

株主メモ

決算期	毎年3月31日(年1回)
定時株主総会	毎年6月中
利益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二部 大阪証券取引所市場第二部
1単元の株式の数	100株
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番3号 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 UFJ信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部 TEL(06)6229-3011
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国本店

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

受付フリーダイヤル 0120-24-4479(本店証券代行部)

0120-68-4479(大阪支店証券代行部)

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



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

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

世界最高のブライダル企業を目指します

第39期事業報告書

平成14年4月1日から平成15年3月31日まで



WATABE
WEDDING



東京グランドプラザ内「アヴェニール・チャペル」にて



ワタベマインド 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。

トータル・プライダル・ソリューションの確立で、 世界最高のプライダル企業を目指します。

株主の皆さまには、ますますご清祥のこととお喜び
申し上げます。

また、平素より格別のご支援を賜り厚くお礼申しあ
げます。

さて、当社グループは、結婚式を支える美容、写真、
ドレスから国内・海外挙式サービス、旅行などをトータ
ルにご提供することで時代とともに移り変わるお客様
のニーズに適切にお応えできるように「心」のご満足の
お手伝いをするを旨とし、トータル・プライダル・ソ
リューションとして新しい業態を確立し、全社を挙
げて取り組んでおります。

いろいろなサービス毎に縦割りに業者が集まって、
一つの結婚式を扱って来た従来の方法を大きく転換し
て、お客様のニーズに即時、トータルに対応できるよ
うな、ソリューションビジネスを展開して企業の発展と
社会への貢献に努めてまいります。

今後とも、なお一層のご支援ご協力を賜りますよう、
心からお願い申し上げます。

平成 15 年 6 月

代表取締役社長 **渡部 隆夫**

消費者の「幸せ」をお手伝いするという活動姿勢を持ち、ワタベウェディングをご利用頂いたご縁もある 特定非
営利活動(NPO)法人「金融知力普及協会」理事の野中ともよさんをお迎えし、創業50周年を機に、プライダル業界
を含めた今後のワタベウェディングのビジョン・戦略について、渡部社長と対談して頂きました。

「一人ひとりの幸せ」をサポートする ライフプランから「幸せ」を提案

野中 ご無沙汰しております。創業50周年おめでとうございます。「10年ひと昔」です。私も昨日のこ
のように思い出しますが、お人の幸せづくりのお手伝い。本当に素敵なお仕事ですね。私も少し角度は違いますが、
お金のことを知ることで、ライフプランが明確になり、そこから個々の幸せの形を見出すことはできると考
えて、NPO法人「金融知力普及協会」をつくりました。活動目的は、金融や経済のしくみを知り読み解く
力を身に付けるなかで、自立した消費者として一人ひとりの幸せを見つけることをサポートするものです。
この「一人ひとりの幸せ」を第一に考えお手伝いするという点で、ワタベウェディングのサービスとも共通点
があるのかもしれないね。

渡部 そうですね。当社の歴史の中に脈打つ第一の心構えは「利他の心」です。この点でも、野中さんの活動
姿勢とご共感頂ける部分があるかもしれません。

元々ボランティアで始めた貸衣装業ですし、お客様のための低価格の実現や、花嫁の夢を叶えるためのド
レス工場設立など、決して会社の利益のためや、社員自身が経済的利益を手にするために仕事をするのでは
なく、世のため人のため、お客様の最も輝かしい人生の一瞬と、その幸せのお手伝いをするために仕事をする
のだという考え方であります。

30年で海外挙式組数は50倍、 50年で業績は5,000倍に

野中 御社は今年、創業50周年と同時に海外挙式取扱
30周年を迎えます。主力の海外挙式について、どのよ
うな変化がありましたか。

渡部 当初わずか1,000組だった海外挙式組数が、現在で
は年間約5万組にも増加し、当社取扱シェアもほぼ6割に
達します。数だけでなく意識も変化し、憧れや開放感、
自分たちらしい挙式ができるというイメージで占められ
ています。同行する列席者も年々伸びており、海外旅行
の一般化で周囲の理解も得られ易くなったといえます。
実際、「安・近・短」で人気のグアム・サイパンでは、列席
者が20名に上ることも珍しくありません。海外挙式に対
する潜在的な需要は引き続き大きいと考えます。業界で
30年間No.1であり続けるという、創業者利潤が長く得ら
れてきたのは、当社の提案する海外挙式が、すてきな生
活文化としてお客様の支持を得られたからでしょう。

野中 不況の嵐が吹く日本社会の中、今期も業績拡大基
調となっていますが、その間、湾岸戦争、米国同時多発テ
ロ、グアム台風、イラク戦争など国際情勢の荒波を乗り越
えて躍進するという、その強さの秘訣は何でしょうか。

渡部 まず、単なるレジャーのための海外旅行に比べ、
ウェディングという目的型の渡航であるという海外挙
式自体の強みがあります。戦略面では、海外ネット
ワークの連携と国内マーケットの強化です。これによ
り挙式地域に異変が起きた場合、他エリアへの振替え



など、お客様の選択肢を広げてきたこと、また分野ごとに縦割りで関わる同業他社が多い中、当社はドレス、写真、美容、挙式＆ハネムーンなどトータルで提供できることも、堅調の要因といえます。お客様のニーズに対応すべく、他社に真似のできない仕組みと仕掛けづくりを意識した独自のサービスをプロデュースしてきたことも業績アップに貢献しています。

ブライダルは、世界市場では成長産業 ローカル市場の開拓

野中 2002年の全国総婚姻組数は、2001年より4万5千組も減少(厚生労働省人口動態調査・推計)また、少子化・晩婚化・非婚化といわれますが、どう対応しますか？

渡部 そうした現象が急激に進んでいるのは日本だけなので、婚礼市場をグローバルにみれば成長産業であるといえます。世界中でトータルなブライダル事業を展開しているのは当社のみ。その意味で一歩リードしていると自負しています。

ナショナルブランドとしてシェアを高める努力をする一方で、グローバル展開にもこれまで以上に尽力します。これは、単純に海外拠点を増やすという話では

なく、当社の海外店舗がある現地カップルに向けた挙式＆ハネムーン需要の取り込みです。

野中 オーストラリアにある複合ウェディングリゾート施設「アヴィカ・ウェディング&リゾート」では、ローカル挙式も人気と伺いましたが、完全に現地人向けのサービスを提供する上海店など、特に中国マーケットは大きな可能性を秘めていると思いますが。

渡部 中国の一般的な婚礼スタイルは、婚礼写真を豪華なアルバムにして宴席で披露するというものなので、現在上海店のサービスの中心は写真事業です。これを、挙式セレモニーや海外挙式の提案にまで持っていきたいと考えています。最近では、中国人の海外ハネムーン先の6割が、「バンコク(タイ) マレーシア シンガポール」周遊コースで15万円くらいです。これが20万円になれば、オーストラリアへ集客できると考えます。

「知恵」と「伝統」と「センス」がポイントに すてきな結婚式の提案

野中 私たちの時代と比べて格段と婚礼スタイルの多様化が進んでいますが、邸宅ウェディング、レストランウェディング、海外挙式など挙式する場所を様々に提案することを考えて、もっとマーケットそのものを広げることができる可能性がウェディングにはあるのではないのでしょうか。例えば、ジェネレーションに合わせた挙式・セレモニーの提案などです。これからの時代、「知恵」と「伝統」と「センス」の3つが、ポイントとなると思います。格調と伝統を加味することで、若い世代には新鮮に映りますし、年配の世代には信頼感を与えることもできますから。

渡部 なるほど。時代感覚をつかむ上で、その3つは大きなキーワードですね。当社でも「伝統」については、日



野中ともよ(金融知力普及協会 理事)
ジャーナリスト。NHK、テレビ東京などで番組のキャスターを務める。現在は、企業数社で社外取締役、理事長、アドバイザーなどを務める他、財務省、文部科学省など多くの省庁にて審議会委員を兼務。

本古来の「和」を重んじた和風挙式の提案をしていますが、「知恵」や「センス」のポイントをつかみ、「今日咲く花は明日しぼむ。明日咲くつばみを今いくつ数えられるか」を大切に、お客様のニーズの半歩先を読み、その時代ごとの「すてきな結婚式」の提案ができるよう、知的財産・人的資産を最大限に生かしたいと思います。

“門出の日を記念に残す”ワタベウェディング リピーターを生む仕組みづくり

野中 結婚式は、普遍性をもったセレモニー。競争が激化する中でさらに成長していくためには、結婚式を挙げる人をいかに増やすかという分母を増やすための提案だけではなく、いかにワタベウェディングを選んでもらうかという、御社ならではの付加価値を与えるピンポイントな提案をすることが大切ですね。

渡部 当社のビジネスを拡大していくためには、その両輪を回していくことに加え、当社の新しい魅力を確認するため、新たな仕組みをつくるべく動き出しました。

野中 それはどのような仕組みですか。

渡部 2003年4月、上海に「写真アルバム製造工場」を新設しました。この工場は基幹事業である写真事業を支える重要な位置付けにあります。“門出の日を記念に残す”という本来の事業領域の根幹を拡大するため、婚礼を足がかりにその後も当社をご活用頂けるよう、子供写真事業など新商品を積極的に開発します。当面は、写真アルバムの内製化を進め、展開中の国内写真事業を再構築し、将来は、北米市場や、国内OEM生産などを目指します。

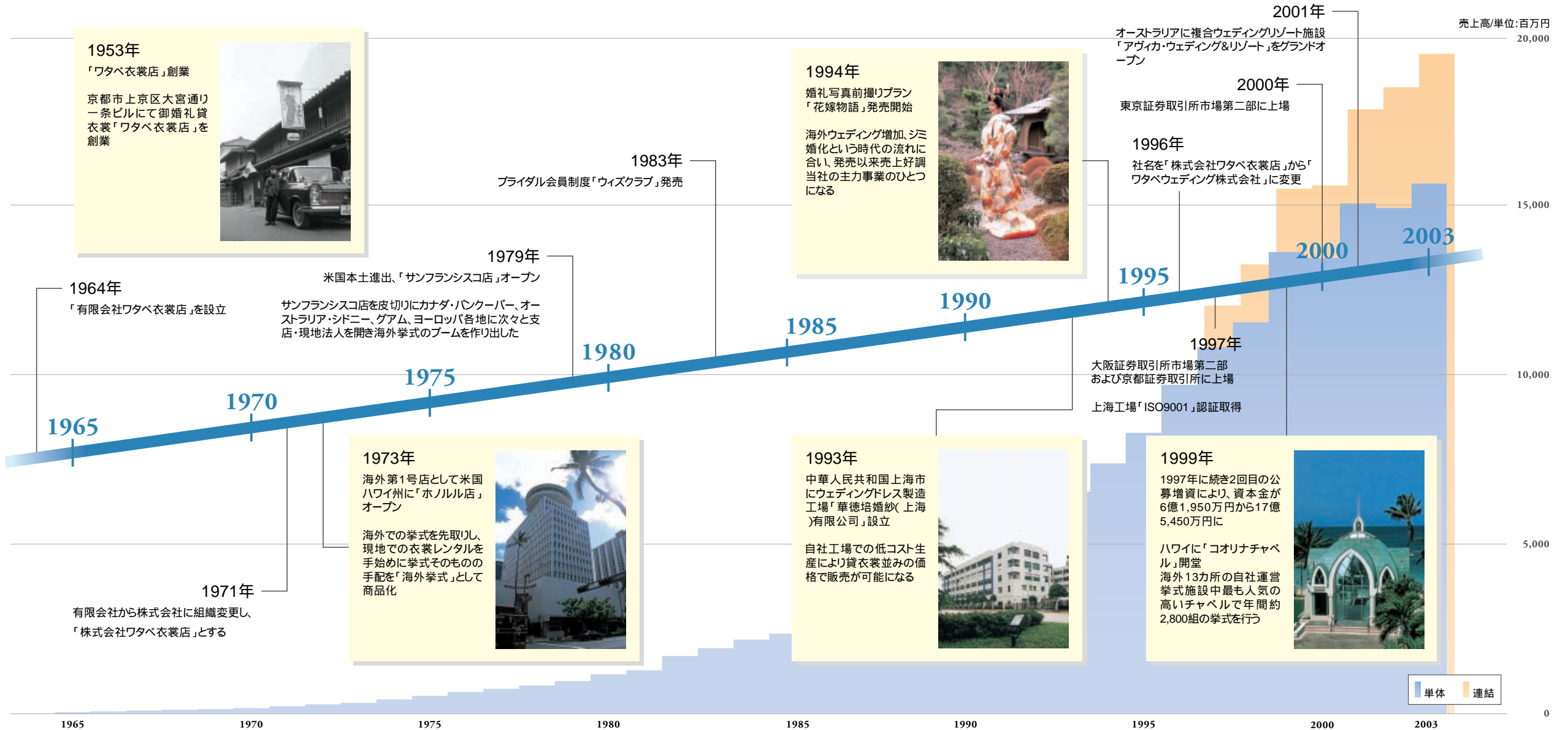
明確な目標設定で年率15%成長を目指す 今後のビジョン

野中 最後に、これからのワタベウェディングについて、ビジョンと50周年の抱負を聞かせて下さい。

渡部 海外・国内のバランスをとるためにも企画開発を強化し、トータル・ブライダル・ソリューションを実現すべくサービスレベルの向上に努め、積極的に他社が手を着けていない新商品の開発に取り組みます。まずは、ばらつきのない明確な目標設定と高品質のサービスを提供していくために、ISO9001の認証取得を目指します。「社員」「商品」「店舗」という3つの魅力を高めながら、中・長期的にも、売上高で従来どおりの年率15%成長を計画しています。


『世界最高のブライダル企業を目指します』というスローガンを掲げ、世界中から「すてきな結婚式を挙げるならワタベウェディングで」と思って頂けるような知名度の高い会社を築きます。

年表 -50年の足跡-



1953年
「ワタベ衣裳店」創業

京都市上京区大宮通り一条ビルにて御婚礼貸衣裳「ワタベ衣裳店」を創業



1994年
婚礼写真撮りプラン「花嫁物語」発売開始


海外ウェディング増加、シミ婚化という時代の流れに合い、発売以来売上好調。当社の主力事業のひとつになる



2001年
オーストラリアに複合ウェディングリゾート施設「アヴィカ・ウェディング&リゾート」をグランドオープン


2000年
東京証券取引所市場第二部に上場

1996年
社名を「株式会社ワタベ衣裳店」から「ワタベウェディング株式会社」に変更




1993年
中華人民共和国上海市にウェディングドレス製造工場「華徳塔婚紗(上海)有限公司」設立

自社工場での低コスト生産により貸衣裳並みの価格で販売が可能になる



1973年
海外第1号店として米国ハワイ州に「ホノルル店」オープン

海外での挙式を先取りし、現地での衣裳レンタルを手始めに挙式そのものの手配を「海外挙式」として商品化



1964年
「有限会社ワタベ衣裳店」を設立

1965年

1971年
有限会社から株式会社に組織変更し、「株式会社ワタベ衣裳店」とする

1979年
米国本土進出、「サンフランシスコ店」オープン

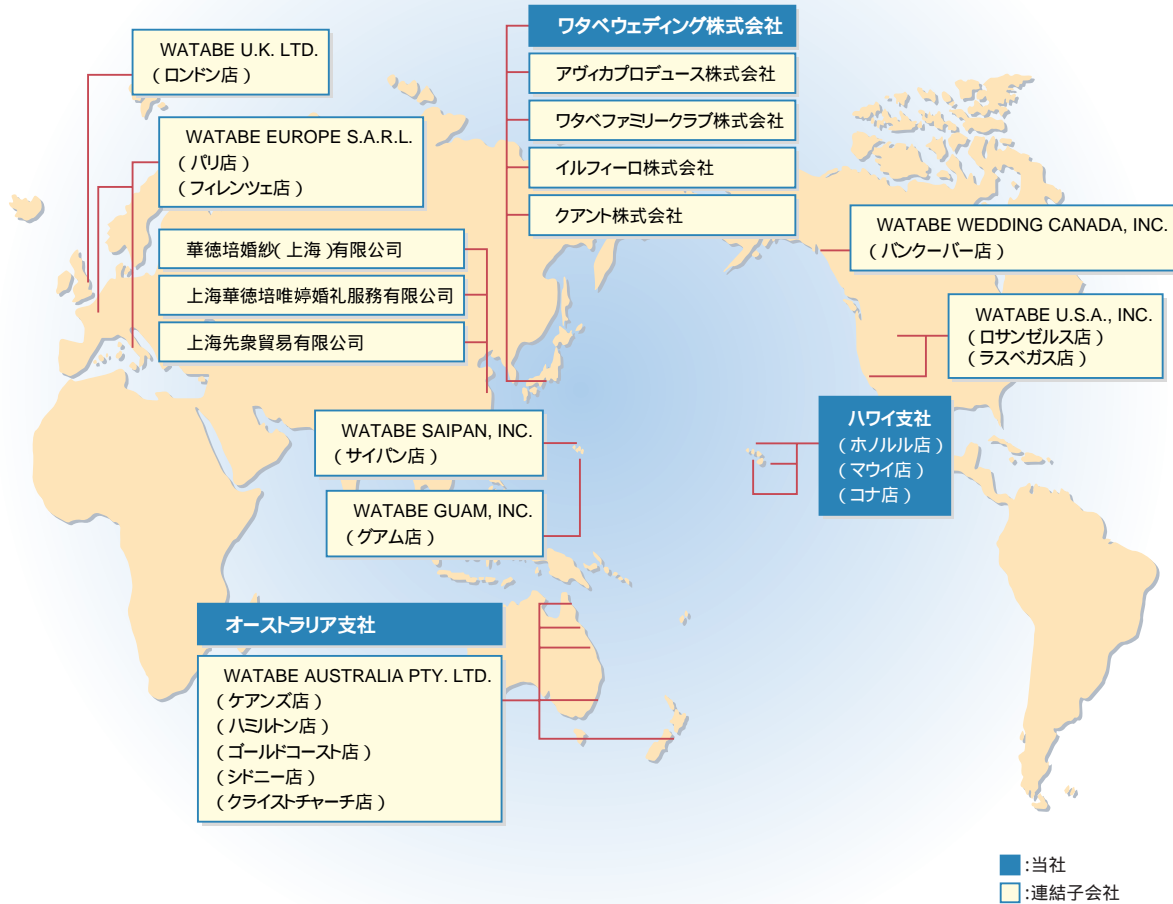
サンフランシスコ店を皮切りにカナダ・バンクーバー、オーストラリア・シドニー、グアム、ヨーロッパ各地に次々と支店・現地法人を開き海外挙式のブームを作り出した

1983年
ブライダル会員制度「ウイズクラブ」発売

1995年
大阪証券取引所市場第二部および京都証券取引所に上場

1997年
上海工場「ISO9001」認証取得

当社グループは、当社(海外2支社)及び連結子会社17社(国内5社、海外12社)で構成され、国内及び海外挙式サービスを中心にブライダルに関する情報・サービス・商品をトータルにご提供することを主たる事業としております。



なお、国内子会社の(株)アルケは休業中であり、海外子会社のスイス、イタリアの2社は清算手続中のため上図には記載していません。



グアム
「セント・パウラス・ホーリーチャペル」



「新宿店」カウンター

海外挙式サービス

主として日本人の海外挙式者を対象に、国内店舗を窓口として、海外13カ所の自社運営挙式施設を中心に、海外16店舗でサービスを提供。

国内挙式サービス

ハウスウェディングから純和風挙式まで、多様化するお客様のニーズに対応した国内6カ所の自社運営挙式施設を中心に、サービスを提供。



国内挙式施設
「マーチュア・ガーデン神戸」

手数料

海外挙式者と列席者を対象に、国内店舗にて旅行の手配(旅行業務)。

手数料
3%

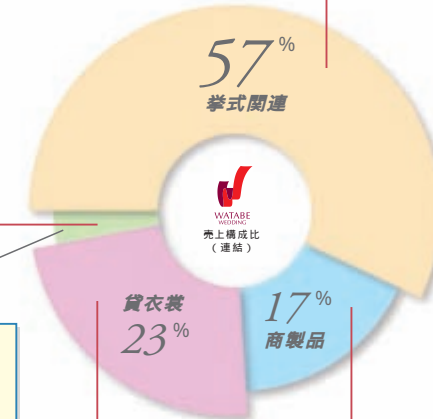
貸衣裳事業

衣裳レンタル
カラードレスや和装衣裳を中心に、豊富なデザインと低価格でレンタル提供。海外挙式者には現地での着用衣裳を国内店舗にて試着、予約できるサービスを提供。

写真サービス
貸衣裳、美容着付と写真撮影をセットにしたサービスを提供。婚礼写真の前撮りや、成人式、七五三などの記念に。



婚礼写真前撮りプラン「花嫁物語」



商製品

「ISO9001」認証取得した上海の自社工場、高品質・低価格のウェディングドレスを製造、関連商品とともに国内店舗にて販売。婚礼衣裳は「借りるから購入する」という生活文化の提案。

上海工場



全国、優良企業ランキング「若さ」で132位に

総合順位は783位

(平成15年2月24日(月)日経産業新聞朝刊に掲載)

日本経済新聞社と日経リサーチが共同開発した多角的企業評価システム「PRISM(プリズム)」に基づく優良企業ランキングが、東京証券取引所上場・非上場有力企業2,070社(有効回答1,237社)を対象に実施されました。4つの観点から企業を評価してランキング得点が算出され、当社は総合順位で783位の評価となりました。なかでも、企業の「若さ」132位(取締役平均年齢・部課長昇進年齢・中途採用者比率等)、「収益・成長力」608位(経常利益額・自己資本利益率・経常利益成長力・売上高平均増加額等)の2つの観点では上位の評価を受けております。



「ピアンキ スポーツ」青山店、オープン

国内挙式者を中心とするドレス販売の強化を目的に、ドレス販売子会社イルフィー口株式会社、平成15年1月、東京・青山にドレスショップ「ピアンキ スポーツ」青山店(第1号店)をオープンいたしました。近年高まるお客様のドレスへのこだわりに応え、高級ラインの新ブランドとして展開。イタリアンドレスのトップデザイナーと提携、レース・刺繍・シルクなどデザインや素材にこだわり、エレガントで気品漂うドレスをお客様にご提供いたします。

トータル・ブライダル・ソリューションを 象徴する 「アヴィカ・ウェディング&リゾート」

お客様に心からのご満足と感動を 私たちは結婚式 に関わるあらゆるサービスの提供を目指しております。



広がる大自然、くつろぎに満ちた感動を 彩る「アヴィカ・ウェディング&リゾート」

2003年、3年目を迎えますます好調

「アヴィカ・ウェディング&リゾート(オーストラリア・ゴールドコースト)では、お客様のニーズや課題にお応えできるよう、滞在型ウェディングをご提案。充実したサービスはもちろん、ホテル、チャペル、プールなど、「すてきな結婚式」を実現するあらゆる要素を備えた複合ウェディングリゾート施設です。当期は約1,400組と順調に伸びており、



また、日本人挙式者だけでなくローカル利用者も増加。年間81組のご利用をいただくなど好評を博しております。

ヒーリングリゾートとして一般販売開始

クイーンズランド州観光公社の「癒しの街」キャンペーン計画に協調し、当施設に新たな魅力を加えるスパ・エステ商品「クイーンズ・スパ」を、旅行社と共同企画・販売を開始しました。また、従来の海外挙式者のサービス開発だけでなく、ゴールドコーストへの日本人旅行者(推定年間約20万人)を対象とする新しい顧客開発の一環として、2003年



秋には、全室個室の屋外本格スパ・エステ施設を開設する予定です。

オリジナルウェディングドレス「アヴィカ」

当社では晴れの日を飾る婚礼衣裳において、お客様のニーズに応えるべく「レンタルから購入へ」という生活文化の提案に努めております。ウェディングドレス「アヴィカ」とメンズフォーマル「アヴィカ・オモ」は、高級素材を使用したバリエーション豊かなデザインからサイズオーダーが可能です。「ISO9001」認証を取得の自社工場で生産し、当期は合計30タイプのドレスを発表、約1万2,000着を販売。多くのお客様のご支持を頂いております。



ウェディングドレス「アヴィカ」

「神戸北野サッスーン邸」オープン

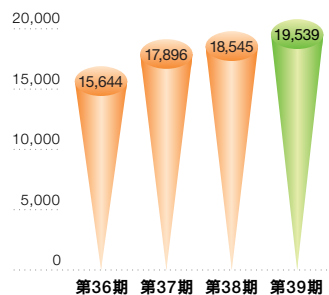
当社グループの国内ネットワークとして、平成14年12月、神戸・北野異人館エリアに「神戸北野サッスーン邸」を開設、またひとつ新しい挙式スタイルの提案が加わりました。国内挙式サービスを中心に展開する子会社アヴィカプロデュース株式会社が運営にあたり、関西では5番目、神戸では「マーチュア・ガーデン神戸」「神戸みなと異人館」に続く3番目の挙式施設となります。



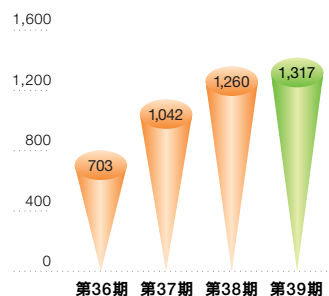
国内挙式施設
「神戸北野サッスーン邸」

営業報告、部門別の概況

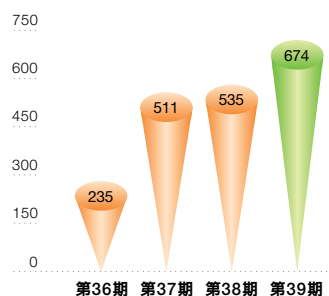
連結売上高(百万円)



連結経常利益(百万円)



連結当期純利益(百万円)



当期のわが国経済は、政府のデフレ対策も実効性は薄く、景気回復の兆しが見えず、依然として個人消費の低迷も続いております。

当ブライダル業界におきましては、2000年、2001年と、過去2年続いたメモリアルウェディング人気で挙式が集中した反動と、都市部を中心とした晩婚化の影響により、婚姻組数は75万5千組と前年比5%の減少となりました。自分達らしい結婚式を要望される動きは年々加速しており、対応できなかったブライダル業者が経営破綻する等厳しい状況にあります。海外挙式マーケットは、米国同時多発テロ事件後の落込みから急速に回復したものの、パリ島の爆破テロ事件や、グアムの台風の影響等により、4万8千組と前年比約2千組の減少となりました。

このような経営環境のなか、当社グループは海外挙式取扱組数のシェアアップを図るため、平成14年4月グアムに挙式施設「セント・プロパス・ホーリーチャペル」を開設するとともに、写真サービスやレセプションサービスの充実を通じて一組当たり単価アップに努めました。

国内においては、トータル・ブライダル・ソリューション推進のために、平成14年4月さいたま市に「大宮店」、9月千葉市に「千葉店」、11月仙台市に「仙台店」など海外挙式・旅行、ウェディングドレス販売の中規模店を開設しました。

また、平成14年12月神戸市に異人館挙式施設「神戸北野サッスーン邸」を開設、ウェディングドレスのデザイン、品質及び価格の新提案を目的にイルフィーロ(株)を設立し、平成15年1月東京都港区に「ピアンキ スポーツ青山店」を開設する等、お客様の感動を高める新しい挙式スタイルの創造を行ってまいりました。

以上の結果、当期の業績は、海外挙式取扱組数の増加と、一組当たり単価の上昇により売上高19,539百万円(前期比5.4%増)、経常利益1,317百万円(同4.5%増)、当期純利益674百万円(同25.9%増)となりました。

なお、所在地別セグメントの業績は次のとおりであります。

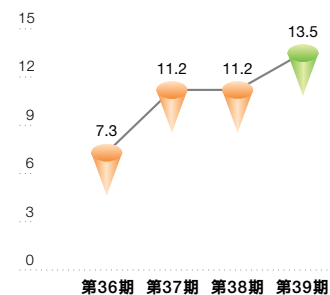
日本

付加価値の高いサービス・商品を提案したことにより、一組当たり単価が上昇したこと、経費削減に努めた結果、売上高14,710百万円(前期比11.0%増)、営業利益619百万円(同67.1%増)となりました。

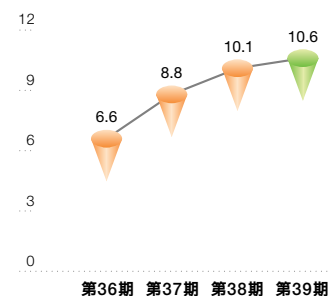
ハワイ

割安なインクルーズバック挙式の販売により、一組当たり単価は低下しましたが、仕入コストの抑制により売上高5,247百万円(前期比0.3%減)、営業利益248百万円(同118.6%増)となりました。

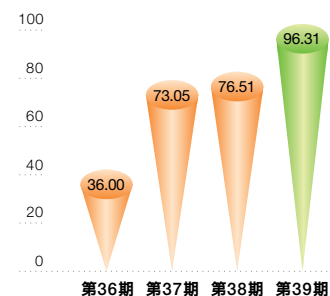
株主資本当期純利益率(%)



総資本経常利益率(%)



1株当たり当期純利益(円)



中国

日本向けのウェディングドレス他の販売単価を下げたこと及び経費増加等により売上高1,131百万円(前期比14.5%減)、営業利益63百万円(同63.1%減)となりました。

オセアニア

一組当たり単価の上昇とウェディングリゾート施設「アヴィカ・ウェディング&リゾート」のホテル客室稼働率のアップにより売上高1,355百万円(前期比21.8%増)、営業利益151百万円(同102.1%増)となりました。

ミクロネシア

台風の影響によりグアムでの挙式不催行のお客様をサイパンで受け入れたこと等で売上高は2,601百万円(前期比12.9%増)となりましたが、人件費増加等で営業利益391百万円(同15.0%減)となりました。

その他の地域

米国での挙式組数は減少したものの、ヨーロッパが堅調であったため、売上高967百万円(前期比4.6%減)、営業損失9百万円(前期損失77百万円)となりました。

今後の見通しにつきましては、国内景気は構造改革、消費振興策等に、抜本的な政策が打ち出されない限りデフレ状況の克服は困難と思われる。

当ブライダル業界におきましては、婚姻組数は年間75万組前後になると推測され、海外挙式組数もイラク戦争やSARSにより大きな影響を受けることが予測されます。事態収拾後は再び成長路線に戻ることが期待できますが、その目処が立たない現在にあっては年間4万5千組程度と慎重な予想をしております。

このような厳しい経営環境の中で、当社グループはお客様の感動を高めるために、サービス、商品の品質アップと新商品開発を強化してまいります。国内においては挙式スタイルの新提案であるリゾートウェディングを販売し、静岡県伊東市に「伊豆高原教会」、神奈川県三浦郡に「アフィーテ葉山」を開設するとともに、全国各地の提携挙式会場を増やしてまいります。

海外においては、挙式パッケージの更なる品質アップと写真アルバム等のオプション商品の充実を図り、一組当たり単価の上昇に努めます。

次期業績見通しにつきましては、連結売上高21,500百万円(前期比10.0%増)、連結経常利益1,350百万円(同2.5%増)、連結当期純利益700百万円(同3.8%増)を見込んでおります。

財務諸表の概要(連結)

連結貸借対照表(単位:千円)

科目	当期 (平成15年3月31日現在)	前期 (平成14年3月31日現在)
(資産の部)		
流動資産	4,454,740	3,914,745
1 現金及び預金	2,675,425	1,781,090
売掛金	763,553	783,754
たな卸資産	494,525	742,942
前払費用	245,053	220,489
未収入金	67,645	148,276
繰延税金資産	151,961	95,185
その他	70,072	168,776
貸倒引当金	13,495	25,769
固定資産	8,309,778	8,244,545
有形固定資産	5,233,160	5,162,497
貸衣裳	92,735	100,900
2 建物及び構築物	2,849,208	2,834,440
2 器具備品	852,752	999,874
2 土地	1,231,307	1,076,747
その他	207,155	150,534
無形固定資産	158,247	189,249
投資その他の資産	2,918,370	2,892,798
投資有価証券	167,477	205,268
長期前払費用	446,394	573,862
差入保証金	1,572,979	1,403,518
繰延税金資産	253,588	186,956
再評価に係る繰延税金資産	364,431	373,319
その他	381,356	177,624
貸倒引当金	267,857	27,750
資産合計	12,764,518	12,159,291

point 1

国内拳式施設建設等直近の投資計画に基づき、手許資金を厚くしたため、現預金が894百万円増加しました。

point 2

建物、備品、土地は、営業店舗や拳式施設の建設、買取、改装等で当期724百万円増加しました。

point 3

売上増加を図るための投資に備え長期借入金金が444百万円増加しました。

連結損益計算書(単位:千円)

科目	当期 (平成14年4月1日から 平成15年3月31日まで)	前期 (平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで)
4 売上高	19,539,583	18,545,598
売上原価	8,580,560	8,078,422
売上総利益	10,959,022	10,467,176
5 販売費及び一般管理費	9,490,986	9,348,072
営業利益	1,468,035	1,119,104
営業外収益	73,670	228,769
6 営業外費用	224,348	87,833
経常利益	1,317,358	1,260,040
特別利益	59,438	-
特別損失	275,962	221,580
税金等調整前当期純利益	1,100,834	1,038,459
法人税、住民税及び事業税	552,546	470,499
法人税等調整額	125,882	32,370
当期純利益	674,170	535,589

point 4

前期のテロ事件による落込みから回復し、取扱組数の増加と、一組当たり単価アップにより海外拳式が大幅に増加しました。また、拳式施設の開設を進め国内拳式も増加しました。

point 5

経費の削減に努め、142百万円の増加にとどめました。

point 6

円高による為替差損145百万円を計上しております。

連結剰余金計算書(単位:千円)

科目	当期 (平成14年4月1日から 平成15年3月31日まで)	前期 (平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで)
(資本剰余金の部)		
資本剰余金期首残高	1,618,000	-
資本剰余金期末残高	1,618,000	-
(利益剰余金の部)		
利益剰余金期首残高	1,867,585	-
利益剰余金増加高	674,170	-
当期純利益	674,170	-
利益剰余金減少高	153,000	-
配当金	140,000	-
役員賞与	13,000	-
利益剰余金期末残高	2,388,755	-
連結剰余金期首残高	-	1,485,993
連結剰余金減少高	-	153,997
配当金	-	153,997
当期純利益	-	535,589
連結剰余金期末残高	-	1,867,585

連結キャッシュ・フロー計算書(単位:千円)

科目	当期 (平成14年4月1日から 平成15年3月31日まで)	前期 (平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,386,494	951,954
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,165,092	510,949
財務活動によるキャッシュ・フロー	340,509	539,818
現金及び現金同等物に係る換算差額	13,443	3,005
現金及び現金同等物の増加(減少)額	894,335	95,808
現金及び現金同等物の期首残高	1,781,090	1,876,898
現金及び現金同等物の期末残高	2,675,425	1,781,090

財務諸表の概要(単体)

貸借対照表(単位:千円)

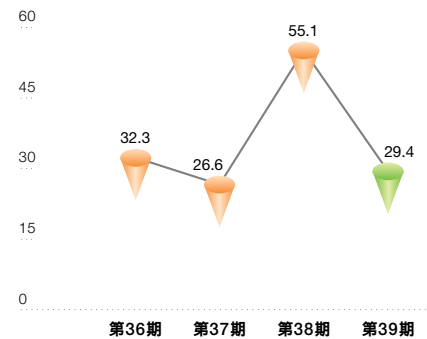
科目	当期 (平成15年3月31日現在)	前期 (平成14年3月31日現在)
(資産の部)		
流動資産	3,720,648	3,541,969
現金及び預金	1,743,575	1,140,125
売掛金	602,694	647,976
たな卸資産	168,978	384,745
その他	1,216,748	1,388,041
貸倒引当金	11,347	18,920
固定資産	8,173,020	7,748,169
有形固定資産	4,413,772	4,271,768
貸衣裳	69,055	92,842
建物及び構築物	2,524,810	2,479,272
器具備品	511,689	632,280
土地	1,197,741	1,043,182
その他	110,475	24,190
無形固定資産	117,066	142,622
投資その他の資産	3,642,181	3,333,778
投資有価証券	792,759	796,910
差入保証金	1,276,177	1,133,150
その他	2,130,139	1,528,165
貸倒引当金	556,894	124,448
資産合計	11,893,669	11,290,138

損益計算書(単位:千円)

科目	当期 (平成14年4月1日から 平成15年3月31日まで)	前期 (平成13年4月1日から 平成14年3月31日まで)
売上高	15,695,505	14,976,952
売上原価	8,311,289	7,839,919
売上総利益	7,384,216	7,137,033
販売費及び一般管理費	6,502,165	6,645,367
営業利益	882,050	491,665
営業外収益	289,364	338,707
営業外費用	184,006	53,853
経常利益	987,409	776,520
特別利益	59,320	51,117
特別損失	463,910	306,472
税引前当期純利益	582,819	521,165
法人税、住民税及び事業税	339,240	299,948
法人税等調整額	233,021	32,789
当期純利益	476,600	254,005
前期繰越利益	220,266	114,109
利益準備金取崩高	196,074	-
中間配当額	70,000	70,000
当期末処分利益	822,941	298,115

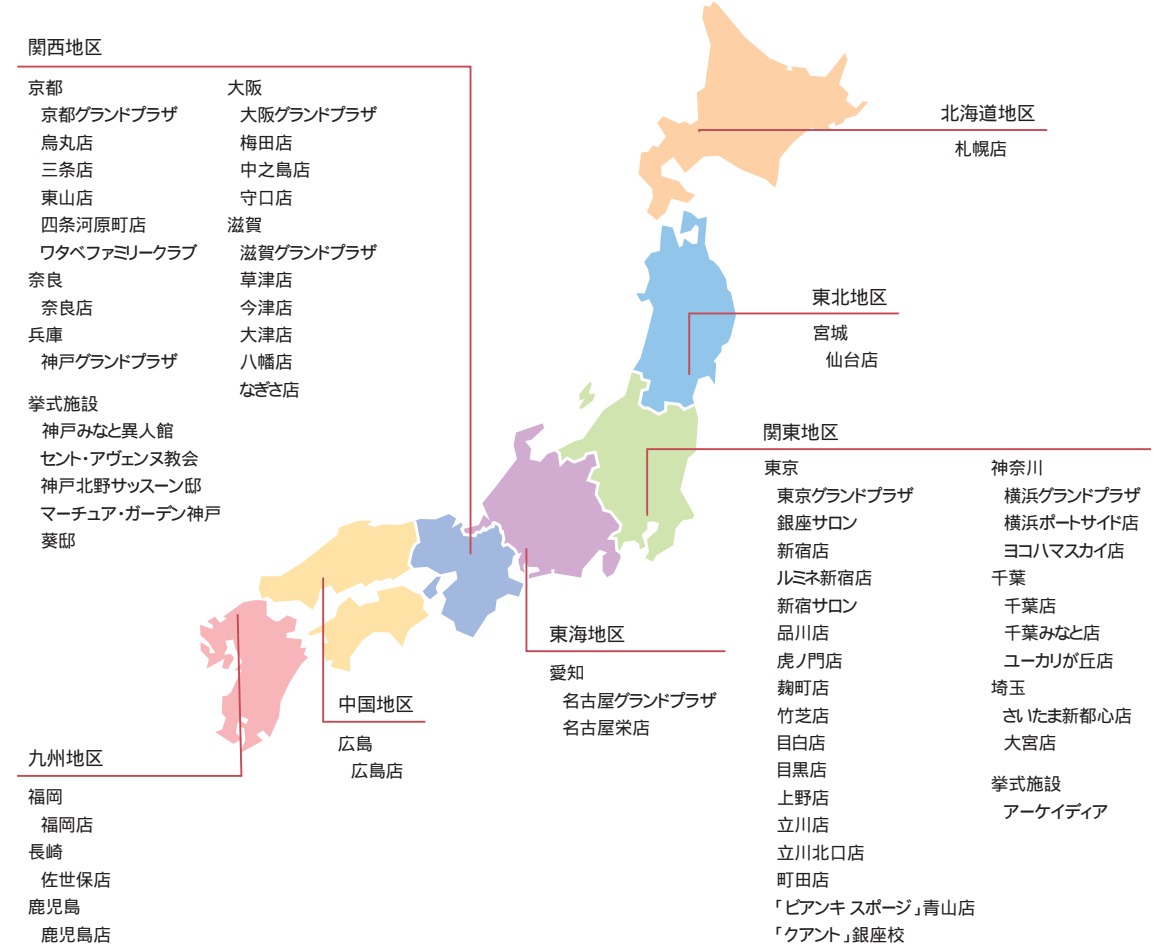
科目	当期 (平成15年3月31日現在)	前期 (平成14年3月31日現在)
(負債の部)		
流動負債	4,658,808	4,953,810
買掛金	1,065,708	973,953
1年以内返済予定長期借入金	1,148,040	1,741,660
前受金	1,613,132	1,672,821
その他	831,927	565,375
固定負債	1,923,940	1,340,622
長期借入金	1,478,000	926,040
退職給付引当金	26,256	26,162
その他	419,683	388,420
負債合計	6,582,748	6,294,433
(資本の部)		
資本金	1,754,500	-
資本剰余金	1,618,000	-
利益剰余金	2,462,078	-
土地再評価差額金	524,424	-
その他の有価証券評価差額金	766	-
資本合計	5,310,921	-
資本金	-	1,754,500
資本準備金	-	1,618,000
利益準備金	-	196,074
再評価差額金	-	515,536
その他の剰余金	-	1,942,402
その他の有価証券評価差額金	-	263
資本合計	-	4,995,705
負債及び資本合計	11,893,669	11,290,138

配当性向(%)



国内ネットワーク

(平成15年3月31日現在)



：ワタベウェディング
：グループ子会社

株式情報

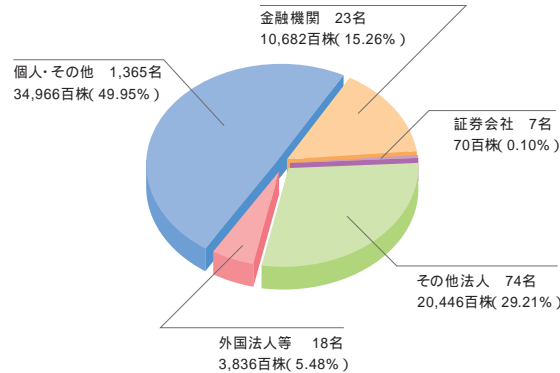
(平成15年3月31日現在)

株主の状況

1. 会社が発行する株式の総数	22,000,000株
2. 発行済株式の総数	7,000,000株
3. 株主数	1,487名
4. 大株主	

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	議決権比率(%)
株式会社寿泉	1,635,400	23.36
渡部隆夫	451,000	6.44
ワタベウェディング従業員持株会	396,000	5.65
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	341,400	4.87
渡部泰男	283,000	4.04
渡部義夫	273,100	3.90
有限会社シュー	200,000	2.85
UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	111,600	1.59
ワタベウェディング取引先持株会	75,900	1.08
シティバンクロンドンファンド112	75,000	1.07

所有者別分布状況



会社概要

(平成15年3月31日現在)

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
17億5,450万円

従業員数
320名 契約社員は含まれておりません

役員(平成15年6月27日現在)

代表取締役社長	渡部隆夫
専務取締役	渡部義夫
常務取締役	西村忠雄
取締役	磯本春仁
取締役	島崎昌彦
取締役	藤本壽雄
取締役	東前千秋
取締役	渡部泰男
取締役(社外取締役)	上原由夫
常勤監査役	川口博司
監査役(社外監査役)	清水久雄
監査役(社外監査役)	工藤雅史

株主優待のお知らせ

当社では、日頃の株主の皆さまへの感謝の一環といたしまして、
当社の商品・サービスをご利用いただけるご優待制度を設けております。

株主ご優待

対象株主様：毎年3月31日現在の株主名簿に記載された
100株以上ご所有の株主様

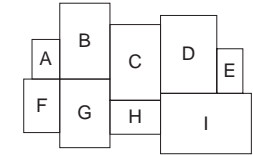
ご優待内容： 当社の貸衣裳ご利用および
ドレス&メンズフォーマルお買上げご優待券の
発行(2,000円券 10枚~80枚)
当社スタジオでの写真撮影と
写真無料サービス券の発行(一律2枚)
当社旅行カウンター取扱いの海外パッケージ旅行
割引券の発行(4~6%割引券 一律10枚)

*上記の取扱店舗は、株主ご優待券にてご確認ください。

ご利用期間：毎年7月1日から翌年6月30日まで
(翌年の6月30日以降のご利用の場合でも、有効期限
の6月30日までに、上記の各種ご優待券をご提示のう
え、ご予約いただきますと上記のご優待をご利用
いただけます。)

《事業報告書の内容に関するお問い合わせ先》

ワタベウェディング株式会社 TEL 075-352-4111(代表)
株式課 FAX 075-352-4139



表紙写真

- A — 和風邸宅挙式施設
京都・下鴨「葵邸」での和装挙式(イメージ)
- B — 「セントアンジェロ・チャペル(サイパン)
- C — 思い出深い挙式を彩るブーケ(イメージ)
- D — ウェディングドレス「アヴィカ」
- E — ウェディングケーキへの
こだわりにもお応えします(イメージ)
- F — 最高の笑顔を中心に刻む海外挙式(イメージ)
- G — ウェディングドレス「アヴィカ」
- H — 「サンビトレス・ベイサイド・チャペル(グアム)
- I — 「セント・プロバス・ホーリーチャペル(グアム)

