

東証マザーズ CODE : 2418

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

BEST BRIDAL

株式会社ベストブライダル

2009年12月期 決算説明会

*February 19, 2010*

## 1. 2009年12月期 決算概要

- P3 2009年12月期 連結業績概要
- P4 連結業績の推移
- P5 連結売上総利益の状況
- P6 販管費・開業準備費用の状況
- P7 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況
- P8 国内事業の状況 総括
- P9 国内事業の状況 受注残高の状況
- P10 国内事業の状況 店舗展開の状況
- P11 国内事業の状況 既存店の状況(個別決算ベース)
- P12 海外事業の状況 総括
- P13 海外事業の状況 施設の状況
- P14 連結貸借対照表
- P15 有利子負債および純資産の状況
- P16 有利子負債の状況 今後の有利子負債残高の見通し
- P17 連結キャッシュ・フローの状況

## 2. 2010年12月期 業績予想

- P19 2010年12月期 連結業績予想
- P20 国内事業戦略 業績予想
- P21 海外事業戦略 業績予想

## 3. 今後の戦略

- P23 今後の戦略
- P24 国内事業戦略 出店戦略
- P25 国内事業戦略 今後の新規出店予定 伊勢山ヒルズ
- P27 国内事業戦略 今後の新規出店予定 大宮アートグレイス ウエディングシャトー
- P28 国内事業戦略 「地域1番店」戦略の推進
- P29 海外事業・子会社戦略
- P30 会社概要

# 2009年12月期 決算概要

単位:百万円	実績		前期比	
	2008/12期	2009/12期	増減額	増減率
連結売上高	31,073	32,491	+ 1,418	+ 4.6%
国内事業 売上高	27,931	29,978	+ 2,047	+ 7.3%
海外事業 売上高	3,141	2,513	628	20.0%
連結営業利益	6,077	6,269	+ 192	+ 3.2%
連結経常利益	5,043	6,167	+ 1,124	+ 22.3%
連結当期純利益	2,453	3,390	+ 936	+ 38.2%
連結EPS	30,065円64銭	41,548円42銭	+ 38.2%	
1株当たり年間配当金	5,000円	5,000円	- 円	

国内事業が全社収益を牽引。前期比で増収・増益となるとともに、引き続き過去最高を達成。

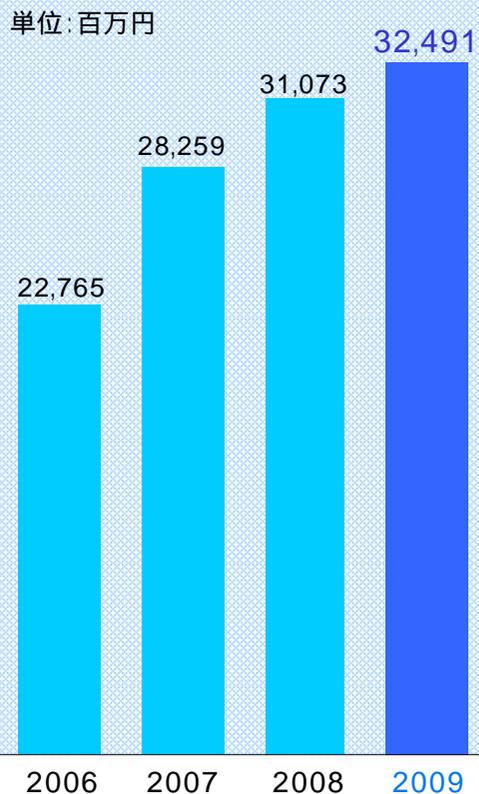
国内事業が好調に推移。海外事業の減収をカバーし、連結売上高は過去最高を更新。

増収効果により売上総利益が増加したのに対し、販管費が微増に留まり、営業利益は過去最高を更新。

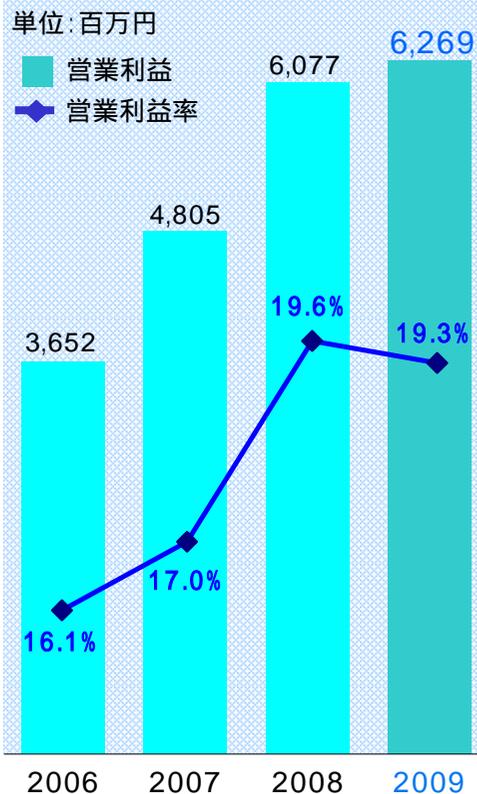
営業外収支の好転により、経常利益は20%を超える大幅増となるとともに、過去最高を更新。

税引前利益の増加、海外子会社の収益改善による法人税の負担率の低下等により、当期純利益も30%を超える大幅増となり、過去最高を更新。

## 売上高の推移



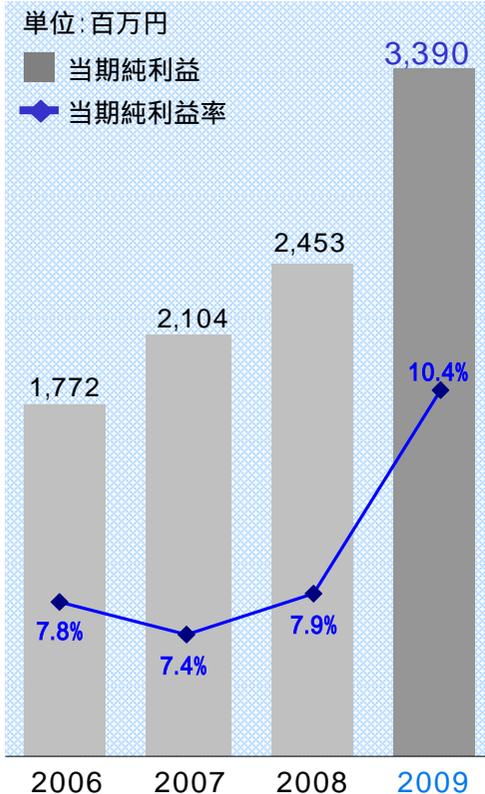
## 営業利益の推移



## 経常利益の推移



## 当期純利益の推移



単位:百万円	2006年12月期	2007年12月期	2008年12月期	2009年12月期
売上高	22,765	28,259	31,073	32,491
営業利益	3,652	4,805	6,077	6,269
経常利益	3,458	4,534	5,043	6,167
当期純利益	1,772	2,104	2,453	3,390

## 連結売上総利益の状況

単位:百万円	2008/12期	2009/12期	前期比	
			増減額	増減率
連結売上総利益	11,548	11,978	+ 429	+ 3.7%
国内事業	10,555	11,232	+ 676	+ 6.4%
海外事業	993	746	246	24.9%

	2008/12期	2009/12期	前期比
連結売上総利益率	37.2%	36.9%	0.3p
国内事業	37.8%	37.5%	0.3p
海外事業	31.6%	29.7%	1.9p

国内事業の増益により連結売上総利益は増加。海外事業は売上減の影響で利益額・利益率ともに低下。

### 【国内事業】

売上総利益は、既存店が好調に推移したことと、前期・当期の新規開業店の収益貢献により、前年同期比で増加。  
売上総利益率は、前年同期比で低下したものの、高水準を維持。

### 【海外事業】

売上総利益は、売上高の減少により、前年同期比で減少。

売上総利益率は、原価低減策を実施したものの、売上高の減少により固定経費の比率が上昇し、前期比で低下。

## 販管費・開業準備費用の状況

### 【販売費及び一般管理費】

単位:百万円	2008/12期	2009/12期	前期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	5,471	5,708	+ 237	+ 4.3%
売上高販管費比率	17.6%	17.6%	-p	-

広告費等が増加したものの、売上増により販管費比率は前期と同水準を維持。

広告費は店舗増に伴い増加したが、増収効果により対売上高比率では、前期比ほぼ横ばいの4.7%と低水準を維持。前期と比較して開業準備費用が大きく増加したが、売上高販管費比率は前期と同水準の17.6%を維持。

### 【開業準備費用】

単位:百万円	2008/12期	2009/12期	前期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	191	314	+ 123	+ 64.4%
対売上高比率	0.6%	1.0%	+ 0.4p	-

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。

名古屋 野跡店の新規開業費用、今春開業の横浜 伊勢山店の開業準備費用の計上により増加。

名古屋 野跡店の3月開業に伴い、1・2月の開業準備費用および開業時の消耗品費等を計上。

横浜 伊勢山店の開業準備室のオープンに伴い、広告宣伝費・人件費等を開業準備費用として計上。

## 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況

単位:百万円	2008/12期	2009/12期	前期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	6,077	6,269	+ 192	+ 3.2%
営業利益率	19.6%	19.3%	0.3p	-
連結経常利益	5,043	6,167	+ 1,124	+ 22.3%
経常利益率	16.2%	19.0%	+ 2.8p	-
連結当期純利益	2,453	3,390	+ 936	+ 38.2%
当期純利益率	7.9%	10.4%	+ 2.5p	-

国内事業の増益、海外事業の収支改善により、営業利益は前期比で増加。営業外収支の好転等により、経常利益・当期純利益は前期比で大幅増。

### 【営業利益】

国内事業は、新規大型店の開業費用を吸収して増益。海外事業の収支も改善し、営業利益は過去最高を更新。

### 【経常利益】

為替差益45百万円の計上(前年同期は688百万円の為替差損)や、開業済店舗分の有利子負債額が減少したことに伴う支払利息の減少(前期比 26百万円)などから営業外収支が好転し、前期比で20%を超える大幅増益となり、過去最高を更新。

### 【当期純利益】

京都鴨川の出店中止に伴う損失を特別損失に計上した一方、特別利益に東京サロンの移転補償金を計上。結果、経常利益の大幅増を受けて税引前純利益は大幅に増加。また、海外子会社の収益改善で、法人税の負担率も低下し、当期純利益は前期比で38%の大幅増益となり、過去最高を更新。

## 国内事業の状況 総括

	2008/12期	2009/12期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	27,931百万円	29,978百万円	+ 2,047百万円	+ 7.3%
期末ゲストハウス数	43	47	+ 4	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	28	34	+ 6	-
内 ダブルゲストハウス・タイプ	10	8	2	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	5	5	-	-
施行件数	6,352件	6,952件	+ 600件	+ 9.4%
稼働率	66.1%	65.5%	0.6p	-
1組当たり平均単価	4,233千円	4,192千円	41千円	1.0%

1組当たり平均単価の算出に当たっては、「挙式のみ」および「一般宴会」を除外しております。

ダブルゲストハウス・タイプ数が08/12期比で減少しているのは、青山店をマルチゲストハウス・タイプへ区分変更したためであり、店舗閉鎖による減少ではありません。

## 好調な既存店に加え、08/12期、09/12期開業店舗の貢献もあり、売上高は前期比で増加。

既存店が好調に推移したことに加え、08/12期開業の赤坂店・お台場店、09/12期開業の名古屋 野跡店が貢献し、売上高は前期比で増加。

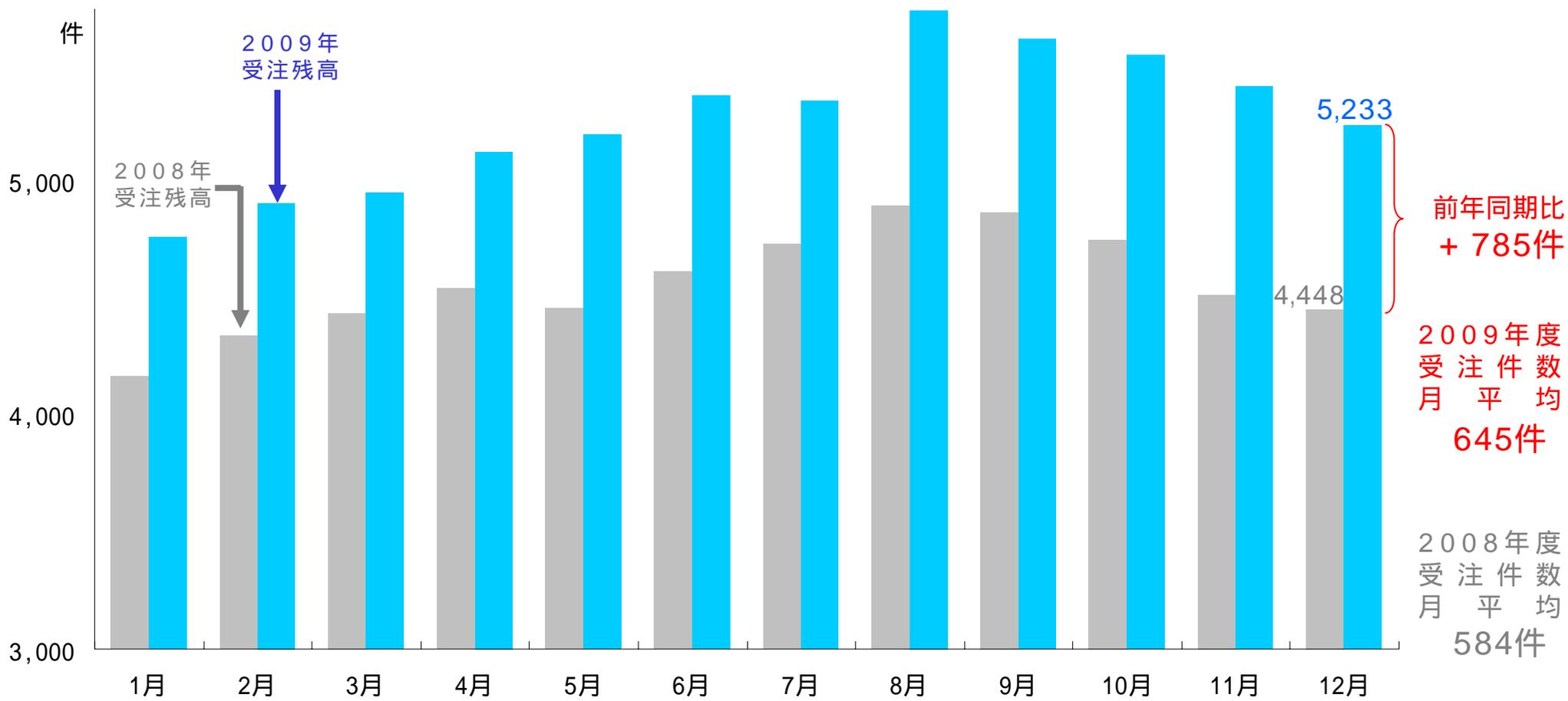
名古屋 野跡店(3ゲストハウス)の開業と青山店の1ゲストハウス追加により、期末ゲストハウス数は43から47に増加。

稼働率は前年同期比 0.6ポイントとなったものの、65.5%と高水準を維持。

1組当たり平均単価の低下は、少人数タイプの施行件数増が、全体平均を押し下げたことが要因。

	2008 / 12期	2009 / 12期	前期比	
			増減額	増減率
受注件数	7,003件	7,737件	+ 734件	+ 10.5%
期末受注残高	4,448件	5,233件	+ 785件	+ 17.6%

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増加。



マルチ・タイプ  
9店舗  
34ゲストハウス



青山店(3)



横浜店(4)



新浦安店(5)



大宮店(4)



名古屋八事店(4) **New** 名古屋野跡店(3)



大阪店(5)



京都店(3)



仙台店(3)

ダブル・タイプ  
4店舗  
8ゲストハウス



白金店(2)



千葉店(2)



星ヶ丘店(2)



心齋橋店(2)

シングル・タイプ  
5店舗  
5ゲストハウス



日本橋店(1)



市ヶ谷店(1)



赤坂店(1)



お台場店(1)



名古屋丸の内店(1)

**New** は、09/12期中に  
開業した店舗です。  
また、( )内は各店舗  
のゲストハウス数を  
示しています。

地域別	東京	首都圏	名古屋	関西圏	首都圏以北	合計
ゲストハウス数	9	15	10	10	3	47

## 国内事業の状況 既存店の状況(個別決算ベース)

単位:百万円	2008/12期	2009/12期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	27,239	27,771	+ 532	+ 2.0%
売上総利益	8,493	8,511	+ 18	+ 0.2%
売上総利益率	31.2%	30.6%	0.6p	-
販管費	1,573	1,604	+ 30	+ 2.0%
販管費比率	5.8%	5.8%	-p	-
営業利益	6,919	6,907	12	0.2%
営業利益率	25.4%	24.9%	0.5p	-
施行件数	6,291件	6,453件	162件	+ 2.6%
稼働率	66.7%	67.9%	+ 1.2p	-
1組当たり平均単価	4,234千円	4,185千円	49千円	1.2%

対象店舗:日本橋、白金、横浜、大阪、仙台、名古屋星ヶ丘、新浦安、大宮、青山、市ヶ谷、心齋橋、名古屋丸の内、京都、名古屋八事、千葉(計15店舗)  
 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。

1組当たり平均単価の算出に当たっては、「挙式のみ」および「一般宴会」を除外しております。

**受注が好調に推移し、施行件数・売上高ともに増加。施行件数増により稼働率も向上。**

好調な受注状況を受けて施行件数は増加し、増収を達成。

売上総利益率・営業利益率は、前期比で若干低下したものの、高水準を維持。

1組当たり平均単価の低下は、少人数タイプの施行件数増が、全体平均を押し下げたことが要因。

	2008/12期	2009/12期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,141百万円	2,513百万円	628百万円	20.0%
期末 施設数	8	9	+ 1	-
施行件数	2,249件	2,278件	+ 29件	+ 1.3%
国内直販営業	774件	702件	72件	9.3%
旅行会社等提携営業	1,095件	1,116件	+ 21件	+ 1.9%
ハワイ/バリ営業 (DW)	380件	460件	+ 80件	+ 21.1%

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。

**デスティネーション・ウェディング (DW) は増加したものの、直販営業の施行件数・売上高が減少。**

燃油サーチャージ・新型インフルエンザの影響で、日本からハワイ・バリへの渡航者数が大幅に減少。  
また、下期の燃油サーチャージ廃止や、円高進行による旅行代金の急激な低下も、売上高の減少に大きく影響。

デスティネーション・ウェディング (DW: 外国人挙式) の施行件数は増加。

セント・アンドリュース教会との独占使用契約の締結により、提携営業の施行件数が増加。

賃料見直し、国内サロンの統廃合による経費削減等により、固定コストを圧縮して収益構造を再構築。

【米国ハワイに7施設、インドネシア・バリ島に2施設、合計9施設を展開。】

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**  
ブルーラグーン・チャペル

【直営】



**New House of Iris**  
ハウス・オブ・イリス

【独占使用】



**New St. Andrew's Cathedral**  
セント・アンドリュース教会 大聖堂

【独占使用】



**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

バリ 直営2施設



**Tirtha Uluwatu**  
ティルタ・ウルワツ



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

ハウス・オブ・イリスは、2009年2月にオープンしております。  
また、セント・アンドリュース教会との独占使用契約は、2009年1月より開始しております。

# 連結貸借対照表

## 資産の部

### 有形固定資産の増加

- 建物・構築物の増加：09年 開業店舗(名古屋野跡)等の増加分  
 工具器具備品の増加：09年 開業店舗(名古屋野跡)等の増加分  
 建設仮勘定の増加：10年 開業予定店舗(横浜伊勢山)の増加分

## 負債・純資産の部

詳細は次ページ

### 有利子負債の状況

有利子負債額：17,071百万円 (08/12末比 + 1,209百万円)

### 純資産の状況

純資産：12,546百万円 (08/12末比 + 3,055百万円)

単位：百万円	08/12末	09/12末	増減
<b>流動資産</b>	7,870	9,536	1,665
現金及び預金	6,272	7,933	1,661
売掛金	85	72	13
商品	110	95	14
原材料及び貯蔵品	431	303	128
<b>固定資産</b>	24,545	27,985	3,440
有形固定資産	18,144	20,849	2,705
建物及び構築物	17,709	18,550	840
その他	2,213	2,460	246
減価償却累計額 合計	6,631	8,383	1,751
土地	4,421	4,569	147
建設仮勘定	430	3,652	3,222
無形固定資産	370	310	60
投資その他の資産	6,030	6,826	795
投資有価証券	479	903	424
敷金及び保証金	2,387	2,708	321
<b>繰延資産</b>	11	8	2
<b>総資産</b>	32,427	37,530	5,103

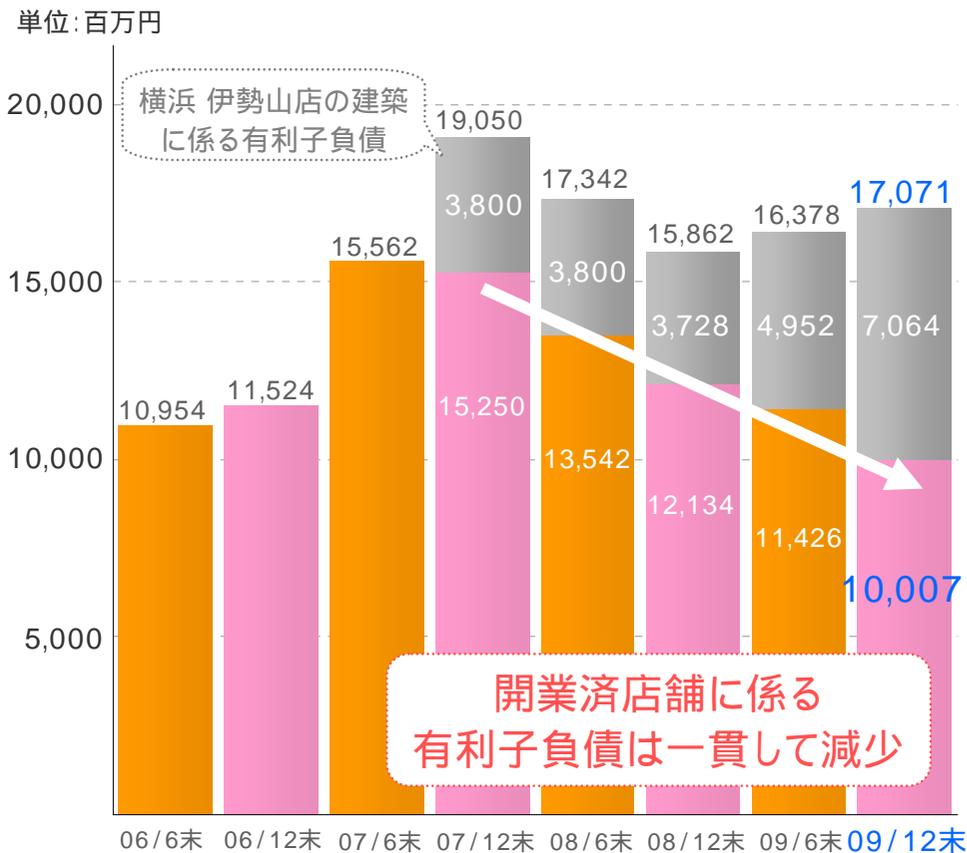
単位：百万円	08/12末	09/12末	増減
<b>負債合計</b>	22,937	24,984	2,047
<b>流動負債</b>	8,781	9,511	729
買掛金	1,359	1,484	124
短期借入金	-	300	300
1年内返済予定の長期借入金	2,350	2,433	82
1年内償還予定の社債	436	376	60
未払法人税等	1,720	1,976	256
前受金	1,244	1,453	209
<b>固定負債</b>	14,155	15,472	1,317
社債	1,266	890	376
長期借入金	11,809	13,072	1,264
賃貸借契約解約損失引当金	-	261	261
<b>純資産</b>	9,490	12,546	3,055
<b>株主資本</b>	9,738	12,679	2,941
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	8,631	11,573	2,941
評価換算差額等	247	133	114
<b>負債純資産合計</b>	32,427	37,530	5,103

# 有利子負債および純資産の状況

【開業済店舗に関する有利子負債は引き続き減少。自己資本比率も向上し、財務の健全化が進展。】

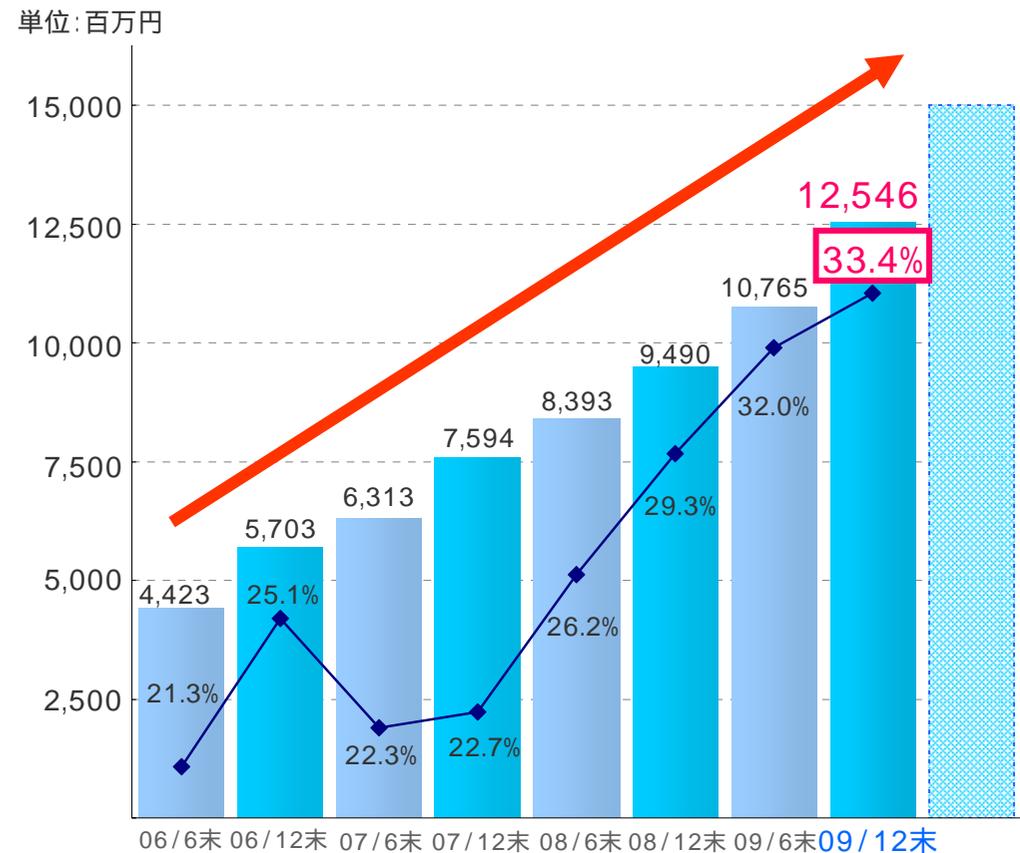
## 有利子負債残高の推移

総額は前期末比増となったが、開業済店舗分は減少  
有利子負債残高は、開業済店舗分については、前期末比で2,127百万円減少。  
増加分は、横浜 伊勢山店の建築資金の借入れによるもの。



## 純資産・自己資本比率の推移

純資産は125億円を超え、自己資本比率も33%超に向上  
継続して高い利益水準を維持することにより、純資産は年々増加し、08/12末比+3,055百万円と125億円を超え、自己資本比率も33.4%へと大きく向上。



# 有利子負債の状況 今後の有利子負債残高の見通し

開業済店舗分の有利子負債は、4期後にほぼ返済完了

開業済店舗分の有利子負債は、毎期大幅に圧縮が進む見込み

財務改善が進み、10/12期末の予想自己資本比率は40%に迫る。

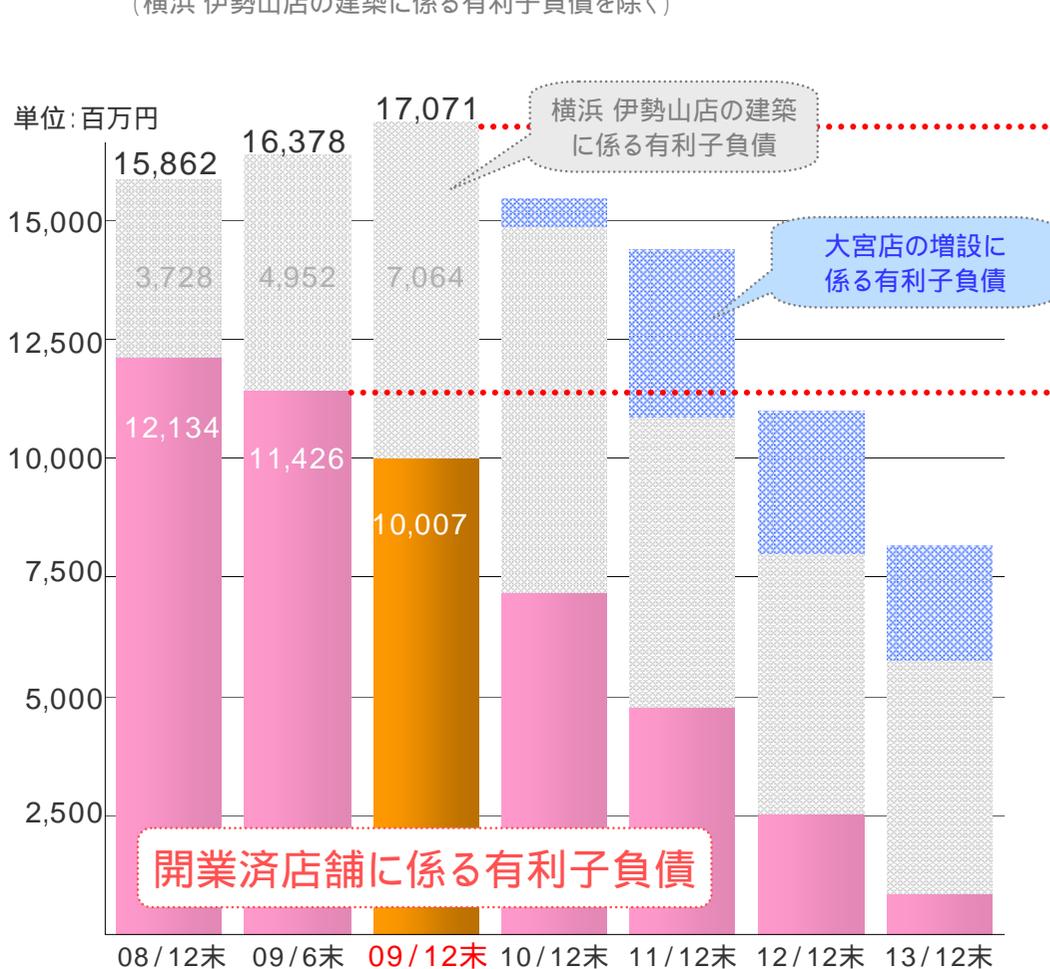
高水準の営業CFが財務健全化を後押し

債務償還年数：1.8年（開業済店舗分）

09/12期営業CF水準と仮定しても、2年弱で投資資金を回収。

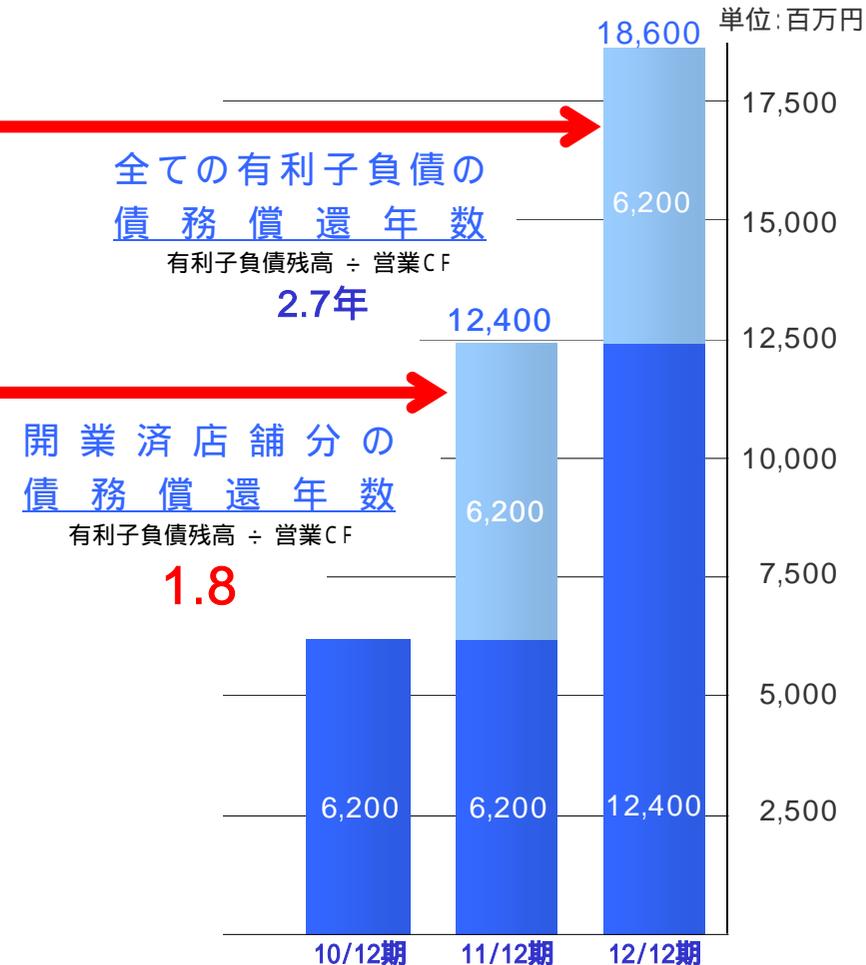
## 09/12期末現在の有利子負債残高と、今後の期末残高見通し

・現在の借入・償還契約に基づく期末有利子負債の残高予想  
 （横浜 伊勢山店の建築に係る有利子負債を除く）



## 営業キャッシュ・フローの累計金額予想

営業CF予想を09/12期と同水準(62億円強)と仮定した場合



全ての有利子負債の  
債務償還年数

有利子負債残高 ÷ 営業CF

2.7年

開業済店舗分の  
債務償還年数

有利子負債残高 ÷ 営業CF

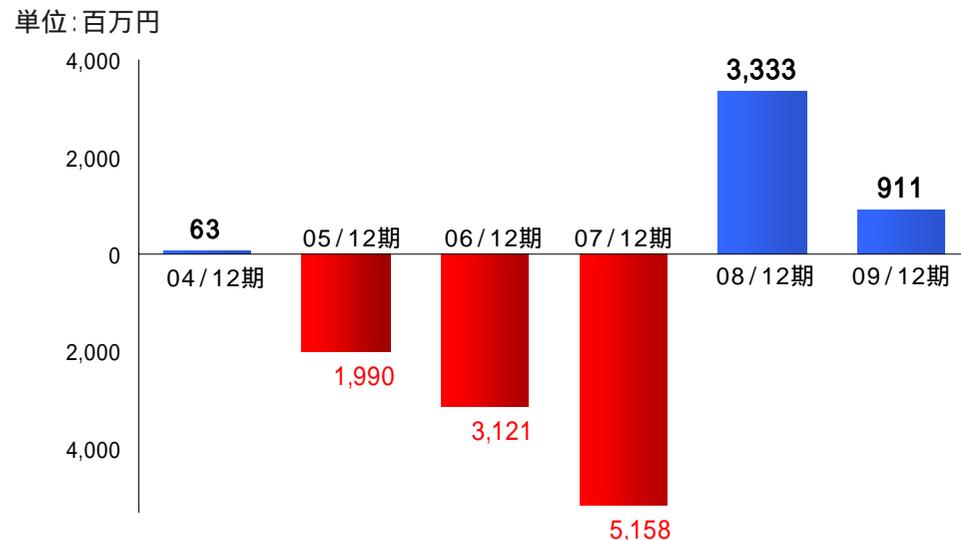
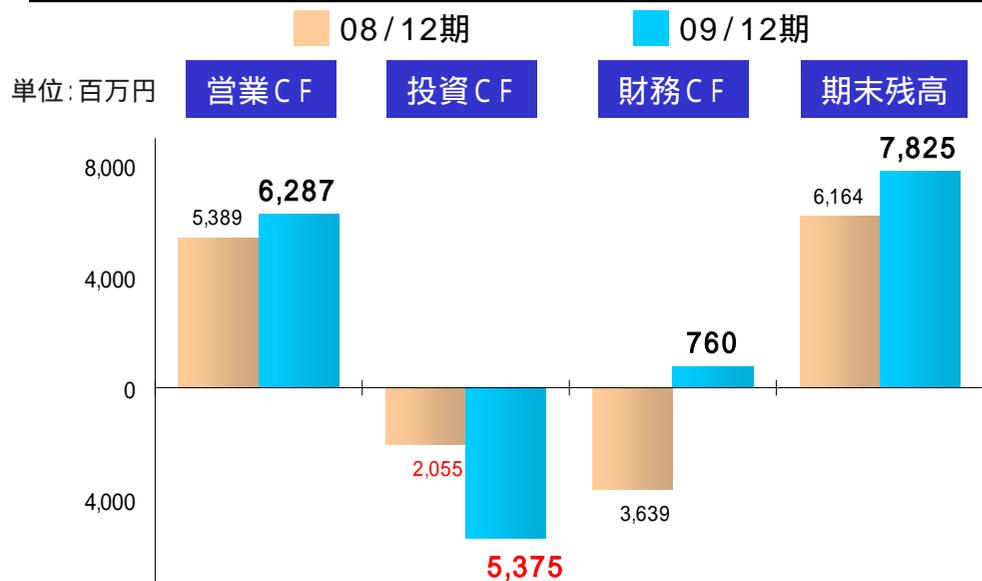
1.8

【営業CFの大幅な増加により、新店投資を行いつつも、2期連続でフリーCFは黒字化】

## 連結キャッシュ・フローの状況

## フリーキャッシュ・フローの推移

フリーキャッシュ・フロー = 営業CF + 投資CF



単位: 百万円	08/12期	09/12期
営業キャッシュ・フロー	5,389	6,287
投資キャッシュ・フロー	2,055	5,375
フリーキャッシュ・フロー	3,333	911
財務キャッシュ・フロー	3,639	760
現金及び現金同等物に係る換算差額	156	10
現金及び現金同等物の増減額	461	1,661
現金及び現金同等物 期首残高	6,625	6,164
現金及び現金同等物 期末残高	6,164	7,825

主  
な  
要  
因

### ○ 営業CF

税金等調整前当期純利益	6,021百万円
減価償却費	2,031百万円
法人税支払額	2,755百万円

### ○ 投資CF

有形固定資産の取得による支出	4,642百万円
敷金及び保証金の差入による支出	367百万円

### ○ 財務CF

短期借入金の純増減額	300百万円
長期借入金の純増減額	1,345百万円
社債の償還による支出	436百万円
配当金の支払額	448百万円

**2010年12月期**

**業 績 予 想**

単位:百万円	09年12月期 実績	10年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	32,491	35,500	+ 3,008	+ 9.3%
営業利益	6,269	6,550	+ 280	+ 4.5%
営業利益率	19.3%	18.5%	0.8p	-
経常利益	6,167	6,300	+ 132	+ 2.1%
経常利益率	19.0%	17.7%	1.3p	-
当期純利益	3,390	3,530	+ 139	+ 4.1%
当期純利益率	10.4%	10.0%	0.4p	-
連結EPS	41,548円42銭	43,259円80銭	+ 4.1%	
一株当たり年間配当金	5,000円	5,000円	- %	

国内事業が全社収益を牽引。当期も増収・増益となり、過去最高益を更新する見込み。

国内事業が引き続き全社収益を牽引し、連結売上高は創業以来15期連続で過去最高を更新。

増収効果により売上総利益が増加。販管費が微増に留まり、営業利益も創業以来15期連続で過去最高を更新。

国内事業の増収効果、海外子会社の業績好転により、経常利益・当期純利益ともに増益となるとともに、経常利益は創業以来15期連続、当期純利益は7期連続で過去最高を更新。

決算期変更により、5ヶ月の変則決算期間となった2000年12月期を除く。

	09年12月期 実績	10年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	29,978百万円	32,750百万円	+ 2,771百万円	+ 9.2%
期末ゲストハウス 合計	47	53	+ 6	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	34	40	+ 6	-
内 ダブルゲストハウス・タイプ	8	8	-	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	5	5	-	-
施行件数	6,952件	7,750件	+ 798件	+ 11.5%

既存店の受注は好調に推移。新規店の開業効果もあり、当期も引き続き増収を見込む。

既存店の受注状況は好調に推移していることに加え、09年3月開業の名古屋 野跡店も通期で収益に貢献し、引き続き前期比増収の見込み。

2010年5月開業予定の横浜 伊勢山店も売上増に大きく貢献。

年間を通じてトップ・シーズン(秋)に集中している挙式・披露宴の平準化を図ることにより、オペレーションの安定とより一層のサービス向上を目指す。平準化の過程としての当期は、1組当たり平均単価の若干の低下を見込む。

新規開業(稼働)予定は、6ゲストハウス(伊勢山)となり、期末ゲストハウス数は47から53に増加。

当期の施行件数予想(7,750件)に対する09年12月末時点での受注進捗率は66.4%と順調(前期は62.6%)。

	09年12月期 実績	10年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	2,513百万円	2,750百万円	+ 236百万円	+ 9.4%
期末 直営・独占使用教会数	9	9	-	-
施行件数	2,278件	2,800件	+ 522件	+ 22.9%

受注好調な直販営業に加え、クラウドディア社との提携効果もあり、施行件数・売上高ともに増加を見込む。

円高により、旅行代金等が下落するマイナス要因がある一方、渡航者数の増加というプラス要因も見込む。

09/12期の国内サロンの統廃合により、店舗数は減少したものの、燃油サーチャージの低下と円高によるマーケット回復を受けて、直販営業は順調に進捗。期初の受注残高は、前期比で増加。

デスティネーション・ウエディング(DW:外国人挙式)の施行件数は今期も増加を見込む。

セント・アンドリュース教会との独占使用契約の締結により、施行件数の増加を見込む。

4月からは、クラウドディア社との業務提携効果により、ハワイでの施行件数増加も見込む。

# 今後の戦略

今後も、継続的かつ安定的な成長を目指し、新たな事業戦略を実施。

## 国内事業戦略

1. 地域1番店戦略（大都市への大型店の出店、隣接地の追加開発 など）
2. 多様な挙式ニーズへの対応（和婚・少人数プラン・挙式オンリープラン など）
3. 効果的・効率的なリ・イノベーションの実施による既存店の強化
4. 2次会ビジネスへの取組み強化
5. 再生型ビジネスへのアプローチ

## 海外事業戦略

6. ハワイでの、クラウディア社との戦略的業務提携による施設の稼働率向上
7. ハワイでの、多様化する顧客ニーズに対応した挙式の提供（大聖堂挙式・ハウスウェディング等）
8. デスティネーション・ウェディング（DW：外国人挙式）への積極的な取組みを継続

## 全社戦略

9. 更なる財務の健全化へ向け、体質強化への取組みを継続
10. 新卒採用と人材育成の強化を継続
11. 子会社を含めた、グループ全体のガバナンス機能・リスク管理機能を更に強化

大市場の首都圏(東京・神奈川・千葉・埼玉)・中京圏・関西圏へ、大型店を中心とした出店を進める。

新規出店の中期的な基本方針

大型店を中心とした新規出店

市場規模の大きな地域へ集中出店

出店地域における1番店戦略



今後の新規開業予定

【地域別 ゲストハウス数】

	2009年末	新規開業予定		2011年末
		2010年	2011年	
全社	47	+ 6	+ 4	57
東京	9	-	-	9
首都圏 (神奈川・千葉・埼玉)	15	+ 6	+ 4	25
首都圏以北	3	-	-	3
関西圏 (大阪・京都)	10	-	-	10
名古屋	10	-	-	10

【タイプ別 ゲストハウス数】

	2009年末	新規開業予定		2011年末
		2010年	2011年	
全社	47	+ 6	+ 4	57
マルチ・タイプ	34	+ 6	+ 4	44
ダブル・タイプ	8	-	-	8
シングル・タイプ	5	-	-	5

地域1番店を目指すとともに、新たなビジネスモデルとしての大型店舗を横浜 伊勢山に今春開業。



## 伊勢山ヒルズ Iseyama - Hills

横浜・桜木町駅から徒歩5分という好立地に、2010年春にオープン予定

当社初の2チャペル・タイプの店舗として開業

本格的な神前挙式にも対応。2つのチャペルと合わせ3 Styleの挙式を提供

趣きの異なる6ゲストハウスを備えた、国内最大級のウエディングステージ

### セントグレース大聖堂



高くそびえ立つ尖塔・ステンドグラスが彩る本格的な大聖堂

### サンクチュアリーコート



リゾート感あふれる「水の教会」

### 神前式挙式



隣接する伊勢山皇大神宮での本格的な神前式挙式

趣きの異なる6ゲストハウスを備え、お客様の多様なニーズに応える、国内最大級のウェディングステージ。



オックスフォードガーデン



ベネチア グラン



バンブーコート



タイプ・コンセプトが異なる、多様なゲストハウス

パリ ブランシェ

ニューヨーク オリエンタル

グラマシースイート



好調な大宮店をさらに強化。埼玉県内における圧倒的な地域1番店を目指して、2011年春に増設。

### 大宮 アートグレイス ウエディングシャトー

Omiya - ArtGrace WEDDING CHATEAUX

2006年3月オープン 既存 4 Guesthouse Type

当社有数の高い収益性を持つ、埼玉県内を代表する魅力ある挙式会場



日本最大級の本格大聖堂

趣き、収容人数の異なる4ゲストハウス

高い集客力と高稼働率を実現

2011年春オープン予定

+ 既存店の隣接地に **4 Guesthouse** を増設

多様な挙式ニーズ(和婚など)への対応と、附帯設備の充実等により **圧倒的な地域1番店に向けて、更に進化**



増設部分には、本格的な日本庭園も建設

写真はイメージとなります

本格的な日本庭園・大型ロビーなど附帯設備をさらに充実

和婚ニーズに対応する2つのゲストハウスを設置

最上階の水に浮かぶペントハウスなど、リゾート挙式にも対応

店舗の大型化により、運営効率と収益性をさらに向上

様々な挙式スタイルへ応えると同時に、多様なコンセプトの披露宴スタイルを提供し、地域NO.1店舗へ。

出店地域における圧倒的なNO.1店舗を目指すとともに、従来はホテル・ウエディングへ流れていた顧客層の取り込みも行う。

## 挙式会場

様々な挙式シーンを演出するチャペル・本格神殿



スタンドグラスの大聖堂



海の見える教会



森の教会



水の教会



本格神殿



神社挙式

## ゲストハウス

タイプ・コンセプトが異なる、多様なゲストハウス



イギリス風



フランス風



イタリア風



アメリカ風



パリ風



オリエンタル風



ジャポネ風

お客様の多様なウエディングニーズに応える、「地域1番店」戦略を推進。

海外事業は、新たな布石を打ちながら業務提携と固定費削減で体質強化。マーケット回復を機に再成長へ。

## クラウディア社と戦略的業務提携を締結

当社が所有または独占使用权を有するハワイ・チャペルのホールセールをクラウディア社へ独占的に委託。

### ▶クラウディア社との業務提携の戦略的意義

- ハワイでの、施設(チャペル)稼働率の向上
- 固定収入による収益の安定化
- 値崩れが加速する旅行会社営業と一線を画し、直販営業を再強化

## デスティネーション・ウエディング(DW)への取組み継続

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、DW(外国人挙式)への積極的な取組みを継続。

(DW取扱高)

05/12期	06/12期	07/12期	08/12期	09/12期	積極的な 取組みを 継続
5組	▶ 144組	▶ 338組	▶ 380組	▶ 460組	

(株)アクア・グラツィエ：青山ベルコモンズ内に旗艦店をオープンし、収益性を更に強化。

ファッションの発信地である青山エリアに、豊富な品揃えの旗艦店をオープン

Bridal Styling

アクア・グラツィエ 青山本店



青山ベルコモンズ3Fにオープン

レンタルドレスを中心に、高収益ビジネスを展開する(株)アクア・グラツィエを更に強化。

従来の青山本店・青山ノルド店を統合・大型化し、更に品揃えを強化し、高い集客力と高収益を目指す。



# 会社概要

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 塚田正之
資本金	472百万円
従業員	【連結】 928名 【個別】 369名
発行済株式の総数	81,600株 単元株制度なし
株主数	995名
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 国内外のホテル、レストラン、結婚式場及びそれに類する施設の企画、立案、運営、経営及びコンサルタント</li> <li>2. 会食・宴会・パーティーの企画、運営、実施、斡旋及び紹介</li> <li>3. 旅行業法に基づく旅行業</li> <li>4. その他附帯事業</li> </ol>
連結子会社	(株)ベストプランニング (株)アクア・グラツィエ Best Bridal Hawaii, Inc.(米国法人) 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

# BEST BRIDAL

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2009年12月31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 広報IR担当

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