

東証マザーズ CODE : 2418

<http://www.bestbridal.co.jp/>



株式会社ベストブライダル

2006年12月期 決算説明会

1. 2006年12月期 連結決算概要

- P3 2006年12月期 連結業績概要
- P4 連結売上総利益の状況
- P5 販管費・開業準備費用の状況
- P6 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況
- P7 連結業績推移

- P8 国内事業の状況 総括
- P9 国内事業の状況 既存店の状況
- P10 国内事業の状況 全国展開の状況

- P11 海外事業の状況 総括
- P12 海外事業の状況 直営・独占使用教会の状況

- P13 連結貸借対照表
- P14 連結キャッシュフロー及び財政状況

2. 2007年12月期業績予想

- P16 2007年12月期 連結業績予想

- P17 国内事業戦略 2007年12月期の計画
- P18 国内事業戦略 新規出店計画
- P19 海外事業戦略 2007年12月期の計画

3. 今後の戦略

- P21 新たな取り組み 新ビジネスモデル「ウエディング ホテル」の開業
- P24 新たな取り組み バリ島での海外拳式サービスの提供とDWへの
取り組み強化
- P25 婚礼付帯商品の販売強化 ロマプリモード第2弾を発表
- P26 ブライダル・ローン事業の開始
- P27 国内店舗の拡大、海外施設の拡大、DWへの取り組み強化
- P28 中期利益計画
- P29 会社概要

2006年12月期 決算概要

前期比大幅増収・増益を達成するとともに、利益率も大きく向上し、対期初公表値比でも大幅増益。

- ❖ 増減率(対前期比)：売上高 40.9%up 経常利益 75.3%up 当期純利益 98.2%up
- ❖ 利益率(対前期比)：経常利益率 3.0ポイントup 当期純利益率 2.3ポイントup

【連結決算概要】

単位:百万円	実績		増減率	
	2005年12月期	2006年12月期	前期比	期初公表比
売上高	16,153	22,765	+ 40.9%	+ 1.2%
売上総利益	5,087	8,162	+ 60.4%	
売上総利益率	31.5%	35.9%	+ 4.4p	
販管費	3,128	4,509	+ 44.1%	
販管費率	19.4%	19.8%	+ 0.4p	
営業利益	1,959	3,652	+ 86.4%	
営業利益率	12.1%	16.0%	+ 3.9p	
経常利益	1,972	3,458	+ 75.3%	
経常利益率	12.2%	15.2%	+ 3.0p	-
当期純利益	894	1,772	+ 98.2%	+ 22.2%
当期純利益率	5.5%	7.8%	+ 2.3p	-
連結EPS	21,915円30銭	43,435円89銭	+ 98.2%	
一株当たり年間配当金	2,000円	3,000円	+ 50.0%	

2006年2月17日付けで1:3の株式分割を行っており、比較のため分割換算後の数字を記載しております。

連結売上総利益の状況

【売上総利益】

国内・海外事業の施行件数増などによる増収効果に加え、衣裳部門の内製化により大幅増加。

- ❖ 新規開業による増収効果、05/12期開業店舗の通期寄与による増収効果などにより、国内事業の売上総利益が増加。
- ❖ アクア・グラツィエの連結子会社化に伴う衣裳部門の内製化による売上原価の低減。

単位:百万円	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
	金額	金額	増減額	増減率
連結売上総利益	5,087	8,162	+ 3,074	+ 60.4%
国内事業 売上総利益	4,085	6,998	+ 2,912	+ 71.3%
海外事業 売上総利益	1,002	1,163	+ 161	+ 16.1%

【売上総利益率】

国内事業の平均単価上昇による効果と、衣裳部門の内製化により大幅に向上。

- ❖ 国内事業の1組当たり平均単価上昇による利益率向上。
- ❖ アクア・グラツィエの連結子会社化を行うことで、衣裳部門を内製化。国内・海外事業ともに利益率向上に大きく貢献。

	2005年12月期	2006年12月期	前期比
連結売上総利益率	31.5%	35.9%	+ 4.4p
国内事業 売上総利益率	32.4%	37.1%	+ 4.7p
海外事業 売上総利益率	28.1%	29.7%	+ 1.6p

販管費・開業準備費用の状況

【販売費及び一般管理費】

人件費増などにより販管費は増加したものの、増収効果により対売上高比率は0.4ポイントの微増。

- ❖ 衣裳部門のアクア・グラツィエの連結子会社化により、人件費等が増加。
- ❖ 開業準備費用として、06/12期の10ゲストハウスの費用に加え、07/12期開業予定店舗の賃料・人件費・広告費が発生。
- ❖ 増収効果により、販管費の増加を吸収し、対売上高比率では前期比0.4ポイントの微増に留まる。

単位:百万円	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	3,128	4,509	+ 1,381	+ 44.1%
販管費比率	19.4%	19.8%	+ 0.4p	-

【開業準備費用】

開業準備費用は前期比で増加したものの、増収効果により対売上高比率では0.3ポイント低下。

- ❖ 大宮・青山・市ヶ谷・心斎橋・名古屋丸の内の5店舗・9ゲストハウスの新規開業及び新浦安の追加1ゲストハウス。
- ❖ 上記開業店舗の費用に加え、07/12期開業予定の名古屋八事、京都鴨川、千葉の3店舗に係る費用を計上。

単位:百万円	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	510	644	+ 134	+ 26.3%
対売上高比率	3.1%	2.8%	0.3p	-

新規店舗の開業までに発生した賃料・人件費等は、開業準備費用として販管費に計上しております。
開業月に発生した消耗品費等(売上原価)を含んでおります。

連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況

【営業利益】

増収効果・売上総利益率の向上効果により販管費増を吸収し、利益額・利益率ともに大幅に向上。

単位:百万円	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	1,959	3,652	+ 1,693	+ 86.4%
営業利益率	12.1%	16.0%	+ 3.9p	-

【経常利益】

営業外収支は前期比減となったものの、それを上回る増益効果で、利益額・利益率は大幅に向上。

❖ 営業外収支 193百万円(前期比 207百万円): 為替差益の縮小(109百万円)、支払利息の増加(+103百万円)など

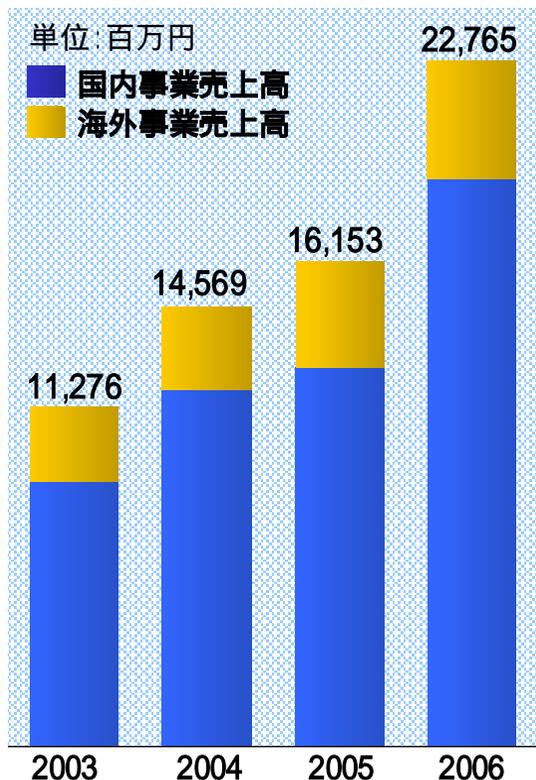
単位:百万円	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減額	増減率
連結経常利益	1,972	3,458	+ 1,485	+ 75.3%
経常利益率	12.2%	15.2%	+ 3.0p	-

【当期純利益】

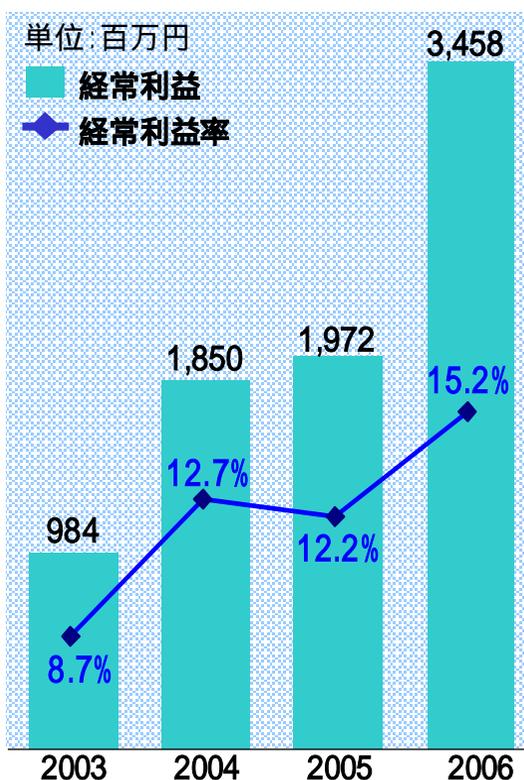
前期比でほぼ倍増となり、過去最高を達成するとともに、利益率も大幅に向上。

単位:百万円	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減額	増減率
連結当期純利益	894	1,772	+ 878	+ 98.2%
当期純利益率	5.5%	7.8%	+ 2.3p	-

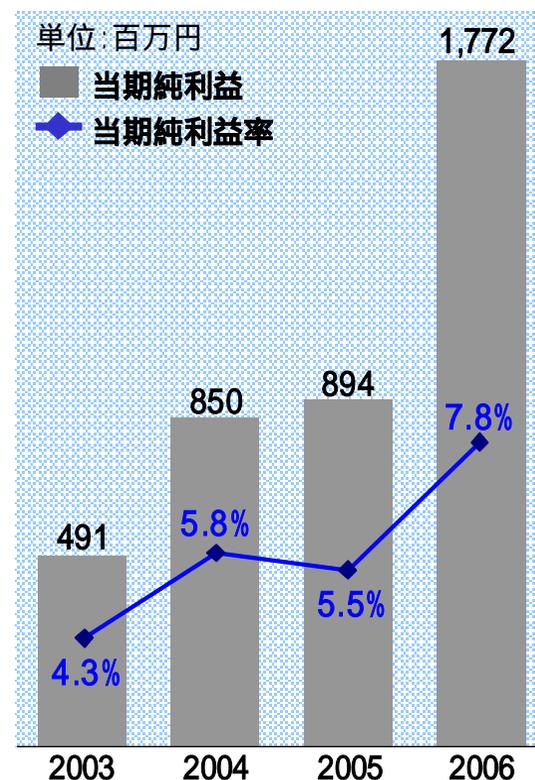
連結売上高推移



連結経常利益推移



連結当期純利益推移



単位:百万円	2003年12月期		2004年12月期		2005年12月期		2006年12月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
連結売上高	11,276	36.6%	14,569	29.2%	16,153	10.9%	22,765	40.9%
国内事業	8,764	37.7%	11,864	35.4%	12,590	6.1%	18,845	49.7%
海外事業	2,512	32.9%	2,705	7.7%	3,562	31.7%	3,920	10.0%
連結経常利益	984	0.0%	1,850	87.9%	1,972	6.6%	3,458	75.3%
連結当期純利益	491	13.2%	850	73.0%	894	5.1%	1,772	98.2%

【国内事業 概況】

新規開業効果、05/12期開業店舗の通期収益寄与、平均単価の向上などにより、大幅増収達成。

- ❖ 新規開業の大宮・青山・市ヶ谷・心斎橋・名古屋丸の内、新浦安(追加)が収益に貢献。
- ❖ 05/12期開業の星ヶ丘(05/4オープン)・新浦安(05/9オープン)の2店舗が、通期で収益に貢献。

	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減	増減率
売上高	12,590百万円	18,845百万円	+ 6,255百万円	+ 49.7%
期末ゲストハウス数	22	31	+ 9	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	20	28	+ 8	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	2	3	+ 1	-
施行件数	3,185件	4,451件	+ 1,266件	+ 39.7%
稼働率	72.0%	73.5%	+ 1.5p	-
1組当たり平均単価	3,877千円	4,188千円	+ 310千円	+ 8.0%

平均単価の算出に当たっては、宴会および挙式・写真のみの売上高・件数を除外して行っております。

良好な受注状況の継続により、期中の受注件数、期末受注残高ともに前期比で大幅増加。

単位:件	2005年12月期		2006年12月期		前期比	
	受注件数	期末受注残高	受注件数	期末受注残高	受注件数	期末受注残高
受注状況	4,076	2,512	5,045	3,106	+ 969	+ 594

施行件数減により売上高は減少したものの、平均単価の上昇で利益率は前期並みを維持。

- ❖ 大阪・東京における競合の増加などマーケット状況の変動により、一部店舗の売上高が減少。
- ❖ 売上高は減少したものの、営業努力による平均単価の上昇により、利益率は概ね前期並みを確保。

単位:百万円	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	10,403	9,688	715	6.9%
売上総利益	3,341	3,072	269	8.1%
売上総利益率	32.1%	31.7%	0.4p	-
販管費	456	454	2	0.5%
販管費率	4.4%	4.7%	+ 0.3p	-
営業利益	2,885	2,618	267	9.3%
営業利益率	27.7%	27.0%	0.7p	-
施行件数	2,692件	2,447件	245件	9.1%
稼働率	77.4%	72.8%	4.6p	-
1組当たり平均単価	3,827千円	3,915千円	+ 88千円	+ 2.3%

対象店舗: 日本橋店・白金店・横浜店・大阪店・仙台店 (計 5店舗・15ゲストハウス)

通期比較可能な既存店舗のみを対象に集計しております。

06/12期は5店舗・10ゲストハウスを新規開業。12店舗・31ゲストハウスを全国にバランス良く展開。

❖ 東京 4店舗 6ゲストハウス



New 青山店(2)



New 市ヶ谷店(1)



日本橋店(1)



白金店(2)

❖ 首都圏 3店舗 12ゲストハウス



New 大宮店(3)



横浜店(4)



追加 1ゲストハウス 新潟安店(5)



仙台店(3)

❖ 首都圏以北 1店舗 3ゲストハウス

❖ 関西圏 2店舗 7ゲストハウス



New 大阪心齋橋店(2)



大阪店(5)

❖ 名古屋 2店舗 3ゲストハウス



New 名古屋丸の内店(1)



星ヶ丘店(2)

New は、06/12期に開業した店舗です。

()内は、各店舗のゲストハウス数です。

【海外事業 概況】

直販営業が好調に推移したことにより、施行件数の増加率(3.8%)を上回る増収率(10.0%)を達成。

- ❖ 高単価・高利益率の国内サロン・ハワイサロンの直販営業が好調に推移し、海外事業の売上高を牽引。
- ❖ ワイキキ再開発などの影響によりハワイ直行便が減少し、それに伴い提携営業の施行件数が減少。
- ❖ ハワイサロンの受注強化により、デスティネーション・ウエディング(DW:外国人挙式)の施行件数が大幅に増加。

	2005年12月期	2006年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,562百万円	3,920百万円	+268百万円	+10.0%
期末直営・独占使用教会数	5	7	+2	-
施行件数	2,522件	2,618件	+96件	+3.8%
国内直販営業	1,264件	1,349件	+85件	+6.7%
旅行会社等提携営業	1,253件	1,125件	128件	10.2%
ハワイ直販営業(DW)	5件	144件	+139件	-

提携営業では、直販営業と異なり旅行代金等が含まれておらず、1組単価が大きく異なるため、海外事業全体での平均単価は算出しておりません。海外事業の施行件数には、挙式・衣裳のみ等の件数が含まれているため、稼働率は算出しておりません。

ヒルトン ハワイアンビレッジ内に直営教会をオ - プンし、直営・独占使用教会は合計7教会に増加。

【直営】



New Hilton Hawaiian Village
Ocean Crystal Chapel
ヒルトン ハワイアンビレッジ
オーシャン クリスタル チャペル

【直営】



Paradise Cove Crystal Chapel
パラダイス コーブ クリスタルチャペル

【直営】



Blue Lagoon Chapel
ブルーラagoon・チャペル

【直営】



Waioli Chapel
ワイオリ・チャペル

【独占使用】



St. Mark's Episcopal Church
セント・マークス エピスコパル教会

【独占使用】



New Epiphany Episcopal Church
エピファニー教会

【独占使用】



Angel Garden
エンジェル・ガーデン

資産の部

有形固定資産の増加

建物・構築物の増加、建設仮勘定の減少：新店開業に伴う増減

無形固定資産の増加

保証金：新規開業・開業予定店舗の増加

関連会社株式：Marizin Inc(持分法適用会社)への出資

負債・純資産の部

新店開業に伴う有利子負債の増加

有利子負債額：11,524百万円(05/12末比 + 3,264百万円)

有利子負債依存度：50.7%(05/12末比 + 0.9ポイント)

利益剰余金増加による自己資本比率の向上

自己資本比率：25.1%(前期比 + 0.9ポイント)

単位:百万円	05/12	06/12	増減
流動資産	5,735	5,817	81
現金・預金	4,543	4,563	20
たな卸資産	265	324	58
前渡金	247	213	33
前払費用	149	202	52
固定資産	10,843	16,900	6,057
有形固定資産	8,427	12,865	4,437
建物・構築物	7,824	13,463	5,638
車両運搬具	19	36	16
その他	876	1,542	665
減価償却累計額	2,157	3,307	1,149
土地	968	968	-
建設仮勘定	895	161	733
無形固定資産	215	349	134
投資その他の資産	2,200	3,685	1,485
保証金	1,383	1,774	391
繰延資産	22	27	4
総資産	16,601	22,745	6,143

単位:百万円	05/12	06/12	増減
流動負債	6,082	7,816	1,733
買掛金	824	1,106	282
短期借入金	687	950	262
1年内返済長期借入金	1,337	1,739	401
1年内償還社債	580	436	144
未払金	712	621	90
前受金	763	978	214
固定負債	6,495	9,225	2,729
社債	1,510	2,138	628
長期借入金	4,144	6,261	2,116
預り保証金	545	525	20
負債合計	12,577	17,041	4,463
純資産	4,023	5,703	1,680
資本金	472	472	-
資本剰余金	634	634	-
利益剰余金	2,913	4,563	1,649
評価換算差額等	3	33	30
負債・純資産合計	16,601	22,745	6,143

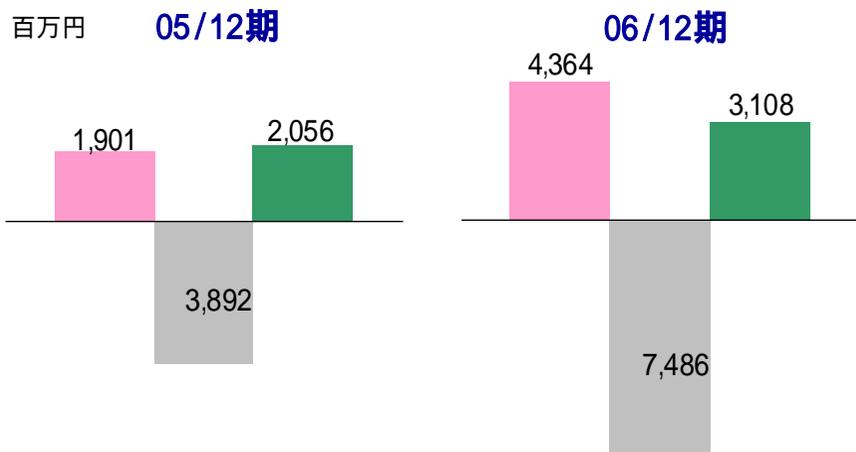
営業キャッシュフロー

税引前利益、減価償却費の増加などにより前期比大幅増。

投資キャッシュフロー

新規開業に伴う有形固定資産の取得等により前期比増。

連結キャッシュフローの状況



単位:百万円	05/12期	06/12期
営業CF	1,901	4,364
投資CF	3,892	7,486
財務CF	2,056	3,108
現金・現金同等物の換算差額	57	5
現金・現金同等物の増減	123	17
期末現金・現金同等物	4,443	4,425

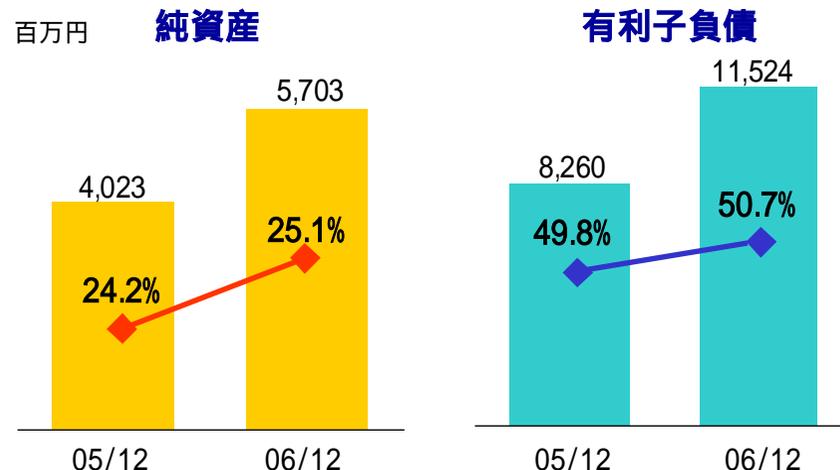
純資産の状況

利益剰余金の増加により、純資産・自己資本比率ともに向上。

有利子負債の状況

負債額は増加したものの、有利子負債依存度は、ほぼ横ばい。

連結財政状況



単位:百万円	05/12	06/12
純資産	4,023	5,703
自己資本比率	24.2%	25.1%
有利子負債	8,260	11,524
有利子負債依存度	49.8%	50.7%
債務償還年数 有利子負債 ÷ 営業キャッシュフロー	4.3年	2.6年
インタレスト・カバーレージ・レシオ 営業キャッシュフロー ÷ 利払い	12.1倍	17.8倍

2007年12月期 業績予想

【通期 業績予想】

当期も国内事業部門が全社収益を牽引し、大幅増収・増益を見込み、増配を予定。

単位:百万円	06年12月期 実績	07年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
連結売上高	22,765	28,000	+ 5,234	+ 23.0%
連結経常利益	3,458	4,000	+ 541	+ 15.6%
経常利益率	15.2%	14.3%	0.9p	-
連結当期純利益	1,772	2,000	+ 227	+ 12.9%
当期純利益率	7.8%	7.1%	0.7p	-

連結EPS	43,435円 89銭	24,509円 80銭	+ 12.9%
一株当たり年間配当金	3,000円	2,000円	+ 33.3%

2006年12月31日を基準日として、1:2の株式分割を行っております。

【中間期 業績予想】

単位:百万円	06年12月期 実績	07年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
連結売上高	9,568	11,000	+ 1,431	+ 15.0%
連結経常利益	934	990	+ 55	+ 6.0%
連結中間純利益	480	495	+ 14	+ 3.1%

【国内事業 計画】

06/12期開業店舗の通期収益寄与に加え、新規開業効果により、前期比で大幅増収を見込む。

- ❖ 前期開業の大宮・青山・市ヶ谷・心斎橋・名古屋丸の内、新浦安(追加)が通期で収益に貢献。
- ❖ 07/12期開業予定の名古屋八事、京都鴨川、千葉の3店舗・9ゲストハウスが、売上増に貢献。

	2006年12月期 実績	2007年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	18,845百万円	24,350百万円	+ 5,504百万円	+ 29.2%
期末ゲストハウス 合計	31	40	+ 9	-
マルチゲストハウス・タイプ	28	37	+ 9	-
シングルゲストハウス・タイプ	3	3	-	-
施行件数	4,451件	5,800件	+ 1,349件	+30.3%

新業態の「ウェディング ホテル」、初進出となる京都など、3店舗・9ゲストハウスの新規開業を計画。

【国内事業 新規出店計画】



名古屋 八事
サー ウィンストン ホテル

5月オープン予定 4 Guesthouse Type



京都
アートグレース ウェディングヒルズ

6月オープン予定 3 Guesthouse Type



千葉
セントグレース ヴィラ

9月オープン予定 2 Guesthouse Type

【地域別】

	期 初	新規 開業数	期 末
全社	31	+ 9	40
東京	6	-	6
首都圏	12	+ 2	14
首都圏以北	3	-	3
関西圏	7	+ 3	10
名古屋	3	+ 4	7

【タイプ別】

	期 初	新規 開業数	期 末
全社	31	+ 9	40
内 マルチゲストハウス	28	+ 9	37
内 シングルゲストハウス	3	-	3

【海外事業 計画】

ハワイ拳式のマーケット環境悪化が進むことで、ハワイ拳式事業は初の減収を見込む。

- ❖ ハワイ直行便の減少、他ディスティネーション(グアム・沖縄)の活性化が原因となり、ハワイ拳式マーケットは縮小を予想。
- ❖ マーケット縮小の影響を受け、施行件数・売上高ともに、初の減少を見込む。
- ❖ 日本人マーケットの回復は、ワイキキの再開発が進む来期以降になると予想。
- ❖ 市場シェアのアップを図るため、提携販売のさらなる強化が大きなポイントに。(新たに5社と契約済み)
- ❖ 中期的にはディスティネーション・ウェディング(DW:外国人拳式)の更なる強化が課題。

	2006年12月期 実績	2007年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,920百万円	3,650百万円	270百万円	6.9%
期末直営・独占使用教会数	7	7	7	-
施行件数	2,618件	2,480件	138件	5.3%

2006年12月11日付けで発表しておりますとおり、当期中のインドネシアバリ島における営業権譲受並びに資産譲受実行の基本合意書を締結しておりますが、2007年2月19日現在譲受が完了していないため、当該新規直営施設の売上高・施行件数は、上記計画には織り込んでおりません。

今後の戦略

既存ホテルの事業再生モデルとして、新ビジネスモデル「ウエディング ホテル」を新規開業。



開業予定
2007年5月

所在地
名古屋市昭和区八事本町

ゲストハウス数
4ゲストハウス

客室 全47室
スイートルーム25室、スタンダードルーム22室

ゲストハウスは、パブリック・スペースとは完全に独立し、挙式専用空間としてのサービスを提供。



専用アイアンゲート



パティオ



緑に囲まれた独立型チャペル



チャペル内

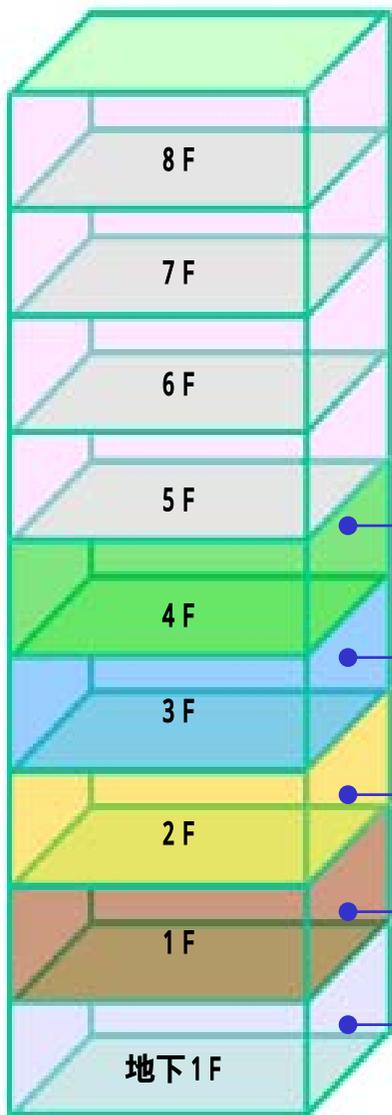


披露宴会場



披露宴会場

各種ゲストハウス機能に加え、好立地を活用したホテルとしてのラグジュアリーな時間と空間も提供



※客室 全47室(スイートルーム25室、スタンダードルーム22室)

異なるコンセプト・イメージのスイートルームを25室の他、シングル&ツインのスタンダードルームを22室用意。
宿泊のほか、各種パーティ等でも利用が可能。

❖エグゼグティブフロア(7・8F)

❖エグゼグティブ & スタンダードフロア(6F)

❖スタンダードフロア(5F)

※トータルビューティフロア

ドレスフィッティング、ヘアメイク、ネイルのためのサロンに加え、ウエディング・コンシェルジェが、総合的に女性美をサポート。

※セレモニー&パーティフロア

80名収容の緑に囲まれた独立型チャペル、専用ガーデン付きゲストハウス
親族控室、結納などに利用可能な特別和室を完備。

※ウエディングパーティフロア

専用リビング付きの大小2つのゲストハウスを配置。

※メインロビー&レストランフロア

4階まで吹抜けのガーデン付ゲストハウスの他、レストラン・カフェラウンジを配置。

※地下鉄直結出口

地下鉄八事駅に地下で直結し、アクセスに便利な好立地。

フロアMAPは現在の予定であり、今後変更となる可能性があります。



スイートルーム



レストラン



カフェラウンジ

バリ島において2施設の営業権及び資産を譲受け、ハワイに続く第2の海外挙式サービスを提供。

バリ島における2施設及び営業権の譲受について、PT Tirtha Bali International と基本合意書を締結。当社の販売力・プロモーション力と、PT Tirtha Bali Internationalのブランド力・商品力を融合することで、ハワイに続く第2の海外挙式サービス商品として育成。

当期中にインドネシアバリ島における営業権譲受並びに2施設の資産譲受の予定ですが、2007年2月19日現在は譲受が完了しておりません。

譲受予定施設の概要

❖ ティルタ・ウルワツ:開業:2003年 敷地:約2,000坪

❖ ティルタ・ルフル・ウルワツ:開業:2005年 敷地:約1,200坪



教会外観



教会内



パーティ会場

ハワイに加え、バリ島への拠点拡大により、デスティネーション・ウエディングの取組み強化。

直営プロデュースを通じ、当社のクオリティ・ブランド力を提供することで、デスティネーション・ウエディング(DW)の取扱高を拡大。

(DW取扱高)

05/12期実績 **5組** ➡ 06/12期実績 **144組** ➡ **拠点拡大による増加を見込む**

「ロマプリモード」効果で、一般顧客向けウエディングドレス販売を強化・拡大。

昨年5月にスタートし、好評を博した第1弾に続き、「ロマプリモード・コレクション '2007」を発表



「ロマプリモード・コレクション '2007」概要

テーマ	「スイートビューティー」
アイテム	押切もえデザイン 6着 ホワイトドレス5着・カラードレス1着 蛭原友里デザイン 6着 ホワイトドレス4着・カラードレス2着
レンタル価格	25万円～32万円
販売時期	2007年4月末～
取扱店舗	当社直営店舗 ア・リリアーレ 5店舗 アクア・グラツィエ6店舗 他 全国特約店

2007年2月7日 青山セントグレース大聖堂においてドレスショーを開催

子会社として株式会社ライフクリエートバンクを設立し、ブライダル・ローン事業を開始。

1組当たりの結婚関連平均費用は543万円と高額であり、ブライダル・ローンへの高い需要が見込まれる。また、ブライダル関連市場の市場規模は、全体で3.7兆円の巨大市場であり、ブライダル・ローン事業の開始により、婚礼付帯サービス事業の拡大を目指す。

ブライダル関連市場合計
3.7兆円

1組当たり結婚関連平均費用合計
543.6万円

ブライダル周辺市場
1.0兆円

ブライダル周辺市場

1組 148.5万円(首都圏・関西・東海の平均)

新居の敷金・礼金、引越し代、インテリア・家具の購入費用
など新生活準備費用

広義のブライダル市場
0.7兆円

広義のブライダル市場

1組 94.7万円(全国平均:挙式・披露宴費用除く)

新婚旅行費用、婚約・結婚指輪代金、結納費用など

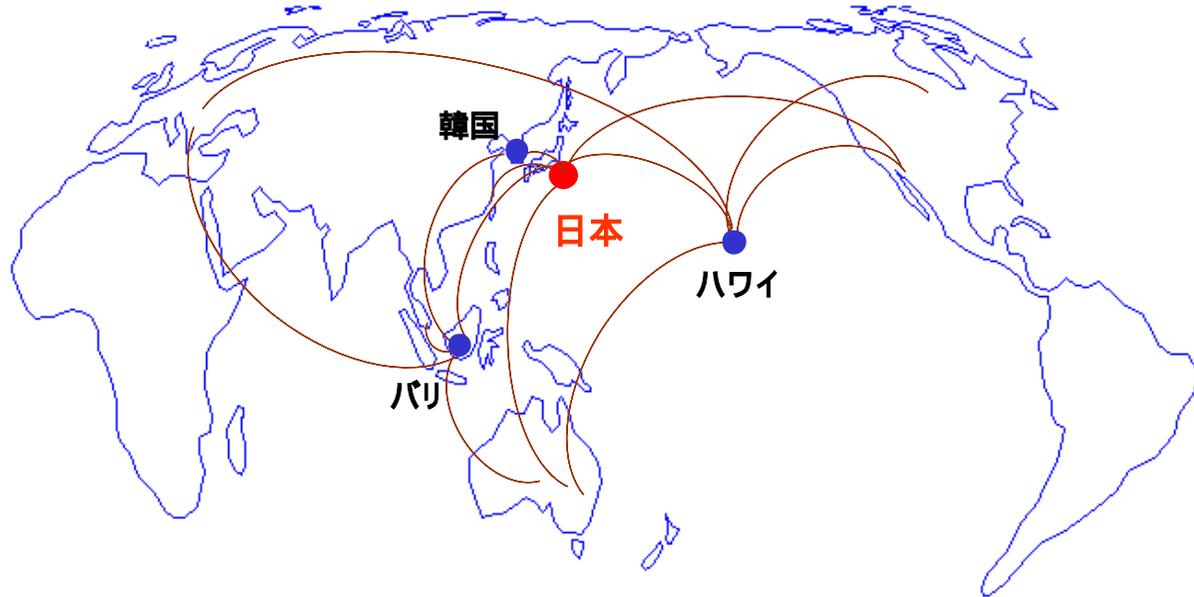
挙式・披露宴市場

2.0兆円

挙式・披露宴市場

1組 303.1万円(全国平均)

国内事業 15店舗 40ゲストハウス (07/12未予定)



ハワイ 4直営教会・3独占使用教会



パリ 2施設



韓国 1ゲストハウス



2008年12月期計画

連結売上高 320億円
連結経常利益 50億円



社名	株式会社ベストブライダル (英文表記: BEST BRIDAL Inc.)
設立	平成7年10月
本社	東京都渋谷区東3-11-10
代表者	代表取締役社長 塚田正由記
資本金	4億7200万円
従業員	【連結】 804名 【単体】 307名
発行済株式の総数	40,800株 単元株制度なし (株式分割により2007年1月1日付で、81,600株となっております)
株主数	641名
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1. 結婚式場・ゲストハウス・チャペル及びそれに付随する施設計画・企画・立案・運営2. 宴会・立食・パーティー・イベントの 企画・立案・運営3. レストラン・カフェの企画・立案・運営4. 海外でのチャペル・ゲストハウスの施設計画・企画・立案・運営5. 海外挙式・披露パーティー及びそれに付随する商品の企画・制作・販売6. 旅行業法に基づく旅行業
連結子会社	Best Bridal Hawaii, Inc. (米国法人) (株)ベストプランニング (株)ア・リリアーレ (株)アクア・グラツィエ Best Bridal Korea, Inc. (韓国法人)
持分法適用会社	Marizin Inc



本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、注記を行っている場合を除き、本資料の決算データ・会社データは2006年12月31日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

IR・本資料に関する問合せ先 : 株式会社ベストブライダル 管理本部 経営企画

:03-5464-0081 e-mail : ir@bestbridal.co.jp