

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**

**2007年12月期 決算説明会**

*February 22, 2008*

## 1. 2007年12月期 連結決算概要

- P3 2007年12月期 連結業績概要
- P4 連結業績推移
- P5 四半期別業績推移
- P6 連結売上総利益の状況
- P7 販管費・開業準備費用の状況
- P8 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況
  
- P9 国内事業の状況 総括
- P10 国内事業の状況 既存店の状況
- P11 国内事業の状況 新規出店
- P12 国内事業の状況 全国展開の状況
  
- 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 連結キャッシュフローの状況

## 2. 2008年12月期 業績予想

- P18 2008年12月期 連結業績予想
- P19 国内事業戦略 2008年12月期の計画
- P20 国内事業戦略 新規出店計画
- P21 海外事業戦略 2008年12月期の計画

## 3. 今後の戦略

- P23 国内事業戦略 今後の戦略
- P24 国内事業戦略 レストランとの提携ビジネス開始
- P25 婚礼付帯商品の販売強化  
「アクア・グラツィエ」ブランドドレスの販売開始
- P26 海外事業戦略 DWへの取り組み強化
- P27 業績推移
- P28 会社概要

# 2007年12月期 決算概要

前期比大幅増収・増益を達成。また、売上高・利益のいずれについても、期初予想比で増加。

❖ 前期比増加率: 売上高 24.1%up、営業利益 31.6%up、経常利益 31.1%up、当期純利益 18.8%up

❖ 期初予想比増加率: 売上高 0.9%up、営業利益 11.8%up、経常利益 13.4%up、当期純利益 5.2%up

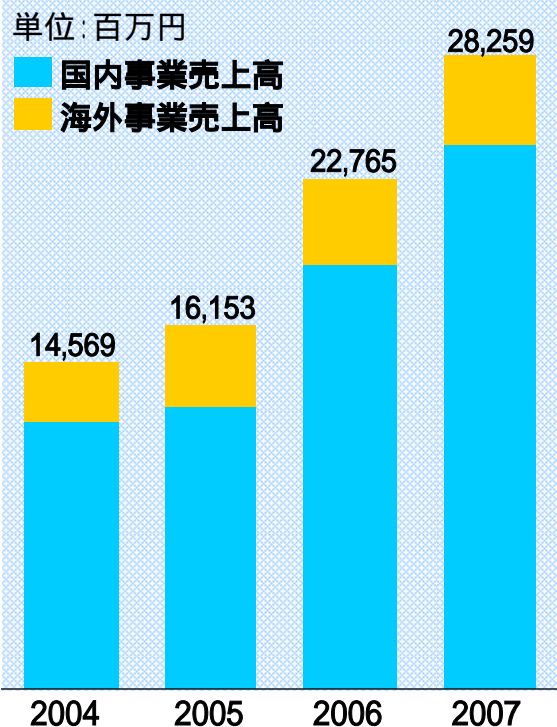
### 【連結決算概要】

単位: 百万円	実績		増減率	
	2006年12月期	2007年12月期	前期比	期初予想比
売上高	22,765	28,259	+ 24.1%	+ 0.9%
売上総利益	8,162	10,188	+ 24.8%	
売上総利益率	35.9%	36.1%	+ 0.2p	
販管費	4,509	5,382	+ 19.4%	
販管費率	19.8%	19.1%	0.7p	
営業利益	3,652	4,805	+ 31.6%	+ 11.8%
営業利益率	16.1%	17.0%	+ 0.9p	-
経常利益	3,458	4,534	+ 31.1%	+ 13.4%
経常利益率	15.2%	16.0%	+ 0.8p	-
当期純利益	1,772	2,104	+ 18.8%	+ 5.2%
当期純利益率	7.8%	7.4%	0.4p	-
連結EPS	43,435 円 89 銭	25,792 円 37 銭	+ 18.8%	
一株当たり年間配当金	3,000円	3,000円	+ 100.0%	

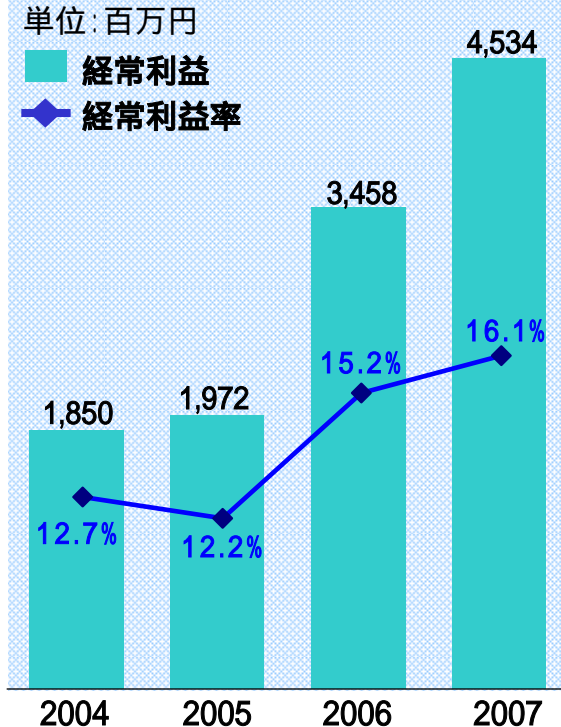
2006年12月31日を基準日として、1:2の株式分割を行っております。

連結売上高・経常利益・当期純利益のいずれも、4期連続で過去最高を更新。

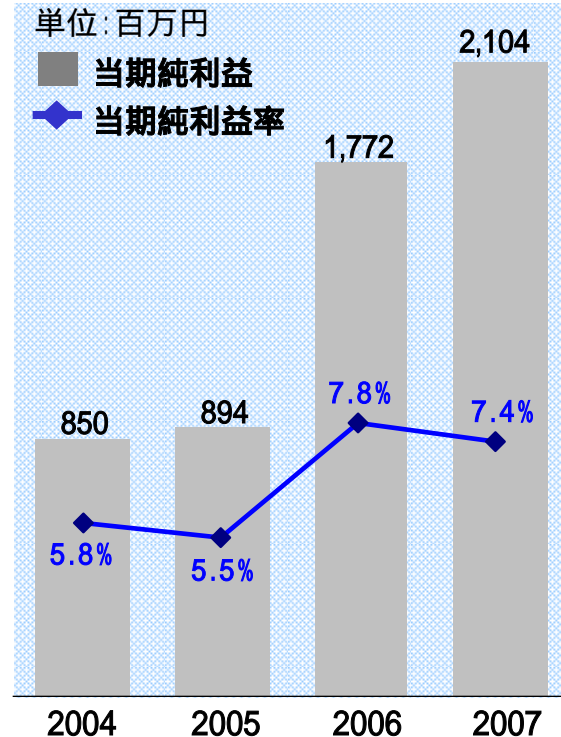
## 連結売上高推移



## 連結経常利益推移



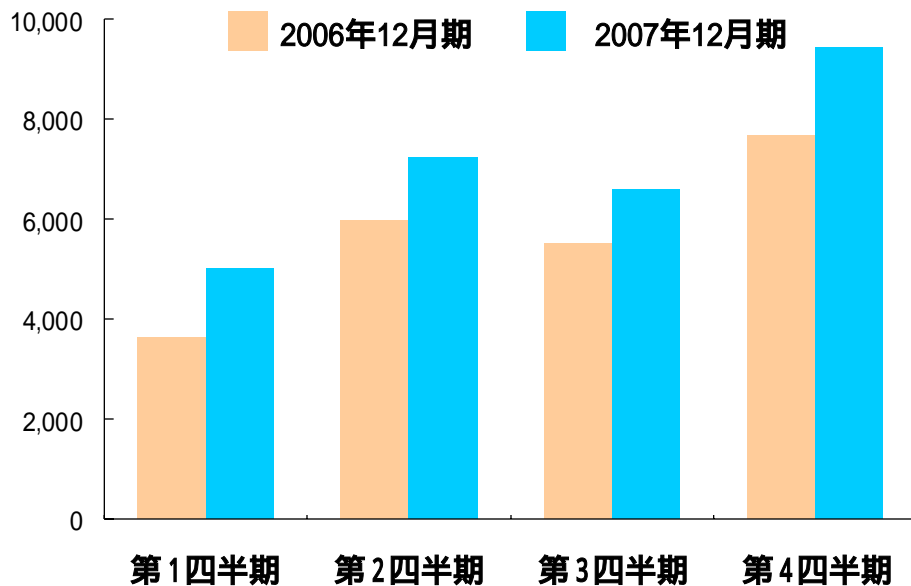
## 連結当期純利益推移



単位:百万円	2004年12月期		2005年12月期		2006年12月期		2007年12月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
連結売上高	14,569	29.2%	16,153	10.9%	22,765	40.9%	28,259	24.1%
国内事業	11,864	35.4%	12,590	6.1%	18,845	49.7%	24,297	28.9%
海外事業	2,705	7.7%	3,562	31.7%	3,920	10.0%	3,962	1.1%
連結経常利益	1,850	87.9%	1,972	6.6%	3,458	75.3%	4,534	31.1%
連結当期純利益	850	73.0%	894	5.1%	1,772	98.2%	2,104	18.8%

各四半期とも売上高・営業利益が増加。当期も最需要期の第4Qに利益は集中。

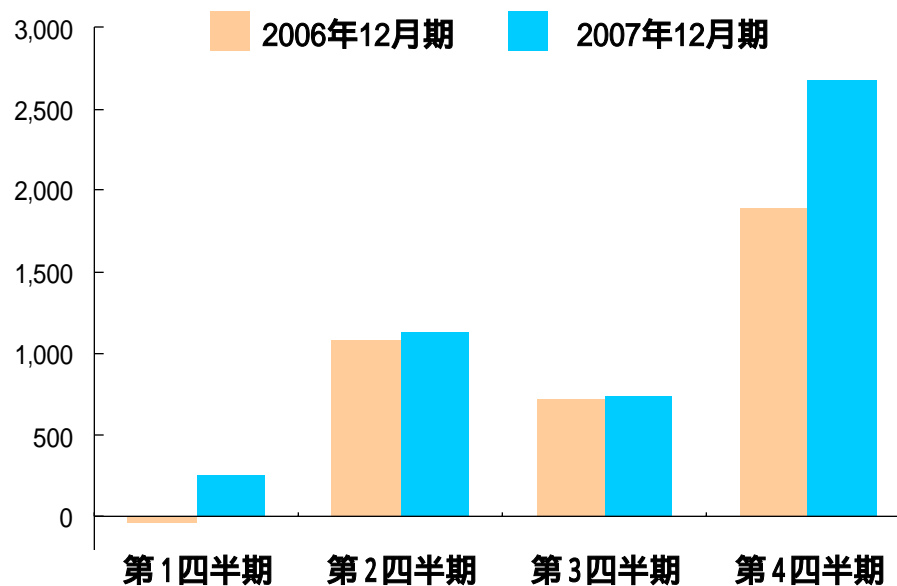
## 四半期別 連結売上高推移



07/12期実績	5,008	7,224	6,576	9,448
対通期構成比	17.7%	25.6%	23.3%	33.4%
ゲストハウス数	31	38	40	41

06/12期実績	3,619	5,949	5,532	7,664
対通期構成比	15.9%	26.1%	24.3%	33.7%
ゲストハウス数	24	28	30	31

## 四半期別 連結営業利益推移



07/12期実績	256	1,129	740	2,678
対通期構成比	5.4%	23.5%	15.4%	55.7%
ゲストハウス数	31	38	40	41

06/12期実績	39	1,078	723	1,889
対通期売上構成比	1.1%	29.6%	19.8%	51.7%
ゲストハウス数	24	28	30	31

## 【売上総利益】

**国内事業の施行件数増等による増収効果が牽引し、売上総利益は大幅増加。**

❖ 2006年開業店舗(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し、国内事業の売上総利益が増加。

単位:百万円	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
	金額	金額	増減額	増減率
<b>連結売上総利益</b>	8,162	10,188	+ 2,026	+ 24.8%
国内事業 売上総利益	6,998	8,964	+ 1,966	+ 28.1%
海外事業 売上総利益	1,163	1,224	+ 60	+ 5.2%

## 【売上総利益率】

**海外事業の利益率向上により、全社利益率向上。**

❖ 国内事業については、白金店(東京)において支払家賃が増加したことにより、売上総利益率が若干低下。

❖ 海外事業については、当期よりバリ島拳式ビジネスを開始したことにより、前期比で向上。

	2006年12月期	2007年12月期	前期比
<b>連結売上総利益率</b>	35.9%	36.1%	+ 0.2p
国内事業 売上総利益率	37.1%	36.9%	0.2p
海外事業 売上総利益率	29.7%	30.9%	+ 1.2p

# 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0.7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管理部門強化に向けた人件費が増加。
- ❖ 店舗増などによる広告費の増加(対売上高比率では、前期比横ばい)。
- ❖ 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0.7ポイントの低下。

単位:百万円	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	4,509	5,382	+ 873	+ 19.4%
販管費比率	19.8%	19.1%	0.7p	-

## 【 開業準備費用 】

前期比減少したことに加え、増収効果により対売上高比率では0.9ポイント低下。

単位:百万円	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	644	540	103	16.0%
対売上高比率	2.8%	1.9%	0.9p	-

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。



## 【営業利益】

増収効果・売上総利益率の向上効果により販管費増を吸収し、利益額・利益率ともに向上。

単位：百万円	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減額	増減率
営業利益	3,652	4,805	+ 1,153	+ 31.6%
営業利益率	16.1%	17.0%	+ 0.9p	-

## 【経常利益】

為替差損の発生等により営業外費用は増加したものの、営業利益増により利益額・利益率は向上。

❖ 営業外収益：前期比+100百万円（内 匿名組合投資利益 102百万円）、営業外費用：前期比+178百万円（内 為替差損 113百万円）

単位：百万円	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減額	増減率
経常利益	3,458	4,534	+ 1,075	+ 31.1%
経常利益率	15.2%	16.0%	+ 0.8p	-

## 【当期純利益】

減損処理などにより特別損失が発生したが、前期比で大幅増となり、引き続き過去最高を達成。

単位：百万円	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減額	増減率
当期純利益	1,772	2,104	+ 332	+ 18.8%
当期純利益率	7.8%	7.4%	0.4p	-

## 【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期開業店(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(名古屋八事:5月、京都鴨川:6月、千葉:9月)の開業による売上高の増加。

	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減	増減率
売上高	18,845百万円	24,297百万円	+ 5,451百万円	+ 28.9%
期末ゲストハウス数	31	41	+ 10	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	28	38	+ 10	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	3	3	-	-
施行件数	4,451件	5,601件	+ 1,150件	+ 25.8%
稼働率	73.5%	68.9%	4.6p	-
1組当たり平均単価	4,188千円	4,201千円	+ 13千円	+ 0.3%
1人当たり平均単価	54,862円	56,904円	+ 2,042円	+ 3.7%

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期比で大幅増加。**

単位:件	2006年12月期		2007年12月期		前期比	
	受注件数	期末受注残高	受注件数	期末受注残高	受注件数	期末受注残高
受注状況	5,045	3,106	6,292	3,797	+ 1,247	+ 691

施行件数は微減となったものの、営業努力による平均単価上昇により売上高・利益は前期比増加。

	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	14,806百万円	14,833百万円	+ 27百万円	+ 0.2%
売上総利益	4,993百万円	5,085百万円	+ 91百万円	+ 1.8%
売上総利益率	33.7%	34.3%	+ 0.6p	-
販管費	647百万円	693百万円	+ 45百万円	+ 7.1%
販管費率	4.4%	4.7%	+ 0.3p	-
営業利益	4,346百万円	4,392百万円	+ 45百万円	+ 1.1%
営業利益率	29.4%	29.6%	+ 0.2p	-
施行件数	3,619件	3,560件	59件	1.6%
稼働率	73.4%	71.8%	1.6p	-
1組当たり平均単価	4,046千円	4,106千円	+ 59千円	+ 1.5%
1人当たり平均単価	54,337円	56,151円	1,814円	+ 3.3%

対象店舗：日本橋店・白金店・横浜店・大阪店・仙台店・名古屋星ヶ丘店・新浦安店（計 7店舗・22ゲストハウス）

通期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。

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 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 2 Guesthouse Type



大宮

アートグレイス ウエディングシャトル

10月オープン 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

東京・大阪・名古屋を中心に、15店舗・41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)

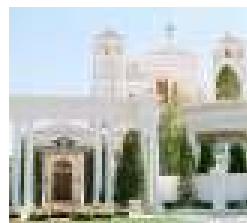
## ❖ 首都圏 4店舗 15ゲストハウス



横浜店(4)



大宮店(4)



新浦安店(5)



*New* 千葉店(2)



仙台店(3)

## ❖ 首都圏以北 1店舗 3ゲストハウス

## ❖ 関西圏 3店舗 10ゲストハウス



大阪店(5)



大阪心齋橋店(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・ウエディング(DW:外国人挙式)の施行件数が増加。

	2006年12月期	2007年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,920百万円	3,962百万円	+ 41百万円	+ 1.1%
期末 直営・独占使用教会数	7	9	+ 2	-
施行件数	2,618件	2,785件	+ 167件	+ 6.4%
国内直販営業	1,349件	1,081件	268件	19.9%
旅行会社等提携営業	1,125件	1,366件	+ 241件	+ 21.4%
ハワイ/バリ直販営業(DW)	144件	338件	+ 194件	+ 134.7%

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。

インドネシア・バリ島の2施設が新たに加わり、合計9施設に増加。

## 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。

## 資産の部

### 有形固定資産の増加

建物・構築物の増加 : 2007年新規開業店舗の増加分  
 土地・建設仮勘定の増加 : 2008年以降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

## 負債・純資産の部

### 有利子負債の状況

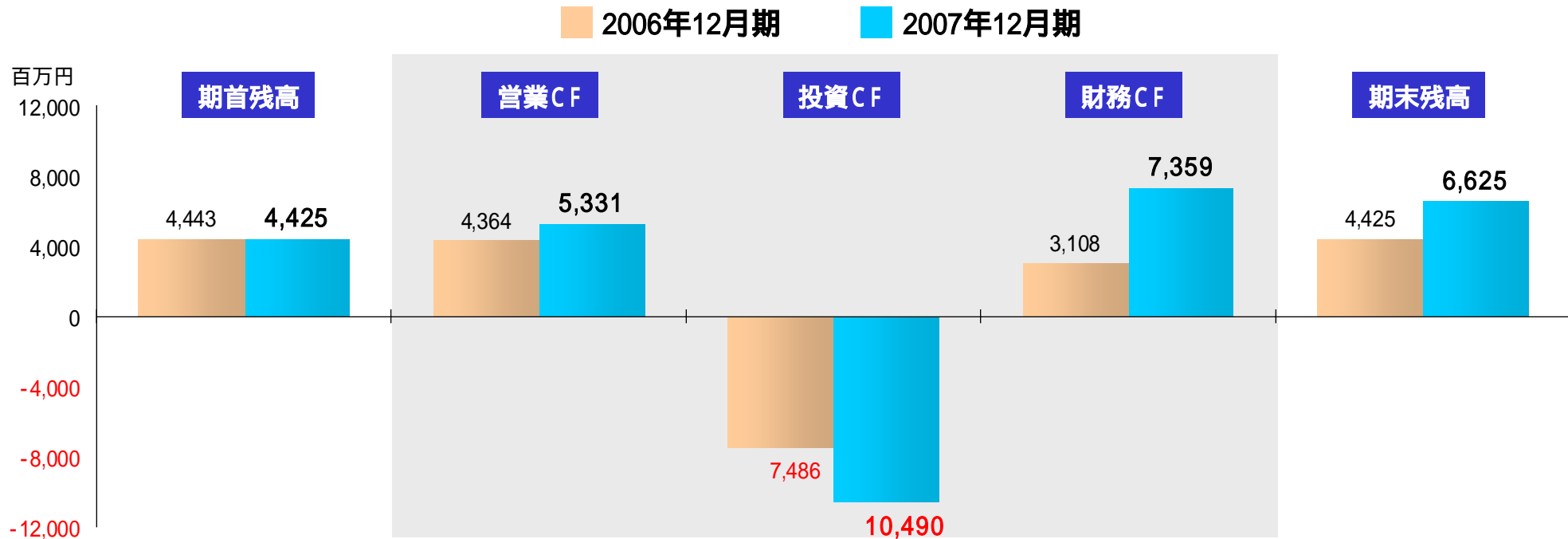
有利子負債額 : 19,050百万円 (06/12末比 + 7,526百万円)  
 有利子負債依存度 : 57.1% (同 + 6.4ポイント)

有利子負債額の内、3,800百万円は横浜の新店舗用の土地取得費  
 土地取得費を除いた有利子負債額 : 15,250百万円 (同 + 3,726百万円)  
 土地取得費を除いた有利子負債依存度 : 51.5% (同 + 0.8ポイント)

単位:百万円	06/12	07/12	増減
<b>流動資産</b>	5,817	8,445	2,628
現金・預金	4,563	7,019	2,456
たな卸資産	324	451	127
前渡金	213	208	5
前払費用	202	218	15
<b>固定資産</b>	16,900	24,926	8,026
有形固定資産	12,865	19,306	6,441
建物・構築物	13,463	17,560	4,096
工具器具備品	1,542	1,938	395
車両運搬具	36	46	10
減価償却累計額	3,307	4,849	1,542
土地	968	4,353	3,384
建設仮勘定	161	257	96
無形固定資産	349	452	102
投資その他の資産	3,685	5,167	1,481
保証金	1,774	2,215	441
<b>繰延資産</b>	27	13	13
<b>総資産</b>	22,745	33,386	10,640

単位:百万円	06/12	07/12	増減
<b>負債合計</b>	17,041	25,791	8,750
<b>流動負債</b>	7,816	13,338	5,522
買掛金	1,106	1,462	355
短期借入金	950	4,881	3,931
1年内返済予定長期借入金	1,739	2,309	570
1年内償還社債	436	436	-
未払金	621	454	167
前受金	978	1,141	163
<b>固定負債</b>	9,225	12,453	3,228
社債	2,138	1,702	436
長期借入金	6,261	9,721	3,460
預り保証金	525	548	23
<b>純資産</b>	5,703	7,594	1,890
<b>株主資本</b>	5,669	7,611	1,941
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	4,563	6,504	1,941
評価換算差額等	33	17	51
<b>負債・純資産合計</b>	22,745	33,386	10,640





単位:百万円	06/12期	07/12期
営業キャッシュ・フロー	4,364	5,331
投資キャッシュ・フロー	7,486	10,490
財務キャッシュ・フロー	3,108	7,359
現金及び現金同等物に係る換算差額	5	0
現金及び現金同等物の増減額	17	2,200
現金及び現金同等物 期首残高	4,443	4,425
現金及び現金同等物 期末残高	4,425	6,625

主  
な  
要  
因

### ○ 営業 C F

税前当期純利益	4,280百万円
減価償却費	1,830百万円
法人税支払額	2,085百万円

### ○ 投資 C F

有形固定資産の取得による支出	8,575百万円
保証金の差入による支出	624百万円
建設協力金の支出	962百万円

### ○ 財務 C F

短期借入金の増減額	3,925百万円
長期借入金の増減額	4,032百万円
社債の償還による支出	436百万円

# 2008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、大幅増収・増益の見込み。

単位:百万円	07年12月期 実績	08年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	28,259	32,000	+ 3,740	+ 13.2%
営業利益	4,805	5,600	+ 794	+ 16.5%
営業利益率	17.0%	17.5%	+ 0.5p	-
経常利益	4,534	5,200	+ 665	+ 14.7%
経常利益率	16.0%	16.3%	+ 0.3p	-
当期純利益	2,104	2,600	+ 495	+ 23.5%
当期純利益率	7.4%	8.1%	+ 0.7p	-
EPS	25,792円37銭	31,862円75銭	+ 23.5%	
一株当たり年間配当金	3,000円	3,000円	- %	

## 【中間期 業績予想】

単位:百万円	07年12月期 実績	08年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	12,233	14,300	+ 2,066	+ 16.9%
経常利益	1,345	1,700	+ 354	+ 26.4%
中間純利益	637	850	+ 212	+ 33.4%

## 【国内事業 計画】

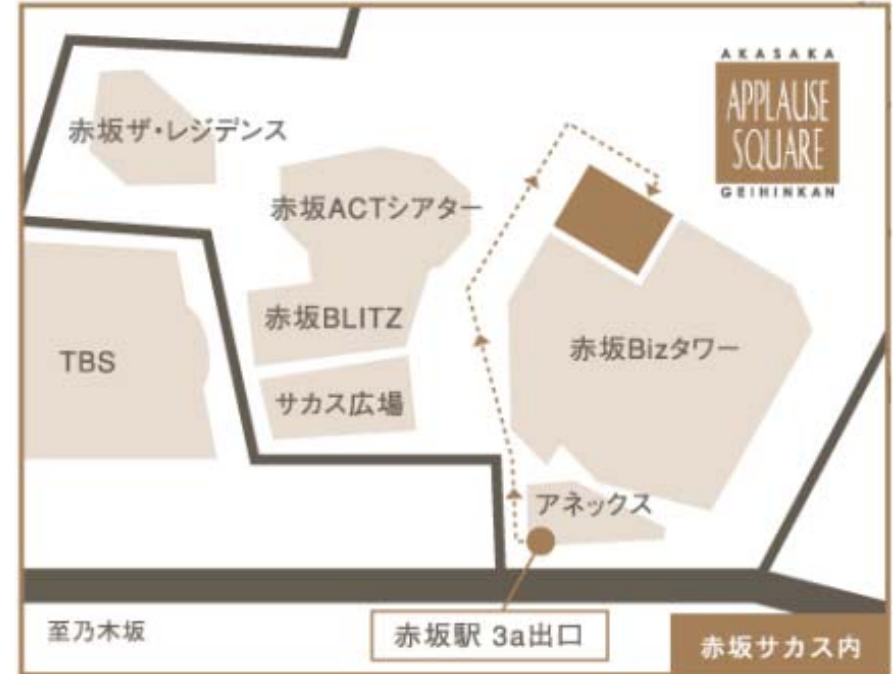
07/12期の開業店舗が通期で収益に寄与することにより、前期比で大幅増収を見込む。

- ❖ 2007年12月期開業の名古屋八事、京都鴨川、千葉の3店舗が通期で収益に貢献。
- ❖ 2006年12月期開業店舗も引き続き収益を拡大。
- ❖ 新規開業予定が、現在1ゲストハウスであることから、開業準備費用は前期と比較し、大幅に減少する見込み。

	07年12月期 実績	08年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	24,297百万円	28,100百万円	+ 3,802百万円	+ 13.6%
期末ゲストハウス 合計	41	42	+ 1	-
マルチゲストハウス・タイプ	38	38	-	-
シングルゲストハウス・タイプ	3	4	+ 1	-
施行件数	5,601件	6,500件	+ 899件	+ 16.1%

赤坂の大規模都市再開発「赤坂サカス」敷地内に、赤坂アプローチスクエア迎賓館を開業予定。

赤坂都市再開発において誕生する「新しい街づくり」の一端を担う施設として開業予定。



TBS再開発プロジェクトの赤坂サカス内にOPEN

## 赤坂 アプローチスクエア迎賓館

AKASAKA APPLAUSE SQUARE GEIHINKAN

2008年春オープン(予定)

1 Guesthouse Type



## 【海外事業 計画】

**ハワイ挙式のマーケット環境悪化が進むものの、バリ島挙式が下支えし、前年同期比で微減。**

- ❖ ハワイ直行便の減少、他地域での挙式の活性化により、ハワイ挙式マーケットは更に縮小することを予想。
- ❖ インドネシア・バリ島の施行件数増並びに売上高増が下支えし、売上高は前年同期比微減となる見込み。
- ❖ 市場シェアのアップを図るため、提携販売の強化策を継続。
- ❖ 中期的にはデスティネーション・ウェディング(DW:外国人挙式)の更なる強化が課題。

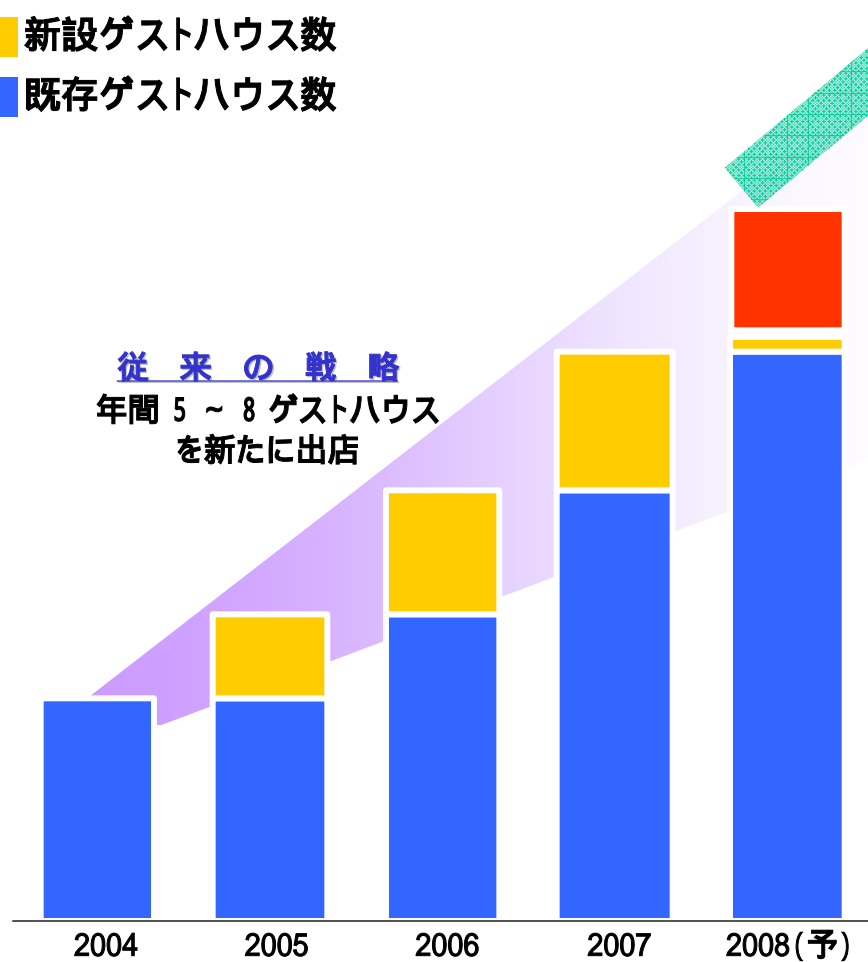
	2007年12月期 実績	2008年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,962百万円	3,900百万円	63百万円	1.6%
期末 直営・独占使用教会数	9	9	-	-
施行件数	2,785件	2,740件	45件	1.6%

# 今後の戦略

継続的かつ安定的な成長を目指すための新たな事業戦略。

## 新規出店と期末ゲストハウス数推移

- 新設ゲストハウス数
- 既存ゲストハウス数



## 今後の戦略

1. 人材育成策の強化
2. 出店戦略の転換
3. 土地取得も含めた大型直営店の新規出店
4. レストランとの提携ビジネス開始
5. ドレス販売の強化
6. デスティネーション・ウエディング(外国人挙式)の取組み強化
7. 再生ビジネスへのアプローチ

期 初  
増 加 数  
期 末

期 初	16	16	22	31	41
増 加 数	-	6	9	10	1
期 末	16	22	31	41	42



好立地の独立型チャペル・ウエディングとレストランとのコラボレーションによる新たな事業を開始。

ゲストハウスの周辺レストランと提携し、当社の新しい顧客層を開拓。

新たな商品としての「レストラン提携ウエディング」の受注を開始

新しい顧客層の取り込み



メイク・衣装・装飾・演出なども含め、当社が婚礼全体をトータル・プロデュース

商品・ソフト面でのノウハウ・経験の活用

挙式会場として既存チャペル(ハード)を活用

東京:青山店



チャペル挙式



大阪:心斎橋店



ホテル  
レストラン

送客



レストラン

送客



ホテル  
パンケット



「ロマプリモード '2008」に加え、「アクア・グラツィエ」ブランドドレスの卸売販売を開始。

「ロマプリモード・コレクション '2007」は、レンタル・卸売りとともに好調に推移。当期も更なる強化・拡大を目指す。今後は、「アクア・グラツィエ」ブランドのドレスを、提携先に販売する卸売事業を開始。



2008年1月31日 青山スパイラルホールにおいて、「ロマプリモード・コレクション第3弾」のドレスショーを開催

## 「ロマプリモード・コレクション '2008」 概要

テーマ 「ジュエル・ダンス」

アイテム **押切もえデザイン 10着**  
 ホワイトドレス 5着・カラードレス 5着  
**蛸原友里デザイン 10着**  
 ホワイトドレス 4着・カラードレス 6着

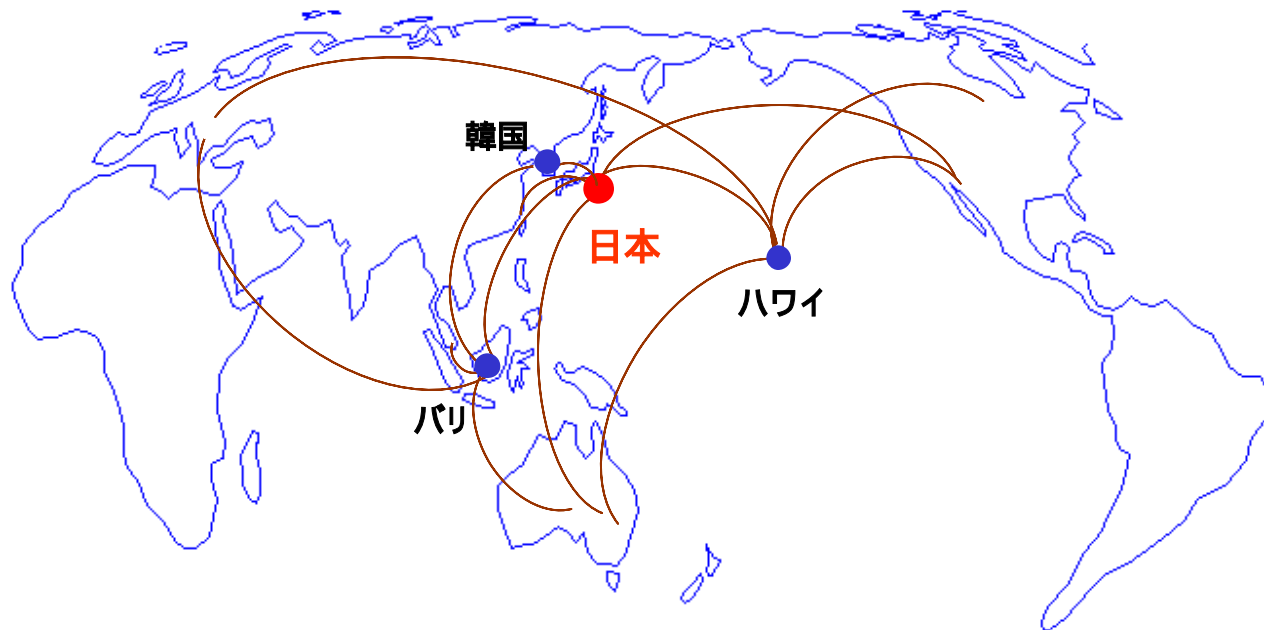
販売時期 2008年4月初旬～

取扱店舗 **当社直営店舗**  
 アートグレイスコレクション 3店舗  
 ア・リリアーレ 5店舗、アクア・グラツィエ 8店舗  
 他 全国特約店

**バリ島への拠点拡大により、デスティネーション・ウェディングへの取組みを更に強化。**

バリ島施設が通年稼働する当期より、デスティネーション・ウェディングの取組みを更に強化。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。

05/12期実績 **5組** → 06/12期実績 **144組** → 07/12期実績 **338組** → **さらなる取組み強化**



**ハワイ 4直営教会・3独占使用教会**



**バリ 2施設**

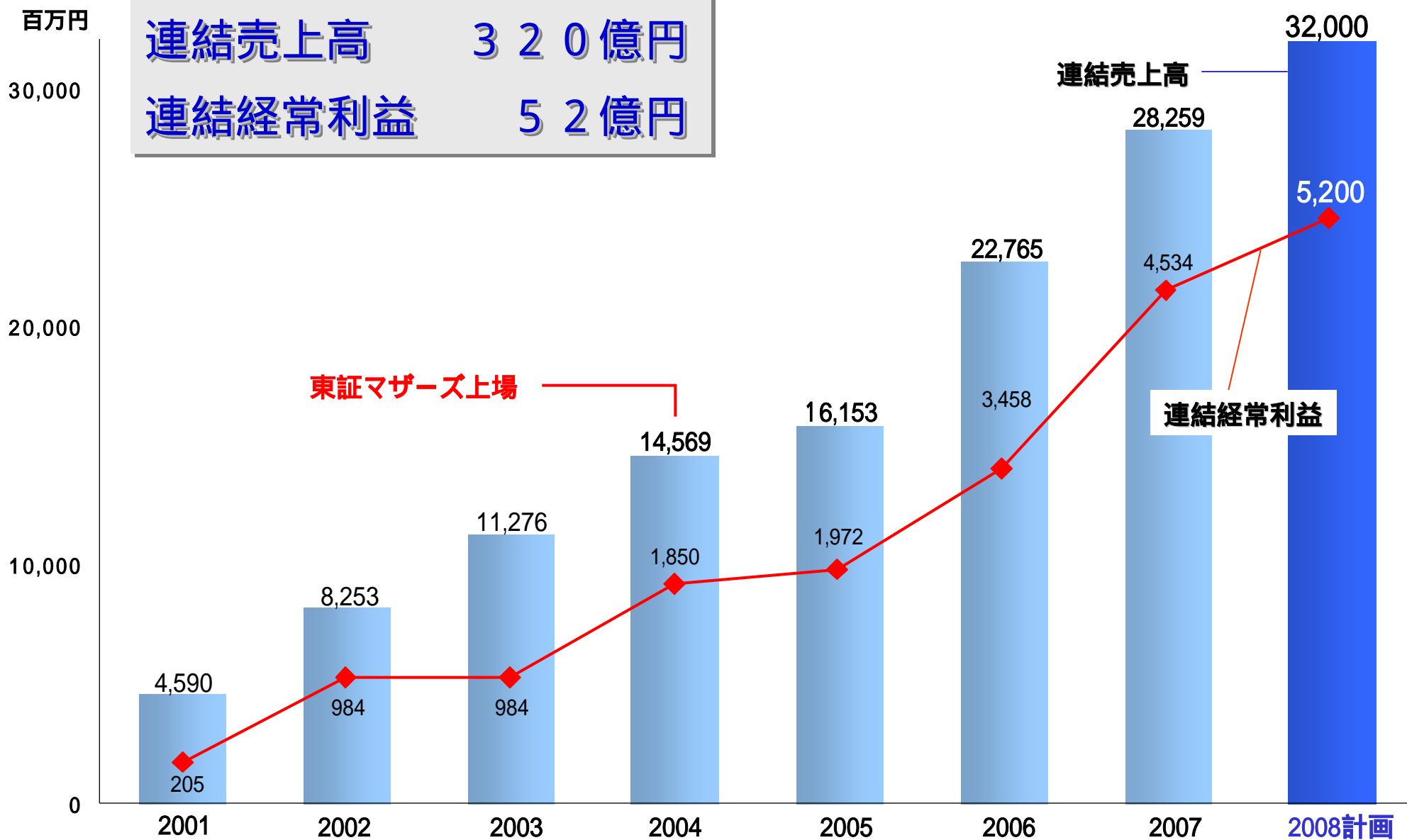


**韓国 1ゲストハウス**



2008年12月期 計画

連結売上高	3 2 0 億円
連結経常利益	5 2 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 塚田正之
資本金	472百万円
従業員	【連結】 836名 【個別】 325名
発行済株式の総数	81,600株 単元株制度なし
株主数	912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) 他 1社
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2007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

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