

BEST BRIDAL

2011年12月期 決算説明会

株式会社ベストブライダル
<http://www.bestbridal.co.jp/>

2012年2月16日

1. 2011年12月期決算概要

| | |
|-------------------------|----|
| 連結決算概要 | 3 |
| 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況 | 4 |
| 連結四半期業績推移 | 5 |
| 連結貸借対照表 | 6 |
| 連結キャッシュ・フローの状況 | 7 |
| 国内事業の状況 総括 | 8 |
| 国内事業の状況 既存店の状況（個別決算ベース） | 9 |
| 国内事業の状況 新規出店 | 10 |
| 海外事業の状況 総括 | 11 |

2. 2012年12月期業績予想

| | |
|---------|----|
| 連結業績予想① | 13 |
| 連結業績予想② | 14 |

3. 今後の事業戦略

| | |
|--------------------------------|----|
| 今後の事業戦略 | 16 |
| 国内事業戦略 「地域1番店戦略」の強化拡充① | 17 |
| 国内事業戦略 「地域1番店戦略」の強化拡充② | 18 |
| 国内事業戦略 ホテル事業の強化 | 19 |
| 国内事業戦略 婚礼プロデュースビジネスへの取り組み強化 | 20 |
| 海外事業戦略 新規出店 | 21 |

■ 付属資料

| | |
|----------------------|----|
| 国内事業 店舗展開の状況①（所在地別） | 22 |
| 国内事業 店舗展開の状況②（ブランド別） | 23 |
| 海外事業 店舗展開の状況 | 24 |
| 会社概要 | 25 |

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、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証した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。

2011年12月期決算概要

前期比増収となったものの震災の影響により減益。修正計画比では売上、利益ともに計画数値を上回る。

- ・(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化、前期開業した伊勢山店の通年寄与、大宮店（璃宮）の増設による国内事業の増収により、売上高は前期比で増収。
- ・震災の影響による稼働率の低下、(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化、会計基準の変更に伴う特別損失及び法定実効税率変更に伴う税金費用の計上により前期比で減益。
- ・1組当たり単価の回復、ホテル宿泊稼働率の回復等により、売上、利益ともに修正計画を上回る。
- ・ホテルインターコンチネンタル東京ベイに係る売上高は5,038百万円、営業利益は△476百万円（2011年12月期）。

(単位：百万円)

| | 2010/12期 実績 | 2011/12期 実績 | 前期比 増減率 | 2011/12期 修正計画 | 計画比 増減率 |
|------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------|------------------------------------|------------|
| 売上高 | 38,444 | 41,741 | +8.6% | 40,400 | +3.3% |
| 国内事業売上高 | 35,641 | 38,986 | +9.4% | 37,750 | +3.3% |
| 海外事業売上高 | 2,802 | 2,755 | △1.7% | 2,650 | +4.0% |
| 売上総利益 | 14,148 | 14,245 | +0.7% | 13,230 | +7.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 6,926 | 7,850 | +13.3% | 7,760 | +1.2% |
| 営業利益 | 7,221 | 6,395 | △11.4% | 5,470 | +16.9% |
| 経常利益 | 6,946 | 6,222 | △10.4% | 5,420 | +14.8% |
| 当期純利益 | 3,774 | 2,670 | △29.2% | 2,360 | +13.2% |
| 1株当たり当期純利益 | 15,418 ^円 91 ^銭 | 10,909 ^円 27 ^銭 | - | 9,640 ^円 52 ^銭 | - |
| 1株当たり年間配当金 | 4,200 ^円 | 2,000 ^円 | - | 2,000 ^円 | - |

※2010年10月1日付けで、株式1株につき3株の株式分割を行っております。

当該株式分割が前連結会計年度の開始の日に行われたと仮定した場合の2010年12月期の年間配当金は、2,533円33銭となります。

※(株)ホスピタリティ・ネットワークはホテルインターコンチネンタル東京ベイの運営会社です。

**震災の影響により前期比で減益。
会計基準変更に伴う特別損失、税率変更に伴う税金費用を計上。**

【営業利益】

- ・震災の影響による既存店売上高の減少。
- ・(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化により販管費が増加。

【経常利益】

- ・営業外収益は323百万円（前期251百万円）、営業外費用は496百万円（前期527百万円）。

【当期純利益】

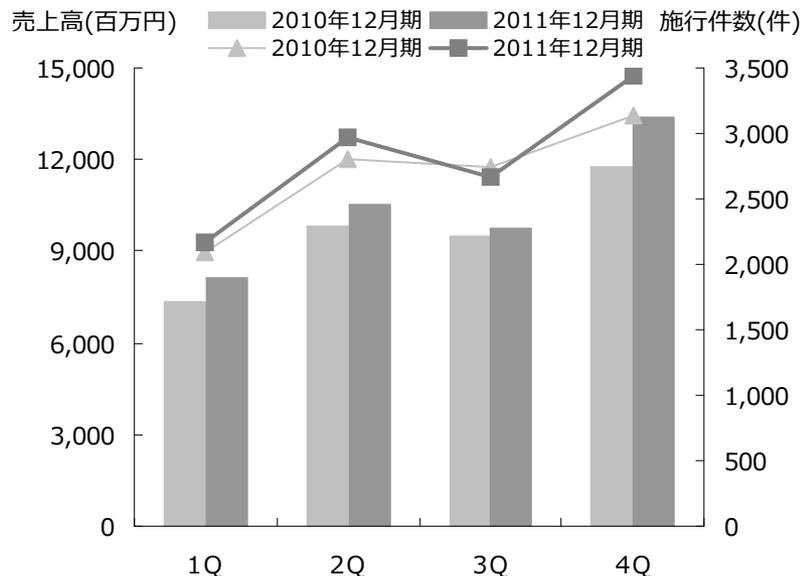
- ・資産除去債務会計基準の適用に伴い、446百万円を特別損失に計上。
- ・法定実効税率変更に伴う繰延税金資産の取り崩しにより、税金費用282百万円を計上。

(単位：百万円)

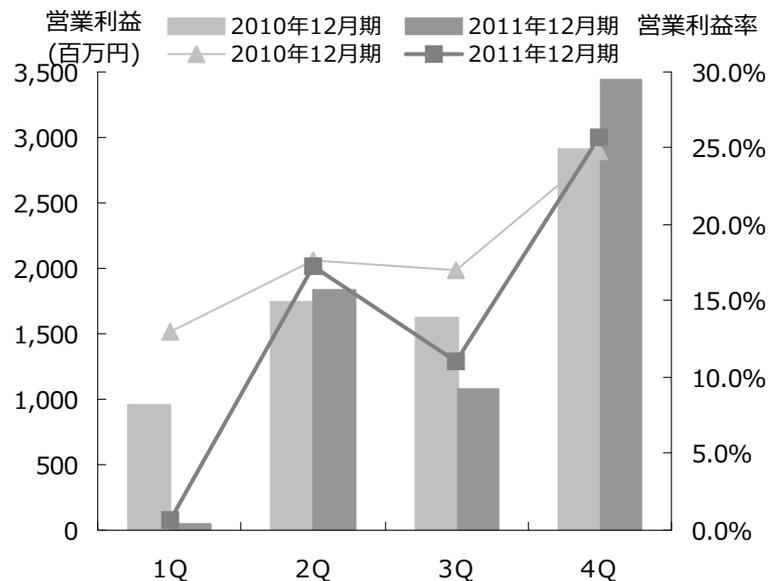
| | 2010/12期 | 2011/12期 | 前 期 比 | |
|--------|----------|----------|--------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 営業利益 | 7,221 | 6,395 | △826 | △11.4% |
| 営業利益率 | 18.8% | 15.3% | △3.5p | — |
| 経常利益 | 6,946 | 6,222 | △724 | △10.4% |
| 経常利益率 | 18.1% | 14.9% | △3.2p | — |
| 当期純利益 | 3,774 | 2,670 | △1,103 | △29.2% |
| 当期純利益率 | 9.8% | 6.4% | △3.4p | — |

売上高・営業利益ともに第4四半期において急速に回復基調。徐々に震災の影響を払拭。

- ・売上高は、震災の影響を受けたものの、(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化により各四半期とも前年同期を上回って推移。
- ・施行件数は、震災の影響により第3四半期においては前年同期を下回ったものの、大宮店（璃宮）の増設効果もあり、第4四半期に入り急速に回復。
- ・営業利益は、閑散期である第1四半期及び第3四半期に震災の影響を大きく受け、前年同期を下回ったものの、施行件数・売上高の回復に伴い、第4四半期においては営業利益・営業利益率ともに前年同期を上回る。



| 売上高(百万円) | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
|----------|-------|--------|-------|--------|
| 2010/12 | 7,356 | 9,830 | 9,512 | 11,744 |
| 2011/12 | 8,124 | 10,548 | 9,716 | 13,351 |
| 施行件数(件) | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 2010/12 | 2,086 | 2,796 | 2,740 | 3,129 |
| 2011/12 | 2,166 | 2,971 | 2,668 | 3,441 |



| 営業利益(百万円) | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
|-----------|-------|-------|-------|-------|
| 2010/12 | 960 | 1,736 | 1,617 | 2,907 |
| 2011/12 | 53 | 1,828 | 1,076 | 3,436 |
| 営業利益率 | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 2010/12 | 13.1% | 17.7% | 17.0% | 24.8% |
| 2011/12 | 0.7% | 17.3% | 11.1% | 25.7% |

大宮店（璃宮）の増設及び(株)ホスピタリティネットワークの連結子会社化により総資産が増加。

事業所の増設、改装、事業領域の拡大を図るための新たな投資を実施。

有利子負債は増加したものの、有利子負債依存度は前期末と同水準。

(単位：百万円)

| | 2010/12 期末 | 2011/12 期末 | 前期比 増減 |
|----------|---------------|---------------|-----------|
| 流動資産 | 10,448 | 12,332 | +1,883 |
| 固定資産 | 30,429 | 35,007 | +4,578 |
| 有形固定資産 | 20,932 | 22,358 | +1,425 |
| 無形固定資産 | 175 | 1,370 | +1,195 |
| 投資その他の資産 | 9,320 | 11,278 | +1,957 |
| 繰延資産 | 14 | 42 | +27 |
| 資産合計 | 40,891 | 47,382 | +6,490 |
| 流動負債 | 10,105 | 11,886 | +1,781 |
| 固定負債 | 14,954 | 17,669 | +2,715 |
| 負債合計 | 25,059 | 29,556 | +4,496 |
| 純資産合計 | 15,832 | 17,825 | +1,993 |
| 負債純資産合計 | 40,891 | 47,382 | +6,490 |
| 自己資本比率 | 38.7% | 37.6% | △1.1p |
| 有利子負債 | 15,773 | 18,332 | +2,559 |
| 有利子負債依存度 | 38.6% | 38.7% | +0.1p |

大宮店（璃宮）、ホテル等の増加

敷金及び保証金等+1,694百万円、のれん+1,109百万円

社債+1,502百万円 長期借入金+1,025百万円
資産除去債務+1,060百万円

(社債+1,502百万円、長期借入金+1,025百万円)

安定した営業CFにより積極的な投資を実施しつつも、フリーCFは1,701百万円と高水準を維持。

(単位：百万円)

| | 2010/12期 | 2011/12期 |
|------------------|----------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 6,272 | 5,190 |
| うち税金等調整前当期純利益 | 6,784 | 5,721 |
| うち減価償却費 | 2,310 | 2,538 |
| うち法人税等の支払額 | △ 3,234 | △ 3,055 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 3,888 | △ 3,488 |
| うち有形固定資産の取得による支出 | △ 2,441 | △ 3,092 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ 1,690 | 388 |
| うち長期借入れによる収入 | 1,396 | 4,120 |
| うち長期借入金の返済による支出 | △ 2,468 | △ 4,034 |
| うち社債発行による収入 | 490 | 1,963 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 8,473 | 10,532 |
| フリーキャッシュ・フロー | 2,383 | 1,701 |

震災の影響を大きく受けたものの、(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化により増収。

- ・(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結子会社化、前期開業した伊勢山店の通年寄与、大宮店（璃宮）の増設により、売上高・施行件数は前期比で増加。
- ・震災の影響を受け、稼働率は低下したものの、1組当たり平均単価はほぼ前期と同水準。

(単位：百万円)

| | 2010/12期 | 2011/12期 | 前 期 比 | |
|-------------------------|----------|----------|--------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 35,641 | 38,986 | +3,344 | +9.4% |
| 施行件数 ^{※1} | 8,157件 | 8,478件 | +321件 | +3.9% |
| 稼働率 ^{※2} | 67.4% | 58.9% | △8.4p | - |
| 1組当たり平均単価 ^{※3} | 4,203千円 | 4,173千円 | △29千円 | △0.7% |

※1:施行件数には、ホテルインターコンチネンタル東京ベイの施行分を含んでおります。

※2: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分を除外しております。

※3:1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」及びホテルインターコンチネンタル東京ベイの施行分を除外しております。

震災の影響を受け、施行件数・売上高・営業利益ともに前期比で減少。

- ・震災の影響による延期・キャンセルにより施行件数が減少し、売上高・営業利益ともに前期比で減少。
- ・第4四半期（10月～12月）における回復基調を受け、1組当たり平均単価はほぼ前期並みとなる。
- ・大宮店（璃宮）の開業準備費用を128百万円計上。

（単位：百万円）

| | 2010/12期 | 2011/12期 | 前 期 比 | |
|------------------------|----------|----------|--------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 30,989 | 29,039 | △1,949 | △6.3% |
| 売上総利益 | 9,141 | 7,837 | △1,304 | △14.3% |
| 売上総利益率 | 29.5% | 27.0% | △2.5p | － |
| 販売費及び一般管理費 | 1,883 | 1,968 | +85 | +4.5% |
| 販管費比率 | 6.1% | 6.8% | +0.7p | － |
| 営業利益 | 7,258 | 5,868 | △1,389 | △19.1% |
| 営業利益率 | 23.4% | 20.2% | △3.2p | － |
| 施行件数 | 7,209件 | 6,783件 | △426件 | △5.9% |
| 稼働率 | 67.3% | 59.1% | △8.1p | － |
| 1組当たり平均単価 [※] | 4,166千円 | 4,136千円 | △30千円 | △0.7% |

対象店舗：伊勢山店を除く期間比較可能な18店舗。

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

アートグレイス 大宮璃宮（さいたま市北区）

大宮アートグレイス・ウエディングシャトー（2006年3月開業）の隣接地に2011年3月開業。
光と水に彩られたチャペル、四季折々の自然に囲まれた大庭園、和洋多彩な4つのゲストハウスを備えた大空間。
レストラン「四季庭」を併設。地域1番店として地元の方々に愛される店舗を目指す。



ハワイ・バリともに施行件数が増加。円高により売上高は前期比で若干減少。

- ・マーケットの回復を受け、直販営業・提携販売いずれも順調に推移し、ハワイ・バリともに施行件数が増加。
- ・円高による旅行代金及び現地法人の売上高減少により、売上高は前期比で若干減少。
- ・営業基盤の強化、円高による海外での外注費の低下により、収益が改善し黒字化。

(単位：百万円)

| | 2010/12期 | 2011/12期 | 前 期 比 | |
|------------|----------|----------|-------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 2,802 | 2,755 | △47 | △1.7% |
| 期末施設数 | 9 | 8 | △1 | - |
| 施行件数 | 2,594 | 2,768 | +174 | +6.7% |
| ハワイ | 2,225 | 2,283 | +58 | +2.6% |
| バリ | 369 | 485 | +116 | +31.4% |
| ハワイ/バリ DW※ | 471 | 542 | +71 | +15.1% |

海外事業では、旅行代金の有無により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。

※DW = デスティネーション・ウェディング (外国人挙式)

2012年12月期業績予想

震災の影響をほぼ払拭し、増収増益。当期純利益は、過去最高益更新を見込む。

- ・震災の影響を受けていた既存店の稼働率・売上・利益の回復を見込む。
- ・(株)ホスピタリティ・ネットワークの収益が大幅に改善し、営業利益ベースで黒字化を見込む。
- ・前期の会計基準変更による特別損失計上の影響が消え、当期純利益は大幅に増加。過去最高益更新を見込む。

(単位：百万円)

| | 2011/12期 実績 | 2012/12期 計画 | 前 期 比 | |
|------------|-------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 41,741 | 43,100 | +1,358 | +3.3% |
| 営業利益 | 6,395 | 7,050 | +654 | +10.2% |
| 営業利益率 | 15.3% | 16.4% | +1.0p | |
| 経常利益 | 6,222 | 6,900 | +677 | +10.9% |
| 経常利益率 | 14.9% | 16.0% | +1.1p | |
| 当期純利益 | 2,670 | 3,850 | +1,179 | +44.2% |
| 当期純利益率 | 6.4% | 8.9% | +2.5p | |
| 1株当たり当期純利益 | 10,909 ^円 27 ^銭 | 15,727 ^円 12 ^銭 | 4,817 ^円 85 ^銭 | +44.2% |
| 1株当たり年間配当金 | 2,000円 | 2,000円 | | |

国内事業、海外事業ともに増収を見込む。

【国内事業】

- ・震災の影響を受けていた既存店の売上回復を見込む。
- ・ホテルインターコンチネンタル東京ベイの挙式施行件数が増加し、売上増加を見込む。

【海外事業】

- ・円高傾向の定着による渡航者数増加を背景に、直販営業における施行件数については引き続き増加を見込む。
- ・デスティネーション・ウエディング（DW:外国人挙式）の施行件数については、今後も増加を見込む。

(単位：百万円)

| | 2011/12期 実績 | 2012/12期 計画 | 前 期 比 | |
|------|----------------|----------------|--------|-------|
| | | | 増減 | 増減率 |
| 売上高 | 41,741 | 43,100 | +1,358 | +3.3% |
| 国内事業 | 38,986 | 40,300 | +1,313 | +3.4% |
| 海外事業 | 2,755 | 2,800 | +44 | +1.6% |
| 施行件数 | 11,246件 | 11,830件 | +584件 | +5.2% |
| 国内事業 | 8,478件 | 8,930件 | +452件 | +5.3% |
| 海外事業 | 2,768件 | 2,900件 | +132件 | +4.8% |

今後の事業戦略

継続的かつ安定的な成長を可能にする企業体構築を目指し、新たな事業戦略を実践。

今後の少子化への対応策として、ゲストハウスウェディングの事業基盤を再構築しつつ、既存店の更なる活性化と収益性向上を図る。

【国内事業戦略】

・「地域1番店戦略」の強化拡充

既存店の更なる活性化により収益性向上を図る

・ホテル事業の強化

ホテルインターコンチネンタル東京ベイの収益力強化

・婚礼プロデュースビジネスへの取り組み強化

「楽婚」という新しい婚礼スタイルの強化・拡充

【海外事業戦略】

・海外挙式事業では、マーケット拡大が見込まれるハワイとバリ島に経営資源を集中

多様化する挙式ニーズ（ホテル内チャペル、大聖堂、ハウスウェディング等）に応え、収益基盤を確立

・デスティネーション・ウェディング（DW:外国人挙式）への積極的な取り組みの継続

中長期的には、アジアからの挙式顧客の大幅増を見込む

・アジア戦略への取り組み強化

ホテル事業等も視野

■ 今後の多様化する婚礼ニーズに対応することで、収益機会の拡大を図る

お客様方の様々なニーズに応える、高品質かつ多種多様なサービスのご提供を通じて、地域の1番店へ。スケールメリットを生かし、顧客満足度の向上を目指す。



ゲストハウスウェディング



ホテルウェディング



チャペルウェディング



人前式



神前式



少人数婚



家族婚



再婚



平日婚



国際結婚



帰国後パーティー



二次会

■ レストランビジネスへの取り組み強化

各施設において、挙式済み顧客の取り込みを図る—結婚記念日・誕生日・入学祝い・卒業祝い・クリスマス・七五三等「点から線へ」—婚礼を契機に、その後の人生の節目でご利用いただけるサービスの提供（一生のお付き合い）知名度を上げてブランディングに生かしながら、施設稼働率の向上を目指す。



■ 宴会ビジネスへの取り組み強化

ホテルインターコンチネンタル東京ベイの営業部門とゲストハウスにおける営業担当が一体となって積極的な営業活動を展開。東京・横浜・名古屋・大阪の各エリアに専門の営業チームを設置。平日の宴会需要を取り込み、施設稼働率の向上を目指す。



当社がこれまで培ってきたゲストハウスウェディング事業におけるノウハウを最大限に活用。
各施設の平日稼働率を向上させ、活性化させることにより収益性を更に高める。

ホテル インターコンチネンタル 東京ベイの収益力強化

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継続。



●ブライダル部門の更なる強化 全売上高の50%目標

新コンセプト会場の追加、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。

既存4会場の改装及び新宴会場の増設（オーシャンビューテラス）
チャペルの改装（大型化）

●宿泊・レストラン・宴会部門の強化

・ブランド力、立地の優位性を活用

羽田空港から客室まで30分ー浜松町駅からのシャトルバス運行開始
お客様への利便性の向上を図る。

・宿泊ー高単価の顧客の取り込みを強化

クラブフロア（20F～24F）の改装による海外ビジネス客の取り込み

・レストランの新設及びリニューアルによる活性化

3Fに海が見える新レストラン「シェフズライブキッチン」オープン

・ロビーの改装及びビジネスラウンジの新設

ビジネスユースに対応できる機能を備えつつ、
近隣の方々の日常使いにも応える新しい空間へ

・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継続

当社の人材・ノウハウを集中的に投下し、
同ホテルの有する高いポテンシャルを引き出すことで、
早期に収益力の強化を図る。

「楽婚」という新しい婚礼スタイルを通して、潜在需要の掘り起こしを図る。

高品質な会場（ホテル・専門式場・レストラン）を格安な料金で提供。

楽婚集客拠点（ブライダルサロン）－新宿店・東京店・横浜店・千葉店・名古屋店



【関東エリア提携会場】



ROYAL PARK
HOTELS

ロイヤルパークホテル



ROYAL PARK
SHIODOME TOWER

ロイヤルパーク汐留タワー



Sheraton

横浜ベイシェラトン ホテル& Towers



Roshiruyama King

ラ・ロシェル山王



目黒雅叙園
GAJOEN

目黒雅叙園

他 全99会場

【東海エリア提携会場】



CASTLE PLAZA
キャッスルプラザ

キャッスルプラザ



GARLANDS

GARLANDS ichinomiya



GARDEN RESTAURANT
TOKUGAWAEN

ガーデンレストラン 徳川園



THE ORCHID ROOM
Conservatory & Terrace

THE ORCHID ROOM



forty three

forty three

他 全21会場

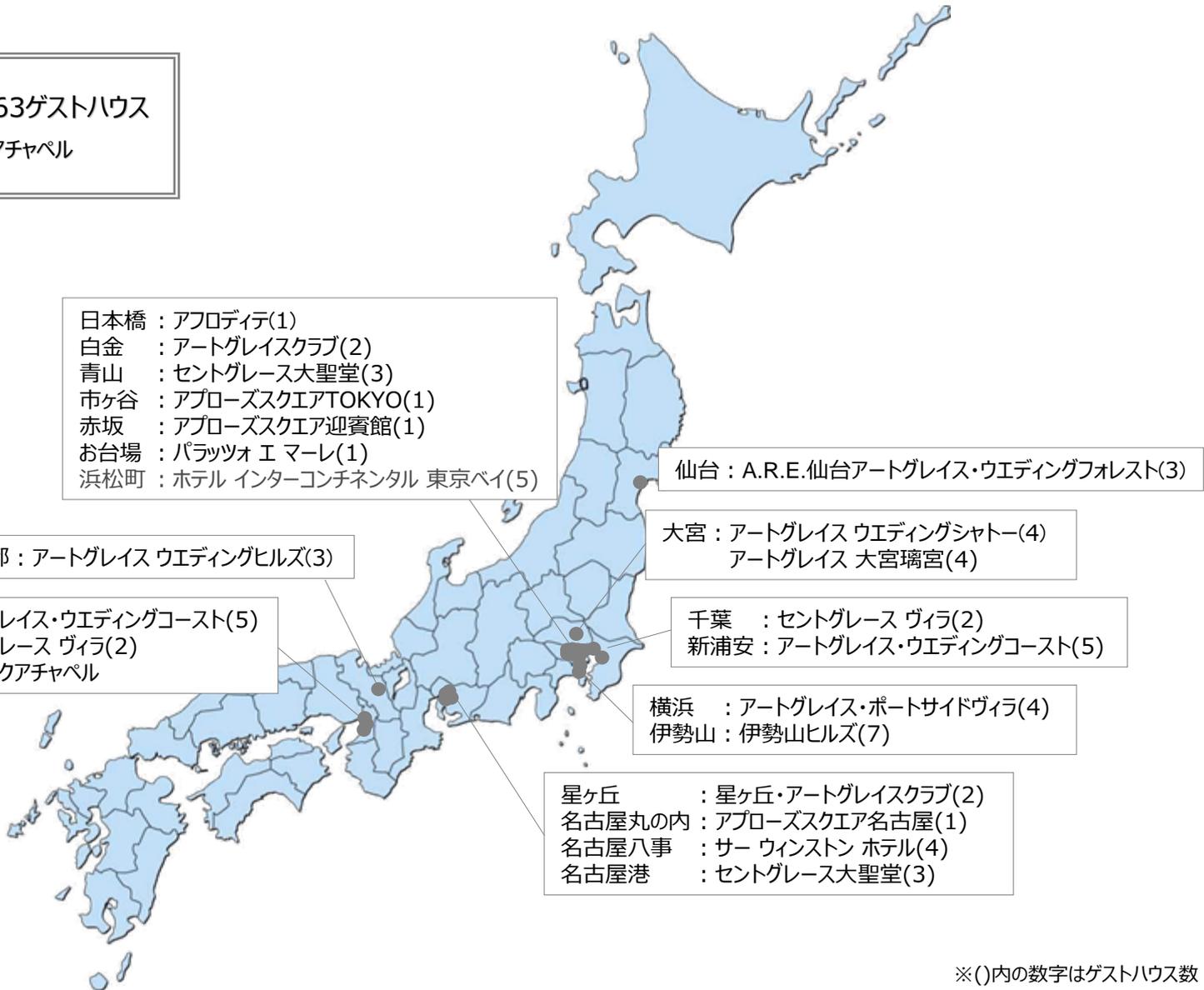
オアフ島、「ヒルトンハワイアンビレッジ・ビーチリゾート&スパ」の中に新規出店

円高を追い風に拡大基調が続く、日本人の海外挙式需要を積極的に取り込む。

ダイヤモンドヘッド・ホワイトビーチチャペル 2012年秋オープン



20店舗63ゲストハウス
セントアクアチャペル



※()内の数字はゲストハウス数



ArtGrace アートグレイス

マルチゲストハウスタイプの大型店舗。
2ゲストハウスタイプは「アートグレイスクラブ」。
ベストブライダルのメインブランド。

- ・A.R.E.仙台 アートグレイス・ウエディングフォレスト (仙台)
- ・アートグレイス・ウエディングシャトー (大宮)
- ・アートグレイス 大宮璃宮 (大宮)
- ・アートグレイスクラブ (白金)
- ・アートグレイス・ウエディングコースト (新浦安)
- ・アートグレイス・ポートサイドヴィラ (横浜)
- ・星ヶ丘・アートグレイスクラブ (星ヶ丘)
- ・アートグレイス・ウエディングコースト (大阪)
- ・アートグレイス ウエディングヒルズ (京都)



セントグレース

本格的な大聖堂が特徴。
2ゲストハウス以上の規模。

- ・セントグレース ヴィラ (千葉)
- ・セントグレース大聖堂 (青山)
- ・セントグレース大聖堂 (名古屋港)
- ・セントグレース ヴィラ (心斎橋)



その他

- ・アフロディテ (日本橋)
- ・パラッツォ エ マーレ (お台場)
- ・ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ (浜松町)
- ・伊勢山ヒルズ (伊勢山)
- ・サー ウィンストン ホテル (名古屋八事)
- ・セントアクアチャペル (梅田)
- ・四季庭 (大宮) (レストラン)
- ・VINO BUONO (青山) (レストラン)
- ・イル・ジャルディーノ (伊勢山) (レストラン)

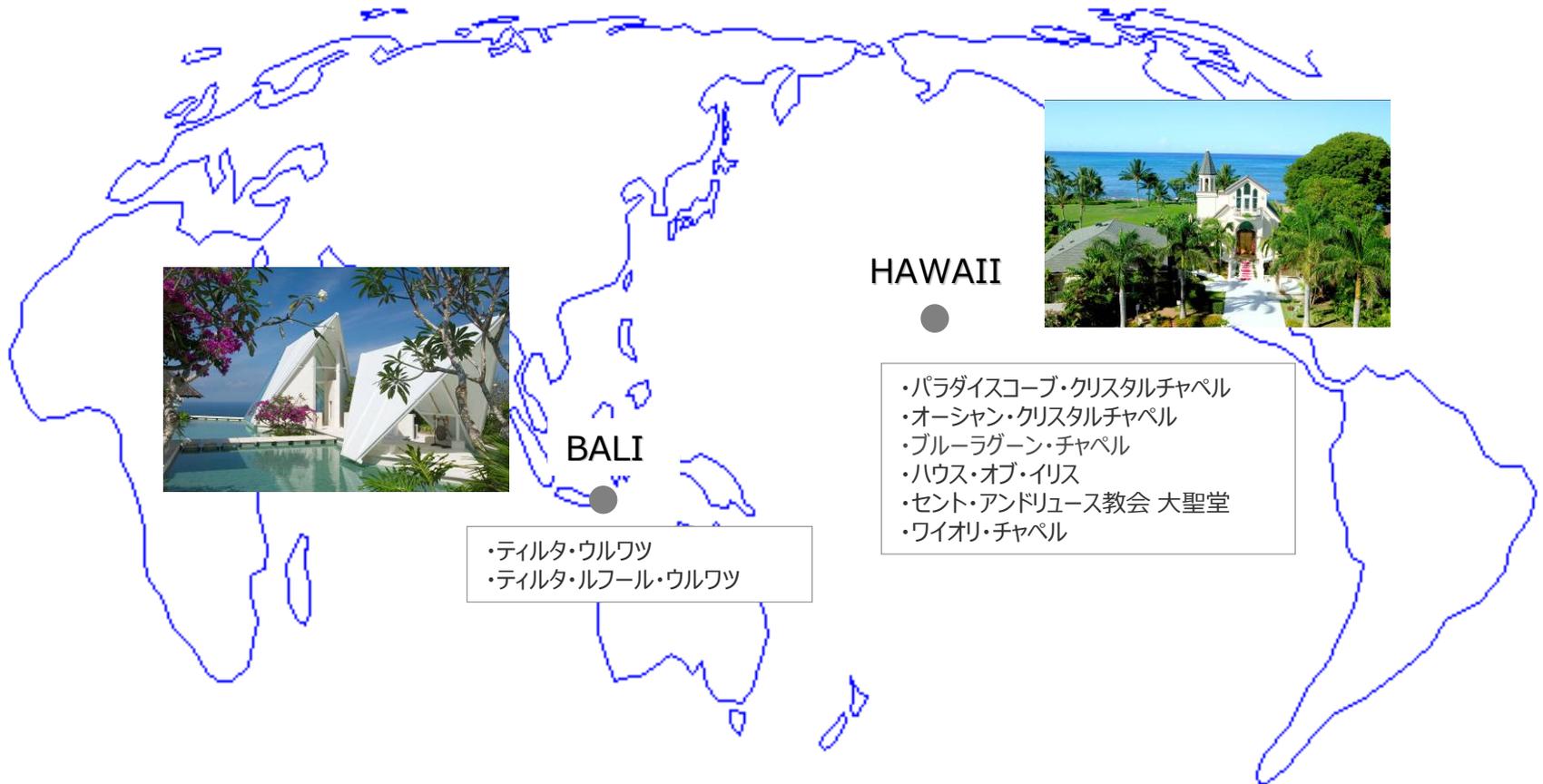


アプローズスクエア

ハイクオリティにこだわった
1ゲストハウスタイプの店舗。

- ・アプローズスクエアTOKYO (市ヶ谷)
- ・アプローズスクエア迎賓館 (赤坂)
- ・アプローズスクエア名古屋 (名古屋丸の内)

アメリカ・ハワイに6施設、インドネシア・バリに2施設、合計8施設を展開



| | |
|-----------|---|
| 会 社 名 | 株式会社ベストブライダル |
| 英 文 名 | BEST BRIDAL Inc. |
| 設 立 | 1995年10月 |
| 本 社 | 東京都渋谷区東三丁目11番10号 |
| 代 表 者 | 代表取締役社長 塚田 正之 |
| 資 本 金 | 472百万円 |
| 従 業 員 数 | 連結 1,230名 個別 424名 |
| 発行済株式の総数 | 244,800株（単元株制度なし） |
| 株 主 数 | 2,220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 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） PT.Tirtha Bridal（インドネシア法人） Best Bridal Korea Inc.（韓国法人） |
| 持分法適用会社 | Marizin Inc. |