合他社との競争が激化しています。こうした中、さらなる成長への礎を築くため、しっかりと利益が計上できる経営体質への転換に向け、代表取締役を2名とする経営体制に移行しました。また全取締役が執行役員となり、執行役員全員が各事業の責任者となるよう権限を改め、事業ごとの執行責任体制を整えました。事業が拡大するに伴い、集中していた執行権限を整理することで、適時適切かつ迅速な意思決定による営業体制の早期立て直しを図っていく所存です。

当社の基本理念は「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すること」と定めています。この理念に込めた想いそのままに、「お客様のかけがえない1日を懸命にお手伝いする」「お客様の想いを誰よりも上手にカタチにする」ことを社員一人ひとりが実践していることが、年間3万組のお客様と信頼関係を築けている理由であると考えています。

今後もブライダル業界最大手の国内外の拠点網を最大限に活かし、ホスピタリティ豊かな人財力とサービス、そして充実したブライダルコンテンツを内製する商品力を通じて、お客様一人ひとりのニーズを捉え、お客様の望む高い付加価値を提案するコンサルティング型ブライダル企業グループを目指してまいります。

そして、日本全国のお客様のみならず、アジア各国の結婚カップルの「美しいかどでの日」を誰よりも上手に演出できる企業として、さらなる発展を遂げてまいります。

2013年12月

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。



ワタベウェディング株式会社
代表取締役 社長執行役員

渡部秀敏

「リゾ婚」の認知度向上と集客率アップに向けて

ウェディング市場全体から見た「リゾ婚」市場はまだまだ小規模です。「リゾ婚」提供の先駆者として、また、海外挙式シェアNo.1企業として、ワタベウェディングでは、これまで「リゾ婚」を断念せざるを得なかった理由を価値へと変える新たな提案を通じ、「リゾ婚」の認知度向上、市場拡大を図ることで、さらなる成長を目指しています。



執行役員 営業本部長 長嶺 将樹

「リゾ婚」の本質的価値の浸透に手応え 「リゾ婚」を選んでもらうためのさらなる価値が必要

2013年の年明けより、従来の「リゾ婚」に、国内でのお披露目をセットでご案内する「リゾ婚ハート」のプロモーションを展開してきました。広告宣伝も奏功し、認知度および集客率の向上においては、ある程度の成果を得ることができました。しかし、本質的な価値に対するご賛同はいただけたものの、実際に「リゾ婚」を選択するというアクションにまで至らなかったケースも多く、もっと心を動かす価値の提案の必要性を強く認識しました。

憧れを喚起する「リゾ婚」の新たなスタイルを提案 南青山サロンを出店するなど、販売ネットワークも強化中

そこで当上期より、若い女性から支持の高い吉川ひなのさんとの共同開発挙式プラン・ドレスや、和婚に琉球の文化をアレンジした沖縄挙式「美ら婚」など、「憧れ」を喚起し、具現化する新たなスタイルの提案に力を入れるとともに、当期は創業60周年という記念すべき年であることから、感謝の意を込めたキャンペーンを積極展開しています。8月には南青山へ出店し、新宿店と合わせ、前年を超えるお客様にご来店いただくなど、手応えを感じています。今後は首都圏できめ細やかな出店網を再構築していくとともに、需要の高い地方都市への出店も進め、より身近で頼れる存在となることで、お客様に選ばれる存在になっていきたいと考えています。

Pick Up!

「リゾ婚」の本質的価値の訴求
家族旅行を通じて大切な人たちとより深い絆を結ぶ挙式スタイル

「憧れ」を喚起・具現化する新たな提案

- 吉川ひなの共同開発挙式プラン・ドレス
- 和婚・琉球の要素を取り込んだ沖縄挙式「美ら婚」
- バリ島に新施設をオープン



What's New

ハワイ州観光局ロマンス親善大使 吉川ひなのさんとハワイウェディングを共同開発

ファッションアイコンとして女性から高い支持を得ている吉川ひなのさん。2013年1月、ハワイ州観光局ロマンス親善大使に就任し、ハワイウェディングの魅力積極的に発信しています。リゾートだからこそ

叶えられる吉川ひなのさんの世界観を表現したウェディングプランならびにドレスを、当社と共同で開発。7月より、当社が運営するチャペル「コオリナ・チャペル・プレイス・オブ・ジョイ」「ホヌカイラニ コオリナ・プレイス・オブ・ウェリナ」で受注を開始しました。また、11月よりリゾートウェディング向けドレスブランド「alohina(アロヒナ)」の発売を開始しました。



リゾート挙式事業

売上高の推移 (百万円)



事業内容

当社の国内店舗や旅行会社を集客窓口として、米国ハワイ州や沖縄などの国内外のリゾート地における挙式サービス並びにウェディングドレス・タキシード・写真アルバム等の挙式に係る付帯サービスの製造販売も行っております。

上半期の業績と 下半期の取組・展望

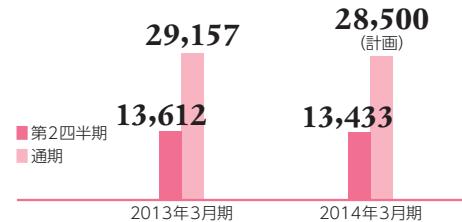
上半期は、市場の競争激化による挙式取扱組数の減少と円安の進行による為替の影響を大きく受ける結果となりました。しかしながら、リゾ婚の本質的な魅力を訴求する「リゾ婚ハート」のプロモーション及び広告投下の成果が集客数・成約数に現れははじめ、手応えを感じられる状況になってきています。

下半期は、上期に実施した南青山サロンの新規オープン、新宿店・福岡店のリニューアルオープンに続き、首都圏及びお客様のニーズの高い都市における店舗網の再編を通じ、販売ネットワークの強化も図ってまいります。



ホテル・国内挙式事業

売上高の推移 (百万円)



事業内容

目黒雅叙園やメルパルクに代表される国内のホテルにおける挙式・宴会・レストラン・宿泊サービスを提供しております。

上半期の業績と 下半期の取組・展望

目黒雅叙園では、創業85周年記念プランの販売や女性プロガーコミュニティ「AmebaGG」とコラボレーションし、新作ウェディングドレスの発表を行う等、さらなる顧客の拡大に注力いたしました。また、メルパルクでは宿泊及び宴会の営業強化や地域オリジナル商品の販売を拡大させ、地域に根ざしたホテルづくりに邁進してまいりました。

下半期も、目黒雅叙園では記念プラン等の販売やイベントの強化を図り、集客の拡大に努めてまいります。また、メルパルクでは引き続き地域密着型のホテル運営に取り組み、売上拡大に努めてまいります。

Event

400名の人気女性プロガーを
目黒雅叙園にご招待! 「Beauty Ranking」で
新作ウェディング衣裳をお披露目

9月に行われた「Beauty Ranking」は、Amebaブログの女性コミュニティ「GGメンバーズ」の中から400名を招待したイベント。メインステージでは秋の新作衣裳のショーを開催し、スタッフがオススメ



順にランキング形式で紹介しました。1位の発表には、色打掛を身にまとったタレントの水沢アリーさんが登場。参加した多くの方から「こんな衣裳で結婚式を挙げたい!」とお声をいただきました。



アジア戦略

アジア・ローカル挙式取扱組数



アジア・リゾート挙式取扱組数



事業内容

当社グループが日本で培ってきたノウハウと強みを活かし、アジアでの挙式サービスを展開。ますます活気づくアジアの人々に、新しいプライダルの提案を行っております。

上半期の業績と 下半期の取組・展望

アジアカップル向けのリゾート挙式は、取扱組数384組(前年同四半期比12.7%減)となったものの、お客様満足度を高めるためのサービスの開発と提供に努めた結果、婚礼単価は増加しました。アジア・ローカル挙式事業は、シンガポール等が順調に稼働したことなどにより、取扱組数230組(前年同四半期比6.5%増)となりました。

下半期も、マーケット創出の取り組みからサービスの開発と提供に引き続き取り組んでまいります。

New Open

バリ島ならではのラグジュアリーな
ウェディングを堪能できる新施設
『ULU SHANTI』がオープン

「神々が棲む島」と呼ばれる楽園、バリ島。ヌサドゥア地区内のラグジュアリーヴィラリゾート

「The Royal Santrian」に、“癒し”をテーマとした新施設をオープンしま



した。モダンバリニーズの建物の中に配置された籐椅子などの調度品の数々が、落ち着いたバリらしさを醸し出し、穏やかで、心安らぐひと時を紡ぎます。

ゆったりとした時間が流れるバリだからこそ叶う“癒しのウェディング”を贈ります。



業績報告及びポイント

連結売上高
22,575百万円 (前年同期比3.0%減)

連結営業損失
△1,463百万円 (前年同期は△314百万円)

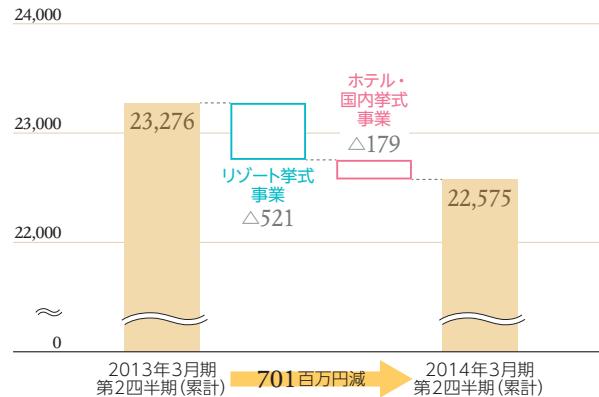
連結四半期純損失
△1,168百万円 (前年同期は△184百万円)

当第2四半期業績のポイント

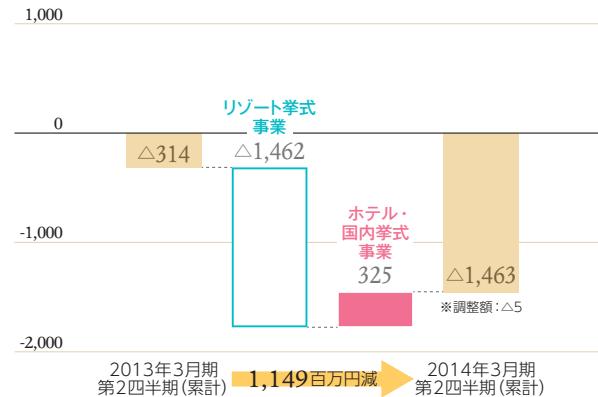
当社グループの業績は、全体の挙式組数が減少し、主力事業であるリゾート挙式事業が、年初からの為替円安の影響を大きく受け、売上原価及び販売管理費が増大し利益を圧迫した結果、減収減益となりました。

主な指標の増減内訳

● 売上高 増減内訳 (百万円)



● 営業損失 増減内訳 (百万円)



主な経営指標(連結)

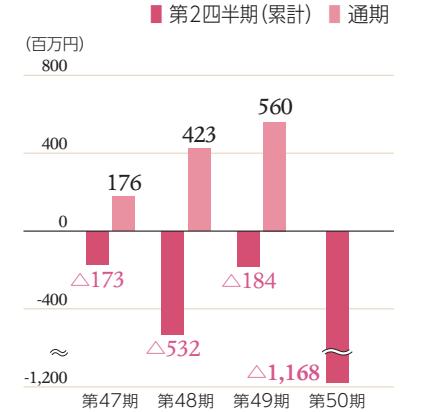
● 売上高



● 営業利益又は営業損失



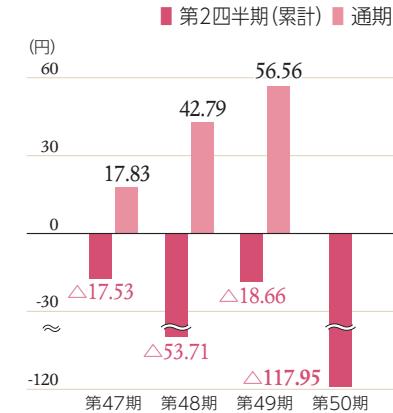
● 四半期(当期)純利益又は四半期純損失



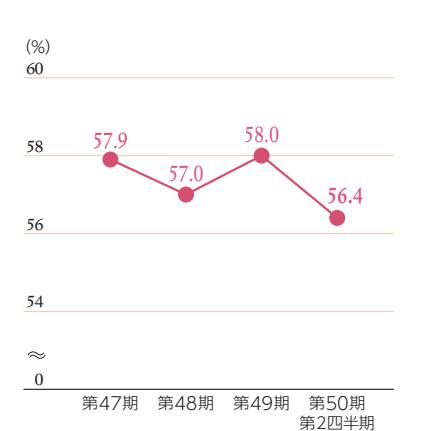
● 総資産/純資産



● 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



WATABE HOT TOPICS

8月25日
オープン!

1.5次会、2次会に最適なドレスを提供する

ウェディングフォトスタジオ

「ドレスフィールズ」×「フォトフィールズ」

コラボショップがオープン *Open!*



「こんな写真が撮りたかった!」
花嫁の夢に答えるウェディング・
フォトスタジオ「フォトフィールズ」新宿
店がオープンしました。「撮影シーンに
トコトコこだわりたい」そんな2人の夢
を叶える「フォトフィールズ」は、低価格志向や挙式・披露宴をしない「なし
婚」志向へと変化しているお客様のニーズにお応えすべく、カジュアル
(気軽)に結びくり、思い出づくりができるフォトスタジオとして誕生。

自然体で可愛い世界観が魅力のドレスフィールズとの初コラボレー
ションショップでもあり、自然光が差し込む開放感あふれるスタジオで、
豊富な撮影背景や小道具を用いて憧れのシーンを実現。まるで雑誌の
ワンシーンのような、「史上最高キレイ」の瞬間を撮影できます。価格は
オールインワン35,000円(衣裳・ヘアメイク・撮影全カット付)。オープン
以来、多くのお客様から大変好評をいただいております。



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

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

三菱UFJ信託銀行株式会社

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)



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二帖半敷町671番地

TEL (075)352-4111 (代)

FAX (075)352-4139 (代)

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

