

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 第2四半期累計期間 決算説明会

August 21, 2009

1. 2009/12期 第2四半期累計期間 連結決算概要

- P3 2009年12月期 第2四半期累計期間 連結業績概要
- P4 第2四半期累計期間 連結業績推移
- 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・四半期純利益の状況
- P8 国内事業の状況 総括
- P9 国内事業の状況 新規出店の状況
- P10 国内事業の状況 タイプ別・地域別の店舗展開状況
- P11 国内事業の状況 既存店の状況
- P12 国内事業の状況 受注残高の状況

- P13 海外事業の状況 総括
- P14 海外事業の状況 施設の状況

- P15 連結貸借対照表
- P16 有利子負債および純資産の状況
- P17 有利子負債の状況 今後の有利子負債残高の見通し

2. 2009/12期 通期業績予想

- P19 2009年12月期 連結業績予想
- P20 国内事業戦略 2009年12月期の計画
- P21 国内事業戦略 施行件数及び受注状況
- P22 海外事業戦略 2009年12月期の計画

3. 今後の戦略

- P24 今後の戦略
- P25 国内事業戦略 出店戦略
- P26 国内事業戦略 今後の新規出店予定
- P27 国内事業戦略 今後の新規出店予定
- P28 国内事業戦略 「地域1番店」戦略の推進
- P29 海外事業戦略

- P30 会社概要

2009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	
	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	増減額	増減率
連結売上高	14,312	15,021	+ 709	+ 5.0%
国内事業 売上高	12,776	13,812	+ 1,036	+ 8.1%
海外事業 売上高	1,535	1,208	326	21.3%
連結営業利益	2,410	2,484	+ 74	+ 3.1%
連結経常利益	2,075	2,497	+ 421	+ 20.3%
連結四半期純利益	1,047	1,402	+ 355	+ 33.9%
1株当たり中間配当金	2,000円	2,500円	+ 500円	

国内事業が全社収益を牽引。前年同期比で増収・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。

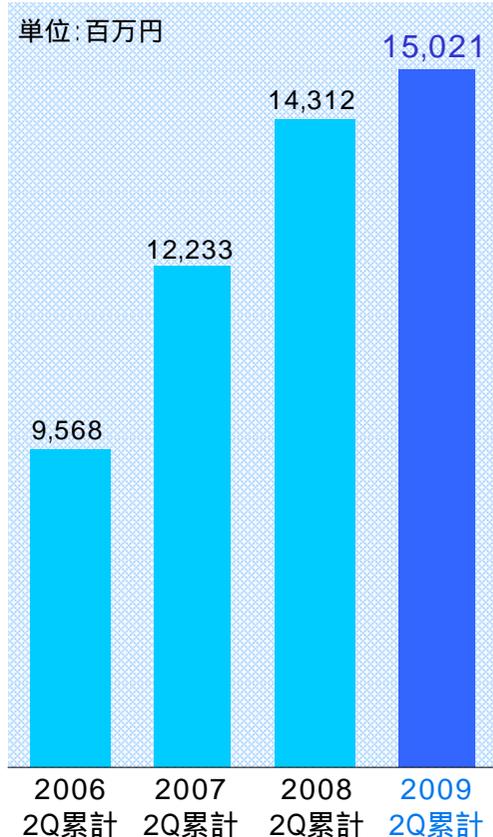
営業外収支の好転により、経常利益は20%を超える大幅増となるとともに、過去最高を更新。

大きな特別損益は発生せず、四半期純利益も30%を超える大幅増となり、過去最高を更新。

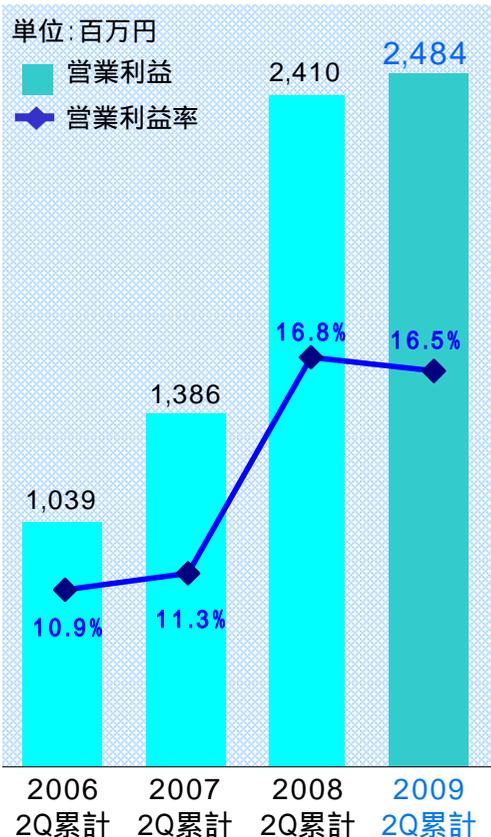
1株当たり中間配当金は、前年同期比500円増の2,500円を実施。

第2四半期累計期間 連結業績推移

売上高推移



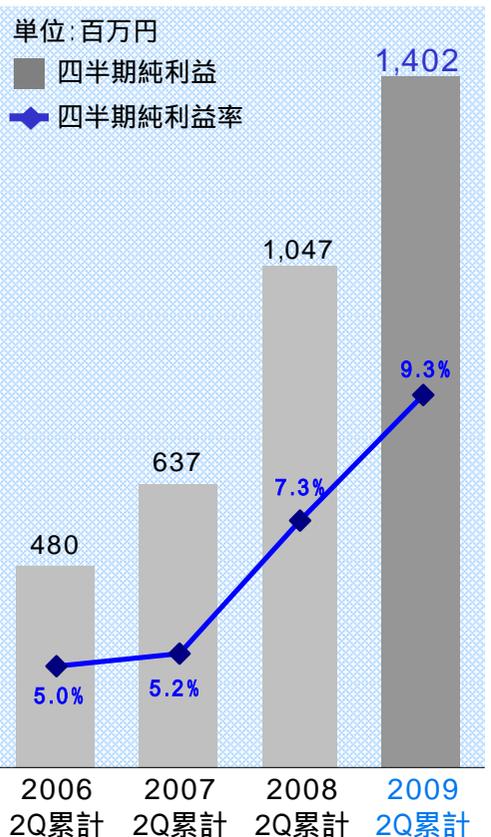
営業利益推移



経常利益推移



四半期純利益推移



単位:百万円	2006年12月期 2Q累計	2007年12月期 2Q累計	2008年12月期 2Q累計	2009年12月期 2Q累計
売上高	9,568	12,233	14,312	15,021
営業利益	1,039	1,386	2,410	2,484
経常利益	934	1,345	2,075	2,497
四半期純利益	480	637	1,047	1,402

連結売上総利益の状況

単位:百万円	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
連結売上総利益	5,109	5,247	+ 138	+ 2.7%
国内事業 売上総利益	4,639	4,879	+ 240	+ 5.2%
海外事業 売上総利益	469	367	101	21.6%

	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比
連結売上総利益率	35.7%	34.9%	0.8p
国内事業 売上総利益率	36.3%	35.3%	1.0p
海外事業 売上総利益率	30.6%	30.4%	0.1p

国内の増益により、連結売上総利益は増加。海外は利益率は維持したが、売上減の影響で減益。

【国内事業】

売上総利益は、既存店が好調に推移したことや、前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が、依然として高水準を維持。

【海外事業】

売上総利益は、海外売上高の減少により、前年同期比で減少。
売上総利益の額は前年同期比で低下したが、原価低減策の実施により、利益率については同水準を維持。

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 2Q累計期間	2009/12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	2,698	2,762	+ 63	+ 2.4%
売上高販管費比率	18.9%	18.4%	0.5p	-

広告費等が前年同期比で微増に留まった一方、売上高が増加したにより販管費比率は低下。

広告費は店舗増に伴い微増となったが、増収効果により対売上高比率では前年同期比 0.1p の4.8%へと低下。
その他の販管費についても大幅な増加科目はなく、売上高販管費比率は前年同期比 0.5p の18.4%へと低下。

【開業準備費用】

単位:百万円	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	77	203	+ 126	+ 161.9%
対売上高比率	0.5%	1.4%	+ 0.8p	-

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、来期の横浜 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 伊勢山の開業準備室のオープンに伴い、人件費・賃借料等を開業準備費用として計上。

連結営業利益・経常利益・四半期純利益の状況

単位:百万円	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	2,410	2,484	+ 74	+ 3.1%
営業利益率	16.8%	16.5%	0.3p	-
連結経常利益	2,075	2,497	+ 421	+ 20.3%
経常利益率	14.5%	16.6%	+ 2.1p	-
連結四半期純利益	1,047	1,402	+ 355	+ 33.9%
四半期純利益率	7.3%	9.3%	+ 2.0p	-

国内事業の増益、海外事業の収支改善により、営業利益は前年同期比で増加。営業外収支の好転等により、経常利益・四半期純利益は前年同期比で大幅増。

【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益を更新。

【経常利益】

為替差益47百万円の計上(前年同期は220百万円の為替差損)や、既存店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(前年同期比 22百万円)などから営業外収支が好転し、前年同期比で20%を超える大幅増益となり、過去最高を更新。

【四半期純利益】

大きな特別損益の発生がなく、税引前純利益が増加したほか、海外子会社の収益改善により、連結での実効税率が低下し、前年同期比で30%を大きく超える増益となり、過去最高を大幅に更新。

	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	12,776百万円	13,812百万円	+ 1,036百万円	+ 8.1%
期末ゲストハウス数	42	46	+ 4	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	28	31	+ 3	-
内 ダブルゲストハウス・タイプ	10	10	-	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	4	5	+ 1	-
施行件数	2,875件	3,200件	+ 325件	+ 11.3%
稼働率	59.9%	62.1%	+ 2.1p	-
1組当たり平均単価	4,268千円	4,208千円	59千円	1.4%

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。

既存店が好調に推移したことに加え、08/12期開業店舗の貢献もあり、売上高は前年同期比で増加。

既存店が好調に推移したことに加え、前期開業の赤坂店・お台場店が収益に貢献し、売上高は前年同期比で増加。

名古屋野跡店が3月に開業したことにより、ゲストハウス総数は46ゲストハウスに増加。

既存店が好調に推移し、稼働率は前年同期比+2.1ポイントの62.1%に向上。

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

【名古屋の地域1番店を目指す大型店舗として、「野跡 セントグレース大聖堂」を3月開業。】

ゴシック様式を再現した重厚な本格的な大聖堂

ゴシック様式を再現した最大136名の参列が可能な独立型の本格大聖堂



花嫁のベールを思わせるレース模様天井に重なる大聖堂の神聖な空間



イギリスの教会から譲り受けた色鮮やかなアンティーク・ステンドグラス



青空・水・緑が広がるガーデン付きの3ゲストハウス



アジアの高級リゾートホテルを思わせる「バンブーコート」



ロマンチックでキュートな雰囲気が溢れる「カーサドルチェ」



ラグジュアリーホテルのような落ち着いた雰囲気が漂う「ヴィラ プリマヴェラ」

国内事業の状況 タイプ別・地域別の店舗展開状況

マルチ・タイプ

8店舗
31ゲストハウス

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

5店舗
10ゲストハウス

白金店(2)



青山店(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	8	15	10	10	3	46

国内事業の状況 既存店の状況

単位:百万円	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	12,502	13,140	+ 637	+ 5.1%
売上総利益	3,720	3,945	+ 225	+ 6.0%
売上総利益率	29.8%	30.0%	+ 0.3p	-
販管費	778	774	4	0.6%
販管費比率	6.2%	5.9%	0.3p	-
営業利益	2,941	3,171	+ 230	+ 7.8%
営業利益率	23.5%	24.1%	+ 0.6p	-
施行件数	2,865件	3,046件	181件	+ 6.3%
稼働率	60.2%	65.2%	+ 4.9p	-
1組当たり平均単価	4,267千円	4,206千円	61千円	1.4%

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。

既存店は好調に推移し、施行件数・売上高が増加。施行件数増により稼働率が向上し、利益率も上昇。

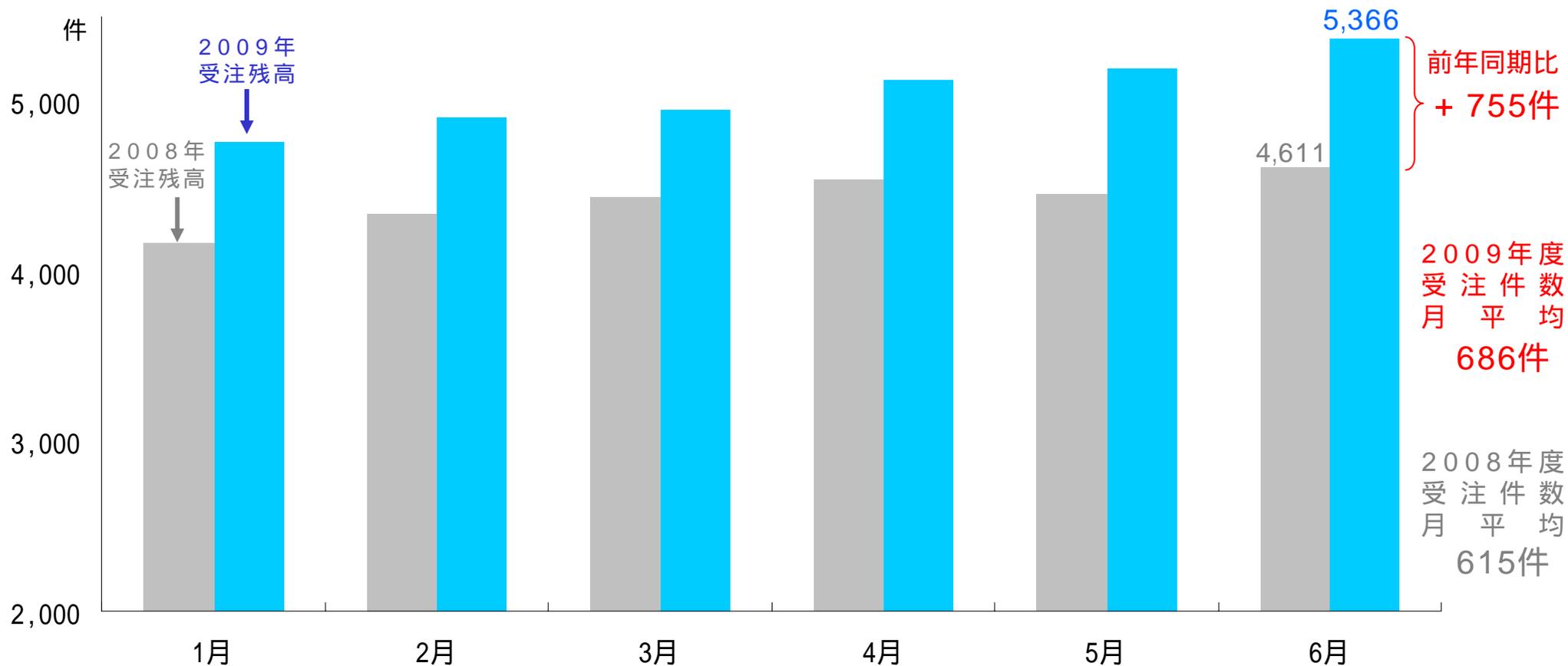
好調な受注状況を受け、既存店の施行件数・売上高は、前年同期比で5%超の増収を達成。

施行件数増に伴う稼働率向上により、売上総利益・営業利益ともに利益率が向上し、売上高を上回る増益率を達成。

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

	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減	増減率
受注件数	3,689件	4,118件	+ 429件	+ 11.6%
期末受注残高	4,611件	5,366件	+ 755件	+ 16.4%

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。



	2008/12期 2Q累計期間	2009/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,535百万円	1,208百万円	326百万円	21.3%
期末 施設数	9	9	-	-
施行件数	1,197件	1,115件	82件	6.9%
国内直販営業	381件	324件	57件	15.0%
旅行会社等提携営業	632件	596件	36件	5.7%
ハワイ/バリ営業 (DW)	184件	195件	+ 11件	+ 6.0%

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・提携営業の施行件数・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し、売上高が減少。

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

賃料見直し、国内サロンの統廃合による経費削減などにより、固定コストについては圧縮して体質を強化。

【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。

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 : 16,378百万円 (08/12末比 + 515百万円)

純資産の状況

純資産 : 10,765百万円 (08/12末比 + 1,275百万円)

単位：百万円	08/12末	09/6末	増減
流動資産	7,870	7,392	478
現金・預金	6,272	5,864	408
たな卸資産	541	471	70
前渡金	122	97	25
前払費用	273	385	111
固定資産	24,545	26,229	1,684
有形固定資産	18,144	19,310	1,166
建物・構築物	17,709	18,424	714
工具器具備品	2,160	2,419	259
車両運搬具	53	16	36
減価償却累計額	6,631	7,546	915
土地	4,421	4,566	144
建設仮勘定	430	1,429	999
無形固定資産	370	360	10
投資その他の資産	6,030	6,558	527
保証金	2,387	2,584	197
繰延資産	11	9	1
総資産	32,427	33,632	1,204

単位：百万円	08/12末	09/6末	増減
負債合計	22,937	22,866	71
流動負債	8,781	8,321	460
買掛金	1,359	1,288	71
短期借入金	-	300	300
1年内返済予定長期借入金	2,350	2,297	53
1年内償還予定社債	436	386	50
未払金/未払費用	948	947	0
前受金	1,244	1,647	403
固定負債	14,155	14,544	389
社債	1,266	1,098	168
長期借入金	11,809	12,296	487
預り営業保証金	612	615	2
純資産	9,490	10,765	1,275
株主資本	9,738	10,896	1,158
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	8,631	9,789	1,158
評価換算差額等	247	130	117
負債・純資産合計	32,427	33,632	1,204

有利子負債および純資産の状況

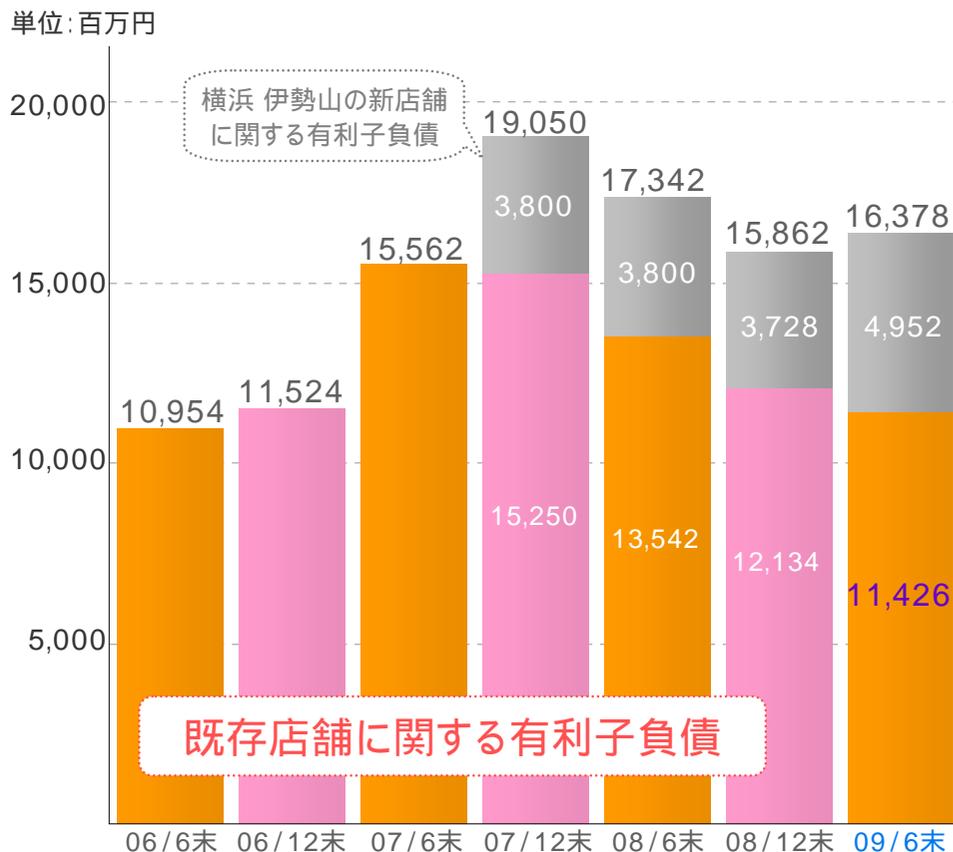
【既存店舗に関する有利子負債は引き続き減少。自己資本比率も向上し、財務の健全化が進行。】

有利子負債残高の推移

前期末比微増となったが、既存店舗分については減少

有利子負債残高は、既存店舗分については、前期末比で708百万円減少。

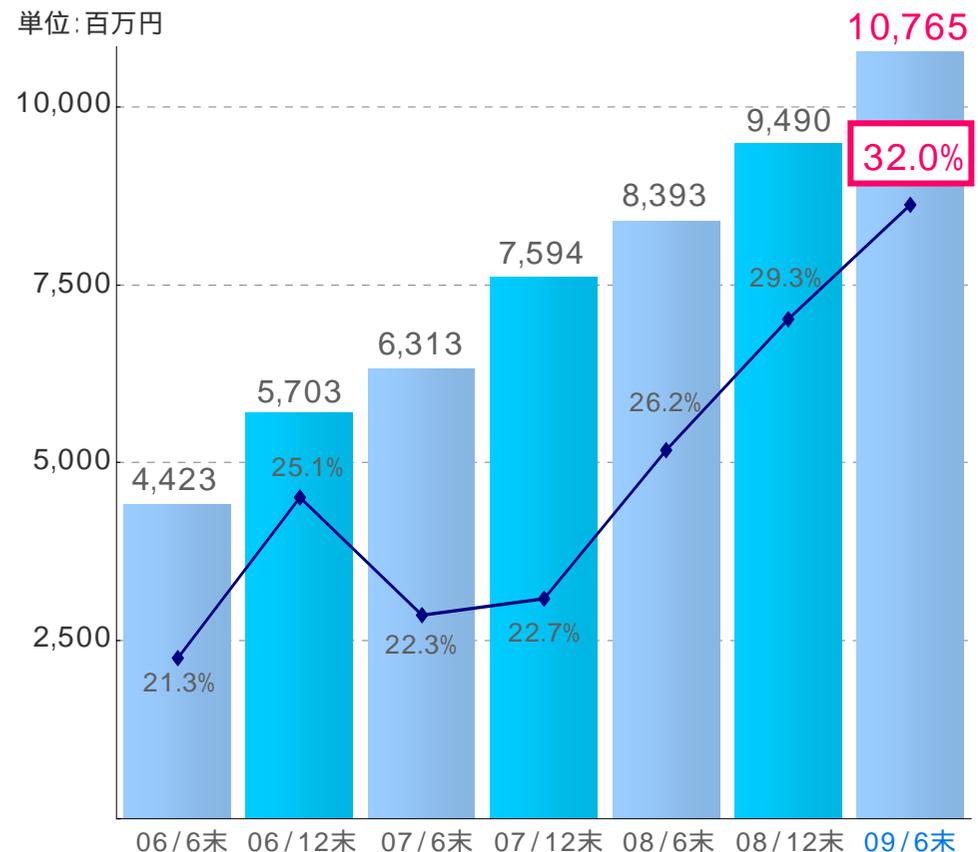
増加分は、横浜 伊勢山店の建設資金の借入れによるもの。



純資産・自己資本比率の推移

純資産は100億円を超え、自己資本比率も32%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+1,275百万円と100億円を超え、自己資本比率も32%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

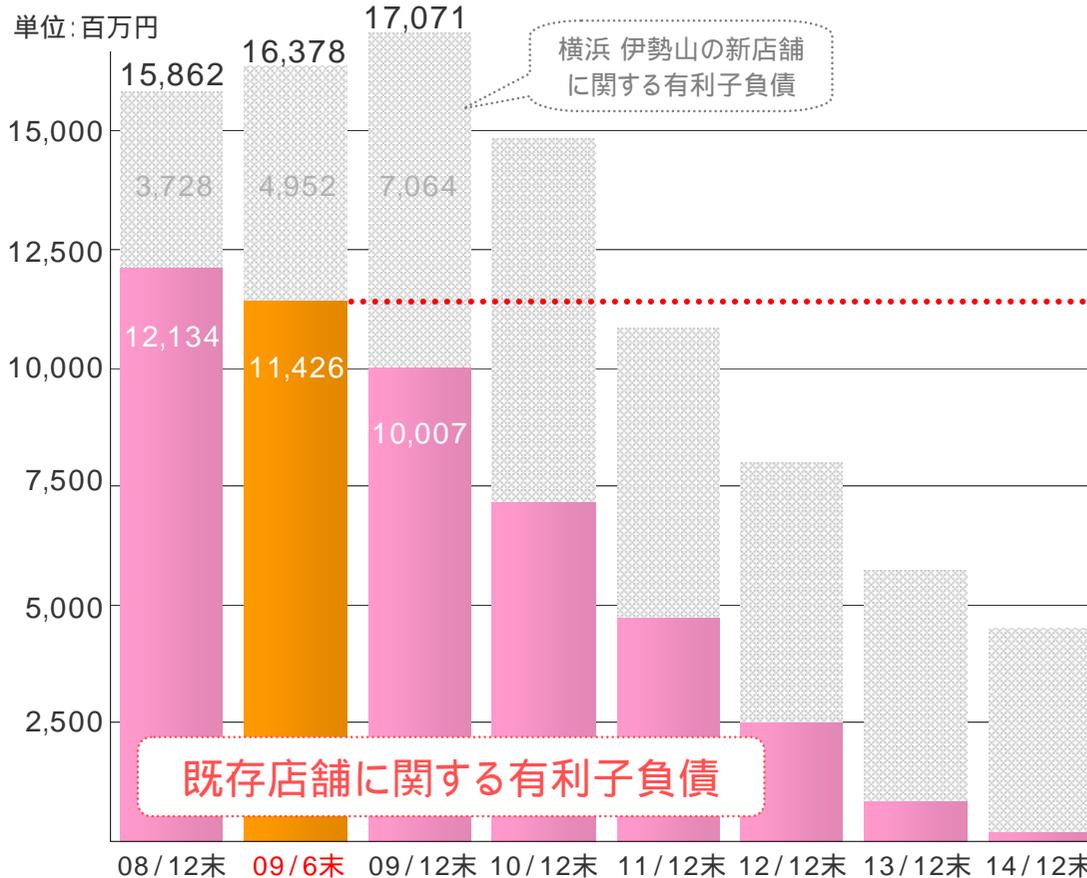
既存店舗分の有利子負債は、5期後にほぼ返済完了

既存店舗の有利子負債については、每期大幅に圧縮が進む見込み

財務改善が進み、09/12期末の予想自己資本比率は34%に向上。

09/6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 伊勢山の新店舗向け有利子負債を除く)
- ・改装費用など、今後の既存店向け追加借入れは、下記のグラフに含みません。



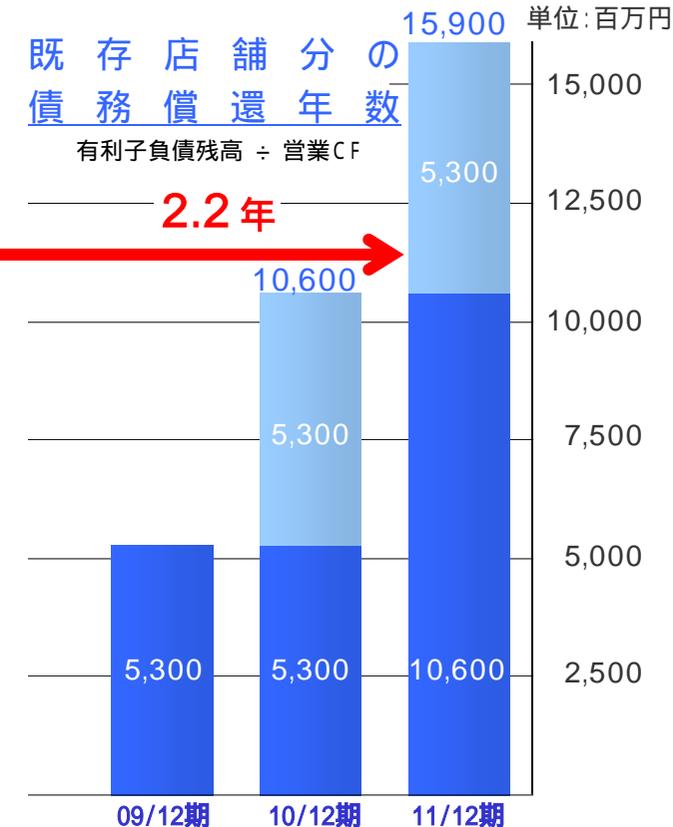
高水準の営業CFが財務健全化を後押し

債務償還年数：2.2年（既存店舗分）

前期並みの営業CF予想でも、2年強で投資資金を回収。

営業キャッシュ・フローの累計金額予想

営業CF予想を08/12期と同水準(53億円)とした場合



2009年12月期 業績予想

単位:百万円	08年12月期 実績	09年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	31,073	32,800	+ 1,726	+ 5.6%
営業利益	6,077	6,200	+ 122	+ 2.0%
営業利益率	19.6%	18.9%	0.7p	-
経常利益	5,043	5,900	+ 856	+ 17.0%
経常利益率	16.2%	18.0%	+ 1.8p	-
当期純利益	2,453	3,200	+ 747	+ 30.4%
当期純利益率	7.9%	9.8%	+ 1.9p	-

連結EPS	30,065円64銭	39,215円69銭	+ 30.4%
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。当期も大幅増収・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14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14期連続で過去最高を更新。

営業外収支の好転、海外子会社の業績好転により、経常利益・当期純利益ともに前期比で大幅増となるとともに、経常利益は創業以来14期連続、当期純利益は6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。

	08年12月期 実績	09年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	27,931百万円	29,900百万円	+ 1,968百万円	+ 7.0%
期末ゲストハウス 合計	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	7,000件	+ 648件	+ 10.2%

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・タイプへ区分変更するためのものであり、店舗閉鎖による減少ではありません。

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おり、前期比で20億円弱の増収の見込み。

2009年3月開業の名古屋 野跡店も売上増に貢献。

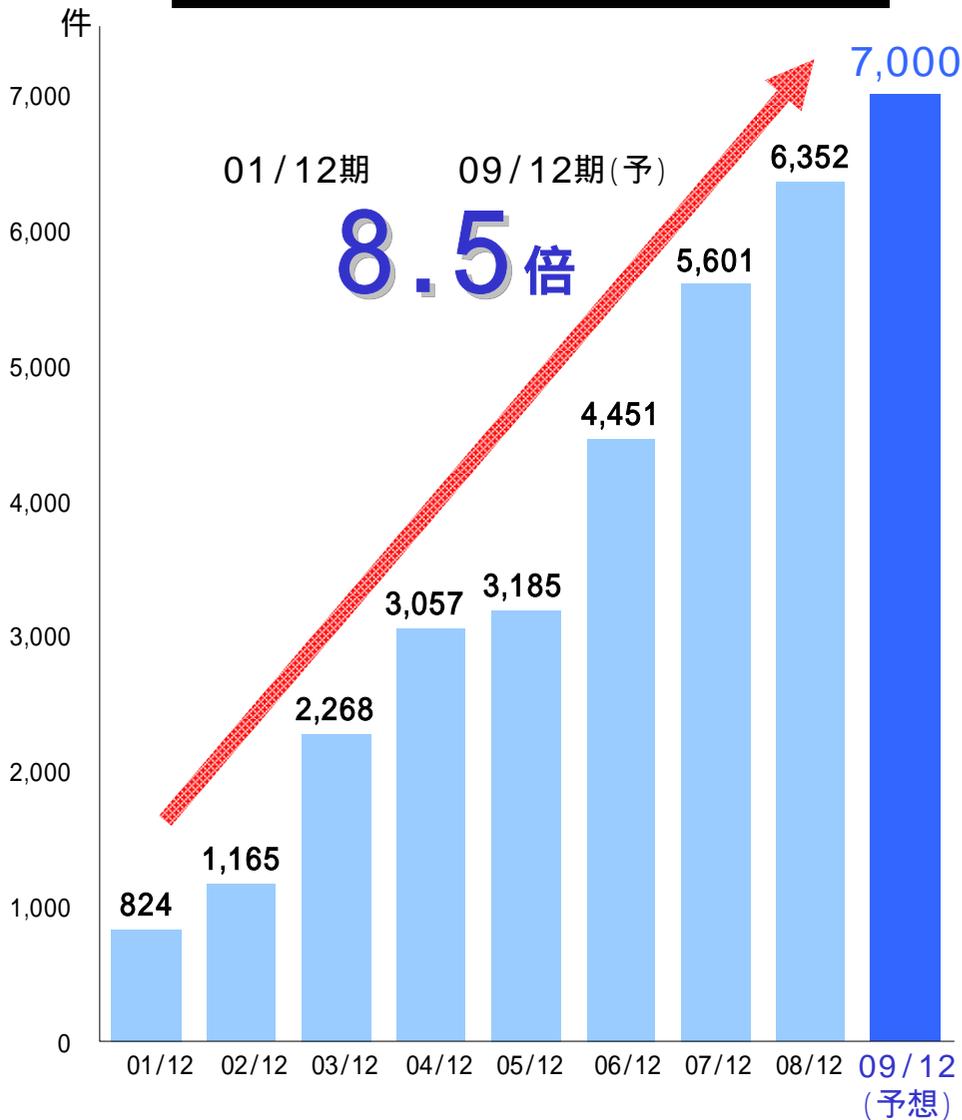
青山店は附帯設備を拡充し、10月より現在のダブル・タイプ(2ゲストハウス)からマルチ・タイプ(3ゲストハウス)に変更。

1組当たり平均単価は、少人数タイプのゲストハウスでの施行件数増が全体平均を押し下げ、前期比で若干低下。

新規開業(稼働)予定は、4ゲストハウス(野跡:3、青山:追加稼働1)となり、開業準備費用については前期比で増加。

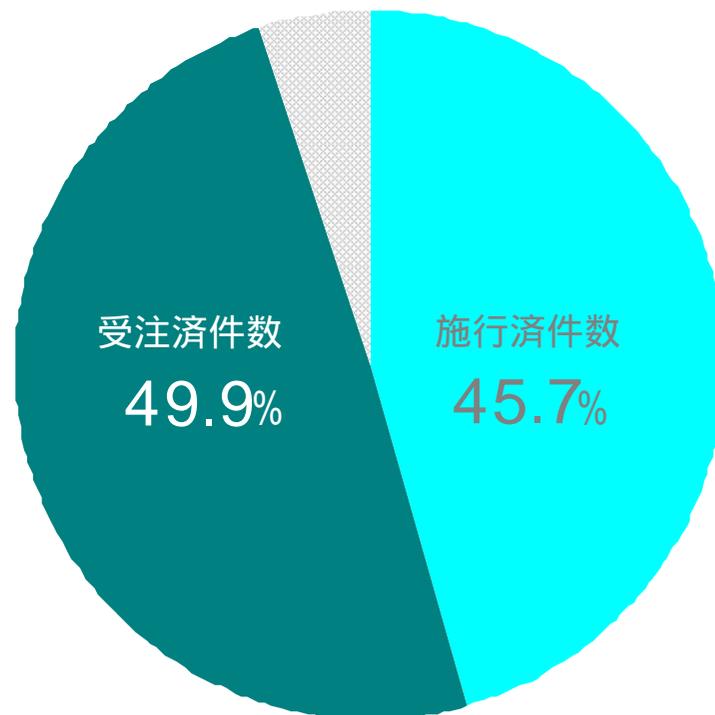
【当期の施行件数予想は前期比大幅増。受注も好調に推移し、ほぼ当期分の受注を完了。】

通期の施行件数 推移



$$\text{達成率} = \frac{\text{施行済件数} + \text{受注済件数(当期分)}}{\text{通期の施行計画件数}}$$

通期の施行計画件数 **7,000 件**
 2Q末時点での達成率 **95.6%**



	2008年12月期 実績	2009年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,141百万円	2,900百万円	241百万円	7.7%
期末 直営・独占使用教会数	8	9	+ 1	-
施行件数	2,249件	1,750件	499件	22.2%

上記の施行件数の他、2009年1月より独占使用契約を締結したセント・アンドリュース教会での施行件数(約700件)が、加算される見込みです。

施行件数・売上高は前期比で減少するが、下期の市場環境は若干回復。DWは引き続き前期比で増加見込み。

燃油サーチャージ下落・新型インフルエンザの影響低下・円高効果により、市場環境は若干回復。5月以降の受注は好調であるが、今期業績への影響は少ない。

競争激化に伴う値崩れも加わり、今期の施行件数・売上高は減少を見込む。

DESTINATION・ウェディング(DW:外国人拳式)への取組みは、引き続き積極的に継続。施行件数・売上高の増加を見込む。

今後の戦略

今後の戦略

今後も、継続的かつ安定的な成長を目指していくため、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、財務体質強化への取組みを継続
10. 新卒採用の強化ならびに、人材育成の強化を継続
11. 子会社を含めたガバナンス機能・コンプライアンスのさらなる強化

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 (現状計画のみ)

【地域別 ゲストハウス数】

	2008年末	新規開業予定		2010年末
		2009年	2010年	
全社	43	+ 4	+6	53
東京	8	+ 1	-	9
首都圏 (神奈川・千葉・埼玉)	15	-	+ 6	21
首都圏以北	3	-	-	3
関西圏 (大阪・京都)	10	-	-	10
名古屋	7	+ 3	-	10

【タイプ別 ゲストハウス数】

	2008年末	新規開業予定		2010年末
		2009年	2010年	
全社	43	+ 4	+ 6	53
マルチ・タイプ	28	+ 6	+ 6	40
ダブル・タイプ	10	2	-	8
シングル・タイプ	5	-	-	5

ダブル・タイプ数の前期比減は、青山店をマルチ・タイプへ区分変更するためのものであり、店舗閉鎖による減少ではありません。

地域1番店を目指すとともに、新たなビジネス・モデルを展開する大型店舗を、横浜 伊勢山に10年春開業。

伊勢山 ウエディング・ヒルズ Yokohama (仮称)
Iseyama - Weddinghills Yokohama
2010年春オープン予定 **6 Guesthouse Type**



横浜・桜木町駅から徒歩5分という好立地に、当社最大規模の店舗を開業

当社初の2チャペル・タイプ店舗
加えて本格的な神社挙式にも対応

趣きの異なる6ゲストハウスを備える
国内最大級のウエディング施設

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と
リゾート感あふれる「水の教会」の2つのチャペル。

本格的な大聖堂



水の教会



隣接する伊勢山皇大神宮での本格的な神前挙式も可能。



多様なニーズに対応する、趣きの異なる6ゲストハウスを建設。
緑に彩られたガーデンテラスを備える開放感のある邸宅で、
光と風を感じながらのゲストハウス・ウェディングを提供。

現在も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、11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

現在の施設でも、埼玉県内有数の魅力ある挙式会場として、高い収益性を実現



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番店へ



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

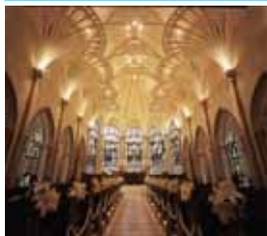
最上階の水に浮かぶペントハウスなど、リゾート挙式にも対応

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



ステ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。

新たな布石を打ちながらも業務提携と固定費削減で体質を強化。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
- 固定賃料収入による財務体質の改善
- 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 今後も積極的な
5組 ➡ 144組 ➡ 338組 ➡ 380組 ➡ 取組みを継続

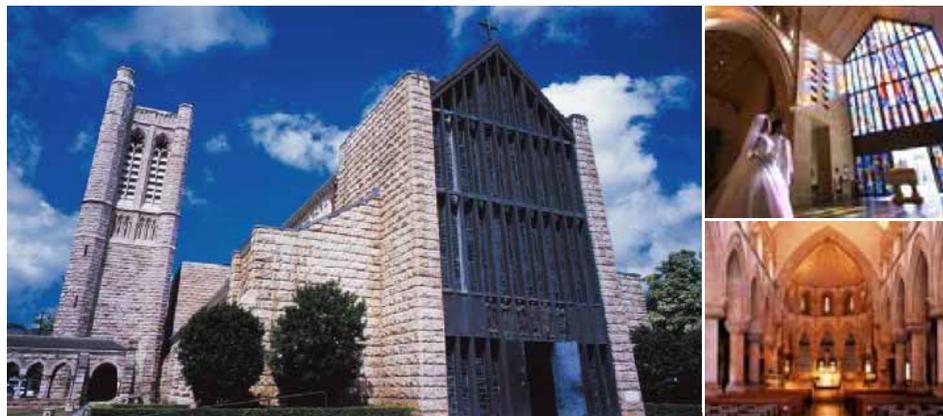
ハワイでの、多様化する顧客ニーズに対応した挙式の提供と、ニーズの取り込み

ハワイNo.1である、セント・アンドリュース教会の独占権を取得。

▶来年3月までの移行期間を経て、4月以降の業績貢献を見込む。

ハワイでのハウスウエディングの提供開始。

▶多様化する顧客ニーズを積極的に取り込み。



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】 969名 【個別】 374名
発行済株式の総数	81,600株 単元株制度なし
株主数	911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

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