

東証一部 CODE : 2418

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

BEST BRIDAL

株式会社ベストブライダル

2011年12月期 第2四半期累計期間 決算説明会

August 11, 2011

1. 2011/12期 第2四半期累計期間 連結決算概要

- P3 2011年12月期 第2四半期累計期間 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・四半期純利益の状況
- P7 国内事業の状況 総括
- P8 国内事業の状況 既存店の状況(個別決算ベース)
- P9 国内事業の状況 新規出店 大宮店(璃宮)
- P10 国内事業の状況 店舗展開の状況

- P11 海外事業の状況 総括
- P12 海外事業の状況 施設の状況

- P13 連結貸借対照表

2. 2011/12期 業績予想

- P15 2011年5月13日発表の業績予想の修正について
- P16 2011年12月期 連結業績予想
- P17 国内事業 業績予想
- P18 海外事業 業績予想

3. 今後の戦略

- P20 今後の戦略
- P21 国内事業戦略 「地域1番店」戦略の推進
- P22 ホテルインターコンチネンタル東京ベイ
 - 現状
- P23 - 立地優位性・ブランド力の活用
- P24 - 宿泊・レストラン部門の改善策
- P25 - ブライダル部門の更なる強化
- P26 - まとめ

- P27 会社概要

2011年12月期

第2四半期累計期間

決算概要

単位:百万円	実績		前年同期比	
	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	増減額	増減率
連結売上高	17,186	18,673	+ 1,486	+ 8.7%
国内事業 売上高	15,811	17,375	+ 1,564	+ 9.9%
海外事業 売上高	1,375	1,297	77	5.7%
連結営業利益	2,696	1,882	814	30.2%
連結経常利益	2,540	1,852	688	27.1%
連結四半期純利益	1,367	551	816	59.7%
1株当たり中間配当金	2,500円	1,000円		

2010年10月1日付けで、1株を3株とする株式分割を実施しております。

2011年6月末の発行済株式数で計算した場合、2010年6月期の1株当たり中間配当金は、833円33銭となります。

国内事業の増収により、売上高は増加したものの、震災の影響により利益面は前年同期比で減益。

(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化による増収、並びに2010年5月開業の伊勢山店の寄与、2011年3月開業の大宮店(璃宮)の増設など国内事業の増収により、連結売上高は前年同期比で増収。

海外事業は、施行件数はクラウドピアとの提携効果により増加したものの、震災の影響により、第2四半期の直販拳式数が減少したため、前年同期比で減収。

為替差損が減少し、営業外収支は大きく改善。

会計基準の変更に伴う資産除去債務費用の過年度分(446百万円)を特別損失として計上。

連結売上総利益の状況

単位:百万円	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
連結売上総利益	6,045	5,683	362	6.0%
国内事業 売上総利益	5,697	5,301	396	7.0%
海外事業 売上総利益	347	381	+ 34	+ 9.8%

	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比
連結売上総利益率	35.2%	30.4%	4.7p
国内事業 売上総利益率	36.0%	30.5%	5.5p
海外事業 売上総利益率	25.3%	29.4%	+ 4.1p

海外事業は増益となったものの、国内事業の減益により、連結売上総利益・利益率ともに低下。

【国内事業】

売上総利益は、前期5月開業の横浜 伊勢山店の収益貢献、新規連結子会社による増加があったものの、震災の影響による挙式延期等の影響により、売上総利益が前年同期比で減少。

また、売上総利益率の低下は、当期よりホテル事業を開始したことが主な要因。

【海外事業】

営業基盤の強化や、円高による海外での外注費の低下により、売上総利益・利益率ともに前年同期比で向上。

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	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	3,348	3,801	+ 452	+ 13.5%
売上高販管費比率	19.5%	20.4%	+ 0.9p	-

(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化により、前年同期比で増加。

3月開業の大宮 璃宮は、既存の大宮店とのコスト共有も有り、販管費増への影響は軽微。

【開業準備費用】

単位:百万円	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	316	128	188	59.3%
対売上高比率	1.8%	0.7%	1.1p	-

新規店舗の開業までに発生した賃料等は、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。

大宮店(璃宮)【4ゲストハウス】の開業準備費用等を計上したものの、前年同期比で減少。

開業時の消耗品費等を計上。(売上原価)

オープン前の広告宣伝費・賃借料等についても、開業準備費用として計上。(販管費)

連結営業利益・経常利益・四半期純利益の状況

単位:百万円	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	2,696	1,882	814	30.2%
営業利益率	15.7%	10.1%	5.6p	-
連結経常利益	2,540	1,852	688	27.1%
経常利益率	14.8%	9.9%	4.9p	-
連結四半期純利益	1,367	551	816	59.7%
四半期純利益率	8.0%	3.0%	5.0p	-

震災の影響により、各利益とも前年同期比で減益。四半期純利益は特損計上も影響。

【営業利益】

売上総利益の減少、(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化による販管費の増加により、前年同期比で減少。

【経常利益】

為替差損が8百万円に減少し（前年同期は112百万円の為替差損）、営業外収支は前年同期比で改善。

【四半期純利益】

営業・経常利益の減少に加え、会計基準の変更に伴う資産除去債務費用の過年度分(446百万円)を特別損失として計上したことにより、前年同期比で減少。

	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	15,811百万円	17,375百万円	+ 1,564百万円	+ 9.9%
第2四半期末ゲストハウス数	54	58	+ 4	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	41	45	+ 4	-
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	3,629件	3,797件	+ 168件	+ 4.6%
稼働率	62.6%	55.9%	6.7p	-
1組当たり平均単価	4,218千円	4,130千円	88千円	2.1%

1:稼働率の計算には、ホテルインターコンチネンタル東京ベイの施行件数は含んでおりません。

2:1組当たり平均単価の算出に当たっては、「挙式のみ」、「一般宴会」およびホテルインターコンチネンタル東京ベイの挙式施行分を除外しております。

震災の影響を大きく受けたものの、売上高・施行件数は前年同期比で増加。

(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化により、国内事業の売上高・施行件数は増加。

1組当たり平均単価は、震災の影響により出席者の平均人数が減少したことにより、前年同期比で若干低下。

大宮店(璃宮)の開業により、2Q期末のゲストハウス数は54から58へ増加。

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	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	14,664	12,930	1,734	11.8%
売上総利益	4,246	3,101	1,144	27.0%
売上総利益率	29.0%	24.0%	5.0p	-
販管費	877	905	+ 28	+ 3.2%
販管費比率	6.0%	7.0%	+ 1.0p	-
営業利益	3,369	2,196	1,172	34.8%
営業利益率	23.0%	17.0%	6.0p	-
施行件数	3,385件	3,057件	328件	9.7%
稼働率	63.2%	56.1%	7.1p	-
1組当たり平均単価	4,200千円	4,087千円	112千円	2.7%

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、赤坂、お台場、名古屋 港(18店舗)の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、「拳式のみ」および「一般宴会」を除外しております。

震災後の拳式延期等により、施行件数・売上高・営業利益は前年同期で低下。

東日本店舗を中心に施行件数が減少し、売上高は前年同期比で減収。

拳式件数の減少、1組当たり平均単価の低下により、営業利益・利益率は前年同期比で低下。

大宮 璃宮

大宮店の隣接地に **4 Guesthouse** を増設

埼玉県内の圧倒的な地域1番店を目指し、2011年3月に開業。
本格日本庭園、水上の神殿、和婚のためのゲストハウスを設置。

本格的な日本庭園・大型ロビーなど附帯設備を充実



水上の神殿・水の教会など挙式会場も充実



水上の神殿



水の教会

和婚向けゲストハウスなど、4ゲストハウスを設置



バンブーコート



ハリウッドスイート



ニューヨーク

既存の大宮アートグレース ウエディングシャッターの隣接地に開業することにより、店舗を大型化し、運営効率と収益性をさらに向上



ブロッサムガーデン

和婚ニーズに対応したゲストハウスのほか、リゾート挙式にも対応できるゲストハウスを設置

マルチ・タイプ
10店舗
46ゲストハウス



伊勢山店(7)



横浜店(4)



青山店(3)



新浦安店(5)



大宮店シャトー(4)



New 大宮店璃宮(4)



名古屋八事店(4)



名古屋港店(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、11/12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	26	10	10	3	58

	2010/12期 2Q累計期間	2011/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,375百万円	1,297百万円	77百万円	5.7%
期末 施設数	9	8	1	-
施行件数	1,253件	1,340件	+ 87件	+ 6.9%
ハワイ	1,083件	1,108件	+ 25件	+ 2.3%
バリ	170件	232件	+ 62件	+ 36.5%
ハワイ/バリ DW	267件	240件	27件	10.1%

海外事業では、旅行代金の有無等により1組単価が大きく異なるため、平均単価は算出しておりません。

マーケット回復を受け、施行件数は増加したものの、震災の影響で第2Qの直販拳式が減少したため減収。

ハワイ拳式は、円高の進行もあってマーケットが急速に回復。震災の影響により、第2四半期の直販拳式数が減少したものの、クラウドディアとの提携効果により、施行件数は前年同期比で増加。

バリ拳式も、マーケットの縮小傾向に歯止めがかかり、施行件数は前年同期比で増加。

destination・ウエディング(DW:外国人拳式)は、バリでの施行件数は増加。採算性の低い商品についての販売を終了したハワイにおいて件数が減少したため、施行件数は前年同期比で低下したものの、全体では順調に推移。

ハワイ/バリともに施行件数が増加したものの、第2四半期の直販拳式数が減少したことにより、前年同期比で減収。

契約終了により、ハワイの独占契約教会のうち1施設が減少。(売上高への影響は軽微)

【米国ハワイに6施設、インドネシア・バリ島に2施設、合計8施設を展開。】

ハワイ 直営 4教会・独占使用 2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】



House of Iris
ハウス・オブ・イリス

【独占使用】



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

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

連結貸借対照表

資産の部

有形固定資産の増減

建物・構築物の増加：11年開業(大宮 璃宮)等の増加分
 工具器具備品の増加：11年開業(大宮 璃宮)等の増加分
 建設仮勘定の減少：大宮 璃宮の開業に伴い、建物及び構築物の勘定科目へ

負債・純資産の部

有利子負債の状況

有利子負債額：20,130百万円(10/12末比 + 4,357百万円)

純資産の状況

純資産：16,047百万円(10/12末比 + 215百万円)

単位：百万円	10/12末	11/6末	増減
流動資産	10,448	10,468	20
現金及び預金	8,581	8,673	91
売掛金	317	254	~63
~~商品	92	55	~37
~~原材料及び貯蔵品	384	334	~49
固定資産	30,429	35,371	
有形固定資産	20,932	23,247	2,314
建物及び構築物	23,352	26,991	3,638
その他	2,958	3,383	424
減価償却累計額合計	~10,279	~11,708	~1,428
土地	4,563	4,566	2
建設仮勘定	337	15	~321
無形固定資産	175	1,350	1,174
投資その他の資産	9,320	10,773	1,452
投資有価証券	1,819	1,396	~422
敷金及び保証金	4,011	5,710	1,698
建設協力金	1,020	954	~66
繰延資産	14	47	32
総資産	40,891	45,886	4,995

単位：百万円	10/12末	11/6末	増減
負債合計	25,059	29,839	4,779
流動負債	10,105	10,427	321
買掛金	1,733	1,685	~48
短期借入金	-	10	10
1年内返済予定の長期借入金	2,789	3,520	731
~~1年内償還予定の社債	356	640	284
未払法人税等	2,164	736	~1,427
前受金	1,196	2,083	886
固定負債	14,954	19,411	4,457
社債	984	2,522	1,538
長期借入金	11,643	13,437	1,793
~~貸借契約解約損失引当金	205	178	~26
資産除去債務	-	1,052	1,052
純資産	15,832	16,047	215
株主資本	16,046	16,181	135
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	14,939	15,074	135
評価換算差額等	~214	~133	80
負債純資産合計	40,891	45,886	4,995

2011年12月期

業績予想

2011年5月13日発表の業績予想の修正について

単位:百万円	2011/12期 業績予想		期初予想比
	期初予想	修正予想	増減額
連結売上高	43,000	40,400	2,600
国内事業 売上高	40,350	37,750	2,600
海外事業 売上高	2,650	2,650	-
連結営業利益	7,250	5,470	1,780
連結経常利益	6,950	5,420	1,530
連結純利益	3,500	2,360	1,140

震災の影響により、業績予想を修正いたしました。

国内事業の下方修正の内訳 ブライダル関連(ゲストハウス): 1,700百万円、ホテル関連: 900百万円

被災地となった仙台店の一時営業停止、東日本店舗での挙式施行の延期・キャンセルによる売上高の減少。

外国人渡航者の減少によるホテルの稼働率・売上高の減少。

上記の要因により売上高が減少する一方で、施設原価や人件費等の固定コスト負担により、利益についても期初予想を下回る見込み。

2011年12月期 連結業績予想

単位:百万円	10年12月期 実績	11年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	38,444	40,400	+ 1,955	+ 5.1%
営業利益	7,221	5,470	1,751	24.3%
営業利益率	18.8%	13.5%	5.3p	-
経常利益	6,946	5,420	1,526	22.0%
経常利益率	18.1%	13.4%	4.7p	-
当期純利益	3,774	2,360	1,415	37.5%
当期純利益率	9.8%	5.8%	4.0p	-
連結EPS	15,418円91銭	9,640円52銭	5,778円39銭	
一株当たり年間配当金	4,200円	2,000円	533円33銭	

2010年10月1日付けで、1株を3株とする株式分割を実施しております。

2010年12月期の1株当たり年間配当金は、第2四半期末配当：2,500円, 期末配当1,200円, 記念配当500円であり、増減額は分割を勘案した数値です。

国内事業の増収により、売上高は前期比増となるものの、震災の影響により減益を見込む。

国内事業は引き続き増収となり、連結売上高は前期比では増加を見込む。

営業利益・経常利益は、ホテル事業開始により期初から利益率の低下を見込んでいたことに加え、震災による売上高の減少により、減益を見込む。

当期純利益は、震災の影響に加え、資産除去債務費用の過年度分を特別損失として計上するため、減益を見込む。

	10年12月期 実績	11年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	35,641百万円	37,750百万円	+ 2,108百万円	+ 5.9%
期末ゲストハウス 合計	54	58	+ 4	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	41	45	+ 4	-
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	8,157件	8,390件	+ 233件	+ 2.9%

2010年12月期の国内事業売上高には、ホテル関連売上1,333百万円を含んでおり、2011年12月期の国内事業売上高予想にはホテル関連売上4,550百万円が含まれております。

上記の影響を除いた2011年12月期の国内事業の減収額は、1,109百万円を見込んでおります。

新規連結子会社による増収要因、伊勢山店の通年寄与、大宮店の増設により増収を見込む。

震災の影響により、期初計画は下回るものの、(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化による増収、並びに2010年5月開業の伊勢山店の通年寄与、2011年3月開業の大宮店(璃宮)の貢献により前期比では増収を見込む。

既存店については、東日本店舗での挙式延期等の影響を主因として、売上高は前期比で減少を見込む。

新規開業(稼働)は、4ゲストハウス(大宮店の増設)となり、期末ゲストハウス数は54から58に増加。

その他、当期より(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化により、ホテルインターコンチネンタル東京ベイの4会場が加わっております。

施行件数予想についても、売上高の増加要因と同様の理由で増加を見込む。

	10年12月期 実績	11年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	2,802百万円	2,650百万円	152百万円	5.4%
期末 直営・独占使用教会数	9	8	1	-
施行件数	2,594件	2,660件	+ 66件	+ 2.5%

収益性の低い事業の休止により前期比で減収を見込むものの、施行件数は増加し、収益性も向上。

ハワイ拳式の施行件数は、マーケット環境の好転により、引き続き増加を見込む。

バリ拳式の施行件数も、マーケットの底打ちと回復、DWの増加により前期比増加を見込む。

destinations・ウェディング(DW:外国人拳式)の施行件数は、当期も計画通りに推移。

低収益の事業を休止することにより売上高は前期比で減収となるものの、収益性は向上。

契約終了により、ハワイの独占契約教会のうち1施設が減少。(売上高への影響は軽微)

今後の戦略

今後も、継続的かつ安定的な成長を可能とする企業体を目指し、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. ホテルインターコンチネンタル東京ベイの収益力強化
3. 和婚ニーズへの取組み強化
4. 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
5. 当社施設の有効活用への取組み強化
6. 婚礼プロデュース・ビジネスへの取組み強化

海外事業戦略

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
9. アジア戦略への取組みを強化

全社戦略

10. 光熱費・仕入外注費・賃料引下げなど、コストの低減に向けた全社的な取組みを強化
11. 財務の健全化・体質強化への取組みを継続
12. 新卒採用と人材育成の強化を継続
13. 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

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、従来は他の施設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



ステンドグラスの大聖堂



海が見える教会



森の教会



水の教会



本格神殿



神社挙式



人前式

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



和風



現在までの状況

宿泊・レストラン部門

1月・2月は、当初計画通りに順調なスタートとなったものの、3月の震災発生以後、外国人の訪日数の大幅減などが、大きく影響

6月以降は、徐々に回復

ブライダル部門

震災の影響はあったものの、当社の有する人材・ノウハウを注入したことにより、再生に向けて好調なスタート

当期より「ブライダルを中核とした目的性の高いホテル」へと転換を図り、収益性向上への取り組みを開始

ブライダルに続き、今後は宿泊・レストラン部門を強化

羽田空港に至近という利便性と、ブランド力という優位性を活用し、宿泊・レストラン部門の収益を改善。

国内主要都市間を結ぶだけでなく、国際線においても新路線の就航が続く羽田空港



今後も、国際路線の拡大によるハブ空港化
都心へのアクセスの良さから利用者が増加



インターコンチネンタルホテルズ&リゾートの
高品質のホスピタリティとブランド力により、
国内外の顧客を取り込み



海外からの顧客だけでなく、国内49都市
と結ぶ羽田空港に至近であることから、
国内のビジネス客等へも訴求

宿泊・レストラン部門ともに、平日・休日それぞれ異なるアプローチで収益改善に向けた取り組みを開始。

顧客が「目的」を持って
来ていただける仕組み作り

宿泊部門の活性化

平日 **ビジネス・エグゼグティブ、女性客の取り込み**

- ・ブランド力と利便性によるビジネス客の取り込み
- ・更なる利便性向上に向け、浜松町からシャトルバスも運行
- ・ビジネス・ラウンジの新設・クラブフロアの拡充
- ・女性客向け専用フロア、専用客室の新設

休日 **拳式出席者、個人顧客の取り込み**

- ・拳式数の増加を図ることで、拳式出席者の宿泊数が増加

レストラン部門の活性化

平日 **ビジネス・ユースの取り込み**

- ・メイン・ダイニングに個室スペースを設けることにより、接待需要等を取り込み

休日 **個人ユースの取り込み**

- ・結納、お祝い、記念日、お集まりなど様々な需要の取り込み
- ・近隣に住む高所得者層の休日ダイニング需要の取り込み

新コンセプト会場の追加や大型チャペルへの改装により、更なる挙式組数の増加を図る。

様々な出席人数に対応可能な4会場
(全て東京湾・レインボブリッジを臨むロケーション)

ウィラード



100-160名向け

ルグラン



80-130名向け

カールトン



30-90名向け

メイフェア



30-80名向け

更にブライダルホテルとしての
魅力を高めるための施策を実施

新コンセプトの会場を追加



オーシャンビューテラス **New**

大型チャペルへの改装

60名収容から100名収容の大型
チャペルに改装し、更に魅力をアップ

プライベート・チャペルを追加

最上階のスイートルームを少人数向けの
プライベート挙式会場に改装し、再婚・
家族婚などの少人数挙式を取り込み

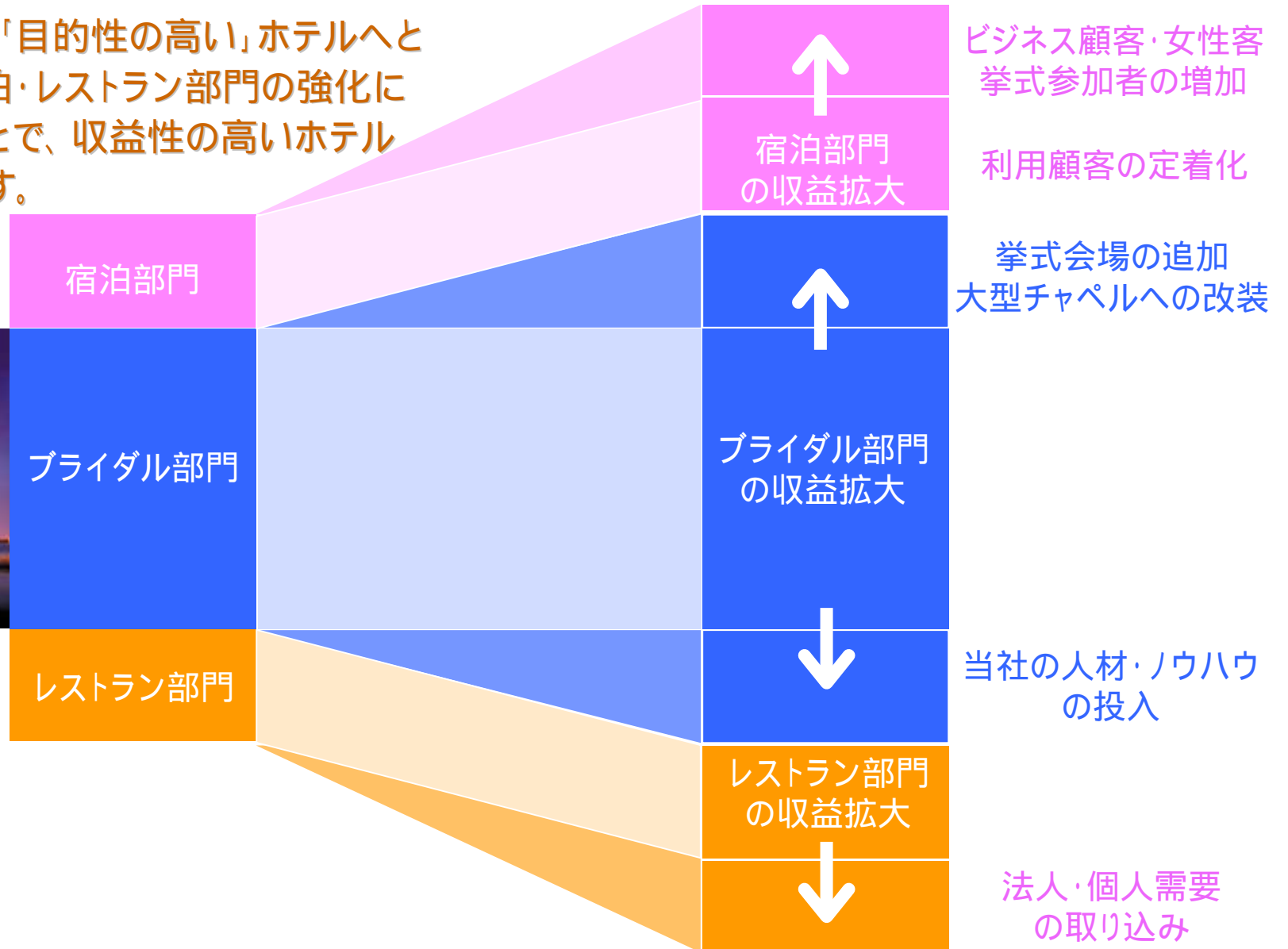
本年8月に上記の改装を実施

当社の人材・ノウハウを投入し、東京ベイが有する高い潜在能力を引き出すことで、早期に収益力を強化。

ブライダルを軸とした「目的性の高い」ホテルへと転換を図りつつ、宿泊・レストラン部門の強化に向けた施策を行うことで、収益性の高いホテルへの転換を目指します。



東京都心部における
当社の中核施設へ



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】 1,308名 【個別】 436名
発行済株式の総数	244,800株 (単元株制度なし)
株主数	2,455名
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 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 2. 会食・宴会・パーティーの企画、運営、実施、斡旋及び紹介 3. 旅行業法に基づく旅行業 4. その他附帯事業
連結子会社	(株)ベストプランニング (株)アクア・グラツィエ (株)ホスピタリティ・ネットワーク 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2011年6月30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 広報IR担当

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