

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

2007年12月期 中間決算説明会

August 20, 2007

1. 2007年12月期中間期 トピックス

- P3 トピックス① 中間期業績を上方修正
- P4 トピックス② 国内事業 新規出店
- P5 トピックス③ 新ビジネスモデル『ウエディング ホテル』の開業

2. 2007年12月期中間期 決算概要

- P11 2007年12月期中間期 連結業績概要
- P12 連結売上総利益の状況
- P13 販管費・開業準備費用の状況
- P14 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況
- P15 2006年12月期並びに2007年12月期 連結業績推移
- P16 国内事業の状況 総括
- P17 国内事業の状況 既存店の状況
- P18 国内事業の状況 全国展開の状況
- P19 海外事業の状況 総括
- P20 海外事業の状況 直営・独占使用教会又は施設の状況
- P21 連結貸借対照表

3. 2007年12月期業績予想

- P23 2007年12月期 連結業績予想
- P24 国内事業 2007年12月期の計画
- P25 国内事業 受注状況
- P26 国内事業 新規出店計画
- P27 海外事業 2007年12月期の計画

4. 今後の戦略

- P29 国内事業戦略 営業体制の拡充
- P30 国内事業戦略 出店戦略
- P32 海外事業戦略 提携営業の強化とDWへの取り組み強化
- P33 婚礼付帯商品の販売強化 ロマプリモード第2弾好調
- P34 国内店舗の拡大、海外施設の拡大、DWへの取り組み強化
- P35 中期利益計画
- P36 会社概要

2007年12月期 中間期

トピックス

国内事業・海外事業ともに期初予想を上回り、売上高・経常利益・中間純利益を上方修正。

- ❖ 国内事業において、期初計画に対して挙式施行件数が上回ったことによる増収効果に加え、営業努力による1組当たり平均単価の上昇により経常利益、中間純利益が大きく増加。
- ❖ 海外事業において、新たに開始したインドネシア・バリ島における挙式施行件数が順調に推移し、海外売上高は前年同期比微減となったものの、期初予想比では増加。

連 結

単位:百万円	期初公表値	実 績	期初公表値比	
			増減額	増減率
連 結 売 上 高	11,000	12,233	+ 1,233	+ 11.2%
連 結 経 常 利 益	990	1,345	+ 355	+ 35.9%
連 結 中 間 純 利 益	495	637	+ 142	+ 28.8%

個 別

単位:百万円	期初公表値	実 績	期初公表値比	
			増減額	増減率
売 上 高	10,700	11,807	+ 1,107	+ 10.4%
経 常 利 益	870	1,308	+ 438	+ 50.4%
中 間 純 利 益	435	678	+ 243	+ 56.1%

新ビジネスモデル「ウエディング ホテル」、初進出となる京都の 2店舗・7ゲストハウスを新規開業。

【2007年12月期中間期 新規開業店舗】

新ビジネスモデル「ウエディング ホテル」



サー ウィンストン ホテル

5月オープン 4 Guesthouse Type

所在地:名古屋市昭和区

初進出となる京都での新規店舗



アートグレイス ウエディングヒルズ

6月オープン 3 Guesthouse Type

所在地:京都市左京区

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。



The image shows the Sir Winston Hotel at night. The building is a multi-story structure with classical architectural features, including columns and arched windows. It is illuminated with warm lights, highlighting its facade. The entrance area is visible at the bottom, with a covered walkway and some greenery. The overall atmosphere is elegant and sophisticated.

 **SIR WINSTON HOTEL**

開業
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

婚礼を核としたそれぞれの事業の売上計上と、シナジー効果創出で、より高い収益性を生み出す。

宿泊のほか、小パーティ等など
利用が可能な全47室



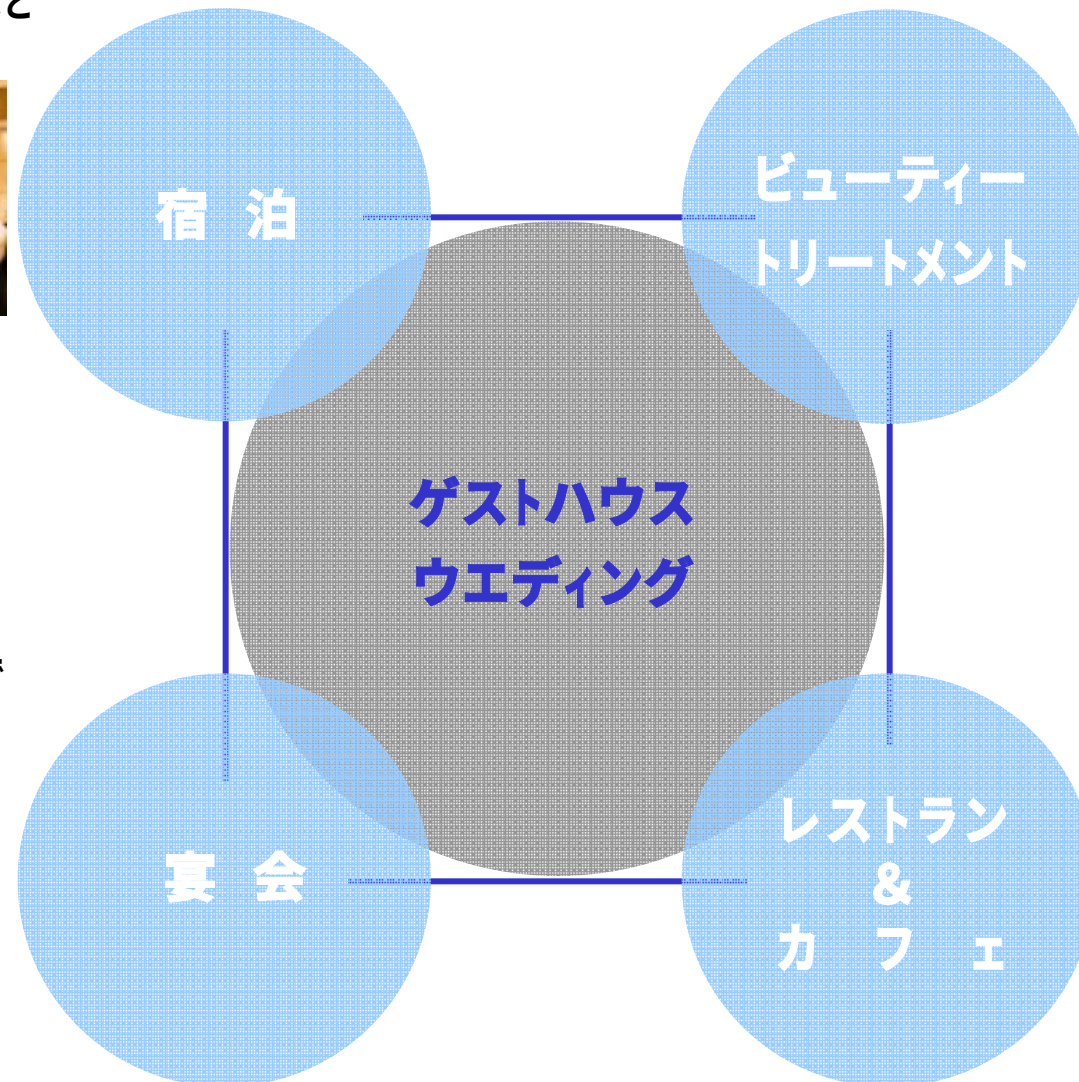
トータルビューティープログラム
サービスの提供



様々なパーティ・セレモニーで
利用可能な宴会場



接待から、日常の食事まで
利用いただけるレストラン



パブリック・スペースとは完全に独立した挙式専用空間として、ゲストハウス ウェディングを提供。



緑に囲まれた独立型チャペル



チャペル内



専用アイアンゲート



パティオ



披露宴会場
Maison de Opera



披露宴会場
Villa Scala



披露宴会場
Maison de Fleur



披露宴会場
Jasmin court

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。

※ 宿 泊

全47室:スイートルーム25室、スタンダードルーム22室

エグゼクティブスイート 25室

様々なコンセプトのスイートルーム。
宿泊の他、小パーティでの利用も
可能。



Aタイプ モダン・オリエンタル



Bタイプ フレンチ・ラグジュアリー



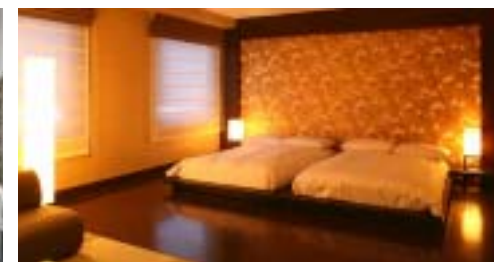
Cタイプ イタリアン・モダンエレガンス



Dタイプ 英国風トラディショナル



Eタイプ フローラルイングランド



ジャパニーズタイプ

スタンダードタイプ (シングル・ダブル・ツイン) 22室

スタンダードタイプも、キュート、
リゾート、モダンなど、様々な
テーマごとに遊び心溢れる
お部屋を用意。



その他にも、ビューティートリートメント・宴会・レストラン&カフェの各種サービスを提供。

※ ビューティートリートメントルーム

Brides Beauty
ブライズビューティー

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、ビューティ・コンシェルジュが、美・上質・ときめきが一度に叶うトータルビューティープログラムサービスを提供。



※ 宴会

祝賀会・謝恩会・同窓会・招待会などの大小宴会から、新製品発表会や展示会など、様々なセレモニー・パーティでの利用が可能。



※ レストラン & カフェ

接待や結納等特別な日の会食から、家族の食事まで、様々なシーンで利用いただけるレストランを用意。



鉄板焼 YAGOTO-TEI

カフェ&BAR W cafe

2007年12月期 中間期 決算概要

国内事業が牽引し、期初予想を上回り、前年同期比大幅増収・増益を達成。

❖ 前年同期比

売上高: **2,665百万円up 27.9%up** 経常利益: **410百万円up 43.9%up** 中間純利益: **157百万円up 32.5%up**

【連結決算概要】

単位: 百万円	実 績		前年同期比	
	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	増減額	増減率
売上高	9,568	12,233	+ 2,665	+ 27.9%
国内事業 売上高	7,626	10,292	+ 2,666	+ 35.0%
海外事業 売上高	1,942	1,940	△ 1	△ 0.1%
売上総利益	3,238	4,066	+ 828	+ 25.6%
売上総利益率	33.9%	33.2%	△ 0.6p	-
販管費	2,198	2,680	+ 482	+ 21.9%
販管費比率	23.0%	21.9%	△ 1.1p	-
営業利益	1,039	1,386	+ 346	+ 33.3%
営業利益率	10.9%	11.3%	+ 0.4p	-
経常利益	934	1,345	+ 410	+ 43.9%
経常利益率	9.8%	11.0%	+ 1.2p	-
中間純利益	480	637	+ 156	+ 32.5%
中間純利益率	5.0%	5.2%	+ 0.2p	-

連結売上総利益の状況

【売上総利益】

国内事業の施行件数増などによる増収効果が牽引し、売上総利益は大幅増加。

※ 大宮・青山・市ヶ谷・心斎橋・名古屋丸の内など2006年開業店舗が収益に貢献し、国内事業の売上総利益が増加。

単位:百万円	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
	金 額	金 額	増減額	増減率
連結売上総利益	3,238	4,066	+ 828	+ 25.6%
国内事業 売上総利益	2,646	3,476	+ 829	+ 31.4%
海外事業 売上総利益	592	590	△ 1	△ 0.3%

【売上総利益率】

一部店舗の地代家賃の増加と、新店の開業月が5・6月であったことにより、利益率は若干低下。

- ※ 国内事業の既存店舗1店で、SPCを活用した店舗資産の流動化を行ったことにより、支払い家賃(原価計上)が増加。
- ※ 当期の新規店舗は、開業時期が遅かったため(名古屋八事:5月下旬、京都鴨川:6月下旬)、原価計上した開業時費用の売上高による回収期間が短く、原価率が上昇。

	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比
連結売上総利益率	33.8%	33.2%	△ 0.6p
国内事業 売上総利益率	34.7%	33.8%	△ 0.9p
海外事業 売上総利益率	30.5%	30.4%	△ 0.1p

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1.1ポイント低下。

- ❖ 新規店舗の増加に伴うアクアの人員増加及び新卒社員の採用増により、人件費が増加。
- ❖ 店舗増による広告費の増加（対売上高比率では横ばい）。
- ❖ 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1.1ポイントの低下。

単位:百万円	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	2,198	2,680	+ 482	+ 21.9%
販管費比率	23.0%	21.9%	△ 1.1p	-

【開業準備費用】

前年同期比でやや減少したことに加え、増収効果により対売上高比率では1.5ポイント低下。

- ❖ 当期開業予定の名古屋八事・京都鴨川・千葉の他、来期開業予定2店舗の計5店舗の開業準備費用を計上。

単位:百万円	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	451	388	△ 63	△ 14.1%
対売上高比率	4.7%	3.2%	△ 1.5p	-

※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。

※開業準備費用には、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

14

【営業利益】

増収効果により販管費の増加を吸収し、前年同期比で大幅増を達成。

単位:百万円	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	1,039	1,386	+ 346	+ 33.3%
営業利益率	10.9%	11.3%	+ 0.4p	-

【経常利益】

営業利益の大幅増に加え、営業外収支の好転により、経常利益は営業利益以上の増益率を達成。

◇ 営業外収支 △41百万円 (前期比+100百万円)

単位:百万円	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結経常利益	934	1,345	+ 410	+ 43.9%
経常利益率	9.8%	11.0%	+ 1.2p	-

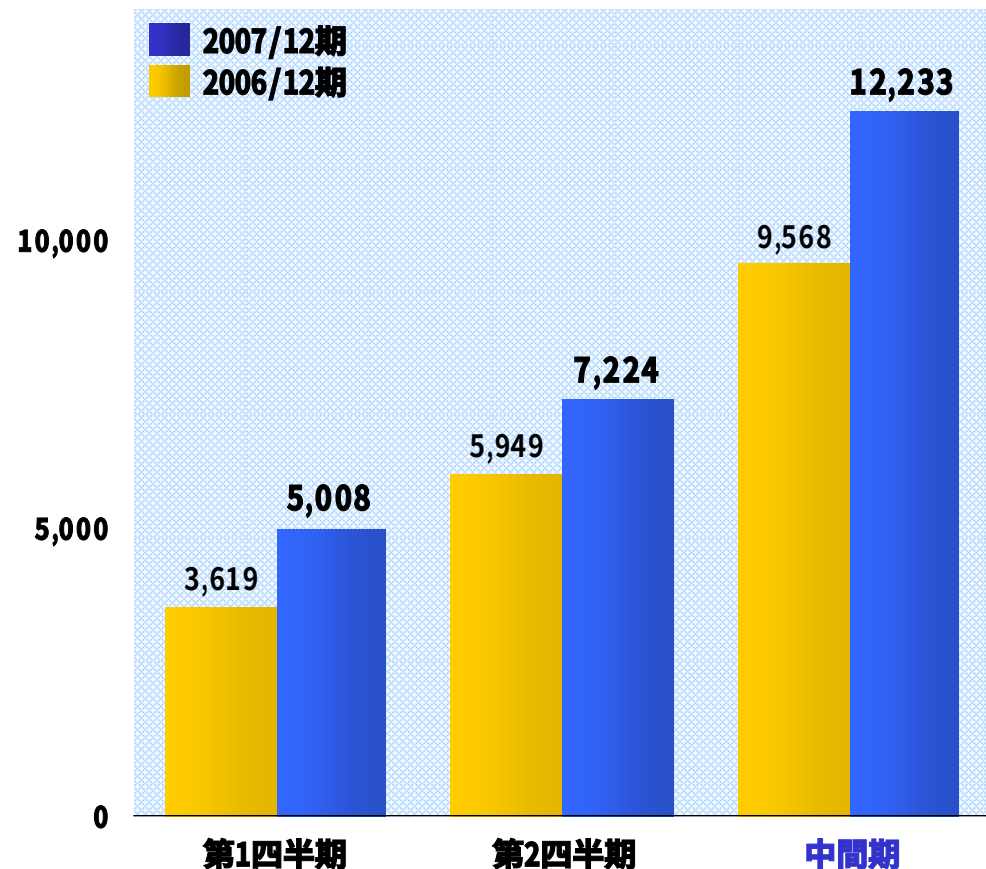
【中間純利益】

若干の特別損失があったものの、増益効果により、中間純利益も前年同期比で大幅増を達成。

単位:百万円	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結中間純利益	480	637	+ 156	+ 32.5%
中間純利益率	5.0%	5.2%	+ 0.2p	-

第1四半期・第2四半期ともに前年同期を上回り、中間期として過去最高の売上高・利益を達成。

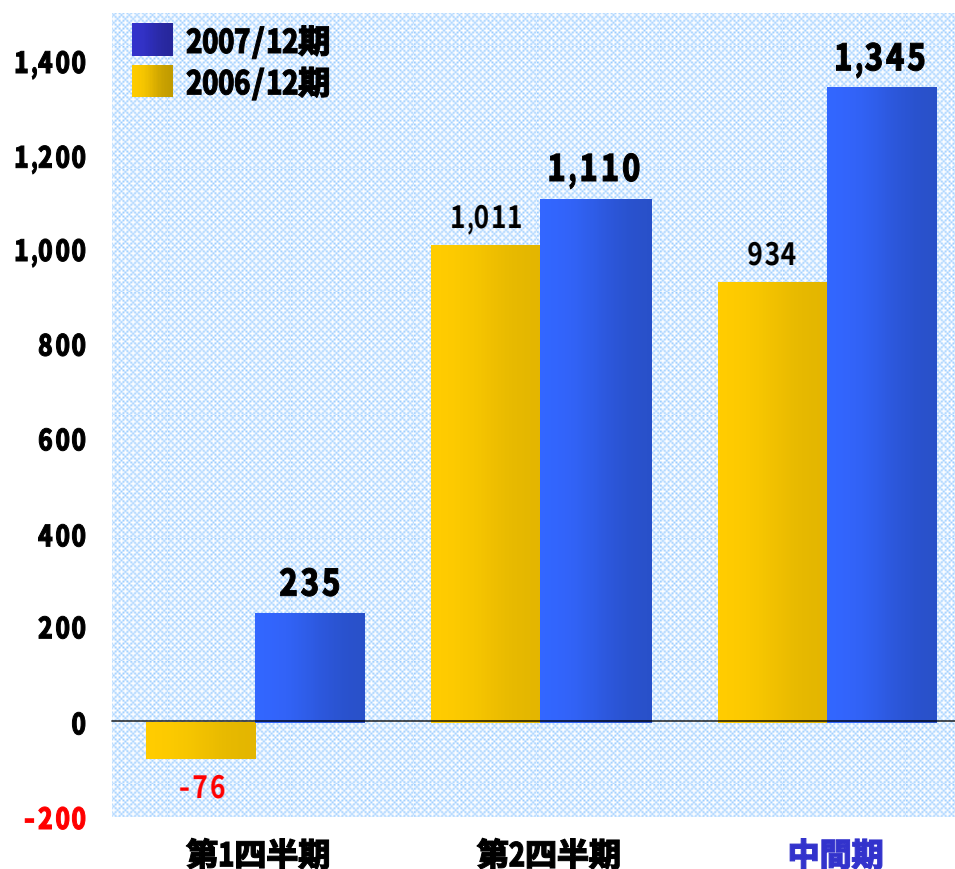
連結売上高推移



連結売上高

単位: 百万円	第1四半期	第2四半期	中間期
06年12月期	3,619	5,949	9,568
07年12月期	5,008	7,224	12,233

連結経常利益推移



連結経常利益

単位: 百万円	第1四半期	第2四半期	中間期
06年12月期	△ 76	1,011	934
07年12月期	235	1,110	1,345

【国内事業 概況】

06/12期開業店舗の収益寄与、平均単価の向上などにより、大幅増収を達成。

- ❖ 06/12期開業の大宮・青山・市ヶ谷・心斎橋・名古屋丸の内が、収益増および1組当たり平均単価の向上に大きく貢献。
- ❖ 当期の新規店舗は、開業時期が遅かったため（名古屋八事：5月下旬、京都鴨川：6月下旬）、売上増への影響は軽微。

	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増 減	増減率
売上高	7,626百万円	10,292百万円	+ 2,666百万円	+ 35.0%
期末ゲストハウス数	28	38	+ 10	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	26	35	+ 9	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	2	3	+ 1	-
施行件数	1,863件	2,392件	+ 529件	+ 28.4%
稼働率	70.2%	64.0%	△ 6.2p	-
1組当たり平均単価	4,033千円	4,167千円	+ 134千円	+ 3.3%

※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年同期比で大幅増加。

単位：件	2006/12期 中間期		2007/12期 中間期		前年同期比	
	受注件数	中間期末 受注残高	受注件数	中間期末 受注残高	受注件数	中間期末 受注残高
受注状況	2,469	3,118	3,408	4,122	+ 939	+ 1,004

国内事業の状況 既存店の状況

施行件数減により売上高は減少したものの、平均単価上昇により売上高・利益は前期並みを維持。

- ❖ 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、売上高・利益は概ね前期並みを確保。

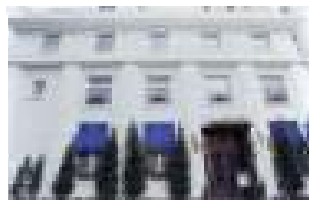
単位:百万円	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	6,772	6,632	△ 139	△ 2.1%
売上総利益	2,204	2,138	△ 66	△ 3.0%
売上総利益率	32.6%	32.2%	△ 0.4p	-
販管費	318	337	+ 19	+ 6.0%
販管費率	4.7%	5.1%	+ 0.4p	-
営業利益	1,886	1,800	△ 85	△ 4.6%
営業利益率	27.9%	27.2%	△ 0.5p	-
施行件数	1,687件	1,613件	△ 74件	△ 4.4%
稼働率	69.7%	64.3%	△ 5.4p	-
1組当たり平均単価	3,995千円	4,057千円	+ 62千円	+ 1.6%

対象店舗:日本橋、白金、横浜、大阪、仙台、星ヶ丘、新浦安
 期間比較可能な既存店舗のみを対象に集計しております。

※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。

東京・大阪・名古屋の他、全国主要都市に、14店舗・38ゲストハウスをバランス良く展開。

❖ 東京 4店舗 6ゲストハウス



日本橋店 (1)



白金店 (2)

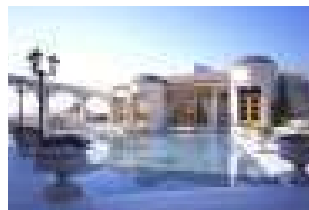


青山店 (2)



市ヶ谷店 (1)

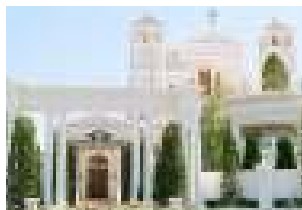
❖ 首都圏 3店舗 12ゲストハウス



横浜店 (4)



大宮店 (3)



新浦安店 (5)

❖ 首都圏以北 1店舗 3ゲストハウス



仙台店 (3)

❖ 関西圏 3店舗 10ゲストハウス



大阪店 (5)

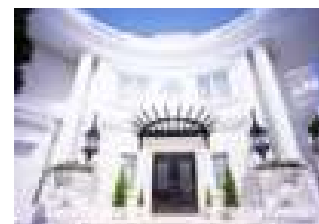


大阪心斎橋店 (2)



New 京都店 (3)

❖ 名古屋 3店舗 7ゲストハウス



星ヶ丘店 (2)



名古屋丸の内店 (1)



New 八事店 (4)

New は、07/12期に開業した店舗です。また、() 内は、各店舗のゲストハウス数です。

【海外事業 概況】

新たに開始したインドネシア・バリ島での施行件数が順調に推移し、海外事業の売上高を下支え。

- ❖ 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完了により、3月分より売上計上を開始。
- ❖ 原油高など燃料高騰の影響によりハワイ直行便が減少し、それに伴いハワイでの売上高・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・ウェディング (DW:外国人挙式) の施行件数が増加。
- ❖ インドネシア・バリ島の売上高増や、平均単価上昇が下支えし、海外事業の売上高は前年同期比でほぼ横這い。

	2006/12期 中間期	2007/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,942百万円	1,940百万円	△ 1百万円	△ 0.1%
期末 直営・独占使用教会数	7	9	+ 2	—
施行件数	1,383件	1,291件	△ 92件	△ 6.7%

※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。

インドネシア・バリ島の2施設が新たに加わり、直営・独占使用教会又は施設は合計9教会に増加。

ハワイ 直営 4教会・独占使用 3教会

【直営】



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】



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

バリ 直営2施設



Tirtha Uluwatu
ティルタ・ウルワツ
New



Tirtha Luhur Uluwatu
ティルタ・ルフル・ウルワツ
New

New は、07/12期に新たに営業権を取得した施設です。

連結貸借対照表

21

資 産 の 部

有形固定資産の増加

建物・構築物の増加：新店開業店舗の増加分
建設仮勘定の増加：新店開業予定店舗の増加分

無形固定資産の増加

保証金：開業予定店舗の増加

単位：百万円	06/12	07/6	増 減
流動資産	5,817	6,865	1,048
現金・預金	4,563	5,263	700
たな卸資産	324	425	101
前渡金	213	117	△ 96
前払費用	202	294	92
固定資産	16,900	21,459	4,559
有形固定資産	12,865	15,717	2,852
建物・構築物	13,463	16,211	2,747
車両運搬具	36	55	18
その他	1,542	1,766	223
減価償却累計額	△ 3,307	△ 3,944	636
土地	968	1,071	102
建設仮勘定	161	557	396
無形固定資産	349	475	125
投資その他の資産	3,685	5,266	1,580
保証金	1,774	2,211	437
繰延資産	27	20	△ 6
総資産	22,745	28,345	5,600

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：15,562百万円 (06/12末比 + 4,038百万円)
有利子負債依存度：54.9% (06/12末比 + 4.2ポイント)

自己資本比率の低下

自己資本比率：22.3% (前期比 △ 2.8ポイント)

単位：百万円	06/12	07/6	増 減
流動負債	7,816	9,587	1,770
買掛金	1,106	1,303	197
短期借入金	950	1,230	279
1年内返済長期借入金	1,739	2,301	561
1年内償還社債	436	436	-
未払金	621	1,492	870
前受金	978	1,472	494
固定負債	9,225	12,445	3,220
社債	2,138	1,920	△ 218
長期借入金	6,261	9,675	3,414
預り保証金	525	540	15
負債合計	17,041	22,032	4,991
純資産	5,703	6,313	609
資本金	472	472	-
資本剰余金	634	634	-
利益剰余金	4,563	5,119	555
評価換算差額等	33	87	53
負債・純資産合計	22,745	28,345	5,600

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、前期比大幅増収・増益を見込み、増配を予定。

- ❖ 国内事業が牽引し、連結売上高・経常利益・当期純利益は、引き続き増収増益を達成する見込み。
- ❖ 国内事業は、2006年開業店舗の通期収益貢献、2007年開業店舗の売上増により、前期比大幅増となる見込みであるが、2007年開業店舗は、従来の新規開業店舗と比較し、立ち上がりやや遅れているため、通期業績予想は据え置き。
- ❖ 海外事業は、ハワイの施行件数・売上高は減少となるものの、インドネシア・バリ島の施行件数・売上高が下支えし、前期比で微増となる見込み。

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%
1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。

【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。

- ❖ 2006年開業店舗である大宮・青山・市ヶ谷・心斎橋・名古屋丸の内が通期で収益に貢献。
- ❖ 2007年開業の名古屋八事、京都鴨川、千葉、大宮（追加1ゲストハウス）の3店舗・10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	24,000百万円	+ 5,154百万円	+ 27.4%
期末ゲストハウス 合計	31	41	+ 10	-
マルチゲストハウス・タイプ	28	38	+ 10	-
シングルゲストハウス・タイプ	3	3	-	-
施行件数	4,451件	5,600件	+ 1,149件	+25.8%

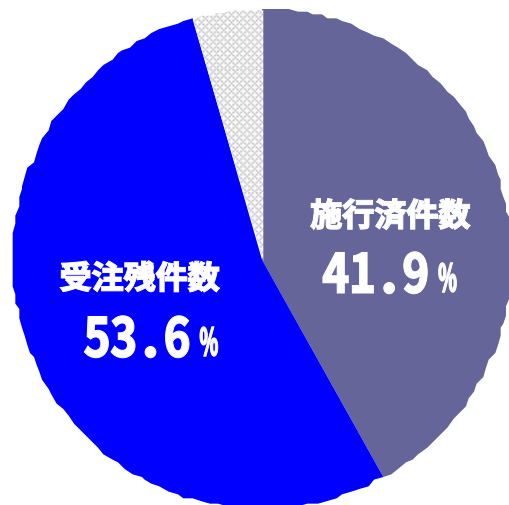
当期の施行件数予想は前期比大幅増であるが、受注は好調に推移し、ほぼ当期分の受注を完了。

達成率

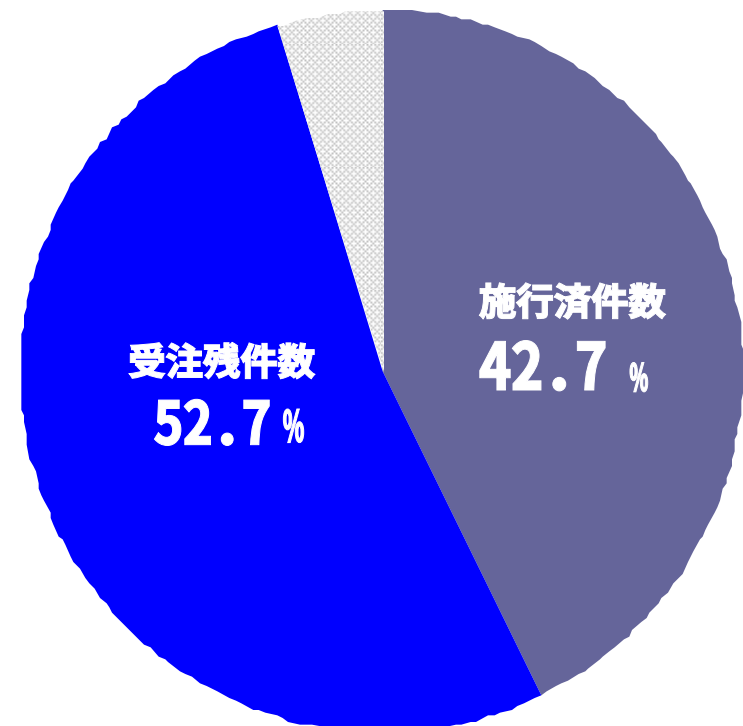
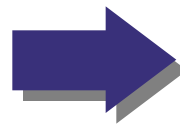
(施行済件数 + 当期施行予定分の受注残) ÷ 通期挙式施行件数

通期施行件数見込み **5,600 件**
中間期末時達成率 **95.4 %**

通期施行件数 **4,451 件**
中間期末時達成率 **95.5 %**



2006年12月期
中間期末



2007年12月期
中間期末

上半期2店舗に加え、下半期1店舗と追加1ゲストハウスの計3店舗・10ゲストハウスを新規開業。

【2007年12月期通期 新規開業店舗・ゲストハウス】



名古屋 八事

サー ウィンストン ホテル

5月オープン 4 Guesthouse Type



京 都

アートグレイス ウエディングヒルズ

6月オープン 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



大 宮

アートグレイス ウエディングシャッター

10月オープン予定 追加1 Guesthouse
計 4 Guesthouse Type

【地域別 ゲストハウス数】

	期 初	新規 開業数	期末
全社	31	+ 10	41
東京	6	—	6
首都圏	12	+ 3	15
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	+ 10	41
内 マルチゲストハウス	28	+ 10	38
内 シングルゲストハウス	3	-	3

【海外事業 計画】

ハワイでの売上高は前期比減となるものの、バリ島の売上高が下支えし、前期比微増を見込む。

- ❖ インドネシア・バリ島での施行件数・売上高増が通期でも収益に貢献し、海外事業の売上高は前期比微増。
- ❖ ハワイ直行便の減少、グアム・沖縄拳式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。

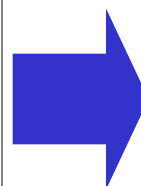
	2006年12月期 実 績	2007年12月期 予 想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,920百万円	4,000百万円	+ 80百万円	+ 2.0%
期末 直営・独占使用教会数	7	9	+ 2	-
施行件数	2,618件	2,900件	+ 282件	+ 10.8%

今 後 の 戦 略

7月に組織改正を実施。店舗競争力の向上にむけて、きめ細かい営業戦略が可能な体制を構築。

組織改正のポイント

- 営業本部を廃止し、国内事業部と海外事業部に分割
- 国内事業部長に専任役員を配置
- 全国を5つのエリアに分割エリア制を導入
- エリアマネージャーを新設し、各エリアに配置



地域特性に応じたきめ細かい営業戦略の実施

営業戦略の策定・実施の迅速化と収益責任の明確化

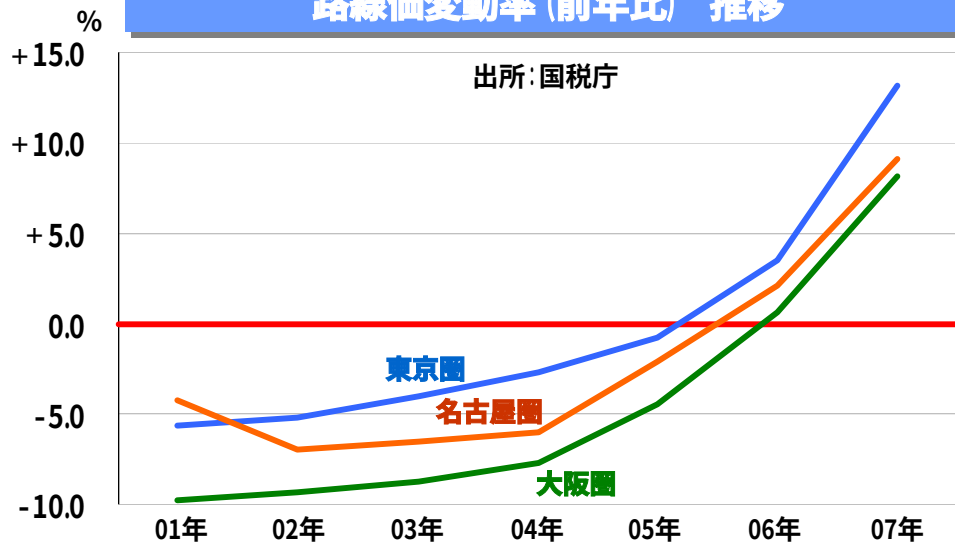
エリア制導入によるさらなる営業力の強化

今後の新店展開に向け、現場での人材教育の強化



当社の主要出店地域である3大都市圏で地価が高騰。都市部への人口集中で今後も上昇へ。

路線価変動率(前年比) 推移



路線化平均2年連続上昇
地価の二極化 鮮明

国税庁が1日公表した2007年分の路線価で、全国の標準宅地の平均価格が2年連続で上昇した。東京など大都市圏に加え、北海道や宮城、福岡など地方の中核都市を抱える道府県でも、平均で上昇に転じる地域が出てきた。ただ、31県ではなお下落が続いており、地価の二極化が進む。

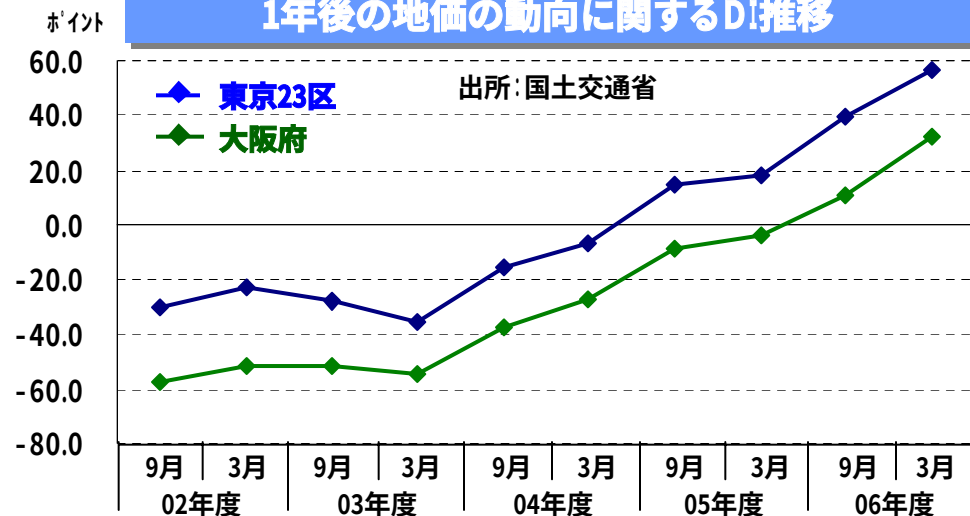
(07/8/2 日経新聞より抜粋)

都市に人口集中
企業活動 人材を吸収

総務省が2日公表した住民基本台帳に基づく人口調査は、経済活動が活発な都市部への人口集中が加速していることを改めて裏付けた。
…人口が増えたのは東京や神奈川、愛知など十道府県。これらの都道府県に共通するのは、転入者が転出者を上回る「社会増」が多い点だ。背景には活発な企業活動が地方からの人材を吸収する構図がある。

(07/8/3 日経新聞より抜粋)

1年後の地価の動向に関するDI推移



※ 1年後の地価の動向に関するDI= (上昇) - (下落) の割合

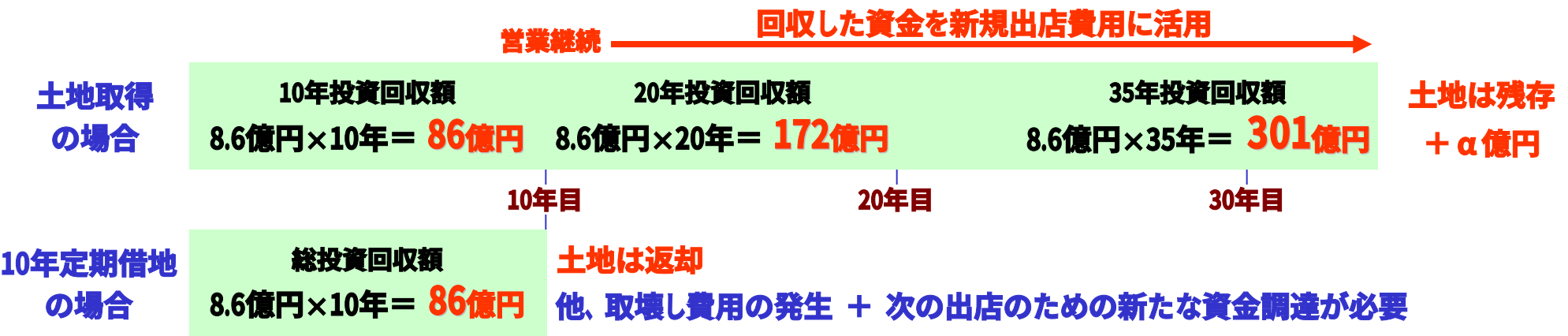
3大都市圏では、借地方式によって新たな出店地を探すことが、今後ますます困難になることが見込まれる。



今後も、継続した新規出店戦略を推進し、さらなる企業成長を目指すためには、出店地確保のための新たな戦略が必要。

「デベロッパー＋オペレーション」カンパニーとしての新たな出店戦略・ビジネスモデルを構築。

土地取得による出店という新戦略を取ることで、3大都市圏の一等地に大型店の出店が可能に。



5 ゲ ス ト ハ ウ ス ・ タ イ プ の 場 合 の 両 方 式 の 損 益 シ ュ ミ レ ー シ ョ ン

10年定期借地		土地取得
17.5億円	建 物 ・ 構 築 物 費 用	17.5億円
8.5億円	設 備 ・ 備 品 等 費 用	8.5億円
—	土 地 取 得 費	30.0億円
26.0億円	総 投 資 総 額	56.0億円

前提条件

※土地賃借料 ……土地代金の6% (年間)

※減価償却期間

10年定期借地の場合 ……建物・構築物:10年、設備・備品:7年

土地取得の場合 ……建物・構築物:35年、設備・備品:7年

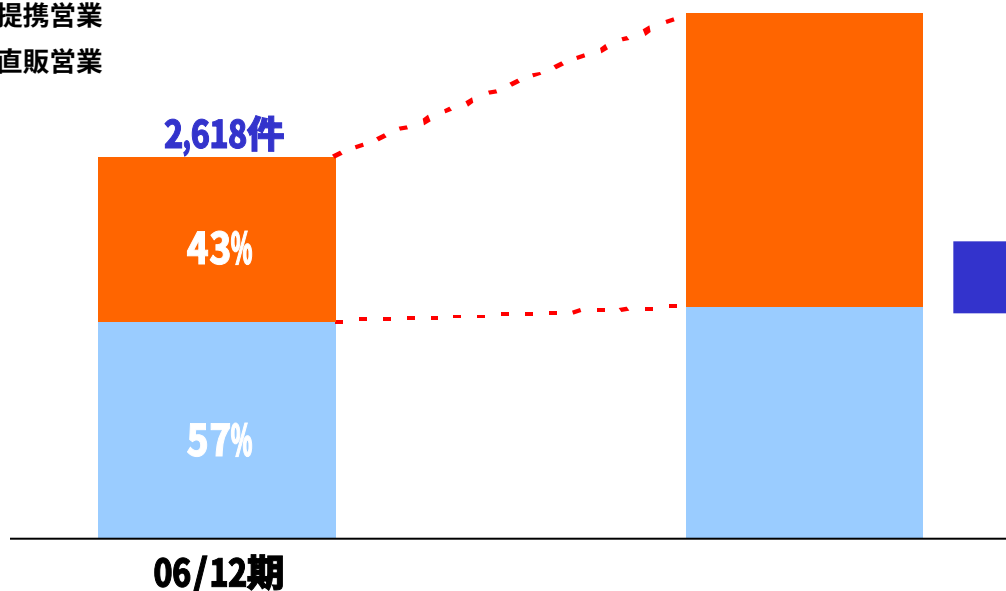
※借入金利 ……2.2%

10年定期借地		土地取得
40.0億円	売 上 高	40.0億円
1.8億円	土 地 賃 借 料	—
1.7億円	減価償却費 (建物・構築物)	0.5億円
1.2億円	減価償却費 (設備・備品)	1.2億円
12.0億円 (30.0%)	営 業 利 益 (営 業 利 益 率)	15.0億円 (37.5%)
0.6億円	支 払 金 利	1.3億円
5.7億円 (14.3%)	当 期 純 利 益 (当 期 純 利 益 率)	6.9億円 (17.3%)
8.6億円	年 度 投 資 回 収 額 (減 価 償 却 費 ＋ 当 期 純 利 益)	8.6億円

海外挙式市場での市場シェアの向上を目指し、提携販売のさらなる強化を図る。

市場シェアのアップのため、提携販売のさらなる強化を大きなポイントとして捕らえ、新たに5社と契約。

提携営業
直販営業



提携営業の強化による施行件数増加

提携営業の強化による市場シェア向上

提携営業での件数増により売上構成が変化

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・ウェディングの取組みを強化。

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・ウェディング (DW:外国人挙式) 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・レンタルを強化・拡大。

2007年2月に発表した『ロマプリモード・コレクション ‘2007』は、レンタル・卸売りともに好調に推移。



『ロマプリモード・コレクション ‘2007』概要

テーマ 「スウィートビューティー」

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

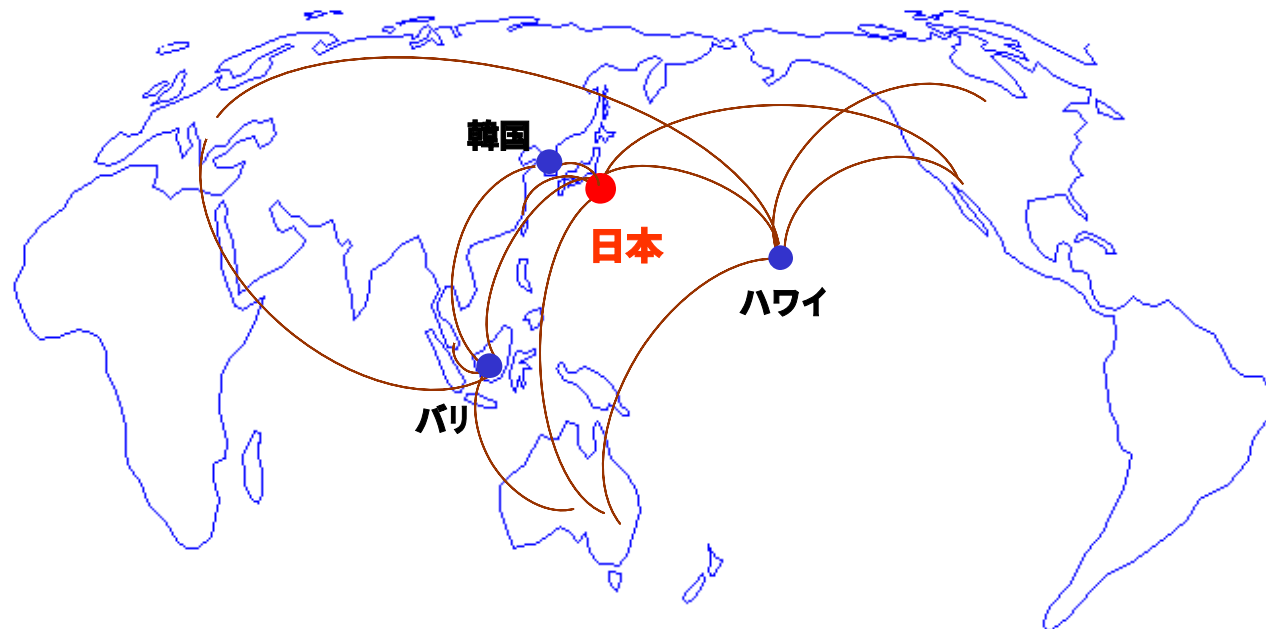
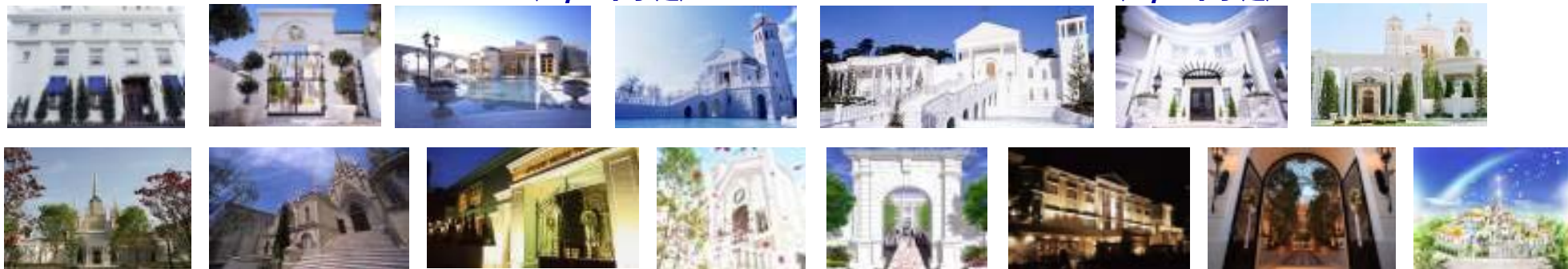
蛸原友里デザイン 6着
ホワイトドレス4着・カラードレス2着

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

国内事業 15店舗 41ゲストハウス (07/12末予定) ⇒ 18店舗 47ゲストハウス (08/12末予定)



ハワイ 4直営教会・3独占使用教会



パリ 2施設

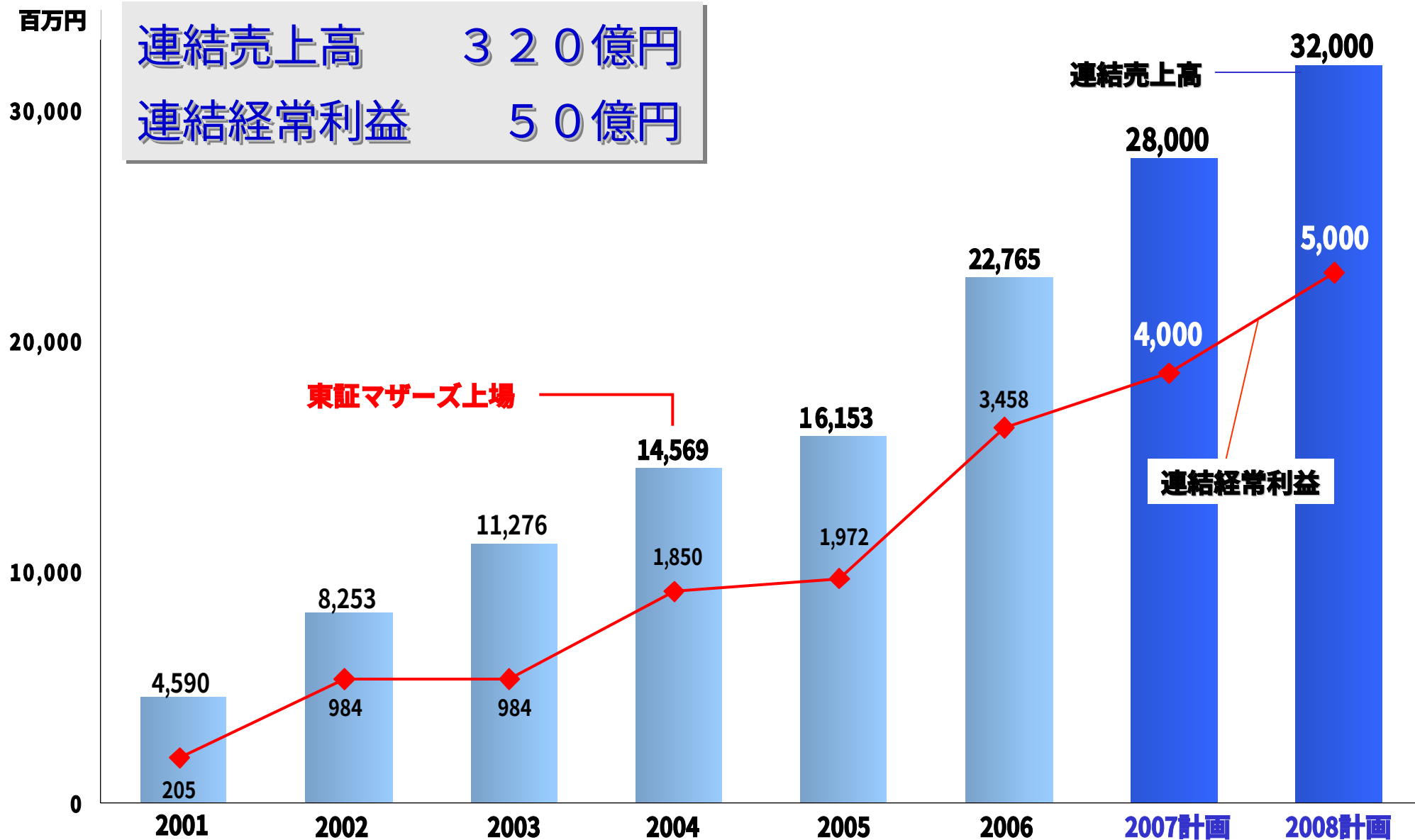


韓国 1ゲストハウス



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	1996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】 756名 【個別】 334名
発行済株式の総数	81,600株 単元株制度なし
株 主 数	712名
事 業 内 容	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)アクア・グラツィエ Best Bridal Korea Inc. (韓国法人) PT. Tirtha Bridal (インドネシア法人)
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2007年6月30日現在のデータに基づいて作成されています。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 管理部 経営企画

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